공지 2027년 과제, 지금 준비해야 합니다

기술사업화 랩 위드
2026.10.13. 11:29 조회 26

댓글 0 URL 복사

2027년 과제, 지금 준비하지 않으면 늦습니다

2026년 10월 13일 · @조남주

기술사업화 랩 위드는 매일 지원사업 브리핑을 발행합니다. 2026년 1월부터 10월까지 발행한 브리핑 154회를 모두 다시 읽고, 그 중 연구개발 과제 공고 413건을 정리했습니다.
결론은 한 문장입니다. **2027년 과제는 공고가 뜨는 1~3월이 아니라, 지금(10~12월) 준비하는 기업이 가져갑니다.** 아래에서 그 근거와 준비 방법을 차례로 설명해 드리겠습니다.

1. 데이터로 본 시기: 공고의 38%가 1분기에 마감됩니다

2026년 연구개발 과제 공고를 마감 월로 나누면, 상반기에 286건(69%)이 몰려 있습니다.
특히 3월 한 달에만 85건이 마감되었습니다.

분기	마감 공고 수	비중
1분기(1~3월)	156건	38%
2분기(4~6월)	130건	32%
3분기(7~9월)	91건	22%
4분기(10~12월)	34건	8%

출처: 기술사업화 랩 위드 지원사업 브리핑 154회(2026.01.05~10.12) 분석. 여러 번 실린 공고는 1건으로 셈니다.
2027년 1월 마감 2건은 표에서 뺐습니다.
이 흐름은 해마다 비슷하게 반복됩니다. 즉, 2027년에도 가장 큰 기회는 1~3월에 옵니다. 그런데 그 기회를 잡을 준비는 그보다 먼저 끝내야 합니다.

2. 공고가 뜨고 나서 준비하면 늦는 이유

공고가 뜨고 마감되기까지의 기간은 생각보다 짧습니다.
기업 대상 과제 202건을 보면, 접수 기간의 중간값은 **28일**입니다. 그리고 **70%가 30일 안에 마감**됩니다(브리핑에 처음 실린 날 기준).

4주 안에 해야 할 일을 적어 보면 다음과 같습니다.
1. 공고문과 제안요청서(RFP)를 읽고, 우리 기술과 맞는지 판단합니다.
2. 공동연구기관과 수요처를 찾고, 참여 의사를 받습니다.
3. 기술 현황과 최종 목표를 숫자로 정합니다.
4. 시장 규모, 경쟁 기술, 사업화 계획을 작성합니다.

5. 연구개발비를 계산하고, 범부처 시스템(IRIS)에 서류를 올립니다.

이 가운데 2번(파트너 찾기)과 4번(시장·사업화 계획)은 시간이 가장 오래 걸립니다.
그런데 평가에서는 이 두 항목이 점수를 크게 갈라놓습니다. 공고를 보고 나서 시작하면, 이 두 항목을 급하게 채우게 됩니다.
또 1분기에는 공고가 한꺼번에 나옵니다.
두세 개 과제를 동시에 준비하는 기업은 시간이 더 부족합니다. 따라서 공고가 뜨기 전에 기본 내용을 미리 만들어 두어야 합니다.

3. 하반기에 열리는 기회: 수요조사와 기획과제

하반기는 공고 수는 적지만, 다음 해 과제를 미리 잡을 수 있는 시기입니다.
2026년 기술수요조사 28건 중 **17건(61%)이 7~12월에** 나왔습니다.
기술수요조사는 정부가 다음 해 과제를 만들기 전에 기업의 필요를 미리 받는 절차입니다.
여기에 낸 기술수요서가 채택되면, 다음 해 제안요청서(RFP)가 우리 기술에 맞게 설계될 가능성이 커집니다.
지금 당장 받는 돈은 없지만, 내년 자금을 미리 예약하는 자리입니다.
실제 사례로, 산업부의 '산업현장문제해결형 산업AI에이전트 기술개발'은 2월에 기술수요조사를 하고, 4월에 본공고가 나왔습니다. 수요조사에 참여한 기업은 본공고의 내용을 미리 알고 준비할 수 있었습니다.

하반기에 나온 수요조사·기획과제(예시)	전담기관	연결되는 분야
2027년 에너지기술개발사업 기술수요조사	한국에너지기술평가원	에너지 전 분야
딥테크 챌린지 프로젝트(기술도전형) 2차 기술수요조사	중소기업기술정보진흥원	딥테크 스타트업
2027년 소부장 미래혁신기반구축사업 기업 수요조사	한국산업기술진흥원	소재·부품·장비
2027년도 가상공학플랫폼구축사업(자율실험실) 수요조사	한국산업기술진흥원	AI·디지털 연구
무기체계 부품국산화개발 과제 소요조사	국방기술진흥연구원	방산 부품
산업기술R&D연구기획사업(3차)	한국산업기술기획평가원	대형 과제 사전기획

수요조사는 마감일과 양식이 해마다 바뀝니다. 각 기관 공고문을 꼭 확인하십시오.

4. 지금부터 준비할 5가지

공고 전에 미리 만들 수 있는 내용은 생각보다 많습니다. 아래 5가지를 12월까지 준비하면, 1월 공고가 떠도 계획서의 핵심 항목은 이미 준비되어 있습니다.

① 우리 기술을 숫자로 정리합니다
왜 중요한가: 평가위원은 '우수하다'는 말보다 '효율 22% → 26%' 같은 숫자를 봅니다.
어떻게 하는가: 현재 기술 수준(TRL), 핵심 성능 3~5개, 경쟁 기술 대비 차이를 표로 만듭니다.
효과: 어떤 공고가 뜨든 '기술 현황'과 '최종 목표' 항목을 바로 채울 수 있습니다.

② 시장과 고객을 미리 조사합니다
왜 중요한가: 사업화 계획은 공고 후 4주 안에 제대로 쓰기 가장 어려운 항목입니다.
어떻게 하는가: 목표 시장 규모(TAM·SAM·SOM), 주요 경쟁사, 초기 고객 2~3곳의 요구 사항을 정리합니다.
효과: 사업화 계획과 사전 경제성 평가의 근거가 됩니다. 특히 상용화·실증 과제(2026년 81건)에서 점수 차이가 큽니다.

③ 파트너를 미리 찾습니다

왜 중요한가: 많은 과제가 대학·출연연·수요기업과 함께 신청하는 컨소시엄 형태입니다. 파트너의 참여 의사를 받는 데만 2~3주가 걸립니다.

어떻게 하는가: 부족한 기술과 장비를 적고, 이를 채워 줄 기관과 미리 만납니다. 국제공동 과제라면 해외 파트너도 이때 찾습니다.

효과: 공고가 뜨면 역할 분담만 정하면 됩니다.

④ 기술수요서를 냅니다

왜 중요한가: 3장에서 본 것처럼, 수요조사는 다음 해 RFP에 우리 기술을 반영할 수 있는 유일한 공식 창구입니다.

어떻게 하는가: ①·②에서 정리한 내용을 바탕으로, 기술의 필요성·개발 목표·활용 분야를 수요서 양식에 맞게 작성합니다.

효과: 채택되지 않아도 손해는 없습니다. 작성한 내용은 본공고 계획서의 뼈대가 됩니다.

⑤ 지난 계획서를 점검합니다

왜 중요한가: 떨어진 계획서에는 다시 떨어질 이유가 남아 있습니다.

어떻게 하는가: 평가 의견을 다시 읽고, 목표의 정량성·추진 체계·사업화 근거를 항목별로 보완합니다.

효과: 같은 사업이 차수를 나눠 다시 나오는 경우가 많습니다(예: 소재부품기술개발사업은 2026년에 4차까지 공고). 점검한 계획서는 다음 차수에 바로 쓸 수 있습니다.

5. AI/AX 과제는 짝이 먼저입니다

2026년 AI/AX 관련 과제는 55건이었고, 그중 43건(78%)이 기업 대상이었습니다.

이 과제들은 대부분 혼자 신청하기 어렵습니다.

산업부와 중기부의 AI 과제는 공통된 구조를 가집니다. **현장 문제와 데이터를 가진 제조기업(수요기업)**과 **AI 모델·솔루션을 가진 기업(공급기업)**이 함께 신청합니다.

2026년 주요 AI 과제	마감 월	필요한 짝
AI 응용제품 신속 상용화 지원사업(1차·2차)	4월·9월	AI 모델 기업 + 제품 제조기업
제조AI데이터벨듀체인구축사업	4월	데이터 보유 제조기업 + AI 플랫폼 기업
산업현장문제해결형 산업AI에이전트 기술개발	4월	현장 문제 보유 기업 + AI 에이전트 개발사
제조암묵지 기반 AI모델 개발사업	5월	숙련 노하우 보유 제조기업 + AI 개발사
K-로봇 피지컬AI 생태계조성사업	6월	로봇 기업 + AI 모델 기업
중소제조 특화 Multi AI Agent 개발(점프업)	10월	제조 중소기업 + AI 에이전트 개발사

좋은 짝은 공고가 뜬 뒤에 찾기 어렵습니다.

서로의 데이터와 기술을 이해하고, 역할과 성과 배분을 합의하는 데 시간이 걸리기 때문입니다.

따라서 AI 과제를 생각한다면, 지금부터 우리 회사의 데이터·현장 문제를 정리하고 함께할 상대를 찾아야 합니다.

6. 기술사업화 연간 준비 캘린더

2026년 공고 흐름을 기준으로 기업이 해야 할 일을 시기별로 정리했습니다. 핵심은 '본공고보다 한 분기 앞서 움직이는 것'입니다.

시기	공고 흐름	기업이 할 일
10~12월 (지금)	수요조사 마감, 다음 해 통합공고 준비	기술 정리, 시장 조사, 파트너 발굴, 기술수요서 제출
1~3월	본공고 최대 집중(2026년 156건)	준비한 내용을 공고에 맞춰 계획서 완성·제출
4~6월	2·3차 본공고, 상용화·실증 과제(130건)	탈락 계획서 보완 후 재도전, AI 과제 컨소시엄 구성
7~9월	하반기 추가공고, 다음 해 수요조사 시작(91건)	다음 해 기술 방향 설정, 기획과제·수요조사 참여

표의 건수는 2026년 마감 기준입니다.

7. 맺음: 과제는 공고 전에 결정됩니다

공고가 뜨면 모든 기업이 같은 4주를 갖습니다. 차이는 그 전에 무엇을 준비했느냐에서 나옵니다.
기술을 숫자로 정리하고, 시장을 조사하고, 파트너를 찾고, 기술수요서를 내는 일은 모두 지금 할 수 있습니다.
2027년 1분기 공고를 목표로 한다면, 준비는 이미 시작되었어야 합니다.

기술사업화 랩 위드가 함께합니다

기술사업화 랩 위드는 기술과 사업화 사이의 간극을 기술이전, 사전기획, 시장조사분석, BM 수립, 사업화전략, 사전 경제성 평가로 잇는 기술사업화 전문회사입니다. 국가 과제 평가위원이자 전문개인투자자인 대표이사가 직접 지도합니다.

기술사업화 사전기획 컨설팅: 기술수요서 작성, 시장조사, 사업화계획·사전 경제성 평가
수요·공급기업 매칭: AI/AX 과제 등 컨소시엄형 과제의 파트너 연결
실무교육 아카데미: 본인 기술로 연구계획서·사업계획서를 직접 완성하는 실습 과정
계획서 진단 클리닉: 지난 계획서의 보완점 점검

자세한 내용과 신청 방법은 홈페이지 내 해당 메뉴를 확인하세요. 매일 발행하는 지원사업 브리핑은 네이버 카페에서도 보실 수 있습니다.

문의: 010-6408-8557 · antipoto@gmail.com · 카카오톡 ID antipoto

클린봇

기술사업화 랩 위드
댓글을 남겨보세요
등록