

# 밸류프라이스는 사업 계획서 회사 소개서 그리고 기회를 만듭니다

제공해 드리는 파일은  
2022년 재도전패키지(창업진흥원) 합격 자료를 포함한  
한글 파일 4개입니다.

저희 회사에서 직접 준비하고  
발표한 자료들이라 저작권 문제가 없습니다.  
다만, 무단 배포는 금지되오니  
참고용으로 활용해 주시면 됩니다.

# 무엇을 주시나요?

**현재 2022년 재도전 패키지  
(창업진흥원 정부지원 사업)에  
선정되어 사업을 운영하고 있습니다.  
합격 자료를 보시고 왜 합격했는지를  
확인해 보세요.**

## 1. 지원 당시: 법인 사업자

과제내용: AI 기반의 영상 콘텐츠 제작  
소프트웨어 및 플랫폼  
선정금액: 7,000만원 (6,000만 원 + 성장촉진  
지원 1,000만 원)  
선장사업: 2022년 재도전창업패키지  
(창업진흥원)

제공 내용: 한글자료

## 3. 지원 당시: 예비 창업자

과제내용: 근적외선 친환경 아토피 예방 LED 제품개발  
선정금액: 8,000만 원  
선장사업: 2018년 기술혁신형 창업기업 (창업진흥원)  
제공 내용: 한글자료

## 2. 지원 당시: 예비 창업자

과제내용: 개인맞춤 주스테라피 프로그램  
설계 및 배달 서비스  
선정금액: 4,500만 원  
선장사업: 2019년 창업선도대학 (창업진흥원)  
제공 내용: 한글자료

## 4. 지원당시: 법인 사업자

과제내용: Smart-phone app Controlled injection  
선정금액: 7,000만 원  
선장사업: 2017년 창업선도대학 (창업진흥원)  
제공 내용: 한글자료

# 무엇을 만드나요?

우리는 글을 만듭니다.  
글은 구조에서 시작됩니다.  
그리고 구조는 목적에서 시작됩니다.  
우리는 왜 이것을 만드는데에 집중합니다.  
그래서 누구보다 잘만듭니다.

---

## 핵심사항

너무 자주 연락드려도 귀찮아하지 마세요.

시간과 비용이 들어가면 모두 원하는 결과가 있어야 합니다.

그래서 우리는 결과물을 고민하고 과정을 확인합니다.

저희는 왜 이것을 만드는데에 집중합니다.

여러분의 의도를 명확히 전달하는 방법을 고민합니다.

그래서 당신만의 글을 만듭니다.

# 글은 무엇인가요?

글은 사용 목적에 따라  
회사소개서, 투자제안서  
그리고 입찰 및 지원 사업에 필요한  
한글과 워드의 사업계획서까지

---

## 핵심사항

그게 어떻게 가능해?라고 궁금해하실 수 있습니다.

글은 사용하는 목적에 따라서 구성과 형태를 달리하지만  
본질은 설득의 과정입니다. 저희는 그 설득을 잘합니다.

벌써 3번의 창업을 하고 있는 전문가가 그 설득을 함께  
합니다.

아 참, 저희는 투자 유치, M&A, 지원 사업 합격의 경험이  
다수 있습니다

# 기준이 무엇인가요?

사업계획서는 **15페이지 기준** 입니다.  
Summary 및 파일 원본을 제공합니다.

---

## 핵심사항

더 긴 호흡의 글도 당연히 가능합니다.

모든 금액은 부가세 별도 금액입니다. 세금은  
중요하니까요.

계약서 날인 및 입금 이후에 일을 시작합니다.

모든 프로젝트는 50% 선금 작업 종료 후 50% 잔금으로  
구성됩니다.

인쇄, 배송 등이 필요할 경우에도 추가 비용이 발생합니다.

# 얼마나 걸리나요?

일정은 영업일 기준 10일 이내  
즉 2주 이내 입니다.

---

## 핵심사항

급하게 진행되어야 할 경우 추가 비용 등의 협의가 필요합니다.

진행 일정에 따라 저희도 다른 고객분들과 협의를 해야 해서요.

첫 미팅 후 1주일 이내에 계약을 진행합니다.

계약이 진행되면 빛의 속도로 프로젝트에 돌입합니다.

저희는 가급적 주말에 일하지 않습니다.

또한, 퇴근 이후의 삶도 존중하므로 야근을 하지 않습니다.

# 진행 과정은 어떻게 되나요?

과정은 보통 5단계로 이루어집니다.  
기본 채널은 카카오톡과 메일이지만  
슬랙과 노션, 잔디 등도 원하실 경우  
사용합니다.

---

## 진행과정

### 1. 사전 미팅을 통한 진행 여부 검토

내부 역량에 한계가 있다면  
프로젝트를 거절하고  
있습니다.

### 3. 문서 구조화

제안서도 구조가 핵심입니다.  
특성에 맞는 구조화를 합니다.

### 5. 수정 및 최종본 전달

3회까지 수정하며 원본을  
포함한  
최종본을 드립니다.

### 2. 계약 진행 및 일정 안내

대면 계약 혹은 모두 싸인등의  
전자 계약도 가능합니다.

### 4. 소개서 작성

본격적인 업무를 진행합니다.  
방향성에 대한 논의를  
계속합니다.

### 6. 잔금 정산 계산서 발행

최종 비용처리를 합니다.  
세금계산서를 발행합니다.

# 고객사는 어떻게 되나요?

주로 초기 스타트업과 일했습니다.  
약 130건의 작업을 진행했고  
크고 작은 성과물이 있습니다.  
당연히 미팅 때 확인해 보실 수 있습니다.

---

## 포트폴리오

뷰티브랜드 N사 브랜딩영상 제작, 건강기능식품 D사 제품영상 제작,  
오픈마켓사 브랜딩영상제작, 입점 제품 바이럴 영상제작,  
J방송사 프로그램 제작 참여, K방송사 프로그램 제작 참여.

마스크 유통기업 I사 라이브커머스 진행, 한국 기술협회 H사 행사 촬영,  
화장품 유통 C사 행사 촬영, 국내 유통 대기업 L사 신년 행사 촬영.

D2C 유통기업 S사 번개장터에 사업부 매각, 미디어 커머스 I사 시드 투자 유치,  
중장비 매칭 플랫폼 D사, 시드 투자 유치, D2C 유통기업 S사 시리즈 A 투자유치,  
중고 거래 플랫폼 S사 시드 투자 유치.

재소자 창업 교육 B사 예비창업패키지 선정, 아토피 LED 제습기 C사 기술혁신  
창업기업 선정, 반려동물 브랜드 D사 기술창업스카우터 선정,  
개인맞춤 주스 테라피 E사 창업선도대학 선정,  
중고 거래 플랫폼 S사 투자연계형 R&D 선정.

연락은  
010-6226-8698로  
문자나 전화주세요  
카카오톡도 좋습니다

대표 개인 번호입니다.  
이게 가장 빠른 답변일 거예요!  
1시간 내 답장은 못 드려도 3시간 내에는 답장 드리고 있습니다.

그래도 잘 때는 연락 못 받을 수 있습니다.  
꼭 자야 힘내서 다음날 일하죠.

# 「2022년 재도전성공패키지」 일반형(청년) 재창업자 수정사업계획서

## □ 일반현황

|                        |          |                                     |                       |                                                       |                                                                                                |    |
|------------------------|----------|-------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 제품 (서비스)명              |          | 그라운드 : AI 기반의 영상 콘텐츠 제작 소프트웨어 및 플랫폼 |                       |                                                       |                                                                                                |    |
| 신청자 성명                 |          | -                                   | 생년월일                  | -                                                     | 성별                                                                                             | -  |
| 기업명                    |          | -                                   |                       |                                                       | 사업장 소재지                                                                                        | 서울 |
| 개업연월일<br>(회사성립연월일)     |          | 2022. 01. 06                        |                       | 사업자 구분<br>(해당항목 <input checked="" type="checkbox"/> ) | <input type="checkbox"/> 예비 <input type="checkbox"/> 개인 <input checked="" type="checkbox"/> 법인 |    |
| 기술분야                   |          | 정보·통신                               |                       |                                                       |                                                                                                |    |
| 사업비<br>구성계획<br>(백만원)   | 정부지원금    |                                     | 45백만원 (총 사업비의 75% 이하) |                                                       |                                                                                                |    |
|                        | 대응<br>자금 | 현금                                  | 3백만원 (총 사업비의 5% 이상)   |                                                       |                                                                                                |    |
|                        |          | 현물                                  | 12백만원 (총 사업비의 20% 이하) |                                                       |                                                                                                |    |
|                        | 합계       |                                     | 60백만원                 |                                                       |                                                                                                |    |
| 팀 구성 (대표자 제외, 공동대표 포함) |          |                                     |                       |                                                       |                                                                                                |    |
| 순번                     | 직급       | 성명                                  | 담당업무                  | 주요경력                                                  |                                                                                                | 비고 |
| 1                      | 팀원       | -                                   | -                     | -                                                     |                                                                                                | 팀원 |
| 2                      | 팀원       | -                                   | -                     | -                                                     |                                                                                                | 팀원 |

## □ 제품·서비스 개요 (요약)

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 제품<br>(서비스)<br>소개  | 1. 상세 페이지 없이 100초 내외의 영상으로 이루어져 있는 콘텐츠 커머스 플랫폼<br>2. 이를 AI 기반의 영상으로 제작할 수 있는 소프트웨어                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                    | <div style="text-align: center;"> <p>수요자 Needs<br/>단편적, 가심비<br/>콘텐츠, 크리에이터가 키워드<br/>↓<br/>짧은 동영상만 관리하고 익숙<br/>↓<br/>상품의 핵심만 영상으로 볼 수 있는<br/>구매 플랫폼</p> <p>콘텐츠 커머스 플랫폼<br/>-&gt; AI 영상 기반의 콘텐츠 제작 소프트웨어</p> <p>문제 해결</p> <p>공급자 Needs<br/>영상 콘텐츠 및 라이브 커머스가<br/>물건 판매의 대세로 자리잡고 있음<br/>↓<br/>상세 페이지 및 동영상 제작이 힘들고 비싼<br/>↓<br/>커머스용 영상을 만들거나<br/>영상을 중심으로 한 판매 플랫폼</p> </div> <p>- 현재 1,090명 규모의 스토어팜 모임 운영 중이며, 이를 통해 초기 고객 조사 실시-&gt;상세 페이지 비용의 문제-&gt;라이브커머스 영상이 활용되지 않는 문제를 해결</p> <p>- 라이브 커머스와 영상이 대세로 자리 잡고 있는 상황에서 현재 영상을 기반으로 물건을 사고팔 수 있는 플랫폼이 부재</p> |
| 제품<br>(서비스)<br>차별성 | 1. 현재 프로토타입 개발 중이며, 공급자를 확보하기 위해 수작업으로 판매 영상을 편집하고 있으며 콘텐츠 커머스 플랫폼 개발->영상 기반 소프트웨어 순으로 진행<br>2. 수요자 및 공급자 측면에서의 차별점<br>- 수요자 측면 : 1인 콘텐츠와 짧은 영상을 핵심으로 한 플랫폼에 익숙함                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|              | <p>핵심만 상세 페이지와 같은 텍스트가 아닌 영상으로 볼 수있는 서비스가 필요함</p> <p>- 공급자 측면 : 높은 비용으로 제작된 라이브 커머스는 일부 광고 효과를 제외하고 낮은 전환율로 인해 물건 판매를 위해 사용할 수 없음</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 국내·외<br>목표시장 | <p>- 라이브 커머스 전체 시장 규모(TAM)는 약 8조 원으로 예상되지만 이중 유효 시장(SAM)은 음식 및 식품과 관련된 약 1.8조 원의 시장임</p> <p>- 가장 핵심인 목표 시장(SOM)은 농식품만을 대상으로 한 약 537억 원으로 추산</p> <div>  <div> <p><b>약 8조</b> 국내 라이브 커머스 시장 규모</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2023년 라이브 커머스 시장규모</li> <li>보수적으로 신장되기 위해 중국 라이브 커머스 시장 규모는 고려하지 않음</li> <li>출처 : 이베스트투자증권, 집계 우선</li> </ul> </div> <div> <p><b>약 1조 792억</b> 국내 라이브 커머스 음식료 시장 규모</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>국내 라이브 커머스 총 음식료 시장 규모, 국내 라이브 커머스 상품 비중을 고려</li> <li>국내 라이브 커머스 8호 * 라이브 커머스 총 문화 콘텐츠 비중 22.4%</li> <li>출처 : 한국창업학회, 집계 우선</li> </ul> </div> <div> <p><b>약 537억</b> 아이엠티온드 목표 시장(추정)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>음식료 시장 중 농식품만을 고려해 가장 보수적으로 목표시장 선정</li> <li>농식품 비중 3~5%</li> <li>국내 라이브 커머스 8호 * 라이브 커머스 총 음식료 비중 22.4% * 농식품 비중 3%</li> <li>출처 : 한국콘텐츠진흥원, 문화체육관광부 데이터지표</li> </ul> </div> </div> |
| 이미지          | <div>  <p>&lt;앱 및 서비스 예상 이미지&gt;</p> </div> <div>  <p>&lt;촬영 및 편집을 위한 당사 장비&gt;</p> </div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|              | <div>  <p>&lt;현재 편집 방식&gt;</p> </div> <div>  <p>&lt;예상 편집 방식&gt;</p> </div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

## 1. 문제인식 (Problem)

### 1-1. 폐업기업 사업 개요

-

- 셀 폰 : 중고폰 거래 중개 플랫폼
  - 개인정보로 인해 비공개

### 1-2. 폐업(실패)원인 및 개선방향

- 폐업 원인 : 수익화에 실패하면 그것은 사업 놀이일 뿐이다
  - 개인정보로 인해 비공개

### 1-3. 재창업 배경

- 재창업 배경
  - 개인정보로 인해 비공개

## 1-4. 제품·서비스의 개발동기

- 커머스 판매를 위한 상세 페이지 비용은 과도하며, 이는 커머스 판매자의 공동된 고충
- 라이브 커머스는 일회성 이벤트로 끝나고 있으며, 이를 다시 활용할 영상 제작 서비스와 플랫폼이 부재한 상황임

### 라이브 커머스에 맞는 영상 제작 서비스는 왜 없을까?

#### ◦ 커머스 회사 재직 : 상세 페이지 비용과 시간의 과도함

- 커머스 회사에 재직하며, 느꼈던 가장 큰 문제는 물건 판매를 위한 상세 페이지 제작
- 상세 페이지는 물건을 판매하는 오픈마켓과 채널별로 각기 상이하게 만들어야 해  
물건 하나 당 10개 이상의 상세 페이지가 필요하며, 이는 비용과 시간에 직결됨
- 내부에 디자이너가 있는 경우가 아니라면 상세 페이지 당 13.7만 원이 필요하며, 또한 제작 형태에 따라 제품 기획부터 촬영이 필요할 경우 금액이 오르며 시간 또한 소요
- 이는 커머스를 운영하는 판매자의 공동된 고충, 현재 1,090명 규모의 스토어팜 판매자 모임 운영 중



<그림> 상세 페이지 평균 제작비용 및 판매자의 고충

- 이를 해결하기 위해 다양한 제작 톨이 있지만, 별도의 비용이 필요하며 사용법 역시 간단하지가 않음
- 콘텐츠 회사 재직 : 라이브 커머스의 문제
  - 상세 페이지외에 커머스 회사 매출 증대의 방법으로 라이브 커머스를 활용해 진행했지만, 라이브 커머스는 1회 방송 후 해당 영상을 재 가공하거나 사용할 수 없음
  - 여러 라이브 커머스 플랫폼에서 방송 다시 보기를 제공하지만 다시 보기를 통한 구매 전환율은 미비하거나 없는 수준임, 이는 라이브 커머스의 태생적 한계
  - 라이브 커머스 시장은 지속적으로 증가하고 있고, 영상의 경우 상세 페이지와 다르게 플랫폼 별로 상이하지 않고 하나의 영상을 계속 활용할 수 있음
  - 커머스 시장이 라이브 커머스로 대변되는 영상 중심으로 발전하는 가운데 라이브 커머스 영상들이 사장되지 않고 계속 활용되게 만들 제작 소프트웨어와 플랫폼이 필요함

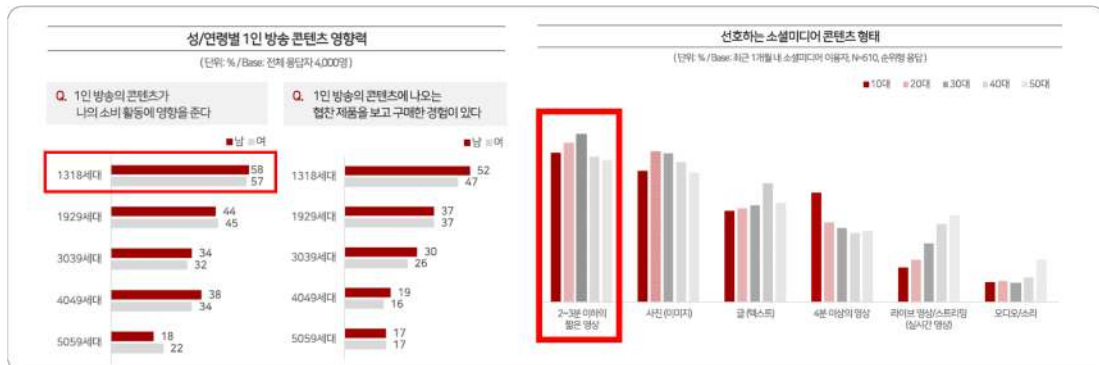


<그림> 커머스 시장의 발전 방향

## 1-5. 제품·서비스의 목적 (필요성)

### 수요자의 NEEDS와 공급자의 NEEDS를 해결할 서비스가 왜 없을까?

- 수요자 고객 : 커머스의 핵심 사항만 빠르게 보고 싶은 소비자
  - 모바일 및 비대면 환경이 지속됨에 따라 10~30대 모두 텍스트보다 짧은 영상 콘텐츠를 선호함, 짧은 영상 콘텐츠는 단순히 시청뿐 아니라 구매 트렌드로도 자리 잡고 있음
  - 짧은 영상 콘텐츠의 확산으로 검색도 유튜브를 통해서 구매는 인스타그램을 통하는 등의 소비 행태가 지속됨
  - 이런 트렌드는 라이브 커머스에서도 마찬가지로 자리 잡아, 2022년 이후 홈쇼핑보다 우세할 것이라고 전망하고 있음, 근소하게 우세 38.4%, 압도 및 잠식 19.5% (출처 : DMC 미디어, 2022 디지털 마케팅 트렌드 전망)



<그림> 콘텐츠 영향력 및 선호 형태

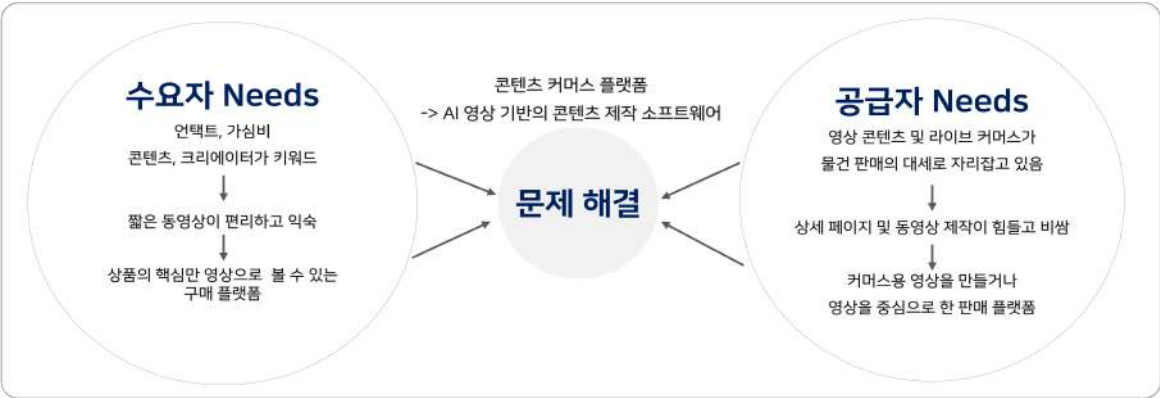
- 또한, 10~20대는 광고보다 1인 방송 콘텐츠의 영향을 많이 향후에는 1인 콘텐츠와 짧은 영상을 핵심으로 한 플랫폼 및 라이브 커머스가 대세가 될 예정
- 이를 위해선 홈 쇼핑 형태의 라이브 커머스 (같은 상품에 대한 계속적인 반복이 방송 내내 지속됨)가 아닌 핵심만 상세 페이지와 같은 텍스트가 아닌 영상으로 볼 수 있는 서비스가 필요함
- 공급자 고객 : 상세 페이지보다 빠르고 쉽게 물건을 판매하고 싶은 판매자
  - 라이브 커머스와 영상은 상세 페이지와 다르게 카메라 촬영으로 쉽게 진행할 수 있음
  - 하지만, 라이브 커머스 진행을 위해선 스튜디오 대관 및 쇼호스트 섭외가 필수적이며 평균 200만 원 이상이 마케팅 비용으로 소요됨

- 이렇게 사용된 비용으로 제작된 라이브 커머스는 일부 광고 효과를 제외하고 낮은 전환율로 인해 물건 판매를 위해 사용할 수 없음
- 또한, 라이브 커머스 영상 대세로 자리 잡고 있는 상황에서 현재 영상을 기반으로 물건을 판매할 수 있는 플랫폼이 부재한 상황임



<그림> 라이브 커머스 시장의 변화

- 문제 해결을 위한 방법 : 상세 페이지 없이 100초 내외의 영상으로 이루어져 있는 콘텐츠 커머스 플랫폼 및 이를 AI 영상 기반으로 제작할 수 있는 소프트웨어
- 오픈 채팅방을 운영하며 수요자 및 공급자 고객의 Needs를 해결하기 위해, 이 둘을 연결할 수 있는 콘텐츠 커머스 플랫폼을 서비스를 시작하며, 추후 AI를 통해 콘텐츠 제작을 보다 정교하게 자동화할 수 있는 소프트웨어를 개발하고자 함



<그림> 문제 해결 방법

## 2. 실현가능성(Solution)

### 2-1. 제품·서비스의 개발 방안

#### 2-1-1. 제품·서비스의 개발 방안 (사업 전체 로드맵)

- 플랫폼 및 소프트웨어 개발을 위해선 수요자와 공급자 중 한쪽의 니즈를 확보해야 함
- 공급자 니즈를 가장 확실하게 충족시킬 수 있는 방법인 수작업 편집으로 시장에 진입하며 이후 AI를 기반으로 한 편집으로 기술력 확대

### 소프트웨어 개발을 위한 방법은? 플랫폼을 먼저 시작해보는 것

#### ◦ 서비스 개발 방안 : 제품 판매를 위한 영상의 패턴의 유사성

- 서비스 소개와 다르게 판매를 위한 커머스 영상은 동일한 패턴을 가지고 있음
- 상황별 고도화된 개체명 인식 등 자연어 처리 기술과 상황분석의 데이터 분석을 통하면 제품의 가격 설명과, 경쟁 제품과의 차별점 언급, 장면 전환 시점 분석이 가능함
- AI 영상 기반의 라이브 커머스 콘텐츠 제작 소프트웨어 개발을 위해선 AI를 학습시킬 여러 공급자의 판매 영상이 필요함
- 당사는 판매 영상 축적을 위해 수행 기간 동안 농식품 소상공인의 판매 영상을 무상으로 촬영 후 편집하며 데이터 수집 및 분석 관리를 실시
- 축적된 판매 영상을 분석해 음성인식을 텍스트로 변환시켜 자막을 생성하거나, 동일한 음성과 패턴을 영상 편집점으로 설정해 영상을 자르거나 붙이는 서비스로 발전
- 영상을 제작하게 해주는 여러 서비스가 있지만, 라이브 커머스를 핵심으로 하거나 제품 판매를 핵심으로 한 소프트웨어는 현재 존재하지 않고 있음

<표> 동영상 제작 서비스

| 구분 | Brightics Visual Search                                                                                                   | 망고보드                                                                                                                 | TYLE                                                                                                                 | 브이켓                                                                                                     | 그라운드                                                                                                      |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 개발 | 삼성 SDS                                                                                                                    | (주)리아모어소프트                                                                                                           | (주)투블루                                                                                                               | (주)파이온코퍼레이션                                                                                             | 아이엠그라운드(주)                                                                                                |
| 핵심 | 영상 하이라이트 클립 자동 생성                                                                                                         | 카드뉴스 및 동영상 제작                                                                                                        | 카드뉴스 및 동영상 제작                                                                                                        | 머신러닝 기반의 영상 분석 및 제작                                                                                     | AI 영상 제작 및 커머스 판매 중심                                                                                      |
| 내용 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 방송 송출 이후 하이라이트 영상 편집</li> <li>- 3~5분 길이의 클립 영상 생성</li> <li>- 광고 수익 창출</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 템플릿을 활용한 영상제작</li> <li>- 카드뉴스 동영상 변환</li> <li>- 웹 기반의 디자인 제작 플랫폼</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 템플릿을 활용한 영상제작</li> <li>- 카드뉴스 동영상 변환</li> <li>- 웹 기반의 디자인 제작 플랫폼</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 상품을 착장한 모델 영상 업로드 시 광고 영상으로 편집</li> <li>- AI가 페이지분석</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 7분의 제품 영상 소개를 바탕으로 100초의 영상으로 가공</li> <li>- 영상기획 / 편집</li> </ul> |
| 비고 | 국내 대기업                                                                                                                    | 국내 중소기업                                                                                                              | 국내 스타트업                                                                                                              | 국내 스타트업                                                                                                 | 당사                                                                                                        |

#### ◦ 서비스 개발 목표

- 본 지원 과제를 통해 개발하려는 AI 영상 기반의 라이브 커머스 콘텐츠 제작 소프트웨어는 결국 플랫폼 개발에 필요한 기술이며 플랫폼은 결국 공급자의 또 다른 판매처로 자리 잡을 수 있고 수요자에게 짧은 영상으로만 구성된 구매처로 자리 잡을 수 있음
- 기술 개발 자체도 중요하지만, 이 기술 개발이 완료된 후에 미치는 파급력과 경제적

효과를 함께 고려해야 함

- 본 기술 개발을 통해 만들어질 플랫폼 서비스는 소상공인 특히 농식품 공급자에게 필요한 핵심 서비스가 될 것이라 전망함

## 2-1-2. 사업(협약) 기간 내 목표 및 달성 방안

### 판매를 위한 콘텐츠 제작의 가장 확실한 방법은? 우선 수작업 하자

#### ◦ 목표 달성 방안

- 서비스의 경쟁 우위를 얻기 위해선 수요자 혹은 공급자 중 한쪽의 니즈를 확실하게 충족해야 함
- 따라서 당사는 공급자의 니즈를 가장 확실하게 확보할 수 있는 방향으로, 수작업 편집으로 콘텐츠 커머스 플랫폼 서비스를 먼저 실시하려 함
- 공급자(제품은 판매하고자 하는 판매자) 입장에서 가장 확실하게 판매를 올릴 수 있는 방법은 영상의 편집과 기획을 전문가가 실행해 주는 것
- 따라서 당사는 공급자의 니즈를 가장 확실하게 확보할 수 있는 방향으로, 기술 역량 확보 이전에 수작업 편집으로 콘텐츠 커머스 플랫폼 서비스를 먼저 실시하려 함
- 이러한 접근 방법은 명함 관리 서비스인 리멤버와 유사하다고 볼 수 있음. 리멤버는 명함을 찍으면 핸드폰에 자동으로 저장되는 서비스로 광학문자인식(OCR) 성능이 오르기 전까지 100% 수기 입력으로 명함 정보를 처리

| 추진내용        | 추진기간            | 세부내용                  |
|-------------|-----------------|-----------------------|
| 영상 촬영       | 2022.05~2022.08 | 플랫폼 내 업로드할 영상 촬영 및 편집 |
| 플랫폼 개발      | 2022.05~2022.12 | 정식 서비스 개발 실시          |
| 홍보 및 마케팅    | 2022.08~2022.12 | 홍보, 프로모션 등 준비         |
| 플랫폼 런칭      | 2022.12 ~       | 정식 서비스 런칭             |
| AI 시스템 분석   | 2022.12~2023.06 | AI 시스템 개발 착수          |
| AI 시스템 개발   | 2023.06~2023.12 | 기존 앱의 데이터 수집 및 분석     |
| 추가 사업 계획 진행 | 2023.12~        | 사업 자금 및 개발 진행         |

## 2-2. 고객 요구사항에 대한 대응방안

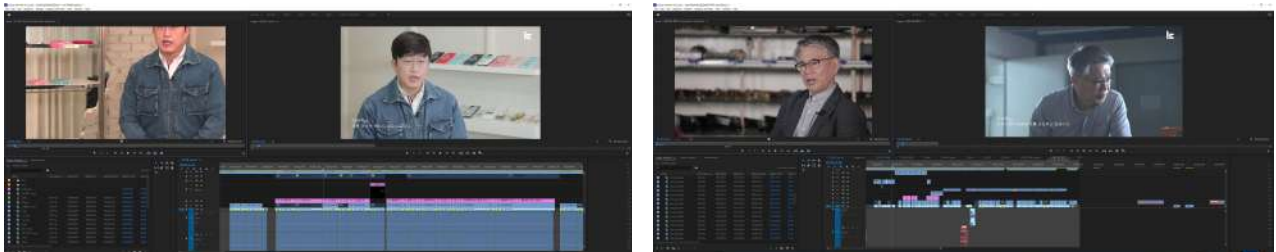
### ◦ 차별화 전략

- 영상 편집은 편집점을 잡는 것과 자막 작업에서 가장 큰 작업시간이 소요됨. 이로 인해 전문가는 1~2시간에 편집할 수 있는 것을 비전문가는 2~3일에 소요
- 따라서 당사는 전문가의 편집으로 인당 하루에 10개의 업체 영상 업로드가 가능함
- 공급자가 기존에 진행했던 라이브 커머스 영상과 링크 혹은 7분 내외의 영상을 당사에게 제공 시 이를 전문가의 편집으로 100초 내외의 판매 영상으로 편집 가공
- 7분 내외의 영상 촬영을 위해선 당사가 정해진 가이드 라인을 제공 (제품 소개 방법, 촬영 구도 및 각도, 카메라 밝기 등) 하며 이에 맞춘 영상을 판매자가 촬영



<그림> 당사 가이드 라인 예시

- 가이드 라인에 맞게 촬영된 영상을 바탕으로 당사 전문가는 이를 판매에 적합한 영상으로 재가공하며, 이를 당사 플랫폼에 자동 업로드하며, 판매자가 별도로 사용할 수 있는 영상 원본을 제공함
- 추후 기술 개발을 통해 이를 AI 기반의 영상 제작 소프트웨어로 발전시키려 하며, 이 경우 전문가 인당 하루 약 100여 건의 영상 업로드가 가능할 전망



<그림> 실제 당사 편집 과정

### 3. 성장전략(Scale-up)

#### 3-1. 자금소요 및 조달계획

- 초기에는 당사가 보유한 자체 자금으로 실시, 정부 자금은 인건비 등 신규 인력 확보에 사용

##### ◦ 자금 소요 및 조달 계획

- 대표자의 적극적인 사업 진행성으로 인해 현장에서 고객을 만나고 발로 뛰는 영업을 계속하고 있음
- 사업 초기에 발생한 매출을 비롯한 자금이 약 3천만 원 있으나 이는 기존 인력을 위한 인건비로 사용하고 있으며, 향후 소프트웨어 개발 및 마케팅을 위해서는 추가 자금이 절실한 상황임
- 이에 본 정부 지원 사업을 통해 마케팅 및 개발 비용 지원이 필요하며, 향후 사업화를 위한 외부 자금 조달 계획을 가지고 있음

##### < 사업비 세부내역(정부지원금+대응자금) >

| 비 목   | 산출근거                                                                                   | 금액(원)      |              |              |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------|--------------|
|       |                                                                                        | 정부<br>지원금  | 대응자금<br>(현금) | 대응자금<br>(현물) |
| 외주용역비 | 웹 / 앱 플랫폼 개발비<br>- 개발 / 운영 시스템 인프라 유지비용 포함<br>- 모바일 App / Partner&Admin Web 기획 / 개발 비용 | 18,000,000 | -            | -            |
| 기계장치  | 카메라 등 촬영용 기계 장치                                                                        | 2,930,000  | 3,000,000    | -            |
| 인건비   | 인건비 보수<br>- 기존 인력 및 기존 인력 인건비                                                          | 23,570,000 | -            | -            |
|       | - 내부 인건비 (대표자 과제 참여 인건비) 1명 X 200만원 X 6개월                                              | -          | -            | 12,000,000   |
| 지급수수료 | 회계 감사비 및 지급수수료                                                                         | 500,000    | -            | -            |
| 합 계   |                                                                                        | 45,000,000 | 3,000,000    | 12,000,000   |

## 3-2. 시장진입 및 성과창출 전략

### 3-2-1. 내수시장 확보 방안 (경쟁 및 판매가능성)

- 플랫폼에 입점할 공급자 및 품목은 농식품을 우선적으로 선정해 진입하려함
- 농식품은 라이브 커머스 대표 품목이며, 농식품의 특성상 제조 과정 및 원산지 설명 등 영상으로 활용될 다양한 소재가 있음

### 판매처 다변화 및 콘텐츠 제작이 우선적으로 필요한 곳은? 농식품공급자

#### ◦ 내수 시장 확보 방안

- 플랫폼에 우선적으로 진입할 품목은 농식품이며, 라이브 커머스를 통해 구매한 카테고리 상품으로 봤을 때 음식료품이 22.4%, 생활용품이 22.7%, 패션용품이 16.9%를 보이고 있음 (출처 : 한국창업학회) 이중 농식품은 음식료품과 유사한 특성을 보유하고 있으며, 음식료품 비중 중 3~5%로 전망되고 있음
- 실제로 강원도, 이천시, 농촌진흥청, 농업기술실용화재단 등 지자체는 라이브 커머스 지원을 지속적으로 발전하고 있으며, 라이브 커머스를 통한 매출 증대 효과를 보고 있음
- 다만, 라이브 커머스에 활용된 영상이 다시 사용되지 않거나 농식품 생산 영상과 생산자 인터뷰 및 생산과정 전반이 담긴 영상을 기반으로 한 판매처는 없거나 부족한 상황임



<그림> 국내 라이브 커머스 시장 규모 및 비중

- 라이브 커머스 전체 시장 규모(TAM)는 약 8조 원으로 예상되지만 이중 유효 시장(SAM)은 음식 및 식품과 관련된 약 1.8조 원의 시장임
- 이 중에서 가장 핵심인 목표 시장(SOM)은 농식품만을 대상으로 한 약 537억 원으로 추산되고 있음

#### ◦ 시장 진출 전략

- 공급자 확보를 위해서 농식품에 우선적으로 진입해 공급자를 확보하기 위해 라이브 커머스 지원사업 및 입찰 사업 공고가 지속적으로 나오고 있는 농업기술실용화재단과 가락물을 통한 지자체 영업을 실시하고 있으며
- 지자체 영업 이외에 지역 시장을 거점으로 해 시장 상인의 인터뷰 및 판매 영상을 우선적으로 확보할 예정
- 수요자 확보를 위해서 홈페이지 개설 및 유튜브 채널을 개설해 홍보하고 있으며,

유튜브 채널은 주로 중소기업 창업자 및 기업에 대한 소개를 다루고 있음

#### ◦ 수익 모델

- 당사의 주된 수익 모델은 플랫폼 중개 수수료이며, 이는 PG사 (약 2% 내외) 수수료가 포함
- 중개 수수료를 낮추기 위해선 공급자 자체적으로 영상을 촬영해 올리는 방법을 제공함 또한, 수수료율은 당사의 개입 정도에 따라서 차등이 있으며 수수료율을 올리지 않는 조건으로 초기 제작비 (PRO 기준 약 200만 원) 제공 시 Basic 수수료로 적용
- 현재 대다수 라이브 커머스 및 커머스의 수수료는 20~30%로 과도함



<그림> 수익 모델

#### ◦ 내수시장 진출 실적

| 유통채널명   | 진출시기        | 판매 아이템     | 판매금액  |
|---------|-------------|------------|-------|
| 당사 홈페이지 | 2022.01.15. | 기업 홍보 영상   | 11백만원 |
| 당사 홈페이지 | 2022.01.06. | 라이브 커머스 진행 | 3백만원  |
| 당사 홈페이지 | 2022.01.15  | 서비스 홍보 영상  | 5백만원  |
| 유튜브     | 2022.01.06. | 유튜브 광고 수익  | 1백만원  |

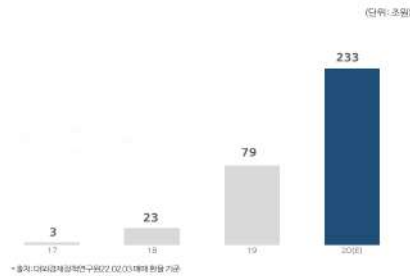
- 사업 초기 구축해둔 홈페이지를 통해 기업 및 서비스 홍보 영상 제작을 통한 매출 발생
- 또한, 유튜브 채널 운영을 통해 광고 수익이 발생하고 있음, 당사는 플랫폼 및 소프트웨어 개발을 위한 수익화를 계속 진행하고 있음

### 3-2-2. 해외시장 진출 방안 (경쟁 및 판매가능성)

- 중국 라이브 커머스 시장에 가장 먼저 진출하며, 중국 라이브 커머스의 비중은 화장품 (34.1%), 식품 (23.4%), 의류 및 신발 (13.22%)로 농식품은 라이브 커머스 대표 품목
- 한국 농식품을 전문으로 하는 콘텐츠 제작 서비스는 중국 온라인 시장에 진출에 적합

- 핵심으로 진출할 해외 시장은, 라이브 커머스 및 숏폼 커머스가 활성화되어 있는 중국
- 중국 라이브 커머스 시장은 2016년 인플루언서 (주로 왕홍이라 칭함)의 인기와 함께 성장
- 중국 라이브 커머스는 전 세계에서 가장 큰 시장이지만, 다양한 업체 및 상품군으로 인해 경쟁이 치열함

● 중국 라이브 커머스 시장 규모

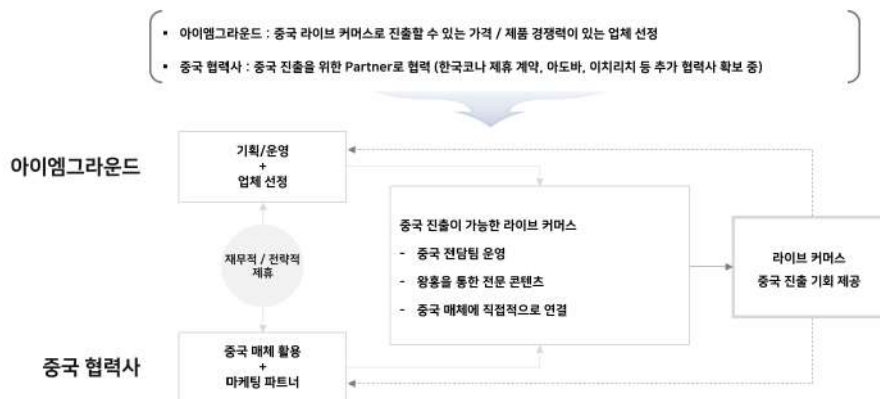


● 중국 라이브 커머스 특징



<그림> 중국 라이브 커머스 시장 규모 및 특징

- 따라서, 플랫폼 혹은 소프트웨어의 바로 진입 전략보다 왕홍과 협업할 수 있는 국내 업체와의 동시 진입이 필요함
- 당사는 현재 협업하고 있는 (주)한국코나(중국 CCTV의 주요 광고 플랫폼 공식 대리사와의 계약이 체결된 국내회사)와의 제휴를 통해 초기 진입 전략은 국내에서 매출 및 품질이 보장된 식품의 라이브 커머스 형태 -> 이후 서비스 혹은 플랫폼의 진입



<그림> 중국 진출 전략

- 현재 핵심으로 생각하고 있는 품목은 한국 식품 중 제품 경쟁력이 우수한 인삼, 포도, 라면, 소주 등이며, 제품의 유통과정을 고려했을 때 인삼과 소주 등의 핵심이며 진입을 위한 4P는 아래와 같음

<표> 4P전략

| 구분                 | 내용                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 제품<br>(Product)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 신선식품의 경우 수입 불가품목이 많음</li> <li>- 중국 시장 소비 트렌드를 지속적으로 모니터링하며 분석해야함</li> <li>- 품질 관리 및 지식 재산권이 확보된 제품으로 진입해야함</li> </ul>                                         |
| 마케팅<br>(Promotion) | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 라이브 커머스 + 자체 방송은 중국에서 주목하는 방식이지만 다양한 방식의 마케팅을 진행해야함</li> <li>- 왕홍 선정 시 제품과 브랜드에 부합하는 대상을 선정해야함</li> <li>- 웨이신, 더우인, 콰이서우 등 중국 내 파급력이 있는 플랫폼을 활용해야함</li> </ul> |
| 유통<br>(Place)      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 중국 시장은 다양한 플랫폼에 입점해 시장 반응을 살펴야 함</li> <li>- 전자상거래 플랫폼 입점은 브랜드가 직접 신청하거나 전문 서비스 기업과 협력할 수 있음</li> </ul>                                                        |
| 가격<br>(Price)      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 같은 브랜드라도 제품에 따라 다른 포지셔닝을 구사해야함</li> <li>- 중국 시장에 맞는 합리적인 가격을 책정해야함</li> <li>- 제품의 가치를 높여서 가격이 아닌 가치로 승부를 봐야함</li> </ul>                                       |

○ 글로벌 진출 실적

| 수출국가수   | 수출액     | 수출품목수   | 수출품목명   |
|---------|---------|---------|---------|
| 해당사항 없음 | 해당사항 없음 | 해당사항 없음 | 해당사항 없음 |

○ 글로벌 진출 역량

| 해외특허 건수<br>(출원 제외) | 국제인증 건수 | 국제협약체결 건수<br>(외국 현지기업과 MOU, NDA 등) |
|--------------------|---------|------------------------------------|
| 해당사항 없음            | 해당사항 없음 | 해당사항 없음                            |

○ 수출분야 핵심인력 현황 : 1명

| 성 명 | 직 급 | 주요 담당업무 | 경력 및 학력 |
|-----|-----|---------|---------|
| -   | -   | -       | -       |

## 4. 팀 구성(Team)

### 4-1. 대표자·팀원의 보유역량 및 기술보호 노력

#### ○ 대표자 현황 및 역량

|   |
|---|
| - |
|---|

- 개인정보로 인해 비공개

<그림> 대표자 역량

- 본 사업에 필요한 운영 노하우 및 추진력을 보유하고 있으며, 실패의 경험을 통해 사업화를 위해 필요한 요소들에 대해 학습함

|         |       |    |       |
|---------|-------|----|-------|
| 대표자 성명  | -     |    |       |
| 경력 사항   | 근무기관명 | 직위 | 학력 사항 |
|         | -     | -  | -     |
|         | -     | -  | -     |
| 창업 이력   | 기업명   |    | 운영 기간 |
|         | -     |    | -     |
|         | -     |    | -     |
| 자격 및 포상 | -     |    |       |
| 기타      | -     |    |       |

#### ○ 현재 재직인원 및 고용계획

- 현재 대표자 이외 콘텐츠 기획 및 촬영 감독이 함께 근무하고 있으며, 협약 기간 내에 초기 창업 시 함께 했던 개발자를 팀원으로 고용할 예정임

|                     |    |                     |    |
|---------------------|----|---------------------|----|
| 현재 재직인원<br>(대표자 제외) | 2명 | 추가 고용계획<br>(협약기간 내) | 3명 |
|---------------------|----|---------------------|----|

#### ○ 팀원현황 및 역량

- 10년 간 콘텐츠 기획 및 영상 촬영을 진행한 팀원, 비디오 커머스 회사에서 광고 및 브랜딩 영상 제작한 팀원이 근무 중

| 순번 | 직급 | 성명 | 주요<br>담당업무        | 경력 및 학력 등 |   | 채용<br>연월 | 일자리<br>안정자금<br>수혜여부 |
|----|----|----|-------------------|-----------|---|----------|---------------------|
| 1  | 팀원 | -  | 콘텐츠<br>제작 및<br>촬영 |           | - | '22.01   | X                   |
| 2  | 팀원 | -  | 콘텐츠<br>편집         | -         |   | '22.03   | X                   |

### ○ 추가 인력 고용계획

- 플랫폼의 개발과 마케팅 인력, 경영지원 인력을 확보하여 안정적인 사업화 체제 구축
- 공격적인 사전 마케팅 (플랫폼 홍보, 추가 협력 업체 확보, 오프라인 가입자 확보 등)을 수행할 운영 수행 인력 필요

| 순번 | 주요 담당업무   | 요구되는 경력 및 학력 등                  | 채용시기    |
|----|-----------|---------------------------------|---------|
| 1  | 마케팅 홍보 지원 | 온라인 마케팅 / 오프라인 홍보 대행 3년 이상 / 학사 | '22. 06 |
| 2  | 경영지원      | 내부 관리 및 재무 집행 / 학사              | '22. 10 |
| 3  | 콘텐츠 기획    | 라이브 커머스 및 콘텐츠 기획 3년 이상 / 학사     | '22. 10 |

### ○ 업무파트너 (협력기업 등) 현황 및 역량

- 플랫폼 개발을 위한 업무 파트너 및 협력사를 보유하고 있음

| 순번 | 파트너명 | 주요역량 | 주요 협력사항 | 비고      |
|----|------|------|---------|---------|
| 1  | -    |      |         | '22.01~ |
| 2  | -    |      |         | 협력 예정   |
| 3  | -    |      |         | 협력 예정   |
| 4  | -    |      |         | 협력 예정   |
| 5  | -    |      |         | 협력 예정   |

### ○ 기술보호 노력

- 중소기업 기술유출 대응 매뉴얼의 내용을 참고하여 아래와 같은 사항들을 시행할 계획
- 보안 관리 규정 제정 및 시행, 보안 조직의 구성 및 운영
- 자산 목록(Asset Inventory) 관리, IT 장비 보완 관리, 계약관리
- 과제 완료 후, 핵심 자료에 대한 멸실 및 훼손 및 기술유출을 대비해 개발 사실을 입증할 수 있도록 핵심 자료 및 최종 보고서 등을 기술 자료임치 센터에 보관



<그림> 기술유출 방지대책

## 4-2. 사회적 가치 실천계획

- 경영성과급 및 스톡옵션 등 도입을 통해 직원들이 주식회사의 지분을 취득 할 수 있는 기회를 제공

<표> 중소기업 성과공유제 도입현황 및 계획

| 제도명     | 도입 여부      | 주요내용                                                                                         | 실적*       |
|---------|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 경영성과급   | 기 도입       | 경영성과가 발생시 이를 종업원들과 공유                                                                        | 매출액 비례 산정 |
| 스톡옵션    | 기 도입       | 회사의 주식을 매수할 수 있는 권리를 부여                                                                      | 기여도 비례 산정 |
| 내일채움공제  | 기 도입       | 5년 이상 장기재직한 핵심인력을 대상으로 성과보상금 형태로 지급하는 제도                                                     | 근로자 도입    |
| 동직책 제도  | 예정('22.06) | 계단식의 계급단계를 배제하고 서로 동일한 입장에서 업무를 할 수 있도록 영어이름을 사용하여 직책을 없애고 상사에 대한 부담을 없이 일에 대한 효율을 높이기 위한 제도 | -         |
| 우리사주조합  | 예정('22.12) | 투자 전 종업원들과 우리 사주조합을 공유                                                                       | 기여도 비례 산정 |
| 주4일 출근제 | 예정('22.12) | 일주일에 하루 업무에 대한 부담을 줄이기 위한 자택근무 및 휴무 가능한 제도                                                   | -         |

## I. 일반현황

### 1. 기본현황

#### 1-1) 기본정보

| 창업아이템명               |       | 개인맞춤 주스테라피 프로그램 설계 및 배달 서비스 |                      |                                                 |    |   |
|----------------------|-------|-----------------------------|----------------------|-------------------------------------------------|----|---|
| 신청자 성명               |       | -                           | 생년월일                 | -                                               | 성별 | - |
| 직업                   |       | 일반인                         | 창업유무                 | 예비창업자                                           |    |   |
| 개업연월일<br>(회사성립연월일)   |       | -                           | 사업자 구분               | 예비창업자 / 예비창업팀 / 개인사업자<br>/ 법인사업자 / 공동대표(개인, 법인) |    |   |
| 사업비<br>구성계획<br>(백만원) | 정부지원금 | 50백만원                       | 투자유치 금액<br>(누적, 백만원) | -                                               |    |   |
|                      | 대응    | 현금                          |                      |                                                 |    |   |
|                      | 자금    | 현물                          |                      |                                                 |    |   |
|                      | 합계    | 75백만원                       |                      |                                                 |    |   |

#### 1-2) 신청분야 세부정보

|                                  |              |                                                                                                                                                                                                   |        |   |
|----------------------------------|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|---|
| 신청분야<br>(택 1)                    | 기술분야         | <input type="checkbox"/> 전문기술인력 2인 이상의 팀창업 또는 예비창업팀<br><input type="checkbox"/> 전문기술인력(대표) & 투자유치 금액 5천만원 이상<br><input checked="" type="checkbox"/> 전문기술인력(대표)                                    |        |   |
|                                  | BM분야         | <input type="checkbox"/> 학생 및 일반인 & 투자유치 금액 5천만원 이상<br><input type="checkbox"/> 학생 및 일반인                                                                                                          |        |   |
| 기술분야 창업자 세부정보 (BM분야 창업자는 작성 불필요) |              |                                                                                                                                                                                                   |        |   |
| 팀창업 여부                           |              | 부                                                                                                                                                                                                 | 구성원 명단 | - |
| 대표(기업)<br>현황                     | 조건 ①<br>해당 시 | • 대표자 : 석사                                                                                                                                                                                        |        |   |
|                                  | 조건 ②<br>해당 시 | • (업종) 맞춤형 웰니스 케어 - 개인 맞춤형 건강관리 예측 시스템<br>• (창업아이템 개요)<br>- 녹색의학인 주스테라피의 올바른 방법과 효능을 고객에게 전달하기 위해<br>가공하지 않은 100% 유기농 채소와 과일만을 사용하여 착즙주스 생산<br>- 개인맞춤 레시피 및 프로그램을 일주일 단위로 설계하여, 생산 및<br>배달서비스를 제공 |        |   |

## 2. 창업자 현황

### 2-1) 창업배경

- 현대인의 영양 불균형을 해결하고 무분별한 다이어트를 개선
- 개인에 따라 필요한 영양소가 달라지므로 개인 맞춤형 웰니스 케어를 제공하려 함

#### ○ 현대인의 영양 불균형 해결

- 한국인 10명 중 9명이 일일채소, 과일 섭취량이 350g에 채 미치지 못함  
(국민건강영양조사, 한국보건진흥원, 2011)
- 하루 350g을 섭취하기 위해서는 다량의 채소를 섭취해야함  
(양상추 한통, 오이 4개, 당근 3개 필요)
- 바쁜 일상의 현대인이 하루 권장량의 채소 및 과일을 섭취하는 것을 어려움

#### ○ 무분별한 다이어트 개선

- 여성 10명 중 9명 다이어트 경험, 그중 8명은 “부작용 경험”
- 부작용 없는 건강한 다이어트를 위한 맞춤 설계 필요

#### ○ 개인화된 영양설계 필요성

- 나이, 성별, 몸 상태에 따라 필요한 영양소는 달라짐
- 채소나 과일은 품종이나 생산지역, 또는 고유의 색에 따라 각기 다른 기능을 가진 영양소 함유
- 나이, 성별, 몸 상태에 따라 필요한 영양소는 달라짐
- 따라서, 개인의 상황과 생활패턴, 그리고 목적에 맞는 제품을 선택하는 것이 가장 중요

- 부작용 없는 건강한 다이어트를 위해서는 맞춤 설계 필요

- 맞춤형 웰니스 사업 확대

- 소득증가와 고령화에 따른 만성질환자 증가에 기인하였으며

웰니스 사업은 범세계적인 메가트렌드로 지속될 전망 (KIET산업경제, 2015)

- 국내 웰니스 산업의 시장 규모는 약 75조 9천억원으로 2009년도 이후  
연평균 9.4%의 높은 성장률을 보임

## 2-2) 보유역량

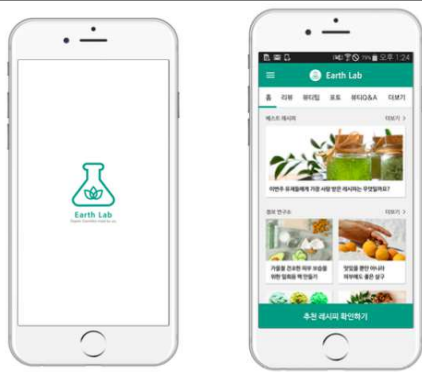
- 해당 사업 관련 자격증 소지 및 협회 강사로 활동
- 창업 경진대회 수상 및 대학원 최우수 프로젝트 졸업

- 대표자 역량

- 주스 디톡스 마스터 자격증 소지
  - 로푸드 지도자 자격증 소지
  - 로푸드 디톡스 협회 강사
  - 엘리샤 코헨 셰프 레벨 1
  - 국내 웰니스 잡지 ‘월간비건’ 저널리스트
  - 국내 창업경진대회 최우수상 및 한국창업학회 보고
  -

## Ⅱ. 창업아이템 현황

### 3. 창업아이템 개요

|                  |                                                                                     |               |                                                                                      |             |             |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|
| 창업아이템 소개         | - 건강착즙주스 개인화 솔루션 프로그램                                                               |               |                                                                                      |             |             |
| 경쟁사 제품 또는 서비스 분석 | - 당사 제품은 유일한 개인화 레시피 주스 솔루션                                                         |               |                                                                                      |             |             |
|                  | - 사용자 접근성을 위해 홈페이지 및 어플리케이션을 제공                                                     |               |                                                                                      |             |             |
|                  | 비교                                                                                  |               |                                                                                      |             |             |
|                  | 제품명                                                                                 | 폴무원           | 웅진                                                                                   | 주문 착즙       | 당사 제품       |
|                  | 가격<br>(1 L 기준)                                                                      | 1만원 선         | 1만원 선                                                                                | 3-5만원선      | 3만원 선       |
|                  | 재료                                                                                  | 국산 및 해외 과즙 혼합 | 국산 및 해외 과즙 혼합                                                                        | 100% 국산 유기농 | 100% 국산 유기농 |
|                  | 유통기한                                                                                | 30일           | 9개월                                                                                  | 5일          | 5일          |
| 개인화 레시피          | X                                                                                   | X             | X                                                                                    | O           |             |
| 국내외 목표시장         | - 개인화 레시피를 통한 주문 착즙 주스 시장 진입이 목표                                                    |               |                                                                                      |             |             |
| 이미지              |  |               |  |             |             |
|                  | 착즙주스 레시피                                                                            |               | 당사 어플리케이션                                                                            |             |             |

## 4. 창업아이템의 기술성

### 4-1) 기술의 개요

- 독소와 유해성분을 없애주는 클렌즈 주스 디톡스
- 파이토 테라피 기반의 주스 영양 솔루션 제공

#### ○ 클렌즈 주스 디톡스

- 몸에 쌓인 독소와 유해성분을 없애주는 디톡스 주스로 채소와 과일을 이용하여 체내에 숨어있는 해로운 성분을 걸러줌으로써 깨끗하고 상쾌한 바디컨디션을 유지하는데 도움을 줌

#### ○ 파이토 테라피 기반의 주스 영양 솔루션

- 녹색 의학기반의 주스테라피의 올바른 방법과 효능을 고객에게 전달하기 위해 자연으로부터 얻은 100% 유기농 채소와 과일, 슈퍼푸드만을 사용하여 착즙주스 생산

### 4-2) 기술의 차별성 및 독창성

- 레시피 및 프로그램을 개인의 건강상태에 따라 맞춤설계
- 계약 농가를 통해 100% 유기농 식재료만 사용

#### ○ 개인의 영양을 고려한 주스 프로그램

- 레시피 및 프로그램을 개인의 건강상태에 따라 맞춤설계하여 일주일 단위로 생산 및 배달
- 나이, 성별, 환경, 건강상태 등을 고려하여 설계된 프로그램 제공

- 개인화 영양설계는 <그림 1> 과 같은 항목을 통해 알 수 있으며
- 향후 축적된 DATA를 활용 해 보다 맞춤화 된 주스 프로그램을  
제공하려 함



<그림 1> 개인화 영양설계 설문 항목 예시

#### ○ 착즙형태로만 설계

- 착즙주스는 별도의 첨가물 없이 물을 섞지 않은 형태이므로
- 농축액, 스무디 형식이 아닌 착즙형태로 생산해 고농도의 영양 전달

#### ○ 100% 유기농 농가의 식재료 선별

- 자체 계약농가의 엄선된 제철 식재료를 주로 사용하여, 농약, 화학제품으로  
부터의 안정성 확보

#### ○ 간편방식(저스트 인 타임) 재고관리

- 주문이 들어오면 그전날 바로 생산하여 출하하는 방식으로 신선한  
재료관리와 재고관리 용이

- 다양한 상황별 프로그램

- 다이어트용, 디톡스용, 아이용 등의 프로그램을 설계하여 고객이 원하는 목적에 다양한 프로그램 이용 가능한 개인화 영양설계 프로그램 제공

#### 4-3) 제품(서비스)의 구현계획

- 개인화 프로그램 레시피 개발 및 프로그램을 구현
- 이를 바탕으로 추가 농장 발굴 및 마케팅 시행

- 대량 착즙을 위한 시설 및 장비 구입 (2019.09.)

- 장비 : 엔젤 녹즙기 엔젤리아 7700P, 브레빌 착즙기 BJE410,  
휴롬 2세대 착즙기

- 개인화 프로그램 레시피 개발 및 프로그램 구현 (2019.10.)

- 디톡스 & 로푸드 협회 주스마스터 강사진 및 영양사와 협력하여 나이, 성별, 건강상태, 건강고민, 환경을 고려한 레시피 개발
- 사용자의 접근성을 위하여 웹사이트 및 어플리케이션 개발

- 추가 농장 발굴 및 계약 (2019.10.)

- 유통과정을 최소화하기 위하여 국내에서 유기농으로 재배하는 농장 직접 발굴
- 삼성 웰스토리, CJ 프레시웨이, 농업협동조합 등 국내 식자재 유통업체  
컨택

- 추석연휴를 겨냥한 디톡스 캠프 운영 (2019.10.)
  - 시장검증을 위하여 추석연휴 때 디톡스 캠프 시행
  - 주스 해독 프로그램 뿐만아니라 요가치유, 올바른 먹거리 등의 프로그램을 통하여 일상에 지친 현대인이나 추석연휴동안 식습관 개선을 필요로 하는 고객 대상으로 디톡스 캠프 진행
- 제품 패키지 및 전체 디자인 확정 (2019.11.)
  - 해외 우수 디자인 사례를 참조하여 혁신적인 패키지 디자인
  - 기업철학에 상응하는 친환경적인 포장제 사용
- 온/오프라인 마케팅 시행(2019.12.)
  - 다이어트 인플루언서를 공략한 SNS 마케팅 실시
  - 건강관리 및 다이어트에 관심이 많은 판교직장인을 대상으로 한 아침 무료 증정 행사용
  - 온라인 1일 무료 시음신청을 진행하여 고객인 온라인으로 무료시음을 신청할 수 있도록 함
  - 향후 구현 계획을 정리하면 <표 1>과 같음

<표 1> 서비스 구현 계획

| 장비 구입 및 레시피 개발                    | 추가 농장 발굴 및 계약                           | 디톡스 캠프 운영                                        | 전체 디자인 확정                                    | 마케팅 시행                                           |
|-----------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| 1. 대량착즙 장비구입<br>2. 개인화 프로그램 레시피개발 | 1. 국내 유기농 농장 직접 발굴<br>2. 국내 식자재 유통업체 컨택 | 1. 시장검증을 위해 디톡스 캠프 시행<br>2. 주스 뿐 아니라 다양한 프로그램 제공 | 1. 해외 우수 디자인 사례를 참조<br>2. 기업 철학에 상응하는 포장제 사용 | 1.인플루언서를 공략한 SNS마케팅<br>2. 아침 무료 증정 및 온라인 무료시음 진행 |

#### 4-4) 사업모델(BM)의 차별성

- 개인의 건강상태에 따른 맞춤 설계가 가능
- 제품 판매 수익 및 서비스 판매 수익이 가능

##### ○ 사업 모델의 차별성

- 기존 제품 및 서비스와는 다르게 개인의 건강상태에 따라 맞춤 설계가 가능 함
- 또한 홈페이지 및 어플리케이션 제공으로 사용자의 접근성을 높이며 단순히 제품을 구입하는 장소가 아닌 웰니스 케어의 커뮤니티로 활용될 수 있음
- 기존 제품 및 서비스와의 차별점은 <표 2>와 같음

<표 2> 기존 제품 및 서비스와의 차별점

| 기존 제품 및 서비스                                                                                                                 | 당사 제품 및 서비스                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- 100% 국산 유기농이 아님</li><li>- 정해진 제품군만을 구입해야 함</li><li>- 방문 및 홈페이지를 통해 구입해야 함</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- 100% 국산 유기농 사용</li><li>- 개인의 건강상태에 따라 맞춤 설계</li><li>- 방문 및 홈페이지 이외에 사용자 접근성을 위한 어플리케이션 제공</li></ul> |

##### ○ 수익 모델

- 수익 모델은 제품을 판매하며 나오는 제품 판매 수익과 서비스를 판매하며 나오는 서비스 판매수익으로 나눌 수 있음
- 이를 정리하면 <표 3>과 같음

<표 3> 수익 모델

| 제품 판매수익                                                                                                               | 서비스 판매수익                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- 상품 판매를 통한 제품 판매 수익</li> <li>- 유기농 농장의 제품을 다른 착즙 주스 회사에 판매하는 중개 수익</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 해당 사업을 독립적인 소매 가맹점으로 확대하는 프랜차이즈 수익</li> <li>- 축적 된 개인들의 건강 관련 DATA를 바탕으로 해당 DATA를 판매</li> <li>- 웰니스 커뮤니티로 발전했을 시 해당 커뮤니티를 플랫폼으로 활용하는 서비스 판매 수익</li> </ul> |

- 당사는 우선적으로 제품 판매수익을 통해 수익 모델을 실시
- 이후 서비스 발전에 따라 제품 판매수익 및 서비스 판매수익의 두 가지 수익 모델을 실시할 예정

#### 4-5) 최종 결과물 산출계획

- 개인화 설문 알고리즘 및 레시피
- 온라인 및 어플리케이션 주문을 위한 어플 개발

##### ○ 개인화 설문 알고리즘 및 레시피

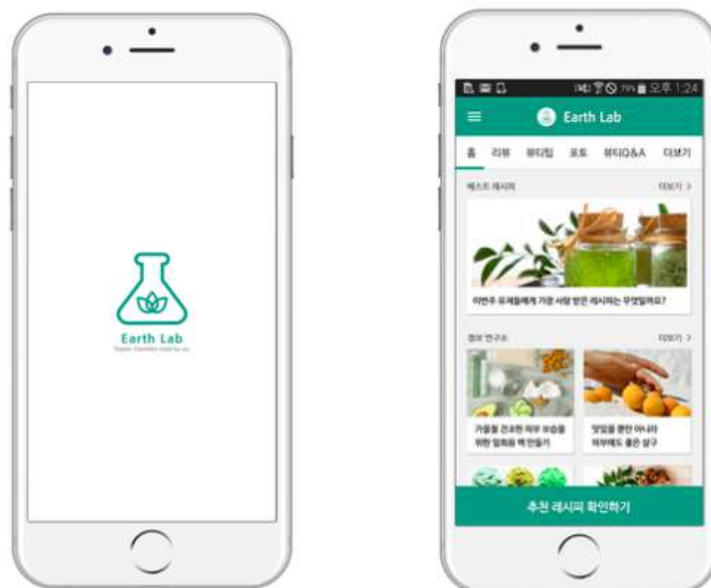
- 나이, 성별, 음주량, 취침시간등을 고려한 경우의 수를 토대로 레시피 개발
- 100개 이상의 레시피 예정, 숫자로 네이밍



<그림 2> 착즙주스 레시피 예시

## ○ 착즙주스 주문 솔루션

- 온라인 및 어플리케이션 주문을 위한 어플 개발



<그림 3> 어플리케이션 화면 예시

○ 온/오프라인 마케팅 홍보물

- 코엑스 유기농 박람회, 킨텍스 웰니스 전시회, 마르쉐 유기농 장터등에  
참가한 오프라인 마케팅 자료
- 온라인 마케팅을 위한 영상 및 카드뉴스 콘텐츠 자료

## 5. 창업아이템의 시장성

### 5-1) 내수시장 전략 (경쟁 및 판매가능성)

- 2016년 기준 풀무원이 가장 높은 점유율을 보유하고 있음
- 개인 맞춤형 제품과 사용자 접근성으로 차별화 하려 함

#### ○ 내수시장 규모

- 2016년 기준 풀무원 아임 리얼이 약 60%시장을 점유(180억원),  
다음으로 매일유업, 롯데칠성음료, 웅진식품 순임
- 매일유업과 풀무원 착즙 주스는 냉장방식을 통한 제품 유통기한이 30일인  
반면 웅진 식품과 롯데칠성음료주스는 무균충진실 이용 특수 공법으로  
상온착즙주스도 유통기한이 최대 9개월이 특징임
- 주문 착즙 제품은 클렌즈 주스, 머시주스 등 고객주문을 직접 받아  
하루전 착즙을 하는 프로그램 프리미엄 제품으로 시중시장 제품과는  
2.5 - 5배 정도 가격차이가 남
- 해당 서비스는 주문착즙 프로그램 방식을 채택하여 개인영양 설계  
솔루션을 제공함으로써 자사의 경쟁력 강화

#### ○ 제품 및 시장별 특징

- 각 제품 및 시장별 특징을 정리하면 <표 4>와 같음

<표 4> 제품 및 시장별 특징 (예정 사항 포함)

| 비교             |                                                                                          |                                                                                         |                                                                                             |                                                                                              |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 제품명            | 풀무원<br> | 웅진<br> | 주문 착즙<br> | 당사 제품<br> |
| 가격<br>(1 L 기준) | 1만원 선                                                                                    | 1만원 선                                                                                   | 3-5만원선                                                                                      | 3만원 선                                                                                        |
| 재료             | 국산 및 해외<br>과즙 혼합                                                                         | 국산 및 해외<br>과즙 혼합                                                                        | 100% 국산<br>유기농                                                                              | 100% 국산<br>유기농                                                                               |
| 유통기한           | 30일                                                                                      | 9개월                                                                                     | 5일                                                                                          | 5일                                                                                           |
| 개인화<br>레시피     | X                                                                                        | X                                                                                       | X                                                                                           | O                                                                                            |

- 시중 착즙 주스와 주문 착즙 주스는 가격과 재료 그리고 유통기한에서 차이를 보임
- 두 제품 군 모두 개인화 레시피를 제공하지 않아, 특정 상황과 건강상태에 따른 맞춤설계 기능을 제공하지 않고 있음
- 당사 제품은 개인화 레시피를 제공하는 주문 착즙 주스 프로그램

#### ○ 내수시장 진출 실적

- 해당사항 없음

## 5-2) 해외시장 전략 (경쟁 및 판매가능성)

### ○ 글로벌 진출 실적

- 해당사항 없음

### ○ 글로벌 진출 역량

- 해당사항 없음

### ○ 수출분야 핵심인력 현황 : 1명

| 성명 | 직급 | 주요 담당업무 | 경력 및 학력                               |
|----|----|---------|---------------------------------------|
| -  | 대표 | 해외영업    | 해외관련업무 4년, 현 국내천연유기농 화장품 회사 해외영업 재직 중 |

### ○ 글로벌 홍보물 보유 현황

- 해당사항 없음

### ○ 기타 해외시장 진출 전략

| 수출국가 | 수출망 형태     | 수출망 개요                          | 추진일정 |
|------|------------|---------------------------------|------|
| 프랑스  | 직접방문       | 프랑스 최대 규모 주스업체 juice it meeting | -    |
| 미국   | 전시회 및 직접방문 | Natural Products Expo West      | -    |

### Ⅲ. 사업 추진계획

## 6. 성과 창출 계획

### 6-1) 매출

- 제품의 특성상 빠른 시장 검증이 가능
- 제품 판매 수익과 서비스 판매 수익의 두가지 수익 모델 실시

#### ○ 매출 전략

- 홈페이지와 어플리케이션을 개발하기 이전에도 제품을 판매할 수 있음
- 헬스 서비스 인 “짐데이“ 및 다이어트 코칭 서비스 인 “다노“와의 제휴를 통해 시장 검증을 할 예정
- 시장 검증 후 홈페이지 및 어플리케이션을 구축해 서비스 자체의 제품 판매를 실시
- 추후 웰니스 커뮤니티로 발전 시켜 서비스 판매 수익 실시 하려 함

### 6-2) 수출

- 프랑스 주스업체 미팅 및 미국 전시회 참여

#### ○ 수출 전략

- 프랑스 최대 규모 주스업체 juice it meeting과 9월 미팅 예정이며 이를 통해 프랑스 주스 시장의 노하우를 배울 수 있음
- 또한 미국 Natural Products Expo West 전시회에 참여 해 제품 및 서비스를

수출할 예정 임

### 6-3) 기술개발

- 기술개발 역량
  - 해당사항 없음
- 연구장비 보유 현황
  - 해당사항 없음
- 연구전담요원 현황
  - 해당사항 없음

### 6-4) 투자유치

- 투자 유치 계획
  - 민간투자주도형 기술통상지원인 TIPS 프로그램 지원
  - 운용사는 의료/바이오 관련 투자를 주로하는 메가인베스트먼트 혹은 휴젤을 선정
  - TIPS 프로그램 이후 시리즈 A 이상의 투자 유치를 위해 전문 인력 채용
  - 서강대학교 산학협력단을 활용한 지속적인 네트워킹 진행

### 6-5) 고용

- 현재 재직인원 및 고용계획

|                     |    |               |    |
|---------------------|----|---------------|----|
| 현재 재직인원<br>(대표자 제외) | 0명 | 추가 고용계획(1년이내) | 6명 |
|---------------------|----|---------------|----|

○ 추가 인력 고용계획

| No | 주요 담당업무  | 요구되는 경력 및 학력 등      | 채용시기  |
|----|----------|---------------------|-------|
| 1  | 제조 및 생산  | 식료품 관련경력 3년 이상      | 채용 예정 |
| 2  | 레시피 개발   | 주스마스터 자격증 소유자       | 채용 예정 |
| 3  | 온라인 마케팅  | 관련업무경력 보유자          | 채용 예정 |
| 4  | 오프라인 마케팅 | 관련업무경력 보유자          | 채용 예정 |
| 5  | 웹 디자인    | 웹디자인 및 UI/UX 경력 보유자 | 채용 예정 |

○ 성과공유제 도입현황 및 계획

| 제도명   | 도입 여부 | 주요내용                    | 실적*       |
|-------|-------|-------------------------|-----------|
| 경영성과급 | 예정    | 경영성과가 발생시 이를 종업원들과 공유   | 매출액 비례 산정 |
| 스톡옵션  | 예정    | 회사의 주식을 매수할 수 있는 권리를 부여 | 기여도 비례 산정 |

## 7. 향후 추진일정

| 추진내용          | 추진기간    | 세부내용                                                |
|---------------|---------|-----------------------------------------------------|
| 시설 및 장비 구입    | ‘19. 9  | - 대량 착즙을 위한 시설 및 장비 구입                              |
| 레시피 및 프로그램 구현 | ‘19. 10 | - 개인화 프로그램 레시피 개발<br>- 사용자 접근성을 위한 웹사이트 및 어플리케이션 개발 |
| 추가 농장 발굴 및 계약 | ‘19. 10 | - 유통과정을 최소화 하기 위한 농장 발굴<br>- 국내 식자재 유통업체 컨택         |
| 디톡스 캠프 운영     | ‘19. 10 | - 시장 검증을 위한 디톡스 캠프 시행<br>- 이뿐 아니라 다양한 프로그램 함께 제공    |
| 법인 설립 및 특허 출원 | ‘19. 11 | - 법인 설립 및 특허 출원 준비                                  |
| 패키지 및 디자인 확정  | ‘19. 11 | - 제품 패키지 디자인<br>- 친환경적인 포장재 사용                      |
| 온/오프라인 마케팅    | ‘19. 12 | - 다이어트 인플루언서를 공략해 SNS 마케팅 시행<br>- 온라인 무료 시음회 진행     |

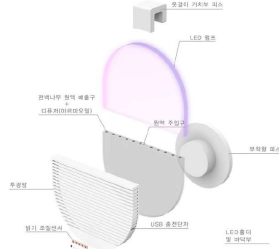
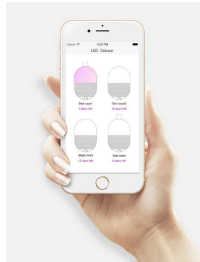
# 기술혁신형 창업기업 지원사업 사업계획서

## □ 일반현황

### ○ 기본정보

| 창업아이템명             | 근적외선 친환경 아토피 예방 LED 제습기 |         |                |      |          |
|--------------------|-------------------------|---------|----------------|------|----------|
| 신청자 성명             | -                       | 생년월일    | -              | 성별   | 여        |
| 직업                 | 예비창업자                   | 창업유무    | 예비창업자          |      |          |
| 기업명                | -                       | 사업장 소재지 | 서울             |      |          |
| 개업연월일<br>(회사성립연월일) | -                       | 사업자 구분  | 예비창업자          |      |          |
| 기술분야               | 정보·통신, 기계·소재            |         |                |      |          |
| 팀 구성 (신청자 제외)      |                         |         |                |      |          |
| 순번                 | 직급                      | 성명      | 담당업무           | 주요경력 | 비고       |
| 1                  | 팀원<br>(마케팅,<br>경영)      | -       | 총괄 및 디자인       | •    | 채용<br>예정 |
| 2                  | 팀원(기술)                  | -       | 제품개발 및<br>기술제작 | •    | 채용<br>예정 |
| 3                  | 팀원<br>(디자이너)            | -       | 제품디자인          | •    | 채용<br>예정 |
| 4                  | 팀원<br>(디자이너)            | -       | UI, UX 디자인     | •    | 채용<br>예정 |
| 5                  | 팀원<br>(디자이너)            | -       | UI, UX 디자인     | •    | 채용<br>예정 |

## □ 창업아이템 개요(요약)

|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                       |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 창업아이템 소개   | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 근적외선 친환경 아토피 예방 LED 제습기</li><li>1. 근적외선(Near Infrared ) 제습기 (LED제습기)<ul style="list-style-type: none"><li>- 근적외선은 주변의 온도를 높이지 않고 대상물의 내부를 자극해 수분을 밀어내는 방식으로 대상물의 손상 없이 수분을 제거할 수 있는 매우 효율적인 방법임.</li></ul></li><li>2. 친환경 아토피 제습기 (편백나무 원액)<ul style="list-style-type: none"><li>- 편백나무에는 피톤치드라는 천연 항균물질이 많이 함유되어 있어 살균 작용이 뛰어나고, 내수성이 강해 물에 닿으면 고유의 향이 진하게 퍼져 잡냄새도 제거가 가능함.</li></ul></li></ul>                                                                                                                                                                                                             |                                                                                       |
| 창업아이템의 차별성 | <ul style="list-style-type: none"><li>1. 근적외선 LED방식<ul style="list-style-type: none"><li>- 섬유질 훼손X, 인체 무해(인체에 이로운 파장), 감성조명</li><li>- 800 ~ 1,000nm 파장대역으로 진드기 방지 환경 조성, 제습 및 항균 효과</li></ul></li><li>2. 반영구적 사용 (USB 충전방식)<ul style="list-style-type: none"><li>- 배터리(1시간 충전 60일 사용). USB 충전단자, 낮은 소비 전력</li></ul></li><li>3. 편백나무 원액을 이용한 아토피 예방 제습기<ul style="list-style-type: none"><li>- 피톤치드를 이용하여 아토피예방, 진드기방지, 탈취 및 항균효과</li></ul></li><li>○ 기존제품과의 차별성<ul style="list-style-type: none"><li>- 기존 제습제는 용량의 한계로 자주 교체해야 하는 번거로움을 가지고 있으며 내용액인 염화칼슘액은 금속을 부식시킬 수 있고, 의류와 신발 등 가죽제품에 묻으면 가죽이 경화되는 등 피해를 발생시킴. (ex: 물 먹는 하마)</li></ul></li></ul> |                                                                                       |
| 국내외 목표시장   | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 국내 목표시장 및 진입전략<ul style="list-style-type: none"><li>- 1만원대 저렴한 제품 가격</li><li>- 한국의 가구수는 대략 2100만 가구로 1가구당 옷장, 신발장 적어도 3개 따라서 국내 시장 규모는 6,300만개 x 1만원= 6,300억원 예상 (당사목표: 630억원/약10%)</li></ul></li><li>○ 해외 목표시장 및 진입전략<ul style="list-style-type: none"><li>- 최근 온난화 현상과 기후이상변화로 전 세계적으로 대응하고 있음.</li><li>- 고온 다습한 아열대 기후 국가 해외 수출 예정<br/>(베트남, 태국, 말레이시아, 라오스, 미얀마, 싱가포르, 필리핀, 부루나이 등)</li><li>- 해외 수출(바이어, 전시회, 아마존, 해외 크라우드 펀딩 ‘인디고’ 등)</li></ul></li></ul>                                                                                                                                               |                                                                                       |
| 이미지        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
|            | < 시제품 >                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | < 제품 설계도 >                                                                            |
|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |
|            | < 벽걸이형&옷걸이형 >                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | < 관리 app >                                                                            |

## 1. 문제인식 (Problem)

### 1-1. 창업아이템의 개발동기

#### ○ 기존 제품의 한계성

- 반영구적으로 사용할 수 있는 사자의 제품과 달리 기존 제습제는 용량의 한계로 자주 교체해야 하는 번거로움을 가지고 있으며, 내용 액인 염화칼슘액은 금속을 부식시킬 수 있고, 의류와 신발 등 가국 제품에 묻으면 가죽이 경화되는 등 피해를 발생시킴. 또한 일부 제품은 '교체 시기', '제조 년 월' 등 법정 표시사항을 지키지 않아 한국소비자원으로부터 시정을 받기도 했음.
- 1986년 출시된 습기제거제 부동의 1위 '물먹는 하마'는 옥시 '살균제 사망사고'사태 이후 소비자로부터 외면 받고 있으며, 불매 운동으로 인해 현재 대형마트에서 판매 되지 않음. (익산의 생산 공장도 폐쇄)
- 공석이라고 볼 수 있는 습기 제거제 시장을 대체할 혁신적인 제품의 개발이 필요한 시점임.

#### ○ 소비자의 NEEDS에 의한 제품 개발의 필요성

- 가정 내 습도가 70%를 넘으면 7만 2,000종에 이르는 곰팡이균이 활발히 번식하게 되며, 피부 및 호흡기로 접촉되면 아토피, 기관지염, 알레르기 천식, 만성비염, 결막염 등의 원인이 됨.
- 특히, 긴 여름과 높은 기온, 국지성 호우 등에 따른 가정 내 습기 문제의 심각성을 인지함
- 대상물의 손상 없이 수분을 제거할 수 있는 근적외선(Near Infrared)파장과 피톤치드를 활용한 습기제거제 제품으로써, 옷장, 신발장, 욕실, 창고 등 다양한 곳에 비치하여 사용할 수 있는 활용도가 매우 높은 제품으로 친환경적이고 인체에 무해한 습기 제거제임.
- 글로벌 아토피 피부염 환자 수는 2022년 1.38억 명까지 증가될 전망(중소기업기술로드맵. 2018.)이며, 아토피 피부염은 환경적인 요소와 매우 밀접하게 관련되어 있음. 특히 습기로 인해 증식된 곰팡이, 바이러스, 세균 등에 의해 아토피가 발생·심화 되고 있음. 근적외선 제습과 피톤치드의 항균, 소취, 탈취, 방충 기능을 활용하여 아토피 관련 사회적 건강문제를 해결 하고자 함.

#### <습기 제거를 위한 다양한 노력>

<신문지>



<신문지>



<물먹는 하마>



<숯>

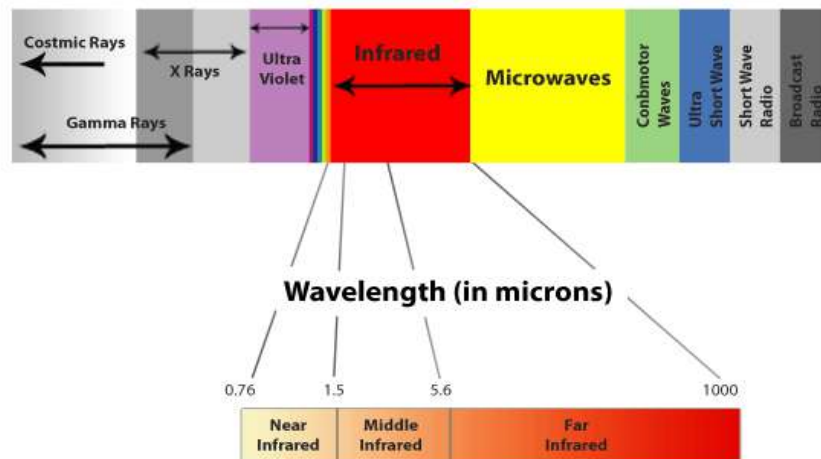


## 1-2 창업아이템의 목적(필요성)

### ○ ‘햇살 소독’의 원리와 동일한 제습기

- 태양광은 X-선, 자외선, 가시광선, (근)적외선 등으로 구성되며, 이 중 흔히 복사에너지(Radiation Energy)로 알고 있는 근적외선은 주변의 온도를 높이지 않고 대상물의 내부를 자극해 수분을 밀어내는 방식으로 대상물의 손상 없이 수분을 제거할 수 있는 매우 효율적인 방법임.
- Near IR 중 에너지가 높은 영역대의 파장인 0.8~1.0마이크로메타 내의 근적외선(NIR) 파장대역을 활용하여 효과 적이고 효율적인 습기 제거가 가능함.

<제습에 효과적인 근적외선>



### ○ 기존 제습 제품의 한계점 극복

- 반영구적으로 사용할 수 있는 사자의 제품과 달리 기존 제습제는 용량의 한계로 자주 교체해야 하는 번거로움을 가지고 있으며, 내용 액인 염화칼슘액은 금속을 부식시킬 수 있고, 의류와 신발 등 가국 제품에 묻으면 가죽이 경화되는 등 피해를 발생시킴. 또한 일부 제품은 ‘교체 시기’, ‘제조 년 월’ 등 법정 표시사항을 지키지 않아 한국소비자원으로부터 시정을 받기도 했음.

### ○ 옥시 사태 이후 대표 습기제거제 ‘물먹는 하마’기피

- 1986년 출시된 습기제거제 부동의 1위 ‘물먹는 하마’는 옥시 ‘살균제 사망사고’사태 이후 소비자로부터 외면 받고 있으며, 불매 운동으로 인해 현재 대형마트에서 판매 되지 않음. (익산의 생산 공장도 폐쇄)
- 공석이라고 볼 수 있는 습기 제거제 시장을 대체할 혁신적인 제품의 개발이 필요한 시점임.

## 2. 실현가능성 (Solution)

### 2-1. 창업아이템의 사업화 전략

#### ○ 개발 제품 개요 및 개발방법

- 제품 스펙
  - 3000mAh 배터리(1시간 충전 60일 사용), - USB 충전단자, 낮은 소비 전력
  - 8 \* 20 사이즈
- 근적외선 햇살 소독
  - 근적외선 Power LED 사용(밝기 조절 센서). 반영구적 수명, 감성 조명
  - 섬유질 훼손X, 인체 무해(인체에 이로운 파장)
  - 800 ~ 1,000nm 파장대역, 제습 + 살균 효과
- 피톤치드
  - 천연 향균물질, 아토피 피부질환 예방
  - 소취, 탈취 및 향균 방출 기능
- 연동 app
  - 온습도 센서, 사용 지역에 따른 온 습도 정보 제공
  - 제품 사용 상태 확인, 배터리 잔량 표시, 간편 터치 구동

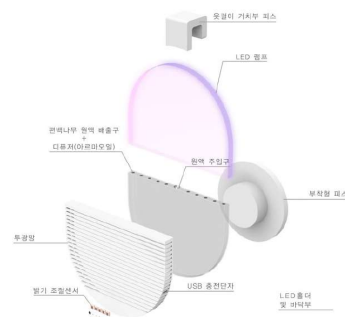
<시제품>



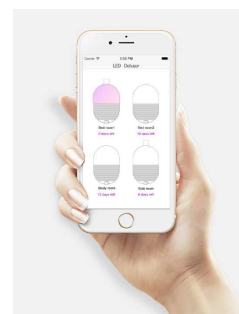
<제품 사용 예시>



<제품 설계도(참고자료 참조)>



<연동 APP> 교체



## ○ 핵심 기술 및 개발 역량

- 근적외선 광원 확보
- 현재 근적외선은 램프용 전구로만 존재하며, 자사 제품에는 적합하지 않는 100watt급 이상의 고출력 광원으로써, 4,000~10,000원대의 고 가격 대로 신발장이나 옷장에 적합하지 않으며, 전구 방식으로 유지 관리 비용이 과도하게 발생하는 문제가 있음.
- 본 창업팀은 880nm와 940nm 2종의 파장과 1.0watt/LED 이상의 고출력을 구현 하는 Power LED제조업체(디오디티)와 협약을 통해 근적외선 광원을 확보하고 있음.

### <Power LED 광원 확보>



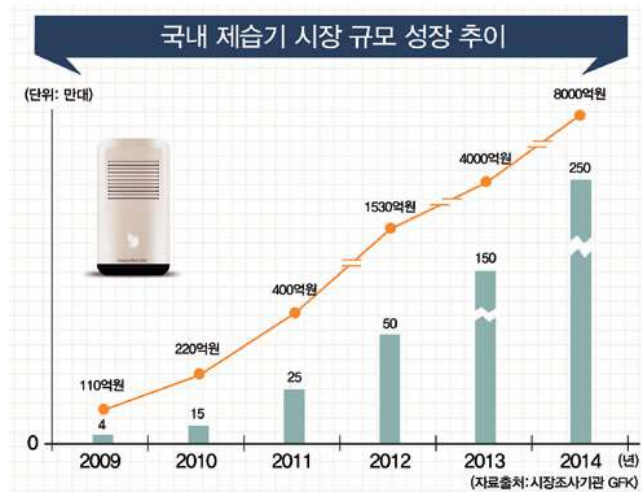
### < 사업 추진일정 >

| 추진내용                  | 추진기간                     | 세부내용                 |
|-----------------------|--------------------------|----------------------|
| 제품 기획 및 기술 분석         | 2018.09.01. ~ 2018.10.01 | 세부기능, 선행 조사          |
| IP 조사 분석              | 2018.10.01. ~ 2018.11.01 | 대상 IP조사 분석           |
| 디자인 도출                | 2018.10.01. ~ 2018.11.01 | 디자인 수정 및 1차 도출       |
| 3D도면화 작업              | 2018.11.01. ~ 2018.12.01 | 3D도면화 작업             |
| 렌더링 작업                | 2018.11.01. ~ 2018.12.01 | 3D도면을 기초로 렌더링 전개     |
| Mock-up 제작 (spec,디자인) | 2018.12.01. ~ 2019.01.01 | 1차 Mock-up 제품 도출     |
| app 개발                | 2019.01.01. ~ 2019.04.01 | app기획 후 개발 착수(기능 협의) |
| 제품 Test 및 시험 성적서      | 2019.02.01. ~ 2019.04.01 | kc인증, KCL인증 등        |
| 소비자 검증                | 2019.04.01. ~ 2019.05.01 | 소비자 테스트              |
| 지재권 확보                | 2019.05.01. ~ 2020.05.01 | 상표, 특허, 디자인 등        |
| 시제품                   | 2019.06.01. ~ 2019.07.01 | 시제품 도출               |

## 2-2. 창업아이템의 시장분석 및 경쟁력 확보방안

### ○ 기후 변화에 따른 습기 관련 시장 급증

- 최근 한반도 날씨는 덥고 습한 아열대성 기후로 변하고 있으며, 국내 제습기 및 제습제 시장은 지속적으로 성장 중임. 제습기 판매량은 2017년보다 약 20%증가한 60만대 규모(약 1,800억 원 규모)에 육박함. (브릿지 경제. 2018.)



- 2016년 기준 한국 가구수는 약 2,100만 가구로써, 1 가구당 2개의 제습제를 사용할 경우 최대 4,200만개의 수요가 창출되며, 2만원의 소비자가로 판매될 경우 매출액은 8,400억 원임. 초기 1%의 시장에 진입할 경우 약 84억 원의 매출이 예상됨.
- 국내 제습제 시장의 80%를 차지하는 '물먹는 하마'가 시장에서 외면 받으면서 제습제 시장의 신규 기업 진입 조건이 매우 유리한 상황임.

### ○ 경쟁 제품 비교

<경쟁 제품 비교표>

| 특징 \ 제품   | 제습기      | 기존 제습제     | 자사 제품      |
|-----------|----------|------------|------------|
| 제품 가격     | 20~50만원  | 1만원~3만원    | 1만원        |
| 디자인       | 보통       | 보통         | 우수         |
| 핵심 기술(기능) | 냉각식, 건조식 | 염화칼슘(유해)   | 근적외선, 피톤치드 |
| 내용 연수     | 3~7년     | 2~3개월(소모품) | 반영구적       |
| app 연동    | 가능       | 불가능        | 가능         |

### 3. 성장전략 (Scale-up)

#### 3-1. 자금소요 및 조달계획

- 팀원 출자금 시드 머니 확보
- 정부 지원금을 활용하여 제품 기획 후 시제품 생산까지 추진하고, 추후 제품 인증 후 제품 양산 및 공장 설립을 통한 소요자금 확충 예정(기보, 중진공)
- 정부 R&D사업 참여를 통해 정부 지원금 추가 조달

#### < 정부지원금 집행계획 >

| 구분       | 비목        | 산출근거                                       | 금액        |
|----------|-----------|--------------------------------------------|-----------|
| 직접<br>비용 | 인건비       | 직원 인건비 월 2,000천원 * 10 * 1명                 | 20,000천원  |
|          | 시제품제작비    | 컨트롤러 제작(구동 회로) = 10,000천원                  | 40,000천원  |
|          |           | Mock 금형 4종 * 5,000천원 = 20,000천원            |           |
|          |           | LED 제작 공정비 200ea * 2.5천원 = 500천원           |           |
|          |           | SMT 4회 * 1,000천원 = 4,000천원                 |           |
|          |           | 앱 개발 1회 = 5,500천원                          |           |
|          | 재료비       | NIR Chip(800nm대역) 100ea*4천원 = 400천원        | 10,000천원  |
|          |           | NIR Chip(900nm대역) 100ea*4천원 = 400천원        |           |
|          |           | LED Package 200ea*1천원 = 200천원              |           |
|          |           | PCB 4종 * 1,000천원 = 4,000천원                 |           |
|          |           | 전원부품(бат데리 외) = 5,000천원                    |           |
|          | 지재권취득비    | 특허, 상표, 디자인                                | 5,000천원   |
|          | 마케팅비      | 홈페이지 제작 2,000천원<br>마케팅(SNS, 블로그 등) 2,000천원 | 4,000천원   |
|          | 지급수수료     | 시험비, 인증비 등                                 | 2,000천원   |
|          | 기자재구입비    | 사무용기기, 테스트 기기                              | 5,000천원   |
|          | 사무실임차비    | 월 400천원 * 10                               | 4,000천원   |
| 간접<br>비용 | 활동비       | 출장여비, 소모품 구입 등 500천원 * 10개월                | 5,000천원   |
|          | 전담멘토비(필수) | 전담 멘토비 500천원 * 10개월                        | 5,000천원   |
| 합계       |           |                                            | 100,000천원 |

## 3-2. 시장진입 및 성과창출 전략

### 3-2-1. 내수시장 확보 방안 (경쟁 및 판매가능성)

#### ○ 사업화 모델

- 주요 판매처
  - 오픈마켓 (11번가, 옥션, G마켓 등)
  - 중소기업 유통지원센터(TV홈쇼핑, 정책매장, 마케팅지원사업 등)
  - 오프라인 마켓 (홈플러스, 다이소, 롯데마트 등)

#### <사업화 전략 요약>



#### ○ 내수시장 진출 실적

- 해당 없음.

#### ○ 내수시장 매출 예상

| 유통채널명   | 진출시기      | 판매 아이템   | 판매금액                       |
|---------|-----------|----------|----------------------------|
| 온라인 마켓  | 2019년 06월 | 근적외선 제습제 | 10,000원 * 20,000대<br>= 2억원 |
| 오프라인 마켓 | 2019년 06월 | 근적외선 제습제 | 10,000원 * 20,000대<br>= 2억원 |

### 3-2-2. 해외시장 진출 방안 (경쟁 및 판매가능성)

#### ○ 정부지원사업 및 기존 인프라 활용

- 신산업 수출 단기수출보험 지원사업(산업통상자원부)
- KOTRA 해외물류 네트워크 사업(해외인프라 확보)
- 해외지사화 사업 참여 (산업통상자원부)
- 신흥시장 마켓(우크라이나 키예프미디어워크)참여 (문화체육 관광부)
- 필리핀 수출 컨소시엄 참가 (중소벤처기업부)

#### ○ 글로벌 진출 실적

※ 신규 창업 기업으로 해당 사항 없음.

#### ○ 글로벌 진출 역량

※ 신규 창업 기업으로 해당 사항 없음.

#### ○ 수출 분야 핵심 인력 1명

- 팀원 해외 제품 수출 실적 보유, 다국어를 통한 해외 제품 상세페이지 제작 가능.

#### ○ 해외시장 매출 예상

| 유통채널명                          | 진출시기                    | 판매 아이템   | 판매금액                       |
|--------------------------------|-------------------------|----------|----------------------------|
| 아마존                            | 2019.6.1. ~ 2019.12.31. | 근적외선 제습기 | 10,000원 * 5,000대<br>= 5천만원 |
| 해외 바이어<br>(일본, 중국, 미국,<br>베트남) | 2019.6.1. ~ 2019.12.31. | 근적외선 제습기 | 10,000원 * 20,000대<br>= 2억원 |

### 3-3. 출구(EXIT) 목표 및 전략

#### 3-3-1. 투자유치

#### ○ 크라우드 펀딩 활용

- 소셜미션인 제습 문제를 해결하고, 제품의 사업성을 통해 한국크라우드펀딩협회를 통한 크라우드 펀딩을 조성하여 크라우드 펀딩 목표 금액 확보.
- 미국 크라우드 펀딩 시장 진출을 위한 해외 크라우드 펀딩 '인디고' 워크샵 참여예정

## <해외 크라우드 펀딩 '인디고' 프로세스>



### ○ VC, 엔젤투자 등

- 국내 각종 투자 설명회 참석을 통해 VC, 엔젤투자 등 투자 자금 확보.

## 3-3-2. 인수·합병 (M&A)

### ○ 다수의 M&A실적을 보유한 자문사 네트워크 확보

- Financial Advisor, 컨설팅, 회계세무, 법률, Financial Spomsors 5가지 핵심요소를 구분하여 전담팀을 구축한 자문사를 확보하여 성공적인 M&A 전략 수립.

### ○ 국내 굴지 건설사 또는 해외 우량기업을 대상으로 적극적인 기업홍보

- 기업의 핵심역량 및 기술력 인프라를 체계적으로 정리하여 분기별 투자설명회 및 기업성과를 공유.

## 3-3-3. 기업공개 (IPO)

### ○ 적절한 IPO 시점을 위한 기업 투명성 제고

- IPO 시점 2년 전부터 공신력 있는 회계법인의 외부감사를 통해 IPO를 준비하고 투명한 회계관리를 통해 적정성 확보.
- 실질적인 Action plan을 실행하여 최적의 발행가를 산정하고 매수리포터를 통한 시장관심을 극대화하여 IR을 통한 주식매수를 유발.

## 3-3-4. 정부지원금

### ○ 중소기업 정책자금 융자 계획

- 창업기업지원 일반창업을 통해 정부자금 융자 확보.
- 중소벤처기업부 R&D지원사업을 통해 연구개발 자금 확보.

## 4. 팀 구성 (Team)

### 4-1. 대표자 및 팀원의 보유역량

#### ○ 대표자 현황 및 역량

개인정보로 인한 비공개

#### ○ 현재 재직인원 및 고용계획

|                     |    |                    |    |
|---------------------|----|--------------------|----|
| 현재 재직인원<br>(대표자 제외) | 0명 | 추가 고용계획<br>(협약기간내) | 7명 |
|---------------------|----|--------------------|----|

#### ○ 팀원현황 및 역량

| 순번 | 직급 | 성명 | 주요 담당업무 | 경력 및 학력 등 | 채용<br>연월 | 일자리<br>안정자금<br>수혜여부 |
|----|----|----|---------|-----------|----------|---------------------|
| 1  |    |    |         | •         | 채용<br>예정 | X<br>(진행 예정)        |
| 2  |    |    |         | •         | 채용<br>예정 | X<br>(진행 예정)        |
| 3  |    |    |         | •         | 채용<br>예정 | X<br>(진행 예정)        |
| 4  |    |    |         | •         | 채용<br>예정 | X<br>(진행 예정)        |
| 5  |    |    |         | •         | 채용<br>예정 | X<br>(진행 예정)        |

#### ○ 추가 인력 고용계획

| 순번 | 주요 담당업무     | 요구되는 경력 및 학력 등          | 채용시기    |
|----|-------------|-------------------------|---------|
| 1  | S/W 개발      | IT분야 전공 학사 이상(경력 3년 이상) | '18. 11 |
| 2  | 국내외 마케팅(영업) | 수출 업무 유경험자              | '19. 03 |

## ○ 업무파트너(협력기업 등) 현황 및 역량

| 순번 | 파트너명 | 주요역량         | 주요 협력사항               | 비고    |
|----|------|--------------|-----------------------|-------|
| 1  | -    | 금형, 시제품 제작   | 시제품 제작                | -     |
| 2  | -    | 근적외선(NIR) 램프 | 근적외선(NIR) 램프 제조<br>공급 | 팀원 참여 |
| 3  | -    | 앱 개발         | 앱 개발                  | -     |

※ 근적외선 램프 제조(디오디티) 및 기술자 팀원 참여로 기술력을 확보 하고 있음.

## 4-2. 사회적 가치 실천계획

### ○ 사회 기술적 파급력

- 강한 에너지를 이용해 균을 직접 살균하는 자외선(UV) 살균과는 다르게 세균이 서식 할 수 없는 환경 조성으로 세균을 박멸하는 근적외선(NIR)살균 기술을 활용하여, 화장실, 싱크대, 세탁기 등등 제품의 활용 범위를 넓힘.

### ○ 중소기업 성과공유제 도입을 통한 직원 복지

- 내일 채용공제를 통해 직원 고용안정을 지속하고 경영실적에 따른 경영성과급과 직무발명보상을 통해 직원들의 사기 증진 및 업무 효율성 향상의 동기부여를 제시하며 다양한 사내 복지를 통해 근로환경을 최적화 할 예정

#### < 중소기업 성과공유제 도입현황 및 계획 >

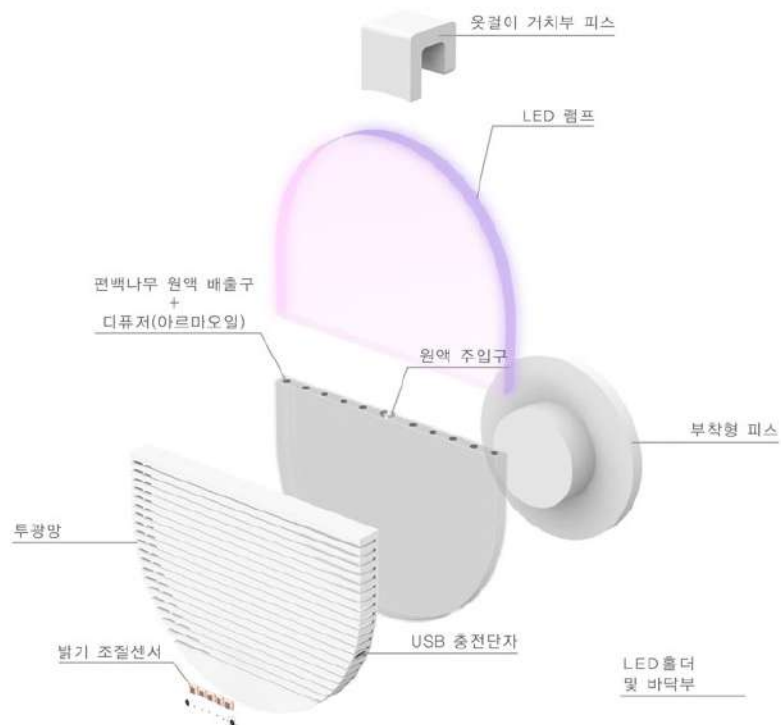
| 제도명      | 도입 여부      | 주요내용                           | 실적* |
|----------|------------|--------------------------------|-----|
| 내일채움공제   | 예정('18.10) | 정관 취업규칙 등 내부 규정과 주요내용을 발췌하여 기재 | -   |
| 사내근로복지기금 | 예정('19.01) | 기금조성 및 기금법인 설립, 운용규정 마련        | -   |
| 경영성과급    | 예정('19.01) | 경영성과 발생시 해당성과 공유 인센티브 지급       | -   |
| 직무발명보상   | 예정('19.01) | 직무발명을 통해 상응하는 보상 지급            | -   |

## 기타 참고자료 (해당자에 한함)

### <제품 이미지>

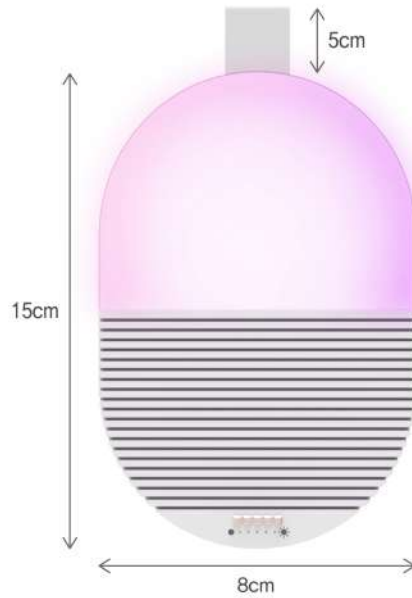


### <제품 개요도>



## 기타 참고자료 (해당자에 한함)

<제품 개요도>



<부착형>



<옷걸이형>

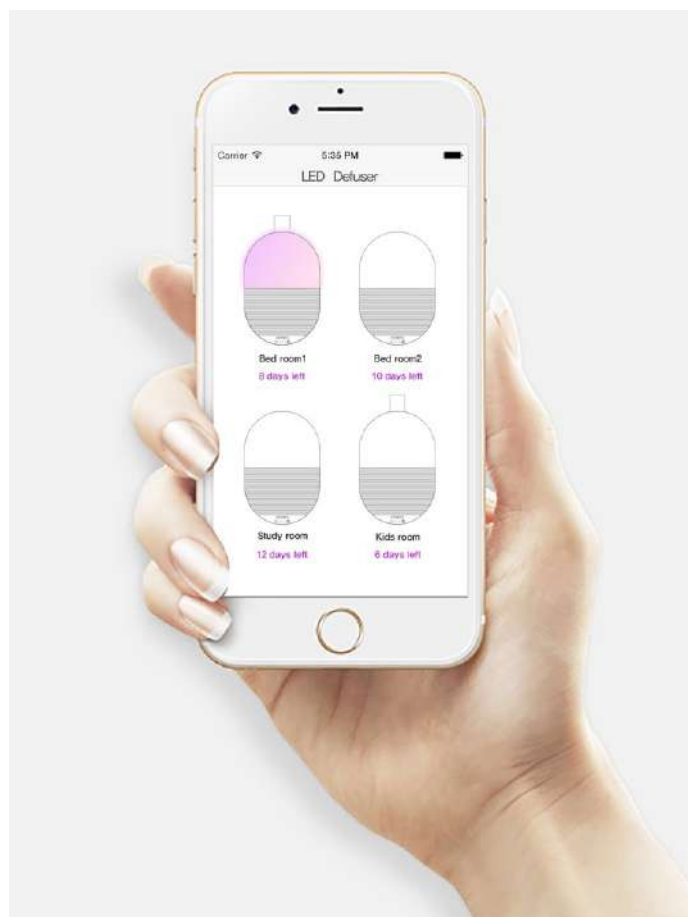


## 기타 참고자료 (해당자에 한함)

### <제품 사용 '예시'>



### <app>



# 2017 창업선도대학 「창업아이템 사업화」 [예비]창업자 사업계획서

## I. 일반현황

### 1. 기본현황

#### 1-1) 기본정보

|                      |       |                                     |                      |       |      |
|----------------------|-------|-------------------------------------|----------------------|-------|------|
| 창업아이템명               |       | Smart-phone App controlled Injector |                      |       |      |
| 신청자 성명               |       | -                                   | 생년월일                 | -     | 성별 - |
| 직업                   |       | 일반인                                 | 창업유무                 | 예비창업자 |      |
| 개업연월일<br>(회사성립연월일)   |       |                                     | 사업자 구분               | 예비창업자 |      |
| 사업비<br>구성계획<br>(백만원) | 정부지원금 | 75백만원                               | 투자유치 금액<br>(누적, 백만원) |       |      |
|                      | 대응 현금 | 25백만원                               |                      |       |      |
|                      | 자금 현물 |                                     |                      |       |      |
|                      | 합계    | 100백만원                              |                      |       |      |

#### 1-2) 신청분야 세부정보

|                                  |              |                                                                                                                                                                |                      |  |
|----------------------------------|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--|
| 신청분야<br>(택 1)                    | 기술분야         | <input type="checkbox"/> 전문기술인력 2인 이상의 팀창업 또는 예비창업팀<br><input type="checkbox"/> 전문기술인력(대표) & 투자유치 금액 5천만원 이상<br><input checked="" type="checkbox"/> 전문기술인력(대표) |                      |  |
|                                  | BM분야         | <input type="checkbox"/> 학생 및 일반인 & 투자유치 금액 5천만원 이상<br><input type="checkbox"/> 학생 및 일반인                                                                       |                      |  |
| 기술분야 창업자 세부정보 (BM분야 창업자는 작성 불필요) |              |                                                                                                                                                                |                      |  |
| 팀창업 여부                           |              | 부                                                                                                                                                              | 구성원 명단<br>(팀창업 시 작성) |  |
| 대표(기업)<br>현황                     | 조건 ①<br>해당 시 |                                                                                                                                                                |                      |  |
|                                  | 조건 ②<br>해당 시 | • (업종) 바이오헬스케어<br>• (창업아이템 개요) 스마트폰 App으로 제어하는 동물용 의약품 자동 주입기                                                                                                  |                      |  |

## 2. 창업자 현황

### 2-1) 창업배경

- 사람에게 필요하면 동물에게도 필요하며, 동물에게 이로우면 사람에게도 이로움
- 사람에게만 집중되어 있는 IoT기술은 동물에게도 필요한 기술

#### ○ 창업동기 및 목표

- IoT 기술은 사람에게만 집중되어 연구성과가 넘쳐나고 있음
- 이러한 연구성과는 동물들에게도 기술혁명의 과실을 나누어야 함
- 사람에게 편리한 기술이라면 동물에게도 유익한 기술이 될 수 있음
- 국내 의료법상 비의료기관 의료행위를 금지하고 있어 Digital Healthcare 산업의 활로를 찾기가 어려운 현실
- 동물복지 차원의 동물의료용 IoT 기기의 적극적 개발과 활용으로 궁극적으로 동물에게 이로우면 사람에게도 이롭다는,
- 동물에게 가능하면 사람에게도 가능하다는 의학적 효용을 증명하는 것을 목표로 함
- 본 신청인은 지난 20여년의 시간동안 수많은 도전을 했으며 실패와 작은 성공들을 겪음
- 그동안의 경험들과 세부적인 검토를 바탕으로 이번 아이টে에 대한 확신을 가지고
- 먼저 동물의 스마트헬스케어를 실현하고 향후 사람들을 위한 스마트헬스케어를 실현하기 위해 창업을 결심

### 2-2) 보유역량

- 10년 동안 대표원장으로 병원 경영
- 이를 통해 인사, 회계, 마케팅, 고객관리 등 경영전반에 관한 업무 이해
- 개인 발명 및 특허를 보유하고 있으며 이를 실제 사업화로 진행한 경력

#### ○ 대표자 역량

- 개인 정보로 인해 미제공

- 본 신청인은 제품개발, 제조능력, 기업경영능력 그리고 끝까지 목표를 달성해내는 끈기와 추진력을 바탕으로 IoA Platform service 사업의 성공을 위하여
- 최선의 노력을 경주할 것이며, 최종 목표의 달성을 위하여 창의와 혁신을 지렛대로 삼아 반드시 사업을 성공시키려 함

○ 대표자 개인 발명 및 보유 특허 목록

- 2015년 무전원 휴대용 치아세척기를 개발해,
- 시제품제작-기구설계-디자인-목업-금형-사출-조립의 제조 전 과정 수행
- 개인 발명 및 보유 특허 목록
  1. 구강세척기 및 제조방법 : 특허등록번호 10-1298491
  2. 휴대용 자전거 스탠드 : 특허등록번호 10-1083301
  3. 공기 압축 및 배출 조절 모듈이 구비된 무전원 휴대용 구강 세정기  
: 특허등록번호 10-2013-34203
- 사업화 실행 특허 목록
  1. 휴대용 자전거 스탠드
  2. 무전원 휴대용 치아세척기
  3. 잇몸마사지용 실리콘 캡

## Ⅱ. 창업아이템 현황

### 3. 창업아이템 개요

| <p><b>창업아이템 소개</b></p>                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 스마트폰 APP으로 제어하는 애완동물용 의약품 자동 주입기</li> <li>- 다양한 주사약물을 지정시각과 지정용량에 따라 자동으로 주입하는 주사기</li> <li>- 주사액의 정시정량이 투약이 필요한 환자(동물)을 위한 원격주사기와 스마트폰을 연동하여 원격에서 환자를 모니터링하여 제어</li> </ul>                                                                                                                                                                                                          |       |       |                                                                                                                                          |                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>경쟁사 제품 또는 서비스 분석</b></p>                                                                                                           | <table border="1"> <thead> <tr> <th>기존 방식</th><th>당사 방식</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 투약기동부와 기동 제어부 일체식 (담배 갑 크기)</li> <li>- 반드시 기기옆에위치 해야 함</li> <li>- 축적된 DATA를 활용할 수 없음</li> </ul> </td><td> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기동부와 제어부 분리형 (1회용 라이터 크기)</li> <li>- 원격 제어 가능</li> <li>- 축적된 DATA를 통해 Feedback 및 사용자 커뮤니티 활용</li> </ul> </td></tr> </tbody> </table> | 기존 방식 | 당사 방식 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 투약기동부와 기동 제어부 일체식 (담배 갑 크기)</li> <li>- 반드시 기기옆에위치 해야 함</li> <li>- 축적된 DATA를 활용할 수 없음</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기동부와 제어부 분리형 (1회용 라이터 크기)</li> <li>- 원격 제어 가능</li> <li>- 축적된 DATA를 통해 Feedback 및 사용자 커뮤니티 활용</li> </ul> |
| 기존 방식                                                                                                                                    | 당사 방식                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |       |       |                                                                                                                                          |                                                                                                                                                  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- 투약기동부와 기동 제어부 일체식 (담배 갑 크기)</li> <li>- 반드시 기기옆에위치 해야 함</li> <li>- 축적된 DATA를 활용할 수 없음</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기동부와 제어부 분리형 (1회용 라이터 크기)</li> <li>- 원격 제어 가능</li> <li>- 축적된 DATA를 통해 Feedback 및 사용자 커뮤니티 활용</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                              |       |       |                                                                                                                                          |                                                                                                                                                  |
| <p><b>국내외 목표시장</b></p>                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 자동 약물 주입기기를 바탕으로 애완동물 관련 Platform 기능을 통해 All Care Service를 구축</li> <li>- 전문가 그룹을 활용한 제품 및 서비스 판매 계획</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                       |       |       |                                                                                                                                          |                                                                                                                                                  |
| <p><b>이미지</b></p>                                                                                                                        |  <p>스마트폰 연동형 원격주사기_Zinnokit(가칭)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |       |       |                                                                                                                                          |                                                                                                                                                  |

## 4. 창업아이템의 기술성

### 4-1) 기술의 개요

- 헬스케어 산업은 기존 의료산업의 경계를 확장시킨 한층 더 포괄적인 범주의 산업
- 이러한 흐름속에 스마트폰을 이용한 원격 주사기를 개발해 사업화 하려함
- 다양한 주사약물을 지정시각과 지정용량에 따라 자동으로 주입하는 주사기

#### ○ 기술의 필요성

- 헬스케어 산업은 IT, BT, NT, RT 등 신기술의 적용으로 기존 의료산업의 경계를 무너뜨리고 확장시킨 한층 더 포괄적인 범주의 산업
- 여기에는 진료를 비롯한 사전 예방, 건강관리, 미래에 대비한 웰에이징(well-aging) 등 다양한 범주의 서비스와 관련 장비 및 기술의 개발이 포함
- 헬스케어 산업의 부상은 일차적으로 전 세계적인 고령화 ■ 저출산 추세, 의료기술의 향상
- 의료비지출의 증가, 삶의 질 향상에 대한 욕구 증가 등의 요인에서 기인
- 본 신청인은 이러한 시대적 흐름 속에서 개개인이 휴대하고 있는 스마트폰을 이용하여 무선원격제어, 고장진단, 투약정보 모니터링, 질환관리를 할 수 있는
- 스마트폰 연동형 원격주사기를 개발해 사업화 하려 함

#### ○ 기술의 개요

- 스마트폰 APP으로 제어하는 애완동물용 의약품 자동 주입기
- 다양한 주사약물을 지정시각과 지정용량에 따라 자동으로 주입하는 주사기
- 주사액의 정시정량 투약이 필요한 환자(동물)을 위한 원격주사기와 스마트폰을 연동하여 원격에서 환자를 모니터링하여 제어할 수 있도록 안전성을 확보
- 아래 <표 1>을 통해 기존 방식과 당사 방식의 차이를 확인할 수 있음

<표 1> 기존 방식과 당사 방식의 차이

| 기존 방식                                                                                                                                                                    | 당사 방식                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- 투약기동부와 기동 제어부 일체식<br/>(담배 갑 크기)</li> <li>- 환자가 작동 시키거나, 제 3자가 작동시키더라도 반드시 기기옆에 위치 해야 함</li> <li>- 축적된 DATA를 활용할 수 없음</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기동부와 제어부 분리형<br/>(1회용 라이터 크기)</li> <li>- 기기옆에 위치하지 않아도 원격 제어 가능</li> <li>- 축적된 DATA를 통해 Feedback 및 사용자 커뮤니티 활용</li> </ul> |

- 제어부 분리를 통해 기기의 가격 경쟁력 강화 및 기동부 소형화에 따른 중량감 및 부피감 최소화에 따른 활동성 극대화
- 원격제어를 통해 기기작동이 불가능한 대상에게 시공간적 제약 없이 제 3자에 의한 처치 가능
- 스마트폰을 통하여 원격주사기의 고장 진단, 투약이력 등의 DATA 제공 및 활용 가능

## 4-2) 기술의 차별성 및 독창성

- 치료의 편리성, 신뢰성, 안전성을 강조해 지정시각에 자동으로 작동
- 경쟁사 대비 가격 우위 및 원격관리 등 기능적 우위에 있음

### ○ 기술의 차별성 및 독창성

- 치료의 편리성, 신뢰성, 안전성을 강조해 지정시각에 자동으로 작동하여 사용자(수의사, 보호자)가 매번 직접 주사해야하는 수고를 덜어주고
- 반려동물용 적용을 위해 경량화, 소형화, 저렴화로 시장에 진입하려 함
- 아래 <표 2>를 통해 경쟁사와의 차별점을 확인할 수 있음

<표 2> 경쟁사와의 차별점(예정사항 포함)

| 제품별 특징               |                                                                                                      |                                                                                                       |                                                                                               |                                                                                                     |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 제품명                  | <br>Dana Diabecre R | <br>Minimed Paradigm | <br>OmniPod | <br>Zinnokit(가칭) |
| 용도                   | 인슐린 주입                                                                                               | 인슐린 주입                                                                                                | 인슐린 주입                                                                                        | 모든 주사액 주입                                                                                           |
| 원격관리                 | 불가                                                                                                   | 불가                                                                                                    | 불가                                                                                            | 가능                                                                                                  |
| 크기<br>(가로x세로x<br>두께) | 500 x 850 x 19<br>대                                                                                  | 500 x 850 x 19<br>대                                                                                   | 450 x 650 x 18<br>중                                                                           | 400 x 550 x 16<br>소                                                                                 |
| 판매가격                 | 280만원                                                                                                | 250만원                                                                                                 | 700만원                                                                                         | 30만원                                                                                                |
| 기타                   | -                                                                                                    | -                                                                                                     | -                                                                                             | Data 제공 활용/<br>스마트폰 제어                                                                              |

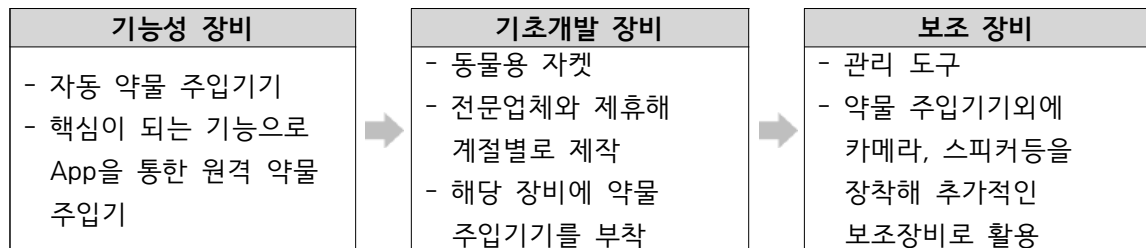
#### 4-3) 제품(서비스)의 구현계획

- 자동 주입기기를 바탕으로 한 All Care Platform Service로 발전 가능
- 애완동물용으로 국한되는 것이 아니라 의료기기, 홈네트워킹, 공장설비 등 생활과 산업전반의 Smart 제어 기능이 필요한 모든 분야에 적용 가능

##### ○ 시제품 제작 단계

- 초기 자동 주입기기를 Main Function으로 하며, 이를 동물용 Wearable device인 자켓을 통해 작동하도록 함
- Wearable device인 만큼 추가로 Cam, Speaker, Mic 등 기능성 장비를 관리도구로 추가 시킬 수 있음
- 해당 내용은 <표 3>과 같음

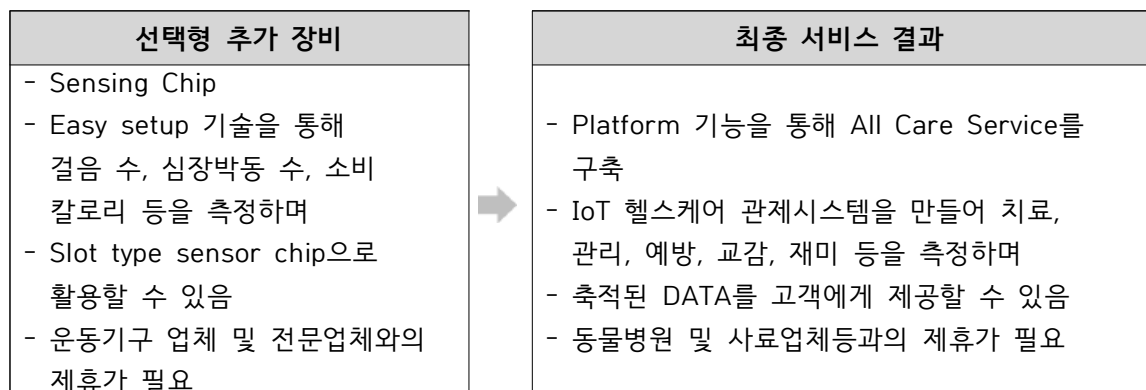
<표 3> 시제품 제작 단계



○ 개발 필요 및 최종 서비스 단계

- 애완동물용 약물 주입기기를 넘어서 애완동물의 DATA를 활용하는 방법
- Sensing Chip을 활용 해 애완동물의 걸음 수, 심장박동 수, 소비 칼로리 등을 측정할 수 있음
- 축적된 DATA를 활용 이를 고객에게 제공할 수 있으며, 이러한 Big DATA는 투약이력 Feedback, 개개인의 질병이력, 처치이력, 결과 등의 DATA 구축으로 인해 치료수단과 효과의 최적화 기능을 실현할 수 있음
- 또한, 의료기기 사용자 커뮤니티 운용을 통해 상호교감의 장을 개설해 환자 및 보호자 간의 상호 정보교류 활성화도 기대할 수 있음
- 해당 내용은 <표 4>에서 확인할 수 있음

<표 4> 개발 필요 및 최종 서비스 단계



- 해당 분야의 발전은 현재의 애완동물용으로 국한되는 것이 아니라 의료기기, 홈네트워킹,

공장설비 등 생활과 산업전반의 Smart 제어 기능이 필요한 모든 분야에 적용할 수 있음

- 본 신청인은 우선적으로 약물 주입기기를 시작으로 이를 바탕으로 한 플랫폼을  
먼저 구축하려고 함

#### 4-4) 사업모델(BM)의 차별성

- 제품 판매 이익보다 서비스 판매 이익에 초점
- 축적 된 DATA를 판매하는 데이터 판매의 방식으로 수익모델 확장 가능
- 전문가 그룹을 활용한 판매 계획

##### ○ 수익 모델

- 면도기와 면도날 전략처럼 스마트 원격 주사기를 통한 제품판매 이익보다,  
월정액 사용료 및 부가 기능 제공 등을 통한 서비스 판매 이익에 초점을 맞추어 진행
- 일반 사용자와 동물병원 사용자를 구분 해 B2B 시장인 동물병원을 우선적인 타겟으로 선정해서 진입
- 수도권 전역 4,000여 동물병원에 장비를 무상공급 후 월정액 사용료를 징수하는  
방법으로 접근 하려 함
- 해당 사업모델을 국내가 아닌 해외에 적용할 경우, 미국 수의학 의료기기 시장에 진출하기 위해선 별도의 FDA 인증이 필요하지 않으므로 해외 진출에도 적합
- 추가로 향후 서비스가 Platform 형태로 최종 서비스가 발전할 시, 축적 된 DATA를 바탕으로 고객에게 무상제공하거나 사료업체 및 동물병원에 해당 DATA를 판매하는 데이터 판매의 방식으로 수익모델을 확장할 수 있음

##### ○ 판매 계획

- 해당 제품은 B2B에 더욱 적합함으로 일반 판매 계획보다 전문가 그룹을 활용한 판매계획이 적합
- 본 신청자는 <표 5>와 같은 전문가 그룹을 활용해 판매할 계획

<표 5> 전문가 그룹

| 전문가 그룹         | Target          | 핵심인사 | 조력자 | 관계             |
|----------------|-----------------|------|-----|----------------|
| 미국애완동물<br>용품협회 | Global pet Expo | -    | -   | 주한미국<br>대사관 직원 |
| 학계             | 서울대             | -    | -   | 동생             |
| 수의사협회          | 건국대             | -    | -   | 대학후배           |
| 프랜차이즈<br>동물병원  | -               | -    | -   | 기존 거래처         |
|                | -               | -    | -   | 기존 거래처         |
|                | -               | -    | -   | 기존 거래처         |
| 네트워크 업체        | -               | -    | -   | 친구             |

#### 4-5) 최종 결과물 산출계획

- 스마트폰 연동형 원격주사기
- 유일한 동물 개별 용 자동 의료장비

##### ○ 최종 결과물

- HW : 주제어부와 주입구동 기구부로 구성되며, 주 제어부는 범용 스마트폰, 스마트패드, PC와 무선으로 데이터 통신을 할 수 있는 SID Protocol이 내장된 블루투스 모듈과 주입기 펌프의 모터를 제어하기 위한 Driver 회로로 구성
- SW : 주입량 Feedback 제어, 주입용량 계산 프로토콜 해석 등의 연산기능은 펌웨어에 내장하여 스마트폰 등의 외부기기로 쉽게 응용 프로그램을 만들고 확장할 수 있도록 구성

## Zinnokit

Precision dispenser kit controlled by smart phone



Controlled by smart phone anywhere  
in hospital and home for human and animal.

- + Convenient remote control away from dispenser
  - + Precise dispensing control (time, frequency, amount)
  - + Efficient management with saved data of dispensing
  - + diversity of use (veterinary clinic, laboratory, industry, hospital, home etc)
- Zinnokit makes it possible with smart phone



ZINNOS  
ceo@thezinnos.com



<그림 1> 스마트폰 연동형 원격주사기\_Zinnokit(가칭)

## 5. 창업아이템의 시장성

### 5-1) 내수시장 전략 (경쟁 및 판매가능성)

- 전체 반려동물 시장은 2020년 경 6조원 안팎의 규모로 확대 될 전망
- 애완동물 의료시장을 핵심 시장으로 선정해 진입할 전략

#### ○ 내수 시장 규모

- 농림축산식품부의 자료에 따르면 (반려동물 연관산업 분석 및 발전방향 연구 ,2016.8)  
2015년 기준 반려동물을 사육하고 있는 가구의 비율은 21.8%이며, 반려동물 사육  
가구 수는 약 457만 가구로 추산 됨
- 2012년 시장규모는 약 8,947억 5천만원 수준인 것으로 추정되며, 매년 2자리 수 이상의  
성장률을 기록하고 있어 2020년경에는 약 6조원 안팎의 규모로 확대 될 전망

<표 6> 애완동물 관련시장 규모성장 전망

단위 : 천억원

| 구분       | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 시장<br>규모 | 9    | 11.4 | 14.3 | 18.1 | 22.9 | 28.9 | 36.5 | 46.0 | 58.1 |

- 반려동물 관련 산업은 크게 사료, 수의진료, 동물용의약품 및 의약품으로 구별 할 수  
있으며 동물병원의 경우 2014년 12월 기준 전국에 약 4천개로 2008년 대비 40.5%의  
증가율을 보이고 있음
- 최근에는 동물병원에서 수의의료 서비스와 함께 펫샵, 미용 서비스 제공 및 반려동물용  
여러 시설들을 갖추고 있는 추세 임

<표 7> 반려동물 관련 업종 및 동물병원의 매출 증감률

| 업종   | 2012  | 2013<br>(2011년 대비) | 2014<br>(2012년 대비) | 성장률<br>(2013년 대비) |
|------|-------|--------------------|--------------------|-------------------|
| 반려동물 | 17.7% | 19.5%              | 34.3%              | 23.6%             |
| 동물병원 | 5.2%  | 8.0%               | 16.5%              | 9.8%              |

○ 애완용 의료시장

- 이러한 반려시장 중에서 애완용 의료시장을 본 신청인은 핵심으로 하려 함
- 사람과 마찬가지로 반려 동물 역시 당뇨병에 걸리며, 이러한 당뇨병 치료를 위해선 지속적인 운동과 약물 처방이 필요
- 반려 동물의 당뇨병이 심각한 것은 그 증상을 쉽게 파악할 수 없기 때문이며
- 또한 사람과 마찬가지로 여러 합병증(백내장, 포도막염, 신장병증 등 )을 동반하고 있기 때문 임
- 영국 반려동물 보험사 애니멀 프렌즈가 2011과 2015년 반려동물 9,000마리의 당뇨병 진단 비율을 조사한 결과를 살펴보면
- 2011년 309건에서 2015년 2,877건으로 831% 폭증한 것을 알 수 있음
- 당뇨병을 치료하기 위해선 사용자가 초기에는 매주 방문하여 당조절 체크를 받아야 하며 그 이후에도 1-6개월 간격으로 지속적으로 건강 검진을 받아야 함
- 즉, 본 신청자가 영위하고자 하는 스마트 원격 주사기의 경우 반려동물의 당뇨병 증가와 반려동물의 치근관 수술, 암수술, 항생제 복용까지 애완동물과 관련된 High-end 의료서비스가 발달하고 있음을 살펴 볼 때
- 시기적으로 적합하며 차별화 된 사업이라고 할 수 있음

- 내수시장 진출 실적

- 해당사항 없음

## 5-2) 해외시장 전략 (경쟁 및 판매가능성)

- 글로벌 진출 실적

- 해당사항 없음

- 글로벌 진출 역량

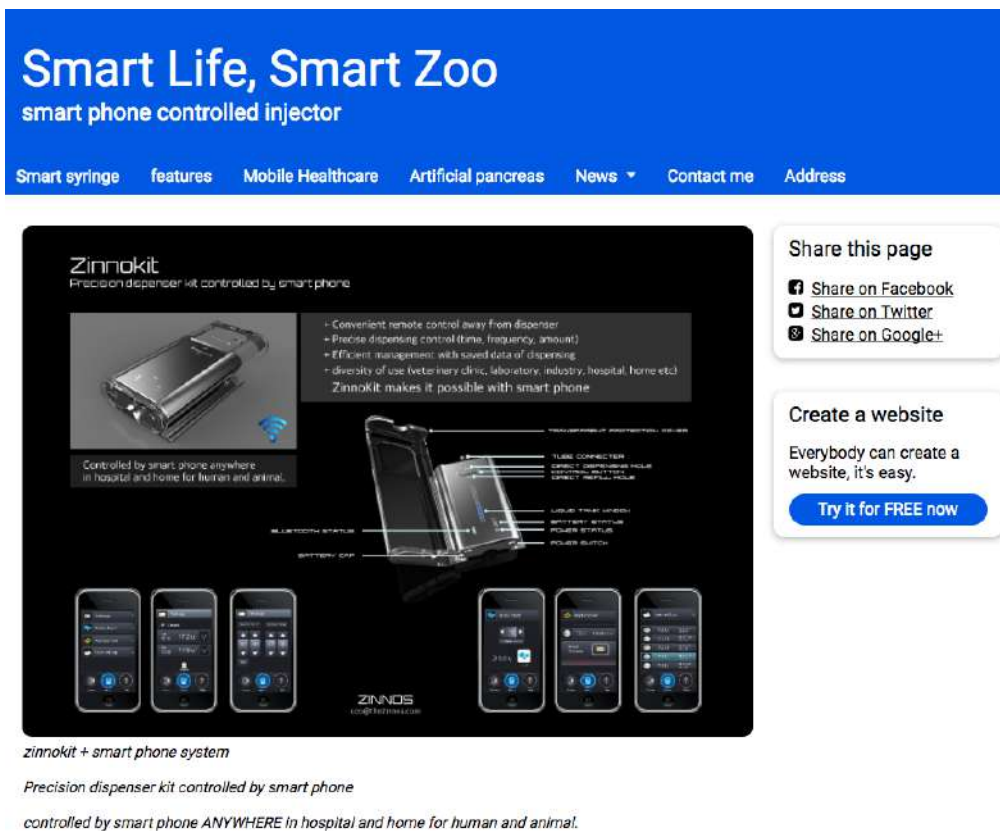
- 해당사항 없음

- 수출분야 핵심인력 현황

- 해당사항 없음

- 글로벌 홍보물 보유 현황

- 외국인 대상 홈페이지 : <http://zoopatron.simplesite.com/>



<그림 2> 홈페이지

○ 기타 해외시장 진출 전략

| 수출국가   | 수출망 형태          | 수출망 개요                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 추진일정            |
|--------|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Global | Global Pet Expo | 1. 운영주체 : APPA(전미애완용품협회)<br>2. 바이어보유 수 : 7,000<br>3. 방문객 현황 : 100 만<br>4. booths : 6,000<br>5. New Product Launches : 3,000<br>6. 주요취급품목 : Pet Products<br>7. 행사의 특징점 : 전세계 모든 국가의 바이어가 참가하는 가장 영향력 높은 최대규모 Pet Expo<br>8. 홈페이지 : <a href="http://globalpetexpo.org/index.html">http://globalpetexpo.org/index.html</a><br>9. 2018 일정 : 3월 21일 ~ 23일<br>10. 장소 : Orlando, FL | 2017.10~2018.02 |

### Ⅲ. 사업 추진계획

## 6. 성과 창출 계획

### 6-1) 매출

- 판매가 아닌 보급
- 기존 Root 영업자, Channel 영업자, 네트워크 사업자 활용

#### ○ 매출 전략

- 판매가 아닌 보급 전략으로 주요 거래처 및 영업추진자는 <표 8>과 같음

<표 8> 주요 거래처 및 영업추진자

| 주요<br>거래처     | 내용     | 영업 추진자 | 비고                           | 추정<br>매출액 |
|---------------|--------|--------|------------------------------|-----------|
| 고문 영업         | 기술 고문  | -      | -                            |           |
|               | 학술 고문  | -      | -                            |           |
| 동물병원<br>영업    | 건대 동문  | -      |                              |           |
|               | 서울대 동문 | -      |                              |           |
| 프랜차이즈<br>동물병원 | -      | -      | -                            | 5억        |
|               | -      | -      | -                            | 5억        |
| Network<br>연계 | -      | -      | 활동회원 약 3,000명                | 3억        |
| 대리점 모집        | -      | -      | 프랜차이즈 병원 공급 후                | 3억        |
|               | -      | -      | 청담동 지역                       | 4억        |
| Online        |        | -      | 브랜드 홍보용 창구<br>제품 사용법 시연(동영상) |           |
| 추정 매출액 합계     |        |        |                              | 20억       |

○ 판로 확보 방안

- 동물 병원 정액제 기기 사용료 부과 방안
- 휴대폰 요금처럼 임대수익용으로 기기 공급 후 기기 사용료 과금 방식
- 예상 수익은 <표 9> 와 같음

<표 9> 예상 수익액

| 수도권<br>동물<br>병원수 | 점<br>유율 | 보급<br>기준<br>수량 | 보급<br>수량계 | 월정액    | 월 매출액       | 제품<br>생산단가 | 소요자금        | 회수<br>기간<br>(월) | 약정<br>기간<br>(월) | 수익액<br>(3년)   |
|------------------|---------|----------------|-----------|--------|-------------|------------|-------------|-----------------|-----------------|---------------|
| 3,500            | 0.3     | 5              | 5,250     | 30,000 | 157,500,000 | 50,000     | 262,500,000 | 2               | 36              | 5,407,500,000 |

## 6-2) 수출

- FDA 인증절차가 필요 없는 부분으로의 시장진입
- 계획 과정 : 최종

○ 계획 과정 : 시장 진입 제품

- FDA 인증절차가 필요 없는 부분으로의 시장진입  
( 2011년 KOTRA 해외진출 유망분야로 분류되어 있는 제품군)
- 애완동물용 의료기 제품 출시 (임상 2상 단계 실행과 판매 병행)
- 인체용 의료기기 시장 진입 장벽 극복을 위한 전초 시장의 선점
- 의료기기로써의 신뢰성 안정성 확보 목표

○ 계획 과정 : 최종 제품

- 인체용 의료장비 : Total Terminal 기능 제품 출시
- Big Data 구축과 활용을 통한 통합 관제시스템 구현으로 Smart Healthcare 완성
- 투약이력 Feedback - 메인 관리서버와의 연동으로 DB 저장, 관리, 분석
- 개개인의 질병이력, 처치이력, 결과 등의 Data 구축
- 치료수단과 효과의 최적화 기능 : 기 구축된 Data 연동에 의한 처치방안에 활용

### 6-3) 기술개발

○ 기술개발 역량

- 해당사항 없음

○ 연구장비 보유 현황

| 순번 | 장비명                                   | 제작사       | 용도   | 취득연도 | 취득금액<br>(백만원) |
|----|---------------------------------------|-----------|------|------|---------------|
| 1  | Digital Oscilloscope                  | Keysight  | 계측장비 | 예정   | 5             |
| 2  | Digital Multimeter                    | Keysight  | 계측장비 | 예정   | 3             |
| 3  | Function/Arbitrary Waveform Generator | Keysight  | 계측장비 | 예정   | 17            |
| 4  | Programmable DC Power supply          | Tektronix | 계측장비 | 예정   | 15            |
| 5  |                                       |           |      |      |               |

○ 연구전담요원 현황

- 해당사항 없음

### 6-4) 투자유치

○ 투자유치 계획

- 창업선도대학 사업 이후 민간투자주도형 기술창업지원 TIPS프로그램 지원

- 지속적인 네트워킹을 통한 시리즈 A 이상의 투자 유치

### 6-5) 고용

○ 현재 재직인원 및 고용계획

|                     |    |               |    |
|---------------------|----|---------------|----|
| 현재 재직인원<br>(대표자 제외) | 0명 | 추가 고용계획(1년이내) | 5명 |
|---------------------|----|---------------|----|

○ 추가 인력 고용계획

| No | 주요 담당업무            | 요구되는 경력 및 학력 등         | 채용시기    |
|----|--------------------|------------------------|---------|
| 1  | S/W 개발             | 펌웨어 개발 경력자             | '17. 09 |
| 2  | 해외 영업 (미국, 호주, 일본) | 글로벌 업무를 위해 영어회화가 능통한 자 | '17. 11 |
| 3  | 국내 영업              | YouTube 크리에이터          | '17. 10 |

○ 성과공유제 도입현황 및 계획

| 제도명      | 도입 여부      | 주요내용                           | 실적* |
|----------|------------|--------------------------------|-----|
| 내일채움공제   | 예정('18.07) | 정관 취업규칙 등 내부 규정과 주요내용을 발췌하여 기재 |     |
| 사내근로복지기금 | 예정('20.01) | 기금조성 및 기금법인 설립, 운용규정 마련        |     |

## 7. 향후 추진일정

| 추진내용         | 추진기간                      | 세부내용             |
|--------------|---------------------------|------------------|
| 제품보완, 신제품 출시 | 2017.08.15. ~ 2018.01.31. | 센서 기능 보완, 신제품 출시 |
| 홈페이지 제작      | 2017.08.10. ~ 2017.09.10  | 홍보용 홈페이지 수정      |
| 특허출원         | 2017.08.01. ~ 2017.10.30  | 특허출원             |
| 법인설립         | 2017.09.01. ~ 2017.09.30  | 신규법인 설립          |

○ 생산 준비 사항

- KCC 전과인증(블루투스)절차 진행
- 포장 및 사용설명서 제작 : 디자인 및 편집 등으로 약 30일 소요 예상
- 부품 가공 : 리드스크류 등 3종 가공
- 영문홈페이지 제작

○ 생산공정 및 시설 준비현황

| 주요 생산 공정 | 세 부 내 용                   | 시 설                                                                                |
|----------|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 원부자재 입고  | 사출, 가공품 등 약35종            | 외주제작<br>보관소 11.3m <sup>2</sup><br>검사실 14.6m <sup>2</sup><br>제조소 45.0m <sup>2</sup> |
| 수입 검사    | 누설전류, 전압 등 의료기기검사규격 기준 검사 |                                                                                    |
| 기어박스조립   | 기어, 샤프트, 모터 등 동력장치 조립     |                                                                                    |
| 기어박스검사   | 토크, 센서, 구동전류 등            |                                                                                    |
| 프로그램입력   | 제품 구동 프래그램 입력             |                                                                                    |
| 완성품 조립   | 기어박스, PCB, 스위치등 바디에 조립    |                                                                                    |
| 완성품 검사   | 의료기기 검사규격 기준              |                                                                                    |
| 포장 및 출하  | 제품 및 소모품 세트               |                                                                                    |