

2025 애그리 인베스터 스타터 농림수산물식품산업 투자전문가 양성교육

2025. 7. 30.(수)~ 8. 1.(금) (3일)

리스크큐어 심사 _ 1팀 _ 퓨처푸드파트너스

팀원 구성: 최준호, 백지현, 박세원, 김민재, 박광록, 이승훈



농림축산식품부
Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs



농업정책보험금융원
Agricultural Policy Insurance & Finance Service



(사)한국농식품벤처투자협회
Korea Agricultural and Fishery Food Venture Investment Association

팀원 별 역할분담

순번	이름	역할	비고
1	백지현	문제 정의 및 시장분석	
2	박세원	제품/서비스 개요 및 경쟁력	
3	김민재	비즈니스 모델 및 수익 구조	
4	박광록	시장진입 및 확장 전략	
5	이승훈	창업자 및 팀 역량	
6	최준호	최종투자 판단 및 발표	



목차

1. 기업 개요

2. 기업 분석 결과

- 문제 정의 및 시장 분석
- 제품/서비스 개요 및 경쟁력
- 비즈니스 모델 및 수익 구조
- 시장진입 및 확장 전략
- 창업자 및 팀 역량
- 기업의 투자 제안 및 자금 활용 계획

3. 최종 투자 판단

- 최종 투자 판단 및 논리 근거



1. 기업개요

① 기업개요

1. 기업명 : 리스큐어바이오사이언스
2. 대표자 : 진화섭
3. 설립일 : 2018년 1월
4. 핵심 기술 또는 제품/서비스 요약 : 마이크로바이옴 기반 신약 개발, LMT 플랫폼보유, 염증성 장질환, 간질환, 자폐증, 대사질환 등 난치성 질환 대상 치료제 개발
5. 선택 이유 : 마이크로바이옴 기반 플랫폼과 신약 파이프라인을 통해 글로벌 진출과 고수익 모델이 기대

2. 기업 분석 결과

① 문제 정의 및 시장분석

■ 기업이 해결하려는 문제 (Pain Point)

1. 신약 개발 비효율성

→ LMT 플랫폼 통해 후보물질 도출

2. 미생물 기반 치료제 개발의 한계

→ 대규모 균주은행(LBMB), AI 기반 대사산물 예측 플랫폼

2. 기업 분석 결과

① 문제 정의 및 시장분석

■ 해당 산업의 시장 규모

➤ 희귀질환시장 및 PSC잠재 시장 규모

2025~2034년 연평균 성장률: 8.9%

10년간 연평균 8.9~11.6% 고성장세 지속

PSC 잠재 시장 규모 - 약 14조원

PSC 글로벌 시장이 최소 연 6~9%의 성장세

신약 상용화, 진입장벽으로 인한 독점적 고마진 구조

시장규모는 미국→북유럽→동유럽→캐나다 순

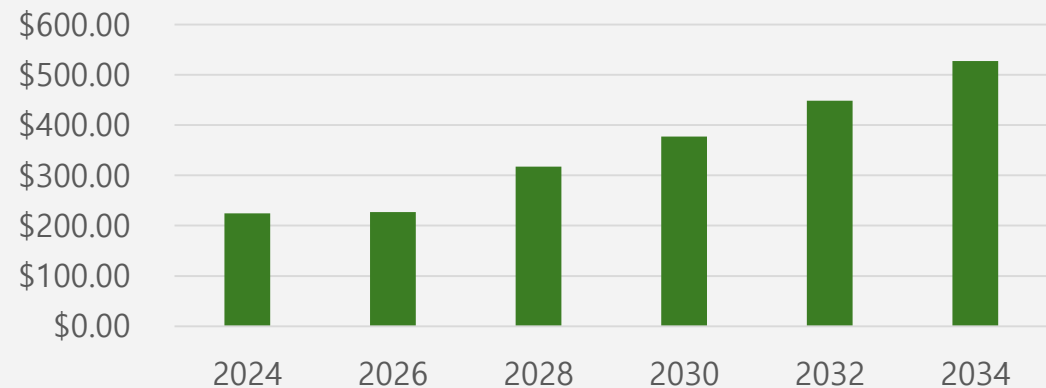
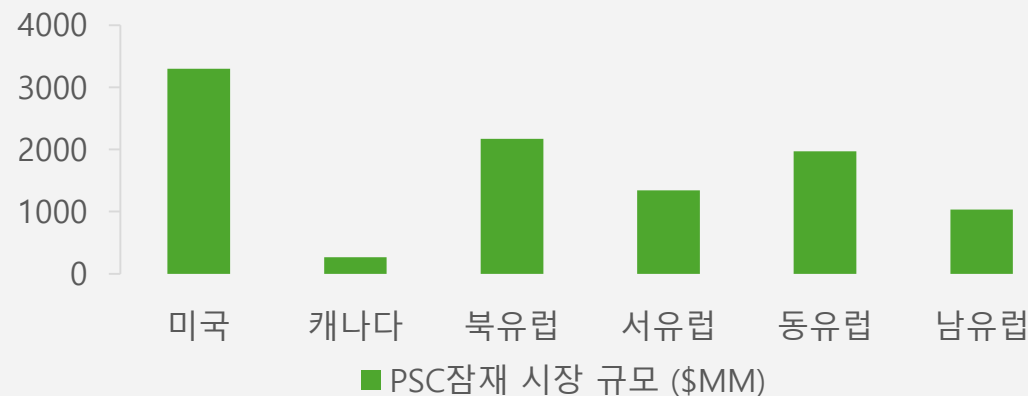
➤ 마이크로바이옴치료제 시장 규모

2025년 : 약 8억~10억달러 (1조~1.4조원) ▶ 2034년 : ~60억달러

(~8조원)까지 성장 전망(CAGR 25~31%)

전체 마이크로바이옴 시장은 2025년 16억달러(2.1조원) ▶ 2034년 89억 달러(11조원)까지 성장(연평균 20.9%)

PSC잠재 시장 규모 (\$MM)



■ Rare Diseases Treatment Marketsize 2024 to 2034(USD Billion)

2. 기업 분석 결과

① 문제 정의 및 시장분석

■ 해당 산업의 성장성, 트렌드 등

➤ 신약/치료제(PSC, 뇌질환 등) 시장

- 미충족 수요 높은 PSC·간질환에 대해 FDA 희귀약·패스트트랙 지정 ▶ 개발 성공 시 독점적 지위
- 기존 합성약 중심 ▶ 미생물·마이크로바이옴 기반 혁신 신약) ▶ 투자 및 기술 M&A 급증

➤ 마이크로바이옴 치료제 시장

- 만성질환, 면역질환, 뇌/간질환, 암 등 적응증의 다변화 진행 ▶ 기존 시장의 한계 돌파 및 신규 시장/적응증 확보 추세
- AI·유전체·다중 오믹스 기술과 결합한 정밀 치료(Precision Medicine), 라이브 바이오테라퓨틱, FMT 등 ▶ 다양한 플랫폼 확장
- 글로벌 임상/사업화를 위한 파트너십, 공동개발, 기술이전(M&A/L/O), 기능성 원료·건강기능식품 ▶ 다각적 매출 포트폴리오 강조



2. 기업 분석 결과

② 제품/서비스 개요 및 경쟁력

■ 기술/제품/서비스 상세

1) LBMB (LISCure Microbiome Bank)

- 미생물 신약의 원천이 되는 희귀 균주, 유전체 데이터베이스 / 3,000종 이상 희귀 균주 보유(국내 최대)

2) LMT 플랫폼 (LISCure Microbiome-based Therapeutics)

- 기능: 적응증별 신약 설계용 AI + 유전체 통합 플랫폼(4개 종류 보유)

3) 주요 신약 파이프라인

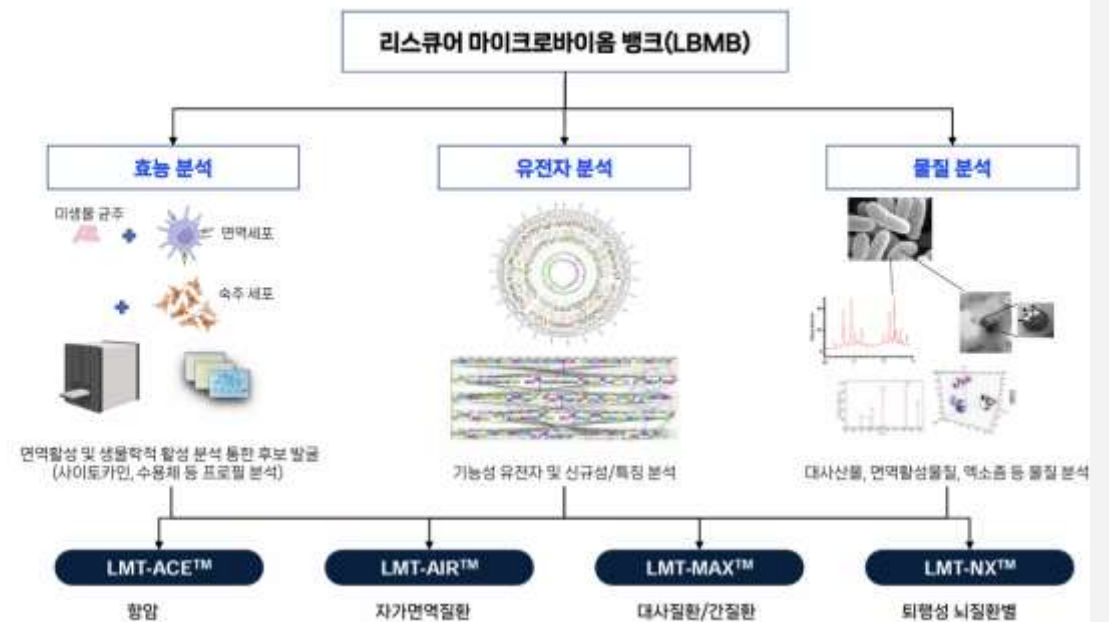
① LB-P8 (PSC 치료제) : 장-간 축 조절 기반 경구용 미생물 신약

② LB-P2D (면역항암제) : 유산균 사균체 기반 면역 자극

③ LB-P4E (퇴행성 뇌질환용 DDS 플랫폼)

미생물 유래 엑소좀 기반 BBB 셔틀 'ExoPN-101'

LMT 플랫폼



2. 기업 분석 결과

② 제품/서비스 개요 및 경쟁력

■ 핵심 경쟁력 (기술/IP/네트워크 등)

PSC 경쟁 후보 약물 비교

	LB-P8	UDCA	Volixibat	CM-101	IPN-40250V A3907	Elafibranor	PLN-74809	HTD1801
업체명	리스크어	독에 만로	미론	카모덱	임센	임센	클라미언트	하에다마드
오달리디	생균치료제	화합물	화합물	합제	화합물	화합물	화합물	화합물
작용기전	장-간 축 대사물질	진수성 담즙산	IBAT 억제제	Ang-CCL24 단일클론항체	ASBT 억제제	PPARα/δ 이중제	αβδγδβγ1 억제제	betanerin UDCA
임상 단계	2상	중시 (제한된 사용)	2상	2상	2상	2상	2상	2상
1차 평가	간 기능 (ALP 수치)	간 기능 (ALP)	가려움증	안전성	안전성	안전성	안전성	간 기능 (QST 수치)
장기복용 평가(≥24주)	✓	✓	✓	-	-	-	✓	-
PSC + IBD 타겟	✓	-	-	?	-	?	-	-
담즙산 조절 기전	✓	✓	✓	-	✓	-	-	✓
항염증 기전	✓	-	-	✓	-	✓	-	-
항섬유화 기전	✓	-	-	✓	-	✓	✓	-
하루 1회 경구투여	✓	-	-	-	✓	✓	?	-
심각한 부작용 부재	✓	-	✓	-	✓	-	-	-
소화기 외 부작용 부재	✓	(복통, 설사)	(복통, 복통/변비)	(복통/설사, 변비)	(복통)	(복통상 이상, 복통)	(복통/설사, 심부전)	(복통, 설사)
총점	8	2	3	3	3	4	3	1

LB-P4E

- ✓ 높은 BBB 침투율
- ✓ 원숭이 모델에서 타 기관 대비 64배까지 증가
- ✓ Striatum, thalamus 등 PD 연관 부위 전달
- ✓ 설치류 및 원숭이에서 확인
- ✓ ASO 및 케미칼에서 확인
- ✓ 정맥 주사 및 경구 가능
- ✓ 반복 투여 시에도 독성 및 면역 반응 없음
- ✓ PD모델에서 ASO (α-syn) 효능 확인

미생물 매개 면역항암 주사제 개발 업체 현황

제품명	LB-P2D	T3P-Y058-739	TICE BCG
회사명	LISCure	Boehringer Ingelheim	MERCK
투여요법	단독	단독 또는 병용	단독
투여 경로	정맥 투여	정맥 투여 종양 내 투여	방광 내 주입
성분	LB-P2 사균	<i>Y. enterocolitica</i> 약독화 생균	<i>B. Calmette-Guerin</i> 약독화 생균
개발 단계	비임상 완료	임상1상	출시 (1998년 FDA 허가)
타겟 암종	대장암, 췌장암 삼중음성 유방암	진행성 고형암	방광암

경쟁사는 병원성 미생물 약독화 치료제로 안전성 이슈 존재

- ① LB-P8, LB-P4E, LB-P2D → 타 경쟁사 대비 경쟁력 보유
참고) LB-P8 : FDA Fast track 승인, 임상 2상 후 조건부 출시 가능
- ② 자체 군주, AI 기반 독보적인 미생물 신약 개발 플랫폼

2. 기업 분석 결과

③ 비즈니스 모델 및 수익 구조

■ 수익창출 방식

➤ 수익 흐름 신약 부문

기본 구조: 임상 개발 → 글로벌 제약사 대상 기술이전 (계약금 + 마일스톤 + 로열티)

주요 파이프라인	단계	전략 및 기대 효과
LB-P8 (PSC 치료제)	미국 임상 2상 진입	(1)글로벌 제약사들과 기술이전 협상 가능성 ↑ (2) PSC+IBD타겟 효과 검증 (2)PSC 분야의 미충족 수요로 인해 연내 계약 목표 (3)대규모 계약금 유입 기대
ExoPN-101 (BBB 셔틀 플랫폼)	비임상 완료	(1)다수 제약사와 MTA 체결 및 평가 진행 (2)플랫폼 기술이전 계약 가능성 높음
LB-P2D (면역항암제)	비임상 완료	(1)추가 투자유치 또는 공동개발 파트너 모색 중 (2)임상 진입 후 유망성 입증 시 M&A 타겟 가능성 (ex. T3 Pharma 사례)

참고) 1.임상 2상 완료 시점(2025년 예상), 희귀 질환 치료제의 경우 통상 500억~1,000억 원대 이상의 선급금과 수천억 원대의 총 기술료가 책정되는 사례가 많아
2.ABL Bio도 전임상 단계에서 \$ 7,500만 선급금을 수취하며 총 \$ 10억 규모 딜을 성사시킨 바 있어

2. 기업 분석 결과

③ 비즈니스 모델 및 수익 구조

제품/건기식 부문

기본 구조: 균주 발굴 및 개별인정형 허가 완료 후, 파트너사에 라이선스 또는 원료 납품(계약금 + 마일스톤 + 원료 공급 매출)

주요 파이프라인	파트너사	허가	전략 및 기대 효과
LB-P9 (모발)	국내 대형기업	25년 1Q	독점공급 계약 체결 → 리스큐어가 원료 생산·납품, 파트너가 완제품 판매
LB-P12 (관절)	종근당바이오	25년 3Q	공동개발 → 완제품 출시 시 원료공급 + 라이선스 수수료
LB-P5 (다이어트)	동국제약	25년 4Q	공동개발 → 동일 방식으로 수익 발생 예정

참고) 실제로 2023년 리스큐어가 기록한 매출 12억 원은 모두 건기식 파트너사들로부터 받은 계약금, 마일스톤, 용역비 등으로, 초기 성과가 나타나고 있어

2. 기업 분석 결과

③ 비즈니스 모델 및 수익 구조

➤ 수익 구조 및 전망

다층적 수익 구조

단기: 건기식(B2B 원료 공급)

장기: 기술이전 통한 수익 기대

투자 리스크 완화

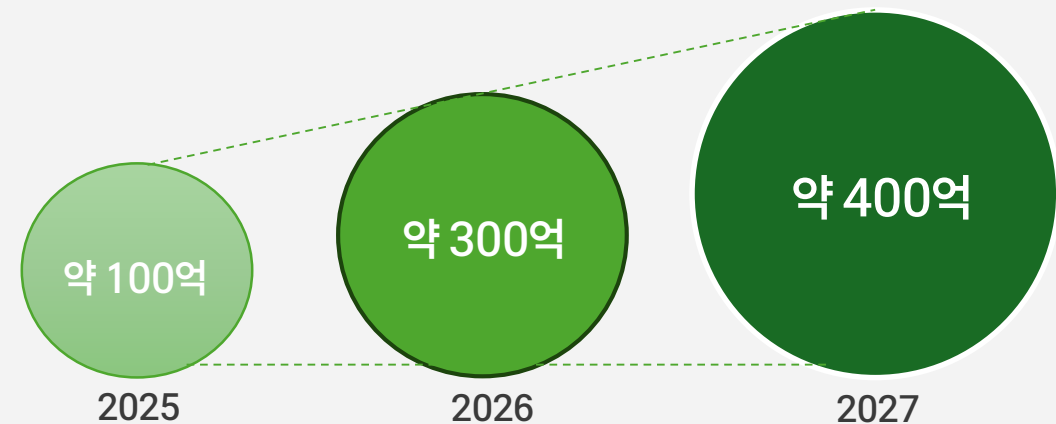
영업현금 기반 안정성 확보 → 추가 자금조달 및 희석 우려 ↓

신약 기술이전 성공 시 수백억~수천억 원 규모의 비약적 성장 가능

매출 전망

건기식 사업만으로도 2026년 흑자전환 가능

신약 성과 지연 시에도 재무 안정성 확보



참고) 2025년 셀트리온 기술이전과 모비옵 매출, 2026년 LB-P8 글로벌 계약이 실현될 경우 수백억 원대 누적 수익이 예상
LB-P8의 FDA 가속승인 또는 Exo-Pass N 플랫폼의 다중 계약 시 3년 내 연 매출 1,000억 원 이상도 가능

2. 기업 분석 결과

④ 시장진입 및 확장 전략

■ 국내외 시장 진입 계획 및 사업 확대 계획 평가

1차 목표(국내 시장진입): 2025년까지 국내시장에서 탄탄한 기반확보

구분	주요일정	상세내용
카테고리 개척	2024년 상반기	국내 최초 '모발 건강 프로바이오틱스' 개발 및 식약처 개별인정 승인
제품출시	2024년 하반기	모발·관절·체중 조절 제품 순차 출시
시장침투	2024년 하반기	국내 대기업과 독점 공급 계약 체결, 파트너사 유통망 활용
레퍼런스 확보	2025년까지	국내 기능성 소재 시장 내 탄탄한 매출 기반 및 레퍼런스 구축

2. 기업 분석 결과

④ 시장진입 및 확장 전략

■ 국내외 시장 진입 계획 및 사업 확대 계획 평가

최종 목표(글로벌 시장확대): 2026년 이후 글로벌 사업확장

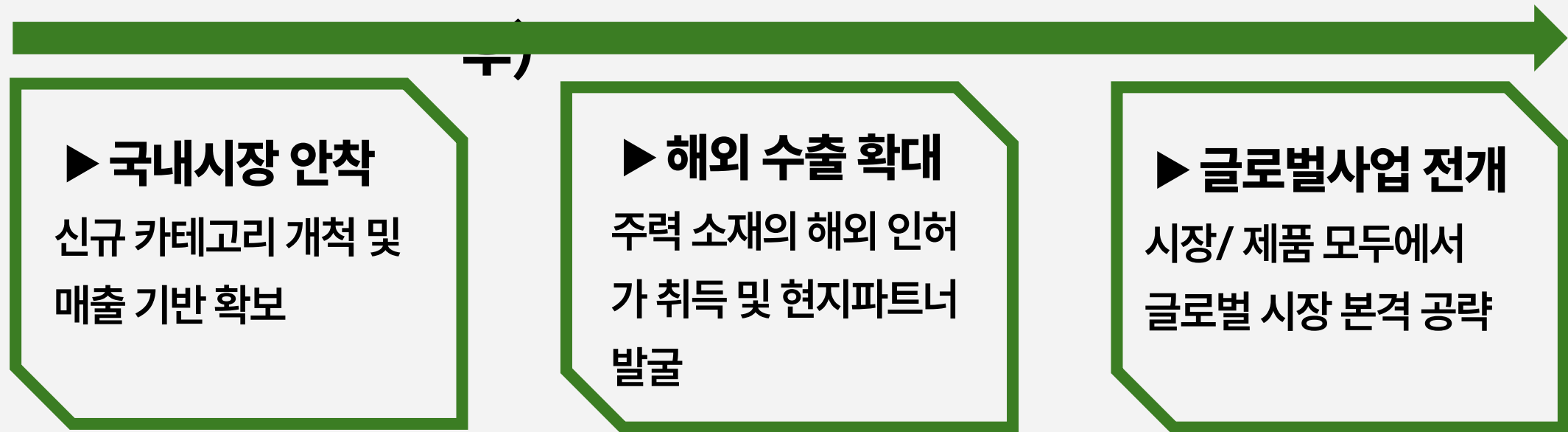
구분	핵심전략	진행 현황 및 목표
신약 개발	글로벌 기술 경쟁력 확보	모든 신약 파이프라인 미국 FDA 임상 진행 중
기술 수출	전략적 파트너링	해외 빅파마와 ExoPN-101 BBB 플랫폼 기술이전 본계약 임박
플랫폼 확장	다변화된 협력 모델	AI 기반 기술 응용, 공동개발·JV 설립 등 다양한 사업화 추진

2. 기업 분석 결과

④ 시장진입 및 확장 전략

■ 국내외 시장 진입 계획 및 사업 확대 계획 평가

단계별 로드맵 (2026년 이



2. 기업 분석 결과

⑤ 창업자 및 팀 역량

■ 창업자 및 팀원의 역량과 경험, 배경 등의 사업 연관성 및 강점



팀 구성

리더십



CEO
진화섭, MS
20년 이상 바이오 R&D 및 사업전략
(전) 메디팩스, 바이넥스, 렉지노믹스 등



COO
심재석, PhD
20년 이상 소재개발 및 상품화
(전) CJ 제일제당, 코스맥스



CTO - R&D
송경섭, PhD
15년 이상 대식세포 및 간질원 분야 연구
(전) Tulane Medical School



CTO - Microbiome
노성윤, PhD
20년 이상 미생물학 분야 연구
(전) 세계감염연구소/한국기초과학지원연구원



CFO
김태희
17년 이상 증권사 계약/바이오 액티비티 리스트
(전) KB증권, 미래에셋증권 등



CBO
Lynn Kim, MPH
17년 이상 글로벌 제약사 사업개발
(전) UCS, GE Healthcare 등

자문단



Nicholas F. LaRusso, MD
Mayo Clinic
35년 이상 간질환 분야 및 임상 연구
President of American Gastroenterological Association



Howard C Hang, PhD
The Scripps Research Institute
20년 이상 미생물학 연구
Professor at department of immunology and microbiology



Robert R Jenq, MD
MD Anderson Cancer Center
20년 이상 면역항암 분야 연구
(전) Memorial Sloan Kettering Cancer Center



Harmeet Malhi, MBBS
Mayo Clinic
20년 이상 간질환 분야 연구
Gastroenterologist / Transplant Hepatologist



David J. Pepper, PhD
Biologics Consulting Group
25년 이상 비임상/중개연구 분야 전문
(전) Pfizer, Parke-Davis, Therimmune



Hojuhn Song, Ph. D.
PineTree Therapeutics, CEO
30년 신약개발, 특허 및 기술이전
(전) Novartis, Genosco

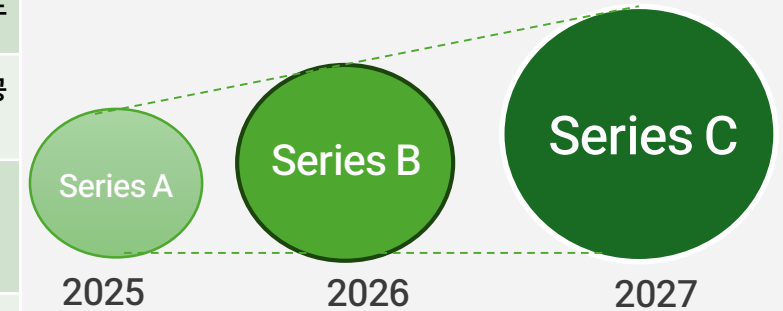
Confidential

4

⑥ 기업의 투자 제안 및 자금 활용 계획

■ 투자 유치 현황

라운드	연도	투자금액 (억원)	Post-Valuation (억원)	누적 지분율 (%)	주요 투자자	비고
Seed	2018	10	50	20.0%	카카오벤처스, TIPS, 엔젤	창업 직후 초기 시드
Series A	2019	50	200	20.0%	NHN인베스트먼트, 신한벤처투자	NASH·LB-P8 공동개발 착수
Series B	2021	230	800	28.8%	스마일게이트인베스트먼트, 한국투자파트너스 외	LB-P8 임상1상, 기능성 원료
Series C	2023	70	1,000	7.0%	DS자산운용, 유안타인베스트	플랫폼 확대, 면역항암 진입
Pre-IPO	2024.1	208	1,300	16.0%	IBK투자증권, 로이파트너스, 인트론바이오 외	PSC 2상 IND 및 MTA 체결
누계	-	568억	1,300억 기준	-	총 30여 개 기관 참여	시리즈 B 이후 경쟁입찰구조



※ 누적 투자금 기준 약 568억 원 유치
 ※ 설립자 및 특수관계인 지분: 약 35%
 ※ 전환우선주 기준 / 자사주 및 스톡옵션 제외
 ※ 2025년 기술특례 코스닥 상장 목표

2. 기업 분석 결과

■ 투자 제안 구조 및 활용 계획 (200억)

항목	비중	주요 사용 목적 및 세부내용
임상 개발 (LB-P8 임상 2상)	약 30%	<ul style="list-style-type: none"> - 미국 내 28개 글로벌 사이트에서 진행 중인 임상 2상 완료 자금 - 환자 모집, 데이터 관리, 임상시약 생산, 글로벌 CRO 비용 - Fast Track 전략에 따른 자료 확보 및 가속승인 대비 준비
기술이전 및 사업개발 (BBB 셔틀 플랫폼, LB-P8 L/O)	약 20%	<ul style="list-style-type: none"> - ExoPN-101 글로벌 기술이전 추진 - MTA 평가, 비임상 실험, 파트너 미팅, IP 확장 - LB-P8 라이선스 아웃 대비 전담 인력 및 컨설팅 비용 등 BD 활동
후속 파이프라인 R&D (LB-P2D 미국 IND 준비)	약 30%	<ul style="list-style-type: none"> - 면역항암제 LB-P2D 전임상 마무리 - GLP 독성시험, 동물 효능 실험, FDA 사전미팅 등 - 파이프라인 가치 극대화를 통한 IPO 시 기업가치 반영 유도
시설 및 운영자금 (원료 양산, 인력·마케팅 등)	약 20%	<ul style="list-style-type: none"> - 프로바이오틱스 원료 양산 설비 보완 및 품질관리(QA/QC) - 마케팅, 특허출원, 국내외 론칭 준비 및 인력 충원 - 상장 전 운영비 증가에 대한 대응



■ 투자 매력 평가

➤ peer Group 대비 저평가 상태

리스큐어는 국내외 유사 기술을 보유한 동종 기업(Plaint, HighTide, Genfit 등)에 비해 낮은 시가총액(약 950억 원)으로 평가됨

상장 시점에서 주가 차익 기대감이 큼

➤ 기술 이전 이벤트 가능성

현재 글로벌 제약사들과 MTA 체결 및 공동연구가 진행 중
향후 기술이전(L/O) 등 밸류업 이벤트 가능성 존재

➤ 전략적 파트너 투자 유치 시너지

공동 R&D, 해외 진출 파트너십 등 사업적 시너지가 가능한 전략적 투자자 참여 유도

Peer group 시가총액 비교





■ 코스닥 기술특례 상장 가능성 평가

➤ 투자 제안 메인 포인트

- 1~2년 내 IPO / 기술이전 / 제품 매출 증가 등 대한 선제적 투자
- 단기 Exit + 초과수익 가능성을 갖춘 구조- 회사는 이번 자금으로 2025년 상장 및 이후 흑자 전환을 계획

➤ 회계 및 상장 준비 현황

- K-IFRS 전환 완료, 내부 회계 시스템 구축
- 상장 절차 로드맵 명확 (기술성 평가 신청 → 예심청구 → 증권신고서 제출 → IR)

➤ 유사 사례

- 지놈앤컴퍼니: 마이크로바이옴 기반, 2020년 상장
- 고바이오랩: 기술성 평가 통과 후 상장 성공

평가 요소	주요 내용
임상 진입 현황	LB-P8: 글로벌 임상 2상 준비- LB-P2D: 미국 IND 제출 예정
플랫폼 기술력	마이크로바이옴 기반 EV/대사체 기술- BBB Shuttle(ExoPN-101) 원천기술
글로벌 협력 기반	Mayo Clinic, Scripps와 공동 연구 실적 다수



■ 목표 수익률 및 회수 전략

➤ 목표 수익률

투자 후 3년 내 투자금 대비 3배 이상 회수 (약 600억 원)

- 회수 방법
 1. 코스닥 IPO 후 주가 상승에 따른 지분가치 증가
 2. 기술이전(L/O), 플랫폼 딜, M&A
- IPO 후 회수 전략
 1. 보호예수 기간 경과 시점부터 지분 분할 매각 개시
 2. 임상 2상 성공, 기술이전 계약 발표 등 주요 마일스톤 시점에 맞춰 분할 매도
 3. 투자금 회수 + 차익 실현 동시 목표
- M&A 또는 전략적 인수
 1. 전략적 투자자(SI)로부터의 프리미엄 인수 제안 시 조기 회수 옵션 확보
 2. 기술력 및 파이프라인을 기반으로 글로벌 제약사와의 딜 구조화 가능성 존재

구분	세부 내용
상장 일정	2025년 말 코스닥 기술특례상장 목표
상장 시 예상 시가총액	약 3,000억 원 (동종 비교 기업 평균 기준) → 투자 전 기업가치 대비 약 2배
중장기 성장 목표	상장 후 3년 이내 핵심 파이프라인 성과 달성 시 1조 원 이상 기업가치 도약 가능

3. 최종 투자 판단

① 최종 투자 판단 및 논리 근거

■ 투자 찬/반 결과 및 판단 근거

- ① 리스큐어는 미충족 의료 수요가 높은 희귀 질환 및 난치성 질환 분야에서 차별화된 First-in-class 치료제 및 플랫폼 기술을 보유하고 있으며, LB-P8(PSC), LB-P4E(뇌질환), LB-P2D(면역항암제) 등 핵심 파이프라인의 경쟁력이 뚜렷함.
- ② FDA 희귀의약품 지정 및 패스트트랙 선정 등 글로벌 시장 진입 가능성이 높으며, 이미 국내외 우수 기관과 공동연구 네트워크를 구축하여 기술 신뢰성 확보됨.
- ③ 건강기능식품 사업을 통한 지속적인 매출 발생으로 현금흐름이 안정적이며, 2026년 흑자전환 가능성 높아 기술특례상장 및 투자금 회수 경로가 명확함.

3. 최종 투자 판단

① 최종 투자 판단 및 논리 근거

■ 리스크 요소 및 보완사항 제안

- 주력 파이프라인(LB-P8 등)의 **임상 2상 결과 불확실성 존재** → 글로벌 임상 진행 시 중간 데이터 점검 및 FDA와 긴밀한 소통 통한 리스크 관리 필요.
- 미생물 기반 치료제 및 엑소좀 약물전달 기술은 대량 생산 및 품질 관리 단계로 진입 시 공정 최적화 난이도와 생산 단가 상승이 발생 -> **스케일업 기술에 대한 사전 검증** 및 철저한 관리 필요
- 최근 **기술특례상장 심사 강화 및 IPO 시장 변동성 확대** → 상장 외 글로벌 기술이전 및 전략적 M&A 등을 통한 다각적 Exit 전략 수립 필요.
- PSC 등 질환 분야 **글로벌 경쟁사의 개발 현황 예의주시** 필요 → LB-P8의 차별화된 IBD 동시 치료 효과 및 독자적 기전 강조를 통한 적극적 IR 전략 필수.