

2026.08.28 (금) | 오늘의 주제

[BM 설계 ③ _ 완결편] 같은 기술도 파는 방식에 따라 회사 가치가 달라집니다 _ 수익 구조 설계법

1. 오늘의 기술사업화 뉴스

- (정책 동향) 중소벤처기업부 등 관계부처가 08.27 '재정운용전략협의회'에서 「'중소기업 지원사업 효율화 방안」을 발표했습니다. 22 개 부처 671 개, **31 조 원** 규모 지원사업 가운데 유사·중복되거나 성과가 낮은 **232 개 사업을 통폐합·감액해 4 조 원을 절감**하고, 이 재원을 신안보·제약바이오·기후테크 등 **신성장 분야 혁신기업 매년 300 개사에 최대 100 억 원씩 5 년간** 묶어 지원합니다. '많이 나눠주기'에서 '반복 검증된 곳에 몰아주기'로 정부 예산의 수익 구조 자체가 바뀌는 신호입니다. <출처: 중소벤처기업부·스타트업레시피, 2026.08.27>
- (사업화 동향) 넷지헬스케어의 EAP(임직원지원프로그램) 전문기업 **다인**이 08.25 '피플앤컬처 엑스포 2026'에서 구독형 심리케어 서비스 '넷지케어'를 선보였습니다. **임직원 수에 따른 정액 구독 방식**으로, 부스를 찾은 기업 담당자의 **약 60%가 구체적 도입 상담**으로, 이 중 **약 40%가 2 주 무료체험 신청**으로 이어졌습니다. 무료체험이라는 낮은 진입 장벽 하나로 상담을 구독 계약까지 끌고 가는 설계입니다. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.27>
- (사업화 동향) 성과관리 솔루션 기업 **레몬베이스**가 자사 AI 기능을 도입한 고객사의 **70%가 2026 년 상반기 실제 업무에 사용**했다고 밝혔습니다. 사용량 상위 고객사는 1 인당 평균 **7 건 이상**, 일부는 14 건을 넘겼습니다. 레몬베이스는 이 기간 **영업이익률 25% 안팎**으로 두 반기 연속 흑자를 기록했습니다. 고객이 자주 쓸수록 회사의 수익성도 함께 올라가는 구조를 보여 주는 사례입니다. <출처: 스타트업레시피, 2026.08.27>
- (제도 동향) 중소벤처기업부가 08.27 발표한 '2026 년 상반기 창업기업동향'에 따르면 전체 창업은 전년 동기 대비 1.5% 줄었지만, **기술기반 창업은 14.2% 늘어난 12 만 3,418 개**로 전체 창업의 **21.8%**(전년 대비 3.0%포인트 상승)를 차지했습니다. 도·소매업 창업은 줄고 정보통신업(59.4% ↑)·전문과학기술서비스업(6.9% ↑) 창업이 늘어난 결과로, 기술을 파는 회사가 늘어나는 만큼 '어떻게 팔 것인가'를 먼저 정한 회사가 더 유리해지는 시장입니다. <출처: 중소벤처기업부, 2026.08.27>

※ BM(비즈니스모델) 설계 시리즈 3 편 중 오늘이 마지막 ③편입니다. ①편(08.24)은 고객·문제·수익을 한 장으로 정리하는 법, ②편(08.26)은 시장 규모를 세 단계로 좁히는 법이었습니다. 오늘은 그 '수익 한 줄'을 실제로 설계하는 법을 다룹니다.

2. 오늘의 한 조각 _ 같은 기술도 파는 방식에 따라 회사 가치가 달라집니다

[BM 설계 시리즈 ③/③ _ 완결편]

BM 설계의 마지막 질문은 '얼마에, 어떻게 받을 것인가'입니다. 같은 기술이라도 파는 방식을 어떻게 정하느냐에 따라 매출의 예측 가능성과 회사의 가치 자체가 달라집니다. 오늘은 이 질문에 답하는 네 가지 방식을 정리해 드립니다.

수익을 받는 네 가지 방식

좋은 기술을 가진 회사도 이 네 가지 중 무엇을 고를지 정하지 않으면 사업계획서의 매출 추정란을 채울 수 없습니다.

방식	핵심 특징	유리한 경우	예시
① 1 회 판매	제품을 팔고 소유권을 넘긴다	장비·설비처럼 한 번 설치하면 오래 쓰는 제품	검사장비, 산업설비 매각
② 구독(정액)	매달 일정 금액을 받는다	고객이 반복해서, 자주 쓰는	다인의 임직원 수 기준 정액 구독

		서비스	
③ 성과연동	쓴 만큼, 성과 낸 만큼 받는다	성과를 숫자로 측정할 수 있을 때	사용 건수 비례 과금, 절감액의 일부 수수료
④ 라이선스	기술 사용권만 빌려준다	직접 생산·판매하기보다 기술만 넘길 때	특허·노하우 사용권 계약

지난 ②편에서 예고한 사례부터 정리하겠습니다

지난 08.26 일 자 ②편에서 소개해 드린 공급망 관리 기업 월로그가 좋은 예입니다. 이 회사는 원래 온도·충격 데이터를 측정해 알려 주는 것이 상품이었습니다. 여기에 '물류 사고가 나면 손실을 보전해 준다'는 보장을 얹은 '월로그케어 플러스'를 얹어, 같은 측정 기술 위에 **성과연동(보장) 방식의 수익원 하나를 더** 만들었습니다. 기존 구독료는 그대로 두고, 사고라는 '성과 지표'가 발생했을 때만 추가로 가치를 제공하는 방식입니다. 이처럼 네 가지 방식은 하나만 골라야 하는 것이 아니라 겹쳐서 설계할 수도 있습니다.

오늘 뉴스가 보여 주는 증거

다인은 구독료 앞에 '2 주 무료체험'이라는 낮은 문턱을 두어 상담의 40%를 실제 계약 직전 단계까지 끌고 갔습니다. 레몬베이스는 고객이 AI 기능을 자주 쓸수록(1 인당 7 건 이상) 회사의 영업이익률도 함께 25% 안팎으로 올라갔습니다. 두 사례 모두 '한 번 팔고 끝'이 아니라 '계속 쓰게 만들어 반복 수익을 쌓는' 구조입니다. 정부도 같은 원리로 움직입니다. 이번에 발표된 지원사업 효율화 방안은 성과가 낮은 232 개 사업을 정리하고, 반복해서 성과가 검증된 신성장 기업 300 개사에 예산을 몰아주는 방향입니다. 검증되지 않은 곳에 얹게 나눠 주기보다 검증된 반복 가치에 자원을 모으는 것, 이것이 오늘 뉴스를 관통하는 하나의 원리입니다.

우리 제품에 맞는 방식, 세 가지 질문으로 판단하십시오

- 1. 얼마나 자주 다시 쓰이는가** _ 한 번 설치·구매하면 몇 년을 그대로 쓰는 제품이라면 ①1 회 판매나 ④라이선스가 맞습니다. 매달, 매주 다시 쓰는 서비스라면 ②구독이 맞습니다.
 - 2. 다시 쓸 때마다 가치가 쌓이는가** _ 사용할수록 데이터가 쌓이고 그 데이터가 다시 고객에게 도움이 된다면(레몬베이스처럼), 구독이나 성과연동으로 그 쌓인 가치를 요금에 반영할 수 있습니다.
 - 3. 초기 진입 장벽을 낮출 방법이 있는가** _ 다인처럼 무료체험이나 저가 체험판을 앞에 두면, 상담에서 계약까지 이어지는 비율이 눈에 띄게 올라갑니다. 처음부터 정가를 제시하기보다 체험 후 전환 구조를 설계하십시오.
- 정리하면 이렇습니다. 좋은 기술은 여러 방식으로 팔 수 있지만, 좋은 사업계획서는 그중 하나를 분명히 골라 근거와 함께 제시합니다. 1 회 판매인지 구독인지 성과연동인지 라이선스인지를 정하고, 왜 그 방식인지 두 문장으로 설명할 수 있어야 투자자와 평가위원 모두를 설득할 수 있습니다.

BM 설계 시리즈 3 편(고객·문제·수익 세 칸 → 시장 규모 세 단계 → 수익 방식 네 가지)을 오늘로 마칩니다. 다음 주부터는 새로운 주제로 찾아뵙겠습니다.

※ 출처: 다인(넛지헬스케어) '피플앤컬처 엑스포 2026' 발표 사례(2026.08.25) · 레몬베이스 2026 년 상반기 실적 발표(2026.08.27) · 랩 위드 기술사업화 컨설팅 실전 사례 분석 · 랩 위드 내부 정리 (2026.08.28)

3. 실전 체크리스트

③ 실전 체크리스트 _ 우리 제품의 수익 방식, 지금 점검해 보십시오

▶ 지난 1 년간 고객의 재구매·재계약 비율을 숫자로 알고 있다

- ▶ 반복해서 쓴다면, 정액 구독으로 바꿨을 때 월 매출이 얼마나 안정되는지 계산해 보았다
- ▶ 우리 제품의 성과를 숫자로 측정할 수 있는 지표가 있다 (성과연동 요금이 가능한지 여부)
- ▶ 무료체험이나 저가 진입 단계에서 유료 전환까지 걸리는 기간과 전환율을 계산해 보았다
- ▶ 경쟁 제품 3 곳이 어떤 방식으로 요금을 받는지 확인했다
- ▶ 지금 정한 방식으로 12 개월 후 현금흐름표를 그려 보았다

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

- [중앙] 2026 년도 딥테크 특화 창업중심대학 추천형 창업기업 모집공고 (**~09.04**) · 중소벤처기업부
- [중앙] 「민관협력 오픈이노베이션 지원」 '공공데이터 활용 지원' 창업기업 제안 협업 과제 모집공고 (**~08.31**) ·
- [중앙] 「민관협력 오픈이노베이션 지원」 '공공데이터 활용 지원' 공공기관 제안 협업 과제 모집공고 (**~08.31**) ·
- [중앙] 2026 년도 하반기 중소벤처기업부 혁신제품 신규지정 수정공고 (**~09.03**) · 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

※ 08.28(금)~09.04(금) 마감, 중앙 4 : 대전 2. 오늘(08.28) 마감 공고는 오전 중 접수 완료 여부를 반드시 확인하십시오. ※ 출처: 랩 위드 지원사업 브리핑 (2026.08.28 기준).

우리 제품에 맞는 수익 방식을 정하지 못해 사업계획서의 매출 추정이 흔들리십니까? 보유 기술을 놓고
함께 수익 구조를 설계해 드립니다. → 'BM 설계·사업화전략 수립 컨설팅' 상담

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

▶ 더 보기: Business Model Canvas 로 완성하는 사업화 전략 (cafe.naver.com/techcomwith/278)

▣ 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(띠울석갈비 유성점, 도보 1 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

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

2026. 9. 22(화)~25(금) | 과정별 1 일 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 대표이사(전문개인투자자, 블루오션투자조합 사무국장)가 강의합니다.
- DAY1 9.22(화) R&D 연구계획서 30 만원 | DAY2 9.23(수) PSST 사업계획서 25 만원
- DAY3 9.24(목) IR DECK 만들기 25 만원 | TRACK B 9.25(금) 계획서 진단 클리닉 15 만원
- 날짜별 개별 신청 가능 · 각 과정 정원 4 명 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