



## 벤처 뉴 파트너,

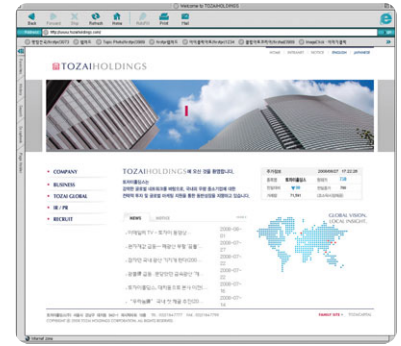
# 토자이홀딩스



토자이그룹은 영국과 일본 자본시장에서 출범하여 글로벌 투자 및 M&A  
 상장 전문 컨설팅 그룹을 지향하며, 상대적으로 저평가되어 있는 아시아  
 기업의 미래가치 신장을 목표로 하는 '아시아 자본시장에 특화된 글로벌  
 금융그룹'으로 출범하였다. 지난 1월 해외 증권시장 상장 컨설팅을 주 업무로  
 하는 토자이캐피탈(Tozai Capital Korea Ind)을 한국에 설립하였고, 이후  
 올 3월 우량 코스닥기업 '인디시스템'을 인수하여 사명을 '토자이홀딩스'로  
 변경하면서 본격적으로 한국에 진출하였다. 벤처산업협화와 벤처기업 금융  
 지원을 위한 포괄적 업무협약을 체결하기도 하였다.

"2006년으로 기억합니다. 우연한 기회에 한국의 벤처산업과 경쟁력 있는  
 많은 기업들을 접하게 되면서, 개인적으로 무척 흥분했었던 기억이 납니다.  
 일본과는 또 다른 창의적이고 열정이 넘치는 젊은 기업인들, 도전적이고 총  
 성심이 넘치는 근로자들, 그리고 글로벌시장 진출에 대한 열망 등 제가 오랜  
 시간동안 찾고 있었던 기업들을 바로 한국에서 발견하였기 때문입니다."

앤디 대표는 컨설팅과 금융을 전공했던 영국인이다. 16년 전에 아시아 시장의  
 금융산업 발전에 대한 비전을 지니고 일본으로 건너와 아시아 자본시장을  
 경험하였다. 특히 많은 일본기업들에 대한 컨설팅을 진행해 오면서 동양적  
 기업문화를 이해하게 되었고, 그들의 강점과 약점을 가까이에서 느끼며 함께  
 고민하기도 했다. 하지만 요즘 앤디 대표는 한국과 일본은 가깝고도 먼 나라  
 라는 말을 실감하고 있다고, 16년 가까이 이웃나라 일본에서 나름대로 실적을  
 쌓으면서 사업을 영위해왔지만 '한국이라는 나라는 일본과 많은 부분이  
 달랐다. 그리고 무엇보다 한국 벤처기업의 열정과 잠재력은 그에게 놀라움  
 그 자체였다.



www.tozaiholdings.com

벤처기업인들에게는 몇 가지 영원한 화두가 있다. ‘투자유치’와 ‘해외진출’은 그중 첫 손에 꼽을만한 화두일 것. 국내 유망 벤처기업에 대한 금융지원과 글로벌 진출 지원을 지향하는 투자전문회사 토자이홀딩스(주) (대표 앤디 맨키비츠 / Andy Mankiewicz, www.tozaiholdings.com)가 한국 벤처의 난제 해결에 출사표를 던졌다. 한국에서 첫 번째 가을을 맞이하는 토자이홀딩스의 앤디 맨키비츠 대표를 만나본다.

### 한국 벤처의 글로벌 성장을 이끌다.

“토자이 캐피탈그룹이 인수한 인디시스템은 다기능교육시스템 전문 기업으로 2000년대 초반까지만 해도 한국을 대표하는 우수한 벤처기업이었습니다. 하지만 지속적 기업발전을 위한 성장동력과 그것을 뒷받침할 금융 파트너의 부재로 안타깝게도 최근에는 성장의 한계에 이르렀습니다. 비단 한국에서 뿐만 아니라, 세계적으로 기술집약적 중소·벤처기업들은 그 성장 단계에 따른 파트너를 얼마나 잘 만나느냐에 따라 기업 흥망이 결정된다고 해도 과언이 아닙니다. 특히 벤처기업들의 속성장 우량한 금융 파트너와의 만남은 기업 성장을 위한 필수 불가결한 요소입니다.”

토자이홀딩스는 잠재력 있는 한국의 중소·벤처기업에 대한 발굴 및 투자와 이를 통한 글로벌기업으로의 성장 지원을 위해 첫 발걸음을 내딛었다. 앞으로 토자이홀딩스는 세계 금융시장에서 풍부한 실무 경험과 전문성을 바탕으로 실질적인 글로벌 네트워크를 가동할 예정이다. 한국시장에서 수많은 성공적 투자경험과 벤처기업에 대한 이해력을 가진 전문화된 내부 맨파워를 기반으로 우수기업 발굴과 적극적 투자에 나설 준비를 마쳤다.

또한 토자이홀딩스는 영국 AIM(Alternative Investment Market)에 상장 컨설팅도 진행하고 있다. AM시장의 경우 나스닥에 비해 상장 및 유지관리 비용이 저렴하고, 기관투자자 위주의 안정적 자금조달이 가능한 장점이 있다. 국내 코스닥 시장이 IPO 이후 유상증자 등을 통한 자금조달이 쉽지 않은 것에 반해 AIM은 2차 발행을 통한 자금조달도 활발하다. 더불어 AIM은 대부분 기관투자자들이 참여하고 있어 기업의 성장성만 있다면 지속적인 투자를 아끼지 않는다.

“AIM은 상정된 1600여 개의 업체 중 300여 개가 아시아 업체일 정도로 친아시아적 성향을 가졌음에도 불구하고 한국 벤처기업들이 AIM에 대한 정보가 부족할 뿐 아니라 AIM 투자자들도 한국과 한국기업을 잘 모르고 있습니다. 앞으로 토자이홀딩스는 토자이캐피탈 런던법인과의 역할분담

을 통해 한국의 우량 벤처기업과 AM, 이 둘을 연결하는 가교 역할을 할 것 말고자 합니다.”

토자이홀딩스는 이 밖에 아시아 시장을 타겟으로 하는 글로벌 M&A와 양질의 해외 투자자금 유치와 초첨단 투자기업을 바탕으로 한 펀드운영도 준비하고 있다. 이러한 사업영역은 모두, 런던 및 도쿄에 위치한 현지법인 및 글로벌 네트워크와의 유기적인 관계를 통해 진행될 예정이다.

또한 사내 인큐베이팅을 통해서도 유망한 IT분야의 아이템을 집중 육성해 나갈 것이며, 이미 투자가 이루어진 우량기업들의 성장과 투자 프로젝트들의 관리를 통해 기업의 가치를 극대화 나갈 계획이다.

“지난 10여 년 동인의 한국 벤처산업 발전은 가히 놀라운 것이었습니다. 이는 실패를 두려워하지 않는 많은 벤처인들의 노력의 대가이기도 하지만 벤처산업에 대한 한국정부의 꾸준한 정책적 지원과 벤처캐피탈 및 지원 기관들의 공로이기도 할 것입니다.

하지만 현장의 기업들은 자금유치와 우량한 금융 파트너와의 비즈니스 제휴에 여전히 목말라 있는 것도 사실이며, 특히 글로벌 기업으로의 성장을 위해서는 단순한 투자뿐 만 아니라 투자 이후의 기업 전반에 걸친 컨설팅 및 해외 네트워크를 활용한 마케팅 지원은 반드시 필요한 요소입니다. 저희 토자이홀딩스는 바로 이러한 점에서 여러 벤처기업들의 동반자가 되고 싶고, 그들과 함께 제 2의 벤처문화의 주역으로 자리매김 하고 싶습니다.”

사업의 성공은 기업만의 역량으로 이뤄지기 힘들다. 때문에 ‘파트너’라는 단어가 사업에서 큰 의미를 갖게 된다. 앞으로 열정과 역량이 넘치는 한국 벤처기업들의 ‘파트너’로 다양한 교류와 비즈니스를 만들어갈 토자이홀딩스와 앤디 맨키비츠 대표, 한국의 역량 있는 벤처기업들의 성장과 글로벌화에 토자이홀딩스가 친근한 금융 파트너로 함께 나아갈 것을 기대해 본다.