

연구계획서 '사업화 계획'은 왜 늘 감점을 받는가 — 시장을 3단으로 좁혀 쓰는 법

1. 오늘의 기술사업화 뉴스

- (투자 동향) AI 데이터센터용 인터커넥트 기업 포인투테크놀로지(Point2)가 시리즈B 라운드 총액 1억 3,600만 달러(약 1,925억 원)를 마감했습니다. LB인베스트먼트가 주도하고 영국 반도체 설계기업 Arm이 전략적 투자자로 신규 참여했습니다. 플라스틱 도파관으로 데이터를 보내는 'e-튜브' 기술로 구리 케이블과 같은 비용에 전송 거리를 10배 늘린 점이 인정받았습니다. 기술의 우수성이 아니라 '고객이 겪는 비용·거리 문제를 얼마나 줄였는가'로 설명한 것이 핵심입니다. <출처: 와우테일 · Businesswire, 2026.08.12>
- (제도 동향) 기술보증기금이 'R&D사업화 프로젝트보증'을 신설해 운영 중입니다. 정부 R&D로 개발한 기술이나 공공연구기관에서 이전받은 기술을 사업화하는 기업이 대상이며, 총 3,400억 원 규모·기업당 최대 100억 원, 보증비율을 기존 85%에서 100%까지 확대하고 보증료도 최대 0.5%p 감면합니다. 개발은 끝냈지만 양산·시장 진입 자금이 없어 멈춰 있는 기업이 바로 활용할 수 있는 제도입니다. <출처: 이투데이 · 아시아경제, 2026.06>
- (정책 동향) 중소벤처기업부, '모두의 창업' 2기 선발 규모를 5,000명에서 1만 명으로 2배 확대하고 1조 원 규모 벤처펀드를 출범시켰습니다. 아울러 2기 사업에 투입할 AI 솔루션 공급기업을 8월 27일까지 모집 중이므로, AI 제품을 보유한 기업은 '지원 대상'이 아니라 '공급자'로 참여하는 길도 함께 검토하실 만합니다. <출처: 헤럴드경제 ·랩 위드 지원사업 브리핑, 2026.08.18>
- (투자 생태계) 8월 2주(8.10~8.14) 국내 스타트업 59개사가 투자를 유치, 금액을 공개한 17개사 합계는 4,859억 원이었습니다. 이 주에는 정부 지원금 성격의 자금 비중이 50.8%로 절반을 넘었는데, 팁스(민간 투자를 먼저 받은 기업에 정부가 R&D 자금을 연계 지원하는 제도) 계열 선정이 몰린 결과입니다. 민간 투자와 정부 자금을 한 묶음으로 설계하는 것이 자금 조달의 기본형이 되고 있습니다. <출처: 스타트업세피, 2026.08.15>
- (기술사업화 사례) KAIST 김민수 교수가 창업한 AI 데이터 인프라 기업 그래파이가 170억 원 시리즈A를 유치했습니다. 그래프·벡터·관계형 데이터베이스를 하나로 통합한 '아카식DB'가 국제 공인 벤치마크(LDBC SNB)에서 기존 그래프 데이터베이스 대비 최대 142배 빠른 성능을 기록한 것이 근거였습니다. 대학 실험실 기술이 '제3자가 검증한 비교 수치'를 확보하는 순간 투자로 연결된 사례입니다. <출처: 벤처스퀘어 · 와우테일, 2026.08.14>

※ 8월 17일(월)이 광복절 대체공휴일이어서 이번 주 인사이트는 화·수·금(8/18·8/19·8/21)에 발행합니다. 주제는 '사업화 전략' 한 가지를 세 편에 나눠 다룹니다. 오늘은 ①사업화 계획 파트 작성, 수요일은 ②사업비 편성, 금요일은 ③매출 추정 근거 만들기입니다.

2. 오늘의 한 조각 — 연구계획서 '사업화 계획', 시장을 3단으로 좁혀 쓰는 법

결론부터 말씀드립니다. 정부 R&D 연구계획서에서 기술 부분은 잘 쓰는데 '사업화 계획'에서 점수를 잃는 기업이 대단히 많습니다. 원인은 거의 하나입니다. **시장을 '크게' 쓰기 때문**입니다. '세계 시장 100조 원'으로 시작하는 계획서는 평가위원에게 '이 회사는 자기 고객이 누구인지 모른다'는 신호로 읽힙니다.

해법은 반대로 하는 것입니다. **시장을 3단으로 좁혀 내려가며 쓰십시오**. 큰 시장에서 출발하되, 우리 회사가 실제로 팔 수 있는 범위까지 단계마다 이유를 붙여 줄여 나가는 방식입니다.

단계	무엇을 쓰는가	함께 붙여야 할 근거
1단 · 전체 시장	우리 기술이 속한 산업 전체 규모와 성장률	정부·협회 통계나 시장조사 보고서, 출처와 연도를 표기해 첫 숫자의 신뢰를 확보
2단 · 도달 가능 시장	그중 우리 제품 사양·인증·판매망으로 실제 닿을 수 있는 범위	보유 인증의 적용 범위, 기존 거래처·유통망, 연간 생산 능력으로 잘라낸 근거
3단 · 초기 공략 시장	3년 안에 실제 매출을 만들 대상 고객군	이미 접촉한 거래처 명단, 시험 공급 실적, 수요확인서(구매의향서) 사본

핵심은 3단입니다. 평가위원이 실제로 읽고 점수를 매기는 곳은 3단이며, 1·2단은 3단의 신뢰도를 받쳐 주는 배경일 뿐입니다. '시장이 100조 원'이라는 문장은 누구나 쓸 수 있지만, '○○사에 내년 3월부터 월 500개를 납품하기로 협의 중'이라는 한 줄은 우리 회사만 쓸 수 있습니다. 점수를 만드는 것은 후자입니다.

계획서에 반드시 함께 넣어야 할 3가지 증거

- 수요확인서·구매의향서 — 거래 예정 기업의 서명이 담긴 문서 1~2건. 사업화 계획 항목에서 가장 배점 효과가 큼

- **가격 근거** — 경쟁 제품의 실제 판매가와 우리 제품의 목표 단가를 나란히 제시. '원가에 마진을 붙였다'로만 쓴 계획서는 근거가 없다고 봅니다
- **진입 일정표** — 기술개발 완료 → 인증 취득 → 시범 공급 → 양산의 4단계를 분기 단위로. 기술 일정과 사업화 일정이 어긋나면 즉시 감점입니다

한 가지만 기억하십시오. 사업화 계획은 '시장이 크다'를 증명하는 자리가 아니라, '우리가 누구에게, 얼마에, 언제부터 팔지 이미 알고 있다'를 증명하는 자리입니다.

※ 출처: 랩 위드 R&D 연구계획서 작성 가이드(별지 제1호서식 §5 사업화 전략·계획) · 랩 위드 내부 컨설팅 사례 분석 (2026.08.18)

3. 실전 체크리스트

✓ 사업화 계획 작성 전 자가진단

- ▶ 우리 제품을 3년 안에 실제로 살 가능성이 있는 기업 명단을 10곳 이상 적어 둘 수 있다
- ▶ 그 명단 중 이미 접촉했거나 시제품·견적서를 보낸 곳이 최소 1곳 이상 있다
- ▶ 지원하려는 공고의 평가표에서 '사업화 가능성' 항목의 배점이 몇 점인지 확인했다
- ▶ 사업화 계획을 실제로 실행할 담당 인력(영업·인증·생산)이 사내에 지정되어 있다
- ▶ 회사의 기존 사업계획서·중장기 매출 목표와 계획서 내용이 서로 어긋나지 않는지 대조했다
- ▶ 과제 종료 후 수년간 사업화 성과(매출·고용)를 보고해야 한다는 점을 알고 있고, 계획서에 적은 수치를 감당할 수 있다

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

- **[중앙]** 2026년 기술사업화 유공자 포상 신청 연장공고 (**~08.19**) · 산업부(KIAT)
- **[중앙]** 국가첨단전략산업 소부장 중소·중견기업 투자지원금 2차 공고 (**~08.21**) · 산업부(KIAT)
- **[중앙]** 2026년도 기술개발제품 공공기관 실증지원 사업 2차 공고 (**~08.24**) · 중소벤처기업부
- **[중앙]** 2026년도 2차 에너지수요관리핵심기술개발사업 신규과제 공고 (**~08.25**) · 산업부(KETEP)
- **[중앙]** 2026년 로봇 기반 공간컴퓨팅 창업지원사업 예비창업자(팀) 추가공고 (**~08.19**) · 창업진흥원
- **[대전]** 2026년 시제품 제작 지원 참여기업 추가모집 공고 (**~08.20**) · 대전일자리경제진흥원
- **[대전]** 대전 우주기술 연구·활용 규제자유특구 사업화 지원 사업 (**~08.24**) · 대전테크노파크

※ 08.19(수)~08.25(화) 마감 공고, 중앙 5 : 대전 2. 출처: 랩 위드 지원사업 브리핑 (2026.08.18 기준).

시장 규모는 어떻게든 썼는데, '그래서 누가 사는가'에서 막히십니까? → 사업화전략 수립 컨설팅 상담

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

▶ 더 보기: 국가 R&D 사업 확보를 위한 사업화 전략 수립 프로세스 (cafe.naver.com/techcomwith/364)

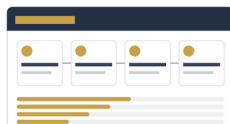
▣ 랩 위드 컨설팅 솔루션 — 사업화 전 단계를 전문가가 함께 설계합니다



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

☒ 랩 위드 채널 — 지금 바로 연결하세요

랩 위드는 매일 중앙정부·대전지역 12개 기관 지원사업을 자동 수집·분류해 고객사에 전달합니다. 브리핑·인사이트·AI 분석을 하나의 워크플로우로 연결 — R&D·사업화 전략 수립 시간을 획기적으로 단축합니다.



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

☎ 010-6408-8557 | antipoto@gmail.com

대전 본사 (34897) 대전광역시 중구 계백로1615번길 56, 진호빌딩 301호

홈페이지: www.labwith.kr

네이버 카페: cafe.naver.com/techcomwith