

ISSUE MONITOR

제127호

June 2020

삼성KPMG 경제연구원

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략



Contacts

삼성KPMG 경제연구원

김기범

선임연구원

Tel: +82 2 2112 7430

kkim28@kr.kpmg.com

이효정

이사

Tel: +82 2 2112 6744

hyojunglee@kr.kpmg.com

전창의

책임연구원

Tel: +82 2 2112 0934

changuichun@kr.kpmg.com

Contents

| | Page |
|--|-----------|
| Executive Summary | 3 |
| 서론 | 4 |
| 기업주도형 벤처캐피탈(CVC)의 부상..... | 4 |
| 기업주도형 벤처캐피탈(CVC)의 개념..... | 5 |
| 구글의 CVC 조직인 GV(구글벤처스) 개요..... | 7 |
| GV의 투자 동향 ('15년-'19년) | 9 |
| 연도별 투자 건수 및 투자액..... | 9 |
| 구글의 R&D 투자와 GV의 CVC 투자액..... | 10 |
| GV의 투자 분야..... | 11 |
| GV의 투자 지역..... | 15 |
| GV의 투자 단계..... | 17 |
| GV의 투자 포트폴리오 ('15년-'19년) | 19 |
| GV가 투자한 상위 10대 기업..... | 19 |
| 2019년 GV가 최초로 투자한 10대 기업..... | 23 |
| GV 투자 기업의 엑시트(Exit) 현황 | 25 |
| GV가 투자한 기업 중 IPO(기업공개)를 통해 상장한 기업..... | 25 |
| GV가 투자한 기업 중 상장한 기업의 가치 변화..... | 27 |
| GV가 투자한 기업 중 M&A(인수·합병)된 기업..... | 29 |
| 결론 및 시사점 | 34 |
| GV의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략..... | 34 |
| CVC 투자를 계획 중인 국내 기업을 위한 제언..... | 35 |
| 포스트 코로나 시대의 투자 전략..... | 37 |

본 보고서는 삼정KPMG 경제연구원과 KPMG member firm 전문가들이 수집한 자료를 바탕으로 일반적인 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며, 보고서에 포함된 자료의 완전성, 정확성 및 신뢰성을 확인하기 위한 절차를 밟은 것은 아닙니다. 본 보고서는 특정 기업이나 개인의 개별 사안에 대한 조언을 제공할 목적으로 작성된 것이 아니므로, 구체적인 의사결정이 필요한 경우에는 당 법인의 전문가와 상의하여 주시기 바랍니다. 삼정KPMG의 사전 동의 없이 본 보고서의 전체 또는 일부를 무단 배포, 인용, 발간, 복제할 수 없습니다.

Executive Summary

전통적인 산업의 경계가 흐려지고 기업 간 경쟁이 치열해지면서, 기업들은 개방형 혁신의 일환으로 기업 벤처링(Corporate Venturing)에 눈을 돌리고 있다. 기업 벤처링은 기업의 외부로부터 미래의 유망 기술과 비즈니스 기회를 발굴하고 자사 사업에 적극 활용하고자 하는 데 초점을 둔다. 본 보고서는 기업 벤처링 방안 중 기업주도형 벤처캐피탈(CVC, Corporate Venture Capital)을 다뤘으며, 글로벌 1위 CVC인 GV(구글벤처스)의 투자 동향과 투자 포트폴리오를 분석했다. 이를 통해 GV의 투자 전략을 벤치마킹하려는 국내 기업에게 시사점을 전달하고자 한다.

Executive Summary

■ 기업주도형 벤처캐피탈(CVC)의 부상

- 기업주도형 벤처캐피탈(CVC, Corporate Venture Capital)이란 비금융권의 기업들이 재무적·전략적 목적을 가지고 독립적인 벤처 기업에 투자하고 지분투자자의 지위를 획득하는 금융자본을 의미
- CVC는 투자 수익이란 재무적 목적 외에도 모기업의 사업 확장과 외부의 자원(기술·인력) 확보, 신시장 개척 등 혁신을 창출하고자 하는 전략적 목적이 강함

■ GV의 투자 동향 ('15년-'19년)

- 구글(알파벳)은 GV, 캐피탈G, 그라디언트 벤처스 등 3개의 투자 조직을 주축으로 유망 벤처 기업을 발굴하고 있으며, 2009년에 설립된 GV는 대체로 초기 단계의 벤처 기업에 투자
- GV는 2015년부터 2019년까지 연평균 76건, 36.8억 달러의 투자를 진행했으며 5년 동안의 총 투자액 184.3억 달러 중 90% 이상을 미국 벤처 기업에 투자
- 딜(Deal)의 절반 이상(51%)은 구글의 주력 사업과 밀접한 IT 분야에 투자됐으며 헬스케어가 24%, B2C 분야가 14%, B2B 분야가 8%, 금융이 2%로 뒤를 이음

■ GV의 투자 포트폴리오 ('15년-'19년)

- GV로부터 투자를 많이 받은 기업의 세부 사업 분야로는 퍼스널 모빌리티부터 e커머스, 부동산과 기술이 접목된 프롭테크(PropTech), 보험과 기술이 접목된 인슈어테크(InsureTech), 식품과 기술이 접목된 푸드테크(FoodTech) 등 다양
- GV는 헬스케어와 같이 그동안 불가항력적 부분으로 여겨졌던 분야에서 미충족 수요를 찾고 아무도 밟지 않은 곳에서 미래를 선도할 투자 기회를 모색 중

■ GV 투자 기업의 엑시트(Exit) 현황

- 2015년부터 2019년 사이 GV가 투자한 기업 중 IPO(기업공개)를 통해 상장한 기업은 17개로 그 중 15개(88.2%)는 헬스케어 기업이었으며, 나머지 2개(11.8%)는 IT 기업
- M&A(인수·합병)된 기업들로는 B2B 분야 기업이 31건(43.7%)으로 가장 많았으며, B2C 분야가 22건(31.0%), 신기술 분야가 10건(14.1%), 헬스케어 분야가 8건(11.2%)으로 집계
- 구글은 CVC 투자를 통해 벤처 기업과 상생할 수 있는 혁신 생태계를 구축

■ 결론 및 시사점

- GV가 전통 산업과 신기술이 접목되는 분야에 투자를 늘리고 있는 가운데, GV가 투자한 분야의 비즈니스 지형도가 어떻게 변할지 살피고 환경 변화에 적극 대응해야 함
- 기업은 내부에서 해답을 찾는 것을 넘어 개방형 혁신의 일환으로 CVC를 통한 투자, 사내 벤처 설립과 같은 기업 벤처링 방안을 모색해야 함
- 경영 불확실성이 가중되는 포스트 코로나 시대를 대비해 기업은 성장 가능성이 높은 벤처 기업을 발굴하며 새로운 성장 인자를 찾아 나서야 함

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

서론



기업 벤처링 전략은 기업의 외부로부터 유망 기술과 새로운 비즈니스 기회를 발굴하는 데 초점을 둠



글로벌 1위 CVC인 GV의 투자 포트폴리오를 분석함으로써 구글이 지향하는 미래 방향성을 파악



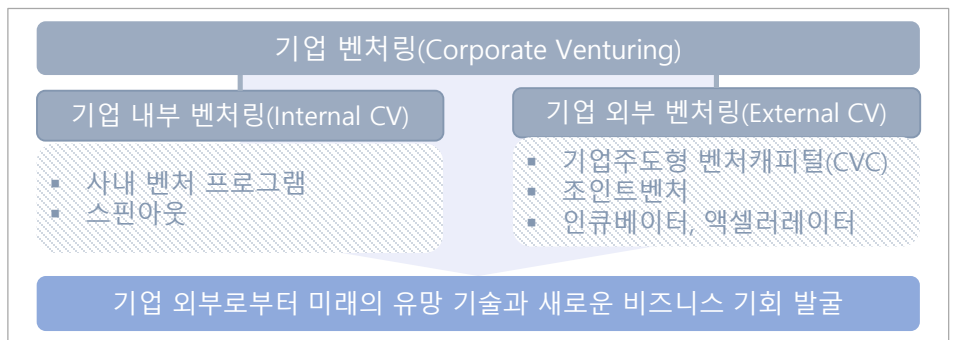
기업주도형 벤처캐피탈(CVC)의 부상

전통적인 산업의 경계가 흐려지고 기업 간 경쟁이 치열해지고 있다. 기존 산업을 파괴할 새로운 비즈니스 모델과 신기술이 지속적으로 나타나고 있는 시점에, 변화에 대비하지 못한 기업은 순식간에 경쟁력을 잃고 시장에서 도태되는 상황을 맞이하곤 한다. 이러한 상황 속에서 기업들은, 기업 내부의 연구·개발(R&D)만으로는 지속적으로 성장하는 데 한계가 있음을 인지하고 생존을 위한 새로운 전략과 근본적인 경영 방식의 변화를 꾀하고 있다.

그 중 하나로, 기업들은 기업 벤처링(Corporate Venturing)에 눈을 돌리고 있다. 기업 벤처링은 투자 사업의 원천이 어디인지에 따라 크게 내부 기업 벤처링과 외부 기업 벤처링으로 구분될 수 있다. 내부 기업 벤처링으로는 사내 직원의 아이디어를 수집하고 이를 구체화해 상업화할 수 있도록 사내 벤처를 만드는 방법이 있다. 사내 벤처를 스핀아웃시켜 사업을 지속할 수 있도록 지원하는 방법도 존재한다. 외부 기업 벤처링 방안으로는 독립 투자 회사인 기업주도형 벤처캐피탈(CVC, Corporate Venture Capital)을 만들거나 조인트벤처를 설립하는 방안, 유망한 스타트업을 지원하고 육성시키는 인큐베이터 또는 액셀러레이터를 만드는 방안 등이 있다. 개방형 혁신(Open innovation)의 일환으로 추진되는 기업 벤처링 전략은 기업의 외부로부터 미래의 유망 기술과 새로운 비즈니스 기회를 발굴하고 자사 사업에 활용하고자 하는 데 초점이 있다.

본 보고서에서는 다양한 기업 벤처링 방안 중에서도, 기업주도형 벤처캐피탈을 집중적으로 보았다. 국내에서 CVC 투자가 상대적으로 많이 이뤄지지 않고 있는 바, 해외에서 활발히 투자하고 있는 GV(구글벤처스)¹가 어떻게 CVC를 운영하고 있는지 파악했다. 2015년부터 2019년까지 GV의 투자 포트폴리오를 분석하였고, 이를 통해 구글이 지향하는 미래의 방향성을 살펴보았다. 마지막으로, 그간 GV가 투자한 기업 중 IPO(기업공개)와 M&A(인수·합병)를 통해 엑시트(Exit)한 기업들을 살펴봄으로써, GV의 투자 전략을 파악하고, 구글의 CVC 운영 방식을 벤치마킹하려는 기업들에게 시사점을 전달하고자 한다.

>> 기업 벤처링(Corporate Venturing) 활용 방안



Source: STEPI, 삼성KPMG 경제연구원

¹ 구글(알파벳)의 CVC 조직인 구글벤처스(Google Ventures)는 2009년에 설립됐으며 2015년에 사명을 GV로 변경

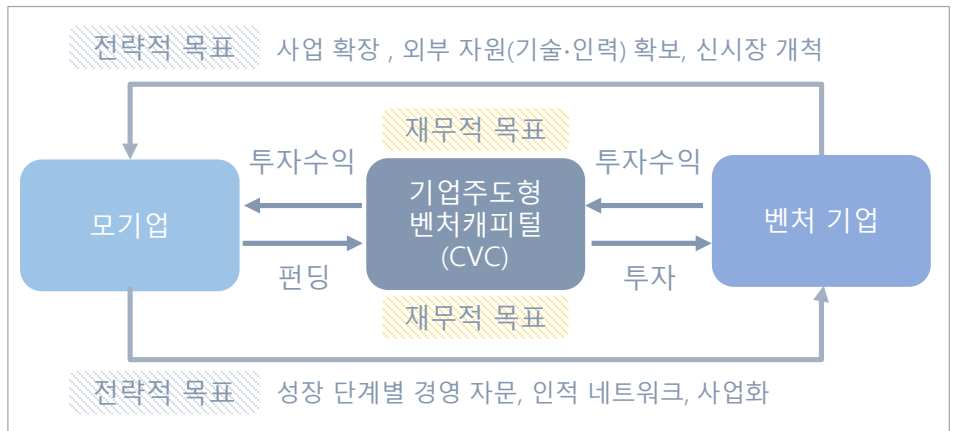
GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

기업주도형 벤처캐피탈(CVC)의 개념

기업주도형 벤처캐피탈이란, 비금융권의 기업들이 전략적·재무적 목적을 가지고 독립적인 벤처 기업에 투자하고 지분투자자의 지위를 획득하는 금융자본을 의미한다. 일반적인 벤처캐피탈(IVC, Independent Venture Capital)의 경우, 유망한 벤처 기업에 집중 투자해 창업 초기 단계의 위험을 공동 부담하고, 그 대가로 IPO, M&A를 통해 수익을 올린다. IVC의 경우, 대체로 재무적 목적에 충실한 경향이 있는 반면, CVC는 재무적 목적 외에도 모기업의 사업 확장, 외부의 자원(기술 및 인력) 확보, 신시장 개척 등 혁신을 창출하고자 하는 전략적 목적이 강하다고 볼 수 있다.

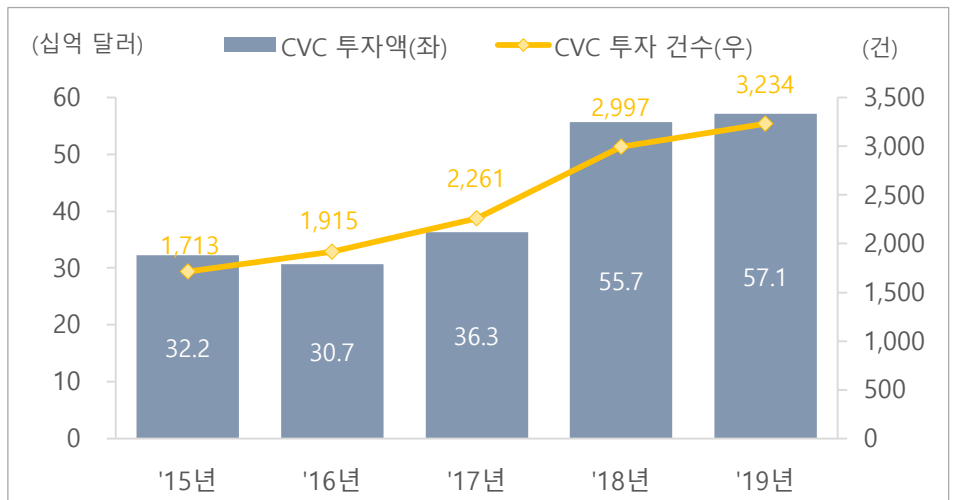
CVC를 통해 투자를 받은 벤처 기업은 초기 자본과 더불어 성장 단계별 경영 자문과 경영시스템, 인적 네트워크 등을 투자 기업으로부터 제공받을 수 있다. CVC는 벤처 생태계의 활성화에 기여한다는 순기능이 있다.

>> 재무적·전략적 목적을 위한 기업주도형 벤처캐피탈(CVC)



Source: 삼성KPMG 경제연구원

>> 연간 글로벌 CVC 투자액 및 투자 건수



Source: CB Insights, 삼성KPMG 경제연구원 재구성

// 기업주도형 벤처캐피탈(CVC)은 전략적·재무적 목적을 가지고 벤처 기업에 투자하고 지분투자자의 지위를 획득

// CVC는 모기업의 사업 확장, 외부의 자원 확보, 신시장 개척 등 혁신을 창출하고자 하는 전략적 목적이 강함

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

CVC는 기업들이 사내 연구소가 아닌 기업 외부로부터 신규 사업과 새로운 기술을 탐색하기 시작하면서 확산되었고, 현재 미국에서 CVC 투자가 가장 활발히 이뤄지고 있다. 글로벌 시장조사 업체 CB인사이트에 따르면 연간 글로벌 CVC 투자액은 2015년 322억 달러에서 2019년 571억 달러로 높아졌으며, CVC가 주도한 투자 건수 또한 2015년 1,713건에서 2019년 3,234건으로 5년 사이에 두 배 가량 증가했다.



CB인사이트에 따르면 글로벌 CVC 투자액은 2015년 322억 달러에서 2019년 571억 달러로 증가



CB인사이트에서는 매년 활발하게 활동한 CVC를 선정하고 있다. 본 보고서에서 분석한 GV는 2015년과 2016년에는 인텔 캐피탈(Intel Capital)에 이어 2위를 차지했으며, 2017년과 2018년에는 1위를 차지했다. GV, 인텔 캐피탈 외에도, 순위에 세일즈포스 벤처스(Salesforce Ventures), 퀄컴 벤처스(Qualcomm Ventures), GE 벤처스(GE Ventures) 등 미국 IT 기업들이 CVC 투자를 주도하고 있는 모습을 보인다. 국내 CVC로는 삼성벤처투자과 카카오 벤처스(前전 케이큐브벤처스)가 순위에 올랐다.

우리나라의 경우, CVC 관련 체계적인 통계가 정립되어 있지는 않으나 지주회사 체제가 아닌 삼성(삼성벤처투자, 삼성넥스트, 삼성카탈리스트펀드), 카카오(카카오벤처스), NHN(NHN인베스트먼트파트너스), 두산(네오플렉스), 포스코(포스코기술투자) 등 약 40~50개의 기업이 CVC 역할의 조직을 운영 중인 것으로 알려져 있다. 다수의 국내 기업들은 벤처투자자 PE(Private Equity) 투자를 병행하는 것으로 알려져 있다.

>> 연도별 기업주도형 벤처캐피탈(CVC) 순위

| 순위 | 2015년 | 2016년 | 2017년 | 2018년 |
|----|----------------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------------------|
| 1 | Intel Capital | Intel Capital | GV | GV |
| 2 | GV | GV | Intel Capital | Salesforce Ventures |
| 3 | Qualcomm Ventures | Salesforce Ventures | Salesforce Ventures | Intel Capital |
| 4 | Salesforce Ventures | Comcast Ventures | Qualcomm Ventures | Baidu Ventures |
| 5 | GE Ventures | Qualcomm Ventures | GE Ventures | Legend Capital |
| 6 | Samsung Venture Investment | Cisco Investments | Legend Capital | SBI Investment |
| 7 | Comcast Ventures | GE Ventures | Microsoft Ventures | Alexandria Venture Investments |
| 8 | Bloomberg Beta | Bloomberg Beta | K Cube Ventures | Kakao Ventures |
| 9 | Cisco Investments | Samsung Venture Investment | Fosun RZ Capital | Mitsubishi UFJ Capital |
| 10 | Novartis Venture Funds | Microsoft Ventures | Samsung Venture Investment | Fosun RZ Capital |

Source: CB Insights, 삼성KPMG 경제연구원 재구성
 Note: 2018년 3월 케이큐브벤처스는 사명을 카카오 벤처스로 변경

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

구글의 CVC 조직인 GV(구글벤처스) 개요

구글은 2015년 8월 알파벳(Alphabet) 산하의 지주 회사로 지배 구조를 개편했다. 구글 검색엔진, 구글 클라우드, 구글 맵스, 안드로이드, 유튜브와 같은 모바일 플랫폼과 관련된 사업은 구글의 하위 단계에 모이게 했다. 구글의 투자 전담 조직과 자율주행 개발 조직 웨이모(Waymo), 인공지능 개발 조직 딥마인드(Deepmind), 헬스케어 조직인 칼리코(Calico)와 베릴리(Verily)와 같이 상용화가 가능한 사업들은 알파벳 산하의 개별 자회사로 독립시켰다. 마지막으로 비행풍력 발전기 '마카니(Makani)', 광선망을 이용한 데이터 전송(FSOC, Free Space Optical Communication), 로봇공학과 같이 미래에 상용화가 가능할 것으로 예상되는 사업은 '구글X'라는 자회사 아래로 편입시켰다.

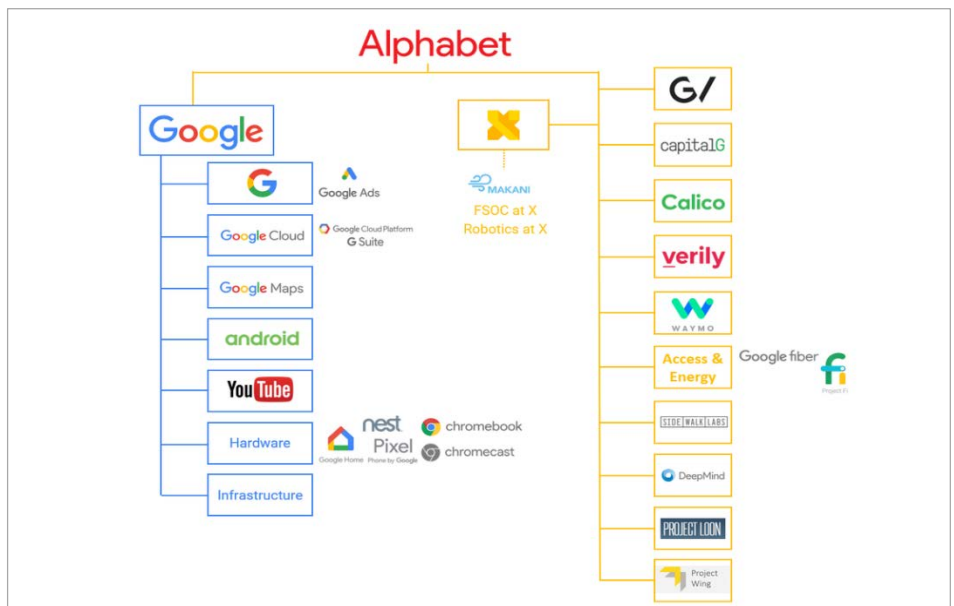
// 구글은 GV, 캐피털G, 그라디언트 벤처스 3개의 투자 조직을 주축으로 유망 벤처 기업을 발굴하고 있음

// 구글(알파벳)은 GV, 캐피털G(CapitalG), 그라디언트 벤처스(Gradient Ventures) 3개의 투자 조직을 주축으로 유망 벤처 기업 발굴에 집중하고 있다. 3개의 독립적인 CVC 조직을 운영함으로써 의사결정의 속도와 유연성을 높이고, 미래의 유망 사업 분야를 선제적으로 발굴해나가고 있다. 구글 벤처스와 캐피털G는 모두 알파벳 산하의 개별 자회사로 들어와 있는 구조다.

GV는 2009년에 설립됐으며 대체로 초기 단계의 벤처 기업에 투자하고 있다. 모기업의 주력 사업 분야인 모바일과 인터넷에 중점적으로 투자하고 있지만, 유망하다고 판단되는 헬스케어, 대체육류, 리테일 등 의외의 분야에도 투자를 하고 있다. 2013년에 설립된 캐피털G는 후기 단계의 벤처 기업 투자에 집중하고 있다. 마지막으로 2017년에 설립된 그라디언트 벤처스는 인공지능(AI) 개발에 주력하고 있는 초기 단계의 벤처 기업에 투자하고 있다.

// 2009년에 설립된 GV는 대체로 초기 단계의 벤처 기업에 투자하고 있음

>> 구글의 지주 회사 알파벳(Alphabet)의 지배구조



Source: CB Insights

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV는 구글 본사가 위치한 미국 서부 캘리포니아 마운틴뷰(Mountain View)와 동부 보스턴(Boston) 두 곳에서 사업을 시작했다. 이후, 2010년 뉴욕에 3번째 사무실을 오픈했으며, 2014년에는 유럽 지역에서 투자 기회를 모색하기 위해 영국 런던 오피스를 열었다. GV는 설립 초기에 1억 달러 규모의 운용자산(AUM, Asset Under Management)으로 투자를 시작했으며, 2017년에는 24억 달러, 2018년에는 35억 달러로 운용자산이 커졌고, 현재는 45억 달러 규모의 자산을 운용하고 있다.

GV는 설립 초기에는 1억 달러의 운용자산으로 투자를 시작했으며, 현재는 45억 달러 규모의 자산을 운용

GV는 설립 이후 다양한 산업 분야의 400개 이상 기업에 투자했다. 그 결과 20여개의 기업이 IPO를 통해 상장했으며, 100개 이상의 기업이 M&A되어 엑시트에 성공하였다. GV가 초기에 투자한 대표적인 기업들로는 우버(Uber), 에어비엔비(Airbnb), 슬랙(Slack), 블루보틀(Bluebottle), 제트닷컴(Jet.com) 등이 있다.

현재 GV는 수백 개의 벤처 기업을 포트폴리오로 관리하고 있으며, 초기 자금을 지원해주는 벤처캐피탈의 역할뿐만 아니라 투자 기업이 성장 궤도에 오를 수 있도록 도는 인큐베이터 역할도 하고 있다. 벤처 기업을 풀타임으로 지원하는 실행팀(Hands-on team)은 디자인, 인력 채용, 마케팅, 엔지니어링, 멘토링 등 실질적인 지원을 제공하고 있다. GV는 명확한 역할 분담하에 벤처 기업과 파트너십을 구축하고, 각자 강점을 가진 분야에 집중하여 최대한의 시너지를 창출하고 있다.

GV는 효율적인 투자 대상 발굴을 위해 박사급으로 구성된 전담 투자팀을 운영하고 있다. 수십 명의 컴퓨터 공학자, 박사급 벤처캐피탈리스트, 의학박사(MD)로 구성된 전문 인력을 보유하고 있으며, 업계의 우수 인력 확보를 위해 파격적인 대우와 연구 인프라 지원, 업무 수행에서의 자율권을 부여하고 있다. GV가 투자한 수많은 기업이 엑시트할 수 있었던 배경에는 벤처 기업의 잠재적 가치와 성장 가능성을 판별할 수 있는 GV의 능력이 뒷받침되었던 것으로 보인다.

>> 구글의 투자 조직: GV, 캐피탈G, 그라디언트 벤처스

| 기업명 | 설립연도 | 주요 투자 분야 | 주요 투자 기업 |
|---------------------------------|-----------|--|---|
| GV (前 Google Ventures) | 2009년 3월 | 초기 단계의 벤처 기업에 투자 | Uber, Blue Bottle, Lime, Slack, Jet.com, Zipline, Nest, Cloudera, DocuSign |
| Capital G (前 Google Capital) | 2013년 5월 | 후기 단계의 벤처 기업에 투자 | Airbnb, Glassdoor, Lyft, UiPath, Snap, Care.com, SurveyMonkey, Looker, Convoy, Stripe |
| Gradient Ventures | 2017년 11월 | 인공지능(AI) 기반 사업을 주력으로 하는 초기 단계의 벤처 기업에 투자 | Canvass Analytics, Algorithmia, AllyO, Openly, Botkeeper, BenchSci, Elsa, Flyreel, Labelbox |

Source: GV, CapitalG, Gradient Ventures, 삼성KPMG 경제연구원

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV의 투자 동향 ('15년-'19년)



GV는 '15년 부터 '19년까지 연간 평균 36.8억 달러를 벤처 기업에 투자했으며, 5년 동안의 총 투자액은 184.3억 달러



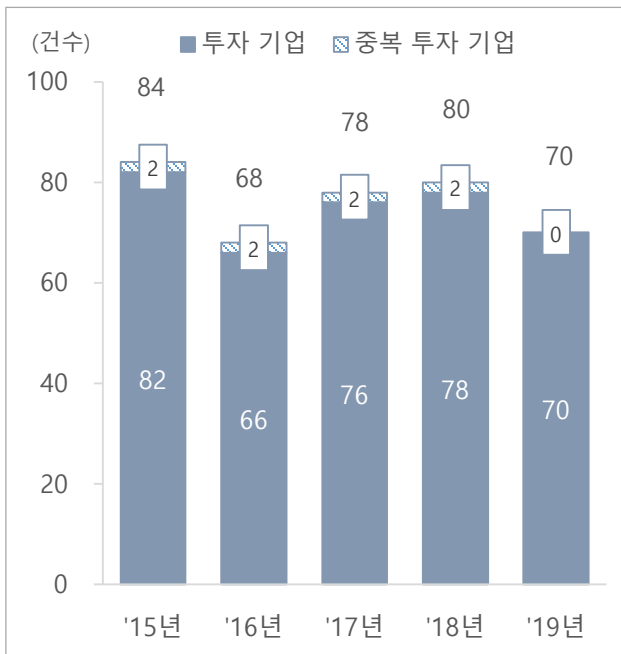
연도별 투자 건수 및 투자액

기업 정보 업체 피치북(Pitchbook)의 데이터베이스로 GV가 2015년부터 2019년까지 진행한 딜(Deal) 추이를 살펴본 결과, 지난 5년간 연평균 76건의 투자를 진행한 것으로 나타났다. 2019년에는 전년 대비 10건 감소한 70건의 투자를 진행했으며, 당해에 두 회 이상을 중복으로 투자한 기업은 없었던 것으로 기록됐다. 2015년부터 2018년까지는 2개의 기업만 동일 연도에 두 회에 걸쳐서 투자되어, GV가 이전 라운드에 투자한 벤처 기업에 재투자하기까지 보통 1년 이상이 걸리는 것으로 보인다.

GV는 2015년부터 2019년까지 연간 평균 36.8억 달러를 벤처 기업에 투자한 것으로 나타났으며, 5년 동안의 총 투자액은 184.3억 달러로 집계되었다. 여기에 공개되지 않은 투자까지 종합할 경우, 실제 GV의 투자 규모는 이보다도 더 많을 것으로 예상된다. GV는 2019년 지난 5년 동안의 최대 규모인 50.7억 달러를 벤처 기업에 투자했다. 이는 2018년 대비 17.0% 증가한 규모이며, 2015년과 비교했을 때에는 무려 50.4% 증가한 수치다.

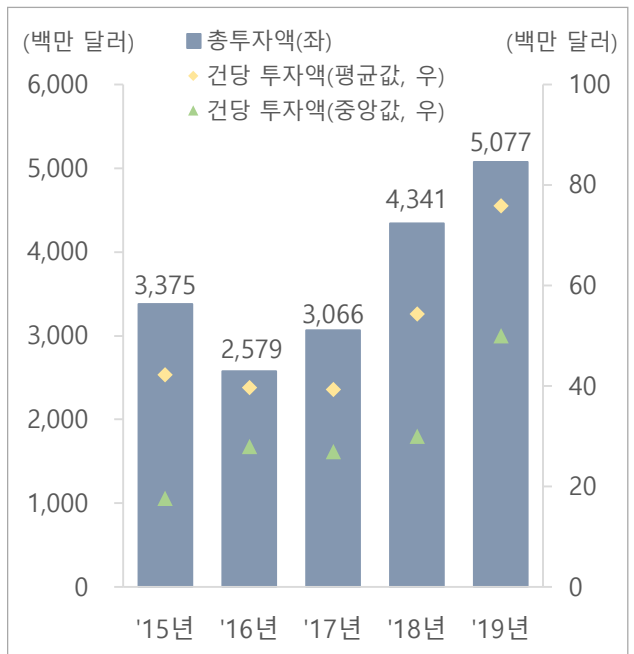
지난 5년간 연도별 투자 건수는 70~80건으로 큰 증가세는 보이지 않았음에도 불구하고 투자액이 늘어났다는 것은 딜 건당 투자액이 늘어났음을 의미한다. 2015년에는 딜 건당 투자액은 평균 4,220만 달러였으며, 건당 투자액의 중앙값은 1,770만 달러였다. 이 수치는 2019년 들어 건당 평균 투자액은 7,580만 달러, 중앙값은 5,000만 달러 수준으로 증가했다.

>> GV의 연도별 투자 건수



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

>> GV의 연도별 투자액



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

구글의 R&D 투자와 GV의 CVC 투자액

기업이 CVC를 설립하고 운영하는 전략적 배경 중 하나는 모기업이 혁신적인 벤처 기업으로부터 새로운 사업 분야를 찾고, 선제적으로 시장의 시그널을 탐지해내기 위함이다. CVC 조직을 보유한 모기업이 벤처 기업으로부터 기대한 전략적 유인을 달성하기 위해 전제되어야 할 조건 중 하나는 모기업의 흡수역량(Absorptive Capacity)이다. 지식경영론, 혁신이론 등의 분야에서 연구된 바와 같이, 기업의 흡수역량은 외부 지식을 기업 내부로 내재화하는 데 필수적인 요소가 된다.

// 모기업이 CVC 투자를 통해 학습의 기회를 얻기 위해서는 기업의 자체적인 R&D 기능이 함께 보완되어야 함

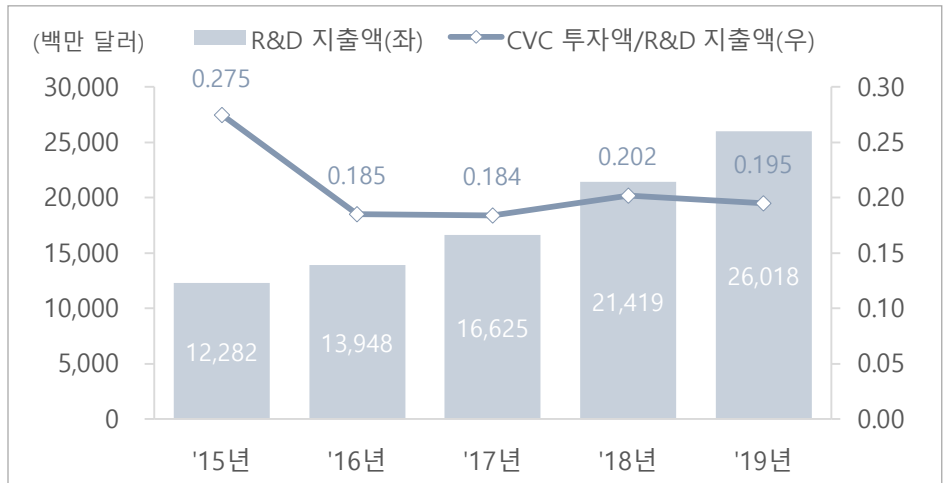


구글의 CVC 투자가 기업 외부로부터 혁신을 찾는 방안이라면, 구글의 R&D 투자는 기업 내부에서 혁신을 모색하는 방안으로 볼 수 있다. 모기업이 CVC 투자를 통해 학습의 기회를 얻고 외부의 지식을 기업 내부로 내재화하기 위해서는 기업의 자체적인 R&D 기능이 함께 보완되어야만 내·외부 지식을 연결시키는 동적 역량(Dynamic Capabilities)을 갖추 수 있다. 모기업이 벤처 기업의 기술을 이해하고 이를 기업 내부와 연결시킬 역량을 보유하지 않을 경우, CVC를 통해 목표로 한 재무적 수익을 얻을 수는 있어도, 벤처 기업으로부터의 지식과 경험의 전파 효과(Spill-over effect)는 이뤄지기 어렵다.

구글(알파벳)은 2015년부터 2019년까지 GV를 통한 CVC 투자액을 늘리는 동안, 기업 내부 R&D에 대한 투자도 지속적으로 늘린 것으로 나타났다. 2015년부터 2019년까지 GV의 CVC 투자액이 연평균 10.7% 증가할 동안, 구글의 R&D 투자액은 연평균 20.6% 상승했다. 구글의 2019년도 R&D 지출액은 260억 달러로 역대 최대를 기록했으며, 2019년 구글의 R&D 지출액 대비 GV의 CVC 투자액 비율은 0.195로 나타났다. 이는 구글이 내적 역량 강화를 위한 R&D 투자와 CVC를 통한 벤처 기업에 대한 투자를 약 5:1 비율로 유지하며 균형 잡힌 투자를 하고 있는 것으로 판단된다.

// 구글은 내적 역량 강화를 위한 R&D 투자와 CVC 투자를 균형있게 유지

>> 구글(알파벳)의 R&D 지출액와 CVC 투자액 대비 R&D 지출액



Source: Bloomberg, Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV의 투자 분야

GV가 집중적으로 투자하고 있는 분야를 살펴봄으로써, 구글이 유망하게 바라보는 분야를 간접적으로 파악해볼 수 있다. 2015년부터 2019년까지 GV가 투자한 딜 건수를 기준으로 봤을 때, GV는 절반 이상(51%)을 구글의 주력 사업과 밀접한 IT 분야에 투자하고 있는 것으로 나타났다. 이어서, 헬스케어²가 24%, B2C 분야가 14%, B2B 분야가 8%, 금융이 2%로 뒤를 이었다.



GV의 주요 투자 분야로는 구글의 주력 사업과 밀접한 IT가 51%로 가장 높았으며, 헬스케어가 24%로 뒤를 이음

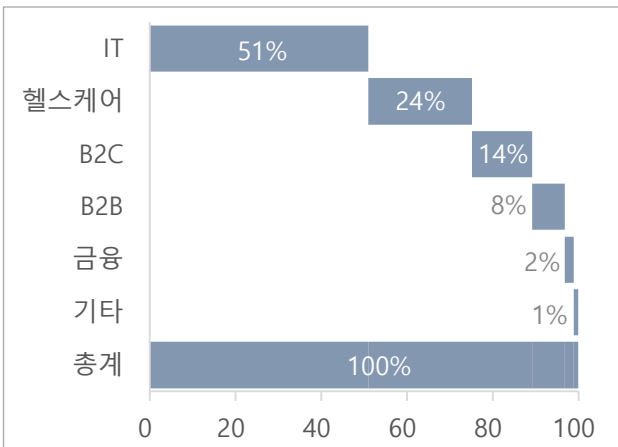


GV가 5년 동안 집행한 총 투자액을 기준으로 투자 분야를 봤을 때, 조금 다른 양상을 보인다. IT 분야에 대한 투자는 여전히 1위를 차지했지만, 투자 비중은 51%에서 35%로 줄었다. 대신 헬스케어 분야가 24%에서 30%로 늘어났으며, B2C 분야 또한 14%에서 23%로 늘어났다.

이는 IT 분야에 대한 투자 빈도는 높지만, 상대적으로 낮은 투자액을 여러 기업에 분산 투자하고 있다는 것을 보여준다. IT는 구글이 전문성을 가진 분야다. GV가 보유한 IT 역량과 투자 경험을 바탕으로 조기에 잠재성 있는 기업을 발굴하고 투자 금액이 적은 초기 단계에 많이 투자한 것으로 보인다. 반면, 헬스케어 분야의 벤처 기업에 투자할 때에는 더 신중하게 기업을 선별하는 대신, 투자에 대한 의사결정이 이뤄지면 상대적으로 높은 금액을 투자하고 있는 것으로 해석된다. 또한 헬스케어와 B2C 산업이 전반적으로 IT 산업에 비해 산업적으로 투자 규모가 클 가능성도 고려해볼 수 있다.

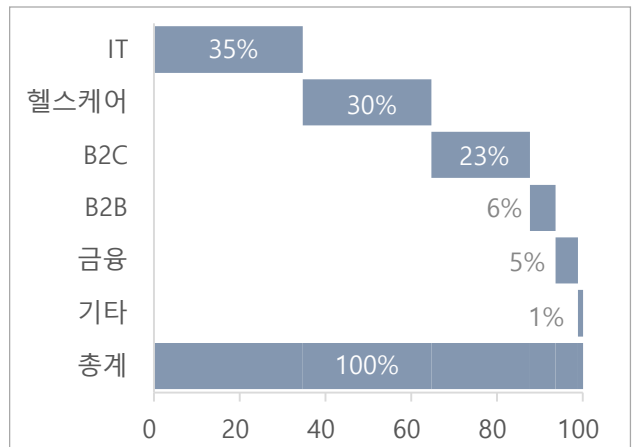
조금 더 세부적으로 GV가 투자한 분야를 키워드³로 살펴볼 때, SaaS(Software-as-a-Service)가 114건으로 가장 높게 나타났다. 다음으로 인공지능·머신러닝(68건), 생명과학(63건), 빅데이터(59건), 모바일(58건), 종양학(38건), 핀테크(31건)가 뒤를 이었다.

>> GV의 분야별 투자 비중(투자 건수 기준)



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원
Note: '15년-'19년 투자 건수 기준

>> GV의 분야별 투자 비중(투자액 기준)



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원
Note: '15년-'19년 투자액 기준

² 본 보고서에서는 헬스케어를 제약, 바이오, 병·의원, 생명과학 등 건강·의료 분야를 포괄하는 개념으로 사용

³ 피치북(Pitchbook) 데이터베이스에는 버티컬(Vertical)이라는 항목이 있는 가운데, 이 항목에는 피투자 기업의 사업 분야를 여러 키워드로 제시

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

서비스로서의 소프트웨어로 불리는 SaaS는 PaaS(Platform-as-a-Service), IaaS(Infrastructure-as-a-Service)와 함께 클라우드의 서비스 종류 중 하나다. 클라우드 서비스는 서비스 제공자와 이용자가 관리·운영하는 범위에 따라 따라 세 가지 오퍼링으로 구분될 수 있는데, 그 중 SaaS는 기업에서 업무에 필요한 소프트웨어 기능을 클라우드 환경에서 필요한 만큼 빌려 쓰는 개념으로 볼 수 있다.

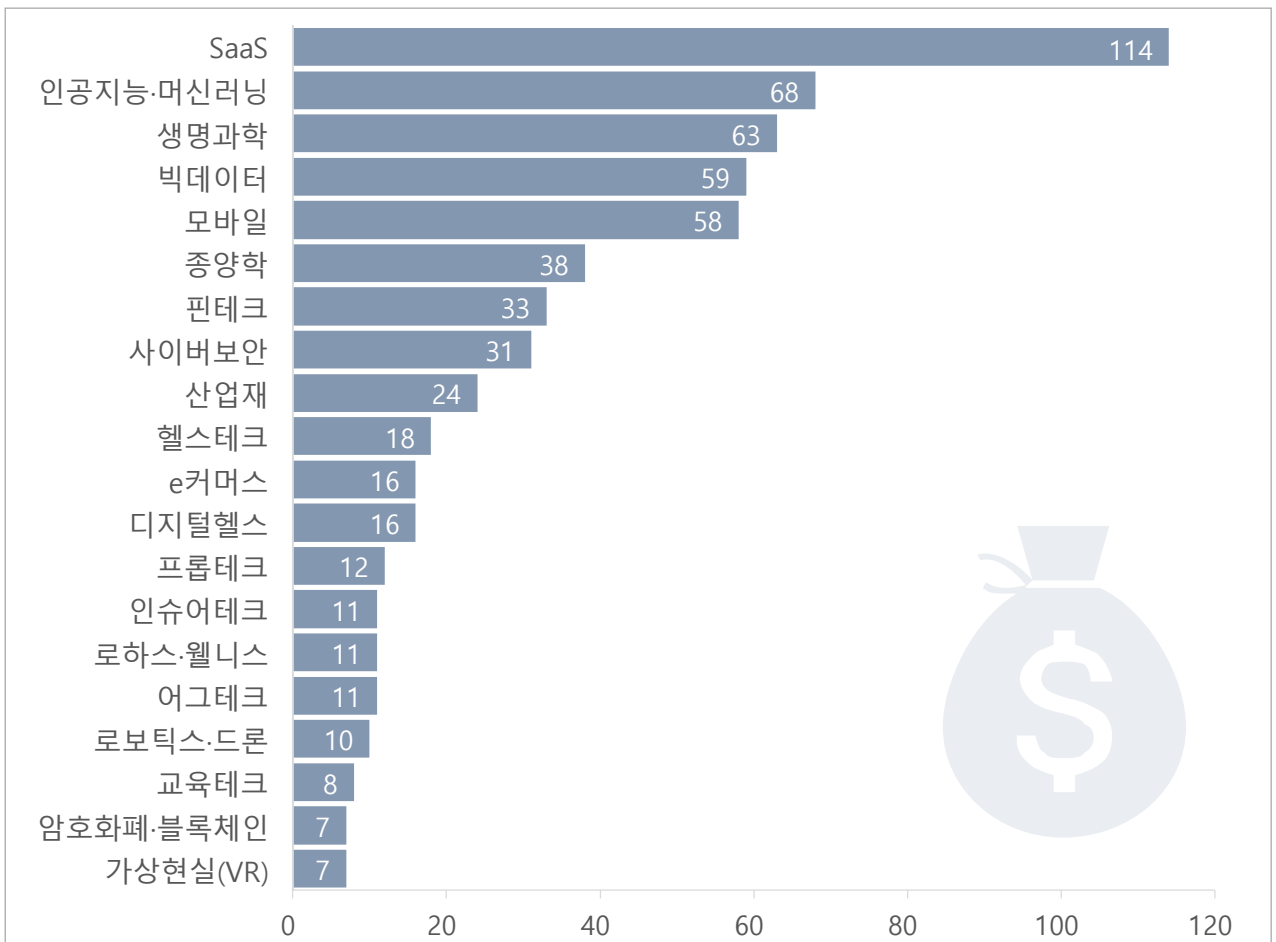


SaaS는 기업에서 업무에 필요한 소프트웨어 기능을 클라우드 환경에서 필요한 만큼 빌려 쓰는 개념



PaaS는 클라우드상에서 컴퓨팅 인프라와 데이터베이스, 웹서버, API(Application Programming Interface)와 같이 소프트웨어 개발에 필요한 플랫폼을 제공하는 개념이다. IaaS는 기업에게 네트워크, 스토리지, 서버와 같은 가장 기본적인 IT인프라만을 서비스 형태로 제공하는 모델이다. IaaS로는 아마존의 AWS(Amazon Web Services), 마이크로소프트의 애저(Azure), 구글의 구글 클라우드 플랫폼(Google Cloud Platform)이 대표적이고, 일반적으로 IaaS 사업자들이 PaaS 서비스까지 함께 제공하고 있다.

>> GV의 세부 투자 분야 ('15년-'19년)



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

Note: 프롭테크(PropTech)는 부동산(Property)과 기술(Technology)의 합성어; 인슈어테크(InsureTech)는 보험(Insurance)과 기술의 합성어; 어그테크(AgTech)는 농업(Agriculture)과 기술의 합성어

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략



클라우드 시장이 확장되면서 SaaS 서비스에 대한 수요는 높아질 것으로 전망

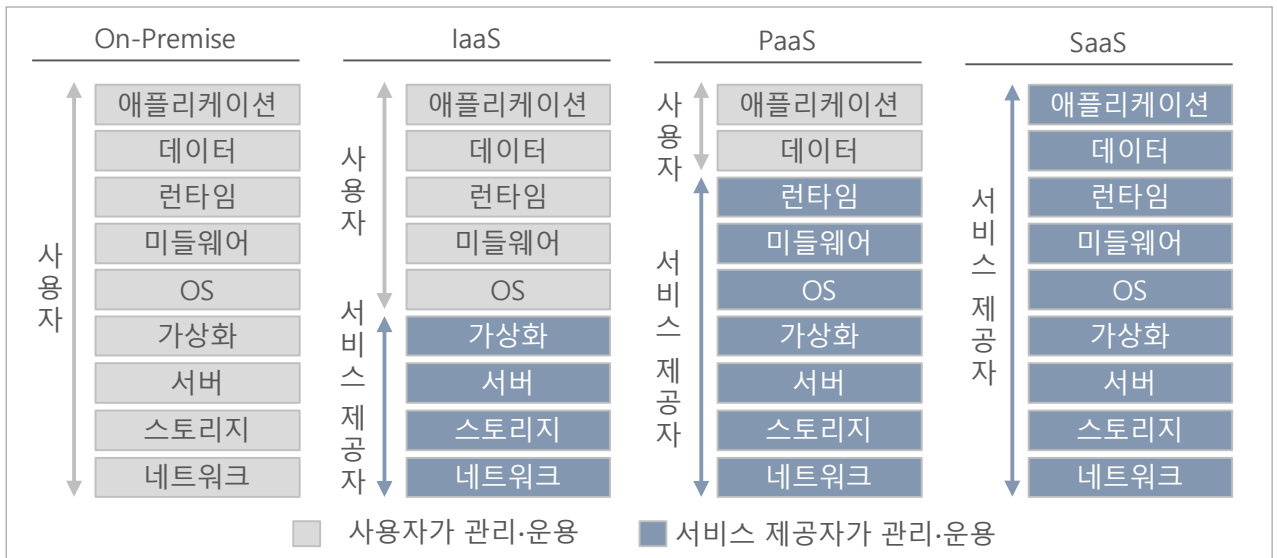


GV가 클라우드 환경에서 운영되는 SaaS 분야에 압도적으로 많이 투자를 하고 있는 이유는 3가지로 요약될 수 있다. 첫째로 SaaS는 오늘날 많은 기업의 필수적인 요소가 되었기 때문이다. SaaS는 서비스 공급자가 소프트웨어를 온라인에 호스팅해두고 이를 이용하는 고객이 이용료를 지불하는 방식으로 운영되기에 기업은 비교적 적은 비용으로 손쉽게 기업 운영에 필요한 서비스를 제공받을 수 있다. 세 가지의 오퍼링을 비교했을 때, SaaS 형태의 서비스 모델이 외부 서비스에 대한 의존도가 높지만, 사용자가 손쉽게 혁신적인 서비스를 온라인으로 제공받을 수 있다는 장점이 있다. 앞으로도 클라우드 시장이 확장되면서 SaaS 서비스에 대한 수요는 높아질 것으로 전망된다.

둘째는, 아마존, 마이크로소프트, IBM 등 글로벌 테크 기업이 장악하고 있는 IaaS, PaaS 시장과는 다르게 SaaS 시장은 벤처 기업을 포함해 다양한 서비스를 제공하는 다수의 플레이어가 존재하는 시장이기 때문이다. 현재 고객의 다양한 요구사항에 따라 세분화된 SaaS 사업 모델이 생겨나고 있으며, 아직까지 SaaS는 새로운 기회의 영역으로 여겨지고 있다. 구글의 경우, 구글 독스(Google Docs)와 같은 생산성 소프트웨어부터 광고 플랫폼 구글 애즈(Google Ads)까지 다양한 SaaS 상품을 보유하고 있는데, 혁신적인 SaaS 기업에 대한 투자를 통해 구글 모기업과의 연계 방안을 찾는 것으로 보인다.

셋째는, 구글이 클라우드 시장에 비교적 늦게 진출한 후발주자이기 때문이다. SaaS 분야에 투자를 늘리는 것은 현재 구글이 클라우드 시장에 막대한 투자를 하며 사업 규모를 키우고 있는 것과 궤를 같이하고 있다. 가장 하위단에 있는 IT인프라보다 인프라 위에 얹혀지는 IT서비스 영역에 강점이 있는 구글의 클라우드 사업을 앞으로도 눈여겨볼 필요가 있다.

>> IaaS, PaaS, SaaS 서비스 모델 비교



Source: 삼성증권, 삼성KPMG 경제연구원

Note: IaaS는 Infrastructure-as-a-Service, PaaS는 Platform-as-a-Service, SaaS는 Software-as-a-Service의 약어

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV가 전체 투자액 중 30%를 헬스케어 분야에 투자하고 있다는 점도 주목되는 지점이다. GV의 세부 투자 분야에 생명과학(63건), 종양학(38건), 헬스테크(18건), 디지털헬스(16건), 로하스·웰니스(11건)가 있어 GV가 헬스케어와 관련된 분야에 강한 확신을 갖고 있는 것을 유추해볼 수 있다. 현재 GV가 투자하는 헬스케어 기업의 유형도 제약·바이오, 유전자 분석, 원격의료 서비스, 의료 AI 등 다양한 것으로 알려져 있다. 업계에서는 유망하다고 알려진 헬스케어 기업들은 구글의 투자 물망에 한 번씩은 올랐다는 말이 있을 정도로 구글은 헬스케어 분야에 높은 관심을 보이고 있다.



GV가 투자하는 헬스케어 기업의 유형은 제약·바이오, 유전자 분석, 원격의료 서비스, 의료 AI 등 다양



구글이 헬스케어 사업을 준비한지 10년이 지났는데, 지금까지 다른 사업에 비해 주목을 받지 못한 측면도 있었다. 하지만, 최근 구글은 프로젝트성으로 진행해 온 헬스케어 사업을 집결시키고 제약·바이오 선두 기업들과 파트너십을 강화하며 연구·개발에 박차를 가하고 있다. 구글은 2013년 노화 방지 연구소 칼리코(Calico)를 설립한 데 이어, 2015년 12월에는 생명과학 자회사 베릴리(Verily)를 설립했다. 베릴리는 J&J, GSK, 사노피(Sanofi), 바이오젠(Biogen) 등 유수의 제약사들과 파트너십을 맺고 공동연구를 진행하고 있으며, 점차 가시적인 성과도 나오고 있다.



GV의 투자 분야는 유전자 분석, 의료AI 등 헬스케어와 데이터가 만나는 지점에 특히 많음



2018년 11월에는 구글 내 구글브레인, 네스트, 구글핏 등에서 개별적으로 진행했던 헬스케어 프로젝트를 통합한 구글헬스 조직을 신설했다. 또한 인공지능 연구 조직인 딥마인드(DeepMind)의 의료사업 부문인 딥마인드 헬스(DeepMind Health)를 구글헬스에 흡수시키기도 했다. 2019년에 구글은 건강 데이터를 수집·측정하는 웨어러블 기기 제조사인 핏빗(FitBit)⁴을 21억 달러에 인수하겠다고 발표하는 등 방대한 건강 데이터를 바탕으로 헬스케어 사업을 확장하려는 움직임을 보이기도 했다.

GV가 헬스케어 분야에 투자를 늘리고 있는 이유는 두 가지로 해석할 수 있다. 첫째, 생활 수준이 향상되고 고령화가 진행되면서 더 나은 의료 서비스에 대한 수요가 증가하고 있기 때문이다. 폭발적으로 성장하고 있는 글로벌 헬스케어 시장에 발맞춰 GV는 장기적인 미래를 내다보고 헬스케어 분야에 집중 투자하는 것으로 보인다. 구글뿐만 아니라 아마존, 애플, 마이크로소프트, IBM 등 주요 테크 기업들도 헬스케어 산업 진출을 본격화하고 있는 추세다.

둘째, 구글의 강점인 IT 기술력과 헬스케어가 접목되었을 때 시너지를 발휘할 수 있는 부분이 많기 때문이다. 헬스케어 산업의 중심축이 진단 및 사후 치료에서 예방 및 사전 치료로 변화하고 있는 가운데, GV의 투자 분야 또한 헬스케어와 데이터가 만나는 지점에 집중되어 있다. GV가 투자한 헬스케어 관련 벤처 기업 중 상당수는 유전자 분석, 생체 검사, 의료AI, AI 알고리즘 기반 치료제 등 데이터 분석과 관련된 분야가 많다.

⁴ 구글의 모회사 알파벳은 2019년 11월 21억 달러에 핏빗을 인수하겠다는 의사를 밝혔으며 인수 협상을 진행 중 (2020년 6월 기준)

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV의 투자 지역

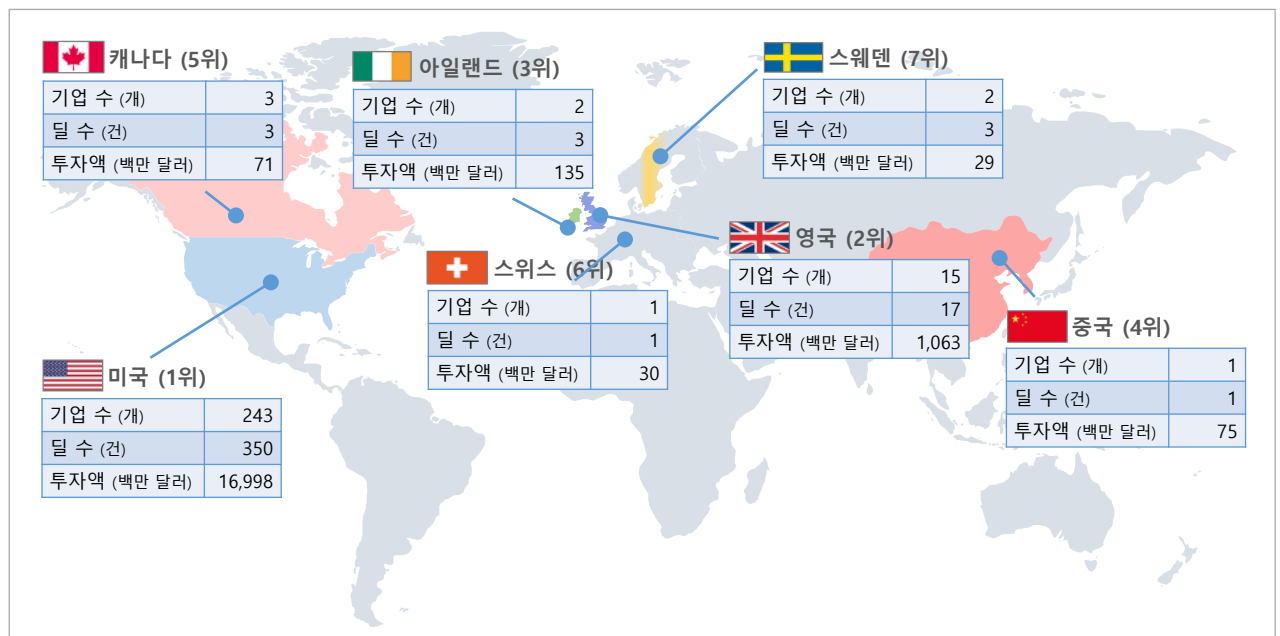
GV가 2015년부터 2019년까지 투자한 기업의 국적을 살펴본 결과, 미국 소재의 기업이 243개로 가장 많았다. 5년 동안 미국 기업을 대상으로 총 350건의 투자가 이뤄졌으며, GV의 5년간 전체 투자액 중 92.1%에 해당하는 169.9억 달러가 미국 벤처 기업에게로 돌아갔다. 2위는 영국이 차지했는데, 총 15개 기업에 10.6억 달러가 투자된 것으로 확인된다. 투자액 기준으로 4위는 중국이 차지했고 캐나다와 스위스, 스웨덴이 그 뒤를 이었다. GV가 투자한 기업 대부분이 미국에 위치한 것으로 나타났으며, GV가 2014년에 영국 런던에 사무실을 오픈한 이후 영국 벤처 기업에 대한 투자도 늘어난 것으로 보인다.

GV가 투자한 기업의 대부분은 미국 동부와 서부에 위치해 있으며, 유럽계 기업에 대한 투자도 늘고 있음

GV가 미국 내에서 투자한 기업의 주(State)를 보면, 구글 본사가 위치한 미국 서부에 대부분의 투자 기업이 밀집되어 있으며, 일부는 동부 지역에도 있는 것으로 나타났다. 반면 미국 중부 지역에서의 투자는 미미한 것으로 확인된다. 미국에 투자된 딜 중 절반 이상(217건)이 캘리포니아주에 본사를 둔 벤처 기업이었으며, 투자액 기준으로 볼 때, 5년간 미국에 투자된 169.9억 달러 중 63.3%에 해당하는 107.7억 달러가 캘리포니아주에 본사를 둔 기업에 투자된 것으로 나타났다.

투자액 기준으로 캘리포니아주 다음으로 투자가 많이 이뤄진 지역으로는 매사추세츠주와 뉴욕주가 각각 25.4억 달러, 19.2억 달러로 2위와 3위를 차지했다. 2010년 GV가 뉴욕에 사무실을 오픈한 이후 미국 동부 지역의 벤처 기업에 대한 투자가 늘어난 것으로 보인다.

>> GV가 투자한 상위 7대 국가 ('15년-'19년)



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원
 Note: '15년-'19년 총투자액 기준 상위 7대 국가

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략



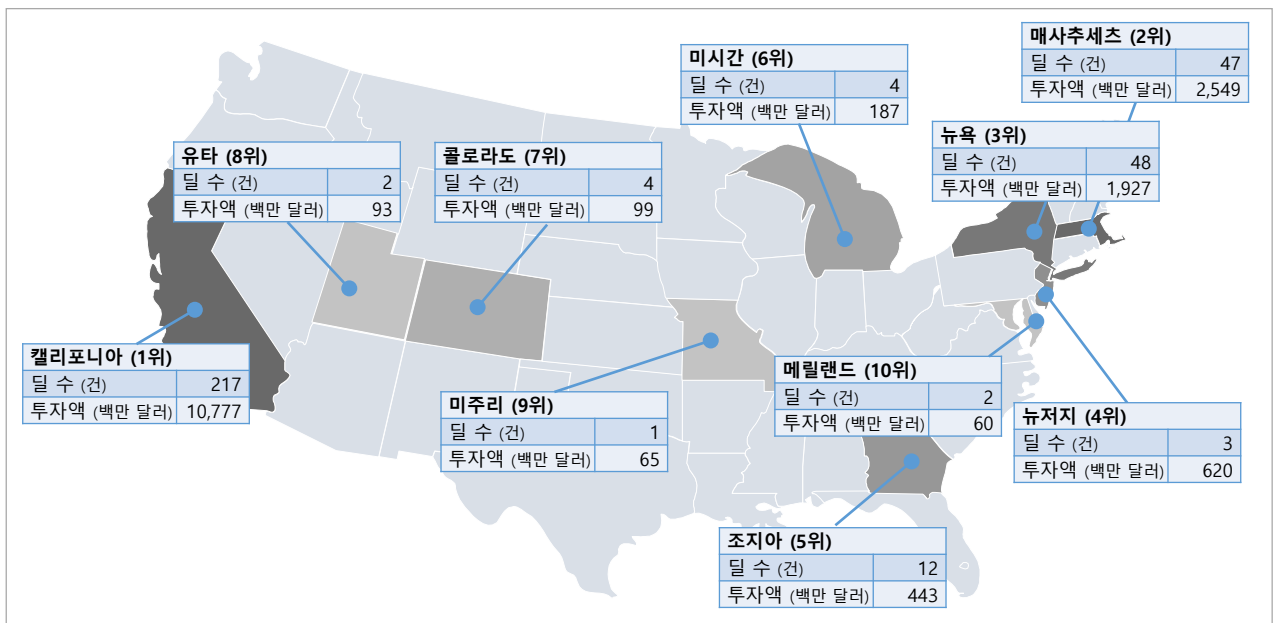
벤처 기업과 벤처캐피털리스트와의 직접적인 교류가 이뤄지는 곳에 투자가 집중적으로 이뤄지고 있음



GV의 주요 투자국과 미국 내 투자 지역을 살펴볼 때, 두 가지 특징을 발견할 수 있다. 첫째는, GV의 사무실이 위치한 미국 캘리포니아, 뉴욕, 매사추세츠(보스턴), 영국 런던 지역에 투자가 집중되어 있다는 점이다. 일반적으로 R&D 협력이나, 지식의 이전·확산, 혁신 활동에 지리적 근접성(Geographical proximity)은 중요한 요소로 꼽힌다. 특히 하이테크 산업에서 기술에 대한 지식이 암묵적인 형태로 존재하는 경우, 대면 접촉을 통한 지식 전달이 더욱 중요하다. 더불어, 벤처캐피털리스트가 기업을 평가할 때, 기술력과 사업성뿐만 아니라 경영진의 운영 철학이나 리더십도 고려하곤 한다. 이에 따라, 아무리 원격 소통을 지원하는 기술이 발전했다라도, 벤처 기업과 벤처캐피털리스트와의 직접적인 교류가 이뤄지는 곳에서 투자가 집중적으로 이뤄진 것으로 보인다.

둘째는, 실리콘밸리 외에도 GV가 많이 투자한 런던과 뉴욕 모두 벤처 투자 환경이 갖춰진 기술 혁신 클러스터란 점이다. 뉴욕과 런던은 2020년 KPMG가 선정한 실리콘밸리를 제외한 10대 기술 혁신 허브(Technology innovation hub) 중 2위와 5위로 선정된 바 있다. 앞서 살펴본 지리적 근접성 외에도 학습과 혁신에 있어서 문화적 근접성(Cultural proximity)은 간과해서는 안 될 부분이다. 기술 혁신 허브와 같이 제도적, 사회적, 문화적 근접성이 비슷한 지역에 경제활동이 집중될 경우, 네트워크를 통한 지식 교류가 활발해지고 새로운 벤처 생태계가 만들어지기 때문이다. 최근 실리콘밸리는 높은 사업 비용과 생활비, 혼잡성 등으로 인해 벤처 기업이 자리잡기 어려운 측면이 부각되고 있다. GV가 실리콘밸리 이외의 어느 지역에 투자하고 있는지를 볼 때, 혁신이 싹트고 있는 기술 혁신 허브를 짐작해볼 수 있다.

>> GV가 투자한 상위 10대 미국 주 ('15년-'19년)



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원
Note: '15년-'19년 투자액 기준

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV의 투자 단계



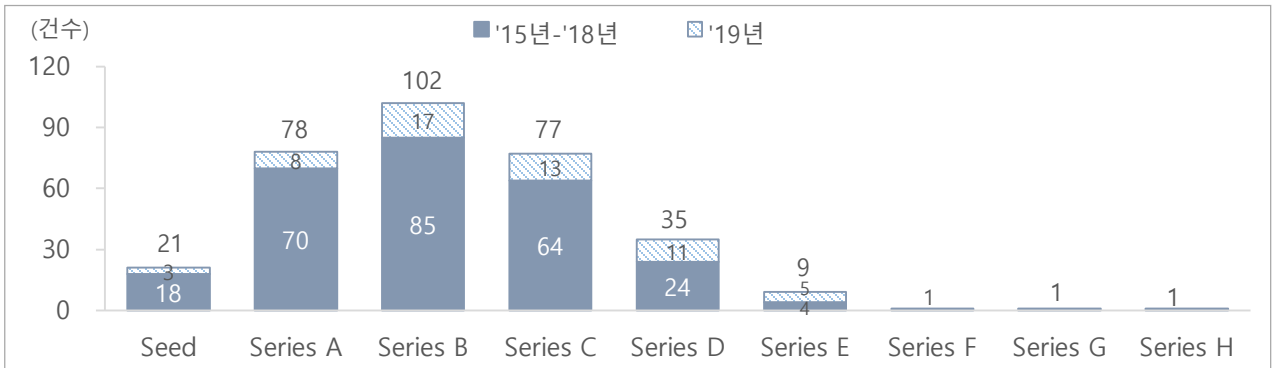
GV가 진행한 딜의 투자 시점을 확인해본 결과 Series B 단계가 가장 많았으며, Series A, Series C가 뒤를 이음



2015년부터 2019년까지 GV가 진행한 딜의 투자 시점을 확인해본 결과, Series B 단계에 투자한 딜이 102건으로 가장 많았으며, Series A가 78건, Series C가 77건으로 뒤를 이었다. 구글은 초기 단계의 벤처 기업에 투자하는 GV와 후기 단계의 기업에 투자하는 캐피털G 두 개의 투자 조직을 운영하고 있어, GV의 Series D 단계 이후의 투자는 극히 드문 것으로 나타났다. 투자 단계별 투자액은 Series C 단계가 47.3억 달러로 가장 높았으며, Series B가 39.8억 달러, Series D가 32.6억 달러로 뒤를 이었다.

벤처 기업 입장에서 VC, 엔젤 투자자로부터의 시드머니는 기업의 생사를 결정지을 만큼 중요하다. 한 예로, 애플하면 스티브 잡스의 혁신 이미지를 떠올리곤 하는데, 애플 창업 초창기 당시 컴퓨터 업계의 자산가 중 한 명이던 마이크 마쿨라(Mike Markkula)의 25만 달러 초기 투자와 경영 지원이 없었더라면 현재의 애플은 존재하지 않을 수도 있다. GV의 딜 건별 평균 투자액을 확인해본 결과, 창업 초기 시드(Seed) 단계에서는 건당 평균적으로 310만 달러를 투자해 상대적으로 작은 규모로 첫 투자를 진행하고 있는 것으로 나타났다.

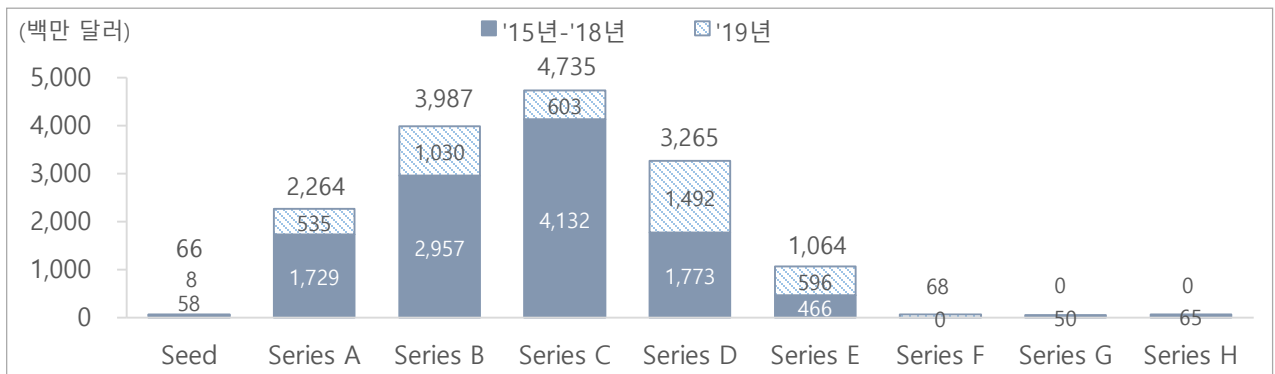
>> GV의 단계별 투자 건수 ('15년-'19년)



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

Note: Pitchbook에 투자 단계(Series)가 공개되지 않은 경우 포함하지 않음

>> GV의 단계별 투자액 ('15년-'19년)



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

Note: Pitchbook에 투자 단계(Series)가 공개되지 않은 경우 포함하지 않음

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

기술과 시장의 불확실성이 낮아지고, 상용화 단계에 가까워질수록 GV는 투자액을 늘리는 것으로 나타났다. Series B 단계에서는 건당 평균 2,900만 달러를, Series C 단계에서는 3,910만 달러를 투자하고 Series E 단계에서는 건당 평균 1.1억 달러를 투자하는 것으로 분석된다.

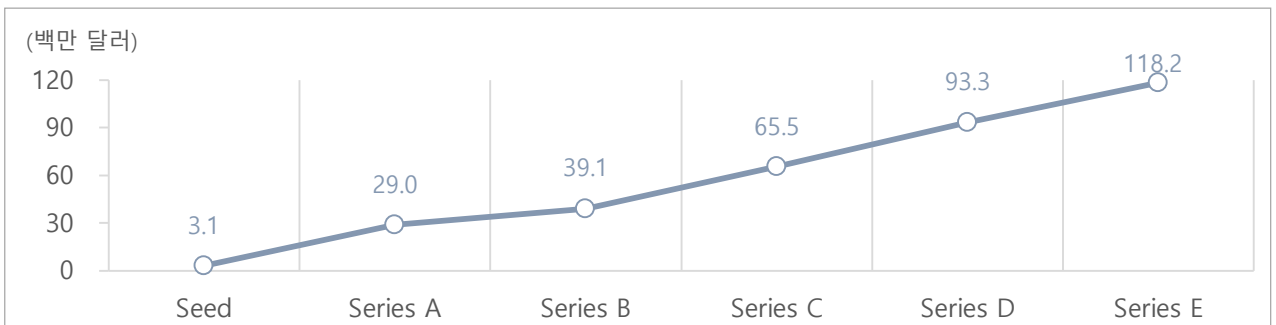


2019년에는 시드 단계와 Series A 단계의 투자 비중은 줄이고, Series D 이후 단계의 투자를 더 활발히 함



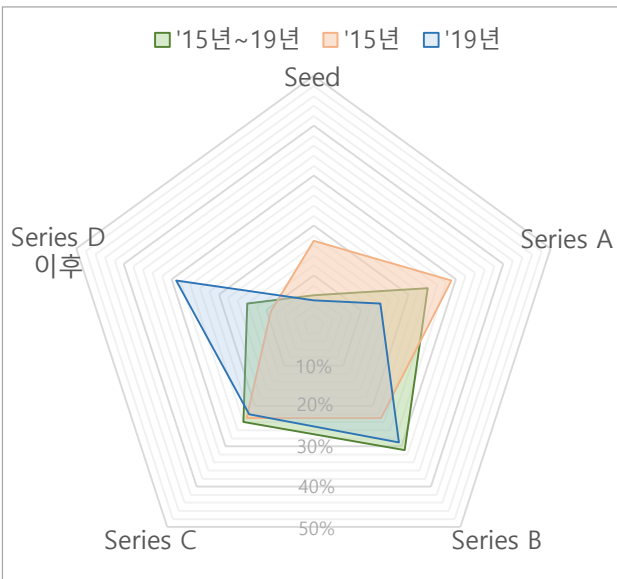
2015년과 2019년에 구글이 투자한 딜의 단계를 비교해봤을 때에도 다소 차이가 있는 것으로 나타났다. 2015년(주황색)에 진행한 딜 중 상당 부분은 시드 단계와 Series A 단계에 투자된 것으로 나타났다. 2019년(파란색)에는 시드 단계와 Series A 단계의 투자 비중은 줄어든 대신 Series B와 Series D 이후 단계의 투자가 더 활발했던 것으로 파악된다. 이에 대해서 2가지 해석이 가능한데, 첫째는 2015년에 시드 단계와 Series A 단계에 투자한 기업들이 계속 성장해 2019년에는 Series B나 Series D 단계 이후의 펀딩을 받을 규모로 성장했을 수 있다. 또 다른 이유로, 2017년에 그라디언트 벤처스가 설립된 이후 인공지능(AI) 관련 초기 투자가 그라디언트 벤처스로 이전됐을 가능성도 배제할 수 없다.

>> GV의 단계별 딜 건당 평균 투자액 ('15년-'19년)



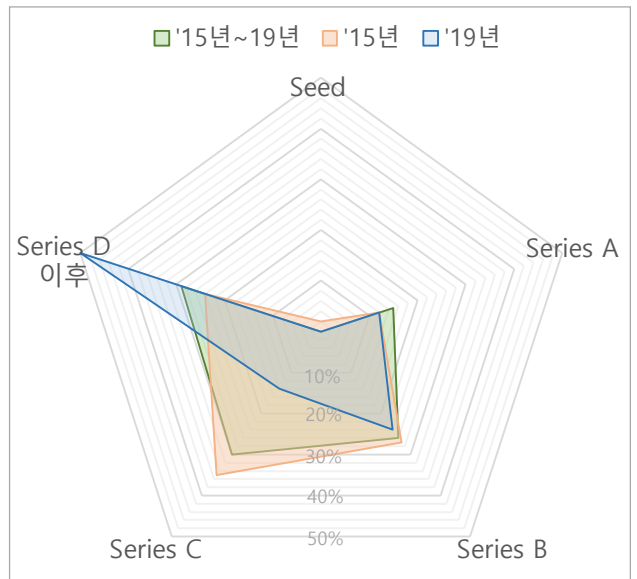
Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

>> GV의 단계별 투자 비중 (투자 건수 기준)



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

>> GV의 단계별 투자 비중 (투자액 기준)



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV의 투자 포트폴리오 ('15년-'19년)

GV가 투자한 상위 10대 기업

2015년부터 2019년까지 GV로부터 투자를 많이 받은 기업의 사업 분야를 조사해본 결과, 퍼스널 모빌리티부터 e커머스, 프롭테크(PropTech), 인슈어테크(InsureTech), 푸드테크(FoodTech)까지 다양한 것으로 나타났다. 2015년부터 2019년까지 누적 투자액이 많은 기업 대부분은 GV로부터 1회성 투자를 받은 것이 아니라, 여러 단계에 걸쳐서 펀딩을 받았다. GV는 벤처 기업의 성장성을 지켜보면서 다음 시리즈에 더 높은 금액을 투자하며 투자액을 늘리는 경향을 보였다.

>> GV가 투자한 상위 10대 기업 ('15년-'19년)

| 순위 | 피투자 기업 (설립연도) | 사업 분야 | 투자 일자 | 투자 단계 | 투자액 (백만 달러) | '15~'19년 투자액 (백만 달러) | 비고 |
|----|--------------------------------------|-------------|----------|----------------|----------------|----------------------------|---|
| 1 | Lime (2017) | 퍼스널 모빌리티 | '18.12 | Series C | 335 | 645 | 글로벌 1위 공유 전동 킥보드, 전동 자전거 기업 |
| | | | '19.07 | Series D | 310 | | |
| 2 | Opendoor (2014) | 프롭테크 | '16.12 | Series D | 210 | 510 | 애플리케이션을 통해 집을 사고 팔 수 있는 플랫폼 |
| | | | '19.02 | Series E | 300 | | |
| 3 | Oxford Sciences Innovation (2015) | 금융 | '15.08 | Early Stage | 499 | 499 | 영국의 옥스포드대학과 협력하여 초기 단계의 벤처에 투자하는 전문 투자 회사 |
| 4 | Jet.com (2014) | e커머스 | '15.01 | Series B | 490 | 490 | 아마존의 e커머스 모델과 코스트코의 창고형 매장의 회원제 서비스를 결합 |
| 5 | Relay Therapeutics (2016) | 헬스케어 | '17.12 | Series B | 63 | 463 | 단백질의 움직임을 중점적으로 연구해 제약 개발 |
| | | | '18.12 | Series C | 400 | | |
| 6 | Lemonade (2015) | 인슈어 테크 | '16.12 | Series B | 33 | 453 | 온라인 모바일 보험 플랫폼 기업. 브로커 없이 챗봇과의 대화를 통해 보험 상품에 가입하거나 보험금을 청구할 수 있음 |
| | | | '18.03 | Series C | 120 | | |
| | | | '19.04 | Series D | 300 | | |
| 7 | Collective Health (2013) | 인슈어 테크 | '15.10 | Series C | 81 | 401 | 의료 보험 청구를 더 투명하게 하고 간소화하는 건강 보험 플랫폼 |
| | | | '18.02 | Series D | 110 | | |
| | | | '19.06 | Series E | 210 | | |
| 8 | Desktop Metal (2015) | 3D프린팅 | '16.11 | Series C | 45 | 320 | 스트라타시스(Stratasys) 출신 엔지니어들이 설립한 금속 3D 프린팅 전문 기업 |
| | | | '17.07 | Series D | 115 | | |
| | | | '19.01 | Series E | 160 | | |
| 9 | Impossible Foods (2011) | 푸드테크 | '19.05 | Series E | 300 | 300 | 미국 실리콘밸리의 식물성 고기를 제조하는 대체육류 기업 |
| 10 | Brandless (2017) | e커머스 | '17.07 | Series B | 35 | 275 | 브랜드 거품을 빼고 엄선한 조건을 충족시킨 상품을 판매 |
| | | | '18.09 | Series C | 240 | | |

Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

Note: 2015년에서 2019년 사이 누적으로 GV로부터 투자를 많이 받은 10대 기업

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략



GV는 퍼스널·마이크로 모빌리티 시장을 승차 공유 시장을 잇는 유망 시장으로 바라봄



5년간 GV로부터 가장 많은 투자금을 유치한 기업은 미국의 공유 전동 킥보드·자전거 기업인 라임(Lime)이다. 라임은 2017년 설립 후 불과 1년만에 기업가치 10억 달러 이상의 유니콘으로 등극한 회사다. 현재 미국 시애틀, LA를 비롯해 독일 베를린, 프랑스 파리, 이스라엘 텔아비브 등 30여개 국가, 120개 이상의 도시에서 공유 전동 킥보드·자전거 사업을 하고 있다. 2019년 10월에는 아시아 지역 내 첫 번째 국가로 한국에 진출하기도 했다. 구글은 GV뿐만 아니라, 지주 회사인 알파벳을 통해서도 라임에 투자를 진행한 바 있다. 우버와 리프트와 같은 승차공유 기업에 투자한 경험이 있는 구글이 라임에 많은 투자를 하고 있다는 것은, 퍼스널·마이크로 모빌리티 분야도 승차공유 시장처럼 높은 잠재력이 있다고 보는 것으로 비쳐진다.

두 번째로 투자를 많이 받은 기업은 프롭테크 분야의 스타트업 오픈도어(Opendoor)다. 2014년에 설립된 오픈도어는 GV뿐만 아니라, 소프트뱅크 등 다수의 VC들로부터 투자를 받은 유니콘 기업이다. 주택을 보유한 매도인이 오픈도어 웹사이트에 매물을 등록하면 오픈도어는 인공지능 기반의 알고리즘으로 주택의 가치를 평가하고 오픈도어가 매입하겠다는 가격을 제시한다. 오픈도어는 매도자와 매수자를 매칭하는 중개 역할을 하지 않고, 직접 주택을 구매한다. 이후, 오픈도어는 주택을 수리해 오픈도어 플랫폼을 이용하는 새로운 매입자에게 주택을 재판매한다.



부동산의 가치를 정확하게 평가해주는 오픈도어의 인공지능 기반의 가격 결정 알고리즘은 시장의 투명성을 높여줌



오픈도어가 이용자에게 제공하는 가치는 크게 두 가지를 들 수 있다. 첫째는 알고리즘 기반의 가격 결정 메커니즘으로 보장받을 수 있는 투명성이다. 일반적으로 부동산 시장은 정보의 비대칭성(Information asymmetry)이 두드러지는 시장이다. 정보의 비대칭성은 거래의 한쪽이 다른 한 쪽보다 더 많거나 좋은 정보를 가지는 상황을 의미한다. 모든 부동산 자산은 서로 상이하기 때문에 시세 가격을 1:1로 비교하기 어렵고, 일반적으로 매도자가 매입자보다 더 많은 정보를 가질 수 밖에 없는 구조다. 또한 부동산 사업자(중개인)가 매도자나 매수자보다 정보 접근성이 높아 정보 독점으로 인한 피해가 소비자에게 돌아가는 부분도 간과할 수 없다.

부동산의 가치를 정확하게 평가해주는 오픈도어의 인공지능 기반의 가격 결정 알고리즘은 시장의 투명성을 높여주며, 매입자와 매수자 모두에게 효용을 높여준다. 오픈도어가 이용자로부터 확보한 데이터는 소비자의 니즈를 파악하고 자사의 플랫폼 경쟁력을 높이는 데 추가로 활용된다.

둘째는, 탐색비용 절감이다. 일반적으로 매입자는 불완전한 정보로 인한 손실을 줄이기 위해 적지 않은 시간과 노력을 탐색에 소요한다. 매수자 또한 최적의 조건에 거래를 하기 위해 주택을 여러 잠재 매입자들에게 소개해줘야하는 번거로움이 있다. 오픈도어는 주택의 거래 과정을 간소화해 매수자, 매입자 모두의 불필요한 비용과 번거로움을 줄여줄 뿐만 아니라, 중개 수수료 또한 전통적인 부동산 거래 방식보다 저렴하게 책정할 수 있다는 장점도 있다.

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략



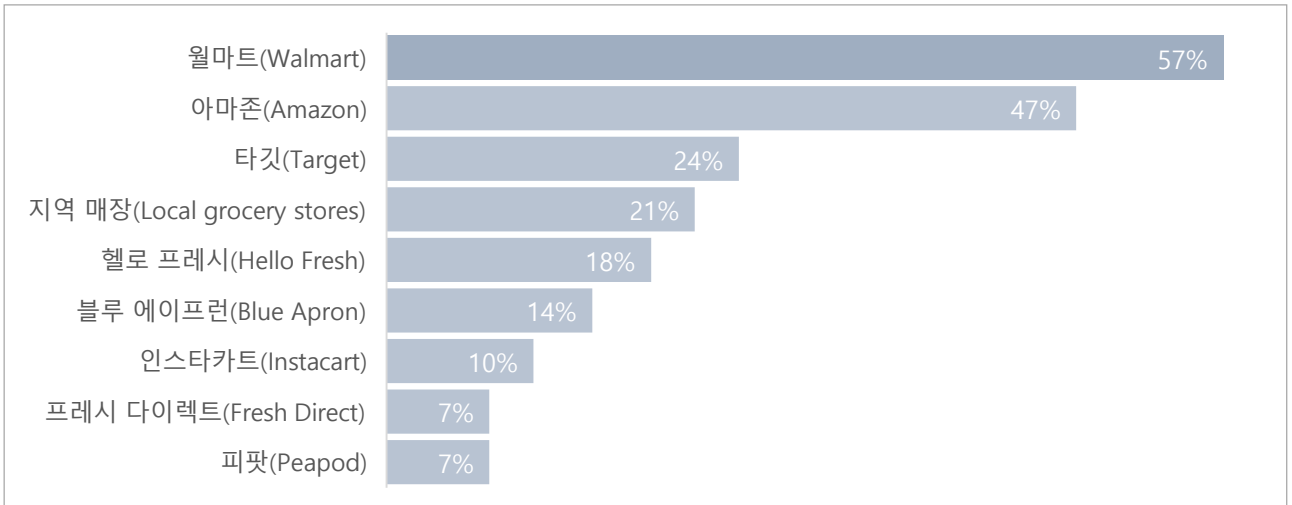
그동안 오프라인 매장에 집중해온 월마트는 제트닷컴 인수를 통해 옴니채널 전략을 가속화할 수 있었음



리테일 기업 중 GV로부터 투자를 많이 받은 기업으로는 제트닷컴(Jet.com)과 브랜드리스(Brandless)를 들 수 있다. 2014년에 설립된 제트닷컴은 로컬 브랜드의 상품을 큐레이션해 판매하는 e커머스 플랫폼으로, 설립된 지 1년만에 구글로부터 약 5억 달러를 투자받았으며, 설립 2년만에 미국 오프라인 유통 기업 월마트(Walmart)에 인수됐다. 한 때 '아마존 킬러'로 불릴 만큼 아마존 대항마로 떠오른 이 기업이 월마트에 33억 달러의 가치를 인정받고 엑시트할 수 있었던 배경에는 제트닷컴의 가격전략을 들 수 있다. 제트닷컴은 코스트코와 같이 창고형 매장을 지향하며 고객들이 대량으로 제품을 구입할 경우 할인율을 높여주는 방식으로 고객을 유치했으며, 가격 경쟁력으로 e커머스 업계에서 입지를 다질 수 있었다.

그동안 오프라인 매장에 집중해온 월마트는 제트닷컴 인수를 통해 옴니채널 전략을 가속화할 수 있었으며, 전체 매출 중 e커머스 비중도 높일 수 있었다. 도이치 은행이 미국 성인을 대상으로 2020년 1~2월 진행한 설문조사 결과에 따르면 월마트는 식음료 분야에서 미국인들이 가장 선호하는 온라인 구매처로 꼽히기도 했다. 향후 코로나19로 인해 월마트의 온라인 사업 부문은 더 커질 것으로 예상된다. 월마트는 '20년 5월 자체 브랜드인 월마트닷컴을 강화하기 위해 제트닷컴의 운영을 중단한 바 있다.

>> 미국 소비자가 선호하는 온라인 식료품 구매처



Source: dbDIG Survey('20.04.23), Deutsche Bank, 삼성KPMG 경제연구원 재구성
 Note: dbDIG는 Deutsche Bank가 '20년 1~2월 미국 성인 소비자를 대상으로 설문 조사한 결과를 기준으로 함



GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

10위 안에 든 또 다른 리테일 기업으로는 2017년에 설립된 미국의 온라인 생필품 스토어 브랜드리스가 있다. 브랜드리스는 2017년과 2018년에 GV로부터 2.7억 달러의 투자를 받았으며, GV 외에도 소프트뱅크 비전펀드로부터도 2.4억 달러의 투자를 받으며 화제가 되기도 했다. 브랜드리스는 저렴한 가격에 정확한 제품 정보와 적정 품질의 제품을 공급하는 것을 목표로 했다. 브랜드리스는 맛과 안전, 친환경성의 엄격한 조건을 만족시킨 일정 수의 품목을 판매했고, 모든 제품의 브랜드 거품을 빼고 3달러, 6달러, 9달러와 같이 3의 배수 가격으로 판매했다.



브랜드리스의 사례는 지속적으로 스스로를 혁신해야만 치열한 경쟁에서 살아남을 수 있음을 시사



한 때 '3달러 혁명'으로도 불리며 리테일 업계에서 성공 사례로 꼽혔던 브랜드리스는 2020년 2월 운영 중지를 발표했다. 브랜드리스의 갑작스러운 영업 중단에 여러 이유들이 제시되고 있지만, 첫째로는 치열해진 경쟁 환경을 들 수 있다. 브랜드리스의 사업 모델이 시장에서 각광을 받은 이후, 아마존, 코스트코 등 규모의 경제를 실현시키는 데 유리한 위치에 있는 기존 유통 기업들도 유사한 형태의 PB(Private Brand) 상품을 강화하기 시작했다.

그 외에도 브랜드리스가 판매하는 제품의 차별점, 브랜드리스의 가격 정책, 배송 문제 등이 실패의 원인으로 지목되고 있다. 브랜드리스의 사례는 어제의 승자가 오늘의 패자가 될 수 있음을 보여주는 좋은 사례다. 기업들은 성공에 안주하지 않고 지속적으로 스스로를 혁신해야만 치열한 경쟁에서 살아남을 수 있다는 것을 배울 수 있겠다.



구글은 이용자와의 접점에서 수집하는 스몰 데이터의 필요성을 느끼고 e커머스 분야에 투자를 늘리고 있음



이처럼 GV가 리테일(e커머스) 분야에 관심을 갖는 이유는 크게 두 가지로 풀이된다. 첫째는 아마존에 대한 경계다. 아마존은 2018년 3월 구글의 지주회사 알파벳을 제치고 미국 기업 시가총액 2위 자리에 올랐으며, 현재 e커머스를 넘어 클라우드, 헬스케어 등 그야말로 전 산업으로 사업을 확장하고 있다. 이에 반해 구글은 아직까지 그동안 강점을 유지해온 IT 및 B2B 분야에 머무는 측면이 있다. 최근 아마존의 e커머스 플랫폼을 포함해 인공지능 스피커 알렉사(Alexa) 등으로 인해 고객이 구글로 직접 유입되는 채널이 줄어들자, 구글은 e커머스 분야에 투자를 늘리며 소비자와의 연결고리를 강화하고 있는 것으로 풀이된다.

둘째는 e커머스를 통해 확보하는 데이터의 깊이가 다르기 때문이다. e커머스는 최종 유저의 미세한 소비 행태부터 구매 패턴까지 파악할 수 있는 유용한 데이터 수집처가 된다. 구글은 검색엔진과 구글맵스를 통해 어떤 기업보다도 많은 빅데이터를 축적하고 있다. 하지만 이용자 개개인에 대한 스몰 데이터는 아마존에 비해 열세로, 이용자의 접점을 확대하기 위한 목적으로 e커머스 분야에 투자를 하는 것으로 보인다.

아직까지 시장에서 큰 주목을 받고 있지는 않지만, 구글은 최근 자체적인 쇼핑 플랫폼인 '구글 쇼핑' 서비스를 강화하려는 움직임을 보이고 있다. 구글은 2020년 4월 입점 기업의 입점 수수료를 받지 않기로 결정한 바 있으며, 공급자의 진입 문턱을 낮추고 규모의 경제를 실현시키고자 하고 있다.

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

2019년 GV가 최초로 투자한 10대 기업

2019년에 GV가 발굴한 새로운 기업 중 투자 규모가 큰 10대 기업을 살펴본 결과, 절반이 헬스케어 분야의 기업인 것으로 나타났다. 드론을 통해 의약품을 수송하는 집라인(Zipline)과 최근 제약·바이오 연구에 필요한 소프트웨어 솔루션 개발에 집중하고 있는 슈로딩거(Schrödinger), 건강한 식물성 고기를 제조하는 대체육류 기업인 임파서블 푸드(Impossible Foods)까지 포함한다면, GV가 많이 투자한 10개 기업 중 7개가 모두 헬스케어 및 웰니스 분야의 기업이다.



2019년에 GV가 발굴한 새로운 기업 중 투자 규모가 큰 10대 기업 중 절반이 제약·바이오 기업



GV가 2019년 처음으로 투자한 非 헬스케어 기업들은 이미 상업화가 일정 수준 이뤄진 기업들이었다. GV가 2019년 5월 3억 달러를 투자한 임파서블 푸드는 같은 달 나스닥에 상장한 비욘드 미트(Beyond Meat)와 함께 대체육류 시장을 선도하는 기업이다. 이들은 콩과 같은 식물성 재료로 소고기, 돼지고기, 닭고기의 맛을 재현해 식품업계에서 비거니즘(Veganism) 트렌드를 이끌고 있다. 건강식품과 친환경 소비에 대한 관심이 높아지는 가운데, GV의 대규모 투자를 계기로 블루 오션으로 여겨지는 푸드테크 시장이 본격적으로 개화할 것으로 전망된다.



GV의 임파서블 푸드 투자를 계기로 블루 오션으로 여겨지는 푸드테크 시장이 본격적으로 개화할 것으로 예상



2019년 5월 GV로부터 1.9억 달러 규모의 투자를 받은 집라인은 드론을 통해 백신과 혈액 등 의약품을 배송하는 드론 업체다. 집라인은 2016년부터 아프리카 르완다에서 드론을 이용해 수혈 센터와 병원에 혈액과 의약품을 배송하는 사업을 진행하고 있다. 스마트폰으로 공급센터의 혈액을 요청하면 드론이 혈액팩이 담긴 박스를 운송해 병원 앞마당에 낙하산에 매달아 투하하는 방식으로 운영된다. 일반적으로 병원은 응급상황에 대비해 어느 정도의 혈액을 보관하지만, 혈액은 냉장상태로 42일 동안만 저장할 수 있어 낭비되는 혈액의 양이 많다. 또한 도로 인프라가 잘 갖춰지지 않은 지역의 경우, 응급 의약품 공급이 어려울 수도 있다. 드론을 활용할 경우, 혈액의 공급 구조를 최적화하여 낭비되는 혈액을 줄이고, 응급상황에서 생명을 살리는 용도로 활용될 수 있다. 이와 같이 GV는 신기술을 활용해 사회적 가치를 높이는 비즈니스에도 투자를 하고 있다.

GV가 2019년 처음으로 투자한 헬스케어 기업의 경우, 대부분 Series A나 Series B 단계에서 투자를 유치했다. GV는 신약개발 과정에서 디스커버리와 전임상 단계 등 연구개발 초기 단계에 있는 기업에 집중적으로 투자하는 것으로 나타났다. 상위 10위 안에 이름을 올린 메이즈 테라퓨틱스(Maze Therapeutics), 빔 테라퓨틱스(Beam Therapeutics), 로카나(Locana)는 유전체 연구를 통해 치료제 개발에 집중하는 기업으로 알려져 있다. 테나야 테라퓨틱스(Tenaya Therapeutics)는 심장마비와 같은 유병률이 높은 질환을 연구하고 있으며, 크로노스 바이오(Kronos Bio)는 저분자화합물 탐색기술로 질환 단백질을 타겟으로 한 신약을 개발하고 있다.

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

>> 2019년 GV가 최초로 투자한 기업 중 투자액이 높은 10대 기업

| 순위 | 피투자 기업 (설립연도) | 사업 분야 | 투자 일자 | 투자 단계 | 투자액 (백만 달러) | 비고 |
|----|----------------------------|----------|----------|----------|----------------|--|
| 1 | Impossible Foods (2011) | 푸드테크 | '19.05 | Series E | 300 | 미국 실리콘밸리의 식물성 고기를 제조하는 대체육류 기업 |
| 2 | Maze Therapeutics (2018) | 헬스케어 | '19.02 | Series A | 191 | 미국 유전적 변형인자(Genetic modifiers)로 불리는 보호 유전자와 유전자의 상호작용을 연구. 해로운 표현형이 발현되는 것을 막는 유전자 조합을 발굴하여 치료제로 개발하고자 함 |
| 3 | Zipline (2011) | 드론 | '19.05 | Series D | 190 | 백신과 혈액 등 의약품을 배달하는 드론 사업. 약에 접근할 수 없는 지역에 드론 배달 서비스를 시작했으며, 향후 의료 물품을 배송하는 것을 넘어 보다 상업적인 사업으로도 사업을 확장할 예정 |
| 4 | Beam Therapeutics (2017) | 헬스케어 | '19.03 | Series B | 135 | 염기 교정(Base editing) 기술에 특화된 유전자 편집 기업. 2020년 2월 IPO를 통해 1.8억 달러의 자금을 조달하며 미국 나스닥 시장에 상장 |
| 5 | Schrödinger (1990) | IT | '19.05 | Series E | 110 | 첨단 분자 시뮬레이션과 엔터프라이즈 소프트웨어 솔루션 및 서비스 제공. 바이오, 제약, 화학, 전자 업계의 기업들과 협력하여 신약 발굴을 위한 모델링 플랫폼을 보유 |
| 6 | Kronos Bio (2017) | 헬스케어 | '19.07 | Series A | 105 | 저분자 화합물로 질환 단백질을 타겟으로 한 신약을 발굴하는 기술을 보유. 단백질의 새로운 결합 부위를 찾아내, 표적 단백질을 조절하는 치료제 개발을 목표로 함 |
| 7 | Tenaya Therapeutics (2016) | 헬스케어 | '19.10 | Series B | 92 | 심장조직 재생치료, 유전자 요법, 정밀의약품 3가지 플랫폼을 구축해 심장질환과 같이 유병률이 높은 질환을 연구 |
| 8 | GoCardless (2011) | 핀테크 | '19.02 | Series E | 75 | 이용자들이 쉽게 결제할 수 있는 지불결제 플랫폼 리테일러와 소비자 간 주고받는 인보이스, 구독 및 멤버십 비용 지불 등을 계좌이체로 처리 |
| 9 | Harness (2017) | IT | '19.04 | Series B | 60 | 데브옵스(DevOps) 툴킷을 제공하는 엔지니어링 기업. 데브옵스의 핵심인 디플로이먼트 자동화를 목표로 함 |
| 10 | Locana (2016) | 헬스케어 | '19.05 | Series A | 55 | RNA 표적 유전자 치료 플랫폼을 개발하는 미국의 바이오 벤처 기업. 유전병을 일으키는 DNA 돌연변이에 의해 촉발된 RNA 가닥을 표적으로 삼는 유전자 치료법에 대한 임상 진출을 목표로 함 |

Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

Note: 도표의 기업은 GV가 2019년에 처음으로 투자한 기업 중 투자액을 기준으로 높은 투자액을 받은 10대 기업

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV 투자 기업의 엑시트(Exit) 현황



GV 투자 후 상장한 17개 기업 중 15개 (88.2%) 기업은 헬스케어 기업, 2개(11.8%)는 IT 기업



GV가 투자한 기업이 성공적으로 IPO를 통해 상장했다는 것은 투자 인사이트가 뛰어났다는 방증



GV가 투자한 기업 중 IPO(기업공개)를 통해 상장한 기업

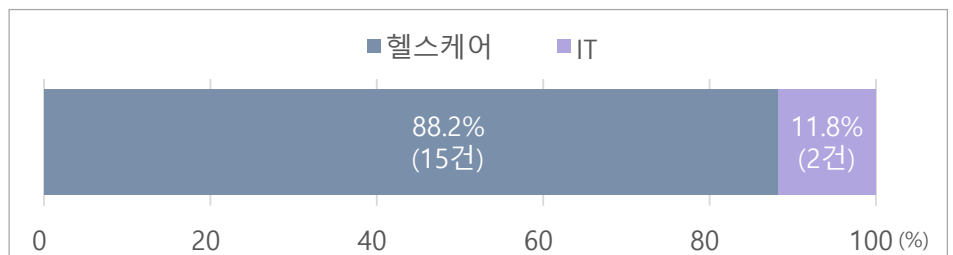
벤처 업계에서 엑시트(Exit)란 용어가 있다. 엑시트는 벤처 기업 입장에서 출구 전략을 뜻하고, 투자자 입장에서는 투자 회수를 의미하기도 한다. 엑시트를 통해 기업 가치를 현금화하는 전략은 크게 IPO와 M&A가 있다. IPO는 좁은 의미에서는 소수인이 주주로 구성된 폐쇄기업이 일반인을 대상으로 주식을 발행하는 것을 말하며, 넓은 의미로는 기업 전반의 경영 내용을 공개한다는 의미이다. 많은 벤처 기업들은 회사를 더 성장시키기 위한 자금조달 방법으로 IPO를 생각한다.

통상적으로 IPO와 상장은 동시에 이뤄진다. 2015년부터 2019년 사이 GV가 투자한 기업 중 IPO를 통해 상장한 기업(2020년 3월 기준)을 살펴본 결과, 17개의 기업이 나스닥(NASDAQ)과 뉴욕증권거래소(NYSE)에 상장한 것으로 나타났다. 그중 15개(88.2%) 기업은 헬스케어 기업이었으며, 나머지 2개(11.8%) 기업은 IT 기업이였다.

GV가 투자한 기업이 성공적으로 IPO를 통해 상장했다는 것은 투자 인사이트가 뛰어났다는 방증이다. 헬스케어 분야에서 IPO에 성공한 기업들은 유전체 분석과 같이 성장성 높은 분야의 기업들이었다. 일반적으로 신약이 개발되기까지 10년에서 15년이 소요된다. GV가 투자하고 상장한 헬스케어 기업이 설립된 지 10년도 채 되지 않은 상태이므로, 앞으로도 5년 내에 GV가 투자한 기업들이 가시적인 성과를 낼 것으로 전망된다.

2019년 6월 뉴욕증권거래소에 상장한 슬랙(Slack)은 클라우드 기반으로 회사 내부 커뮤니케이션을 돕는 협업툴이다. 슬랙은 원래 게임 개발사에서 개발자 간 소통을 돕기 위한 내부 메신저로 만들어졌다가, 임직원들로부터 평이 좋아 단독으로 서비스화 한 것으로 알려져 있다. 다른 업무용 메신저와 비교했을 때, 슬랙의 차별점은 공개적인 협업을 지향한다는 점이다. 처음에는 과하다 싶을 정도의 개방성으로 거부감을 나타내는 이용자도 있었으나, 오늘날 많은 글로벌 기업은 슬랙을 사용하며 기업의 투명성을 높이고 신뢰감 있는 조직 문화를 만들어 가고 있다. 코로나19로 재택 및 원격근무를 시행하는 기업이 늘어나고 언제 어디서든 업무할 수 있는 디지털 워크가 확산되면서, 직원 간 소통과 업무 효율성을 높이는 협업 및 커뮤니케이션 툴은 앞으로도 성장할 것으로 전망된다.

>> GV 투자 기업 중 IPO한 기업의 산업 비중



Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

>> GV가 투자한 기업 중 IPO를 통해 상장한 기업 ('15-'19년)

| 피투자 기업 (설립연도) | 사업 분야 | 주식시장 | IPO연도 |
|-----------------------------|-------|--------|---------|
| Editas Medicine (2013) | 헬스케어 | NASDAQ | 2016.02 |
| Spero Therapeutics (2013) | 헬스케어 | NASDAQ | 2017.03 |
| Denali Therapeutics (2013) | 헬스케어 | NASDAQ | 2017.12 |
| Arcus Biosciences (2015) | 헬스케어 | NYSE | 2018.03 |
| Evelo Biosciences (2014) | 헬스케어 | NASDAQ | 2018.05 |
| Autolus (2014) | 헬스케어 | NASDAQ | 2018.06 |
| Forty Seven (2014) | 헬스케어 | NASDAQ | 2018.06 |
| Magenta Therapeutics (2015) | 헬스케어 | NASDAQ | 2018.06 |
| Gritstone Oncology (2015) | 헬스케어 | NASDAQ | 2018.09 |
| Alector (2013) | 헬스케어 | NASDAQ | 2019.02 |
| IDEAYA Biosciences (2015) | 헬스케어 | NASDAQ | 2019.05 |
| Slack (2009) | IT | NYSE | 2019.06 |
| Fulcrum Therapeutics (2015) | 헬스케어 | NASDAQ | 2019.07 |
| RAPT Therapeutics (2015) | 헬스케어 | NASDAQ | 2019.11 |
| One Medical (2007) | 헬스케어 | NASDAQ | 2020.01 |
| Schrödinger (1990) | IT | NASDAQ | 2020.02 |
| Beam Therapeutics (2017) | 헬스케어 | NASDAQ | 2020.02 |

Source: Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원

Note: 도표의 기업들은 2015년부터 2019년 사이 GV가 투자한 기업 중 IPO를 통해 상장한 기업 (2020년 3월 기준)



GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV가 투자한 기업 중 상장한 기업의 가치 변화

기업의 가치는 여러가지 지표로 측정이 가능하다. 상장 기업의 경우, 발행 주식 수와 해당 주식이 시장에서 거래되고 있는 주가를 곱한 시가총액으로 기업의 가치로 판단할 수 있다. GV가 투자한 기업 대부분은 업력이 짧은 스타트업·벤처 기업들로, 이들이 인수·합병되었을 때 얼마의 가치를 인정받고 팔렸는지 공개되지 않는 경우가 대부분이다. 이로 인해 GV의 투자 성과를 정량적으로 판단하기 어려운 측면이 있다. 이에 따라, 본 보고서에서는 GV의 투자 성과를 GV 투자 기업의 상장 후 시가총액 변화⁵로 살펴봤다.



GV의 투자 성과를 GV가 투자한 기업 중 상장한 기업의 시가총액 변화로 살펴봄



2015년부터 2019년 사이에 GV가 투자한 이후 상장한 기업 중 절반 이상은 상장한 지 2년이 채 되지 않아, 짧은 기간의 시가총액 변화만으로 기업 가치의 등락을 단정짓기는 어렵다. 또한 이를 상장한 기업 대부분이 주주의 자본으로 연구개발과 임상실험에 투자해 오랜 기간에 걸쳐 성과가 가시화되는 헬스케어 기업이므로 단기적인 시가총액의 변화로 GV의 투자가 성공적이었는지 판단하기 더욱더 어려운 측면도 존재한다. 실제로, 상장한 기업 상당수는 상장 이후, 매출은 비슷한 수준을 유지하지만 설비 투자, 연구개발 투자 등의비용 증가로 영업이익은 하락하는 모습을 보인다.

그 외에도 시가총액은 기업의 상황이나 전망 외에도 주식시장의 시황, 투자 심리 등 기업 본연의 가치와 무관한 외부 효과로부터 영향을 받아 변동성이 있을 수밖에 없다. 이처럼 시가총액으로 기업의 가치를 평가하는 데에는 한계가 있지만, 그럼에도 불구하고 시가총액은 여전히 기업의 미래 성장 가치를 직관적으로 보여주는 유용한 지표로 꼽힌다.



기업이 상장한 분기말 시가총액과 '20년 1분기말 시가총액을 비교한 결과, 기업 가치가 상승한 기업은 3개, 하락한 기업은 6개 기업



2015년에서 2018년 사이 상장한 9개 기업(2019년 이후에 상장한 기업은 분석 기간이 짧아 제외)의 시가총액 변화를 살펴봤다. 기업이 상장한 분기말 시가총액과 '20년 1분기 말(혹은 '19년 4분기 말) 시가총액을 비교한 결과, 기업 가치가 상승한 기업은 3개 기업, 하락한 기업은 6개 기업으로 나타났다. 헬스케어 분야의 경우, 신약을 출시하기까지 오랜 기간이 걸리기 때문에, 아직까지 기업들의 가시적인 성과가 나타나지 않은 것으로 보인다.

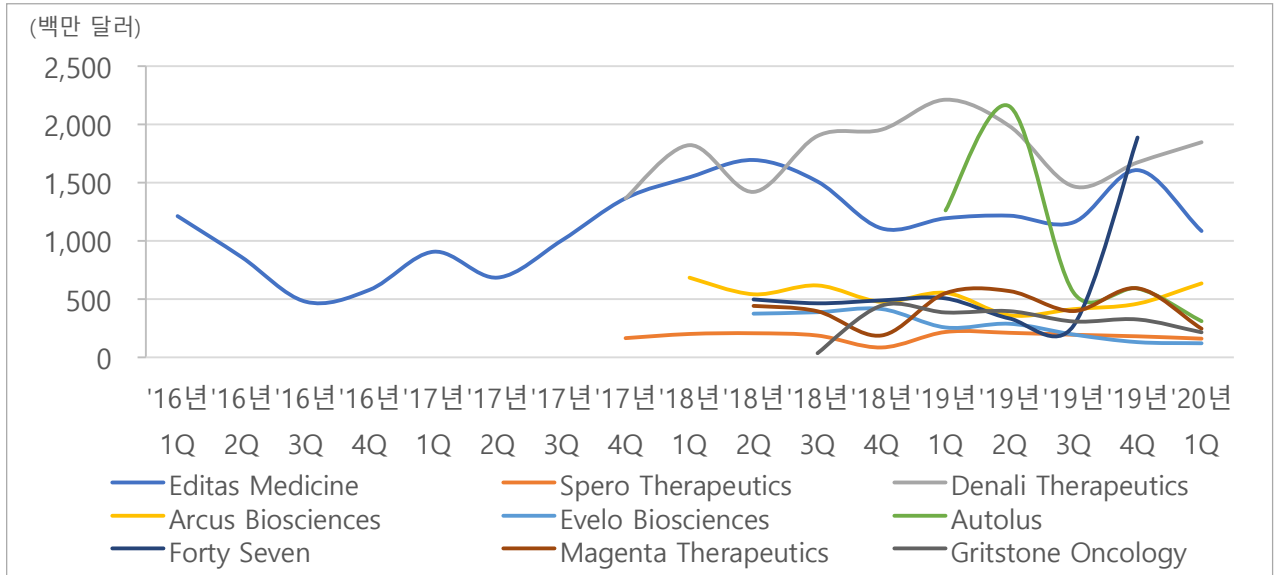
2019년 4분기에 시가총액이 급격히 늘어난 기업으로는 2018년 나스닥 증권시장에 상장한 포티세븐(Forty Seven)이 있다. 2014년에 설립되어 GV의 투자를 받아온 이 기업은 스탠포드대학으로부터 사용권을 얻은 기술을 기반으로 면역 항암제 및 세포 치료제를 개발하는 제약사다. 포티세븐의 시가총액은 2018년 2분기 말 4.9억 달러에서 2019년 4분기 말 18.8억 달러까지 높아졌으며, 2020년 3월에는 미국 길리어드(Gilead)사에 의해 49억 달러에 인수되었다.

⁵ 기업의 시가총액에서 기업이 안고 있는 부채액을 포함하고 정상적인 영업활동에 영향을 주지 않는 잉여현금을 차감한 기업가치 (Enterprise Value)로 분석했을 경우에도 유사한 결과가 나온

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

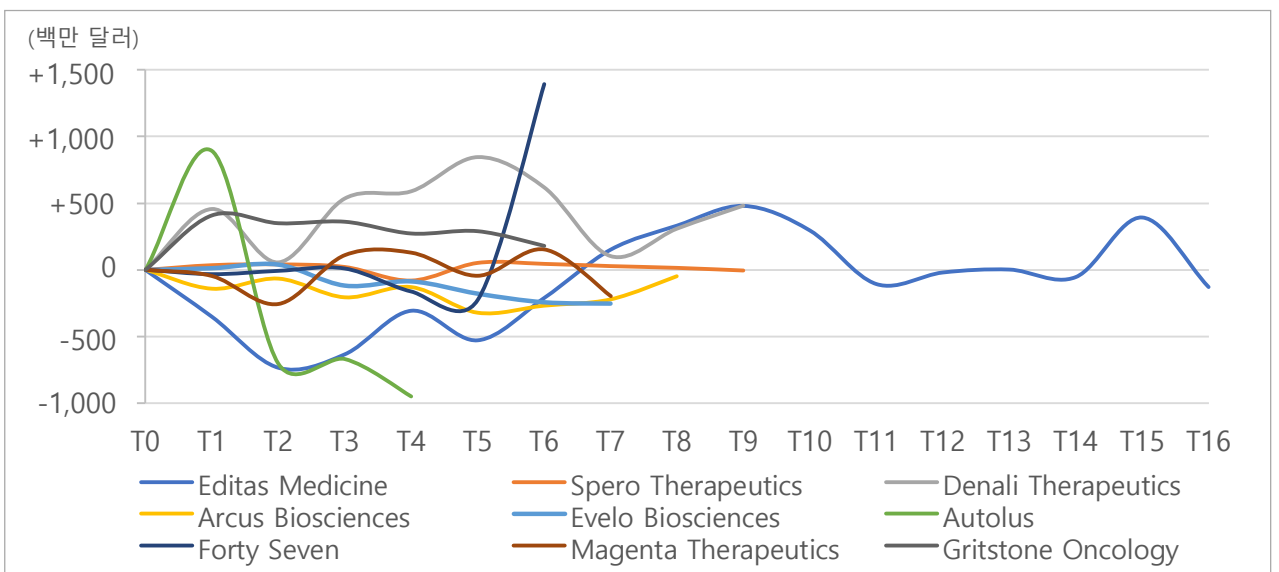
상장 당시 한 주에 16달러로 책정되었던 포티세븐은 한 주당 현금 95.50달러 조건으로 길리어드가 인수하기로 하여 큰 성공을 거둔 사례다. 길리어드는 이번 인수를 통해 포티세븐의 주요 신약 후보물질 마그롤리맵(Magrolimab)을 확보했으며, 이를 통해 면역종양학 분야의 사업을 강화할 계획이라고 밝혔다. 현재 포티세븐은 길리어드가 지분 100%를 보유한 계열사로 편입한 상태다.

>> GV가 투자한 기업 중 상장한 기업의 시가총액 변화 추이



Source: Bloomberg, 삼성KPMG 경제연구원
 Note1: 상장 이후 각 분기 말 시가총액을 기준으로 함
 Note2: 2019년 이후 상장한 기업은 분석 기간이 짧아 제외

>> GV가 투자한 기업 중 상장한 기업의 시가총액 변화 추이



Source: Bloomberg, 삼성KPMG 경제연구원
 Note1: 기업이 상장한 분기 말을 T0으로 놓고 시가총액을 0으로 났을 때 분기별 변화 추이를 본 것
 Note2: 상장 이후 각 분기 말 시가총액을 기준으로 함
 Note3: 2019년 이후 상장한 기업은 분석 기간이 짧아 제외

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

GV가 투자한 기업 중 M&A(인수·합병)된 기업

GV가 설립된 이후 투자한 기업 중 2015년부터 2019년 사이에 M&A된 기업은 71개로 조사됐다. 분석 기간 중 2018년에 인수된 기업이 26개로 가장 많았고, 다음으로 높았던 해로는 16개의 기업이 인수된 2019년으로 조사됐다.

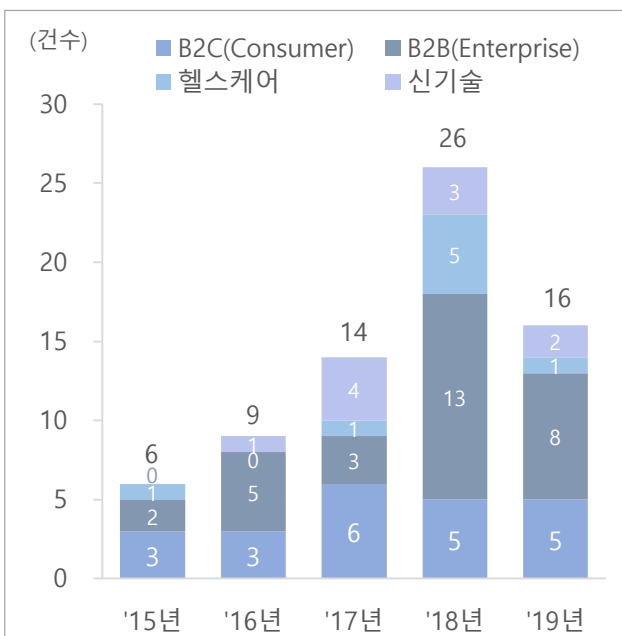
GV는 펀딩을 통해 성장시킨 벤처 기업을 경쟁 기업에게 매각시킬 정도로 기업 경영 활동에 자율성을 부여

피인수 기업의 사업 분야를 볼 경우, B2B(Enterprise) 분야가 31건(43.7%)으로 가장 많았으며, B2C(Consumer) 분야가 22건(31.0%), 신기술 분야가 10건(14.1%), 헬스케어 분야가 8건(11.2%)으로 집계되었다. GV가 투자한 기업 중 IPO를 통해 엑시트한 기업들의 경우 대부분 헬스케어 분야였던 반면, M&A된 헬스케어 기업은 상대적으로 적은 것으로 나타났다.

인수 기업에는 페이스북, 마이크로소프트, 애플 등 구글의 경쟁 기업으로도 볼 수 있는 다수의 테크 기업이 있었다. GV는 모기업인 구글의 성장을 돕는 CVC이기는 하지만, 펀딩을 통해 성장시킨 벤처 기업을 경쟁 기업에게 매각시킬 정도로 기업 경영 활동에 자율성을 부여하고 있는 것으로 보인다.

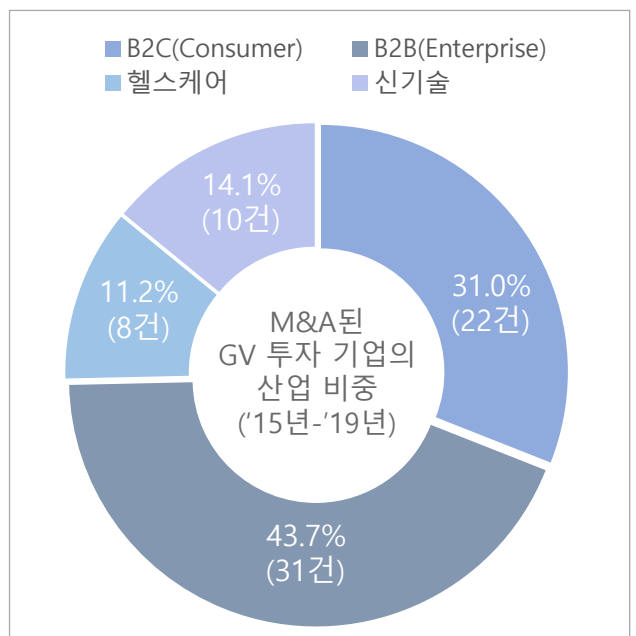
벤처 업계에서 GV와 같은 VC로부터 투자를 받았다는 것 자체만으로도 기업의 가치를 높일 수 있는 긍정적 시그널이다. 기업을 대대적으로 알릴 수 있는 기회이기도 하고, 대형 VC가 투자한 이후에는 후속 투자가 늘어나기 때문이다. 이처럼 GV가 투자한 수 많은 벤처 기업들이 높은 가치를 인정받고 팔릴 수 있었던 배경에는, GV의 투자가 있었기에 가능했던 부분도 있던 것으로 보인다.

>> 연도별 M&A된 GV 투자 기업 추이



Source: GV, 삼성KPMG 경제연구원

>> M&A된 GV 투자 기업의 산업 비중 ('15년-'19년)



Source: GV, 삼성KPMG 경제연구원

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

2015년부터 2019년 사이 구글(알파벳)이 직접 벤처 기업에 투자하고 인수한 사례도 다수 있지만, GV가 투자한 기업 중 모기업 구글에 인수된 기업은 2개가 있었다. 하나는 구글이 2016년 6월 B2B(Enterprise) 분야의 론치키트(Launchkit)를 인수한 것이다. 론치키트는 안드로이드와 iOS 개발자들이 손쉽게 애플리케이션을 개발하고 론칭시킬 수 있도록 돕는 개발 툴이다. 설립된 지 2연도 채 되지 않아 '스크린샷 빌더', '세일즈 리포터', '리뷰 모니터'와 같은 모바일 애플리케이션 관리 툴을 출시했고, 5만여 명의 개발자들이 사용하는 툴킷으로 자리매김하였다.



구글의 론치키트 인수는 안드로이드 OS에 대한 개발자의 매력도를 높이고 모바일 생태계 강화를 위함



론치키트가 구글에 인수된 이후, 론치키트는 기존 고객이 론치키트의 서비스를 이용할 수 있도록 모든 기술을 오픈소스화하고 깃허브(GitHub)에 공개했다. 론치키트의 멤버들은 구글의 '디벨로퍼 프로덕트 그룹(Developer Products Group)'팀에 합류했고 구글은 론치키트의 개발 노하우를 바탕으로 더 큰 규모로 스케일업하여 개발도구를 만들 것이라고 발표했다. 론치키트를 독립적으로 운영하는 것이 아니라 자사의 팀에 합류하도록 하여, 인적 역량과 노하우를 내재화하기 위해 노력한 것으로 보인다.

기업은 모바일 애플리케이션을 출시할 때, 가장 먼저 고민하는 것이 개발 플랫폼이다. 안드로이드와 iOS 운영체제 모두 장단점이 있지만, 상당수의 모바일 애플리케이션들은 안드로이드 마켓보다 iOS에 선출시되고 마켓 테스트를 해보는 경향이 있다. 구글의 론치키트 인수는 구글이 자사의 안드로이드 운영체제에 대한 개발자의 매력도를 높이고 모바일 생태계 강화를 위한 것으로 판단된다.



구글은 어반엔진 인수를 통해 자율주행에 필수적인 지리정보 시스템을 강화



구글의 또 다른 인수는 신기술 분야의 어반엔진(Urban Engines)이다. 어반엔진은 구글의 엔지니어링 팀에서 VP(Vice President)로 근무하던 연구원과 스탠포드대학에서 사회적 네트워크(Societal Network)를 연구하는 교수가 창업한 회사다. 어반엔진은 사물이 아닌 움직이는 물체를 대상으로 한 인터넷(Internet of moving things) 개발을 목표로 설립됐다. 물류의 흐름처럼 사람들의 흐름을 파악하여 교통 체증을 감소시키고 도심의 모빌리티 환경을 개선시키려는 것이었다. 어반엔진은 스마트폰으로부터 위치 기반의 데이터를 수집·분석해 지도에 매핑해주고, 효율적인 교통수단을 제안해주는 플랫폼을 보유하고 있다. 구글은 2016년 어반엔진을 인수한 후, 자사의 구글맵스(Google Maps) 팀에 합류시켰다.

구글은 50여개국에서 3,000대 이상의 차량을 이용해 정밀한 지도를 제작하며 자율주행 자동차 운행에 필요한 지도 데이터를 축적하고 있다. 구글은 어반엔진을 인수함으로써 자율주행에 필수적인 지리정보시스템(GIS, Geographic Information System)을 강화하고, 구글맵스 내에서 다양한 연계 서비스를 제공할 수 있을 것으로 기대된다.

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

>> GV가 투자한 B2C(Consumer) 분야 기업 중 인수된 기업 ('15년-'19년)

| 피인수 기업 | 인수기업 | 인수 연도 | 피인수 기업의 사업 분야 |
|----------------------|---------------------------|-------|---|
| Snowball | Credit Karma | 2015 | 여러 소셜 애플리케이션의 메시지를 종합해 보여주는 플랫폼 |
| Periscope | Twitter | 2015 | 라이브 비디오 스트리밍 플랫폼 |
| HeartThis | Thumbrack | 2015 | 온라인 쇼핑 플랫폼 |
| Rise | One Medical Group | 2016 | 개인 식단 코칭 플랫폼 |
| Product Hunt | AngelList | 2016 | 유저들이 신제품에 대해 평가하고 후기를 공유하는 플랫폼 |
| Cord Project | Spotify | 2016 | 모바일용 음성 메시징 플랫폼 |
| Kabam | Netmarble | 2017 | 캐나다의 게임 개발 스튜디오 |
| Kamcord | Lyft | 2017 | 모바일 게임을 녹화하고 공유할 수 있는 기술 |
| Luxe | Volvo | 2017 | 온디맨드 주차대행 서비스 |
| Uphere | Western Digital | 2017 | IT 기기의 사진, 동영상, 음악 등의 데이터를 저장할 수 있는 클라우드 서비스 기업 |
| AltspaceVR | Microsoft | 2017 | 가상현실(VR)에서 미디어를 즐기는 소셜 플랫폼 |
| Pocket | Mozilla | 2017 | 온라인에서 본 글이나 비디오를 모아두는 서비스 제공 |
| Walker and Company | P&G | 2018 | 헬스&뷰티 제품 개발 및 판매 |
| VIDA | Cimpress | 2018 | 온라인 쇼핑 매장 |
| Reserve | Resy | 2018 | 스마트폰으로 레스토랑을 예약하고 결제하는 플랫폼 |
| Swell | ShopRunner | 2018 | 온라인 쇼핑 플랫폼 |
| Cozy | CoStar Realty Information | 2018 | 온라인 부동산 중개 플랫폼 |
| About.me | Broadly | 2019 | 개인 프로필을 만들어주는 웹페이지 |
| Anchor | Spotify | 2019 | 팟캐스트를 쉽게 촬영하고 공개할 수 있는 기업 |
| Packagd | Facebook | 2019 | 라이브 비디오 쇼핑 기업 |
| The Players' Tribune | Minute Media | 2019 | 운동선수와 팬이 소통할 수 있는 플랫폼 |
| Vungle | Blackstone | 2019 | 모바일 광고·마케팅 기업 |

Source: GV, 삼성KPMG 경제연구원

Note: GV가 투자한 기업들 중 2015년부터 2019년 사이에 인수된 B2C(Consumer) 기업

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

>> GV가 투자한 B2B(Enterprise) 분야 기업 중 인수된 기업 ('15년-'19년)

| 피인수 기업 | 인수기업 | 인수연도 | 피인수 기업의 사업 분야 |
|--------------------|--------------------|------|---|
| tenXer | Twitter | 2015 | 개발자와 엔지니어들이 협업해 일할 수 있는 플랫폼 |
| Quettra | SimilarWeb | 2015 | 모바일 광고·마케팅 플랫폼 |
| URX | Pinterest | 2016 | 모바일 애플리케이션에 특화된 광고 제작 |
| LaunchKit | Google | 2016 | 모바일 애플리케이션을 손쉽게 설계하고 관리하는 툴 |
| Framed | Square | 2016 | 머신러닝 기술로 고객의 이탈을 예측하고 방지하는 솔루션 |
| CliQr Technologies | Cisco | 2016 | 퍼블릭 클라우드 데이터 센터 관리 소프트웨어 |
| Carnival Mobile | Sailthru | 2016 | 모바일 마케팅 플랫폼 |
| Adelphic Mobile | Viant | 2017 | 광고·마케팅 캠페인 효과를 측정하는 플랫폼 |
| Aptelligent | VMWare | 2017 | 개발자를 위한 솔루션 |
| Lattice | Apple | 2017 | 비정형 데이터 분석 솔루션 |
| Duo | Cisco | 2018 | 데이터 유출 방지를 위한 사이버 보안 솔루션 |
| Core OS | Red Hat | 2018 | 사이버 보안을 위한 오픈소스 소프트웨어 |
| Abacus | Certify | 2018 | 비용 청구 및 환급을 자동화하는 시스템 |
| DataFox | Oracle | 2018 | 클라우드 기반의 인공지능 엔진 |
| Datanyze | ZoomInfo | 2018 | 데이터를 바탕으로 판매량을 예측해주는 영업·마케팅 플랫폼 |
| Delighted | Qualtrics | 2018 | 고객 설문을 종합해 기업에게 피드백을 제공 |
| Evident.io | Palo Alto Networks | 2018 | 클라우드 기반의 SaaS 인프라 보안 솔루션 |
| Skyport Systems | Cisco | 2018 | 온프레미스(On-premise) 솔루션을 클라우드상에서 관리 |
| Teem | WeWork | 2018 | 사무실 관리 솔루션 |
| VigLink | Sovrn | 2018 | 콘텐츠 퍼블리셔들이 수익을 창출할 수 있도록 돕는 툴 |
| PlanGrid | Autodesk | 2018 | 건설 산업에 특화된 소프트웨어 솔루션 |
| Plexxi | HPE | 2018 | 데이터 센터와 클라우드 환경에 특화된 네트워킹 솔루션 |
| Kensho | S&P Global | 2018 | 금융 분야에 특화된 마켓 리서치 인텔리전스 소프트웨어 |
| Apptimize | Airship | 2019 | Android와 iOS 애플리케이션 개발 시, A/B 테스트를 돕는 플랫폼 |
| ClearStory Data | Alteryx | 2019 | 다양한 소스의 데이터를 분석하는 BI & 애널리틱스 솔루션 |
| HelloSign | Dropbox | 2019 | e시그니처 운영 솔루션 |
| Managed by Q | WeWork | 2019 | 사무실 관리 솔루션 |
| Mist Systems | Juniper Networks | 2019 | 머신러닝 기술로 Wi-Fi 등 무선 네트워크 관리 |
| Recorded Future | Insight Partners | 2019 | 실시간으로 사이버 위협을 탐지하는 보안 솔루션 |
| ScoutRFP | Workday | 2019 | 기업의 구매 프로세스를 돕는 클라우드 플랫폼 |
| Voicea | Cisco | 2019 | 인공지능 기반 음성 인식 기술로 회의 필기 자동화 |

Source: GV, 삼성KPMG 경제연구원

Note: GV가 투자한 기업들 중 2015년부터 2019년 사이에 인수된 B2B(Enterprise) 기업

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

>> GV가 투자한 헬스케어 분야 기업 중 인수된 기업 ('15년-'19년)

| 피인수 기업 | 인수기업 | 인수 연도 | 피인수 기업의 사업 분야 |
|---------------------------|---------------|-------|--|
| FitStar | Fitbit | 2015 | 사용자의 운동 습관과 신체 정보에 따라 맞춤형으로 운동 콘텐츠를 추천해주는 서비스 제공 |
| Oration | PokitDok | 2017 | 약국에서 이용할 수 있는 처방전 관리 애플리케이션 |
| Genomics Medicine Ireland | Wuxi Nextcode | 2018 | 인간 유전체 연구를 바탕으로 치료제를 개발 |
| Flatiron Health | Roche | 2018 | 암환자의 종양 데이터 분석 소프트웨어 |
| ARMO BioSciences | Eli Lilly | 2018 | 인체 면역 체계를 살린 암 치료제 개발 |
| Aspire Health | Anthem | 2018 | 중증 환자를 대상으로 방문 의료 서비스 제공 |
| Zephyr Health | Anju Software | 2018 | 의료 분야에 특화된 빅데이터 애널리틱스 솔루션 |
| Rodin Therapeutics | Alkermes | 2019 | 중추신경계 전문 생명공학 기업으로 시냅스병증에 대한 소분자 치료제를 연구 |

Source: GV, 삼성KPMG 경제연구원

Note: GV가 투자한 기업들 중 2015년부터 2019년 사이에 인수된 헬스케어 기업

>> GV가 투자한 신기술 분야 기업 중 인수된 기업 ('15년-'19년)

| 피인수 기업 | 인수기업 | 인수 연도 | 피인수 기업의 사업 분야 |
|------------------|-------------------------|-------|---|
| Urban Engines | Google | 2016 | 기업으로 지역 자치체나 주변지역의 이동성이나 교통흐름을 평가해 도시에서 위치기반의 분석 서비스 제공 |
| Nextbit | Razer | 2017 | 미국 스마트폰 제조사 |
| Rocana | Splunk | 2017 | 대용량 데이터 시스템과 오픈소스 기술, 데이터 애널리틱스 솔루션 보유 |
| Granular | DuPont | 2017 | 항공 촬영과 빅데이터 기술로 농장 운영을 최적화하는 솔루션 |
| MindMeld | Cisco | 2017 | 유닉스 기반의 대화형 인공지능 플랫폼 |
| Spruce Finance | HPS Investment Partners | 2018 | 미국에서 분산 태양광 에너지 시스템과 가정용 발전 시스템 운영 |
| Blue Vision Labs | Lyft | 2018 | 스마트폰 카메라로 3차원 지도를 만들 수 있는 증강현실(AR) 기술 |
| Comfy | Siemens | 2018 | 업무 환경 혁신을 위한 애플리케이션 개발 |
| CTRL-Labs | Facebook | 2019 | 인간의 뇌를 이용해 컴퓨터를 조종할 수 있도록 하는 기술과 제품을 개발 |
| Mighty AI | Uber | 2019 | 자율주행 관련 인공지능 기업 |

Source: GV, 삼성KPMG 경제연구원

Note: GV가 투자한 기업들 중 2015년부터 2019년 사이에 인수된 신기술 기업

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

결론 및 시사점

GV의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

구글이 오늘날 검색엔진 외에도 모바일, 동영상, 인공지능과 같은 영역에서 영향력을 가질 수 있게 된 이유는 안드로이드, 유튜브, 딥마인드와 같은 기업을 초기에 발굴하고 과감한 투자를 했기 때문이라 해도 과언이 아니다. 본 보고서에서는 GV의 투자 포트폴리오를 분석해 세 가지 특징을 꼽았다.



GV가 집중적으로 투자한 분야의 비즈니스 지형도가 어떻게 변할지 살피고, 환경 변화에 적극 대응해야 함



첫째, GV가 전통 산업과 신기술이 접목되는 분야에 많은 관심을 갖고 있다는 점을 들 수 있다. GV는 부동산과 기술이 접목된 프롭테크부터 보험과 기술이 결합된 인슈어테크, 농업과 기술이 결합된 어그테크, 식품과 기술이 결합된 푸드테크까지 다양한 분야에 투자했다. 구글이 투자한 우버와 리프트, 에어비앤비가 모빌리티 산업과 호텔 산업에 혁신을 불러일으킨 바와 같이, GV가 집중적으로 투자하는 분야의 비즈니스 지형도가 어떻게 변할지 살피고, 환경 변화에 적극 대응해야 한다.



GV는 헬스케어 분야에서 미충족 수요를 찾고, 아무도 밟지 않은 곳에서 새로운 투자 기회를 탐색



둘째, GV는 기존 흐름에서 벗어난 파괴적 혁신 기술에 과감한 투자를 했다. GV의 투자 포트폴리오 중 65%에 해당하는 IT와 헬스케어 산업은 대표적인 고위험(High risk), 고수익(High return) 산업이다. IT 산업은 기술과 시장의 불확실성이 높으며, 헬스케어 산업에서는 신약을 개발하기까지 수십년이 걸리기도 한다.

그럼에도 불구하고 GV는 헬스케어 분야에서 그동안 불가항력적 부분으로 여겨졌던 미충족 수요를 찾고, 아무도 밟지 않은 곳에서 새로운 투자 기회를 찾고 있다. 다른 테크 기업들처럼 기업이 경쟁우위에 있는, 기업이 잘하고 있는 분야에 투자하는 것이 단기적으로는 이득일 수 있겠지만, GV는 장기적인 미래를 내다보고 긴 호흡을 가지고 미래의 유망 분야에 투자를 하는 것으로 보인다.

>> GV의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

| | | |
|---|---|---|
| <p>1</p> <p>전통 산업과 신기술이 접목되는 분야에 집중 투자</p> <ul style="list-style-type: none"> - 프롭테크, 인슈어테크, 어그테크, 푸드테크 등의 분야에 투자 - GV가 집중 투자한 분야의 비즈니스 지형도가 어떻게 변할지 살피고, 환경 변화에 대응이 필요 | <p>2</p> <p>기존 흐름에서 벗어난 파괴적 혁신 기술에 과감한 투자</p> <ul style="list-style-type: none"> - GV는 헬스케어 분야에서 미충족 수요를 찾고 아무도 밟지 않은 곳에서 새로운 투자 기회를 탐색 - 긴 호흡을 가지고 미래의 유망 분야에 투자 | <p>3</p> <p>투자 기업의 성장세를 지켜보면서 지속적으로 투자</p> <ul style="list-style-type: none"> - GV로부터 투자를 많이 받은 벤처 기업 대부분은 1회성 투자자 아닌 여러 단계에 걸쳐 펀딩을 받음 - IT, 헬스케어, B2C, B2B 등으로 분산 투자하여 상시 새로운 투자 가능성을 열어 두고 있음 |
|---|---|---|

Source: 삼성KPMG 경제연구원

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략



구글이 CVC를 어떻게 운영하는지에 대한 정보는 CVC 투자를 계획 중인 많은 국내 기업에게 유의미한 메시지를 전달



셋째, GV는 최초 투자 단계(Series)를 다양하게 구성하고, 투자 기업의 성장세를 지켜보면서 지속적으로 투자하고 있다. GV로부터 투자를 많이 받은 벤처 기업 대부분은 GV로부터 1회성 투자를 받은 것이 아니라, 여러 단계에 걸쳐 펀딩을 받았다. 투자 분야 또한 IT, 헬스케어, B2C, B2B 등 다양하게 분산시켜 새로운 분야에서의 투자 가능성을 상시 열어 두고 있다. GV가 이러한 투자 포트폴리오를 운영할 수 있는 배경에는 벤처 기업의 잠재적 가치와 성장 가능성을 판별할 수 있는 GV의 축적된 경험이 뒷받침 되었던 것으로 보인다.

구글이 CVC를 어떻게 운영하는지에 대한 정보는 CVC 투자를 계획 중인 많은 국내 기업들에게 유의미한 메시지를 준다. 규제로 막혀있는 CVC 투자가 향후 활발해지고 곳곳에서 혁신이 싹트는 벤처 생태계가 조성되기를 기대해본다.

CVC 투자를 계획 중인 국내 기업을 위한 제언

현재 국내에서는 공정거래법, 은행법, 금융지주 회사법 등에서 규정하고 있는 금산분리 원칙으로 인해 지주 회사가 CVC를 설립하는 것에 대해서는 제한을 받고 있다. 하지만 최근 정부는 지주 회사가 CVC를 제한적으로 보유할 수 있도록 하는 방안에 대해 검토를 하고 있다. 이와 같은 규제 완화의 움직임이 가시화될 경우, 기업 외부에서 신성장 동력을 모색하고자 하는 국내 기업의 CVC 설립 및 투자는 늘어날 것으로 예상된다.



지주 회사가 CVC를 제한적으로 보유할 수 있도록 규제가 완화될 경우, 국내 기업의 CVC 설립 및 투자는 늘어날 것으로 예상



대기업들이 벤처 기업에 투자를 늘려가게 될 상황에서, 기업은 무분별하게 CVC에 뛰어드는 것은 피해야 하며, 자사의 이익과 더불어 시장 및 벤처 생태계의 효용을 극대화할 수 있는 전략을 면밀히 세워야 한다. 기업이 CVC를 설립하거나 CVC 투자를 계획할 때, 기업과 벤처 기업 사이에 위치한 CVC를 활용하는 것이 효과적인지 검증해야 한다.

기업은 CVC 투자의 목적, 즉 벤처 기업에 투자함으로써 얻고자 하는 것이 무엇인지에 대해서도 구체화해야 한다. 재무적 목적과 전략적 목적 중 어떤 부분에 초점을 맞출 것인지에 따라 CVC 조직의 운영 방안과 투자 성향, 투자 기간, 투자 단계 등 투자 포트폴리오 구성이 달라질 수 있기 때문이다.

기업이 투자 수익을 극대화하기 위한 목적으로 벤처 기업에 투자한다면, 어떻게 벤처 기업을 빠르게 성장시켜 기업 가치를 높이고 성공적으로 엑시트시킬 것인지에 집중을 해야 한다. 또한 CVC 조직이 투자 자금 외에도 벤처 기업의 성장을 돕기 위해 제공해줄 수 있는 가치도 찾아야 한다. 가령 CVC의 모기업은 벤처 기업이 해외 시장으로 확장할 수 있도록 자사의 글로벌 네트워크 및 유통망을 제공해줄 수 있으며, 제품 개발 및 디자인, 재무·회계, 홍보·마케팅 부분에서의 지원을 줄 수도 있다. 한 예로, GV는 벤처 기업이 5일 안에 사업 아이템을 구체화시킬 수 있도록 돕는 '스프린트(Sprint)' 방법론을 개발해, 벤처 기업이 빠른 시간 내 효율적으로 문제를 해결할 수 있도록 돕고 있다.

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략



구글은 CVC 투자를 통해 벤처 기업과 상생할 수 있는 혁신 생태계를 구축

CVC 투자의 목적이 전략적인 측면이 클 경우, 벤처 기업에 대한 투자가 신기술이나 신시장을 탐색(Exploration)하기 위함인지, 아니면 모기업의 핵심 역량(Core competency)을 강화하고 기존 기술을 활용(Exploitation)하기 위함인지도 결정해야 한다. 또한 모기업이 필요로 하는 무형 자산, 즉 기술적 노하우와 새로운 아이디어 등을 기업 내부로 유입 시키기 위한 모기업과 벤처 기업과의 연계 방안도 마련해야 한다.



구글은 CVC 조직 설립 당시 전략적 목적보다는 재무적 목적에 더 초점을 맞췄다. 구글 본업에 도움이 되는 투자는 CVC 조직이 아닌 구글(알파벳)에서 수행할 수 있기 때문이다. 2015년부터 2019년까지 GV가 투자한 기업 중 구글에 의해 인수된 벤처 기업이 2개뿐이란 점도 이를 보여준다. 재무적 목적에 보다 초점을 맞춘 GV는 벤처 기업이 빠르게 성장해 성공적으로 엑시트할 수 있도록 제품 개발 단계부터 디자인, 홍보·마케팅에 이르기까지 벤처 기업의 성장 단계별 필요한 부분을 지원했다. 이를 통해 구글은 벤처 기업과 상생할 수 있는 혁신 생태계를 구축할 수 있었다.



모기업의 장기적 비전과 시너지 창출 가능성을 고려해 집중적으로 투자할 사업 및 기술 분야 선정이 필요

아울러 기업은 CVC 투자 시 집중적으로 투자할 산업 및 기술 분야를 좁히고, 해당 분야에서 유망한 벤처 기업을 초기 단계에 발굴할 수 있는 전문 투자 조직을 구성해야 한다. 산업과 기술 간 경계가 흐려지고 있는 상황이지만, 그럼에도 불구하고 제한된 투자금을 효율적으로 활용하기 위해서는 기업이 집중적으로 투자할 분야를 선정하고, 해당 분야에서 유망한 벤처 기업을 선별할 수 있는 전문 투자 심사역을 확보해야 한다. 투자 분야는 모기업이 장기적인 관점에서 나아가고자 하는 분야가 될 수도 있고, 모기업의 핵심 사업을 강화하며 시너지를 낼 수 있는 분야가 될 수도 있다. GV의 경우 투자 분야를 크게 컨슈머(Consumer), 엔터프라이즈(Enterprise), 생명과학(Life Science), 신기술(Frontier Tech)로 구분하고, 해당 분야의 전문 인력을 채용했다. 현재 GV에는 인공지능 전문가부터 의사, 바이오 테크 기업의 창업자 및 우버·트위터(Twitter)·집카(Zipcar)와 같은 IT 기업 출신의 개발자 등 각 분야의 전문가들이 투자 심사역으로 근무하고 있다.



>> CVC 투자를 계획 중인 국내 기업을 위한 제언

| | |
|---|---|
| 1 | 기업과 벤처 기업 사이에 위치한 CVC 활용에 대한 효과성 검증 필요 |
| 2 | CVC 투자의 전략적·재무적 목적을 구체화하고, 이에 따른 투자의 방향성 설정 |
| 3 | 모기업의 장기적 비전과 시너지 창출 가능성을 고려해 집중 투자할 산업 및 기술 분야 선정 |
| 4 | 유망한 벤처 기업을 초기 단계에 발굴할 수 있는 전문 투자 심사역 확보 |
| 5 | CVC 조직이 보다 유연하고 신속하게 벤처 기업을 발굴할 수 있는 조직 문화 형성 |

Source: 삼성KPMG 경제연구원

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

마지막으로 기업은 CVC 조직이 보다 유연하고 신속하게 벤처 기업을 발굴할 수 있도록 지원하는 조직 문화를 형성해야 한다. 구글이 GV 외에도, 캐피털G, 그래디언트 벤처스 등 3개의 독립적인 투자 조직을 운영하며, 벤처 기업들과 자유롭게 교류하는 다양한 네트워킹 이벤트를 주기적으로 열고 있는 것도 이와 같은 맥락에서 해석될 수 있다.



CVC 조직이 보다 유연하고 신속하게 벤처 기업을 발굴할 수 있는 조직 문화 형성이 필요

구글의 창립자인 래리 페이지(Larry Page)와 세르게이 브린(Sergey Brin)이 신경과학자이자 GV의 설립자인 빌 마리스(Bill Maris)에게 구글 산하 벤처캐피털 조직을 만들어 달라고 요청했을 때, 빌 마리스는 2가지 조건을 내걸었다. 첫째, GV는 구글의 사업 전략과는 무관한 투자를 하겠다는 것과 둘째, 조직원의 구성을 CVC 내부에서 결정하겠다는 것이었다. 만약 구글 산하의 투자 조직이 구글의 시시 때때로 변하는 사업 전략에 맞춰 투자 기업을 발굴할 경우, 구글의 높은 기준을 넘을 벤처 기업은 극히 제한적일 것이라고 말했다고 한다.



포스트 코로나 시대의 투자 전략

코로나19 사태가 향후 어떻게 진전될지에 대한 여러 시나리오가 있지만, 많은 경제학자는 코로나19 이후 세계 경제가 V자 형태로 빠르게 회복될 것에 대해서는 회의적인 입장을 보이고 있다. 경제 분석기관 이코노미스트 인텔리전스 유닛(EIU)이 통계분석 기업인 SAS와 2020년 4월에 발표한 '글로벌 비즈니스 바로미터' 설문조사에서도 46%의 세계 기업 경영진은 코로나19 이전으로 비즈니스 상황이 회복되기까지 1~2년이 소요될 것으로 내다봤다. 최악의 시나리오로는 글로벌 경제 위기와 같이 예측 불가능한 블랙스완⁶이 덮칠 수도 있을 것으로 전망되고 있는 상황이다.

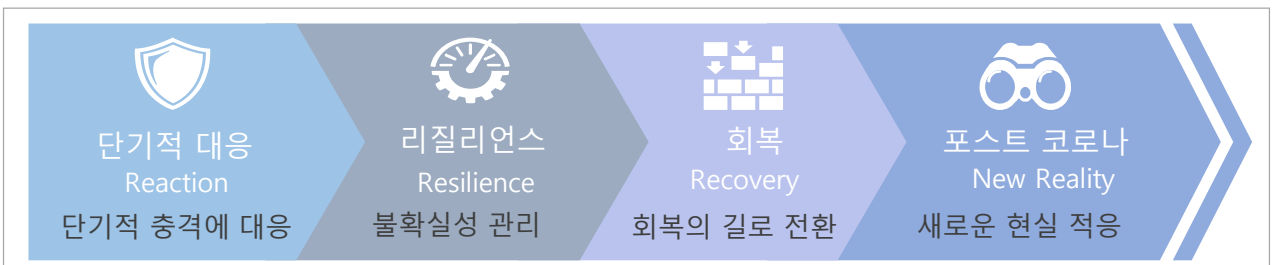


코로나19로 촉발된 위기 극복과 함께 기업은 포스트 코로나 시대의 새로운 투자처를 모색할 것

코로나19가 언제, 어떤 방식으로 종식될지, 기업에 얼마나 큰 타격을 입힐지 예측하기 어렵다. 이러한 상황 속에서, 기업들은 미래의 불확실성을 줄이고 유동성 위기를 극복하기 위해 신규 투자를 보류하고 현금성 자산을 비축해두는 등 비상 경영 체제를 가동하고 있다. 하지만 코로나19로 촉발된 위기는 어렵겠지만 이전 경제위기들처럼 극복해낼 것이고, 기업들은 포스트 코로나 시대의 새로운 투자처를 모색할 것이다.



>> 4단계로 본 기업의 코로나19 대응 방안



Source: KPMG Global, 삼성KPMG 경제연구원

⁶ 블랙스완(Black Swan)은 2017년 뉴욕대의 나심 니콜라스 탈레브(Nassim Nicholas Taleb) 교수가 저서에서 사용한 용어로 과거의 경험으로 예측할 수 없으나, 일단 발생하면 엄청난 충격과 파장을 가져오는 사건을 의미함

GV(구글벤처스)의 투자 포트폴리오로 본 구글의 투자 전략

코로나19로 기업들은 내부적으로 통제할 수 없는 변수들이 상시 존재한다는 것을 다시 한 번 인지했다. 기업은 불확실한 경영 환경 속에서 리질리언스(Resilience)를 확보하기 위해 새로운 투자 전략을 마련해야 한다.

기업은 기존 루틴에서 벗어나, 사업을 개편·다각화하는 등 새로운 먹거리를 찾아야 하며, 개방형 혁신의 일환으로 CVC를 통한 투자, 사내 벤처 설립과 같은 기업 벤처링 방안을 모색해야 한다. 불확실성하에서 누가 먼저 현재의 위기를 극복하고 선제적으로 미래를 준비하는지에 따라 코로나19 이후 시대의 기업 경쟁 구도는 달라질 것이다.

코로나19를 경험한 이후 4차 산업혁명의 발전 속도는 더욱 가속화될 것이다. 이러한 시대에 디지털 전환(Digital Transformation)은 기업 생존의 필수적인 요소가 되며, 혁신의 원천을 기업 내부에서만 찾을 경우 경쟁에서 도태될 위험이 있다. 기업은 포스트 코로나 시대에 성장 가능성이 높은 벤처 기업을 발굴하며 새로운 성장 인자를 찾아 나서야 한다.



기업은 포스트 코로나 시대에 성장 가능성이 높은 벤처 기업을 발굴하며 새로운 성장 인자를 찾아야 함



>> 포스트 코로나 시대의 투자 전략

| 코로나19의 파급 효과 | 포스트 코로나 시대의 투자 전략 |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 경제학자들은 세계 경제가 V자 형태로 빠르게 회복될 것에 대해 회의적인 입장을 보임 코로나19로 기업은 내부적으로 통제할 수 없는 변수가 상시 존재한다는 점을 인지하게 됨 기업은 코로나19로 인한 유동성 위기를 극복하기 위해 신규 투자를 보류하며 비상 경영 체제를 가동하고 있음 기업은 코로나19 이후 사업 개편 및 다각화의 일환으로 새로운 투자처를 모색할 것으로 예상됨 코로나19를 경험한 이후, 4차 산업혁명의 발전 속도는 더욱 가속화될 것으로 전망 | <ol style="list-style-type: none"> 불확실한 경영 환경 속에서 기업은 기존 루틴에서 벗어나, 사업을 다각화하는 등 새로운 성장 인자를 발굴해야 함 혁신의 원천을 기업 내부에서만 찾을 경우 경쟁에서 도태될 위험이 있으므로, 내적 성장을 위한 R&D 투자와 외적 투자를 균형 있게 이행해야 함 개방형 혁신의 일환으로 CVC를 통한 투자, 사내 벤처 설립과 같은 기업 벤처링 방안을 모색해야 할 시점 포스트 코로나 시대의 디지털 전환은 기업 생존의 필수적인 요소이며, 혁신적 벤처 기업과 신기술을 지속적으로 탐색해야 함 불확실성하에서 누가 먼저 현재의 위기를 극복하고 선제적으로 미래를 준비하는지에 따라, 코로나19 이후 시대의 기업 경쟁 구도는 달라질 것임 |

Source: 삼정KPMG 경제연구원

Business Contacts

Start-up Innovation Center (SIC)

김이동

전무

T: 02-2112-0343

E: yidongkim@kr.kpmg.com

박상원

이사

T: 02-2112-7711

E: sangwonpark@kr.kpmg.com

전자정보통신산업 전문팀

염승훈

전무

T: 02-2112-0533

E: syeom@kr.kpmg.com

박성배

전무

T: 02-2112-0304

E: sungbaepark@kr.kpmg.com

전철희

전무

T: 02-2112-0355

E: cjun@kr.kpmg.com

한상현

전무

T: 02-2112-0387

E: sanghyunhan@kr.kpmg.com

정헌

상무

T: 02-2112-0334

E: heonjung@kr.kpmg.com

노원

상무

T: 02-2112-0313

E: wroh@kr.kpmg.com

민성진

상무

T: 02-2112-0852

E: smin@kr.kpmg.com

장현민

상무

T: 02-2112-0546

E: hyunminjang@kr.kpmg.com

신문철

상무

T: 02-2112-0356

E: moonchulshin@kr.kpmg.com

강인혜

상무

T: 02-2112-0363

E: ikang@kr.kpmg.com

최이현

상무

T: 02-2112-0505

E: yeehyunchoi@kr.kpmg.com

김익찬

상무

T: 02-2112-0468

E: ikchankim@kr.kpmg.com

안창범

상무

T: 02-2112-0312

E: cahn@kr.kpmg.com

노정환

상무

T: 02-2112-0693

E: jroh@kr.kpmg.com

허재훈

상무

T: 02-2112-7707

E: jaehoonheo@kr.kpmg.com

김정기

상무

T: 02-2112-0346

E: jungkikim@kr.kpmg.com

윤주현

상무

T: 02-2112-0374

E: joohyun@kr.kpmg.com

최진석

상무

T: 02-2112-7669

E: jinseokchoi@kr.kpmg.com

차정환

상무

T: 02-2112-7093

E: jeonghwancha@kr.kpmg.com

kr.kpmg.com