

기술사업화 컨설팅 방법
Scientific Method for
Technology Commercialization Consulting

2012. 09

(주)테크노베이션파트너스

한양대학교

○ 제출문

본 보고서를 기술사업화의 선진화된 컨설팅 기법 개발을 위하여
“기술사업화 컨설팅 방법론 개발”의 최종보고서로 제출합니다.

2012년 9월

- 연 구 주 관 : 한양대학교 지식서비스연구소
- 연 구 기 간 : 2012. 03. 31 ~ 2012. 09. 30
- 연구책임자: 김 성 민(한양대학교 교수)
- 연구참여기관: (주)테크노베이션파트너스

※ 본 보고서는 중소기업청 한양대학교 컨설팅대학원 사업 지원으로 수행되었음

목 차

1. 기술사업화 컨설팅 개론	1
1.1 기술사업화의 개념 정의	1
1.2 기술사업화의 유형	3
1.3 기술사업화 프로세스	4
1.4 기술사업화 성공률	8
1.5 기술사업화 성패요인	12
1.6 우리나라 기술사업화 현황과 당면과제	18
1.7 기술사업화 컨설팅 현황과 시장 전망	25
2. 기술사업화 컨설팅 기법	33
2.1 기술사업화 컨설팅 도식도	33
2.2 기술사업화 컨설팅의 단계	35
2.3 기술사업화 컨설팅 프로젝트의 개발	38
2.4 기술사업화 컨설팅 프로젝트의 수행	41
2.4 관리 기법	72
2.5 프리젠테이션	77
3. 기술사업화를 위한 정부지원제도 활용	79

1. 기술사업화 컨설팅 개론

1.1 기술사업화의 개념 정의

- (개념정의) 기술사업화(technology commercialization)는 아이디어(기술)을 토대로 시장에서 가치를 창출하도록 하는 과정(process)를 의미하며, 그 결과로 새로운 제품/서비스/비즈니스모델이 탄생함
 - “이노베이션(innovation)”과의 차이: 이노베이션은 더 광의의 의미로 생각/사고의 변화, 조직과 의사결정의 변화, 제품과 시장의 변화, 사회문화의 변화 등을 포괄하는 개념임. 협의의 개념으로 기술혁신(technological innovation)라는 의미로 활용되기도 함
- (조작적 정의) 기술사업화(technology commercialization) 프로젝트를 관리하기 위해서는 기술사업화에 대한 조작적 정의가 필요함
 - (정의 1) 기술사업화는 “차별적인 아이디어(기술)를 찾아내고 그 아이디어를 시장에서 가치창출이 가능한 제품 또는 서비스로 발전시켜서 시장에 출시하는 것
 - (핵심) “의미있는 차별적인 아이디어(meaningful difference)가 없다면 사업화 프로젝트가 의미가 없다” → 기술사업화 프로젝트는 의미있는 아이디어(기술)의 발굴탐색에서 시작됨
 - “If you are meaningfully unique, you better be cheap” (의미있게 독창적이지 않으면, 싸구려 밖에 되지 않는다)
 - 의미있게 독창적이지 않은 아이디어는 사업화프로젝트를 추진해봐야 득이 없기 때문에 의미있는 차별성 (meaningful difference)이 중요함
- (정의 2) 기술 사업화는 기술 (technology), 제품/서비스 (product/

service), 유통 (distribution), 고객 (customer)을 통합한 혁신 활동

- 기술사업화는 첨단기술을 활용한 새로운 제품/서비스의 개발활동을 넘어서서 기술파트너, 비즈니스 파트너, 고객 파트너 등을 통합적으로 개발하는 과정임

○ 기술공급자와 기술수요자 관점의 개념 차이

- 연구기관과 기업이 서로 다르게 보고 있으며, 연구기관과 기업은 기술사업화에 대한 개념 정의가 다름
 - (기술공급자) 연구개발 성과인 특허기술을 민간기업에 이전하는 것 (technology transfer)
 - (기술수요자) 새로운 성장동력을 개발하거나 당면한 문제해결을 위하여 새로운 기술을 적용하는 것 (new product/process innovation)
- 기술공급자와 기술수요자의 기술사업화(technology commercialization) 활동이 다르기 때문에 기술사업화를 위한 프로세스와 역량, 성공요인이 다름
 - 기술공급자는 기술가치평가, 기술마케팅, 라이선싱협상, 커뮤니케이션 등을 중시
 - 기술수요자는 사업성 분석, 마케팅 전략계획, 기술소싱, 신제품/서비스 개발, 비즈니스 파트너링, 커뮤니케이션 등을 중시