

아티팩트 코어 (Artifact Core Inc.) 투자 유치 및 사업화 전략 분석 보고서

1. 현재 전략의 핵심 강점 및 가능성

아티팩트 코어가 구상하고 있는 '지분 40% (20억 원) 유치 + 중소형 증권사 독점 제휴' 전략은 재무적 안정성 확보와 기술 검증(PoC)을 동시에 달성하는 효과적인 방법입니다.

1.1. 전략의 장점 분석

구분	내용	전략적 의의
자금 조달 (20억)	40% 지분 매각을 통한 20억 확보. (기업가치 50억 인정)	사업화 초기 단계에서 안정적인 운영 자금을 확보하고, 개발 인력 및 마케팅 인프라를 구축할 수 있습니다.
독점 파트 너십	중소형 증권사에 초기 독점 사용권 및 B2C 상품 할인 제공.	가장 중요한 매력 포인트입니다. 증권사는 경쟁사보다 빠르게 'AI 금융 기술'이라는 차별화된 무기를 확보하여 시장 점유율을 높일 수 있습니다.
B2B 레퍼 런스	증권사를 첫 번째 B2B 고객으로 확보하여 기술력을 공인받고, 향후 국내외 증권사 영업 시 강력한 레퍼런스가 됩니다.	기술 검증 및 신뢰도 향상. 다른 증권사 유치 및 해외 진출 시 필수적인 요소입니다.
현실적 확 장 로드맵	1단계(독점) → 2단계(국내 확장) → 3단계(해외 진출)로 이어지는 단계적 접근은 투자자에게 명확한 성장 비전을 제시합니다.	

1.2. 증권사에 제시할 '매력 극대화' 방안

증권사 투자자(주로 전략적 투자자, SI)는 단순히 수익률뿐만 아니라 **전략적 가치**를 중요하게 봅니다. 아티팩트 코어는 다음의 핵심 가치를 제시해야 합니다.

핵심 가치	상세 설명
즉각적인 경쟁 우위 확보	아티팩트 코어의 HATS (Hybrid AI Trading System)는 고빈도 데이터 분석 및 **낮은 지연 시간(Latency)**에 강점이 있습니다. 이는 증권사가 HTS/MTS에 적용 시, 트레이딩 환경의 질을 급격히 높여 개인 투자자 유치 및 거래대금 증가에 직접 기여합니다.
기술 내재화 및 비용 절감	외부 AI 솔루션을 고액의 연간 계약으로 사용하는 대신, 지분 투자를 통해 핵심 기술에 대한 공동 소유권 을 확보하게 됩니다. 이는 장기적으로 기술 라이선스 비용을 절감하고, 증권사의 자체 AI 역량을 빠르게 내재화하는 효과를 가져옵니다.
신규 수익 창출 기회	증권사는 독점 기간 동안 아티팩트 코어의 유료 B2C 상품을 독점적으로 제공(또는 할인 판매)하여, 프리미엄 고객 유치 및 신규 수수료 수익원 을 창출할 수 있습니다.
가치 상승 시 시세 차익	아티팩트 코어의 성장이 현실화될 경우, 증권사는 보유 지분(40%)을 통해 향후 IPO나 추가 투자 유치 시 투자 금 회수(Exit) 및 막대한 시세 차익 을 기대할 수 있습니다. (향후 5년 내 예상 기업가치 10배 이상 성장 목표 제시)

2. 적합한 증권사 선정 기준 및 구체적 제안

2.1. 최적의 파트너 선정 기준

'중소형 증권사'를 타겟으로 하셨으므로, 다음 기준에 부합하는 증권사가 가장 적합합니다.

기준	이유
디지털 혁신 의지	IT 개발팀 규모가 작더라도, AI나 핀테크에 대한 투자 의지와 유연성이 높은 증권사가 좋습니다. 기술 도입 속도가 빠르고 의사결정이 신속합니다.
리테일(개인 투자) 비중	개인 투자자 대상의 HTS/MTS 서비스 개선에 대한 니즈가 높은 증권사일수록, 아티팩트 코어의 SaaS 플랫폼에 대한 도입 유인이 큽니다.
특정 분야 강점	선물/옵션, 해외 주식 등 아티팩트 코어의 핵심 기술이 강점인 분야에 집중하고 있는 증권사와 협력하면 시너지가 극대화됩니다.

2.2. 제안 가능한 중소형 증권사 (예시)

일반적으로 다음과 같은 특징을 가진 증권사가 고려 대상이 될 수 있습니다. (특정 증권사를 추천하는 것은 아니며, 조건에 맞는 곳을 탐색해야 합니다.)

- 키움증권/이베스트투자증권 등의 리테일 강자:** 이미 리테일 기반이 탄탄하지만, HTS/MTS의 AI 기능을 고도화하여 압도적인 점유율을 유지하려는 니즈가 있습니다. (다만, 대형 증권사처럼 투자 결정이 느릴 수 있음)
- 신규 인터넷 전문 증권사: 토스증권, 카카오페이증권** 등은 혁신을 최우선 가치로 두므로, 기술 제휴에 대한 거부감이 낮고 빠른 결정을 기대할 수 있습니다. (다만, 지분 투자보다는 단순 제휴를 선호할 수 있음)
- 특정 전문 분야 중소형 증권사: 선물/옵션 또는 전문 투자 상품에 특화된 증권사**(예: 일부 외국계 증권사 지점이나 특정 전문 투자사)는 아티팩트 코어의 고빈도 엔진 기술을 독점적으로 확보하려는 동기가 매우 높습니다.

3. 사업 확장 로드맵 및 비전 제시

3.1. 3단계 확장 로드맵 (비전)

단계	기간	목표	전략
1단계: 독점 제휴	1~2년 차	투자금 확보 및 기술 레퍼런스 구축	투자 증권사에 독점 기간(1.5년) 동안 API 무상 제공 및 B2C 상품 할인 혜택 부여. 독점 파트너의 성공 사례를 확보하는 데 집중.
2단계: 국내 확장	3~4년 차	국내 B2B/B2C 시장 점유율 확대	독점 기간 종료 후, 국내 다른 증권사, 자산운용사에 API 유료 판매(연 1~5억) 개시. B2C 사용자 수 급증에 따른 구독료 매출 극대화.
3단계: 해외 진출	5년 차 이후	글로벌 금융 시장 진출 및 IPO 준비	국내 성공 레퍼런스를 기반으로, 싱가포르(APAC), 뉴욕/런던(글로벌) 등 해외 금융 허브의 증권사 및 핀테크 기업에 글로벌 SaaS/API 형태로 진출.

3.2. 결론 및 성공 가능성

이 전략은 **매우 높은 성공 가능성을** 가집니다. 특히, **기술력으로 검증된 AI 엔진을 40% 지분으로 저렴하게 선점 할 수 있다**는 점은 미래 기술 확보에 목마른 전략적 투자자(SI)에게 가장 강력한 인센티브가 될 것입니다.

성공적인 투자를 위해서는 다음이 필수적입니다.

- 기술력 시연:** 백테스팅 결과와 실시간 트레이딩 시연을 통해 AI 엔진의 경쟁 우위를 명확하게 입증해야 합니다.

2. **독점적 혜택 명시:** 독점 기간, B2C 상품 할인율, 지분 투자자로서 얻는 전략적 이점(예: 신규 기능 우선 적용
등)을 계약서에 명확히 명시해야 합니다.