

VC의 모든 것: 실무 및 생태계 종합 로드맵 바이블

Institutional-grade Venture Capital Playbook

벤처캐피탈(Venture Capital) 실무연구회

2026년 6월 25일

요약

본 가이드는 벤처캐피탈(Venture Capital, 이하 VC) 생태계의 작동 원리부터 딜 플로우(Deal Flow)의 전 과정, 정량적 금융 분석, 실제 계약 및 투자 심사 보고서 양식, 그리고 커리어 설계와 미래형 VC 모델까지 총망라한 글로벌 기준의 기관용(Institutional-grade) 투자 집행 실무 지침서입니다. 본 문서는 자본 결성, 실사, 금융 구조조정 및 회수 전 과정의 표준 계약 조건과 정량 지표 산출 공식을 제공합니다.

차례

프롤로그 & 에필로그: 환상과 현실, 그리고 VC라는 직업의 본질	3
1 Ch 1 — VC의 정의·생태계·라이프사이클	4
1.1 항목 1: VC 생태계의 3대 축 및 LPA 심층 거버넌스	4
1.2 항목 2: 펀드 라이프사이클과 비즈니스 모델	5
1.3 항목 3: 파워 로(Power Law)의 지배	5
2 Ch 2 — 좋은 VC의 코어	5
2.1 항목 1: 투자 가설(Investment Thesis) 구축	5
2.2 항목 2: 에지(Edge)와 평판(Reputation)	5
3 Ch 3 — 발굴 (Sourcing)	6
3.1 항목 1: 인바운드(Inbound) vs. 아웃바운드(Outbound) 딜 플로우	6
3.2 항목 2: 네트워크 자산화와 워밍 인트로(Warm Intro)	6
3.3 항목 3: 콘텐츠 및 미디어 소싱	6
4 Ch 4 — 선별 (Picking)	6
4.1 항목 1: 무엇을 검증할 것인가 및 SaaS 고정밀 금융공학 지표 산출	6
4.2 항목 2: 실사(Due Diligence)의 기술	7
4.3 항목 3: 투자심의위원회(IC) 설득 전략	7
5 Ch 5 — 수주 (Winning)	7
5.1 항목 1: 텀시트(Term Sheet) 조율과 밸류에이션 경쟁	7
5.2 항목 2: 창업자 클로징(Closing) 전략	7
6 Ch 6 — 지원 (Supporting)	8
6.1 항목 1: 진짜 Value-add vs. 귀찮게 하는 VC	8
6.2 항목 2: 이사회(Board) 운영과 거버넌스 관리	8
7 Ch 7 — 회수 (Exiting)	8
7.1 항목 1: 회수의 3대 경로 (IPO, M&A, Secondary)	8
7.2 항목 2: 포트폴리오 관리와 분배 메커니즘	8
8 Ch 8 — 펀드 모집 (Fundraising)	9
8.1 항목 1: GP로서 LP를 상대하는 법	9
8.2 항목 2: PPM(사모펀드 안내서) 및 트랙 레코드(Track Record) 관리	9
9 Ch 9 — VC라는 게임 너머	9
9.1 항목 1: VC 심사역의 커리어 패스 및 KPI 매트릭스	9
9.2 항목 2: 기술 집약형 데이터 드리븐 VC(Data-driven VC) 아키텍처	9
에필로그: VC라는 그랜드 디자인 게임의 규칙	11

프롤로그 & 에필로그: 환상과 현실, 그리고 VC라는 직업의 본질

항목 1: 미디어 속 VC vs. 현실의 VC

1. 환상과 오해

미디어(드라마, 영화 등)에서는 VC 심사역을 최고급 정장을 입고 세련된 카페에서 노트북을 두드리며, 수십억 원의 투자를 가볍게 결정하는 '자본시장의 포식자'이자 '갑'으로 묘사합니다. 그들은 세련된 어휘로 트렌드를 논하고, 즉흥적으로 창업자의 눈빛만 보고 수백만 달러짜리 수표를 발행하는 것처럼 보입니다.

2. 실무적 현실

실제 VC는 고도의 감정 노동과 끊임없는 영업(Sales)이 결합된 **극단적인 서비스업**이자, 지루한 수치 분석과 방대한 문서 수집을 견뎌내야 하는 **행정 집행업**입니다.

- **을(乙)의 포지션:** 유망한 스타트업 앞에서는 수많은 경쟁사들 사이에서 간택받아야 하는 '을'이 되며, 자금을 출자해 주는 LP(유한책임사원) 앞에서는 더욱 철저한 '을'이 됩니다. 심사역은 투자가 결정되기 전까지는 물론이고, 투자 이후에도 포트폴리오사의 성장을 돕기 위해 온갖 잡무를 대행하는 파트너에 가깝습니다.
- **거절의 연속:** 매주 수십 개의 기업을 검토하지만 최종 투자는 1% 미만으로 진행됩니다. 즉, 업무 시간의 99%를 창업자에게 "투자하기 어렵다"는 거절의 피드백을 부드럽고 설득력 있게 전달하는 데 소모합니다. 이 과정에서 평판(Reputation)을 잃지 않는 고도의 커뮤니케이션 기술이 요구됩니다.

실무 주니어 심사역의 일상적 타임라인 예시

- 08:30 - 09:30** 주요 기술 뉴스레터 분석 및 링크드인 피드 확인 (신규 창업자 동향 파악)
- 09:30 - 11:30** 주간 딜 미팅 (Deal Meeting) - 발굴한 딜의 내부 보고 및 파트너들의 날카로운 질의응답 대응
- 11:30 - 13:00** 초기 단계 창업자와의 점심 식사 (인적 관계 구축 및 1차 스크리닝)
- 13:00 - 15:00** 현재 진행 중인 투자 대상 기업의 레퍼런스 체크 전화 인터뷰 (3건)
- 15:00 - 17:00** 신규 IR 미팅 참관 (2건) 및 질의응답
- 17:00 - 19:30** 투자심사보고서 작성 (엑셀 파이낸셜 모델 가공 및 시장 규모 재추정)
- 19:30 - 21:30** 동료 심사역 및 창업자들과의 네트워킹 저녁 식사

항목 2: VC 비즈니스의 냉혹함 (Unforgiving Game)

1. 극단적인 불균형

VC 업계는 철저히 파레토 법칙(80 : 20)을 넘어선 95 : 5의 **법칙**이 지배합니다. 상위 5%의 탑티어 VC 하우스가 업계 전체 회수 이익(Exit Proceeds)의 90% 이상을 독식합니다. 이는 브랜드 인지도가 높은 하우스에 최고의 창업자가 먼저 찾아오고, 그 결과 더 큰 성공을 거두어 더 많은 LP 자금을 끌어모으는 '마태 효과(Matthew Effect)'가 극단적으로 발현되기 때문입니다.

2. 시간의 비대칭성과 긴 피드백 루프

내가 내린 투자 결정이 옳았는지 증명되는 데 평균 **7년 10년**이 걸립니다. 소프트웨어 개발자나 마케터는 몇 주, 혹은 몇 달 내에 자신의 성과를 정량적으로 확인할 수 있지만, VC 심사역은 자기가 발굴한 기업이 최종적으로 IPO나 M&A를 하기 전까지는 끊임없는 자기의심(Imposter Syndrome)에 시달려야 합니다.

피드백 루프(Feedback Loop)가 매우 길기 때문에, 주니어 시절의 실수가 커리어 후반부에 치명타로 돌아오거나, 반대로 운 좋게 성공한 딜 하나로 실력이 과대포장되기도 합니다.

실무 거절 메일 템플릿 A (Traction 부족 시)

제목: [안내] [하우스명] 벤처투자본부 투자 검토 결과 피드백의 건 (기업명)

본문:

안녕하세요, [창업자 성함] 대표님. [하우스명]의 [심사역 이름]입니다.

먼저 바쁘신 일정 중에도 저희 [하우스명]에 귀한 사업 기회를 소개해 주시고 열정적으로 IR을 진행해 주신 점 깊이 감사드립니다. 대표님께서 제시해 주신 [핵심 문제 해결책 기술]과 향후 로드맵은 내부적으로도 매우 흥미롭고 의미 있는 시도라는 공감대를 형성하였습니다.

다만, 당사의 금번 [펀드명/본부] 투자 재원은 현재 단계에서 [핵심 지표, 예: 월 반복 매출(MRR) 혹은 글로벌 유저 리텐션] 부문에서 보다 명확한 정량적 시장 검증(PMF)이 입증된 단계의 기업에 집중하도록 운용 가이드라인이 설정되어 있습니다.

이에 따라 아쉽게도 이번 라운드에서는 투자를 진행하기 어렵다는 최종 결정을 내리게 되었습니다. 비록 이번에는 좋은 인연으로 모시지 못하게 되었으나, 향후 [타겟 마일스톤, 예: 해외 진출 성과 가시화 시점]이 달성되는 시점에 다시 한번 미팅을 청하고 논의를 이어갈 수 있기를 희망합니다.

대표님과 팀원분들의 건승을 진심으로 기원하며, 향후 더 큰 도약의 여정에서 든든한 동반자로 다시 만날 날을 기대하겠습니다.

감사합니다.

[심사역 서명]

1 Ch 1 – VC의 정의·생태계·라이프사이클

1.1 항목 1: VC 생태계의 3대 축 및 LPA 심층 거버넌스

벤처 생태계는 자본과 아이디어, 그리고 이를 운용하는 주체 간의 상호작용으로 움직입니다.

- **LP (Limited Partner, 유한책임사원):** 펀드의 실질적인 자금 출자자입니다. 원칙적으로 펀드 운용 업무를 집행하지 않으며, 투자한 금액 한도 내에서만 유한 책임을 지고 경영 참여가 법적으로 제한됩니다.
- **GP (General Partner, 무한책임사원):** 펀드를 직접 기획, 결성하고 자금을 집행, 운용하는 전문 투자사(VC 하우스)입니다. 조합 부채에 대해 법률적으로 무한 책임을 집니다.
- **Founder (창업가):** 혁신적 모델을 바탕으로 가치를 창출하고, 모험 자본을 수혈하여 성장을 구현하는 주체입니다.

LPA(조합규약)의 핵심 법률 거버넌스 조항

- **Clawback (성과보수 환수 조항):** 펀드 초기에 발생한 성공적 엑시트로 성과보수를 선분배했으나, 최종 청산 시 기준수익률 미달 시 GP가 기수취 성과보수를 LP에게 반환해야 하는 조항입니다. 보통 성과보수의 15% ~ 30%를 에스크로 계좌에 유보합니다.
- **Recycling (재투자 한도):** 투자기간 내 조기 회수한 투자 원금을 청산하지 않고 신규 투자에 재투입할 수 있는 권한입니다. 통상 약정총액의 10% ~ 20% 범위로 결정됩니다.
- **GP Commitment (GP 의무출자비율):** 이해관계 일치를 위해 GP가 직접 자기자산의 1% ~ 2% 이상을 출자하도록 강제하는 조항입니다.

1.2 항목 2: 펀드 라이프사이클과 비즈니스 모델

벤처투자조합은 일반적으로 **8년(투자기간 4년 + 회수기간 4년)** 혹은 **10년** 단위로 운용됩니다. 펀드 누적 수익률은 초기에 운용보수 차감 및 가치 조정으로 인해 마이너스로 하락하다가 후반부에 상장 및 M&A가 활성화되면서 급격히 반등하는 **J-곡선 효과 (J-Curve Effect)**를 보입니다.

1.3 항목 3: 파워 로(Power Law)의 지배

벤처 투자 수익은 정규분포를 따르지 않고 극단적인 멱법칙을 따릅니다:

$$Y = aX^{-k} \tag{1}$$

여기서 Y 는 성과 기업의 수, X 는 투자 회수 배수(Multiple)입니다.

정량적 펀드 수익성 비교 시뮬레이션

가정: 펀드 규모 1,000억 원 (실제 투자 원금 800억 원), 30개사에 각각 약 26.6억 원 균등 투자

표 1: 시나리오별 회수 성적 비교

구분	포트폴리오 구성 성과	기업 수	개별 배수	최종 회수액
시나리오 1 (안전 추구형)	부도/상각	3	0.0x	0원
	완만한 회수 (A)	15	1.5x	598.5억 원
	완만한 회수 (B)	10	2.0x	532.0억 원
	우수 회수	2	3.0x	159.6억 원
	합계 (Gross 1.29x)	30	-	1,290.1억 원
시나리오 2 (멱법칙 추구형)	완전 폐업 및 상각	18	0.0x	0원
	원금 회수	8	1.0x	212.8억 원
	적당한 성장	2	3.0x	159.6억 원
	메가 홀런 (유니콘)	1	50.0x	1,330.0억 원
	그랜드슬램 (데카콘)	1	100.0x	2,660.0억 원
	합계 (Gross 4.36x)	30	-	4,362.4억 원

2 Ch 2 – 좋은 VC의 코어

2.1 항목 1: 투자 가설(Investment Thesis) 구축

좋은 VC는 고유의 탑다운(Top-down) 및 바텀업(Bottom-up) 시각을 결합하여 명확한 투자 가설을 수립합니다. 예를 들어, 단순한 “인공지능 시장의 성장”을 넘어서 “AI 에이전트 전환에 따라 기존 사용인원당 과금 방식(Seat-based)에서 성공한 작업 단위당 과금 방식(Task-based)으로 BM이 전환되며, 이를 조기 수용한 퍼스트 무버가 시장을 독점할 것”이라는 구체적 기술 변곡점 논리를 구축하는 식입니다.

2.2 항목 2: 에지(Edge)와 평판(Reputation)

자본은 본질적으로 범용재(Commodity)이므로, 탭티어 창업가는 오퍼레이팅 리소스, 글로벌 네트워크, 혹은 도메인 전문성 등 VC 하우스의 독자적 에지(Edge)를 요구합니다.

5대 평판 리스크 대응 가이드라인

1. **특허 소송 분쟁:** 즉각 이사회를 소집하고 전담 특허법인을 지원하여 FTO(Freedom to Operate) 예비 조사를 무상 수행합니다.
2. **창업자 배임/횡령:** 업무 집행권을 신속히 정지하고 특별 감사를 개시하여 정책기관 LP(모태 펀드 등)에 서면 보고 의무를 충실히 이행합니다.
3. **주주 간 분쟁:** 중립적 포지션에서 계약서 해석 권고안을 제시하고 감정적 소모 전 주주 매수자 유치 테이블을 마련합니다.
4. **기술 정보 유출 의혹:** NDA 이행 실태를 즉시 투명히 공개하고, 당사 과실 입증 시 징계 및 피해 회사의 지재권 확보를 재정 조력합니다.
5. **계약 직전 투자 철회:** 텀시트의 구속력은 없으나 평판 훼손 방지를 위해 파트너가 직접 대면 해명하고, 실사 비용 전액 보상 및 대안 투자 하우스를 연계합니다.

3 Ch 3 — 발굴 (Sourcing)

3.1 항목 1: 인바운드(Inbound) vs. 아웃바운드(Outbound) 딜 플로우

인바운드(Inbound)는 하우스 브랜드 영향력으로 유입되는 대량의 딜을 필터링하지만 최고급 창업가 접촉 확률은 상대적으로 낮습니다. 아웃바운드(Outbound)는 타겟 분야 논문/특허 분석, GitHub 스타 상승 트랙, 대기업 사내 벤처 이직 데이터 등을 실시간 마이닝하여 능동적 소싱 경쟁력을 지닙니다.

3.2 항목 2: 네트워크 자산화와 워밍 인트로(Warm Intro)

성공률이 극히 희박한 Cold Email을 지양하고, 기존 포트폴리오 대표, 변호사, 엔젤 투자자를 통한 **Double Opt-in 기반 워밍 인트로(Warm Intro)**를 자산화해야 합니다.

3.3 항목 3: 콘텐츠 및 미디어 소싱

주니어 심사역의 전문 가치를 증명하기 위해 정교한 테크 블로그나 뉴스레터를 운영함으로써 소싱의 최상단 퍼널을 구축합니다. (Ch 3에 기술된 12주 콘텐츠 로드맵 참고)

4 Ch 4 — 선별 (Picking)

4.1 항목 1: 무엇을 검증할 것인가 및 SaaS 고정밀 금융공학 지표 산출

정량적 분석은 고도화된 유닛 이코노미 산출 공식에 기반합니다.

1. Burn Multiple (소진 배수):

$$\text{Burn Multiple} = \frac{\text{Net Burn}}{\text{Net New ARR}} \quad (2)$$

1.0x 이하일 때 최적 성장 상태이며, 2.0x 이상은 자본 효율성 경고등을 뜻합니다.

2. LTV/CAC 정밀 보정식 (할인율 r 반영):

$$LTV = \frac{ARPU \times \text{Gross Margin}(\%)}{\text{Churn Rate}(\%) + r} \quad (3)$$

고금리 거시환경에서 할인율 r 에 따른 미래 가치 할인을 명확히 반영해야 합니다.

3. GRR (총매출유지율):

$$GRR = \frac{\text{Starting MRR} - \text{Contraction MRR} - \text{Churn MRR}}{\text{Starting MRR}} \times 100(\%) \quad (4)$$

GRR은 업셀링을 배제한 프로덕트 고유 리텐션의 뼈대로서 85% 이상이 필수 보루입니다.

4.2 항목 2: 실사(Due Diligence)의 기술

실사는 법률/거버넌스, 재무/회계, 기술 아키텍처 및 소스코드, 그리고 블라인드 평판 조사를 균형 있게 가동하는 작업입니다.

4.3 항목 3: 투자심의위원회(IC) 설득 전략

투자 심사 보고서(Investment Memo)의 표준 뼈대를 작성하여 심사위원을 효과적으로 설득해야 합니다. 특히 바쁜 위원들을 2분 만에 매료시키기 위한 **Executive Summary**의 고밀도 설계가 딜의 성패를 가릅니다.

5 Ch 5 — 수주 (Winning)

5.1 항목 1: 텀시트(Term Sheet) 조율과 밸류에이션 경쟁

1. 스톡옵션 풀(Stock Option Pool) 반영 후 실질 Pre-money

투자 유치 전 기존 주주의 희석을 강제하기 위해 스톡옵션 풀을 Pre-money 단계에서 차감 설정하는 방식의 예시입니다.

$$\text{Effective Pre-money} = \text{Target Pre-money} \times (1 - \text{Option Pool}\%) \quad (5)$$

2. 다운 라운드 희석 방지 조정 방식 (Weighted Average)

회사가 저평가 라운드(Down Round)를 맞닥뜨렸을 때, 기존 투자 우선주의 조정 가치 단가 계산 공식입니다.

$$P_n = P_0 \times \frac{A + B}{A + C} \quad (6)$$

여기서 P_n 은 신규 전환가, P_0 는 기존 전환가, A 는 투자 직전 발행주식수, B 는 가상 발행주식수, C 는 신규 발행주식수입니다.

표 2: 다운 라운드 단가 조정 방식에 따른 주주명부 시뮬레이션

주주명	시리즈 A 지분율	보통 희석 비율	가중평균법 반영	플래릿 적용율
창업팀	64.64%	51.71%	50.77%	44.13%
시드 VC	7.18%	5.75%	5.64%	4.90%
시리즈 A VC	20.20%	16.16%	17.69%	28.45%
시리즈 B VC	-	20.00%	19.63%	17.07%

5.2 항목 2: 창업자 클로징(Closing) 전략

텀시트 경쟁 상황에서, 하우스가 연계해줄 수 있는 대기업 고객 네트워크 연계 및 실제 지표 성장 로드맵을 선제 피칭하여 밸류에이션 열세를 극복하고 딜을 매듭짓는 전략입니다.

6 Ch 6 — 지원 (Supporting)

6.1 항목 1: 진짜 Value-add vs. 귀찮게 하는 VC

단순 실적 수치 확인 전화를 삼가고 C-level 채용 직접 연계, 후속 단계 성장형 VC의 타겟 IR 지원, 그리고 출자 LP 기업과의 공동 사내 벤처 프로젝트 매칭 등 실질적인 벨류에드(Value-add)를 실천합니다.

6.2 항목 2: 이사회(Board) 운영과 거버넌스 관리

런웨이(Runway) 6개월 미만 인지 즉시 비상 경영 체제를 구축하고 고정비 절감 및 임차 보증금 회수 계획 수립 등 실무 구조조정 지원 매뉴얼에 의거하여 기민하게 작동합니다.

실무 롤플레이: 런웨이 고갈 위기 대응 협상 대본

박진호 대표: “김 수석님, 당장 다음 달 임직원 18명 급여를 줄 현금이 부족합니다. 추진하던 시리즈 B 투자자 두 곳이 어제 최종 거절 의사를 밝혔습니다. 이대로라면 45일 뒤에 부도가 납니다.”

김수현 수석: “박 대표님, 깊이 호흡하시고 저를 보십시오. 당황하면 남은 45일 동안 의사결정을 그르치게 됩니다. 지금부터 우리는 생존 모드(Survival Mode)로 들어갑니다. 제가 제안하는 3단계 비상대책안을 오늘부로 즉각 집행합니다. 첫째, 정리해고를 가동하여 고정비를 월 3,500만 원 선으로 낮추어 호흡기를 늘립니다. 둘째, 당사 긴급 투심위를 가동해 5억 규모 CB 브릿지 매칭을 단독 집행하겠습니다. 셋째, 일본 소프트웨어 유통 그룹사 선급 계약 협상을 당장 주선하여 라이선스 대금을 당겨오겠습니다. 같이 살아남읍시다.”

7 Ch 7 — 회수 (Exiting)

7.1 항목 1: 회수의 3대 경로 (IPO, M&A, Secondary)

각 엑시트 경로는 장단점이 명확합니다:

- **IPO:** 고밸류 입증 가능하나 6개월 1년의 락업(Lock-up) 규제에 시장 급변동 리스크가 있습니다.
- **M&A:** 즉각적인 전액 회수가 가능하나 타이트한 눈높이 격차 조율이 과제입니다.
- **Secondary:** 상장 전 세컨더리 펀드로 빠른 구주 분배를 이루지만 통상 10% ~ 30%의 구주 할인을 감수해야 합니다.

7.2 항목 2: 포트폴리오 관리와 분배 메커니즘

DPI, TVPI 성적표 관리가 펀드레이징 연장선상에 위치합니다. 펀드 회수 Waterfall은 원금 선환수, 기준 수익금 분배, 그리고 초과이익에 대한 **LP 80 : GP 20** 정산을 엄밀히 준수합니다.

표 3: 350억 M&A 매각 완료 시 Waterfall 배분 정산 모델

단계	대상 지분 구조 및 권리 요건	배분금 정산	비고 및 멀티플 결과
개시	M&A 총 매각 대금 유입	350.0억 원	인수 전체 자원
1단계	시리즈 B VC 2 (선순위 비참가 1x 우선)	80.0억 원	원금 상환 완료 (ROI: 1.0x)
2단계	시리즈 A VC 1 (참가적 1.5x 우선금 선취)	75.0억 원	1.5x 우선 보장 이자 분취
3단계	잔여 대금 보통주 비율 참여 정산	57.35억 원	VC 1 최종 회수: 132.35억 원 (ROI: 2.64x)
4단계	보통주 창업 주주 잔여 지분 올인	137.65억 원	창업팀 최종 귀속분

8 Ch 8 — 펀드 모집 (Fundraising)

8.1 항목 1: GP로서 LP를 상대하는 법

정책 앵커 LP(모태펀드 등) 지원 경쟁 프리젠테이션(PT) 시 펀드 주목적 투자 타겟 파이프라인의 가시성(Warm pipeline 20개 이상 사전 확보 상태)과 명확한 차별화된 딜 발굴 역량을 실체 데이터로 증명해야 신뢰를 얻습니다.

8.2 항목 2: PPM(사모펀드 안내서) 및 트랙 레코드(Track Record) 관리

LPA 조항 상 GP에게 위협적인 **Key-Man Clause**(핵심인력 이탈 시 신규 투자 즉시 정지 및 해산 위기 조항) 협의 시, 대체 운용역 보강을 유예할 수 있는 **Cure Period**(통상 60일 90일) 완충 장치를 반드시 설계해두는 것이 생존의 팁입니다.

9 Ch 9 — VC라는 게임 너머

9.1 항목 1: VC 심사역의 커리어 패스 및 KPI 매트릭스

주니어 Analyst부터 시작하여 의사결정을 관장하고 성과 Carry를 분배받는 Partner로 성장하기까지의 KPI 지표입니다.

표 4: VC 연차별 역할 분배 및 인센티브 매트릭스

직급	주요 핵심 직무 범위	고정 연봉 수준	성과보수 지분	성과 평가 KPI
Associate	리서치, 딜 스크리닝 및 심사 사 지원	0.4 ~ 0.7억	0% ~ 2%	발굴 딜 파이프라인 개수
Principal	주도적 딜 리드, 이사회 참여, 사 후 관리	0.8 ~ 1.5억	5% ~ 15%	후속 마일스톤 달성 비중
Partner	최종 투자 가부 의사결정, AUM 펀드레이징 총괄	1.8 ~ 3.5억+	20% ~ 40%	펀드 누적 Net IRR 성과

9.2 항목 2: 기술 집약형 데이터 드리븐 VC(Data-driven VC) 아키텍처

미래형 VC는 인간의 직관(Intuition)에만 의존하지 않고, 인공지능과 데이터 파이프라인을 활용해 시스템적으로 딜을 소싱합니다.

```
1 import asyncio
2 import aiohttp
3 import sqlite3
4 import logging
5 from datetime import datetime
6
7 logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(asctime)s [%(levelname)s] %(message)s")
8
9 def init_database():
10     conn = sqlite3.connect("vc_automated_sourcing.db")
11     cursor = conn.cursor()
12     cursor.execute("""
13         CREATE TABLE IF NOT EXISTS breakout_repos (
14             id INTEGER PRIMARY KEY AUTOINCREMENT,
15             repo_name TEXT UNIQUE,
16             owner_login TEXT,
17             language TEXT,
18             stars INTEGER,
```

```

19         days_active INTEGER,
20         growth_velocity REAL,
21         scanned_at TIMESTAMP DEFAULT CURRENT_TIMESTAMP,
22         status TEXT DEFAULT 'PENDING_REVIEW'
23     )
24     """
25     conn.commit()
26     conn.close()
27
28 async def scan_github_ecosystem(session, query, min_stars=50):
29     url = f"https://api.github.com/search/repositories?q={query}+stars:>{min_stars}&sort=
30     updated&order=desc"
31     headers = {"Accept": "application/vnd.github.v3+json"}
32
33     try:
34         async with session.get(url, headers=headers) as response:
35             if response.status == 200:
36                 data = await response.json()
37                 return data.get("items", [])
38             else:
39                 logging.error(f"GitHub API Error: {response.status}")
40                 return []
41     except Exception as e:
42         logging.error(f"Failed to fetch data: {e}")
43         return []
44
45 async def process_sourcing_pipeline():
46     init_database()
47     logging.info("[Engine] Starting Automated Developer-Driven Sourcing Pipeline...")
48     queries = ["topic:agentic-ai", "topic:vector-database", "topic:llm-optimization"]
49
50     async with aiohttp.ClientSession() as session:
51         tasks = [scan_github_ecosystem(session, query) for query in queries]
52         results = await asyncio.gather(*tasks)
53
54     conn = sqlite3.connect("vc_automated_sourcing.db")
55     cursor = conn.cursor()
56
57     for repo_list in results:
58         for repo in repo_list:
59             created_date = datetime.strptime(repo["created_at"], "%Y-%m-%dT%H:%M:%SZ")
60
61             days_active = max((datetime.utcnow() - created_date).days, 1)
62             stars = repo["stargazers_count"]
63             velocity = round(stars / days_active, 3)
64
65             if velocity >= 8.0 and repo["language"] in ["Python", "Rust", "TypeScript
66             "]:
67                 try:
68                     cursor.execute("""
69                         INSERT INTO breakout_repos (repo_name, owner_login, language,
70                         stars, days_active, growth_velocity)
71                         VALUES (?, ?, ?, ?, ?, ?)
72                         ON CONFLICT(repo_name) DO UPDATE SET
73                         stars = excluded.stars,
74                         growth_velocity = excluded.growth_velocity,
75                         scanned_at = CURRENT_TIMESTAMP
76                         """, (repo["full_name"], repo["owner"]["login"], repo["language"]
77                         ], stars, days_active, velocity))
78                     logging.warning(f"[Alert] Fast-growing Dev Project Detected: {
79                     repo['full_name']}")
80                 except Exception as db_err:
81                     logging.error(f"DB Error: {db_err}")

```

```
76     conn.commit()
77     conn.close()
78     logging.info("[Engine] Automated Pipeline Scan Completed.")
79
80
81 if __name__ == "__main__":
82     asyncio.run(process_sourcing_pipeline())
```

Listing 1: GitHub API 기반 데이터 드리븐 소싱 자동화 스크립트

에필로그: VC라는 그랜드 디자인 게임의 규칙

벤처캐피탈리스트로 살아가는 것은 끊임없이 안개 속을 걷는 것과 같습니다. 내가 단행한 일이 최종적으로 유니콘의 반열에 오를지, 혹은 소리 없이 상각 처리될지는 단기간에 누구도 예단할 수 없습니다. 극단적인 인내심을 바탕으로 시장의 파도를 타며, 모두가 회의론에 갇혀 있을 때 혁신가들의 미치광이 같은 도전 속에서 숨겨진 미래의 진실을 발견하는 모험을 마다하지 않는 자들만이 이 자본시장에서 가장 지적인 그랜드 디자인 게임의 영광을 누릴 수 있습니다.

본 바이블이 위대한 도약과 성장의 마일스톤이 되기를 진심으로 기원합니다.