

2026년 전남 지역기업 성장사다리 지원사업 2차 공고

2026년 중소벤처기업부와 전라남도가 지원하는 지역기업 성장사다리 지원사업 수행자로 지정된 전남테크노파크에서 지원대상별 지원 프로그램을 안내하오니, 지원 프로그램별 참여를 희망하는 전남지역 중소기업의 많은 신청 바랍니다.

2026년 6월 5일

중소벤처기업부장관, 전라남도지사, 전남테크노파크원장

1 지원개요

- **(지원규모)** 총 11.74억원(국비 5.94억원, 지방비 5.8억원)
- **(지원 프로그램)** 총 3개 Track, 9개 지원대상별 프로그램 운영
- **(신청자격)** 전남지역 내 소재한 중소기업*으로 전남 주력산업* 분야 KSIC 코드 보유 또는 연관 중소기업
 - 사업자등록증 상 **본사가 전남지역 내 소재한** 중소기업

* 지사, 공장, 연구소만 전남에 소재한 경우 **신청 불가(반드시 본사 소재지 기준)**

* 적용 예외 : 선도기업(6개사), 스타기업(12개사), 지역R&D 전용기업(5개사)

* 주력산업 분야는 **[붙임1]** 참조

- 신청기업의 KSIC 코드가 **왼쪽부터 넷째자리까지 일치**하는 기업을 지원하되,
- 해당 업종코드를 보유하지 않더라도 주력산업에 관련이 있다고 판단되는 경우, 전남TP (또는 평가위원회)의 검토(확인)을 통해 지원 가능
- **KSIC코드 확인방법**: 홈택스 '사업자등록사항 및 담당자 상세안내'에서 확인가능하며 사업신청시 해당부분 캡처본을 PDF로 변환하여 제출

* 「지역중소기업법」상의 지역중소기업(중소기업¹⁾ 또는 중소기업협동조합²⁾)

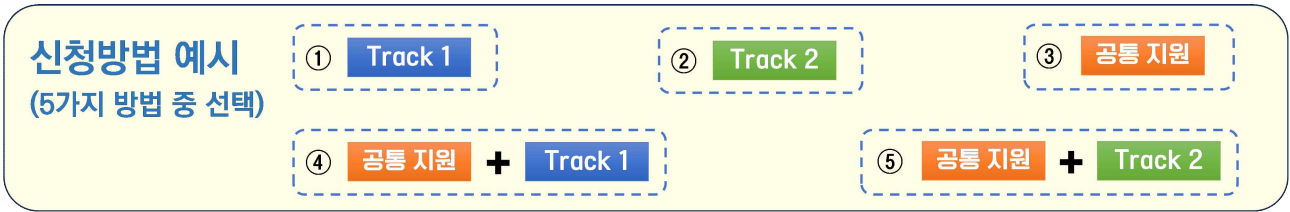
1) 「중소기업기본법」 제2조에 따른 중소기업

2) 「중소기업협동조합법」 제3조제1항제1호부터 제3호에 따른 중소기업협동조합

- (공통/업력) 지원대상 요건에 따라 구분하여 지원

* 지원대상별 지원자격 및 상세 지원프로그램 내용 등 별첨 참고

□ (신청방법 예시) 사업신청 시 아래의 예시를 참고 요망



* Track 1 + Track 2 조합 **신청 불가**

※ 각 트랙별 지원에 대한 "상세내역 파일"을 반드시 확인 후, 신청

Track 1 성장단계형 지원 프로그램(Track 2 산업특화 지원과 중복지원 불가)

※ Track 1의 기업당 최대 지원금은 35백만원 이내에서 신청가능.

단, 기업별 신청내용의 적정성과 예산 상황을 고려하여 지원금이 조정될 수 있음.

분야	성장 단계	지원대상(요건)	주요 지원내용	지원 규모	기업당 평균 지원금
잠재 기업	초기	<ul style="list-style-type: none"> 업력: 창업 7년 내외 매출: 10억원 미만 	<ul style="list-style-type: none"> 비즈니스모델 및 사업전략 수립 등 R&D·특허·인증 사전기획 등 시제품 제작, 기술 검증(PoC) 등 제품 디자인 및 브랜드 개발 등 	8社 내외	15 백만원
	도약	<ul style="list-style-type: none"> 업력: 3년 이상 매출: 3년 평균 (23~25) 10억원~100억원 미만 	<ul style="list-style-type: none"> 기술 고도화 및 신제품 개발 기획 등 R&D 고도화 전략 수립, 특허 및 인증 등 시제품 고도화, 공정 개선 및 제품 개선 시험·분석 및 성능 검증 등 	17社 내외	20 백만원
	성숙	<ul style="list-style-type: none"> 업력: 3년 이상 매출: 3년 평균 (23~25) 100억원 이상 	<ul style="list-style-type: none"> 차세대 기술 및 제품 개발 전략 수립 등 글로벌 진출 전략 및 R&D 과제 기획 등 글로벌 시장 실증, 해외 인증 획득 등 글로벌 마케팅 및 판로 개척 등 	10社 내외	20 백만원
	지역 R&D 전용	<ul style="list-style-type: none"> 지역혁신선도 기업육성(R&D)사업 수행 5개사 	<ul style="list-style-type: none"> R&D수행 연계 사업화 패키지 지원 	3社 내외	20 백만원
	스타기업 (지정 기업 12개사 대상)			<ul style="list-style-type: none"> 신기술 및 신사업 R&D 기획 등 글로벌 진출 전략 수립 등 사업화 검증 및 글로벌 시장 진출 지원 등 전략 시장 판로 개척 등 	3社 내외

Track 2 산업특화 지원 프로그램 (Track 1 성장단계형 지원과 중복지원 불가)

지원대상	지원내용	지원규모	기업당 최대 지원금
제조 산업 (화학·철강 분야 소재·부품)	· 시험·인증·성능평가, 지식재산권, 특허 · 사업전략 컨설팅, 신규 R&D 기획	4社 내외	30백만원
	· 시제품 제작, 공정개선 등 패키지 지원 · 국내외 마케팅	8社 내외	
에너지 산업	· 시험·인증·성능평가, 지식재산권, 특허 · 사업전략 컨설팅, 신규 R&D 기획	6社 내외	30백만원
	· 시제품 제작, 공정개선 등 패키지 지원 · 국내외 마케팅	4社 내외	

공통 수출 지원 프로그램 (Track 1 또는 Track 2와 중복지원 가능)

구분	지원대상(요건)	유형 (택 1)	주요 지원내용	지원 규모	기업당 최대
수출 지원	· 수출 가능한 제품 보유기업	전남TP 해외 비즈니스 센터 연계형	[1社 글로벌 진출 가속화 프로그램] · 진성 바이어 사전 발굴 · 현지미팅 ※ (포함) 연관 바이어 발굴 → 사전 정보공유 → 잠재 바이어 선별 → 화상미팅(통역포함) → 현지방문 미팅(통역포함), 숙박·식사·현지교통 등 체류지원(2인 이내) ※ (불포함) 현지 방문 항공료	6社 내외	10 백만원
		자체 추진형	[수출계약(MOU포함) 예정인 기업 지원] (단순 현지방문 지원 불가) · 구매의향 바이어 미팅 및 계약 ※ (포함) 항공료 1인 비용(이코노미 기준) ※ (불포함) 현지 체류비(숙박·식사·현지교통 등)		
			[수출희망기업 지원] · 전시회 및 홍보물 제작 지원 등		
			[글로벌 수출안착지원] · 수출페스티벌 참여기업의 계약 체결 및 실질 수출 전환을 위한 해외 물류비, 인증 및 허가 등 지원		

※ 전남TP 해외비즈니스센터 연계형, 자체추진형 중 택 1로 하며, 중복지원 불가

□ (지원기간) 협약일로부터 최대 '26년 11월 30일 까지

※ '26년 11월 30일 내에 과제 완료가 어려울 경우, 신청 불가

□ (지원방법) 수혜기업 선정 후 직접지원(전남TP → 수혜기업)

※ 지원금 先 지급 시, 이행보증보험증권 발급 반드시 필요

※ 외부 회계법인을 통한 정산 실시(정산비용 기업부담금 10%에 포함 必)

- 기업당 회계정산비 : 총사업비 기준 (1천만원 미만) 20만원, (1천만원 초과) 25만원(부가세제외)

- **(복수지원)** 성장사다리 지원사업과 타 지원사업 복수 지원신청 가능
 - * 성장사다리와 레전드 50+ 사업의 경우, 두 사업을 합하여 5,000만원 이내 지원 가능하나, 동일 제품에 대한 동일 프로그램 중복 지원 불가(상시 모니터링 실시)
 - * 타 지원사업의 경우, 금액 제한은 없으나, 동일 프로그램 중복 지원 불가
- **(공급기관(업) 지정 절차)** 신청단계에서 공급기관(업) 확정 금지, 최종 선정 후, 전남TP가 공급기관(업) 추천 및 매칭이 원칙

<p>① 신청단계 (참고견적 확보)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 신청기업은 사업비 적정성 검토를 위해 공급기관(업)과의 사전 계약 또는 확정 매칭 없이 '참고용 견적'만 확보하여 제출 <ul style="list-style-type: none"> - 참고용 견적은 반드시 2개 이상 필요 (견적서와 비교견적서) - 단, (공통)수출지원 중, 해외비즈니스 센터 연계형 신청기업의 경우, 비교견적 불필요 ○ 견적서는 중소기업 혁신플랫폼 등록 공급기관(업) 또는 동등 수준의 수행역량을 보유한 기관(업)을 대상으로 확보 가능 <ul style="list-style-type: none"> * 중소벤처기업부 중소기업 혁신플랫폼(https://www.mssmiv.com/) - 바우처 사용 - 가급적 혁신플랫폼 내 유사 서비스 제공 공급기관(업) 2개 이상 비교 견적 확보를 권장 ○ 제출된 견적은 사업비 산정의 참고자료로 활용되며, 해당 공급기관(업)으로의 선정 및 매칭을 보장하지 않음
------------------------------------	--



<p>② 선정평가 단계</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 평가위원회는 제출된 견적을 기반으로 사업비 적정성, 시장가격 대비 타당성, 과업내용의 적절성 등을 종합 검토 ○ 필요 시, 사업비 조정(삭감·재산정)이 이루어질 수 있음
-------------------------	--



<p>③ 선정 이후 공급기관 매칭</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 최종 선정기업을 대상으로 주관기관이 혁신플랫폼 공급기관(업) Pool 또는 자체 보유 공급기관(업) Pool을 활용하여 수행역량, 가격 적정성, 과업 적합성 등을 종합 고려하여 공급기관(업)을 추천·매칭 ○ 서비스의 대체 불가능성, 특정 기술 독점, 기존 시스템 연계 필요성 등이 인정되는 경우, 주관기관 또는 평가위원회 검토를 통해 특정 공급기관(업) 지정이 예외적으로 허용 <ul style="list-style-type: none"> * 서비스의 대체 불가능성, 특정 기술 독점, 기존 시스템 연계 필요성 등은 평가 위원회에 참석하여 자료 제공 및 충분한 설명 필요. * 자료 제공 및 설명이 불충분한 경우, 중소기업 혁신플랫폼에 등록된 공급기업(관) 또는 단가 비교에 따른 결정 진행 예정
-------------------------------	---

2

평가방법 및 기준

□ **(평가절차)** 신청기업의 참여제한 검토 및 선정평가

- ①요건검토(TP) → ②선정평가(TP) → ③결과통보(TP)

① **(요건검토)** 기업이 지원한 신청서 및 자격요건(첨부서류) 등 확인

* 신청자격 및 참여제한 여부 등을 확인하여 결격사유가 있는 경우 '사전 제외'

② **(선정평가)** 신청기업 대상으로 평가위원단을 구성하여 지원기업 선정

- **(평가기준)** 총 100점 만점 기준으로 산술평균 점수 70점 이상인 기업 중 고득점 순으로 예산을 고려하여 지원대상 선정

항 목	지 표	배 점
지원 필요성 (40)	○ 본 지원을 통해 달성하고자 하는 목표의 명확성	20
	○ 지원대상제품의 사양, 현 진행상황, 애로사항, 시의성 등 지원의 필요성	20
지원내용의 타당성 (35)	○ 지원내용, 범위, 일정의 구체성	25
	○ 지원금액의 적정성	10
기대효과 (25)	○ 지원제품의 사업화 가능성	15
	○ 고용 및 매출 증대 가능성 및 지역 내 파급효과	10

※ 중동 수출위기 기업 우선 검토

- 최근 중동 지역 분쟁 및 지정학적 불안정으로 인해 수출 감소, 원자재 공급 차질, 물류 비용 상승 등 경영상 어려움을 겪고 있는 전남 소재 중소기업에 대해 본 사업의 신청·평가 과정에서 적극적인 지원을 실시합니다.

- 중동 수출 비중이 높거나 관련 공급망 피해를 입은 기업은 신청 시 피해 현황을 소명자료로 제출하면 평가 과정에서 우선 고려합니다.

- 해당 기업은 사업 담당자(벤처기업육성센터 전승훈 선임(061-729-2535), 기술사업화센터 김승규 주임(061-729-2564))에게 사전 상담을 권장합니다.

□ **(우대가점)** 평가 결과 동일점수 기업에 대한 순위 구분 시에만 적용

구분	우대가점 기준	증빙서류	가점
1	최근 3년 이내 지역특화 R&D 종료(성공*)기업 (* 최종평가 결과가 우수, 보통일 경우 성공)	최종평가확인서 (SMTECH)	1
2	「자유무역협정의 이행을 위한 관세법의 특례에 관한 법률」 제12조에 따라 인증된 원산지인증수출자인 경우	인증서 (유효기간에 한함)	1
3	지역중소기업법 시행령 제30조제1항에 따른 위기징후 단계 "주의·심각"에 소재하고 있는 위기지역중소기업	TP 확인	1

□ **(지원제외 대상)** 다음 사항 중 하나에 해당되는 기업

✓ 지원기간 중, 신청지역 이외 지역으로 본사가 이전한 경우

✓ 공급기업이 선정기업과 동일 대표자 또는 자회사인 경우

✓ 동일제품 또는 내용으로 정부 및 지방비 지원을 받거나 진행 중인 경우 (중복지원)

✓ 기업의 부도(회생인가를 받은 경우는 예외) 또는 휴·폐업인 경우

✓ 세무당국에 의하여 국세, 지방세 등의 체납처분을 받았거나, 신용정보 집중기관에 과태료, 관세, 산재·고용보험, 임금체불 등의 체납관련 정보가 등록된 경우

* 단, ① 과제 선정을 위한 최초 평가 개시 전 까지 해소하거나 체납처분 유예를 받은 경우, ② 회생인가를 받은 경우, ③ 중소기업진흥공단 및 신용회복위원회(재창업지원위원회)를 통해 재창업자금을 지원받은 경우, ④ 신용보증기금 및 기술신용보증기금으로부터 재도전기업주 재기지원보증을 받은 경우 예외

✓ 민사집행법에 기하여 채무불이행자명부에 등재되거나, 신용정보집중기관에 연체, 대위변제, 대지급, 관련인, 금융질서문란 등의 정보가 등록된 경우

* 단, ① 과제선정을 확정하는 평가 시행일 이전 채무불이행 사유를 해소한 경우, ② 회생인가를 받은 경우, ③ 중소기업진흥공단 및 신용회복위원회(재창업지원위원회)를 통해 재창업자금을 지원받은 경우, ④ 신용보증기금 및 기술신용보증기금으로부터 재도전기업 중 재기지원 보증을 받은 경우 예외

✓ 파산·회생절차·개인 회생절차의 개시 신청이 이루어진 경우

* 단, 법원의 인가를 받은 회생 또는 변제계획에 따른 채무변제를 정상적으로 이행하고 있는 경우 예외

✓ 부채비율이 1,000% 이상인 경우와 최근결산 기준 자본전액잠식인 경우

* 부채비율 계산방법: (부채총계 ÷ 자본총계) × 100

✓ 신청기업, 대표자가 접수 마감일 현재 '보조금 관리에 관한 법률'에 의해 보조사업 수행 대상 배제 또는 교부 제한 중에 있는 경우

* 관련규정 : 「보조금 관리에 관한 법률」 제32조의 2(보조사업 수행 배제 등), 동법 시행령 제13조의3(보조사업 수행 배제 등의 기준, 방법 및 절차)

✓ 의무사항(보고서/성과실적 제출, 정산금/환수금 납부 등)을 불이행하거나, 각종 법령 위반(사업비 목적 외 사용 등)으로 국가연구개발사업, 정부지원사업, 지역산업육성사업 등에서 제재 중인 기업

✓ 최근 회계연도 말 결산 기준 자본전액잠식, 외부감사 기업의 경우 최근년도 결산 감사의견이 "의견거절" 또는 "부적정"인 경우

□ **(부정·중복지원 제재)** 다음사항에 해당되거나, 신청·수행단계에서 부정한 방법이 확인된 경우 지원 취소 및 제재 처리되므로 유의

부정 지원	✓ 가족기업·자회사 등 특수관계 기업의 유사내용 중복 신청하는 경우
	✓ 가족기업이 지원기업과 공급기업으로 함께 신청하는 경우
	✓ 공급기업의 영업(사업계획서 대리 작성 등)에 의해 다수의 기업이 동일한 내용으로 동시 신청하는 경우
중복 지원	✓ 프로그램 및 지원 품목, 내용 등이 타 사업과 유사한 경우, 중복지원 불가 (동일제품 또는 내용으로 정부 및 지방비 지원을 받거나 진행 중인 경우) - 예시: A 지원사업과 B 지원사업의 각 동일(유사) 프로그램으로 동일 제품에 대해 중복 지원받는 경우
	✓ 타 테크노파크(광주, 전북, 대전 등) 및 중소벤처기업진흥공단 등과 긴밀한 협조체계 구축으로 중복지원 현황 탐색 강화 중이므로 유의



제재 처리	✓ 신청 단계에서 확인 시: 평가 제외
	✓ 과제선정 이후 적발 시: 협약 취소 및 지원금 환수
	✓ 중복수급 등 부정행위 적발 시 지원금 환수 및 제재부가금 부과
	✓ 향후, 지원사업 참여 제한

□ **(단계별 유의사항)** 과제 신청·수행 단계에서 아래 사항을 반드시 유의

신청 및 선정 단계 유의사항	✓ 제출된 서류는 일체 반환하지 않음(평가결과는 신청기업에 개별 통보)
	✓ 제출된 서류가 허위인 경우, 선정취소 및 협약해지 될 수 있음.
	✓ Track 1과 Track 2 간 중복지원이 불가하므로 신청단계에서 확인 필요
	✓ 선정평가위원회 결과에 따라 지원금액 및 과제 내용 등 조정될 수 있음
	✓ 기업부담금은 TP지원금의 10% 이상 편성 필요 * 회계정산비용은 반드시 기업부담금(10%)에 포함시켜 편성 필요
	✓ 부가세는 지원하지 않으므로 기업이 부담하여야 하며, TP지원금액과 기업부담금을 합한 총 사업비는 부가세가 제외된 금액 * 공급기업의 견적서는 반드시 부가세를 제외한 금액이 총 사업비와 일치해야 함.
	✓ 신청서 접수 후, 과제별 주관기관에서 면담/현장실태조사 또는 별도 서면자료 등 추가 보완자료를 요청할 수 있음.
✓ 붙임3. 결과물(증빙자료) 및 지원방향 확인을 통해 권장방향과 불인정 사례를 면밀히 검토하여 사업 신청 및 수행 요망	

수행단계 의무사항	✓ 과제 수행 단계에서 선정기업은 전남TP의 협조 및 참여 요청에 대해 적극적으로 협조해야 함.	
	협조 의무	참여 의무
	✓ 성장사다리 지원사업 관련 자료 제출 요청에 적극 협조 ✓ 중간점검, 결과보고 등 관련 자료 제출 요청에 적극 협조 ✓ 실적 및 성과조사 자료의 성실 제출 ✓ 사업 관련 정산 및 실적 보고	✓ 사업비 집행 관련 회계 교육 ✓ 기업 성과창출을 위한 비즈니스 행사 및 교류 프로그램 ✓ 기타 성장사다리 지원사업 관련 행사 등
과제종료 후, 의무사항	✓ 과제 종료 이후(최대 3년까지), 선정기업은 주관기관의 사업성과 활용을 위한 제반자료 요청시 적극 협조해야 함. * 협조요청에 불성실 대응시, 차년도 지원사업 평가시 참고사항으로 활용	

□ **(예시)** 기업부담금 및 사업비 편성 방법

※ **아내 내용은 단순 예시이며, 기업부담금은 실제 과제수행 내용과 소요 예산에 따라 편성하여 사용 요망**

사업비 편성 예시	✓ 지원금이 20백만원인 경우 , 기업부담금은 2백만원 이상 편성 必 ✓ 기업부담금 내에 회계정산비 포함 必 ※ 회계정산비는 총사업비 기준, (10백만원 미만) 20만원 / (10백만원 이상) 25만원 (단위 : 천원)				
	연번	지원내용	총사업비	TP지원액	기업부담금
	1	시제품제작	11,000	10,000	1,000
		마케팅 지원	10,750	10,000	750
2	회계정산비	250	-	250	
	합 계	22,000	20,000	2,000	
	✓ 사업비에 부가세(VAT)는 반드시 미포함 되어야함. - 사업비 22백만원(지원금 20백만원 + 기업부담금 2백만원)인 경우, 부가세 (2.2백만원)는 과제계획서 및 견적서에 미포함 ① 과제 선정될 시, 협약체결 준비서류로 이체내역증 필요 · 총 420만원(기업부담금 2백만원 + 부가세 2.2백만원)을 기업 과제비 통장에 입금 ② 과제 수행시 지원금과 함께 활용				

□ **(선정 후속절차)** 과제 선정 후, 관리시스템(RMS)을 통한 전자협약 진행

** 중복지원 협약서는 지원기업 및 공급기관을 모두 포함하여 참여 책임성 강화

□ **(이력관리)** 관리시스템(RMS)을 통한 지원기업 변동사항 최신화

* RMS에 지원기업 이력이 DB화 되어 있지 않은 경우, 지원내용 불인정

□ **(최종평가)** 과제종료와 함께 지원기업 결과보고서를 토대로 현장 실태조사 및 최종평가 실시

- **(평가기준)** 제출자료를 기반으로 객관적 지표로 구성하여 “우수”, “성공”, “성실수행”, “실패”로 구분하여 평가

* 종합평점 산출은 위원별 최고, 최저점수를 제외한 점수합계의 산술평균으로 계산
(우수: 80점 이상 / 성공: 70점 이상 / 성실수행: 60점 이상 / 실패: 60점 미만)

- **(지원금 인정)** “우수”, “성공” 지원금 전액 지급 인정*, “성실수행” 지원금 일부 인정(최종평가에서 부분 인정된 만큼), “실패” 지원금 회수

4

추진절차 및 일정

□ (상담기간 운영) '26년 6월 11일(목) ~ 6월 17일(수) 14:00 ~ 18:00

□ (상담장소) 각 분야별 상담장소

공통 지원 수출 지원	Track 1 성장단계형 지원	Track 2		
		화학 분야	철강 분야	에너지 분야
소통공감카페		화학산업센터 회의실	광양만권 지식산업센터 2층 회의실	OpenLAB 회의실
순천시 해룡면 울촌산단4로 13 전남테크노파크 1층		여수시 삼동2길 19 (화학산업센터)	광양시 익신산단 3길 40	나주시 그린로 370, 에너지밸리기업 개발원 3층
기술사업화센터 김승규 주임 061-729-2564	벤처기업육성센터 전승훈 선임 061-729-2535	화학산업센터 이채미 연구원 061-681-9758	금속소재융복합센터 박중현 연구원 061-761-7095	에너지산업센터 김민석 선임 061-337-5041

※ 상담 희망 기업은 해당 담당자에게 [사전 연락하신 후 방문](#)해주시기 바랍니다.

□ (추진절차) 지원기업 선정절차 및 일정



※ 추진상황에 따라 방법/일정은 변경될 수 있음

5

신청기간 및 방법

- (공고·접수) 2026년 6월 5일(금) ~ 2026년 6월 19일(금) 18:00
- (신청방법) 온라인 방문(해당공고 선택) → 신청서류 제출(업로드)
 - (서류접수처) <http://www.smtech.go.kr/region/rms>
 - * 신청방법은 공고상세 보기의 첨부파일(기업지원사업 관리시스템 사용자매뉴얼) 참조
 - (제출서류) 첨부서식 제출 또는 증명서 발급

※ 제출 서류 미비 시, 자동 탈락되므로 서류 준비에 만전 요망

- 제출서류 미비로 인해 자동 탈락되는 경우, 별도 안내하지 않음
- 사업 상담기간 동안 담당자와 과제계획서 작성 등 상담을 권유
- 신청서 내 **매출액, 고용, 신청금액(특히 금액단위 확인 必)** 등 작성에 각별히 유의
(오타로 인하여 선정 여부, 지원금 조정 등의 영향에 대해 TP가 책임지지 않음)
- 국세·지방세 등 유효기간을 반드시 확인

1. 제출 형식(HWP, PDF 등) 반드시 이행 요망.
2. JPG 등 불성실 또는 확인이 어려운 파일 제출시 불인정
3. 제출서류별로 **"하나의 PDF 파일"**로 병합하여 제출 요망.
 - 압축(ZIP) 파일, 날개 파일(JPG, PNG) 등 제출 불가.
4. 파일 제출시, **"제출 서류명 + 기업명"**으로 통일

	PDF 파일로 제출
예시 1	<ul style="list-style-type: none"> - 약약서 및 동의서 제출시 : PDF 파일로 제출 必 - 사업자등록증 제출시 : PDF 파일로 제출 必 (JPG 파일 불인정) - 표준산업분류코드 서류 제출시 : PDF 파일로 제출 必 (JPG 파일 불인정)
	PDF 파일로 병합
예시 2	<ul style="list-style-type: none"> - 최근 3년간 재무제표 제출시 : 하나의 PDF 파일로 병합하여 제출 必 - 국세 및 지방세 증명서 제출시 : 하나의 PDF 파일로 병합하여 제출 必 - 우대 가점 서류 : 하나의 PDF 파일로 병합하여 제출 必 (압축 또는 JPG 불인정)
	제출서류 파일명
예시 3	<ul style="list-style-type: none"> - 기업소개자료 파일명 : 02_1 기업소개자료 - (주)000이엔씨 - 과제계획서 파일명 : 02_2 과제 계획서 - (Track 1) 잠재기업용 - (주)000이엔씨 - 약약서 파일명 : 03_1-4 사업 관련 약약서 및 동의서 등 - (주)000이엔씨

구분	제출 서류명	제출 형식	서식	비고
1	기업소개자료	HWP	공통서식 02_1	필수
2	과제계획서	HWP	공통서식 02	필수
3	견적서 및 비교견적서	PDF	기업제출	필수
4	사업 관련 협약서 및 동의서 등	PDF	공통서식 03_1-4 * 중복지원 금지사항 협약서 * 참여기업 자료제공 협약서 * 개인/기업 정보 수집·이용·제공·조회 동의서 * 신청자격 적정성 자가진단표	필수
5	사업자등록증 또는 법인등기부등본	PDF	기업 제출	필수
6	표준산업분류코드(KSIC) 확인가능 서류	PDF	기업 제출 * 잠재기업, 산업특화 지원 프로그램 신청기업 필수 제출 * 스타/선도기업/R&D전용 제출 불필요 * 공장등록증 또는 홈텍스 '사업자등록사항 및 담당자 상세안내' 캡처본을 PDF 변환	필수
7	최근 3년간 재무제표(23년~25년)	PDF	기업 제출	필수
8	국세 및 지방세 납세증명서	PDF	기업 제출 * 사업신청시 새로 발급받아서 발급 유효기간 확보 필수	필수
9	우대사항 가점 증빙서류	PDF	기업 제출 * 우대가점표 3번은 TP에서 별도 확인	해당시

6 관련 법규

(※ 본 공고문에서 정하지 않은 사항은 아래의 법령 및 규정을 적용)

- **(요령)** 지역산업육성사업 운영요령("23.07.17)
- **(지침)** 지역산업육성 기업지원사업 관리지침("24.02.27)

○ 지원프로그램 담당자 및 문의처

지원대상	프로그램명	소속부서	담당자명	전화번호	이메일	
잠재기업	사업 총괄 (성장단계 Track)	(재)전남TP 벤처·기업육성 센터	(정)전승훈 선임 (부)황세은 연구원	061-729-2535 061-729-2540	shjeon@jntp.or.kr hse4498@jntp.or.kr	
예비선도 (스타)기업						
지역혁신 선도기업						
전남 주축산업 기업	소재· 부품 산업	화학소재 분야	(재)전남TP 화학산업센터	변진원 연구원	061-681-9757	byunjw@jntp.or.kr
		철강금속 분야	(재)전남TP 금속소재융복합 센터	박중현 연구원	061-761-7095	pjh12370@jntp.or.kr
	에너지산업	(재)전남TP 에너지산업센터	김민석 선임	061-337-5041	minseok@jntp.or.kr	
	수출지원 (공통 Track)	(재)전남TP 기술사업화센터	김승규 주임	061-729-2564	ksk8268@jntp.or.kr	

○ RMS 시스템 관련 문의

구분	담당기관	연락처
SMTECH 회원가입	중소기업 통합콜센터	국번없이 1357
공급기업 등록문의		
시스템 오류문의	RMS 소통게시판 (SMTECH 회원가입 오류, 공급기업 등록 오류 제외)	

붙임1 전남 지역 주축산업 정의 및 KSIC코드

○ 각 산업별 KSIC코드에 해당하거나, 연관 산업 지원가능

- 신청기업의 KSIC 코드가 **왼쪽부터 넷째자리까지 일치**하는 기업을 지원하되,
- 해당 업종코드를 보유하지 않더라도 주력산업에 관련이 있다고 판단되는 경우 전남TP (또는 평가위원회)의 검토(확인)을 통해 지원 가능
- **KSIC코드 확인방법:** 홈택스 '사업자등록사항 및 담당자 상세안내'에서 확인가능하며 사업신청시 해당부분 캡처본을 PDF로 변환하여 제출

산업명	KSIC 코드 번호			
에너지 산업	번호	코드명	번호	코드명
	28123	배전반 및 전기 자동제어반 제조업	27214	속도계 및 적산계기 제조업
	28111	전동기 및 발전기 제조업	28902	전기용 탄소제품 및 절연제품 제조업
	25114	수상 금속 골조 구조재 제조업	28909	그 외 기타 전기장비 제조업
	25113	육상 금속 골조 구조재 제조업	28114	에너지 저장장치 제조업
	22249	기타 기계·장비 조립용 플라스틱제품	28112	변압기 제조업
	29173	산업용 송풍기 및 배기장치 제조업	28121	전기회로 개폐, 보호 장치 제조업
	28119	기타 전기 변환장치 제조업	28122	전기회로 접속장치 제조업
	27216	산업 처리공정 제어 장비 제조업	28303	절연 코드세트 및 기타 도체 제조업
	26295	전자 감지장치 제조업	58221	시스템 소프트웨어 개발 및 공급업
	26219	기타 표시장치 제조업	58222	응용 소프트웨어 개발 및 공급업
제조 (소재·부품) 산업	번호	코드명	번호	코드명
	22251	폴리스티렌 발포 성형 제품 제조업	24290	기타 1차 비철금속 제조업
	20202	합성수지 및 기타 플라스틱 물질 제조업	22212	플라스틱 필름 제조업
	20129	기타 기초 무기화학 물질 제조업	22211	플라스틱 선, 봉, 관 및 호스 제조업
	25113	육상 금속 골조 구조재 제조업	20499	그 외 기타 분류 안된 화학제품 제조업
	25921	금속 열처리업	20203	혼성 및 재생 플라스틱 소재 물질 제조업
	25119	기타 구조용 금속제품 제조업	22259	기타 플라스틱 발포 성형제품 제조업
	24199	그 외 기타 1차 철강 제조업	23211	정형 내화 요업제품 제조업
	24132	강관 제조업	23212	부정형 내화 요업제품 제조업
	24191	도금, 착색 및 기타 표면처리 강재 제조업	23231	점토 벽돌, 블록 및 유사 비내화 요업 제품 제조업
	24212	알루미늄 제련, 정련 및 합금 제조업	28902	전기용 탄소제품 및 절연제품 제조업
	25112	구조용 금속 판제품 및 공작물 제조업	24113	합금철 제조업
	모빌리티 (선박) 산업	번호	코드명	번호
31111		강선 건조업	31120	오락 및 스포츠용 보트 건조업
31112		합성수지선 건조업	25923	도장 및 기타 피막 처리업
31113		기타 선박 건조업	25114	수상 금속 골조 구조재 제조업
31114		선박 구성 부분품 제조업	25122	금속탱크 및 저장용기 제조업
28123		배전반 및 전기 자동제어반 제조업	25123	압축 및 액화 가스용기 제조업
27219		기타 측정, 시험, 항해, 제어 및 정밀기기 제조업	26429	기타 무선 통신장비 제조업
28111		전동기 및 발전기 제조업	25929	그 외 기타 금속 가공업
34020		전기·전자 및 정밀기기 수리업	25999	그 외 기타 분류 안된 금속 가공제품 제조업
29111		내연기관 제조업	29131	액체 펌프 제조업
29119		기타 기관 및 터빈 제조업	29132	기체 펌프 및 압축기 제조업
29142		기어 및 동력 전달장치 제조업	27211	레이더, 항행용 무선 기기 및 측량기구 제조업

붙임2

스타기업 / R&D전용 트랙 등 지원대상 후보기업

구분	기업명	대표자명	지정년도	대상구분
1	(주)리우	김*건	2022년 지정	예비선도기업 (지역스타기업)
2	(주)매그나텍	박*표	2022년 지정	
3	(주)CS에너지	박*용	2022년 지정	
4	(주)현농	김*홍	2022년 지정	
5	신우산업(주)	최*식	2022년 지정	
6	(주)아라움	김*선	2022년 지정	
7	동명산업(주)	성*진	2022년 지정	
8	(주)화진산업	이*철	2022년 지정	
9	휴인(주)	최*경 외 1	2022년 지정	
10	아르고마린토탈(주)	이*익	2022년 지정	
11	(주)달성	최*원	2022년 지정	
12	(주)태화산업	차*오	2022년 지정	

구분	기업명	대표자명	대상구분
1	가나이엔지(주)	정*래	지역혁신선도기업육성(R&D) 수행기업
2	(주)정우엔지니어링	김*일	
3	(주)에이스에너지	임*윤	
4	완도맘영어조합법인	이*화	
5	레드원테크놀러지(주)	박*희	

붙임3

지원 프로그램 결과물(증빙자료) 및 지원방향

프로그램명	결과물(증빙자료) 및 지원방향	
기획지원 (기술개발 기획지원)	<ul style="list-style-type: none"> - 기술개발 기획보고서 (시장·기술 분석 포함) · 사업화 전략 및 로드맵, 기술개발 필요성 및 차별성 분석 자료, 전문가 자문 결과 반영 내용 포함 필요 - 견적서 또는 산출내역 인보이스, 세금계산서 또는 영수증 	
	권장 방향 <ul style="list-style-type: none"> · 기술개발 및 사업화 연계 기획 · 시장·기술 분석 기반 전략 수립 · R&D 또는 후속 사업 연계 가능 	불인정 사례 <ul style="list-style-type: none"> · 단순 아이디어 정리 · 기존 자료 재구성, 내부 검토용 문서 · 실행계획 없는 기획
기술이전 (국내·외 기술이전 지원)	<ul style="list-style-type: none"> - 기술이전 계약서 또는 협약서, 기술이전 완료보고서 · 기술이전 내용 설명자료(기술개요, 적용분야 등) - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 	
	권장 방향 <ul style="list-style-type: none"> · 사업화 및 제품 적용이 가능한 기술이전 · 기술 적용 계획 및 활용 방안 명확 · 계약 기반 기술이전 	불인정 사례 <ul style="list-style-type: none"> · 형식적 계약 체결 · 활용 계획 없는 기술 확보 · 단순 정보 교류 수준
기술지도 (전문가 기술지도 지원)	<ul style="list-style-type: none"> - 기술지도 결과보고서 (지도내용, 개선사항 포함) · 전문가 활동일지 (일자별 지도 내용), 기술지도 전·후 비교 자료, 전문가 이력서 포함 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 	
	권장 방향 <ul style="list-style-type: none"> · 기술 문제 해결 중심 지도 · 생산·품질 개선과 연계 · 전문가 수행 내용 명확 	불인정 사례 <ul style="list-style-type: none"> · 단순 자문 수준 또는 효과 확인 불가 · 지도 내용이 불명확 · 형식적 수행
장비지원 (장비 활용 및 테스트 지원)	<ul style="list-style-type: none"> - 장비 활용 결과보고서, 시험기관 발급 공식 성적서 · 시험·분석 결과서(성능평가, 데이터 포함), 장비 사용 내역서(사용시간, 항목 등) - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 	
	권장 방향 <ul style="list-style-type: none"> · 시험분석 및 성능 검증 목적 활용 · 기술개발 및 제품 개선과 연계 · 공인 시험기관 활용 	불인정 사례 <ul style="list-style-type: none"> · 단순 장비사용, 결과 활용계획 없음 · 활용 목적 불명확 · 내부 테스트 수준
인증지원 (기술 및 제품 인증 지원)	<ul style="list-style-type: none"> - 인증서 또는 시험성적서, 인증 진행 과정 보고서 · 인증 신청 및 접수 증빙, 인증 관련 시험·평가 결과자료 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 	
	권장 방향 <ul style="list-style-type: none"> · 사업화 및 시장 진입을 위한 인증 · 수출 및 납품 연계 인증 · 제품 신뢰성 확보 목적 	불인정 사례 <ul style="list-style-type: none"> · 활용 계획 없는 인증 · 단순 스펙 확보 목적 · 형식적 인증 진행
특허지원 (국내외 특허 및 지식재산권)	<ul style="list-style-type: none"> - 특허출원서 또는 출원번호 확인서 - 상표·디자인 출원 / PCT 또는 해외출원 관련 서류 - 특허 명세서 및 요약서, 출원/등록 수수료 납부 증빙 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 	
	권장 방향 <ul style="list-style-type: none"> · 기술 보호 및 사업화 연계 특허 · 제품 및 기술 경쟁력 확보 목적 · 해외 진출 연계 지식재산 확보 	불인정 사례 <ul style="list-style-type: none"> · 단순 출원, 활용 계획 없는 출원 · 사업화 연계 없는 특허 · 기존 기술 반복 출원
기타	<ul style="list-style-type: none"> - 결과보고서 - 기타 수행내용이 입증될 수 있는 증명서류 	

프로그램명	결과물(증빙자료) 및 지원방향					
시제품제작 (개발제품 사업화 목적)	<ul style="list-style-type: none"> - 시제품 제작 결과보고서 (개발내용, 적용기술 포함) · 시제품 사진(전·후 비교 포함), 시제품 사양서 및 설계자료, 시험·성능 평가 결과자료, 제작 관련 계약서(외주시) - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 <table border="1" data-bbox="384 398 1422 591"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 398 954 439">권장 방향</th> <th data-bbox="954 398 1422 439">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 439 954 591"> <ul style="list-style-type: none"> · 타겟 시장 및 수요처가 명확한 시제품 개발 · 사업화 및 매출 창출 가능성이 있는 제품 · 기능·성능 개선이 명확히 확인 가능한 개발 · 시험·인증 등 후속 활용이 가능한 시제품 </td> <td data-bbox="954 439 1422 591"> <ul style="list-style-type: none"> · 기존 제품의 단순 업그레이드 · 동일 제품의 반복 제작 · 시장 활용 계획이 없는 시제품 · 특정 기업 1곳 납품만을 위한 맞춤형 제품 </td> </tr> </tbody> </table>		권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 타겟 시장 및 수요처가 명확한 시제품 개발 · 사업화 및 매출 창출 가능성이 있는 제품 · 기능·성능 개선이 명확히 확인 가능한 개발 · 시험·인증 등 후속 활용이 가능한 시제품 	<ul style="list-style-type: none"> · 기존 제품의 단순 업그레이드 · 동일 제품의 반복 제작 · 시장 활용 계획이 없는 시제품 · 특정 기업 1곳 납품만을 위한 맞춤형 제품
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> · 타겟 시장 및 수요처가 명확한 시제품 개발 · 사업화 및 매출 창출 가능성이 있는 제품 · 기능·성능 개선이 명확히 확인 가능한 개발 · 시험·인증 등 후속 활용이 가능한 시제품 	<ul style="list-style-type: none"> · 기존 제품의 단순 업그레이드 · 동일 제품의 반복 제작 · 시장 활용 계획이 없는 시제품 · 특정 기업 1곳 납품만을 위한 맞춤형 제품 					
제품고급화 (개발제품 고급화 지원)	<ul style="list-style-type: none"> - 제품 고급화 결과보고서 (개선 내용, 성능 향상 포함) · 개선 전·후 비교자료 사진(사진, 성능지표 등), 기능·성능 개선 시험자료, 적용 기술 및 공정 변경 내용 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 <table border="1" data-bbox="384 792 1422 949"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 792 903 833">권장 방향</th> <th data-bbox="903 792 1422 833">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 833 903 949"> <ul style="list-style-type: none"> · 기능·성능·품질 개선이 정량적으로 확인 가능한 과제 · 시장 경쟁력 확보를 위한 고급화 · 인증, 수출 등과 연계된 개선 </td> <td data-bbox="903 833 1422 949"> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 디자인 변경 · 경미한 기능 수정 수준 · 개선 효과가 입증되지 않는 과제 · 기존 제품 유지 수준의 개선 </td> </tr> </tbody> </table>		권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 기능·성능·품질 개선이 정량적으로 확인 가능한 과제 · 시장 경쟁력 확보를 위한 고급화 · 인증, 수출 등과 연계된 개선 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 디자인 변경 · 경미한 기능 수정 수준 · 개선 효과가 입증되지 않는 과제 · 기존 제품 유지 수준의 개선
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> · 기능·성능·품질 개선이 정량적으로 확인 가능한 과제 · 시장 경쟁력 확보를 위한 고급화 · 인증, 수출 등과 연계된 개선 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 디자인 변경 · 경미한 기능 수정 수준 · 개선 효과가 입증되지 않는 과제 · 기존 제품 유지 수준의 개선 					
공정 개선 (생산공정 및 장비 성능 개선)	<ul style="list-style-type: none"> - 공정개선 결과보고서 (개선 내용 및 효과 포함) · 공정개선 전·후 비교자료(사진, 생산성, 불량률 등), 장비 개선 또는 도입 관련 자료, 장비 활용 또는 개선 성능 시험자료 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 <table border="1" data-bbox="384 1151 1422 1308"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 1151 932 1191">권장 방향</th> <th data-bbox="932 1151 1422 1191">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 1191 932 1308"> <ul style="list-style-type: none"> · 생산성 향상, 불량률 감소 등 효과가 명확한 개선 · 공정 진단 결과를 기반으로 한 개선 · 실제 생산현장 적용 가능 개선 </td> <td data-bbox="932 1191 1422 1308"> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 설비 유지보수 · 효과가 불명확한 공정 변경 · 생산과 무관한 환경 개선 · 기존 공정 유지 수준의 개선 </td> </tr> </tbody> </table>		권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 생산성 향상, 불량률 감소 등 효과가 명확한 개선 · 공정 진단 결과를 기반으로 한 개선 · 실제 생산현장 적용 가능 개선 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 설비 유지보수 · 효과가 불명확한 공정 변경 · 생산과 무관한 환경 개선 · 기존 공정 유지 수준의 개선
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> · 생산성 향상, 불량률 감소 등 효과가 명확한 개선 · 공정 진단 결과를 기반으로 한 개선 · 실제 생산현장 적용 가능 개선 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 설비 유지보수 · 효과가 불명확한 공정 변경 · 생산과 무관한 환경 개선 · 기존 공정 유지 수준의 개선 					
디자인 (제품·포장· 브랜드 개발)	<ul style="list-style-type: none"> - 디자인 결과보고서 · 디자인 시안(제품, 포장, 브랜드 등), 최종 적용 디자인 결과물, 디자인 적용 전·후 비교자료, 브랜드/BI/CI 개발 자료 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 <table border="1" data-bbox="384 1523 1422 1680"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 1523 995 1563">권장 방향</th> <th data-bbox="995 1523 1422 1563">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 1563 995 1680"> <ul style="list-style-type: none"> · 제품 및 브랜드 경쟁력 향상을 위한 디자인 · 시장 및 타겟 고객을 고려한 설계 · 실제 제품 및 마케팅에 적용 가능한 결과물 </td> <td data-bbox="995 1563 1422 1680"> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 시안 제작 (초안 수준) · 기존 디자인의 단순 수정 · 활용 계획이 없는 디자인 · 내부 검토용 디자인 </td> </tr> </tbody> </table>		권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 제품 및 브랜드 경쟁력 향상을 위한 디자인 · 시장 및 타겟 고객을 고려한 설계 · 실제 제품 및 마케팅에 적용 가능한 결과물 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 시안 제작 (초안 수준) · 기존 디자인의 단순 수정 · 활용 계획이 없는 디자인 · 내부 검토용 디자인
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> · 제품 및 브랜드 경쟁력 향상을 위한 디자인 · 시장 및 타겟 고객을 고려한 설계 · 실제 제품 및 마케팅에 적용 가능한 결과물 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 시안 제작 (초안 수준) · 기존 디자인의 단순 수정 · 활용 계획이 없는 디자인 · 내부 검토용 디자인 					
시장조사 (개발제품 관련 시장조사)	<ul style="list-style-type: none"> - 시장조사 결과보고서 (제품 중심 분석 필수) · 타겟 시장 및 수요 분석 자료, 경쟁제품 및 가격 분석 자료, 바이어 리스트 및 인터뷰/의견 자료(가능시), 시장 진입 전략 및 활용계획 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 <table border="1" data-bbox="384 1895 1422 2051"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 1895 932 1935">권장 방향</th> <th data-bbox="932 1895 1422 1935">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 1935 932 2051"> <ul style="list-style-type: none"> · 제품 중심의 타겟 시장 분석 · 수요기업, 경쟁제품, 가격 분석 포함 · 시장 진입 전략과 연계된 조사 </td> <td data-bbox="932 1935 1422 2051"> <ul style="list-style-type: none"> · 일반적인 국가·산업 현황 조사 · 인터넷 자료 단순 정리 · 제품과 연관성이 낮은 조사 · 활용 계획이 없는 보고서 </td> </tr> </tbody> </table>		권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 제품 중심의 타겟 시장 분석 · 수요기업, 경쟁제품, 가격 분석 포함 · 시장 진입 전략과 연계된 조사 	<ul style="list-style-type: none"> · 일반적인 국가·산업 현황 조사 · 인터넷 자료 단순 정리 · 제품과 연관성이 낮은 조사 · 활용 계획이 없는 보고서
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> · 제품 중심의 타겟 시장 분석 · 수요기업, 경쟁제품, 가격 분석 포함 · 시장 진입 전략과 연계된 조사 	<ul style="list-style-type: none"> · 일반적인 국가·산업 현황 조사 · 인터넷 자료 단순 정리 · 제품과 연관성이 낮은 조사 · 활용 계획이 없는 보고서 					

마케팅(국내) (홍보 및 전시회 참가)	<ul style="list-style-type: none"> - 전시회 참가 결과보고서 · 부스 사진 및 행사 참여 증빙자료, 상담일지 및 바이어 상담 내용, 전시회 참가 관련 계약서 또는 참가확인서 등 · 홍보물 제작 결과물 (브로슈어, 카탈로그 등) - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 376 938 412">권장 방향</th> <th data-bbox="943 376 1430 412">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 412 938 472"> <ul style="list-style-type: none"> · 제품 판로 개척과 직접 연계된 활동 · 바이어 발굴 및 상담 중심 활동 </td> <td data-bbox="943 412 1430 472"> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 전시회 참관 · 상담 실적 없는 참가 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 제품 판로 개척과 직접 연계된 활동 · 바이어 발굴 및 상담 중심 활동
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 제품 판로 개척과 직접 연계된 활동 · 바이어 발굴 및 상담 중심 활동 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 전시회 참관 · 상담 실적 없는 참가 			
마케팅(국외) (국제·해외 전시회 참가)	<ul style="list-style-type: none"> - 국문 홍보물 제작(카탈로그, 영상 등) 결과물 · 제품 브로슈어, 카탈로그, 리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 온라인 홍보 콘텐츠(상세페이지 등) 해당 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 683 938 719">권장 방향</th> <th data-bbox="943 683 1430 719">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 719 938 831"> <ul style="list-style-type: none"> · 실제 마케팅 활용 목적이 명확한 홍보물 · 제품 사업화 및 판로 개척과 직접 연계 · 타겟 시장 및 고객을 고려한 구성 </td> <td data-bbox="943 719 1430 831"> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 디자인 시안 (초안 수준) · 기업 내부 참고용 자료 · 기존 자료의 단순 수정·편집 · 활용 계획이 없는 형식적 제작물 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 실제 마케팅 활용 목적이 명확한 홍보물 · 제품 사업화 및 판로 개척과 직접 연계 · 타겟 시장 및 고객을 고려한 구성
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 실제 마케팅 활용 목적이 명확한 홍보물 · 제품 사업화 및 판로 개척과 직접 연계 · 타겟 시장 및 고객을 고려한 구성 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 디자인 시안 (초안 수준) · 기업 내부 참고용 자료 · 기존 자료의 단순 수정·편집 · 활용 계획이 없는 형식적 제작물 			
마케팅(국외) (국제·해외 전시회 참가)	<ul style="list-style-type: none"> - 해외 전시회 참가 결과보고서 · 부스 운영 사진 및 참가 증빙자료, 바이어 상담일지 및 수출 상담 실적, 바이어 리스트 및 후속 협의 자료, 전시회 참가 계약서 또는 부스비 납부 증빙 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 1064 938 1099">권장 방향</th> <th data-bbox="943 1064 1430 1099">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 1099 938 1189"> <ul style="list-style-type: none"> · 해외 바이어 발굴 및 수출 연계 활동 · 타겟 시장 중심 전시회 참가 · 수출 상담 및 후속 협의 계획 포함 </td> <td data-bbox="943 1099 1430 1189"> <ul style="list-style-type: none"> · 관광 목적 및 단순 부스 운영 · 바이어 상담 없는 참여 · 시장 전략 없이 참가 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 해외 바이어 발굴 및 수출 연계 활동 · 타겟 시장 중심 전시회 참가 · 수출 상담 및 후속 협의 계획 포함
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 해외 바이어 발굴 및 수출 연계 활동 · 타겟 시장 중심 전시회 참가 · 수출 상담 및 후속 협의 계획 포함 	<ul style="list-style-type: none"> · 관광 목적 및 단순 부스 운영 · 바이어 상담 없는 참여 · 시장 전략 없이 참가 			
컨설팅 (사업화 및 경영 컨설팅)	<ul style="list-style-type: none"> - 외국어 홍보물 제작(카탈로그, 영상 등) 결과물 · 제품 브로슈어, 카탈로그, 리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 온라인 홍보 콘텐츠(상세페이지 등) 해당 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 1411 938 1447">권장 방향</th> <th data-bbox="943 1411 1430 1447">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 1447 938 1559"> <ul style="list-style-type: none"> · 실제 마케팅 활용 목적이 명확한 홍보물 · 제품 사업화 및 판로 개척과 직접 연계 · 타겟 시장 및 고객을 고려한 구성 </td> <td data-bbox="943 1447 1430 1559"> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 디자인 시안 (초안 수준) · 기업 내부 참고용 자료 · 기존 자료의 단순 수정·편집 · 활용 계획이 없는 형식적 제작물 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 실제 마케팅 활용 목적이 명확한 홍보물 · 제품 사업화 및 판로 개척과 직접 연계 · 타겟 시장 및 고객을 고려한 구성
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 실제 마케팅 활용 목적이 명확한 홍보물 · 제품 사업화 및 판로 개척과 직접 연계 · 타겟 시장 및 고객을 고려한 구성 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 디자인 시안 (초안 수준) · 기업 내부 참고용 자료 · 기존 자료의 단순 수정·편집 · 활용 계획이 없는 형식적 제작물 			
컨설팅 (사업화 및 경영 컨설팅)	<ul style="list-style-type: none"> - 컨설팅 결과보고서 (진단 및 개선방안 포함) · 컨설팅 수행계획서 및 수행내용, 전문가 활동일지(일자별 수행내용), 컨설팅 전·후 개선 효과 분석 자료, 전문가 이력서 - 견적서, 세금계산서 또는 영수증 			
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 1769 938 1805">권장 방향</th> <th data-bbox="943 1769 1430 1805">불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="384 1805 938 1917"> <ul style="list-style-type: none"> · 사업화 및 경영 개선에 직접 연계된 컨설팅 · 실행 가능한 개선방안 도출 · 성과 창출이 가능한 컨설팅 </td> <td data-bbox="943 1805 1430 1917"> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 자문 또는 형식적 보고서 · 실행 계획 없는 컨설팅 · 내부 자료 정리 수준 · 효과가 불명확한 컨설팅 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> · 사업화 및 경영 개선에 직접 연계된 컨설팅 · 실행 가능한 개선방안 도출 · 성과 창출이 가능한 컨설팅
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 사업화 및 경영 개선에 직접 연계된 컨설팅 · 실행 가능한 개선방안 도출 · 성과 창출이 가능한 컨설팅 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 자문 또는 형식적 보고서 · 실행 계획 없는 컨설팅 · 내부 자료 정리 수준 · 효과가 불명확한 컨설팅 			
기타	<ul style="list-style-type: none"> - 결과보고서 - 기타 수행내용이 입증될 수 있는 증명서류 			

수출 프로그램명		결과물(증빙자료) 및 지원방향		
글로벌 진출 가속화		<ul style="list-style-type: none"> - 바이어 리스트, 바이어(소비자) 정보, 미팅 수행, 상담 결과보고서 · 바이어 기본정보, 미팅 일정표, 현장 미팅 사진, 상담일지, 제품 소개 및 바이어 요구사항, 조건 협의 내용, 향후 진행계획(샘플, 계약, 재미팅 등) 내용이 포함 - 인보이스 		
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 진성바이어(유통사, 수입사, 브랜드사 등 실제 구매 주체) · 단순 미팅이 아닌 계약 중심 · 해외비즈니스센터 연계 컨설팅 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 형식적인 미팅, 단순 인사 · 참석자 확인 불가, 상담일지 작성 · 사전 매칭 없는 임의 방문, 허위 상담 보고 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 진성바이어(유통사, 수입사, 브랜드사 등 실제 구매 주체) · 단순 미팅이 아닌 계약 중심 · 해외비즈니스센터 연계 컨설팅 	<ul style="list-style-type: none"> · 형식적인 미팅, 단순 인사 · 참석자 확인 불가, 상담일지 작성 · 사전 매칭 없는 임의 방문, 허위 상담 보고 			
수출 계약 (MOU) 체결 예정	바이어 미팅	<ul style="list-style-type: none"> - 결과보고서(상담일지, 사진, 수출(MOU)계약 포함) : 구매의향 보유 바이어와의 미팅 		
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 구매 의사가 있는 바이어 중심 미팅 · 계약 또는 협의로 이어질 수 있는 활동 · 사전 매칭 기반 미팅 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 방문 또는 인사 수준 미팅 · 바이어 정보 불명확 · 상담 내용 없는 형식적 활동 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 구매 의사가 있는 바이어 중심 미팅 · 계약 또는 협의로 이어질 수 있는 활동 · 사전 매칭 기반 미팅 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 방문 또는 인사 수준 미팅 · 바이어 정보 불명확 · 상담 내용 없는 형식적 활동 			
타당성 및 시장 조사		<ul style="list-style-type: none"> - 바이어 리스트, 바이어(소비자) 의견 포함 시장조사 결과보고서 · 오프라인 매장 판매, 온/오프라인 판촉전, 전시를 통한 B2B 거래 등 타겟 설정 및 판로 개척 방법 등의 컨설팅 내용이 포함되어야 함. · 미시/거시적 해당국 시장현황, 경쟁상품 비교, 바이어 정보 등이 필수로 수행된 조사 및 해당기업 제품에 맞춤형 컨설팅 내용이 포함 - 인보이스 		
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 제품 중심의 타겟 시장 분석 · 바이어 및 수요처 확보를 위한 조사 · 가격·유통·경쟁구조 포함 · 시장 진입 전략과 연계된 조사 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 일반적인 국가·산업 현황 조사 · KOTRA 등 공개자료 단순 활용 · 제품과 연관성 없는 조사 · 활용 계획 없는 형식적 보고서 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 제품 중심의 타겟 시장 분석 · 바이어 및 수요처 확보를 위한 조사 · 가격·유통·경쟁구조 포함 · 시장 진입 전략과 연계된 조사 	<ul style="list-style-type: none"> · 일반적인 국가·산업 현황 조사 · KOTRA 등 공개자료 단순 활용 · 제품과 연관성 없는 조사 · 활용 계획 없는 형식적 보고서 			
수출 희망 기업	유통 채널 입점 대행	<ul style="list-style-type: none"> - 입점확인서 및 결과보고서(플랫폼 또는 유통채널 등록 화면) - 인보이스, 영수증(카드, 기타) 		
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 실제 판매가 가능한 채널 입점 · 제품 판매 및 유통 전략과 연계 · 지속적인 운영 가능 채널 확보 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 등록만 수행 · 판매 활동 없는 입점 · 실질 운영 계획 없는 채널 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 실제 판매가 가능한 채널 입점 · 제품 판매 및 유통 전략과 연계 · 지속적인 운영 가능 채널 확보 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 등록만 수행 · 판매 활동 없는 입점 · 실질 운영 계획 없는 채널 			
해외 인증		<ul style="list-style-type: none"> - 인증서 및 결과보고서, 인보이스, 영수증(카드, 기타) 		
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 수출 및 납품과 직접 연계된 인증 · 타겟 국가 시장 진입 목적 · 제품 신뢰성 확보 중심 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 활용 계획 없는 인증 취득 · 단순 스펙 확보 목적 · 필요성 낮거나, 형식적 인증 진행 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 수출 및 납품과 직접 연계된 인증 · 타겟 국가 시장 진입 목적 · 제품 신뢰성 확보 중심 	<ul style="list-style-type: none"> · 활용 계획 없는 인증 취득 · 단순 스펙 확보 목적 · 필요성 낮거나, 형식적 인증 진행 			
전시회 지원		<ul style="list-style-type: none"> - 결과보고서(사진, 영수증 등 각종 증빙물 첨부) · 사전에 참여 가능 전시회 목록 및 계획이 충분한 경우만 인정 - 인보이스, 영수증(카드, 기타) 		
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 바이어 발굴 및 수출 연계 중심 참여 · 사전 계획 및 타겟 시장 명확 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 단순 참관, 상담 실적 없는 참여 · 관광 목적 참가 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 바이어 발굴 및 수출 연계 중심 참여 · 사전 계획 및 타겟 시장 명확 	<ul style="list-style-type: none"> · 단순 참관, 상담 실적 없는 참여 · 관광 목적 참가 			
샘플 발송		<ul style="list-style-type: none"> - 결과보고서(수·발신 사진 포함), 수출신고필증, 인보이스, 영수증 		
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 실제 바이어 요청 기반 샘플 발송 · 계약 또는 테스트 목적 · 발송 후 피드백 확보 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> · 무작위 및 수요처 없는 샘플 발송 · 발송 후 활용 계획 없음 · 단순 홍보 목적 발송 </td> </tr> </tbody> </table>	권장 방향	불인정 사례
권장 방향	불인정 사례			
<ul style="list-style-type: none"> · 실제 바이어 요청 기반 샘플 발송 · 계약 또는 테스트 목적 · 발송 후 피드백 확보 	<ul style="list-style-type: none"> · 무작위 및 수요처 없는 샘플 발송 · 발송 후 활용 계획 없음 · 단순 홍보 목적 발송 			

	통번역	- 결과보고서(통번역 일지 및 내용, 사진 포함), 전문가 이력서, 견적서				
		<table border="1"> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 수출 상담 및 계약 관련 통번역 제품 기술 설명 자료 번역 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 내부 문서 또는 단순 참고용 활용 목적 불명확, 형식적 수행 </td> </tr> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> 수출 상담 및 계약 관련 통번역 제품 기술 설명 자료 번역 	<ul style="list-style-type: none"> 내부 문서 또는 단순 참고용 활용 목적 불명확, 형식적 수행
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> 수출 상담 및 계약 관련 통번역 제품 기술 설명 자료 번역 	<ul style="list-style-type: none"> 내부 문서 또는 단순 참고용 활용 목적 불명확, 형식적 수행 					
	홍보물 제작	- 결과보고서(홍보물 사진, 영상 포함), 영수증(카드, 기타)				
		<table border="1"> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 실제 마케팅 활용 목적 명확 제품 설명 및 판로 개척과 연계 타겟 시장 및 고객 고려 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 단순 디자인 시안 기존 자료 단순 수정 활용 계획 없는 제작물 </td> </tr> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> 실제 마케팅 활용 목적 명확 제품 설명 및 판로 개척과 연계 타겟 시장 및 고객 고려 	<ul style="list-style-type: none"> 단순 디자인 시안 기존 자료 단순 수정 활용 계획 없는 제작물
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> 실제 마케팅 활용 목적 명확 제품 설명 및 판로 개척과 연계 타겟 시장 및 고객 고려 	<ul style="list-style-type: none"> 단순 디자인 시안 기존 자료 단순 수정 활용 계획 없는 제작물 					
글로벌 수출 안착	바이어 미팅	- 결과보고서(상담일지, 사진, 수출(MOU)계약 포함) : 구매의향 보유 바이어와의 미팅				
		<table border="1"> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 구매 의사가 있는 바이어 중심 미팅 계약 또는 협의로 이어질 수 있는 활동 사전 매칭 기반 미팅 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 단순 방문 또는 인사 수준 미팅 바이어 정보 불명확 상담 내용 없는 형식적 활동 </td> </tr> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> 구매 의사가 있는 바이어 중심 미팅 계약 또는 협의로 이어질 수 있는 활동 사전 매칭 기반 미팅 	<ul style="list-style-type: none"> 단순 방문 또는 인사 수준 미팅 바이어 정보 불명확 상담 내용 없는 형식적 활동
	권장 방향	불인정 사례				
	<ul style="list-style-type: none"> 구매 의사가 있는 바이어 중심 미팅 계약 또는 협의로 이어질 수 있는 활동 사전 매칭 기반 미팅 	<ul style="list-style-type: none"> 단순 방문 또는 인사 수준 미팅 바이어 정보 불명확 상담 내용 없는 형식적 활동 				
해외 인증	- 인증서 및 결과보고서, 인보이스, 영수증(카드, 기타)					
	<table border="1"> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 수출 및 납품과 직접 연계된 인증 타겟 국가 시장 진입 목적 제품 신뢰성 확보 중심 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 활용 계획 없는 인증 취득 단순 스펙 확보 목적 필요성 낮거나, 형식적 인증 진행 </td> </tr> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> 수출 및 납품과 직접 연계된 인증 타겟 국가 시장 진입 목적 제품 신뢰성 확보 중심 	<ul style="list-style-type: none"> 활용 계획 없는 인증 취득 단순 스펙 확보 목적 필요성 낮거나, 형식적 인증 진행 	
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> 수출 및 납품과 직접 연계된 인증 타겟 국가 시장 진입 목적 제품 신뢰성 확보 중심 	<ul style="list-style-type: none"> 활용 계획 없는 인증 취득 단순 스펙 확보 목적 필요성 낮거나, 형식적 인증 진행 					
물류비	- 결과보고서(수·발신 사진 포함), 수출신고필증, 인보이스, 영수증					
	<table border="1"> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 실제 바이어 요청 기반 수출 제품(샘플) 발송 계약 또는 테스트 목적 발송 후 피드백 확보 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 무작위 및 수요처 없는 수출 제품(샘플) 발송 발송 후 활용 계획 없음 단순 홍보 목적 발송 </td> </tr> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> 실제 바이어 요청 기반 수출 제품(샘플) 발송 계약 또는 테스트 목적 발송 후 피드백 확보 	<ul style="list-style-type: none"> 무작위 및 수요처 없는 수출 제품(샘플) 발송 발송 후 활용 계획 없음 단순 홍보 목적 발송 	
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> 실제 바이어 요청 기반 수출 제품(샘플) 발송 계약 또는 테스트 목적 발송 후 피드백 확보 	<ul style="list-style-type: none"> 무작위 및 수요처 없는 수출 제품(샘플) 발송 발송 후 활용 계획 없음 단순 홍보 목적 발송 					
해외 인증	- 인증서 및 결과보고서, 인보이스, 영수증(카드, 기타)					
	<table border="1"> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 수출 및 납품과 직접 연계된 인증 타겟 국가 시장 진입 목적 제품 신뢰성 확보 중심 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 활용 계획 없는 인증 취득 단순 스펙 확보 목적 필요성 낮거나, 형식적 인증 진행 </td> </tr> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> 수출 및 납품과 직접 연계된 인증 타겟 국가 시장 진입 목적 제품 신뢰성 확보 중심 	<ul style="list-style-type: none"> 활용 계획 없는 인증 취득 단순 스펙 확보 목적 필요성 낮거나, 형식적 인증 진행 	
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> 수출 및 납품과 직접 연계된 인증 타겟 국가 시장 진입 목적 제품 신뢰성 확보 중심 	<ul style="list-style-type: none"> 활용 계획 없는 인증 취득 단순 스펙 확보 목적 필요성 낮거나, 형식적 인증 진행 					
통번역	- 결과보고서(통번역 일지 및 내용, 사진 포함), 전문가 이력서, 견적서					
	<table border="1"> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 수출 상담 및 계약 관련 통번역 제품 기술 설명 자료 번역 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 내부 문서 또는 단순 참고용 활용 목적 불명확, 형식적 수행 </td> </tr> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> 수출 상담 및 계약 관련 통번역 제품 기술 설명 자료 번역 	<ul style="list-style-type: none"> 내부 문서 또는 단순 참고용 활용 목적 불명확, 형식적 수행 	
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> 수출 상담 및 계약 관련 통번역 제품 기술 설명 자료 번역 	<ul style="list-style-type: none"> 내부 문서 또는 단순 참고용 활용 목적 불명확, 형식적 수행 					
홍보물 제작	- 결과보고서(홍보물 사진, 영상(온라인 콘텐츠) 포함), 영수증(카드, 기타)					
	<table border="1"> <tr> <th>권장 방향</th> <th>불인정 사례</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 실제 마케팅 활용 목적 명확 제품 설명 및 판로 개척과 연계 타겟 시장 및 고객 고려 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 단순 디자인 시안 기존 자료 단순 수정 활용 계획 없는 제작물 </td> </tr> </table>	권장 방향	불인정 사례	<ul style="list-style-type: none"> 실제 마케팅 활용 목적 명확 제품 설명 및 판로 개척과 연계 타겟 시장 및 고객 고려 	<ul style="list-style-type: none"> 단순 디자인 시안 기존 자료 단순 수정 활용 계획 없는 제작물 	
권장 방향	불인정 사례					
<ul style="list-style-type: none"> 실제 마케팅 활용 목적 명확 제품 설명 및 판로 개척과 연계 타겟 시장 및 고객 고려 	<ul style="list-style-type: none"> 단순 디자인 시안 기존 자료 단순 수정 활용 계획 없는 제작물 					
<p>※ “2026년 해외비즈니스센터 연계 제5회 전남·광주 수출페스티벌” 참가기업 33社 중, 전남지역 내 소재한 중소기업으로 전남 주력산업 분야 KSIC 코드 보유 또는 연관 중소기업 * 공고문(p.1) 신청자격 참조</p>						
기타	<ul style="list-style-type: none"> - 결과보고서 - 기타 수행내용이 입증될 수 있는 증명서류 					

1

프로그램 개요

- 지원목표
 - 기업 성장단계별 맞춤형 지원프로그램 운영 및 현장 밀착형 지원
 - 성장 잠재력있는 예비스타, 선도기업 발굴 및 육성
- (지원규모) 38개사 내외, 700백만원

초기기업	도약기업	성숙기업	지역혁신선도기업육성 R&D사업 수행기업
8개사 내외	17개사 내외	10개사 내외	3개사 내외

- (지원대상) 주력산업 연관 제품(기술) 기업

지원대상	업력요건	매출요건
초기기업	창업 7년 내외	'25년도 매출액 10억원 미만
도약기업	업력 3년 이상	3년 평균 매출액 10억원 이상 100억원 미만
성숙기업	업력 3년 이상	3년 평균 매출액 100억원 이상

※ 3년 평균 매출액은 '23년 ~ '25년으로 하며, 사업신청 시점에 '25년 매출액이 확정되지 않은 기업에서는 부가가치세 신고서로 갈음하여 신청 가능

2

상세 프로그램 내용

□ 상세 프로그램 내용

프로그램명	지원프로그램 구성
기획지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술개발 기획지원 <ul style="list-style-type: none"> - 사업화 전략 수립, 시장·기술 분석, R&D 로드맵 설계, 신제품 개발 방향 도출, 전문가 자문 연계 등 기술개발 착수 전 기획 전반에 활용 가능
기술이전	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 기술이전 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 대학·연구소·기업 보유 기술의 이전 계약, 기술도입비, 기술실시료(로열티), 기술이전 관련 컨설팅 비용 등에 활용 가능
기술지도	<ul style="list-style-type: none"> ○ 보유기술 고도화를 위한 전문가 기술지도 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 생산·품질·공정 문제 해결을 위한 현장 기술지도, 전문가 방문 지도, 기술 고도화를 위한 반복 자문 등에 활용 가능
장비지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술개발 및 테스트 장비활용 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 시험·분석·성능평가 장비 사용료, 공인시험기관 의뢰비, 시험 성적서 발급 비용 등 기술검증에 필요한 장비 활용 전반에 활용 가능

프로그램명	지원프로그램 구성
인증지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술 및 제품 인증 지원 <ul style="list-style-type: none"> - KC인증, ISO인증, 환경·안전 관련 인증, 조달청 우수제품 인증, 성능인증(EPC) 등 사업화 및 시장 진입에 필요한 국내외 각종 인증 취득에 활용 가능
특허지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 특허지원(특허출원, 상표출원, 국외출원, PCT 등) <ul style="list-style-type: none"> - 국내 특허·실용신안·상표·디자인 출원, 해외 개별국 출원, PCT 국제출원, 선행기술 조사, 특허 명세서 작성 등 지식재산권 확보 전반에 활용 가능
시제품제작	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 사업화를 위한 시제품제작 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 시제품 설계·제작·조립, 금형 제작, 외주 가공, PoC(기술검증) 제작, 시제품 성능 테스트 등 사업화 직전 단계의 제품 구현 전반에 활용 가능
제품고급화	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 고급화 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 기존 제품의 기능·성능·품질 개선, 소재 고급화, 부품 교체를 통한 성능 향상, 경량화·소형화 등 제품 경쟁력 강화를 위한 개선 활동 전반에 활용 가능
공정개선	<ul style="list-style-type: none"> ○ 시제품 제작 완료 제품의 성능개선 또는 공정진단 결과를 활용한 생산장비 성능개선 <ul style="list-style-type: none"> - 생산라인 병목 해소, 불량률 감소를 위한 공정 재설계, 생산설비 개조·개선, 자동화 도입, 공정진단 결과 기반 현장 개선 활동 전반에 활용 가능 <div data-bbox="564 943 1433 1043" style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>※ RMS 접수시 '제품고급화'로 선택 (단, 사업신청서에는 공정개선 지원프로그램명 기재)</p> </div>
디자인	<ul style="list-style-type: none"> ○ 제품, 포장, 디자인, 브랜드 개발 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 제품 외관 디자인, 포장재 디자인, 브랜드 아이덴티티(BI·CI) 개발, 라벨·스티커 디자인, 제품 컬러·형태 개선 등 시장 경쟁력 강화를 위한 디자인 전반에 활용 가능
시장조사	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 관련 시장조사 <ul style="list-style-type: none"> - 국내외 타겟 시장 분석, 경쟁제품 및 가격 조사, 수요기업·바이어 리스트 확보, 소비자 인터뷰·설문, 시장 진입 전략 수립 등 제품 중심의 시장정보 수집 전반에 활용 가능
국내 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내 홍보물, 국내 전시회 참가 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 국내 시장 공략을 위해 필요한 마케팅 활동 전반에 활용 가능 · 홍보물 제작 : 제품 카탈로그·브로슈어·리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 홍보용 사진 촬영, 홈페이지 제작·개편, 온라인 상세페이지 제작, SNS 콘텐츠 제작 등 · 전시회 참가 : 국내 산업전시회·박람회 부스 참가비, 부스 장치비, 전시 홍보물 제작비 등
국외 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국제 홍보물, 해외 전시회 출품 부스비 <ul style="list-style-type: none"> - 해외 시장 진출을 위해 필요한 마케팅 활동 전반에 활용 가능 · 홍보물 제작 : 외국어(영문 등) 제품 카탈로그·브로슈어·리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 해외용 홈페이지 제작·번역, 글로벌 플랫폼용 상세페이지 제작 등 · 전시회 참가 : 해외 국제전시회·박람회 부스비, 전시 장치비, 현지 홍보물 제작비 등
컨설팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 사업화 및 경영 컨설팅 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 사업화 전략 수립, 판로 개척 전략, 원가·수익구조 분석, 재무·회계 개선, 조직·인사 컨설팅, 수출 전략 컨설팅 등 기업 경영 전반의 문제 해결과 성과 창출을 위한 전문가 컨설팅에 활용 가능

□ 프로그램 조합 활용 예시

○ 초기기업 (창업 7년 내외 / 매출 10억원 미만)

기업 상황	추천 조합	활용 포인트
아이디어는 있지만 사업화 방향을 못 잡은 기업	기획지원 + 특허지원	○ 먼저 기획지원으로 기술개발 방향과 로드맵을 수립하고, 핵심 아이디어를 특허로 선점
시제품은 있으나 양산 전 타겟 시장 검증이 필요한 기업	시장조사 → 시제품제작 순서로 신청 권장 (단, 기술 보유 후 시장 탐색이 필요한 경우 병행 가능)	○ 시제품 완성도를 높이면서 동시에 타겟 고객·경쟁제품 분석으로 판매 전략 수립 * 원칙적으로 시장 분석을 먼저 수행한 후 시제품 개발에 착수하는 것을 권장 * 시장조사와 시제품제작을 함께 신청하는 경우, 사업계획서에 두 프로그램의 연계 방식과 순서를 명확히 기재
제품은 완성됐고 국내 판로를 뚫고 싶은 기업	국내 마케팅 + 디자인	○ 제품 패키지·브랜드 정비 후 카탈로그·홈페이지·전시회 참가까지 한 번에 지원
개발 중인 제품의 성능 검증이 필요한 기업	장비지원 + 인증지원	○ 시험기관 장비로 성능 데이터를 확보하고, 이를 바탕으로 인증 취득까지 연계

○ 도약기업 (업력 3년 이상 / 3년 평균 매출 10억~100억원 미만)

기업 상황	추천 조합	활용 포인트
기존 제품 성능을 높여 더 큰 납품처를 노리는 기업	제품고급화 + 인증지원 + 국내 마케팅	○ 성능 개선 → 인증 취득 → 홍보물·전시회로 신규 거래처 발굴까지 연결
생산 불량률이 높아 원가 경쟁력이 떨어지는 기업	공정개선 + 기술지도	○ 전문가 기술지도로 문제 원인을 진단하고, 공정개선으로 생산성·품질 동시 향상
국내 시장은 안정적이고 해외 진출을 준비 중인 기업	시장조사 + 국외 마케팅 + 특허지원	○ 해외 타겟 시장 분석 → 외국어 홍보물·전시회 준비 → 해외 특허 출원으로 IP 확보
경쟁사 대비 기술력을 높이고 싶은 기업	기획지원 + 기술이전 + 시제품제작	○ 신기술 도입 방향 기획 → 외부 기술이전으로 역량 보강 → 시제품으로 사업화 검증

○ 성숙기업 (업력 3년 이상 / 3년 평균 매출 100억원 이상)

기업 상황	추천 조합	활용 포인트
주력 제품의 글로벌 시장 진출을 본격화하려는 기업	기획지원 + 마케팅(국외) + 특허지원(PCT)	○ 글로벌 진출 전략 수립 → 해외 전시회·홍보물로 바이어 발굴 → PCT 출원으로 해외 IP 방어
차세대 제품 개발을 위한 R&D 준비가 필요한 기업	기획지원 + 기술지도 + 장비지원	○ R&D 과제 기획 → 전문가 기술지도로 방향성 검증 → 장비 활용으로 핵심 데이터 확보
브랜드 경쟁력을 높여 프리미엄 시장을 공략하려는 기업	디자인 + 마케팅(국내/국외) + 컨설팅	○ BI·CI 리브랜딩 → 국내외 홍보물 전면 교체 → 프리미엄 전략 컨설팅으로 포지셔닝 강화
생산 효율화와 함께 원가 구조를 개선하려는 기업	공정개선 + 컨설팅	○ 현장 공정 개선으로 생산성 향상 → 경영 컨설팅으로 원가·수익구조 재설계

1

프로그램 개요

- 지원목표
 - 지역 스타기업 육성을 통하여 전후방 연관기업이 동반성장할 수 있도록 시너지 효과를 창출하며, 스타기업 중심의 자생적 혁신창출 생태계 구축을 유도하고 활성화
 - 전남 대표기업 육성 성공스토리 및 우수사례 창출을 통한 지역사회 환원
- (지원규모) 3개사 내외, 90백만원
- (지원대상) '25년 기준, 지정 유효 기업 12개사
 - 공고문 별첨1 스타기업 지정기업 리스트 참조

2

상세 프로그램 내용

프로그램명	지원프로그램 구성
기획지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술개발 기획지원 <ul style="list-style-type: none"> - 사업화 전략 수립, 시장·기술 분석, R&D 로드맵 설계, 신제품 개발 방향 도출, 전문가 자문 연계 등 기술개발 착수 전 기획 전반에 활용 가능
기술이전	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 기술이전 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 대학·연구소·기업 보유 기술의 이전 계약, 기술도입비, 기술실시료(로열티), 기술이전 관련 컨설팅 비용 등에 활용 가능
기술지도	<ul style="list-style-type: none"> ○ 보유기술 고도화를 위한 전문가 기술지도 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 생산·품질·공정 문제 해결을 위한 현장 기술지도, 전문가 방문 지도, 기술 고도화를 위한 반복 자문 등에 활용 가능
장비지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술개발 및 테스트 장비활용 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 시험·분석·성능평가 장비 사용료, 공인시험기관 의뢰비, 시험 성적서 발급 비용 등 기술 검증에 필요한 장비 활용 전반에 활용 가능
인증지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술 및 제품 인증 지원 <ul style="list-style-type: none"> - KC인증, ISO인증, 환경·안전 관련 인증, 조달청 우수제품 인증, 성능인증(EPC) 등 사업화 및 시장 진입에 필요한 국내외 각종 인증 취득에 활용 가능
특허지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 특허지원(특허출원, 상표출원, 국외출원, PCT 등) <ul style="list-style-type: none"> - 국내 특허·실용신안·상표·디자인 출원, 해외 개별국 출원, PCT 국제출원, 선행기술 조사, 특허 명세서 작성 등 지식재산권 확보 전반에 활용 가능

프로그램명	지원프로그램 구성
시제품제작	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 사업화를 위한 시제품제작 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 시제품 설계·제작·조립, 금형 제작, 외주 가공, PoC(기술검증) 제작, 시제품 성능 테스트 등 사업화 직전 단계의 제품 구현 전반에 활용 가능
제품고급화	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 고급화 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 기존 제품의 기능·성능·품질 개선, 소재 고급화, 부품 교체를 통한 성능 향상, 경량화·소형화 등 제품 경쟁력 강화를 위한 개선 활동 전반에 활용 가능
공정개선	<ul style="list-style-type: none"> ○ 시제품 제작 완료 제품의 성능개선 또는 공정진단 결과를 활용한 생산장비 성능개선 <ul style="list-style-type: none"> - 생산라인 병목 해소, 불량률 감소를 위한 공정 재설계, 생산설비 개조·개선, 자동화 도입, 공정진단 결과 기반 현장 개선 활동 전반에 활용 가능 <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>※ RMS 접수시 '제품고급화'로 선택 (단, 사업신청서에는 공정개선 지원프로그램명 기재)</p> </div>
디자인	<ul style="list-style-type: none"> ○ 제품, 포장, 디자인, 브랜드 개발 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 제품 외관 디자인, 포장재 디자인, 브랜드 아이덴티티(BI·CI) 개발, 라벨·스티커 디자인, 제품 컬러·형태 개선 등 시장 경쟁력 강화를 위한 디자인 전반에 활용 가능
시장조사	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 관련 시장조사 <ul style="list-style-type: none"> - 국내외 타겟 시장 분석, 경쟁제품 및 가격 조사, 수요기업·바이어 리스트 확보, 소비자 인터뷰·설문, 시장 진입 전략 수립 등 제품 중심의 시장정보 수집 전반에 활용 가능
국내 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내 홍보물, 국내 전시회 참가 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 국내 시장 공략을 위해 필요한 마케팅 활동 전반에 활용 가능 · 홍보물 제작 : 제품 카탈로그·브로슈어·리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 홍보용 사진 촬영, 홈페이지 제작·개편, 온라인 상세페이지 제작, SNS 콘텐츠 제작 등 · 전시회 참가 : 국내 산업전시회·박람회 부스 참가비, 부스 장치비, 전시 홍보물 제작비 등
국외 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국제 홍보물, 해외 전시회 출품 부스비 <ul style="list-style-type: none"> - 해외 시장 진출을 위해 필요한 마케팅 활동 전반에 활용 가능 · 홍보물 제작 : 외국어(영문 등) 제품 카탈로그·브로슈어·리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 해외용 홈페이지 제작·번역, 글로벌 플랫폼용 상세페이지 제작 등 · 전시회 참가 : 해외 국제전시회·박람회 부스비, 전시 장치비, 현지 홍보물 제작비 등
컨설팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 사업화 및 경영 컨설팅 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 사업화 전략 수립, 판로 개척 전략, 원가·수익구조 분석, 재무·회계 개선, 조직·인사 컨설팅, 수출 전략 컨설팅 등 기업 경영 전반의 문제 해결과 성과 창출을 위한 전문가 컨설팅에 활용 가능

□ 스타기업 프로그램 조합 활용 예시

기업 상황	추천 조합	활용 포인트
글로벌 시장 진출을 본격 확대하려는 기업	기획지원 + 국외 마케팅 + 특허지원(PCT)	○ 글로벌 진출 전략 수립 → 해외 전시회 및 홍보물 제작 → PCT 출원으로 해외 IP 확보
해외 바이어 확보 및 수출 계약을 목표로 하는 기업	국외 마케팅 + 해외비즈니스센터 연계형	○ 해외 전시회·홍보를 통한 시장 노출 → 해외비즈니스센터를 통한 진성 바이어 사전 발굴 및 매칭 → 화상·현지 미팅으로 계약 가능성 제고
신규 해외시장 개척이 필요한 기업	시장조사 + 해외비즈니스센터 연계형 + 국외 마케팅	○ 타겟 시장 및 바이어 분석 → 해외비즈니스센터를 통한 바이어 매칭 → 전시회·홍보 연계로 실질 상담 및 판로 확보
기존 수출기업으로 수출 규모를 확대하려는 기업	국외 마케팅 + 해외비즈니스센터 연계형 + 특허지원(PCT)	○ 기존 거래선 외 신규 바이어 확보 → 해외 전시회 및 상담 확대 → 글로벌 IP 확보로 경쟁력 강화
글로벌 공급망 (대기업/해외 OEM) 진입을 목표로 하는 기업	제품고급화 + 인증지원 + 기술지도	○ 제품 성능 및 품질 고도화 → 글로벌 인증 확보 → 납품 기준 충족 및 공급망 진입 기반 마련
해외시장 맞춤형 제품 개선이 필요한 기업	시장조사 + 제품고급화	○ 타겟 국가 수요 분석 → 제품 기능·성능 개선 → 시장 적합성 확보
차세대 기술 확보 및 R&D 확대를 준비하는 기업	기획지원 + 기술이전 + 장비지원	○ 중장기 R&D 로드맵 수립 → 외부 기술 확보 → 시험·분석 기반 기술 검증
생산능력 확대 및 원가 경쟁력 개선이 필요한 기업	공정개선 + 컨설팅 + 기술지도	○ 생산성 향상 및 불량률 감소 → 원가 구조 개선 → 수익성 강화
투자유치 및 기업가치 제고(밸류업)를 추진하는 기업	컨설팅 + 기획지원 + 특허지원	○ 사업모델 고도화 → 성장 전략 및 IR 스토리라인 구축 → 핵심 기술(IP) 확보

1

프로그램 개요

○ 지원목표

- 전남 제조 산업(화학, 철강 분야 소재·부품) 영위 중소기업 성장 지원으로 지역 대표기업으로 성장 유도

○ (지원규모) 12개사 내외, 200백만원

- PRE-R&D 4개사 내외, POST-R&D 8개사 내외
- 기업당 최대 30백만원 지원(PRE+POST 지원 가능)

○ (지원대상) 전남 제조 산업(화학/철강) 관련 소재·부품·장비·기술 기업

산업구분	중점 육성품목
화학 산업	① 범용 소재 대체 탄소중립 전환 고부가 화학 소재·부품·기술 개발 ② 고기능성 정밀화학용 석유화학 소재·부품·기술 개발 ③ 차세대 첨단산업용(이차전지 등) 화학 소재·부품·기술 개발
철강 산업	① 저탄소·전기화 기반 금속소재 공정 고도화 소재·부품·기술 개발 ② 신재생 에너지강관 산업 고부가화 소재·부품·기술 개발 ③ 고강도·경량 금속소재 기반 정밀가공 소재·부품·기술 개발 ④ 극한환경 대응 내식·내열 표면처리 기술 고도화 소재·부품·기술 개발 ⑤ 소재-가공-부품 연계 금속산업 생태계 고도화 소재·부품·기술 개발

※ 3년 평균 매출액은 '23년 ~ '25년으로 하며, 사업신청 시점에 '25년 매출액이 확정되지 않은 기업에서는 부가가치세 신고서로 갈음하여 신청 가능

※ 주축산업 정의 및 연관 KSIC 코드 : 공고문 붙임1 참조

○ (지원내용) PRE-R&D, POST-R&D 패키지 지원

지원대상	지원내용	지원 규모	기업당 최대 지원금
제조 산업 (화학·철강 분야 소재·부품)	· 시험·인증·성능평가, 지식재산권, 특허 · 사업전략 컨설팅, 신규 R&D 기획	4社 내외	30백만원
	· 시제품 제작, 공정개선 등 패키지 지원 · 국내외 마케팅	8社 내외	

※ 두가지 유형 중 1개 또는 2개 선택하여 지원 가능

프로그램명	지원프로그램 구성
기획지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술개발 기획지원 <ul style="list-style-type: none"> - 사업화 전략 수립, 시장·기술 분석, R&D 로드맵 설계, 신제품 개발 방향 도출, 전문가 자문 연계 등 기술개발 착수 전 기획 전반에 활용 가능
기술이전	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 기술이전 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 대학·연구소·기업 보유 기술의 이전 계약, 기술도입비, 기술실시료(로열티), 기술이전 관련 컨설팅 비용 등에 활용 가능
기술지도	<ul style="list-style-type: none"> ○ 보유기술 고도화를 위한 전문가 기술지도 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 생산·품질·공정 문제 해결을 위한 현장 기술지도, 전문가 방문 지도, 기술 고도화를 위한 반복 자문 등에 활용 가능
장비지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술개발 및 테스트 장비활용 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 시험·분석·성능평가 장비 사용료, 공인시험기관 의뢰비, 시험 성적서 발급 비용 등 기술검증에 필요한 장비 활용 전반에 활용 가능
인증지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술 및 제품 인증 지원 <ul style="list-style-type: none"> - KC인증, ISO인증, 환경·안전 관련 인증, 조달청 우수제품 인증, 성능인증(EPC) 등 사업화 및 시장 진입에 필요한 국내외 각종 인증 취득에 활용 가능
특허지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 특허지원(특허출원, 상표출원, 국외출원, PCT 등) <ul style="list-style-type: none"> - 국내 특허·실용신안·상표·디자인 출원, 해외 개별국 출원, PCT 국제출원, 선행기술 조사, 특허 명세서 작성 등 지식재산권 확보 전반에 활용 가능
시제품제작	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 사업화를 위한 시제품제작 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 시제품 설계·제작·조립, 금형 제작, 외주 가공, PoC(기술검증) 제작, 시제품 성능 테스트 등 사업화 직전 단계의 제품 구현 전반에 활용 가능
제품고급화	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 고급화 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 기존 제품의 기능·성능·품질 개선, 소재 고급화, 부품 교체를 통한 성능 향상, 경량화·소형화 등 제품 경쟁력 강화를 위한 개선 활동 전반에 활용 가능
공정개선	<ul style="list-style-type: none"> ○ 시제품 제작 완료 제품의 성능개선 또는 공정진단 결과를 활용한 생산장비 성능개선 <ul style="list-style-type: none"> - 생산라인 병목 해소, 불량률 감소를 위한 공정 재설계, 생산설비 개조·개선, 자동화 도입, 공정진단 결과 기반 현장 개선 활동 전반에 활용 가능 <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>※ RMS 접수시 '제품고급화'로 선택 (단, 사업신청서에는 공정개선 지원프로그램명 기재)</p> </div>
디자인	<ul style="list-style-type: none"> ○ 제품, 포장, 디자인, 브랜드 개발 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 제품 외관 디자인, 포장재 디자인, 브랜드 아이덴티티(BI·CI) 개발, 라벨·스티커 디자인, 제품 컬러·형태 개선 등 시장 경쟁력 강화를 위한 디자인 전반에 활용 가능

프로그램명	지원프로그램 구성
시장조사	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 관련 시장조사 - 국내외 타겟 시장 분석, 경쟁제품 및 가격 조사, 수요기업·바이어 리스트 확보, 소비자 인터뷰·설문, 시장 진입 전략 수립 등 제품 중심의 시장정보 수집 전반에 활용 가능
국내 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내 홍보물, 국내 전시회 참가 지원 - 국내 시장 공략을 위해 필요한 마케팅 활동 전반에 활용 가능 · 홍보물 제작 : 제품 카탈로그·브로슈어·리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 홍보용 사진 촬영, 홈페이지 제작·개편, 온라인 상세페이지 제작, SNS 콘텐츠 제작 등 · 전시회 참가 : 국내 산업전시회·박람회 부스 참가비, 부스 장치비, 전시 홍보물 제작비 등
국외 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국제 홍보물, 해외 전시회 출품 부스비 - 해외 시장 진출을 위해 필요한 마케팅 활동 전반에 활용 가능 · 홍보물 제작 : 외국어(영문 등) 제품 카탈로그·브로슈어·리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 해외용 홈페이지 제작·번역, 글로벌 플랫폼용 상세페이지 제작 등 · 전시회 참가 : 해외 국제전시회·박람회 부스비, 전시 장치비, 현지 홍보물 제작비 등
컨설팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 사업화 및 경영 컨설팅 지원 - 사업화 전략 수립, 판로 개척 전략, 원가·수익구조 분석, 재무·회계 개선, 조직·인사 컨설팅, 수출 전략 컨설팅 등 기업 경영 전반의 문제 해결과 성과 창출을 위한 전문가 컨설팅에 활용 가능

1 프로그램 개요

- 지원목표
 - 전남 에너지산업 영위 중소기업 성장지원으로 지역 대표기업으로 성장 유도
- (지원규모) 10개사 내외, 140백만원
 - PRE-R&D 6개사 내외, POST-R&D 4개사 내외
 - 기업당 최대 30백만원 지원(PRE+POST 지원 가능)
- (지원대상) 전남 주축산업 KSIC 코드에 포함된 기업 중 2026년 전남지역산업진흥계획에 제시된 지역 주축산업 에너지산업 주요육성품목과 연관된 업종인 기업

산업구분	중점 육성품목
에너지 산업	<ul style="list-style-type: none"> · 재생에너지 핵심소재 및 부품 · 전력계통 안정화 ESS · 계통 수용성 향상용 에너지 변환 시스템 · 전력망 핵심기자재 및 부품 · 분산형 전원/지산지소 구현 기자재

※ 3년 평균 매출액은 '23년 ~ '25년으로 하며, 사업신청 시점에 '25년 매출액이 확정되지 않은 기업에서는 부가가치세 신고서로 갈음하여 신청 가능

※ 주축산업 정의 및 연관 KSIC 코드 : 공고문 붙임1 참조

- (지원내용) PRE-R&D, POST-R&D 패키지 지원

지원대상	지원내용	지원 규모	기업당 최대 지원금
에너지 산업	<ul style="list-style-type: none"> · 시험·인증·성능평가, 지식재산권, 특허 · 사업전략 컨설팅, 신규 R&D 기획 	6社 내외	30백만원
	<ul style="list-style-type: none"> · 시제품 제작, 공정개선 등 패키지 지원 · 국내외 마케팅 	4社 내외	

※ 두가지 유형 중 1개 또는 2개 선택하여 지원 가능

프로그램명	지원프로그램 구성
기획지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술개발 기획지원 <ul style="list-style-type: none"> - 사업화 전략 수립, 시장·기술 분석, R&D 로드맵 설계, 신제품 개발 방향 도출, 전문가 자문 연계 등 기술개발 착수 전 기획 전반에 활용 가능
기술이전	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 기술이전 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 대학·연구소·기업 보유 기술의 이전 계약, 기술도입비, 기술실시료(로열티), 기술이전 관련 컨설팅 비용 등에 활용 가능
기술지도	<ul style="list-style-type: none"> ○ 보유기술 고도화를 위한 전문가 기술지도 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 생산·품질·공정 문제 해결을 위한 현장 기술지도, 전문가 방문 지도, 기술 고도화를 위한 반복 자문 등에 활용 가능
장비지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술개발 및 테스트 장비활용 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 시험·분석·성능평가 장비 사용료, 공인시험기관 의뢰비, 시험 성적서 발급 비용 등 기술검증에 필요한 장비 활용 전반에 활용 가능
인증지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기술 및 제품 인증 지원 <ul style="list-style-type: none"> - KC인증, ISO인증, 환경·안전 관련 인증, 조달청 우수제품 인증, 성능인증(EPC) 등 사업화 및 시장 진입에 필요한 국내외 각종 인증 취득에 활용 가능
특허지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 특허지원(특허출원, 상표출원, 국외출원, PCT 등) <ul style="list-style-type: none"> - 국내 특허·실용신안·상표·디자인 출원, 해외 개별국 출원, PCT 국제출원, 선행기술 조사, 특허 명세서 작성 등 지식재산권 확보 전반에 활용 가능
시제품제작	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 사업화를 위한 시제품제작 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 시제품 설계·제작·조립, 금형 제작, 외주 가공, PoC(기술검증) 제작, 시제품 성능 테스트 등 사업화 직전 단계의 제품 구현 전반에 활용 가능
제품고급화	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 고급화 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 기존 제품의 기능·성능·품질 개선, 소재 고급화, 부품 교체를 통한 성능 향상, 경량화·소형화 등 제품 경쟁력 강화를 위한 개선 활동 전반에 활용 가능
공정개선	<ul style="list-style-type: none"> ○ 시제품 제작 완료 제품의 성능개선 또는 공정진단 결과를 활용한 생산장비 성능개선 <ul style="list-style-type: none"> - 생산라인 병목 해소, 불량률 감소를 위한 공정 재설계, 생산설비 개조·개선, 자동화 도입, 공정진단 결과 기반 현장 개선 활동 전반에 활용 가능 <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>※ RMS 접수시 '제품고급화'로 선택 (단, 사업신청서에는 공정개선 지원프로그램명 기재)</p> </div>

프로그램명	지원프로그램 구성
디자인	<ul style="list-style-type: none"> ○ 제품, 포장, 디자인, 브랜드 개발 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 제품 외관 디자인, 포장재 디자인, 브랜드 아이덴티티(BI·CI) 개발, 라벨·스티커 디자인, 제품 컬러·형태 개선 등 시장 경쟁력 강화를 위한 디자인 전반에 활용 가능
시장조사	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개발제품 관련 시장조사 <ul style="list-style-type: none"> - 국내외 타겟 시장 분석, 경쟁제품 및 가격 조사, 수요기업·바이어 리스트 확보, 소비자 인터뷰·설문, 시장 진입 전략 수립 등 제품 중심의 시장정보 수집 전반에 활용 가능
국내 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내 홍보물, 국내 전시회 참가 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 국내 시장 공략을 위해 필요한 마케팅 활동 전반에 활용 가능 · 홍보물 제작 : 제품 카탈로그·브로슈어·리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 홍보용 사진 촬영, 홈페이지 제작·개편, 온라인 상세페이지 제작, SNS 콘텐츠 제작 등 · 전시회 참가 : 국내 산업전시회·박람회 부스 참가비, 부스 장치비, 전시 홍보물 제작비 등
국외 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국제 홍보물, 해외 전시회 출품 부스비 <ul style="list-style-type: none"> - 해외 시장 진출을 위해 필요한 마케팅 활동 전반에 활용 가능 · 홍보물 제작 : 외국어(영문 등) 제품 카탈로그·브로슈어·리플렛, 회사소개서, 제품 소개영상, 해외용 홈페이지 제작·번역, 글로벌 플랫폼용 상세페이지 제작 등 · 전시회 참가 : 해외 국제전시회·박람회 부스비, 전시 장치비, 현지 홍보물 제작비 등
컨설팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 사업화 및 경영 컨설팅 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 사업화 전략 수립, 판로 개척 전략, 원가·수익구조 분석, 재무·회계 개선, 조직·인사 컨설팅, 수출 전략 컨설팅 등 기업 경영 전반의 문제 해결과 성과 창출을 위한 전문가 컨설팅에 활용 가능

1 프로그램 개요

- 지원목표
 - 기업 성장단계별 맞춤형 지원프로그램 운영 및 현장 밀착형 지원
 - 성장 잠재력있는 예비스타, 선도기업 발굴 및 육성
- (지원규모) 15개사 내외, 150백만원
- (지원대상) 전남지역 내 소재한 중소기업*으로 전남 주력산업* 분야 수출 가능한 제품 보유기업
- (지원내용) 수출 지원 프로그램

※ **공통 지원** 의 기업당 최대 지원금은 10백만원 이내에서 신청가능.
 단, 기업별 신청내용의 적정성과 예산 상황을 고려하여 지원금이 조정될 수 있음.

구분	지원대상(요건)	유형 (택 1)	주요 지원내용	지원 규모	기업당 최대
수출 지원	· 수출 가능한 제품 보유기업	전남TP 해외 비즈니스 센터 연계형	[1社 글로벌 진출 가속화 프로그램] · 진성 바이어 사전 발굴 · 현지미팅 ※ (포함) 연관 바이어 발굴 → 사전 정보공유 → 잠재 바이어 선별 → 화상미팅(통역포함) → 현지방문 미팅(통역포함), 숙박·식사·현지교통 등 체류지원(2인 이내) ※ (불포함) 현지 방문 항공료	6社 내외	10 백만원
		자체 추진형	[수출계약(MOU포함) 예정인 기업 지원] (단순 현지방문 지원 불가) · 구매의향 바이어 미팅 및 계약 ※ (포함) 항공료 1인 비용(이코노미 기준) ※ (불포함) 현지 체류비(숙박·식사·현지교통 등)		
			[수출희망기업 지원] · 전시회 및 홍보물 제작 지원 등		
			[글로벌 수출안착지원] · 수출페스티벌 참여기업의 계약 체결 및 실질 수출 전환을 위한 해외 물류비, 인증 및 허가 등 지원		

※ 전남TP 해외비즈니스센터 연계형, 자체추진형 중 택 1로 하며, 중복지원 불가

지원 프로그램		지원내용
수출 지원	해외Biz 센터 연계형	글로벌 진출 가속화 <input checked="" type="checkbox"/> 진성 바이어 사전 발굴 · 현지미팅 * 연관 바이어 발굴 → 사전 정보공유 → 잠재 바이어 선별 → 화상미팅(통역포함) → 현지방문 미팅(통역포함), 숙박·식사·현지교통 등 체류지원(2인 이내)
		바이어 미팅 <input checked="" type="checkbox"/> 구매의향 보유 바이어 온·오프라인 미팅 및 출장비 * 구매의향 보유 바이어 발굴 및 상담 대행 및 출장비 지원 * 항공료: 항공 이동 소요시간이 50분 이상인 경우에 한하며, 출장자 1인에 한하여 지원(이코노미 기준) [수출계약(MOU)체결 예정으로 수출계약(MOU)체결서 필수]
		타당성 및 시장 조사 <input checked="" type="checkbox"/> 해외 현지 시장성 테스트 지원 * 온·오프라인 마케팅(판매, 판촉전, 전시, 바이어 반응 측정 등)을 통한 현지 반응 측정
		유통채널 입점대행 <input checked="" type="checkbox"/> 국가별 온·오프라인 유통채널 입점 대행 및 컨설팅 지원 * 온라인 : 국가별 유력 인터넷 쇼핑몰, 오픈마켓, 소셜커머스 등 입점(판매자 등록 등) 대행 및 컨설팅 지원 * 오프라인 : 국가별 유력 백화점, 마트, 면세점, 할인점, 슈퍼마켓, 편의점 등 입점 대행 및 컨설팅 지원
	자체 추진형	해외 인증 및 허가 <input checked="" type="checkbox"/> 국가별 제품인증 및 허가 * 사업기간 중 인증서 발급 불가시 불인정
		국제 전시회 <input checked="" type="checkbox"/> 국내·외 국제 전시회 지원비 * 참가비, 기자재 임차료, 부스 디자인 및 부착물(현수막 등) 제작 비용에 한함
		샘플 구입 및 발송 <input checked="" type="checkbox"/> 수출주력제품 현지 마케팅을 위한 샘플 구입 및 발송비 * 단 수출주력제품 샘플 구입비는 기업부담금에 한함
		통·번역 <input checked="" type="checkbox"/> 수출 활동에 필요한 외국어 통·번역 서비스 지원 * 제품(기업) 홍보물 현지화, 계약/법률 문서, 소프트웨어콘텐츠, 게임/모바일App 콘텐츠, 비즈니스/기술문서, 홈페이지 번역 등 통번역 분야 전반 유사 서비스 * 통·번역 목적 서비스에 한하며, 홍보물 등 제작비용 미포함
		홍보물 제작 <input checked="" type="checkbox"/> 수출 활동에 필요한 홍보물 제작 지원 * 외국어 종이/전자 카달로그/APP, 홍보 동영상, 웹페이지 제작 등

지원 프로그램		지원내용
글로벌 수출안착	바이어 미팅	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 구매의향 보유 바이어 온·오프라인 미팅 및 출장비 * 구매의향 보유 바이어 발굴 및 상담 대행 및 출장비 지원 * 항공료: 항공 이동 소요시간이 50분 이상인 경우에 한하며, 출장자 1인에 한하여 지원(이코노미 기준) <p>[수출계약(MOU)체결 예정으로 수출계약(MOU)체결서 필수]</p>
	해외 인증 및 허가	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 국가별 제품인증 및 허가 * 사업기간 중 인증서 발급 불가시 불인정
	국제 전시회	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 국내·외 국제 전시회 지원비 * 참가비, 기자재 임차료, 부스 디자인 및 부착물(현수막 등) 제작 비용에 한함
	샘플 구입 및 발송	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 수출주력제품 현지 마케팅을 위한 샘플 구입 및 발송비 * 단 수출주력제품 샘플 구입비는 기업부담금에 한함
	통·번역	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 수출 활동에 필요한 외국어 통·번역 서비스 지원 * 제품(기업) 홍보물 현지화, 계약/법률 문서, 소프트웨어콘텐츠, 게임/모바일App 콘텐츠, 비즈니스/기술문서, 홈페이지 번역 등 통번역 분야 전반 유사 서비스 * 통·번역 목적 서비스에 한하며, 홍보물 등 제작비용 미포함
	홍보물 제작	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 수출 활동에 필요한 홍보물 제작 지원 * 외국어 종이/전자 카달로그/APP, 홍보 동영상, 웹페이지 제작 등

※ 글로벌 수출안착지원 프로그램은 “2026년 해외비즈니스센터 연계 제5회 전남·광주 수출페스티벌” 참가기업 33社 중, 전남지역 내 소재한 중소기업으로 전남 주력산업 분야 KSIC 코드 보유 또는 연관 중소기업 * 공고문(p.1) 신청자격 참조

□ 수출지원 프로그램 조합 활용 예시

기업 상황	추천 조합	활용 포인트
해외 진출을 처음 준비하는 기업 (제품은 있으나 시장·바이어 없음)	① 해외비즈니스센터 연계형 + Track1(시장조사·제품보완)	○ 시장조사 및 제품보완 → 해외비즈니스센터 바이어 발굴 → 화상 미팅 → 현지 상담 → 수출 가능성 검증
해외시장 정보는 있으나 바이어가 없는 기업	① 해외비즈니스센터 연계형 + Track1/2(인증·제품고급화)	○ 제품 경쟁력 확보 → 바이어 발굴 및 매칭 → 상담 → 샘플 테스트 → 수출 협의
해외 전시회 경험은 있으나 계약으로 이어지지 않는 기업	① 해외비즈니스센터 연계형 + Track1(마케팅·제품보완)	○ 기존 전시회 기반 → 신규 바이어 추가 발굴 → 심층 상담 → 계약 연계
구매의향 바이어를 이미 확보한 기업 (계약 직전 단계)	② 수출계약 연계형 + Track1/2(제품보완·인증)	○ 계약 조건 보완 → 바이어 직접 미팅 → 계약(MOU 포함) 체결
해외시장 진입을 위한 홍보 및 초기 시장 테스트가 필요한 기업	③ 수출희망기업 지원 + Track1(디자인·시장조사)	○ 홍보물 제작 → 해외 전시회 참가 → 시장 반응 확인 및 초기 바이어 접촉
제품은 있으나 해외시장 적합성 검증이 필요한 기업	③ 수출희망기업 지원 + Track1(시장조사·제품고급화)	○ 시장조사 → 홍보 및 전시회 → 바이어 반응 분석 → 제품 개선 방향 도출
기존 수출기업이지만 신규 시장 확대가 필요한 기업	① 해외비즈니스센터 연계형 + Track2(제품고급화·공정개선)	○ 신규 시장 맞춤 제품 개선 → 바이어 발굴 및 매칭 → 상담 및 테스트 → 신규 거래선 확보
수출 확대를 위해 복수 바이어 확보 및 거래선 다변화가 필요한 기업	① 해외비즈니스센터 연계형 + Track1/2(제품고급화·인증)	○ 기존 거래선 외 추가 바이어 발굴 → 유망 바이어 선별 및 집중 상담 → 복수 계약 확보 → 수출 안정성 및 규모 확대



전남테크노파크 해외비즈니스 센터 소개자료

전남테크노파크 담당자

전승훈 선임연구원 / 김승규 연구원

061-729-2535 / 061-729-2564

shjeon@jntp.or.kr / ksk8268@jntp.or.kr

말레이시아 비즈니스 센터

기업명 **CNE Global Sdn Bhd**

센터장 **김지연**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

말레이시아

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

태국

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

싱가포르

담당자 **김지연**

카톡 **mynicole**

이메일 nicole@cneglobal.com.my

홈페이지 www.cneglobal.com.my

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	뷰티, 웰니스, 식품, 에너지, 정밀가공부품			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input checked="" type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	뷰티 150 개사, 식품 100 개사, 의료/에너지/사이버보안/농업/기계 각 30 개사 (말레이시아, 태국, 싱가포르)			
인증 업무	화장품(말련/태국), 식품(말련/태국), 할랄(말련), 표준인증 SIRIM(말련)			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	소비재 분야 바이어 네트워크 최상위 에너지, 오일&가스, 수처리, 로봇틱스, 사이버 시큐리티 등 다양한 분야 커버			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 경기도 소개 중소기업 A 사 (화장품 브랜드사)
최초 접점 시기	• 2025년 1월, 경기도 마케팅 지원 사업 참여
초기 진단	• 해외시장 진출 초기. 말레이시아 진출 실적 없음 • 제품 경쟁력 있고, 가격대 합리적. 올리브영 입점으로 국내 레퍼런스 확보
현지 시장조사	• 적합한 유통채널 조사 및 경쟁 제품 분석
바이어 발굴·미팅	• 주요 유통채널 및 벤더사 컨택 및 협상 진행, 대면미팅 및 화상미팅 20회 이상 진행
협상 과정 난항	• 유통채널 및 벤더사에서 모두 독점 조건희망. 한국기업은 독점에 회의적 • 우선협상 진행하던 벤더사가 유통채널과의 거래조건 협상에 실패하여 포기
해결방안 및 역할	• 포기한 벤더사 대신 입점 진행할 벤더사 매칭 및 협상 조율 • 독점조건 수용을 위한 양자 조율. 동반 성장할 수 있는 계약조건 제안 및 설득 • 마케팅 지원, 연간 최소 구매금액, 인허가 절차 협상 조율
성과	• 말레이시아 No1. 드럭스토어(W 사) 입점 확정(2026년 4월) • 15만불 구매의향서 서명, 초도물량 2026년 3월 발주 예정 • 태국 홈쇼핑 진출, 인플루언서 마케팅, 식품 화장품(Central, CP, 7-11 바이어 등)

태국

비즈니스 센터

기업명 **KTE Trading Co., Ltd**

센터장 **서영두**

[관리 범위]

담당자 **임안나**

[1 단계 지원범위]
핵심거점

태국 방콕

카톡 **bdd11**

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

태국 전역

이메일 **kdesk@ktetrading.com**

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

캄보디아, 라오스 등

홈페이지 **www.ktetrading.com**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	소비재, 산업재, 의료기기, 바이오, 건설 플랜트, 자동차 부품 등			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 200 개사 이상			
인증 업무	태국 FDA(화장품, 식품 등) 및 TISI 기계 전자 부품 등 인증 지원			
수출입 현황	<input type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	2016년 태국 현지법인 설립 이래 국내 중소기업의 베스트 태국 수출 길잡이			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 경남 지역 소재 T사 (기계 관련 제조사, 매출액 약 30억)
최초 접점 시기	• 2022년 해외 진출 사업 참가기업으로서 당 태국 센터와 연결
초기 진단	• 태국 바이어들에게 신뢰를 줄 수 있는 소재와 제품군 보유하고 있어 경쟁력 높음 • 해외 수출을 위한 국제 인증 및 품질 보증에 대한 경험 부족
현지 시장조사	• 제품 숙지 및 유력 바이어 발굴 • 현지 마케팅 전략 수립
바이어 발굴·미팅	• 태국 유력 바이어 발굴 및 매칭하여 지속적인 미팅 지원
협상 과정 난항	• 가격 협상 및 납기 조건 협상의 난항 • 품질을 증빙하기 위한 과정에서의 난항
해결방안 및 역할	• 태국 비즈니스센터와의 핫라인을 구축하여 바이어 요구에 즉각적인 대응 • 태국 바이어와의 최적의 가격 및 납기 조건 협상 및 소통 제공 • 서류 번역, 온라인 화상 회의, 미팅 스트립트 번역 등 적극적인 소통 지원
성과	• 태국 바이어사 1개사와의 업무협약 체결하여 지속적인 수출 달성 • 2024년 기준 태국 수출금액 약 3만불 달성

태국

비즈니스 센터

기업명 **design M Co.,Ltd**

센터장 **최 랑**

[관리 범위]

담당자 **최랑**

[1 단계 지원범위]
핵심거점

방콕

카톡 **choirang83**

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

태국 전체

이메일 md@designm.co.th

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

태국 및 아세안 주변국

홈페이지 www.designm.co.th

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	• 소비자: 식품, 화장품, 펫, 판촉물 • 산업재: 조선, 방산, 에너지, Tech • 스타트업 / 콘텐츠			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	15년간 총 초청 1420 개사(중복 제외) 식품 520 개사, 화장품 120 개사, 콘텐츠 380 개사, 산업재 400 개사			
인증 업무	FDA(식품·의약·화장품) / TISI(태국 산업표준원) / NBTC(전파·통신 인증)			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	• 식품 - 현지 모던트레이드입점, • 화장품- 방판 OEM 납품, • 펫 - 펫프랜차이즈 입점, • 콘텐츠 - 드라마, 영화, 게임, IP, 웹툰 수출		• 스타트업 - 태국상무부, 한국 중기부 스타트업 프로그램 및 한/태 대학교 교류 진행 • 산업재 - 기계, 부품, 방산 완제품, 소프트웨어 포함 기술 및 차량 주차관제, 고속도로 관련 제품 태국 도로교통공사 납품	

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 화장품 원료개발 및 화장품제조기업(내수기업, 수출실적 전무)	• 국내 알로에 농장으로 알로에 음료 제조유통 (중국, 일본 수출경험 보유)
최초 접점 시기	• 2022년 9월 충북 TP 찾아가는수출상담회	• 2023년 유기가공식품 수출상담회
초기 진단	• 제품력은 좋아서 OEM 대응이 가능하나 인지도 및 가격전력이 부족	• 태국시장 진출경험 없고, 시장에 대한 정보가 부족
현지 시장조사	• 태국에 유사한 제품은 있으나 핵심성분원료가 동일한 제품은 없어서 원료의 장점을 어필하기로 함.	• 태국현지에 이미 유사제품이 존재하고 음료시장의 진입이 쉽지않다고 판단함
바이어 발굴·미팅	• 화장품 수입유통 바이어 30개사이상 미팅, 현지 화장품 전시회 및 판촉전 참가 등을 통해 태국 MLM(방판)기업과 매칭되어 포커스그룹 테스트 통과	• 태국 건강식품의 경우 방판기업을 통해 유통되는 경우가 많아 해당업종 바이어를 발굴했고, 바이어가 이미 취급중인 제품보다 맛이 좋아 변경을 원함
협상 과정 난항	• 바이어는 1달사용후 재구매가 이루어질 소용량 제품을 OEM 제조하길 원하여 패키지변경을 원했음	• 제품에 함유되어 있는 프로바이오틱스 등의 함량에 대한 현지규제의 선행조사 없이 FDA 등록을 시작하여 FDA 등록에 많은시간이 소요됨
해결방안 및 역할	• 현지에서 라벨 디자인을 위해 공급가능한 소용량 패키지 수배 및 전달 • 현지 인증 및 통관 문제 발생하여 문제해결 서포트	• FDA 규제를 확인하기 위해 태국 식약처 방문하여 규제확인 후 조정이 필요한 제품 첨가물과 함량을 정리하여 전달하고 샘플테스트를 위해 샘플전달
성과	• 2025년 제품 통관 및 수입완료, 2026년 1월 출시	• 2024년 제품 출시 및 온,오프라인에서 판매 중

베트남 호치민 비즈니스 센터

기업명 **신아세안 베트남**

센터장 **이종혁**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

베트남 호치민시

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

베트남 전역

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

태국, 캄보디아

담당자 **이종혁 대표 / 김경수 과장**

카톡 **Nayahyuk / Kskim0**

이메일 Jlee@sinasean.com
korea@sinasean.com

홈페이지 www.sinasean.com

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	소비재(식품, 화장품) / 산업재(건설, 기계, 전기) / 기술사업(IT, 친환경, 에너지)			
개입 범위	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input checked="" type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input checked="" type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	37 개 카테고리 내 20,358 개(2026.01.기준)			
인증 업무	VFA, DAV, MIC 기관 내 CFS(자유판매증명서), 수출검역증명서, 라벨링 등			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	One-Stop 지원(시장조사 → 바이어 발굴 → 매칭/판촉/기술사업화 → 사후관리) 상주 인력 25 인으로 상시대응 가능 (한국인 및 한국어 가능 인력 8 명 포함)			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 전남 소재 중소기업 J사(지역 특산품 식품 가공업, 매출 200 억원)
최초 접점 시기	• 한국수산물회 k-seafood 입점 사업으로 컨택
초기 진단	• 전복통조림 등 전복 가공품 라인업은 다양함 • 제품 원가가 고가이고, 당시 베트남은 활전복 시장이 열리던 시기라서 전복가공품의 시장성은 의구심이 있었음
현지 시장조사	• 베트남 현지 및 외국 유사 경쟁 제품의 시장 가격대 조사 • 고가이지만, 상품성을 바탕으로 프리미엄으로 판매 가능한 바이어 탐색
바이어 발굴·미팅	• 신아세안의 수입 유통 법인에서 직접 수입하여, 베트남 주요 마트에 입점시켰음. 아래 Shopee의 한국수산물 물에도 등록하여 정식 수입하여 판매 중 https://shopee.vn/kseafoodpavilion
협상 과정 난항	• 프리미엄 고가 제품의 마트 입점 / 소비자 타겟팅 설정
해결방안 및 역할	• 베트남의 신선마트 및 프리미엄 마트만 골라서 입점을 시켰음 • 마트에서 제품 시식 및 판촉행사를 정기적으로 진행
성과	• 2025년 8월 제품 정식 수입 완료(초두 물량) • 베트남 신선마트 및 프리미엄 마트 입점 완료

베트남 하노이 비즈니스 센터

기업명 **한텍컨설팅(주)**

센터장 **이정우**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

베트남 하노이

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

베트남 전역

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

아세안 권역

담당자 **엄한결**

카톡 **010-7187-9135**

이메일 **hantech@hantech.com.vn**

홈페이지 **https://www.hantech.com.vn/**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품·소비재, 기계·자동차·산업재, 섬유·의류, 뷰티·화장품, 정보통신·SW, 문화·콘텐츠			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input checked="" type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input checked="" type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	약 11,000 개사 유효 바이어 DB 보유 (베트남 전 산업 분야 네트워크 구축)			
인증 업무	베트남 수입 공표, 인허가 취득 지원, 현지 법인/대표사무소 설립 법률 컨설팅			
수출입 현황	<input type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	산업재, 소비재, 식품, 뷰티, 문화 콘텐츠 등 전 영역의 베트남 진출 심층 지원			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 소방설비 및 특장차 제조 기업 S 사 (소방차 소방장비 등 제조, 매출 약 150 억)
최초 접점 시기	• 2016 년 최초 매칭 이후 현재까지 장기 파트너십 유지, 발전
초기 진단	• 제품 특성 상 민간 및 관급 거래에 대한 초기 시장 진입에 대한 어려움 • 시장 진출 이후, 사후 관리의 실무적 운용책 부재에 대한 현지 관리 대응책 미비 고민
현지 시장조사	• 현지 소방 설비 및 고사양 특장차에 대한 기술 트렌드와 수요, 니즈 파악 • 단순 가격 경쟁을 넘어선 유지보수 신뢰성 등 현지 구매 결정 요인 심층 시장조사
바이어 발굴·미팅	• 2021 년 이후 기준, 소방 및 특장차 분야 민, 관 주요 바이어 60 개 사 이상 발굴 및 20 회 이상의 유효한 미팅 밀착 지원 및 현지 관급 거래처 및 후속 관리 지원
협상 과정 난항	• 관급 장비 특성상 긴급 상황 발생 시 즉각적인 기술 자문과 실무 피드백이 가능한 상시 소통 체계 및 확약에 대한 검증 과정에 시간 소요 • 외국 기업의 현지 사후 관리 및 실무적 이행 능력에 대한 바이어 측의 의구심 잔재
해결방안 및 역할	• 21 년 역사의 현지 설립된 당사를 통해 원활한 사후소통이 문제없음을 입증, 의구심 해소 및 소방차 및 호스릴 등 폭넓은 제품 커버리지를 바탕으로, 단발성 매출이 아닌 장기적 관점의 현지 진출 의지를 피력하여 장기적 동반관계 구축
성과	• 최근 5 개년 누적 약 169 만 달러 달성 및 현지 관급 시장 향 꾸준한 매출 발생 • 당사의 원활한 소통 지원 및 사후 관리로, 주요 바이어와 장기적 동반관계 안착

싱가폴

비즈니스 센터

기업명 **코아세안**
(Goodhill)

센터장 **이다운**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

싱가포르

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

말레이시아

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

인도네시아

담당자 **이다운**

카톡 **Hus311**

이메일 **Cedric@coasean.com**

홈페이지 **www.coasean.com**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	바이어 발굴 및 방문 매칭상담, 스타트업 매칭 지원			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input checked="" type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	아세안 전체 10만 기업 Database 보유			
인증 업무	싱가포르 화장품, 전자제품, 건강식품 / 인도네시아 화장품, 할랄			
수출입 현황	<input type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	15년간 아세안 비즈매칭 13000건. 정확한 타겟팅으로 바이어 매칭 주선			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 서울시 성수동 소재 제로 칼로리 캔 음료 취급 기업
최초 접점 시기	• 2024년 4월 정부 지원 사업을 통해 접촉 (인바운드 인콰이어리)
초기 진단	• 제품 특성 연구. 기업이 원하는 바이어 파악 위한 비대면 상담 다수 진행 • 현지 대형 유통망 입점 구조에 대해 설명하고 기업의 이해를 통한 타겟팅 확정
현지 시장조사	• 타겟팅 된 잠재 바이어 30여개사 이상 발굴 후 참여기업에 평가를 위한 송부 • 기업에서 사전 평가 진행 (A-C 그레이드로 우선 순위)
바이어 발굴·미팅	• 우선순위에 따라 바이어 발굴 진행 (제안서 작성, 콜드 콜, 콜드 이메일) • 기업 출장 일정 (6월)에 맞춰 양일간 방문 미팅 7건 주선. 2개사로부터 거래 요청
협상 과정 난항	• 기업이 영어, 해외 영업 경험이 있어 기본적인 소통을 담당하였으며, 2개사 중 최종 1개사를 선택하는 과정에서 바이어 배경, 프로필, 비즈니스 스타일 등 조언
해결방안 및 역할	• 현지 진출에 성공한 타 기업 사례를 참고하여 기업이 판단할 수 있도록 정보 지원 • 최종적으로, 2개사 중 C*사와 거래를 시작하였으며 결과적으로 옳은 판단으로 사료
성과	• 거래 시작 3개월만에 첫 수출 진행. 이후 지속적으로 수출하며 제품 라인 확대 • 2026년 현재 싱가포르 내 최소 100여곳 매장에 판매 중 (페어프라이스, 치어스 등)

인도

비즈니스 센터

기업명 **Koindo Trading Pvt., Ltd**

센터장 **박지선**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

인도 뉴델리

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

인도 전역

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

중동, CIS

담당자 **박지선**

카톡 **Namaskap4**

이메일 **mskoindo.korea@gmail.com**

홈페이지 **www.koindo.com**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	소비재, 산업재, 의료기기, 바이오, 건설 플랜트, 자동차 부품 등			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 200 개사 이상			
인증 업무	식품 FSSAI, 전자부품 및 기계 BIS 인증 및 화장품·의료기기 CDSCO 인증 지원			
수출입 현황	<input type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	2008 년 인도 현지법인 설립 이래 국내 중소기업의 베스트 인도 수출 길잡이			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 소재 S 사 (화학 관련 제조사, 매출액 100 억 이상)
최초 접점 시기	• 2003 년 인도 개별 컨설팅
초기 진단	• 제품 경쟁력 매우 높으나 해외 진출 방안에 대한 정보 미비 • 해외 수출을 위한 영문 홍보 자료 제작 필요
현지 시장조사	• 제품 숙지 및 유력 바이어 발굴 • 현지 마케팅 전략 수립
바이어 발굴·미팅	• 인도 유력 바이어 발굴 및 매칭하여 지속적인 미팅 지원
협상 과정 난항	• 품질 및 성능의 검증 테스트 과정에서의 난항 • 결제 조건 협상 및 신용도의 검증
해결방안 및 역할	• 인도 현지 연락사무소 (현재의 비즈니스 센터) 의 즉각적인 대응 • 인도 바이어와의 최적의 결제 조건 협상 및 소통 제공 • 샘플 발송 지원 및 현지 통관 지연 문제 등을 현지에서 즉각적으로 대응
성과	• 인도 바이어사 2 개사와의 수출 계약 체결 및 지속적인 수출 성과 달성 • 2024 년 기준 인도 수출금액 총 45 만불 달성

인도

비즈니스 센터

기업명 **까마인디아**

센터장 **노영진**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]

핵심거점

뉴델리

[2 단계 지원범위]

집중관리지원

인도 전역

[3 단계 지원범위]

연계확장지원

태국

담당자 **벤크테시 쿠마르**

카톡 **kamaindia**

이메일 **kmr@kamagroup.net**

홈페이지 **www.kamagroup.net**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품, 화장품/미용 제품, 생활용품/가정용품, 바이오/헬스케어, 기계/부품/소재			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 40 개사 : 식품 20 개사, 화장품/미용 제품 5 개사, 생활용품/가정용품 6 개사, 바이오/헬스케어 5 개사, 기계/부품/소재 4 개사 (※ 즉시 매칭가능, 직접관리 중인 바이어 수만 기재, 타사 연계된 바이어 제외)			
인증 업무	CDSCO 등록(화장품 및 의료기기), BIS 인증, 상표 등록, FSSAI, LMPC, PSIC, MCD 및 WPC 라이선스등 (※ 수입품목에 대한 진행/대행 가능한 인증의 유형)			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	설립 및 경영 지원, 행사 및 전시 지원, 현지 유통 및 수입 파트너 발굴 지원, 라이선스 지원, 기업 부동산 지원, 회계 관리 지원, 인력 및 FRRO 서비스			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 전라남도에 위치한 친환경 복합 목재 및 금속 펜스 제품을 전문으로 생산하는 기업
최초 접점 시기	• 기간은 2021년 8월 - 12월 2022년, 전남 TP와 협력하여, 바이어 연결 및 디지털 마케팅 서비스를 제공
초기 진단	• 인도 시장 진출 경험 없음 • 경쟁이 매우 치열한 제품, 잠재 구매자를 파악하고 디지털 채널을 통해 제품 홍보
현지 시장조사	• 인도 시장 조사 실시 • 경쟁 시장 분석, 소비자 트렌드 조사 및 기존 경쟁업체의 가격대 분석 결과 공유
바이어 발굴.미팅	• 2021년 9월 6일 구매자 매칭 온라인 회의 진행
협상 과정 난항	• 인도 시장 진출 (친환경 합성 목재 제품) • 업체와의 강한 가격 경쟁
해결방안 및 역할	• 가격 경쟁력 강화, 제품 현지화 및 인증 대응, 현지 파트너 및 유통망 구축
성과	• 영향력 있고 저명한 인도 바이어와의 미팅 • 지속 가능한 파트너십을 위한 인도 시장 진출의 간소화된 절차

캄보디아 비즈니스 센터

기업명 JS GLOBAL CORP
(CAMBODIA)

센터장 김진희

[관리 범위]

담당자 김진희

[1 단계 지원범위]
핵심거점

프놈펜

카톡 jinse615

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

캄보디아 전체

이메일 jsglobalcorp@naver.com

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

미얀마, 베트남, 우즈베크

홈페이지 jsgkorea.org

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품, 화장품 - BEAUTY, 농업, 자동차, BABY & CHILDREN			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 100 개사: 식품 30 개사, 농업 20 개사, 뷰티-코스메틱 30 개사, 자동차 20 개사			
인증 업무	현지국가 제품등록 및 인증			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	1) 중진공 민간네트워크사 지정-15년 2) 해외시장개척단 바이어매칭 50회 이상 3) 잠재바이어 - 한국제품 수입하도록 직접방문설명 및 관리			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 강원도 지역 중소기업 C사 (화장품 및 건강식품)
최초 접점 시기	• 2024년 1월, 중진공 지사화사업 - 잠재바이어발굴
초기 진단	• 고가 제품이라 시장 진입이 어려울 것으로 판단 • 제품이 다양하지 않아서 바이어가 선택의 폭이 좁아서 어려울 것으로 판단
현지 시장조사	• 국민소득이 높지 않아 TARGET 은 10%이내 집중 조사 • 일반제품대비 높은 가격에 LUXURY SHOP 및 네트워크 판매 가능성 조사
바이어 발굴·미팅	• 직접 바이어 방문 및 상담 - 샘플제공 등 적극적 대응 • 샘플사용후 결과에 대한 FOLLOW UP - 결과에 따른 구매유도, MADE IN KOREA 가치를 알려줌.
협상 과정 난항	• 가격이 높음으로 인한 대중판매 불가능 • 알려지지 않은 중소기업제품이라 인지도가 없었음
해결방안 및 역할	• TARGET 을 10%이내의 구매가능 고객으로 집중 • 샘플제공으로 실제 효과에 따른 구매유도 • MADE IN KOREA 자체가 고급브랜드로 가치가 높음을 설명
성과	• 2024년에 수출이 진행됨 • 지속적 한국에서 수출이 기대됨

캄보디아 비즈니스 센터

기업명 **Korikart Cambodia
Co., Ltd**

센터장 **원가현**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

캄보디아 프놈펜

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

캄보디아 전체

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

태국, 라오스 등

담당자 **원가현**

카톡 **Biye123**

이메일 **korikart.cambodia01@gmail.com**

홈페이지
<https://www.facebook.com/KorikartKH>

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	소비재, 산업재, 의료기기, 바이오, 건설 플랜트 등			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 50 개사 이상			
인증 업무	캄보디아 GMP/ISO (화장품, 식품 등) 인증 지원			
수출입 현황	<input type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	2025년 캄보디아 현지법인 설립 이래 국내 중소기업의 베스트 수출 길잡이			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 소재 M 사 (화장품 분야)
최초 접점 시기	• 2024년 11월, 해외 진출 사업 참가기업으로서 당 캄보디아 센터와 연결
초기 진단	• 제품 인지도 부족 • 해외 수출을 위한 국제 인증 및 품질 보증에 대한 경험 부족
현지 시장조사	• 제품 숙지 및 유력 바이어 발굴 • 현지 마케팅 전략 수립
바이어 발굴·미팅	• 캄보디아 유력 바이어 발굴 및 매칭 지원
협상 과정 난항	• 가격 경쟁력 확보 필요 • 인증 취득 일정 조율
해결방안 및 역할	• 캄보디아 비즈니스센터와 핫라인을 구축하여 커뮤니케이션 지원 및 대응 • 인증 절차 가이드 지원 샘플 테스트 및 피드백 소통 지원
성과	• 캄보디아 현지 유통사와 업무협약체결

미얀마

비즈니스 센터

기업명 JS GLOBAL MYANMAR CO.,LTD

센터장 김진우

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

미얀마

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

미얀마 전체

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

방글라데시 ,파키스탄
,말레이시아 ,인도네시아

담당자 김진우

카톡 halalkim

이메일 jsglobal@naver.com
kmtckorea@gmail.com

홈페이지

비즈니스 센터의 수출 건인 역량

주력 분야

식품 , 화장품 - BEAUTY , 농업 , 자동차 , BABY & CHILDREN

개입 범위

(체크, Bold, Line)

바이어 상담 주선

기술사양 협의

제안서-입찰 대응

계약 협상 지원

분야별 확보
바이어 수

총 90 개사: 식품 20 개사, 농업 20 개사, 뷰티-코스메틱 30 개사 ,자동차 20 개사

인증 업무

현지국가 제품등록 및 인증

수출입 현황

직접 수입

간접 수입

V 기타(바이어 중개 등)

센터
핵심 강점 소개

- 1) 지방정부 해외시장개척단 및 온라인상담 바이어매칭 50 회이상
- 2) 잠재바이어 - 한국제품 수입하도록 직접방문설명 및 관리

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요

• 국내 경기도 지역 중소기업 C 사 (화장품)

최초 접점 시기

• 2025 년 1 월 , 잠재바이어발굴 - 수출

초기 진단

- 적절한 제품 및 가격이라 품질이 적합할지가 관건이라 판단
- 제품이 다양하지않고 중소기업제품이라 브랜드에대한 홍보가 필요할것으로 판단

현지 시장조사

- 중국 제품 및 태국제품이 시장을 장악한상태
- 저가형이 일반적이지만 MADE IN KOREA 제품에대한 수요가있음을 파악함

바이어 발굴·미팅

- 저가형 제품 수입자외에 중고가 제품 수입업자를 타겟으로 직접 바이어 방문 및 상담
- 샘플제공등 적극적 대응 . MADE IN KOREA 브랜드가치의 DEMAND 집중 설명 .

협상 과정 난항

- MOQ 가 높아서 구매결정 어려움
- 알려지지않은 중소기업제품이라 인지도가없었음

해결방안 및 역할

- 오랜기간 바이어와의 신뢰관계로 제품에대한 구매유도
- 바이어의 요청사항에대해 적극대응 및 RELATIONSHIP 강화
- 저가형 제품과의 차별화 - MADE IN KOREA 가치가 높음을 설명

성과

- 2025 년에 수출이 진행됨
- 지속적 한국에서 수출이 기대됨

인도네시아 비즈니스 센터

기업명 **비즈플러스 인도네시아**

센터장 **김재형**

[관리 범위]

담당자 **이용욱**

[1 단계 지원범위]
핵심거점

자카르타

카톡 **madamddoo77**

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

인도네시아 전체

이메일 **Kjhyung2@naver.com**

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

말레이시아, 베트남, 싱가포르

홈페이지 **<https://bizplusindonesia.com/>**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품, 화장품, 산업기계, 차량, 조선, 발전, 전자, 화학, 플랜트, 농기계, 신재생			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input checked="" type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	1000 개 이상 (식품 100 여개, 화장품 150 개, 산업기계 300 여개, 등)			
인증 업무	인도네시아 식약청인증, 할랄인증, 상표권출원, 특허출원			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	매년 5 개사 이상 수출을 성공시켰으며, 자회사를 통해 직접 수입유통판매도 가능			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• S 사
최초 접점 시기	• 2021 년 수출바우처 사업
초기 진단	• 인도네시아 경험은 없음 • 인도네시아 산업기계 바이어를 만난 경험이 없음
현지 시장조사	• 인도네시아 산업장비, 용접기, 레귤레이터 바이어 및 경쟁사 동향 조사진행 • 현재 시장가격 및 주요수입 제품 및 국내제품 가격정보 조사
바이어 발굴·미팅	• 2025 년까지 자카르타 근교의 20 여개 바이어, 자카르타 외곽에 30 여개 바이어섭외
협상 과정 난항	• 인도네시아 바이어의 의사결정이 빠르지 않아서, 장기간 업무협상을 진행함 • 세부사양 및 샘플 검사에 대한 바이어 피드백이 느림
해결방안 및 역할	• 당사에서 해당 바이어를 주 1 회씩 방문하여, 바이어 피드백을 확인 • 바이어의 문의사항에 있어서는 신속공업측과 바로 의견을 전달하고 협의실시 • 바이어 영어소통이 어려워, 인도네시아 통역 및 현지 직원이 문서작업을 준비
성과	• 2024 년 1 건, 2025 년 1 건 총 2 건에 걸쳐 수출계약 체결완료 • 30 만불 계약체결후 입금확인 제품 납기까지 당사 직접 진행

인도네시아 비즈니스 센터

기업명 PT. Hebronstar Indonesia
(NPWP: 03.272.145.8-011.000)

센터장 김형진 (Kim Hyung Jin)

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]

핵심거점

인도네시아 (자카르타 중심)

[2 단계 지원범위]

집중관리지원

말레이시아, 싱가포르 등 ASEAN 주요국

[3 단계 지원범위]

연계확장지원

필리핀, 태국 등 기타 동남아 신흥시장

담당자 Indah (현지 매니저)

카톡 hebronstar

이메일 indah@hebronstar.com

홈페이지 www.hebronstar.com

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	소비재(식품·화장품, 퍼스널케어, FMCG, 교육용 완구, 문구), 산업재(기계·부품, 포장재, 제조), ICT/디지털 솔루션(통신), 헬스케어/제약, 프랜차이즈 등			
개입 범위	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input checked="" type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input checked="" type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	인도네시아 전역 수십 개사 이상 파트너 보유 - 대형 유통망, 온라인 플랫폼, 정부기관 등 폭넓은 인맥 보유 - 인도네시아 무역부 등 현지 정부 부처와 협력 관계 구축 - 즉시 매칭 가능한 유통사 및 바이어 풀(Pool) 직접 관리			
인증 업무	- 할랄 인증(MUIS): 취득 절차 및 서류 자문 - 식약청(BPOM): 식품, 화장품, 의약품 수입허가(ML/NA 번호) 대행 - 기타: 제품 시험성적서 준비, SNI(인니 국가표준) 대응, 통관 서류 자문			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	• [공신력] 2012년 설립 후 100건 이상 프로젝트 수행. 2013년 중진공 해외민간네트워크 선정, 광주테크노파크(2014), 강원경제진흥원(2015) 해외센터 지정. • [합법성] 2024년 4월 부가가치세 납세자(PKP) 공인 획득 (S-141/PKP/KPP.041203/2024), 완벽한 현지 법적 대응 가능. • [현지화] 자카르타 중심업무지구(Menara Prima) 위치, 현지 인력 14명 보유. 일차/이차 연구를 결합한 심층 시장조사 역량 보유. • [네트워크] 자카르타 국제대학교, 현지 무역부 등과 MOU 체결. 서울 본사 및 말레이시아 지사와 연계한 ASEAN 통합 지원 허브 역할.			

한국기업 매칭 우수사례

기업개요	• [사례 A] 국내 시뮬레이션 전문기업 'A사' (ICT/제조) 가상현실(VR) 기반 시뮬레이터 제조 및 솔루션 기업
최초 접점 시기	• 2013년 자동차 설비 시뮬레이터 JV 전략 프로젝트를 시작으로 지속적 협력 관계 유지
초기 진단	• 기술력은 우수하나 인도네시아 현지 공공입찰 참여를 위한 현지 법인/자격 요건 부재
현지 시장조사	• 인도네시아 정부 조달 시장 및 시뮬레이터 수요처(교통부, 교육기관 등) 심층 분석 • 경쟁사 동향 및 합작법인(JV) 설립을 위한 법적/세무적 타당성 검토 완료
바이어 발굴·미팅	• 현지 유력 파트너사 발굴 및 JV 설립을 위한 고위급 협상 주선 • 인도네시아 정부 관계자 대상 기술 시연 및 설명회 지원
협상 과정 난항	• 현지 파트너사와의 신뢰 구축 및 정부 규제 대응에 어려움 존재
해결방안 및 역할	• 현지 업체와의 합작법인(JV) 설립 전 과정(법률, 행정) 컨설팅 제공 • 정부 입찰에 유리한 현지화 전략 수립 및 입찰 제안서 작성 지원 • 인도네시아 거점을 기반으로 말레이시아, 싱가포르 등 인근 국가로의 확장 전략 자문
성과	• 합작법인 설립 성공 및 정부 입찰 수주 경쟁력 확보 • 인도네시아를 교두보로 싱가포르, 말레이시아 등 주변국 사업 확장 성공 • (기타 사례) K-푸드 기업 유통망 입점 및 할랄 인증 완료, 뷰티 기업 연간 수십만 불 수출 계약 달성 등 다수 성과 창출

대만

비즈니스 센터

기업명
**Prowell
Co.,Ltd**

Hitech

센터장
조영민

[관리 범위]

담당자 **조영민**

[1 단계 지원범위]
핵심거점

대만 타이페이

카톡 **srk1115**

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

대만 전체

이메일 billy@prowelhitech.com

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

대만,중국

홈페이지

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	반도체 전기 전자 산업재			
개입 범위	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	반도체 15 개, 전기전자 10 개			
인증 업무	BSMI 등			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	대만내 업력 12 년 반도체,전기전자,산업재 주요 고객확보 기술영업대응 가능			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• H 사 (산업용 효소제조) 매출 400 억
최초 접점 시기	• 2016 대전 지역 OKTA 글로벌 마켓터 사업
초기 진단	• 대만시장 진출못함 삼성전자, 하이닉스위주 • 경쟁력은 있으나 대만 현지 거점 부재 및 접점 미흡
현지 시장조사	• 대만 반도체 전공정 시장 조사 • Global 기업위주의 시장 Dupont 이 독점시장 80%~90%
바이어 발굴·미팅	• 수처리 회사 미팅 3 사, 화학처리 회사 3 사 미팅 주기적 미팅 및 샘플 소개
협상 과정 난항	• 초기 품질에 대한 신뢰부족으로 장기간 샘플테스트 소요 • 수시납품에 대한 대응요구
해결방안 및 역할	• 샘플 적극 대응 (engineer 미팅 수시진행 월 3~4 회) • 대만내 물류 창고 운영
성과	• 2020 년 본격수주 확보 초기 100 만불/년 • 2025 년 기준 4 백만불 달성 • Global 파운드리 #1 대만 T 사에 약 60% share 차지

중국 북경 비즈니스 센터

기업명 북경글로벌기술서비스유한공사

센터장 박일성

[관리 범위]

담당자 박일성

[1 단계 지원범위]
핵심거점

베이징

카톡 위챗(13146056402, 핸드폰번호와 동일)

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

중국 전 지역

이메일 piaorc@163.com

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

홈페이지

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	친환경, 바이오, 식품+화장품, 인공지능			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input checked="" type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 80 개사 : 친환경 기업 30 개사, 바이오 10 개사, 식품+화장품 30 개사, AI 10 개사			
인증 업무	CPA, CE, 특허출원, 상표출원, 유해물질 검측인증 등			
수출입 현황	<input type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	친환경분야 기업 20 개사를 상대로 맞춤형 마케팅 지원, 5 개사 수출 및 샘플 계약체결			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 경기지역 연소가스 계측기 회사(친환경 설비 제조, 2025년 매출액 242억)
최초 접점 시기	• 2023년 5월 중진공 중국 현지화 사업 연계 수출상담회 및 전시회 참석
초기 진단	• 제품 및 기술의 경쟁력이 있으나 현지 인지도가 낮으며 진성 바이어 공략 부족
/현지 시장조사	• 기업자료 현지화, CPA 인증 출원 진행 • 중국 시장 규모, 경쟁사, 유사제품 가격대 조사 및 잠재 바이어 별 검토 의견서 분석
바이어 발굴·미팅	• 온라인 홍보, 전시회, 친환경기술 교류 및 자체 DB 통한 잠재바이어 10사 이상 발굴 • 진성바이어 선별 후 2회 온라인 미팅, 현지 출장미팅 2회 주선 및 계약내용 협의
협상 과정 난항	• 테스트 진행으로 성능 확인 및 완료 후 완불조건, 테스트 기간이 몇개월 소요됨
해결방안 및 역할	• 중국 발전소 현장답사 통한 해결안 모색 및 협상 • 한국기업 제품 1대투입, 물류비 및 통관비 지급; 중국기업에서 중국내 물류비 지급 • 양사에서 기술자 각 1명 파견
성과	• 24년 3월 1차 제품구매(\$131,000), 25년 10월 2차 제품구매(\$69,000) 수출 완성 • 중국 진출위한 현지법인 설립(등록자본금 USD30,000)

중국 광동성 비즈니스 센터

기업명 **Guangzhou International Trading Co., Ltd.** Bitxing Trading

센터장 **김대웅**

[관리 범위]		담당자	김대웅
[1 단계 지원범위] 핵심거점	중국 광동성	카톡	Daxion
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	중국 화남지역 및 전중국	이메일	Daxiong1004@naver.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	홍콩, 마카오, 대만	홈페이지	NA

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품, 애완동물용품, 화장품, 반도체설비 및 부품			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 50 개사: 식품 10 개사, 화장품 15 개사, 애완동물용품 15 개사, 반도체 설비 및 부품 10 개사,			
인증 업무	화장품 위생허가			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	중국 마케팅 경력 30 년으로 다양한 분야의 제품 중국 영업 경력 보유			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)

기업개요	• 경기도 지역 중소 기업 H 사
최초 접점 시기	• 2022 년 1 월
초기 진단	• 동사는 2 개 공장을 보유하고, 자체 R&D 도 갖추고 있는 세탁세제 전문 제조기업임 • 쿠팡 OEM 세제 공급 업체 1 위로 국내 마케팅 능력은 출중하나 중국 판매 저조
현지 시장조사	• 중국 현지에서 제조 판매 중인 P&G 등 수입 세제 및 중국 Local 세제 시장 조사 • 제품 특성상 물류비 비중이 커서 가격 경쟁력이 떨어짐. 가격이 쉽게 비교가 되는 온라인 보다는 오프라인 시장 집중 조사
바이어 발굴·미팅	• 22 년 추계 쉐넌페어 참가 지원시 오프라인 판매 전문인 G 사와 총판 계약 협상 시작
협상 과정 난항	• 중국 현지 생산을 하는 글로벌 브랜드 대비 가격 경쟁력 및 인지도 부족 • 제조사에서 중국 현지 시장에 대한 이해도가 부족함
해결방안 및 역할	• 중국내에서 제조중인 글로벌 세제 업체 및 Local 세제 제조사의 판가 정보 제공 • 중국 현지인들이 좋아하는 향을 추가한 신규 제품 개발 요청 • 현지 실정에 맞게 판가 일부 조정 및 가격 노출이 덜한 오프라인 위주 판매상 발굴
성과	• Metro 에 수입 식품 및 생활용품을 공급하는 광동성 G 사와 중국 총판 계약 체결 • 1 컨테이너 물량인 21,224 볼 발주 및 선적 진행

카자흐스탄 비즈니스 센터

기업명 **Union Partners LLP**

센터장 **유병수**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

Almaty City and State

담당자 **유병수**

카톡 **Hmy600**

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

Astana City (Capital)

이메일 **bsyu@unionp.kz**

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

Chimkent City

홈페이지 **www.unionp.kz**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	의료장비/기기 & 의약품 수입유통, 의료허가 인허가등록업무(EAEU EAC 포함)		
개입 범위	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응
분야별 확보 바이어 수	총 12 개사 : 의료장비/기기 및 의약품 딜러업체 12 개사 (현재 한국에서 수입된 제품을 공급/거래중인 카자흐스탄 전국지역별 공식딜러 네트워크)		
인증 업무	의료장비/기기/의약품대상 카자흐스탄 국가등록 및 유라시아경제연합 공동인증 EAC 인증업무, 수입품목안전인증서, 의약품유통라이선스, 병원개원라이선스		
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)
센터 핵심 강점 소개	한국의 의료기기/장비/의약품 제조사와의 공식딜러계약체결을 통하여 현지 카자흐스탄 전국딜러망으로 제품판매/공급이 가능하며 공식수입을 위해 필요한 의료인증업무(EAEU 5 개국-러시아, 카자흐스탄, 아르메니아, 벨라루스, 키르기스스탄 EAC 인증포함)도 직접 해당 등록업무를 수행하고 있음		

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 전남지역 중소기업 D 사 (치과용 임플란트 및 관련의료기기/장비제조)
최초 접점 시기	• 2025년 12월, 전남 TP 성장사다리 지원사업
초기 진단	• 해외 시장 진출 경험 없음, 제품 경쟁력은 있으나 현지 유통채널 및 가격 전략 부재
현지 시장조사	• 현재 현지 딜러사들의 취급제품종류 및 취급제품 가격대 조사 • 기존시장 진입을 위한 타겟단가 협의
바이어 발굴·미팅	• 센터에서 거래중인 의료관련 구매처를 통한 공급단가협의 및 기존거래처 대체를 위한 공급단가 및 거래조건 타진
협상 과정 난항	• 현지 딜러사들의 기존거래처와의 관계성이 돈독한 곳들이 있어 단순가격조건으로만 접근하는 것에는 한계가 있음
해결방안 및 역할	• 기존 거래처들이 취급하지 않고 있는 신규 제품군들을 소개 • 테스트 거래용 할인단가조건 제시 • 센터와 거래중인 공급이 제한적인 품목물량을 늘려주는 인센티브조건 협의
성과	• 2026년 1월 딜러구매업체들의 제품소개자료 검토 • 센터가 참가하는 의료전시회를 통해 해당제품에 대한 홍보활동 계획검토

일본

비즈니스 센터

기업명 **CoreBiz co.,ltd**

센터장 **정유선**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

일본 도쿄

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

일본 전체

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

담당자 **아리사 정**

카톡 **ysun1218**

이메일 **urdahyun@gmail.com**

홈페이지 **<https://www.corebiz.jp/>**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	화장품, 식품, 생활용품, AI IT 관련 산업 소비			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input checked="" type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 60 개사 화장품 식품 생활용품 학원 관련 제품 (유치원, 학원, 초등학교)			
인증 업무	PMDA 인허가, 의료기기			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	일본 현지 네트워크 기반 실질 영업력, 시장 진입부터 유통·마케팅까지 원스톱 지원 화장품·건강식품·기능성 제품 전문성 인허가, 현지화 브랜드 및 마케팅 역량 최상위			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	<ul style="list-style-type: none">뷰티 브랜드 일본 대형 유통 채널 입점 성공, 라이프스타일 브랜드 일본 온·오프라인 동시 진출 일본 마케팅 성공
최초 접점 시기	<ul style="list-style-type: none">2023년 4월, 화장품 식약청 과 코아비즈 현지 주체회사 일본 원아시아포럼참가 후 화장품 인허가 진행 및 상담회 전시회
초기 진단	<ul style="list-style-type: none">일본 현장 경험 없는 상품마케팅 지원, 인허가 지원 현지 시장 내용에 맞는 마케팅 지원 시작
현지 시장조사	<ul style="list-style-type: none">대형 유통망 입점용 트렌드 및 유사 제품 가격대 조사타겟 소비층 및 주요 유통채널조사 마케팅 회사 설정
바이어 발굴·미팅	<ul style="list-style-type: none">유통 바이어 50 개사 발굴, 전시회 참가 화상 미팅 5 회, 현지 대면 미팅 3 회 주선
협상 과정 난항	<ul style="list-style-type: none">제품 패키지 정보패키지 현지화 과정
해결방안 및 역할	<ul style="list-style-type: none">현지 유사 제품 기준으로 가격 및 패키지 컨설팅현지어 패키지 문구 및 성분 표기 개선 자문샘플 테스트 후 바이어 요구 사양 반영 인프러사 및 바이어 샘플 제안
성과	<ul style="list-style-type: none">2024년 1월 유통망 입점 계약 체결, 온라인 오프라인 판매망 구축초도 물량 100 만 달러 수출 발생, 이후 정기 발주로 확대

호주

비즈니스 센터

기업명 **DS INTERNATIONAL**

센터장 **강민구**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

퀸즐랜드주

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

호주 전체

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

담당자 **강민구**

카톡 **wazi**

이메일 **offshoresteel@gmail.com**

홈페이지 **www.brandk.com.au**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	생활용품(생활필수품, 위생용품, 일상잡화류), 화장품, 식품, 철강제품, 아웃도어 용품			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	생활용품/화장품 5 개사, 식품 2 개사, 아웃도어용품 1 개사			
인증 업무	AGA(호주가스안전규격)			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개)	
센터 핵심 강점 소개	호주 고객사 개발, 계약 및 매출성장 지원역량(부탄캔 호주 대기업공급) 퀸즐랜드주 한인슈퍼 생활용품, 화장품, 식품 입점 지원역량(밴더사 협력포함)			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 충북지역 중소기업(수세미류 제조, 매출 약 55 억)
최초 접점 시기	• 2023 년 수출상담회 면담 통한 회사소개 및 호주시장현황 소개.
초기 진단	• 호주 수출 전무한 상태, 저가 중국산 위주로 형성된 시장이라 판단후 진출계획 없음. • 호주 현지 시장상황 설명 및 진입방법 소개를 통해 호주시장 진출 협력 시작
현지 시장조사	• 한국교민 및 아시안 커뮤니티 위주 시장조사 진행(슈퍼체인, 초저가 상품매장) • 한국물품 수입유통사들 접촉 및 생활용품 취급제품 위주 조사진행.(기회포착)
바이어 발굴·미팅	• 생활용품 전문 유통업체 발굴 및 미팅(중국,한국슈퍼체인 밴더사포함) 협력의사 협의 • 슈퍼 점주 및 매니저 방문 면담 통한 직납 가능성 확인(유통구조 확인차원)
협상 과정 난항	• 한국슈퍼 밴더사 협력 난항(당사를 경쟁사로 생각해 납품물품,단가정보 공유 거부) • 슈퍼 점주, 매니저 한국,중국산간 가격 단순비교로 신규입점에 회의적 반응보임.
해결방안 및 역할	• 밴더사에 한국측 정보(단가등) 제공하며 필요시 직접 소통가능함 설명.(신뢰형성) • 초도 구매지연시 당사에서 직수입해 수입원가로 공급하겠다 설득후 진행.(직수입) • 밴더사 거래 매장 배송/진열 지원, 점주/매니저 샘플제공 통해 추가납품처 개발역할.
성과	• 2023 년 초도구매후 25 년 까지 4 차례 재구매 진행중 (매회 신제품 선정 테스트진행) • 현재 퀸즐랜드지역 한인슈퍼체인(10 개 매장) 및 개별슈퍼 4 개사 10 개 매장 입점중

호주

비즈니스 센터

기업명 **ADNHL PTY LTD**

센터장 **이동완**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

호주 퀸즐랜드주

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

호주 전체

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

대양주

담당자 **이동완**

카톡 **OzEwan**

이메일 **adnhlptyltd@gmail.com**

홈페이지 **www.adnhl.com.au**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품, 화장품, 비즈니스 컨설팅			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 53 개사 : 식품 20 개사, 화장품 20 개사, 아시안 마트 10 개사, 육류가공회사 3 개사			
인증 업무	TGA Agent 소개			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	식품 및 화장품 분야의 현지화, 플라즈마를 이용한 오염수 처리시설 현지화			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 경기도 광명시 소재 A 사
최초 접점 시기	• 2024 년 10 월 지인의 소개
초기 진단	• 미국과 유럽시장에는 진출해 있으나 호주 시장에는 경험 없음. • 제품 경쟁력은 있으나 호주내 유통 채널의 연결의 어려움
현지 시장조사	• 중저가 브랜드가 중심인 다이소, 미니소 등의 유사 제품 수요 조사 • K Culture 확산이후의 소비층에 대한 분석
바이어 발굴·미팅	• 시드니 소재 W Cosmetics, La Cosmetics 멜번 소재 MECCA 뉴질랜드 오클랜드 소재 H Mart 연결
협상 과정 난항	• 까다로운 입점 조건 : 호주의 MECCA 는 높은 현지 마케팅 비용을 요구 • K Beauty 인지도 격차 : 유럽과 미국 브랜드 중심이라, 한국 브랜드는 가성비 제품이라는 인식
해결방안 및 역할	• 통합솔루션 제공 • 철저한 성분 및 인증 검증 • 현지 법인 설립 검토 및 네트워킹
성과	• 롬앤 등 대표적인 K Beauty 브랜드를 미니소 전매장에 입점 • 아시아비앤씨 현지 법인을 2025 년 12 월에 설립

뉴질랜드 비즈니스 센터

기업명 Eureka Consultrade Limited

센터장 Kenneth 정광수

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

뉴질랜드

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

호주 / 뉴질랜드

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

대양주 전역

담당자 Kenneth 정광수

카톡 +64 21 624 741

이메일 kennyksj@eurekaglbl.com

홈페이지 www.eurekaglbl.com

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	토목·해양 인프라 자재, 신재생에너지·LED 기자재, 영농·산업·친환경 제품			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	대양주 인프라·신재생·영농 기자재 분야 실접촉 바이어 다수			
인증 업무	공인 시험기관 시험 대응 및 기술자료 검토 지원			
수출입 현황	<input type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	대양주 인프라·영농 프로젝트 발주 구조 이해 기반 실무 협상 지원 기술자료 검토, 시험 대응 및 뉴질랜드·호주 영농 전시회 기반 시장개척 경험 보유			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 경기도 김포 소재 D 사, Fiber Stone-filling Mesh Bag 제조(1T~24T)
최초 접점 시기	• 2024 년 하반기 NZ CIRTEX 접촉, 2024 년 10 월 호주 Project Material 대표 대면 미팅
초기 진단	• 기존 중국산 Rock Bag 사용 구조 • 8T 이상 대형 제품 대체 수요 존재
현지 시장조사	• NZ·호주 프로젝트 발주 및 자재 조달 구조 분석 • 기존 제품 사양·가격 비교
바이어 발굴·미팅	• CIRTEX 샘플 테스트 진행, Project Material 프로젝트 단위 협의
협상 과정 난항	• 중국산 대비 가격 차이 • Carbon Black 및 Double Layer 사양 요구
해결방안 및 역할	• 전용 사양 개발 자문 및 공인 시험 성적 확보 지원 • 비교 테스트 자료 정리 및 기술 설명 • Proforma Invoice 작성 및 CIF 조건 산출 자문
성과	• CIRTEX 현장 테스트 완료(2025 년 7 월), 2026 년 2 월 현재 가격 협상 진행 중 • Project Material 8T × 1,500ea, 약 65 만 달러 규모 협의 진행 중 (26 년 2 월 기준)

뉴질랜드 비즈니스 센터

기업명 **Upcycle Limited**

센터장 **이기흥**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

오클랜드

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

뉴질랜드

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

남태평양 제도, 호주, 캐나다

담당자 **이기흥**

카톡 **globalandy**

이메일 **andrewnz@hanmail.net**

홈페이지 **www.upcycle.co.nz**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	K Foods, 비료/ 사료/ 영농기기, 건축자재			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	V 바이어 상담 주선	V 기술사양 협의	V 제안서-입찰 대응	V 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	K Foods : 29, 비료/ 사료/ 영농기기 : 37, 건축자재 : 28, 대체 에너지 : 17			
인증 업무	뉴질랜드 수입/ 안전 인증 및 허가, 규격 인증			
수출입 현황	V 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	V 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	현지 진출 견인- 식품분야 19 개, 영농분야 6 개, 건축자재 5 개, 대체에너지 2 개			

한국기업 매칭 우수사례 1 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 전남지역 중소기업 B 사 (식품제조- 18 억 9 천만원)
최초 접점 시기	• 2023 년 10 월 'Korean Sourcing Fair'
초기 진단	• 뉴질랜드, 캐나다의 현지 시장진출 경험 없음 • 현지시장 관련 유통망 및 전시회 정보 거의 없음
현지 시장조사	• 소비 트렌드 및 잠재 경쟁 제품 가격대 조사 및 분석 • 진입 가능 유통망 및 잠재바이어 조사 및 분석
바이어 발굴·미팅	• 전시회 참가 통해 바이어 발굴 및 9 개사 바이어 미팅
협상 과정 난항	• 유통기한에 대한 바이어의 의문 제기 • 소금 등 식품 부자재 원산지에 대한 Detail 요청
해결방안 및 역할	• 유통기한에 대한 보증서 작성, 제공 • 소금 등 식품 부재재 원산지에 대한 확인서 작성, 제공
성과	• 뉴질랜드 초도 물량 수출 US\$13,950 및 후속 수출 진행 중 • 캐나다 초도 시제품 물량수출 US\$1,164 및 후속 수출 진행 중

캐나다 비즈니스 센터

기업명 **ALC21**

센터장 **Allen Chung(알렌정)**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

캐나다

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

프랑스

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

북미, 유럽 서구권, 남미

담당자 **류승훈**

카톡 **sweeter1398**

이메일 info@alc21.co.kr

홈페이지 www.alc21.co.kr

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	화장품, 식품			
개입 범위	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 주요 소비재 채널 300+/ 바이어·MD 컨택 5,000+ (북미+유럽) - 북미(캐나다/미국): 소비재 리테일·유통(스킨케어/F&B/의류 등) 중심 핵심 채널 기반 - 유럽(프랑스, 영국, 스페인, 포르투갈, 헝가리, 폴란드, 스웨덴, 덴마크, 보스니아, 이탈리아, 그리스 등) (즉시 매칭 가능, 직접 관리/직접 접점 바이어·채널 기준 / 중복 제거 / 타사 연계 리스트 제외)			
인증 업무	Health Canada(CNF), 미국 MoCRA, CPNP, SCPN 등			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	뷰티 및 식품 등 소비재 분야에서 현지 메인스트림 채널 네트워크 + 자체 마케팅 실행 인프라 + 유통 운영 통제를 결합한 통합 Go-to-Market 역량을 보유하고 있음			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	전남 해남의 지역 중소기업 코스메틱사 (뷰티 브랜드), 지역 특산물 원료를 기반으로 한 기초 화장품 브랜드(스킨케어)
최초 접점 시기	2021년 8월, 전남 TP 연계 해외 비즈니스 센터 자율형 마케팅 사업 (캐나다)
초기 진단	- 전남 해남 1인 기업으로 소량 해외 유통 경험은 있으나 가격, 채널, 세일즈 및 마케팅 체계가 부재했음. - 제품력은 경쟁 가능했지만 브랜드 구성과 패키지, 현지화 준비 미흡으로 서구권 포지셔닝/확장성 리스크가 확인되었음.
현지 시장조사	서구권 트렌드-경쟁 SKU 가격대 조사 후, 북미 소비자/인플루언서 풀로 사용감 테스트 및 PoC를 수행하였음. 제품 적합성은 높았으나 브랜드 인지도, 콘텐츠 및 마케팅 준비, 패키지 표준화 등 현지 진입을 위한 운영 역량 보완이 필요하다고 도출됨.
바이어 발굴·미팅	북미/유럽 바이어 10개사를 신규 발굴하고 화상 미팅 20회+, 현지 대면 미팅 10회+를 진행함. 센터장(대표)이 해외영업 총괄로 발굴-미팅-제안/협상-후속 커뮤니케이션을 리드하며, 지원 협약 기반으로 바이어 대응을 단일 창구로 일원화함.
협상 과정 난항	초기에는 브랜드 인지도 부족과 일부 규제/인증-패키지 표기 미비로 바이어 발굴이 지연됨. 또한 기존 해외 거래에서 형성된 저가 소비자가 및 공급가가 유통 구조 설계에 제약이었으나, 센터 주도로 가격-규제-패키지를 재정비해 모두 해소하였음.
해결방안 및 역할	ALC21(해당 센터)은 서구권 기준의 현지화 콘텐츠 제작과 인플루언서 시딩/바이럴을 직접 운영해 초기 수요-인지도를 확보하고, 북미 로케이션 영상-현지 모델 촬영으로 프리미엄 포지셔닝을 강화하였음. 동시에 MSRP/Wholesale/Promo 기반으로 가격 및 채널 정책을 일원화해 마진-가격 신뢰를 복원했으며, 해외영업 본부 역할로 바이어 협상 및 팔로업을 총괄하고 캐나다 기준 영어/불어 패키지를 표준화해 북미 및 유럽 공통 적용 체계를 구축함.
성과	- EU 리테일 확장: Pharmacie Monge 입점 및 Rossmann(헝가리) 리테일 롤아웃 진행, 누적 3회 리오더(3rd PO) 달성. - 독점 계약: 캐나다/영국 독점 USD 300,000, 발트 3국 독점 USD 100,000 체결. - 이베리아 실행: 포르투갈/스페인 총판 초도 수출 실행, ALC21 공동 주관 B2B 브랜드 설명회 2회 개최. - 남미 확장: 가이아나·브라질 초도 수출 완료, 2026년 리오더/대형 발주 협의 진행. 운영 방식(표준 프로세스): 규제/라벨링 정비 → 샘플/PoC → 가격/마진 구조 확정 → 리테일/총판 론칭 → 리오더(Repeat PO) 기반 확장.

미국 NY 비즈니스 센터

기업명 **Hitrons Solutions INC.**

센터장 **정승화(Steve Chung)**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

뉴욕주

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

미국 전체

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

캐나다

담당자 **장혜숙**

카톡 **internetmast**

이메일 **jasmine@hitronsinc.com**

홈페이지 **https://hitronsinc.com/**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	화장품, 주방용품, 유아동용품, 전자/전기, IT, 패션 악세서리, 식품 등			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	3,000 개			
인증 업무	-			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	미국 내 약 50 여 개 대형 유통망의 공식 벤더(Vendor)로 활동하며, 현지 유통 및 바이어 네트워크 기반의 실행 역량 보유, 시장 분석 → 마케팅 → 유통 → 바이어 관리까지 전 단계를 체계적으로 지원하는 원스톱 미국 진출 컨설팅 제공			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 서울 지역 중소기업 G 사 (치매 관련 건강식품 개발, 매출 3.9 억원)
최초 접점 시기	• 2024 년 3 월, 해외지사화사업 발전단계 참가업체로 수출 지원 컨설팅 시작
초기 진단	• 미국 시장 진출 경험 일부 있음(LA 지역). • 제품 경쟁력은 있으나 현지 유통채널 확보 및 맞춤형 마케팅 전략 필요
현지 시장조사	• 미국 뇌 건강 보충제 시장 현황 조사 및 분석 • 미국 시장 내 뇌 건강 보충제 유사제품(종류, 가격 등) 조사
바이어 발굴·미팅	• ECRM 화상 미팅 참가 통해 Costco 등 빅 바이어 18 개사 바이어와 화상 상담 진행 • HSN, Shop LC, KBN Home Shopping 등 미국 내 홈쇼핑 업체 대상 제품 소개 진행
협상 과정 난항	• 미국 로컬 소비자와 한인 커뮤니티를 동시에 공략하는 Dual-Market Marketing 전략 수립 필요 • 대형 유통망 입점 이후, 유통망 기반 트래픽을 활용한 디지털 광고, 인플루언서 협업, 프로모션 등 적극적인 마케팅 확대 필요
해결방안 및 역할	• Amazon PPC 광고, 가격 할인, Vine Program 리뷰 확보, A+ 콘텐츠 최적화를 통해 전환율 및 브랜드 신뢰도 제고 추진 • KBS America 채널 활용 TV 광고 집행을 통해 한인 시장 및 미국 내 브랜드 인지도 강화 수행
성과	• 2025 년 하반기 Amazon 유통망 등 주요 온라인 채널을 통한 판매량 확대 • 수출 실적: 2024 년 6,680 달러 → 2025 년 13,200 달러로 증가, 2026 년 13,600 달러 이상 수출 달성 예상

미국 LA 비즈니스 센터

기업명 **Daon Global**

센터장 **김 가 람**

[관리 범위]

담당자 **김 가 람**

[1 단계 지원범위]
핵심거점

캘리포니아주, 라스베가스

카톡 **krcyber**

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

미국 전체

이메일 **Innodesign365@gmail.com**

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

캐나다, 멕시코

홈페이지 **www.daonglobal.net**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품, 화장품, 기계금속, 식당장비관련, 로봇, 정밀가공부품 신재생에너지, AI, 산업플랜트 등			
개입 범위)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input checked="" type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input type="checkbox"/> 계약 협상 지원
확보 바이어 수	총 35 개사			
인증 업무	FDA, UL			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	수출 희망기업의 전반적인 미국 진출업무 수행. 시장조사, 바이어조사&매칭, 시장성테스트, 광고및 홍보물 제작, 온/오프라인 마케팅, 아마존/월마트및 미국 내 오프라인 유통채널입점, 미국 전시회 운영, 부스설치/철거, 통역등수행			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 광주 소재기업. 식당장비 제품. KOREAN BBQ 후드 제조 및 유통 Updraft Hood.
최초 접점 시기	• 2023년 광주테크노파크에서 소개. 스마트 홈 부품사업으로 인연
초기 진단	• 미국 시장 진출 경험 전혀없음. • 미국 시장 진출관련된 UL, NSF 인증 없음 • 제품 경쟁력은 있으나 현지 유통채널 및 전반적인 마케팅 인프라 부재
현지 시장조사	• 캘리포니아주 중심 시장조사, 바이어조사, 인증조사 • 타깃 소비층 및 주요 유통채널(한인.로컬) 분석.
바이어 발굴.미팅	• 식당 유통 바이어 3개사 발굴, 화상 미팅 8회, 현지 대면 미팅 15회 주선
협상 과정 난항	• 기존에 한번도 유통이 되지 않는 제품으로 바이어들에게 신뢰성이 전혀없고 운영시의 문제점에 대한 데이터와 설치사례가 없어 관심도 저하 및 구매보류. • 바이어가 구매를 결정한후의 주정부 및 해당 시티(city)의 허가문제 봉착.
해결방안 및 역할	• 바이어 및 퍼밋관련된 모든 종사자 미팅.(설계 엔지니어, 설치 전문가, 소방 전문가, 공사 시행사등과 각각 많은 미팅을 통해 개선책을 연구 • 인증 및 퍼밋 문제로 5개월 공사지연. Los Angeles 에 첫 설치완료.
성과	• 2024년 6월 첫발주 완료. LA 산 BBQ 16대. 초도 물량 2만 5천 달러 수출 발생 이후 정기 발주로 확대, 7만 2천 달러 수출 발생

에콰도르 비즈니스 센터

기업명 **MEGAANDINO CIA**

센터장 **오창호**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

에콰도르

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

페루, 콜롬비아

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

남미 전국가(브라질제외)

담당자 **오창호**

카톡 **Daniel3288**

이메일 **Ohch2001@gmail.com**

홈페이지

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품, 의료기기, 화장품, 섬유제품			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	식품 15 개사, 의료기기 20 개사, 섬유제품 5 개사			
인증 업무	의료기기 수입인증, 화장품 수입인증 (에콰도르 인증)			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	한국 중소기업의 중남미시장 진출지원 다수 성공시켰으며 현지 네트워크를 통한 마케팅을 지원하면 증진공 해외민간네트워크로 다년간 수출지원함			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 대구지역 중소기업 1사 (의료기기 제조, 수출 198,000 불 달성)
최초 접점 시기	• 2020년 대구 지인 회사 통해 연결됨
초기 진단	• 에콰도르 시장 진출 경험 없음 • 제품 경쟁력은 있으나 현지 판매 채널 부재
현지 시장조사	• 에콰도르 의료기기 유통업체 조사 • 수입가능 잠재 바이어 리스트업
바이어 발굴·미팅	• 의료기기 유통 바이어 5개사 발굴, 화상 미팅 5회,
협상 과정 난항	• 가격 인하 요청 • 의료기기 수입허가를 위한 자료 제공
해결방안 및 역할	• 현지 경쟁사 제품대비 경쟁력 있는 가격 제시 • 의료기지지 수입허가 자료 제공
성과	• 2021년 수출 198,000 불 달성

독일

비즈니스 센터

기업명 **Polytech & Net GmbH**

센터장 **조종화**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

독일(프랑크푸르트)

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

유럽

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

-

담당자 **장정필**

카톡 **015234100995**

이메일 **jp.jang@ptn-global.com**

홈페이지 **www.ptn-global.com**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	산업재, 화장품(헬스케어),			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input checked="" type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	화장품, 의료(병원), 산업재 등 해당 분야 거래선			
인증 업무	CPNP, EU Trademark			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	20여년간 한국 제품의 유럽 진출 컨설팅 및 직접 수입 유통 무역업을 해 왔음. 무역 실무에 경험이 많아서 현지 창고 및 배송 체계, 유통망 관련 등 경험 풍부			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 경기도 중소기업 A 사(산업용 소재 공급, 매출 약 30~40 억원)
최초 접점 시기	• 과거 업계에서 만나서, 꾸준한 교류 끝에 2024년 유럽 진출 희망
초기 진단	• 아시아, 미국 진출 시작. 유럽 진출 희망 • 해당 제품의 공급 부족으로 진입 가능. 품질 확보하여 경쟁력 갖추.
현지 시장조사	• 유럽 주요 고객사 리스트 확보 및 주요 제품 조사 • 시장 가격 조사
바이어 발굴·미팅	• 주요 제품 및 샘플 포장을 수입, 독일 재고 운영. 바이어에게 바로 샘플 공급 가능 • 주요 바이어를 만나기 위해서 직접 제조사 생산 담당과 함께 비즈니스 투어 진행
협상 과정 난항	• 운송 문제, 생산품 적용 문제 등 이슈 발생
해결방안 및 역할	• 바이어와 이메일, 전화 통화 등 적극적 대응 및 불량품 환불 조치 • 제품 수거 및 확인 분석, 향후 대책 수립하여, 해당 안 바이어 공유
성과	• 2025년 약 15만불 선적 • 2026년 30~40만불 수출 기대 : 바이어 다수 확보 [성공포인트] 첫째, 독일 현지 재고 운영, 둘째, 바이어 대면 미팅

튀르키예 비즈니스 센터

기업명 **TAOR Consulting**

센터장 **노은주**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

이스탄불

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

튀르키예 핵심거점(대도시)

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

담당자 **태상원**

카톡 **Onder_tae**

이메일 swtae@tao-r.com

홈페이지 www.tao-r.com

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	화장품/생활 소비재, 콘텐츠 분야, ICT			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	방송/콘텐츠/게임: 50 개사, 화장품/생활소비재: 20 개사,			
인증 업무	상표권 등록,			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	시장성 확인을 위한 제품 판매 테스트를 위해 직접 수입 후 판매 플랫폼(아마존 포함 5 곳)에 직접 판매하며 테스트 가능함 시장성 확인을 통해 적극적인 바이어 발굴이 가능함			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• 국내 부산에 있는 중소기업 M 사
최초 접점 시기	• 2024년 10월, KOTRA의 수출 초보기업 지원 사업
초기 진단	• 수출 경험 없으나 국내 판매량이 높고 제품 반응이 좋음
현지 시장조사	• 터키내 가정용 이동형 TV 스탠드의 유사 제품 조사 • 터키내 문화 적합성 및 가족 인구수 분석을 통해 시장성 파악
바이어 발굴·미팅	• 시장성 확인을 위한 테스트 수입을 위한 미팅 진행
협상 과정 난항	• 원산지 증명서 및 제품 홍보 자료의 준비 부족 • 수출 경험이 없어 수출 프로세스에 대한 이해가 부족하고, 단가 책정이 어려움
해결방안 및 역할	• 터키 현지 판매를 위한 홍보 자료는 TAOR에서 직접 작성 • 수출 과정 전반에 대한 안내 및 수출 과정 어렌지
성과	• 테스트 물량 판매로 시장성 파악 후 추가 발주 (2025년 약 10,000 USD) • 2026년 1차 13,000 USD 주문 후 제품 종류 추가 및 발주량 확대함

튀르키예 비즈니스 센터

기업명 **서울모다**

센터장 **소재연**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

이스탄불

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

튀르키예 전역

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

담당자 **소재연**

카톡 **jackso2013**

이메일 jack@seoulmoda.com

홈페이지 **N/A**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	의류 및 산업용 섬유, 중장비 부품, 철강, 농화학, 화장품, 전시산업			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input checked="" type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	섬유 15 개사, 중장비 부품 10 개사, 철강 3 개사, 농화학 5 개사, 기계 5 개사, 화장품 10 개사 등 총 48 개사			
인증 업무	현지 관세사를 통해 진행			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	수·출입 무역회사, 엔이전시 사업, 전시 사업 중소기업 해외 진출 지원에 최적화된 회사. 수출, 마케팅, 판매, 결제 관리 및 고객 관리			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	•2016년 경북 설립, 합성섬유 복합원사 개발 및 가공 생산 전문 원사 공장
최초 접점 시기	•2022년 10월, 대구경북섬유산업연합회 주관 이스탄불 시장개척단 상담을 통해 인연을 맺음.
초기 진단	•내수 시장 의존도가 지나치게 높아 성장의 한계에 직면했으며, 해외 수출 판로 개척이 시급한 상황이었음.
현지 시장조사	•HS CODE 분석으로 수입 업체 DB를 구축하고, 로컬 전시회 참관을 통해 현지 시장가 및 기존 공급처 정보를 파악.
바이어 발굴·미팅	•현지 유선·방문 영업으로 한국 공장 인지도를 높였으며, 대표자 출장 지원 및 매년 로컬 전시회 동반 참가를 통해 잠재 고객을 확장했습니다.
협상 과정 난항	•한국 대기업이 선점한 시장 구조와 튀르키예 내 판매 레퍼런스 부재로 인해 신규 공급처로서의 신뢰 확보에 어려움을 겪었음.
해결방안 및 역할	•현지 지사 역할을 수행하며 바이어와 밀착 소통하고, 실사용 공장(End-user)을 대상으로 샘플 테스트 및 시험 오더를 제안하여 품질을 검증받았음.
성과	•현지 2023년 56만 불, 2024년 108만 불 수출을 달성. 2025년 현지 경기 침체 속에서도 93만 불 실적을 방어했으며, 2026년 150만 불 수출을 목표하고 있음.

헝가리

비즈니스 센터

기업명 **MJGroup Kft**

센터장 **김창섭**

[관리 범위]

담당자 **홍순미**

[1 단계 지원범위]
핵심거점

헝가리

카톡 **hongsunny**

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

유럽 대륙

이메일 **contdir@mjgroupe.com**

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

헝가리,슬로바키아,체코

홈페이지

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	창고 보관과 유통, 보호필름, 접착제			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input checked="" type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	보세 창고보관 (중견기업 1 개사),보호필름 1 개사,접착제 2 개사			
인증 업무	FDA			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	헝가리는 삼성전자 , 전기자동차 배터리 공장 2 개사, 한국타이어 공장이 진출한 나라로서 다양한 부자재 수입과 공급이 가능합니다			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	• H 사
최초 접점 시기	• 옥타 글로벌 마케터
초기 진단	• 해외수출을 원했으나 최종 user 에 대한 시장조사가 없었음
현지 시장조사	• 자동차 미러에 붙이는 보호필름과 tv 브라운관 보호필름 spec 과 품질 검토 • 샘플 받아 강도 테스트 시작
바이어 발굴·미팅	• 전시장 방문한 보호필름 생산공장 3 군데와 미팅
협상 과정 난항	• 최종 user 는 brend name value 중시하여 중소기업에 대한 이해도 부족 • 중소기업 제품에 대한 품질 걱정
해결방안 및 역할	• 샘플 받아 제품 품질과 강도 테스트 시작 • 공급을 위한 경쟁력있는 가격 제시 • 샘플 작업이후 장단점에 대한 feed back
성과	• 자동차 미러용 보호필름 팔레트 단위 판매 시작 • 2500 롤 초도물 공급 시작

러시아 비즈니스 센터

기업명 **TBS.R LLC(Russia)**

센터장 **김승을**
(poongryung@naver.com)

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

블라디보스톡(연해주)

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

러시아의 극동지역

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

러시아 연방 전체

담당자 **김수영**

카톡 **sssyom**

이메일 **Rla960417@gmail.com**

홈페이지

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품 박람회, 바이어 매칭, 대 러시아 수출지원 및 대행, 전남식품 직접 구매			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input checked="" type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input checked="" type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	20 개 도매업체 및 2 개 슈퍼체인			
인증 업무	EAC (적합성) 인증 및 제품 정보 표시(Chestney Znak)			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input type="checkbox"/> 간접 수입	<input type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	러시아 경력 25년, 2024년 11월에 블라디보스톡 시내에 대한민국 지자체 최초로 "JINDO FOOD" 매장 오픈, 2026년 2월 현재까지 현지 도매업체를 대상으로 지속적인 판촉 활동			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	<ul style="list-style-type: none">2024년 국내 진도군 3개기업 제품을 시작으로 2025년말에 진도군 식품만 1억 3000만원 계약, 2026년 2월 말에 선적예정, 2026년에 진도군내 6개 기업 규모로 확대 예정, 2024년~2025년, 식품박람회 다수 참가 및 직접 개최 10회
최초 접점 시기	<ul style="list-style-type: none">2024년 8월 전남 TP 주관의 "시군연구사업"에 러시아 센터가 지원/참여.
초기 진단	<ul style="list-style-type: none">러-우 사태로 "전쟁하는 나라"로 인식하여 기업들의 참여의사가 매우 소극적, 설득후 블라디보스톡의 활발한 시장모습을 직접 본 업체대표들의 반응이 긍정모드로 바뀜러시아 시장개척에 시간이 걸리겠지만 개척해 놓으면 큰 판매처가 될 것이라 판단.
현지 시장조사	<ul style="list-style-type: none">K-FOOD의 열풍이 러시아에서도 대단함을 확인, 한국제품의 선호도와 가격조사주로 중국산인 경쟁제품에 대한 가격 및 품질, 그리고 러시아 소비자들의 반응 청취
바이어 발굴·미팅	<ul style="list-style-type: none">오랜 현지경험으로 친한 러시아인을 통해 처음부터 현지 도매상을 접촉, 러시아를 방문한 업체대표분들과 바로 미팅자리를 마련하고,시장에 함께 가보는 시장투어 진행
협상 과정 난항	<ul style="list-style-type: none">진도식품들이 유기농, 발효식품들이라 가격이 센 편으로 도매상들이 선뜻 받기에는 어려움이 있음.EAC 인증이 오래 걸리고 매우 까다로운 절차를 거쳐야 함,
해결방안 및 역할	<ul style="list-style-type: none">2025년계약분에 대해 진도군 업체들의 가격조정, 새로운 제품들의 추가로 계약을 성사시킬 수 있었음.EAC 인증은 거의 마무리 (1개 업체 제품은 현재 진행중)
성과	<ul style="list-style-type: none">러시아 진출 1년만에 1억 3000만원 계약.(26년도는 계약량이 더 많을 것으로 예상)블라디보스톡 시내 매장을 옮길 예정 (더 넓은 곳으로 옮겨 본격적인 물류 센터로 꾸밀 예정)

러시아 비즈니스 센터

기업명 **코르프러드/
ES- LOGISTIK**

센터장 **신우식**

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

상트-페테르부르크

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

러시아

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

구 러시아 CIS

담당자 **신우식**

카톡 **Russiasinspb**

이메일 **russiasin@mail.ru**

홈페이지 **www.koreamarket78.com**

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품.화장품.음료.소비재 잡화.공산품.바이오.가공식품.산업기계.컨설팅			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	<input checked="" type="checkbox"/> 바이어 상담 주선	<input type="checkbox"/> 기술사양 협의	<input type="checkbox"/> 제안서-입찰 대응	<input checked="" type="checkbox"/> 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 30 개사 식품 18 화장품 10 음료 5 산업기계 5 컨설팅 2			
인증 업무	EAC. GOST-R			
수출입 현황	<input checked="" type="checkbox"/> 직접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 간접 수입	<input checked="" type="checkbox"/> 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	2020년 전남 TP 해외비즈니스센터 매칭으로 시작하여 식품 화장품 수출입 성공			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)

기업개요	국내 중견 화장품회사
최초 접점 시기	• 2023년 세계한인경제무역협회 수출 상담회 및 지사화 사업
초기 진단	• 러시아 시장 진출 경험 없음 • 러시아 지역 파트너사 전무함
현지 시장조사	• 러시아 상트 페테르부르크 현지 화장품 수입 회사 대상으로 시장 조사 • 색조 화장을 제외하고 기초 화장품 위주로 시장 조사 및 수출 가능성 확인
바이어 발굴·미팅	• 김치코스메틱 에브라콤 등의 러시아 현지 수입사와 수출 상담 진행
협상 과정 난항	• 수입회사 선정 과정에서 수입 조건 과 가격 등의 협의 • 수입인증서와 브랜드의 인지도 문제에 상담 및 협의에 문제 발생
해결방안 및 역할	• 판매 법인 외에 수출 전문 법인 설립 및 운영으로 수출입 지원 • 초도 물량의 테스트 마케팅에 상호 협의 • 러시아내 독점 판매권 협의 성공하여 수입인증서 EAC 14종 신청하여 발급받음
성과	• 2차에 걸쳐 총 16종의 화장품의 수입 인증서 신청 발급 완수 • 2025년 2만불 테스트 마케팅으로 수출 수입 성공