

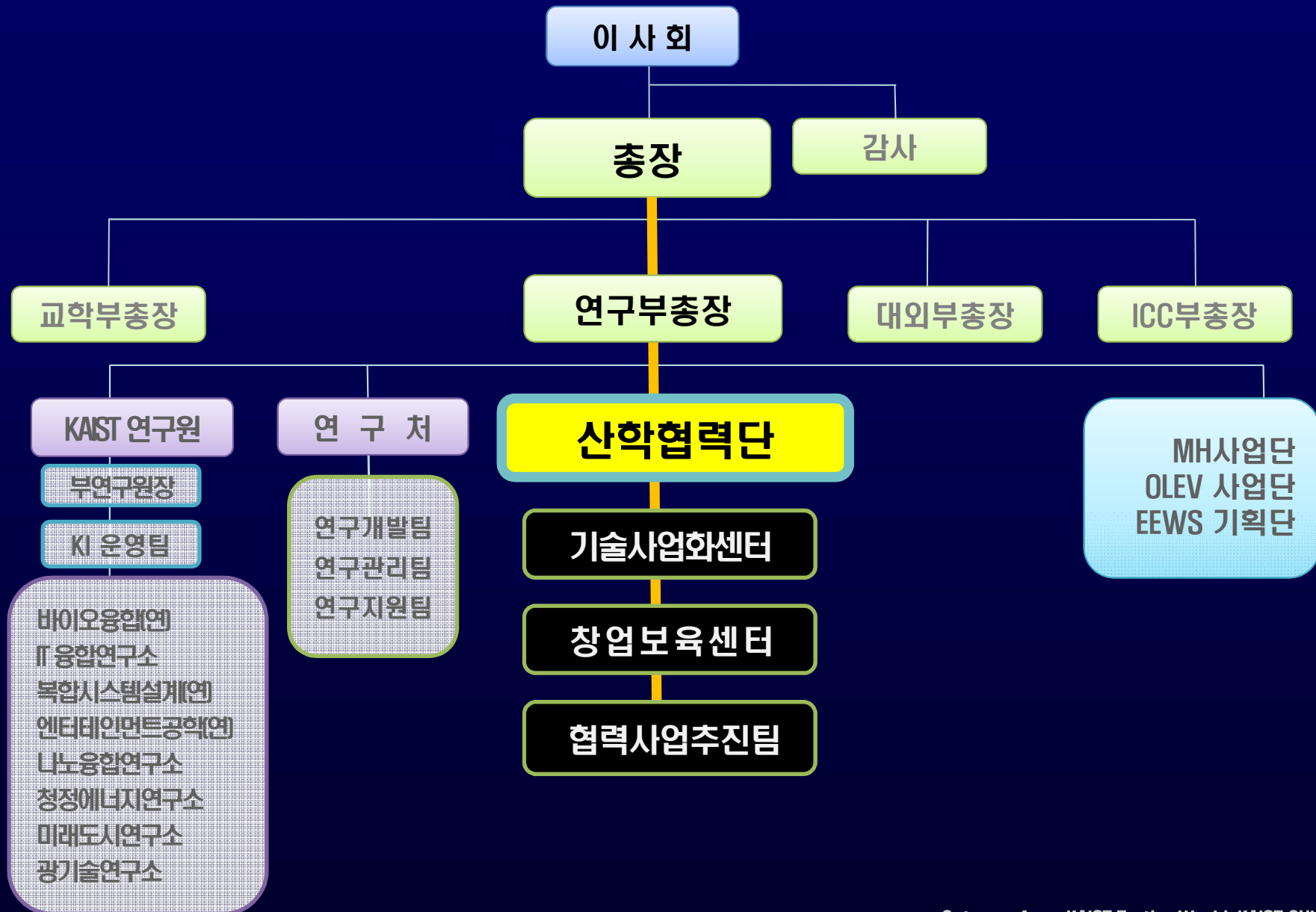
대학/출연(연) TLO 실무자를 위한 초급과정
KAIST TLO의 수익 다변화 정책 및 언론보도 작성법

KAIST 산학협력단
기술사업화센터장 이주현
2011. 9. 1 (목) 16:30~18:30

대학/출연(연) TLO 실무자를 위한 초급과정
1부. KAIST TLO 운영전략과 사례
- KAIST TLO수익 다변화 정책

세계 최고의 과학기술대학으로 성장하기 위한
강력한 산학협력 조직 구성

KAIST 연구조직도



발표 목차

KAIST 산학협력단 | KAIST OUIIC, Office of University-Industry Cooperation

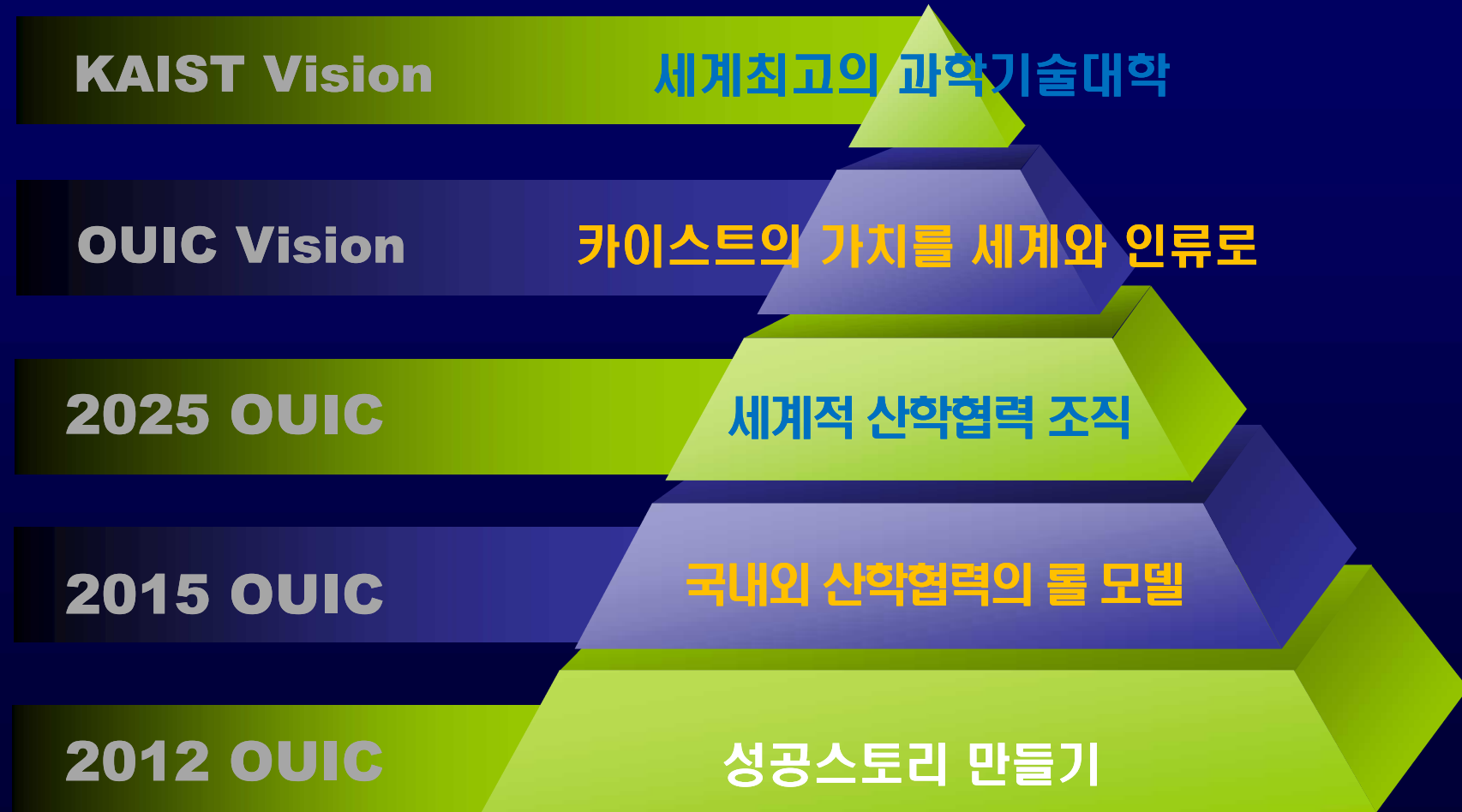
1. 비전과 발전목표
2. 산학협력 선도대학 모델
3. 주요 사업

기술사업화 센터

창업보육센터

협력사업추진팀

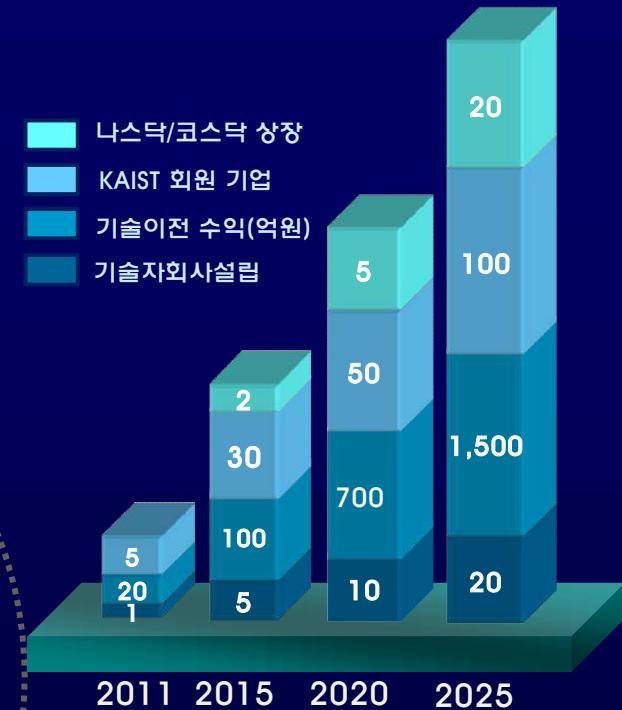
1-1. 산학협력단(OUIC) 비전



1-2. 발전전략과 목표

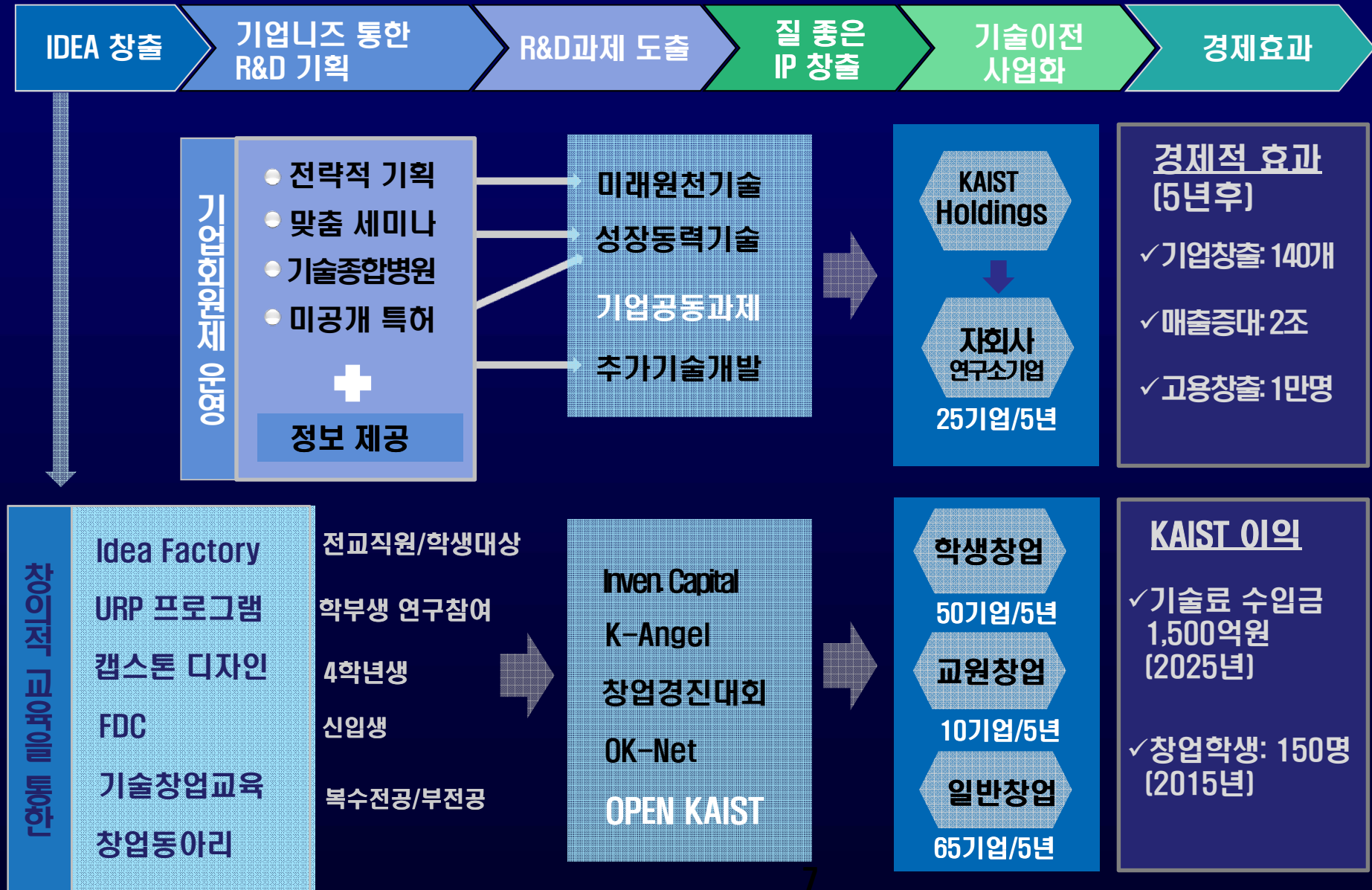


- 기업 회원제
- 특 허 개 랑
- KAIST 브랜드
- KAIST 펀드



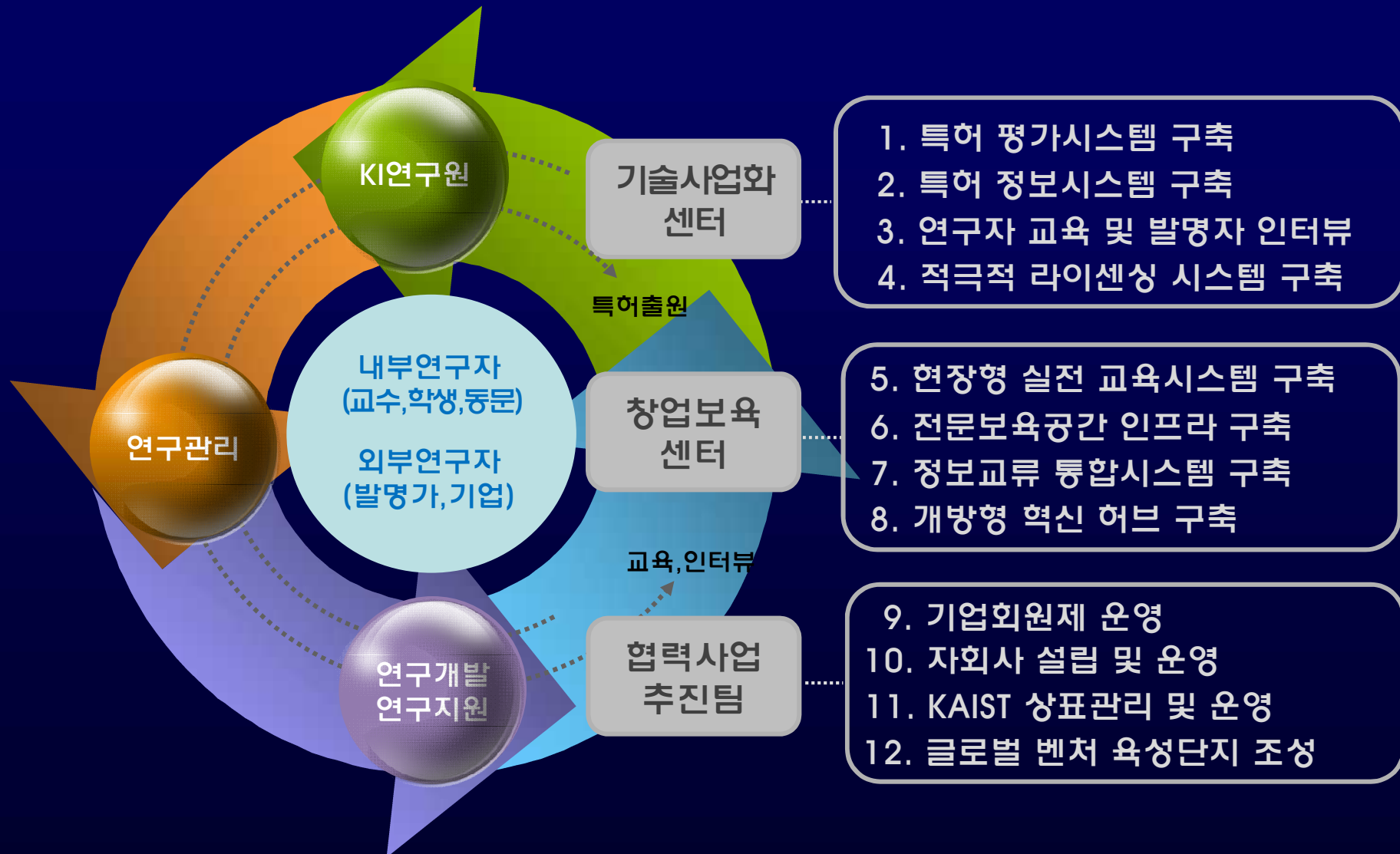
기술지주회사 / 자회사
라이센싱
창업보육 (TBI/TIC)
글로벌 기업 육성

2. KAIST 산학협력 선도대학 모델



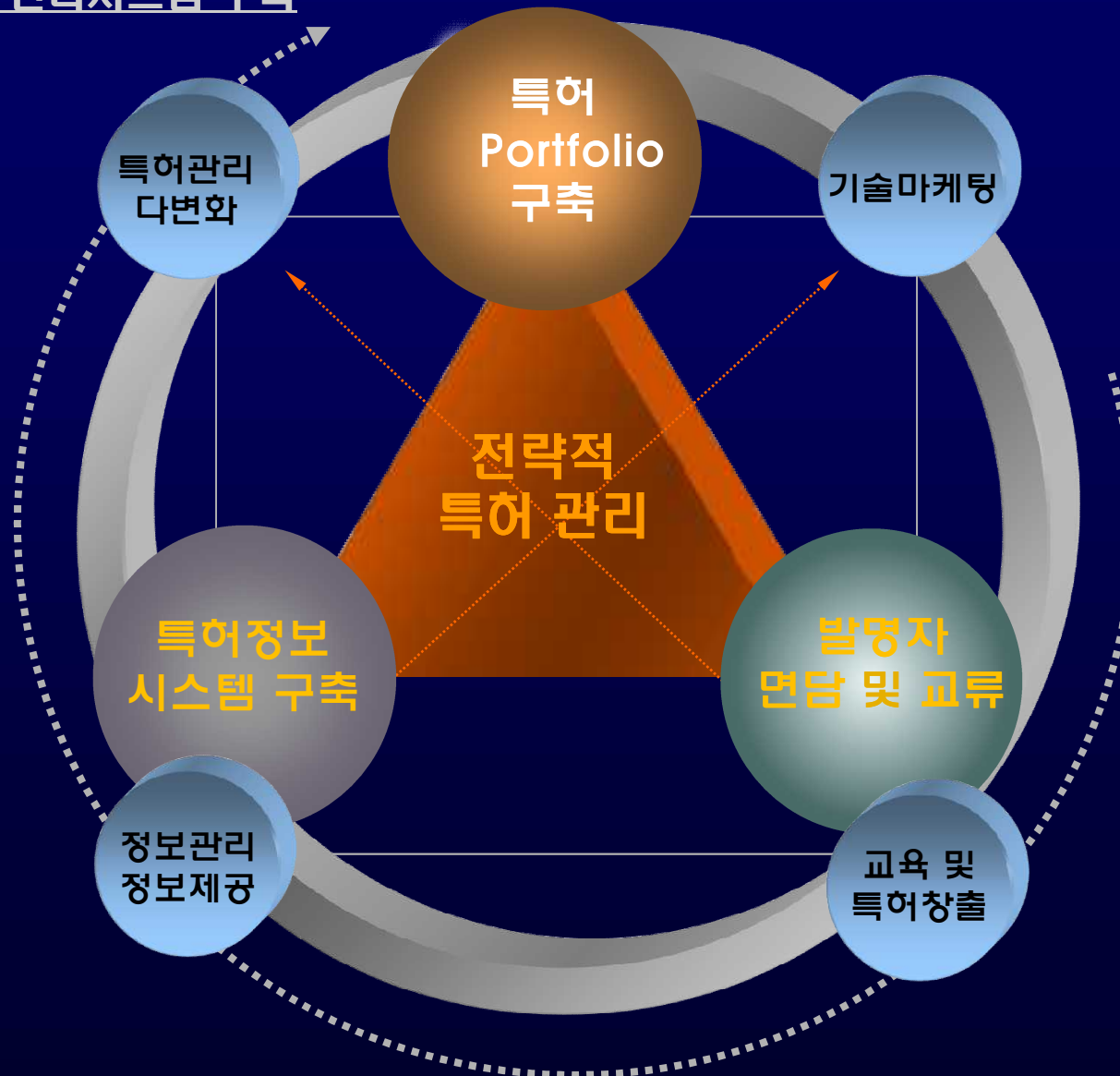
3. 산학협력단 주요사업

산학협력 업무 프로세스



3-1. 기술사업화센터

전략적 특허 관리시스템 구축



3-1. 기술사업화센터

전략적 특허 관리시스템 구축을 위한 세부과제(1)

1 특허 평가 및 정보시스템 구축

특허평가시스템

- 무분별한 특허출원 방지
- 다수 특허의 객관적인 질적 평가
- 발명자 인터뷰제 활용 효과 증대
- 연구실별 전략적 특허관리 용이

특허정보시스템

- 보유 특허의 체계적 기술 분류
- 기술이전 맞춤형 정보 제공
- 기술이전 수요자의 접근용이
- 특허진행현황 등의 기본정보제공

- 기술분야별/연구실별 포트폴리오 구축으로 전문성 증대 및 강화
- 우수기술 확보로 기술이전까지 전략적 특허관리 가능
- 발명자/기술이전 수요자의 맞춤형 서비스 제공

3-1. 기술사업화센터

전략적 특허 관리시스템 구축을 위한 세부과제(2)

2 전담특허사무소 제도

전담특허사무소

특허 사무소, 변리사의 능력을 평가하여 일정기간(2년간) 특허출원 업무 전담

- 2011.7.29(금) 최종 20개 사무소 선정 [기존 80개소 활동 -> 20개 집중]
- **2011.9.1일부터 본격 시행**

- 발명자와의 기술상담을 통한 맞춤형 서비스 제공
- 연구실별 특허 포트폴리오 작성으로 특허질 향상 및 우수기술 확보
- 기술분야별 전문성 증대 및 강화
- 특허관리, 기술이전 등 적극적인 파트너십 형성

3-1. 기술사업화센터

전략적 특허 관리시스템 구축을 위한 세부과제(3)

3 산학협력단 직속 발명동아리 운영

발명 동아리

일반 동아리와 차별화된 KAIST 학생의 우수아이템 및 잠재 아이디어를
아이디어를 발굴하고자 산학협력단 직속으로 발명활동을 장려하는 동아리
카인벤터(KAINVENTOR, 대학원생), 카이노베이터(KAINNOVATOR, 학부생)

지원

- 선행기술조사, 시제품 제작지원
- 정기 세미나, 워크숍 개최
- 전시회 등 홍보활동 지원

성과

- 2010년 대학창의 발명대회
[지식경제부 장관상 등]
- 기술이전 계약체결(5억원)
- 한국연구재단 Best 프로그램 우수상

3-1. 기술사업화센터

전략적 특허 관리시스템 구축을 위한 세부과제(4)

4 휴면 특허 경매사업

휴면 특허 경매사업

특허 등록 후 6년 동안 산업적으로 응용된 적이 없는 특허나 발명자 개인별 포기 특허의 기술경매(저가 판매 정책)

* 기술거래 성사시 수입료 10%공제, 발명자 인센티브 지급

- 기술경매사이트 및 기술거래 전문기관 활용을 통한 홍보
[발명진흥회 IP-Mart, KAIST 기술 경매관 개설(43건 특허 기술경매 참가예정)]
- 기술마케팅의 다양한 시도로 따른 기술이전 수입료 발생
- 휴면특허 등에 대한 연차 유지료 부담 감소

3-1. 기술사업화센터

전략적 특허 관리시스템 구축을 위한 세부과제(5)

5 특허의 발명자 재양도 시스템 구축

특허의 발명자 재양도

6년차(2011년 기준) 연차대상 전체 특허를 대상으로

연구개발 결과물을 발명자에 양도하는 시스템

* 소유기관의 연구개발 결과물 권리 포기 시 연구책임자에게 무상 양여
[국가연구개발사업의 관리 등에 관한 규정 제15조 제6항]

● 기술평가 후 A~D급으로 분류

- A, B급 : 학교권리유지, 학교재원으로 연차료 부담
- C, D급 : 발명자 양도 및 포기 처리, 양도 시 무상 양여

● 연차 유지료 부담 감소

3-1. 기술사업화센터

전략적 특허 관리시스템 구축을 위한 세부과제(6)

6 특허의 기술분류

특허의 기술분류

수요자에게 맞춤형 정보제공을 위해 보유특허에 대한
기술분야, 적용제품(상품)분야의 조사 및 분류

*** 대상 DB : 4,000건(보유특허 2,500건 및 공개특허 1,500건)**

- 맞춤형 정보제공을 통한 기술이전 가능성 증대 및 사업화 성공률 제고
- KAIST 보유기술에 대한 정확한 파악
- 기술경영전략 수립 기반 마련
- 신속 정확한 DB 검색 환경 구축 마련으로 수요자 요청 즉시 응답 가능

3-1. 기술사업화센터

전략적 특허 관리시스템 구축을 위한 세부과제(7)

7 기술이전기업 실태조사

기술이전 기업 실태조사

KAIST 기술이전기업의 경상기술료에 대해 전문기관을 활용 매출액 실태조사

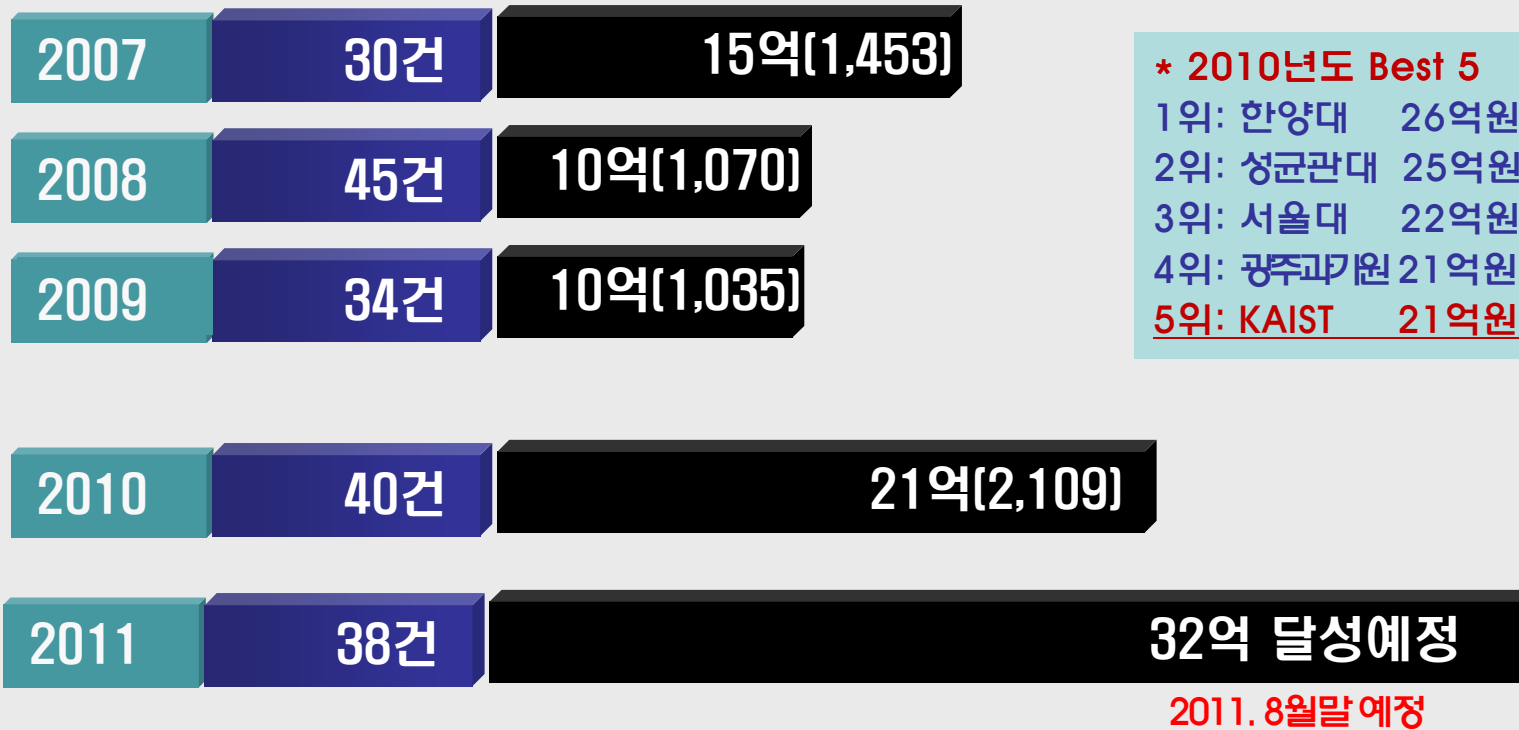
- * 2010년 경상기술료 수입: 3억 1천 (총수입 대비 15%, 기술이전수입 약 22억원)
- * 전문기관 위탁 협약(20% 수수료): 대상기업(49개사) 실태조사 실시 (2011. 3 ~ 4)

- 경상기술료 수입증가(2010년 대비 200% 증가 기대)
 - 매출 증빙자료 확인, 직접 기업방문 통한 매출현황 조사,
 - 추가관리 시스템구축(허위매출 보고 사전 방지)
- 2011년 예상: 3억1천(기준) + 미징수 12개기업(2억 이상) = 5억원 초과 달성

3-1. 기술사업화센터 기술이전실적

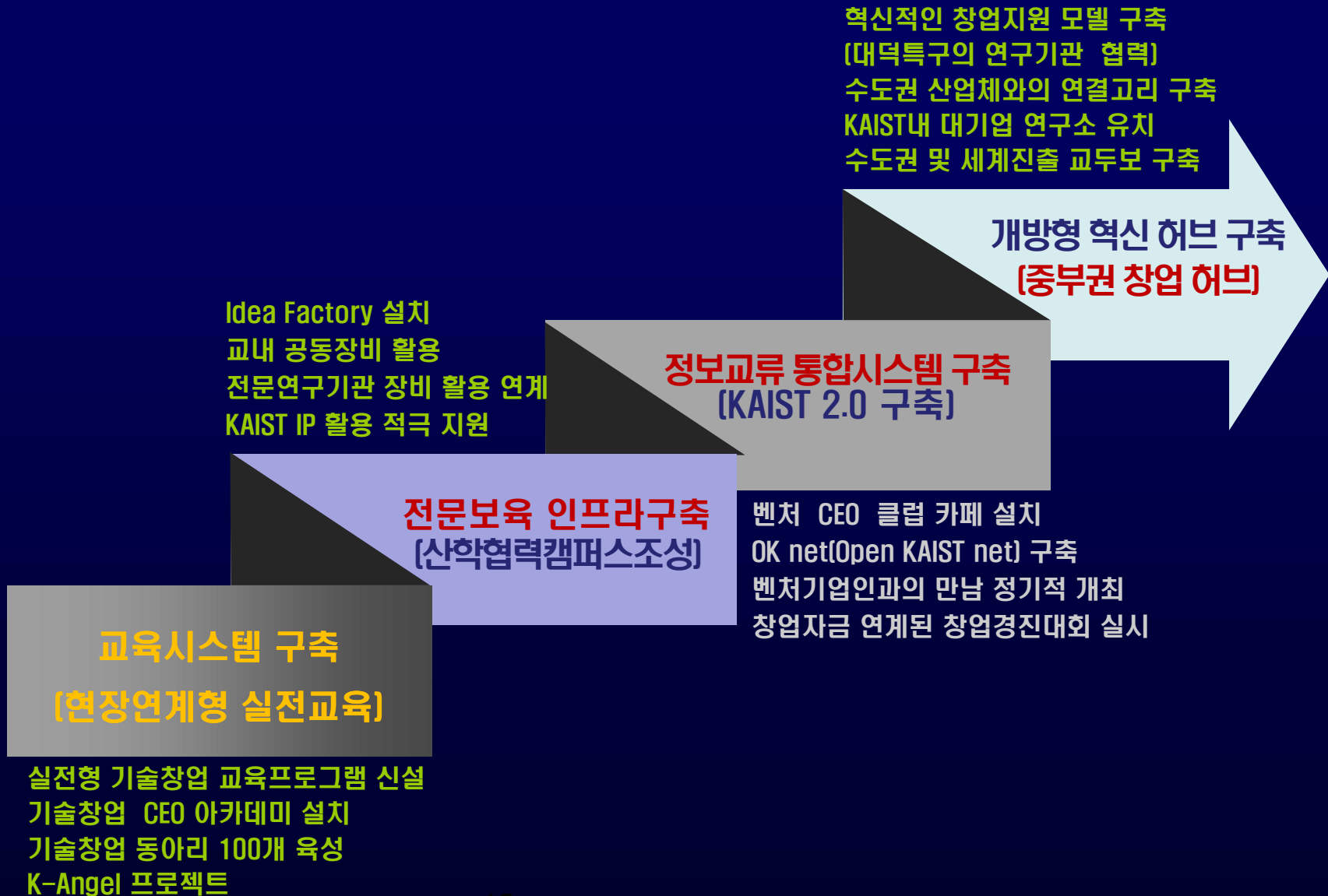
기술이전 실적 평균대비 증가율

기술이전 실적현황



3-2. 창업보육센터

강력한 창업시스템 구축



언론사 2011년 하반기 필진활동

충청투데이 2011.8.5(금)

충청투데이

2011년 08월 05일
20면

시론

성공창업 생태계 대덕특구에서 만들자



장재석

KAIST 산학협력단장

미국의 명문대학 MIT가 배출한 동문 기업은 무려 2만 5800개가 된다.

그들이 창출한 일자리는 330만 개이고 매출은 연간 2조 달러로, 세계 11위의 경제대국 규모와 맞먹는다. 하나의 대학 구성원과 졸업생들이 일구어낸 성과로는 가히 상상적이다.

MIT 동문기업은 보스턴에 가장 많은 6900개가 위치해 있고, 실리콘밸리를 포함한 캘리포니아 지역에 두 번째로 많은 4100개가 있다. 보통 창업지역 선정의 주요 요인으로 시장 접근성, 삶의 질, 네트워킹, 친숙함, 그리고 전문인력 선발의 용이성 등을 꼽는다. 세금이나 법률규제 등도

고려사항이 될 것이다. 기술혁신형 기업에게는 첨단 제품생산에 필요한 전문인력 선발 용이성이 가장 중요하고 이들을 우대하려면 강력한 교육시스템, 문화시설, 그리고 양호한 교통시설 등도 중요요인이 된다.

그런데 왜 MIT 졸업생들은 보스턴 지역에서 가장 많이 창업을 했을까?

그들에게 가장 우선시 되었던 것은 모교가 보스턴에 있다는 것이었다. 세계 최대 반도체 장비업체 테라다인, 의료정보회사 메디텍, 제약회사 젠자임, 생명공학업체 바이오젠, 음향 분야의 보스 등, 최첨단 기술을 보유한 기업들은 만일 MIT가 보스턴에 없었다면, 결코 그 지역에 자리 잡지 않았을 지도 모른다. 이것이 바로 대학이 지역에 미치는 영향력의 실체이다. 이 기업들이 저렴한 사업비용이나 전문인력보다 대학근접성을 창업지역 선정의 최고 조건으로 선택한 것은 그들이 MIT에서 받은 교육과 창업에 이르는 환경이 일체화된 창업 생태계 덕분이었다. MIT의 창업생태계는 캠퍼스 곳곳에서 공기처럼 기업가 정신을 말할 수 있도록 총체적으로 연결되어 있다.

MIT는 1861년 설립과 함께 '마음과 손(Mind and Hand)'이란 특유의 문화를 진화시켰다.

이론을 실제로 연결하는 실행의 가치를 중시하는 전통은 초기부터 교수 자원활동과 교수 창업의 장려를 포함해 산업계와의 강한 유대관계를 맺는 결과로 이어졌다.

1970년대 말 동창회가 주도해 설립한 MIT 기업포럼, 90년대의 기업가정신센터, 2000년의 벤처 모니터링 서비스(VMS), 2002년도의 데쉬판테 센터 그리고 기술이 전전담조직 TLO에 이르기까지 그들은 창업 정신을 지속적으로 강조하면서 일련의 상호 관련된 제도적 요소들을 하나의 혁신적 생태계 속에서 작동하도록 총체적인 지원을 하고 있다.

이런 결과로 최근 MIT 학사과정 학생 중 보스턴이 속해 있는 메사추세츠 주 출신은 10%에 불과하지만, 지난 5년간 창업한 첨단 분야 기업의 37퍼센트가 보스턴에 있는 모교 근처에서 창업했다는 것은 의미하는 바가 크다.

미국 MIT대학의 사례에서 보듯이 창업 육성이 활발한 대학이 사회에 끼치는 경제적 파급효과는 대단히 크다. 또한 기술혁

신형 기업의 창업은 일자리를 창출하고 지역 및 국가경제를 성장시키는 원동력이 되었다.

우리나라에는 벤처의 산실, 벤처 사관학교의 명성을 갖고 있는 KAIST와 대덕특구가 그런 역할을 할 수 있다.

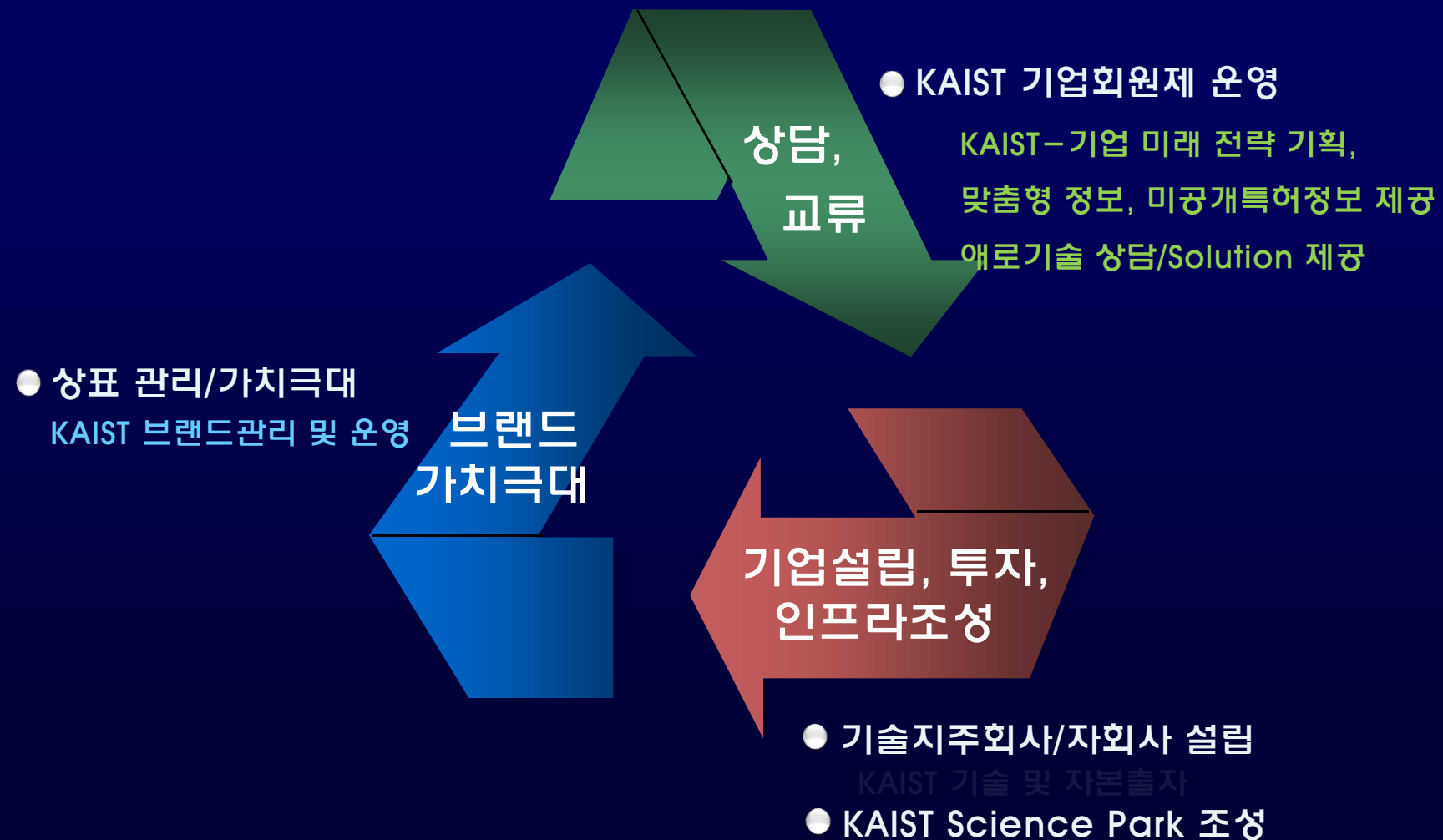
대덕특구에는 5개의 대학, 29개의 정부출연 연구기관과 1000여개의 벤처기업들이 모여 있다. 이미 안정된 인프라가 갖추어져 있고 상호간의 네트워크를 이룰 수 있는 역량을 가지고 있다.

KAIST와 대학들이 중심이 되어 대덕특구의 연구기관들과 협력하면 혁신적인 성공창업의 모델을 만들 수 있다. 창업은 무에서 유를 만드는 위대한 정신이 바탕이 되어야 한다. 우리나라는 이미 폐허의 터전 위에서 세계적 기업을 육성한 경험을 보유한 기업가 정신의 나라이다. 잠시 주춤했던 창업정신을 되살리는 것은 국가경제가 새롭게 도약하는 데 반드시 필요하다. 그러나 창업정신의 탄생은 기업가적 생태계의 조성을 통해 가능하고, 그러한 생태계의 조성은 무엇보다도 연구와 기술이 강한 대학의 종합적 인프라에서 탄생하는 것이다.

(24.1*14.2)cm

3-3. 협력사업추진팀

성공적인 브랜드 파워 구축



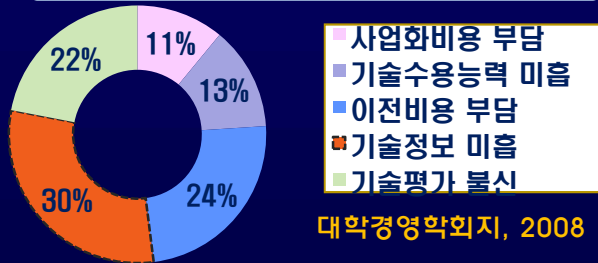
3-3. 협력사업추진팀

성공적인 브랜드 파워 구축을 위한 세부과제(1)

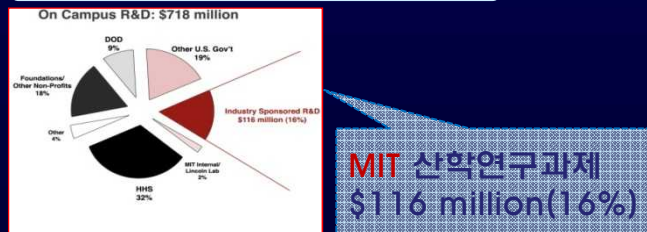
1 기업회원제 운영

현황

대학의 기술정보 제공 기능 취약



MIT 산학연계 연구과제 현황

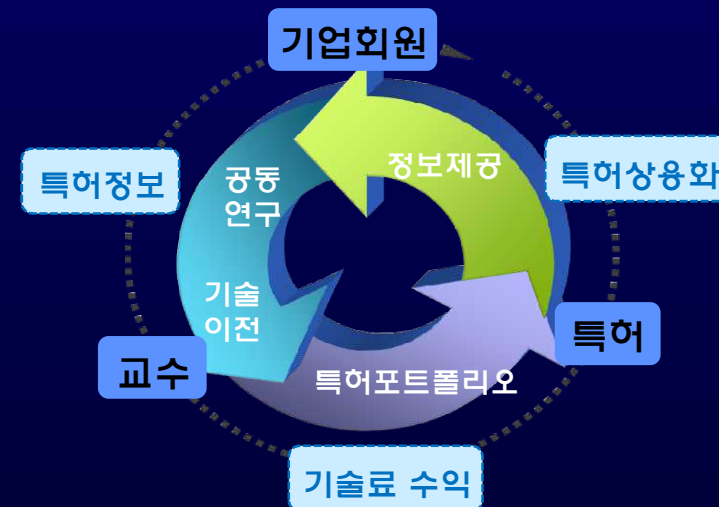


MIT, 2009

※ MIT 산학연구과제 중, 38%(500억원)는 MIT ILP Member 회원기업(180개)이 지원

교수/연구원-특허-기업회원 연계

기업 수요에 적합한 정보제공



기업회원에게 제공하는 콘텐츠

특허정보, 연구자정보, 최신기술동향정보
기업현장 방문 기술 자문
관련 기술 세미나
기업이 필요한 인재 리쿠리팅 협력

➔ KAIST : 수익 및 공동연구 개발비
기업 : 신기술개발 이익창출

Interaction with the Business !

3-3. 협력사업추진팀

성공적인 브랜드 파워 구축을 위한 세부과제(1) **기업회원제**

1 KAIST-기업간의 전략적 협력

미래사업 전략적 기획

기업의 유망 미래 사업과제를 KAIST 주도로 기업과 찾아가는 과정

- 〈 전략적 기획 〉 기업의 단계별 계획을 외부 전문가 관점을 접목 및 활용
- 〈 파괴적 기술탐색 〉 기업의 Business에서 이머징 또는 파괴적 기술 탐색
- 〈 경영 혁신 〉 기업의 경영 및 조직에 새로운 접근을 고려

추진내용

- **기업 제공 서비스**
 - 기업과 KAIST 교수간 1일 기업단독 워크숍, 컨퍼런스 제공
 - 기업의 직원과 다양한 논의 및 협의 등
- 진행중기업 : 코오롱-KAIST(5,000만원, 6월말까지 1단계 사업완료)
- 울존화학(3.23, 1호 회원제기업 협약), 예정기업 : (주)풍산, 팬텍, GE 등

3-3. 협력사업추진팀

제 1호 기업회원제 기업 울촌화학(2011.3.23 협약)

大田日報

2011년 03월 23일
11면 (경제)

산학협력 시스템 '기업회원제' 카이스트, 국내 대학 첫 도입 가동

연회비 내면 보유 기술·인력 지원 받아

KAIST가 국내 대학 최초로 '기업 회원제'를 도입했다.

KAIST는 기업에 대한 소극적 기술상담에서 벗어나 대학이 주도적으로 기업에 필요한 전문적 서비스를 제공하는 새로운 모델의 산학협력 시스템인 기업회원제를 도입, 본격적인 가동에 들어갔다고 22일 밝혔다.

기업회원제(ILPM, Industrial Liaison Program Membership)는 연회비를 받고 운영하는 산학협력의 새로운 모델로, 미국 MIT의 경우 지난 1948년부터 이 제도를 도입해 운영 중이다. MIT의 기업회원제에는 북미 뿐 아니라 아시아, 유럽 등 전세계 180개 기업이 회원(연회비 약 7000만원)으로 가입되어 있으며 MIT의 활발한 산학협력과 공동연구개발의 촉매제가 되고 있다는 평가다.

최고 5000만원의 연회비를 내고 기업회원으로 가입하면 애로기술 상담은 물론이고 KAIST가 보유하고 있는 5000여개의 특허정보를 열람하며 기술과 인력을 지원받을 수 있다. 또 KAIST 교수들로부터 신기술 사업화 등에 대한 자문과 정보를 우선적으로 제공받으면서 기업의 미래전략 수립에 도움을 받을 수 있다.

첫 회원은 농심그룹 계열사로 첨단 포장재, 필름 및 친환경 소재 분야 기업인 울촌화학이며 KAIST와 울촌화학은 이날 오후 3시 서울 소공동 롯데 호텔에서 기업회원제 업무협약 체결식을 가졌다. 울촌화학은 포장재를 비롯해 PP계열 필름과 산업용 소재 제품을 생산·판매하고 있으며 지난해 3427억원의 매출을 올렸다.

기업회원제를 주도한 KAIST 산학



KAIST와 울촌화학은 22일 오후 서울 롯데호텔에서 기업회원제 업무협약 체결식을 가졌다. (왼쪽부터)장재석 KAIST 산학협력단장, 서남표 KAIST 총장, 송녹정 울촌화학 대표이사, 정재철 울촌화학 연구소장.

협력단 장재석 단장은 "기술정보의 부족으로 신사업 진출에 어려움을 호소하는 여러 기업의 상담을 받고 있다"며 "기업회원제는 기업이 겪고 있

는 다양한 어려움을 풀 수 있는 새로운 산학협력 대안으로 계속 확대할 방침"이라고 말했다.

김형석 기자 bade31@daejonilbo.com

(20.4*14.5)cm

Interaction with the Business !

3-3. 협력사업추진팀

성공적인 브랜드 파워 구축을 위한 세부과제[2]

2 자회사 설립

VISION

Global 첨단/융합기술 사업화 전문기업

GOAL (2025년)

20개 자회사 설립

자회사 연간 총 매출액 : 약 5,000억원 (30% 성공을 가정)

➡ KAIST 수익금 150억원 달성

사업전략

사업화 아이템
발굴/평가

맞춤형
인큐베이션

단계별
자금조달 지원

RISK/투자
관리,지원

투자회수/
재투자

3-3. 협력사업추진팀

성공적인 브랜드 파워 구축을 위한 세부과제(2) 자회사 설립 - 아이카리스트



학생창업가 김성진 (산업디자인학과 대학원생)

25세에 KAIST 친구들과 벤처 창업,

70억대의 매출을 올리는 촉망 받는 벤처기업인

2011. 3월 KAIST와 공동으로 자회사 아이카리스트 설립

- **교육 콘텐츠 및 IT 디바이스 개발**
- 1차년도... **태블릿 PC패드, 전자칠판, 교육용 IT 솔루션**
- 2차년도... **가정방문교사 휴대용 미디어패드 등**
- 3차년도... **U-캠퍼스 구축 등**
- **아이카리스트 예상 매출액 및 수익 (단위: 억원)**

구분	매출	수익	KAIST 예상이익
1차년도	213	46	20
2차년도	680	180	80
3차년도	1,150	430	200
계	2,043	656	300

10.4 TFT LCD (Touch Panel)

2008년 버전



2010년 버전



3-3. 협력사업추진팀

성공적인 브랜드 파워 구축을 위한 세부과제(3)

3 KAIST 상표관리/운영

KAIST 상표관리/운영

상표의 보호와 관리를 위한 통합관리 (KAIST 발전재단에서 이관)

KAIST 브랜드 자체의 경쟁력 확보

* KAIST 상표권 및 서비스표 - ‘카이스트’, ‘KAIST’

세부추진과제

- KAIST 상표관리의 체계화(상표관리 규정 및 지침 제정)
 - 차별화된 대학브랜드 확립
 - 브랜드 자체의 경쟁력 확보
- 상표관리의 전담조직 필요(통합관리)
- 상표 라이선싱 등을 통한 수익창출

3-3. 협력사업추진팀

성공적인 브랜드 파워 구축을 위한 세부과제(4)

4

BIT Port 인프라 조성(인천 청라) / 아탑밸리(성남) 추진



- BT+IT 융합연구센터, 산학협력시설, 전문대학원 운영
- 대지면적 : 396,000 m²
- 사업주체 : KAIST, 서울대, 인천시



- 융합연구 사업화센터 운영
· 벤처인프라 및 기술사업화 지원
- 대지면적 : 34,000 m²
- 사업주체 : KAIST, 성남시

산학협력단 – Gateway from KAIST To the World, KAIST OUIG

기술사업화센터 – Technology Transfer is a Contact Sport!

창업보육센터 – Entrepreneurship Is in the Air !

협력사업추진팀 – Interaction with the Business !

대학/출연(연) TLO 실무자를 위한 초급과정

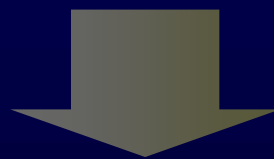
1부. KAIST TLO 운영전략과 사례 – KAIST TLO수익 다변화 정책

– 1부. 끝 –

2부 시작 언론보도 작성법

보도자료 유통의 메커니즘

1. 기술마케팅 부각
2. 사진, 동영상 활용
3. 스토리텔링(이야기)
4. 제목 뽑기
5. 여러 제목 나열



홍보아이템 발굴 및
보도자료 초안작성

기술이전부서

홍보부서에
배포 의뢰

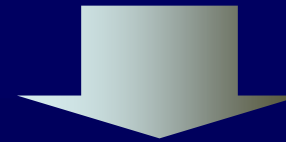
최종안 작성
및 상호협의

날짜 점지

보도자료
배포

9시전후 자료 동시 배포
(방송, 사진은 전날 귀뜸)

준비된 답변을
일관되게 말해야 함



취재지원
인터뷰 대응



• 기술이전 성과홍보용 보도자료 작성법 - 개요편

- 당신의 뉴스가 의미있고, 보지 않을 수 없도록 하라
무생물보다 사람의 이야기(성공스토리)
뉴스 가치를 높이는 감동이야기(꿀씨의 성공, 인생역전)
- 보도자료만 잘 써도 기사가 된다
신문기사 흉내내기
간결하고 쉽게 쓰기 (전문용어 사용 자제)
피동형보다는 능동형 표현
한 문장은 60글자 이내로 짧게
리듬에 맞춰 약(단문)-강(장문)-약-중(중문)-강-약

• 기술이전 잘되는 보도자료 작성법 - 준비편

• 꾸준히 뉴스를 모니터링하라

매일 아침 검색어 로 모니터링

“기술이전”, “기술사업화”, “특허”, “산학협력”

“OOO대학”, “창업보육”, “기업가정신”, “지식재산권”

“테크노파크”, “태양광”,

• 대학의 변화에 민감히 반응하라

산학협력(단)이 대접받는 시대. 대학의 비즈니스 세상 확장

당신보다 잘 난 사람들이 속속 합류한다

• 인터뷰(말솜씨)와 글쓰기 능력을 키워라

핵심을 간결하게 설명하기, 간결하게 정직하게 서술하기

• 기술이전 잘되는 보도자료 작성법 - 기본편

• ① 단어의 정확성

차별적 표현의 금지

인종, 지역, 세대, 성별, 직업 등에 따른 차별의식

고정선입견이 나타난 표현이 있는지

비속어, 유행신조어, 인터넷 통신어 등 사용금지

• ② 문장의 정확성

번역투의 문장, 피동형의 문장, 과도한 높임말

• ③ 텍스트의 정확성

제목과 부제, 주제와 논점이 분명한가

진실성, 사실성, 객관성의 보도원칙을 지키고 있는가

군산대학교 사례 – for 김현구

군산대-뉴이엔이텍, ZnO(산화아연) 이중구조 투명전극 기술이전식 가져



[군산=뉴스와이어] 2011년 08월 12일 [15:13]--군산대학교(총장 채정룡)는 8월 12일(금) 오전 11시 군산대학교 본부 제2소회의실에서 (유) 뉴이엔이텍, 한국과학기술연구원과 ZnO 이중구조 투명전극 기술이전식을 가졌다.

군산대학교 최윤 산학협력단장 · 신소재 공학부 권성구교수, (유)뉴이엔이텍 서정부 대표 · 김성중 대표이사 · 염성열 부사장 등이 참석한 가운데 열린 협약식 결과 세 기관은 관련 기술의 상용화와 산학 공동기술개발에 상호 협조하기로 했다.

금번에 기술이전 된 기술은 군산대학교 신소재공학과 권성구교수팀이 개발한 조합전극기술이다.

조합전극이란 전기적 특성이 우수한 결정구조를 가진 ZnO (산화아연)막과 광 산란 특성이 우수한 표면조직화 된 ZnO 막, 실리콘과 계면 특성이 우수한 막을 조합하여 계면특성과 전도특성 및 광특성을 크게 개선시키는 조합 전극 제조기술이다.

군산대학교 신소재공학과 권성구 교수팀은 ZnO 기반의 투명산화물전극 소재공정기술에서 ZnO 박막증착기술과 표면조직화 기술 및 구조제어기술을 이용하여 새로운 개념의 조합전극을 개발한 것이다.

금번 기술이전은 (유)뉴이엔이텍이 비독점 실시권인 통상 실시권으로 선급금 2,500만원, 경상기술료 매출액 2%로 4년간 실시 예정이다.

현재 국내는 LCD 및 전자산업의 발달로 TCO glass에 대한 수요가 매우 높지만, 거의 전량을 일본 등으로부터 수입하고 있는 실정이다. 주로 활용하고 있는 TCO 소재는 ITO 와 FTO로, 최근에 태양전지 및 touchpad, OLED등 새로운 수요처의 성장으로 원료가격이 급등하고 있어 이를 대체할 수 있는 우수소재로 ZnO에 대한 연구가 활발히 진행되고 있다.

뉴스출처: 군산대학교

회사소개: 새만금으로 통하는 입구에 위치하고 있는 군산대학교는 지역밀착형 교육중심대학이다. 군산대학교의 청사진은 이 말 속에 고스란히 담겨있다. 군산대학교는 '새만금 중심대학'이란 슬로건을 내걸고 전북 및 새만금 지역 핵심전략 사업에 맞춰 꾸준히 학과조정을 해왔다. 장기적으로는 자동차 조선 항공,부품소재 IT융합 생물 식품산업 환경 에너지 해양레저 관광 국제비즈니스 등 몇 개의 지역 유망 산업에 맞춰 학과를 클러스터화할 예정이다. 지역대학과 지역사회가 공유해야 할 사회적 문화적 영역이 넓음을 생각할 때 이는 주목할만한 일이다. 이러한 전략은 성공적이어서 군산대학교는 현재 새만금 중심대학으로 급성장하고 있다.

충남대학교 사례 - for 박유미, 이은주

충남대, 일양약품과 기술이전 계약 체결
2009-06-15 10:45 대전=뉴스시스



독감바이러스 분야의 세계적인 전문가인 충남대학교 서상희 교수가 일양약품과 '인플루엔자 백신주 제조 및 생산기술'에 대한 기술이전 계약을 체결했다.

사진은 충남대 서상희 교수(독감바이러스 연구소 소장)와 일양약품 김동연 사장 등 양 기관 관계자가 15일 오전 9시 30분 충남대 산학연 회의실에서 인플루엔자 백신주의 제조와 생산기술 및 대량생산 방법 등에 대한 기술 이전 계약체결을 완료한 모습.(사진=충남대 제공)/장영래기자 jylee@newsis.com

일양약품,
충남대 신종플루 백신 기술 이전 효과 톡톡
2009-08-17 10:01 아시아경제

신종플루 백신 생산기술을 개발한 충남대 서상희 교수팀으로부터 기술을 이전받기로 한 일양약품이 강세다.

17일 오전 10시00분 현재 일양약품은 전일 대비 2650원(8.04%) 오른 3만5600원에 거래되고 있다.

지난 주말 국내에서 신종플루로 사망환자가 발생했다는 소식에 신종플루 백신 개발업체들이 강세를 보이고 있는 가운데 일양약품으로도 매기가 확대되는 모습이다.

일양약품은 지난 6월15일 충남대학교와 인플루엔자 백신 제조기술과 대량생산 방법에 대한 기술이전 계약을 체결했다고 밝혔다.

관련뉴스게재: 파이낸셜뉴스, 머니투데이 등
경제지 증권관련 뉴스

전북대학교 사례 – for 이낙범

전북대 '대학 기술이전 전담조직' 선정 | 연합뉴스 2011-05-14 11:22

[전주=연합뉴스] 백도인 기자
전북대는 대학 내 기술을 기업에 이전
하고자 교육과학기술부가 추진하는 '대
학 기술이전 전담조직 지원사업(TLO)'에
선정됐다고 14일 밝혔다.

이 사업은 대학의 연구 성과를 산업에
반영하고자 추진되는 것으로, 전북대는
앞으로 5년간 매년 1억5천만원씩을 지
원받는다. 전북대는 유망 기술을 적극
적으로 발굴하고 기술 이전과 사업화에
대한 지원 체계를 만들어 사업을 활성
화하기로 했다.

또 전북지역 대학들과 공동으로 기술지
주회사를 설립하고 자회사를 육성하는
방안도 추진하기로 했다.

- 영남대(경북일보),
- 경상대(뉴시스, 뉴스웨이, 2년연속)
- 경북대, 영남대, 포스텍(매일신문)
- 지역3개대(경, 영, 포, 뉴시스)
- 전남대(뉴시스, 전자신문)



전북대 박명식교수팀, 기술이전
수익금 학교 기탁
전주=뉴시스, 2007-7-09

개교 60주년을 맞이한 전북대학교에 학교발전기금 기탁이 잇따
르고 있는 가운데, 이 대학 기술개발팀이 기술 이전으로 얻은 수
익금 전액을 학교에 기탁해 미담이 되고 있다.

전북대 의학전문대학원 박명식 교수팀(정형외과학)은 9일 자신
들이 개발한 '대퇴부 골정 고정기구'와 '대퇴스텝' 기술 이전으로
받은 수익금 1000만원 전액을 대학발전기금으로 기탁했다.

전북대 역사상 기술이전으로 얻은 수익금을 발전기금으로 기탁
한 경우는 이번이 처음이다. 박 교수는 "대학에 재직하면서 수행
한 연구 결과로 얻어진 수익인 만큼 다시 대학에 환원하는 것이
바람직하다고 생각했다"며 수익금 기탁의 취지를 설명했다.

박 교수팀이 개발한 기술은 ... [중간생략] ... 기존의 정형외과 수
술 및 시술 방법보다 간편하고 인체에 주는 부담을 최소화할 수
있는 것으로 알려지고 있다.

한편 전북대는 지난해 기술이전센터를 설립, 교수 및 연구원들의
특허 창출을 지원하고 사회에 환원돼 활용될 수 있도록 다각적인
지원 사업을 전개하고 있다.

• 발표 날짜를 잘 선택하라 - 실전편

시간: 오전 9시 전후(기사발제 전) .. 방송과 사진은 전날 귀뜸

요일: 금요일은 가급적 피해야 함(토요일자 신문 없는 곳)

여건: 큰 사건 없을 때(연평도, 구제역, 정상회담 등등)

<기타Tip>

- 기자회견을 하려면 오전 10~11시가 가장 좋다.
- 배포 후 보도자료를 들고 기자실을 찾아가라
- 불쾌한 질문은 여유 있게 넘겨라
- 비디오보도자료(VNR: Video News Release)의 활용
- 보도해준 기자에게는 감사의 전화&이메일을 해라(feedback)

2011년 3월 12일 모든 일간지 1면Top

세계일보

2011년 03월 12일
01면 (종합)

강진·쓰나미 대재앙 日 열도 삼켰다



수장되는 마을 일본 도호쿠 지방 인근 해저에서 11일 강진과 함께 대형 쓰나미가 발생해 미야기현 나토리시의 마을을 덮치고 있다.

나토리=교도통신

(35.7*23.0)cm

보도자료 배포의 결과

- **신문기사의 3분의 2는 홍보의 결과이다! (보도자료 베끼기)**
 - 뉴욕타임스, 워싱턴포스트도 60%
 - 경제지나 전문지는 의존도가 더 높다! 70%
 - 즉, 30~40%만이 새로운 사실을 첨가한 뉴스였다.
- **신문기사 신뢰도는 광고의 10배 (신뢰성과 주목도)**
 - 광고는 안 믿지만, 보도는 신뢰한다.
 - 광고는 비주얼, 보도는 언어와 의미의 전달 – 입소문으로 연결
 - 광고와 달리 사라지지 않고, 연쇄적 반응을 일으킨다.
(인터넷뉴스사이트, 포털사이트 등에 기록으로 남는다)

뉴스콘텐츠 패러다임의 혁명적 전환기

- 텍스트, 그래픽, 동영상의 결합이 점점 더 뉴스의 기본 구조가 되어가고 있다.
- **Print First 전략** (기존 신문사 전략)
종이신문이 중심, 주변부에 인터넷, 모바일 등이 배치
- **이제는 ‘Print Last’**
인쇄는 콘텐츠 활용의 마지막 단계
온라인중심적 사고방식으로 바뀌어야 한다는 뜻

“Online First, Print Last(Best)”

- Tech-Transfer is a contact sport!

감사합니다!