



대학창업펀드

(한국모태펀드 교육계정)

투자우수 사례집



대학창업펀드

(한국모태펀드 교육계정)

투자우수 사례집

최근 대학(원)생과 교원 창업기업이 증가하면서 창업의 산실로서 대학의 역할이 커지고 있으나, 대학창업기업은 다른 초기 창업기업에 비해 실패 위험성이 상대적으로 높다고 평가되고 있습니다.

초기 창업기업은 안정적인 사업화 자금 확보가 성장에 매우 중요한 요소이므로, 투자위험을 감수하고 대학창업기업에 투자하여 자금을 공급할 수 있는 정책 금융 수단이 필요합니다.

교육부는 '17년도부터 대학 등과 함께 “대학창업펀드”를 조성하여 대학창업기업에 투자하고 있으며, 이는 대학의 인재가 창업에 도전하고 그 기업이 성장할 수 있도록 마중물 역할을 하고 있습니다.

이에 “대학창업펀드”의 투자를 받아 성장한 기업들의 사례를 공유합니다.
더욱더 도전적인 대학 내 창업 붐이 일어나기를 바랍니다.





Contents

04 대학창업펀드(한국모태펀드 교육계정) 소개

08 01 뉴라이즌 / 이승욱 대표

14 02 리플라 / 서동은 대표

20 03 마유비 / 허윤길 대표

26 04 사우스포게임즈 / 박상우 대표

32 05 에스오에스랩 / 정지성 대표



06 인디제이 / 정우주 대표 38

07 지니소프트 / 김도현 대표 44

08 클라우드스톤 / 김민준 대표 50

09 티씨엠에스 / 신태용 대표 56

10 한국전기차인프라기술 / 오세영 대표 62

○ 대학창업펀드란? (한국모태펀드 교육계정)

대학(원)생과 대학교 교직원인 창업한 초기 창업기업의 성장과 창업생태계 활성화를 지원하기 위해 2017년부터 교육부와 대학 등이 함께 조성한 투자 펀드

사업목적

학생·교원 등 대학창업기업에 대한 투자자금 조성을 통해 대학 내 창업 생태계 조성 및 창업 붐 확산 도모

사업내용

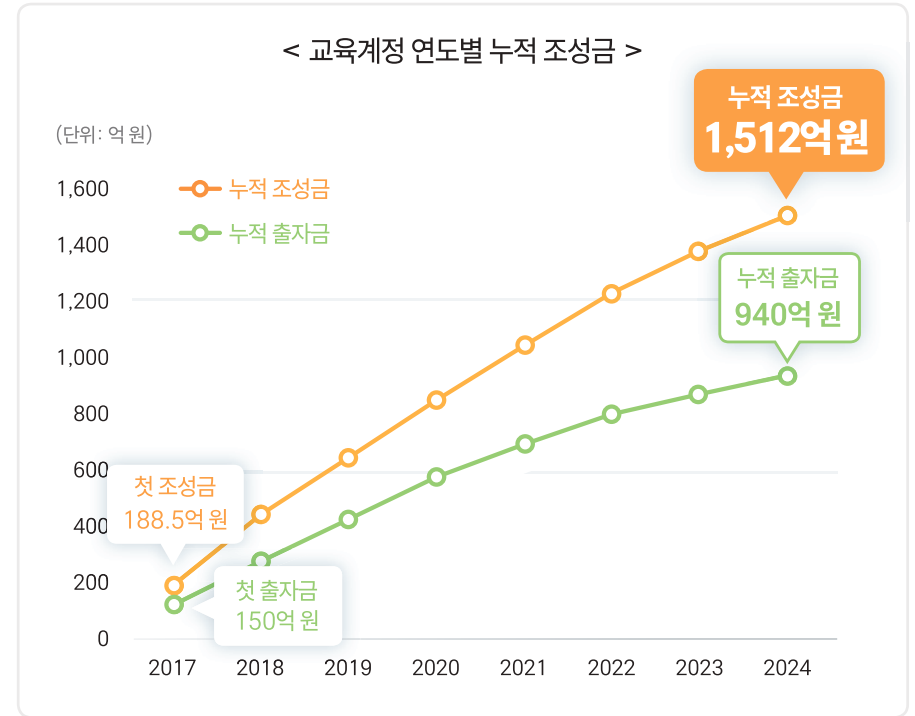
교육부와 대학, 민간 등이 공동으로 펀드를 조성해 대학창업기업에 중점 투자

운영구조

대학창업펀드는 한국모태펀드 교육계정이 출자해 대학기술지주 등이 결성 및 운용



○ 대학창업펀드 조성 현황



- ▶ 교육부 '17년도 첫출자 시작 후 매년 대학창업펀드 조성 중. 앞으로도 계속해서 대학창업펀드 조성 예정

○ 대학창업펀드 투자 효과

'17~'24 총 43개의 자펀드 결성을 완료해 약 370여개의 기업에 투자가 이루어졌으며 대학창업펀드 투자기업은 투자금 1억 원 당 평균 2.91명의 고용인원 증대효과를 보임

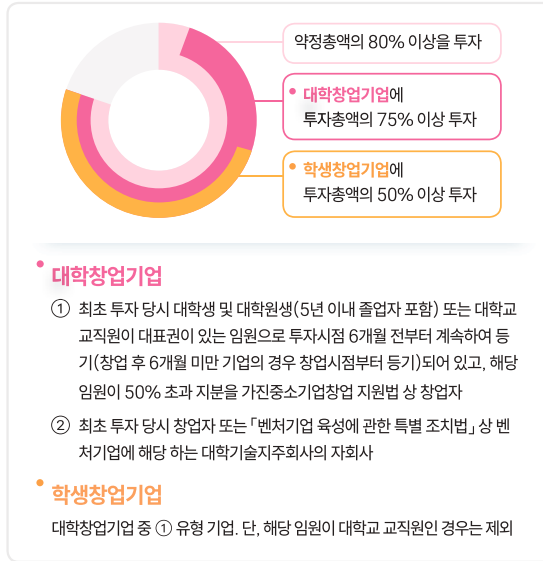
○ 대학창업펀드 운용방향

주요투자대상

대상 대학(원)생 또는
대학교 교직원인 창업한 기업

투자의무비율

펀드총액의 80% 이상 투자,
대학창업기업①에
투자총액 75% 이상 투자,
학생창업기업②에
투자총액 50% 이상 투자



대학창업펀드 운용사 투자 절차



○ 대학창업펀드 운용사 선정 및 투자 절차

대학창업펀드 운용사 선정 절차



○ 대학창업펀드 운용사

- 강원대학교기술지주
- 경북대학교기술지주
- 고려대학교기술지주
- 광주지역대학연합기술지주
- 국민대학교기술지주
- 대경지역대학공동기술지주
- 미래과학기술지주
- 부산대학교기술지주
- 부산지역대학연합기술지주
- 서울과학기술대학교기술지주
- 서울대학교기술지주
- 송실대학교기술지주
- 연세대학교기술지주
- 전남대학교기술지주회사
- 전남지역대학연합창업기술지주
- 전북대학교기술지주
- 충남대학교기술지주
- 충북대학교기술지주
- 카이스트청년창업투자지주
- 포항공과대학교기술지주
- 한국공학대학교기술지주
- 한림대학교기술지주
- 한밭대학교기술지주
- 한양대학교기술지주





Chapter 01



뉴라이즌

이승욱 대표

Newrizon





뉴라이즌

이승욱 대표

Chapter 01

친환경 융합필터 / 에어로 실드로 친환경적 필터링 솔루션을 제공하는 클린테크 기업

뉴라이즌은 기후변화와 같은 생존에 직결된 문제를 해결하기 위해 융합 필터 기술을 개발해 친환경 필터를 제조하는 클린테크 기업입니다. 뉴라이즌의 주요 제품인 에리아 필터는 다양한 이종 소재를 결합해 더 효과적이고 경제적이며 친환경적인 필터링 솔루션을 제공하고 있습니다. 이러한 기술을 통해 대기 중의 미세먼지와 수질 문제를 해결하며, 소비자에게 안전하고 신뢰할 수 있는 필터 제품을 선보이고 있습니다.

투자자 부산지역대학연합기술지주/부산대기술지주/
전남대기술지주·광주지역대학연합기술지주

홈페이지 <https://newrizon.kr/>

소재지 부산 해운대구

“ 공학은 인류의 생존과 직결된 분야라고 생각합니다.
제 경험을 살려 세상에 도움이 되는 사업을 실현하고 싶습니다. ”

Q.
아직 국내에선 ‘클린테크’가 크게 부각되지 않고
있습니다. 그럼에도 뉴라이즌 창업을 결심하신 이유가
무엇인가요?

학부부터 박사까지 환경, 공학 분야를 공부했습니다.
과거 환경분야의 행정가를 꿈꿀 만큼 관련 분야에
열정을 갖고 있습니다. 공학은 인류의 생존과 직결된
분야라고 생각합니다. 기후변화와 팬데믹 등 최근까지
문제가 되는 이슈들을 모두 공학과 관련이 있다고
볼 수 있습니다. 최근 이러한 문제들이 부각되고 있는
만큼, 제 경험을 살려 세상에 도움이 되는 사업을 실현
하고 싶습니다.

Q.
녹물, 미세먼지 등 피부에 직접 닿는 문제들도 요즘 큰
문제이지요.

맞습니다. 이제 물과 공기 등은 더 이상 공공재가 아닌
소비재의 형태로 변하고 있는 것 같기도 합니다. 효과가
없거나 부족한 제품들이 소비자의 불안감을 자극해
불필요한 소비를 유발하는 것도 안타깝죠.

Q.
마음이 불편하셨을 것 같네요.

그만큼 녹물, 미세먼지 등 이물질 제거에 핵심 요소인
‘필터’라는 본질에만 집중하고 있습니다. 효과적이고
경제적인 친환경 필터 소재로 소비자들의 보건 향상을
돕는 게 저희가 기여할 수 있는 최선의 방법이 아닐까
싶네요.

Q.
필터 시장도 레드오션인데, 뉴라이즌만의 강점은
무엇인가요?

저희 소비재 브랜드 ‘에리아’ ‘슬로운’ 모두 융합 필터
기술을 접목한 제품을 판매하고 있습니다. 융합 필터
기술이 생소하실 수 있는데, 기존 단일 소재에서 벗어나
나 이종 소재를 결합해 더 나은 시너지를 창출했다고
이해하시면 됩니다. 아, 참고로 저희는 세계 최초로 필터
분야에서 융합소재기술을 상용화할 수 있는 회사
이기도 합니다.



Q.
환경과 공학에 대한 열정으로 얻어내신 성과로 보이네요.

저희 제품을 사용하는 분들에게 가장 효과적인 필터를 제공해 드리고 있다는 자부심 하나로 달려온 것 같네요. 사실 대기업부터 이커머스 마케팅 회사 통틀어,

필터 소재를 '직접' 만들어 제품화하는 회사는 없어요. 저희의 경우 필터 소재 연구, 개발, 산업재와 소비재 영역까지 확대해 대응하고 있습니다. 그래서 정말 이 분야에서만큼은 자신 있다고 말할 수 있습니다.

Q.
그럼에도 이 모든 걸 하루밤 만에 쌓지는 않으셨을 것 같습니다.

네, 특히 과거 IR 행사에서 클린테크 영역, 필터 등에 대한 관심도가 떨어져 힘들었던 경험이 생각나네요. 창업 초창기에는 바이오, 플랫폼 영역에 치이고, 최근에는 인공지능, 반도체, 이차전지한테 치이지 않았나 싶습니다. 그러다 보니 투자나 용자 등에서 최우선 순위는 아니었는데, 그런 점이 힘들었던 기억이 나네요. 그래도 저희만의 독자적 기술력이 있어 극복할 수 있었습니다. 덕분에 작년부터 비약적인 매출 및 수주 증가가 이어졌고, 데스밸리라고 하는 그 계곡의 변곡점은 이제 넘고 있지 않나 생각되네요.

**“ 미래를 생각하고 과감하게 도전해 보세요.
잃는 것보다 오히려 많은 것을 얻게 되는 과정이 될 거예요. ”**

Q.
대학창업펀드가 기업 성장에 어떤 도움을 줬나요?

대학창업펀드는 아이디어나 기술 기반의 학생창업 스타트업이 수익을 창출하는 기업으로 성장해 나갈 수 있는 징검다리 역할을 한다고 생각합니다. 저희의 경우 기술과 아이디어가 제품화되어 초기 판매 되는 시점에 창업펀드를 통한 투자를 받을 수 있었고 그 이후 공공영역이나 민간영역으로 확대해 나가며 본격적인 매출 증가와 수익실현 등을 할 수 있었습니다. 대부분의 투자사가 매출이 성장되는 흐름에 투자하고 싶어 하는 반면 대학창업펀드는 본격적인 성장이 나오기 전에 그 가치를 보고 투자한다는 점에서 큰 의미가

있지 않나 생각합니다.

Q.
실수를 딛고 재도전하는 게 쉽지는 않은데요, 실패를 두려워하는 창업 후배들에게 전하고 싶은 말이 있으실까요?

창업이라는 게 누구나 성공할 수 있다고 말할 수는 없을 것 같네요. 다만, 실패하더라도 그 이상으로 얻는 것이 있다고 생각합니다. 미래를 생각하고 과감하게 도전해 보세요. 잃는 것보다 오히려 많은 것을 얻게 되는 과정이 될 거예요.



Chapter 02



리플라

서동은 대표





리플라

서동은 대표

Chapter 02

바이오탱크 / 퓨리체커 / 플라스캔을 통해 고순도의 단일 재질 플라스틱을 회수하는 혁신적 재활용 기술을 개발하는 기업

리플라는 고순도의 단일 재질 플라스틱을 회수하는 혁신적인 재활용 기술을 개발하는 기업입니다. 핵심 제품으로는 플라스틱 재질을 효율적으로 분해해 순도를 높이는 바이오탱크가 있으며, 이를 통해 폐플라스틱 내 여러 재질 중 하나를 선택적으로 분해해 잔존 재질의 순도를 높이는 데 주력하고 있습니다. 또한, 재생 플라스틱 내 이물질 비율을 검사하는 퓨리체커와 플라스틱 재질을 손쉽게 판별하는 휴대용 기기 플라스캔을 개발 중입니다.

투자자 연세대기술지주/부산지역대학연합
기술지주·대경지역대학공동기술지주

홈페이지 <http://www.repla.co.kr>

소재지 경상북도 경산시

“ 여러 시행착오를 겪었습니다.
그래도 실험의 어려움을 받아들이고
연구원들과 함께 한 팀이 되어 연구한 게 큰 도움이 됐어요. ”

Q. 플라스틱 재활용은 인류의 큰 숙제이지요. 리플라가 찾은 재활용 업계의 문제점이 무엇인가요?

플라스틱을 재활용해 새 제품을 만드는 데 쓰려면 ‘순도’가 높아야 합니다. 그러기 위해선 PP, PE, PET 등 여러 재질이 섞이지 않는 게 중요합니다. 현재의 재활용 기술로는 98%의 순도까지 올릴 수 있는데, 새 플라스틱의 절반 가격에 팔릴 뿐입니다. 재활용 공장 입장에서선 수지타산이 안 맞는 거죠. 재활용 플라스틱을 파느니, 새 플라스틱을 파는 편이 나은 상황이에요.

Q. 여기서 리플라의 기술이 어떤 도움을 주고 있나요?

리플라는 플라스틱을 분해하는 미생물 효소로 재활용 플라스틱의 순도를 높이는 기술을 연구하고 있습니다. 남은 2%의 순도를 올리는 거죠. 분해 공정을 거치면 마지막에 순수한 PP재질의 플라스틱만 남도록 하고 있습니다. 재생 플라스틱의 순도 문제가 개선되면 재활용 산업의 경제적 가치도 올라가고, 저희 시대가 당면한 환경 문제에 지속 가능한 솔루션이 될 것입니다.

Q. 복잡한 기술 같습니다. 실현하는 게 쉽지 않았을 것 같네요.

여러 시행착오를 겪었습니다. 리플라의 기술이 실증 단계로 거듭하면서 필요한 장비 설치가 어려웠던 적도 기억이 나네요. 그래도 실험의 어려움을 받아들이고 연구원들과 함께 한 팀이 되어 연구한 게 큰 도움이 됐어요. 나이가 어린 점으로 인해 선입견에 부딪히거나 불공평한 상황에 놓이는 경우도 많았습니다. 그럼에도 저를 진지하게 봐주시는 다른 많은 분들이 있었고, 팀원분들의 지지 덕에 계속 앞으로 나아갈 수 있었던 것 같습니다.





Q.
이토록 재활용 업계에 관심을 갖게 된 계기가 궁금합니다.

고등학교 때 미국 항공우주국(NASA) 에임스 연구소가 주관하는 '국제우주도시설계대회'에 참가했는데, 그때 우주 도시의 음식물 쓰레기를 메탄 가스로 전환하는 미생물 배양 소화조를 설계했습니다. 나중에는 전국청소년과학탐구대회에 참가했는데, '재활용 산업의 문제를 과학적으로 해결하라'는 미션을 받았습니다. 예전이나 지금이나 문제는 똑같았죠. 바로 순도 높은 한가지 재질의 플라스틱을 회수하지 못한다는 것이었어요. 그때 미생물 배양 소화조가 떠오르면서, 미생물을 사용해 플라스틱을 분해해 보면 어떨까 생각했어요. 이게 리플라를 탄생시킨 첫 씨앗이지 않을까 싶습니다.

Q.
리플라가 지금 단계로 성장하기까지 대학창업펀드는 어떤 도움이 됐나요?

창업 초기에 대학창업펀드로부터 투자를 받았습니다. 리플라의 주요 기술을 구현하는 장비가 바이오 탱크인데, 대학창업펀드의 투자를 통해 많은 실험을 진행 후 더욱 완성도 높은 기술 수준을 확보할 수 있었습니다.

대학창업펀드의 도움에 힘입어 감사하게도 최근 시리즈 A 투자 유치를 성공적으로 마무리했습니다. 국내외의 여러 재활용 기업과 판매 계약 논의가 진행 중이고, 본격적인 상용화 및 확장 단계로 들어가게 됐습니다. 초기에 기술력을 믿고 투자를 진행해 준 대학창업펀드 로 인해 리플라가 여기까지 올 수 있었던 것 같습니다.

“ 리플라가 세상에 꼭 필요한 존재이며, 또 그렇게 되어야 한다는 다짐을 갖고 꾸준히 성장해 나가고 있습니다. ”

Q.
그럼에도 환경과 수익성의 균형을 찾는 게 쉽지 않은 않을 것 같네요.

맞습니다. 그럼에도 리플라가 세상에 꼭 필요한 존재이며, 또 그렇게 되어야 한다는 다짐을 갖고 꾸준히 성장해 나가고 있습니다. 특히 국내의 재활용 업계

분들과 대화하며 리플라의 기술, 제품이 재활용 문제를 해결하는 실마리가 된다고 해주실 때 “아 올바른 방향으로 가고 있구나”하는 확신이 듭니다.

Q.
다양한 지역으로 거점을 옮겨 다니셨던데, 특별한 이유가 있었나요?

현재 리플라 본사는 경상북도 경산시이고, 연구소는 수원시에 있습니다. 창업 초기부터 용인, 울산 등 다양한 곳에서 사업을 진행했어요. 덕분에 매년 새로운 지역의 대학교나 연구원, 기타 기관들과 다양한 네트워크를 쌓고 더 많은 정보를 얻을 수 있었습니다.



Q.
창업하고 싶지만 망설이고 있는 창업 후배들에게 조언을 해주실 수 있을까요?

본인이 하고 싶은 것을 하는 것도 좋지만, 본인이 하고 싶은 것과 사람들이 '돈을 줄 만큼 절실하고 정말로 필요한 것'이 무엇인지 편견 없이 열린 마음으로 조사하고 그것을 사업화하려는 마인드가 필요하다고 생각합니다. 최종적으로는 사람들을 돕는 비영리적인 일을 하고 싶다고 하더라도, 해당 목표를 2단계로 설정하고, 1단계는 현재 시장에서 수요가 있으면서 본인이 추구하고자 하는 방향성과 일치하는 교집합을 찾아 (꼭 창업이 아니더라도) 프로젝트나 진로를 결정하면 어떨까 하는 추천을 해드립니다.





Chapter 03



마유비

허윤길 대표





마유비

허운길 대표

Chapter 03

'베립' 어플리케이션을 통해 육아용품을 추천하고 안전한 성분 정보를 제공하는 플랫폼 기업

마유비는 아이에게 적합한 육아용품을 추천하고 안전한 성분 정보를 제공하는 플랫폼을 운영하는 회사입니다. 베립 어플리케이션은 AI 기술과 전문가 피드백을 결합해 아이의 특성에 맞는 제품을 추천하고, 부모들에게 유해 성분에 대한 경각심을 알리며 안전한 소비를 돕는 서비스를 제공하고 있습니다. 마유비는 앞으로 가성비가 뛰어난 PB 상품 개발과 해외 시장 진출을 계획하고 있으며, 육아 환경 개선을 통해 저출산 문제 해결에도 기여하고자 합니다.

투자자 부산대기술지주/부산지역대학연합기술지주

홈페이지 <http://mayoube.co.kr>

소제지 부산 금정구

“ 저출산 시대인 만큼 아이들에게 도움이 될 수 있는 사업을 시작하고 싶었습니다. ”

Q. 저출산 시대에 육아 관련 창업 아이템을 선정하신 이유가 있나요?

저출산 시대인 만큼 아이들에게 도움이 될 수 있는 사업을 시작하고 싶었습니다. 그러던 중 조카를 통해 아이들에게 생기는 피부질환이 부모님의 큰 걱정거리라는 것을 알게 되었습니다. 내 아이에게 잘 맞는 제품을 찾으면 다행이지만, 그 반대의 경우 어떤 부작용이 생길지 모르기 때문이죠. 그 과정을 줄일 수 있다면, 부모님의 큰 호응을 이끌 수 있을 것이라고 판단해 창업하게 됐습니다.

Q. 육아용품 발암물질 검출 관련 소식을 접할 때 어떠셨나요?

너무나 안타깝습니다. 사실 아기에게 임상실험을 할 수 없기 때문에 아기에게 '00성분'이 어떠한 영향을 미치는지 알려주는 기관은 전 세계 어디에도 없습니다. 이 때문에 베립 역시 소비자에게 경각심을 주는 플랫폼이 될 수 있도록 노력 중입니다. 조금이라도 문제가 될 것 같은 물질, 성분을 소비자가 직접 볼 수 있도록 말이죠.





Q.
이러 위해 배려에 어떤 기술들을 적용하셨나요?

아이 기준에서 여러 성분이 어떤 영향을 미칠지 AI 기술, 피부과 전문의, 성분 전문가, 교수 등의 피드백을 수집해 소비자에게 공개하고 있습니다. 아이의 특성을 플랫폼에 기입하면 그에 맞는 제품을 알려주는 서비스 역시 탑재되어 있습니다.

Q.
아이들과 부모님 모두 돕고 계신 거군요.

그렇게 평가해주시면 정말 감사하겠습니다. 누구보다 저희 어플을 직접 이용하시는 부모님들로부터 좋은 평가를 받을 때 가장 뿌듯합니다. 한번은 서울의 한 서점 아동 코너에서 책을 읽고 있는데, 우연치 않게 어머니님 두 분이 저희 어플에 대해 이야기하는 것을 듣게 되었습니다. 두 분께 명함을 드리고 인사도 나눴는데, 그때가 창업 이후 가장 뿌듯했던 순간이었던 것 같네요.

Q.
대학창업펀드가 창업 초기에 어떤 도움을 주었나요?

아무래도 대학생 때 창업하다 보니 회사 경험 및 운영 방식에 대한 이해도가 부족했습니다. 이후 부산대기술지주가 운영하는 대학창업펀드로 투자를 받아 이를 극복할 수 있었습니다. 특히 투자를 받으면서 운용사와 함께 사업에 대한 방향성을 고민하고 자문도 구하고, 넓게는 선배 기업 및 산업계 및 금융계 선배들과 컨택할 수 있었습니다. 회사 운영 방향성뿐만 아니라 다양한 어려움이 있었을 때 도움을 받게 되었죠. 지금도 저희 서비스에 대한 장애물이 있을 때 적극적으로 도와주시기에 정말 좋은 관계를 맺고 있습니다.

Q.
대학생 때부터 창업 지원을 받으셨던 걸까요?

네. 제가 창업했을 당시에도 창업을 도와줄 수 있는 창업 동아리, 기관 등 다양한 혜택과 지원 제도가 잘 정리되어 있었습니다. 이러한 지원이 없었다면 절대 창업은 생각도 못했을 것 같네요.

“ 이전보다 더 나아진 제도를 활용한다면, 아이디어를 펼치는 데 있어 실패를 해도 두려울 게 없을 거예요. ”

Q.
대표님과 같이 학생 시절부터 창업을 생각하는 후배에게 조언을 해주세요.

저는 학생 시절 다양한 지원 제도를 충분히 활용하지 못했습니다. 후배들이 보다 적극적으로 기관의 도움을 받으면 좋겠어요. 이전보다 더 나아진 제도를 활용한다면, 후배들이 생각하는 아이디어를 펼치는 데 있어 실패를 해도 두려울 게 없을 거예요. 새로운 도전도 이어갈 수 있고요. 그러니까 도전을 안 하면 '바보'입니다. 꿈꾸지 말고 도전하세요!

Q.
앞으로 마유비의 행보가 기대됩니다. 어떤 발전을 계획하고 계신가요?

마유비가 부모님들에게 0.1%라도 긍정적인 효과, 도움을 드려 저출산 문제에 보탬이 되고 싶습니다. 또한 다양한 데이터를 보유하고 있는 만큼 이를 기반으로 한 가성비 PB 상품도 검토 및 개발하고 있습니다. 아이용품 내 유해물질, 유해성분이 국내뿐 아니라 외국에서도 동일하게 발생하고 있기 때문에 해외시장 진출도 저희 목표 중 하나입니다.

Chapter 04

사우스포게임즈

박상우 대표





“ 무엇보다 “우리는 인디게임을 잘 만들 수 있다”는
자신감이 있었죠. ”

사우스포게임즈

박상우 대표

Chapter 04

독창적인 인디게임

'스컬: 더히어로슬레이어'로

새로운 즐거움을 제공하는 게임 개발사

사우스포게임즈는 독창적인 인디게임을 개발해 전 세계 게이머들에게 새로운 즐거움을 제공하는 게임 개발사입니다. 대표적인 '스컬: 더히어로슬레이어'는 죽음을 소재로 한 해골 캐릭터를 활용해 다양한 전투 스타일을 구현한 액션 로그라이트 게임으로, 스켈레톤 전환을 통해 색다른 시각적 및 조작적 재미를 선사합니다.

투자자 전남대기술지주

홈페이지 <https://southpaw.games/>

소재지 서울 서초구



Q.

경쟁이 두렵진 않으셨나요?

사실 국내 대형 게임사들과는 경쟁하고 있지는 않습니다. 오히려 세계에서 크고 작은 패키지 게임사들과 경쟁하고 있어요. 그래서 국내 대형 게임사들의 업계 장악 여부와 관계없이 저희만의 계획을 준비해 나갈 수 있었던 것 같아요.

Q.

대표작을 소개해주세요.

사우스포게임즈의 대표작으로는 '스컬: 더히어로슬레이어'가 있습니다. 액션, 로그라이트라는 동장르 게임과 비교했을 때 가장 큰 차별점은 다양한 스켈레톤 컨셉의 캐릭터로 전투 스타일을 다양화시켰다는 것입니다. 다른 게임들은 무기, 방어구 등 장비로 전투 스타일을 바꿀 수 있었다면, 저희는 무기와 복식을 포함한 '스켈레톤'이라는 해골 몬스터 캐릭터 자체를 계속해서 바꿔감에 따라 전투 스타일을 바꿀 수 있습니다. 시각적 재미가 있는 거죠.

Q.

게임 업계에는 이미 터줏대감들이 많은데요, 과감하게
업계에 진출하신 계기가 궁금합니다.

우선 대기업 게임에 비해 인디게임에 대한 수요가 충분히 존재하고 있었습니다. 무엇보다 “우리는 인디 게임을 잘 만들 수 있다”는 자신감이 있었죠.



Q.
대형 게임사들과 비교했을 때, 회사 운영 중 어떤 어려움을 겪으셨나요?

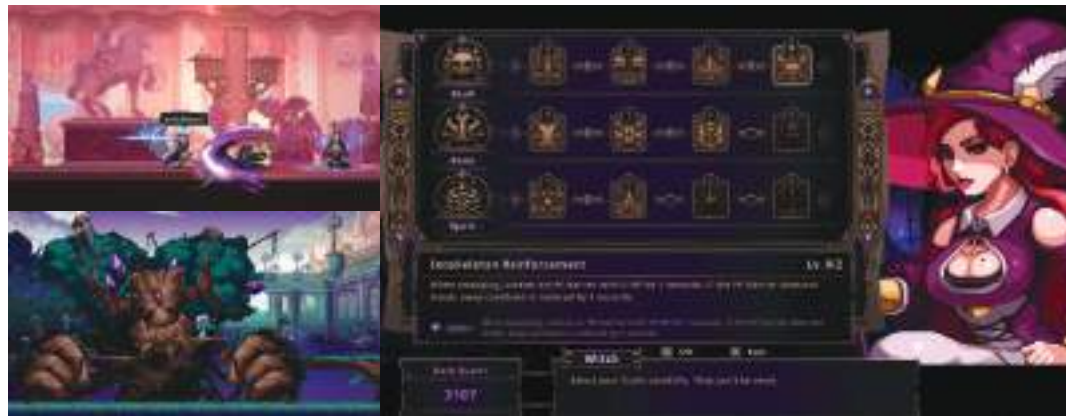
아무래도 인재 채용인 것 같아요. 대형 게임사가 가진 장드름에 비하면 인디게임 시장 규모는 상대적으로 작아요. 그러다 보니 저희가 개발하려는 게임에 딱 맞는 기술을 가진 인재를 찾는 게 어려웠어요. 대신에 잠재력이 뛰어난 인재들을 만나 채용하고, 함께 성장하는 시간을 가질 수 있었네요.

Q.
대표로서 어려운 점은 없었나요?

물론 있었죠. 창업 초창기 시절, 저는 사업에 니즈가 강한 제가 2~3인분을 하는 것이 팀에게 좋을 거라고 생각했어요. 하지만 그게 마냥 좋은 것만은 아니더라고요. 저만 혼자 나가면 팀원들이 보폭을 맞추는데 어려움을 느끼는 거예요. 결국 전체적인 팀 효율을 하락시킨다는 사실을 깨닫게 됐죠.

Q.
대학창업펀드는 대표님께 어떤 의미일까요?

대학창업펀드는 저희 사우스포게임즈와 같은 초기 기업의 성장 동력이라고 생각합니다. 단순한 투자사와 기업의 관계를 넘어 초기 기업에게 부족할 수 있는 다양한 지식을 전해주고 성장을 이끌어주는 협력관계가 됩니다. 이러한 관계를 통해 기업 성장의 동기를 부여해 주는 대학창업펀드가 초기 기업에겐 중요한 존재인 것 같네요.



Q.
대표님의 동력은 무엇인가요?

재미입니다. 게임 개발은 시간과 돈이 많이 들어요. 예측하기 어려운 문제도 가득하고, 높은 기술력이 필요해요. 정말 힘들어요. 하지만 우리가 원하는 게임을, 우리가 게이머들에게 선보이고 싶은 게임을 만드는 것은 그 모든 문제들을 극복할 수 있을 정도로 재밌습니다!

Q.
재미가 동력이라고 하셨는데, 후배들에게도 창업을 추천하고 싶으신가요?

사실 창업은 우리가 예상하는 것과 다름없이 굉장히 힘든 활동이라고 생각합니다. 하지만 마찬가지로 창업은 우리가 예상하는 것과 마찬가지로 큰 재미와 성취를 도모할 수 있어요. 다른 활동에 비해 자신과 팀의 역량 그리고 선택이 보다 중요하게 작용하기에 창업을 통해서만 얻을 수 있는 재미와 성취가 있습니다. 이러한 창업의 특징이 자신의 상황과 니즈에 부합한다면 창업은 충분히 고려할 가치가 있다고 생각합니다.

Q.
사우스포게임즈는 앞으로도 활발한 행보를 이어갈 것 같습니다.

네! 저희는 앞으로도 꾸준히 재미있는 액션 게임을 만들어 나갈 것입니다. 아울러 다양한 시도를 통해 사우스포게임즈만의 스타일을 정립하고 더 나아가 세계의 많은 게이머와 개발사가 사우스포게임즈의 스타일을 즐기고 따라하고 싶어하는 세상을 만들기 위해 노력할 것입니다.

Chapter 05

에스오에스랩

정지성 대표





에스오에스랩

정지성 대표

Chapter 05

고정형 라이다 센서 기술을 개발해 자율주행 차량과 다양한 산업에 적용하는 솔루션을 제공하는 기업

에스오에스랩은 고정형 라이다 센서 기술을 전문으로 개발해 자율주행 차량과 다양한 산업에 적용하는 솔루션을 제공하는 기업입니다. 주요 제품으로는 차량용 고정형 라이다 센서가 있으며, 이는 성능, 소형화, 내구성 측면에서 고성능 3D 라이다를 구현해 자율주행차의 필수 센서로 활용됩니다. 이 기술은 카메라와 레이더와 함께 자율주행을 위한 핵심 센서로 작동하며, 로봇, 산업안전, 스마트시티 등 다양한 분야에서도 응용되고 있습니다.

투자자 전남대기술지주·광주지역대학연합기술지주

홈페이지 <https://soslab.co/>

소재지 광주 북구

“ 성공할 만한 조건을 많이 갖춘 사람이 성공하는 것이 아닙니다.
성공할 때까지 하는 분이 성공하시는 겁니다! ”

Q.
자율주행은 이미 사용되고 있지만, 라이다 센서가 무엇인지는 생소하네요.

대학원에서 박사 과정을 밟던 도중, 졸업을 유예하고 창업에 도전한 것도 이 같은 확신 때문이었습니다.

자율주행에는 3대 센서, 카메라, 레이더, 그리고 라이다(LiDAR)가 필요합니다. 각기 장단점이 다르며 서로 상호보완적으로 자율주행 기술에 응용되고 있습니다. 차량 이외에도 로봇, 산업안전, 국방/보안, 스마트시티 등 다양한 곳에도 쓰이고 있죠.

Q.
그럼에도 창업 초기가 마냥 순탄치는 않으셨다고 들었습니다.

맞습니다. 창업 이후 자금조달 문제로 어려움을 겪었습니다. 회사가 자생할 수 있는 여건이 아직 되지 않았기 때문이죠. 결과적으로는 주변의 많은 도움으로 성공적으로 자금 조달하고 성장했습니다. 라이다는 국가 핵심전략기술인 만큼 정부 차원에서 우리와 같은 기업이 성장할 수 있도록 더욱 적극적으로 제도, 인프라, 자금 등 다양한 방면으로 투자한다면 좋겠네요. 미래에 후배 기업들에게 좀 더 좋은 여건이 마련되기를 기대해 봅니다.

Q.
어떻게 해당 산업에 관심을 갖게 되셨나요?

에스오에스랩은 광주과학기술원(GIST)의 모의창업 프로그램에 함께 참여한 저를 포함한 박사과정 4명이 2016년 6월 광주에서 창업했습니다. 사실 글로벌 시장에서 당시 우리의 라이다 기술이 뒤처지지 않았다는 것을 확인했고, 광주과학원 연구실은 이미 2002년부터 라이다를 연구하던 연구실이었습니다. 자율주행 시대가 도래하면 라이다가 필수적으로 사용될 것이라는 확신과 함께 창업을 시작했어요. 광주과학원

Q.
대표님께서 포기하지 않고 사업을 이어갈 수 있었던 동력이 궁금합니다.



매 사업의 성장단계, 투자라운드별로 귀인이 나타났던 것 같습니다. 각 단계에 맞게 지자체 및 정부 기관에서 촘촘하고 꼼꼼하게 단계별 교육, 실질적인 자금 지원을 해줬습니다. 정말 많은 기관으로부터 다양한 도움을 받았습니다. 오히려 도움받지 않은 부처 및 기관을 찾는 게 더 어려울 정도네요.

Q.
많은 투자자 중 대학창업펀드는 대표님께겐 어떤 의미인가요?

대학창업펀드에게도 당연히 투자와 큰 도움을 받았습니 다. 투자 이전부터 꾸준히 대학 창업펀드 운용사인 전남 대기술지주와 광주지역대학연합기술지주와 연락을 주고받았던 게 기억이 남네요. 대학창업펀드는 창업 팀이 스타트업으로서 본격적인 시작을 알리는 등용문 이지 않을까 싶네요. 용 또는 유니콘을 향하는 문으 로서 말이죠.

Q.
창업 초기에 재밌는 실수 에피소드도 있다고 들었습니다.

네, 창업 후배들에게도 당부하고 싶습니다만, 투자이사

결정 확정, 투자 계약 완료 등 모두 투자금이 바로 입금 돼서 사용할 수 있는 게 절대 아닙니다! 저희가 첫 A라 운드에 68억 원을 받을 당시, 투자 결정이 난 이후 투 자금이 들어오기도 전에 돈을 먼저 쓰기 시작했습니 다. 결국, 자금이 들어오기 전에 월급날이 다가왔 죠. 아찔한 순간이었습니다.

다행히 임직원분들의 개인 대출로 도움을 받아 급여를 밀리지 않고 직원들에게 줄 수 있었습니다. 이후로는 현금 흐름 관리만은 보다 철저히 하게 되는 계기가 되었죠. 현금이 통장에 입금되기 전까지 결코 끝난 게 아닙니다!

Q.
재창업의 기회가 온다면, 어떤 도전이 하고 싶으신가요?

기술 회사가 아닌 B2C 서비스 사업을 해보고 싶네요. 정말 돈을 버는 사업을 해보고 싶어요. 매출을 먼저 만들고 고객을 기반으로 기술을 붙이는 형태의 사업 에도 도전해 보고 싶습니다.

Q.
에스오에스랩의 행보가 기대됩니다. 다음 목표는 무엇인가요?

현재는 진행하고 있는 로봇, 오토모티브, 인프라 산업에 서 에스오에스랩의 입지를 다지는 것이 우선적입니다. 수년동안 뿌려왔던 씨를 수확하고 숫자로 결과를 만들어 내어 시장과의 약속을 지키는 것이 상장사로서 의무라 고 생각합니다. 동시에 미래기술에 대한 R&D도 적극 적으로 진행하고 있습니다. 현재 2D, 3D 라이더 제 품군의 라인업확대와 양자라이다, FMCW라이다 등 새로운 제품과 AI 기반 스마트 솔루션 등 소프트웨어 개발도 이루어지고 있습니다. 이를 통해 라이더플랫폼 기업으로서 거듭나는 것이 장기적인 청사진입니다.

Q.
마지막으로 창업 후배들에게 응원의 한마디 부탁 드립니다.

창업해서 성공, 아니 상장까지 할 확률은 얼마일까요? 그러나 될 때까지 믿고 될 때까지 하면 반드시 해낼 수 있습니다. 성공할 만한 조건을 많이 갖춘 사람이 성공하는 것이 아닙니다. 성공할 때까지 하는 분이 성공 하시는 겁니다! 창업하는 목적이 단순히 더 많은 돈을 벌기 위함보다는 더 나은 세상을 만드는 데 기여하고자 하시면 반드시 잘 되실 겁니다!





Chapter 06

인디제이

정우주 대표





인디제이

정우주 대표

Chapter 06

개인의 라이프 패턴과 감정 상태에 맞춘 맞춤형 음악 및 콘텐츠를 제공하는 기업

인디제이는 상황과 감정 인지 AI 기술을 활용해 개인의 라이프 패턴과 감정 상태에 맞춘 맞춤형 음악 및 다양한 콘텐츠를 제공하는 기업입니다. 이 기술은 사용자의 디바이스 센싱 정보를 분석해 적절한 콘텐츠를 추천함으로써 사용자 경험을 향상시키며, 향후 스마트폰, 웨어러블 디바이스, 미래차, 스마트홈 등에도 적용될 수 있는 기술로 주목받고 있습니다.

투자자 전남대기술지주·광주지역대학연합기술지주

홈페이지 <http://www.indj.ai/company>

소재지 광주 동구

“ 끈기를 가지고 지속적으로 노력하되, 상황에 맞게 유연하게 대처하는 것이 중요합니다. ”

Q.
AI는 많아졌지만, 상황과 감정을 읽는 AI는 매우 생소합니다.

네, 사용자의 디바이스 센싱값의 정보를 통해 상황과 라이프패턴을 분석하는 기술을 적용한 거죠. 인디제이 앱 서비스 내에서 감정 상태를 선택하면 그에 어울리는 콘텐츠도 추천해 주고 있습니다.

Q.
상황에 맞는 음악을 추천해 주는 거죠?

해당 기술은 음악뿐 아니라 미래차 안전 기술에 필수적으로 탑재될 ‘운전자 모니터링 시스템’에도 적용될 수 있어요. 운전자의 감정 분석에 용이하기 때문에 차량 상황 및 운전자 감정에 맞는 AI 서비스를 제공할 수 있는 거죠. 문맥을 이해하는 AI 비서 서비스로 확장해서 적용하고자 합니다. 웨어러블 디바이스, 스마트홈 가전 등 전체적으로 연계한 AI 서비스로도 확장할 수 있다 고도 보고 있습니다.

Q.
대기업과 스타트업 모두 인공지능 무한경쟁 시대인 것 같습니다.

미래에 가치를 가져다줄 기술을 찾는 데 초점을 둔 것 같습니다. 인디제이가 처음부터 추구했던 개인화된 모델을 더욱 고도화해 서비스로 제공한다면, 충분히 미래에 뜨거운 반응을 얻을 수 있는 아이템이라고 확신 합니다.

Q.
대학창업펀드는 인디제이의 어떤 어려움을 해소해 주었나요?

저희가 갖고 있던 비전들은 명확했지만, 사실 창업 초기 스타트업들은 증명할 수 있는 것이 많지 않아요. 특히 자금적인 문제도 큼니다. 대학창업펀드는 저희에게 성장의 발판을 마련해 주었습니다. 투자사와의 긴밀한 협력으로 연결된 징검다리이자 기술 개발과 시장 진출 전략을 다듬는 데 큰 도움이 되었죠. 이를 통해 기업의 성장 동력이 확보되었습니다.



Q.
CES등국제무대에서도이미큰 주목을받는듯합니다.
시장이 인디제이의 어떤 부분에 주목하고 있다고
보시나요?

개인의 상황, 감정인지 기술의 가치를 크게 봐주신 것
같아요. 특히 인공지능이 사용자의 감정을 읽어 서비
스로 구현한다는 점이 저희를 지금의 성과까지 이끌어준
것 같습니다.

Q.
인디제이가 지금의 단계로 성장하기까지 어떤 실수들이
있었나요?

창립 초기 감정 인식 기술의 첫 번째 버전을 개발한
경험이 떠오르네요. 인공지능 모델이 사용자의 감정을
분석해 음악을 추천하는 기능을 테스트하고 있었는
데, '피곤함'을 '행복'으로 잘못 인식해 신나는 음악을
추천한 실수가 있었네요. 덕분에 알고리즘의 정밀도를
높이는 작업을 진행했죠. 그 과정에서 사용자의 실제
감정 상태를 더욱 정확하게 이해할 수 있도록 모델도
개선할 수 있었습니다. 사용자와의 소통도 강화해 실제

피드백을 반영하는 과정도 중요하게 되었고요. 인디
제이의 기술이 계속해서 발전해 나가는 데 중요한
밑거름이 되었습니다.

Q.
특이하게 개발팀 사무실이 광주에 있네요.

여러 장점이 있는 동시에 몇 가지 도전 과제도 있죠. 비용
절감과 지역 지원, 인재 채용 등의 장점은 저희가 성장
하는 데 큰 도움이 됐어요. 다만 인력 추가 채용이나



네트워킹과 같은 기회가 적은 점은 지속적으로 해결
방안을 찾고 있습니다. 이러한 장단점을 고려해 지역의
특성을 최대한 활용하면서 글로벌 경쟁력을 갖추기
위해 노력하고 있습니다.

Q.
추가로 나올 인디제이의 서비스들이 기대되네요.

감사합니다. 향후 초개인화된 인공지능 서비스를 고도
화할 계획입니다. 특히 정신 건강 관리, 생활 편의성
증대, 스마트홈 가전 등 다양한 분야에서 개인 맞춤형
서비스를 제공하고자 합니다. 또한 감정 인식 기술이
사용자의 심리적 상태를 실시간으로 분석해 나중에는
헬스케어, 고객 서비스, 교육 등 분야에 혁신적인 변화를
불러올 것으로 예상합니다.

Q.
다시 창업해도 인공지능 업계에 진출하실 건가요?

네, 평소 여행을 좋아해 만약 다시 창업 이전으로 돌아
가더라도 인공지능 기반의 여행 플랫폼이나 솔루션에

도전해 보고 싶네요. 사용자 상황과 상태에 따라 맞춤형
여행을 추천해 주고, 타지에서 처음 접하는 환경에
적응할 수 있도록 도움을 주는 그런 인공지능일 겁니다.

Q.
창업을 꿈꾸는 청년들에게도 조언 부탁드립니다.

끈기를 가지고 지속적으로 노력하되, 상황에 맞게
유연하게 대처하는 것이 중요합니다. 또한 항상 고객의
목소리에 귀를 기울이고, 고객의 요구와 피드백을
바탕으로 제품이나 서비스를 개선해 나가세요. 자신의
신체적, 정신적 건강을 유지하는 것도 잊으면 안 됩
니다. 이는 성공적인 창업을 위한 중요한 요소입니다.
충분한 휴식과 균형 잡힌 생활을 통해 건강을 관리
하세요.
마지막으로, 자신의 '열정'과 '비전'을 가지고 창업에
임하세요. '열정'은 어려운 시기에 극복할 수 있는
원동력이 되며, '비전'은 장기적인 목표와 방향성을
제시해 줍니다. 이 두 가지를 바탕으로 목표를 향해
꾸준히 나아가세요.

Chapter 07

지니소프트

김도현 대표

GENIESOFT
We create special experiences





지니소프트

김도현 대표

Chapter 07

'조선좀비디펜스', '탑건' 등 VR/AR 기술을 활용한 게임 콘텐츠 선도 기업

지니소프트는 VR/AR 기술을 활용한 게임 콘텐츠를 개발하는 기업으로, 사용자에게 새로운 차원의 몰입형 경험을 제공합니다. 주요 제품으로는 역사와 전통을 결합한 '조선좀비디펜스'와 실제 707 특수부대원의 경험을 반영해 현실적인 사격 경험을 제공하는 '탑건'이 있습니다. 지니소프트는 이러한 독창적인 콘텐츠로 글로벌 시장에서의 성장을 계획하고 있으며, 기술을 통해 특별한 경험을 창출하는 것을 목표로 하고 있습니다.

투자자 전남대기술지주·광주지역대학연합기술지주

홈페이지 <https://www.geniesoft.io/>

소재지 광주 남구

“ VR/AR 기술의 초기 발전 단계부터 해당 기술이 다양한 산업에 혁신을 가져올 것이라는 확신이 있었습니다. ”

Q.
수많은 게임 중 VR/AR 게임에 빠지게 된 계기가 있나요?

어릴 적부터 게임을 즐기면서 자라온 배경이 있어요. 자연스럽게 게임 산업에 대한 관심으로 이어졌고, 2015년 초 처음 VR게임을 접하고 그 매력에 빠진 것 같아요.

Q.
창업까지 이어질 정도로 매력적이었나 봐요.

네, 기존 게임과는 다른 몰입감과 인터랙티브한 요소들이 매력적이었죠. 특히 VR/AR 기술의 초기 발전 단계부터 해당 기술이 다양한 산업에 혁신을 가져올 것이라는 확신이 있었습니다. 단순한 시각적 경험을 넘어, 유저가 실제로 몰입할 수 있는 새로운 차원의 경험을 제공할 수 있다는 점에서 가장 큰 매력을 느꼈어요.

Q.
비교적 어린나이에 창업을 하셨는데, 대학창업펀드는 대표님께 어떤 도움을 주었나요?

창업 초기에 전남대기술지주가 운영하는 대학창업펀드를 통해 투자를 받았어요. 초기에 투자를 진행해 주신 덕에 지금의 규모로 성장할 수 있었죠. 기업이 투자를 받으면 등에 로켓을 달았다고 하는 것처럼, 저희 역시 굉장히 빠른 속도로 인력과 콘텐츠 개발에 집중할 수 있었어요. 대학창업펀드가 지니소프트에겐 로켓이라고 생각합니다.





Q.

성공 뒤에는 항상 실수가 있는 것 같습니다. 기억에 남는 실수가 있나요?

초기에 매출이 안정되지 않은 상태에서 첫 직원을 뽑았어요. 당시 직원 급여를 주기 위해 주간에는 학교와 사업, 새벽에는 PC방 알바를 뛰었어요. 알바비로 급여를 준거죠. 당연히 꾸준한 매출이 있을 거라는 생각으로 실수를 했던 것 같습니다.

Q.

지니소프트의 대표작이 궁금해지네요.

대표작 '조선좀비디펜스'는 제주도부터 시작해 조선 팔도를 돌아다니면서 각 지역만의 고유한 특색 및 무기를 이용해 좀비를 처치하는 스테이지 형식의 디펜스 게임입니다. 한국인에게는 친숙한 느낌을 외국인에게는 신선함을 가져다줄 수 있는 관광과 게임이 융합된 콘텐츠입니다. 최근에 넷플릭스에 방영된 '종말의바보'에서도 조선좀비디펜스가 출연했어요.



Q.

기업 거점이 광주입니다. 스타트업 입장에서 장단이 있을까요?

수도권 쪽에 인력이 몰리다 보니 인력공급 문제는 있습니다. 그럼에도 불구하고 지방이 오히려 창업 인큐베이션에 대한 시스템이 잘 되어있기 때문에 초기창업 입장에서 장점이 더 큰 것 같습니다. 또한 저희가 콘텐츠 개발을 하고 있고, 서비스 역시 글로벌을 대상으로 하고 있어서 지방 거점에 대한 문제는 없는 상황입니다.

“ 성공의 가능성을 믿어야 해요. 그게 창업인 것 같아요. 창업가의 꿈을 현실로 만드는 첫걸음은, 그 꿈을 따라가는 용기예요. ”

Q.

지니소프트의 비전은 무엇인가요?

우리가 일상에서 경험하지 못하는 것들을 기술로써 제공하는 게 지니소프트의 비전입니다. 특별한 경험을 유저들에게 드리고 싶어요. 또한 지역의 청년기업으로써 꾸준히 성장해 지역을 대표하는 글로벌 콘텐츠 기업으로 성장하고 싶습니다.

Q.

마지막으로 대표님처럼 20대 초반에 창업을 꿈꾸는 후배들에게 어떤 조언을 하고 싶나요?

실패의 가능성에도 불구하고, 새로운 시도를 하는 용기가 필요해요. 성공의 가능성을 믿어야 해요. 그게 창업인 것 같아요. 창업가의 꿈을 현실로 만드는 첫걸음은, 그 꿈을 따라가는 용기예요. 실패를 두려워하지 않고, 성공을 향한 성장통이라고 생각하세요. 그리고 꿈을 이루기 위해 도전해 나가세요.

Chapter 08

클라우드스톤

김민준 대표





클라우드스톤

김민준 대표

Chapter 08

AI 물류 관제 시스템과 자율주행 로봇을 통한 '배달직' 서비스로 혁신적인 배송 솔루션을 제공하는 기업

클라우드스톤은 AI 물류 관제 시스템을 활용해 배달 효율성을 극대화하고 자율주행 로봇을 통한 혁신적인 배송 솔루션을 제공하는 기업입니다. 주요 제품으로는 '배달직' 서비스가 있으며, 여러 장소의 픽업 및 배송 작업을 자동화해 오토바이 대비 10배 이상의 효율성을 구현하고 있습니다. 클라우드스톤은 특히 자율주행 로봇을 통해 교통이 혼잡하거나 접근이 어려운 지역의 배송 문제를 해결하며, 로봇 물류 서비스를 확장하는 것을 목표로 하고 있습니다.

투자자 전남대기술지주

홈페이지 <http://www.cloudstone.ai>

소재지 광주 서구

“ 성장하기 위한 명확한 비전을 설정하고
일관되게 집중해 나갔던 것 같아요. ”

Q.
코로나로 배달음식 문화가 정착했는데, '배달비'로 인한 이슈들이 있습니다.

네, 단건 배송 시에 효율이 떨어지기 때문이죠. 기존의 틀을 벗어나 30~40분 내에 5~6가게를 둘러 캠퍼스 내의 기숙사 등 여러 건물로 픽업 및 배송까지 끝낸다면 그 문제들을 해결할 수 있지 않을까라고 생각했어요. 배달직이 바로 이렇게 하고 있습니다. AI 물류 관제 시스템을 통한 계획 물류를 통해 오토바이의 7.1~10.2배 효율을 내는 시스템을 갖춘 것이지요.



Q.
그렇다면 자율주행로봇의 능력은 어디까지인가요?

아직은 자동차가 가기 어려운 골목길이나 일방통행이 많은 곳, 특정시간에 교통량이 폭증하는 곳 등 자동차 물류를 보완하기 위해 부분적으로 적용하고 있습니다.

Q.
속도도 궁금하네요.

현재는 8~10km/h 속도로 제한되고 사람의 통행이 많은 경우 약 6.5km/h의 평균속도를 내기도 하는 등 속도의 한계가 있으나 점차 속도가 빨라지고 있고, 사람이 없는 경로를 찾아 가속하는 스피드 존 등을 통해 평균속도 8km/h에 도달하는 경우 1.5km 반경의 물류를 처리하는데 있어서도 충분한 신뢰성을 보여줄 것으로 기대됩니다.



m.baedaljib.com (대학입학)에서 주문하면
배달직 앱 설치 없이도 간편주문가능해요!

배달직 모바일 앱 내려가기 >



Q.
자율주행로봇에 대한 수요는 어떤가요? 창업 초기 대비 변화가 있나요?

네, 실제 기업과 정부부처에서 자율주행 배달로봇에 대한 이해도가 2020년도 당시에는 거의 전무했고, 이 때문에 많은 오해와 규제의 영향으로 운영에 어려움을 겪었습니다. 현재는 관련 제도가 정비되었고, 로봇도입에 대해 협력의사를 표하는 기업의 수도 많아져 점차 로봇이 상용화되고 있는 추세입니다. 이러한 문제는 시간이 지남에 따라 점차 개선되고 있고, 더 개선될 것으로 예상됩니다.

Q.
클라우드스톤의 서비스는 배달뿐 아니라 여러 방면에서 우리사회에도움이 될 것 같네요.

감사합니다. 모두가 사용하고 우리 삶에 꼭 필요한 서비스를 운영하는 것의 가장 큰 장점은 매일 보람과 뿌듯함을 느낀다는 점인 것 같아요. 또한 제가 학생 시절에 느꼈던 불편과 불만을 해결한 서비스라는 것을 잘 알고 있기 때문에, 이 일이 수천, 수만명의 문제를 해결하고 있다는 점을 항상 인지할 수 있습니다.

Q.
대표님 역시 학생 시절 같은 불편을 겪으셨던 거군요.

네, 그러다 보니 성장하기 위한 명확한 비전을 설정하고 일관되게 집중해 나갔던 것 같아요. 배달시장과 AI 물류시스템, 로봇에 대한 명확한 비전 등이죠. 이러한 비전이 있었기 때문에 많은 협력자들의 도움도 받을 수 있었어요.



Q.
앞서 많은 협력자들에게 도움을 받았다고 하셨는데, 대학창업펀드와는 어떤 협력관계를 유지하셨나요?

대학창업펀드는 대학생 도전 펀드라고 생각합니다. 새로운 아이디어를 통해 스타트업을 창업하는 시작이 되는 지금이라는 점에서 그 의미가 더욱 크죠. 특히 전남대 기술지주가 운영하는 대학창업펀드의 투자를 받다 보니 자연스럽게 지역 기반의 기관들과 컨택하는데 많은



도움을 받았습니다. 이런 인연으로 현재도 대부분 개발 인력이 광주에서 근무하고 있습니다.

Q.
수도권과 지방에서 창업했을 때 차이가 있다고 느끼시나요?

전반적인 창업 지원 환경은 기업 수가 적은 지방이 더 호혜적이예요. 투자나 기업 협력에 대해서는 수도권에 더 많은 기회가 있는 것 같아요. 각각의 장단이 있다보니 필요에 맞게 대응하고 있습니다. 저희 역시 서울에도 지사를 설치해 여러 업무를 진행하고 있습니다.

Q.
클라우드스톤의 향후 목표는 무엇인가요.

실질적인 로봇서비스 기업이 되려고 합니다. 그러기 위해서는 좀 더 상징적인 로봇서비스 사례를 많이 만드는 것이 중요하다고 생각해요. 이를 위해 우선 여러 로봇기업과 협력하고 있고, 로봇 서비스를 원하는 고객사를 찾아 나서고 있습니다. 최종적으로는 로봇의 가용시간과 부가 가치를 늘리는 기업 간 로봇연합물류 시스템을 구축하는 것이 가장 큰 목표입니다.



Chapter 09



티씨엠에스

신태용 대표





티씨엠에스

신태용 대표

Chapter 09

리튬이차전지의 핵심 소재인 분리막 연신클립을 국산화해 공급하는 전문 기업

티씨엠에스(TCMS)는 리튬이차전지의 핵심 소재인 분리막 연신 클립을 국산화해 공급하는 전문 기업입니다. 이 회사의 주요 제품인 분리막 연신클립은 필름 제조의 필수 부품으로, 전적으로 해외에 의존하던 수입을 줄이고 기술 국산화를 통해 해외 시장에까지 진출하고 있습니다.

투자자 대경지역대학공동기술지주

홈페이지 <http://www.tcms.co.kr>

소재지 경상북도 경산시

“ 창업은 정말 힘들고 자기희생이 밑바탕이 되어야 하는 것 같습니다. 하지만 언젠가 앞으로 나아갈 수 있잖아요. ”

Q.
분리막 연신클립이 생소한 독자들이 많습니다. 간단한 설명 부탁드립니다.

리튬이차전지는 우리가 매일 쓰는 스마트폰, 소형 모바일 기기와 더불어 전기자동차용 배터리에 쓰입니다. 그리고 리튬이차전지의 핵심 소재가 바로 분리막(필름) 연신클립입니다. 분리막은 리튬이차전지 내 이온을 이동시키면서 물리적으로 양극과 음극이 닿는 걸 막아주는데, 바로 저희가 생산하는 분리막 연신클립이 있어야지만 분리막을 생산할 수 있습니다.

Q.
해당 산업에 어떻게 관심을 갖고 창업을 하게 되셨나요?

기계공학 석사과정을 마치고 섬유기계부품 제작 회사에 입사했습니다. 2010년도는 섬유산업에 있어 한국이 섬유기계 시장을 주도하고 있었지만 점차 해외 시장에 경쟁력을 가지지 못하는 상황이 올 것이라 예상했죠. 더 고부가가치 산업을 찾던 중 분리막과 필름 산업에 진출하게 됐습니다.

Q.
이미 레드오션이었던 업계에 진출하신 게 인상적입니다.

당시 산업을 조사하던 도중 분리막 생산에 있어 한국은 세계적인 수준의 생산기술을 가지고 있었지만, 그 이면에 모든 장비와 부품(연신클립)을 해외에서 100% 수입하고 있었습니다. 이 점을 파고들어 부품 단계에서부터 국산화 개발을 진행해야겠다고 다짐했고, 창업까지 하게 됐습니다.

Q.
해외 제품과의 경쟁도 만만찮았을 것 같습니다.

네, 그래도 지금은 해외에서 100% 수입하던 부품을 국산화해 해외 수입 의존도를 낮췄습니다. 더 나아가 수입에 의존하던 부품을 생산해 해외에 공급하는 회사로 성장해 나가고 있습니다. 최근에는 중국 에이전트와 영업 계약도 체결했습니다.



Q.
창업 초기는 항상 어렵습니다. 어떻게 이겨내셨나요?

아무래도 창업 초기에는 인력, 자금, 인프라 등 모든 부분이 부족하죠. 다행히 저는 대학 기관에 있는 창업 보육센터에서 시작해 많은 부분을 지원받을 수 있었습니다. 첫 창업으로 인해 아무것도 모르는 상태였습니다.

Q.
대학창업펀드가 도움을 준 경험을 말씀 부탁드립니다.

아무래도 가장 큰 도움을 받은 경험을 꼽으라고 한다면 대경기술지주를 통해 처음으로 SEED단계 투자를 받은 경험일 것 같네요. 자금적 지원을 넘어서 여러 문제를 해결해 주셨거든요. 단순 재무적 투자가 아닌 함께 성장하는 데 도움을 주셨습니다.

Q.
대학창업펀드가 구체적으로 어떤 문제를 해결해 주었나요?

저는 첫 창업으로 인해 아무것도 모르는 상태였는데요, 게다가 '공돌이'였던 만큼 재무와 회계 부분이 정말 취약했습니다. 창업 극 초기에 회계적인 부분을 많이 놓쳤어요. 이러한 부분을 대경기술지주에게 자문을 구하기도 했죠. 회계 노무 인사 관련 교육 프로그램을 추천받아 지원해가면서 성장했습니다. 이후에는 인력배치에도 자문을 구해 빠른 시간 내에 재무, 회계 시스템을 잡을 수 있었습니다



“ 저희는 처음 설립부터 지금까지 단계별로 마일스톤을 달성해 나가고 있습니다. ”

Q.
향후 티씨엠에스의 사업 방향성이 궁금합니다.

저희는 처음 설립부터 지금까지 단계별로 마일스톤을 달성해 나가고 있습니다. 현재는 부품에 대한 국산화를 완료해 국내외 공급을 하고 있으며 장비산업까지 진출을 앞두고 있습니다. 나아가 부품, 장비 산업의 기술을 통해 화재위험을 줄일 수 있는 내열 강화 분리막이 적용된 내열 안정성 배터리를 만드는 것이 최종 목표입니다.

Q.
창업 이전으로 돌아가도 다시 창업하실 건가요?

창업을 하고 4년이 지난 지금, 기쁜 일과 슬픈 일, 힘든 일들이 참 많았는데, 창업은 정말 힘들고 자기희생이 밑바탕이 되어야 하는 것 같습니다. 하지만 언제든 앞으로 나아갈 수 있잖아요. 그래서 다시 창업 이전으로 돌아가더라도, 저는 아마 창업을 할 것 같습니다.

Chapter 10

한국전기차 인프라기술

오세영 대표

KEVIT
EV Solution





한국전기차 인프라기술

오세영 대표

Chapter 10

QR 기반의 충전 서비스 / PnC / V2G 기술로 전기차 충전 인프라 플랫폼 분야에서 소프트웨어 기술 혁신을 주도하는 기업

한국전기차인프라기술(KEVIT)은 전기차 충전 인프라 플랫폼 분야에서 소프트웨어 기술 혁신을 주도하는 기업입니다. 주요 제품으로는 사용자 경험을 개선하는 QR 기반의 충전 서비스와 커넥터연결만으로 충전이 가능한 PnC(Plug&Charge) 및 V2G (Vehicle-to-Grid) 기술을 포함한 전기차 충전 솔루션이 있으며, 지속적으로 기후변화 대응과 에너지 효율화를 위한 솔루션을 개발하고 있습니다.

투자자 연세대기술지주

홈페이지 <https://www.kevit.co.kr/>

소재지 서울 영등포구

“ 스타트업은 정말 끊임없이 도전해야 합니다.
속명과도 같아요. ”

Q.
전기차 보급이 여전히 더딘 상황에서 전기차 인프라
관련 창업 아이템을 선정하신 게 인상적입니다.

처음에는 함께 일하던 동료들과 의기투합해 이동형
전기차 충전기 스타트업에서 사업 개발 담당으로 일을
시작하게 되었습니다. 그때부터 전기차 충전 시장에
발을 들였죠. 이후에는 대기업 산하 전기차 웨어링
회사에서 우리나라 첫 공공충전 인프라 사업을 총괄
하면서 많은 경험을 쌓았습니다. 당시만 해도 시장은
제조업 기반의 충전 사업이 대부분이었는데, 저는 전기
차가 폭발적으로 성장할 것이라 예상하고 충전 인프라
플랫폼 소프트웨어의 기술력이 중요해질 것이라고
생각하여 창업을 결심했습니다.

Q.
한 기업체의 사업 총괄에서 직접 창업을 하신 거군요.

네, 창업 당시 시장 상황은 충전 기기와 시스템 간의
통신 언어가 제각각이라 충전 인프라 확산이 어려웠
다는 점이 큰 확신을 줬습니다. 그래서 2019년 창업 후
2년 동안 충전 인프라 플랫폼 솔루션 연구개발에
몰두했고, 유럽과 북미에서 사용되던 통신 프로토콜인

OCPP(개방형 충전 통신 규약)를 아시아 최초로
인증받았습니다. 2020년에는 마침내 자체적으로 충전
사업을 시작하게 되었습니다.





Q.
아직 전기차는 충전이 불편하다는 인식이 남아있습니다.

맞습니다. 여전히 인프라 부족을 호소하는 이용자가 많은 게 현실입니다. 그래서 창업 초기부터 소프트웨어 기술로 충전 인프라 고도화에 집중했죠. 이러한 불편을 줄이기 위해 2020년에는 국내 최초로 앱 기반 QR 충전 서비스를 도입했습니다. QR 충전을 통해 사용자들은 충전 경험 시간이 3분으로 단축되었고, 불필요한 자원 낭비를 줄일 수 있었습니다.

Q.
아직 전기차가 주류가 아닌 만큼 창업 당시 어려움을 겪으셨을 것 같네요.

확실히 전기차 인프라에 대한 관심 부족이 창업 초기에 어려움을 겪었습니다. 초기 1년은 정말 불확실하고 어려웠죠. 하지만 안정적인 매출원을 만들기까지 고난을 겪는 것은 모든 스타트업의 숙명 아닐까요. 이때 버틸 수 있었던 건 창업 팀원들과 하나된 목표의식과 문제 해결을 위한 의지였습니다. “차별화된 경쟁력을 확보 하자”는 마음으로 여기까지 온 것 같네요.

Q.
지금 단계로 성장하는 것에 대학창업펀드는 도움이 되었나요?

정확한 시장 수요 파악, 차별화된 기술과 서비스 등 기업 내부에서 동기부여를 갖는 것은 매우 중요하고 성장의 동력이 됩니다. 하지만 창업초기에 겪는 자금 부족은 모든 스타트업의 숙명인 것 같습니다. 대학창업펀드의 투자는 제가 안정적으로 기술 개발에 전념할 수 있도록 도움을 주었습니다. KEVIT의 성장 가능성을 믿어준 대학창업펀드를 통해 지금까지 안정적으로 사업을 운영해 나갈 수 있었습니다. 많은 스타트업들이 투자를 받을 기회가 있도록 정부의 지원이 있었으면 좋겠습니다.

Q.
창업 초기 다른 우려곡절도 있었나요?

난감한 일화도 있었습니다. 사업자 등록 이후 처음 급여 통장을 개설하려 은행에 갔는데, 당시 대표 통장 문제가 있어 신생 법인은 1일 이체 한도가 100만원으로 제한했습니다. 통장에 돈은 있지만 급여 이체를 못하는 상황에 처하게 됐었죠. 개인적으로 오래 이용한

은행에서도 비슷한 답변을 받아 고민하고 있었습니다. 당시 부지점장님이 우연찮게 저를 보시고는, 담당자와 함께 도움을 주셔서 겨우 급여 통장을 개설할 수 있었던 상황이 기억에 남네요.

Q.
대표님의 경험을 토대로 창업 후배들에게 조언을 해주세요.

스타트업은 정말 끊임없이 도전해야 합니다. 숙명과도 같아요. 때로는 두렵고 힘들지만 뚜렷한 목표의식과 자사만의 강점을 내세워 가설과 검증을 반복하면 좋은 결과가 있을 겁니다. 또한 창업에 도전하고 싶은 분들과 초기 기업에게는 정부 지원 사업에 필수적으로 참여 하라고 권유하고 싶습니다. 저 또한 지원 덕분에 안정적으로 기술 개발에 몰두할 수 있었기 때문이죠. 프로그램에서 만난 다른 분야 스타트업과 정보를 교류할 수 있었던 점도 큰 도움이 되었습니다.

Q.
향후 KEVIT이 전기차 인프라 시장에 어떤 영향을 미칠 것으로 예상하시나요?

EV 충전 솔루션 분야의 글로벌 리더가 되는 것을 비전으로 삼고 있습니다. 지속적인 제품 혁신, 시장 확장, AI 및 스마트 그리드 기술 등을 활용해 탄소 저감에도 기여하고자 합니다. 인도와 동남아, 더 나아가 북미 시장 진출도 준비하고 있습니다. 서비스 초기 다수의 유저 분들께서 “KEVIT 앱으로 충전해서 너무 간편하다”라는 말을 해주셨는데, 그 말이 큰 힘이 된 기억이 있습니다. 해외 시장에서도 이와 같은 호응을 얻을 수 있도록 최선을 다하겠습니다.



대학창업펀드

(한국모태펀드 교육계정)

투자우수 사례집

최근 대학(원)생과 교원 창업기업이 증가하면서 창업의 산실로서 대학의 역할이 커지고 있으나, 대학창업기업은 다른 초기 창업기업에 비해 실패 위험성이 상대적으로 높다고 평가되고 있습니다.

초기 창업기업은 안정적인 사업화 자금 확보가 성장에 매우 중요한 요소이므로, 투자위험을 감수하고 대학창업기업에 투자하여 자금을 공급할 수 있는 정책 금융 수단이 필요합니다.

교육부는 '17년도부터 대학 등과 함께 "대학창업펀드"를 조성하여 대학창업기업에 투자하고 있으며, 이는 대학의 인재가 창업에 도전하고 그 기업이 성장할 수 있도록 마중물 역할을 하고 있습니다.

이에 "대학창업펀드"의 투자를 받아 성장한 기업들의 사례를 공유합니다.

더욱더 도전적인 대학 내 창업 붐이 일어나기를 바랍니다.

발행일 2024년 10월

발행처 교육부 · 한국벤처투자

※ 이 책은 저작권법에 따라 보호를 받는 저작물이므로 무단전제와 복제를 금합니다.

이 책은 비매품이므로 어떠한 경우에도 판매할 수 없습니다.