

---

**창의산업융합 특성화 인재양성**

**공통 교과과정 결과물(案)**

**- 3단계: 사업화(commercialization) -**

---

## 1. 사업화(commercialization) 영역의 이해

- 본 보고서에는 창의산업융합 특성화 인재양성을 위해 공통교과과정으로 既개  
발된 3학기 『사업화(commercialization)』 영역의 산출물(案)을 제시
  - 공통교과과정에서 제시된 다양한 모듈의 학습을 통해 참여 학생들이 작성해  
야 할 보고서의 간단한 목차(template) 및 내용을 제공
- 사업화(commercialization) 영역이란 아이디어 도출, 설계·기술개발을 통한  
아이디어 구체화, 시작품·시제품 제작까지의 모든 단계를 포괄하며
  - 반드시 창업(startup)을 목표로 하는 것이 아니므로 기존 기업가정신(entrepr  
eneurship) 등과 관련된 것만을 다루는 것으로 오해하지 않아야 함
  - 따라서 공통교과과정에서 제시된 다양한 교과과정을 기반으로 각 대학원의  
특성에 맞도록 조정하여 활용할 필요가 있음
- 또한 본 보고서에 명시된 산출물들은 사업화와 관련된 주제들의 학습을 통해  
작성될 수 있는 최소한의 예시들을 포함하고 있으므로
  - 산출물에 포함되는 항목들은 전체 보고서의 흐름을 방해하지 않는 범위에서  
필요에 따라 추가되거나 삭제되어도 무방함

## 2. 사업화 영역 학습 후 산출물(案)

- 사업화 과정에서 다루는 주제들을 적절히 학습하였다면 참여 학생들은 기본적  
으로 사업계획서(business proposal) 작성이 가능해야 함
  - 이때 제품·서비스 개발을 위한 R&D 사업계획서 인지 혹은 창업을 목표로  
하는 투자유치를 위한 사업계획서인지를 명확히 구분할 필요가 있음
    - 투자유치용 사업계획서인 경우에는 위 내용을 포함하여 가치 제안(Value  
proposal), 조직 및 자금운영 방안, 향후 자립방안 등을 중심으로 작성

[참고] R&D 사업계획서는 1학기 아이디어 계획에 관련된 작성요령을 참고

## □ 사업화 분야 보고서 목차(案) - 투자유치를 위한 사업계획서

### 1. 회사 소개

#### 1.1 회사 개요

- 회사에 대한 일반적인 정보(회사의 연혁, 주주구성 등)뿐만 아니라 회사의 중장기 비전(vision) 등에 대한 서술을 통해 회사의 운영을 통해 이루고자 하는 목표를 구체적으로 제시

##### 【작성방법】

- 1) 회사가 고객들에게 제공하는 가치(value)가 무엇인지 제시하고 이를 위한 회사의 미래 비전(vision)을 정의
  - 비전이란 기업이 미래에 달성하고자 하는 기업상(企業像)을 의미하며 누구나 쉽게 이해할 수 있고 명쾌하며 비전에 미래의 목표가 담겨 있어야 함
- 2) 타 회사와 자사의 운영, 조직구성 상의 차별성을 강조할 수 있는 내용을 추가하되 객관적 근거를 바탕으로 기술해야 함
- 3) 조직구성원들의 과거 이력, 능력(capability)을 입증할 수 있는 객관적 자료를 통해 투자자들의 신뢰를 확보하는 것이 목적

### 2. 사업 소개

#### 2.1 사업 방향 및 R&D 현황

- 회사가 추진하였거나 추진 중인 R&D 현황을 기반으로 향후 회사의 운영 방안에 대한 내용을 기술

##### 【작성방법】

- 1) 향후 회사가 목표로 하고 있는 사업 방향을 제시하고 이를 시장(market), 고객(customer), 제품·서비스 측면에서 간략하게 기술
- 2) 또한 완료되었거나 진행 중인 R&D 과제들이 사업 방향과 어떻게 부합하고 있는지를 간략히 기술 (예를 들어, A라는 제품/서비스 개발을 위해서는 a, b, c 기술이 필요하며 이 중 a는 개발이 완료되었고 b, c 기술의 진행 상황은 어떠한가 등)
- 3) 앞에서 언급된 회사의 비전과 사업 방향이 부합된다는 것을 이해관계자(stakeholder)들에게 이해시킬 필요가 있음

#### 2.2 수익 모델 (Revenue model)

- 고객들에게 제공하려고 하는 제품, 서비스들이 어떻게 회사에게 수익을 가져다 줄 것인지에 대해 자세한 기술이 필요하며 투자유치계획서에서 가장 중요한 부분 중 하나이므로 실현가능성을 이해할 수 있도록 자세히 기술

##### 【작성방법】

- 1) 수익 모델은 회사가 자사의 제품, 서비스를 이용해 어떻게 중장기적인 이윤 창출을 할 것인지를 기술하는 부분이며 기존 수익 모델을 개선하거나 혹은 전혀 새로운 수

익 모델을 제안할 수 있음

- 2) 또한 후발 주자들에 대한 진입장벽(entry barrier)을 높이기 위한 방안으로 특허 출원 등의 지적재산권 보호 현황에 대한 기술이 필요
- 3) 제안서에서 제시하는 수익 모델이 향후 어떻게 발전, 확장될 수 있을 것인지를 기술하되 이는 향후 기업운영 방향과 부합해야 함

## 2.3 영업 현황

- 既 완성된 제품·서비스가 존재하는 경우 해당 제품·서비스가 어디에 제공되고 있는지 아직 개발이 완료되지 않았다면 영업 계획은 어떻게 수립하고 있는지를 기술

### 【작성방법】

- 1) 고객과의 접점(contact point)를 어떻게 결정할 것이며 어떤 채널을 통해 자사의 제품·서비스를 제공할 것인지를 기술하는 부분
- 2) 완성된 제품·서비스를 어떤 채널(channel)에서 구입, 이용할 수 있는지를 구체적으로 기술
- 3) 자사가 보유하고 있는 채널을 활용할 것인지 혹은 다른 채널을 통해 고객에게 제공할 것인지를 기술하고 각 채널별 장단점과 재무적인 측면에서의 효과 고려 필요

## 3. 제품·서비스 소개

### 3.1 핵심 보유기술

- 자사가 보유하고 있는 혹은 제품·서비스 개발에 있어 가장 중요한 핵심기술에 대해 기술해야 하며 해당 기술이 지적재산권을 확보하였거나, 국내외 진출 시 지적재산권이 문제되지 않는다는 것을 보장할 수 있어야 함

### 【작성방법】

- 1) 핵심 보유기술은 기업을 설립하는데 가장 중요한 역할을 수행하는 부분으로 회사가 제공하고자 하는 제품·서비스에 가장 핵심적인 역할을 수행하는 부분
- 2) 따라서 핵심 보유기술은 절대적으로 타사에 의해 침범되거나 혹은 쉽게 복제되지 않아야 하며 이를 위해 다양한 지적재산권 확보 전략을 수립해야 할 필요가 있음
- 3) 이는 국내뿐만 아니라 해외진출 시에도 중요한 역할을 수행하기 때문에 향후 목표로 하는 해외 국가에서의 지적재산권 확보 전략에 대한 계획을 수립해야 할 필요가 있음

### 3.2 주요 개발 제품·서비스

- 회사가 제공하고자 하는 주요 제품·서비스에 대한 자세한 소개 (가격정책 등을 포함)를 기술하고 다양한 채널별 소개자료 (홈페이지, 모바일, offline 등)를 제공
- 제품·서비스 개발의 핵심이 되는 아이디어, 요소기술 등을 정의하고 기 확보 기술과 새롭게 추가되어야 하는 부분에 대한 내용을 구분하여 제시할 것
- 서비스개발의 경우, 서비스 개발을 위해 필요한 인프라(infra) 등에 대한 내용과 수익모델(revenue model)에 대한 언급이 반드시 필요함

#### 【작성방법】

- 1) 회사의 핵심 제품·서비스에 대한 다양한 형태의 홍보물을 제공하는 부분으로 유사 제품·서비스와의 객관적인 비교를 통해 자사 제품·서비스의 우수성을 기술하는 것이 바람직 함
- 2) 제품·서비스의 특성에 따라 시험성적서, 인증 등 국내외에서 판매를 위해 필요한 요구사항들을 만족시켰는지에 대한 고려가 필요함

### 4. 시장환경

#### 4.1 시장분석

- 해당 제품 또는 서비스가 제공되는 국내·외 시장의 규모, 향후 성장성 등에 대한 객관적 데이터를 제시

#### 【작성방법】

- 1) 가트너그룹, 포레스터리서치 같은 글로벌 분석기업, 유관 기관(협회, 연구소 등)에서 출간되는 보고서, 잡지 등을 참고하여 작성
- 2) 통계청에서 운영되고 있는 마이크로통계서비스, 무역협회의 수출입 DB 등을 이용하여 국내외 현황 등에 대한 객관적 자료 제공 필요

#### 4.2 수요 및 경쟁자 분석

- 개발하고자 하는 제품·서비스와 경쟁관계의 제품·서비스의 장단점을 분석하고 이를 기반으로 어느 정도의 수요가 발생할 것인지를 최대한 보수적으로 예측

#### 【작성방법】

- 1) 기술적, 기능적, 시장측면에서의 장단점 분석 등 비교분석 틀을 가지고 장단점을 분석할 것
- 2) M. Porter의 5가지 경쟁세력모델, SWOT 분석 등을 활용하여 자사가 경쟁자에 비해 가지고 있는 장단점들을 객관적으로 기술할 것
  - SWOT 분석은 내부의 장점과 기회를 외부환경의 위기와 단점과의 결합을 통해 다양한 전략을 수립하는 틀로 기업 전략수립에 가장 널리 쓰이고 있으나 다른 도구를 활용해도 무방

#### 4.3 특허 분석

- 개발하고자 하는 제품·서비스와 관련된 특허를 검색하여 관련 특허 출원 동향, 핵심 경쟁자(기업, 연구소, 연구자 등) 분석, 특허 분쟁 가능성 파악 등을 서술

#### 【작성방법】

- 1) 특허청에서 제공되는 특허검색 등을 이용하여 관련 특허의 검색, 분석 수행
- 2) 특허 수출을 고려하는 경우 수출 대상국의 특허 분쟁가능성을 염두에 둘 것

## 5. 마케팅 전략

### 5.1 국내외 시장진출 전략

- 현재 시장상황을 고려했을 때 제품·서비스 개발 완료 후 시장 진출 전략을 단계별, 지역별 특성을 고려하여 제시
  - 국내외 시장을 구분하여 시장진출전략을 수립해야 할 필요가 있음

#### 【작성방법】

- 1) 국내시장 진출전략을 기반으로 하여 해외시장 진출전략을 수립할 수도 있으며 처음부터 국내외 시장을 동시에 목표(target)로 하여 시장진출 전략을 수립할 수 있음. 자사에서 제공하고자 하는 제품·서비스의 특성에 따른 전략수립이 필요함
- 2) 특히 해외 진출을 고려하는 경우에는 자사에서 제공하는 제품·서비스가 진출하고자 하는 국가의 특성이나 요구사항 등을 만족시키는지 확인해야 할 필요가 있음

### 5.2 기대효과

- 시장진출로 인해 기대할 수 있는 효과(고객수의 확보, 매출의 증대 등)를 정량적인 관점에서 기술

#### 【작성방법】

- 1) 서비스의 경우 기반이 되는 고객 수가 중요할 수 있기 때문에 일정 규모 이상의 고객 확보를 통한 향후 성장방안 및 확대 방안에 대한 고려가 필요함
- 2) 정성적인 효과도 중요하나 본 제안서는 투자유치를 위한 것이므로 정량적인 지표 등을 제시하는 것이 유리함

## 6. 재무 계획

### 6.1 재무제표

- 현재까지의 투자금액의 사용 등에 대한 재무제표를 제시

#### 【작성방법】

- 1) 재무제표는 향후 투자 받을 금액과 연계되어 있기 때문에 향후 투자금액이 사용될 부분에 대한 당위성이 확보되어야 함
- 2) 특히 현재까지의 진행상황과 자금의 흐름이 부합하는 것이 중요함

### 6.2 투자 유치 내용 및 활용 계획

- 투자요청 금액과 투자된 금액을 어떻게 사용할 것인지에 대한 계획을 수립하고 이를 객관적으로 기술

#### 【작성방법】

- 1) 특히 기술개발 후 지적재산권 확보, 해외시장진출 등 중장기적인 관점에서 필요한 소요예산을 제시해야 함
- 2) 또한 既 확보자금 및 운영상황을 밝히고, 향후 다양한 채널을 통한 자금확보 방안

대한 계획 수립 필요

3) 既 투자된 자금의 투자자들에 대한 소개 필요

### 6.3 투자회수(EXIT) 계획

- 투자회수는 투자자들이 투자한 금액들을 향후 회사가 성장한 후 어느 시점에 어떤 방법(M&A, 자사주 매입 등)을 활용하여 회수를 할 수 있을 것인지에 대한 계획을 수립하는 것을 의미

#### 【작성방법】

- 1) 향후 손익분기점(BEP) 예상 시점을 고려한 계획 수립 필요
- 2) 다양한 투자회수 계획의 수립을 통해 투자자들의 신뢰를 확보