

---

# 2025년 지역 디지털 글로벌브릿지(3차)

## 국외출장 결과보고서

[출장지역 : 일본 도쿄]

---

☐ 기 간 : 2025. 10. 20(월) ~ 24(금) 4박 5일

## I. 출장개요

### □ 출장 목적

- 지역 디지털 사업 참여기업 중 해외진출 가능성이 높은 기업을 대상으로 공동 해외 마케팅\*\*을 지원하여 글로벌 판로 개척 및 성과 확대

\*\* 현지 상담회 개최·운영 및 국제 ICT 분야 전시회 참가 등 지원

### □ 출장일정 : 2025. 10. 20.(월) ~ 2025. 10. 24.(금) (4박 5일)

### □ 출 장 지 : 일본(도쿄)

### □ 출장자 및 주요업무

소속	성명	직위	주요업무
지역AX확산팀	심원석	수석	○ (일본 상담회 운영 지원) 일본 상담회 운영 총괄 지원, 기업 수요에 따른 지원 세부내용 협의 진행 및 향후 확대 적용, 타사업 연계기획 계획 수립 등 ○ (전시행사지원) 현지 네트워킹 행사 참가 관련 기업 의견 청취 및 MOU 체결 행사지원 등 ○ (기업 간담회 운영지원) 기업 현안, 애로사항 청취 및 지원 방안 논의, 업계 의견 수렴, 주요 논의 결과를 반영해 사후 협력 체계 구축 지원 등
	오주영	책임	

### □ 주요 성과

- (비즈매칭) 참여기업별 비즈니스 수요에 맞는 상담건수 326회, 상담금액 \$35,589천달러, ¥276,600천엔 및 업무협약(MoU) 체결 12건
- (네트워킹) 일반 주요 기업(Insight Technology, KDDI) 방문, 참가기업 간 간담회 등을 통한 현지 시장 파악 및 네트워크 구축

### □ 향후 계획


- (기관협업) NIPA, JETRO, 및 MoU 체결 현지 기관 등과 사전 조율 및 사후 지원 등 연계·협력 강화 및 성과확산을 위한 지원체계 마련
- (글로벌 역량강화) 해외 우수 기업·전문가·VC 등을 발굴 하고 지역 AX 기업의 사전 교육을 통해 글로벌 비즈니스 역량 및 전략 강화

## II. 주요 내용

### 1 현지 기업 방문

#### □ Insight Technology 방문

- 일시 : 2025. 7. 23.(수) 09:50~11:00
- 장소 : Insight Technology 소회의실
- 참석자 : 참여기업대표 10명, NIPA 2명, KAIT 2명, 플랜어스 2명, 통역사 1명 및 Insight Technology 임원 등, 총 18명
- 주요결과 : Insight Technology 기업 소개 및 글로벌 브릿지 기업소개, 일본 현지 시장진출 노하우, 질의응답 등

기업명	Insight Technology((株式会社インサイトテクノロジー)	
주소	일본 〒150-0013 Tokyo, Shibuya, Ebisu, 1 Chome-19-19 恵比寿ビジネスタワー 12F	
웹페이지	<a href="https://www.insight-tec.com/">https://www.insight-tec.com/</a>	
기업소개	Insight Technology는 일본의 데이터베이스 및 데이터 관리 전문기업으로, 데이터 보안·통합·활용 솔루션을 자체 개발·제공한다. 주요 제품에는 데이터 마스킹, 데이터 감사, SQL 테스트 자동화, 데이터 카탈로그, 데이터 거버넌스 솔루션 등이 있으며, 컨설팅 서비스와 클라우드 이전 지원도 수행한다. 자체 AI 엔진 Insight Asir를 활용해 데이터 활용과 보안을 강화하는 점이 특징	

#### 1. 회사 개요 및 경영진 소개

- 이 회사는 데이터베이스(DB) 중심 기술 기업으로, AI 및 SaaS로 사업을 확장 중
- 본사는 일본이며 도쿄, 삿포로, 나고야, 오사카에 지사 운영
- 주요 주주는 일본 오라클 초대 사장 알렌 마이너(Allen Miner) 등, 오라클 출신 고급 DB 기술자들이 다수 근무
- 일본 내 오라클 관련 최고 수준의 DB 전문 인력이 있는 회사로 평가됨

## 2. 주요 사업 영역

- 1기 창업기 : 데이터베이스 전문 기술 기반
- 2기 확장기 : 그 기술을 기반으로 AI, SaaS 등 엔터프라이즈 분야로 확장
- 고객사는 일본 대기업 중심으로, NTT도코모, 쿠보타(Kubota), 미즈호은행, 국세청 등 다수의 주요 기관이 포함
- 정부기관 및 대형 금융권에도 자사 제품 및 기술자가 광범위하게 배치되어 있음

## 3. 주요 활동

- 매년 DB Tech Showcase라는 컨퍼런스를 14년째 개최 중
- 약 1,000명 이상의 엔지니어가 참가, 일본 내 데이터·AI 기술 교류의 대표 행사
- AWS, Google, Oracle, Microsoft 등 글로벌 IT 기업들이 스폰서로 참여
- 한국 기업이 참여할 경우, 일본 시장에서 좋은 홍보 기회가 될 수 있다고 언급

## 4. 일본 시장의 특징 및 트렌드

- 일본은 여전히 레거시(구형) 시스템이 많아, 이를 클라우드·모던화하는 수요가 큼
- LLM(AI 대형언어모델)은 빠르게 확산 중이지만, “AI를 얼마나 실제 업무에 적용하느냐”가 핵심 과제로 지적됨
- 일본은 보수적이고 규제가 많아, 제도 변화(규제 완화·강화)에 맞춰 시기적절한 제품 출시 및 마케팅이 중요. (예) 재난 시 긴급 통보 시스템(SaaS 형태)은 법제화로 인해 급성장한 사례
- 대기업 중심 구조로, NEC 등 기존 IT 대기업이 고객을 오래 보유하고 있어 신규 기업이 진입하기 어려우며, 대기업과 거래하고 있는 현지 ‘상사’를 통해서 진입해야 함

## 5. 한국 기업과 네트워킹 및 질의응답

- 새로운 SaaS 서비스가 급속히 확산되는 영역은 소규모 회계 시스템, 재난 대응 SaaS 등 “특정 규제나 사회적 수요가 발생한 분야”
- 자사에서는 OpenAI, Claude 등 클라우드 LLM을 사용하며, 자체적으로 파인튜닝 모델 (small model)도 개발
- 일본 내 AI 서비스는 대부분 수주(맞춤형) 형태이며, 아직 범용 SaaS 형태로 상용화된 서비스는 많지 않음 : 따라서 한국 기업의 진출 기회가 있음
- 농업 및 IoT 관련 논의 : 일본 농가의 IT 활용도는 매우 낮고, IoT 기기 설치·관리 인력 부족이 큰 문제로 언급됨. “누가 팔고, 누가 유지보수 하느냐”가 핵심 과제  
→ 농업·센서·모니터링 관련 SaaS는 수요는 있으나 시장 형성 초기 단계임

## □ KDDI 방문

- 일시 : 2025. 10. 21.(화) 13:00~14:30
- 장소 : KDDI 중회의실
- 참석자 : 참여기업대표 10명, NIPA 2명, KAIT 2명, 플랜어스 2명, 통역사 1명, KDDI 2명 등, 총 19명
- 주요결과 : KDDI 벤처 & 혁신 투자팀 소개 및 글로벌 브릿지 기업 소개, 일본 진출을 위한 노하우 및 KDDI와 협력 방안 논의 등

기업명	KDDI 株式会社 (KDDI Corporation)	
주소	THE LINKPILLAR 1 NORTH, 2-21-1 Takanawa, Minato-ku, Tokyo 108-8618, Japan	
웹페이지	https://www.kddi.com	
기업소개	<p>KDDI는 일본의 주요 통신 기업 중 하나로, 이동통신, 유선 통신, 인터넷 서비스 등을 제공함. 대표 브랜드로는 au (모바일 통신 서비스)가 있으며, 광(光) 통신 (FTTH), 인터넷 서비스, 클라우드/네트워크 솔루션 등을 사업 영역으로 함</p> <p>일본 내 제2위 통신사로, NTT 도코모와 경쟁 관계임</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 사업 포트폴리오: 개인 고객 대상의 모바일 / 인터넷 / 엔터테인먼트 사업 + 기업 대상 네트워크 / 클라우드 / 데이터센터 사업</li><li>- 광통신망 및 국제 통신 인프라 참여: FTTH, 장거리 통신망, 해저 케이블 등</li></ul> <p>※ 통신 외에 금융, 에너지, 미디어 등 연계 사업 확장 중</p>	

### 1. KDDI Open Innovation Division 담당자 기업 소개

- KDDI는 스타트업과의 협업을 통해 신사업 창출 및 사업공동창출(Business Co-creation)를 추진하는 오픈 이노베이션 프로그램을 운영 중
- 그 일환으로 KDDI는 스타트업에 대한 직접 투자 및 자본제휴를 위한 기업벤처캐피탈 (CVC) 형태의 펀드인 KDDI Open Innovation Fund(이하 KOIF)를 운영

### 2. KOIF의 주요 특징

#### ① 투자 대상 및 분야

- AI, 딥테크(Deep Tech), IoT, 데이터 마케팅, 핀테크, B2B SaaS, 엔터테인먼트 등 다양한 기술 및 비즈니스 영역을 대상으로 하며, 일본 내 스타트업뿐 아니라 해외 기업도 투자 포트폴리오에 포함

#### ② 펀드 규모 및 역사

- KOIF는 2025년 4월 설립되었으며, 약 50억엔 규모로 10년간 운영될 예정(2035년까지)
- 2012년 이후 누적 약 150개 스타트업에 총 400~500억엔 규모 투자를 진행

③ 협업 방식 및 목적

- 단순 금융 투자에 그치지 않고, KDDI 그룹의 자원(통신망, 고객 접점, 플랫폼 등)과 스타트업의 기술·아이디어를 결합해 공동 사업화 및 시장 확장을 목표로 함
- KDDI는 스타트업 생태계 활성화 및 유니콘(고성장 스타트업) 육성에도 기여하고자 하는 전략 가지고 있음

④ 글로벌 및 한국과의 접점 가능성

- 포트폴리오에는 한국을 비롯한 해외 스타트업이 포함되어 있으며, 한국 기업이 KDDI와의 협업 또는 투자를 통해 일본 시장에 진출할 수 있는 기회가 존재

**3. 한국 기업의 일본 시장 진출 관련 조언**

- 일본 시장진출을 목표로 하는 한국 ICT·AI 기업은 KDDI가 중점적으로 투자하는 AI, 딥테크, IoT 분야와 자사 기술력을 연결하여 전략적으로 접근 가능
- KDDI는 통신 인프라와 플랫폼 기반이 강하므로, 통신망·모빌리티·네트워크 연계형 비즈니스에서의 협업 기회가 크고, 혁신 기술 보유 기업에 대한 협업도 열려있음
- 스타트업 지원 프로그램이나 공동 PoC(개념증명) 형태로 제안서를 구성하면 KDDI의 "공동 사업화(Co-creation)" 부문으로 검토할 수 있음
- 일본의 기업 문화와 규제를 고려해야 하며, KDDI는 서비스화되지 않은 초기 아이디어 보다 기술·사업 검증이 어느 정도 완료된 스타트업을 선호함

**4. 한국기업과 네트워킹 및 질의응답**

- 포인드, 테크플렉스, 마리나 체인 등 참여 기업별로 간단히 회사 및 기술 소개를 진행하였으며, 일본 시장진출 시 성공 가능성, 협업 가능성에 대해 질의응답
- 오픈이노베이션 담당 부서로 제안서를 준비해서 송부하면 내부적으로 관심을 가지고 검토하겠다고 함



## 2 Japan IT Week 2025

### □ 개요

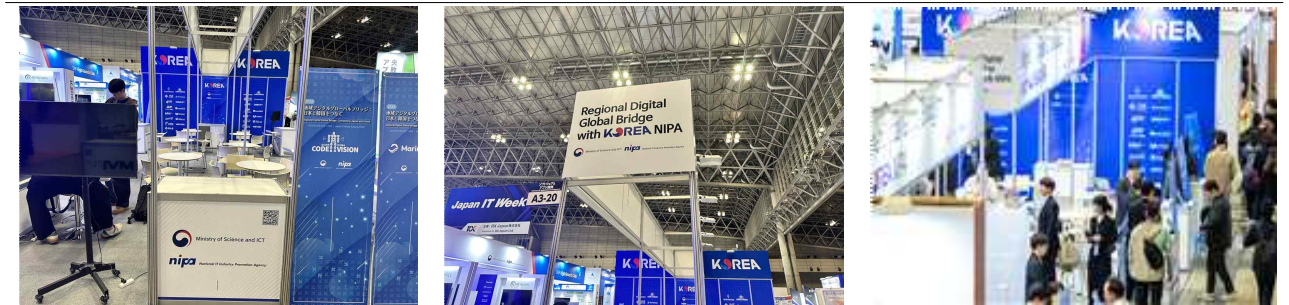
- 일시 : 2025. 10. 22.(수) ~ 10. 24.(금)
- 장소 : 일본 마쿠하리 멧세(Makuhari Messe)
- 전시분야 : 소프트웨어, IoT & 엣지컴퓨팅, 정보보안 등

### □ 전시회 부스 조성

- 전시회 부스 임차 및 장치 설치
  - A블럭 6부스(9m × 5.4m × 3.6m, 48.6sqm)
  - B블럭 9부스(12m × 5.4m × 3.6m, 64.8sqm)

부스 조성 사진





## □ 전시 및 상담

- 비즈매칭 진행 결과 : 상담 진행 후 상담일지 양식에 결과를 기재하여 성과 취합 진행
- 주요결과 : 기관·바이어·투자사 등 전시기간 동안 1:1 미팅을 통해 총 326건 상담 지원(기업당 22회) 및 업무협약 체결 12건(MoU 11건, NDA 1건)



**3**

**참가기업 간담회**

- (기업 간담회) 주관 및 참여기업 간 네트워킹을 위한 현지 간담회 진행
  - 일시 : 2025. 10. 21.(화), 18:00 ~ 20:00
  - 장소 : APA 호텔 & 리조트 도쿄 메이 마쿠하리  
(Asian Buffet Food Sagar, F48)
  - 참석자 : 지역 글로벌 브릿지 3차 지원기업 15개 社 출장자, NIPA,  
지역진흥원 2곳, KAIT, 플랜어스 컴퍼니 등 46명

**간담회 기업의견 주요 내용(요약)**

1. 일본 시장 진입에 있어 네트워크 확보가 필수적이며, 현지 기업 방문 및 전시 참가 등 글로벌 브릿지 프로그램을 통해 네트워크를 확보할 수 있어 좋음
2. 일본 진출을 위한 현지 산업 동향 및 시장 조사에 있어 전시 참가를 통해 많은 바이어를 만날 수 있어 큰 도움이 됨
3. 현지 기업방문은 개별 기업이 만나려고 하면 어려운데, 프로그램을 통해서 미팅을 할 수 있고 현지 진출에 대한 현실적 조언이 매우 도움이 됨
4. 글로벌 브릿지 프로그램을 통해 현지 기업을 만나는 것 뿐만 아니라 타 지역 다양한 분야의 기업을 만날 수 있어 협업 기회가 되어 정말 좋음
5. 전체 프로그램을 준비하고 진행해준 NIPA 및 운영진들에 감사 의사 표함