랩 위드의 기술사업화 인사이트

2026.09.04 (금) | 오늘의 주제

[투자 유치(IR) 시리즈 ②/③] 매출 추정을 숫자로 방어하는 법

1. 오늘의 기술사업화 뉴스

- (정부 정책) 중소벤처기업부가 09.03 국무총리 주재 국가정책조정회의에서 '중소기업 수출 4 대 혁신전략'을 발표했습니다. 올해 상반기 중소기업 수출액이 640 억 달러로 역대 최고치를 기록한 가운데, **2030 년 1,800 억 달러**로 끌어올리는 것이 목표입니다. 유망기업 500 개사를 집중 육성하고, 청년창업가·수출 재도전기업 등 2,000 개사에 맞춤형 지원을 추진합니다. *〈출처: 아주경제·이데일리, 2026.09.03〉*
- (투자 동향) 대드론(요격 드론) 기술기업 에어빌리티가 미국 실리콘밸리 벤처캐피털 사제파트너스 주도로 **65 억 원 시리즈 A** 를 유치했습니다(누적 105 억 원). 기존 투자자 스톤브릿지벤처스가 재참여했고 IBK 기업은행이 새로 합류했습니다. 투자금 사용처를 '대드론 킬체인 기술 고도화'와 '양산 체계 구축' 두 가지로 구체적으로 밝힌 점이 눈에 띕니다. *〈출처: 와우테일·로봇신문, 2026.09.01~09.03〉*
- (지역 동향) 대전시와 중소벤처기업부가 함께 연 '2026 스타트업 코리아 투자위크(SIW)'가 09.01 부터 사흘간 유성구 궁동 일대에서 열려 국내외 투자자·스타트업 **5,000 여 명**이 참여하고 09.03 막을 내렸습니다. 지난 3 회 누적으로는 1 만 4,300 여 명이 참여해 연평균 1,200 여 건의 1 대 1 투자 상담이 이뤄졌고, 이를 통해 약 **930 억 원**의 투자가 성사됐습니다. *〈출처: 헬로디디·벤처스퀘어, 2026.09.03〉*
- (사업화 동향) 사회혁신 액셀러레이터 MYSC 가 국내 해양수산 스타트업 8 개사(더블티·동해형씨·웨어컴퍼니·윌로그·자일로랩스·쿳션·팀로보틱스·해송물산)를 싱가포르 현지 기업·투자사와 연결하는 **'2026 EMA-MARINE' 글로벌 프로그램**을 08.26 부터 09.09 까지 운영하고 있다고 09.04 밝혔습니다. 친환경 선박·스마트 블루푸드 분야 실증과 투자 연계를 지원합니다. *〈출처: 와우테일·벤처스퀘어, 2026.09.04〉*

※ 투자 유치(IR) 시리즈 두 번째 편입니다. ①편(09.02) 투자자가 첫 10 분에 보는 것, ②편(오늘) 매출 추정을 숫자로 방어하는 법, ③편(09.07) 얼마를 얼마에 받을 것인가.

2. 오늘의 한 조각 _ 매출 추정을 숫자로 방어하는 법

[투자 유치(IR) 시리즈 ②/③]

결론부터 말씀드립니다. 심사위원이 매출 추정에서 확인하는 것은 **숫자의 크기가 아니라, 그 숫자가 어떻게 나왔는지 설명할 수 있는가**입니다. 지난 편(09.02)에서 '이미 일어난 일을 증거로 보이라'고 말씀드렸는데, 아직 매출이 없는 초기 기업은 그 증거를 어떻게 만들어야 할까요? 답은 매출을 **추정하는 방식 자체**를 근거로 삼는 것입니다.

매출 추정은 세 개의 숫자로 쪼개십시오

한 줄로 '3 년 뒤 매출 100 억 원'이라고 쓰면 심사위원은 그 숫자를 믿을 방법이 없습니다. 대신 매출을 만드는 세 단계를 각각 숫자로 보여 주면, 심사위원은 어느 단계가 튼튼하고 어느 단계가 취약한지 스스로 판단할 수 있습니다.

단계	물어야 할 질문	숫자를 채우는 방법
① 도달 가능한 고객 수	이번 분기 안에 실제로 접촉할 수 있는 고객이 몇 곳(명)인가	영업망·기존 문의·업종 단체 명부 등 이미 확보한 접점 수로 계산
② 실제 구매로 이어지는 비율	접촉한 고객 가운데 몇 퍼센트가 계약까지 가는가	파일럿·시범판매 결과에서 가져온다(업계 평균 추측 금지)

③ 1 건당 평균 결제 금액	계약 1 건에서 실제로 받는 금액은 얼마인가	견적서·계약서 등 이미 제시했던 가격 기준

예시로 계산해 보겠습니다. 목표 산업군에서 영업망이 닿는 사업장이 120 곳이고, 지난 분기 파일럿 10 곳 중 3 곳이 계약으로 이어졌다면 전환율은 30%입니다. 여기에 계약 1 건당 월 220 만 원(연 2,640 만 원)을 받는다면, 매출은 **120 곳 × 30% × 2,640 만 원 ≈ 9 억 5 천만 원**입니다. 세 숫자 중 하나라도 근거를 대지 못하면 전체 추정이 무너집니다.

전환율이라는 숫자, 이번 주 소식에서도 확인됩니다

마침 이번 주 대전에서 열린 스타트업 코리아 투자위크(SIW)의 누적 실적이 좋은 예입니다. 지난 3 회 동안 1 대 1 투자 상담이 1,200 여 건 이뤄졌고, 이를 통해 약 930 억 원의 투자가 성사됐습니다. 상담 1 건당 평균 약 7,750 만 원의 투자로 이어진 셈입니다. '많이 만났다'가 아니라 '몇 건 만나 몇 건이 성사됐다'는 전환율 데이터로 말하는 것, 이것이 매출 추정에서도 그대로 적용되는 원칙입니다.

근거 있는 표현과 근거 없는 표현을 나란히 놓아 보십시오

구분	근거 없는 표현	근거 있는 표현
시장	시장이 커서 잘 될 것이다	접촉 가능한 고객이 120 곳이고, 그중 30%가 전환된다
성장 전망	3 년 안에 매출 100 억 원을 달성한다	현재 전환율 30%를 유지하면 3 년 뒤 9 억 5 천만 원, 영업 인력을 2 명 늘리면 19 억 원까지 늘어난다
경쟁력	경쟁사보다 우리 제품이 더 좋다	최근 6 개월 데이터로 재구매율이 경쟁사보다 15 퍼센트포인트 높다

아직 매출이 없다면, 증거의 재료를 바꾸십시오

계약이 하나도 없어도 괜찮습니다. 파일럿 참여 건수, 시범 계약, 구매 의향서, 대기 명단처럼 '고객이 시간이나 비용을 실제로 들인' 기록이라면 매출 대신 증거로 쓸 수 있습니다. 다만 숫자로 환산해 제시해야 합니다.

1. 세 가지 숫자(고객 수·전환율·객단가) 가운데 어느 것도 '느낌'으로 채우지 않았는지 확인하십시오.
2. 전환율은 실제 파일럿·시범판매 데이터에서 가져왔는지, 업계 평균이나 희망 수치로 채우지 않았는지 확인하십시오.
3. 최소·기본·상향 세 가지 시나리오로 나눠 제시하십시오. 투자자는 상향 숫자만 있는 자료를 믿지 않습니다.

다음 편(09.07 월요일)에서는 이렇게 정리한 증거와 추정치를 가지고 **얼마를 얼마에 받을 것인가, 밸류에이션과 투자 조건 정하는 법**을 다루겠습니다.

※ 출처: 랩 위드 IR 컨설팅 실전 사례 분석 · 2026 스타트업 코리아 투자위크(SIW) 운영 성과 자료 · 랩 위드 내부 정리 (2026.09.04)

3. 실전 체크리스트

✔ **③ 실전 체크리스트 _ 내 매출 추정, 지금 세 숫자로 나눠 보십시오**

- ▸ 매출 추정 슬라이드를 투자자 입장에서 다시 읽었을 때, '느낌'으로 채운 숫자가 남아 있지 않은지 점검했다
- ▸ 세 숫자(고객 수·전환율·객단가) 각각에 대해 근거 자료(계약서·견적서·파일럿 결과보고서)를 실제로 첨부할 수 있다

- '시장이 크다' 대신 '우리가 접촉 가능한 고객은 몇 곳'이라는 문장으로 바꿔 보았다
- 아직 매출이 없다면, 파일럿·의향서 등 대체 증거의 목록을 별도 페이지로 정리해 두었다
- 매출 추정 슬라이드와 투자 요청 금액 사이에 숫자가 서로 어긋나지 않는지 확인했다
- 이 추정치를 처음 보는 사람에게 5 분 안에 설명해 이해시킬 수 있는지 확인했다

4. 이번 주 마감임박 지원사업 (중앙정부 70% · 대전지역 30%)

- **[중앙]** 2026 년도 딥테크 특화 창업중심대학 추천형 창업기업 모집공고 **(~09.04)** · 중소기업기술정보진흥원(TIPA)
- **[대전]** 2026 년 베트남 호치민 K-라이프 커넥트데이 수출컨소시엄 참여기업 모집공고 **(~09.07)** · 대전일자리경제진흥원
- **[중앙]** 2026 년도 가속기핵심기술개발사업 신규과제 공모 **(~09.07)** · 한국연구재단(NRF)
- **[중앙]** 2026 년 하반기 D-테스트베드 참여자 모집(한국핀테크지원센터) **(~09.08)** · 창업진흥원(KISED)
- **[중앙]**「민관협력 오픈이노베이션 지원」2026 년 '규제자유특구 지원' 창업기업 모집 **(~09.09)** · 중소기업기술정보진흥원(TIPA)
- **[중앙]** 2026 년도 기계장비산업기술개발사업 신규지원 대상과제 2 차 공고 **(~09.09)** · 한국산업기술기획평가원(KEIT)
- **[중앙]** 2026 년도 제 2 차 로봇산업기술개발사업 신규지원 대상과제 공고 **(~09.11)** · 한국산업기술기획평가원(KEIT)
- **[중앙]** GITCC 유럽 제조 AI 현지 워크샵 국내 참가기업 모집 **(~09.11)** · 한국산업기술진흥원(KIAT)
- **[대전]** 2026 글로벌 R&D 센터 입주기업 모집공고 **(~09.11)** · 대전테크노파크
- **[대전]** 2026 년 충청권 에너지기술공유대학 지역에너지 문제해결 프로젝트 지원사업 모집공고 **(~09.11)** · 대전테크노파크

※ 09.04(금)~09.11(금) 마감, 중앙 7 : 대전 3. 오늘(09.04) 마감인「딥테크 특화 창업중심대학 추천형」은 업무시간 안에 접수를 마치셔야 합니다. ※ 출처: 랩 위드 지원사업 브리핑 (2026.09.04 기준).

매출 추정을 세 숫자로 쪼개고 싶은데 어디서부터 시작해야 할지 막막하십니까? 보유 데이터를 근거로 매출 추정 공식과 시나리오를 함께 설계해 드립니다. → 'IR DECK 설계·투자유치 전략' 상담

상담 신청 ☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com | cafe.naver.com/techcomwith

▶ **더 보기:** 상위 기업 매출 점유율을 통한 시장규모 추정법 (cafe.naver.com/techcomwith/310)

▣ 랩 위드 컨설팅 솔루션 _ 사업화 전 단계를 전문가가 함께 설계합니다



랩 위드 AI R&D 전략 분석 플랫폼

"R&D 사업계획서, AI 로 구조화"

· 공고·RFP 분석 → 평가항목별 맞춤 전략 도출
· 정부 과제 DB 2,900+건·선행연구 검색
· 평가위원 관점 피드백으로 완성도 점검



IR 컨설팅 솔루션

"기업진단부터 모의 IR 까지 4STEP"

· 기업진단 → 투자전략 → IR Deck → 모의 IR
· 피치덱 10 장 구조·트랙션·Ask 설계
· 7 회차 온라인 관리로 단계별 코칭



기업진단 솔루션

"우리 회사 사업화 준비도 점수화"

· 기업정보·재무·기술개발·정성평가 종합
· 강·약점 종합 진단 리포트 자동 생성
· R&D·투자 준비 우선순위 제시

◆ 랩 위드 채널 _ 지금 바로 연결하세요

랩 위드는 매일 중앙정부·대전지역 12 개 기관 지원사업을 수집·분류해 고객사에 전달합니다.

브리핑·인사이트·AI 분석을 하나의 워크플로우로 연결 _ R&D·사업화 전략 수립 시간을 획기적으로 단축합니다.

◆ **[참가비 무료] AX/AI 산업전환 세미나 _ 기업 성공을 위한 AX/AI 경영으로**

2026. 9. 9(수) 13:00~17:30 | 대전 유성 라마다호텔 2 층 사파이어 연회장

- 대상: 대전·세종·충남 기업 대표 및 임직원 | 참가비 무료(네트워킹 만찬·기념품·다과 제공)
- 강연 ① 디지털 경영혁신 _ 중소제조기업 제조공정의 AX | 정철우 박사(에이쓰리 CTO)
- 강연 ② Agentic Engineering 을 통한 연구 생산성 향상 | 이승현 박사(한국기계연구원 DX 전략연구단)

ㄴ AI 에게 묻는 단계에서 AI 가 연구 절차를 대신 밟는 단계로 진입 _ AX/AI 산업전환의 시급성과 생산성 개선 효과 제시

- AX 솔루션 쇼케이스 3 개사 + AI 솔루션 쇼케이스 3 개사 + Q&A 및 1:1 기술매칭 자문(B2B 컨설팅 ZONE)
- 18:00~20:00 네트워킹 만찬(띠울석갈비 유성점, 도보 1 분) _ 지역 기업 대표 교류
- 주최: 한국탄소산업진흥원 | 주관: 이노비즈협회 대전세종충남지회, 기술사업화 랩 위드(주), (주)케이드림파트너스
- 신청: 아래 QR 스캔 또는 https://forms.gle/cRvUtyaLvKjpCbqy9 | 문의: 010-6408-8557

QR 스캔 한 번으로 온라인 신청 완료

◆ **[1 기 모집] R&D 실무교육 아카데미 _ 될 때까지 지원하는 실습 교육**

2026. 9.17(목)~9.22(화) | 과정별 1 일 완결 | 기술사업화 랩 위드(주) 교육장(대전 중구)

- 참가자 본인이 보유한 기술로 그날 R&D 연구계획서·PSST 사업계획서·IR DECK 을 직접 완성하는 실습 과정입니다.
- R&D 평가위원이자 전문개인(엔젤)투자자인 대표이사가 직접 교육하고 지도합니다.
- IR DECK 는 블루오션벤처스 이준희 대표이사(전문엔젤투자자, 블루오션투자조합 사무국장)가 강의합니다.
- DAY1 · 9.17(목) R&D 연구계획서 작성 실무 _ 30 만원 | DAY2 · 9.18(금) PSST 사업계획서 작성 실무 _ 25 만원
- DAY3 · 9.21(월) PSST 기반 IR DECK 만들기 _ 25 만원 | TRACK B · 9.22(화) 계획서 진단 클리닉 _ 15 만원
- 이어지는 기수: 2 기 9.28(월)~10.2(금) · 3 기 10.13(화)~10.16(금) · 4 기 10.27(화)~11.2(월)
- 날짜별 개별 신청 가능 · 각 과정 정원 4 명 선착순 마감
- 신청: 홈페이지 www.labwith.kr 실무교육 아카데미 페이지의 달력에서 원하는 날짜를 골라 신청하십시오.
- 문의: 010-6408-8557 · antipoto@gmail.com · 카카오톡 ID antipoto

기술사업화 랩 위드
Tech-Commercialization Lab WITH

기술사업화 랩 위드(주) 조남주 대표이사 · 공학박사 · 전문개인(엔젤)투자자

☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com

대전 본사 (34897) 대전광역시 중구 계백로 1615 번길 56, 진호빌딩 301 호

홈페이지: www.labwith.kr 네이버 카페: cafe.naver.com/techcomwith

이 사업, 신청하면 붙을까요?

R&D 평가위원이 만든 진단으로 우리 기업의 선정 가능성을

항목별 점수로 확인해 보십시오. 무료입니다.

▶ 무료 기업진단 labwith.kr/free-diagnosis.html?utm_source=cafe

▶ R&D 실무교육 아카데미 (연구계획서·PSST·IR DECK)
labwith.kr/training-rnd.html?utm_source=cafe

기술사업화 랩 위드㈜ · 010-6408-8557 · 카카오톡 antipoto