

「애그리 인베스터 스타터 : 농림수산식품 투자 전문가 양성교육(주니어 과정)」 모의 투자 실습지(팀 프로젝트용)

팀명	1팀 (퓨처푸드파트너스)				
팀원명(역할)	백지현(문제 정의 및 시장분석), 박세원(제품/서비스 개요 및 경쟁력), 김민재(비즈니스 모델 및 수익구조), 박광록(시장진입 및 확장 전략), 이승훈(창업자 및 팀 역량, 기업 투자 제안 및 자금 활용 계획), 최준호(최종투자 판단 및 발표)				
심사 기업 개요					
기업명	리큐어바이오사이언시스	대표자	진화섭	설립일	2018.1
핵심 기술 또는 제품/서비스 요약	미생물 기반 면역항암 치료제, 경구형 마이크로바이옴 치료제				
평가 항목 및 세부내용					
1. 문제 정의 및 시장분석	<p>■ 기업이 해결하려는 문제 (Pain Point)</p> <p>1. 신약 개발의 비효율성 문제: 신약 개발 소요 기간 과다 (10~15년), 낮은 성공률과 높은 비용, 작용기전 기반 후보물질 도출의 한계 해결: AI 기반 대사산물 구조 예측과 스크리닝 자동화를 통해, 작용기전 기반 후보물질을 신속 도출 (LMT 플랫폼 활용)</p> <p>2. 미생물 기반 치료제 개발의 한계 문제: 배양 어려움, 대사산물 경로 파악 난해, 개발 속도/비용 비효율. 해결: 대규모 균주은행(LBMB) 구축 및 유전체 기반 기능성 분류, AI 기반 대사산물 예측 플랫폼을 통해 유효 미생물과 기능성 대사산물의 체계적 발굴 가능</p>				
	<p>■ 해당 산업의 시장 규모, 성장성, 트렌드 등</p> <p>1) 시장규모 ① 마이크로바이옴 치료제 시장 2025년 기준 글로벌 마이크로바이옴 치료제 시장 규모는 약 8억~10억달러(1조~1.4조원) 수준 추정. 연구와 개발 투자 급증에 따라 2034년에는 32억~60억달러(4조~8조원)까지 성장 전망(CAGR 25~31%)</p>				

	<p>전체 마이크로바이옴 시장은 2025년 16억달러(2.1조원)에서 2034년 89억달러(11조원)까지 성장(연평균 20.9%).</p> <p>(Microbiome Therapeutic Market Outlook (2025 to 2035)(Human Microbiome Market - By Site, By Application, By Disease, By Product - Global Forecast, 2025 - 2034_ 마이크로바이옴 치료제 시장 가치)</p> <p>② 희귀간질환(PSC, Primary Sclerosing Cholangitis) 치료제 시장</p> <p>PSC 잠재 시장 규모-약 14조원 : 전체 환자×프리미엄 약가의 '이론 최대시장', 즉 장기적으로 타깃할 수 있는 '풀마켓'으로 잠재시장(14조원)은 기술/파이프라인 확장성, 대규모 M&A, 글로벌 기술진출 가능성까지 포함한 미래기업가치, 투자유치, 상장, 대외 파트너링 등에서 매력적으로 활용됨</p> <p>비교하여 PSC 실거래 시장은 2025년 약 1억7,400만~1억6,000만달러(2,300~2,400억원)에서 2032~2035년 2억~3억달러(3,000~4,000억원)까지 확대될 전망으로 실거래시장(수천억~수조원)은 실제 임상 및 상업화 성공 시 빠른 ROI, 고마진 구조, 첫번째/퍼스트인클래스 신약의 독점적 시장지위, 추후 시장 성장이 겹쳐 "소수정예·고수익·지속 성장"의 경제적 유망성을 담보함</p> <p>→ 즉, PSC 치료제 시장은 "잠재규모 업사이드의 파괴력과, 현실 매출화 시 경쟁력 모두 갖춘 투자·사업 타깃"임을 실거래 기반 시장 규모 자체만으로도 입증 가능</p> <p>→ 성장률은 연평균 4~8%로 추정되며, 환자 수 대비 고가 약가와 혁신적 신약 진입 전망 감안 시 상업적 잠재력이 높은 '니치마켓'</p> <p>(Primary Sclerosing Cholangitis Market Size, Epidemiology, In-Market Drugs Sales, Pipeline Therapies, and Regional Outlook 2025-2035)</p> <p>③ 희귀질환 전체 바이오 시장</p> <p>글로벌 희귀질환 치료제 시장은 2025년 2,400~2,800억달러(300조원) 규모에서 2030~2034년 4,000~5,800억달러(500~700조원)로 성장할 전망(연평균 9~12%).</p> <p>신약개발 파이프라인의 약 50%가 희귀질환 적응증을 겨냥할 정도로 치료제개발 집중도가 높음</p> <p>④ 모발건강·헬스케어 프로바이오틱스(건강기능식품) 시장</p> <p>글로벌 모발 건강 보조식품 시장은 2023년 12억달러→2030년 약 19억2,000만달러(연평균 14.7%)로 고속 성장.</p> <p>국내외 프로바이오틱스 전체 시장은 2022년 약 9,000억원, 건기식 내 개별인정형 프로바이오틱스 소재가 20% 이상 차지</p> <p>2) 성장성 & 투자매력</p> <p>① 바이오 신약 패러다임 변화</p> <p>기존 합성화합물 위주의 제약시장 대비, 마이크로바이옴·엑소좀 등 혁신 신약 모달리티가 가파르게 부상.</p> <p>기술 혁신 및 글로벌 파트너십(빅파마, AI기반 신약발굴) 활발, 다국적 제약·VC의 대형 투자 및 합작(JV) 등 시장 진입 가속화.</p> <p>임상/사업화 초기이지만, FDA 등 기관의 희귀의약품·패스트트랙 지정 지원 및 보험 등재 시 고가 약가 확보 가능, 조기 수익화 실현 가능성 고조</p>
--	--

	<p>② 희귀질환·PSC 신약 분야</p> <p>승인 약물 전무, 미충족 수요(Unmet Need) 극심하여 신약 승인시 퍼스트인클래스 /Fast Follower 가치는 매우 큼.</p> <p>진단·치료 기술 진보→환자군 조기 발굴 및 시장 확대 기대.</p> <p>PSC 등 희귀질환은 치료제 승인 시 1인 연간 치료비가 수천만원~수억원대에 육박, 적은 환자수에도 불구하고 극대 수익 실현 구조.</p> <p>③ 마이크로바이옴/헬스케어 트렌드</p> <p>만성질환, 면역질환, 뇌/간질환, 암 등 적응증의 다변화 진행→기존 시장의 한계 돌파 및 신규 시장/적응증 확보 추세.</p> <p>AI·유전체·다중 오믹스 기술과 결합한 정밀 치료(Precision Medicine), 라이브 바이오테라퓨틱, FMT 등 다양한 플랫폼 확장.</p> <p>글로벌 임상/사업화를 위한 파트너십, 공동개발, 기술이전(M&A/L/O), 기능성 원료·건강기능식품 등 다각적 매출 포트폴리오 강조.</p> <p>④ 모발건강·헬스케어 프로바이오틱스(건강기능식품) 시장</p> <p>개별인정형 원료 시장은 진입장벽·독점판매 이점에 힘입어 고시형(공전 등재된 일반 원료)에서 고기능·차별화 시장으로 중심 이동 중.</p> <p>세계 최초 식약처 승인 모발건강 개별인정형 원료 '모비옴' 기반, 연간 수익과 글로벌 시장 진출 모멘텀 확보.</p> <p>임상 및 기능성 입증이 까다로운 분야에서 R&D·특허 기반 선점효과(경쟁사 대비 6년 독점, 기술력 입증, 글로벌 특허 네트워크</p> <p>3) 시장 트렌드 요약 (투자 심의 주요포인트)</p> <p>구분 요약 시장 규모/성장률 마이크로바이옴 치료제 연 25~31% 고성장, PSC 등 희귀질환도 연 4~8%에서 전체 희귀질환은 연 10~12% 성장 성장동력 고난도 신약기술/플랫폼, 맞춤의료, 비서구권 시장 확대, 혁신 유통/허가 투자 트렌드 임상 및 개발단계서 대형 M&A·L/O, 빅파마·VC 대형 참여, 파트너십, IT/데이터 융합 신약수요 지속 규제·고부가가치 FDA 등 희귀약·혁신신약 우대 정책, 보험 등재시 고가, 신속 심사/허가 우대 주요 리스크/과제 임상/허가 불확실성, 제조·품질 표준화, 규제, 시장 진입 시점 지연, '신뢰할 수 있는 임상데이터' 요구</p> <p>(결론) 위 분석은 리스크어바이오사이언스가 타깃하는 마이크로바이옴 기반 희귀질환(PSC 등) 및 광의의 혁신 신약 시장이 '소수정예·초고성장·고부가가치'라는 성격을 갖고 있음을 보여주며, 고도의 기술/임상 성공 시 '대형 투자 수익'이 기대되는 유망 투자영</p>
--	---

	역임을 입증
	<p>■ 기술/제품/서비스 상세</p> <p>1) LBMB (LISCure Microbiome Bank)</p> <p>기능: 미생물 신약의 원천이 되는 희귀 균주 및 유전체 데이터베이스 보유 균주: 3,000종 이상 희귀 human commensal 미생물(공생 미생물) 기술 기반: PacBio 3세대 시퀀싱 기반 고정밀 유전체 분석 기술 확장: 230개 이상 BGC(생합성 유전자 클러스터) 확보 플랫폼 특징: → 균주 → 유전체 해독 → BGC 추출 → 후보물질 도출까지 전주기 프로세스 → AI 기반 구조 예측 + 생물활성 검증 = 빠르고 정밀한 후보 발굴</p> <p>*BGC: 미생물(특히 세균이나 곰팡이)의 염색체에 모여 있는 특정 유전자들의 그룹. 특정 2차 대사산물(천연물)을 생산하는 데 필요한 모든 효소와 조절 단백질에 대한 정보를 담고 있음.</p> <p>2) LMT 플랫폼 (LISCure Microbiome-based Therapeutics)</p> <p>기능: 적응증별 신약 설계용 AI+BGC 통합 플랫폼 종류: LMT-ACE(항암), LMT-AIR(자가면역질환), LMT-MAX(대사질환/간질환), LMT-NX(퇴행성 뇌질환) 기술 차별성: → BGC 기반 작용기전 중심 후보물질 도출 → Mayo Clinic, Scripps와 공동연구 통해 기술 검증 → 기존 약물과 구조적으로 다른 신규 분자군 확보</p> <p>3) 주요 신약 파이프라인</p> <p>① LB-P8 (PSC 치료제)</p> <p>대상 질환: 원발성 경화성 담관염 (PSC), 염증성 장질환(IBD) 동반 질환(PSC 환자 80% 이상이 동반함) 작용 기전: 장-간 축(gut-liver axis) 조절 기반 경구용 미생물 신약 차별성: → 염증성 장질환(IBD) 통합 개선 → 경구투여 방식 / 희귀의약품·Fast Track 지정 → 국제 PSC 컨소시엄(FDA·NIH·환우회 등) 참여 – 국내 기업 유일</p> <p>개발 단계: 미국 임상 1상 완료, 2상 IND 승인, 임상 2상 후 조건부 출시 가능</p> <p>*IND: 임상시험 전에 FDA한테 제출해야하는 신청서</p> <p>② LB-P2D (면역항암제)</p> <p>대상 질환: 고형암 (cold tumor) 작용 기전: 유산균 사균체 기반 면역 자극 → cold tumor → hot tumor 전환 차별성: → TME 내 면역 활성화로 전신 작용 가능 → 정맥주사 기반, 경쟁사 T3 Pharma 치료제(약독화 생균) 대비 안전성 확보</p> <p>개발 단계: 종양 완전관해(CR) 전임상 확인 / 미국 임상 준비 중</p>
2. 제품/서비스 개요 및 경쟁력	

*TME (종양 미세환경, Tumor Microenvironment): 암세포를 둘러싸고 있는 주변 환경 전체

*cold tumor: 면역세포, 특히 T세포가 종양 내부로 거의 침투하지 못하거나, 침투하더라도 활성화되지 못하는 종양

*hot tumor: 면역세포, 특히 T세포가 종양 내부로 활발하게 침투하여 종양을 공격하고 있는 종양

③ LB-P4E (퇴행성 뇌질환용 DDS 플랫폼)

대상 질환: 알츠하이머 등 퇴행성 뇌질환

작용 기전: 미생물 유래 엑소좀 기반 BBB 셔틀 "ExoPN-101"

ExoPN-101: 미생물 유래 소포(EV)를 약물 전달체로 활용하여 기존 항체 기반 BBB 셔틀 대비 뇌 도달률을 높이고 면역 부작용을 낮춘 기술.

차별성:

- 비항체 기반으로 면역독성 ↓ / 높은 뇌혈관 장벽 투과성
- 타 BBB 치료제 대비 뇌 내 타겟부위 정확한 전달 가능
- 원숭이 실험서 간보다 뇌 우선 전달 확인(뇌 특이적 분포)
- 정맥 주사, 경구 투여 모두 가능

개발 단계: 글로벌 빅파마와 MTA 체결, 기술이전 협의 중

*EV: 세포 밖으로 분비되는 모든 종류의 막성 소포체

*엑소좀: EV 중 가장 작고 특정 방식으로 생성되는 소포체

4) 건강기능성 제품군

① LB-P9 (모발 건강)

대상: 탈모/두피 건강

차별성: 세계 최초 모발 건강 프로바이오틱스 인체시험 완료 / 국내 최초 개별인정형 승인 (2025년 기준 식약처 제2025-5호)

상용화 현황: 제품 출시 준비 마무리 단계, 국내외 유통망을 기반으로 본격적인 시장 진입 예정

② LB-P12 (관절 건강)

대상: 퇴행성 관절염 등 관절 기능 저하

차별성: 종근당바이오와 공동개발 / 100명 인체적용시험 완료

상용화 현황: 개별인정형 원료로 개발 완료 → 출시 준비 단계

③ LB-P5 (항비만)

대상: 체지방 감소

차별성: 동국제약과 공동 임상 개발 중

상용화 현황: 2025년 출시 목표 하에 전략적 마케팅·유통 채널 설계 병행 중

■ 핵심 경쟁력 (기술/IP/네트워크 등)

1. 독보적인 미생물 신약 개발 플랫폼 역량

미생물 기반 신약 개발 선두 기업: 신규 모달리티, MoA/바이오마커 선제 대응.

고유 플랫폼: 국내 최대 균주은행(LBMB) + 유전체 + AI 기반.

기전 중심 활성물질 발굴, BGC 기반 신규 구조 도출.

	<p>데이터 기반 후보물질 선별: 빠르고 정밀한 개발 가능성, 비용/시간 단축.</p> <p>2. 견고한 듀얼 비즈니스 모델 (신약 + 건기식)</p> <p>신약 파이프라인과 병행한 실매출 기반 건기식 제품 운영: "돈 버는 신약 개발 기업".</p> <p>건기식 매출 성과: 2023년 약 40억 원 발생, 기술이전 없이 2025년 건기식 매출 약 120억 원 전망.</p> <p>재무 안정성: 기술특례 상장 시 조기 현금흐름 기반 신뢰도 확보, 상장 전 충분한 런웨이, 현금 소모 일부 보완.</p> <p>3. 강력한 글로벌 파트너십 및 외부 검증</p> <p>연구/개발 파트너십: Mayo Clinic (MASH/PSC 임상 2상), Scripps Research (항암 신약 공동), 셀트리온 등.</p> <p>건기식 유통 파트너십: 국내 대형 제약 그룹 (종근당, 녹십자, 동국제약 등)</p> <p>기술이전 논의: 글로벌 제약사와 기술이전 협상/MTA 체결 진행 중.</p> <p>IPO 추진: 기술특례 상장 기술성 평가 'A' 획득, 연내 예비심사 청구 계획.</p> <p>4. 차별화된 파이프라인별 경쟁 우위</p> <p>LB-P8 (PSC 치료제): 경구용, IBD 동반개선 효과, 미국 FDA 희귀의약품/패스트트랙 확보.</p> <p>LB-P2D (면역항암제): 정맥주사 기반, cold tumor 극복 가능, 전신 적용성.</p> <p>LB-P4E (뇌질환 DDS): 엑소좀 기반 BBB 셔틀 (ExoPN-101), 비항체 기반 (면역독성 ↓, 뇌 전달 효율 ↑).</p> <p>건기식 제품군: 개별인정형 기반 제품 확보, 국내 대형 제약 그룹 (종근당, 녹십자, 동국제약 등), CJ제일제당과 파트너십 계약.</p>
3. 비즈니스 모델 및 수익구조	<p>■ 수익창출 방식 (수익 흐름, 유통채널, 고객접근 방식 등)</p> <p>3.1 사업 모델(투트랙 전략)</p> <p>(1)신약개발 기반 기술이전 수익</p> <p>(2)기능성 원료 기반 건기식 매출</p> <p>3.1.1 신약 부문</p> <p>자체 개발한 파이프라인을 글로벌 제약사에 기술이전하거나 공동개발 파트너십을 체결하여, 계약금+마일스톤+로열티로 구성된 수익을 창출하는 구조를 갖추고 있음.</p> <p>현재 LB-P8(PSC 치료제)은 미국 임상 2상에 진입했으며, 다수 글로벌 제약사와의 기술이전 협상이 활발히 진행되고 있음. 또한, BBB 셔틀 플랫폼 ExoPN-101과 면역항암제 LB-P2D 역시 기술이전 가능성이 높아, 중단기적으로 현금 유입과 기업가치 상승이 기대됨.</p>

	<p>3.1.2 제품 부문</p> <p>자체 발굴 및 허가를 완료한 기능성 프로바이오틱스 원료를 파트너 기업에 B2B 형태로 공급함으로, 안정적인 제품 매출 기반을 확보하고 있음. 일부 원료는 공동개발 또는 독점공급 계약을 체결함으로, 파트너사의 완제품 유통을 통해 직접적인 매출로 이어지고 있음.</p> <p>LB-P9(모발)은 국내 대형 기업과의 독점공급 계약을 체결함으로 해당 기업의 브랜드 제품으로 유통되고 있으며, LB-P12(관절) 및 LB-P5(다이어트)는 각각 종근당바이오와 동국제약과의 공동개발을 기반으로 사업화가 진행 중임.</p> <p>또한, 2023년에는 기능성 원료 공급을 통해 12억 원의 매출을 달성함으로, 초기 성과를 입증하였으며, 일부 원료의 해외 판권을 보유함으로써, 향후 수출 및 글로벌 라이선스 매출 확대도 기대되고 있음.</p> <p>3.2 수익 구조 및 전망</p> <p>3.2.1 수익구조</p> <p>다층적 수익 구조 형태 — 단기: 건기식(B2B 원료 공급), 장기: 기술이전 통한 수익 기대</p> <p>3.2.2 전망</p> <p>베이스 시나리오로 2025년 셀트리온 기술이전 계약금과 모비옴 초기 매출, 2026년 LB-P8 글로벌 기술이전 선금 등이 실현될 경우, 누적 수익이 수백억 원대에 이를 것으로 예측됨. 낙관 시나리오로 LB-P8이 FDA 가속 승인을 받아 2027년 조기 상업화에 성공하거나, Exo-Pass N 플랫폼이 다중 계약으로 이어진다면, 3년 내 연 매출 1천억 원 이상도 달성 가능함.</p> <p>2024년 100억 원 이상, 2025년 약 300억 원, 2026년 400억 원 이상의 매출을 달성해 흑자 전환하겠다는 목표를 제시하고 있으며, 특히 건기식 사업만으로도 2026년 흑자전환이 가능할 것으로 전망하고 있음. 이는 신약 기술이전 성과가 지연되더라도 자체 매출로 운영자금을 조달할 수 있는 재무적 안정성을 의미하며, 추가적인 희석이나 자금조달 부담을 줄여 투자 리스크를 낮춰주는 요소로 작용. 반대로 신약 파이프라인 중 하나라도 기술이전 또는 공동개발이 성사될 경우, 수백억~수천억 원 규모의 기술료 유입을 통해 기업가치가 한 단계 도약하는 성장 국면에 진입할 수 있음.</p>
4. 시장진입 및 확장 전략	<p>■ 국내외 시장 진입 계획 및 사업 확대 계획 등</p> <p>4.1. 총평: LIScure Biosciences의 시장 진입 및 사업 확대 계획은 매우 구체적이고 현실적으로 판단됨. 신약 개발에만 의존하지 않고, 단기적인 수익을 창출하는 건강 기능식품 사업을 병행하는 전략은 회사의 안정성을 강화하는 것으로 보임. 또한, 글로벌 시장을 목표로 한 전략적 파트너십 구축과 상장 계획을 통해 기업 가치를 높이려는 의도가 명확함.</p> <p>해외전략 평가—————</p> <p>4.2. '글로벌' 신약 시장 진입 전략: '최고 전문가들과 함께'</p> <p>세계 시장으로 LIScure Biosciences는 혁신 신약 개발 초기부터 글로벌 시장 진출에 최적화된 로드맵을 수립한 것으로 판단됨.</p>

	<p>4.2.1. 최고 병원과의 임상 협력: 간 질환 치료제 'LB-P8'의 경우, 메이요 클리닉(Mayo Clinic)과의 임상 2상 진행은 임상 데이터의 신뢰성과 글로벌 시장 접근성을 크게 높이는 요인임. 미국 FDA로부터 희귀의약품 및 패스트트랙 지정을 획득한 것은 해당 물질의 임상적 중요성과 시장 필요성을 인정받은 강력한 증거로 보이며, 향후 미국 시장 진입 시 인허가 기간 단축에 기여할 것으로 예상됨.</p> <p>4.2.2. 기술수출(L/O)을 통한 해외 시장 확장: 노 질환 치료제 'LB-P4E'가 유럽과 미 국의 대형 제약사들과 기술이전 논의 중인 상황은 LISCure Biosciences의 기술력이 글로벌 시장에서도 높은 평가를 받고 있음을 시사함. 직접 진출의 리스크를 줄이고 현지 파트너의 전문성을 활용하는 전략은 신속하고 효율적인 해외 시장 확대에 효과적으로 판단됨.</p> <p>4.2.3. 최고 연구소와의 공동 연구: 항암 신약 개발을 스크립스 연구소(Scripps Research)와 함께하는 것은 기업의 연구 역량과 기술의 혁신성에 대한 강력한 외부 검증으로 보임. 이는 향후 임상 성공 확률과 기술의 가치를 높이는 핵심적인 경쟁력으로 판단됨.</p>
	<p>국내전략 평가-----</p> <p>4.3. 사업 규모 확대 및 재무적 안정성 확보 계획: '수익 창출'과 '성장'의 동시 추구 신약 개발 과정의 재무적 리스크를 완화하고 기업 가치를 높이려는 견고한 계획을 수립한 것으로 평가됨.</p> <p>4.3.1. 건강기능식품 사업을 통한 수익 확보: 신약 개발 바이오텍의 현금 흐름 불안정성을 건강기능식품 소재 사업으로 보완하고 있음. 국내 대형 제약사들과의 공동 개발 계약을 통해 국내 시장에서의 빠른 매출 확보를 꾀하고 있으며, CJ BIO와의 해외 수출 계약을 통해 초기부터 글로벌 건기식 시장으로의 확장을 추진하는 것으로 보임.</p> <p>4.3.2. 상장을 통한 성장 동력 확보: 2024년 상반기 기술성 평가에서 'A' 등급을 획득하고, Pre-IPO 펀딩을 완료하는 등 상장(IPO) 준비가 순조롭게 진행되고 있음. 2025년 상장 심사 신청 계획은 대규모 자금을 안정적으로 조달하여 신약 개발 및 파이프라인 확장에 필수적인 재원을 확보하려는 구체적인 로드맵으로 판단됨.</p> <p>4.3.3. 다양한 협력 모델을 통한 성장 가속화: 기술이전 외에도 공동 개발, JV(합작 법인) 설립 등 다양한 협력 모델을 유연하게 활용하려는 계획은 파트너십을 다변화하고, 한 파트너에 종속되지 않는 복수의 사업화 기회를 창출하는 데 유리하게 작용할 것으로 보임.</p>
	<p>향후 전략에 따른 전망-----</p> <p>4.4. 종합 전망: 안정적인 기반 위에서 혁신을 추구하는 '균형 있는 성장' 기대 LISCure Biosciences는 단기적인 수익 창출과 장기적인 혁신을 균형 있게 추구하는</p>

	<p>전략을 통해 지속 가능한 성장을 이룰 것으로 전망됨.</p> <p>4.4.1. 단기적 관점 (2025~2026년): 건강기능식품 소재 사업을 통해 확보한 매출은 신약 파이프라인 개발에 필요한 안정적인 운영 자금으로 활용될 것으로 예상됨. 이 기간 동안 LB-P8의 임상 2상 진행, LB-P4E의 기술이전 계약 체결, 그리고 IPO를 위한 실질적인 준비가 이루어질 것으로 보임. 이는 외부 자금 조달 리스크를 줄이고 기업 가치를 높이는 중요한 시기가 될 것임.</p> <p>4.4.2. 중장기적 관점 (2027년 이후): IPO를 통해 확보된 자금은 파이프라인의 임상 단계를 가속화하고, 새로운 기술 플랫폼을 적용한 후속 파이프라인 개발에 사용될 것으로 보임. LB-P8 임상 3상 진입 및 LB-P2D의 비임상 완료 후 임상 진입이 가시화되면서, LISCure Biosciences는 '미생물 기반 신약 개발 선두 기업'으로서의 입지를 더욱 확고히 할 것으로 기대됨. 기술이전 성공 및 신약의 상업화가 이루어질 경우, 기업 가치는 현재보다 비약적으로 상승할 것으로 전망됨.</p> <p>결론적으로, LISCure Biosciences는 혁신 기술을 바탕으로 한 글로벌 신약 개발이라는 원대한 목표를 향해 나아가되, 현실적인 수익 창출 모델로 안정적인 기반을 다지는 영리한 전략을 구사하고 있음. 이러한 균형 잡힌 접근은 성공적인 상장과 지속적인 성장을 위한 강력한 동력으로 작용할 것으로 판단됨.</p>
5. 창업자 및 팀 역량	<p>■ 창업자 및 팀원의 역량과 경험, 배경 등의 사업 연관성 및 강점</p> <p>[1. 창업자(CEO) 역량]</p> <p>이름: 진화섭 CEO 경력: 20년+ 바이오 신약 R&D 및 BD 경력 이력: 메디톡스, 바이넥스, 랩지노믹스 (전략 수립 및 개발 총괄) 전문성: 과학적 이해 + 비즈니스 통찰 겸비 주요 성과: 미생물 치료제 비전 기반 창업, Pre-IPO 200억 초과 유치 역할: 기술 방향 및 사업모델 주도 설계, 글로벌 파트너십·IPO 추진 적임자</p> <p>[2. 핵심 경영진 역량]</p> <p>COO 심재석 Ph.D. CJ제일제당, 코스맥스 출신 / 20년 이상 바이오 소재 제품화 전문가 기능성 원료 제품 개발·생산·유통 전주기 총괄 CTO (R&D) 송경섭 Ph.D. Tulane 의대 등 대사·간질환 15년 연구 LB-P8 전임상·임상 개발 지휘 CTO (Microbiome) 노성운 Ph.D. 세계김치연구소 책임연구원 / 미생물 20년 경력 균주은행 구축, AI 대사산물 플랫폼 개발 주도 대외 커뮤니케이션 주도 (Hit뉴스 인터뷰 등) CBO 김린 (Lynn Kim) UCB, GE헬스케어 출신 / 글로벌 BD 17년+ 파트너십, 라이선싱, 투자 유치 전담 특징: 신약개발-미생물과학-제품화-BD 영역 간 상호보완적 전문성 → 드림팀 구성</p> <p>[3. 과학 자문 및 글로벌 네트워크 (SAB)]</p>

	<p>Nicholas LaRusso (Mayo Clinic) – 소화기 권위자 Howard C. Hang (Scripps Research) – 면역·미생물학 Robert R. Jenq (MSKCC) – 종양학 전문가 Harmitt Malhi (Mayo Clinic) – 간질환 전문 David J. Perper (Biologics Consulting) – FDA 허가 컨설턴트 송호준 박사 (PineTree Therapeutics 前 CEO) – 기술이전 경험 공유 특징: 글로벌 석학 및 기업가 멘토 네트워크로 외부 브레인 지원 확보 [4. 팀 역량 요약] 강점: 분야별 경험과 다양성 (R&D, 임상, 허가, 사업, 재무) 운영 안정성: 스타트업 초기 단계에서 드문 역량 균형 성과: 5~6년 내 복수 임상 파이프라인 확보 기능성 제품 라인업 구축 다수 투자 유치 및 글로벌 협업 체결</p>
6. 기업의 투자 제안 및 자금 활용 계획	<p>■ 투자 요청 금액 및 지분율, 자금 사용처 등 투자 제안 구조</p> <p>[투자금 사용계획 요약]</p> <p>총 투자금: 200억 원 임상 개발 (60억, 30%) 대상: LB-P8 임상 2상 (미국, 28개 글로벌 사이트) 항목: 글로벌 CRO 비용, 환자 모집, 임상시약 생산 전략: 패스트트랙 가속 승인 대비 자료 준비 기술이전 및 사업개발 (40억, 20%) 대상: ExoPN-101 (BBB 셔틀 플랫폼) 항목: 글로벌 L/O 근거 확보, 비임상 독성시험, 대량생산 가능성 검증 전략: MTA 지원, IP 확장, PSC 치료제 BD 인력 및 컨설팅 운영 후속 파이프라인 R&D (60억, 30%) 대상: LB-P2D (면역항암제) 항목: IND 신청 준비, GLP 독성시험, 동물 효능평가, FDA 미팅 목표: 2025년 임상 1상 진입, IPO 파이프라인 가치 극대화 시설 및 운영자금 (40억, 20%) 대상: 기능성 원료(모비옴 등) 양산 및 QC 항목: 생산설비 보완, 품질관리 강화, 특허·인증, 인력충원 전략: 출시 대비 인프라 확보, 상장 전 추가 자금조달 최소화 [투자 매력 요약] Valuation 국내외 Peer 대비 시가총액 저평가 (약 950억 원) 상장 후 주가 상승 여력 보유 기술이전(L/O) 이벤트 가능성 MTA 체결 및 공동연구 중 글로벌 빅파마 대상 협상 진행 전략적 투자자(SI) 유치 공동 R&D, 해외 시장 진출 시너지 기대 [상장 전략 및 기대 효과] 기술특례상장 추진</p>

	<p>보유 기술: 마이크로바이옴 기반 EV/대사체 기술, ExoPN-101 플랫폼 기술성 평가 통과 가능성 높음 (복수 파이프라인 임상 단계) K-IFRS 전환 및 외부감사 체계 구축 완료 유사 상장 사례 지놈앤컴퍼니, 고바이오랩 등 기술특례상장 성공 목표 수익률 3년 내 3배 이상 회수 (600억 목표) 상장 후 시가총액 약 3,000억 예상 → L/O 등 달성 시 1조 이상 도약 가능 Exit 전략 IPO 후 보호예수 해제 시점부터 단계적 매도 마일스톤 기반 분할 매각 (예: 임상 결과, 기술이전 공시 등) 전략적 M&A 통한 조기 회수 가능 회사 측 자사주 매입, 적극 IR 공약</p>
	<p>■ 투자 찬/반 결과 및 판단근거</p> <p>투자 찬/반 결과 및 판단 근거</p> <p>저평가된 밸류: 리스크어바이오사이언시스는 글로벌 수준의 혁신적인 기술력을 보유하고 있으나, 시장에서 아직 적정한 기업가치를 충분히 인정받지 못한 상태임.</p> <p>확실한 시장 기회와 파괴적 기술력: 리스크어는 PSC 치료제 시장과 미생물 기반 면역항암제 및 BBB 투과 기술 분야에서 경쟁사 대비 차별화된 파괴적 기술을 보유. LB-P8의 FDA 희귀의약품 지정 및 패스트트랙 선정, LB-P2D의 면역항암제 기술 우위, Exosome DDS 플랫폼 기술 등을 통해 독점적 시장 선점 가능성이 높음.</p> <p>뛰어난 사업 실행력과 수익 창출 능력: 설립 이후 단기간 내에 다수의 파이프라인 임상 진행 및 건기식 소재 판매를 통해 매출 창출을 이미 실현하고 있으며, 2026년 흑자 전환 목표 등 우수한 사업 실행력을 입증.</p> <p>풍부한 협업 및 Exit 옵션: 글로벌 제약사들과 기술이전 및 협력을 추진하고 있으며, 2025년 상반기 IPO 추진을 명확히 함으로써 투자자의 단기 Exit 가능성 확보.</p>
7. 최종 투자 판단 및 논리 근거	<p>■ 리스크 요소 및 보완사항 제안</p> <p>임상 및 인허가 리스크: 주요 파이프라인의 임상 2상 단계에서의 성공 불확실성이 존재. FDA 및 NIH 컨소시엄과의 긴밀한 협력을 통해 임상 리스크를 지속적으로 관리 필요.</p> <p>글로벌 경쟁 심화 리스크: PSC 및 면역항암 분야 글로벌 경쟁사 존재. LB-P8의 차별화된 기전(IBD 동반 치료)과 우수한 임상 데이터로 적극적 글로벌 IR 추진 필요.</p> <p>사업 다각화로 인한 자원 집중도 저하 가능성: 신약과 건기식 소재 사업 동시 추진으로 자원 분산 우려 존재. 가능성 소재 부문은 외부 파트너와의 협력(위탁 생산 및 판매)을 통해 내부 자원을 신약 개발에 집중하도록 전략적 접근 필요.</p> <p>자금 조달 및 시장 환경 리스크: 시장 환경 악화로 추가 자금 조달 어려움이 발생할 수 있으나, 기존 확보 자금과 건기식 매출로 충분한 재무 안정성 확보. 상장 이전까지 자금 소진율을 낮추는 전략적 재무 관리 필수.</p> <p>■ 투자종합 의견</p> <p>리스크어바이오사이언시스는 혁신적 기술력과 우수한 임상 진행 성과로 글로벌 시장에서 독점적 지위를 확보할 가능성이 높은 기업으로, 현재 기업 가치가 저평가된 상황에서 투자를 집행할 적절한 시점임. 이미 FDA 희귀의약품 지정, 다수의 글로벌 제약사 협력 논의, 건기식 사업 매출 발생 등 기술적·사업적 성과를 충분히 입증함. 리</p>

스크 요소들은 이미 마련된 대응 전략으로 상당 부분 관리 가능하며, IPO를 통한 명확한 단기 Exit 경로까지 확보되어 있어 위험 대비 보상 비율이 매우 우수한 투자 대상임.

결론적으로, 리스큐어바이오사이언시스의 Pre-IPO 투자를 적극 추천하며, 향후 LB-P8 임상 성공, 기술이전 성과 및 제품 매출 확대를 통해 우수한 투자 수익률 실현 가능성이 매우 높다고 판단됨.