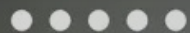


WINSTONE  
PARTNERS



Australia-based  
APAC Investment Partner

KOREA MARKET INTRODUCTION

# 호주 기반 아시아태평양 전략투자 파트너 소개서

한국 기업과 투자자를 위한 Winstone Partners 회사소개 자료

Prepared for Korea · 2026

<https://winstonep.com/>

# 한국과 호주를 잇는 투자 파트너

Winstone Partners는 호주를 기반으로 아시아태평양 지역의 성장 기회를 살피고, 기업과 투자자가 같은 방향으로 움직일 수 있는 거래 구조를 함께 설계합니다.

지역 기반	호주를 중심으로 APAC 및 글로벌 시장 접근
투자 방식	성장자본, 전략투자, M&A, 공동투자 기회 검토
실행 방식	리서치, 네트워크, 거래 구조화, 가치창출 지원
한국 관점	해외 확장과 파트너십을 현실적인 투자 의제로 전환



# 독립성과 전문성을 갖춘 투자 파트너

공식 홈페이지에 따르면 Winstone Partners는 2020년 설립된 호주 기반의 독립 프라이빗 에쿼티 회사입니다. 기업 성장, 구조조정, 국제 확장, M&A와 전략적 투자를 다루며, 투자 이후의 가치창출까지 함께 보는 접근을 강조합니다.

COMPANY Winstone Partners

BASE Australia

WEBSITE <https://winstonep.com/>

DOMAIN Private Equity · Strategic Investment

FOCUS M&A · Growth Capital · Value Creation

MARKETS Australia · New Zealand · United Kingdom  
· APAC

Official Website · <https://winstonep.com/>

# 경계를 넘어 만나는 성장 기회

아시아태평양 시장에서는 에너지 전환, 기술혁신, 공급망 재편, 성장자본 수요가 동시에 움직이고 있습니다. Winstone Partners는 호주의 안정적인 투자 환경과 APAC의 성장 흐름을 함께 보는 접근을 취합니다.

## 01

### 에너지 전환

재생에너지, 클린테크, 순환경제, 지속가능 인프라에서 장기 투자 논리를 검토합니다.

## 02

### 산업 혁신

AI, 자동화, 디지털 전환, 차세대 제조 등 산업 구조가 바뀌는 지점을 살핍니다.

## 03

### 크로스보더 확장

호주, 뉴질랜드, 한국, 동남아를 잇는 파트너십과 M&A 기회를 연결합니다.

## 04

### 성장자본

해외 진출, 설비 확장, 신사업 추진에 필요한 자본과 실행 계획을 함께 검토합니다.

## Australia as an APAC gateway

한국 기업의 기술력과 실행력은 호주의 제도적 안정성, 자원·인프라 기반, 글로벌 자본 접근성과 만날 때 APAC 확장의 현실적인 출발점이 됩니다.

# 공개 지표로 본 활동 기반

Winstone Partners 공식 홈페이지는 회사의 활동 범위와 파트너십 기반을 보여주는 네 가지 숫자를 제시합니다. 한국 시장 소개에서는 이 지표를 네트워크, 실행 경험, 관계 지속성, 산업 전문성의 관점에서 읽을 수 있습니다.

12

COUNTRIES ACTIVE

다지역 네트워크와 크로스보더 접근성

300+

ENGAGEMENTS

전략·투자·성장 프로젝트 참여 경험

98%

CLIENT RETENTION

장기 관계 중심의 파트너십 운영

50+

INDUSTRY EXPERTS

산업 검토와 가치창출을 뒷받침하는 전문가 기반

**Network**

호주를 출발점으로 APAC와 글로벌 시장을 함께 바라보는 확장성입니다.

**Execution**

300건 이상의 참여 경험은 거래 검토와 실행 지원의 폭을 보여줍니다.

**Trust**

높은 고객 유지율은 일회성 거래보다 장기 관계를 중시한다는 메시지로 읽힙니다.

**Expertise**

산업 전문가 네트워크는 실사, 운영 개선, 파트너십 발굴의 기반이 됩니다.

# 투자철학은 검증과 실행에서 출발합니다

Winstone Partners는 리서치, 네트워크, 팀 기반 판단을 투자 의사결정의 중요한 축으로 제시합니다. 좋은 기회를 찾는 데서 멈추지 않고, 그 기회가 실제로 실행 가능한 구조인지까지 함께 따져보는 접근입니다.

## 01 Disciplined Research

산업 구조, 시장 사이클, 기업 경쟁력, 재무 안정성을 함께 검토해 투자 가설의 근거를 분명히 합니다.

## 02 Global Network

호주 기반 네트워크와 APAC 파트너십을 활용해 현지 정보와 실행 가능성을 함께 확인합니다.

## 03 Team-Based Decision

리서치, 투자관리, 운영, 재무 관점을 종합해 한쪽으로 치우치지 않는 의사결정을 지향합니다.

## 04 Responsible Management

단기 성과만 보지 않고 장기 가치, 리스크, 이해관계 정렬을 함께 관리하는 투자 규율을 중시합니다.

# 세 가지 관점으로 성장 기회를 봅니다

공식 홈페이지에서 제시하는 투자 방향은 Green, Innovation, Start로 요약됩니다. 이는 단순한 테마 분류가 아니라, 산업이 바뀌는 지점에서 자본과 실행력을 어디에 배치할 것인가에 대한 기준입니다.

01

## Green

에너지 전환과 지속가능 인프라처럼 장기 수요가 분명한 영역을 중심으로 투자 가설을 검토합니다.

Renewable Energy · Clean Tech · Circular Economy

02

## Innovation

AI, 자동화, 디지털 전환 등 기업 경쟁력을 새로 쓰는 기술 변화에 주목합니다.

AI · Automation · Digital Transformation

03

## Start

초기 성장기업과 신사업이 시장에 안착할 수 있도록 자본, 네트워크, 전략을 연결합니다.

Startups · Growth Capital · Market Access

# 전환의 방향이 투자 기회가 됩니다

Winstone Partners는 Green 영역을 단순한 ESG 구호가 아니라, 에너지·인프라·소재·서비스 산업의 구조적 변화로 바라봅니다.

---

지속가능성은 비용 항목이 아니라, 장기 경쟁력을 다시 설계하는 출발점입니다.

## 01 Renewable Energy

재생에너지 프로젝트와 관련 공급망에서 안정적 수요와 사업성을 함께 살핍니다.

## 02 Clean Technology

탄소 저감, 에너지 효율, 공정 개선 기술의 상용화 가능성을 검토합니다.

## 03 Circular Economy

자원 재활용, 폐기물 저감, 소재 순환 모델에서 반복 가능한 수익 구조를 찾습니다.

## 04 Sustainable Infrastructure

장기 운영자산과 산업 인프라를 투자 관점에서 연결합니다.

# 기술은 투자 이후의 성장 속도를 바꿉니다

Innovation 영역에서는 기술 그 자체보다 기술이 기업의 매출, 비용, 운영 방식에 어떤 변화를 만드는지에 초점을 둡니다.

좋은 기술은 시장에서 반복적으로 팔릴 수 있어야 하고, 투자 관점에서는 확장 가능한 운영 모델로 설명되어야 합니다.

01

## Artificial Intelligence

AI 적용이 실제 업무 효율, 고객 경험, 데이터 활용으로 이어지는지를 검토합니다.

02

## Automation

제조, 물류, 서비스 운영에서 자동화가 만드는 생산성 개선 여지를 봅니다.

03

## Digital Transformation

기존 기업의 디지털 전환이 비용 절감과 신규 매출원으로 연결되는지 살핍니다.

04

## Industrial Software

현장 문제를 해결하는 소프트웨어와 데이터 기반 솔루션의 확장성을 검토합니다.

# 초기 성장기업에는 자본 이상의 설계가 필요 합니다

Start 영역은 스타트업을 단순히 '초기 투자' 대상으로 보는 것이 아니라, 시장 검증 이후 다음 성장 단계로 넘어가기 위한 자본과 실행 구조를 함께 검토하는 관점입니다.

성장기업의 핵심은 빠른 속도보다, 반복 가능한 매출과 확장 가능한 조직을 만드는 일입니다.

01

## Growth Capital

제품 검증 이후 매출 확대, 해외 진출, 인력 확충에 필요한 자본 수요를 봅니다.

02

## Market Access

호주와 APAC 시장 진입을 위한 고객, 유통, 현지 파트너 접점을 검토합니다.

03

## Operating Capability

창업팀의 실행력, 지배구조, 재무관리, 채용 역량을 투자 판단에 반영합니다.

04

## Strategic Partnership

단독 성장보다 산업 파트너와의 제휴, 공동개발, 인수 가능성을 함께 살핍니다.

# 투자 이후의 성과는 실행에서 나옵니다

Winstone Partners가 강조하는 가치창출은 투자 집행 이후 포트폴리오 기업이 실제로 성장할 수 있도록 전략, 자본, 운영, 파트너십을 맞춰 가는 과정입니다.

01

## 진단

시장 위치, 재무 상태, 경쟁력, 리스크를 먼저 확인합니다.

02

## 전략

성장 방향과 우선순위를 정하고 실행 계획으로 옮깁니다.

03

## 자본

필요 자본의 규모, 조건, 사용처를 구체적으로 설계합니다.

04

## 운영

매출, 비용, 조직, 시스템 개선을 현장에서 점검합니다.

05

## 회수

IPO, 전략적 매각, 후속투자 등 가능한 선택지를 준비합니다.

핵심은 단순한 자금 투입이 아니라, 기업이 다음 단계로 넘어갈 수 있도록 거래와 운영을 같은 방향으로 맞추는 일입니다.

# 해외 거래는 좋은 대상보다 좋은 구조가 먼저입니다

크로스보더 M&A와 전략투자는 매수자와 매도자를 연결하는 것만으로 끝나지 않습니다. 시장 이해, 규제 확인, 가격 논리, 파트너 신뢰, 사후 통합까지 하나의 흐름으로 설계되어야 합니다.

01

## Opportunity Sourcing

산업 내 적합한 기업과 파트너를 발굴하고, 거래 가능성을 초기 단계에서 점검합니다.

02

## Due Diligence

재무, 사업, 법무, 규제 이슈를 함께 확인해 투자 판단의 사각지대를 줄입니다.

03

## Deal Structuring

지분 구조, 조건, 거버넌스, 후속 투자 여지를 거래 목적에 맞게 설계합니다.

04

## Integration Planning

인수 이후 조직, 고객, 운영 시스템이 자연스럽게 이어지도록 초기부터 준비합니다.

한국 기업에는 현지 시장과 투자자 언어를 이해하는 파트너가 거래의 속도와 안정성을 높여줍니다.

# 한국 기업의 해외 확장을 거래 언어로 바꿉니다

한국 기업은 기술력과 실행력이 강하지만, 해외 시장에서는 현지 파트너, 자본 구조, 규제 이해, 투자자 커뮤니케이션이 성패를 가릅니다. Winstone Partners는 호주와 APAC 시장에서 필요한 연결과 구조화를 함께 검토할 수 있는 파트너로 소개할 수 있습니다.

## 01 해외 진출

호주 및 APAC 시장 진입을 위한 산업 파트너, 고객, 투자자 접점을 찾습니다.

## 02 투자 유치

성장 단계와 자금 사용 계획에 맞는 투자 구조와 스토리를 정리합니다.

## 03 공동투자

한국과 호주 투자자가 함께 참여할 수 있는 거래 기회를 검토합니다.

## 04 M&A 및 전략제휴

인수, 합작, 기술제휴, 유통 파트너십 등 현실적인 선택지를 비교합니다.

핵심은 연결이 아니라 설계입니다. 어느 시장에, 어떤 파트너와, 어떤 조건으로 들어갈지를 함께 정리해야 합니다.

# WE

## 좋은 거래는 이해관계가 맞을 때 오래갑니다

Winstone Partners가 강조하는 "WE"는 단순한 구호가 아니라, 투자자와 기업, 경영진과 파트너가 같은 목표를 공유해야 한다는 협업 원칙으로 해석할 수 있습니다.

---

### 공동 판단

투자 가설과 실행 계획을 한쪽의 시각으로만 보지 않고 함께 검토합니다.

---

### 투명한 소통

리스크, 일정, 조건, 기대수익에 대해 초기에 충분히 논의합니다.

---

### 장기 관계

단일 거래보다 이후의 성장과 후속 기회를 함께 볼 수 있는 관계를 지향합니다.

# 투자 판단은 사람과 현장 정보에서 완성됩니다

50+  
Experts

Winstone Partners는 투자관리, 리서치, 자본 조달, 운영 지원 기능을 결합하고, 외부 산업 전문가와 지역 네트워크를 활용하는 방식을 강조합니다. 한국 기업 입장에서는 현지 시장을 이해하는 파트너 접점이 중요합니다.

## Internal Investment Team

투자 검토, 재무 분석, 전략 방향 설정을 담당하며 거래의 기본 구조를 정리합니다.

## Industry Experts

산업별 수요, 경쟁 구도, 기술 적용 가능성에 대한 현장 관점을 보완합니다.

## Regional Partners

호주, 뉴질랜드, 영국, APAC의 현지 네트워크를 통해 시장 접근성을 높입니다.

## Transaction Network

법률, 회계, 실사, 금융기관과의 협업을 통해 거래 실행력을 보완합니다.

# 좋은 투자는 리스크를 숨기지 않습니다

사모투자자와 크로스보더 거래에서는 수익 기회만큼 리스크의 위치를 정확히 아는 것이 중요합니다. Winstone Partners의 투자 접근은 시장과 기업, 거래 구조를 함께 검토하는 방식으로 설명할 수 있습니다.

<b>Market</b>	수요 지속성, 경쟁 구도, 가격 결정력, 경기 민감도를 점검합니다.	<b>Financial</b>	매출의 질, 현금흐름, 부채 구조, 투자금 사용 계획을 확인합니다.
<b>Legal</b>	규제, 인허가, 계약, 지배구조와 관련된 주요 이슈를 살핍니다.	<b>Operational</b>	조직, 시스템, 공급망, 핵심 인력 리스크를 투자 판단에 반영합니다.
<b>Partner</b>	공동투자자, 전략 파트너, 현지 네트워크의 이해관계를 정렬합니다.	<b>Exit</b>	투자 초기부터 회수 가능성과 후속 거래 경로를 함께 검토합니다.

리스크 관리는 거래를 늦추는 절차가 아니라, 거래가 오래 갈 수 있도록 만드는 기본 조건입니다.

# 검토에서 실행까지, 단계별로 좁혀 갑니다

투자 검토는 빠른 의사결정만으로 완성되지 않습니다. 초기 기회 발굴부터 실사, 구조화, 투자 이후 관리까지 단계별로 질문을 좁혀 가야 거래의 품질이 높아집니다.

01

**발굴**

산업 테마와 파트너 네트워크를 통해 적합한 기회를 찾습니다.

02

**1차 검토**

시장성, 재무, 팀, 투자 필요성을 빠르게 확인합니다.

03

**실사**

재무·법무·사업·운영 관점에서 핵심 리스크를 점검합니다.

04

**구조화**

투자 조건, 지배구조, 공동투자, 회수 방향을 설계합니다.

05

**실행**

계약, 자금 집행, 파트너 조율을 일정에 맞춰 진행합니다.

06

**관리**

성장 계획, 운영 개선, 후속 자본 전략을 함께 점검합니다.

프로세스의 목적은 속도가 아니라 확신입니다. 단계가 진행될수록 투자 논리와 실행 가능성이 더 선명해져야 합니다.

# 한국 기업이 APAC에서 다음 기회를 찾는 방식

호주와 아시아태평양 시장은 한국 기업에게 새로운 고객, 투자자, 파트너를 만날 수 있는 지역입니다. 다만 시장 접근은 제품 경쟁력만으로 해결되지 않으며, 현지 거래 구조와 자본의 언어를 이해해야 합니다.

Winstone Partners는 한국 기업의 해외 성장 논리를 투자자와 파트너가 이해할 수 있는 형태로 정리하는 데 활용될 수 있습니다.

## 01 시장 접근성

호주와 APAC의 산업 파트너, 고객, 유통 채널을 검토해 진입 가능성을 현실적으로 판단합니다.

## 02 자본 조달 스토리

기술과 제품의 장점을 투자 논리, 성장 계획, 자금 사용 계획으로 연결합니다.

## 03 거래 실행 지원

전략제휴, 공동투자, M&A 등 다양한 선택지를 비교하고 구조화할 수 있습니다.

# 호주에서 시작해, 아시아태평양의 성장 기회를 함께 봅니다

한국 시장에서는 Winstone Partners를 단순한 해외 투자사가 아니라, 호주를 기반으로 APAC의 성장기업과 전략투자 기회를 연결하는 파트너로 소개하는 것이 적합합니다.

---

Australia-based  
APAC-focused  
Partnership-driven

---

## 호주 기반성

시드니를 중심으로 한 호주 시장 이해와 공식 홈페이지 정보를 바탕으로 소개합니다.

---

## APAC 확장성

한국 기업이 동남아, 호주, 뉴질랜드 등으로 확장할 때 활용 가능한 접점을 강조합니다.

---

## 파트너십 중심

투자, M&A, 전략제휴를 개별 거래가 아닌 장기 관계의 출발점으로 설명합니다.

# 함께 검토할 수 있는 기회를 찾겠습니다

Winstone Partners를 한국 시장에 소개할 때는 기업의 성장 단계, 투자 목적, 해외 확장 필요성에 맞춰 협업 가능성을 구체적으로 정리하는 것이 좋습니다.

처음부터 큰 거래를 전제로 하기보다, 적합한 기회를 함께 검토하는 과정에서 신뢰를 쌓아가는 접근이 현실적입니다.

## 01

### 초기 미팅

한국 기업 또는 투자자의 니즈를 확인하고 적합한 협업 방향을 논의합니다.

## 02

### 기회 검토

투자, M&A, 전략제휴, 해외진출 중 어떤 방식이 적절한지 비교합니다.

## 03

### 구조화

거래 조건, 파트너 역할, 일정, 실사 범위를 정리해 실행 가능성을 높입니다.

OFFICIAL WEBSITE

<https://winstonep.com/>