

[BM 설계 ①] '기술이 좋다'는 말로는 투자를 못 받는 이유 _ 고객·문제·수익을 한 장으로 잇는 법

1. 오늘의 기술사업화 뉴스

- (투자 동향) 초저전력 AI 반도체 기업 아이에이치더블유(iHW), 시리즈A 520억 원 유치(누적 640억). 코오롱인베스트먼트가 이끌고 한국산업은행이 신규 참여, LIG디펜스엔에어로스페이스는 IBK캐피탈과 컨소시엄으로 합류했습니다. 이 회사가 내세운 것은 '성능이 좋다'가 아니라 '데이터센터를 새로 못 짓는 상황, 배터리 때문에 AI를 못 넣는 현장'이라는 고객의 구체적 문제였습니다. 2024년 설립 2년 차에 대형 투자를 받은 이유가 여기에 있습니다. <출처: 머니투데이, 2026.08.23>
 - (투자 동향) 비산화 그래핀 기업 케이비엘러먼트, 시리즈B 140억 원 유치(누적 307억). 기존 그래핀 제조 공정을 5단계로 줄여 가격을 낮추고 폐수를 없앤 점이 인정받았습니다. 주목할 곳은 수익 구조입니다. 소재만 파는 데 그치지 않고 기존 설비 그대로 쓸 수 있는 '마스터배치' 제품으로 전기차·아웃도어·해양산업까지 공급처를 넓히고 있습니다. 무엇을 얼마에 팔 것인가를 먼저 정한 사례입니다. <출처: 머니투데이, 2026.08.23>
 - (사업화 동향) 공간지능 산업 AI 기업 딥파인, 시리즈B 100억 원 유치(누적 180억). 효성벤처스·포스코기술투자·LIG D&A·IBK 캐피탈 등 고객 산업(물류·제조·방산)에 직접 접점이 있는 투자자들이 들어왔습니다. 재무적 투자자만이 아니라 '살 사람'이 투자자로 참여했다는 점이 BM의 신뢰도를 보여 줍니다. <출처: 머니투데이, 2026.08.23>
 - (사업화 동향) LG전자와 블루포인트파트너스가 사내벤처에서 분사한 세카·프리키친랩 2곳에 시드 투자. 세카는 '설계가 바뀔 때마다 회로도·자재명세서에 제대로 반영됐는지 일일이 확인해야 하는' 좁고 명확한 문제 하나를 겨냥해 LG전자 전자사업부·DB글로벌칩·에어버스와 실증을 진행 중입니다. 고객과 문제가 좁을수록 대기업 실증이 빨리 붙는다는 것을 보여 줍니다. <출처: 머니투데이, 2026.08.23>
 - (정부 정책) 중소벤처기업부 「민관협력 오픈이노베이션 지원」 '성과기업 후속 지원'이 08.26 마감입니다. 대기업·공공기관이 제시한 과제에 창업기업이 해법을 제안하는 구조로, '우리 고객이 누구인지' 먼저 정한 기업만 지원서를 쓸 수 있는 형태입니다. 같은 사업의 '공공데이터 활용 지원'(Bottom-Up)은 08.31 마감입니다. <출처: 지원사업 브리핑, 2026.08.24>
- ※ 오늘부터 BM(비즈니스모델) 설계 시리즈 3편을 시작합니다. 오늘 ①편은 기초편(고객·문제·수익 한 장 정리), 다음 편은 시장 규모를 숫자로 말하는 법, 마지막 편은 수익 구조 설계입니다.

2. 오늘의 한 조각 — 기술을 사업으로 바꾸는 첫 번째 언어, 세 칸짜리 사업 설계도

[BM 설계 시리즈 ①/③ _ 기초편]

결론부터 말씀드립니다. 투자 심사나 정부 과제에서 떨어지는 기술기업 대부분은 기술이 나빠서 떨어지는 것이 아닙니다. '그래서 누가, 왜, 얼마에 사는가'에 답하지 못해서 떨어집니다. 오늘은 그 답을 단 세 칸으로 정리하는 방법을 말씀드립니다.

기술과 사업모델은 다릅니다 _ 한 줄로 구분하는 법

기술은 '우리가 무엇을 할 수 있는가'입니다. 사업모델(BM)은 '누구의 어떤 문제를, 얼마에, 어떻게 해결하는가'입니다. 오늘 뉴스의 아이에이치더블유가 좋은 예입니다. 이 회사의 기술은 AI 반도체입니다. 그런데 투자자가 산 것은 반도체가 아니라 '데이터센터를 새로 짓지 못해 막힌 회사, 배터리 때문에 현장에 AI를 못 넣는 회사'라는 고객과 문제였습니다.

구분	기술 설명 (약한 표현)	사업모델 설명 (강한 표현)
말하는 대상	우리 회사가 가진 것	고객이 겪는 것
예시 문장	정확도 95%의 AI 검사 시스템을 개발했습니다	불량률 0.3%가 3년째 안 잡히는데, 검사 인력 3명으로는 실시간 확인이 불가능합니다
듣는 사람 반응	좋은 기술이군요 (그래서요?)	우리 얘기네요 (얼마입니까?)

기술기업이 자주 빠지는 세 가지 오류

- 오류 ① '모든 기업'이 우리 고객이라고 씁니다. 고객 정의가 넓을수록 사업모델은 약해집니다. '중소기업'은 고객이 아닙니다. 'AI 도입 예산은 있으나 내부 개발 인력이 없는 50~200인 제조 중소기업'이 고객입니다. 범위를 좁힐수록 '우리 얘기다'라는 반응이 나옵니다.
- 오류 ② 문제를 기능으로 바꿔 말합니다. 기능은 우리가 만든 것이고, 문제는 고객이 겪는 것입니다. 투자자와 평가위원은 기능이 아니라 문제의 크기를 삽니다. 오늘 뉴스의 세카가 겨냥한 문제는 '설계가 바뀔 때마다 관련 자료에 반영됐는지 일일이 확인해야 한다'는 딱 한 가지였고, 그 좁음 덕분에 에어버스까지 실증이 붙었습니다.
- 오류 ③ 수익 구조를 맨 마지막에 생각합니다. 수익 구조가 없으면 투자도 없고, 정부 과제 지원서의 '사업화 계획'란도 채울 수 없습니다. 케이비엘러먼트가 소재 판매에 그치지 않고 기존 설비 그대로 쓸 수 있는 제품 형태로 바꿔 공급처를 넓힌 것이 이 지점입니다. 개발을 시작하기 전에 '얼마에, 누구에게, 어떤 방식으로 팔 것인가'를 먼저 정해야 합니다.

지금 바로 해 보는 세 칸 작성 _ 완성도보다 '채울 수 있는가'가 먼저입니다

아래 세 칸을 각각 한 문장씩만 써 보십시오. 채우지 못하는 칸이 있다면, 그 칸이 지금 우리 사업모델의 빈 구멍입니다.

1. 고객 한 줄 _ '우리 제품을 가장 절실하게 필요로 하는 곳은 누구인가'를 업종·규모·상황으로 씁니다.
예) '연 매출 50~200억, 제조업, 연구소는 있으나 사업화 담당이 없어 정부 과제만 반복하는 대전 소재 기업'

2. 문제 한 줄 _ 그 고객이 '지금 가장 자주, 가장 비싼 대가를 치르는 문제' 하나를 씁니다. 숫자로 쓰면 훨씬 강해집니다.
예) '연구개발은 끝났는데 사업화 논리를 만들지 못해 과제 심사에서 3년간 4번 탈락했다'

3. 수익 한 줄 _ 그 문제를 해결해 줬을 때 고객이 얼마를, 어떤 방식으로 낼 것인가를 씁니다.
예) '건당 300~500만원 선불 정액, 과제 선정 시 성과보수 별도 협의'

이 세 줄이 왜 중요한가

세 줄이 채워지면 그대로 투자 설명자료의 '사업 모델' 장표 초안이 되고, 정부 과제 지원서의 '사업화 계획' 첫 문단이 됩니다. 반대로 이 세 줄이 없으면, 아무리 좋은 기술도 심사위원에게는 '이 회사는 자기 고객이 누구인지 모른다'는 신호로 읽힙니다.

다음 편(08.26 수요일)은 BM 설계 ②편 _ 시장 규모를 숫자로 말하는 법입니다. 많은 기업이 '세계 시장 100조 원'으로 시작했다가 감점을 받습니다. 심사위원이 바로 알아보는 '부풀린 시장'과 '믿을 수 있는 시장'의 차이를 실제 계산 방식으로 보여 드리겠습니다.

※ 출처: Alexander Osterwalder 'Business Model Generation'(2010) · 랩 위드 기술사업화 컨설팅 실전 사례 분석 · 머니투데이 2026.08.23 투자 보도 · 랩 위드 내부 정리(2026.08.24)

3. 실전 체크리스트

✓ ③ 실전 체크리스트 _ 세 칸을 채울 수 있는지 자가진단

- ▶ 우리 제품을 3년 안에 실제로 살 가능성이 있는 회사 이름을 10곳 이상 적을 수 있다
- ▶ 그 명단 중 이미 접촉했거나 시제품을 보낸 곳이 최소 1곳 이상 있다
- ▶ 고객이 겪는 문제를 '기능'이 아니라 '겪는 손실'로 설명할 수 있다 (예: 인력 3명, 연 ○천만원)
- ▶ 그 문제를 숫자로 표현할 수 있다 (발생 빈도, 손실액, 지연 일수 중 하나 이상)
- ▶ 경쟁 제품 3개의 실제 판매 가격을 확인했고, 우리 목표 단가와와의 차이를 설명할 수 있다
- ▶ 수익을 받는 방식(1회 판매·구독·성과보수·라이선스)을 정했고, 왜 그 방식인지 말할 수 있다

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

- [중앙] 「민관협력 오픈이노베이션 지원」 2026년 '성과기업 후속 지원' 창업기업 모집 수정공고 (~08.26) · 중소벤처기업부
- [중앙] 2026년도 산업통상부-삼성전자 기술나눔(무상 기술이전) 공고 (~08.26) · 산업부(KIAT)
- [중앙] 모두의 창업 프로젝트 2기 AI 솔루션 공급기업 모집공고 (~08.27) · 창업진흥원
- [중앙] 2026년도 제3차 산업기술R&D연구기획사업 신규지원 대상과제 공고 (~08.27) · KEIT
- [중앙] 「민관협력 오픈이노베이션 지원」 '공공데이터 활용 지원' 창업기업 제안 협업 과제(Bottom-Up) (~08.31) · 중소벤처기업부
- [대전] 「2026년 제2차 대덕특구 기업 애로해결 바우처 지원사업」 참여기업 모집 (~08.28) · 대전창조경제혁신센터
- [대전] 특허 기술이전(중개) 지원사업 모집공고(2차) (~08.31) · 대전테크노파크

※ 08.24(월)~08.31(일) 마감, 중앙 5 : 대전 2. 오늘(08.24) 마감 공고는 오전 중 접수 완료 여부를 반드시 확인하십시오. ※ 출처: 랩 위드 지원사업 브리핑 (2026.08.24 기준).

고객·문제·수익 세 칸 중 채우지 못한 칸이 있으십니까? 보유 기술을 놓고 함께 세 줄을 완성해 드립니다. → 'BM 설계 ·사업화전략 수립 컨설팅' 상담

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

▶ 더 보기: R&D 성공을 넘어 시장으로 _ 사업화 전략 수립 5단계 (cafe.naver.com/techcomwith/558)

■ 랩 위드 컨설팅 솔루션 _ 사업화 전 단계를 전문가가 함께 설계합니다



랩 위드 AI R&D 전략 분석 플랫폼

"R&D 사업계획서, AI로 구조화"

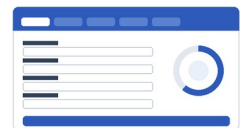
- 공고·RFP 분석 → 평가항목별 맞춤 전략 도출
- 정부 과제 DB 2,900+건·선행연구 검색
- 평가위원 관점 피드백으로 완성도 점검



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.

◆ [참가비 무료] AX/AI 산업전환 세미나 _ 기업 성공을 위한 AX/AI 경영으로

2026. 9. 9(수) 13:00~17:30 | 대전 유성 라마다호텔 3층 토파즈(Topaz) 연회장

- 대상: 대전·세종·충남 기업 대표 및 임직원 | 참가비 무료(네트워킹 만찬·기념품·다과 제공)
- 강연 ① 디지털 경영혁신 _ 중소기업 제조공정의 AX | 정철우 박사(에이쓰리 CTO)
- 강연 ② Agentic Engineering을 통한 연구 생산성 향상 | 이승현 박사(한국기계연구원 DX전략연구단)
- L AI에게 묻는 단계에서 AI가 연구 절차를 대신 밟는 단계로 진입 _ AX/AI 산업전환의 시급성과 생산성 개선 효과 제시
- AX 솔루션 쇼케이스 3개사 + AI 솔루션 쇼케이스 3개사 + Q&A 및 1:1 기술매칭 자문(B2B 컨설팅 ZONE)
- 18:00~20:00 네트워킹 만찬(띠올석갈비 유성점, 도보 5분) _ 지역 기업 대표 교류
- 주최: 한국탄소산업진흥원 | 주관: 이노비즈협회 대전세종충남지회, 기술사업화 랩 위드(주), (주)케이드림파트너스
- 신청: 아래 QR 스캔 또는 <https://forms.gle/cRvUtyaLvKjpCbqy9> | 문의: 010-6408-8557



QR 스캔 한 번으로 온라인 신청 완료

◆ [1기 모집] R&D 실무교육 아카데미 _ 될 때까지 지원하는 실습 교육

2026. 9. 22(화)~25(금) | 과정별 1일 완결 | 랩 위드 교육장(대전 중구)

- 참가자 본인이 보유한 기술로 그날 R&D 연구계획서·PSST 사업계획서·IR DECK을 직접 완성하는 실습 과정입니다.
- R&D 평가위원이자 전문개인(엔젤)투자자인 대표이사가 직접 교육하고 지도합니다.
- DAY1 9.22(화) R&D 연구계획서 30만원 | DAY2 9.23(수) PSST 사업계획서 25만원
- DAY3 9.24(목) IR DECK 만들기 25만원 | TRACK B 9.25(금) 계획서 진단 클리닉 15만원
- 날짜별 개별 신청 가능 · 각 과정 정원 4명 선착순 마감
- 신청·문의: 010-6408-8557 · antipoto@gmail.com · www.labwith.kr



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