

헬스케어 산업 투자 의사결정 보고서

1. 헬스케어 산업을 조망하다

시장 배경

헬스케어 서비스 시장은 기술 발전, 인구 고령화, 만성 질환 증가 등으로 인해 빠르게 변화하고 있으며, 디지털 헬스케어 솔루션의 수요가 급증하고 있습니다. COVID-19 팬데믹 이후 원격 진료 및 디지털 헬스케어의 필요성이 더욱 부각되면서 헬스케어 서비스의 디지털화가 가속화되고 있습니다.

성장 전망

헬스케어 서비스 시장의 연평균 성장률(CAGR)은 2023년부터 2030년까지 약 10%로 예상되며, 2023년 헬스케어 서비스 시장 규모는 약 8,000억 달러로 추정됩니다. 디지털 헬스케어 시장은 2023년 약 200억 달러에서 시작하여, 2030년까지 600억 달러에 이를 것으로 보입니다.

시장 규모

헬스케어 서비스 시장은 2030년까지 1조 달러를 초과할 것으로 예상되며, 주요 성장 동력으로는 인구 고령화, 만성 질환의 증가, 헬스케어 접근성 향상, 그리고 기술 혁신이 있습니다.

2. 헬스케어 스타트업 동향

다노

- **CEO:** 이지수 대표는 개인적인 경험을 바탕으로 다노를 창립하였으며, 진정성 있는 브랜드 스토리를 통해 소비자와의 신뢰를 구축하고 있습니다.
- **강점:** 통합 생태계 구축과 강력한 커뮤니티 형성.
- **약점:** 다이어트 솔루션의 일시적 효과로 인한 낮은 고객 유지율.

루닛

- **CEO:** 정보 부족.
- **강점:** AI 기반 의료영상 검출 기술로 진단 정확도를 향상시키고 있으며, 클라우드 기반의 수익 모델을 갖추고 있습니다.
- **약점:** 차별화된 영업전략과 병원 네트워크 부족.

레몬헬스케어

- **CEO:** 홍병진 대표는 27년 이상의 소프트웨어 산업 경험을 바탕으로 레몬헬스케어를 설립하였습니다.
- **강점:** 높은 시장 점유율과 강력한 네트워크 효과.

- **약점:** 일회성 프로젝트 매출 의존.

슬립큐

- **CEO:** 강성지 대표는 다양한 경험을 바탕으로 슬립큐를 운영하고 있습니다.
- **강점:** 임상적으로 검증된 치료 기반과 사용자 맞춤형 피드백 제공.
- **약점:** 치료 영역으로의 전환에 따른 불확실성.

3. 경쟁사 분석

KSF 항목	다노	루닛	레온헬스케어	슬립큐
기술적 해자 (Technological Moat)	정보 부족	AI 기반 의료영상 검출 소프트웨어	EMR 시스템과의 깊은 연동	CBT-I 기반의 의학 적 정당성 확보
시장 침투력 (Market Penetration)	강력한 커뮤니티 형성	국내 빅5 종합병원 및 해외 의료 기관 사용	45개 상급종합병원 중 72% 점유율	정보 부족
사업 확장성 (Scalability)	통합 생태계 구축	클라우드 기반 SaaS 모델	스마트 병원 디지털 인프라 구축	디지털 치료기기와 의약품 병용 목표
고객 락인 효과 (Customer Lock-in)	브랜드 충성도 및 신뢰 구축	병원과의 상용화된 제품 사용	원스톱 서비스 제공	사용자 맞춤형 피드백 제공
규제 및 인허가 (Regulatory Readiness)	정보 부족	수가인증 미비	정보 부족	정보 부족
재무 건전성 (Financial Health)	정보 부족	정보 부족	일회성 프로젝트 매출 의존	정보 부족
파트너십 생태계 (Partner Ecosystem)	정보 부족	정보 부족	병원, 보험사 간의 행정적 마찰 해결	한독과의 전략적 파트너십

4. 투자 판단

투자 대상

- **루닛:** AI 기반 의료영상 검출 기술로 진단 정확도를 높이고, 클라우드 기반의 수익 모델을 갖추고 있습니다. 주요 리스크는 차별화된 영업전략 부족과 수가인증 미비입니다. **결정: 투자 (총점= 73.3)**
- **레온헬스케어:** 높은 시장 점유율과 강력한 네트워크 효과를 통해 디지털 헬스케어 시장에서의 입지를 다지고 있습니다. 주요 리스크는 일회성 프로젝트 매출 의존과 대기업의 시장 진입 가능성입니다. **결정: 투자 (총점= 71.6)**
- **슬립큐:** 임상적으로 검증된 치료 기반과 사용자 맞춤형 피드백 제공으로 신뢰성을 높이고 있습니다. 주요 리스크는 치료 영역으로의 전환에 따른 불확실성과 비대면 진료 플랫폼의 제한입니다. **결정:**

투자 (총점 = 70.0)

- 다노: 창업자의 진정성과 통합 생태계 구축으로 초기 성과를 보이고 있으나, 낮은 고객 유지율이 문제입니다. 주요 리스크는 다이어트 솔루션의 일시적 효과로 인한 낮은 고객 유지율과 정보 과잉으로 인한 고객 혼란입니다. 결정: 보류 (총점 = 60.0)

결론

헬스케어 산업은 높은 성장 잠재력을 지니고 있으며, 특히 디지털 헬스케어 분야에서의 혁신과 투자 기회가 풍부합니다. 루닛, 레몬헬스케어, 슬립큐는 각각의 강점을 바탕으로 시장에서 경쟁력을 갖추고 있으며, 다노는 고객 유지율 문제로 인해 보류 결정을 내렸습니다. 각 기업의 향후 전략은 이러한 요소들을 기반으로 해야 할 것입니다.