

# 사업화 성공 담보하는 시제품 시장검증

(주)델타텍코리아 : 이 승 호 대표이사

기업이 지속 가능하게 성장하기 위해서는 끊임없이 신제품을 개발해서 시장 지배력을 유지·향상시켜야 한다. 그러나 우리나라 중소기업 가운데 2/3는 3년 후 미래 먹거리 사업을 확보하지 못하고 있다. ‘1승 9무 90패’ 함정에 빠져있다. 즉, 중소기업이 개발한 100개 신제품 가운데 대박이 나는 히트상품은 하나이고, 겨우 수익을 내는 제품은 9개, 그리고 나머지 90개 신제품은 R&D 비용만 낭비한 채 실패하고 만다.

정부는 ‘15년 19조원이 넘는 막대한 예산을 투자하여 27,000여건의 R&D결과물을 만들어 내고 있다. 그러나 기술료를 받은 유상 기술이전은 4,200여건에 불과하다. 정부 R&D의 사업화 성공률이 20% 정도임을 감안할 때 공공 R&D가 제품화 되어 시장 개발에 성공한 사업화 성공은 840여건 추산된다. 이와 같은 낮은 사업화 성공률은 한국의 국가 연구개발 경쟁력을 19위<sup>1</sup> 수준까지 끌어내렸다. 즉, 공공 R&D 결과물의 사업화 성공률을 개선시킬 획기적인 사업화 서비스 혁신이 필요하다.

정부 R&D 지원에 따른 국내 중소기업의 기술개발 성공은 96%에 이르고 있으나 사업화는 48%가 성공한다. 중소기업은 (1)신제품 아이디어 구상(경영자) → (2)개발 계획 및 착수 → (3)시제품 개발 → (4)양산 및 판매 등과 4단계에 걸쳐서 진행한다. 즉, △시장성 무시한 제품개발 △사업성 평가 미흡 △소통 부재(영업부서와 기술연구소) 등이 실패의 주된 요인이다. 특히 목표고객의 구매의향을 확인하지 않고 금형을 제작하고 설비투자를 단행하는 것은 막대한 실패비용을 초래하게 된다. 이를 예방할 수 있는 방안이 시제품의 시장검증(Proof of Market)이다.

---

<sup>1</sup> 세계경제포럼

시장검증(Proof Of Market)이란 R&D 결과물로 개발된 시제품을 가지고 본격적으로 시장 진출하기 전에 △경쟁제품 동향 △사용자 핵심구매 요인(KBF) 확인 △BM 모델링 등을 통해 신제품의 시장진입 성공 확률을 높여주는 R&D지원서비스이다. 영국 정부는 UK Innovate라는 시장검증사업을 중소기업에게 지원하여 사업화 성공률을 70.7%까지 증대시켰다.

사용자 관점에서 계획제품(서비스)의 사용성 문제점을 진단하여 해결 방안을 도출하는 것이 시장검증의 핵심이다. 즉 계획제품 사용자에게 만족감을 주면서 경제성이 있는 제품 속성을 찾아내는 사용성 테스트(Usability Test)를 하게 된다. 사용성이 높다는 것은 제품이 배우기 쉽고 기억하기 쉬우며 효율적이고 사용함에 있어 기쁨과 즐거움을 주고 사용자의 오류에 관대하고 빠른 복구를 지원하는 것을 말한다.

통상적으로 시장검증은 (1)과제 선정 → (2)사용자 범위 설정 → (3)품평회 준비 (4)품평회 개최 → (5)수집 자료 등록(웹사이트) → (6)사용자 실험 등과 같은 세부 활동으로 구성된다.

[참고] (주)델타텍코리아 시장검증 절차



시장검증은 사업화 성공 가능성을 높여주거나 실패 비용을 절감시킨다. 고객이 원하는 제품속성을 반영해서 상용품 개발을 완성하거나, 성공 가능성이 낮은 사업화 과제는 시제품 개발 단계에서 중단시키게 된다. 즉 △막대한 설비투자 비용과 △추가 R&D자금 낭비를 예방시켜준다. 모쪼록 시제품의 시장검증이 국내 R&D업계에 널리 확산되어 시장에서 대박나는 상용품을 꾸준히 출현하기를 기원한다.

[참고] 시장검증 보고서 목차(안)

목차		세부 내용
1	조사 방법론	(1) Secondary Research (2) Primary Research (POM UT)
2	기업개요	(1) 기업현황 (2) MVP 이해(사용자, 제품) (3) POM UT 목적 (4) POM 수행 방법
3	계획제품 시장동향	(1) PEST분석 (2) 시장현황 및 전망 (3) Supply Chain 분석 (4) 경쟁기업 및 제품분석 (5) SWOT 분석
4	사용성 검증	(1) 제품 컨셉 (2) 제품 개념 확장 (Core/ Augmented Product) (3) Panel 모집 (4) 측정치(설문) 설계 (5) UT (Usability Test) 수행 <b>(6) KBF(Key Buying Factor) 발견</b> (7) 사용자와 실무자 관점 핵심 이슈 선별 (8) 핵심 이슈별 시사점 도출 (9) 쟁점 우선순위 설정
5	기술획득	(1) 제품기능분석 (2) 기술구성도 (3) 기술수준분석(보유기술 VS 경쟁기술) (4) 필요기술 도출 (5) 획득 방안 검토(Make-Collaborate-Buy) <b>(6) 정부지원사업 연계(추천)</b>
부록	정부지원사업 (맞춤형)	(1) 연구개발 지원사업 안내 (2) 기술사업화 지원사업 안내