

전국  
사회적 금융  
중개기관  
전문가 양성 교육

일시

1차 \_ 09월 14일(목) 10:00~17:00

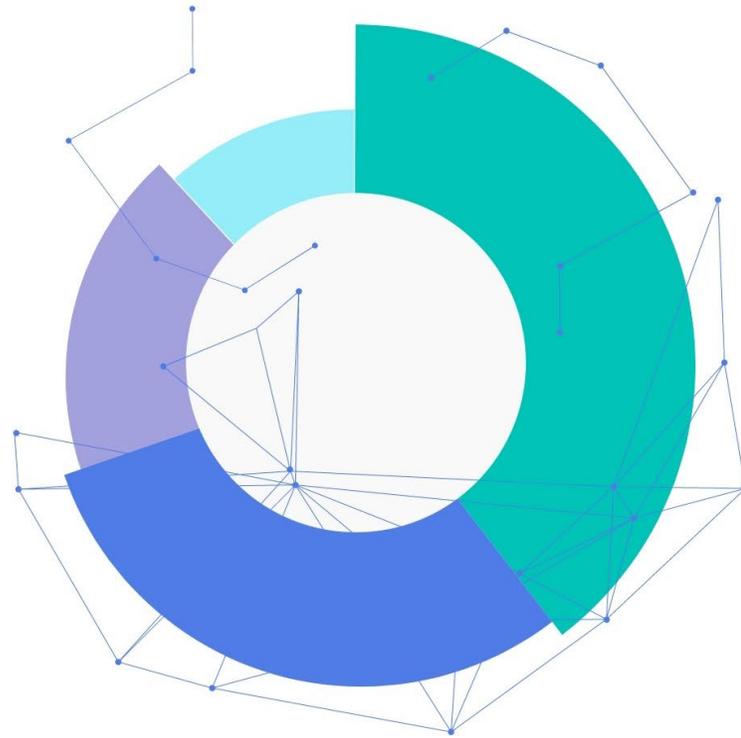
2차 \_ 09월 21일(목) 10:00~17:00

3차 \_ 10월 05일(목) 10:00~17:00

4차 \_ 10월 12일(목) 10:00~16:00

장소

소셜캠퍼스온 서울 2센터 이벤트홀 (서울시 영등포구 이레빌딩 신관 16층)



교육 자료집 내려받기 (9.14)

전국 사회적 금융 중개기관 전문가 양성 교육

# 임팩트 투자사업 준비 워크숍

홍지애  
소풍벤처스 팀장  
nihong@sopoong.net

**Intro**

여러분, 반갑습니다 😊

전국 사회적  
금융 중개기관.  
사회적경제  
지원조직  
실무자 여러분

# Time-table

시간	과목명	세부내용
10:00~12:00	임팩트 투자사업 준비	<p><b>모태펀드 및 임팩트 투자 생태계의 이해</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 국내외 임팩트 투자 및 ESG 투자 현황</li> <li>• 벤처투자 생태계 및 모태펀드에 대한 이해</li> <li>• (임팩트)펀드 운용사의 종류와 법적 자격요건</li> </ul> <p><b>엑셀러레이터 설립과 운영 사례</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 엑셀러레이터 설립 요건 및 준비 사항</li> <li>• 엑셀러레이터 등록 및 운영 현황</li> <li>• 엑셀러레이터 운영 유의점 및 고민해볼 점</li> </ul>
13:00~15:00	투자심의보고서 작성법	<p><b>투자유치 프로세스에 대한 이해</b></p> <p><b>임팩트 펀드 운용사의 기업분석 투자심의</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• IR deck과 투자심의보고서 구성</li> <li>• 보고서 사례를 통한 작성 가이드</li> </ul> <p><b>투자형태(주식종류), 투자계약 내용 사례</b></p>

소풍벤처스는 비즈니스를 통해 사회문제를 해결하는 초기 스타트업에 시드투자자와 액셀러레이팅을 제공하는 임팩트 액셀러레이터입니다.

사회적기업가와 소셜벤처에 투자하고 액셀러레이팅을 제공합니다.

**INVESTMENT**

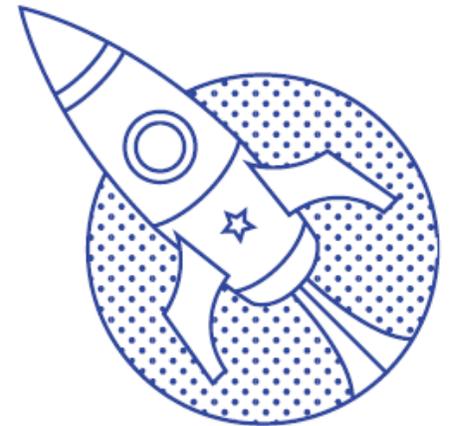
기술, 전문성을 기반으로 규모와 성장을 만들며 빠르게 사회문제를 해결할 수 있는 초기 창업팀에 최대 1억원을 투자합니다.

**ACCELERATING**

매월 공개 모집을 통해 잠재력 있는 스타트업을 선발하며 팀의 상황에 맞는 액셀러레이팅으로 사업 성장을 가속합니다.

**SUPPORT**

비즈니스의 지속가능성을 만드는데 필요한 후속투자 유치 및 네트워크와 자원을 연결합니다.



임팩트와 비즈니스모델, 팀역량을 갖춘 소셜벤처에 투자합니다.



**IMPACT**

특정 대상이 겪는 문제를 해결하거나 기존 시스템을 혁신하고 인식·문화 변화에 기여하는 스타트업

**BUSINESS MODEL**

생산이나 소비, 유통 단계에서의 혁신을 통해 지속가능성과 확장성을 만들어낼 수 있는 스타트업

**TEAM**

해결하고자 하는 문제나 방법에 대한 전문성을 보유하고 있고 커뮤니케이션 역량이 뛰어난 스타트업

소풍벤처스는 비즈니스를 통해 사회문제를 해결하는 초기 스타트업에 투자를 통한 자금 지원과 액셀러레이팅을 제공하는 **임팩트 전문 액셀러레이터**입니다

국내 최초 **임팩트 투자, ESG 전문 투자사**(2008년 설립)

국내 및 글로벌 **127개 포트폴리오**에 투자

**기후테크 전문 투자사** (총 47개사, 2022년 21개사 투자)

액셀러레이터 중 **선호도 상위 1.5%** (약 400곳 중 6위)

기술창업 **TIPS, Seed-TIPS 운용사** (TIPS 선정률 94%)

창업가, 글로벌 기업 등 **전문성 보유한 운용인력**

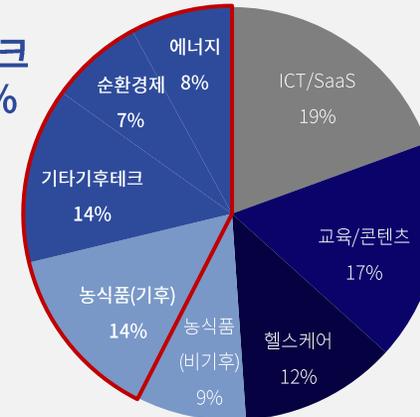
대기업, 정부, 학계, NGO 등 **광범위한 네트워크**

포트폴리오 소재국 현황



[기후테크에 집중 투자]

기후테크  
37.5%



[초기기업에 집중 투자]

초기창업기업  
(창업 3년 이내)  
87%



\*2개 이상 분야에 해당되는 포트폴리오의 경우 가장 근접한 1개의 분야로 구분함(중복 없음)

\*\* 투자 시점을 기준으로 초기창업기업, 창업기업 구분

# 임팩트 액셀러레이터, 소풍 since 2008

2020년, 조합 계정 투자로 전환

총 운용자산(AUM) 410억 원

## Sopoong Climate Tech Fund II

- 결성: 2024년 1Q (TBD)
- 형태: 벤처투자조합
- 규모: \$20M 목표
- 특징: 글로벌 펀드, 기후테크, 농식품 투자

## 임팩트 피크닉 투자조합

- 결성: 2022년 4월
- 형태: 벤처투자조합
- 규모: 103억 원
- 특징: 100% 민간 출자, 기후 분야 투자

## 강원 청년 창업 투자조합 1호

- 결성: 2021년
- 형태: 벤처투자조합
- 규모: 50억 원
- 특징: 강원지역 80% 투자, 농식품/헬스케어/로컬

## 소셜벤처 피크닉 투자조합 1호

- 결성: 2020년
- 형태: 개인투자조합
- 규모: 38억 원
- 특징: 100% 민간 출자, 임팩트 80% 이상

## 소풍 지역혁신 투자조합 1호

- 결성: 2022년 3Q 예정
- 형태: 벤처투자조합
- 규모: 140억 원
- 특징: 강원, 전북 지역혁신, 기후테크, 농식품, 물산업 투자

## 임팩트 그로우 투자조합

- 결성: 2021년
- 형태: 벤처투자조합
- 규모: 25억 원
- 특징: 100% 민간 출자, 농식품/기후 분야 투자

## 강원 피크닉 투자조합(모태펀드)

- 결성: 2021년
- 형태: 개인투자조합
- 규모: 32억 원
- 특징: 규제자유특구 18% 이상 투자, 디지털헬스케어

## 신기술투자조합 소란

- 결성: 2017년
- 형태: 신기술투자조합
- 규모: 15억 원
- 특징: 100% 민간 출자, 미디어/콘텐츠 분야 투자



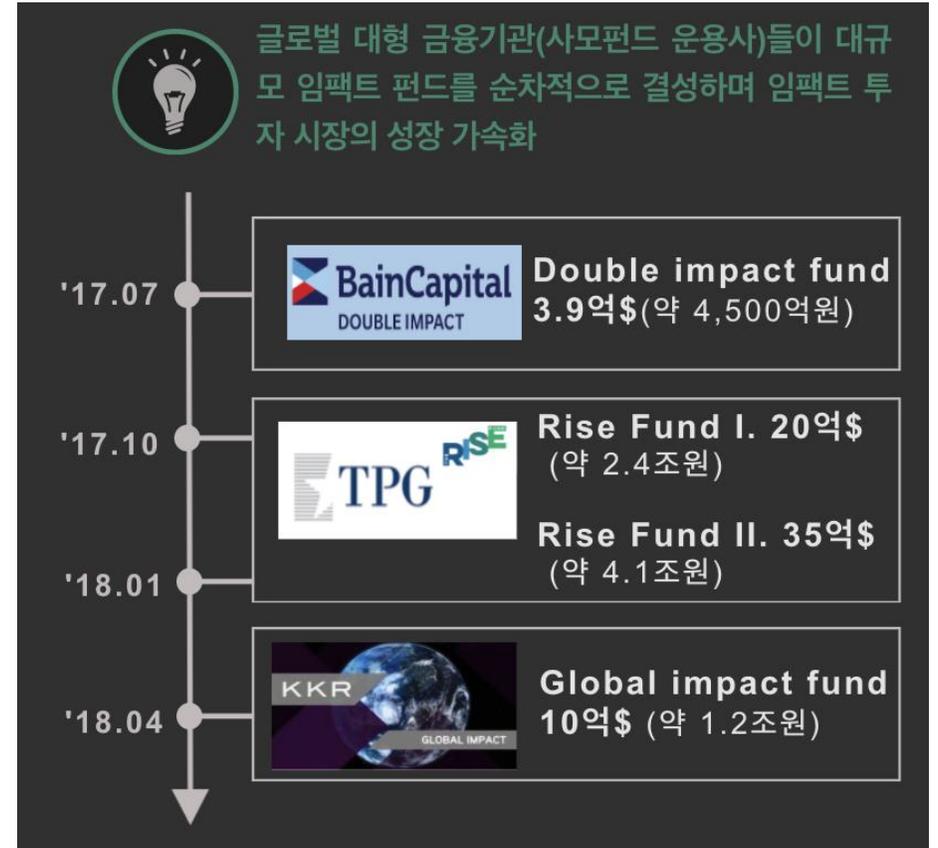
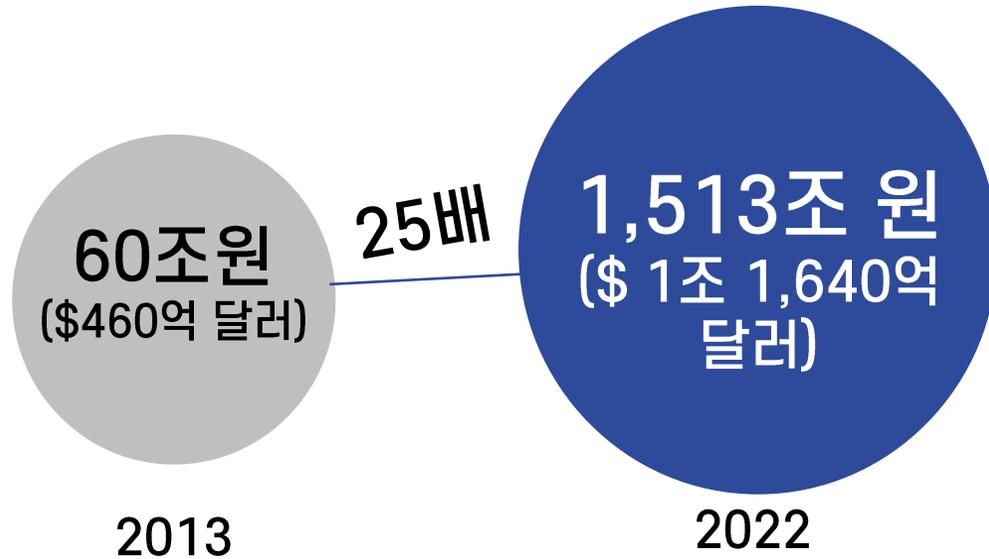
# Chapter 1

## 모태펀드 및 임팩트 투자 생태계의 이해

- 국내외 임팩트 투자 및 ESG 투자 현황
- 벤처투자 생태계 및 모태펀드에 대한 이해
- (임팩트)펀드 운용사의 종류와 법적 자격요건

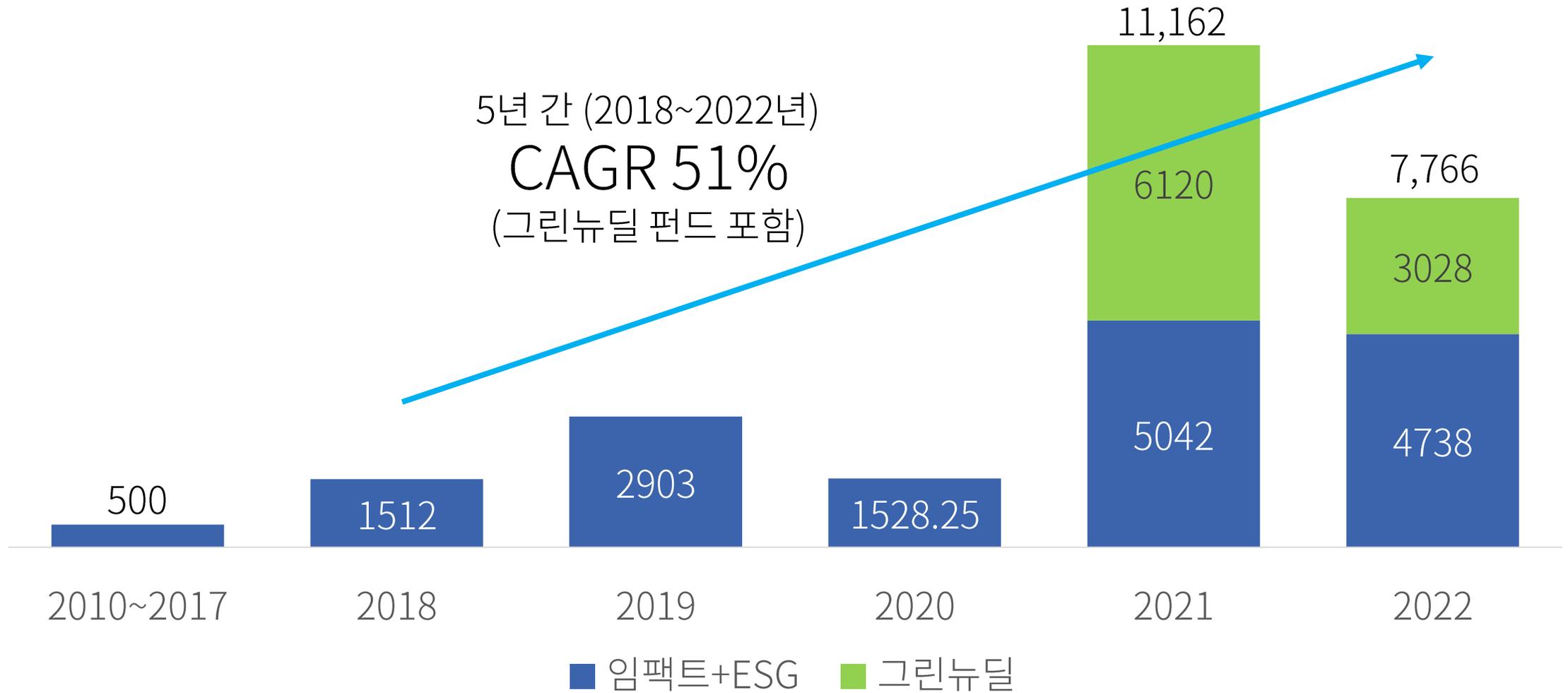
# 임팩트 펀드의 확산(글로벌)

글로벌 임팩트 투자 총 운용자산



# 임팩트 펀드의 확산(국내)

(단위: 억 원)



# 임팩트 펀드의 확산(국내) - 출자현황

정책 모펀드의 견인책으로 지난 5년 간 국내 임팩트 투자 생태계 양적 확장  
글로벌 금융경제의 적극적인 ESG 적용으로 인한 메인스트림화  
기후, 농식품, 디지털헬스케어 등 임팩트 전략 섹터 세분화

## 2018년

출자 기관	운 용 사 / 구 분	총 액
모태 펀드	신한대체투자운용	200
	엘로우독	202
	디쓰리쥬빌리	150
	코메스인베스트먼트	100
	쿨리지코너인베스트먼트	175
	지비보스톤창업투자	125
	미시간벤처캐피탈	125
	고려대학교기술지주+전북지역대학연합기술지주회사	125
	성장금융	IBK투자증권
	크레비스파트너스+라임자산운용	200

## 2019년

출자 기관	운 용 사 / 구 분	총 액
모태 펀드	대성창업투자	150
	마그나인베스트먼트/프렌드투자파트너스	250
	케이비인베스트먼트	150
	디쓰리쥬빌리파트너스	300
	비하이인베스트먼트	150
	이앤인베스트먼트	215
	더웰스인베스트먼트	250
	대교인베스트먼트	220
	대성창업투자	100
	신한대체투자운용	200
성장금융	에이치이치이치티브+시몬즈자산운용	100
	더웰스인베(+MYSC)	250
	와디즈	58
	순수 민간	엠와이소셜컴퍼니
	엘로우독-SK-산업은행	500

## 2020년

출자 기관	운 용 사 / 구 분	총 액
모태 펀드	비하이인베스트먼트	300
	임팩트스퀘어	58
	소풍벤처스&강원창조센터(지역혁신)	38
성장금융	아크임팩트자산운용	250
	신한대체투자운용	200
지자체	MYSC&유진투자증권	20
	MYSC&경남창조센터	23
순수 민간	소풍벤처스	38
	한국사회투자	1.25
	HGI&대성창업투자	500
	블루포인트파트너스	100

## 2021년

출자 기관	운 용 사 / 구 분	총 액
모태 펀드	센트럴투자파트너스	167
	임팩트스퀘어	60
	MYSC	60
성장금융	HGI&대성창투	525
	디쓰리쥬빌리파트너스	150
	HGI&메가인베	200
	스톤브릿지+중소기업은행(ESG)	1,637
	한국투자파트너스(ESG)	1,100
	수림창업투자(여성)	200
	쿨리지코너(도시재생)	125
	지자체	소풍벤처스&강원창조센터(지역혁신)
순수 민간	인비저닝(기후)	768

+성장금융 그린뉴딜 펀드:  
10개 펀드 / 6,120억원 결성

## 2022년

출자 기관	운 용 사 / 구 분	총 액
모태 펀드	송현인베스트먼트 한화투자증권(그린뉴딜)	1,700
	스마일게이트 (미래환경산업)	415
	쿨리지코너(임팩트)	167
	스마일게이트(ESG)	200
성장금융	포스코기술투자	500
	더웰스+MYSC	250
	KCA파트너스(ESG)	220
	아우름자산운용(ESG)	106
	에스제이투자파트너스 /지비벤처스(ESG)	1,052
지자체	소풍벤처스(농식품)	25
순수 민간	소풍벤처스(기후)	103

+성장금융 그린뉴딜 펀드:  
2개 펀드 / 3,028억원 결성

## Shareholder Value Is No Longer Everything, Top C.E.O.s Say

Chief executives from the Business Roundtable, including the leaders of Apple and JPMorgan Chase, argued that companies must also invest in employees and deliver value to customers.



Chief executives who are members of the Business Roundtable, include, left to right, front row: Julie Sweet of Accenture North

### 미 대표 CEO들 181명 성명

“주주이익 극대화가 전부는 아니다”

애플·아마존·펩시·월마트·GM…

납품업체·직원 등 이해관계자 배려

‘지속가능한 비즈니스’ 전환 선언

미 언론 “포용적 자본주의” 평가

단기적 이윤추구 탈피 의미에도

“구체적 행동계획은 결여” 지적도

# RE100 - 현재까지 400곳 넘는 기업이 가입

RE100(Renewable Electricity 100%) 캠페인은 2050년까지 기업이 필요한 전력량의 100%를 ‘태양광·풍력’ 등 친환경 재생에너지를 통해 발전된 전력으로 사용하겠다는 기업들의 자발적인 글로벌 재생에너지 이니셔티브



# 기업과 투자의 풍경 - 환경

‘기후위기 대응 및 탄소배출 감축 전략의 혁신적인 실행에 대한 제언’



14 February 2022

수신:

대표이사 사장님

APG Asset Management

Hong Kong

Phone

Email

제목: 기후위기 대응 및 탄소배출 감축 전략의 혁신적인 실행에 대한 제언

존경하는 대표이사 사장님께

안녕하십니까. 저는 APG 자산운용사에서 아시아 태평양지역 책임투자를 담당하고 있는 총괄이사 박유경입니다. 저희 기관을 대표하여 이번 서한을 드립니다.

“2020년 기준 애플의 매출액 대비 탄소배출량은 0.3%인데 반해, 삼성전자의 경우 8.7%에 달한다”



## '850조 원' 세계 3대 연기금, 삼성전자에 "RE100 고려하라"

이호준 입력 2022. 02. 17. 08:00 댓글 631개

(전략) APG가 투자한 한국 기업은 삼성전자와 SK 하이닉스, LG화학, 네이버 등이며, 투자 금액은 10조 원 규모입니다. 그중 삼성전자에는 2조 9천억 원을 투자했고, APG는 삼성전자 지분 0.5%를 보유하고 있는 주요 주주기도 합니다. 참고로 이재용 삼성전자 부회장의 삼성전자 지분은 1.44%입니다. (후략)

### 대상: 국내 10개 대기업

삼성전자와 현대제철, SK주식회사, SK하이닉스, LG화학, LG디스플레이, 롯데케미칼, 포스코케미칼, LG유플러스, SK텔레콤

### APG 편지 주요 내용

- ① 기존에 발표했던 탄소배출 감축 전략이 미래지향적이고, 시대의 요구에 부합한다고 보십니까?
- ② 지난 5년간 탄소배출 감축을 충분히 달성했다고 보십니까?
- ③ 보다 전향적이고 혁신적인 탄소배출 감축 선언과 실행방안을 준비한다면 정기주주총회 전후로 발표하실 것을 건의 드립니다.
- ④ 기후위기 이슈를 중심으로 투자자들과 소통하며 경영과 이사회에서 충분히 논의하고 있나요?
- ⑤ 기후위기 대응과 탄소배출 감축 문제에 대해 일관성 있는 리더십을 발휘하고 있습니까?

# 기업과 투자의 풍경 - 사회

## 가습기살균제사태 7년...피해자 6040명 중 사망 1335명

☞ 노진섭 의학전문기자(no@sisajournal.com) | ⓒ 승인 2018.08.10 14:39

### 옥시, 가습기 살균제 독성 입증 실험결과 은폐...임신한 쥐 새끼 대부분 폐사

발행일 : 2016.04.22



출처: 시사저널, 전자신문, 경향신문

[표 II-3] 국민연금의 가습기 살균제 관련 기업 투자 현황 (2016~2019년 2월 기준)

(기준: 억 원, %)

구분	2016년			2017년			2018년			2019년 2월		
	주식*	채권**	대체	주식	채권	대체	주식	채권	대체	주식	채권	대체
옥시 레킷벤저	1,545 (0.21%)	-	-	1,831 (0.26%)	11	-	1,770 (0.29%)	11	-	1,675 (0.27%)	11	-
SK케미칼***	1,715 (10.5%)	2,028	-	2,352 (12.5%)	1,449	-	903 (11.2%)	300	-	967 (11.3%)	700	-
SK 디스커버리	-	-	-	-	-	-	346 (6.9%)	810	-	357 (6.5%)	560	-
롯데쇼핑	2,628 (3.8%)	2,000	-	3,294 (5.9%)	4,300	-	3,215 (5.4%)	6,900	-	2,770 (5.1%)	7,250	-
GS리테일	2,220 (6.1%)	700	-	1,214 (3.9%)	300	-	1,516 (4.9%)	-	-	1,426 (4.8%)	-	-
이마트	4,404 (8.6%)	,7900	-	7,634 (10.1%)	5,700	-	4,978 (9.8%)	4,700	-	5,064 (10.1%)	5,100	-
홈플러스	-	-	5,827	-	-	5,827	-	-	5,827	-	-	5,827

- 1) 연도말 또는 월말 기준
- 2) \* 우선주 제외; \*\* 채권 액면가 기준; \*\*\* 2017년 SK디스커버리와 분할 전 기준

출처: 대신증권 2021-01-21



# 기업과 투자의 풍경 - 거버넌스

## "이사회 젠더 다양성' 갖추지 않는 기업에는 개선 요구"

| 김수이 캐나다연금투자위 아태 대표... "아시아 투자 비중 증가... 35% 목표"



"젠더 다양성을 갖춘 이사회 구성을 위해 노력하지 않는 기업에 대해서는 '넛지'(간접적 자극)나 '푸시'(직접 요구)를 할 것입니다."

김수이 캐나다연금투자위원회(CPIB) 아시아태평양 대표는 14일 서울 더플라자 호텔에서 열린 세계여성이사회(WCD) 한국지부 창립 2주년 기념 포럼에서 이같이 말했다. CPIB는 1999년 설립된 운용자산 3천167억달러 규모 초대형 연기금이다. 2017 회계연도에 이익 38조원, 연간 수익률 11.88%를 올려 세계에서 운용 능력이 탁월한 연기금 중 하나로 꼽힌다.

출처: 연합뉴스, 2018-11-14

## SM엔터, 올해 ESG경영 중점 과제는 '거버넌스 개혁'

2022년부터 관련 조직 정비해 ESG활동 본격화...중대 이슈로 거버넌스 '우선'

올해 SM엔터테인먼트는 ESG경영의 우선순위로 거버넌스 개선을 내세웠다. 주주가치를 제고하고 이사회의 전문성을 제고하겠다는 청사진을 그렸다. 이는 SM엔터테인먼트가 내세운 경영비전 SM 3.0의 핵심이 기업지배구조 선진화와 주주환원정책 등인데 따른 조치로 풀이된다.

### 지속가능성 중대 이슈 도출 결과

순위	영역	이슈	2021년 보고서 중대 이슈
1	거버넌스	지속가능한 주주가치 제고	
2	거버넌스	투명하고 전문적인 이사회 운영	
3	사회	일하기 좋은 근무환경 조성 & 안전 및 보건관리	●
4	사회	인권경영 실천	●
5	환경	환경경영 기업 문화화 & 자원 절약-폐기물 감소	●
6	환경	자연생태계 보호	●

출처: 더벨, 2023.08.

2022년 Black Rock CEO 연례서한  
(블랙록 글로벌 1위 자산운용사,  
운용자산 9.2조 달러, 한화 약 1.2경 원)



Black Rock 회장 겸 CEO  
Larry Fink

“제가 기후변화 리스크가 곧 투자 리스크라고 말씀드린 지 2년이 지났습니다. 그 짧은 기간 동안 자본 시장에는 지각변동이 나타났습니다.<sup>3</sup> 지속가능성 투자 규모는 이제 4조 달러에 달합니다.<sup>4</sup> 탈탄소화를 향한 조치와 목표 또한 확대되었습니다. 이는 시작에 불과합니다. 지속 가능성 투자를 향한 구조적 변화는 여전히 가속화되고 있습니다. 에너지 혁신에 초점을 맞춘 새로운 벤처기업에 자본을 투입하든, 전통적 지수 상품에서 맞춤형 포트폴리오와 상품으로 자본이 이전하든, 더 많은 자금이 움직일 것입니다.”

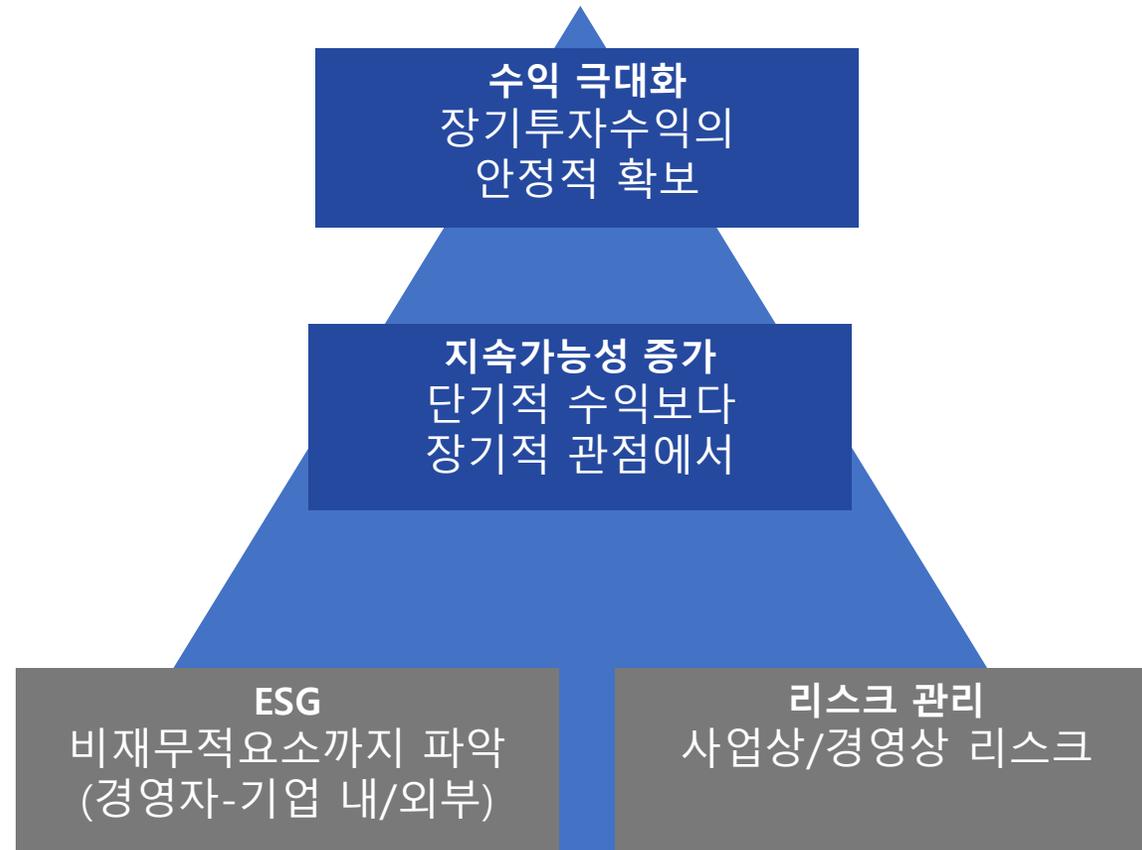
“탄소배출 넷 제로(NetZero) 세계로의 전환은 모든 기업과 모든 산업에 변화를 불러 올 것입니다. 여기서 중요한 것은, 귀하가 리드할 것인가, 리드당할 것인가입니다.”  
앞으로 나타날 1,000개의 유니콘 기업은 검색엔진이나 소셜미디어 회사가 아니라 지속 가능하고 확장 가능한 혁신 기업으로, 세계의 탈탄소화를 통해 에너지 전환을 모든 소비자들이 누릴 수 있도록 지원하는 스타트업들이 될 것입니다.”

“저희가 드리고 싶은 질문은 다음과 같습니다. 귀하께서는 귀사의 산업 재편을 위해 무엇을 하고 계십니까? 넷 제로 전환을 어떻게 준비하고 참여하고 계십니까? 귀사가 속한 산업이 에너지 전환으로 인해 변화되는 가운데, 귀하는 도도새와 불사조 중 어떤 존재가 될 것입니까?”

“저희가 지속가능성에 초점을 맞추는 것은 환경론자이기 때문이 아니라 자본가이기 때문이고, 고객들에 대한 신의성실 의무를 지니기 때문입니다.”

# ESG와 책임투자(RI)

착한 기업이 아니라 강한 기업(지속가능한 기업)  
장기적으로 리스크 축소&지속가능한 수익 창출 목표



# 주주행동주의의 확산 - 스튜어드십 코드

스튜어드십 코드는 ‘기관투자자의 수탁자 책임 원칙’ 이라는 의미로 장기적으로 고객 이익을 극대화하기 위해선 기관투자자들이 단순히 주식을 보유하고 매매하는데 그치지 않고 투자 회사를 모니터링하고 기업과 적극적인 대화 노력을 기울이는 등의 주주활동을 전개할 필요가 있음을 강조하는 배경에서 탄생

국내에선 2016년 12월 처음 도입. 2021년 현재 146개 기관 도입 중으로 국민연금, 공무원연금, 사학연금, 우정사업본부까지 참여하며 국내 4대 연금 모두 적용

### 스튜어드십 코드 7개 원칙

- 원칙 1 수탁자 책임 정책 제정·공개
- 원칙 2 이해상충 방지 정책 제정·공개
- 원칙 3 투자대상회사 주기적 점검
- 원칙 4 수탁자 책임 활동지침 마련 및 주주활동 수행
- 원칙 5 의결권정책 제정·공개, 행사내역 및 사유공개
- 원칙 6 의결권행사 및 수탁자 책임이행 활동 주기적 보고
- 원칙 7 수탁자 책임의 효과적 이행을 위한 역량과 전문성 확보

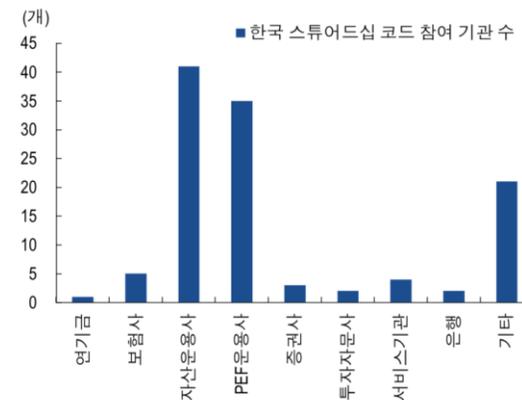
그래픽: 김지영 디자인가자

한국 스튜어드십 코드 참여 기관 수 추이



자료: 한국기업지배구조원, NH투자증권 리서치본부

한국 스튜어드십 코드 참여 기관 수



자료: 한국기업지배구조원, NH투자증권 리서치본부

# 주주행동주의의 확산 - 스튜어드십 코드

## 주주행동주의자 스펙트럼

		덜 공격적 <.....>		.....>	더 공격적
<b>전술</b>		<b>주주관여</b>	<b>주주제안</b>	<b>반대 투표 캠페인</b>	<b>위임장 대결</b>
<b>정의</b>		회사에 대한 주주의 우려 사항을 논의하기 위해 경영진(및/또는 이사회) 면담 요청	주주가 주주총회 안건을 직접 제안 <sup>10</sup>	주주들에게 현 이사회 구성원에 반대하는 투표를 하도록 설득하거나 경영진 보상에 대한 지지를 보류하도록 하는 캠페인	회사 이사회 의 일부 또는 전부를 주주행동주의자가 지명한 이사로 교체하려는 시도
<b>주체</b>		모두	개인 주주행동주의자, 특정 단체	기관투자자	헤지펀드

# 주주행동주의의 확산 - 스튜어드십 코드

## 해외 연기금 주주권 행사 사례

자료: 보건복지부

연기금	주주활동 주요 사례(2016년 기준)
스웨덴 국민연금(AP)	“2015~2016년 이사후보추천위원회 참석 요청 및 참석(총 27회) 기업과 주총 전 대화(25회 이상), 배제 리스트(총 15사) 공개”
네덜란드 공무원연금(APG)	배제 리스트(총 19사) 공개, ESG 주제 관련 기업 미팅(총 245사)
노르웨이 국부펀드(NBIM)	이사회와 미팅(총 233회), 사외이사 추천
미 캘리포니아주 교직원연금(CalSTRS)	“입법 및 규제 관련 공개 서신(총 18건), 환경 관련 주주제안(2008년부터 총 58사) 기업에 이사회 다양성 개선을 촉구하는 서신 발송(총 87사)”
미 캘리포니아주 공무원연금(CalPERS)	“포커스 리스트 프로그램(중점 관리) 시행 (1999~2014년 10월까지 총 188사) 주주제안, 입법 운동”
캐나다 국민연금(CPPIB)	주주제안, 사외이사 추천

# 주주행동주의의 확산 - 스튜어드십 코드

국제금융공사(IFC)의  
석탄 블랙리스트에  
<한국전력>과 <두산중공업> 등  
국내기업 31개 포함  
(모회사 13, 자회사·협력사 18)

[표 VI-7] 세계 석탄 퇴출 리스트(Global Coal Exit List) (2020년 기준)

	모회사	자회사	산업 부문
1	Doosan Heavy Industries & Construction Co Ltd	Doosan Heavy Industries & Construction Co Ltd	Services
2	Doosan Heavy Industries & Construction Co Ltd	Samcheok Blue Power Co Ltd	Power
3	Goseong Green Power Co Ltd	Goseong Green Power Co Ltd	Power
4	GS E&R	GS E&R	Power
5	GS E&R	GS Donghae Electric Power Co Ltd	Power
6	GS E&R	GS Pocheon CHP Corporation	Power
7	GS Global Corp (GSG)	GS Global Corp (GSG)	Services
8	Hanjo Group Manufacturing Inc	Hanjo Group Manufacturing Inc	Power
9	KOCOAL - KOREA COAL CORP	KOCOAL - KOREA COAL CORP	Services
10	Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	Power, Mining, Services
11	Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	Korea South-East Power Co Ltd (KOEN)	Power, Mining
12	Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	Korea EastWest Power Co Ltd (EWP)	Power, Services
13	Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	Korea Western Power Co Ltd (KOWEPO)	Power, Mining
14	Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	Korea Southern Power Co Ltd (KOSPO)	Power
15	Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	Korea Midland Power Co Ltd (KOMIPO)	Power
16	Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	Gangneung Eco Power Co Ltd	Power
17	Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	KEPCO Engineering & Construction Company Inc (KEPCO E&C)	Services

18	LG International Corp	LG International Corp	Power, Mining, Services
19	OCI SE	OCI SE	Power
20	Posco	Posco	Power, Mining
21	Posco	Posco Energy Co Ltd	Power
22	Posco	Samcheok Blue Power Co Ltd	Power
23	Posco	Posco International Corp	Mining, Services
24	Posco	Posco Terminal Co Ltd	Services
25	Posco	Posco Engineering & Construction Co Ltd	Services
26	Posco	POSCO Capital Co Ltd	Services (finance)
27	Posco	Postech Venture Capital Corp	Services (finance)
28	SK Gas Ltd	SK Gas Ltd	Power
29	ST International Co Ltd	ST International Co Ltd	Mining, Power, Services
30	ST International Co Ltd	GS Donghae Power Co Ltd	Power
31	Taekwang Power Holdings Co Ltd	Taekwang Power Holdings Co Ltd	Power

# 한국거래소, ESG 가이드라인 제정

2025년까지, ESG 관련 지속가능경영 보고서 자율 공시 활성화  
 2030년까지, 일정 규모 이상 코스피 상장사-지속가능경영보고서 공시 의무화  
 2030년부터, 모든 코스피 상장사에 대하여 공시 의무화

자산 규모별 ESG 정보 공개 의무 일정

자료: 금융위원회, 한국상장회사협의회

구분	2019년	'20년	'21년	'22년	'23년	'24년	'25년	'26년	'27년	'28년	'29년	'30년
지배구조 보고서 (거래소)	2조원 이상			1조원 이상		5000억원 이상		전체				
환경정보 공개 (환경부)			2조원 이상				5000억원 이상					전체
지속가능 보고서 (거래소)							2조원 이상					전체

※ 코스피 상장회사 기준



# ESG와 회계기준의 통합

## IFRS와 ISSB

### ESG와 회계기준의 통합 지속가능성 관련 재무 공시와 기후 관련 공시

- 기업에게 투자자들이 유의적인 지속가능성 관련 위험 및 기회가 기업가치에 미치는 영향을 평가할 수 있게 하는 정보를 공시하도록 요구하는 기준
- 기후 관련 위험 및 기회에 특정한 공시 요구사항을 정하는 기준



#### ISSB 소개

2021년 11월 유엔기후변화협약당사국총회(COP26)에서 IFRS재단 이사회는 IFRS재단 내 새로운 기준제정 위원회인 ISSB의 설립을 발표하였습니다.

ISSB는 자본시장을 위한 지속가능성 관련 재무공시의 포괄적인 글로벌 기준선이 될 기준을 제정하는 것을 목표로 하고 있습니다. ISSB는 재단이사회의 감독 하에 국제회계기준위원회(IASB)와 함께 운영될 예정입니다.

ISSB가 제정할 기준의 명칭은 'IFRS 지속가능성 공시기준' 입니다.

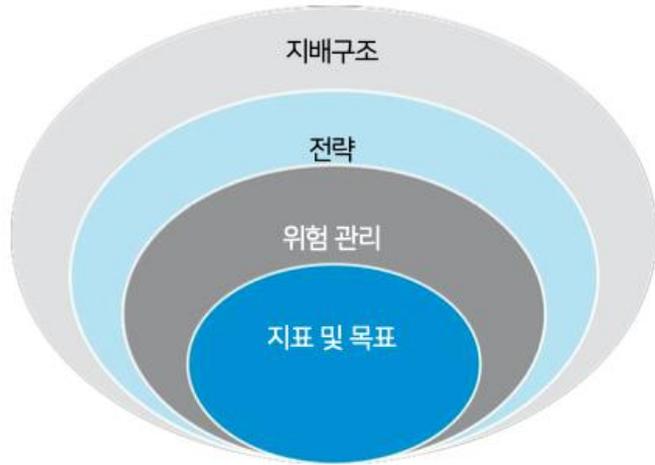
# ESG와 회계기준의 통합

## IFRS와 ISSB의 기후 관련 공시

제안된 기준은 기업이 기후변화가 단기, 중기 또는 장기에 걸쳐 사업모형, 전략 및 현금흐름에 어떻게 영향을 미칠 것으로 합리적으로 예상하는 지와 기업의 자금조달 접근성 및 자본비용에 대한 정보 공시를 요구합니다. 예를 들어, 기업의 특정 사업 라인을 계속 운영하는 것은 기업의 평판에 해가 될 수 있으며 자금조달 능력을 제한할 수 있습니다.

### 기후 관련 위험 및 기회

기업은 물리적 위험과 전환 위험을 식별해야 합니다. 물리적 위험의 경우, 기업은 해당 위험이 급성인지 만성인지 설명해야 합니다.



물리적 위험(Physical risks)	전환 위험(Transition risks)
<p>급성 물리적 위험(Acute physical risks)에는 사이클론 및 홍수와 같은 기상이변의 심각성 증가로 인한 기업의 자산손상 위험 또는 공급망 중단(적시 배송 중단 등)이 포함될 수 있습니다.</p> <p>만성 물리적 위험(Chronic physical risks)에는 해수면 상승 또는 평균기온 상승이 포함됩니다. 이러한 기후변화는 기업의 전략(예를 들어 기업의 생산시설 이전을 고려할 필요)에 영향을 미칠 수 있습니다.</p>	<p>기업의 저탄소 경제로의 이행 관련 위험.</p> <p>전환 위험에는 정책적 또는 법률적, 시장, 기술 및 평판 위험이 포함됩니다.</p> <p>시장 위험의 예로는 고탄소 기반 제품에 대한 수요감소가 있습니다. 법률적 위험에는 가스 운수기 또는 경유차량 등 특정 기업 제품의 판매를 금지하는 규제조치가 있습니다. 기술 위험 또는 기회에는 경유차량을 대체하는 배출량이 적은 제품이 있을 수 있습니다.</p>

# ESG 성장 전망

## 글로벌 ESG 투자자산 규모 (단위=조달러)



\*자료=글로벌지속가능투자연합(GSIA)·도이치뱅크

ESG에 대한 사회적 관심은 최근 5년 사이에 급격히 증가 → 2018년 이후 점진적 증가, 2019년 트렌드 특이성 형성(Trend Singularity), 2023년 완만하게 증가하는 과정을 거쳐, 제도화 단계로 진입할 것으로 예상됨

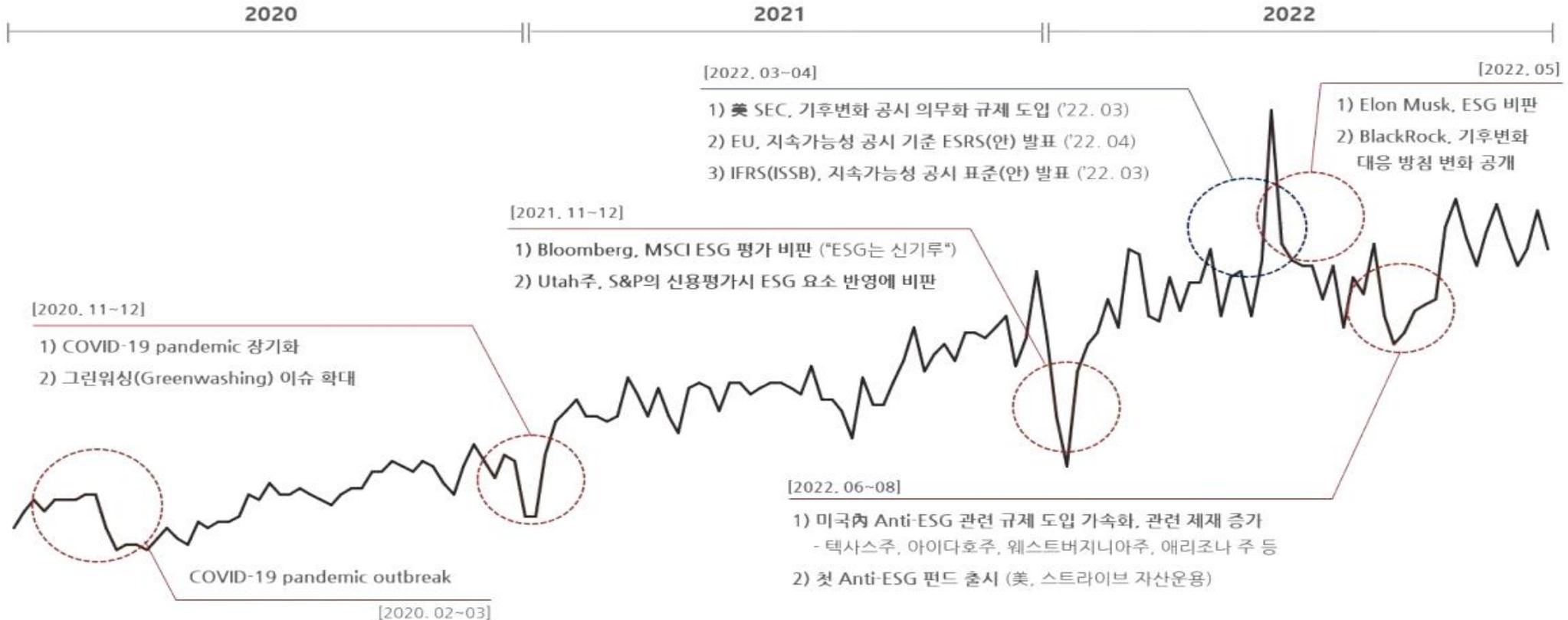
지난 10년간 유사한 수준으로 지속되던 ESG에 대한 사회적 관심이 최근 5년(2018년~2022년) 사이 급격히 증가

Source : Google Trends Research (2022년 11월말 기준)



# 최근 ESG 아젠다 – 안티 ESG, 그린워싱, ESG 모니터링, 넷제로, ESG 혁신 등

경기침체, Anti-ESG Regulation, ESG 평가결과 논란 등 다양한 현안에도 불구하고  
지난 3년간 ESG에 대한 국제사회의 관심은 지속적으로 증가추세를 보이고 있는 것으로 판단됨



Source : Google Trends Research (2022년 11월말 기준)

KIM & CHANG

# 최근 ESG 아젠다 – 안티 ESG, 그린워싱, ESG 모니터링, 넷제로, ESG 혁신 등

최근 ESG에 대한 회의적인 시각과 함께 미국을 중심으로 Anti-ESG Voice가 제기되고 있는 것은 사실, ESG 투자를 진행하는 주요 금융기관에 대한 규제 도입이 일시적으로 증가하는 것은 주의 깊은 관찰 필요



KIM & CHANG

## Read Larry Fink's annual Chairman's Letter to Investors

In his latest letter, Larry discusses the macro environment, including inflation, rising rates and stresses in the banking sector. He also addresses a fragmenting global economy, our commitment to client choice, the importance of hope for investors, the "silent" retirement crisis, and implications of the global energy transition.

▶ Read Larry's annual Chairman's Letter to Investors



2023년 6월 말 래리 핑크는 ESG라는 용어가 ‘무기화(weaponized)’되고 “극좌파와 극우파에 의해 오용되고 있다”며 블랙록의 ESG 활동과 상관없이 ESG란 용어 자체를 사용하지 않겠다고 선언

" 블랙록은 탈탄소, 기업지배구조, 그리고 해결해야 할 사회적 문제에 대해 이해관계가 있는 기업들과 계속해서 이야기할 것“

ESG란 용어를 직접적으로 쓰지는 않은 채 “전환 투자는 아마도 오늘날 세계에서 가장 큰 기회 중 하나일 것”이라면서 “우리는 점점 더 많은 기업들과 탈탄소화와 관련된 플랫폼에 대해 어떻게 생각하는지 더 많은 대화를 나누고 있다“고 밝힘

# 최근 ESG 아젠다 – 안티 ESG, 그린워싱, ESG 모니터링, 넷제로, ESG 혁신 등

투자기관들은 Anti-ESG 정서의 확산과 정치적 논란 등에도 불구하고 장기적인 관점에서 투자 의사결정에 반드시 필요한 요소로, ESG에 대한 통합적 투자 접근 방식을 추구 → 기후변화 대응, 공시 필요성(Driver)

미국내 주요 자산운용사(N=200) 대상 ESG에 대한 인식 및 투자 접근 방식 관련 설문조사(2022)



ESG 통합 접근 방식 보유/계획

美 자산운용사의 **96%**,  
ESG 통합 접근 방식을 보유하고 있거나 향후 수립할 계획이 있음  
→ 투자 시 ESG 데이터 기반의 리스크 관리, 기회요인 파악



투자상품 개발에 기후변화 고려

美 자산운용사의 **80%**,  
상품 개발시 기후변화 대응을 최우선 과제 중의 하나로 인식  
→ 기후변화 대응에 기여하는 목적의 상품 투자 비중 확대



ESG투자 필요성 대외 공시

美 자산운용사의 **75%**,  
ESG의 필요성, ESG 투자 실행 이유에 대한 설명을 대외 보고 함  
→ 자본시장내 ESG의 중요성과 ESG투자 실행의 당위성 공시



미래 과제로서의 ESG 인식

美 자산운용사의 **62%**,  
ESG가 우리사회의 해결되어야 할 온건한 도전과제로 판단 함  
→ 지속가능한 미래 구현을 위한 필수 도전과제로 ESG를 인식

Source : U.S. Environmental, Social, and Governance Investing 2022 (CERULLI Associates)

# 최근 ESG 아젠다 – 안티 ESG, 그린워싱, ESG 모니터링, 넷제로, ESG 혁신 등

최근 ESG를 통한 기업활동의 투명성, 진정성에 대한 국제사회의 관심이 증가하고 있으며, 이러한 관심은 EU, 미국, 영국 등 주요국의 제품/서비스와 금융/투자 분야에서 다양한 형태의 제재와 소송으로 나타나고 있음

01

USA

BNY Mellon ('22. 07)

美SEC는 BNY멜론 투자부문에 ESG 정보 허위 기재 등을 이유로 150만 불(한화 19억 원) 벌금 부과.(지난 3년간 185건 투자 중 67건 ESG 품질 적격 기준 미달)

02

UK

HSBC Holdings ('22. 10)

영국의 광고표준위원회(ASA)는 HSBC의 기후변화 대응 관련 버스정류장 광고에 녹색 자격(Green Credentials) 관련 소비자 오해 유발을 사유로 광고 금지 명령을 조치 함

03

Germany

DWS Group ('22. 09)

독일 자산운용사 DWS 그룹은 녹색 라벨 펀드에 대한 허위 표기 및 투자자 현혹을 사유로 '22년 9월 독일 소비자 단체로부터 고발되었으며, '23년 3월 심리 예정

04

Brazil

Vale S.A. ('22. 04)

세계 최대 철광석 생산 업체인 Vale은 '19년 1월 댐 붕괴로 270명 사망 사건 발생 전 안전 관련 투자자들에게 허위 정보 제공을 이유로 美SEC로부터 기소

05

France

TotalEnergies ('22. 03)

ClientEarth, Greenpeace 등 프랑스내 비영리 단체들은 TotalEnergies가 공시한 기후변화 대응 관련 정보에 대해 과장 광고 및 홍보를 이유로 '22년 3월 법적 소송 제기

KIM & CHANG

sopoong the impact capital and accelerator

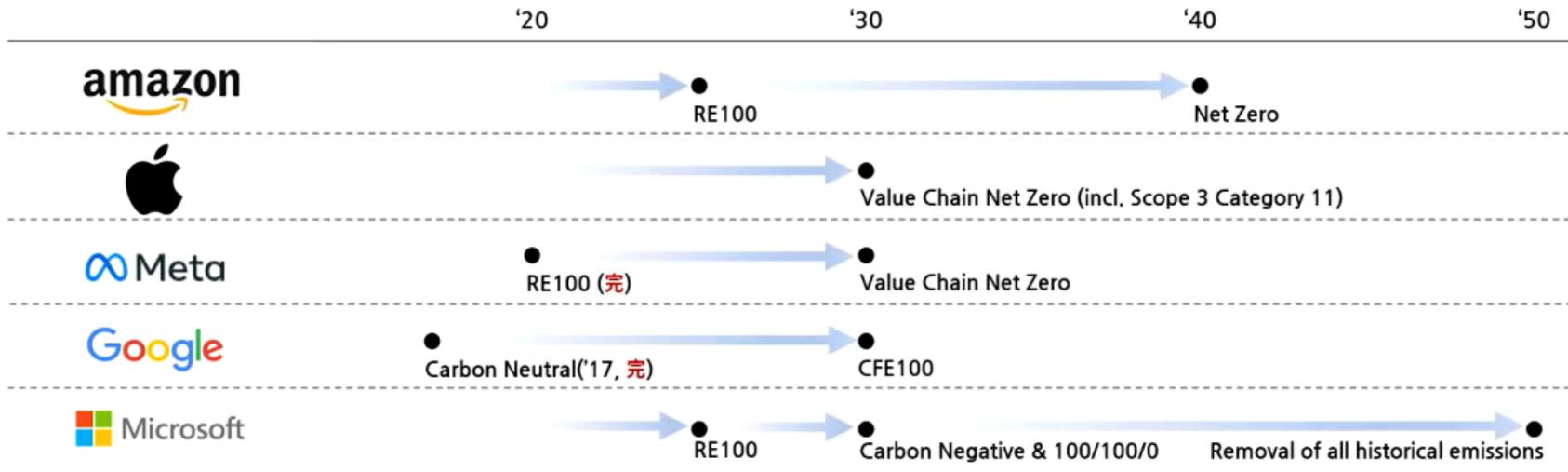


# 최근 ESG 아젠다 – 안티 ESG, 그린워싱, ESG 모니터링, 넷제로, ESG 혁신 등

S&P Big 5 기업은 RE100과 Net Zero 달성 목표를 경쟁적으로 추진 중 (RE100은 기본 → CFE100 목표)  
 재생에너지 PPA, 수요관리(DR), IoT 기반의 에너지 효율 향상, 녹색요금제 및 상쇄사업 공동개발 등 활용

Global Major IT 기업의 RE100, CFE100, Net Zero 목표 수립 동향

\*Source : 각 사 웹사이트, 지속가능경영보고서, 환경보고서, 언론기사 등



- ❖ 글로벌 Big 5 IT 기업은 데이터센터의 확대 등 급증할 것으로 예상되는 전력 수요를 재생에너지를 통해 충족할 계획을 선제적으로 수립 → 목표 달성 위해 재생에너지 PPA, 에너지저장장치(ESS), 수요관리(DR), IOT 기반 에너지효율, 녹색요금제(green tariff), 상쇄 등 다양한 수단을 활용하고 있음
- ❖ 이들 기업은 Net-Zero, RE100 등 탄소 감축 및 재생에너지 사용에 대한 글로벌 표준화 작업에 적극 동참하고 있으며, 향후 이들의 Value Chain에 속한 기업을 향한 대응 요구가 더 커질 것으로 예상됨에 따라 RE100 및 Net Zero 목표 수립 뿐 아니라 구체적 투자 계획 마련 필요

# 최근 ESG 아젠다 – 안티 ESG, 그린워싱, ESG 모니터링, 넷제로, ESG 혁신 등

ESG 혁신은 이전과 다른 새로운 방법을 통해 기업의 장기 재무가치에 영향을 미치는 비재무 요인의 가치를 증진시키는 것  
 → 기업은 ESG혁신을 재무적인 부담보다 지속가능성 확보를 위한 효율적 수단으로 인식 필요

## Definition of ESG Innovation



### ESG, 혁신과 기업가치의 상관관계

\*Source : “The Interaction Effect of ESG and Innovation on Firm Value”, Jung & Kim, J. of Financial Studies (2022. 08)

- 1 기업의 재무성과와 지속가능성 향상을 위해 1) ESG경영의 고도화와 2) 혁신 역량의 강화는 매우 중요한 요인이다
- 2 ‘ESG활동’과 ‘혁신’은 상호 작용하는 관계에 있으며, 이러한 상호작용은 기업가치에 더욱 긍정적인 효과를 미칠 수 있다



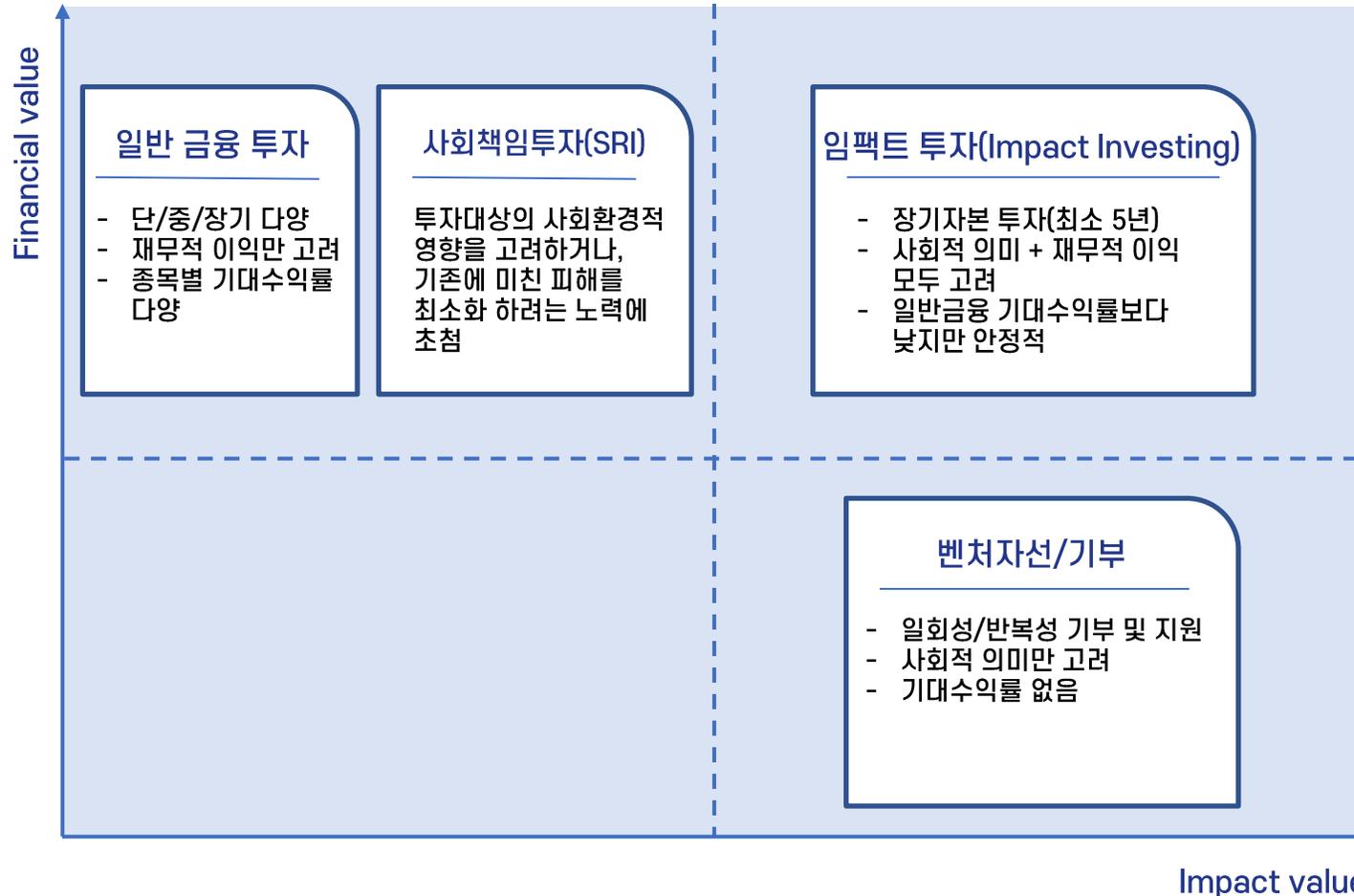
KIM & CHANG

# 지속가능 투자 전략/책임투자 유형 중 임팩트 투자 - 적극적 문제해결 추구

전략	내용
네거티브 스크리닝 (Negative/exclusionary screening)	특정 ESG 항목에 근거하여 부정적으로 인식·평가되는 산업 또는 기업을 포트폴리오나 펀드의 구성에서 배제하는 방법
포지티브 스크리닝 (Positive/best-in-class screening)	동종 업종의 비교 집단에 비해 상대적으로 우수한 ESG 성과를 보이는 산업, 기업 또는 프로젝트에 투자하는 방법
규범기반 스크리닝 (Norms-based screening)	OECD, ILO, UN 및 UNICEF 등 국제적 규범에 근거하여 비즈니스 관행에 대한 최소 기준을 설정하고 그 기준의 충족 여부를 반영한 투자를 수행하는 방법
ESG 통합 (ESG integration)	재무 분석 프로세스에 ESG 요소들을 체계적·명시적으로 융합시키는 방법
지속가능 테마 투자 (Sustainability themed investing)	지속가능성(청정 에너지, 녹색 기술 또는 지속가능 농업 등)과 관련된 테마 또는 자산에 투자하는 방법
임팩트/지역사회 투자 (Impact/community investing)	사회 또는 환경 문제를 해결하고 사회 또는 환경 목적을 가진 비즈니스에 자금을 공급하기 위한 투자
기업관여활동 및 주주행동 (Corporate engagement and shareholder action)	직접적인 기업관여활동(회사 경영진과의 소통 등), 주주 제안 및 포괄적인 ESG 가이드라인에 따른 의결권 행사 등을 통해 기업 활동에 영향을 주는 주주권을 행사하는 방법

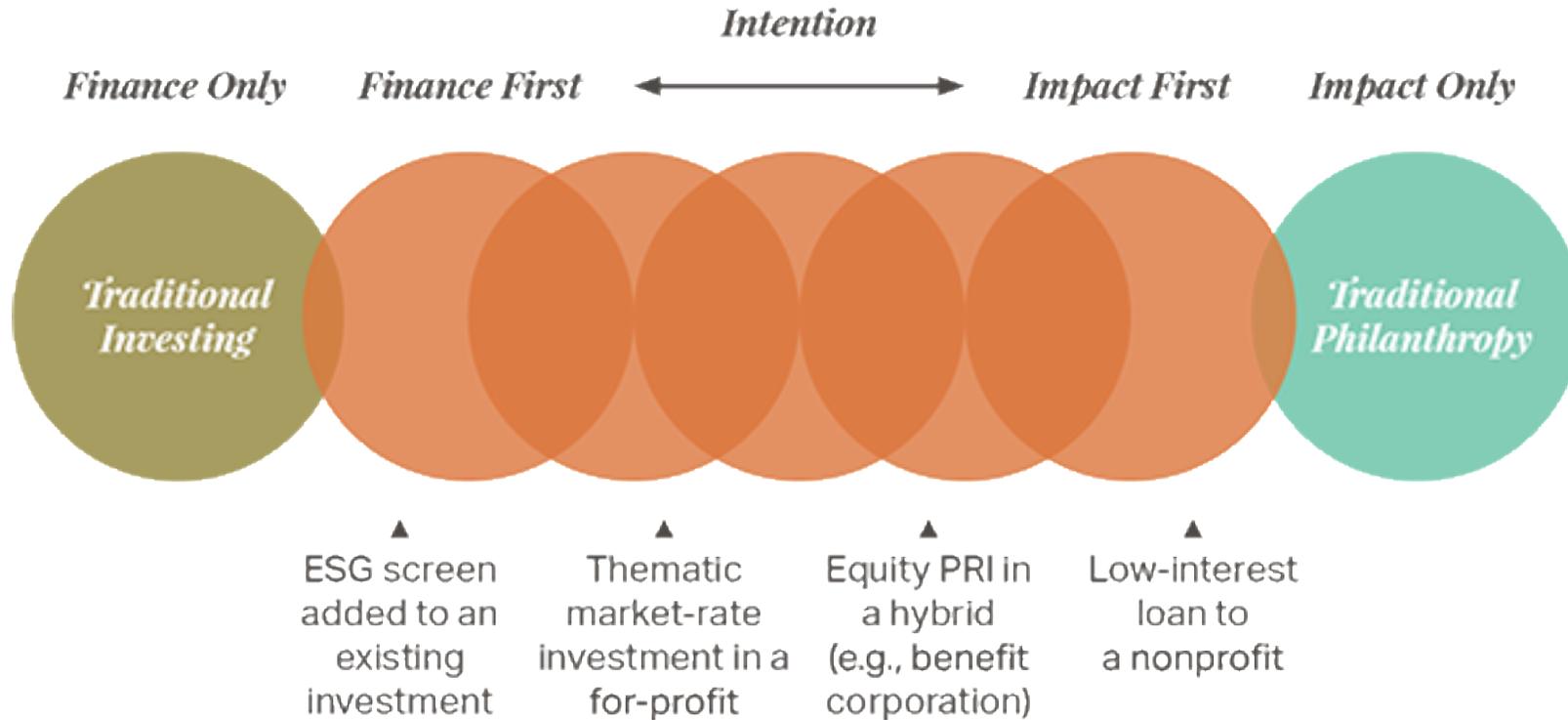
# 임팩트 투자

2007년 GIIN(Global Impact Investing Network)에서 최초로 임팩트 투자라는 용어 도입  
“재무적인 수익과 함께 사회 및 환경적 영향을 창출하려는 의도로 회사, 조직 및 기금에 투자하는 방식”

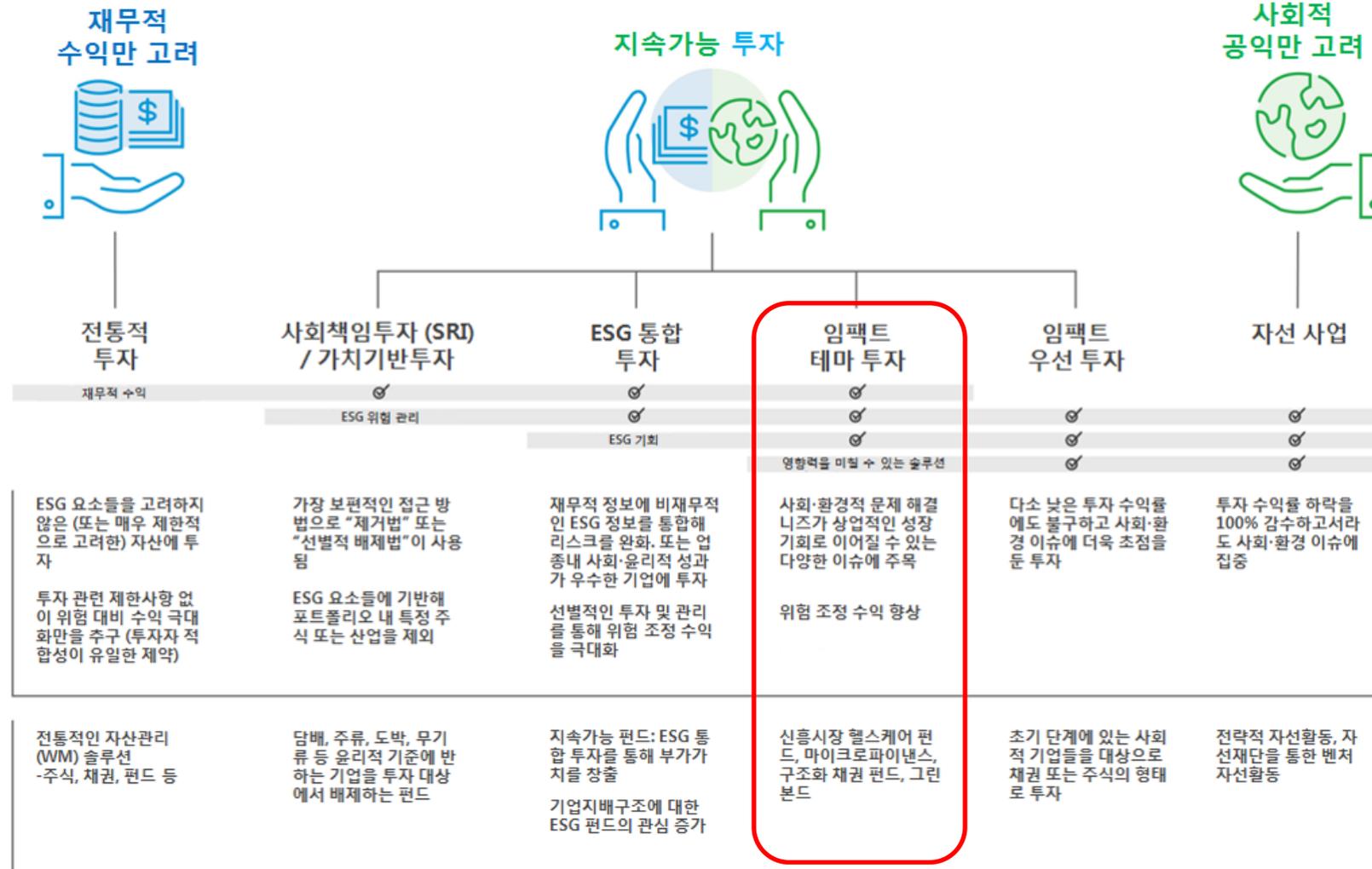


# 임팩트 투자

2007년 GIIN(Global Impact Investing Network)에서 최초로 임팩트 투자라는 용어 도입  
“재무적인 수익과 함께 사회 및 환경적 영향을 창출하려는 의도로 회사, 조직 및 기금에 투자하는 방식”



# 임팩트 투자



# 리턴은 높이고, 리스크는 줄이고, 임팩트까지면 금상첨화

리턴(수익률)

리스크(재무적 위험)

임팩트(가치창출)

High

High

High

Mid

Mid

Mid

Low

Low

Low

# 일반 투자 중 하나의 작은 영역에서 출발하였으나

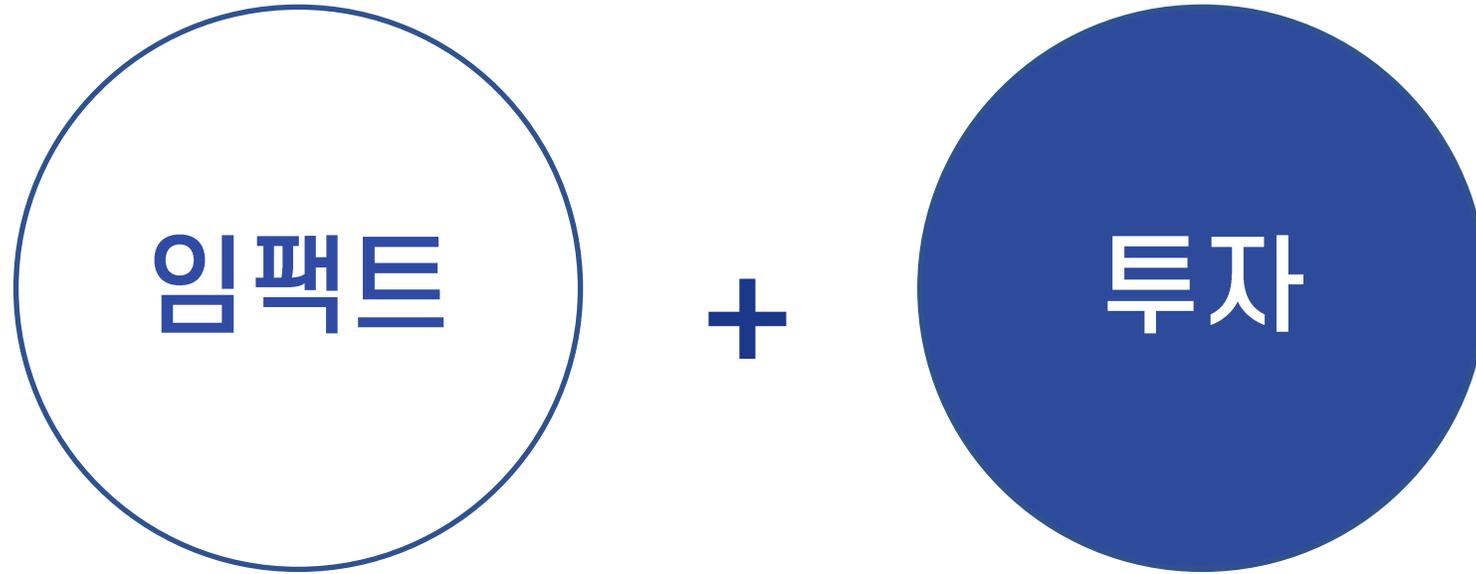




# 일반 투자에서도 ESG/임팩트를 고려하는 것이 더 좋은 성과를 기대하게 함



# 임팩트+투자 → 투자 관점에서 출발



# 투자의 기본속성 1 - 현재가치<미래가치 → 차익 실현



## 투자의 기본속성 2 - 리스크<리턴 → 차익 실현



# 추천도서

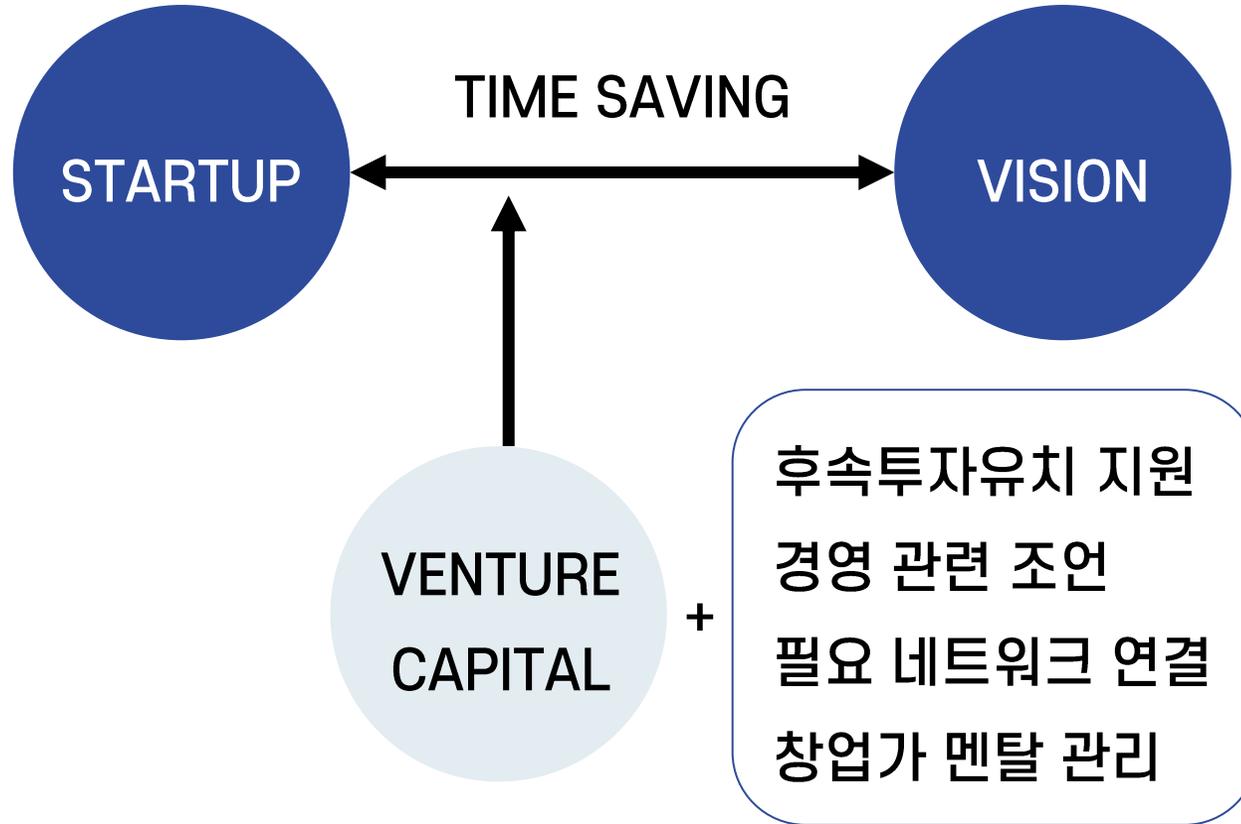


# 벤처캐피탈의 기원

벤처캐피탈(모험자본)의 기원은 18세기 대항해시대  
콜럼버스 항해도 스페인의 이사벨라 여왕의 투자로 시작  
(지역에서 얻는 총이익의 10%, 이후 이뤄지는 교역활동에 대해 8분의 1의 자본참가권을 제안)



# 스타트업은 TIME SAVING & 벤처캐피탈은 RISK HEDGING



# 스타트업은 TIME SAVING: 창업은 시간과의 싸움

**확보**  
(모래 채우기)  
3~6개월 정도의  
운전자금  
↓  
MVP / POC  
가설검증  
↓  
후속투자/자체수익  
= 추가 시간 확보



**절약**  
(늦추거나 앞당기기)

더 빠른 검증  
더 빠른 실행  
↓  
소요시간 단축  
↓  
더 빠른 성장  
더 빠른 실패

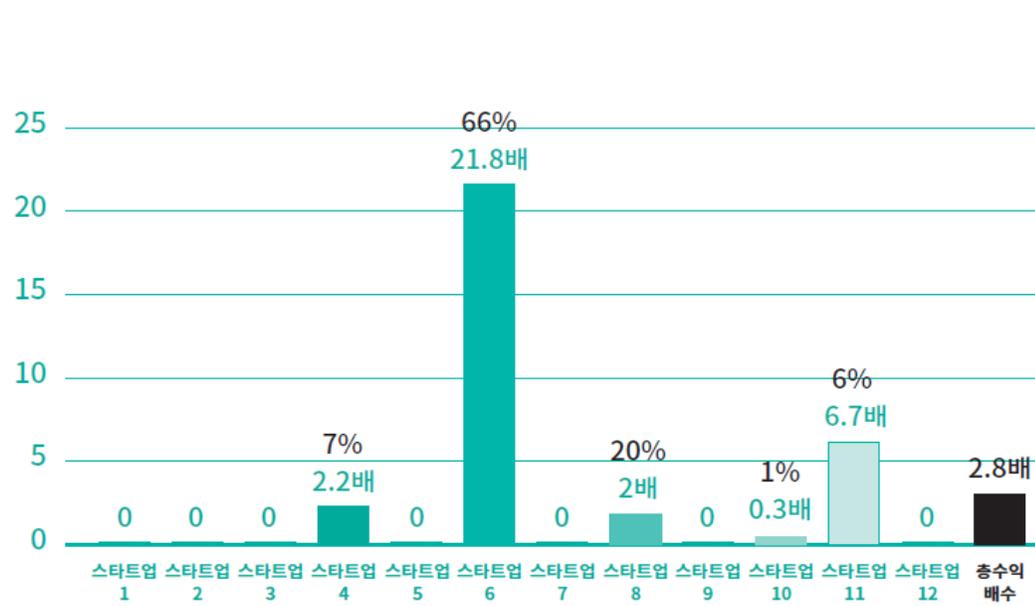


# 벤처캐피탈 RISK HEDGING – 포트폴리오 전략



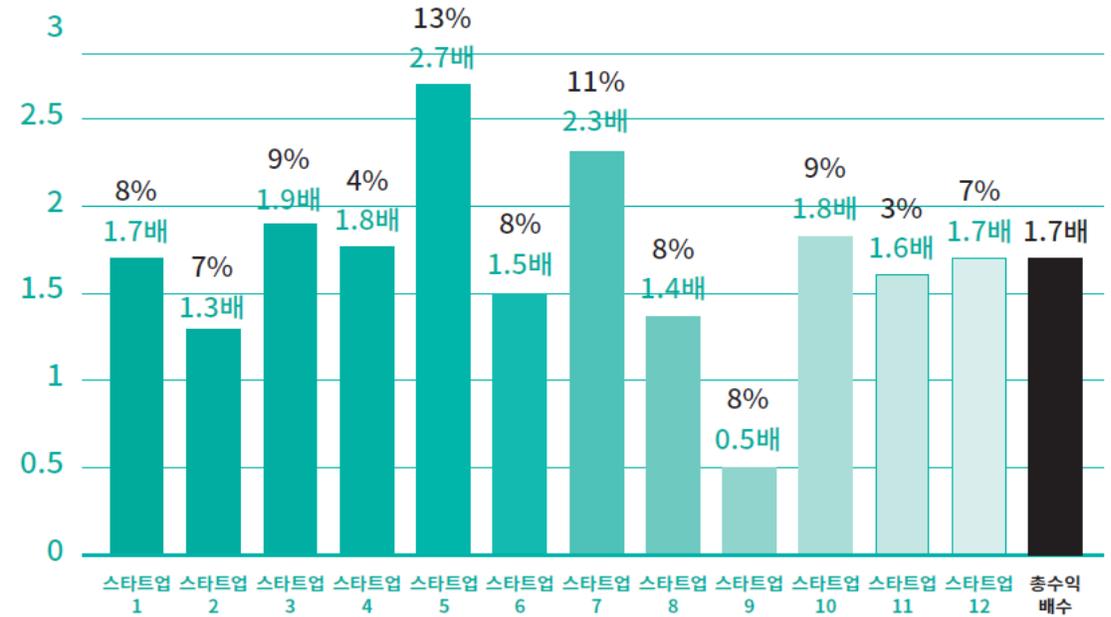
# 초기일수록 High Risk, High Return

초기 투자자 '가'의 포트폴리오 수익 배수



(수익 비율 %)  
(수익 배수)

후기 투자자 '다'의 포트폴리오 수익 배수

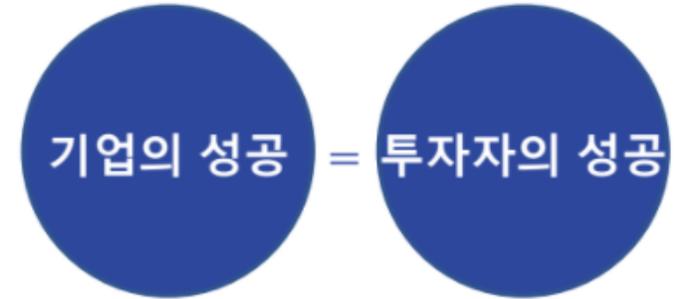


(수익 비율 %)  
(수익 배수)

# 단계별 기업가치/투자 금액과 지분 희석

스타트업 D의 투자 단계별 기업가치/투자 금액과 지분 희석

법인 설립후 연차		0년	1년	2년	3년	5년	6년	8년
단계별 투자 유치		설립	시드	프리 시리즈A	시리즈A	시리즈B	시리즈C	상장시 공모
금액(억 원)	투자금	0.5 (자본금)	2	7	25	100	200	500 (공모주)
	프리 머니 기업가치		18	53	105	400	1,000	2,300
	포스트 머니 기업가치	0.5	20	60	130	500	1,200	2,800
지분율(%)	창업자들+직원들	100%	90.0%	79.5%	64.2%	51.4%	42.8%	35.2%
	시드 투자자		10.0%	8.8%	7.1%	5.7%	4.8%	3.9%
	프리 시리즈 A 투자자			11.7%	9.4%	7.5%	6.3%	5.2%
	시리즈 A 투자자				19.2%	15.4%	12.8%	10.5%
	시리즈 B 투자자					20.0%	16.7%	13.7%
	시리즈 C 투자자						16.7%	13.7%
	공모 참여자							17.9%
*투자 시 투자자의 지분율								최종 지분율

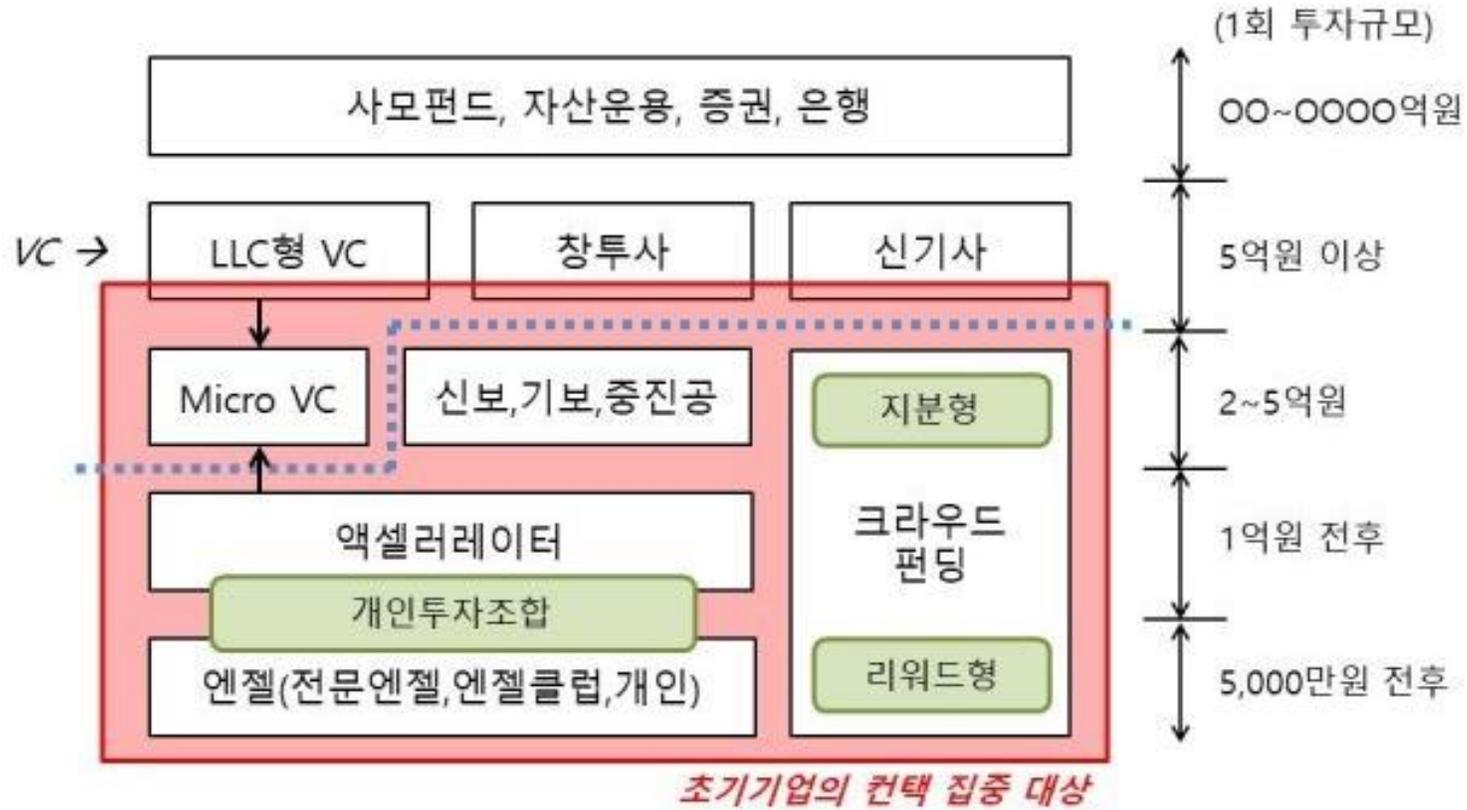


109.2억 / 투자금의 54.6배  
(기업가치 2800억원\*3.9%)

# 투자 라운드별 투자 금액 및 기업가치

단계	투자 라운드	투자 금액	기업가치 <sup>20</sup>
초기	시드	수천 만~수 억 원	~40 억 원
	Pre 시리즈 A	5~15 억 원	40~100 억 원
중기	시리즈 A	20~40 억 원	100~250 억 원
	시리즈 B	50~150 억 원	250~750 억 원
후기	시리즈 C	수백 억 원	750~1500 억 원
	시리즈 D,E,F /Pre IPO <sup>21</sup>	수백 억~ 1000 억 원 이상	수천 억 원 이상

# 벤처캐피탈 유형



# 벤처캐피탈 유형 및 특징

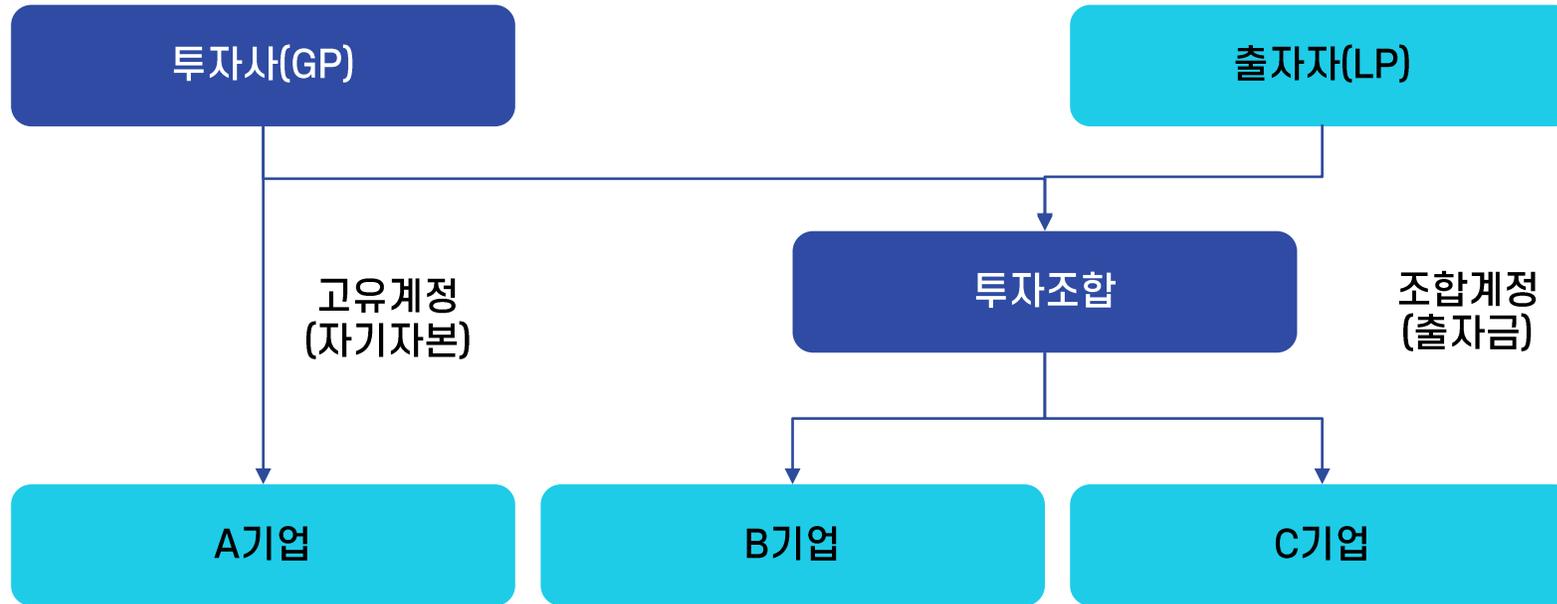
Angels  
Accelerators

스마트 머니 (돈 이상의 가치를 주고자 함)  
본계정 투자, 개인투자조합, 벤처투자조합  
High Risk & High Return  
동반 성장을 추구

VC

단기간 내 Exit으로 수익화 (IPO 혹은 M&A, 구주매각)  
펀드결성은 언제 했는지, 펀드청산 기한이 곧 도래하는지 확인  
어떤 포트폴리오가 있는지, 어떤 산업에 관심이 많은지 파악  
액셀러레이터만큼 타이트하게 관리할 수 없음  
최근 A단계 액셀러레이팅 등장  
그룹딜이 많음

# 투자자는 투자할 돈이 어디서 날까?



# 벤처캐피탈은 돈이 많은 사람이 아니라 돈을 굴리고 불려서 돌려주는 사람





# [참고] 투자조합, 펀드 정의

## 조합(組合)

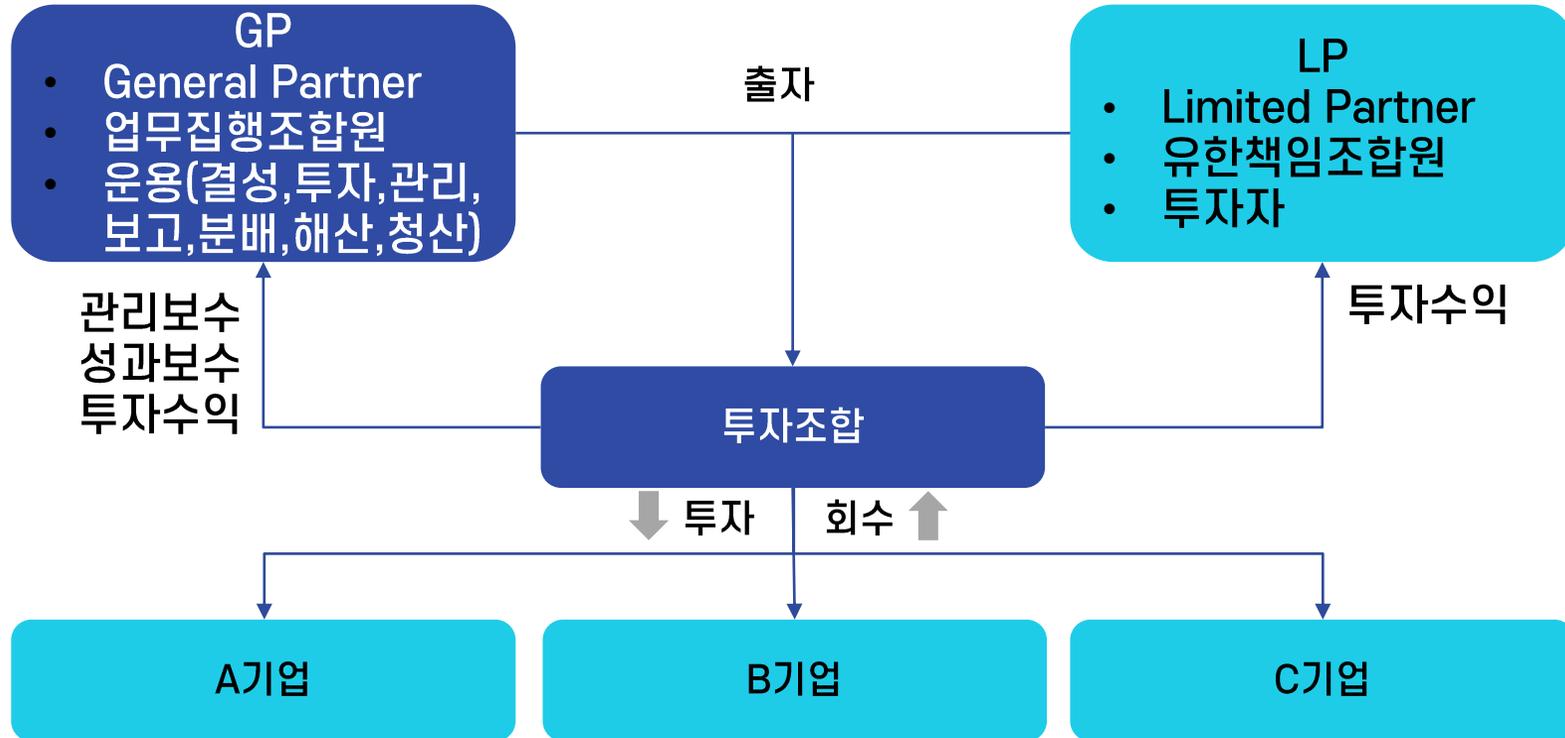
- 여럿을 모아 한 덩어리가 되게 하는 것.
- (법률·법학)민법상 2인 이상이 출자하여 공동 사업을 경영하기로 약정하는 계약에 의해 만들어진 단체. 소비조합 따위.
- (법률·법학)특별법상 각종 공동 목적을 수행하기 위하여 일정한 자격이 있는 사람으로 조직되는 단체. 협동조합·공제 조합 따위.

## 펀드(Fund)

- 어원: Fudus (땅의 가장자리나 땅 밑바닥, 어떤 일의 든든한 바탕이 되는 땅)
- 배경:
  - 17세기 회사가 갖추어야 할 자본이나 주식의 의미로 활용, 18세기에 특정한 목적을 위해 필요한 자금이나 부를 의미하게 되었으며, 점차 동사(Funding)로서 특정한 목적을 위한 필요한 자금이나 부를 모집하는 의미로 활용
  - 1860년경 영국에서는 식민지 신탁회사들이 출현, 자본가들의 투자한 자금을 바탕으로 여러 가지 식민지의 사업에 투자하는 등의 형식으로 자금을 불러 이를 투자자에게 수익으로 분배

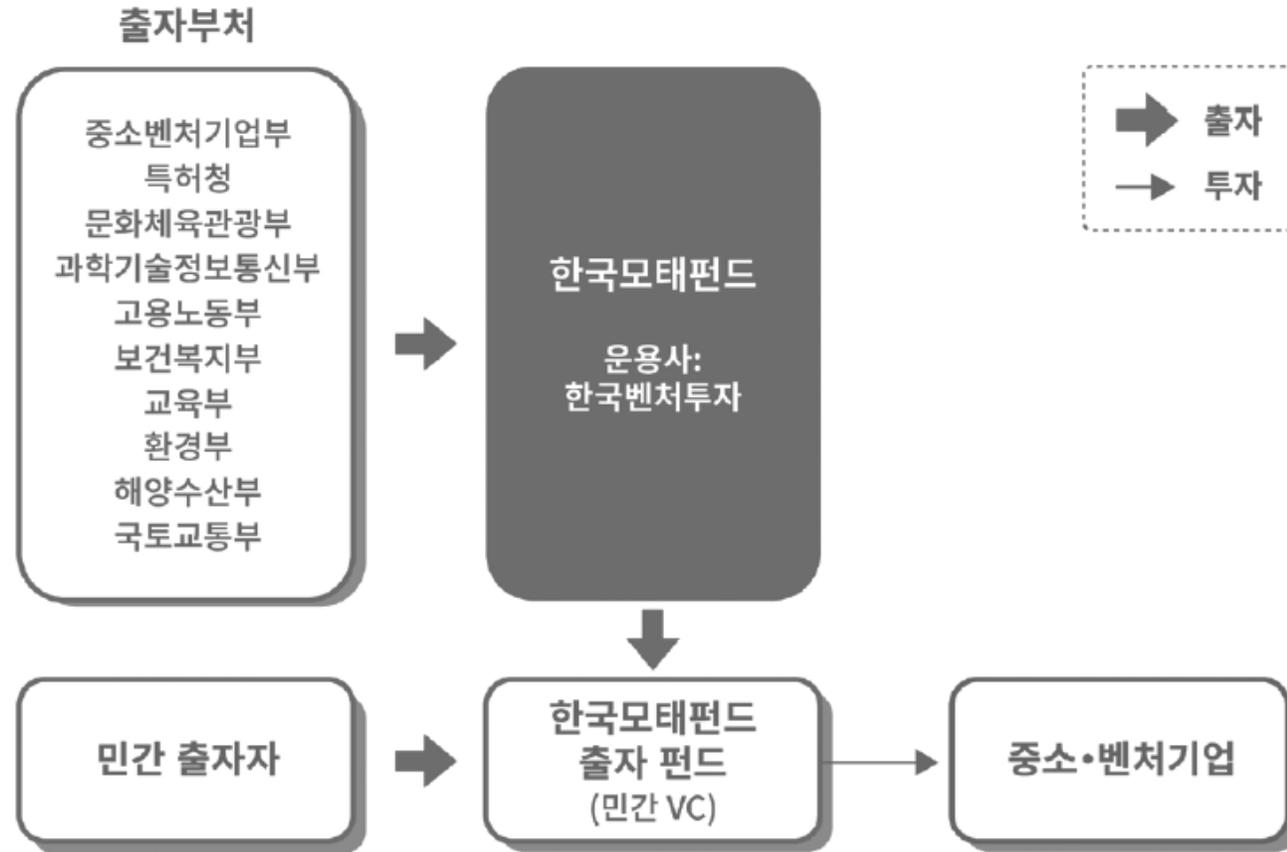
투자조합, 펀드는 투자자로부터 모은 자금을 자산운용회사가  
주식 및 채권 등에 투자운용한 후 그 결과를 돌려주는  
간접 투자상품 또는 그 집합기구를 의미

# 투자자는 투자할 돈이 어디서 날까? 돈은 어떻게 벌까?



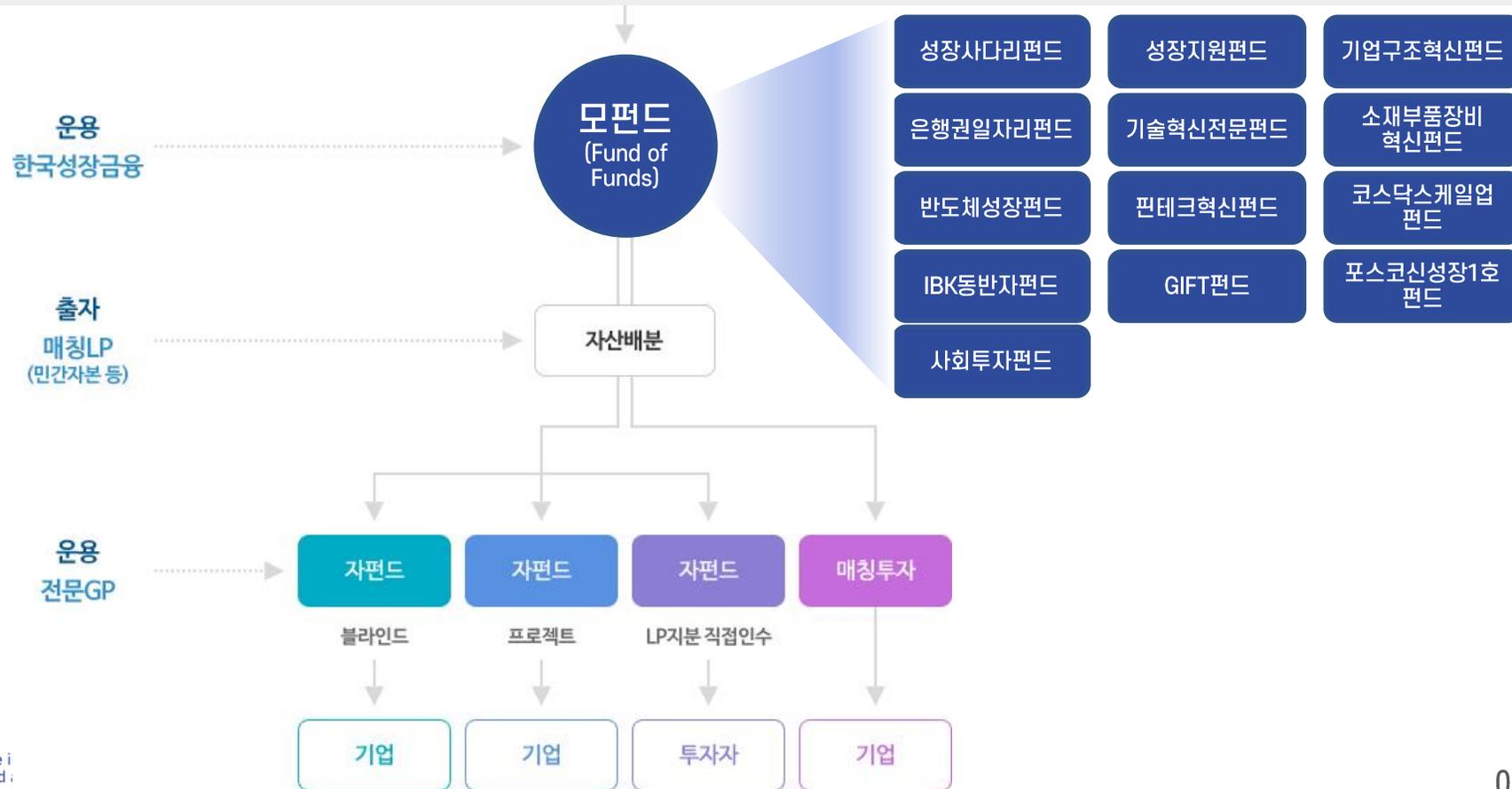
# 투자자는 투자할 돈이 어디서 날까? (모태펀드, 성장금융)

## 한국모태펀드 운용 구조



# 투자자는 투자할 돈이 어디서 날까? (모태펀드, 성장금융)

- 은행: 한국산업은행 / 중소기업은행 / 한국수출입은행 / 하나은행 / 신한은행 / 우리은행 / 국민은행 / 농협은행 / 부산은행 / 대구은행 / 경남은행
- 산업계: 삼성전자 / 포스코 / SK하이닉스 / 현대자동차 / 기아자동차 / LG에너지솔루션 / SK온 / 삼성SDI / 현대모비스
- 금융유관기관: 재단법인은행권청년창업재단 / 한국자산관리공사 / 한국거래소 / 한국증권금융 / 한국예탁결제원 / 금융투자협회 / 코스콤
- 증권.캐피탈.카드.저축은행: 키움증권 / NH투자증권 / 하나캐피탈 / 하나증권 / 하나카드 / IBK투자증권 / 유안타증권 / 유진투자증권 / 코리아에셋투자증권 / 신한캐피탈 / KDB캐피탈 / IBK캐피탈 / IBK저축은행
- 기타: 한국산업기술진흥원 / 재단법인KB금융공익재단 / 포스코기술투자 / KB자산운용



# [참고] 모태펀드 출자펀드 찾기



- 펀드 결성 누적 23조 6541억원(722억원)
- 운용 중 펀드 19조 1042억원(536개)
- 피투자기업 수 5827개, 금액 17조 2828억

# 스타트업 흑한기

State of Venture | Global Trends | Investment Trends

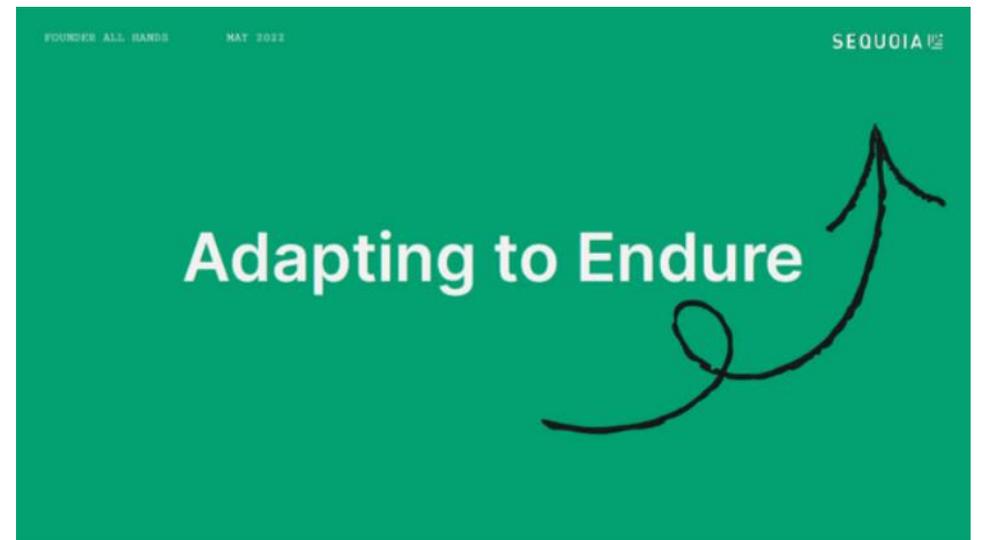
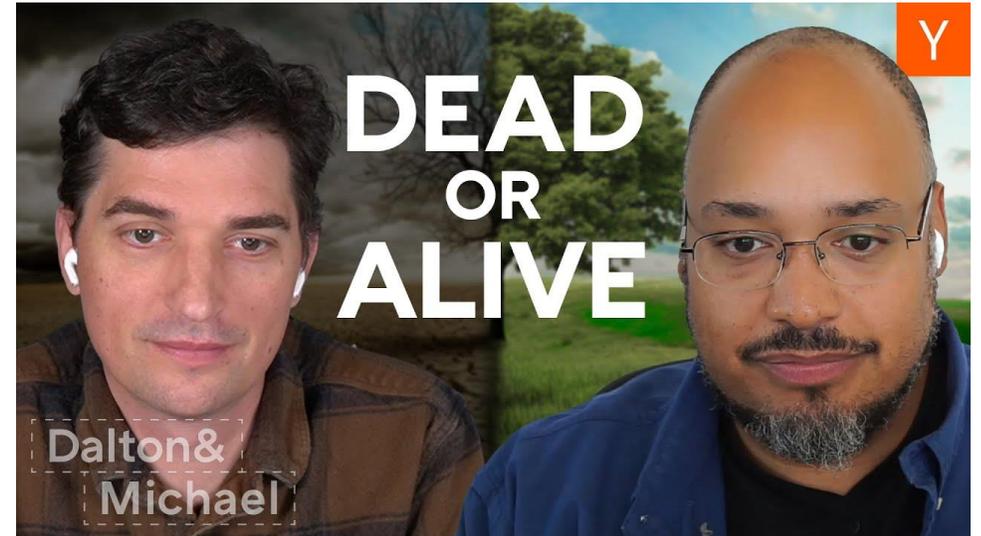
Q2'22 venture funding is on pace for a 19% drop QoQ



CBINSIGHTS

5

sopoong the impact capital and accelerator



출처: CB insights, Y-Combinator

# 스타트업 흑한기 - 생존을 위한 체질 개선

1. 아무도 경기 침체가 얼마나 심할지를 예측하진 못하지만, 지금 상황은 안 좋아 보인다.
2. 가장 안전한 계획은 최악을 대비하는 것이다. 만약 이번 다운턴이 저번 두 번과 같다면, 당장 30일 안에 비용을 줄이고 런웨이를 늘려라. 목표는 살아남는 것이다.
3. 만약 살아남을 런웨이가 없고 만약 현재 투자자나 새 투자자가 투자를 지금 하겠다고 하면, 밸류에이션이 그대로라도 진지하게 검토하라.
4. 너의 펀드레이징 능력에 관계없이, 다음 24개월을 살아남는 것이 목표다.
5. 주식시장이 안 좋아지면 VC 투자도 안 좋아진다. VC도 LP에게 투자받기 힘들어지고, LP들은 GP들이 더 까다롭게 투자하길 바르게 된다. 그래서, 탑티어 VC들의 투자 속도가 현저하게 줄어든 것이다. 나머지 VC들은 투자를 그만하거나 없어진다. 그렇게 되면, 딜들 간의 경쟁이 줄어들어 발류에이션이 줄어들고, 라운드 사이즈가 작아지는 것은 물론이며, 전체 투자 수도 줄어든다. 이런 상황에서는, 펀드들을 현재 투자한 회사들 중 성과가 좋은 회사에게 더블다운을 하게 되며 고로 또 새로운 투자를 못하게 된다. VC들이 미팅을 계속한다고 투자를 계속할 거라고 착각하지 마라.
6. 지난 5년간 창업한 창업자들은 VC들이 그동안 투자한 빈도나 체크 사이즈가 일반적이라고 생각하겠지만 그건 착각이다.
7. 만약 너의 회사가 시리즈 A 이상인데 PMF를 못 찾은 상태라면, 아마 PMF를 찾기 전에 돈을 더 받긴 힘들 것이다.
8. 만약 다음 6-12개월 동안 펀드레이징을 해야 하는 스타트업이라면 아마 경기 침체의 피크 시점이 될 수도 있다. 아마, 너의 회사가 정말 잘하고 있더라도 투자받기는 힘들 것이다. 계획을 바꿔라.
9. 이걸 기억해야 한다. 아마도 많은 회사들이 계획을 잘하지 못하고, 계속 번하면서, 정말 큰일이 나고서야 깨달을 것이다. 네가 계획을 잘하면 살아남기만 해도 마켓쉐어를 가져갈 수 있다.

# VC에게도 흑한기

23년 1분기 639억원으로 2022년 1분기 2551억원과 비교하면 75% 감소

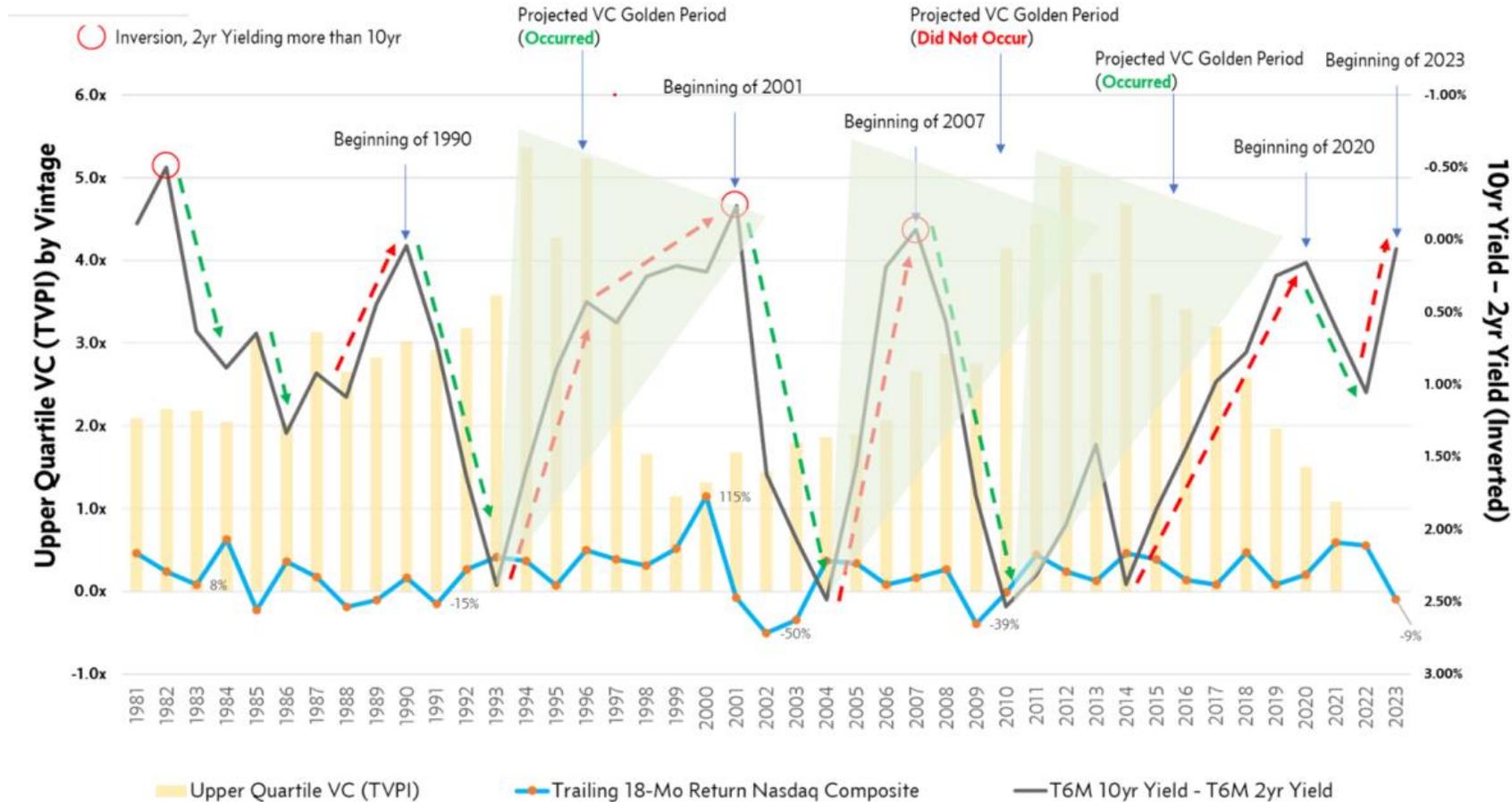
최근 5년간('19~'23) 1분기 벤처펀드 출자자 현황





# 변동성이 높은 시기가 오히려 기회가 될 수도

경제가 불확실한 시기에는 벤처캐피탈이 더 나은 성과를 내고, 그래서 23/24년도가 좋은 빈티지가 될 것



# (임팩트)펀드 운용사의 종류와 법적 자격요건 - 벤처투자자의 종류



창업벤처전문 경영참여형 사모투자회사(PEF) 운용사

신기술사업금융업자



창업투자회사

창업투자회사

엔젤투자자

벤처기업출자유한회사(LLC)

Seed

Product Development

Product Prototype

Profit

Growth

M&A or IPO

# 벤처캐피탈의 종류

관리감독기관	근거법	구분	투자대상	설립요건	비고
중소벤처기업부	벤처투자 촉진에 관한 법률	창업투자회사	창업자/ 벤처기업	자본금 20억, 전문인력 2인, 전용공간 확보된 사무실	20% 이상 차입금지 이해상충방지 체계 보유, 준법감시인 상근 1인 이상
		벤처기업출자 유한회사 (LLC형 VC)	창업자/ 벤처기업	출자금 총액이 결성금액의 1% 이상 전문인력 2인 or 3인	
		창업기획자 (엑셀러레이터)	창업자/ 벤처기업	상법상 회사 자본금 1억 민법 등의 비영리법인 5천만원 전문인력 2인 기업보육공간	이해상충방지 체계보유 준법감시인 상근 1인 이상
		전문엔젤투자자	창업자/ 벤처기업	3년간 창업벤처기업에 1억원 이상 투자실적 투자심사 업무 2년 등 경력 보유	
금융위원회/ 금융감독원	여신전문금융업 법	신기술사업금융 업자	신기술사업자	자본금 200억 / 전문투자회사 100억 준법감시인, 위험관리책임자 1인	
	자본시장법	창업벤처전문 경영참여형 사모투자회사(P EF) 운용사	창업자, 벤처기업, 신기술사업자	자본금 1억 / 운용인력 2인 운용인력 중 1인은 자본시장법 경험자	신기사, LLC GP 등록 가능

# (임팩트)펀드 운용사의 종류와 법적 자격요건 - 벤처조합의 종류

관리감독기관	조합명칭	근거법령	의무투자 대상	주요 결성조건
중소벤처기업부	벤처투자조합	벤처투자촉진에 관한 법률	창업자 또는 벤처기업	출자금 20억원 이상 GP의 최소출자비율 1% 이상 존속기간 5년 이상
	개인투자조합		초기창업자 또는 벤처기업	출자금 1억원 이상 GP의 최소출자비율 5% 이상 존속기간 5년 이상
금융감독위원회	신기술투자조합	여신전문금융업법	신기술사업자	
	창업벤처전문 경영참여형 PEF	자본시장법	창업자, 벤처기업, 신기술사업자	GP 최소출자비율 1억원
농림축산식품부 해양수산부	농식품 투자조합	농림수산물투자 조합 결성 및 운용에 관한 법률	농식품경영체	출자금 10억원 이상 GP 최소출자비율 1% 이상 존속기간 3년 이상

# (임팩트)펀드 운용사의 종류와 법적 자격요건 - 벤처조합별 운용주체

운용사 조합명칭	창업투자회사	신기술사업금 융업자	창업벤처전문 PEF 운용사	LLC형 VC	창업기획자	일반법인	투자매매업자 투자중개업자 집합투자업자
벤처투자조합	O	O	X	O	O	X	창투사, 신기사, LLC, 창업기획자 Co-GP
개인투자조합	창업기획자 등록 O	X	X	창업기획자 등록 O	O	창업기획자 등록 O	검토 필요
신기술사업투자 조합	X	O	신기술사업금 융업자 Co-GP O	신기술사업금 융업자 Co-GP O	X	신기술사업금 융업자 Co-GP	신기술사업금융업 Co-GP △
창업벤처전문 경영참여형 PEF	GP 등록 O	GP 등록	O	GP 등록	X	GP 등록	GP 등록
농식품투자조합	O	O	X	O	X	X	X

**Q&A**

# Chapter 2

## 엑셀러레이터 설립과 운영 사례

- 엑셀러레이터 설립 요건 및 준비 사항
- 엑셀러레이터 등록 및 운영 현황
- 엑셀러레이터 운영 유의점 및 고민해볼 점

# 창업기획자 설립을 하기 전에

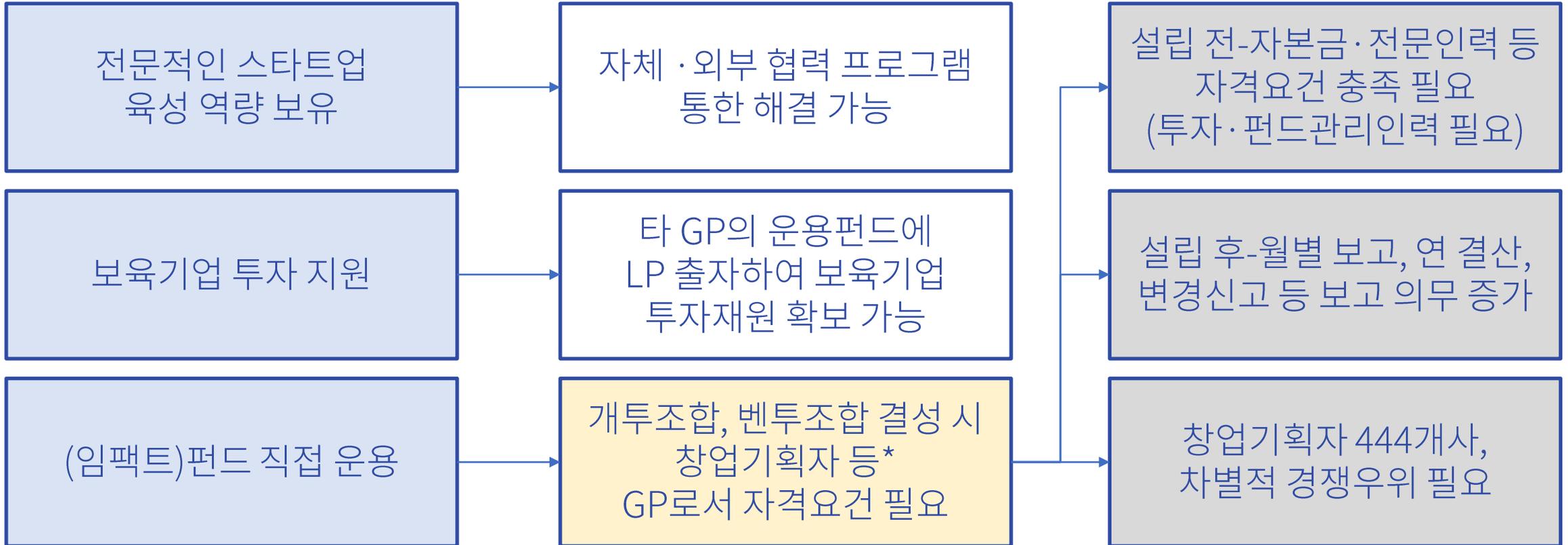
창업기획자  
설립 및 운영

창업기획자  
설립 요건  
확인 및 절차  
진행

앞으로  
무엇을 더  
알아두면  
좋을까?

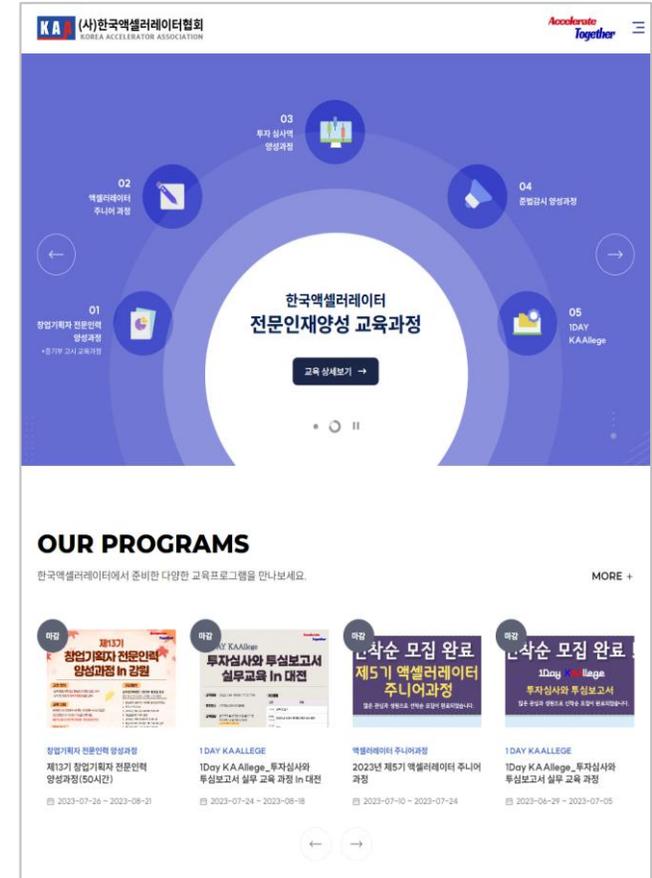
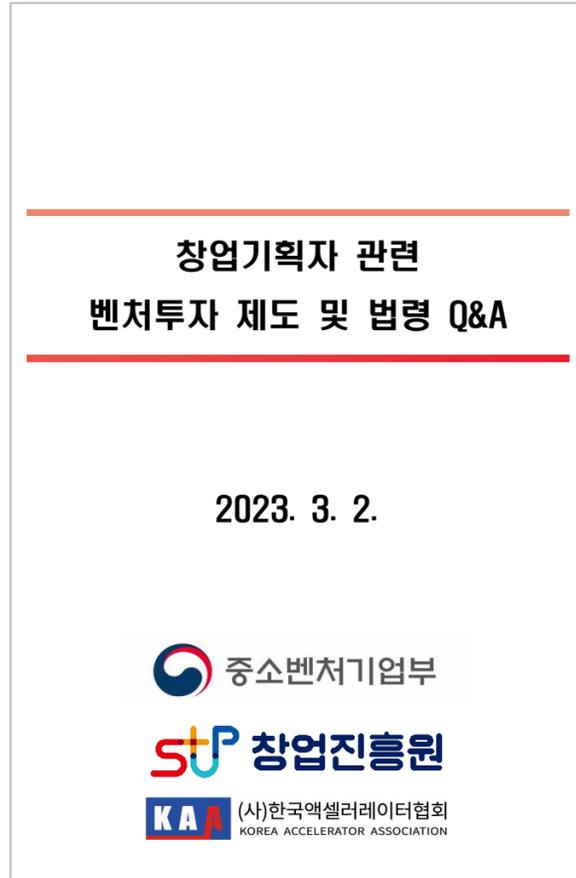
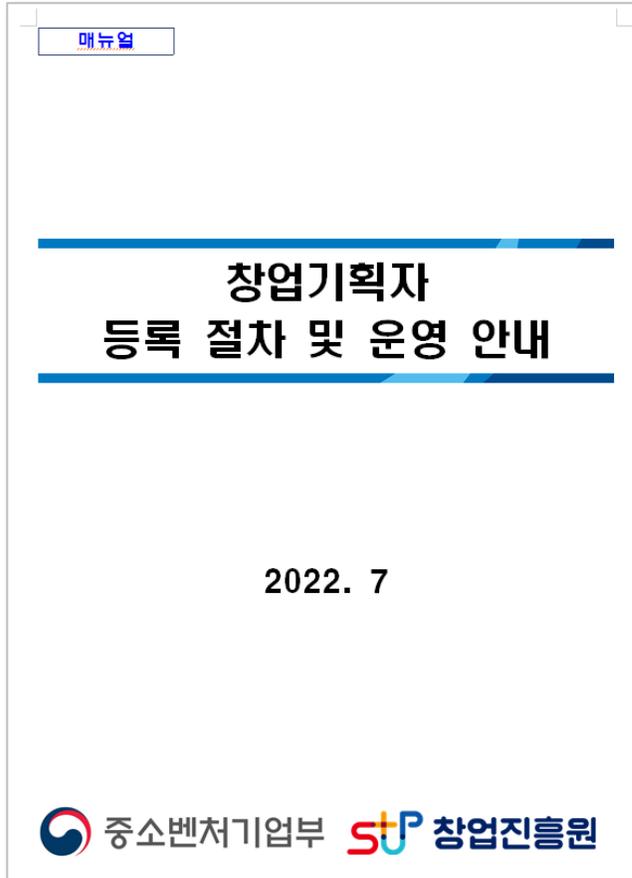


# 창업기획자, 왜 되려고 하시나요?

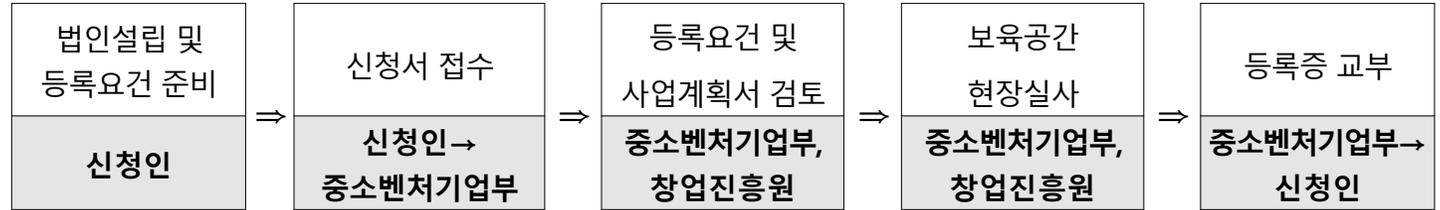
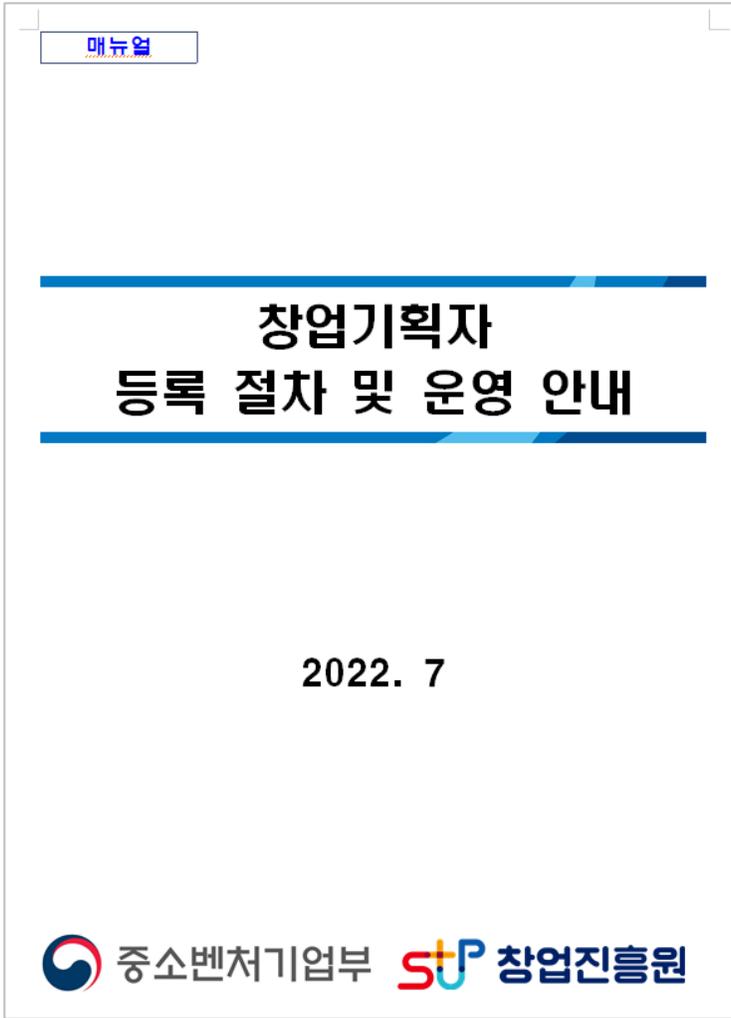


# 창업기획자 등록 요건 및 절차

이들을 통해서 더 정확한, 최신 정보를 확인하실 수 있습니다.



# 창업기획자 등록 요건 및 절차



## < 창업기획자 신규등록 제출서류 >

해당 서류(모두 제출)	비고
① 창업기획자 등록신청서	「벤처투자법」 시행규칙 별지 제5호 서식
② 정관	정관상 사업내용 및 법인 등기사항증명서의 목적에 "창업기획자 활동(예시 : 초기창업기업 선발·보육·투자 등)" 관련 내용 명기
③ 사업계획서	「창업기획자 등록 및 관리규정」 별표1 서식
④ 등기임원 확인서류	<ul style="list-style-type: none"> <li>이력서</li> <li>개인(신용)정보 수집·이용·제공 동의서</li> <li>행정정보 공동이용 사전동의서</li> <li>신분증 사본</li> </ul>
⑤ 상근 전문인력 확인서류	<ul style="list-style-type: none"> <li>이력서</li> <li>개인(신용)정보 수집·이용·제공 동의서</li> <li>신분증 사본</li> <li>전문인력 요건 증빙서류(재직·경력·학위증명서 등)</li> <li>4대 사회보험 사업장 가입자 명부</li> </ul>
⑥ 자본금 등 증명서류	<ul style="list-style-type: none"> <li>(상법상 회사) 법인계좌 잔고증명서(잔액 1억원 이상)</li> <li>(상법상 회사가 아닌 경우) ▲재산목록·출연재산 증명서, ▲창업기획자 사업운영자금(5천만원 이상) 이용 확인서, ▲법인계좌 통장 사본</li> </ul>
⑦ 주주 또는 출자자 명부	상법상 회사만 해당
⑧ 보육공간 현황 확인서류	▲자가소유 증명서, ▲임대·전대차 계약서, ▲관련 협약서 중 택일

# 창업기획자 등록 요건

<p>목적</p>	<p><b>초기창업자에 대한 전문보육 및 투자를 주된 업무</b>로 하는 자로서, 벤처투자법의 적용을 받으려는 자는 동법 제24조에 따라 등록을 신청할 수 있음. (등록 및 관리근거법: 벤처투자촉진에 관한 법률. 시행령. 시행규칙)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 초기창업자의 선발 및 전문보육(법 제25조)</li> <li>② 초기창업자에 대한 투자 등(법 제26조)</li> <li>③ 개인투자조합 또는 벤처투자조합의 결성과 업무의 집행(법 제12조, 제50조)</li> <li>④ 민관공동창업자 발굴·육성사업 참여 (중소기업창업법 제19조의8)</li> </ul>
<p>물적 요건</p>	<p>조직 형태</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 상법에 따른 회사: <b>납입자본금이 1억원</b> 이상일 것</li> <li>② 민법 등에 따른 비영리법인: 창업기획자 목적사업(초기창업자의 선발·투자 및 전문보육)에 <b>출연한 재산이 5천만원</b> 이상일 것</li> <li>③ 협동조합 기본법, 중소기업협동조합법에 따른 협동조합 등: 액셀러레이터 목적사업에 <b>출연한 재산이 5천만원 이상</b>일 것</li> <li>④ 「과학기술기본법」 제16조의4제3항에 따라 지정된 <b>전담기관(창조경제혁신센터)은 1천만원 이상일 것</b></li> </ul> <p>* 비영리법인과 조합 등은 해당 사업의 수입과 지출이 명백하도록 법인세법 제113조에 따라 비영리법인 내 다른 사업과 각각 별개의 회계로 기록하여야 함</p>
<p>기타 요건</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① <b>초기창업자를 위한 보육공간</b>으로서 중기부 장관이 정하여 고시하는 기준을 충족하는 사무실을 갖출 것</li> <li>② 창업기획자와 투자자 간, 특정 투자자와 다른 투자자 간의 <b>이해상충을 방지하기 위한 체계를</b> 갖출 것</li> <li>③ 벤처투자조합을 결성하려는 창업기획자는 다음의 요건을 모두 갖추어야 함.             <ul style="list-style-type: none"> <li><b>A. 벤처투자조합의 결성금액이 100억원</b> 이상인 경우 조직형태별 구분에 따른 자본금이나 창업기획자 사업에 출연한 재산 또는 출자한 재산이 <b>조합 결성금액의 1% 이상</b>일 것</li> <li><b>B. 부채비율이 200%</b>를 넘지 않을 것</li> </ul> </li> </ul>

# 창업기획자 등록 요건

인적 요건	상근 전문 인력	<p>① 상근 여부는 '4대 사회보험 중 사업장 이름으로 가입된 보험의 사업장 가입자 명부'를 통해 확인, "임원"은 등기임원을 말함</p> <p>② 다음 요건 중 1개를 충족하는 <b>2인 이상으로 전문인력 확보</b></p> <p>가. 기술사, 변호사, 공인회계사, 변리사, 박사학위(이공경상계)소지자, 「중소기업진흥에 관한 법률」 제50조에 따른 경영·기술지도사          ※ 단 경영·기술지도사는 해당 분야 업무 3년 이상 종사자만 인정</p> <p>가-1. 학사 이상(이공. 경상계열)의 학위 소지자로서 국·공립연구기관, 「정부출연연구기관 등의 설립·운영 및 육성에 관한 법률」 또는 「과학기술분야 정부출연연구기관 등의 설립·운영 및 육성에 관한 법률」에 따른 정부출연연구기관, 「기초연구진흥 및 기술개발지원에 관한 법률」 제14조제1항제2호에 따른 <b>기업부설연구소에서 4년 이상 종사한 자</b></p> <p>나. 중소기업창업투자회사, 「벤처투자법」 제50조제1항제5호에 따른 유한회사 또는 유한책임회사, 「여성전문금융업법」 제2조제14호에 따른 신기술사업금융회사, 「벤처기업육성에 관한 특별조치법」 제2조제8항에 따른 신기술창업전문회사, 기술의 이전 및 사업화 촉진에 관한 법률」 제21조의3에 따른 기술지주회사 또는 「산업교육진흥 및 산학협력촉진에 관한 법률」 제36조의2에 따른 <b>기술지주회사에서 2년 이상 투자심사 업무를 하였거나 3년 이상 투자 관련 업무를 한 경력이 있는 자</b></p> <p>나-1. 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」 제9조제15항제3호에 따라 주권상장법인의 설립자(주권 상장시 등기이사 한정) 또는 상장 당시의 대표이사</p> <p>나-2. 벤처기업 창업자이거나 창업자였던 사람으로서 재직 당시 해당 벤처기업의 연매출액 1천억원 이상인 적이 있었던 사람</p> <p>다. 이공계열·경상계열 석사학위를 소지한 자로서 해당 분야 업무에 3년 이상 종사한 자</p> <p>라. 학사학위 소지자로서 「금융위원회의 설치 등에 관한 법률」 제38조에 따른 검사대상기관(신기술사업금융회사 제외) 또는 중소기업창업투자회사의 업무에 준하는 업무를 수행하는 외국회사(계열사 및 지점 포함)에서 3년 이상 투자심사업무(대출심사업무 제외)를 수행한 경력이 있는 자</p> <p>마. 회사의 등기이사로서 해당 회사를 50억원 이상의 매각대금으로 다른 회사에 매각한 경험이 있는 사람</p> <p>바. 「벤처투자법」 제9조에 해당하는 <b>전문개인투자자</b></p> <p>사. 「벤처기업법」 제13조에 따른 개인투자조합의 업무집행조합원으로서 3년 이상 근무한 경력이 있는 자</p> <p>아. 중소벤처기업부에 등록된 <b>창업기획자, 중소기업창업투자회사, 창업보육센터, 창조경제혁신센터에서 3년 이상 창업기획 업무(초기창업자 선발 및 투자, 보육 등)를 한 경력이 있는 자</b></p> <p>자. 「상법」 상 회사, 국·공립연구기관 등 중소벤처기업부 장관이 인정하는 기관에서 경영 또는 기술개발 등의 업무를 3년 이상 수행한 경력이 있는 사람으로서 <b>한국액셀러레이터협회의 창업기획자 전문인력양성 교육과정을 마친 자</b></p> <p>차. 민간투자주도형 기술창업지원사업(TIPS)에 선정된 운영사의 등기임원으로서 창업보육 또는 투자 업무에 3년 이상 종사한 자</p>
	준법 감시인	내부통제기준 준수 여부를 점검·감독하는 <b>준법감시인을 상근임직원 중에 선임하여 1인 이상</b> 지정(단, 기간제근로자 또는 단시간근로자 제외)
	등기 임원	파산선고, 금고 이상의 실형, 창업기획자 등록 취소 사유가 있던 경우 말소당시 임원 등 창업기획자 등기임원으로 부적합하다고 판단되는 자 (법24조 참고)

# 벤처투자법에 따른 창업기획자 준수사항

구분		상세 설명
보육	보육공간 개념	초기창업자의 보육공간 제공
	시설보유방법	소유 또는 임대차계약 유지 공유오피스 등과의 협약도 인정
	보육거리	사무실-보육 공간과의 거리 기준은 동일 광역 시도내 원칙 (다만 전문인력 상주 등 예외 인정)
투자	투자준수기간	3년 내 초기창업자에게 투자
	최소투자금액	없음
	초기창업자 투자의무비율	초기창업자에게 자본금 40% 이상 투자 개투조합은 50% 이상 벤처조합은 40% 이상
	의무투자 기준 계산식	자본금, 조합 등 각각의 의무투자비율 계산
	조건부지분인수계약	본계정 및 조합투자 가능

구분		상세 설명
투자조합	개투조합	초기창업자 50% 투자
		법인출자 30% 이내 가능
	벤처조합	조합결성금액 1% 이상 자본금(200억 조합 시, 2억원 이상) 부채비율 200% 미만 자본잠식률 50% 미만
관리	행위제한	비업무용 부동산 취득, 상호출자제한기업집단, 사행산업, 금융회사 등에 투자하는 행위, 정상적인 거래 관계 외 거래 요구 등 12가지
	과태료	변경등록, 결산서, 공시 등 미이행 시 과태료 부과 (3백만원 ~ 최대 3천만원)
	등록취소	거짓등록, 등록요건 미준수, 투자금액기준 미달, 전문 보육 미시행, 부정이익 유구 등 5가지, 행위제한의무, 대주주가 영향력 행사, GP로서 위반행위, 임직원 징계 미이행 등 8가지(경고→시정명령→업무일부정지→등록취소)

# 창업기획자 등록 현황 (23년 5월 기준)

약 6년 만에 액셀러레이터 444곳 설립

## 지역별

구분	서울	경기	인천	부산	대구	대전	광주	세종	전북	전남	충북	충남	경북	경남	울산	강원	제주	합계
기업	240	44	18	24	8	27	11	6	10	3	5	12	9	9	6	9	3	444
비율	54.1	9.9	4.1	5.4	1.8	6.1	2.5	1.4	2.3	0.7	1.1	2.7	2	2	1.4	2	0.7	100
	68				32													

## 유형별

구분	「상법」상 회사						「민법」상 비영리법인				합계
	주식회사	창투사	기술지주	신기술사업금융회사	신기술창업전문회사	LLC	비영리법인	창조센터	산학협력단	협동조합	
개수	341	11	18	1	5	15	30	17	6	-	444
비율	76.8	2.5	4.1	0.2	1.1	3.4	6.8	3.8	1.4	-	100
	88.1						11.9				100
팁스 운영사	24	6	7	-	4	0	1	1	-	-	43

# 창업기획자 투자 활동

## 극초기단계 투자에 중요한 역할 수행



22년까지 누적 투자금액은 1조 3,091억원(투자기업수 6,487개사)이며,  
 3년 미만 초기기업 5,107개사에 1조 116억원(총 투자금액 대비 77.3%) 투자  
 22년 신규투자는 5,787억원, 2,079개사로 전년 대비 56.2% 증가,  
 초기기업은 4,273억원, 1,525개사에 투자되어 전년 대비 58.3% 증가함



# 창업기획자 등록 시 장점

## 투자활동을 위한 자격 취득 및 세액 공제 혜택

① 「벤처투자 촉진에 관한 법률」(이하 「벤처투자법」)상 요건을 만족하면 **개인투자조합·벤처투자조합**의 결성 및 업무집행 자격이 인정됩니다.

② ▲투자금액에 대한 **법인세액 공제**, ▲투자수익 회수 시 **법인세** 및 **증권거래세 비과세** 등 「조세특례제한법」상 세제혜택이 부여됩니다.

구분	창업기획자의 투자조합 결성 및 업무집행 자격요건
개인투자조합	<ul style="list-style-type: none"> <li>창업기업·벤처기업 투자 또는 이에 투자하는 조합에 대한 출자를 <b>사업 목적</b>으로 하고 있음을 정관·사업계획서 등으로 확인 가능할 것</li> <li>결성하고자 하는 개인투자조합의 <b>출자금 총액의 5%</b>(23.3.21.부터 3%로 완화 예정) 이상을 출자할 것 (현금출자 한정)</li> <li>금융거래 등 상거래에서 정당한 사유 없이 <b>약정일이 3개월 이상 지난 채무가 1천만원 이하</b>일 것</li> </ul>
벤처투자조합	<ul style="list-style-type: none"> <li>창업기업·벤처기업 투자 또는 이에 투자하는 조합에 대한 출자를 <b>사업 목적</b>으로 하고 있음을 정관·사업계획서 등으로 확인 가능할 것</li> <li>결성하고자 하는 벤처투자조합의 <b>출자금 총액의 1% 이상</b>을 출자할 것 (현금출자 한정)</li> <li>결성하고자 하는 벤처투자조합의 <b>결성금액이 100억원 이상</b>인 경우에는 창업기획자 <b>본인의 자본금</b> 등이 조합 결성금액의 <b>1% 이상</b>일 것</li> <li><b>부채비율이 200% 이하</b>이면서 <b>자본잠식률이 50% 미만</b>일 것</li> </ul>

구분	대상금액(모두 해당)	요건(다음 중 택일)
법인세액 공제	<ul style="list-style-type: none"> <li>투자*로 취득한 주식·출자지분 등 취득가액의 5%</li> <li>* 고유계정투자자와 조합(개인·벤처)계정투자 모두 해당</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>설립자금 출자</li> <li>유상증자 신주 인수</li> </ul>
법인세 비과세	<ul style="list-style-type: none"> <li>투자*로 취득한 주식·출자지분 등 양도차익의 100%</li> <li>피투자기업으로부터 받는 배당소득의 100%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>설립자금 출자</li> <li>유·무상증자 신주 인수</li> <li>출자전환 신주 인수</li> <li>엔젤투자자 구주 인수</li> </ul>
증권거래세 비과세	<ul style="list-style-type: none"> <li>창업·벤처기업 등에 직접 출자하여 취득한 주식·출자지분 등 증권거래세액*의 100%</li> <li>* 주식·출자지분 등 양도가액의 0.08~0.43%</li> </ul>	없음

# 창업기획자, 펀드 투자에 보다 집중

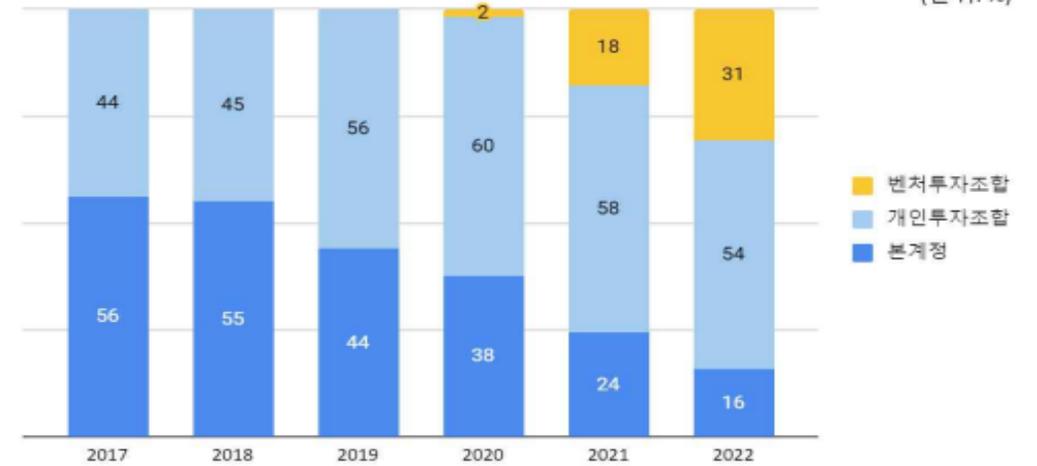
법 개정에 따라  
본계정 → 개인투자조합 → 벤처투자조합

(단위: 백만원, %)

창업기획자 투자조합별 투자금액 증감률							
구분	2017	2018	2019	2020	2021	2022	합계
본계정	4,931	24,462	33,672	71,553	52,922	32,197	219,738
전년동기비		▲396.1	▲37.6	▲112.5	▼26.0	▼39.2	
개인투자조합	3,500	27,758	67,046	118,127	208,191	219,202	643,824
전년동기비		▲693.1	▲141.5	▲76.2	▲76.2	▲5.3	
벤처투자조합	0	0	0	8,831	109,387	327,329*	445,548
전년동기비					▲1,138.7	▲199.2	
합계	8,431	52,220	100,718	198,511	370,501	578,729	1,309,111
전년동기비		▲519.4	▲92.9	▲97.1	▲86.6	▲56.2	

투자조합 별 창업기획자 피투자기업 수 비중

(단위: %)



투자조합 별 창업기획자 투자금액 비중

(단위: %)



창업기획자, IPO까지 나아가는 중

bluepoint 

future  
play 

 **CNTTECH**  
ACCELERATOR

  
Y&ARCHER

# 창업기획자, 설립보다 운영이 더 어렵다

엑셀러레이터 10곳 중 3곳 투자실적 전무... “옥석가리기 필요”  
(2022.12.29. 머니투데이)

## 국내 엑셀러레이터 투자실적 (단위: 개)

분류	개수
2021년 12월까지 투자실적이 있는 곳	233
2021년 설립	56
2020년 설립 (설립후 1~2년간 미투자)	39
2019년 설립 (설립후 2~3년간 미투자)	19
2018년 설립 (설립후 3년 넘게 미투자)	9
2021년 12월까지 투자실적이 없는 곳	123
전체 엑셀러레이터	356

\*자료: 창업기획자 공시(DIAA)  
그래픽: 이지혜 디자인가자



엑셀러레이터, 자격 반납도 등록도 많은 이유(2023.08.16. 블로터)

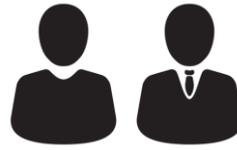
- 2021년 29곳, 2022년 18곳, 2023년 15곳 등록 말소 신청
- 의무 많고 운영 쉽지 않은 창업기획자

2023년	창업기획자 말소 현황	등록시기(년)	2022년	창업기획자 말소 현황	등록시기(년)
	잡앤조이	2020		춘천바이오산업진흥원	2022
	와이즈플래닛파트너스	2020		이노폴리스파트너스	2020
	와이벤처스	2021		패스트벤처스	2021
	바이온	2020		디티엔인베스트먼트	2020
	집현전인베스트먼트	2022		마그나인베스트먼트	2017
	블드벤처스	2022		네트워크고리	2017
	시너지엑스	2020		에이치지이니셔티브	2018
	하나금융티아이	2019		비피메이커스랩	2019
	대덕이노폴리스벤처협회	2018		엠펙플러스아시아	2019
	경상북도경제진흥원	2019		대덕벤처파트너스	2019
	원베스트	2019		대동CMC	2019
	안랩	2019		이다벨	2021
	본엔젤스벤처파트너스	2020		카카오벤처스	2019
	클리지코너인베스트먼트	2020		코어씨앤씨	2019
	한국인중용합연구원	2022		플래티넘기술투자	2019
				메티스톤에쿼티파트너스	2018
				경남벤처투자	2020
				메이키스트엑스	2018

# 창업기획자, 설립보다 운영이 더 어렵다

보통 초기창업기업엔 1~3억원 정도씩 투자하기 때문에 굉장히 많은 기업에 투자해야 한다. 보육까지 해야 하다보니 인건비 자체가 나올 수가 없다

꾸준히 정부로부터 예산을 확보하기 위한 입찰과 펀드 운영을 같이 해야 해 업무가 굉장히 많기 때문에, 대규모로 운영해야 가능한 것이 액셀러레이터 사업이다



업계 관계자

정부 지원 사업은 최저가 입찰이기도 해서 회사(액셀러레이터) 규모를 키우기는 좋지만 남는 게 많지는 않다. 정부 지원 사업 하나 돌리려면 많게는 인력이 5명까지 필요하다. 결국 조직은 비대해지고 관리하는 힘들어진다. 경쟁도 치열해지고 있다

창업지원법(중소기업창업 지원법) 개정으로 지난해 6월부터 창업기획자 등록 없이 정부 지원 사업인 틱스 운영사가 되는 것이 가능해졌기 때문에 창업기획자 등록 유인도 줄어드는 추세다.

# 창업기획자 - 펀드 결성 (LP 확보)

## 출자제안 고려사항

펀드 결성 목적

펀드 결성 규모

LP 출자 규모

기준수익률 (IRR)

운용사 / 운용인력 역량

발굴 / 투자 / 사후관리 / 회수 전략

안정적인 펀드 운용 시스템

## 타겟 LP 니즈

수익률

출자 명분

타 자산운용방식 대비 장점

의사결정구조

장기적으로 자금 운용이 묶이는 방식,  
뭘 얻을 수 있으며 뭘 믿고 맡길 것인가?

# 창업기획자 - 펀드 결성

2023년 벤처펀드 출자 현황  
 전년 동기 대비 정책금융, 민간부문  
 모두 40~50% 가까이 축소

구분		'19.상	'20.상	'21.상	'22.상	'23.상	전년동기대비	
							증감	증감률
정책금융	금 액	4,591	5,012	10,835	10,803	6,620	△4,183	△38.7
	비 중	13.5	22.3	18.4	12.4	14.4	+2.0	-
모태펀드	금 액	2,652	3,635	5,132	3,565	2,337	△1,228	△34.4
	비 중	57.8	72.5	47.4	33.0	35.3	+2.3	-
성장금융	금 액	993	530	2,599	4,375	2,007	△2,368	△54.1
	비 중	21.6	10.6	24.0	40.5	30.3	△10.2	-
기타 정책기관	금 액	946	847	3,104	2,863	2,276	△587	△20.5
	비 중	20.6	16.9	28.6	26.5	34.4	+7.9	-

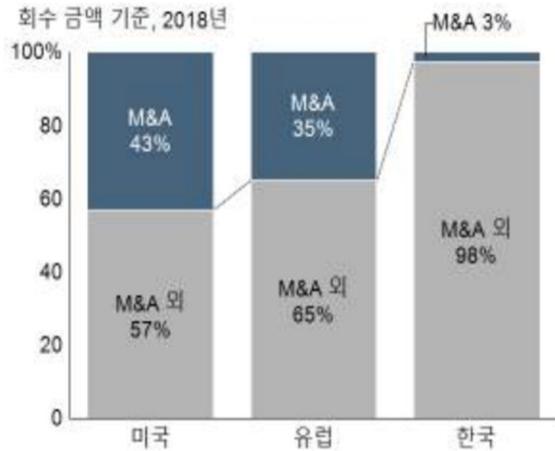
구분		'19.상	'20.상	'21.상	'22.상	'23.상	전년동기대비	
							증감	증감률
민간부문	금 액	29,348	17,420	48,018	76,158	39,297	△36,861	△48.4
	비 중	86.5	77.7	81.6	87.6	85.6	△2.0	-
개인	금 액	5,916	2,185	9,561	15,765	5,696	△10,069	△63.9
	비 중	20.2	12.5	19.9	20.7	14.5	△6.2	-
일반법인	금 액	9,251	5,390	13,490	17,706	11,486	△6,220	△35.1
	비 중	31.5	30.9	28.1	23.2	29.2	+6.0	-
금융기관 (산은 제외)	금 액	8,344	4,454	13,544	26,795	14,227	△12,568	△46.9
	비 중	28.4	25.6	28.2	35.2	36.2	+1.0	-
연금 및 공제회	금 액	510	1,745	3,054	4,795	1,076	△3,719	△77.6
	비 중	1.7	10.0	6.4	6.3	2.7	△3.6	-
VC	금 액	4,799	3,030	7,323	9,122	5,484	△3,638	△39.9
	비 중	16.4	17.4	15.3	12	14.0	+2.0	-
기타단체 및 외국인	금 액	528	616	1,046	1,975	1,328	△647	△32.8
	비 중	1.8	3.5	2.2	2.6	3.4	+0.8	-
전체	금 액	33,939	22,432	58,853	86,961	45,917	△41,044	△47.2

# 창업기획자 - 회수

## Exit 시장도 제한적이고, 오래 걸림

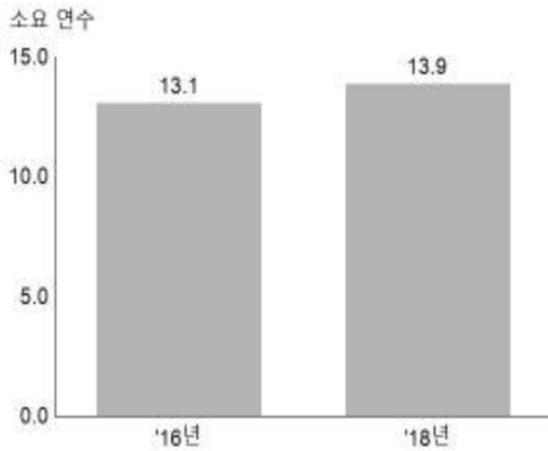
국가 별 회수 방식 중 인수합병 비중

한국은 다른 국가에 비해 인수합병 시장이 비활성화 되어있음



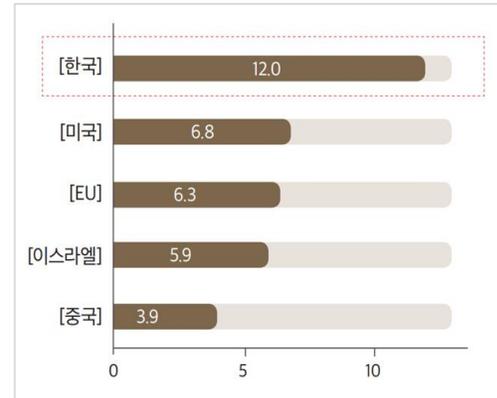
평균 기업공개 소요 시간

창업 기업의 기업공개에 소요되는 시간도 길어지고 있음



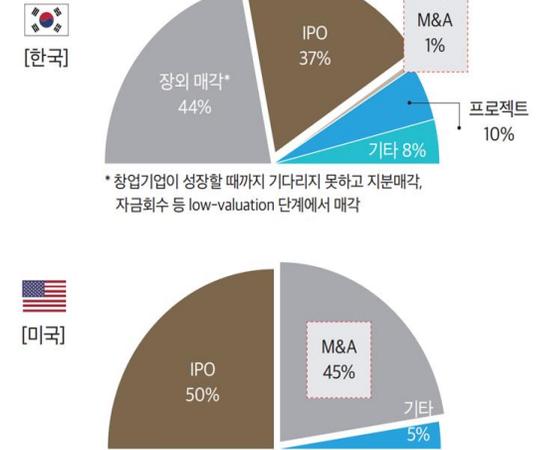
<그림 9> IPO 평균 소요시간

(단위: 년)



자료: Mckinsey

<그림 10> 벤처투자 회수시장 현황



자료: 한국벤처캐피탈협회

출처: 대한상공회의소 지속성장 리포트 2021-01호



# 창업기획자 - 회수

## IPO 시장이 얼어붙고 있고, 공모 규모도 하향세

### 코스피

※ 상장일 기준

공모규모	2018년	2019년	2020년	2021년	2022년
1조 초과	0	0	0	6	1
5,000억 ~ 1조	0	0	2	2	0
3,000억 ~ 5,000억	0	1	0	3	0
1,000억 ~ 3,000억	4	2	1	3	0
500억 ~ 1,000억	0	2	1	1	0
300억 ~ 500억	2	1	0	0	0
100억 ~ 300억	1	1	1	0	0

### 코스닥

※ 상장일 기준

공모규모	2018년	2019년	2020년	2021년	2022년
1000억 초과	1	4	2	3	0
500억 ~ 1,000억	5	9	8	14	1
400억 ~ 500억	5	3	6	6	2
300억 ~ 400억	11	4	9	10	4
200억 ~ 300억	21	13	17	19	5
100억 ~ 200억	18	26	22	29	9
50억 ~ 100억	26	37	19	17	6
50억 이하	4	0	1	1	1

출처 : 한국거래소 KIND

# 엑셀러레이터 운영 - 매출 구조

## 운용보수

펀드사이즈 영향  
폭주기관차-사이클

투자/회수를 전제로  
조합운용 비용  
선수령

## 투자회수

오랜 시간 소요  
선순환 사이클 어려움  
시점-규모 불확실

투자한 기업의 지분  
매각

## 부대사업

정부/대기업  
개미지옥 사이클  
용역의 폐해

교육 사업 등  
용역 수주

# 액셀러레이터 운영 - 조직 세팅

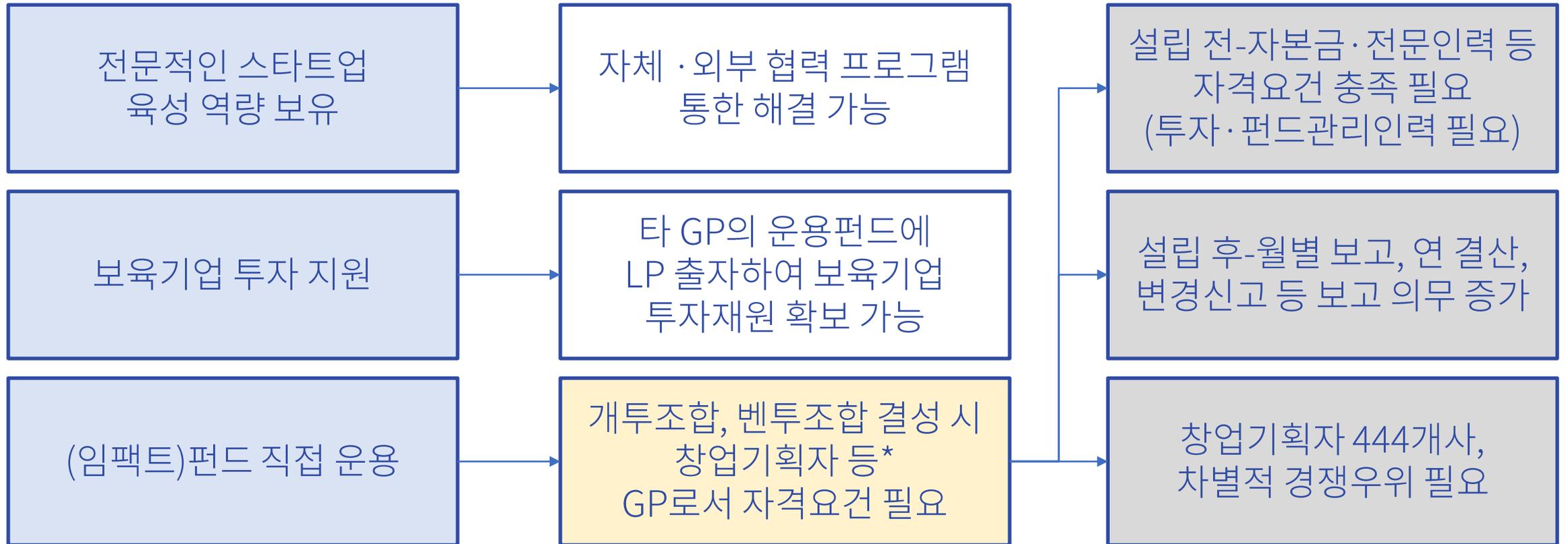


# 엑셀러레이터 운영 - 인재 확보

동료	성장 효능감	커리어	가치	보상수준 인센티브
----	-----------	-----	----	--------------

VC & PE & 대체투자 등과의 recruiting 경쟁

# 그럼에도 창업기획자가 되어야만 하는 이유가 명확하다면



# 목적을 명확히 하고 리더십과 조직의 적극적인 지지가 필요

목적(방향)과 목표



조직 전체의 이해와 장기적 시야 필요

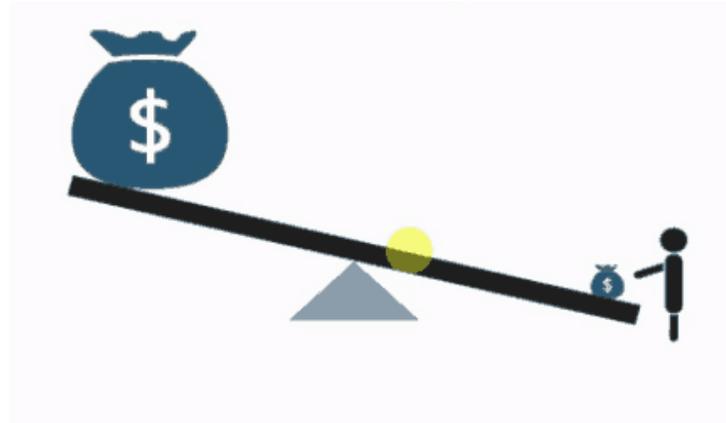


# 전략을 명확히 하고 가장 효율적인 방법을 찾을 것

## 레퍼런스



## 레버리지



## 시스템에 대한 이해 & 협력



# 창업기획자 - 창조경제혁신센터 사례

지역	전문분야	등록일	투자 건수	평균 투자금액 (억원)	팁스운영사	펀드
충북	Beauty,ICT,BIO	2017-06-21	32	1	0	
인천	기술기반 전 분야	2018-03-19	39	1	0	<ul style="list-style-type: none"> <li>인천지식재산 제1호 투자조합(10억, 2019년 결성, 개투조합)</li> <li>인천지식재산 제2호 투자조합(50억, 2019년 결성, 개투조합)</li> <li>인천지식재산 제3호 투자조합(334억, 2020년 결성, 벤투조합, GP: BSK 인베)</li> <li>인천지식재산 제4호 투자조합(375억, 2021년 결성, 벤투조합, GP: BNK투자증권&amp;티인베스트먼트)</li> <li>인천창조경제벤처펀드 1호(2018년 결성, 개투조합)</li> <li>인천창조경제벤처펀드 2호(2019년 결성, 개투조합)</li> </ul>
대구	IT플랫폼	2018-05-09	2	0.3		
경기	전분야	2018-05-09	10	2.9	0	<ul style="list-style-type: none"> <li>브이에스 경기혁신투자조합 (51억, 2022년 결성, 벤투조합)</li> </ul>
대전	기술기반 전분야	2018-09-06	1	0.5		
강원	5G모빌리티,ICT,에너지,반도체	2018-06-07	11	0.7		<ul style="list-style-type: none"> <li>강원 피크닉 투자조합(32.35억, 2020년 결성, 개투조합, Co-GP: 소풍벤처스)</li> <li>강원청년창업펀드 1호(50억, 2021년 결성, 벤투조합, Co-GP: 소풍벤처스)</li> </ul>
경남	ICT, 콘텐츠 등	2018-11-07	17	0.9	0	<ul style="list-style-type: none"> <li>경남청년임팩트투자펀드(22억, 2020년 결성, 벤투조합, Co-GP: 엠와이소셜컴퍼니)</li> <li>지스트롱 혁신창업펀드(50억, 2020년 결성, 개투조합, Co-GP: 시리즈벤처스)</li> <li>스타트업 엔젤 브릿지 투자조합(61억, 2023년 결성, 벤투조합, Co-GP: 경남벤처투자)</li> </ul>
울산	ICT, 바이어, 헬스케어, 4차산업 등 전 분야	2018-11-07	18	2	0	<ul style="list-style-type: none"> <li>울산 팁스 벤처투자조합 (40억, 2022년 결성, 벤투조합, Co-GP: 유니스트기술지주)</li> <li>비엔케이 유스타 개인투자조합(40억, 2020년 결성, 개투조합)</li> </ul>
경북	기술기반 전분야(제조기업제외)	2018-11-26	13	1.5	0	<ul style="list-style-type: none"> <li>G-Rising 개인투자조합 1호 (2020년 결성, 개투조합)</li> <li>경북 청년애꿈 ESG 벤처투자조합 (50억, 2022년 결성, 벤투조합, Co-GP: 임팩트스퀘어)</li> </ul>
광주	기술기반 전분야(제조기업 제외)	2019-04-18	4	2		
제주	바이오, 의료	2019-06-27	19	0.6		<ul style="list-style-type: none"> <li>제주-비전 벤처투자조합 제1호 (13.7억, 2023년 결성, 벤투조합)</li> </ul>
부산	바이오, 헬스케어, 의약학	2019-09-24	1			<ul style="list-style-type: none"> <li>롯데-BCCEI 스타트업 펀드 1호(2020년 결성, 벤투조합, Co-GP: 롯데벤처스)</li> <li>롯데-BCCEI 스타트업펀드2호(20억, 2022년 결성, 벤투조합, Co-GP: 롯데벤처스)</li> </ul>
세종	IoT시제품	2019-12-30	1			
전북	IT,바이오,헬스케어,4차산업(제조업제외)	2019-12-30	3	0.7		
충남	탄소산업, 농생명식품, 문화ICT융복합기업	2020-02-11	6	0.5	0	
전남	농수산식품분야, 바이오활성소재분야	2020-04-06	4	1.7		
서울	창업 전분야	2020-04-27	1	0.4		<ul style="list-style-type: none"> <li>TIPS펀드(서울창조경제혁신센터·교보생명·크립톤)</li> </ul>



**Q&A**

전국 사회적 금융 중개기관 전문가 양성 교육

# 투자심의보고서 작성법

# Chapter 3

투자유치 프로세스에 대한 이해

임팩트 펀드 운용사의 기업분석 투자심의

- IR deck과 투자심의보고서 구성과 비교
- 보고서 사례를 통한 작성 가이드

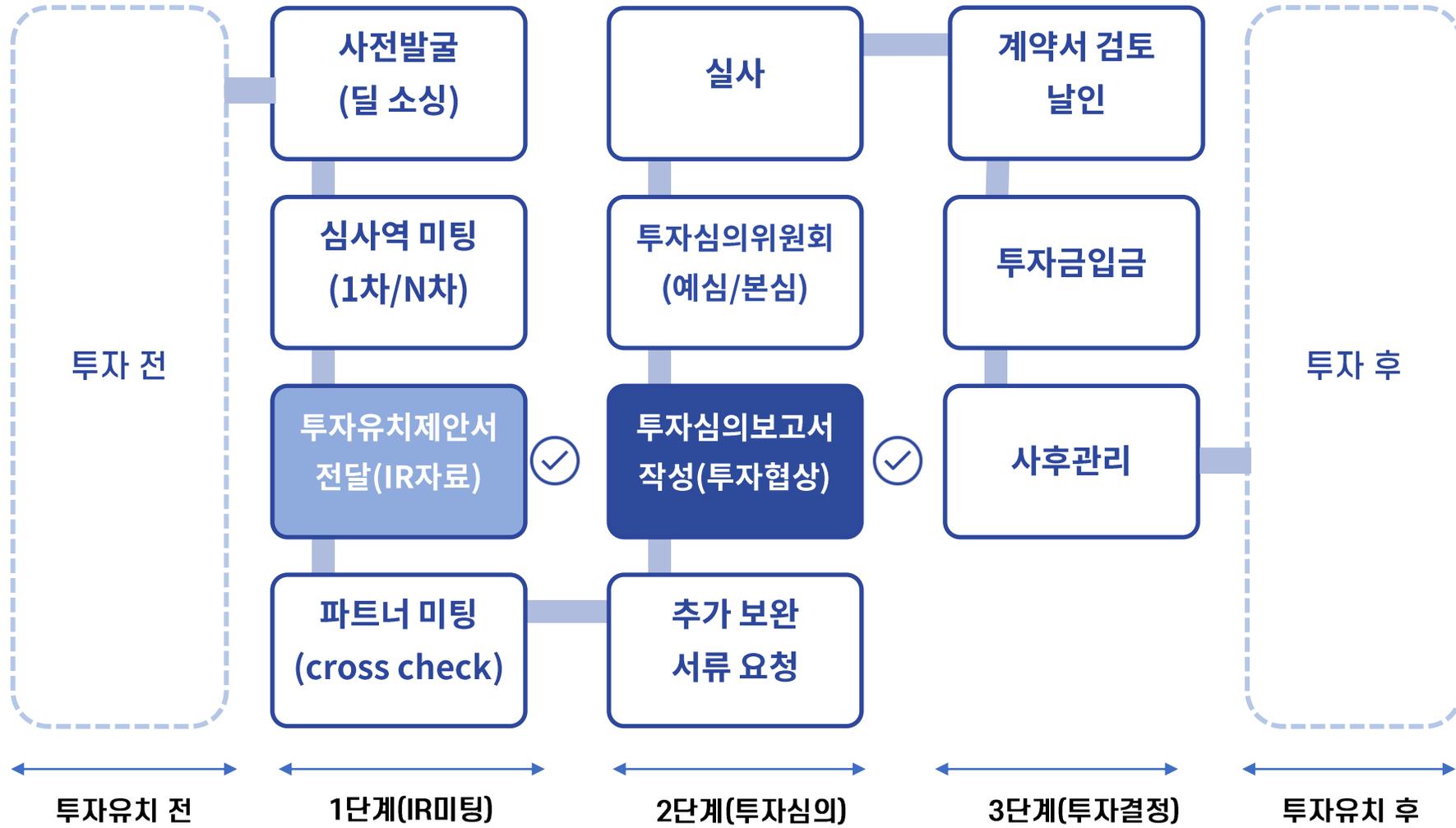
투자형태(주식종류), 투자계약 내용 사례

# 본 강의의 목적

**창업팀에 도움이 되는 정보 습득**  
→ 투자유치 프로세스 이해, IR deck 구성, 투자계약서 주요 조항 이해

향후 펀드 결성을 하게 될 경우  
**투자심의준비에 필요한 정보 습득**  
→ 투자심의보고서 항목 및 내용

# 투자유치 프로세스 - 스타트업과 심사역, 따로 또 같이



# 투자심의(투자의사결정)

- ✓ 심의 : 심사하고 토의하다.
- ✓ 의결 : 의논해서 결정한다.

누가

- 투자심의위원(대표펀드매니저, 핵심운용인력, +a)
- 준법감시인

어떻게

- 예비투자심의
- 실사
- 본투자심의

무엇을

- 가능성(투자심의보고서)
- 리스크(실사보고서, 준법감시/리스크관리 체크리스트)

# 내가 투자심의를 개최하는 심사역이라면 무엇부터 해야할까?

1

투자심의회기구  
운영규정 확인  
(없다면 만드는  
것부터...)

2

예비 투자심의회  
위원회 개최  
(생략 가능)

3

본 투자심의회  
위원회 개최

# 내가 투자심의를 개최하는 심사역이라면 무엇부터 해야할까?

## 1. 왜 투자심의회위원회 운영규정이 필요할까?

- 운용사는 출자자에게 출자금을 받아서 펀드(투자조합)을 만들고, 펀드의 투자심의회위원회를 통해 투자 의사 결정이 이루어짐.
- 출자자, 운용사(혹은 피투자기업까지) 일관된 기준과 절차대로, 다른 외부 이해관계자로부터 독립적이면서도 공정한 의사결정이 가능하도록 하는 합의된 규칙이 필요함.

## 2. 투자심의회위원회 운영규정은 누가, 언제, 어떻게 만드나?

- 투자심의회위원회(투자의사결정기구) 운영 규정은 일반적으로 결성총회의 의결 사항으로 포함하며,
- 변경 시에도 조합원 총회에서 조합원 동의 받아야 함 (일반결의- 조합원 1/2 참석, 참석자 1/2 동의)
- 운용사가 운영규정(안)을 만들고, 출자자는 동의하거나 보완 요청할 수 있음.



# [참고] 투자심의위원회 운영 규정 외 투자사의 내부 규정

항목	포함 내용
재원배분규정	운용 조합 간 이해상충을 방지하기 위한 투자금 재원 분배에 대한 규정
이해상충 방지규정	운용사, 운용사 임직원, 펀드 출자자 간 이해상충을 방지하기 위한 체계를 갖추어 출자금 모집, 투자대상 선정, 회수 및 분배 단계별로 기본적인 절차와 기준을 정함
사후관리 및 회수 규정	피투자기업 사후관리를 위한 기업 평가 기준, 사후관리 빈도 및 방법 등 명시, 회수 시 기준 및 회수심의위원회 운영 규정 등 포함
리스크 관리 규정	투자 대상 발굴에서 회수에 이르기까지 고유계정 및 조합계정 운용과정에서 발생할 수 있는 리스크 요인을 단계별로 파악하고, 해당 리스크를 관리하기 위해 필요한 업무를 규정하고 시행
투자자산가치평가프로세스&감액가이드라인	투자자산에 대한 공정가치평가 및 감액 손실 평가 기준
ESG 투자 규정	2022.07. 모태펀드에서 'ESG 벤처투자 가이드라인' 발표 및 시범적용 예정 1) ESG 거버넌스 구축, 2) 네거티브 스크리닝, 3) ESG 실사 3가지는 운용사 의무사항으로 규정하고 향후 전체 모태펀드 출자펀드로 확대 목표

# 투자심의위원회 운영 규정 주요 내용

투심위 운영 시 일관된 기준/프로세스로, 조합목적(조합원 가치 극대화) 달성을 위한 독립적인 의사결정이 가능하도록 투심위 운영 규정 수립/준수 (내부규정, 결성총회 의안)

조항	포함 내용
• 제1조 (목적)	투자결정의 신중성과 객관성 담보를 위해, 규약에 의거하여 설치하는 투자심의위원회의 운영 사항 규정
• 제2조 (투자심의위원회의 구성)	투심위원 자격요건, 대표펀드매니저 포함 조합 전담인력, 위촉 방법
• 제3조 (주요 임무 )	투자의 적격 여부, 투자금액, 투자조건 등 투자 관련 제반사항 및 사후관리 방안 심의
• 제4조 (개최)	개최 시기, 통보 방법, 투심위 개최 요건(과반 or 2/3 이상 참석)
• 제5조 (의결정족수)	참석 인원 중 과반 or 2/3 이상 찬성
• 제6조 (투자심의위원회 심의사항)	조합 자산운용 최종 의사결정, 대표펀드매니저 부의 안건
• 제7조 (심의 절차)	투자심의를 위한 자료 제출 시기 및 방법, 투자심사보고서 필요 정보, 투자결정 구분, 재심의 방법
• 제8조 (의사록 작성)	의사록 내용, 작성 시기 및 비치 장소
• 제9조 (심의 기준)	투자심의 기준 설정 방법, 투자심의 기준
• 제10조 (협력 및 비밀유지)	비밀 유지 의무
• 제11조 (투자 결과 보고)	업무집행조합원의 투자 집행 결과 공유
• 제12조 (투심위 관련 정보 제공)	유한책임조합원 투심위 정보 공유
• 제13조 (운영관련 비용)	투심위 운영에 따른 비용 정산
• 제14조 (본 운영규정의 해석)	규정 해석 및 그 외 협의 시 준수 법령
• 제15조 (운영규정의 증명)	운영 규정 공유
• 제1조 (시행일)	본 규정의 시행일
• 제2조 (투자조합 별 운영규정의 차이)	투자조합별 적용 차이

# 투자조합 규약

투자조합의 경우, 모든 운영과 결정은 ‘규약’에 기반하여 운영되어야 하며, 규약 내에 투자 방법을 정의하게 되나, 구체적인 투자의사결정기구 운영방안은 결성총회 시 승인을 받아 운영함. (이후 조합원 결의를 통해 수정 가능)

## 소셜벤처 피크닉 1호 투자조합 규약

제정: 2020. 02. 18.

업무집행조합원  
주식회사 소풍벤처스

### 목 차

제 1 장 총 칙	1
제 1 조 (목적)	1
제 2 조 (명칭 및 소재지)	1
제 3 조 (조합의 성립 시기)	1
제 4 조 (용어의 정의)	1
제 5 조 (근거법령의 준수)	2
제 6 조 (규약의 변경)	2
제 7 조 (소송의 관할)	2
제 2 장 출 자	2
제 8 조 (출자)	3
제 9 조 (출자금 구성)	3
제 10 조 (출자방법)	4
제 11 조 (출자증서의 교부)	5
제 3 장 조합원과 조합원총회	5
제 12 조 (조합원의 자격)	5
제 13 조 (조합원의 구성)	5
제 14 조 (조합의 존속기간)	5
제 15 조 (결성총회)	5
제 16 조 (조합원의 권리와 의무)	6
제 17 조 (유한책임조합원의 탈퇴)	6
제 18 조 (유한책임조합원의 제명)	6
제 19 조 (조합원 지위의 양도)	7
제 20 조 (조합원 지위의 승계와 대리)	7
제 21 조 (조합원총회)	7
제 22 조 (조합원총회의 소집 및 운영)	8
제 23 조 (조합원의 감사)	8
제 4 장 조합의 운영	8
제 24 조 (업무집행조합원의 권한과 의무)	9
제 25 조 (조합원의 책임)	9
제 26 조 (조합운영비용)	9
제 27 조 (관리보수)	10
제 28 조 (성과보수)	10
제 5 장 조합재산의 관리와 운용	11

### 조합결성총회 의사록

조합 명 : 소셜벤처 피크닉 1호 투자조합  
일 시 : 2020년 2월 18일 (화)  
장 소 : 서면결의  
출석현황 : 발행 총 과수 3,250과 출석 과수 3,250과  
조합원 총수 10명 출석 조합원수 서면결의

「소셜벤처 피크닉 1호 투자조합」은 조합의 결성을 위한 아래의 의안에 대하여 서면결의로  
일괄하여 결성총회를 개최 한다.

-- 다 음 --

제 1 호 의안 : 조합규약 승인의 건  
<별첨1>의 조합규약에 대해 조합원들간 협의를 거쳐, 그 승인을 구한 결과 조합원  
전원 서면동의로 본 의안이 가결된다.

제 2 호 의안 : 사업계획 승인의 건  
<별첨2>의 사업계획을 조합원에게 배포하고, 조합규약에 근거하여 조합을 운영할 것을  
설명하였으며, 그 승인을 구한결과 조합원 전원 서면동의로 본 의안이 가결된다.

제 3 호 의안 : 회계감사인 선임의 건  
<별첨3>의 자료를 조합원에게 배포하고, 조합규약에 근거하여 회계감사인을  
선정하였으며, 그 승인을 구한결과 조합원 전원 서면동의로 본 의안이 가결된다.

제 4 호 의안 : 투자의사결정기구 운영방안 승인의 건  
<별첨4>의 자료를 조합원에게 배포하고, 조합규약에 근거하여 투자의사결정기구를  
운영할 것을 설명하였으며, 그 승인을 구한결과 조합원 전원 서면동의로 본 의안이  
가결된다.

제 5 호 의안 : 수탁은행 선정의 건  
<별첨5>의 자료를 조합원에게 배포하고, 조합규약에 근거하여 설명하였으며, 수탁은행  
선정에 승인을 구한결과 조합원 전원 서면동의로 본 의안이 가결된다.

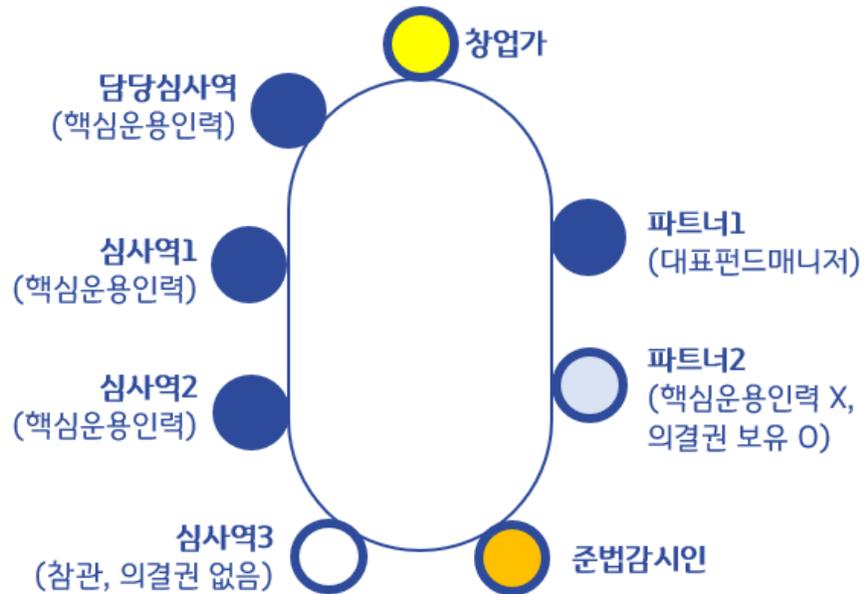
제 6 호 의안 : 펀드매니저 선임의 건  
<별첨6>의 자료를 조합원에게 배포하고, 조합규약에 근거하여 펀드매니저 선임에 대한  
승인을 구한결과 조합원 전원 서면동의로 본 의안이 가결된다.

소셜벤처 피크닉 1호 투자조합

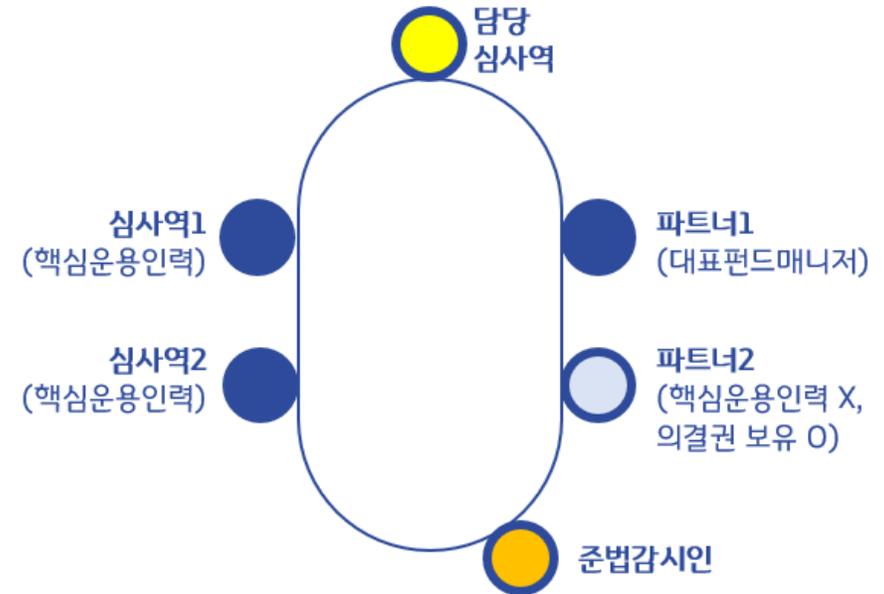
# 누가 - 투자심의위원회

일반적으로 펀드의 대표펀드매니저와 투자사의 파트너/이사, 그리고 핵심운영인력으로 구성.  
핵심운영인력과 투자심의위원회원은 중복 가능하지만 꼭 일치하지는 않음.  
LP 요청 시, 투자심의의 참관 가능한 경우가 많음.

## 예비 투심



## 최종 투심



# 누가 - 준법감시인

## 1. 본투자심의 전 리스크 관리 및 준법사항 체크리스트 검토

No.	리스크 관리 체크리스트
1	규약 상충 여부
2	조합 간, 조합과 고유계정 간 이해상충 여부
3	투자 조건 적정성 여부
4	법률 및 회계 실사 여부
5	투자심의위원회의 적정성 여부
6	계약 구조 적정성 여부
7	투자계약 체결 및 자금 집행 시 적법한 절차 및 권리관계 서류 구비 여부
8	컴플라이언스 검토 여부

No.	준법사항 체크리스트
1	초기창업자(사업 개시한날부터 3년이 지나지 아니한 자) 해당 여부 확인
2	관련 법령 및 규약상 투자금지업종 해당 여부 확인
3	대주주 및 이해관계인의 법적, 도덕적 해이 문제 확인
4	주요 인력이 풀타임 근무 혹은 휴학 등 사업에 집중할 수 있는 구조인지 확인
5	당사 주주 및 그 특수 관계인, 출자조합원의 대상업체 지분 보유 여부 확인
6	해당 기업 임직원의 대상업체 지분 보유 여부 확인
7	해당 기업의 법적소송 및 기타 분쟁 유무 확인
8	해당 기업의 사업상 계약관계 사항 중 장애요인의 유무 확인
9	해당 기업의 과도한 차입 및 사채 발행 여부 확인

## 2. 투자심의 참관

- 투자심의회에서 발생할 수 있는 리스크 요인을 감시
- Ex) 리스크 요인: (준법사항 체크리스트 내용 외) 피투자기업의 추가 리스크 여부, 의사결정의 객관성 및 편중성 등

# 어떻게 - 예비투자심의

구분	내용
목적	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 팀/임팩트/비즈니스에 대한 스크리닝/피드백으로 팩트 체크 중심</li> <li>· 컴플라이언스 적정성 검토(주목적 투자 여부, 규약 등 검토 및 이해상충 여부 등)</li> <li>· 최종 투자심의위원회 진출에 대한 의사결정</li> </ul>
주 발표자	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 투자기업 대표</li> </ul>
참여자 구성	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 위원장: 대표펀드매니저</li> <li>· 필수 참석자: 투자심의위원, 준법감시인(규정에 따라 투자심의위원 과반 or 2/3 참석 시 개최 가능)</li> <li>· 선택적 참관 (의견 개진, 의사 결정에 영향 X): 투자심의위원이 아닌 벤처파트너 및 임직원</li> </ul>
참고자료	<ul style="list-style-type: none"> <li>· IR deck (팀 준비, 10분 내외)</li> <li>· 예비투자심의보고서 (심사역 준비, 1~3page)</li> </ul>
진행내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 담당 심사역 사전 발제 (10분)</li> <li>· 팀 IR 발표 및 질의응답 (30분)</li> <li>· 내부토론 및 의사결정 (20분)</li> </ul>
의사결정	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 심의위원 과반 이상 찬성으로 결정</li> <li>· 통과시 담당 심사역이 최종투자심의위원회 상정</li> <li>· 전체 위원회 진행상에서 수렴된 개별 심사역의 의견 및 질문에 대해 반드시 답변을 제시해야 함</li> </ul>
유의사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 투심위원은 팀 Q&amp;A에서 토론, 조언, 제안은 지양 (토론, 조언, 제안은 내부 토론 시 공유) 하며, 팀 발표에 대한 이 해를 하기 위한 팩트 체크, 대표자의견 중심으로 확인</li> </ul>
개최 운영	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 회의 소집 : 각 위원 요청에 따라 위원장이 5일 전 소집 통보</li> <li>· 자료 제출 : 회의 개최 3일 전까지 각 투심위원에게 송부</li> </ul>

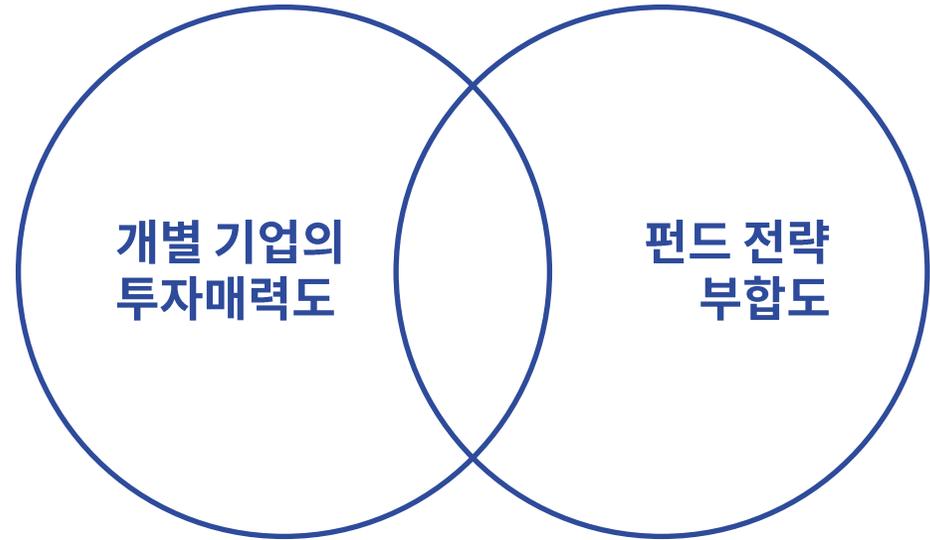
# 어떻게 - 본(최종) 투자심의

구분	내용
목적	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 사회문제/산업 분석, 스케일업 방안, 액셀러레이팅 주안점, 주요KPI, 회수 전략 등을 면밀히 검토하여 최종 투자의사 결정</li> <li>· 컴플라이언스 적정성 검토(최종 투자 조건, 실사 후 컴플라이언스, 리스크 요인 검토, 자원배분 및 이해상충 검토, 투자구조, 밸류에이션, 투자 수익성 등)</li> </ul>
주 발표자	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 담당심사역</li> </ul>
참여자 구성	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 위원장: 대표펀드매니저</li> <li>· 필수 참석자: 투자심의위원, 준법감시인(규정에 따라 투자심의위원 과반 or 2/3 참석 시 개최 가능)</li> <li>· 선택적 참관 (의견 개진, 의사 결정에 영향 X): 투자심의위원이 아닌 벤처파트너 및 임직원</li> <li>· 기타: LP가 참관인으로 참석할 수 있으나 의결권은 없음</li> </ul>
참고자료	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 투자심의보고서 (심사역 준비, 10~15page)</li> <li>· 준법감시/리스크 관리 체크리스트</li> </ul>
진행내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 담당 심사역 투자심의보고서 리뷰 (20분)</li> <li>· 내부토론 및 의사결정 (40분)</li> <li>· 투자심의의사록 작성 및 날인(10분)</li> </ul>
의사결정	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 심의위원 과반 이상 찬성으로 결정</li> <li>· 각종 투자 조건이나 사전 보완사항에 대한 조건부 찬성 시 팀과 해당 부분 조율 후 최종 확정</li> </ul>
유의사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 담당 심사역은 팀의 가능성 및 리스크를 파악할 수 있는 충분한 정보를 공유, 리스크 보완 요소 제시, 될 방향으로 주장</li> <li>· 투심 위원은 타 위원의 의견에 동요되지 않도록 하며 자신의 의견과 주장을 명확히 해야 함</li> </ul>
개최 운영	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 회의 소집 : 각 위원 요청에 따라 위원장이 5일 전 소집 통보</li> <li>· 자료 제출 : 회의 개최 3일 전까지 각 투심위원에게 송부</li> </ul>

# 무엇을 - 개별 기업의 투자 매력도 및 펀드 전략 부합도

투자심의기준표

분류	중분류
임팩트 Impact	(시급성) 대안제시가 필요한 사회문제인가?
	(사회문제의 구체성) 해결하려고 하는 사회문제가 구체적인가?
	(수혜자의 규모) 수혜자의 규모는 충분히 큰가?
	(수혜자 직결성) 수요자 및 생산자가 수혜자인가?
	(임팩트 확장성) 서비스 확장을 통해 더 규모있게 문제를 해결할 수 있는가?
사업성·시장성 Business	(기술적 접근) 기술 기반의 접근으로 더 효율·효과적인가?
	(혁신성) 문제 해결 방식이 기존의 방식보다 혁신적인가?
	(고객) 고객과 시장에 대한 정의와 분석이 충분한가?
	(시장) 시장의 규모가 충분히 크고, 성장하고 있거나 성장이 예상 되는 시장인가?
	(경쟁력) 기존의 솔루션에 비해 다른 차별화 된 경쟁력을 가졌는가?
팀 역량 Team	(리스크) 예상되는 리스크에 대해 보완 계획을 갖고 있는가?
	(확장성) Scale-up이 가능한 모델인가?
	(구성원) 상근직원 2인 이상의 조직인가?
	(전문성과 실행) 문제를 해결하는데 핵심역량이 있는 팀인가?
	(커뮤니케이션) 커뮤니케이션 역량과 스킬이 좋은가?
조직문화 Organization	(진정성) 사회문제 해결에 대한 진정성과 사명감이 있는 팀인가?
	(자기문제) 대표 및 창업자가 직접적으로 경험한 자신의 문제에서 시작하는가?
	(지배구조) 지배구조를 건강하게 만들려고 하는 의지가 있는가?
	(준법과 윤리) 준법 및 윤리경영 체계를 갖추기 위한 의지가 있는가?
	(여성) 경영진에 여성이 포함되어 있는가?
심사역 철학 Philosophy	(매력) 입사하고 싶은 정도로 매력적인 서비스로 느껴지는가?
	(공감) 해결하고자 하는 사회 문제에 공감하는가?
	(존재가치) 이 기업의 존재로 인해 나와 우리 사회가 행복한가?
	(여성의 자본 접근성을 확대하는가?)
	(젠더 관점) 젠더 관점의 업무환경을 구성하고 있는가?
젠더 관점 Gender Lens	여성과 소년을 이롭게하는 제품 또는 서비스인가?



- 문제정의 구체성
- 시장 규모 및 성장성
- 솔루션의 차별성
- 스케일업 가능성
- 팀의 경쟁력
- 엑싯 가능성
- 투자조건
- 수익률
- 펀드 목적
- 의무투자비율
- 기투자 포트폴리오 산업/투자단계 비중



# 투자심의 이후 절차 - 투자계약 및 주금 납입

고유  
계정

투자 시 필요 서류  
수령 및 투자 계약

고유계정 계좌에서  
직접 주금 납입

조합  
계정

투자 시 필요 서류  
수령 및 투자 계약

수탁은행 운용지시서 및 필요  
서류 전달하여 주금 납입

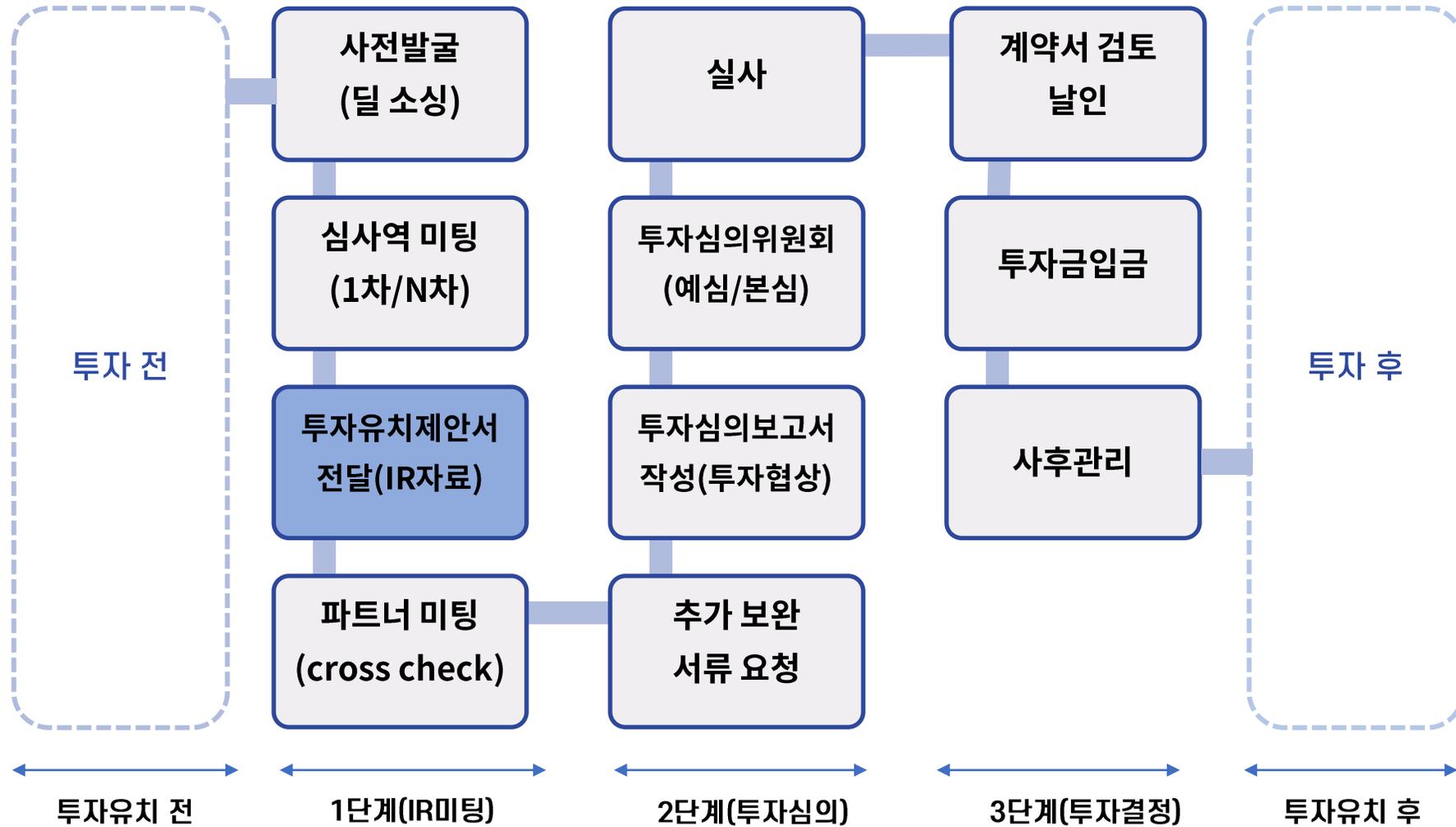
신규 투자 및 펀드 운용 보고  
-VICS (매월 초)

- 법인이 아닐 시 법인 설립
- 정관 변경(목적, 종류주식, 스톡옵션 조항 등)
- 임시 주총 신주 발행 결정
- 주식청약서 수령
- 유상증자 등기

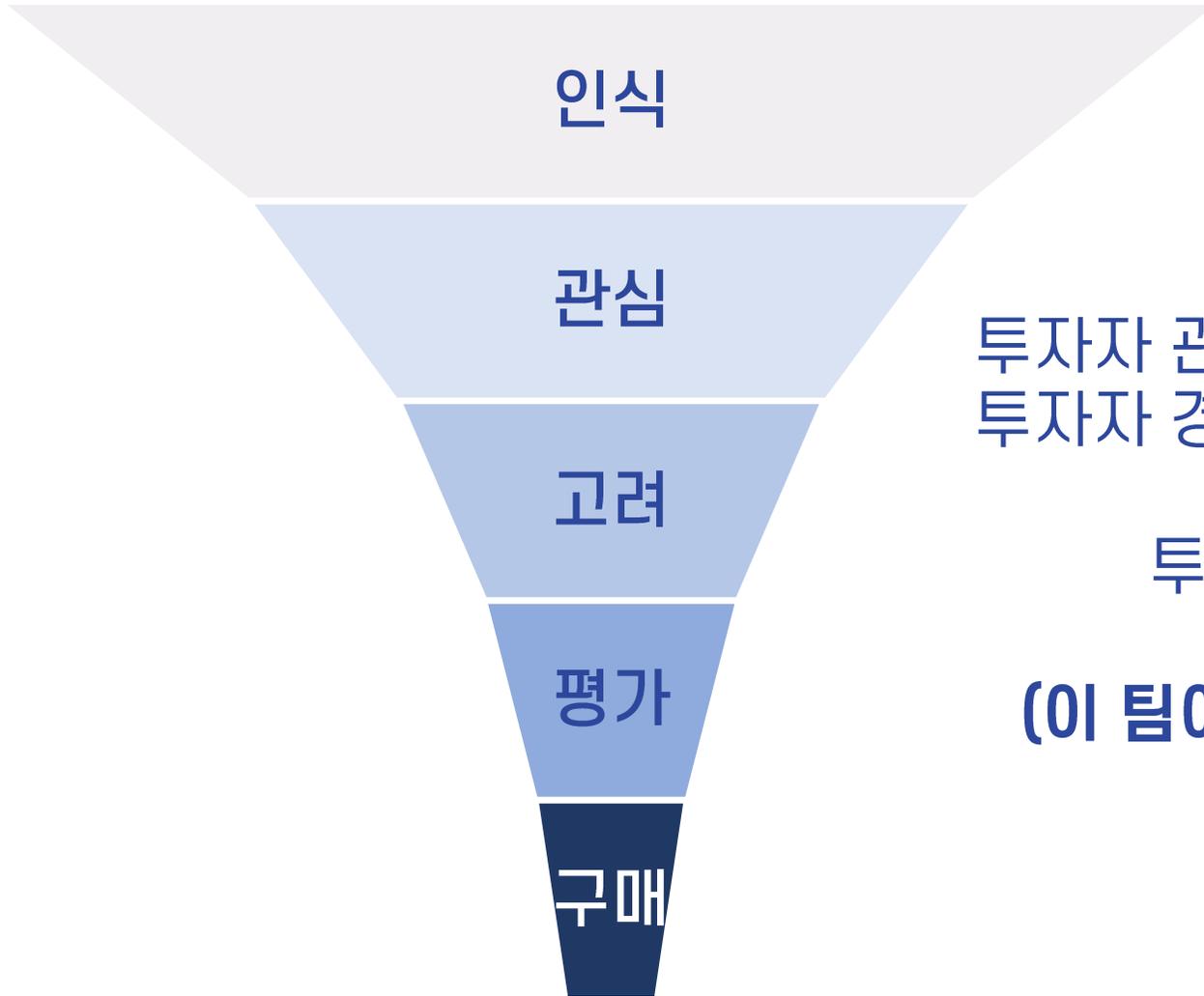
- 조합규모가 20억 이상일 경우 수탁은행 지정 필수 (즉, 20억 미만은 자체 계좌 관리 가능)

- VICS 프로그램으로 매월 펀드 운용 활동 보고

# (스타트업 관점) 투자유치 프로세스 전반 - 끊임없는 소통과 설득 과정



# 투자유치 프로세스 전반 – 끊임없는 소통과 설득 과정



투자자 관계 관리 (Investor Relationship)  
투자자 경험 관리 (Investor Experience)

투자자에게 일련의 과정을 통해  
**신뢰와 감동**을 주는 것  
**(이 팀이라면 결국 성공할 것이라는 믿음)**

# 투자유치 프로세스 준비 순서

1. 언제 시작할 것인가
2. 얼마큼 받을 것인가
3. 누구를, 어떻게 만날 것인가
4. 미팅 전 무엇을 준비하고 미팅 후 어떻게 관계를 이어갈 것인가
5. 투자심의 과정은 어떻게 준비할 것인가
6. 투자 후에는 어떻게 더 높은 신뢰를 쌓고 도움을 받을 것인가

# 언제 시작할 것인가

## 1. IR 준비 시작은 6개월 전부터

- 3개월 매력적인 성장 지표준비
- 3개월 IR Deck 작성 및 투자자 미팅

## 2. IR Deck 작성 기간은 1개월 내외 소요

## 3. 생존 자금이 소진될 때가 아닌, 성장을 위한 자금이 필요할 때

# 얼만큼 받을 것인가

1. 성장을 위한 금액은 명확히 기재

2. 투자금 활용 계획 및 성장 로드맵에 따른 KPI 필요

3. 초기기업의 기업가치는 협상의 영역

- 초기단계일수록 유의미한 매출, 지표가 없는 경우가 많으므로 특정 공식에 의한 기업가치 추산은 큰 의미가 없음
- 초기단계에서는 기업가치보다는 투자사가 어떻게 Value-Add 해줄 수 있는가를 중점으로 바라볼 것

# 누구를, 어떻게 만날 것인가

## 1. 우리와 fit이 맞는 투자사 찾기

- 투자사 홈페이지나 기사를 통해 투자 철학, 주요 투자분야, 후속 지원 등 참고
- VC 투자사가 어떤 펀드를 운용하는지 확인

## 2. 투자자 네트워크 및 채널 확보

- 소개받을 수 있는 네트워크 확보 (타 투자심사역, 투자사 포트폴리오 창업가 등)
- 투자자와 만날 수 있는 행사를 통해 연락처 확보

# [참고] 모태펀드 출자펀드 찾기



- 펀드 결성 누적 23조 6541억원(722억원)
- 운용 중 펀드 19조 1042억원(536개)
- 피투자기업 수 5827개, 금액 17조 2828억



# [참고] 모태펀드 출자펀드 찾기

모태 출자펀드는 누적기준 23조 6,541억원(722개)이 결성되었으며,  
 운용중인 펀드는 19조 1,042억원(536개)입니다.  
 출자펀드를 통해 투자 받은 기업은 5,827개이며  
 투자금액은 17조 2,828억원입니다.



## 여성 펀드

소개	여성이 대표이사(최대주주) 이거나 임직원 중 여성 비율이 일정 이상인 기업에 투자하여 여성의 사회적 진출을 돕는 펀드입니다.
결성현황	투자가능 조합: 7개 1,062억원, 누적 결성 조합: 7개
주목적 투자	다음 중 하나의 조건에 해당하는 중소기업 · 여성이 최대주주인 기업 · 여성이 당해 회사의 대표권이 있는 임원으로 투자시점 6개월 전부터 계속하여 등기되어 있는 경우 · 전체 임직원 중 여성 비율이 약 35% 이상인 경우 * 임직원의 여성 비율 조건은 펀드별로 차이가 있을 수 있습니다.

총 7개의 펀드(결성총액 1,062억원)가 조회되었습니다.

번호	펀드명	결성일	결성총액 (투자금액)	존속 기간	운용시명 (전화번호)	투자목적			
						담당지명 연락처	담당자 이메일	소재지	홈페이지
1	티비티오픈이노 베이션투자조합	2020-08-04	330억 (108억)	8년	티비티 (070-4488-6140)	-	-	서울	-
창업 초기기업에 약정총액의 60% 이상									
2	옐로우독 도약하 다 투자조합	2020-06-02	158억 (40억)	8년	옐로우독 (0222891581)	-	-	제주	http://www.yellowdog.kr
대표이사가 만 39세 이하인 경우 또는 만 39세 이하 임직원 비중이 50% 이상인 경우에 해당하는 창업 벤처기업에 약정총액의 60% 이상 투자									
3	씨엔티테크 제4호 개인투자조합	2020-05-26	34억 (27억)	7년	씨엔티테크 (02-309-0380)	-	-	서울	http://www.cntt.co.kr
창업 초기기업에 출자액의 80% 이상 투자									

# [참고] 더브이씨



운용사(GP)  
 펀드매니저  
 국적  
 선호기술  
 선호대분야  
 선호소분야  
 선호O2O  
 선호사업형태  
 선호서비스형태  
 선호투자단계  
 펀드명  
 펀드구분  
 출자자(LP)  
 분야  
 목적  
 지원  
 진행률

# 미팅 전 무엇을 준비하고 미팅 후 어떻게 관계를 이어갈 것인가

## 1. IR Deck 준비

- IR Deck은 발표용 Pitch Deck보다 성장지표와 실행전략이 중심이 되어야 함
- IR Deck의 핵심 메시지, 로직 먼저 설계 후 PPT 작업
- IR Deck 메인 장표 외에 질의응답에 활용할 Appendix도 중요

## 2. 투자자 미팅 준비 및 미팅, 팔로업

- 첫 메일, 첫 통화 등 모든 터치포인트에서 신뢰감을 줄 것
- 미팅 시간을 어떻게 활용할 것인지 사전에 미리 시뮬레이션 해볼 것
- 미팅 전 리스트업, 미팅 결과 기록 남길 것
- 미팅 후 곧바로 투자로 연결되지 않더라도 관계 팔로업할 것

# [참고] IR 현황관리 템플릿

날짜	VC	컨택포인트	email	phone	소개/인지경로	현황			목적/사유	미팅일지	Follow Action
						접촉	검토	진행			
2021/5/18	sopoong	김소풍	<a href="mailto:info@sopoong.net">info@sopoong.net</a>	010-1234-1234	한소풍 소개	0	0	X	1차미팅_투자(3억원/20억밸류)	미팅 참석자, 미팅 분위기, 질의응답 내용	미팅 후 후속 요청사항과 처리
						0					
						0	X				



# 투자심의 과정은 어떻게 준비할 것인가

## 1. 담당 심사역/파트너를 신뢰할 것

- 팀의 장점 뿐 아니라 단점 및 리스크에 대해서도 솔직하게 공유할 것
- 본 투자심의 등 심사보고서 작성 시 자료 요청, 질문에 대한 적극 협조
- 그럼에도 의문이 드는 요청에 대해서는 필요한 이유를 되묻기

## 2. 투자계약의 주요 조건 및 프로세스에 대한 이해

- 투자 조건에 대한 기본 개념 이해 및 투자 조건의 기준 잡기
- 주요 사업 관련 서류는 투자검토 및 계약 시 요청하므로 미리 구비해두는 것이 좋음

# 투자 후에는 어떻게 더 높은 신뢰를 쌓고 도움을 받을 것인가

## 1. 투자 후 정기적으로 사업 현황을 공유할 것

- 팀의 상황을 더 잘 알아야 도움을 줄 수 있으므로 사업 현황을 적극적으로 공유할 것 (주요 지표, 실행전략 및 성과, 레슨런, 최근 고민, 향후 계획 등)
- 상황을 알면 투자사가 먼저 필요한 자원을 연결해줄 수 있음

## 2. 적극적으로 도움을 청할 것

- 팀이 잘 되어야 투자사도 수익 실현이 가능. 적극적으로 도움을 청할 것
- 단, 도움요청도 스마트하게. 투자사가 가진 자원, 네트워크를 적극 활용

# 투자 후에는 어떻게 더 높은 신뢰를 쌓고 도움을 받을 것인가

커리큘럼 상세 설명

## 투자 이후, 진짜 Investment Relationship

### 1부) 투자자와의 끈끈한 관계 만들기

- 투자자와의 관계 비포&에프터
- 지표 관리: 일상처럼 데이터 알고 있기
- 월간 리포트: 물어보기 전에 먼저 알려주기
- 투자자 간담회: 큰 전략을 함께 나누기

### 2부) 신뢰를 쌓이는 계약, 문서 관리

- 계약서 세부 사항 검토하기
- 주주 총회 결의 및 투자자 동의서

### 3부) 네트워크를 활용한 시너지 전략

- 그로우엔베터가 투자자와 함께하는 방법
- 투자자와 윈윈 하는 사례

1. 기본 Metrics (사용자수, 방문자수, 잔존율 등 회사마다 측정하는 핵심지표 KPI 링크)

\*별도 링크가 없을 시 논의한 주요 지표 트래킹

2. 개발 진행 상황(현 상황과 진행 예정 사항)

3. 마케팅&영업활동(현 상황과 진행 예정사항)

4. 신규프로젝트(새로운 시장 진출이나 새로운 프로젝트 기획 등)

5. 채용활동(신규 영입 혹은 퇴사자 관련, 현재 뽑으려는 포지션에 대한 고민)

- 신규영입(포지션):
- 퇴사자(포지션):

6. 재무현황

- 월간 매출:
- 월간 비용:
- 현금잔고:

7. 기타(회사 분위기, 고민 등)

8. 펀딩 활동(펀드레이징 중이라면)

# IR에 임하는 마음가짐

## ✓ 제대로 하기

- 사업소개, 영업소개, 제품소개가 아닌 합리적인 사업계획
- 단계를 잘 소개하고, 자금 집행 계획도 준비
- 연락 전 리서치 필수 (성향 및 방향성)
- 네트워킹은 정말 중요 (콜드메일과 콜드콜 대신 데모데이, 네트워킹)
- VC에게 산업 관련해 캐주얼하게 소개해주기

## ✓ 지치지 않기

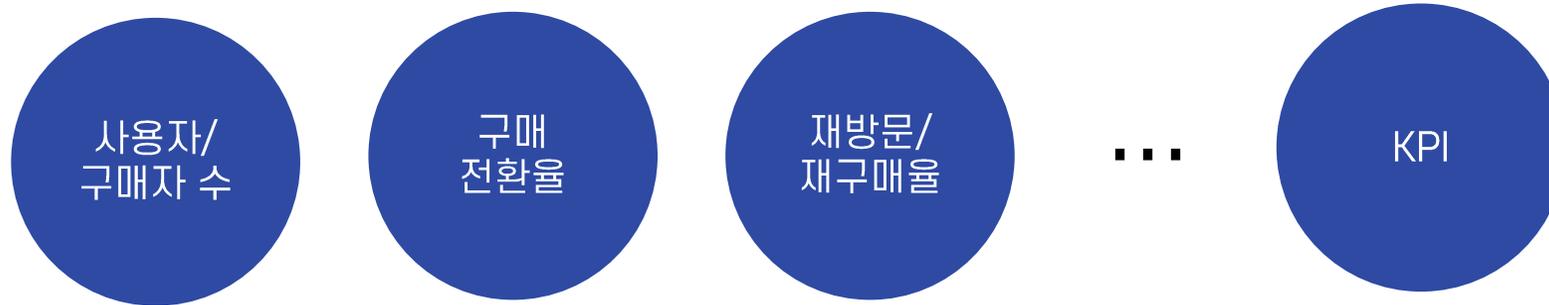
- 절대, 절대, 절대, 절대 포기 하지 않도록!
- 건강이 담보되어야 가능
- 약속된 시간은 잘 지키게 강조



# IR에 임하는 마음가짐 - 이럴 땐 지표부터, 기초 역량부터 쌓기

- ✓ KPI를 정확히 설명 못하거나, 주요 지표의 숫자 감각이 없는 경우
- ✓ 비현실적인 매출 증가 추산
- ✓ 고객 불만이 가득 찬 상태일 때
- ✓ Burn rate (월 소요비용)이 지나치게 크거나 runway (생존 기간)가 짧을 때
- ✓ CTV(고객생애가치)/CAC(고객획득비용) < 3
- ✓ Revenue growth (매출 성장률) < 30%
- ✓ 규제 등이 민감한 사업에서 법적인 부분을 전혀 모를 때

## [참고] KPI 설정



- ✓ (시)제품에 대해 실제 고객을 대상으로 결과를 숫자로 표현  
(정성적 요소도 정량화)
- ✓ How to Win에 필요한 **핵심 KPI 정의**가 중요
- ✓ 누적지표보다 **일간/주간/월간 성장율**을 보는 것이 중요
- ✓ KPI 측정 -> 목표치 달성 성공/실패요인 분석 -> 개선

# IR에 임하는 마음가짐 - 팀이 스스로 이런 모습을 가지고 있지 않는지 점검

- ✓ 제품/서비스에 과도한 애착을 보이거나, 조연에 대해 격렬히 방어적으로 이야기
- ✓ 과거 투자 실패나 조직 문제에 대해 함구하거나 거짓으로 꾸며 이야기
- ✓ 밸류에이션에 대해 극도로 민감하거나 과장된 밸류에이션을 초반부터 강하게 주장
- ✓ CEO, 창업팀이 지나치게 월급을 받아 가는 경우
- ✓ R&R이 모호하거나, 질문을 얼버무리고 말로 때우는 모습
- ✓ 경쟁자가 누구냐고 물으면 “우리 서비스는 독보적이라 경쟁자가 없습니다.” 라는 답
- ✓ Buzz word를 핵심 역량으로 넣어서 좋게 보이려고 하는 pitch 습관
- ✓ 돈이 절실해 보이는데 돈 때문이 아니라고 하거나, 지금 다른데서 곧 투자한다는 거짓말
- ✓ 만나는 투자자에 대해 전혀 모른 채로 와서, 설명을 해달라고 하는 경우
- ✓ 투자자에게 CEO 대신 다른 사람 보내기
- ✓ 메일이나 메시지에 즉답 안하기 (24HR or within the day rule)

## [참고] 투자유치에 왕도(王道)가 있을까?

기본적으로는  
정도(正道)가  
가장 빠른  
길이다.

### 정도(正道):

- 성과가 시장에서 증명되고,
- 대표자/팀이 좋고 (의지/태도/역량),
- 시장이 충분히 크고 (현 시장/인접시장)

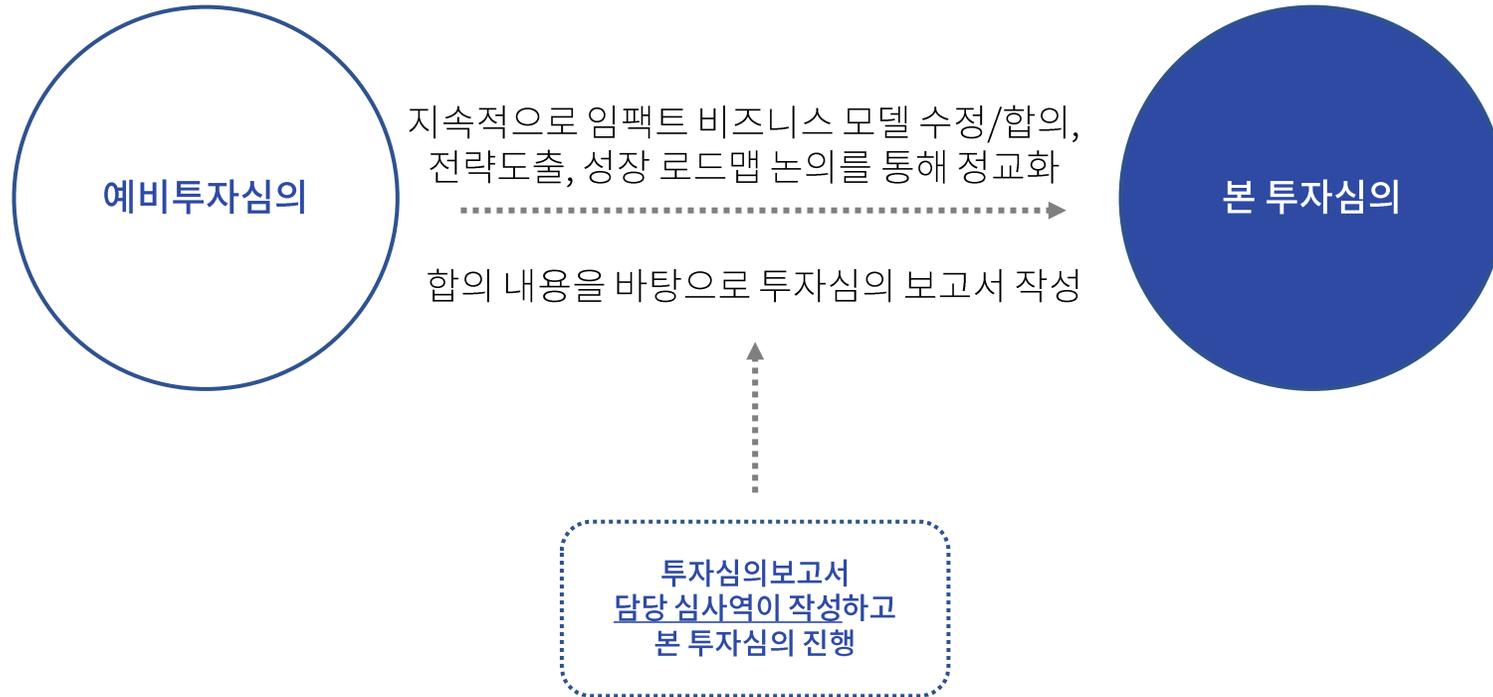
그러나 경우에  
따라서는  
좀 더 유리한  
기회가 있다.

### 기회:

- 핫한 사업아이템 (정책/산업/투자)
- 투자사/펀드의 주목적 투자 분야
- 딜 경쟁 (FOMO)

# 투자심의회

투자심의회는 예비 투자심의회와 본 투자심의회로 나뉘며, 사전 액셀러레이팅 단계부터 담당 심사역과 파트너가 배정되어 책임감을 갖고 투자심의회가 진행 될 수 있도록 함



투자심의회준표

분류	중분류	
<b>임팩트</b> Impact	(시급성) 대안제시가 필요한 사회문제인가?	<b>문제정의</b>
	(사회문제의 구체성) 해결하려고 하는 사회문제가 구체적인가?	
	(수혜자의 규모) 수혜자의 규모는 충분히 큰가?	
	(수혜자 직결성) 수요자 및 생산자가 수혜자인가?	
	(임팩트 확장성) 서비스 확장을 통해 더 규모있게 문제를 해결할 수 있는가?	
	(기술적 접근) 기술 기반의 접근으로 더 효율·효과적인가?	
	(혁신성) 문제 해결 방식이 기존의 방식보다 혁신적인가?	
<b>사업성·시장성</b> Business	(고객) 고객과 시장에 대한 정의와 분석이 충분한가?	<b>확장성</b>
	(시장) 시장의 규모가 충분히 크고, 성장하고 있거나 성장이 예상 되는 시장인가?	
	(경쟁력) 기존의 솔루션에 비해 다른 차별화 된 경쟁력을 가졌는가?	
	(리스크) 예상되는 리스크에 대해 보완 계획을 갖고 있는가?	
	(확장성) Scale-up이 가능한 모델인가?	
<b>팀 역량</b> Team	(구성원) 상근직원 2인 이상의 조직인가?	<b>차별적 경쟁력</b>
	(전문성과 실행) 문제를 해결하는데 핵심역량이 있는 팀인가?	
	(커뮤니케이션) 커뮤니케이션 역량과 스킬이 좋은가?	
	(진정성) 사회문제 해결에 대한 진정성과 사명감이 있는 팀인가?	
	(자기문제) 대표 및 창업자가 직접적으로 경험한 자신의 문제에서 시작하는가?	
<b>조직문화</b> Organization	(지배구조) 지배구조를 건강하게 만들려고 하는 의지가 있는가?	<b>팀 역량 (지배구조)</b>
	(준법과 윤리) 준법 및 윤리경영 체계를 갖추기 위한 의지가 있는가?	
	(여성) 경영진에 여성이 포함되어 있는가?	
<b>심사역 철학</b> Philosophy	(매력) 입사하고 싶을 정도로 매력적인 서비스로 느껴지는가?	
	(공감) 해결하고자 하는 사회 문제에 공감하는가?	
	(존재가치) 이 기업의 존재로 인해 나와 우리 사회가 행복한가?	
<b>젠더 관점</b> Gender Lens	여성의 자본 접근성을 확대하는가?	
	젠더 관점의 업무환경을 구성하고 있는가?	
	여성과 소녀를 이롭게하는 제품 또는 서비스인가?	

# 투자심의보고서

창업가와 한 팀이 되어 투자심의위원회를 설득하는 과정

보고서 작성 기간 한 팀당 3일 ~ 최장 5일 소요

A4기준 10~20장 이내로 구성

고도의집중력을 요하는 작업

투자심의보고서 순수 작성시간 15시간 내외(리서치 제외)

# 투자심의보고서

## 심사역이 투자심의보고서를 직접 써야하는 이유

직접 쓰는 과정이 시간과 에너지의 고비용에도 불구하고 지속하는 이유는 팀에게 조언하기 위한 최소한의 액셀러레이팅 자격시험이라고 본다.

초기 팀은 Data, 검증내역, 역량 및 자원 모두 부족한 상황에서 써야 하고 보고서의 수준을 떠나 팀 사업에 대한 심사역의 관점이 없으면 10page 이상의 문서를 절대 쓸 수 없다.



# 투자심의보고서 작성요령

1. 투자심의에 진출 시키기로 마음 먹은 이상, 심사역과 대표자는 한 팀이라는 것을 명심하라
2. 사전에 동료/파트너들과 잦은 공방 시간을 갖고, 토론/집단지성을 활용하라
3. 막히는 부분은 일단 넘어가고, 초안을 최대한 빨리 써라
4. 초안을 잡기 힘들 경우, 핵심 질문들을 떠올려보고 질문 위주로 구성하라
5. 보고서 작성에 필요한 자료와 정보, 수치와 계획 등을 팀에게 요청하는 것을 주저하지 말라
6. 예상되는 질문에 대한 답이 보고서에 충분히 녹아들어가 있는지 확인하라
7. 매출-손익 시뮬레이션과 KPI는 팀이 주지 않으면 작성이 어려우니 최대한 빨리 요청하고  
2~3번 피드백을 통해 수정하는 작업을 거쳐라
8. 시간이 허락한다면 탈고 전에 동료들에게 회람하고 비평을 받으라
9. 투자심의 전 담당 파트너에게 최대한 빨리 보여주고 코멘트를 받으라
10. 퇴고를 2~3회 이상 하라

# VC 투자심의보고서 항목

## A사

1. 투자 요약
2. 기업 현황
3. 산업 및 시장분석
4. 사업 분석
5. 재무분석 및 밸류에이션
6. 종합 의견:  
투자/리스크 포인트
7. Appendix

## B사

1. Investment Highlight
2. 딜 개요
3. 회사개요
4. 요약 재무제표
5. 사업 분석
6. 시장 및 산업 현황
7. 심사역 손익 추정
8. 투자 수익성 분석
9. Appendix

## C사

1. Investment Summary
2. Company Profile
3. Business Model Overview
4. Performance
5. Market Overview
6. Impact Assessment
7. Financial Projection
8. Team
9. Valuation & Exit Plan
10. Cap table & 투자금 사용 안
11. Deal Term

# Impact Accelerator – sopoong 투자심의보고서 항목

sopoong

## 0. Executive Summary

- 투자포인트
- 리스크 포인트
- 종합의견

## A. Impact Value

- 정의한 사회문제
- 소셜 임팩트(SDGs)

## B. Business Model Overview

- 솔루션 소개
- 수익모델

## C. Market Overview

- 산업 및 시장분석
- 벤치마킹가능한 모델 및 차별성

## D. Go to Market

- 체크포인트

## E. Financial Projection

- 손익분기계획(BEP)
- sopoong 투자금 활용
- 추가 자금조달 계획

## F. Accelerating Plan

- 액셀러레이팅 필요성 여부
- 액셀러레이팅 핵심목표 설정
- 성장방정식
- 사업 추진계획(확장성)

## G. Team

- 회사 개요
- 대표자 및 구성원

## E. Exit Plan

- M&A, IPO 등

## F. Deal Term(안)

- Deal Term 내용
- Local & Gender Lens 해당여부
- 기타 주요 사항

[별지] 리스크 관리 및 컴플라이언스 체크리스트

[별지] 지속가능발전목표 및 임팩트 지표 체크리스트

# 예비 투자심의보고서

[회사명] 예비 투자심의

작성일: yyyy-mm-dd

작성자:

회사명  
서비스 소개

Executive Summary

투자 포인트	•
리스크 포인트	•
대표자 및 팀구성	•
심사역 의견	•

• 소셜임팩트(SDGs)

- UN SDGs 중 \_\_\_\_\_

SDGs 이미지

- SDGs 및 세부 타겟, 연관성 설명

- 임팩트지표

■

• 액셀러레이팅 필요성 여부

필요성	예상기간	형태
필요/불필요	0개월	주간 0회, 월간 0회, 총 0회

• 투자금과 지분율

투자금액	주식 종류	지분율	회사가치
원	보통주/전환우선주 등	%	Post

## 예비 투자심의는 팀 리뷰 중심으로

## 2page 내외 형태로 작성 (작성 시간 3시간 내외)

### Executive Summary

- 투자 포인트: 투자를 해야 하는 이유 중심으로 서술
- 리스크 포인트: 리스크 요소 중심으로 서술 및 극복하기 위한 대안도 서술
- 대표자 및 팀 구성원: 본 사업을 위한 대표자의 경쟁력 및 구성원 구조 서술
- 심사역 의견: 심사역이 투자를 희망하는 판단과 의견 서술

### 소셜임팩트(SDGs)

- UN SDGs 항목 중 팀의 임팩트에 해당하는 부분을 선택하여 작성
- 이후 임팩트를 측정하기 위한 지표 설정

### 액셀러레이팅 필요성 여부/투자금과 지분율

- 팀의 상황에 맞는 액셀러레이팅 형태 및 필요성 여부 작성
- 투자금액, 주식종류(보통주/우선주), 지분율, 회사가치(valuation) 산정  
예심 후 필요에 따라 추후 협의나 조정 가능

# 본 투자심의보고서

투자심의 관련자 외 열람불가 [0월]  
월간소통 본 투자심의

【회사명】 본 투자심의보고서  
작성일: yyyy-mm-dd  
작성자:

회사명  
서비스 소개

Executive Summary

투자 포인트	•
리스크 포인트	•
종합 의견	•

**A. Impact Value**

- 정의한 사회문제
  -
- 소셜임팩트(SDGs)
  - UN SDGs 중 \_\_\_\_\_
  - SDGs 이미지      • SDGs 및 세부 타겟, 연관성 설명
  - 임팩트지표
    -

**B. Business Model Overview**

- 솔루션 소개
  -
- 수익 모델
  -

**C. Market Overview**

- 산업 및 시장분석
  - 시장 및 산업 특성 및 동향
  - 시장 규모
- 벤치마킹가능한 모델 및 차별성
  -

투자심의 관련자 외 열람불가 [0월]  
월간소통 본 투자심의

**D. Go to Market**

- 시장 진출 체크포인트(1)
- 시장 진출 체크포인트(2)

**E. Financial Projection**

- 손익분기계획(BEP)
  - 올해 매출
  - 올해 이후 년도 매출 (최소 3개년)
  - 담당 심사역
- sopoong 투자금 활용
  -
- 추가 자금조달 계획
  -

**F. Accelerating plan**

- 액셀러레이팅 필요성 여부

필요성	기간	형태
필요 / 부분적 필요 / 불필요	___개월	[예시] 핵심 KPI지표 설정 후 관리 (주간 2회, 월간 3회, 총 5회)
- 액셀러레이팅 핵심목표 설정
  - 핵심목표
    -
  - 만다라트 항목 우선순위 설정(세무과제 설계 전)
    -
- 성장방정식
  -
- 사업 추진계획(확장성)
  -

# 팀과 사업을 바라보는 관점과 초점을 명확히, 그래서 핵심/본질이 무엇인가?

시장이 있기는 한 걸까?  
시장 진입을 위한 포인트는 뭐지?

수목데이터가 핵심 → 수목유통이 핵심

브랜드 비즈니스와  
인프라 비즈니스 어디에 집중해야  
하는거지?

에너지바 만드는 회사 →  
푸드업사이클링 시스템을 만드는 회사

서비스 받는 고객과  
비용을 지불하는 고객이 다른데  
어디를 메인으로 해야 하는 거지?

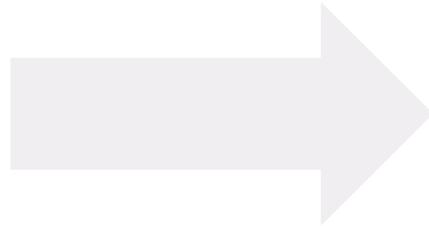
부모 지향 서비스 → 청소년 지향 서비스

도대체 임팩트는 뭐지?

전자제품 커머스 → 전자제품 선순환 모델

# IR deck과 투자심의보고서 목차 비교

- 1) 우리 서비스 한 줄로
- 2) 문제정의 및 설명
- 3) 솔루션(해결책 및 접근방법)
- 4) 경쟁력
- 5) 경쟁사 대비 강점(차별화)
- 6) BM
- 7) 마켓
- 8) 사례 및 성과
- 9) 성장전략(사업화 전략)
- 10) 재무계획
- 11) TEAM
- 12) appendix



IR은 투자심으로 가는 길의 첫 관문이자, IR deck 기본 토대 없이 투자심의보고서를 창작할 수는 없다

(성장성 있는 비즈니스+ 그걸 알아보는 심사역의 안목+ 투자의 관점과 언어로 전달)

## 0. Executive Summary

- 투자포인트
- 리스크 포인트
- 종합의견

## A. Impact Value

- 정의한 사회문제
- 소셜 임팩트(SDGs)

## B. Business Model Overview

- 솔루션 소개
- 수익모델

## C. Market Overview

- 산업 및 시장분석
- 벤치마킹가능한 모델 및 차별성

## D. Go to Market

- 체크포인트

## E. Financial Projection

- 손익분기계획(BEP)
- sopoong 투자금 활용
- 추가 자금조달 계획

## F. Accelerating Plan

- 액셀러레이팅 필요성 여부
- 액셀러레이팅 핵심목표 설정

## G. Team

- 성장방정식
- 사업 추진계획(확장성)

## G. Team

- 회사 개요
- 대표자 및 구성원

## H. Exit Plan

- M&A, IPO 등

# IR 자료 기본 목차 (기업에 맞게 조정가능)

간단하게 IR logic부터 설계 (word, 메모장, 엑셀 등)

- 1) 우리 서비스 한 줄로
- 2) 문제정의 및 설명
- 3) 솔루션(해결책 및 접근방법)
- 4) 경쟁력
- 5) 경쟁사 대비 강점(차별화)
- 6) BM
- 7) 마켓
- 8) 사례 및 성과
- 9) 성장전략(사업화 전략)
- 10) 재무계획
- 11) TEAM
- 12) appendix

평균 20~30page, **\*\*1page \*\*1message**

사업소개서 < 데모데이 Pitchdeck < IR deck (비즈니스에 대한 중요도)



## [참고] Pitch deck 구성요소



### Flow

FYI Only – NOT a slide for your deck

Company Purpose  
Problem  
Solution  
Why Now  
Market Size  
Competition  
Product  
Business Model  
Team  
Financials

SEQUOIA

# [참고] Pitch deck 구성요소

검증  
순서

심사항목	창업팀 발표	투자자/심사위원 생각
<b>1. Mission</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ X를 위한 Y. 저희는 이렇게 문제를 해결하고 고객을 이렇게 만족시키고자 하는 팀입니다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 아직 잘 모르겠지만 대략 이런 걸 하는 회사인 것 같군.</li> </ul>
<b>2. Problem</b> 2-1. 사회문제 2-2. 고객문제	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 다들 이런 문제 겪으시죠?</li> <li>✓ 저도 어떤 계기로 이런 문제를 발견했습니다.</li> <li>✓ 이러한 문제가 이렇게 자주, 심각하게 발생하는데 지금까지 주목받지 못했습니다.</li> <li>✓ 기존 대안은 이러이러한 한계점이 있었습니다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 음, 나와 내 주변에도 그런 문제가 있는데.</li> <li>✓ 몰랐던 문제인데 이야기를 들어보니 문제의 크기가 상당하군. 기존 대안들도 문제를 해결하기는 역부족이었고.</li> <li>✓ 그럼 이러한 문제를 효과적으로 해결하기 위한 방법을 가지고 있나?</li> </ul>
<b>3. Solution</b> 3-1. 사회문제솔루션 3-2. 고객문제솔루션	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 이러한 요소들이 있으면 문제를 효과적으로 해결할 수 있고 우리가 만들고 있습니다.</li> <li>✓ 고객 인터뷰 or 테스트를 거쳐 문제해결 니즈와 솔루션 적합성을 검증했습니다. (데모영상)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 와, 독특하게 잘 해결했네. 저 만들기 어려운걸 거의 다 만들었네. 그런데 이러한 솔루션을 적용할 시장이 충분히 클까?</li> </ul>
<b>4. Market</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 우리는 이러한 근거에 따라 이 시장을 타겟하고 있고, 이 시장은 이만큼 규모가 크고 성장률이 가파릅니다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 지금 시장에서 필요로 하고 있고, 피봇하더라도 기회를 찾을 수 있는 범위가 넓겠군. 그런데 비슷한 거 하는 다른 애들 몇 아는데?</li> </ul>
<b>5. Competitor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 몇 개 비슷한 회사들이 있지만 우리가 핵심성공요인에서 따라올 수 없는 우위를 가지고 있습니다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 시장에서 1등을 하기 위해 무엇에 집중해야 하는지 잘 알고 있군. 그런데 어떻게 돈을 벌 예정이지?</li> </ul>
<b>6. BM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 돈은 이렇게 벌 겁니다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 돈 버는 방법도 명료하고 근거도 설득력이 있군. 어떻게 실행해나가고 하지?</li> </ul>
<b>7. Milestone</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 지금까지 여기까지 왔고 앞으로 이런 마일스톤을 얼마큼 빠르게 달성할 예정입니다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 빠르게, 본질에 충실하게 준비해나가고 있군. 장기적으로 돈을 얼마나 벌고 성장할 수 있을까?</li> </ul>
<b>8. Financial Projection</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 현재까지 이러한 성과달성을 근거로 3~5년 간 이렇게 매출이 성장할 것으로 예측합니다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 지금까지 말한 것들을 직접 해낼 수 있는 팀인가?</li> </ul>
<b>9. Team</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 이 모든 것을 해내기 위한 준비된 팀입니다.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 흥미로운 팀이군. 한 번 미팅 제안을 해봐야겠다!</li> </ul>

# [참고] IR deck 구성요소

<p><b>A</b> 사업 소개 (One-sentence Introduction)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>당신의 사업을 부모 세대가 이해할 수 있는 단어를 사용해 140자 이내 또는 한 줄로 설명할 수 있는가?</li> </ul>	<p><b>B</b> 시장 규모 추산 (Industry size)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>기업이 지속적으로 영업활동을 할 수 있을 정도의 시장인가?</li> <li>시장 규모를 과대 계상하지 않았는가?</li> </ul>
<p>문제/사업기회 (The problem/ Opportunity)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>고객이 현재 마주한 애로사항, 문제점은 무엇인가?</li> <li>해당 제품을 출시한 이유가 무엇인가?</li> </ul>	<p>수익 모델 (Revenue model)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>기업이 안정적인 현금 흐름을 가져갈 수 있는가?</li> </ul>
<p>해결 방안/ 제품 (The solution/ Product)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>회사가 제시하는 해결 방안(제품)의 구체적인 모습은?</li> <li>제품은 어떤 특징을 가지고 있으며, 어떻게 또는 어떤 순서로 작동하는가?</li> </ul>	<p>경쟁 구도 (Competitive Landscape)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>유사한 제품을 제공하는 회사는 몇 곳이 있는가? 어떤 점에서 이들에 비해 경쟁우위를 갖는가?</li> <li>낙관적인 전망을 좌절시킬 위험 요소는 무엇이 있고, 이를 어떻게 경감시킬 것인가?</li> </ul>
<p>성과 및 기대효과</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>회사가 제시한 해결방안이 설득력 있는가?</li> <li>해당 제품 또는 서비스를 사용할 때 고객이 얻는 편익은 무엇인가?</li> </ul>	<p>성과 지표 (Metrics)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>앞서 설명한 계획을 추진할 실행력을 증명할 데이터가 있는가?</li> </ul>
<p>투자유치제안서만 보고 “이 회사가 어떤 고객을 대상으로 무슨 시장에서 어떤 경쟁력을 갖고 향후 몇 년동안 몇 퍼센트 이상의 시장을 획득하는 것을 목표로 삼았고 그때 매출은 얼마를 예상하는지”에 대답할 수 있어야 합니다.</p> <p><b>재무계획</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>투자유치회망 금액은 얼마며, 사용계획은 어떻게 되는가?</li> <li>이전 투자를 통해 어떤 성과를 만들어 냈는가?</li> <li>투자금 회수는 언제 가능한가? (성장 추세, BEP 등을 고려했을 때 추정치)</li> </ul>	

## 사업소개/피칭 (8 Articles)

대표와 전략 담당자를 위한 템플릿과 가이드

- 📄 IR 현황관리 템플릿
- 📄 투자유치제안서 템플릿 - 에티켓 편
- 📄 투자유치제안서 작성 가이드
- 📄 투자유치제안서 템플릿 - 어픽스 편
- 📄 피칭용 템플릿
- 📄 사업소개서 템플릿 - 어픽스 편
- 📄 월간 KPI 추적 템플릿
- 📄 투자지분율계산기

# [참고] 투자자가 스타트업 대표에게 꼭 하는 질문 10가지

<p><b>Q1. 당신이 풀고자 하는 핵심적인 문제는 무엇인가요?</b></p>	<p>넓은 범위의 사회적 이슈로 시작해도 좋습니다. 하지만 궁극적으로는 구체적이고 뾰족한 고객의 고충점에 집중하여 답변해야 합니다.</p>
<p><b>Q2. 어떻게 이 문제를 해결할 것인가요?</b></p>	<p>의외로 이 질문에 답변하는 것이 어려울 때가 많습니다. 질문에 집중하여 간결하게 대답하세요. 문제를 풀기 위해 당신이 우선적으로 하고 있는 일은 무엇인가요? 그리고, 미래에 궁극적으로 하고자 하는 일은 무엇인가요?</p>
<p><b>Q3. 초기 사용자는 누구입니까?</b></p>	<p>어떤 고객을 위해 서비스를 구축하고 있나요? B2C 고객을 다룬다면, 고객 페르소나를 명확하게 답해 보세요. 만약 기업 고객을 상대하고 있다면, 구체적인 기능과 역할을 답변하세요. 보너스 질문으로는, "초기 사용자가 서비스의 고객이기도 한가요?"가 있습니다.</p>
<p><b>Q4. 고객을 어떻게 획득하고, 제품을 유통하나요? 다른 서비스와는 달리 우리 서비스만의 지속 가능한 고객 획득 방식은 무엇인가요?</b></p>	<p>이 질문에 대한 당신의 답이 그다지 특별하지 않을 가능성이 높다는 것을 기억하세요. 그리고, GTM은 초기에 차별점으로 가져갈만한 방법 중 하나일 수 있습니다.</p>
<p><b>Q5. 타깃팅 하는 시장의 규모를 알려주세요.</b></p>	<p>기본적인 질문이지만, 제대로 답변하는 것이 중요합니다. VC가 만족할 만큼 빠르고 크게 성장할 만한 시장이어야 합니다.</p>
<p><b>Q6. 회사가 생각대로 제대로 성장한다면, 3-5년 내에 어떤 모습일까요?</b></p>	<p>비전에 관한 질문의 가장 클래식한 버전입니다. 고무적이고 의욕적으로 답변하세요. 지금은 점진적인 성장을 생각할 때가 아닙니다.</p>
<p><b>Q7. 비전 달성을 위해 그 단계를 우선적으로 거쳐야 하는 이유는 무엇인가요?</b></p>	<p>당신의 '의도'를 파악하기 위한 질문입니다. 당신이 가진 접근법 외에 다른 접근법을 생각해 보세요. 그리고, 기존에 있던 해결책도 생각해 보세요. 왜 당신이 제시하는 그 방식이 최선일까요?</p>
<p><b>Q8. 어떻게 매출을 100만 달러, 1,000만 달러, 그리고 1억 달러로 높일 것인가요?</b></p>	<p>비슷한 질문으로는 "어떻게 사용자를 1,000명, 10,000명, 100,000명으로 늘릴 것인가요?"가 있습니다. 이 질문을 통해서 회사의 성장과 진화에 대한 생각과 어떻게 스케일업을 하고자 하는지를 알고 싶습니다.</p>
<p><b>Q9. 왜 지금인가요?</b></p>	<p>간단하면서도 솔직하게 답변하세요. 구체적인 법률이 있나요? 시장의 위기가 제거된 상황인가요? 기술적 위험이 떨어진 상황인가요? 타이밍이 맞지 않아 수많은 아이디어가 제대로 실현되지 않은 경우가 정말 많습니다.</p>
<p><b>Q10. 이 서비스를 구축한 동기는 무엇인가요? 당신의 팀은 무엇이 특별한가요?</b></p>	<p>창업가의 시장 적합성(Founder-Market fit)을 생각해 보세요. 당신에게 위기가 닥쳤을 때도 움직이게 되는 동력은 무엇인가요? 이 질문 외에도 IR 피칭에서 다른 질문도 물을 것입니다. 유능한 투자자는 당신의 답변을 깊게 파헤쳐 추가 질문을 하기 때문에, 반드시 그들의 추가 질문에 대한 답변을 준비해야 합니다. 명료하고, 간결하며, 충분한 의도가 반영된 답변을 준비하세요. 그리고 가장 중요한 것은 반드시 연습을 하셔야 한다는 것입니다!</p>

# IR 작성 절차 – 뼈대 만들기과 살 붙이기

## 1. IR 로직은 2~3장 내외로 작성할 것.

- 각 항목별 내용을 채우기 보다 우리 사업의 핵심이 무엇이고 이를 어떻게 가장 효과적으로 표현할지 방향을 잡고, 흐름이 논리적으로 말이 되는지 확인하기 위함임. PPT로 먼저 작업하지 말 것.(각 장표 디테일에 빠질 수 있음) 장표 한땀한땀 만드는 것은 비효율적.

## 2. 각자의 사업과 팀 구성에 맞는 경쟁력은 무엇인지 어필포인트를 잡을 것.

- IR 자료는 첫 미팅을 성사시키는 역할. 짧은 시간 내에 어떻게 핵심 메시지를 각인시킬 것인가. 전체 장표 메시지를 3문장. 키워드를 3가지로 핵심만 뽑아낸다면?
- 일반화된 경쟁력은 없고, 각자 본인 사업과 팀 구성에 맞는 어필포인트를 찾아야 함. 플랫폼은 성장성, 기술주도 팀은 기술경쟁력과 시장진입 가능성, 제조팀 시장점유율 확보 및 운영효율화 등

## 3. 생각만 하기보단 일단 시작할 것

- Quick & dirty. 일단 빠르게 만들고 계속 스스로, 팀 내, 외부에서 피드백 받으면서 보완할 것

# IR 작성 절차 – 뼈대 만들기과 살 붙이기

## 4. 1page 1message

- 기본 로직 구성 참고하되 우리기업에게 가장 잘 맞는 구성 배열로 1page 1message (각 장표별 각인시킬 한 문장)

## 5. 내러티브 앤 넘버스

- 매력적인 핵심 지표(넘버스)와 이에 대한 해석, 향후 전략 스토리텔링(내러티브)
- 1page 1message 뒷받침할 근거자료 (이미지, 지표, 도식화) 덧붙이기
- 재무계획은 어렵더라도 꼭 공부하고 3~5개년 매출 손익 시뮬레이션 작성할 것

## 6. 완성도 높이기

- 스크립트 짜면서 다시 로직 점검하기
- 필요한 경우 보다 효과적인 메시지 전달을 위해 디자인 맡기기
- 메인 장표는 기본에 충실, 핵심에 집중. 기술원리, 데이터 등 설명이 필요한 경우는 Appendix 활용

# IR 자료 기본 목차 (기업에 맞게 조정가능)

간단하게 IR logic부터 설계 (word, 메모장, 엑셀 등)

- 1) 우리 서비스 한 줄로
- 2) 문제정의 및 설명
- 3) 솔루션(해결책 및 접근방법)
- 4) 경쟁력
- 5) 경쟁사 대비 강점(차별화)
- 6) BM
- 7) 마켓
- 8) 사례 및 성과
- 9) 성장전략(사업화 전략)
- 10) 재무계획
- 11) TEAM
- 12) appendix

평균 20~30page, **\*\*1page \*\*1message**

사업소개서 < 데모데이 Pitchdeck < IR deck (비즈니스에 대한 중요도)

## 0. 표지 (한 줄 소개)

### 서비스/제품에 대해 최대한 이해하기 쉽게 한 줄 소개

- (회사명) 팀의 (서비스/제품명)은 (고객문제/니즈)를 가진 (타겟 고객)을 위한 서비스입니다. (경쟁 제품)과 달리 (경쟁력)을 바탕으로 고객 획득, 시장 선점이 가능합니다.



# 1. 문제 정의

## 해결하고자 하는 고객의 문제는 무엇인가?

- 목표 고객이 누구고, 고객의 어떤 문제를 해결하는지 설명
- 추상적, 거시적 문제보다는 객관적, 구체적으로 문제 정의
- 고객 세분화를 하고 그에 맞는 문제 발견 및 대안 인터뷰
- 문제의 크기 (당사자 수\*빈도\*중요도)=기회의 크기
- 문제를 겪는 고객경험 시나리오/스토리텔링
- 문제 해결을 위해 고객이 이렇게까지 하고 있다 언급

# 1. 문제 정의 (예시)

**Problem**

어렵다

느리다

비싸다

**Pain point 1   Pain point 2   Pain point 3**

- 풀고자 하는 문제, 누구의 문제인지, 기존 대안 불충분한 이유 등을 구두로 전달


**세탁과 다림질**

입을 때 마다  
세탁과 다림질이 필요합니다.

**방문 혹은 대면**

세탁소를 이용하더라도  
방문 혹은 대면의 과정이 필요합니다.

**소모품**

속옷보다도 짧은 생애주기.  
셔츠는 소모품입니다.

[예시] Pillar Seed Pitch Deck(2019)

[예시] Holloway Seed Round Pitch Deck(2019)

THE PROBLEM

## Managing student loan debt is a struggle

Student loan repayment is

- Difficult to understand
- Easy to get wrong
- Time-consuming to manage

Posted by @lucasmccoll 11 days ago

totally clueless... please help!

Hi everyone, I don't know much about finances so I am struggling with trying to figure out my own. I am looking at income-based payment plans and don't really understand the difference between PAYE, REPAYE, and income-based.

Posted by @lucasmccoll 12 days ago

Advice for RN w 80k in loans

I feel like no matter how much research I do about loan forgiveness and assistance, I am never 100% sure that im getting everything right.

Posted by @lucasmccoll 13 days ago

How will you celebrate once you're FINALLY done paying it all off?

Oh, how did you celebrate if you're already done?

I think it's helpful and motivating to visualize the finish line every once in a while. Would love to hear everyone's plans. For me, I think I'd treat myself to a REALLY nice bottle of scotch and a fat cigar. And just sit outside and get drunk under the stars. Maybe end my celebratory binge as a drink class.

**PROBLEM** HOLLOWAY

Online practical knowledge is not reliable.

<p><b>FRAGMENTED</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• By format (blogs, tweets...)</li> <li>• By access (tribal knowledge, private Google docs, intranet resources)</li> </ul>	<p><b>NEED</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Well-packaged information</li> <li>• Published more publicly</li> </ul>
<p><b>LOW TRUST</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SEO / click optimized</li> <li>• Non-expert authors</li> <li>• Content marketers</li> <li>• Out of date</li> </ul>	<p><b>NEED</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trusted experts and reviewed content</li> <li>• That shows value with engagement</li> </ul>
<p><b>MISALIGNED</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Advertising and lead-gen revenue models</li> <li>• Marginalization of authors</li> <li>• Copyright reduces access</li> </ul>	<p><b>NEED</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Author+contributor prestige</li> <li>• Accessibility and defensibility</li> <li>• Profit alignment</li> </ul>

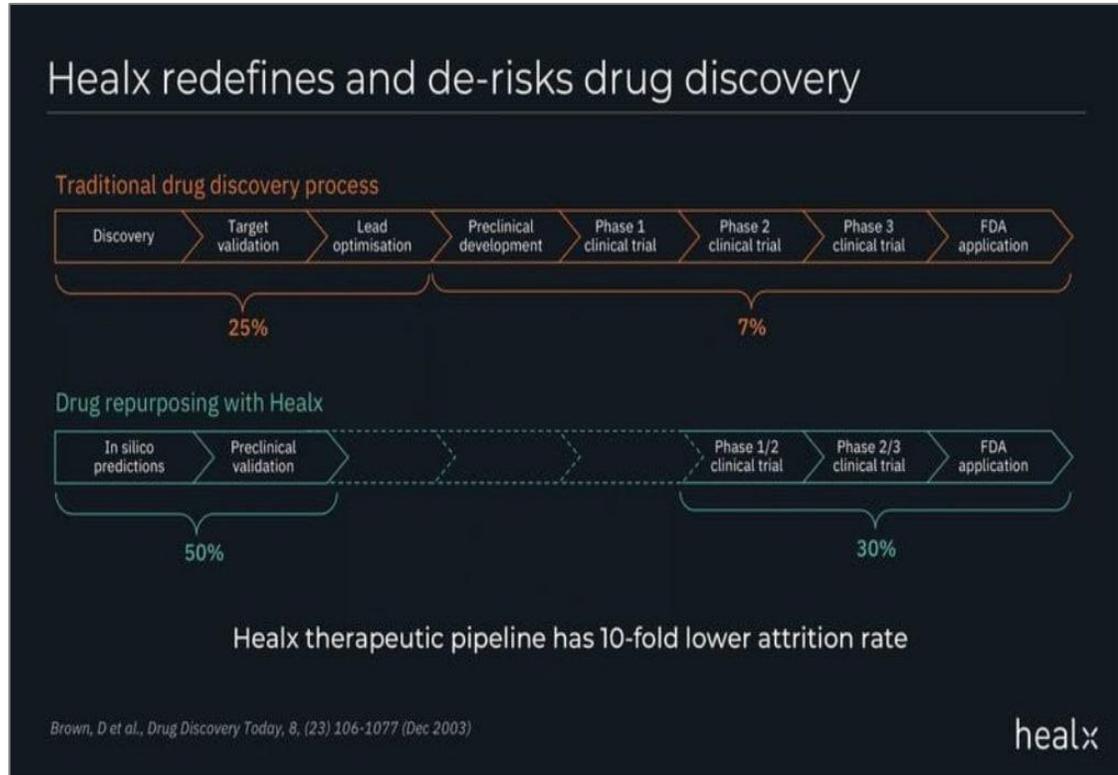
## 2. 솔루션

### 고객이 우리 제품/서비스를 솔루션으로 사용하는 이유는 무엇인가?

- 문제 해결을 위해 관찰한 고객, 시장에서 발견한 것들, 이를 기반으로 세운 가설, 가설을 기반으로 만든 해결책
- 문제 1,2,3-솔루션 1,2,3 으로 align 하는 등 직관적 표현
- 문제에 대한 해결책이 가능하게끔 하는 이유 설명
- 문제-해결책의 테스트 결과 (초기 고객 인터뷰, 가설 검증 테스트 결과 고객 반응, 수치)

## 2. 솔루션 (예시)

[예시] Healx Series B Pitch Deck(2019)



[예시] Holloway Seed Round Pitch Deck(2019)

### SOLUTION

A home for reliable living knowledge.

**REFERENCE PUBLISHING**

- Mixed Editorial & UGC Model
- Actionable Knowledge
- Shelf Life of Decades
- Data-driven Topic Selection

**MEETS TECHNOLOGY**

- Focus on Recurring Use
- Interactivity
- Digital Distribution
- Per-Topic Metrics

### 3. 제품/서비스

## 우리의 제품/서비스는 무엇이며, 고객에게 어떻게 가치를 제공하는가?

- 제품/서비스의 모든 기능을 알려주거나 기술 중심의 설명이 아닌, 고객이 가치를 경험하는 플로우 중심 서술
- 제품/서비스를 고객이 이용하는 프로세스 표현(Airbnb)
- 실제 데모 영상을 구동(Dropbox)
- 실제 결과를 포함한 사용자 케이스, 시나리오 표현(Square)

### 3. 제품/서비스 (예시)

[예시] Apricity Pitch Series A Deck(2019)

Apricity **mobile app** lowers risk of errors, helps to reduce stress, offers reminders, assistance and guidance

- Know where you are in your **fertility journey overview** & what is coming next
- Get a **daily view** of your medication dosages & appointments details
- Get in touch with your **dedicated advisor** on extended hours 7 days a week
- Understand your fertility journey with **curated articles & videos** by medical experts

apricity

Disrupting the fertility experience | 07.04.20 | 15

[예시] Heyday Seed Round Pitch Deck(2019)

How it works

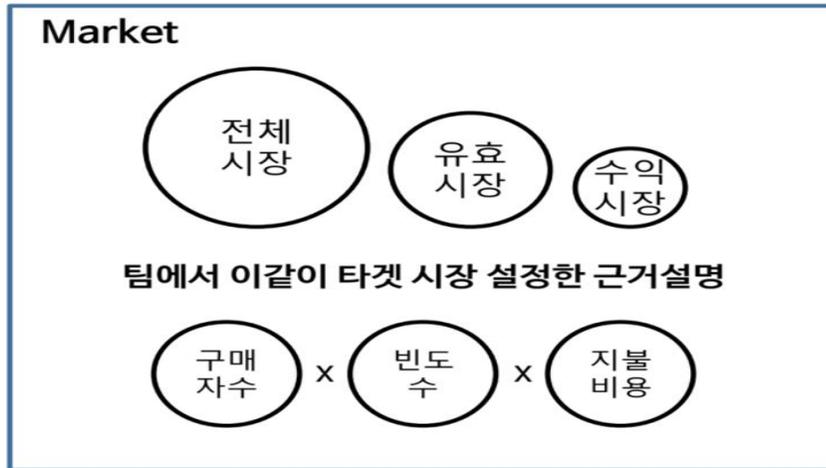
<https://vimeo.com/325280152>

## 4. 시장 규모

### 우리의 목표 시장은 어디며, 규모는 얼마나 되는가?

- 시장규모, 시장 성장 추이 뿐 아니라 시장에 대한 창업자의 해석, 인사이트가 녹아있기를 기대
- Bottom Up(현장 기반 근거)+Top Down(분석 보고서)
- 타겟 시장 설정에 대한 합리적 가설과 근거 필요
- TAM-SAM-SOM 또는 구매자 수\*빈도\*지불비용
- 시장 규모 큰 것 선호, 피봇하더라도 인접시장 진입 가능

# 4. 시장 규모 (예시)



[예시] Lunch Club Pitch Deck(2019)



프라이머 9기 오누이  
TAM-SAM-SOM 추산

프라이머 11기 홀디  
시장규모 확장

[예시] Holloway Seed Round Pitch Deck(2019)

**Why now?**

Social network data helps bootstrap R&D of our AI.

Future of work trends make offline connections more important than ever.

Cost of data acquisition, storage, compute dropping **10x** every several years.

**41 million** Americans are self employed.

New college grads work at **2x** as many companies in their first five years.

**WHY NOW?**

The time is right for collaboration, payments, discoverability, and community prestige.

**Web Content Matures**

- After 15 years, incentives in advertising & lead gen revenue models have led to poor user experiences (WebMD), conflicts of interest (Nerd Wallet), and shallow clickbait (BuzzFeed)

**Library → Google**

- People used to go to libraries to solve a problem or learn something new, but today we go to Google & YouTube
- Book publishers refusal to budge on copyright means their back catalog is unable to appear in Google search

**Rise of Subscription Economy**

- Fatigue with "fake news" and much free online media
- WTP for vertical, high-value subscriptions is up
- Content becomes a service (Spotify, NYT) even per vertical (Strava)

**Lowered Barriers to Contribution are Revolutionary**

- Wikipedia, Quora, Stack Overflow: 1000s of contributors to generate immense value
- Lyft / UpWork brought under-utilized talent to market
- GitHub+open source: massive changes to software development by reducing barriers for talent
- Collaborative tooling now a commodity (Slack, Quip, GitHub)

**Data and Intelligence**

- Web search data
- Engagement data (questions and search terms)
- Analytics on content
- Interactivity and conversational AI filling in on products everywhere



## 5. 경쟁사 분석

### 시장 내 경쟁자는 누가 있으며, 우리의 경쟁우위는 무엇인가?

- 경쟁자가 없다는 건 오히려 시장을 잘 모르는 것처럼 보일 수 있음 (마켓 사이즈 큼=돈 벌 기회 큼)
- 팀이 직접 고객을 관찰, 경험, 분석한 근거를 바탕으로 고객의 의사결정, 시장에서 경쟁우위를 선점하기 위한 핵심 성공 요소를 설득력 있게 제시하는 것이 중요
- 당장 직접 경쟁자가 아니더라도 잠재적 경쟁자도 포함

# 5. 경쟁사 분석 (예시)

[예시] Pillar Seed Round Pitch Deck(2019)

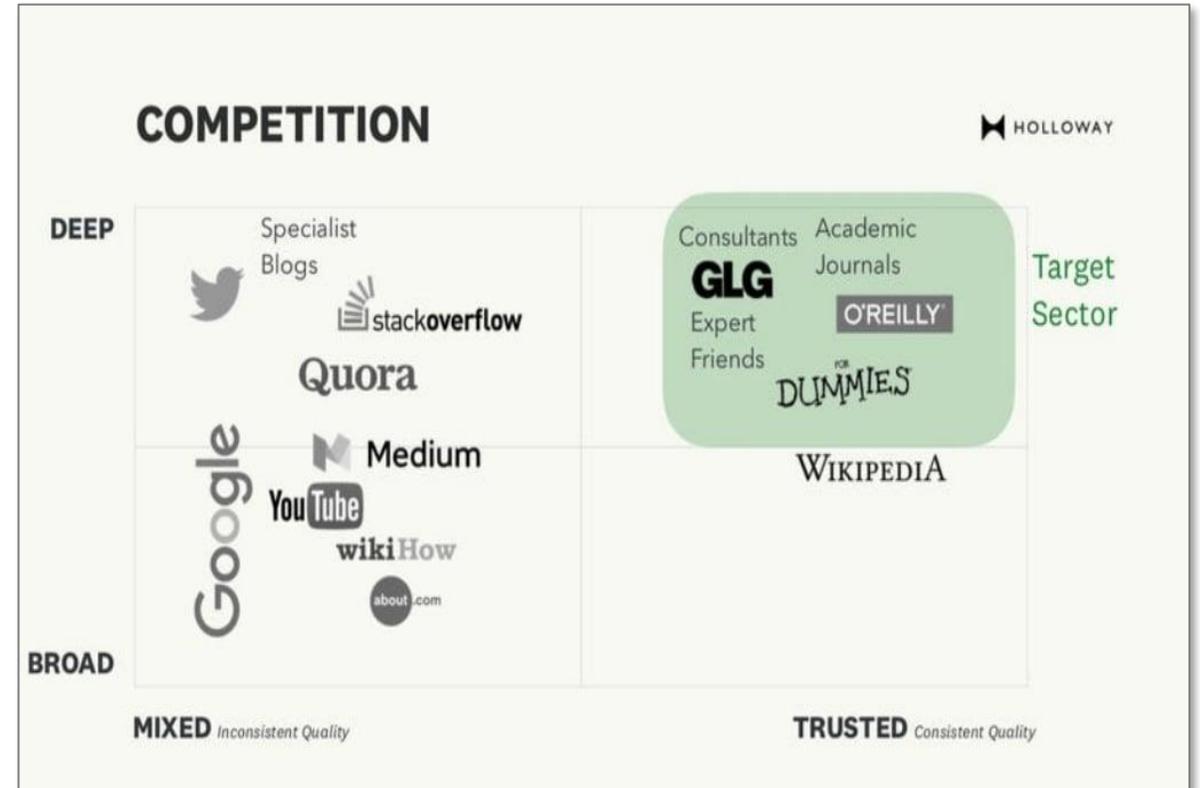
COMPETITION

**Pillar is different than any other product on the market**

	<b>pillar</b>	HR Benefit Providers <small>Student Loan Genius, Tuition.io, FutureFuel</small>	"Round Up" Apps <small>Chipper, ChangEd, Initiative Zero</small>	Financial Literacy Tools <small>Summer, iGrad, AccessLex</small>	Content Providers <small>Student Loan Hero, NerdWallet</small>
Business Model	B2C	B2B	B2C	B2B2C	B2C
Personalized	Yes	No	No	No	No
Scope of Advice	Full coverage	Limited <small>(Focused on payments)</small>	Limited <small>(Focused on payments)</small>	Full coverage	Full coverage
Company Focus	Product / Brand / Technology	Sales	Marketing / Brand	Content / Sales	Content

pillar 8

[예시] Holloway Seed Round Pitch Deck(2019)



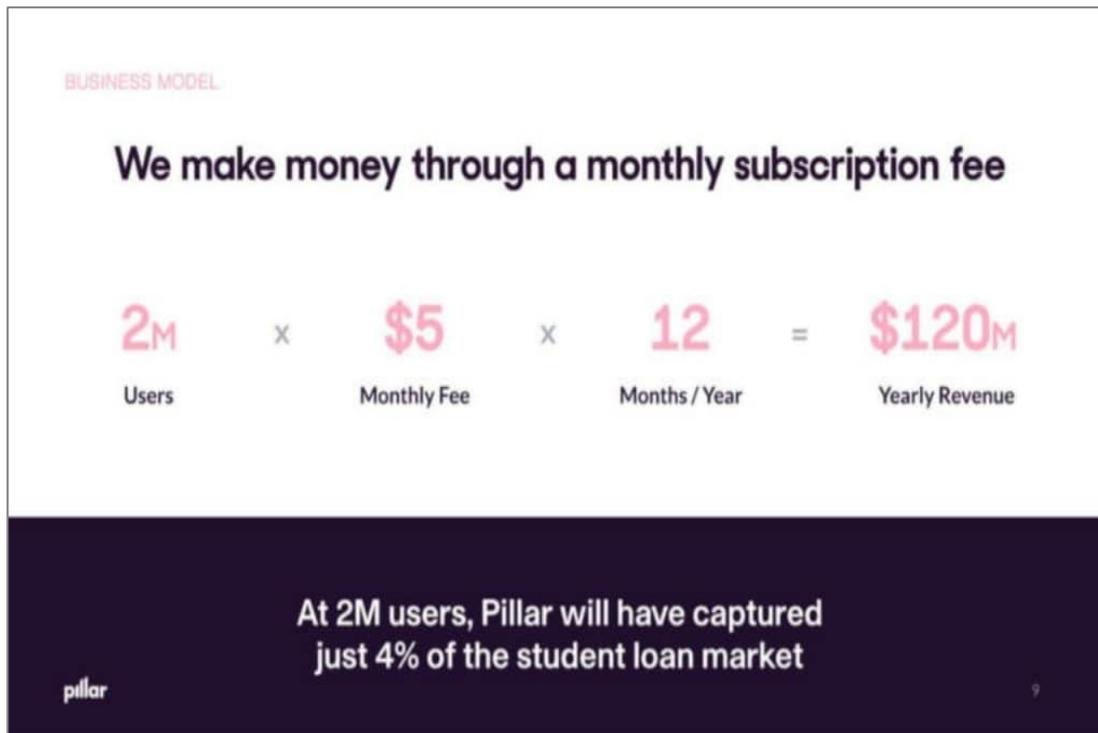
## 6. 비즈니스 모델 / 수익 모델

### 우리의 비즈니스 모델 / 수익 모델은 무엇인가?

- 단기적 매출 확보에 초점을 맞추기보다는 스케일업 가능성을 어필 (우리의 비즈니스 모델로 어떻게 선형적 성장이 아닌 기하급수적 성장이 가능한가)
- 솔루션 고도화, 비즈니스 스케일업에 따라 로드맵 형태로 제시 가능

## 6. 비즈니스 모델 / 수익 모델 (예시)

[예시] Pillar Seed Round Pitch Deck(2019)



[예시] Holloway Seed Round Pitch Deck(2019)

**MONETIZATION** 

**DEMAND-FOCUSED REVENUE**

BUSINESS MODEL	LAUNCH	WHO PAYS	FEES
Premium Reader Membership	2018-2019	Consumers, Prosumers	\$48 - 1,200 / user / yr

**SUPPLY-FOCUSED REVENUE**

BUSINESS MODEL	LAUNCH	WHO PAYS	FEES
Group Tools and Private (Mixed Public) Content	Late 2019	Prosumers, Enterprise	\$20-50 / seat / month

## 7. 시장 진입 전략

### 어떻게 시장에 진입하여 고객을 획득할 것인가?

- 단순히 고객 유입 채널에 대한 이야기만 하는 것이 아니라 실제 그 고객을 획득하기 위한 구체적이고 합리적인 전략과 액션플랜 제시
- 전략 실행을 위해 필요한 비용이나 자원 확보 방안

# 7. 시장 진입 전략 (예시)

[예시] AirBnB Pitch Deck(2008)

## Adoption Strategy 8

### EVENTS

target events monthly

- Oktoberfest (6M)
- Cebit (700,000)
- Summerfest (1M)
- Eurocup (3M+)
- Mardi Gras (800,000)

with listing widget



see all for "Oktoberfest"

### PARTNERSHIPS

cheap / alternative travel



### CRAIGSLIST

dual posting feature



19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 | www.airbedandbreakfast.com | (888) 461 8180 | joe@airbedandbreakfast.com

[예시] Pendo Pitch Deck(2016)

## 14 | PENDO OVERVIEW

### Go to market

- **Type:** Direct, mostly inside sales team
- **Current Target Customer:** B2B web-based businesses
- **Target Persona:** Product management
- **Pricing:** Monthly active end users per product

## 8. 주요성과/마일스톤

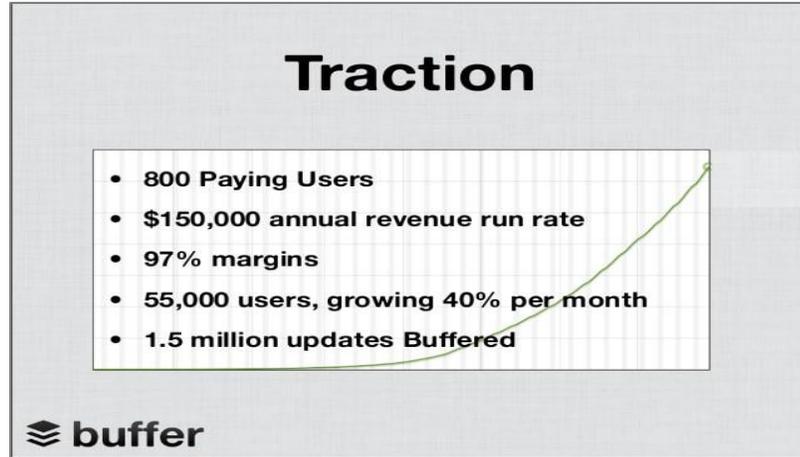
**우리의 핵심 성장 지표(Traction) 성장세는 어떠한가?**

**우리의 향후 성장 마일스톤은 무엇인가?**

- 진짜 비즈니스 성장을 가늠할 수 있는 핵심 지표인가?
- 핵심 지표가 빠르게 성장하고 있고, 계속 성장하는 추세인가?
- 단기 성장 계획 뿐 아니라, 중장기 성장 마일스톤 및 로드맵 제시를 통해 성장성과 비전 제시 가능

# 8. 주요성과/마일스톤 (예시)

[예시] Buffer Angel Investor Pitch



[예시] Coinbase Investor Pitch



[예시] Pillar Seed Round Pitch



[예시] Apricity Series A Pitch





## 9. 팀 역량

### 창업자 및 창업팀이 지니고 있는 역량은 무엇인가?

- 해당 사업을 성공적으로 이끌어갈 수밖에 없는 이유
- 유사 비즈니스 도메인에서의 경험, 경력, 역량, 기술 등

# 9. 팀 역량 (예시)

## Team



**역할**  
관련전문성  
(학력, 직장경력, 창업경험 등)



**역할**  
관련전문성  
(학력, 직장경력, 창업경험 등)



**역할**  
관련전문성  
(학력, 직장경력, 창업경험 등)

## Partners

엑셀러레이터

클라이언트

협력사



**이형경**  
CEO  
기획 / 마케팅 / 디자이너



**이민재**  
COO  
영업 / 마케팅



**한동민**  
디자이너 관리



**강예준**  
웹 개발  
서비스 개발



**김명선**  
웹 개발  
서비스 개발

지금 발표하는 저는 20개 대학에서 강의를 하고 SBS에 소개된 디자이너 이형경 대표입니다.  
 영업을 맡고 있는 이민재 이사님은 모 대기업에서 제휴를 해주지 않자 이력서를 제출, 2차 면접에 합격하여 면접자리에서 홀대를 소개하고 제휴를 맺어 온 정신나간 분입니다.  
 저희의 프로그램 개발을 위해 소비자의 공간 200곳을 모두 방문한 한동선 디자이너, 강예준, 김명선 개발자님이 열심히 프로그램을 개발하고 있습니다.

[예시] Heal Series C Pitch Deck(2019)

### A world-class team equal to the challenge of rebooting healthcare



**Paul Jacobs**  
Chairman & Founding Investor  
Former CEO & Executive Chairman, Qualcomm.



**Renee Dua, MD**  
Founder, Chief Medical Officer & Board Member  
Former Chief of Medicine, UCLA Faculty.



**Susan Diamond**  
Board Member  
President, Humana Home.



**Jeb Bush**  
Board Member  
Former Governor of Florida, Chairman, Dock Square Capital LLC.



**Nick Desai**  
Chief Executive Officer  
Veteran technology entrepreneur leading 4th start-up. \*\$100MM in funding raised. Author, speaker and inventor. MS Electrical Engineering, UCLA.



**Justin Zaghi, MD/MBA**  
Medical Director  
Former Associate Consultant, McKinsey and Company, MD/MBA, Harvard University.



**Amir Hossainpour**  
Chief Product Officer  
Former CEO, PaceTune, MA, Cambridge University.



**Ravi Guha**  
Chief Financial Officer  
Former Managing Director, Canyon Capital Advisors.



**Sam Nuziale**  
SVP Engineering  
Former Principal Software Engineering Manager, Microsoft.

© 2020 Get Heal and Dura Medical Inc. Confidential Internal Document. Contains Proprietary & Trade Secret Information. Do Not Duplicate. 23

[예시] Crunchbase Pitch Deck(2019)

### We know what we're doing and we are here for the same reason



**Jager McConnell**  
CEO  
Ran the sfa product line at Salesforce



**Shanee Ben-Zur**  
Head of Marketing & Growth  
Former head of corporate marketing at Dropbox



**Robert Conrad**  
Head of Engineering  
Owned Salesforce Lightning core engineering teams



**Arman Javaherian**  
Head of Product  
Built crm platform for a \$900M ARR product line at Zillow



**Nealesh Patel**  
Head of BD & Direct Sales  
Former head of strategic partnerships at Google



**Victoria Bubien**  
Head of People  
Built Augmedix's culture from ground up



**Marcus Lo**  
Head of Finance  
Former finance leader at Indiegogo and Walmart.com

investors










11

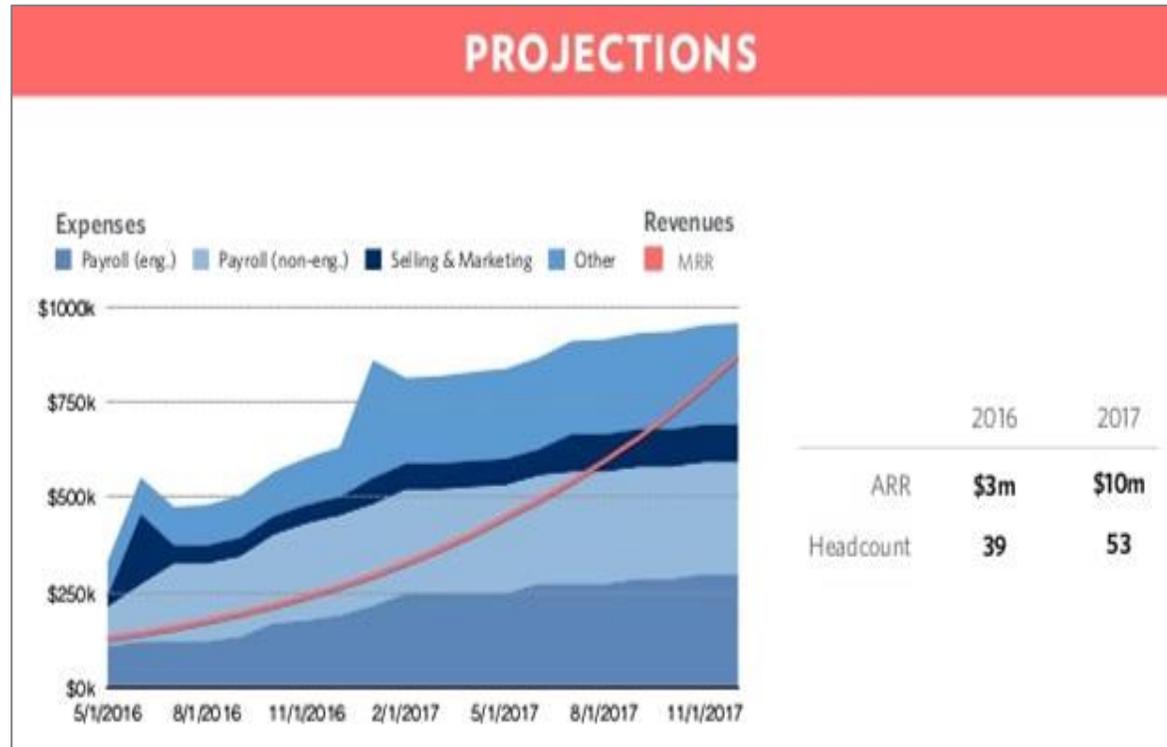
## 10. 재무계획

### 향후 3년 내외 우리의 매출/비용은 얼마나 되는가?

- KPI, 고객획득 및 생애가치 관련 지표, 시장규모, 잠재 고객의 숫자 등의 변수를 기반으로 합리적으로 추정한 값
- 정확성과 면밀성을 요하기보다는 매출 목표 수립, 비용 소요 등에 대한 창업팀의 관점을 참고하기 위함

# 10. 재무계획(예시)

[예시] Front series A Pitch deck



[예시] 1906 series A Pitch deck

	2017	2018	2019	2020		2021
				BASE CASE	STRETCH CASE	STRETCH CASE
TOTAL REVENUE	\$0.57	\$1.93	\$3.52	\$15.27	\$20.66	\$52.75
COLORADO	\$0.57	\$1.93	\$3.52	\$6.00	\$6.94	\$11.90
CHOCOLATE	\$0.57	\$1.93	\$3.23	\$4.10	\$4.39	\$4.90
NEW PRODUCTS	-	-	\$0.29	\$1.90	\$2.55	\$7.00
MASSACHUSETTS	-	-	-	\$5.14	\$7.13	\$16.04
MICHIGAN	-	-	-	\$2.20	\$3.44	\$8.34
ILLINOIS	-	-	-	\$1.81	\$3.03	\$15.63
OHIO	-	-	-	\$0.11	\$0.11	\$0.84
EGGS	\$0.36	\$1.25	\$1.90	\$6.02	\$7.10	\$17.33
GROSS MARGIN	45%	45%	49%	57%	57%	58%
TOTAL EXPENSES	\$1.50	\$5.14	\$8.64	\$12.30	\$12.30	\$15.04
EBITDA	\$(1.86)	\$(3.21)	\$(7.02)	\$(3.06)	\$1.25	\$20.38

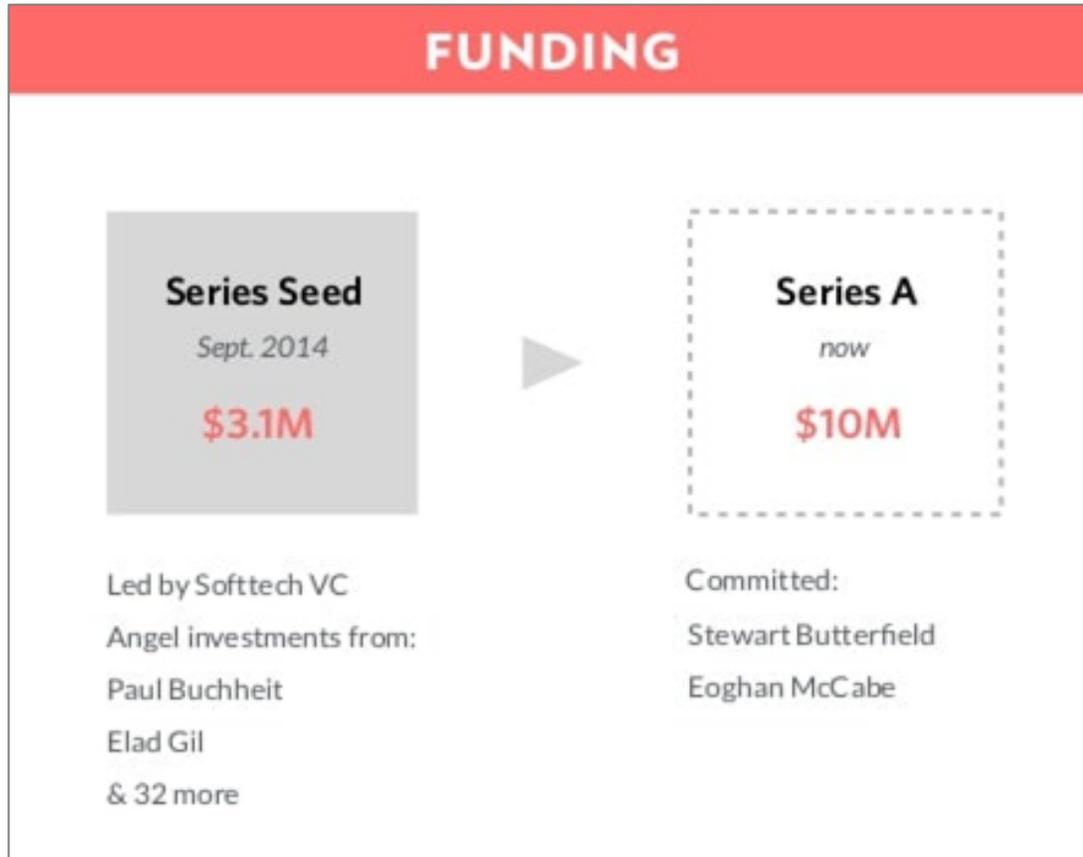
# 11. 투자금 요청

## 이번 라운드를 통한 성장 목표와 필요 투자금, 사용처

- 성장을 위한 금액은 명확히 기재 (5~10억 X)
- 이번 투자를 통한 목표 및 성장로드맵에 따른 합리적인 투자금 활용 계획 (상세한 세부내역을 요구하는 것은 아니며 대략 인건비, 마케팅비, 원재료비 등 큰 틀의 항목과 비중)

# 11. 투자금 요청(예시)

[예시] Front series A Pitch deck



[예시] Openfin Series C Pitch deck(2019)

## Use of Series C Funds

New capital will focus on broader penetration within Capital Markets and expansion to adjacent financial market segments

Maximize Client Opportunities	Our existing clients are growing fast. We will be hiring account managers, support and deployment specialists to support them.
Serve Broader Customer Base	Smaller banks and buy-side are asking for OpenFin "out of the box". New design and engineering hires will deliver this.
Product Expansion	We have a rich product roadmap with exciting new features such as advanced notifications, voice, data privacy and cloud services. We will be hiring more engineers to execute on this.
Regional Expansion	New sales team members will execute on opportunities in Continental Europe and Asia. Marketing and other supporting distribution roles will be proportionally increased.
Adjacent Segments in Finance	We see clear opportunities in other areas of Financial Services, particularly Wealth Management and Insurance. Additional team members will tackle this.
Expand Operations	Given our growth, we need to scale our operations team accordingly, this means hires for Legal, HR and Finance.

**openfin**

CONFIDENTIAL 15

## 12. Appendix

### 기타 장표 구성 상 포함하지 못한 내용이나 질의응답 보조자료 등

- 미리 준비된 발표내용에서는 사업에 대한 관심도를 높이고 기본 구조를 이해시키는 목적 (발표만으로 완전한 설득이 되지 않는 경우가 많음)
- 질의응답에서는 발표자료를 바탕으로 파트너/심사역이 가진 정보, 지식으로 보다 날카로운 질문이 이어질 가능성이 높으며 이러한 질의응답에 잘 준비된 모습을 보이면 긍정적인 인상이 남을 수 있음

# [참고] IR 자료 작성 팁 및 피치덱 샘플



한국벤처투자



투자유치 가이드 3편 | IR 자료의 작성과 Pitching

조회수 5.1만회 · 5개월 전



투자유치 가이드 2편 | 투자자의 투자기준

조회수 4.9만회 · 5개월 전



투자계약서의 이해 2편 | 투자계약서의 기본 조항 및 체...

조회수 4.9만회 · 6개월 전



EO 구독자 38.9만명



상금 7천만 원, 창업 고수와 함께 회사를 키워라 유니...

조회수 2.2천회 · 3시간 전



직접 만든 아이템 아마존 입점 시켜 글로벌 연매출 200억

조회수 142만회 · 9개월 전



Y Combinator 구독자 36.3만명



Kevin Hale - How to Evaluate Startup Ideas

Y Combinator  
조회수 41만회 · 2년 전



500 Startups 구독자 3.74만명



Batch 27 Digital Demo Day

조회수 1.3만회 · 6개월 전



# 투자계약 관련 추천도서

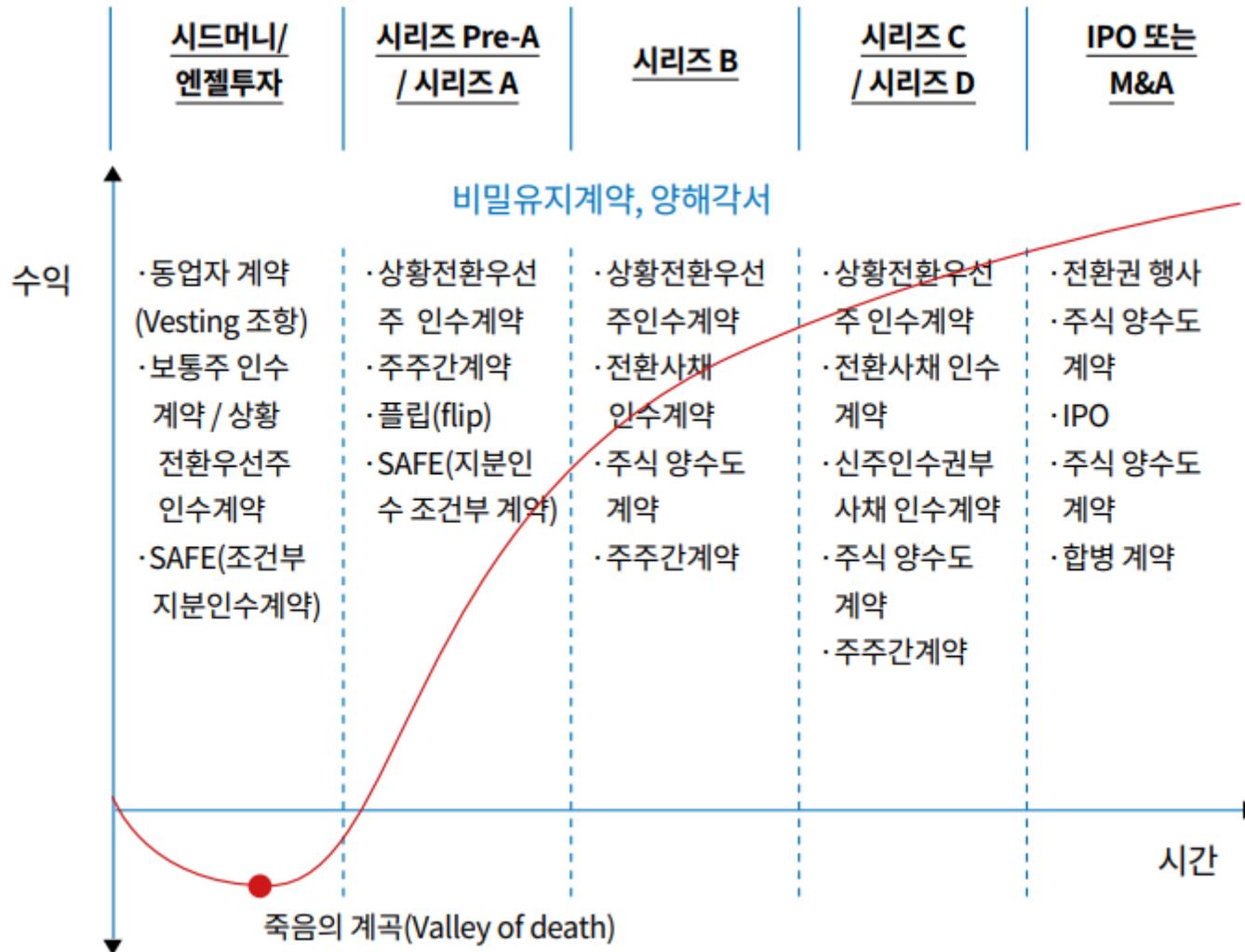


## 목차

프롤로그   법무법인 디라이트 「스타트업 Practice Group」	004
프롤로그   스타트업얼라이언스 최항집 센터장	007
<b>제1장 투자 계약 전 이것만은 알고가자</b>	<b>010</b>
<b>1. 투자와 M&amp;A</b>	<b>012</b>
투자, 어떤 방법들이 있을까?	012
M&A란 무엇일까?	015
<b>2. 스타트업 단계별 투자마다 알아두어야 할 계약의 종류</b>	<b>016</b>
비밀유지계약	016
양해각서	017
신주인수계약	017
전환사채 인수계약	018
주주간계약	019
구주 양수도계약(주식 양수도계약)	019
<b>3. 어려운 투자 용어, 한번에 이해하기</b>	<b>021</b>
캡 테이블(Cap Table)	021
옵션 풀(Option Pool)	022
◆ 스타트업 인터뷰   클라우드스톤, 김민준 대표	025
◆ 투자사 인터뷰   소풍, 이학종 파트너	033
◆ 투자사 인터뷰   HGI, 고재호 이사	040
<b>제2장 투자계약서, 이렇게 읽으세요</b>	<b>050</b>
<b>1. 신주인수계약 이해하기</b>	<b>052</b>
신주인수계약, 이럴 때 체결한다	052
신주인수계약의 당사자는 누구?	054
주식의 종류와 주주의 권리, 이렇습니다	057
정산할 때 잔여재산의 분배순위는?	069
명심해야 할 선행조건, 그리고 진술과 보장	078
투자자의 동의권과 협의권을 알아보자	083
주주의 알파권리 - 신주인수권, 그리고 증자참여우선권	087
엑시트 시 주식처분 제한 조항에 주의하세요!	088

함께 가야 하는 '병행매도청구권'	092
또한 함께 가야 하는 '동반매도요구권'	095
투자자에게 선택권을 주는 주식매수/매도 청구권	098
손해배상조항을 꼼꼼히 따져보자	102
스톡옵션, 이럴 때는 제한될 수도 있다?	109
임원의 '판짓'을 방지하는 경업금지 및 겸직금지	112
투자자의 이사선임권, 이럴 때 발동돼요	116
거래의 종결시점은 언제?	118
다수 투자자가 있는 클럽딜, 이렇게 진행됩니다	120
<b>2. 조건부지분 인수계약서 이해하기: 벤처투자촉진에 관한 법률에 따른 SAFE계약이란?</b>	<b>125</b>
SAFE 계약, 이렇게 진행되요	126
투자 후 지분 가치, 이렇게 산정합니다	127
SAFE 계약서에 들어가는 실제 내용들	128
SAFE 투자의 회계처리 가이드	131
건강한 스타트업 생태계 조성을 위한 SAFE 투자의 활성화	133
<b>3. 스타트업과 이해관계인, 투자자 간의 주주간계약서 이해하기</b>	<b>134</b>
◆ 스타트업 인터뷰   핏게터, 윤진성 대표	137
◆ 투자사 인터뷰   퓨처플레이, 권오형 파트너	144
◆ 투자사 인터뷰   스톤브릿지, 송영돈 이사	151
<b>제3장 스타트업을 위한 투자계약서 견본</b>	<b>162</b>
<b>1. Term Sheet (주요 투자조건)</b>	<b>164</b>
<b>2. 신주인수계약서</b>	<b>165</b>
보통주 투자계약서	165
◆ 스타트업 인터뷰   에이치로보틱스, 구익모 대표	170
◆ 투자사 인터뷰   SJ 투자파트너스, 차만석 부사장	177
◆ 투자사 인터뷰   포스텍홀딩스, 고병철 부사장	182
<b>부록</b>	<b>192</b>
주요 투자조건(Term Sheet, 신주의 종류: ROPS)	194
보통주 투자계약서	196
상환전환우선주 투자계약서(초기)	211
상환전환우선주 투자계약서(중후기)	230
조건부 지분인수계약서(SAFE) [이해관계인 불포함]	255
조건부 지분인수계약서(SAFE) [이해관계인 포함]	275

# 스타트업 단계별 투자마다 알아두어야 할 계약의 종류



# 주요 투자조건(Term sheet)

구분	발행조건
투자대상(대상회사)	
투자자	
총 투자금액	[ ]원
투자방식	신주 투자: 상환전환우선주(RCPS)
투자 주식수/지분율	[ ]/[ ]
신주 투자금 사용용도	운영자금
Value	Pre [ ]원 / Post [ ]원

## RCPS의 조건 등

RCPS	발행가	[ ]원 (액면가 [ ]원)
	존속기간	투자일로부터 10년
	의결권 보유	의결권 有
	배당	누적적·참가적, 우선배당률 1.0% (액면가액 기준)
	상환이율	연복리 6.0%
	청구기간	발행일로부터 3년이 경과한 날부터
	지연배상금	연 12.0%
이해관계인	[대표이사 등] 이해관계인은 고의 또는 중과실이 있는 경우에 한하여 책임을 부담함	

전환조건	전환주식	기명식 보통주
	전환비율	우선주 1주당 보통주 1주
	전환기간	발행일 익일부터 존속기간 만기일 전일까지
	전환조건	투자자 요청시
	전환가격 조정	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상장(IPO) 또는 M&amp;A시 전환가격은 직전 전환가격 또는 공모가격의 70% 중 낮은 값으로 조정</li> <li>• 주식 또는 주식관련사채의 신규발행가액이 본건 주식의 전환가격 하회 시 전환 가격도 동일하게 하향 조정</li> </ul>

구분	발행조건
투자금 용도제한	신주 투자금의 사용용도에 맞게 사용
청산 잔여재산 분배시 우선권	회사 청산에 의하여 잔여재산 분배시 연복리 6.0%를 보통주에 우선하여 분배
임원의 지명	기타비상무이사에 해당하는 회사의 이사 1인 지명 가능
공동매도참여권 (Tag along)	이해관계인이 보유지분을 매각하는 경우, 투자자는 이해관계인과 동일한 조건으로 그 처분에 참여할 수 있는 권리
투자자의 주식매수청구권 (Put option)	본 계약을 고의 또는 과실로 위반한 경우 등 일반적인 주식매수청구권 조항
우선매수청구권 (Rights of first refusal)	이해관계인/투자자가 보유 지분을 처분하려는 경우 투자자/이해관계인은 우선매수청구권 행사 가능
연체금리	연 12%의 비율

# 투자계약서 - 보통주와 상환전환우선주 조항

## 제1장 신주의 인수에 관한 사항

제1조 신주의 발행과 인수, 거래 완결

제2조 투자의 선행조건 및 거래 완결 전 회사의 의무

제3조 진술과 보장

제4조 거래 완결 전 해제

## 제2장 거래 완결 후 회사 경영에 관한 사항

제5조 투자금의 용도 및 제한

제6조 경영사항에 대한 동의권

제7조 통지 및 자료 제출

제8조 회계 및 업무감사, 시정조치

제9조 투자자의 주식 처분

## 제3장 계약의 종료 등

제10조 손해배상 청구

제11조 계약의 종료

제12조 권리 포기

제13조 권리 및 의무의 양도, 승계

제14조 통지

제15조 비밀유지

제16조 준거법 및 분쟁해결

제17조 지연배상금

제18조 세금

제19조 일부 무효

제20조 기타

## 제6장 특약사항

제35조 특약사항의 효력

# 투자계약서 - 보통주와 상환전환우선주 조항

## 제1장 신주의 인수에 관한 사항

제1조 신주의 발행과 인수, 거래 완결

제2조 투자자의 선행조건 및 거래 완결 전 회사와 이해관계인의 의무

제3조 진술과 보장

제4조 거래 완결 전 해제

## 제2장 종류주식(우선주)의 내용

제5조 의결권에 관한 사항

제6조 배당에 있어서 우선권에 관한 사항

제7조 청산 잔여재산 분배에 있어서 우선권에 관한 사항

제8조 전환권에 관한 사항

제9조 상환권에 관한 사항

제10조 신주인수권에 관한 사항

## 제3장 거래 완결 후 회사 경영에 관한 사항

제11조 투자금의 용도 및 제한

제12조 이해관계인의 재직의무 및 경업금지 의무 등

제13조 임원의 지명

제14조 경영사항에 대한 동의권 및 통지

제15조 통지 및 자료 제출

제16조 기업공개(IPO) 의무

제17조 주식매수선택권의 부여

제18조 회계 및 업무감사, 시정조치

## 제4장 거래 완결 후 지분의 처분에 관한 사항

제19조 투자자의 주식 처분

제20조 이해관계인의 주식 처분

제21조 우선매수권 (Right of First Refusal)

제22조 공동매도청구권 (Tag Along Right)

제23조 주식매수청구권 (Put Option)

제24조 투자금 회수 및 손해배상 청구

## 제5장 계약의 종료 등

제25조 계약의 종료

제26조 권리포기

제27조 권리 및 의무의 양도, 승계

제28조 통지

제29조 비밀유지

제30조 준거법 및 분쟁해결

제31조 지연배상금

제32조 세금

제33조 일부 무효

제34조 기타

## 제6장 특약사항

제35조 특약사항의 효력

(별지1)진술과 보장

(별지2)투자금 사용용도

# 투자계약서 - 주식종류

보통주 (Common stock)

이익배당, 잔여재산 분배, 의결권 행사 등에 관하여 주주로서 특별히 누리는 우선권 없이 의결권과 배당권 등 가장 일반적이고 표준적인 권리를 행사할 수 있는 주식

우선권(Preference)

이익배당, 잔여재산분배에 있어 보통주보다 우선하는 권리

전환권(Convertible)

일정기간(보통 투자 후 10년) 후 보통주로 전환할 수 있는 권리  
(전환 시 보다 유리한 조건으로 전환할 수 있도록 비율 설정)

상환권(Redeemable)

일정기간(보통 투자 후 3년) 후 원금+이자 상환을 요구할 수 있는 권리  
(단, 상환권도 전년도 주주총회 승인 재무제표 기준으로 회사에 상환 가능한 이익이 있을 때만 행사 가능)

조건부지분인수계약  
(SAFE, Simple Agreement for  
Future Equity)

투자시점에 밸류를 정하지 않고 후속투자에 따라 지분율이 정해지는 투자 (상환만기일 X, 이자 X / ①할인율 ②가치평가상한을 협의)

# 투자계약서 - 주요 조항

## 신주인수권

신주를 발행할 경우에 우선적으로 신주를 인수할 수 있는 권리  
(초기 투자자로서 지분 희석을 방지하기 위해 요청하며, 지분률이 비례하여 인수에 참여)

## 우선매수권 (Right of First Refusal)

자산의 소유자가 자산을 제3자에게 매도하기 전에 같은 조건으로 매수할 수 있는 권리  
(보통 이해관계인이 주식을 매도하고자 할 때 투자자가 우선 매수할 수 있도록 하는 목적으로 활용)

## 공동매도청구권 (Tag Along Right)

제3자가 주식을 매도 할 때 자신의 주식을 함께 매도 하도록 요청할 수 있는 권리  
(보통 이해관계인이 주식을 매도하고자 할 때 투자자가 지분률에 비례하여 같은 조건으로 매도할 목적으로 활용)

## 공동매도청구권 (Drag Along)

자신이 주식을 매도할 때 제3자도 함께 매도하도록 요청할 수 있는 권리  
(보통 투자자가 이해관계인을 대상으로 설정, 독소조항으로 볼 수 있어 벤처 투자에서는 잘 사용 X)

## 주식매수권 (Call Option)

정해진 기간에 일정한 가격으로 발행 회사에서 일정한 수의 주식을 얻을 수 있는 권리  
(보통 이해관계인이 투자자의 지분을 정해진 가격으로 되사갈 목적으로 활용)

## 주식매수청구권 (Put Option)

주주의 이익에 중대한 영향을 미치는 안건이 주주 총회에서 결의된 경우, 이에 반대하는 주주가 자신이 보유한 주식을 공정한 가격에 되사 줄 것을 회사에 청구할 수 있는 권리

# 투자계약서 - 참가적 / 누적적

## 이익배당

참가적 우선주

투자자인 우선주주가 보통주주에 비해 상대적으로 우선하여 배당을 받고 배당가능이익이 더 있는 경우에 보통주주와 동일한 지위에서 추가적으로 배당에 참여할 권리를 보장

누적적 우선주

우선주주가 전 배당연도에 배당을 받지 못하였으나 그 다음연도에 이익배당금이 있는 경우 전 배당연도에 배당받았어야 할 이익금을 누적하여 배당받을 권리

## 잔여재산분배

Full Participation

우선주식에 대한 우선 분배를 한 후에 잔여재산에 대하여 보통주의 주주와 동일한 분배율로 함께 참가하여 잔여재산을 분배

Simple Participation

우선주식의 주주가 우선 분배를 받은 후의 남은 재산에 대해서 보통주식의 주주가 우선주주들과 동일한 주당 분배금액에 해당하는 재산을 분배 받은 후에 또 다시 남은 재산에 대하여 보통주식 주주와 지분비율에 따라서 분배

Non Participation

우선주식에 대한 우선 분배를 한 후 우선주주들은 남은 재산에 대하여는 더 이상 분배 받는 것에 대하여 참여하지 않고 보통주를 보유한 주주들이 지분 비율대로 분배



# 투자계약서 - 의결권 / 동의권 / 협의권

## 의결권

회사의 경영과 관련하여 중요한 의사 결정을 할 때 다수결에 참여할 수 있는 권리

## 동의권

경영상 중요한 사항들에 대해 사전 동의를 구하도록 강제하는 조항

## 협의권

동의를 완료되지 않아도, 충분히 협의만 진행하면 되는 조항  
(단, 사전 공유 및 협의가 이루어지지 않으면 계약 위반)

### [사전동의권 조항 예시]

- 정관의 변경
- 신주 발행(유무상증자), 주식관련사채, 옵션 등의 발행 또는 부여
- 해산, 청산, 합병, 분할, 분할합병, 주식의 포괄적 교환 또는 이전, 영업의 양도, 영업의 양수, 타회사의 인수, 경영임대차, 위탁 경영 기타 회사조직의 근본적인 변경
- 건당 전년도 감사보고서상 자산총계의 5% 이상 또는 연간 누계액 기준 전년도 감사보고서상 자산총계의 10% 이상의 소유자산을 구매, 매각, 대체, 처분 등
- 제3자에 대한 건당 전년도 감사보고서상 자산총계의 5% 이상 또는 연간 누계액 기준 전년도 감사보고서상 자산총계의 10% 이상의 투자(주식 및 사채인수 포함), 자금대여, 담보 제공, 보증 등
- 건당 전년도 감사보고서상 자산총계 5% 이상의 회사의 권리 및 의무를 제3자에게 양도
- 본건 투자 당시 사업계획에 명시한 것과 현저히 다른 사업에 착수하거나, 주요사업의 중단, 포기
- 건당 전년도 감사보고서상 자산총계의 5% 이상 또는 연간 누계액 기준 전년도 감사보고서상 자산총계의 10% 이상의 신규 자금차입 또는 채무의 부담
- 계열회사(독점규제 및 공정거래에 관한 법률상 계열회사의 범위에 포함되는 회사를 말한다), 임직원, 주주, 그 특수관계인(자본시장 및 금융투자업에 관한 법률상의 특수관계인의 범위에 해당하는 자를 말한다)과의 거래
- 계열회사, 임직원, 주주, 그 특수관계인을 위한 일체의 채무부담행위
- 현금, 주식 또는 기타 회사의 재산으로 이루어지는 배당의 의결 또는 지급
- 이해관계인의 주식 처분, 임직원에 대한 주식매수선택권의 부여
- 우리사주의 발행에 관한 사항
- 외부감사인의 선임 및 변경
- 대표이사, 이사의 선임 및 해임
- 자회사 또는 합작회사의 설립

# 투자계약서 - SAFE

프리머니<>포스트머니  
밸류에이션

Pre-money Valuation (투자 전 기업가치)  
Post-money Valuation (투자 후 기업가치) = Pre-money Valuation + 투자금액

가치평가 상한  
(Valuation cap)

투자하고자 하는 스타트업 기업가치(Post-money value)의 상한을 의미

할인율  
(Discount rate)

후속 투자가 이루어질 때 피투자회사의 투자 전 가치(Pre-money value) 대비 할인되는 비율

[SAFE 계약 조건]

SAFE 투자자의 투자금: 1억원  
가치평가 상한(Pre-money): 25억원 / 할인율: 20%  
(가치평가 상한과 할인율 조건 중 투자자에게 유리한 조건 적용)

[후속 투자 내용]

후속 투자자가 투자할 때 피투자 스타트업의 가치(Pre-value): 100억원  
후속 투자자의 투자금: 10억원  
후속 투자자 투자 전 피투자 스타트업의 기발행 주식수: 100만주

[Quiz]

1. 후속투자자 주당 단가=A원
2. SAFE 투자자 주당 단가=B원
3. 후속투자자 인수 주식 수= C주
4. SAFE 투자자 인수 주식 수= D주
5. 후속투자자 지분율= E%
6. SAFE 투자자 지분율=F%

# 투자계약서 - SAFE

프리머니<>포스트머니  
밸류에이션

Pre-money Valuation (투자 전 기업가치) = 투자 전 발행주식 수 \* 주당단가  
Post-money Valuation (투자 후 기업가치) = Pre-money Valuation + 투자금액

가치평가 상한  
(Valuation cap)

투자하고자 하는 스타트업 기업가치의 상한을 의미

할인율  
(Discount rate)

후속 투자가 이루어질 때 피투자회사의 투자 전 가치(Pre-money value) 대비 할인되는 비율

[SAFE 계약 조건]

SAFE 투자자의 투자금: 1억원  
가치평가 상한(Pre-money): 25억원 / 할인율: 20%  
(가치평가 상한과 할인율 조건 중 투자자에게 유리한 조건 적용)

[후속 투자 내용]

후속 투자자가 투자할 때 피투자 스타트업의 가치(Pre-money): 100억원  
후속 투자자의 투자금: 10억원  
후속 투자자 투자 전 피투자 스타트업의 기발행 주식수: 100만주

[Quiz]

1. 후속투자자 주당 단가=10,000원(100억원/100만주)
2. SAFE 투자자 주당 단가=2,500원(25억원/100만주)
3. 후속투자자 인수 주식 수= 10만 주(10억원/1만원)
4. SAFE 투자자 인수 주식 수= 4만 주(1억원/2,500원)
5. 후속투자자 지분율= 8.8% (10만 주/114만 주)
6. SAFE 투자자 지분율=3.5% (4만 주/114만 주)

Q&A

# 소셜벤처/스타트업에게 진짜 필요한 게 뭘까?(but 직접 다 해줄 수 없음)

시간 절약

가장 중요한  
것에 집중할  
수 있도록

유무형의  
자원 조달

# 이를 위해 무엇부터 준비해야할까?



**Respect**



**Attention**



**Field-Oriented**



**Endurance**

# [사례] 강원 F&B소설벤처 육성 - 기업 수요에 맞는 교육/컨설팅/사업화지원

[로컬벤처·농식품벤처 수요맞춤형 강의 사례 일부]

스케일 업을 하는 방식들	매장을 운영한다는 것은?
- 상품, 생산에 초점을 맞춘 곳인가? 상품 브랜딩 Ex) 테라로사, 상성당	<b>철저한 팀 플레이</b> 축구/농구 경기와 비슷, 각자의 포지션이 있지만 서로 커버를 해주어야 함, 때 타임 경기를 뛰는 것과 비슷
- 오프라인 공간이 가진 브랜드 파워가 있는 곳인가? 시행사 or 건물주 협의를 통한 Rent Fee를 낮춤 Ex) 스타벅스, 테라로사	<b>초 단위, 분 단위 업무</b> 음식 1개 당 최대 3분, 음료 1잔 1분 미만 제조가 가능한가? 하루에 1명이 스킨을 몇 개 생산가능한가?
- 기획 & 공간디자인을 통해 부동산 개발을 하는 곳인가? 공간과 상품(서비스)의 시너지적인 부분 Ex) 생수동, 익선동, 소재동	<b>육체적 노동 중심 산업</b> 남들 쉬는 날 쉬지 못하고, 남들 밥 먹는 시간에 밥을 먹지 못할
	<b>루틴화의 연속</b> 업무의 탁월함보다 성실함이 중요. 1명의 탁월함과 주니어로 구성

**식품 F&B, 공간 운영 사례 및 노하우 - 빌드 우영성 대표**

## #식당팀

디렉터 박찬일 셰프  
 개발메뉴 22개  
 일시 7월 26일 ~ 28일  
 장소 춘천, 김스쿨요리교육센터

참여팀 (11팀)  
 유어키친, 곤디, 더티파머스, 오늘의 숲, 노소연, 이태리족발, 샐러몬, 장원닭갈비, 31건어울, 부리또만나, 농장에서집으로

외식업 기본교육, 레시피 점검,  
 \* 기존 메뉴 업그레이드, 신메뉴 개발 등



## #카페팀

디렉터 임종명 바리스타  
 개발메뉴 7개  
 일시 7월 29일 ~ 30일  
 장소 강릉, 블랙포레스트 커피 아카데미

참여팀 (6팀)  
 소양하다, 루지카페, 히든어벤블, 곤디, 55베이킹스튜디오, 노소연

• 카페 기본교육, 신메뉴 개발,  
 메뉴 컨셉 및 비주얼 컨설팅



## 강원 외식업 소설벤처 육성사업

스타 바리스타바리스타를 양육하는 전문 메뉴 다목적부처 강원랜드 투자연계사업

1. 마쉐린가이드 원스타레스토랑 운영사의 외식업 창업교육 및 전문 컨설팅
2. 박찬일 셰프, 임종명 바리스타의 전문 메뉴개발 캠프
3. 팝업스토어 운영 (외식 한강경험 및 마켓테스트)
4. 임팩트 투자사의 투자 R 교육 및 강원펀드 투자 연계



# [사례] 기후기술 예비창업가 발굴 - 장학금 주면서 컴퍼니빌딩



IMPACT CLIMATE FELLOWSHIP Act on Climate Crisis

큰 문제에 큰 기회가 있습니다.

모집 : 5/24까지

[지원하기]

기후 기술 시장 선점을 위한 도전, 지금 시작하세요.

기후 기술 전문성 또는 사업화에 역량을 가진 분이라면, 누구든 **펠로우**가 되어 창업에 도전 할 수 있습니다.

- 지원 대상** | 자신의 기후 기술/아이디어로 소풍과 창업에 도전해보고 싶은 '개인'
  - 테크 트랙(기후 기술 전문가) / 비즈니스 트랙(경영 전문가) 구분하여 선발
  - 기창업 팀도 지원 가능하나, 팀 단위가 아닌 개인으로 지원
- 지원 분야** | 에너지, 농식품, 순환경제, 그 외 기타 기후 기술
- 주요 혜택** | 기술 창업을 위한 멘토(투자 파트너), 자금, 팀, 공간, 네트워크 제공



클라이밋 멤버 (50명 내외 선발)

클라이밋 펠로우 (클라이밋 멤버 중 20명 선발)

리오프 미팅 6/3(금) | 워크숍 6/11(토) ~12(일) | 파칭 데이 6/25(토) | 펠로우 활동 22/7~23/2 (8개월)

▶ 기후 기술 인사이트 / 사업화 실습 교육

- 8개월간 활동비 매월 200만원 지급
- 소풍 전담 파트너 1:1 매칭
- 창업 시 소풍벤처스 100% 투자 검토
- 사무실 제공 (공유 오피스 입주)

펠로우 지원하기 ▶ <https://impactclimate.net/Fellowship>

sopoong the impact capital and accelerator | IMPACT CLIMATE | IMPACT CLIMATE FELLOWSHIP



# 초기 기업 성장에 필요한 것 – 어떻게 자원을 연결할 것인가

팀빌딩, 고객 발굴, 시장 분석, 제품 개발, BM, 재무회계, 인사노무, 법률, 디자인, 브랜딩, 마케팅, 그로스해킹, PO/PM, UX...etc.



[김경영의 알쓸VC톡] VC에 리쿠르터가 필요한 이유  
2022.08.25

VC, 과거와 달리 돈만 투자해선 훌륭한 창업팀 확보할 수 없어  
모든 VC들이 '차별화된 돈'이라는 브랜드를 만들어야  
'플러스 알파' 가치 제공시 가장 임팩트 있는 건 리크루팅에의 도움

블루포인트파트너스, 포트폴리오그로스팀 신설...  
스타트업 지원 시스템화  
2022-06-16

초기 스타트업을 위한 공통 가이드 개념의 '블루패밀리케어'와 성장 및 비즈니스 성과 달성 목적의 맞춤 컨설팅, 오프라인 코칭 프로그램, 전문가와의 네트워크 연결 등 시스템 지원과 분야별 맞춤형 지원인 '블루패밀리케어+'로 체계화했다.

[소풍에서 제공하는 알럼나이 성장지원 프로그램/콘텐츠]

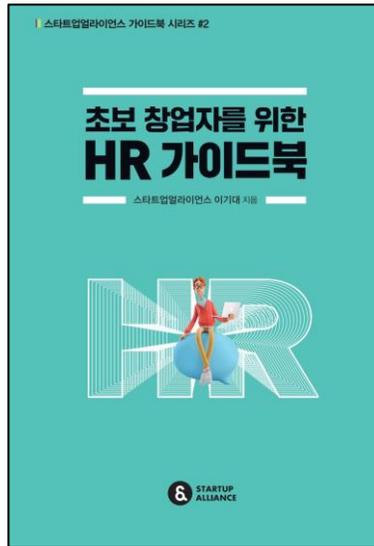
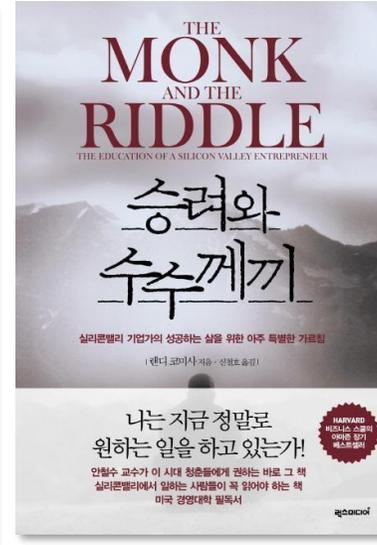
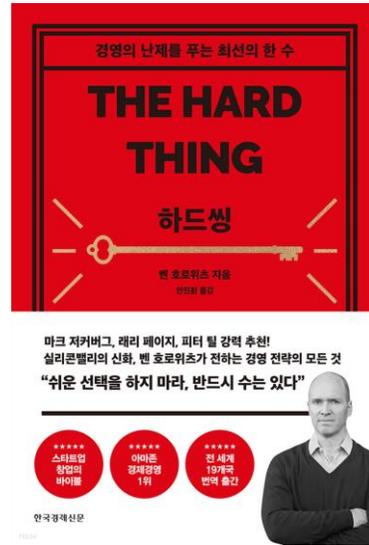
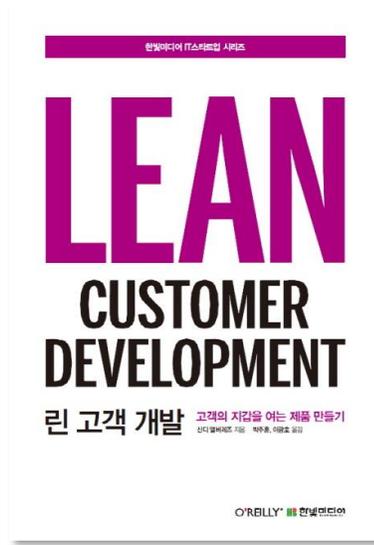
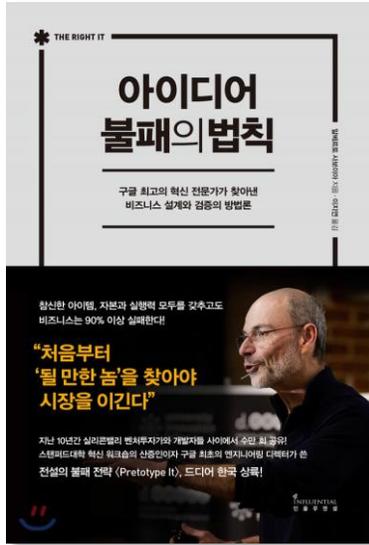
다시 한 번 마음을 가다듬자면...

고객(창업가)  
중심  
창업지원  
설계/실행

안 되는  
이유보다  
되는 방법을  
찾기

선택과 집중  
(+외부 자원  
잘 활용하기)

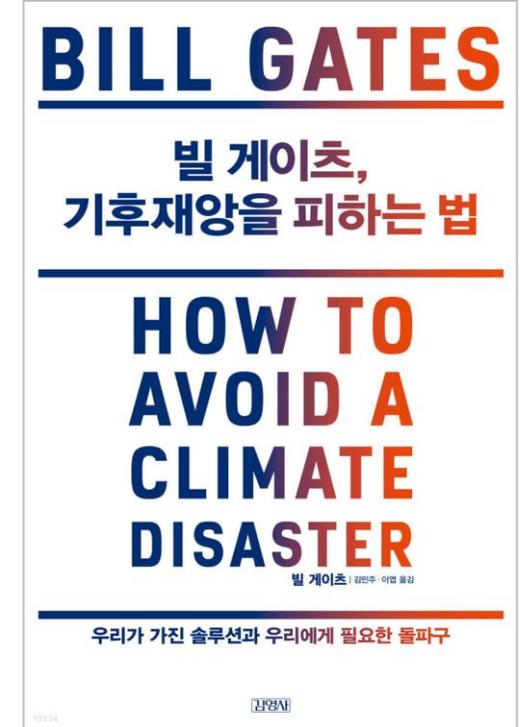
# [추천도서] 스타트업 대표/생태계를 보다 잘 이해하고 싶다면



# [추천도서] 벤처투자에 대해 보다 잘 이해하고 싶다면



# [추천도서] 기후위기, 기후테크 산업에 대해 알고 싶다면



# [추천영상]



Q&A

# Entrepreneurship for Technology for Investing for

# WHAT?



전국  
사회적 금융  
중개기관  
전문가 양성 교육



일시  
1차 \_ 09월 14일(목) 10:00~17:00

기업재무분석

- 재무제표의 개념과 해석
- 재무평가지표의 개념과 해석
- 사회적경제기업의 특수성과 비재무제표의 반영
- 사회적경제기업 업종별 기업재무분석

# 재무분석

한국사회가치연대기금  
기금사업본부  
본부장 김종훈, CFA  
robin4u@svsfund.org

장소  
소셜캠퍼스는 서울 2센터 이벤트홀 (서울시 영등포구 이레빌딩 신관 16층)

기업의 자본 (사업자금 원천)은 타인자본과 자기자본으로 구성됩니다

자산		자본	
유동자산	당좌자산	유동부채	일반 채무 ●-----● 일반 상거래 관련 채무
	재고자산		단기금융 채무 ●-----● 금융비용 지급
비유동자산	투자자산	비유동부채	일반 채무
			장기금융 채무
		<b>부채총계 (타인자본)</b>	
비유동자산	유형자산	자본금	
		자본잉여금	
		자본조정	
	무형자산	기타포괄손익누계액	
이익잉여금			
기타 비유동자산	<b>자본총계 (자기자본)</b> ●-----● 상환할 의무가 없음		
<b>자산총계</b>		<b>부채와 자본총계</b>	

**부채는 기업의 빚**

부채비율과 자기자본비율은 역의 관계이기 때문에 저같은 경우는 오랜 경험을 통해서 자기자본비율을 보면서 기업이 어느정도 부채의 상환압력을 견딜 힘이 있는가를 가늠합니다. 약 30% 정도가 기준점인데 그 이하인 경우 부채비율이 200% 이상임을 직감하고 부채의 구성을 유심히 살펴봅니다

구분	산식	재무비율	기계적 판정
부채비율	부채 ÷ 자본	50 % 이하	매우 양호
		50 ~ 100%	양호
		100 ~ 200%	보통
		200 ~ 400%	불량
		400% 이상	매우 불량
✓ 자기자본비율	자본 ÷ 자산	66% 이상	매우 양호
		50 ~ 66%	양호
		✓ 33 ~ 50%	보통
		20 ~ 33%	불량
		20% 이하	매우 불량

기업이 활동하는 업종에 따라서 평균부채비율 정도는 다르기 때문에 비율의 이면을 보는 힘이 필요합니다.

저는 하얀 A4용지를 세로로 놓고 기업이 제출한 재무제표중 재무상태표 최근년도를 직접 그려봅니다. 그렇게 하면서 전체적인 기업의 비즈니스 재원 조달 구조와 자산형태를 머릿속에 스케치를 하고 자기자본비율을 일단 확인하여 다음과 같이 부채와 자본의 조항목이 없는지 확인을 합니다. 기업대출 심사역의 오래된 경험과 예리한 분석능력이 발휘되는 순간입니다.

장부상 부채비율이 다소 높더라도 실질적인 부채비율은 낮은 자본구조가 탄탄한 경우를 간혹 발견할 수 있습니다. 반면, 사실상 비용처리를 해야한 부분을 무형자산으로 처리해서 장부상 이익잉여금이 많아 자본비율이 높게 산출되지만 이를 보정할 경우 자본잠식 상태인 경우도 있습니다. (무형자산은 미래에 기업의 매출을 창출하는 잠재력을 가지고 있어야 합니다. 회계원칙중 수익-비용 대응원칙 때문입니다)

구분	Plus	Minus
부채	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 제3자를 위한 지급보증</li> <li>· 제3자를 위한 담보제공</li> <li>· 소송에 피소된 금액</li> </ul> <p>외감법인이 아니면 결코 확인하기 어려운 부분입니다. 현장실사나 대표자, 재무담당자에게 <u>직접 기술적인 인터뷰</u>를 통해서 확인할 부분입니다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 대표이사로부터의 장단기 차입금</li> </ul> <p>설립 5년 이내 사회적경제기업에게서 상당히 많이 발견되는 항목이며, 가수금으로 표기되어 있는 경우도 많습니다</p>
자본	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 유형자산중 토지건물, 구분상가 등 장부가액과 공시지가의 차이 (자산화의 장점이 부각되는 부분)</li> </ul> <p>사회적경제기업중 제조업 업력이 오랜 경우 발견됩니다</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 무형자산</li> <li>· 장기매출채권</li> <li>· 장기미수금</li> <li>· 대표이사 임직원 장단기 대여금</li> <li>· 기타 가치가 없을 것으로 판단되는 자산 등</li> </ul> <p>매우 중요하게 항목별로 관찰해야 할 부분입니다. 기업의 자산으로 표시되어 있으나 사실상 ① 현금화 하기 어렵거나 ② 비용을 이연해서 표시한 부분일 수 있습니다.</p>

빠른 시간내에 기업을 평가할 필요가 있을 때 꼭 선택해서 한가지 지표를 보라고 하면 [설립이후 현재까지 경영성과와 현재의 재무상태를 압축해서 볼 수 있는] 바로 이익잉여금 비율을 볼 것을 추천합니다.

이익잉여금은 기업이 쌓아온 당기순이익의 내부유보를 통하여 축적해 놓은 것으로 동 비율이 높을수록 설립 이후 장기간에 걸쳐 당기순손실보다 당기순이익을 더 많이 시현해 온 내공이 있는 사회적경제기업을 알 수 있습니다. 다만, 업력이 짧은 경우 이익잉여금의 형태를 유심히 살펴볼 필요가 있습니다.

**이익잉여금 대 자기자본 비율 : 50 % 이상이면 ~**

[CASE] 2018년에 설립된 사회적협동조합 A기업은 재가장기요양서비스 등을 하는 기업으로 42명을 고용하고 연매출 10억원을 올리고 있습니다. 이 기업의 자본금 (출자금)은 10백만원이었으나 이익잉여금은 1억원을 넘고 있습니다. 서울시 우수 사회적기업 지원사업을 활용하였고 S 대출중개기관으로부터 사무실 보증금 30백만원을 차입후 상환을 완료한 바가 있습니다. 향후 사업확장시 자활기금을 활용할 계획입니다.

기업은 시설투자 및 운전자금 수요때문에 차입금을 가져갈 수 밖에 없죠. 중요한 것은 차입금의 성격을 이해하는 것입니다. 아래의 4가지 경험상 차입구조를 바라보는 관점을 참고하세요. 저는 차입금 의존도가 30% 미만인 경우 일단 안정적인 자본구조를 가지고 있다고 판단하며 50% 이상인 경우 이 기업의 매출 상태와 미래 사업전망을 추가로 검토하여 차입금 부담능력을 판단합니다.

자산		자본	
유동자산	당좌자산	유동부채	일반 채무
	재고자산		단기금융 채무
투자자산		비유동부채	일반 채무
			장기금융 채무
		부채총계 (타인자본)	
비유동자산	유형자산	자본금	
		자본잉여금	
		자본조정	
	무형자산	기타포괄손익누계액	
이익잉여금			
기타 비유동자산		자본총계 (자기자본)	
자산총계		부채와 자본총계	

- 순차입금 규모 (= 차입금 - [현금, 단기금융상품])** : 간혹 현금성 자산을 많이 보유하고 있음에도 차입금을 상환하지 않는 기업이 있습니다. 이러한 기업은 재무관리 전략상 유동성을 확보하고 있는 것이기 때문에 순차입금 규모로 차입금의 과다여부를 보는 것이 중요합니다.
- 단기성 차입금 비중이 높은 경우** : 중소기업의 차입구조의 특성상 운전자금 대출 용도로 차입한 단기차입금이라면 크게 문제가 되지 않습니다. 대부분의 중소기업은 시설자금 대출 규모가 크지 않습니다. 따라서 대부분 운전자금 용도의 단기차입금으로 볼 수 있으며 재무상태가 양호하고 정상적인 이자납입, 일부 은행에 담보가 제공된 기업인 경우 거래은행은 대출금 만기일에 기한 연장할 가능성이 높아 차입금의 상환부담은 크지 않다고 보아야 합니다.
- 유동성 장기부채에 주목!** : 유동성장기부채는 장기차입금 중 분할상환기일이 도래하여 당해 연도에 반드시 상환하여야 하는 차입금으로 단기차입금 비중이 높은 이유가 바로 유동성 장기부채의 증가에 기인한 것이라면 기업의 재무상태와 매출 등을 정밀하게 바라볼 필요가 있습니다.
- 상환기일의 분포** : 연도별로 균등하게 분산되어 있는 것이 좋습니다.

1  
**차입금 의존도**  
 (차입금/자산)

**30% 50%**

차입금 의존도가 30% 수준인 경우는 양호하다고 판단되며 일단 이 기업의 차입금 부담은 크지 않다고 생각하여 운전자금 심사시 조금 편안한 마음으로 보라보고 자금용도에 집중하게 됩니다. 50% 이상인 경우에는 대출심사시 기업의 지속가능성과 매출의 안정성 등을 추가로 고려하여 신용리스크를 더욱 고민합니다.

2  
**매출액 대비 차입금**

**50%**

굉장히 중요한 지표입니다. 창업 3년 이내 기업에게는 큰 의미는 없을 수 있다는 것을 기억하세요. 3년 이상의 기업의 경우 이 수치가 50%를 넘어가게 된다는 것은 매출로 창출하는 현금흐름의 상당부분을 차입금 상환에 향후 써야 한다는 것을 의미합니다. 다만, 시설투자나 자산화를 한 경우는 예외적으로 판단해야 하며 이 경우 차입금의 상환조건 등을 추가로 보아야 합니다.



3  
**운전자금 대출로 시설투자**

**30%**

사회적경제기업의 대표들이 가장 실수를 많이 하는 부분입니다. 기업의 현금흐름이 완전히 꼬이게 되는 경우입니다. 기업에서 시설투자 등 투자자금이 고정화되는 경우는 가급적 투자재원을 반드시 장기대출이나 자본금 증자로 조달하는 것이 필요합니다. 그런데 사업전망을 낙관적으로 보고 통상적인 운전자금에 소요될 단기 대출재원과 매입채무 결제 자금을 시설투자에 투입하는 경우입니다.

통상 30%이상의 운전자금 차입금이 시설투자로 유입되면 위험 시그널입니다. 어떻게 확인할 수 있을까요? 답은 기업의 현금흐름표와 신규 대출금의 장단기 정보에 답이 있습니다.

# 유동성비율, 매출채권과 매입채무의 규모가 중요!

기업에게 유동성이란 현금화가 용이한 자산을 의미하며 결국 기업의 [단기지급능력]을 평가하는 수단입니다. 유동비율을 100%, 150%로 평가하면서 유동성이 양호하다고 판단하기는 쉽지만 유동비율을 성격을 한번 더 판단해야 합니다. 중소기업의 경우 유동자산과 유동부채를 구성하는 대표적인 계정과목은 매출채권, 재고자산, 매입채무, 단기차입금 등입니다. 재고자산은 당장 현금화가 어려운 경우가 많으므로 제외하고 단기차입금 역시 기한연장 가능하다고 보고

자산		자본	
유동자산	당좌자산	유동부채	일반 채무
	재고자산		단기금융 채무
		비유동부채	일반 채무
투자자산	장기금융 채무		
비유동자산		부채총계 (타인자본)	
	유형자산	자본금	
		자본잉여금	
		자본조정	
	무형자산	기타포괄손익누계액	
이익잉여금			
기타 비유동자산	자본총계 (자기자본)		
자산총계	부채와 자본총계		

재고자산과 단기차입금을 유동자산과 유동부채에서 제외하면 결국 매출채권과 매입채무의 크기가 중소기업의 유동성을 좌우한다고 보아도 무방합니다

재고자산의 함정

G 사회적기업의 경우 유동비율이 200%에 육박했지만 재고자산 (유통업으로 상품으로 구성)의 가치가 의심스러웠습니다. 재고자산을 제외한 당좌비율을 보면 30%도 안되는 경우가 있었습니다. 1년내 갚아야 할 상거래대금과 차입금을 상환할 자금이 부족한 상태임을 알 수 있습니다

매출채권과 매입채무 비율

기본적인 판단기준은 100%를 넘는 것이 일반적입니다. 매입채무는 원재료 구매대금에 한정되지만 중소기업의 경우 매출채권은 노무비, 제조경비 외에도 판매마진이 포함되어 있기 때문에 비록 재고자산을 고려하더라도 100% 이상이 되어야 합니다.

매출채권과 매입채무 비율 변동성

그러나, 이 비율에 절대적인 의미를 두지는 마세요. 대형유통업의 경우는 이 비율이 매우 낮습니다. 소비자들은 바로바로 카드로 결제하니 매출채권이 거의 발생하지 않으며 직접판 매장의 경우에도 상품 구매대금을 3개월 늦게 주기 때문에 매입채무만 크지요. 그래서 대형 오프라인 유통업의 경우 현금유동성이 풍부합니다. 이전에 그래서 대형백화점을 했던 기업들이 그 현금유동성을 주택건설자금으로 사용해서 폐돈을 많이 벌기도 하고 망하기도 했습니다.

보통의 기업은 연말기준 작성되는 재무상태표의 매출채권과 매입채무 비율, 즉 상대규모가 크게 출렁이지 않습니다. 그런데 3~5년 재무상태표를 보다가 이 상대규모가 튀는 경우가 있습니다. 현장실사시 대표님에게 물어보세요. 반드시 그 해에 그 기업의 비즈니스에 어떤 일이 있습니다. 반드시... 좋은 나쁜



기업의 부채는 [인플레이션]으로 변동하지 않습니다. 하지만 기업의 자산은 물가의 상승으로 가치가 변동함으로 기업신용분석을 할 때 기업이 보유하고 있는 자산의 현재가치 평가가 필요하며 자기자본에서 가감해서 각종 재무비율을 산출해 보는 것이 필요합니다. 중장기적인 물가상승은 제도권 금융기관에서 지속적인 금융조달을 위해 사회적경제기업이 담보제공 가능 자산을 보유해야 할 이유이기도 합니다.

자산		
유동자산	당좌자산	
	재고자산	<ul style="list-style-type: none"> <li>중소기업에서 가장 분식회계가 많이 발생하는 부분. 실무적으로는 이 숫자가 큰 경우 인터뷰를 통해 확인이 필요해요. 이 숫자가 너무 크면 매출원가를 낮추어 당기순이익이 조작될 가능성이 있습니다</li> </ul>
	매출채권	<ul style="list-style-type: none"> <li>매출채권 잔액에 [대손가능금액]이 있는지 확인해야 합니다</li> </ul>
비유동자산	투자자산	<ul style="list-style-type: none"> <li>사회적경제기업이 투자자산을 가지고 있는 경우는 많이 확인하기 어렵습니다. 다만, 사회주택 등 건설기업에게는 장기금융자산을 가지고 있는 경우가 많습니다. 이유는 입찰!~</li> </ul>
	유형자산	<ul style="list-style-type: none"> <li>토지가치에 주목하세요. 공지가가를 확인해보면 재무제표의 역사적 원가로 표시된 토지가액과의 차이를 알 수 있습니다. 사회적경제기업 중 중견기업에게는 예외없이 금융권에 담보가 제공된 경우가 많습니다.</li> </ul>
	무형자산	<ul style="list-style-type: none"> <li>이부분이 가장 큰 문제입니다. 회계감사를 받지 않는 대부분의 중소기업에게 이 숫자는 사실상 자본의 차감요인으로 감안해서 생각하면 틀림없습니다. 비용처리 안하고 이걸 무형자산으로 회계처리하는 경우가 빈번합니다. 냉정하게 생각해볼 필요가 있는 항목입니다.</li> </ul>
	기타 비유동자산	<ul style="list-style-type: none"> <li>임대보증금을 제외하면 아예 나머지 자산금액은 없는 것으로 평가하는 것이 좋습니다</li> </ul>
자산총계		

구분	금액	A 비율	B 비율
<b>1. 매출액</b>			
매출원가			
<b>2. 매출총이익</b>			
판매관리비			
<b>3. 영업이익</b>		5%	9%
영업외이익			
영업외비용			
(금융비용)			
<b>4. 법인세 차감 전 당기순이익</b>			
법인세			
<b>5. 당기순이익</b>		7%	7%

재무상태표는 STOCK 개념 : 2022년 12월 31일 기준

- 매 결산년말의 스냅사진 같은 개념입니다.

그래서 대부분의 기업 재무담당 임원은 금융권 거래를 위해서 업계 용어로 [마시지]를 합니다. 차입금도 상환하고 매출도 조기 인식하고 어쨌든 재무비율은 양호하게 표시하기 위해서 노력합니다.

손익계산서는 FLOW 개념 : 2022년 1월 1일 ~ 2023년 12월 31일

- 하지만, 손익계산서는 합계잔액시산표처럼 누적되는 숫자임으로 사실상 분석이 쉽지는 않습니다. 통상 매출원가와 재무상태표의 재고자산, 감가상각비 등을 건드리는 경우도 있으나 용이하지는 않습니다.

그래서 손익계산서(P/L) 와 3년간 손익계산서의 추이는 기업의 생동감있는 비즈니스의 역사를 상상하게 만들어 줍니다. 기업 재무(신용)분석을 하면서 가장 [추리]를 많이 하는 부분입니다.

A 기업과 B 기업은 똑같이 당기순이익율이 7% 입니다. 여러분들은 A기업과 B기업중 어느 기업이 더 당기순이익이 질이 높다고 보십니까?

구분	금액	A 비율	B 비율
1. 매출액			
매출원가			
2. 매출총이익			
판매관리비			
3. 영업이익		5%	9%
영업외이익			
영업외비용			
(금융비용)			
4. 법인세 차감 전 당기순이익			
법인세			
5. 당기순이익		7%	7%

**정답 1**

B 기업입니다. 바람직한 것은 영업외적인 수익보다는 영업을 통하여 창출한 수익성이 확대되는 것이 좋습니다. 그 이유는 영업외적인 수익성은 대부분 실현되지 않은 수익이거나 일시적으로 발생하는 것이 많기 때문입니다. (인건비 지원금, 후원금 수입 등, 평가이익, 환산이익, 환차익 등)

**정답 2**

A 기업과 B기업 둘 다 당기순이익의 질이 높습니다. A기업은 사회적경제 기업에 대한 인건비 지원금을 매출원가에 반영하였고, B기업은 영업외 이익에 반영했기 때문에 사실상 큰 차이가 없다고 봅니다

**정답 3**

A 기업입니다. 이 기업은 지역착근하여 의료서비스를 저가에 제공하고 있지만 워낙 오래된 지역기반과 공동체 기여로 영업외이익으로 분류되는 후원수입이나 지자체 지원사업을 매년 꾸준히 받아오고 있습니다.

**정답 4**

판단하기 어렵습니다. A 사회적기업과 B 사회적기업의 사회적기업 인증 후 업력을 보아야 할 것 같습니다. 인건비 지원사업 수혜가 종료되었는지 아니면 전년부터 시작되었는지 영업외이익의 세부 내역을 확인할 필요가 있습니다.

당기순이익의 질이 높은 것은 바로 현금성 당기순이익이며 간편방식으로 EBITDA 를 많이 산출해서 영업활동 현금흐름의 대응치로 사용합니다. FCF Free Cash Flow라고도 합니다. EBITDA = 영업이익 + (유무형) 감가상각비 + 운전자금변동

구분	금액	재무분석 Check Point
1. 매출액		<ul style="list-style-type: none"> <li>· 고비용 구조 여부 : 판매수량 × 판매단가 (홈쇼핑 판매)</li> <li>· 매출액은 매년 물가상승률 만큼 증가해야 ~</li> </ul>
매출원가		
2. 매출총이익		<ul style="list-style-type: none"> <li>· 저비용구조를 가진 기업은 매출증가에 따른 수익 레버리지가 큼</li> </ul>
판매관리비		
3. 영업이익		<ul style="list-style-type: none"> <li>· 감가상각비 : 생산시설의 노후화 (+재무제표의 함께 보세요)</li> </ul>
영업외이익		<ul style="list-style-type: none"> <li>· 후원금, 인건비 지원금 등 : 매출성인지, 연속성이 있는지</li> </ul>
영업외비용		
(금융비용)		<ul style="list-style-type: none"> <li>· 리스비용 여부 (운용리스, 금융리스)</li> </ul>
4. 법인세 차감 전 당기순이익		
법인세		
5. 당기순이익		<ul style="list-style-type: none"> <li>· 3년 당기순이익 또는 3년 영업이익의 추세가 중요</li> </ul>

● 통상, 오래된 사회적경제기업의 감가상각충당금 누계액이 장부가액보다 클 경우 설비가 노후하다고 평가할 있습니다. 경제적인 잔존연수가 1~2년 정도

1

**재무분석을 통한 기업심사는 재무비율이 좋은 기업중 향후 부실화될 수 있는 기업을 찾아내고, 재무비율이 좋지 않은 기업중 금융지원해도 부실화되지 않는 기업을 찾는 과정입니다**

" alpha error, Beta error"

2

**기업심사 과정중 재무분석은 대출지원이 필요한 사회적경제기업과 중개기관의 정보비대칭 해소를 위한 힌트 를 찾는 과정입니다**

" Information asymmetry "

3

**재무분석에서 찾은 궁금증은 사회적경제기업 현장실사와 대표자, 직원 면담의 중요한 이야기 소재 가 됩니다.**

" questionnaire"

## 자금조달능력 부족

재무적 융통성을 말하며

- 영업 현금창출능력이 약하거나
- 신용도가 낮아 차입이 어렵거나
- 담보제공능력이 약하거나
- 대표자의 신용도가 낮거나
- 대표자의 담보제공 여력이 낮거나
- 지역공동체로부터의 지원 가능성이 없거나

(사회적경제기업 심사시 대표자 신용등급외에 카드,개인대출 매월 추세를 유심히 보는 이유)

- 1단계 : 대표자 개인 부동산 담보대출
- 2단계 : 신용보증서 은행담보대출
- 3단계 : 부동산 담보 비은행권 추가대출
- 4단계 : 지인으로부터 사채 조달
- 5단계 : 대부업체 고리 사채 조달

## 대표자 자금 유용

(사금 먹튀)

주주 임원 대여금이나 가지급 등 장부상 이러한 계정과목이 발견되면 그 사유를 철저히 점검해야 합니다

- 재무상태표에 대여금이 있는가?
- 동 대여금의 대여기간은?
- 대표에게 자금을 대여한 사유는?
- 동 대여금의 회수 가능성은?

사회적기업 대표 + 제네시스 G80



## 급성장 위험

(착각 위험)

최근 2~3년 사이 매출액이 급격히 증가게 되면 위험한 경우가 많음

일시적인 반짝 수요, 트렌드 변화 때문일 수도 있으며 대표가 이때 시장 흐름을 잘못 판단하며 인력증원, 판매망 확대 등 고정비 지출이 크게 확대되어 과중한 고정비 부담으로 적자로 반전되어 대출이 부실화되는 경우가 있음

2층 100평의 고기집 권리금 : 0원  
1층 15평 김밥집 권리금 : 1억원

## 과잉투자

(유휴설비화)

가동률과 자산규모 대비 매출액의 규모를 비교하여 과잉투자라고 판단되면 기업심사에 고민이 필요합니다

중소기업이 유휴설비자산이 많을 때 고비용구조가 고착화되면 수익성이 개선될 가능성이 거의 없고

특히 설비투자가 이루어질 때 필요 자금을 자기자금이 아닌 차입에 의존한 경우에 더욱 위험해집니다

기업의 상환능력을 판단할 때 상환재원으로서 영업활동 현금흐름의 대응으로 사용되는 EBITDA 를 활용하여 이자비용에 대한 지급능력 즉 이자보상배율 (Interest Coverage Ratio)를 판단합니다.

**영업이익 이자보상배율 =**

$$\frac{\text{영업이익}}{\text{금융비용 (=이자비용 + 대출채권처분손실 + 리스비용)}}$$

**EBITDA 이자보상배율 =**

$$\frac{\text{영업이익 + 감가상각비}}{\text{금융비용}} \quad \mathbf{2배}$$

- ① 수익성 지표
- ② 비현금비용인 감가상각비 → 현금영업이익에 가깝습니다
- ③ 영업이익을 사용할때 문제점인 감각상각비를 이용한 재무분식 효과를 제거할 수 있습니다
- ④ 현금흐름표를 작성하지 않는 비외감기업도 현금영업이익을 산출할 수 있습니다

**DSCR =**

$$\frac{\text{총차입금}}{\text{(미래) EBITA}}$$

기업이 창출하는 매년 영업현금흐름으로 총차입금을 갚는데 소용되는 시간을 계산합니다

차입금상환계수 (Debt Service Coverage Ratio)

사회적경제기업이 신청한 대출금액의 적정성을 [재무분석] 관점에서 심사할 때 운전자금은 통상 [대출액 × 순운전자본 소요기간 / 365] 로 계산하거나 통상의 매출채권 회전기간이 3개월이라는 가정하에 [대출액 × 0.25] 로 산출하기도 합니다. 매출성장이 예상되는 경우에는 [대출액 × 0.5] 를 적용하기도 합니다. 여기서는 EBITDA 를 활용한 대출가능금액 산출방법을 소개해드립니다.

(단위: 백만원)

산출순서	금액	Note
1. 영업현금흐름 (FCF)	50	EBITDA 또는 EBITDA + 3년평균 순운전자본조달액
✓ 2. 자본지출 (CAPEX)	20	유형자산 증가 추세 (Capital Expenditure)
3. 순 영업현금흐름	30	[1] - [2]
✓ 4. 이자보상배율 목표	2배	1.5배로 변경할 수도 있음 (다소 기준완화)
5. 연간 감내가능 이자비용	15	[3] / [4]
6. 평균 기업대출금리	6%	2023년 사회적경제기금 체감 대출금리 약 6~8%
7. 대출이자감당 대출규모	250	[5] / [6]
8. 기존 차입금	150	
9. 추가 대출한도	100	[7] - [8]



사회적경제기업에 대한 운전자금 또는 운영자금 대출심사시 바로 자금용도를 면밀히 관찰해야 합니다. 아주 간단할 것 같습지만, 기업이 왜 구체적으로 무슨 용도로 신청했는지에 대한 [진실]를 아는 것은 의외로 어렵습니다.

$$\text{소요운전자금} = \text{증가된(될) 매출액} \times \text{직전연도 순운전자본 부담률}$$

(대출채권 + 재고자산 - 매입채무)  
(매출액)

## 자금용도의 진실을 찾기 : 경험을 통해서 축적

- 재무제표가 분식되거나 과대 포장된 경우, 기업운영자금이 어려울 수 있고 [재무분석상 소요운전자금]으로 설명이 되지 않는 경우가 많습니다
- 대표이사가 자신의 지분을 확대하기 위해서, 운전자금대출을 받고 자신의 급여나 상여금 지급을 높여 받아 다시 이것을 자본금 증자에 활용하는 사례도 있습니다. (주식회사형 사회적기업, 소셜벤처)
- 매출채권의 회수가 지연되거나 대손이 발생해서 현금회전이 안되는 경우가 많습니다
- 사회적경제기업 인건비 지원이 줄어들지만 기업영업현금흐름은 적어서 이를 다시 기업 운전자금 대출로 메꾸는 경우도 많습니다
- 비정상적인 판매관리비의 증가(방만경영)가 원인인 경우도 있습니다. 대표이사가 외부활동 등으로 회사의 자금현황을 파악하지 않는 사례도 있죠
- 운전자금으로 고정자산 등을 투자하는 경우도 빈번하고 또 그렇게 해서 다시 운전자금 용도로 대출을 신청하는 경우도 있습니다

# 시설자금 지원 사례

분석1  
(원본)

# 290,173

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
(단위: 천원)	0	합계									
	2020/11										
<b>A</b>	<b>수익</b>	<b>290,173</b>	<b>295,977</b>	<b>301,896</b>	<b>338,728</b>	<b>345,502</b>	<b>352,412</b>	<b>395,407</b>	<b>403,315</b>	<b>411,381</b>	<b>461,569</b>
	교육 프로그램	57,400									
	투어 및 행사	153,440									
	렌탈	42,000									
	공간 운영	37,333									
<b>B</b>	<b>비용</b>	<b>260,456</b>	<b>265,666</b>	<b>270,979</b>	<b>276,398</b>	<b>281,926</b>	<b>287,565</b>	<b>293,316</b>	<b>299,183</b>	<b>305,166</b>	<b>311,270</b>
	급여	135,708	138,422	141,190	144,014	146,895	149,832	152,829	155,886	159,003	162,183
	감가상각비	13,991	14,270	14,556	14,847	15,144	15,447	15,756	16,071	16,392	16,720
	기타	110,758	112,973	115,233	117,537	119,888	122,286	124,732	127,226	129,771	132,366
<b>C</b>	<b>영업이익</b>	<b>29,717</b>	<b>30,311</b>	<b>30,917</b>	<b>62,329</b>	<b>63,576</b>	<b>64,847</b>	<b>102,090</b>	<b>104,132</b>	<b>106,215</b>	<b>150,300</b>
	이자비용	17,849	16,287	14,712	13,228	12,168	11,634	11,147	10,134	9,617	13,365
<b>D</b>	<b>순이익</b>	<b>11,868</b>	<b>14,024</b>	<b>16,205</b>	<b>49,101</b>	<b>51,408</b>	<b>53,213</b>	<b>90,943</b>	<b>93,998</b>	<b>96,597</b>	<b>136,935</b>
<b>E</b>	<b>영업활동 현금흐름(D+감가상각비)</b>	<b>43,707</b>	<b>44,582</b>	<b>45,473</b>	<b>77,176</b>	<b>78,720</b>	<b>80,294</b>	<b>117,846</b>	<b>120,203</b>	<b>122,607</b>	<b>167,020</b>
<b>F</b>	<b>프로젝트 사업비</b>	<b>(504,000)</b>	<b>(504,000)</b>								
	매입비용	(375,000)	(375,000)								
	개보수비용	(86,000)	(86,000)								
	집기비품	(40,000)	(40,000)								
	토지 임차	(3,000)	(3,000)								
<b>G</b>	<b>자금 조달</b>	<b>585,000</b>	<b>585,000</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
	농협1	230,000	230,000								
	농협2	265,000	265,000								
	비플러스	30,000	30,000								
	SVS	60,000	60,000								
<b>H</b>	<b>상환</b>	<b>(54,605)</b>	<b>(52,725)</b>	<b>(62,320)</b>	<b>(54,722)</b>	<b>(25,098)</b>	<b>(17,803)</b>	<b>(18,290)</b>	<b>(18,790)</b>	<b>(19,303)</b>	<b>(364,823)</b>
	농협1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(350,000)
	농협2	-	(5,375)	(16,419)	(16,868)	(17,329)	(17,803)	(18,290)	(18,790)	(19,303)	(14,823)
	비플러스	(30,000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SVS	-	(19,542)	(19,996)	(20,461)	-	-	-	-	-	-
	기타 차입	(24,605)	(27,807)	(25,904)	(17,393)	(7,768)	-	-	-	-	-
<b>I</b>	<b>순현금흐름</b>	<b>81,000</b>	<b>(10,897)</b>	<b>(8,143)</b>	<b>(16,847)</b>	<b>22,454</b>	<b>53,622</b>	<b>62,491</b>	<b>99,556</b>	<b>101,413</b>	<b>103,304</b>
<b>J</b>	<b>현금 잔액</b>	<b>81,000</b>	<b>70,103</b>	<b>61,959</b>	<b>45,112</b>	<b>67,566</b>	<b>121,188</b>	<b>183,679</b>	<b>283,236</b>	<b>384,649</b>	<b>487,952</b>
<b>K</b>	<b>영업현금흐름(I+이자비용)</b>	<b>81,000</b>	<b>87,952</b>	<b>8,144</b>	<b>(2,135)</b>	<b>35,682</b>	<b>65,790</b>	<b>74,125</b>	<b>110,704</b>	<b>111,547</b>	<b>112,921</b>



# 시설자금 지원 사례

분석2  
(오류수정)

# 130,000

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
(단위: 천원)	0	합계									
	2020/11										
<b>A 수익</b>		<b>290,173</b>	<b>295,977</b>	<b>301,896</b>	<b>338,728</b>	<b>345,502</b>	<b>352,412</b>	<b>395,407</b>	<b>403,315</b>	<b>411,381</b>	<b>461,569</b>
교육 프로그램		57,400									
투어 및 행사		153,440									
렌탈		42,000									
공간 운영		37,333									
<b>B 비용</b>		<b>260,456</b>	<b>265,666</b>	<b>270,979</b>	<b>276,398</b>	<b>281,926</b>	<b>287,565</b>	<b>293,316</b>	<b>299,183</b>	<b>305,166</b>	<b>311,270</b>
급여		135,708	138,422	141,190	144,014	146,895	149,832	152,829	155,886	159,003	162,183
감가상각비		13,991	14,270	14,556	14,847	15,144	15,447	15,756	16,071	16,392	16,720
기타		110,758	112,973	115,233	117,537	119,888	122,286	124,732	127,226	129,771	132,366
<b>C 영업이익</b>		<b>29,717</b>	<b>30,311</b>	<b>30,917</b>	<b>62,329</b>	<b>63,576</b>	<b>64,847</b>	<b>102,090</b>	<b>104,132</b>	<b>106,215</b>	<b>150,300</b>
이자비용		17,849	16,287	14,712	13,228	12,168	11,634	11,147	10,134	9,617	13,365
<b>D 순이익</b>		<b>11,868</b>	<b>14,024</b>	<b>16,205</b>	<b>49,101</b>	<b>51,408</b>	<b>53,213</b>	<b>90,943</b>	<b>93,998</b>	<b>96,597</b>	<b>136,935</b>
<b>E 영업활동 현금흐름(D+감가상각비)</b>		<b>43,707</b>	<b>44,582</b>	<b>45,473</b>	<b>77,176</b>	<b>78,720</b>	<b>80,294</b>	<b>117,846</b>	<b>120,203</b>	<b>122,607</b>	<b>167,020</b>
<b>F 프로젝트 사업비</b>	<b>(504,000)</b>	<b>(504,000)</b>									
매입비용	(375,000)	(375,000)									
개보수비용	(86,000)	(86,000)									
집기비품	(40,000)	(40,000)									
토지 임차	(3,000)	(3,000)									
<b>G 자금 조달</b>	<b>585,000</b>	<b>585,000</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
농협1	230,000	230,000									
농협2	265,000	265,000									
비플러스	30,000	30,000									
SVS	60,000	60,000									
<b>H 상환</b>		<b>(54,605)</b>	<b>(52,725)</b>	<b>(62,320)</b>	<b>(54,722)</b>	<b>(25,098)</b>	<b>(17,803)</b>	<b>(18,290)</b>	<b>(18,790)</b>	<b>(19,303)</b>	<b>(364,823)</b>
농협1		-	-	-	-	-	-	-	-	-	(350,000)
농협2			(5,375)	(16,419)	(16,868)	(17,329)	(17,803)	(18,290)	(18,790)	(19,303)	(14,823)
비플러스		(30,000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SVS		-	(19,542)	(19,996)	(20,461)	-	-	-	-	-	-
기타 차입		(24,605)	(27,807)	(25,904)	(17,393)	(7,768)	-	-	-	-	-
<b>I 순현금흐름</b>	<b>81,000</b>	<b>(28,746)</b>	<b>(24,431)</b>	<b>(31,559)</b>	<b>9,226</b>	<b>41,454</b>	<b>50,857</b>	<b>88,409</b>	<b>91,280</b>	<b>93,686</b>	<b>(211,168)</b>
<b>J 현금 잔액</b>	<b>81,000</b>	<b>52,254</b>	<b>27,823</b>	<b>(3,736)</b>	<b>5,490</b>	<b>46,944</b>	<b>97,801</b>	<b>186,210</b>	<b>277,489</b>	<b>371,176</b>	<b>160,008</b>
<b>K 영업현금흐름(I+이자비용)</b>	<b>81,000</b>	<b>87,952</b>	<b>(8,143)</b>	<b>(16,847)</b>	<b>22,454</b>	<b>53,622</b>	<b>62,491</b>	<b>99,556</b>	<b>101,413</b>	<b>103,304</b>	<b>(197,803)</b>



# 시설자금 지원 사례

**분석2**  
(Stress  
조금주면)

# 197,489

		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
(단위: 천원)	0	합계									
	2020/11										
<b>A 수익</b>		<b>197,489</b>	<b>201,439</b>	<b>205,468</b>	<b>230,535</b>	<b>235,145</b>	<b>239,848</b>	<b>269,110</b>	274,492	279,982	314,139
교육 프로그램											
투어 및 행사											
렌탈											
공간 운영											
<b>B 비용</b>		<b>192,268</b>	<b>196,113</b>	<b>200,036</b>	<b>204,036</b>	<b>208,117</b>	<b>212,279</b>	<b>216,525</b>	<b>220,855</b>	<b>225,273</b>	<b>229,778</b>
급여		94,494	96,384	98,312	100,278	102,283	104,329	106,416	108,544	110,715	112,929
감가상각비		8,578	8,750	8,925	9,103	9,285	9,471	9,660	9,853	10,050	10,252
기타		89,196	90,980	92,800	94,656	96,549	98,480	100,449	102,458	104,507	106,597
<b>C 영업이익</b>		<b>5,221</b>	<b>5,325</b>	<b>5,432</b>	<b>26,498</b>	<b>27,028</b>	<b>27,569</b>	<b>52,585</b>	<b>53,636</b>	<b>54,709</b>	<b>84,361</b>
이자비용		17,849	16,287	14,712	13,228	12,168	11,634	11,147	10,134	9,617	13,365
<b>D 순이익</b>		<b>(12,628)</b>	<b>(10,962)</b>	<b>(9,280)</b>	<b>13,270</b>	<b>14,860</b>	<b>15,935</b>	<b>41,437</b>	<b>43,503</b>	<b>45,092</b>	<b>70,996</b>
<b>E 영업활동 현금흐름(D+감가상각비)</b>		<b>13,799</b>	<b>14,075</b>	<b>14,356</b>	<b>35,601</b>	<b>36,313</b>	<b>37,040</b>	<b>62,245</b>	<b>63,490</b>	<b>64,760</b>	<b>94,613</b>
<b>F 프로젝트 사업비</b>		<b>(504,000)</b>	<b>(504,000)</b>								
매입비용		(375,000)	(375,000)								
개보수비용		(86,000)	(86,000)								
집기비품		(40,000)	(40,000)								
토지 임차		(3,000)	(3,000)								
<b>G 자금 조달</b>		<b>585,000</b>	<b>585,000</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
농협1	230,000	230,000									
농협2	265,000	265,000									
비플러스	30,000	30,000									
SVS	60,000	60,000									
<b>H 상환</b>		<b>(54,605)</b>	<b>(52,725)</b>	<b>(62,320)</b>	<b>(54,722)</b>	<b>(25,098)</b>	<b>(17,803)</b>	<b>(18,290)</b>	<b>(18,790)</b>	<b>(19,303)</b>	<b>(364,823)</b>
농협1		-	-	-	-	-	-	-	-	-	(350,000)
농협2			(5,375)	(16,419)	(16,868)	(17,329)	(17,803)	(18,290)	(18,790)	(19,303)	(14,823)
비플러스		(30,000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SVS		-	(19,542)	(19,996)	(20,461)	-	-	-	-	-	-
기타 차입		(24,605)	(27,807)	(25,904)	(17,393)	(7,768)	-	-	-	-	-
<b>I 순현금흐름</b>	81,000	<b>(28,746)</b>	<b>(54,937)</b>	<b>(62,676)</b>	<b>(32,349)</b>	<b>(952)</b>	<b>7,603</b>	<b>32,808</b>	<b>34,567</b>	<b>35,839</b>	<b>(283,575)</b>
<b>J 현금 잔액</b>	81,000	<b>52,254</b>	<b>(2,683)</b>	<b>(65,359)</b>	<b>(97,708)</b>	<b>(98,660)</b>	<b>(91,058)</b>	<b>(58,250)</b>	<b>(23,683)</b>	<b>12,156</b>	<b>(271,419)</b>
<b>K 영업현금흐름(I+이자비용)</b>	81,000	<b>87,952</b>	<b>(38,650)</b>	<b>(47,964)</b>	<b>(19,121)</b>	<b>11,216</b>	<b>19,237</b>	<b>43,955</b>	<b>44,700</b>	<b>45,456</b>	<b>(270,210)</b>



# 시설자금 지원 사례

**분석3**  
(Stress  
더더더 줄이면)

**250,000**

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
(단위: 천원)	합계									
<b>A 수익</b>	<b>250,000</b>	<b>255,000</b>	<b>260,100</b>	<b>291,832</b>	<b>297,669</b>	<b>303,622</b>	<b>340,664</b>	<b>347,477</b>	<b>354,427</b>	<b>397,667</b>
교육 프로그램										
투어 및 행사										
렌탈										
공간 운영										
<b>B 비용</b>	<b>225,000</b>	<b>229,500</b>	<b>234,090</b>	<b>238,772</b>	<b>243,547</b>	<b>248,418</b>	<b>253,387</b>	<b>258,454</b>	<b>263,623</b>	<b>268,896</b>
급여	94,494	96,384	98,312	100,278	102,283	104,329	106,416	108,544	110,715	112,929
감가상각비	8,578	8,750	8,925	9,103	9,285	9,471	9,660	9,853	10,050	10,252
기타	121,928	124,367	126,854	129,391	131,979	134,618	137,311	140,057	142,858	145,715
<b>C 영업이익</b>	<b>25,000</b>	<b>25,500</b>	<b>26,010</b>	<b>53,060</b>	<b>54,122</b>	<b>55,204</b>	<b>87,278</b>	<b>89,023</b>	<b>90,804</b>	<b>128,771</b>
이자비용	17,849	16,287	14,712	13,228	12,168	11,634	11,147	10,134	9,617	13,365
<b>D 순이익</b>	<b>7,151</b>	<b>9,213</b>	<b>11,298</b>	<b>39,832</b>	<b>41,954</b>	<b>43,570</b>	<b>76,130</b>	<b>78,889</b>	<b>81,186</b>	<b>115,406</b>
<b>E 영업활동 현금흐름(D+감가상각비)</b>	<b>33,578</b>	<b>34,250</b>	<b>34,935</b>	<b>62,163</b>	<b>63,407</b>	<b>64,675</b>	<b>96,938</b>	<b>98,877</b>	<b>100,854</b>	<b>139,023</b>
<b>F 프로젝트 사업비</b>	<b>(504,000)</b>									
매입비용	(375,000)									
개보수비용	(86,000)									
집기비품	(40,000)									
토지 임차	(3,000)									
<b>G 자금 조달</b>	<b>585,000</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
농협1	230,000									
농협2	265,000									
비플러스	30,000									
SVS	60,000									
<b>H 상환</b>	<b>(54,605)</b>	<b>(52,725)</b>	<b>(62,320)</b>	<b>(54,722)</b>	<b>(25,098)</b>	<b>(17,803)</b>	<b>(18,290)</b>	<b>(18,790)</b>	<b>(19,303)</b>	<b>(364,823)</b>
농협1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(350,000)
농협2	-	(5,375)	(16,419)	(16,868)	(17,329)	(17,803)	(18,290)	(18,790)	(19,303)	(14,823)
비플러스	(30,000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SVS	-	(19,542)	(19,996)	(20,461)	-	-	-	-	-	-
기타 차입	(24,605)	(27,807)	(25,904)	(17,393)	(7,768)	-	-	-	-	-
<b>I 순현금흐름</b>	<b>(28,746)</b>	<b>(34,763)</b>	<b>(42,098)</b>	<b>(5,787)</b>	<b>26,141</b>	<b>35,238</b>	<b>67,501</b>	<b>69,953</b>	<b>71,934</b>	<b>(239,165)</b>
<b>J 현금 잔액</b>	<b>52,254</b>	<b>17,491</b>	<b>(24,607)</b>	<b>(30,393)</b>	<b>(4,252)</b>	<b>30,986</b>	<b>98,487</b>	<b>168,440</b>	<b>240,374</b>	<b>1,209</b>



**재무분석은 기업의 영업현금흐름과 차입금 상환이라는 대출후  
5년후 그림을 그리는 상상력 으로 이어집니다**

대출취급후 정기 모니터링을 하지 않는 [중개기관]의 상환우선순위는 [사회적경제기업]에게 [심리적으로] 뒤로 밀리게 됩니다.

최소한의 선량한 관리자의 의무이며 사회적경제기업과의 소통의 과정입니다. 모니터링의 체크리스트 방식은 [재무분석을 통한 신용리스크 점검]의 심사 전문인력의 개별 성향의 차이를 보완해줍니다

대출모니터링 체크리스트	리스크 정도
1. 총차입금이 전년도 매출액의 50%를 초과하고 있는가?	
2. 총차입금중 비은행 차입금의 비중은 증가했는가?	
3. 제2금융권 및 캐피탈, 카드사의 자금을 사용하고 있는가?	
4. 전기 대비 재고가 증가했는가?	회사자금순환에 동맥경화 신호
✓ 5. 현금성자산 규모가 3개월 평균 고정비용 지출에 미달되는가?	최소 3개월을 견딜 수있는 현금
6. 최근1년간 원재료 가격이 10% 이상 상승했는가?	특히 건설업종
7. 월매출로 고정비 (인건비,임차료,금융비용, 공과금) 충당이 어려운가?	인터뷰
8. 최근 임직원 급여이체가 이체일자를 넘긴 사실이 있는가?	인터뷰
9. 최근에 대표가 카드 현금서비스를 사용하였는가?	대표 개인신용평가정보
10. 최근에 회사 직원들이 급격히 감소하였는가?	SVI 지표상 고용노동자 비중

# [Case] P 사회적금융 중개기관 상환능력 평가

사회적경제기업 육성에 애쓰고 있는 P 사회적금융 중개기관에서 대출심사에 사용되는 [상환능력 평가에 대한 심사기준]입니다. 전체 지표 구성을 보면 성장성 지표 (10점), 수익성 지표 (15점), 부채자산구조 (20점), 유동성 (5점) 으로 구성되어 있습니다. 자본조달 중 타인자본의 비중에 대해서 높은 심사 배점을 부여하고, 지속가능성을 위해서 수익을 창출하면서 성장하고 있는가에 초점을 두고 있습니다.

<p>▶ 기업의 매출액 성장 정도를 확인 : (당기매출액-전기매출액)/전기매출액*100</p> <table border="1"> <tr><td>우수</td><td>30% 이상</td></tr> <tr><td>양호</td><td>25% ~ 30%</td></tr> <tr><td><b>보통</b></td><td><b>20% ~ 25%</b></td></tr> <tr><td>미흡</td><td>15% ~ 20%</td></tr> <tr><td>불량</td><td>15% 미만</td></tr> </table>	우수	30% 이상	양호	25% ~ 30%	<b>보통</b>	<b>20% ~ 25%</b>	미흡	15% ~ 20%	불량	15% 미만	<p>▶ 자기자본에 대한 타인자본의 비율 : (부채/자본금)*100</p> <table border="1"> <tr><td>우수</td><td>120% 이하</td></tr> <tr><td>양호</td><td>120% ~ 200%</td></tr> <tr><td><b>보통</b></td><td><b>200% ~ 300%</b></td></tr> <tr><td>미흡</td><td>300% ~ 400%</td></tr> <tr><td>불량</td><td>400% 이상</td></tr> </table>	우수	120% 이하	양호	120% ~ 200%	<b>보통</b>	<b>200% ~ 300%</b>	미흡	300% ~ 400%	불량	400% 이상	<p>▶ 자기자본 비율 대비 당기순이익 : (당기순이익/자기자본)*100</p> <table border="1"> <tr><td>우수</td><td>자기자본수익율 25%이상</td></tr> <tr><td>양호</td><td>자기자본수익율 15%~20%</td></tr> <tr><td><b>보통</b></td><td><b>자기자본수익율 10%~15%</b></td></tr> <tr><td>미흡</td><td>자기자본수익율 5%~10%</td></tr> <tr><td>불량</td><td>자기자본수익율 5% 미만</td></tr> </table>	우수	자기자본수익율 25%이상	양호	자기자본수익율 15%~20%	<b>보통</b>	<b>자기자본수익율 10%~15%</b>	미흡	자기자본수익율 5%~10%	불량	자기자본수익율 5% 미만
우수	30% 이상																															
양호	25% ~ 30%																															
<b>보통</b>	<b>20% ~ 25%</b>																															
미흡	15% ~ 20%																															
불량	15% 미만																															
우수	120% 이하																															
양호	120% ~ 200%																															
<b>보통</b>	<b>200% ~ 300%</b>																															
미흡	300% ~ 400%																															
불량	400% 이상																															
우수	자기자본수익율 25%이상																															
양호	자기자본수익율 15%~20%																															
<b>보통</b>	<b>자기자본수익율 10%~15%</b>																															
미흡	자기자본수익율 5%~10%																															
불량	자기자본수익율 5% 미만																															
<p>▶ 영업외손익을 제외한 순수한 영업이익만을 매출액과 대비한 이익률 : (영업이익/매출액)*100</p> <table border="1"> <tr><td>우수</td><td>15% 이상</td></tr> <tr><td>양호</td><td>10% ~ 15%</td></tr> <tr><td><b>보통</b></td><td><b>5% ~ 10%</b></td></tr> <tr><td>미흡</td><td>0% ~ 5%</td></tr> <tr><td>불량</td><td>마이너스</td></tr> </table>	우수	15% 이상	양호	10% ~ 15%	<b>보통</b>	<b>5% ~ 10%</b>	미흡	0% ~ 5%	불량	마이너스	<p>▶ 기업의 단기적인 안전성 확인 : (당좌자산/유동부채)*100</p> <table border="1"> <tr><td>우수</td><td>당좌비율 100% 이상</td></tr> <tr><td>양호</td><td>당좌비율 80% ~ 100%</td></tr> <tr><td><b>보통</b></td><td><b>당좌비율 60% ~ 80%</b></td></tr> <tr><td>미흡</td><td>당좌비율 50% ~ 60%</td></tr> <tr><td>불량</td><td>당좌비율 50% 미만</td></tr> </table> <p>*당좌자산 : 유동자산 중 현금과 예금, 유가증권, 외상판 매대금, 받을어음에서 대손충당금 제외</p>	우수	당좌비율 100% 이상	양호	당좌비율 80% ~ 100%	<b>보통</b>	<b>당좌비율 60% ~ 80%</b>	미흡	당좌비율 50% ~ 60%	불량	당좌비율 50% 미만											
우수	15% 이상																															
양호	10% ~ 15%																															
<b>보통</b>	<b>5% ~ 10%</b>																															
미흡	0% ~ 5%																															
불량	마이너스																															
우수	당좌비율 100% 이상																															
양호	당좌비율 80% ~ 100%																															
<b>보통</b>	<b>당좌비율 60% ~ 80%</b>																															
미흡	당좌비율 50% ~ 60%																															
불량	당좌비율 50% 미만																															
<p>▶ 기업의 중장기적인 안전성 확인 : (순자산/자산)*100</p> <table border="1"> <tr><td>우수</td><td>자기자본비율 : 50% 이상</td></tr> <tr><td>양호</td><td>자기자본비율 : 40%~50%</td></tr> <tr><td><b>보통</b></td><td><b>자기자본비율 : 30%~40%</b></td></tr> <tr><td>미흡</td><td>자기자본비율 : 20%~30%</td></tr> <tr><td>불량</td><td>자기자본비율 : 20% 미만</td></tr> </table>	우수	자기자본비율 : 50% 이상	양호	자기자본비율 : 40%~50%	<b>보통</b>	<b>자기자본비율 : 30%~40%</b>	미흡	자기자본비율 : 20%~30%	불량	자기자본비율 : 20% 미만	<p>▶ 기업의 채무상환 능력을 나타내는 지표 : (영업이익/이자비용)*100</p> <table border="1"> <tr><td>우수</td><td>150% 이상</td></tr> <tr><td>양호</td><td>121% ~ 150%</td></tr> <tr><td><b>보통</b></td><td><b>100% ~ 120%</b></td></tr> <tr><td>미흡</td><td>80% ~ 100%</td></tr> <tr><td>불량</td><td>80% 이하</td></tr> </table>	우수	150% 이상	양호	121% ~ 150%	<b>보통</b>	<b>100% ~ 120%</b>	미흡	80% ~ 100%	불량	80% 이하											
우수	자기자본비율 : 50% 이상																															
양호	자기자본비율 : 40%~50%																															
<b>보통</b>	<b>자기자본비율 : 30%~40%</b>																															
미흡	자기자본비율 : 20%~30%																															
불량	자기자본비율 : 20% 미만																															
우수	150% 이상																															
양호	121% ~ 150%																															
<b>보통</b>	<b>100% ~ 120%</b>																															
미흡	80% ~ 100%																															
불량	80% 이하																															

매출액 증가율 20% High  
 영업이익률 10% High  
 자기자본비율 30%  
 부채비율 200 ~ 300% Low  
 당좌비율 80%  
 자기자본수익률 15% Low



사례를 보기 전에, 다시한번 주요 재무비율을 정리해봅시다.

2 사회적경제기업의 경우 영업외수익에 인건비 지원이나 각종 지역공공기관 관련 지원사업의 수익이 표시되는 경우가 빈번히 발견됩니다.

일반기업의 경우 당기순이익율보다 영업이익율이 일시적인 영업외수익을 제거시키지만, 사회적경제기업의 경우 3년간 당기순이익율을 추이를 보는 것이 더 유용할 수도 있습니다.

1 재무분석의 3대 요소는 [성장성], [수익성], [안정성]으로 분류합니다. P 중개기관은 매출액 증가율을 수익성으로 대분류하고 있는데 나름 의미가 있죠. 절대 수익규모가 매출이 늘어나면 증가할 수 있으니까요

3 부채는 기업의 빚임으로 자기자본의 탄탄함 또는 부채의 과다함을 중복하게 보겠다는 철학이 있습니다.

순자산 = 자본의 다른 표현입니다. 비영리에서는 순자산으로 표현을 많이 합니다

대분류	중분류	내용	산출식
수익성	✓ 매출액 증가율	기업의 매출액 성장 정도 확인	$(\text{당기매출액} - \text{전기매출액}) / \text{전기매출액} * 100$
	자기자본 수익율	자기자본 비율 대비 당기순이익	$(\text{당기순이익} / \text{자기자본}) * 100$
	● 매출액 영업이익율	영업외손익을 제외하고 순수한 영업이익만을 매출액과 대비	$(\text{영업이익} / \text{매출액}) * 100$
건전성	✓ 자기자본 비율	기업의 중장기적 안정성 확인	$(\text{순자산} / \text{자산}) * 100$
	✓ 부채비율	자기자본에 대한 타인자본의 비율	$(\text{부채} / \text{자본금}) * 100$
	당좌비율	기업의 단기적인 안정성 확인	$(\text{당좌자산} / \text{유동부채}) * 100$
	이자보상배율	기업의 부채 이자 지급 능력 확인	✓ $(\text{영업이익} / \text{이자비용}) * 100$

매우 중요하고 유의미한 지표이지만, 그만큼 착시효과를 줄 수 있는 지표입니다. 우선 영업이익보다는 EBITDA 또는 현금영업이익, 영업현금흐름을 사용하는 것이 더 정확할 수 있지만 빠른 리뷰를 위해서 영업이익/이자비용 비율을 많이 사용합니다. 대출신청시 기존 이자비용의 절대액이 낮으면 이자보상배율이 과도하게 높게 나올 수 있으므로 배율 해석시 [절대금액]에 대한 느낌을 머리속에 염두해두세요.

하... 기업이 작성한 재무상태표 자료와 세무사확인필 재무상태표 자료가 너무나 다릅니다... 일단 .. 침착해 하면서

구분		2022년
재무현황	총자산	176,000
	유동자산	153,000
	고정자산	30,000
	유동부채	16,000
	고정부채	50,000
	자기자본	160,000
	매출액	248,443
	매출원가	144,653
	당기순이익	2,000
	수익성	매출액 증가율
자기자본 수익율		1.2
매출액 영업이익율		1.2
건전성	자기자본비율	72.6
	부채비율	37.7
	당좌비율	922.2
	이자보상배율	

과목	제3(당기) 금액	
	자 산	
I. 유 동 자 산		183,421,160
(1) 당 좌 자 산		153,076,160
현 금		1,572,989
보 통 예 금		31,918,231
기 타 단 기 금 용 상 품		100,000,000
미 수 금		19,014,300
선 납 세 금		570,640
(2) 재 고 자 산		30,345,000
사		30,345,000
II. 비 유 동 자 산		59,755,957
(1) 투 자 자 산		15,298,742
출 자 금		15,298,742
(2) 유 형 자 산		18,253,715
시 설 장 치	15,500,000	
감 가 상 각 누 계 액	1,378,649	
시 설 장 치 -국고보조금	12,916,000	1,205,351
차 량 운 반 구 품		12,414,546
비 품	27,615,456	
감 가 상 각 누 계 액	4,981,638	
비 품 - 국고보조금	18,000,000	4,633,818
(3) 무 형 자 산		0
(4) 기 타 비 유 동 자 산		26,203,500
임 차 보 증 금		20,000,000
기 타 보 증 금		6,203,500
자 산 총 계		243,177,117
부 채		
I. 유 동 부 채		16,599,095
외 상 매 입 금		590,000
예 수 금		2,047,100
부 가 세 예 수 금		12,195,634
미 지 급 세 금		30,960
미 지 급 비 용		1,735,401
II. 비 유 동 부 채		50,000,000
장 기 차 입 금		50,000,000
부 채 총 계		66,599,095
자 본		
I. 자 본 금		160,000,000
자 본 금		160,000,000
II. 자 본 잉 여 금		0

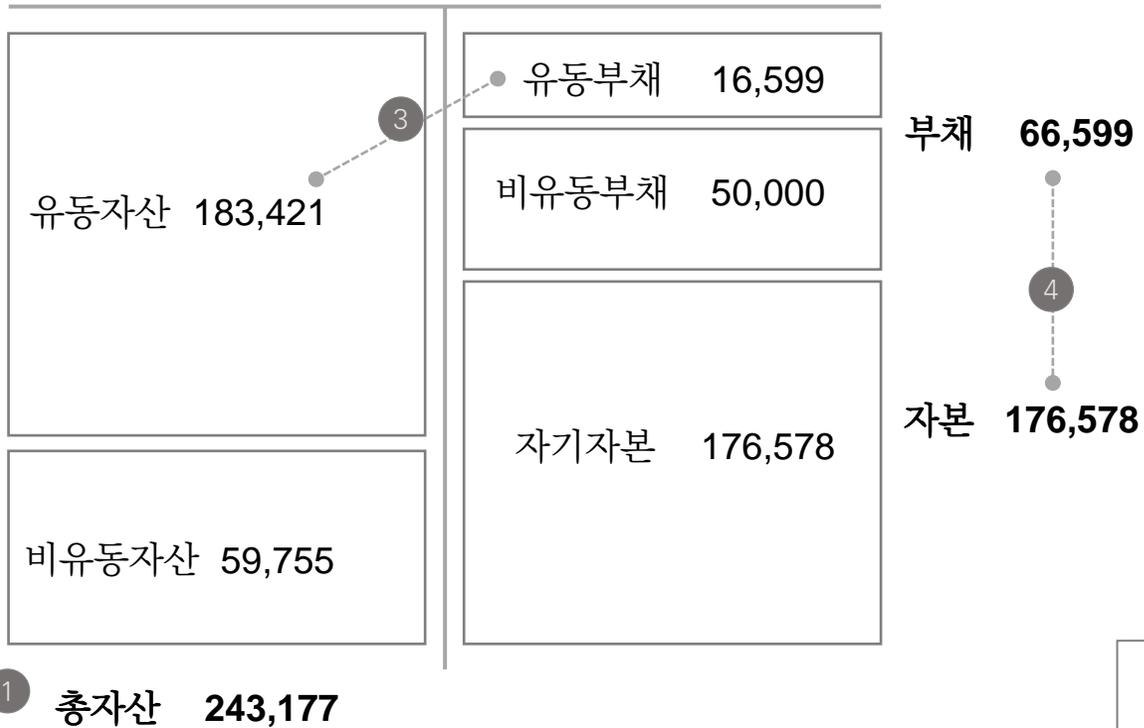
과목	제3(당기) 금액	
	III. 자 본 조 정	
주 식 할 인 발 행 차 금		0
IV. 기 타 포 괄 손 익 누 계 액		0
V. 이 익 잉 여 금		16,578,022
미 처 분 이 익 잉 여 금		16,578,022
( 당 기 순 이 익 )		
당기 :	2,885,114 원	
전기 :	10,078,295 원	
자 본 총 계		176,578,022
부 채 및 자 본 총 계		243,177,117

총자산 176,000 ---- 243,177  
 유동자산 153,000 ---- 183,421 (당좌자산으로 착각)  
 고정자산 30,000 ---- 59,755  
 자기자본 160,000 ---- 176,578  
 (자기자본과 자본금 착각)

일단, 당황스러움을 접어두고 ...  
J기업이 제출한 2022년 재무상태표와 손익계산서를 차분하게 보기 시작합니다

2 주요 자산부채의 Size를 생각하면서 그림을 그려 나갑니다

## 재무상태표



3 이 기업의 재무상태표 관련 재무비율 전체적인 느낌을 봅니다

유동비율이 높게 나올 것이라는 걸 직감하게 됩니다. 고정자산이 0.3억원 정도이니 제조업은 아닐 것 같으며 그렇다면 유동자산중 재고자산이 크지 않을 것으로 추측되죠. 따라서 당좌비율도 높게 나올 것 같습니다. → 당좌비율 922%

4 부채비율은 37.7%

자기자본이 부채규모보다 2.7배 크므로 안정성 비율이 높게 나오게 됩니다

**SE기업중 이런 재무상태표를 만나기 쉽지않죠**

자본구조는 좋다는 생각을 하면서 이제 세부내용을 쪽 살펴보면서 [특이사항]을 점검하기 시작합니다

## 2 기타단기금융상품 1억원 ?

비유동부채에 장기차입금으로 50백만원이 있는데 기타 단기금융상품 1억원이 있습니다. 설립시 자본금이 1.6억원 인 것을 확인하면서 감을 잡습니다.

아, 건설업에서 입찰조건에 들어가는 보유자금 증빙때문이구나. 이 사회적기업의 업종은 정보통신공사사업이었습니다. 공공기관이 주 고객이죠.

## 3 상품 30백만원

전기통신공사에 들어가는 자재들이라는 것을 추측할 수있습니다. 제품이 아니라 상품입니다

## 4 차량과 설비에 국고보조금 30백만원?

어떤 이유에서든 전기공사를 위해 필요한 시설과 차량을 살때 국고보조를 받았다는 것을 알 수 있습니다. 이를 감안하면 실제 유형자산의 가치는 더 크지만 전체 총자산에서 크게 의미를 둘 필요는 없으며 대표자 면담중 질의사항이 될 것 같습니다

과 목		제3(당기)	
		금 액	
자	산		
I. 유 동 자 산	183,421,160		
(1) 당 좌 자 산	153,076,160		
현	1,572,989		
보 통 예 금	31,918,231		
기 타 단 기 금 용 상 품	100,000,000		
미 수 금	19,014,300		
선 납 세 금	570,640		
(2) 재 고 자 산	30,345,000		
상 품	30,345,000		
II. 비 유 동 자 산	59,755,957		
(1) 투 자 자 산	15,298,742		
출 자 자 금	15,298,742		
(2) 유 형 자 산	18,253,715		
시 설 장 치	15,500,000		
감 가 상 각 누 계 액	1,378,649		
시 설 장 치 - 국고보조금	12,916,000	1,205,351	
차 량 운 반 구		12,414,546	
비 품	27,615,456		
감 가 상 각 누 계 액	4,981,638		
비 품 - 국고보조금	18,000,000	4,633,818	
(3) 무 형 자 산		0	
(4) 기 타 비 유 동 자 산	26,203,500		
입 차 보 증 금	20,000,000		
기 타 보 증 금	6,203,500		
자 산 총 계	243,177,117		

## 1 제3기 : 설립된지 3년차입니다.

아직 3년밖에 안된 기업임으로 업력이 짧으며 앞으로 [변동성] 있을 수 있다는 점을 염두해 둡니다 (만약 10년 정도된 기업이였다면 저같은 경우 기업신용리스크를 낮게 보았을 것입니다)

## 3 출자금 15백만원?

이것도 SE기업이 전기통신공사업이라는 전문 건설업자이라는 것에서 바로 이 출자금의 성격을 알 수 있죠. 통상 SE기업에선 보기힘든 부문입니다. 바로 건설공제조합 출자금입니다. 공사건설 입찰을 할 때 이행보증서를 제시해야 하기 때문입니다. 업종에 대한 이해를 하면 쉽게 재무상태표의 구성이 풀려나갑니다

자본구조는 좋다는 생각을 하면서 이제 세부내용을 쪽 살펴보면서 [특이사항]을 점검하기 시작합니다

## 5 장기차입금 50 백만원

자기자본 규모 대비 부담스럽지는 않은 차입금 규모입니다.

전체적으로 SE대표가 1.6억원을 출자하고 2년간 약 16백만원 누적 당기순이익을 쌓아서 당좌자산과 재고자산 부분을 조달하고

차입금으로 시설차량과 사무실을 얻는데 사용했다고 추정할 수 있습니다. 이 기업이 가지고 있는 22년말 현금은 약 33백만원 수준으로

23년도에 수주공사를 하려면 선수금을 미리 받지 않는 이상, 자기자금의 선투입 즉 운전자금 대출조달 수요가 있을 것으로 추정될 수 있죠.

부채	채		
I. 유 동 부 채	채		16,599,095
외 상 매 입	금		590,000
예 수	금		2,047,100
부 가 세 예 수	금		12,195,634
미 지 급 세	금		30,960
미 지 급 비 용	금		1,735,401
II. 비 유 동 부 채	채		50,000,000
장 기 차 입	금		50,000,000
부 채 총	계		66,599,095
자본	금		
I. 자 본	금		160,000,000
자 본	금		160,000,000
II. 자 본	금		0
잉 여	금		

과 목	제3(당기)	
	금 액	
III. 자 본 조 정		0
주 식 할 인 발 행 차 금		0
IV. 기 타 포 괄 손 익 누 계 액		0
V. 이 익 잉 여 금		16,578,022
미 처 분 이 익 잉 여 금		16,578,022
( 당 기 순 이 익 )		
당기 :	2,885,114 원	
전기 :	10,078,295 원	
자 본 총 계		176,578,022
부 채 및 자 본 총 계		243,177,117

과 목	제2(전기)	
	금 액	
III. 자 본 조 정		△720,000
주 식 할 인 발 행 차 금		△720,000
IV. 기 타 포 괄 손 익 누 계 액		0
V. 이 익 잉 여 금		14,412,908
미 처 분 이 익 잉 여 금		14,412,908
( 당 기 순 이 익 )		
당기 :	2,885,114 원	
전기 :	10,078,295 원	
자 본 총 계		173,692,908
부 채 및 자 본 총 계		253,835,202

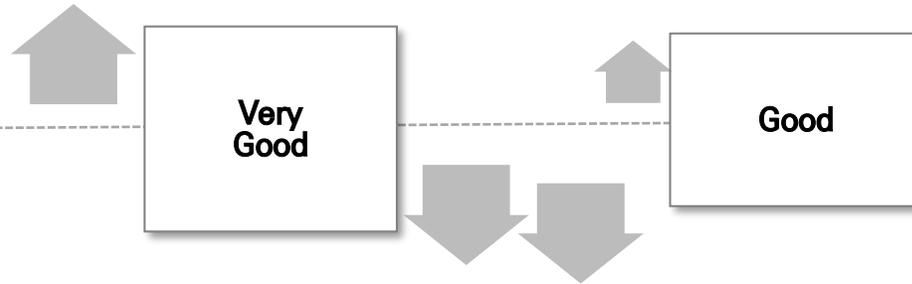
## 6 주식할인발행차금 ?

이 부분은 정말 보기힘든 부분입니다. 사회적기업이 성장하면서 투자를 받으면 주식을 액면가액보다 비싸게 사니까 자본잉여금 항목이 생깁니다. 반대로 사실상 대표자 1인 기업의 경우 액면가보다 주식대금 적게 납입하는 경우는 없죠. 아마도 세무사가 기장대리를 하면서 재무상태표 좌우 숫자를 맞추다가 어쩔 수없이 넣은 항목으로 추정됩니다. 작은 수치임으로 무시합니다.

2022년 재무상태표를 보면서 양호하다고 생각했던 기업신용리스크에 대한 판단은 실질적인 창업 2년차 그리고 매출 3년 (248 백만원, 244 백만원, 79 백만원) 흐름을 보면서 차분해지게 됩니다. 나쁘지는 않다. 손익계산서를 보면 좀더 확실히 기업에 대해서 알고 싶어하는 마음이 듭니다

## 첫번째

의식의 흐름



이제 손익계산서의 3년간 흐름을 ..

## 1 이상한 매출과 매출원가의 구성

매출액 추세는 비슷합니다. 연 2.5억원 그런데 우선 매출총이익률이 너무 차이가 큼니다. ('22년) 42.1% ('23년) 64.0% 통상 마진율이 이렇게 다르지 않습니다.

그 이유는 매출원가의 차이인데 상식적이지 않죠. 더구나 공사업이면 매출원가에 용역비용이 들어가야 합니다.

그렇다면 공사에 함께 일하는 직원비용이 판관비로 분류될 수도 있겠죠. 그래서 추가자료를 찾아보았더니 그런데...

1. 위약계종근로자 또는 수혜자 현황 (별지 작성 가능)	정규직		( 4 )명		비정규직		( )명	
	연번	성명	연락처	연락처	연락처	연락처	연락처	연락처
	1	이						
	2	공						
	3	김						
	4	안						
	5							
	6							
	7							
	8							

직원 4분이 대부분 여성분이시고 50대 이상이 시네요. 그렇다면 공사는 누가 하는 생각을 하게되고 통신공사면허는 이렇게 사고의 흐름이 이어집니다. 이제 정성적 자료와 업체가 제출한 세부자료를 찾게 됩니다.

부수적으로 가전제품 수리서비스를 하고 있는데 매출액중 구체적인 비중은 나와 있지 않습니다.

과 목	제3 ( 당기 )		제2 ( 전 )기	
	금	액	금	액
I. 매출액		246,513,362		244,621,749
서비스수입	246,513,362		244,621,749	
II. 매출원가		142,759,061		87,698,720
상품매출원가		142,759,061		87,698,720
기초상품재고액	0		0	
당기상품매입액	173,104,061		87,698,720	
기말상품재고액	30,345,000		0	
III. 매출총이익		103,754,301		156,923,029
IV. 판매비와관리비		99,429,280		145,295,147
직원급여	100,630,000		140,902,500	
( 마을로 사업지원 )	24,126,050		25,394,100	
( 일자리창출사업지원 )	33,498,540		19,063,590	
상여금	600,000		0	
퇴직급여	4,549,450		0	
특리후생비	7,848,010		8,079,010	
여비교통비	1,896,060		1,671,730	
접대비	6,293,100		4,550,700	
통신비	846,393		618,384	
수도광열비	304,637		62,648	
세금과공과금	6,279,450		6,233,240	
감가상각비	1,722,687		3,838,443	
지급임차료	2,600,000		0	
보험료	1,957,280		3,386,040	
차량유지비	4,887,724		6,784,000	
운반비	20,000		278,272	
교육훈련비	470,000		300,000	
사무용품비	59,200		0	
소모품비	4,332,751		3,709,799	
지급수수료	4,120,766		7,974,435	
광고선전비	7,636,362		1,363,636	
V. 영업이익		4,325,021		11,627,882
VI. 영업외수익		371,859		791,642
이자수익	23,250		26,407	
잡이익	348,609		765,235	
VII. 영업외비용		1,780,606		1,086,649

3년 매출을 합쳐서 사업을 구분한 자료를 보면 가전제품 수리서비스는 20% 입니다. 즉 3년 매출합계 568백만원에서 117백만원이며 정보통신공사업이 54% 인데 관련된 직원을 찾을 수 없습니다

과 목	제3 (당기)		제2 (전기)	
	금	액	금	액
I. 매출액		246,513,362		244,621,749
서비스수입	246,513,362		244,621,749	
II. 매출원가		142,759,061		87,698,720
상품매출원가		142,759,061		87,698,720
기초상품재고액	0		0	
당기상품매입액	173,104,061		87,698,720	
기말상품재고액	30,345,000		0	
III. 매출총이익		103,754,301		156,923,029
IV. 판매비와관리비		99,429,280		145,295,147
직원급여	100,630,000		140,902,500	
(마을로사업지원)	24,126,050		25,394,100	
(일자리창출사업지원)	33,498,540		19,063,590	
상여금	600,000		0	
퇴직급여	4,549,450		0	
관리후생비	7,848,010		8,079,010	
여비교통비	1,896,060		1,671,730	
접대비	6,293,100		4,550,700	
통신비	846,393		618,384	
수도광열비	304,637		62,648	
세금과공과금	6,279,450		6,233,240	
감가상각비	1,722,687		3,838,443	
지급임차료	2,600,000		0	
보험료	1,957,280		3,386,040	
차량유지비	4,887,724		6,784,000	
운반비	20,000		278,272	
교육훈련비	470,000		300,000	
사무용품비	59,200		0	
소모품비	4,332,751		3,709,799	
지급수수료	4,120,766		7,974,435	
광고선전비	7,636,362		1,263,626	
V. 영업이익		4,325,021		11,627,882
VI. 영업이익수익		371,839		791,042
이자수익	23,250		26,407	
잡이익	348,609		765,235	
VII. 영업외비용		1,780,606		1,086,649

**1 높은 비용구조**  
 ('22년) 직원급여 100백만원중 지원금 비중이 43백만원입니다.  
 ('21년) 직원급여 140백만원중 지원금 비중이 44백만원입니다.

사실상 이렇게 SE기업이 인건비 지원을 받지 않았다면 약 70백만원 누적적자 기업이며 (인건비지원총액 87백만원 - 이익잉여금 누계 17백만원), 이를 조정하면 자기자본은 177백만원이 아니라 100백만원 수준으로 초기 자본금 출자 160백만원에서 60백만원 자본이 일부 잠식될 수 있는 상태라는 걸 의미합니다

한번 더 생각할 것은 이 인건비 구조가 주력사업에서 비롯된 것이 아니라 는 점에서 과연 [매출의 20%를 차지하는 가전서비스 수리업] 을 지속할 수 있을까 하는 점을 궁금하게 만듭니다.

**2 감가상각비의 흐름과 임대료**  
 비품에 대해서는 감각상각을 공격적으로 하고 있습니다. 법인세를 절세 하려는 목적으로 보입니다. 특별히 이상이 없습니다.

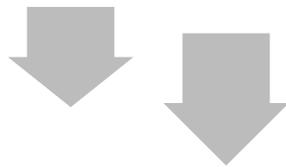
**3 이자보상배율**  
 이자비용이 1.6백만원, 영업이익 4.3백만원으로 2.7배로 양호하게 나오 지만 사업초기로 크게 의미를 두지 않는 것이 좋습니다.



22년12월에 예비에서 일자리창출형 인증 사회적기업이 되었고, 인건비 지원을 제외하면 적자가 지속되고 있으며 주력 사업인 정보통신공사업은 사실상 전부 하청위주로 구성된 것으로 이른바 [Margin 가져가기] 사업으로 생각됩니다. 고정비용중 대부분은 매출의 20%를 차지하는 가전제품 수리업으로 되어 있어서 분명한 사회가치창출 목적과 지속가능성에 대한 확신을 갖기 힘들었습니다.

## 두번째 의식의 흐름

Good



May Bad



이제 기업이 재무자료를 떠나 많은 정보가 담긴 기업을 전반적인 자료를 보면서 기업에 대한 신용리스크에 대한 생각을 정리해 나갑니다

이경우, 저는 [기업의 대출자금용도]에 집중해서, 자금용도가 구체적인지 또한 자금용도에 맞게 대출기간을 어떻게 신청했는지를 보게 됩니다. 이제 기업이 제출한 자료를 바탕으로 생각을 정리해 봅니다. 그리고 기업대출지원 면접시 궁금한 점을 확인해 나갑니다

다음은 추가 자료를 바탕으로 확인한 내용이죠

+

## 자금용도 타당성

정보통신공제조합으로부터 발급받은 계약보증서 계약금액 224백만원을 확인했으며 '23년 말까지 C 발전에 통신센터 공사를 수주받아 각종 원자재를 투입해야 하는 상황으로 확인되어 대략적인 자금용도는 무난한 것으로 판단되었습니다.

+

## 재무적 보완능력

대표는 '20년 하반기 창업이후에 공사 선투입 운전자금 확보를 위해서 '21.3월 개인대출, '23.6월 소상공인진흥공단으로부터 사회적경제기업(운전자금)대출을 확보하였습니다. 대표의 개인신용등급은 높고 카드사용 내역 흐름, 제2금융권의 거래가 없다는 점에서 앞으로 꾸준히 공사수주를 확보한다면 정보통신공사 부분에 대한 일정 수익확보는 가능해 보였습니다.

-

## 사회가치 지향

긍정적인 부분과 부정적인 부분이 교차하는 지점으로 현장실사 및 직원과의 면담, 지역공동체, 사회적경제 네트워크 조직 등을 통해 평판을 확인해야 할 부문이라고 판단했습니다. (선입견 금지!) 긍정적인 부분은 대표가 가전수리 부분에 대해 기술력을 가지고 있고 정보통신 공사업과도 경력의 연관성이 있다는 것입니다. J지역에서 많은 무료 가전수리 봉사 등을 하고 있다는 점, 취약계층을 고용하고 있다는 점은 긍정적입니다. 다만 공공수주에 유리한 점을 가져가기 위해서, 사회적기업 인증을 가져가지 않았을까 하는 부분도 고려해야 할 사항입니다.

-

## 주력 사업이 뭐지?

이 기업에게, 많은 사회적경제기업에게서 발견되는 도대체 주력사업이 무엇인가에 대한 의문점입니다. 이 기업의 경우 정보통신공사업, 가전수리서비스업 외에도 드론사업까지 하고 있습니다. 아주 연관이 없다고 볼 수는 없고 또한 여러 사업부문 매출불확실성을 다수의 사업포트폴리오로 보완하는 측면이 있지만 다른 관점으로는 주력사업 강점이 없다는 점도 명확해 보입니다.

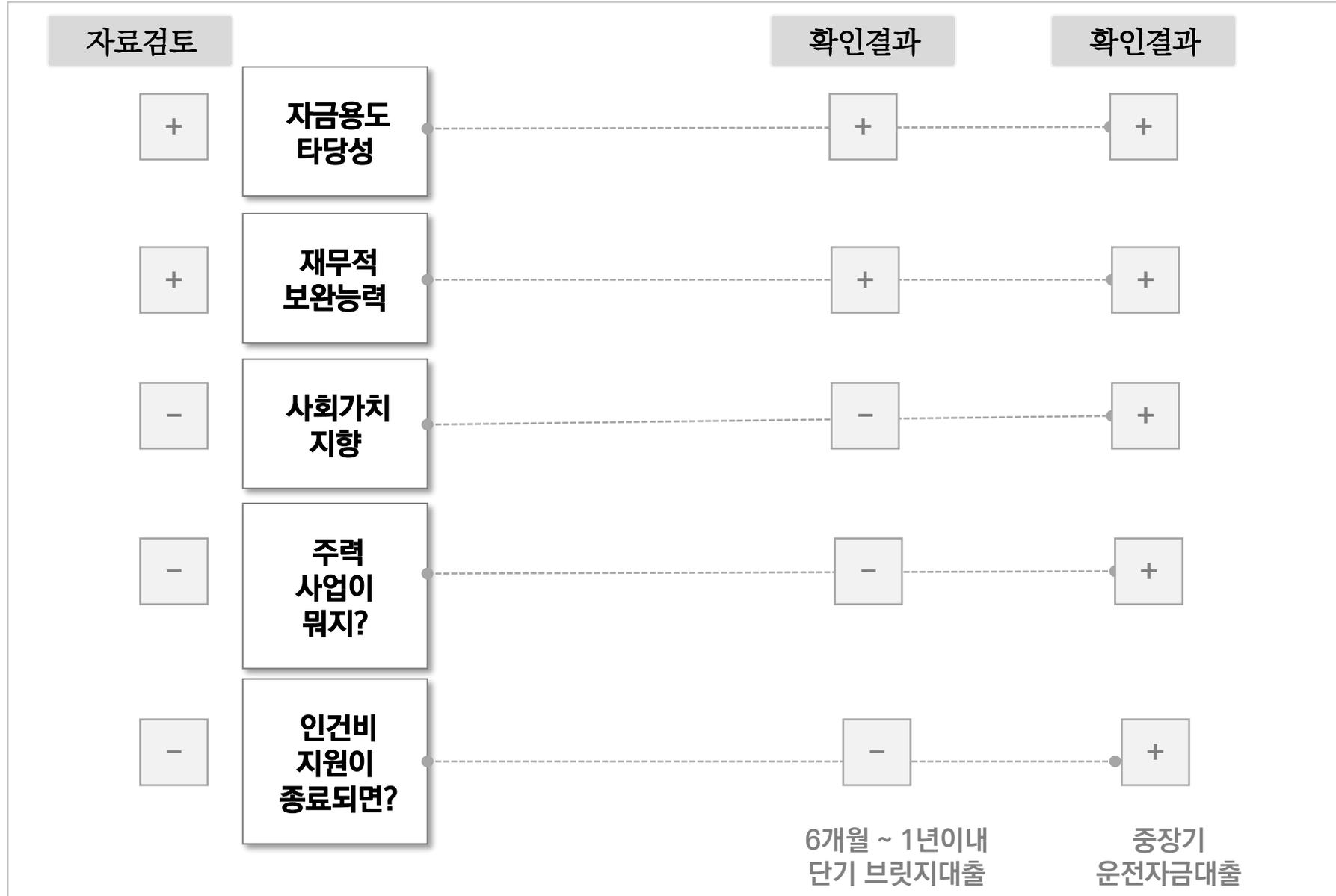
-

## 인건비 지원이 종료되면?

분명한 것은 J 사회적기업의 수익구조는 인건비 지원을 감안하지 않으면 상당한 적자 구조라는 것이 분명합니다. 앞으로 인건비 지원이 종료되기 전까지 지속가능 수익구조를 가져가는 것이 필요하다고 판단됩니다

대표자 면담, 현장실사,  
사회적경제 평판 조회를  
통해  
지금까지 글과 숫자로  
통해 판단한 내용을  
확인합니다

대표자 면담 및 현장 실사를 통해서 판단을 수정해 나가게 됩니다



# [Case] O 사회적기업 사례 : 이렇게 좋게 재무비율이 나오는 경우가 드물죠

## 2. 기업재무평가 지표(단위: 천원)

구분	지표	비율	내용	최소기준 or + 점수기준	비고
안정성	자기자본비율	78%	자본/자산 : 33~50%_보통 * 통상적으로 은행은 자기자본비율이 8%, 상호저축은행 및 할부금융사는 4%가 넘었을 때, 일반 기업의 경우 50% 이상일 때 해당 기업이 건전하다고 평가	20% 미만	모 중개기관 최하점 자본잠식 -50%시 부적격(SVS)
	부채비율	27%	부채/자산 : 100~200%_보통 * 통상적으로 통상적으로 100% 이하 표준비율 또는 200% 이하 건전 *수정부채비율 : (부채-대표이사 장단기 차입금), (자본-무형자산, 장기매출채권, 장기미수금, 대표이사 앞 장단기대여금, 기타 가치 없는 자산 등)	400% 초과	용자 부적격 기준(SVS)
	차입금 의존도	18%	총차입금/(총자산-부실자산) : 40% 이상_과다, 30~40%_요주의, 30% 미만_정상 @ 총 차입금 : 단기차입금+유동성장기부채+금융리스부채(유동)+사채+장기차입금+금융리스부채(비유동) @ 부실자산 : 단기대여금+가지급금+미수수익	50% 초과	신보기준 최하점 70% 초과시 부적격(SVS기준)
	차입금 대 매출액 비율	90%	총차입금/매출액 : 40%이상_과다, 30~40%_요주의, 30%미만_정상	40% 이상	통상적 해석
유동성 (자산의 현금전환 정도)	유동비율	#DIV/0!	유동자산/유동부채 : 100~150%_보통	80% 미만	모 중개기관 최하점
	당좌비율	#DIV/0!	당좌자산/유동부채 : 80~100%_보통		
	매출채권 대 매입채무비율		매출채권/매입채무 : 100% 이상_양호 * 높을 수록 유동비율이 높아지나, 과도한 매출채권 보유는 오히려 자금사정 악화		
	실질유동비율(자산건전성)	100%	[(당좌자산-(단기대여금+가지급금+미수수익)) / 당좌자산]	80% 미만	신보기준 최하점
수익성	당기순이익율	19%	당기순이익/매출액	- 5% 미만	모 중개기관 최하점
	영업이익율	10%	영업이익/매출액		
	총자산순이익율	4%	당기순이익/자산총계 → 자산의 효율적 운용		
성장성	매출액증가율	#VALUE!	(당기매출액-전기매출액)/전기매출액 : 판매단가 하락, 판매량 하락 검토	- 30~-40% 미만	신보기준 최하점
	순이익증가율	58%	(당기순이익-전기순이익)/전기순이익		3년 연속 당기순손실 시 부적격(SVS)
	영업이익증가율	-91%	(당기영업이익-전기영업이익)/전기영업이익		
상환가능성	여신담보력(자금조달력)	0%	[(장·단기금융상품+토지+건물+건설중인자산) / 총 차입금]	10% 미만	신보기준 최하점
	이자보상배율	8	EBITDA / 이자비용	-2 미만	신보기준 최하점
	수정 이자보상배율	16	당기순이익/이자비용	-2 미만	신보기준 준용
대출한도액설정	매출액의 10%	32,927	대출한도액 = 매출액*10%*(운영자금 소요기간)	한도액 조절	대출기간 5년 적용
	매출액의 25%	82,316	대출한도액 = 매출액*25%*(운영자금 소요기간)	한도액 조절	대출기간 5년 적용
	수정 EBITDA 고려	57,047	(당기순이익-이자비용-세금-감가상각비용)*대출기간 → 현금창출능력 → 상환 여력	연간 상환금 비교	대출기간 5년 적용
	기말현금잔액 고려		(당기 기말현금잔액*대출기간)-대출기간 내 타인자본 원금상환금액	연간 상환금 비교	
	대출기간 중 추정현금흐름		추정현금흐름 고려하여 상환 가능한 대출금액 산출	연간 상환금 비교	

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

- 1 보조금 수입을 매출로 처리하고 있으며 이에 대한 지출을 판관비의 보조금 수입비로 처리하고 있습니다.

4명의 직원을 고용하고 있는 상황에서 직원급여가 약 30백만원 수준인 점을 감안하면 이 보조금 수입으로 고용을 유지하고 있는 것으로 판단 되죠. 회계처리를 이렇게 하는 경우 매출액이 과다계상되는 경향이 있습니다.

- 2 영업이익률이 10% 정도 나오지만 인건비 지원이 없었다면 이 기업은 영업손실을 17백만원보고 있는 (-26.3%) SE기업입니다.

사회적경제기업에 대한 일자리 지원이 종료되면 지속가능성을 확보할 수 있어야 증장기 대출 지원의 의미가 있을 수 있습니다.

- 3 임대업을 하면서 임차보증금이 35백만원이 있는데 지급임차료를 확인할 수 없습니다

- 4 잡이익이 5년차, 4년차에 큰 금액이 등장함으로 이에 대한 확인이 필요합니다.

기업이 이 상태라면 [보조금 사업을 지속적으로 유치하지 못하거나], [인건비지원]이 종료되면 좀 많이 힘들 수 있다는 생각을 하게 됩니다

2

1

3

## 1 무형자산 개발비가 153백만원이 있습니다

전통문화컨텐츠를 개발하는 개발비로 분류한 것인데 이 무형자산이 향후 이 기업의 매출로 연결된다면 의미가 있을 수도 있을 수 있지만 사실상 비용처리를 자산화시킨 것이다. 이를 비용으로 전환하면 자기자본은 250백만원이 아니라 100억원 규모로 크게 축소됩니다.

또한 이 기업은 3년 연속 당기순이익을 내는 것으로 재무제표에 나와 있지만 사실상 3년 연속 당기순손실을 보고 있는 기업입니다. 납입자본금 2억원이지만 1억원이 자본잠식 상태입니다

## 2 유형자산 비품 123 백만원의 청산가치를 생각해 봅니다

이 비품은 아마도 갤러리의 오디오 장치의 가치를 재무제표에 표시한 것으로 판단됩니다. 그러나 이를 시장가치 또는 청산가치로 생각하면 얼마일까요? 그리고 감각상각을 하지 않는 모습을 보면 비품의 자산가치를 온전히 반영할 수 있을까 하는 생각을 하게 됩니다

## 3 주임종 장기차입금 1.5억원이 자본으로 전환되는 모습을 봅니다

대표의 KCB 정보를 보면 2021년 주택담보대출이 이루어지는 것을 관찰할 수 있으며 사업확장을 위해서 1.5억원의 자금을 투입합니다. 2021년 이 시기에 2명의 직원이 확대되고 칼개발 관련보조금 사업도 40백만원 정도 유치를 합니다. 하지만 매출은 그렇게 성장하지 않는 상태를 보이고 있습니다

**수정후  
재무비율은**

재무제표의 손익계산서와 대차대조표 구성을 실질적인 기업신용리스크 판단기준으로 재구성하면 차입금의존도는 50%, 부채비율은 184%로 재무안전성이 다소 열위한 기업이 되며, 수익성은 3년 연속 영업손실, 당기손손실을 보아서 기업운명을 위해 대표가 자기자금을 계속 투입하는 상황, 그리고 운영자금을 조달하기 위해서 차입이 꾸준히 이루어지는 상황이 종합적으로 퍼즐이 맞추어지게 됩니다

그렇다면 대출승인을 해야 할까요? 아니면 부결을 해야 할까요? 정답은 향후 대출상환재원이 될 매출성장과 수익성 확보가 미래에 가능하냐를 판단하는 것으로 귀결되고 그렇지 않으면 대표의 [재무적 조달능력]을 추가로 판단해야 합니다.

**재무상태표**

유동자산	8,252	유동부채	9,846	부채 68,887
비유동자산	311,426	비유동부채	59,041	
(무형자산)	153,313			
(비품)	60,000			
		자기자본	200,000	자본 37,478
		(누적손실)	162,522	
<b>총자산</b>	<b>319,678</b>			
<b>실질자산</b>	<b>106,365</b>			

- 3년 연속 당기순손실 기업 : 5년 누적손실 162,522
- 차입금의존도 18% → 49 %
- 부채비율 27% → 184 %
- 자기자본비율 78% → 35%

# [Case] A 사회적기업 사례

- 부채비율 2,693 % (= 539 / 20 ) 자기자본비율 3.5% (= 20 / 559 ) → 아주 안 좋음
- 유동비율 (=당좌비율) 26.5 % → 아주 안 좋음, 차입금의존도 77.3 % → 너무 높음
- 영업이익률 거의 0% (= 0.6 / 129 ), 전년 대규모 영업손실



**신용리스크가 큰  
기업일까요?**

2021년 재무상태표

당좌자산 23,651	✓ 부채 538,637
비유동자산 534,986 (임차보증금) (531,500)	✓ 가수금 76,383 ✓ ✓ 장기차입금 432,000 임대보증금 17,500
자산 558,637	✓ 자본 20,001
	부채+자본 558,637

**핵심 !**

2021년	손익계산서	2020년
매출액 129,315	매출액 68,827	
매출총이익 129,315	매출총이익 68,827	
판관비 128,726	판관비 143,036	
영업이익 589	✓ 영업이익 -74,209	
당기순이익 1,878	✓ 당기순이익 -66,970	



[Blank box]

[Blank box]

[Blank box]

[Blank box]

[Blank box]

- 사회적기업 A기업은 청년세대에게 저렴한 임대료로 주거공간을 제공하는 쉐어하우스 운영업체으로 또한 쉐어하우스 운영 및 연계 플랫폼 \*\* 아츠를 2021년 출시하였습니다
- 2018년 설립되어 여성대표님이 청년때 창문도 없는 고시원에서 지내던 것을 생각하며 청년에게 공유공간을 제공하고 이와 관련되어 보호종료 청년에게 주거바우처를 활용하여 상대적으로 저렴한 주거공간을 제공하는 사회미션을 가지고 있습니다.
- 재무제표의 제반 형식적 재무비율은 매우 나빠보입니다만 이를 보정할 필요가 있었습니다. 우선 A기업은 두가지 사업을 진행했습니다. [1] 아파트 주거공간 전대형 쉐어하우스 직접운영 [2] 쉐어하우스 소개 및 연계 플랫폼 두가지 입니다
- 2021년까지 인천 연수구를 중심으로 8호점을 런칭하였고, 20년말에 쉐어하우스 플랫폼이 완성되어 21년부터는 본격적인 매출이 시작됩니다. 재무제표에 21년까지 누적된 결손은 이러한 개발비 지출비용이 매우 컸기 때문이었습니다. (잠시후 손익계산서에서 확인할 수 있음)
- 대표는 쉐어하우스 확장과 사업자금 조달을 위해서 21년 임차보증금 5.4억 원을 지불하고 새로운 전대쉐어하우스를 만드는데 20년말에 자본증자 1.2억원을 가수금, 부채형태로 처리하여 재무제표를 영망으로 만듭니다
- 2021년 자산부문의 주택임차보증금과 부채항목의 신탁차입금, 가수금 (대표의 추가 자본금 증자로 확인!추후에), 임대보증금이 거의 같습니다. 동 차입금 상환재원은 담보로 설정된 자산의 임차보증금으로 [사실상] 이 기업의 부채비율은 이를 보정하면 100% 수준이며 유동비율은 150%를 넘어갑니다



[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

- 일반적인 주택임대사업자의 경우 앞서 보신 재무상태표의 구조를 갖는 것이 일반적입니다. 특히 [전대형] 사업의 경우 전형입니다. 재무제표에도 그 특징이 나타납니다
- 매출액에 임대료수입 77백만원, 비용항목에 임차료 지급이 34백만원입니다. A사회적경제기업이 쉐어하우스 전대임대업만 할 경우 관리비와 인건비를 얼마나 줄일 수 있으며 공실률을 최소화 할 수 있는가가 핵심경쟁력일 것입니다.
- 그런데 A사회적경제기업의 진짜 경쟁력은 이들이 오랜 시간동안 개발한 바로 쉐어하우스 연계소개 플랫폼입니다. 2023년 300개 이상의 쉐어하우스가 유료로 등록되어 있습니다. 2021년에 소프트웨어 공급 매출 43백만원 나타나고 매출액도 전년대비 69백만원에서 129백만원으로 늘어났습니다.
- J지자체 사경기금 신청당시 해당 기업은 J지역 사회적기업 성장지원센터 입주를 통해 해당 플랫폼 비즈니스를 개발하였고 J지역 경제통상진흥원의 추천서도 확인을 할 수 있었습니다. 2022년 연매출 5억원으로 성장하기도 했습니다.
- A기업의 비즈니스모델은 온오프 쉐어하우스 관련 사회적가치와 지속성장을 추구하는 모델이었는데 개발비용을 무형자산으로 처리했다면 재무제표가 좀더 이쁘게 나오지 않았을까 하는 생각입니다.
- A기업의 리스크는 손익계산서에서 보듯이 현재 개발인력의 인건비를 사회적기업 일자리창출지원금으로 일부 지원받고 있어서 지원이 종료될때까지 빠르게 쉐어하우스 플랫폼의 유료수입의 증가를 통해 고정성 인건비를 넘는 것이 필요해보입니다.

# 기업 재무분석의 하이라이트

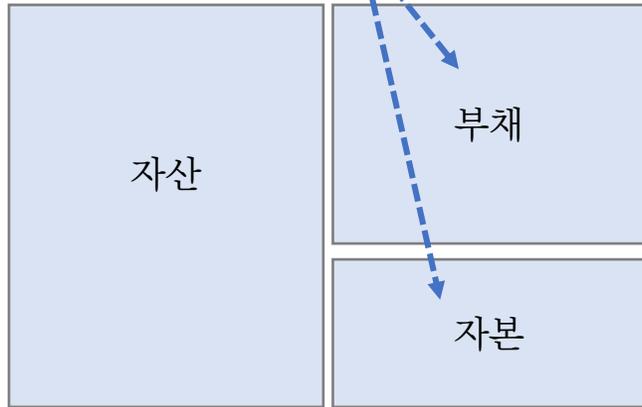
## 현금흐름 분석

사회적경제기업이 자금을 조달 또는 상환하면 부채 (차입금) 또는 자본 (자본금)으로 재무상태표에 기록되며, 해당기간 현금흐름표의 [재무활동으로 인한 현금흐름 유출입]으로 표시됩니다. 차입금 관련 이자비용은 손익계산서 영업외손익으로 기록됩니다

## 기업활동



## 재무제표



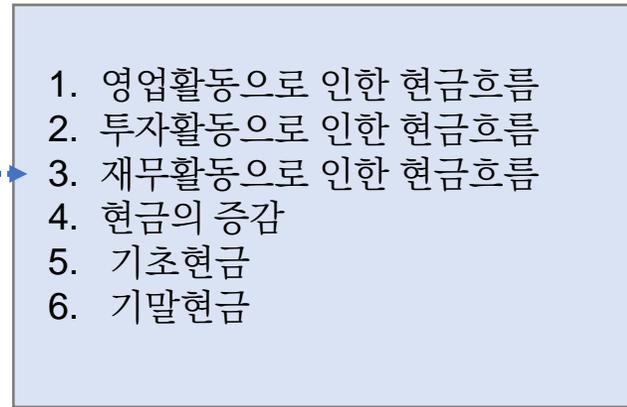
### 재무상태표

일정시점 현재, 기업의 자산의 운용, 자본의 조달 상태를 나타내는 재무제표

재무활동

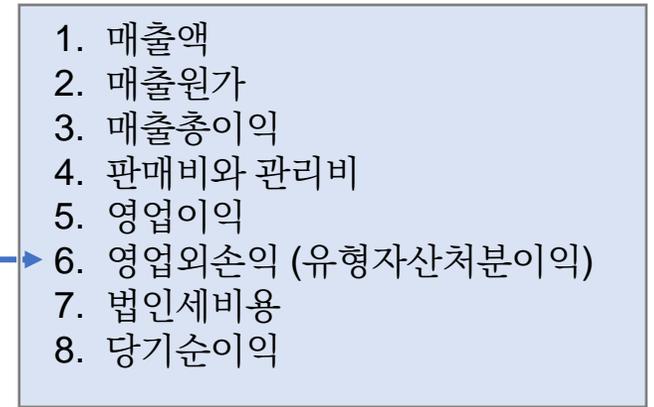
투자활동

영업 활동



### 현금흐름표

일정기간 동안, 기업의 현금 유입, 현금 유출에 관한 정보를 나타내는 재무제표

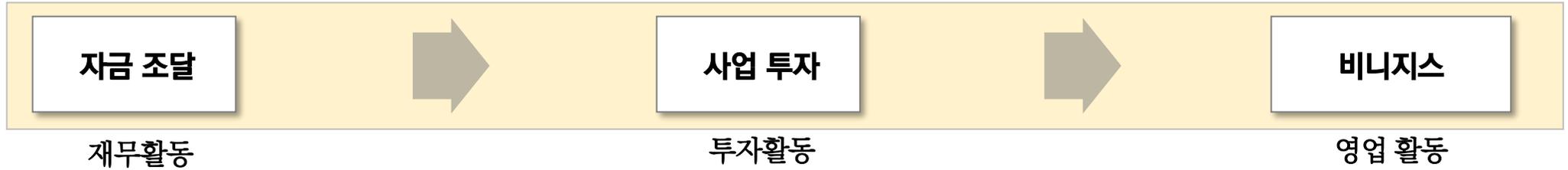


### 손익계산서

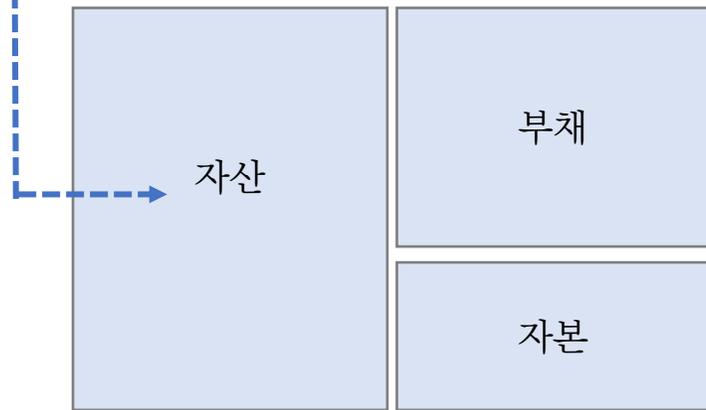
일정기간 동안, 기업의 경영성과 (영업 이익) 및 배분현황을 나타내는 재무제표

사회적경제기업이 조달된 자금으로 유형자산 등에 투자를 하면 재무제표에 기록되며, 해당 기간 현금흐름표의 투자활동으로 인한 현금흐름 유출로 기록됩니다. 투자 및 처분 관련 손익은 손익계산서의 영업외손익으로 표시됩니다.

## 기업활동

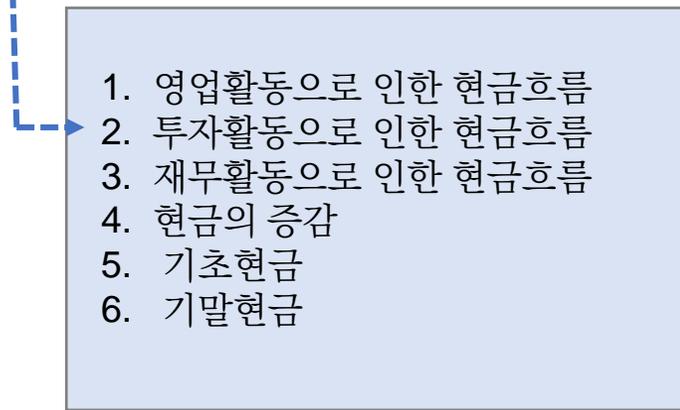


## 재무제표



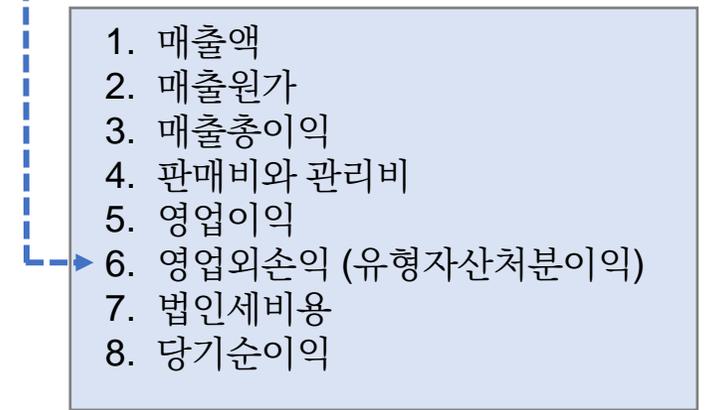
### 재무상태표

일정시점 현재, 기업의 자산의 운용, 자본의 조달 상태를 나타내는 재무제표



### 현금흐름표

일정기간 동안, 기업의 현금 유입, 현금 유출에 관한 정보를 나타내는 재무제표

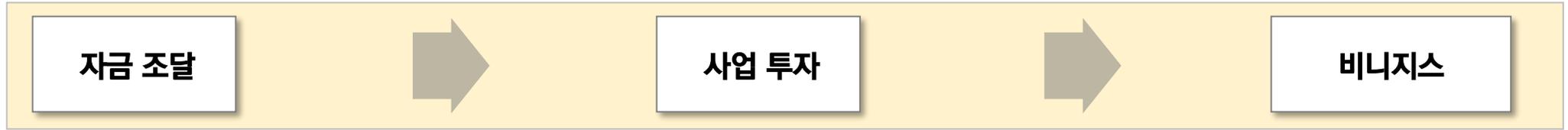


### 손익계산서

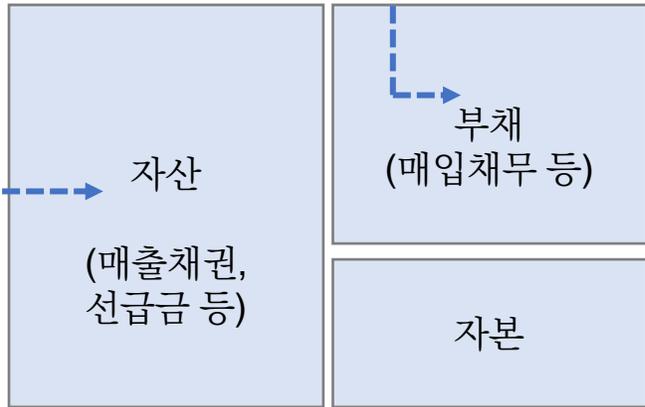
일정기간 동안, 기업의 경영성과 (영업 이익) 및 배분현황을 나타내는 재무제표

사회적경제기업이 생산 및 영업활동을 하여 매출, 매출원가, 판매비가 발생하면 손익계산서에 기록되며, 해당 기간 현금흐름표의 영업활동 현금흐름으로 기록됩니다. 영업활동으로 인해 발생한 자산 및 부채의 변동은 재무상태표에 그 흔적을 남깁니다

## 기업활동

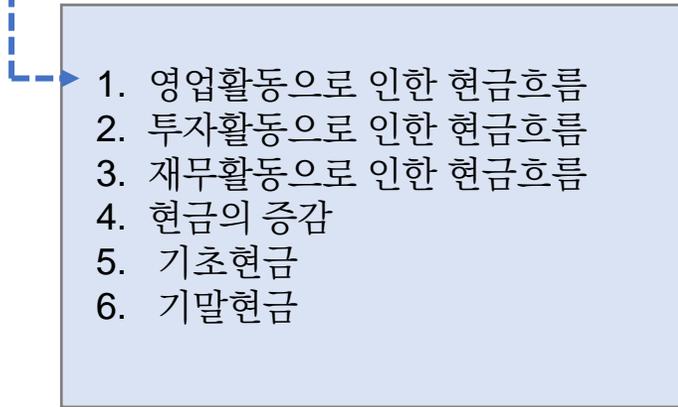


## 재무제표



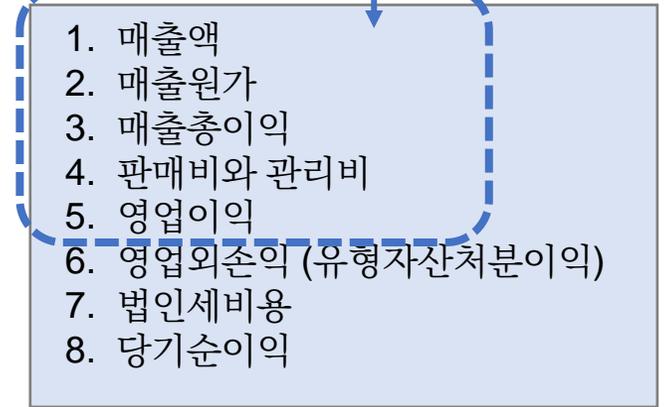
### 재무상태표

일정시점 현재, 기업의 자산의 운용, 자본의 조달 상태를 나타내는 재무제표



### 현금흐름표

일정기간 동안, 기업의 현금 유입, 현금 유출에 관한 정보를 나타내는 재무제표



### 손익계산서

일정기간 동안, 기업의 경영성과 (영업 이익) 및 배분현황을 나타내는 재무제표

# 기업현금흐름표 만들기 (약식)

현금흐름의 가장 핵심적인 요소!

SE기업은 영업외이익으로 보정해야

구분	2020년	2021년	2022년
1. 매출액 (A)			
2. 매출원가 (B)			
3. 매출총이익 (C= A-B)			
4. 판매관리비 (D)			
5. 영업이익 (E = C-D)			
6. 감가상각비 (F)			
7. EBITDA (G=E+F)			
8. 운전자본 투자 (H)			
(+) 매출채권 잔액			
(+) 재고자산 잔액			
(-) 매입채무 잔액			
9. 영업활동 현금흐름 (I=G-H)			
10. 투자 현금흐름 (J)			
(+) 유형자산 처분			
(-) 유형자산 매입			
11. 재무 현금흐름 (H)			
(+) 차입금 조달			
(+) 증자			
(-) 차입금 상환 및 이자비용			
(-) 배당			
12. 투자재무활동후 현금흐름 (K=I+J+H)			
13. 기초현금 (L)			
14. 기말현금 (M= K+L)			

1 기업의 본질적인 현금창출능력

3 비즈니스를 위한 자금조달

4 기말현금이 (-) 라면?

2 미래 현금흐름을 투자 또는 회수

발생주의 회계에서 파악하기 어려운 기업의 부실징후 파악을 현금흐름표에서 확인 할 수 있습니다. 4개년치 대차대조표와 손익계산서만 있으면 손쉽게 (?) 현금흐름 3년을 만들 수 있습니다.

기업의 현금흐름의 6가지 패턴을 통해서 현재 회사 자금이 어떻게 운용되고 있는지 쉽게 알 수 있습니다. 이를 통해 기업이 어떤 상태에 있는지 3년 동안 을 만들면 자연스럽게 ① 자금이 필요한지 그렇지 않은지, ② 부실화위험이 없는지 직감하게 됩니다. 6가지 패턴. 사실상 재무분석의 모든 것입니다

구분	영업활동	투자활동	재무활동	기업의 스토리
A. 부채축소형 (일부구조조정형)	+	+	-	영업활동에서 벌어들인 현금과 자산을 매각한 자금으로 부채를 상환하는 기업
B. 성장형	+	-	+	영업활동에서 벌어들인 현금과 차입금 혹은 증자대금으로 회사의 성장에 필요한 투자를 하고 있는 기업
C. 우량 또는 성숙 기업형	+	-	-	영업활동에서 창출한 현금으로 고정자산을 구입하고 있으며, [부채를 상환하거나 배당금을 지급하고 있는 회사]
D. 저수익사업 매각형	-	+	+	영업활동에서 현금을 창출하지 못하는 문제점을 자산매각과 차입 및 증자를 통해 보전하고 있는 기업
E. 신생기업, 급성장기업형	-	-	+	영업활동에서의 부족자금과 고정자산의 구입에 필요한 자금을 장기차입 또는 증자를 통해 조달하는 기업
F. 대규모 구조조정형	-	+	-	영업활동에서의 부족자금과 채권자에 대한 차입금 상환액을 고정자산의 매각을 통해서 조달하고 있는 기업

Q. J기업은 어디?



# K 의료사회적협동조합 심사 사례

	2019	2018	2017
<b>영업활동 CF</b>	<b>361,523,418</b>	<b>333,127,859</b>	<b>348,275,480</b>
①당기순이익	52,653,478	40,377,259	133,277,376
①-1 이자비용	40,734,030	43,583,295	38,595,886
①-2 법인세	6,202,110	0	4,180,680
②감각상각비	157,701,265	162,860,503	240,677,093
③자산변동	13,306,212	-56,573,701	-22,303,507
매출채권	-16,542,728	-96,673,629	-18,892,284
재고자산	29,848,940	40,099,928	-3,411,223
④부채변동	90,926,323	142,880,503	-46,152,048
매입채무	-36,586,181	31,897,365	9,258,294
미지급금	13,292,494	25,130,805	-17,879,110
예수금	10,532,521	14,937,272	7,854,246
미지급비용	92,781,234	-23,881,602	10,392,114
퇴직급여충당부채	-17,086,519	75,255,431	-7,945,060
장기미지급금	27,992,774	19,541,232	-47,832,532
<b>재무활동 CF</b>	<b>1,632,718,986</b>	<b>-877,893</b>	<b>-28,400,395</b>
①차입금(순)증가	1,629,638,081	7,952,417	-94,031,083
②조합원(순)증자	43,814,935	34,752,985	104,226,574
③이자지급	-40,734,030	-43,583,295	-38,595,886
④배당금지급	0	0	
<b>투자활동 CF</b>	<b>-1,817,345,428</b>	<b>-18,682,500</b>	<b>-88,590,867</b>
①금융상품(당기매매)	-11,802,112	-10,000,000	-11,099,991
②-1 부동산(토지)	-755,712,000	0	-46,887,654
②-2 부동산(건물)	-944,738,316	0	-38,748,222
③임차보증금	-22,150,000	21,445,500	9,495,000
④기타시설,의료기기	-82,943,000	-30,128,000	-1,350,000
<b>기말현금</b>	<b>1,982,440,292</b>	<b>322,249,966</b>	<b>308,775,094</b>
<b>순증</b>	<b>1,660,190,326</b>	<b>13,474,872</b>	
<b>EBITDA</b>	<b>261,933,800</b>	<b>249,167,305</b>	<b>172,221,538</b>

연	2019	2018	2017	
도				
구분				
<b>재무상태표</b>				
자산총계	4,546,702,962	2,728,124,245	2,664,306,955	
유동자산	1,129,443,416	950,670,904	960,506,763	
매출채권	429,783,462	413,240,734	316,567,105	
부채총계	3,209,044,826	1,486,934,522	1,498,247,476	
유동부채	460,400,047	266,634,083	380,696,117	
자본총계	1,337,658,136	1,241,189,723	1,166,059,479	
이익잉여금	95,080,820	42,427,342	2,050,083	
<b>손익계산서</b>				
매출액	5,591,601,966	4,755,661,744	4,355,986,330	
매출원가	469,674,399	453,257,870	415,540,773	
판매비와관리비	5,024,629,219	4,245,529,649	4,048,097,686	
영업이익	97,298,348	56,874,225	(107,652,129)	
당기순이익	52,653,478	40,377,259	(133,277,376)	
<b>현금흐름표</b>				
영업활동현금흐름	361,523,418	333,127,859	348,275,480	
투자활동현금흐름	(1,817,345,428)	(18,682,500)	(88,590,867)	
재무활동현금흐름	1,632,718,986	(877,893)	(28,400,395)	
기말현금	1,982,440,292	322,249,966	308,775,094	
순증	1,660,190,326	13,474,872		

매출원가율	8.4	9.5	9.5
판매비 비율	89.9	89.3	92.9
영업이익율	1.7	1.2	-2.5
부채비율	239.9	119.8	128.5
유동비율	245.3	356.5	252.3

재무분석이 기업신용리스크에 대해서 모든 것을 말해주지는 않지만  
기업과 중개기관과의 [정보비대칭]을 해소하는  
단초를 던져줍니다

**좋은 재무비율을 맹신하지 말고  
나쁜 재무비율이라고 신용도가 나쁘지다고 단정하지 않기 !**

경청해주셔서 감사합니다

# WHO I AM

## 이력

- (1995 ~) 신한은행 기업금융 주니어 ~ RM까지
- (2000) 신한은행 기업금융부문 교수
- (2006) 미국 국제재무분석가 CFA Charter
- (2008) 신한금융지주 그룹기업금융 리스크관리
- (2012) 신한지주 미래전략연구소 FSB 수석연구위원
- (2018) 한국 사회적금융도매기금 연구위원
- (2019 ~) 한국사회가치연대기금 기업사업본부 본부장

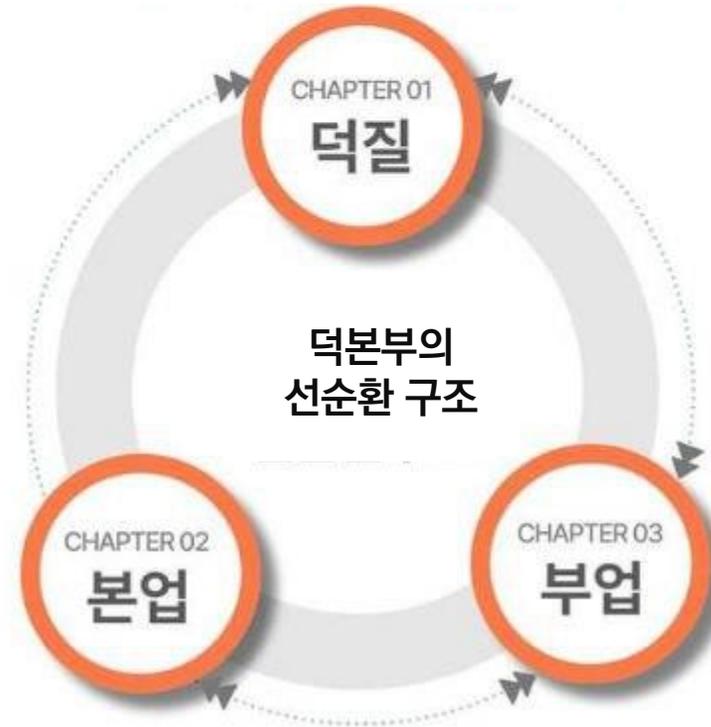
## 정체성

사회적금융을 설계하고 사회적금융인과 하하호호  
만나는 걸 좋아하는 하이브리드 금융인입니다

사회적 금융기관의 성장을 응원합니다



## # Book 필사, 카툰



## # SVS 기금사업총괄

기금 자산운용  
임팩트 투융자 설계  
사회가치 평가

## # 돌봄서비스

김종훈

\* 본인 사진이 맞습니다.

