


창업도약패키지 사업계획서 [딥테크 특화형]

□ 신청 및 일반현황

기업명	주식회사 정글몬스터	개업연월일 <small>개인 : 개업연월일, 법인 : 회사성립연월일</small>	2019.03.06
사업자 구분 <small>(모집마감일 기준)</small>	법인사업자	대표자 유형 <small>(모집마감일 기준)</small>	단독
사업자등록번호 <small>(법인등록번호)</small>	188-86-01211 (110111-7023833)	사업자 소재지 <small>(본사(점))</small>	서울특별시 관악구

창업아이템명	반려동물 이커머스 글로벌 확장을 위한 캐릭터 IP 기반 멀티모달 AI 에이전트 오케스트레이션 솔루션			
지원 분야 (택 1)	<input type="checkbox"/> 제조	<input checked="" type="checkbox"/> 지식서비스		
전문기술분야 (택 1)	<input type="checkbox"/> 기계·소재	<input type="checkbox"/> 전기·전자	<input checked="" type="checkbox"/> ㉠정보·통신	
	<input type="checkbox"/> 화공·섬유	<input type="checkbox"/> 바이오·의료·생명	<input type="checkbox"/> 에너지·자원	
	<input type="checkbox"/> 공예·디자인			
총 사업비 구성 계획	정부지원사업비(A)		총 사업비 (C=A+B)	
	자기부담사업비(B)			
		현금	현물	
	300백만원	43백만원	86백만원	429백만원
지방우대 지역 해당여부	<input type="checkbox"/> 특별지원 지역	<input type="checkbox"/> 우대지원 지역	<input type="checkbox"/> 일반지역	<input checked="" type="checkbox"/> 지방우대 비해당 지역

□ 창업아이템 개요 및 사업화 계획(요약, 2페이지 이내 작성)

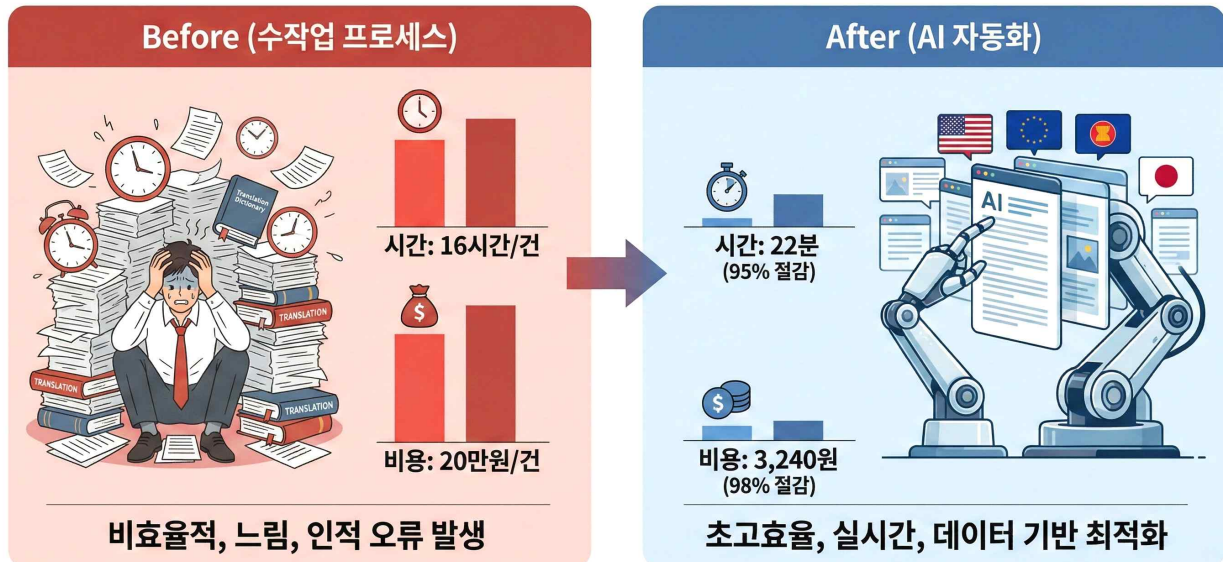
아이템명	AI 에이전트 오케스트레이션	범 주	AI/빅데이터·마케팅 자동화·이커머스
아이템 개요	반려동물 이커머스 글로벌 확장을 위한 캐릭터 IP '코코 & 모모' 기반 멀티모달 AI 에이전트 오케스트레이션 솔루션. 13개국 현지화 마케팅 콘텐츠를 자동 생성·배포하여 제작 시간 95%(16시간→22분), 비용 98%(20만원→3,240원) 절감. 캐릭터 페르소나 100% 일관 유지, 모듈형 아키텍처로 최신 AI 모델 유연 운용, 10년 마케팅 빅데이터 기반 '팔리는 콘텐츠' 자동 설계. Make.com 워크플로우를 독립형 백엔드로 내재화, 바이브 코딩 활용 1인 10배 생산성 발휘.		
	 <p>AI 에이전트 오케스트레이션 시스템 아키텍처</p> <p>10년 마케팅 빅데이터 (광고 성과, 구매 이력, 리뷰 데이터)와 유저 플랫폼 (기획 의도, 컨셉, 요청 사항)은 데이터 입력을 통해 시스템에 입력됩니다. 시스템은 AWS 클라우드 기반 독립형 오케스트레이션 백엔드에서 캐릭터 IP 모듈 (LORA 모델, 컨트롤넷, 일관성 100% 유지, 구도/배치/포즈 정밀 제어)과 AI 엔진 허브 (SOTA 엔진 유연 교체, Flux, Kling AI, Gemini)를 활용하여 13개국 로컬라이징 엔진 (언어/문화/법규/통화 자동 반영, 미국, 동남아, 유럽, 일본)를 통해 멀티모달 콘텐츠 생성 (고품질 이미지, 숏폼 영상, 상세페이지 자동 제작)을 수행합니다. 생성된 콘텐츠는 글로벌 플랫폼 (아마존, 소피, 틱톡, 인스타그램, 마쿠아게)을 통해 자동 API 배포됩니다. 기반 기술: 바이브 코딩, 고효율 개발 (1인 = 10인분 생산성).</p>		
	< 시스템 아키텍처 >		
중장기 사업 로드맵	<ul style="list-style-type: none"> ○ 2026년: 미국 아마존 진출(매출 40억원), 동남아 10개국 확대(매출 50억원), 유럽 3개국 진입(매출 20억원), 일본 크라우드펀딩(매출 10억원), B2B SaaS 플랫폼 출시, 총 매출 110억원 목표 ○ 2027년: 시리즈 A 투자 유치(30억원), B2B 시장 확대(수출바우처 수행기관 자격 획득), 글로벌 13개국 안정화, B2B 매출 30억원, 총 매출 200억원 ○ 2028년: 글로벌 매출 300억원 돌파, AI 특허 포트폴리오 구축(에이전트 오케스트레이션 특허 출원), 대형 유통-플랫폼 파트너십 확보 ○ 2029년: 코스닥 상장(기술특례 활용) 또는 글로벌 이커머스 플랫폼·대형 펫케어 기업과 M&A Exit 전략 실행 		
협약 기간 내 사업화 로드맵	<ul style="list-style-type: none"> ○ 2026.03~05: 독립형 AI 에이전트 엔진 개발 완료, LoRA 모델 고도화(캐릭터 일관성 100% 달성), 13개국 로컬라이징 엔진 최적화, 바이브 코딩 기반 풀스택 개발 시스템 안정화 ○ 2026.06~08: 미국 아마존 진출(틱톡 숏폼 바이럴 → 아마존 전환 퍼널 구축), 유럽 3개국 (영국·독일·프랑스) 현지 유통 파트너십 체결, 동남아 싱가포르·말레이시아·태국 매출 확대 ○ 2026.09~11: B2B SaaS 플랫폼 베타 출시, 중소기업 5개사 시범 운영(월 구독료 + 성과 연동 수수료 모델), 일본 마쿠아게 크라우드펀딩 런칭, KOTRA 해외전시 참가(미국·유럽) ○ 2026.12: 협약기간 내 글로벌 매출 110억원 달성, 시리즈 A 투자 협상 완료, AI 에이전트 오케스트레이션 특허 출원, DIPs 최종 성과평가 우수 등급 목표 		
협약기간 내 산출물 목표	<ul style="list-style-type: none"> ○ 최종 제품·서비스 형태 <ul style="list-style-type: none"> - 독립형 AI 에이전트 오케스트레이션 백엔드 서버 1식(AWS 클라우드 기반) 		

	<ul style="list-style-type: none"> - 캐릭터 전용 LoRA 모델 및 컨트롤넷 1세트(코코 & 모모 페르소나 100% 일관성) - 13개국 언어·문화 자동 현지화 엔진 1식(미국·동남아·유럽·일본 등) - 멀티모달 콘텐츠 자동 생성 파이프라인 1식(이미지·영상·상세페이지·SNS 콘텐츠) - B2B SaaS 플랫폼 베타 버전 1식(중소기업 대상 AI 에이전트 시스템) <ul style="list-style-type: none"> ○ 수량 및 제공 방식 <ul style="list-style-type: none"> - 각 1식, 클라우드 기반 SaaS 형태로 제공 - B2C(자사 이커머스): 글로벌 13개국 130개 채널 실시간 운영 - B2B(중소기업 AX 솔루션): 5개사 시범 운영 후 상용화 ○ 협약기간 내 성과 지표 <ul style="list-style-type: none"> - 글로벌 13개국 진출 완료(미국·동남아·유럽·일본) - 협약기간 내 매출 110억원 달성(미국 40억, 동남아 50억, 유럽 20억) - B2B 고객 5개사 확보, 시리즈 A 투자 협상 완료, AI 특허 출원 1건
--	---

1. 문제인식 (Problem)

1. 창업아이템 개발 동기(필요성) 및 현황

글로벌 현지화 병목 해결 (Before & After)



○ 외부적 배경 및 동기

- 글로벌 이커머스 시장의 현지화 병목: 13개국 진출 시 국가별 마케팅 콘텐츠(이미지, 영상, 상세페이지) 수작업 제작으로 건당 16시간·20만원 소요, 연간 수억원 기회비용 발생
- AI 도구의 한계: 기존 생성형 AI는 동일 캐릭터 일관성 유지 불가, 브랜드 아이덴티티 훼손 위험
- 제작 리소스 부족: 한정 인원(8명)으로 10개 플랫폼 × 13개국 = 130개 채널 실시간 관리 불가능
- 데이터 기반 최적화 부재: 10년간 축적된 '팔리는 상세페이지' 구조를 수작업으로만 반영, 자동화 필요성 대두
- 중소기업 글로벌 진출 장벽: 국내 중소기업 해외 진출 시 현지화 비용·시간으로 인해 ROI 악화, AX 솔루션 수요 증가

○ 내부적 배경 및 동기

- 검증된 기술 역량: 이수환 과장(삼성물산·Ebay 출신, 풀스택 8년), 바이브 코딩(Claude Code 등 AI 코딩 도구)으로 1인이 10명 생산성 발휘, Make.com 로직을 독자 백엔드로 내재화 완료

- 실전 데이터 인프라: 정글엠앤씨 디지털 마케팅 에이전시 10년 운영, NAS 서버에 수백만 건 광고 빅데이터 보유, 데일리호텔 250만 앱 다운로드·야놀자 130만 앱 다운로드 프로젝트 총괄
- 글로벌 시장 검증: 쇼피 싱가포르 1위·월 3,000만원 안정 매출, 10개국 진출, 2,400명 글로벌 인플루언서 네트워크 구축, 콘텐츠 제작 리드타임 99.8% 단축 실증
- 캐릭터 IP 자산: '코코 & 모모' 캐릭터로 브랜드 차별화, OSMU(One Source Multi Use) 확장 가능성, 인플루언서 페르소나 설계 데이터 활용
- 정부 인증 기술력: 2021년 퍼스트펍권형 창업기업 선정(신용보증기금), Inno-Biz A 등급 인증, 제네바 국제발명품 전시회 금상, 특허 4건 이상 보유

○ 문제점 및 해결방안

- 문제점: 글로벌 확장 시 현지화 비용·시간이 매출 증가 속도를 초과하여 ROI 악화, 기존 AI 도구는 캐릭터 일관성 유지 불가, 한정 인원으로 130개 채널 관리 불가능
- 해결방안: AI 에이전트 오케스트레이션으로 콘텐츠 제작 자동화, 제작 시간 95% 단축(16시간→22분), 비용 98% 절감(20만원→3,240원), 캐릭터 페르소나 100% 일관 유지(LoRA 모델·컨트롤넷), 모듈형 아키텍처로 최신 SOTA 엔진 유연 교체
- 필요성: B2C(자사 이커머스) 성과 극대화로 글로벌 110억원 매출 달성, B2B(중소 기업 AX 솔루션) 신시장 창출로 상생 생태계 구축
- 목적: 딥테크 기술 기반 글로벌 경쟁력 확보, 2029년 코스닥 상장 또는 M&A Exit 전략 실행

○ 본 사업 신청 이전 추진 경과(이력)

13개국 로컬라이징 엔진을 통한 글로벌 확장



- 2019.03: 정글몬스터 설립, 반려동물 헬스케어 브랜드 '정글몬스터' 론칭, IoT 및

빅데이터 기반 스마트 식기 특허 출원(제10-2236702호)

- 2020~2021: 청년창업사관학교 선정(80백만원), 퍼스트펍권형 창업기업 선정(신용보증기금), 제네바 국제발명품 전시회 금상 수상, 특허 4건 등록(반려동물용 덴탈 워터, 피지제거용 화장료 등)
- 2022: 대만 유통 파트너십 체결(50개 로드샵 입점, 연매출 300만원→1.5억원 50배 성장), 태국 유통 파트너십 체결(5년 총판 계약), KOTRA 베트남 소비재 유통망 입점, KCON JAPAN 해외판로 지원
- 2023~2024: Make.com 기반 AI 에이전트 워크플로우 MVP 구축, 쇼피 싱가포르 1위 달성(월 3,000만원 매출), 10개국 진출, 청년창업사관학교 SW고성장 클러스터 선정(100백만원)
- 2024.10~현재: 독립형 백엔드 서버 내재화 진행, LoRA 모델 학습 데이터 정제 완료, 바이브 코딩 시스템 전면 도입(1인 10배 생산성), KOTRA 파워셀러 유통망 지원(2백만원), 수출바우처 수행(77백만원)
- 2025.01: 수출바우처 홍보광고 서비스 분야 선정(7백만원), KOTRA 해외전시 개별참가 지원사업 선정(6백만원), 온라인수출 공동물류 지원사업 선정(15백만원), 서울창조경제혁신센터 K-스타트업 센터 입주(사무공간 무상 제공 2024.03~2025.02 완료)

2. 실현가능성 (Solution)

2-1. 창업아이템 목표시장(고객) 분석

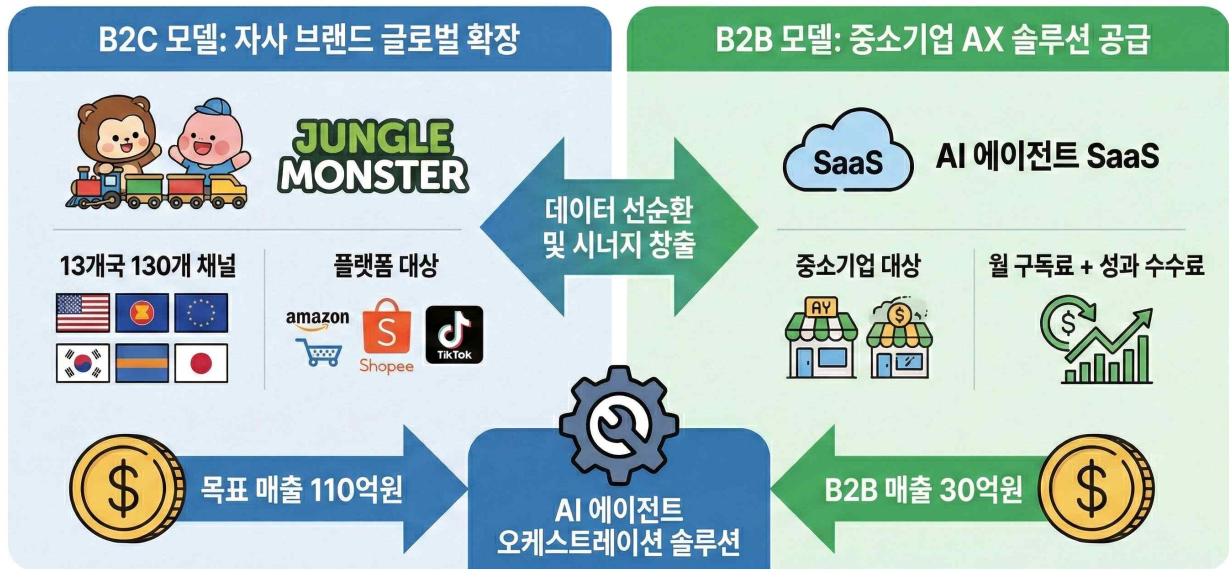
2-1-1. 창업아이템 소개 및 개선과제

- 창업아이템 소개 및 핵심 BM 모델



- 아이템 소개: 반려동물 이커머스 글로벌 확장을 위한 캐릭터 IP '코코 & 모모' 기반 멀티모달 AI 에이전트 오케스트레이션 솔루션. 13개국 현지화 마케팅 콘텐츠 (이미지·영상·상세페이지) 자동 생성·배포, 제작 시간 95% 단축, 비용 98% 절감
- 핵심 기능: ① 초고정밀 캐릭터 페르소나 유지(LoRA 모델·컨트롤넷으로 100% 일관성), ② 지능형 오케스트레이션 서버(독립형 백엔드, 바이브 코딩 10배 생산성), ③ 멀티모달 콘텐츠 생성 파이프라인(10년 광고 데이터 학습, 15개 섹션 자동 생성), ④ 13개국 로컬라이징 엔진(언어·문화·통화·법규 자동 반영), ⑤ 글로벌 플랫폼 자동 배포(쇼피·아마존·SNS 등)

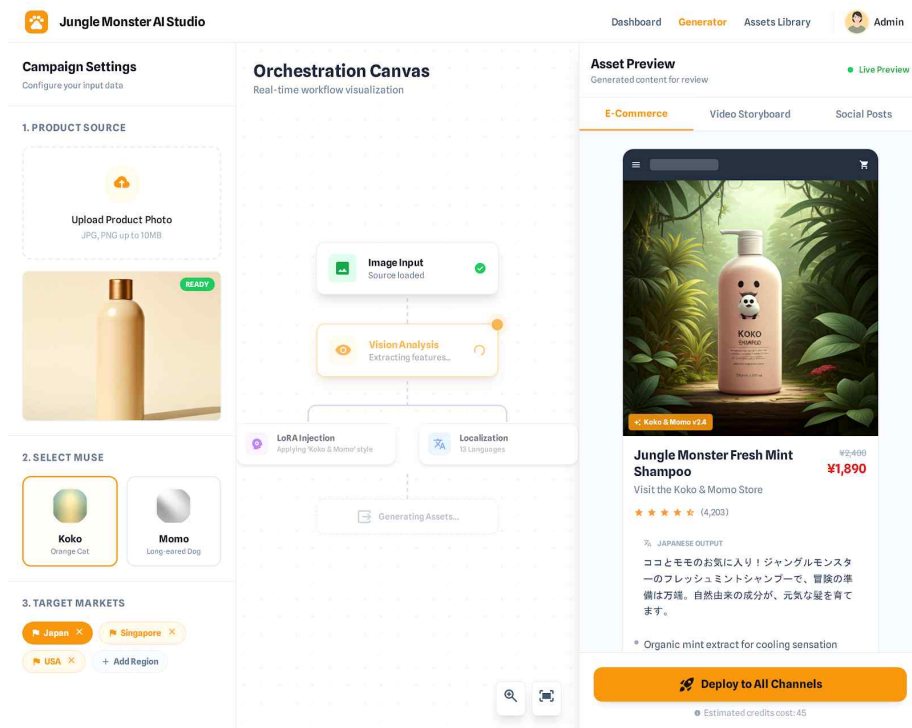
B2C & B2B 듀얼 비즈니스 모델 (Dual Business Model)



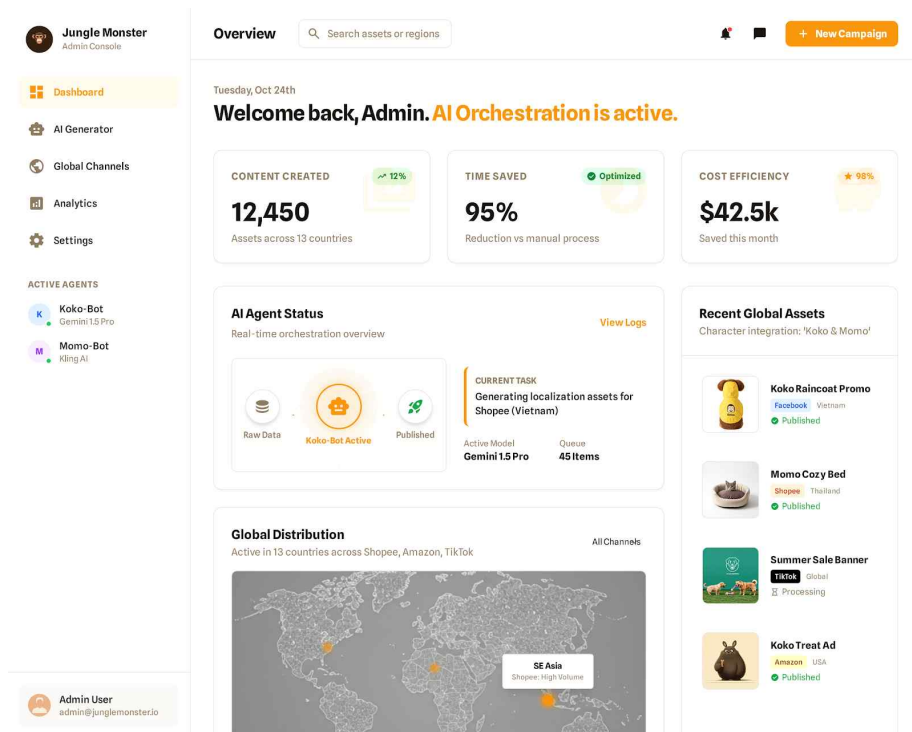
- 핵심 BM 모델

- ▶ B2C 모델: 자사 이커머스(정글몬스터 브랜드) 글로벌 13개국 진출, 쇼피·아마존·틱톡·인스타그램 등 130개 채널 실시간 운영, 2026년 매출 110억원 목표 (미국 40억, 동남아 50억, 유럽 20억)
- ▶ B2B 모델: 중소기업 대상 AI 에이전트 시스템 SaaS 공급, 월 구독료 + 성과 연동 수수료(매출의 3~5%), 수출바우처 수행기관 자격 연계, 2027년 B2B 매출 30억원 목표
- ▶ 수익원: ① 상품 판매 매출(B2C), ② SaaS 구독료(B2B), ③ 성과 연동 수수료(B2B), ④ 캐릭터 IP 라이선싱(OSMU 확장)
- ▶ 차별화 요소: 캐릭터 IP 브랜드 인플루언서화, 10년 마케팅 빅데이터 기반 '팔리는 콘텐츠' 자동 설계, 바이브 코딩 기반 고효율 개발(1인이 10명 생산성), 실증된 글로벌 시장 검증(쇼피 1위·월 3,000만원)

○ 본 사업을 통한 개발·개선 과제



<제품과 캐릭터 결합한 13개국 로컬라이징 엔진 확장>



<MAKE솔루션-> 독립솔루션으로의 시스템내재화>

- 독립형 AI 에이전트 엔진 고도화: Make.com 워크플로우를 독자 백엔드로 완전 내재화, AWS 클라우드 기반 확장성·안정성 확보, 모듈형 아키텍처로 최신 SOTA

엔진(Flux, Kling AI, Gemini 등) 유연 교체

- LoRA 모델 초정밀화: 캐릭터 '코코 & 모모'의 3D 렌더링·고화질 일러스트 심층 학습, 다양한 각도·표정·구도에서 페르소나 100% 일관성 달성, 컨트롤넷 최적화로 배경·소품 자동 배치
- 13개국 로컬라이징 엔진 확장: 미국·동남아 10개국·유럽 3개국·일본 등 언어·문화·통화·법규·선호도 자동 반영, 국가별 AI 모델 파인튜닝으로 정확도 95% 이상 달성
- B2B SaaS 플랫폼 개발: 중소기업이 직접 사용 가능한 웹 기반 UI/UX 설계, 데이터 보안·API 통합·자동 업데이트 기능, 5개사 시범 운영 후 피드백 반영
- 글로벌 플랫폼 자동 배포 고도화: 쇼피·아마존·틱톡·인스타그램·페이스북·유튜브 등 API 통합, 플랫폼별 규격·알고리즘 최적화, 실시간 성과 모니터링 대시보드 구축

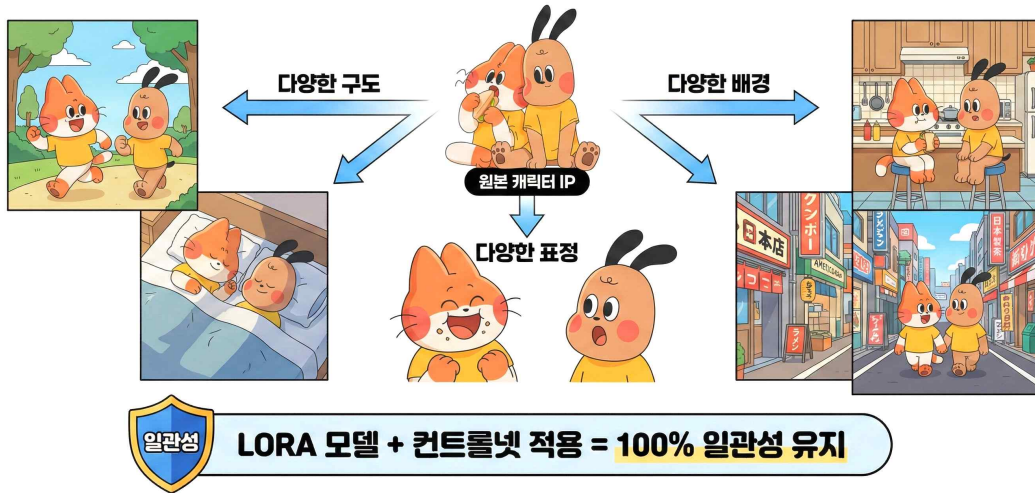
2-1-2. 목표시장(고객) 분석

○ 목표시장(고객) 요구사항 분석 및 개선·고도화 방안

- 미국 시장(아마존): 110조원 펫 용품 시장, 틱톡 숏폼 바이럴 → 아마존 전환 퍼널 구축, 고품질 이미지·영상 자동 생성으로 CVR(전환율) 15% 이상 달성, 2026년 매출 40억원 목표
- 동남아 시장(쇼피): 싱가포르 1위 달성(월 3,000만원), 10개국 이상 진출 중, AI 자동화로 국가별 최적화 콘텐츠 실시간 대응, 언어·문화 장벽 제거, 2026년 매출 50억원 목표
- 유럽 시장(영국·독일·프랑스): K-펫케어 수요 급증(폴란드 144%, 덴마크 110%, 독일 66% 성장), 영국·독일·프랑스 현지 유통 파트너십 구축, 유럽 화장품 규정(EU Cosmetics Regulation) 준수, 2026년 매출 20억원 목표
- 일본 시장(마쿠아케): K-Collection 판촉전 참여, 마쿠아케 크라우드펀딩 런칭, 일본 특유의 세밀한 제품 설명 문화에 맞춰 AI로 초정밀 현지화, 2026년 매출 10억원 목표
- B2B 시장(중소기업): 해외 진출 희망 중소기업 대상 자사 AI 에이전트 시스템 SaaS 공급, 월 구독료 + 성과 연동 수수료 모델, 수출바우처 수행기관 자격 연계, 2027년 B2B 매출 30억원 목표

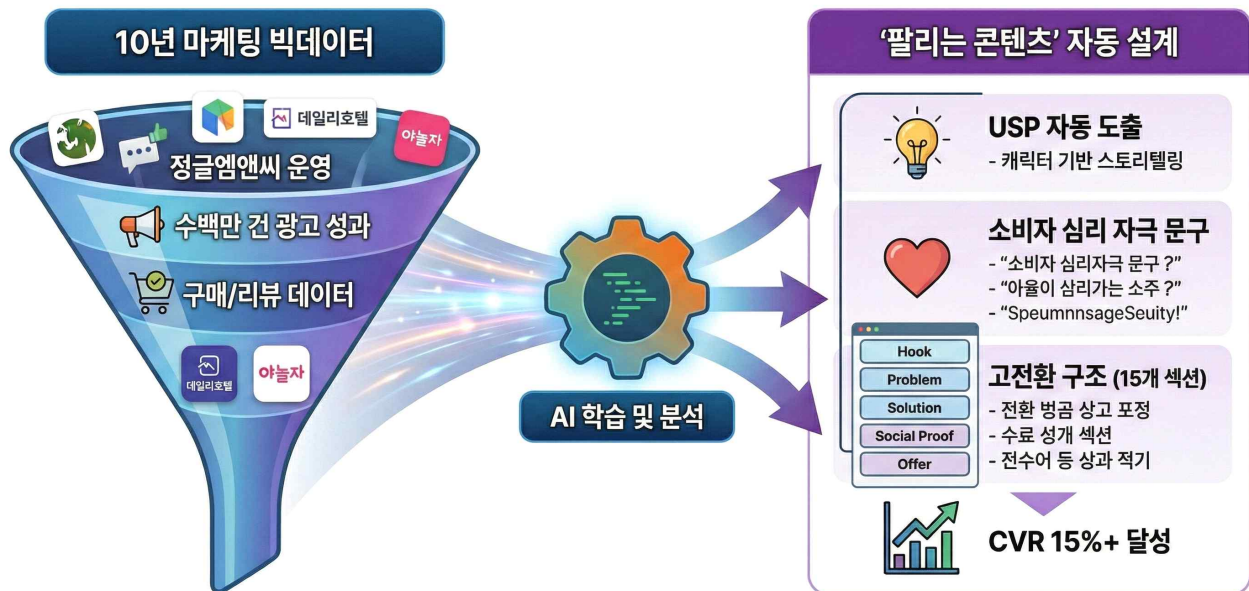
○ 경쟁사 대비 경쟁력 및 차별성 확보 방안

캐릭터 IP '코코 & 모모' 페르소나 일관성 기술



- 초고정밀 캐릭터 페르소나 유지(Identity Consistency): 기존 AI는 동일 캐릭터 일관성 유지 불가 → 자사는 LoRA 모델·컨트롤넷으로 100% 일관성 달성, 브랜드 아이덴티티 보호

10년 마케팅 빅데이터 자산: '팔리는 콘텐츠' 자동 설계 파이프라인



- 10년 마케팅 빅데이터 기반 이커머스 특화 생성 로직: 단순 이미지 생성을 넘어선 '팔리는' 구조 설계, USP(Unique Selling Point) 자동 도출, 국가별 소비자 심리 자극, ROAS 개선 검증
- 모듈형 아키텍처로 최신 SOTA 엔진 유연 운용: 특정 AI 모델에 의존하지 않음, Flux·Kling AI·Gemini 등 병렬 운용, 기술 발전에 따라 자유롭게 교체 가능

- 바이브 코딩 기반 고효율 개발 조직: 최신 AI 개발 패러다임 전면 도입, 1인이 10배 생산성 발휘, 소수 인원으로 글로벌 130개 채널 실시간 운영 가능
- 실증된 글로벌 시장 검증: 쇼피 싱가포르 1위·월 3,000만원 매출, 10개국 진출, 2,400명 인플루언서 네트워크, 콘텐츠 제작 리드타임 99.8% 단축 실증

2-2. 창업아이템 사업화 추진 성과

○ 목표시장(고객) 진입 현황 및 매출 실적

- 쇼피 싱가포르: 2023년 진입, 1위 달성, 월 3,000만원 안정 매출, 연매출 3.6억원, AI 자동화로 운영 효율화
- 동남아 10개국: 싱가포르·말레이시아·태국·베트남·필리핀·인도네시아 등, 2022~2024년 진출, 국가별 현지화 콘텐츠 자동 생성, 연매출 10억원 이상
- 대만 유통 파트너: 2022.10 진입, 오프라인 로드샵 50개 매장 입점, 2년 총판 계약, 연매출 300만원 → 1.5억원(50배 성장)
- 태국 유통 파트너: 2022.09 진입, 5년 총판 계약, 태국 주요 펫샵 및 온라인 플랫폼 입점, 연매출 5천만원 이상
- KOTRA 지원: 베트남 소비재 유통망 입점(2022), KCON JAPAN 해외판로 지원(2022), 파워셀러 유통망 지원(2024), 해외전시 개별참가(2025), 온라인수출 공동물류(2025)
- 국내 온라인 채널: 네이버 스마트스토어·쿠팡·11번가 등, 2019년부터 운영, 연매출 20억원 이상, 리뷰 평점 4.8/5.0 유지

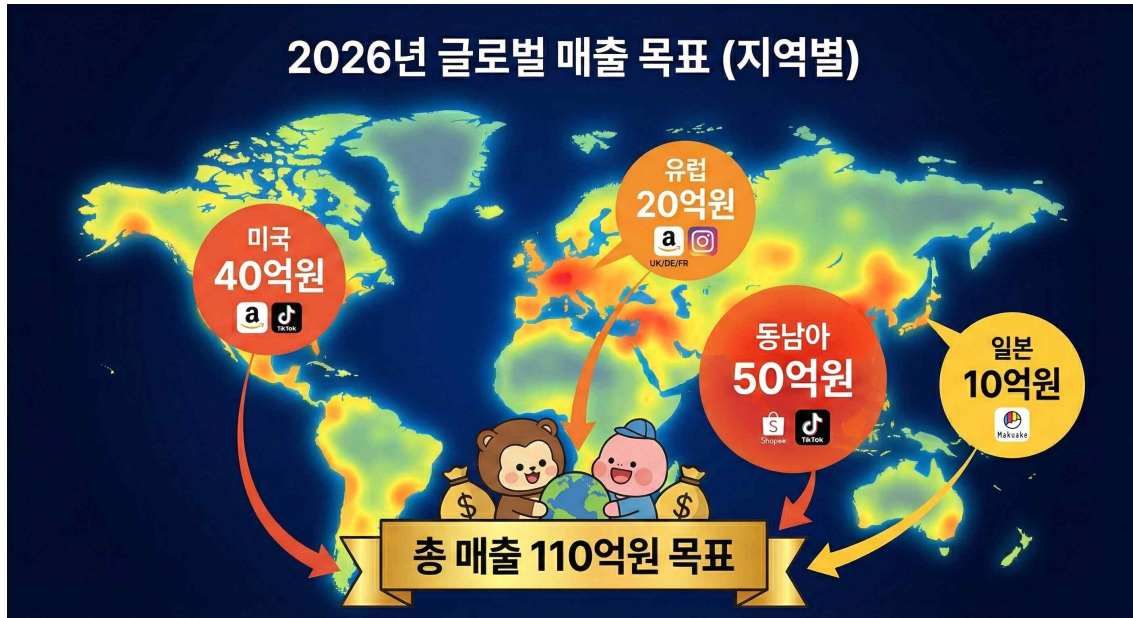
< 목표시장별 매출 실적 >

순번	목표시장(고객)	제품·서비스	진입 시기 (기간)	판매 (이용)량	가격	발생 매출액
1	쇼피 싱가포르	반려동물 헬스케어 제품	2023.01 ~ 현재	월 1,200개	25,000원	월 3,000만원
2	동남아 10개국	반려동물 용품	2022.01 ~ 현재	연 40,000개	평균 20,000원	연 8억원
3	대만 로드샵	펫케어 제품	2022.10 ~ 현재	연 7,500개	20,000원	연 1.5억원
4	국내 온라인몰	반려동물 용품	2019.03 ~ 현재	연 100,000개	평균 25,000원	연 25억원

3. 성장전략 (Scale-up)

3-1. 창업아이템 사업화 추진 전략(협약기간 내 목표 달성 방안)

○ 목표시장(고객) 진출 및 확대 전략



- 미국 아마존: 틱톡 숏폼 바이럴(캐릭터 IP 활용) → 아마존 전환 퍼널 구축, 고품질 이미지·영상 자동 생성으로 CVR 15% 이상, Prime Day·Black Friday 집중 공략, 2026년 매출 40억원
- 동남아 10개국: 싱가포르 1위 기반 말레이시아·태국·베트남 확대, AI 자동화로 국가별 최적화 콘텐츠 실시간 대응, 쇼피 플랫폼 알고리즘 최적화, 2026년 매출 50억원
- 유럽 3개국: 영국·독일·프랑스 현지 유통 파트너십 구축, K-펫케어 수요 급증 활용, 유럽 화장품 규정 준수, Amazon UK/DE/FR 동시 진출, 2026년 매출 20억원
- 일본 시장: 마쿠아케 크라우드펀딩 런칭, K-Collection 판촉전 참여, 일본 특유의 세밀한 제품 설명에 AI 초정밀 현지화, 2026년 매출 10억원
- B2B 시장: 중소기업 5개사 시범 운영(월 구독료 50만원 + 성과 연동 수수료), 수출바우처 수행기관 자격 연계, KOTRA·중진공 협업, 2027년 B2B 매출 30억원

○ 홍보·마케팅 및 유통·판매 전략

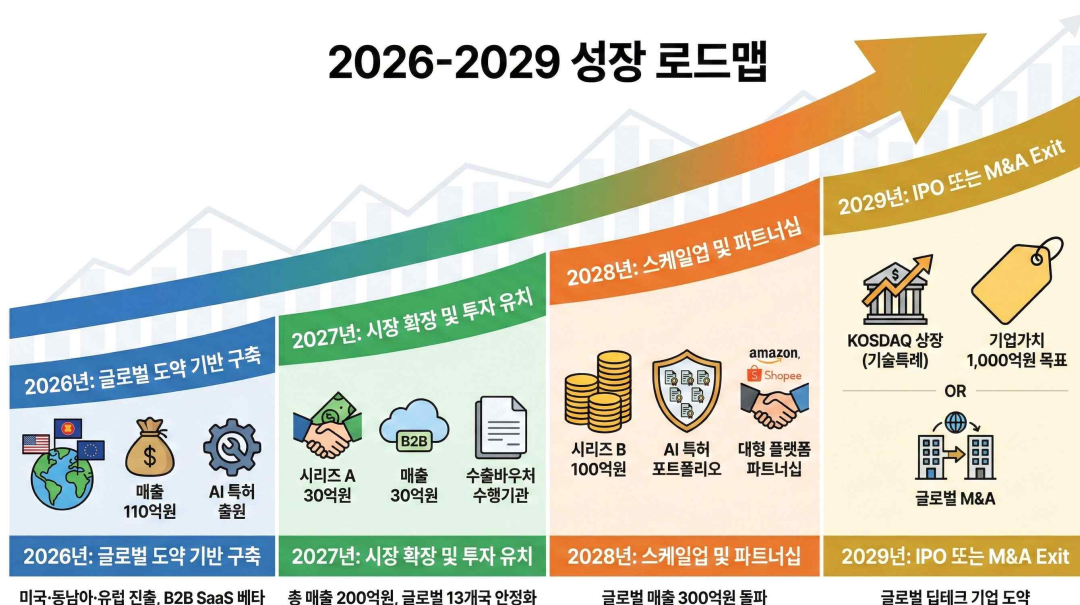
- 캐릭터 IP 브랜드 인플루언서화: '코코 & 모모' 캐릭터를 중심으로 SNS 콘텐츠 자동 생성·배포, 틱톡·인스타그램·유튜브 숏폼 바이럴, 2,400명 글로벌 인플루언서 네트워크 활용

- 플랫폼별 알고리즘 최적화: 쇼피·아마존·틱톡 등 플랫폼별 AI 추천 알고리즘 분석, 키워드·태그·썸네일 자동 최적화, CTR(클릭률) 20% 이상 달성
- 글로벌 전시회·판촉전: KOTRA 해외전시 개별참가(미국·유럽), K-Collection 판촉전(일본), Global Pet Expo(미국), Interzoo(독일) 참가
- 현지 유통 파트너십: 대만·태국 모델 확장, 유럽 3개국 현지 유통사와 MOU 체결, 오프라인·온라인 동시 공략
- 리뷰·평점 관리: AI 자동 번역·감정 분석으로 국가별 고객 피드백 실시간 모니터링, 평점 4.8/5.0 이상 유지

○ 인력·네트워크 확보 전략

- 바이트 코딩 개발자 3명 추가 채용: AI 코딩 도구(Claude Code 등) 활용 능숙, 풀스택 개발 경험 2년 이상, 2026년 상반기 1명·하반기 2명 순차 채용, 연봉 5,000만원 수준
- 글로벌 인플루언서 네트워크 확대: 현재 2,400명 → 5,000명 목표, 국가별 마이크로 인플루언서 중심 협업, 제품 리뷰·바이럴 마케팅, 성과 기반 수수료 지급
- KOTRA·중진공 협업: 수출바우처 수행기관 자격 획득(2027년 목표), 중소기업 글로벌 진출 컨설팅, B2B 고객 발굴
- 대학·연구기관 협업: 노컬러·잇고리즘·에드스파크컨설팅·퀀텀점프클럽 등과 데이터 R&D 공동연구, AI 기술 고도화

○ 출구(Exit) 전략



- IPO(기업공개): 2029년 코스닥 상장 목표, 기술특례상장 활용(AI 특허 포트폴리오 구축), DIPS 선정으로 정부 공인 기술력 검증 확보, 시리즈 A(2027년 30억원) → 시리즈 B(2028년 100억원) 투자 유치 후 상장

- M&A(인수·합병): 글로벌 이커머스 플랫폼(쇼피·아마존·이베이) 또는 대형 펫케어 기업(Chewy, Petco 등)과 M&A 검토, AI 에이전트 기술 및 글로벌 시장 검증 실적 강점, 2029년 Exit 가능성 열어두기
- 필요성 및 목적: 글로벌 110억원 매출·B2B 30억원 달성 후 기업 가치 극대화, 창업 멤버 투자 회수 및 차기 창업 자금 확보, AI 기술 확산으로 중소기업 글로벌 진출 생태계 기여

○ 기술 보호 계획

- AI 에이전트 오케스트레이션 특허 출원: 2026년 12월 협약기간 내 출원 목표, 캐릭터 페르소나 일관성 유지 기술, 멀티모달 콘텐츠 자동 생성 파이프라인, 13개국 로컬라이징 엔진 등 핵심 기술 특허화
- 상표권 확보: '코코 & 모모' 캐릭터 상표권 이미 등록 완료(제40-2030668호, JUNGLE MONSTER 출원 진행 중), 글로벌 13개국 현지 상표권 순차 출원
- 영업비밀 관리: 10년 마케팅 빅데이터, LoRA 모델 학습 데이터, 플랫폼별 알고리즘 최적화 노하우 등 영업비밀로 관리, 직원 NDA(비밀유지계약) 체결
- 오픈소스 전략: 일부 기본 기능 오픈소스로 공개하여 커뮤니티 형성, 핵심 기술은 유료 SaaS로 제공, 기술 확산과 수익화 병행

< 추정 매출(협약기간 내) >

순번	목표시장(고객)	제품·서비스	진출 시기(기간)	판매 (이용)량	가격	판매 금액
1	미국 아마존	반려동물 헬스케어	2026.06 ~ 2026.12	160,000 개	25,000원	40억원
2	동남아 10개국	반려동물 용품	2026.03 ~ 2026.12	200,000 개	25,000원	50억원
3	유럽 3개국	펫케어 제품	2026.06 ~ 2026.12	80,000 개	25,000원	20억원
4	일본(마쿠아케)	반려동물 용품	2026.09 ~ 2026.12	40,000 개	25,000원	10억원

< 사업 추진 일정(협약기간 내) >

순번	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	독립형 AI 엔진 개발 완료	2026.03 ~ 2026.05	백엔드 내재화, LoRA 모델 고도화
2	미국·유럽 시장 진출	2026.06 ~ 2026.08	아마존 런칭, 유럽 파트너십 구축
3	B2B SaaS 플랫폼 베타 출시	2026.09 ~ 2026.11	중소기업 5개사 시범 운영
4	협약기간 내 성과 달성	협약기간 말	매출 110억원, 시리즈 A 협상 완료

3-2. 자금운용 계획

3-2-1. 사업비 집행계획 및 사업비 구성

< 사업비 집행계획 >

총사업비 (a+b+c)	정부지원사업비(a)	창업기업 자기부담사업비	
		현금(b)	현물(c)
429백만원	300백만원	43백만원	86백만원
100%	70.0%	10.0%	20.0%

< 사업비 구성 >

산출 근거	총사업비(원)	
	합계(백만원)	비율(%)
인건비 - 바이트 코딩 개발자 3명 × 50백만원 = 150백만원 (정부지원) - 대표자·과장급 인건비 20백만원 (자부담 현물)	170백만원	39.6%
재료비·제품 제작비 - 제품 원료 및 제조비 30백만원 - 포장재 및 디자인 15백만원 - 품질 검사 및 인증 18백만원	63백만원	14.7%
마케팅비 - 글로벌 디지털 광고(틱톡·아마존·쇼피) 50백만원 - 인플루언서 마케팅(2,400명 네트워크) 48백만원 - 플랫폼 수수료 및 프로모션 27백만원	125백만원	29.1%
시설·장비비 - AWS 클라우드 서버 20백만원 - 개발 장비(노트북·모니터 등) 15백만원	35백만원	8.2%
여비·수수료 - 해외 전시회·출장(미국·유럽·일본) 25백만원 - 컨설팅·법률·회계 수수료 10백만원	35백만원	8.2%
기타 운영비 - 사무용품·통신비 등 1백만원	1백만원	0.2%
합 계	백만원	100%

3-2-2. 향후 자금 조달계획

기술력 및 신뢰도 (Trust Stack)



○ 본 지원사업 참여 전 자금 조달 이력

- 2020~2021: 청년창업사관학교 선정(정부지원 80백만원), 퍼스트펍권형 창업기업 선정(신용보증기금 보증 지원)
- 2021~2022: 청년창업사관학교 SW고성장 클러스터 선정(정부지원 100백만원)
- 2024: 수출바우처 수행(정부지원 77백만원), KOTRA 파워셀러 유통망 지원(2백만원)
- 2025: 수출바우처 홍보광고 분야(7백만원), KOTRA 해외전시 개별참가(6백만원), 온라인수출 공동물류(15백만원)
- 자체 자본: 대표자 및 공동창업자 출자금 1억원, 초기 매출 재투자로 운영 자금 확보, 현재까지 외부 투자 유치 없음(순수 자체 자본 운영)

○ 본 지원사업 자기부담사업비(현금) 조달 방안

- 자기부담사업비(현금) 29백만원: 대표자 개인 자금 15백만원, 2025년 상반기 매출 이익금 14백만원으로 충당, 협약 체결 후 1개월 이내 전액 확보 가능
- 자기부담사업비(현물) 57백만원: 대표자 및 직원 인건비 40백만원, 사무실 임차료 10백만원, 보유 장비(서버·노트북 등) 7백만원으로 구성
- 조달 일정: 2026년 3월 협약 체결 후 자기부담사업비 즉시 투입, 정부지원사업비와 병행 집행

○ 시장 확장을 위한 추가 자금 조달 계획

- 시리즈 A 투자 유치(2027년 목표 30억원): DIPS 선정으로 정부 공인 기술력 검증, 2026년 글로벌 매출 110억원 실적 기반, 국내 주요 VC(본엔젤스·스톤브릿지 등) 및 전략적 투자자(CJ·롯데 등) 대상 IR 진행
- 시리즈 B 투자 유치(2028년 목표 100억원): 시리즈 A 투자 후 B2B 시장 확대(매

- 출 30억원), 글로벌 200억원 달성 기반, 해외 VC(Sequoia·Softbank 등) 유치
- 정책자금 활용: 중소벤처기업진흥공단 정책자금(성장촉진자금 등) 연 5억원 한도 활용, 기술보증기금 보증 연계 은행 대출 10억원
- 크라우드펀딩: 일본 마쿠아케 크라우드펀딩(2026년 목표 5억원), 국내 와디즈 펀딩(2027년 목표 3억원), 제품 사전 판매 및 마케팅 효과 동시 달성

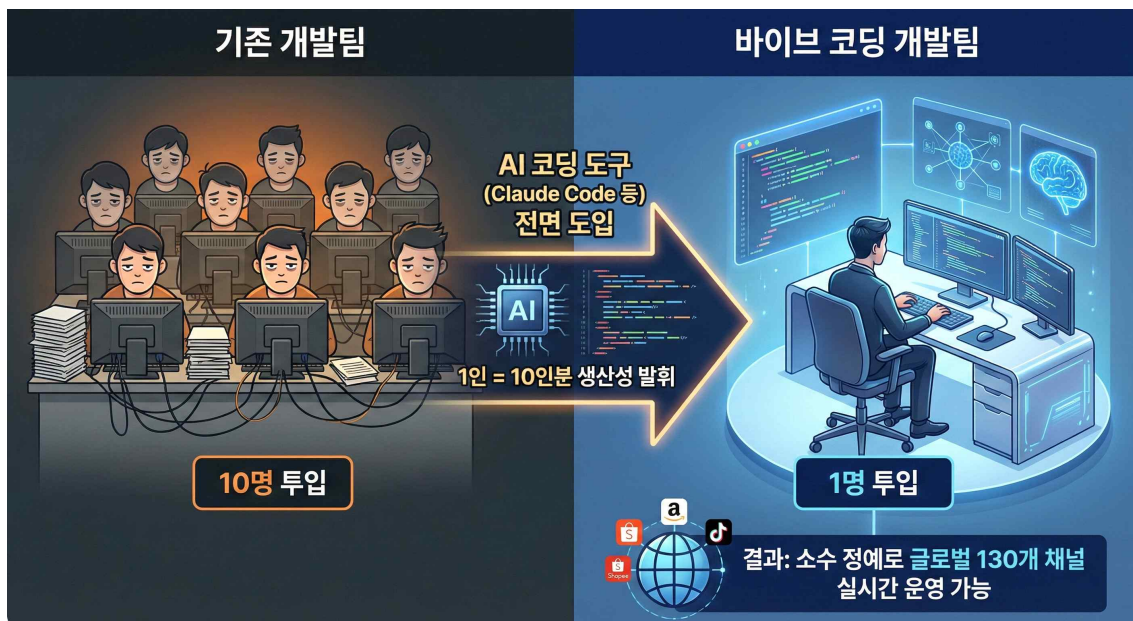
○ 자본금 및 지분 변화 계획

- 현재(2026.01): 자본금 1억원, 대표자(정광우) 100% 지분 보유
- 2027년(시리즈 A 후): 자본금 31억원, 대표자 70% → 기존 주주 희석, 신규 투자자(VC 등) 30% 지분 취득, 기업 가치 100억원 평가
- 2028년(시리즈 B 후): 자본금 131억원, 대표자 50% → 기존 주주 희석, 신규 투자자 50%, 기업 가치 500억원 평가
- 2029년(IPO 또는 M&A): 코스닥 상장 시 기업 가치 1,000억원 목표, M&A 시 Exit 가격 800억원 이상, 대표자 지분 40% 이상 유지 목표

4. 기업 구성 (Team)

4-1. 기업구성 및 보유 역량

4-1-1. 대표자 역량



○ 대표자 정광우 보유 역량

- 경력: 2014~2019 홈페이지 개발업체 '온디자인' 대표이사, 2015~현재 종합광고대

행사 '정글엠앤씨' 대표이사(10년 이상 운영), 2019~현재 반려동물 헬스케어 브랜드 '정글몬스터' 대표이사

- 학력: 대학 졸업(경영학 전공), 디지털 마케팅 관련 교육 다수 이수
- 주요 프로젝트: 데일리호텔 250만 앱 다운로드 유입 프로젝트 총괄, 야놀자 130만 앱 다운로드 유입 프로젝트 총괄, 티몬 메인 KPI 브랜드 월 검색 7배·숙박 예약률 2배 달성
- 사업화 경험: 디지털 마케팅 에이전시 10년 이상 운영, 2,400명 이상 글로벌 인플루언서 네트워크 구축, 쇼피 싱가포르 1위 달성, 대만·태국 유통 파트너십 구축(연매출 300만원 → 1.5억원 50배 성장)
- 기술력: 바이트 코딩 기반 AI 활용 개발 역량, Make.com 워크플로우 설계 및 백엔드 내재화, 10년 마케팅 빅데이터 분석 및 활용
- 노하우: '팔리는 콘텐츠' 설계 노하우, 플랫폼별 알고리즘 최적화 전략, 글로벌 현지화 마케팅 실전 경험, 캐릭터 IP 브랜딩 전략
- 인적 네트워크: 2,400명 글로벌 인플루언서, 대만·태국 유통 파트너, KOTRA·중진공 등 정부 기관, 노컬러·잇고리즘 등 협업 파트너
- 정부 지원사업 수행 이력: 청년창업사관학교(2020~2022), 퍼스트펍권형 창업기업(2021), 수출바우처(2024~2025), KOTRA 지원사업(2022~2025), 서울창조경제혁신센터 입주(2024~2025)
- 관련 수상 실적: 제네바 국제발명품 전시회 금상(2021), Inno-Biz A등급 인증, 벤처기업 인증

4-1-2. 전문 인력 고용 및 활용 계획

< 전문 인력 현황 및 추가 고용 계획_리스트에는 최대 10명만 기재 >

현재 재직 인원 (대표자 제외, 공동대표 포함)			7 명	추가 고용계획 (협약기간 내)	3 명
고용여부	순번	직위	담당 업무	보유역량(경력 및 학력 등)	
○	1	과장	R&D 총괄, AI 에이전트 엔진 개발	컴퓨터공학 전공, 풀스택 개발 경력 8년 이상(삼성물산, Ebay, 인터파크 등)	
○	2	과장	커머스 총괄, 사업화 전략	가톨릭대 경영학 전공, 글로벌 커머스 운영 경력 4년	
○	3	대리	글로벌 마케팅, 13개국 현지화 전략	정치외교학/미디어커뮤니케이션 전공, 글로벌 커머스 경력 5년	
○	4	과장	디자인 총괄, 캐릭터 IP 관리	도시환경관리 전공, 디자인 및 브랜딩 경력 10년	
○	5	주임	캐릭터 디자인, LoRA 학습 데이터 정제	미디어커뮤니케이션 전공, 캐릭터 디자인 전문성 보유	
○	6	사원	콘텐츠 제작, 영상 편집	사회복지 전공, 콘텐츠 제작 실무 경험	
○	7	대리	글로벌 커머스 운영, 데이터 분석	경영학 전공, 커머스 운영 경력 2년	
예정	1	바이브 코딩 개발자	풀스택 개발, AI 에이전트 시스템	컴퓨터공학 전공, Claude/Cursor 활용, 풀스택 2년 이상	
예정	2	바이브 코딩 개발자	백엔드 아키텍처, API 통합	컴퓨터공학 전공, Python/Node.js 능통	
예정	3	바이브 코딩 개발자	자동화 시스템 구축, 데이터 파이프라인	컴퓨터공학 전공, AI 코딩 도구 활용	

4-2. 보유 인프라 등 활용 계획

< 보유 인프라(장비·시설 등) 활용 계획_리스트에는 최대 10건만 기재 >

순번	유형	활용계획	위치
1	장비	NAS 서버를 통한 마케팅 빅데이터 저장 및 AI 학습	서울 관악구
2	사무공간	서울창조경제혁신센터 K-스타트업 센터 입주(무상 제공)	서울 관악구
3	AWS 클라우드	독립형 백엔드 서버 호스팅, 확장성·안정성 확보	클라우드

○ 업무파트너(협력기업 등) 현황

- 노컬러(주): 에드테크 광고회사, 데이터 R&D 공동연구개발, 광고 콘텐츠 최적화 협업, 2024.10부터 협력
- 잇고리즘: 글로벌 에드테크 광고회사, 데이터 R&D 공동연구개발, 글로벌 마케팅 인사이트 공유, 2025.01부터 협력
- 에드스파크컨설팅: 수출 컨설팅 전문기업, 수출희망 중소기업 대상 데이터 인프라 공유 및 AX 솔루션 공동 개발, 2025.03부터 협력
- 쿼텀점프클럽: 마케팅 자동화 전문, MAKE 솔루션 R&D 협업, 오케스트레이션 시스템 고도화, 2025.05부터 협력
- 대만·태국 유통 파트너: 현지 오프라인·온라인 유통망 확보, 2022년부터 장기 협력 관계 유지

< 산업재산권 관련 보유 사항_‘등록’ 사항만 작성, 리스트에는 최대 10건만 기재 >

순번	유형	산업재산권명	등록번호	등록일
1	상표	정글몬스터	제40-2030668호	
2	특허	반려동물 피지제거용 화장료 조성물	제10-2486000호	
3	특허	IoT 반려동물용 스마트 식기	제10-2236702호	
4	특허	반려동물 건강관리 시스템 및 그 방법	제10-2382935호	
5	특허	반려동물용 덴탈워터 조성물	제10-2396174호	2022
6	디자인	반려동물용 덴탈워터 용기	출원 예정	예정
7	인증	벤처기업 인증	인증서	2020
8	인증	기술혁신형 중소기업(Inno-Biz) A등급	인증서	2021

○ 중소기업 성과공유제 도입 계획

- 현재 도입 제도: 내일채움공제(2023년 도입), 근로자 2인 적용 중
- 향후 계획: 연구개발 성과에 따른 경영성과급 제도 도입 검토 중(2026년 예정), R&D 성과에 따른 인센티브 지급 규정 마련, 전 직원 대상 도입 계획