

R&D는 92.7% 성공, 사업화는 50.6% — 직접 할 일과 말길 일을 가르는 기준

1. 오늘의 기술사업화 뉴스

- (정책 동향) 중소벤처기업부, '지역성장펀드' 제1호를 전북에서 1,000억 원 규모로 결성했습니다(08.20). 모태펀드(정부가 운용 사에 출자하는 상위 펀드) 600억 원을 마중물로 전북특별자치도·전북은행·현대자동차그룹 등 17개 기관이 참여했으며, 이 1,000억 원을 재원으로 9월부터 총 1,800억 원 규모의 하위 펀드를 만들어 기업에 투자합니다. 지역성장펀드는 올해 4,500억 원을 시작으로 5년간 2조 원 이상을 비수도권에 공급하는 사업이고, 올해 선정된 5개 지역에 대전이 포함되어 있습니다. 대전 기업은 펀드 결성 시점에 맞춰 투자 설명자료(IR)를 미리 준비해 두시는 것이 유리합니다. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.20 (startuprecipe.co.kr)>
 - (투자 동향) 초저전력 AI 반도체 설계 전문기업(팹리스) 아이에이치더블유(iHW)가 시리즈A 520억 원을 유치했습니다(08.19). 코오롱인베스트먼트가 주도하고 우리벤처파트너스·미래에셋벤처투자 등 기존 투자자가 전원 후속 투자에 참여, 한국산업은행 등이 새로 합류해 총 13개사가 들어왔습니다. 2024년 말 프리시리즈A 120억 원을 포함한 누적 640억 원입니다. 기존 투자자의 100% 재참여는 '약속한 기술 이정표를 지켰다'는 가장 강한 신호로 읽힙니다. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.19 (startuprecipe.co.kr)>
 - (R&D 지원 동향) 생활구독 플랫폼 렌트리가 중기부 2026년 틱스(TIPS·민간 투자를 먼저 받은 기업에 정부가 R&D 자금을 얹어 주는 제도) '딥테크 트랙'에 최종 선정돼 3년간 15억 원을 지원받습니다(08.19). 2023년 일반 틱스에 이은 두 번째 선정으로, 렌탈 상품 10만 개 이상의 자체 데이터와 직전 과제 기간의 매출 성장률 640%가 선정 근거로 인정됐습니다. 앞선 과제의 '사업화 성과'가 다음 과제의 선정 근거가 된다는 점을 보여 주는 사례입니다. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.19 (startuprecipe.co.kr)>
 - (기술사업화 사례) AI 보안 기업 스틸컷이 서울대학교 공과대학과 협약을 맺고 딥페이크 선제방어 기술 '스틸컷 프로텍트'의 상용 적용을 시작했습니다(08.20). 공대 연구실 홈페이지의 교수·연구자 프로필 사진부터 적용해 2027년까지 1만 장 이상을 보호 처리할 예정이며, 회사 측은 학계 연구 단계에 머물던 방어 기술이 이 규모로 실제 배포 사진에 적용된 것은 국내 첫 사례라고 밝혔습니다. 대학·연구기관을 첫 레퍼런스 고객으로 삼아 기술을 검증하는 전형적인 사업화 경로입니다. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.20 (startuprecipe.co.kr)>
 - (제도 동향) 신용보증기금과 IBK기업은행이 청년창업 금융지원 협약을 체결했습니다(08.21). 만 39세 이하 대표 기업을 대상으로 총 2,000억 원 규모 보증을 공급하며, 보증비율 최대 100%, 보증료를 최대 0.7%p 차감, 기업은행 대출금리 최대 1.5%p 우대 조건입니다. 초기 기업의 운전자금 조달 부담을 낮추는 실질적인 수단입니다. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.21 (startuprecipe.co.kr)>
- ※ 뉴스는 2026.08.19~08.21 보도분에서 발췌했습니다. 예고드렸던 'BM(비즈니스모델) 설계 시리즈'는 자료 보완 관계로 다음 회차로 순연하고, 오늘은 사업화의 '직접 vs 외주' 판단 기준을 먼저 다룹니다.

2. 오늘의 한 조각 — 직접 할 일과 말길 일: 사업화 외주 판단 4기준

결론부터 말씀드립니다. 중소기업의 정부 R&D 과제 성공률은 92.7%인데, 그 기술이 실제 매출로 이어지는 사업화 성공률은 50.6%입니다. 개발은 거의 다 성공하는데 절반은 돈이 되지 않는다는 뜻입니다. 기술이 나빠서가 아니라, 개발이 끝난 뒤에야 시장을 찾기 시작하기 때문입니다.

이 격차를 줄이는 방법은 두 가지뿐입니다. 직접 역량을 갖추거나, 갖춘 사람에게 맡기는 것입니다. 문제는 무엇을 직접 하고 무엇을 맡길지를 가르는 기준이 없다는 점입니다. 오늘은 랩 위드가 현장에서 쓰는 기준 4가지를 공유합니다.

1. 반복성 — 매년 반복되는 일인가, 한 번 하고 끝나는 일인가. 반복되면 내부에 쌓아야 하고, 1회성이면 맡기는 편이 비용이 적게 듭니다.
2. 핵심성 — 우리 회사의 경쟁력 그 자체인가. 기술개발과 고객 접점은 외부에 넘기지 않습니다.
3. 전문성 격차 — 우리가 배워서 하면 얼마나 걸리는가. 6개월 이상 걸린다면 그 6개월의 기회비용이 외주비보다 큼니다.
4. 실패 비용 — 잘못했을 때 손실이 얼마인가. 탈락 1회의 손실이 외주비의 5배를 넘으면 맡기는 편이 합리적입니다.

위 기준을 사업화 업무에 적용하면 아래와 같이 정리됩니다(기준 숫자는 랩 위드의 실무 경험치이며, 회사 사정에 따라 조정 하시면 됩니다).

업무	권장	적용한 기준과 이유
기술개발·실험	직접	핵심성 — 외부에 넘기면 회사가 남지 않습니다.

▶ 더 보기: 사업화 전략 수립, 전략 도구 연결 맵 총정리 (cafe.naver.com/techcomwith/368)

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



랩 위드 AI R&D 전략 분석 플랫폼

"R&D 사업계획서, AI로 구조화"

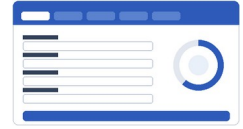
- 공고·RFP 분석 → 평가항목별 맞춤 전략 도출
- 정부 과제 DB 2,900+건·선행연구 검색
- 평가위원 관점 피드백으로 완성도 점검



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
Tech-Commercialization Lab WITH

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