
2025년 중동 ICT 비즈니스 파트너십 국외 출장 결과보고서

[출장지역 : 카타르 도하, UAE 두바이]

☐ 기 간 : 2025.11.24.[월]~11.30.[일], 5박 7일

2025. 12.

1

출장 개요

□ 출장목적

- 국내 ICT 유망기업의 중동 진출과 신규 프로젝트 발굴 등 현지 진출 확대를 위한 MWC 도하 2025 참가 및 UAE 파트너십 개최
- 중동 권역 최초 개최하는 MWC Doha 2025, UAE 파트너십을 통한 중동, 아프리카 권역 해외진출 바이어발굴 등 신규 시장 진출 추진

□ 출장일정 : '25.11.24.(월) ~ 11.30.(일), 5박 7일

□ 출 장 지 : 카타르 도하, UAE 두바이

□ 출장자 및 담당업무

성명	직급	출장기간	주요 업무
김서희	수석	11.24(월)~11.30(일) (5박 7일)	<ul style="list-style-type: none"> ○ ICT 비즈니스 파트너십 총괄 ○ NIPA 공동관 전시 및 B2B 상담회 운영 ○ 참가기업 현지 시장조사, 매칭 및 기업관리 등 파트너십 실무 운영

□ 주요 활동 결과

- (파트너십 개최 및 전시 운영) 우수 ICT 기업 10개사의 적극적인 중동 진출 활동을 통해 총 268건 상담, 7430만불 상담액, 30,665만불 투자예상 성과
 - (카타르) 전시 2일간 213건의 상담을 통해 총 상담액 4,735만불, 투자 예상 총 6,160만불 달성 및 사우디아라비아 투자 현지 PoC 체결
 - (UAE) 55건의 상담을 통해 상담 총 2,677만불, 투자 예상 총 24,505만불 달성
- (기업 만족도) 참가기업 현장 만족도 조사결과 좋음(81.8점) 재참가 의향 높음 (95점), 본 행사 통해 새로운 바이어/투자사 발굴이 가장 도움이 되었다고 응답

□ 주요 업무

- (파트너십 개최 기획 및 운영) 현지 B2B 수출상담회, 현지 네트워킹 활동, 중동시장 진출기회 획득을 위한 ‘25년 중동 ICT 비즈니스 파트너십’ 운영
- (전시 부스 운영) 국내 우수 ICT 기업 10개 기업을 선발하여 전시 부스 한국 공동관 운영을 통해 거래선, 파트너 발굴
 - (카타르) MWC 도하 2025 전시회 한국관 운영하여 B2B 비즈니스 미팅, 현지 네트워킹, 한국 우수 솔루션 홍보 등 중동시장 진출 지원
 - (UAE) 해외IT지원센터와 협력하여 바이어, 투자사 초청 행사 개최
- (설명회 개최) 참여 기업 대상으로 중동지역 현지 바이어, 시장현황 및 현지 진출 전략 안내 등 현지 ICT 진출을 위한 투자 정보 세미나
- (B2B 상담회 총괄 지원) 참가기업별 B2B 상담회 상황점검 및 현지 시장 진출현황 파악을 위한 총괄 지원 및 운영
- (간담회 및 시장진출) 참여기업과 비즈니스미팅 결과 공유, 향후 후속 조치 및 개선사항 관련 참여기업 의견 수렴 간담회
 - * 수출성과 제고를 위해 원내 해외진출 지원사업을 활용한 후속 지원 연계방안 모색
- (기관 방문) 중동 현지 관련 기관에 방문하여 시장현황 파악 및 진출 정보 획득 등 협력사항 발굴

2

출장 일정(안)

일 자	시 간	주요 일정	비고
11.24(월)	오전	출국 및 카타르 도착 (인천→카타르 도하)	QR859 (10h30m)
	오후	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기관방문(KOTRA 무역관, QMIC) ○ 전시장 사전 점검 및 실무회의 	
11.25(화)	08:30~17:00	<ul style="list-style-type: none"> ○ MWC Doha 전시 참가 및 한국관 운영(1일차) - 상담회 진행 	DECC
11.26(수)	09:00~17:00	<ul style="list-style-type: none"> ○ MWC Doha 전시 참가 및 한국관 운영(2일차) - 상담회 진행 - 운영상황 점검 회의 	DECC
	18:30~20:30	○ 참가기업 전체 간담회	
11.27(목)	오전	이동 (카타르→UAE 두바이)	FZ04 (01h10m)
	오후	○ UAE 시장진출전략 세미나	해외IT센터
11.28(금)	전일	<ul style="list-style-type: none"> ○ UAE 파트너십 개최 - 참가기업별 1:1 상담회 개최 - 참가기업 파트너십 체결행사 개최 - 현지 바이어 네트워킹 등 	해외IT센터
11.29(토) ~30(일)	전일	○ 기업 개별 미팅	
	오후	출국 및 한국 도착 (두바이→인천)	KE952 (8h30m)

3

주요 활동 내용

1) 카타르 ICT 비즈니스 파트너십 개최(한국관 운영)

- 행사명 : MWC 2025 Doha
- 일시 : 2025.11.25.(화) ~ 11.26(수), 09:30~17:30
- 장소 : DECC(Doha Exhibition & Convention Center)
* 주소: West-bay, P.O. Box 10600, Doha, Qata
- 참석자 : 참가기업 10개사 담당자, 참관객 약 2만여명 등
- 주요 활동
 - 한국 NIPA 공동관 운영(글로벌협력팀)
 - 카타르, UAE, 오만, 사우디아라비아, 인도, 터키 등 MENA 지역 바이어·파트너사 미팅, 파트너십 체결 및 기업 전시 시연 등

<MWC DOHA 2025 개요>

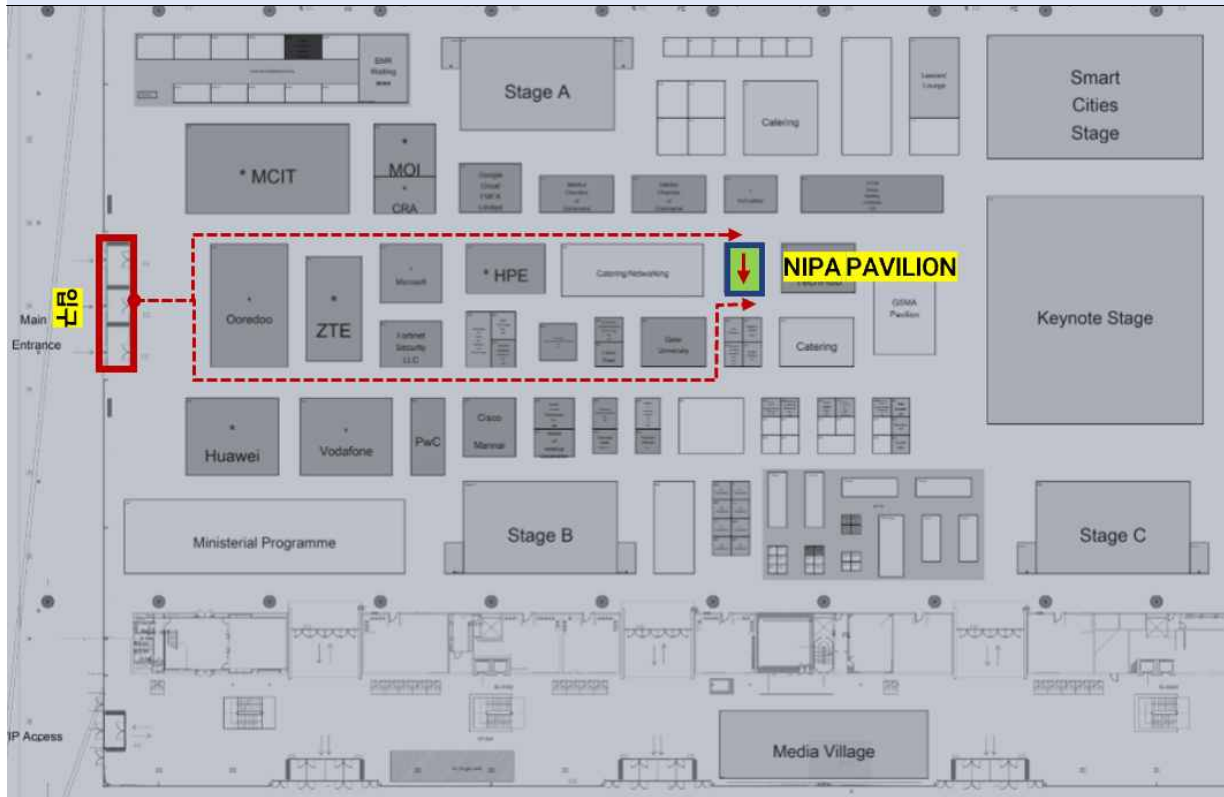
- (행사명) MWC Doha2025
* GSMA가 주최하는 공식 MWC의 일환으로, 도하는 '25년 중동지역 최초 개최
- (일시/장소) 2025. 11. 25.(화)~26.(수) / DECC
- (주요내용) 글로벌 모바일 및 ICT 박람회로 도하 행사는 기술 융합, 연결, 창조를 핵심 주제로 글로벌 ICT 산업의 미래를 조망
- (규모) 60여개국 참가기업 200개사, 참관객 10,000여명 이상 참가 예상

○ 전시장 및 부스

기업 전시관 디자인



NIPA 부스 위치



* 전시장 및 부스 FLOOR PLAN : Hall 1-3, Booth No. F30

< 한국관 운영 >



2) 카타르 기관 방문

- 대 상 : KOTRA 무역관, QMIC(Qatar Mobility Innovation Center)
- 일 시 : '25. 11. 24(월), 14:30 ~ 18:00
- 장 소 : (1) KOTRA 도하 무역관
(2) QMIC
- 참 석 자 : KOTRA 관장, 박인규 과장, QMIC Mohammed Director, 한국 참가 기업 10개사 담당자, NIPA 등
- 주요 내용
 - (KOTRA) 카타르 시장 개황 설명 및 IT분야 진출 현황 공유
 - (QMIC) 카타르 대학 연구기관의 국가 인프라 프로젝트 협업 논의

QMIC	KOTRA 도하 무역관
카타르 스마트 시티 구현을 목표로 교통, 도로 안전, 환경 모니터링 분야의 독자적인 솔루션을 개발 공동 협력 제안	카타르 시장 진출 및 투자 유치 현황 정보 공유와 실질적인 협력 채널 확보 방안 제공
	
	

3) 중동진출 전략 세미나(UAE)

- 개최일시 : '25. 11. 27(목), 16:00 ~ 18:00
- 개최장소 : 해외IT센터(KICC) UAE
- 참 석 자 : 참가기업 10개사, NIPA UAE센터, 외부전문가(STV, Shorooq)
- 주요 내용
 - (현지 진출 정보) IT 투자 정보, 진출 시장 유의사항 등 정보제공
 - (UAE 시장 현황) UAE 시장 개황, 진출 기업 특장점 등
 - (네트워킹) 중동 투자 유치를 주제로 세미나를 개최하여 양 지역 간 투자 연계 방안 모색 및 한-UAE 네트워킹 기회 제공
- 프로그램

시간	내 용	비 고
16:00~16:03	■ 인사말	신동협 과기관
16:03~16:23	■ 세션1. 중동 투자 트렌드 및 기회 -Global AI Innovation Fund(Presight-Shorooq Fund I) 소개 포함	Shorooq Partners - Tina Daher
16:23~16:43	■ 세션2. 중동 테크 기업 투자 유치 전략 -STV-Google AI 펀드 소개 포함	STV - Luca Barbi
16:43~17:30	■ Q&A	
17:30~18:00	■ 네트워킹	

4) 한-UAE ICT 비즈니스 파트너십 개최

- 개최일시 : '25. 11. 28(금), 10:00 ~ 18:30
- 개최장소 : KICC UAE
- 참 석 자 : 참가기업 10개사, 현지 바이어 등 80여명
 - ※ 사전매칭, 현장방문 바이어 및 거래선, 현지기관 등 관계자 초청
- 주요활동
 - (비즈니스 상담회) 사전매칭, 현장방문 바이어 및 관계자와의 상담회
 - (비즈니스 네트워킹) 현지 거래선 유지·발굴을 위한 네트워킹 활동
 - (파트너십 체결) 업무 협력 등을 위한 한-UAE 협력사 간 파트너십 체결식 개최