中文

Invest KOREA Market Place

信息通信
医药·保健
商业服务
机械·机器人·工业品
生活消费品·初级产业
化学·材料
能源·环境
文化资讯
金融
汽车
电子工业·船舶
物流·流通
半导体·显示屏·航空
房地产·旅游·休闲

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

INVEST KOREA

目录

01. 信息通信

眼动追踪软件解决方案 · · · · · 10

射频识别解决方案、Cloud S/W、金融科技整体解决方案 · · · · · 11

人工智能聊天平台 · · · · · 12

企业SNS 解决方案 · · · · · 13

数码营销展览服务 · · · · · 14

安全解决方案 · · · · · 15

基于安全气囊和物联网技术的防护服创新革命 · · · · · 16

消防技术（固体气溶胶自动灭火系统 · · · · · 17

头盔通讯装置 · · · · · 18

盲人用盲文智能手表 · · · · · 19

普及虹膜识别解决方案 · · · · · 20

基于云服务的三维建模软件 · · · · · 21

可进行材料分析的小型光谱仪 · · · · · 22

基于Cube 集群服务器的“我的云服务” · · · · · 23

Computer Vision & AI · · · · · 24

传感器模块解决方案 (IoT Hardware) · · · · · 26

基于图像识别的自主飞行无人机和机器人视觉 · · · · · 28

Smart Factory & Test Automation · · · · · 30

Mobile security solution · · · · · 32

Mobile Exchange App · · · · · 34

Smart card with fingerprint matching algorithm inside · · · · · 36

智能农场解决方案 · · · · · 38

时装内容应用程序 · · · · · 40

健身/保健服务 · · · · · 42

物联网解决方案平台 · · · · · 44

智能手机相机应用程序 · · · · · 46

跨境移动支付解决方案 · · · · · 48

智能投资顾问应用 · · · · · 50

时尚与美容电子商务平台 · · · · · 52
实时客流量分析系统 · · · · · 54
以人工智能为基础的安全解决方案 · · · · · 56
以人工智能为基础的房地产商务平台 · · · · · 58
以区块链为基础的货币转移系统 · · · · · 60
公司：无模安保 · · · · · 62
以区块链为基础的奖励广告系统 · · · · · 64
物联网平台服务 · · · · · 66
无线网/物联网的安全解决方案 · · · · · 68
个人健康管理平台 · · · · · 70
原型制作工具 · · · · · 72
物联网平台 · · · · · 74
编码教育项目 · · · · · 76
以AR为基础的教育内容 · · · · · 78
增强现实平台：www.argear.io · · · · · 80
线上线下认证与支付技术 · · · · · 82
结构监测系统 · · · · · 84
三维建模技术 · · · · · 86
网络调查系统 · · · · · 88

02. 医药·保健

医疗产品的制造 · · · · · 91
医疗设备制造 · · · · · 92
功能性生物食品制造 · · · · · 93
工业、医药胜肽的制造 · · · · · 94
微生物组 · · · · · 95
Cooling Anesthesia · · · · · 96
Spinal Cord Injury Therapeutics · · · · · 98
Neuro Beat · · · · · 100

Fever coach(体温计) · · · · · 102
基于人工智能的眼科疾病诊断解决方案 · · · · · 104
医疗保健智能手环（世界首款） · · · · · 106
健身平台 · · · · · 108
眼底检查信息 · · · · · 110
聚合物支架 · · · · · 112
特应症和抗癌药物 · · · · · 114
便携式体脂分析仪 · · · · · 116
One Q Bending Abutment · · · · · 118
天然辐射材料 · · · · · 120
口服溶解膜 · · · · · 122
肿瘤免疫治疗
T细胞疗法/Car-T细胞疗法/抗体治疗 · · · · · 124
以人工智能为基础的皮肤病诊断辅助系统 · · · · · 126
肌病治疗 · · · · · 128
体外诊断技术 · · · · · 130
激光医疗 · · · · · 132
大田外商投资区生物集群项目 · · · · · 134
低温疗法 · · · · · 136
智能鞋垫/智能垫解决方案 · · · · · 138
自助口腔检测 · · · · · 140

03. 商业服务

Uber of Korea · · · · · 144
便携式喷墨人体彩绘装置 · · · · · 145
人工智能图像搜索购物服 · · · · · 146
基于网络浏览器的增强现实、虚拟现实营销平台 · · · · · 147
Beauty and Medical Service · · · · · 148
SNS Platform (Music) · · · · · 150

Motion Platform-based Simulator · · · · · 152
Digital Transformation and Content Solution · · · · · 154
Used Car Service · · · · · 156
智能停车装置 · · · · · 158
人工智能教育平台 · · · · · 160
有色金属 · · · · · 162
数字孪生平台 · · · · · 164
数字广告平台 · · · · · 166
内容创造者网络服务平台 · · · · · 168
无人洗衣系统 · · · · · 170
数字标志公交车广告 · · · · · 172
网络教育内容 · · · · · 174

04. 机械·机器人·工业品

抑制生物膜形成的水管 · · · · · 178
电动汽车辅助电池 · · · · · 179
Dehydrator · · · · · 180
无人驾驶汽车系统 · · · · · 182
碳纤维复合材料& 高压树脂传递模塑成型工艺 · · · · · 184
紧固件（螺母） · · · · · 186
食品包装容器 · · · · · 188
部署智能工厂（缝纫机工业) · · · · · 190
多层玻璃 · · · · · 192
网络视听播放器 · · · · · 194
屏幕设备 · · · · · 196
触觉手套 · · · · · 198
推车和托盘升降机 · · · · · 200
自动击球机器 · · · · · 202

05. 生活消费品·初级产业

Cosmetics · · · · · 206

甜点 · · · · · 207

Cosmetics · · · · · 208

Cosmetics · · · · · 210

美甲艺术 · · · · · 212

功能性化妆品 · · · · · 214

女性卫生用品 · · · · · 216

移动式室内装饰 · · · · · 218

化妆品平台 · · · · · 220

褶皱服装 · · · · · 222

皮肤科学化妆品面膜 · · · · · 224

06. 化学·材料

Epoxy Resin & System · · · · · 228

智能道路铺装材料 · · · · · 230

纳米硅粉 · · · · · 232

高级涂布分离器 · · · · · 234

有色金属材料 · · · · · 236

松材线虫病的生物杀虫剂 · · · · · 238

一次完成压铸与阳极氧化 · · · · · 240

平泽浦升（BIX）地区智能制造集群项目 · · · · · 242

07. 能源·环境

能源储存系统 · · · · · 246

电动汽车电池 · · · · · 248

08. 文化资讯

体验型主题公园 · · · · · 251
娱乐、媒体内容 · · · · · 252
在线虚拟现实游戏开发 · · · · · 253
Character Shoes · · · · · 254
以动漫&数字为主题的亲子餐厅 · · · · · 256
电子竞技 · · · · · 258
艺术 · · · · · 260
手机游戏 · · · · · 262

09. 金融

为卖方提供的离线支付解决方案 · · · · · 266
应收账款折扣平台 · · · · · 267
人工智能驱动的金融平台 · · · · · 268
保险金融科技服务 · · · · · 269
使用金融科技的股票分析服务 · · · · · 270
金融科技/压花印章 · · · · · 271

10. 汽车

制动钳 · · · · · 273
汽车和飞机零件制造 · · · · · 274
Automotive Parts · · · · · 276
滤清器 · · · · · 278
个人移动工具 · · · · · 280
激光雷达 · · · · · 282

11. 电子工业·船舶

超高频射频识别系统 · · · · · 286
高清视频无线传输技术 · · · · · 287
5G智能滤波器 · · · · · 288
工厂部件制造 · · · · · 290
汽车用节能技术 · · · · · 292

12. 其他

物流·流通

Cosmetic products · · · · · 296
可回收包装材料 · · · · · 298

半导体·显示屏·航空

船舶修理与管理的应用 · · · · · 300
多波段红外线传感器 · · · · · 302
晶圆检测系统 · · · · · 304

房地产·旅游·休闲

青罗国际金融综合项目 · · · · · 306
投资机会 保健小镇发展项目 · · · · · 308
投资机会 全罗南道海南郡智能蓝色城市项目 · · · · · 310
运动设施预约 APP · · · · · 312

01

信息通信

投资机会

信息通讯技术公司：眼动追踪软件解决方案
(ICT Company:VR Eye Tracking Software Solution)

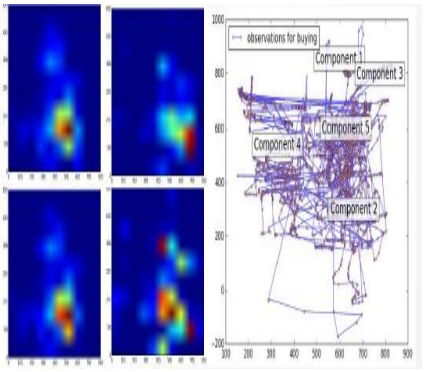
投资亮点

拥有韩国最高水平的基于眼动追踪算法的技术 - 公司拥有世界最高水平的基于眼动追踪算法的技术，该技术是可适用于ALL-in-One类型和移动式HMD（Head Mounted Display）的最佳技术。VR眼动追踪传感器技术作为VR广告、VR购物、UI/UX等众多产业领域不可缺少的技术，其重要性正日益凸显。

核心竞争力为低CPU占用率（<3%） - 最近HMD技术正从PC连接型向移动连接型和All-in-One类型转移。公司的技术竞争力在于低CPU占用率（无法确定竞争公司准确水平，据预测约为20%）。本公司在激活眼动追踪软件的同时可在各类VR内容中顺畅运行，在这一方面相对于竞争公司具有明显竞争优势。为能够在手机中顺畅使用该技术，CPU占用率低极为关键。

产品和服务

Eye Tracking Technology



UX(User Experience)

- 公司拥有世界最高水平的基于眼动追踪算法的技术，该技术是可适用于ALL-in-One类型和移动式HMD（Head Mounted Display）的最佳技术。VR眼动追踪传感器技术作V为R广告、VR购物、UI/UX等众多产业领域不可缺少的技术，其重要性正日益凸显。

公司简介

（单位：百万美元）

成立日期	总公司	员工人数	是否上市
2014年11月	大田市儒城区科技1路11-3	11人（截至2017年为止）	否
主要财务状况	2014（未审计）	2015（未审计）	2016（未审计）
营业额	-	0.00	0.00
营业利润	(0.07)	(0.37)	(0.42)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.07)	(0.36)	(0.42)
专利与认证现状	拥有4项专利，9项申请中专利，1项外观设计专利。主要专利如下： ➢ Eye Typing装置 ➢ 眼动追踪型输入装置 ➢ 虚拟现实内容提供装置及其方法		

投资要求

投资方法：股权投资/M&A
金额：450万美元
地区：北美、中国、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

信息通讯技术公司：射频识别解决方案、Cloud S / W、金融科技整体解决方案
(ICT Company :RFID Solution, Cloud S/W, FinTech Package Solution)

投资亮点

Boassoft射频识别资产解决方案 - 本公司提供智能手机、平板电脑等在多种环境中可使用的射频识别/条形码等服务，并通过与ERP/MIS的连接，被广泛应用到各种顾客公司（首尔特别市、航空宇宙研究院、电子通信研究院等）。提高识别率至90%，弥补了PDA的问题（画面小、确认识别数据的不便、同时处理多数识别限度等）。另外，通过云射频识别产品与射频识别/条形码/二维码/NFC/Beacon简单联动，从而提供小规模或便宜的使用服务。以业务效率化和节省费用等优点，可快速代替现有构筑型系统。

产品和服务

RFID活用领域

云射频识别

➢RFID项目-由两种商品构成。
① Boassoft射频识别资产解决方案：作为构筑型解决方案，根据企业情况进行修改，并提供通过ERP联动的服务。
②云射频识别：通过小规模或低廉使用的射频识别/条形码/二维码/NFC/Beacon简单联动，可用于资产/物品管理领域。

➢金融科技项目- 作为适合O2O服务平台开发的解决方案，通过开放API(Application Programmer Interface)，提供预订、移动支付、交付服务、LBS和B2P，以及POS的解决方案。

公司简介

（单位：百万美元）

成立日期	总公司	员工人数	是否上市
2010年9月	首尔市江南区鹤洞路126	12人（截至2017年为止）	否
主要财务状况	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	0.48	0.28	0.44
营业利润	0.02	0.00	0.09
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.02	0.00	0.09
专利与认证现状	**射频识别/条形码/二维码/NFC/Beacon** - 将现有RFID系统识别率不足50%的缺点提高到90%以上。与智能机器结合，改善PDA的现场业务受到制约的小画面、确认识别数据的不便、多数同时识别处理受限等方面的问题，从而有效缩短工作时间。方便提供适合通过API连接的各种业务的数据加工。 ➢ 专利计划：公司目前没有专利权（注册或申请），计划2017年下半年进行专利权和商品券。		

投资要求

投资方法：股权投资
金额：50万美元
地区：中国

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

信息通讯技术公司：人工智能聊天平台
(ICT Company:AI Chatbot Flatform)

投资亮点

人工智能聊天平台 - 研究开发基于实际Task（业务处理、预约、发券、顾客商谈等）的人工智能聊天机器人。为确保语义畅通，应用Dialogue Management，开发可全面管理context的对话引擎。首次向韩国第一金融行业NH农协提供人工智能聊天机器人服务。其对话引擎水平在韩国国内领先，可担当现有CS部分的准确性、安全性、顾客便利性等领域，获得业内最佳评价，目前ING生命、未来资产保险等企业正考虑引进该软件。

产品和服务

聊天机器人启动画面

以自然对话为基础的服务
可不使用命令语使用自然语言进行提问回答及业务处理

利用人工智能技术的持续对话学习
通过人工智能学习，实现持续提供服务和提高对话质量的技术

通过现有系统联动处理业务
不是单纯的指南服务而是将现有业务自动化，并且聊天机器人必须与现有系统联动。
以多种适用事例为基础来构建智能机器人的业务处理能力。

提供多种渠道
只需完成一次聊天机器人软件情节构成，就可用于卡考聊天室、连我、脸书等多个信息平台，并提供适用于自有App的API。

公司简介

（单位：百万美元）

成立日期	总公司	员工人数	是否上市
2016年6月	首尔特别市瑞草区南部循环路289街5	7人(截至2017年为止)	否
主要财务状况	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	-	-	0.03
营业利润	-	-	(0.04)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	-	(0.04)
专利与认证现状	共获得2项专利申请。主要专利如下。 ➢ 利用聊天机器人软件，可处理用户要求的方法、系统及非暂时性的电脑解读记录媒体 ➢ 根据聊天机器人的输出类型，可生成对话内容的方法、系统及非暂时性的电脑解读记录媒体		

投资要求

投资方法：股权投资
金额：1000万美元
地区：中国、欧洲、北美

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
信息通讯技术：企业 SNS 解决方案
(ICT:Enterprise SNS Solution)

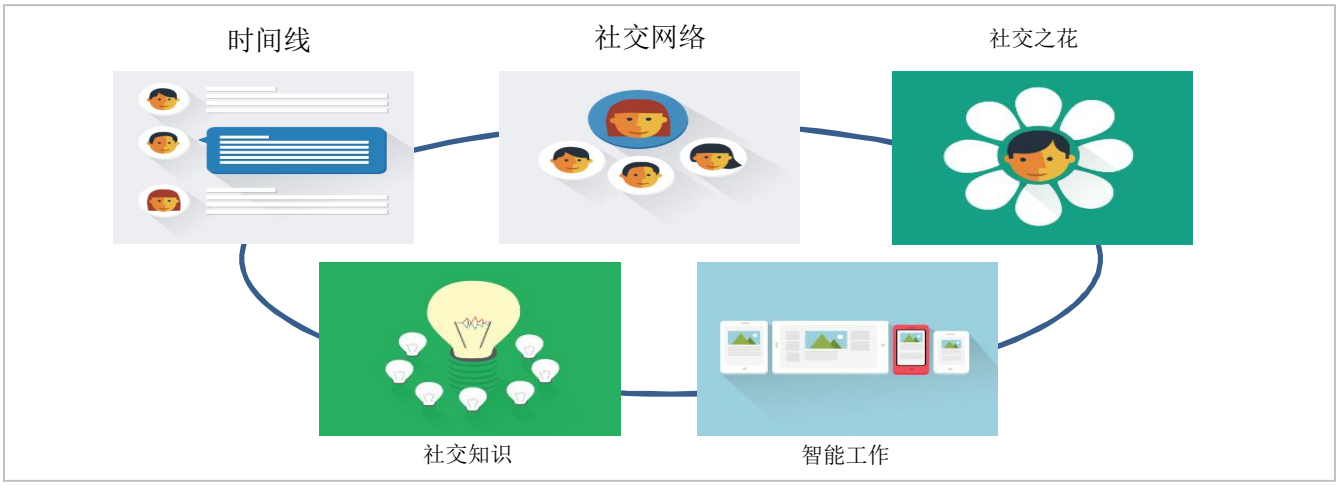
INVEST KOREA

投资亮点

综合通信平台 - 将个人版SNS服务开发为企业版沟通协作解决方案，使用户可在一个画面中使用现有内联网服务中的各类通信工具，如邮件、电子支付、知识管理等，提供社交方式的企业用解决方案。不仅提供On-demand解决方案服务，还提供SaaS方式的云服务。

主要特点 - ①将社交型公司内联网中流动的信息按标签自动分类后存储为知识信息。②通过关系可靠性和相关标签推荐，优先提供有效信息。且通过用户间亲密度分析算法，使用关系网时，可增强信任度，有效扩张企业内、外部人力资源。③提供可诊断通信状态并给予反馈的社交活动分析工具，可实现活跃的沟通和持续创造、共享知识的良性循环。

产品和服务



公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2011年3月	16人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	共有1项专利（注册），1项软件著作权。 ➢ 邮件、SNS间综合通信信息管理方法 ➢ TIGRIS软件著作权	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014（未审计）	2015（未审计）	2016（未审计）
营业额	0.70	0.93	0.83
营业利润	0.03	0.05	(0.53)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.03	0.05	(0.53)

投资要求

投资结构：买断，少数（金融投资）
投资金额：150万~200万美元
地区：北美、中国、日本和新加坡

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

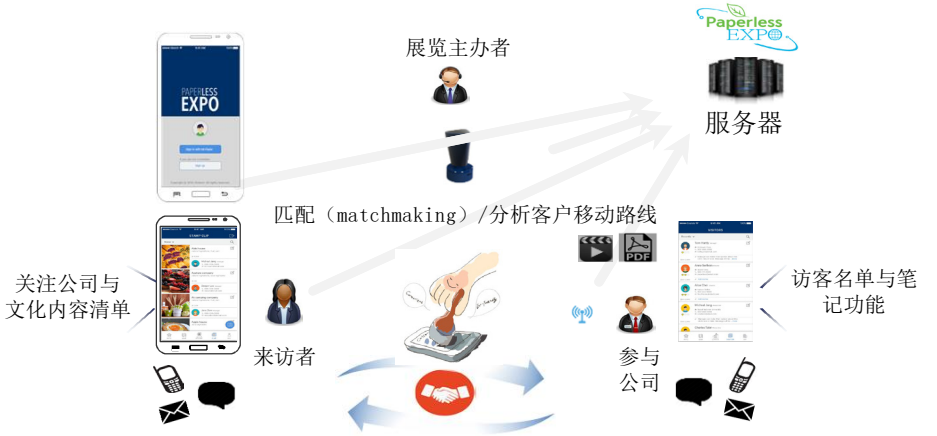
投资机会
信息通讯技术：数码营销展览服务
(ICT:Paperless Expo)

投资亮点

Digital Stamp－通过Stamp形式的多点触控与声音计算法，可进行智能手机认证与信息交换的Digital Stamp，还搭载信息浮标（beacon）与客户的BLE（Bluetooth Low Energy），可传送客户关注的信息并了解位置与行动模式

Paperless Expo－作为互动数码（Interactive digital）展览平台，收集全球展览馆的文化内容，并把展览会最新信息传送到许多媒体平台（IP TV、LGU+、SK Broadband、KT Olleh等）。结合APP方式和数字时间戳（digital stamp），能交换数码信息并了解客户移动路线，是一款有效率的综合运行系统。

产品和服务



- 结合APP方式和数字时间戳（digital stamp），能交换数码信息并了解客户移动路线的互动数码展览平台

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2016年9月	1人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	目前共注册1项专利、申请3项专利。具体内容如下： ➢ 采用触摸屏的终端机用touch stamp与使用该设备的认证系统与方法 ➢ 信息共享方法与系统 ➢ 触摸输入装备与认证系统	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	-	-	0.00
营业利润	-	-	(0.05)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	-	(0.05)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：80万美元
地区：北美、欧洲

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

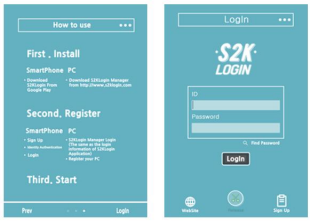
投资机会
信息通讯技术公司：安全解决方案
(ICT Company:Security Solution)

INVEST KOREA

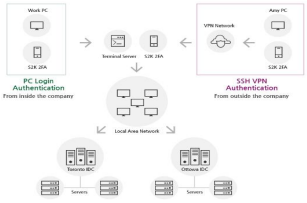
投资亮点

S2K认证服务、S2K登录服务 - 作为信用卡认证安全、穿戴式安全、传感器网络安全等安全研究开发专门企业，提供应用Secure 2Key技术的S2KLogin Pass-Free Login服务、出缺勤管理服务、IoT适用安全服务等解决方案。S2K登录服务正与加拿大StorageASP公司协商有条件购买意向书。计划通过StorageASP公司和Rogers公司加强北美营业活动。

产品和服务



S2K Login - PC login画面



S2K Login SSH VPN构造

服务特点

- 提供在没有得到用户同意的情况下，切断连接电脑的功能
- 终端关闭或无法连接网络时，提供使用电脑的功能
- 提供任何用户均可轻松使用的UI
- 采用多建、交易联动OTP等强力加密技术
- 可代替停止使用的身份证号

服务特点

- 密码自由登陆
- 简单用户界面
- 从漫游网页获得资料保护
- 适用危险基础追加本人认证
- 具备保护原始资料和开发品的装置

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2009年4月	12人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	共获得3项专利注册、3项申请。主要专利如下。 ➢ 交易前可确认的卡结算系统及结算方法 ➢ 利用穿戴式手机型终端机的广告方法及装置 ➢ 利用智能通信终端机及安全领域的金融交易交易前的确认方法及装置	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	0.28	0.29	0.25
营业利润	(0.05)	0.06	0.09
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.05)	0.06	0.09

投资要求

投资结构：少数（金融投资/战略投资）
投资金额：300,000,000美元
地区：中国、欧洲、北美

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资亮点

这是什么？ -这是一个可穿戴的安全气囊系统，它主要保护在10米高度内发生碰撞事故中的人体。它可以防止最初的伤害，并提醒必要的部门，以确保在救援的黄金时间内实施救援。它是主要使用安全气囊的防护服，结合了以物联网技术为基础的网络或应用技术。防护服包括不同种类型的传感器，传感器的主要功能是：1）检测故障并在0.15秒内打开安全气囊；2）检测位置和生物识别技术；以及3）提出事故报告等等。该应用程序和网络平台将收集和分析每位用户的数据以减少事故的发生率并链接到保险机构的数据。

竞争优势 - 该设备可以最大限度地减少事故的影响。根据虚拟试验（的数据），该设备可以把事故的影响减少81%。它还可以应用于任何通信环境，包括LTE。这就意味着该设备可以
在国家公园里、地下建筑物内以及在标准通讯讯号难以达到的所有其他区域内被激活。它还可以用于政府项目中，为人们创造更安全的环境。

产品和服务

SF-M1

可穿戴的物联网安全气囊

SF-M3

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2016年10月	5人	否
专利与认证现状	使用IoT基础传感器启动安全气囊的夹克，除具备在坠落或摔伤事故时保护受害者的功能外，还可传送受害者的位置和状态信息，并可即时申告。 ➢ 穿戴式气囊安全服及安全事故控制系统的专利申请共2项，安全设备及保护设备申请专利共3项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014（未审计）	2015（未审计）	2016（未审计）
营业额			
营业利润	于2016年10月成立法人，目前没有可使用的财务资料。		
息税折旧摊销前利润（EBITDA）			

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：200万美元
地区：美国、欧洲、日本和中国

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
信息通讯技术公司：消防技术 （固体气溶胶自动灭火系统）
(ICT Company:Fire Fighting Technology)(Condensed aerosol self-operating extinguishing system)

投资亮点

无人操作自动灭火装置 - 以（株）韩华的防卫产业及宇宙航空领域的尖端技术为基础，作为韩国国内最早自主开发的无人操作固体气溶胶自动灭火装置，收购其技术及专利并进行销售。该系统应用火箭推进器技术，是利用燃烧开发固体物质时产生的高浓度灭火成分来控制火灾的灭火系统，初期灭火能力非常卓越。

环保 - 目前市场上的灭火药剂中其浓度最低，对地球变暖及臭氧层的破坏无任何影响，全球变暖指数（GWP）&臭氧层破坏指数（ODP）数值为0。

无毒性 - Fine X与其他哈龙代替药剂不同，即使在高温环境下也不生成HF(氟化氢)等毒性化学物质，在灭火期间即不去除氧气，也不生成氯和氟，即使灭火场有人也很安全。

产品和服务

独立型自主操作系统

多链操作系统

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2014年10月	10人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	与现有固体气溶胶自动灭火装置相比，具有约1.5倍的卓越的灭火能力，并具备了防卫产业技术的高信赖度操作率和玻璃球的精确操作温度以及快速反应等特点。 ➢ 有关气溶胶灭火器用灭火剂制造方法及自动操作装置的韩国专利申请共7项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014（未审计）	2015（未审计）	2016（未审计）
营业额	-	0.11	0.56
营业利润	(0.22)	(0.63)	(0.46)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.22)	(0.62)	(0.44)

投资要求

投资结构：少数（金融投资），M&A
投资金额：100万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

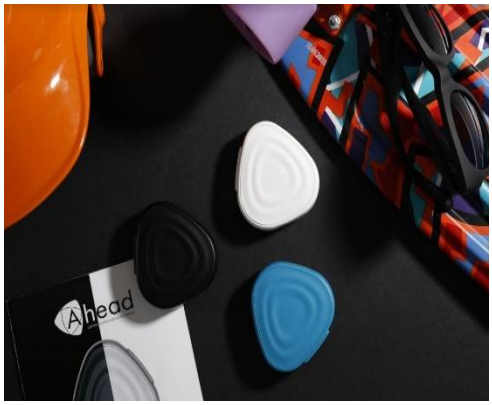
投资机会
信息通讯技术公司：头盔通讯装置
(ICT Company:Communication device for helmets)

投资亮点

这是什么？- Ahead（在前方）是一个连接在头盔外具有语音功能的小装置，可以让让客户象打电话或听音乐那样使用，而不会影响他们对周围环境的感知。该解决方案还可以实现无争议的个人对个人的步话机式通信。我们把安全放在第一位。与其他耳机或蓝牙耳机不同，前方不会阻挡周围的声音。因此，你可以一边听音乐或打电话，一边对周围发生的事情保持全面的感知。

竞争优势 - Ahead（在前方）是一款通讯设备。所以，它不仅能将手机的声音传送到头盔上，而且还能将清晰的声音传送到父母的设备上。具有除噪技术的微机电麦克风可以捕获对话内容，并发送到接收设备上，而不需要一个突出的麦克风。

产品和服务



公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2016年11月	7人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	加强安全帽使用者安全的蓝牙基础媒体收发装置 ➢ 有关电子装置及其控制方法的专利申请共1项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014（未审计）	2015（未审计）	2016（未审计）
营业额			
营业利润	于2016年11月成立法人，目前没有可使用的财务资料。		
息税折旧摊销前利润（EBITDA）			

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：150万美元
地区：韩国

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
信息通讯技术公司：盲人用盲文智能手表
(ICT Company:Dot Watch for the Visually Impaired)

INVEST KOREA

投资亮点

世界首款盲人用盲文智能手表 - 不使用点字驱动方式的现有海外技术Piezoemectric技术，而是完全以100%的韩国国内自主技术开发的创新型Electromagnetic技术而研制开发的产品，是可穿戴的盲文终端产品。

搭载微型盲文显示屏 - 是现有设备的1/20的微型水平，作为采用现有机器的1/10的超低价盲文显示屏的世界首款智能手表，具有显示时间(year、month、day 、hour、minute、second)、 阅读短信、阅读提醒服务、SNS连接、阅读邮件、接收通话/拒绝、计时器、秒表、确认电池余量、连接蓝牙、学习盲文、寻找智能手机等功能，以后会（导航、语音支援等）根据用户的要求和需要，继续开发产品。

产品和服务

Dot Watch

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2015年4月	26人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	是世界首款盲人用智能盲文手表，Electromagnetic基础的执行器技术采用微型模块化，盲文点显单元维持电力为0W，因此可实现高效率操作。 ➢ 有关智能盲文手表技术的专利注册9项及申请专利16项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	N/A	0.02	0.01
营业利润	N/A	(0.34)	(1.30)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	N/A	(0.34)	(1.20)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：1000万美元
▪地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术(ICT)项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
信息通讯技术：普及虹膜识别解决方案
(ICT:Diffusive iris recognition solution)

投资亮点

基于光学/光路设计技术及算法软件技术的高识别率 - 基于运动识别技术及深度传感技术，引导用户到照射均匀的照明领域，最大限度地避免用户受到周围环境的影响，有别于其他竞争对手为寻找用户虹膜而使用辅助装置或接目镜等。因此，可以在多种周围环境下捕获高清晰图像,并以此为基础提取正确的虹膜坐标而达成极高的识别率。

价格竞争力极强 - 目前竞争对手的平均售价（由市场形成）为2,500美元，但本公司产品价格则为2,000美元，有望提高价格竞争力。产品销售后，通过提供软件更新（升级）及维护等服务，有望继续获得额外收益。

产品和服务

个人认证 / 身份验证

ATM / Kiosk

出入控制 / 出勤管理

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2015年9月	5人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	关于以周围环境下捕获的高清晰图像为基础提取正确的虹膜坐标而提高识别率的技术，在韩国及美国等5个国家注册共16项专利。 被未来创造科学部选定为K-Global 300	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	-	-	-
营业利润	-	(0.06)	(0.07)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	(0.06)	(0.07)

投资要求

投资结构：金融投资（少数）， 合资企业， M&A
投资金额：150万美元
地区：北美、欧洲、日本和中国

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
信息通讯技术：基于云服务的三维建模软件
(ICT:Cloud Based 3D Modeling Software)

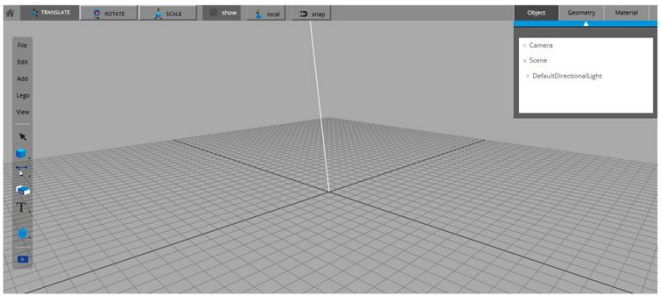
INVEST KOREA

投资亮点

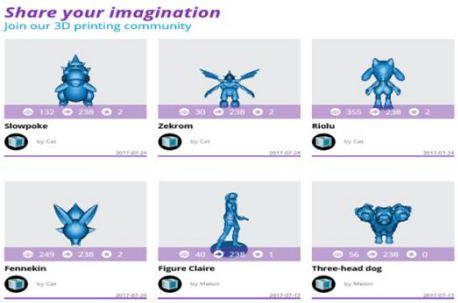
以用户为中心的UI/UX – 现有的三维建模作业需要使用另外的硬件设备，但本公司推出基于云服务的三维建模软件，通过支持HTML 5的浏览器可以随时随地连接，即使是非专业人员也无需另行培训就能方便使用，还无需使用另外的硬件设备。

提供三维建模社区 – 本公司在官方网站上提供三维建模社区空间，用户可以将亲手制作的三维建模上传并与其他用户共享。

产品和服务



三维建模作业界面



三维建模社区

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2014	未定	否
专利与认证现状	未定	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额			
营业利润		未定	
息税折旧摊销前利润（EBITDA）			

投资要求

投资结构：金融投资（少数）
投资金额：未定
地区：未定

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
信息通讯技术：可进行材料分析的小型光谱仪
(ICT:Small spectrometer capable of material analysis)

INVEST KOREA

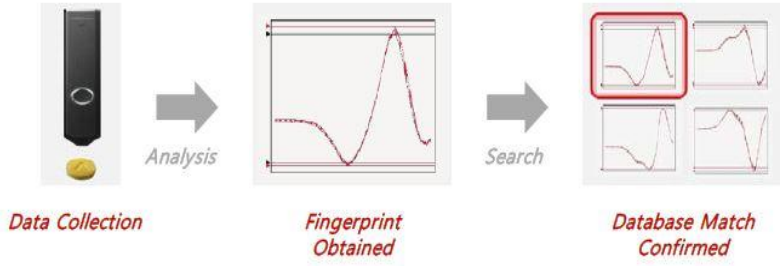
投资亮点

世界首次开发基于近红外传感器的超小型·普及型光谱仪“LinkSquare” – LinkSquare是一款携带式光谱仪，获取不同物质在可视光线及超近红外领域所显示的不同（固有）的“光谱指纹”后，将其与已有的光谱指纹数据库进行匹配，由此识别并分析物质。与现有的光谱仪产品相比，价格更低，工作时间更长，还具有宽带检测（感应）及无线网(Wi-Fi)连接功能。

市场扩展性极强 – 现正优先推进走进医疗领域（药物辨别等）及农·畜产业领域（水果糖度测量等）市场，从长远角度考虑，计划将走进可应用近红外图像传感器的领域，包括无人驾驶汽车、智能家居等。同时，还计划将支持共享并买卖从LinkSquare产品中提取的数据及用户制作应用程序等。

产品和服务

便携式光谱仪“LinkSquare”



LinkSquare的光谱指纹分析流程

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2013年10月	13人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	通过参与多种大赛及活动（Plug and Play Spring EXPO、 Start Tel Aviv 2017 Korea Competition等）获得优秀成绩，现正与韩国造币公社(KMCO)就假币辨别合作事宜进行协商。 ➢ 关于用于CMOS图像传感器的闸控电荷调制器件（Gate-controlled Charge Modulated Device）等技术的专利，共7项在国内外注册或在申请中。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	-	-	-
营业利润	-	-	-
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	-	-

投资要求

投资结构：少数（金融投资），合资企业
投资金额：150万美元
地区：北美、欧洲和日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

信息通讯技术：基于 Cube 集群服务器的“我的云服务”
(ICT: “My self cloud” based on Cube cluster server)

INVEST KOREA

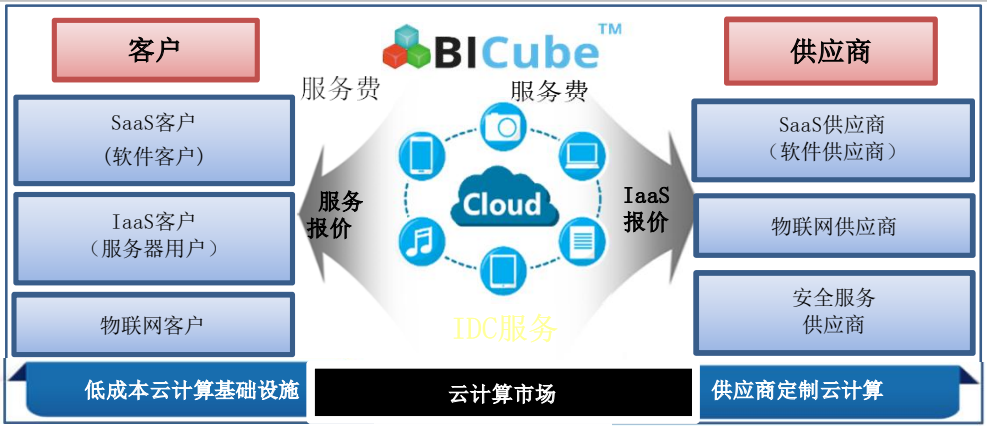
投资亮点

以云服务为中心的超链接生态平台 – 连接物联网与大数据，制作以云服务为中心的HUB，搭建认知物联网生态系统。从行业上看，形成连接制造与服务领域的云市场(Cloud Marketplace)；从功能上看，搭建将云服务与智能城市等结合在一起的超链接生态系统。

大规模集群服务器 – 将24U(Unit)的服务器缩小到3U(Unit)，内置有网络开关功能，可以在狭窄空间使用，与其他公司产品相比，效率高，成本低。

价格竞争力 – 据预测，促进以“个人方便”为中心的物联网市场逐渐扩大，有助于扩大韩国云市场。

产品和服务



- 云服务 – 自主开发旨在有利于大数据分析及应用的装置“CubeGrid”，气动实时防障碍系统及安全系统，将云服务效率提高至99%。
- PLM服务 – 通过将产品信息整合到单一数据库，由此管理产品数据，且与多种系统相连而适用于多个行业。
- 群件服务 – 通过开展部门之间合作，降低成本，提高企业生产效率及竞争力。

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2015年7月	6人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	现正在国内外注册（或申请）共5项有关超大规模服务器集群设备的专利。 ➢ 超大规模服务器集群装置 ➢ 核心集群及包括核心集群的能源可伸缩向量处理装置及其方法	

财务数据

（单位：百万美元）

	2015（未审计）	2016（未审计）	2017上半年（未审计）
营业额	0.00	0.01	0.07
营业利润	(0.04)	0.01	无
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.04)	0.01	无

投资要求

投资结构：金融投资（少数）
投资金额：10万美元
地区：北美、中国

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

Investment Highlights

- **建立智慧城市必需的计算机视觉技术** – 本公司于2016年成功开发的“TransAI”平台是可适用于智慧城市的道路监测系统、步行安全系统等的平台。现有CCTV的目的仅限于提供图像信息，但TransAI能为交通、安全防范、监测灾害灾难和医疗等领域提供基于人工智能的图像分析信息。

- **智慧城市实证事业完毕** – 2017年TransAI平台完成了釜山智慧交通实证事业，证明了有能力建立完善的道路监测系统。同时，2017年还完成了大邱智慧公园实证事业，证明了作为监测各种灾难灾害的主动式系统，有能力监测指定地点的非法侵入和步行者，对徘徊、暴力行为和危险行为等进行分析。

Product & Service

Product & Technology

将CCTV图像与TransAI平台相结合，为交通、安全防范、灾难灾害监测等领域提供解决方案。

- Traffic recognition & analysis system
- Dropping objects detection
- Reverse and shoulder driving detection
- Traffic accidents detection
- Pedestrian detection

- **核心技术的主要特点**

  - 现有的普通IP CCTV只用于监测工作，而通过TransAI平台，可以将IP CCTV高度化，建立满足客户要求的系统。TransAI是一种基于人工智能的图像分析平台，可以将各种图像数据应用到交通、安全防范、灾难灾害监测和医疗等领域。

  - 可以将一个CCTV图像根据客户要求应用到智慧城市、智慧工厂和智慧安全防范等领域，从而减少建立系统的费用。

- **核心技术的竞争优势**

  - 目前，韩国的行人信号灯时间按照人行横道的长短一律算定。如果使用TransAI，对行人的行动和移动情况进行监测，就能自动延长行人信号灯时间等，能构建以行人为中心的交通信号体系。

  - 同时，积累行人的数据，对最优化的步行时间和机动车信号灯时间进行核算，将之实时反映到其他地区的交通信号体系上等。TransAI平台会成为在构建智慧城市方面最为基本的核心技术。

研究开发绩效

- 2017年完成釜山智慧城市实证事业、大邱智慧公园实证事业
- 与西班牙巴塞罗那研究机构联合进行智慧城市国际共同R&D

Company Profile

成立日期	• 2011年10月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 关于通过面部图像的高龄者识别系统等的3项专利正在注册中。在客体自动跟踪系统、交通信息自动提取系统等方面，已经提交了6项专利申请。关于通过面部图像的高龄者识别系统等3项实用新型专利以及9项程序著作权已注册成功。

Financial Figures

(Unit : USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	0.28	1.00	1.09
Operating Income	(0.09)	0.01	0.01
EBITDA	(0.09)	0.01	0.01

Business Plan

(Unit : USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	4.65	7.43	13.01
Capex	4.65	4.65	46.46
R&D Investment	4.65	9.29	27.88
Other Investment	4.65	13.94	27.88

- **Sales plan** - 计划将供应人工智能摄像头代替现有的CCTV，满足智慧城市所需的各种功能，同时将供应TransAI图像分析平台。预计到2020年其销售额将达到1300万美元左右。

- **Capital expenditure required** - 预计于2018年设施投资需要465万美元。计划于2020年建立大规模生产体系，为此需要约4650万美元的设施投资。将继续进行研发投资，并将对北美融资合作公司进行投资，以进入海外市场。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment)
Amount	• 3.7 million USD
Region	• North America, China, Europe

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
ICT PM: hjpark@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

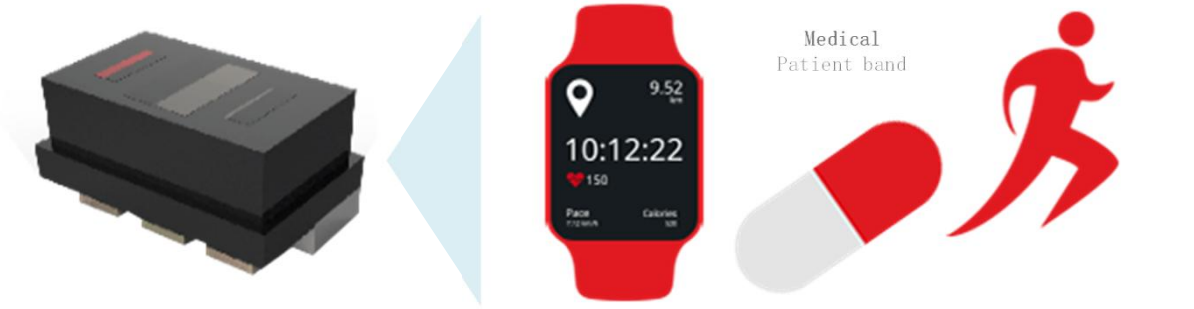
Investment Highlights

- **传感器模块解决方案 -** 作为开发和制造基于传感器的模块公司，正在开发穿戴式设备或医疗器械等在IoT产业上可用的传感器模块。Cichild+ Series是该公司为健康管理应用程序而开发的最优化模块，是一种可以测量心率、血氧饱和度、最大摄氧量和所消耗的热量等各种信息的模块。

- **开发基于传感器的最优化模块，提供所要求的功能需要的技术服务** - 主动响应客户的各种需求，开发满足客户要求的传感器模块。该公司的目标在于对运营IoT服务时所需的传感器模块软件进行开发和支持，为客户提供最优化解决方案。

Product & Service

Product & Technology



- **核心技术的主要特点**
  - 是一种基于复合式传感器的模块，是可以适用于各种产品的技术。换句话说，现有的模块面向产品设计，其形态未能做到标准化，适用范围很小，确实有限制性。与此相比，该公司实现了模块形态的标准化，使其适用范围扩大到更多的产品。
  - 以与IoT企业的紧密合作为基础，使用户所需的各种技术成为现实。同时，支持为产品运营的模块运营软件开发。

- **核心技术的竞争优势**
  - 该公司的商务模式是基于复合式传感器的以System in Package形态的模块。与现有的其他公司相比，更好地实现了模块的标准化，从而可以为客户的需求提出最优化的方法。
  - 目前已开发好的Cichild+模块可适用于根据客户要求可以提供软件支持的医疗用IoT Device。

主要获奖经历

- 2015年12月 获创造经济Mentor-Mentee Festa的优秀Mentee奖
- 2016年4月 被选定为龙仁市数字产业振兴院下一代新增长企业20
- 2017年2月 参与KIC global connect program
- 2017年11月 获全国ICT智能设备征集活动企业部门的地区优秀奖
- 2018年4月 被选定为原料配件招商引资支持事业

Company Profile

成立日期	• 2016年 5月
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 提交了关于光学模块结构、基于近距离通信的设备控制、生物识别方法及其保密性、手握型生物信号测量仪等的12项专利申请（包括4项PCT在内）。6件商标注册成功。

Financial Figures

(Unit : USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	NA	0.01	0.06
Operating Income	NA	(0.02)	(0.06)
EBITDA	NA	(0.02)	(0.06)

Business Plan

(Unit : USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	0.33	4.18	8.36
Capex	0.19	0.46	0.93
Investment in working capital	0.33	0.56	1.12
R&D Investment	0.46	0.74	0.93
Other investment	0.14	0.09	0.19

- **Sales plan** - 已经开发出通过基于光学的血流测量模块测定各种生物信号的混合动力传感器模块样本，预计该模块的销售额从2018年起出现，将到2020年增长到650万美元。预计将从2018年开始启动根据客户要求的各种human monitoring kit项目、根据客户要求开发传感器模块等项目。

- **Capital expenditure required** - 预计该公司在从2018年起的3年里需要220万美元的研发投资，在其他设施投资及营运资本投资等方面也需要约400万美元。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment) or M&A
Amount	• 0.5 ~ 1 million USD
Region	• North America, China, Europe

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
ICT PM: hjpark@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Highlights

- **机器人视觉系统** – 是直接适用于机械手的模块系统。与现有的机器视觉相比，具有更大的便利性、扩展性和经济性。该系统不是固定的图像摄取装置，而是直接安装在机械手上的系统。使用范围很广，不需要大规模系统配置，所以具有很大的经济性，可适用于各种工程。该系统还采用了以开放平台为基础的深度学习技术，在不断的学习中可以实现识别率的优化。

- **自主飞行自拍无人机PITTA** – 具有识别用户、自动跟随的follow me功能，是定时拍照、360度全景拍照等可进行多角度拍摄的无人机。通过可变形的机体，起到无人机应有的作用，还安装各种附件，使其用途扩大到运动摄像机、执法记录仪、娱乐项目用摄像机等。2018年2月，在全球众筹网站Kickstarter上，筹集了1700多名的55.6万美元的资金，这等于比目标值高了1113%的规模。

Product & Service

Product & Technology

Smart vision w/ robot arm

PITTA

- **核心技术的主要特点和竞争优势**

[Robot vision]
- 通过将人类友好型多关节机器人和具有识别图像功能的机器人视觉技术相结合的硬件和软件，最大限度地提高了机器人的自由度，具备了自主进行组装/检查的功能。

- 现有的技术由基于PC的硬件组成，而且采用了固定式图像摄取装置，所以需要大规模系统配置和复杂的设备配置。该公司的技术是基于ARM的嵌入式硬件，将图像摄取装置直接安装在机械手上，从而系统相对简单，工程处理十分自由。

[Drone]
- 该公司所开发的自主飞行自拍无人机通过可检测和跟踪目标的自制算法运行，拥有识别出图像后跟踪特定物体的功能。

- 还安装了各种其他公司产品没有的功能，如360度移动全景拍摄、特定间隔连拍、定时拍照、图像实时传输、延时摄影功能等。

主要展览会参与经历

- 2017年9月参与在韩国举行的GMV2017
- 2017年10月参与香港秋季电子展
- 2017年11月参与在日本举行的IREX2017
- 2018年1月参与CES2018

Company Profile

成立日期	• 2015年6月
现有招商引资绩效	• 2017年4月　众筹 – 3亿韩元，有进投资证券 • 2017年11月 首尔产业振兴院1亿韩元，引进信用保证基金3亿韩元的投资 • 2018年2月　在Kickstarter上筹集55.6万美元的资金 （比目标值高出1113%）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 已经获得了关于具有自动跟踪功能的无人飞机、悬停所需的位置修正装置及其方法的5项专利，并且在美国和中国提交了关于自动跟踪无人飞机的专利申请。

Financial Figures

(Unit : USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	0.02	0.18	0.28
Operating Income	(0.02)	(0.08)	(0.78)
EBITDA	(0.02)	(0.08)	(0.78)

Business Plan

(Unit : USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	3.65	7.32	14.21
Capex & Other	2~3	3	推进KONEX上市

• **Sales plan**

- 计划将确保产品的reference，确保批量生产产品的质量和价格竞争力，通过参加国内外各种展览会进行营销活动。就机器人视觉系统而言，正在与韩国机器人生产系统的佼佼者D公司进行合作，计划到2020年实现760万美元的销售额。

- 从2018年2月的众筹中可以知道PITTA的商品价值，PITTA确实具有follow me、全景拍摄等比竞争产品更优秀的功能。计划将供应采用图像识别及跟踪技术的智能视觉模块和飞行控制时所需的flying control computer、electric speed control等，通过进入缝隙市场，在偏重于DJI的中国无人机市场上增强竞争力。

• **Capital expenditure required**

- 计划将在2018年和2019年，分别支出200-300百万美元和300百万美元，补充批量生产资金和运营资金，而且将于2020年，通过KONEX上市，确保早期资金。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment) or Joint Venture
Amount	• 2~3 million USD
Region	• North America, China, Europe

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
ICT PM: hjpark@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Opportunities

ICT company : Smart Factory & Test Automation

Investment Highlights

- **市场呈现持续增长态势** – 当前，半导体及显示器市场规模达3500亿美元，但处于供不应求的状态，因此，今后3年内市场规模有望达到4500亿美元。到目前为止，主要对前道工艺进行自动化，但最近对后道工艺的自动化要求日益增长。就后道工艺而言，设备单价较低，但数量（台数）更多，因此，市场规模有望大幅扩大。 / 验证自动化市场的销售规模在全球范围内呈现持续增长态势，据预测，从2016年至2024年的年增长率有望达23.6%左右。

- **受到市场认可的最佳解决方案** – 由于市场准入壁垒很高，现有企业拥有极强的“市场支配力”，也在半导体设备专用通信软件领域，市场份额排名靠前。生产信息自动化软件在韩国首次成功实现商业化，广泛适用于三星、SK、LG等大企业的半导体/显示器生产线之中。/ 验证自动化解决方案“MAT”作为一款韩国顶级测试自动化解决方案，现正在韩国主要企业用作核心测试自动化工具。

Product & Service

Product & Technology

智能工厂相关技术概要

XComPRO SECS Driver / XGemPRO Gem Driver / 验证自动化解决方案MAT

- **核心技术的主要特点** – 智能工厂：因为半导体/显示器设备处于持续运行（运转）状态，必须遵守SEMI标准，也须保障稳定性及可靠性。本公司主要开发并供应已证明稳定性、可靠性及性能的产品。/ 验证自动化：通过使用设备联动、图像目标处理技术、文本及语音识别技术等，可以对多种用户使用模式进行验证。同时，以对验证自动化的高度理解及丰富经验为基础，搭建并运营良好的自动化验证运行环境，且积极提供相关咨询服务，具有远优于其他公司的竞争优势。

- **核心技术的竞争优势** – 智能工厂：属于SEMI成员公司，积极开展旨在将本公司技术适用于标准的多种活动，在制定新标准时比其他公司领先一步完成开发，从而在技术路线图（发展蓝图）上具有极强的竞争优势。 / 验证自动化：作为韩国首款自动化验证工具，已获得GS认证，由此证明了产品的可靠性。同时，从产品特点上看，其他新生企业或后起企业难以准入。本公司具有雄厚的技术力量及远优于海外产品的价格竞争力并支持多种功能。

Major Clients

- **韩国**
  - 智能工厂：三星显示（Display）、三星电子、三星SDI、SEMES、LG Display、周星工程有限公司、SK海力士、SEMICS等
  - 验证自动化：现代汽车集团、三星电子、LG电子、韩华TECHWIN、HUMAX、LIG Nex1、SK C&C、三星SDI、斗山工程机械等

- **海外**
  - 智能工厂：Cimetrix公司、TORAY、TES等

Company Profile

成立日期	• 2003年12月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 是
专利与认证现状	• “半导体/显示器国际标准SW技术”作为一种技术认证，在SEMI标准当中，支持半导体/显示器设备必须适用的通信领域。 本公司通过开发可对成品（最终产品）进行系统验证的验证自动化技术，在多个领域供应验证自动化解决方案。（注册3项、申请1项）

Financial Figures

(Unit : USD million)

分类	2015(Audited)	2016(Audited)	2017(Audited)
Sales	7.99	8.78	10.43
Operating Income	0.91	1.42	3.11
EBITDA	0.95	1.46	3.15

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	13.45	20.44	26.74
Investment	1.80	2.25	3.61

- **Sales plan** - 通过积极参与SEMI及各种展览会，与多个成员公司沟通交流，挖掘并拥有新的合作伙伴及客户。尤其是，计划将通过与在海外市场占据巨大市场份额的Cimetrix公司建立合作关系，以JV（Joint Venture）方式走进中国乃至亚洲市场。本公司计划将于2020年达成26.74 million USD的销售目标。
- **Investment required** - 以成立旨在走进海外市场的合资法人并引进/开拓海外企业研发资金为目标，今后3年有望开展规模相当于7.66 million USD的投资活动。

Investment Requirement

Investment Structure	• All available
Amount	• 10 million USD
Region	• China、Japan、Taiwan

Investment Highlights

- **诊断随物联网及第四次工业发展而出现的安全隐患并扩展市场** - 随着基于物联网(IoT)及第四次工业的工厂系统网络及车联网等市场的逐渐扩大，整个产业的安全隐患诊断市场也有望大幅扩大。

- **开发即使缺乏专业知识也能使用的软件安全隐患自动诊断工具** - 除了移动应用程序(Andorid/iOS)， 还以基于网络的服务器应用程序为对象，不仅自动诊断安全隐患，也可通过实时攻击对安全隐患进行验证。其他解决方案或现有技术通常仅允许具有专业知识的操作人员使用分析程序，但该解决方案还以缺乏专业知识的操作人员为对象开发并提供便利，也有可降低维护成本的优点。

Product & Service

Product & Technology

安全隐患自动诊断工具
vFinder

基于语音分析的防范电话诈骗应用
SafeVoice

- **核心技术的主要特点** - 除了基于开放式操作系统（OS）的安卓（Android）以外，还以基于封闭式iOS的应用程序为对象，提供安全隐患检验功能。同时，还提供针对网络服务器的安全隐患检验功能。与仅提供静态分析功能的现有市售产品不同，该产品经过静态分析、动态分析及验证分析过程，分析并验证安全隐患而提供分析报告。

- **核心技术的竞争优势** - 根据应用程序二进制大小的不同，仅在几秒到几分钟内就能完成安全隐患验证，可迅速分析并应对安全隐患，且获得TTA GS 1级认证，最大限度地减少因解决方案功能错误及缺陷而引起的客户不满。

Major Clients

- **公共机构 - 韩国电子通信研究院、国家保安技术研究所、韩国互联网振兴院、平昌冬奥会等**
  - 开发智能型防黑客竞赛平台。
  - 制作军用综合安全解决方案安全检验移动工具。
  - 开发旨在分类网络流量的标记(Labeling)数据生成工具。

- **大企业 - KTH、VP(株)、乐天及Meritz等**

Company Profile

成立日期	• 2015年4月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 持有涉及移动应用安全隐患检验的知识产权。 持有涉及电话诈骗识别方法及在安卓OS环境下识别间谍应用程序方法的专利。

Financial Figures

(Unit : USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	-	0.38	0.29
Operating Income	-	0.15	(0.14)
EBITDA	-	0.21	0.05

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	0.81	1.35	2.16
Capex	0.05	0.05	0.05
营运资金投资	0.50	0.45	0.59
R&D投资	-	0.18	0.27

- **Sales plan -** 通过给金融圈供应安全隐患诊断程序“vFinder”，销售规模有望扩大。
  同时，还通过开发云服务，有望从2019年开始正式产生销售收入，计划于2020年达成约2.2百万美元的销售目标。

- **R&D investment required -** 以扩大销售规模等为目的，计划将开展规模达2 million USD的招商引资项目，今后3年有望开展规模相当于1.5 million USD的营运资金投资及约0.5 million USD水平的R&D投资活动。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment)
Amount	• 2 million USD
Region	• North America

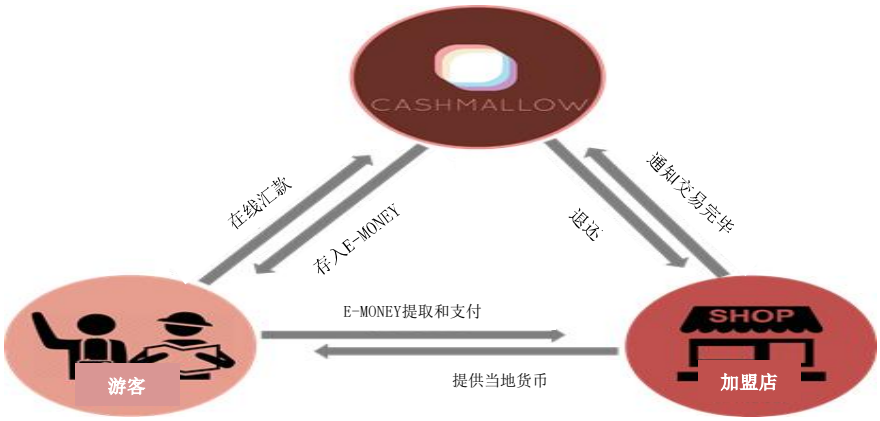
Investment Highlights

- **出境旅游的普遍化·大众化使游客数增加** – 随着经济发展水平的提高，人们高度重视休闲生活的必要性，旅游产业也随之高速发展。同时，随着国内/国外之间物价差距的逐渐缩小，越来越多的韩国消费者乐于把时间和金钱花在休闲生活上。因此，从2014年起，韩国出境旅游人数每年都在增加。（来源：韩国旅游知识信息系统）在这种情况下，游客在出境旅游时不可或缺的因素——对“兑换”（换钱）的需求日益高涨，因此而衍生的兑换手续费市场也有望逐渐扩大。

- **以最低手续费随时随地提供兑换服务** – 本公司通过移动应用程序连结起世界各地的游客与当地商店（起到ATM作用），让用户在旅游地点方便提取当地货币。移动兑换应用程序由简便又直观的UI/UX组成，即使是对移动环境陌生的用户也能方便使用。目前，亚洲货币的兑换手续费通常为4-19%，但本公司只收取1%的手续费，让用户能够随时随地方便使用兑换服务。

Product & Service

Product & Technology



兑换服务整体结构

- **核心技术的主要特点** – “存款人识别自动匹配系统”根据用户的兑换请求信息及用户存款信息，给用户的移动终端提供相应的电子货币，就是说，根据多数用户的交易识别值是否一致，使其自动匹配。目前，在东南亚地区仍有不少国家未实施金融实名制，因此通常以手动方式识别存款人及存款额。但该技术可以节约因手动处理而需要的时间和成本，也能提高准确度。

- **核心技术的竞争优势** – 截至2018年6月底为止，本公司已成功进军韩国、台湾及香港等三国市场，使6条兑换渠道商业化。同时，2018年还将进入其他2个国家并设计20条货币兑换渠道的算法。与竞争对手相比，本公司领先一步开展旨在优化各国不同的外汇管理法及银行系统的研发活动，计划将在2019年前以基于存款人识别自动匹配系统的兑换模式进军10个国家，也将通过制作覆盖全球的应用程序使90条货币兑换渠道优化。

Major Contracts

- **韩国** – 与青湖ATM签署加盟店合同（拥有2000台ATM）
- **香港** – 与Hui’s Brothers Exchange签署加盟店合同（拥有114家店铺）
- **泰国** – 与S-TREK签署加盟店合同（拥有80多家电子产品店铺）
- **澳大利亚** – 海洋留学院（在5座城市及4个国家设有分公司）

Company Profile

成立日期	• 2016年1月
现有招商引资绩效	• 2017年3月 被信用保证基金选定为第1号“First Penguin”企业 10亿韩元 • 2017年4月 被信息通信产业振兴院(NIPA)选定为多国籍化支援项目 0.4亿韩元 • 2017年6月 被创业振兴院选定为“创业先导大学”支援企业 0.5亿韩元 • 2018年4月 被KOTRA选定为服务融合项目支援项目 0.3亿韩元 • 2018年8月 被选定为创业先导大学后续支援项目 0.2亿韩元 • 2018年9月 荣获首尔创业中心商业化奖励金 0.1亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 基于存款人识别自动匹配系统的兑换服务系统，相关专利注册/PCT正在申请。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	-	-	0.01
Operating Income	-	(0.16)	(0.28)
EBITDA	-	(0.16)	(0.26)

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	0.75	4.14	5.60
Capex	0.47	1.37	0.79
R&D	0.12	0.81	0.88

- **Sales plan -** 2018年将在韩国、台湾、香港、日本及泰国等5个国家通过提供相互兑换服务，以1%的兑换手续费产生销售收入；2019年将进军10个国家，销售规模有望随之大幅增加。计划将于2020年达成5.6百万美元的销售目标。

- **Capital expenditure required -** 计划将在2019年前进军10个国家，为此，开展兑换营运资金投资及注册资本投资等活动直至2019年，今后将通过各国当地银行、兑换处集团等合作伙伴开展相关项目，以快速扩展服务对象（国家）范围。同时，还将每年加大对研发费用的投资，以开发全球应用程序并分析/应用金融交易大数据。为此，今后3年有望开展规模达2.61百万美元的设施投资及规模达1.81百万美元的研发投资。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment), Joint Venture
Amount	• 1.6 million USD
Region	• All Available

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
ICT PM: ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Opportunities

ICT company : Smart card with fingerprint matching algorithm inside

Investment Highlights

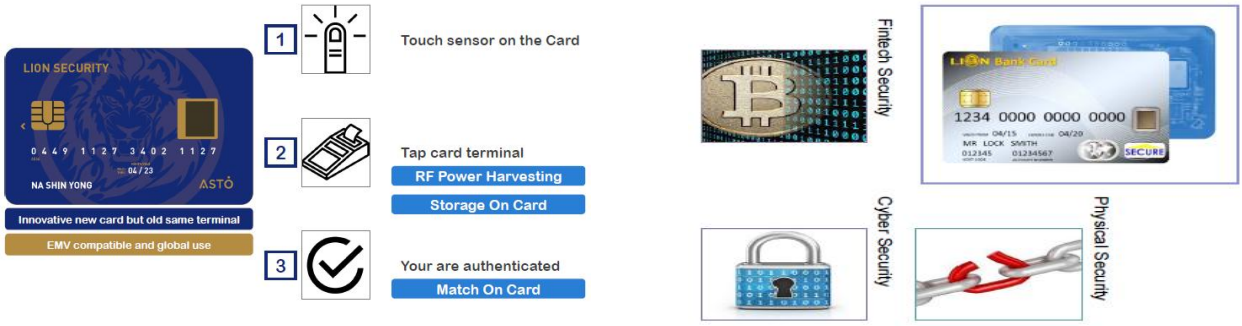
- **可便携·可扩展的线上/线下硬件验证终端** – 现有的身份验证终端大部分仅提供限于线上（Online）环境的应用程序，但本公司提供的指纹识别卡让用户能够在线上·线下环境中随便进行身份验证，仅靠这一张卡就能适用于多种安全领域，如虚拟货币“Cold Wallet”（冷钱包）、企业出入安全、虚拟安全、人机界面（Human to Machine Interface）等生产基础设施安全等。

- **虚拟安全市场急剧增长** – 随着因个人信息泄漏等问题引起的经济损失日益增大，虚拟安全市场规模也随之逐渐扩大。就美国市场而言，预计将到2021年维持7.8%的年增长率，市场规模有望达346亿美元。

- 基于生物特征的现有身份验证系统主要通过接收用户的指纹、虹膜、人脸等生物信息后，在远程服务器中对是否匹配进行判断，采用分站（Station）结构，从而暴露在“Man in the Middle attack”等安全危险中。但指纹识别智能卡则可以由用户随身携带，在非接触式读卡器、个人电脑及智能手机等多种终端上无需经过远程服务器，即可进行身份验证。

Product & Service

Product & Technology



指纹识别智能卡

- **核心技术的主要特点** – 作为一种基于生物特征的智能识别卡，采用“Match on Card”功能来驱动“Java card applet”，与ISO 7816及14443标准兼容，通过利用配备在卡中的算法，判断用户与持有者（持卡者）是否一致。

- **核心技术的竞争优势** – 通过利用“RF power harvesting” 技术，不仅可实现合理的生产成本，也可保障良好的适销性，还具有可提供线上·线下应用程序的广泛扩展性。同时，采用分散式结构，无需经过中央生物信息服务器，由用户随身携带并管理自己的生物信息。就是说，作为一种基于生物特征的身份验证终端，对于拟通过顾客生物信息来对用户身份进行验证的企业或公共机构来说，是可以最大限度地降低安全危险的低成本验证系统。

Potential Clients

- ID/安全卡（验证卡）：美国政府机构、台湾信托银行、韩国大企业等
- U2f指纹识别智能卡、Cold Wallet（冷钱包）：个人消费者、加密货币交易所等
- 作为一种线上（ON Line）身份验证终端，计划将通过提供符合不同企业及金融机构需求的解决方案，走进并占领B2B市场。

Company Profile

成立日期	• 2015年4月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 持有涉及基于指纹识别卡提供简便验证服务系统及其方法的专利。 关于利用指纹识别卡以用户个人信息注册或登录的服务方法，已注册2项专利及程序版权。

Financial Figures

(Unit : USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	0.00	0.00	0.01
Operating Income	0.00	(0.61)	(0.17)
EBITDA	0.00	(0.59)	(0.15)

Business Plan

(Unit : USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	0.59	2.44	6.76
Capex	0.09	0.23	0.05
营运资金投资	0.14	0.20	0.20
R&D投资	0.27	2.10	0.30

- **Sales plan -** 指纹识别智能卡具有与现有生物验证终端不同的特点及优势，为了确保初期销售收入稳定，计划将与全球虚拟安全公司建立合作关系，也将通过开发反映韩国公共机构及企业的业务特点的应用程序，创造高附加值市场。同时，计划将于2020年达成6.7 million USD的销售目标。
- **Investment required -** 计划制作兼具经济性及兼容性的定制型半导体(ASIC)并获得有关生物信息终端的安全因素，今后3年有望开展设施投资（0.37 million USD）、营运资金投资（0.54 million USD）及R&D投资（2.67 million USD）。

Investment Requirement

Investment Structure	• Equity Investment
Amount	• 2 million USD
Region	• North America、Europe、Asia

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
ICT PM: ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会
信息与通信技术（ICT）企业：智能农场解决方案
（ICT company : Smart Farm Solution）

投资亮点

- **全球智能农场市场持续增长** – 全球智能农场（Smart Farm）市场规模从2012年的1198亿美元以年均增长率13.3%的速度持续增长到2016年的1974亿美元。最近，美国、日本、荷兰等国家积极扶持智能农场领域，全球智能农场市场进入竞争阶段。

- **综合环境控制系统的开发及商业化完毕** – 本公司开发的NCS-CLIMATE软件“NF1001”（设施园艺综合环境控制解决方案）由一眼就能确认温度、湿度、二氧化碳、叶温等光合作用活动的界面（画面）组成。具体来讲，实时信息显示功能已得到进一步增强，用户可以随时查看每小时温度、叶温变化，并且通过利用放大图表、更改颜色、更改测量点（Point）等功能，更容易地查看每个测量项目的内容。另外，本公司与吉林省农业科学院签署谅解备忘录（MOU），现正成立智能农场研究中心，还通过积极开展各种农场咨询活动，拥有优秀的农作物栽培技术及农业网络。

产品和服务

产品和技术

设施园艺综合环境解决方案

安装结构图

- **核心技术的主要特点** – 所有设备都与软件联动而可由PC控制，通过利用字符型液晶显示器（Character LCD），可以查看大棚内外的环境信息，也可以在现场做到多种环境设置及校正（Calibration）。同时，通过采用工业通讯协议RS485，即使在环境不佳的设施下也可保障稳定的通信连接，利用2通道通信端口，可以在一台外气测量设备上连接多个测量模块。

- **核心技术的竞争优势** – 就竞争对手的同类产品而言，只支持手动控制及定时设置功能，但本公司产品通过与公司内部的作物生育管理软件联动，能以在大棚里所收集的环境信息为基础，自动控制通风、内部温度、湿度及光量等。

潜在客户

- 就韩国市场而言，计划将销售渠道扩展至晋州、泗川等庆尚南道地区的设施园艺农场。
- 就海外市场而言，计划将以中国、蒙古、印尼、越南为目标市场，销售智能农场解决方案（综合环境控制器、培养液控制系统），并提供与务农相关的咨询服务。
- 以中国青岛农场为例，从2017年7月开始，开展针对面积达3300平方米农场的咨询业务，
  现正考虑通过建立合资企业在当地生产并销售智能农场设备及农作物的方案。

公司简介

成立日期	• 2016年10月
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 现正注册有关大棚设施栽培管理系统的专利。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	-	-	0.13
营业利润	-	-	(0.02)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	-	0.01

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	1.03	9.81	25.27
设施投资	0.45	0.89	1.78
营运资金投资	0.09	0.45	0.89
R&D投资	0.13	0.27	0.45
其他投资	0.01	0.02	0.04

- **销售计划** - 就韩国市场而言，政府加大对先进农业发展项目的投资力度，如智能农场创新谷建设项目等，计划将以面积达2000坪以上的农业大户为主，销售综合环境控制器、农作物生育信息分析设备、培养液控制器等共150台；就海外市场而言，本公司现正通过签署谅解备忘录（MOU）开展共同研究或共同运营农场，计划将在开展咨询业务时交付并出口综合环境控制器。计划到2021年实现销售额2527万美元。

- **投资计划** - 为了达成销售目标，计划将在今后三年进行规模约达312万美元的设施投资，还将在营运资金投资、R&D投资及其他投资领域分别投入143万美元、85万美元和7万美元。

投资要求

投资结构	• 少数（金融投资）或合资投资
金额	• 180万美元
地区	• 中国、蒙古、印尼、越南

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
信息与通信技术（ICT）企业：时装内容应用程序
（ICT company : Fashion Contents App）

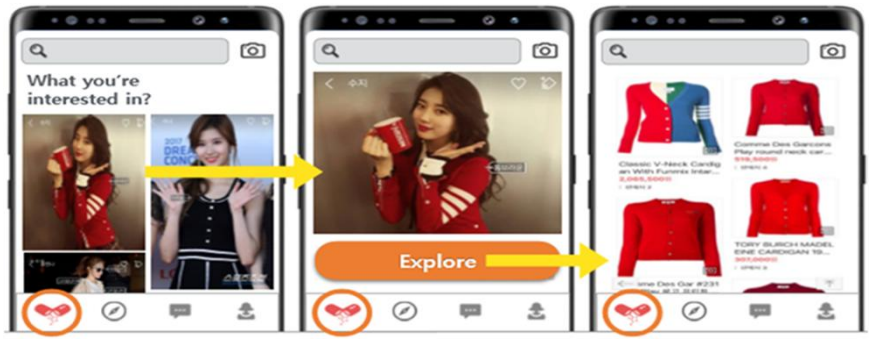
投资亮点

- **东南亚女装网购市场逐渐增长** – 受“韩流”影响，韩国时装最近在东南亚市场备受关注和青睐，而且，随着网络环境的快速发展，消费者可以更容易地接近网上购物平台，韩国时装网购的用户规模也随之增加。据调查结果显示，东南亚地区的女装网购用户数量高达1.5亿名，本公司第一个目标市场——新加坡的韩国时装网购用户数量达14万名。

- **采用图像识别算法** – 本公司拥有图像识别技术，可以让潜在需求丰富的东南亚用户只要按图像搜索当前在韩国人气高的时尚项目就能获得所需信息，选择并购买自己喜欢的韩国时装。

产品和服务

产品和技术



1. 主界面　　2. 拍摄模式　　3. 相关目录

- **核心技术的主要特点** – 基于图像识别算法的机械学习（Machine Learning）能够快速、准确地搜索与用户所选图片的单品类似的产品并将其提供给用户，以目标市场的用户为对象，利用聊天机器人（Chatbot）提供匹配服务以让用户更容易、更方便地购买韩国时尚产品。

- **核心技术的竞争优势** – 通过利用图像识别技术，扫描并搜索因受“韩流”影响而在东南亚市场人气颇高的韩国明星所穿的服装品牌，给用户提供相关品牌信息及与其相连的多种时尚单品，从而能够给用户带来更多的选择机会。同时，对同一个单品提供多种价格选择，让用户可以进行价格对比后购买相关产品。不仅如此，还支持当地语言，让东南亚用户更容易地接近韩国最时髦的时装产品，且及时应对客户要求，由此能提高本公司的竞争优势。

主要合同

- 香港 – 与oneCHARGE Solution签署有关应用开发技术的谅解备忘录（MOU）。
- 印度 – 与HEELIUM SPORTS签署有关产品销售的谅解备忘录。

公司简介

成立日期	• 2018年2月
现有招商引资绩效	• 2017年 吸引ABLE VENTURES投资1000万韩元法人成立资金
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 无关

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	无	无	无
营业利润	无	无	无
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	无	无

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	1.25	5.35	16.94
资本性支出	0.71	1.96	3.92
R&D投资	0.36	0.71	1.34

- **销售计划** – 本公司计划，将以与香港Onecharge solution签署的谅解备忘录（M.O.U）为基础，到2021年实现服装销售额891万美元；在纤维相关流通业务领域，通过与印度竹纤维制造商Heelium公司签署谅解备忘录，到2021年实现酒店高档毛巾销售额446万美元；通过公司自主开发的应用程序开展营销活动，到2021年实现广播销售额357万美元。

- **投资计划** – 为了建立本公司网上购物中心应用程序，且开展流通业务及前期设施投资等，计划到2021年进行规模达392万美元的资本投资。同时，为了让用户更容易、更方便地购买产品，还计划到2021年在移动应用程序及相关R&D投资领域，继续开展规模达134万美元的投资。

投资要求

投资结构	• 少数（金融投资）
金额	• 28万美元
地区	• 北美、中国、香港、新加坡

投资亮点

- **个性化健身训练市场呈增长势头** – 2017年韩国健身房销售规模达1.2万亿韩元，全球健身房销售规模达91.4万亿韩元，全球健身房会员数量约达1.6亿名。随着人类平均寿命的延长和人们对健康的日益重视，相关市场规模也随之扩大。

- **开发自动感应装置** – 为了自动收集重量训练数据，现正开发适合健身器具、哑铃、杠铃、跑步机等运动器材特点的自动感应装置，不仅能给健身房会员提供基于自动感应系统的差异化服务，也能以相同数量的健身教练有效运营更多健身房。同时，该装置易于安装，可直接适用于现有的运动器材，有助于降低相关成本，还可收集到之前无法收集的数据（运动类型、次数、重量、套数等），可适用于康复治疗、PT等多个领域。

产品和服务

产品和技术

健身器具（左）、哑铃（中）、杠铃（右）专用自动感应装置

- **核心技术的主要特点** – 通过利用系统可实时收集重量训练数据，还可将其适用于健身器具、哑铃、杠铃等设在健身房里所有的重量训练器材上。同时，还可自动收集之前用可穿戴设备无法收集的运动类型、次数、重量、套数、移动距离、消耗热量等数据，将收集到的数据通过自主开发的算法分析后转换成重量训练数据。该装置易于安装，可直接适用于现有的健身器具，有助于降低相关成本，且有利于提供个性化健康护理服务。

- **核心技术的竞争优势** – 作为本公司自主开发的物联网装置，现正建立通过专利许可方式的技术保护方案。当前在开发中的健身器具专用自动感应装置以插入到举重板的针（Pin）形式实现，自动跟踪相关数据，并将运动数据传输到系统服务器及用户的手机中。用于收集重量训练数据的物联网装置在全球范围内尚未实现商业化，本公司产品有望成为全球市场的第一个标准。

主要专利现状

专利号	具体内容
2018-0028074	重量训练专用自动计数装置及其方法
2018-0074996	自动跟踪空间系统及其方法
2018-0087923	重量跟踪装置及其方法

公司简介

成立日期	• 2018年4月
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 关于通过实现健身器具的智能化测量用户的运动类型、次数、消耗热量等的装置等，现正申请4项专利及4项商标。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	无	无	无
营业利润	无	无	无
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	无	无

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	0.25	1.51	4.43
资本性支出	0.00	0.01	0.45
营运资金投资	0.02	0.19	0.77
R&D投资及其他	0.04	0.32	0.92

- **销售计划** – 不仅将本公司的系统供应到健身房，今后还要开发哑铃、杠铃专用自动感应装置，并以此为基础，开发在家里用哑铃运动的家庭重量训练产品，计划到2021年将销售额提高到440万美元。
- **投资计划** – 为了达成销售目标，计划将在今后三年进行规模约达128万美元的R&D投资，还将在设施投资和营运资金投资等领域投入共144万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资（少数），并购
金额	• 50万美元
地区	• 不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

信息与通信技术（ICT）企业：物联网解决方案平台
（ICT company : IoT Solution Platform）

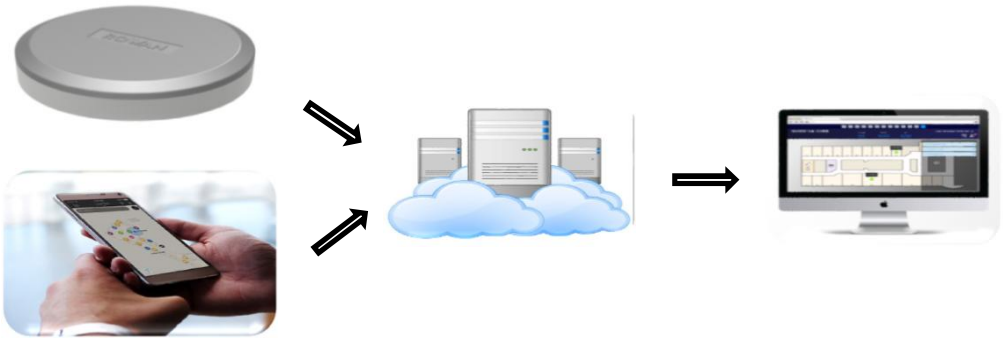
投资亮点

- **医疗物联网市场（IoMT，Internet of Medical Things）呈持续增长势头** – 随着半导体、大数据分析及通信设备的快速发展，医疗物联网市场也每年呈现爆发性增长势头。全球医疗物联网市场规模预计将从2015年的18亿美元以年均增长率43%的速度增长至2020年的110亿美元。

- **基于物联网技术，预测医院优化的医疗器械需求并提供采购产品分配解决方案** – 通过利用优化的位置追踪技术及分配算法，判断采购高价医疗器械时所需的数量及采购时间，并决定分配到各病房的适当量。同时，通过实时分析移动路线（模式）数据，给管理员提供视觉化信息，由此能够大幅改善医院医疗团队的业务量及医院运营业务的效率。

产品和服务

产品和技术



- **核心技术的主要特点** – 通过将位置追踪技术适用于医院医疗器械，防止因管理不善而造成器械丢失，实时确认器械位置，可有效管理高价医疗器械。同时，大幅缩短管理医疗设备所需的工作时间，而将工作时间分配到更具建设性的活动上，可实现既经济又有效的医院管理。

- **核心技术的竞争优势** – 通过跟踪医疗器械的使用位置记录，可以确认医疗器械的需求、使用频率、使用寿命（耐久性）等。同时，大部分医院都在每一层楼设有无线网络（WiFi），从而不会需要额外的设备安装费用。另外，从长期来看，通过人工智能引擎分析医疗器械的使用记录，可以提供准确的需求预测信息。

主要发展历程

- 2016.11 – 被信息通信振兴院选定为创新风险投资企业
- 2016.09 – 被首尔创造经济创新中心选定为优秀企业
- 2016.11 – 在REHOBOTH LAUNCHCUP上入选最终6大企业
- 2017.07 – 被产业银行选定为最佳技术企业
- 2017.11 – 被选定为Berlin Hub参与企业
- 2018.01 – 被未来创造科学部选定为信息与通信技术领域有发展潜力的企业“K-Global 300”/成立企业附属研究所
- 2018.03 – 获取风险投资企业认证
- 2018.05 – 与德国企业3R签署服务采购协议

公司简介

成立日期	• 2015年8月/2017年4月（法人转换）
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 关于在云环境下管理基于物联网获取的用户信息的系统及其方法、利用安装于医疗器械的辅助设备的医院内部医疗器械管理装置及其方法等，共2项专利（包括PCT）在注册（或申请）中。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	无	无	0.01
营业利润	无	无	(0.05)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	无	(0.05)

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	0.891	3.566	11.589
资本性支出	0.045	0.089	0.267
营运资金投资	0.178	0.446	0.891
R&D投资及其他	0.098	0.312	0.981

- **销售计划** – 就韩国市场而言，计划将通过销售医院内部资产管理解决方案提高知名度，如首尔峨山医院、SEVERANCE医院等，并以此为基础，将客户公司逐渐扩展至中小综合医院。就海外市场而言，为了积极开拓海外市场，已与德国3R签署海外销售代理合同，现正处于协商阶段，同时，计划将通过成立北美法人进军北美市场。到2021年，销售额预计将达到1160万美元。
- **投资计划** – 以成立旨在走进海外市场的当地法人并研究开发为目标，计划将在今后3年开展规模相当于330万美元的投资活动。

投资要求

投资结构	• 不限
金额	• 30万美元
地区	• 不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

信息与通信技术（ICT）企业：智能手机相机应用程序（ICT company : Smartphone Camera App.）

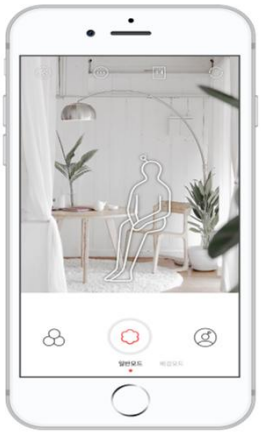
投资亮点

- **相机应用程序市场呈增长势头** – 随着智能手机用户数量的增加和智能手机相机性能的提高，有助于手机拍摄功能的应用程序市场也呈爆发式增长势头。截至2017年为止，安卓相机应用程序类别的销售额同比增长140%，尤其是，韩国市场的销售规模同比增长300%。

- **提供专业构图摄影功能** – 第一类（Type 1）应用由以1人构图为主摄影时有用的姿势组成。用户可以随意利用应用中的17种姿势构图，实现自己喜欢的构图，还可以通过利用背景模式功能来设置背景构图。
  第二类（Type 2）应用则以2人以上构图为主，主要提供适合多种情况的姿势构图，如情侣、朋友、家人等。用户可以在与别人一起拍照时以多种姿势简便留下“人生照片”。

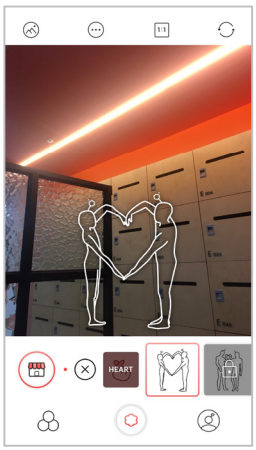
产品和服务

产品和技术



普通模式

背景模式



轮廓模式

- **核心技术的主要特点** – 让别人给自己拍照时，可以将自己想要的构图显示在应用程序中，使用非常方便。就是说，打开应用时，将用户想要的构图以人形轮廓形式实时显示在背景中，用户通过操作其人形轮廓可以预想到最终照片，这个过程非常简便。同时，还通过分析最上相的构图并将其推荐给用户，这是最受用户欢迎的功能之一。此外，提供作为相机应用程序所应具备的基本功能，如图像处理技术、色彩调整功能等。

- **核心技术的竞争优势** – 现有的其他相机应用程序通常集中于拍照后的操作过程，如调整色彩或后续处理（特效）等。但本公司的相机应用程序直接介入拍摄当时的处理过程，用户可以方便地留下完整的照片，有别于其他相机应用的最大特点就在于此。同时，本公司的应用程序还支持背景构图显示功能，能够满足重视照片背景构图的用户的需求。

发展历程

- 2017 – 成立法人
  – 推出应用程序
- 2018 – 位居17个国家App Store全部付费应用榜榜首
  – 位居43个国家付费相机应用榜榜首

公司简介

成立日期	• 2017年10月
现有招商引资绩效	• 无
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 现正申请关于移动终端通过设置构图指南的摄影方法的专利。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016(未审计)	2017(未审计)	2018 第3季度(未审计)
营业额	无	0.00	0.16
营业利润	无	(0.00)	0.09
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	(0.00)	0.09

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	0.79	1.74	3.48
资本性支出	-	-	-
R&D投资	-	0.56	0.79

- **销售计划** - 更新第一类（Type 1）应用程序的UI/UX并添加多种功能，添加可在应用中购买的姿势套餐，预计将大幅扩大销售额。同时，第二类（Type 2）应用中通过广告提供姿势构图，可以从其他公司获取广告收入。预计到2021年实现销售额348万美元。

- **R&D投资计划** - 计划将在今后3年开展规模达135万美元的研发投资活动，以更新应用程序并开发附加功能。

投资要求

投资结构	• 并购
金额	• 50万美元
地区	• 北美、中国

投资机会

信息与通信技术（ICT）公司：跨境移动支付解决方案
（ICT company : Cross-Border mobile payment solution）

投资亮点

- **移动支付市场的成长 -** 全球移动支付市场的规模以2017年为准约为7148亿美元，从2018年到2023年年均增长24.5%，预计到了2023年，市场规模将增长到27328亿美元左右。

- **跨境支付 -** 最先打造在外国也能像当地人一样结算的综合移动页面。通过和在跨境（Cross-boarder）市场拥有最多加盟店的全球公司签订合同，一旦注册就能马上使用，目前正在16个国家使用。

产品和服务

产品和技术

Payvil的商务模式

与中国支付宝的跨境使用事例

- **核心技术的主要特点** - 就算同一公司也很难构建跨境连接服务（Cross-boarder service），但可通过Payvil，用个人使用的支付服务，在各国自由自在地结算。比如中国人可通过支付宝、微信支付账号，在韩国当作T-money、Happy Money等使用；韩国人可用T-money、Happy Money、转账等，在日本的Line Pay、便利店等自由自在地结算。上述程序采用SDK，一旦入境，就能根据GPS数据，自动变换，使用方便。

- **核心技术的竞争优势** - 在外国使用的信用卡，根据方法不同，会收取8%~15%的手续费；提供最相似服务的Paypal，也要在结算时收取最多3.9%+固定费，汇款时收取4.4%+固定费作为手续费。相反，payvil收取1.0~2.0%左右的结算手续费与3.0%左右的汇款手续费，手续费相对较低。而且通过经验证的技术实力（国家之间加盟店DB的运营方式、有效的防黑客技术等），已与著名企业签订合同。（支付宝、GEA等）

潜在客户

- 每年有5万亿名的外国游客
- 能使用支付系统的所有国家

公司简介

成立日期	• 2014年11月
现有招商引资绩效	• 无
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 申请关于通过分析用户的结算形式与评分来判断是否进行正常/异常交易的DB技术的专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.02	0.03	-
营业利润	0.01	（0.12）	（0.10）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.01	（0.12）	（0.10）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	4.83	16.43	50.71
营运资金投资	0.27	0.53	0.89
R&D	0.36	0.89	1.33

- **销售计划** - 以分析过去韩国人出国与外国人出入境数据为基础，算出韩国人每年出国增长率为2%，外国人每年入境增长率为5%，从而推算出服务用户。把服务国家扩大到20个国家，再通过营销确保固定用户，以2021年市场占有率达到8%为目标。而且通过其他收入，向非洲与韩国企业提供资金转账服务，获得手续费；再通过这些，使公司销售额在2021年共达到5071万美元。

- **投资计划** - 为达到目标销售额，计划3年里在营运资金方面投资169万美元，在R&D方面投资258万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 45万美元
地区	• 中国、日本

投资机会

信息与通信技术（ICT）：智能投资顾问应用
（ICT : Robo-Advisor Application）

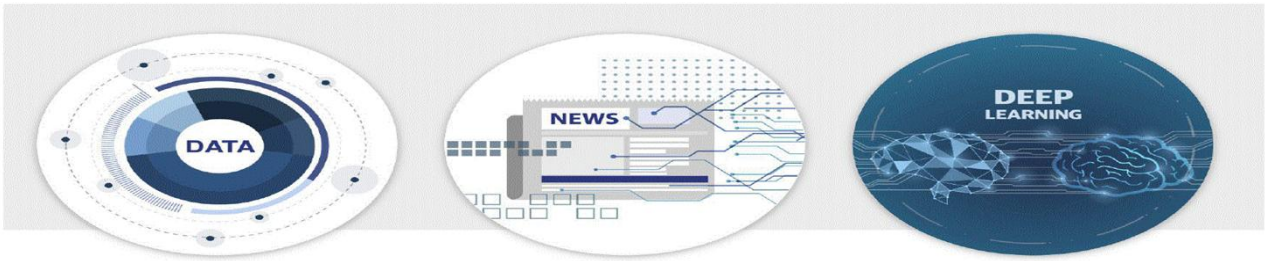
投资亮点

- **利用深度学习算法提供B2C/B2B服务 -** 本公司独家开发的深度学习分析，能把针对全球主要市场的庞大个别股票的1星期后变动率与方向的信号，通过LSTM深度学习算法进行分析，提出投资者自身的关注领域和核心关键词，就能通过NLP算法搜索相关股票，提出完全定制的有价证券。此外，根据第四次工业与破格的创新现象，异种产业之间的警界模糊，根据新技术或特定主题，为了把属于不同产业的品种装进相同的有价证券，提供代替品目的搜索与分类系统。

- **扩大机器人理财市场 -** 推测全世界机器人理财的预计受托额规模到了2020年将在22000亿美元到37000亿美元（2016, Deloitte）之间。调查出到了2025年，受托额最多将增长到16万亿美元，机器人理财的平均手续费达0.59%~1.18%（2018，EY），推测2025年左右每年的市场规模将达到1400亿美元左右。

产品和服务

产品和技术



通过深度学习分析4亿个100GB以上的全球数据

分析针对全球股份与投资新闻的好消息和坏消息的倾向性

利用CNN与RNN等人工智能算法，推荐最理想的金融商品

- **核心技术的主要特点** - 通过自主开发的“Market Dreamer”金融分析引擎，在数百个经济指标中选出具有高先行性与预测价值的40多个高指标，通过多种深度学习算法，处理数据，可变换为单一的市场展望指标。通过这些，就能获得像专业分析师读过许多经济展望报告，获取当今市场的洞察力一样的效果。而且还支援对庞大金融数据的时间序列（time-series）分析、横向（cross-section）分析，过去发生特定活动时，基金经理人分析他管理的有价证券内品目收到的影响之后，发生未来类似活动时，就能采取适当应对法。

- **核心技术的竞争优势** - 目前在预测金融资产价格使用的技术指标、分析等只使用价格或交易量等1~2个变数，再替换提前做好的先行模式，能捕捉的因果关系非常有限；但相同公司以深度学习技术为基础的金融分析技法，可同时追踪40多个变数，自动塑造非线性关系，能捕捉到数据之间的相关关系范围较大。而且公司的分析功能利用过去30年间新闻存档的NLP功能，对搜索的任意活动，都能自动进行分析，在速度与能调查的活动范围内，具备竞争力。

主要合同

- 2016年3月 - 签订构建KB资产运用网上投资平台的合同
- 2016年9月 - 签订计算韩国委托结算院机器人理财服务标准价的合同（MOU）
- 2017年10月 - 签订构建KB资产运用金融科技基础设施的合同
- 2018年10月 - 与韩国经济tv股票窗签订合作合同

公司简介

成立日期	• 2014年4月
现有招商引资绩效	• 2018年2月从NXVP与Kingsley Ventures引进11亿韩元Pre-Series A
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 2014年6月，已注册关于P2P基金结构与相关商务模式的专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.29	0.63	0.29
营业利润	0.01	0.05	（0.95）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.01	0.05	（0.95）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.53	2.07	3.81
资本支出	0.69	1.39	3.72
R&D	0.34	0.62	0.76

- **销售计划** – 采用B2B形态，在合约期间通过应用顾问服务器，计划到2021年销售41万美元；通过在ios与安卓进行应用顾问in-app结账，以3年内销售187万美元为目标。从2019年下半年起提供网页版服务，通过销售每月定期券，预计到2021年销售额将达到153万美元。
- **投资计划** – 为达到公司销售计划，计划从2019年起投资42万美元作为营运资金，到2021年增长到309万美元。另外，通过持续进行与现在拥有的核心技术相关的R&D投资，将从2019年起率先投资34万美元，到2021年计划投资76万美元。同时计划在新加坡与日本当地法人直接投资共124万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 500万美元
地区	• 所有地区

投资机会

信息与通信技术（ICT）：时尚与美容电子商务平台
（ICT: Fashion & beauty E-commerce platform）

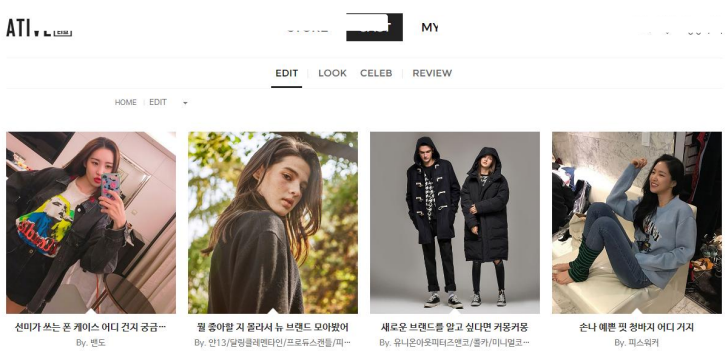
投资亮点

- **以15岁~25岁的年龄段为目标的网上编辑店 -** 本公司是通过韩国内外多种类型的品牌商品与创意内容，提出全新消费方式的网上编辑店，发掘消费者不熟悉的国内外多种品牌，并通过公司独有的故事述说方式表现这些品牌的价值，目前正提供上述服务给顾客。

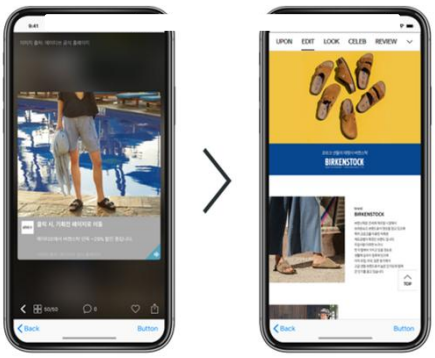
- **会员快速增加及购买转换率较高 -** 网站开设之后大约1年间有12万名会员注册，网站访问者也在持续增加。访客通过网站购买的比率——购买转换率在2017年11月以后一年平均达到2.41%，这比其他电子商务平台要高。而且顾客的平均购买金额（ARPPU）也在2018年10月（目前）达到约8万8千韩元，呈现渐渐上升的趋势。

产品和服务

产品和技术



露出ATIVE内主要&EDIT标签



与Pikicast合作

- **核心技术的主要特点与竞争优势**

大数据

通过从多种渠道获得的数据，提供商品、服务推荐工具

社区

通过多种形式与消费者一起搞活亲自参与并获得意见，以及共享

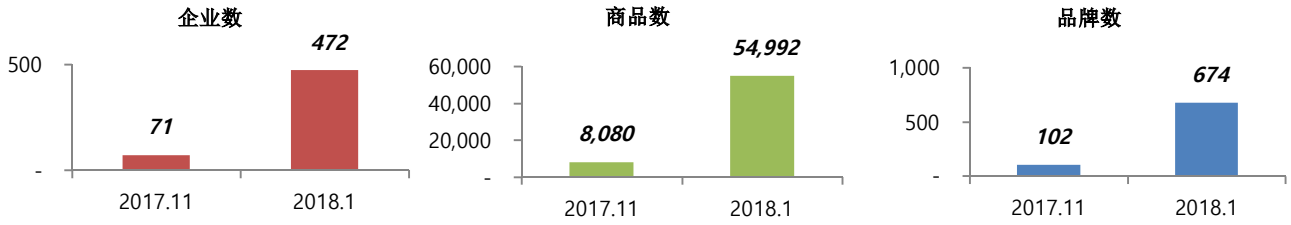
奖励

根据参与社区，生成与分享内容，给客户会员提供实质性补偿

内容

根据搞活亲自参与，生成真实内容

主要数据



公司简介

成立日期	• 2017年2月17日
现有招商引资绩效	• 已从2019年Ascendo Ventures、Simbon Investment Partners成功引进资金
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在申请商标权（商标-2018-144561）

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	无	1.85	5.06
营业利润	无	0.13	0.05
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	0.14	0.11

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	17.58	36.91	85.25
投资	7.03	-	-

- **销售计划**
  - 2019年初试行攻击性营销来强化自身购物中心（ATIVE）的知名度，并计划在下半年构建ATIVE更新与应用程序。此外，计划通过构建乐天与雅虎日本的销售频道、进行SSG全球销售、在中国VIP.com与Stylelab进行销售，进军全球市场。考虑这些，预计2019年的营业额将达到17060万美元左右。

  - 2020之后通过构建独立物流系统，引进快递服务及以深度学习为基础的人工智能监管服务，期待在2021年营业额将达到约8500万美元。

- **投资计划 -** 为达到目标营业额，将于2019年大概投资700万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资或战略投资者）或合资企业
投资金额	• 400万美元
地区	• 所有地区

投资机会

信息与通信技术（ICT）：实时客流量分析系统
（ICT: Realtime Foot-traffic Analysis System）

投资亮点

- **支援中小工商业者形成可进行战略经营的基础** – 目前韩国355万企业中99%是中小企业，其中有72.7%、餐饮业有91.9%以上会在五年内关闭。本公司为了解决中小工商业者根本的恶循环，提供大企业与中坚企业实行的市场调查、数据分析、客户管理、广告及经营解决方案等，支援以实体店为基础开展事业的中小工商业者进行战略经营，公司的目标就是用创新技术实现目前为止不可能的线下广告成果测量。

- **结合线下数据提供有效广告** – 结合线下流动人口数据，使用只有客户访问卖场才收广告费的创新技术，验证了与现有广告媒体无法比拟的广告效率，这不仅能让中小工商业者进行战略经营，还能以符合公司的数据分析结果为基础，更精准地选定和吸引客户，甚至还能实现中小工商业者之间的B2B交易，预计对销售增长也有很大的影响。

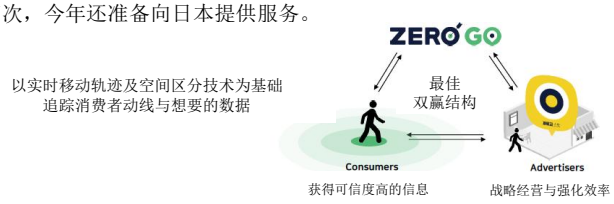
产品和服务

产品和技术

- **核心技术的主要特点**
  - Realstep SPOT：收集从智能手机发出的信号，测量周围智能设备的数量，在全国商圈内1万多个地点收集流动人口。以此为基础，提供包括流动人口未来预测等结合大数据与机器学习的信息。
  - Realstep CHECK-IN：利用全国各地的Wi-Fi信息，追踪用户的地理位置与情景位置（工作场所、家等）。而且通过利用正在使用的Wi-Fi路由器的信号，与蓝牙定位信标等不同，无需设置成本，确保全国100万个以上的信号数据，在没有GPS运作的室内，也可以测量用户的位置。

- **核心技术的竞争优势**
  - 兼备利用IoT设备的室外位置测量技术（SPOT）与利用Wi-Fi数据的室内位置测量技术（CHECK-IN），针对室外流动人口与室内流动、滞留人口，都能收集数据，期待能产生协同效应。
  - 在通信公司等运用的GPS技术无法准确了解建筑物里面的访问情况，但本公司的技术能对接每层、卖场位置与卖场信息，准确确认访问情况。

- **核心技术的项目化**
  - 推出采用Realstep技术的线下访问型目标广告系统“ZEROGO”（2018.12），目前正用安卓与iOS提供服务，韩国内应用程序下载数达60万次，今年还准备向日本提供服务。



线下目标广告系统“ZEROGO”

专利注册现状

申请国家/专利号	权利分类	详细内容
韩国/10-1850332	专利注册	以室内位置为基础提供服务的方法
日本/（正在签发专利证书）	专利注册	以室内位置为基础提供服务的方法（专利申请号JP 2017-180097）
韩国/C-2018-034941	软件版权	实时流动人口分析服务器程序
韩国/40-1268765	注册商标	REALSTEP（商标）
韩国/40-1268767	注册商标	REALSTEP（标志&商标）

公司简介

成立日期	• 2012年9月5日
现有招商引资绩效	• 包括两大股东GS电视购物、Posco技术投资、Stonebridge Capital、韩国投资证券（IPO代表主管公司）、BK投资公司、福库电子等，从韩国企业与风险投资公司共引资120亿韩元。
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册1项关于包括从位置登录用终端传来的经纬度卖场地图信息、包括建筑名称等的卖场信息、生成设置在卖场的无线局域网信息、卖场的室内照片信息，并传到服务器；判断登录信息不准确时，提供实行再登录步骤的、以室内位置为基础的服务方法的专利。 • 注册关于实时流动人口分析服务器项目的1项版权、关于REALSTEP的2项注册商标。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	3.50	2.97	2.58
营业利润	（1.41）	（2.23）	（2.99）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（1.32）	（2.14）	（2.93）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	12.03	29.80	53.47
营运资金投资	9.80	20.13	33.53
R&D投资	0.18	0.45	0.80
其他	1.56	3.58	6.25

- **销售计划** – 以线下数据为基础提供目标广告服务的ZEROGO，计划在2019年每月吸引2千个广告商，预计在2019年末会确保大约2万个广告商，2021年会突破大约8万个广告商；再把广告商的每月使用费从2019年的10万韩元降到2020年的7万韩元，推算销售额。此外，移动网络客户的使用费预计定为每月9万韩元。
- **投资计划** – 为达到目的销售额，将在营业与营销方面最多增加20名员工；为确保ZEROGO客户与广告商进行品牌营销，计划在全国TV特殊活动（第一季度之间）、线上/线下宣传战略。此外，为加强ZEROGO数据分析系统，预计把R&D投资费从2019年的18万美元、2020年的45万美元，增加到2021年的80万美元的水平。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融或战略投资）
投资金额	• 900万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本、新加坡

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

信息与通信技术（ICT）：以人工智能为基础的安全解决方案（ICT: AI based security solution）

投资亮点

- **随着信息安全市场顺利发展，信息安全解决方案的需求也在持续增加 -** 根据IT市场调查机构Gartner预测，韩国的2018年安全方面支出将比2017年增加4%，达到2万亿韩元，2019年将增加9.4%，达到22000亿韩元。最近通过扩大APT（Advanced Persistent Threat，高持续性威胁）、智能手机与平板电脑的使用，政府和企业的信息安全解决方案需求正在持续增加，从而应对变化的环境。
- **自主开发的高持续性威胁（APT）与勒索软件攻击防御解决方案 -** 本公司自主开发出名为“ZombieZERO”的应对勒索软件与高持续性威胁（APT）攻击的解决方案。该产品弥补只能应对公开攻击的现有安全解决方案的不足之处。ZombieZERO系列以人工智能技术（AI）为基础，分析引起恶性代码的行为，可提前探测和预防安全威胁，防止受害区间出现。

产品和服务

产品和技术

ZombieZERO检查仪

ZombieZERO终点检测与反应

ZombieZERO安全即服务

- **核心技术的主要特点** -
  - 以信号为基础的防病毒产品只能应对公开的攻击，当发生全新恶性代码攻击时，难以防止发生损害。相反，ZombieZERO系列产品以人工智能（AI）技术为基础，分析引起恶性代码的行为，可提前探测危险。
- **核心技术的竞争优势** -
  - 目前正把自主开发的高持续性威胁（APT）与勒索软件攻击防御解决方案提供给国内外公共机关、金融机关、企业、大学、医院等。公司的产品是公共机关与企业构建安全系统时必须加入的产品之一，在要求过高难以满足且门槛较高的保安市场，积累丰富的经验和技巧，在与全球品牌的竞争之中占优势。在云盘安全服务领域，与韩国第一大通信公司KT合作，开发出名为Securegate的安全即服务品牌，计划从2019年起正式进行业务化。

主要信息安全专利注册现状（共9个信息安全专利之中5个主要专利的内容）

专利号	详细内容
10-1020470	网络入侵预防方法与装置
10-1236129	非正常通信量控制装置与方法
10-1196366	为服务器安全的网卡系统
10-1247845	具备防止信息泄露功能的网络接口装置与该装置的防信息泄露方法
10-1036750	僵尸行为预防系统与方法

公司简介

成立日期	• 2008年11月19日
现有招商引资绩效	• 2014年6月 从JAFCO Investment（日本基金）引进15亿韩元资金 • 2014年1月 从SBA首尔产业通商振兴院引进1亿5千万韩元，2013年12月 从DSC Investment引进2亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 拥有关于信息安全技术的专利。 申请9项信息安全专利（韩国8项/美国1项），并且正在申请10项专利，包括关于为探测恶意代码、以虚拟化为基础的文件检查方法和装置的专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	2.13	2.88	3.06
营业利润	0.03	0.16	0.66
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.10	0.22	0.68

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	3.52	5.27	7.03
设备投资	0.18	0.35	0.53
营运资金投资	0.35	0.53	0.70
R&D投资	0.44	0.70	1.05

- **销售计划** – 随着2019年海外出口额增加（越南分社、美国法人与日本、新加坡、台湾、马来西亚、印度尼西亚等当地总代理公司合作），预计营业额将增长到352万美元左右。预计从2020年起跟KT合作的安全即服务（Security as a Service），提高销售额，会引起全部营业额大幅度增加，预计在2021年营业额将增长到703万美元。
- **投资计划** – 为达到目标营业额，首先计划在3年里在设备上投资105万美元左右；此外，营运资金投资、R&D方面，计划在3年里分别投资158万美元、220万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）或合资企业
投资金额	• 300万美元
地区	• 北美、中国、东南亚

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

信息与通信技术（ICT）：以人工智能为基础的房地产商务平台（ICT : AI-based real estate business platform）

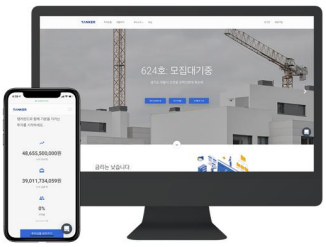
投资亮点

- **房地产合同相关登记、公证等业务的自动化系统 -** 通过对得到与出租房地产所需要的合同、法务等一切登记程序进行自动化，可尽量减少成本，还能实现安全方便的交易。以公司的解决方案为基础，希望进行买卖或租赁的客户，在网上申请之后，马上就能拿着移动设备，实际访问与调查房地产。

- **预测实时居住用房地产的价格与担保能力 -** 以公司的人工智能数据分析与审查结果为基础，可决定借贷与否。不仅提供短期趋势预测，还能准确分析目前分析对象（房地产）被低估了多少，提供获得不良资产的明确标准。

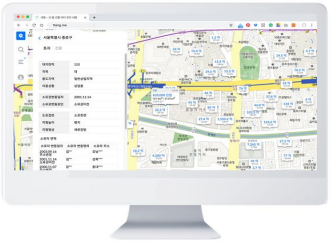
产品和服务

产品和技术



- ✓ 鉴定价格分析：通过估测实际交易价格与分析集群生成鉴定价格
- ✓ 自动权利分析：利用大法院等登记证书与国土部建筑物分类账进行自动权利分析
- ✓ 变动性分析：通过利用信息理论的流动性评价进行变动性分析

以人工智能为基础的房地产评价系统



- ✓ 所有现况：确认相应土地/建筑所有人履历
- ✓ 交易事例：分析买卖价格与交易趋势
- ✓ 统计：通过利用信息理论的流动性评价进行变动性分析

房地产搜索系统

- **核心技术的主要特点**
- - 本公司开发的智能房地产评价与分析系统是利用深度神经网络（Deep Neural Networks）算法与XGBOOST（Extreme Gradient Boosting）技法计算住宅价格与测定未来租赁的解决方案，利用评价对象的栋号、房屋号、房屋朝向等个别住宅特点与附近的买卖和实际交易事例；比起现有没有辨别性的综合房地产价格评价方法，此技术能根据数据提供更先进的分析。
- **核心技术的竞争优势**
  - 本公司自主开发的住宅用房地产与担保债券评价系统受到韩国优秀金融公司与资产管理公司的委托，已提供超过1万个房地产/债券评价服务，现有NHN PAYCO等大企业也通过与本公司进行战略合作而提供服务。
  - 以自主开发的平台为基础，3年内已安全处理超过500亿韩元的房地产金融交易额，没有发生任何安全事故，稳定运营了处理超过500亿韩元房地产的房地产金融交易平台。比起把支付结算平台委托给代理公司的竞争对手，本公司正在亲自开发与管理整个系统。

主要沿革

时间	历史
2015.10	成立法人
2017.04	获得Seyfert Awards金融科技奖
2018.08	被选为韩华Dreamplus 63金融科技中心第四期入驻公司
2018.11	与NHN PAYCO合作并入驻
2018.12	引进Infobank专利经营合作伙伴资金
2019.04	被选为NH数码Challenge+第一期入驻企业
2019.04	被选为技术创业投资相关课题TIPS（民间投资主导型技术创业支援）支援企业
2019.05	被选为IBK创工九老第二期创新创业企业入驻公司

公司简介

成立日期	• 2015年10月26日
现有招商引资绩效	• 2018年12月Infobank（3亿韩元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在申请或注册把通过屏幕抓取（Screen-Scraping）小幅度调整技法获得的房地产实际交易事例数据当作扩展矩阵完备化（Extended matrix Completion）使用的实时资产评价系统及其表现方法等2个专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.05	0.27	0.23
营业利润	（0.07）	（0.01）	（0.23）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.05）	0.01	（0.23）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.50	1.14	2.18
设备投资	0.02	0.05	0.11
营运资金投资	0.05	0.11	0.18
R&D投资	0.09	0.16	0.32

- **销售计划** – 通过P2P贷款平台与出租住宅服务平台的销售增长，计划到2021年为止销售额将达到2100万美元。
- **投资计划** – 为达到目标，公司将在未来3年里在设备方面投资20万美元、营运资金方面投资30万美元、R&D方面投资60万美元等，共计划投资110万美元。

投资要求

投资结构	• 皆有可能
投资金额	• 130万美元
地区	• 所有地区

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

信息与通信技术（ICT）：以区块链为基础的货币转移系统（ICT: Blockchain based money transfer system）

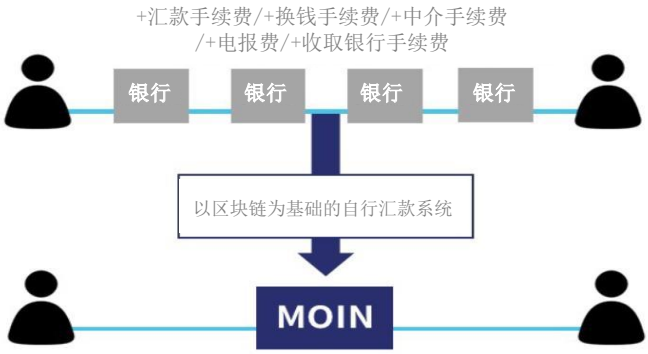
投资亮点

- **亚洲海外汇款市场规模持续成长 -** 根据世界银行（2017）数据，海外汇款市场规模达到650万亿韩元，且每年持续增长4%。其中亚洲汇款市场占比达41%左右，韩国是规模非常大的市场之一。根据韩国银行（2017）资料，个人海外汇款金额约为123300亿韩元，比去年增加了2万亿韩元。尤其是居住在韩国的外国劳动者每年增长9万名以上，韩国海外汇款市场也在持续成长。

- **以区块链为基础的海外汇款服务 -** 现有银行的海外汇款采用低效率汇款系统，汇款速度非常慢，手续费也非常高。通过MOIN开发的以区块链为基础的海外汇款服务，客户可以快速实惠地进行海外汇款。以区块链为基础的海外汇款服务，不像现有的银行需通过SWIFT网，由于无需中介银行，可以便宜快速地完成汇款。

产品和服务

产品和技术



- **核心技术的主要特点** -
  - MOIN的汇款系统不使用公有链，而采用安全且可信的私有链。私有链以只有像海外汇款商人等，确保安全性和可信性的几个金融机关能参与的私有可信网络（Private & Trusted Network）为基础，MOIN作为具代表性的Stellar Network的韩国频道，开发了相应服务。
  - 目前开发与运营多种汇款机制（使汇款人-收取人的需求对接，有逻辑地进行抵消处理的方式；把小额汇款捆成适当规模汇款，节约手续费的方式），通过与亚洲各国的当地合作者合作，计划把服务拓展到整个亚洲地区。

- **核心技术的竞争优势** -
  - 收取比银行汇款手续费更低的手续费率，进行汇款。现在的银行海外汇款方式采用利用SWIFT网、经过中介银行的方式，会产生汇款手续费、换钱手续费、中介手续费、电报费、收取银行手续费；但MOIN以区块链为基础的汇款系统最大限度地减少汇款程序，最多可比银行的汇款手续费便宜90%，而且比现有的银行汇款速度最多快4倍。

公司简介

成立日期	• 2016年3月21日
现有招商引资绩效	• 320000万韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• MOIN商标专利（韩国、香港、欧洲、印度、印度尼西亚、新加坡、泰国、美国、越南）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.60	6.30	11.00
设备投资	0.02	0.03	0.04
营运资金投资	0.30	1.17	2.04
R&D投资	0.74	2.91	5.09

- **销售计划** – 计划在2019年为7个国家提供汇款服务，还计划在2020年扩大到45个国家。从韩国到外国汇出（OUTBOUND）的汇款手续费在2020年将增长到550万美元，并计划在2020年所有营业额将达到610万美元。
- **投资计划** – 为达到目标营业额，率先计划在3年间在设备方面投资8万美元；此外，营运资金投资、R&D方面，计划在3年间分别投入351万美元、874万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）或合资企业
投资金额	• 500万美元
地区	• 美国、中国、日本、欧洲、英国、东南亚

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
信息与通信技术（ICT）公司：无模安保
（ICT company : Patternless security）

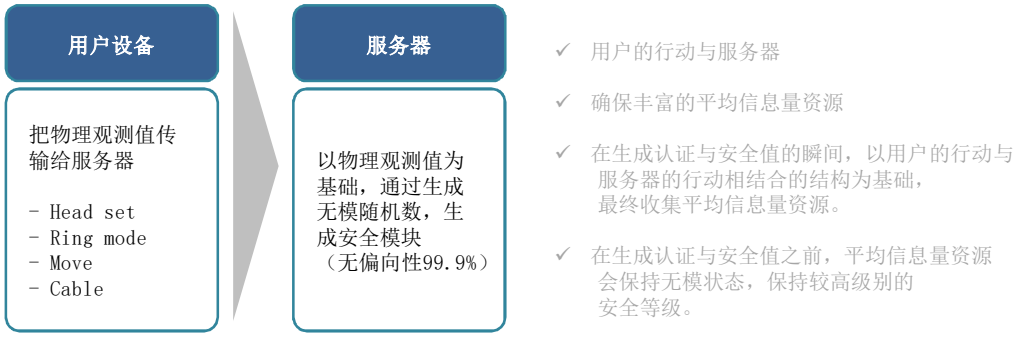
投资亮点

- **用无模认证方式提高安保安全技术 -** 公司的安全方式在设备认证密钥不定期变化，一直保持无模状态到最终认证为止。从而解决现有安全方式的固定安全值、灵活的安全变换方法里发生的安保问题与不足之处。即智能手机的所有变换打造全新的安全模块，再把期间生成的安全模块与新安全模块连接成链，反复进行“生成&消除”，就算安全模块被暴露，真随机数也会在认证的瞬间最终生成，所以非常安全。

- **提供一体化（All In One）安全服务 -** 包括在网页上无需密码就能登录、2阶段认证、无形式的移动OTP、可信赖的TLS/SSL等，提供内在安全与综合安全服务。

产品和服务

产品和技术



安全技术的特点总结

- **核心技术的主要特点** - 无模安全技术以使用智能手机、服务器等装置为基础，观测装置引起的物理现象，再通过以观察值为基础的安全模块组合，生成无模真随机数。生成的随机数满足真随机数的所有条件（99.9%的无偏向性、无法预测性等），通过这些，不仅能应对现在的安全问题，还能应对第四次工业革命时代的高度计算（例：量子计算机）的攻击。此外，从前的移动OTP可以预测电脑的演算能力，比起代币式OTP的安全等级较低；但利用融复合安全方式，生成真随机数，用高性能计算机运算，也能生成无法预测的OTP输出值，提供超过代币式OTP的安全支援。

- **核心技术的竞争优势** - 与最高安全等级技术——量子暗号通信进行比较，该技术也拥有竞争力；不局限于特殊装备、特殊网络、开放空间等，可以马上直接使用既有装备。能支援有线及无线等多种网络，不受移动体与封闭空间的制约，都能使用。

• 主要合同

- 与韩国识别产业签订安全供应MOU
- 与智能测试股份公司签订安全供应MOU
- 与韩国识别产业签订业务合同

公司简介

成立日期	• 2016年10月
现有招商引资绩效	• 无
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 目前正在申请或注册关于真随机数形成装置以及适用于它的认证方法、电脑程序和记录媒体的11项专利权

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	-	-	0.09
营业利润	（0.01）	（0.09）	（0.04）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.01）	（0.09）	（0.04）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.32	1.47	2.93
R&D	0.18	0.09	0.27
其他	-	0.18	0.62

- **销售计划** - 2019年目前正在推进跟NEOPLY股份公司、农协储蓄银行等许多客户公司签订业务合同，计划渐渐增加客户公司。而且从2020年起，计划提供以公司的设备认证技术为基础提供商品券的O2O服务。通过这些，公司计划在2021年达到共293万美元的销售额。

- **投资计划** - 为达到目标营销额，计划3年里在R&D方面投资54万美元，在其他方面投资80万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

投资机会
信息与通信技术（ICT）：以区块链为基础的奖励广告系统

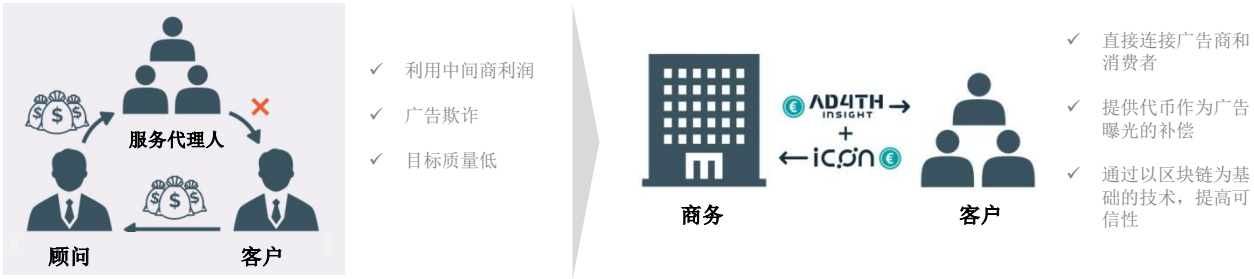
投资亮点

- **数码广告市场持续成长 -** 韩国广告市场在2019年预计比去年增加2.9%，达到119000亿韩元。期待结合5G技术且以移动为基础的个人化、视频广告将引导整个市场的成长。根据Meritz综合金融证券研究所的2019年媒体/广告展望报告，预计数码广告市场将比去年增长6.8%。

- **Wecon -** 本公司以名为Wecon的区块链为基础，开发奖励广告平台。与难以测量成果的现有广告产品不同，可以直接测量广告成果，为收到广告的消费者提供代币，作为广告曝光的补偿，从而可以通过利用代币，了解消费者的需求。通过这些，广告商可根据消费者需求，梳理经营战略与营销战略，达到有效率有效果的广告效应。

产品和服务

产品和技术



现有广告市场的问题　　Wecon

- **核心技术的主要特点** -
  - 现有的广告市场无法测量成果，通过中介人的介绍进行广告，但本公司开发的系统直接连接广告商和消费者，提供谁都能成为广告商的广告平台。
  - Webloc平台没有中间人，直接把广告发给消费者，并提供Webloc代币作为补偿；采用这种系统，即使不是支付中间人手续费还有利润的大规模产品，也能进行广告。

- **核心技术的竞争优势** -
  - 与之前的数码广告不同，通过Webloc代币趋势，能了解对广告产品的需求， 还能测出实际成果。根据广告市场的特点，已经确认能测量成果的平台是广告商最喜欢的；通过减少中介人手续费，广告商可用更少的成本执行广告。

公司简介

成立日期	• 2014年6月20日
现有招商引资绩效	• 2018年从CapstonePartners引资5亿韩元，从大成创业投资引资5亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 无

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	3.17	3.53	2.68
营业利润	0.09	0.31	（1.28）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.10	0.31	（1.24）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	2.73	6.29	10.44
设备投资	-	-	-
营运资金投资	0.18	0.30	0.67
R&D投资	0.26	0.45	1.00

- **销售计划** – 预计2019年通过对平台运营者的加速与孵化，将产生大量区块链营销项目，预计区块链营销额在2021年将增长到150万美元左右。在目标营销广告平台开发完成之后，移动应用营销额在2021年将增长到880万美元左右。在区块链服务方面，通过与济州岛合作，计划推出以地区为基础的服务，将于2020年开启国外服务。如果实际用户参与增加并进行商用化，预计在2021年以后销售额会大大增加。
- **投资计划** – 为达到目标营销额，营运资金投资、R&D方面，计划3年里分别投资115万美元、172万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）或合资公司
投资金额	• 45万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

信息与通信技术（ICT）：物联网平台服务
（ICT : IoT Platform Service）

投资亮点

- **世界与韩国物联网市场的成长 -** 世界物联网市场年均增长28.8%，预计在2020年市场规模将增长到13000亿美元，韩国物联网市场在平台与系统服务方面，每年增长率将超过30%，实现大幅度增长，预计到2022年市场规模将达到229000亿韩元。

- **以物联网为基础的企业级服务化（Servitization）云服务公司 -** 现有竞争公司是以B2B为中心的服务器用开发者平台，主要用于大型物联网事业。NUBISON物联网通过获得专利的连接（Connective）技术能简单快速地①把非物联网产品变成物联网产品，②对不适用于物联网的普通产业群服务提供相应服务，使其实现物联网服务化。尤其以在组织内（为采用物联网的开发者等）不曾运营IT人力的企业为对象，考虑各个产品与服务的特点，把普通产品与服务升级到物联网产品与服务。

产品和服务

产品和技术

Nubison物联网系统的核心技术

① 物联网云技术
② 多功能（已有技术和新技术）装备连接技术
③ 物联网数据实时分析技术

可以提供Nubison物联网系统

✓ 查看数据功能
✓ 参考地图监控
✓ 场所监管
✓ APP Maker
✓ Rule Maker
✓ 实时物联网数据分析

- **核心技术的主要特点** - 本公司的连接（Connective）技术是获得专利大奖的技术，把将用于物联网的设备简单变换为特殊形态——Things Driver形式，从而上传到云盘上。利用相同技术，可以轻松在包括非物联网设备的多种设备上运用物联网服务，还和市面上的多种硬件和传感器兼容，最大限度地减少另外开发，还能用合理的价格在硬件上运用物联网服务。此外，物联网实时数据分析通过TDA（Topology Data Analysis）、频率分析、机器学习分析等技法来实现，客户通过数据分析内容，可使用包括预测设备故障、物联网资产健全程度诊断、情况预测等高增值服务。

- **核心技术的竞争优势** - 利用普通物联网平台进行开发，开发者需要通过其他工作，使用物联网。因此，想在公司产品或服务上运用物联网的企业，需要雇用开发者与IT技术员，通过其他开发工作，才能实现产品与服务的物联网化。所以组织内没有IT人员的大部分企业很难把物联网引进产品或服务里。然而，本公司利用获得专利的连接（Connective）技术，可轻松实现设备与服务的物联网化，客户无需IT人员，也能一次性实现客户产品与服务的物联网化。

潜在客户

- 制造商们（半导体装备等装备制造商、家电公司、家具公司、医疗设备制造商等）
- 各产业服务供应商（建设结构安全诊断公司、土壤污染测量企业等）
- 创业企业
- 传感器制造公司

公司简介

成立日期	• 2011年2月
现有招商引资绩效	• 2018年4月从IBK企业银行与IP基金引资10亿韩元 • 2017年从小额投资与个人投资者引资2亿5000万韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 共注册2项专利权，包括关于以云盘为基础的物联网中间件系统的专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.45	0.71	0.44
营业利润	（0.24）	（0.31）	（0.68）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.24）	（0.31）	（0.68）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	2.93	7.82	17.07
R&D	0.18	0.36	0.44

- **销售计划** - 初期确保各领域主要服务供应商之后，通过对用户运用水平式平台与标准化平台，以及实时数据分析平台，计划在各产业创造高增值服务，扩大服务供应商。目前正与70多家公司洽谈，正和其中30多家公司签订合同。通过这些，本公司计划在2021年达到共1707万美元的销售额。

- **投资计划** - 为达到目标营业额，计划3年里在R&D投入98万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、兼并与收购
投资金额	• 350万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

投资机会

信息与通信技术（ICT）：无线网/物联网的安全解决方案（ICT: Wireless network/IoT security solution）

投资亮点

- **无线网络安全解决方案 –** AtEar是韩国唯一一家提供无线问题检查解决方案服务的企业，根据2015年韩国信息保护产业实况调查报告，无线网问题检查市场的规模在2020年将达到2100亿韩元，世界市场规模将达到75000亿韩元左右，是一个规模不断增长的市场。

- **IoT安全产业 –** 韩国IoT安全市场的规模在2020年将达到4500亿韩元，预计世界市场会达到30万亿韩元左右。IoT网络安全是无线网安全技术的必需领域，所以本公司推出IoT Care solution，正在开辟初期市场阶段。

产品和服务

产品和技术

AtEar（无线网弱点分析解决方案）

IoT Care（IoT安全解决方案）

- **核心技术的主要特点与竞争优势**
  - AtEar
    - ✓ 包括连接企业无线网的设备、安全程度等，了解无线情况
    - ✓ 通过模拟黑客侵入详细分析问题，提前应对威胁安全的要素
    - ✓ 提供报告，包括介绍安全方法的指导方针
    - ✓ 通过综合管理服务器可有效分析累积的检查数据
  - IoT Care
    - ✓ 确保IoT设备与有线及无线网（Gateway）安全的新概念IoT安全解决方案
    - ✓ 在以安卓与嵌入式Linux为基础的IoT设备搭载软件安全模块
    - ✓ 诊断用户IoT设备的弱点与连接无线网的弱点，并提供安全指导方针
    - ✓ 由模块、移动式检查应用程序、云盘、服务器组成，综合管理IoT网络与设备的弱点
    - ✓ 能运用在智能家庭、智能互联汽车、健身等多种领域

主要客户与潜在客户

- **韩国**
  - 三星电子、国防部、警察厅、韩国水力原子能、韩国旅游发展局等

- **海外**
  - Qihoo 360、Orange等
  - 把目标市场定为日本、中国、德国、法国等。中国方面，已把AtEar首批货量提供给Qihoo 360，预计在2019年之后将正式开始销售，在IoT Care方面，正与中国企业共同开发等，持续进军市场；还与法国的跨国移动通信公司Orange建立合作关系，扩大使用公司提供的AtEar解决方案。

公司简介

成立日期	• 2011年10月12日
现有招商引资绩效	• 2017年从技术保证基金和SBI投资银行业务，2018年从韩国投资合作公司引进资金
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册关于安全管理有线及无线通信装置等的7项专利，申请IoT无线保安服务方法和系统的9项专利，并正在美国、中国等国家注册和申请7项专利。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（已审计）	2017（已审计）	2018（已审计）
营业额	1.00	1.66	3.42
营业利润	0.11	0.17	0.50
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.21	0.36	0.86

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	10.85	15.93	22.81
设备投资	0.98	1.58	2.29
营运资金投资	2.41	3.61	5.27
R&D投资	0.88	1.47	1.73

- **销售计划**
  - 内需：仁川机场公社和韩国机场公社等已经进行的项目今年也会继续推进，还拿到韩国电力系统构建这个新项目，预计AtEar的营销额会增加。IoT Care方面，正和韩国最大的家庭IoT制作公司Commax共同开发，预计从2019年起就会正式开始销售。因此预计内需营业额将从2019年的760万美元增长至2021年的1630万美元。
  - 出口：预计从2019年起，对Qihoo 360的AtEar销售会持续产生，目前正在促进为中国网上销售公司提供IoT安全解决方案。通过这些，预计出口额将从2019年的330万美元增加至2021年的650万美元。

- **投资计划** – 为达到目标销售额，在2019年树立共400万美元的投资计划，并计划到2021年3年里共投资2000万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资与战略投资者）或合资企业
投资金额	• 300~500万美元
地区	• 所有地区

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
信息与通信技术（ICT）项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

医药/保健：个人健康管理平台

（Pharma/Healthcare ： Self Health Management Platform）

投资亮点

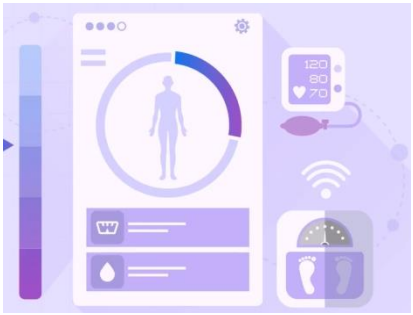
- **医疗数据综合系统** – 把分散保存在许多医 的健康检查结果用智能手机安全地进行传送、保存、综合管理。最近 寄的体检结果运用性较低，对 时通过智能手机确认的解决方案的 求较 。通过对许多医 的数据进行标准化，保管在一个应用程序 ，并进行比较分析；从而提供各 目的详细说明以及更有效地进行个人健康管理的多种内容。

- **数码改变保健事业的变化** – 着整个社会对健康关注的增加，以及100岁时代的到来，人类想无病健康 命的欲望与IT技术相符合；通过便携式设备， 时 地 能检查个人健康状态并提供符合个人情况的健康管理服务的“数码保健”产业正在不断扩大。2015年在美国获得投资的创业公司中40%属于数码保健 域，美国 投资 60% 中于数码保健 域。

产品和服务

产品和技术

可以通过图表确认各年度健康状态



记录体 、血压、血糖等，便于持续管理

- **核心技术的主要特点** – 虽然每年定期接受体检，但 是通过纸质 件或者电子 件查 结果，所以很多人 是看了一次就搁置不管了。因此不能确认本人暴 在什么疾病中，还会丢失或 烦地找出电子 件。但使用本公司的应用程序，就不 要另行登录， 时地 能 上确认；不仅能看到本人的体检结果，还能收到介绍各异常 目的多种健康增进 品的定制解决方案。

- **核心技术的竞争优势** – 之前医 应用程序 用封 方式， 要确认本人身份，再连接医 的EMR服务器， 常 烦；但是通过本公司的应用程序，可以累积管理从其他医 获得的检查结果，并进行比较。从医 的立场看，可以有效缩减检查结果汇总时 与印刷物发送带来的费用，受检者还能 时确认体检结果，按照个人情况进行健康管理。

知识财产

注册号	权利状态	区分	知识产权名
国/第0450096号	注册	专利	具有现 发票功能的无存折电子商务方法与代理服务器
国/第0516861号	注册	专利	约 融交易计算机方法与运作终端机
国/第1666591号	注册	专利	智能OTP认证系统与方法
国/第1745643号	注册	专利	健康检查结果安全提供系统
国/第1679295号	注册	专利	综合智能装置与利用它的信息处理方法
国/第1547304号	注册	专利	智能一次性密码安全认证装置与它的运作方法
国/第1340313号	注册	专利	信息综合管理装置与方法

公司简介

成立日期	• 2000年3月
现有招商引资绩效	• 否
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册包括健康检查结果安全提供系统等6 专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业	1.29	1.34	1.77
营业利润	0.23	0.22	0.18
息税折旧摊 前利润（EBITDA）	0.23	0.22	0.22

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业	0.33	4.57	9.65
资本支出	0.08	0.14	0.21
R&D	0.35	0.58	0.84
营运资 投资	0.08	2.74	5.50
其他	0.03	0.05	0.08

- **销售计划** - 本公司2019年通过医 手续费、个人手续费、健身中心等手续费收益，以33万美元的 售 为目标；从2020年起通过与 要健康检查数据的公司签订合同， 计 售 将达到457万美元。而且2021年以 售 达到965万美元为目标。

- **投资计划** - 本公司为了实现 售计划， 计到2021年三年 投资43万美元在设施方 ；投资177万美元在R&D方 等，计划共投资1067万美元。尤其是2020年将扩大平台，投资274万美元作为营运资 ；计划在2021年投资550万美元作为营运资 。

投资要求

投资结构	• 少数投资（ 融投资）
投资金额	• 1000万美元
地区	• 所有地区皆有可能

投资机会

信息与通信技术（ICT）：原型制作工具（ICT：Prototyping tool）

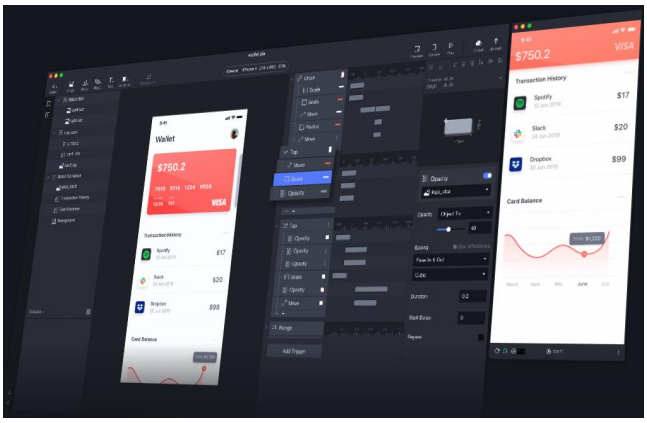
投资亮点

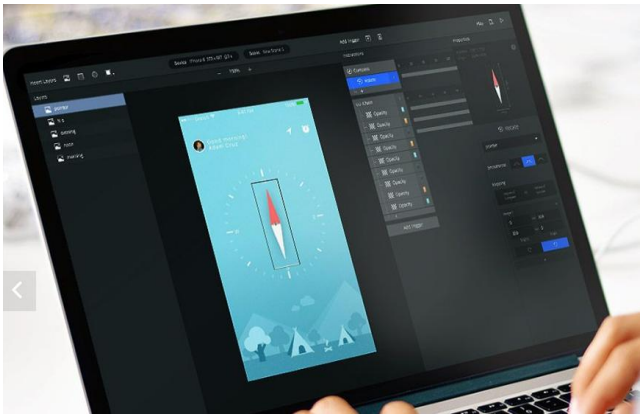
- **制作最进步的原型** – 作为让设计师无需开发者帮助就能设计移动APP并完成原型制作的有用服务，该工具具有广泛的呈现范围，且使用方便，可以快速学习并进行多种互动。除了实现许多设备之间的互动，还能制作在不同软件间轻松进行互动的原型。以2019年6月为基准，目前在97个国家进行销售，在原型工具市场占据领先地位。从未来型汽车产业和数字家电产业领域开始，预计从2020年起将扩展到许多产业领域。

- **原型制作市场** – 随着IT技术的发展等，数字产品更加灵活精致，精致设计的重要性正在持续增强。原型服务市场从2017年37640万美元起年均增长16.7%，预计到2026年将增长到15亿美元的规模。

产品和服务

产品和技术





原型模式执行画面

- **核心技术的主要特点** – 该设计工具是能简单表现和传递互动式数字设计创意的工具。作为可以明确说明理想设计、针对互动进行计划和沟通、试演的无编码原型制作软件，可以简单快速地制作精致的原型，减少沟通成本，并缩减项目时间。

- **核心技术的竞争优势**
  - 本公司产品提供比任何其他工具都快的高密度相互作用原型。
  - 在高性能对话型原型工具市场里最快最简单的原型制作工具。
  - 通过受到保护的专利概念模式、独家功能组合、以本地为基础的技术，提供更方便精准的原型。

潜在客户

- 北美洲：Google、Facebook、Microsoft、Yahoo、Amazon、NBC
- 南美洲：Grupo Globo、Guiabolso、Xapo、Falabella
- 欧洲：Kaiser x labs、Lego、Hostelworld、Wooga、SAP、Cool blue
- 中国：支付宝、一加、华为
- 日本：Nintendo、CyberAgent、DeNA、Dentsu、Nikon

公司简介

成立日期	• 2014年12月
现有招商引资绩效	• 2018年3月 韩国投资合作伙伴 25亿韩元 • 2018年3月 可隆投资 5亿韩元 • 2018年3月 Posco技术投资 5亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）关于无需编码就能提供精致原型的互动设计工具的国内外20项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（已审计）	2017（已审计）	2018（已审计）
营业额	0.01	0.20	0.71
营业利润	（0.69）	（0.82）	（1.21）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.69）	（0.82）	（1.19）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	2.14	16.01	70.66
营运资金投资	2.58	3.87	5.16
R&D	1.72	3.01	4.30

- **销售计划** – 为公司用企业号和小规模团队推出全球版本，预计销售会增加。除了现有服务，还计划提供为许多产业领域定制的不同解决方案。以提供在数码时代所有工业领域能用到的必要互动设计工具为目标，预计在2021年销售额将达到7070万美元。

- **投资计划** – 将进化到可以在智能家电和汽车市场使用的协作工具，为了通过聘用营销、全球销售领域的专业人力实现销售目标，计划未来三年内将在营运资金和R&D方面分别投资1161万美元、903万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资（少数投资）、M&A
投资金额	• 500万美元
地区	• 北美

投资机会

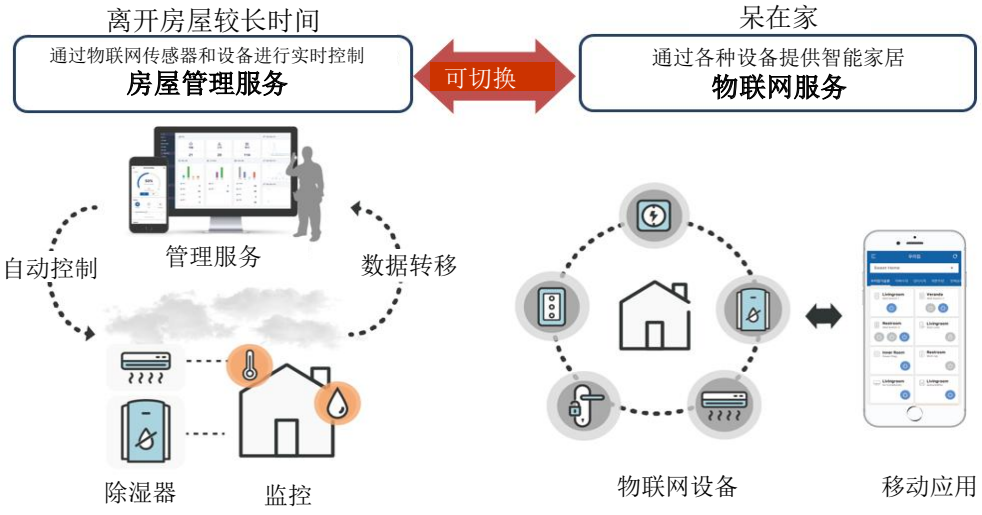
信息与通信技术（ICT）：物联网平台
（ICT：IoT Platform）

投资亮点

- **韩国最大IoT Reference** – 在韩国智能家居领域具有最高业绩的公司（为120万户提供枢纽和设备，实现累计销售额250亿韩元）
- **确保核心技术知识产权** – 通过技术创新和获得专利，开发拥有平台功能的枢纽，提供无需云盘的智能家居服务
- **确保独立平台并扩展服务** – 通过确保独立平台，推出符合各地区（国家）特点与客户需求的不同服务
- **通过主要客户确保渠道** – LG U+、KT、CJ Hello等
- **物联网市场** – 与人工智能、云盘、大数据、信息安全等同为引领第四产业的智能信息产业核心技术。克服现有产业和服务的极限，成为解决低成长、高龄化、能源枯竭等问题的核心方法，目前在所有产业现场，正在积极结合物联网（IoT）。未来创造科学部预计将在2020年形成22.8万亿韩元规模的市场。

产品和服务

产品和技术



智能家居服务解决方案

- **核心技术的主要特点**
  - 开启能通过语音和APP控制家庭电器的IR枢纽的商用化。
  - 开启无需连接云盘、单凭枢纽和APP就能进行远程监控的服务器嵌入式物接入（IoT Hub）的商用化。
  - 目前正在中国提供在高温潮湿的季节（雨季）管理空房子与除湿的IoT服务。
  - 通过使用IoT感应器进行实时管制的住宅管理服务和利用多种设备的智能家居IoT服务可以自由变换服务。
  - 与不同IoT感应器进行联动，可以提供符合特定客户需求的Package商品组合。

- **核心技术的竞争优势**

  -开发与生产IoT Hub、Device、Platform，可提供One-stop解决方案。可以缩减设备联动时间，且具有明显的减少成本效果。尽量利用设备功能，加强相对服务品质，并通过与不同设备联动，提供融复合服务。确保独立性和扩张性，且方便安装与使用。可实时进行远程监视与控制。

主要参考信息

- 2014年11月 – 被选为LG U+智能气锁阀供应商并签订供给合同
- 2015年7月 – 被选为LG U+ Home IoT Hub供应商并签订供给合同
- 2016年8月 – 开展综合型IoT Hub开发与商用化
- 2019年5月 – 推出AI遥控枢纽（IR Hub）
- 2019年10月 – 推出与提供中国住宅管理服务

公司简介

成立日期	• 2010年5月
现有招商引资绩效	• 2018年12月 技术保证基金9.9亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正注册（或申请）关于联动独立型枢纽与IoT设备提供智能家居服务等27项专利 ✓ 在IoT领域拥有7个相关论文等知识产权 ✓ 申请关于IoT网关与相应运作方法的国际专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019.06（未审计）
营业额	7.30	4.51	2.73
营业利润	0.45	0.10	-
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.46	0.11	-

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	7.06	16.89	29.83
营运资金投资	1.12	1.29	1.55
R&D	1.16	1.29	1.38

- **销售计划** – 以韩国开发和商用化Reference为基础，将以东南亚和欧洲为对象扩大销售渠道，并和当地企业交流，将通过海外本土化扩大事业。伴随AI和5G市场的急剧成长，正通过摸索事业模式多元化来扩大销售。通过这些，预计在2021年销售额将达到3000万美元。

- **投资计划** – 为了通过现有产品和各客户服务的高度化、开发新SW、实现海外商品化、与家电产品共同开发等实现销售目标，计划未来三年内在营运资金和R&D方面分别投资129万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资（少数投资）、合资企业
投资金额	• 250万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本、东南亚

投资机会

信息与通信技术（ICT）：编码教育项目
（ICT：Coding Education Program）

投资亮点

- **教育科技产业的扩展** – 以英国、美国等发达国家为中心的结合教育和尖端ICT技术的教育科技产业已替代对网络教育的需求，正在不断扩大。而且发达国家已把SW教育纳入正规科目，进行教育。据Global in the analyst GIA显示，教育科技市场规模从2017年2200亿美元起，将在2020年增至4300亿美元，在三年增长近2倍。

- **开发有趣有体系的编码教育** – 之前的单一编码教育实行起来简单方便，但却难以实际呈现创意，编码学习效果有限，且没有持续教育课程，教育工具仅限于玩具水准，价格也过于昂贵。本公司正在进行IT/SW专业内容制作、网络媒体运营、教育和会议运营等关于SW和IT领域的多种事业，并以丰富的经验为基础，推出自家品牌，正在研发编码教育课程和工具、编码教育平台。还提供从教育工具、到程序、APP的所有必要工具，可以一次性解决不知从哪里开始学习编码的客户的所有烦恼。

产品和服务

产品和技术

综合教育平台

- **核心技术的主要特点** – 让孩子们亲自组装熟悉的机器人、汽车，并亲自在PC/智能手机进行编码，从而进行控制和遥控操作；通过专用教育平台，能学习软件编码。老师可以持续开发课程与内容，还能展现SW编码教育所需要的不同功能。

- **核心技术的竞争优势** – 比分组编码的应用性更广泛，可以进行连接初级到高级的教育；并以具有卓越通用性的Python为基础，可以采用编码教育课程。降低初学者进入障碍，并具备到高级阶段的平台服务。通过用智能手机亲自操作自己开发的全新动作或程序，可以激起学生成就感和兴趣。在程序内可以同时进行资料编码和实习，能实际接触编码，有效进行学习。

主要参考信息

- 2016年- 发行软件编码教材
- 2017年- 推出软件编码教育品牌
- 2018年- 被指定为Hi-Seoul Brand企业（首尔特别市市长），获得Hi-Seoul PR大奖优秀奖，获得风险企业认证
- 2019年- 被选为CJ Product 101 Best 11，被选为2019首尔大奖优秀商品

公司简介

成立日期	• 2013年11月
现有招商引资绩效	• 2019年2月 从Venture Square股份公司获得980万韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 以物理计算为基础的软件编码教育平台 • 注册专利2项、申请3项、注册商标6项、注册著作权3项、注册设计3项 • 获得优秀商品品牌大奖（Hi-Seoul、创意商品部门）

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.98	0.97	1.09
营业利润	0.03	-	0.09
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.03	-	0.09

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.68	4.31	6.69
资本支出	-	0.09	0.17
营运资金投资	0.13	-	-
R&D	0.26	0.26	0.43
其他	0.09	0.17	0.26

- **销售计划** - 2018年和美国SEMICAT、2019年和越南Adong Group就产品出口签订MOU，正式推出产品之后，可以快速提高当地知名度并扩展销售处，已开始并协商在美国等十个国家的出口事项。通过这些，计划将在2021年实现669万美元的销售额。

- **投资计划** - 为改善产品并实现高度化而提高R&D资金与产品应用性，持续投资内容开发，并开辟海外市场与构建出口基础设施。为实现目标，计划未来三年内在设施、营运资金、R&D方面分别投资26万美元、13万美元、95万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资（少数投资）
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

投资机会

信息与通信技术（ICT）：以AR为基础的教育内容
（ICT：AR-based Education Contents）

投资亮点

- **世界最早的网络平台服务** – 正在开发结合运用增强现实技术开发移动APP/应用服务、出版图书、制作内容等3种领域的增强现实教育用产品。通过美国、韩国法人，对所有内容无需外部定制，可以实现独立制作。

- **增强/虚拟现实市场展望** – 5G移动通信让市场快速变化，加上VR相关硬件、内容发达，让AR/VR市场快速增长。Market Research机构TransForce显示全球VR市场从2018年67亿美元起，通过年均223%的爆发式增长，预计2020年将增长到700亿美元。

产品和服务

产品和技术

➢ 能听、看、说、触摸
➢ 通过单词贴纸进行增强现实扫描

AR英语学习系列

AR床垫

➢ 通过3D增强现实阅读、创作童话学习系列
➢ 包括独立制作等拥有丰富多彩的3D动画IP

3D讲故事
扫描本系列

- **核心技术的主要特点** – 拥有世界最大规模的AR教育教材，还开发结合增强现实和视频笔的新产品和增强现实机器人。比其他增强现实内容，具有更高品质和识别率。任何内容都能变换为增强现实或成为它的目标，使用一次制作的内容，可以方便策划和制作其他内容商品。

- **核心技术的竞争优势**
  - 拥有较高技术实力与内容，可以制作平台；不是简单通过增强现实技术呈现虚拟事物，而是可以制作很完整的产品。
  - 通过2D、3D、动态影像设计、随即技术，可以再生产增强现实用图像，解决输出AR Objects时品质或输出速度下降等问题。
  - 从产品开发初期的计划阶段就考虑到产品的相关领域拓展性并进行开发，拥有可以融合与扩展到其他事业领域的内容。

主要参考信息

- 2015 – Moonbean Children’s Book Awards金奖、韩国好企业大奖
- 2016 – 企业创新大奖（中小企业厅）
- 2017 – SKT 5G大奖赛优秀奖、被选为WTOIP全球Top 10
- 2018 – 被选为韩国女性企业最早硅谷Women’s Startup Lab，被选为中央日报今年的VR/AR教育产品
- 2019 – 被选为CJ Homeshopping Product 101（富川创业振兴院），正在准备通过美国Quick Starter、Indigogo实现众筹

公司简介

成立日期	• 2013年11月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）印有增强现实标志的脚垫与包括这些的增强现实系统等3项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.16	0.01	0.21
营业利润	（0.11）	（0.12）	（0.03）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.11）	（0.11）	（0.03）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.46	7.31	19.79
营运资金投资	0.43	3.01	6.02
R&D	0.43	1.29	2.58

- **销售计划** – 运用公司之间的合作关系，实现产品销售极大化并提高市场占有率，利用增强现实专业设备和内容，正在计划引领幼儿教育市场，并扩展到新产品开发与主题公园事业。通过这些，预计在2021年将实现1980万美元的销售额。

- **投资计划** – 通过为新产品开发的资金实力与开发产品量产化、为世界最早的增强现实平台事业大力开展宣传活动等，为实现销售目标，计划未来三年内在营运资金、R&D方面分别投资946万美元、430万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资（少数投资）、合资企业
投资金额	• 500万美元
地区	• 北美、中国

投资机会

增强现实平台：www.argear.io
（AR Platform ： www.argear.io）

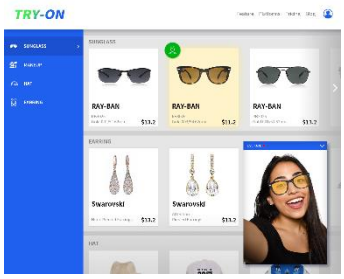
投资亮点

- **增强现实平台** – 本公司是AR（增强现实）专业企业，不仅提供以视觉增强现实（Vision AI）技术为基础的符合不同AR服务的特殊技术，还提供增强现实内容和PaaS（Platform As a Service for AR developer）平台。尤其是在全球率先推出增强现实摄像头APP“lollicam”APP，全球下载量达1500万次；之后开发自家AR SDK（Software Development Kit），目前正向三星电子、LG电子等智能手机制造商和韩国三大通信公司提供符合不同使用水平的AR技术和内容。尤其是在新冠病毒后期，网络商业领域将扩大，我们目前拥有适用于该领域的虚拟穿戴（AR Try-on）、视频通信等教育领域使用的多种AR解决方案。

- **AR市场现状** – Digital-capital预测，AR服务的全球用户在2022年将达到35亿名，在2019年之后将比虚拟现实平台市场增长至少6倍。特别是预计该市场在2022年将增长到1050亿美元规模，其中AR软件相关市场占比大约为900亿美元。因此，本公司参加每年的MWC（世界移动通信技术展）、AWE（增强现实世界博览会）等，争取以PaaS形式提供为全球AR准备的ARGear平台，抢占新未来市场。

产品和服务

产品和技术



增强现实试穿

增强现实视频通话

增强现实摄影头

- **核心技术的主要特点**
  - 通过RGB摄像头输入影像实时探测面部标志
  - 实时分析面部形态和表情等，支持美化功能和魅力增强现实内容
  - 在低端手机终端环境，也支持高品质二维/三维增强现实内容
  - 实时分离（Segmentation）客体和背景，支持live sticker等创新增强现实内容
  - 利用双重深度摄像头功能，支持三维普通或三维增强现实内容覆盖

- **核心技术的竞争优势** – 本公司目前通过提取面部标志来实时感知动态并追踪的面部追踪技术、用一张图片生成实时三维阿凡达的技术，以及在深度学习模式中实时算出一名用户面孔结果的、导出Face Blendshape weight的引擎等创新技术提供服务。尤其是三星电子、LG电子、5G通讯公司积极利用本公司的增强现实技术和内容，已推出核心全球服务。

主要合同

- 2015年 – 开发和推出世界第一个增强现实摄像头APP（lollicam）
- 2016年 – 从Y-Combinator、Foundation Capital等著名投资公司获得Series A投资
- 2017年 – 被选为三星电子增强现实内容MCP（Master Contents Provider）
- 2018年 – 被脸书和照片墙选为Spark AR合作伙伴
- 2019年 – 已为韩国5G通信公司的核心增强现实服务提供ARGear SDK和内容
- 2020年 – 推出和运营ARGear平台测试服务（www.argear.io）

公司简介

成立日期	• 2014年5月
现有招商引资绩效	• 成功吸引Y-combinator、Kakao风险基金等10项投资（共$1,579,962）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正注册利用预处理的视频播放方法和装置等22项专利并申请9项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	0.80	1.18	4.07
营业利润	（0.42）	0.03	0.89
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.38）	0.07	0.92

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	7.60	18.78	36.34
R&D	0.78	1.88	1.69
营运资金投资	4.27	8.40	15.33
其他	0.76	1.88	3.63

- **销售计划** – 通过增强现实技术许可和特许费、内容制作和销售、平台使用费等，计划2020年实现760万美元的销售额。之后通过新事业和内容开发，计划以2021年实现1878万美元的销售额、2022年实现3634万美元的销售额为目标而发展。

- **投资计划** – 为实现本公司的销售计划，计划从2020年起投资427万美元作为营运资金，到2022年增至1533万美元。而且为了保持和发展目前拥有的核心技术，将持续进行R&D投资，计划从2020年到2022年共投资435万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 500~1000万美元
地区	• 北美、欧洲、日本、亚洲

投资机会

线上/线下认证与支付技术

（Online/Offline Authentication & Payment technology）

投资亮点

- **保护用户的支付技术** – 包括 国，全世界信用卡使用 大约占整体支付方式的70%以上。因此，信用卡相关诈 也越来越严 ，而用户和信用卡公司还要共同负担受害 。于是信用卡公司正在不断寻找保 信用卡使用安全的新技术。本公司具备 复代码率为0%的技术，以及从根源上 免线上线下交易时可能发生的CNP（Card Not Present）诈 来保护信用卡公司和用户的技术等，引整个市场。

- **支付市场的现状和展望** – 支付市场从2010年到2017年，在全球年均增 率达6.8%，是拥有$1.7T规模的全球产业；而信用卡制 业每年发行40亿张卡，市场规模达$25B。2017年全球磁卡总购买 超过了$23T，2027年 计会超过$57T。目前手机支付的使用 正在持续增 ，但全世界信用卡使用 仍然占整体支付方式的70%以上。

产品和服务

产品和技术

运用OTAC（One-time authentication code）技术的VOTC卡

把FIDO生物认证、安全PIN、手机OTP等不同的简易认证方式合成一个解决方案并提供服务的StonePASS

- **核心技术的主要特点**
  - 周期性变换 机终身号码标识代码：无 用户操作或申请，可在指定周期或根据用户要求，自动更改用户卡的可变号码标识代码，可尽 免号码泄 导致的 法使用
  - 不与他人 复，还能保持原有号码位数体系：保持现有信用卡公司特有的卡号体系，用可变的虚拟号码代替固定号码，在不更改原有基础结构的情况下，可持续提供服务
  - 在不和服务器通信的 通信状态下也可以使用：与现有移动卡不同， 用实物卡使用方式，在没有通信连接的状态下，跟普通信用卡一样可在现场结账
  - 不用担心 客，就算泄 也不能使用：通过使用 时变化的虚拟卡号，就算丢失导致卡号信息泄 ，从卡片外观也无法查出卡号，所以不能使用，也不会被 客入侵

- **核心技术的竞争优势**
  - 安全性：获得英国政府的网络安全初创企业培养 目——LORCA认证，正在制作技术 证正式报告
  - 竞争力：拥有国内外超过115 技术专利，在类似技术 域具有竞争力
  - 商用性：在印度尼西亚DOKU公司的300万下载服务 运用OTAC技术，证明其商用性
    -> 目前为止全球市场没有与之竞争的技术，通过确保垄断知识产权，在价格方 掌握主动权。

公司简介

成立日期	• 2015年11月
现有招商引资绩效	• 2016年8月~2019年12月 成功吸引共8 投资（52亿 元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在 国注册One-Time Authentication Code（OTAC，一次性认证编码）等14 专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业	0.99	1.66	1.88
营业利润	（0.81）	（0.71）	（0.90）
息税折旧摊 前利润（EBITDA）	（0.82）	（0.66）	（0.83）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业	1.72	2.78	6.54
资本支出	0.25	0.82	0.41
R&D	0.23	0.52	0.59
营运资 投资	0.10	0.31	0.39

- **销售计划** – StonePASS 售 从2016年起不断增加，已确保稳定的 国市场。OTAC在2019年和印度尼西亚DOKU签订供货合同， 计从2020年第二季度就会创下收入； 计OTAC用户在2021年将增加10万名、2022年将增加50万名。以此为基础，计划2022年实现654万美元的 售 。

- **投资计划** – 本公司为了实现 售计划，计划从2020年起投资10万美元作为营运资 ，2022年将增至39万美元。而且为了保持和发展目前拥有的核心技术，将持续进行R&D投资，计划从2020年到2022年，共投资134万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 1000万美元
地区	• 欧洲、北美

投资机会
结构监测系统
（Structure monitoring system）

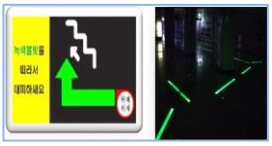
投资亮点

- **建筑物安全监测系统 -** 本公司是专门制作预防灾难产品的企业，主攻市民的健康与安全等与政府政策相关的防灾领域，从而不断成长。我们提供MEERKEEP（建筑物安全监测系统）、AI-EES（人工智能紧急避难路指导系统）、WIKEEP（紧急灾难呼叫携带装置）、ZONEKEEP（智能安全感知系统）等针对建筑物安全监测和生活安全系统的解决方案。

- **结构健康监测（SHM，Structural Health Monitoring）市场展望 -** 我们判断设施安全管理实时监测系统将纳入实时核实各种建筑和结构是否出现异常、从而应对危险的SHM系统的范畴里。全球市场调查专业机构GRAND VIEW RESEARCH预测，世界SHM市场规模将从2017年12.2亿美元起，年均增长17.2%，2025年增长到43.4亿美元规模；而且伴随SHM市场规模的增长趋势，期待建筑物安全管理实时监测系统市场也会持续增长。

产品和服务

产品和技术

分类	MEERKEEP	AI-EES	WIKEEP	ZONEKEEP
产品/服务图片				
特点	针对急剧增加的建筑物安全问题和地震、台风、地面沉降等导致的建筑物事故，用人工智能实时分析建筑物安全状态的建筑物安全监测系统	发生火灾时，通过设置在各层的智能火灾传感器来察觉火灾，经过人工智能的实时分析之后，再通过特殊激光和监控指示机来迅速指引避难路的系统	具备智能保健功能和实时位置追踪功能，发生危险时，通过紧急救助信号可迅速进行应对的可携带设备	感应人体发出的波长，从而感知是否在室内，当一定时间没有什么动作时，会提示危险的人体感知系统
适用事例	-培才大学图书馆已设置 -蔚珍后浦港坝已设置 -浦项地震灾害小楼已设置 -东方最大综合购物中心安城Starfield已设置 -世界最长的新万金坝已设置	-大田市厅站已设置并进行公开试演 （以上是监测指示机和激光指示机实际画面）	-正在与香港五大CHUNWU建筑公司在屯门地区地下水排管项目中进行保护建筑工人安全的可穿戴设备合作	-设置在大田地铁卫生间里，设置具有预防犯罪功能和提供防止安全事故的节电功能的智能安全感知系统

公司简介

成立日期	• 2016年8月
现有招商引资绩效	• 否
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册和申请建筑自动化系统等10项专利，正在注册3项程序版权

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	0.38	0.81	1.18
营业利润	0.04	0.10	0.18
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.05	0.11	0.19

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	1.64	3.11	6.13
资本支出	2.04	0.41	0.41
R&D	0.41	0.41	0.41
营运资金投资	0.49	0.65	0.82

- **销售计划 – 提供公司的MEERKEEP、AI-EES、WIKEEP、ZONEKEEP服务**，计划2020年实现164万美元的销售额。特别是主要服务“MEERKEEP”将占据总销售额的75%左右。之后通过不断提高销售额，计划以2021年达到311万美元、2022年达到613万美元为目标而发展。

- **投资计划** – 为实现本公司的销售计划，我们计划从2020年起投入49万美元作为营运资金，到2022年增至82万美元。而且为了保持和发展目前拥有的核心技术，将持续进行R&D投资，计划从2020年起持续投资41万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 500万美元
地区	• 北美、中国、日本、东南亚

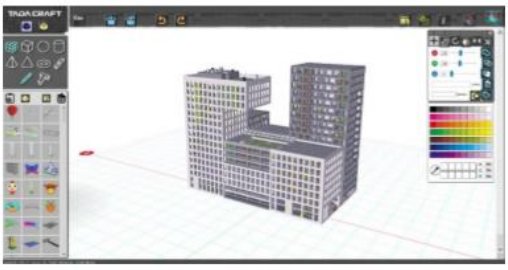
投资亮点

- **三维建模引擎原始技术** – 本公司拥有韩国独一无二的三维建模引擎原始技术。以该技术为基础，我们开发名为TDADACRAFT的韩国产三维建模软件，而其市场定位是创客教育的基本软件。运用这项技术，只要像孩子们堆积木一样，在电脑里堆积和粘贴魔方或乐高形状的砌块，就能进行三维设计建模，是采用最简单概念的三维建模软件。

- **三维打印市场现状** – 以教育机关为中心的普及型三维打印机的需求急剧增长，三维建模的解决方案销售额也在增长，并呈现持续增长趋势。尤其是服务市场，因教育领域更加活跃，同比增长10%以上，三维建模占据服务市场的28.3%。不仅在韩国内，在海外三维打印机的使用用途方面，教育/研究领域占比约为10%，比重较高；预测未来伴随全球教育潮流——创客教育的发展，三维建模软件将变得更加重要。

产品和服务

产品和技术



TADACRAFT砌块堆积三维建模

以“建造未来城市”为主题，通过创客教育，
由7名小学生成组创作

- **核心技术的主要特点** – 以为了联动三维绘图引擎和二维建模窗投射的三维模式和鼠标指针的三维空间计算法为基础，开发名为TADACRAFT的三维建模程序。运用编码，可进行三维建模，编码内容可与三维建模形象进行网络联动。而且在三维形象的魔方砌块化过程中，运用魔方空间占有率，可以制作用户喜欢的最终形象，利用魔方可以设计所有形象，具有建模自由度较高的特点。

- **核心技术的竞争优势** – 把魔方当作基本图形使用，与提供魔方等多种图形的程序比较，年龄较低的群体也能轻松体验；并且通过引起共鸣的各主题项目课程，可推进学生主动参与的教育形式。而且通过与全球2亿人口使用的Minecraft之间的兼容性，可自然地拓展到创客教育和普通大众市场。三维建模成果不仅能通过三维打印机打印出来，还能用激光切割机打印，与乐高互换，所以通过一个程序可以运用多种创客教育基层材料。

主要合同

- 2015年 – 推出三维TADA建模软件，并被未来创造科学部选为三维打印部门优秀事例
- 2016年 – 与大教教育营股份公司实行三维建模示教
- 2017年 – 被中小企业厅选为创业成长技术开发事业课题
- 2019年 – 推出TADACRAFT建模软件
- 2019年 – 与教育部就引领创客教育创新的内容签订MOU
- 2020年 – 与庆尚南道教育厅签订MOU

公司简介

成立日期	• 2014年10月
现有招商引资绩效	• 否
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册三维创客教育用三维建模软件专利 • 注册TADACRAFT商标和程序版权

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	0.12	0.15	0.19
营业利润	（0.02）	0.02	0.05
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.02）	0.03	0.05

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	1.46	3.46	7.91
资本支出	-	1.39	3.72
R&D	0.12	0.12	0.12
营运资金投资	0.08	0.12	0.16

- **销售计划** – 通过和教育部签订MOU并与微软（Microsoft）合作，大约在12000所小学、初中、高中，分阶段引进TADACRAFT；并通过进军公共教育市场，在私人教育市场自发引进TADACRAFT，以截至2022年销售10万copy（复制版）为目标。并且推出TADA-printer，以用户为对象进行销售，计划2022年销售额达791万美元。

- **投资计划** – 本公司为了实现销售计划，计划从2020年起，在营运资金方面投资8万美元，到2022年将增至16万美元。而且为了保持和发展目前拥有的核心技术，将持续进行R&D投资，计划从2020年到2022年投资12万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、中国

投资亮点

- **由AI整理的网络** – 随着网上信息量增加，信息过量、重复的内容、提供错误信息等许多不便之处也在增加。而且在找到所需信息之后，懒得管理相应信息，常常只用过一次就扔掉了。为了减少这种不便和麻烦，我们开发了实现一键保存的信息包平台。该平台通过有效筛选和整理散布在网络上的信息的服务，预计可以大大提高用户在网上收集信息的品质和数量。

- **网络调查市场的现状和未来计划** – 以全球为基准，每天有16亿名网络用户大约进行47亿次搜索。其中把调查关于具体综合主题的目标定为6%左右，那么大约有1亿名用户每天将进行2.8亿次搜索，形成全球有效市场。本公司计划最先在美国、韩国、越南这三个国家同时推出服务。我们会把各国难以保存和整理信息、或者寻找更好方法的团体作为第一轮目标，集中精力让对象用户在收集信息的过程中使用我们的服务。

产品和服务

产品和技术

正准备推广的Pikurate服务

- **核心技术的主要特点** – 本公司开发运用AI、管理网络信息URL链接的平台。本平台提供服务，让希望有效管理在网上搜索的信息的用户都能轻松管理URL链接，邀请朋友/同事，通过分享开展合作，发掘各主题专家并进行沟通，并能让专家创造收益。目前为进行封闭测试，已确保1105名提前注册者和200名测试者，计划在2020年7月左右推出服务。

- **核心技术的竞争优势** – 之前用户使用的服务在用户整理信息方面有局限性，未找到所需要的具体信息，需要投入很多时间和精力。该平台以数字内容为对象，可简单进行整理，对特定主题感兴趣的许多用户聚在一起，形成讨论区，不仅能分享信息，甚至是复杂的调查也能得到准确的回答，可以缩减耗费的时间和精力。

知识财产

注册号	权利状态	分类	知识产权名称
大韩民国/4-2019-056783-3	申请	专利	为提高网络调查的系统和方法
美国/15882913	申请	专利	SYSTEM AND METHODS FOR ENHANCED ONLINE RESEARCH
中国/PCT/US2018/015750	申请	专利	SYSTEM AND METHODS FOR ENHANCED ONLINE RESEARCH

公司简介

成立日期	• 2019年9月
现有招商引资绩效	• 否
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在申请为提高网络调查的系统与方法的相关专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	-	-	-
营业利润	-	-	-
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	-	-

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	0.08	1.23	2.04
资本支出	-	-	-
R&D	0.12	1.63	-
营运资金投资	0.12	1.63	-

- **销售计划** - 计划从2020年7月开始推出服务，提供平台高级服务，预计2020年销售额将达到9万美元。之后伴随高级服务用户急剧增加，计划以2021年销售额达123万美元、2022年达204万美元为目标。

- **投资计划** - 为实现公司的销售计划，计划从2020年起投资12万美元作为营运资金，到2021年将增加到163万美元。此外，为了保持和发展目前拥有的核心技术，将持续进行R&D投资，计划从2020年到2021年共投资175万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、欧洲、日本

02

医药·保健

投资机会
生物/健康：医疗产品的制造
(Bio/Health:Manufacture Of Medical Products)

INVEST KOREA

投资亮点

天然物为主的肝病医药品·健康机能食品专门制造企业 - 是专门制造与B型肝炎治疗剂相似的抗病毒治疗剂和抗癌药，健康机能性食品的企业，目前向韩国人参公社提供原料，并在执行有关C型肝炎治疗剂的国际共同开发研究项目。

竞争优势 - 即使少量服用也具有改善肝功能的功效，现有的保护肝的药品只具有保护肝的功效，而本公司使用进口原材料，开发可弥补和改善现有药品缺陷的“Health khan”。通过原料植物的韩国国内栽培生产，方便原料供求，因拥有核心技术预计在市场将会占领竞争优势。

产品和服务

Health khan ™

Health khan™

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2000年2月	5人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	产品分为饮料、茶类、片剂、颗粒、丸剂等，提供多样使用的便利性，每天服用量100mg(预计)左右，降低因过度服用产生的副作用。 ➢ 有关含有改善后的抗B型肝炎病毒活性的龙牙草提取物制造方法的国内外专利注册共5项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	0.00	0.01	0.04
营业利润	(0.10)	(0.01)	(0.05)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.10)	(0.01)	(0.05)

投资要求

投资结构：可协商 （首先少数（金融投资）， 合资企业）
投资金额：100万~300万美元
地区：台湾、新加坡、日本和香港

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
生物/健康项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
生物/健康：医疗设备制造
(Bio/Health :Medical Device Manufacture)

INVEST KOREA

投资亮点

拥有免疫多元诊断核心技术SG Cap™ 基础产品 - 开发利用世界首个血液检查用高危险群病毒（HIV、HCV）同时诊断试剂（Hi3-1）和SG Cap™ 技术的Ai、流感A/B测试套装。同时解决最近体外诊断设备领域主要特点的使用者便利性和小型化，同时具备经济性，并能满足市场需求。

多元诊断产品获得首次CE-IVD LIST A认证 - Hi3-1及Ai产品是以高敏感度和特殊度的SG Cap™技术为基础制成的产品，获得多元诊断产品首次CE-IVD LIST A（最高等级医疗设备）认证。

产品和服务

Hi3-1
(HIV ½、HCV抗体同步诊断套装)

Ai、流感A/B测试套装

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2008年2月	36人	否
专利与认证现状	SG Cap™技术可用于高危险群病毒（HIV、HCV）或流感等免疫诊断可能的疾病Test Kit。 ➢ 关于生物芯片制造用溶胶-凝胶套装及生物芯片的制造方法的国内外专利注册和申请共17项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(审计)	2015(审计)	2016(审计)
营业额	0.13	0.21	0.51
营业利润	(0.41)	(1.20)	(2.05)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.36)	(1.14)	(1.97)

投资要求

投资结构：合资企业
投资金额：500万美元
地区：中国、欧洲

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
生物/健康项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
生物医疗：功能性生物食品制造
(Bio-healthcare:Functional Bio Food Manufacturing)

INVEST KOREA

投资亮点

这是什么？- PhytoCorporation是一家技术领先的食品公司，提供新的食品替代品和功能性食品材料，帮助人们过上更健康的生活。公司开发了世界上的第一种“100%植物盐”——”植物盐“，它是从含盐量高的水杨酸中提取出来的，它是一种新的超级食品，被称为”植物食品”，通过脱除水杨树中的盐分可以治疗高脂血症和肥胖症。

竞争优势 - 水杨树是用海水大规模种植的植物，这是一种新型的农业耕作方式，适合于水资源和粮食短缺的时代。海水农业对于未来的食物是可持续的，而水杨树是唯一可食用的盐生植物，可以用海水农业方法种植。

产品和服务

PhytoSalt ™（植物盐）

PhytoSalt ™（植物食品）

PhytoSalt+ ™（植物食品）

PhytoSalt ™（植物酱油）

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2013年11月	7人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	由于其产品的创新、技术、全球专利和商业价值受到认可，公司获得了美国的Oxford Bioscience Partners（牛津生物科学创投公司）的投资和}韩国韩华投资公司（Hanwha Investment）的投资。 ➢ 有关水杨树-提取盐及其加工工艺等的国内外专利注册共14项。	

财务数据

截至2016年为止，因未发生销售额，没有可使用的财务资料。预计公司将于2017年以后正式展开销售。

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：1000万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
生物/健康项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

生物医疗：工业、医药胜肽的制造
(Bio-healthcare:Manufacture Of Industrial And Pharmaceutical Peptides)

投资亮点

胜肽生物材料与新药开发专业生物企业 - 韩国唯一一家拥有医药胜肽专用GMP工厂的企业，同时具备GMP规格的产品生产（API、 CMO）制造设备，目前拥有44家国内外主要客户。

利用聚合合成法及分子折叠式法的难合成胜肽制造技术 - 作为高附加值胜肽生物医药材料的核心制造技术，开发划时代地改善胜肽材料合成过程中发生的杂质生成问题的技术。本公司采用该项技术，已完成对四种(忽布素、弥凝、醋酸艾塞那肽、齐考诺肽)胜肽生物医药材料的工艺开发。

产品和服务

Lupron DPS, (武田)

Byetta (Amylin公司，两次/日)

DDAVP, 注射液
(赛诺菲-安万特)

鞘内输注液(Prialt)
(伊兰公司)

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2000年5月	57人	否
专利与认证现状	使用Fmoc-chemistry 基础LPPS、SPPS 方法制造多种多样的产业用和医药用胜肽生物原料，开发最小化杂质技术的核心技术，拥有世界级水平的专有制造技术。 ➢ 有关难合成胜肽制造技术及胜肽合成制造设备的韩国专利注册和申请共有52项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(审计)	2015(审计)	2016(审计)
营业额	3.22	3.29	3.60
营业利润	(0.53)	(1.05)	(0.91)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.50)	(1.02)	(0.89)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：500万美元（每家公司）
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
医疗/保健项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
制药/医疗保健：微生物组
(Pharma/Healthcare:Microbiome)

INVEST KOREA

投资亮点

Microbiome - “Microbiome”属于一种生物产业领域，主要研究人体肠道微生物及其基因信息，并开发免疫抗癌药物、肥胖症治疗药物、过敏性皮肤治疗药物等。本公司在利用Microbiome开发基于益生菌的医药品方面已达到世界顶级水平，与首尔大学医院、三星医院、峨山医院等大学医院建立合作伙伴关系。

Pipeline - 就肥胖症治疗药物而言，现正利用已完成临床前研究而保障安全性的菌株来与首尔大学医院进行临床试验；免疫抗癌药物现正处于IND filing准备阶段，以便在2018年进行美国临床试验；此外，还以多种渠道及途径为基础，积极开发用于糖尿病、痤疮、过敏性皮肤及精神科疾病等的益生菌。

产品和服务

有效菌株挖掘系统

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2015年9月24日	20人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	关于抑制脂肪细胞分化及细胞内脂肪积累并促进脂肪细胞内中性脂肪分解的体内微生物，共2项专利在申请中。 ➢ 关于鼠李糖乳杆菌（LM1019）及干酪乳酸杆菌（CJNU0588）菌株的专利在申请中（共2项）。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2015年（未审计）	2016年（已审计）	2017年上半年（未审计）
营业额	-	-	-
营业利润	(0.01)	(0.79)	(0.96)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.01)	(0.76)	(0.96)

投资要求

投资结构：金融投资（少数）
投资金额：200万美元
地区：北美、中国和欧洲

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
医药/保健项目经理：ikmp@kotra.or.kr

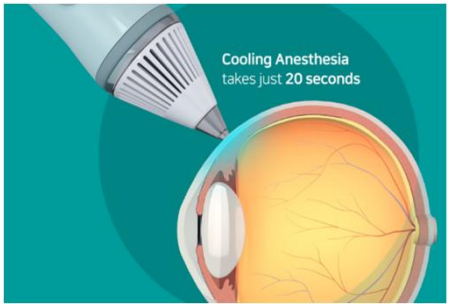
Investment Highlights

- **全球视网膜疾病市场呈增长势头** – 随着人口老龄化的加速和糖尿病患者的增多，患有Age-related Macular Degeneration（AMD，老年性黄斑变性）、Diabetic Retinopathy（DR，糖尿病视网膜病变）等疾病的患者也急剧增加（以美国为准，占本国总人口的3%）。因此，定期将基于Anti-VEGF的雷珠单抗（Lucentis）、阿柏西普（Eylea）、阿瓦斯汀（Avastin）等药物直接注射到眼内的“玻璃体腔内注射法”（IVT，Intravitreal Injection）也日益受到关注。

- **拥有降低化学副作用及手术恐惧心理的组织冷却麻醉技术** – 本公司拥有世界最早的细胞快速精密冷却技术。目前，在全球范围内无法找到任何类似或相同于该技术的冷却麻醉设备。考虑到适用于IVT治疗的现有化学麻醉剂易引起疼痛及副作用，该冷却麻醉设备拥有较之更强的市场扩张能力。同时，本公司以专有的细胞快速精密冷却技术为基础，现正积极开发可适用于牙科及皮肤科领域的解决方案。若能够以公司雄厚的技术力量为支撑，建立覆盖技术开发/商业化/批量生产等广泛领域的专利组合，有望获得令人刮目相看的成果，例如，与跨国药企进行对外授权（License Out）或并购（M&A）等。

Product & Service

Product & Technology



无药品快速冷却麻醉解决方案

便携式充电式产品

- **核心技术的主要特点** – 化学药品为零，仅靠精密温度控制即可对组织进行冷却麻醉，从而没有对化学药品产生的副作用，给眼球疾病患者带来舒爽的清凉感，消除患者对麻醉或手术的恐惧感。

- **核心技术的竞争优势** – 当前在全球范围内尚无任何竞争对手能够在不使用药品的状态下对患者眼球进行麻醉，也没有任何医疗器械或先例可直接控制适用于治疗部位的冷却剂。考虑到IVT治疗因麻醉时间较长且约需10分钟，但该技术采用冷却麻醉方式可将时间缩短到3分钟以内，而且，麻醉/注射相结合的“多合一”（All-in-one）解决方案只需1分钟即可完成治疗。得益于此，医院能够对更多患者进行治疗，患者则无需担忧治疗的疼痛/副作用而接受IVT治疗。

Major Reference & Plan

- **通过技术保证基金U-TECH Valley进行投资/批准融资30亿韩元**

- **制造世界最早的无药品快速精密冷却麻醉设备/销售策略**
  - 2018年制作试制品并通过动物实验进行安全验证
  - 2019年实施国际规格认证试验并向FDA提交pre-sub / 完成美国临床试验及许可・审批办理流程（进军市场）
  - 2020年进军市场

Company Profile

成立日期	• 2016年1月
现有招商引资绩效	• 2016年12月 Sunbo Angel Partners、Bluepoint Partners及其他个人投资者：共1.5亿韩元 • 2017年5月 Sunbo Angel Partners 0.4亿韩元 • 2017年12月 技术保证基金10亿韩元（被选定为“U-TECH Valley”第1号投资企业） • 2018年5月 Bluepoint Partners个人投资组合第1号及（株）INNOBASE：共5亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 《基于细胞内高速精密热控制技术的快速冷却麻醉技术》 * 截至2018年5月为止，涉及冷却发生装置及医用冷却装置的专利，韩国有21项，PCT有4项，美国有4项正处于专利申请中。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Audited)
Sales	-	-	-
Operating Income	-	-	(0.48)
EBITDA	-	-	(0.48)

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	-	-	0.39
Capex	0.42	0.56	0.70
R&D	0.19	0.28	0.37
其他	0.46	0.93	-

- **Sales plan -** 通过销售IVT治疗所需的经灭菌包装的一次性探头（TIP），以2020年市场份额达0.5%为目标，逐渐扩大营销范围，将市场份额继续扩大到3%再到5%，计划销售额将在2020年、2021年和2022年分别达到0.33 million USD、2.24 million USD和4.10 million USD。此外，预计将在2020年底先在韩国推出的皮肤疾病冷却治疗仪，将在2022年在美国乃至欧洲市场推出，计划销售额将达4.83 million USD。

- **Capital expenditure required -** 对于生产眼科及皮肤科专用冷却麻醉设备所需的营运资金（周转资金），以2018年投资0.42 million USD为起点，计划将每年增加0.14 million USD进行投资，还将以针对专利的材料费、分析费用、专利申请费用等为名义，继续扩大对R&D投资的力度。同时，在正式推出产品前，计划将以临床费用为名义，在2018年和2019年分别投入0.46 million USD和0.93 million USD。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment)
Amount	• 1 million USD
Region	• All Available (USA & Switzerland preferred)

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Bio-healthcare PM:daheej@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Opportunities

Bio-healthcare company :Spinal Cord Injury Therapeutics

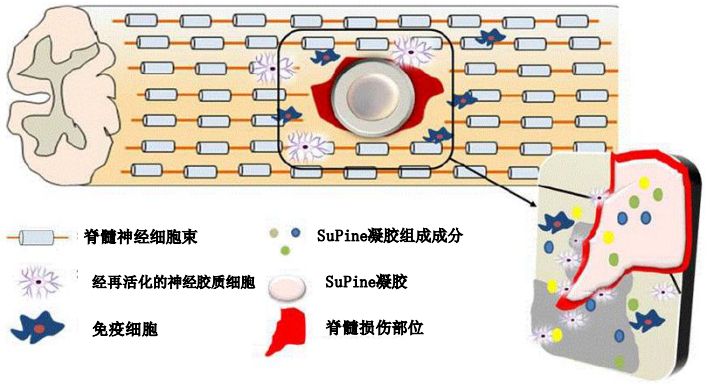
Investment Highlights

- **脊髓损伤治疗剂新市场** – 目前，脊髓损伤治疗主要以“缓解起因于神经损伤的障碍”为目的，采用手术、类固醇类抗炎药物、康复运动疗法等，但尚无脊髓损伤治疗剂。这种现实迫切要求开发有效的脊髓神经恢复或神经保护治疗方法。就脊髓损伤治疗剂市场而言，（以美国为准）至今尚无治疗剂占领规模估计为年12万亿韩元的新市场。

- **神经再生机制** – 本公司以抑制神经再生障碍因素和神经再生的两种治疗机制为基础，提供有别于其他竞争对手（仅以神经再生为目的）的治疗技术，同时，与在脊髓损伤手术阶段上直接注射到损伤部位的疗法不同，本公司通过采用涂抹式治疗方法，不会对脊髓产生额外损伤。

Product & Service

Product & Technology



SuPine凝胶的神经再生机制

SuPine贴布

- **核心技术的主要特点** – 就本公司的核心技术而言，通过利用无创伤性（非侵入性）移植技术，将脊髓无创伤性神经再生水凝胶涂抹于急性脊髓损伤患者的损伤部位，营造神经再生环境，引导神经再生并实际再生受损神经，由此提出针对脊髓损伤的根治方法，也通过脊髓损伤动物模型证明其在恢复运动能力方面卓有成效。

- **核心技术的竞争优势** – 本公司与竞争对手（InVivo Therapeutics、Renetx、BioAxone）对BBB指标（表示脊髓损伤动物的运动功能恢复程度）进行了比较，结果，其他公司在治疗前后的BBB评分为1-2，本公司则为4-5，运动功能指标得以有所提升，呈现优于其他公司技术的良好治疗效果。同时，SuPine凝胶由经FDA批准的体内存在物质组成，不仅可保障其在生物体内的高安全性，也可降低制造成本，通过FDA HDE政策的实施，节省了进行一期、二期临床试验所需的约8年400亿韩元的时间和费用，可直接进入三期临床试验，实现快速商业化有助于抢占市场先机，本公司核心技术的竞争优势就在于此。

Major Reference & Plan

- **2017年 荣获中小风险投资企业部部长奖**
- **2018年1月 被选定为中小风险投资企业部总管技术创业支持项目“TIPS”（Tech Incubator Program for Startup）**
- **2018年5月 荣获现代重工业技术征集展优秀奖**
- **预计将在2021年开始商业化，从策略上抢占至今尚无治疗剂的规模达12万亿韩元的脊髓损伤治疗剂市场**
  - 2018年完成旨在临床前研究及保护国际IP的PCT专利申请，预计将在世界各国进行专利申请
  - 2019年 向美国FDA提交Investigational New Drug（IND）后，进行临床试验并推进技术上市（IPO）
  - 2020年SuPine凝胶完成临床试验后正式推出

Company Profile

成立日期	• 2017年11月
现有招商引资绩效	• 2017年12月 Sunbo Angel Partners 1亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 《脊髓损伤时促进神经细胞移动并引导受损神经再生，重新连接断开的神经束来恢复受损运动功能及感觉功能的技术》 涉及水凝胶的专利，在韩国及PCT分别有1项正处于专利申请中

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	-	-	-
Operating Income	-	-	-
EBITDA	-	-	-

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	-	-	-
Capex	1	1	1
R&D	1	10	10
其他	0	0.5	0.5

- **Sales plan -** 本公司在完成临床试验及许可·审批办理流程后，预计将在2021年首次取得产品销售收入。
- **Capital expenditure required -** 计划将从2019年开始在生产产品的GMP设施设备投入资金，同时，为了实施动物实验安全性评价，以2018年R&D投资1 million USD为起点，将于2019年和2020年在II期/III期临床试验投入10 million USD。其他投资计划涉及到国内外专利申请、咨询及海外营销费用等。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment)
Amount	• 2 million USD
Region	• Europe & USA

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Bio-healthcare PM:daheej@kotra.or.kr

Investment Opportunities

Pharma/Healthcare company : Neuro Beat

Investment Highlights

- **IoT健康护理市场** – 韩国智能健康护理市场规模预计将从2015年的4.1亿美元，增加到2020年的8.4亿美元，年均增长率有望达15%。据IDC展望，2014年全球IoT（物联网）健康护理市场规模达82亿美元，每年以10.2%的增长率增长，到2018年有望增至124亿美元。据国际安眠药协会发布的信息，世界人口中受困于多种睡眠障碍的约达45%，尤其是，患上最典型的睡眠障碍症状——失眠症的则达15%。最近，在市面上推出基于多种技术的睡眠诱导产品。

- **基于睡眠诱导机制的IoT健康护理品牌“Neuro Beat”** – “Sleep-Aid Healthcare Bluetooth Speaker”将用户在手机上所选中的音源（音频）实时转换为睡眠音乐，是经过3年的研究开发，以原创技术为基础开发的高科技产品。本公司通过与首尔大学医院共同开展临床试验，在改善失眠症并保持睡眠状态方面取得了显著效果，由此证明产品效果。同时，本公司积极开展多种营销活动，如2018年参与各种海外博览会、制作宣传视频等，尤其是，现正与日本某一个企业共同推进签署以搭建总经销体系为基本内容的合作伙伴协议。此外，还积极开展旨在在美国、中国、欧洲等世界各地寻找多种合作伙伴（战略·财务投资、产品流通等领域）的多种活动。

Product & Service

Product & Technology

	Neuro Beat Puck	Neuro Beat Compact	Neuro Beat Puck v2	Neuro Beat Alpha Pro	Neuro Beat Alpha AI
Bluetooth Speaker	•	•	•		
Bluetooth Home Audio				•	•
Earphones	Wired Earphones	Bluetooth Earphones	Bluetooth Earphones	Alpha Gear	Alpha Gear
RBS(Sleep Inducement)	•	•	•	•	•
LED Mood Lighting				•	•
Alpha Gear(Neurofeedback)				•	•
Sleep Analysis				•	•
Activity Analysis				•	•
Customized Curation				•	•
AI Solution					•

- **核心技术的主要特点** – 作为一款以用户为中心的产品，采用由（株）DLOGIXS基于双声拍（Binaural Beat）及脑电波同步化理论自主开发的世界首创RBS技术（在韩国、日本及美国完成专利注册），通过将用户在手机上所选音源（音频）的左右频率实时变更并向双耳分别输送不同的频率，诱导睡眠脑电波，缩短入睡时间，改善失眠症状，提高睡眠质量及效率，为保持睡眠带来显著效果，副作用为零。RBS技术的效果已经通过与首尔大学医院共同开展临床试验得到验证。

- **核心技术的竞争优势** – RBS技术是一种以用户为中心的下一代睡眠诱导技术（产品），将用户所要听的音乐实时转换为睡眠音乐，可为用户提供符合个人喜好的睡眠诱导服务。同时，通过利用所收集的用户生物数据，提供基于脑电波的睡眠分析（神经反馈）及活动量分析（生物反馈）服务等，并且，提供基于用户固有数据的针对性“策展”（Curation）服务。

Potential Clients

- **国内外**
  - 美国：ASI、Newegg、S tock4lss等
  - 中国：线上流通企业及VIVO、Xiaomi、Suning.com、Gome、Watsons、SaSa等
  - 日本：ONKYO、JVCKENWOOD、Tsutaya、Loft、Tokyu Hands、Yodobashi Camera、BIC Cmera、Yamada Denki等
  - 欧洲：MMD、CreativeIt、Sleep Trade等

Company Profile

成立日期	• 1998年10月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 世界首创RBS技术不仅在韩国，还在日本及美国完成了专利注册，其与众不同的优秀性及独创性受到世界广泛认可。 • “Neuro Beat”的品牌及标志现正在美国和中国申请商标权，目前持有20多项国内外音响相关专利及6项健康护理相关专利，仍在持续开发有关音响・健康护理的新技术。

Financial Figures

(Unit : USD million)

分类	2015(audited)	2016(audited)	2017(audited)
Sales	26.91	25.18	31.80
Operating Income	0.93	0.68	1.06
EBITDA	1.02	78.38	64.64

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2019(Forecast)	2020(Forecast)	2021(Forecast)
Sales	58.98	83.69	98.85
Capex	2.44	0.54	0.90
营运资金投资	0.63	0.54	0.63
R&D投资	1.44	0.81	1.08

- **Sales plan**
  现有项目 – 通过开发数字功放及模拟・数字混合型功放，已于2017年实现销售额约31.8百万美元，2018年预计将实现约5%的增长率。
  新项目 – 采用基于双声拍（Binaural Beat）及脑电波同步化理论的世界首创RBS技术，推出丰富多样的相关产品，将在全球健康护理市场逐渐站稳脚跟。计划于2021年达成98.85 million USD的销售目标（现有项目+新项目）。

- **Investment required** – 以走进全球健康护理市场为目标，今后3年有望开展设施投资（3.88 million USD）、营运资金投资（1.8 million USD）及R&D投资（3.33 million USD）。

Investment Requirement

Investment Structure	• All available
Amount	• 9 million USD
Region	• North-America、China、Europe、Japan

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Pharma/Healthcare PM: ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Opportunities

Pharma/Healthcare company : fevercoach

Investment Highlights

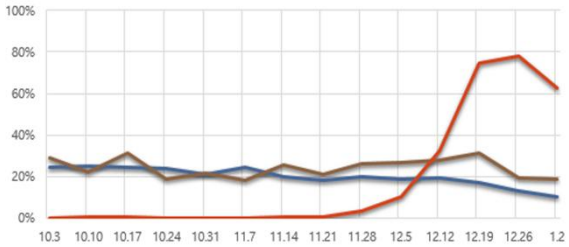
- **小儿可穿戴健康护理服务** – 由医生主导而成立的小儿健康护理服务提供商，开发出在小儿发烧时由监护人以安全、智能的方式照顾孩子的“Fever Coach应用程序”及可穿戴式体温计（布贴式）“Fever Coach体温计”。通过利用由此收集到的数据信息，提供“各地区流感类型分析报告”等分析服务，具有良好的商品性。

- **小儿体温计市场** – 以中国为例，育儿家庭规模达2亿8600万人，在全球范围内每天约有500万名小儿发烧，因此，小儿体温计市场有望持续扩大。

Product & Service

Product & Technology

Fever Coach应用程序



（注：蓝线-咽炎/扁桃腺炎，红线-流感，褐线-风热感冒）
（对通过“Fever Coach”应用提交的1万1464项进行分析的数据）

- **核心技术的主要特点** – 采用贴在腋下的方式，继续测量正确的体温并提供发烧管理服务直至症状缓解或消失为止。让父母观察孩子症状变化，以符合孩子状态的方法测量体温，根据退烧药使用指南最大限度地降低因看护错误而引起的危险。

- **核心技术的竞争优势** – 作为世界首款“无电磁波”的可穿戴体温健康护理工具，价格合理，可在6个月-1年内循环使用。同时，基于NFC技术，将体温信息实时传输到“Fever Coach”应用程序。误差范围介于±0.1度，可以测量正确体温，无需使用电池，既轻薄又有弹性。用BPA free（无双酚A）医用硅胶包裹住，穿戴很柔软，放进嘴里咬也无害。

Potentiol Clients

- **利用全球企业渠道**
  - Swaddle up（现正推进与IoT服务合作）、可穿戴体温计制造商（HAESUNG DS）、Indirgogo（利用众筹）等

- **合作伙伴**
  - 保险公司网络（绿十字健康护理）、制造商（AMOTECH、HAESUNG DS、IBORN医院）、宣传合作伙伴（BabyNews、母心护理22、三星卡）等

Company Profile

成立日期	• 2013年5月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 利用移动或可穿戴设备来收集小儿体温、症状、疾病名称等状态信息及地区、个人病史等，分析小儿健康状态，通过移动设备等终端为不同的用户提供不同的应对方案。 “小儿健康管理方法及小儿健康管理系统”的专利合作条约（PCT）进入韩国，现正在日本完成注册，且在中国、美国、印度及日本申请注册。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	0.01	0.01	0.09
Operating Income	(0.11)	(0.14)	(0.10)
EBITDA	(0.11)	(0.14)	(0.10)

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	0.18	0.36	0.72
Capex	0.63	1.35	0.00

- **Sales plan -** 计划将以布贴式可穿戴体温计“Fever Coach体温计”为基础，开拓中国、美国及西班牙市场，推出针对中国市场的中医学版“Fever Coach”，成立旨在建立中国境内合作伙伴的当地法人，且以大数据为基础制定流感诊断算法。本公司计划将于2020年达成1.26 million USD的销售目标。
- **Investment required -** 以销售可穿戴产品并提供基于数据分析的服务为目标，今后2年有望开展规模相当于1.98 million USD的设施投资活动。

Investment Requirement

Investment Structure	• All available
Amount	• 100 million USD
Region	• North America、China、Europe

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Pharma/Healthcare PM: ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

医药/保健：基于人工智能的眼科疾病诊断解决方案

（Pharma/Healthcare : AI-Based Eye Disease Diagnostic Solution）

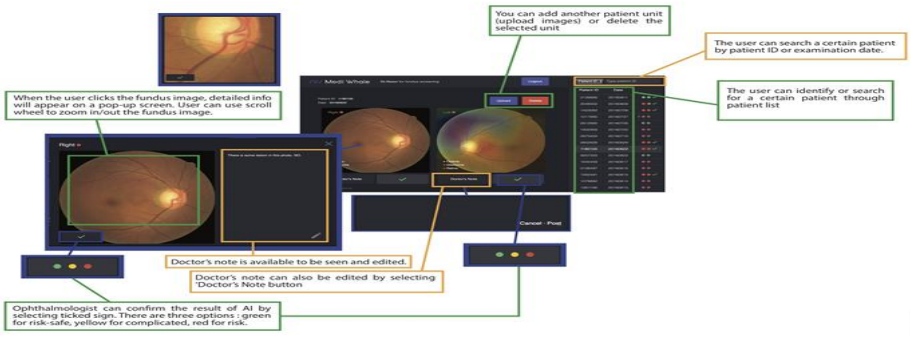
投资亮点

- **在全球范围内糖尿病患者及老年人口比例剧增** – 最近，患上眼科疾病的几率极高的糖尿病患者及老年人口的比例日益增加，失明疾病随之逐渐成为重大的社会热点问题。尤其是，在每名医生接诊病人的比例较高的东南亚国家，这已成为严重的社会问题。在这种情况下，远程诊疗及其相关技术作为一种解决方案受到广泛关注。

- **基于人工智能分析病人图像判断是否有眼科疾病** – 输入眼底图像后，以本公司拥有的大数据为基础分析相关图像，辨别病人是否患有主要眼科疾病（如青光眼、白内障、视网膜疾病）。相关产品与眼底照相机一同提供，即使不是眼科医生也能进行基础眼科疾病检查，可以早期辨别是否患有难以发现的失明疾病，以便于及时采取应对措施。

产品和服务

产品和技术



眼球图像分析方法

- **核心技术的主要特点** – 以模仿人类决策过程而辅助相关业务的机器学习技术为基础。就是说，反映眼科医生实际鉴别眼科疾病时所使用的决策方案，设计模仿此的人工智能模型，让其学习经验证的数据，由此提高熟练度。

- **核心技术的竞争优势** – 就现有的远程诊疗方式——“EyePACS”、“Welch Allen”而言，由于采用高附加值劳动密集型结构，在人力资源的供应及速度方面存在一定的局限性。但是，本公司的核心技术以人工智能分析为基础，在成本及时间方面具有更高的效率。最近，人工智能筛查设备“Idx-DR”以类似于本公司产品的技术为基础，以准确度达87%的性能获取美国FDA认证。本公司产品的准确度高达95%，比Idx-DR产品高出8%左右。

潜在客户

- **韩国**
  - 计划将与3家眼科及内科医院（江南BNVIT明亮世界眼科、东新医院、郑内科）实施示范项目。

- **海外**
  - 已与俄罗斯汉特-曼西斯克签署引进协议。
  - 在新加坡等亚洲市场，现正以全科医生（GP）为中心策划流通项目。

公司简介

成立日期	• 2016年12月
现有招商引资绩效	• 2018年 吸引江南BNVIT明亮世界眼科投资3亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 关于眼球图像分析方法、基于眼球图像的心脑血管疾病预测方法等，共9项专利或商标在申请中。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	-	-	0.02
营业利润	-	(0.00)	(0.07)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	(0.00)	(0.07)

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	0.47	2.50	10.63
资本性支出	0.04	0.22	0.27
营运资金投资	0.09	0.27	1.34
R&D投资	0.22	0.31	0.71

- **销售计划**
  ① 眼底图像识别服务 - 计划将于2019年获取KFDA批准并以此为依据在东南亚国家和地区申请医疗器械，且提供给韩国检查中心及东南亚地区检查中心（各1处），还将继续扩大服务范围（2020年 - 韩国5处、东南亚2处；2021年 - 韩国25处、东南亚10处）。
  ② OCT识别服务 - 计划将于2019年提供给东南亚地区1处检查中心，于2020年提供给韩国检查中心及眼科（各1处）、东南亚1处检查中心，之后，还将逐渐扩大服务范围。
- **投资计划** - 计划将以研发及商业化为目的，从2019年开始进行规模达124万美元的R&D投资。另外，计划将在今后3年在设备投资等领域投入共223万美元。

投资要求

投资结构	• 少数（金融投资）
金额	• 50万美元
地区	• 中国、东南亚、新加坡

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
医药/保健项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

医药/保健：医疗保健智能手环（世界首款）

（Pharma/Healthcare : Theraphy Smart Watch (First in the world)

投资亮点

- **基于微电流的医疗保健手环** – 人体生物电流是为维持人体正常功能不可或缺的因素之一。本公司开发的“保健手环”（Therapy Band）戴在手腕上，将微电流波动传递给人体，在缓解疼痛、治疗痴呆症、关节并预防癌症等方面有疗效。从2018年5月开始销售；2018年11月，由釜山大学以小鼠为对象实施痴呆临床前试验并获得成功；以2019年和2020年分别对疼痛及痴呆治疗仪和关节及癌症治疗仪（医疗器械）获得批准为目标，现正进入国内外临床及注册程序，如KFDA及UFDA等。（以国内外专利抢占全球市场）

- **配备多功能的智能手表** – 当前，全球智能手表市场呈现快速增长势头，年增长率达37%以上。尤其是，配备保健（健康护理）功能的“Fitbit”于2018年位列行业第二，多概念保健智能手表市场已成为具有爆发性增长潜力的蓝海。（主要公司：小米、Fitbit、苹果、谷歌等，2018年市场规模达到30万亿韩元）本公司计划将在医疗器械的临床及批准程序中，生产结合GPS等多功能的智能手表。

产品和服务

产品和技术

2018年以前

- 微电流端子
- 通过LED显示模式及强度
- Micro 5针充电
- 支持多种模式（运动模式、渗透模式、放松模式）

保健手环（Therapy band）

2019年以后

- 配备与保健手环相同的功能
- GPS、无线网络、相机、钟表、月历、提醒
- 心率检测、计步器等健身及运动相关功能
- 其他以蓝牙衔接到智能手机的各种功能

保健智能手表（Theraphy smart Watch）

- **核心技术的主要特点** –
  - 能否传递电流给人体，能否长时间戴在手腕上，是最重要的技术问题。本公司现正申请关于配备波动传递功能的智能手表医疗器械的专利，且开发/生产/销售可将多种波形的微电流稳定传递给人体的保健手环，并成功实施临床前试验。

- **核心技术的竞争优势** –
  - 配备基于微电流的医疗功能（如缓解疼痛、治疗疾病等）及GPS等多概念的可穿戴智能手表，在全球范围内仍处于起步阶段。但本公司从2016年开始着手于腕带型微电流设备，现正进入针对疼痛治疗仪、痴呆・关节・癌症治疗仪（医疗器械）的批准程序，即将于2019年推出多概念智能手表医疗器械。

主要专利现状

专利号	具体内容
2017-0072317	配备波动传递功能的智能设备
2018-0094512	微电流波动生物刺激方法

公司简介

成立日期	• 2013年6月24日
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 现正申请关于波动传递智能设备的专利、关于微电流波动生物刺激方法的专利，已进入针对疼痛治疗仪、痴呆治疗仪的临床及批准程序。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	0.11	0.15	0.18
营业利润	(0.01)	0.01	0.02
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.01	0.01	0.02

- 本公司曾销售医用水晶温热器、水晶烘焙咖啡等，“保健手环”则于2018年推出，从而不反映在上述绩效中。

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	17.83	142.63	295.06
设施投资	0.18	0.45	0.89
营运资金投资	0.53	0.89	10.70
R&D投资	0.18	0.89	1.78

- **销售计划** – 计划将于2019年扩大作为一种疼痛治疗仪（医疗器械）的智能手表的销售规模；从2020年开始通过作为一种痴呆治疗仪（医疗器械）的智能手表，到2021年将销售额提高到约2.95亿美元。
- **投资计划** – 为了达成销售目标，计划将在今后3年开展规模达1650万美元的投资活动，包括设施投资（150万美元）、营运资金投资（121万美元）及R&D投资（290万美元）等。

投资要求

投资结构	• 少数（金融投资）
金额	• 200万美元
地区	• 北美、欧洲、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
医药/保健项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会
医药/保健：健身平台
（ Pharma/Healthcare ： Fitness Platform）

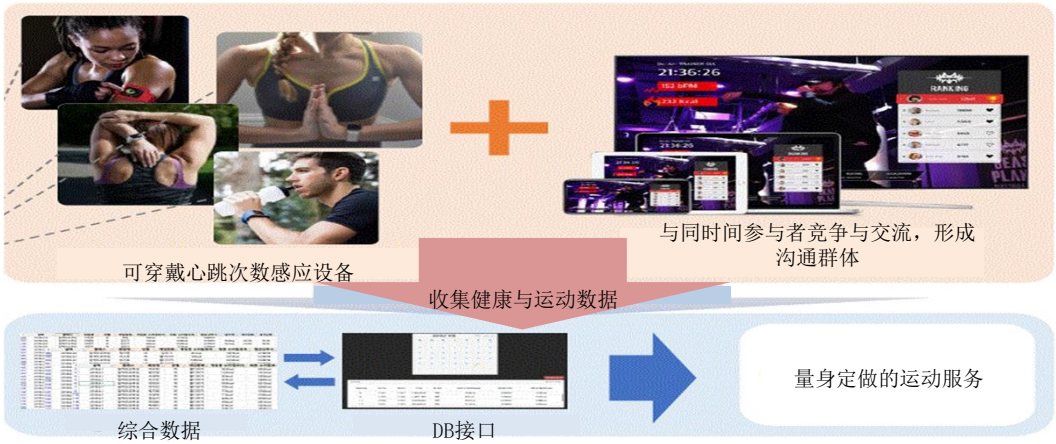
投资亮点

- **与现有健身不同的项目 -** 有效结合专修体育学的专业教练共同开发的拳击、瑜伽、普拉提、肌肉运动等优点，自主开发出100多个特殊运动项目。连接可穿戴设备，提供互动游戏，为用户提供现有健身项目里未曾体验过的为用户量身定做的有效运动项目。通过这些，再购买率已近70%，还从SparkLabs、未来资产风险投资等公司成功引资。

- **目标市场——“中国健身市场”的成长性 -** 中国的健身市场规模以2017年为基准达到277000亿韩元（人民币1672亿元），每年增长11.2%。中国内每星期运动3次以上的人口在2014年为3亿8千万名，健身中心数量从2009年2959个暴增到2015年4425个。本公司的主要竞争对手——日本A公司在打入中国市场一年之后就达到了BEP等，如今高级健身市场大部分由海外著名品牌占据。本公司的中国合作伙伴目前在中国各地运营200余家运动设施连锁店，本公司正考虑通过相同合作伙伴的连锁网，在中国内开展线下扩张战略（SHOP IN SHOP）。

产品和服务

产品和技术



- **核心技术的主要特点** - 公司连接两种可穿戴设备与显示器，可实时测量个人运动量，以可穿戴与大数据为基础，导出用户人体/运动数据，提供为个人量身定做的运动服务。而且通过开发互动游戏，呈现合计个人/组别运动卡路里消耗量的游戏化模式，制作超过50个的45分钟运动视频内容并构建相关元数据基本架构。

- **核心技术的竞争优势** - 按照各内容构建元数据图书馆，通过以用户身体信息与社交数据分析工具等大数据为基础的人工智能推动引擎，正在开发健身OTT服务。此外，在实际线下工作场所正在生产并运用多种项目，未来拓展到线上业务时，还因拥有完成度高的内容、实现现场直播（LIVE STREAMING）服务的基础，可确保事业的连续性。

主要参考信息

- 2017年8月 - 成立法人
- 2018年10月 - 被选为首尔产业振兴院（SBA）成长支援项目
- 2018年10月 - 已经引进SparkLabs、未来资产风险投资的SEED投资
- 2018年11月 - 被选为中小风险企业部主管（SMTECH）、产品公正改善技术开发事业

公司简介

成立日期	• 2017年8月
现有招商引资绩效	• 2018年10月引进SparkLabs 11300万韩元、未来资产风险投资1100万韩元，还从其他个人引进2200万韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 申请关于健身平台的4项韩国商标权

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	无	0.02	0.18
营业利润	无	（0.13）	（0.34）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	（0.13）	（0.34）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.39	1.33	3.04
资本支出	0.27	0.44	0.53
R&D	0.27	0.27	0.44

- **销售计划 -** 公司于2019年起在之前的健身中心以店中店（SHOP IN SHOP）方式，通过每年拓展4个分店，计划将于2021年内达到线下营业额224万美元。另外，计划在2020年完成以可穿戴与大数据为基础的健身应用程序的开发，通过商品化进行销售之后，预计到2021年为止网上销售额将达到83万美元。

- **投资计划 -** 公司为了达到线下营业目标，计划通过每年拓展4个分店，投资设备资金，计划从2019年支出18万美元开始，到2021年为止共投资71万美元。此外，营运资金方面到2021为止计划共投资53万美元，为开发健身应用程序的R&D方面在2019年、2020年分别计划投资27万美元，预计在2021年投资额增至44万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资），合资企业
投资金额	• 100万美元
地区	• 亚洲（中国、日本）

投资机会

医药/保健：眼底检查信息

（ Pharma/Healthcare: Eye-Linked-Information）

投资亮点

- **为提高眼底镜检查率正开展全球性的各种活动 -** 眼底图像是人体器官之中唯一包括神经信息与血管信息的方式，所以与心血管疾病及脑部疾病的相关性极高，尤其它还是诊断糖尿病并发症之一——“糖尿病视网膜病”的核心工具。

- **开发减少成本的眼底检查综合解决方案ELI（Eye-Linked-Information） -** 比起进行眼底镜检查的现有眼底摄像机，在价格、性能、便携性方面都更优秀。它是一款减少成本的解决方案，可在短期内确保均等的影像品质，而且采用小型设计、暗室代替用Eyecup结构设计、自动拍摄算法，还能应对人工智能判读和远程判读、自行判读，是判读专业性不足的非眼科医疗机构能够轻松引进的产品。

产品和服务

产品和技术

ELI解决方案眼底检查实现全部程序自动化

ELI A1 ES设计与实际产品拍摄图像

- **核心技术的主要特点：**拥有最能节约成本的技术。
  - 通过Eyecup结构设计，发挥暗室对应效果，解除空间制约。
  - 通过自动拍摄与远程判读功能，可自行检查。
  - 最适合零售诊所、光学中心等处引进，无需支付设置暗室与维持和雇用验眼师的成本。采用小型设计在狭小的场所也能使用，重量约1000g，作为桌上设备，具有卓越的移动性。

- **核心技术的竞争优势：**以13MP高清晰图像为基础，在中低价位产品中具有无与伦比的超强性能。
  - 为了通过眼底图像人工智能分析，并运用于和心脏病、脑中风、老年痴呆症等其他疾病连接分析中，需要鲜明的高清晰图像。
  - 能运用于在临床上只能诊断7MP以上画质的细微动脉疾病，比现有的低价位装备具有更高的性能。

专利注册及申请现状

申请国家/专利号	注册/申请	详细内容
韩国/10-1911441	注册	便携式视网膜拍摄装置与利用该装置的视网膜拍摄方法
韩国/10-1942465	注册	便携式视网膜拍摄装置与利用该装置的视网膜拍摄方法
PCT/KR2018/001296	申请	便携式视网膜拍摄装置与利用该装置的视网膜拍摄方法
韩国/第30-096435号	注册	设计
韩国/第40-1385721号	注册	商标
美国/88212849	申请	商标

公司简介

成立日期	• 2017年4月12日
现有招商引资绩效	• KOICA CTS Seed 1项目（29700万韩元）、Yoonmin Startup（3000万韩元）、K-Global startup IoT新产品开发支援事业（2600万韩元）、未来成长动力旗舰事业项目（6600万韩元）、SW融合集群R&D支援事业（6900万韩元）、2018各产业R&DB业务化支援（Medibio，7100万韩元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 关于便携式视网膜拍摄装置与利用该装置的视网膜拍摄方法的两项专利，1项PCT申请，还有1个商标注册，还注册有1项ELI眼底摄像机设计专利、1个ELI商标注册。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	无	0.20	0.05
营业利润	无	0.09	（0.41）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	0.09	（0.40）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.41	6.15	29.00
设备投资	0.40	1.27	2.20
营运资金投资	0.41	1.81	8.53
R&D投资	0.06	0.28	1.30
其他	0.48	0.75	1.21

- **销售计划 -** 通过Retina Labs RD INC.与预购订单（300台），已签订17亿韩元规模的合同。Retina Labs RD INC.公司是远程判读眼底的公司，目前已检验本装备的性能与临床可能性，被认定可以用在实际临床上。尤其是图像测试由本产品的原型组成，考虑到大部分基础技术已开发得相当多，期待未来营销规模会有所扩大。

- **投资计划 -** 为达到目标营业额，计划为R&D人才新雇用、模具和工厂出租方面进行设备投资，并计划购买透镜与SOM模块、CMOS传感器等原材料。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融或战略投资）
投资金额	• 150万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
医药/保健项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会
医药/保健：聚合物支架
（ Pharma/Healthcare: Polymeric Stent）

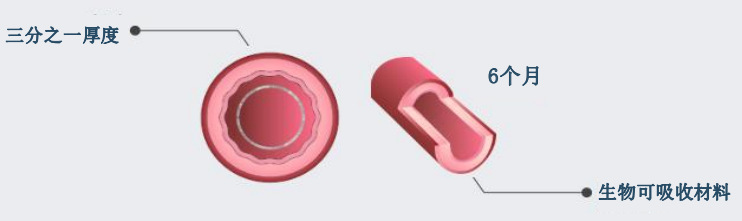
投资亮点

- **亚太支架市场的成长预期** – 目前支架市场继美国、日本之后，亚太地区已快速形成大市场，而且亚太地区的支架市场规模不断增加，预计将成为继美国以后第二大市场。韩国支架市场需求有望持续增加，但目前外国产品占有率较稳，因此需要提高韩国产品的竞争力。

- **拥有尽量减少支架血栓等副作用的技术** – 目前的金属支架在移植以后无法清除，在支架移植数年之后，会发生支架内血栓等副作用。因此，需要开发在使堵塞的血管畅通之后、过两年后支架可在血管内完全消失、从而减少血栓发病频率的完全可分解材质的支架。本公司为了增强抗血栓性，开发采用含有磷酸胆碱的可分解聚合物的药物排出支架，试图尽量减少血栓。

产品和服务

产品和技术



本公司的生物可吸收血管支架（BRS）

- **核心技术的主要特点**
  - 使用占据红血球的细胞膜外99%以上的磷酸胆碱的可吸收材料。
  - 与亲水性聚合物不同，使用含有磷酸胆碱的可吸收材料，就能去除和水之间的相互作用，均匀分布在支架表面，达到理想的药物排出效果。
  - 利用原始技术的涂层方式可抑制支架手术时在插入部分排出过多药物的情况，比之前的聚合物涂层，能更长时间地在体内发挥作用。
  - 开发采用使用磷酸胆碱的可分解聚合物的药物排出支架，尽量减少血栓。

- **核心技术的竞争优势**
  - 比率先推出的血管用完全可分解的支架产品的支柱厚度更薄，该产品的机械性质含有类似的支架制造技术。
  - 本公司计划通过在韩国临床推出产品，同时在欧洲进行海外临床，通过获得CE认证，打好进军海外市场的基础，并计划以本公司的技术实力为基础拓展攻击性营销。

专利注册及申请现状

申请国家	注册/申请	详细内容
韩国、美国、欧洲、日本	注册	血管壁临时支架用生物可吸收混合物
韩国、美国、欧洲、日本、香港	注册	含有共聚物的磷酸胆碱基团及其制备和使用方法
韩国、美国、欧洲	注册	聚合物支架
韩国、美国、欧洲	注册/申请	制造聚合物支架的方法与聚合物支架

公司简介

成立日期	• 2017年6月16日
现有招商引资绩效	• 已从BSK Investment获得100万美元的投资。
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 在韩国、美国、欧洲、日本注册关于4种含有磷酸胆碱的共聚物及其制造与使用方法的专利。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2017.6.16~2018.5.31（未审计）
营业额	无	无	-
营业利润	无	无	（0.04）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	无	（0.04）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	-	-	-
设备投资	-	-	-
营运资金投资	-	-	-
R&D投资	5.27	-	-
其他	-	-	-

- **销售计划** - 没有得到销售预测金额。
- **投资计划** - 计划提供给将于2019年起进行的临床试验等。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 600万美元
地区	• 欧洲、新加坡、香港

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
医药/保健项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

医药/保健：特应症和抗癌药物

（Pharma/Healthcare : Atopy & Anticancer drug）

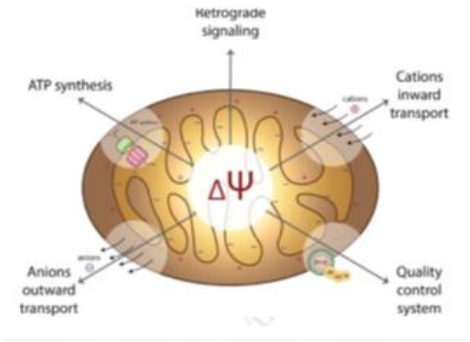
投资亮点

- **全球抗癌剂的市场竞争力** – 全球抗癌剂市场以第一代化学疗法为开始，通过向第二代 向抗癌剂与第三代免疫抗癌剂的方式转换，正在不断进化。期 从简单的缩小和抑制癌症到专 攻击目标——特定细胞的治疗剂，以及最近切断免疫抑制物来治疗癌症的免疫抗癌剂，已经实现了 跃的发展。尤其是被评价为新时代抗癌剂的免疫抗癌剂的全球市场规模经过五年，已成 22倍， 计将达到22万亿 元。本公司开发的新物质对所有癌症 有效果。

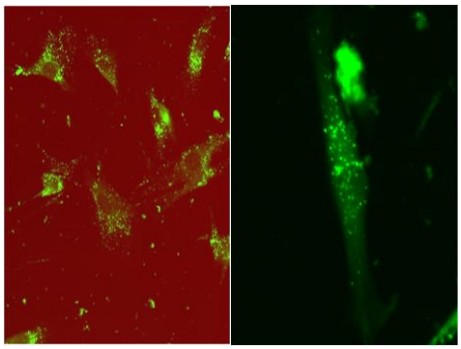
- **特应症治疗需求的增加** – 特应症虽然有程度差异，但经常在儿童身上发生，婴幼儿时期患病率接近20%；学 期为10%左右；最近不断增加的成人期特应性皮炎则为1~3%左右，是影响所有年 段的疾病。尤其是最近伴 国微尘流入 急 增加，皮肤病曝光危 增加， 计对特应症治疗剂的 求会增加。此外，据市场调查机构全球数据显示，全球特应性皮炎治疗剂市场年均增加3.8%， 计在2020年大约将达到48.7亿美元的规模。本公司产品几乎没有毒性与副作用，被评价为对特应性皮炎治疗有卓越的效果。

产品和服务

产品和技术



Zimon-101受到电位差影响，比正常细胞更容易侵入癌细胞里。



有效侵入细胞膜的Zimon-101

- **核心技术的主要特点** – 利用“碳”，开发出以无机金属的有机纳米化技术为基础的特应症功能化妆品。本公司使用的无机金属为铁和锌，凭借锌的固有功能——抗菌作用，已确认对特应性皮炎有效。把治疗皮肤疾病所需的锌进行有机纳米化，用于化妆品中，长期使用也毫无副作用。尤其是每天涂抹两次，可以摆脱瘙痒，持续使用可以缓解特应性症状。

- **核心技术的竞争优势** – 开发出在皮肤刺激检查几乎没有显示毒性的物质——名为Zimon-101的新物质。经过细胞实验结果，对所有癌症都产生效果，尤其是对白血病有很优秀的效果。而且在抗真菌-抗微生物效果实验中也得出能控制第四代抗生剂“万古霉素耐药菌”的结果。以这些结果为基础，对“特应性皮炎”进行动物实验的结果，确认对特应症患者的治疗也有帮助。特应性产品，以超过100名的患者为对象进行了临床实验，如果得出有意义的结果，为技术对外许可，正与跨国公司进行协商。

潜在客户

- 韩国市场 – 预计通过与专营医院和药店的流通网络合作，走进市场
- 海外市场 – 与跨国全球制药公司进行技术转让

公司简介

成立日期	• 2013年7月
现有招商引资绩效	• 否
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册关于把含有锌与铁的有机金属化合物融入有效成分的功能性化妆材料组合物的1项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	-	-	-
营业利润	没有信息	没有信息	没有信息
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	没有信息	没有信息	没有信息

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.98	3.08	4.89
资本支出	0.61	1.13	1.13
R&D	0.09	1.75	2.62
营运资金投资	0.43	0.87	0.87

- **销售计划** - 本公司通过销售女性护理液，以2019年销售额达到98万美元为目标；并计划从2020年起，通过销售Atocream等，销售额达到308万美元。目前正打算与摩洛哥的化妆品公司签订业务合约，计划以2021年为基准，共实现489万美元的销售额。将来在2021年完成抗癌剂的全部临床试验之后，预计把技术转让给跨国全球制药公司。

- **投资计划** - 本公司为了实现销售计划，预计从2019年起投资61万美元在设施方面，并预计到2021年增至113万美元。而且为了持续进行R&D投资（包括关于目前拥有的核心技术方面），将从2019年起投资9万美元，并计划在2021年投资262万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 1000万美元
地区	• 北美、欧洲

投资机会

医药保健：便携式体脂分析仪

（Pharma/Healthcare : Portable body fat analyzer）

投资亮点

- **创新型全球健康平台** – 本公司通过设备和数据分析，以为用户提供正确的健康信息为目标，正在独立开发创新型保健硬件和软件，结果成功开发出随时随地都能进行测量的便携式体脂测量仪和提高准确度的独家算法。以日本市场为开始，正在进军海外市场；公司的技术实力还受到欧洲Hightech XL、美国PLUGandPLAY等认可；正在准备海外创业选秀节目、真人秀电视节目（Shark Tank）等，预计会达到宣传产品和增加销售的效果。

- **身体成分分析全球市场的成长性** – 当今社会伴随全球肥胖人口增加、人口老龄化等问题，预防医学越来越受市场的瞩目；尤其是对有效测量血压、体脂等预防疾病所需要的数值的身体成分分析的需求将会持续增加。此外，最近随着生物电阻抗法（BIA）技术的成长，正在转换为以个人健康为目标的市场；因此，利用BIA技术的身体成分与体脂分析仪的占有率正在不断增加。事实上，2019年在欧洲利用BIA技术的体脂分析仪的市场占有率达42.1%，预计到2026年欧洲BIA身体成分分析仪市场规模将成长到大约3亿5千万美元。

产品和服务

产品和技术

大数据分析服务

与移动设备连接的App

使用简单且可以携带的设备

提供为个人量身定做的服务

产品实例　　移动App画面实例

- **核心技术的主要特点** – 这款便携式身体成分测量设备利用生物电阻抗法（Bioelectrical Impedance Analysis），男女老少单凭手指头，就能随时随地测出身体成分；无需另外连接其他设备，即刻就能测量；通过开放式API，还能利用与移动相连的应用程序，分析、记录/积累个人的许多健康数据。通过连接分析引擎和平台，可以给用户提供专家意见、潮流信息、饮食输入等定制保健服务。

- **核心技术的竞争优势** – 比设置型产品的价格竞争力更强，采用轻便小巧的设备，可以随身携带；还不受时间和场合的制约，展现高效性。提供大数据分析服务、以多重数据组合为基础的身体成分管理服务，可以在平台保存数据并进行准确分析；还附加PPG传感器心跳次数测量功能、IR传感器体温测量与皮肤体温测量功能等，具备与其他产品的差别性。搭载OLED，可以通过设备随时确认关于测量数据的简短信息，通过更宽的电极间距，不受身体面积影响，均能轻松进行测量。

主要历史

- 2015年4月 – 被信用保证基金选为“First Penguin型创业企业”
- 2016年12月 – 在浦项科技大学与韩东大学执行大学生健康服务实证事业
- 2017年5月 – 与MAKERS with kakao进行合作
- 2017年10月 – 在欧洲成立法人（荷兰）
- 2017年12月 – 被选为K-Global 300
- 2018年2月 – 在美国成立法人（硅谷）
- 2018年3月 – 被选为全球IP创业公司
- 2018年4月 – 成功完成Kickstarter Champion
- 2018年7月 – 被大邱庆北地方中小风险企业厅选为2018年上半年有出口潜力的中小企业
- 2018年8月 – 被中小企业振兴公团选为纽约创业特化BI
- 2019年3月 – 科学技术信息通信部 被“SW高成长俱乐部200”选为预备高成长企业

公司简介

成立日期	• 2015年2月
现有招商引资绩效	• 2017年1月从浦项科技大学技术股份有限公司引资1亿3700万韩元 2017年9月从HighTech XL引资15000欧元 • 2017年11月起从三星风险投资与SPNG分别通过两次引资7亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 2018年完成关于生物指数计算与装置的专利注册 • 2017年申请关于运用大数据的保健设备等共4项专利 • 完成关于保健设备海外专利与PCT申请及韩国内外6个国家的商标权注册

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.31	0.27	0.60
营业利润	(0.41)	(0.51)	0.02
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.41)	(0.51)	0.03

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	2.14	3.53	6.36
设施投资	-	0.9	1.3
营运资金投资	0.8	0.7	1.0
R&D投资	0.7	0.8	1.4

- **销售计划** - 不局限于现有的单一智能瘦身产品，还销售加入更改设计与附加功能的Fitrus A、Fitrus Plus产品。销售B2B用集团健康管理和自动服务机解决方案，通过拓展B2C内容阅读服务等，预计从2019年214万美元开始，在2021年将达到636万美元的销售额。

- **投资计划** - 本公司为了成功完成销售计划，计划从2019年起投资80万美元作为营运资金，到2021年为止将增加到100万美元。而且为了关于目前拥有的核心技术的持续R&D投资，计划从2019年投资70万美元开始，在2021年将投资140万美元。此外，为了确保设施和装备，计划在2020年投资80万美元，在2021年将投资130万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、合资企业
投资金额	• 300万美元
地区	• 北美、欧洲、韩国

投资机会

医药/保健：One Q Bending Abutment

（Pharma/Healthcare : One Q Bending Abutment）

投资亮点

- **牙科用种植牙生产猛增** – 牙科用种植牙不仅在中国，在德国等欧洲国家的成长率也有5~10%以上，保持较高成长率。据食品医药品安全处介绍，世界种植牙市场从2016年45亿美元起，到2020年将成长为63亿美元的规模。最近中国种植牙市场增长率高达20%，而且能进行手术的医生人数也以相似的比例不断增长。

- **提供定制型种植牙** – 为了通过公司的功能性产品给患者提供可信的产品，开发可以自由地调节基台自身角度的产品等，目前已在中国注册7项设计专利。在中国和菲律宾等国家，本公司也提供不需要CAD/CAM等高价设备就能完成定制的产品，被判断为更容易进入市场，未来将成为热门话题。

产品和服务

产品和技术

本公司的基牙结合过程

在球状基台连接上端盖子

- **核心技术的主要特点** – 在现有的基牙实现球体形象化，并连接上端，使与球体连接的部分可以自由地旋转。本公司产品可以实现360度旋转，提供立传方向性和角度补充都很自如的基牙；只购买一种就能包含所有角度，拥有卓越的优势。这项技术实力也能适用于覆盖义齿，通过自由地旋转，在不吻合的角度也能轻松装卸，非常柔和；与之前的覆盖义齿不同，不需要其他配件，不用经常交替，使用更方便。

- **核心技术的竞争优势** – 本公司为了弥补现有基牙的缺陷，推出特别采用球体化基牙技术的产品，单凭一个工具就能调节产品角度，首先确保了便利性；不仅产品的旋转非常柔和，修补角也比现有的产品更宽地进行修补。无需高价设备的产品不仅在韩国，在海外其技术性和商品性也非常优越。

主要竞争对象

- 韩国市场 – OSSTEM、DENTIUM、NEO等现有大企业和中坚企业
- 海外市场 – 像CENDRES METAUX的中坚企业、大企业STRAUMANN等

公司简介

成立日期	• 2018年2月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 可以调节基台角度的牙科用种植牙 • 凭借种植牙用基台注册海外设计共14项（EU、中国）并拥有许多韩国设计&专利注册项目 • 正在申请牙科用种植牙PCT • 完成专利提前调查并确认没有类似专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	不适用	不适用	(0.00)
营业利润	不适用	不适用	(0.08)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	不适用	不适用	(0.08)

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.12	0.44	1.05
资本支出	0.01	0.31	0.79
营运资金	0.04	0.17	0.31
R&D	0.04	0.17	0.22

- **销售计划** – 与现有产品非常不同的One Q Bending Abutment为确保初期销售，计划与国际科学技术合资中心签订合同，并与医院提前进行营业，与牙科用产品流通公司进行当地认证及之后的流通。计划以病毒式营销与SNS等媒体宣传为基础，通过人力联系网络，提供技术信息；并通过天线医院，进行营销，从而拓展事业领域。

- **投资计划** – 可以同时满足功能性和兼容性的One Q Bending Abutment为保持稳定生产，计划在未来三年间投入111万美元的设施资金作为扩展生产设备的资金。此外，预计在R&D方面分别投资4万美元、17万美元、22万美元，保持产品的技术优势。

投资要求

投资结构	• 公平投资、合资企业、企业合并
投资金额	• 50万美元
地区	• 中国、东南亚、欧洲

投资机会

医药/保健：天然辐射材料

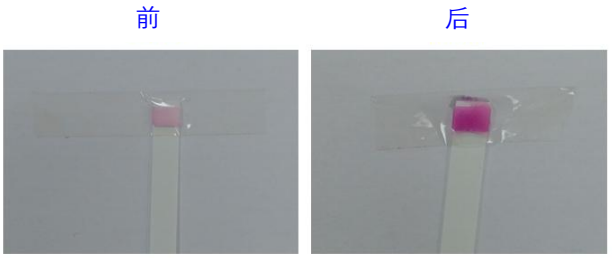
（Pharma/Healthcare : Naturel radiation material）

投资亮点

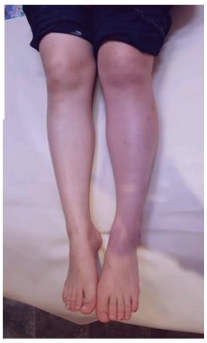
- **保健产品的市场性** – 保健产品市场已成长到43000亿韩元的规模。消费者倾向于主动获取保健产品的信息，在可信度方面也是主动获取时显示得非常高。保健产品协会相关人员指出，韩国保健产品市场已进入稳定成长的轨道，流通渠道也更加多样化，并强调如果将来为市场先进化进行多方面的努力，在内需和海外出口方面，都会取得令人刮目相看的成果。
- **产生体内氧化氮的专利物质** – 为促进神经传递、改善血液循环等，维持人体正常的运作，需要体内生成物“氧化氮”。年轻人可以毫无问题地自然生成氧化氮，但患有病症的人，以及40岁以上的人群，氧化氮生成量会急速减少。因此本公司在世界最早开发出放射特定波光、单凭接触就能在体内生成氧化氮的物质。融合人类在2000年内毫无问题使用的天然矿物，制成没有化学或电力刺激、自然放射远红外线的产品。

产品和服务

产品和技术



TOLOESE床使用前后的氧化氮值



后(右)

TOLOESE膜前后比较

- **核心技术的主要特点** – 氧化氮之前只能通过摄取瘦肉、绿黄色蔬菜等食物，才能补充，但本公司开发的氧化氮发生物质则是无需刻意进行什么行动，就可以在睡觉、坐着或运动等日常生活中，自然地促进健康而策划的划时代产品。而且作用原理是对血管扩张与改善血液循环、神经传递、加强免疫力、保持平和等身体所有部位产生影响，有助于改善老年痴呆、阿尔茨海默病、心血管疾病、风湿病、性功能障碍等病症；还非常有助于改善慢性疲劳、不眠症、视力减弱、各种痛症等日常生活中的不便之处。
- **核心技术的竞争优势** – 为了通过氧化氮发生物质来守护日常生活健康，正在生产床、床垫、枕头、腹带、手链、项链等许多产品。通过进行由唾液生成体内氧化氮的测试，检测出本产品的体内氧化氮生成功能；而且通过购买产品的顾客留言，也验证了其效果。氧化氮发生物质是之前没有的全新功能物质，本公司在世界率先拥有了这项技术竞争优势。

知识财产

注册号	权利状态	区分	知识产权名
韩国/1014794150000	注册	专利	利用皮肤发汗反应的神经诊断系统
韩国/1018990420000	注册	专利	床用组合物与利用它的床构造物制造方法
韩国/10-2019-0040998	申请	专利	利用明度变化测量人体各部位出汗量的装置与测量方法
韩国/10-2018-0048867	申请	专利	含有功能性混合粉末的全身按摩用组合物的制造方法与按摩方法

公司简介

成立日期	• 2015年9月
现有招商引资绩效	• 2018年 从Evrnu成功引资1亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）利用皮肤发汗反应的神经诊断系统等3项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.08	0.12	0.67
营业利润	(0.15)	(0.08)	0.03
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.14)	(0.08)	0.08

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	3.60	29.58	83.77
资本支出	0.48	0.87	-
R&D	0.17	0.17	0.17
营运资金投资	0.17	-	-

- **销售计划** - 主要产品群为TOLOESE床、床垫、膜与配饰，自2019年7月起开始在海外销售。预计2019年内在中国与德国会有少量销售收入等，将正式开始在海外销售。因此，计划TOLOESE床、床垫、膜与配饰产品的销售额在2021年将分别达到1571万美元、2618万美元、4189万美元左右。

- **投资计划** - 本公司为了实现销售计划，预计2019年在产品生产设备方面投资48万美元；2020年为购买工厂，将投资87万美元。而且为了招聘人才与宣传产品，计划2019年投资17万美元作为营运资金；为了对目前拥有的核心技术等进行持续的R&D投资，计划每年投资17万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 200万美元
地区	• 所有地区

投资机会
医药/保健：口服溶解膜
（Pharma/Healthcare : Oral Dissolving Film）

投资亮点

- **利用口服溶解膜开发产品** – 本公司正在开发、制造、销售利用口服溶解膜的医药品、保健食品、食品等。目前实现商用化的产品中医药品为Tadalafil、Sildenafil等，推出的保健食品为Ferrous Fumarate、发酵红参等，普通食品为Lactobacillus Faecalis等。本公司开发符合ODF剂型的OTC（一般医药品）/ETC（专业医药品）产品，还在努力把ODF拓展到食品/保健食品和动物药领域。而且通过出口与合资法人，为拓展销售市场，预计在成立c-GMP/EU-GMP工厂之后，出口到北美/欧洲地区，并在中国/日本/巴西/中东/马来西亚等地成立合资法人。
- **ODF产业的未来** – 全球ODF市场虽然还处于初级阶段，但是自2009年第一次销售ODF型ETC药品之后，年均成长39.2%，于2015年成长为14000亿韩元规模。过去新加入者为了确保差别性，大多会把专利过期的药品开发成ODF，但是最近开始聚焦ODF本身的特点，正在开发许多产品。韩国ODF市场是以ETC、阳痿治疗剂为主的ODF市场，推测2015年约达到500亿韩元。本公司正在扩大适用产品、提高知名度、加强成本竞争力等，还在准备关于制造公司/制药公司的OTC产品的广告，改善工程技术，为构建大量生产的结构而努力。

产品和服务

产品和技术

Newpezil口腔崩解膜
-治疗阿尔茨海默氏痴呆症状

Vinix口腔崩解膜
治疗阳痿

Coolstrip Film Troche
治疗咽炎、扁桃体炎、口腔炎

- **核心技术的主要特点** – 本公司独立开发的全球水平的ODF制造技术（铸造方式）实现定量口服，产出率高且生产成本低，比起卷式的制造时间明显缩短。通过简化工程，减少了产品损失，并提高了产出率；通过缩短生产时间，提高了产能，更容易根据产品尺寸调节装载量。
- **核心技术的竞争优势** – 现有的卷式（Roll）生产设备需要八个工程，每个工程需要配置机械与人力，需要很长时间使膜成熟，还占据较大的操作空间。同时还需要耗费许多机械运营费用，产出率只有60%，且生长时间过长，是需要较高生产成本的生产方式。公司独立开发的铸造（Casting）方式可减少生产设备的各工程损失，从而实现大约90%的产出率，通过简化工程和减少设备等，大大降低了生产成本。此外，预计通过全球水平的ODF制造技术（铸造方式），构建大量生产体系，尽量提高核心竞争力。

公司历史

- 2006年 – 成立韩国总公司与生产工厂、申请韩国专利
- 2010年 – 在忠清南道牙山市新建自家工厂，获得ISO9001、ISO14001认证
- 2011年 – 申请口服溶解膜产品制造方法与装置的专利、获得KGMP认证
- 2018年 – 推出阳痿治疗剂“Vinix 100mg”、推出综合食品品牌“Doctor Phill”系列

公司简介

成立日期	• 2006年2月
现有招商引资绩效	• 2011年12月28日 从广东制药等公司获得50亿韩元投资
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册多裂多剂口服溶解膜制造装置与制造方法（第10-1547219号）等17项关于口服膜剂的专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	4.32	4.84	5.48
营业利润	0.06	0.46	0.21
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.09	0.55	1.37

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	8.73	22.69	29.67
设施投资	-	5.24	-
R&D	0.87	2.62	5.24

- **销售计划** - 目前正在中国、台湾等亚洲主要国家进行医药品、保健食品等出口与签约许可，并持续和中国方协商关于合资公司与成立工厂的事宜。将来在中国成立合资公司和工厂之后，通过开辟亚洲市场，会把出口市场拓展到许多东南亚国家。通过这些，预计到2021年为止，销售额会增加2967万美元。

- **投资计划** - 在韩国预计投资建设天安牙山工厂GMP（CGMP、EUGMP），并且正在准备进军中国。为此，计划从2020年起在设施投资方面投入524万美元。此外，在R&D方面，将于2019年投资87万美元、2020年投资262万美元、2021年投资524万美元等，逐渐扩大投资。以这些投资为基础，目标是2年内成功上市。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、合资企业
投资金额	• 3000~5000万美元
地区	• 中国等国家

投资机会

医药/保健：肿瘤免疫治疗
T细胞疗法/Car-T细胞疗法/抗体治疗
（Pharma/Healthcare : Cancer Immunotheraphy
T Cell Therapy / CAR-T Cell Therapy / Antibody Theraphy）

投资亮点

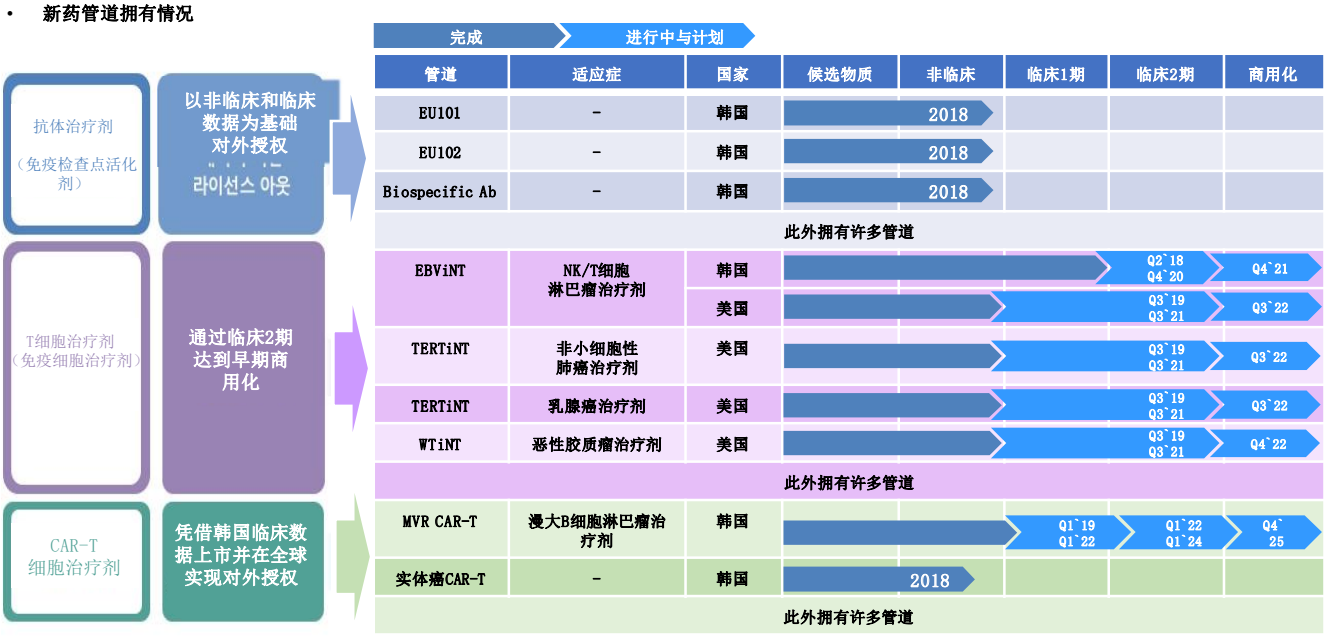
- **新一代免疫抗癌治疗剂 -** 本公司正在进行尽量减少现有抗癌剂具有的副作用并大大提高治疗效果的新一代免疫抗癌剂——T细胞治疗剂、免疫调节抗体治疗剂、CAR-T细胞治疗剂的临床开发，而它们作为平台技术，都能组成多种治疗剂管道。免疫抗癌剂克服了频繁出现副作用事例的第一、二代抗癌剂的局限性，是通过多种接近方式有效治疗癌症的第三代抗癌治疗剂，目前本公司的T细胞治疗剂已在2018年获得临床1/2期IND认证，在成功完成临床2期并获得食品医药品安全处许可之后，将推进早期商用化。

- **抗癌治疗剂市场的爆发式成长 -** 根据Evaluate Pharma的年度报告“World Preview 2017”，抗癌剂市场从2016年到2022年，将年均呈现12.7%的成长率，预计会保持高速成长；据GBI Research介绍，其中尤其是免疫抗癌剂到了2022年将达到86万亿韩元，年均增长率将达到23.9%。免疫抗癌剂是通过激活人体免疫体系来去除癌细胞的癌症治疗法，与之前推出的化学抗癌剂或靶向抗癌剂相比，其功效显著提高，并且几乎没有副作用，对所有癌症产生作用，所以一个产品可以拓展为许多癌症的治疗剂，期待在市场达到爆发式成长，因此最近癌症治疗正从现有的化学/靶向抗癌剂转换到免疫抗癌剂，进行范式转移。

产品和服务

产品和技术

- **新药管道拥有情况**



- **核心技术的主要特点**

- T细胞治疗剂：为了从一位成人体内存在的约1万亿个T细胞之中分解出癌胚抗原特色T细胞，成功开发采用高度分离技术的T细胞制造工程平台，正在准备商用化。运用自流式采血法，只分离和培育抗原特色T细胞，再注入到患者体内，所以跟其他物质不同，不需要大量血液，每位患者只需70ml的血液，就能开发治疗剂。
- CAR-T细胞治疗剂：该治疗剂引进以从患者那里采集的T细胞癌胚抗原为目标的CAR遗传因子，与实体癌治疗方面产生很强副作用的现有治疗剂不同，成功开发出在实体癌治疗方面也有优势的新一代细胞治疗剂。而且公司开发的MVR CAR-T是以HLA-DR为目标，拥有只选择癌细胞进行攻击的核心技术。
- 抗体治疗剂（Costim平台）：EU101结合人类T细胞4-1BB，可以人为开启信号；而且被刺激的4-1BB信号可以激活免疫系统T细胞，展开抗癌治疗，本治疗剂就是采用这种利用自我免疫系统形式的新一代治疗剂。被激活的细胞凭借对已经历的癌胚抗原，即肿瘤的记忆能力，可以抑制相同肿瘤复发。EU102是以AITR为目标的抗体，把Treg转化为Th1，从而去除肿瘤。

- **核心技术的竞争优势**

- 本公司的免疫抗癌剂尽量减少现有化学抗癌剂的副作用，调节免疫细胞，可以迅速去除和治疗藏在组织内部深处的肿瘤。而且制造工艺简单、制造成功率很高，可以减少生产成本，期待能在价格竞争力方面占优势。

公司简介

成立日期	• 2015年2月
现有招商引资绩效	• 2015年 散户投资：9亿韩元 / 2016年 系列A：引资210亿韩元 • 2017年 从中国浙江华海药业公司引资333亿韩元 • 2018年 在科斯达克市场上市、公开募集375亿韩元
是否上市	• 是
专利与认证现状	• 关于T细胞治疗剂，已在澳大利亚、中国、韩国完成专利注册，正在美国、欧洲等海外8个国家申请专利 • 关于CAR-T细胞治疗剂，已在美国、韩国完成专利注册，完成申请之后正在准备进入指定国家 • 关于抗体治疗剂，已在韩国、美国完成专利注册，以PCT（CT/IB2018/00043）申请为基础，在指定国家申请共28项

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（已审计）	2017（已审计）	2018（已审计）
营业额	-	0.12	0.37
营业利润	(4.46)	(8.68)	(12.46)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(4.22)	(7.89)	(11.15)

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	21.82	27.21	55.23
设施投资	1.05	14.14	18.50
营运资金投资	6.49	7.27	8.37
R&D投资	19.69	34.31	17.55

- **销售计划** - 通过2020年细胞治疗剂的早期商用化与针对抗体的两个抗体治疗剂的对外授权，预计会有预付。本公司保守估计细胞治疗剂与抗体治疗剂的销售额，得出2020年将从2182万美元开始，2022年期待能获得大约5523万美元的收益。（EU101与EU102的各抗体预付预计会达到1100万美元）

- **投资计划** - 为了添加细胞治疗剂的GMP构建等，预计到2022年将支出大约3369万美元作为设施投资额；2020年从649万美元开始，计划在2022年投入837万美元作为营运资金投资。此外，为全球保有管道的临床与非临床推进等，预计到2022年共投资7155万美元左右作为R&D投资资金。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、合资企业
投资金额	• 1~1.5亿美元
地区	• 所有地区皆有可能

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
医药/保健项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

医药/保健：以人工智能为基础的皮肤病诊断辅助系统

（Pharma/Healthcare : AI - based Skin Disease Diagnosis Assistance System）

投资亮点

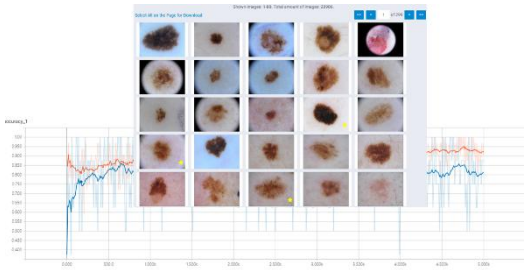
- **人工智能医疗服务事业现状** - 目前正在开发诊断疾病的人工智能医疗服务。AI可以帮助医生预测多种情况，从而提高诊疗准确度，降低可能发生的误诊率。医疗领域的人工智能世界市场规模在2015年大约为8亿美元，目前年均增加42%；而且韩国从2015年17亿9千万韩元的规模，将在2020年成长到256亿4000万韩元的规模。此外，未来将要开发的人工智能系统，如果被认证为医疗器械，则可以适用医疗保险。

- **皮肤疾病增加** - 最近受到环境与遗传因素的影响，各种皮肤癌与多种皮肤疾病持续增加，但是现有的皮肤诊断系统的功能却很有限。尤其是发现皮肤癌时，预后总是很不好，需要尽快准确的诊断。为此，迫切需要改善皮肤影像系统，从而准确分析多种皮肤疾病并进行定量管理。

产品和服务

产品和技术

符合DICOM标准的皮肤影像拍摄装置



以人工智能为基础的皮肤疾病诊断辅助系统

- **核心技术的主要特点** - 利用各波长段拥有不同皮肤渗透率的高速UV/IR可变波长与高清摄像机，从“MEDISCOPE”那里获取高清晰度皮肤影像，再利用人工智能（深度学习），辅助皮肤疾病的诊断。尤其是进行关于黑色素瘤（Melanoma）的测试时，通过本公司独立开发的深度学习引擎“DermAI”，能确保超过90%的敏感度与特殊度。（以“ISIC”提供的影像为基础）

- **核心技术的竞争优势** - 目前只用放大镜通过肉眼诊断皮肤疾病，但“DermAI”使用人工智能来分析影像，有利于提高诊断的准确性。虽然目前局限于黑色素瘤，但未来可以辅助更多的皮肤癌与疾病群的诊断。目前在医疗产业，只有放射线影像通过医疗影像信息系统——PACS（Picture Archiving Communication System）进行诊断和管理，但为了与PACS连接，需要以DICOM（Digital Imaging Communication In Medicine）为标准的通信。“DermAI”把通过“MEDISCOPE”获得的皮肤影像适用于DICOM标准，可以连接PACS，将有助于管理皮肤影像信息。

主要历史

- 2015年12月 - 成立法人
- 2016年11月 - 获得CNU全球企业家创业创意比赛大奖
- 2017年11月 - 获得中小风险企业部长官表彰（青年企业家）
  11月 - 被选为TIPS项目并吸引投资（世宗市1号）
- 2018年1月 - 被选为K-Global 300企业
  12月 - 成立香港法人
- 2019年1月 - 获得医疗器械制造/品目许可
  7月 - 被选为CILP（云创新联盟计划）（KOTRA & AMAZON WEB WERVICE）

公司简介

成立日期	• 2015年12月
现有招商引资绩效	• 2017年 吸引1亿韩元投资
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 包括利用皮肤三维影像的诊疗与运用以增强现实为基础的服药指导的远程诊疗系统等，正在注册（或者支援）23项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	1.48	0.60	0.32
营业利润	-	0.03	0.02
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	0.04	0.02

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.07	1.05	2.79
资本支出	-	0.17	0.35
R&D	0.26	0.26	0.43
营运资金	-	0.17	0.26

- **销售计划** - 本公司通过销售皮肤诊断摄影机，以2019年达到7万美元的销售额为目标；并从2020年起销售皮肤诊断辅助医疗器械，以到2021年共达到391万美元的销售额为目标。

- **投资计划** - 为实现本公司的销售计划，计划三年间在设施投资、R&D、营运资金方面分别投资52万美元、95万美元、43万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、合资企业
投资金额	• 300万美元
地区	• 大洋洲、北美、欧洲、香港

投资机会

医药/保健：肌病治疗

（Pharma/Healthcare ： Myopathies Treatment）

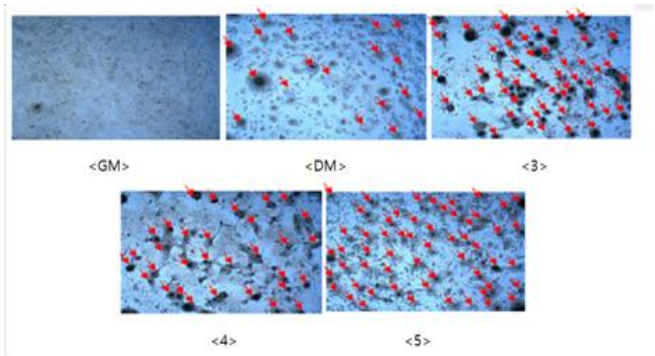
投资亮点

- **开发肌肉疾病治疗剂的必要性** – 2016年10月世界卫生组织把老年人肌肉减少症指定为新疾病。世界肌肉疾病治疗剂市场从2012年88亿美元起年均增长3.8%，预计到2020年将增长到130亿美元规模。考虑到肌肉减少症患者的增加趋势，全球制药公司正在积极开展临床研究，但目前还没有经过美国FDA认可的治疗剂。肌肉减少症的治疗方法一般是食疗法，但却不适合老年人肌肉减少症，需要迅速开发相应治疗剂。

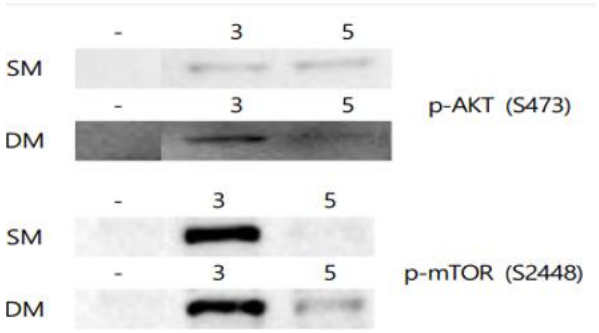
- **世界最早开发肌肉减少症治疗剂的可能性** – 本公司开发的物质比目前进行肌肉减少症临床研究的竞争公司的物质具有更好的功效。目前正在进行临床前研究，还拥有相关专利。

产品和服务

产品和技术



肌肉细胞分化效果



分析影响肌肉细胞增殖与分化的因子

- **核心技术的主要特点** – 以海外材料天然物质为基础，找出已被验证具有肌肉减少症功效的候选物质，可以把它开发成全球保健食品和新药，还能销售该原料，可以广泛开发和应用于许多领域。

- **核心技术的竞争优势** – 以副作用小的天然物质为基础，检测出其有功效时，将来可以开发出有竞争力的产品。与之前失败的临床试验不同，以全新功效为目标，即以阻碍肌肉成长、分解与新生的细胞因子——肌抑素为目标。可以促进肌肉细胞增值与分解，从而防止肌肉弱化并改善其功能。

主要参考信息

- 1991年 – 被指定为优秀医药品制造管理标准企业
- 1998年 – 注册含有感冒药成分的韩方液体专利
- 1999年 – 与德国生物测试公司、美国ICN公司进行技术合作
- 2000年 – 高斯达克上市，被指定为医药品分析精度管理事业优秀企业
- 2006年 – 获得大韩药剂学会生产技术功劳奖
- 2008年 – 销售过敏性皮肤专用化妆品

公司简介

成立日期	• 1980年1月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 拥有关于开发通过海外生物资源获得的肌肉减少症预防与治疗剂的两项专利 • 含有生药提取物的关于肌肉减少疾病的预防、改善或治疗用组合物 • 含有草果提取物的关于肌肉减少疾病的预防、改善或治疗用组合物

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（已审计）	2017（已审计）	2018（已审计）
营业额	47.66	48.99	47.28
营业利润	5.28	4.69	3.21
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	6.17	5.53	4.04

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	-	-	-
资本支出	-	0.09	-
营运资金投资	0.30	1.79	1.79
R&D	-	0.43	0.43

- **销售计划** - 目标是针对在研究阶段反复进行功效研究等选出的开发对象物质进行大批制造工程开发、制剂化研究、安全性评价、生物体内动态查明与临床试验，从而开发出新药。目前在确认新药候选物质的安全性和效果之前，以动物为对象，正在进行临床前测试。

- **投资计划** - 以经过功效验证的海外生物材料的技术和专利为基础，以开发全球保健食品和新药为目的，把目标定为抢先占据潜在蓝海市场，所以计划未来三年内在设施、营运资金、R&D方面分别投资9万美元、388万美元、86万美元。

投资要求

投资结构	• 股权投资、重要事件、研发投资
投资金额	• 527万美元
地区	• 中国、欧洲、东南亚

投资机会
医药/保健：体外诊断技术
（Pharma/Healthcare：In Vitro Diagnostic Technology）

投资亮点

- **体外诊断&分子诊断需求扩大** – 本公司开发与制造以分子诊断（不是检测抗原或抗体等体内蛋白质，而是通过检查核酸-DNA or RNA-来进行诊断的方法）为中心的体外诊断试剂和仪器。体外诊断不包括内窥镜、组织检查等，而是通过血液、大小便、体液等诊断病情的方法，迅速简便且能减少医疗费，所以需求正在增加。以2019年为基准，全球体外诊断与分子诊断市场规模分别为80万亿韩元、13万亿韩元。尤其是检查效率高且早期能发现疾病的分子诊断检查正在全球范围内扩大，被评价为具有很大的发展可能性。
- **形成能进行多种疾病诊断的产品线** – 本公司从诊断结核、呼吸道疾病开始，已确保采用新一代融合技术的癌症与糖尿病早期诊断技术。而且还与韩国LG化学股份公司签订韩国内总经销代理店合同，通过专门流通代理店，正稳定地为韩国大型综合医院等提供商品。

产品和服务

产品和技术

- **Chip Based Liquid Biopsy Technology**

- **核心技术的主要特点** – 本公司拥有的技术由①运用实时聚合酶链式（Real-time PCR）的结核菌与非典型性肺炎检测分子诊断技术与②实现在30分钟以内迅速确认结果并立刻开处方的Chip Based Multiplex Ultra Fast PCR技术组成。（PCR：Polymerase Chain Reaction，聚合酶链式反应）
  ① Real-time PCR：比现有Single PCR产品拥有100倍以上的高敏感度和特殊度。
  ② Chip Based Multiplex Ultra Fast PCR：在疾病管理本部接受像中东呼吸综合症冠状病毒一样的严重病毒诊断大约需要1~2天才能确诊，但使用Ultra fast real-time PCR，在机场只用30分钟以内就能确诊，可以有效预防危险传染病的传播，还能实时监测疾病。

- **核心技术的竞争优势**
  ① Real-time PCR：其他公司产品耗时2-3小时，但本公司产品可在90分钟内完成诊断。因此，该产品特别适用于在检查数较多的地方进行诊断。
  ② Chip Based Multiplex Ultra Fast PCR：可以扩展到癌症、糖尿病等许多疾病诊断，能在30分钟内完成采样、分析与确认结果，迅速把检查结果提供给医生，从而提高医疗现场便利性与经济效果和利益。

主要客户

- LG化学股份公司：签订韩国总经销代理店合同
- 泰国Z公司：签订独家销售合同
- 江南SEVERANCE医院、富川圣母医院、三星首尔医院、庆熙大学医疗院、中央大学医院等

公司简介

成立日期	• 2012年9月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）关于为查出现场病原体的生物材料预处理与分子诊断一体式套件、以及使用一体式套件的诊断方法等6项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.33	0.34	0.40
营业利润	（0.11）	（0.37）	（0.58）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.11）	（0.36）	（0.49）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.4	2.13	8.72
设施投资	0.57	1.37	0.89
营运资金投资	0.18	1.07	1.07
R&D	0.09	0.27	0.27
其他	0.84	2.71	2.22

- **销售计划** - 正在开发迅速准确并改善用户便利性的Fully Automated POCT（现场诊断）system，预计在2019年内推出结核药物耐药性诊断工具。此外，通过工厂竣工并获得PQ认证，计划进入WHO。通过这些，公司计划在2021年实现872万美元的销售额。

- **投资计划** - 为实现目标，计划3年内在设施方面投资大约284万美元；此外，计划在营运资金、R&D、其他方面分别投资231万美元、62万美元、577万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、M&A、合资企业
投资金额	• 640万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

投资机会
医药/保健：激光医疗
（Pharma/Healthcare：Medical Laser）

投资亮点

- **医疗用激光市场规模扩大** – 医疗用激光市场规模在2014年大约为47亿美元，随着对皮肤治疗的需求不断增加，以年均12.5%的增长率持续增加。因此，预计在2020年将达到96亿美元（约11万亿韩元），目前在眼科、泌尿科、内科、外科等不同医疗领域使用激光的范围正在逐渐扩大。

- **在世界最早开发蓝色激光双效模式并实现商用化** – 本公司与美国著名激光公司M公司进行技术合作制成产品，可以在一个机器里同时使用两种波长，即破坏痤疮的原因——皮脂腺、从根本上抑制皮脂分泌过多的1450纳米的固有波长和具有杀菌、抗炎、抗菌效果的400纳米蓝色激光，是世界最早开发的双效模式医疗设备。一台设备可以带来两台激光机器的使用效果，所以具有卓越的性价比。

产品和服务

产品和技术

- 产品名称：Capri Laser
- 推出日期：2017年4月
- 激光类型：二极管激光
- 特点
  - 6mm光斑
  - 蓝光激光
  - 自动校准
  - 顶帽
  - 韩国最早获得食品医药品安全厅认证

- 产品名称：ATO Laser
- 推出日期：2019年5月
- 激光类型：二极管激光
- 特点
  - 4mm spot size
  - Blue laser
  - Top hat

- **核心技术的主要特点** – 安装在Capri Laser的独立冷却系统A.T.C.D（Anti Thermal Cooling Device）在实施激光手术时在皮肤表面喷射零下15~20度的制冷剂，产生强力冷却效果，几乎没有疼痛感，还大大降低烧伤危险。因此无需麻醉软膏与注射，且等待时间较短，特别适合繁忙的上班族。而且有深度的热能传递会促进胶原蛋白再生，不仅能治疗痤疮，还具有增加弹性、缓解毛孔扩张、改善肤色等附加效果。

- **核心技术的竞争优势** – 作为在一个机器同时产生两种波长的世界最早开发的产品，能以低成本获得卓越的效果，比其他公司产品使用更方便。打开仪器就有5种自行检测开启，之后从画面上Stempping、Toning、Blue Laser等三种模式选择一种，能根据痤疮、痤疮伤疤、毛孔等患者状态马上进行治疗。与需要在Heating system等待20~30分钟的其他laser不同，冬季也能在3分钟以内即刻使用，还几乎不需要其他消耗品。

• 主要客户

- 美聿皮肤科、Chae Yeongsu皮肤科等超过130所皮肤科正在使用
- Saint Clinic、Coco Clinic等超过30所诊所正在使用
- 与香港G.M.E公司签订MOU
- 与泰国Ampex签订MOU
- 与迪拜Vicks General Trading签订MOU

公司简介

成立日期	• 2016年2月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）关于医用激光治疗装置的专利与商标权、设计等共3项

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.18	0.67	1.35
营业利润	（0.03）	0.16	0.21
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.03）	0.16	0.21

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.78	2.67	3.56
设施投资	0.09	0.18	0.18
R&D	0.09	0.26	0.26

- **销售计划** – 已完成韩国KFDA认证许可，目前正在美国、台湾、泰国进行FDA认证。随着与香港、迪拜、台湾、泰国等地签订MOU合同，正式开辟海外市场；通过参加海外学会，计划构建买家与销售网络。于2019年5月推出新产品ATO Laser，计划在2021年将实现356万美元的销售额。

- **投资计划** – 为达到销售目标，计划三年内在设施方面投资44万美元；此外，计划以R&D投资为目的，三年内投资80万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、M&A、合资企业
投资金额	• 300万美元
地区	• 中国、欧洲

投资机会
大田外商投资区生物集群项目
（Daejeon Foreign Investment Zone Bio Clustering Project）

房地产

项目

投资亮点

项目说明

关于国际科学商务带内安装的重离子加速器，通过吸引拥有高端技术的企业，达到搞活地区经济目的的核心事业

基本原理

科学技术城市 - 聚集韩国39%的研究所企业的风险企业聚集度排第一的科学技术中心城市

优秀人才密集地区 - 在KAIST、UST、忠南大学等水平最高的大学每年培养出3万多名高级人力，拥有硕博士优秀人力26000余名

卓越的交通与接近体系 - 位于韩国的中心，通过铁路（KTX、SRT等）和高速公路（京釜高速公路、湖南高速公路等），能在2小时以内到达韩国主要城市，发挥交通枢纽作用

项目概述

地理位置

项目总结

分类	国际科学商务带内生物特色产业园区
投资金额	3820万美元
地点	大田广域市国际科学商务带据点地区（屯谷）内 外商投资地区
总面积	84446㎡
开发商	大田广域市

投资要求

投资金额	2000万美元
类型	战略投资者（SI）、财务投资者（FI）、Anchor企业
希望引资地区	北美、欧洲

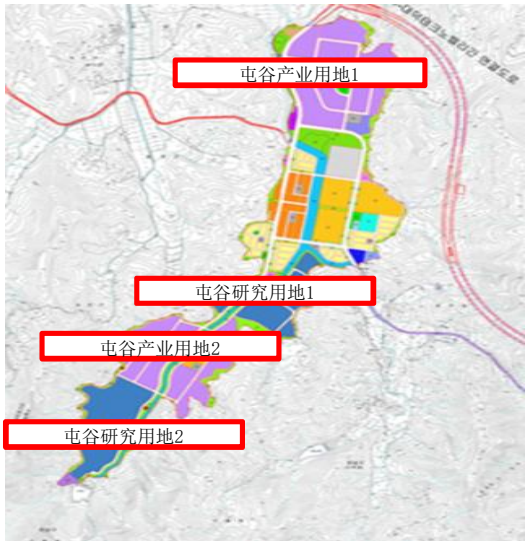
房地产

项目

大田外商投资区生物集群项目
（Daejeon Foreign Investment Zone Bio Clustering Project）

关键项目设施

分 类	部署计划（案）	占地面积（坪）
屯谷产业用地1	生物保健企业 生物/医疗相关高端企业 NT、重离子加速器相关企业	87,000
屯谷研究用地1	IT、CT相关企业 大数据相关企业	42,000
屯谷产业用地2	外商投资园区	60,000
屯谷研究用地2	高端化学研究设施	50,000



地理优势

可达性

优秀的可达性与交通体系

- Airplane：附近清州国际机场的乘客容纳规模为国内航线123万名、国际航线115万名，停车场大约能容纳614辆汽车
- Road：位于国土中心区，通过铁路（KTX、SRT等）与高速公路（京釜高速公路、湖南高速公路等），可在2小时内到达全国主要城市

地理优势

优势因素

- 以丰富的R&D资源为基础发展尖端知识基础产业
- 拥有优秀人才培育体系与产学研合作体系
- 广域交通可达性与公路基础设施良好
- 作为国家扶持项目，确保高可信度与政策扶持
- 具备大田外国人学校、松江中学、龙山高中等教育设施

机会因素

- 把产业结构转换为高附加价值第四产业
- 随着地区分权化落地加强内在发展结果
- 能与周围景点连接
- 生物产业有发展潜力，预计会急剧增长
- 期待发挥国际科学商务带据点地区作用

旅游资源

地区内主要旅游景点

- 世博会科学公园
- 儒城温泉
- 大田树木园
- 大清湖畔
- 大田文化艺术园区

主要地区庆典

- 大田科学节（10月）
- 国际红酒节（8月）
- 儒城温泉文化节（5月）
- 牛郎织女庆典（8月）

政府支援

免税

投资额低于500万美元的，按外国投资比例提供免税支持

- 5年内免100%的公司税，其后2年内免50%的公司税
- 15年内免100%的购置税
- 15年内免100%的财产税

投资机会
医药/保健：低温疗法
（Pharma/Healthcare ： Cryotherapy）

投资亮点

- **全球最早获得适用于局部的低温疗法仪器专利** – 在全球最早注册适用于局部的低温疗法仪器专利，目前正在准备适用于局部的痛症治疗医疗仪器许可和审查评价院认证。当得到医疗仪器许可时，与现有电波认证对象产品不同，针对获得许可的内容，可以宣传其医疗功效和效果。并且计划准备好其他合格条件，通过审查评价院，申请医疗保险认证个人负担费用；当符合个人实损保险时，以治疗为目的的主要消费者——高龄人群的需求也将增大。

- **拥有超过300家美容、整形手术医院客户的专业企业** – 在全球最先开发和制造乳房整形后治疗和预防副作用的设备、积极利用超低音波的填充术副作用预防和治疗设备，以及韩国产低温疗法仪器等，拥有许多商用化业绩；还是利用韩国乳房细胞的乳房整形手术设备Harvest的前沿企业，是拥有超过300家美容、整形手术医院客户的专业企业。

产品和服务

产品和技术

低温疗法仪器

正在开发的关节炎治疗用仪器

- **核心技术的主要特点** – 低温疗法是指人工制造摄氏-120~-180度的极低温环境，使心脏的血液迅速在全身循环流动，从而促进血液循环、治疗痛症和关节炎，还有减肥效果。现有低温疗法仪器都是没有经过安全性和有效性验证的电波认证对象工业品，但本公司以2019年注册的专利技术和设计为基础，制造出世界最早的低温疗法医疗仪器（可进行局部治疗的极低温治疗仪器 – 治疗痛症、浮肿）。

- **核心技术的竞争优势** – 目前全球所有现有低温疗法仪器都是采用相同的形式和方法，而治疗全身的产品本身体积过大且使用不方便。目前要站在很高的架子上面，以3分钟立正姿势接受治疗，考虑原本的目的“缓解疼痛”和“关节炎”，最终消费者里的主要消费群——老弱人群却很难使用。因此，本公司为了高龄患者接受治疗，把结构从原来的站立式改成躺卧式，正在开发采用不同治疗方法的可实现局部治疗的极低温治疗仪器，这是全球最早的运用方式，通过在业界确保前沿位置，达到很强的竞争力。

主要历史

- 2013.01 – 成立法人
- 2014.01 – “Harvest Jet”（Harvest-乳房脂肪移植）和BTL Company “Capsulitis”（乳房整形手术后治疗仪器）韩国内包销
- 2014.02 – 推出“BodyJet EVO”（Harvest2）并开发填充手术后治疗装备“Maestro”
- 2015.12 – 获得“Maestro”医疗仪器制造认证（医用振动器）并推出产品
- 2018.06 – 获得风险认证
- 2019.09 – 本公司开发低温疗法设备，完成“IRIS”的制作并推出产品
- 2019.09 – 成立子公司，制造和出口化妆品
- 2020 – 预计推出脂肪提取干细胞分离设备，正在开发适用于局部的低温疗法仪器，准备制造宠物用医药外品

公司简介

成立日期	• 2013年1月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册低温治疗仪器相关专利权等共注册两项商标权

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	2.20	2.64	2.17
营业利润	0.06	0.14	0.04
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.07	0.16	0.06

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	2.70	3.37	4.04
资本支出	0.01	0.01	0.01
营运资金投资	0.33	0.39	0.49
R&D投资	0.08	0.10	0.12
其他投资	0.02	0.02	0.02

- **销售计划** – 在2019年销售已有产品，尽管新产品推出日期有所延迟，但还是在6个月内卖出12台新设备，期待通过在现有供货医院客户和展览会、宣传等提高销售量，并期待通过推出新产品来提高价值。而且通过子公司，正在制造和销售进行美容小手术之后所需要的医院专用再生霜，并从2020年下半年到2022年，通过与主要美容医院Mielle医院、EG童颜医院签订年度供应产品合同，将入驻各分店，预计包括子公司销售额，将在2022年实现269万美元的销售额。

- **投资计划** – 为了实现目标销售额，计划未来3年间在营运资金和R&D方面分别投资121万美元、30万美元。而且计划未来3年间为子公司投资7万美元，用于设施和其他方面。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资或战略投资人）
投资金额	• 100万美元
地区	• 中国、日本与其他亚洲国家

投资机会

医药/保健：智能鞋垫/智能垫解决方案

（Pharma/Healthcare : Smart Insole/ Smart Mat Solution）

投资亮点

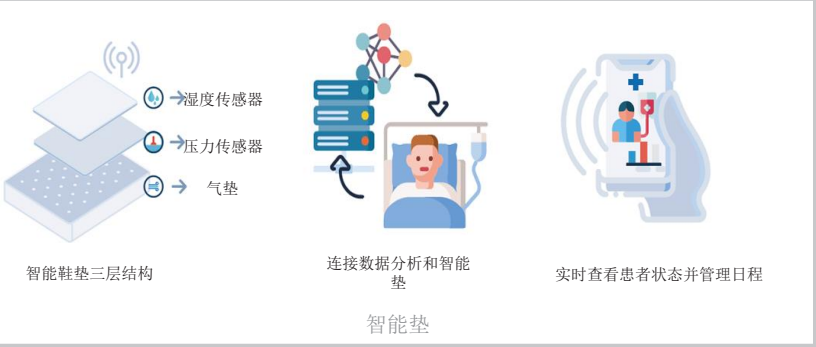
- **世界数字保健市场的增长趋势** – 伴随消费水平提高与人口高龄化，需求也有所增加，使世界数字保健市场年均暴增27.7%，预计到2025年将达到5092亿美元。最近保健趋势是从以治疗和医院为中心变为以预防和消费者为中心的趋势，运用大数据的保健产业正在急速增长。

- **运用压力传感器和深度学习的数字保健** – 采用可卷曲的FSR（Force Sensitive Resistor）压力传感器，可测量全身或身体局部的压力，再利用深度学习，分析和预测数据，诊断和预防疾病。关于这些，我们拥有测量、分析和评价足部压力的专利，目前正在开发人工智能褥疮预防系统。通过系统，医疗机构与监护人可以监测预防褥疮和管理日程安排，还能把体位变化周期约延长4小时，大大改善医疗设施缺少人力问题并提高服务品质。

产品和服务

产品和技术

智能鞋垫



智能垫

- **核心技术的主要特点** – 通过内置在智能垫里的综合传感器，获得实时压力、摩擦力、湿度数据，再利用人工智能，运用减轻压力的算法，提供个人定制型体位变化功能。而且通过褥疮管理APP，为医务人员和监护人提供日程管理系统，可简单管理体位变化日程；并且当压力、摩擦力或湿度超过一定程度，需要快速采取措施时，通过APP的实时提示，可把紧急信息及时迅速地传递过去。

- **核心技术的竞争优势** – 目前正在开发的其他公司的防褥疮智能垫，不能反映对摩擦和湿度的影响，没法呈现为个人量身定制的压力最小化功能，以护工机器人形式或结合医院系统的用途开发时，就有规模大、所需开发时间较长的缺点。然而，本公司正在开发的产品加入压力、摩擦力、湿度实时监测功能；引进利用深度学习的个人定制减轻压力的算法，可有效预防褥疮，大大提高医务人员和监护人管理患者的效率。考虑到现有压力传感器的价格，我们具有可大大减少传感器制造单价的技术；通过大面积垫子形态的模块化，可以开发成自由形态，以及不受大小限制的符合用户需求的智能垫。

潜在客户

- 使用网上公开市场和医疗仪器专业实体购物中心的行动有所不便的患者与监护人（B2C）
- 疗养医院和韩国医院（B2B）
- 进军日本市场（到2025年，将进入全体人口的20%为75岁以上老人的超高龄化社会，预计会发生监护人人力不足问题，而且由于日本政府积极开展IT医疗政策，物联网机器和系统市场扩大的可能性增加）

公司简介

成立日期	• 2018年9月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册包括足压检测与分析系统相关专利等共11项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	不适用	-	0.03
营业利润	不适用	（0.02）	（0.10）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	不适用	（0.02）	（0.09）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	0.1	0.3	1.0
设施投资	-	0.2	0.5
营运资金投资	0.1	0.2	0.3
R&D投资	0.2	0.2	0.3

- **销售计划** – 目前本公司已经和首尔峨山医院达成共同研究合作协议，计划从2020-2021年为止，向首尔峨山医院提供研究用产品进行临床治疗。期待通过2020年完成智能压力分析垫的开发和2022年普及型产品的量产，实现100万美元的销售额；之后通过设施投资、参加海外展览会、运营网络体验团和合作医疗机构，积极开展宣传活动，以在未来5年后——2024年占据国外数字保健市场约0.001%为目标。

- **投资计划** – 为实现目标销售额，计划未来3年间在设施方面投资约70万美元；此外，计划未来3年间在营运资金和R&D方面分别投资60万美元、70万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、合资企业
投资金额	• 600万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

投资机会
自助口腔检测
（Self oral examination）

投资亮点

- **自助口腔管理** – 本公司开发的APP使用手机终端，谁都能轻松地通过拍摄口腔，了解自己的口腔疾病状态，根据结果，还能访问牙科；是进行预防式口腔管理的人工智能型数字保健服务。韩国预防型口腔管理率为0.17%，韩国人口中73%有口腔疾病，儿童口腔健康情况也在OECD国家里排倒数第二名等，我们把事业意义放在改善轻视口腔管理的习惯，并通过以残疾人、独居老人等为对象的多种自助口腔检测志愿活动，提高生活品质。

- **已经得到海外和韩国内的反响** – 因为欧洲、美国、日本等国家难以管理牙齿，访问牙科时花销很大，所以对相应产品非常关注。特别是在越南医疗器械展2019活动期间在当地试演时，所有体验者的满意度评分达4.87分（5分满分），取得卓越的效果。在韩国，去年我们参加了12个展览会，给普通人和牙科医生进行试演，由于能在家里进行口腔管理，备受好评；牙科医院通过引进新平台，能给患者一个引进新技术的牙科医院的印象；还能通过人工智能报告，提前了解患者状态，有助于治疗患者，并且纷纷表示期待引进系统。

产品和服务

产品和技术

通过公司开发的APP，可拍摄口腔后进行自助诊断

在公共机关和团体设置帮助所属人员和顾客管理口腔健康的展位型系统

- **核心技术的主要特点** – 通过简单的口腔拍摄，以人工智能为基础，可以自行诊断牙床和牙齿疾病。当患者的口腔健康状态到了注意或危险阶段，会让患者访问牙科和进行预约；通过提供牙科信息（医疗团队、设施、照片、患者统计、地区）积累的大数据，提供连接各年龄段和各阶层口腔管理教育的新概念口腔管理平台。通过这些，会让更多患者访问牙科，为小区牙科医院创造附加收益，搞活这些医院，同时还能通过预防式口腔管理，缓解口腔疾病，还能保护自然牙齿，预防全身疾病。

- **核心技术的竞争优势** – 全世界大多数人口有口腔疾病，所以这是一项必不可少的服务。为了确保软件稳定性，已经获得软件质量认证最高等级——GS1等级，还在国立医院进行了四次临床试验，提出解决方案，目前提供世界独一无二的服务。在日本，截至2022年4月正在投资开发相同服务，但我们已经有了超过2年的技术差距。特别是在中国举行的IPIEC Global2019（知识产权创新创业大赛），作为韩国代表参赛，被选为全球三十强（Global Top 30），还在活动期间收到跨国企业的投资提议。

主要活动

- 获得GS1等级（Good Software）质量认证
- 获得韩国软件颁奖典礼大奖（服务软件部门）、科学技术信息通信部长官
- 在中国昆明创新创业大赛获得创新开辟奖
- 获得WTOIP国际知识财产创业竞赛全球三十强、人气奖
- 获得英国GHP 2019科技大奖（GHP 2019 Technology Award） – 2019最佳口腔健康管理平台（2019 Best Oral Health Management Platform）

公司简介

成立日期	• 2017年6月
现有招商引资绩效	• 从2018年到2020年共吸引18项天使投资（共297000000韩元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册申请在家里可进行自助口腔检测的e.a.po等45项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	-	-	0.24
营业利润	（0.04）	（0.74）	（0.08）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.04）	（0.36）	（0.08）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.39	1.75	7.03
资本支出	0.16	0.33	0.82
R&D	0.69	0.85	1.15
营运资金投资	0.97	1.61	2.72

- **销售计划** - 预计通过牙科使用APP的服务，2021年销售额将达到146万美元，期待保健所、社会福利馆、小学、幼儿园等以地区居民为对象的体检和结果查询服务将创下新收入。再加上运营保险公司和口腔摄影区，以2022年共实现703万美元的销售额为目标。

- **投资计划** - 公司为了实现销售计划，计划从2020年起，投资102万美元作为营运资金，并计划到2022年增至496万美元。而且通过对目前拥有的核心技术相关R&D领域持续进行投资，计划2020年先投资69万美元，到2022年投资115万美元，进行研究开发。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 500万美元
地区	• 所有地区

03

商业服务

投资机会
商业公司：韩国的“优步”
(Business Company:Uber of Korea)

INVEST KOREA

投资亮点

这是什么？-这是从公交车和的士车中衍生出来的，兼有公交车和的士车的特点，提供拼车服务。目前这种服务已应用于机场运输。就像乘坐公共汽车一样，每个人都需要缴纳一定的费用，但又像出租车一样，乘客可以从他们喜欢的地点上车。由于这是一种拼车系统，所以它具有共享经济的概念。本系统由客户app/网站、司机app/网站、以及司机/车辆信息组成。

竞争优势 - 其优势在于为消费者提供质优价廉有效的服务。豪华面包车的单程票价是15万韩元，但使用我们的这一系统的费用还不到一半，而且我们的司机都是经过专业培训的。高质量的服务，客户满意度高。另外，该系统每天运营21小时，因此，当公共交通无法使用时，系统可以很容易取代公共交通，满足客户的需求，市场占有率达38%。

产品和服务

汽车内饰

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2015年10月	4人	否

核心技术现状

按照顾客的要求，使用应用软件或网页预约，利用司机驾驶的车辆提供ride sharing服务。

- 定制Ride sharing，进行grouping用户，并对其分配资源的技术。

财务数据

（单位：百万美元）

	2014年（未审计）	2015年（未审计）	2016年（未审计）
营业额	于2015年10月成立法人，目前没有可使用的财务资料。		0.34
营业利润			(0.8)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）			(0.78)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：100万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
商业项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
商业服务：便携式喷墨人体彩绘装置
(Business Service:Portable inkjet body-painting device)

INVEST KOREA

投资亮点

Prinker – 世界首款皮肤-绘画设备，可以将图画或标志表现在皮肤上，其持久时间高达24小时左右（类似于henna）。

Strength – 用户通过使用移动设备，可以将亲手制作或其他用户共享或销售的创作物在几秒钟以内表现在皮肤上，油墨根据化妆品安全性检查指南使用获得美国FD&C批准的原料制作而成，从而对人体无害。同时，销售产品后，不仅能以消耗品销售收入及创作物交易手续费等为基础，创造可持续的收益模式，也能以极佳的产品通用性为基础，将业务范围扩展至娱乐、广告、内容平台及医疗等多个领域市场。

产品和服务

喷墨打印机　　人体彩绘　　Prinker

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2015年12月	9人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	不仅持有用于皮肤印刷(Skin Printing)的设备装置、对人体无害的材料、有关内容中介平台的硬件、材料及服务平台技术等，还持有作为世界首款概念的原创专利。 ➢ 当前有关专利在韩国注册2项，申请10项，在海外申请3项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	无	0.00	0.02
营业利润	无	(0.01)	(0.27)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	(0.01)	(0.27)

投资要求

投资结构：金融投资（少数）
投资金额：300万美元
地区：美国、欧洲

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
商业服务项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

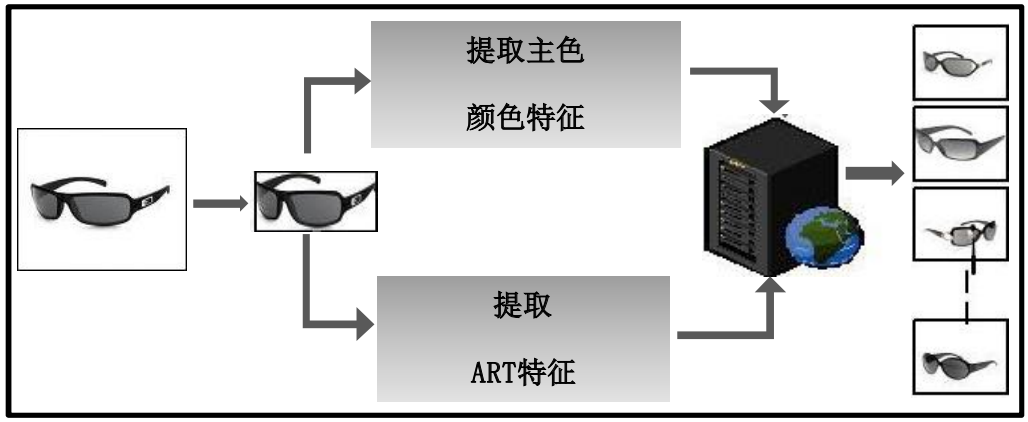
商业服务：人工智能图像搜索购物服务 (Business Service:AI image search shopping service)

投资亮点

Staping - 一种配备基于内容的图像搜索引擎(CBIR)的AI搜索购物服务，通过分析图像的形状、颜色及模式寻找最接近的商品并连接到购物中心，提供一站式移动购物服务。同时，通过解决难以自动分析的质感搜索，获得具有极强的技术优势。即使没有图像信息，只要选择并搜索形状（外观）及颜色，也可搜索到类似产品并进行最低价比较。

CBIR图像搜索技术 - 被韩国产业技术振兴院评为相当于845万美元的技术价值，可广泛适用于多个领域，包括商品、多媒体、企业内容、SNS搜索，以及医疗图片搜索等。同时，服务器在数据库(DB)中所占的比重也不大。

产品和服务



staping

- 基于内容的人工智能(AI)图像搜索引擎(CBIR)自动去除图像背景后，自动分析事物并构成分析代表颜色、形状及质感的核心算法。
- 基于可实现大容量实时处理的JAVA开发。

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2007年10月	5人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	关于一种配备CBIR图像搜索引擎的AI移动图像搜索购物，准备在国内外申请1项专利和1项著作权。 ➢ 配备基于内容的图像搜索引擎(CBIR)的AI移动图像搜索购物服务软件的著作权 ➢ 被韩国产业技术振兴院评为相当于845万美元的技术价值。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	无	无	无
营业利润	无	无	无
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	无	无

投资要求

投资结构：少数（金融投资）、 战略投资、 M&A
投资金额：300万~500万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
商业服务项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
商业服务：基于网络浏览器的增强现实、虚拟现实营销平台
(Business Service:Web Browser-based AR VR Marketing Platform)

投资亮点

AR平台解决方案 - 即使在普通的平面显示器上也可输出并控制360VR影像，还可在360VR影像中实现电子商务功能，将线上·线下零售店整合起来。同时，将SNS渠道EMBED（嵌入）与PC及移动对应，在360VR影像的基础上添加UI功能，制作360VR交互式影像内容。

世界首次签订360VR 4K实时交互AR购物合同 - 采用KT平昌冬奥会5G示范服务的主要技术影像，由此签订并履行5G AR实时市场服务合同。

产品和服务

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2016年4月	16人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	现正在国内外注册（或申请）共64项有关360 VR的商标及专利。 ➢ 购物信息提供系统及控制方法 ➢ 基于增强现实的购物信息提供系统及控制方法 ➢ 基于三维全景影像的旅游区一站式购物系统及控制方法	

财务数据

（单位：百万美元）

	2015(未审计)	2016(未审计)	2017一季度（未审计）
营业额	无	0.00	0.11
营业利润	无	(0.12)	(0.41)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	(0.12)	(0.41)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）、 战略投资、 合资企业
投资金额：250万美元
地区：北美、中国和日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
商业服务项目经理：ikmp@kotra.or.kr

Investment Opportunities

Business service company :Beauty and medical service

Investment Highlights

- **韩国最具代表性的美容医疗法人** – 本公司作为一家韩国最具代表性的美容医疗医院，在韩国已设有40多家分店，在海外共设有70多家分店，除了2010年设立的大连店之外，逐渐扩展至中国内地的20多家分店，以及香港、台湾、菲律宾、日本等世界各地。据世界银行发布的一份研究报告显示，医疗美容产业成为继汽车产业、航空产业之后的世界第三大产业。自2018年制定公司内部会计制度以来，本公司计划将以2020年实现IPO为目标，开展规模达400亿韩元的招商引资项目。

- **引领K-美容全球化的全球竞争力** – 以总管海外医院项目的控股公司为中心，在香港、中国内地、马来西亚等世界各地设有直营店及加盟店，创造直接收益及特许经营收益。同时，以2020年香港上市为目标，计划将持股率大于50%的直营店扩展至世界各地。海外直营店开业时，通过利用附属公司确保低成本结构，由此提升竞争优势。主要附属公司包括“A公司”（医疗化妆品）、“B公司”（制造皮肤科医疗器械）、“C公司”（皮肤/整形门户）、“D公司”（开发皮肤整形电子图表）等。

Product & Service

Product & Technology

- **核心技术的主要特点** – 本公司运营国内外70多家诊所，积累丰富的技术知识和经验。不仅如此，还提供韩国顶级综合医疗服务，包括医疗美容激光器械、消耗品及管理设备的物流服务、整合软件系统以及附属公司（制造化妆品）合作网络等。
- **核心技术的竞争优势** – 本公司与海外企业签署合作协议，同时，总公司内部的市场分析专家与当地合作公司合作开展市场调查，为抢占市场先机提供有力保障。除了诊所内部室内装饰以外，还在韩国和当地同时开展以医疗队伍及运营部门为对象的培训活动。此外，根据当地实际情况制定最为合理的服务手续费标准并提供营销策略咨询服务，且推荐优质医疗器械及消耗品等。本公司以极强的核心竞争力为基础，具有作为“韩国第一”皮肤科品牌的资产价值，而且，在在华韩国皮肤整形外科当中，分店数量方面排名第一。

“走出去”（走进海外）现状

- 2014年 – 签署菲律宾地区特许经营授权合同
- 2015年 – 香港直营店开业
- 2016年 – 中国深圳JV店、越南1号店开业
- 2017年 – 中国许昌JV店、中国烟台直营店、马来西亚JV店开业
- 2018年 – 中国苏州、长沙、贵州、泰州、莱山、越南2、3号店即将开业

Company Profile

成立日期	• 2012年5月
现有招商引资绩效	• 天使投资30亿韩元（2016年） • Cosmax 20亿韩元（2017年） • Aoyuan 44亿韩元（截至2018年为止，正在开展招商引资活动）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 无

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Audited)	2016(Audited)	2017(Audited)
Sales	0.91	0.42	0.17
Operating Income	0.29	(0.03)	(0.32)
EBITDA	0.14	(0.01)	(0.17)

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	12.90	30.71	53.26
CAPEX	-	3.72	9.29

- **Sales plan -** 以成功走进中国及东南亚市场的经验为基础，计划将直营店及加盟店扩展至中东、欧洲及美洲地区，继续扩大销售规模。销售项目由诊疗销售、特许经营销售及MRO销售组成，其中，通过扩大直营店获取的诊疗销售所占的比重最大。

- **Capital expenditure required -** 以扩大销售并设立海外直营店为目标，计划将开展规模达30 million USD的招商引资项目，今后3年有望开展规模相当于14 million USD的设施投资活动。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment), Joint Venture, M&A
Amount	• 10 ~ 30 million USD
Region	• All available

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Business service PM:worldpeace@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Opportunities
Business service :SNS platform(music)

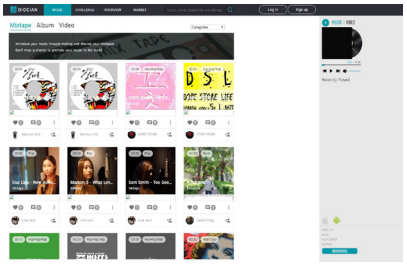
Investment Highlights

- **突破因音乐产业结构以流通为主所致的高门槛** – 目前，全球音乐市场规模呈快速增长势头。（截至2017年为止，规模约达60万亿韩元）迄今为止，流通、营销等产业通常由巨大资本左右，从而造成艺术家一直从收益分配结构中除外。本公司为艺术家降低因传统的收益结构所致的高门槛，从音源制作到流通和营销再到走进海外市场，提供覆盖全价值链的优质服务。

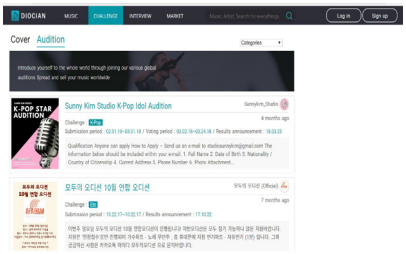
- **音乐产业的价值创造中心** – 本公司提供的音乐平台作为世界唯一一个音乐平台系统，除了音源生产商（艺术家）之外，还给音源流通商、娱乐公司（演艺公司）、电信运营商及消费者等所有利害关系人提供综合服务。

Product & Service

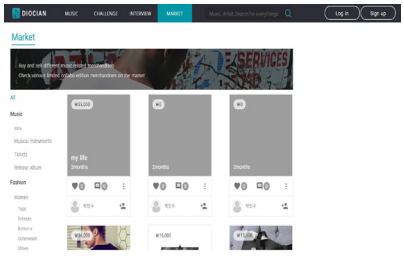
Product & Technology



Mixtape making & sharing



Audition



Market

- **核心技术的主要特点**
  - 本公司成功开发的这一创新型音乐平台，让被音源市场所边缘化的艺术家能够从音源制作到音源销售使用一站式服务。
  - 尤其是，具有“Multi-play”功能，可对多个曲目或样本进行混声，也可将其混合成一首歌。
  - 同时，给应用程序的用户提供个人网站，不仅可作为粉丝网使用，还包括多种多样的功能和用途，如“Video”功能：共享其他SNS帖子，宣传音源并与其他音乐家或粉丝共享，共享音乐短片或表演视频；“Market”功能：以多种形式（B2B、B2C、C2C）销售音乐家的音乐商品。

- **核心技术的竞争优势**
  - 本公司提供覆盖全流程的综合平台服务，包括艺术家合作、录制、发行、流通、宣传、进军海外等。
  - 不仅让用户能够免费使用所有服务，还提供音乐网页服务，以防止艺术家在复杂的流通过程中遭受损失。此外，通过开发创新型流通系统，让艺术家将自己的音源直接上传并传输到平台，即可流通到国内外主要流媒体音乐服务平台。

荣誉奖项

- 2015年 荣获以色列Start Tem Aviv DLD Innovation Festival韩国代表奖
- 2015年 入围Global Innovator Festa – Start-up Develop第一名最终候选名单
- 2015年 被选定为KIC USA Nesting program
- 2016年 被选定为K-Global 300
- 2017年 被选定为Echelon Asia Summit Top 100
- 2017年 被选定为KIC USA Soaring program

Company Profile

成立日期	• 2015年6月
现有招商引资绩效	• 2013年 SEED Capital 25万2000美元 • 2014年 A&P Energy 28万2900美元 • 2015年 Dreamplus 1万7400美元 • 2016年 Dreamplus和韩华投资分别为21万7900美元
是否上市	• 否
专利与认证现状	涉及基于音乐社区网络的共同作曲系统，1项专利正处于注册中。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Audited)	2016(Audited)	2017(Audited)
Sales	-	0.12	0.22
Operating Income	-	(0.01)	(0.09)
EBITDA	-	(0.01)	(0.08)

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	0.10	0.42	0.93
CAPEX	0.05	0.05	0.05
Working Capital	0.05	0.28	0.46
R&D investment	0.05	0.09	0.09

- **Sales plan -** 销售项目由音源流通销售、应用程序销售及其他销售等组成。迄今为止，已有2万多个音源成功流通，通过拓展日本及越南市场，计划将在2020年把共10万首歌曲流通到音源服务市场。其中，应用程序销售通过练歌房赞助功能、存储功能、购物中心等，2020年销售规模有望高达0.8 million USD。

- **Investment required -** 本公司制定以2020年销售规模约达1000万美元为目标的投资计划，具体来讲，今后3年将在设施投资、营运资金和R&D投资领域分别投入0.15 million USD、0.79 million USD和0.23 million USD。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment, Strategic Investment), Joint Venture
Amount	• 2~3 million USD
Region	• North America, China, Japan

Investment Opportunities

Business service company :Motion platform based simulator

Investment Highlights

- **引领全球模拟器市场的领先企业** – 作为汽车、铁路、重型设备模拟器领域的领跑者，提供体感交互型虚拟现实模拟器的综合解决方案。模拟器开发技术作为一种高科技整合技术，迅速扩展至高附加值产业。最近，随着虚拟现实（VR，Virtual Reality）市场的快速增长，诸多跨国IT企业（谷歌、脸书等）相继加大对Virtual Training & Simulation领域的投资力度，VR设备及相关内容（Contents）也呈现爆发性增长势头。

- **拥有涉及虚拟现实及虚拟培训系统产业的核心技术** – 本公司拥有可积极应对VR及AR产业的核心技术，包括实时动力学模拟技术、运动系统控制技术、控制力加载系统技术、三维图形/影像生成及实现技术、系统整合技术等。

Product & Service

Product & Technology

汽车模拟器

铁路模拟器

展览体验模拟器

- **核心技术的主要特点** – 在技术难度及差异化方面遭到进入壁垒的核心技术可分为Physical Layer（物理平台）和Software Layer（模拟引擎）。以汽车为例说明，首先，Physical Layer（物理平台） 是一种“硬件”，不是通过利用机构（机械），而是通过利用运动平台（Motion Platform）带来实际车轮的运动性，让人获得实车驾驶感觉。要使相似度达到身临其境的水平，就必须具备高级工程学理论与操纵装置（如方向盘）相结合的技术知识。其次，Software Layer（模拟引擎）既是可将在驱动过程（如驾驶等）可能发生的情况如实地搬到实际动态环境中的动力学技术，又是旨在培训/教育的场景制作工具技术。

- **核心技术的竞争优势** – 本公司已成功实现模拟器核心技术的垂直整合和内在化，从而兼具运动平台的“硬件”力量和“软件”优势，远远优于其他韩国企业。模拟器的技术难度依次为：汽车>铁路>飞机，市场规模则依次为：飞机>铁路>汽车。本公司以多年来在汽车领域所积累的丰富经验及力量为基础，将业务范围逐渐扩展至铁路及飞机领域。

Major Clients

- **政府机构 – 韩国道路公社、国防部、劳动福利公团、韩国铁道公社等**
  - 2016年 供应道路驾驶模拟器及其他1件
  - 2016年 海军防水训练设备事业
  - 2015~2016年 军车模拟器改善事业

- **民营企业 – 现代汽车、现代MOBIS、KAI、韩华、时空技术、现代ROTEM、AIRBUS等**
  - 2015年 供应配光隧道用路面配光模拟器
  - 2015年 RS10电动车维修培训模拟器
  - 2016年 供应HBA评价模拟器及其他1件

Company Profile

成立日期	• 2000年5月
现有招商引资绩效	• 新韩银行20亿韩元，风险投资基金30亿韩元及可兑换债券，RCPS债转股50亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 拥有涉及模拟器及虚拟体验的技术。 涉及适用于驾驶模拟器运动生成器、三维模拟器、车载模拟器的多物体动力学控制方法等，专利申请25项，专利注册15项。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Audited)	2016(Audited)	2017(Audited)
Sales	9.14	15.48	26.19
Operating Income	(0.49)	2.24	2.15
EBITDA	(0.42)	2.28	2.28

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	39.33	54.43	84.50
Capex	19.58	27.30	29.27
营运资金投资	5.75	9.01	4.27
R&D投资	12.77	16.11	22.78

- **Sales plan** - 现正以国内外研究机构、大学、政府机构为对象开展汽车及培训用模拟器交货项目。主要销售客户：韩国道路公社持续2年规模达100亿韩元，潜艇培训用模拟器事业达300亿韩元及其他许多项目。同时，在VR体验馆等领域，年销售额有望达到50-100亿韩元。以此为基础，计划将在2019年和2020年分别达成585亿韩元和910韩元的目标。
- **Capital expenditure required** - 现正申请麻谷工业园区用地，据预测，今后3年所需费用约达205亿韩元，包括购买公司建筑用地和新建建筑（约197亿韩元），扩大印尼子公司生产基础设施（约8亿韩元）等。
- **R&D investment and Others** - 据预测，对于开发无人驾驶汽车算法及感应（Sensing）技术等，到2020年约需38亿韩元，同时，开拓越南市场则约需6亿韩元。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment), Joint Venture
Amount	• 5~10 million USD
Region	• All Available

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Business service PM:worldpeace@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Highlights

- **引领数字化转型的无纸化解决方案 -** 本公司在业务上以电子文件替代纸质文件，可保障极高的业务效率、稳定性、收益性。纸质文件的缺点在于，保存/检索并非易事，存在个人信息泄露、纸质资料丢失的隐患，处理时间较长，无法采用非面对面方式来签署合同，只能手动逐一输入数据等。“无纸化解决方案（Paperless Solution）”能够彻底解决上述难题，为实现“业务创新”提供有力保障，具体来讲，具有数字文件制作功能及在线搜索功能，提高个人信息/资料内容/保存管理的安全性，缩短业务处理时间，可采用非面对面方式来签署合同，可简便自动输入数据等。

- **基于世界顶级技术的无纸化解决方案 -** 通过采用网络标准技术，可支持多种操作系统（OS）。首先，在保护个人信息方面，因为无需下载格式文件，从源头切断泄漏源。同时，基于无线通信特点的考虑，通过利用XML数据来保证既稳定又快速的性能。文件资料的数字化转型趋势已迅速、广泛地扩展至全球整个产业领域，其应用范围及发展空间也极其广泛。无纸化解决方案提供两种服务方式：一是直接搭建在客户公司的“On-Premise”方式；二是按使用量支付服务费用的“Cloud”方式。

Product & Service

Product & Technology

Cloud Paperless Solution

On-Premise Paperless Solution

- **核心技术的主要特点** - 采用基于HTML5的网络技术，将涉及纸质文件的一切行为搬到电子格式环境中，提高业务效率及便利性。主要功能包括GPS、Time Stamp、Multimedia Box、Following text、Handwritten Signature、Workflow、Seal Scan等，从定位跟踪功能、真伪鉴别功能（辨别电子文件真假）到与纸质文件相似的笔记功能，再到图片上传功能、感应笔压的签名功能等。即使不是专业从事开发的用户也可以随意创建或修改格式设计，还可以随便添加或删除上述功能。
- **核心技术的竞争优势** - 通过强大的Workflow功能可实现进程自动，通过多种API功能/Excel上传功能支持自动化多路传输，通过实时聊天功能支持迅速沟通，通过后台流媒体缓存技术（Background Streaming Caching）提高文件响应速度，防止文件伪造的时间戳（Time Stamp）及散列（Hashing）技术等。

Major Clients

- **金融机构 - ING生命保险、教保生命保险、邮局保险、三星生命保险、企业银行、水协银行、SC银行、现代金融/信用卡/COMMERCIAL、BC卡、山林组合等，以78家金融机构为对象具有供货业绩。**
  - 搭建无纸化解决方案
  - 搭建录音综合备份解决方案
  - 搭建存储基础设施/存档解决方案

- **公共机构 - 首尔市厅、总统记录馆、国民安全处、海洋警察厅、济州教育厅、京畿道教育厅、国家记录院、公州市、南杨州市、光明市等，以137家公共机构为对象具有搭建业绩。**
  - 搭建标准记录管理系统
  - 搭建历史内容管理解决方案
  - 搭建RFID解决方案

Company Profile

成立日期	• 2004年4月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 持有设计无纸化解决方案（Paperless solution）的知识产权。 持有涉及无纸化解决方案的商标权、程序（30项以上）， 如eSignon、Hyper Interactive Smart e Form等。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	19.39	17.31	22.34
Operating Income	0.66	0.92	0.77
EBITDA	1.10	1.26	0.91

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	24.65	26.86	30.89
Working capital	0.93	0.93	1.02
R&D	0.84	1.21	1.12

- **Sales plan -** 以在韩国获得成功的实例为中心，以自主开发的“On-Premise”解决方案——Smartⓔ Form、Smartⓔ Archiver、UACentre等为支撑，现正积极拓展海外市场，与8个国家13家企业签署MOU或Reseller合同并开展业务合作。同时，最近推出On-Premise解决方案Smartⓔ Form的云服务版本——“eSignon”解决方案，主要以难以自主建立基础设施的中小企业及个人客户为对象提供相关服务。此外，计划将Smartⓔ Archiver及UACentre的云服务版本——“eDocuon”及“eCulton”正式转换为云服务，以让用户能够随时随地使用服务。
- **Investment required -** 以扩大销售规模等为目的，计划将开展规模达10 million USD的招商引资项目，今后3年有望开展规模相当于6 million USD的营运资金投资及R&D投资活动。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment)
Amount	• 10 million USD
Region	• China, Japan, South East Asia

Investment Opportunities
Business services:Used car service

Investment Highlights

- **缓解因二手车市场信息不对称而产生的风险并扩大第二次服务** – 本公司以购买二手车的顾客为对象，行业首次提供“同行”服务，即提供顾客不可或缺的服务——准确的二手车信息。同时，解决并缓解二手车市场根深蒂固的问题，如因信息不对称而引起的诈骗行为、虚假交易的隐患等，由此能够建立可靠的品牌形象并提升品牌知名度。此外，还提供伴随着二手车交易的分期贷款、卖车、保险投保、维修服务等，可以最大限度地扩大销售。

- **提供覆盖从二手车购买到维护再到出售全过程的综合服务** – 提供购买二手车所需的金融服务、购买后维护服务、出售服务等覆盖全过程的综合解决方案。最终目标在于搭建顾客之间能够直接进行二手车交易的平台。

Product & Service

Product & Technology

查询服务
- 查询车祸记录
- 查询保险记录
- 查询性能检验记录
- 查询车价行情

检验外观及室内
- 外观：刮痕、压痕、车灯、轮胎、车轮、轮圈
- 室内：座椅及脚垫清洁度，是否安装导航仪及行车记录仪

协商价格并决定购买
- 与经销商协商价格
- 比较说明汽车分期贷款、租赁最低利率
- 介绍直接汽车保险
- 以最高价格出售现有汽车

制作合同并支持车辆行政业务
- 确认货款及转移登记证、转移登记费、投保收据后，交付车辆给顾客。

- **核心技术的主要特点**
  - 就现有的二手车市场而言，车检及评估以卖方为主，卖方只在法定范围内提供最基本的信息。为了解决并弥补这些问题，本公司提供亲自访问买方并站在买方的立场进行车检及评价的服务，由此消除顾客对购买二手车的忧虑，真正做到让客户满意。
  - 同时，不仅能够提升顾客的信任度，还通过提供保险、维修、分期贷款等第二次服务来实现收益最大化。

- **核心技术的竞争优势**
  - 本公司是在韩国二手车市场上唯一一家提供上门检测评估服务的企业，尤其是，由韩国顶级专家组成的内部评估人员负责车检及评估，覆盖从小型车到超级跑车的所有车型。
  - 本公司改变现有的二手车交易模式，开辟二手车市场的新模式，提高作为领先企业的品牌知名度，抢占市场先机。据预测，以2018年扭亏为盈为起点，销售规模有望呈爆发性增长势头。

发展历程

- 2016年10月 – 与韩国易趣（Auction）、新韩银行、现代金融签署业务合作协议
- 2017年11月 – 与韩亚银行+韩国易趣（Auction及Gmarket）签署业务合作协议，推出二手车购车贷款（Auto Loan）
- 2017年11月 – 与KB车车车签署MOU
- 2017年12月 – 与现代海上保险、KB损害保险、DB损害保险签署车险业务合作协议
- 2018年 3月 – 正在与SK encar就业务合作协商

Company Profile

成立日期	• 2016年9月
现有招商引资绩效	• 2016年 NHN Investment 5亿韩元 • 2017年 NHN Investment 5亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 不适用

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	-	0.05	0.32
Operating Income	-	(0.11)	(0.45)
EBITDA	-	(0.11)	(0.44)

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	1.21	3.48	6.12
Capex	-	0.93	1.86
Working capital	0.93	1.86	1.86

- **Sales plan -** 随着二手车交易品牌知名度的提升，从2018年开始，计划将手续费销售规模每年扩大2倍以上。同时，继续扩大二手车交易顾客的基础，计划将以此为基础，通过提供保险、车辆管理、购车贷款服务等，实现收益结构的多元化，且将于2023年实现IPO。

- **Investment required -** 以建立维护设施并实现车管服务的大众化为目的，计划将从2019年开始开展为期两年且规模达280万美元的投资活动。此外，从2018年开始，今后3年有望开展规模相当于460万美元的营运资金投资活动。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment or Strategic Investment)
Amount	• 7.5 million USD
Region	• All Available

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Business service PM:worldpeace@kotra.or.kr

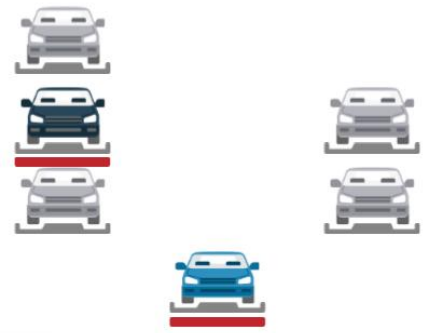
投资机会
业务服务：智能停车装置
（Business Service ： Smart Car-Parking Facility）

投资亮点

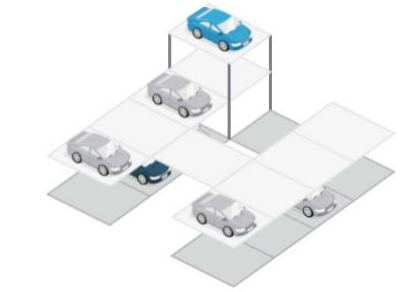
- **对机械式停车设备提供包括设计、施工及维修的综合解决方案 -** 本公司具备由设计开发人员组成的企业附属研究所，还把机械式停车设备成功出口到中国、新加坡、泰国、以色列等全球各地。本公司的技术实力能媲美德国、日本等国家的竞争公司，而且具有相对更强的价格竞争力。
- **自动停车设备市场急速增长 -** 自动停车设备目前正以国土面积小且人口密度高的城市为中心，急速增长。德国、意大利等欧洲发达国家及日本、台湾、韩国等具有较高技术实力，最近在中国市场也呈现显著成长趋势。自2009年起，中国的机械式停车设备市场成长率年均超过20%，预计将从2015年140亿元的规模增长到2020年400亿元的规模。

产品和服务

产品和技术



升降机式系统（SWV Series）



平面往返式系统（SWCT Series）

停车机器人自由移动

- **核心技术的主要特点**
  - 通过高速矢量控制系统，可迅速进出车库，楼层高度为1610毫米，具备超强空间效率。
  - 内设转盘可前行进出车库，使用方便。
  - 设备操作简单，可一眼看到驱动情况，非常方便。

- **核心技术的竞争优势**
  - 业内率先获得CE Mark认证，安装双重、三重安全装置，非常稳定。
  - 采用低噪音、低振动设计，具有高超技术。
  - 通过移动应用服务，可构建迅速的对应体制，提供快速的维修管理服务。

主要沿革

时间	历史
2002.06	成立法人
2006.03	ISO 9001:2008认证
2013.03	获得经营创新型中小企业（MAIN-BIZ）认证
2017.07	被选为有发展前景的中小出口企业
2018.03	ISO 9001:2015/ISO 14001:2015认证
2018.05	获得CE认证

公司简介

成立日期	• 2002年6月22日
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册或申请关于电动汽车充电式停车系统等6项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	8.78	12.15	12.41
营业利润	0.39	0.51	1.08
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.44	0.52	1.14

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	2.00	2.27	2.54
设备投资	0.68	0.45	0.45
营运资金投资	0.45	0.45	0.45
R&D投资	0.16	0.29	0.29

- **销售计划** – 为开发无人驾驶停车机器人，以深度学习为基础，通过开发最佳路线搜索算法与提供无线充电的智能停车系统，计划在2021年营业额将达到250万美元。
- **投资计划** – 为达到目标营业额，公司计划到2021为止在设备方面共投资160万美元，在营运资金方面投资140万美元，在R&D方面投资70万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资），合资企业
投资金额	• 2000万美元
地区	• 所有地区

投资机会

业务服务：人工智能教育平台
（Business Service: AI Education platform）

投资亮点

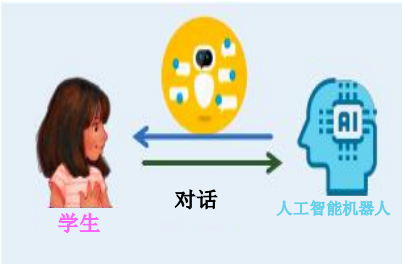
- **人工智能解决方案事业的机会增加 -** 从前的英语教育集中在理解领域，现在主要集中在表现领域与实用英语领域。即比起很难的英语学习，更注重会话部分，所以对下课后的教育有了更多需求，但实际能使用的教育中心等都有地域限制。此外，能提供高品质与大量教育的教师严重缺乏，费用负担也日益增大，所以具有超强费用减少效果的人工智能解决方案的相关机会有待增加。

- **提供强效人工智能语音解决方案与多种内容 -** 通过人工智能，学生们能接触到标准化优质内容与可以进行相互沟通的教育。人工智能回答学生提出的问题，能实时指出和纠正发音、语法等方面的错误。

产品和服务

产品和技术

AI Tutor（人工智能导师）



Cloubot的对话设计与技术

- **核心技术的主要特点**
  - Cloubot的对话设计与技术能了解直观的对话趋势。实时确定人工智能技术与学生的教育需求，再运用这些设计出效果最好的对话。
  - Cloubot的网上控制系统是人工智能掌握对话主题，感应学生的发音与语法错误，使对话在主题范围内持续进行的系统。而且还具备指出与纠正学生发音与语法的功能。

- **核心技术的竞争优势**
  - AI C Maker Tool：通过Cloubot的AI C Maker Tool，就算不是IT开发者，也能轻松输入内容。可减少经费，迅速完成开发。该技术不仅能用于英语，还能用在第三种语言教学上。
  - 可搭载在市面上的所有人工智能引擎。产品不专属于特定人工智能引擎，根据客户与市场的需求，可在人工智能引擎上搭载解决方案并提供教育服务。

主要客户与潜在客户

- **国内渠道**
  - 已与（株）Sangil E&P、（株）Cleveredu、（株）Brainstudy、（株）E-public签订关于人工智能内容开发与服务的RS方式合作合同，目前相关项目正在进行
  - 目前已与（株）C2M签订数学内容合作和收入占比方式的合作合同，现在的客户（株）GnBEnglish、（株）YBMNET将于明年一同签订合同。（株）I-Scream Edu：截至2019年5月31日将就人工智能机器人内容签订OEM合同。
- **海外渠道**
  - 日本（EDVEC）、越南（Baco）、台湾（ELT）等

公司简介

成立日期	• 2017年2月28日
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 申请关于语言教育方法与语言教育系统的1项专利。（专利申请号：10-2017-0148830）

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（已审计）	2018（已审计）
营业额	无	0.18	0.45
营业利润	无	0.01	0.05
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	0.01	0.04

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.01	1.94	3.68
设备投资	0.02	0.07	0.07
营运资金投资	0.32	0.51	0.71
R&D投资	0.70	1.03	1.18

- **销售计划**
  - ASP事业：采用构建人工智能、数码图书馆（Digital Library）、网上教育系统（Online Education System），通过构建及收取服务费用的服务模式，客户主要是拥有独立内容的辅导班与学校等，构建时按每个项目收取1~5亿韩元的“费用+每位加入学生的管理费”。目前与八所教育机构签订合同，正提供服务，而人工智能导师（AI Tutor）将于今年年末在四所机构进行。（目前E-Public、Brainstudy、I-Scream的人工智能上市分别将于12月、9月、12月末进行；已上市的Cleveredu于今年4月开始进行Beta测试）
  - 服务业务：搭载本公司解决方案内容，向客户机构提供软件即服务(SaaS)服务，开发自自主品牌，向个别学生客户提供B2C教育服务。与YBM及Clever、Brainstudy、GnB教育等签订电子图书馆服务合同，从2019年起以年均创收135万美元为目标。自主服务加上英语，正在添加运算数学、汉字教学等。（数学与C2M内容签订合作合同，还将与法国Pen字符识别技术公司Myscript在6月初签订合同）
- **投资计划** - 为达到目标营业额，计划增添IT研究员2名、经营支援3名、内容开发者2名，还将获得电脑与服务器、以及执照。把人工智能开发组、教育应用程序开发组支出、内容开发组支出、QA组运作费归为R&D投资，计划从2019年起每年平均支出100万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）或合资企业
投资金额	• 300万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本、东南亚、巴西

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
商业服务项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
商业服务：有色金属
（Business Service : Non-Ferrous Metals）

投资亮点

- **提供铝原材料与顾客定制服务** – 本公司作为韩国最大规模的铝综合流通公司，为韩国LCD/OLED/半导体/汽车/造船/航天宇宙/国防产业等使用高品质轻量化材料的所有事业群提供铝产品。并通过与全球铝生产工厂直接交易、独立生产，以及有体系的库存管理，把品质优秀的产品用合理的价格提供给顾客。此外，按照顾客的喜好切断产品，提供符合顾客要求的尺寸与仓库保存服务的同时，还提供不同的定制服务。

- **铝原材料的竞争力** – 如今仍然使用的不同运输方式的主要事项——轻量化之核心就在于减少原材料的重量。为轻量化主要使用铝原材料，其需求在全球不断成长，尤其在东南亚市场出现新的需求。在航天/宇宙产业原材料里，铝占比最大，但是韩国航天/宇宙产业内使用的原材料目前百分百都是依赖于海外生产。在这种市场环境下，本公司通过自身拥有的铝板材品牌Arconic的韩国版权，正在逐渐拓展供应站，提高竞争力。

产品和服务

产品和技术

铝板材AL4U的加工品例子

- **核心技术的主要特点** – 韩国产铝板材A6061以本公司品牌AL4U为名，已注册商标。本公司优秀的热处理加工技术备受肯定，已获得韩国产铝合金板材生产技术证书、国际质量管理证书ISO 9001、国际环境管理证书ISO 14001、宇宙航空产业质量管理体系认证AS9120等。

- **核心技术的竞争优势** – 通过稳定产品技术与独立生产等，能以有竞争力的单价提供高品质的商品。根据韩国-越南、韩国-ASEAN等自由贸易协定，可获得3%的关税优惠，具备价格竞争力，所以很有可能确保海外客户公司。而且本公司为了给航天产业提供原材料，在韩国率先获得AS9120证书，从而提高航天/宇宙产业内韩国原材料的供应能力。因此可以实现对角公差、修建工作与连续工作，而且把切断公差缩小到0.5㎜以内；并通过粗锉概念，减少加工成本等；工作效率比现有材料供应企业高出3倍以上，可以缩减工作时间。

公司历史

- 2009年 – 在专利厅注册独立品牌AL4U商标（韩国产铝A6061板材）
- 2010年 – 在中国当地成立法人
- 2017年 – 注册为KAI（韩国航天宇宙产业）合作公司
- 2018年 – 获得Hanwha Defense材料劳务项目

公司简介

成立日期	• 1989年3月
现有招商引资绩效	• 无
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 商标AL4U 第0789619号

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	32.39	39.22	35.73
营业利润	2.68	2.82	2.05
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	2.73	3.87	2.00

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	32.29	34.90	39.27
设施投资	0.52	0.00	0.00
其他	0.00	0.26	0.00

- **销售计划** – 注册为大韩航空、KAI、Hanwha Defense等韩国主要企业的合作公司与劳务企业，在韩国航空/国防领域的销售状况逐渐稳定。以此为基础，正在努力搞活本公司的品牌AL4U，计划开辟东亚市场。尤其是在越南，预计许多韩国企业工厂的聚集地区对铝的需求会增加。如果按照计划，成功进军海外出口市场，预计到2021年，销售额会达到3927万美元。

- **投资计划** – 本公司为了实现销售计划，计划从2019年起投资52万美元作为设施投资，在其他领域投资26万美元作为其他投资。并通过在2019年开启釜山分社，打开迈向海外出口市场之路。此外，为了有效运营企业，正计划2020年在公司内部开发全新ERP S/W。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 可协商
地区	• 北美、欧洲

投资机会
商业服务：数字孪生平台
（Business Service：Digital Twin Platform）

投资亮点

- **通过3D观测的决策系统** – 针对三维图像、材质与其他元数据设计资料，除设计部门以外，其他组织内使用者由于数据量太大且难以做出直观决策，很难在执行工作时运用。然而，使用本公司的轻量化发动机，不仅能直观确认管理信息，还能进行相互联动运作，让其他部门使用者也能顺利执行工作。本公司连接3D立体建模数据和各种信息，以使之达到视觉化的技术为基础，为成为引领Digital Twin（*）的企业而努力。

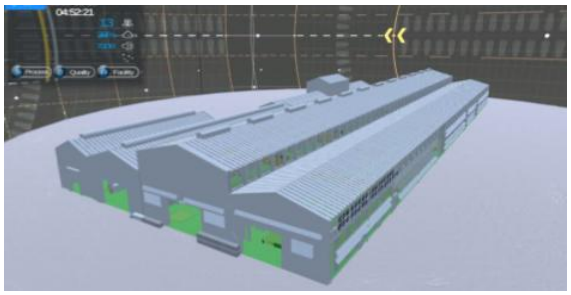
  （*）Digital Twin : 在虚拟空间制作与实物一模一样的物体，再通过模拟实验进行检测的技术

- **Digital Twin市场展望** – 随着5G与IoT技术创新，应用市场急剧扩大，智能工厂、智能城市等新产业正在快速成长。2018年大约为8亿个规模的IoT器械，预计2025年将达到1000亿个；并随着这些IoT数据扩散，现实世界和Digital世界互相融合，正形成以此为基础的不同新技术和市场。

产品和服务

产品和技术

CAD输出加速发动机



TLE加速Architecture

- **核心技术的主要特点** – 实时反映多种PLC、DCS、DACS与产业用IoT感应器系统提供的物联网信息和经营信息系统的综合和运作信息系统，利用Digital Twin系统，实现40多种3D设计格式的轻量化后，根据现场需求，提供与现有遗留系统（ERP、MES、KMS、DB等）联动的接口。

- **核心技术的竞争优势** – 通过3D CAD图像轻量化发动机，把原本容量大约减少70%，从而使图像表达约增加300%；还能运用现场正在使用的3D CAD数据，用全球CAD系统一半左右的价格，实现3D输出最佳运作，可以在版本相对较低的PC上驱动。而且可以结合并使用运用多平台接口模块的ERP、IoT、CAD、IoT感应器等，能应对Web、移动、AR/VR等不同的UI、UX。

主要历史

- 2017年 – 成立法人
- 2018年 – 被选为韩国电子通信研究院共同研究开发对象
  - 申请现代重工业合作伙伴并签订供货合同
- 2019年 – 成为韩国最大PLM公司POMIT合作伙伴并签订供货合同
  - 利用KT 5G服务构建智能工厂

公司简介

成立日期	• 2017年12月
现有招商引资绩效	• 2019年9月 从CNT Tech股份公司引资2亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）为管理海洋设备制作工艺的3D模拟与监控系统和方法等1项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	不适用	-	0.35
营业利润	不适用	-	（0.57）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	不适用	-	（0.57）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.86	8.60	12.91
资本支出	0.09	0.86	0.86
R&D	0.17	2.58	4.30
营运资金投资	0.60	1.81	3.01

- **销售计划** - 通过销售数字孪生网络平台项目、软件Kit、海洋设备工艺管理项目使用的License，期待在2020年实现大规模销售额，并计划在2021年实现1291万美元的销售额。
- **投资计划** - 本公司为实现销售计划，计划从2019年起三年内在设备、R&D、营运资金等方面共投资1428万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 200万美元
地区	• 欧洲、日本

投资机会

商业服务：数字广告平台

（Business Service：Digital Advertising Platform）

投资亮点

- **全新形式的广告平台** – 作为唯一从事数字出租车标灯事业的公司，正在构建关于硬件生产、软件开发与操作经验方面的独家经验体系。该媒体可以测量广告效果并以用户为基础提供目标广告，在广告商眼里很有魅力；还能利用安装在数字出租车标灯的多种感应器收集和运用数据，通过连接智能城市事业，达到最佳运用价值。

- **提供开放广告平台** – 通过提供以地区为基础的工商业者也能随时随地轻松注册和执行广告的开放式广告平台，可以用最少成本，实现最佳广告活动，从而搞活地区经济；而数字出租车标灯里安装GPS模块、LTE MODEM、温度/湿度感应器、震动感应器、智能型AP等多种感应器，可以用于收集数据与构建社会安全网。

产品和服务

产品和技术

- 加强公共服务的效果：传达公益广告、地区文化艺术广告
- 加强工商业者力量：作为以地区为基础的实时广告方式，可用低成本达到较高效果
- 安珀紧急通告系统：发生儿童、宠物等失踪时能立即采取措施
- 能与智能城市连接

数字出租车标灯

1. 选择向往的广告地区
2. 在预测到达目标地区2km之前开始准备广告
3. 进入最初设置的半径后开始输出广告
4. 提取数据（地点、时间、性别、年龄段）

LBA广告系统

- **核心技术的主要特点**
  - 利用实时位置信息的LBA（Location Based Advertising）广告系统 ：LBS广告发挥很好的效果，可以让广告和用户在时间、地点方面产生高度关联性。即通过在适当时间、地点，向适当对象提供广告，达到理想效果。
  - 考虑广告商向往的空间/时间特殊性的广告发布系统 ：在世界最早利用出租车标灯构建半视频广告播放系统，通过该系统可按照活动目标，在向往的时间、以理想目标用户为对象，预约和曝光广告，达到最好的广告效果。

- **核心技术的竞争优势** – 世界最早安装智能型AP的移动媒体
  - 移动媒体设备里装载通信模块、环境感应器、位置感应器、智能型AP等，可实时感知市内多种环境变化与流动人口变化。
  - 可实现户外媒体不可能进行的以曝光数为基础的广告效果分析，还能分析其他户外媒体的效果；能实时扫描Audience，从而在目标顾客希望的时间和地点提供相应内容。

专利注册和申请现状

申请国家/注册（申请）号	注册/申请	分类	知识产权名称
韩国/10-0687732	注册	专利	利用以内容为基础的多模式协调特征值的有害视频屏蔽方法及其装置
韩国/10-1373054	注册	专利	用户互动装置及其方法
韩国/10-2018-0103140	申请	专利	利用多部移动终端机的内容显示效果极大化方法
韩国/10-2018-0103141	申请	专利	利用可识别的移动终端机器数的显示效果极大化方法
韩国/10-2018-0103511	申请	专利	根据移动工具地点与方向的内容提供方法和装置
韩国/10-2018-0103161	申请	专利	考虑车辆行驶车道的内容输出装置和方法
– 此外，还拥有正在申请的2项专利权和1项实用专利权，以及2项注册商标权。			

公司简介

成立日期	• 2016年9月28日
现有招商引资绩效	• 吸引技术保证基金15亿韩元、KHVatec股份公司10亿韩元、Monex Korea10亿韩元、Deokeunnanum股份公司5亿韩元、COREATTIZ股份公司3亿韩元等，共经过10次引资约55亿韩元
是否上市	• 否

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.00	0.59	1.05
营业利润	0.00	0.03	（0.69）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.00	0.15	（0.52）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.74	33.74	137.27
设施投资	不适用	3.98	不适用
营运资金投资	不适用	2.21	不适用
R&D投资	不适用	2.21	不适用

- **销售计划**
  数字出租车标灯广告是在出租车顶端安装LCD广告装置，从而输出数字广告，再通过中央管控系统，以广告装置位置为基础，根据出租车行驶地区和时间，向消费者提供适当的广告并提供不同的必要信息的全新形式广告平台；每辆出租车以每月最多60万韩元为目标，计划在2021年将实现1亿3700万美元的销售额。
- **投资计划**
  为实现销售计划，计划2020年在研究开发、普通营运资金、设施、海外商业化推进等方面大约投资850万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 824万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

投资机会

商业服务：内容创造者网络服务平台
（Business Service：Contents Creator Network Service platform）

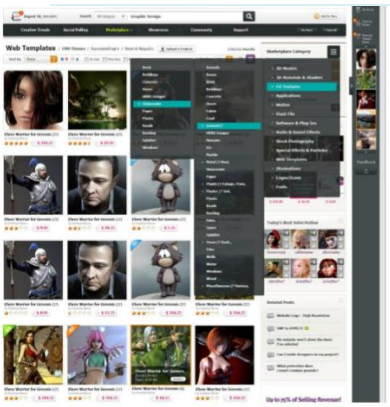
投资亮点

- **[Creavorite]全球创作者网络服务平台 - Creatives Network Service Platform**
  Creavorite（www.creavorite.com）是让全世界设计师/艺术家/销售员能持续积极进行经济活动的专业化设计/创作服务平台，提供连接设计/创作所需要的客户和设计师/艺术家/销售员的服务及提高设计/创作工作效率的服务。参与领域包括2D/3D设计、网络/多媒体设计、产品设计、时尚设计、CG、音乐/音效、营销等所有设计/创造领域。

- **[Creavorite]服务平台的差异性**
  作为以全球设计/创作领域为对象的综合性专业化的垂直服务平台，有机提供包括项目产生到参与/定制、潮流调查、制作所需要的数字资源采购、前期市场调查与评价、附加结果的销售、针对所有过程的讨论、对成果的全球宣传等能运用在所有设计/创作程序的服务，这就是本平台的最大竞争力与特色优势。

产品和服务

产品和技术



➢ 可在Marketplace搜索与购买需要的设计/创作模板

➢ 没有适合的设计/创作模板时，可以通过生成Crowdsourcing项目，得出最理想的中间成果

- **“Creavorite”的主要服务**
  全球设计/创作潮流相互交流的Creative Trends、设计喜好调查与前期设计需要预测等通过定量统计能得出的开放型设计投票服务“Social Polling”、全球任何人都能进行设计/创造资源交易的开放型市场服务“Marketplace”、全球创作者和本人可以宣传和交流设计/创作作品的网络服务“Showroom”、关于能制作数字形态最终结果的全球内容项目（2D Graphics、3D Graphics、Web & Mobile、Motion & Sound、Writing & Idea等）可以定制/参与、实时进行网上协作的开放式服务“Crowdsourcing”等是核心功能与服务内容。

- **平台技术差异性**
  - JPA面向对象标准服务平台：JPA （Hibernate）、Spring Framework（Spring Data JPA + Spring MVC + Spring Security）、Amazon Linux、AWS（Elastic BeansTalk、EC2、S3、SES、Route53、Cloud Front、RDS etc.）、Vue.js
  - 核心技术：JPA面向对象标准平台技术、WebRTC & Drawing Board视频会议平台技术、以大数据为基础的评价/统计平台技术、开放型Commerce平台技术

主要参考信息

- **2013** - 成立法人
- **2014** - 申请全球创作者网络服务平台BM美国专利
- **2015** - 被选为创业振兴院有前途的知识服务企业海外进入事业全球战略营
- **2016** - 被选为K-Global 300企业（未来创造科学部）
- **2017** - 获得GS认证第1等级软件品质认证（韩国信息通信技术协会）
- **2019** - 获得技术评价优秀企业认证（NICE评价信息）

公司简介

成立日期	• 2013年8月14日
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 在美国申请1项BM专利（Method for Exchanging Creative Work by Electronic Device and Electronic Device Using the Same），在美国注册2项商标权，正在韩国申请1项技术专利（WebRTC与HTML5 Canvas为基础的多方全球设计协作平台）

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.02	0.05	0.12
营业利润	（0.05）	（0.11）	（0.03）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.05）	（0.11）	（0.03）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.09	0.19	0.50
设施投资	0.01	0.03	0.05
营运资金投资	0.07	0.18	0.43
R&D投资	0.13	0.13	0.14
其他	0.02	0.02	0.03

- **销售计划**
  通过Crowdsourcing Project Commission（项目手续费）、Marketplace Transaction Fee（数字文件手续费）、Social Polling Posting Fee（投票手续费）等带来的交易收益和Statistics/Analytics Data（统计/分析资料销售）等附加收益，预计在2021年销售额将达到50万美元。
- **投资计划**
  为全新服务Crowdsourcing（以WebRTC为基础的多方全球设计协作平台）的第二轮技术开发，再聘用6名员工，进行全球营销/宣传等，计划3年间共投资124万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资（少数投资）、M&A
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、欧洲

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
商业服务项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

商业服务：无人洗衣系统

（Business service: Unmanned laundry system）

投资亮点

- **无人洗衣系统** – 在韩国洗衣行业唯一开发出完整的无人洗衣系统并提供设备和服务的IT企业。无人洗衣系统是自主研发的4个系统（无人设备、洗衣工厂、客服中心、智能APP）实时联动的服务，管理从顾客送去清洗物品到找回的整个过程（历史记录），实时为顾客分享所有信息，呈现完全自动无人化系统。

- **网络洗衣服务市场** – 大观研究预测全球网络洗衣服务市场规模截至2025年将达到1113亿7千万美元。而且预计通过365天24小时运营的无人洗衣便利店自主研发的无人洗衣系统将结合洗衣店、洗衣便利店、自助硬币洗衣房的优点，创造新市场和需求。以这些优点为基础，我们计划不仅在韩国，还要把服务拓展到日本、美国、欧洲等地。

产品和服务

产品和技术

无人洗衣便利店基本型设置

硬币洗衣装备综合型设置

- **核心技术的主要特点** – 实现洗衣服务彻底的无人系统，在2.5坪用地进行设置，可以24小时在顾客需要的时间送去或取回清洗物品，采用组装式组件方便扩张和移动设置。采用无人设备和洗衣工厂、客服中心、智能APP实时提供联动信息的系统，可以在无人的情况下管理好顾客和清洗物品。通过使用自动服务机的无人系统和精密控制输送系统，可在2.5坪的卖场里容纳1000件清洗物品。

- **核心技术的竞争优势** – 为顺利享受服务，实时联动包括设置在洗衣工厂的清洗物品管理程序和客服中心的网络系统，让顾客可以在24小时所需要的时间里送去或取回清洗物品。运营者的出租费和劳动成本不变，是可以进行有效运营的产品与服务。

主要客户

- 韩国 – 太平洋物产股份公司、易买得股份公司、SK Networks股份公司、大韩通运股份公司、七十一便利店、Home Plus、Cleanwith、Uni-looks股份公司

公司简介

成立日期	• 2013年10月
现有招商引资绩效	• 2019年12月 太平洋物产股份公司投资3亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册无人洗衣系统和服务相关两项专利 • 女性企业、风险企业、企业附属研究所、京畿道出口前沿企业

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	0.97	1.39	1.60
营业利润	0.01	（0.13）	0.04
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.01	（0.13）	0.04

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	2.96	6.72	11.84
资本支出	0.82	-	-
营运资金投资	0.49	0.49	0.33
R&D	0.33	0.49	0.65
其他	0.41	0.98	1.47

- **销售计划** - 目前已开发无人洗衣品牌（Penguin House），正在运营40家分店，提供连锁事业和B2B洗衣服务。计划通过媒体宣传，提高品牌知名度，并计划把位于主要商圈的洗衣店转换为无人洗衣店。通过这些，计划在2022年实现1184万美元的销售额。

- **投资计划** - 为了通过正式产品量产和在媒体宣传品牌、构建基础设施来扩大市场，为了通过扩大雇佣规模来持续推动产品高度化，并且为了宣传品牌和抢占市场，计划未来3年间在设施和营运资金，以及R&D和其他方面分别投资82万美元、131万美元、147万美元、286万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 200万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

投资机会

商业服务：数字标志公交车广告

（Business service: Digital Signage Bus Advertise）

投资亮点

- **数字标志** – 全球最早开发室外数字标志系统特别电动公交车。由于没有竞争对手，有利于掌握初期市场，还能通过韩国实证事业，分析市场性并验证公交车数字标志的效果。不是现有的贴在公交车上的贴纸广告，而是改为专门设在公交车顶棚上方，变成实时广告，通过视频（非印刷品）提供信息和广告，达到最佳信息传达效果。

- **世界最早的新市场** – 根据全球调查公司ID TechEX预测，2030年电动公交车市场规模将增长到1530亿美元以上。MarketsandMarkets预测，数字户外广告（DOOH）市场从2016年12亿5200万美元起，年均增长10.7%，2023年将达到26亿2100万美元。迎来第四次工业时代，各种管制都在放缓，但目前数字标志在法律上受到户外广告产品法律制度的限制，没有标准化规格。在全世界不存在户外OOH专用LCD数字标志产品，我们是世界最早的数字公交车广告平台，作为提供城市里公共信息的公共信息提供平台，有很大的利用价值。

产品和服务

产品和技术

制造数字标志结构

综合沟通平台

- **核心技术的主要特点** – 该设计可隐藏安装在顶棚的空调系统，让它不暴露在外部，同时提供交通信息提示讯息和广告商品设置面积。根据汽车周长设置成长方形广告结构产品，采用可安装交通信息提示和广告版的结构。设在电动公交车的顶棚上方，和多数户外LCD显示屏连接，呈现美观的高清数字显示屏。也是联动运行GPS和APP的综合媒体平台系统。

- **核心技术的竞争优势** – 被选为监管沙盒制度实证特例第一号，未来两年将在韩国实行垄断事业，根据结果，可能延长两年实证事业。从原有的图片形式广告拓展到动态视频广告领域，可提供多种内容和信息。可联动两台以上的公交车数字标志画面，呈现一个画面影像，公交车画面还能呈现在智能手机画面上。

主要历史

- 2018年 – 获得第53届发明日“专利厅厅长表彰”
  获得硅谷国际发明庆典金奖
  获得第13届韩国显示产业协会会长奖
  获得BIXPO 2018国际发名专利大展银奖
- 2019年 – 监管沙盒实证特例第一号“数字标志公交车广告”获得政府许可
  获得韩国技术商业化大展“韩国产业技术振兴院院长奖”

公司简介

成立日期	• 2016年10月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）包括数字标志特别电动公交车和安装在公交车里的LCD数字标志显示屏、运营平台和系统操作技术等关于公交车顶棚户外广告用结构产品的25项国内外专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	0.13	0.41	0.12
营业利润	（0.05）	0.08	（0.13）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.05）	0.08	（0.13）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	2.45	7.36	29.45
资本支出	0.82	3.27	9.82
营运资金投资	1.23	4.91	14.72
R&D	0.82	3.27	9.82
其他	1.23	1.84	5.52

- **销售计划** – 作为世界最早的产品，通过直接销售数字标志系统特别电动公交车，计划到2022年实现1636万美元的销售额，而且通过直接销售以外的广告销售，预计到2022年销售额也能达到900万美元。而且从2022年起，通过维修数字标志系统和运营管理，将会实现409万美元的销售额。

- **投资计划** – 我们的主要事业计划包括为商业化和战略策划、研发、营销而扩充人力，构建启动和运营制造设施，开发室外型LCD多功能显示屏，为广告事业构建组织等。因此计划未来3年间在设施方面投资1390万美元，R&D方面投资1390万美元，在营运资金和其他方面共投资2945万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 500万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本、中东、东南亚

投资机会
商业服务：网络教育内容
（Business service: Online Education contents）

投资亮点

- **一源多用（OSMU，One Source Multi Use）内容** – 把全球文本型英语教材制作成Kpop MV，改变英语会话教育界模式，让学生轻松听歌并跟着唱，也能提高学生的学习热情并达到卓越的背记效果。不仅是英语教育内容，还能自由制作全球教科书，作为韩国最优秀的内容制作团队，由在小学、初中、高中教育歌曲领域经验最丰富的团队组成。

- **非面对面网络教育市场** – 市场调查机构Research Nester调查显示，韩国网络教育市场预计从2020年到2028年，年均将增长12.68%，而全球网络教育市场规模将从2018年的1557亿美元，增长到2027年的2833亿美元。我们计划在这个市场里改进本公司内容，通过开发Kpop好友形象IP和动画，推出教育用Kpop MV，进军全球市场。从以卡通人物动画为基础的儿童市场和小学英语教育市场开始，2019年10月在新加坡成立法人，正在把事业领域拓展到亚洲教育市场。

产品和服务

产品和技术

教科书MV

3分钟模式英语MV

- **核心技术的主要特点** – 用一部3分钟MV代替一个小时的课程，很有创意；把英语会话、数学、科学、社会等所有教科书核心内容制成Kpop MV，背记效果极好。在所有制作过程中独立创作原创内容，能实现教科书专业团队的高品质大量制作。可以独立制作运用结合内容商标、卡通形象、音乐、动画、数字书等五种融复合内容IP的教育动画，以及所有数字书籍的融复合内容。在韩国已推出“Raptong”品牌，成为小学英语词汇、韩国史等相关领域最畅销内容，在超过1000所学校备受学生和教师喜爱，还具备油管点击量突破100万次的人气教育视频内容和相应制作技术。

- **核心技术的竞争优势** – 不是传统单一的儿童歌曲，而是制成中毒性很强且干练的Kpop音乐，且具备专业性，可制作全球教育时间较长的小学、初中、高中等所有文本，在蓝海市场里具备制作内容的竞争力。因为把全球青少年喜欢的Kpop制成教育歌曲，能以全球教育市场为目标开展营销。我们的愿景是成为“教育界的网飞”，计划提供采用阅读结账方式的收费流媒体平台服务，并计划开发以大数据、AI为基础向学生推荐定制教育MV的平台。

主要历史

- 2020.02 – 新变更工商登记
  - 已制作Kpop英文版英语会话、中国数学歌曲试制品
  - 被选为全球中国加速器SOSV，正在进行协商
  - 海外进军加速器Zephyrus Lab最终合格
  - 与中国MetaX、日本Edvec、新加坡Bifrost等全球合作公司签订合同

公司简介

成立日期	•	2020年02月
现有招商引资绩效	•	不适用
是否上市	•	否
专利与认证现状	•	拥有K-pop英文内容制作技术相关5项商标权，以及卡通人物版权和影像版权各一项

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	不适用	不适用	不适用
营业利润	不适用	不适用	不适用
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	不适用	不适用	不适用

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	0.90	7.28	56.44
资本支出	0.04	0.17	0.49
营运资金投资	0.04	0.79	3.14
R&D	0.33	1.57	12.56
其他	0.08	0.79	6.28

- **销售计划** – 已经和中国MetaX、CTV、中央电视台、北京电视台、日本EDVEC、新加坡Bifrost、泰国Mono Film等内容媒体公司展开B2B合作，预计B2C本身平台流媒体收费会员会带来收益。之前在韩国市场通过推出Raptong内容，曾在一年内成功确保三万名收费会员；预计从2020年到2022年，网络/APP平台收费会员将从1万、3万，增长到30万名；其中通过制作5岁以上儿童和小学生用英语教材的Kpop MV内容和智能OTT平台，预计将提供最多的服务，创下最高销售额。尤其是从2022年开始，会让Kpop偶像亲自参加制作，能吸引30万名以上的全球青少年粉丝群体，预计会员数和销售额会爆增，销售额至少会有5644万美元。

- **投资计划** – 为了制作采用Kpop MV形式的第1~6季全球英语教育动画影像和数字书等内容并开展营销，计划未来3年间在设施和营运资金方面投资467万美元，在R&D和其他方面分别投资1446万美元、715万美元。

投资要求

投资结构	•	所有结构皆有可能
投资金额	•	100万美元
地区	•	北美、中国、欧洲、日本、新加坡

04

机械·机器人·工业品

投资机会
化学制品/材料公司：抑制生物膜形成的水管
(Chemical/ Material Company:Anti-biofilm water pipe)

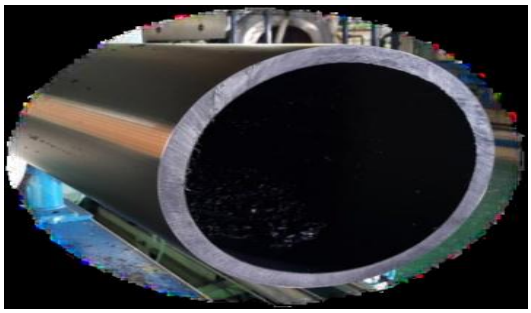
INVEST KOREA

投资亮点

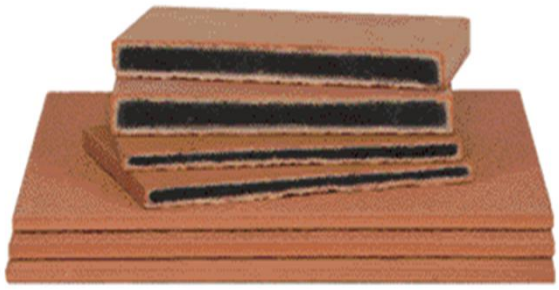
卫生水管领域的领先企业 - 采用利用银纳米物质激活银的抗菌功能的材料，开发出抑制导致水管污染问题的生物膜形成。作为韩国唯一一家获得K-Water认证的企业，目前正在进行共同研究来验证性能。

抗菌黄土炭板 - 正在开发与销售含有大自然天然材料——黄土和优质炭、且具有去除室内污染物与抗菌效果，以及加湿、除湿效果的绿色环保建材。遵照修改的室内空气质量法，以获得认证为目标。

产品和服务



TerraSAN塑料水管



抗菌黄土炭板

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2014年2月	5人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	防止微生物在管子上繁殖并从根本上阻止生物膜形成的技术 ➢ 专利（申请）- 银纳米粒子浸渍的银纳米有机无机混合树脂的制造方法与利用该方法制造的抗生物性自来水管等，共注册2项韩国专利。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	-	0.02	0.01
营业利润	(0.01)	(0.01)	(0.03)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.01)	(0.01)	(0.03)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：20万美元
地区：北美、欧洲和日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
机械项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
汽车/机械/配件：电动汽车辅助电池
(Automotive/Machine/Parts:Electric Vehicle Auxiliary Battery)

INVEST KOREA

投资亮点

电动汽车辅助电池 – 本公司主要开发电动汽车辅助电池，可提供辅助动力给安装于电动汽车的主动力系统，且计划将推出可用于紧急充电（应对电动汽车在行驶中放电）、移动充电设备以及车载应急电源的产品。

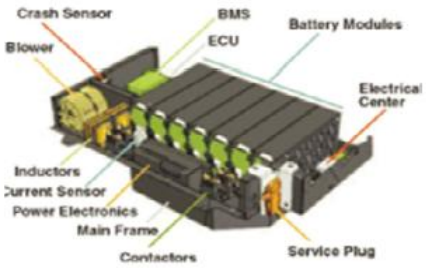
核心技术

①电池管理系统（Battery Management System）：通过测量电池的电压、电流及温度等，诊断电池的安全状态及是否故障，控制个别电池单元的荷电状态(State of Charge)，由此提升电池效率并增加使用寿命，还防止充电/放电时出现过度充电/放电。

②电源转换系统（Power Conversion System）：通过直流电↔交流电的相互转换方式，可以供电于电力系统或将电力系统的电力储存于电池。

③能源管理系统（Energy Management System）：通过控制并监测电池管理系统及电源转换系统，对整体系统进行监控。

产品和服务



▷ 电池
- 采用锂离子电池
- 保障高效率、长寿命
- 小型化 / 轻量化

▷ 电池管理系统
- 检测电池电压、温度及电流
- 过充电、过放电、过电流保护
- 传输电池状态数据

▷ 电源转换系统
- 模块化设计
- 双向转换控制技术

▷ 能源管理系统
- 监控电池状态
- 监控PCS状态
- 可由控制中心控制

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2016年6月	2人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	关于制作2kW级以上电动汽车备用（应急）辅助电池所需的“电动汽车辅助电池系统”，共1项专利在韩国申请中。 ➢ 电动汽车辅助电池系统	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	无	无	无
营业利润	无	无	无
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	无	无

投资要求

投资结构：金融投资（少数）
投资金额：170万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
自动化/机械/零部件：ikmp@kotra.or.kr

Investment Opportunities
Automobile/Machine/Parts :Dehydrator

Investment Highlights

- **环境及能源产业规模持续增长** - 随着世界各国对环境及能源的日益关注，相关产业规模也随之逐渐扩大。本公司通过继续借助政府职员事业（通过韩国环境公团、NEP等进行技术开发），逐渐增加市场份额。

- **Differentiation** - 与现有产品的含水率（80~85%）相比，新技术的含水率低于78%，在降低成本方面卓有成效。含水率每降低1%，就能将全国公共污水处理厂的污泥最终处理成本每年降低50亿韩元左右。在污水处理厂因其他脱水机及浓缩机故障而引起问题时，可以灵活地使用本产品来予以应对，从而不会发生与污泥处理有关的问题，可以灵活应对。

Product & Service

Product & Technology

离心脱水机

离心浓缩机

三相分离器

- **核心技术的主要特点** - 作为一种涉及具有污泥凝聚供给系统的离心分离机的技术，将水与污泥离心分离后，使污泥经过固化处理，由此提高污泥分离性能。对于在污水/废水处理厂、家畜粪尿处理厂及食物垃圾处理厂等存在的污泥，按密度差对物质或成分比重不同的物质进行分离、脱水、浓缩、精制。

- **核心技术的竞争优势** - 成功开发旋转力达3000G以上的技术，提高污泥处理效率，大幅改善噪声及振动问题，可生产耐久性极强的产品。运营污水·废水处理厂、畜禽粪尿处理厂、食物资源化设施等多种处理设施时，仅靠一台产品就能发挥两种功能（脱水功能、浓缩功能），从而具有极强的成本竞争力。同时，还可以解决现有产品的问题，即因轴弯曲而引起产品损坏，因螺旋杆被推移而引起磨损，造成耐久性下降，发生维护成本等。

Major Clients

- **公共机构**
  - 忠清北道忠州市MEGAPOLIS工业园区-废水最终处理设施
  - 庆尚南道密阳市武安面新生洞-家畜粪尿处理设施
  - 全罗南道高兴郡高兴邑-公共污水处理设施
  - 韩国水资源公社松山绿城-污水处理设施
  - 京畿道始兴市-食物资源化设施

Company Profile

成立日期	• 2012年10月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 拥有离心分离机及离心脱水机制造技术。 持有涉及离心分离机及离心脱水机的12项韩国专利及1项海外（中国）专利。 获取减速器一体型离心分离机（脱水机/浓缩机）的性能认证。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	0.88	1.98	2.66
Operating Income	0.13	0.01	0.10
EBITDA	0.10	0.13	0.26

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	3.72	4.83	6.32
设施投资	0.00	1.39	0.00
营运资金投资	0.93	4.65	5.58
R&D投资	0.00	0.93	0.00

- **Sales plan -** 对于离心脱水机的销售，通过全罗南道丽水上下水道事业所、清州市环境管理总部等，2018年已经或准备签署销售额规模达40亿韩元水平的合同。通过持续提高技术知名度等，计划将在2019年和2020年分别达成52亿韩元和68亿韩元的销售目标。
- **Investment required -** 以实现销售目标为目的，计划将在今后三年进行规模达1.5 million USD的设施投资，还将在营运资金投资和R&D领域分别投入11 million USD和1 million USD。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment)
Amount	• 1 million USD
Region	• All Available

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Automobile/Machine/Parts PM:eugeneseo@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Opportunities

Automobile/Machine/Parts company :Automated Driving System

Investment Highlights

- **第四次工业革命时代的最热门话题“无人驾驶汽车产业” -** GM、丰田、现代、谷歌等全球整车及IT领先企业拼命地致力于获得技术及商业化，通过与许多企业开展合作，执行旨在开发整车的研究开发课题。据展望，全球无人驾驶汽车市场规模有望从2020年的64亿美元开始，经过年均增长率达41%的爆发性增长，到2053年猛增至1.1204万亿美元。同时，全球无人驾驶系统市场则有望从2015年的78亿美元开始，以年均28.4%的增长率，到2035年剧增至1.0152万亿美元。

- **拥有涉及无人驾驶汽车的韩国顶级设计/制造技术 -** 本公司作为现代汽车集团的第一合作公司，拥有原创技术、批量生产技巧及其基础设施。同时，本公司是韩国唯一一家能够在无人驾驶汽车领域覆盖设计、安装、控制、制作、款式、收尾等全过程的企业。此外，还以与众不同的独创技术为基础，专业生产韩国最高水平的无人驾驶汽车有关产品，现正与德国、美国、瑞士、中国、印度等世界各国共同开发无人驾驶技术。最近，积极开展汽车制造技术与无人驾驶产品相结合的环保移动工具移动平台项目。

Product & Service

Product & Technology

K-By Wire

HMI系统

KAR Mobility

- **核心技术的主要特点 -** 拥有可将普通汽车转型为无人驾驶汽车的无人驾驶系统产品。拥有专为高安全无人驾驶汽车而设计的软件及以多年来所积累的丰富经验和知识为基础的硬件制造技术。拥有韩国唯一已批量适用的无人驾驶汽车HMI制造技术。以无人驾驶汽车制造/控制技术及HMI开发技术为基础，开发市中心无人驾驶移动平台。

- **核心技术的竞争优势 -** Autonomous Stuff、Unmanned Solution等主要竞争对手仅以特定车型为对象改造或开发成无人驾驶汽车，但本公司以自主开发的原创技术为基础，能够制造并开发可适用于所有车型（无论商用车还是乘用车）的无人驾驶汽车及配件。本公司作为现代汽车集团的第一合作公司，以多年来所积累的丰富经验和技术为基础，具有远优于其他竞争对手的汽车制造技术及质量技术。同时，拥有远优于竞争对手的无人驾驶汽车综合解决方案开发技术，如汽车控制驱动模块、综合控制系统、电源分配系统、HMI等。

技术使用实例

- 2015年 LMFC现代氢燃料电动车第一号无人驾驶汽车（配备E-Shifting系统）
- 2016年 CES 2016起亚SOUL（V2X及汽车通信平台）
- 2017年 CES 2017 IONIQ EV（无人驾驶套装）
- 2017年 雷诺三星TWIZY（Rework for Convenience设计）
- 2018年 平昌冬奥会NEXO及GENESIS G80（无人驾驶套装）

Company Profile

成立日期	• 2010年6月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 拥有无人驾驶汽车制造有关技术 配有显示器单元的专项装置、触摸式汽车自动变速系统及方法等，共有18项涉及无人驾驶汽车设计及制造的专利正处于注册（或申请）中。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	1.20	1.47	1.73
Operating Income	0.01	0.02	0.09
EBITDA	0.03	0.08	0.09

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	5.99	8.39	11.75
Capex	1.86	1.39	0.7
营运资金投资	1.12	0.84	0.42
R&D投资	0.93	0.7	0.35

- **Sales plan -** 对于国内外无人驾驶系统，通过现代汽车、蔚山绿车中心、瑞士Kyburz、德国CurveSYS等，2018年已经或准备签署销售额规模约达64亿韩元的协议及合同。同时，还继续拓展美国及中国等核心海外市场，计划将在2019年和2020年分别达成90亿韩元和126韩元的销售目标。
- **Investment required -** 随着开发产品及交货量的增加等，计划将在今后三年开展规模达4 million USD的投资项目，还将在新概念产品开发和R&D领域分别投入2.4 million USD和2.0 million USD。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Strategic Investment), M&A, Joint venture
Amount	• 6 million USD
Region	• North America, China, Europe, Japan

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Automobile/Machine/Parts PM:eugeneseo@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

汽车/机械/零部件：碳纤维复合材料 & 高压树脂传递模塑成型工艺（Automobile/Machine/Parts：CFRP & HP-RPM）

投资亮点

- **碳纤维复合材料市场增长** – 碳纤维与树脂复合而成型的碳纤维复合材料（CFRP，Carbon Fiber Reinforced Plastics）作为一种替代金属的轻量化材料，主要用于航空航天、医疗器械、电子产品、汽车零部件等，已成为支撑未来新增长动力的核心技术。据预测，今后其使用量有望急剧增加，尤其是，预计到2025年，成型产品市场规模将达250亿美元。

- **在韩国首次开发高压树脂传递模塑成型工艺（HP－RTM）生产设备** – 本公司是一家在韩国聚氨酯解决方案领域位居第一的领先企业，以长期以来所积累的技术和经验为基础，已走进碳纤维复合材料市场，并在韩国首次开发碳纤维复合材料车身框架及高压树脂传递模塑成型工艺（HP-RTM，High-Pressure Resin Transfer Molding）生产设备，拥有复合材料研发能力及其工艺技术。韩国主要汽车公司在开发碳纤维复合材料汽车零部件领域采用本公司技术，其适用范围有望逐渐扩展。

产品和服务

产品和技术

汽车轻量化碳纤维复合材料（CFRP）RTM设备

聚氨酯专用混合头及定量泵

- **核心技术的主要特点** – 碳纤维复合材料（CFRP）不仅能实现高强度，也具有既不锈又轻量的特点，从而作为一种用于汽车零部件的材料一直备受关注。不过，因成本及生产效率等问题，其适用范围受到限制。本公司在韩国首次成功开发碳纤维复合材料车身框架及复合材料高压树脂传递模塑成型工艺注入系统，由此确保用于碳纤维复合材料批量生产的工序时间可达10以下，零部件年产量可达10万台以上。

- **核心技术的竞争优势** – 为了应对碳纤维复合材料行业的关键问题——降低成本，开发批量生产技术及专用产品等，作为产业通商资源部推进的材料零部件技术开发事业的重要一环，本公司与雷诺三星汽车、AETS、韩国材料研究所组成联盟参与事业，积极开发碳纤维及预成型体、树脂及成型工艺、设计及模拟技术等，由此逐渐提升竞争优势。

主要客户

- **韩国**
  - 三星电子、LG电子、大宇电子等
  - （株）雷诺三星、（株）乐天化工、（株）星宇HITECH、（株）世林TTC、（株）一志科技等保持技术合作关系。
- **海外**
  - 日本INOAC、JAPAN STEEL等
  - 与海外经销商、代理商签署旨在供应商品的谅解备忘录（MOU）（乌兹别克斯坦DENT LAYN LTD、比利时POFI-ENG等）

公司简介

成立日期	• 1992年1月
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 关于一种聚氨酯及碳纤维复合材料生产设备技术的专利已注册。 • 关于聚氨酯专用高压混合头及定量泵的核心技术，以及韩国碳纤维复合材料汽车零部件技术，持有共26项专利（包括美国及中国），外观设计专利注册共1项，实用新型专利共1项，商标注册共10项，申请专利共15项。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(审计)	2016(审计)	2017(审计)
营业额	7.80	6.18	8.91
营业利润	0.38	0.31	0.63
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.42	0.35	0.6

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	11.59	17.83	26.74
设施投资	0.26	0.44	0.89
营运资金投资	0.26	0.44	0.44
R&D投资	0.62	0.62	0.89

- **销售计划** – 本公司的盈利结构由现有的聚氨酯专用（Polyurethane，PU）高压混合头及定量泵的生产利润及碳纤维复合材料-树脂传递成型构成。就聚氨酯（PU）而言，当前在韩国并无竞争对手，本公司计划将冰箱发泡生产线中核心零部件的供应链逐渐扩展到三星、LG、大韩解决方案（DAEHAN SOLUTION）等公司。同时，就碳纤维复合材料而言，本公司的产品开发技术部分适用于汽车零部件生产企业（一志科技、星宇HITECH等），今后将正式参与相关生产工艺。此外，就作为一个新项目推进的床垫生产业务而言，计划将在2019年上半年正式开始销售商品，预计到2021年其销售额将达到2674万美元。

- **投资计划** – 为了达成销售目标，计划将在今后三年进行规模约达159万美元的设施投资，还将在营运资金投资和R&D投资领域分别投入114万美元和213万美元。

投资要求

投资结构	• 少数（金融投资）
金额	• 150万美元
地区	• 不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
汽车/机械/零部件项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

汽车/机械/零部件：紧固件（螺母）
（Automobile/Machine/Parts: Fastener(nuts)）

投资亮点

- **全球螺母市场** – 当前，韩国汽车领域螺母市场规模约达2亿美元，而全球汽车领域螺母市场规模则约达40亿美元。从行业特点来看，这类产品主要作为一种标准品结转（carry-over）于新车型开发中，而不是作为一种新产品开发。据估计，包括螺母在内的全球紧固件（Fastener）市场规模（截至2016年为止）达76万亿韩元，年均增长率约达4.5%，预计到2022年将扩大到99万亿韩元。

- **具有竞争力的螺母生产技术** – 自2007年在科斯达克（KOSDAQ）上市以来，本公司在汽车领域拥有韩国所有的整车企业及第一合作公司作为客户公司。同时，现正与日产汽车（Nissan）、三菱汽车（Mitsubishi）等全球整车品牌公司进行交易，由此证明本公司产品质量稳定，具备可靠的价格竞争力。本公司以此为基础，计划将逐渐扩大针对全球汽车制造商的销售规模。

产品和服务

产品和技术

车轮螺母

锁紧螺母

锥形螺母

焊接螺母

- **核心技术的主要特点** – 本公司现正积极开发并批量供应基于铬镀、SUS CAP等的高耐蚀性车轮螺母（Wheel Nuts），专业生产基于锻造工艺的汽车车轮螺母。同时，已完成开发旨在防止适用于高档汽车的高价车轮被盗的防盗车轮螺母，还积极开发采用高硬度铝材的既重量轻又颜色多样的车轮螺母。

- **核心技术的竞争优势** – 本公司在销售额排行榜中位居韩国第二，专业生产以螺母为中心的各种汽车专用螺母产品。与适用于韩国及日本汽车的镀铬车轮螺母相比，本公司产品在反复使用时可最大限度地防止拧紧性能下降。

主要客户

- **韩国**
  - 现代/起亚汽车、韩国GM、雷诺三星汽车、塔塔大宇
  - 星宇HITECH、亚进产业、MS-Autotec、新永金属等
- **海外**
  - 海外OEMs：日产汽车、三菱汽车、GM global
  - ZF Sachs global、LG化学、Sarion Poland

公司简介

成立日期	• 1974年9月
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 是
专利与认证现状	• 涉及以防止安装于高档汽车的高端车轮被盗为目的而由带有特殊螺纹形状的螺母及螺母钥匙（key）组成的车轮螺母装置以及其他3项专利，正在注册（或申请）中。 • 现正持有关于利用其他零部件单独制作车轮螺母本体及钥匙形成部分并以轮基距（Base Track）为准形成钥匙而节省加工时间及成本的防盗车轮螺母装置及其制备方法的专利。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(审计)	2016(审计)	2017(审计)
营业额	78.27	74.22	73.49
营业利润	1.33	2.08	2.79
息税折旧摊销前利润	4.36	5.32	6.23

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	73.10	75.77	80.23
资本性支出	1.78	1.78	1.78
营运资金投资	1.29	1.34	1.39
R&D投资	0.89	0.98	1.07

- **销售计划** – 作为短期、中期、长期经营策略的重要一环，扩大作为制造商的螺母相关业务范围，并逐渐添加作为销售商的业务功能。同时，成立拥有研发（R&D）能力的新企业并继续扩大出口规模，通过实现可持续增长，计划到2021年将销售额提高到8000万美元。

- **投资计划** – 为了达成销售目标，通过实现业务多元化，计划将在今后3年进行设施投资（535万美元）、营运资金投资（402万美元）及R&D投资（294万美元）。

投资要求

投资结构	• 合资投资或战略合作投资
金额	• 500万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
汽车/机械/零部件项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

汽车/机械/零部件企业：食品包装容器
（Automobile/Machine/Parts company : Food Packaging Tray）

投资亮点

- **单人家庭增加使得家庭取代餐（HMR）市场爆发增长** – 随着女性经济活动人口的增加，双薪家庭（双职工家庭）及单人家庭也随之日益增加，使得可在短时间内方便烹饪后食用的家庭取代餐市场迎来爆发性增长。在这种家庭结构及消费方式的变化趋势下，韩国家庭取代餐市场规模预计将从2017年的约3万亿韩元增加至2020年的5万亿韩元以上，今后家庭取代餐市场有望覆盖可满足消费者需求的多种产品群，也将扩展到考虑营养补充的多个领域。

- **基于高压锅原理的蒸汽烹调效果** – 本公司拥有不同于现有方便食品的包装容器制造技术，就是说，无需拆开包装容器，只要用微波炉来处理就能获得相同于以120摄氏度的过饱和蒸汽蒸煮食物的烹调效果。随着方便食品市场的快速增长，业界对可最大限度地保持美味与营养的包装技术的要求也日益提高，本公司推出蒸煮式包装容器，有别于简单加热的现有产品，可适用于多种韩餐料理，从而具有极强的竞争优势。

产品和服务

产品和技术

蒸汽调理式包装容器

密封器

- **核心技术的主要特点** – 就适用于包装容器的技术而言，利用高压锅的工作原理，在边角处设有一个小的排气孔，贴上盘盖（Tray Cover）专用盖膜（LID FILM），用微波炉加热后，达到一定压力时，蒸汽会通过排气孔排出去。与其他公司的托盘调理方式相比，本公司产品在内部压力变化、减水率变化趋势、能耗测量等方面具有卓越的效率及节能效果。

- **核心技术的竞争优势** – 就用微波炉烹调的现有方便食品而言，需要拆开盖膜（cover）的一部分后，加热1-1.5分钟。但本公司的包装容器并不需要拆开盖膜，只要烹调约65秒钟，就能以蒸汽烹调效果保持新鲜的口感，烹调所需时间较短。本公司核心技术的主要特点在于，在未拆开盖膜的状态下，只要用微波炉加热就能获得蒸煮效果，此时，包装容器不会出现任何变化。同时，食物在密闭空间里烹调也不会干燥，可保持食品原有的风味及口感，本公司产品有别于其他现有产品的最大特点就在于此。

主要合同

- 日本 – 与KIMURA ALUMI公司签署规模达10万美元的谅解备忘录（MOU）。
- 新加坡 – 与SATS（新加坡航空）签署年规模达100万美元的飞机餐供应合同。
- 泰国 – 现正与正大（CP）集团开展自动售货机、盒饭、冷冻食品的三个项目。

公司简介

成立日期	• 1998年8月
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 除了关于防止蒸煮包装盒下陷的装置的专利以外，还有共23项专利及实用新型专利正在注册（或申请）中。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(审计)	2016(审计)	2017(审计)
营业额	8.92	9.85	11.12
营业利润	(0.04)	(0.08)	0.39
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.84	0.61	1.06

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	12.57	16.05	21.39
资本性支出	0.45	0.89	1.34
R&D投资	0.09	0.27	0.45

- **销售计划** – 通过降低成本，提高价格竞争力，并以此为基础，预计到2021年将PP容器及密封器销售额提高到2139万美元。同时，计划将以2018年开展的越南工厂建设项目为基础，逐渐扩大海外销售规模，还将以越南、美国、日本及中国为目标市场，逐渐扩大市场份额。

- **投资计划** – 为了达成销售目标，本公司现正以降低成本为目标建设越南工厂，计划到2021年进行规模达134万美元的资本性支出，包括营运资金。同时，还计划到2021年在现在持有的专利相关技术领域进行规模达45万美元的R&D投资。

投资要求

投资结构	• 少数（金融投资）
金额	• 100万美元
地区	• 不限

投资机会

机械/机器人/工业品：部署智能工厂（缝纫机工业）

（Machine/Robot/Manufacture: Deploy Smart Factory（Sewing Machine Industry））

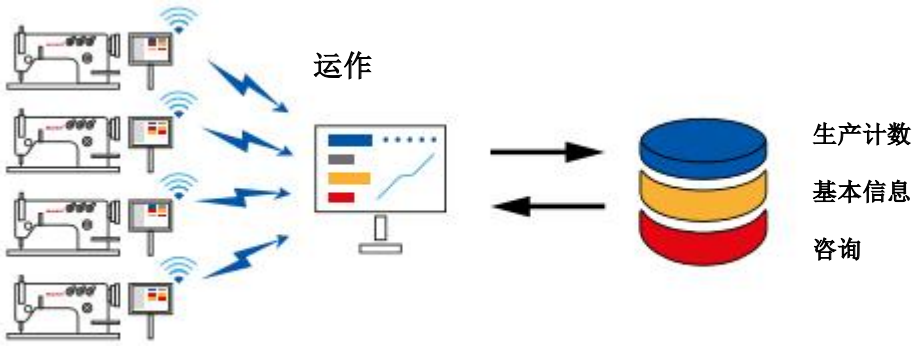
投资亮点

- **智能工厂的引进规模猛增** – 产业经济调查机构预测，智能工厂的世界市场规模从2016年1210亿美元起，年均增长9.3%，预计2022年会达到2054亿美元的规模；其中核心基础技术的智能市场规模在未来五年后将比现在增长6倍左右。大规模引进服装与制造用自动缝纫机就是市场成长的主要原因，英国Technavio公司（全球调查企业）预测2018~2022年间，世界缝纫机市场年均综合增长率将达到4.28%。

- **简单快捷的沟通与自动化工程** – 服装制造产业为了提高生产性并减少成本，正在快速转化为智能工程系统。就算不熟悉裁缝装备，也可以在短期像熟练工一样操作；根据熟练工的技术，生产量会有所不同的缝制产业，也能轻松解决人力问题。

产品和服务

产品和技术



COEA-1（引擎+控制+运作）　　COEA-2（管理软件）

- **核心技术的主要特点** – COEA-1是包含硬件和软件的管理与工作工具，COEA-2是以COEA-1为基础的准确强大的经营管理软件。从依赖缝纫机的硬件系统转为软件系统，是需求者和供应者可以随时自由自在地确认进度的世界最早的物联网融合复合技术。这是跟现有Hard产品完全不同的产品，是全球史无前例的系统。

- **核心技术的竞争优势** – 作为呈现现有缝制工厂自动化的智能工厂的一部分，该系统可以减少生产人员，在中央计算机输入数据，使劳动者自由自在地工作。尽量减少不良率，从而实现生产量的极大化。韩国内外没有竞争对手，而且该产品拥有6种主要专利，无法模仿。此外，公开所有生产工程，非熟练工也能根据中央电脑里输入的信息，顺利地进行操作，实现工程简单的半自动化。

潜在客户

- 越南、中国、缅甸、印度尼西亚、印度、斯里兰卡、美国、中南美、东欧等

公司简介

成立日期	• 2019年5月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 缝纫工厂自动化系统 • 在可以安装在任何缝纫机的HARD系统输入软件程序从而实现半自动化的世界最早的技术 • 所有专利权由BOGM公司与COEA公司共同拥有并共同使用

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	不适用	不适用	不适用
营业利润	不适用	不适用	不适用
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	不适用	不适用	不适用

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.87	9.16	18.32
资本支出	0.17	0.17	0.17
营运资金	0.44	0.44	0.44
R&D	0.26	0.44	0.44

- **销售计划** – COEA-1.2产品一旦设置在普通工厂，就会把生产量提高约150%；从越南开始，准备从10月在海外工厂开始布置；完成一个工厂设备安装之后，期待会给其他工厂的生产量带来变化，从而产生巨大的波及效果。通过这些，计划在2021年达到总销售额1832万美元。

- **投资计划** – 为达到目标销售额，正在开发进行90%以上的新产品等，预计未来三年间在设施、营运资金、R&D方面将分别投资52万美元、131万美元、113万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 500万美元
地区	• 所有地区皆有可能

投资机会
机械/机器人/工业品：多层玻璃
（Machine/Robot/Manufacture：Multi-layer Glass）

投资亮点

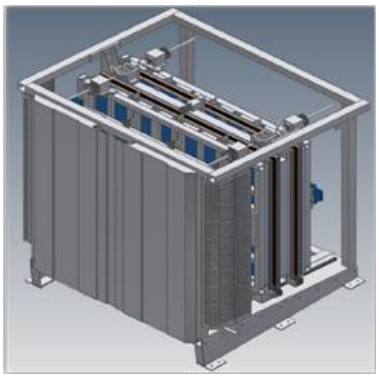
- **制作多层玻璃加工设备** – 过去26年里一直保持市场占有率第一，在韩国市场占比达75%。还被中小风险企业部选为2019年全球强小企业。作为韩国唯一一家与美国Erdman共同研发双压法的公司，目前正在韩国注册专利并在美国和海外注册专利。通过独立的技术开发，实现从自动切断玻璃板到制作多层玻璃成品等一条龙设备生产，本公司在韩国相关领域占据市场优势。具备由洗涤机、压机、自动机器人等机器组成的31种型号的330个产品。

- **高功能性多层玻璃加工产业** – 由于热效率增加，人们对能源消耗效率的意识增强，全球对多层玻璃的需求呈递增趋势。世界建筑玻璃市场规模从2018年1034亿美元起，预计截至2026年将每年增长6.95%，达到1775亿美元的规模。

产品和服务

产品和技术

多层玻璃自动生产线



韩国独家双重压力

- **核心技术的主要特点** – 作为规模最大的多层玻璃自动生产线制造公司，主要提供多层玻璃相关生产设备。具备能制作多层玻璃制造机械所有制造工艺的技术。添加移动往返车功能，大大减少多层玻璃工艺等待时间并改善速度。而且在气体过滤阶段通过高速气体过滤与高气体充电率，能根据多层玻璃大小，自动调整气体充电量，尽量减少气体消耗量，具有优秀的减少成本与提高生产效率的效果。

- **核心技术的竞争优势**
  - 可以制作三层、Step多层并实现不同图案的异形密封。
  - 同时进行多层玻璃组装与气体充电操作，比竞争公司的生产速度更快，按照多层玻璃的大小，可以进行单压或双压。
  - 通过洗涤部分与组装部分单独控制方式，可以组成不同机械。
  - 各生产线每小时能生产120组~160组（1m x 1m基准）（加入移动往返车功能大大缩减多层玻璃工艺等待时间），可实现最大效率。

主要客户

- 英国 – Unilam、Oakland、Express Toughening、Donwoods、Padiham、Village、Nicholls&Clark、Cwmtillery、Mcmullen、First、Clayton
- 美国 – HHH、Erdman、Glasswerks、Jasan Glass、Avalon Glass、Beautiful Window
- 德国 – Ishophon
- 澳大利亚 – Glass supplies、Geelong、A&L Window
- 日本 – Sansiba
- 印度 – Fuso

公司简介

成立日期	• 2006年12月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）4Step 3多层玻璃制造设备等4项专利 • 作为专门为建筑外壁玻璃制造提供的制造装备，是采用大型玻璃的成套设备，还能针对节约型多层、三层玻璃的不同尺寸和形状进行灵活操作 • 韩国独家双压技术 – 已注册美国专利、正在进行韩国专利注册

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（已审计）	2017（已审计）	2018（已审计）
营业额	15.59	16.68	14.89
营业利润	（0.72）	（1.70）	（1.41）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.71）	（1.69）	（1.40）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	9.46	20.22	24.09
资本支出	0.13	0.13	0.17
营运资金投资	10.07	10.33	11.62
R&D	0.30	0.43	0.60

- **销售计划** – 多层玻璃所有产品从2019年11月在美国获得约5亿韩元、欧洲约4.4亿韩元订单开始，正在计划5月完成开发的迷你产品组销售与销售处的多元化。通过这些，计划2021年销售额将达到2410万美元。

- **投资计划** – 正在与美国公司共同开发水分吸收力很强的TPS（Thermo Plastic Spacer，塑料隔热板），确保全局引用，将进军新市场并开发监控解决方案与办公室等；作为上述首次进入海外市场的投资费用，计划未来三年内将在设施、营运资金、R&D方面分别投资43万美元、3202万美元、133万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资（少数投资）、合资企业
投资金额	• 500万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
机械/机器人/工业品项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

机械/机器人/工业品：网络视听播放器
（Machine/Robot/Manufacture：Network A&V Player）

投资亮点

- **Streamer Smart Solution** – 世界最早以安卓OS为基础的最适合无线收发信息方式的高清原音播放产品。不仅能在Smart OS上支持所有分辨率的Audio音源无损播放，连4K（UHD）Video也能在毫不影响Audio品质的情况下提供服务的全球独家Audio/Video Streamer技术。完美解决呈现高清音质过程中最根本的问题——视频信号噪音问题。

- **流媒体音乐服务市场** – 据2018年4月国际音像产业协会（IFPI）调查显示，2017年全球音乐市场总销售额为173亿美元，比上一年160亿美元增长8.1%。2017年，流媒体的销售额比上一年约47亿美元增加41.1%，达到66亿美元。这相当于整个音乐市场销售额的38%。预计未来音乐市场将从原来CD等封闭形式消费不断进化为购买或出租音源等形态。

产品和服务

产品和技术

视频播放流媒体

Rendezvous Special

Rendezvous Flagship Lite

Rendezvous Flagship

AMP digital

正在开发的产品

- **核心技术的主要特点** – 完美解决呈现高清音质的根本问题——视频信号噪音问题。结合以安卓OS为基础的同时实现高音质无损播放与高清画面播放的音频/视频网络播放器——Audio/Video Streamer的技术。提供完美设计，保障所有音源达到无损播放。可以把所有DSD、PCM文件在毫无变化的情况下，完美呈现音源原本具有的信息（声音）。

- **核心技术的竞争优势** – 拥有世界最高水平的技术实力，随着谷歌的禁止碎片化条例，已构建阻止大企业进入的屏障。以使用安卓OS原封不动地播放音质热化与原音的专利技术为基础，可以无损播放从手机用户环境到录音棚使用的专业级DSD音源。作为全球唯一拥有Video功能的产品，可以同时播放画质画面与高音质音源，且比竞争产品具有明显的性价比优势。

潜在客户

- LAMPLITUBE（英国）、TRIGON（台湾）、SHURE、MARANTZ、DENON（美国）、IMS（中东）、SENNHEISER（德国）、ETISALAT（阿拉伯联合酋长国）

公司简介

成立日期	• 2013年10月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 申请专利 – 以安卓操作系统为基础的内容播放装置方法与为实现它的电脑程序（独立技术Android OS最佳调音） • 注册专利 – 以安卓操作系统为基础的携带用电子装置的高音质播放装置及其方法 • 完全实现Video Circuitry的isolation（H/W）把对音频特点产生的影响降为零（H/W设计专利）

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.33	0.29	-
营业利润	（0.03）	（0.61）	（0.64）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.02）	（0.59）	（0.61）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.42	9.35	17.44
营运资金投资	0.10	0.47	0.28
R&D	0.07	0.35	0.21
其他	-	0.04	0.02

- **销售计划** – 作为播放高清数字音源的高附加价值机器市场，随着5G商用化的流媒体市场成长，预计销售额将急剧增长。正在进行旗舰与旗舰灯（flagship light）、特别版、无线和有线耳机、DAC模块等多种产品的开发。通过这些，计划在2021年将实现1744万美元的销售额。

- **投资计划** – 伴随新产品开发与首批产品生产的费用、新产品塑型与销售国家产生的认证费用等，根据上述使用目的，计划在营运资金、R&D、其他预备费用方面分别投资85万美元、63万美元、6万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 100万美元
地区	• 所有地区皆有可能

投资机会
机械/机器人/工业品：屏幕设备
（Machine/Robot/Manufacture: Screen Appliance）

投资亮点

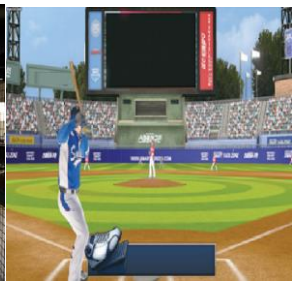
- **屏幕高尔夫机** – 在击球屏幕领域位于上游，并且拥有屏幕高尔夫软件和传感器相关硬件的所有原始技术。而且能持续开发核心原始技术，稳定地提供价格低廉的产品，从初学者到职业选手都能使用。还拥有挥杆分析系统，可应用于衍生产业。

- **运用于屏幕体育产业的可能性** – 正在为海外许多客户公司提供产品，不仅在韩国，我们的技术和游戏性在海外也备受好评。大部分是关于高尔夫的市场，正在拓展到其他运动和街机市场，我们判断该市场具有无穷无尽的成长可能性。凭借高尔夫、棒球模拟产品的竞争力，以及每年向中国出口200台产品的经验，未来会在海外市场保持竞争力。

产品和服务

产品和技术

屏幕高尔夫机



屏幕棒球机

- **核心技术的主要特点** – 目前正通过独家视觉传感器技术和自主开发的引擎来开发和提供高尔夫游戏。拥有通过击球时识别弹道和速度等球质来呈现在画面上的核心技术。采用完全高清（FULL HD）顶级引擎，呈现三维图像，甚至是草坪晃动的动态。基本加入挥杆动作重放，加强附加功能；并通过传感器本身的修补功能，可减少AS的发生。

- **核心技术的竞争优势** – 具备运用自主开发的吊式双重视觉传感器、准确度很高的球识别和击球分析、挥杆动作功能，呈现与实际球场相同的氛围和完全高清（FULL HD）的引擎。有3个轮子和9种不同的球，最高能达到时速130km，可以使用实际用于棒球比赛的硬球和练习者使用的软球。拥有屏幕高尔夫的原始传感技术，可以加强竞争力并减少传感器成本。

主要参考信息

- 2016年 – 向日本J屏幕高尔夫出口1万美元
- 2017年 – 向中国延吉OKTAGOLF等出口20万美元，向日本横滨出口2万美元
- 2018年 – 在中国、墨西哥、哈萨克斯坦、印度尼西亚等出口65万美元，与美国TRUEGOLF公司签订100万美元规模的MOU
- 2019年 – 向中国沈阳高尔夫球场出口48万美元，与中国沈阳班得瑞高尔夫企业管理有限公司签订MOU

公司简介

成立日期	• 2014年01月
现有招商引资绩效	• 2017年06月 在业界最先成功完成众筹，WADIZ平台 2亿韩元 • 2017年11月 WADIZ平台众筹 2亿9千万韩元 • 2018年05月 WADIZ平台众筹 1亿7千万韩元 • 2018年11月 WADIZ平台众筹 2亿2千万韩元 • 2019年11月 WADIZ平台众筹 2亿9千万韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 具备使用双重超高速摄像机的高尔夫机和虚拟高尔夫系统的传感度调整装置和方法 • 在韩国注册1项专利、申请3项专利、注册10个程序、注册8个商标等，拥有知识产权

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（已审计）	2018（已审计）	2019（已审计）
营业额	1.79	3.67	3.01
营业利润	0.08	0.12	（0.46）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.08	0.12	（0.46）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	5.52	7.55	13.30
资本支出	0.41	0.78	0.90
营运资金投资	0.57	0.74	1.06
R&D	0.15	0.20	0.29
其他	0.08	0.08	0.08

- **销售计划** – 通过和中国企业进行技术合作来增加出口，并通过直销店销售（目前有8家，到2022年将增至18个）、公寓社区设施公社，以及开展加盟事业，计划2022年实现1330万美元的销售额。

- **投资计划** – 拥有屏幕高尔夫原始技术并持续创造收益事业，期待能提高销售额和雇佣规模。计划通过和世界按摩椅第一名——BODYFRIEND进行共同营销合作和技术合作，推出合作作品。为实现目标销售额，计划未来3年间在设施和营运资金、R&D和其他方面分别投资209万美元、37万美元、64万美元、25万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 410万美元
地区	• 北美、中国、日本

投资机会
机械/机器人/工业品：触觉手套
（Machine/Robot/Manufacture: Haptic Glove）

投资亮点

- **类似触觉传达手套** – 在韩国最先开发包括识别手指位置的多重类似触感传达触觉手套。能传达分量、柔软度、反抗感、痛感的类似触感，是世界第二家在平面结构里内置OpenVR位置跟踪传感器的公司。具备以1mm/ns为单位、追踪手和手指位置与活动的精密技术。

- **虚拟现实/增强现实产业** – 融合研究政策中心预测，世界虚拟现实/增强现实的市场规模将从2019年的213亿美元，增长到2021年的909亿美元，增长106.6%。目前关于触感和体感控制器的研究正在积极展开，以智能为基础的增强现实服务和内容正运用在许多产业领域。

产品和服务

产品和技术

传达多重物理类似触觉的手套产品

X-Sentir和X-Tand

- **核心技术的主要特点**
  - 为驱动四种类似触觉，通过内置传动装置（Actuator）和跟踪装置，开发以蓝牙5.0数据通信为基础的综合设备。
  - 开发能传达虚拟现实物体分量感的变速器。
  - 再现运用气压的类似硬度感和类似关节反作用感。
  - 通过低频治疗仪器使用的EMS结构，开发再现类似痛感的技术。
  - 通过与美国VALVE公司签订技术合约，运用OpenVR技术。

- **核心技术的竞争优势**
  - 不是震动方式的意识传达，而是传达物理认知类型的多种类似触觉传达手套。
  - 竞争公司的产品需要追踪手位置的跟踪装置，还需要附加机顶盒，操作半径也限制在1米内。
  - 本公司产品安装内置跟踪装置，以完全的无线为基础，可以最长使用5个小时。

主要客户

- 与以下几家公司签订MOU、NDA等业务协议，正在进行工作。
- 美国 – VELVE、MS、Apple、HTC
- 日本 – DiamondHead、Jan、Soft Demand
- 加拿大 – Foodfinger、Metanaut、Eyexpo、LlamaZoo
- 印度尼西亚 – OmniVR

公司简介

成立日期	• 2016年06月
现有招商引资绩效	• 2018年08月MORI CHZKO 1.5亿韩元 • 2018年11月Infobank股份公司 0.6亿韩元 • 2019年01月MORI CHZKO 0.6亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 非现实多重类似触觉传达手套 • 注册和申请14项韩国专利、申请1项PCT

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	-	-	-
营业利润	（0.06）	（0.14）	（0.07）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.06）	（0.14）	（0.07）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	0.16	4.70	5.88
资本支出	-	0.25	0.49
营运资金投资	0.82	0.98	1.23
R&D	0.49	0.25	0.41
其他	0.74	0.16	0.25

- **销售计划** - 与美国、日本、加拿大、澳大利亚等国家的17家公司进行NDA和MOU，在推出产品之后，确保主要客户公司。正在计划注册运用5G技术引进非接触式无线充电系统专利和利用反冲式起动机（Kick-starter）的众筹事业，预计初期产品量将达到1万台。通过这些，计划2021年实现588万美元的销售额。

- **投资计划** - 在签订NDA和MOU之后，继续提供产品，并和各国工厂签订OEM形式合同，包括进行营销和产品的新开发，为达成目标销售额，计划未来3年间除设施以外分别投资74万美元、303万美元、115万美元、115万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 250万美元
地区	• 北美、欧洲、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
机械/机器人/工业品项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

机械/机器人/工业品：推车和托盘升降机
（Machine/Robot/Manufacture: Cart and PALLET LIFT）

投资亮点

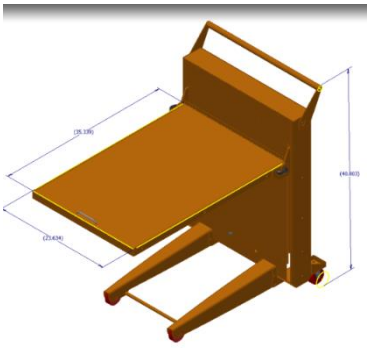
- **专业生产物流搬运机器** – 作为制造在各种工业现场使用的托盘升降机和推车的企业，提供具有无动力自动高度调整功能的产品。通过Spring Gas Pneumatic Resistance系统，实现让装载高度始终保持在操作者腰部高度的功能。运用这个功能，可避免操作时负重过多引起的有害因素，把操作生产效率提高50%，还改善了卸货调整、耐用性、操作距离等。目前向美国的跨国企业沃尔玛（WALLMART）取货区（Pick-up Zone）提供20个推车作为样品，正在接受β试验。

- **符合工业4.0潮流的产品** – 人类工程学推车、托盘升降机在物流运输行业、超市等所有产业领域正在被广泛使用，预计市场规模也会从2019年的980亿美元，增长到2025年的1200亿美元（来源：中小企业技术路线图2018）。目前全球所有大型超市都设有取货区（Pick-up Zone），预计未来适用规模将急剧增长。特别是在欧洲和美洲，从人类工程学（Ergonomic）角度考虑到员工福利，这个没有排放Co2的无动力机械备受瞩目。该机器还是符合工业4.0潮流的物流创新领域的新概念机器，预计市场会扩大。

产品和服务

产品和技术

自动调整高度推车（左）、自动调整高度托盘旋转桌（右）



取货推车

- **核心技术的主要特点** – 保有不使用动力就能自动调整物品装载点的功能。在自动调整高度推车进行装载和卸货操作时，可尽量减少工人的腰部负担，使用结合便于排列推车、且堆积在狭窄空间的插入技术的折叠式装载桌，方便移动和保管推车。最大载荷为35kg，最大适用范围在600mm，功能优越。

- **核心技术的竞争优势** – 作为全球最早实现无动力自动调整高度的产品，根据物品重量，吊盘可自动调整到最佳高度，通过卓越的功能和安全性，在保障产业安全和改善工程方面具有卓越效果。采用长方形切面体积的特殊弹簧。尽量减少装载和卸货负担，用一台推车可以完成从装载到交货，发挥输送带作用，可以提供更有体系的工作环境。

潜在客户

- 国外 – 美国（沃茨公司、沃尔玛、开市客）、德国（阿尔迪、BOSC公司、EUROASIA公司）、越南（VESTIL公司）等大型超市、物流仓库、邮政局等多家企业
- 韩国 – 乐天制果、易买得、晓星、三星电子、斗山电子、POSCO、邮政局等多家企业

公司简介

成立日期	• 2016年05月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册搬运车和托盘升降机等12种产品的专利（包括美国专利共7项） • 通过改善吊盘结构提高功能和品质

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	0.37	0.48	0.36
营业利润	0.02	0.01	-0.10
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.04	0.02	-0.09

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	1.72	4.91	9.82
资本支出	5.07	0.16	0.16
营运资金投资	0.16	0.16	0.16
R&D	0.08	0.16	0.16

- **销售计划** – 通过把世界唯一结合SGPR专利技术的产品正式推广到海外，预计会扩大销售规模。积极参加2020年3月美国亚特兰大MODEX展览、2020年4月德国汉诺威展览会，宣传产品的优越性。选择适合物流流动量很大的中国、欧洲地区和美国等国家的产品，推动出口；并通过这些，计划2022年使销售额达到982万美元。

- **投资计划** – 正进行关于向美国沃尔玛3000~4600个卖场提供60~92万台取货区（PICKUP ZONE）用推车的协商，还将扩大生产规模并制作宣传片、参加许多展览会进行试演；为达到目标销售额，计划未来3年间在设施和营运资金、R&D方面分别投资43万美元、3202万美元、133万美元。

投资要求

投资结构	• 财务投资人、战略投资人
投资金额	• 170万美元
地区	• 北美、中国、欧洲

投资机会

机械/机器人/工业品：自动击球机器

（Machine/Robot/Manufacture: Automatic Betting Machine）

投资亮点

- **全球最早开发自动化** – 作为自动化机械专业开发企业，我们主要生产自动击球机器。全球最早开发出自动化T BALL棒球练习装置，已在美国、日本等个别国家注册专利并完成系统开发。本产品可以独自练习，事实上完全避免了教练人员或队友受伤的情况，还兼备游戏性，方便普通人使用。除了韩国职棒队，目前还有9家日本棒球队、4家美国职棒大联盟所属球队使用。

- **运动相关产业** – 世界棒球市场规模（包括学校和职棒队）大约有121000组，包括美国、日本、澳大利亚、中国等120多个国家加入世界棒球联盟，所以新销售额和设备老化引起的购买需求呈现持续增长趋势。美国垒球的市场规模是棒球市场的两倍左右，有一个很大的市场，所以我们正在升级和开发让儿童和成年人都能使用的产品。

产品和服务

产品和技术

韩国KBO职业棒球队使用例子

美国MLB/日本NPB/台湾职业棒球队使用例子

- **核心技术的主要特点** – 棒球自动击球机根据击球的准确性和身体可以自动调节击球点的高度，为提高速度可以练习快打。通过提供移动便利性和多种击球练习等，可以安全有效地管理棒球选手与爱好者的运动量。设有计数板，可确认运动。

- **核心技术的竞争优势** – 全球最早以人体为基础设计而成，并考虑到便利性和安全性，提供最理想的击球训练。为7家韩国职业棒球队、4家日本职业棒球队供货，在4家美国球队也进行了样本测试等，利用产品竞争力，不断拓展市场。提供包括球棒挥动速度、击球速度、角度、击球距离、分布图等科学击球数据的分析系统——PERFECTION。

主要参考信息

- 2015年 – 已完成自动化Tee Batting（把球放在球架上进行的击球练习）装置技术的开发
- 2016年 – 被文化体育部指定为优秀体育用品生产企业并被选为大邱PRE-创业公司
- 2017年 – 与日本IADTAGE公司签订总代理合同，出口额达25万美元
- 2018年 – 与美国ZEST USA公司签订总代理合同，出口额达120万美元，获得2018美国ABC Coach Show创新奖，被选为有出口潜力的中小企业

公司简介

成立日期	• 2015年05月
现有招商引资绩效	• 2016年08月 2015KIP Capstone K-Global LOT初期投资组合 4亿韩元 • 2016年10月、2017年06月、2018年01月 Krun 1号初创企业投资组合 11亿韩元 • 2016年08月、2017年06月、2018年01月 L&S GD青年创业投资组合 10亿韩元 • 2016年12月 SVIC28号新技术事业投资组合 1亿韩元 • 2019年04月 Enlight 35CG基金 1亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 是全球最早的自动化T BALL棒球练习装置，正在注册和申请自动棒球练习装置等20项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（已审计）	2018（已审计）	2019（已审计）
营业额	0.90	1.44	0.13
营业利润	（0.26）	0.16	（0.53）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.22）	0.19	（0.50）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	2.37	4.78	6.40
资本支出	-	0.82	0.41
营运资金投资	0.33	0.57	0.74
R&D	0.16	0.25	0.33

- **销售计划** - 线上线下持续进行产品宣传并确保海外著名品牌客户等，推动稳定的销售结构。为构建高级化品牌形象，运营旗舰店，通过持续进行研究开发，推进现有产品升级和新产品开发。最近参加了美国CES2020国际消费电子展，还与亚马逊公司签订供货合同等，为飞跃式发展做准备。为此，计划在2022年实现640万美元的销售额。

- **投资计划** - 作为棒球自动击球机的下一代产品，更轻、设计更干练的新型号已完成开发，所以我们需要这方面的营运资金和构建新开发产品量产体系的投资资金。为实现目标销售额，计划未来3年间在设施和营运资金、R&D方面分别投资123万美元、287万美元、74万美元。

投资要求

投资结构	• 股权投资、合资企业
投资金额	• 200万美元
地区	• 北美、日本

05

生活消费品·初级产业

投资机会

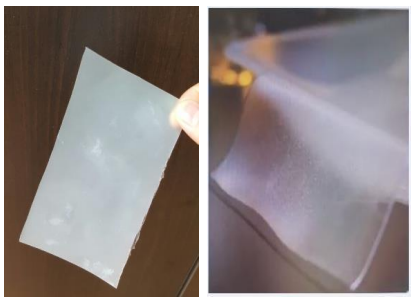
生活消费品和第一产业：化妆品
(Consumer goods & primary industry :Cosmetics)

投资亮点

正在开发与现有产品不同的Tech水凝胶面膜 - 现有的水凝胶面膜使用普通水溶性胶，对皮肤的服帖性较低、成本高、且水分较少。本公司正在开发的Tech水凝胶面膜比普通产品的水分含量高出8倍，具有卓越的水润感，而且能用比一般水凝胶面膜更低的成本生产产品，是具备价格竞争力的产品。目前产品设计已经决定，已完成试制品生产，一旦得到投资资金就能进行量产。

使用无需防腐剂的医用胶片 - 现有的水凝胶面膜使用黄原胶成分，必须使用防腐剂。Tech水凝胶面膜采用医用胶片形态（治疗伤口的带状凝胶），因此该产品无需使用堆积在皮肤里能影响肤质的防腐剂（对羟基本甲酸酯）成分

产品和服务



Tech水凝胶面膜的水分吸收力

具有洁面、保湿、亮白效果的洁面面膜

公司简介

（单位：百万美元）

成立日期	总公司	员工人数	是否上市
2009年7月	首尔特别市江南区	3人（截至2017年为止）	否
主要财务状况	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	0.55	0.67	0.25
营业利润	0.03	(0.06)	0.01
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.03	(0.06)	0.01
专利与认证现状	Tech水凝胶面膜原料的核心技术虽然在美国公司，但目前正在准备关于面膜制作方法与组合物的专利。为了和美国公司共同打造面膜产品正在进行协商。此外，本公司还保有已经量产的面膜与化妆品的专利。 ➢ 专利(注册) - 温度感应性水溶性水凝胶面膜		

投资要求

投资方法：可协商
金额：100万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
消费品/初级产业项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
生活消费品和第一产业：甜点
(Consumer Goods and Primary Industry:Dessert)

INVEST KOREA

投资亮点

高级手工蛋糕 – 2008年从梨花女大本店开始，第二年新世纪百货店江南分店相继开业，目前在首都圈有名的百货店食品馆都有开店，高级手工蛋糕品牌深受消费者欢迎，已在韩国市场站稳脚跟。

获得韩国国内首例鲜奶油蛋糕领域HACCP认证 – HACCP是通过食品医药安全处经过严格评价而认证指定食品的制度。本公司获得韩国国内首例奶油蛋糕领域的HACCP认证。

产品和服务

高级手工蛋糕

甜品咖啡店

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2008年6月	165人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	在韩国国内和中国等的商标权共10项，注册和申请中的设计权共2项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(审计)	2016(审计)
营业额	11.59	15.70	18.16
营业利润	1.17	0.91	0.68
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	1.27	1.02	0.79

投资要求

投资结构：不限
投资金额：500万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
消费品/初级产业项目经理：ikmp@kotra.or.kr

Investment Opportunities

Consumer Goods & Primary Industry company : cosmetics

Investment Highlights

- **化妆品出口呈现增长趋势** – 作为2017年在韩国呈现出高增长率的出口品目，逐渐成为新的主打产品。以2014年为准，中国出口占34%，香港占25%，对中国、香港、日本等亚洲地区的出口尤为突出。尤其是，对韩方/天然品牌的需求日益高涨，预计对华出口将持续增长。

- **具有远优于其他公司的成本优势** – 从原料到成品，生产化妆品所需的所有工艺几乎都由本公司实现一站式管理，除了自营购物中心以外，还通过国内外营业网络进行流通。在韩国化妆品行业，只有本公司覆盖生产化妆品原料、开展芳香疗法培训、发放资格证等业务。（连续5年荣获大韩民国品牌力量大奖）

Product & Service

Product & Technology

Centella Trouble Care

Chongchong套装（过敏性皮肤护理）

Hippong套装（补水护理）

- **核心技术的主要特点** – 属于100%天然化妆品，原料的90%都由本公司研究所研发，原料也由本公司直接开发并生产。人工香为零，根据产品的特点采用由本公司直接调配的芳香精油，最大限度地提高主要功效。

- **核心技术的竞争优势** – 从原料到成品，生产化妆品所需的大部分工艺都由本公司管理，具有远优于其他公司的竞争优势。同时，给直接制作天然化妆品的消费者及化妆品生产企业提供原料，开发并实施与此相关的培训课程。

Major Clients (or Potential)

- **韩国**
  - 主要客户：Olive Young、Pierrot Shopping、Boots、Time World、易买得、Sugar Cup、CGV、A1免税店、AK Mall
  - 潜在客户：LOHBs、Lalavla、Chicor

- **海外**
  - 主要客户：Ecocation USA、新加坡L&Z Beauty
  - 潜在客户：日本-唐吉诃德、Tokyu Hands；俄罗斯-Girl Friends、L'Etoile；美国-好市多、沃尔玛、Sally Beauty；香港-莎莎；马来西亚-Uptwice、CJWowshopping

Company Profile

成立日期	• 2014年7月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 涉及预防并改善皮肤问题专用化妆品组合物的专利，处于产品化完毕阶段，现正申请专利。同时，关于韩方洗发露组合物及其制造方法的专利（1项）和蜡烛相关专利（1项）也在申请专利。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	3.91	4.01	3.72
Operating Income	0.20	0.24	0.23
EBITDA	0.20	0.24	0.23

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	4.28	5.32	6.40
Capex	0.09	0.18	0.27
营运资金投资	0.09	0.18	0.27
R&D投资	0.36	0.45	0.54
其他	0.09	0.09	0.09

- **Sales plan -** 以美国分公司为基础，即将入驻美国大型超市。同时，与东南亚企业相继签署合同，有望提高品牌知名度。计划将于2020年达成6.4 million USD的销售目标。
- **Investment required -** 拥有旨在获得CGMP/ISO22716认证的生产设施，由此可期待销售规模扩大。同时，通过获得国际认证“Halal”，计划将出口渠道扩展至第二个潜在市场。今后3年有望开展设施投资（0.54 million USD）、营运资金投资（0.54 million USD）、R&D投资（1.35 million USD）及其他投资（0.27 million USD）。

Investment Requirement

Investment Structure	• Equity Investment
Amount	• 2.5~5.5 million USD
Region	• North America, Europe

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Consumer Goods & Primary Industry PM: ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Opportunities

Consumer Goods & Primary Industry company : cosmetics

Investment Highlights

- **韩国化妆品品牌营销** – 随着“韩流”旋风继续在中国、日本及东南亚地区广受关注，韩国美容产业也随之快速增长。本公司将韩流的品牌价值与济州岛的清净自然相融合，以此为基础进军亚洲市场，并继续扩大营业范围。

- **充分利用被列入世界文化遗产名录的济州岛资源** – 济州岛已被列入世界文化遗产名录，是在韩国广受关注的地区之一。本公司通过利用黄漆树、樟树、马油、山茶等济州岛特产，生产多种化妆品产品。尤其是，利用马油、山茶等制作而成的高档产品在日本颇有人气。

Product & Service

Product & Technology

马油霜

顶级护肤霜 & 精华液

精华面膜

- **核心技术的主要特点** – 拥有以从济州岛名牌资源——马油及山茶中提取的成分为化妆品原料，并使其乳液化的纳米化技术。从原料中提取的纳米乳液兼具其独有的吸收力及卓越的显效力，可以用作优良的化妆品原料。本公司在韩国唯一从中国“国家质量监督检验检疫总局”下属防伪行业协会正式获得防伪服务认证，其与众不同的、优秀的安全性受到认证。同时，还拥有马油精炼技术及黄漆发酵技术。

- **核心技术的竞争优势** – 马油、黄漆树、樟树、山茶等原料作为源于济州岛的天然资源，具有作为地区特产的特殊性及稀有性，因此，其他企业很难准入市场。本公司对主原料——马油、黄漆、香草等签署独家经销合同并直接种植管理。

Major Clients

- **韩国**
  - 主要客户：JJAM（首尔）、（株）EUNHO（清州）、（株）SHINHAN ECO、（株）KOSIKONG HOUSE、黄金亭等。
  - 潜在客户：TMC Wide（供应商）、MD Globalnet、济州黄漆 FNB、NEWMAN KOERA等

- **海外**
  - 主要客户及潜在客户：日本-Kyoei、Ayum、NK.,LTD；中国-STARKOREA；台湾-ETTV、 EIGHT GLOBAL；越南-SINBI；香港-3S Far East Limited、G.C.P、Joy Steps Globel；新加坡-MAK PTE.,Ltd、LMS MARKETING PTE .,Ltd；墨西哥-NEW MAN INTERNATIONAL S.A. de C.V.等

Company Profile

成立日期	• 2012年1月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 拥有基于济州岛天然资源的制造方法等相关技术。 以马油为原料的面膜组合物及其制造方法、含有樟树提取物的预防/治疗炎症疾病的组合物等，相关专利权、设计权、商标及PCT等共30项已经或正在注册和申请，已在国际化妆品成分词典手册中登载3项。[No. 2017-6782 (MonlD:13113 Horse Fat), No. 2-03-2017-6115 (Dendropanax Morbiferus Leaf Oil), No. 2-09-2018-8368 (Alcohol (and) Dendropnax Morbiferus Leaf Extract (and) Thymus Quinquecostatus Leaf Extract)]

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	2.70	4.32	5.34
Operating Income	(0.11)	0.27	0.35
EBITDA	(0.09)	0.27	0.35

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	7.41	10.98	12.55
Capex	3.16	0.90	1.35
营运资金投资	0.45	0.54	0.63
R&D投资	0.36	0.45	0.50
其他	0.45	0.36	0.45

- **Sales plan** - 本公司已取得中国卫生许可，并且，随着对华贸易限制的放宽，对华出口迅速增长。同时，开发以马油、黄漆、山茶为主的高档产品线及幼儿产品线，计划逐渐扩大对日本的出口。此外，获取用于生产/加工济州名牌原料的专业原料，且以优秀的技术实力为基础，将提高品牌信任度并扩大产品销售。
- **Investment required** - 为了达成销售目标，今后3年有望开展设施投资（5.41 million USD）、R&D投资（1.31 million USD）、营运资金投资（1.62 million USD）及其他投资（1.26 million USD）。

Investment Requirement

Investment Structure	• All available
Amount	• 9 million USD
Region	• All available

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Consumer Goods & Primary Industry PM: ikmp@kotra.or.kr

投资机会

消费品/初级产业：美甲艺术

（Consumer Goods & Primary Industry : Nail Art）

投资亮点

- **与现有美甲艺术的差异性** - 不用去美甲店，使用这个产品自己也能轻松美甲。虽然在美甲店护理，持续时间较长，可是大多不能超过一个月，所以每月美甲消费也会带来负担。然而，使用美甲贴，在任何地点都能轻松使用，而且用更低廉的价格，能达到美甲艺术的效果。此外，不使用丙酮，对人体无害，还使用环保型UV粘合剂，对指甲无害。

- **全球美甲艺术的市场性** - 在美甲店做美甲艺术和美脚趾甲的费用，按照颜色数值与图案、装饰品，大约在3~15万韩元。最近五年内美甲艺术和美脚趾甲产业，年均成长20%。根据美容业界推测，韩国美甲艺术和美脚趾甲市场规模大约为7000亿韩元，整体化妆品市场规模大约为14万亿韩元。

产品和服务

产品和技术

黄色系列 - 棒棒糖

黄色系列 - 四月故事

粉色系列 - 恋爱模式

- **核心技术的主要特点** - 只需5秒就能贴上贴片，完成凝胶美甲，1秒就能卸掉，提供非常简单的美甲产品。完美贴合手指甲形状，不会浮起或者划到发丝，指甲里几乎不会进异物。而且能维持一星期以上，不会破裂或受损；在产品开封之后，也不会有凝固现象，可以长时间使用。尤其是考虑到美甲会导致指甲受损或者导致指甲周围的皮肤炎症，特别采用对人体无害的粘合剂，可以尽量减少刺激。

- **核心技术的竞争优势** - 使用独家凝胶涂层技术，打造其他地点无法模仿的比实际凝胶更美的光泽；并且使用特殊原材料，没有划破或印图现象，可以长期保持闪亮。手指甲采用相同时尚设计，可以打造不同风格的完美凝胶美甲。而且拥有26种尺寸，可以按照不同的手形完美贴附；还使用特别为指甲制作的墨水，展现细腻的设计。以上述技术为基础，供货给SM娱乐公司与Netflix，其商品性备受认可。目前正以北美、东南亚、中国等为目标出口产品。

主要历史

- 2016年 - 成立法人
- 2017年 - 推出Hernine品牌
- 2018年 - 获得KC产品认证
- 2019年 - 实现美国海外出口
  - 获得各品目原产地认证出口方认证

公司简介

成立日期	• 2016年10月
现有招商引资绩效	• 2019年 向散户投资者引资1亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 登记Hernine商标权

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	-	0.05	0.18
营业利润	-	(0.07)	(0.05)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	(0.07)	(0.05)

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.31	1.25	3.96
资本支出	0.06	0.13	0.48
R&D	0.02	0.09	0.44
营运资金投资	0.04	0.17	0.35
其他	0.01	0.04	0.04

- **销售计划** - 通过销售凝胶甲片，计划2021年在韩国达到107万美元的销售额。从2019年起集中在海外出口，预计在2021年达到约396万美元的销售额。
- **投资计划** - 本公司为了实现销售计划，预计从2019年起，三年间在设备投资、R&D、营运资金等，共投资188万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 50万美元
地区	• 所有地区皆有可能

投资机会
消费品/初级产业：功能性化妆品
（Consumer Goods & Primary Industry：Functional Cosmetics）

投资亮点

- **Peptox** – 作为第四代填充剂，“Peptox”是取自天然物质的肽，以胶原蛋白合成功能的科学依据为基础，是通过针对现有肽的问题——半衰期短及高分子量导致的低效率问题进行电脑改造，使结构/活性等达到最理想状态的物质。特别是具有优秀的皮肤再生效果，还能通过使用天然材料，确保较高安全性；并通过真皮层再生，长时间保持皮肤再生效果。

- **Spicule** – Spicule是增强硬皮透射的技术，通过把多种化妆品功能性成分进行超高压处理，把有效成分包合到Spicule，再透射到硬皮，从而可以提高透射率，还能使有效成分发挥不同功能。本公司拥有提炼高纯度Spicule的技术，特别是广泛运用在具有缓解皱纹、美白、去除脂肪团、改善过敏性皮肤与痤疮等功能的新一代功能性化妆品中。世界化妆品规模在2016年达到3649亿美元左右，且年均增长5.9%，预计到2021年将增长到4871亿美元规模。

产品和服务

产品和技术

- 胶原蛋白渗透率增加
- 提升弹性
- 皮肤再生
- 改善皱纹

Peptox的效果

- 烧伤治疗剂
- 骨关节炎注射治疗剂
- 角膜炎治疗剂

以天然肽为基础的医药品

- **核心技术的主要特点**
  Peptox – 把经过科学确认的具有卓越胶原蛋白合成功能的取自天然物质的肽，通过本公司技术“电脑改造”，以分析肽结构/活性为基础，实现最理想的高效能低分子肽原料美容肉毒杆菌手术。作为填充剂的代替品，结合填充功能和胶原蛋白，改善皮肤再生功能与弹性。
  Spicule – 作为采用超高压方式的包括多种有效成分的技术，加强硬皮透射技术，比之前的产品或技术具有更优秀的临床效果。特别是比现有的Spicule包合技术，具有更高的功能成分包合率、皮肤硬皮透射率，可以根据有效成分，实现许多用途。

- **核心技术的竞争优势** – 拥有三位博士级研究所长，以独家技术实力为基础，拥有“干细胞小环境活性肽制造技术”、“韩国独家使用Spicule的硬皮透射技术”等许多原料开发技术与专利。通过包含从原料开发到成品生产的One-Stop Process，能比竞争公司更加节约时间和成本。

主要历史

- 2015年 – 成立法人、在韩国推出海外著名品牌HOMETA、SATURINA、BLANCREME、SANS、GOURMANDES等
- 2016年 – 在泰国推出V-Line品牌
- 2017年 – 成立首尔分店
- 2018年 – 获得经营创新Mainbiz认证，获得ISO9001认证，获得技术创新Innobiz认证，获得家族亲和企业认证，获得2018中小企业技术经营大奖本赏（经济聚焦）
- 2019年 – 注册HNB9自家工厂，获得ISO22716认证，被指定为有出口潜力的中小企业，获得韩国服务品质优秀企业认证，获得2019AABI火炬国际化奖

公司简介

成立日期	• 2015年2月
现有招商引资绩效	• 2018年7月 吸引天使投资者投资（10亿韩元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）包括印度人参愈合组织提取物的美白用组合物等8项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.07	1.40	5.17
营业利润	（0.08）	0.76	2.57
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.08）	0.76	2.57

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	3.87	8.60	17.21
资本支出	-	0.43	3.44
R&D	-	2.15	2.58

- **销售计划** - 入驻韩国H&B商场网店，再构建加强美国FDA、欧洲CPNP、中国CFDA等海外认证的自家品牌，计划在2021年实现销售额1721万美元。预计提供20种中国出口用基础与功能性化妆品的ODM/OEM，并开发与制作俄国化妆品流通专业公司Russian Wealth LLC公司的产品。
- **投资计划** - 本公司为实现销售计划，从2019年起计划3年内在设备、R&D等领域共投资860万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 420万美元
地区	• 北美、中国

投资机会

消费品/初级产业：女性卫生用品
（Consumer Goods & Primary Industry：Feminine Hygiene）

投资亮点

- **品牌力量** – 本公司产品是澳大利亚A公司经过数年研发之后在韩国制造的追求源自大自然的生活方式的女性生活品牌产品。A公司位于地球清净地区澳洲，把排除各种公害与伤害人体的化学药品来保障家庭与邻居等所有人的安全放在第一位。尤其是韩国内出现许多女性卫生用品的安全问题，所以制造产品时会经过严格的检验过程。本公司使用经过欧洲有机检查机构认证的100%环保材料，已通过美国FDA的安全、保健、品质等所有规定。

- **女性卫生用品市场展望** – 最近随着参加社会活动的女性人口数递增，对女性卫生用品的需求也在不断增长。因此很自然地更加注重卫生用品的安全性、产品制造工艺与原料成分的透明性等。女性卫生用品市场从2016年起保持年均6.1%的增长率，预计到2022年可形成427亿美元规模。

产品和服务

产品和技术

美国FDA认证产品

FemCleanse泡沫清洁剂

- **核心技术的主要特点** – 使用欧洲有机检测机构（Control Union）认证的100%有机环保纯棉网来强调产品安全性就是本产品的最大特征。而且完成挥发性化合物安全检查，已证明不含对人体有害的化学药物。以此为基础，具备从一次性卫生巾产品到用自然原料制作的环保卫生巾等满足女性消费者所有使用模式的多种产品组合群。

- **核心技术的竞争优势** – 去除有害成分，仅销售完全符合韩国安全标准的产品，还是通过美国FDA（Food and Drug Administration）规定的安全、保健、品质等所有标准的产品。通过上述安全方面的努力，目前正在韩国大型百货商店与超市、约2000多家药店等销售。在网店卫生巾部门排名第一，一直保持超过95%的顾客满意度。

主要历史

- 2015年 – 与爱茉莉太平洋、LG生活健康、BHC、可隆工业签订广告合同（申请第一轮销售商）
- 2016年 – 获得亚洲三大设计奖K-Design Award“Bronze Winner”
- 2018年 – 获得Asia Design Prize“Winner”
- 2019年 – 在澳洲/美国/韩国/中国完成商标权注册

公司简介

成立日期	• 2014年8月
现有招商引资绩效	• 2016年IBK金融集团众筹配对投资组合（大约7亿韩元） • 2018年Altos Korea Opportunity Fund3（大约30亿韩元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册或申请第05类卫生巾等4项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	3.14	3.49	2.75
营业利润	（0.06）	0.57	0.23
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.09）	0.54	0.21

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	6.20	9.64	12.65
R&D	0.52	0.65	0.69
营运资金投资	1.03	1.29	1.55

- **销售计划** – 通过均衡的线上/线下流通渠道，销售自家产品，并通过年销售额约为25~30亿韩元规模的广告业和确保独家生产/销售权的意大利化妆刷厂等销售活动，计划在2021年实现1270万美元的销售额。
- **投资计划** – 本公司为扩展全球事业并实现销售计划，预计从2019年起，3年内在R&D领域投资186万美元，在营运资金方面投资387万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 1500万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、澳大利亚

投资机会

消费品/初级产业：移动式室内装饰

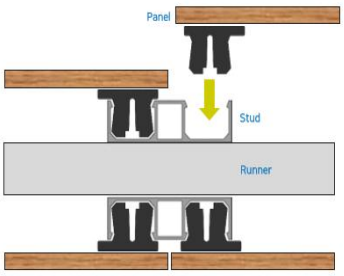
（Consumer Goods & Primary Industry：Moving Interior）

投资亮点

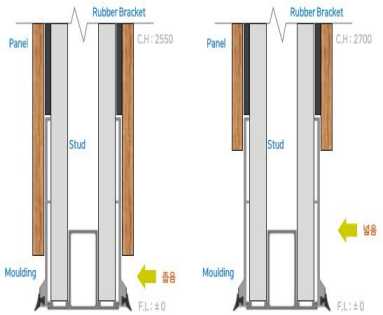
- **移动式室内装饰** – 移动式室内装饰是把装饰组合物进行模块化，从而实现快速安装与拆卸、重复使用的新概念室内装饰方式。该方式与直接测量室内装饰空间并定制相应装饰的方式不同，通过产品模块化，只要在现场组装，就能简单完成操作。尤其是没有噪音且隔音效果优越，并生产标准化大小，可以重复使用，有助于保护环境。
- **室内装饰市场展望** – 随着国民收入提高，30年以上老化建筑不断累积，城市再生正式开展。伴随老化住宅增加，对建筑外观和结构性能，以及室内空间的改善需求逐渐扩大，从而以装潢设施补修为中心的装潢市场不断增长。特别是曾经因短暂出租时间、搬家时费用回收困难等问题，吝啬于投资的出租家庭也开始产生装潢需求，需要群体也从中老年层扩大到青年群体。2017年室内装饰市场规模从16.1万亿韩元左右起，年均高速增长7.5%，预计2030年将达到40.2万亿韩元规模。

产品和服务

产品和技术



- 采用螺丝拧紧方式，解开与重装使用方便
- 采用弹性构件，可以反复拆卸



➢ 根据不同的地面与屋顶开发不同系统，可以适当调整每个壁板的上下、水平

- **核心技术的主要特点** – 拆卸基本原理不是焊接，而是螺丝拧紧方式。实现分解和再组装，使用拆卸后也具备耐久性的材料。因此随时都能移动，可以反复使用。移动式室内装饰考虑到装潢设备昂贵却无法移动的问题，具备可以重复使用的结构。把从前的装饰进行分离，转移到新空间，还能重新组装成符合空间的新形势，不仅能充分利用资源，还能减少建筑废物，从而保护环境。

- **核心技术的竞争优势** – 之前是测量装饰空间，并进行相应制作；但移动式装饰可以在模块化之后按照空间来施工。因此能实现大量生产，从而减少成本，大大减少施工时间，实现标准化大小的模块化；使用后可以进行分解与重复使用，还能彻底转换施工方式，轻松改变室内装饰。从前的室内装潢用粘合剂和焊接等完成固定施工，但移动式室内装饰能进行结构分解和重组，能自由改变装饰，提高空间效率性和灵活性。

知识财产

注册号	权利状态	分类	知识产权名称
韩国/第10-1529009号	注册	专利	拆卸式壁体框架组件与相应施工方法
韩国/第10-1563551号	注册	专利	建筑用板状组件与相应施工方法
韩国/第10-1705134号	注册	专利	室内装潢用组装式壁体与相应施工方法
美国/US 9,920,521	注册	专利	CONSTRUCTION PANEL ASSEMBLY AND CONSTRUCTION METHOD USING SAME

公司简介

成立日期	• 2016年6月
现有招商引资绩效	• 否
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册与申请拆卸式壁体框架组件与相应施工方法等4项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.01	1.87	2.18
营业利润	（0.07）	0.15	0.36
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.07）	0.15	0.34

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	4.30	28.83	182.24
资本支出	0.43	1.29	1.72
R&D	0.09	0.52	0.86
营运资金投资	0.01	0.30	0.43

- **销售计划** – 2020年有总选，预计移动式室内装潢需求量将急剧增长；通过个体户、连锁店与法人提供装潢服务，计划在2021年销售额将达到1亿8224万美元。
- **投资计划** – 为海外装潢事业开拓计划和事业领域扩大，进行设施投资、持续的新产品开发，计划到2021年为止在R&D领域共投资564万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 3000万美元
地区	• 所有地区皆有可能

投资机会
消费品/初级产业：化妆品平台
（Consumer Goods & Primary Industry：Cosmetics Platform）

投资亮点

- **印度市场One-stop Solution** – 本公司积极利用当地网络，可以在不设立当地法人等情况下，成功把本公司具有较强竞争力的品牌打入印度市场。不是简单的贸易商务，而是韩国化妆品品牌通过本公司分析收集的大数据和片段，能成为确保印度内忠实客户并扩大品牌资产的基础。

- **印度内K-Beauty市场可能性** – 印度市场呈现较高的人口与经济增长趋势，已成为海外各地要最先考虑的开辟市场。以2018年为基准，印度人口达13.5亿名，估算经济增长率为7.4%。根据UN人口报告，印度人口将在2025年超越中国人口，尤其是其中美容商业的主要核心成功因素——“年轻人口年龄”将具有其他任何国家无法比拟的超强优势；比起韩国人口中间年龄为47岁，进入高龄化现象，印度中间值为26.9岁，在全球范围内呈非常年轻的趋势。

产品和服务

产品和技术

印度最大跳蚤市场
LIL Flea Market（2019年10万名来访）

印度孟买办公室专业人力

- **核心技术的主要特点** – 为进入印度市场提供卫生许可/海关/物流/零售渠道联络等服务的One-stop解决方案。为摸索进入印度的品牌，联系核心零售频道之后发送产品样品，针对反应较好的出口产品进行卫生许可。为韩国-印度FTA（CEPA）受惠，扶持各FTA种类的原产地认证出口方、原产地证明发放咨询，促进贸易活动顺利进行，再注册本公司独立电子商务品牌，在印度内流通频道进行B2B、B2C销售。

- **核心技术的竞争优势** – 为进入印度市场提供卫生许可/海关/物流/零售渠道联络等服务的One-stop解决方案。进入印度内美容品牌在企划与营销计划中使用本公司的顾客大数据，并理解片段；从而可以不依赖印度当地渠道，通过自身能力，确保品牌资产。长期来看，在韩国品牌为印度市场客户策划最理想产品收集的大数据可能成为大数据最理想策划所需要的最重要的根据。

• 主要历史

- 2016年 – 成立法人，吸引第一、二期天使投资
- 2017年 – 成立印度分店法人，吸引第三期天使投资
- 2018年 – 开始在印度内频道Nykaa流通，从Kakao Ventures获得10亿韩元种子投资
- 2019年 – 被选为妮维雅加速项目分配第一期项目

公司简介

成立日期	• 2016年4月
现有招商引资绩效	• 2016年~2017年 吸引天使投资者投资三次（共4亿韩元） • 2018年 从Kakao Ventures引资（10亿韩元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 否

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	-	0.01	0.05
营业利润	（0.05）	（0.13）	（0.34）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.05）	（0.13）	（0.34）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.37	8.37	33.25
资本支出	-	0.86	1.72
R&D	-	0.43	0.86
营运资金投资	0.86	1.29	2.58

- **销售计划** - 作为最先开辟13亿5000万规模印度市场的K-Beauty平台，正准备把许多经过竞争力验证的美容品牌推广到印度。通过美容品牌流通，计划在2021年实现3325万美元的销售额。
- **投资计划** - 为达到本公司销售计划，计划从2019年起三年间在设备、R&D、营运资金等方面共投资860万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 300万美元
地区	• 所有地区皆有可能

投资机会
消费品/初级产业：褶皱服装
（Consumer Goods & Primary Industry : Pleated Clothes）

投资亮点

- **具有厚实的织物面料褶皱整形技术和提高保温性的技术** – 现有褶皱整形方法很单一，难以造出鲜明的褶皱，更不能用在厚实的织物面料上。我们的技术提高了褶皱原料的上限，让厚实的织物面料也能实现相同的褶皱整形。而且在褶皱整形过程中加入提高保温性的复合过程，作为一个步骤，减少了生产阶段并提高了效率。通过这些，可以把局限于春夏季的褶皱服装生产拓展到秋冬季。

- **褶皱服装的大众化** – 褶皱服装很轻、穿起来很舒服；而且褶皱服装可以遮盖身形，很受不喜欢凸显身材的50~60多岁女性群体的欢迎；但因价格过于昂贵，没法发展到大众市场，主要以高端市场为中心而流通。然而，最近褶皱服装宣布开启大众化战略，出现许多价格合理的专业品牌，从而拓展了市场；而且伴随反映不同风格和潮流的青春设计出现，消费年龄层已拓展到30多岁。

产品和服务

产品和技术

- **核心技术的主要特点** – 平均使用普通服饰原料的2.5倍左右，弹性很强，多次清洗也能保持褶皱状态。自从能有体系地生产织物面料的褶皱之后，就能制造出品质相同的褶皱；通过明显多样的褶皱设计，能制造各年龄层喜爱的服装风格。使用符合各季节的褶皱织物，可制作符合国内四季的服装。此外，经过褶皱整形阶段，在保温原料的一面也涂上粘合剂，马上进入使保温原料的一面和织物原料的一面重叠并加压的粘合阶段，能生产出提高保温性的褶皱原料。

- **核心技术的竞争优势** – 在韩国内拥有关于褶皱服装最多的专利和设计权。通过持续投资进行R&D，确保许多知识产权，在生产技术和设计方面占优势。积累关于褶皱整形方法和褶皱服装制造技术的数据，正在与韩国内低价模仿商品拉大距离。

主要历史

- 2010 – 开设褶皱美网站
- 2013 – 在“釜山prêt-à-porter国际作品集”获得最优秀奖
- 2015 – 在现代电视购物和乐天电视购物推出产品
- 2017 – 成立中国分公司和工厂
  驻中国重庆MICC百货商店
- 2019 – 另成立仁川工厂
  在韩国开设5家直销店、入驻22家百货商店

公司简介

成立日期	• 2013年07月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册（或申请）关于原料褶皱整形装置等11项专利 • 除了专利，还拥有24项设计权、20多项商标权

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	5.95	5.89	6.39
营业利润	0.07	0.26	0.26
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.25	0.44	0.35

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	9.90	10.83	11.87
资本支出	0.05	0.38	0.50
营运资金投资	1.17	1.33	1.39
R&D	0.54	0.70	0.74

- **销售计划** – 计划开设代理点、入驻百货商店等增设韩国卖场，计划在以过季商品和折扣商品为主的现有网络购物中心也能购买与百货商店卖场相同的产品，扩大产品结构。从2017年入驻中国重庆MICC百货商店开始，正在商议再入驻上海、重庆MICC百货店；为了发掘新的海外客户，正在积极参加海外博览会。通过这些，本公司计划2022年实现共1187万美元的销售额。

- **投资计划** – 为实现目标销售额，计划未来3年间在设施方面约投资93万美元；此外，计划未来3年间在营运资金和R&D方面分别投资389万美元、198万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、合资企业
投资金额	• 200万美元
地区	• 北美、中国、欧洲

投资机会

消费品/初级产业：皮肤科学化妆品面膜
（Consumer Goods & Primary Industry : Derma-Cosmetic MASK）

投资亮点

- **韩国皮肤科学化妆品市场的成长** – 皮肤科学化妆品是代表皮肤科学的“Dermatology”与代表化妆品的“Cosmetic”的合成词，指具有医药品功能的化妆品。随着一一分析成分来选择化妆品的聪明消费者不断增加，同时满足高功能性和安全的皮肤科学化妆品市场正在急速增长，预测今年韩国皮肤科学化妆品市场规模将达到1万亿韩元。通过这种趋势向全球扩散，世界面膜市场规模年均增长率将达到8.7%，推测2024年将达到3.37亿美元规模。

- **含有HPDR的产品提供不同的家庭护理** – 代表三文鱼基因提取物的HPDR（Highly Polymerized Deoxy-Ribonucleic Acid）成分占1%。从每条三文鱼中只能提取极少量，作为非常珍贵的医药品使用。在皮肤、韧带等体内组织的再生和缓解炎症方面具有卓越的效果，还有利于整顿皮肤纹理，改善闷热、过敏等皮肤问题。

- **营销优势** – 大众熟知的名人医生作为代表，参加了产品开发，她丈夫还是韩国著名笑星（朴明秀），具备了营销优势。

产品和服务

产品和技术

三文鱼面膜

三文鱼美容贴

- **核心技术的主要特点** – HPDR（Highly Polymerized Deoxy-Ribonucleic Acid，三文鱼基因提取物）可抑制皮肤里胶原蛋白的分解，让皮肤变得光滑；通过防止水分蒸发，达到最佳保湿效果；并形成强效保护膜，抵御外部污染，尽量减少皮肤的伤害，打造有生命力的肌肤。采用经过验证的医疗用成分，任何皮肤都能放心使用，并使用不伤害人体的天然材料（竹子）面膜纸，加强贴敷力和稳定性。

- **核心技术的竞争优势** – 除了HPDR成分，还含有从新芽中提取的精华，提供很强的抗氧化作用和皮肤保护功能，为尽量发挥每种面膜的功效，把精华和面膜种类分开。按照皮肤管理步骤的多样性，把产品群细分为提供皮肤综合护理的“三文鱼面膜”和提供集中护理的“三文鱼美容贴”。采用在4度低温会破坏营养成分并能72小时提取精华的HOME COMPLEX提取法，让丁二醇（化妆品使用的代表保湿成分）含有更多水分，从而提高保湿效果。

主要历史

- 2017 – 推出四种三文鱼面膜
  入驻Lalavla、W-store等药妆店和新罗免税店
- 2018 – 推出三种三文鱼美容贴
  入驻LOHB’s、新罗免税店、乐天免税店、现代百货商店免税店
  入驻中国淘宝、亚马逊（英国、美国、澳洲、日本）、日本乐天等海外购物网站
- 2019 – 推出闪亮水润面膜，Forever Skin所有产品（8种）已获得中国卫生许可
  被选为你好首尔大赛创意商品，入驻ONNURI药店、新罗免税店首尔分店和乐天百货商店

公司简介

成立日期	• 2016年07月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册关于构成三文鱼提取物的专利，并已经在中国、中国香港等海外地区注册商标

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	0.16	1.52	0.96
营业利润	（0.16）	0.17	0.03
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.16）	0.18	0.07

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	1.96	2.62	3.52
资本支出	0.74	0.25	0.37
营运资金投资	0.25	0.41	0.19
R&D	0.33	0.57	0.37

- **销售计划** – 在中国已经获得产品卫生许可，并通过垄断销售合同，已确保未来5年间销售额将达到350亿韩元。并且将通过研究设施品质管理设施，开发和推出现有产品群以外的新商品群，还计划通过线上线下销售渠道的多元化，加强消费者直接销售。通过这些，本公司计划2022年总销售额将达到352万美元。

- **投资计划** – 为实现目标，计划未来3年间在设施方面约投入135万美元，此外，计划未来3年间在营运资金和R&D方面分别投资84万美元、127万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

06

化学·材料

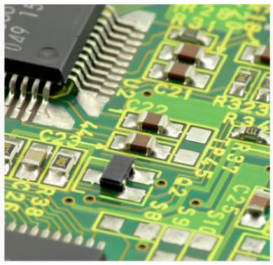
Investment Highlights

- **环氧(Epoxy)市场有望增长** - 以2014年为准，全球环氧市场规模约达766百万美元，到2020年有望增至约1100百万美元；全球Electric Market(Heavy Electric)市场规模从2020年的829百万美元有望增加到2030年的1618百万美元左右。随着环境限制的强化和新兴需求的增加，市场正在发生变化，环氧在全球市场所占的比重有望继续增长。

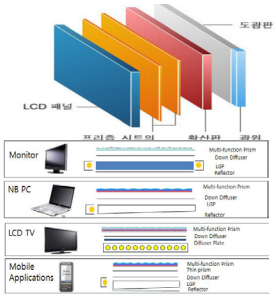
- 本公司专注于生产环氧相关化学材料，是在韩国唯一兼具环氧生产及调配能力的企业，拥有可直接设计/配合/生产环氧树脂(Epoxy Resin)及环氧系统(Epoxy System)的设备。同时，采用环保工艺流程，现正生产特殊涂层材料。本公司拥有的所有设备都是经过自主设计制作而成的，是一家高分子创新制造OEM/ODM专业企业。2017年荣获300万美元出口塔奖，今年出口规模增长5倍以上，荣获2000万美元出口塔奖。

Product & Service

Product & Technology



Resin for CCL, PCB



Coating materials for LCD film

High voltage insulation resin

- **核心技术的主要特点** - 基于异氰酸酯改性环氧树脂的合成技术，在韩国首次开发出兼具高耐热性及柔软性的CCL及多功能棱镜片(Multi Function Prism)专用紫外光固化树脂。同时，基于使紫外光固化树脂变得柔软的“Self Healing”技术，开发出Display LCD Film专用树脂。此外，还开发出基于超疏水树脂制造技术的环氧系统(Epoxy system，超高压绝缘用重型电机树脂)，在韩国首次实现国产化。

- **核心技术的竞争优势** - 在韩国唯一拥有化学产品的生产能力和调配能力，包括PCB专用环氧材料、显示器专用光固化性材料、高耐热绝缘配件材料等，同时，采用化学物质安全生产·管理工艺。此外，将CCL生产工艺从现有的2个阶段降至1个阶段，拥有远优于竞争对手的技术优势。本公司在韩国首次以韩国产品取代至今完全依靠进口的重型电机环氧树脂，一直致力于相关研发活动。

Major Clients (or Potential)

- **海外**
  - GLOBAL CHEMICAL COMPANY OEM、CHIMEX（俄罗斯）、HINDUSTHAN（印度）、OSADAKGIKEN（日本）、MGLISOURCE（越南）

- **海外出口成绩**
  - 2015年出口成绩：57亿韩元 / 2016年出口成绩：170亿韩元 / 2017年出口成绩：326亿韩元，海外出口成绩呈现持续增长势头。

Company Profile

成立日期	• 1994年1月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 将HNT与环氧树脂经过纳米复合而开发环氧-HNT纳米混合材料，并以此为基础开发模具及汽车配件材料和AI/SUS异种结构用粘合剂。 关于建筑用透明环氧地面装饰材料及其施工方法等的知识产权，共5项正在注册。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(audited)	2016(audited)	2017(audited)
Sales	33.28	38.15	48.52
Operating Income	1.76	2.63	3.33
EBITDA	1.82	2.69	3.40

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	58.62	67.64	76.66
Capex	3.61	4.06	4.51
营运资金投资	27.06	31.57	36.08
R&D投资	1.08	1.35	1.62

- **Sales plan -** 以环氧系统、反应性环氧稀释剂为起点，开发出生物环氧材料及生物降解性三维打印机专用光固化材料等高功能性环氧树脂领域的新产品，并以此为基础，计划将进军现有的海外市场及越南、印尼、中国等。
- **Investment required -** 为了开发新材料并生产新产品，需要进行设备投资。为此，今后3年有望开展设施投资（4 million USD）、营运资金投资（5 million USD）及R&D投资（6 million USD）。

Investment Requirement

Investment Structure	• Strategic Investment
Amount	• 2 million USD
Region	• North America, Europe

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Automobile/Machine/Parts PM: ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

化学/材料：智能道路铺装材料

（Chemical & material : Smart Road Pavement）

投资亮点

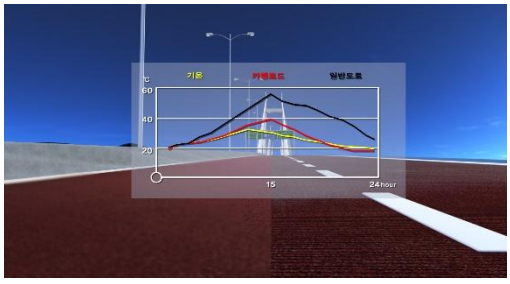
- **全球道路交通领域的市场规模呈持续增长势头** – 2010年全球道路交通相关市场规模达430万亿韩元，年增长率为7-10%。据国际货币基金组织（IMF）及经济学人智库（EIU）估计，2018年市场规模约达820万亿韩元。当前，道路交通相关市场具有增长率高、规模大的特点。尤其是，智能交通系统逐渐成为重组投资与开发的核心因素。

- **兼具稳定性及低成本效果的Chamel Road核心技术** – 温度视觉化技术将道路结冰状态或下雨后出现的水膜现象以视觉化方式传达，可以更积极地防止车辆横滑或行人滑倒而发生事故。就辐射热阻隔技术而言，解决城市热岛效应，可以期待减少能源消耗量的效果，同时，可以增强道路铺装材料的耐久性并延长使用寿命，带来节约预算的效果。

产品和服务

产品和技术

Chamel Road



Chamel Road的辐射热阻隔效果

- **核心技术的主要特点**

  1) 温度视觉化技术 – 温度视觉化技术可在设为-15℃~70℃的温度条件下实现颜色变化、图像、字符等。就是说，视觉化系统以颜色变化、图像、字符等形式显示道路结冰状态或下雨后出现的水膜现象等，以让用户亲眼看到道路状态信息，由此能够更积极地预防因路滑而造成的各种事故。

  2) 辐射热阻隔技术 – 通过有效解决因由道路释放的辐射热而引起的城市热岛效应，可减少能源消耗量。与普通道路相比，Chamel Road施工路段的温度约低13~18℃。同时，该技术有助于增强道路铺装材料的耐久性并延长使用寿命，可带来节约预算的效果。

- **核心技术的竞争优势** – Chamel Road作为一种智能型道路铺装材料，不仅能起到车辆移动空间的作用，更多是以抗滑性、低成本为特点且符合技术/环境/管理要求的产品。同时，本公司通过利用自主开发的技术改善产品的基础材料（树脂），以使其发挥更好的性能。不仅如此，按用途和工艺构成产品结构，提高作业效率，也易于维护。

主要客户与潜在客户

- **海外**
  - 俄罗斯：AVTODOR、SKOLKOVO、加里宁格勒州政府
  - 欧洲：斯洛伐克RENOJAVA、SVEGAL、芬兰VIACON、法国COLAS
  - 东南亚：新加坡LTA、马来西亚JKR、MHA（高速公路公社）、吉隆坡市厅、越南道路公社等

公司简介

成立日期	• 2014年2月
现有招商引资绩效	• 无
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 关于有关智能道路铺装材料技术的温度感应变色组成物、温度感应变色防滑组成物等，持有共4项专利。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	-	0.08	0.09
营业利润	(0.09)	(0.05)	(0.06)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.09)	(0.05)	(0.06)

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	8.29	29.06	44.75
资本性支出	0.98	5.35	13.37
营运资金投资	0.45	0.89	13.37
R&D投资	0.45	0.45	0.71

- **销售计划**
  1) Chamel Road - 通过与俄罗斯国营企业GK AVTODOR实施示范项目（共7次），预计将产生约达15亿韩元的销售收入。计划将于2019年10月履行规模达2000亿韩元的项目合同（3000km）。同时，通过与新加坡LTA、马来西亚JKR、菲律宾DABAW,斯洛伐克的供应商实施示范项目，预计将产生约48亿韩元的销售收入。
  2) 4种车道 - 计划将与越南BIDICO及JOTON成立合资公司，签署规模约达30亿韩元的供货合同。

- **投资计划** - 根据各国的项目进展情况，计划将在今后3年开展规模达1471万美元的营运资金投资，还将开展规模达1970万美元的招商引资项目作为工厂建设及当地法人成立费用。同时，计划将开展规模相当于160万美元的R&D投资活动。

投资要求

投资结构	• 少数（金融投资）、合资投资
金额	• 650万美元
地区	• 北美、欧洲

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
化学/材料项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

化学/材料：纳米硅粉
（Chemical/Material ： Nano Silicon Powder）

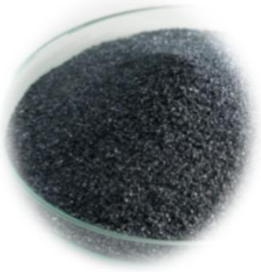
投资亮点

- **纳米硅粉（Nano Silicon Powder）** – 纳米硅粉是为解决现有的二次锂电池的碳系负极材料的容量限制问题的替代材料。二次电池不仅能用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备、遥控飞机等小型产品，还能用于电动汽车、混合动力汽车、能源储存装置（ESS）等中大型产品，用途非常广泛。本公司比其他竞争公司，具有更卓越的生产技术，能实现量产并具备更好的价格竞争力。

- **电动汽车二次锂电池市场** – 随着对环保移动工具的关心与技术的急速发展，预计全球电动汽车用二次锂电池市场规模从2016年的15.7GWh，每年平均成长36.4%，到2020年将达到54.3GWh。

产品和服务

产品和技术



冶金级硅粉

冶金级硅微粉

Si+C粉末

- **核心技术的主要特点** –
  - 可利用能实现高附加价值的硅原材料，减少成本，实现较低的工程费用。
  - 在韩国率先进入纳米硅粉制作技术的开发与量产阶段，具备全球竞争力。

- **核心技术的竞争优势** –
  - 比起现在的竞争公司使用高价设备与化学方法（例：电力爆发、等离子等）少量生产纳米硅粉，本公司采用物理粉碎方法，具备卓越的价格竞争力。

主要专利现状

专利号	详细内容
注册10-1028411等1项专利	多晶硅的制造方法与制造装置
10-11308948（注册）	金属硅粉末制造方法及其制造装置
10-2017-0073289（申请）	硅融合材料的制造方法
10-1182163（注册）	硅粉的制造方法与制造装置
10-1800396（注册）	钽粉末制造方法

公司简介

成立日期	• 2008年5月6日
现有招商引资绩效	• SEJOONGNAMOTOUR CO., LTD投资12亿韩元（2008年5月） • 大井化金股份公司投资20亿韩元（2011年5月）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 已申请关于硅融合材料制作方法的专利，此外，正在注册与申请关于硅粉制造方法与制造装置等共11项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.50	0.94	1.55
营业利润	（0.92）	0.05	（0.28）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.92）	0.05	（0.27）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	2.66	4.96	8.62
设备投资	1.07	0.54	0.54
营运资金投资	0.54	-	-
R&D投资	0.18	0.18	0.18

- **销售计划** - 通过在韩国内外销售纳米硅粉末、多晶Chip等，以2021年大约销售860万美元为目标。
- **投资计划** - 为达到目标营销额，公司计划未来3年里在设备（增设与粉碎工厂设备、购买建筑设备）方面投资220万美元、在营运资金方面投资50万美元、在R&D方面投资50万美元等，共计划投资320万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、兼并和收购
投资金额	• 320万美元
地区	• 中国、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
化学/材料项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

化学/材料：高级涂布分离器

（Chemical & Material : Premium Coating Separator）

投资亮点

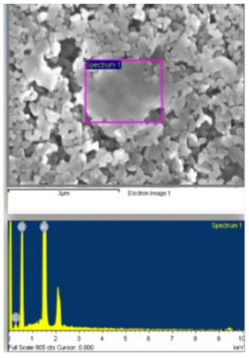
- **中大容量电池市场的成长与涂层分离膜的需求增加 -** 最近由于ESS爆发时间，比起高容量，更加重视安全性，对高耐热性涂层分离膜的需求大幅度增加，所以二次电池用涂层分离膜的需求也将从2015年的1022Mm²增加到2020年的4776Mm²，预计年均增长率将达36.1%。尤其是用到二次电池的EV汽车市场预计将在2020年增长到35万亿韩元，ESS市场将达到28万亿韩元，增长幅度也将不断增加。

- **具备高寿命&高安全性的高级分离膜技术 -** 拥有关于电池核心材料“分离膜”的专利，可独家制作分离膜涂层的核心——泥浆。此外，可自主设计分离膜涂层设备的核心工程（能开发单面/双面设备），拥有多种高级涂层分离膜产品群。

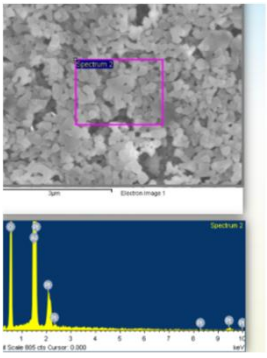
产品和服务

产品和技术

竞争公司
Binder与Boehmite融合



公司
Binder与Boehmite均匀



均匀的涂层技术

竞争公司
涂层厚度不均匀
可能出现不良产品

公司
利用保持涂层厚度为+-1.5μm的技术，不易出现不良产品

涂层时比较皱褶品质

- **核心技术的主要特点** - 1） 均匀涂层：Nano alumina、Boehmite与Binder不会结合，在维持各粒子形态的情况下，保持均匀的涂层厚度。 2） 耐热性：比较在180℃下60分钟的热收缩率，发现竞争公司的产品具有50%以上的收缩率；相反，本公司产品的收缩率只在3%以内。不仅具备优秀的高温耐久性与安全性，还提高与电解液的相容性，从而提高含浸能力。

- **核心技术的竞争优势** - 根据各客户的需求，可以开发新泥浆，并申请相应技术的专利，已确保技术。而且开发出充电一次就能行驶500KM以上的EV电动车上使用的二次电池涂层分离膜，具备该产品的生产能力。

主要客户

- 韩国三星SDI/LG/SK/现代汽车（2020年开始量产）
- 将在2019年下半年提供给能源科技、Kokam、Bexel等

公司简介

成立日期	• 2012年4月
现有招商引资绩效	• 无
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在申请关于EV与ESS的中大型二次电池用分离膜涂镀剂及利用它的EV或ESS的中大型二次电池用涂层分离膜制造方法的专利权，以及关于涂层设备的专利（共2项） • 研究所 • 风险企业认证

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	1.16	0.67	0.16
营业利润	0.03	0.09	（0.24）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.03	0.09	（0.24）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.11	21.07	43.73
设备投资	0.13	1.33	-
营运资金投资	0.44	0.44	0.44
R&D投资	0.27	0.27	0.27

- **销售计划** - 在2018年与能源科技公司和现代汽车签订战略供应与开发NDA，将从2019年下半年开始出口，并向能源科技、Kokam、Bexel等多家客户公司提供产品。以2017年推出GM、Tesla、BYD公司的电动汽车为开始，在2020年不仅对现代、KIA等韩国企业，还将通过海外主要汽车公司推出电动汽车。以电动汽车市场为基础，公司计划在2021年达到共4373万美元的销售额。

- **投资计划** - 为达到目标营业额，公司计划在未来3年里在设备方面投资150万美元、在营运资金方面投资130万美元、在R&D方面投资80万美元等，共计划投资360万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、合资企业、兼并和收购
投资金额	• 300万美元
地区	• 北美、欧洲

投资机会
化学/材料：有色金属材料
（Chemical/Material ： Nonferrous Material）

投资亮点

- **确保有色金属加工竞争力 -** 本公司自1999年成立以来，每年保持10%以上的成长率，在韩国有色金属加工方面具有最强竞争力。从铜（Cu）生产（印文）到加工，构建不间断的（Non-stop）生产设备。

- **电力功率半导体市场规模的成长 -** 包括本公司核心业务领域的IGBT（绝缘栅双极型晶体管，Insulated Gate Bipolar Transistor），电力功率半导体市场随着电动汽车、新能源和可再生能源市场在全球的爆发式成长，其市场规模从2016年的177亿美元，每年平均增长8%，预计在2021年将成长到249亿美元。

产品和服务

产品和技术

变压器配件

E型CU套管

铜加工品

- **核心技术的主要特点** -
  - 拥有印发产品量产技术与新产品的品质改善、创造高附加价值的有色金属生产技术。

- **核心技术的竞争优势** -
  - 印发技术：拥有生产全长12米铜授电排网的150马力印发装备。通过这些，可生产和提供不同规格的铜授电排网与铜棒等材料。
  - 密封型套管制造技术：拥有去除安装在设有电力线、接地线的总线或分线的部位时产生的缝隙、腐蚀、发热而导致的断线和停电问题的技术。（已完成专利注册）
  - **预计通过镀金设备投资，确保出口与市场竞争力。**

主要沿革

时间	历史
1999.04	成立法人
2000.11	获得ISO 9002认证
2003.06	获得ISO 9001认证
2004.11	获得产业资源部配件材料专门企业认证
2010.12	与OCI签订10亿韩元合同并供货
2011.12	与日本HITACHI ZOSEN签订54万美元出口合同
2013.03	获得ISO/TS 16949:2009认证
2015.12	达到100万美元出口额
2018.10	获得中小风险企业部长官奖

公司简介

成立日期	• 1999年4月1日
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正注册包括配件材料塑性加工技术与表面处理技术的5项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（已审计）	2017（已审计）	2018（已审计）
营业额	9.13	11.34	11.59
营业利润	0.38	0.28	0.39
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.42	0.50	0.48

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	13.43	15.61	18.21
设备投资	3.22	0.89	1.61
营运资金投资	0.27	0.27	0.18
R&D投资	0.04	0.04	0.04
其他投资	0.02	0.02	0.02

- **销售计划** – 通过开发IGBT产品与太阳能发电用配电盘、出口型模块套件技术，以及扩大出口领域，计划在2021年达到1800万美元的营业额。

- **投资计划** – 为达到目标销售额，公司计划未来3年里在设备方面投资570万美元、在营运资金方面投资70万美元、在R&D与其他方面投资20万美元等，共投资660万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资（少数投资）
投资金额	• 500万美元
地区	• 北美、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
化学/材料项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

医药/保健：松材线虫病的生物杀虫剂

（Pharma/Healthcare : Biotic pesticide of pine wilt disease）

投资亮点

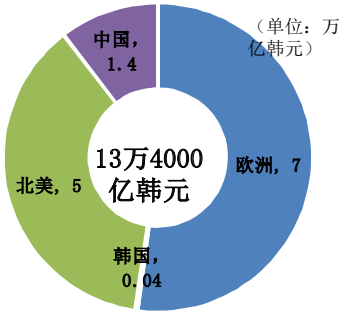
- **世界最早完成松材线虫病防治剂开发** – 松材线虫病被称为松树的艾滋病，非常致命，是扩散速度很快的森林疾病；枯死率达到100%；但是因为没有恰当的治疗剂，该问题在全世界都非常严重。本公司通过10多年的研究，在世界率先成功开发出松材线虫病防治剂；中国中央政府正式场地测试最终结果显示，对预防有近80%的效果，对治疗有60%的效果；目前正在推进事业化阶段，并计划在北美和中国正式注册为农药。

- **松材线虫病引起的全球受害规模** – 松材线虫病从1988年在韩国釜山金井山开始发病，目前在中国、日本、欧洲、北美等世界各地因松材线虫病，有许多松树和树木枯死。尤其是中国的受害规模比2017年扩大了6倍，直接和间接受害额大约有30万亿韩元，韩国每年使用的防治预算也有3000多亿韩元。然而，目前还没有开发出松材线虫病的治疗剂，预防效果也很微弱，对治疗剂和预防剂的需求呈大幅度增加趋势。

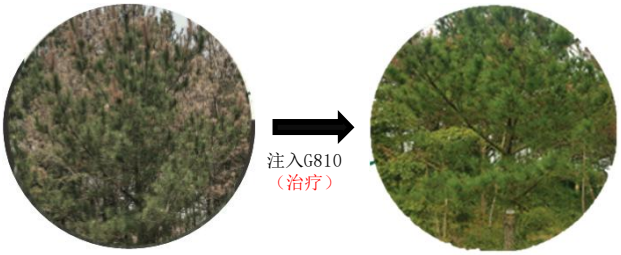
产品和服务

产品和技术

防治预算规模



来源：山林厅、韩国林业振兴院



[2016.09.20]
材线虫 50,000 人工感染
实验主管：山林厅

[2018.09.02]
至今仍然存活
（世界首例）
*此外还有数千棵至今仍然存活

- **核心技术的主要特点** – 本公司特选松树材线虫，进行杀灭；在全球率先开发出可以治疗患有松材线虫病的松树并进行预防的防治剂（G810 esteya coreanus），开始在韩国与中国等地进行商用化。G810是本公司独家拥有的利用杀线虫霉菌的环保防治剂，注入时会增殖为高浓度产品，可以只选择松树材线虫进行杀虫。在韩国与中国地区通过长期场地测试，已经证明了其效果；目前以2019年中国辽宁省地区为起点，已开始注入材线虫病防治剂，预计将来会拓展到整个中国。

- **核心技术的竞争优势** – 目前全世界不存在松树材线虫治疗剂这一产品，成功开发治疗剂的企业也只有本公司，所以事实上很容易确保垄断位置。考虑到不仅有预防和治疗效果，还很环保，且四季都能进行防治等，预计可以轻松地在市场占有竞争优势。

主要历史

- 2006年11月 – 获得中小企业厅技术创新型中小企业（INNO-BIZ）认证
- 2007年12月 – 获得产业资源部长官工农园区活性化贡献表彰
- 2018年1月 – 注册松树适用有机农业材料（G810）
- 2018年3月 – 实施G810中国河源市最终场地测试
- （最终报告-药剂效果“非常优秀”-2019年1月）
- 2018年3月 – 成立越南代表事务所
- 2019年1月 – 签订中国松材线虫防治剂供应事业MOU
- 2019年5月 – 与美国合作公司签订MNDA
- 2019年5月 – 为中国材线虫的防治构建生产设施
- 2019年6月 – 签订未来资产大宇代表主管合同
- （推进技术性特例上市）
- 2019年下半年 – 在中国辽宁省实施材线虫优先防治

公司简介

成立日期	• 2000年1月13日
现有招商引资绩效	• 2000年 从Samyang Genex引资1亿5千万韩元/ 从LG化学引资7亿韩元 • 2000年7月 从日本法人Nariji、Yuggiesset引资7亿6千万韩元 • 2008年1月 从韩国产业银行引资9亿9千万韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 完成关于松材线虫治疗与预防剂的韩国专利注册（10-1627829）并申请中国专利（2018114427782） • 此外共完成16项专利注册、22项专利申请

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（已审计）	2017（已审计）	2018（已审计）
营业额	4.50	4.78	3.73
营业利润	(0.60)	(0.88)	(2.62)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.58)	(0.86)	(2.60)

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
松材线虫防治剂（国外）	0.12	2.8	9.6
松材线虫防治剂（韩国）	0.45	23.21	34.72
其他事业销售	5.67	8.97	22.36
设施投资	-	0.87	-
营运资金投资	-	0.87	0.87
R&D投资	0.87	1.31	1.75
其他投资	0.09	0.09	0.09

- **销售计划** – 推测将于2020年向韩国政府供应松材线虫防治剂，考虑政府的防治预算大约是1.75~2.61亿美元，公司在韩国的销售额于2020年将达到2321万美元、2021年达到3472万美元，将极速成长：除韩国销售额外，从中国本土进行的辽宁省16万坪、4万棵的松树材线虫项目开始，2021年将正式注册为中国农药，计划把防治扩散到整个中国。这种计划是根据中国中央政府的计划而定的，此外，通过环保生物农药、生发与化妆品材料等事业，从2019年567万美元开始，期待在2021年销售额能达到2236万美元。

- **投资计划** – 关于新海外进军地区的营销费、为打入市场的人工成本等支付，本公司预计从2020年起，每期计划支出87万美元作为营运资金；2020年为在美国、欧洲地区现场进行测试与注册等不断进行R&D投资，从2019年投资87万美元起，计划三年间共投资393万美元作为R&D资金。此外，为了扩建材线虫防治剂生产设施，计划在2020年投入87万美元，并预计每年在其他领域投资9万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）、合资企业
投资金额	• 50万美元
地区	• 北美、中国

投资机会

化学/材料：一次完成压铸与阳极氧化

（Chemical/Material ： Diecasting and anodizing at once）

投资亮点

- **铝压铸件的市场占有现状** – 压铸产业是欧洲最大的市场，市场占有率按亚洲、北美、中南美顺序依次排列。制作成铝合金的NC加工产品——智能手机与笔记本电脑等正在销售，但为了减少加工费与成本，正在考虑运用压铸工艺的许多方法。

- **世界唯一的原始技术COLORKAST** – 不是简单的涂层、涂色技术，而是能适用于家电产品、手机壳与车架的原始技术；该技术可以量产国际规定的不使用危害环境物质的环保绿色产业领域的产品。本技术的核心是把制成金属产品再涂色的两个阶段工艺缩减为一个阶段，可以节约时间和成本，在价格和技术竞争力占据绝对优势，且应用度非常高。

产品和服务

产品和技术

COLORKAST技术的事业领域

COLORKAST标准列表

- **核心技术的主要特点** – 该特制阳极氧化技术添加能应对阻碍阳极氧化因素的成分，提高成型性；并采用通过阳极氧化呈现多种颜色的材料。而且减少呈现色彩所需的工程，通过构建串联化实现的快速工程，构建尽量减少不良率与积累的阳极氧化技术，以及与材料开发相连的特化阳极氧化技术，从而实现更好的品质。确保产品尺寸的精密度、品质的稳定性，并实现产品的轻量化与高级化。

- **核心技术的竞争优势** – 可以运用于使用AL材料的所有产业领域的产品，通过在AL表面进行氧化皮膜处理，确保优秀的表面强度和可信性。呈现3D，同时采用对人体无害的成分进行阳极氧化，可以生产出消费者需要的多种颜色产品，就算之后别的公司开发，也会侵害公司拥有的专利部分，预计未来20年以内难以进行量产。

主要合同

- 2018年10月 – 注册现代电梯第二轮供应公司（签订开发供应合同）
- 2019年2月 – 签订谷歌技术开发N.D.A
- 2019年4月 – 注册三星电子（家电事业部）第一轮供应商（签订量产合同）

公司简介

成立日期	• 2016年10月
现有招商引资绩效	• 2017年10月、2017年12月、2018年12月共三次从投资专业公司Altoran风投公司引资约5亿韩元 • 2018年4月 群众募资达1亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 融合压铸、印刷、阳极氧化的世界第一家应用技术“COLORKAST”在韩国、美国、中国等国拥有垄断专利权 • 克服现有铝压铸件的颜色表面处理极限，开发新材料并融合阳极氧化着色工艺的专利工艺

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.18	0.67	0.98
营业利润	(0.02)	(0.22)	0.06
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.02)	(0.22)	0.06

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	1.40	3.93	6.11
资本支出	0.00	0.44	1.05
营运资金	0.09	0.13	0.17
R&D	0.09	0.13	0.13
其他	0.09	0.09	0.13

- **销售计划** – 为三星电子、现代电梯，已完成本公司产品开发，正在进行量产，未来预计供货量会增加。在世界率先采用成功进行量产的新技术，其优秀性备受认可；促进已开发新技术的商用化与技术交易，并提高使用该技术的产品可信性，通过创造购买力，计划打造进军初期市场的基础。

- **投资计划** – 为了拿到客户量产订单，扩充大量生产设备并确保后续模型开发资金；未来计划三年间将在设施、营运资金、R&D方面分别投资148万美元、39万美元、35万美元。

投资要求

投资结构	• 公平投资
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、中国、欧洲

投资机会
平泽浦升（BIX）地区智能制造集群项目
（Pyeongtaek Poseung（BIX） District Smart Manufacturing Cluster Project）

房地产

项目

投资亮点

项目说明

积极利用以IT为基础的产业基础设施和对中国的物流枢纽——平泽港，通过吸引拥有高端技术的企业，达到搞活地区经济目标的核心事业

基本原理

韩国地区总产值排第一的城市 - 京畿道是韩国都市与道中人口最多（25.5%）、地区总产值最高的产业与投资活跃地区

以知识为基础的产业中心地 - 京畿道是聚集韩国以知识为基础的制造业就业岗位43%、以知识为基础的服务业就业岗位21%的地区

卓越的交通与接近体系 - 平泽港是最适合进入中国的港湾。容易到达仁川国际机场、清州国际机场，是卓越的交通枢纽

项目概述

地理位置

项目总结

分类	构建平泽浦升地区（BIX）智能产业园区
投资金额	8亿美元
地点	平泽市浦升邑希谷里、新荣里、晚湖里一带
总面积	2040000㎡
开发商	京畿都市公社（80%）、平泽都市公社（20%）

投资要求

投资金额	- 4亿美元
类型	- 战略投资者（SI）、财务投资者（FI）
希望引资地区	- 美洲、亚洲、欧洲

平泽浦升（BIX）地区智能制造集群项目

（Pyeongtaek Poseung（BIX） District Smart Manufacturing Cluster Project）

关键项目设施

分 类	具体设施	地点
产业设施	化学物质	产业1、2、3
	汽车配件	产业4、5
	其他机械	产业6、7
	电子产品	产业8、9、10
物流设施	智能物流设施	物流1、2、3、4
住宅区	公共住宅、单独住宅	开发用地东南方向
其他主要设施	公园	物流1、3之间
	商业/附近生活设施	开发用地东南方向

地理优势

可达性

优秀的可达性与交通体系

- Airplane：附近的仁川国际机场是韩国最大的国际机场，从2005年起，在国际机场协会实施的机场服务评价中十年以上被选为世界“最优秀机场”第一名
- Harbor：平泽港最靠近中国沿海产业带，是与中国交易的中心港湾
- Road：用1小时左右能抵达首尔、仁川、水原、大田、群山、全州等首都圈、中部地区、南部地区主要产业据点（海上物流与内陆运输的最佳连接地点）
- Train：开通华城松山~忠清南道洪城区间西海岸线地铁时，只用23分钟就能抵达汝矣岛~安仲区间，利用将在2025年完工的平泽-安城-原州铁路，只用90分钟就能抵达平泽~江陵

地理优势

优势因素

- 位于平泽港附近，最理想的对中国商业地区
- 具备连接首都圈-非首都圈的高速公路，具有优秀的可达性
- 经济自由区域和周边地区提供优秀产业基础
- 最适合吸引汽车进出口相关特色企业的地区
- 比周围产业园区具有更优秀的价格竞争力

机会因素

- 作为汽车出口中心港湾，能吸引并整合汽车与机械相关领域行业
- 在第四次工业革命时代，可以发展成为IT领域韩国平台地区
- 平泽港的扩张与周边产业地区的急速发展
- 平泽附近进行大规模开发带来机遇

旅游资源

地区内主要旅游景点

- 平泽湖
- 郊游庭院
- 振威川游园区
- Wootdali文化村庄
- 农业博物馆自然主题植物园

主要地区庆典

- 郊游庭院粉色芒草节（10月）
- 平泽Daneul向日葵节（9月）
- 韩美友好文化活动（9月）
- 平泽湖丰渔祭与水光节（9月）
- 马托艺术节（5月）

政府支援

免税

投资额低于500万美元的，按外国投资比例提供免税支持

- 5年内免100%的公司税，其后2年内免50%的公司税
- 15年内免100%的购置税
- 13年内免100%的财产税，其后3年内免50%的财产税

07

能源·环境

投资机会
化学材料：能源储存系统
（Chemical/Material ： Energy Storage System）

投资亮点

- **能源事业的市场性** – 目前能源储存装置是构建稳定有效的能源供求体系的有效方式，是拥有巨大市场潜力的新成长动力，备受全球瞩目。最近集中于使用二次电池的电力储存方式，尤其是以能源密度较高且有效的锂电池为中心，正在营造正式的市场环境。锂电池ESS最近不仅在韩国内，还在全世界正式集中设置，因此全球ESS中锂电池的需求呈现年均97.2%的成长趋势，预计2020年会扩大到11,420MWh。

- **ESS市场的优势** – ESS根据太阳光或风力等属性，无法不断发电，所以保存发电的电力，在需要时使用很重要，所以期待它会随着太阳光、风力发电等新再生能源的扩大而急速成长。韩国市场急速成长的背景源自从2016年下半年起集中的政府新再生与ESS普及扩大政策的效果，ESS用电池在以技术为基础的售价与收益性方面具有很强的优势。

产品和服务

产品和技术

户外用多合一ESS

家庭用ESS

- **核心技术的主要特点** – ESS由电池与电池管理装置（BMS）、电力变换装置（PCS），以及电力管理装置（PMS）等四个主要部分组成，并按照上级系统——能源管理系统（EMS）的指令进行控制。电池系统按照用途、容量会有不同分类，尤其是环境温度在-20度~60度的范围下，可以保障电池系统的稳定性，采用可以进行电池脉冲放电与高温控制的授电排结构。此外，提供各阶段的运营与维修服务，可以及时快速地应对现场情况。

- **核心技术的竞争优势** – 作为新再生能源，不仅能满足用户的多种需求，还能根据电力市场的不同用途，提供适合的解决方案。采用多合一类型，以长寿命、稳定性、优秀的性能为基础，兼备了经济性和可信性。特别是使用户外用高品质锂聚合物，设计成可以运用5,000频率的形式，并采用Power Stack，便于替换与维修。家庭用产品很有效率、有效果，安装在家庭中之后，可以通过用户接口，轻松使用系统。

主要历史

- 2017年1月 – 成立法人
- 2018年5月 – 获得技术评价优秀企业认证
  10月 – 获得风险企业协会认证

公司简介

成立日期	• 2017年1月
现有招商引资绩效	• 否
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册电池管理系统等共5项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	不适用	0.52	0.86
营业利润	不适用	(0.23)	(0.46)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	不适用	(0.23)	(0.42)

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	4.68	17.3	23.7
资本支出	0.09	0.44	0.44
R&D	0.09	0.52	0.52
营运资金投资	0.09	1.75	1.75

- **销售计划** – 本公司通过销售ESS与电池，并和其他公司进行项目，计划在2019年达到468万美元、2020年达到1730万美元、2021年达到2370万美元，在三年间共实现4568万美元的销售额。

- **投资计划** – 为拓展ESS生产设施，计划到2021年为止三年间共投资97万美元在设施方面上；还将按照研究器材、研究人力、开发费投资等技术研究所扩充方案，投资113万美元在R&D方面上；为拓展生产规模与开始新产品生产，计划投资359万美元作为营运资金。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 450万美元
地区	• 中国

投资机会
可再生能源/环境：电动汽车电池
（Renewable Energy/Environment：Electric Vehicle Battery）

投资亮点

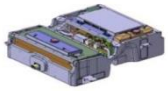
- **电动汽车电池组** – 目前正在提供随着EV市场扩张急速成长的微移动用电池组。本公司通过超过2年的品质评价，为SK移动基站提供BMS（Battery Management System），利用在技术和耐用性等品质方面的相对优势，目前已垄断5G基站BMS。特别是以在高尔夫球车和AGV市场积累的性能和耐用品质为基础，快速发展并引领超小型电池组行业，抢先占据邮政事业本部的50%订货量，在韩国超小型EV车辆电池组市场占比达60%。本公司计划未来推出大型（货车、巴士、火车用）EV Pack，并将通过与首尔地铁、铁路技术研究院开展技术合作抢先占领市场。

- **电动汽车电池市场** – 随着最近对电动汽车的看法渐渐变好，加上性能不断得到改善，市场规模正在扩大。因此全球汽车行业增加对电动汽车的生产投资，各国政府也扩大补贴，预计全球电动汽车销售量在2020年将达到650万辆，实现每年62.3%的爆发式增长。而且预计包括超小型汽车的Micro EV市场在2020年也将增至50万辆，呈持续成长趋势。

产品和服务

产品和技术

高尔夫球车用电池组



大型货车用电池组

- **核心技术的主要特点** – 电池组需要电动汽车的动力和高品质耐用性。因此不仅对部件的品质有要求，还需要具备把部件集成最佳接口的融合技术。本公司的电池组通过分析行驶文件和电池模型进行输出，针对震动/冲击/热/湿度等环境因素，具备安全性和耐用性，而且在塑模到生产工艺等所有领域具有独立技术，提供最佳解决方案。

- **核心技术的竞争优势** – 利用混联式扩张型公用电池模组结构设计技术，实现减少成本的创新。而且拥有独立生产工艺，提供不同容量和尺寸，以及针对设计扩张性、兼容性。即使尺寸/容量/设计不同，只要结合基本模块，即可启动电池组；还大大改善了之前因每个产品具有不同结构或使用不同配件产生的性能偏差导致的品质下降或成本增加等问题。

主要历史

- 2011年 – 被选为中小企业厅技术创新事业
- 2012年 – 被选为产业资源部能源技术开发事业
- 2014年 – 开始提供自家电池组（高尔夫球车用、AGV用、铁路用）
- 2015年 – 为KTX/首尔地铁提供铁路用电池组与BMS、获得SK通信4G基站用BMS品质认证并提供产品
- 2017年 – 被选为中小风险企业部创新型技术开发事业
- 2019年 – 超小型EV用电池组通过国土部认证与环境部认证，接到邮政事业本部电动配送车辆用电池组500台订单并开始生产

公司简介

成立日期	•	2008年3月
现有招商引资绩效	•	2019年 吸引信用保证基金投资10亿韩元
是否上市	•	否
专利与认证现状	•	正在注册远程电池管理系统、服务器及其方法等6项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	2.09	2.22	4.18
营业利润	0.08	（0.32）	0.14
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.08	（0.32）	0.14

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	7.06	12.41	17.03
资本支出	0.65	3.44	0.86
R&D	0.30	0.43	0.69
营运资金投资	0.80	1.20	1.38

- **销售计划** – 为超小型车、高尔夫球车、AGV等提供电池组，计划2021年将实现1703万美元的销售额。此外，将通过与SKT基站签订的独家供应合同、正与首尔地铁准备的客车用电池开发和供应合同等提升销售。

- **投资计划** – 本公司为计划在2020年投资自家工厂，预计明年（2020年）在设备方面投资344万美元；为开发EV货车、EV巴士用电池组，计划未来3年内将在R&D与营运资金方面分别累计投资142万美元、338万美元。

投资要求

投资结构	•	所有结构皆有可能
投资金额	•	500万美元
地区	•	北美、中国、欧洲

08

文化资讯

投资机会
文化内容：主题公园
(Culture Contents:Theme park)

投资亮点

韩国首家体验型主题公园“Faentasium” – 通过积极利用IT技术的互动文化内容，打造极大丰富访客体验经历的韩国首家体验型主题公园。与韩国足球协会(KFA)共同主管，打造谁都能开心轻松体验的“粉丝亲和型”足球体验平台。

专门以足球为中心的主题公园 – 考虑全球主题公园趋势特别建成以体育为主题的公园，期待会成为引领世界足球的VR、AR互动内容的主题公园。根据FIFA与AFC的主要比赛扩大政策，预计未来的足球产业会以中国和亚洲国家为中心不断扩展，对足球内容的需求也会增加。

产品和服务

展示区

VR体验项目
“First Touch”

足球主题咖啡厅
“BENCH And LOCKER”

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2002年7月	35人（截至2017年5月为止）	否
专利与认证现状	关于主题公园“Faentasium”目前共申请14项商标权，还在准备申请主题公园内部设置的VR/AR文化内容等相关专利。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	1.84	1.64	1.36
营业利润	(0.08)	0.18	0.06
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.08)	0.19	0.06

投资要求

投资方法：少数（金融投资），JV
金额：100万美元
地区：中国、东南亚、中东、美国和欧洲

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
文化内容项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
文化公司：娱乐、媒体内容
(Culture Company:Entertainment, Media Contents)

INVEST KOREA

投资亮点

全球娱乐经纪公司 - 主要经营文化内容流通及公演、DVD Package制作及其流通、电视剧制作、唱片制作、管理、发掘和培养新人、其他内容资源事业。通过与主要制作公司的共同项目，积累了电视剧制作资源，目前公司旗下所属作家正单独进行创作及其制作。除此之外，构建ONE-STOP唱片制作系统，拥有K-POP偶像组合制作企划经验。在管理领域，通过与外部企划公司的战略性业务合作和共同合作项目等建设商务网络。

产品和服务

所属艺人 朴世荣

所属歌手 ELRIS

制作电视剧
逆贼：偷百姓的盗贼

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2014年6月	32（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	产品事业部正在构建唱片企划、音源制作、线上·线下音源流通、投资、宣传影像等系统的综合系统。 ➢ 有关所属歌手组合名及拥有音源的韩国商标权17项，音源注册293项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(审计)	2015(审计)	2016(审计)
营业额	3.77	4.18	8.37
营业利润	(0.38)	(1.99)	(2.35)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.36)	(1.76)	(1.77)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：400万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
文化内容项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
文化和内容：在线虚拟现实游戏开发
(Culture & Contents:Online VR Game Development)

INVEST KOREA

投资亮点

专业开发VR游戏内容 - 本公司成立于2016年，高度关注正处于高速发展阶段的虚拟现实产业，尤其是VR游戏市场，主要开发并供应在线VR（虚拟现实）游戏内容。本公司推出一款名为“Colony Avengers”的移动版多人VR FPS游戏并完成版权注册后，在韩国自主启动服务并签订海外发行合同，还积极推进基于B2B内容、广告销售及B2C In-APP服务的业务模式。

核心技术的主要特点及差异化优势 - 本公司拥有的核心技术可分为以下4种：①移动（手机）/ PC VR FPS游戏制作技术；②移动VR系统优化技术；③旨在降低VR眩晕症的UX/UI设计技术；④WEB服务器及P2P匹配服务器搭建技术。同时，差异化优势在于：突破移动设备性能局限的移动VR系统优化技术；降低因自由移动/视角移动而引起的眩晕症的设计技术；在移动(Mobile)环境中支持最多8人同时联机的网络技术等。

产品和服务

基于原创核心技术自主开发的游戏

移动VR系统优化技术

支持最多8人同时联机的网络技术

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2016年9月	3人（截至2017年为止）	否

专利与认证现状	▶ 基于原创核心技术自主开发的程序版权（1项）已注册。 – 在线移动VR FPS游戏“Colony Avengers”

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	无	无	0
营业利润	无	无	(0.02)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	无	(0.02)

投资要求

投资结构：金融投资（少数）
投资金额：100万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
文化内容项目经理：ikmp@kotra.or.kr

Investment Highlights

- **动画及儿童卡通形象鞋子相关产业规模增长** – 世界儿童产业呈现猛增趋势，动画及儿童卡通形象鞋子产业规模也随之逐渐增长。2016年世界动画市场规模达11 Billion USD，预计将以11%的年均增长率增长，到2025年有望增至28 Billion USD。

- **世界首款鞋子形象动画** – 本公司品牌“Kong Kong乐园”世界首次制作以卡通形象鞋子为主题的动画片，具有巨大的发展潜力，并且，发展前景得到世界广泛认可。以此为基础，本公司现正与Global Genesis Group（美国）、JY Animation（中国）、Cosmos & Maya（新加坡）等投资与共同制作事宜进行协商，且已签署旨在通过美国硅谷DMS在北美市场实现商业化的谅解备忘录（MOU）。

Product & Service

Product & Technology

卡通形象鞋子　　动画

- **核心技术的主要特点** – 作为世界首款动画及鞋子结合商业化模式，通过“鞋子变身动物精灵”这种既独特又全新的卡通形象，生产充满魅力的儿童产品并拥有实现讲故事的技术。

- **核心技术的竞争优势** – 通过将讲故事与卡通形象鞋子相融合，可以进军世界市场。尤其是，通过世界首次结合可穿戴技术，引领全球儿童鞋子行业的发展。同时，本公司继续申请“Kong Kong乐园”品牌的海外知识产权，作为引领全球儿童鞋子/服装行业的品牌，具有巨大的发展潜力。

Potential Clients

- **韩国**
  - 线下：百货商店、免税店、编辑店（Toebox等）
  - 线上：在线家庭购物、所属购物中心(kongkongland.com)、公开市场（自由市场）等

- **海外**
  - 线下：与DSW等海外著名零售店、Skechers或Crocs等世界级品牌及鞋子企业推进共同商业化及专利许可项目等
  - 线上：亚马逊、阿里巴巴、Rakuten等

Company Profile

成立日期	• 2012年6月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 制作与动画衔接的儿童用卡通形象鞋子。 关于“Kong Kong乐园形象”相关动画、鞋子及其他商品等，现正申请或注册国内外专利、设计权、商标权、著作权等（共88项）。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	0.18	0.59	0.30
Operating Income	(0.06)	0.03	0.03
EBITDA	(0.06)	0.03	0.03

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	0.47	0.80	1.50
设施投资	0.00	0.09	0.09
营运资金投资	0.09	0.18	0.18
R&D投资	0.09	0.09	0.09
其他投资	0.00	0.54	0.54

- **Sales plan** - 动画：从2018年下半年开始，将在国内外发行新媒体专用动画，还将从2020年开始在国内外发行TV专用内容。产品销售：就韩国而言，从2018年下半年开始，将以在线（线上）流通网络为起点，到2019年将流通网络范围扩展至离线（线下）领域。就海外市场而言，已于2018年下半年通过Rakuten（日本乐天市场）平台进行在线销售活动，计划将从2019年起走进香港、新加坡及中国市场，到2020年进入欧洲及美国市场。本公司计划于2020年达成150万美元的销售目标。
- **Investment required** - 为了达成销售目标，今后3年有望开展R&D投资（约0.27 million USD）、设施投资（0.18 million USD）、营运资金投资（0.45 million USD）及其他投资（1.1 million USD）。

Investment Requirement

Investment Structure	• All available
Amount	• 0.5 million USD
Region	• All Available

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Culture&Contents PM: ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

文化内容：以动漫&数字为主题的亲子餐厅
（Culture & Contents : Animation & Digital Cafe For Kids）

投资亮点

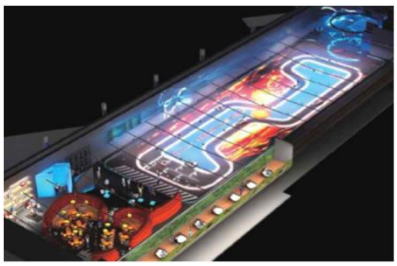
- **对儿童区（Kids Zone）的需求增长** – 随着网上购物中心的持续增长，亲子餐厅（Kids Cafe）作为百货商店等实体购物中心（线下购物中心）亮出的一种“差异化项目”逐渐被广泛使用。最近，百货商店、大型超市对亲子餐厅的需求继续增长，同时，在欧洲及东南亚地区对儿童室内游乐空间的需求也呈现增长趋势，使亲子餐厅相关市场规模有望继续增长。

- **对以一个IP为中心的ICT融合产品进行策划/制作/服务，创造多种收益** – 本公司现正在国内外放映代表性动画片《过山车手罗力》，并以此为基础，推出智能玩具、文具/玩具等丰富多样的动漫衍生产品（卡通形象）。同时，本公司还投身于室内主题公园项目，计划将在德国及中国推出数字概念的“罗力乐园”，且逐渐扩展到全球特许经营（连锁店）领域。就主题公园而言，可以通过与当地公司建立合作伙伴关系，开展当地管理、运营及宣传等活动，计划将以在线方式提供客户管理及内容更新服务。

产品和服务

产品和技术

动漫衍生产品



基于MR技术设计的新概念罗力乐园

罗力乐园鸟瞰图

- **核心技术的主要特点** – 与现有的游乐设施不同，本公司采用数字交互技术，开发对儿童的身体活动作出反应的实感型内容。具体来讲，利用运动传感技术将对于身体活动的反应结果实时显示在屏幕上，还添加卡通人物与面部图片相匹配的功能，提高玩家对游戏的兴趣。

- **核心技术的竞争优势** – 利用三维设计师的多种先进技术及“罗力”IP，制作成与众不同的高质量内容。现正与本公司共同制作游乐设施的合作公司（株）STUDIO MACROGRAPH，是一家能够覆盖电脑特效（CG）作业的高科技企业，已拥有诸多国内外著名影片的CG及数字交互内容的制作经验。本公司通过与其建立合作关系，已拥有数字交互技术。

主要客户

- **韩国**
  - 韩国购物中心乐天玛特（春川市硕士店）
  - 广播/发行：KBS2TV、KBSN、KTV（IPTV、在线）、MBN、大元电视台（DAEWON MEDIA）（Anione、Champ）
- **海外**
  - 海外罗力乐园德国合作公司JJIT（负责建设、当地运营、宣传）
  - 海外罗力乐园中国合作公司河南约克、心动娱乐
  - 海外广播/发行：Amazon Prime、Youtube、中国Toonzmax Cartoon、CCTV-14、德国JJIT、西班牙Enjoy、俄罗斯Kedoo等

公司简介

成立日期	• 2012年7月
现有招商引资绩效	• 2014年4月 吸引（株）韩国风险投资（KVIC）第一期天使投资相对基金（1.5亿韩元）。 • 2014年12月 吸引（株）韩国风险投资（KVIC）第二期天使投资相对基金（1.5亿韩元）。 • 2015年10月 与中国河南约克就制作动画片《过山车手罗力》签署规模达100万美元（约合10亿韩元）的投资协议。 • 2015年12月 （株）罗力文化产业专业公司（吸引中小企业振兴公团投资10亿韩元） • 2017年3月 吸引SV INVESTMENT投资12.5亿韩元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 关于儿童主题公园特许经营、虚拟现实（VR）软件设计、开发业及零售业、亲子餐厅经营业等，共4项工业产权在申请中。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	0.31	1.55	3.10
营业利润	(0.39)	(0.26)	0.26
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.39)	(0.26)	0.27

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	5.49	16.04	24.13
资本性支出	2.67	4.46	9.81
营运资金投资	0.89	1.34	2.67
R&D投资	0.89	1.78	2.67
其他	0.89	1.34	2.67

- **销售计划** – 通过就电视版及电影版动画片的制作及放映签署合同，有望产生放映收入、衍生品销售收入、特许经营收入、版税收入等。同时，计划将在德国、美国等开设10家以上连锁店，且在韩国开设直营及20多家连锁店，到2021年，销售额预计将达2413万美元。

- **投资计划** – 为了达成销售目标，计划将在今后三年进行规模约达1694万美元的设施投资，还将在营运资金投资、R&D投资及其他投资领域分别投入490万美元、534万美元和490万美元。

投资要求

投资结构	• 不限
金额	• 300~600万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、南亚、印度

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
文化内容项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资亮点

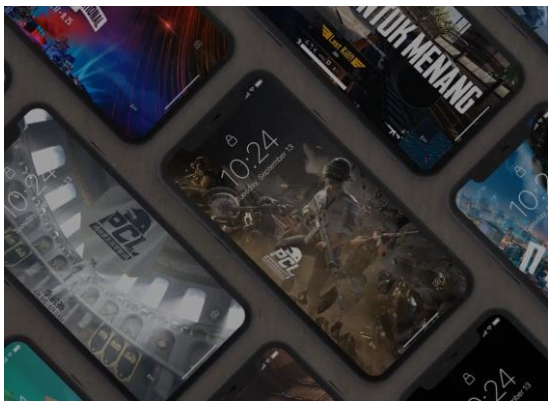
- **电竞文化内容专业制作** – 以利用VSPN China全球网的营业网为中心，制作电子竞技、OAP（On Air Promotion）、综艺等多种内容的综合内容制作公司。由优秀的设计师和制作人（PD）组成，成功地进行了许多顾客满意度很高的项目，具备很强的市场竞争力。

- **电竞产业** – 根据全球游戏市场调查公司Newzoo的资料显示，电竞销售规模从2018年起，每年平均增长9%，预计在2022年将超过17亿9000万美元（2万亿韩元），电竞观众从3亿8500万名起，2020年将增长到约5亿9000万名。随着人们对游戏认识的变化，相继出现享受游戏的人群和相关大赛，市场规模正在不断扩大。

产品和服务

产品和技术

计划在韩国建立电竞赛场



将制作电视广播节目

- **核心技术的主要特点** – 可以在开场白、宣传活动、成套设计要素、影像策划等方面进行节目品牌推广。以卓越的内容制作实力为基础，通过市场和平台的多元化，已具备稳定的成长动力。通过制作多种电竞节目的经验，可以制作反映大赛故事的风格及开场白。

- **主要内容制作经验**
  - 举行电竞大赛：PMSC、KPL等
  - 制作综艺节目：Daedobox、Inssagram、在花田里
  - 制作许多直播宣传（On-air Promotion）

主要历史

- 2019年12月26日 – 与首尔市签订吸引外商投资MOU
- 2019年12月27日 – 被选为有出口潜力的中小企业
- 2019年12月31日 – 共承包14个全球项目并达成1200000美元的出口额

公司简介

成立日期	• 2018年10月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 不适用

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	-	1.55	3.37
营业利润	-	（0.24）	（0.15）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	（0.22）	（0.07）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	4.01	4.81	5.73
资本支出	2.54	-	-
营运资金投资	0.90	0.86	0.86

- **销售计划** - 在电竞项目方面正在策划AutoChess、Cyphers、Rayark等。已完成绝地求生中国比赛“PCL 2020”和超级细胞的荒野乱斗全球大赛BSC2020的OAP合约。此外，还通过销售自家IP内容来创造收入；并通过这些，计划在2021年实现573万美元的销售额。

- **投资计划** - 通过供应多种内容并缩减原价率来改善收益情况，并通过全球制作力量高度化和开发自家IP来加强商业模式。并且为了通过构建电视节目制作、舞台制作、开场表演、图像制作等多种产业环境来实现目标销售额，计划未来3年间在设施和营运资金方面分别投资254万美元、262万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、中国

投资亮点

- **很强的品牌力量和高效性** – 我们是专门利用代表韩国的艺术品牌进行艺术咨询和制作画框的艺术内容初创企业。通过在线美术品交易平台提供服务，让顾客可简单快速且放心地进行交易，并通过大数据分析美术品信息，提出投资趋势。目前通过1.0版本商品，正在销售艺术壁画和商品等；还计划通过2.0版本的收藏家，提供销售美术原作、版权交易、手机直播拍卖等服务。

- **世界美术作品市场** – 瑞士金融公司UBS和Art Basel发表的报告显示，2018年美术市场的总销售额同比增长7%，达到674亿美元。曾经由拍卖市场和交易商市场组成的美术市场的二元化结构，伴随网络美术市场的扩大而重整，对网上交易的偏爱度也比起过去高了。美术作品不仅是可进行有形投资的资产，还能很好地运用于特别的装修里，在超低利率和经济萧条时期，已成为全新的投资对象。

产品和服务

产品和技术

作品设置事例（企业、宾馆、学校等）

作品赞助事例（电影、广告、出版书等）

- **核心技术的主要特点** – 为顾客提供简单快速、可放心交易的服务。运用大数据分析世界美术市场的投资趋势，按照审美取向和投资情况，介绍最合适的作品。运用专业管理进行作家的品牌推广，把他们培养成全球著名艺术家。作为韩国唯一一家拥有自家艺术家团队的公司，提供专业策展人一对一访问洽谈服务和在线虚拟装潢服务，并运营实体展销店。

- **核心技术的竞争优势**

– 大数据：8年累计销售额达到110亿韩元，向50166名客户售出136642件作品，并以设置在9165家企业的作品相关数据为基础，提供专业分析和投资解决方案 。

– 艺术家品牌化：通过在9165家企业设置作品，并在广告和电视剧等曝光本公司作品，进行有效管理，从而提高公司进行品牌推广的作家的价值。

主要历史

- 2017年 – 成立企业附属研究所
- 2018年 – 获得2018年韩国品牌满意指数画框部门第一名
- 2019年 – 在线访问者突破1700万名

公司简介

成立日期	• 2017年10月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 注册商标权
	• 支配着韩国艺术壁画市场，并且非常关注原创作品。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	0.26	2.92	3.11
营业利润	（0.21）	0.09	（0.16）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.21）	0.15	（0.10）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	7.00	13.42	25.87
资本支出	0.04	0.08	0.07
营运资金投资	0.41	0.65	1.06
R&D	0.25	0.33	0.49
其他	0.08	0.16	0.25

- **销售计划** – 1.0版本的艺术商业是通过线上线下销售艺术壁画、艺术商品和周边产品；而2.0版本收藏家的收益模式是通过艺术管理销售原作美术作品。此外，还将通过艺术合作、美术版权交易、手机直播拍卖等，拓展销售渠道。通过这些，计划在2022年实现2587万美元的销售额。

- **投资计划** – 为了快速成长并创下成果，将把资金用在聘用人才和研究开发上。我们将进行战略购买，即购买艺术家的作品，再把作品进行品牌化，从而提高其价值。为达到目标销售额，计划未来3年间在设施和营运资金、R&D、其他方面分别投资19万美元、213万美元、106万美元、49万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 340万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

投资机会
文化和内容：手机游戏
（Culture&Contents:Mobile game）

投资亮点

- **兼备技术实力和团队合作精神的开发组** – 具备由团队合作时间超过五年、工作经历超过十年的资深员工组成的开发组。此外，我们还与外部资源制作人合作，可快速制作新项目。

- **拥有手机游戏标题** – 拥有在谷歌Playstore六个月内销售额达250万美元的项目，而且已完成全球版本的开发。计划在2020年里通过出版商，为东南亚、俄罗斯等提供服务。

- **运用IP标题的项目** – 目前我们正在运用可吸引大量用户的大型IP头衔，制作手机游戏。在过去的一年里，我们已验证基础系统、游戏的差别性，目前正在为制作新内容招商引资。

产品和服务

产品和技术

不同卡通人物的多种战斗形象

运用NAVER网络漫画排名最高IP的手机游戏

- **核心技术的主要特点** – 可以自由选择和收集卡通人物，从而用户可以进行自由度很高的游戏操作。通过数据包轻量化、有效的用户搭配，加强了网络安全性；通过这些，尽量减少实时打斗竞赛游戏的核心——网络游戏中出现的错误。通过各种三维动画的动作和表演，提高网络漫画粉丝群体的满意度等，把原作华丽的动作重现到99.9%。

- **核心技术的竞争优势**
  - 5年以上的合作：由平均工作经历超过十年的成员组成的每个开发组共同进行开发至少五年。
  - 很快的开发速度：比起普通RPG的开发时间，我们能更快进行开发，尽量减少开发成本。
  - APP的安全性：公司拥有的游戏app crash率为0.08%，比起业界平均1.83%的水准低得多。
  - 拥有高效率IP：拥有韩国与国外著名网络漫画等的IP，正在不断提高销售效率。

主要历史

- 2018年 – 签订关于全球著名IP的全球版权合同
- 2019年 – 全球著名IP相关项目在菲律宾测试发行（Soft Lauching）：采用PvP模式，进行实时同步化测试
  在韩国推出的游戏完成日本测试发行、北美发行和全球更新
  全球著名IP：完成仙境传说Pre-Alpha版本
  与越南等四个东南亚国家签订“国内推出游戏”合同，与德国、俄罗斯等五个语言国家签订合同
  （印度尼西亚合同正在进行）

公司简介

成立日期	• 2018年04月
现有招商引资绩效	• 2019年01月 – Creek & River Korea为“国内推出游戏”进行项目筹资（3.3亿韩元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 三国志无限大战 – 在韩国版权委员会和专利厅进行注册和申请

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	-	0.14	0.37
营业利润	-	（0.34）	（0.43）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	（0.34）	（0.43）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	5.24	33.07	42.12
营运资金投资	0.82	-	-
R&D	-	-	-

- **销售计划** – 正在准备现有游戏的全球版本，并准备推出实时坦克作战游戏。通过推出以风靡全世界的全球著名IP为基础而制作的新游戏，计划在2022年销售额将达到4212万美元。
- **投资计划** – 已经开发和验证项目的基本——基础系统和游戏的差别性，为了制作完成开发所需要的资源和新增内容，计划在营运资金方面投资82万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资、战略投资
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、欧洲、日本

09

金融

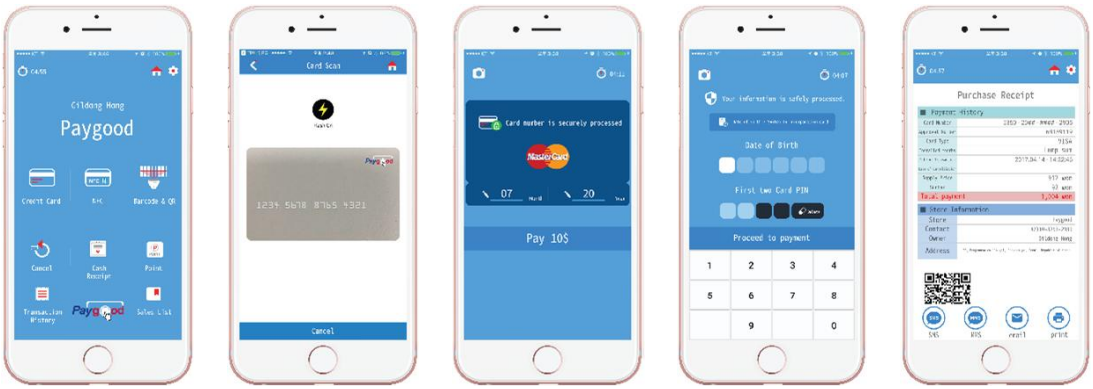
投资机会
金融公司：为卖方提供的离线支付解决方案
(Finance Company:Offline payment solution for sellers)

INVEST KOREA

投资亮点

这是什么？-该解决方案可以响应各种支付方式，包括信用卡、微信、支付宝、二维码、条码支付和NFC支付等等。对联属公司进行里程整合，现金收据也称为可能，同时店主可以在单独的网站上审查所购买的产品和付款详情。支付流程简单明了，用户不用再购买设备，（支付）定期通信账单和（去）存款。
竞争优势 - 该应用程序目前是唯一的解决方案提供者，它可以不使用专用处理信用卡交易事宜。该技术的最大优势与现有的竞争相比，节省了硬件的租赁成本。此外，现有的付款方式，如现场付款，条形码付款和付款管理等等都得租用不同的硬件。但是，该设备可以轻松地在一个应用程序中处理所有类型的付款方式。付款处理时间也从当前解决方案所需的7-10秒减少到3秒或更少。

产品和服务



Paycock FINTECH APP（金融科技应用程序）

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2013年4月	15人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	通过3D技术扫描实物卡获得图片，图片不存储在终端机上，而是转换成支付信息的系统，具有卓越的安全性，通过Paycock APP可完成二维码或条形码的结算。 ➢ 使用信用卡图片的支付方法及相关技术的专利注册共2项，申请专利共11项。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014（未审计）	2015（未审计）	2016（未审计）
营业额	-	-	0.05
营业利润	-	(0.11)	(0.37)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	0.11	(0.33)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：300万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
金融 项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
金融公司：应收账款折扣平台
(Financial Company:Accounts Receivable Discount Platform)

INVEST KOREA

投资亮点

这是什么？-该平台需要信贷发行机构、持有人和投资者。通过对信贷真实性、第三方信贷转帐过程、基于风险分析的贴现率以及债券退市等方面进行评估，该平台可以顺利进行交易。从长期来看，折扣率将演变成一个竞标过程。通过该平台，中小企业可以快速、高效地解决资金需求问题，而投资者也可以在45~60天内办理好高利率(年收益率5~10%)的基金管理。这就可以向至少具有BBB信用评级的公司推出其平台。

竞争优势 - 对于寻求融资的中小企业来说，Fin2B降低了获得融资的成本和时间。该平台的数字编程处理程序可以在线处理文书工作，大大减少了申请处理的时间。这些也有利于投资者，因为它们降低了风险，而低利率市场则是另一个正面的因素。

产品和服务

服务流程图

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2015年4月	8人（截至2017年5月为止）	否
专利与认证现状	有关资金中介Platform的韩国专利申请共2项，国际专利1项在申请中。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014（未审计）	2015（未审计）	2016（未审计）
营业额	无	-	-
营业利润	无	0.05	(0.43)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	0.05	(0.43)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：200万~300万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
金融项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
金融公司：人工智能驱动的金融平台
(Financial Company:Artificial Intelligence Driven Financial Platform)

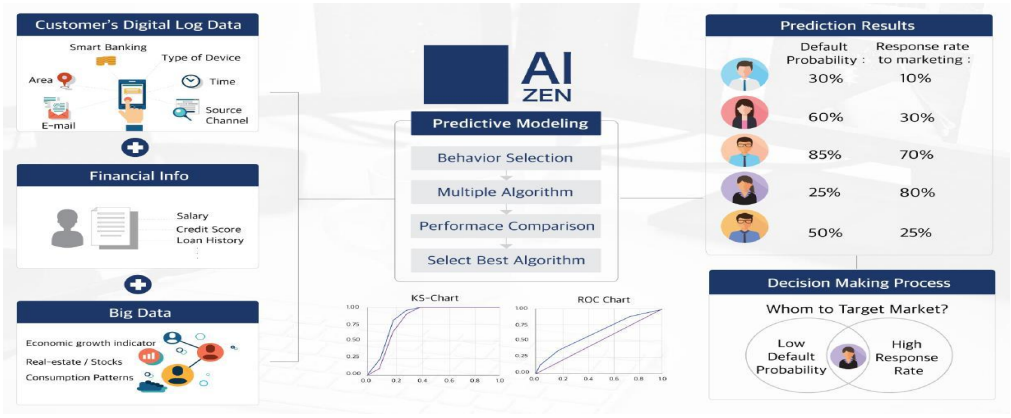
INVEST KOREA

投资亮点

在金融的Value chain引进人工智能 - 结合深度学习技术和Domain Knowledge，制作可组合预测精算的金融人工智能半导体芯片。以Plug & Play形式提供本公司的技术，以方便金融公司简单快速的引进人工智能模块。

最佳精算结合的即时模型 - 选择金融公司的预测行动模式，如果输入要使用于预测模式的各种变数，则可计算出适用模型的多种算法。通过比较模式的结果，可选择最佳模型，轻松引进顾客公司所需的人工智能预测模式。通过个人顾客行动预测，可开发商品、增大营销ROI、进行风险管理。

产品和服务



公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2016年2月	9人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	➢ 利用电脑系统，提供在一定期间积累的统计信息中显示产业指数的指标变动和引起指标变动的变动因素的技术及大数据，适用多个机械学习精算，预测顾客行动的技术等韩国专利有3项在申请中。 ➢ 利用深度学习LSTM，预测个人金融数据的时间数列状态变化模式的模型等韩国专利有2项正准备申请。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	无	无	-
营业利润	无	无	(0.2)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	无	(0.2)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）
投资金额：200万美元
地区：台湾和东南亚

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
金融项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
金融公司：保险金融科技服务
(Financial Company:Insurance fin-tech service)

INVEST KOREA

投资亮点

全新的保险服务（LEMON Clip）- 保险投诉从2013年的约3.9万起到2015年的4.7万起，一直保持增加的趋势，这都是因为整个业界蔓延的非效率性所导致的。本公司通过LEMON Clip Service，提供可帮助消费者直接选择保险，通过精算向消费者推荐“必备”和“应有”商品的服务。

为保险设计师提供的管理服务（LEMON Bridge）- 顾客在安装App后，将向顾客提供责任设计师的信息，方便顾客管理。除此之外，以顾客信息为基础，提供分析数据，以方便设计师提议保障分析及最佳有价证券保险，与现有顾客管理服务相比，是一项在技术方式、安全、合同信息管理及分析等多方面都有全方位改善的服务。

产品和服务

LEMON Clip

▷ 帮助选择保险和应用保险的服务(网站和应用程序)

- 查询保有保险
- 推荐核心保险
- 保障分析及提案
- 申请保险金指南

LEMON Bridge

▷ 专为管理差别化顾客提供的保险设计师专用服务（应用程序）

- 查询保有保险
- 保障分析
- 顾客交流

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2015年5月	10人（截至2017年6月为止）	否
专利与认证现状	无事故汽车保险的电子钱包的提供系统及方法、保险信息的提供方法及系统的相关专利共3项在申请中。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014（未审计）	2015（未审计）	2016（未审计）
营业额	公司在成立初期，没有可使用的财务资料。		
营业利润			
息税折旧摊销前利润（EBITDA）			

投资要求

投资结构：少数（金融投资）、合资企业
投资金额：200万~300万美元
地区：中国和台湾

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
金融项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
金融公司：基于人工智能的异常检测服务
(Financial Company:A.I.Based Anomaly Detection Service)

INVEST KOREA

投资亮点

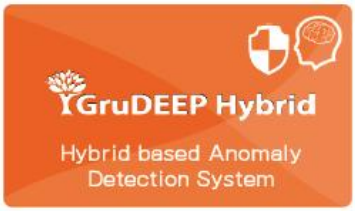
基于人工智能的异常迹象探测与数据分析服务 - 在各种安全领域及异常迹象探测领域使用的规则（Rule）方式的探测方法是依据事先定义的假设为基础的，因可以探测异常迹象，即使稍微试图回避，也会容易发生问题。公司的解决方案是与现有的规则方式一起通过增加深度学习人工智能的优越探测率的多功能系统，提供可预测各种事故及预防和阻断异常迹象的最佳解决方案。

以金融圈为中心扩大的服务 - 公司的异常迹象探测及数据分析系统是多种产业和领域所需的系统。2016年11月被选定为现代信用卡Finβ金融技术培养企业，2017年1月被选定为新韩期货实验室金融技术培养企业，目前正在与美国及越南企业签订合作合同。2016年向新韩证券（GruDEEP）、SK证券（GruFDS、GruCurator）、韩国智能卡（GruDEEP Hybrid）供货，2017年执行KB信用卡GruDEEP构建项目和韩国智能卡GruADS、GruCurator构建项目。

产品和服务

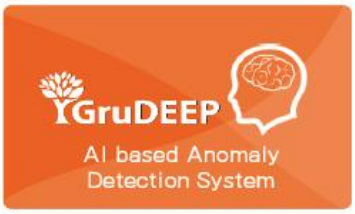
客户：元大证券、SK证券

在任何环境中都可轻松即时收集/分析Log及探测异常迹象行为，并可事前切断交易。



客户：韩国智能卡

将规则方式和人工智能方式相结合，实现异常迹象探测系统的理想体系结构。



客户：新韩银行、KB信用卡

通过数据学习，认知/分类数据的特性。实现能动对应新型诈骗。

客户：韩国智能卡、SK证券

将顾客倾向模式化，可提供个人定制商品推荐服务的系统。

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2014年10月	11人（截至2017年6月为止）	否
专利与认证现状	验证深度学习技术的异常迹象探测模型、视觉化数据特性的技术于2017年3月获得专利注册，2017年4月对分析用户模式的方法及项目申请了专利。	

财务数据

（单位：百万美元）

	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	无	0.04	0.43
营业利润	无	(0.31)	(0.05)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	无	(0.31)	(0.06)

投资要求

投资结构：少数（金融投资）、合资企业
投资金额：200万美元
地区：中国、新加坡和台湾

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
金融项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
金融：金融科技/压花印章 (Finance:Fin-tech / Echoss Stamp)

投资亮点

- ✓ **Echoss -** Echoss平台提供为在线下环境中开展多种O2O服务所需的多种功能。同时，提供使用券、礼品卡、转盘等多种形式的促销功能，可替代线下支付（付款）功能。Echoss Stamp是一种印章形状的认证工具，就是可直接加盖在智能手机上的硬件。由于其内形成固有的几何形图案以用于认证，无需另行联动或设置，只要利用智能手机的多触控技术就能识别到。
- ✓ **差别化 -** Echoss Stamp区别于其他竞争对手的最大特点在于，不受任何环境影响。就是说，通过采用电容式多点触控技术，将智能手机覆盖率提高至98%，可适用于所有的移动应用程序、移动网络、SNS等。同时，无需另行联动，即可在POS机上使用，能以较低的前期成本提供丰富多样的O2O服务。

产品和服务

Echoss Stamp使用示例

Echoss +NFC

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2013年3月	55人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	注册专利共96项（专利36项、设计权59项、商标权1项），申请专利共202项，PCT共3项等，持有共301项专利。主要专利内容如下： ➢ 印章触控认证方法及系统 ➢ 电容式触控认证方法 ➢ 多点触控用触控模块	

财务数据

（单位：百万美元）

	2015(未审计)	2016(未审计)	2017年一季度（未审计）
营业额	0.38	5.33	1.06
营业利润	(2.03)	1.92	(0.49)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(2.00)	1.99	(0.46)

投资要求

投资结构：少数（金融投资），合资企业
投资金额：400万~800万美元
地区：美国、中国和新加坡

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
金融项目经理：ikmp@kotra.or.kr

10

汽车

投资机会

汽车、制动钳
(Automotive, Brake caliper)

投资亮点

运用锻造工艺制造 - 利用锻造工艺，制造刹车制动钳系统。在高温环境下也能适当分散热，抑制高温导致的产品性能下降，从而大大提高产品的机械性能与制动力。

以性能为中心的设计 - 利用排气活塞（Vent Piston），尽量减少与闸片（Brake Pad）的直接接触面，从而改善排热性。采用定位销（Position Pin）与高性能ARP Hardware，提高产品的缔结力并改善制动稳定性。在设计阶段就非常重视互换性，为符合闸片（Brake Pad）标准尺寸并达到完美互换性，选择相应技术标准进行开发。

产品和服务

游标卡尺

转子

制动液

刹车片

零件

公司简介

（单位：百万美元）

成立日期	总公司	员工人数	是否上市
2015年2月	大田广域市儒城区	12人（截至2017年为止）	否
主要财务状况	2014	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	-	0.3	0.76
营业利润	-	-0.56	-0.69
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	-	-0.56	-0.69
专利与认证现状	在盘（Disk）两侧加压，提升刹车（Braking）性能且保持一贯性，因此安装多功能活塞（Multi Piston），设计成符合高性能汽车或竞赛用汽车的汽车用盘形闸制动钳。 ➢ 专利（申请）- 汽车用盘形闸的制动钳		

投资要求

投资方法：股权投资
金额：300万美元
地区：不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
自动化项目经理：ikmp@kotra.or.kr

Investment Highlights

- **Investment Casting领域的经验 -** 精密铸造（Investment Casting）是为生产汽车及精密机械零件而存在的产业，从航空航天产业到国防产业等，其适用范围很广。本公司的CEO在过去42年里从事精密铸造产业，以此为基础，将汽车精密零件供应给福特、丰田和通用等企业。

- **制造用于航空航天产业的零件 -** 于2011年被选定为韩国国土海洋部的航空先进化事业，对波音747飞机的刹车盘进行开发等，坚持执行国策研究课题。期待通过这些经验，进入增长潜力大的航空航天产业、国防产业等，实现持续性的发展。

Product & Service

Product & Technology

汽车零件 – Folk Shift

飞机零件 – Metal clip parts

国防产业零件 - Ring hatch inner/ outer, Swing Mount

- **核心技术的主要特点**

  - 本公司正在通过采用Lost-wax process工艺，制造零部件。Lost-wax工艺是指先用蜡制作产品的形体，然后通过在高温下溶解蜡制作产品模具的工艺，在精密铸造产业广为使用。该工艺的特点是在产品造型方面不会受到限制，能获得较高的尺寸精度；在材质方面也不受限制；生产品的机械性质与其他工艺相比毫不逊色；可以铸造少量的造型复杂的产品。

  - 精密铸造可适用于各种各样的材料，可以省略在用模具进行制作时所需的后加工工程。作为一种环保型、能节约生产成本的技术，在整个产业领域里，其适用范围变得越来越广。

- **核心技术的竞争优势**

  - 本公司的技术力量已达到美国和日本等地的水平，而价格竞争力比美国和日本等约高出130%。
  - 根据每种产品的不同特性，采用不同的Multi Cavity wax pattern注塑成型控制技术和注塑流动分析技术，由此可以构建大规模生产线（包括Ceramic Shell Mold成型技术在内）。

海外交易业绩

- **海外出口业绩**
  - 以2017年为标准，记录了约24万美元的出口额。
  - 计划在建立精密铸造新工厂后，不仅生产韩国国内国防产业及飞机零件，而且将汽车和航空零件出口到澳洲、日本和德国等地。

Company Profile

成立日期	• 2000年3月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 专利申请3项: 《基于青铜合金系结合材料的切削加工用钻石轮与铝合法兰的结合方法》、 《切削加工用钻石轮的制造方法》、《内柱塞自动研磨系统》等。

Financial Figures

(Unit : USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	3.35	3.37	3.62
Operating Income	0.31	0.24	0.33
EBITDA	0.48	0.38	0.42

Business Plan

(Unit : USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	4.65	6.41	8.46
Capex	2.17	4.38	0.46
Investment in working capital	0.46	0.93	1.12
R&D Investment	0.19	0.46	0.46

- **Sales plan -** 通过精密铸造技术，于2011年被选定为航空先进化事业。从此以后，坚持执行与国防产业有关的项目。所以将会出现在装甲车零件和战斗机零件等方面的销售额。预计汽车零件销售额从2018年的300万美元增加到2020年的510万美元。

- **Capital expenditure required -** 计划在位于庆尚北道庆山市的规模约达9750平方米的土地上，建立规模达5千平方米左右的工厂，通过精密铸造工艺，生产汽车零件、飞机零件和国防产业零件。

Investment Requirement

Investment Structure	• Minority (Financial Investment) & Joint Venture
Amount	• 1~2 million USD
Region	• All Available

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Automobile/Machine/Parts PM: eugeneseo@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

Investment Opportunities

Automobile/Machine/Parts company : automotive parts

Investment Highlights

- **自动化配件呈现稳步增长势头** - 随着二氧化碳排放限制的强化和禁止销售内燃机车法案的生效，对环保汽车、电动汽车、无人驾驶机车相关车载设备及提高动力总成效率的变速器单元的需求也有望日益高涨。当前规模达1万5000亿美元的汽车配件产业以中国、印度等新兴经济体为中心，呈现出年均增长率5%的稳步增长势头。

- **可持续、稳定的客户 -** 海外客户占比达75%，已通过了大众（12亿韩元）、通用（151亿韩元）、吉凯恩（14亿韩元）、麦格纳（14亿韩元）、福特（10亿韩元）等主要客户的严格批准程序，被选定为公认供应商。本公司是一家汽车齿轮配件专业公司，在缩短工艺流程、改善齿轮强度及经济性等方方面面具有卓越的竞争优势，受到韩国乃至世界发达国家的广泛认可，质量可靠性很高，价格竞争力很强。

Product & Service

Product & Technology

差速器齿轮

离合器齿轮

- **核心技术的主要特点** - 本公司主要生产变速器齿轮、差速器齿轮、离合器齿轮等，因为配件特点的原因，尺寸的精密度及配件的耐久性尤为重要。本公司拥有为此所需要的模具制作技术、复合冷锻技术、高频热处理技术等。

- **核心技术的竞争优势** - 在改善齿轮的精密度及强度、缩短工艺流程、经济性等方面具有极强的竞争优势，雄厚的技术力量在韩国乃至全球汽车配件企业得到广泛认可。

Major Clients

- **韩国**
  - 现代汽车、起亚汽车、韩国通用

- **海外**
  - 通用、大众、奥迪、宝马、福特、玛莎拉蒂、克莱斯勒、GKN Drivrline、麦格纳(GETRAG)
  - 出口成绩（以2017年为准）：通用160亿韩元，大众12亿韩元，GKN Drivrline 15亿韩元，麦格纳14亿韩元，福特2亿韩元等，共203亿韩元。

Company Profile

成立日期	• 2009年5月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 持有涉及手动变速箱专用Dog Body冷锻方法、差速器侧齿轮冷锻方法及装置等的多项专利权。 知识产权：拥有带有反拔模斜度正齿轮的手动变速箱专用Dog Body冷锻方法及其装置等，注册10项，申请5项。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(audited)	2016(audited)	2017(audited)
Sales	27.55	25.21	26.19
Operating Income	0.82	1.63	2.05
EBITDA	0.87	1.68	2.10

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	34.28	59.33	67.25
Capex	2.48	4.51	2.71
营运资金投资	0.90	0.18	0.27
R&D投资	0.18	0.36	0.45

- **Sales plan -** 与大众签署Diff、Pinion & Side Gear开发/生产合同（2018年5月，规模达778亿韩元），搭建专用生产设备，现正推进开发需求日益增加的电动汽车相关变速箱单元。计划将于2020年达成67.25 million USD的销售目标。
- **Investment required -** 通过开发和批量生产等扩大销售规模，为此，今后3年有望开展设施投资（9.7 million USD）、营运资金投资（1.35 million USD）及R&D投资（0.99 million USD）。

Investment Requirement

Investment Structure	• Equity Investment
Amount	• 15 million USD
Region	• Ssingapore, Hong Kong, Middle East

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Automobile/Machine/Parts PM: ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会
汽车/机械/零部件：滤清器
（Automobile/Machine/Parts ： Filter）

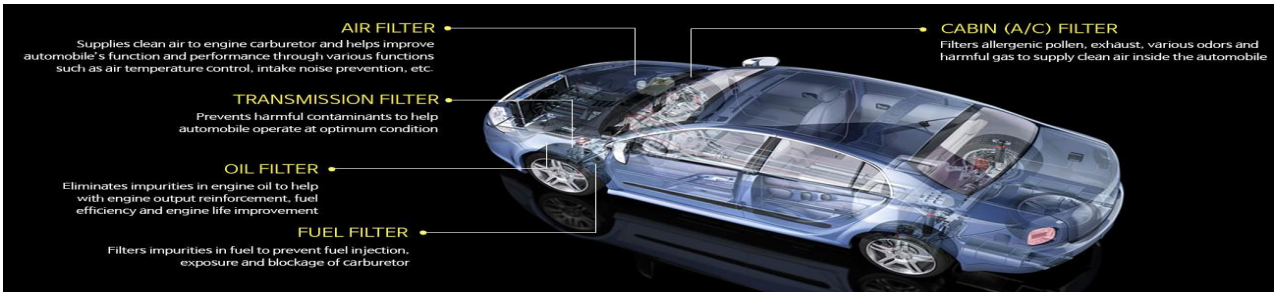
投资亮点

- **开拓滤清器市场** – 迄今为止，因受到中国等国家展开的“低价攻势”的影响，实际上很难开拓新市场。不过，本公司通过利用越南工厂降低成本，由此提高竞争优势，且以30多年来积累的滤清器生产技术及经验为基础，计划将积极开拓以东南亚地区为首的海外新市场。

- **滤清器市场有望快速增长** – 全球汽车滤清器市场规模预计将从2015年的50亿美元以年增长率8.4%的速度增加至2023年的95亿美元。本公司是一家专业生产汽车专用机油滤清器、燃油滤清器、空调滤清器及空气滤清器的制造企业，以丰富的经验和技术力量为基础，在滤清器制造领域位居行业前列，当前正积极将业务范围扩展至普通工业滤清器及特殊用途滤清器等。同时，对于自2012年开始推进的工业滤清器业务（发电站用GT空气滤清器及液压滤清器、钢铁用液压滤清器等），计划将通过搭建批量生产体系，积极进军韩国乃至海外市场。

产品和服务

产品和技术



滤清器

- **核心技术的主要特点** – 自1976年从美国引进技术以来，本公司积累了丰富的设计经验和雄厚的技术力量，现已拥有在开发新型汽车、新型发动机的过程中，可覆盖整车测试阶段的原创技术。在ISO标准出台前，本公司早已参与KS标准制定阶段，现在还将ISO标准当成公司内部规格。同时，以50多年来积累的车身相关技术为基础，将其应用于开发应对空气污染的空气净化器中，已打造可致力于研发新技术、新产品的业务环境。

- **核心技术的竞争优势** – 本公司拥有滤料（过滤材料）设计技术，不仅能应对多种滤清器需求，也能自主设计并生产模具、夹具、检测设备、测试设备等。同时，拥有自主设计及生产能力，具有极强的单价竞争力，可供应多品种产品。不仅如此，还拥有作为基本设计并完成滤清器的核心材料——滤料所必需的粘合剂生产技术。

主要客户

- **韩国**
  - 起亚汽车、现代摩比斯（株）、防卫事业厅、博世韩国（BOSCH）、Homeplus、全国汽车专业整备事业组合联合会（Carpos）

- **海外**
  - NOVATEC CORPORATION（日本）、PA-MAN CORPORATION（日本）、AZUMI FILTER PAPER（日本）、BILTEMA（瑞典）、ROBERT BOSCH（德国）、DIESEL TECH（德国）、KOREA AUTO（哈萨克斯坦）

公司简介

成立日期	• 1996年2月
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 滤芯专利注册 • 汽车机油滤清器实用新型专利注册 • 包括空气滤清器在内的共11项商标注册 • 包括船舶用空气滤清器在内的共10项商标注册

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	8.86	9.67	9.49
营业利润	0.26	0.60	0.19
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.36	0.74	0.30

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	10.33	13.13	17.43
资本性支出	0.62	0.71	0.36
营运资金投资	0.09	0.09	0.09
R&D投资及其他	0.09	0.53	0.09

- **销售计划** – 计划将以在汽车滤清器市场积累的知名度为基础，拓展海外市场，且搭建近几年来推进的工业滤清器批量生产体系，积极进军韩国及海外市场。预计到2021年将销售额提高到1700万美元。

- **投资计划** – 为了达成销售目标，通过增建海外工厂，实现韩国工艺自动化及R&D投资等，计划将在今后3年进行规模相当于27万美元的R&D投资，还将以设施投资、营运资金投资及其他投资为目的投入共241万美元。

投资要求

投资结构	• 并购
金额	• 300万美元
地区	• 不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
汽车/机械/零部件项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
汽车/机械/零部件：个人移动工具
（Automobile/Machine/Parts ： Personal Mobility）

投资亮点

- **电动机车市场规模呈现继续增长势头** – 2017年，韩国市场规模约达1000亿韩元，全球市场规模则达2万亿韩元以上，都呈现快速增长势头。在这种趋势下，如果制定有关电动机车的法律，有望使其需求急剧增长。

- **拥有自主技术的韩国R&D企业** – 在海外产品占比相当高的韩国电动机车市场上，本公司持有基于自主开发技术的共5项注册专利及共6项申请专利，通过采用与众不同的人性化设计、感性化设计并开发高科技电子控制系统等，逐渐发展成为韩国顶级R&D企业。

产品和服务

产品和技术

Transboard

Wide Wheel

E-wagon

- **核心技术的主要特点**
  1) TRANSBOARD – 通过采用反向三轮式结构，可确保三轮稳定性。为了解决在旋转时重心向一边倾倒的问题，实现几何设计系统。同时，通过实现平台结构体系，设计内部框架，并开发L-双环悬挂系统，缓和由路面传给车架的冲击。
  2) WIDE WHEEL – 采用由聚氨酯材料组成的100㎜宽幅轮胎，从源头防止可能在上道行驶中遭遇的事故。同时，采用基于FPGA芯片组及半桥芯片组的控制系统，还采用凸轮盘式把手折叠系统等。

- **核心技术的竞争优势** – 本公司持有基于自主开发技术的共3项注册专利及共7项申请专利，通过采用与众不同的人性化设计、感性化设计并开发高科技电子控制系统等，技术水平远高于其他韩国公司。同时，通过采用直接生产方式，提高成本竞争力，且不断致力于研究和开发，逐渐扩大市场规模。

主要客户

- **韩国主要客户**
  - 大型流通公司：Hi-Mart、易买得、乐天百货商店
  - 线下：在各地区设有50家销售店。
  - 线上：G-market、Auction、11号街、Coupang、Naver购物、Mercane购物中心

公司简介

成立日期	• 2015年5月
现有招商引资绩效	• 2016年11月 WADIZ众筹7.5亿韩元；12月 Kick Starter、Indeigogo众筹30万美元
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 现正注册（或申请）共11项有关电动推车（Electric cart）及电动驱动装置（Driving Device）等的专利。 关于电动滑板、两轮电动护板等的设计及公司商标，持有共14项产权。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(未审计)	2016(未审计)	2017(未审计)
营业额	-	0.22	1.77
营业利润	(0.22)	(0.42)	0.04
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.22)	(0.42)	0.06

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	8.92	20.40	27.57
资本性支出	0.62	1.07	1.96
营运资金投资	0.62	1.07	1.34
R&D投资	0.71	1.60	1.78

- **销售计划** - 以G-Market、Auction、11号街、Naver购物及Mercane购物等为销售平台，计划将通过利用SNS广告并继续开展促销活动，逐渐扩大销售规模。同时，与H-mart、易买得签署独家经销合同（6000台/年）。如果在2019年上半年制定允许电动机车使用自行车专用道的有关法律时，对电动机车的需求有望急剧增长。

- **投资计划** - 以扩大销售规模为目的，计划将开展规模达360万美元的招商引资项目，还计划将在今后3年开展规模相当于300万美元的营运资金投资及约达410万美元的R&D投资活动。

投资要求

投资结构	• 少数（金融投资）、合资投资
金额	• 300万美元
地区	• 北美、中国、欧洲

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
商业服务项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
汽车：激光雷达
（Automobile: Light detection and ranging）

投资亮点

- **无人驾驶汽车市场的成长空间扩大 -** 全球无人驾驶汽车相关企业把2020年选为无人驾驶汽车商用化时期，所以市场调查机构也预测直到21世纪20年代该市场才能正式形成。BCG（波士顿咨询公司）预测世界无人驾驶汽车市场规模在2025年将达到420亿美元左右，到2035年将成长到770亿美元左右。

- **开发无人驾驶技术的核心配件“激光雷达（LiDAR）” -** 本公司是开发第四次工业革命的核心技术——无人驾驶技术核心配件“激光雷达”的韩国代表企业。未来无人驾驶汽车市场实现大众化，激光雷达技术对全世界的扩散效应会非常大。引领激光雷达开发的企业威力登（Velodyne）的企业价值已被估算为超过2万亿韩元。本公司开发的激光雷达产品具备包括三种产业的阵容，具有不同于竞争公司的优势。还曾在2018年美国硅谷举办的国际发明节上获得金奖。

产品和服务

产品和技术

无人驾驶汽车用混合动力3D激光雷达

工业用自动化、遥控飞机用激光雷达

保安监控用激光雷达

- **核心技术的主要特点** -
  - 激光雷达（LiDAR，Light Detection and ranging）是利用通过光的移动时间（Time-of-flight）测量距离的原理，快速获取高精密度三维空间信息的技术。现在激光雷达业界的传统技术结构采用以马达为基础的扫描方式。
  - 公司采用结合已有方式与新一代方式优点的结构，可提高产品价格竞争力与汽车配件的耐久性，具备较高竞争力。

- **核心技术的竞争优势** -
  - 采用混合动力激光雷达技术，以马达为基础的扫描方式负责水平扫描，MEMS方式则负责垂直方向的扫描。比起之前需要整个机器旋转的激光雷达方式，可减轻马达负载，提高耐久力；比起由MEMS负责双轴扫描的激光雷达方式，自主设计出只负责一个轴的高强度MEMS扫描仪。

主要激光雷达相关专利注册现状（共7个专利之中5个主要专利的内容）

专利号	详细内容
10-1913835	障碍物感应装置与感应方法
10-1872620	速度适应型障碍物感应装置
10-1918683	激光雷达扫描装置
10-1937777	激光雷达装置与利用它的距离测量方法
10-1925816	距离计算方法与执行它的激光雷达装置

公司简介

成立日期	• 2016年6月22日
现有招商引资绩效	• 2018年10月从系列A（Mando等10所公司）引进68亿韩元资金
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 拥有关于激光雷达的技术，该技术可适用于无人驾驶汽车、工业用机器人与遥控飞机、保安产品。 注册激光雷达装置与利用该装置的距离测量方法等关于激光雷达的7项专利。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.01	0.14	0.38
营业利润	（0.07）	（0.45）	（1.72）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.09	（0.04）	（1.70）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	3.52	8.83	20.23
设备投资	0.27	0.83	0.64
营运资金投资	3.24	5.73	9.95
R&D投资	4.32	9.80	9.88

- **销售计划 -** 预测无人驾驶汽车专用激光雷达（SL-1）模式到2020年为止作为大学无人驾驶汽车研究用感应器、ADAS测试用，其销售比重将大大增加，预计到2021年随着产业应用市场与出口美国，将增长到大约984万美元。工业用激光雷达（GL-3）与保安激光雷达（TL-3）模式截至2020年将以半导体/显示器用OHT的物体感知用感应器等销售出去，预计在2021年将运用于地铁屏蔽门、建筑物进出口保安等方面，预测2021年将成长到1039万美元左右。
- **投资计划 -** 为达到目标营业额，计划首先在3年里投入174万美元在设备投资上，此外，还以营运资金投资、R&D为目的，计划分别投入1891万美元、2400万美元。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）或合资企业
投资金额	• 4000万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
汽车项目经理：ikmp@kotra.or.kr

11

电子工业·船舶

投资机会

电子学：超高频射频识别系统
(Electronics, UHF RFID system)

投资亮点

解决现有超高频(Ultra High Frequency) 射频识别(Radio-Frequency Identification)存在的标签错误识别问题 - 开发可视光通信（利用光照识别信息的技术）和现有射频识别技术结合的可见光射频识别系统。即使在有大量标签的情况下也能变更灯光识别所需的标签。

全世界均可共同使用 - 提供支援现有国际标准ISO 18000-63和EPC C1G2，用户可根据个人需要选择功能使用。

产品和服务

可见光线识别(VRID)

公司简介

（单位：百万美元）

成立日期	总公司	员工人数	是否上市
2008年8月	京畿道水原市	11人（截至2017年为止）	否
主要财务状况	2014(未审计)	2015(未审计)	2016(未审计)
营业额	1.07	1.23	1.56
营业利润	0.02	0.03	0.04
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.09	0.12	0.04
专利与认证现状	使用可视光通信，解决因标签干涉引起的RFID错识问题。 ➢ 专利（注册）- 利用可视光的RFID相关技术等，RFID通信相关专利在韩国、欧洲、中国、美国共有21项注册正在进行中。		

投资要求

投资方法：股权投资
金额：500万美元
地区：北美、中国、欧洲、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
电子工业项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会
电子：高清视频无线传输技术
(Electronics:HD video wireless transmission technology)

INVEST KOREA

投资亮点

高清画面无线传输技术 - 可在60GHz高频段以0.01ms以下的反应速度实现Zero-latency，可传输不中断·不延迟的画面。同时，可以6.2Gbps的速度无线传输FHD全高清视频，计划将于2018年完成10.8Gbps产品，无线传输UHD超高清视频。

市场扩展性极强 - 从需要无线视频传输的笔记本电脑、智能手机等移动设备，到VR、医疗仪器、显示器玻璃等，可扩展至多个领域市场。

与屈指可数的顶级企业推进合作 - 现正与三星、乐天、SK、KARL STORZ等许多国内外企业开展合作。

产品和服务

- V-JET是一款无线视频传输设备，在60GHz高频段以6.2Gbps的速度快速传输视频，可实现0.01ms以下的反应速度。
- 即使在长达30m的远处也可进行无线视频传输，从而可在室内空间自由共享视频。

公司简介

成立日期	员工人数	是否上市
2015年2月	12人（截至2017年为止）	否
专利与认证现状	关于高速无线数据通信技术等的专利，共有22项在国内外注册或在申请中。 ➢ 传输大容量服务数据到外围设备的移动终端设备及其方法 ➢ 通过MHL接口界面收发数据的电子设备及其数据收发方法	

财务数据

（单位：百万美元）

	2015(审计)	2016(审计)	2017年一季度(未审计)
营业额	0.00	0.06	0.02
营业利润	(0.44)	(1.13)	(0.74)
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	(0.44)	(1.12)	(0.74)

投资要求

投资结构：不限
投资金额：500万美元
地区：北美

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
电子工业项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

电子工业/船舶/工业品：5G智能滤波器
（Electronics/Ship/Manufacture：5G Smart Filter）

投资亮点

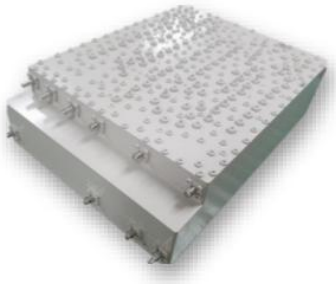
- **随着实行5G服务RF Filter的需求持续增加** – 以2018年为基准，世界RF滤波器市场规模为9888亿韩元，韩国为572亿韩元，且年均增长15.2%，预计2021年全球将达到15132亿韩元，韩国将达到875亿韩元水平。尤其是随着韩国政府推进5G供应的政策，韩国移动通信公司积极投资扩建5G基础设施，预计中继器的核心配件RF滤波器的需求也会增加。海外市场对PIMD（*）产品的需求逐年迅猛增长，预计除本公司主要销售产品群MUX以外，对PIMD Solution RRH与PIMD 5G Filter的需求会在未来10年内呈现爆发式增长。

- **通过产品多样化扩大销售** – 从原本的High PIMD Solution Filter起，通过包括5G滤波器的产品多样化，正在扩大销售。为Verizon与Sprint提供DAS用PIMD Solution MUX产品，并向软银、KDDI、印度尼西亚提供MRF PIMD Combiner，还向韩国三大通信公司（SKT、KT、LGU+）独家供应5G Filter。除日本KDDI，还通过在中国、欧洲等全世界开辟5G Filter销售渠道，预计会增加销售额。

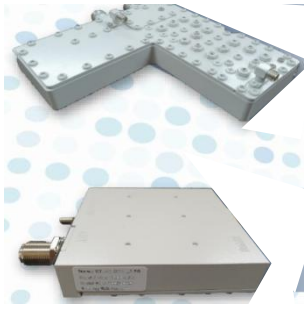
* PIMD：Passive Inter-Modulation Distortion，在被动组件输入两个频率信号时，产生除两个信号外多余的其他频率信号的现象

产品和服务

产品和技术



Multiplexer



5G Smart Filter

- SK Telecom独家供应用
- KT独家供应用

- **核心技术的主要特点**
  - **去除相互影响的滤波器（High PIMD Solution Filter）：**随着通信公司都使用公用网，相互影响更加严重，发生通话品质下降问题。本公司开发的滤波器在结合各通信公司不同频段的同时，可以去除杂音并提高通话品质，从而解决该问题。
  - **5G智能滤波器（5G Smart Filter）：**可去除因5G服务导致许多户移动通信相互影响的滤波器，正在为SK通信与KT等主要移动通信公司提供产品，还被选为日本KDDI的供应商。

- **核心技术的竞争优势**
  - 拥有通过运用公用极点设计的方式，从根本上抑制妨碍通信公司之间移动通信品质的因素——PIMD发生因素的原始技术，是全球DAS装备的MUX核心技术。本公司采用High PIMD Solution的MUX Filter产品用最理想的设计为全球通信公司提供不同的MUX产品，在与国内外竞争对手的技术竞争中具备最根本的优势。
  - 本公司具有的5G Ultra Band Combiner原始技术有效改善结合导致的泛音特点，能减轻重量并缩小尺寸，相较其他公司具有更强的竞争力。

主要客户

- 正为韩国三大移动公司SKT/KT/ LGU+独家供应5G Smart Filter
- 正为美国Verizon、Sprint公司提供DAS用PIMD Solution MUX产品
- 正为日本软银和KDDI等提供MRF PIMD Combiner

公司简介

成立日期	• 2017年2月
现有招商引资绩效	• 2019年4月 吸引中小风险企业振兴公团投资（8亿韩元） • 2019年6月 吸引技术保证基金投资（5亿韩元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册包括采用公用极点设计的频带结合装置等共7项专利 • 拥有移动通信中继器用合成箱设计权

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	不适用	2.43	3.65
营业利润	不适用	0.16	0.58
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	不适用	0.15	0.61

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	8.10	12.52	17.66
设施投资	0.69	2.15	1.55
营运资金投资	7.70	11.49	2.65
R&D投资	1.21	1.88	0.89
其他	0.24	0.38	0.53

- **销售计划 -** 通过参加世界最大规模的IT博览会“2020年西班牙MWC”并进行产品宣传和营销、扩大越南工厂生产线等扩充设施、创造新工作岗位等积极的投资活动，计划把目前出口到美洲、以色列、日本、东南亚等国家的High PIMD Solution Filter再持续拓展到中国和欧洲市场。此外，通过实现包括5G Filter的产品多样化，除韩国三大移动通信公司和日本KDDI之外，还将继续开辟5G Filter的销售渠道，通过这些，本公司计划在2021年共达到1766万美元的销售额。
- **投资计划 -** 为实现销售目标，计划三年内在扩大越南工厂生产线、采购测量装备等设备方面投资约439万美元作为设施投资；此外，计划三年内在R&D领域投资574万美元，并在营运资金与其他方面大约投资3629万美元作为材料费、人工费、营销费等。

投资要求

投资结构	• 金融投资（少数投资）
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、中国、欧洲、日本

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
电子工业/船舶/工业品项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

电子工业/船舶/工业品：工厂部件制造

（Electronics/Ship/Manufacture：Plant Component Manufacturing）

投资亮点

- **具有全套产业设备类事业的全球实力** – 本公司不仅具有各产品的单个制作实力，还能成套制造与生产、供应产品，针对施工项目系统，具有丰富经验。而且具备海外资深专业人力（设计、事业开发、事业管理、施工管理、品质、焊接），作为全套产业设备类事业的全球化项目的一部分，已获得海外证书和相关行业许多专利。具有向东南亚、沙特阿拉伯、科威特、菲律宾、日本等世界许多国家提供产品的经验，且通过R&D计划商品并成立世界各主要地区的分店等，为扩大海外公司订单，正在许多方面努力。

- **发展成套设备产业的展望** – 随着世界电力需求增加（预计从2012年19562TWh起，将在2025年增长到26761TWh，增长40%），发电设备容量也从2012年5683GW起，年均增长2.8%，预计在2025年将达到8179GW。煤炭火力发电以发展中国家为中心，预计到2025年将增长到617GW；发达国家由于环境规定，预计气体火力发电设备将增长到788GW；预计对比其他电源，将呈现最快增长趋势。

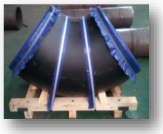
产品和服务

产品和技术

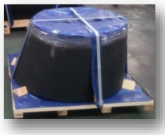
四通管
· A825 UNS31803
· ASME B16.9
· 112x16T to 80x13T

吸入管
· A240-304, A182-F304
· ASME B31.3
· 40"x20Tx2,900L

T 形管（出口至伊朗）
· A420 WPL6(HIC)
· ASME B16.9
· 42"xXSS



弯管
· A420 WPL6
· ASME B16.9
· 36"x25T



偏心异径管
· A420 WPL6
· 46"x38"x30T

绝缘储罐
客户
HYUNDAI E&C. / HYUNDAI ENG. STEEL INDUSTRIES CO.,LTD.
项目名称
STATION OF ANTARCTICA
材料
ASTM A240-304/316
设计代码
ASME SEC.Ⅷ Div.1 + API 650
容量
120.597 ㎥

外壳管
客户
SHINBORYUNG POWER PLANT
材料
A516-70
设计代码
ASME SEC.Ⅷ Div.1 + API 650
尺寸
96"*15T*2653L

简仓组
客户
KOLON WATERTECK
材料
SS400
设计代码
ASME SEC.Ⅷ Div.1 + API 650
尺寸
118" * 36" * 3300L

- **核心技术的主要特点** – “异种堆焊”利用金属设备表面的特殊焊接材料进行焊接，是能加强耐磨性提高硬度的操作，主要是石油化学工厂或原子能发电设备的压力容器、或换热机等排管线必须用到的特殊焊接。相应技术是能加强工厂设备内配件的耐磨性并节约成本的世界特殊焊接技术。本公司使用的独立覆盖层技术装备也不是现有的手动式，而是独立改造自动焊接机（埋弧焊机），通过自动化覆盖焊接，加强技术实力。

- **核心技术的竞争优势** – 从2017年起，3年连续在NICE技术评价领域被选为特殊焊接优秀企业T4，利用特殊焊接的覆盖层（异种材质）独立技术，拥有许多制作业绩。与Posco签订技术合同，获得4种特殊焊接技术专利，还拥有相关技术的高压气体等3项专利，具备特殊焊接技术等；比其他竞争公司，具备卓越的技术实力。

主要在建项目

- **蒙古** – 关于炼油事业，与蒙古政府机关和石油厅签订MOU、LOI等（本公司已具备用地，并已成立蒙古当地法人）。正在与国营企业PVC签订蒙古项目引资合同（处于检测妥当性阶段，投资金额为1000万美元，预计第1期进行蒙古项目，第2期进行乌兹别克斯坦项目，第3期进行越南项目）。
- **乌兹别克斯坦** – 从乌兹别克斯坦政府获得10公顷用地，与当地建设公司签订J/V，正在准备建设炼油工厂并投资石油销售事业；通过本项目，还与蔚山大学、韩国科技大学签订产学合作协议，正在研发产品。

公司简介

成立日期	• 2012年04月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 正在注册包括关于高温高压气体换热系统与其外涡轮气循环器运作控制/检测方法的共3项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	6.70	8.23	4.85
营业利润	0.21	0.46	0.05
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.30	0.63	0.32

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	4.30	8.60	25.81
资本支出	-	19.79	0.09
营运资金投资	-	4.30	4.30
R&D投资	0.09	0.77	0.26

- **销售计划** - 本公司作为全套产业设备类事业的全球化项目之一，计划通过R&D实现不同的商品化，并希望通过扩大海外工程承包来增加销售。目前通过可视化的蒙古、乌兹别克斯坦炼油成套设备项目引资与事业进行，预计在2021年销售额将达到485万美元。

- **投资计划** - 为实现销售目标，正在计划三年间大约投资1988万美元在设施方面：此外，计划在营运资金、R&D方面分别投资903万美元、112万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 600万美元
地区	• 所有地区皆有可能

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
电子工业/船舶/工业品项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会

电子工业/船舶/工业品：汽车用节能技术

（Electronics/Ship/Manufacture：Energy Efficiency Technology for Vehicle）

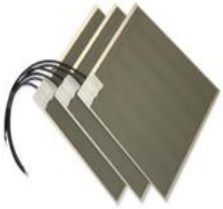
投资亮点

- **发热技术** – 本公司开发的产品是采用Thick Film Technology（hybrid IC形态）的高功能性特殊加热器。比起现有镍铬合金线等热线方式升温时间更短，并具有温度分布均匀及半永久性加热器寿命等优势。可以进行选择性加热与小型化，技术适用范围非常广泛，消耗电力最多能减少40%左右，还比现有加热器更轻巧，可以利用现有通风机转变为车辆用。

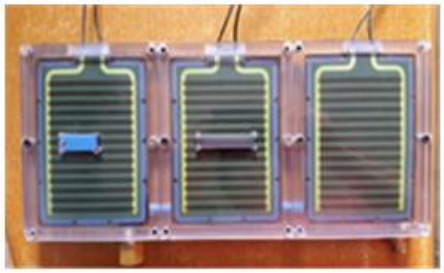
- **散热材料** – 具备电池效率性与能柔软弯曲的安装技术、综合经验，以及3层叠涂层技术等。散热材料的优点是用极少量就能达到理想的热传导度，并以高附加价值电子产品为中心，方便优先使用。散热市场正扩大到环保汽车与汽车电场部门、功率半导体、人工智能等新用途领域；根据富士经济报告，从2016年6062亿日元起，预计2021年将增长到6425亿日元。

产品和服务

产品和技术



EV暖风机



不锈钢基加热器

玻璃和陶瓷基加热器

- **核心技术的主要特点** – 本公司开发的Printing circuit技法采用把Paste形态的金属氧化物涂在薄薄的绝缘层之后，在上面层压保护膜的方式。作为采用hybrid IC形态的高功能性特殊加热器，比现有镍铬合金线等热线方式，升温时间更短，并具有温度分布均匀及半永久性加热器寿命等优势。

- **核心技术的竞争优势** – 材料配件以金属氧化物为原料，采用屏幕印刷法，是把绝缘层和发热体、电极以0.1㎜~0.5㎜厚度进行重叠的面状加热器。按照需要的形态把加热器模块热线进行图案化，可以制成厚膜形状，装有马达的引擎室空间利用度较高。比PTC（Positive Temperature Coefficient）元件的电效率高出1.5倍，能提高供暖效率并减少电池使用量，从而改善行驶距离。

主要参考信息

- 2018年 – 与日本Toyota汽车公司签订第一期合作公司共同技术开发NDA
  被选为Kotra主管韩国-EU全球合作伙伴汽车创业公司
  被选为贸易协会主管韩国-英国E-Mobility技术创业公司
- 2019年 – 被选为SK Chemical主管新材料/新技术创业公司
  被选为贸易协会主管SCG集团韩国技术创业公司
  与现代汽车第一期合作公司成立JV

公司简介

成立日期	• 2018年4月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 开发电动汽车用高效率发热材料与设备 • 正在注册为控制电动汽车电池温度开发的发热/散热材料等3项专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	不适用	不适用	0.26
营业利润	不适用	不适用	0.05
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	不适用	不适用	0.05

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.37	0.63	1.05
资本支出	0.16	0.17	0.17
营运资金投资	0.21	0.22	0.26
R&D	0.09	0.22	0.22
其他	0.04	0.09	0.09

- **销售计划** – 与现代第一期合作公司协作，将成立电场与电池散热材料研究所。正在与SKC针对电池散热材料加工技术进行技术协作与共同开发。通过这些，计划在2021年销售额将达到105万美元。
- **投资计划** – 通过引进实验和小规模量产设施，为增添R&D装备与设备、进行海外IR和营销，计划未来三年内在设施、营运资金、R&D方面分别投资50万美元、69.1万美元、53万美元。

投资要求

投资结构	• 金融投资、合资企业
投资金额	• 100万美元
地区	• 北美、中国、欧洲

12

其他

Investment Opportunities

Logistics/Distribution company :Cosmetic products

Investment Highlights

- **由整形外科专科医生亲自制作的化妆品** – 自1991年起，本公司近27多年来一直致力于创造整形美容品牌，已获得由公认认证机构签发的试验报告及KFDA认证，为客户提供可靠的优质产品。同时，以顶级技术力量为基础，在cGMP、ISO认证设施制造既清洁又安全的高质量产品。

- **自主开发化妆品并拥有OEM技术** – 本公司不仅生产并销售自主品牌产品，也拥有涉及海外著名品牌的OEM/ODM/PB/PL生产技术。以卓越的营销策略为基础，通过外购方式将韩国著名化妆品品牌向海外市场出口。

Product & Service

Product & Technology

灯泡Tint-Ade

撕拉式面膜
（FLAMINGO/INDIGO/CHARCOAL）

去角质套装2种

- **核心技术的主要特点** – 本公司所推出的自主品牌产品尤其以独特的造型设计备受世界关注和青睐。同时，以相对低廉的价格提供产品，具有极强的价格竞争力。此外，以在整形外科实际使用的成分为原料制作而成，功效极其卓越。

- **核心技术的竞争优势** – 涉及一种基于低过敏原（Hypo allergenic）的微刺激性产品制造技术，可适用于所有的皮肤类型。确保远优于竞争对手的稳定性。同时，作为一种高密度凝胶（啫喱）型产品，不仅能使其与皮肤贴紧，也可传达有效成分至皮肤深层。现正开发的3D打印皮肤贴在当前全球范围内没有任何竞争对手。

Reference

- 1991年 – 成立整形外科
- 2008年 – 成立干细胞研究所
- 2016年 – 被选定为总统业务报告代表企业/被选定为“Hi Seoul”优秀商品品牌
- 2017年 – 荣获首尔市长表彰/ 被选定为“Hi Seoul”优秀商品品牌，在“上海品牌颁奖典礼”上荣获品牌奖

Company Profile

成立日期	• 2017年9月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 拥有涉及化妆品的3项专利权，包括《基于水凝胶的皮肤外用剂制造方法》等。

Financial Figures

(Unit :USD million)

分类	2015(Unaudited)	2016(Unaudited)	2017(Unaudited)
Sales	N/A	N/A	3.45
Operating Income	N/A	N/A	(0.01)
EBITDA	N/A	N/A	0.00

Business Plan

(Unit :USD million)

分类	2018(Forecast)	2019(Forecast)	2020(Forecast)
Sales	30.66	57.61	102.21
Capex	0.93	1.86	2.79
Working capital	1.86	3.72	4.65
R&D	0.93	0.93	0.93
Others	0.93	0.93	0.93

- **Sales plan** - 计划将持续扩大现有流通品牌的销售量并拓展新出口渠道。通过进口尚未在韩国推出的美国、欧洲著名化妆品品牌，且通过与研究所开展合作生产并销售肥皂、洗发露、沐浴露等，持续扩大销售规模。

- **Investment required** - 以扩大生产设备为目的，计划将在今后3年进行规模达5.6 million USD的设施投资，还将在营运资金（周转资金）投资和R&D领域分别投入10 million USD和2.8 million USD。

Investment Requirement

Investment Structure	• Joint Venture
Amount	• 2 million USD
Region	• North America, China, Europe

For more detail Teaser Memorandum and information please contact below Project Manager
Logistics/Distribution PM:duswnl3@kotra.or.kr

投资机会

航空/航天/宇宙飞船：可回收包装材料
（Aviation/Space/Ship ： Renewable package）

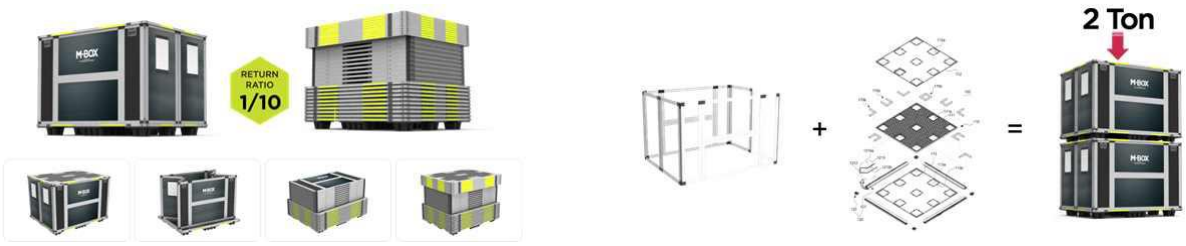
投资亮点

- **发展潜力很大的可回收包装材料** – 大部分包装材料通常采用瓦楞纸或木材，使用一次后就会被废弃，对环境产生不利影响。但最近以欧洲及美洲国家为中心的国际社会，高度关注环保材料并意识到其必要性。在这种时代背景下，与其他海外产品相比，本公司的可回收包装材料具有相当大的竞争力，且有望呈现继续增长势头。

- **成本竞争力 & 技术竞争力** – 当前，随着“竞争对手”——一次性纸箱产品价格的快速上涨，可以循环再利用的可回收包装箱作为一种可降低成本的替代方案受到广泛关注。本公司拥有极其卓越的可回收包装材料相关技术，因此，至今在韩国尚未存在明显的竞争对手。

产品和服务

产品和技术



可回收包装材料

- **核心技术的主要特点** – 在货运后保存或回收产品时，其体积会缩小到1/10，不仅可有效利用空间，也可降低物流成本。通过采用坚实的铝型材框架结构，比起普通包装箱，更有效防止产品损坏，承载能力达到2吨。托盘带有四个独立型组装式脚轮，即使部分脚轮损坏，也有其他脚轮能起到替代作用，只要更换损坏的部分即可，由此能够降低维护成本。

- **核心技术的竞争优势** – 可回收包装材料的体积收缩率极高，可有效降低物流成本。同时，本公司拥有针对开发产品的原创技术及商业化技术，且以达到世界级水平的可回收包装材料相关技术为基础，以在韩国乃至海外市场前所未有的产品形式为支撑，提供丰富多样的最佳解决方案。

竞争技术分析

分类	塑料包装材料	金属（钢材）包装材料	混合包装材料（本公司）
材质	塑料	钢材	塑料+铝
回收率	1:4	1:3	1:10
承载能力	500kg以下	约1-2吨	约2吨以上
包装材料重量	34 kg	90 kg	47.6 kg
防水/防湿	不可	不可	可
回收服务	不可	不可	可

公司简介

成立日期	• 2010年10月
现有招商引资绩效	• 无关
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 用于货运的可回收包装材料 关于折叠式运输用组装箱及托盘系统、AERO BLADE BOX等产品，国内外专利、实用新型专利、外观设计专利及商标等共28项正在申请或注册中。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2015(审计)	2016(审计)	2017(审计)
营业额	2.68	3.04	4.51
营业利润	0.28	0.24	0.21
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	0.28	0.24	0.21

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019(预测)	2020(预测)	2021(预测)
营业额	2.94	9.28	13.01
设施投资	0.45	0.27	0.27
营运资金投资	0.45	0.27	0.27
R&D投资	0.27	0.27	0.27

- **销售计划** – 当前，本公司经过提供样本和现场测试，在韩国销售可回收包装材料。同时，与韩国汽车零部件行业、二次电池行业及航空行业等多个领域的客户开展合作，开发创新型包装方式及产品，到2021年，销售额预计将达到1300万美元左右。
- **投资计划** – 为了达成销售目标，计划将在今后三年进行规模达81万美元的R&D投资，还将在设施投资和营运资金投资领域分别投入99万美元。

投资要求

投资结构	• 少数（金融投资）、合资投资
金额	• 100万美元
地区	• 不限

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
航空/航天/宇宙飞船项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

电子工业/船舶/批量生产：船舶修理与管理的应用

（Electronics/Ship/Manufacture : Ship repairment&management application）

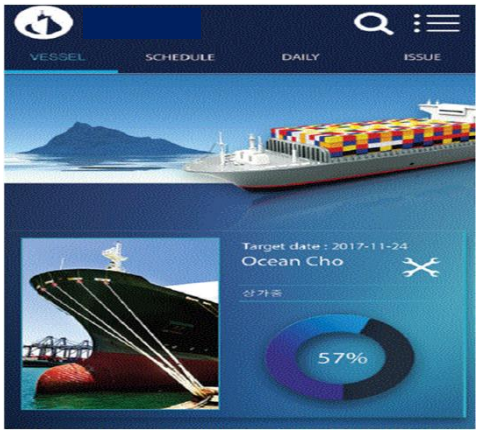
投资亮点

- **需要定期检查的船舶持续增加 -** 所有船舶在每五年需要进行定期检查，每2.5年需要通过中间检查，而且在目前运行的船舶之中，约有53%是陈旧船舶（船龄超过20年），所以有相当多的船舶需要进行修理。预计2009年英国劳氏船级社每年修理对象船舶在2020年将达到3万多艘。根据2010年SMRC-CESA的预测，世界船舶修理产业市场规模将超过200亿美元，且亚洲地区将占据50%以上，欧洲将占据35%左右。

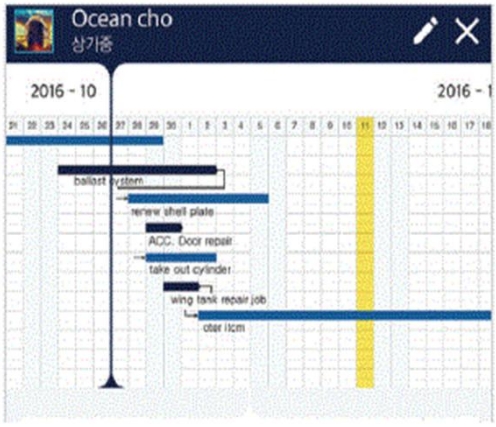
- **为有效的船舶修理提供实时沟通平台 -** 随着最近世界船舶修理需求的增加，需要多种船舶修理参与者之间开发出有效果的沟通方法，所以本公司通过船主与船主监督者、修理造船所与合作公司、预付之间的实时沟通支援等，试图改善全球范围内不断增加的船舶修理市场。因此，本公司为了提高修理船舶业务效率，开发实时通讯平台（Real-time Communication Platform），并通过应用商店，在全球同时销售，并以达到国际海事组织（IMO）认证的修理工程的国际标准化为最终目标。

产品和服务

产品和技术



管理船舶修理日程应用程序



船舶修理日程详细画面

- **核心技术的主要特点** - 本公司的船舶修理与管理申请表，针对修理造船所与转包，可提高船主与船主监督人与客户在修理造船过程中的理解程度，从而增加业务效率。预付时按照情况适当了解检查日程与主要问题等，可有效树立业务计划，提前防止不必要的时间浪费与产生费用的危害。

- **核心技术的竞争优势** - 本公司是通过融合R&D进行ICT解决方案的企业，所以本公司开发的全球船舶修理应用程序以智能手机为基础，用户可轻易接近，参与者之间还能实时沟通，非常便利。此外，现有的企业级移动通信工具只局限于某个公司内公共对话渠道，但是公司开发申请书是拥有共同目标（船舶修理）的许多公司参与者之间实时沟通的渠道，开辟新市场，打造无与伦比的技术。

潜在客户

- 韩国市场（B2G）- 以公共行政机关（国民安全处警备艇、水产厅及港湾厅渔业管理船等）为对象，已推出应用程序
- 海外市场（B2B） - 世界四大主要修理造船所（荷兰鹿特丹达门造船厂（DSR，Damen Shipyard Repair）、德国汉堡Blohm+Voss Repair、新加坡裕廊船厂有限公司、中国大连远洋船舶有限公司）

公司简介

成立日期	• 2016年8月1日
现有招商引资绩效	• 2017年3月韩国海洋大学技术控股公司投资2000万韩元的现金 • 2017年11月、2018年4月、2018年11月、2019年4月共通过四次引进散户投资4亿韩元 （每次平均引进1亿韩元）
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 在韩国申请关于修理造船工作工艺的实时报告与管理方法的专利 • 在韩国申请关于利用重量轴的闸门式运河水位调节装置与利用它的闸门式运河的船舶移动方法的专利

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（未审计）	2017（未审计）	2018（未审计）
营业额	0.02	0.26	0.42
营业利润	（0.00）	（0.02）	（0.10）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（0.00）	0.08	0.11

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	0.49	0.56	0.72
资本支出	0.40	0.40	0.40
R&D	0.18	0.18	0.18

- **销售计划** – 本公司通过销售船舶修理日程管理申请表，期待到2021年将达到32万美元的销售额，计划新收入资源——船舶租船费从2019年到2021年，年均将增长至19万美元。此外，计划通过SI委托开发服务，达到每年21万美元的营销额。

- **投资计划** – 本公司为了达到目标营业额，计划每年以4万美元作为基础营运资金，而且为了扩大船舶修理日程管理申请表的用户，打算每年投资36万美元作为营销支出。而且为了持续开发应用程序与SI，预计到2021年每年平均将投入18万美元作为研究开发支出。

投资要求

投资结构	• 皆有可能
投资金额	• 60万美元
地区	• 所有地区

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
电子工业/船舶/批量生产项目经理：ikmp@kotra.or.kr

投资机会

电子工业/船舶/批量生产：多波段红外线传感器
（Electronics/Ship/Manufacture: Multiband infrared sensor）

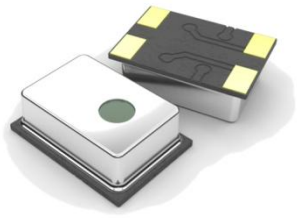
投资亮点

- **红外线传感器、气体传感器与接近传感器专营公司 -** 本公司是拥有独立MEMSFAB、以FAB为基础的元件企业，在全球率先独立成功开发出化合物薄膜“微形热电堆”元件，开发出打破现有硅热电堆元件限制的红外线传感器。此外，还开发空调等家电产品里必需用到的NDIR气体传感器及智能手机里需要的接近传感器，正与韩国和中国主流企业协商供货事宜。

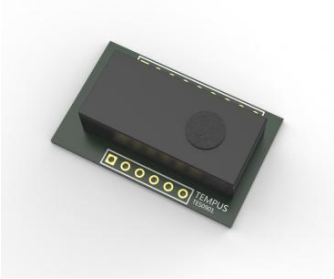
- **营销网络 -** 本公司代表理事曾担任图像传感器专业公司的代表理事，在同行业成功制造CMOS图像传感器，已销售超过10亿个产品。因此，已在韩国、中国、台湾等许多国家拥有营销渠道。公司的旗舰产品温度传感器、气体传感器、接近传感器等，可通过已经形成的营销网络进行销售。

产品和服务

产品和技术



数码远红外线热电堆传感器



双通道NDIR CO2传感器

SWIR显示器背面近距离传感器
（位于移动设备背面）

- **核心技术的主要特点**
  - 成功进行微型热电堆元件量产，已解决硅热电堆元件的限制。即针对克服利用硅上的化合物形成薄膜完成粘贴工艺的黏贴板，拥有独家技术经验。化合物也是目前实现商用化的热电堆物质中具有最优秀热电性能的物质，这种物质组合会比现有硅热电堆的性能更棒。
  - 拥有BiTe化合物薄膜低温工程技术（400℃以下）与抵抗和导热特点（目前的技术在800℃以上）。通过这些，可在驱动器回路上进行像素工程，制造高像素热成像传感器。

- **核心技术的竞争优势** -
  - 信噪比（SNR）：比安费诺（美国）优秀4.7倍/比海曼（德国）优秀5.8倍，获得韩国电子配件研究院（KETI）认证。
  - 探测波长（WDR）：在没有附加吸收层时，能进行大约比海曼（德国）的8um~14um检测波长宽4倍的1.2um~24um探测。

主要客户与潜在客户

- **红外线传感器**
  - - 目前韩国运动感应、接近传感、体温测量、可穿戴设备等相关企业需要晶胞产品，保安、车辆、空调/节能等相关企业需要阵列传感器。
  - - 正与韩国家电公司、中国可穿戴公司、移动公司洽谈供货事宜。
- **NDIR 气体传感器**
  - 为供货给中国家电（空调）公司，从2018年起正在进行评价，期待将在2019年实现大量出口。

公司简介

成立日期	• 2012年9月7日
现有招商引资绩效	• 2016年引资20亿韩元，2017年引资50亿韩元，2019年引资28亿韩元等，共引资98亿韩元。
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 拥有关于混合动力热影像装置与热电堆传感器组件等韩国专利24项，申请8项专利，拥有2项中国实用新型专利权。

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2016（已审计）	2017（已审计）	2018（已审计）
营业额	0.02	0.43	0.41
营业利润	（1.36）	（2.00）	（2.60）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	（1.23）	（1.81）	（2.36）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	15.82	36.79	82.26
设备投资	1.76	4.39	8.79
营运资金投资	1.22	1.73	2.93
R&D投资	1.26	1.81	4.09

- **销售计划**
  - 接近传感器：这是普遍安装在智能手机里的必要配件，正在与中国主流公司进行供货协商。因此预计营业额将从2019年的900万美元左右增加到2021年的3400万美元左右。
  - 红外线传感器：需要方包括人性化开关、可穿戴、家电（空调、厨房抽烟机、电磁炉等）、安全/保安（监控录像、火灾感应）、移动图像相关企业，预计将从2019年的300万美元增长到2021年2200万美元左右。
  - 气体传感器：韩国家电公司决定在空气净化器、空调、家电产品中使用光学NDIR CO2气体传感器。目前公司正在进行样本评价，预计能在2019年下半年量产。预计将从2019年的300万美元增长到2021年的2600万美元。
- **投资计划** – 为达到目标营业额，已计划在2019年共投资400万美元左右，并计划在2021年投资1600万美元左右。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资或战略投资者）或合资企业
投资金额	• 500万美元
地区	• 所有地区

欲了解投资宣传材料和信息的更多详情，请联系以下项目经理。
电子工业/船舶/批量生产项目经理：ikmp@kotra.or.kr

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

投资机会
半导体/显示屏/航空：晶圆检测系统
（Semiconductor/ Display/ Aviation : Wafer Inspection System）

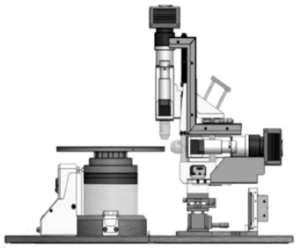
投资亮点

- **半导体晶圆图案缺陷检测装备的开发和制造** – 本公司是开发与制造半导体晶圆图案缺陷检测装备的公司，2014年在韩国最先实现国产化，与世界顶级半导体元件制造技术强国——德国Fraunhofer CNT研究所进行共同开发，技术实力备受认可。
- **跃进全球市场** – 据世界半导体装备材料产业协会（SEMI）介绍，整体半导体前段工程用微小图案缺陷检测装备的市场规模在2019年将达到36亿美元（大约4万亿韩元）。半导体前段工程用微小图案缺陷装备市场预计每年平均大约成长6.4%，将在2023年达到45亿美元（大约5万亿韩元）左右。目前美国KLA+占据半导体前段工程用图案缺陷检测装备市场的90%以上。

产品和服务

产品和技术

AEGIS系列，
以Nextin的创新为基础的2-D成像技术



Twins
整合模块

- **核心技术的主要特点**
  – 晶圆影像检测装置：利用受到灯光照射产生的晶圆影像的方向分解成镜子单元的双重镜子，影像检测部会准确排列分解的晶圆影像的适当领域，提高检测精密度，有助于进行设置与维持、修补等工作。
  – 影像处理技术：从半导体DIY影像自动提取拥有检查对象单位意义的详细领域，并把具有相同特性的详细领域分为一类，从而可以通过影像处理，提高DIY检测效率，减少成本。
  – 利用提前设置的目标影像修改晶圆图案缺陷位置的方法：针对现有的检测装备的机械属性导致的缺陷位置错误，使用提前定义的图像，去除影响缺陷位置错误的因子，减少机械的错误，提高测量精密度。

- **核心技术的竞争优势** – 半导体元件制造工程一般分为前段工程（Front-End Process）与后段工程（Back-End Process），虽然韩国有许多视觉检测装备公司，但只有本公司成功开发出半导体前段工程检测装备。在前段工程装备方面，传统的半导体强国——美国、日本的公司比较强，这些公司通过从产业初创期起积累的原始技术，正在加强主导权。然而，韩国企业的原始技术比较弱，所以集中在技术壁垒相对较低的后段工程检测装备。但是在半导体装备市场里，前段工程装备占比超过80%，所以急需实现前段工程装备的国产化。

公司历史

- 2015年10月 – 和AP System签订战略投资协定，第5次吸引投资额达22亿韩元
- 2015年11月 – 被产业部选为2015新成长动力公司（SK海力士）
- 2015年11月 – 获得ISO9001 Quality Management System

公司简介

成立日期	• 2010年7月
现有招商引资绩效	• 2015年10月 与AP System签订战略投资协定
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 利用双重镜子模式的晶圆影像检测装置（第10-1403469）等，注册关于半导体晶圆图案影像检测装置的开发与制造的专利15项、申请3项

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2019（预测）	2020（预测）	2021（预测）
营业额	14.64	25.42	34.24
R&D	3.07	3.51	4.11

- **销售计划** – 随着对半导体的需求不断增加，公司的销售额也会持续增加。而且在售出产品之后，预计最少会用上5年左右，在使用期间每次检测工程改变时，都需要改变S/W，预计会持续产生相应装备的维修支出。随之预计会产生劳务销售额，因此直到2021年，预计会产生3424万美元的销售额。
- **投资计划** – 随着半导体的变化与发展，将持续升级产品的S/W；为了检测，预计在R&D方面，于2019年投资307万美元、2020年投资351万美元、2021年投资411万美元。对未来设备设施的投资已经结束，所以将来会集中在R&D方面进行投资。

投资要求

投资结构	• 少数投资（金融投资）
投资金额	• 800万美元
地区	• 北美、中国、欧洲

房地产

项目

青罗国际金融综合项目
（Cheongna International Financial Complex Project）

投资亮点

项目说明

通过开发提供居住、办公、商业、住宿等多种内容的大规模综合园区，试图均衡发展仁川市青罗地区，从而把这里打造成世界著名地点。

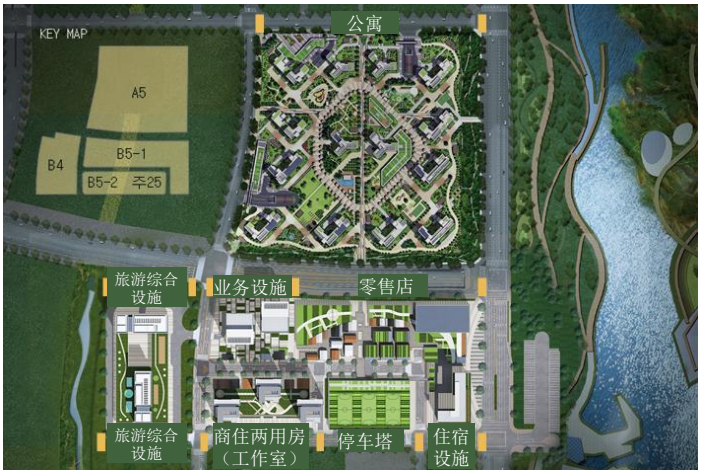
关键原理

最佳地理位置与背后条件 - 作为东北亚航空、海运、物流的门户城市，具有巨大潜力，再考虑10万余名青罗人口的预计住宅选地开发的人口数，大约能吸引30万名的背后人口

优秀的交通与接近体系 - 目前此地临近仁川机场和仁川机场高速铁路，通过延长地铁7号线，期待未来能够进一步改善交通

正在进行多种开发项目 - 青罗国际城市内正在进行青罗湖水公园、地标性建筑--青罗城市大厦、Starfield等多种开发项目

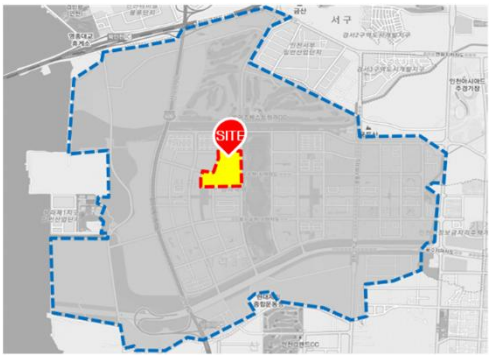
项目概述



地理位置

项目提要

类型	开发公寓、办公室、商住两用房、酒店、商业设施
投资金额	1,026,252,031美元（102,600万美元） *1168.9韩元/美元（以2019年5月3日为准）
地区	仁川广域市西区景西洞一带
总面积	158,966㎡（占地面积） / 622,886㎡（开发面积）
开发商	青罗国际金融园区股份公司



投资要求

投资金额	・1,026,252,031美元（102,600万美元） *1168.9韩元/美元（以2019年5月3日为准）
投资类型	・SI、FI投资 ・办公室、酒店、商业设施等
引资希望地区	・ 美国、中国、日本

青罗国际金融综合项目
（Cheongna International Financial Complex Project）

主要工程设施

分 类	占地面积	开发面积
公寓	78,810㎡ （23,840坪）	244,105㎡ （73,842坪）
旅游综合园区	26,179㎡ （7,919坪）	92,846㎡ （28,086坪）
业务设施	9,620㎡ （2,910坪）	99,398㎡ （30,068坪）
零售店	19,468㎡ （5,889坪）	27,629㎡ （8,358坪）
住宅设施	5,233㎡ （1,583坪）	32,175㎡ （9,733坪）
商住两用房（工作室）	11,352㎡ （3,434坪）	106,102㎡ （32,096坪）
停车大厦	8,307㎡ （2,513坪）	20,631㎡ （6,241坪）

地理位置优势

易接近性

优秀的交通与接近体系
- 青罗临近仁川国际机场与金浦机场等国际机场，经过仁川港与北港，可使用海上交通网
- 临近仁川机场高速铁路，乘坐高速铁路可在45分钟后抵达首尔市中心（首尔站）
- 在直线距离30公里以内，临近首尔、金浦、坡州等首都圈要地
- 青罗通过扩建铁路、公路、新交通（GRT/BRT）等交通设施，未来将大大提高与首尔-仁川的连接性
- 与永宗地区、松岛地区一起形成国际物流三角集群

地段吸引力

自然环境
- 青罗地区临近连接南北的中央公园
- 以环绕青罗地区流淌的近邻公园为准，营造周围地区的绿地
- 公村川与深谷川共同形成青罗地区的东西水圈

丰富的周围开发现状与支援
- 青罗地区周围正在进行韩亚金融城、城市大厦、Starfield、IHP、机器人乐园等开发项目
- 针对青罗国际城市内投资企业提供各种减免税收优惠并减轻企业的入驻负担

旅游资源

地区内主要美丽观光景点
- 松岛中央公园
- 苏来浦地区
- 仁川中国城
- 月尾岛

主要地区庆典活动
- 龙游龙庆典（8月）
- 青罗美容庆典（9月）
- 青罗红酒庆典（10月）
- 仁川松岛灯光庆典（12月）

投资机会
保健小镇发展项目
（Healthcare Town Development Project）

房地产

项目

投资亮点

项目说明

为搞活医疗事业与医疗旅行，作为济州国际自由城市的核心事业，提供地区内特色全球医疗与医疗旅游环境

基本原理

卓越的自然环境 - 联合国教科文组织3冠王（世界自然遗产、世界地质公园、世界生物圈保全地区），项目用地背后有汉拿山国立公园，前面面向大海。

优秀的可达性与交通体系 - 临近港湾、机场等基础设施

丰富的旅游资源 - 在项目用地周围沿海地区内有许多丰富多彩的旅游景点和便利设施

项目概述

地理位置

项目总结

分类	融合健康修养、医疗、研究功能的综合医疗旅游园区
投资金额	3.5亿美元以上 （以剩余用地整体为基准，可协商部分用地的投资）
地点	济州特别自治道西归浦市东烘/吐坪洞一带
总面积	总面积1,539,339㎡
开发商	济州国际自由城市开发中心（JDC）

投资要求

投资金额	- 3.5亿美元以上（以剩余用地整体为基准，可协商部分用地的投资）
类型	- 医疗服务业 - 开发和运营医疗与疗养机构 - 关于保健的事业（想投资关于利用IT、BT等进行检查、康复事业的人）等
希望引资地区	- 北美、欧洲、日本

保健小镇发展项目
（Healthcare Town Development Project）

房地产

项目

关键项目设施

区 分	设施名称	占地面积
医疗研发	健康护理中心	15,737㎡
	特殊医院	63,354㎡
	医疗大街 1~6	40,991㎡
住宿	退休社区	115,407㎡
	长期照护小镇	87,426㎡
健身娱乐	康复中心	31,897㎡

有效面积：354,812㎡

地理优势

可达性

优秀的可达性与交通体系
- 飞机：运营直达12座韩国城市与16座中国城市、3座日本城市的航线
- 船舶：正在运营（济州港客轮码头）韩国南海圈主要城市与国际客轮（8个国家船运公司），伴随开启（2018年6月）西归浦客轮码头（江汀港），预计客轮访客会增加
- 公路：具备连接济州市和西归浦市的公路体系，方便从各地区到达对象地区，通过山麓路的可达性极好

地理优势

优势因素
- 济州特有的自然环境与休养特化基础设施
- 根据济州特别法可采用外国医疗机构开设特例
- 利用地理优势与文化相似性，可以在亚洲圈吸引许多海外游客
- 作为国家支援的项目，有较高的可信度，并确保政策支援
- 根据现有投资者的事业运营计划，预计集客效果会增加
- 可营造医疗+旅游、医疗+研究、医疗+修养等多种事业风格

机会因素
- 政府积极的医疗产业培育政策
- 济州岛人口、收入、访客增加
- 可以与周围的旅游景点连接
- 保健产业有发展潜力，预计会急速成长

旅游资源

地区内主要旅游景点
- 中文旅游园区
- 西归浦每日偶来市场
- 济州国际会展中心（ICC）
- 世界杯体育场
- 汉拿山国立公园

主要地区庆典
- 西归浦七十里节（9月）
- Boromwat荞麦田庆典（6月）
- 济州思连岳林生态治愈庆典（5月）
- 济州油菜花庆典（4月）

政府支援

免税

如果投资不低于 2000 万美元，将根据海外投资率提供支持
- 3 年 100%免征企业所得税，2 年免征 50%企业所得税
- 10 年100%免缴购置税、注册税及物业税

投资机会
全罗南道海南郡智能蓝色城市项目
（Jeollanam-Do Haenam-Gun Smart Blue City Project）

房地产

项目

投资亮点

项目说明

积极利用世界级水平的海洋旅游资源和新再生发展基础设施，通过吸引退休一代搞活地区经济的核心事业

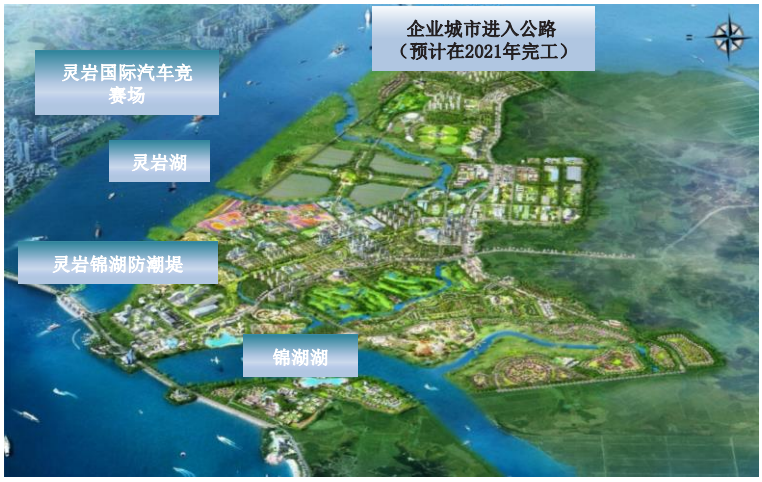
基本原理

韩国内新再生能源环境城市第一名 - 全罗南道拥有具备韩国最佳风量（秒速7~8m/s）、韩国最高水平的日射量（每日平均3.89kWh/㎡）的韩国最佳新再生发展基础设施

拥有世界级海洋旅游资源 - 拥有自然生态第一等级“灵岩湖”、锦湖湖和围绕西海路的世界级旅游资源，还属于四季都能进行户外活动的温暖气候

卓越的交通体系和可达性 - 通过务安国际机场、木浦新港湾、木浦-釜山铁路连接（预计在2020年），向全国的可达性很高，可成长为亚洲旅游枢纽

项目概述



地理位置

项目总结

分类	智能蓝色城市构建项目
投资金额	12亿美元
地点	全罗南道海南郡山二面九星里一带
总面积	20,959,540 ㎡
开发商	全罗南道、全南开发公社、韩国旅游发展局、光州银行、BOSUNG股份公司、HANYANG股份公司

投资要求

投资金额	- 1亿美元
类型	- 战略投资人（SI）、财务投资人
希望引资地区	- 北美、中国

投资机会
全罗南道海南郡智能蓝色城市项目
（Jeollanam-Do Haenam-Gun Smart Blue City Project）

房地产

项目

关键项目设施

分 类	具体设施	地点
旅游设施	泳池别墅、度假村	3
	主题公园	5
	农家乐	6
居住设施	艺术人村庄	2
	Wellness	4
	老年村	9
其他主要设施	折扣店、购物中心	1, 7
	体育中心	8
	酒店、会展中心	10、11

有效面积：20,959,540㎡

地理优势

可达性

优秀的可达性与交通体系

- 航空：位于距离务安国际机场40km以内的地区，未来西南圈可成长为国际休养、旅游、物流基地
- 海港：位于距离木浦港最大进出口贸易港口“木浦新港湾”10km以内的地区，具备港湾背后运输网和内陆运输体系
- 公路：釜山~木浦之间的海岸高速公路在竣工后会吸引更多游客
- 铁路：光州松汀站~木浦站高速列车专线开通后（2020年以后），大约两个小时可到达首尔，木浦~宝城区间铁路开通后（预计在2020年），将完成连接木浦和釜山的南海岸轴铁路交通网

地理优势

优势因素

- 通过确保大规模项目用地可设计最理想的设施作品组合
- 处于初始状态的新城市，可结合第四次工业技术
- 拥有韩国最佳日射量
- 微尘不严重的清净地区（韩国平均87%的水准）
- 可四季进行户外活动的温和气候条件

机会因素

- 拥有得天独厚的自然环境，最适合生态旅游的开发地区
- 通过连接背后基础设施，可实现综合效果（GIST、S/W融合大学、F1赛场、光伽蓝能源谷、大佛国家产业园区等）
- 打造西南海岸新成长旅游带旅游据点
- 通过指定木浦圈近代文化历史特区，带动游客增长

旅游资源

地区内主要旅游景点

- 新安郡天使大桥
- 木浦市近代文化历史特区
- 高下岛海上主题公园
- 大明索尔海滩珍岛

主要地区庆典

- 地头迎新迎日出庆典（12月）
- 鸣梁大捷庆典（9月）
- 海南天涯海角水菊庆典（6~7月）
- 灵岩王仁文化庆典（4月）
- 道诜国师文化艺术节（10月）

政府支援

免税

当投资金额不低于 500 万美元时，将按外国投资比率给予支持

- 3 年内 100% 免征企业所得税，此后 2 年企业所得税减免 50%
- 15 年内 100% 免征购置税
- 5 年内免征 100% 财产税，此后 3 年财产税减免 50%

其他支持

- 租金减免
- 员工培训费、外国教育机构、外国医院
- 地方政府投资补贴

投资机会

房地产/旅游/休闲：运动设施预约APP

（Real Estate/Tour/Leisure: Sports facility booking app）

投资亮点

- **运动设施和运动预约服务平台** – 采用以大数据为基础的多种运动设施和可进行运动预约的程序，不仅为顾客提供量身定制的服务，还为设施供应者提供结合运营、结算、广告和线上线下咨询服务的综合解决方案。以确保韩国最大运动设施数据为基础，通过优秀的开发人才来开发程序，已确保核心竞争力。

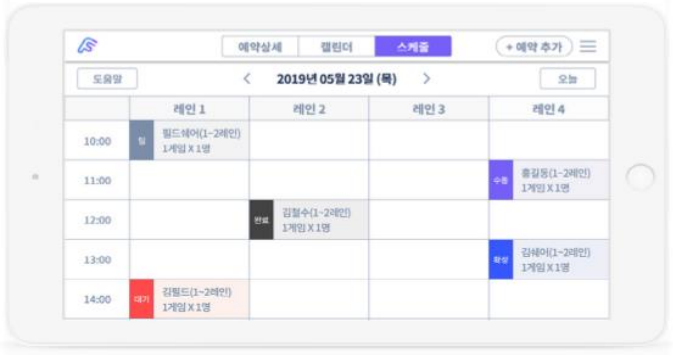
- **020服务市场** – 以2019年为基准，韩国020（线上到线下）服务市场的交易规模已达到97万亿韩元。其中房地产、移动、食品相关市场占比大约有85%，住宿、休闲等运动相关市场只有2%。随着移动设备使用更加广泛，全球020服务市场规模正在持续增长，全球020市场规模从2017年约2500亿美元起，每年增长37.3%，预计在2025年将增长到3350亿美元。预测韩国到2025年，大约增长到7.6万亿韩元（以佣金销售为基准），预计运动相关市场规模约达到1520亿韩元。

产品和服务

产品和技术

能查看具体运动项目

以位置为基础的服务



FIMS（现场共享智能管理系统，Fieldshare Intelligence Management System）

- **核心技术的主要特点**

  使用设施的顾客 – 开发具备设施搜索、预约和结算等所有功能的系统。通过大数据和以位置为基础的运动设施来推荐解决方案，可推荐反映用户偏好和位置的最理想的设施。

  设施供应者 – 该软件不仅能预约和运营设施，还能管理结算，为每种运动项目提供专业化运营管理系统。

- **核心技术的竞争优势** – 已拥有韩国最大运动设施的数据库，还具备通过自家计算法进行大数据分析的程序技术。不仅提供方便运动设施供应者使用的UI/UX，还运用大数据，提供线上线下咨询服务，可以实现收益结构的多元化。比起竞争对手，我们提供的服务具有很强的竞争力。

主要历史

- 2019.2 – 成立法人
- 2019.5 – 被选为首尔全球创业中心GSC第四期项目
- 2019.9 – 被选为首尔创新挑战项目
- 2019.10 – 被选为创业踏脚石课题
  - 被选为文化数据使用竞赛优秀事例
  - 被选为空间信息创业企业战略营优秀事例（获得第二名）
- 2019.11 – 获得国民大学运动创业日鼓励奖
- 2020. 1 – 推出有线预约服务

公司简介

成立日期	• 2019年2月
现有招商引资绩效	• 不适用
是否上市	• 否
专利与认证现状	• 不适用

财务数据

（单位：百万美元）

分类	2017（未审计）	2018（未审计）	2019（未审计）
营业额	不适用	不适用	0.07
营业利润	不适用	不适用	（0.24）
息税折旧摊销前利润（EBITDA）	不适用	不适用	（0.24）

业务计划

（单位：百万美元）

分类	2020（预测）	2021（预测）	2022（预测）
营业额	0.31	2.13	6.05
资本支出	0.08	0.82	2.45
营运资金投资	0.41	0.82	0.82
R&D	0.25	0.49	0.82

- **销售计划** – 通过向使用本公司平台的顾客收取预约手续费、向政府和企业提供使用平台的顾客大数据等，计划2022年销售额将达到600万美元。
- **投资计划** – 为了通过开发平台和营销、R&D等实现目标销售额，计划未来3年间在设施投资、营运资金、R&D方面分别投资330万美元、200万美元、160万美元。

投资要求

投资结构	• 所有结构皆有可能
投资金额	• 50万美元
地区	• 北美

Invest KOREA's Global Network

Supporting foreign investors worldwide

36 overseas offices
in 19 countries

HEADQUARTERS

13, Heolleung-ro, Seocho-gu,
Seoul, Republic of Korea
Tel (82-2) 1600-7119
Fax (82-2) 3460-7777
E-mail ikonline@kotra.or.kr
Homepage www.investkorea.org

*KOTRA operates a global network of 129 overseas offices in 84 countries.

NORTH AMERICA

New York, USA
Tel (1-212) 826-0900
E-mail kotrany@hotmail.com

Los Angeles, USA
Tel (1-323) 954-9500
E-mail info.kotrala@gmail.com

Chicago, USA
Tel (1-312) 644-4323
E-mail info@kotrachicago.com

Dallas, USA
Tel (1-972) 243-9300
E-mail inquiry@kotradallas.com

Washington D.C., USA
Tel (1-202) 857-7919
E-mail washington@kotradc.org

Silicon Valley, USA
Tel (1-408) 432-5000
E-mail info@kotrasv.org

Detroit, USA
Tel (1-248) 619-1601
E-mail dtt_ktc@kotra.or.kr

Vancouver, Canada
Tel (1-604) 683-1820
E-mail info@kotrayvr.com

Toronto, Canada
Tel (1-416) 368-3399
E-mail info@kotra.ca

EUROPE

Frankfurt, Germany
Tel (49-69) 2429-920/9
E-mail frankfurt@kotra.or.kr

Hamburg, Germany
Tel (49-40) 3405-740
E-mail info@kotra.de

Munich, Germany
Tel (49-89) 2424-2630
E-mail munich@kotra.or.kr

Paris, France
Tel (33-1) 5535-8888
E-mail paris@kotra.or.kr

London, U.K.
Tel (44-20) 7520-5300
E-mail kotra@kotra.co.uk

Brussels, Belgium
Tel (32-2) 203-2142
E-mail kotrabru@kotra.or.kr

Milan, Italy
Tel (39-02) 79-5813
E-mail kotramil@kotra.it

Zurich, Switzerland
Tel (41-44) 503-5300
E-mail ktc@kotra.ch

Stockholm, Sweden
Tel (46-8) 30-8090
E-mail stockholm@kotra.nu

Copenhagen, Denmark
Tel (45) 3312-6658
E-mail info@kotra.dk

Amsterdam, Netherlands
Tel (31-20) 673-0555
E-mail info@koreatradecenter.nl

Vienna, Austria
Tel (43-1) 586-3876
E-mail kotravie@kotra.at

Madrid, Spain
Tel (34-91) 556-6241
E-mail madridktc@kotra.or.kr

ASIA & OCEANIA

Singapore
Tel (65) 6426-7200
E-mail info@kotra.sg

Sydney, Australia
Tel (61-2) 9264-5199
E-mail info@kotra.org.au

Melbourne, Australia
Tel (61-3) 9860-0500
E-mail info@kotramelbourne.org.au

Tokyo, Japan
Tel (81-3) 3214-6951
E-mail kotratky@kotra.or.jp

Osaka, Japan
Tel (81-6) 6262-3831
E-mail osaktc@kotra.or.jp

Nagoya, Japan
Tel (81-52) 561-3936
E-mail nagoya@kotra.or.jp

Fukuoka, Japan
Tel (81-92) 473-2005/6
E-mail fukuoka@kotra.or.jp

Beijing, China
Tel (86-10) 6410-6162
E-mail pekktc@kotra.or.kr

Shanghai, China
Tel (86-21) 5108-8771/2
E-mail shanghai@kotra.or.kr

Guangzhou, China
Tel (86-20) 2208-1600
E-mail canton@kotra.or.kr

Qingdao, China
Tel (86-532) 8388-7931
E-mail qd_kotra@hanmail.net

Hong Kong, China
Tel (852) 2545-9500
E-mail kotra5@kotra.org.hk

Taipei, Taiwan
Tel (886-2) 2725-2324
E-mail kotra.tpe@msa.hinet.net

MIDDLE EAST

Dubai, United Arab Emirates
Tel (971-4) 450-4360
E-mail ktcdxb@emirates.net.ae

Invest KOREA
Market Place

中文

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

INVEST KOREA