

---

**2019 VICTORY 프로그램**  
**[VC ICT 전문성 강화 교육] 18기 교육생 심화교육**  
**국외출장 결과 보고**  
**[출장지역 : 베트남 호치민]**

---

☐ 일 정 : 2019.8.26.[월] ~ 8.30.[금], 4박 5일

**2019. 8.**

**글로벌ICT본부 창업지원팀**

## 1. 출장 목적

- 2019년 「벤처캐피탈리스트 ICT 전문성 강화 교육 프로그램」의 일환으로 추진하는 18기 교육생(18년 수료) 대상 해외 심화교육으로
  - 신흥 투자가 집중되고 있는 베트남지역에서 기 투자가 발생한 ICT기반 현지 진출 우리기업 방문, 국내 벤처캐피탈리스트의 현지기업 투자사례 및 현지 벤처캐피탈리스트의 투자 전략 벤치마킹 등 현지 교육 추진
- \* 추진근거 : 2019년도 하반기 국외출장 기본계획(25. 벤처캐피탈리스트 18기 교육생 심화교육 운영)

## 2. 출장 및 교육개요

### □ 출장 개요

출장자	출장기간	출장국가 (방문도시)	방문기관
곽정호 수석	8.26(월) ~ 8.30(금) (4박 5일)	베트남 (호치민)	현지 스타트업, 투자기관, 정부지원기관, 현지진출 우리 기업 등

- VC 대표단 관리 등 교육 프로그램 총괄, 현지 교육 애로사항 파악 및 대응, 예산 집행 및 인솔 등

### □ 출장자 역할

- 베트남 현지 금융기관, 벤처캐피탈, ICT산업단지 등 방문 및 관계자 미팅을 통한 네트워크 구축, 현지 전문가 초청 금융·투자전략 세미나를 통한 금융·투자시장 동향 및 성공 투자사례 벤치마킹

### □ 교육 개요

- 교육명 : 2019년 VICTORY 프로그램(VC ICT 전문성 강화) 국외 심화교육
- 교육기간 : 2019. 8. 26.(월) ~ 8. 30.(금), 4박 5일
- 방문국가 및 도시 : 베트남 호치민

○ 참 가 자 : 18기 교육생 23명(총 30명 중 7명 불참)

○ 교육내용

- 베트남 현지 벤처캐피탈 등 투자기관, 스타트업 협업공간, 성공 스타트업 등 방문 및 관계자 미팅을 통한 네트워크 구축
- 현지 전문가 초청 금융·투자전략 세미나를 통한 금융·투자시장 동향 및 성공 투자사례 벤치마킹으로 국내 투자역량 강화

### 3. 주요일정

일정	지 역	시 간	주요내용 및 활동지역
8.26(월) 1일차	인천 호치민	오전 오후	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 한국(인천) ➡ 베트남(호치민)</li> <li>▪ (세미나) 호치민 ICT 산업 동향               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 호치민 IT 지원센터 및 운영 프로그램 소개</li> <li>- 베트남 진출 한국 스타트업(Mojitok, TADA, Hobien) 강연</li> </ul> </li> <li>▪ 숙소 체크인</li> </ul>
8.27(화) 2일차	호치민	오전 오후	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ (현지 기업 방문) VINTECH               <ul style="list-style-type: none"> <li>- VINTECH 소개</li> <li>- 베트남 ICT 산업 시장 현황 및 기술 트렌드 파악</li> </ul> </li> <li>▪ (현지 벤처 투자사)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- EXPARA(Khiem), Mr. KHOA 및 500 Startup 강연</li> </ul> </li> </ul>
8.28(수) 3일차	호치민	오전 오후	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ (현지 잠재 유니콘) TiKi 방문               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiki의 투자유치 전략 및 성장 스토리 공유</li> </ul> </li> <li>▪ (베트남 VC 및 스타트업) ESP Ventures 방문               <ul style="list-style-type: none"> <li>- (현지VC) 베트남 ICT산업의 이해 및 투자 성공사례</li> <li>- (현지스타트업) LUXSTAY 및 WEWOW 담당자 강연</li> </ul> </li> </ul>
8.29(목) 4일차	호치민	오전 오후	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ (호치민시 인큐베이터) BSSC               <ul style="list-style-type: none"> <li>- BSSC 및 베트남 창업 생태계 소개</li> </ul> </li> <li>▪ 심화교육 Wrap-up</li> </ul>
8.30(금) 5일차	호치민 인천	오전 오후	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 숙소 체크아웃 및 공항 이동</li> <li>▪ 베트남(호치민) ➡ 한국(인천)</li> </ul>

※ 현지 사정에 따라 일부 변동 가능

## 4. 주요결과

### □ 호치민 IT지원센터 방문(센터 소개 및 베트남 ICT산업동향)

#### ○ 호치민IT지원센터 방문 (이주남 센터장)

- 호치민시에서 운영하는 공용오피스를 임대·활용하고 있으며, 시장 조사, 사무공간(공용오피스 멤버십) 운영, 법률자문(무료 및 유료, 사례집), 리크루트(KITS., Korea IT School) 지원 및 파트너/고객 발굴(meetup, 협의체) 등
- 베트남 내 우리 ICT기업 현황은 하기의 4가지 Case가 있음  
(Case1#고객확보&안정운영) 한국의 대기업/중견기업의 베트남(호치민) 사업 IT부문 담당 계열사 중심의 한국기업들을 고객으로 확보, 안정적인 비즈니스 진행  
ex) 신한DS, 롯데데이터커뮤니케이션, CJ올리브네트웍스, 핑거, 태광, 티몬 등
- (Case2#한국고객&아웃소싱) 한국 기업(게임/영상 등)들로부터 아웃소싱을 받아 베트남 인력을 고용하여 제작 공급하는 비즈니스 진행  
ex) BOMBUS vn, Studio Ubuntu
- (Case3#한국고객&고객지원&시장조사) 한국 고객사가 베트남에 진출, IT 부문 지원, 해당프로젝트의 안정화>베트남 법인으로 발전  
ex) 부뜰정보통신, F1시큐리티, 열린기술, TmaxSoft
- (Case4#베트남고객&베트남지사&스타트업) 한국 고객이후 베트남 고객 확보  
ex) 데이터스트림즈, 토탈소프트뱅크, 배민, 타다, 호비엔, 타다 등

#### <호치민 IT지원센터 발표 사진 >



## □ 베트남 진출 한인 스타트업 미팅

### ○ HOBIEN (David Yoon)

- (회사 소개) 한국의 집닥 등과 유사 컨셉의 인테리어 공사 플랫폼 서비스 회사로 C2Y 한국 법인 지주회사
- (서비스 소개) 베트남 유일의 인테리어 공사 플랫폼 O2O 인테리어 플랫폼 서비스
- (비즈니스 현황) 동남아 시장 맞춤형으로 진출, 호치민, 하노이, 다낭 등 1년 내에 150개 이상의 파트너(인테리어 업체) 확보, 에스프로(신한은행) 거래를 통해 불안감 해소
- (Q) 베트남을 타겟으로 삼은 이유는?
  - (A) 개발 붐으로 건설 호황기, 인테리어 수요도 고성장중 16조원 시장, 아파트 분양시 마이너스 옵션 등 중국처럼 노인테리어로 제공, 저렴한 인건비, 수입자재 의존도가 높고, 비싼 공사비, 마이너스 옵션 분양 등 인테리어 시장 규모가 크며 증가하고 있음

### ○ 모지톡 (이효섭 대표)

- (회사소개) 이모티콘 B2B 제작부터 전송까지 하는 이모티콘 플랫폼 및 솔루션 회사, 삼성모바일 갤럭시폰 키보드에 프리로드 투자 받음, Zalo 100M 아시아 유저, 동남아 시장 1억 다운로드 예상,
- (제품·서비스 소개) AI를 통해 문맥, 단어, 상황에 적합한 이모티콘 제안, 일반인에게 이모티콘 제작 툴을 제공 이모티콘 메시지를 만들어 보낼 수 있도록 함, 이모티콘 크리에이터에게 기여도에 따라 리워드 제공
- (글로벌 전략) 카톡이나 라인 등에 공급은 생각하지 않고 자체 플랫폼 가능성을 보고 글로벌 시장에 진출해야겠다고 전략을 수립, 로컬 메신저(Zalo)를 대상으로 공략함
- (Q) 베트남 시장을 타겟으로 하는 이유는?
  - (A) 동남아향 캐릭터 IP 확장, 처음 진출 포인트는 도메스틱 메신저가 1위하고 있는 국가를 대상으로 함 미국, 한국에서 하는 BM 베트남 BM이 다름, 이모티콘 시장이 성숙한 시장(한국, 미국)과 초기시장(베트남)이 다름, 캐릭터 IP로 인지도를 높여가고 있고,

## 구매력이 생길 때를 대비

### ○ TADA VN (우경식 대표)

- (회사소개) Uber, Grab 같은 서비스로 싱가포르에서 '18년 7월에 처음 서비스, 최근 캄보디아, 베트남으로 서비스 지역 확장중임
- (서비스 소개) 우버, 그랩이 승객을 고객으로 여기고 있다면, TADA는 기사를 고객으로 하여 서비스 품질 제고를 꾀하고 있음, 알리페이 등 로컬의 모바일페이 회사와 협업 진행하고 있으며, 블록체인을 기반으로 코인(MVL Coin)을 인센티브를 제공
- (Q) 동남아 3개국중 베트남의 어려운 점은?
- (A) 경쟁이 가장 치열, 캄보디아와 비교했을 때 로컬이 잘하는 곳이 별로 없음, 로컬 플레이어가 Go Jack 등 돈을 많이 투자하고 있어 어려움, 지금은 홍보를 통해 브랜드를 널리 알리는 것이 중요한 타이밍으로, 블록체인 기반의 서비스라 국가의 정책적인 난관을 극복해야 하는 것도 숙제중 하나임

### < 사진 자료 >





## □ VINTECH 방문

### ○ VINTECH City

- (부동산 개발이 메인이었던) VIN 그룹이 Tech 기반의 기업으로 거듭나겠다는 비전을 가지고 기술창업 생태계를 갖춘 아시아의 혁신 도시로서 VINTECH City 개발 계획을 발표
- 2019년 연구자·교수·학생을 대상으로 다양한 프로그램을 운영하고 있음, 보유 기술을 활용 하이테크 제품 개발 및 생태계 조성을 추진중이며 2020년 이후 지속가능한 에코시스템 구축 예정

#### <참가자 및 강연자 질의응답>

- Q. 펀드 운영 관리의 주체는? A. 빈그룹의 빈리서치, 빈테크씨티, 빈그룹벤처스 3개가 각기 다른 영역에서 펀드를 운영 관리하고 있음
- Q. 한-베 VC 매칭펀드 조성에 관심 있는지? A. 관심은 있으며 구체적으로는 별도의 검토가 필요함
- Q. 주요 투자 대상은? A. 웨어러블, 농업, 바이오, 자동차, 소셜 등 다양한 영역 관심이 있으며, 초기창업기업은 모집 개발 했고 보육 지원. 빈그룹 리서치 베이스의 후보군들에 투자하기를 원함
- Q. JV 베시장 상장 의향은? A. 좋은 기회라고 생각하나 아직까지 적합한 기업을 찾지는 못했음. 소개해줄 수 있으면 같이 검토해 볼 수 있음

#### <VINTECH 방문 사진>



## □ Expara Vietnam (ROSALIND TAN, 베트남 매니저)

- Expara Vietnam은 2000년에 싱가포르에서 설립된 액셀러레이터 겸 벤처캐피탈 Expara의 베트남 사무소로 2015년에 설립, 베트남 초기 스타트업 투자 및 멘토링, 자문 등 보육하는 벤처캐피탈임
- Expara는 공공과 민간 부문에서 신생 기업, 중소기업 및 주요 업체와 긴밀하게 협력하고 있으며 싱가포르, 방콕, 쿠알라룸푸르, 베트남 등 동남아 지역에서 활발하게 활동 중

### < 발표 사진 >



## □ 베트남 인플루언서 미팅 (LE DANG KHOA)

- 현재 37세로 15년전 첫 투자를 기점으로 스타트업 창업, 실패, 투자 등 관련 분야의 다양한 경험을 가지고 있음
- 베트남 Shark Tank 프로그램 Shark(심사위원)출연한 바 있음
- 베트남 창업에서는 자체적인 생태계적인 구성요소(컨설팅, 홍보, 법률자문, 멘토링, 투자, 스타트업간 연계 등)를 만드는 게 유효전략으로 생각됨
- 향후 베트남의 인구구조와 소비성향을 볼 때 e-Commerce와 핀테크는 크게 성장할 분야라고 생각되며 큰 성장동력이 될 것으로 보임



## < 사진 자료 >



### □ 500 Startup Vietnam (Eddie Thai)

- 500 Startup의 베트남 진출 연혁 및 현지화 전략
    - 2010년 설립 후, 60여개 지역에서 투자 및 교육 프로그램을 제공
    - 500 Startups Vietnam은 유망 베트남 스타트업에 투자 및 보육을 위해 1,400만불 규모의 펀드를 조성, 2019년 6월까지 50개 기업에 투자 또는 투자 확정
    - 포트폴리오는 핀테크 13개사, 전자상거래 9개사, 교육 및 헬스테크 6개사, 미디어 및 엔터테인먼트 6개사, 광고 및 마케팅 테크 4개사, 물류 3개사, 기타 9개사 등임
    - 500 Startups Vietnam은 로컬과 글로벌의 강점을 고루 겸비하여 투자 및 보육 프로그램을 운영하고 있음
- ex) 실리콘밸리 액셀러레이터를 통한 글로벌 프로그램 제공, 베트남 거점을 통한 투자, 교육, 멘토링 등으로 로컬에서 지원

## < 500 발표 및 네트워킹 사진 >



## □ Tiki (DAVID, Global Manager)

- 베트남 최초의 전자 상거래 브랜드 Tiki
  - TiKi의 뜻은 베트남어로 Search & Saving의 의미로 B2C와 C2C 전자상거래 회사임,
  - 8년 전에 자본 5,000달러로 외국서적 온라인 판매로 시작함
  - Seedcom, CyberAgents Ventures, Sumitomo Corporation 및 VNG Corporation으로부터 투자유치에 성공함
  - 거래유형은 모바일과 온라인이 각 6:4 정도의 비율임
  - 전체 M/S는 쇼피가 1위 Tiki가 2위이나 쇼피는 C2C 티키는 B2C에 집중하고 있음
  - (Q) 마케팅 비용 측면 효율성이 쇼피에 비해 높은데?
  - (A) 브랜드 이미지가 높음. 쇼피는 15~20%, 티키는 10% 정도의 마케팅 비용을 쓰고 있음
  - (Q) 한국 판매자와 협력은?
  - (A) 물류 이슈가 있음, 한국에서는 뷰티 상품 위주로 공급
  - (Q) 중국 타이완 싱가포르 등 글로벌 진출 계획은?
  - (A) 물류비용(Logistics Cost) 문제가 해결되어야 함

### <Tiki 소개 및 네트워킹>



## □ ESP Capital (VY LE, General Partner)

- 초기 단계에 투자하는 VC로 동남아 Tech 스타트업에 지원 및 투자함
- 부동산, HR, 교육, 교통, 헬스케어, 엔터테인먼트 등 소비자와 연관된 서비스 위주의 생태계 구축에 초점을 두고 투자하고 있음
- 약 2천만불의 펀드를 10년간 투자해왔음, 기투자사 24개를 포함 80여 개사의 투자(예정) 포트폴리오가 있음
- 투자시 첫째, 시장규모와 성장잠재력 등 목표시장 분석, 둘째, 수익모델 및 기술적인 확장성과 한계 등 제품 확인, 셋째, 리더십, 전문성, 팀웍 등 스타트업 팀 구성원을 확인하고 투자함
- 오늘 발표할 Luxtay와 Wewow 등이 자사에서 투자한 기업임
- 최근에는 메디컬 및 교육분야의 기술기업에 관심을 많이 가지고 있음

## □ Luxstay 및 Wewow

### <Luxstay 소개> (STEVEN NGUYEN, Chief executive officer)

- 2016년 설립된 베트남 공유숙박 스타트업(베트남의 에어비앤비)으로 베트남 전역에 약 1만개의 단기임대 플랫폼을 갖추고 있음
- 주로 아파트나 빌라 등 베트남 부동산중 중고급에 해당하는 홈스테이 위주로 공유서비스를 제공하고 있음
- 2023년까지 매출 3억불, 베트남 주택임대시장의 30% 점유율을 목표로 하고 있음

### <Wewow 소개> (NGUYEN KHOI, Founder & CEO)

- 2019년 베트남의 피트니스 시장은 약 2억불로 예상하며 이중 온라인시장은 6천만 불에서 2023년 약 1.1억불로 성장이 예상됨
- Wewow는 이를 타겟시장으로 하여 피트니스, 댄스, 복싱, 요가 등 다양한 건강관리 프로그램을 온라인으로 액세스하여 편의성을 제공하고 있음

- 피트니스는 물론 미용, 스파 등 뷰티 관련 콘텐츠까지도 확장하여 시장을 확장하고 있음
- '18년 수입은 3백만 불로 전년대비 5배 이상 성장하였으며, '19년 반기 수입이 50% 이상 증가했음.

<Luxstay/Wewow 발표 및 네트워킹 사진>



□ BSSC (Nguyen Thi Dieu Hang, CEO)

<베트남 창업 환경 및 BSSC>

- 베트남 전체 인구는 약 92백만 명, 평균 나이 30.4세로 풍부한 노동력을 보유하고 있고 외국인 직접투자(FDI)의 비중 확대 등이 경제 성장의 원동력이 되고 있음
- 핀테크, 푸드테크, 헬스케어, 전자상거래 등 분야의 약 3천 개의 스타트업이 있으며, 이중 92개 스타트업의 18년 투자금액은 8.89억 달러로 17년 대비 305%가 넘는 수치임
- BSSC(Business Startup Support Centre)는 2011년에 설립된 호치민시의 비영리기관으로 Startup Wheel이라는 연례행사를 통해 유망 스타트업을 선발하여 6개월간 트레이닝 및 코칭 등 프로그램 운영, 인큐베이팅 센터 운영 및 투·융자 지원 등 지원프로그램을 통해 스타트업을 성장시키는 역할을 함



<BSSC 및 호치민 IT지원센터 방문 사진>

