

SW수출마케팅지원사업 추진을 위한 일본 현지출장 결과보고

'19. 2. 27(수)

글로벌ICT사업본부
해외진출팀

I 출장개요

□ 출장목적

- '19년 일본시장 대상 SW수출마케팅 지원사업의 성공적 추진을 위한 현지 컨설팅 기업과의 업무협의를 통해 현지 전문수행기업 발굴 및 섭외, '19년도 추진 및 개선 방안, 일정 등 협의
- 일본 기진출 한국 SW·ICT기업들을 방문, 멘토·현지 교육 강사 참여 가능성 협의

□ 출장지 : 일본 동경

□ 출장기간 : '19. 2. 19(화) ~ 22(금) (3박 4일)

□ 출장자 : 해외진출팀 이승민 수석

□ 세부일정

일자	시간	일정	비고
2.19(화)		○ 이동(진천 → 김포 → 하네다)	
2.20(수)	9:30~11:00	○ 현지 진출 기업 업무협의	어니컴 일본법인
	13:30~15:30	○ 현지 전문기관 후보기업 업무협의	이코포레이션JP
	16:00~18:00	○ 현지 전문기관 후보기업 업무협의	플러스 서포트
2.21(목)	8:00~10:00	○ 현지 전문기관 후보기업 업무협의	젤리웨어
	11:00~12:00	○ 현지 진출 기업 업무협의	이글루시큐리티 일본법인
	12:00~13:00	○ 업무협력 및 현지 프로그램 장소 섭외 등	KOTRA 일본IT지원센터
	14:00~16:00	○ 현지 전문기관 후보기업 업무협의	한국기술벤처재단 동경사무소
	16:00~18:00	○ 현지 진출 기업 업무협의	일본법인 3개사
2.22(금)		○ 이동(하네다 → 김포 → 진천)	

II 출장 세부 내용

□ 어니컴 일본법인 업무협의

○ 일시/장소 : '19. 2. 20(수) 9:30~11:00 / 어니컴 일본법인 사무소*

○ 참석자 : 백동필 일본지사장, 이승민 수석

○ 주요내용

- '19년 SW수출마케팅 지원사업 및 현지 전문가(멘토) 역할 설명 및
기 진출 기업으로 제언 요청
- 어니컴이 참가했을 당시 현지 프로그램이 교육→호텔에서 숙제
→점검/보완 등 굉장히 힘들었는데 프로그램에 일본 현지 문화
경험 등 일정부분 여유시간을 제공하는 것도 필요
- 현지 교육시 순차통역을 제공하지만, 사전에 한국어 번역자료를
배포하면 보다 효과적일 것임
- 멘토의 경우, 전문 컨설턴트와 현지 사업자들로 구성되었는데
전문 컨설턴트의 경우는 컨설팅으로 끝나지만 사업자들은 향후
사업협력관계로 발전할 수 있으므로 멘토를 현지 사업자들로
구성하는 것이 보다 도움이 될 것으로 생각함
- 멘토 매칭시 기업에 3명의 멘토 후보자를 제시하여 기업이 선택
하는 것이 기업의 참여도를 제고할 수 있어 효과적일 것임
- 기업 매칭의 경우, 사전에 상호 정보를 교환하여 상호 필요성을
가지고 서로 도움이 되는 매칭이 될 수 있도록 해야 함
- 국내/현지 프로그램 현지 전문가(멘토) 가능여부 협의 및 추천 등
- 한국 SW기업들이 일본시장 진출에 도움을 줄 수 있는 부분이
있으면 적극 지원할 예정이나, 금년 초 신제품을 일본시장에 런칭
하여 매우 바쁜 상황이고 아직 일본에서 매출이 없어 향후 실
적을 낸 후 멘토로 참여를 희망

어니컴은 '15년 SW수출마케팅 지원사업에 참여한 기업으로 본 사업을 통해 가이드라
인을 제공받아서 일본 진출에 많은 도움을 받았다고 언급. 일본시장 진출을 계획할 당
시 개략적인 사안들에 대해 알고는 있지만 실행하기는 두려웠는데 본 프로그램을 통해
Know how의 간접경험이 많은 도움이 되어 용기를 낼 수 있었음. 일본 현지 전문가의
멘토링을 통해 막막함을 해소할 수 있었으며, 현지 프로그램을 통해 교육뿐만 아니라
멘토와의 소셜(식사 등)을 통해 친분을 쌓고 이를 통해 서로를 보다 잘 이해하게 되었
고 이를 기반으로 보다 나은 진출전략을 수립할 수 있었다고 언급

□ 이코퍼레이션JP 업무협의

○ 일시/장소 : '19. 2. 20(수) 13:30~15:30 / 이코퍼레이션JP 사무소*

○ 참석자 : 엄종순 대표, 이승민 수석

○ 주요내용

- '19년 SW수출마케팅 지원사업 설명 및 현지 전문수행기업 참여
가능 여부 협의
- 이코퍼레이션JP는 컨설팅 전문기업으로 한국기업의 일본시장 진출
지원에 많은 관심이 있으며 현지 전문수행기업으로 참여 희망
- 엄 대표는 일본이 선진국이지만 IT부문에 있어서는 우리 기업들이
선도적인 부분이 많고 경쟁력이 있는 부분이 많이 있으므로 본
사업을 통해 좋은 기업들을 선발하고 지원이 필요하다고 강조
- 덧붙여 일본진출을 목표로 제품·서비스 현지화를 완료한 경우에도
보다 철저한 검증과 확인이 필요하며, 시행착오를 줄이기 위해서는
본 프로그램과 같은 지원사업이 더욱 확대되어야 한다고 언급
- 현지 전문가(멘토), 현지 기업 매칭 방안 협의
- 14명의 전문 컨설턴트를 자체 보유하고 있으며 다양한 일본 현지
전문 컨설턴트 네트워크 보유
- 프로그램 제안서 및 예상 소요 비용메일로 회신 예정

eCorporation JP는 일본기업대상 IT부문 컨설팅을 하는 회사로 2000년 일본에 진출하였으며 10여년간 일본 지방 공무원을 경험한 염중순 대표는 한국의 전자정부 등 IT부문 성공사례를 책으로 발간, 일본의 기업 및 기관을 대상으로 전파하고 이를 바탕으로 컨설팅을 제공 중. eCooperation JP는 '03년 일본 사가시의 전자자치체구축 컨설팅 프로젝트 수주를 시작으로 우라소에서 행정시스템 등을 수주하였으며, 현지에 다양한 네트워크를 보유하고 있음. 특히 '한국 기업 방문 프로그램' 운영을 통해 일본기업 및 정부 담당자의 한국견학을 추진하여 다양한 현지 네트워크를 확보하고 있음

□ 플러스서포트 업무협의

- 일시/장소 : '19. 2. 20(수) 16:00~18:00 / 스타벅스 긴자점
- 참석자 : 김기훈 플러스서포트 대표, 이승민 수석
- 주요내용
 - '19년 SW수출마케팅지원사업 설명 및 현지 전문수행기업 참여 가능여부 협의
 - 컨설팅 분야도 진출하고자 노력 중이나 아직은 역부족
 - 통·번역 부분은 전년도 경험도 있고 IT분야 번역에 강점을 가지고 있어 참여를 희망함
 - '18년 사업추진시 문제점 및 개선방안 논의
 - 통역시 기업의 제품과 현황에 대한 정보를 파악하고 있어야 정확한 용어 사용 및 원활한 통역이 가능한데 국내 수행기업에서 참여기업과의 직접연락을 할 수 없도록 해서 어려움을 겪었음
 - 통역 활용시 사전에 기업·제품 등 관련 정보를 충분히 숙지할 수 있도록 하는 것이 중요
 - IT분야의 용어가 한·일 간 차이가 있어 전문성을 보유하지 않은 통역자의 경우 의사소통이 제대로 이루어지지 않는 경우가 왕왕 있어 통·번역자 선정시 IT관련 전문성을 확인이 중요

'플러스 서포트'는 일본에서 한국 기업 대상 통·번역 전문기업. 통·번역 전문가 5인이 운영 중이며 '17년도 일본현지 금융솔루션 세미나와 '18년 SW수출마케팅지원사업에서 통번역 지원한 기업임

□ 젤리웨어 업무협의

- 일시/장소 : '19. 2. 21(목) 8:00~10:00 / 타리주코히 하마마츠초점
- 참석자 : 최희원 대표, 이승민 수석
- 주요내용
 - '19년 SW수출마케팅 지원사업 배경 및 목적 등 설명
 - 금년도 사업에 현지 전문수행기업으로 참여 의사를 적극 표함
 - '18년 SW수출마케팅 지원사업 추진경과 검토 및 문제점 협의
 - '18년에는 지원기업 선정시 서류심사로만 이루어졌는데 일본시장 진출 성공가능성이 높은 기업을 선별하기 위해서는 수행기관도 면접, 발표평가를 통해 선발하는 것이 바람직하다고 제안
 - 선정된 기업에 대해 현황·제품/서비스 등에 대해 사전검토가 가능하다면 보다 효율적인 운영이 될 수 있을 것으로 제안
 - 현지 전문가(멘토), 현지 기업 매칭 방안 협의
 - 1~2개월 내에 수십 건의 일본 현지 기업 매칭에 일부 애로점이 존재하는데, 전년도의 경우 일부 무리하게 추진되어 일본 기업에 안좋은 인상을 남긴 점도 있어서 향후에 더 좋은 매칭 건이 있어도 매칭이 어려울 수도 있음
 - 따라서 짧은 매칭기간 때문에 무리한 요구를 하고 결과가 안좋아 다시 못보는 일본 기업이 늘어난다면 일본 지원 사업 자체가 어려울 수도 있으므로, 최소 4개월 이상의 기간을 두고 기업을 검토하고 매칭을 하는 것을 제안함
 - 기업당 5개 이상의 현지기업 매칭은 기간에 비해 그 수가 많은 편이므로 양보다 질높은 매칭을 위해 기업당 3개사로 줄이면 적절할 것으로 생각한다고 제안
 - 현지 마케팅 역량강화 교육 방안 협의
 - 보다 효과적인 마케팅역량강화 교육을 위해 단기간 교육에서 2~3개월에 걸쳐 2~3회 실시하는 것을 제안
 - 현지 프로그램 예상 소요 비용 산출 요점 및 메일로 회신 예정

젤리웨어는 ‘15.9.1일 설립(대표 최희원)한 일본회사로 IoT교육컨텐츠 개발 및 컨설팅, IoT 서비스제품 기획 및 개발, IT/IoT 관련 클라우드 펀딩을 포함한 일본내 판로 확대를 지원. 젤리웨어는 크리에이터가 모여서 단기간에 서로 새로운 아이디어를 내고, 그 아이디어의 프로토타입을 집중적으로 만드는 해커톤의 기획 및 운영 컨설팅 사업을 중심으로 해커톤에서 탄생한 프로토타입을 상품화하고 이를 기반으로 신규 사업 개발 컨설팅 서비스를 제공. 또한, 15년간의 일본 문화 및 비즈니스 경험을 보유한 최희원 대표의 일본 실정에 맞는 비즈니스 컨설팅, 초기 비즈니스 설계 지원, 30개사 이상의 일본 대기업 네트워크를 바탕으로 한 비즈니스 채널, 고객, 유통사 등 매칭 지원 및 아마존, 락텐 등 EC판매 서포트를 제공하고 있음

□ 이글루시큐리티 업무협의

- 일시/장소 : ‘19. 2. 21(목) 11:00~12:00 / 이글루시큐리티
일본법인 사무소*

* 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング 5階 KOTRA内

- 참석자 : 최정준 지사장, 이승민 수석

○ 주요내용

- ‘19년 SW수출마케팅 지원사업 및 현지 전문가(멘토) 역할 설명
 - 본 사업을 수행할 수 있는 일본 컨설팅기업에 문의 후, 수행 가능의사를 확인 후 회신 예정
- 국내/현지 프로그램 현지 전문가(멘토) 참여 요청
 - 최 지사장 자신의 일본에서의 사업 경험을 공유하고 도움이 될 수 있는 부분에 있어 적극 협조할 의사를 포함
 - 또한, 향후 본 사업이 진행되면 지원대상 기업 중 이글루시큐리티의 도움이 필요한 기업이 있을지 공유 및 의견 교환 예정

이글루시큐리티는 ‘10년 7월 일본사무소(지사) 설립, ‘17년에 법인으로 전환하였으며, 올해(‘19년) 출자법인을 추가 설립함. 현재까지 1인으로 운영 중. 기존에는 외부에서 독립사무실 형태로 있었으나 ‘17년 IT지원센터로 옮겨 운영 중. 이글루시큐리티는 ‘14년 후지쯔SSL과 자사의 통합보안관리 제품의 총판 계약을 체결하고 일본 후지쯔의 고객에 솔루션을 납품 중

□ KOTRA 일본IT지원센터 업무협의

- 일시/장소 : ‘19. 2. 21(목) 12:00~13:00 / KOTRA 일본IT지원센터*

- 참석자 : 고민정 과장, 이승민 수석

○ 주요내용

- ‘19년 SW수출마케팅 지원사업 배경 및 목적 등 설명
 - 현지 마케팅역량강화교육에서 KOTRA IT지원센터 및 입주절차 소개를 요청하였으며 가능하다고 하여 현지 프로그램 구성시 반영 고려
- 본 사업에 KOTRA가 보유하고 있는 일본기업과의 네트워킹 가능성 검토
 - KOTRA는 다양한 일본 현지 기업네트워크를 보유하고 있어 우리기업의 네트워킹을 지원할 수 있으나, 본 사업에 참여하는 기업이 선정되면 해당 기업의 제품·서비스 정보를 제공하여 주면 일본 기업들에 제시하여 희망하는 기업들과의 네트워킹을 지원이 가능하나 실제 가능성 및 구체적인 절차와 방법을 추후 협의하기로 함
- KOTRA는 국내 기업의 제품을 상시 전시할 수 있는 Show Room 구축을 계획 중이며, 우리원의 K-Global Startup에서 수상한 제품들의 유치를 희망하여 우리원 담당자를 소개하기로 하였으며, 본 사업의 지원기업 제품을 전시할 수 있는 방안을 협의해 나가기로 함
- 현지 프로그램 진행 장소*로 KOTRA 활용 가능성 타진
 - * 전체 교육, 채널 매칭 등을 위한 대형 세미나실 1개, 멘토링 전담수업을 위한 기업별 미팅룸 총 5개 필요
 - KOTRA 도쿄 IT지원센터는 3개의 소회의실과 2개의 대회의실이 있으며, 2개의 대회의실은 간이벽을 제거하여 50명 이상 수용이 가능한 대회의실로도 활용이 가능
 - 해당 공간은 입주기업 및 단기 체류기업이 신청할 경우, 무료로 사용이 가능하나, 본 사업과 같이 특정행사를 위해 사용하고자 할 경우는 우리원과 KOTRA 도쿄 IT지원센터간의 MoU 등 공식적 협력체결을 통해 해당 공간을 활용할 수 있다고 함
 - 일본 프로그램 일정 확정 후, 해당 장소 활용에 대해 구체화 예정

KOTRA의 도쿄IT지원센터는 2년전 현재의 카수미가세키 빌딩 5층으로 이전. 국내 IT기업의 일본진출시 입주를 지원하고 있음. 센터내 입주공간은 작은 사무실 9개, 큰 사무실 8개가 있으며 입주희망기업이 많아 경쟁률이 높으며 현재 모두 입주가 완료된 상황. 센터에는 어니컴, 웨어벨리, 이글루시큐리티, 영림원 등 16개 기업이 입주해 있음. 임대료·관리비는 평당 25만원정도 수준으로 낮은 편은 아니지만 새로운 건물로 시설도 좋고 위치가 좋으며 입주기업들이 공동으로 활용할 수 있는 공간(회의실, 휴게실 등)이 있어 만족스러운 편임

□ 한국기술벤처재단 동경사무소 업무협의

- 일시/장소 : '19. 2. 21(목) 14:00~16:00 / 한국기술벤처재단 동경사무소
- 참석자 : 김현중 동경지사장, 한신 부지사장, 이승민 수석(총 3명)
- 주요내용
 - '19년 SW수출마케팅 지원사업 설명 및 현지 전문수행기업 참여 희망 여부 검토
 - '14~'15년 사업을 수행한 경험을 기반으로 우리기업의 성공적 일본 진출을 지원하기 위해 본 사업에 참여를 희망한다고 함
 - 일본시장의 특성을 고려한 사업제안서 및 견적서 요청
 - 현지 전문가(멘토), 현지 기업 매칭 방안 협의
 - 일본 현지 자문위원 10명, 코디네이터 80여명 보유하고 있으며 27개의 현지 협력기관/기업을 확보하고 있음
 - 현지 프로그램 진행 장소 : 도쿄타워 앞에 위치한 기계건설회관

한국기술벤처재단은 '14년, '15년 일본시장 대상 SW수출마케팅지원사업 현지전문수행기업이었으며 당시 어니컴, 싸이버로지텍, 영림원 등이 참가하여 좋은 성과를 거두었음. 2000년 KIST산하 흥릉벤처벨리 사업단으로 설치 '01.6 한국기술벤처재단으로 명칭을 변경하였고, '03년 동경사무소를 개소하여 한일 기술사업화 지원사업(대일 기술마케팅 지원, 기술 및 제품 수출 지원, 바이어 알선, 상담, 계약 지원, 투자유치, 파트너 알선, 전시회, 상담회, 설명회 주관 및 참가 지원, 일본 진출 컨설팅, 입주 공간 알선, 시장조사 정보제공, 법률/회계 자문 및 알선 등) 등 다양한 프로그램을 통해 국내 기업의 일본진출을 지원하고 있음

□ 현지 기진출 기업들과 업무협의

- 일시/장소 : '19. 2. 21(목) 16:00~18:00 / 한국기술벤처재단 동경사무소
- 참석자 : 조승욱 제이씨큐리티 과장, 이코우이치로 와이드테크 사장, 지창용 코어솔루션 대표, 최승혁 이념넷 대표, 김현중 한국벤처기술재단 동경사무소장, 한신 한국벤처기술재단 동경사무소 부소장, 이승민 수석(총 7명)
- 주요내용
 - '19년 SW수출마케팅 지원사업 및 현지 전문가(멘토) 역할 설명
 - 현지 전문가(멘토) 참여 요청에 모두 흔쾌히 수락하였으며 일본진출을 희망하는 기업에 도움이 될 수 있다면 적극 협조하겠다고 함
 - 본 사업에 대한 제언
 - 일본시장 진출은 장기간의 목표와 의지를 가지고 두드려야 열리는 시장이므로 기업들이 단순히 한번 가보자라는 마인드로는 대부분 실패하므로 지원기업 선정시 기업의 의지를 확인하는 게 중요. 특히 SI는 아직까지 일본진출에 성공한 기업을 보지 못함(코어솔루션)
 - 현지 마케팅역량강화 교육에는 일본 현지의 새로운 ICT/SW트렌드에 대한 정보 제공을 포함하여 제공하는 것이 바람직(와이드테크)
 - 일본 시장 진출 시에는 마케팅 전략이 무엇보다 중요하므로 철저한 시장분석을 통해 마케팅 전략수립, 판매망 확보 등이 필요(제이씨큐리티)
 - 일본 시장 현황
 - IT서비스/솔루션의 경우, 이전에는 총판, 판매상 등을 통하지 않고서는 일본시장에 진입이 어려웠으나, 이제는 소규모로 법인화하여 아마존 등에 SaaS 형태로 진입이 가능(이 경우 소규모라도 일본 법인화가 반드시 필요)

- 와이드테크는 업무자동화 솔루션(NTT납품)을 중심으로 '91년 설립한 일본법인으로 100여명의 직원이 대부분이 일본인으로 구성되어 있으며 국내 유망 제품을 발굴, 시장조사 분석을 제공하고 일본시장에 판매를 추진하고 있으며 4월에 한국법인을 설립예정인 기업
- 제이씨큐리티는 지란지교소프트의 일본법인으로 10여년전 일본 진출하였으며 시큐리티분야에서 B2B, B2C 시장을 중심으로 8년전부터 후자로 전환('18년 100억엔 매출)
- ㈜코어솔루션인포는 2007년 설립한 일본법인으로 SI, IT분야 컨설팅 및 서비스, 아웃소싱을 주사업으로 하는 종업원 25명에 '18년 매출액은 1억 5천만엔.

Ⅲ 향후 추진일정(안)

- 3월 : 세부계획 수립 및 전문수행기관 용역 입찰 공고
- 4~5월 : 전문수행기관선정 완료 및 참가기업 모집
- 5월 : 해외진출 전략 공개 세미나 개최(참가기업 선정 평가)
- 6월 : 참가기업 선정 완료
- 7~11월 : 일본시장 대상 SW수출마케팅 지원 사업수행

< '19년 일본시장 대상 SW수출마케팅지원사업 프로세스별 일정(안) >

순번	Process Name	완료예정일	기대 결과물
1	사업계획 수립	3월	사업계획서 및 실행예산
2	사업설명회	3.8	SW산업해외진출역량강화사업 통합설명회
3	수행기업 공모, 제안서 접수	3월 말	사업공고문, 사업안내서 및 서식, 제안서
4	수행기업 선정, 계약체결	4월	선정평가 결과, 계약서 및 사업계획서
5	지원대상기업 공고/선정	4~5월	공고문 및 선정평가 결과
6	해외진출 전략세미나(공개) 개최	5월	세미나 개최계획안 및 발표자료 등
7	사업수행	6월 ~ 11월	각 단계별 수행보고서
8	국내 프로그램 (기업 준비도 조사, 온라인 멘토링)	7월	국내 프로그램 수행보고서
9	중간보고	8월	사업 중간보고서
10	현지 프로그램 (마케팅역량강화교육, 전략수립, 채널 연계)	10월	현지 프로그램 수행보고서
11	사업종료	'16. 11. 30	사업 최종 결과보고서
12	수행기업 계약검수, 사업평가	12월	평가결과
13	성과보고	3년간	수출성과

* 상기 일정은 현지상황 등에 따라 변동될 수 있음0