

정부 R&D 연구계획서 '사업화 계획', 기술이 아니라 '돈 버는 그림'으로 승부한다 — 시장은 전략도구로, 사업비는 현실적으로...

① 오늘의 기술사업화 뉴스

- (이번 주·투자) 치과기공 디지털 전환 기업 '이노바이드'가 120 억원 규모 시리즈 B 투자를 유치했습니다(6/22). SBVA 가 주도하고 IBK 기업은행이 새로 참여했으며, 기존 투자자도 후속 투자했습니다. 보철물 제작 전 과정을 디지털화해 **재제작 비율을 10%대에서 1%대로 낮춘 성과**가 인정받았고, 자금은 미국·호주 시장 확대와 국내 로봇 연동 자동화 제조센터 구축에 쓰입니다. '기술'이 아니라 '재제작률 1%·매출 2.5 배'라는 사업화 성과가 자금을 끌어온 전형적 사례입니다. <출처: 머니투데이·블로터, 2026.06.23 (mt.co.kr, bloter.net)>

• (투자 동향) 올해 상반기 초기 투자는 '딥테크 쏠림'이 뚜렷합니다 — 100 억원 이상 초기 라운드 31 건 중 17 건이 AI·로보틱스로, 처음으로 과반을 넘었습니다. 같은 기술이라도 시장에서 검증된 성과(트랙션)와 명확한 사업화 그림을 보여준 소수 기업에 자금이 집중되는 양극화가 이어집니다. 막연한 'AI 활용'이 아니라 '누구에게·얼마에·어떻게 팔지'를 숫자로 증명한 팀이 투자와 정부 과제 모두에서 앞섭니다. <출처: 와우테일, 2026.06.24 (wowtale.net)>

• (제도 동향·오늘의 주제) 정부가 공공기술 '사업화 R&D'에 예산을 키우고 있습니다 — '기술이전사업화 2 단계(사업화 R&D)'는 24 개월간 기술 고도화·실증·양산성 검증을 지원하고 최대 10 억원(정부지원 75% 이내)을 줍니다. 핵심은 공공기술거래플랫폼을 통한 기술이전 계약과 '사업화 계획'이 필수라는 점입니다. 자체 기술이 없어도 대학·출연연 기술을 이전받아 사업화로 키울 길이 넓어졌고, 그만큼 연구계획서의 '사업화 계획' 항목이 당락을 가릅니다. <출처: 중소벤처기업부·RnDcircle 공고 요약, 2026 (mss.go.kr)>

• (제도 동향) 2026 년 정부 R&D 예산은 35 조 5,000 억원으로 역대 최대(전년 대비 약 19.9% 증가)이며, 정부는 평가 결과와 예산을 직접 연계합니다. AI·반도체·양자·우주를 핵심 투자축으로 두되, 과제 선정과 증액은 '시장에서 회수 가능한 사업화 계획'을 갖춘 과제에 무게가 실립니다. 즉 연구계획서 5 번(사업화 전략·계획)이 곧 선정과 예산으로 이어집니다. <출처: 사이언스타임즈·과학기술정보통신부, 2026 (sciencetimes.co.kr)>

※ 오늘의 사업화 뉴스는 최신 동향 위주이며, 교육용 요약으로 투자·법률 자문이 아닙니다.
- ② 오늘의 한 조각 — 연구계획서 '사업화 계획', 시장은 전략도구로 그리고 사업비는 현실적으로
- 지난 편에서 연구계획서의 '2. 목표 및 내용'을 다뤘다면, 오늘은 '5. 사업화 전략·계획'입니다. 평가위원이 이 항목에서 확인하려는 단 하나의 질문은 '이 기술로 정말 돈을 벌 수 있는가'입니다. 가장 흔한 실수는 두 가지입니다. 첫째, 기술 설명만 반복하고 '누구에게·얼마에·어떻게 팔지'가 없는 경우. 둘째, 시장규모를 출처 없이 '세계 시장 〇〇 조원'처럼 부풀려 적는 경우입니다. 둘 다 '검증 불가능한 계획'으로 보여 감점됩니다.

핵심 원칙은 두 가지입니다. 첫째, 시장은 '전략 도구'로 체계적으로 분석하고 그림(표·도식)으로 보여줍니다. 막연한 큰 숫자 대신, 전체 시장(TAM)에서 우리가 실제로 공략할 수 있는 시장(SAM), 과제 종료 후 몇 년 안에 가져올 시장(SOM)을 단계적으로 좁혀 추정합니다. 이때 상위 경쟁기업의 매출·점유율을 근거로 삼으면 숫자에 출처가 생깁니다. 둘째, 사업화 목표(매출·점유율)가 2 번 항목의 성능·원가 목표와 하나의 논리로 연결되어야 합니다. 성능은 좋다는데 매출 근거가 따로 놓면 '실현 가능성'에서 신뢰를 잃습니다.
- | 사업화 계획 구성요소 | 여기에 무엇을 쓰나 | 자주 하는 실수 |
|-------------|---------------------------|-------------------|
| 목표시장 정의 | 고객·용도를 좁혀 '우리 시장'을 명확히 규정 | '전 산업'처럼 너무 넓게 잡음 |

시장규모 추정	전체→공략가능→확보가능 시장 순으로 좁히고, 상위기업 매출 점유를 근거로	출처 없는 'OO 조원' 단정
경쟁·차별화	경쟁사 대비 성능·가격 우위(2 번 목표와 연결)	'경쟁사 없음'이라고 적음
매출 추정·로드맵	연차별 매출·점유율, 단가×수량 근거 제시	근거 없는 이상향 그래프
추진체계	직접생산·외주·기술이전 등 실행 경로	'추후 검토'로 비워 둠

둘째 축은 사업비(연구개발비) 작성입니다. 사업비는 과제 내용과 따로 노는 순간 신뢰를 잃습니다. 세 가지만 지키면 됩니다. ① **사업비는 100 만원 단위로** 깔끔하게 적어 현실성을 보이고, ② **재료비는 실제로 쓰는 소모성 재료** 위주로 산정하며, ③ **고가 장비는 '구입'보다 '임대'를 우선** 검토합니다. 평가위원은 '이 예산이 목표·내용과 맞아떨어지는가'를 보기 때문에, 비록마다 '왜 필요한지'가 2 번 항목의 연구내용과 연결되어야 합니다.

- 시장규모의 '숫자 생성'은 **생성형 AI 에 맡기지 말고**, 구조(TAM·SAM·SOM)와 근거(경쟁사 매출·점유율)는 사람이 직접 검증합니다.
- 사업화 계획은 **1 번(필요성)에서 제기한 문제 → 2 번(목표)에서 푼 방법 → 5 번(매출·시장)으로 회수**되는 하나의 이야기여야 합니다.

③ 실전 체크리스트

✔ ③ 연구계획서 '사업화 계획·사업비' 자가 점검 체크리스트

- ▶ 목표시장을 **고객·용도로 좁혀 한 문장**으로 정의했는가
- ▶ 시장규모 추정에 **출처(경쟁사 카탈로그·논문·시장보고서)**를 확보해 두었는가
- ▶ 매출 추정에 **단가×수량 등 계산 근거**를 달았는가(근거 없는 이상향 금지)
- ▶ 사업화 목표가 **성능·원가 목표와 어긋나지 않는가**
- ▶ 사업비를 **100 만원 단위·소모성 재료비 위주**로 짜고, **고가 장비는 임대**로 잡았는가

④ 이번 주 마감임박 지원사업 (중앙정부 70% · 대전지역 30%)

- **[중앙]** 2026 년도 민관공동기술사업화 R&D 제 3 차(구매연계·상생협력) 시행계획 (**~06.29**) · 중소벤처기업부
- **[중앙]** 2026 년 제 2 차 방산 스타트업 챌린지(모두의 챌린지-방산) 수요기업 협업과제 모집 (**~06.29**) · 중소벤처기업부
- **[중앙]** 2026 년 민관협력 오픈이노베이션 '모두의 챌린지' 바이오 창업기업 모집 (**~07.01**) · 중소벤처기업부
- **[중앙]** 2026 년도 디지털기반 중소사업장 산재예방 기술개발 지원사업 (**~07.02**) · 중소벤처기업부
- **[중앙]** 2026 년 소공인 스마트제조지원 추가 모집 (**~07.03**) · 중소벤처기업부
- **[대전]** 대전 국방·드론분야 기술사업화 '민·군 브릿지 코디네이터' 지원기업 모집 (**~07.03**) · 대전테크노파크
- **[대전]** 2026 년 글로벌화 사전검증 지원사업 참여기업 모집 (**~07.03**) · 대전창조경제혁신센터

※ 마감 임박(6/27~7/3) 중 기술사업화 관련성 높은 순. 당일(6/26)·지난 마감 건은 제외했습니다. 출처: 랩 위드 지원사업 브리핑(2026.06.24).

우리 연구계획서의 '사업화 계획'은 시장을 전략도로 그려 근거 있는 매출로 연결하고, 사업비는 현실적으로 짜여 있습니까? → '사업화전략 수립 컨설팅 상담' 신청

상담 신청 ☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com | cafe.naver.com/techcomwith |

<https://open.kakao.com/o/g57ZzCyi>

▶ 더 보기: 국가 연구개발 사업의 사업화 파트 작성은? (cafe.naver.com/techcomwith/375)

랩 위드 솔루션 — 직접 체험해 보세요



랩 위드 AI R&D 전략 분석 플랫폼

“R&D 사업계획서, AI로 구조화”

- 공고·RFP 분석 → 평가항목별 맞춤 전략 도출
- 정부 과제 DB 2,900+건·선행연구 검색
- 평가위원 관점 피드백으로 완성도 점검



IR 컨설팅 솔루션

“기업진단부터 모의 IR까지 4STEP”

- 기업진단 → 투자전략 → IR Deck → 모의 IR
- 피치덱 10장 구조·트랙션·Ask 설계
- 7회차 온라인 관리로 단계별 코칭



기업진단 솔루션

“우리 회사 사업화 준비도 점수화”

- 기업정보·재무·기술개발·정성평가 종합
- 강·약점 종합 진단 리포트 자동 생성
- R&D·투자 준비 우선순위 제시



기술사업화 랩 위드(주) 조남주 대표이사 · 공학박사 · 전문개인(엔젤)투자자

☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com

대전 본사 (34897) 대전광역시 중구 계백로 1615 번길 56, 진호빌딩 301 호

홈페이지: www.neuronrnd.com (오픈 예정) 네이버 카페: cafe.naver.com/techcomwith



기술사업화 랩 위드

Tech-Commercialization Lab WITH

통합 솔루션 포털 — 사용할 솔루션을 선택하세요 v2



기업진단 솔루션

기업의 기술·사업 역량을 항목별로 진단하고 점수·등급을 산출합니다. 진단 기록 저장과 오프라인(PWA) 사용을 지원합니다.

[진단 시작하기 →](#)



IR 컨설팅 워크플로우

투자 유치(IR) 준비를 단계별 워크플로우로 지원합니다. 자료 정리·엑셀 처리 기능을 포함합니다.

[워크플로우 열기 →](#)



R&D 전략 분석 플랫폼

R&D 평가자료 3,200여 건을 기반으로 AI가 검색·분석합니다. 사업계획서·기술동향을 자연어로 질의하고 전략 수립을 지원합니다.

[플랫폼 열기 →](#)

© 기술사업화 랩 위드(주) · 사내 통합 호스팅

- 기업진단으로 현 위치를 확인하고, IR 과 R&D 전략으로 다음 단계를 설계하세요. 지금, 통합 솔루션 포털에서 기술사업화의 전 과정을 경험하실 수 있습니다.