

LIVSMED

리브스메드 IR

최초와 최고의 기술력으로 글로벌 수술 의료기기 산업을 새롭게 세팅하는 기업



Jung Joo Lee, CEO
Ph.D. MBA

LIVSMED'S MISSION IS TO CONTRIBUTE TO LIFE EXTENSION OF MANKIND BY CREATING
PRODUCTS TO TREAT DISEASES. WE ADHERE TO HIGHEST ETHICS
WHILE MAINTAINING THE TOP TALENTS IN OUR FIELD.

Disclaimer

본 자료는 제안된 IPO공모와 관련하여 기관투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보 제공을 목적으로 (주)리브스메드(이하 “회사”)에 의해 작성되었습니다.

본 자료에 포함된 “예측정보”는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 “예상”, “전망”, “계획”, “기대”, “(E)” 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 엄청 알맞으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로, 향후 회사의 의사결정 및 전략수립에 따라 수정 및 변동될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용과 관련하여 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 법적 및 기타의 경우 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

본 자료는 주식의 모집 또는 매출, 합병, 영업양수도 등 특정 행위와 관련하여 법적인 문서의 어느 부분도 관련 계약 및 약속 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

본 자료는 비영업 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재와 발을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

Investor Relations 2025

LIV'SMED

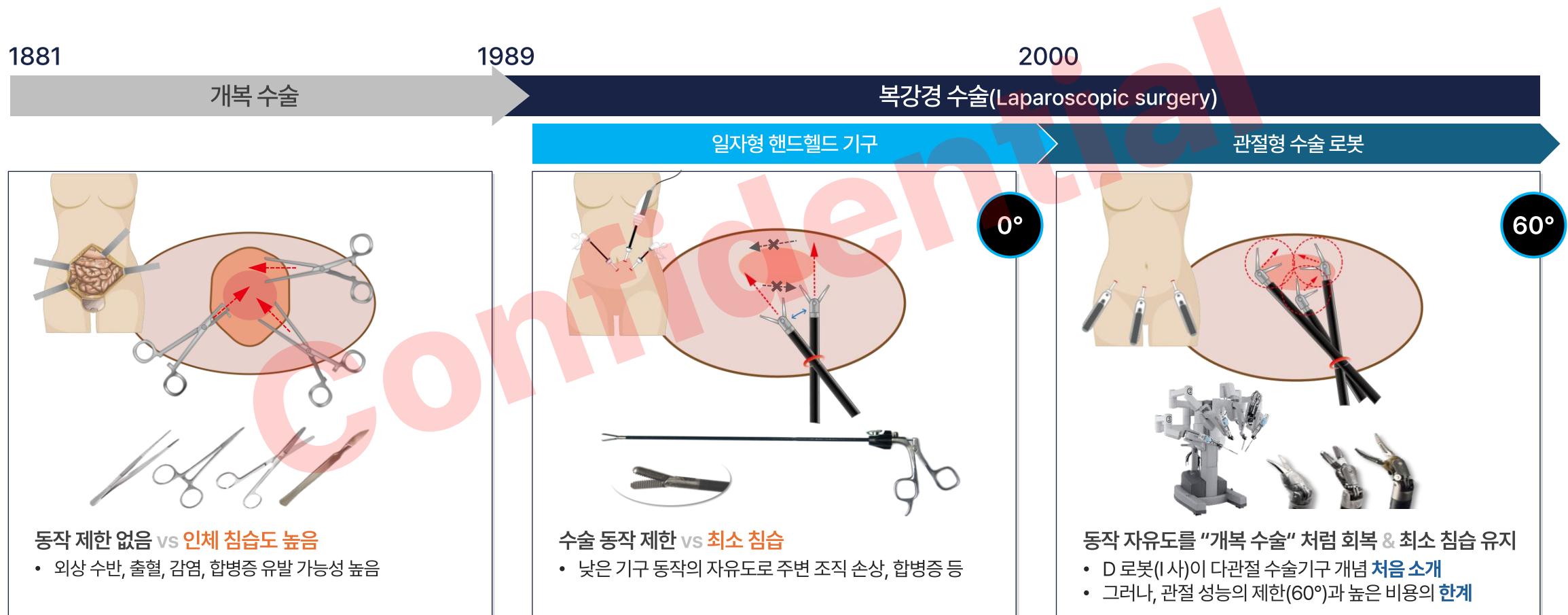


TABLE OF CONTENTS

[Intro](#) [1. Technology Overview](#) [2. Product Line-Up](#) [3. Growth Strategy](#) [4. Investment Highlights](#) [Appendix. About LIV'SMED Inc.](#)

외과 수술의 메가트렌드

20세기 후반부터 시작된 복강경 수술은 개복 수술에 비해 몸 속에서 기구 동작이 제한적인 단점이 커었으나, 21세기 들어 **수술 로봇이 뱃속에서의 기구 다관절의 개념을 처음 성공**시켰으며, 수술 동작의 자유도를 확대시켰습니다. 그러나, 아직 **기술적 한계와 시장 공백**은 큽니다.

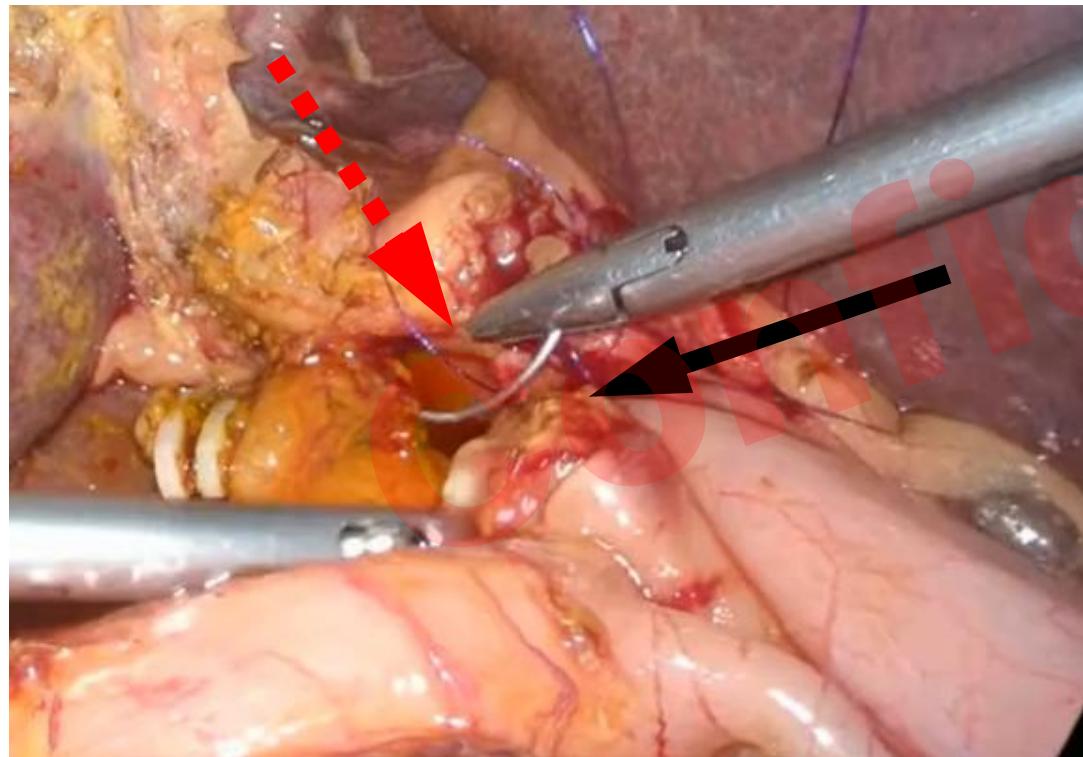


90° 관절형 수술 기기의 혁신 기술

90° 관절 기술은 일자형 기구의 동작성 한계를 뛰어넘어, 로봇 이상의 성능을 실현하는 독보적 혁신입니다.

수십 억의 로봇이 아니라 450달러 핸드헬드 ArtiSential™ 제품으로 해결 가능합니다. 아티센셜은 20만 건 이상의 수술에 사용되었습니다.

기존 일자형 기구 수술 영상



VS
아티센셜™ 수술 영상



Artisential HJ in MI-PPPD
Chang'Moo Kang, M.D., Ph.D.
Yonsei, Korea

1.

Technology Overview

- 01. 리브스메드의 핵심 기술
- 02. 보유 기술의 확장성
- 03. 임상적 효용성
- 04. 특히 보유 현황



1. Technology Overview

01. 리브스메드의 핵심 기술

이 시장의 특성은 기회를 찾는 것이 아니라 난해한 문제를 푸는 것입니다. 리브스메드는 90° 다관절 혁신 기술로 기존 **기술적 한계를 완전히 극복하며, 다관절 분야의 완성을 이루었습니다.** 특히 독점 특허를 기반으로 다양한 핸드헬드에서 **로봇까지 모든 복강경 영역에 적용할 수 있는 세계 최초이자, 유일한 플레이어입니다.**



- 도달 가능 공간: 60° ~ 70°
- 도달 불가능한 공간이 존재하는 미완성 다관절
- 원천 특허 만료로 모든 후발 주자들 사용 가능

- 도달 가능 공간: 90° 이상
- 모든 동작이 구현 가능한 완성형 다관절 기술
- 리브스메드 독점적: 특허 존속기간 평균 17.4년으로 타사 사용 불가
- **다른 제품, 기술로의 넓은 확장 가능**

1. Technology Overview

02. 보유 기술의 확장성

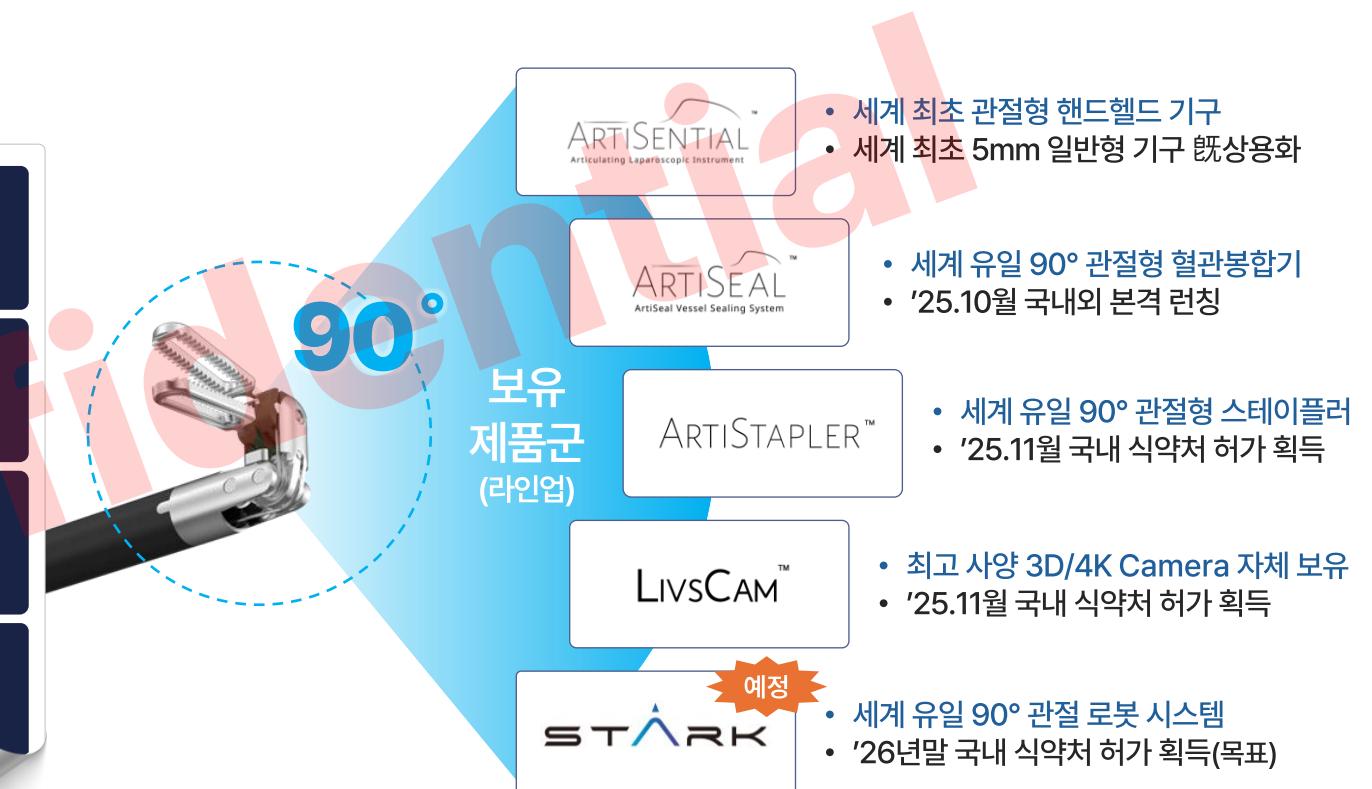
리브스메드의 원천 기술은 다관절 각도의 증가뿐 아니라 힘, 크기, 자유도 등 핵심 요소 전반에 혁신을 이뤄, 복강경 수술 전 카테고리로 기술을 확장하고 있으며, 이를 통해 **독자적인 기술 플랫폼**을 구축하고 있습니다.

보유 기술의 특장점

동작 범위	상·하·좌·우 90°
힘(그립 포스)	기존 기술 대비 x3
크기	세계 최초 5mm
DOF	고급형 기구까지 구현 (경쟁사 Pin-joint 기술은 고급형 기구 적용 불가)

*DOF (Degree of Freedom, 자유도)

세계 최고 End-tool 기술력



세계 최초 Full-Spectrum Portfolio 완성

1. Technology Overview

03. 임상적 효용성: 결장암 림프절 절제술 & 직장암 수술 사례

리브스메드는 100여 편이 넘는 임상 연구 결과를 축적하였으며, 일반 복강경 수술은 물론 로봇 수술을 비교해도 훨씬 높은 우수성을 입증하였습니다.

일자형 기구 vs. 90° 기구(아티센셜)

- 환자의 암 전이 통로인 림프절 제거에 90° 기구가 탁월하다는 임상 결과

Original Article

Initial experience of laparoscopic complete mesocolic excision with D3 lymph node dissection for right colon cancer using ArtiSential®, a new laparoscopic articulating instrument

비교 항목	90° 아티센셜 그룹	일자형 기구 수술 그룹	임상 연구의 함의
제거 림프절 수	32개	> 24 개	환자 <암 전이 억제 효과> <u>ArtiSential '탁월'</u>
수술 시간	141분	< 156 분	환자 <회복 및 상태 개선도> <u>ArtiSential '우수'</u>
수술 중 출혈량	46 ml	< 100 ml	환자 <출혈 위험도> <u>ArtiSential 더 '낮음'</u>

the new articulating laparoscopic instrument is safe and technically feasible.

Keywords: Articulating instrument, ArtiSential®, colorectal surgery, complete mesocolic excision, D3 lymph node dissection, laparoscopy

60° 기구(로봇) vs. 90° 기구(아티센셜)

- 장루(인공항문) 생성 비율을 획기적으로 낮추어, 환자의 삶의 질 개선에 90° 기구가 탁월하다는 임상 결과

Techniques in Coloproctology (2024) 28:25
https://doi.org/10.1007/s10151-023-02895-y

ORIGINAL ARTICLE

Check for updates

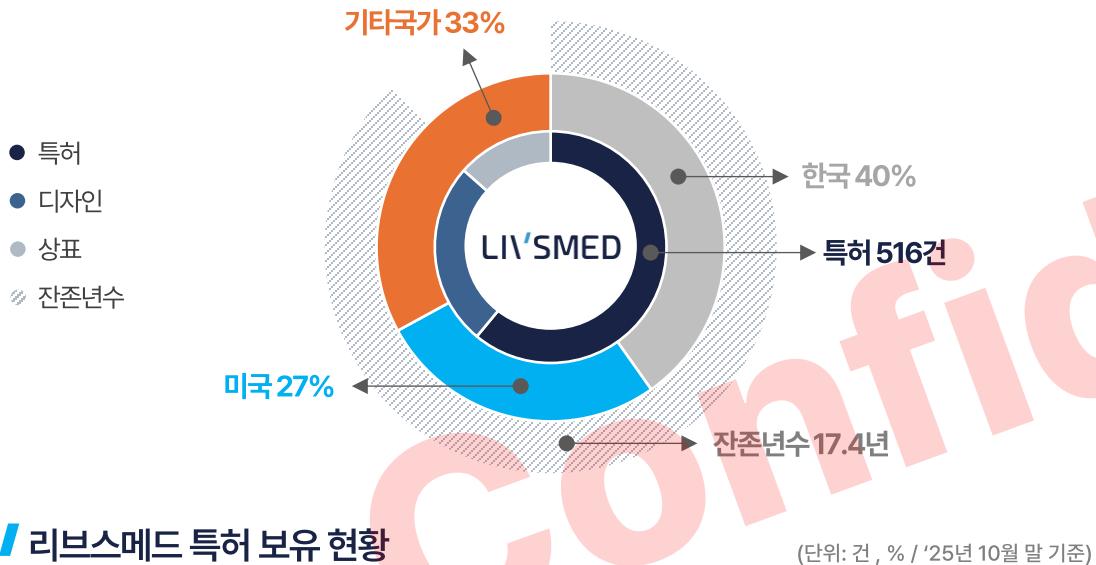
Perioperative outcomes of laparoscopic low anterior resection using ArtiSential® versus robotic approach in patients with rectal cancer: a propensity score matching analysis

I. K. Kim¹ · C. S. Lee² · J. H. Kim³ · J. H. Kim⁴ · J. H. Kim⁵ · J. H. Kim⁶ · J. H. Kim⁷ · J. H. Kim⁸ · J. H. Kim⁹ · J. H. Kim¹⁰ · J. H. Kim¹¹ · J. H. Kim¹² · J. H. Kim¹³ · J. H. Kim¹⁴ · J. H. Kim¹⁵ · J. H. Kim¹⁶ · J. H. Kim¹⁷ · J. H. Kim¹⁸ · J. H. Kim¹⁹ · J. H. Kim²⁰ · J. H. Kim²¹ · J. H. Kim²² · J. H. Kim²³ · J. H. Kim²⁴ · J. H. Kim²⁵ · J. H. Kim²⁶ · J. H. Kim²⁷ · J. H. Kim²⁸ · J. H. Kim²⁹ · J. H. Kim³⁰ · J. H. Kim³¹ · J. H. Kim³² · J. H. Kim³³ · J. H. Kim³⁴ · J. H. Kim³⁵ · J. H. Kim³⁶ · J. H. Kim³⁷ · J. H. Kim³⁸ · J. H. Kim³⁹ · J. H. Kim⁴⁰ · J. H. Kim⁴¹ · J. H. Kim⁴² · J. H. Kim⁴³ · J. H. Kim⁴⁴ · J. H. Kim⁴⁵ · J. H. Kim⁴⁶ · J. H. Kim⁴⁷ · J. H. Kim⁴⁸ · J. H. Kim⁴⁹ · J. H. Kim⁵⁰ · J. H. Kim⁵¹ · J. H. Kim⁵² · J. H. Kim⁵³ · J. H. Kim⁵⁴ · J. H. Kim⁵⁵ · J. H. Kim⁵⁶ · J. H. Kim⁵⁷ · J. H. Kim⁵⁸ · J. H. Kim⁵⁹ · J. H. Kim⁶⁰ · J. H. Kim⁶¹ · J. H. Kim⁶² · J. H. Kim⁶³ · J. H. Kim⁶⁴ · J. H. Kim⁶⁵ · J. H. Kim⁶⁶ · J. H. Kim⁶⁷ · J. H. Kim⁶⁸ · J. H. Kim⁶⁹ · J. H. Kim⁷⁰ · J. H. Kim⁷¹ · J. H. Kim⁷² · J. H. Kim⁷³ · J. H. Kim⁷⁴ · J. H. Kim⁷⁵ · J. H. Kim⁷⁶ · J. H. Kim⁷⁷ · J. H. Kim⁷⁸ · J. H. Kim⁷⁹ · J. H. Kim⁸⁰ · J. H. Kim⁸¹ · J. H. Kim⁸² · J. H. Kim⁸³ · J. H. Kim⁸⁴ · J. H. Kim⁸⁵ · J. H. Kim⁸⁶ · J. H. Kim⁸⁷ · J. H. Kim⁸⁸ · J. H. Kim⁸⁹ · J. H. Kim⁹⁰ · J. H. Kim⁹¹ · J. H. Kim⁹² · J. H. Kim⁹³ · J. H. Kim⁹⁴ · J. H. Kim⁹⁵ · J. H. Kim⁹⁶ · J. H. Kim⁹⁷ · J. H. Kim⁹⁸ · J. H. Kim⁹⁹ · J. H. Kim¹⁰⁰ · J. H. Kim¹⁰¹ · J. H. Kim¹⁰² · J. H. Kim¹⁰³ · J. H. Kim¹⁰⁴ · J. H. Kim¹⁰⁵ · J. H. Kim¹⁰⁶ · J. H. Kim¹⁰⁷ · J. H. Kim¹⁰⁸ · J. H. Kim¹⁰⁹ · J. H. Kim¹¹⁰ · J. H. Kim¹¹¹ · J. H. Kim¹¹² · J. H. Kim¹¹³ · J. H. Kim¹¹⁴ · J. H. Kim¹¹⁵ · J. H. Kim¹¹⁶ · J. H. Kim¹¹⁷ · J. H. Kim¹¹⁸ · J. H. Kim¹¹⁹ · J. H. Kim¹²⁰ · J. H. Kim¹²¹ · J. H. Kim¹²² · J. H. Kim¹²³ · J. H. Kim¹²⁴ · J. H. Kim¹²⁵ · J. H. Kim¹²⁶ · J. H. Kim¹²⁷ · J. H. Kim¹²⁸ · J. H. Kim¹²⁹ · J. H. Kim¹³⁰ · J. H. Kim¹³¹ · J. H. Kim¹³² · J. H. Kim¹³³ · J. H. Kim¹³⁴ · J. H. Kim¹³⁵ · J. H. Kim¹³⁶ · J. H. Kim¹³⁷ · J. H. Kim¹³⁸ · J. H. Kim¹³⁹ · J. H. Kim¹⁴⁰ · J. H. Kim¹⁴¹ · J. H. Kim¹⁴² · J. H. Kim¹⁴³ · J. H. Kim¹⁴⁴ · J. H. Kim¹⁴⁵ · J. H. Kim¹⁴⁶ · J. H. Kim¹⁴⁷ · J. H. Kim¹⁴⁸ · J. H. Kim¹⁴⁹ · J. H. Kim¹⁵⁰ · J. H. Kim¹⁵¹ · J. H. Kim¹⁵² · J. H. Kim¹⁵³ · J. H. Kim¹⁵⁴ · J. H. Kim¹⁵⁵ · J. H. Kim¹⁵⁶ · J. H. Kim¹⁵⁷ · J. H. Kim¹⁵⁸ · J. H. Kim¹⁵⁹ · J. H. Kim¹⁶⁰ · J. H. Kim¹⁶¹ · J. H. Kim¹⁶² · J. H. Kim¹⁶³ · J. H. Kim¹⁶⁴ · J. H. Kim¹⁶⁵ · J. H. Kim¹⁶⁶ · J. H. Kim¹⁶⁷ · J. H. Kim¹⁶⁸ · J. H. Kim¹⁶⁹ · J. H. Kim¹⁷⁰ · J. H. Kim¹⁷¹ · J. H. Kim¹⁷² · J. H. Kim¹⁷³ · J. H. Kim¹⁷⁴ · J. H. Kim¹⁷⁵ · J. H. Kim¹⁷⁶ · J. H. Kim¹⁷⁷ · J. H. Kim¹⁷⁸ · J. H. Kim¹⁷⁹ · J. H. Kim¹⁸⁰ · J. H. Kim¹⁸¹ · J. H. Kim¹⁸² · J. H. Kim¹⁸³ · J. H. Kim¹⁸⁴ · J. H. Kim¹⁸⁵ · J. H. Kim¹⁸⁶ · J. H. Kim¹⁸⁷ · J. H. Kim¹⁸⁸ · J. H. Kim¹⁸⁹ · J. H. Kim¹⁹⁰ · J. H. Kim¹⁹¹ · J. H. Kim¹⁹² · J. H. Kim¹⁹³ · J. H. Kim¹⁹⁴ · J. H. Kim¹⁹⁵ · J. H. Kim¹⁹⁶ · J. H. Kim¹⁹⁷ · J. H. Kim¹⁹⁸ · J. H. Kim¹⁹⁹ · J. H. Kim²⁰⁰ · J. H. Kim²⁰¹ · J. H. Kim²⁰² · J. H. Kim²⁰³ · J. H. Kim²⁰⁴ · J. H. Kim²⁰⁵ · J. H. Kim²⁰⁶ · J. H. Kim²⁰⁷ · J. H. Kim²⁰⁸ · J. H. Kim²⁰⁹ · J. H. Kim²¹⁰ · J. H. Kim²¹¹ · J. H. Kim²¹² · J. H. Kim²¹³ · J. H. Kim²¹⁴ · J. H. Kim²¹⁵ · J. H. Kim²¹⁶ · J. H. Kim²¹⁷ · J. H. Kim²¹⁸ · J. H. Kim²¹⁹ · J. H. Kim²²⁰ · J. H. Kim²²¹ · J. H. Kim²²² · J. H. Kim²²³ · J. H. Kim²²⁴ · J. H. Kim²²⁵ · J. H. Kim²²⁶ · J. H. Kim²²⁷ · J. H. Kim²²⁸ · J. H. Kim²²⁹ · J. H. Kim²³⁰ · J. H. Kim²³¹ · J. H. Kim²³² · J. H. Kim²³³ · J. H. Kim²³⁴ · J. H. Kim²³⁵ · J. H. Kim²³⁶ · J. H. Kim²³⁷ · J. H. Kim²³⁸ · J. H. Kim²³⁹ · J. H. Kim²⁴⁰ · J. H. Kim²⁴¹ · J. H. Kim²⁴² · J. H. Kim²⁴³ · J. H. Kim²⁴⁴ · J. H. Kim²⁴⁵ · J. H. Kim²⁴⁶ · J. H. Kim²⁴⁷ · J. H. Kim²⁴⁸ · J. H. Kim²⁴⁹ · J. H. Kim²⁵⁰ · J. H. Kim²⁵¹ · J. H. Kim²⁵² · J. H. Kim²⁵³ · J. H. Kim²⁵⁴ · J. H. Kim²⁵⁵ · J. H. Kim²⁵⁶ · J. H. Kim²⁵⁷ · J. H. Kim²⁵⁸ · J. H. Kim²⁵⁹ · J. H. Kim²⁶⁰ · J. H. Kim²⁶¹ · J. H. Kim²⁶² · J. H. Kim²⁶³ · J. H. Kim²⁶⁴ · J. H. Kim²⁶⁵ · J. H. Kim²⁶⁶ · J. H. Kim²⁶⁷ · J. H. Kim²⁶⁸ · J. H. Kim²⁶⁹ · J. H. Kim²⁷⁰ · J. H. Kim²⁷¹ · J. H. Kim²⁷² · J. H. Kim²⁷³ · J. H. Kim²⁷⁴ · J. H. Kim²⁷⁵ · J. H. Kim²⁷⁶ · J. H. Kim²⁷⁷ · J. H. Kim²⁷⁸ · J. H. Kim²⁷⁹ · J. H. Kim²⁸⁰ · J. H. Kim²⁸¹ · J. H. Kim²⁸² · J. H. Kim²⁸³ · J. H. Kim²⁸⁴ · J. H. Kim²⁸⁵ · J. H. Kim²⁸⁶ · J. H. Kim²⁸⁷ · J. H. Kim²⁸⁸ · J. H. Kim²⁸⁹ · J. H. Kim²⁹⁰ · J. H. Kim²⁹¹ · J. H. Kim²⁹² · J. H. Kim²⁹³ · J. H. Kim²⁹⁴ · J. H. Kim²⁹⁵ · J. H. Kim²⁹⁶ · J. H. Kim²⁹⁷ · J. H. Kim²⁹⁸ · J. H. Kim²⁹⁹ · J. H. Kim³⁰⁰ · J. H. Kim³⁰¹ · J. H. Kim³⁰² · J. H. Kim³⁰³ · J. H. Kim³⁰⁴ · J. H. Kim³⁰⁵ · J. H. Kim³⁰⁶ · J. H. Kim³⁰⁷ · J. H. Kim³⁰⁸ · J. H. Kim³⁰⁹ · J. H. Kim³¹⁰ · J. H. Kim³¹¹ · J. H. Kim³¹² · J. H. Kim³¹³ · J. H. Kim³¹⁴ · J. H. Kim³¹⁵ · J. H. Kim³¹⁶ · J. H. Kim³¹⁷ · J. H. Kim³¹⁸ · J. H. Kim³¹⁹ · J. H. Kim³²⁰ · J. H. Kim³²¹ · J. H. Kim³²² · J. H. Kim³²³ · J. H. Kim³²⁴ · J. H. Kim³²⁵ · J. H. Kim³²⁶ · J. H. Kim³²⁷ · J. H. Kim³²⁸ · J. H. Kim³²⁹ · J. H. Kim³³⁰ · J. H. Kim³³¹ · J. H. Kim³³² · J. H. Kim³³³ · J. H. Kim³³⁴ · J. H. Kim³³⁵ · J. H. Kim³³⁶ · J. H. Kim³³⁷ · J. H. Kim³³⁸ · J. H. Kim³³⁹ · J. H. Kim³⁴⁰ · J. H. Kim³⁴¹ · J. H. Kim³⁴² · J. H. Kim³⁴³ · J. H. Kim³⁴⁴ · J. H. Kim³⁴⁵ · J. H. Kim³⁴⁶ · J. H. Kim³⁴⁷ · J. H. Kim³⁴⁸ · J. H. Kim³⁴⁹ · J. H. Kim³⁵⁰ · J. H. Kim³⁵¹ · J. H. Kim³⁵² · J. H. Kim³⁵³ · J. H. Kim³⁵⁴ · J. H. Kim³⁵⁵ · J. H. Kim³⁵⁶ · J. H. Kim³⁵⁷ · J. H. Kim³⁵⁸ · J. H. Kim³⁵⁹ · J. H. Kim³⁶⁰ · J. H. Kim³⁶¹ · J. H. Kim³⁶² · J. H. Kim³⁶³ · J. H. Kim³⁶⁴ · J. H. Kim³⁶⁵ · J. H. Kim³⁶⁶ · J. H. Kim³⁶⁷ · J. H. Kim³⁶⁸ · J. H. Kim³⁶⁹ · J. H. Kim³⁷⁰ · J. H. Kim³⁷¹ · J. H. Kim³⁷² · J. H. Kim³⁷³ · J. H. Kim³⁷⁴ · J. H. Kim³⁷⁵ · J. H. Kim³⁷⁶ · J. H. Kim³⁷⁷ · J. H. Kim³⁷⁸ · J. H. Kim³⁷⁹ · J. H. Kim³⁸⁰ · J. H. Kim³⁸¹ · J. H. Kim³⁸² · J. H. Kim³⁸³ · J. H. Kim³⁸⁴ · J. H. Kim³⁸⁵ · J. H. Kim³⁸⁶ · J. H. Kim³⁸⁷ · J. H. Kim³⁸⁸ · J. H. Kim³⁸⁹ · J. H. Kim³⁹⁰ · J. H. Kim³⁹¹ · J. H. Kim³⁹² · J. H. Kim³⁹³ · J. H. Kim³⁹⁴ · J. H. Kim³⁹⁵ · J. H. Kim³⁹⁶ · J. H. Kim³⁹⁷ · J. H. Kim³⁹⁸ · J. H. Kim³⁹⁹ · J. H. Kim⁴⁰⁰ · J. H. Kim⁴⁰¹ · J. H. Kim⁴⁰² · J. H. Kim⁴⁰³ · J. H. Kim⁴⁰⁴ · J. H. Kim⁴⁰⁵ · J. H. Kim⁴⁰⁶ · J. H. Kim⁴⁰⁷ · J. H. Kim⁴⁰⁸ · J. H. Kim⁴⁰⁹ · J. H. Kim⁴¹⁰ · J. H. Kim⁴¹¹ · J. H. Kim⁴¹² · J. H. Kim⁴¹³ · J. H. Kim⁴¹⁴ · J. H. Kim⁴¹⁵ · J. H. Kim⁴¹⁶ · J. H. Kim⁴¹⁷ · J. H. Kim⁴¹⁸ · J. H. Kim⁴¹⁹ · J. H. Kim⁴²⁰ · J. H. Kim⁴²¹ · J. H. Kim⁴²² · J. H. Kim⁴²³ · J. H. Kim⁴²⁴ · J. H. Kim⁴²⁵ · J. H. Kim⁴²⁶ · J. H. Kim⁴²⁷ · J. H. Kim⁴²⁸ · J. H. Kim⁴²⁹ · J. H. Kim⁴³⁰ · J. H. Kim⁴³¹ · J. H. Kim⁴³² · J. H. Kim⁴³³ · J. H. Kim⁴³⁴ · J. H. Kim⁴³⁵ · J. H. Kim⁴³⁶ · J. H. Kim⁴³⁷ · J. H. Kim⁴³⁸ · J. H. Kim⁴³⁹ · J. H. Kim⁴⁴⁰ · J. H. Kim⁴⁴¹ · J. H. Kim⁴⁴² · J. H. Kim⁴⁴³ · J. H. Kim⁴⁴⁴ · J. H. Kim⁴⁴⁵ · J. H. Kim⁴⁴⁶ · J. H. Kim⁴⁴⁷ · J. H. Kim⁴⁴⁸ · J. H. Kim⁴⁴⁹ · J. H. Kim⁴⁵⁰ · J. H. Kim⁴⁵¹ · J. H. Kim⁴⁵² · J. H. Kim⁴⁵³ · J. H. Kim⁴⁵⁴ · J. H. Kim⁴⁵⁵ · J. H. Kim⁴⁵⁶ · J. H. Kim⁴⁵⁷ · J. H. Kim⁴⁵⁸ · J. H. Kim⁴⁵⁹ · J. H. Kim⁴⁶⁰ · J. H. Kim⁴⁶¹ · J. H. Kim⁴⁶² · J. H. Kim⁴⁶³ · J. H. Kim⁴⁶⁴ · J. H. Kim⁴⁶⁵ · J. H. Kim⁴⁶⁶ · J. H. Kim⁴⁶⁷ · J. H. Kim⁴⁶⁸ · J. H. Kim⁴⁶⁹ · J. H. Kim⁴⁷⁰ · J. H. Kim⁴⁷¹ · J. H. Kim⁴⁷² · J. H. Kim⁴⁷³ · J. H. Kim⁴⁷⁴ · J. H. Kim⁴⁷⁵ · J. H. Kim⁴⁷⁶ · J. H. Kim⁴⁷⁷ · J. H. Kim⁴⁷⁸ · J. H. Kim⁴⁷⁹ · J. H. Kim⁴⁸⁰ · J. H. Kim⁴⁸¹ · J. H. Kim⁴⁸² · J. H. Kim⁴⁸³ · J. H. Kim⁴⁸⁴ · J. H. Kim⁴⁸⁵ · J. H. Kim⁴⁸⁶ · J. H. Kim⁴⁸⁷ · J. H. Kim⁴⁸⁸ · J. H. Kim⁴⁸⁹ · J. H. Kim⁴⁹⁰ · J. H. Kim⁴⁹¹ · J. H. Kim⁴⁹² · J. H. Kim⁴⁹³ · J. H. Kim⁴⁹⁴ · J. H. Kim⁴⁹⁵ · J. H. Kim⁴⁹⁶ · J. H. Kim⁴⁹⁷ · J. H. Kim⁴⁹⁸ · J. H. Kim⁴⁹⁹ · J. H. Kim⁵⁰⁰ · J. H. Kim⁵⁰¹ · J. H. Kim⁵⁰² · J. H. Kim⁵⁰³ · J. H. Kim⁵⁰⁴ · J. H. Kim⁵⁰⁵ · J. H. Kim⁵⁰⁶ · J. H. Kim⁵⁰⁷ · J. H. Kim⁵⁰⁸ · J. H. Kim⁵⁰⁹ · J. H. Kim⁵¹⁰ · J. H. Kim⁵¹¹ · J. H. Kim⁵¹² · J. H. Kim⁵¹³ · J. H. Kim⁵¹⁴ · J. H. Kim⁵¹⁵ · J. H. Kim⁵¹⁶ · J. H. Kim⁵¹⁷ · J. H. Kim⁵¹⁸ · J. H. Kim⁵¹⁹ · J. H. Kim⁵²⁰ · J. H. Kim⁵²¹ · J. H. Kim⁵²² · J. H. Kim⁵²³ · J. H. Kim⁵²⁴ · J. H. Kim⁵²⁵ · J. H. Kim⁵²⁶ · J. H. Kim⁵²⁷ · J. H. Kim⁵²⁸ · J. H. Kim⁵²⁹ · J. H. Kim⁵³⁰ · J. H. Kim⁵³¹ · J. H. Kim⁵³² · J. H. Kim⁵³³ · J. H. Kim⁵³⁴ · J. H. Kim⁵³⁵ · J. H. Kim⁵³⁶ · J. H. Kim⁵³⁷ · J. H. Kim⁵³⁸ · J. H. Kim⁵³⁹ · J. H. Kim⁵⁴⁰ · J. H. Kim⁵⁴¹ · J. H. Kim⁵⁴² · J. H. Kim⁵⁴³ · J. H. Kim⁵⁴⁴ · J. H. Kim⁵⁴⁵ · J. H. Kim⁵⁴⁶ · J. H. Kim⁵⁴⁷ · J. H. Kim⁵⁴⁸ · J. H. Kim⁵⁴⁹ · J. H. Kim⁵⁵⁰ · J. H. Kim⁵⁵¹ · J. H. Kim⁵⁵² · J. H. Kim⁵⁵³ · J. H. Kim⁵⁵⁴ · J. H. Kim⁵⁵⁵ · J. H. Kim⁵⁵⁶ · J. H. Kim⁵⁵⁷ · J. H. Kim⁵⁵⁸ · J. H. Kim⁵⁵⁹ · J. H. Kim⁵⁶⁰ · J. H. Kim⁵⁶¹ · J. H. Kim⁵⁶² · J. H. Kim⁵⁶³ · J. H. Kim⁵⁶⁴ · J. H. Kim⁵⁶⁵ · J. H. Kim⁵⁶⁶ · J. H. Kim⁵⁶⁷ · J. H. Kim⁵⁶⁸ · J. H. Kim⁵⁶⁹ · J. H. Kim⁵⁷⁰ · J. H. Kim⁵⁷¹ · J. H. Kim⁵⁷² · J. H. Kim⁵⁷³ · J. H. Kim⁵⁷⁴ · J. H. Kim⁵⁷⁵ · J. H. Kim⁵⁷⁶ · J. H. Kim⁵⁷⁷ · J. H. Kim⁵⁷⁸ · J. H. Kim⁵⁷⁹ · J. H. Kim⁵⁸⁰ · J. H. Kim⁵⁸¹ · J. H. Kim⁵⁸² · J. H. Kim⁵⁸³ · J. H. Kim⁵⁸⁴ · J. H. Kim⁵⁸⁵ · J. H. Kim⁵⁸⁶ · J. H. Kim⁵⁸⁷ · J. H. Kim⁵⁸⁸ · J. H. Kim⁵⁸⁹ · J. H. Kim⁵⁹⁰ · J. H. Kim⁵⁹¹ · J. H. Kim⁵⁹² · J. H. Kim⁵⁹³ · J. H. Kim⁵⁹⁴ · J. H. Kim⁵⁹⁵ · J. H. Kim⁵⁹⁶ · J. H. Kim⁵⁹⁷ · J. H. Kim⁵⁹⁸ · J. H. Kim⁵⁹⁹ · J. H. Kim⁶⁰⁰ · J. H. Kim⁶⁰¹ · J. H. Kim⁶⁰² · J. H. Kim⁶⁰³ · J. H. Kim⁶⁰⁴ · J. H. Kim⁶⁰⁵ · J. H. Kim⁶⁰⁶ · J. H. Kim⁶⁰⁷ · J. H. Kim⁶⁰⁸ · J. H. Kim⁶⁰⁹ · J. H. Kim⁶¹⁰ · J. H. Kim⁶¹¹ · J. H. Kim⁶¹² · J. H. Kim⁶¹³ · J. H. Kim⁶¹⁴ · J. H. Kim⁶¹⁵ · J. H. Kim⁶¹⁶ · J. H. Kim⁶¹⁷ · J. H. Kim⁶¹⁸ · J. H. Kim⁶¹⁹ · J. H. Kim⁶²⁰ · J. H. Kim⁶²¹ · J. H. Kim⁶²² · J. H. Kim⁶²³ · J. H. Kim⁶²⁴ · J. H. Kim⁶²⁵ · J. H. Kim⁶²⁶ · J. H. Kim⁶²⁷ · J. H. Kim⁶²⁸ · J. H. Kim⁶²⁹ · J. H. Kim⁶³⁰ · J. H. Kim⁶³¹ · J. H. Kim⁶³² · J. H. Kim⁶³³ · J. H. Kim⁶³⁴ · J. H. Kim⁶³⁵ · J. H. Kim⁶³⁶ · J. H. Kim⁶³⁷ · J. H. Kim⁶³⁸ · J. H. Kim⁶³⁹ · J. H. Kim⁶⁴⁰ · J. H. Kim⁶⁴¹ · J. H. Kim⁶⁴² · J. H. Kim⁶⁴³ · J. H. Kim⁶⁴⁴ · J. H. Kim⁶⁴⁵ · J. H. Kim⁶⁴⁶ · J. H. Kim⁶⁴⁷ · J. H. Kim⁶⁴⁸ · J. H. Kim⁶⁴⁹ · J. H. Kim⁶⁵⁰ · J. H. Kim⁶⁵¹ · J. H. Kim⁶⁵² · J. H. Kim⁶⁵³ · J. H. Kim⁶⁵⁴ · J. H. Kim⁶⁵⁵ · J. H. Kim⁶⁵⁶ · J. H. Kim⁶⁵⁷ · J. H. Kim⁶⁵⁸ · J. H. Kim⁶⁵⁹ · J. H. Kim⁶⁶⁰ · J. H. Kim⁶⁶¹ · J. H. Kim⁶⁶² · J. H. Kim⁶⁶³ · J. H. Kim

1. Technology Overview

04. 특허 보유 현황

리브스메드는 500건이 넘는 특허 출원을 비롯한 압도적인 IP 확보 전략을 통하여 **국내외 시장에서 기술 진입 장벽을 공고히 구축**하고 있습니다. 특히 지식재산권에 대한 **국내외 사전, 사후 대응 시스템**을 구축하고, 지속적으로 강화해 나가고 있습니다.



- 1 **압도적 IP 포트폴리오**
- IP 포트폴리오 772건 (특허 516건), 국내 **동종업계 1위**
 - 평균 잔존기간 17.4년**, 중장기 기술독점권 확보
 - 지속적 R&D 투자 → 최근 5개년 **출원 증가율 63.9%**
 - 특허 등록 성공률 99%** 달성

- 2 **글로벌 시장 확장을 위한 철저한 대응 체계 완성**
- 해외국가출원비중 59%** : 글로벌 핵심 시장 특허권 확보
 - 경쟁사 특허 FTO* 분석 정기수행 → 리스크 사전 차단
 - 특허 매입 및 크로스 라이선스 전략** : 공격·방어 포트폴리오 구축

- 3 **특허 역량 확보를 위한 고도화된 조직 운영**
- 체계적 IP 관리 시스템(IPAZON) 도입·운영**
 - CIPO 1명 포함 총 **3명의 사내 변리사 보유**, 전문 IP 법무팀 운영
 - 직무발명 보상제도 운영** → 특허 창출 장려 및 인센티브 제공

*FTO (Freedom to Operate) 특허 침해 분석

※ 본 자료의 무단 복제, 배포, 전송, 공개를 금합니다.

2.

Product Line-up

01. 시장 구조와 리브스메드의 'Full-Spectrum Company' 달성
02. 제품 포트폴리오 확보 전략
03. 리브스메드의 제품

- ArtiSential
- ArtiSeal
- ArtiStapler
- LivsCam
- Stark

360 ° degree
Rotation



2. Product Line-UP

01. 시장 구조와 리브스메드의 'Full-Spectrum Company' 달성

현재 약 \$30B에 달하는 복강경 수술 기구 및 시스템 시장은 일반형 기구부터 수술 로봇에 이르기까지 크게 5가지 영역으로 구성되어 있습니다.

리브스메드는 5대 영역 **모든 제품군을 출시, 판매하는 세계 최초의 회사**를 지향하고 있습니다. 모든 포트폴리오는 최종적으로 수술 로봇을 완성합니다.



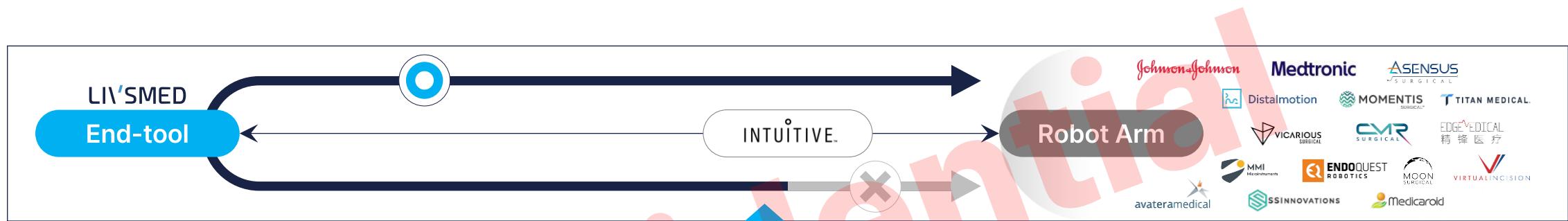
·Source: 일반형수술기구 시장(Future Market Insight, 2024), 혈관봉합기 시장(Straits Research, 2022), 수술용스테이플러 시장(Grand View Research, 2023), 복강경카메라시장(iData Research, 2021), 수술용로봇시장(BIS Research, 2023)

※ 본 자료의 무단 복제, 배포, 전송, 공개를 금합니다.

2. Product Line-UP

02. 제품 포트폴리오 확보 전략 - 차별화 된 Growth Path

리브스메드는 궁극적 사업 목표인 복강경 수술 기구의 “풀-스펙트럼 컴퍼니”를 달성함에 있어, 일반형부터 고급형 기구까지 **초격차 엔드툴 기술 경쟁력을 먼저 확보한 후, 로봇 시스템을 최종 개발**하는 성장 전략을 설정하여 성공적으로 실행해 나가고 있습니다.

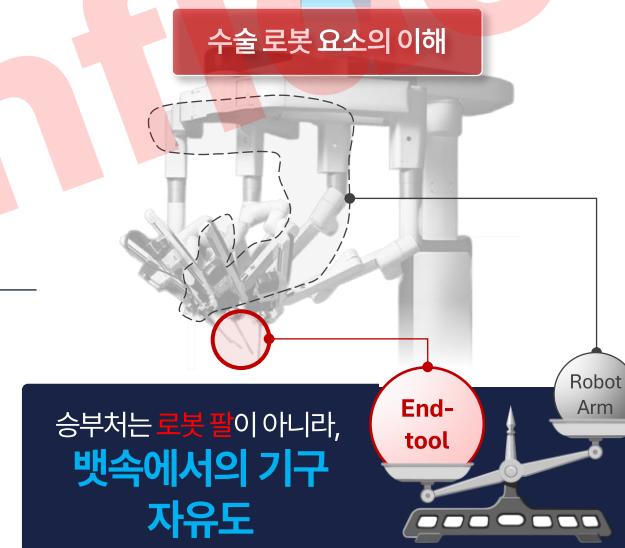


다른 경쟁사들과 다른 성장 로드맵 설정

- 대부분의 로봇 사업자와 달리, “다자유도 구동 기술”을 먼저 완성하는 성장 Path 선택
- 유니크한 전략으로, ‘엔드툴’ 글로벌 1위의 기술 수준의 지위에 오름

복강경 수술의 차별화는 엔드툴이 결정

- 몸 속에서 직접적 작업을 수행
- 의료 기기 기술 및 경험을 반영한 고도의 기술적 완성도 필요
- 미래 패러다임의 승자를 판가름 하는 결정적 요소



후발주자 모두 로봇팔 개발부터 시작

- 1사 D로봇 원천 특허 만료에 따라 로봇 시스템 개발 관점에서 사업에 진입
- 1사 D로봇과 비슷하거나 열위의 인스트루먼트 성능 불가피

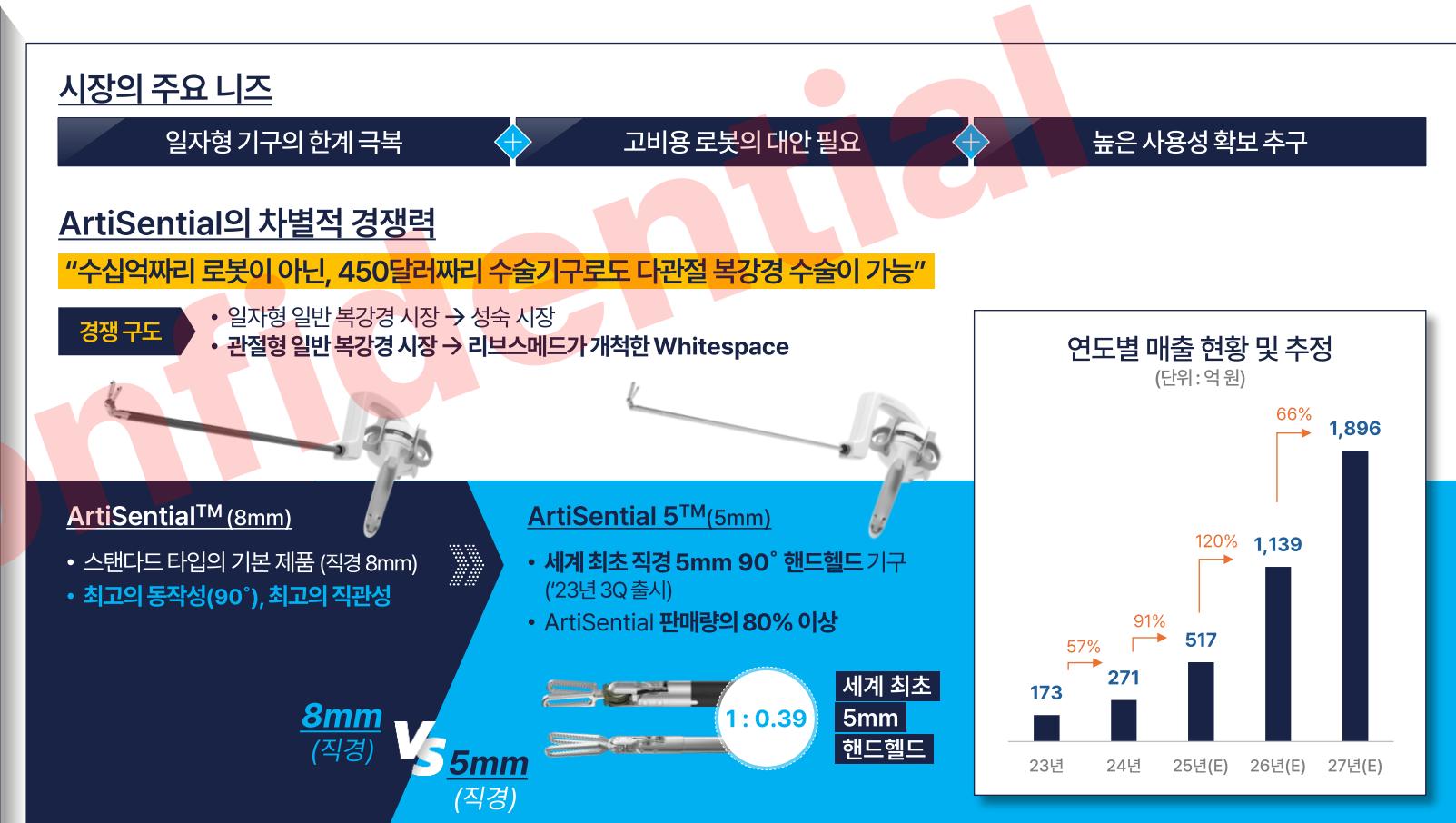
로봇 장비 자체로는 차별화 Value 창출 어려움

- 몸 밖에서 기구를 잡아 주는 역할을 수행
- 상용화된 산업용 로봇 기술에 기반하며, 의료 분야의 차별적 기술 완성도 구현하기 어려움

2. Product Line-UP

04. 리브스메드의 제품 - ArtiSential

ArtiSential은 직관적, 다관절 복강경 수술을 가능하게 한 최초의 제품으로, 수십 년간의 기술 정체를 해소하고, 새로운 시장을 해제하는 혁신을 리딩합니다. 기존 로봇 기술에서도 실패한 5mm의 최소 직경을 성공하였습니다.



2. Product Line-UP

04. 리브스메드의 제품 - ArtiSeal

ArtiSeal은 리브스메드 최초의 고급형 기구로서, 기존 글로벌 회사들이 수십 년간 성공하지 못했던 90° 다관절 동작을 최초로 구현하였습니다. **기존의 양강 구도는 크게 바뀔 것**입니다. 다관절 혈관봉합기에 대한 시장의 니즈는 매우 높습니다. 또한 이 기술은 **스타크 로봇의 핵심 경쟁력** 중 하나가 됩니다.

아티씰™
ArtiSeal™

프리미엄 시장 진출의 선봉

혈관봉합기
엔드튜브(상세)
제너레이터

Key Point

- 30년 벽을 허문 최초의 성과
세계 최초 90° 관절 성능을 구현한 관절형 혈관봉합기
- 최고 성능, 동일한 가격
고급형 기구의 고성능 관절 니즈 해결, 업계 동일 가격
- \$6B 시장 재편
기존 양강 구도(M사, J사) → 최소 3강, 최대 1강
- 스타크 로봇의 핵심 경쟁력 중 하나

시장의 주요 니즈 Pain Point & Unmet Needs

고성능 혈관 봉합기 필요

- 혈관의 “실링 & 커팅”에 사용
- 과점 구조 → 일자형 Only
- 로봇용 기구 역시 한계
- 60°, 스네이크 타입

ArtiSeal의 차별적 경쟁력

경쟁 구도

- M사, J사 2개 메이저 사업자가 30년 이상 시장 양분
- ArtiSeal 출시로 혈관봉합기 글로벌 경쟁구도 재편

핸드헬드 경쟁사 제품 30년간 일자형

<M사> 일자형 <J사> 일자형

로봇용 경쟁사 제품 60°

<사> 관절형
• 60°, 스네이크 타입

리브스메드 - ArtiSeal

세계 최초 90° 핀-조인트

- 최고 성능 - 봉합면적 최소화
- 한국, 미국, 일본, EU 등 글로벌 인증 확보
- 한국, 일본 건강보험 등재

혈관은 특히, 수직 각도의 접근&절제가 결정적

수십 년간 Unmet Needs

연도별 매출 추정
(단위: 억 원)

연도	매출 (억 원)
25년(E)	29
26년(E)	267
27년(E)	673

↑ 91%
↑ 810%

‘25년 10월
국내외 동시판매
시작’

2. Product Line-UP

04. 리브스메드의 제품 - ArtiStapler

ArtiStapler는 혈관 봉합기와 함께 고급형 기구를 완성시키며, 기존 글로벌 회사들이 수십 년간 성공하지 못했던 90° 다관절 동작을 최초로 구현하였습니다. **기존의 양강 구도는 크게 바뀔 것입니다.** 다관절 스테이플러에 대한 시장의 니즈는 매우 높습니다. 또한 이 기술은 **스타크 로봇의 핵심 경쟁력** 중 하나가 됩니다.

아티스테이플러™
ArtiStapler™
프리미엄 포지셔닝 완결

ARTISTAPLER™

Key Point

- 30년 벽을 허문 최초의 성과
세계 최초 90° 관절 성능을 구현한 관절형 스테이플러
- 최고 성능, 동일한 가격
고급형 기구의 고성능 관절 니즈 해결, 업계 동일 가격
- \$5B 시장 재편
기존 양강 구도(M사, J사) → 최소 3강, 최대 1강
- 스타크 로봇의 핵심 경쟁력 중 하나

시장의 주요 니즈 Pain Point & Unmet Needs

고성능 스테이플러 필요

- 조직의 “봉합 & 커팅”에 사용
- 과점 구조 → 단방향 45° Only
- 로봇용 기구 역시 한계
- 60°, 스네이크 타입

**조직의 긴 거리 작업으로
완전한 수직 각도의 접근이 가장 중요**

수십 년간 Unmet Needs

ArtiStapler의 차별적 경쟁력

경쟁 구도

- M사, J사 2개 메이저 사업자가 30년 이상 시장 양분
- ArtiStapler 출시로 수술용 스테이플러 글로벌 경쟁구도 재정의

핸드헬드 경쟁사 제품
30년간 한 방향 45°
<M사> <J사>
• 오직 좌우, 45°

로봇용 경쟁사 제품
60° 한계
<사> 관절형
• 상하좌우 60°
• 스네이크 타입

리브스메드 - ArtiStapler

세계 최초 90° 핀-조인트

- 최고 성능 – 절단/봉합 정확도
- '25. 11월 한국 인허가 획득
- '26년 1Q 본격 판매(예정)

연도별 매출 추정
(단위: 억 원)

연도	매출 (억 원)
'25년 11월 국내 허가 획득	0
'26년 4Q 국내외 동시 판매	39
'27년(E)	184

371% ↑

2. Product Line-UP

04. 리브스메드의 제품 - LivesCam

LivesCam은 3D4K 복강경 카메라 시스템입니다. 3차원 입체 영상 구현은 물론, 수술 기구의 3차원 동작까지 가능해 수술 현장의 시야와 정확성을 크게 발전시켰습니다. 최고의 성능과 수 분의 1 가격으로 높은 경쟁력을 가집니다.

리브스캠™
LivesCam™
수직계열화를 위한 고리

LIV'SCAM™



Key Point

- ✓ **세계 최고 성능(3D4K, ICG)**
수술 부위를 직관적으로 파악 가능한 최고 성능
- ✓ **최고의 솔루션, 가격 혁신**
기술 내재화로 합리적가격으로 가격혁신 주도
- ✓ **\$5B 시장의 경쟁구도 변화**
광학 전문 플레이어 3강 시장에 새로운 한 축을 차지

시장의 주요 니즈

고성능 Needs

- 여전히 2D 주도 시장, 3D 채택해도 저품질
- 입체적인 수술 동작 정확성 위해 3D4K로 진화 중

고비용 카메라의 보편화 필요

- 경쟁사 제품은 대당 2~3억원에 달하는 높은 가격
- 일반 복강경 수술에서 로봇 수술까지 모두 보편화 가능한 혁신 주도

LivesCam의 차별적 경쟁력

경쟁구도 → **S사, K사, O사 3개 메이저 사업자의 과점 시장**
LivesCam 출시로 복강경 카메라 시스템 글로벌 경쟁구도 개편

K사 제품 **높은 가격**

- 3D4K 최고성능 구현
- 대당 2~3억원에 달하는 고가



VS

I사 제품 **성능 미흡**

- 3D 채택하였으나, 수십년간 저해상도에 고착
(1.3 Mega pixel 한계)



리브스메드
- LivesCam

최고 성능 + 수 분의 1 가격

- 최고 수준 3D4K, ICG 구현
- '25년 11월 한국 인허가 획득 (Full HD)

연도별 매출 현황 및 추정
(단위: 억 원)

연도	매출 (억 원)	증가율 (%)
'25년 11월 국내허가획득	22	-
'26년 3Q 미 FDA 허가(예정)	22	450%
'27년(E)	120	-

※ 본 자료의 무단 복제, 배포, 전송, 공개를 금합니다.

17

2. Product Line-UP

04. 리브스메드의 제품 - Stark 수술 로봇(1/2)

Stark는 I사가 독점해 온 수술 로봇 시장을 재정의할 수 있는 리브스메드의 기술 집약체입니다. **90° 관절 기술이 적용된 풀라인업이 탑재된 세계 최초의 로봇**이며, 낮은 가격 disruptive pricing 으로 **90%의 미개척 시장 Untapped market**을 해제 **unlock** 할 것입니다. 기존 I사 로봇이 추격 불가능한 경쟁력을 가질 것입니다.

스타크™
Stark™
리브스메드 역량의 완결판



Key Point

- 초격차 엔드툴 기술**
일반형부터 고급형 기구까지 90° 풀라인업 엔드툴을 장착한 세계 최초의 수술 로봇
- 최고의 솔루션, 가격 혁신**
일반형 기구, 고급형 기구, 카메라 등 전체 라인업 수직계열화 → 성능과 가격 혁신 주도
- \$8B 시장 경쟁구도 변화**
차별적 엔드툴 기술과 특허 경쟁력으로 I사의 독점 경쟁구도를 혁신할 유일한 사업자

시장의 주요 니즈

고비용 로봇의 대안 필요	고성능 고급형 기구 부재	혁신 기술 출현에 대한 니즈
<ul style="list-style-type: none"> • 병원: 과도한 시스템/운영 비용 • 환자: 과도한 수술 비용 • 복강경 수술 시장의 단 10%만 침투 	<ul style="list-style-type: none"> • I사는 60° & 스네이크 타입 만 보유 • 후발주자들은 특히 장벽으로 관절형 고급형 기구 개발 불가 (I사와 리브스메드 특허 유효) 	<ul style="list-style-type: none"> • I사 원천 특허 만료로 후발 주자 추격 시작 But, I사 보다 열위의 성능 • 모든 후발주자들은 I사의 만료된 60° 스네이크 기술 사용

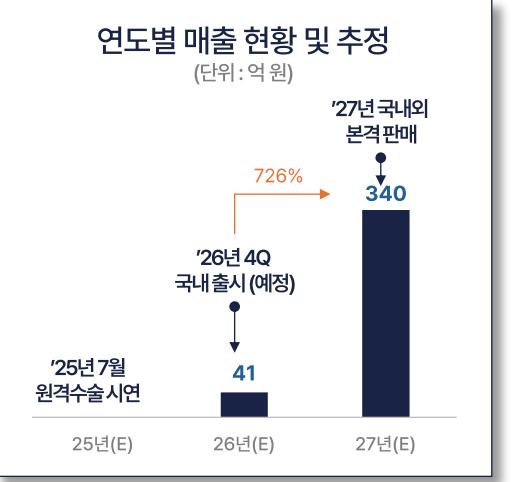
Stark의 차별적 경쟁력

경쟁 구도 →

- I사의 수술 로봇 독점 시장
- 세계 최고 엔드툴 + 가격파괴 → 리브스메드의 파괴적 혁신

구분	Copycat	I사 제품(독점)	Stark
일반형 기구	60~70° (특허 Copy)	60~70° (원천 특허만료)	90° (특허유효)
고급형 기구	불가능	60~70° (특허유효)	90° (특허유효)
복강경 카메라	아웃소싱	인수	내재화
동작로봇 구성	모듈형 or 타워형	타워형	
가격대	I사 대비 70~80% 수준	약 20~30억 수준	

연도별 매출 현황 및 추정
(단위: 억 원)



연도	매출 (억 원)	증가율 (%)
25년(E)	41	-
26년(E)	41	-
27년(E)	340	726%

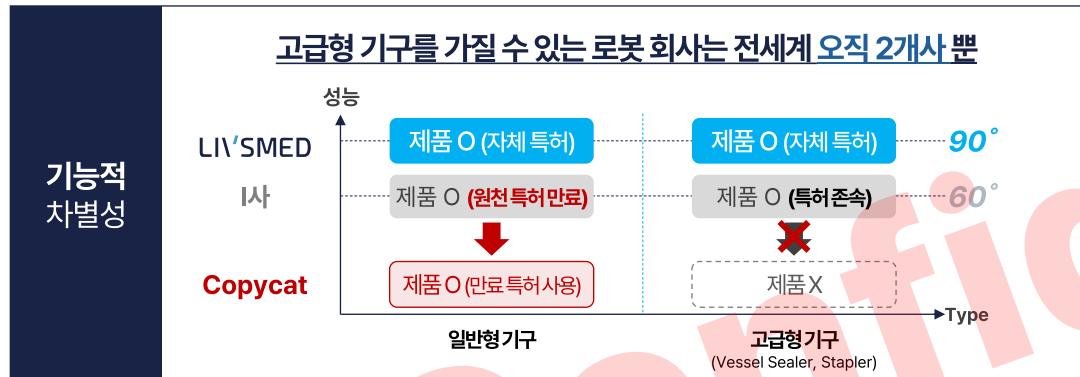
'25년 7월 원격수술 시연
'26년 4Q 국내 출시 (예정)
'27년 국내외 본격 판매

2. Product Line-UP

04. 리브스메드의 제품 - Stark 수술 로봇(2/2)

리브스메드의 로봇은 **I사 외에 유일하게 고급형 로봇 기구를 보유**하며, **가격 또한 추격 불가능**할 것입니다. 최근 미국 현지에서 **장거리 원격수술에 성공**하는 성과를 보여주는 등 상용화 준비가 순조롭게 진행되고 있습니다. 해외 언론들 또한 스타크 로봇에 대한 큰 기대를 보여주고 있습니다.

/ 리브스메드 수술로봇의 핵심 차별성



로봇 수술의 보편화 (universalization) 실현을 위한 가격 혁신

가격적 차별성	Example*	기존 수술로봇 (구매형)	리브스메드(구독형)
시스템 설치 비용	15-30억 수준	연간 약 2.5억원 수준	
유지보수 비용	연간 약 2.5억원 수준	수술당 2~300만원 수준	
기구사용 비용 (수술당)	수술당 400~500만원 수준	수술당 2~300만원 수준	
전체 비용 (수술당)	수술당 400~500만원 수준	수술당 2~300만원 수준	
특권	-	-	

* 기존 경쟁사의 경우 기존 대표 제품의 일반적인 시장 정보를 인용하였고, 당사의 경우 아직 상업화 이전 단계로서 예시적 관점에서 수익모델의 컨셉을 제시한 것임

/ '25.7월 원격수술 시연 결과



3.

Growth Strategy

Overview

01. 제품전략: 풀-스펙트럼 컴퍼니
02. 국내 전략: Korea 'No.1'
03. 해외 전략: 글로벌 확장
04. 목표 실적
05. 비전 로드맵



3. Growth Strategy

Overview

리브스메드는 경쟁사와 차별화 된 성장 로드맵을 기반으로, **제품 출시 전략**, **국내 사업 '1 Top'** 달성 전략 및 글로벌 사업 확대 전략을 성공적으로 실행함으로써 장단기 매출 성과를 실현하고자 합니다.

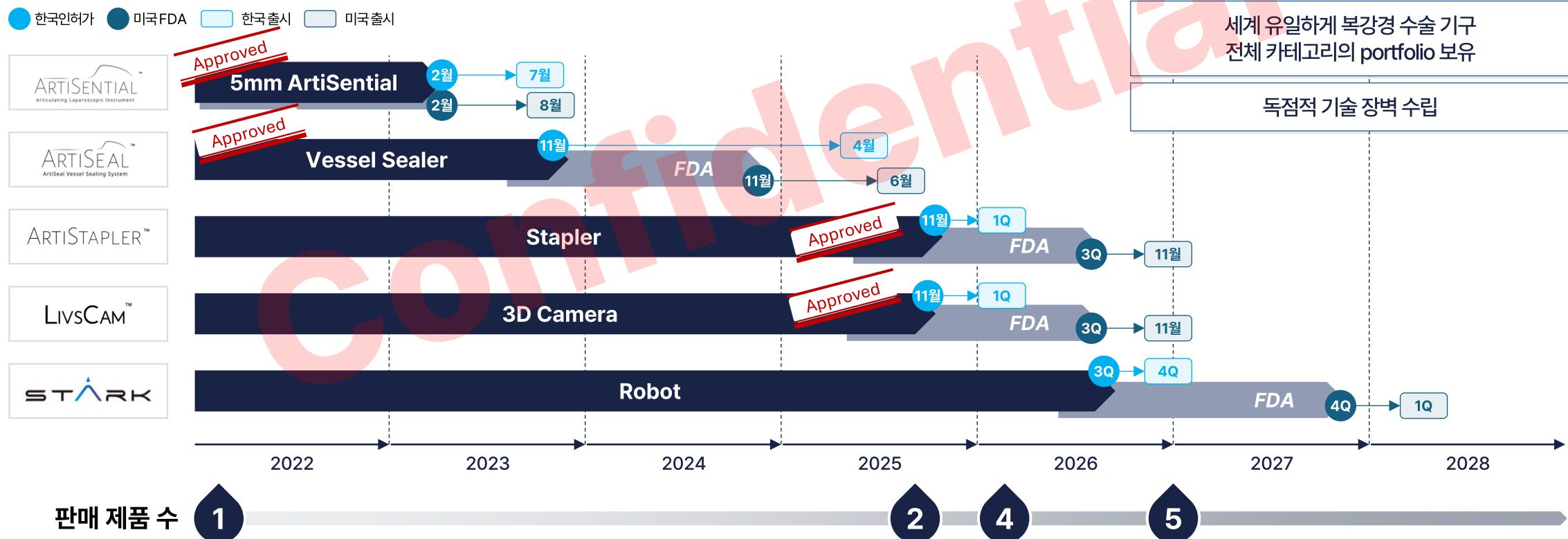


3. Growth Strategy

01. 풀-스펙트럼 컴퍼니 : 초격차 제품 Full Line Up 출시

기존 허가 받은 ArtiSential과 ArtiSeal에 더하여, '25년 4분기에 LivsCam, ArtiStapler(11월 한국 완료)과 Stark의 한국 허가('26년)와 미국 FDA('27년)의 인허가를 예상합니다. 리브스메드는 단기간 내 풀-스펙트럼 컴퍼니로 도약할 것입니다.

제품 인허가 및 출시 계획



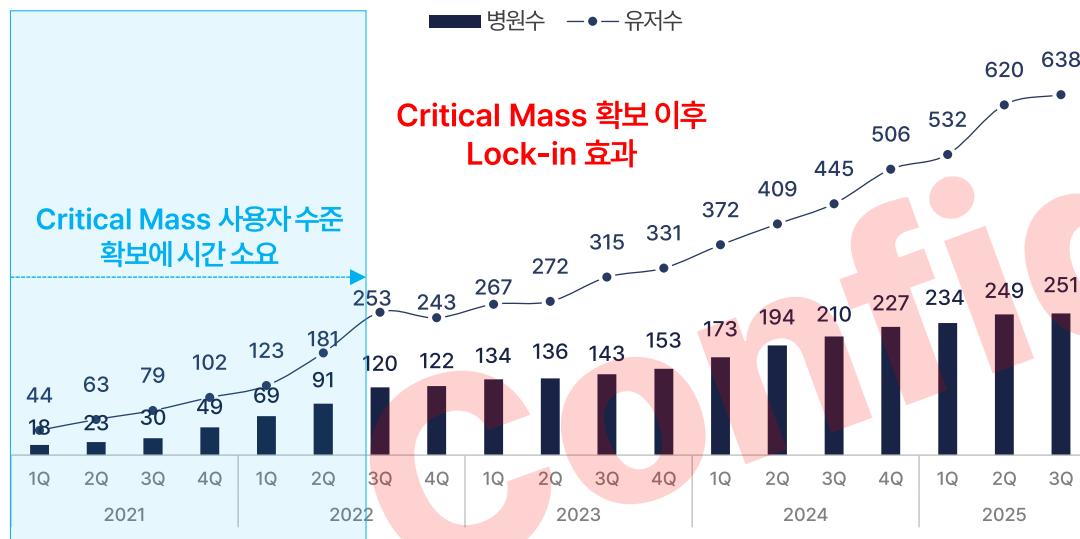
* 본 자료의 무단 복제, 배포, 전송, 공개를 금합니다.

3. Growth Strategy

02. Korea 'No.1' ① User 기반 적층형 매출 구조, Lock-in 효과

국내 사업은 ArtiSential로 이미 확보한 고객 기반을 활용하여, ArtiSeal을 포함한 신제품 매출을 적층형으로 증가시킬 수 있습니다. 제품 포트폴리오는 사용자가 복수의 제품을 하나의 수술에서 함께 사용할 수 있고, 수술법에 기반한 강력한 고객 Lock-in 효과를 보일 것을 예상합니다.

국내 고객 확보 추이

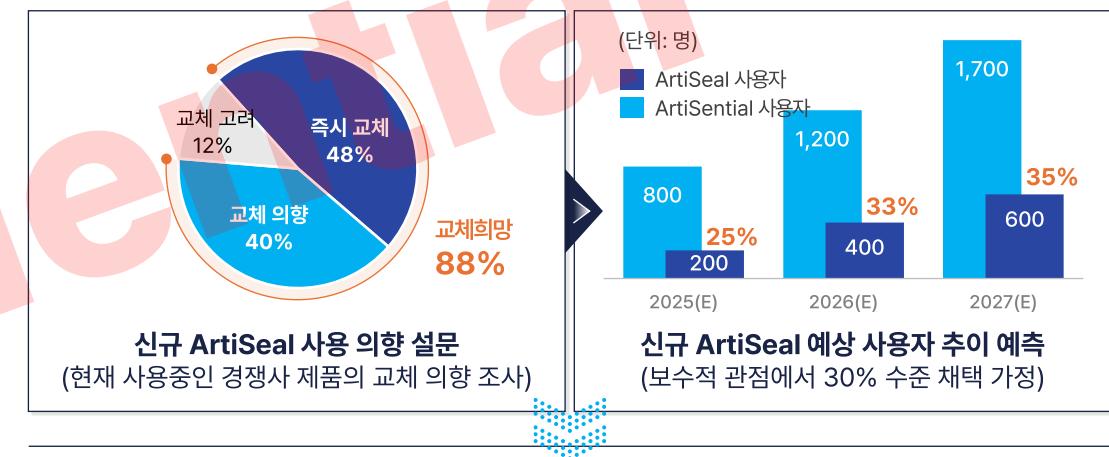


'22년 상반기, 병원 약 100개, 유저 약 250명 수준 확보 후 Lock-in 효과 시현

'25년 3Q기준 약 246개 병원, 638명 이상의 외과의사 사용 중

'21년 ~ '25년 3Q 현재, 누적 약 200,000여 건의 수술 건수 돌파
('25년 국내 복강경 수술기구 점유율: 아티센셜 15%내외 vs 로봇수술 15% 내외 vs 일자형 기구 70% 내외)

기존 사용자 시너지 – 적층형 매출 구조

유저 로열티 기반
영업 시너지 극대화

- 모든 제품 라인업에 유사한 고객경험(User Experience)
→ KOL 확대, 수술법 Lock-in 등 확산 리드타임 최소화
- 기존 영업 네트워크 활용 시너지 극대화

적층형 & 관성형
매출 구조

- 제품군간 No Cannibalization
→ 신규 제품은 동일 유저 대상 추가 매출 견인
- 신제품 연속 출시로 고객 Lock-in, 적층형 매출 시너지 극대화

3. Growth Strategy

02. Korea 'No.1' ② 영업 채널 확장

현재 6개 직판 병원 및 60여 개의 대리점의 영업 채널 기반을 구축하였습니다. 향후에는 현재 수도권 대형 병원 중심인 영업 채널을 2차 병원, 지방 소재 병원까지 확대할 수 있도록 영업 채널을 확장할 계획이며, 이는 신제품 출시와 더불어 빠르게 가속화 될 것으로 전망됩니다.

국내 판매처별 주요 실적

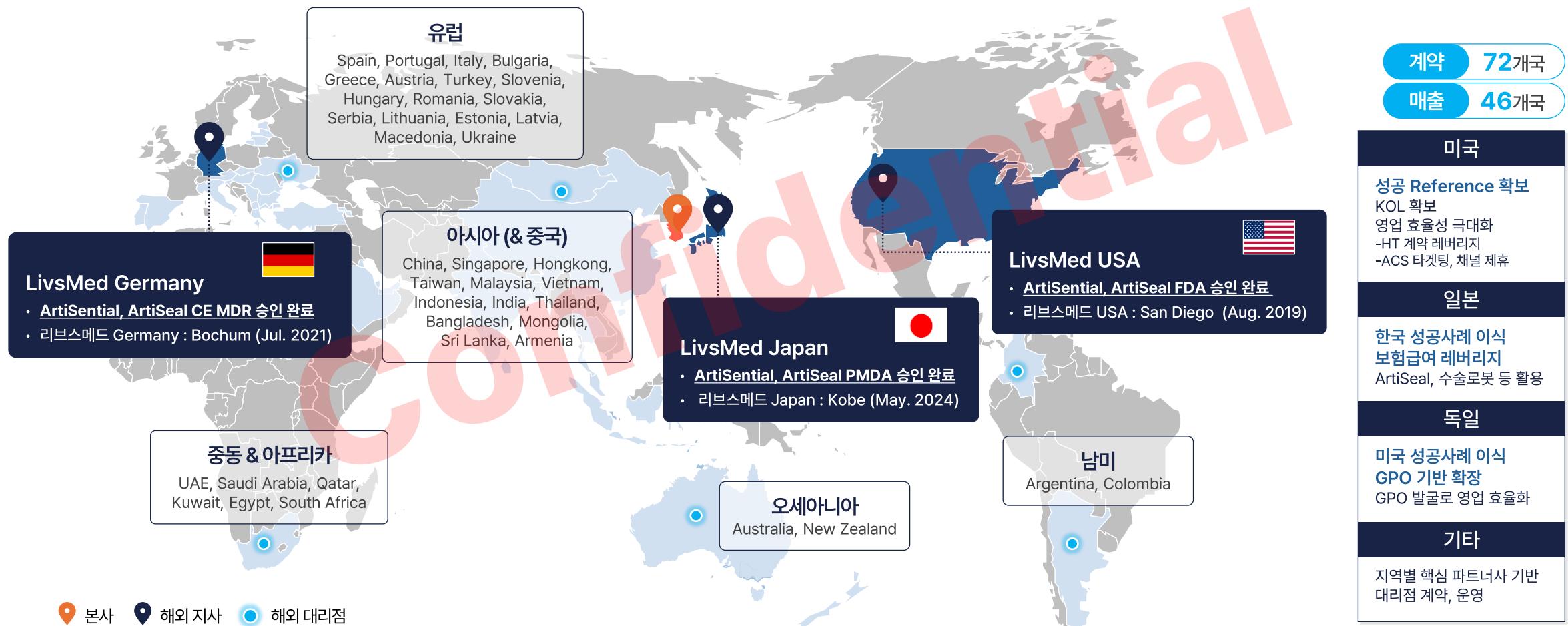


* 본 자료의 무단 복제, 배포, 전송, 공개를 금합니다.

3. Growth Strategy

03. 글로벌 확장 ① Overview

수술 선도국인 **한국**, **미국** 시장에서 성공 공식을 검증하고 각각 일본(아시아), 독일(유럽) 시장에 **성공 사례를 이식**해 글로벌 점유율을 확대해 나가는 전략을 펼치고 있습니다. 축적된 임상 성과와 업계 신뢰를 바탕으로 기타 신호 시장까지 석류할 것입니다.



3. Growth Strategy

03. 글로벌 확장 ② 미국 사업 확장

리브스메드는 전세계 시장의 40%를 차지하는 미국을 주요 국가로 합니다. 리브스메드는 '25년 HealthTrust 계약으로 미국사업 성장의 발판을 마련하였습니다. ArtiSeal 출시를 필두로 고급형 라인업으로의 확대 및 ASC 시장 공략 등의 전략으로, 미국 시장에서의 빠른 성장을 기대합니다.

미국사업 확대를 위한 Key Initiatives

HealthTrust 계약
GPO Group Purchasing Organization

미국 최대 GPO와 공급계약

- 25.4월 발효
- 병원 1,800개 (전체 30%)
- ASC 2,500개 (전체 20%)



신제품 출시 시너지
ArtiSeal ArtiStapler LvisCam

고급형 포트폴리오 강화

- ArtiSeal : '25.4Q 판매 개시
- ArtiStapler : '26.4Q 판매(예정)
- LvisCam : '26.4Q 판매(예정)
- Stark : '27.4Q FDA 승인(예정)



Stark 성공적 런칭
IDN Integrated Delivery Network ASC Ambulatory Surgery Center

출시 전 Leverage 전략

- 대형 IDN, ASC, 주요 대학병원 등 잠재시장 발굴 및 협업
- 원격수술 ('25.7월 시연 성공), AI 자율수술 프로젝트 등 추진



미국 사업 성공 발판 마련

- 양질의 레퍼런스 병원 조기 확보
- 영업 프로세스 신속, 간소화
- Top-down 파트너십 공략 가능 (HQ, Division 단위 공급 계약)

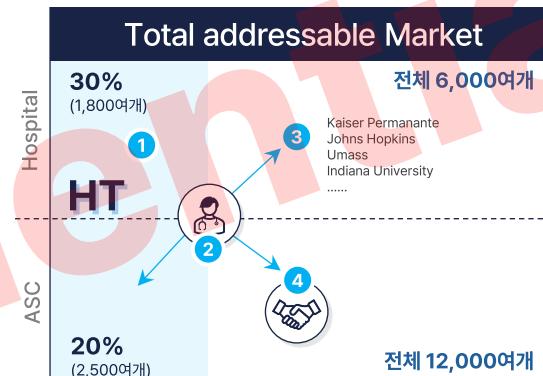
매출 Scale-up

- 고급형 신제품 출시로 잠재수요의 매출 전환 가속화
- 전략적 제품 Mix, 채널 제휴 등을 통해 규모의 경제 달성

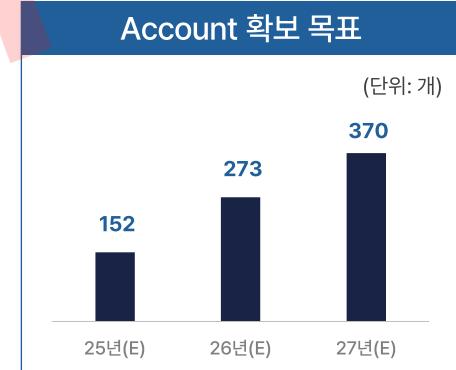
글로벌 성공 방정식 검증

- 원가경쟁력 및 혁신적 수익모델로 새로운 로봇 시장 선점
- 로봇 도입 제한적인 ASC 적극 공략 (Accessibility + Affordability)

주요 고객 확대 전략



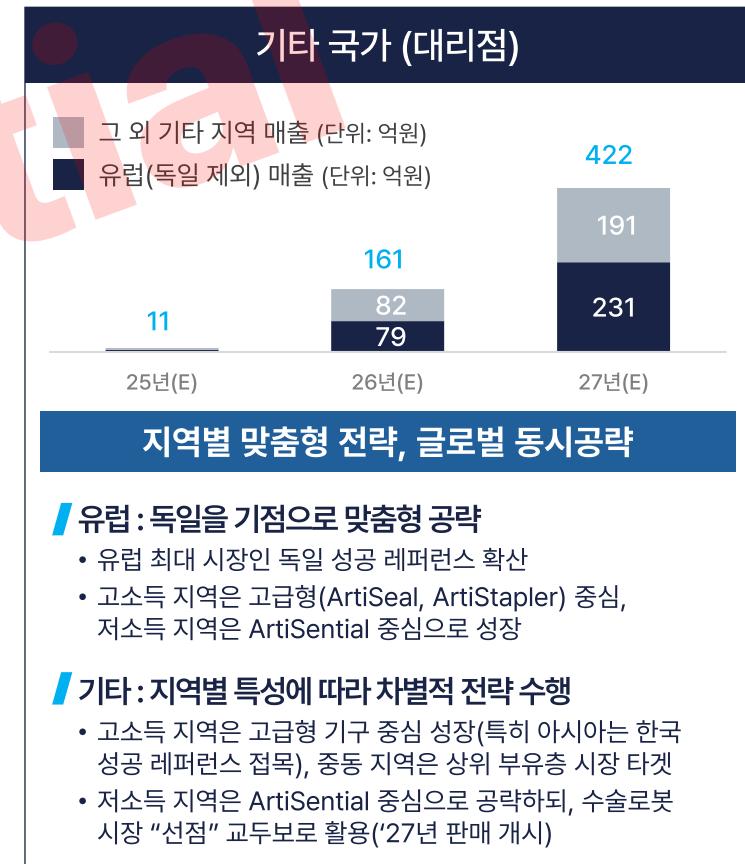
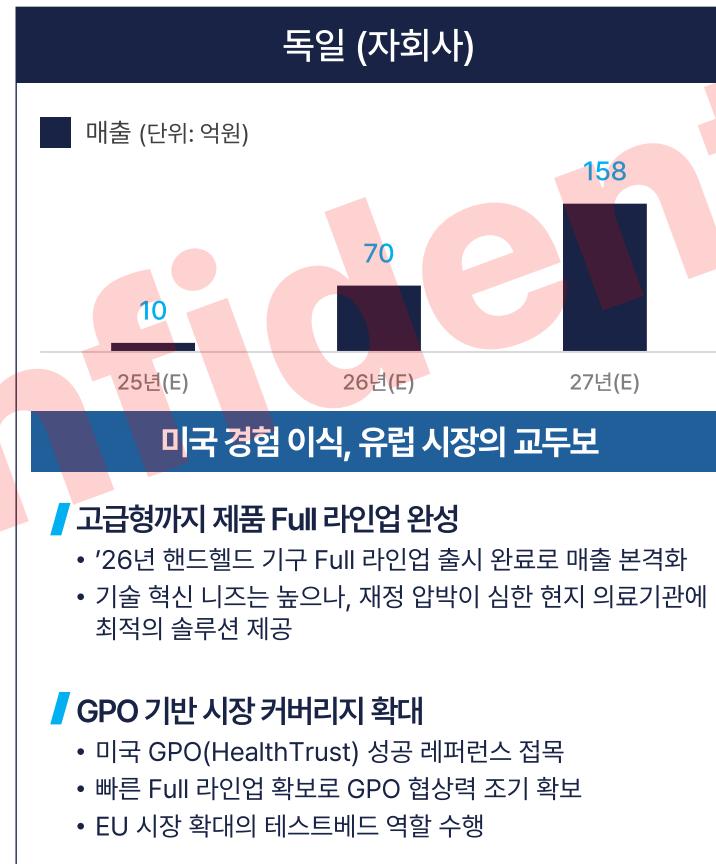
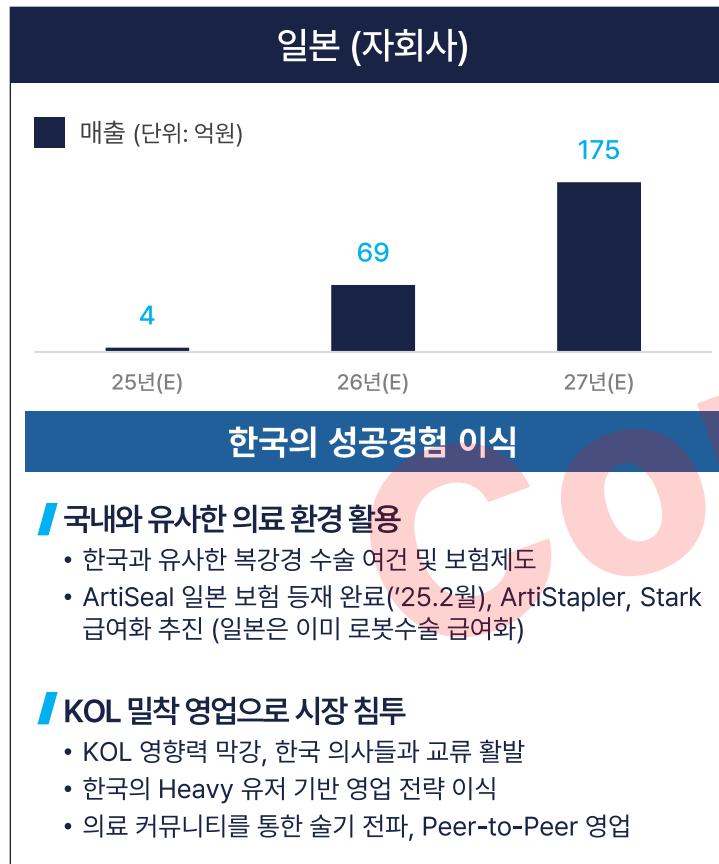
- 1 HT 회원 병원 고객 우선 확보
- 2 Multi-Hospital KOL 기반 고객 확대
- 3 Non-HT 영역 핵심 Account 확보
- 4 전략적 제휴 등을 통한 ASC 고객 확보



3. Growth Strategy

03. 글로벌 확장 ③ 미국 외 지역 글로벌 Coverage 확장

지역별 의료 환경, 규제 체계, 구매 의사결정 구조를 선제적으로 분석하여 핵심 타겟을 포착하고, 일본·유럽·신흥시장 각각에 최적화된 전략을 실행함으로써 **동시다발적 시장 침투**로 글로벌 확장을 본격화하고 있습니다.



3. Growth Strategy

04. 목표 실적 달성 ① 매출 현황 ('21~'25)

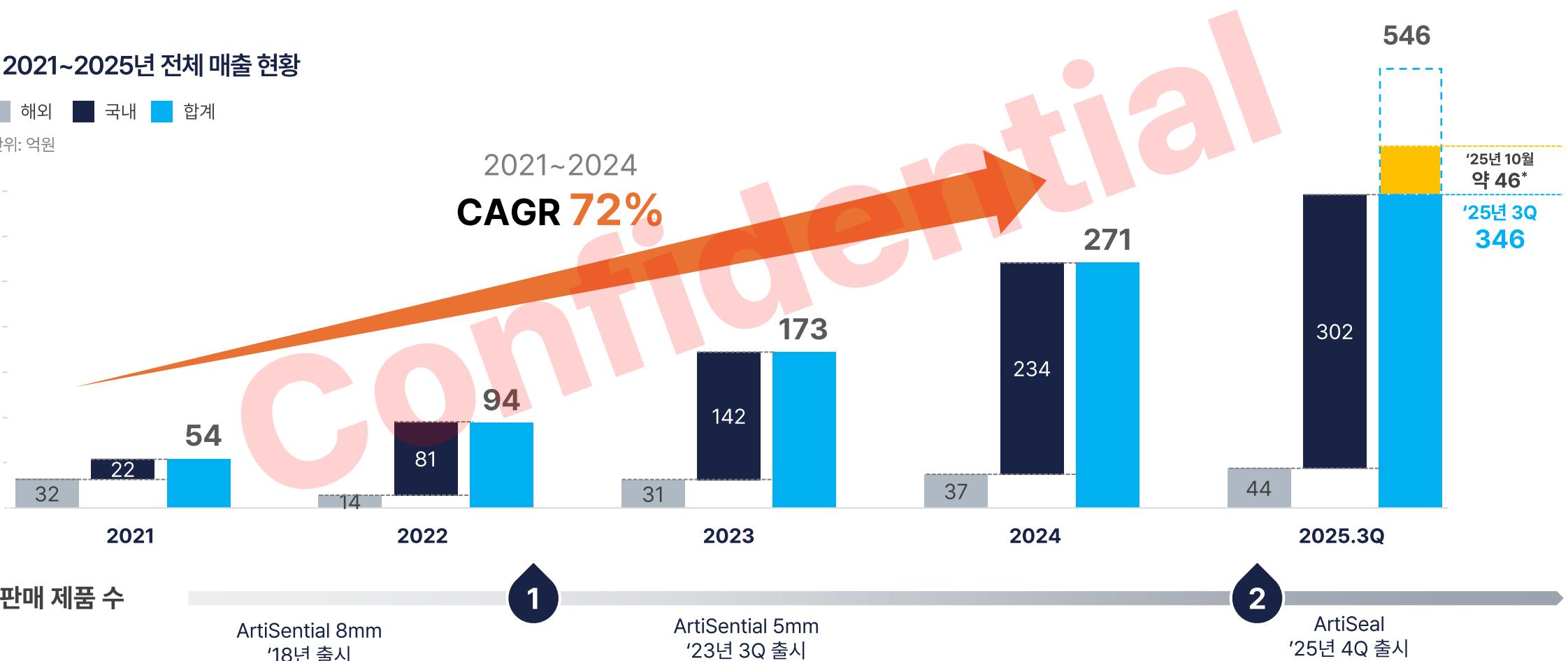
리브스메드는 지난해까지 ArtiSential 단 하나의 제품군으로도 연평균 72%의 가파른 매출 성장을 이루어 왔습니다. 2025년에는 시장 잠재 수요가 매우 큰 ArtiSeal 까지 판매 제품군이 확대되어 역대 최고 실적 달성을 눈 앞에 두고 있습니다.

2021~2025년 전체 매출 현황

■ 해외 ■ 국내 ■ 합계

단위: 억원

2021~2024
CAGR 72%



*본 자료의 무단 복제, 배포, 전송, 공개를 금합니다.

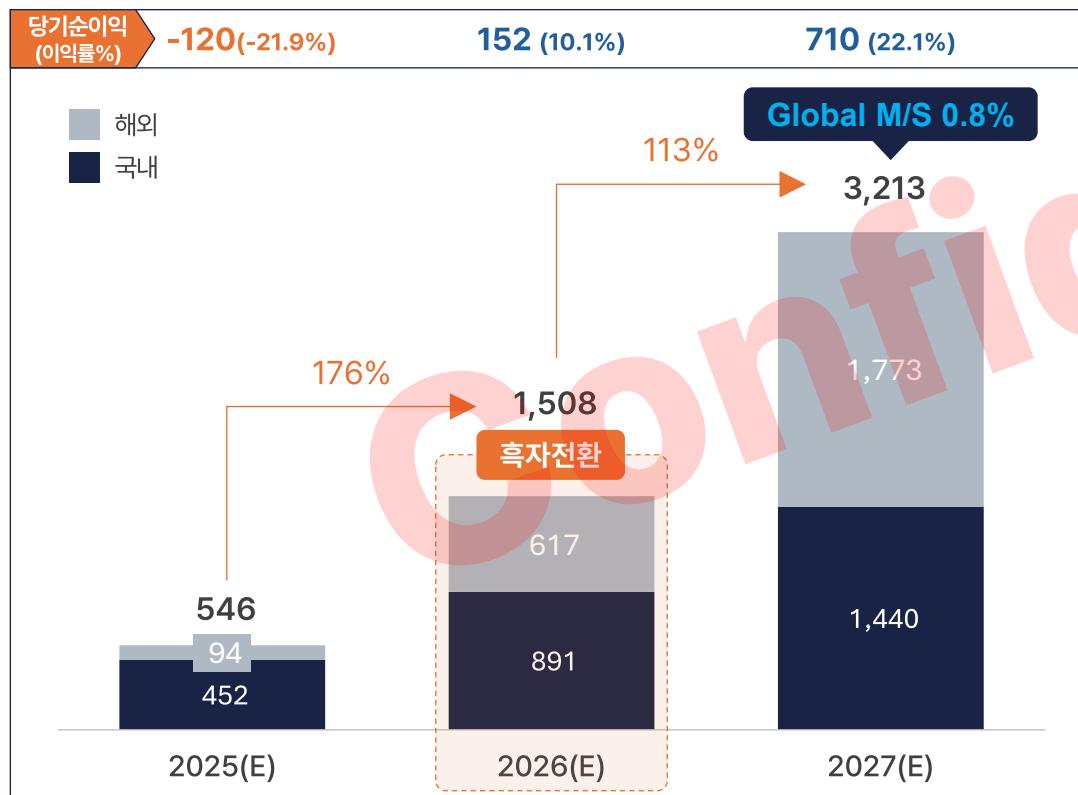
*10월 실적은 분기 결산 이전의 자료이며 향후 조정 또는 변경될 수 있습니다.

3. Growth Strategy

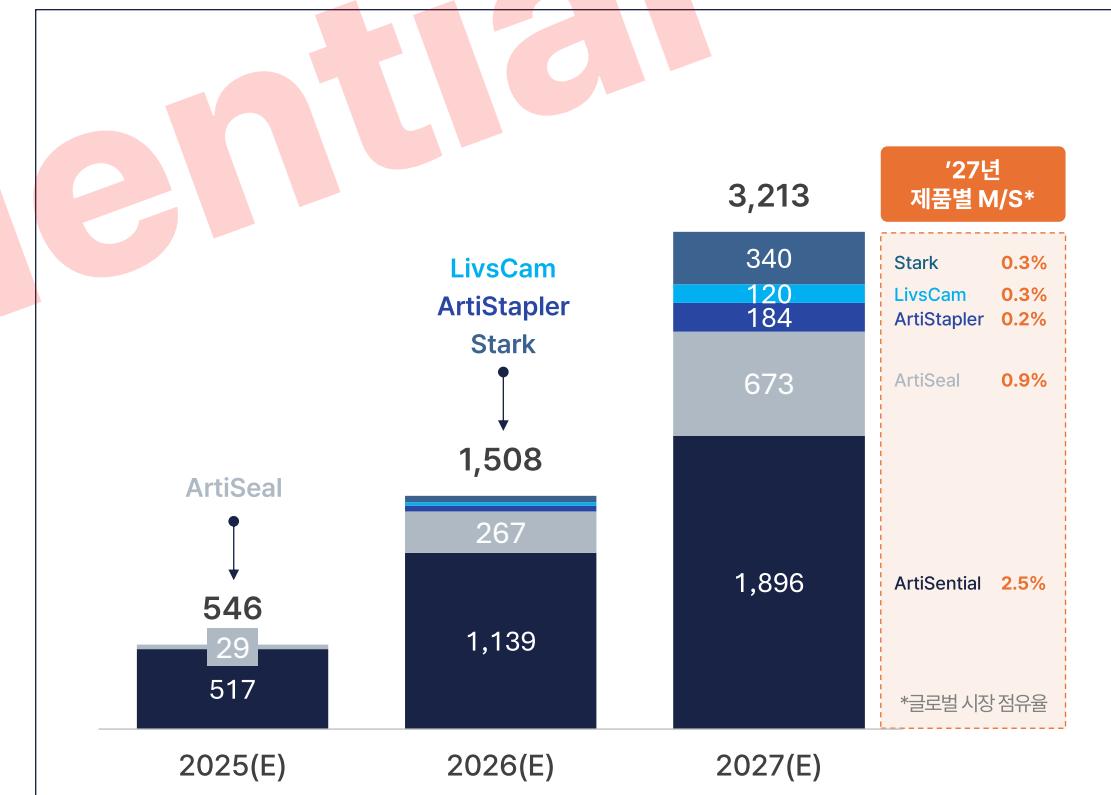
04. 목표 실적 달성 ② 향후 매출 추정 ('25~'27)

단기간내 제품 Full 라인업을 확보하여 국내 독보적 1위를 공고히 하고, 미국을 필두로 전방위적 글로벌 성장 포텐셜을 실현하고자 합니다. 특히 '26년 흑자 전환'을 발판 삼아 미래 시대를 주도할 Global Top-tier 사업자로의 본격적 성장 궤도 진입을 목표로 합니다.

2025~2027년 국내외 매출 전망 (단위: 억 원)



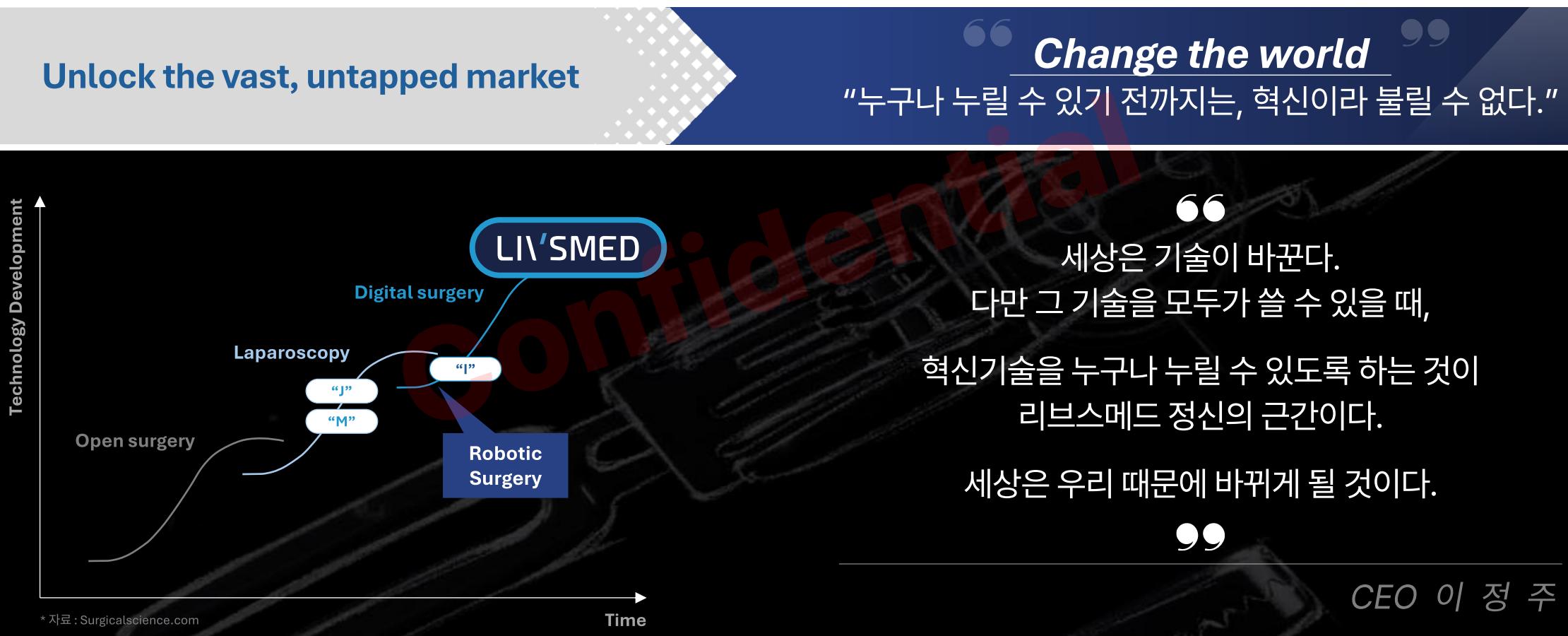
2025~2027년 제품 별 매출 (단위: 억 원)



3. Growth Strategy

LIV'SMED

05. Vision 로드맵



4.

Investment Highlights



4. Investment Highlights

Summary

1	초격차 기술 & 가격 경쟁력	<ul style="list-style-type: none"> 초격차 원천 기술로, 수십 년 간 풀지 못한 시장의 Unmeet Needs 해결 추격 불가한 가격 경쟁력
2	Full-Spectrum Company	<ul style="list-style-type: none"> 5대 카테고리 전체 제공 가능 포트폴리오를 유일하게 구축 → 제품 간 시너지로 고객 협상력 선점 리브스메드 생태계 구축
3	적층형 & 관성형 매출 구조	<ul style="list-style-type: none"> 기존 고객이 다른 제품들도 함께 사용하는 적층형 매출 구조 구축 수술법 기반의 높은 Lock-In 효과로 높은 관성형 매출 구조 구축
4	단기 고성장 포트폴리오	<ul style="list-style-type: none"> 단기간 내 단일 제품에서 5개 Full Spectrum 제품군으로의 매출 구조 기존 1개 제품군으로 인한 연평균 성장율(72%)을 크게 앞서는 매출 성장율 기대 큰 성장 여력: 2027년도 예상 매출액도 전체 시장의 0.8% 점유율에 불과
5	글로벌 독점력	<ul style="list-style-type: none"> 500건 이상의 특허(출원/등록)와 평균 17.4년의 글로벌 기술 독점 확보 시장 내 유일한 독주 체제 구축
6	기존 독점사의 유일한 경쟁자	<ul style="list-style-type: none"> 기존 수술 로봇 대비 향상된 성능, 가격 혁신으로 경쟁 방식 재정의 AI 로봇 외 고급형 기구 제공 가능한 유일 지위 확보(원천특허) 20만건 이상 수술에 사용된 검증된 기구

Appendix.

About LivsMed

- 01. 주요 경영진 소개
- 02. 회사현황
- 03. IPO개요



01. 주요 경영진 소개



최고의 기술 이해도와
사업 전문성을 보유한
경영전문가
대표이사 이정주
Ph.D., MBA

김 육 은 CTO

기계·전자 엔지니어 기술 경력을 보유한
의료기기 전문가

- 서울대학교 의용생체공학과 박사
- 서울대학교 의용생체공학과 석사
- (주)리브스메드 연구소장
- 대구경북첨단의료산업진흥재단
로봇기구 팀장

**학력 | 경력**

- (주)리브스메드 대표이사
- 고려대학교 의대 의과학 연구교수 역임
- 고려대학교 경영전문대학원 석사(MBA)
- 서울대학교 협동과정 의용생체공학 박사
- 서울대학교 협동과정 의용생체공학 석사
- 한국과학기술원(KAIST) 전기·전자공학 학사

수상 | 활동 내역

- 산업통상자원부 장관상(2024.12)
- 보건복지부 장관상(2022.03)
- 대통령직속 미래기획위원회, 신성장동력
바이오헬스융합 TF 간사 (2010)
- 보건복지부 주관 HT포럼, 사무국 총괄간사 (2010)
- 기술보증기금외부자문위원 (2010)

특허 | 논문

- 국내 111건 / 해외 222건 수술용 인스트루먼트
(KR10-2020-0063893) 등 총 333건 보유

조 동 호 CSO

글로벌 의료기구 영업·마케팅
경험이 풍부한 영업전문가

- IMD(스위스) 경영학 MBA
- 고려대학교 임학/경제학 석사
- (주)리브스메드 영업본부장
- J&J Medical Korea
영업/마케팅 총괄부사장
- Emery Worldwide 마케팅 담당

**오 세 윤 CFO**

30년 재무경험 재무·상장·리스크
관리하는 재무전문가

- 한양대학교 경영학 MBA
- 경북대학교 회계학부 학사
- (주)리브스메드 재무본부장
- 티맥스소프트 재무지원실장
- LS종합건설 재무팀장
- 한라홀딩스 주임

**전 지 환 CSO/COO**

기업 전략 및 신사업 경력 풍부한
글로벌 전략기획 전문가

- 서울대학교 법과대학 대학원
- 서울대학교 법과대학 학사
- (주)리브스메드 전략기획본부장
- 에버온 전략기획본부장
- BC카드 신사업실장, 융합사업실장
- A.T.Kerney 전략컨설팅 팀장

**이 동 육 CPO**

제품 개발·생산을 진두지휘해 온
의료기기 전문가

- 서울대학교 의용생체공학과 석사
- 한림대학교 전자공학부 학사
- (주)리브스메드 생산RA본부장
- 에이씨바이오 차장
- BHK 과장
- 뉴하트바이오 과장

**배 동 환 CMO**

최고의 영업 및 커뮤니케이션
경험을 보유한 영업/마케팅 전문가

- 한양대학교 사회학과 학사
- 고려대학교 경영학 MBA
- (주)리브스메드
전략마케팅/영업기획 실장
- 에스비씨 대표이사
- 중앙일보 과장

**장 동 규 CIPO**

변리사 출신으로 IP 및
전략을 총괄하는 특허 전문가

- 서울대학교 기계항공학부 학사
- (주)리브스메드 경영관리실장
- 리엔목특허법인 파트너변리사
- 선영특허법인 사무소 변리사
- 다음 커뮤니케이션 SW Engineer

**정 순 용 Head of Robot Div.**

다양한 로봇 기구, HW/SW 개발 경력을
보유한 로봇 개발 전문가

- 포항공대 전자전기공학과 석·박사
- (주)리브스메드 로봇R&D 실장
- 에버스핀 차세대개발팀장
- 세메스 SW Lab장
- 삼성전자 Senior Engineer



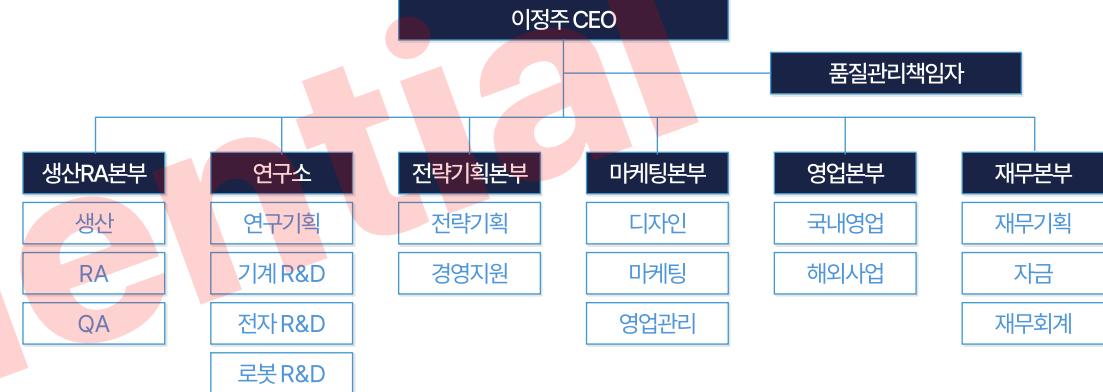
About 리브스메드

02. 회사 현황

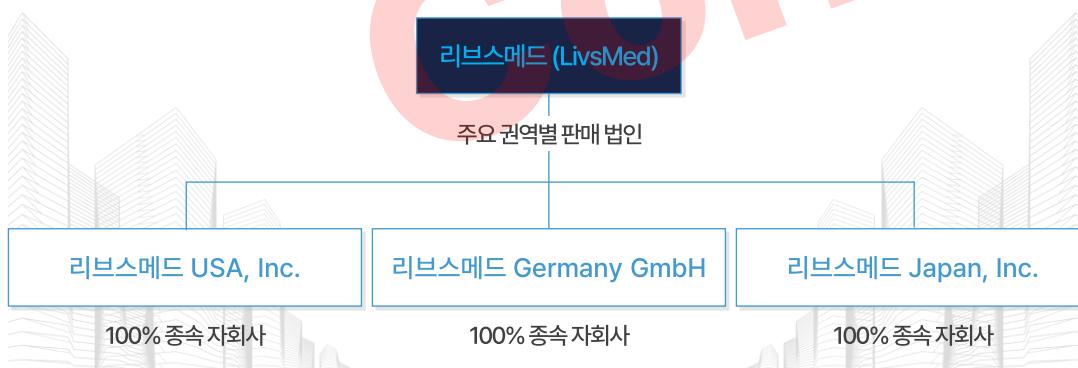
회사 일반 현황

법인명	주식회사 리브스메드
설립일	2011. 06. 16
대표이사	이정주
총자본	11,084백만원
업종	그 외 기타 의료용 기기 제조업
매출액('24)	27,121백만원(연결) / 27,144백만원(별도)
임직원	354명 (국내 310명, 해외 44명)
본사	경기도 성남시 분당구 판교로 700, D동 304호(야탑동, 분당테크노파크)

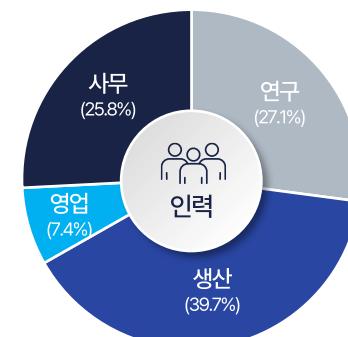
조직 구성



지배 구조



인력 구성 (상장예비심사 신청일 기준)



- 연구 인력 (84명)
 - 생산 인력 (123명)
 - 영업 인력 (23명)
 - 사무 인력 (80명)
- 총 310명 + (해외 44명)



03. IPO 개요

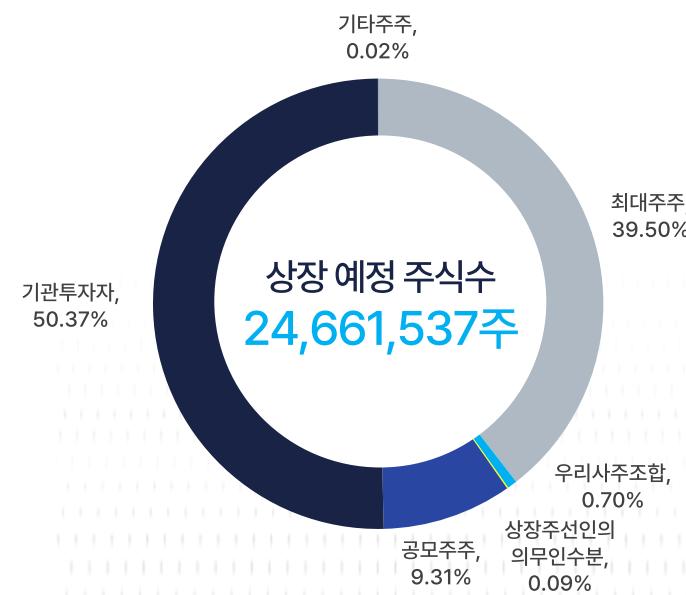
공모개요

공모주식수	2,470,000주(신주)
공모예정가	44,000원 ~ 55,000원
액면가	500원
총 공모예정금액	1,086억원 ~ 1,358억원
상장예정 주식수(주)	24,661,537주
예상 시가총액	10,851억원 ~ 13,563억원

공모일정

증권신고서 제출일	2025년 10월 20일
수요 예측일시	2025년 12월 4일 ~ 10일
청약기일	2025년 12월 15일 ~ 16일
상장예정일	2025년 12월 24일

공모 후 주주구성



보호예수 사항 (공모 후 기준)

주주명	주식수(주)	비율(%)	기간
최대주주등	9,708,000	39.36%	3년
	34,226	0.14%	1년
벤처금융 및 전문투자자	2,541,629	10.31%	1개월
	2,424,252	9.83%	2개월
기타주주	1,281,260	5.20%	3개월
	573,685	2.32%	12개월
우리사주조합	5,000	0.02%	12개월
상장주선인	172,900	0.70%	12개월
계	16,763,679	67.97%	-

※ 본 자료의 무단 복제, 배포, 전송, 공개를 금합니다.

THANK YOU

LIV'SMED

