

싱가포르 스타트업 육성/지원 정책 및 투자시장 환경

'24. 6. 25(화) / 싱가포르지사

1 싱가포르 스타트업 육성/지원 정책

가 Why Singapore

□ 동남아시아 경제 허브, 싱가포르

- 싱가포르는 자원 빈국임에도 불구하고, 자유 무역 정책과 전략적 위치를 바탕으로 아시아의 금융 허브로 성장
- 이러한 환경은 벤처투자 생태계에도 긍정적인 영향을 미쳤으며, 정부의 적극적인 지원과 정책을 통해 다수의 스타트업과 벤처 캐피탈(VC)이 활동

| 스타트업 | 엑셀러레이터 | VC 종사자 | 패밀리오피스 |
|----------|--------|--------|--------|
| 약 4,000개 | 약 220개 | 약 400명 | 약 700개 |

- * (벤처투자) 주로 초기 단계의 고위험, 고수익 가능성이 있는 기업에 자본을 투자하는 것을 의미
- * (중요성) 이러한 투자 활동으로 경제 성장과 혁신을 촉진하며, 새로운 기술과 비즈니스 모델을 시장에 도입하는 데 중요한 역할 기여

□ 투자자에 매력적인 시장

- 정치적 안정성, 강력한 법적 인프라, 높은 수준의 지식재산권 보호, 전략적 위치 등의 이점을 바탕으로 투자자들에게 매우 매력적
- 이러한 이점을 활용, 혁신적 스타트업을 육성하고, 글로벌 시장에서의 경쟁력을 강화하기 위해 다양한 벤처 펀드 운영
- 또한, 스타트업 친화적 규제환경을 유지하고 있으며, 낮은 법인세율과 투자자 보호를 위한 법적 장치를 통해 벤처투자 활성화 도모

Global Startup Ecosystem Ranking 2023 (Top 30 + Runners-Up)

| ECOSYSTEMS | OVERALL RANKING | PERFORMANCE | FUNDING | CONNECTEDNESS | MARKET REACH | KNOWLEDGE | TALENT + EXPERIENCE | IMPROVEMENT FROM 2022 |
|---------------------|-----------------|-------------|---------|---------------|--------------|-----------|---------------------|-----------------------|
| SILICON VALLEY | 1 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9 | 10 | |
| NEW YORK CITY | 2 (3rd) | 10 | 10 | 10 | 10 | 8 | 10 | |
| LONDON | 3 (3rd) | 9 | 10 | 10 | 10 | 8 | 10 | |
| LOS ANGELES | 4 | 10 | 10 | 8 | 9 | 8 | 9 | +2 |
| TEL AVIV | 5 | 9 | 9 | 9 | 10 | 8 | 8 | +1 |
| SINGAPORE | 6 | 9 | 9 | 8 | 9 | 8 | 10 | |
| BERLIN | 7 | 10 | 4 | 7 | 8 | 10 | 10 | |
| SEOUL | 8 | 7 | 9 | 8 | 8 | 1 | 7 | +10 |
| SHANGHAI | 9 | 9 | 7 | 7 | 6 | 10 | 9 | |
| GENEVE | 10 | 8 | 6 | 4 | 8 | 7 | 8 | |
| WASHINGTON, D.C. | 11 | 8 | 5 | 5 | 9 | 5 | 8 | |
| BEIJING | 12 | 7 | 8 | 7 | 7 | 8 | 7 | |
| BERLIN | 13 | 8 | 8 | 9 | 8 | 1 | 8 | +1 |
| AMSTERDAM/ROTTERDAM | 14 | 6 | 7 | 10 | 8 | 1 | 6 | |
| TOKYO | 15 | 4 | 7 | 7 | 7 | 8 | 9 | |
| SAN DIEGO | 16 | 8 | 2 | 7 | 8 | 7 | 7 | |
| TORONTO/WATERLOO | 17 | 5 | 8 | 8 | 8 | 2 | 8 | |
| PARIS | 18 | 7 | 9 | 9 | 7 | 1 | 8 | |
| CHICAGO | 19 | 7 | 2 | 8 | 8 | 1 | 7 | |
| STOCKHOLM | 20 (2nd) | 5 | 7 | 7 | 8 | 1 | 5 | |

- 싱가포르는 전년 대비 10계단 상승한 세계8위, 아시아에서 1위(중국 제외)로 성과, 펀딩, 연결성, 시장접근성 등에서 높은 점수 획득
- 한국(서울)은 세계12위로 펀딩, 성과 등 대부분 분야에서 긍정적 평가이나, 시장 접근성에서 최저점 획득
- 일본(도쿄)은 세계15위로 경제규모 대비 아시아에서 열위. 인재, 펀딩, 지식분야 등 긍정적이나 시장접근성과 성과 부분에서 낮은 점수 획득

Ecosystem by the Numbers



- (밸류) 글로벌 평균 34조원 vs 싱가포르 128조원 (2020~2022)
- (유니콘) 글로벌 평균 4개 vs 싱가포르 18개 (2020~2022)
- (엑시트) 글로벌 평균 9년 vs 싱가포르 7.1년 (2018~2022)
- (초기투자) 글로벌 평균 9,700억 vs 싱가포르 5.7조원 (2020~2022)
- (시드라운드 중위값) 글로벌 평균 8.2억 vs 싱가포르 10억 (2020~2022)
- (VC투자) 글로벌 평균 6.6조 vs 싱가포르 26조 (2018~2022)

나 정부의 역할과 정책

□ [정부기관] 스타트업 생태계 지원

- 다양한 정부 기관이 스타트업 생태계 활성화 및 지원 시스템 구축
- 이를 통해 스타트업에 자금 지원, 인프라 제공, 네트워크 구축, 정책 지원 등을 수행하며 싱가포르를 글로벌 스타트업 허브로 발전

< 주요 정부기관 요약 >

| Enterprise Singapore (ESG) | |
|---|--|
| 소개 | <ul style="list-style-type: none"> • 싱가포르 기업 지원하는 주요 정부 기관 • 스타트업 및 중소기업의 성장과 국제화 촉진 • 자금 지원, 역량 강화, 시장 진출, 혁신 및 생산성 향상 프로그램 등 제공 |
| 주요 프로그램 | <ul style="list-style-type: none"> • (Startup SG) 자금 지원, 투자 유치, 인재 확보, 네트워킹 및 멘토링 제공 • (Scale-up SG) 고성장 잠재력 가진 기업 대상 맞춤형 지원 프로그램 제공 • (MRA) 기업의 해외 시장 진출 위한 지원금 제공 * Market Readiness Assistance |
| Economic Development Board (EDB) | |
| 소개 | <ul style="list-style-type: none"> • 싱가포르의 경제 개발 총괄하는 기관 • 외국 기업의 투자 유치와 현지 산업 발전 촉진 • 혁신적 기업 유치와 산업 클러스터 형성으로 스타트업 생태계 강화 기여 |
| 주요 프로그램 | <ul style="list-style-type: none"> • (EDB Singapore Global Network) 글로벌 네트워크 구축을 통해 해외 인재 및 기업 유치 • (PC 및 DEI) 혁신적 프로젝트에 대한 세제 혜택 제공 * Pioneer Certificate Incentive * Development and Expansion Incentive |
| Infocomm Media Development Authority (IMDA) | |
| 소개 | <ul style="list-style-type: none"> • 정보통신 및 미디어 산업 발전 촉진 기관으로, 디지털 경제 성장 지원 • 디지털 기술 기반 스타트업을 위한 다양한 프로그램과 자원 제공 |
| 주요 프로그램 | <ul style="list-style-type: none"> • (Open Innovation Platform) 기업과 스타트업 간의 협업을 촉진 개방형 혁신 플랫폼 • (Pixel) 미디어, 기술, 게임 분야 스타트업을 위한 공동 작업 공간 및 지원 프로그램 |
| Action Community for Entrepreneurship (ACE) | |
| 소개 | <ul style="list-style-type: none"> • 기업가정신을 촉진, 스타트업 생태계 활성화하는 민관 협력 기관 • 스타트업 지원, 멘토링, 네트워킹 이벤트 등 통해 창업 환경 개선 |
| 주요 프로그램 | <ul style="list-style-type: none"> • (ACE International Centre) 싱가포르 스타트업의 해외 진출 지원 허브 • (Startup SG Network) 스타트업, 투자자, 멘토 연결 플랫폼 |

□ [프로그램] 스타트업 성장 지원 - Startup SG

- (소개) 정부가 스타트업을 지원하기 위해 도입한 포괄적인 프로그램으로 이를 통해 창업 초기부터 성장 단계까지 다양한 지원을 제공
- (역할) 싱가포르를 혁신과 기업가정신의 중심지로 만들기 위한 다양한 자금 지원, 인프라 제공, 네트워크 구축 등

< 주요 구성 요소 >

| 요소 | 주요 내용 |
|-------------------------------|--|
| Startup SG Founder | <ul style="list-style-type: none"> • 예비 창업자들에게 초기 자금 지원(최대 SGD 30K) • 정부와 파트너 기관이 함께 제공하는 매칭 펀드 |
| Startup SG Tech | <ul style="list-style-type: none"> • 기술 기반 스타트업의 혁신적인 프로젝트를 지원 • 프로토타입 개발 및 상업화 자금 제공(최대 SGD 500K) |
| Startup SG Equity | <ul style="list-style-type: none"> • 공동 투자 제도를 통해 스타트업에 대한 투자 유치 • 민간 투자자와 공동으로 투자를 진행하여 리스크 분산 |
| Startup SG Accelerator | <ul style="list-style-type: none"> • 창업 지원 기관 및 엑셀러레이터를 통해 스타트업 육성 • 멘토링, 네트워킹, 업무 공간 제공 |
| Startup SG Talent | <ul style="list-style-type: none"> • 글로벌 인재 유치를 위한 비자 및 취업 지원 • 현지 인재 양성을 위한 교육 프로그램 제공 |
| Startup SG Loan | <ul style="list-style-type: none"> • 스타트업의 성장을 위한 대출 지원 • 운전자금 및 사업 확장 자금 제공 |

□ [공간] 스타트업 육성 허브(Hub) - Block71

- (소개) 싱가포르의 혁신 허브, 스타트업 생태계를 지원하고 촉진하며. 이 공간에서 정부, 학계, 기업이 협력하여 혁신과 기업가정신을 육성하는 데 중점
- (변천과정) 정부와 학계, 기업의 협력으로 설립(2011년) 초기에는 단순한 스타트업 인큐베이터였으나, 시간이 지나면서 글로벌 혁신 허브로 성장
- (주요역할) 인큐베이션, 혁신, 글로벌 네트워크 구축, 정부 협력 등
 - * (스타트업 인큐베이션) 초기 단계의 스타트업에 사무공간, 멘토링, 네트워킹

기회 등 제공하고 다양한 프로그램과 이벤트를 통해 스타트업이 성장할 수 있는 환경 조성

- * (혁신 촉진) 기술 혁신과 창의성을 촉진하기 위해 다양한 분야의 전문가와 협력. 최신 기술과 시장 트렌드를 반영한 워크숍과 세미나를 개최
- * (글로벌 네트워크 구축) 전 세계 주요 도시에서 Block71 네트워크를 확장하여 글로벌 스타트업 생태계를 구축. 해외 시장 진출 희망 스타트업 지원하고, 글로벌 투자자와의 연결
- * (정부 및 학계 협력) 정부와 국립대학(NUS)과의 협력으로 스타트업을 위한 정책 지원 및 연구 개발을 촉진. 다양한 연구 기관과의 협력으로 혁신적 아이디어와 기술을 개발

< 주요 프로그램 >

| 프로그램 | 주요 내용 |
|-----------|---|
| 스타트업 프로그램 | <ul style="list-style-type: none"> • (JTC LaunchPad) 스타트업에 사무 공간을 제공, 네트워킹 기회와 멘토링을 지원 • (NUS Enterprise) 국립대학(NUS) 협력, 스타트업을 위한 다양한 교육 프로그램과 지원 서비스를 제공 |
| 이벤트 및 워크숍 | <ul style="list-style-type: none"> • (TechTalks) 최신 기술 동향과 시장 트렌드를 다루는 세미나 • (Startup Weekend) 스타트업 아이디어를 발전, 실질적 비즈니스 모델을 구축 |
| 글로벌 확장 지원 | <ul style="list-style-type: none"> • (Global Innovation Alliance) 싱가포르 스타트업이 해외 시장에 진출할 수 있도록 지원하는 프로그램 • (글로벌 네트워크) 산호세, 자카르타, 수라바야 등 주요 도시에서 Block71의 글로벌 지점을 운영, 스타트업의 국제적 성장 기회를 제공 |

□ [투자협회] 벤처캐피탈 및 사모펀드 협회 - SVCA

- (설립목적) ❶벤처 캐피탈 및 사모펀드 업계 발전 촉진, ❷업계 종사자 간의 네트워크를 강화, ❸관련 정책과 규제 개선
- (초기활동) 업계 간 정보 공유 및 협력을 촉진하는 다양한 행사와 프로그램을 조직, 싱가포르 투자 환경 조성

< 주요 내용 >

| 구분 | 주요 내용 |
|--------------|--|
| 업계 발전 촉진 | <ul style="list-style-type: none"> • 벤처 캐피탈 및 사모펀드 업계 성장 지원, 새로운 투자 기회 모색 • 최신 투자 동향 및 시장 정보 제공으로 업계 종사자들 대상 효과적 대응 지원 |
| 정책 옹호 | <ul style="list-style-type: none"> • 정부와 협력하여 업계 친화적 정책과 규제 개발, 시행 • 업계 목소리를 대변하여 투자 환경 개선 및 법적, 제도적 장애 최소화 |
| 네트워킹 및 교육 | <ul style="list-style-type: none"> • 투자자, 기업가, 전문가 간 네트워킹 촉진, 협력과 정보 교류 강화 • 종사자 위한 교육 프로그램, 워크숍, 세미나 등 개최하여 전문성 향상 |
| 연구 및 출판 | <ul style="list-style-type: none"> • 업계 발전을 위한 연구 수행, 관련 보고서 출판 • 업계 동향, 투자 전략, 성공 사례 등 분석하여 유용한 정보 제공 |



□ [Fund] 정부 주도 Venture Fund

| VC (설립) | 소개 | 주요 역할 | 지원 분야 |
|-------------------------------------|---|------------------------------|-------------------------|
| Temasek Holdings (1974) | <ul style="list-style-type: none"> • 싱가포르 국부펀드로 다양한 산업에 걸쳐 벤처 투자를 진행 • 초기 단계에서부터 후기 단계까지 다양한 스타트업에 투자 • 글로벌 네트워크와 자원을 활용하여 스타트업의 성장 지원 | 다각화된 글로벌투자 포트폴리오 운영 | 기술, 생명과학, ESG 등 |
| EDBI (1991) | <ul style="list-style-type: none"> • 싱가포르 경제개발청의 투자 부문 • 특히 기술 혁신과 글로벌 확장 가능성이 높은 기업 중심 투자 | 성장 가능성 높은 스타트업 투자 | 정보통신, 생명과학, 디지털기술 |
| SEEDS Capital (2001) | <ul style="list-style-type: none"> • Enterprise Singapore의 투자 부문 • 혁신적인 아이디어를 가진 스타트업 발굴, 빠르게 성장할 수 있도록 지원 | 초기 단계 스타트업 자금지원 | 기술, 헬스케어, 제조업 등 |
| NRF (2006) | <ul style="list-style-type: none"> • 싱가포르 정부의 연구개발 및 혁신 총괄 • RIE 2025 계획의 일환으로 벤처 투자를 진행 • 주로 과학기술 기반 딥테크에 투자 | 연구개발 및 혁신지원 | 딥테크, 헬스케어, ESG 등 |

2 관광 분야 정부기관 프로그램

가 싱가포르관광청 엑셀러레이팅 (STA)

□ 싱가포르관광청 소개

| | | |
|----------|---|--|
| 개요 | 명칭 | Singapore Tourism Board (싱가포르관광청) |
| | 소속 | 통상산업부(Ministry of Trade & Industry) 산하기관 |
| | 권한 | 정부기관으로 관광정책수립 및 집행 총괄 |
| 설립 경과 | 1964 | 싱가포르 관광객 프로모션 위원회 (Singapore Tourist Promotion Board) 로 관광객 유치 업무를 위한 25명의 인력 설립 |
| | '60~70년 | 관광 인프라 개발 투자 유치 집중 및 대규모 방문객을 유인 컨벤션과 기획 이벤트 개최 중심의 도시 마케팅 주력 |
| | 1980년대 | 10억 싱가포르 달러의 관광 사업화 개발 계획 실행 |
| | 1996 | '관광 21(관광수도로서의 비전)' 마스터 플랜 하에 전 국가적 관광산업 개발을 위한 협력 체계 구축 |
| | 현재 | 싱가포르 국가 경제의 핵심 성장 동력으로서의 관광산업 발전을 주도하는 세계에서 가장 경쟁력 있는 핵심 조직으로 발전 |
| 주요 기능 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 관광마케팅, 투자유인, 유치 등 전반적 관광기능 수행 ○ 외래관광객 유치 위한 관광산업 파트너 협력 ○ 관광사업 성장 촉진을 위한 인센티브 제도 운영 ○ 관광분야 인재 및 인력 개발 장려 등 | |
| |   | |

□ Singapore Tourism Accelerator Programme

○ (목적) 싱가포르 관광산업 발전을 위해 관광업계가 필요한 부문을
스타트업 기술을 통해 조달 (PoC)

- ❶ 글로벌 Tech 업체를 싱가포르 관광 혁신 부분으로 유치
- ❷ 여행, 관광 미래 주도할 혁신 솔루션 테스트 공간 싱가포르
- ❸ 관광산업 고질적 문제 해결 및 새로운 비즈니스 기회 창출

○ (실적) 7th Cohort 운영, 50여개 이상 스타트업 선발, 매칭(2023 현재)

< Cohort 일정 >

| 스타트업 선발 | | | Pilot 프로그램 | | |
|-----------|-----|----------------------|---------------|--------------------|----------|
| | | | 구성 | 실행 | 쇼케이스 |
| 지원서 접수 | 인터뷰 | Pilot 파트너 최종선정 | 워크샵 솔루션 준비 | 워크샵 네트워킹 멘토링 | Demo Day |
| 4~6월 | 6월 | 7월 | 7월 | 8~11월 | 12월 |

○ (혜택) 주요 관광업계 연결, 일시 지원금(SGD 2,000), 시장진입을 위
한 부트캠프, 1:1 멘토링, Pilot 선정 시 지원(Max SGD 25,000)

< 주요 매칭 실적 >

| 기업 | 주요 내용 | 스타트업 |
|-----------------|--|---------|
| 쥬얼창이 | <ul style="list-style-type: none"> • (BM) 비접촉 AI 보이스 티켓팅 솔루션 • (적용) 쥬얼창이 직원용 업무 디바이스 프로토타입 • (결과) 시간절약, 긍정적 유저 경험으로 기술 가능성 확인, 향후 상용화를 위한 논의 진행 | Delight |
| 리츠칼튼 | <ul style="list-style-type: none"> • (BM) AR 아트 투어(고객경험 증진, 인건비 절감) • (적용) 리츠칼튼 호텔 내 AR Art Tour 테스트 • (결과) 만족할만한 다운로드, 사용으로 인해 가능성 확인, 향후 Pontiac Group 등에 적용 위한 상용화 논의 | Plattar |
| 밀레니엄 호텔 | <ul style="list-style-type: none"> • (BM) 비접촉 보이스 경험 통한 고객 안전 증진 • (적용) 객실 고객 안전 향상 위한 Voice Assistant 테스트 • (결과) 음성인식 객실 컨트롤(티비, 어메니티, 룸서비스 등) 통해 Staff call 20% 감소 및 룸서비스 30% 이상 증가 | Woohoo |
| 마리나 베이 샌즈 | <ul style="list-style-type: none"> • (BM) 고객 위한 직접 통역 채널망 구축 • (적용) 직원과 고객 간 다국어 통역 직접 연결 모델 테스트 • (결과) Kotozna 모델의 높은 통역율(실시간) 확인, 향후 상용화 논의 | Kotozna |

나 싱가포르항공 KrisLab

□ 싱가포르항공 Digital Innovation Lab 소개

- (명칭) Singapore Airlines Digital Innovation Lab
- (비전) To be the world's Leading Digital Airline
- (목적) 디지털혁신을 통한 그룹의 기업가치 상승

< 디지털전환 프레임 >

| 싱가포르항공 디지털 비전 | | | |
|---------------|-----------|--------|------------|
| 맞춤형 제안, 경험 | 최적화된 운영 | 생산성 증대 | 새로운 수익원 창출 |
| 싱가포르항공 디지털 전략 | | | |
| 디지털문화 배양 | 디지털 능력 구축 | 신기술 도입 | 협력을 통한 혁신 |

- (주요성과) 2,000여개 이상 스타트업 참여, 15개 사업화 완료

| | | |
|--|--|---|
| <p>Since Launch in 2018 ...</p> <div> <div>  1,955 <i>Digital ideas initiated by staff</i> </div> <div>  2,424 <i>Start-up teams engaged</i> </div> </div> <div> <div>  374 <i>Prototypes completed</i> </div> <div>  57 <i>POCs completed</i> </div> <div>  15 <i>Implemented</i> </div> </div> <div> <div>  2 <i>R&D labs setup</i> </div> <div>  23 <i>R&D projects initiated under 7 work packages</i> </div> </div> | | <ul style="list-style-type: none"> • 2018년 KrisLab 런칭 • 2,424개 스타트업 참여 • 374개 프로토타입 완료 • 57개 PoC 완료 • 15개 사업화 완료 |
|--|--|---|

- (주요내용) 혁신을 위한 교육, 프로그램, 협업 등
 - 혁신적 문화 배양 (교육 > 연습 > 혁신)
 - 맞춤형 혁신 경험 제공
 - * 공동 혁신 프로그램 운영, 데모데이, 해커톤 등 운영, 외부기관 방문 등 협력관계 강화
 - 기관 협력을 통한 혁신 (학계, AC, VC 등)
 - 경험을 통한 혁신

□ 연장되는 자금 소진 계획(Cash runways)

- 기업가치(Valuation) 압박 속, 기업들은 자금 소진을 늦추면서 차기 펀딩 라운드를 앞당기며 위기 대응
 - * 인력, 보수패키지, 광고예산, 기타비용 등 절감 초점
- 자금 소진 속도를 늦추며, 성장률 유지, 성과가 높은 기업에 대한 인센티브 유지 등 노력
- 차기 자금 조달 라운드에 투자자들을 참여시키기 위해 최선의 노력

□ 기업 실사(Due Diligence)에 초점

- FTX, SVB(실리콘밸리은행) 붕괴로 인한 여파로, 규제 조사가 강화되며 투자자들은 투자에 더욱 주의를 기울이는 양상
- 투자자들은 기 투자회사의 안정적인 현금흐름과 합당한 기업가치를 보장 받을 수 있는 투자 기회 선호
- 여행 제한이 완화됨에 따라 실사 프로세스 관련 대면 상호 작용 기회가 더 많아질 것으로 예상
- 또한 재무, 법률 및 규정 준수 분야에 걸쳐 진행되는 실사에 창업자를 테스트 하여 보다 확실한 기업 실사 수행

□ 직원 인센티브

- 현금 소모를 줄이기 위해, 스타트업과 성장기업들은 보다 적극적으로 스톡옵션 활용, 우수 직원을 유지
- 이러한 인센티브 전략은 투자자들로 하여금 기업 가치 평가와 투자 논의에 중요한 요소로 등장할 것

□ 하이브리드 형태 투자 조건 등장

- 자금 조달 어려움 속, 스타트업은 자금 조달을 위해 Convertible Note 또는 SAFE를 이용

| | SAFE Financing | Equity Financing | Convertible Note Financing |
|-------------|---|---|--|
| What is it? | Cash investment which converts into equity at a specified event (normally subsequent round of qualified financing). | The angel investor buys equity (ordinary shares) from the founder at the seed financing round. | A loan which converts into equity at a specified event (normally subsequent round of qualified financing). |
| Pros | Easy to understand and use. | No debt to repay. Valuation gets set early (which can also be a downside). | Until conversion, it acts as a debt and the investor usually has the same legal rights as a debtor. |
| Cons | The initial cash investment is NOT a loan or a debt, and investors are left with no protection if the company fails. | The angel investor's shares may be diluted at subsequent rounds of financing. You give away some control of your business at an early stage. | You have a limited time to either convert the loan into equity or repay it. |

□ 신용, 벤처대출(Venture Debt) 시장 주목

- 기업 가치 하락, 타이트해진 신용 시장에서 자금조달을 희망하는 스타트업은 지분 희석 방식의 투자를 선호하지 않을 것
- 이러한 상황 속에 벤처대출은 투자가 필요한 스타트업 대상 우선적 자금조달 옵션이 될 것
- 그러나, 최근 SVB(실리콘밸리은행)의 붕괴와 벤처 대출 요건이 강화 되면서 벤처 대출 고려하는 스타트업이 추가적 어려움에 직면
- 많은 기업들이 은행과의 다각화된 관계를 구축하고 재융자 옵션이나 추가적인 운영 자금/유동성 신용 라인에 대한 협의 예상
- 벤처 대출 기관들은 조심스럽게 추진 할 것으로 예상되며, 이는 비은행 대출기관들이 더 보수적이고 유리한 조건으로 대출을 운영 할 것으로 예상

□ 주요 관심사로 부상한 지속 가능성

- 벤처 캐피털 투자에서 지속 가능성과 사회적 영향을 중시하는 경향이 증가할 것으로 예상, 보다 많은 기업이 성과 기준에 지속 가능성과 사회적 영향 지표를 포함할 것 예상

□ 상장(IPO) 전 자금 조달 계획 연장

- 연기된 IPO 일정으로 많은 스타트업이 추가 자금 조달을 모색함에 따라, 투자자에게 발행되는 전환증권(Convertible Instruments) 또는 우선주(Preferred Equity)를 신중하게 평가하고 구조화하는 것이 중요
- 이를 통해 향후 IPO 진행시 잠재적 규제 장애물을 사전에 제거

□ 세컨더리 마켓

- 2023년 하반기부터 세컨더리마켓(Secondary Investment) 기회가 증가, 투자자들에게 추가 유동성 옵션을 제공할 것으로 예상
- 기업가치 평가(Valuation)에 대한 합의를 도출하는 것이 어렵지만, 세컨더리마켓은 IPO를 통한 엑시트(Exit)가 어려운 펀드에 큰 영향을 미칠 것

□ 주목 받는 Hot Sector와 시장

- 기술과 혁신은 성장의 주요 동력으로 여전히 주목
- 특히 핀테크, 헬스케어, 인공지능, 빅데이터, 전자상거래, 대체/재생 에너지 및 물류/창고 분야에서 두드러짐
- 경기 침체에서도 동남아시아 및 인도 시장은 활기를 띠
- 일본 내 투자 활동도 비교적 기술 기반 기회를 중심으로 지속
- 또한, 오랜 기간 기다려온 중국 시장 내 활동은 긍정적인 파급 효과를 미칠 것으로 기대

가 개요

□ 투자자 신중함과 초기 단계 투자 급증

- 최근 거시 경제적 역풍과 지정학적 리스크로 인해 투자자들의 심리가 위축, 이로 인해 동남아 스타트업 자금조달 환경은 신중한 의사 결정으로 전환
- 특히, 후속 단계 자금 조달에서 투자자들은 무조건적인 성장보다는 명확한 수익성 경로를 가진 비즈니스를 우선시

□ 초기 단계 투자와 가치 평가

- 어려운 경제 여건 속에서도 초기 단계 투자는 지속 성장
- 투자자들은 후기 단계의 가치 평가(Valuation) 불일치를 피하기 위해 유망한 초기 단계 스타트업에 자금을 점점 더 많이 투입
- 이는 초기단계 투자에 있어 가치평가 과정이 간소화되며, 이 결과 전체 투자 가치 및 볼륨에서 초기 단계 비중이 증가

□ 임팩트 투자 및 섹터 변화

- 최근 그린테크, 헬스테크, 애그리테크와 같은 임팩트 투자에 집중, 이는 글로벌 과제를 해결할 수 있는 잠재력이 있다고 판단
- 반면, 자본 집약적 소비자 기술 분야는 투자자들이 유동성이 넘쳤던 시기에 선호하던 분야였으나, 현재는 투자를 줄이는 추세
☞ 기후 변화와 식량 안보와 같은 지속적인 위협에 대한 해결책에 투자하는 선견지명이 필요함

□ 싱가포르의 회복력과 자금 유치

- 싱가포르는 ASEAN 6의 기술혁신 중심지로 경기침체 속에서도 비교적 잘 견뎌내며 스타트업 생태계의 적응력과 성숙함을 잘 나타냄
- 특히, 딥테크 부문은 주목할 만한 발전을 이루었으며, Silicon Box (반도체 회사)세계에서 가장 진보된 제조 공장을 싱가포르에 건설 중
- 2023년 동남아 벤처캐피털 펀드가 조성한 자금 약 80%를 싱가포르 본사의 기업들이 유치, 싱가포르는 금융 허브로서 굳은 자리 매김
- 이러한 안정적인 자금 흐름은 자금 조달 침체 속에서도 싱가포르의 장기적인 전망에 대한 투자자들의 지속적인 신뢰를 나타냄

나 2023년 투자시장 주요 요약

□ 계속되는 글로벌 경기 침체

- 2023년에는 거시 경제적 도전, 지정학적 긴장, 그리고 독특한 시장 역학이 결합하여 글로벌 투자 환경이 변화
- 싱가포르는 522건의 투자 Deal을 기록, 이는 전년 대비 19.8% 감소
 - * 싱가포르는 동남아 시장 중 가장 낮은 수준. ASEAN 6 개국은 전년도 대비 거래 건수가 28.6% 감소
- 자금 조달 총액 측면에서 싱가포르의 벤처 투자 기업은 지난 해 62억 달러를 확보했는데, 이는 2022년 대비 44.7% 하락
 - * ASEAN 6 개국은 거래 가치가 52.9% 이상 급락

□ 민간 자본 지속 유치하는 싱가포르

- 도전적이고 어려운 환경 속에서 싱가포르는 동남아시아 최고의 투자 목적지로서의 지위를 강화
- 싱가포르에 본사를 둔 스타트업은 2023년에 ASEAN 6 전체의

자본금 거래 중 63.7%를 차지 (2022년의 56.7%에서 상승)

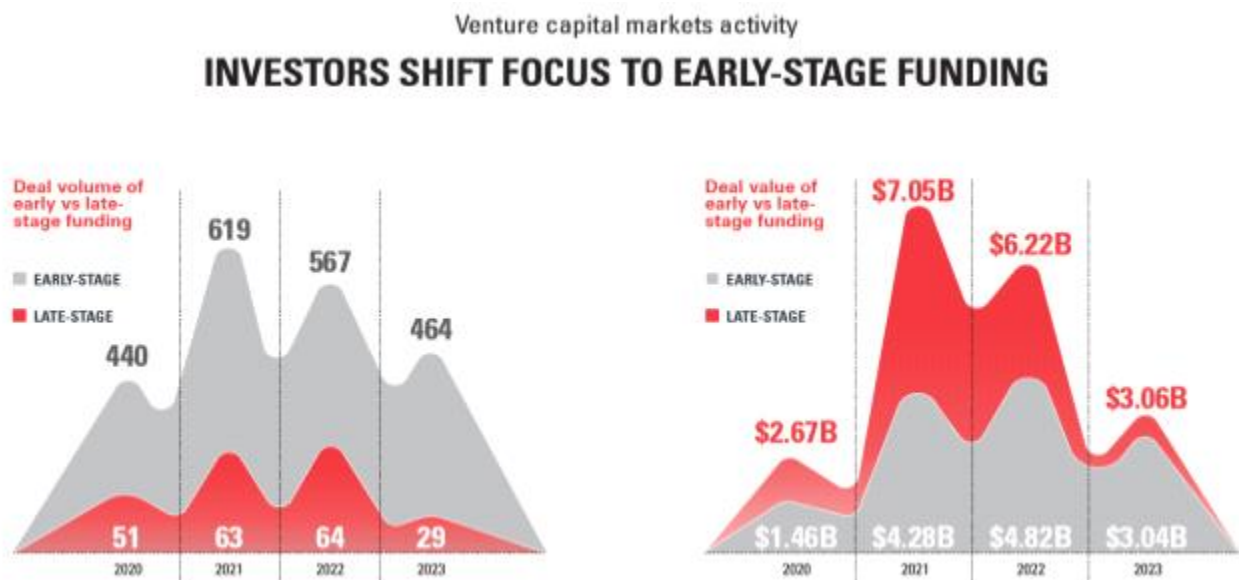
- 또한, 전체 자본 조달 비중은 전년도 62.5%에서 73.3%로 상승하였지만, 개별 스타트업은 전자상거래 부문 투자 감소로 연간 65.4%의 자본 조달 감소를 경험

□ 펀더멘탈(기초)에 집중하는 투자자 시장

- 글로벌 자금조달 둔화와 유동성 부족으로 투자자는 더욱 선택적으로 행동, 강력한 펀더멘탈을 필두로 새로운 시장 반영한 기업 우선시
- 이러한 변화로 투자건수가 감소하고 가치평가(Valuation)가 조정되었는데, 특히 최근 몇 년 동안 과대평가를 겪었던 후기단계(시리즈 C이상)에서 이 현상이 두드러짐

□ 초기 단계 스타트업 투자 증가 추세

- 투자자들은 초기 단계 스타트업 투자(시리즈 B까지)를 더 선호
- 초기 단계 투자는 상대적으로 적은 규모의 투자(Small ticket Size)와 적절한 기업가치(Valuation) 조정이 더해지며 보다 매력적
- 초기 단계 투자는 전체 중 더 큰 비중을 차지
 - * 전체 투자 집행건수의 94.1% / 전체 투자 볼륨의 49.8%



□ 전면에 등장하는 딥테크(Deep Tech)

- 싱가포르의 고급 과학 연구와 혁신 기술에 대한 지원 노력으로 현지 딥테크 스타트업들의 발전이 두드러짐
- 딥테크 투자는 159건으로 전년대비 31.4% 증가, 전년도 38.9% 감소에서 회복
 - * 딥테크 스타트업 10개가 시리즈 B 라운드로 졸업, 24개가 시리즈 A로 이동
- 싱가포르 내 딥테크 생태계가 성숙해지며 여러 딥테크 기업이 후기 단계 자금 확보
 - * (MiRXES) 조기 질병 진단 키트를 위해 5천만 달러 시리즈 D를 조달

□ 혁신을 촉진하는 인공지능(AI)

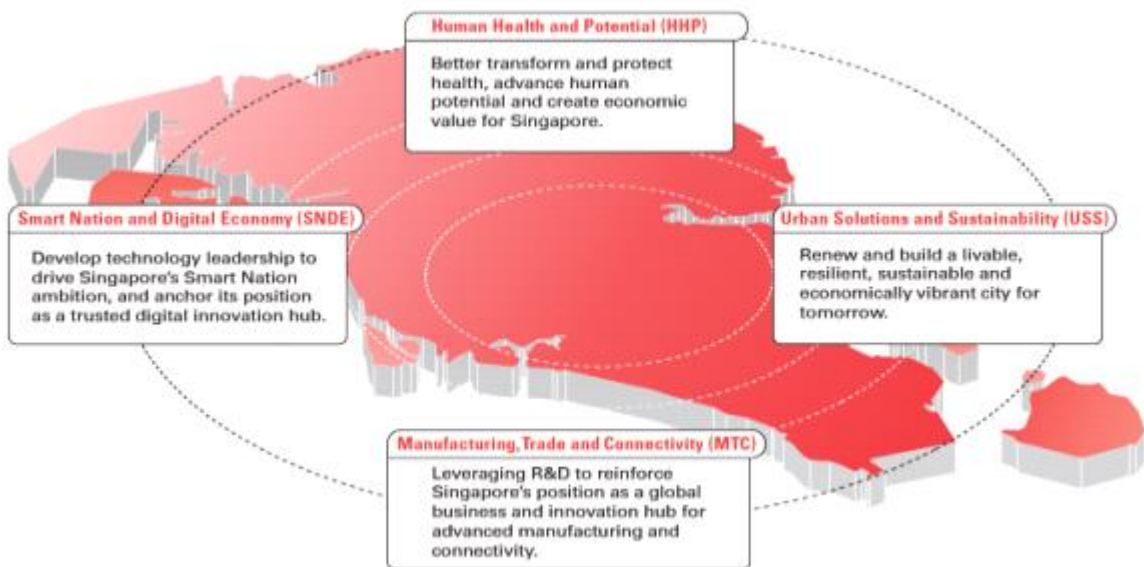
- 인공지능(AI)과 머신러닝(ML)을 딥테크 스타트업 운영 프레임워크에 통합시키는 것은 R&D방법론과 비용 최적화 측면에 중요한 변화를 시사
- 미국 내 AI 기업에 대한 투자 급증은 싱가포르를 비롯한 다른 투자자들에게 영감을 줄 것으로 예상
 - * (HPC-AI Technology) AI 모델 솔루션 분야 선두주자인 HPC는 2023년 시리즈 A 라운드에서 2,200만 달러 조달
 - * (Motion G) 공학 솔루션을 위해 생성적 AI를 활용하는 Motion G는 두 개의 초기 단계 자금 조달 라운드에서 3,100만 달러를 조달 성공
 - * (Cortical Labs) 인간 줄기세포에서 양성된 신경세포로 "DishBrain"을 형성하는 회사로서 1,000만 달러 조달
- 싱가포르 AI분야는 비교적 초기 단계지만, 현지 투자사는 정부가 투입한 자원과 자금을 바탕으로 혁신적인 기업을 탄생시키려는 노력을 높게 평가

□ 헬스케어와 Food 지속안정성 분야에 보다 강한 집중

- RIE 2025 Plan에 따르면, HHP(건강, 잠재력), USS(도시 솔루션과 지속

가능성), MTC(제조업, 무역 및 연결성) 분야에서 투자가 증가

- * (HHP) 생명 과학, 디지털 치료 및 원격 의료에 대한 투자 건수가 64.9% 증가
 - * (USS) 녹색 기술 솔루션, 농업 기술 및 건설 기술에 대한 집중으로 투자 건수 36.4% 증가
 - * (MTC) 소비자 및 산업 제품용 국내 제조에 대한 투자의 안정적 추세로 투자 건수 9.7% 증가
- 이는 전염병의 영향으로 의료, 기후 변화 및 식품 안보와 같은 글로벌 문제 대처의 필요성에 대한 인식이 높아지고 있음을 반영



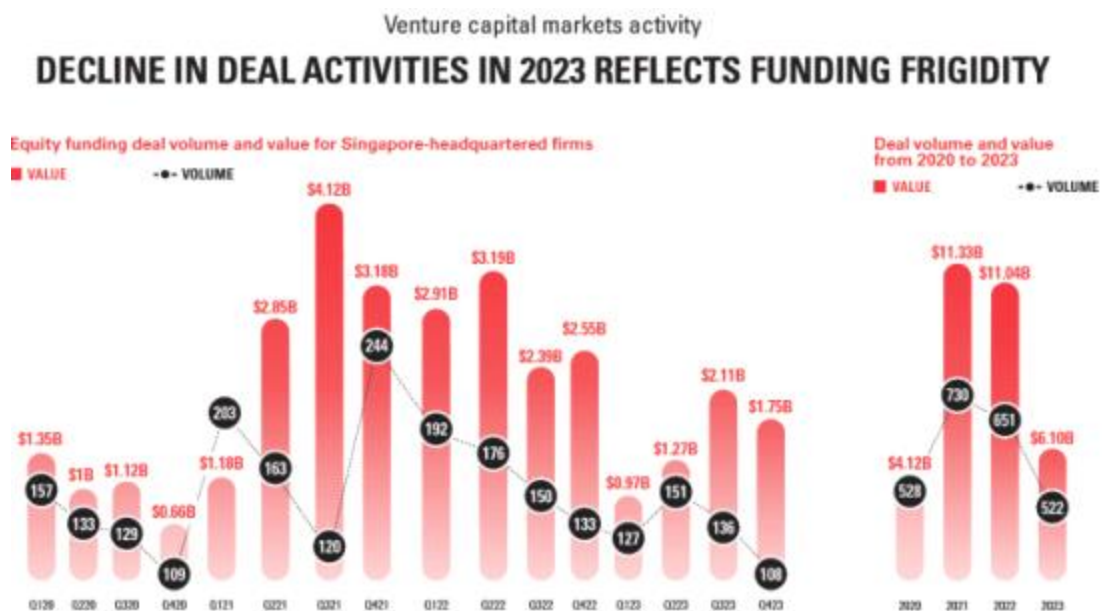
□ 지속적인 투자자의 활기

- 벤처투자사(VC)들이 유한출자자(LP)로부터 지속적으로 자본을 조달할 수 있다는 것은 동남아시아가 벤처투자에 대해 번창하는 시장으로 인지됨을 나타냄
- 현지 VC들은 총 50.1억 달러의 자본을 조달하였고, 싱가포르 본사 투자회사가 수익의 거의 80%를 차지
 - * '22년 66억 4000만 달러의 규모에 비해 낮은 수치이지만, 이는 최근 연간 성과가 하락이 아닌 시장 재조정을 나타낸다고 말함
 - * '23년 현지 투자사들이 조달한 자본은 여전히 '21년과 '20년 대비 상회하여, 싱가포르 및 지역의 성장 잠재력에 대한 투자자들의 지속적인 신뢰를 나타냄

다 Venture Capital Market Activity

□ 부족한 투자 자금으로 2023년 투자 건수 및 총액 감소

- 2022년 약 14.3조원 수준 투자액은 2023년 8조원 수준으로 44.7% 감소하였으나, 투자 집행 건수는 19.8% 감소한 522건으로 집계
- ☞ 이는 후기 단계 투자보다 투자 사이즈가 작은 초기 단계 스타트업 투자가 증가했음을 의미

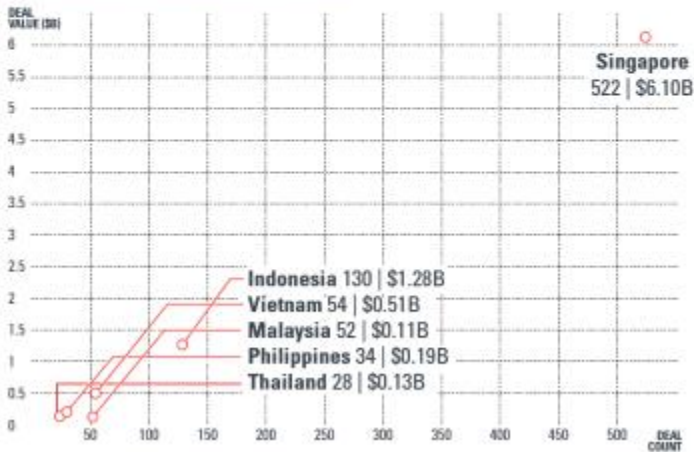


□ Asean 6 국가 중 싱가포르를 여전히 선두 (투자 부문)

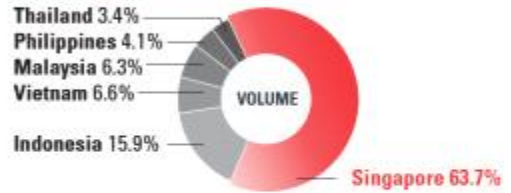
- 싱가포르는 61억 달러의 수준 투자액을 기록하며 Asean 6국가 중 선두이며, 그 뒤로 인도네시아가 12억 달러 수준 투자액 기록
- * 경제적 수준이 싱가포르 다음으로 높은 말레이시아, 태국 등 보다 인도네시아에서 높은 투자액을 나타나고 있는데, 이는 싱가포르 소재 스타트업이 인도네시아로 옮기면서 투자를 받아 발생한 현상

SINGAPORE MAINTAINS LEAD IN EQUITY FUNDING ACROSS ASEAN 6

Deal volume and value per market in 2023



Share of deal volume per market in 2023



Share of deal value per market in 2023

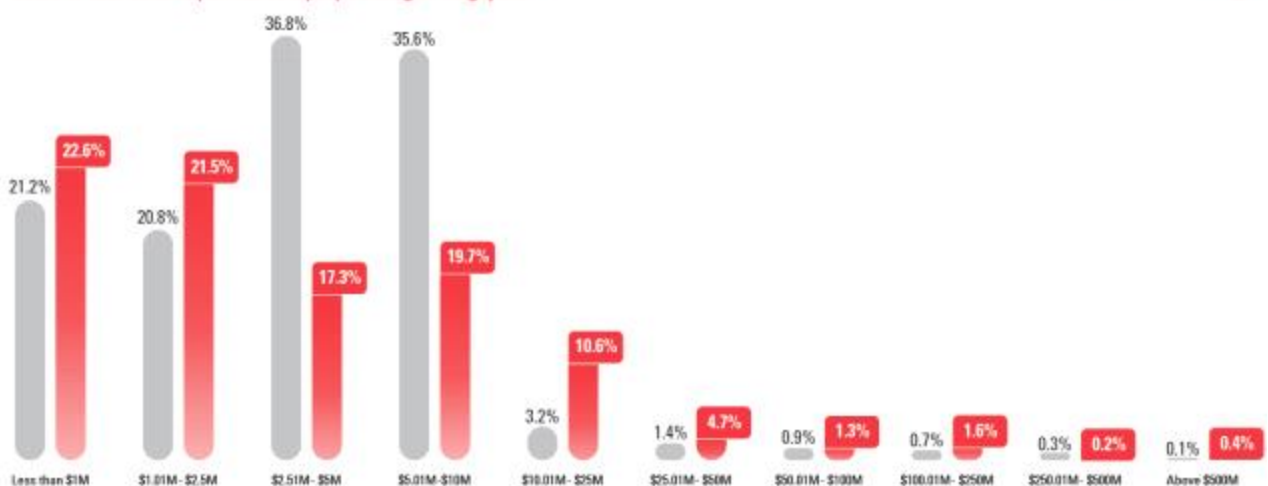


□ 2.5M (약 32억) 이하 투자 Deal이 전체 44% 차지

- 전년 2.5M~10M(32억~130억) 구간 투자 비중이 72.4%였으나, 2023년은 전체 37%로 절반 수준으로 하락

SUB-\$2.5M DEALS ACCOUNT FOR 44% OF THE TOTAL DEAL COUNT IN 2023

Share of deal volume per size of equity funding in Singapore



□ (Adaptive) VC Funding에서도 New Normal에 적응

- (New Normal) 투자자와 기 투자기업들은 높은 인플레이션과 긴장이 지속되는 지장학적 리스크 속에서 변화된 상황에 맞게 운영
- (신중한투자) 아시아 시장은 여전히 장기적 고금리가 예상되고, 이로 인해 기업의 기업가치 재조정, 신중한 투자 현상이 지속 될 것
- (초기단계투자) 미집행투자금액(Dry-powder)이 많은 투자자는 어려운 경제환경을 고려하여 엑시트(Exit) 기간이 충분한 초기단계 스타트업 투자로 전략 변경
- (긍정적 생태계 변화) 현재의 조정 현상이 자금소진율(Burn Rate) 관리, 수익모델 다각화 등에 영향을 끼치며 향후 벤처투자생태계에 긍정적

□ (Resilient) Funding 환경에서 나타나는 새로운 현상

- (디지털경제) 싱가포르의 급성장하는 디지털 경제는 경제성장과 발전의 주요 원동력이 될 것이며, 떠오르는 녹색 경제는 Healthtech, Green & Agritech, 인공지능(AI) 등 분야가 리드 할 것
- (Healthtech) 의료와 기술 혁신의 변혁적 영향을 강조, 접근 가능하고 저렴한 의료 솔루션에 대한 소비자 수요를 강조
- (Green & Agritech) 상당한 성장을 보이며, 지속 가능성과 관련된 혁신과 건강 중심의 식품 솔루션에 주목
 - * (Green Plan 2030) 지속 가능 개발에 대한 헌신과 필요한 인프라 및 지원 정책을 갖춘 기술, 혁신 허브로서의 자리매김은 벤처 지원 기업의 성공을 위한 발판 마련
- (AI Tech) AI 기술 및 솔루션 시험 환경을 위해 준비된 인프라와 AI 전문가 풀을 보유, 새로운 스타트업이 등장할 수 있는 환경과 조건 제공

□ [Future-Ready] 지속 추진하는 싱가포르 정부

- (목표 지향적) 지난 10년 간 지속된 정부 정책, 이니셔티브, 자금 지원 등으로 인해 스타트업 생태계 형성, 발전시키는 데 큰 도움
- (입지 강화) 정부의 미래 지향적 정책, 특히 심층 기술 및 지속 가능한 개발 분야 정책을 바탕으로 기술 허브로서의 입지를 강화
- (글로벌 관심) 이러한 정부 노력은 글로벌 관심을 유발, 유지하는 데 중요한 역할을 하며, 투자 유치 및 스타트업 생태계 성장 촉진을 지원

6 시사점

DISCLAIMER

본 시사점은 한국관광공사의 해외관광기업지원센터(KTSC)가 현지에서 과업을 수행하며 경험한 내용을 바탕으로 작성한 주관적 내용임을 밝히며, 이는 정확한 사실관계와 다를 수 있음을 알려드립니다.

□ 쉬운 시장 진입, 어려운 생존

- 양질의 해외 기업을 유치하려는 싱가포르 정부 정책으로 현지 법인설립은 대행회사(Corporate Secretary Company)를 통해 쉽게 설립
- 대행회사를 통해 설립된 싱가포르 법인은 Virtual Office 사용, 실제 근무인력과 매출도 없는 경우가 많아 현지에서 비즈니스 파트너로 인정받기 어려운바, 법인 설립 이후 사업을 영위하기 위한 ❶매출 인식, ❷운영인력 고용, ❸사무실임차 등 필요
- 특히, 비즈니스 활동을 시작하며 현지 은행(UOB, DBS, OCBC 등) 계좌를 개설하는 것이 중요
- 보조금 교부 프로그램 보다는 실질적 지원 프로그램(기업 연계, 기회 창출 등)이 활발하게 진행되며 현지에 맞는 비즈니스모델로 경쟁력 있는 스타트업만 지속적 생존
- 법, 규제, 제도 등이 투명하고 비즈니스 환경이 서구화 되어 있어,

관계와 융통성 중심의 일부 아시아적 사업추진 방식은 현지와 맞지 않음. 사업아이템(비즈니스모델)의 현지화도 중요하지만 문화적 차이를 극복하고 빠르게 받아들이는 현지화가 중요

□ OIP / PoC 의 중요성

- 싱가포르 정부와 정부 투자 회사의 특수한 관계로 정부는 다양한 오픈이노베이션(OIP), 실증사업(PoC) 프로그램을 추진하여 싱가포르 정부 투자(or 관계) 회사의 내부 문제 해결, 외부기술 도입을 통한 발전을 도모
- 한국에 비해 까다로운 OIP와 PoC 과정은 스타트업으로 하여금 진입장벽을 느끼게 하지만, 프로그램 참여는 보다 확실한 비즈니스 기회로 연결 될 수 있고, 이는 현지 투자사, 파트너사들에게 긍정적 레퍼런스 제공
- 공정하고 투명한 선발 절차로 기술적 타당성, 우위성을 보유한 스타트업은 차별 없이 선발될 수 있어 프로그램에 참여한 회사 (Problem Statement)도 만족

□ 현지 투자자의 정확한 이해 및 맞춤형 투자유치 전략 필요

- (출자자 다변화) 정부 출자 중심의 벤처캐피탈(VC)보다는 민간 출자자(패밀리오피스, 자기자본, 기업형 등) 중심의 VC가 활성화
 - * VC Fund 생존을 위해 펀드운용실적(DPI, IRR, MoIC)을 중시하고, 이는 곧 까다롭고 확실한 투자(투자자 우위)를 선호 (까다로운 듀딜리전스)
 - * 투자를 통해 스타트업과 출자자(LP)도 연결하여 성장 가능성을 확대하여, 단순한 재무적 투자(FI)를 넘어선 전략적 투자(SI)도 기대

- **(단독 투자 선호)** VC Fund 구조의 다양성, 출자자의 다양성, 각기 다른 투자방식을 토대로 현지 투자자는 공동투자(Club Deal)보다는 단독 투자를 선호
 - * 투자 이후 기 투자 스타트업 소개를 통해 추가 투자 유도
- **(신규 VC 출현)** 코로나 시기 양적완화와 더불어 단독 Fund 운영 VC가 많이 출현하며 다양한 섹터에서 투자를 활발히 진행
 - * Fund 운용을 위해서는 라이선스(VCFM)가 필요하나 정부 당국은 VC시장 활성화를 위해 라이선스가 없어도 라이선스 보유한 펀드에 등록하여 운용할 수 있는 VCC제도를 통해 VC시장을 활성화
 - * 1호 Fund 운영 VC의 경우 펀드 청산실적이 없고 차기 Fund가 조성 되지 않을 시 VC존재 불투명으로, 차기 Fund 조성이 매우 중요. 좋은 스타트업 투자 또는 미래지향적 계획을 통해 출자자(LP) 대상 차기 펀드 조성 어필
 - * AUM(운용자산)이 상대적으로 작은 VC의 경우 생존을 위한 다양한 부대 프로그램(컨설팅, 엑셀러레이팅, 어드바이저 등)도 동시 운영
- **(초기기업 투자 선호)** 글로벌 경기 침체, 전쟁 지속, 불확실한 아시아 정세 등을 감안하여 VC들은 향후 펀드 조성의 어려움을 직면. 이는 곧 초기 기업 소액 투자를 통한 리스크 관리를 하는 방식으로 전환
 - * 상대적으로 긴 엑시트 기간을 고려하여 초기 기업 투자, 이후 스케일업을 통해 지분 가치 극대화 및 경기개선 상황을 감안하여 엑시트
- **(글로벌 투자 선호)** 우수한 투자 대상을 찾기 위해 해외 다양한 스타트업 검토, 투자 집행
 - * 기존 대형, 글로벌 VC 위주로 해외 스타트업 투자가 이루어지고 있었으나, 로컬 신생 VC 또한 글로벌화를 위해 유수의 해외 스타트업에 투자 시작
 - * 스타트업 투자 시 국가별 차이점(법, 회계, 세금 등)은 경험 없는 신생 VC로 하여금 해외 투자를 꺼리게 하는 요소이나, 현지 스타트업 투자로 인한 낮은 수익성, 그로 인한 향후 Fund 조성을 위한 출자자 대상 펀드레이징이 어려워 해외 우수 스타트업으로 투자 확대하는 현지 VC가 늘어남

[출처]

(Report) Asia Venture Capital The Road Ahead in 2023

(Report) The Global Startup Ecosystem Report 2023

(Report) Singapore Venture Funding Landscape 2023

(Webpage) Singapore Tourism Board

(Webpage) Singapore Airlines KrisLab

(Webpage) Enterprise Singapore

(Webpage) Temasek Holdings

(Webpage) EDBI

(Webpage) National Research Foundation (NRF)