

소프트웨어 중심 대학 사업단 창업 특강

AI시대 학생창업과 스타트업

2024년 10월 15일



충북대학교
CHUNGBUK NATIONAL UNIVERSITY

Scalelab

■ 스타트업 Startup의 정의

- "스타트업"은 일반적으로 혁신적인 아이디어를 바탕으로 새롭게 설립된 작은 기업을 의미. 보통 기술 기반으로 시작되며, 빠르게 성장하고 확장하는 것을 목표. 스타트업은 다음과 같은 특징 존재.
 1. 혁신적인 아이디어 : 기존 시장에 없거나 개선된 제품이나 서비스를 제공
 2. 빠른 성장 : 짧은 시간 안에 큰 성장을 이루는 것을 목표
 3. 불확실성 : 성공 가능성은 높지 않지만, 성공할 경우 큰 성과
 4. 자금 조달 : 주로 벤처 캐피털, 엔젤 투자자, 크라우드 펀딩 등을 통해 자금 조달
 5. 유연성 : 조직 구조나 업무 방식이 유연하고, 변화에 빠르게 대응
- 대표적인 스타트업 성공 사례로는 **구글, 페이스북, 우버**와 같은 회사. 초기에는 작은 규모로 시작하지만, 성공하면 대기업으로 성장.

Acceleration & Incubation

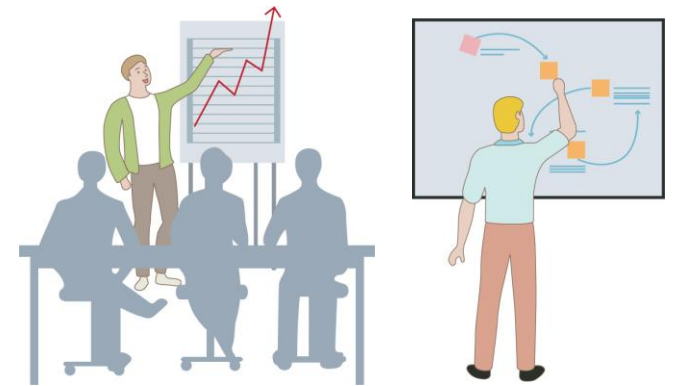
Funding



Mentoring



Incubation Programs

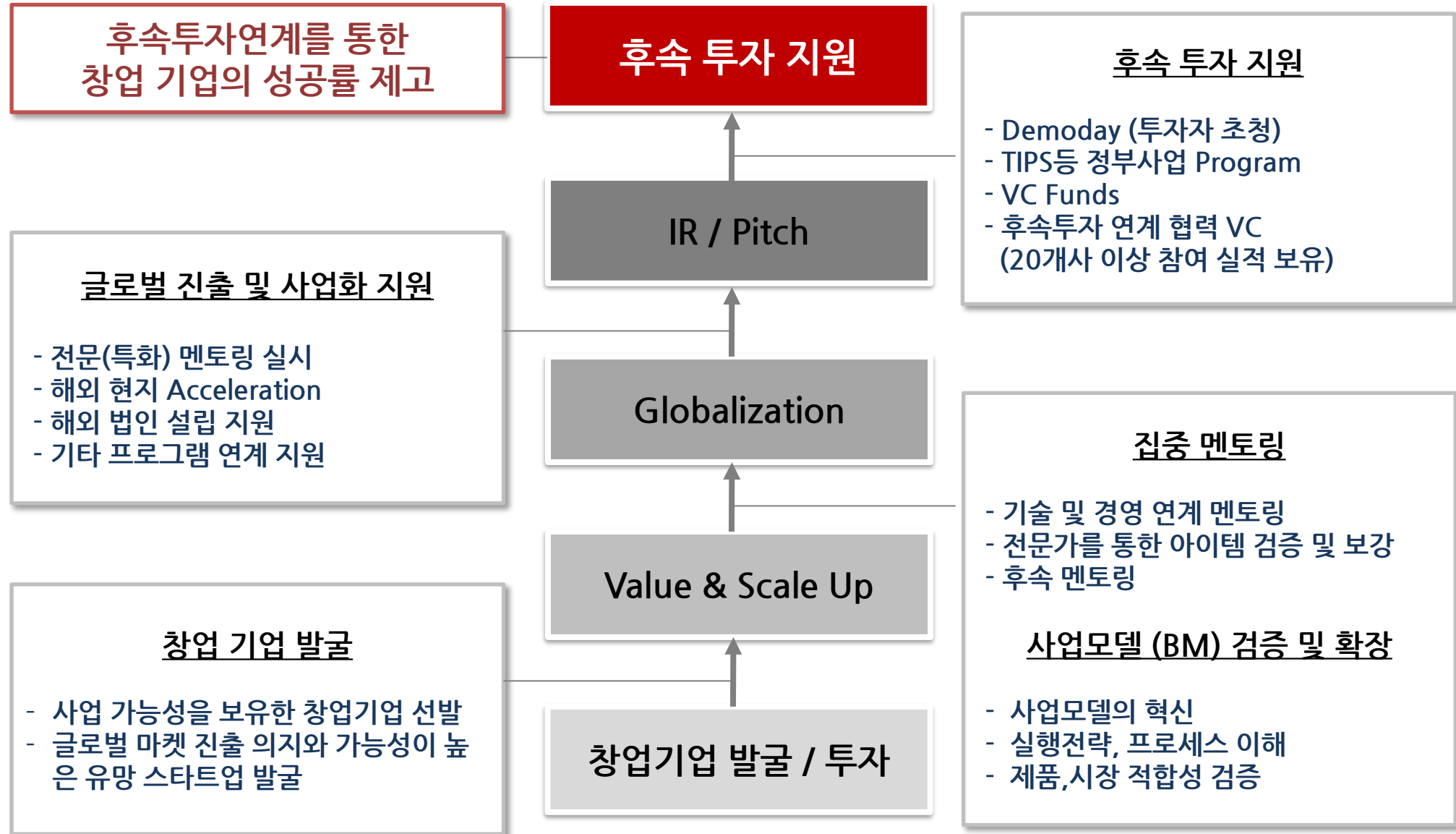


Team Building



Access to Global Network







China

- Shenzhen : MFG & Sales
- Beijing : R&BD / 东升科技园
- Accelerators / Fab



USA

- Silicon Valley : Investment
- Boston : Bio Accelerating
- Founders Space, NEMIC



Malaysia



Vietnam



Singapore

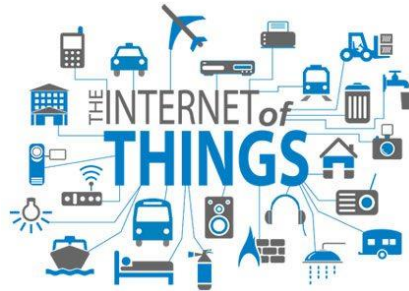


Korea

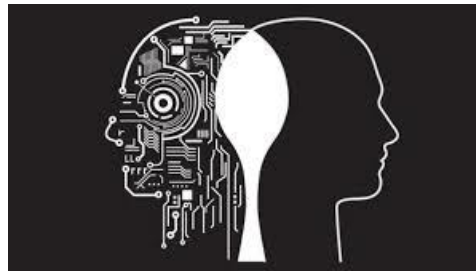
- Investment & Acceleration
- Tech Based Startups
- TIPS, MicroVC, VCs

ICT분야 : IoT, 로봇(AI), Digital Healthcare, AR/VR, Big Data

투자 및 육성하는 분야는 하드웨어와 소프트웨어 서비스가 융합되는 미래 4차 산업 분야로 Series A 전 단계의 Working Prototype을 보유한 기술기반 스타트업을 대상으로 하며, 조기 발굴하여 국내외 파트너사와 함께 글로벌 진출의 기회를 제공하는 것을 목표



IOT



로봇 & AI



BIO & HEALTHCARE



BIG DATA



AR/VR



기타 (칩셋, 소재, 에너지 등)

Dec 2014

Invested from

\$10M+

Invested Amount

100+

Invested Startups



\$150M+ (1,500억원)

The total amount of fund raised

\$2B+ (2조원)

A combined valuation of our startups



\$150M+ (1,500억원)

The total amount of fund raised

\$2B+ (2조원)

A combined valuation of our startups



LB Investment

THE | WELLS | INVESTMENT



STONEBRIDGE



Medical Device

EoFLOW – Disposable and ultra-thin insulin patch pump



TIPS

2015

Raised

\$28M+

Status

IPO(Kosdaq)



Smart Watch

Dot – The world's first braille smart watch



Founded in / TIPS

2015

Raised

\$7.5M+

Status

Shipping

dot

스타트업 Startup의 핵심 요소

❖ Team (사람)

- 창업자, Co-Founder, Team Members

❖ 창업 아이디어 (기술, 제품, 서비스)

- 우수한 제품이나 서비스로 경쟁력 (기술)을 갖고 있어야 함
- 소비자에게 가치 (Value Proposition)를 제공

❖ 자본

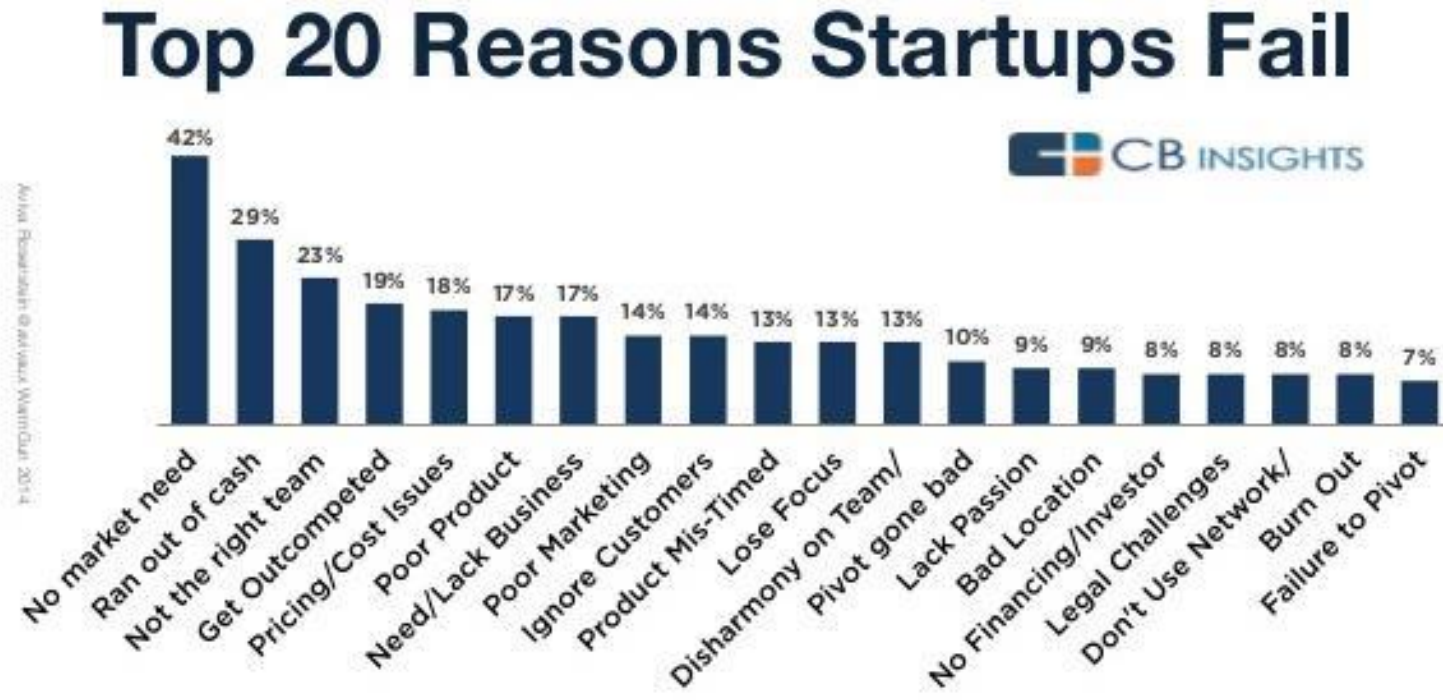
- 자기자본과 타인자본

❖ 시장 (Market) / 고객 (Customers)

- 제품, 서비스의 원가 < 판매가격 < 고객이 느끼는 가치
- Market Size

Intro - 왜 투자유치를 해야 하는가?

❖ 스타트업이 실패하는 가장 큰 20가지 요인



Intro - 왜 투자유치를 해야 하는가?

❖ 스타트업이 망하는 18가지 실수

✓ Y Combinator의 창업자 Paul Graham의 정의 (Dropbox, Airbnb)



1. Single Founder
2. Bad Location
3. Marginal Niche
4. Derivative Idea
5. Obstinacy
6. Hiring Bad Programmers
7. Choosing the Wrong Platform
8. Slowness in Launching
9. Launching Too Early
10. Having No Specific User in Mind
11. Raising Too Little Money
12. Spending Too Much
13. Raising Too Much Money
14. Poor Investor Management
15. Sacrificing Users to Profit
16. Not Wanting to Get Your Hands Dirty
17. Fights Between Founders
18. A Half-Hearted Efforts

투자자금 구분

❖ 누구에게 투자를 받을 것인가?

- 상대방을 먼저 이해하자 ! 투자 받는 돈은 모두 같은 돈인가?

창업자
& 지인..

Angel
투자자

액셀러
레이터

신용보증
기술보증

정부지원
자금

벤처
캐피탈

기업,
크라우드
펀딩..

투자자금 구분

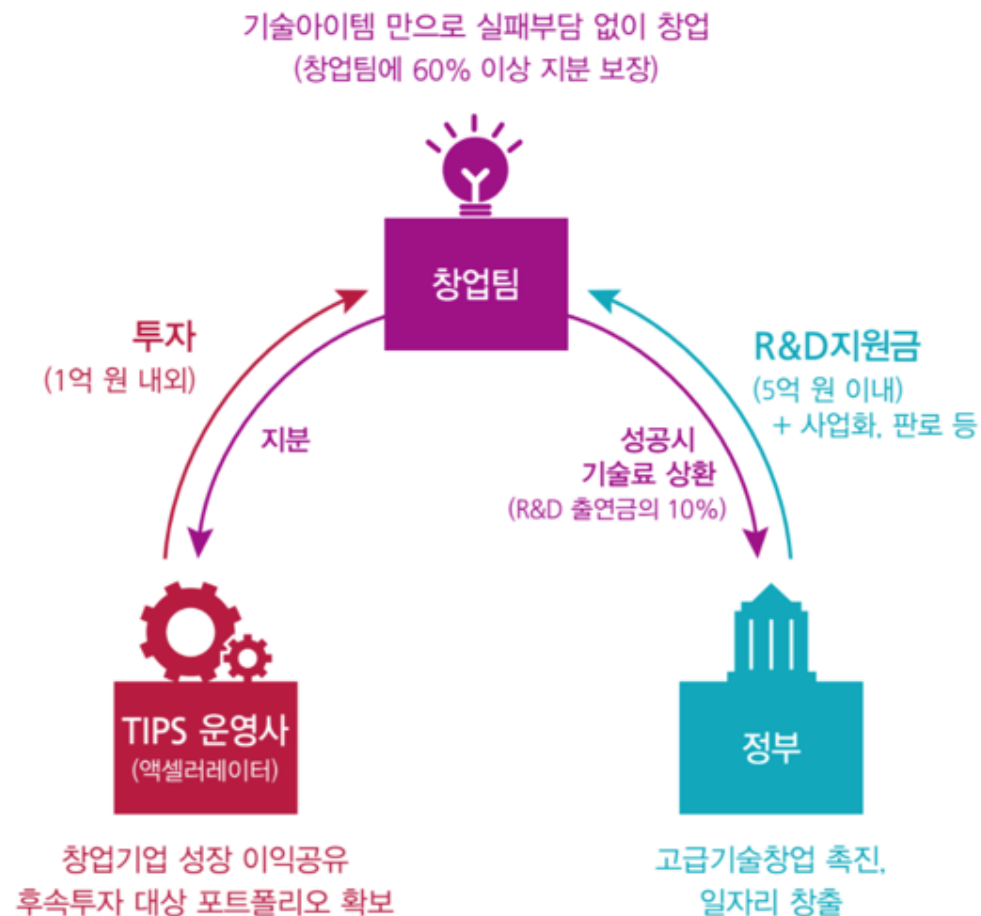
❖ 누구에게 투자를 받을 것인가?

전문 엔젤 or 액셀러레이터

- 초기에 소액투자를 하고 창업 자체를 도와주는 역할을 하는 투자자
- 개인엔젤, 엔젤조합, 개인투자조합, 전문엔젤투자자 (엔젤투자매칭펀드)
- 예로는 TIPS Program에 소속되어 있는 투자자 (<http://www.jointips.or.kr/>)
 - ✓ 카이트, 퓨처플레이, 블루포인트, 액트너랩등
 - ✓ 캡스톤, K-Cube, 이노폴리스, 본엔젤스
 - ✓ 포스코, 현대자동차, 엔텔스, 휴젤, 선보엔젤파트너스
- 투자규모는 통상 3억원 미만

TIPS (Tech Incubator Program for Startup) Program (1)

❖ 민간투자주도형 기술창업지원, 이스라엘식



TIPS Program (2)

❖ 민간투자주도형 기술창업지원, 이스라엘식

지원조건 : 창업팀당 최대 10억원 내외(최장 3년 이내)

지원내용 : 엔젤투자(1억원) + 성공벤처인의 보육·멘토링 + R&D(5억) + 추가지원 4억(창업자금 1억원, 엔젤매칭펀드 2억원, 해외마케팅 1억원)

총사업비

구분	보육 기간	창업사업화자금	기술개발자금(R&D)			추가연계지원
		엔젤투자금 (운영사)	정부출연금	민간부담금		
				현금	현물	
창업팀 (1팀 기준)	2~3년	1억원 내외 (정부출연금 20%이상)	최대 5억원	민간부담금의 50%이상	해당금액	· 창업자금 연계지원 1억원 · 엔젤매칭펀드 2억원 · 해외마케팅 1억원
			기술개발자금의 80%이내	기술개발자금의 20%이상		

TIPS Program (3)

인큐베이터 운영사 선정	창업팀 선정	보육/멘토링	졸업/후속투자
<ul style="list-style-type: none"> · 공개경쟁 입찰방식 - 사업자선정 : 5~10개(매년) · 액셀러레이터 주도 (법인엔젤, 재단, 초기VC 등) · 운영기간: 6년 (3년 + 3년) 	<ul style="list-style-type: none"> · 기술창업팀 선정 - 1차 : 운영사(인큐베이터) 자체심사(1.2~1.5배수) - 2차 : 정부심사 (1배수) - 수시(년 7회 내외) 계속 선정 	<ul style="list-style-type: none"> · 보육기간 : 2+1년 · 투자 지원 - 운영사 : 1억원 내외 (창업팀 지분 60% 이상, 운영사 지분 30% 이하) - 정부 : R&D지원(5억원) (추가연계 포함 최대 9억원) · 마일스톤 관리, 적극적 멘토링, 엔젤투자 	<ul style="list-style-type: none"> · 후속투자 20억원 이상, M&A연계, IPO (코넥스 포함), 연 매출 10억원 이상, 연 수출 50만불 이상, 상시근로자 20명 이상 · 성공시 기술료 10% 상환 · 포스트팁스 등 후속지원연계

- 1 정부가 TIPS 운영사를 선정하고
각 운영사에 연간 창업팀 추천권(1.2~1.5배수)을 배분
- 2 운영사는 유망한 창업팀을 발굴, 先투자(1억원 내외) 하여, 정부에 추천 및
선정평가를 통해 최종 선정
- 3 선정 창업팀은 운영사의 BI입주 후 밀착보육 및 멘토링과 함께 정부R&D(5억원),
사업화(1억원), 해외마케팅(1억원) 등 지원
- 4 팁스 성공 졸업기업 중 글로벌 벤처로 성장 가능성이 있는 창업팀의 Scale-Up을
위한 포스트팁스(Post-TIPS) 후속지원

TIPS Program (4)

Pre-TIPS

지방의 성장 가능성이 높은 창업팀을 발굴하여 예비 틱스 창업팀으로 육성, 엔젤투자를 촉진하여 지방 창업 생태계 활성화

■ 지원내용

- 투자기관(팁스 운영사 등)의 1천만원 이상 先투자* 후, 추천된 창업팀을 대상으로 선정평가 후 창업사업화 자금 최대 5천만원(1년)을 매칭 지원
 - * 틱스 프로그램과 달리 투자확약은 불인정하고 투자계약만 인정
- 총 사업비의 30% 민간 자부담(현금 10%, 현물 20%)

팁스 성공기업을 대상으로 상용화·해외진출·마케팅 등의 사업화 자금을 지원하여 틱스 이후의 성장을 통해 글로벌 스타벤처를 육성

Post-TIPS

■ 지원내용

- TIPS(R&D) 성공기업 중 일정요건(후속투자 등)이 충족된 창업팀에 사업 고도화를 위한 후속 사업화 자금 최대 5억원 지원
- 총 사업비의 30% 민간 자부담(현금 10%, 현물 20%)

총 35개 기업, 147억원 지원 * (1차) 21개 기업, 87.5억원, (2차) 14개 기업, 59.5억원

TIPS Program (5)

투자 유치

국·내외 민간투자 유치 총 9,259억원(엔젤투자+후속투자)

- 선정 후 후속투자 7,866억원(182개 창업팀, 기업당 43억원)
- 정부 투입자금 대비 약 3.4배 민간 후속투자 유치

IPO M&A

코스닥/코넥스 상장 2건·M&A 6건(460억원 추정)

- 키즈노트-카카오('15.1)
- 엔트리코리아-네이버('15.6)
- 파킹스퀘어-카카오('16.2)
- 드라마앤컴퍼니-네이버('17.12)
- 레드스톤소프트-지니언스('18.7)
- 튜터링-마켓디자인스('18.8)
- 티앤알바이오팜('18.11, 코스닥 상장)
- 지놈앤컴퍼니('18.12, 코넥스 상장)



해외 진출

해외법인 설립 104개

- 구체적 글로벌 진출계획, 준비 중 전체 창업팀의 80%

일자리 창출

기업당 10.2명 신규고용 (지원후 2년 경과)

- (팁스 선정 당시) 창업팀 전체 인원 : 2,566명 → ('17년말 기준) 창업팀 전체 인원 : 4,759명

* '13~'17년 선정기업 417개 기준

TIPS Program (6)

❖ 민간투자주도형 기술창업지원 - TIPS 운영사 현황 ('24년 9월 현재 **123개** 운영사)



TIPS Program (7)

❖ 민간투자주도형 기술창업지원 - TIPS 선정팀 Example

운영사	창업기업	과제명
경기창조경제혁신센터	쿼드	NbN 초전도 나노선 적외선 단광자 검출기 제품 개발
고려대학교기술지주	그린진	엽록체 유전자 교정 원천 기술을 기반으로 제초제 저항 유전자(psbA)에 적합한 교정 시스템 및 제초제 저항 잔디 개발
	블루랩스	생활용수 잔존 중금속 제거를 위한 패 굴 겹대기 추출 정수필터 소재 개발
	정진바이오사이언스	줄기세포 분비체를 활용한 난치성 염증성 장질환 듀얼 타겟 치료제 개발
광주창조경제혁신센터	아이메디텍	휴대용 나노섬유제조 장치를 이용한 재생-항균성을 갖는 나노섬유 지혈 시스템 기술개발
	캔디옵틱스	자율주행 모빌리티 고성능 하이브리드 렌즈 기술 개발
김기사랩	디지털뉴트리션	의학적 근거기반 식욕억제 사운드 솔루션
다래전략사업화센터	오가시스	세포소기관 항상성 제어 기술 기반 근위축성 측삭경화증 혁신신약 후보물질 도출
대경지역대학공동기술지주	비체담	세계 최초 수축기 단독 고혈압(ISH) 한방천연물 유래 치료제 개발
	프롬프트타운	세계 최초 Individual AI 기반 사용자 맞춤형 이미지 생성 및 편집 도구 개발
더벤처스	뉴룩	전통주 생산 및 유통 효율성 향상을 위한 당분이 없고 호환 가능한 탁주 원주 및 이취를 저감하는 살균 공정 개발
	젠데이터	노드GUI기반 모뎀화 된 AI서비스 개발 솔루션(SaaS)
	카르페	AI를 활용한 100% 노코드 인터랙티브 게임 제작 시스템(SaaS)
더인벤션랩	더블유닷에이아이	초음파 이미지 기반 인공 유방 보형물 진단 AI 솔루션 개발
	블루프로그	그룹 데이터를 활용한 AI기반 고객 방문 예측 및 리워드 최적화 솔루션 개발
	수학에심장을달다	AI 기반 성취도 분석 및 예측을 통한 중등 수학 초개인화 솔루션
더존비즈온	정션메드	GHR 사용자 메가데이터 기반 AI 돌봄 헬스케어 서비스
로우파트너스	린솔	메타 구조 기반 음원 발신 및 AI 탐지 기술을 활용한 정밀 위치추적 사고자 탐색 솔루션 개발
	이제이엠컴퍼니	스마트 도시정비 데이터 통합 관리 및 디지털 전환 플랫폼
	카본에너지	공기 중 탄소직접포집을 통한 대기환경 개선 및 재생에너지생산이 동시가능한 솔루션 개발
마크앤컴퍼니	포비콘	AI 기반 건설 원자재 물량 산출 자동화 기술 개발
매쉬업벤처스	에이플	개인 맞춤형 혈당 반응 예측 AI 및 음식 추천 시스템 개발
	토끼와두꺼비	액티브시니어 일상에 최적화된 AI 비서 서비스 개발
미래과학기술지주	에이드올	자율주행이 가능한 흰지팡이 탈착식 지능형 길 안내 로봇 연구개발
부산대학교기술지주	리젠피엔엠	EV 배터리 열폭주 방지용 내열/단열/난연기능의 탄소복합필름 내부구조화 기술개발
브이엔티지	유여라운드	Multi-modal Swap AI와 Super-Resolution AI 앙상블 기법을 적용한 콘텐츠 생성 SaaS 솔루션
	주피터랩스	SCM 기반의 패션 IBP 솔루션

투자자금 구분

❖ 누구에게 투자를 받을 것인가?

초기투자전문 VC

- 3~10억 내외의 자금을 전문 분야에 투자하는 VC
- 중소벤처기업부의 마이크로VC (개인투자조합형, LLC형)
- 대부분 청년창업펀드나 성장사다리펀드의 스타트업 펀드를 보유
- 엑셀러레이터와 마찬가지로 통상 본인들이 잘 아는 특정한 분야에 투자 집중하는 전략
 - ✓ Mobile, 바이오, ICT(IoT) 부품/소재, Hardware, Contents 등

투자자금 구분

❖ 누구에게 투자를 받을 것인가?

VC 벤처캐피탈

- 대부분의 대형 VC들은 초기투자보다는 충분히 사업성이 검증된 후에 투자하는 것을 선호
- 특히 규모가 큰 펀드일수록 소액 투자가 어려워 초기 투자가 쉽지 않음
- KOSDAQ 기업에 투자하는 벤처펀드도 존재
- 통상적으로 2~3년 내에 IPO할 수 있는 대규모 투자 건에 집중

투자자금 구분

❖ 누구에게 투자를 받을 것인가?

정부(기관) 지원 자금

- 창업관련 정부지원 사업의 황금 시대
- 대기업 주도의 경제성장 동력의 한계 인식 확산 배경
- 중소벤처기업부, 과학기술정보통신부등 다양한 창업지원 사업 존재
- 정부지원자금은 독인가 약인가?
- 정부지원 자금의 활용 방법은 무엇인가?
- 엑셀러레이터와 연계되어 있는 정부 Program with 투자, without 투자

투자자금 구분

❖ 누구에게 투자를 받을 것인가?

엔젤 or Accelerator

창업 초기
자기 돈 투자
미래 가치 (사람, Team)
자금 + 멘토링

VS.

Venture Capital

Series A ~ IPO
Fund로 투자
현재 개량적 지표
자금

투자자금 구분

❖ 누구에게 투자를 받을 것인가?

전략적 투자자 (SI)와 재무적 투자자 (FI)

- 전략적 투자자 (Strategic Investor)의 정의는?
- 재무적 투자자 (Financial Investor)의 정의는?
- 투자는 돈이 필요할 때만 받는 것인가?
- 주식은 어떠한 투자자에게 주는 것인가? Non-Monetary Value는?
- 우리 회사의 가치를 높일 수 있는 투자자는 누구 인가?

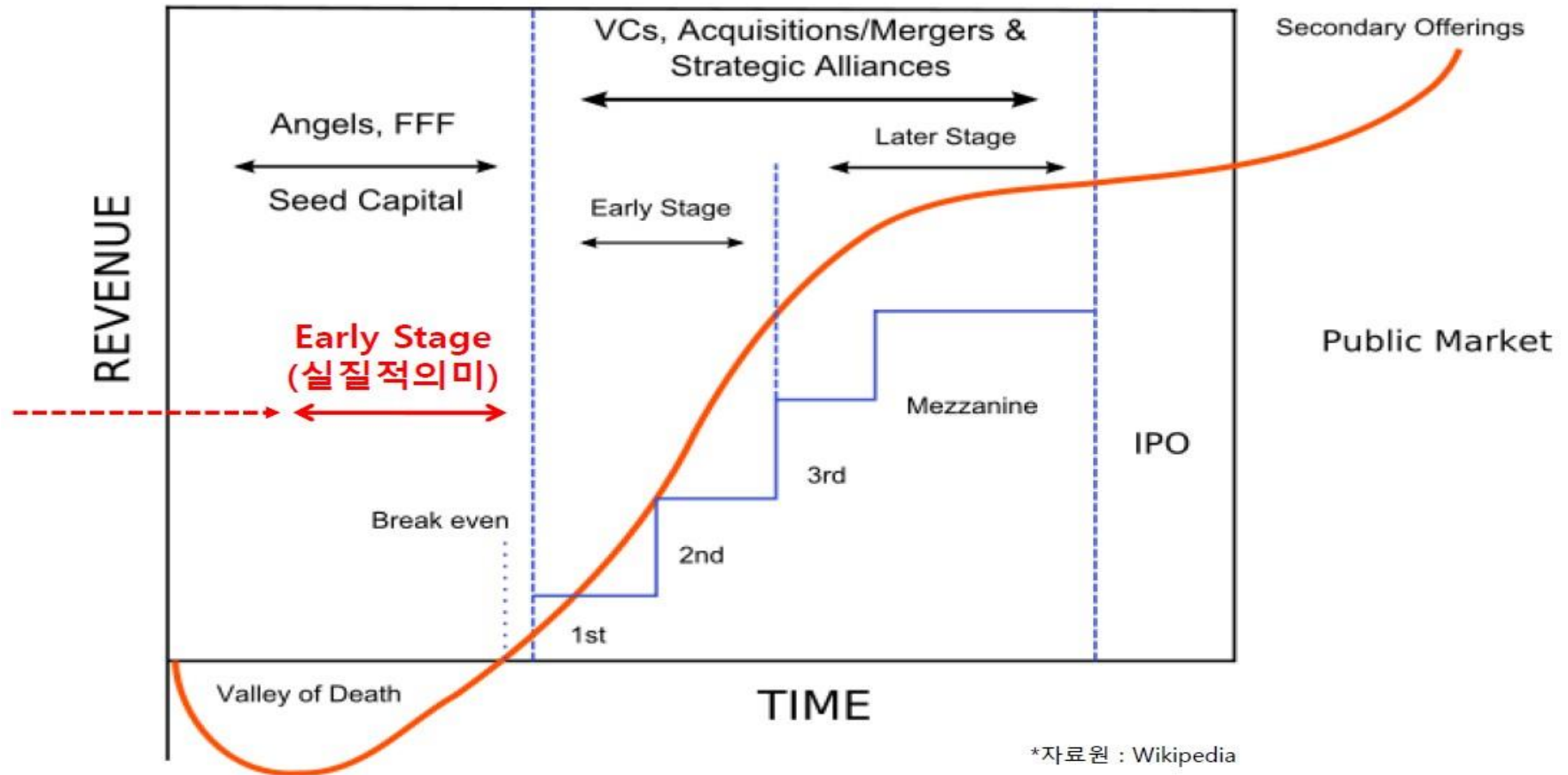
투자조건 및 협상 - 지분과 경영권

❖ 우리는 주식을 어떻게 보유하고 있는 것이 좋은가?

대주주 지분율과 투자자 지분 등

- 투자자는 일반적으로 대주주가 지분율이 높기를 희망
- 투자 협상의 용이성, 대주주 지분의 안정성 판단
- 투자자는 이사회에 참여할 권리를 갖고, 일부 투자자는 사외이사로 참여
- 회사에 기여도가 높은 순서로 창업자간 지분율이 차등 배분이 이상적
- 주주간 계약으로 탈퇴한 창업멤버의 지분을 회수할 수 있는 장치 마련
- 세금 측면에서의 과점 주주의 의미

스타트업 Financing Cycle



Business Plan

- ❖ 사업계획서를 통해서 얻을 수 있는 것
 - 사업계획서는 결과물이 아닌 Research를 통한 배움의 과정
 - 고객의 Needs를 파악
 - 창업자 자신의 사업과 기업에 대한 확신과 비전
 - 투자자에게 우리의 사업을 설득시킬 수 있는 정형화 된 Tool
 - 내부 직원들에게 회사의 미래에 대한 청사진을 제시할 수 있음
 - 전략적 파트너, 소비자(고객), 공급자를 확보

Note) 사업계획서는 필요 없는가? 내공이 확실하면 가능?

Business Plan - Sequoia Capital

❖ 우리(Sequoia Capital)는 최소한의 단어로 많은 정보를 전달하는 사업 계획서를 선호한다. 아래와 같은 양식으로 15-20장 짜리 슬라이드면 충분하다.

- Company Purpose
- Problem
- Solution
- Why now?
- Market size
- Competition
- Product
- Business Model
- Team
- Financials
- Appendix

Note) Story Telling : Story가 없는 사업 계획서는 죽어 있는 것이다!

Seed Fundraising - Y Combinator

- ❖ Documents You Need - Do not spend too much time developing diligence documents for a seed round.
 - Your Company / Logo
 - Your Vision
 - The Problem
 - The Customer
 - The Solution
 - The (huge) Market you are addressing
 - Market Landscape - Competition
 - Current Traction
 - Business Model
 - Team
 - Summary
 - Fundraising

Business Plan - Investor Deck vs. Pitch Deck

❖ 투자자에게 IR Deck과 Pitch Deck은 다르다 !!

30 Second Elevator Pitch

Hello, I'm _____ (name), founder of
_____ (company).

We make _____ (product or service) for
_____ (customers).

We help our customers solve the problem of
_____ (problem)
by _____ (solution).

Our solution is different from the competition because
_____ (secret sauce).

Business Plan

❖ Company Purpose

- Define the company / business in a single declarative sentence.
- Example) Connecting People

<http://www.sequoiacap.com/grove/posts/6bzx/writing-a-business-plan>

Business Plan

❖ Problem

- Describe the pain of the customer (or the customer's customer)
- Outline how the customer addresses the issue today.
- How is this addressed today and why the current offerings are totally inadequate.
- The bigger the pain point the better!

Business Plan

❖ Solution

- Demonstrate your company's value proposition to make the customer's life better.
- Why is your value prop unique and compelling?
- Show where your product physically sits.
- How big can this get?
- Provide use cases.

Business Plan

❖ Why Now

- Timing matters.
- Set-up the historical evolution of your category.
- Define recent trends that make your solution possible.
- Why hasn't your solution been built before now?

Business Plan

❖ Market Size (Potential)

- Can this be really big? How big is the market?
- Identify / profile the customer you cater to.
- Calculate the TAM (Total Addressable Market)
- SAM (Served & Available Market)
- SOM (Serviceable & Obtainable Market)

Business Plan

❖ Competition

- List competitors
- List competitive advantages.
- Who are your direct and indirect competitors?
- Typically these are mapped out in an x/y axis.
- Show that you have a plan to win.

Business Plan

❖ Product

- Product line-up (form factor, functionality, features, architecture, intellectual property)
- Development roadmap
- A demo is worth a thousand words.
- Not to do the demo live, but to pre-record it.

Business Plan

❖ Business Model

- How do you actually make money?
- Revenue model
- Pricing
- Average account size and/or lifetime value
- Sales & distribution model
- Customer / pipeline list

Business Plan

❖ Team

- Founders & Management.
- Board of Directors/Board of Advisors.
- Founders' backgrounds, highlighting any special talents or experiences.
- If your team is amazing, you want to put it up front. It adds credibility to everything you say.

Business Plan

❖ Financials

- Sales projection
- P&L
- Balance sheet
- Cash flow
- Cap table
- The deal

Scaleup Partner for Your Success!

Q & A