

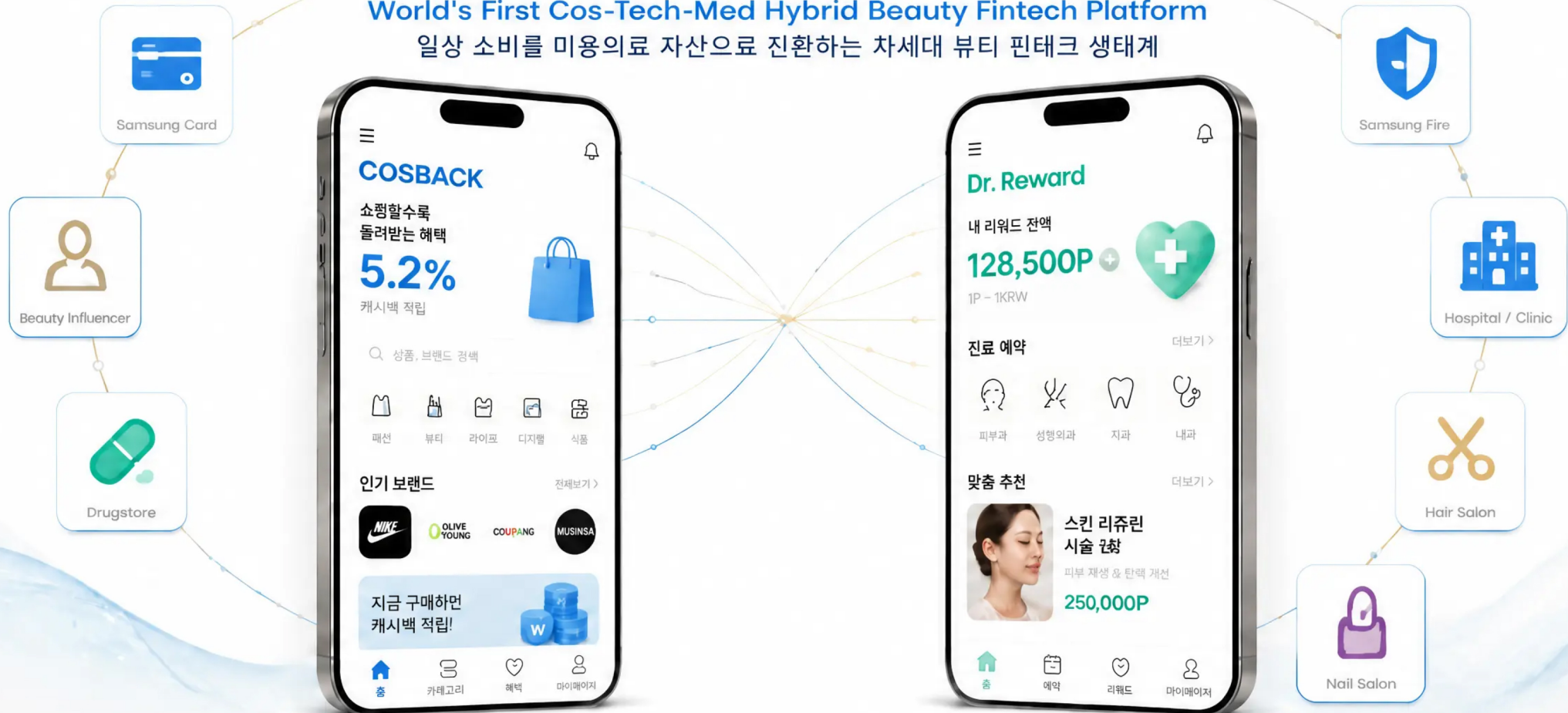


BIGWAVE3

Investment Proposal

World's First Cos-Tech-Med Hybrid Beauty Fintech Platform

일상 소비를 미용의료 자산으로 전환하는 차세대 뷰티 핀테크 생태계



Proven Founders Behind Global Derma Success

셀퓨전씨(Cell Fusion C) 창업팀이 만든 국내 최초 뷰티 핀테크



국내 최초의 뷰티 핀테크 스타트업 (쥬빅웨이브3(BigWave3)는
글로벌 더마 브랜드 '셀퓨전씨(Cell Fusion C)'의 창업팀이 주축이 되어 설립되었습니다.



국내 유통

대한민국 4,000여 피부과·
성형외과에 셀퓨전 C
더마화장품 개발 및 유통



글로벌 수출

해외 40여 개국, 6만여
피부과·성형외과에
셀퓨전 C 더마 코스메슈티컬스 수출



성공적 Exit

글로벌 더마 브랜드
'셀퓨전씨(Cell Fusion C)'
성공적인 엑시트(Exit) 기록



Proven Exit Team → Now Building Beauty Fintech Infrastructure

2026년 10월, CosTechMed 생태계 그랜드 런칭

※ 7월~9월: 베타 마케팅 기간

K-뷰티의 안전망, 기술과 금융으로 완성하다

4년 6개월의 집념 끝에 탄생한 세계 최초 뷰티 핀테크 플랫폼



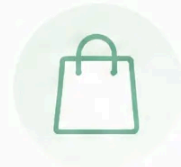
국내 최초 특허 기반

‘CosTechMed(화장품+기술+의료)’
비즈니스 특허 기반
뷰티 핀테크 생태계 선포



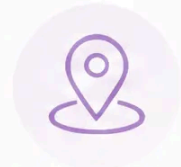
삼성 금융 결합

빅웨이브3 특허 기술에
삼성화재·삼성카드가 결합 —
스타트업 혁신이 금융 시스템과 만나다



100여 개 더마 브랜드 참여

COSBACK 이커머스에
‘셀루크(Celuque)’ 포함
100여 개 더마 브랜드,
건강식품, 패션, 여행 플랫폼 참여



오프라인 거점 확대

신라면세점·창고형 드럭스토어(MBB)
거점 확대 —
“소비가 시술 자산이 되는”
유례없는 혁신”

소비가 시술 자산이 되는 유례없는 혁신 – 2026.10 Grand Launch

The Problem

뷰티·의료·금융 시장은 아직 연결되지 않았다

*Fragmented market structures are destroying customer lifetime value



Cosmetic
일상 소비·이커머스



Medical
고가 비급여 시술



Finance
카드·보험 분리



Offline Shops
헤어·네일·드럭스토어



Influencer
MCN·SNS 채널

**Fragmented Market
= Lost Value**

고객 일상 지출이
장기 자산으로 축적되지 않는 구조

1 **비용 부담**
고가 비급여 시술

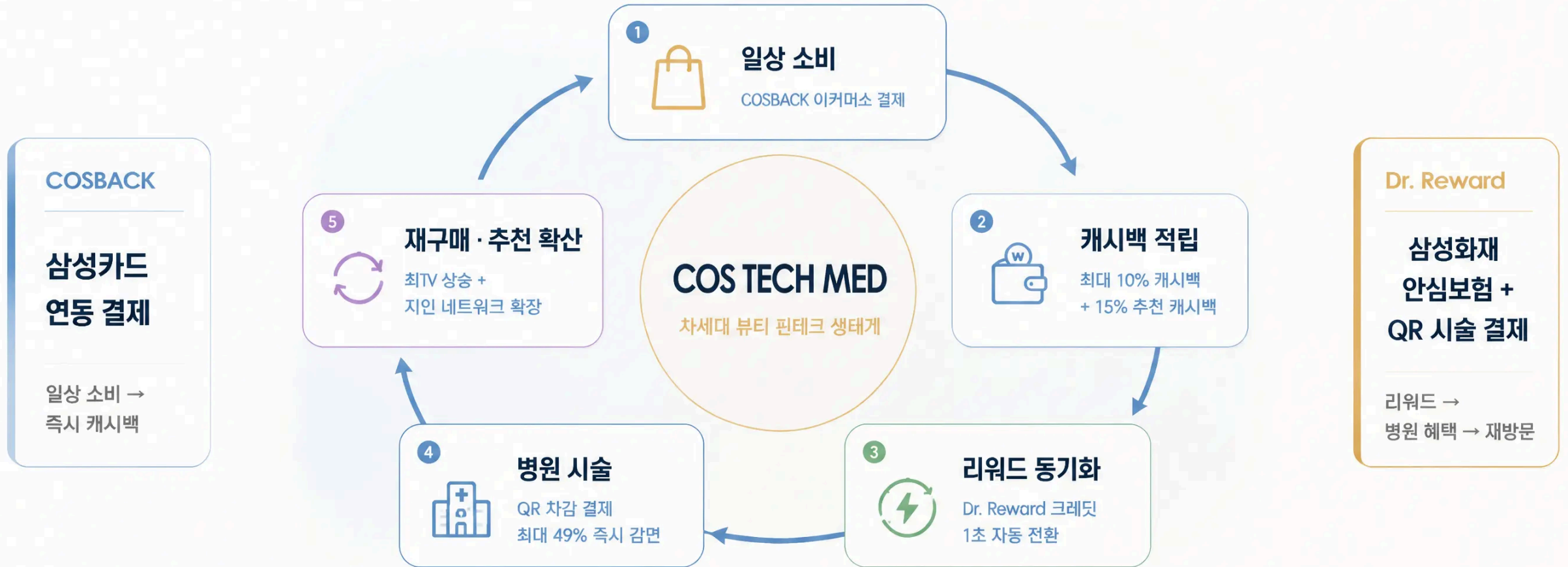
2 **안전 우려**
부작용·정보 불투명

3 **병원 선택 불확실**
낮은 신뢰도

4 **가격 불투명**
비교 기준 없음

The Solution

소비·금융·미용의료를 하나의 순환 생태계로 연결 — 지출이 보상과 시술로 이어집니다



캐시백 최대 10%

No Extra Spending — Just Spending Shift

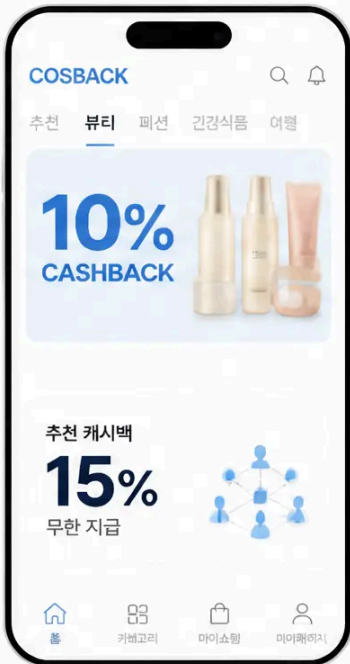


시술비 최대 49% 차감

Dual Platform Architecture

Hybrid Dual-Platform · World's First

COSBACK

SAMSUNG
Card

삼성카드 iD VITA
연동 결제

캐시백 최대 10% +
할인 최대 20%

추천 캐시백 15%
무한 지급

입점 브랜드
수수료 25%

뷰티·패션·건강식품·여행 고마진 브랜드 입점

Real-Time Data &
Reward Bridge

Reward Sync

Member Data

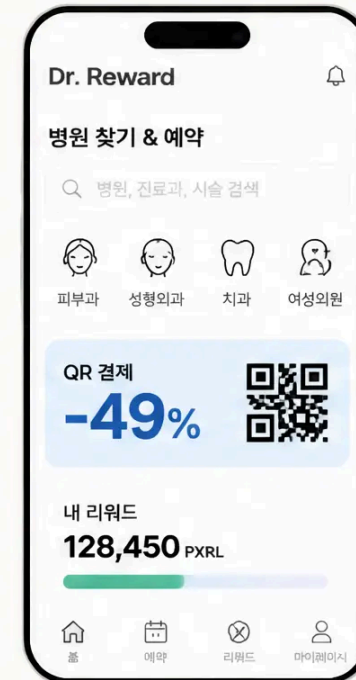


Transaction Signal

 Samsung
Card API

 Samsung Fire
Integration

Dr. Reward

SAMSUNG
FIRE INSURANCE

병원 정보 & 모바일
예약 1,000개+

실시간 리워드 자동
동기화 (1초)

PXRL QR 시술비
최대 49% 차감

삼성화재 뷰티케어
안심보험 연동

피부과·성형외과·치과·여성의원 협력 의료기관

One ecosystem. Two platforms. Zero friction.

Customer Journey

No Extra Spending, Just Spending Shift



No Extra Spending — Just Spending Shift

고객은 더 많이 쓰는 것이 아니라, 원래 쓰던 소비를 코스백으로 옮길 뿐입니다



10-Step Lifecycle · LTV Maximization

Great Beauty Kit

연 50만 원 즉시 혜택 – 가입 장벽을 없애고 5년 리텐션을 설계한다

₩500,000

연간 즉시 혜택

×

× 5년

혜택 자동 갱신

=

₩2,500,000

5년 누적 총 가치



₩300,000

Dr. Reward

시술 리워드 크레딧

제휴 병원 QR 결제 즉시 차감



**365일 시술 후유증 사망
& 재수술 보장**

Samsung Fire

뷰티케어 안심보험

보험료 BIGWAVE3 전액 대납



₩150,000

Premium Dermocosmetic

포스트 케어 화장품 세트

CELUQUE 프리미엄 더마 보랜드

● 가입비 0원 · 진입 장벽 최소화

● 즉시 50만 원 획득 · 손실회피 심리 작동

● 전환율 85%+ · 행동경제학 설계

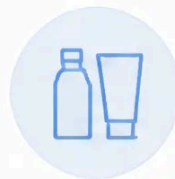
Great Beauty

표피(Epidermis)부터 근막층(SMAS)까지, 과학적 입체 케어

01 표피
(Epidermis)

02 진피
(Dermis)

03 근막층
(SMAS)



표피 (Epidermis)

- 고기능성 더마 화장품
- 셀루크(Celuque) 등 100여 더마 브랜드
- 신라면세점 · 전국 유명 병원 판매



출처
COSBACK
이커머스



진피 (Dermis)

- 탄력 회복 전문 기술
- 필러 · 보톡스 · 스킨부스터
- 닥터 리워드로 예약 + QR 리워드 차감



출처
Dr. Reward
플랫폼



근막층 (SMAS)

- 심층 리프팅 장비 기술
- 레이저 리프팅 · 하이푸(HIFU)
- 가장 깊은 층까지 도달하는 완성형 케어



출처
Dr. Reward
플랫폼



Play-hill 경험

소비가 보상이 되고 — 리워드로 시술받고 —
친구와 함께 즐기는 뷰티 루틴



무한 캐시백 × 닥터 리워드

표피·진피·근막층을 완벽 관리하는 Great Beauty —
생태계 참여자와 함께 실현

★ 피부 전 층을 아우르는 입체 케어 × 플랫폼 생태계 = Great Beauty ★

TARGET MARKET

1,500만 뷰티 고관여자 · 85% 미용의료 고려군



스킨부스터 · 레이저 ·
보톡스 · 필러 고려

1,500만

핵심 타겟 인구

85%

비급여 미용의료 고려율

KRW 조 단위

연간 뷰티·미용의료 소비 시장

Intent-Action Gap

BIGWAVE3의 기회 구간

고려 중 85%

실제 기술 전환 낮음



비용 부담

고가 비급여 시술비 부담



안전 우려

부작용 · 시술 리스크 불안



병원 선택 불확실

검증된 의료기관 정보 부재



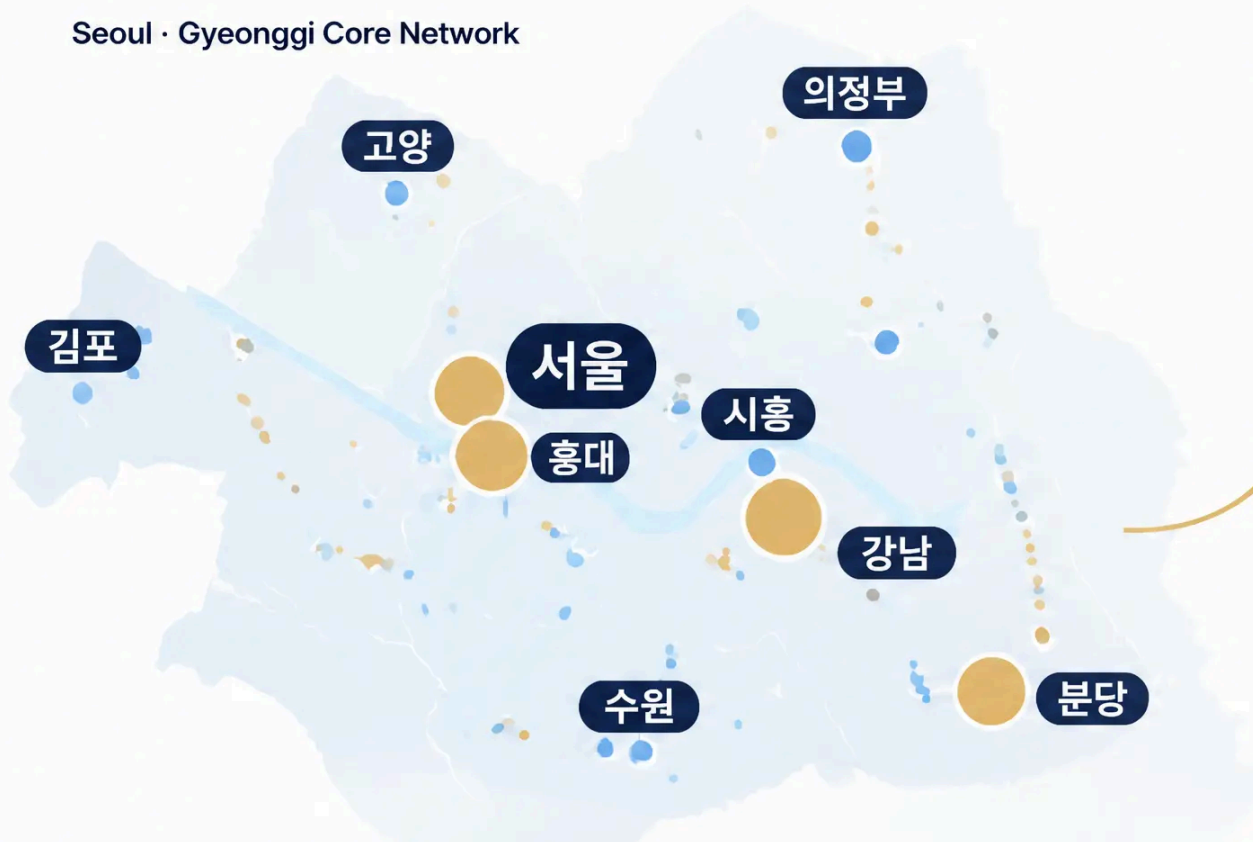
가격 불투명

비급여 가격 기준 없음

O2O Acquisition Network

Offline Trust → Mobile Conversion → Repeat Commerce

Seoul · Gyeonggi Core Network



7,110+
Total O2O Network Touchpoints



3,000

헤어숍 · Seoul & Gyeonggi Core Locations



3,000

네일숍 · Seoul & Gyeonggi Core Locations



1,000

피부과·치과·여성의원 · Dongguk Pharma MOU



10

창고형 드럭스토어 · National O2O Hubs



100+

MCN 파트너십 뷰티 인플루언서

온라인 광고비가 아닌 오프라인 신뢰 접점에서 회원을 확보합니다

7,110+ offline touchpoints across Korea's highest-density beauty consumption zones

Unit Economics

정회원 1명당 창출되는 영업이익 스프레드 분석



연간 100만 명 가입
× ₩320,000 영업이익

= 연간 영업이익

3,200억 원



신규 정회원 100만 명/년



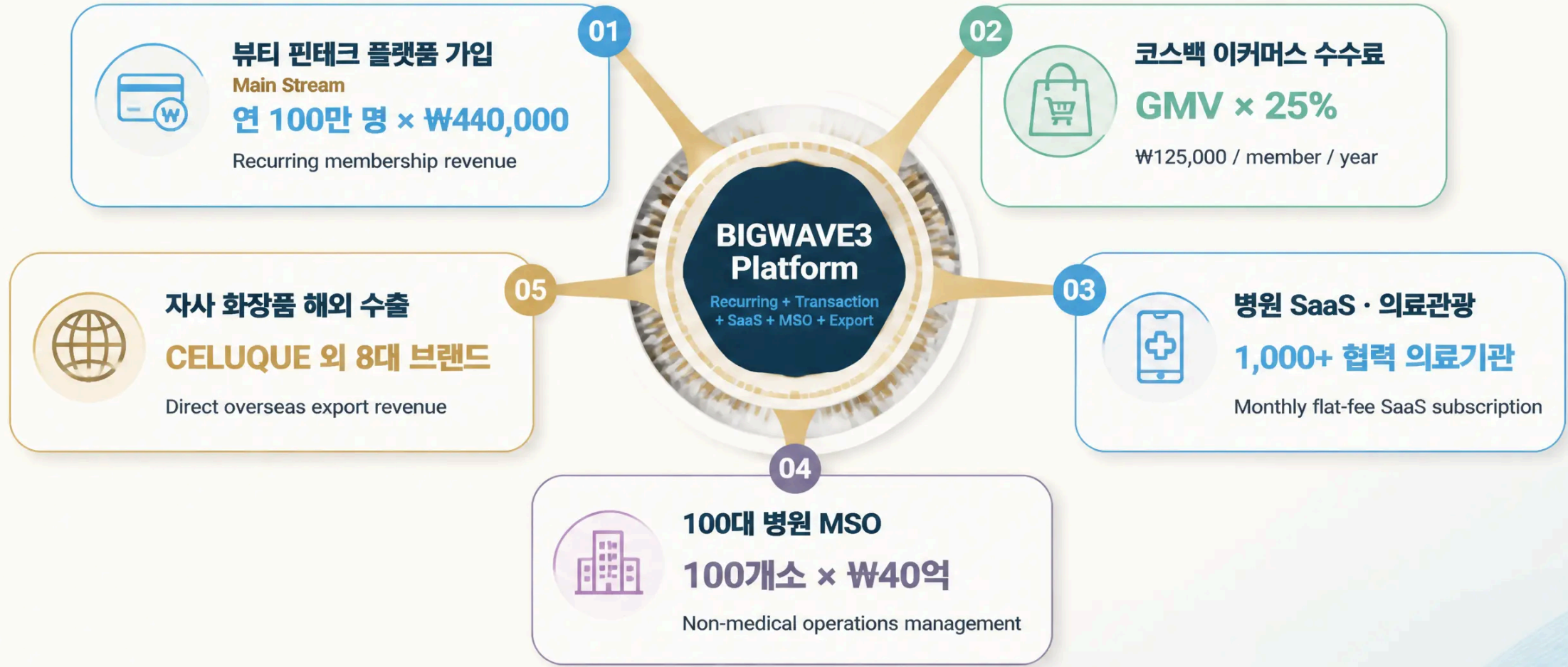
1인당 영업이익 ₩320,000



뷰티핀테크 부문 연간 수익

Multi-Revenue Engine

5 Independent Revenue Streams. One Unified Platform.



No single point of failure — 5 engines fire simultaneously.

2031 Total Revenue Projection: ₩1.257 Trillion

COSBACK Commerce Model

연간 구매 행동을 설계하는 금융형 커머스 — Annual Spending Shift Platform

누적 회원 수 Cumulative Members 100만 → 500만 명	×	연간 최소 구매 Annual Min. Purchase ₩500,000	×	수수료율 Commission Rate 25%	=	₩125,000 1인당 연간 플랫폼 수익 Per Member / Per Year
--	---	--	---	--	---	--

COSBACK GMV Growth Forecast · 단위: 억 원



25%
Platform Commission Rate
입점 브랜드 수수료

₩12.5만
1인당 연간 수수료 수익
Per Member Annual Revenue



쇼핑 카테고리

더마 화장품 100종 · 건강식품 50종 ·
패션 50개 브랜드 · 여행



소비 전환 구조

원래 쓰던 소비를
COSBACK으로 이동 — No Extra Spending



Samsung Card 연동

iD VITA 제휴카드 실시간 캐시백
최대 10% + 할인 최대 20%

삼성카드 iD VIVA: 1,500만 시장을 향한 전략적 동맹

플랫폼 마케팅 대행사 × 듀얼 베네핏(Dual Benefit) 전략



1,500만 명

뷰티 고관여 타겟 시장



85%

R-1.85 데이터 모델 실현 가능성



100만 명

연간 닥터 리워드 정회원 가입 목표



전략적 파트너십 구조

- ▶ 빅웨이브3는 '직접 카드 발급 대행사'가 아닌 삼성카드 iD VIVA의 '플랫폼 마케팅 대행사'
- ▶ COSBACK·닥터리워드 플랫폼 내 삼성카드 마케팅 허브 역할 수행
- ▶ 양사 오랜 공동 시장 조사·서비스 기획 기반의 독점적 협력 관계
- ▶ COSTECH MED 비조니스 모델 + 셀류전씨 창업진 현장 경험에 삼성카드 주력



Dual Benefit 구조

- 1 COSBACK 이커머스 혜택**
뷰티·헬스·패션·여행 결제 시 즉각 캐시백
지인 추천 결제 시 '무한 캐시백' 제공
- 2 Dr. Reward 병원정보 플랫폼 혜택**
결제액 기반 뷰티 시술 리워드 자동 적립
Great Beauty Kit 연 50만 원 × 5년 = 250만 원+
- 3 삼성카드 일반 가맹점 혜택**
카드 고유 혜택 + 빅웨이브3 생태계 혜택 동시 제공



삼성카드의 신뢰 × 빅웨이브3 기술 =
국내 뷰티 핀테크 시장 독점 선점

Platform Marketing Alliance · Exclusive Dual Benefit

Dr. Reward Medical Platform

 1,000+ Partner Hospitals · SaaS Subscription

병원 정보 · 예약 · 리워드 동기화 · QR 결제가 결합된 메디컬 SaaS 플랫폼



01 · Hospital Search

투명한 비급여 정보 제공

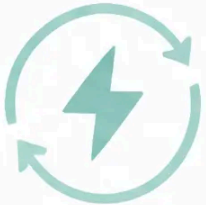
전국 검증된 피부과·성형외과·치과·
여성의원의 비급여 시술 정보를
투명하게 제공합니다.



02 · SaaS Booking

모바일 원클릭 예약

검증된 의료기관 모바일 원클릭
예약 시스템. 월 44~88만 원
Flat-fee SaaS 구독.



03 · Real-Time Earn

1초 자동 리워드 동기화 1 SEC

COSBACK 소비 리워드가
Dr. Reward 크레딧으로
1초 내 자동 동기화됩니다.



Dr. Reward



04 · QR Payment

시술비 최대 49% 즉시 차감

PXRL 2단계 QR 리워드 차감 결제 구조
(특허 등록). 병원 현장에서 즉시 적용.

Patent Registered



삼성화재 뷰티케어 안심보험

정회원 보험료 BIGWAVE3 전액 대납 · 단체계약 연동

1,000+

협력 의료기관

500

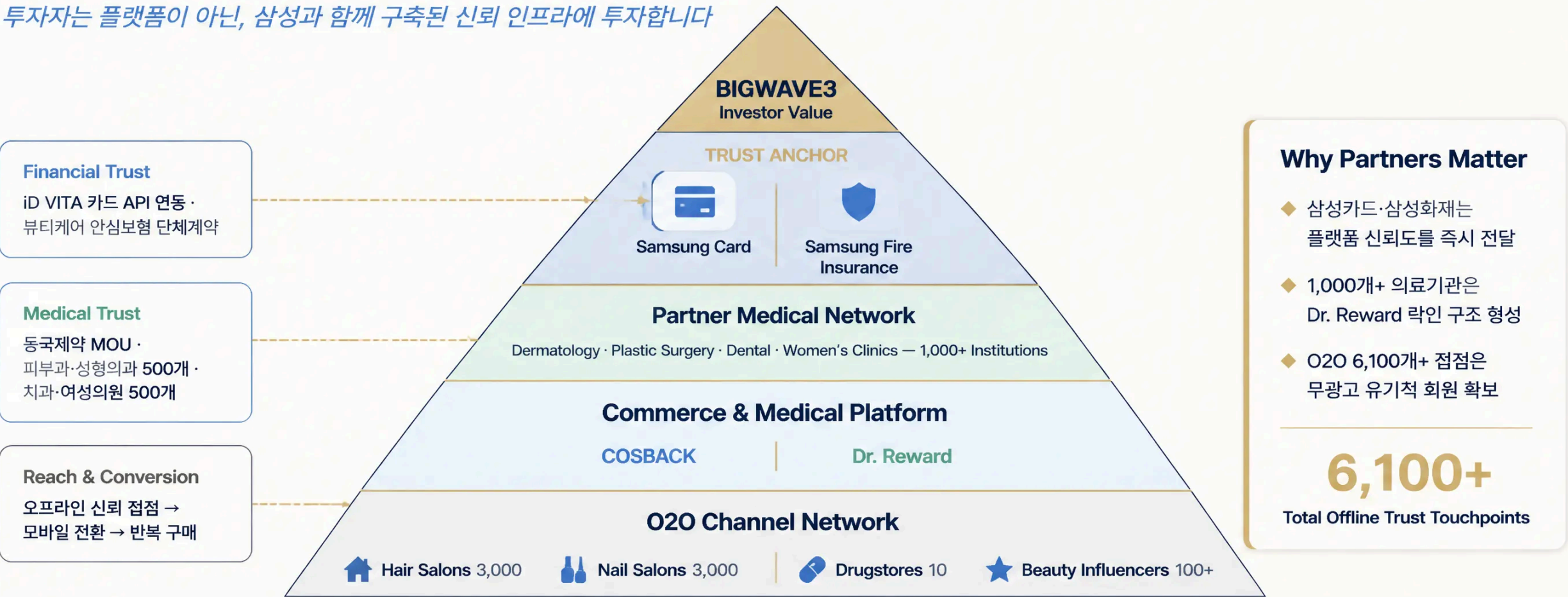
피부과·성형외과

500

치과·여성의원

Strategic Partners & Trust Layer

투자자는 플랫폼이 아닌, 삼성과 함께 구축된 신뢰 인프라에 투자합니다



MSO Expansion Model

비의료 부문 경영 지원으로 병원 수익의 최대 60%를 확보하는 고마진 오프라인 확장 엔진

MSO COVERS

- 마케팅 · 리셉션 운영
- 의료기기 공급
- 에스테틱 소모품 유통
- 병원 경영 지원 전반

COMPLIANCE NOTE



"Non-Medical Management Support Only —
의료법 컴플라이언스 준수 비의료 부문 전담"



Phase 1 · 2028

20개소

평균 매출 20억 원 / 개소

총 400억 원



Phase 2 · 2029

50개소

평균 매출 30억 원 / 개소

총 1,500억 원



Phase 3 · 2030+

100개소

평균 매출 40억 원 / 개소

총 4,000억 원

Peak
MSO
Revenue



동국제약 에스테틱 사업부 × BIGWAVE3 — 합작 MSO 법인 설립



병원당 총매출 가정

70억 원 / 년

MSO 담당 비율

최대 60%

총매출의 60% 이하

병원당 MSO 매출

최대 40억 원 / 년



Financial Projection 2027-2031

2031년 매출 1.2조 원 및 영업이익 8,919억 원 달성을 목표로 하는 연도별 재무 성장 전망

2031 TARGET REVENUE

1조 2,570억 원

5-Year Cumulative Growth

2031 OPERATING PROFIT

8,919억 원

Operating Margin ~71%

CUMULATIVE MEMBERS BY 2031

600만 명

+100만 명 / Year



구분	2027	2028	2029	2030	2031
누적 정회원 (만 명)	100	200	300	400	500
연간 총매출액 (억)	6,070	7,675	9,310	10,960	12,570
영업이익 (억)	4,369	5,492	6,637	7,792	8,919
당기순이익 (억)	3,277	4,119	4,978	5,844	6,689
코스백 GMV (억)	5,000	10,000	15,000	20,000	25,000

Exit Scenario

2031-2032년 IPO 또는 전략적 M&A — 600만 정회원·1조 원 매출 달성 후 전략적 회수





IPO
기업공개

K-뷰티·핀테크·메디컬 복합 멀티플
코스닥 또는 나스닥 상장 검토

PRIMARY EXIT PATH



Strategic M&A
전략적 인수합병

삼성·글로벌 뷰티 그룹·핀테크
전략적 투자자와 협상
플랫폼 전체 인수

SECONDARY EXIT PATH



Global Beauty Fintech
글로벌 뷰티 핀테크 확장

일본·동남아·중동 K-뷰티 플랫폼 수출
해외 파트너십 기반 밸류에이션 상승

VALUE AMPLIFIER

"Exit 시나리오는 사업계획 기반 목표 시나리오이며, 시장 환경 및 경영 성과에 따라 변동될 수 있습니다."

Competitive Advantage

BIGWAVE3는 광고 플랫폼이 아니라 금융·커머스·의료·MSO가 결합된 인프라 플랫폼이다.

	기존 미용 플랫폼	일반 이커머스	 BIGWAVE3
핵심 수익	광고비	상품 판매	금융·커머스·SaaS·MSO·수출
고객 혜택	할인 정보	가격 혜택	캐시백·리워드·보험·병원 혜택
병원 관계	광고주 중심	없음	제휴·MSO·예약·리워드
금융 연동	약함	일부 결제	 삼성카드 기반 실시간 연동
안전 장치	제한적	없음	 삼성화재 안심보험 연동
리텐션	낮음	가격 비교 중심	연간 혜택 갱신 구조
확장성	광고 확장	상품 확장	O2O 네트워크 + 플랫폼 락인

BIGWAVE3는 7개 경쟁 항목 모두에서 기존 플랫폼 대비 구조적 우위를 보유합니다.

Finance × Commerce × Medical × MSO × Export — All in One Platform

Private Deal Room Readiness

Pre-DD Ready

24 Verified Documents · 12 Physical Proofs

Institutional Investor Due Diligence Package — 5 Core Folders



01

Corporate & General IR

- 회사 IR Deck 최신분
- 주주명부 및 지분 구조
- 핵심 인적 네트워크 자료



02

Legal Agreements & MOUs

- 삼성카드 제휴계약서
- 삼성화재 단체계약서
- 동국제약 MOU
- HDC신라면세점·삼성웰스토리 계약



03

Regulatory & Compliance

- 의료법 컴플라이언스 의견서
- 여신전문금융업법 검토서
- 보건복지부 외국인환자 유치기관 등록증



04

Technology & IP Assets

- PXRL 2단계 QR 결제 특허 등록증
- 플랫폼 기술 아키텍처 문서



05

Financials & Audit Reports

- 가재무제표 및 감사 자료
- Cap Table 분석서
- Exit Multiple 시나리오 분석

Investor Due Diligence Package is ready upon NDA execution.

All documents verified · Physical proofs available on request

Invest in the Infrastructure of Beauty Fintech.

01

Giant Market

1,500만 뷰티 고관여자
대상의 거대 시장

02

World-First Platform

COSBACK + Dr. Reward
세계 최초 이중 플랫폼

03

Samsung Trust Layer

삼성카드·삼성화재
연동 신뢰 레이어

04

Strong Unit Economics

1인당 영업이익
KRW 320,000

05

High-Growth Financials

2027~2031 고성장
매출·이익·배당 구조

Five pillars. One ecosystem. Infinite compounding value.

BIGWAVE3 converts everyday beauty spending into medical reward assets.

일상의 소비가 미용의료 자산이 되는 순간, 플랫폼은 생태계가 됩니다.



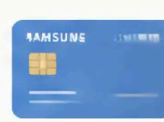
...



...



...



...



...



경영진

CEO



경영대표 서민희

- 前 이사, CMS Lab
경영지원/마케팅
- 前 대표이사, 여디디야
- 前 이사, 레피겐엠디



해외 마케팅대표 김중곤

- 전공 : 경영학&경영정보학
- 前 루이비통 코리아 외국인 VIP 담당
- 현 저스트뷰티 국내브랜드 수출담당
- 현 글로벌왓슨 12개국 K뷰티화장품
구매 글로벌MD 대표

경영 지원



총괄관리 부사장 서상준

- 서울대학교 화학공학 Ph.D. (2007)
- 삼성전자 연구소 PL (2007~2011) -
대표이사 표창 2회
- 성균관대 SAINT 교수 (2012~ 24)
- 기술이전 실적 42억원
- 아르케 대표이사
- 등록 특허 국내 50건, 국외 18건 등



전략마케팅 전무 유승근

- 고려대학교 경영학 (석사, 2003)
- 삼성전자 Global 운영팀 (~2015)
- 삼성디스플레이 전략마케팅 (~2022)
- 아르케 전략 기획 실장
(2022~ 24)



부회장 박영광

- 前 Cell Fusion C 브랜드 창립자
- 해외 60 개국 수출 실적
- 국내 4,600 병원 공급
- 국내 병의원 1위 브랜드 달성
- Cell Fusion C, 밸런스드룸,
스위스킨 등 3개 브랜드 EXIT

자문



Ph.D 유재욱

- 바로미 의원 대표원장
- 대한비만미용치료학회
명예회장
- 대한필러학회 이사장
- 대한비만미용학회 코아트
수석부회장



Ph.D 조항래

- 오क्स피부과 대표원장
- 대한피부과의사회 회장
- 대한개원의협의회
기획정책이사
- 대한모발이식학회
대외협력이사



Ph.D 황재완

- 메이린의원 더현대
대구점 원장
- 대한미용성형레이저의
학회 부회장
- 대한필러학회 부회장
- 대한비만미용학회
국제학술협력위원장

세계 최초 뷰티 핀테크 스타트업 빅웨이브3 창업팀의 EXIT 브랜드

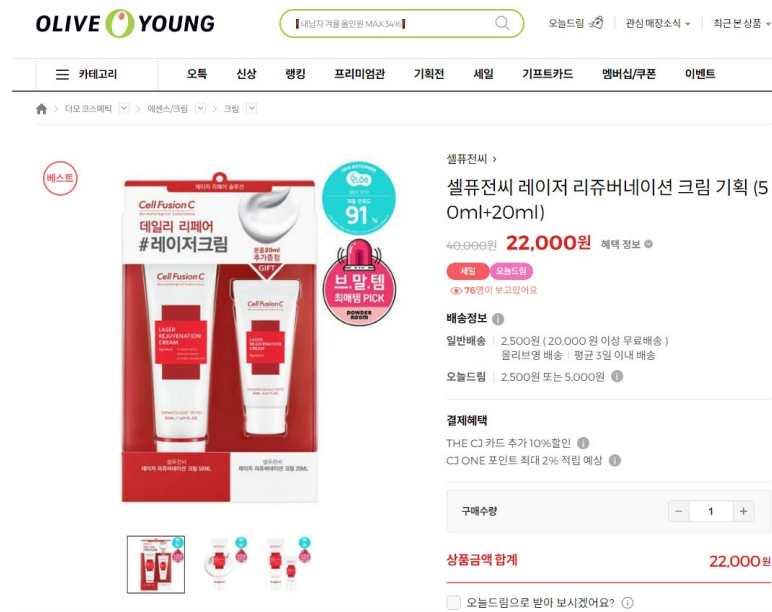
국내 4300개 병원 / 해외 43개국 수출

수상



세계 최초 뷰티 핀테크 스타트업 빅웨이브3 창업팀의 EXIT STORY

올리브영 1266개 매장



세계 최초 뷰티 핀테크 스타트업 빅웨이브3 창업팀의 EXIT STORY

매장 입점



강남점



동화면세점



롯데면세점 본점



롯데 월드타워점



신라 아이파크 면세점



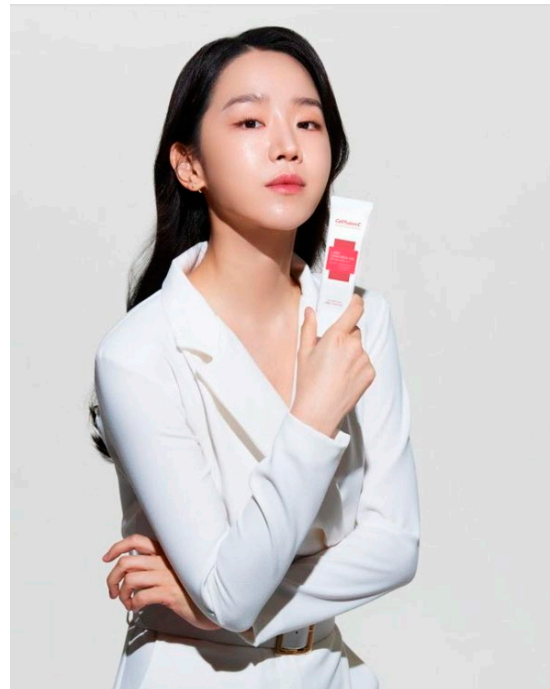
신라 인천국제공항점



동대문 두타 면세점

세계 최초 뷰티 핀테크 스타트업 빅웨이브3 창업팀의 EXIT STORY

모델



세계 최초 뷰티 핀테크 스타트업 빅웨이브3 창업팀의 EXIT STORY

해외박람회



■ 세계 최초 뷰티 핀테크 스타트업 빅웨이브3 창업팀의 New 브랜드_ 셀루크

신라면세점 용산점 입점



빅웨이브3 관련 기사

서울신문 제9회 지방선거 정치 사회 경제 국제 정책·자치 문화

경제

빅웨이브3, 신라면세점 용산점에 '닥터리워드 존' 공식 오픈

양적 2026-01-15 19:26 | 수정 2026-01-19 11:01



빅웨이브3(대표 서민희)가 HDC신라면세점 용산점에 K-뷰티 플랫폼 공간인 '닥터리워드 존'(Dr. Reward Zone)을 2026년 1월7일 정식 오픈했다. 빅웨이브3는 자체 플랫폼인 코스백(CosBack)과 뷰티 리워드 서비스 닥터리워드를 결합한 비즈니스를 추진하며, 이번 닥터리워드 존 개장을 통해 외국인 관광객에게 K뷰티 상품과 의료 시술을 연결하는 새로운 쇼핑 루틴을 제시했다. 단순 화장품 매장이 아닌, 화장품 구매와 성형·피부과 시술을 아우르는 '코스테크메드'(Cos-Tech-Med) 생태계의 허브로 자리매김한다는 계획이다.

서울신문 2026년1월19일자
빅웨이브3, 신라면세점 용산점에
'닥터리워드존' 공식 오픈

이데일리 실시간뉴스 신협을 한문종재 '물가상승률' 하방기 조정...중동사태 가장 큰 변수 >

사경예 속보 사회 복지·노동·환경 교육 지자체 법조·경찰 의료·건강 사회공헌 일반 only

빅웨이브3·동국제약, 'K-뷰티 메디컬 경영 혁신' 위한 전략적 MOU 체결

이 기사, AI가 핵심만 짚어! 

신라면세점·청량리 MBB서 검증한 '닥터 리워드 존' 모...
화장품·건기식 소비를 미용 의료 리워드로 연결... 보험 ...

등록 2026-04-10 오전 9:54:42
수정 2026-04-10 오전 9:54:42

이윤정 기자 



지금 열독 중

알고 보니 너무
나워왔던 '인성'

60% 손실 경고
에도 '상전낙산'

"전보다 더 활
만" 북구 군청
by Diable

- 베를·도라지 말고 "이것" 섭취해야... 지독한 가래 막 녹인다
- 로또 당첨 쉽다..."용지 뒤쪽" 자세히 보니 1등 번호가!? 4, 22...

[이데일리 이윤정 기자] 뷰티 핀테크 스타트업 빅웨이브3와 동국제약은 미용 의료 서비스의 신뢰도 제고와 글로벌 경쟁력 강화를 위해 전략적 업무협약(MOU)을 체결했다고 10일 밝혔다. 이번 협약은 빅웨이브3가 운영하는 병원 정보 제공 플랫폼 '닥터 리워드'와 동국제약의 에스테틱 사업 부문이 협력해 '메디컬 제로 플러스 솔루션 및 닥터 리워드 플랫폼 활성화'를 목표로 한다.

빅웨이브3는 서울 용산 아이파크 신라면세점과 청량리 대형 드럭스토어 MBB에서 '닥터 리워드 존' 모델을 운영하며, 화장품과 건강기능식품 소비를 미용 의료 리워드로 연결하는 시스템을 검증했다. 신라면세점 내 '닥터 리워드 존'에는 7개 더마 화장품 브랜드가 참여하고 있으며, 청량리 MBB에서는 12개 브랜드가 참여하는 '닥터 리워드 존 플러스'를 운영 중이다. 이번 협약을 통해 이 모델을 동국제약이 추천하는 전국 약 300개 우수 병원으로 확대해 국내외 소비자에게 체계적인 미용 의료 경험을 제공할 계획이다.

빅웨이브3의 사업 구조는 '하이브리드 이중 플랫폼'으로 요약된다. 첫 번째 플랫폼인 캐시백 리워드 '코스백(CosBack)'은 카드사 ADI 연동으로 통해 더마 화장품, 건기식, 여행

이데일리 2026년4월10일자
빅웨이브3, 동국제약 'K-뷰티 메디컬
경영 혁신'위한 전략적 MOU 체결

전자신문 2026년4월 7일자
닥터리워드, 엠스타월드
동대문 MBB와 전략적 제휴...
리테일과 전문 의료가 결합된
'메디컬 복합 플랫폼' 시대 연다.