
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
 - R&D 사업계획서인 경우 시장·고객, 지적재산권 분석을 통한 기술개발
당위성 확보, 기술개발 내용, 예산 및 인력투입계획 등을 중심으로 작성
 - 투자유치용 사업계획서인 경우에는 위 내용을 포함하여 가치 제안(Value
proposal), 조직 및 자금운영 방안, 향후 자립방안 등을 중심으로 작성

□ 사업화 분야 보고서 목차(案) - R&D 사업계획서

1. 제품(또는 서비스) 개발 필요성

- 개발하고자 하는 제품·서비스의 개발 필요성을 제시하되 가능하다면 고객설문 조사 등과 같은 객관적인 근거를 제시할 것

2. 시장분석(market analysis)

- 해당 제품 또는 서비스가 제공되는 국내·외 시장의 규모, 향후 성장성 등에 대한 객관적 데이터를 제시
 - 가트너그룹, 포레스터리서치 같은 글로벌 분석기업, 유관 기관(협회, 연구소 등)에서 출간되는 보고서, 잡지 등을 참고하여 작성
 - 통계청에서 운영되고 있는 마이크로통계서비스, 무역협회의 수출입 DB 등을 이용하여 국내외 현황 등에 대한 객관적 자료 제공 필요

3. 경쟁 제품 또는 서비스 분석

- 개발하고자 하는 제품·서비스와 경쟁관계의 제품·서비스의 장단점을 분석
 - 기술적, 기능적, 시장측면에서의 장단점 분석 등 비교분석 틀을 가지고 장단점을 분석할 것

4. 특허분석

- 개발하고자 하는 제품·서비스와 관련된 특허를 검색하여 관련 특허 출원 동향, 핵심 경쟁자(기업, 연구소, 연구자 등) 분석, 특허 분쟁 가능성 파악 등을 서술
 - 특허청에서 제공되는 특허검색 등을 이용하여 관련 특허의 검색, 분석 수행
- 특허 수출을 고려하는 경우 수출 대상국의 특허 분쟁가능성을 염두에 둘 것

5. 제품·서비스 기술개발 내용

- 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

6. 시장진출전략 및 기대효과

- 현재 시장상황을 고려했을 때 제품·서비스 개발 완료 후 시장 진출 전략을 단계별, 지역별 특성을 고려하여 제시
- 단순한 시장진출전략을 수립하는 것이 아니라 향후 손익분기점(BEP) 예상 시점을 고려한 투자 계획 수립이 필요
- 회사의 관점에서 발생 가능한 기대효과를 구체적인 숫자를 들어 제시

□ 사업화 분야 보고서 목차(案) - 투자유치를 위한 사업계획서

1. 가치 제안(Value Proposition)

- 창업하고자 하는 기업이 고객에게 제공할 수 있는 가치(value)는 무엇인지를 제시하고
- 이를 위한 미션(mission)을 정의할 필요가 있음

2. 제품(또는 서비스) 개발 필요성

- 개발하고자 하는 제품·서비스의 개발 필요성을 제시하되 가능하다면 고객설문 조사 등과 같은 객관적인 근거를 제시할 것

3. 시장분석(market analysis)

- 해당 제품 또는 서비스가 제공되는 국내·외 시장의 규모, 향후 성장성 등에 대한 객관적 데이터를 제시
 - 가트너그룹, 포레스터리서치 같은 글로벌 분석기업, 유관 기관(협회, 연구소 등)에서 출간되는 보고서, 잡지 등을 참고하여 작성
 - 통계청에서 운영되고 있는 마이크로통계서비스, 무역협회의 수출입 DB 등을 이용하여 국내외 현황 등에 대한 객관적 자료 제공 필요

4. 경쟁 제품 또는 서비스 분석

- 개발하고자 하는 제품·서비스와 경쟁관계의 제품·서비스의 장단점을 분석
 - 기술적, 기능적, 시장측면에서의 장단점 분석 등 비교분석 틀을 가지고 장단점을 분석할 것

5. 특허분석

- 개발하고자 하는 제품·서비스와 관련된 특허를 검색하여 관련 특허 출원 동향, 핵심 경쟁자(기업, 연구소, 연구자 등) 분석, 특허 분쟁 가능성 파악 등을 서술
 - 특허청에서 제공되는 특허검색 등을 이용하여 관련 특허의 검색, 분석 수행
- 특허 수출을 고려하는 경우 수출 대상국의 특허 분쟁가능성을 염두에 둘 것

6. 제품·서비스 기술개발 내용

- 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

7. 시장진출전략 및 기대효과

- 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
- 단순한 시장진출전략을 수립하는 것이 아니라 향후 손익분기점(BEP) 예상 시점을 고려한 투자 계획 수립이 필요
- 회사의 관점에서 발생 가능한 기대효과를 구체적인 숫자를 들어 제시

7. 자금관리 및 운영 계획

- 창업 후 기술개발 및 운영에 필요한 자금의 규모 및 운영계획을 매우 구체적으로 작성할 것
 - 특히 기술개발 후 지적재산권 확보, 해외시장진출 등 중장기적인 관점에서 필요한 소요예산을 제시해야 함
 - 또한 기확보자금 및 운영상황을 밝히고, 향후 다양한 채널을 통한 자금확보방안에 대한 계획 수립 필요
 - 기 투자된 자금의 투자자들에 대한 소개 필요

8. 조직구성

- 조직구성원들의 과거 이력, 능력(capability)을 입증할 수 있는 객관적 자료를 통해 투자자들의 신뢰를 확보하는 것이 목적