

[BM 설계 ②] '세계 시장 100 조 원'이 감점을 부르는 이유 _ 믿을 수 있는 시장 규모 계산법

1. 오늘의 기술사업화 뉴스

- (정부 정책) 중소벤처기업부, 2026 년 상반기 신규 벤처투자 8 조 8,676 억 원 발표. 전년 동기 대비 54.3% 급증했고, 호황기로 꼽히던 2022 년 상반기(7 조 6,442 억)마저 넘어선 반기 기준 역대 최대입니다. 눈여겨보실 숫자는 따로 있습니다. **비수도권 투자가 104.7% 늘었고, 그중 대전이 4,359 억 원으로 비수도권 1 위입니다.** '대전이라 투자를 못 받는다'는 말은 이제 근거가 약해졌습니다. <출처: 중소벤처기업부·스타트업레시피, 2026.08.22>
- (투자 생태계) 같은 발표에서 **분야별 투자 비중은 바이오·헬스케어 23.4%, 제조 21.3%, 미디어·콘텐츠 12.8%, 소프트웨어 10.6%**로 나뉘었습니다. 반면 **게임은 76.3% 급감해 424 억 원에 그쳤습니다.** 전체 시장이 커져도 우리 분야는 줄어들 수 있다는 뜻입니다. **오늘 본문에서 말씀드릴 '시장을 쪼개서 봐야 하는 이유'가 이 숫자에 그대로 담겨 있습니다.** <출처: 중소벤처기업부·스타트업레시피, 2026.08.22>
- (제도 동향) **중소기업창업 지원법 시행령 개정안**이 국무회의를 통과했습니다(08.25). 폐업 후 같은 업종으로 다시 창업할 때 창업으로 인정하지 않던 기간이 **3 년에서 1 년으로 단축**됩니다. 한 번 접었던 기술기업이 같은 분야로 재도전하며 창업 지원사업에 지원할 길이 넓어졌습니다. <출처: 중소벤처기업부·스타트업레시피, 2026.08.25>
- (사업화 동향) 공급망 관리 기업 **월로그**가 물류 사고 손실을 보전해 주는 '**월로그케어 플러스**'를 출시했습니다(08.25). 기존에는 온도·충격 데이터를 측정해 주는 것이 상품이었는데, 여기에 '**사고가 나면 손실을 메워 준다**'는 **보장을 붙여 수익원을 하나 더 만들었습니다.** 같은 기술로 파는 방식을 바꾼 사례입니다. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.25>
- (R&D 지원사업) 과학기술정보통신부 '**2026 GovTech 창업경진대회**'가 **09.21 까지** 참가자를 모집합니다. 예비창업자와 초기창업기업 대상이며 아이디어 기획·제품 개발 두 갈래로 운영됩니다. 최종 14 개 팀에 총 7,000 만 원을 지급합니다. 공공 문제를 푸는 아이템은 **고객이 정부·공공기관으로 명확해 시장 규모 계산이 쉬운 편**입니다. <출처: 과학기술정보통신부, 2026.08.22>

※ BM(비즈니스모델) 설계 시리즈 3 편 중 오늘은 ②편입니다. ①편(08.24)은 고객·문제·수익을 한 장으로 정리하는 법이었고, 다음 ③편(08.28 금)은 수익 구조를 설계하는 법입니다.

2. 오늘의 한 조각 _ 시장 규모, 크게 쓸수록 손해입니다

[BM 설계 시리즈 ②/③]

결론부터 말씀드립니다. 사업계획서와 투자 설명자료에서 가장 흔한 감점 요인은 '**세계 시장 100 조 원**'으로 시작하는 시장 규모입니다. 숫자가 틀려서가 아닙니다. 그 숫자와 우리 회사 매출 사이에 아무 연결이 없기 때문입니다.

심사위원이 실제로 하는 생각

'세계 시장 100 조 원'을 본 평가위원의 머릿속에는 이런 질문이 떠오릅니다. '그래서 그 100 조 원 중 이 회사가 가져올 수 있는 건 얼마입니까? 근거는 무엇입니까?' 여기에 답을 못 하면, 큰 숫자는 오히려 '**시장 조사를 안 했다**'는 증거가 됩니다.

해법은 세 번 줄히는 것입니다

어려운 영어 약어를 쓸 필요 없습니다. 아래 세 단계를 우리말 문장으로 쓰시면 됩니다.

단계	무엇을 쓰는가	예시 (검사장비 기업)
① 전체 시장	우리 제품이 속한 산업 전체 규모	국내 산업용 검사장비 시장 1 조 2 천억 원 (출처·연도 명기)

② 당을 수 있는 시장	지역·업종·규모로 좁혔을 때 실제 영업이 가능한 범위	중부권 자동차 부품 제조사 중 연매출 100 억 이상 320 개사 × 평균 도입액 8 천만 원 = 256 억 원
③ 3 년 목표 시장	그 안에서 3 년 안에 실제로 따낼 수 있는 몫	320 개사 중 40 개사 확보 목표 = 32 억 원 (연 13 개사, 영업인력 2 명 기준)

핵심은 ②와 ③입니다. ①은 인터넷에서 찾으면 됩니다. 평가위원이 보는 것은 ②를 계산한 방식과 ③을 뒷받침하는 근거입니다. ②는 반드시 '대상 기업 수 × 한 곳당 예상 금액' 형태로 쓰십시오.

이 곱셈식이 있으면 숫자를 검증할 수 있고, 검증할 수 있는 숫자는 신뢰를 얻습니다.

오늘 뉴스가 보여 주는 증거

상반기 벤처투자는 54.3% 늘었지만 **게임 분야만 76.3% 줄었습니다**. '전체 시장이 성장 중'이라는 문장이 우리 분야에는 정반대일 수 있다는 뜻입니다. 반대로 **대전 지역 투자는 4,359 억 원으로 비수도권 1 위**입니다. 시장을 지역·분야로 쪼개 보면 이렇게 **우리에게 유리한 근거**가 나옵니다. 큰 숫자 하나보다 쪼갠 숫자 셋이 훨씬 강합니다.

흔히 저지르는 실수 세 가지

- **출처와 연도를 안 적습니다.** '시장 규모 1 조 원'만 적으면 확인할 방법이 없습니다. **기관명과 발표 연도**를 반드시 함께 적으십시오. 3 년 넘은 자료는 최신 자료로 바꾸셔야 합니다.
- **성장률을 근거 없이 붙입니다.** '연평균 20% 성장 예상'의 20%가 어디서 왔는지 못 밝히면 전체 계산이 무너집니다. 인용한 보고서를 밝히거나, 아니면 아예 빼는 편이 낫습니다.
- **목표 점유율을 먼저 정합니다.** '시장의 1%만 먹어도 100 억'은 가장 위험한 문장입니다. 순서가 거꾸로입니다. **고객사 수와 단가부터 세우고, 그 결과로 점유율이 나오는 것**이 맞습니다.

정리하면 이렇습니다. 시장 규모는 **크게 보이려고 쓰는 숫자가 아니라, 우리 매출 계획이 말이 된다는 것을 증명하는 숫자**입니다. 세 번 좁히고, 곱셈식을 보여주고, 출처를 적으십시오. 그 것만으로 사업화 계획 항목의 점수가 달라집니다.

다음 편(08.28 금요일)은 BM 설계 ③편 _ **수익 구조를 설계하는 법**입니다.

같은 제품도 한 번 팔고 끝낼지, 매달 받을지, 성과에 연동할지에 따라 회사의 가치가 달라집니다. 오늘 뉴스의 월로그가 보장 서비스를 붙여 수익원을 늘린 것이 바로 그 사례입니다.

※ 출처: 중소벤처기업부 2026 년 상반기 벤처투자 동향(2026.08.22) · 랩 위드 기술사업화 컨설팅 실전 사례 분석 · 랩 위드 내부 정리 (2026.08.26)

3. 실전 체크리스트

✓ ③ 실전 체크리스트 _ 우리 시장 규모, 지금 검증해 보십시오

- ▶ 전체 시장 규모에 출처 기관명과 발표 연도를 함께 적었다 (3 년 이내 자료인가)
- ▶ '당을 수 있는 시장'을 대상 기업 수 × 한 곳당 예상 금액 형태의 곱셈식으로 썼다
- ▶ 그 대상 기업 수를 어디서 샀는지 말할 수 있다 (협회 명부, 통계청, 거래처 목록 등)
- ▶ 한 곳당 예상 금액이 경쟁 제품 실제 판매가와 크게 어긋나지 않는다
- ▶ 3 년 목표를 영업 인력 수와 연간 계약 건수로 나눠 설명할 수 있다
- ▶ '시장의 몇 퍼센트'가 아니라 '몇 개사 × 얼마'로 목표를 세웠다

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

- [중앙] 2026 년도 산업통상부-삼성전자 기술나눔(무상 기술이전) 공고 _ 오늘 마감 (~08.26) · KIAT
- [중앙] 모두의 창업 프로젝트 2 기 AI 솔루션 공급기업 모집공고 (~08.27) · 창업진흥원
- [중앙] 2026 년도 제 3 차 산업기술 R&D 연구기획사업 신규지원 대상과제 공고 (~08.27) · KEIT
- [중앙] 2026 년 한국지역난방공사 창업·벤처기업 지원사업 참여기업 모집 (~08.28) · 창업진흥원
- [중앙] 「민관협력 오픈이노베이션 지원」 '공공데이터 활용 지원' 창업기업 제안 협업 과제 (~08.31) · 중소벤처기업부
- [대전] 「2026 년 제 2 차 대덕특구 기업 애로해결 바우처 지원사업」 참여기업 모집 (~08.28) · 대전창조경제혁신센터
- [대전] 특허 기술이전(중개) 지원사업 모집공고(2 차) (~08.31) · 대전테크노파크

※ 08.26(수)~08.31(월) 마감, 중앙 5 : 대전 2. 오늘(08.26) 마감 공고는 오전 중 접수 완료 여부를 반드시 확인하십시오. ※ 출처: 랩 위드 지원사업 브리핑 (2026.08.26 기준).

시장 규모를 썼는데 '근거가 약하다'는 지적을 받으셨습니까? 보유 기술을 놓고 세 단계 계산식을 함께 세워 드립니다. → '시장조사분석·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 5 단계 (cafe.naver.com/techcomwith/558)

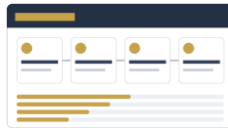
▣ 랩 위드 컨설팅 솔루션 _ 사업화 전 단계를 전문가가 함께 설계합니다



랩 위드 AI R&D 전략 분석 플랫폼

"R&D 사업계획서, AI 로 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 IR 까지 4STEP"

- 기업진단 → 투자전략 → IR Deck → 모의 IR
- 피치덱 10 장 구조·트랙션·Ask 설계
- 7 회차 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 12 개 기관 지원사업을 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 3 층 토파즈(Topaz) 연회장

- 대상: 대전·세종·충남 기업 대표 및 임직원 | 참가비 무료(네트워킹 만찬·기념품·다과 제공)
- 강연 ① 디지털 경영혁신 _ 중소제조기업 제조공정의 AX | 정철우 박사(에이쓰리 CTO)
- 강연 ② Agentic Engineering 을 통한 연구 생산성 향상 | 이승현 박사(한국기계연구원 DX 전략연구단)
- └ AI 에게 묻는 단계에서 AI 가 연구 절차를 대신 밟는 단계로 진입 _ AX/AI 산업전환의 시급성과 생산성 개선 효과 제시
- AX 솔루션 쇼케이스 3 개사 + AI 솔루션 쇼케이스 3 개사 + Q&A 및 1:1 기술매칭 자문(B2B 컨설팅 ZONE)
- 18:00~20:00 네트워킹 만찬(띠움식갈비 유성점, 도보 5 분) _ 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 DECK 을 직접 완성하는 실습 과정입니다.
- R&D 평가위원이자 전문개인(엔젤)투자자인 대표이사가 직접 교육하고 지도합니다.
- IR DECK 는 블루오션벤처스 이준희 대표이사(전문개인투자자, 블루오션투자조합 사무국장)가 강의합니다.
- 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 · 카카오톡 ID antipoto · www.labwith.kr



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.labwith.kr 네이버 카페: cafe.naver.com/techcomwith