경제혁신 3개년 계획 경제의 틀을 바꾸면 미래가 달라집니다.
경제혁신

2015년 4월 1일(수) 조간부터 보도하여 주시기 바랍니다.
* 통신·방송·인터넷은 3월 31일(화) 12:00 이후 보도 가능
www.smba.go.kr

성장징검다리 중소기업청 Small & Medium Business Administration

보 도 자 료

경제혁신 3개년 계획 3년의 혁신, 30년의 성장

• 문의 : 창업진흥과 김대희 과 장 (042-481-4407), 김대수 사무관 (8914)
주재범 주무관 (4535)

“창업기업 데스밸리 극복지원 프로그램 첫선”

- 중소기업청, 「창업도약 패키지 지원사업」 마련, 첫 시행 -

▪ **3~7년 창업기업 도약발판 … 3년간 600개 기업 육성, 1,100억원 투입**
▪ **기업당 최고 5천만원까지, 3無(담보·이자·상환) 지원, 시장전문가 500여명 참여-**

□ 중소기업청(청장 한정화)은 **경제혁신 3개년 계획의 역동적인 혁신경제 구현**을 위해 자금조달과 판로확보에 어려움을 겪는 **업력 3~7년 창업기업을 돕기 위해 전용 프로그램을 마련하고 1,100억원의 자금을 투입**하는 **「창업도약 패키지 지원사업」을 4월 1일부터 시행한다.**

○ 기존 지원사업과 달리, **자금과 마케팅, 전문가 멘토링 서비스 등 패키지형 종합지원**이 이뤄져 데스밸리* 극복에 큰 보탬이 될 전망이다.

* 데스밸리(Death Valley, 죽음의 계곡) : 창업사업화 과정에서 자금조달, 시장진입 등 어려움을 겪는 시기

□ 창업도약 패키지 지원사업은 창업기업에게 도약의 불씨를 지필 수 있는 마중물로서 기업당 **5천만원을 무담보·무이자·무상환으로 지원**하며, **사업모델(Business Model) 혁신과 아이템 보강, 시장전문가 멘토링 서비스가 제공**된다.

○ 또한, 기업별 심층진단을 거쳐 **R&D, 마케팅, 정책자금 등 1,100억원 규모에서 연계지원**할 계획이다.

□ 주요 프로그램 내용은

① 창업기업에 맞는 **해외선진 사업기법을 도입·보급하며 시장전문가들이 사업에 참여하여 코칭한다.** 이 기법은 창업자를 위한 사례중심 교육자료로 활용할 계획이다.

* 사업모델 개발·진단기법 : TEC, BMG, LEAN Start-Up 등
* 제품·서비스 개발·진단기법 : GTSC, QFCD
(용어설명 붙임 자료 참조)

② 창업기업 마다 직면한 상황이 다르기 때문에 **기업별로 심층진단을 통해 유형별로 지원**하며, 대기업 출신 임·직원, 유통업자 등 **시장전문가로 구성된 「창업도약 추진TF」를 운영하여 지원**한다.

지원유형	시장전문가
① CEO코칭, BM혁신	기업 전·현직 임·직원, 글로벌 컨설팅사
② 제품검증·보강	신제품·신상품 전문 기획자, MD, 파워셀러
③ 마케팅·홍보	판매·유통업자(MD, 파워셀러)
④ 자금·투자연계	엔젤(AC), 벤처투자심사역(VC), 엑셀러레이터

③ 기업에게 피부에 와 닿는 지원을 하기 위하여 **기업당 1인의 전담매니저를 배치하고, SNS를 통하여 창업자와 직접 소통**하면서 **기업이 직면하는 문제를 함께 해결**해 나간다.

문제해결	소통방식	소통수단	해결사	비 고
소통채널	실 시 간	SNS	전담매니저	100명
	온 라 인	전용 사이트	분야별 전문가	400명
	오프라인	이력관리 시스템	현장지원단	7명

④ 특히, **지원자금은 복잡한 기준이나 절차, 서류 부담 없이 기업 회계기준에 따라 자유롭게 사용**할 수 있도록 한다.

□ 앞으로 **3년간 600개 기술기반 창업기업(Start-Up)의 도약을** 통해 **3,500명의 신규 일자리가 창출될 것으로 기대된다.**

□ 사업과 관련하여 자세한 사항은 창업넷(http://www.startup.go.kr)에서 확인할 있으며 전화문의는 042-481-8914/4535(중소기업청 창업진흥과) 또는 042-480-4345/46(창업진흥원 창업사업화팀)으로 하면 된다.

OPEN 공공누리 공공저작물 자유이용허락

이 보도자료와 관련하여 보다 자세한 내용이나 취재를 원하시면 중소기업청 창업진흥과 김대수 사무관(☎ 042-481-8914)에게 연락주시기 바랍니다.

보도 참고자료

1. 정책적 의도(특징, 차별성) ····· 5

2. 2015년도 사업개요 ····· 6

3. 해외선진 사업기법 소개 ····· 8

① TEC ····· 8

② BMG ····· 9

③ LEAN Startup ····· 10

④ GTSC ····· 11

④ QFCD ····· 12

참고 1 창업도약 패키지 프로그램 정책적 의도(특징, 차별성)

1 창업정책의 사각지대인 창업 3년~7년까지의 Start-Up 기업을 대상으로 창업도약 프로그램을 시범적 패키지로 개발, 지원함으로서 이에 대한 실태를 파악하고 향후 지원정책에 적극 반영할 계획

2 Start-Up 기업에게 찾아오는 "죽음의 계곡"에 추락을 사전에 방지하여 생존과 도약의 기틀을 마련하고, Impact있는 성공창업과 글로벌 모델을 발굴·육성

3 **창업기업의 사업아이템 검증과 판매촉진, 비즈니스모델 정립과 혁신**을 통해, **매출과 고용증대, 글로벌 진출을 촉진**

① **창업기업의 사업구조와 재무구조의 신뢰성을 보강**하여 민간 벤처 투자자금의 유치를 용이하게 하고

② **경험과 전문성이 많은 시니어 그룹의 인적자원을 활용**하여 **기업의 문제를 바로 해결하고 멘토링 함으로서 시행착오를 줄일 계획**

③ 특히, **창업기업의 비즈니스모델을 확고히 정립하고 혁신하는 기본적인 자금지원(5천만원)을 통해 마중물 역할을 할 계획**

4 창업기업의 **성장에 필요한 인적자원 네트워크 마련, 파트너 쉽 강화**를 통해 시너지 창출과 커뮤니티 비즈니스를 활성화

참고 2 2015년도 창업도약 패키지 프로그램 사업개요

□ **지원규모** : 50억원, 100개사 내외 (연계 : R&D 50억원, 정책자금 1,000억원)

□ **지원내용** : 사업모델(BM) 혁신과 경영전략 멘토링, 사업아이템 검증 및 보강, 판로개척 및 글로벌 시장진출, 투자유치 및 자금지원·연계

구 분	지원내용	패키지 지원			
지원금액	최대 50백만원*	지원연계 추천	R&D	투·융자 자금	마케팅
지원서비스	멘토링**	시장전문가 코칭	BM혁신	아이템 보강	시장연계

* 멘토링 결과에 따라 핵심역량 보강과제 이행비용으로 사용

** 사업모델 진단 및 개발은 해외선진 기법(Tool Kits ; TEC, BMG, LEAN Startup, GTSC, QFCD 등)을 활용

□ **지원대상** : 창업 3년 이상 7년 이내 기업

□ **지원기간** : 3년

구 분	1년차	2년차	3년차	비 고
멘토링	○	○	○	시장전문가 참여
자금지원	○	-	-	멘토링 결과 이행
지원연계	○	○	○	자금, R&D, 마케팅 등

□ **평가절차 및 선정기준** : 사업모델(BM) 혁신, 핵심역량 강화, 아이템 개선·보강 등을 통하여 매출 증대 및 글로벌 진출이 기대되는 기술기반 창업기업(Start-Up)

진단평가 (서면 → 대면·발표 → 현장)	선정기준
① CEO 역량 및 잠재능력 ② 사업아이템 경쟁력 및 핵심가치 ③ 경쟁 및 벤치마킹 모델 제시 ④ 사업모델 차별성 ⑤ 글로벌 진출 가능성	① CEO 실행력 ② 기업·제품 경쟁력 ③ 사업모델(BM) ④ 과제 해결 가능성 ⑤ 시장 매력도, 규모, 확장성

□ 지원절차

① 멘토 매칭	② 해결과제 설정	③ 문제해결		
		자 금	서비스	
핵심수행과제 (창업기업) + 시장전문가	(1차년도) 수행과제	사업비 산정 및 지원	맞춤형 시장전문가 멘토링	교육
	(2차년도) 수행과제	지원연계		코칭
	(3차년도) 수행과제	지원연계		네크워킹
				마케팅
				자금연계

□ 지원방식

○ 창업기업 중심, 1:1 문제해결 추진(1인 1사, 전담매니저 배치)

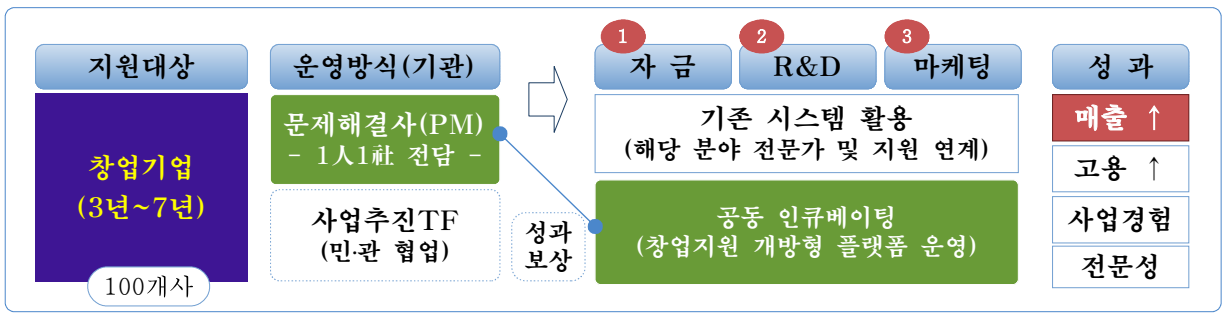
○ 시장전문가로 "사업추진TF" 구성, 대상기업 심층진단 후 분야별·지원유형별로 맞춤형 지원

지원유형	시장전문가
① CEO 코칭, BM혁신	기업 전·현직 임·직원, 글로벌 컨설팅사
② 제품검증·보강	신제품·신상품 전문 기획자, MD, 파워셀러
③ 마케팅·홍보	판매·유통업자(MD, 파워셀러)
④ 자금·투자연계	엔젤(AC), 벤처투자심사역(VC), 엑셀러레이터

○ 분야별 전문가는 「창업지원 개방형 플랫폼」을 통해 활동, 기업별 매칭된 전문가(멘토)는 팀별(소그룹)로 활동(공동 인큐베이팅)

○ 자금, R&D, 마케팅 등의 정부지원은 지원기관·사업간 연계하고 민간분야의 지원은 사업추진TF에서 연계하여 성과창출

< 창업도약 패키지 프로그램 개념도 >



참고 3 | 해외선진 사업기법 소개

1. TEC - Technology Entrepreneurship Commercialization

□ 창업사업화 과정에서 존재하는 **"죽음의 계곡"을 건널 수 있도록 다리를 놓아주는 핵심 방법론 TEC* 도입·적용**

* TEC (Technology Entrepreneurship Commercialization) : 미국 리서치 트라이앵글파크(RTP)의 노스캐롤라이나 주립대(UNC) 기술사업화 교육 프로그램 (미국 과학재단, NSF 지원) => 영국, 캐나다, 포르투칼 등 8개국에서 활용

○ 기술창업·사업화, 이상(성공)과 현실(냉엄한 시장)의 괴리(실패)에 **다리를 놓아주는 과학적·체계적 분석도구, 치명적 결함 제거**

○ 기술(Technology) - 제품(Product) - 시장(Markets), 3가지 요소 유기적 연결, 창업 실수를 줄이고, 가능성을 높이는데 초점



[관련 문의]

양영석 | 이노폴리스캠퍼스 창업사업단 단장

2. BMG - **Buisness Model Generation**

상상과 혁신, 가능성이 폭발하는 신개념 비즈니스 발상법

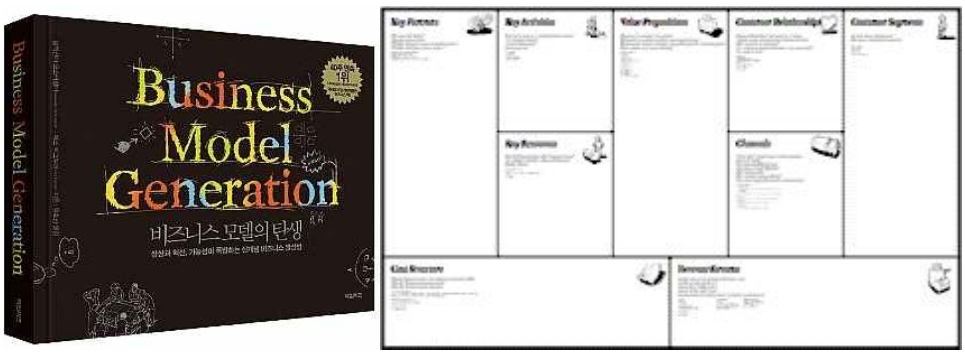
샤오미, 쿼키, Net-jet, Car-2go, 킥스타터 등
하루가 다르게 세계 곳곳에서 혁신적인 비즈니스모델의 지속적으로 탄생

고객과 시장에 대한 새로운 시각과 통찰로 무수히 많은 비즈니스모델이 새롭게 등장하는 가운데우리는 이에 대해 어떻게 접근해야 하는가에 대한 대안은 커녕 그 용어조차 낯설었던 것이 사실이다.이러한 현실에서 2010년 출간된 Business Model Generation(이하 BMG)은 산업계와 학계 그리고 벤처에게까지 비즈니스모델에 대한 새로운 생각과 접근을 시도하는 전환점을 마련해 주었으며 이책의 저자인 알렉산더오스터왈더 박사와 예스피그누어 교수는 기존How to win관점의 경영전략을 How to make money 관점에서 대체하는 새로운 시도와 접근 계기를 마련했다는 평가를 받고 있다.

왜 혁신의 대상은 늘 제품, 프로세스, 사람이어야 할까?
그래, 수익 창출의 원천인 Business Model을 혁신하자!

BMG가 추구하는 방향 및 접근 방법론은 기존의 3P(Product, Process, People) 중심의 혁신 방법론의 접근을 벗어나 보다 근본적인 이슈, 즉 수익의 원천인 비즈니스모델을 포괄적이며 균형적으로 바라보고 고객 가치의 극대화를 위해 다양한 시도와 포괄적 변화를 시도하되 정말 시장과 고객이 원하는 것인지 반드시 테스트해 가며 비즈니스모델을 개발할 것을 요구한다. 이를 위해 저자 알렉산더오스터왈더 박사는 비즈니스모델의 구상 도구인 비즈니스모델캔버스를 제시하기도 했다.

[비즈니스모델 캔버스]



벤처기업 및 창업자들이 새로운 시장가치 발견 및 이의 구체화의 방법으로 널리 활용
최근 대기업 및 중견기업의 비즈니스모델 Re-Design 및 신규사업 창출의 도구로 확산

비즈니스모델 캔버스는 무형의 개념인 비즈니스 모델을 시각화 하는 BMG의 대표적 도구로서 이미 벤처 창업자들에게 널리 활용되어지고 있다. 하지만 비즈니스모델 혁신을 위해서는 캔버스를 활용한 시각화(Visualize)는 시작단계일 뿐, 여기에 비즈니스모델의 진단, 가치의 구상, 아이디어 구체화 및 검증 등 체계적인 접근이 순차적으로진행되어야 만 소기의 성과를 기대할 수 있다. 집단지성을 활용한 다양한 아이디어 그리고 그 아이디어의 구체화 및 검증이라는 BMG의 활용 가치가 서서히 알려지면서 최근에는 삼성, LG, 포스코, LS, 코오롱, CJ 등은 이미 그룹차원에서의 교육 및 활용을 시도하고 있으며 부품, 소재, 환경/에너지 등 기술 중소기업과 B2B 비즈니스 영역에서의 활용도 늘어나고 있는 추세다.

[관련 문의]
인사이터스 황현철 대표 (BMG Official Master)
*BMG Official Master란 저자 알렉스오스터왈더가 주관하는 비즈니스모델 마스터 트레이닝을 정식 수료했음을 의미
웹사이트 : www.insightors.com

3. 린 스타트업 - *Lean Startup*

지속 성장의 비밀, 실리콘밸리의 과학적 로드맵

유튜브, 자포스… 왜 성공한 스타트업들은 린 스타트업으로 시작했을까?
구글, NHN, 다음카카오 등 국내외 기업들이 주목하는 창업 성공전략 린 스타트업!

유튜브, 트위터, 자포스, 드롭박스 등 최근 성공한 스타트업이 창업 초기에 제품화하는 과정에는 공통점이 있었다. 바로 린 스타트업 방식이었다. 최근 실리콘밸리에서 창업에 성공한 스타트업들은 린 스타트업으로 시작했다는 공통점이 있다. '린 스타트업'이란 창업자의 아이디어를 시제품으로 빠르게 만들어 시장에서 테스트 해보고 제품을 혁신하는 벤처 경영전략을 말한다. 쉽게 말해 시장조사를 거쳐 완성도 높은 제품을 개발했던 기존의 전통적 경영방식과 달리, 창업자의 아이디어가 시장에서 먹힐지 시제품으로 먼저 테스트해보고 신속한 피드백을 통해 제품을 개발해 창업과정에서 시간과 비용의 낭비를 최소화하는 경영방법론이다.

창업기업, "죽음의 계곡"을 넘어서자

창업자의 장점은 자신이 생각한 사업 아이디어를 적극적으로 실행에 옮기는 것이다. 하지만 이러한 장점이 때때로 단점이 될 수 있다. 자신의 생각만으로 사업화함에 따라 고객 니즈를 충분히 반영하지 못하는 경우가 발생하고 있기 때문이다. 최근 CB Insight라는 기관이 조사한 실패 기업의 42%가 시장이 원하지 않는 제품을 만들어서라는 것도 이런 결과를 반영한 현실이다. 린 스타트업은 사업화를 진행하는 과정에서 고객이 원하는 것을 만들 수 있도록 대상 고객을 구체화하고, 이들이 원하는 제품을 시장에 내놓을 수 있도록 하는데 주안점을 둔다. 이를 위해 각 단계마다 '만들기-측정-학습'이라는 3단계 모델을 활용하여 신속한 고객 피드백을 기반으로 창업 과정에서 집중할 부분을 가이드한다. 이러한 노력이 창업기업 죽음의 계곡을 넘어서는 지도 역할을 하게될 것이다.

린 스타트업에 대한 관심

린 스타트업은 현재 실리콘밸리뿐만 아니라 미국에서만 100곳이 넘는 지역에서 관련 모임이 형성돼 있고, 런던 테크시티, 한국 대전 등 전 세계 71개국 476개 도시에서 모임이 활성화돼 있을 정도로 열풍이다. 린 스타트업은 경영의 구루 에릭 리스가 저서 《린 스타트업》에서 제시한 개념으로, 구글, NHN, 다음카카오, GE 같은 대기업도 요즘 신제품 개발 시 린스타트업 방법론을 참고할 정도로 전 세계 경영 현장에서 불확실한 상황에서 성공하는 새로운 과학적 방법론으로 각광받고 있다.

[관련 문의]
조성주 | KAIST 경영대학 SE MBA 지도교수

4. GTSC - Global Technology Simulation & Commercialization

제품과 시장개발이 통합된 사업화 모델-『GTSC』

□ 중소기업들이 잘 팔릴 제품을 **싸게, 좋게, 빠르게** 만들기 위한 6가지 프로세스로 구성되어 있다.

- ○ 1단계(기술완성도 검증): 개발기술의 결과물이 사업화로 가능한지 확인
- ○ 2단계(기술사업화 타당성 평가): 개발된 기술로 만든 제품이 시장성이 있는지 확인
- ○ 3단계(품질기능비용전개-시장연결): 고객의 요구와 제품특성을 연결시키는 고리
- ○ 4단계(가상제품개발-시뮬레이션): CAD, CAM 및 CAE 등 새로운 기술을 이용하여 디지털 공간에서 개발제품의 품질성능을 시뮬레이션하여 품질과 비용을 절감
- ○ 5단계(해외시장 진출 타당성 평가) : 글로벌 시장진출 성공가능성 분석・평가
- ○ 6단계(신규 아이템 발굴) : 지속성장을 위해 성공가능성이 높은 중소기업형 아이템 개발

□ GTSC는 기업이 개발한 혁신의 씨앗(기술)을 제품으로 만들어서 글로벌 시장에서 성공으로 실현시켜 주는 방법론으로, IT(컴퓨터 시뮬레이션)을 활용하여 글로벌 성공가능성을 찾는 구조화된 프로세스

□ **기술창업 기업의 GTSC활용 기대효과**

- ○ 중소기업이 혁신적인 신제품을 시장에 내놓을 수 있는 가장 중요한 조건은 연구개발, 마케팅, 엔지니어링의 협력을 통해 얻어지는 총체적 품질의 실현 가능
- ○ 시장에서의 성패를 결정하는 중요한 조건중 하나인 시장지향적 연구개발 능력이 가미된 기술적 우월성 실현
- ○ 보유하고 있는 독점적 기술로 고객이 원하는 편익을 제공할 수 있는 제품개발이 용이
- ○ 모방전략(Catch-up)에 의한 신제품보다는 선도전략(First Mover)에 위한 신제품 개발로 고객에게 차별화된 편익제공이 가능하여 제품경쟁력 제고 가능

[관련문의]

* 한국과학기술정보연구원 최윤정실장(02-3299-6127), 김찬호박사(02-3299-6170)

5. QFCD - Quality Function Cost Deployment

* **품질기능비용전개(QFCD)**란? 신제품개발과정에 글로벌 고객의 요구를 반영한 신제품 컨셉, 부품, 공정 계획 등 전체 개발과정에서 **품질(Quality), 기능(Function), 원가(Cost)** 등을 과학적으로 관리하여 고객만족도 제고는 물론 성공가능성 예측가능

□ 글로벌 시장진출을 근본적으로 혁신하고 창업기업 “죽음의 계곡(Death Valley)" 극복은 물론 제조업의 경쟁력을 획기적으로 높일 것으로 보임

* 중소기업 글로벌 진출 장애요인(KISTI, 2015): ①정보부족으로 인한 성공 불확실성(90.9%), ②경험부족으로 인한 역량부족(72.7%), ③투자대비수익의 미보장(63.7%), ④자금부족(36.3%), ⑤인력부족(181.%) 순으로 나타남(중복응답).

□ 2014년 3월 18일 인천에서 창업한 (주)코휠(대표이사: 유화열)은 저소음, 저진동 비공기압 바퀴 개발 기술을 세계 최초로 개발한 회사로서 관련특허 9건과 자본금 7천만원에, 직원 2명을 보유한 기술창업 기업

○ QFCD를 적용하여 『저 소음, 자 진동 비공기압 바퀴』 시제품의 글로벌 시장에서의 성공가능성을 사전예측한 결과 독일Blickle社 제품과 비교한 『가치계수(V)』가 1.61로 V>1.5이상으로 글로벌 시장에서 성공가능성이 높은 것으로 예측

○ 삼성전자 반도체, 현대자동차, 공군 등 11개 기관과 납품/주문/협상 중이고 일본 소형바퀴 제조 1위업체인 함마케스터와 산업용대차 점유율 45%를 처지하고 있는 트라스코사와 납품을 위한 협상이 마무리 단계에 와 있고 4월 말 계약이 성사될 것으로 예상

□ QFCD는 **제조업**의 신제품개발은 물론 **서비스산업**까지 확대가 가능

○ 고객니즈를 파악하여 신제품 전체의 가치계수로 평가하여 만족도 향상
○ 품질과 비용을 동시에 시뮬레이션하여 제품컨셉 선정 용이
○ 후속 신제품 개발 진향여부에 대한 판단기준 제공
○ 개발 프로세스 전체 과정을 용이하게 파악가능
○ 원인과 결과인자간의 상관관계를 분석하게 설계검증이 명확
○ 미래의 제품과 서비스 설계를 위한 참고자료로서의 자료로 활용 가능

[관련문의]

* 한국과학기술정보연구원 최윤정실장(02-3299-6127), 김찬호박사(02-3299-6170)