

01

# 디캠프 지역 인사이트 인터뷰



# 오픈이노베이션을 통해 스타트업 생태계를 만들고자 하는 지역기업들

## Interview

선보엔젤파트너스  
JB벤처스

최근, 많은 지자체가 창업을 지자체의 경제 발전과 인구소멸 대응의 수단으로 삼아 투자와 지원사업을 늘리겠다는 비전을 선포하고 있다.

그럼에도 불구하고 스타트업 투자 대부분을 집행하는 벤처캐피탈과 액셀러레이터는 수도권에 밀집되어 있는 것이 현실이다.

이러한 일반적인 행보와는 다르게, 레거시 기업과 함께 지역에 자리잡고 스타트업과 소통하며 지역 스타트업 생태계를 조성해가고 있는 두 투자사의 대표를 디캠프에서 만나보았다.

## 지역에서 벤처투자를 시작하게 된 계기는 무엇인가요.

**오종훈 선보엔젤파트너스 대표** 2007년에 투자심사역으로 첫 사회생활을 시작했어요. 시간이 갈수록 깊어졌던 고민은 사업을 해본 경험이 없다보니, 투자와 관련된 의사결정을 위한 기본기가 부족하다는 점이었습니다. 그래서 이 기본기를 갖추기 위해서 중견기업의 전략팀에 합류하게 되었어요. 이를 통해 기존의 거대 기업이 어떻게 미래 사업을 기획하고, 의사결정을 하는지 배울 수 있었죠. 사실, 선보패밀리와의 인연도 처음부터 선보엔젤파트너스는 아니었습니다. 처음에는 선보공업<sup>1</sup>의 기획팀으로 합류해서 미래 먹거리를 발굴하는 일을 할 예정이었어요. 이를 위해서 2015년에 가족들과 함께 부산으로 옮겨가 자리를 잡게 되었죠.

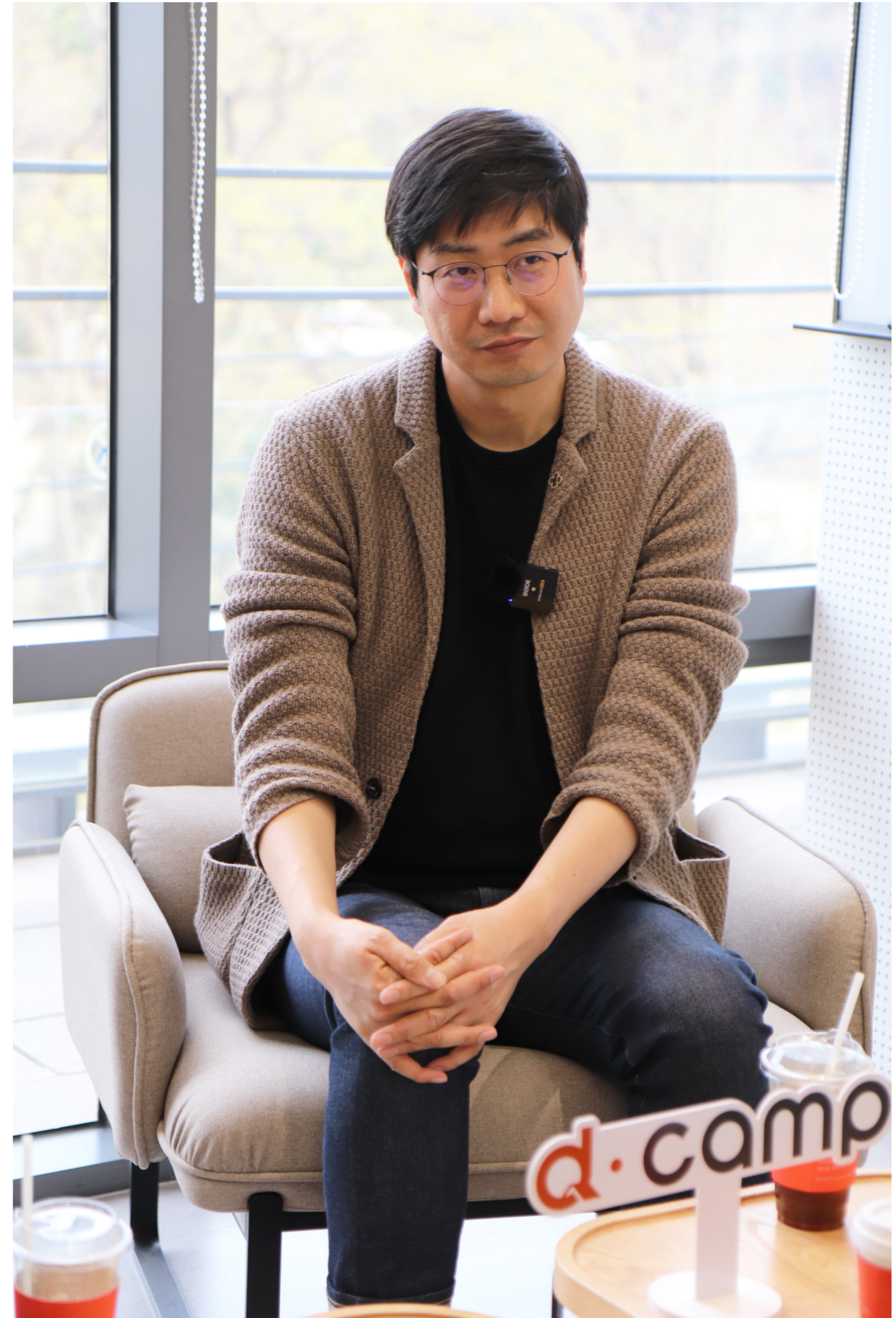
당시에는 조선 산업은 전반적인 위기 상황이었습니다. 조선업 같은 경우, 수주산업이다보니 향후 3~4년 간의 매출 추정이 명확히 이루어지는 편인데요. 당시 조선 3사를 비롯한 국내의 중공업 시장이 전반적으로 어려운 시기였고 이러한 환경과 기존 산업에 대한 위기의식이 미래산업을 준비해야 하는 당위성과 더불어 의사결정을 보다 과감하게 진행할 수 있던 계기였다고 생각합니다.

선보공업에서도 미래 먹거리 확보를 위해 다양한 신사업을 추진했는데, 이 과정에서 100억원 이상의 R&D 비용이 들어갔던 프로젝트가 백지화되는 등 신사업에 대한 시행착오들이 계속 누적되고 있었습니다. 이러한 경험은 선보공업 뿐만 아니라 지역에 있는 레거시 산업에 속한 기업들이 공통적으로 만나게 되는 문제이죠. 이를 보면서 저는 제가 가지고 있는 VC, PE에서의 경험을 선보공업이라는 레거시 기업<sup>2</sup>에 접목해보면 좋겠다고 생각했습니다. 같은 비용을 사용하는데 성공 가능성이 있는 다양한 스타트업에 잘게 나누어 투자하고 스타트업, TIPS와 같은 생태계 내의 자원을 활용하는 형태로 자금을 운용한다면 같은 100억 원이라도 미래사업을 찾아내는데 더 효율적으로 사용할 수 있을 것이라고 가설을 세웠습니다. 공동대표님과 함께 그 가설을 발전시키고, 회장님께서 흔쾌히 지원해주셔서 한 달만에 선보엔젤파트너스의 법인 설립이 이루어지게 되었습니다.

**유상훈 JB벤처스 대표** 저는 지역에서 창업을 했던 스타트업 대표였어요. 원래는 창업을 할 마음이 없었는데, 2011년도에 지자체에서 창업 지원 프로그램이 있다는 현수막을 보게 되었습니다. 그걸 보고 새로운 시도를 해보고 싶다는 마음이 들어서 회사에 다니는 상태에서 사업계획서를 작성해서 제출했는데 상위권의 성적으로 선정이 된 거예요. 이 일을 계기로 창업을 결심하게 되었고 운이 좋게도 창업한 회사를 대기업 M&A를 통해 엑시트까지 하게 되었습니다.

<sup>1</sup> 1986년 설립된 조선기자재 전문 기업으로 선보엔젤파트너스의 모회사(<https://sunboind.co.kr>)

<sup>2</sup> 지역 주력산업 및 전통산업 기반으로 오랜기간 견고하게 성장해 지역에 자리잡은 중견기업  
(출처: 2024 지역 스타트업 생태계 북서, 스타트업얼라이언스)



선보엔젤파트너스 오종훈 대표

그 후에, 충남 지역으로 다시 돌아와서 창업 생태계를 살펴보니 제가 창업했던 2011년과 달라진게 없다고 느껴졌어요. 처음에는 엔젤투자자로 지역 생태계에 참여하기 시작했는데, 손발을 맞출 동료들이 합류하면서 시너지엑스라는 충남지역의 첫 민간 엑셀러레이터를 설립하게 되었습니다. 그 이후에 JB주식회사<sup>3</sup>와 함께하게 되면서 JB벤처스의 대표로 활동하고 있습니다.

JB주식회사와 함께하게 된 것은 정말 타이밍이 좋았다고 할 수 있습니다.

JB주식회사의 예전 이름은 중부도시가스였어요. 충남 지역 최대의 도시가스 공급회사로 이미 단단한 입지를 가지고 있었죠. 그런데 기후변화와 전기 에너지 사용량 증가 등 에너지 수요의 변화로 가스 판매량이 점점 줄어들 것을 예측한거죠. 이에 따라 향후 10년을 바라보았을 때 새로운 비즈니스의 발굴이 필요하다는 내부의 인식이 생겨났고, 미래 먹거리를 찾기 위해서 사명을 JB주식회사로 변경했다고 해요.

그 이후에는 기존에 영위하던 에너지산업 뿐만 아니라 친환경, 라이프 스타일, 인프라 등 새로운 산업 분야에도 적극 도전하였으나 혁신이나 신사업에 특화된 별도의 인재와 경험치를 갖추지 않고 기존 기업 내부의 역량으로 사업을 진행하다 보니 쉽지 않은 상황이었습니다.

이런 상황에서 충남창조경제혁신센터를 통해 JB주식회사를 만나게 되었고 스타트업을 통해 직간접적으로 새로운 성장동력을 확보할 수 있는 오픈 이노베이션 프로그램 'JB With Plus' 운영을 제안했습니다. 담당임원께서 그 제안을 긍정적으로 검토하면서 용역사와 발주처로 첫 인연을 맺게 되었습니다.

당시에는 저도 창업가 출신으로, 엑셀러레이터의 경험이 많지는 않았던 상황이었지만 첫 배치 프로그램이 너무 잘 되었어요. 첫 번째 투자했던 스티커스코퍼레이션이라는 회사가 후속투자 유치는 물론 M&A를 통해 엑시팅하는 과정을 경험하게 되면서 JB주식회사에서도 성공 사례를 경험하게 되었습니다. 이를 통해 JB주식회사에서 엑셀러레이팅 사업 추진이 필요하다는 결정을 내리게 되었고, 지역에서 스타트업들에게 확실한 투자와 보육을 제공하기 위해서는 TIPS운영사로 선정되는 것이 필수라고 생각했어요.

이렇게 공동의 목표를 가지게 된 '스타트업을 엑시팅한 창업자'와 'JB주식회사'가 'JB벤처스'를 공동 설립하게 되었고 2020년 법인을 설립하자마자 충남지역의 첫 번째 팁스운영사로 선정되게 되었습니다.

## 지역의 레거시 기업이 스타트업 투자를 본격적으로 시작하기 전에 꼭 알아야 할 것이 있을까요?

**오중훈 선보엔젤파트너스 대표** 산업의 사이클이 달라요. 기존의 산업에서는 투자에 대한 성과를 만들어내야 하는 사이클이 굉장히 빨라요. 초기투자는 그렇지 않거든요. 저희도 극초기 기업부터 투자해서 지켜보다보면 투자시점부터 나에게 어떤 수익을 만들어주는데까지 시간이 짧게는 5년 길게는 그보다 훨씬 오래걸리거든요. 그래서 이 시간을 믿고 기다려주실 수 있는 신뢰가 꼭 필요한 것 같습니다.

**유상훈 JB벤처스 대표** 저도 신뢰가 중요하다고 생각해요. JB주식회사에서는 JB벤처스의 엑셀러레이터 활동에 대한 전권을 쥐여주실만큼 정말 믿고 맡겨주시거든요. 이를 통해서 많은 성공 사례들이 만들어졌다고 생각해요. JB벤처스가 신뢰를 통한 성공의 예시가 되어서 지역 창업생태계에 좋은 플레이어들이 지속적으로 유입된다면 생태계가 더 빠르게 성장할 것이라고 믿습니다.

05

06



JB벤처스 유상훈 대표, 선보엔젤파트너스 오중훈 대표, 디캠프 전정환 어드바이저

<sup>3</sup> 1992년 설립된 도시가스 공급 기업으로 합작투자법인 JB벤처스 설립(<https://www.jbcorporation.com>)

**지역에 계시다 보면 아무래도 그 지역의 스타트업을 많이 만나게 되실 것 같아요. 지역 스타트업 투자도 많이 하고 계신가요?**

**오종훈 선보엔젤파트너스 대표** 의도를 가지고 지역 기업을 더 들여다보는 편은 아니에요. 다만 저희가 잘 할 수 있는 일들. 예를 들면 투자할 타겟이 되는 섹터 내에서 가장 잘 하는 기업을 선별하여 투자하다 보니, 어느덧 지역 기업이 전체 투자기업 중 60% 가량을 차지하게 되더라구요. 선보엔젤파트너스는 크게 보면 시즌 1과 시즌 2로 구분되는 것 같아요. 초기에는 기존의 노동집약적 산업이 아닌 기술 집약 산업을 개발해서 선보그룹에 미래 먹거리를 제공해야 한다는 미션이 강했어요. 그러다 보니 기술창업에 좀 더 집중하게 되었습니다.

이를 위해서 지역 대학, 정부출연연구소 등 다양한 기관을 다니면서 저희가 가장 눈여겨보았던 곳이 바로 유니스트였어요. 당시에는 유니스트도 설립된지 얼마 되지 않았었고, 교수님부터 학생들까지 굉장한 재능들이 모여들고 있었거든요. 특히 분야가 저희가 잘할 수 있는 제조분야와 결이 맞는 부분이 많았죠.

그래서 유니스트와 함께 초기 기술기업을 많이 만들고 이를 기반으로한 생태계를 구축해나가기 위해서 많은 노력을 기울였습니다. 2020년부터는 저희의 고민이 좀 달라졌던 것 같아요. 이 때부터는 스타트업 뿐만 아니라 이 지역, 이 산업 내에 있는 플레이어들이 고도화될 수 있는 방법은 무엇일까에 대해서 많이 고민하기 시작했습니다.

고민 끝에 내린 결론은 우리가 투자 외에도 밸류체인에 기여할 수 있는 분야에 집중하는 것이었어요. 그렇게 되면 우리가 기여하는 부분 만큼 자연스럽게 지역 산업도 확장이 될 거라고 생각하면서요. 이런 고민의 과정들을 거쳐서 자연스럽게 지역 스타트업에 많은 투자를 진행하게 된 것 같아요.

**유상훈 JB벤처스 대표** 저희는 투자 포트폴리오의 약 70%가량이 대전, 충남기업이고 수도권에 나머지 30% 정도가 위치해있는 것 같아요. TIPS운영사이기도 하다 보니 저희가 보육하는 팀을 BI에서 보육하는 부분들도 필요하거든요. 또 저희가 포트폴리오 팀들과 긴밀하게 소통하고 협력하려면 아무래도 가까이에 위치하는 것이 중요하다 보니 충남 지역으로 의도적으로 스타트업을 유치하기도 합니다. 또 JB벤처스에서는 IBK창공 대전을 운영하고 있어서 해당 채널을 통해서도 지역 스타트업을 많이 만나고 있습니다.

이렇듯 지역 팀들을 지속적으로 만나다보니 최근에 포트폴리오에도 변화가 생기더

라구요. 기존에는 제가 플랫폼 스타트업 창업자 출신이다 보니 ICT분야 혹은 플랫폼 비즈니스를 운영하는 스타트업에 많이 투자를 했었는데 충남지역에는 제조업분야 스타트업의 비율이 높은 편이어서 소재·부품·장비 스타트업 투자 비중이 높아지고 있는 추세예요.

지역 스타트업이 가지는 큰 장점 중 하나는 지역의 산업 인프라를 활용하는 것이 비교적 수월하다는 점이라고 생각해요. 충남은 제조 산업 인프라, 대전은 과학기술 인프라가 잘 갖춰져 있어 서울보단 제조 등 기술 비즈니스를 가지고 있는 초기 스타트업에게는 분명 지역이 큰 경쟁력이 될 수 있습니다.

초기 스타트업에 있어서 투자만큼이나 중요한 것이 우리 아이템을 시장에서 빠르게 검증하는 것이라고 보는데, 이러한 인프라는 소재·부품·장비분야 스타트업에게 사업화 단계를 빠르게 앞당길 수 있는 요소가 됩니다.

결국 이러한 이점을 크게 활용할 수 있는 스타트업은 지역에서 창업을 준비하시는게 더 유리할 수 있다고 생각합니다.



유상훈 JB벤처스 대표

**지역 스타트업 투자와 관련된 이야기가 자연스럽게 생태계의 성장으로 옮겨간 것 같네요, 지역 스타트업 생태계, 어떻게 하면 빠르게 성장시킬 수 있을까요?**

**유상훈 JB벤처스 대표** 저는 지역별로 수도권 대비 오히려 강점을 가질 수 있는 부분들이 있을 거라고 생각해요. 지역에는 사실 기업들이 관심과 재원을 이미 가지고 있는 경우가 많거든요. 오종훈 대표님이 말씀하신 선보공업의 사례 처럼 JB주식회사도 미래에 대한 고민과 관심이 있었어요. 재원도 있었구요. 지역의 다른 레거시 기업들도 마찬가지로 고민하고 있을 것이라고 생각해요.

그래서 이들의 관심과 재원을 스타트업과 연결할 수 있는 역량있고 신뢰받는 엑셀러레이터가 있다면 많은 자본이 굉장히 빠르게 스타트업 시장으로 유입되고, 이를 통해 지역 창업 생태계가 성장할 수 있을 거라고 생각해요. 또 한가지는 창업자 중심의 커뮤니티가 필요하다고 생각해요. 지금 충남의 생태계는 대학을 중심으로 약간은 파편화 되어 있다고 느껴지거든요. 이러한 요소가 제가 시너지엑스라는 엑셀러레이터를 창업하게 된 계기이기도 해요. 많은 변화가 있었겠지만 생태계 참여자의 관점에서 보았을 때, 제가 창업했던 2011년과 엑시트 후 충남으로 돌아온 2019년의 충남 지역 창업 생태계는 큰 차이점이 없다고 느꼈어요. 이런 정체의 가장 큰 이유는 파편화된 생태계로 인해 스타트업을 투자하고 육성한 경험, 그리고 성장한 스타트업의 경험이 공유되지 않기 때문이라고 생각해요. 꼭 성공 사례만 공유되는 것이 아닌 실제로 창업하고 투자해본 이야기, 창업을 해보니까 이런 부분이 어렵다는 이야기, 이를 통해 성공하고 실패해본 모든 경험까지 커뮤니티를 통해 공유되고 학습되어야 실제 창업 생태계에 임팩트를 줄 수 있습니다.

제가 창업할 당시에는 지역에 이런 부분이 부재했었고, 당시 서울의 디캠프, 고벤처포럼 같은 곳을 통해서 그런 경험들을 학습할 수 있었거든요. 그래서 충남에서도 그런 경험이 공유될 수 있는 자리를 만들어보자는 마음으로 2023년 충남스타트업 협회를 조직했어요. 이 협회를 통해서 한 달에 한 번 정도씩은 창업자로서의 경험과 투자자로서의 경험을 공유하면서 지역 창업자 중심의 '다수의 경험을 통해 성장하는' 커뮤니티를 만들어 가고 있습니다.

**오종훈 선보엔젤파트너스 대표** 지역이라는 관점에서 보면 동남권(부산/울산/경남)은 중화학산업이 발달해있습니다. 이런 산업단지가 대부분 1960~1970년대에 조성되면서 기업들 역시 1970년 경에 3~40대의 창업주가 창업을 하신 경우가 대다수예요. 그렇다보니 그 분들의 2세들이 비슷한 연령대를 가지고 계세요. 거의 40대에서 50대 언저리. 저와 공동대표님이 이제 40대 중반인데 비슷한 나이대에 비슷한 고민을 하고 계신 분들이 많이 계시다보니 자연스럽게 저희가 엔젤 투자 클럽도 만들고, 해당 클럽이 확장되면서 펀드도 같이 만들고, 사업도 하는 커뮤니티로 발전하게 되었어요.

엔젤 투자 클럽의 장점은 개인이 투자의 주체가 되다보니 법인이 참여하는것보다 훨씬 생태계에 관심을 가지고 깊이있게 고민하게 된다는 것이었습니다.

그 과정에서 한 달에 1~2회씩 꾸준히 교류할 수 있는 기회를 만들면서 연합형 VC<sup>4</sup>도 만들고, 라운드테이블이라는 모임도 만들어서 스타트업 피칭은 물론 각 인더스트리의 인사이트와 네트워킹도 얻어갈 수 있는 형태로 발전시켜 나가고 있습니다.

이러한 모임과 자리들이 만들어지니 이 커뮤니티 내에서 다양한 협업이 일어나면서 라운드 테이블에 참여하는 모든 주체가 지역 스타트업 생태계의 참여자가 되고 있습니다.

### **지역 스타트업 생태계를 살리기 위한 정책과 제도에 대하여 한 마디 하자면.**

**오종훈 선보엔젤파트너스 대표** 지역에서는 인재를 어떻게 확보하고 활용하느냐가 굉장히 중요한 포인트라고 생각합니다. 동남권의 경우 시니어 계층의 탠런트가 굉장히 높아요. 이 지역 같은 경우에는 평균적인 소득 수준도 높고, 빨리 은퇴한 분들 같은 경우에는 좋은 네트워크와 역량을 갖추고 있는 분들이 많거든요. 이런 분들을 어떻게 활용할 수 있을지에 대한 고민이 많이 필요할 것 같아요.

그리고, 동남권은 글로벌인력이 일하기 굉장히 좋은 환경이라고 생각합니다. 특히 부산은 서울보다 더 선호하는 것 같기도 해요. 업계에서 일하면서 만나본 해외 인재들은 대부분 일하는 지역에 크게 얽매이지 않는 사람들이 많았던 것 같거든요.

다만 해외 인재들이 지역에서 일할때 자잘하게 고려해야 하는 부분이 너무 많아요. 일례로 저녁에 자녀가 아파서 병원을 갔는데, 치료를 위해서는 보증금 300만원을 즉시 납부하거나 보증인을 대려와야 한다던지. 이런 것들을 정책적으로 해결해주고, 지역에 특색에 맞게 제도들을 섬세하게 풀어주는 부분들이 필요할 것 같다고 생각합니다.

<sup>4</sup> 라이트하우스컴바인인베스트(2017년 설립, 선보엔젤파트너스 최영찬 대표가 대표이사를 맡고 있음)

**유상훈 JB벤처스 대표** 충청권역은 대전과 충남, 충북, 세종으로 지역마다 주요 산업을 가지고 있어요. 충남은 반도체, 디스플레이, 자동차부품 대전은 다양한 과학기술, 충북은 제조와 바이오와 같은 지역산업 특성을 가지고 있고, 오랜 기간동안 이에 맞춰 산업 인프라도 잘 구축되어 왔습니다. 하지만 각 시설에 방문해보면 대부분 공간이나 장비 같은 보여지는 하드웨어에 치중된 것 같아요. 이 하드웨어를 움직이고 활성화시키는 소프트웨어는 빈약하고 비어 있는 느낌.

이러한 하드웨어가 잘 동작하게 만드는 소프트웨어가 바로 지역 액셀러레이터의 역할이지 않나 생각합니다. 마치 운영프로그램(OS)과 같이 하드웨어를 잘 이해하고 중요한 애플리케이션인 스타트업이 성장할 수 있도록 연결하고 제대로 동작 시켜야 하니까요.

최근 정부도 이런 지역의 소프트웨어 역할 하는 플레이어의 중요성을 인지하고, 이를 위한 정책과 제도를 만들어가고 있는 것으로 보이는데요, 이러한 구조가 제대로 자리잡으려면 지속적인 관심과 충분한 시간이 필요하다고 생각합니다

또 한가지는 스타트업의 성장이나 투자 경험이 지역에 공유되는 커뮤니티가 필요하다고 생각합니다. 투자를 예로 들면, 충청남도도 과거부터 지역 초기 스타트업의 투자유치를 위하여 많은 벤처펀드에 출자해왔지만 정작 직접 그 투자를 진행하거나 받은 경험들이 지역 생태계에 전달되거나 학습되지 못하고 있었거든요. 그렇기 때문에 지역 스타트업 생태계의 성장이 더딜 수 밖에 없었던 것 같습니다.

이러한 경험들이 몰려 있는 곳이 서울과 수도권이라고 생각합니다. 저는 충청남도에 서 창업했지만 누구보다 이 경험을 배우기위해 디캠프나 고벤처포럼 등의 커뮤니티에 적극 참여하며 네트워크를 쌓아갔습니다. 이 경험이 저와 회사를 빠르게 성장시킬 수 있는 동력이 되어줬습니다. 그래서 지역은 더욱 더 경험을 공유하고 스타트업 구성원 간의 강력한 유대감과 문화를 구축할 수 있는 커뮤니티가 필수적이라고 생각합니다.

## 마지막으로.

**오종훈 선보엔젤파트너스 대표** 선보엔젤파트너스는 산업에서 시작한 스타트업 생태계 플레이어로서 어떤 역할을 할 수 있을지에 대한 고민을 끊임없이 하면서, 하나 둘 답을 찾아가고 있다고 생각해요. 스타트업과 레거시 기업이 잘하는 것과, 부족한 것, 연결될 수 있는 것과 그로 인한 효과를 예상하는 것은 기존의 자본시장 관점에서 는 만들어내기 어려운 가치거든요.

앞으로 더 많은 플레이어들이 지방의 산업과 스타트업이 공생할 수 있는 방향과 가치에 대해서 더 많이 모색하고 고민했으면 좋겠고, 이를 통해서 더욱 다양하고 개성 있는 생태계가 만들어지기를 기대합니다. 또한 그 과정에서 선보엔젤파트너스가 늘 함께할 수 있다면 좋겠습니다.

**오종훈 선보엔젤파트너스 대표** 지방이라고 하면 보는 관점에 따라서는 열악하고 어려운 환경이 기다리고 있을 것 같지만, 사실 들여다보면 그 안에 기회와 강점들이 있거든요. 예를 들면 서울에서는 공장이나 대규모의 생산 시설과 분리되어 있지만 대부분의 지방에서는 이런 인프라에 쉽게 접근할 수 있습니다.

저는 그래서 생태계 내의 주요 플레이어인 스타트업, AC, VC가 이러한 환경에 특화되어야 한다고 생각합니다. 그러한 장점을 가져갈 수 있으면 전통적인 SWOT분석에서 S와 O는 확실하게 잡을 수 있다고 생각해요. 그래서 정부나 지자체의 맹목적인 지원보다는 이 지역 생태계 내의 플레이어들이 강점을 잘 살려서 성장함으로써 Bottom up 형태의 생태계 활성화가 이루어질 수 있다면 좋겠습니다.

마지막으로 충청·대전권역 스타트업이라면 언제든 JB벤처스의 문을 두드려주시기 바랍니다. 함께 고민하고 함께 뛰겠습니다.

# Insight

## 전정환 디캠프 지역 어드바이저

선보엔젤파트너스와 JB벤처스의 사례를 보면 지역 주력산업과 스타트업의 연계가 시너지를 낼 수 있다는 걸 알 수 있다. 특히 지역 대기업/중견기업이 미래 먹거리 고민과 스타트업 투자를 접목한 것은 다른 지역에서도 벤치마킹할 만한 부분이다.

지역별 특성에 맞는 창업 지원 정책과 함께 생태계 내 경험 공유의 장이 마련돼야 하고, 정부 차원의 지원과 민간 주도의 움직임이 선순환을 이뤄야 할 것이다. 지역만의 강점을 살리면서 스타트업의 혁신성을 결합하는 게 핵심이고, 이를 위해 지역에 기반을 둔 투자사들이 산업계와 스타트업 간의 가교 역할을 수행하는 게 점점 더 중요해질 것이다. 특히 초기 스타트업의 경우 지역 내 인프라와 네트워크를 적극 활용할 수 있도록 지원하는 게 필요하다.

두 투자사의 활약상은 지역 창업 생태계에 신선한 자극을 주고 있으며, 이들의 성공 모델이 전국적으로 확산돼 국내 창업 생태계의 저변을 확대하는 데 기여할 수 있기를 기대한다.





**선보엔젤파트너스**

선보엔젤파트너스는 국내 리딩 중견/대기업들이 파트너로 함께하는 글로벌 투자회사로 혁신적인 기술과 아이디어를 가진 초기 스타트업을 발굴하고 투자합니다.



**JB벤처스**

JB벤처스는 충청권 최대규모 에너지 공급기업 JB(주)(중부도시가스)와 스타트업 액셀러레이터 시너지엑스가 공동으로 설립한 스타트업 액셀러레이터로 TIPS, 직접투자, 오픈이노베이션 등 다양한 형태의 창업 지원 및 투자 사업을 운영하고있습니다.

**은행권청년창업재단은 청년 세대 창업 지원을 통한 일자리 창출에 기여하고자 은행연합회 사원기관 19개 금융기관이 2012년 5월 설립한 국내 최대 규모의 창업재단입니다.**

**'미래를 향한 투자', '성장을 돕는 공간', '세계와 지역의 연결'이라는 창업 생태계의 3대 요소를 유기적으로 연결하여 다양한 창업 지원 활동을 수행하고 있습니다.**

발행처	재단법인 은행권청년창업재단
발행인	은행권청년창업재단 박영훈 대표이사
주소	선릉 서울 강남구 선릉로 551, 새롬빌딩 2층 마포 서울 마포구 마포대로 122, 프론트원 18층 부산 부산 동구 중앙대로 210, 부산유라시아플랫폼 A동 201호
이메일	<a href="mailto:contact@dcamp.kr">contact@dcamp.kr</a>
편집	사업팀 이재영 매니저
디자인	IT팀 최아름 매니저
홈페이지	<a href="http://www.dcamp.kr">www.dcamp.kr</a>
발행일	2024년 4월 25일
SNS	<a href="https://youtube.com/@DCAMPkor">youtube.com/@DCAMPkor</a> <a href="https://instagram.com/dcamp_official/">instagram.com/dcamp_official/</a> <a href="https://facebook.com/dcamp.kr">facebook.com/dcamp.kr</a>



**연결과 협업을 통해  
스타트업 성장을 이끌고,  
끊임없는 혁신을 추구하는  
문화를 만들어갑니다.**