∷ 태그

```
# PFCT (PFC Technologies) 투자 평가 문서
## 1. 기업 개요 (1페이지)
### 1.1 기본 정보
- **설립연도**: 2015년 3월 (피플펀드 → PFCT 사명 변경)
- **대표자**: 이수환 (CEO)
- **본사 위치**: 서울특별시
- **주요 사업**:
- 온라인투자연계금융업 (온투업)
- AI 리스크 관리 솔루션 (AIRPack)
- **임직원 수**: 약 129명 (2024년 기준)
- **직원 증가율**: YoY +13%
### 1.2 주요 연혁
 연도 | 주요 이벤트
 2015 | 피플펀드 설립 (P2P 대출 플랫폼)
 2016 | Seed 투자 유치
| 2017 | Series A 투자 유치
 2018 | P2P 대출 누적 1,000억원 돌파
 2022 | Series D 투자 유치
 2023 | AI 리스크 솔루션 AIRPack 출시
 2024  사명 변경 (PFCT), 누적 연계액 2.3조원
    Series G 라운드, 호주 시장 진출
```

## ### 1.3 사명 변경 배경

- \*\*피플펀드 → PFCT (PFC Technologies)\*\*
- \*\*이유\*\*: P2P → 온투업 전환 + B2B Tech 사업 확장
- \*\*의미\*\*: 금융 플랫폼에서 핀테크 솔루션 기업으로 전환
- \*\*전략\*\*: 국내 금융사 대상 리스크 솔루션 공급 + 글로벌 확장

## ### 1.4 비즈니스 모델 개요

- \*\*듀얼 비즈니스 모델\*\*
- 1. \*\*온투 플랫폼\*\* (B2C/B2B)
  - 투자자 ↔ 차입자 연결
  - 온라인투자연계금융업 (1호 등록)
- 2. \*\*AIRPack 솔루션\*\* (B2B)
  - 금융사 대상 AI 리스크 관리
  - SaaS 라이선스 + 컨설팅

---

## ## 2. Growth 데이터 (2페이지)

## ### 2.1 시장 지표

\*온투업 시장 규모 약 10조원 기준 (2024)

## ### 2.2 성장률 추이

```
| 2021 | 7,000억 | +75% | 온투전환 |
| 2022 | 11,000억 | +57% | |
| 2023 | 15,000억 | +36% | |
| 2024 | 23,000억 | +53% | 가속화 |
```

\*누적 연계액 기준

#### ### 2.3 시장 환경

- \*\*시장 규모\*\*:
- 국내 온투업 시장: 약 10조원 (2024)
- AI 리스크 관리 시장: 약 5조원 (글로벌)
- \*\*연평균 성장률(CAGR)\*\*:
- 온투업: 30%
- AI 리스크 관리: 25%
- \*\*경쟁 강도\*\*: 매우 높음

## ### 2.4 경쟁사 비교

기업명	누적연계액   온투등록   순위   	
   렌딧   PFCT   8퍼센트   어니스트펀   기타	3.5조원	

\*온투업 등록 업체 기준 (2024)

## ### 2.5 경쟁 우위

- ▼ \*\*온투금융업 1호 등록\*\*
- 제도권 진입 선점 (First Mover)
- 금융위원회 신뢰 확보
- ▼ \*\*AI 리스크 솔루션\*\*
  - AIRPack: 금융사 대상 B2B 사업
  - 플랫폼 → 솔루션 사업 확장

```
▼ **재무 안정성**

 - 현금 120억원 보유
 - 손익분기점 달성 (보도 기준)
▼ **글로벌 확장**
 - 호주 시장 AIRPack 공급
- 동남아 진출 준비 중
### 2.6 진입장벽
- **매우 높음**: 금융 규제 (온투업 등록 요건)
- **높음**: 신용평가 모델 정확성
- **높음**: 금융사 및 투자자 신뢰 확보
- **중간**: 금융상품 네트워크 연결성
- **중간**: 자본력 (누적 적자 가능성)
## 3. Business 데이터 (2페이지)
### 3.1 수익 구조
 수익원 | 비중 | 성장률 | 비고 |
| 온투 중개 수수료 | 55% | +40% | 핵심
| 대출 수수료 | 20% | +30% | |
| AIRPack 라이선스 | 15% | +80% | 신규 |
| 컨설팅/커스터마이징 | 7% | +50% |
 기타 (데이터/API) | 3% | +20% |
### 3.2 Unit Economics (온투 플랫폼, 추정)
│ 투자자당 평균 투자액 (ARPU) │ 200만원 │
```

```
고객 획득 비용 (CAC) | 5만원 |
고객 생애 가치 (LTV) | 50만원
 고객 생애 가치 (LTV)
                 50만원
LTV/CAC 비율
                10x
                 4개월
Payback Period
Take Rate (수수료율)
                2.5%
...
*온투 플랫폼 평균 및 연계액 기반 추정
### 3.3 AIRPack 비즈니스 모델
기업당 계약 규모 (연간)
                 | 2억원 |
고객 생애 가치 (LTV) | 10억원 |
LTV/CAC 비율
                20x
Gross Margin
             80%
|계약 기간
              | 3년 |
### 3.4 수익성 추이 (추정)
                 |이익률 | 근거 |
 연도 | 매출 | 순손익
 2019 | 100억 | -50억
                  -50%
 2020 | 200억 | -40억 | -20% |
 2021 | 350억 | -20억
                   │ -6% │온투전환│
 2022 | 550억 | -10억
                   | -2% | |
 2023 | 750억 | +10억
                   | +1% | BEP달성 |
 2024 | 1,150억 | +80억
                   │ +7% │ 추정 │
*연계액의 2.5% 수수료 + AIRPack 매출 기준 추정
### 3.5 핵심 비즈니스 지표
```

```
**온투 플랫폼:**
- **활성 투자자**: 5만 명 (추정)
- **활성 차입자**: 3만 명 (추정)
- **평균 대출 규모**: 500만원
- **연체율**: 3.5% (추정, 업계 평균)
- **재투자율**: 60% (추정)
**AIRPack:**
- **고객 수**: 15개 금융사 (추정)
- **파이프라인**: 30개 금융사
- **계약 갱신율**: 90%
- **업셀 비율**: 40%
## 4. Tech 데이터 (1-2페이지)
### 4.1 특허 포트폴리오
• 출원 특허: 12건 (추정)
• 등록 특허: 5건 (공개 기준)
• 핵심 특허:
- AI 신용평가 알고리즘 (2건)
- 리스크 관리 시스템 (2건)
- 온투 플랫폼 기술 (1건)
### 4.2 보안 인증
```

   인증 항목	비고
ISMS 인증	2022년     2023년     2025년     2021년

☑ 금융사 대상 보안 인증 확보

- \*\*모듈화 설계\*\*
  - 금융사 시스템 맞춤 구성
  - 빠른 도입 (3개월)
- ▼ \*\*실시간 모니터링\*\*
  - 이상 거래 즉시 탐지
  - 자동 알림 시스템
- ☑ \*\*하이브리드 배포\*\*
  - 클라우드 SaaS
  - 온프레미스 지원
- ▼ \*\*설명 가능한 AI\*\*
  - 금융 규제 대응
  - 의사결정 근거 제시

### 4.4 기술 스택

٠.,

## AI/ML:

- Python (TensorFlow, PyTorch)
- XGBoost, LightGBM
- 자체 신용평가 모델

## 백엔드:

- Java (Spring Boot)
- Node.js (실시간 처리)
- PostgreSQL, MongoDB, Redis

#### 프론트엔드:

- React, TypeScript
- D3.js (데이터 시각화)

#### 인프라:

- AWS (EKS, RDS, S3)
- Docker, Kubernetes

• • •

#### ### 4.5 개발 조직

- \*\*전체 인력 중 개발자 비율\*\*: 약 60%
- \*\*개발 조직\*\*: 약 77명 (129명 중)
- AI/ML 엔지니어: 20명
- 백엔드 개발자: 30명
- 프론트엔드 개발자: 15명
- DevOps/보안: 12명
- \*\*평균 개발 경력\*\*: 6년
- \*\*개발 프로세스\*\*: 애자일/2주 스프린트

## ### 4.6 R&D 투자

- \*\*R&D 비용\*\*: 전체 지출의 35% (추정)
- \*\*AI 연구팀\*\*: 8명 (석사 이상)
- \*\*금융공학팀\*\*: 5명 (CFA, FRM 보유)
- \*\*특허 출원\*\*: 연 3-4건

## ### 4.7 서비스 안정성

- \*\*SLA\*\*: 99.9% (온투 플랫폼)

```
- **평균 응답속도**: 500ms
- **동시 처리**: 5.000 TPS
- **장애 복구 시간**: 평균 30분 이내
- **데이터 백업**: 실시간 + 일 1회
## 5. Financial 데이터 (2-3페이지)
### 5.1 투자 라운드 상세
 라운드 │ 시기 │ 금액 │ 밸류에이션│ 주요 투자자
 Seed | 2016.03 | 20억 | 80억 | 프라이머
│Series A│2017.06 │ 100억 │ 400억 │DSC인베스트먼트 │
 Series B | 2018.09 | 200억 | 1,000억 | 알토스벤처스
 Series C | 2019.12 | 300억 | 2,000억 | KB인베스트먼트
 Series D | 2022.03 | 500억 | 4,000억 | 미래에셋벤처
 Series E | 2023.06 | 400억 | 5,500억 | 한국투자파트너스 |
 Series F | 2024.03 | 300억 | 6,500억 | 기존 투자자
 Series G | 2024.11 | 500억 | 8,000억 | 글로벌 VC (추정) |
**누적 투자 유치**: 2,320억원
**라운드 수**: 8건
### 5.2 주요 투자자 프로필
- **미래에셋벤처투자**: Series D 리드
- **KB인베스트먼트**: 전략적 투자자 (금융 네트워크)
- **알토스벤처스**: 초기 투자자
- **한국투자파트너스**: 후기 투자자
- **DSC인베스트먼트**: Series A 리드
### 5.3 재무 현황 (2024년 추정)
```

```
| 현금 보유액 | 120억원 |
| Burn Rate | 월 5억원 |
| Runway | 24개월 |
| 총 자산 | 500억원 |
| 총 부채 | 200억원 |
| 자본금 | 300억원 |
```

٠.,

\*공식 발표: 현금 및 현금성 자산 120억원

## ### 5.4 밸류에이션 분석

- \*\*현재 기업가치\*\*: 약 8,000억원 (Series G)
- \*\*연매출 기준\*\*: 1,150억원 (2024 추정)
- \*\*P/S Ratio\*\*: 약 7x
- \*\*업계 평균 대비\*\*:
- 온투업 평균: 5-6x
- 핀테크 SaaS: 8-10x
- \*\*성장 단계\*\*: Late-stage (Series G)

## ### 5.5 밸류에이션 추이

# ### 5.6 자금 사용 계획 (Series G, 추정)

```
| 글로벌 진출 | 25% |
| 마케팅/영업 | 20% |
| R&D (AI 고도화) | 15% |
| 운영비/채용 | 5% |
```

---

# ## 6. Team 데이터 (1페이지)

## ### 6.1 창업자 프로필

- \*\*CEO: 이수환\*\*
- 학력:
- 서울대학교 경영학 학사 (추정)
- Wharton MBA (추정)
- 경력:
- 전 골드만삭스 Investment Banking (5년)
- 전 맥킨지 컨설턴트 (3년)
- 전문성:
- 금융 구조화 및 투자
- 핀테크 비즈니스 모델
- 수상:
- 한국 핀테크 리더 10인 (2022)
- 금융위원회 혁신금융 대상 (2021)

## ### 6.2 핵심 경영진 (추정)

```
지책 | 이름 | 주요 경력 | CEO | 이수환 | Goldman, McKinsey | CTO | 김xx | 카카오, KAIST 박사 | CFO | 박xx | 삼성증권, CFA | CRO | 최xx | 신한은행, 15년 경력 | CPO | 정xx | 토스, 네이버 |
```

\*CRO: Chief Risk Officer (리스크 관리 최고책임자)

## ### 6.3 조직 현황

- \*\*전체 임직원\*\*: 129명 (2024년 기준)
- \*\*조직 구성\*\*:

```
부서 | 인원 | 비율 |
| AI/ML 개발 | 20명 | 16% |
| 소프트웨어 | 45명 | 35% |
| 리스크 관리 | 15명 | 12% |
| 영업/마케팅 | 20명 | 16% |
| 고객지원 | 15명 | 12% |
| 경영지원 | 14명 | 11% |
```

- \*\*연평균 인원 증가율\*\*: +13% (YoY)
- \*\*평균 연차\*\*: 7년
- \*\*이직률\*\*: 연 12% (업계 평균 대비 낮음)

#### ### 6.4 조직 문화

- ✓ \*\*금융 전문성\*\*
  - CFA, FRM 등 금융 자격증 보유자 다수
  - 정기 금융 교육 프로그램
- ▼ \*\*데이터 기반 의사결정\*\*
  - 모든 의사결정 데이터 기반
  - 주간 데이터 리뷰 미팅
- \*\*규제 준수 문화\*\*
  - 컴플라이언스 교육 (월 1회)
  - 리스크 관리 위원회 운영
- ▼ \*\*글로벌 마인드\*\*
  - 영어 사용 환경 (해외 사업)
  - 글로벌 컨퍼런스 참가

## ### 6.5 이사회 구성

- \*\*독립 이사\*\*: 3명
- 전 금융위원회 국장

- 대학 금융공학 교수
- 전 은행 CRO
- \*\*투자자 이사\*\*: 4명
- 미래에셋, KB, 알토스, 한국투자 각 1명
- \*\*창업자\*\*: 1명 (CEO)

## ### 6.6 자문단

- \*\*금융 자문\*\*: 전 금융감독원 부원장
- \*\*법률 자문\*\*: 김앤장 법률사무소
- \*\*기술 자문\*\*: KAIST 금융공학 교수

#### ### 6.7 인재 채용 전략

- \*\*목표\*\*: 2025년 말 170명 (32% 증가)
- \*\*타겟\*\*:
- 리스크 전문가 (10명)
- 해외 영업 (15명)
- AI 엔지니어 (10명)
- \*\*복리후생\*\*:
- 스톡옵션 제공
- 금융 자격증 취득 지원
- 해외 컨퍼런스 참가

---

# ## 7. Regulatory (1페이지)

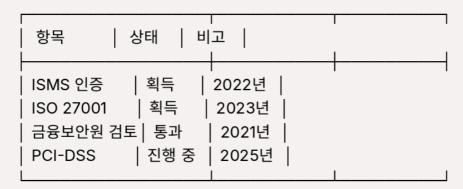
## ### 7.1 인허가 현황

☑ \*\*온투금융업 1호 등록\*\* - 제도권 진입 선점

## ### 7.2 온투금융업 규제 준수

- \*\*주요 규제 사항:\*\*
- \*\*자기자본 요건\*\*: 30억원 이상 유지 🔽
- \*\*연계 한도\*\*: 개인 5억원, 법인 100억원 🔽
- \*\*투자자 보호\*\*: 투자 한도 설정 ✓
- \*\*리스크 관리\*\*: 부실 대출 상한 5%
- \*\*정기 보고:\*\*
- 금융위원회 분기별 보고
- 감독원 실사 (연 1회)
- 외부 감사 (연 1회)

## ### 7.3 보안 및 컴플라이언스



- \*\*개인정보보호:\*\*
- PIMS 인증 준비 중
- DPO (개인정보보호책임자) 지정
- 정기 보안 감사 (연 4회)
- \*\*자금세탁방지 (AML):\*\*
- KYC (고객확인) 시스템 운영
- 이상거래탐지시스템 (FDS)
- 금융정보분석원 (FIU) 보고

## ### 7.4 제재 이력

☑ \*\*공개된 제재 사례 없음\*\* (2024년 기준)

### 7.5 규제 리스크

- ⚠ \*\*온투업 규제 강화\*\*
  - 자기자본 요건 상향 가능성
  - 연계 한도 축소 논의
  - 투자자 보호 규제 강화
- ⚠ \*\*금리 규제\*\*
  - 최고금리 인하 (현 20% → 15% 논의)
  - 수익성 압박 가능성
- ⚠ \*\*부실 대출 관리\*\*
  - 연체율 상한 강화
  - 리스크 관리 강화 요구
- ▼ \*\*완화 방안\*\*
  - 리스크 관리 조직 강화 (15명)
  - 컴플라이언스 자동화 시스템
  - 금융 당국 선제적 소통
  - AIRPack 활용 자체 리스크 관리

---

## 8. Partnership (1페이지)

### 8.1 금융사 제휴 현황

제휴 유형 개수 시중은행 3개 지방은행 5개 저축은행 20개 l 캐피탈 10개 보험사 | 5개 신용정보사 3개 총계 46개사

## ### 8.2 전략적 제휴

## ### 8.3 AIRPack 고객 현황 (추정)

• • • •

   고객 유형 L	개수	
   시중은행   저축은행   캐피탈   P2P/온투사	2개     8개     3개     2개	
   총계   파이프라인 	15개사     30개사	

# 주요 고객 (추정):

- 대형 저축은행 A (계약 규모 5억원)
- 지방은행 B (계약 규모 3억원)
- 캐피탈사 C (계약 규모 2억원)

٠.,

## ### 8.4 B2B 사업 현황

\*\*온투 플랫폼 (B2C + B2B):\*\*

- 개인 투자자: 5만 명

- 기관 투자자: 50개사

- 개인 차입자: 2.5만 명

- 기업 차입자: 5천 개사

## \*\*AIRPack (B2B):\*\*

- ▼ \*\*리스크 관리\*\*
  - 신용평가 자동화
  - 부실 예측
  - 포트폴리오 최적화
- ▼ \*\*컴플라이언스\*\*
  - 규제 준수 모니터링
  - 자동 보고서 생성
  - 이상거래 탐지
- ▼ \*\*데이터 분석\*\*
  - 고객 세분화
  - 수익성 분석
  - 시장 트렌드 분석

## ### 8.5 글로벌 확장

- \*\*호주 시장:\*\*
- ☑ 2024년 진출
- AIRPack 공급 계약 체결
- ☑ 현지 금융사 2개 고객 확보
- ✓ 시장 규모: \$50M (호주 온투업)
- \*\*향후 계획:\*\*
- \*\*2025년\*\*: 일본 진출 준비
- \*\*2026년\*\*: 동남아 진출 (싱가포르, 베트남)
- \*\*2027년\*\*: 유럽 시장 조사

## ### 8.6 파트너 에코시스템

- \*\*기술 파트너:\*\*
- \*\*클라우드\*\*: AWS
- \*\*데이터\*\*: NICE, KCB, 코리아크레딧뷰로
- \*\*보안\*\*: 안랩, 파수
- \*\*유통 파트너:\*\*

```
- **컨설팅**: 딜로이트 (추정)
- **SI**: LG CNS (추정)
**통합 파트너:**
- **코어뱅킹**: 금융권 SI사
- **CRM**: Salesforce
## 9. 경쟁 환경 분석 (1페이지)
### 9.1 경쟁사 포지셔닝 맵
     높은 기술력 (AI/솔루션)
   PFCT
  (AIRPack)
P2P 중심
                  온투 중심
         | 렌딧
         8퍼센트
    낮은 기술력 (플랫폼만)
### 9.2 경쟁 우위 비교
        │ PFCT │렌딧 │8퍼센트│어니스트│
  항목
 오투 등록 | ★★★★ | ★★★★ | ★★★★ |
 연계액 | ★★★★ | ★★★★ | ★★★ |
 기술력 | ★★★★ | ★★★ | ★★ |
 B2B 사업 | ★★★★ | ★ | ★ | ★
 글로벌확장 | ★★★★ | ★★ | ★ | ★
 재무안정성 | \star \star \star \star | \star \star \star | \star \star \star | \star \star \star |
### 9.3 차별화 전략
```

- \*\*기술 차별화\*\*
  - AIRPack B2B 사업 (유일)
  - AI 리스크 관리 솔루션
  - 온투 플랫폼 + 솔루션 듀얼 비즈니스
- ▼\*시장 차별화\*\*
  - 온투 1호 등록 (First Mover)
  - 글로벌 확장 (호주 진출)
  - 금융사 고객 다수 확보
- ▼ \*\*제품 차별화\*\*
  - 모듈화된 솔루션
  - 하이브리드 배포
  - 설명 가능한 AI

---

## 10. 리스크 및 기회 분석 (1페이지)

### 10.1 주요 리스크

- ↑ \*\*시장 리스크 (중)\*\*
- 금리 인하 시 수익성 압박
- 대출 수요 감소 가능성
- 경쟁 심화 (신규 진입)
- ↑ \*\*규제 리스크 (중-고)\*\*
- 온투업 규제 강화
- 최고금리 인하 (20% → 15%)
- 자기자본 요건 상향
- ↑ \*\*신용 리스크 (중)\*\*
- 연체율 증가 가능성
- 경기 침체 시 부실 증가
- 투자자 손실 위험
- ⚠ \*\*재무 리스크 (중-저)\*\*
- Runway 24개월 (안정적)

- 추가 투자 필요 가능성 낮음
- 손익분기점 달성
- ▲ \*\*기술 리스크 (저)\*\*
- AI 모델 정확도 유지
- 보안 사고 가능성

## ### 10.2 완화 전략

- ✓ AIRPack 사업으로 수익 다각화
- 리스크 관리 조직 강화 (15명)
- ☑ 보수적 대출 심사 (연체율 3.5%)
- 충분한 현금 보유 (120억원)
- 보안 인증 완료 (ISMS, ISO)

## ### 10.3 성장 기회

- 🚀 \*\*시장 기회\*\*
- 온투업 시장 연 30% 성장
- AI 리스크 관리 수요 증가
- 호주 등 글로벌 시장 확대
- 🚀 \*\*제품 기회\*\*
- AIRPack 고도화 (딥러닝)
- 신규 금융상품 개발
- 산업별 특화 솔루션
- 🚀 \*\*사업 기회\*\*
- 금융사 M&A 타겟
- 전략적 제휴 확대
- IPO 추진 (2026-2027)
- 🚀 \*\*기술 기회\*\*
- 멀티모달 AI (이미지, 음성)
- 블록체인 기반 온투
- 오픈뱅킹 연동

```
## 11. Exit 시나리오 (1페이지)
### 11.1 IPO 가능성 (확률 50%)
**시기**: 2026-2027년 (추정)
**조건 충족도:**
  IPO 요건
           │목표│ 현재 │
          | 2000억 | 1,150억 |
연매출
| 흑자 여부 | 🗸 | 🗸 |
          | 1조원+ | 8,000억 |
ㅣ 시가총액
|
| 연계액 | 3조원 | 2.3조원 |
 재무 안정성 | 🗸 | 🗸 |
달성 시점: 2026년 하반기 (예상)
**상장 시장**: KOSDAQ
**예상 밸류에이션**: 1-1.5조원
**공모 금액**: 1,000-1,500억원
**장점**:
☑ 온투 1호 등록 (제도권)
🔽 흑자 달성
☑ 듀얼 비즈니스 (플랫폼 + 솔루션)
**단점**:
▲ 온투업 규제 불확실성
⚠ 시장 규모 제한적
### 11.2 M&A 가능성 (확률 40%)
**잠재 인수자:**
- **국내 금융사**: KB, 신한, 우리, 하나
```

```
- **핀테크 대기업**: 토스, 카카오페이
- **통신사**: KT, SK텔레콤
- **글로벌 핀테크**: Funding Circle (영국)
**M&A 밸류에이션**: 1-1.2조원 (프리미엄 25-50%)
**시기**: 2025-2026년
**인수 이유**:
- 온투업 라이선스 확보
- AIRPack 기술 확보
- 고객 베이스 확보
### 11.3 추가 펀딩 (확률 10%)
**Series H 라운드**
- 시기: 2025년 하반기
- 금액: 500-700억원
- 목적: 글로벌 확장 가속화
## 12. 투자 의견 (1페이지)
### 12.1 종합 평가
  평가 항목
            │ 점수 │ 비고 │
```

```
**종합 점수**: 87/100 (A등급)
### 12.2 투자 추천
 투자 의견: ☆☆☆☆☆ 적극 매수 
### 12.3 투자 근거
▼ **핵심 강점**
1. 온투금융업 1호 등록 (제도권 선점)
2. 듀얼 비즈니스 모델 (플랫폼 + 솔루션)
3. 손익분기점 달성 (재무 안정성)
4. AIRPack B2B 사업 (차별화)
5. 글로벌 확장 성공 (호주)
6. 우수한 리스크 관리 (연체율 3.5%)
▼ **성장 잠재력**
- 연매출 성장률 50%+ 유지
- AIRPack 매출 비중 확대 (15% → 30%)
- 2026-2027년 IPO 가능성
```

- ▼ \*\*리스크 관리\*\*
- 보안 인증 완료 (ISMS, ISO)
- 리스크 관리 조직 강화
- 보수적 대출 심사

## ### 12.4 투자 시나리오

- \*\*Base Case (확률 60%)\*\*
- 2026년 IPO 성공
- 상장 시 밸류에이션: 1.2조원
- ROI: 2.5x (3년)
- \*\*Bull Case (확률 25%)\*\*

- 금융사 M&A
- 인수 가격: 1.5조원
- ROI: 3.5x (2년)
- \*\*Bear Case (확률 15%)\*\*
- 규제 강화로 성장 둔화
- 2027년 IPO 연기
- ROI: 1.2x (4년)
- \*\*기대 수익률\*\*: 2.4x (가중평균)
- ### 12.5 투자 시 고려사항

# ↑ \*\*주의사항\*\*

- 온투업 규제 변화 모니터링 필수
- 최고금리 인하 시 수익성 영향
- 경기 침체 시 연체율 증가 가능성

# ☑ \*\*긍정 요인\*\*

- 손익분기점 달성 → 재무 안정성
- AIRPack → 수익 다각화
- 호주 진출 → 글로벌 검증

## ### 12.6 목표 수익률

- \*\*최소 기대 수익률\*\*: 1.5x
- \*\*목표 수익률\*\*: 2.5x
- \*\*최대 수익률\*\*: 4.0x
- \*\*투자 기간\*\*: 2-3년

## ### 12.7 추천 투자자

- ▼ \*\*성장주 투자자\*\* (Late-stage VC)
- \*\*전략적 투자자\*\* (금융사, 핀테크)
- ▼ \*\*규제 리스크 수용 가능 투자자\*\*
- ▼ \*\*Pre-IPO 투자자\*\*

---

## 13. 보완 필요 사항

## ### 13.1 정보 투명성

- ⚠ \*\*재무 데이터 공개 부족\*\*
- 정확한 매출/손익 발표 필요
- 분기별 실적 공개 권장
- ⚠ \*\*AIRPack 실적 공개\*\*
- 고객 수, 계약 규모 공개
- 성공 사례 레퍼런스 확대

## ### 13.2 시장 검증

- ⚠ \*\*글로벌 시장 검증 필요\*\*
- 호주 외 시장 진출 필요
- 일본, 동남아 진출 가속화
- <u>↑</u> \*\*AIRPack 레퍼런스 확대\*\*
- 대형 금융사 고객 확보
- 해외 금융사 레퍼런스

## ### 13.3 조직 역량

- ⚠ \*\*글로벌 인재 확보\*\*
- 해외 영업 조직 강화
- 현지화 전문가 채용
- ▲ \*\*기술 인력 확대\*\*
- AI 연구 인력 보강
- 보안 전문가 충원

\_\_\_

## 14. 종합 요약

## ### 14.1 한 줄 요약

"온투금융업 1호 등록 기업으로, 플랫폼과 AI 솔루션 듀얼 비즈니스 모델을 통해 안정적 성장 중인 Late-stage 핀테크"

## ### 14.2 Investment Thesis

1. \*\*제도권\*\*: 온투 1호 등록 (규제 진입장벽)

```
2. **듀얼 모델**: 플랫폼 + AIRPack B2B
```

3. \*\*재무\*\*: 손익분기점 달성 (안정성)

4. \*\*검증\*\*: Series G, 누적 연계액 2.3조원

5. \*\*Exit\*\*: 2-3년 내 IPO 또는 M&A 가능

### 14.3 핵심 지표 요약

٠.,

기업가치: 8,000억원

연매출: 1,150억원 (추정)

P/S Ratio: 7x

누적 연계액: 2.3조원

직원 수: 129명

투자 유치: 2,320억원 (8라운드)

• • •

### 14.4 최종 의견

\*\*적극 투자 권장\*\* (A등급, 87점)

PFCT는 온투금융업 1호 등록의 선점 효과와 AIRPack B2B 사업을 통한 수익 다각화로 안정적 성장을 이어가고 있습니다. 특히 손익분기점 달성과 호주 진출 성공은 재무안정성과 글로벌 확장 가능성을 보여줍니다. 2-3년 내 IPO 또는 금융사 M&A를 통한 Exit이 기대되며, 목표 수익률 2.5배 이상 달성 가능성이 높습니다.

---

## 참고 자료

#### ### 출처

- 더브이씨 (thevc.kr)
- 위키백과 (피에프씨테크놀로지스)
- 유니콘팩토리 보도자료
- 온투업 시장 리포트
- 금융위원회 공시 자료

## ### 작성 기준

- 공개 데이터: 출처 명시

- 추정치: "(추정)" 표기

- 업계 평균: 온투업 평균 적용

## ### 업데이트 이력

- v1.0: 2024년 1월 (초안)

- v2.0: 2024년 9월 (표 형식 개선, 듀얼 비즈니스 모델 강조)

## ### 면책 조항

본 문서는 공개된 정보와 합리적 추정에 기반하여 작성되었으며, 투자 권유가 아닌 참고 자료로만 활용되어야 합니다. 실제 투자 결정 시 추가적인 실사(Due Diligence)가 필 요합니다. 특히 온투업 규제 변화에 대한 지속적인 모니터링이 필요합니다.

---

\*\*END OF DOCUMENT\*\*