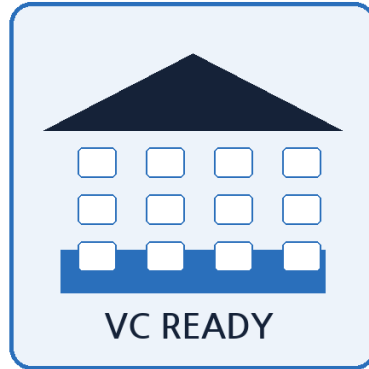


# Delaware C-Corp Startup Fundraising Architecture

투자자가 돈을 넣고 싶어지는 회사 구조, 증권법 준수,  
피치 자산, 데이터룸, 90일 실행계획



## Delaware C-Corp 투자유치 전략 보고서

미국 스타트업 자본조달, 투자계약, 증권법 준수, 피치 자료, 데이터룸, 90일 실행계획

작성자: 코리아베스트 (<https://koreabest.org>) / The American Newspaper (<https://americannewspaper.org>)

기준일: 2026년 6월 29일. 본 문서는 투자유치 실무 전략 자료이며 법률의견, 세무의견, 투자권유가 아니다. 증권법, 세금, 고용, IP, 이사회, 주식발행 및 투자계약은 미국 변호사와 CPA의 검토가 필요하다.

# 요약: 투자자는 ‘좋은 아이디어’가 아니라 ‘투자 가능한 구조’를 산다

Delaware C-Corp를 설립했다는 사실만으로 투자유치가 되는 것은 아니다. 투자자가 실제로 보는 것은 1) 법인이 깨끗한가, 2) 지분 구조가 다음 라운드를 견딜 수 있는가, 3) 창업자가 문제와 시장을 깊이 이해하는가, 4) 고객·매출·사용량·계약 등 traction이 있는가, 5) 투자금 사용 후 12-18개월 안에 뚜렷한 가치상승 milestone을 만들 수 있는가이다.

냉정하게 말하면, 초기 투자유치의 본질은 ‘미래 가치에 대한 신뢰를 현재 문서와 숫자로 증명하는 과정’이다. 법인 구조가 정리되지 않았고, cap table이 지저분하며, IP 소유권이 불분명하고, 피치덱의 시장 논리가 약하면 투자자는 제품을 보기도 전에 통과한다.

## 핵심 결론

Pre-seed는 팀과 시장 가설의 신뢰, Seed는 PMF의 징후, Series A는 반복 가능한 매출 성장과 unit economics, 전략투자는 시너지, venture debt는 매출·현금흐름·기존 투자자 신뢰, bridge는 명확한 다음 라운드 가능성이 핵심이다. 투자유치의 목표는 ‘돈 받기’가 아니라 ‘다음 라운드가 쉬워지는 구조 만들기’다.

## 문서 구성

- Delaware C-Corp가 투자유치에 유리한 이유와 사전 법인 점검
- Pre-seed, Seed, Series A, Strategic, Venture Debt, Bridge round 전략
- SAFE, Convertible Note, Priced Equity Round 및 핵심 투자조건
- 투자자가 보는 시장·팀·traction·경제성·재무·법률 리스크
- 피치덱, executive summary, financial model, investor memo, data room, CRM, closing 절차
- Regulation D, Rule 506(b), Rule 506(c), Form D, blue sky notice 등 증권법 체크포인트
- 실패 이유, 30·60·90일 실행계획, 이메일 샘플, 목차, 데이터룸, one-page memo 샘플

# 1. Delaware C-Corp가 투자유치에 유리한 이유

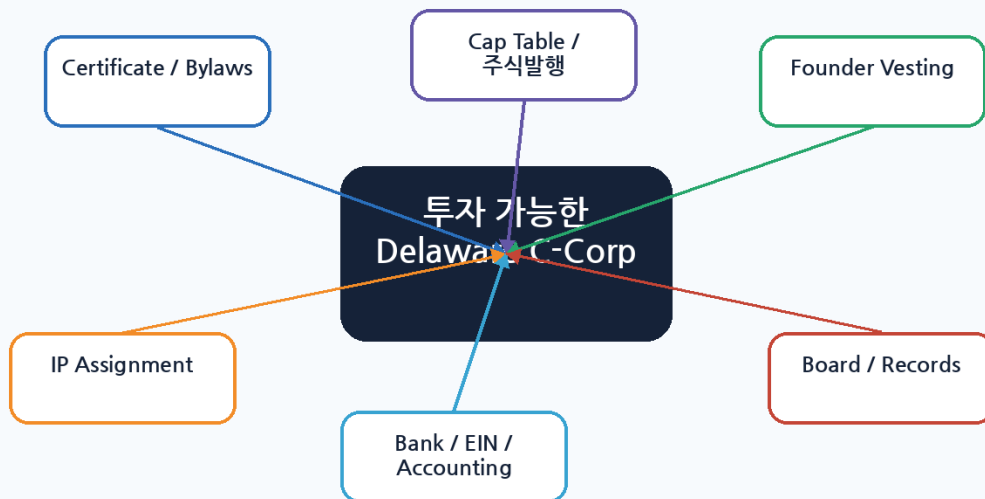
미국 벤처캐피털 시장에서 Delaware C-Corp는 표준에 가깝다. 이유는 세금만이 아니라 법적 예측 가능성, 투자계약 표준화, 선호주 발행의 용이성, 스톡옵션·RSU 등 인재 보상 구조, M&A·IPO 관행과의 호환성 때문이다. Delaware General Corporation Law(DGCL)는 이사회, 주주, 주식 종류, 합병, 주주총회, fiduciary duty 등 회사 운영의 기본 틀을 제공한다.

투자자는 익숙하지 않은 구조를 싫어한다. Delaware C-Corp는 VC 변호사, 엔젤, 액셀러레이터, 투자은행, 회계법인, cap table 플랫폼, 스톡옵션 플랫폼이 모두 이해하는 구조다. 그만큼 diligence 비용과 협상 마찰이 낮아진다.

법적 예측 가능성	DGCL과 풍부한 판례로 계약·지배구조 해석이 비교적 예측 가능하다.	회사의 실제 영업 주(state) 등록, 세금, 고용법은 별도로 검토해야 한다.
선호주 발행	Series A 이후 preferred stock, liquidation preference, anti-dilution 등 VC 표준 구조에 적합하다.	초기 certificate of incorporation의 authorized shares 구조가 부적절하면 amendment가 필요하다.
스톡옵션	인재 채용과 장기 인센티브 설계가 쉽다.	409A valuation, option plan, board approval, exercise terms를 정리해야 한다.
M&A/IPO 호환성	대형 투자자와 인수자가 실사하기 쉬운 구조다.	법인 기록과 IP chain of title이 깨끗해야 exit에서 문제가 줄어든다.
투자자 네트워크 효과	VC, 엔젤, 로펌, 액셀러레이터가 익숙한 양식과 절차를 사용한다.	표준 구조라는 장점이 곧 '기본 준비 미흡'에 대한 변명이 되지 않는다.

Delaware 법인은 매년 annual report와 franchise tax 의무가 있다. Delaware Division of Corporations는 국내 corporation이 annual report와 franchise tax를 납부해야 하며, 일반적으로 3월 1일까지 접수되어야 한다고 안내한다. 세금·보고 의무는 회사 상태와 주식 구조에 따라 달라질 수 있으므로 CPA와 법무 대리인이 관리해야 한다.

## 투자유치 전 회사 구조 점검도



## 2. 투자유치 전 법인 구조 점검

투자자는 투자 전에 회사가 '투자 가능한 vessel'인지 확인한다. 아래 체크리스트가 준비되지 않으면 투자자는 valuation 논의 이전에 자료 보안을 요구하거나, 더 준비된 회사를 선택한다.

Certificate of Incorporation	법인명, authorized shares, par value, registered agent, 목적조항 확인	발행 가능한 주식 수 부족, amendment 필요, franchise tax 과다 가능성
Bylaws	이사회·주주총회·임원·통지·결의 절차 정리	거버넌스 불명확, board action 무효 리스크
Founder Shares	창업자 보통주 발행, consideration, stock purchase agreement, 83(b) election 검토	창업자 지분 소유권 불명확, 세무 리스크, 나중에 투자자 신뢰 하락
Vesting	일반적으로 4년 vesting, 1년 cliff, reverse vesting 또는 repurchase right	창업자 이탈 시 dead equity 발생
Cap Table	발행주식, 미발행주식, option pool, SAFE/notes, warrants, fully diluted 계산	희석 구조 불투명, 다음 라운드 투자자 거부
IP Ownership	창업자·직원·계약자 invention assignment, work-for-hire, 오픈소스 사용 검토	핵심 자산을 회사가 소유하지 않는 치명적 문제
Board	초기 이사회 구성, 결의서, stock issuance approval, option approval	권한 없는 발행, 지배구조 분쟁
EIN / Bank	IRS EIN, 법인 은행계좌, 회계 시스템, 비용분리	개인·법인 자금 혼재, 실사 신뢰 하락
Accounting	QuickBooks/Xero 등, chart of accounts, 월별 P&L, cash runway 관리	burn rate와 runway 설명 불가능
Corporate Records	minutes, written consents, stock ledger, option grants, material contracts	실사 지연, closing 지연, 조건 약화

## 창업자 주식과 vesting의 냉정한 기준

창업자가 100% 보유하고 있다는 사실 자체는 좋지도 나쁘지도 않다. 문제는 그 지분이 회사의 장기 실행과 연결되어 있는가다. 투자자는 ‘창업자가 그만두면 회사 가치가 어떻게 되는가’를 본다. 따라서 공동창업자가 있다면 founder vesting, repurchase right, IP assignment, 역할·보상·의사결정 구조를 반드시 문서화해야 한다.

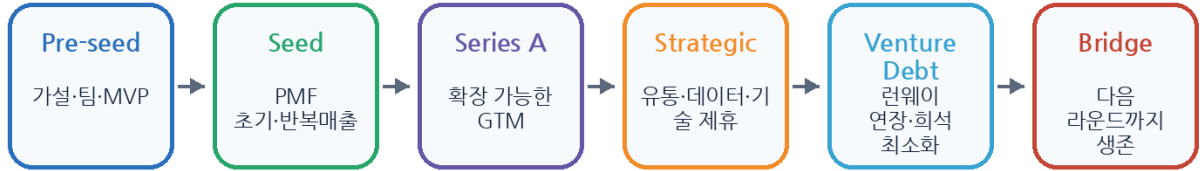
특히 83(b) election은 미국 세무 이슈가 걸린다. 제한주식(restricted stock) 또는 reverse vesting 구조에서는 발행 후 제한된 기간 내 제출 여부가 큰 세무 차이를 만들 수 있으므로 반드시 세무 전문가에게 확인해야 한다.

## Cap table의 기본 원칙

- 현재 발행주식과 fully diluted ownership을 구분한다.
- SAFE와 convertible note는 아직 주식이 아니어도 다음 라운드에서 희석을 만든다.
- Option pool은 투자 전(pre-money) 또는 투자 후(post-money) 포함 여부가 valuation보다 더 중요할 수 있다.
- 투자자에게 보내는 cap table은 단순해야 한다. 복잡하면 회사가 아니라 구조가 투자 리스크가 된다.
- 창업자, 직원, advisor, early investor, warrants, SAFEs, notes를 한 장에서 설명할 수 있어야 한다.

### 3. 투자유치 단계별 전략

#### 투자 단계별 자본조달 지도



핵심 원칙: 단계가 올라갈수록 '비전'보다 '증거', '스토리'보다 '수치', '관계'보다 '실행 리듬'이 중요해진다.

투자 단계는 단순히 금액 차이가 아니라 '증거 수준'의 차이이다. Pre-seed에서는 큰 시장과 창업자 역량이 중요하지만, Series A에서는 반복 가능한 매출 성장, retention, unit economics, 채널 효율, 팀 확장이 검증되어야 한다.

Stage	Focus	Investor Type	Key Metrics	Notes
Pre-seed	MVP, 초기 팀, 시장 가설 검증	엔젤, friends/family, 액셀러레이터, 마이크로 VC	창업자 강점, 문제의 크기, 초기 사용자 인터뷰, prototype	아이디어만으로는 부족. 왜 지금, 왜 당신인가를 증명
Seed	PMF 초기 검증, 초기 매출/사용량, GTM 실험	Seed VC, super angel, syndicate, strategic angel	반복 사용, 매출 성장, 고객 사례, 파이프라인	valuation cap이 높으면 다음 라운드 장애가 될 수 있음
Series A	확장 가능한 성장 엔진 구축	전문 VC, lead investor, institutional fund	ARR/MRR 성장, retention, CAC/LTV, gross margin, sales cycle	좋은 스토리보다 반복 가능한 숫자 필요
Strategic investment	유통, 기술, 데이터, 공급망, 대기업 제휴	기업 VC, 전략사업부, 산업 플레이어	상호 시너지, 파일럿, 계약 가능성, 독점성 여부	전략투자자의 권리가 exit와 다른 VC 투자에 장애가 되지 않게 설계
Venture debt	회석 최소화, runway 연장, working capital	SVB류 벤처대출기관, specialty lender	기존 VC backing, 매출, 현금잔고, runway, covenants 준수	부채는 실패 시간을 늘릴 수도 있지만, 상환 리스크를 키움
Bridge round	다음 priced round까지 생존과 milestone 달성	기존 투자자, insider, bridge fund	구체적 다음 라운드 가능성, 비용절감, 단기 milestone	bridge가 반복되면 distress signal. down round 가능성 대비

#### 단계별 자금 사용 원칙

투자금 사용계획(use of funds)은 '급여·마케팅·개발비'의 나열이 아니다. 투자자는 그 돈이 어떤 milestone을 만들고, 그 milestone이 다음 valuation step-up을 어떻게 정당화하는지 본다. 예: 12개월 runway 동안 1) 월 매출 \$X 달성, 2) CAC 회수기간 Y개월 이하, 3) 유료 고객 Z개, 4) key hire 2명, 5) regulatory risk 제거.

<b>실무 기준</b>
--------------

Pre-seed/Seed에서는 12-18개월 runway를 목표로 하고, 그 기간 말에 다음 라운드 투자자가 납득할 수 있는 '측정 가능한 증거'를 만들도록 자금 사용계획을 설계한다. 단순 생존비용을 모으는 회사보다, milestone을 사는 회사가 투자받는다.

## 4. SAFE, Convertible Note, Priced Equity Round

초기 투자계약은 대체로 SAFE, convertible note, priced equity round 중 하나로 진행된다. 어떤 수단이 좋으냐는 회사 단계, 투자자 성향, valuation 합의 가능성, closing 속도, 법무비, 다음 라운드 계획에 따라 달라진다.

SAFE	빠르고 단순, 이자·만기 없음, 초기 라운드 표준화	누적되면 희석이 불투명, cap이 높거나 낮으면 다음 라운드 문제	Pre-seed/Seed, 빠른 closing	valuation cap, discount, MFN, pro rata side letter, post-money vs pre-money
Convertible Note	부채 형태, 만기·이자·할인으로 투자자 보호	만기 압박, 부채 성격, default 리스크	투자자가 debt-like 보호를 원하거나 bridge 성격	interest rate, maturity, conversion trigger, cap, discount, qualified financing threshold
Priced Equity	valuation과 ownership 명확, institutional VC에 적합	법무비·시간 증가, 선호주 조건 협상 복잡	Series A 또는 큰 Seed round	pre-money valuation, option pool, liquidation preference, anti-dilution, board, protective provisions

### 투자조건은 경제적 권리 + 통제권의 결합

#### 경제적 권리

Valuation Cap

Discount

Liquidation Preference

Anti-dilution

Option Pool Impact

#### 통제권/정보권

Board Seat

Pro Rata Rights

Information Rights

Protective Provisions

Consent Rights

좋은 협상은 높은 valuation만 얻는 것이 아니라 다음 라운드를 망치지 않는 구조를 남기는 것이다.

### SAFE의 실무적 판단

SAFE는 빠르지만 '공짜로 단순한' 것이 아니다. Post-money SAFE는 투자자 ownership 계산을 명확히 하지만 창업자 희석을 더 직접적으로 만든다. 여러 SAFE를 서로 다른 cap으로 발행하면 다음 priced round에서 cap table이 복잡해질 수 있다. 따라서 SAFE 라운드에도 목표 총액, cap range, 투자자별 side letter, pro rata 권리, MFN 적용 범위를 통제해야 한다.

### Convertible note의 실무적 판단

Convertible note는 이자와 만기가 있다. 다음 라운드가 지연되면 만기연장, 전환조건 재협상, default 가능성 등 스트레스가 발생한다. Bridge round로 사용할 때는 다음 라운드의 현실성과 사용기간을 보수적으로 설계해야 한다.

## Priced round의 실무적 판단

Priced round는 투자자와 회사 모두에게 구조가 명확하지만, preferred stock terms가 붙으면서 경제권과 통제권이 복잡해진다. Term sheet에서 valuation만 보지 말고 option pool shuffle, liquidation preference, anti-dilution, board seat, protective provisions, information rights가 창업자의 의사결정권과 다음 라운드에 미치는 영향을 계산해야 한다.

## 5. 핵심 투자조건 해설

Valuation Cap	SAFE/note가 다음 라운드에서 전환될 때 적용되는 최대 valuation	cap이 낮으면 희석이 크고, 높으면 투자자 매력에 낮아진다.
Discount	다음 라운드 주가 대비 할인된 가격으로 전환	cap이 없을 때 투자자 보상장치가 되지만, 과도하면 희석 부담.
MFN	나중에 더 유리한 SAFE/note 조건을 발행하면 기존 투자자에게도 적용	후속 소액 투자자에게 준 조건이 전체 라운드에 영향을 줄 수 있음.
Liquidation Preference	청산·매각 시 preferred investor가 보통주보다 먼저 회수	1x non-participating은 일반적이거나 participating 또는 multiple은 창업자 upside를 훼손.
Pro Rata Rights	후속 라운드에서 지분을 유지를 위해 추가 투자할 권리	좋은 투자자에게는 유리하지만, 과도하면 다음 라운드 allocation 복잡.
Anti-dilution	Down round 때 preferred conversion price 조정	Broad-based weighted average는 표준적, full ratchet은 창업자에게 매우 불리.
Board Seat	투자자가 이사회 의석을 확보	전략적 도움을 줄 수도 있으나 통제권과 의사결정 속도에 영향.
Information Rights	재무제표, 예산, KPI 등 정기 자료 제공 권리	운영 투명성을 요구. 자료 품질이 낮으면 신뢰 하락.
Protective Provisions	주요 행위에 투자자 동의 필요	신주 발행, 매각, 부채, 정관 변경 등에서 창업자 재량 제한.
Option Pool	임직원 보상용 주식풀	Pre-money에 포함되면 실질 valuation이 낮아지는 효과.

### 협상 원칙

최고 valuation만 추구하지 말라. 높은 valuation + 나쁜 통제권 + 큰 option pool + 강한 liquidation preference는 낮은 valuation + 깨끗한 조건보다 불리할 수 있다. 투자조건은 다음 라운드 투자자에게도 읽힌다.

## 6. 투자자가 실제로 보는 핵심 요소

투자자의 질문은 대부분 하나로 압축된다. '이 회사가 지금보다 훨씬 커질 확률이 충분히 높은가?' 이를 판단하기 위해 시장, 문제, 솔루션, 팀, traction, 재무, 법률 리스크를 동시에 본다.

Market Size	TAM/SAM/SOM이 충분히 큰가?	상향식 시장계산, 고객 수, 지분회사, 산업 데이터, 경쟁사 매출
Problem	문제가 크고 긴급한가?	고객 인터뷰, 기존 대안의 비용, 시간 손실, 규제·운영 pain
Solution	왜 기존 대안보다 10배 나은가?	데모, workflow 비교, 고객 사례, 기술적 차별성
Founder-Market Fit	창업자가 이 문제를 풀 자격이 있는가?	도메인 경험, 네트워크, 실행 이력, 채용 능력
Traction	고객이 실제로 쓰고 돈을 내는가?	MRR/ARR, active users, retention, LOI, pilots, paid conversions
Revenue	반복 가능하고 확장 가능한 매출인가?	월별 매출, 고객 cohort, 계약기간, churn, upsell
Unit Economics	성장할수록 돈을 버는 구조인가?	CAC, LTV, gross margin, payback period, contribution margin
Burn / Runway	현재 속도로 언제 현금이 고갈되는가?	월 burn, net burn, cash balance, hiring plan, runway chart
Use of Funds	투자금이 어떤 가치상승을 만드는가?	예산표, milestone, KPI, hiring plan, 12-18개월 로드맵
Exit Potential	누가 왜 이 회사를 살 것인가?	잠재 인수자, IPO comparable, strategic value, category leadership
Competitive Moat	경쟁자가 따라오면 무엇이 남는가?	데이터, 네트워크 효과, 규제, distribution, brand, switching cost
Legal Risk	규제·IP·소송·증권법 리스크가 있는가?	계약서, 라이선스, IP assignment, compliance memo, counsel review

### 투자자에게 강한 traction의 형태

초기 회사의 traction은 매출만 의미하지 않는다. 다만 매출이 없다면 더 강한 대체 증거가 필요하다. 예: 대기자 명단의 품질, 유료 파일럿, 고객의 반복 사용, 전환율, retention, 추천, 전략 파트너 LOI, 데이터 접근권, 특허/규제 진입장벽, distribution agreement.

### 경제성 지표 해석

- CAC: 고객 1명을 획득하는 데 드는 총비용. 광고비만이 아니라 영업 인력, 툴, 수수료를 포함해야 한다.
- LTV: 고객 생애가치. 초기 회사는 과장되기 쉬우므로 보수적으로 산정해야 한다.
- Gross Margin: 매출에서 직접 비용을 제외한 비율. SaaS/미디어/마켓플레이스/하드웨어마다 기준이 다르다.
- Burn Rate: 월간 현금 소모. 투자자는 gross burn보다 net burn과 runway를 본다.
- Runway: 현금잔고 / 월 net burn. 투자유치 기간을 고려하면 6개월 이하 runway는 협상력이 급격히 약해진다.

## 7. 피치덱, 메모, 데이터룸, 미팅 전략

투자유치는 자료의 양이 아니라 순서와 신뢰의 문제다. 투자자는 처음에는 2분 안에 판단하고, 관심이 생기면 30분 미팅을 잡고, 그다음 자료실과 diligence로 넘어간다. 따라서 자료는 단계별로 달라야 한다.

One-line Pitch	소개자가 한 문장으로 전달	1문장	우리는 [고객]의 [큰 문제]를 [차별적 방식]으로 해결한다.
Executive Summary	초기 관심 유도	1-2쪽	문제, 솔루션, 시장, traction, 팀, raise amount, use of funds
Pitch Deck	미팅 전후 핵심 스토리	10-15장	문제, 시장, 제품, traction, business model, GTM, 경쟁, 팀, 재무, 요청
Financial Model	성장과 자금 사용 검증	3-5년	매출 가정, 고객수, 가격, CAC, gross margin, burn, hiring, runway
Investor Memo	리드 투자자 설득	3-8쪽	투자 논리, 왜 지금, 리스크와 완화전략, milestone
Data Room	실사와 closing	폴더 구조	법인, 지분, 재무, IP, 고객, 계약, 인사, 세금, 규제
Monthly Update	관계 유지와 신뢰	1쪽	KPI 변화, 고객 성과, hiring, asks, 다음 milestone

### 피치덱 구성

- 1. Title: 회사명, 한 문장 설명, 연락처
- 2. Problem: 큰 고객 고통과 현재 대안의 한계
- 3. Solution: 제품/서비스가 문제를 어떻게 해결하는지
- 4. Why Now: 기술, 규제, 비용구조, 시장 변화
- 5. Market: TAM/SAM/SOM과 상향식 계산
- 6. Product: 데모, workflow, 핵심 기능
- 7. Traction: 매출, 사용자, 고객, retention, 파이프라인
- 8. Business Model: 가격, margin, 매출 구조
- 9. Go-to-Market: 고객획득 채널과 sales motion
- 10. Competition: 포지셔닝 맵과 차별성
- 11. Team: 창업자/핵심팀의 적합성
- 12. Financials: 3년 핵심 수치와 burn/runway
- 13. Use of Funds: 투자금으로 달성할 milestone
- 14. Ask: 모집금액, 라운드 구조, 예상 closing 일정

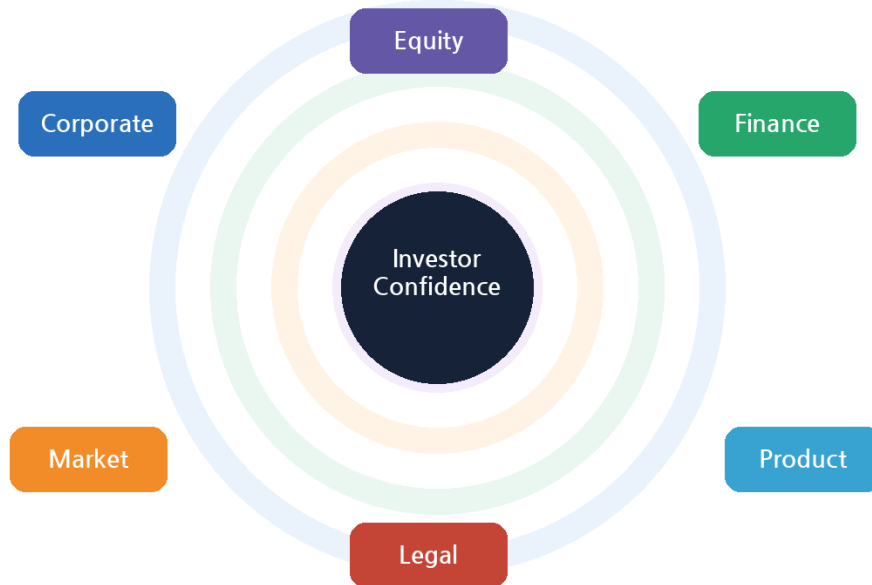
### 투자자 리스트와 접근 전략

투자자 리스트는 '유명한 VC 목록'이 아니다. 회사 단계, 산업, check size, geography, lead 여부, 최근 투자 활동, 포트폴리오 충돌 여부, follow-on capacity, founder reference를 기준으로 점수화해야 한다.

투자자 100명 리스트	산업/단계/check size/최근 투자 기준으로 1차 필터링	A급 20명, B급 50명, C급 30명
Warm Intro	변호사, 회계사, 창업자, 엔젤, 고객, advisor를 통해 소개	소개자별 맞춤형 forwardable email 준비
Cold Email	짧고 구체적이며 traction 중심. 첨부보다 링크 선호	오픈율보다 미팅 전환율 추적
미팅	첫 5분에 문제-시장-traction-raise를 말한다	다음 단계: 파트너 미팅 또는 자료요청
Follow-up	24시간 내 자료, 답변, next ask를 전달	투자자 질문을 CRM에 기록
Investor CRM	단계, 관심도, 다음 action, 질문, 반대논리 관리	매주 pipeline review

Term Sheet	리드 투자자와 핵심조건 합의	valuation 외 통제권·우선권까지 검토
Closing	계약서, 서명, 송금, board approval, Form D, state notice	돈이 입금되고 법률 filings 완료

## Data Room = 신뢰를 압축한 증거 창고



## 8. Term Sheet 협상과 Closing 절차

Term sheet는 보통 non-binding 조항과 binding 조항이 섞인다. 투자금액, valuation, security type, liquidation preference, board, information rights, pro rata, protective provisions, expenses, confidentiality, no-shop 등이 핵심이다. 서명 전에는 반드시 회사 변호사가 검토해야 한다.

1. Lead investor 확보	라운드 총액, 리드 투자자, syndicate 구조 정리	리드 없는 라운드는 closing 확률이 낮아질 수 있음
2. Term sheet 수령	경제조건과 통제조건을 분리해 분석	valuation만 보고 서명하지 말 것
3. Legal review	변호사 검토, cap table simulation, board consent 필요 여부 확인	option pool과 liquidation preference가 실질 economics를 바꿈
4. Due diligence	data room 제공, Q&A 관리, 자료 버전 통제	불완전한 자료가 신뢰를 깨뜨림
5. Definitive documents	SPA, IRA, Voting Agreement, ROFR/Co-sale, amended charter 등	NVCA 양식 기반이어도 회사별 수정 필요
6. Board/Stockholder approval	결의서, 주주동의, charter amendment 필요 시 진행	권한 없는 발행은 치명적
7. Signing / Funding	서명, wire instructions, funds receipt 확인	사기 방지 위해 wire 확인 절차 필요
8. Post-closing filings	Form D, state blue sky notices, cap table update, stock ledger update	기한 누락은 compliance 리스크

**변호사와 CPA가 필요한 영역**

주식발행, 83(b), SAFE/note/equity 계약, Form D, blue sky notice, investor verification, IP assignment, option plan, franchise tax, federal/state income tax, payroll tax, sales tax, foreign qualification, securities communications는 자가 판단만으로 처리하지 말고 전문가 검토를 받아야 한다.

## 9. 미국 증권법: Regulation D 실무 체크포인트

미국에서 회사 주식, SAFE, convertible note를 판매하는 행위는 일반적으로 securities offering에 해당할 수 있다. 등록하지 않고 투자유치를 하려면 등록면제(exemption)를 검토해야 하며, 초기 스타트업은 Regulation D, 특히 Rule 506(b) 또는 Rule 506(c)를 많이 사용한다.

모집금액	SEC 안내상 무제한 조달 가능	SEC 안내상 무제한 조달 가능
일반공모/광고	일반 solicitation 금지. 기존 관계와 private placement 성격 중요	일반 solicitation 가능
투자자	무제한 accredited investors + 최대 35명 non-accredited sophisticated investors 가능하나 실무상 accredited 중심	모든 purchaser가 accredited investor여야 함
Accredited 확인	회사가 reasonable belief를 가져야 함. 투자자 questionnaire 등 사용	회사가 reasonable steps to verify를 해야 함. 단순 자기확인만으로 부족할 수 있음
Disclosure	Non-accredited 투자자가 있으면 더 무거운 정보제공 의무	모두 accredited라도 antifraud 의무와 정확한 커뮤니케이션 필요
Form D	첫 판매 후 일반적으로 15일 이내 SEC Form D notice	첫 판매 후 일반적으로 15일 이내 SEC Form D notice
State blue sky	연방 preemption이 있어도 주 notice filing과 수수료 가능	연방 preemption이 있어도 주 notice filing과 수수료 가능

### Accredited investor 기준

SEC는 개인 accredited investor의 대표적 기준으로 1) 주거주지 제외 순자산 \$1 million 초과, 2) 최근 2년 개인소득 \$200,000 초과 또는 배우자/partner 포함 \$300,000 초과 및 현재년도에도 동일 소득 합리적 기대, 3) 일정 전문 자격 등을 제시한다. 법인·펀드·신탁 등 entity 투자자는 별도의 자산·상태 기준이 적용될 수 있다.

### 투자자 커뮤니케이션 주의사항

- ‘수익 보장’, ‘원금 보장’, ‘확실한 exit’, ‘무위험’ 같은 표현을 사용하지 말 것.
- 실적, 매출, 계약, LOI, 파이프라인은 사실과 문서로 뒷받침할 것.
- Rule 506(b)를 쓰는 경우 공개 SNS, 광고, 불특정 다수 이메일, 공개 웨비나가 일반공모 문제를 만들 수 있다.
- Rule 506(c)를 쓰는 경우 일반 solicitation은 가능하지만 accredited investor verification 부담이 커진다.
- 투자자에게 제공한 자료의 버전, 날짜, 가정, 리스크 요인을 기록해 둘 것.
- 투자권유 자료와 실제 계약서의 내용이 충돌하지 않도록 변호사 검토를 받을 것.

#### 중요

Regulation D는 ‘등록면제’이지 ‘규제 없음’이 아니다. 사기방지 조항, 허위·오해 소지가 있는 진술 금지, investor suitability, state notice, bad actor disqualification, Form D filing, 계약상 진술·보장 문제는 여전히 남는다.

## 10. 투자유치에 실패하는 흔한 이유와 회피법

문제가 작다	시장이 작거나 고객 pain이 약함	고객 비용·시간·리스크를 수치화하고 시장을 상향식으로 재계산
차별성이 약하다	기존 솔루션과 큰 차이가 없음	10배 개선 포인트, 독점 데이터, distribution moat 제시
창업자 신뢰 부족	도메인 경험·실행력·채용력 의문	창업자-market fit, advisor, key hire, reference 보강

Traction 부재	고객이 실제로 쓰거나 돈 내지 않음	유료 파일럿, LOI보다 계약, retention data 확보
Cap table 문제	초기 지분 배분이 불합리하거나 SAFE가 과도	cap table cleanup, advisor shares 정리, 표준 vesting
자료 부실	덱, 모델, data room이 불일치	single source of truth와 버전관리
Valuation 비현실	단계 대비 가격이 높음	시장 comparable보다 milestone-based valuation 논리 제시
법률/IP 리스크	회사가 핵심 자산을 소유하지 않음	IP assignment, 계약자 문서, 오픈소스 검토
Runway 부족	급해서 돈 받으려는 신호	6개월 이상 여유에서 시작, 비용절감 병행
Follow-up 약함	투자자가 관심을 가져도 momentum 상실	24시간 내 후속자료, 주간 업데이트, CRM 관리

투자유치 실패의 대부분은 '투자자가 이해하지 못해서'가 아니라 회사가 증거를 준비하지 못했기 때문이다. 투자자는 바쁘고, 불확실성은 많다. 자료가 불명확하면 투자자는 추가 분석을 하지 않고 보류한다.

# 11. 30일·60일·90일 투자유치 실행계획

## 30일 - 60일 - 90일 투자유치 실행계획



### 0-30일: 투자 가능한 상태 만들기

- 법인 기록 정리: certificate, bylaws, board consent, stock issuance, stock ledger, cap table.
- 창업자 지분과 vesting 정리: founder stock purchase agreements, 83(b) 검토, IP assignment.
- 피치 자산 완성: 10-15장 deck, 1-2쪽 executive summary, 3-5년 financial model, one-page memo.
- 데이터룸 v1 구축: corporate, equity, finance, product, customer, IP, legal, tax, HR.
- 투자자 리스트 100명 작성: lead 가능성, 산업 적합도, check size, 최근 투자 기준 점수화.
- 월간 KPI 정의: revenue, users, retention, CAC, pipeline, burn, runway.

### 31-60일: 시장 검증과 미팅 집중

- Warm intro 30건 확보: 변호사, CPA, 창업자, 고객, advisor 네트워크 활용.
- Cold email 70건 발송: 산업별 맞춤형 5문장 이메일, 1개 핵심 traction 강조.
- 1차 미팅 20건 목표: 첫 5분 메시지 반복 훈련.
- 반대논리 정리: 시장, 경쟁, 팀, traction, 가격, 리스크별 FAQ 작성.
- 주간 투자자 업데이트 발송: KPI 변화, 고객 성과, 다음 milestone.
- 관심 투자자에게 data room 제한 접근 제공.

### 61-90일: 리드 투자자, 조건 협상, closing

- 관심 투자자 상위 10명 압축, 리드 가능성 확인.
- Term sheet 초안 또는 SAFE/note 조건 범위 정리.
- 변호사와 cap table simulation: pre-money/post-money, option pool, SAFE conversion, dilution 계산.
- Definitive documents 준비: SAFE/note 또는 equity financing documents.
- Board/stockholder approval, signature, wire, cap table update.
- Form D와 state blue sky notice를 변호사와 확인해 기한 내 처리.

## 12. 투자자에게 보낼 이메일 샘플

아래 샘플은 cold email 또는 warm intro 후 follow-up에 맞게 조정한다. 핵심은 짧고, 구체적이며, traction 중심이어야 한다.

### 이메일 샘플

제목: [회사명] - [고객군]의 [큰 문제]를 해결하는 Delaware C-Corp / Seed 라운드

안녕하세요 [투자자명]님,

저는 [회사명]의 [이름]입니다. 저희는 [고객군]이 겪는 [비용이 큰 문제]를 [차별적 솔루션]으로 해결하고 있습니다.

현재 [핵심 traction: 유료 고객 수, MRR/ARR, 파일럿, 성장률, retention 등]을 달성했고, 이번 라운드에서 [\$X]를 모집해 향후 12-18개월 동안 [구체 milestone 2-3개]를 달성하려고 합니다.

귀사가 최근 [관련 포트폴리오/투자 thesis]에 투자한 것을 보고 연락드립니다. 20분 정도 소개드릴 수 있을까요?

감사합니다.

[이름]

[직함], [회사명]

[전화] / [이메일]

[덱 링크 또는 one-page memo 링크]

## 13. 피치덱 목차 샘플

1	Title	한 문장 설명과 연락처
2	Problem	고객이 현재 겪는 비용·시간·리스크
3	Current Alternatives	기존 대안이 왜 부족한가
4	Solution	제품/서비스가 어떻게 해결하는가
5	Product Demo	핵심 workflow 또는 스크린샷
6	Why Now	시장·기술·규제·비용구조 변화
7	Market	상향식 TAM/SAM/SOM
8	Traction	매출, 사용자, 고객, retention, pipeline
9	Business Model	가격, margin, ACV, contract length
10	Go-to-Market	채널, sales motion, CAC 가정
11	Competition	포지셔닝과 10배 차별성
12	Team	Founder-market fit과 핵심 인재
13	Financials	3년 핵심 지표, burn, runway
14	Use of Funds	투자금 사용과 milestone
15	The Ask	모집금액, 라운드 구조, closing 일정

## 14. 데이터룸 체크리스트

01 Corporate	Certificate of Incorporation, bylaws, good standing, registered agent, board/shareholder consents, annual report/franchise tax evidence
02 Equity	Cap table, stock ledger, founder stock agreements, option plan, option grants, SAFEs, notes, warrants, investor consents
03 Finance	P&L, balance sheet, cash flow, bank statements, financial model, budget, burn/runway, AR/AP, tax returns if available
04 Product	Product overview, roadmap, architecture, demo, security practices, uptime/performance, development plan
05 Customers	Customer list, contracts, LOIs, pilots, pipeline, churn, retention, testimonials, case studies
06 IP	IP assignment, contractor agreements, patents/trademarks, open-source policy, licenses, domain ownership
07 Legal	Material contracts, litigation, compliance memo, privacy policy, terms of service, insurance, regulatory licenses
08 HR	Employee/contractor agreements, compensation, advisor agreements, offer letters, payroll, benefits
09 Fundraising	Pitch deck, executive summary, investor memo, term sheet drafts, use of funds, investor Q&A

## 15. 투자유치용 One-page Memo 샘플

### One-page Memo 샘플

[회사명] - One-page Investor Memo

#### 1. 한 문장 설명

[회사명]은 [고객군]이 [큰 문제]를 해결하도록 [차별적 방식]을 제공하는 Delaware C-Corp입니다.

#### 2. 문제

[고객군]은 현재 [기존 대안] 때문에 [비용/시간/리스크]를 부담합니다. 이 문제는 [시장 변화]로 인해 더 커지고 있습니다.

#### 3. 솔루션

저희 제품은 [핵심 기능 1], [핵심 기능 2], [핵심 기능 3]을 통해 기존 방식보다 [정량적 개선]을 제공합니다.

#### 4. 시장

상향식 기준으로 초기 목표시장은 [고객 수] x [연간 지불 가능 금액] = [\$시장규모]입니다. 장기적으로 [인접시장]으로 확장 가능합니다.

#### 5. Traction

현재 [MRR/ARR], [유료 고객 수], [성장률], [retention], [pipeline]을 보유하고 있습니다. 대표 고객/파트너는 [예시]입니다.

#### 6. Business Model

가격은 [구독/거래수수료/라이선스/서비스] 구조이며, 예상 gross margin은 [X%], CAC payback은 [Y개월]을 목표로 합니다.

#### 7. 경쟁우위

핵심 moat는 [데이터/네트워크/기술/IP/규제/distribution/브랜드]입니다. 경쟁사 대비 [차별점]이 있습니다.

#### 8. 팀

창업자는 [관련 경험]을 보유하고 있으며, [핵심 인재/Advisor]가 [기능]을 담당합니다.

#### 9. 라운드와 사용계획

이번 라운드에서 [\$X]를 모집해 12-18개월 runway를 확보하고 [milestone 1], [milestone 2], [milestone 3]을 달성합니다.

#### 10. 투자자에게 중요한 질문

이 회사가 다음 라운드에서 더 높은 valuation을 받을 수 있는 증거는 [구체 KPI]입니다.

## 16. 실무상 최종 조언

Delaware C-Corp는 투자유치의 출발점일 뿐이다. 투자자는 법인 자체보다 '그 법인이 얼마나 깨끗하게 자본을 받을 준비가 되었는지'를 본다. 투자유치 전에 반드시 회사의 법인기록, cap table, IP, 재무, 계약, 증권법 절차를 점검해야 한다.

가장 강한 투자유치 전략은 과장된 스토리가 아니라 검증 가능한 실행 리듬이다. 매주 고객과 숫자가 좋아지고, 그 변화가 투자자에게 명확히 전달되며, 자료실이 정리되어 있고, 조건 협상에서 다음 라운드를 고려하는 회사가 유리하다.

### 냉정한 판단

투자자가 거절하는 것은 당신의 아이디어가 아니라 '현재 시점의 위험 대비 보상'이다. 그러므로 투자유치 전략은 설득 기술이 아니라 위험을 제거하고 upside를 선명하게 만드는 작업이다.

## 참고 공식 자료 및 실무 자료

아래 자료는 본 문서 작성 시 확인한 공식·표준 자료다. 세부 적용은 회사의 사실관계에 따라 달라지므로 변호사와 CPA 검토가 필요하다.

SEC - Private Placements: Rule 506(b)	<a href="https://www.sec.gov/resources-small-businesses/exempt-offerings/private-placements-rule-506b">https://www.sec.gov/resources-small-businesses/exempt-offerings/private-placements-rule-506b</a>
SEC - General Solicitation: Rule 506(c)	<a href="https://www.sec.gov/resources-small-businesses/exempt-offerings/general-solicitation-rule-506c">https://www.sec.gov/resources-small-businesses/exempt-offerings/general-solicitation-rule-506c</a>
SEC - Filing a Form D Notice	<a href="https://www.sec.gov/resources-small-businesses/exempt-offerings/filing-form-d-notice">https://www.sec.gov/resources-small-businesses/exempt-offerings/filing-form-d-notice</a>
SEC - Accredited Investors	<a href="https://www.sec.gov/resources-small-businesses/capital-raising-building-blocks/accredited-investors">https://www.sec.gov/resources-small-businesses/capital-raising-building-blocks/accredited-investors</a>
SEC - Assessing Accredited Investors under Regulation D	<a href="https://www.sec.gov/resources-small-businesses/capital-raising-building-blocks/assessing-accredited-investors-under-regulation-d">https://www.sec.gov/resources-small-businesses/capital-raising-building-blocks/assessing-accredited-investors-under-regulation-d</a>
Delaware Code - Title 8, General Corporation Law	<a href="https://delcode.delaware.gov/title8/">https://delcode.delaware.gov/title8/</a>
Delaware Division of Corporations - Annual Report and Tax Information	<a href="https://corp.delaware.gov/frtax/">https://corp.delaware.gov/frtax/</a>
IRS - Employer Identification Number	<a href="https://www.irs.gov/businesses/employer-identification-number">https://www.irs.gov/businesses/employer-identification-number</a>
Y Combinator - SAFE Financing Documents	<a href="https://www.ycombinator.com/documents">https://www.ycombinator.com/documents</a>
NVCA - Model Legal Documents	<a href="https://nvca.org/model-legal-documents/">https://nvca.org/model-legal-documents/</a>

작성자 표기: 코리아베스트 (<https://koreabest.org>) / The American Newspaper (<https://americannewspaper.org>)