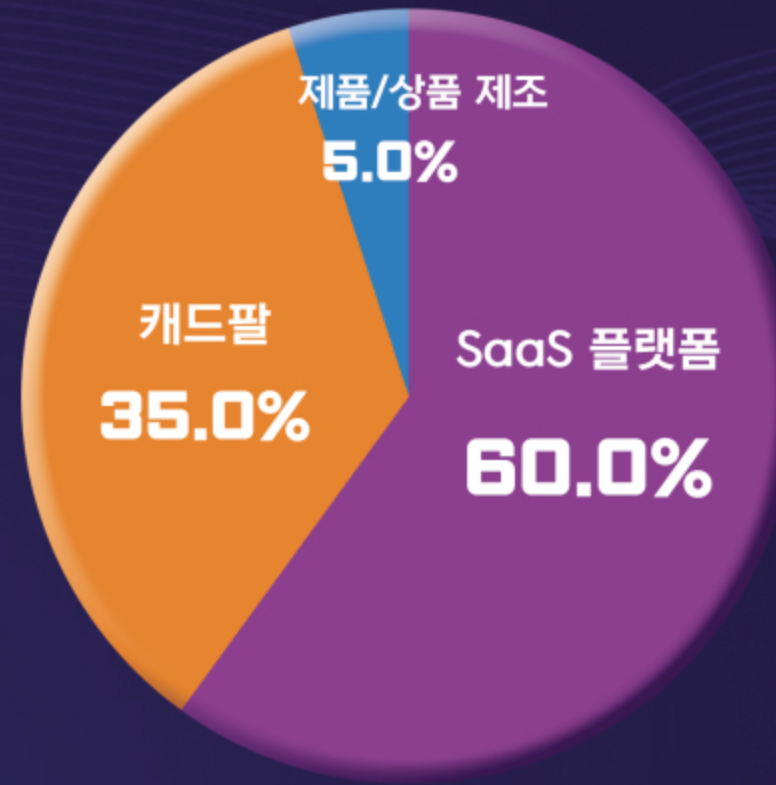


목표 매출의 사업 구성비



목표 수익률 구조

전략적 투자사 (SI)

ORAL FIT

EXIT

인수사



MILESTONE & 투자금 사용 계획

★ 시리즈A 투자 유치금 or 전략적 투자 유치 후 플랜 ★



2023년 1Q

국내 제조 부문 정비

- 오랄핏 SaaS 미국 현지화 서비스로 전환
- 해외 오랄핏 힐링코핑 라이브러리 설계 완성
- 시리즈 A 투자유치

2023년 2Q

미국 진출 준비

- 미국 현지 법인 설립
- 한인 치과의사 거래 개시
- 글로벌 오랄핏 SaaS / 웨이드앱 고도화
- 해외 오랄핏 힐링코핑 양산
- 해외 오랄핏 힐링코핑 FDA 1Class 등록

2023년 3Q

해외 오랄핏 마케팅 본격화

- 미국 현지 치과 & 커스토머트 제조 사업 오랄핏 본격화
- 해외 오랄핏 SaaS 서비스개시
- 국내 기공소와 미국 치과 오랄핏 거래 개시
- 캐드팔 (캐드디자인 아웃소싱) 개발

2023년 4Q

해외 오랄핏 서비스 확산

- 국내 기공소 & 미국 치과 오랄핏 거래 본격화
- 캐드팔 서비스 개시

2024년

해외 사업 수익 본격화

- 미국 내 연간 오랄핏 거래액 192억 원
- 미국 치과 & 미국 기공소 보철 거래 SaaS 서비스 매출 24억 원
- 캐드팔 연 매출 200억 원

투자금 주요 사용 내역 (예정)



미국 현지 법인
설립 & 운영



글로벌 오랄핏
코핑 양산·등록



글로벌 오랄핏
개발·운영비



해외 오랄핏
영업·마케팅비

MILESTONE DIRECTION

Finished

5년 간 해외 보철 제조·거래를 통한 매출 보유

Finished

국내 오랄핏 코핑 개발 및 보유

Finished

국내 보철 거래·제조 SaaS 서비스 출시 운영

Finished

오랄핏 코핑·SaaS를 통한 매출 전년 대비 2배 달성

미국 DSO (Dental Service Organization / 기업형 치과 네트워크) 와 민간 치과보험 서비스를 연계하여 원가 절감 및 수익성 개선을 도모하는 마케팅

Processing & Next Step 1

해외 오랄핏 코핑 개발 및 양산

- 1 해외 오랄핏 코핑 양산
- 2 미국 'upwork' 플랫폼 내 개발자와 협업을 통한 미국 오랄핏 SaaS 현지화 서비스 전환
- 3 한인 치과 위주 오랄핏 플랫폼을 통한 거래 개시
- 4 미국 내 1,200여개 임플란트·치과재료 딜러사와 오랄핏 코핑 딜러 계약을 통한 치과 거래처 확보
- 5 오랄핏 미국 법인장 (Sarah Chang) 을 통한 치과보험 연계형 오랄핏 서비스 계약 확대

Processing & Next Step 2

해외 보철 거래·제조 SaaS

- 1 미국 DSO (Dental Service Organization / 기업형 치과 네트워크) 의 민간 HMO 치과보험 연계 서비스
- 2 미국 덴탈 전문 언론사 및 커뮤니티 마케팅
- 3 미국 치과보험사 (Cigna, Bupa, TRICARE, aetna, GBG, MSH) 등과 연계된 치과그룹과의 오랄핏 보철 계약 추진
- 4 미국 임플란트 회사 (신사업 검토) 및 IT 덴탈사들을 통한 오랄핏 M&A 추진



기대 효과

※ 향후 5년간 누적 데이터 기준 추산

국내 기공소 경영난 해결

- ▶ 국내 특유의 저수가 구조에서 탈피 가능
- ▶ 고질적인 인력난 해소
- ▶ ERP/SCM/MES 시스템 도입으로 경영 효율성 증대

기공소
수익성

40% ↑

국내 기공사 근무 조건 개선 / 고용 창출

- ▶ 열악한 근무 환경, 조건 개선
- ▶ 프리랜서 등 직업 선택의 자유 확대
- ▶ 디지털 기공 역량을 통한 개인 수익 증가

기공사 수익
& 처우 개선

42% ↑

수출 증대 효과

- ▶ 치과보철 수출의 전략적 거점으로 활용
- ▶ 후발 업체 위한 해외시장 활로 개척
- ▶ K-기공의 우수성을 해외에 홍보

전국 기공소
수출액

국내 기공소 100개 연간 최소 수출액

2,300억원

CEO | 전 지 성



- 커스토머먼트 기공소 설립
- 해외 치과 다년간 보철 거래
- 스마트팩토리 자동 공정 제조도입
- 오랄핏 힐링 코핑 개발 (디지털 임플란트 보철 제조 솔루션)
- 국내 보철 거래 SaaS 개발

- ▶ 16년간 전국 2,000여개 치과와 보철 납품
- ▶ 치과기공학 / IT·디자인 융합학 전공
- ▶ 업계의 실질적 니즈 분석 및 최적화된 실무 프로세스 반영

CTO | 최 익 송

- 방통대 컴퓨터공학과
- SEEART (IT회사) 운영
- 치과기공 MES 개발
- 기업 그룹웨어 개발
- LMS 주문관리 시스템 개발
- 위치기반 보안분석 보고 APP 개발
- 과학기술정보통신부 산하 ICT컴플렉스 (ICT CoC) 서울 입주기업 평가위원

- ▶ 다년간 IT회사 운영 경험으로 니즈에 맞는 솔루션 기획·설계 및 최적화된 프로그램 개발

미국 오랄핏 법인장 | Sarah Chang 장 은 주



- University of California, San Diego (UCSD)
- Major in Economics (B.A)
- California CPA(공인회계사) Certified
- California Dental Board - RDA
- Business operation management
- 국내 (주) 신흥 임플란트 '루나' 미국내 시장진출을 위한 Business Marketing / Custom process 총괄
- Mathnasium LLC-Franchise Business Development Director
- A Plant Dental Group - Business Development Manager / Controller
- United Healthcare - Operation Analyst
- St. Joseph Hospital / Dental Group - Senior Accountant / Network manager

임상자문 | 서 정 우



미국치과의사협회
Registered Continuing Education Provider

임상자문 | 김 영 균

분당서울대학교병원 구강악안면외과 교수
(전 대한이식임플란트학회 회장)

SI 기술자문 | 허 대 영

국민대학교 전산학과 이학박사 (2013)

- ▶ 특허 및 등록
- 딥러닝 프라이빗 클라우드 서비스 시스템의 서비스 제공 방법
- 딥러닝 프라이빗 클라우드 서비스의 계층 전환 장치



감사합니다



Realizing Dentistry, **ORALFIT**