

한일 ICT 스타트업 교류 프로그램 개최

- 한일 간의 새로운 분야 및 기업 형태의 협력 가능성으로서 ICT 스타트업이 주목되고 있는 가운데 한일 ICT 스타트업 교류 프로그램을 개최
- 본 프로그램은 한일 스타트업 경영자와 대기업(지원기업) 담당자가 참가하여 상호 토의를 통한 비즈니스 협력 방향 등의 모색 목적으로 개최
- 스타트업은 대기업과 협의 시 기술·제품에 관한 내용보다는 기업의 비전, 소비자·시장 개척 등에 관한 협의가 더 중요하다는 것을 인식
- 한일 기업들은 제조업 분야에서 경쟁 관계에 있는 경우가 많으나, 중국을 비롯한 신흥국의 급성장, 제4차 산업혁명을 둘러싼 세계적인 기술개발 경쟁 심화 등을 감안할 때 한일 간 협력을 통한 효율적 글로벌 시장 공략이 필요함을 참가기업들은 공감

1 사업 개요

- 한일산업기술협력재단, 일한산업기술협력재단, Born2Global의 공동주최로 「한일 ICT 스타트업 교류 프로그램」이 2018. 3.7~8일에 판교에서 개최되었음
 - 한국에서는 스타트업 12사, 조연자로서 대기업 3사로 총 15사, 일본에서는 스타트업 9사, 대기업 7사의 총 16사가 참가했음
 - 스타트업들은 ICT 분야의 벤처기업들이며, 향후 이 분야에서의 한일 간 협력 확대를 촉진해 나갈 필요가 있음
- 이 프로그램의 목적은 스타트업 경영자와 대기업(지원기업) 담당자가 과제를 공유하고, 경영에 참고하도록 하는 것임
 - 또한 교류를 통하여 한일 양국 기업의 인적네트워크 구축에 기여하고 향후 ICT 분야의 스타트업 간에서 한일 상호협력 환경 조성의 기반을 만들고자 함
 - 한일 양국의 스타트업들이 협력한 United Start-up 체제를 구축하면 한일을 넘어 하나의 동아시아 기업으로써 보다 효율적으로 글로벌 시장을 공략할 수 있을 것으로 전망됨

- 한일/일한재단에서는 한일 양국의 차세대경영자들 간의 교류 프로그램을 통하여 상대 기업에 대한 이해의 폭을 넓혀 향후 비즈니스 협력 관계 구축으로 발전시키기 위한 「한일 차세대경영자 교류」 사업을 과거 3회 개최했음
- 한국에서는 2000년대 후반부터 중국의 급속한 캐치업 성장에 대한 위기론이 확대되면서 이노베이션을 통한 경제성장의 중요성이 강조되고 벤처기업 및 스타트업이 증가하기 시작했음
- 또한 한국정부 차원에서도 창조경제혁신센터의 설립, 중소벤처기업부의 창설 등 기업 지원정책 강화의 움직임이 보이며 이 부분에서는 일본에서 오히려 한국을 벤치마킹해야 한다는 목소리도 있는 상황임
- 이러한 배경에서 한일 차세대경영자 교류 사업의 새로운 시도로서 ICT 분야의 스타트업 교류 프로그램 개최가 추진되었음

② 교류 프로그램

- 프로그램은 자사소개, 그룹토의, 특별강연 등으로 구성되었으며 스타트업 경영자들은 자사가 직면한 과제나 본인의 경험 등 실제 사례를 통하여 구체적이고 솔직한 이야기를 나누는 시간을 가졌음
- 대기업 참가자들은 자문·조언하는 입장에서 스타트업이 겪은 문제를 어떻게 풀어 나갈 것인지에 대하여 함께 고민하였음
- 그룹 내에서는 유사한 아이템, 분야의 기업 간에서 공감하거나 유용한 정보를 얻을 수 있었다는 의견이 있었고, 한편으로 전혀 다른 형태의 스타트업의 이야기를 들면서 새로운 자극을 받았다는 등 여러 코멘트가 나왔음

<교류사업 일정>

- 참가자들은 금번 프로그램에 참가한 동기로서 네트워크 구축의 중요성을 강조했음
- 많은 참가자들이 비즈니스에 직접 연결되지 않아도 서로 대화를 나누면서 커뮤니케이션을 취하는 것이 중요하다는 인식을 가지고 있었음

일시	주요 내용
2018 -3-7(수)	강연 <글로벌 시장에서의 제품화>
	자사소개(기업개요, 경영과제, 참가포부 등)
	그룹토의 * 테마
	① 한일협업(얼라이언스)에 있어서의 경영과제 ② 제품, 서비스 개발과 네트워크 구축 과제 ③ 기업화시의 경영과제
	토의 진행상황 보고 x 4그룹 저녁식사 및 교류회
2018 -3-8(목)	그룹토의(계속)
	발표 x 4그룹, 질의응답, 전체토의
	전체토의 정리 오찬간담회

- 특히 일본 스타트업 참가자들 중에는 한국을 처음 방문하는 사람도 많아, ICT 분야와 관련이 없어도 한국의 문화나 한국인들의 생각을 몸으로 느끼고 싶다는 포부도 나왔음
- 이동 시간을 제외하면 하루만의 짧은 일정이었지만 참가자들은 “깊은 이야기를 나눌 수 있는 시간이었고 또 이러한 기회가 있으면 좋을 것 같다”고 평가했음
- 한국 측 참가자들로부터는 “편한 마음으로 참가할 수 있었다.” “유용한 정보를 얻는 좋은 기회가 되었다.” “비즈니스 협력 가능성이 있는 기업을 만날 수 있었다” 등의 소감이 나왔음
- 일본 측 참가자들은 “판교테크노벨리의 존재가 부럽다.” “한일 스타트업은 유사하면서도 다른 점도 많다고 느꼈다” 등 코멘트 했음



<오프닝>



<자사소개>

③ 그룹 토의

- 그룹 토의에서는 ①한일협업(얼라이언스)에 있어서의 경영과제, ②제품, 서비스 개발과 네트워크 구축과 과제, ③기업화시의 경영과제 등 3가지 테마 중에서 선택하고 논의했음
- 한 그룹에서는 한국과 일본의 유명한 스타트업, 벤처기업의 사례를 서로 소개하여 과제 해결을 위한 힌트를 찾아보려고 하는 모습이 보였음
- 또한 한국 측 참가자가 일본으로 여행을 갔을 때 소비자로서 불편했던 일본만의 특이한 문화나 겪었던 경험 등을 이야기하면서 새로운 아이디어를 공유하는 장면도 있었음
- 그룹의 한 스타트업의 제품을 사례로 해외 전개 시 어떻게 홍보해 나갈 것이 좋은지, 시장 개척 시 어떤 점에 주의해야 하는지를 논의한 그룹도 있었음

- “니즈가 없어서 진출 가능성이 없는 시장인지, 아니면 도전할만한 가치가 있다고 보는지.” “시장이 이미 꽉 차 있기 때문에 진출이 힘든지, 아니면 그만큼의 니즈가 있다고 보고 지금이라도 진출해야 하는지” 등 잠재 니즈·포텐셜에 대하여 어떻게 도전해 나갈 것인지가 스타트업에게 가장 중요한 부분이며 이를 위하여 현황을 잘 파악하는 것이 과제라는 의견이 나왔음
- 일본 대기업이 연간 500~600사의 스타트업들과 면담해도 비즈니스로 이어지는 것은 약 1% 정도에 불과하지만, 그래도 대기업은 외부의 혁신적인 힘을 필요로 하고 있기 때문에 스타트업들은 계속해서 도전해 나가야 한다고 조언했음
- 현재 대기업들은 새로운 분야의 사업을 자사 내에서 처음부터 시작하는 것이 아니라 외부에서 인수한다는 선택으로 마인드가 변하고 있음
- 일본 측에서는 한국은 벤처기업이나 스타트업에 대한 정부 지원이 튼튼하다는 이미지를 갖고 있었는데, 한국 측에서는 반대로 일본이 창업에 대한 지원이 잘 되어 있다고 생각하고 있는 등 인식의 차이도 알게 되었음
- 한국에서는 스타트업에 대한 지원으로써 정부 자금이 많고 일본에서는 민간 자금이 많은데, 최근 일본에서는 M&A로 자금을 얻은 스타트업 창업자가 새로운 스타트업에 출자하는 선순환 구조가 조성되어 있다고 함
- 해외 시장 진출 시 규제를 어떻게 극복할 수 있는지가 한일 간의 공통 과제로써 제기되었는데 상대국의 아는 기업을 통하여 진출하는 것이 바람직하기 때문에 협력이 필요하다는 의견이 있었음



<그룹 토의>




<토의내용 발표>

- 스타트업은 대기업과의 비즈니스 속도·스타일의 차이, 늦은 반응·회신, 담당자가 바뀌면 상담이 중단되는 점 등에 불만을 갖고 있는 것이 나타났음
 - 그러나 이것은 스타트업이 대기업에 대한 비즈니스 협상 방식이나 어필 방법을 조금 수정하면 해결될 경우가 많다고 함
 - 대기업과 비즈니스의 이야기를 할 때는 기술·제품에 관한 내용보다 스타트업의 비전이나 회사 이념을 강조하는 것이 좋고, 소비자·시장을 어떻게 개척해 나갈 것인지를 설명함으로써 대기업을 궁금하게 만드는 것이 효과적임
- 일본의 스타트업은 일본시장에서 성공한 후, 그 모델을 해외용으로 수정하고 다른 국가로 진출하고자 하는 경우가 많지만 그것보다 처음부터 글로벌 진출을 시야에 넣고 제품을 개발하는 것이 좋음
 - 또한 스타트업-대기업 간의 연계뿐만 아닌 스타트업-스타트업 협업(United Start-up) 형태의 가능성도 검토할 필요가 있음
 - 스타트업-스타트업 협업의 이점으로서 기술 중심의 스타트업과 서비스 제공 중심의 스타트업이 파트너 관계를 맺어 서로 경쟁력을 향상시킨 성공 사례가 제기되었으며, 기술 중심의 스타트업은 “기술을 어떻게 표현(포장)할 것인지”에 대한 고민을 서비스·디자인 업종의 스타트업과 협력함으로써 해결할 수 있었다고 언급했음
- 한국과 일본의 스타트업들이 자국 내 기관과의 협력만으로 비즈니스를 하고 있으면 계속 유사한 아이디어나 형태의 기업만이 나타나 한계가 보이기 때문에 양국 스타트업이 협력함으로써 새롭고 다양한 기업이 탄생하여 시너지 효과가 기대될 것임

④ 평 가

- 금번 프로그램을 통하여 한일 스타트업들이 서로의 현황을 파악 및 이해하고 향후 이 분야에서 양국 간 비즈니스 협력이 이루어질 가능성이 있다는 것을 느낄 수 있었다는 점에서 행사는 성공리에 끝났다고 할 수 있음
 - 한일 관계가 어려운 상황에도 경영자들이 솔직하게 경영 과제나 현황을 이야기하고 함께 해결책을 모색하고자 하는 모습이 보였음
- Born2Global의 김종갑 센터장은 스타트업들이 실패하는 원인으로써 제품이나 서비스가 시장 및 고객 니즈에 적합하지 않기 때문이라고 지적했음

- 특히 해외시장 진출 시에는 웹서칭이나 문헌조사보다는 직접 현지기업과 대화하는 것이 니즈를 파악하는데 가장 바람직한 방법이라고 했음
- 금번 교류에서의 만남이 바로 비즈니스 파트너까지 발전하지 않아도 상대국에 대한 관심과 진출의 한걸음이 되는 네트워크를 구축했다는 것이 긍정적으로 평가할 수 있음
- 한일 기업들은 제조업 분야에서 경쟁 관계에 있는 경우가 많지만, 중국을 비롯한 신흥국의 급성장이나 4차 산업혁명을 둘러싼 세계적인 기술개발경쟁 격화 등을 감안하면 이에 대응하는 방법으로 한일 협력이 필요불가결할 것임
- 한일 양국은 저출산·고령화와 같은 공통 과제, 문화적 유사성 등 협력하는데 유리한 점이 많은 것과 동시에 상호 보완할 수 있는 다른 강점을 갖고 있기 때문에 향후 ICT 분야나 스타트업에서의 협력 확대가 기대됨
- 금번 프로그램은 경영자들의 교류가 주요 목적이었지만 일본 측 참가자가 판교테크노벨리에서 스타트업 캠퍼스 외의 시설이나 지역을 구경할 수 있는 시간이 있었으면 더욱 좋았을 것으로 보이며 제2회 교류 프로그램 개최 시는 이러한 부분을 검토할 필요가 있음
- 또한 모든 행사가 순차통역으로 진행되었기 때문에 흐름이 끊기거나 예정된 시간이 지연되는 일이 발생하였으며 그룹토의가 아닌 특별 강연이나 자기소개 같은 경우는 동시통역으로 진행할 수 있도록 향후 진행 방식에 대한 개선이 필요함. 

<참고자료>

한일산업기술협력재단(2018.2.28.) “한일 ICT 스타트업 교류 사전설명회 자료”

일한산업기술협력재단(2018.3.2.) “일한 ICT 스타트업 교류 사전설명회 자료”

“한일 ICT 스타트업 교류” 참가기업 자기소개자료

B2G 배포자료