

#### 4. 재무 정보(하이카컴퍼니)

하이카컴퍼니(하이카이브)는 아직 초기 단계의 스타트업으로, **재무 정보 공개가 많지 않고 매출 규모도 크지 않은 상태**입니다. 2021 년 말 설립 이후 2022 년부터 본격적으로 개발과 사업을 시작했는데, 2022 년 및 2023 년 재무 성과를 추정해보겠습니다.

**매출 현황:** 2022 년에는 본격적인 상용 서비스가 없었기 때문에 **영업매출이 거의 없거나 미미했을** 것으로 보입니다. 다만 기업부설연구소를 통해 R&D 용역을 수행하거나, 정부 과제 지원금을 수익으로 계상한 부분이 있을 수 있습니다. 예를 들어 2022 년 12 월 국토연구원의 STO 연구 용역에 참여하여 소정의 용역비를 받았다면 그것이 매출로 반영되었을 수 있습니다. 전체적으로 2022 년 매출은 **1 억 원 미만** 수준으로 추정됩니다.

2023 년에는 일부 매출 인식이 이뤄졌을 가능성이 높습니다. **증권신고서 스마트 에디터** 솔루션을 베타 버전으로 증권사나 발행사에 제공하여 파일럿 사용료를 받았다거나, **한국동서발전 등과 공동 프로젝트 수행에 따른 기술 컨설팅비**를 수령했을 수 있습니다. 또한 중소벤처기업부 등에서 수행하는 사업화 지원금 중 일부를 매출로 처리했을 수 있습니다. 이러한 요소들을 고려하면, 2023 년 매출은 **1 억~3 억 원대**일 것으로 추정됩니다. 실질적인 고객 상대 매출이라기보다 **정부 지원금, 연구용역 수익** 등 비영업수익 성격이 많았을 것입니다.

**비용 및 손익:** 개발 단계 스타트업인 만큼 **계속 적자** 상태가 이어지고 있습니다. 주요 비용은 **인건비, 개발비, 인프라비용(서버 등), 특허/인증 비용, 마케팅비** 등이 있습니다. 2022 년에는 팀 규모가 작아 인건비가 월 수천만 원 수준, 연간 3~5 억 원 내외였을 것이고, 기타 운영비 포함해 **연간 5~7 억 원** 지출했을 것으로 보입니다. 매출이 거의 없으니 순손실도 그에 가까운 규모였겠지요(약 - 5 억~ -7 억 원 수준). 이 손실은 창업자 등의 출자금과 정부 지원금으로 충당했을 것입니다.

2023 년에는 인력 확충과 프로젝트 진행으로 비용이 늘었을 가능성이 큼니다. 실제로 2023 년 들어 KB 스타터스 선정 등 대외활동이 늘면서 **개발/사업 인력 추가 채용**을 했을 가능성이 있습니다. 또한 글로벌 진출 준비로 해외법인 설립을 타진하며 법무비용 등 선행 지출도 있었을 수 있습니다. 이에 따라 2023 년 총비용은 **8~10 억 원대**로 올랐을 것으로 추정됩니다. 반면 매출은 1~3 억으로

낮으니, 순손실은 **-6억에서 -9억 원** 정도로 추정됩니다. 이 역시 투자금 없이 자체 자본 및 일부 융자(정책자금 대출 등)로 메웠을 것입니다.

**자본 구조:** 하이카컴퍼니의 자본금(납입자본)은 설립 시점 최소자본금(예: 1억 원 미만)으로 시작했을 것이며, 이후 창업자가 개인 자금을 추가 출자하거나 정부 지원금을 투입하면서 자본총계가 점차 줄었을 겁니다(결손 누적으로). 2024 년초 시점에 아마 **이익잉여금(결손금) -10억 원 내외**, 자본금+자본잉여금 합계는 창업자 출자분(수억 원 수준)에서 결손을 뺀 수억 원 규모일 것입니다. 아직 대규모 외부 투자유치 전이라 **재무상태표 규모 자체가 크지 않은 작은 회사**입니다.

**현금흐름 및 지원금:** 현금 확보 면에서, 하이카컴퍼니는 중기부 예비창업패키지(지원금 1억 2천만 원) 선정, 서울핀테크랩 입주 지원, 신용보증기금 등 정책보증/대출 등을 활용했을 것으로 예상됩니다. 또한 2023년 KB 스타터스에 선정되며 **KB 금융그룹으로부터 PoC 지원금** 등을 받았을 수 있습니다. 이를 통해 당장의 운영자금을 충당해왔고, 2025년 시드 투자 유치 전까지 **버닝레이트(월 현금소진)**를 관리하고 있을 것입니다. 현재까지 누적 투자유치액이 없는 대신, **누적 정부/기관 지원금**은 수억 원대가 될 것입니다.

**향후 전망:** 2024년부터는 본격적으로 매출 발생이 기대됩니다. 만약 2024년 내에 한국동서발전과 STO 파일럿을 실행하면 **성공보수나 플랫폼 수수료**를 받을 것이고, 스마트 에디터 솔루션을 금융권에 유료 공급한다면 연간 라이선스비가 매출로 잡힐 것입니다. 또한 해외 진출 준비 과정에서 싱가포르/두바이 등에서 현지 파트너로부터 컨설팅 피나 기술료를 받을 가능성도 있습니다. 그러나 이 역시 초기라 규모가 크진 않을 것이므로, 2024년 예상 매출은 **5~10억 원** 정도로 볼 수 있습니다. 반면 투자 유치 이후 인력 확장, 해외지사 설립 등으로 비용은 더 증가하여 연간 15~20억 원 가까이 소요될 수 있습니다. 따라서 2024년에도 **두 자릿수 억 원대 순손실**이 불가피할 전망입니다.

재무 안정성 면에서 중요한 것은 **투자 유치 타이밍**입니다. 앞서 언급한 2025년 시드/프리 A 투자 라운드에서 수십억 원 자금을 확보하면, 이는 곧 **자본총계 보강과 현금유동성 개선**으로 이어져 재무 리스크가 크게 낮아집니다. 그 자금으로 1~2년간 적자를 메우며 서비스 안착에 집중할 수 있기 때문입니다. 이후 사업 성과가 나오면, 2026년쯤에는 매출이 급증하고 손익분기점에 접근하는 그림도 가능할 것입니다. 예를 들어 2026년에 STO 정식 서비스로 여러 건

발행/거래가 일어나면, 건당 수수료(발행 수수료, 거래 수수료 등)로 상당한 매출을 올릴 수 있습니다. 또한 AI 에디터 솔루션이 금융권에서 표준 톨로 자리잡으면, 다수 기관 고객으로부터 꾸준한 사용료 수익을 거둘 수 있습니다.

**투자전 대비:** 현재 하이카컴퍼니의 재무제표는 일반적인 벤처 단계 모습이라, 투자자 설득시 **재무 지표보다는 기술력과 사업전망**에 집중할 것입니다. 하지만 기업공개(IPO)까지 염두에 둔다면, 향후 3~5 년 내 **매출 실적 증명과 손익개선**이 필요합니다. 규제상 증권형 토큰이 빠르게 확산되면, 하이카컴퍼니는 **핀테크→핀(금융)기업**으로 변모하여 상당한 매출규모를 갖출 수 있을 것입니다. 그 경우 매출 수백억 원, 순이익 흑자 전환도 가능하나, 이는 어디까지나 시장 성장에 달려있습니다.

한편 **재무 리스크 관리**도 중요한데, 블록체인 기업이 많이 겪는 이슈는 **토큰 보유 가치 변동**입니다. 하이카컴퍼니가 자체 토큰(예: 원렛 플랫폼 토큰)을 발행하여 보유하거나 보상으로 지급한다면, 암호자산 가격 변동에 따른 평가손익이 발생할 수 있습니다. 지금은 STO 는 법정화폐 기반이라 자체 코인 발행은 고려하지 않는 것 같습니다. 따라서 이 부분 리스크는 크지 않을 겁니다. 대신 **환율 리스크:** 해외사업 진출 시 달러/디램 등 거래가 늘면 환위험이 생기는데, 초기에는 미미하나 점차 대비가 필요할 것입니다.

요약하면, 하이카컴퍼니의 재무 상태는 현재까지 **적자 상태의 초기 개발사**이지만, 기술 개발과 제휴 성과로 **미래 수익 창출 기반**을 갖춰가는 단계입니다. 당장의 매출보다는 **플랫폼 구축과 파트너십 확보에 자금 투입**을 지속할 것이며, 이에 따른 적자는 **투자 및 정책자금**으로 메우는 구조입니다. 이러한 성장기 패턴은 일반적인 스타트업 모습이므로, 이해관계자들은 재무보다는 **기술/시장 성과 지표**(예: 샌드박스 승인, 파트너 수, 파일럿 성과 등)를 주목할 것입니다. 그럼에도 회사 내부적으로는 가능한 **린(Lean)하게 운영**하여 불필요한 비용을 최소화하고, 투자금이 들어오면 **ROI 가 높은 영역에 집중 투자**하여 빠르게 흑자전환 시점을 앞당기려 노력할 것입니다. 전체적 재무구조는 투자유치 성공시 크게 개선될 예정이며, 그 분기점이 2025 년이 될 것으로 전망됩니다.