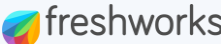


Global South의 중심, 인도 투자시장 세미나

#1. MAVI India 소개(대표 : Puneet Kumar)

2026년 5월

Puneet Kumar : 인도 VC 시장에서 \$700M 이상 투자 및 \$1B 이상 회수에 참여한 CEO

경력	대표 IPO 포트폴리오	주요 투자 포트폴리오	
STEADVIEW CAPITAL MANAGEMENT 2019년 7월 – 2025년 10월	         	             	 Education   주요이력 - Reliance Dhirubhai Ambani Fellow – Stanford GSB 전액 장학생 - Arjay Miller Scholar (Stanford GSB 상위 10%) - PAN IIT 이사회 멤버 2010-12
nexus venture partners 2017년 4월 – 2019년 7월	    		
McKinsey & Company 2014년 9월 – 2016년 12월	- 주요업무 - 기술 기업의 성장 전략 수립 - 새로운 시장 진출 및 제품-시장 적합성 평가		

- 지난 10년간 35개 이상 기업에 \$7억 이상 투자
- 최근 7년간 \$10억 이상 포트폴리오 회수; 10개 이상 인도 IPO, 1건의 NASDAQ 상장 및 2건의 전략적 매각 완료
- 전체 포트폴리오 IRR 30% 이상 달성

MAVI India : 2018년부터 시작된 인도 VC 시장에서의 여정

PHASE 1

2018 — 2020

MAVN Asia Growth Fund

Naver와 미래에셋의 인도 및 동남아 집중전략 파트너십 펀드

\$256 Mn

총 펀드 규모

100%

자기자본

3

전문인력

PORTFOLIO



PHASE 2

2021 — 2025

MAVOF I

첫번째 인도시장 집중 펀드

\$38.6M

Fund size

3.49x

MOIC

80 / 20

Prop / external



MALSOF

Late-stage cross-over

\$73.3M

펀드 규모

1.46x

MOIC

20 / 80

Prop / external



PHASE 3

2026~

MAVOF II

네이버-크래프톤-미래에셋의 인도전용 차세대 플래그십 펀드

~\$110.5M

확약 완료

ANCHOR LPs

- Mirae Asset (Korea)
- Naver
- Krafton

WHAT'S NEXT

- 팀 확대 및 딜 소싱 강화
- 인도 벤처 커버리지 심화
- 외부 LP 모집 개시

Note:

Mirae Asset Naver Asia Growth Fund의 투자AUM은 INR 기준이며, 본 자료상 달러 환산 시 블렌디드 환율 적용.
MAVOF-I 및 MALSOF 포트폴리오 기업 가치평가는 외부 평가기관이 수행한 2025년9월 기준 재무제표에 근거.

Global South의 중심, 인도 투자시장 세미나

#2. 인도, Emerging Market의 현재와 미래

CHAPTER

00

Executive Summary – Why India?

From investing from global fund to launching India dedicated funds

미래에셋은 인도에서 지난 17년간 플랫폼을 확장하며 시장의 신뢰를 구축

\$26.3B+

플랫폼 전체 운용자산

뮤추얼 펀드, ETF, RE, NBFC, GIFT, VC

6개 사업부문

인도에서 무에서 유로

2008년 단일 뮤추얼 펀드에서 멀티에셋 플랫폼까지

BUSINESSES BUILT TO SCALE



미래에셋은 인도 투자 시장의 대표 브랜드이며, 17년간의 철저한 현지 맞춤 운영을 통해 가장 잘 알려진 외국계 자산운용사 중 하나

인도 VC 생태계에 대한 7가지 주요 포인트

01 소득 분포의 구조적 전환

소비 계층의 확장

중산층 4.32억 → 7.15억 (2031E)

- 1인당 GDP \$2,500 돌파
- 14억 인구 + 저소비 여력
- 한국 1980년대형 소비 확대 국면
- 시장 규모는 30배

02 인프라 & 글로벌 기업 진출

글로벌 기업의 생산·R&D 거점 이동

Big Tech 5년간 \$67.5B 약정

- 중앙정부 CAPEX 5.5배
- Apple 글로벌 iPhone 25% 인도 생산
- MS \$17.5B, Google \$15B, AWS \$8.3B
- China+1 직접 수혜

03 대체 불가능한 구조적 강점

수십 년간 축적된 산업 기반

\$75M으로 달 남극 착륙

- ISRO 우주항공 (Chandrayaan-3)
- 세계 백신 60%
- 미 제네릭 40-50% 공급
- Google·MS·Adobe CEO 모두 IIT 출신

04 활성화된 자본시장과 엑시트 환경

활성화된 IPO 시장과 엑시트 채널

2025년 IPO 100건+
\$20-22B 조달

- BSE 시총 \$4.88T (세계 4-5위)
- Demat 계좌 2.16억
- 월 SIP ₹29,500cr
- LG전자 인도법인 상장일 +50%

05 Demographic 강점

주요국 중 유일한 젊은 인구 구조

중위연령 29.2세 (한국비 -15세)

- 30세 미만 50% · 생산가능인구 68%
- 연 출생 2,300만명 (세계의 17%)
- G20 중 유일하게 노동인구 증가

06 인도 디아스포라

글로벌 인도계 인재·자본의 본국 환류

2024년 송금 \$129.1B · 세계 1위

- 미 인도계 540만명, 중위 가구소득 \$176K (미 평균 2.2배)
- 글로벌 디아스포라 1,850만명

07 Leapfrog Investment

정부 주도 디지털 금융 인프라 구축

UPI 거래 37억 → 2,500억건
(FY26E)

- Aadhaar 13억+ (세계 최대 생체인증)
- 정부가 인프라 스택 구축, 스타트업은 위에서 확장
- KreditBee 등 신용대출 비약적 성장

BOTTOM LINE

규모 + 성장 잠재력 + 엑시트

- 한국 1980년대형 소비 확대, 시장 규모는 30배
- Apple·MS·Google·LG가 진출한 시장
- IPO 시장을 통한 활발한 엑시트 경로

정치적 환경

- '24년 모디 당선, 향후 4년간 정치적 안정이 예상되며 금번 주요 정책 기조는 소비진작과 내수 부양

주요 정책 기조

업종별 연평균 환산 수익률

모디 1기 (2014~2019)



제도 개혁과 경제 기반 다지기

부가가치세 도입
화폐 개혁
금융 디지털화



모디 2기 (2019~2024)



인프라 구축

대규모 인프라 투자
제조업 지원 (Make In India)



모디 3기 (2024~)



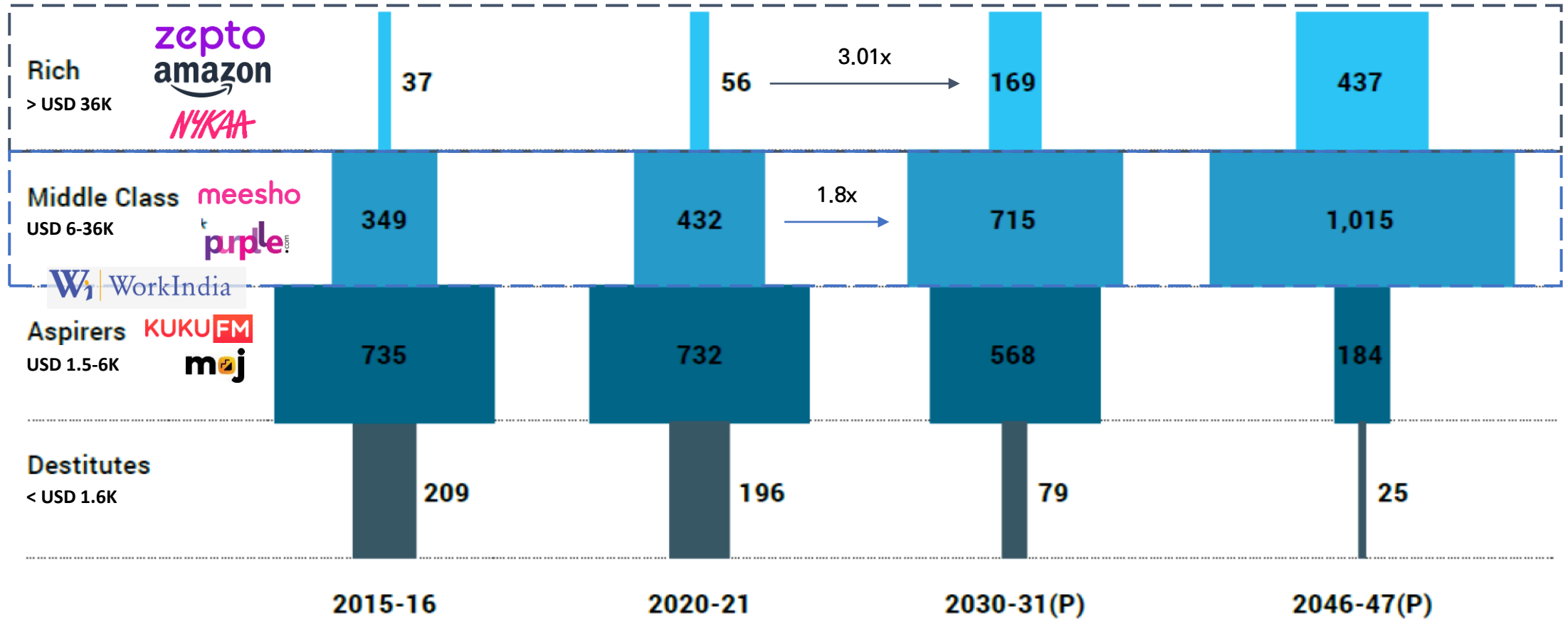
소비 진작과 내수 부양 모드

소득세 인하, 금리 인하,
부가가치세 세율 인하



인구통계학적 환경

- 인도의 성장 동력은 인구 증가가 아니라 저소득 중위 계층의 상향 이동



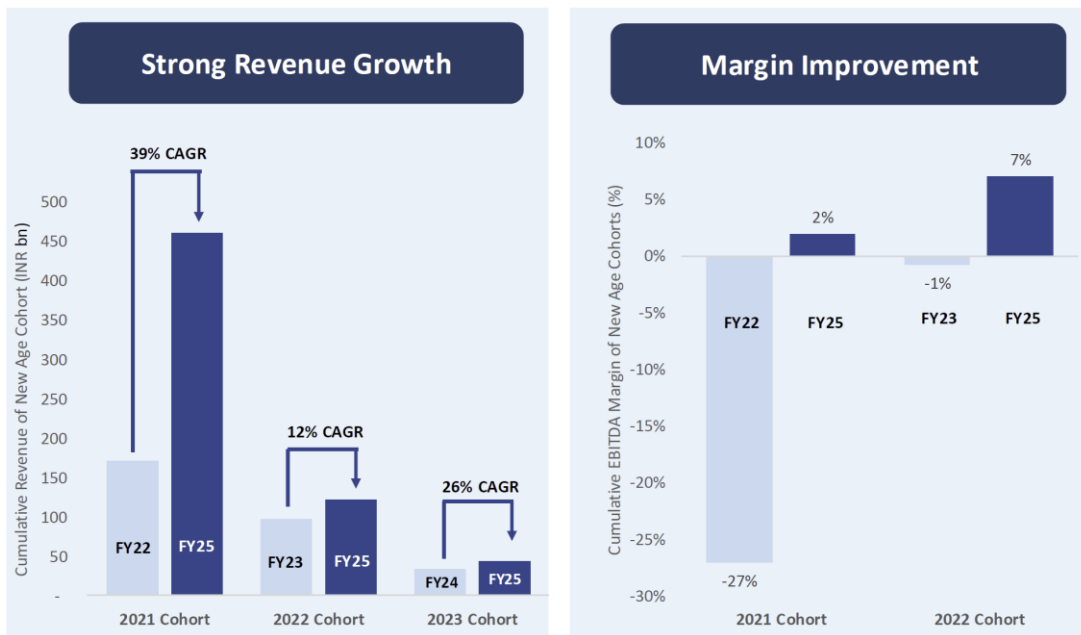
■ 쿼커머스·컨비니언스 기반 뉴 리테일 및 콘텐츠·게이밍·구독형 소비는 소득 상향 이동이 가장 빠르게 소비로 전이되는 영역

- 소득 상향 이동에 따라 실질적인 소비 가능 인구(Target user base)가 구조적으로 확대될 것으로 전망
- 고용·스킬·기회 접근성을 개선하는 플랫폼 (WorkIndia, Seekho 등)의 성장 또한 기대
- 이러한 소비 구조 전환의 기반으로 AI·SaaS 기반의 생산성 및 운영 효율화 인프라 역시 구조적 성장 기회를 보유

지속적 매출 및 수익성 개선, 인도 기관투자자 신뢰를 받을 수 있는 단계로 진화

- 시장 침투율 확대, 카테고리 확장, 디지털 소비 확산으로 해당 회사들은 매출 성장 달성
- 규모의 경제, 마케팅 지출 절감, 운영 효율화 등을 통해 수익성 제고

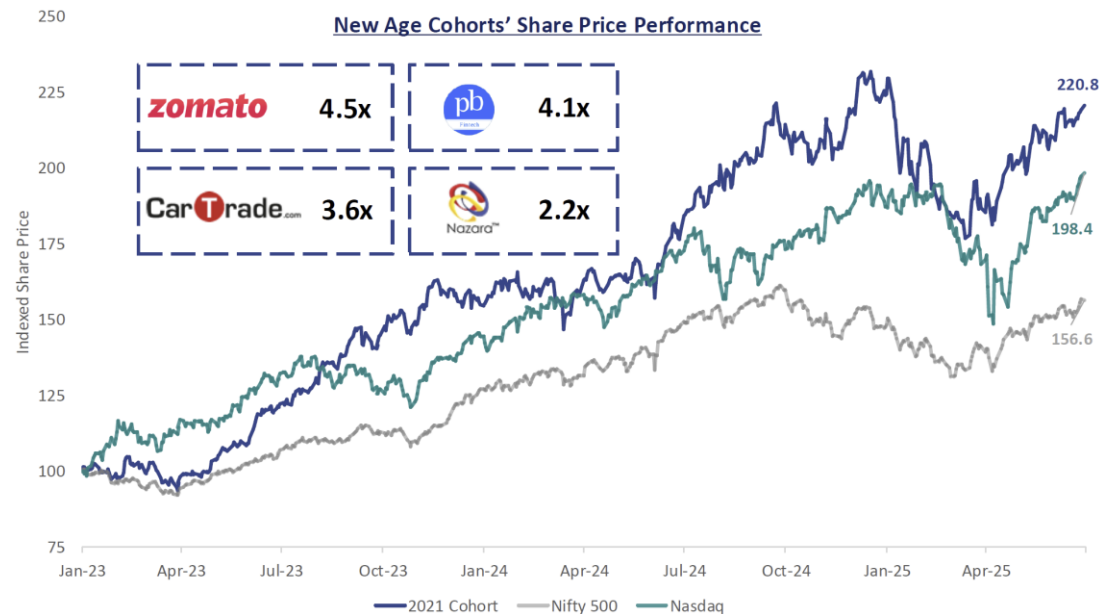
【 상장 업체 매출 성장, 마진 개선 추이】



성과 개선 (매출 성장 + 마진 개선) 이 확인되며, 인도 디지털 및 내수 시장의 섹터 매력도 상승

- 적자에서 흑자 전환 스토리가 투자자의 신뢰를 강화
- 해당 트렌드는 지속될 것으로 전망

【 테크 업체 Cohort 별 국내 기관투자자 소유 비중 추이】



Make In India 정책, 거대한 내수시장 및 인구를 바탕으로 중국을 대체할 잠재력 보유

중국 대체 잠재력

- 지속적인 인구 증가 및 탄탄한 인구 구조를 보유하며 Manufacturing Hub으로서의 잠재력 및 거대한 내수시장을 보유
- 미국/중국 무역분쟁에 따른 수혜

Make In India

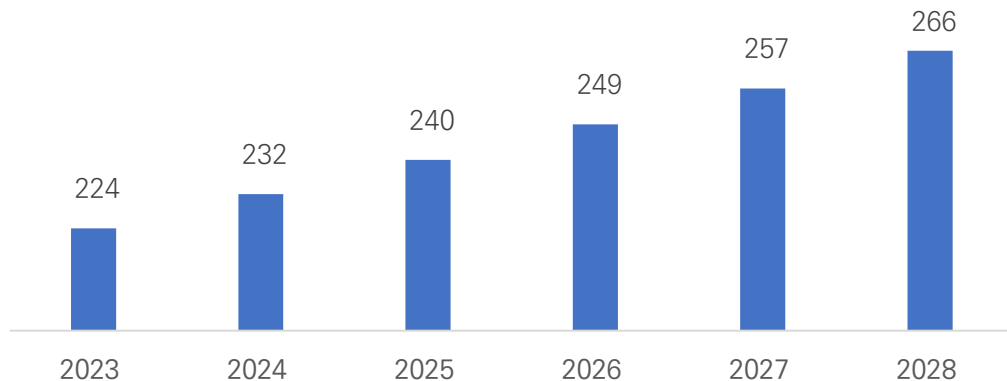
- 인도정부 또한 인도를 글로벌 생산 기지로 만들기 위한 제조업 육성 정책을 발현
 - 인프라 관련 적극적 민간투자 유도 및 Manufacturing 관련 법인세 경감
 - 글로벌 Manufacturing 대기업 적극적 유치

PLI Scheme

- 전자 제조업을 촉진하고 경쟁력을 강화하기 위해 도입한 제도로 전체 규모는 \$35B 가량
 - 선정된 기업에게 인도에서 제조되는 제품의 매출 증가분의 4~6%를 보조금 형태로 지급
 - 전자 제조업 뿐만이 아닌, 전자, 자동차 및 관련 부품, 제약, 통신, 태양광 모듈, 특수 철강 등에도 지원 확대中

지속적인 Manufacturing 및 인접 시장 성장 예상, Foxconn, Samsung, Micron 등이 지속적 투자 및 제조시설 확충 중

【Manufacturing Value Add Forecast (\$B)】



【 Make In India 예시 】

FOXCONN®

- 신캠퍼스 \$2.56B 투자 연간 2,000만대 생산 목표
- \$1.5B 추가 투자 · 디스플레이 모듈 아이폰 조립 확장
- 2026년말까지 美향 iPhone 대부분 인도로 이전

SAMSUNG

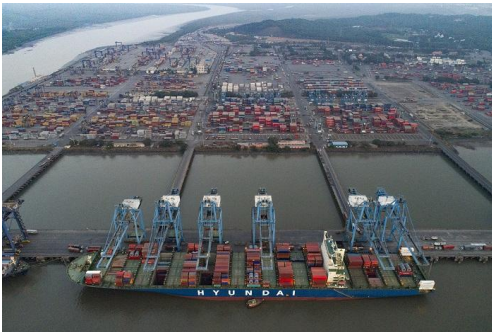
- Galaxy S26 전 라인업 인도에서 풀 제조
- 인도 R&D 센터가 S26 시리즈 개발에서 'pivotal role' 수행
- 스마트폰 디스플레이 모듈 조립으로 사업 확장 추진

Micron®

- 인도 최초의 반도체 공장
- DRAM·NAND 완제품 출하 · Dell이 첫 고객사
- 클린룸 50만 ft² (세계 최대급 단일층)

일평균 30km의 고속도로 건설, 신항만 가동

- 인도 주요 항만만 따져도 '30년이면 한국 항만 합계 추월
- 일평균 30km 고속도로 건설 = 한국 전체 고속도로에 해당하는 양 매 6개월마다 신설



세계 3위의 메트로 네트워크 (오토릭사에서 지하철로의 전환)

- 2014년 248km / 5개 도시 → 2025년 1,143km / 29개 도시로 4.6배 확장
- 주요 광역도시 대부분 커버 · 2030년 세계 2위 도달 전망, 일일 라이더십 1,000만 명 돌파



CHAPTER

01

인도 스타트업 생태계

10년의 복리 성장 동력과 미래

인도 고액자산가(HNI)의 PE/VC 생태계에 대한 자산 배분 폭발적 성장 기대

현재 인도 고액자산가들의 자산배분을 살펴보면 부동산·금·공개주식이 자산을 지배하며, PE/VC 비중은 미미한 수준

인도 고액자산가(HNI) 현황

<3%

자산 배분 포트폴리오 내 PE/VC 비중

부동산·금·공개주식이 자산 구성의 대부분을 차지
저성장·비유동성 자산에 자본이 묶여 있는 구조

글로벌 벤치마크

25%+

미국 HNI·패밀리오피스의 PE/VC 배분 비율

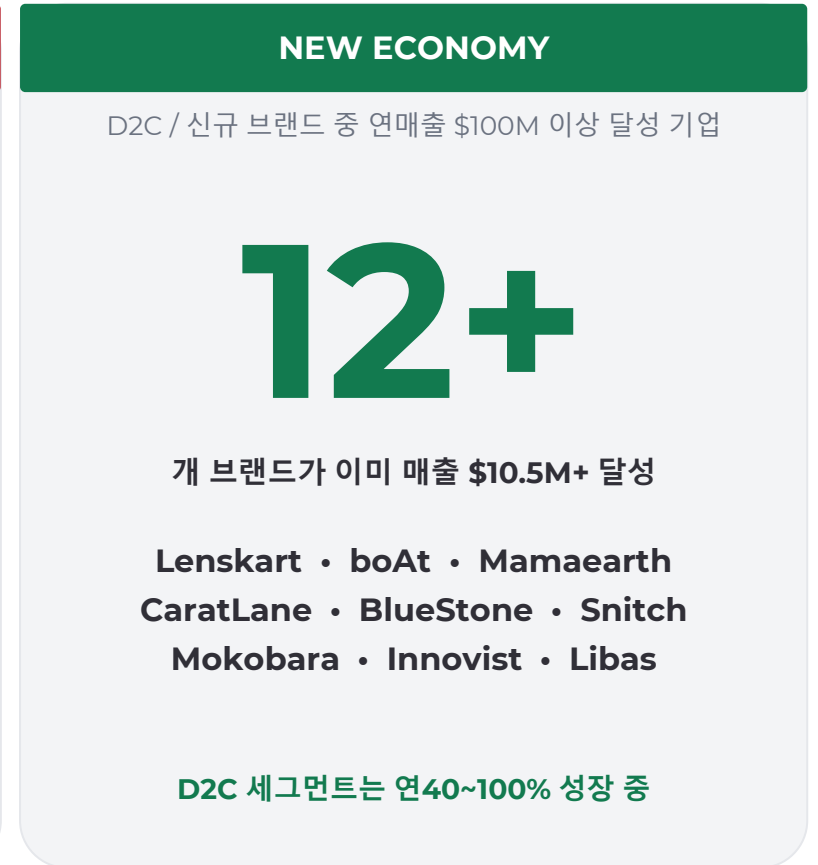
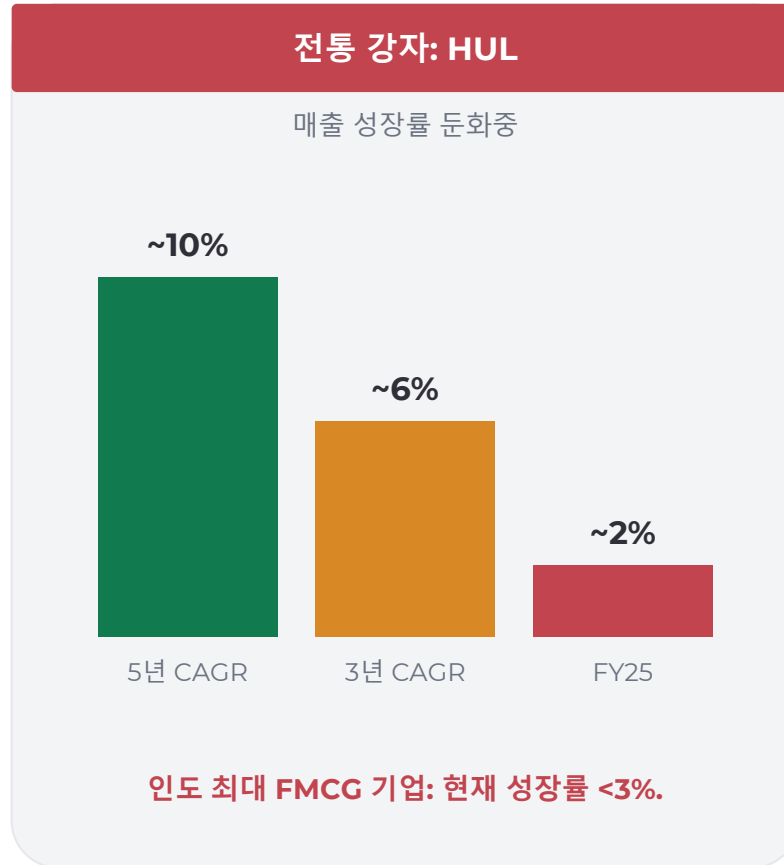
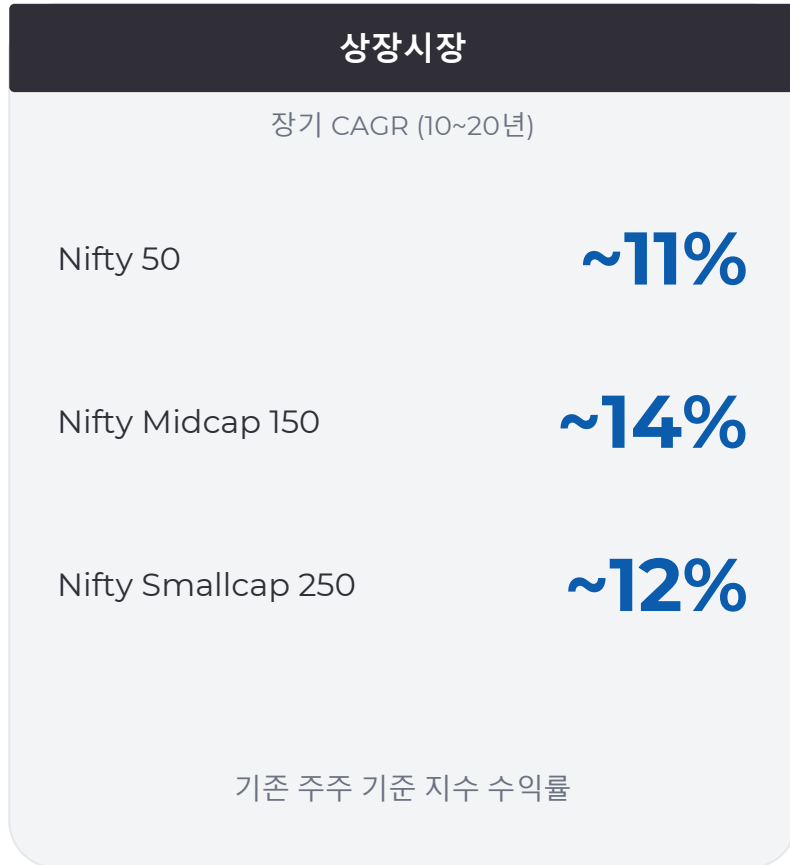
아이비리그 기금(Yale, Harvard) 기준 최대 ~60%

PE/VC는 글로벌 자산배분의 핵심 축

인도 HNI의 PE/VC 배분은 글로벌 수준 대비 7~10배 낮은 수준 — 세대적 리밸런싱이 시작되고 있음

성장 동력이 상장시장 대형주에서 NEW-ECONOMY 기업으로 이동중

주요 지수는 연11~15% 복리 성장, 전통 FMCG는 성장률 2%대로 둔화, 신규 브랜드는 가속화

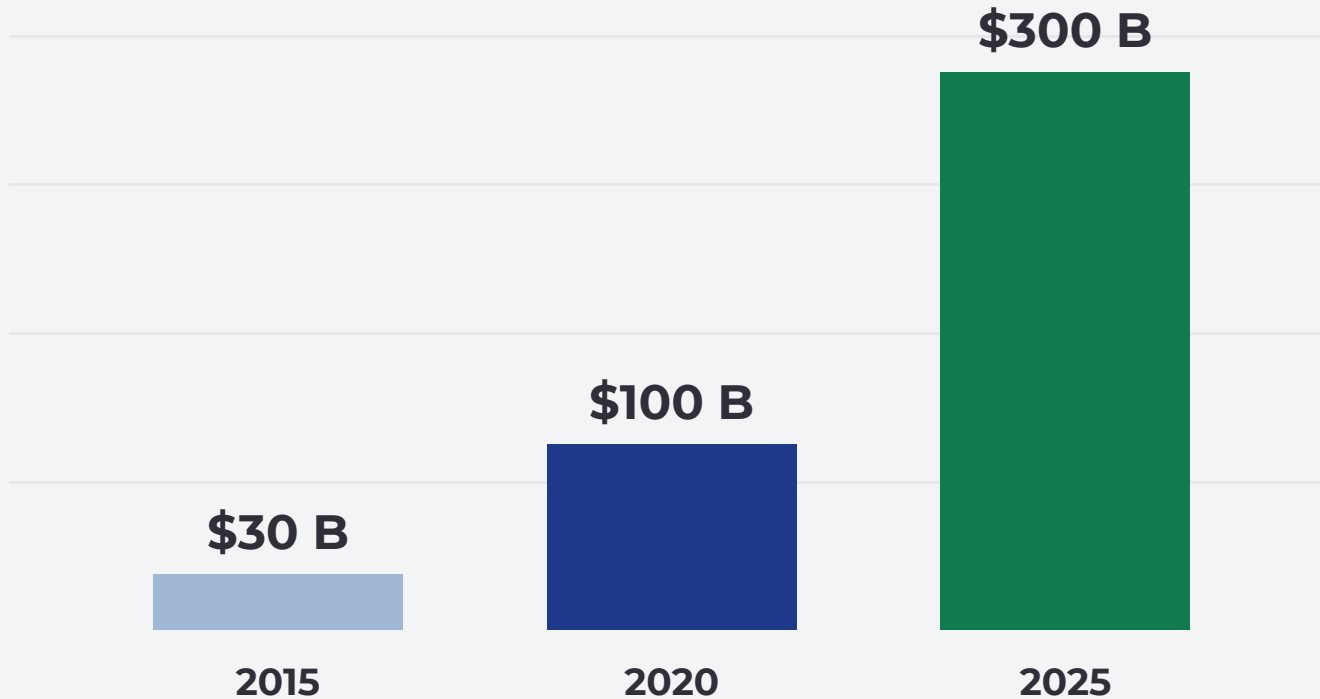


새로운 New-Economy 회사들은 상장 전 VC 단계 회사가 대다수 = 새로운 기회는 VC 단계에서 생겨나고 있음

10년 만에 10배 성장한 인도의 인터넷 경제

2015년 약 \$300 억에서 2025년 약 \$3,000 억으로 — Jio, UPI 및 전방위 디지털화가 견인

인도 인터넷 경제 규모 (\$B)



10년간 10배 성장 | CAGR ~26% (2015 → 2025)

10x

인터넷 경제 성장

2015~2025년, \$300억 → \$3,000억

~\$1 T

2030년 전망치

Bain-Temasek-Google e-Conomy India 2023

~26%

CAGR (2015 → 2025)

선형이 아닌 exponential (J커브) 성장 예상

10년간의 디지털 전환이 누적되며 세계 최대 인터넷 경제 중 하나로 성장 — 2030년까지 5년동안 추가 3x 성장 전망

기업 생태계의 변화에 발맞춰 진화해 온 VC 생태계

Phase 1,2 를 거치며 현재는 로컬 성장 자본이 글로벌 성장 자본을 대체

Global VC

Local VC

글로벌 성장 자본

로컬 성장 자본

PHASE 01 · 2010년 이전 → 2017

글로벌 주도 생태계

외국 자본이 시장을 개척하며, 소수의 크로스보더 펀드가 대부분의 투자를 집행

투자자 구성 (예시):



대표 투자자



PHASE 02 · 2017 → 2021

현지화 심화 단계

인도 VC들이 전문화·대형화되고, 글로벌 펀드들이 성장 단계에서 역량을 보강

투자자 구성 (예시):

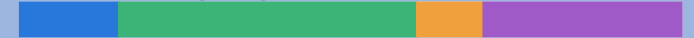


PHASE 03 · 2021 ONWARDS

로컬 성장 자본의 진화

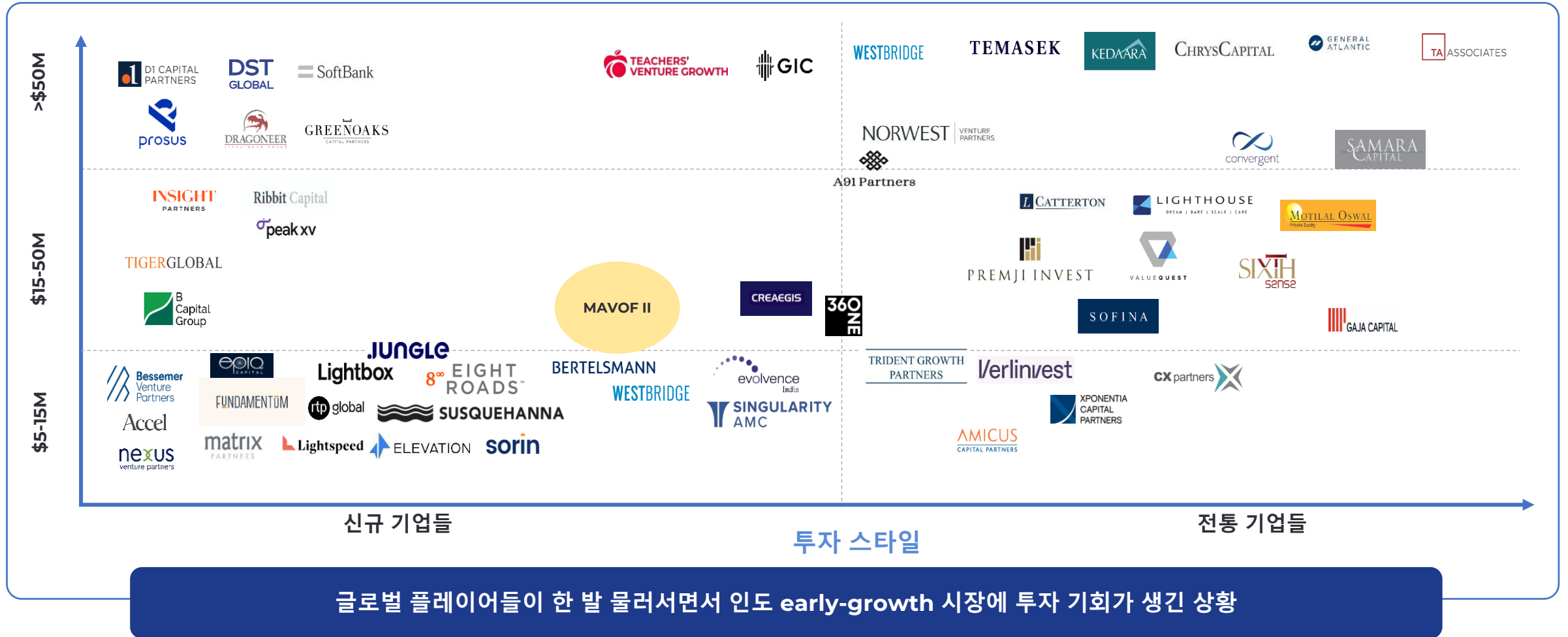
로컬 성장 자본이 글로벌 성장 자본을 대체 — 더 촘촘하고, 경쟁적이며, 빠른 현장 대응을 제공

투자자 구성 (예시):



글로벌 주도 VC·성장 자본 → 특화된 로컬 VC → 글로벌 자본을 대체하는 로컬 성장 자본으로 진화

Early-Growth 시장은 인도 투자 시장에서 가장 큰 미개척 영역



실질적인 유동성 창출 엔진으로 성숙한 인도 엑시트 시장

자본 유입 단계에서 체계적인 IPO 유동성 단계까지 — 5단계로 보는 10년의 여정

2018년 이전

자본 유입 단계

주로 달러 자본 유입;
회수는 제한적.

Justdial make my trip snapdeal

2018

최초 회수가능성 증명

Flipkart-Walmart의 \$20B
딜은 인도의 회수 가능성 및
잠재력을 증명

Walmart + Flipkart

2021

New-age IPO

첫 번째 인터넷 기업 IPO
물결이 공개시장을 시험

zomato NYKAA

paytm policybazaar

2022-24

재조정

급격한 주가 조정으로 인해
취약한 Unit Economics가
드러남
(Zomato -70%, PB -40%).

-40% ~ -70%

주가 조정

2025+

Systemic IPO liquidity

2025년 신생 스타트업 18개
상장; \$4.9B를 상장 시장에서
조달.

Groww meesho

lenskart wakefit

투자자들의 유동성 회수 경로가 명확해지며, 이론적 IRR이 실현 IRR로 검증

창업자들의 사고방식 및 높은 효율적 성장 의지가 빠른 가치 창출로 이어지고 있음

≤ 2022

PHASE 1

자본 과열

"어떤 대가를 치르더라도 성장 우선"

성장 모델

무조건적 확장

유닛 이코노믹스

우선순위 아님

핵심 마일스톤

다음 투자 라운드

투자자 지분 희석

높음 — 자금 조달 악순환

2023 →

PHASE 2

Quality & Durability

"Built to last, built to list"

성장 모델

지속가능하고 자본 효율적인 성장

유닛 이코노믹스

사업 단위별로 명확한 수익 구조

핵심 마일스톤

상장 후 지속적인 운영

투자자 지분 희석

낮음 — 더 높은 IRR 창출



가치 창출 성숙화

인도 Early-Growth 투자를 위해 조성된 최적의 환경

이와 동시에 수렴하는 5가지 동력

01

성장 자본 공백

인도 벤처 성장 세그먼트는 구조적으로 자본이 부족; 자본은 시드/초기 단계와 레이트스테이지 공개 라운드에 집중됨

02

복합적인 성장 동력

광범위한 디지털 전환, 공공 인프라, 성숙해지고 있는 스타트업 지원 생태계가 가치 창출을 가속하는 중

03

더 빠르고 명확한 엑시트

인도의 IPO 시장과 활발한 전략적 투자자/매도자의 존재가 성장 라운드에서 엑시트까지의 기간을 단축

04

현지 역량으로 승부하는 인도 시장

지속 가능한 승자를 발굴에는 현장 판단력 중요; 핵심은 relationship, 규제 이해도, 및 유닛 이코노믹스 분석 역량

05

기술만이 아닌 폭넓은 섹터

가치 창출은 인터넷 기업에만 국한되어 있지 않음. 소비재, 핀테크, 헬스테크, 딥테크, 제조업 모두 성장 중

벤처 - 성장 자본 공백은 인도에서 가장 비대칭적인 투자 기회

CHAPTER

02

미래에셋이 주목하는 투자 테마

향후 집중 투자 영역

4가지 집중 투자 테마 (1/2)

01

Technology 플랫폼

자산 경량, 확장 가능, AI 네이티브



버티컬 콰터머스

인도 콘텐츠

WealthTech

소비자 AI

PIPELINE

Centricity

Nexedge

Z/LO

SpeakX

FIRST CLUB

Snabbbit

02

소비재 및 브랜드

프리미엄, 건강 지향, 브랜드 주도



라이프스타일 브랜드

건강한 라이프스타일

Gen Z 브랜드

PIPELINE

THE BEAR HOUSE

Let's Try

SUPERVON

FAST&UP

blissclub

BOLDFIT

4가지 집중 투자 테마 (2/2)

03

AI & 소프트웨어

AI 네이티브 버티컬 SaaS 및 서비스

AI vertical SaaS

AI services



PIPELINE

UNIQUS

atomicwork

Drivetrain

NURIX

unifyapps

rocket

04

딥테크

우주·방산·모빌리티 분야 하드 테크

Space

첨단제조업

방위산업

반도체

AI 인프라

친환경 모빌리티



PIPELINE

VAYU DH

JEH
AEROSPACE

ETHEREAL MACHINES

fabheads

MINDGROVE

NABH
DRISHTI
AEROSPACE

agrani

NAVA

CHAPTER

03

미래에셋그룹의 인도 성장 여정

글로벌 펀드 투자에서 인도 전용 펀드 출시까지

인도에서 17년간 플랫폼을 확장하며 현지 시장의 신뢰를 구축

\$26.3B+

플랫폼 전체 운용자산

뮤추얼 펀드, ETF, RE, NBFC, GIFT, VC

6개 사업부문

인도에서 무에서 유로

2008년 단일 뮤추얼 펀드에서 멀티에셋 플랫폼까지

BUSINESSES BUILT TO SCALE



미래에셋은 인도 투자 시장의 대표 브랜드이며, 17년간의 철저한 현지 운영을 통해 가장 잘 알려진 외국계 자산운용사 중 하나

인도 VC 시장에서의 여정과 지속적인 성장

PHASE 1

2018 — 2020

MAVN Asia Growth Fund

Naver와의 앵커 LP 파트너십

\$256 Mn

총 펀드 규모

100%

자기자본

3

투자팀

PORTFOLIO



PHASE 2

2021 — 2025

MAVOF I

최초의 인도 전용 펀드

\$38.6M

Fund size

3.49x

MOIC

80 / 20

Prop / external



MALSOF

Late-stage cross-over

\$73.3M

펀드 규모

1.46x

MOIC

20 / 80

Prop / external



PHASE 3

2026~

MAVOF II

차세대 플래그십

~\$110.5M

확약 완료

ANCHOR LPs

- Mirae Asset (Korea)
- Naver
- Krafton

WHAT'S NEXT

- 팀 확대 및 딜 소싱 강화
- 인도 벤처 커버리지 심화
- 외부 LP 모집 개시

Note:

Mirae Asset Naver Asia Growth Fund의 투자AUM은 INR 기준이며, 본 자료상 달러 환산 시 블렌디드 환율 적용.
MAVOF-I 및 MALSOF 포트폴리오 기업 가치평가는 외부 평가기관이 수행한 2025년9월 기준 재무제표에 근거.

인도 내 최상위권 성과를 달성한 미래에셋 인도 VC

MAVOF I

설정일: 2021년 1월

3.49x

MOIC

46%

Gross IRR

\$38.7M

AUM

\$25.5M

투자 금액

\$77.8M

현재가치

주요 성장 동력



MALSOF

설정일: 2023년 1월

1.46x

MOIC

19%

Gross IRR

\$73.3M

AUM

\$56.9M

투자 금액

\$83.3M

현재 가치

주요 성장 동력



주요 포트폴리오

2025년 9월 공식 가치평가 이후 밸류에이션이 변동된 포트폴리오 기업

Shadowfax

+48%

\$64.1M

최종 마크

IPO 전 세컨더리

→ \$94.7M+

현재 밸류에이션

IPO 후 밸류에이션

Raise Fintech

+54%

\$64.0M

최종 마크

KPMG 밸류에이션

→ \$98.7M

최종 프라이머리 밸류에이션

Series B 프라이머리

KreditBee

+34%

\$90.0M

최종 마크

KPMG 밸류에이션

→ \$121.1M

현재 밸류에이션

Pre-IPO 라운드

밸류에이션은 2025년 9월 기준, IRR은 2025년 12월 기준이며, 별도 언급이 없는 한 미실현 수익 기준.

인도 내 최상위권 성과를 달성한 인도 VC팀 소개

LED BY



Puneet Kumar

CEO, MAVI (India)

MAVN Asia Growth Fund 및 MAVOF I-MALSOF 설립자

40+

누적 경력

5

시니어 멤버

10

전체 팀원 수 (CEO 포함)

SENIOR TEAM



Shikha Pareek

Investments



Ashish Saini

Investments



Purva Kaurani

Investments



Kartik Maira

Fundraising & IR



Gaurav Matta

법무·컴플라이언스·운영

OPERATIONS & ANALYST BENCH



Arpit Kumar

Investment Analyst



Gayatri N

컴플라이언스



Gaurav Pathak

운영



Abhijit Pardeshi

운영

향후 6개월 내 합류 예정

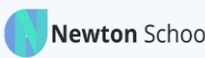
+6

VP, Investments

Analyst/ Associate,
Investments (×2)
AI 투자 에이전트(×3)

6개월 내 온보딩 예정

인도 VC 시장에서 \$700M 이상 투자 및 \$1B 이상 회수에 참여한 CEO, Puneet Kumar

경력	IPO 포트폴리오 기업	기타 투자
STEADVIEW CAPITAL MANAGEMENT 2019년 7월 – 2025년 10월	         	             
nexus venture partners 2017년 4월 – 2019년 7월	    	
McKinsey & Company 2014년 9월 – 2016년 12월	- 주요업무 - 기술 기업의 성장 전략 수립 - 새로운 시장 진출 및 제품-시장 적합성 평가	

수상 이력

- Reliance Dhirubhai Ambani Fellow – Stanford GSB 전액 장학생
- Arjay Miller Scholar (Stanford GSB 상위 10%)
- PAN IIT 이사회 멤버 2010-12

Education




- 지난 10년간 35개 이상 기업에 \$7억 이상 투자
- 최근 7년간 \$10억 이상 포트폴리오 회수; 10개 이상 인도 IPO, 1건의 NASDAQ 상장 및 2건의 전략적 매각 완료
- 전체 포트폴리오 IRR 30% 이상 달성

MAVI (India)는 인도 성장 생태계에서 확고한 경쟁우위를 보유하고 있음

미래에셋의 3대 주요 경쟁우위 요소

01

VC투자에서 IPO시장까지 One Stop Solution 제공

인도 내에서 프라이빗→공모시장 전 주기에 걸쳐
포트폴리오사를 지원하는 독보적인 운용사

→ 상장을 목표로 하는 창업자들의 파트너

02

현지에서 증명된 글로벌 브랜드

한국, 미국, 중국, 신흥시장까지
미래에셋의 글로벌 투자팀과의 정기적인 교류 및 협력

→ 글로벌 트렌드에 대한 현장 중심의 인사이트

03

멀티스테이지 캐피탈 파트너

Early-Growth ~ Late-Growth 전 단계에 걸친
활발한 활동, 독보적인 딜플로우, 정보 우위 선점

→ 기업과 함께 성장하는 자본 공급 파트너

MAVI India는 인도 Early-Growth 창업자들이 가장 선호하는 파트너로 인도 VC 생태계 내 독보적인 위치에 자리하고 있음

미래에셋의 글로벌 투자 전문성을 인도 내 집중투자 테마에 적극 활용할 계획

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Databricks

AI·데이터 플랫폼

\$134B

Perplexity AI

AI 검색 엔진

\$20B

Runway AI

생성형 AI / 비디오

\$5.3B

Hugging Face

오픈소스 AI / 모델

\$4.5B

Moloco

AI 프로그래매틱 광고

\$1B+

DEEP TECH – SPACE, ENERGY & BIOTECH

SpaceX

우주·항공

\$800B+

Ascend Elements

배터리 재활용

\$1B+

X-Energy

모듈식 소형 원자로

\$2B+

SiFive

RISC-V 반도체

\$2.5B+

4D Molecular

유전자 치료

Public

Lunit

의료 AI 소프트웨어

Public

CONSUMER

Impossible Foods

식물성 식품 기술

\$7B+

Grab

슈퍼앱, 동남아시아

Public (\$15B)

CHAPTER

04

MAVOF II 상세 설명

전략, 앵커 투자자, 포트폴리오 구성

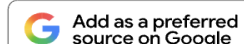
2026년 4월 21일 Piyush Goyal 인도 상무부 장관과 함께 크래프톤-네이버-미래에셋의 UGF(Unicorn Growth Fund) 발표

South Korea's Krafton, Naver partner with Mirae Asset to launch \$600 million India-focused fund

The fund, called the Unicorn Growth Fund (UGF), will invest in growth-stage startups across technology sectors.

MONEYCONTROL NEWS

APRIL 21, 2026 / 14:02 IST



Naver와 Krafton이 앵커 투자자로 참여 — Mirae Asset Group의 인도 집중 펀드 역대 최대 출자

MAVOF II 한국 앵커 투자자들의 ~\$110.5M 출자 확약

한국의 가장 권위 있는 기관 중 3곳의 ~\$110.5M 출자 확약

NAVER

시가총액 US\$250억

한국 최대 인터넷 플랫폼

- 아시아 전역의 검색, 콘텐츠, 커머스, 핀테크, 클라우드, 미디어 사업

- 미래에셋과 두 번째 출자; 인도에 대한 깊은 반복적인 확신

KRAFTON

시가총액 US\$70억

한국 게임 산업의 최강자

- PUBG, BGMI, Real Cricket 개발사(글로벌 블록버스터 게임)

- BGMI는 월간 사용자 3천만 명 이상의 인도 최대 인기 모바일 게임 중 하나

MIRAE ASSET

AUM >US\$3,000억

글로벌 금융 플랫폼
Mirae Asset Group

- 자산운용·웰스·뱅킹·보험을 아우르는 글로벌 금융 서비스

- 19개 시장에서 활동 중; 펀드의 스폰서 앵커

풍부한 자본력, 인도에 대한 반복적 확신, 운영 노하우를 갖춘 3개 한국 앵커 투자자

MAVOF II 포트폴리오 구성

향후 2년간 \$189.5M-\$210.5M의 집행 계획

10-15개

포트폴리오 기업 수

섹터 전반에 걸쳐 분산된 high-conviction 포지션

~25%

후속 투자 예비 자금

High-conviction 기업이 성장함에 따라 추가 투자 집행

4-5 yr

투자 후 보유 기간

첫 클로징 후 2년 내 집행; IPO 또는 전략적 매각으로 회수

포트폴리오 구성 (예시)

Entry valuation	# of deals	Avg. investment / Co. \$M)	Total invested (\$M)	% of fund
<\$100M	2-4	\$10.5M	\$31.6M	~20%
\$100M-\$300M	6	\$15.8M	\$105.3M	~50%
>\$300M	2-4	\$21.1M	\$52.6M	~30%
Total	10-15	—	\$189.5M	100%

성장 잠재력이 풍부한 스타트업 발굴, 이사회 참여를 통한 성장 지원, 그리고 급속 성장하는 스타트업에 대한 후속 투자 집중

Mirae Asset Venture Opportunity Fund II: 주요 조건

Mirae Asset Venture Opportunity Fund II — 주요 개요

자본

Target size	\$189.5M-\$210.5M
Anchor commitment	~\$110.5M
Sponsor commitment	~\$10.5M
Recycling	투자 기간 중 최대 125%

기간

투자 기간	4 years
펀드 존속 기간	8 + 1 + 1 years

보수 구조

운용보수	확약금액 기준 2.00%
성과보수	20% (전액 캐치업 적용)
허들	10% IRR
기타 비용	운용보수 ≤0.4%; 설립비 ≤0.5%

운영

투자자 보고	분기별 보고서
--------	----------------

기관투자자들과의 장기 파트너십 설계를 위한 주요 조건

CHAPTER

05

투자 프로세스 및 사례 분석

딜 소싱, 심사, 그리고 고성장 기업 투자 방식

최적의 리스크-수익 비율을 찾기 위한 차별화된 접근법

리스크는 낮아졌지만 밸류에이션이 아직 반영되지 않은 변곡점을 포착

01 — RISK

계단식으로 감소하는 리스크

PMF 달성, 스케일업, 엑시트 가시성 확보 등 각 마일스톤은 개별 리스크를 한 번에 제거

02 — VALUATION

연속적으로 상승하는 밸류에이션

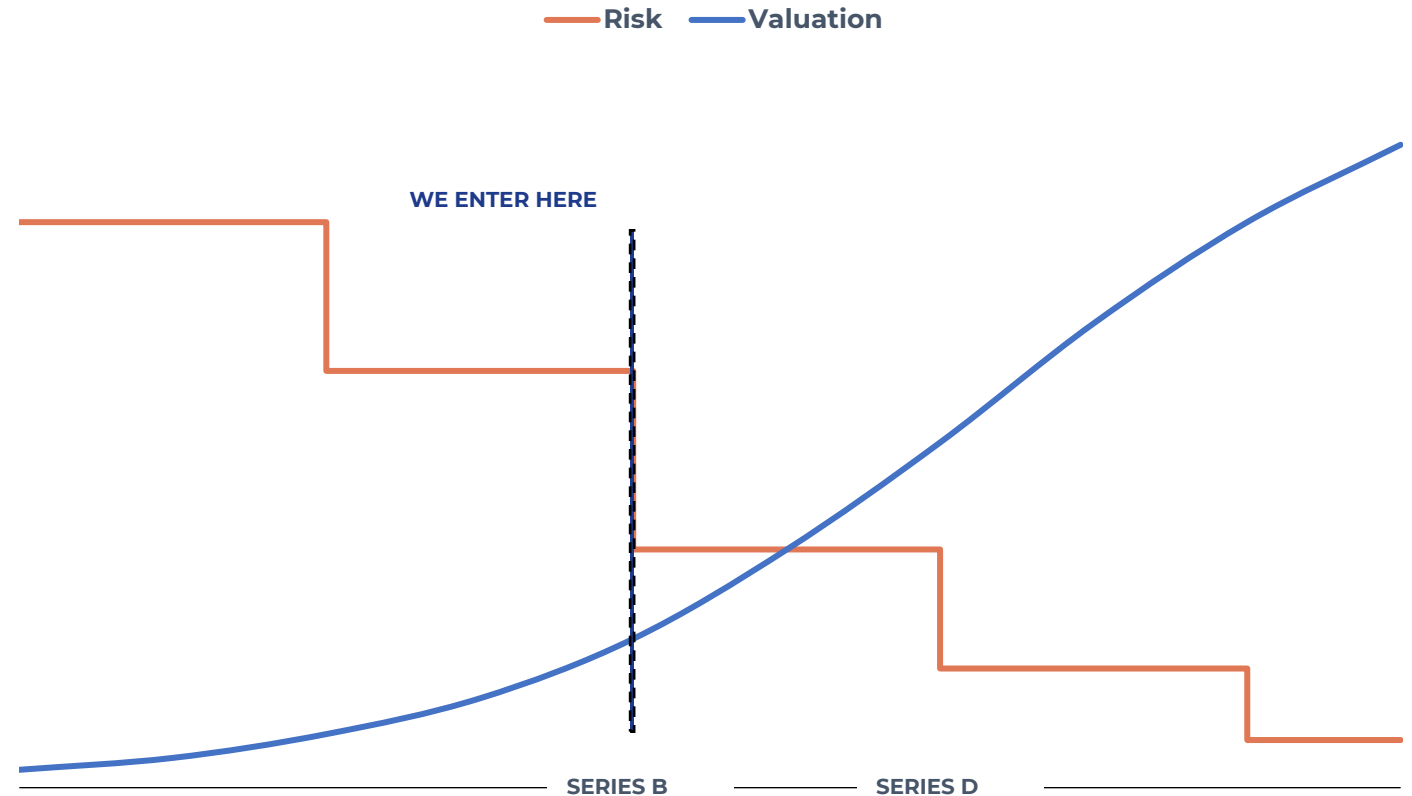
밸류에이션은 사업 트랙션을 지속적으로 추적

03 — OPPORTUNITY

기회는 리스크와 밸류의 비대칭성

리스크 계단식 하락 직후, 리스크는 실질적으로 낮아졌지만 밸류에이션은 아직 재조정되지 않은 시점이 최적의 진입 타이밍

Risk vs Valuation across stages



진입 시점: 벤처 리스크가 해소되었지만 공개시장의 리레이팅이 아직 시작되지 않은 구간

지난 10년 동안 인도시장 투자를 통해 얻은 6가지 경험과 교훈

인도에서의 10년 투자를 통해 얻은 현장 경험

LESSON I

인도의 시각으로 시장 규모를 파악하라

전통적인 TAM 프레임워크는 인도 시장 기회를 자주 과대평가하거나 잘못 해석할 수 있음.

LESSON III

숫자가 너무 좋아 보인다면, 진짜가 아닐 수 있다

성장 라운드의 이례적 지표들은 심층 실사를 통과하는 경우가 드물다. 건전한 회의주의는 언제나 FOMO를 이긴다.

LESSON V

도덕적 나침반은 흔들리지 않는다

창업 초기 압박 상황에서의 창업자 행동 방식은 사업 확장 시에도 동일하게 나타남. 진정성은 후행 지표가 아닌 선행 지표.

LESSON II

아니 땀 굴뚝에 연기 나지 않는다

시장의 소문, 거버넌스 관련 의혹, 감사위원회의 불안 같이 반복되는 신호들은 거의 대부분 실제 문제를 의미함.

LESSON IV

훌륭한 창업자는 예상치 못한 방식으로 지속적으로 성장한다

최고의 운영자들은 놀라움을 준다. 그들은 동일한 기반에서 인접 사업, 신규 제품 라인, 완전히 새로운 TAM을 구축한다.

LESSON VI

리스크가 큰 베팅에서는 포지션을 줄인다

다음 규제 결정이 가치를 5배 혹은 제로로 바꿀 수 있을 때는, 의미 있는 수익을 실현하고 나머지 포지션을 재심사 해야 한다.

“진정으로 오래 기억에 남는 교훈은 수업료를 내고 배우는 것들”

2,000개+ 기업 검토에서 10~12개의 투자집행까지 투자 의사결정 방법

시장 스캔에서 확신까지의 프로세스

2,000+

인도 스타트업 생태계 내 기업 수

~250-300

미래에셋의 기준을 충족하는 기업

~100

신흥 강자 기업

~20-40

미래에셋 모니터링 리스트

확신을 가지고, 적극적으로 기회 추구

01 소싱

창업자 네트워크, 최상위 VC
공동투자 파이프라인, 테마 기반
모니터링 및 선제적 아웃리치
기반으로 치는 넓은 그물

02 우선순위 선정

정의된 투자 기준에 따라 기업의
우선순위를 선정

03 모니터링

분기별 점검 및 기업의 다양한
이해관계자들과의 소통을 통해 신흥
강자들을 추적

04 심층 분석

경영진 미팅, 시장 심층 분석,
전문가·채널·고객과의 1차 실사를
통해 확신을 구축

시장 스캔에서 확신까지 50배수의 필터링을 진행하며, 투자 집행 후에도 오랫동안 적극 관여

Early-Growth 세그먼트에서 유니콘 발굴을 위한 투자 기준 및 방식

Early-Growth 확신을 위한 기준, 그리고 투자 방식

투자 기준

- 1 대형, 성장하는 TAM**
구조적 성장 동력을 가진 대형, 혹은 빠르게 확장 중인 시장
- 2 신흥 카테고리 리더**
명확한 PMF와 독점적 우위를 시사하는 지속 가능한 해자 보유
- 3 스케일업 가능한 창업자**
비전, 얼라인먼트, 깨끗한 거버넌스를 갖춘 1세대 창업자
- 4 수익화 경로**
개선되는 유닛 이코노믹스와 4~5년 내 IPO 가시성 확보
- 5 합리적인 진입 가격**
성장률과 사업 품질 대비 합리적인 밸류에이션

투자 방식

- 1 \$100M-\$500M 수준에서 진입**
Series B/C를 기본 투자 단계로 삼되, 기회에 따라 전후로 유연하게 대응
- 2 집중적·능동적 투자**
대부분의 포트폴리오 기업에서 이사회 자리(정식 이사 또는 옵저버) 확보
- 3 승자 기업을 위한 예비 자금**
확신이 높아지는 기업에 추가 투자할 후속 자본을 예비로 확보
- 4 운영 측면에서의 부가가치 창출**
단순 자본 제공에 그치지 않고 전략, M&A, IPO 준비를 지원
- 5 공개시장 관점**
공개시장 투자자의 엄격한 기준으로 프라이빗 투자에 임함

주요 투자 사례: Raise Financial Services

시가총액 \$300 만에서 4 년 만에 기업가치 ~\$10 억으로



인도 최고의 기술 기반 금융서비스 플랫폼, 인도 자본시장을 위한 차세대 브로킹, 웰스, 투자 도구를 구축

17.3×

MOIC

\$1,200만 누적 투자 기준

93%

IRR

누적 세컨더리 회수 기준

~\$1B

VALUATION

2021년 1월 진입 당시 시가총액 ~\$300만 기준

01 소싱

투자 이전부터 구축된 장기적 관계

창업자는 당사 AMC CEO와 오랜 관계를 유지해 왔으며, Pravin Jadhav의 Paytm Money 운영 경력과 제품 중심의 사고방식을 실사의 핵심 근거로 삼았음.

02 투자

제품 우선 중개 모델에 대한 확신

투자 근거: 브로킹 시장에서 수수료 경쟁은 이미 평준화되었고, 차별화는 결국 제품에서 나온다. 자산관리·투자 플랫폼으로 확장하는 수익 중심 모델에 베팅함.

03 회수

기업가치 ~\$10억에서 Series B \$1억2천만 유치

2025년 10월 글로벌 투자자들과 클로징. 라운드 구조와 밸류에이션을 주도. 2026년 4월 세컨더리 회수 진행 중.

창업자 역량과 제품 확신을 바탕으로 초기 투자, 스케일업 전 과정을 함께하며 현재 17x 달성, 부분 회수 완료

수익률은 인도 펀드 투자 기준이며, 진행 중인 세컨더리 거래(2026년 4월 클로징 예정)의 누적 기준

CHAPTER

06

요약

MAVOF II가 지금 이 시점에 적합한 펀드인 이유

Mirae Asset Venture Opportunity Fund II – 종합 요약

핵심 요약

깊은 도메인 전문성, 공개시장 수준의 규율, 그리고 수익을 복리화하는 한국-인도-미국 네트워크를 바탕으로
인도의 Early-Growth 예비 유니콘 기업을 집중 지원

EARLY GROWTH

구조적인 미개척 영역

인도의 Early-Growth는 소비재,
딥테크, 소프트웨어, AI 전반에서
자본 공급이 가장 부족한 영역

MAVOF I 수익

- **Multiple 3.49×**
- **IRR 46%**

MAVOF I의 MOIC 및 IRR —
엄격한 진입 기준, 적극적
포트폴리오 관리, 회수 실행력

경험 많은 리더십

포트폴리오 내 10건 이상의 IPO 경험 보유

CEO 주도로 투자 및 회수 완료 —
인도 시장의 여러 사이클을
경험한 리더

MAVOF II

**\$189.5M-
\$210.5M**

MAVOF II 목표 규모 — 앵커들이
이미 50% 이상 출자 약속 완료,
한국-인도-미국 생태계를 적극
활용

최적의 시점 · 최고의 팀 · 적합한 펀드

¹ 잠정 수치

본 기밀 자료("Document")는 Mirae Asset Venture Investments (India) Private Limited ("Mirae")가 기밀 목적으로 제공하였습니다. 본 자료는 정보 제공 목적의 문서이며, Mirae 또는 그 계열사가 운영하는 펀드(SEBI 등록 대체투자펀드 포함)의 지분에 대한 매도 또는 매수 청약의 권유로 해석되어서는 안 됩니다. 본 자료의 내용은 논의 목적으로만 작성되었으며 향후 변경될 수 있고, 구속력 있는 펀드 문서("Fund Documents")에 의해 전적으로 대체됩니다. 본 자료는 어떠한 감독 당국의 승인도 받지 않았습니다.

본 자료의 일부 정보는 Mirae의 기밀 및 독점 정보이며, 일부 정보는 제3자로부터 제공받은 것으로 Mirae, 그 계열사 또는 각 이사 및 임직원은 해당 정보의 정확성 또는 완전성에 대해 어떠한 책임도 지지 않습니다. 본 자료는 수신자가 Mirae의 사전 서면 동의 없이 정보를 기밀로 유지하고 배포·공개·복제하거나 사용하지 않을 것을 조건으로 제공됩니다. 수신자는 Mirae의 요청 시 즉시 본 자료를 반환하는 데 동의합니다. 본 자료를 수령함으로써 수신자는 위 사항에 동의한 것으로 간주됩니다.

본 자료의 정보는 달리 명시되지 않는 한 작성 시점 기준이며, 본 자료의 전달이 이후 시점에도 정보가 정확함을 의미하지 않습니다. Mirae는 정보를 업데이트하거나 수정할 의무를 지지 않습니다. Mirae, 그 계열사 또는 각 이사 및 임직원은 사기적 허위 진술에 대한 책임을 제외하고, (a) 본 자료에 포함된 정보 또는 의견의 공정성·정확성·완전성·최신성·신뢰성 또는 합리성, (b) 본 자료의 업데이트 또는 부정확한 내용의 수정에 관하여 명시적 또는 묵시적 보증을 하지 않으며, 어떠한 책임도 부담하지 않습니다. Mirae, 그 계열사 또는 각 이사 및 임직원은 사기의 경우를 제외하고 본 자료의 진술 또는 누락에 의존하여 발생하는 직접적·간접적 또는 결과적 손실에 대해 책임을 지지 않습니다. 본 자료의 어떠한 내용도 미래에 대한 보증 또는 확약으로 간주될 수 없습니다. 펀드의 투자 목적이 달성되거나 투자자가 원금을 회수하거나 손실을 입지 않을 것임을 보장할 수 없습니다. 수신자는 본 자료에 포함된 가정·시나리오·전망·목표 수익률·예상 수익률 또는 기타 정보에 과도하게 의존하지 않도록 유의하시기 바랍니다.

본 자료의 어떠한 내용도 미래에 대한 보증 또는 확약으로 간주될 수 없습니다. 펀드의 투자 목적 또는 전략이 달성되거나 투자자가 원금을 회수하거나 손실을 입지 않을 것임을 보장할 수 없습니다. 수신자는 본 자료에 포함된 가정·시나리오·전망·목표 수익률·예상 수익률 또는 기타 정보에 과도하게 의존하지 않도록 유의하시기 바랍니다.

수신자는 또한 본 자료에 기재된 잠재적 투자의 완결 또는 제3자와의 약정 이행이 보장되지 않으며, 완결되더라도 지속된다는 보장이 없음을 유의하여야 합니다. 본 자료에 언급된 투자 전문가 및 위원회 구성원은 시간이 지남에 따라 변경될 수 있습니다. 또한 타인의 관여에 대한 언급은 법적 구속력 있는 약정으로 해석되어서는 안 됩니다.

과거 실적은 미래 결과를 보장하지 않으며, 펀드가 목표를 달성할 것이라는 보장은 없습니다. 본 자료에 포함된 일부 정보는 "전망적 진술"에 해당하며, "may", "will", "should", "expect", "anticipate", "target", "project", "estimate", "intend", "continue", "believe" 등의 전망적 표현을 통해 식별할 수 있습니다. 다양한 위험과 불확실성으로 인해 실제 결과는 전망적 진술에 반영된 것과 실질적으로 다를 수 있으므로, 투자자는 이에 의존해서는 안 됩니다. 펀드에 대한 투자는 본 자료에 개략적으로 설명되지 않은 다양한 위험을 수반합니다.

수신자가 Mirae 또는 그 계열사가 운용하는 펀드에 투자할 의향이 있는 경우 관련 위험에 대한 설명이 펀드 문서에 기재될 것이며, 투자 결정 전 이를 신중히 검토하시기 바랍니다. 본 자료의 내용은 펀드 지분 청약 여부를 추후 결정하는 어떠한 자도 이에 의존해서는 안 됩니다.

수신자만이 본 자료를 기반으로 내려진 결정에 대해 전적인 책임을 집니다. 본 자료는 특정 국가 또는 지역의 거주자를 대상으로 하지 않으며, 배포 또는 사용이 현지 법률 또는 규정에 위반되는 국가의 어떠한 자에게도 배포되어서는 안 됩니다. 수신자는 관련 영토의 적용 법률 및 규정을 완전히 준수할 책임이 있으며, 필요한 경우 정부·규제 기관의 동의를 취득하고 해당 지역의 절차를 준수하여야 합니다. 또한 언급된 수익률 및 수익은 지표적인 것이며 시장·세금·규제 및 기타 관련 요인에 따라 변경될 수 있습니다.