

‘19년 SW수출마케팅지원사업 베트남 현지 전문수행기관 섭외 및 현지 프로그램 준비를 위한 국외출장 결과보고

‘19. 3. 28(목)

글로벌ICT사업본부
해외진출팀

I 출장개요

○ 출장목적

- ‘19년 베트남시장 대상 SW수출마케팅 지원사업의 성공적 추진을 위한 현지 컨설팅 및 마케팅 기업과의 업무협의를 통해 개최 도시 비교 검토, 현지 전문수행기업 발굴·섭외 및 검증, ‘19년도 추진 방안 및 일정 협의

○ 출장지 : 베트남 하노이, 호치민

○ 출장기간 : ‘19. 3. 18(월) ~ 23(토) (4박 6일)

○ 출장자 : 해외진출팀 이승민 수석

○ 방문기관 : HATCH Ventures, 한텍앤컨설팅, 하노이IT지원센터(이상 하노이), Vuccess, LECLE, TMON, 우아한 형제들, 태광데이터시스템, 호치민IT지원센터(이상 호치민)

○ 세부일정

일자	방문지	시간	세부일정	방문기업명	비고
3.18(월)	하노이		○ 이동(인천 → 인천 → 하노이)		
3.19(화)	하노이	10:00~15:00	○ 현지 전문기관 후보 업무협의	HATCH	
		16:00~18:00	○ 현지 행사 장소 검토	하노이IT센터	
3.20(수)	하노이 호치민	10:00~12:00	○ 현지 전문기관 후보 업무협의	한텍앤컨설팅	
			○ 이동(하노이 → 호치민)		
3.21(목)	호치민	10:00~14:00	○ 현지 전문기관 후보기업 업무협의	VUCCESS	
		14:15~15:00	○ 호치민 기진출 국내기업 방문 및 업무협의	LECLE	
		15:30~16:30	○ 호치민 기진출 국내기업 방문 및 업무협의	TMON	
		17:00~18:00	○ 현지 행사 장소 검토	호치민IT센터	
3.22(금)	호치민	10:00~12:00	○ 호치민 기진출 국내기업 방문 및 업무협의	우아한형제들	
		14:00~15:00	○ 호치민 기진출 국내기업 방문 및 업무협의	태광시스템	
			○ 이동(호치민 출발)		
3.23(토)	인천		○ 이동(호치민 → 인천 → 인천)		

II 출장 세부 내용

1 3. 19(화) 하노이

□ HATCH(현지 전문수행기업 후보사) 업무협의

- 일시/장소 : '19. 3. 19(화) 10:00 ~ 15:00 / SYS
- 참석자(총4명) : Mr. Aaron Everhart 대표, Ms. Dinh Thanh Hang (이상 HATCH), Ms, Do Thi Tu Anh 대표(SYS) , 이승민 수석
- 주요협의내용
 - '19년 SW수출마케팅 지원사업 배경 및 목적 등 설명
 - 현지 전문수행기업 참여 가능여부 및 프로그램 세부내용 협의
 - HATCH는 국내 TKNA사와 협력을 통해 본 사업에 지원 예정
 - 현지 전문가(멘토), 현지 기업 매칭 방안 협의
 - HATCH는 3인으로 구성되어 있지만, 다년간의 엑셀러레이팅 사업을 통해 멘토링 경험을 보유하고 있으며, 학계, 산업계, 협회(중소기업협회, Hanoi Young Business Association, SW협회 등) 등 현지 네트워크와 협력을 통해 지원기업에 적합한 멘토를 발굴·매칭 가능하다고 함
 - 현지 기업 매칭의 방법 및 상세 일정 등 구체화 필요
 - 멘토 후보의 전문성을 검증할 수 있도록 현지 전문가의 상세 경력 제시 필요
 - 현지 마케팅 역량강화 교육 방안 협의
 - 부트캠프 스타일의 현지 교육을 고려중이라고 하나, 구체적인 교육프로그램은 본 미팅 내용을 반영하여 입찰시 반영 예정

- 베트남 진출의 일반적인 내용은 국내에서 개최되는 공개세미나에서 진행하고, 지원대상 기업에 맞는 전문화된 교육을 현지 교육에서 제공할 수 있는 커리큘럼으로 구성 필요

- 현지 전문이벤트 정보 및 참여 필요성 검토
 - 지원기업이 참가 가능한 현지 전문이벤트로 Hatch! Fair, TechFest, Vietnam SV Accelerator's Annual Demo Day 등을 제안
 - 이벤트 참여는 필수조건이 아니며 참여를 추진할 경우는 기대 효과와 필요성에 대해 충분히 제시가 되고 공감대가 형성될 경우 추진하는 것이 적정
- 현지 프로그램 진행 장소, 숙박, 이동수단 및 기업 지원 사항 협의
 - HATCH社는 현지 프로그램 진행 장소로 하노이뿐 아니라 호치민에서 개최도 가능하며 이전에 호치민에서 수행한 경험 보유
 - 현지 프로그램 장소로는 Campus K, 현지 호텔 등을 고려하고 있으며 하노이IT지원센터가 가능하다면 그 곳으로 추진하는 것도 가능하다고 함
 - 현지 프로그램 진행시 기업들에 대해 중식 제공, 단체 이동시 교통편 제공, 소셜 이벤트도 포함할 계획이라고 함
- 현지 프로그램 예상 소요 비용 파악
 - HATCH에서 약8천만원의 견적을 제시
 - 예가산정을 위해 견적을 인건비와 관리비, 국내와 현지비용, 공개세미나/멘토링/현지 교육프로그램/네트워킹 4가지로 구분하여 각 각의 비용을 제시 요청

HATCH사 '12. 12월에 커뮤니티 빌더로 설립된 회사로 150여회 이상의 프로그램 이벤트, 트레이닝, 해커톤 등을 운영하였으며, 20여개국이 참가한 베트남 최대 기업가정신 및 스타트업 이벤트(HATCH Fair) 개최함. 주 사업은 벤처 캐피탈과 엑셀러레이션 프로그램을 운영하고, Co-Working, Co-Living 스페이스를 제공하고 기업가정신 컨퍼런스 및 스타트업 전시회를 운영 중. Co-Founder이며 CEO인 Aaron James Everhart는 미국 캘리포니아 출신으로 베트남에 온지 약 14년 정도 되었으며, 멘토, 투자자, 사업가로 활동하고 있음. HATCH사는 지난 3월에는 경북창조경제혁신센터와 베트남진출지원 을 위한 MoU를 체결한바 있음.



□ 하노이 IT지원센터 방문

- 일시/장소 : '19. 3. 19(화) 16:00 ~ 18:00 / 하노이IT지원센터
- 참석자(총4명) : 박윤정 센터장, 서성민 수석, 김아론(이상 센터), 이승민 수석
- 현지 프로그램 운영 장소 가능성 검토 등 업무 협의
 - 세미나실, 소회의실, 오픈사무실을 활용하여 현지 마케팅역량강화 교육 수행 가능
 - 본 프로그램 운영시 하노이IT지원센터에서 보유하고 있는 현지 전문가, 기업 목록을 공유 등 상호 협력
 - 한텍엔컨설팅 등 현지 수행기관 후보기업 추천
 - 향후, 국내 기업의 베트남시장 진출 지원을 위해 센터에서 본 프로그램의 직접 운영을 검토할 것을 제안하였으며, 이를 위해서는 차년도 사업 계획 수립시에 반영하고 예산 확보가 필요함을 제안



2 3. 20(수) 하노이

□ 한텍엔컨설팅(현지 전문수행기업 후보사) 업무협의 내용

- 일시/장소 : '19. 3. 20(수) 10:00 ~ 12:00 / 한텍엔컨설팅 본사
- 참석자 : 엄한결 과장, 이승민 수석
- 주요협의내용
 - '19년 SW수출마케팅 지원사업 배경 및 목적 등 설명
 - 현지 전문수행기업 참여 가능여부 협의
 - 기업에 대한 1:1 온라인 멘토링에 대한 경험은 없으나, 중·장기간의 기업 컨설팅 경험, 다양한 상담회·전시회 경험을 통해 본 프로그램 수행에는 문제가 없으며, 큰 관심이 있음
 - 하지만, 대표의 출장으로 추후 내부적으로 본 프로그램 입찰 참여 여부를 검토 후, 회신 주기로 함
 - 참여 희망시 현지 프로그램 및 예상 소요 비용에 대해 제안 요청

한텍엔컨설팅은 LG상사 출신의 이상모 대표가 '06.9.19일에 설립한 하노이에 위치한 베트남 컨설팅 업체로 제품/기술 수출 및 마케팅 지원, 시장조사, 현지바이어/연수생 국내 초청 지원, 투자법인 사무소 설립 대행 수출상담회/전시회/세미나 지원 등의 업무를 수행하고 있음. 한국인 직원 5명, 베트남 9명으로 구성되어 있으며 우리원 중소기업 맞춤형 해외진출 컨설팅 사업, KISA 등 다양한 정부지원사업에 참여한 경험을 보유하고 있음



3 3. 21(목) 호치민

□ VUCEESS(현지 전문수행기업 후보사) 업무협의 내용

- 일시/장소 : '19. 3. 21(목) 10:00 ~ 14:00 / VUCEESS 본사
- 참석자 : 류동연 대표, 김도훈 팀장(이상 VUCEESS), 이승민 수석
- 주요협의내용
 - '19년 SW수출마케팅 지원사업 배경 및 목적 등 설명
 - 벅세스는 설립 3년차인 신생기업이지만, 베트남 진출 국내기업의 법인 설립, 세무·회계 등을 전문적으로 지원하고 있으며, 국내 기업의 베트남 진출지원에 관련된 멘토링, 상담회 개최 등의 경험을 다수 보유하고 있음
 - 벅세스는 5월까지 하노이에 법인설립을 추진 중에 있어, 호치민 뿐만 아니라 하노이에서도 본 프로그램 운영이 가능하다고 함
 - 현지 전문가(멘토), 현지 기업 매칭 방안 협의
 - 멘토 후보를 단순 나열하기 보다가는 개별 전문성을 검증할 수 있도록 상세 경력 제시 필요
 - 현지 기업 매칭에 관련된 방법 및 일정의 구체화 필요
 - 현지 마케팅 역량강화 교육 방안 협의
 - 현재 제안한 내용은 일반적인 교육프로그램을 나열한 수준으로 보다 구체적이고 차별화된 프로그램을 제시할 필요가 있으며, 일반적인 진출정보는 국내 세미나로 편성하고, 현지 세미나는 개별기업에 맞춤형 교육이 될 수 있도록 수정·보완 필요
 - 또한, 사전에 기업들이 내용을 파악할 수 있도록 교육 강사에 대한 경력 등을 기재하는 것이 필요

- 현지 전문이벤트 참가 협의

- 현지 전문 이벤트 참여는 필수조건이 아니며, 참여를 제안할 경우, 기대효과와 필요성에 대해 충분히 제시가 되고 공감대가 형성될 경우 추진하여야 함을 알려줌

- 현지 프로그램 진행 장소* 및 기업 지원 사항(항공, 숙박, 통·번역, 이동) 협의

- 호텔 또는 정부기관이 보유한 공간(이 경우 비용은 저렴하나 정부 기관과의 협의를 필요하므로 벅세스에서 협의 후 결정할 예정) 고려 중
 - * 멘토링, 전략수립, 채널 매칭 등을 위한 기업별 1개 미팅룸 총 5개, 마케팅역량교육 및 전체간담회를 위한 대형 회의실 1개 필요
- 10여명의 베트남 현지 직원을 활용해 기업별 통/번역을 제공할 예정이며, 기업별 홍보물의 번역
- 베트남에서 가장 영향력이 큰 페이스북을 활용한 기업 지원 프로그램 제안

- 현지 프로그램 예상 소요 비용 파악

- 총 소요예산비용으로 약8천만원의 견적을 제시
- 견적을 인건비와 관리비로 구분, 국내와 현지비용으로 구분, 전체를 공개세미나/멘토링/현지 교육프로그램/네트워킹 4가지로 구분하여 각 각의 비용을 산출하도록 요청

VUCEESS는 베트남 진출을 희망하는 국내 기업의 성공적 진출을 지원하고자 '17. 8. 17일 호치민에 설립한 토털 솔루션 지원 기업으로 법인설립 지원, 세무/회계 지원, 바이어 발굴 및 매칭 지원, 행사 및 용역 진행 등을 전문적으로 수행 중. 또한, 금년 5월을 목표로 하노이 법인설립을 진행 중으로 베트남 전역을 커버할 계획임

한국인 2명, 베트남인 11명으로 운영 중

부산광역시, 부산창조경제혁신센터, KOTRA, 대구 디지털산업진흥우원, 중소기업진흥공단하노이 등 국내 지자체, 공공기관의 다양한 베트남 진출 지원 사업에 참여한 경험 보유



□ LECLE(베트남 기 진출 우리 기업) 업무협의 내용

- 일시/장소 : '19. 3. 22(금) 14:15 ~ 15:00 / LECLE 사무소
- 참석자 : 박대선 베트남 법인장, 이승민 수석
- 주요 협의 내용
 - '19년 SW수출마케팅지원사업 배경 및 목적, 현지 전문가(멘토) 역할 설명
 - 현지 전문가(멘토) 참여 요청에 흔쾌히 수락하였으며 베트남 진출을 희망하는 기업에 도움이 될 수 있다면 적극 협조하겠다고 함
 - 현지 시장 현황 및 고려사항 등 업무협의
 - 현지 진출 초기 사무공간 확보에 어려움이 있었음. 임대시 2~3개월분의 보증금 및 2~3개월치를 선납해야 하고, 개별로 인테리어 작업을 해야하는데 한국업체의 경우 턱없이 비싼 금액을 요구하는 경우가 왕왕 있어 초기 투자비용이 만만치 않아 정부에서 공간을 지원하는 프로그램이 있었으면 함
 - 또한, 초기에 현지 인원을 채용해야 하는데, 언어적인 문제로 채용 면접을 보는 것도 어려운데, 정부차원에서 공동으로 활용할 수 있는 인력채용 시스템을 지원한다면 많은 도움이 될 것임
 - 베트남에 법인을 설립한 경우, 젊은층은 파견근무에 어려움이 없으나, 가족이 있는 경우, 파견근무에 대한 거부감이 존재
 - 베트남 시장은 경제 규모가 아직 미비하고, 기업은 경제력이 있으나 개인은 경제력이 낮아 박리다매도 어려워 B2C 시장진출은 아직은 어렵다고 생각되고 베트남 기업에 대한 영업(B2B)도 상당히 어려운게 현실이라고 언급

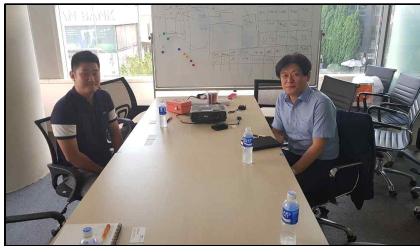
LECLE은 서울에 본사를 두고, 클라우드 TIPS, 블록체인, SW거래사이트를 운영 중인 기업으로 '17.7월 베트남에 진출, 현지 판매 등은 하지 않고 SW인력을 활용한 개발에만 베트남 법인을 운영 중임. 현지 베트남 인력의 기술력은 좋으며 인건비는 저렴하여 국내에서 보다 비용을 절감할 수 있어 많은 도움이 되고 있다고 함.



□ TMON(베트남 기 진출 우리 기업) 업무협의 내용

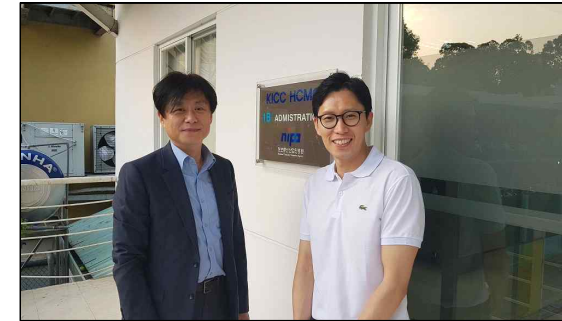
- 일시/장소 : '19. 3. 21(목) 15:30 ~ 16:30 / TMON 사무소
- 참석자 : 박승현 소장, 임다혜 매니저(이상 TMON), 이승민 수석
- 주요 협의 내용
 - '19년 SW수출마케팅지원사업 배경 및 목적, 현지 전문가(멘토) 역할 설명
 - 현지 전문가(멘토) 참여 요청에 박승현 소장은 5월에 귀국하게 되어 어려우나 후임에게 권유할 것이며, 임 매니저는 흔쾌히 수락함
 - 또한, 베트남 진출을 희망하는 기업에 도움이 될 수 있다면 적극 협조하겠다고 함
 - 현지 시장 현황 및 고려사항 등 업무협의
 - 개발자의 수준은 좋은 편이나 일부 사전에 수준에 맞도록 교육이 필요하며 관찬은 개발자를 확보하기에 어려움이 있고, 1~2년 후, 능력이 향상되면 이직하는 경우가 많음
 - 90명을 면접하면 1~2명 정도가 채용기준에 부합
 - 하노이와 호치민을 비교하면 법인설립의 비용이 차이가 많다. 하노이의 경우 비용이 높으며 사업카테고리 추가에 따라 비용, 기간이 올라가고 뒤통을 요구하는 경우가 많아 하노이 진출은 어려움이 존재하여 호치민을 기업들이 더 선호한다고 함

TMON은 '16.5월에 베트남 호치민에 대표사무실을 개소하고 4명에서 현재 20명으로 확장 중. 초기 호치민 1군 SOHO 사무실에서 현재 공항근처인 7군지역 오피스로 이전 (이곳은 공항이 가깝고, FTP대학 등이 가까이 있어 베트남 개발자들이 선호하는 지역으로 롯데정보통신 등이 입주하고 있다고 함)
 현지에서 영업을 하는 것이 아니고, 베트남 현지 개발 인력을 활용하여 서비스 개발, 운영을 전담하고 있음
 기존에 미국제품을 라이선스 비용을 주고 사용하고 있었으나, 베트남 개발자를 활용 자체 솔루션으로 대체 라이선스 비용 절감만으로도 많은 효과를 거두었다고 함



□ 호치민 IT지원센터 방문

- 일시/장소 : '19. 3. 21(목) 17:00 ~ 18:00 / 호치민IT지원센터
- 참석자 : 이주남 센터장, 김재웅 매니저(이상 센터), 이승민 수석
- 현지 프로그램 운영 장소 가능성 검토 등 업무 협의
 - 호치민IT지원센터는 4월 1일 개소를 목표로 최종 점검 중이며, 2개의 스타트업 지원 사무실과 1개의 오픈 회의실이 있으나, 장소가 협소하고 대부분이 기업이 이용 중인 관계로 본 프로그램의 운영은 어려움
 - 호치민IT지원센터가 안정화되면 호치민 진출을 희망하는 우리 기업을 정기적으로 지원하기 위해 본 프로그램의 센터에서 직접 운영을 검토하기를 요청



4 3. 22(금) 호치민

□ 우아한 형제들(베트남 기 진출 우리 기업) 업무협의 내용

- 일시/장소 : '19. 3. 22(금) 10:00 ~ 12:00 / 호치민 위워크
- 참석자 : 조연 외 2명, 이승민 수석
- 주요 협의 내용
 - '19년 SW수출마케팅지원사업 배경 및 목적, 현지 전문가(멘토) 역할 설명
 - 현지 전문가(멘토) 참여 요청에 흔쾌히 수락하였으며 베트남 진출을 희망하는 기업에 도움이 될 수 있다면 적극 협조하겠다고 함
 - 현지 시장 현황 및 고려사항 등 업무협의
 - 현지에 진출시 현지 인원 채용에 어려움이 있었으며, 채용 컨퍼런스 개최 등 HR부분에 대한 정부 지원이 필요하며 스타트업에 대한 공간지원도 중요하지만 일정 규모이상의 공간이 필요한 국내 기업에 대한 사무공간 지원도 필요한 부분이라고 조언

우아한형제들은 '18.12월 개소하여 베트남 진출 6개월이 경과되었으며, 베트남 진출 이전에 국내에서 내부 컨설팅을 통해 충분한 시장성을 검토하였으며, 베트남 현지 파견을 통해 시장조사 후, 현지 기업(종업원 70~80명 규모)을 인수하고 유통관련 SW 인터넷 서비스를 베트남에 런칭을 준비 중. 한국에서 약 20여명이 파견되어 현재 호치민 내 WeWork(코워킹스페이스)에 입주하여 운영중.



□ 태광데이터시스템 VINA(베트남 기 진출 우리 기업) 업무협의

- 일시/장소 : '19. 3. 22(금) 14:00 ~ 15:00 / 우리원 호치민IT지원센터
- 참석자 : 정득영 이사 외 1명, 이승민 수석, 이주남 센터장
- 주요 협의 내용
 - '19년 SW수출마케팅지원사업 배경 및 목적, 현지 전문가(멘토) 역할 설명
 - 현지 전문가(멘토) 참여 요청에 흔쾌히 수락하였으며 베트남 진출을 희망하는 기업에 도움이 될 수 있다면 적극 협조하겠다고 함

태광그룹 계열사인 태광데이터시스템 VINA는 '17년 베트남 법인을 설립하여 베트남 호치민을 중심으로 시스템 개발, 솔루션 공급 및 유지보수 등을 제공하며 각 기업에서 보유중인 IT관련 기술 등을 베트남에 소개하고 컨설팅을 수행하는 통합 HUB역할을 제공 중. 태광그룹사 해외법인 시스템을 구축하였으며 주코, 부원, 삼성전자 호치민 공장 RFID 시스템 구축 등의 실적 보유



Ⅲ 종합의견

□ 시장상황

- '16년 베트남 SW시장규모는 약 30억불(베트남 정통부 통계), IT서비스 시장규모는 약 50억불로 전년대비 10% 이상 지속 성장 중
- 국내 SW기업의 베트남 진출실적은 현재까지 미비한 편이나 현지 개발인력 활용(TMON, LECLE 등), 본격적인 현지 시장진출(배달의민족, 우아한형제들 등)을 추진하고 있는 기업의 수가 증가하고 있음
- 따라서, 베트남 시장의 높은 성장세와 우리 기업의 진출수요가 높은 현실을 고려할 때, **베트남시장을 대상으로 SW수출마케팅지원 사업을 추진하는 것은 타당성이 높다고 판단됨**

□ 개척도시 및 장소

- 하노이의 경우 정부, 공공기관 등과의 협력 등이 강점이고 우리원 하노이IT지원센터를 활용하여 현지 프로그램 운영이 가능
- 호치민의 경우는 많은 IT기업들이 진출하여 있고 다양한 비즈니스가 활발히 이루어지고 있어 우리 기업이 진출 교두보로 적합하다고 생각되나 사업 추진시 우리원 센터가 아닌 타 장소를 활용해야 함
- 따라서, 두 도시 모두 장·단점이 있어 **특정도시를 지정하기 보다는 제안사에서 최적의 도시를 제안하는 것이 바람직하다고 생각함**

□ 현지 전문수행기관 후보기업

- 현지 수행기업 후보기업 3사(HATCH, 한텍엔컨설팅, VUCCESS) 모두 멘토링, 네트워킹 등에 전문화된 기업이며 관련 경험을 보유하고 있어 **본 프로그램을 운영하기에 적합한 기업으로 판단됨**

IV 향후 추진일정(안)

- ~ 4월 : 베트남시장 대상 SW수출마케팅 지원사업 기본계획 수립 및 지원용역 입찰 공고
- ~ 5월 : 전문수행기관선정 완료 및 참가기업 모집
- ~ 5월 : 해외진출 전략 공개 세미나 개최(참가기업 선정 평가)
- ~ 6월 : 참가기업 선정 완료
- 7~11월 : 베트남시장 대상 SW수출마케팅 지원 사업수행

< 19년 베트남시장 대상 SW수출마케팅지원사업 프로세스별 일정(안) >

일정	프로세스	기대 결과물
4월	사업계획 수립	사업계획서 및 실행예산
4월	전문기업 공모, 제안서 접수	사업공고문, 제안요청서 및 제안서서식
5월	전문기업 선정, 계약체결	선정평가 결과, 계약서 및 사업계획서
5월	지원대상기업 공고/선정	공고문 및 선정평가 결과
6~11월	사업수행	각 단계별 수행보고서
6월	국내 프로그램(마케팅 역량강화 교육)	수행결과보고서
9월	현지 프로그램(멘토링 및 채널 연계)	수행결과보고서
10월	사업종료	사업 최종 결과보고서
11월	계약검수, 사업평가	평가결과