

## 정부, ADB벤처펀드에 1500만弗 출자 스타트업 동남아진출 돕는다

중기부 1000만弗, 기재부 500만弗  
모태펀드, 공익성격 국제기구 첫 출자  
신남방정책 대상국 진출 기회 확대

우리 정부가 아시아개발은행(ADB)이 조성기로 한 6000만 달러 규모의 'ADB 벤처펀드'에 1500만 달러를 출자한다.

이를 통해 동남아시아에 진출하는 국내 스타트업들도 관련 펀드로부터 투자받을 길이 열렸다.

1일 정부에 따르면 중소벤처기업부가 모태펀드를 통해 1000만 달러, 기재부가 아·태지역 개도국 지원을 위해 운영 중인 ADB 'e-아시아 지식협력 신탁 기금'에서 500만달러를 각각 출자한다.

ADB 벤처펀드는 동남아 개발도상국의 지속가능 발전에 필요한 청정기술, 핀테크, 농업, 보건 등의 분야에 주로 투자한다. 또 수익성뿐만 아니라 빈곤·기후·의료·성평등 등 사회적 가치를 함께 추구하는 '소셜 임팩트(Social Impact)' 펀드의 성격도 가진다.

조성 규모는 총 6000만 달러로 한국 외에 핀란드 정부(2200만달러), 기후투자기금(1300만달러), 노르딕개발기금(1000만달러)도 펀드에 참여한다.

우리 정부가 한국벤처투자를 통해 운영하고 있는 모태펀드가 공익적 성격의 국제기구에 출자하는 것은 이번이 처음이다. 모태펀드는 2018년부터 소셜임팩트 펀드 등을 운영하며 사회적 가치 투자를 진행해온 경험을 토대로 ADB 벤처펀드 운영을 적극 지원해 나갈 계획이다.



정부는 이번 ADB 벤처펀드 출범으로 'K-방역' 분야를 포함한 한국 벤처·스타트업의 신남방정책 대상국 진출 기회가 늘어나고, 한국과 ADB와 협력 관계도 더욱 강화될 것으로 기대하고 있다.

특히, ADB는 올해 9월 18일부터 21일까지 송도에서 열릴 2020년 ADB 연차총회를 계기로 벤처펀드 출범 행사를 개최할 예정이다. 연차총회 기간 중 ADB와 공동으로 진행 예정인 '우수 벤처·스타트업 투자IR'과의 시너지 효과도 기대된다.

기재부 박일영 개발금융국장은 "ADB가 벤처펀드 출범 초기부터 한국 기관들과의 협력에 많은 관심을 보였다"면서 "ADB 벤처펀드 출범이 개도국에게는 혁신과 지속가능한 성장의 기회가 되고, 우리 기업과 투자자에게는 ADB와 협력 관계를 강화하는 계기가 될 것으로 기대한다"고 밝혔다.

ADB는 아시아·태평양 지역의 빈곤 퇴치와 지속가능한 발전을 지원하기 위해 1968년 설립된 국제금융기구로 우리나라를 비롯해 미국, 일본, 중국 등 68개국 회원으로 참여하고 있다.

/김승호 기자 bada@

## “줄기세포·면역치료제 등 R&D 강점”

### IPO 간담회

#### SCM생명과학

바이오 강자 공모시장 '노크'  
‘층분리 배양법’ 핵심 경쟁력 꼽아  
“주 파이프라인 임상·사업화 속도”

코로나19 치료제 연구 대열에 합류하며 공모주 시장 기대주로 떠오른 에스씨엠생명과학(SCM생명과학)이 기술특례 상장제도를 통해 이달 코스닥 시장에 입성한다. 지난 3월 코로나19의 여파로 한 차례 공모 절차를 미뤘는데 이번에 제도전이다.

이병건 SCM생명과학 대표이사는 1일 서울 여의도에서 열린 기업공개(IPO) 간담회에서 “상장을 통해 핵심 연구 개발 경쟁력을 강화하고 주력 파이프라인의 임상 및 사업화에 속도를 내겠다”며 “회사의 미래 신성장을 이끌 신규 파이프라인에 전략적 투자를 진행해 기업가치와 성장성을 극대화하겠다”고 포부를 밝혔다.

SCM생명과학은 층분리 배양법 기반의 고순도 줄기세포치료제와 역항암제(면역세포치료제) 등 바이오 신약 연구개발 전문 기업으로 2014년 설립됐다. 주요 파이프라인은 줄기세포치료제 분야의 이식편대수주질환(GVHD)·급성 췌장염·아토피피부염·급성 호흡



이병건 SCM생명과학 대표이사가 1일 서울 여의도에서 열린 기업공개(IPO) 간담회에서 상장 계획을 공개하고 있다.

곤란 증후군·간경변·제1형 당뇨병 치료제 등으로 구성돼 있다. 면역항암제 분야의 전이성 신장암 치료제와 급성 림프구성 백혈병 치료제도 포함된다.

이 외에도 척수 소뇌성 실조증 줄기세포치료제 기술도입을 추진 중이다. 또한 신장 섬유화증과 자궁벽 섬유화증 치료용 ‘셀 시트’(Cell Sheet, 세포 시트) 등 조직공학을 이용한 줄기세포 치료제 연구개발도 진행하고 있다.

이 대표는 핵심 경쟁력으로 ‘층분리 배양법’을 꼽았다. 그는 “기존 방식보다 고순도의 줄기 세포를 분리·배양해 우수한 효능의 치료제를 개발하는 기술”이라며 “순도가 낮고 질환 특이적 치료제가 없어 치료비용이 높은 기존 줄기세포치료제의 한계를 혁신적으로 극복할 수 있다”고 말했다. 고효능·저비용의 질환 맞춤형 줄기세포치료제를

구현할 수 있다는 설명이다. 이 기술은 국내를 비롯해 미국·유럽·중국 등 세계 주요국에서 특허를 취득했다.

코로나19와 패혈증 환자에 쓰이는 ‘급성 호흡곤란 증후군(ARDS) 치료제’도 개발 중이다. 이 대표는 “코로나19의 주요 사망원인 중 하나인 ‘사이토 킨 폭풍(Cytokine storm)’을 효과적으로 제어할 수 있는 치료제를 개발할 계획”이라며 “식품의약품안전처에 곧 임상시험계획을 신청할 것”이라고 밝혔다. 그러면서 “척수 소뇌성 실조증 줄기세포 치료제와 뇌졸중·파킨슨병 등 뇌신경계질환 파이프라인도 확대해 나갈 것”이라고 덧붙였다.

공모 자금은 국내외 임상과 신기술 도입 등에 쓰일 예정이다. 이 대표는 “임상과 해외 시장 확대에 특히 힘을 쏟겠다”며 “신규 파이프라인을 확보함으로써 지속적인 성장 동력을 창출할 것”이라고 말했다.

총 공모 주식 수는 180만주다. 주당 공모 희망가 범위는 1만4000원에서 1만7000원으로 책정됐으며 희망 범위 상단 기준 최대 공모 예정 금액은 약 306억원이다. 오는 2~3일 기관투자자 대상 수요예측을 통해 공모가를 확정할 뒤 8~9일 일반 투자자 대상 청약을 진행한다. 상장 주관사는 한국투자증권이 맡았다.

/송태화 기자 alvin@metroseoul.co.kr

## 재택근무 증가에 인테리어 열풍 ‘수혜주’

### 株라쿨라의 종목

#### 가구제조·판매 |현대리바트

“집이 업무 공간으로 전환되며 많은 직장인이 집의 업무 환경을 개선하길 원하고 있다. 리모델링과 이노베이션 수요 증가로 인테리어, 가구 업체에 관심이 고조되고 있다.”

독립리서치리서치알음최성환수석 연구원은 1일 “가구 제조·판매 업체 현대리바트를 주목해야 한다”고 말했다.

현대리바트는 1999년 설립된 가구제조·판매업체다. 주요사업부는 B2C(기업과 소비자 간의 거래), 사무용, 빌트인, 자재유통, B2B(기업과 기업 간의 거래)로 구분된다. 리서치알음이 예상하는 2020년 각 사업부문별 매출비중은 B2C 25%, 사무용 가구 6%, 빌트인 가구 23%, 자재유통 9%, B2B 37%다.

최 연구원은 “B2C, 사무용 가구 사업부에서는 직영점, 대리점, 온라인몰을 통해 가구를 판매하고, 빌트인 가구 사업부는 건설업체의 신규 주택에 가구를 공급한다. B2B, 자재사업부에서는 협력 가구업체에 자재를 제공하거나 주택건설 현장의 가설공사 자재 등을 공급한다”고 설명했다.

가구업체는 재택근무 증가에 따른 수요가 예상되는 업종이다. 미국의 미

래학자인 윌리엄 하이암 박사는 “가까운 미래에 재택근무를 하는 사람이 증가할 것이고, 근무 환경을 개선하기 위해 다양한 가구, 인테리어를 소비할 것”이라고 주장했다.

최 연구원은 “이러한 추세에 발맞춰 현대리바트는 B2C와 온라인 사업을 확장하고 있다”고 밝혔다. 현재 리바트몰, 현대H몰, 네이버 스마트 스토어, 쿠팡 등 30여 곳의 이커머스 플랫폼에서 제품을 판매하고 있다. 1분기 온라인물 매출액은 전년 동기보다 25% 늘어난 300억원을 기록했다.

올해는 업계 1위인 경쟁업체 한샘과 간격을 좁힐 것으로 전망된다. 현대리바트의 1분기 영업이익은 전년 동기보다 51% 증가한 148억원으로 어닝서프라이즈(깜짝실적)를 기록한 반면 한샘은 7.5% 줄어든 171억원에 그쳤다.

최 연구원은 “현대백화점그룹은 현대리바트를 비롯해 유통사 현대H&S, 건자재 제조사 현대L&C를 차례로 인수하면서 가구, 소품, 건자재 제조 및 유통 일원화를 마쳐 원가 절감이 가능하지만 한샘은 OEM(주문자상표부착 방식)을 채택하고 있어 건자재, 가구 등의 상시적 품질관리가 어렵고, 자체 생산 능력이 부족해 매출원가가 현대리바트보다 높다”고 설명했다.

/손엄지 기자 sonumji301@

## 쓱페이 품은 SSG닷컴, 경쟁력 강화

### 사업 통합 운영... 고객 혜택 강화

SSG닷컴이 신세계그룹의 간편결제 서비스 ‘쓱페이(쓱페이)’를 품게 됐다. 온라인은 물론, 오프라인 결제 데이터 등을 마케팅에 활용할 수 있게 되면서 SSG닷컴 플랫폼 경쟁력이 한 차원 높아질 것으로 기대된다.

SSG닷컴은 신세계아이앤씨(신세계 I&C)로부터 쓱페이 사업 부문을 양수 받아 운영을 시작한다고 1일 밝혔다.

SSG닷컴은 쓱페이 간편결제 시스템을 사이트에 구현해 결제 편의성을 높이고 오프라인 구매 데이터를 활

용할 수 있다는 점에서, SSG페이는 기존 SSG닷컴 고객층을 흡수하고 결제 접근성을 강화하는 측면에서 사업 간 시너지 효과를 기대하고 있다.

특히 마케팅적 역량 강화에 힘을 쏟을 예정이다. 기존 진행하던 마케팅 방식에 ‘데이터’적 요소를 결합해 더 정교하고 고도화 된 마케팅을 실행한다는 방침이다. SSG닷컴이 보유한 구매 데이터에 쓱페이 결제 데이터를 결합해 고객 맞춤형 및 개인화 마케팅을 펼쳐 서비스 차별화에 나서려는 것.

SSG닷컴은 이번 통합으로 자체 마일리지 ‘S머니’, ‘S포켓’을 쓱페이 선불 결제 수단인 ‘SSG머니’로 일원화

**SSG.COM × SSGPAY.**

쓱닷컴과 쓱페이가 한 가족이 되었습니다.  
간편한 결제, 다양한 혜택  
쓱페이 하나로 끝.  
새로운 경험을 느껴보세요!

해 운영한다. ‘SSG머니’는 SSG닷컴을 비롯해 전국 이마트, 신세계백화점, 스타벅스 등 1만여 개의 온·오프라인 가맹점에서 현금처럼 사용할 수 있다.

SSG닷컴에서만 사용 가능했던 마일리지 ‘SSG머니’로 전환되며 사용처가 대폭 늘었다. SSG닷컴에서 상품을 구매하거나 이벤트 참여를 통해 적립한 포인트도 온·오프라인 가맹점에서 함께 사용할 수 있게 돼 고객 혜택이 더 커졌다.

/신원선 기자 tree6834@

## 삼성화재 비대면채널 방문자 300만명 돌파

### 4월 한달간 셀프 업무처리 65만건

삼성화재는 최근 언택트(Untact·비대면) 수요가 증가하며 비대면 서비스 사용량이 크게 증가하고 있다고 1일 밝혔다.

실제로 홈페이지, 모바일 앱 등 삼성화재 비대면 채널의 4월 방문자는 300만명을 돌파했다. 이는 삼성화재가 고객 편의 증진을 위해 비대면 서비스를 지속적으로 확대해 온 결과다.

삼성화재 보험 가입 고객이라면 ▲계약내용 확인 ▲증명서 발행 ▲계약 변경 ▲보험료 납입·환급·해지 ▲보험

금 청구 ▲대출 등 주요 업무를 온라인을 통해 스스로 간편하게 처리할 수 있다.

지속적으로 확대해온 비대면 서비스인 셀프 업무처리는 4월 한 달간 65만 건 이상의 업무가 처리돼 작년 월 처리 건수인 42만건 대비 55%가 증가했다.

삼성화재가 지난해 12월 말 오픈한 ‘셀프 보장분석’도 지난 4월까지 7만명이 이용했다. 셀프 보장분석은 각 보험사에 가입한 자신의 보험가입 현황을 한눈에 확인해 부족한 보장을 보완하거나 불필요한 보험료를 줄이는 데 활용할 수 있다.



삼성화재의 대표적인 비대면 서비스인 ‘스마트링크 서비스’의 사용량도 증가했다. 스마트링크 서비스는 고객에게 보내는 카카오톡 알림톡이나 문자 메시지에 링크를 포함시켜 원하는 서비스에 바로 접속할 수 있도록 하는 서비스이다. 특히 지난해 12월 선보인 ‘자동차 보상 스마트링크 서비스’는 5개월 만에 월 20만건 가까이 이용할 만큼 대표 서비스로 자리 잡았다.

/김희주 기자 hj89@