**엔젤 AtoZ 콘텐츠(한국엔젤투자협회)**

**<CONTENTS>**

**Ⅰ. 엔젤투자의 개요**

1. 엔젤투자자 2

2. 엔젤 역할 2

3. 엔젤 유형 2

4. 엔젤 종류 3

**Ⅱ. 엔젤투자 전략**

1. 투자 기업 발굴 4

2. 투자 진행 7

3. 투자 후 관리 14

4. 투자 수익 회수 16

**Ⅲ. 엔젤투자 지원 프로그램 소개**

. 전문개인투자자 19

. 엔젤클럽 20

. 개인투자조합 21

. 소득공제시스템 22

. 팁스(TIPS) 23

Ⅰ. 엔젤투자의 개요

1. 엔젤투자자

엔젤Angel. 말 그대로 천사를 뜻한다. 사전적 의미로 엔젤은 ‘창업 또는 창업 초기단계의 기업에게 필요한 자금을 투자형태로 제공하고, 경영에 대한 자문을 해 주어 기업의 가치를 높인 후 일정한 방법으로 투자이익을 회수하는 개인투자자’를 말한다. 창업 초기단계Early Stage 기업에 ‘천사’처럼 나타나 필요한 자금을 공급하는 사람이라는 뜻에서 ‘엔젤’이라고 부른다.

2. 엔젤 역할

엔젤이 투자하는 자금은 고위험의 자본이득을 목적으로 하는 개인자금이다. 이 돈은 죽음의 계곡Death Valley＊ 기간, 즉 회사 창업 후 5년 내지 7년 정도에 회사를 운영하고 기술을 사업화하는 데 사용된다. 엔젤은 단순하게 자금을 지원하는 것뿐만 아니라 후견인의 역할도 수행한다. 자신의 경험과 성공 노하우를 창업 초기기업에 전수하여 기업의 가치를 높이고 사업의 성공확률을 높여 준다. 이처럼 엔젤의 역할은 다양하다.

**＊ 미국 캘리포니아 중동부 쪽에 있는 험난한 지역. 경제학에서는 개발된 기술을 사업화하는 과정에서 자금난으로 많은 기업이 도산하는 데서 사용하는 개념**

3. 엔젤유형

(1) 회사를 성공적으로 매각한 경험이 있는 기업인

엔젤은 대부분 창업을 하여 성공한 경험이 있다. 그래서 창업을 통해 획득한 부의 일부를 재투자하고, 성공 경험을 창업 초기기업가에게 전수하기 위해 엔젤투자를 하는 경우가 많다. 자신이 신기술 및 아이디어를 활용하여 창업에 성공한 경험이 있어, 신기술의 사업화에 관심이 많다. 그래서 틈새시장에서 시작하지만 장기적 성장의 관점에서 공격적 투자를 선호한다. 또한 투자를 결정할 때 우수한 사업계획보다는 창업자가 가지고 있는 자질과 소양을 중요하게 여긴다.

(2) 기업을 M&A하거나 IPO를 통해 큰 돈을 번 사람

이들은 회사를 직접 창업하여 성공한 사람들은 아니다. 성장 가능성이 높은 비상장 회사에 취직했다가 회사가 상장하면서 입사할 때 받은 주식으로 큰 돈을 벌게 되었을 때 이 돈을 다른 창업 기업에 투자해 성공하는 경우가 많다.

(3) 대기업 경영진으로 있다가 은퇴한 사람

엔젤들 중에는 경제적인 여유가 있으면서 사회에 공헌하려는 의지를 가진 사람들도 많다. 직접 창업을 하기보다는 상대적으로 위험을 줄이고 여유 있는 생활을 즐기기 위해 엔젤투자자로서 활동하려고 한다.

이들은 기업에서 기획, 자금, 마케팅 등 전문 분야별로 다양한 경험을 축적한 사람들이다. 이들은 기업가에 대한 멘토링, 네트워킹 및 시장동향, 정보제공에 나름대로 일가견이 있다. 따라서 자신이 경험한 전문분야와 관련이 있는 기업에 대한 투자를 우선적으로 생각한다.

4. 엔젤종류

(1) 리드엔젤

리드엔젤은 대부분 창업한 경험이 있는 50세 전후의 성공한 은퇴 경영자로서 창업 초기기업 지원에 주도적인 역할을 한다. 풍부한 자금, 경영경험 및 기술평가 능력 등을 보유하고 있어 비상근이사로 경영에 참여하기도 한다. 일반적으로 협의의 ‘엔젤’이라고 하면 바로 이들을 가리킨다.

(2) 서포트 엔젤

서포트 엔젤은 직접 자금을 투자하는 것보다는 자신의 전문지식으로 창업자를 지원하는 사람을 말한다. 즉 변호사, 회계사, 컨설턴트 등 전문직 종사자나 창업기업을 측면에서 지원해 주는 다양한 분야의 사람들을 말한다. 물론 이들의 주된 기능이 다양한 경영관련 자문과 조언에 있다는 것이지, 투자를 전혀 하지 않는다는 뜻은 아니다. 경우에 따라서 경영자문과 함께 일정액의 자금을 투자하기도 한다.

(3) 비즈니스엔젤

비즈니스엔젤은 자신의 전문지식이나 경험을 토대로 독자적으로 기업을 발굴하여 투자를 결정하는 개인을 일컫는다. 기술과 아이디어는 있지만 창업 자본이나 경영 능력이 부족한 창업가에게 경영 노하우와 지분투자 형태로 자금을 지원한다. 장래성과 기술력이 있는 창업기업에 투자하여 고수익이 가능하지만 위험성이 크다는 점에서 벤처캐피털과 비슷하다.

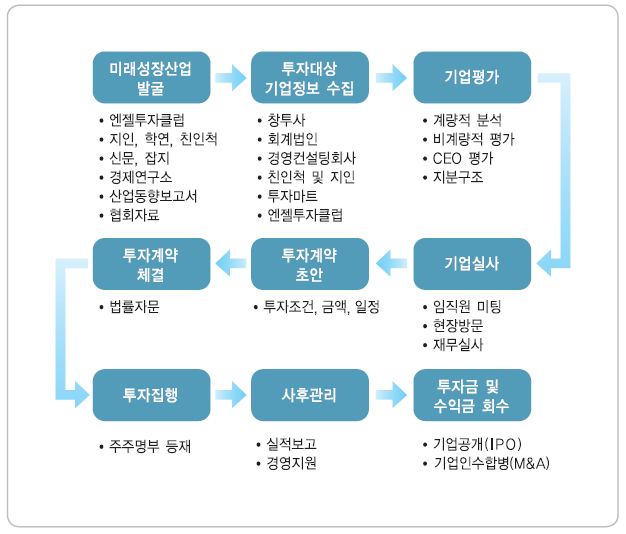
(4) 엔젤클럽

엔젤클럽은 엔젤투자에 관심이 있는 개인 투자자들이 자발적으로 모임을 결성하여 회원들의 전문적인 지식이나 경험을 통해 공동으로 투자기업을 발굴하여 투자하는 경우를 말한다. 개인투자자에 비해 투자 규모가 작거나 경험이 상대적으로 적은 투자자들이 위험을 분산하고 초기기업 발굴에 소요되는 시간 등을 단축하고자 할 때 사용하는 방법이다. 클럽을 통해 발굴된 기업에 공동으로 투자하는 경우도 있으나 회원 모두가 반드시 투자에 참여해야 하는 의무는 없다. 개인의 판단에 따라 투자 여부를 결정하면 된다. 구성원 제한이나 출자의무 등 법적인 제한이 전혀 없는 동호회 성격의 투자클럽이라고 생각하면 된다.

(5) 개인투자조합

개인투자조합은 개인 투자자들이 좀 더 조직적이고 체계적으로 투자클럽을 운영하는 경우를 말한다. 개인투자조합이란 ‘벤처투자 촉진에 관한 법률’에 의거해 설립하는 것으로서 출자 총액이 1억원 이상이며, 조합원 수가 49인 이하로 구성된 조합을 의미한다. 법에 따라 중소벤처기업부에 등록하도록 되어 있으며, 일정 투자액에 대해서는 소득공제 혜택을 받을 수 있다. 보통 개인투자조합은 조합을 운영하는 개인, 즉 업무집행조합원에게 투자업무를 위탁하고 있다. 업무집행조합원은 자기 책임하에 투자할 기업을 찾고 투자를 진행한다.

**Ⅱ. 엔젤투자 전략**

****

**<엔젤투자 절차>**

1. 투자 기업 발굴

(1) 어떤 기업을 찾아야 하나?

엔젤투자에 있어서 투자 대상기업의 발굴은 다른 어느 것보다 중요하다. 그것은 엔젤의 능력에 따라 다르다. 투자 대상기업을 찾는 것은 투자의 성공과 실패를 가늠하는 중요한 일이란 점에서 신중해야 한다. 그 방법에는 친구나 가족, 직장동료 등 신뢰관계를 통해 발굴하는 방법과 공개 기업설명회나 콘퍼런스, 포럼 등에 참석하여 대상기업을 찾는 경우로 나뉜다. 내용이 어떻든 대부분의 투자자들은 신뢰를 기본으로 한다. 물론 신뢰관계에서 오는 투자 대상기업 발굴은 창업자에 대한 자질과 평판조회Reference Check가 가능하고, 공개된 창업 동기나 연혁 이외에 속속들이 내용을 많이 알고 있다는 장점이 있긴 하지만 객관성을 잃을 수 있다는 점에서 신중에 신중을 기하지 않으면 안 된다. 철저한 조사와 객관성 유지가 다른 무엇보다 필요하다.

① 자신이 잘 아는 산업과 사업 모델에 투자하라

상장기업은 비교적 정보가 많이 공개되어 있지만 창업 초기단계의 기업은 투자자 입장에서 늘 정보비대칭 이라는 문제를 안고 있다. 즉 자신이 알고 있는 정보와 다른 경우가 많다는 얘기다. 따라서 다른 투자자보다 상대적으로 정보를 많이 알고 있는 분야를 선택하는 것이 좋다. 자신이 종사했거나 투자해 왔던 분야에 초점을 맞추고 투자를 진행하는 게 더 유리하다. 그것이 다른 투자자에 비해 좀 더 정확한 판단을 내릴 수 있고, 또 그만큼 성공 가능성이 높기 때문이다.

② 믿음이 가는 창업자에 투자하라

투자 대상을 고를 때 평소에 잘 알고 있는 사람에게 투자하는 게 좋다. 신뢰할 만한 사람이 창업자인 회사에 투자하면 창업 초기기업의 가장 중요한 ‛사람’에 대한 분명한 이해를 갖고 시작하는 것이나 마찬가지다. 그것은 창업자를 잘 모르는 상태에서 일어날 수 있는 문제를 사전에 줄일 수 있다는 점에서 중요하다. 만약 평소에 잘 알고 지내던 사람이 아니라면 창업자에 대한 상당한 수준의 이해와 신뢰가 생길 때까지는 투자를 미루는 것이 좋다. 신뢰를 바탕으로 하지 않을 경우 생길 수 있는 문제가 많기 때문이다. 이뿐 아니다. 아무리 믿음이 가는 창업자라 할지라도 투자 이후에도 지속적인 관계를 유지할 수 있는 장치를 갖추는 게 필요하다.

③ 네트워크 활용이 가능한 창업자를 찾아라

아무리 성장가능성이 있는 업체라도 해당분야에 제대로 된 네트워크를 구축하고 있지 못하다면 성공하기 어렵다, 특히 창업 초기기업으로서는 더욱 그렇다. 투자를 검토하고 있는 기업이나 해당 산업에 대한 인적 네트워크가 있다면 투자검토 단계에서 더 정확한 정보를 갖고 시작하는 것이나 다름없다. 또 투자 이후 관리단계에서도 큰 도움을 받을 수 있다. 인적 네트워크는 엔젤투자자의 중요한 역할이라고 할 수 있는 기업의 성장지원 면에서도 중요한 자원이 될 수 있다. 구매처나 공급처, 필요한 인재를 확보하는 과정에서 엔젤투자자가 대상 기업을 도와 줄 수 있다면 투자 기업과 엔젤투자자 모두 좋은 성과를 거둘 수 있다.

④ 투자 자산을 적절하게 배분하라

투자할 자산을 기업의 성장단계와 특성에 따라 적절히 배분하는 것이 좋다. 투자기회가 언제 또 다시 생길지 모르고, 산업의 급격한 변동에 대비하기 위해서라도 자산을 나누어 투자할 필요가 있다. “얼마 안 되는 투자금을 가지고 조금씩 나누어 투자하나?” 같은 생각은 금물이다. 투자자금의 포토폴리오 구성은 엔젤투자의 기본이다.

또한 산업의 급격한 변화에 대비해 엔젤투자를 분산하는 것도 고려해야 한다. 예컨대 창업 6개월 이내 초기기업에 일정 금액을 투자했다면, 그 다음에는 나름대로 안정성을 검증받은 기업에 대해 투자를 하는 경우가 있다. 여기에다 그 동안 보통주로 투자가 많이 이루어졌다면, 다음에는 특정 기간 동안 우선주의 성격을 가지고 있다가 기간이 만료되면 투자 회사에서 다시 사도록 하는 상환우선주나 전환사채를 중심으로 투자하는 것도 생각해 봄직하다.

2. 투자 진행

(1) 사업계획서 검토

사업계획서는 사업을 구성하고, 기획하기 위해서 작성하는 계획서이다. 기업의 성장 방향과 구체적인 사업추진 내용이 포함되어 있어 반드시 검토해야 한다. 엔젤은 계획서가 제대로 작성되었는지, 최고경영자CEO 본인이 직접 작성했는지, 구체적인 실행계획이 담겨 있는지 확인해야 한다. 사업계획서의 구성은 다음과 같다.

① 일반적인 개요 : 회사연혁, 주주현황, 경영진, 기술진, 조직구성도, 재무제표, 차입금 및 가지급금 현황 등

② 시장성 검토 : 업계 및 향후 전망, 매출추정 등

③ 사업성 검토 : 제품특성, 경쟁사 현황, 매출분석, 영업현황, 매출추정, 원가분석 등

(2) 투자기업 평가

엔젤투자에 있어서 기업의 가치평가 만큼 중요한 것도 없다. 엔젤이 투자를 결정하기 위해선 투자 대상기업의 경영지표를 정확하게 파악할 수 있어야 한다. 그래야 투자결정을 내릴 수 있다. 그 방법으로는 재무수치를 기반으로 하는 정량적 분석방법이 있다. 물론 이것만으로는 안 된다. 재무수치로 나타나지 않는 CEO의 능력이나 회사의 경쟁력, 기술수준 등 정성적 분석방법도 활용해야 한다.

① 정량적 분석

• 자산과 빚을 근거로 기업평가

기업이 엔젤에게 제공하는 재무제표는 기업의 재무상태를 표시하는 재무상태표(대차대조표), 영업활동의 성과를 표시하는 포괄손익계산서, 경영활동의 결과를 분배하는 이익잉여금처분계산서 그리고 현금의 조달과 운용을 표시하는 현금흐름표 등이 있다. 엔젤은 바로 이러한 경영지표를 통해 보유주식을 처분할 것인지, 아니면 구입할 것인지를 결정하게 된다.

재무제표에는 많은 경영 정보가 들어 있다. 이를테면 직접금융 중 주식의 발행을 통해 조달된 자금은 기업의 재무상태표의 자본에 표시되고, 채권의 발행을 통해 조달된 자금은 재무상태표의 부채에 표시된다. 그리고 간접금융을 통해 조달된 자금은 재무상태표의 부채에 표시되는데, 여기서 자본계정과 부채계정의 차이를 쉽게 이해할 수 있다.

이와 같이 재무상태표에서 자본과 부채를 기본적으로 이해하게 되면 자신이 투자하고 있는 기업의 주가는 얼마가 적정한지를 알 수 있다.

• 객관적 기준에 따라 투자결정

기업에 투자하거나 그 기업을 매각할 때 기업의 가치가 어느 정도 되는지를 평가하는 요소는 여러 가지다. 일반적으로 기업의 성장전망이나 시장경쟁력, 성장성, 수익성 등과 같은 많은 평가지표가 있다. 그중에서도 기업의 가치를 평가할 때 가장 중요하게 다루는 것은 다음의 세 가지, 즉 자산의 규모를 판단하는 자산적 가치와 얼마나 많은 수익을 내는지 평가하는 수익적 가치, 그리고 다른 기업에 비해 어느 정도의 경쟁력을 가지고 있는지에 대한 상대적 가치로 나눈다.

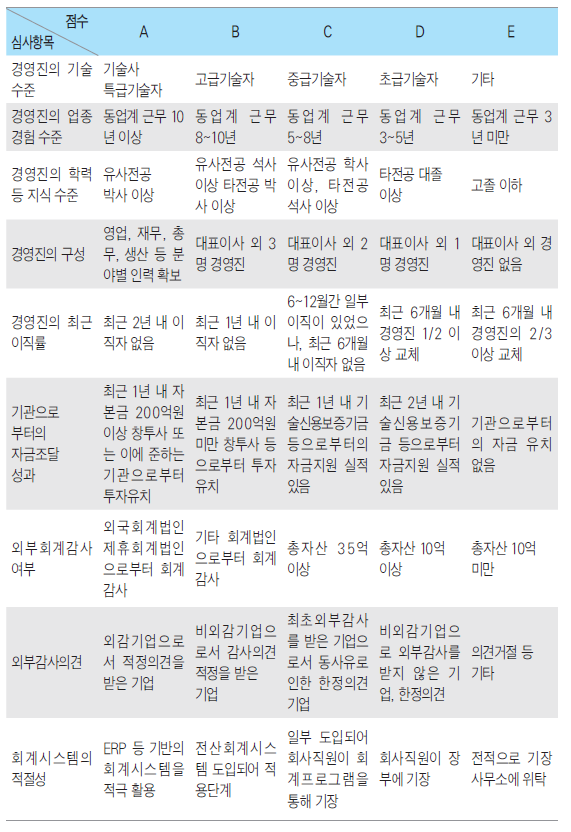


<기업가치 평가방법>

② 정성적 분석

• 경영진에 대한 평가

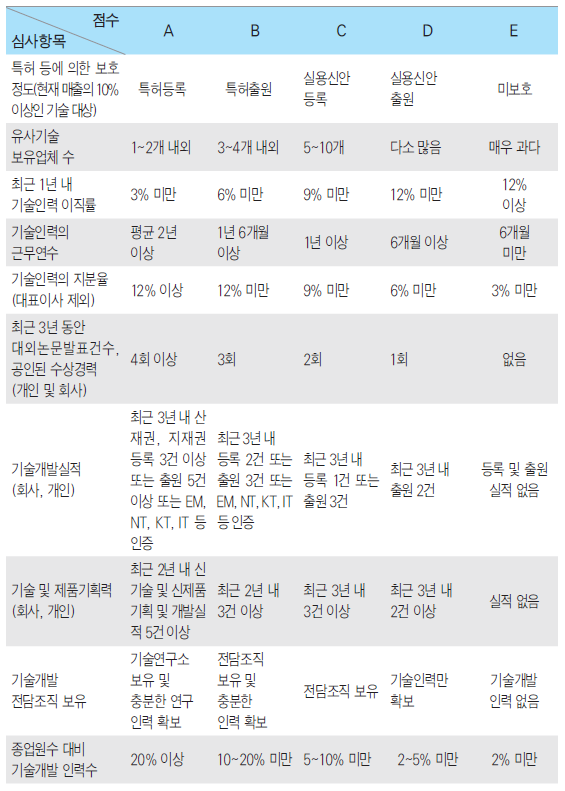
투자 대상기업의 경영진 평가는 해당 기업의 투자를 결정하는 데 상당히 중요한 포인트가 된다. 그 지표는 경영진의 기술수준이나 업종경험 수준, 학력, 경영진의 최근 이직률, 자금 조달 능력, 노사분규, 외부감사 여부 등 여러 가지다. 경영진의 업종경험 수준이 어느 정도인가를 평가하는 지표는 무엇보다 중요하다. 그것은 업무 근무경력이 오래일수록 노하우 축적이 많기 때문이다. 경영진도 영업, 재무, 총무, 생산 등 분야별 인력을 많이 확보할수록 높은 점수를 받게 되고, 그 중에서도 경영진의 이직률이 낮을수록 좋은 평가를 받게 된다. 실제로 경영진의 이직률이 높아지면 적지 않은 문제가 생긴다. 지속적인 성장에 어려움을 겪게 되는 것은 물론 유사 업종의 경쟁기업이 등장하게 되면 매출감소가 일어날 수 있다.



<CEO를 포함한 경영진 평가 비교표>

• 기술평가

비계량적인 평가에서 빼놓을 수 없는 것 중의 하나는 바로 기술평가다. 기술평가는 투자의 성패를 가늠하는 중요한 지표다. 엔젤이 기술평가를 할 때 체크사항은 상당히 많다. 특허 등록여부, 기술인력의 이직률, 기술인력의 근무연수, 기술인력의 지분, 기술개발 실적, 기술개발 전담조직 보유 여부, 연구개발(R&D) 투자실적, 외부연구기관과의 공동연구 건수 등이 바로 그것이다.



<기술평가 비교표>

• 지분구조 평가

- 이상적인 지분구조

CEO 지분이 70%일 경우 향후 경영권 확보에 문제가 없으며, 사업을 추진하는 데 강력한 리더십을 발휘할 수 있다. 핵심 임직원에게도 일정한 지분이 있어 동기부여와 애사심을 갖고 일할 수 있도록 되어 있다. 중요한 거래처에 5%의 지분을 배정한 것은 이 회사 CEO와 제품에 대한 신뢰를 보여 주는 것이다. 다음은 CEO를 믿고 투자한 친인척과 지인들로, 간접적으로 CEO를 지원하는 지분이다. 창업초기에 불특정 다수의 투자자금이 주주로 되는 것은 바람직하지 않다.

- 문제가능성이 높은 지분구조

(대표이사 지분이 100%인 경우) 주주 명부에는 지분이 대표이사 외에 여러 사람으로 분산되어 있는 듯 보이지만 실제로는 모두 대표이사의 지분이다. 형태로 보면 법인이지만 개인사업자나 마찬가지다. 일인 기업이기 때문에 경영상 중요한 결정을 내릴 때 위험할 수 있다. 그렇지만 주식회사라는 점을 내세워 자금을 모집하는 데 용이하다.

(기업특성과 지분구조가 불균형인 경우) 기술력이 생명인 기업에 기술이사 지분이 아주 낮고, 영업이사나 관리이사 지분이 높으면 기술개발에 어려움을 겪을 수 있다. 이럴 경우 기업성장이 여의치 않다. 여기다 기술책임자가 회사를 떠날 가능성도 적지 않다. 이런 회사는 기술이사 지분이 중요하기 때문에 투자할 때 기술이사와 협의할 필요가 있다. 투자결정시 주의를 요하는 지분구조이다.

(소액주주가 너무 많은 경우) 개인투자자들의 지분이 너무 많다. 이들을 주주로 관리하는 데 많은 비용이 든다. 창업초기에 개인투자자가 많으면 기업가치 평가를 높게 받는 데 도움이 되지 않는다.

(영향력 있는 입직원 지분 비율이 동등한 경우) 의사결정권이 대표이사, 기술이사, 영업이사 세 사람에게 동등하게 주어져 있으면 사업의 효율적인 추진에 어려움이 많다. 의사결정이 신속하게 이루어지지 못한다. 또한 문제가 발생했을 경우 책임회피로 합의점을 찾기 어렵다.

(대표이사 지분이 낮은 경우) 대표이사는 기업의 야전군 사령관이다. 힘이 약하면 사업을 강력하게 추진할 수 없다. 창업초기에는 강력한 리더십이 절대적으로 필요하다. 따라서 CEO 지분이 다른 주주보다 높아야 한다.

(외부 이해관계자의 지분이 높은 경우) 외부 이해관계자의 지분이 높으면 기업실적을 책임지고 있는 기술개발이나 마케팅 관련 임직원의 투자지분이 상대적으로 낮아진다. 그들은 급여 이외에 별 혜택을 받을 만한 게 없다. 배당금이나 자본투자 수익금을 외부투자자가 갖고 가기 때문에 임직원의 사기가 떨어지게 된다. 이는 기업성장에 한계가 있는 지분구조다.

(서류상 지분과 실제 지분구성이 다른 경우) 투자자에게 보여주는 서류상 지분구성이 실제와 다를 경우 회사 내부적으로 여러 가지 문제가 많다고 봐야 한다. 이렇게 해선 어느 누구에게도 신뢰를 받을 수 없다. 이 같은 경우 투자를 재검토할 필요가 있다.

(3) 투자기업 실사

투자 대상 기업에 대한 실사는 투자여부를 결정하는 데 아주 중요한 과정이다. 회계자료를 정밀분석 하는 재무 실사를 통하여 산출된 실사 가치는 투자 가격 및 조건을 결정하는 데 가장 기본적인 지표다. 투자 대상 기업에 대한 서류상 계량적 분석과 비계량적 평가가 끝나면 반드시 거쳐야 할 작업이다. 기업 실사는 사전에 했던 대상기업의 평가내용을 검증하는 동시에 이 회사에 내재되어 있는 위험요소를 파악하는 과정이다. 실사는 주로 현장방문과 경영진 및 실무자와의 미팅 등으로 이루어진다. 투자기업 실사는 다음과 같은 순서로 추진하는 게 좋다.

① 실사팀 구성

실사팀은 내부 인력과 외부 전문가, 재무, 회계, 산업 전문가, 세무 및 법률 전문가들을 중심으로 구성한다.

② 실사 범위와 검토사항 작성

실사팀은 엔젤투자자와 협의하여 실사 범위를 정하고 실사 목록을 작성한다. 투자자가 투자를 판단할 때 고려해야 할 사항을 기준으로 검토사항 요약표를 만든다.

③ 경영진과 미팅

엔젤투자 대상이 되는 기업은 그 규모가 그리 크지 않다. 대부분이 소규모다. 그리고 경영진의 대부분이 창업자다. 이들 기업의 사업계획은 경영진의 최종 검토를 통해서 이루어지기 때문에 경영진과 미팅은 필수적이다. 이렇게 함으로써 회사에 대한 이해의 폭을 넓힐 수도 있고, 특히 중요한 것은 투자 대상 회사에 대한 비계량적인 부분에 대한 평가가 가능하다. 즉, 경영진의 비전, 관련 산업에 대한 전문성과 이해도, 도덕성 등을 통해 투자 대상기업 경영진의 신뢰성을 평가하는 기회가 된다.

④ 재무 실사

기업 실사의 핵심은 재무이다. 회계자료를 정밀분석 하는 재무 실사를 통해 산출된 실사 가치는 투자 가격 및 조건을 결정하는 데 중요한 기초자료가 된다.

⑤ 세금, 법무, 업무 프로세스 실사

세무 실사와 법무 실사는 향후 기업에 발생할 수 있는 세무상, 법무상 위험요소를 평가하기 위한 것이다. 즉, 정기적 혹은 비정기적 세무조사의 결과로 부담해야 하는 추징금의 규모, 향후 영업상 발생할 수 있는 소송의 가능성 또는 진행 중인 소송 결과에 따른 이익이나 손실의 규모 등을 파악하기 위한 절차다. 업무 프로세스에 대한 진단은 회사가 계획하고 있는 업무 프로세스의 개선 방안에 대해 검토하고 이를 통하여 향후 회사의 기업가치를 제고하기 위한 목적으로 수행된다.

⑥ 실사보고서 작성

합의된 절차에 따라서 실시한 실사 업무 전반에 대해 보고서를 만든다. 기업 실사 보고서는 투자 대상 회사와 실사 수행 전문가 사이에서 사전에 협의된 기준에 따라 작성한다. 또한 일반적으로 인정된 회계기준에 따라 재무제표의 적정성에 대한 의견을 표명하는 회계감사와는 차이가 있으므로 대상 회사의 재무상태와 경영성과에 관한 감사의견을 포함한 어떠한 형태의 보증도 제공하지 않는 것이 원칙이다.

(4) 투자계약 초안서 작성

투자 대상기업 실사보고서 작성이 완료되면 최종적으로 투자여부를 결정해야 한다. 이를 위해서는 투자조건이 첨부된 투자계약 초안서를 작성해야 한다. 투자계약 초안은 투자대상 기업에 대한 분석 및 평가, 기업 실사 과정을 끝내고 최종적으로 총투자 금액 및 주당 가격을 결정하고 투자 조건을 서류로 작성한다. 여기서 엔젤투자자와 창업 초기기업간 역할 범위를 정할 수 있다. 투자 관련 일정을 정리하고, 투자 검토를 하면서 부족했던 부분을 재점검하게 된다. 중장기 자금계획, 인력보강, 생산계획, 판매계획 등 사업 전반에 관한 추진 사항을 점검하고 문서화 한다.

(5) 투자계약 체결

엔젤투자 계약은 반드시 변호사의 자문을 얻어 체결해야 한다. 계약 후 투자와 관련해 생길 수 있는 분쟁을 최소화하기 위한 조치이다. 특히 투자계약과 같은 비전형非典型 계약은 민법에 규정이 없을 뿐만 아니라 관련 특별법에서조차 투자자와 투자를 받는 측간의 법률관계를 거의 규율하지 않고 있다. 더욱이 양측의 관계는 고위험・고수익을 예정하고 있어서 사소한 문제에서 다툼이 생길 가능성이 상당히 높다.

따라서 양측의 관계를 명확하게 규정할 필요가 있다. 엔젤투자를 하기 전에 해당기업의 부채에 대한 내용에 대해선 책임 한계를 분명하게 하고, 상거래 채무 명세, 원자재 미지급 내역, 재무 실사시 점검한 사항을 빠짐없이 기록해 놓아야 한다. 기업 지출에 관한 내용에서 일정 금액 이상 과다지출이 예상될 때는 투자자와 사전에 협의해야 한다는 내용도 포함시켜 놓는 게 좋다.

(6) 투자집행

엔젤투자 계약 단계에서 가장 중요한 일은 바로 투자금 입금이다. 그 방법은 두 가지다. 하나는 엔젤투자자 개인 명의로 법인계좌로 이체하는 방법이고, 또 다른 하나는 해당기업 대표이사 개인계좌로 입금하는 방법이다.

법인계좌로 입금하는 것이 일반적인 것이고, 대표이사 개인계좌로 이체하는 경우는 엔젤투자자가 대표이사 지분을 구주매매 형태로 사는 것이다. 이때는 대표이사가 본인 주식을 매도하고, 구주를 매수한 엔젤투자자는 신주 배정을 포기하는 동시에 대표이사가 신주 유상증자에 참여하는 방식이다. 이는 기업이 성장하는 과정에서 대표이사 지분이 너무 낮을 경우 투자자 배려로 CEO에게 유리한 조건을 부여하는 것이다.

3. 투자 후 관리

(1) 엔젤투자자의 역할

① 모니터링, 경영지원과 문제해소

엔젤은 투자기업의 경영상황을 항상 모니터링하고 있어야 한다. 체크해야 할 사항이 생기면 해당기업에 이를 요구해 이에 맞는 적절한 조치를 취하도록 유도해야 한다. 만약 투자기업에 대한 모니터링이 제때 제대로 이루어지지 않는다면 적절한 조치를 취하기 어렵다. 엔젤이 모니터링을 하는 목적은 분명하다. 투자기업이 규정과 법에 맞게 제대로 사업을 하고 있는지를 체크하는 것이다. 경영상 어려움이 많은 창업 초기기업으로선 편법이나 탈법의 유혹을 극복하기가 쉽지 않다. 잘못된 방법으로 문제를 해결하려는 경향이 많다. 엔젤은 투자기업이 이러한 시험을 겪고 있다고 생각하고 모니터링을 소홀히 해서는 안 된다.

- 모니터링의 주요 대상은 다음과 같다.

a. 현금흐름 및 자금계획

b. 계약서 내용

c. 핵심인력 동향

② 코칭/멘토링, 축적된 경험 전수

투자기업의 경영활동에 따라 엔젤의 코칭이나 멘토링이 필요하다. 사안에 따라 경영방법, 마케팅 지원, 인사 및 조직에 대한 자문, 벤처캐피털을 통한 투자유치, 투자회수 전략, 인적 네트워크 소개 등과 같은 도움을 제공한다. 코칭은 컨설팅과 다르다. 컨설팅이 특정한 주제를 깊이 연구하여 정해진 기간 동안 산출물을 전달하는 것이라면, 코칭은 포괄적이나 전문성은 상대적으로 낮은 경영지원으로 기간에 상관없이 경영을 지원하는 활동을 뜻한다. 코칭을 잘못 이해해 투자기업의 CEO를 가르친다고 생각하면 안 된다. 엔젤 자신의 축적된 경험이나 관련 지식을 제공한다는 분위기로 실행하는 것이 좋다. 그래야 투자기업 경영진으로부터 코칭에 대한 불필요한 오해나 거부감을 줄일 수 있다.

③ 격려자, CED 조력자

창업 초기기업은 무수한 시행착오와 어려움을 겪게 마련이다. 이들 기업 CEO는 때론 좌절하기도 하고, 포기하기도 한다. 엔젤투자자는 이들에게 멘토로서 조언은 물론 격려자로서의 역할도 잊지 않아야 한다. 투자기업 CEO가 힘을 낼 수 있도록 도와 주는 역할도 수행해야 한다. 단순히 “잘해 보라”는 피상적인 격려는 도움이 안 된다. 자신의 경험에서 나오는 진심어린 격려라야 도움이 된다. 특히 경험을 바탕으로 한 구체적인 사례를 들어 격려할 때 큰 힘이 된다. 이 역할은 엔젤투자자가 아니면 할 수 없다.

(2) 추속투자 추진

엔젤투자 후 회사가 정상적으로 성장한다면 대개 1~2년 후에 벤처캐피털 투자를 유치하는 것이 일반적이다. 이는 자금수요가 지속적으로 증가하는 데 비해 매출로 인한 자금유입은 한참 뒤에 이루어지기 때문이다. 따라서 엔젤투자자는 투자집행 이후에 후속투자를 늘 염두에 두고 다음 사항을 체크해야 한다.

① 후속투자 시기는 언제가 좋은가

회사의 재무상황을 파악하여 어느 시기에 어느 정도의 자금이 유입되는 것이 적절한지 회사의 CEO와 협의한다. 이 작업은 많은 변수를 가정해야 하므로 다양한 시뮬레이션을 해야 하고, 그 중에서 가장 적절한 방법과 규모를 산출해 놓아야 한다.

② 자금확보 방법을 결정하라

자금은 주로 투자를 받는 방식과 금융기관의 융자를 통해 확보하는 방식으로 나뉜다. 일반적으로 정부자금의 융자가 다른 방법에 비해 더 유리하기 때문에 이를 투자와 함께 검토한다. 그러나 정부자금 융자는 대부분 소규모이므로 이 시기의 자금원으로는 한계가 있다.

③ 투자유치 계획을 수립하라

벤처캐피털을 통해 자금을 유치할 때 계획을 수립해야 한다. 회사의 업종이나 경영상황에 적합한 펀드를 운용하는 벤처캐피털이 어디인지 그 리스트를 작성해 놓는 게 좋다.

④ 벤처캐피탈 담당자와 유대관계를 맺어라

투자유치를 원하는 벤처캐피털과 다양한 경로를 통해 접촉을 추진하고, 특히 해당 펀드를 운영하는 심사역들과 만남을 적극 추진한다. 자신의 기업에 대한 좋은 정보를 정기적으로 전달함으로써 심사역들에게 회사에 대한 관심을 갖도록 하고, 기대감을 심어 준다.

⑤ 기업홍보를 자주하라

기업홍보IR를 위해 자료를 만들고, 이 자료를 정기적으로 보완한다. 사업의 진행에 따라 자료의 내용이 바뀔 수 있으므로 적어도 분기에 한 번은 내용을 업데이트 하도록 한다. 간단한 기업현황 자료를 확보하여 벤처캐피털 접촉 때 활용한다.

⑥ 투자조건과 기업가치평가를 협의해 놓아라

엔젤 입장에서 창업 초기기업의 기업가치평가 만큼 중요한 것도 없다. 이는 곧 투자에 대한 성과를 가늠하는 중요한 척도가 되기 때문이다. 투자기업과 협의해 향후 벤처캐피털 투자를 유치할 때 투자규모나 투자조건, 기업가치평가 등을 합의해 놓아야 한다.

⑦ 투자수익 회수에 대한 전략도 세워라

투자수익을 회수하는 기본안은 창업 초기기업 CEO와 협의한다. 가까운 시일 안에 M&A 가능성이 적더라도 기본적인 방향은 합의해 놓는 게 좋다. 전체 구도를 점검하고 M&A 대상 기업군을 사전에 정해 놓고, 이에 대한 분석과 대상기업에 대한 접촉을 꾸준히 해 나간다.

4. 투자수익 회수

(1) 전통적 회수 방법

① 기업인수합병(M&A)

M&A는 엔젤투자 이후 어느 수준까지 회사의 가치를 높인 후 상장사 같은 더 큰 기업과 합병하거나 인수시키는 것을 말한다.

엔젤이 투자를 회수하기 위해 M&A를 추진할 때 투자기업이 M&A에 도움이 되는지를 먼저 따져 봐야 한다. M&A를 통한 투자 수익은 투자기업이 가진 매력도에 따라 그 규모가 크게 달라지기 때문이다. 엔젤 입장에서 M&A를 시켜야 할 경우 일반적으로 투자한 기업이 특허나 지적재산권, 독보적인 기술 등에서 기술적 우위나 차별성이 명백할 경우 매력적인 M&A 대상이 된다. 또한 기업이 보유한 기술이 속한 산업의 성장세가 클수록 인수합병에 관심을 갖는 기업이 많아진다.

② 기업상장(IPO)

IPO는 수익률 높은 엔젤 투자 회수방법이다. 기업을 공개하고 공개시장Public Market을 통해 자금을 공모하는 일련의 과정을 말한다. 엔젤투자자는 보유주식의 차액거래를 통해 투자 수익을 실현하는 투자 수익방법이다. 미국시장의 경우 IPO를 통한 투자금 회수 비중이 전체 10%에 불과하다. 하지만 우리나라의 경우 엔젤 투자회수 빈도가 높지 않음에도 불구하고 M&A에 비해 IPO를 통한 투자금 회수가 많이 이루어지고 있다. 이는 M&A에 대한 일반 투자자들의 부정적인 시각과 일부 대기업 중심의 M&A를 제외하고 중소기업의 M&A가 그리 활성화되어 있지 않은 데서 비롯되었다.

(2) 대안적 회수 방법

① 구주매각

자신의 투자지분에 관심을 보이는 다른 투자자에게 돈을 받고 넘기는 것을 통해 투자이익을 회수하는 방식이다. 우리나라는 그렇지 않지만, 미국의 경우 2부시장 Secondary Market이 발달되어 개인이나 기관들간 거래가 매우 활발하다. 2부시장 거래는 통상적으로 다각화된 투자 포트폴리오를 통째로 매수 또는 매도하는 형태로 이루어진다. 단, 규모 있는 기업의 IPO나 M&A가 조만간 이뤄지는 고성장 기업의 경우, 일부 엔젤투자자가 투자 지분을 일부 현금화하여 이익을 실현하는 방법으로 애용하고 있다.

② 청산

투자한 기업의 경영 활동을 중단하고, 그 자산을 매각하는 것을 통해 이익을 회수하는 것을 의미한다. 보통 청산을 결정하기 위해서는 투자한 기업의 계속기업으로서의 가치가 청산가치보다 낮아야 한다. 그러나 대체로 청산을 택할 경우 외부 투자자들에게 급전이 필요하거나 해결하기 힘든 자금 유동성 문제가 발생한 것으로 인식되어 저평가된 가치로 급매될 가능성이 높다. 이러할 경우 부채를 상환하고 남는 금액이 투자한 액수에 미치지 못해 손실이 나는 경우도 있다. 또한 창업자나 초기 엔젤투자자들이 채권자나 후기 투자자들의 압박으로 지분을 소각하거나 청산 과정에서 우선순위가 제일 뒤로 밀려 실제로 원금을 잃는 경우도 있어 청산을 통한 투자회수를 결정했을 경우 이러한 반대급부에 대해 유의해야 한다.

③ 배당

배당을 통한 수익회수 전략은 투자한 기업의 영업실적에 따라 생기는 이익잉여금을 지분율에 따라 배당받음으로써 초기 투자의 일부를 회수하는 것을 의미한다. 그러나 배당이라는 것이 꼭 지급되어야 하는 것은 아니고, 또한 초기 기업의 경우 자금난에 시달리는 것이 일반적이어서 배당보다는 현금성 자산을 축적하려고 한다. 따라서 배당을 통해서 일부 투자금을 회수하고 장기적으로는 원금 및 추가적인 이익 회수가 가능할 수도 있겠지만, 자금 여력이 떨어지는 투자자 입장에서는 장기적인 관점에서 기다리기가 곤란할 수 있으므로 이런 점에 유의하여 신중히 결정해야 한다.

④ 이자

직접적인 투자 회수만 수익회수가 아니다. 투자손실을 최소화하는 방법도 투자수익을 극대화하는 방법 중의 하나다. 투자 위험을 최소화하기 위해 처음부터 투자 규모의 일부를 현금성 자산이 아니라 일정한 조건에 따라 채권을 주식으로 전환할 수 있는 전환사채CB와 같은 채무형태로 투자하는 방법도 있다. 이같은 방식의 투자지분에 한해서 이자 형태의 수익을 일정 기간 취득하고 채권자로서 원금 보전을 할 수 있는 혜택을 누릴 수 있다. 그리고 차후에 투자한 기업이 성장하여 실제로 투자수익을 현실화할 가능성이 높은 경우, 주식으로 전환하여 더 높은 초과 투자수익을 노릴 수 있다.

⑤ 러닝 개런티

러닝 개런티는 흔히 영화사에서 흥행 성적에 따라 배우에게 주는 보수를 생각하면 쉽다. 투자회수 방법에도 러닝 개런티와 유사한 방법으로 행해지는 것이 있다. 특히 최근 게임이나 모바일 앱 관련 사업들이 꾸준히 투자자를 유치하면서 기업보다는 프로젝트 형태로 투자를 유치하는 경우가 많아지고 있다. 프로젝트 별로 현금흐름이 어느 정도 예상될 때 매출채권이나 프로젝트의 성패에 연동된 수익금이나 현금흐름을 투자참여 지분의 비율로 나눠 일정 기간 동안 투자금을 회수할 수 있다.

⑥ 임금과 스윗 에쿼티

엔젤투자자들 중에 적극적인 매니저 투자자의 지위를 유지하고 싶은 경우 소액의 현금 혹은 현물 출자와 더불어 투자한 기업에 고용되어 추가적인 보상으로 임금, 보통주, 스톡옵션 등을 받는 경우도 생각할 수 있다. 이 경우 엔젤투자자 본인이 직접 투자한 기업의 경영에 참여함으로써 대리인 문제의 발생 가능성을 줄이고 더 큰 영향력을 행사해 투자자가 의도하는 방향으로 창업자를 이끌 수 있다.

⑦ 기타 회수 방법

근래에 들어 창업자들은 초기 사업 자금을 모으기 위해 다양한 방법을 사용하고 있다. 이렇게 다양한 기업 자금조달 방법에 기초하여 엔젤투자자도 유사한 투자 및 투자회수 계획을 세울 수 있다. 예를 들면 현금 이외에 현물 출자 또는 설비, 혹은 부동산 임대차 형식의 파이낸싱을 통해 투자에 참여하는 경우도 있다. 개인 소유 부동산의 임대차나 혹은 현물 출자의 경우 투자금 손실의 위험이 상대적으로 적다. 물론 부분 사용 요금이나 수수료의 형태로 현금흐름을 기대할 수도 있다.

또한 투자한 기업의 특정 기간 발생 매출이나 특정 고객에 대한 매출채권을 담보로 자금을 대여하고 투자금 회수 계획을 세우는 미수금 자금 조달 방법도 생각해 볼 수 있다. 앞서 언급한 약속어음이나 단순 사채 형태로 투자를 할 경우 이자 수익 창출도 가능하다.

**Ⅲ. 엔젤투자 지원 프로그램 소개**

1. 전문개인투자자

|  |
| --- |
| ◈ 엔젤투자의 신뢰성과 전문성을 제고하고, 엔젤투자의 활성화를 도모하기 위해 투자실적과 경력요건을 갖춘 자를 말함  \* 벤처투자 촉진에 관한 법률 제2조의 제7항 |

□ 투자 및 경력요건

ㅇ 투자실적

- 신규로 발행한 주식 또는 지분에 대한 투자금액이 총 1억원 이상 투자 및 6개월 이상 보유 (대상 : 최근 3년간 특수관계인이 아닌 ➀벤처기업 ➁기술혁신형 기업 ➂경영혁신형 기업 ➃창업자(7년 이내)에 대한 투자 건 限)

ㅇ 경력요건(하나 이상 충족)

- 상장법인 창업자 또는 상장 당시의 대표이사

- 벤처기업 창업자이거나, 창업자이었던 사람으로서 연매출 1천억 이상이었던 적이 있었던 자

- 중소기업창업투자회사, 신기술사업금융회사 등에서 2년 이상의 투자심사 업무 또는 3년 이상의 투자 관련 업무를 수행한 경력이 있는 사람

- 기술사, 변호사, 공인회계사, 변리사, 경영지도사, 기술지도사, 박사(이공 혹은 경상) 또는 학사학위 소지자로서 국·공립연구기관 또는 정부출연연구기관에서 4년 이상 종사한 사람

- 전문개인투자자 교육을 이수한 자

□ 신청절차

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **전문개인투자자**  **온라인 신청** | **⇨** | **서류 및 요건**  **검토** | **⇨** | **전문개인투자자**  **등록증 발급** |
| 엔젤투자자 | 한국엔젤투자협회 | 중소벤처기업부 |

\* 온라인 신청 : [www.kban.or.kr](http://www.kban.or.kr) → ‘전문개인투자자’ → ‘전문개인투자자 신청하기’

□ 우대사항

ㅇ 투자기업 벤처기업인증

ㅇ 엔젤투자매칭펀드 투자기업 2배수 매칭, 크라우드펀딩 플랫폼을 통한 투자기업 최대 2.5배수

ㅇ 매칭펀드 지분의 70%까지 콜옵션 행사 가능

ㅇ 개인투자조합 운영 시 한국벤처투자(모태펀드)에서 출자검토 대상자격 부여

2. 엔젤클럽

|  |
| --- |
| ◈ ‘엔젤클럽’은 엔젤투자자들이 동호회 형태로 모여 투자관련 정보공유 및 기업IR 등 투자활동이 이루어지는 모임 |

□ 엔젤클럽 등록절차

ㅇ 온라인 클럽 개설 신청

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **온라인개설신청** | **⇨** | **오프라인 서류제출** | **⇨** | **신청서류 확인 및 승인** | **⇨** | **등록완료** |
| 엔젤클럽장 | 엔젤클럽장 | 한국엔젤투자협회 | 한국엔젤투자협회 |

\* 온라인 신청 : [www.kban.or.kr](http://www.kban.or.kr) → ‘엔젤클럽’ → ‘엔젤클럽 신청’

ㅇ 오프라인 제출서류(서류 접수일로부터 14일 내 승인)

- **(인 원)** 최소 5인 이상(회장, 총무포함 5인 이상)

< 필수인원 >

|  |
| --- |
| ① 회장, 총무 각 1명 and,  ② 적격투자자 1인 이상 (최근 2년간 비상장기업에 신규로 발행한 주식에 대한 2,000만원 이상의 투자 실적. 단, 투자당시 특수관계인 기업 또는 발기인 투자는 불인정) or,  ③ 교육이수자 2인 이상 (엔젤투자지원센터가 실시하는 교육을 이수한 자) |

- **(제출서류)**

➀등록공문(발송일자 및 회장 날인필수) ➁협회 회원가입 신청서, ➂등록신청서,

➃엔젤투자자윤리강령서약서(회장 및 총무 각 1부), ➄클럽정관,

➅회원명부(회장 및 총무 서명필수) ➆회장 및 총무 이력서 각 1부(자유양식, 사진첨부 필수)

□ 엔젤클럽 커뮤니티 운영 및 관리

ㅇ **(커뮤니티 운영)** 공지사항 및 투자검토 게시판 등은 운영진에서 자유롭게 구성하여 사용

ㅇ **(클럽 회원관리)** 클럽회원 등급 등 자유롭게 구성

ㅇ **(매칭펀드 신청)** 엔젤클럽 자격으로 매칭펀드 신청가능

3. 개인투자조합

|  |
| --- |
| ◈ '개인투자조합'이란 출자금 총액이 1억원 이상, 조합원수가 49인 이하이면서 ｢벤처투자 촉진에 관한 법률 제12조｣을 충족하는 개인·법인·단체로 구성된 조합  \* 근거 : 벤처투자 촉진에 관한 법률 시행령 제48조 제4항  \* 개인투자조합의 등록, 변경, 결산서, 투자실적 접수 및 확인 등 (사)한국엔젤투자협회에서 위탁업무 수행 |

□ 목 적

ㅇ 유망한 벤처기업에 투자하여 경쟁력 있는 기업으로 육성함으로써 국가경제발전에 기여하고,조합의 효율적인 운영․관리를 통하여 수익을 극대화하여 조합원들에게 이익을 분배함을 목적으로 함

□ 등록 요건

ㅇ 출자총액 1억 원 이상

ㅇ 출자 1좌의 금액 100만 원 이상

ㅇ 조합원수 49명 이하

ㅇ 업무집행조합원의 출자지분 5% 이상

ㅇ 존속기간 5년 이상

□ 등록·신청 절차

|  |
| --- |
| ① VICS'[1704] 개인투자조합 신청‘에 결성계획 신청 |
| ↓ |
| ② 서류검토 (처리기간: 14 영업일) |
| ↓ |
| ③ 결성계획 승인 통보 |
| ↓ |
| ④ VICS'[1704] 개인투자조합 신청‘에 등록 신청 |
| ↓ |
| ⑤ 서류검토 (처리기간: 14 영업일) |
| ↓ |
| ⑥ 등록 승인 통보 및 등록원부 발급 |

**4. 소득공제시스템**

|  |
| --- |
| ◈ 기술력이 우수한 벤처기업의 성장을 촉진하여 경제구조의 체질개선과 고용창출을 이루기 위한 벤처기업지원제도의 일환으로, 담보력이 상대적으로 약한 초기 벤처기업의 직접자금시장에서 자금조달이 원활히 이뤄질 수 있도록 벤처기업 투자에 대한 인센티브 제도  \* 근거 : 벤처투자 촉진에 관한 법률 시행령 제48조 제4항  \* 소득공제를 위한 투자확인서 발급 시스템을 (사)한국엔젤투자협회에서 위탁 운영하고 있음 |

□ 공제대상

ㅇ 근로소득자 등 개인이 벤처기업에 직접 투자하였거나, 개인투자조합을 통하여 벤처기업 등에 투자

□ 종합소득공제

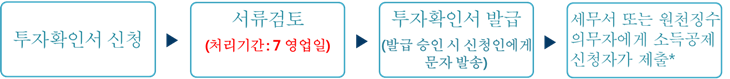
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **구 분** |  | **’15년** |  | **현행** |
| 투자금액 중  소득공제 비율 |  | **ㆍ**1천5백만원 이하 : 100%  **ㆍ**1천5백만원 초과 5천만원 이하 : 50%  **ㆍ**5천만원 초과 : 30% |  | **ㆍ3천만원 이하 : 100%**  **ㆍ3천만원 초과 5천만원 이하 : 70%**  **ㆍ5천만원 초과 : 30%** |
| 소득공제  한도 |  | **ㆍ**소득공제 신청 해당 과세연도의 종합소득금액의 50% | ➡ | **ㆍ소득공제 신청 해당 과세연도의 종합소득금액의 50%** |
| 공제 가능  투자 대상 |  | **ㆍ**벤처기업  **ㆍ**기술성 평가 통과 창업 중소기업 (3년 미만) |  | **ㆍ벤처기업**  **ㆍ기술성 평가 통과 창업 중소기업 (3년 미만)**  **ㆍ창업 3년 이내 기술신용평가(TCB)**  **우수기업** |

\* 조세특례제한법 제16조 제1항 제3호, 제4호

\*\* 기술평가 우수기업 : ①기보․중진공의 기술평가 우수 기업, ②신용평가사의 기술신용평가

(TCB) 우수 기업, ③R&D투자 3천만원(지식기반서비스분야 2천만원) 이상 기업

□ 소득공제 신청절차



\* 온라인 신청 : [www.kban.or.kr](http://www.kban.or.kr) → ‘소득공제’ → ‘투자확인서 발급신청’

**5. 팁스(TIPS)**

|  |
| --- |
| ◈ TIPS 프로그램(Tech Incubator Program for Startup : 민간투자 주도형 기술창업 지원)은 엔젤투자 및 보육역량을 갖춘 액셀러레이터를 TIPS운영사로 선정하고, 운영사의 투자를 통해 발굴된 기술 기반 유망 창업팀에게 정부의 R&D, 사업화 자금 등을 지원하는 프로그램 |

□ 팁스(TIPS) 개요

ㅇ (목적) 성공벤처인 등 민간 역량을 활용하여 창업팀을 선별하고 민간투자와 정부지원금을 연계하여 고급 기술인력의 창업 활성화

- (프리팁스) 투자자로부터 엔젤투자(Seed)를 유치한 초기창업기업 발굴을 통해 글로벌 경쟁력을 보유한 예비 팁스(TIPS) 창업팀 육성

- (팁스) 팁스 운영사가 창업팀을 선별해 先투자(1~2억원) 후 추천하면, 정부는 R&D, 사업화자금 등 최대 7억원을 매칭 지원

- (포스트팁스) 팁스를 통해 검증된 팁스 졸업기업의 본격적인 성장(Scale-up)을 집중 지원하여 글로벌 스타기업으로 육성

□ 지원내용

ㅇ (지원내용) 액셀러레이터 등 민간투자사가 기술·아이템을 보유한 창업팀에 先투자·보육·추천하면, 정부 R&D 및 사업화 자금 지원

- (프리팁스) 엔젤투자를 유치한 초기 창업기업을 대상으로 사업 아이템 구체화를 위한 사업화자금 최대 1억원 지원

- (팁스) 팁스 운영사의 엔젤투자금 (1~2억원 내외)에 정부가 기술개발자금 (최대 5억원)을 지원하고, 창업사업화ㆍ해외마케팅 자금 등을 연계 지원

- (포스트팁스) 사업고도화를 위한 후속 사업화자금 최대 5억원 지원

< 팁스 세부사업별 지원내용 >

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **사업명** | | | **지원 대상** | **지원기간 및 금액** |
| 프리팁스  (Pre-TIPS) | | | 액셀러레이터 등으로부터 1천만원 이상 투자를 유치한 업력 3년 미만의 창업팀 | 최대 1년  최대 1억원 |
| 팁스  (TIPS) | 창업성장기술개발  (팁스 과제/R&D) | | 팁스 운영사로 부터 투자 및 추천을 받은 업력 7년 미만의 (예비)창업팀 | 최대 2년  최대 5억원 |
| 민관공동 창업자  발굴·육성(비R&D) | 창업사업화 | 팁스 R&D 선정 창업팀 | 최대 1년  최대 1억원 |
| 해외마케팅 |
| 포스트팁스  (Post-TIPS) | | | 팁스 R&D '성공'판정을 받은 업력 7년 미만의 창업팀 | 최대 2년  최대 5억원 |

□ 선정절차

ㅇ 프리팁스

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **① 신청‧접수** | **▶** | **② 요건검토** | **▶** | **③ 서면평가** |
| 투자자/창업기업 | 전담/주관기관 | 주관기관 |
|  |  |  |  |  |
| **⑥ 최종선정** | **◀** | **⑤ 현장실사** | **◀** | **④ 발표평가** |
| 전담기관 | 주관기관 | 주관기관 |

\* (전담기관) 창업진흥원, (주관기관) 한국엔젤투자협회

ㅇ 팁스

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **①신청‧접수** | **▶** | **②투자심사** | **▶** | **③창업팀 추천**  (1.2~1.5배수) | **▶** | **④사전검토**  (투자계약, 신청자격 등) |
| 창업팀→운영사 | 운영사 | 운영사→전문/관리기관 | 전문/관리, 전담기관\* |
|  |  |  |  |  |  | **▼** |
| **⑧사업수행** | **◀** | **⑦연계지원** | **◀** | **⑥R&D 협약** | **◀** | **⑤서면/대면평가**  (1배수) |
| 운영사/창업팀 | 세부사업별  절차는 별도 | 창업팀-운영사- 전문/관리기관 | 전문/관리기관,  전담기관\* |

\* (관리기관) 한국엔젤투자협회 (전문기관) 중소기업기술정보진흥원  
(전담기관) 창업진흥원(창업사업화, 해외마케팅)

ㅇ 포스트팁스

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **① 신청‧접수** | **▶** | **② 요건검토** | **▶** | **③ 대면평가** | **▶** | **④ 협약체결** |
| 창업기업 | 주관기관 | 주관기관 | 전담/주관기관, 창업기업 |

\* 전담기관 : 창업진흥원, 주관기관 : 한국엔젤투자협회

※ 팁스 프로그램은 (사)한국엔젤투자협회 팁스사업본부에서 운영  
 홈페이지 : [www.jointips.or.kr](http://www.jointips.or.kr)