

경제외교 성과사례집

kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency

경제외교 성과사례집



kotra

발간사

세계 경제의 불확실성 속에 우리 기업의 수출이 녹록지 않은 상황입니다. 그러나 어려운 여건 속에서도 지난해 수출 규모는 6,800억 달러를 기록하며 역대 최고의 실적을 경신했고, 수출액 순위도 세계 7위에서 6위로 올라섰습니다. 여기에는 우리 기업과 정부의 노력이 함께 녹아 있습니다.

지난 1년간 정부는 미국, 일본, 사우디, UAE 등 주요 동맹국과의 협력뿐만 아니라 NATO, G20 등 다자 회의에 참여할 때도 경제외교에 집중했습니다. 많은 정부 부처와 KOTRA를 비롯한 지원 기관들, 그리고 경제사절단 참여기업 모두 비즈니스 성과를 내기 위해 같이 뛰었습니다.

이 책은 기업의 입장에서 바라본 경제외교의 기회와 이를 활용한 해외 진출의 여정을 담았습니다. 특히 기업 사례의 경우 최대한 다양한 산업 및 협력 분야를 포괄하여 보다 많은 기업이 경제외교를 활용하는 데 참고할 수 있도록 했습니다.

경제외교는 우리 기업 모두에게 열려 있습니다. 특히 우리 중소중견 기업들은 경제사절단에 참여함으로써 해외 정부 및 바이어와 신뢰 관계를 구축하고, 새로운 비즈니스 기회를 창출하는 좋은 기회로 활용할 수 있을 것입니다. KOTRA도 최선을 다해 지원하겠습니다.

끝으로 바쁘신 와중에도 인터뷰에 응해주신 기업인 여러분께 깊은 감사의 뜻을 전합니다.

KOTRA 사장
유정열

경제외교 성과사례집

목차



01

경제외교 활동 및 성과

6

02

기업 성과 사례

10

스마트팜	미드바르	12
	우듬지팜	18
방산/보안	그린텔	24
	케이테크	30
환경	오즈세파	36
원전/에너지	스프링피스	42
기계	대모엔지니어링	48
의료/바이오	비피도	54
	에이엠메딕스	60
	엑스바디	66
관광/숙박	야놀자	72
ICT	양트러리얼리티	78
투자유치	보그워너	84
	SES AI	90

03

경제외교 비즈니스 파트너십을 소개합니다

96

핵심만 짚어보는 경제외교 비즈니스 파트너십	98
경제외교활용포털 소개	100

01

경제외교 활동 및 성과





경제외교 활동 및 성과

2022. 6. NATO 정상회의 참석 연계 스페인 순방



“한국 대통령 최초
NATO 정상회의 참석
취임 후 첫 외교 순방”

◀스페인 경제인과의 오찬 간담회
(2022. 6. 30. / 마드리드)

2022. 9. UN 총회 참석 및 영국·미국·캐나다 순방



“경제안보 협력 확대 및
세일즈 외교 본격화,
첨단산업 및 스타트업 투자 유치”

◀북미 투자 신고식 및 투자가 라운드테이블
(2022. 9. 22. / 뉴욕)

2022. 11. ASEAN·G20 정상회의 참석 캄보디아·인도네시아 순방



“2023년 한-인니 수교 50주년
맞이하여 경제협력 활성화
방안 논의”

◀인도네시아 현지진출 기업 오찬 간담회
(2022. 11. 14. / 발리)

2022. 11. **모하메드 빈 살만 사우디아라비아 왕국
왕세자 겸 총리 공식 방한**



“한-사우디 수교 60주년 계기
양국 경제협력 강화”

◀한-사우디 투자포럼
(2022. 11. 17. / 서울)

2023. 1. **UAE 국민 방문 및 세계경제포럼 연차총회 참석 스위스 순방**



“중동 지역 민관 합동 경제외교,
신산업 분야로 경제협력 확대”

◀한-UAE 비즈니스 상담회
(2023. 1. 16. / 아부다비)

2023. 3. **한국 - 일본 정상 상호 방문**

“12년 만의 양국 셔틀 외교 복원”

2023. 4. **한미 동맹 70주년 미국 국민 방문**



“미래 발전방향 협의 및
전략적 협력 강화”

◀투자 신고식 비즈니스 라운드테이블
(2023. 4. 25. / 워싱턴D.C)

02

기업 성과 사례



미드바르	12
우듬지팜	18
그린텔	24
케이테크	30
오즈세파	36
스프링피스	42
대모엔지니어링	48
비피도	54
에이엠메딕스	60
엑스바디	66
아놀자	72
앙트러리얼리티	78
보그워너	84
SES AI	90

미드바르



중동의 식량안보 전략에 맞춰 수출 성공

대표

서충모

참여이력

사업분야

스마트팜

- 2023년 1월 한-UAE 경제사절단
- 2023년 3월 제1차 한-중동 서틀 경제협력단

주소

경북 포항시 북구 흥해읍

kotra

미드바르의 경제외교 활용 지원사업 효과



UAE 신규 바이어
발굴



신규 바이어와
MOU 체결



스마트팜 관심 바이어 등
UAE 시장성 확인



아부다비 대학 내에
제품 재배 실증 중(6월~)



건조 지역의 농법에 대한 지식과 경험 풍부

유엔식량농업기구(FAO)는 2050년 세계 인구가 90억 명까지 증가할 것이며 식량이 부족해질 것이라 전망하고 있다. 하지만 세계적으로 농업 인구는 고령화되고, 기후변화로 물 공급도 불안정해지면서 기존의 농업 방식이 어려워질 수 있다는 우려가 계속 나오고 있다. 이에 대한 대안으로 떠오르는 것이 스마트팜이다.

미드바르는 스마트팜 스타트업으로 공기 중에서 식물을 키우는 에어로포닉스 농법을 개발했다. 히브리어로 ‘척박한 땅’, ‘사막’, ‘광야’라는 뜻을 회사명으로 지을 만큼, 미드바르는 농업이 어려운 사막 지역이나 건조 지역에 지속가능한 농업 솔루션을 제공하는 것을 목표로 출발한 기업이다.

특히 서충모 대표는 이스라엘 히브리대에서 원조 농업 기술을, 박해영 CTO는 이스라엘 벤구리온 대학에서 사막학과 담수화 기술 석사를 전공했으며 봉민균 부대표는 코이카(KOICA) 파키스탄 사무소에서 건조 농업 프로젝트를 진행했던 경험이 있을 정도로 미드바르 경영진은 중동 지역에 대한 농업 지식과 경험이 풍부하다.

그런 만큼 물이 부족한 건조 지역에서 어떤 농법이 필요한지 잘 알고 있고 가장 적합한 기술을 개발할 수 있었다.

“중동은 해수 담수가 전체 담수의 60% 이상을 차지하고 있는데 그것을 농업용수로 72% 이상 쓰다 보니 최소한의 물로 재배하는 기술이 필요합니다. 미드바르가 나사(NASA)에서 우주 농업을 위해 처음 개발한 기술인 에어로포닉스를 스마트팜에 적용한 가장 큰 이유가 바로 물 절약을 가능하기 때문입니다. 에어로포닉스는 토경 재배보다 물 사용을 95% 이상 절감할 수 있어 중동의 식량 문제를 해결할 수 있는 농업 솔루션입니다.”

경제사절단에 만난 바이어와 MOU 체결

미드바르가 KOTRA와 첫 인연을 맺은 것은 2022년 이스라엘에서 KOTRA 지사화 사업을 참여하면서 부터다. 이스라엘은 미드바르의 시작점과 같은 국가였기 때문에 먼저 자리를 잡았지만 UAE 시장은 미드바르가 다음 목표로 도전하고자 한 시장이었다. 하지만 어디서 어떻게 시작해야 할지 연결점이 없어 막막했다.

그러다가 기회를 얻은 것이 2022년 열린 UAE 푸드테크 챌린지였다. 이 대회는 UAE의 식량 안보 지수를 올리기 위한 글로벌 경진대회로, 혁신적인 차세대 농업 기술 솔루션 발굴을 목표로 진행하고 있다. 미드바르는 전 세계 79개국에서 667개 팀이 참여한 이 대회에서 톱(TOP) 30에 드는 쾌거를 달성했다. 그 성과가 한-UAE 경제사절단 참여로 이어졌다.

“경제사절단으로 매칭된 바이어를 만나 보니 한국의 스마트팜에 대해 관심이 큰 것을 알 수 있었습니다. 특히 에어로포닉스 솔루션에 대해서는 뜨거운 관심을 보여주었습니다. 현장에서 만난 바이어와 함께 현지 농장을 탐방하고 제품 설치에 대한 문의도 받았습니다. 덕분에 3월에 이어진 한-중동 셔틀 경제협력단에서 해당 업체와 MOU를 맺게 되었습니다.”

미드바르는 한-UAE 경제사절단에서 만난 R사와 한-중동 셔틀 경제협력단에서 다시 만나 MOU를 체결했다. 그리고 6월부터 아부 다비에서 제품 재배 실증을 진행하고 있다.



UAE를 중심으로 중동 시장 확장 계획

이번 UAE에서의 파일럿 테스트를 성공적으로 마치면, 미드바르는 바레인, 쿠웨이트, 사우디아라비아 등 주변 국가까지 시장을 넓힐 수 있을 것으로 기대하고 있다.

“제품 실증 이후 중동 시장이 본격화될 것으로 전망하고 있습니다. 그렇게 되면 올해 안에 스마트팜 수출을 할 수 있을 거라 예상됩니다. 이를 위해 아부다비에 지사를 설립하고 제조공장도 설립해 양산 과정을 거칠 계획입니다. 또한 UAE 정부 프로젝트를 수주하는 것도 목표입니다.”



UAE는 중동에서도 식량 안보를 가장 중요하게 생각하는 나라다. 현재 식량 안보 지수가 전 세계 14위이지만 UAE 국왕은 2051년을 기점으로 1위를 달성하겠다고 선포했다. 미드바르는 UAE가 어느 때보다 첨단 농업 기술에 관심이 많은 때인 만큼 UAE 진출에 박차를 가할 계획이다. 더불어 이미 지사가 설립된 이스라엘 시장 활성화에도 적극적으로 나서고자 한다. UAE와 이스라엘을 중심으로 중동 시장을 확장하고 향후 아프리카 시장까지 진출하는 것이 미드바르가 그리고 있는 내일의 지도이다.

MINI INTERVIEW

바이어가 원하는 것을 파악하면 성과도 확실해집니다

저희 회사는 물이 부족한 사막 지역에 필요한 농법을 제공하는 특수성 때문에 고객과 확실한 접점이 있었습니다. 바이어가 원하는 부분도 확실히 알고 있어 미팅 시 더 많은 이야기를 나눌 수 있었고, 성과도 따라왔다고 생각합니다.

만약 경제사절단을 통해 성과를 이끌어내고 싶다면, 먼저 참여하는 해당 지역의 요구사항을 파악하고 어떤 제품으로 문을 두드려야 할지 계획을 세워야 합니다.

무엇보다 계속 문을 두드려야 좋은 결실을 맺을 수 있습니다. 당장의 성과가 나지 않더라도 경제사절단을 통해 연결된 네트워크를 다양하게 활용한다면 좋은 결과가 있을 것입니다.



미드바르

부대표 봉민군

우듬지팜



혁신적인 스마트팜 기술과 상품으로 단단한 결실을 맺다

대표 강성민

참여이력

사업분야 스마트팜, 농작물 재배,
식품제조 가공

• 2023년 1월 한-UAE 경제사절단

주소 충청남도 부여군 규암면

kotra

우듬지팜의 경제외교 활용 지원사업 효과



E사와 1,080만 불 규모의
MOU 체결



T사 6,000불 규모,
K사 52만 불 규모의 수출



R사, F사 등 잠재
스마트팜 바이어 파악



K-스마트팜 기술 우수성 및
스테비아 토마토 특허기술 인정



스마트팜 기술과 상품으로 해외 시장 도전!

우듬지팜은 충남 부여에 있는 스마트팜 회사로, 국내 단일 토마토 농장으로는 가장 큰 규모인 10.8헥타르(ha)의 유리온실에서 토마토를 재배하고 있다. 우듬지팜의 주력 상품인 토망고는 토마토에 천연 감미료인 스테비아를 첨가하는 기술 덕분에 건강한 단맛을 지닌 것이 특징이다.

우듬지팜은 매년 매출액이 큰 폭으로 성장하고 있는데, 그 이유는 남다른 품질의 토마토 상품 외에 최첨단 스마트팜 기술도 판매하고 있기 때문이다. 우듬지팜의 사계절 스마트팜은 국내 최초 자력으로 반밀폐형 유리온실을 짓는 기술이다. 이중 공조 냉난방 시스템을 설치하여 사계절 내내 작물 재배가 가능하며 97% 광 투과가 가능한 산란광 유리외 보광등을 설치하여 품질을 안정적으로 유지할 수 있다.

이러한 장점 덕분에 날씨가 뜨거운 중동이나 추운 우즈베키스탄 등지에서 많은 문의가 오고 있다. 2023년 1월 한-UAE 경제사절단에 참여했을 때도 시식 코너에서 맛을 본 중동 바이어들이 극찬을 하며, 현장에서 비즈니스 상담 주선을 요청하기도 했다. 이처럼 경제사절단에서 많은 관심을 받은 우듬지팜이지만, 처음 해외 시장에 도전할 때는 힘든 점이 많았다.

“해외 시장 진출은 2021년부터 준비했지만, 어디서부터 어떻게 해야 할지 몰랐습니다. aT센터 등을 통해 중동이나 동남아 등 관심 국가에 대한 조사도 했지만, 뚜렷하게 잡히는 게 없었습니다. 특히 현지 기업 정보를 얻는 게 가장 힘든 부분이었습니다. 기업 정보를 겨우 얻었다고 해도 과연 믿음만한 기업인지 신뢰도를 파악하는 것은 더욱 어려웠습니다. 또 현지에서 저희 스마트팜 기술이나 토망고 등 상품을 어떻게 받아들일지 고객 반응에 대해서도 실제로 접하지 않으면 정확히 알 수 없는 부분이었습니다. 무작정 UAE나 말레이시아도 가봤지만 현지 기업 정보나 인허가 등을 알아보는 데 답답함이 많았습니다.”

어려웠던 해외 시장, 경제사절단으로 물꼬를 트다

국내에서 사계절 작물 재배 기술에 대한 자신감을 쌓았고 스테비아 토마토의 인기도 충분히 얻고 있어 자체적으로 수출을 진행하려 했으나 현실은 녹록지 않았다. 고민 끝에 강성민 대표는 기업의 수출 관련 업무를 도와준다는 KOTRA에 문을 두드렸다.

“KOTRA 사업설명회에 참석했는데 각 수출국마다 우리 기업을 도와주는 현지 무역관이 있다는 사실을 알았고, 다른 기업의 수출 성공 사례도 들었습니다. 그제야 ‘기업이 홀로 만땅에 헤딩할 게 아니라 KOTRA를 통해 국가 정보와 인허가에 필요한 정보까지 쉽게 정보를 얻을 수 있구나’라는 것을 깨달았습니다. 그때부터 적극적으로 KOTRA 사업에 참여하기 시작했습니다.”

우듬지팜은 한-UAE 경제사절단에 참여하면서 해외 시장의 문을 활짝 열 수 있게 되었다. 무엇을 어떻게 준비해야 하나 걱정이 많았지만, KOTRA 스마트팜 해외 시장 설명회를 통해 먼저 현지 시장 관련 정보를 얻을 수 있었다. 사전에 관련 자료를 보고 공부한 것이 실제 경제사절단에 참여하여 바이어와 상담할 때 많은 도움이 되었다.





코리를 들고 이어지는 성과, 더 넓은 세계를 향해

경제사절단은 정상 순방과 연계하여 진행되는 만큼, 현지 바이어들이 보다 신뢰의 눈으로 기업을 바라본다. 제품이나 기술력에는 워낙 자신이 있었기 때문에 강성민 대표는 바이어와 상담할 때 적극적으로 우듬지팜을 소개했다. UAE 바이어도 경제사절단으로 참석한 우듬지팜을 신뢰하는 모습이었다.

우듬지팜은 경제사절단을 통해 만난 E사와 스마트팜 구축 및 스테비아 토마토 생산·유통 관련 1,080만 불 규모의 MOU를 체결하고, 현지에 스마트팜 및 식품 가공장을 설립하게 되었다. 또 T사와는 아부다비 시장 테스트용으로 스테비아 토마토 600불 규모의 수출계약을 체결했다.

“경제사절단과 이후 진행된 후속상담회를 통해서도 더욱 많은 성과를 얻었습니다. 이미 체결한 계약의 원활한 이행뿐만 아니라 R사나 F사와 같은 잠재적인 스마트팜 바이어를 확보했고, 스테비아 토마토 가공장 설립을 희망하는 쿠웨이트 바이어도 소개받았습니다. 그 외 여러 중동 지역에서 저희 스마트팜 시설과 스테비아 토마토에 큰 관심을 보여 앞으로도 많은 거래가 이뤄질 것으로 기대하고 있습니다.”

강성민 대표는 경제사절단이 단순히 일회성 행사로 끝나는 것이 아닌 후속상담회 등 지속적인 지원이 있어 바이어와 수출 논의를 이어나가는 데 큰 힘이 되었다고 말한다.

“올해 하반기에는 UAE 현지 유통업체에 토마고를 공급하기로 했습니다. 또 6월 12일에 열리는 한-중동 K-비즈니스데이에서도 경제사절단을 통해 알게 된 바이어와 추가 미팅을 진행할 계획입니다. 이번에도 충실히 준비하여 더 큰 성과를 가져오려 합니다.”

MINI INTERVIEW

자사의 기술과 제품을 잘 알리기 위한 꼼꼼히 준비가 바이어의 신뢰를 얻게 합니다

이번 경제사절단으로 저희는 많은 성과를 얻었습니다. 우선 저희 기업과 맞는 진출 희망 국가를 잘 선정했고, KOTRA를 통해 해당 국가에 대해 자세히 파악할 수 있었던 것이 큰 도움이 되었습니다. 또한 여러 수출지원 사업에 참여하여 상대 바이어 회사에 대한 정보를 사전에 파악하고, 우리측 자료를 영문으로 준비하는 등 꼼꼼한 대비가 성공적인 비즈니스 미팅의 핵심이었습니다.

수출하고자 하는 국가가 원하는 각종 인증과 영문 인증 서류를 미리 준비한다면, 사전에 대비를 잘 했다는 인상을 주고 미팅에 신뢰감을 줄 수 있습니다. 경제사절단과 같은 좋은 기회가 찾아왔을 때 이런 준비와 함께 참여한다면 기업이 원하는 성과를 얻을 수 있을 것입니다.



우덤지팜

대표 강성민

그린텔



작은 거인이 만든 영상개선기, 중동으로 나아가다

대표

정부영

참여이력

사업분야

영상 솔루션 및 관련 제조업

- 2023년 1월 한-UAE 경제사절단
- 2023년 3월 제1차 한-중동 서틀 경제협력단

주소

경기도 하남시 조정대로

kotra

그린텔의 경제외교 활용 지원사업 효과



쿠웨이트 B사와
대리점 계약 체결 및 샘플 수출



UAE K그룹사와
NDA 계약 체결 예정



UAE S사, M사 등과
에이전트 계약 협의 중



터키 D사와 NDA 계약 체결.
국경 감시 관련 샘플 수출
협의 중



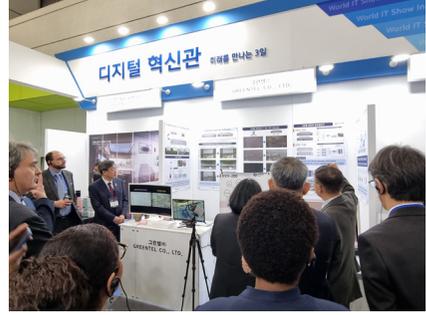
세계를 놀라게 한 한국의 지능형 영상개선기

그린텔은 2011년 설립되어 꾸준히 영상개선기를 개발해 온 중소기업이다. CCTV와 같은 광학 카메라는 안개나 눈, 비 등이 내리면 영상이 흐릿해져 표적을 탐지하거나 식별하는 데 많은 어려움이 생긴다. 최근 국방·보안 분야에서 많이 사용하는 열화상 카메라도 기상에 따라 배경과 물체의 온도 차이가 줄어드는 상황에서는 영상이 흐려진다. 영상개선기는 화질 개선으로 이러한 문제를 해결해주는 전문 기술장비다.

그린텔의 영상개선기는 일반 광학 카메라, 열화상 카메라, 특수 카메라 등 다양한 종류의 카메라가 지닌 특성을 장치가 스스로 판별해서 가장 적절한 조건으로 영상을 개선한다.

“저희가 개발한 영상개선기는 지금까지의 모든 비교 시험에서 항상 가장 뛰어난 성능을 나타냈습니다. 특히 일본이나 유럽의 제품들에 비해서 성능은 더 높고 가격은 훨씬 더 저렴한 것이 장점입니다. 최근 들어 지구온난화로 인한 기상 이변으로 안개, 미세먼지, 황사 등의 현상이 자주 발생하고 있습니다. 영상개선기의 수요는 앞으로 점점 커질 수밖에 없습니다. 과거 일본 시장으로 수출한 경험이 있어, 넓은 시장으로 진출하고자 합니다.”

정부영 대표는 과감하게 해외 시장의 문을 두드렸다. 제품에 대한 자신감이 있었고, 해외 바이어도 분명 관심을 가질 것이라 생각했다.



팬데믹으로 멈췄던 발걸음, 경제사절단 참여로 다시 힘차게

2019년 그린텔은 경기도경제과학진흥원(GBSA)이 주관하는 「G-FAIR MUMBAI」 전시회에 참여했다. 당시 많은 바이어들과 만나면서 거래 성사를 위한 협의를 진행하기도 했지만, 팬데믹으로 더 이상 나아가지 못했다.

팬데믹 기간 내내 해외 전시회나 상담회가 얼어붙었지만 그린텔은 KOTRA의 다양한 온라인 수출 지원사업에 꾸준히 참여하며 수출길을 모색했다. 2022년 12월에는 서울에서 열린 북업코리아 행사에 참여하며 바이어를 직접 만나 제품을 설명하고 시연하는 자리를 가졌으며, 2023년 1월에는 한-UAE 경제사절단에 참여할 기회를 얻었다.

“상담회를 통해 좋은 바이어를 많이 만날 수 있었습니다. 뿐만 아니라 정상 순방 때 우리나라를 대표하는 기업들과 함께 경제사절단 일원으로 UAE를 방문한 것은, 저희 같은 중소기업에게 큰 비즈니스 홍보의 기회였습니다. 경제사절단에 참가한 이후 UAE뿐만 아니라 중동 지역 내 인근 바이어들까지 많은 연락이 오고 있는 상황입니다.”

그린텔은 한-UAE 경제사절단을 통해 UAE와 쿠웨이트, 터키 등 주요 바이어들과 연결이 되어 NDA 및 대리점 계약 등을 체결하고 샘플도 수출하는 성과를 거두었다. 쿠웨이트 바이어와는 대리점 계약을 맺은 후 쿠웨이트 국방부 및 내무부에서 추진 중인 석유/가스 프로젝트에 참여하고자 협의 중이며, 한-UAE 셔틀 경제협력단에서 만난 바이어들과도 에이전트 및 대리점 계약에 대해 협의를 진행하고 있다.

“터키의 대표적인 군수제품 관련 기업으로부터 연락을 받고 있습니다. 특히 터키의 국경 감시 분야에 다양한 솔루션을 제공 중인 D사와 NDA 계약 체결 및 샘플 수출 예정이며, 터키 국경선 관련 여러 프로젝트에 대해 서로 협의가 진행되고 있습니다. 이후 한-바레인 상담회에 참여하여 현지 대형 그룹사 2개 사와 의미 있는 미팅을 가졌고, 후속 결과를 기대하고 있습니다.”

작은 거인의 큰 걸음, 경제외교를 통해 얻은 자신감

정부영 대표는 "막혔던 해외 시장을 넓히는 데 경제외교에 참여한 것이 핵심적이었다."고 말한다. 하지만 그보다 더 큰 성과는 "자사의 제품이 얼마나 큰 경쟁력이 있는 제품인지 확인하고, 자신감을 얻게 된 것"이라고 강조했다.

"저희 같은 소규모 회사가 중동 지역의 주요 기업들을 일대일로 만날 기회를 얻는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 그런데 중동 지역의 기업들이 저희 제품을 보고 엄청나게 긍정적으로 평가해 주는 것을 경험했고, 그간 국내에만 머물러 있던 시선을 더 큰 시장으로 넓힐 수 있었습니다. 올해 초 참여한 경제사절단은 저희와 같은 중소기업의 잠재력과 혁신성을 일깨워 준 기회였습니다."

그린텔은 경제외교 활용 지원사업에 다양하게 참여하면서 중동 지역의 우수 업체들과의 협력 채널을 확대했으며 앞으로 미주, 유럽, 동남아시아 등으로 마케팅을 확대해갈 계획이다. 기회가 닿는 대로 경제사절단, 상담회, 전시회 등에 참가하여 적극적으로 홍보하고 문을 두드려 볼 것이다.

그린텔의 혁신적인 제품을 알아주는 밝은 눈은 세계 곳곳에 있을 것이다. 그린텔은 관심 바이어들과 행복한 만남을 위해 더욱 부지런히 발걸음을 이어나갈 것이다.



MINI INTERVIEW

제품의 우수성을 직접 알릴 수 있는 값진 기회를 잡으세요

지능형 영상개선기와 같은 제품은 고객에게 직접 성능을 보여주는 것이 가장 효과적입니다. 경제외교 행사에 참여했을 때, 제품의 성능을 바이어가 직접 두 눈으로 확인할 수 있도록 동영상 등 보조 자료를 잘 활용하시면 좋겠습니다.

특히 경제사절단의 경우 신뢰를 바탕으로 하기에, 각 기업에서 자료를 충분히 준비해 간다면 효과적일 것입니다. 직접 시연하는 것이 효과적인 제품이라면 어떻게 보여줄 것인지 고민하고 준비한다면 바이어와 더욱 심도 있는 비즈니스 미팅을 할 수 있을 것입니다.

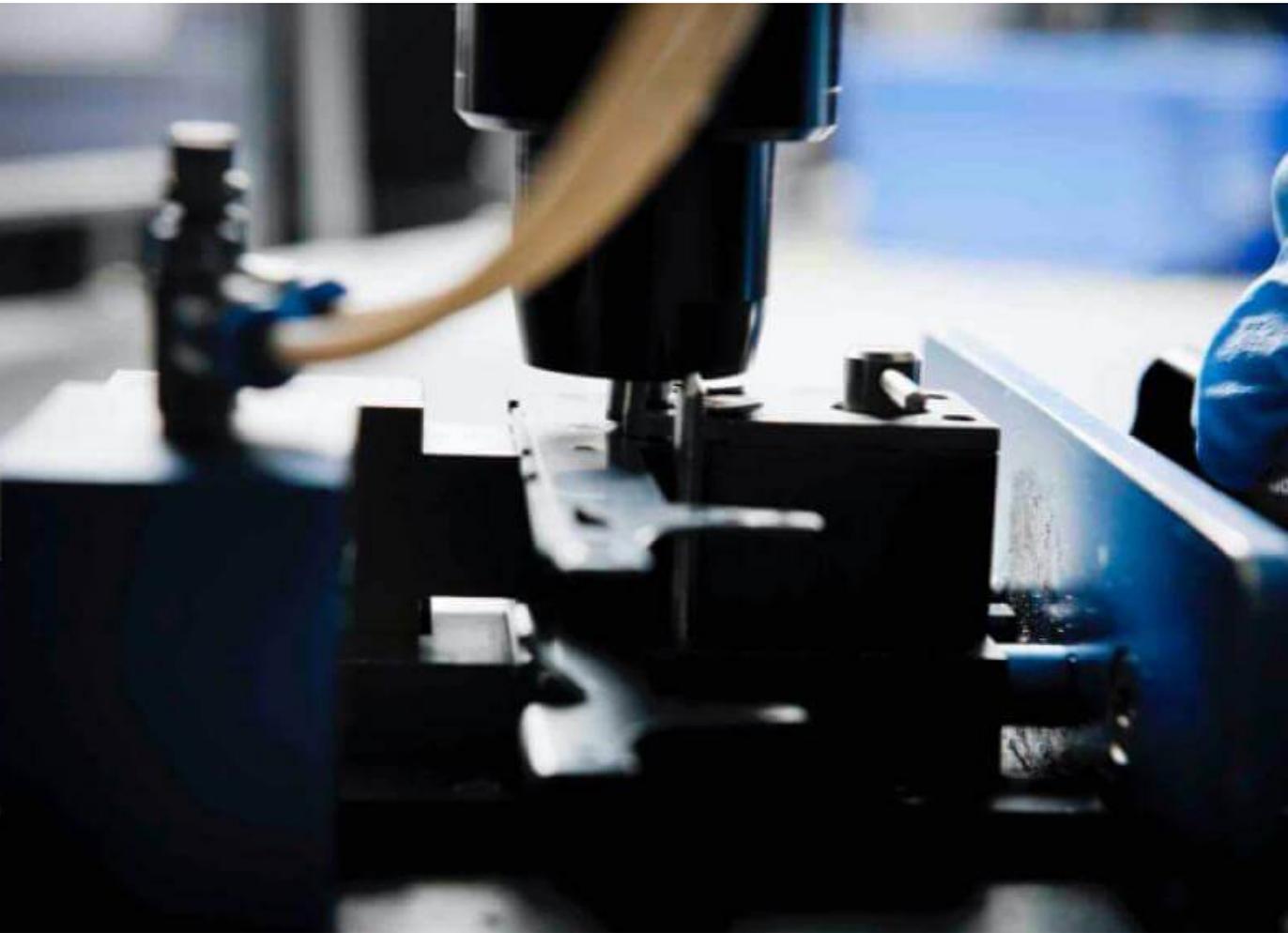
또한 화상미팅 등을 통해 소통과 협력을 지속하며, 직면하는 문제들을 해결해 나간다면 본 계약까지 이어질 가능성이 충분히 높다고 생각합니다.



그린텔

대표 정부영

케이테크



경제외교를 통한 첫 수출! K-방산의 주역이 되다



대표

장진

참여이력

사업분야

방산

- 2023년 1월 한-UAE 경제사절단
- 2023년 3월 제1차 한-중등 서틀 경제협력단

주소

경상남도 사천시 축동면

kotra



케이테크의 경제외교 활용 지원사업 효과



첫 수출 성과,
UAE 신시장 개척



UAE C사와
MOA(투자계약서) 체결



향후 10년간
연간 2억 달러 수출 예상



해외 사업 규모 확대 및
인프라 확충



자동차 부품 제조에서 방산 분야로의 전환

케이테크는 자동차의 동력 전달 부품인 기어 및 샤프트를 전문으로 개발 제조하는 업체다. 우수한 설계 및 정밀가공 기술력과 함께 스마트팩토리 구축을 통한 품질 경쟁력까지 겸비한 기술 중심의 중소기업이다. 안정적으로 성장하던 케이테크는 2022년 8월 방산 분야로 사업을 확대하면서 새로운 전환점을 맞이했다.

“저희 케이테크의 모회사는 오랫동안 물류와 유통 분야에서 UAE의 국영 방산기업인 C사와 신뢰 관계를 구축해 왔습니다. C사는 주로 총기, 방탄복, 방탄모를 취급하는 기업입니다. 지난해 러시아 우크라이나 전쟁이 터지자 급증하는 총기 수요를 해결하기 위해 전 세계적으로 협력을 물색했고, 모기업을 통해 저희에게도 제안이 들어왔습니다. C사의 제안은 저희에게 미래 수익 창출뿐만 아니라 글로벌 무대로 진출할 수 있는 절호의 기회라고 판단했습니다.”

케이테크는 주력 사업을 자동차 부품에서 방산 분야로 확대하기로 결정하고, C사와 총기류 생산 납품을 위한 조건을 협의하기 시작했다. 하지만 느리게 진행되는 협상 과정 속에서 자금력이 풍부하지 않은 중소기업으로서 케이테크는 실제 계약까지 버틸 수 있을지 불분명했다. 게다가 처음 시도하는 사업 분야였기에 생산설비나 인력 확충도 필요했지만, 구두 협의만 진행된 상황에서 쉽게 움직이기 어려운 상황이었다.

경제사절단 참여로 활짝 열린 수출길

답답한 상황에서 해결 물꼬를 뚫어준 것은 다름아닌 경제사절단 참여였다.

“C사와 수출 관련 제반 사항 협의하던 중 KOTRA ‘한-UAE 경제사절단’ 참여 기업 모집 공고를 봤습니다. 때마침 협상 파트너 국가인 UAE에 방문한다고 하니 바로 신청했습니다. 경제사절단에서 C사는 우리 정부의 방산기업에 대한 적극적인 지원을 보고 긍정적으로 검토해 MOA(투자계약서)를 체결했습니다. 특히 두 달 뒤 열린 한-중동 서클 경제협력단을 통해 다양한 실무적인 지원을 받게 되어 빠르게 계약을 진행할 수 있었습니다.”

케이테크는 이번 계약을 통해 C사가 보유한 원천기술 이전 및 총기류 공동 개발과 제3국 공동 진출을 내용으로 연간 2억 달러씩 향후 10년간 20억 달러 규모의 수출을 기대할 수 있게 됐다. 케이테크는 C사와 계약으로 현재 연매출 300억 원에서 2024년에는 2000억 원 규모로 성장할 수 있는 발판을 마련하게 됐다. 무엇보다 가장 큰 성과는 진입장벽이 높은 글로벌 방산 시장에 안정적으로 진출하여 K-방산의 주역으로써 첫 수출의 쾌거를 달성한 것이다.





앞으로 꾸준히 이어질 회사의 성장

케이테크는 지난 3월 계약 체결 이후 바쁜 행보를 이어가고 있다. 6월부터 생산설비를 확장하기 위해 더 넓은 곳으로 사옥을 이전한다. 또한, 관련 인력을 2024년까지 200여 명 수준으로 확충하여 수출 시스템을 구축할 계획이다.

“저희가 앞으로 수출해야 하는 총기류는 부품만 100가지가 넘어요. 앞으로 매달 1만 정 이상을 수출해야 하는데, 이 모든 부품을 저희가 혼자서 다 할 수 없기에, 협력사와 함께 추진하려 합니다.”

케이테크 장진 대표는 앞으로의 계획에 대해 “향후 10년간 계획되어 있는 C사와의 수출 계약 및 프로젝트를 충실히 이행하는 데 집중할 계획”이라고 밝혔다. 또한 우리나라 방위산업 발전에 도움이 되는 기업으로 성장하고 싶다.”고 전했다.

누군가에게 큰 성과가 찾아오면 ‘운이 좋다.’고 평가하는 이들이 많다. 하지만 모든 성과에는 그동안의 노력이 뒷받침되어야 한다. 성실하고 꾸준한 자세로 준비가 되었을 때, 결실도 그만큼 따라 온다는 것, 케이테크의 이번 성과는 바로 그것을 보여준다.

MINI INTERVIEW

경제외교를 통해 저희는 방산 수출기업이 되었습니다

우리나라는 뛰어난 기술력과 생산력으로 글로벌 방산 시장에서 중심 국가로 자리매김하고 있습니다. 이번 C사와의 계약은 저희 같은 중소기업도 K-방산의 주역이 될 수 있다는 것을 보여 주는 의미 있는 결과라고 생각합니다.

이런 성과에는 기업 자체의 기술력도 물론 중요하지만, 나아가 방위산업에 대한 정부의 관심과 KOTRA를 비롯한 여러 관계 공공기관의 적극적인 협조와 지원이 있었기에 가능했다고 생각합니다.

방위산업은 국가의 안보와 직결되기 때문에 무엇보다 실력과 함께 신뢰가 가장 중요합니다. 만약 제가 경제사절단에 참여하지 않았다면 이렇게 빨리 계약이 이뤄지지 않았을지도 모릅니다.

또한 지속적인 관심과 지원 덕분에 프로젝트를 현실화할 수 있었다고 생각합니다. 이 자리를 빌려 KOTRA를 비롯해 정부 관계자 여러분께 감사의 말씀을 전합니다.



케이테크

대표 장진

오즈세파



세계 최초 우수 분리 기술, 중동에서 온 러브콜



대표	오계동
사업분야	환경
주소	서울시 영등포구

참여이력

- 2022년 11월 한-사우디 투자포럼
- 2023년 3월 제1차 한-중동 서틀 경제협력단



오즈세파의 경제외교 활용 지원사업 효과

UAE 신시장 개척

UAE 국영 석유회사에 벤더 등록

사우디아라비아 G사, A사와 협업 계약 추진

중동 바이어들의 관심과 시장성 확인



기름 오염수를 줄일 획기적인 기술 개발

오즈세파는 세계 최초로 강이나 바다에 떠있는 기름을 분리하는 '유수 분리' 기술로 나노필터 멤브레인을 개발·제품화한 회사다. 물과 기름은 서로 섞이지 않는 물질이기 때문에 분리하는 것도 간단한 문제일 것 같지만, 이는 고도의 기술력을 요하는 부분이다. 그래서 지금까지 이 두 물질을 온전히 분리하는 기술을 만나기 어려웠다.

“2007년 태안 앞바다에서 원유 유출 사건이 발생했습니다. 당시 바다 위 기름을 분리하기 위해 사용한 방법은 흡착포로 조금씩 제거하는 것이었습니다. 이런 방식은 기름을 완벽하게 제거하기 어려울 뿐만 아니라, 기름 먹은 흡착포가 다시 폐기물로 쌓인다는 환경 문제까지 있습니다. 저희가 개발한 유수 분리 나노필터를 이용하면 99% 수준으로 기름을 분리하고, 그 기름을 재사용할 수 있어 환경과 비용 모두를 잡을 수 있습니다.”

오즈세파의 유수 분리 기술에 중동의 많은 석유사들이 관심을 보였다. 원유 채굴 때마다 엄청난 규모로 방출되는 기름 오염수를 지금까지 연못 등에 가둬두고 있기 때문이다.

오즈세파의 기술력을 응용한 또 하나의 제품은 오일스키머라고 불리는 유수 분리 로봇이다. 이 로봇은 직접 이동하며 안정적으로 기름을 분리한다. 소형 스키머는 시간당 5톤, 대형 스키머는 시간당 80톤의 기름을 분리할 수 있다. 흡착포에 비하면 가격과 효율을 모두 잡은 제품으로 유수 분리 기술의 패러다임을 바꾸는 기술로 평가받고 있다.



경제외교의 인연, 중동이라는 큰 시장으로 이어지다

2022년 10월 오즈세파는 UAE 아부다비에서 열린 ‘석유가스전시회(ADIPEC)’에 참여하여 사우디아라비아 국영 석유회사 등 중동 지역 주요 석유 기업들이 참관한 가운데 제품을 전시했다. 현장 분위기는 뜨거웠다. 또한 빈 살만 사우디아라비아 왕세자 방한을 계기로 한-사우디 투자포럼에 참여하여 사우디아라비아 G그룹과 오즈세파 제품 공급에 관한 포괄적 MOU도 이뤄졌다.

석유가스전시회(ADIPEC)에서 오즈세파를 관심있게 본 UAE 아부다비 국영 석유회사인 D사는 전시회 직후, 1차 기술 미팅을 제안해왔다. 그리고 이듬해 2월에는 UAE 본사로 오즈세파를 초청해 단독 제품 시연회를 진행했다.

“지금까지 이런 기술과 제품이 없었기 때문에 D사 전문가들의 관심과 문의가 쏟아졌습니다. D사와의 인연은 제품 시연에 이어 서틀 경제협력단까지 이어져 오고 있습니다.”

오즈세파는 제1차 한-중동 서틀 경제협력단 참여 계기로 현지에서 비공개로 진행된 D사 주관의 ‘SUSTAINABILITY ROADSHOW’에 참석하여 제품을 시연했다. 이 전시회는 초청된 12개사만 참석하는 폐쇄 전시회였는데, 오계동 대표는 여기에서도 스타트업인 오즈세파 기술이 다른 대기업보다 더 주목받았다고 말한다.

경제협력단에서 돌아온 지 한 달 만에 D사와 2차 기술 미팅을 했으며 기술등록 및 벤더 등록도 진행하게 되었다.



제품을 알리기 위한 꾸준한 도전으로!

신기술을 개발한지 얼마 되지 않은 스타트업이 국영 석유회사인 D사와 같은 빅 바이어와 바로 거래를 틀 수 있는 벤더 등록을 해낸 것은 대단한 성과였다. 특히 일 진행이 느린 편인 중동에서 새로운 업체가 이렇게 빠르게 벤더 등록을 하는 것은 드문 케이스였다. 그만큼 현지 시장에서 필요로 하는 기술과 제품인 동시에, 경제외교를 적시에 활용했기에 가능한 일이었다.

“기존에 없던 신제품이 새로운 시장을 여는 데는 상당히 오랜 시간과 비용이 필요합니다. 그런 시간과 비용을 줄이는데는 여러 전시회와 행사, 포럼 등이 큰 도움이 되었습니다. 넓은 시장으로 나아갈 수 있도록 경제사절단 참여와 같은 기회는 기술 기반의 스타트업이 마케팅을 펼치는 데 디딤돌이 되어주고 날개를 달아줍니다. 앞으로도 경제사절단 뿐 아니라 다양한 경제외교 활용 사업들과 함께 하려고 합니다.”

오즈세파는 중동에 이어 북미 시장에도 진출할 계획을 가지고 있다. 지금과 같이 꾸준히 도전한다면 올해 안에 큰 성과가 만들어질 것으로 기대하고 있다.

MINI INTERVIEW

경제사절단은 놓치면 안 되는 기회입니다

경제사절단은 이미 성과가 많이 나 있는 대기업뿐만 아니라, 앞으로 성과가 새롭게 창출될 중소기업들에게 더할 나위 없는 기회입니다. 국가에서 중소기업과 함께 해외로 나가 마케팅을 해주겠다고 하는 기회만큼 절대 놓쳐서는 안 된다고 생각합니다.

앞으로도 기술력과 제품력은 있지만 해외 시장의 높은 문턱을 어려워하는 중소기업들이 경제외교를 더욱 적극 활용하게 되기를 바랍니다. 저희 오즈세파 역시 앞으로도 열심히 참여할 계획입니다.



오즈세파

대표 오계동

스프링피스



높은 문턱의 중동 시장, 첫발을 내딛다

대표

정춘화

참여이력

사업분야

원전, 플랜트

- 2022년 11월 한-사우디 투자포럼
- 2023년 1월 한-UAE 경제사절단

주소

경기도 성남시 수정구 위례동로

kotra

스프링피스의 경제외교 활용 지원사업 효과



UAE 신시장
개척



UAE 바이어
7개사와 미팅



UAE 바이어와
2천만 불 규모의 MOU 체결



UAE 바이어와 독점 계약
체결 예정



꾸준한 성장의 비결, 바이어와의 신뢰 쌓기

스프링피스는 2013년에 설립된 무역회사로 주로 건설장비 및 자재 분야 수출입 업무를 수행하고 있다. 사업 초기 해외 바이어 발굴에 어려움을 겪던 중, KOTRA 경제외교 활용 사업에 참여하면 다양한 지원을 받을 수 있고, 바이어와 비즈니스 상담도 진행할 수 있다는 정보를 알게 되어 참여하게 됐다. 2013년 4월 한-이라크 경제통상협력포럼 및 상담회를 시작으로 그동안 다양한 KOTRA 정상 경제 외교 활용 지원사업에 참여해왔다.

스프링피스는 러시아, 말레이시아, 쿠웨이트, 사우디아라비아, 카타르, 이라크, 코스타리카 등 다양한 국가의 바이어와 거래 및 협력하고 있다. 팬데믹으로 수출길이 막혀 힘들 때도 큰 위기 없이 바이어들과 거래를 이어올 수 있었으며, 이는 서로 돈독한 신뢰 관계를 맺은 덕분이었다.

“저희 회사는 해외 바이어가 필요로 하는 제품을 고객 수요에 맞춰 최대한 빠르고 저렴하게 공급하기 위해 노력했습니다. 이러한 고객 맞춤 서비스를 꾸준히 지속해온 결과, 팬데믹에도 흔들리지 않는 바이어와의 신뢰 관계가 형성됐다고 생각합니다. 저는 회사를 설립하기 전에 현대건설에서 30년간 근무하며 많은 경력과 전문지식을 쌓아왔습니다. 그러한 경력과 전문지식이 배경이 되어 바이어가 원하는 것을 정확히 파악하고, 제품에 대한 피드백을 적극 수용할 수 있었습니다. 또한 바이어와 꾸준한 소통이 돈독한 신뢰 관계 구축의 핵심이라 생각합니다.”

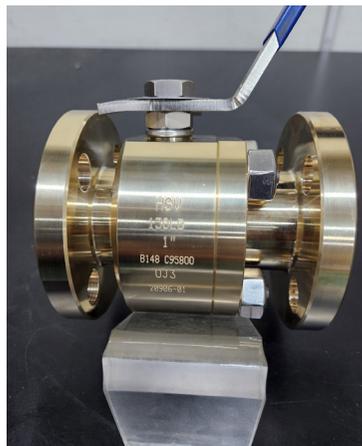
중동의 허브, UAE 진출 기회를 열어 준 경제외교

스프링피스는 UAE 시장을 관심 있게 바라보다가 2023년 1월, 한-UAE 경제사절단이 열린다는 소식을 듣고 참여했다.

“UAE는 중동 지역의 허브 국가로 주변국의 수요를 확인하는 바로미터 역할을 하는 곳입니다. UAE 시장에 성공적으로 진출한다면 주변국인 오만이나 이라크, 쿠웨이트까지 진출할 가능성이 열립니다. UAE 시장 진출이 쉽지 않아 고민하던 중에 경제사절단 소식을 들었고, 적극적으로 문을 두드렸습니다.”

스프링피스는 경제사절단에서 현지 바이어 7개 사와 일대일 상담을 진행했다. 그 가운데 UAE 지역 내 유통사인 S사와 심도 있는 상담이 오갔고, 독점계약을 요청하며 적극적으로 거래 의사를 표현했다.

KOTRA의 지원으로 바이어와 협의를 이어나가던 스프링피스는 이후 북엽코리아 행사에서 S사를 다시 만나 플랜트 기자재 수출 관련 MOU를 체결하면서 UAE라는 새로운 시장에 진출하게 되었다. 스프링피스는 현재 바이어와 테스트 오더 사항부터 차근차근 진행하며 신뢰관계 구축과 독점계약 체결이라는 성과를 위해 집중하고 있다.





UAE를 넘어 더 넓은 시장을 향해

“우리 회사는 다양한 품목을 취급하는 무역회사로 바이어가 원하는 제품 수요를 정확히 파악해 제시했습니다. 바이어가 기대하는 것은 스프링피스만의 우수한 제품뿐 아니라 스프링피스의 컨설팅 능력과 노하우도 포함되어 있습니다. 이번 상담회에서 이 점을 효과적으로 어필할 수 있도록 준비한 것이 계약 성사의 비결이었습니다.”

스프링피스는 UAE 진출을 계기로 사우디아라비아, 쿠웨이트, 이라크, 오만 등 인근국으로의 진출도 준비하고 있다. 큰 거래가 성사되는 것도 중요하지만, 스프링피스의 더 큰 바람은 바이어에게 신뢰를 주는 기업으로 성장하는 것이다.

MINI INTERVIEW

경제외교 활용 지원사업을 통해 유력 바이어를 만나세요

무역 업무를 하다 보면 나라마다 상관습이나 문화가 다르다는 생각을 많이 하게 됩니다. 바이어와 협의 과정 중에 문화적 차이로 인해 잘 진행되던 거래가 무산되기도 하고, 심지어 고의든 실수든 간에 무역사기가 발생할 때도 있습니다.

저는 지난 2022년 외국 회사에게 사기를 당한 적이 있는데, 당시 국제 중재 소송을 통해 올해 겨우 사기 대금을 회수했던 경험이 있습니다. 국제 비즈니스를 수행하면서 여러 위험 요소가 생길 수 있는데, 이런 위험 요소를 줄일 수 있는 방법 가운데 하나가 경제외교 활용 지원사업이라고 생각합니다.

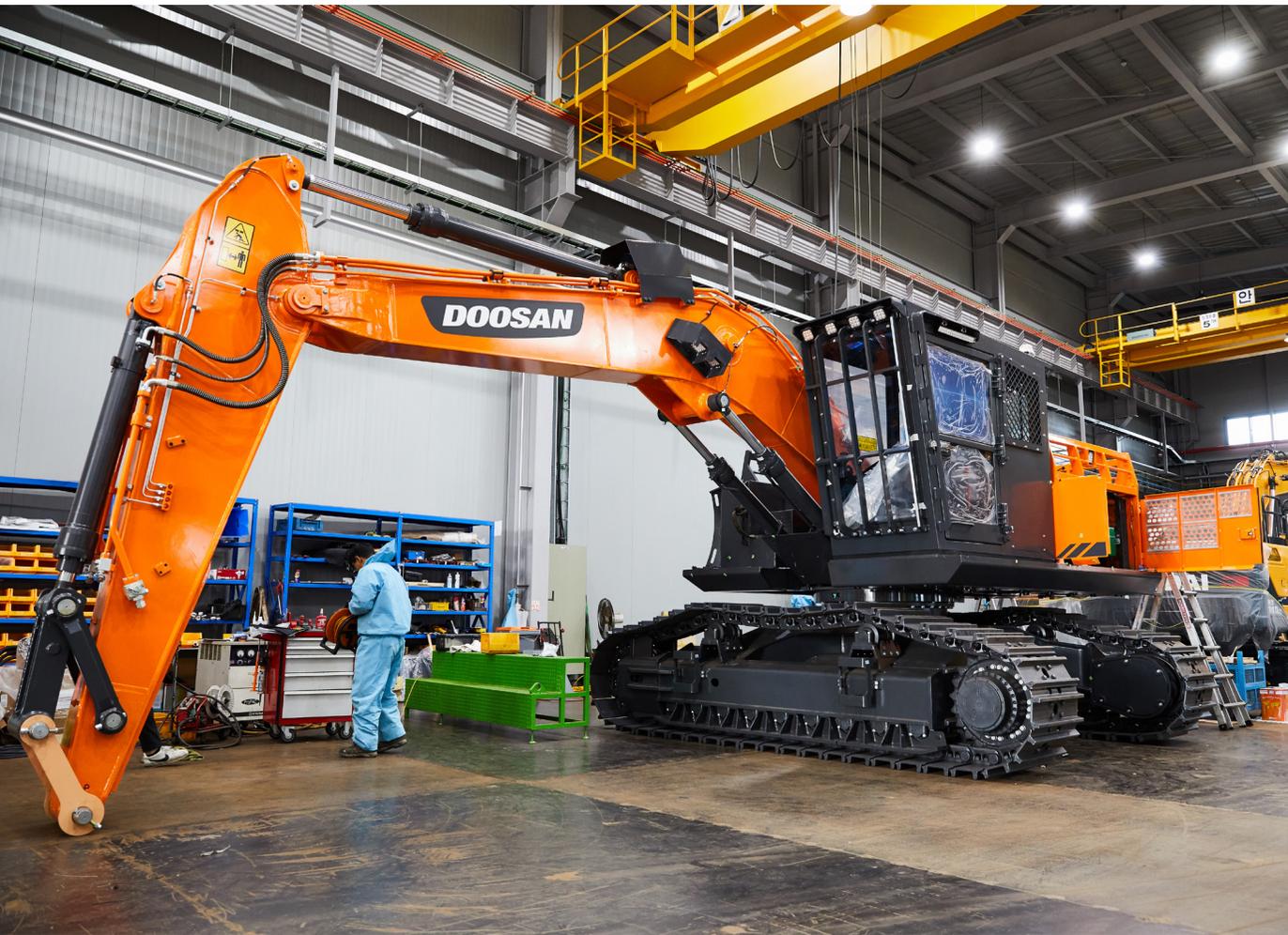
경제외교 활용 지원사업은 상호 신뢰와 존중을 바탕으로 상담 주선이 이뤄지기에 신뢰할만한 협력 파트너를 만날 수 있다는 점에서 중소기업에 꼭 필요한 사업입니다.



스프링피스

대표 정춘화

대모엔지니어링



AI 기술을 접목한 스마트 브레이크, 북미 시장으로 힘차게 출발하다

대표 이원해

참여이력

• 2023년 4월 한-미 경제사절단

사업분야 건설기계

주소 경기도 시흥시 정왕동

kotra

대모엔지니어링의 경제외교 활용 지원사업 효과



기존 바이어 대상
신제품 소개 및 신뢰 강화



북미 시장으로 신제품인
스마트 브레이크 홍보 강화



기존 바이어와의
협력 가속도



A사와 스마트 브레이크 런칭 및
판매를 위한 MOU 체결



어태치먼트 분야의 글로벌 선도 기업

대모엔지니어링은 유압 브레이커, 킥 커플러 등 굴착기에 장착하는 어태치먼트를 생산하는 기업이다. 수입에 의존하던 어태치먼트의 국산화와 끊임없는 기술혁신으로 우리나라 건설 중장비 산업 발전에 공헌한 공로를 인정받아 2020년에 금탑산업훈장을 받았다. 이원해 회장은 지난 34년간 대모엔지니어링이 꾸준히 성장한 비결로 ‘지속적인 R&D 투자와 기술개발’을 꼽았다.

“굴착기 어태치먼트는 건설업 및 건설장비 산업 등 전방 산업 업황에 민감하다는 특성이 있습니다. 회사 설립 초기부터 현재까지 건설 시장 동향에 따라 70톤급 초대형 브레이커부터 저소음 유압 브레이커, 스마트 브레이커 등 혁신적인 제품들을 선보였습니다. 그 결과 현재까지 개발한 어태치먼트 종류만 10여 가지가 넘고, 국내외에 140여 개의 지적재산권을 보유하고 있습니다. 또한 스마트 팩토리를 구축해 4차 산업혁명 시대에 대응 가능한 기반을 마련했고, 생산성 및 품질 향상을 통해 고객 만족을 선도해 나가고 있습니다.”

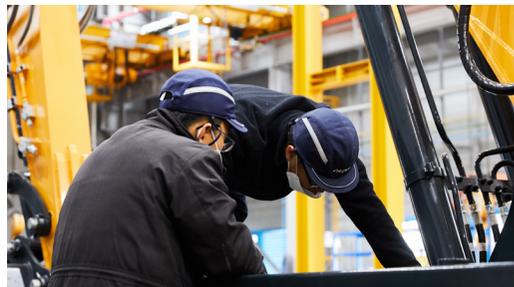
대모엔지니어링은 중국, 벨기에, 미국, 인도 등 해외 4개 법인과 세계 70여 개국, 80개 딜러사로 이루어진 글로벌 네트워크를 보유하고 있으며, 매출의 70% 이상을 해외에서 달성하는 글로벌 건설 기계 제조회사로 계속해서 성장하고 있다.

세계 최초로 AI 기술을 접목한 스마트 브레이커 개발

글로벌 시장에서 요구하는 제품을 발 빠르게 선보이며 시장을 선도해 온 대모엔지니어링은 최근 AI 기술을 접목한 스마트 브레이커 제품을 새롭게 출시했다. 무인, 자동화, 소형화 등으로 빠르게 전환되는 건설장비 트렌드에 발맞춰 AI 기술을 도입한 스마트 브레이커 개발로 수출 동력을 확보한 것이다.

“기존 브레이커는 작업 대상물과 상관없이 일정한 타격력과 타격수를 내는데 반해, 스마트 브레이커는 사빅데이터 등 스마트 정보를 활용하여 임반의 강도나 성질 등을 파악해 스스로 타격력과 타격수를 조정합니다. 즉 강한 임반은 느린 속도로 강하게 타격하고, 약한 임반은 낮은 강도로 빠르게 타격합니다. 그렇기에 기존 유압식 브레이커보다 생산성이 20% 정도 향상됐습니다. 동시에 먼지 유입 방지기능과 브레이커 내부 부품이 파손되는 것을 예방하는 알람 시스템을 통한 유지비 감소 효과를 갖춘 제품입니다.”

대모엔지니어링은 2022년 하반기에 스마트 브레이커 제품을 처음 시장에 선보였으며, 북미와 유럽 등 선진국 시장을 목표로 기존에 구축한 글로벌 유통망 활용 및 국제 전시회 참여 등으로 새로운 시장의 문을 두드리고 있다.



경제사절단, 북미 지역 신제품 마케팅에 핵심적 역할

북미 지역은 건설기계 최대 수요 시장 중 하나로 대모엔지니어링의 전체 수출액 중 25~30%가 북미 지역에서 발생한다. 그렇기에 신제품 출시 후 마케팅을 집중하는 지역 중 하나가 바로 미국이다. 신제품은 출시 후 시장에 빠르게 안착시키는 것이 중요하다. 그런 의미에서 2023년 4월에 참여한 ‘한-미 경제사절단’은 신제품 마케팅에 핵심적인 역할을 했다.

“이번 경제사절단 참여를 계기로 A사와 북미 시장 런칭 및 판매 활성화를 위한 MOU를 체결했습니다. A사는 저희 제품을 북미 지역에 독점으로 공급하는 바이어인데, 경제사절단이 아니었다면 이렇게 빠르게 진행하기 어려웠을 것입니다. 여러 차례 실무자에게 신제품 마케팅을 해봤지만 결정권자가 아니기 때문에 신제품이 제대로 어필되었는지 가늠하기가 어려웠습니다. 반면 경제사절단에서 만난 바이어는 분위기부터 달랐습니다. 바이어 측에서도 의사결정권을 가진 임원진이 행사에 참여했고, 일이 훨씬 빠르게 진행되는 것을 느꼈습니다.”

대모엔지니어링은 경제사절단에서 A사와 스마트 브레이커 런칭 및 판매를 위한 MOU를 체결했고, 현재 이 MOU를 계기로 스마트 브레이커 신제품 런칭과 더불어 고객 맞춤형 특수목적 건설기계 사업에 집중하고 있다.

시장의 요구와 의견을 수렴하여 발 빠르게 제품과 서비스를 발전시켜나가는 대모엔지니어링은 경제외교와 함께 해외 시장 진출 및 글로벌 선도기업으로의 발걸음에 더욱 박차를 가하고 있다.



MINI INTERVIEW

경제외교, 해외 시장 개척 및 확장을 위한 최적의 기회

이번 한-미 경제사절단 참여로 인해 저희 회사는 신제품 마케팅을 바이어인 A사와 함께 진행하기로 약속하면서 북미 시장 홍보에 큰 도움을 받았습니다. 미국 외에도 유럽이라든지 중동 등 큰 시장에 경제사절단이 꾸려진다면 반드시 참여할 생각입니다.

그만큼 경제사절단은 중소기업이 현지 바이어나 고객에게 신뢰도와 인지도를 높일 중요한 기회입니다. 그렇기에 해외 진출을 준비하고 있거나 확장하고자 하는 기업들은 이런 기회를 적극 활용하시길 권합니다.

경제사절단 참여에 앞서 진출하고자 하는 해외 시장에 대한 사전 준비를 철저히 하고 임한다면, 비즈니스 성공률은 더욱 높아질 것입니다.



대모엔지니어링

회장 이원해

의료/바이오

비피도



가능성 높은 시장, 사우디아라비아로 첫 진출 성공

대표

박명수

참여이력

사업분야

바이오, 의약

• 2022년 11월 한-사우디 투자포럼

주소

강원도 홍천군 홍천읍

kotra

의료 / 바이오 - 비피도

비피도의 경제외교 활용 지원사업 효과



사우디아라비아 J사와
MOU 체결



투자포럼 MOU로 인한
언론매체 홍보



J사와 지속적인
거래 예정



사우디아라비아 시장
신규 진출



우수한 비피더스균을 공급하는 바이오 기업

비피도는 우리 몸에서 유래한 건강에 좋은 미생물을 이용해 인류의 건강과 행복에 기여하는 것을 가치로 삼고, 오랫동안 비피더스균을 연구해서 양산하고 완제품을 생산하는 기업이다. 비피더스균은 사람이나 동물의 장내에 최초로 정착하는 건강에 유익한 균이다. 하지만 나이가 들수록 비피더스균이 점점 줄어드는데, 이때 우리 몸에 여러 질환이 나타난다. 비피도는 우수한 효능의 비피더스균을 공급하여 건강을 회복하도록 돕는 제품을 선보이고 있다.

지난 30여 년 동안 우수 균주를 찾기 위해 집중적인 연구를 해온 비피도는 자사 균주의 효능 및 안전성에 대하여 250여 편의 SCI 논문과 80여 건의 특허를 확보했다. 이를 바탕으로 비피도는 국내 최초이자 세계 6번째로 대표 균주인 BGN4, BORI, ADO11에 대하여 미국 FDA의 NDI(신규식품 원료)와 GRAS(원료 안전성) 인증을 획득했다.

특히 비피도는 마이크로바이옴(Microbiome) 국내 1호 상장기업으로 장내 미생물인 마이크로바이옴(Microbiome)을 활용해 류마티스관절염을 비롯한 자가면역질환을 치료할 수 있는 신약 개발에 힘쓰고 있다.

이러한 기술을 바탕으로 비피도는 해외 진출을 위하여 글로벌 전시회 등에 꾸준히 참여하며 회사를 알렸고, 미국 시장을 시작으로 중국, 베트남, 말레이시아, 인도네시아, 유럽 등 30여 개 국에 진출했다. 비피도가 세계 시장을 확대해 나가며 새롭게 주목한 시장은 중동이었다.

“비피더스 제품이 건강기능식품이다 보니 각 나라 혹은 문화권마다 다른 기준 규격과 관리 법규에 맞게 관련 인증을 취득해야 합니다. 동남아시아에는 이슬람 문화권이 많으니 자연스럽게 할랄인증과 코셔인증을 뒀습니다. 그러면서 같은 이슬람 문화권인 중동에 눈을 돌리게 되었죠. 차근히 준비하다 보면 중동 시장도 결국 열 수 있지 않을까 생각했는데, 마침 한-사우디 투자포럼 개최 소식을 듣고 저희도 참석하게 되었습니다.”

팬데믹으로 추출했던 소통, 경제외교로 다시

사우디아라비아의 실질적 통치자인 무함마드 빈 살만 왕세자가 2022년 11월 17일, 방한하는 데 맞춰 한국의 주요 기업과 사우디아라비아 정부 및 기관, 기업들이 함께 하는 투자포럼이 열렸다. 이 자리에서 비피도는 2017년 유럽 최대 건강기능식품박람회인 비타푸드에서 처음 만나 꾸준히 연락을 해오던 사우디아라비아 기업 J사를 만났다.

“의약품 유통회사인 J사와는 오랫동안 제품 개발에 대해 서로 논의해 왔는데, 팬데믹이 발생하면서 주춤한 상태였습니다. 한-사우디 투자포럼을 통해 만난 덕분에, 투자에 대한 이야기를 가속화할 수 있었습니다. 비피도에서 만드는 7가지 제품에 대한 MOU를 맺었고, 2023년 3월에 처음으로 4개 제품을 출고했습니다. 일회성 거래를 위한 MOU가 아니기 때문에 이번 거래를 시작으로 앞으로 꾸준히 사우디아라비아 시장을 공략하려고 합니다.”



투자포럼에서 맺은 MOU로 사우디 시장 진출

비피도는 이번 한-사우디 투자포럼을 계기로 사우디아라비아 시장 진출에 물꼬를 틀 수 있었다.

“사우디아라비아가 추진하는 여러 사업들이 뉴스에 나오곤 하는데, 투자포럼에서 바이어들을 만나기 전까지는 별로 체감하지 못했습니다. 하지만 빈 살만 왕세자와 정부, 기관 등이 참석한 자리에서 여러 가지 이야기를 듣다 보니, 사우디아라비아가 추진하는 사업 규모에 놀랄 수밖에 없었습니다. 앞으로 중동 시장이 얼마나 커질지 가늠할 수 있었고, 저희 사업 역시 중동 시장에서 그 가능성이 무궁무진하다는 생각이 들었습니다.”

박명수 대표는 투자포럼에서 사우디아라비아의 가능성을 알아본 것도 좋았지만, 그런 대형 투자포럼에 참여한 기업 중 하나라는 점에 큰 자부심을 느꼈다.

“이번 투자포럼에서 MOU를 맺은 건으로 여러 언론 매체에 저희 회사 이름이 실린 기사가 나왔습니다. 중소기업이 그런 기회를 만난다는 것 자체가 쉬운 일이 아닙니다. 앞으로 새로운 바이어들에게 저희를 홍보할 때도 그런 기사들이 좋은 자료가 될 것 같습니다. 올 5월에 프로바이오틱스 소재 연구와 신약 개발을 위해 마이크로바이옴센터를 세우는 기공식을 열었습니다. 이 연구시설은 2025년에 완공될 예정입니다. 앞으로 마이크로바이옴센터를 중심으로 비피도의 역량을 모아 우수 균주 개발과 신약 개발에 최선을 다하겠습니다.”



MINI INTERVIEW

바이어와 꾸준한 연락으로 신뢰를 쌓는 것이 중요합니다

어떤 바이어든 서로 신뢰할 때까지 상당한 시간이 걸립니다. 저희 역시 사우디아라비아 바이어를 2017년에 만났고, 2022년에야 MOU를 맺을 수 있었습니다.

전시회나 엑스포 등으로 만난 바이어가 우리 회사와 좋은 인연이 될 가능성이 있는 바이어라고 생각되면 꾸준히 서로 연락하고 신제품 정보를 주고받으며 신뢰를 쌓는 것이 중요합니다.

서로 모르는 기업끼리 거래로 이어지기 전까지 상대를 가늠하는 것은 당연한 절차입니다. 그런 시간이 차곡차곡 쌓여서 결국 좋은 결실을 맺게 해준다고 믿습니다.



비피도

대표 박명수

에이엠메딕스



경제외교 참여로 일궈낸 첫 성과

대표

박순형

참여이력

• 2023년 1월 한-UAE 경제사절단

사업분야

의료기기, 화장품

주소

서울시 금천구 범안로

kotra

에이엠메딕스의 경제외교 활용 지원사업 효과



UAE 신규 바이어
발굴



KOTRA 무역관을
통한 신규 바이어 유치



G사와 2년 계약
체결



중동 시장으로
본격 진출



바이오 소재를 연구해 만든 안전성 높은 의료기기

에이엠메딕스는 바이오 소재인 펩타이드를 연구개발하고 이를 적용해 필러 등 의료기기와 화장품을 제조하는 기업이다. 펩타이드는 피부 노화에 효과가 탁월하다고 알려진 소재로, 최근 화장품이나 필러 등의 원료로 각광받고 있다. 에이엠메딕스는 펩타이드 관련 특허를 다수 보유한 기술력으로 아쿠아쉴, 필시스 같은 제품을 생산한다.

“저희가 제작하는 필러 제품은 자체 가교 공법을 활용해 안전성이 뛰어나다는 점이 특징입니다. 인체에 들어가는 제품인 만큼 시간이 오래 걸리더라도 원료 자체가 가진 독성을 최대한 제거하여 생산하고 있습니다.”

2017년에 설립한 에이엠메딕스는 제품 개발 단계부터 해외 시장을 염두에 두었다. 2년여 간의 연구 개발 끝에 제품을 출시하고 본격적으로 영업을 시작하려 했지만, 팬데믹이 터지면서 해외 마케팅이 어려워졌다.

“저희가 할 수 있는 마케팅이 해외 전시회밖에 없었기 때문에 팬데믹 상황에서도 꾸준히 참여했습니다. 전시회를 통해 꾸준히 홍보를 하면서도 어려움을 많이 느꼈던 게 사실입니다. 업력이 짧다 보니 영업을 쉽지 않았습니다. 그렇다고 한국에서 홍보 마케팅을 충분히 하고 있던 제품도 아니었기 때문에 더 어려웠습니다.”

해외 마케팅 전담 인력이 없는 상황에서 박순형 대표와 한은수 기술이사는 오직 열정으로 해외 시장과 부딪쳐 나갔다. 당장의 성과는 없었지만 2022년부터 피부 관련 유명한 전시가 많은 프랑스, 모나코 등에서 진행되는 전시회를 꾸준히 참여하다보니 어느새 조금씩 에이엠메딕스 제품에 관심을 가지고 문의하는 바이어가 늘기 시작했다. 한은수 기술이사는 “전시회에 참가할 때마다 매년 신제품을 들고 나갔다.”며 “신제품을 꾸준히 출시하며 발전하는 모습을 바이어들에게 보인 덕분인 것 같다”고 말한다.



관심 많은 중동 시장, 경제사절단으로 도전!

시장의 응답에 조금씩 자신감을 찾고 있을 때, 박순형 대표 메일로 KOTRA에서 반가운 소식이 와 있었다. 한-UAE 경제사절단 참여 안내 메일이었다.

“중동 시장은 K뷰티에 관심이 많은 시장이기 때문에 저희 역시 도전 기회를 찾고 있었습니다. 그래서 ‘무조건 가보자!’하고 신청했습니다.”

중동은 화장품에 대한 관심이 높은 지역이다. 과거에는 색조 화장품이 많이 나갔지만 최근에는 기초케어나 피부건강 제품에 대한 관심도 늘고 있다. 에이엠메딕스는 자사의 제품이 중동 시장에 소개된다면 분명히 호응을 얻을 것이라는 자신감이 들었다.

“상담회에서 만나게 될 기업 리스트를 보고 놀랐습니다. 주로 뷰티 업계 바이어가 많을 것으로 생각 했는데, 생각보다 바이어의 업종이 다양했습니다. UAE 시장에서 K-뷰티라는 새로운 사업에 도전 하고 싶어 하는 바이어가 많다는 것을 알게 됐고, 저희 역시 고정관념을 깰 수 있었습니다.”

에이엠메딕스는 중동 시장을 처음으로 접하는 자리였고 경제사절단 행사도 처음이었기 때문에 한 명의 바이어도 놓치지 않겠다는 간절함으로 상담에 응했다.

첫 참여에서 계약서까지, 경제외교의 저력

경제사절단에서 돌아온 지 얼마 안 되어 KOTRA 무역관에서 연락이 왔다. 관심 바이어가 있다며 추가로 소개해 준 것이다. 마침 바이어의 지인이 한국에 방문했다가 돌아갈 예정이라며 샘플을 지인에게 보내달라고 했다. 바이어는 현지에서 샘플 테스트를 하자마자 바로 계약 요청을 했다. 단 세 달 여 만에 이뤄진 성과였다.

에이엠메딕스는 5월, 바이어와 UAE에서 첫 계약을 진행했고 첫 분기에 납품하기로 한 제품도 보냈다.

“경제사절단 참여사로 UAE를 방문한 것만으로도 충분히 경험 자산을 얻었다고 생각했는데 첫 참여에서 계약까지 연결되다보니 저희도 놀랐습니다. 앞으로도 저희 회사는 KOTRA 정상 경제 외교 활용 지원사업을 중심으로 다양한 행사와 학회, 전시 등에 지속적으로 참여할 계획입니다.”

앞으로도 에이엠메딕스는 자사 기술과 제품에 대한 자신감뿐 아니라 시장을 연구하는 열정, 바이어에게 진실하게 다가가는 태도로 이런 모든 것들에 대한 균형감을 유지하며 열심히 글로벌 시장을 두드릴 것이다.



MINI INTERVIEW

성실함과 진정성으로 소통한다면 성과도 따라올 것입니다

한-UAE 경제사절단으로 참여하기 위해 많은 샘플을 준비했는데, 공항에서 판매용으로 오해를 받아 통관에 걸린 적이 있었습니다. 바이어가 저희 기술과 제품에 관심을 가지고 문의해와도 보여줄 샘플이 없어 답답했습니다. 하지만 저희 기술만큼은 충분히 자신 있었기에 샘플은 없었지만 바이어들에게 성심성의껏 설명했고, 상담을 이어갈 수 있었습니다.

이러한 경험으로 기업은 어떤 사업준비를 해야 하는지, 상담 시 어떻게 바이어를 대해야 하는지도 알게 됐습니다. 상호 목적을 가진 기업과 기업이 만나는 자리에서는 서로가 원하는 바가 정확히 전달해야 되고, 믿음이 오고간다면 그 결실은 자연스럽게 따라올 것이라 생각합니다.



에이엠메디스

기술이사 한은수

엑스바디



국내 기술로 개발한 독보적 의료 시스템을 중동으로

대표

김미숙

참여이력

사업분야

근골격 검진 및 체형분석
전문 장비

- 2023년 1월 한-UAE 경제사절단
- 2023년 3월 제1차 한-중동 서틀 경제협력단

주소

서울시 금천구 가산디지털 1로

kotra

엑스바디의 경제외교 활용 지원사업 효과



UAE 현지 유통사
1천만 불 MOU 체결



UAE 신규 바이어
발굴



UAE 독점 에이전트
계약 완료



UAE 왕실병원 도입
계약 진행



실시간 전신 검사를 빅데이터화하는 엑스바디만의 기술

엑스바디는 딥러닝 기술을 기반으로 운동 동작, 보행, 체형 등을 실시간으로 분석하는 ‘종합 근골격 검진 시스템’을 개발·공급하며 국내외 근골격계 검진 시장을 선도하고 있다.

엑스바디의 주력 시스템은 자세 추정(Pose Estimation) 기술로 정적 자세, 운동 자세, 보행 자세 등 근골격 통증과 질환에 영향을 미치는 다양한 자세를 측정한다. 이를 통해 생체역학적인 결과를 리포팅 해주는 기능으로 구성되어 있다. 기존 진단 시장의 제품들은 주로 체형 전문 진단기기 혹은 보행 전문 진단기기 등 한 분야에만 특화된 경우가 많았다. 엑스바디는 근골격 질환 진단 보조기기로서, 근골격 상태를 다각적으로 분석하는 것이 특징이다.

엑스바디는 딥러닝 기반 체형·동작·보행 분석 시스템으로 이미 시장을 확고히 구축하고 있지만 여기서 멈추지 않고 계속 연구 개발에 힘쓰고 있다.

“최근 엑스바디는 디지털 치료제를 위한 메타버스 기반의 운동치료 솔루션을 개발하여 론칭을 앞두고 있습니다. 진단 데이터를 기반으로 맞춤형 운동치료를 추천하거나, 의료진이 직접 운동치료를 설계하는 기능이 포함되어 있습니다. 이 서비스가 출시되면 근골격 진단 시장뿐만 아니라 치료 시장의 패러다임을 바꿀 것으로 확신하고 있습니다.”

KOTRA와 함께 한 발 한 발 내디딘 해외 시장

엑스바디는 국내에서 제품 호응도가 높기 때문에 해외 시장에서도 충분히 승산이 있을 것으로 판단했다. 국내에서 개최되는 국제 의료기기 전시회(KIMES) 및 국제 스포츠레저 산업전(SPOEX) 등 다양한 국제전시회에 매년 참가했다. 이러한 행사를 통해 해외 바이어를 만나면서 김미숙 대표는 자사의 제품이 해외 시장에 통하겠다는 확신을 갖게 되었다.

“전시회에 나가면 저희 제품에 관심을 보이는 바이어가 많았습니다. 마음만 먹으면 바로 수출할 수 있을 것 같았어요. 그런데 막상 수출하려니 무엇 하나 쉬운 게 없었습니다. 진출하고자 하는 현지 시장 상황이나, 국가마다 다른 시장 특성을 저희 자체적으로 다 파악하는 건 힘들었습니다. 그럴 때면 KOTRA에서 발간하는 시장 보고서를 참고하거나 KOTRA 무역관에 직접 연락했습니다. 녹록치 않은 수출 준비 과정이 있었지만, 원천기술을 기반으로 저희 제품과 거래를 원하는 바이어들이 점차 늘어났습니다.”

자세나 동작, 보행을 따로 검사하는 장비는 많지만 머리부터 발까지 전신의 상태와 자세, 동작, 보행, 운동 상태를 모두 실시간으로 검사하여 빅데이터화하는 기업은 아직 어디에도 없다. 이런 차별화된 기술에 관심을 갖는 바이어가 늘어나면서 엑스바디 시스템의 수출 사례가 점차 늘어났고, 10여 년 전부터 국내 및 해외 8개국에서 소비자를 만나고 있다.



엑스바디가 작년부터 주목하고 있는 시장은 UAE다. 2022년 KOTRA 지사화 사업을 통해 UAE에 지사를 구축하고 있던 참에 반가운 소식이 들렸다. 2023년 1월 한-UAE 경제사절단이 열린다는 소식이었다.

엑스바디는 경제사절단에 참여하면서 UAE의 사업 진출을 당초 계획했던 것보다 훨씬 빠르게 진행하고 있다. 김미숙 대표는 적절한 타이밍에 KOTRA 지사화 사업과 경제사절단에 참여하면서 시너지 효과를 얻었다고 말한다.

바이어들의 호감에 힘입어 더 넓은 세계로

“경제사절단 참여를 계기로 단기간 내에 UAE 독점 에이전트 계약을 완료할 수 있었습니다. 한-UAE 경제사절단을 통해 해당 바이어와 최초로 미팅을 진행했고, 이어 후속 지원인 한-중동 셔틀 경제협력단을 통해 성과를 낼 수 있었습니다. 특히 독점 에이전트 계약과 동시에 아부다비에 있는 왕실병원 도입 계약까지 이루어져 우리 기업뿐 아니라, 앞으로 비즈니스를 함께 하게 된 에이전트 측에서도 굉장한 기대와 기쁨을 표현했습니다.”

엑스바디는 해외에 나갈 때마다 열띤 호응을 얻고 있다. 2023년 3월 참가한 국제의료기기병원설비 전시회(KIMES 2023)에서 만난 22개 국가의 바이어 가운데, 1시간의 미팅이 모자랄 정도로 엑스바디에게 깊은 호감을 표현한 바이어도 있었다. 또 이들 연속 부스를 방문하여 적극적인 도입을 검토하던 바이어 등 해외 시장의 반응이 뜨겁다는 것을 온몸으로 느끼고 있다.



“국내 순수 기술로 차별화된 의료기기를 개발해 해외 진출을 하나둘 성사시키고 있는 만큼, 저희 기업이 국내 다른 기업들에게 롤 모델로 인식되고 있습니다. 저희뿐만 아니라 많은 한국의 의료기업들이 한국의 IT 기술을 기반으로 빠르게 성장하고 있고, 엑스바디도 이러한 성장의 길에 함께 하고 있다는 데 큰 자부심을 느낍니다.”



MINI INTERVIEW

중소기업을 위한 정부 지원에 더 적극적으로 참여하세요

한-UAE 경제사절단과 후속 지원인 한-중동 서틀 경제협력단에 참여하면서 행사를 진행했던 많은 관계자의 노력에 감탄했습니다. 국내 중소기업들이 좋은 성과를 낼 수 있도록 작은 부분까지 하나 하나 세심하게 살피던 모습을 눈앞에서 보았습니다.

저희는 이번 경제사절단 행사에 참여하면서, 정부가 지원하는 행사에 나갈 때는 기업에게 가장 필요한 부분이 무엇인지 확실하게 전달하는 것이 중요하다는 것을 깨달았습니다. 바이어와 매칭 성공률을 높이는 게 행사를 준비한 분들에게도 보답이 되는 거니까요.

사업을 주최하는 기관의 노력도 중요하지만, 기업이 머리를 맞대어 같이 성공률을 높일 방법을 찾는 것도 매우 중요하다고 말씀드리고 싶습니다.



엑스바디

대표 김미숙

야놀자



중동에 K-관광 시장을 활짝 열다

대표 김중윤

참여이력

사업분야 종합여행플랫폼 및 SW 제공

• 2023년 1월 한-UAE 경제사절단

주소 서울시 강남구 테헤란로

kotra

야놀자의 경제외교 활용 지원사업 효과



국내 컨소시엄
협업기업 논의



잠재 파트너사
리스트 확보



UAE 바이어와
현장 MOU 체결



상담 기업인 M사와
판매 대행 계약(예정)



전 세계 170개국에서 만나는 글로벌 서비스

야놀자는 숙박 중개 서비스로 시작해 현재 여행 레저 부문 앱 1위로 올라 선 기업이다. 사업 초기 야놀자는 우리나라에 있는 5만 여 개의 숙박업소 가운데 약 5천 여 개만 온라인 예약이 가능한 점에 주목했다. 당시 숙박 예약 온라인 서비스는 대부분 한국에 오는 외국인에게 맞춰진 서비스였고, 서비스를 만든 주체도 해외 기업이었다.

야놀자는 국내 관광·숙박 서비스도 다른 시장처럼 온라인이 더 확장되어야 한다고 생각했다. 이를 위해서는 데이터 기반의 기술이 필요했다. 여행 시장에 테크 기업이라는 개념이 없던 시절, 야놀자는 모든 예약 플랫폼에 다 연결이 되는 슈퍼 앱을 만들겠다는 목표를 세웠다. 여행으로 예약되는 모든 것에 야놀자 기술이 융합되도록 하자는 계획이었다.

이를 위해 야놀자는 2021년 야놀자클라우드를 멤버사로 공식 출범하고, 해외 시장에 대한 리서치 및 진출 공략 등을 야놀자클라우드를 통해 하기 시작했다. 국내에서는 야놀자를 모르는 이가 없을 정도지만, 해외 시장 진입 초기에는 기업 인지도가 부족했다. 야놀자클라우드의 김세준 이사는 해외에서 신규 마켓을 구축하기 위한 파트너를 찾는 과정이 가장 어려운 부분이었다고 말한다.

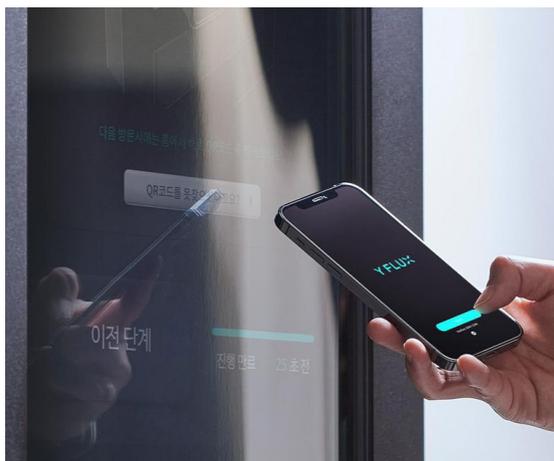
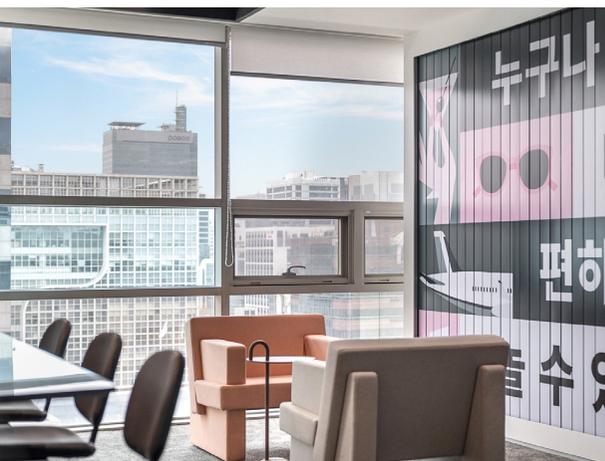
야놀자는 2년여 만에 전 세계 170개국에서 60여 개 언어로 솔루션 및 서비스를 공급해 고객과 만나고 있다. 인도, 일본, 동남아, 아프리카, 미국 등에 사무실을 직접 오픈하거나 현지 파트너와 협업을 통해 글로벌 시장에 날개를 활짝 펼치고 있다. 하지만 문을 두드리기 힘든 시장도 있었다. 바로 중동 시장이었다.

K컬처에 관심 많은 중동 시장을 공략하다

야놀자가 2023년 1월에 열린 한-UAE 경제사절단에 참석한 것은 빠른 경제 성장을 이룩하고 있는 UAE와 MENA 시장을 겨냥하기 위해서였다. UAE와 MENA는 여행·관광 산업을 디지털 전환할 수 있는 기회가 큰 시장으로, 그동안 야놀자도 시장 진출을 위해 지속적인 노력을 해오던 곳이다.

특히 중동은 문화, 여행, 스포츠 분야에 많은 사업 투자를 하고 있기 때문에 야놀자가 한-UAE 경제사절단에서 얻을 수 있는 기대 효과도 클 것으로 예상했다. 그리고 그 예상은 적중했다.

“중동은 K팝 스타를 포함해 K컬처 콘텐츠에 관심이 크고, 한국의 IT서비스에 대한 관심도 높아지고 있습니다. 이런 중동 시장을 쉽게 뚫기 어려웠던 이유는 중동 시장에서 원팀 패키지를 원했기 때문입니다. 중동에서는 각각의 사업 아이템을 따로 가져와 본인들이 합치는 것을 원하지 않았습니다. 검증된 아이템을 한번에 가져오길 바라기 때문에 저희로서도 접근이 쉽지 않은 게 사실이었습니다. 그런 의미에서 이번 경제사절단은 100개의 국내 기업들이 함께 했기 때문에 각 분야의 기업들과 협업에 대한 논의를 진행할 수 있었습니다. 또 같이 간 기업 중에는 저희와 이미 파트너를 맺고 있는 기업도 많았습니다. 이처럼 이번 경제외교는 UAE가 원하는 조건을 맞출 수 있는 기회를 제공하는 행사였습니다.”



앞으로도 KOTRA와 함께 더 큰 성장을

이번 한-UAE 경제사절단에서 야놀자가 거둔 성과는 컸다. UAE 현지 파트너 및 잠재 고객과 네트워크를 구축할 수 있었으며, 이들 중 몇몇 기업과는 곧 의미 있는 성과를 만들 수 있을 것으로 기대하고 있다. 김세준 이사는 잠재 고객군과 협업에 대한 논의도 이어가고 있다고 말한다.

“경제사절단에서 만난 바이어 가운데 W사와 A사는 경제사절단 현장에서 MOU를 체결했습니다. 또 경제사절단 당시 미팅을 했던 M사와는 클라우드형 솔루션 판매 대행 계약 체결을 논의 중입니다.”

한-UAE 경제사절단 이후, 야놀자는 KOTRA 지사화 사업을 통해 15곳이 넘는 잠재 파트너 리스트를 확보하였고, 향후 UAE 및 베트남 시장을 대상으로 야놀자클라우드의 호스티피탈리티 솔루션을 제공하기 위한 전략을 논의하고 있다.

“올해 하반기에는 KOTRA와 함께 괄목할 만한 성과를 낼 수 있을 것으로 예상합니다. 앞으로도 KOTRA와 지속적이고 긴밀한 협업을 이어나가 전 세계 고객에게 K트래블, K테크를 선보일 수 있기를 바랍니다.”



MINI INTERVIEW

사전 준비와 목표 설정이 성과의 90%를 좌우합니다

경제사절단으로 현장에서 성과를 내려면, KOTRA의 진행도 중요하지만 기업도 사전 준비가 잘 되어야 합니다. 특히 '경제사절단에 참여해 무엇을 이루고 올 것인지' 정확한 목적을 갖는 것이 중요하다고 생각합니다.

사전 준비와 목표 설정이 성과의 90% 정도를 차지하고, 나머지 10%는 현장에서의 적극적인 네트워킹을 통해 만들어 낼 수 있습니다. 사전 준비한 미팅 외에도 바이어뿐 아니라 국내 기업과도 적극적으로 소통해서 네트워크를 만드는 것을 추천합니다. 이런 활동이 당장의 기회나 성과를 바로 보여주지 못할지라도 긍정적인 관계로 이어져 다른 기회를 창출할 수 있기 때문입니다.



아늘자클라우드

글로벌 비즈니스 파트너십 총괄이사 김세준

앙트러리얼리티

twinit



시휴먼 기술로 중동을 사로잡은 인공지능 스타트업

대표 이동윤

참여이력

사업분야 응용 소프트웨어 개발 및 공급

- 2023년 1월 한-UAE 경제사절단
- 2023년 3월 제1차 한-중동 서틀 경제협력단

주소 충청남도 천안시 서북구

kotra

양트러리얼리티의 경제외교 활용 지원사업 효과



UAE 유통 및 판매대행
계약 2건 체결



한-UAE 경제사절단
현장 MOU 체결



KOTRA 무역관을
통한 신규 바이어 발굴



현지 대기업과도 직접 컨택이
가능할 정도로 회사 홍보 효과



정식 론칭 전에 해외에서 먼저 알아본 서비스

앙트러리얼리티는 생성형 AI(Generative AI)와 가상현실 기술로 디지털 휴먼을 구현한 솔루션을 제공하는 인공지능 스타트업이다.

2021년 10월에 창업한 앙트러리얼리티는 특정 물체의 움직임을 그대로 모방해 3차원 이미지를 만드는 기술인 '아바타 모션 트래킹' 기술, '챗모션(ChatMotion)' 기술과 스마트폰 카메라로 초실감 아바타를 생성하는 AI기술인 '트위닛(twinit)' 기술을 보유하고 있고, 이를 기반으로 현재 68개국 다양한 문화권의 유저가 만나는 3D커뮤니케이션 플랫폼 '어나더타운'과 생성형 AI 아바타 솔루션 '트위니', '트위닛' 서비스를 운영하고 있다.

국내외 대기업 및 정부출연 연구기관과 파트너십을 통해 원천 기술을 개발하고 있는 앙트러리얼리티가 해외 시장에 눈을 돌리게 된 것은 전 세계가 메타버스에 관심을 가지고 관련 사업에 진입하면서, 앙트러리얼리티가 개발한 실감형 콘텐츠 기술이 주목받았기 때문이다.

“당시 몇 개월간 밤을 새며 정식 론칭을 준비 중이던 베타 서비스 기간에 대만의 한 IT기업으로부터 연락이 와서 서비스를 도입하고 싶다고 했습니다. 미국의 1위 기업과 비교해도 손색이 없다며 계약을 적극 추진하는 바이어의 반응에 자신감을 얻었습니다. 해외에서도 우리 기술이 필요한 수요처와 사업 기회를 찾을 수 있겠다는 판단을 했고, 그때부터 해외 시장 진출에 적극적으로 나서고 있습니다.”

현재 아바타 기반 3D커뮤니케이션 플랫폼인 어나더타운은 유저의 80% 가량이 해외에서 유입될 정도로 글로벌 플랫폼이 되었다.



신기술 수출의 어려움, 경제외교로 해결

우연한 기회로 사업 초기부터 해외 진출을 목표로 삼았지만, 기술을 강점으로 한 초기 벤처기업으로서 어려움도 있었다. 주로 연구개발 인력으로 구성되어 있다보니 바이어와 미팅하고 본 계약을 하려 해도 현지 법령이나 세무에 대해 모르는 것이 너무 많았다.

“일반적인 B2B 계약은 미팅부터 본 계약까지 오랜 시간이 걸립니다. 특히 인공지능 소프트웨어를 공급하는 기업으로서 계약을 위해 현지에 상주하면서 지속적인 미팅을 가져야 하는 점이 큰 장벽이었습니다. 또 현지 레퍼런스와 실증 사례가 필요하다는 점도 이제 막 시작한 벤처기업으로서 본 계약 성사까지 이르는 데 어려운 부분이었습니다. 이런 부분을 해결해준 것이 경제사절단이었습니다.”

앙트러리얼리티가 중동 시장에 관심을 갖게 된 것은 2022년 10월, 중동 최대 IT 박람회인 GITEX 2022에 참여해서 바이어들로부터 받았던 높은 관심 덕분이었다.

이동윤 대표는 중동 지역 전반에서 가상현실 기술에 대한 관심이 매우 높고 정부 차원의 대규모 메타버스 프로젝트를 추진하고 있어 과감히 도전해야 하는 시장이라고 판단했다. 하지만 앙트러리얼리티와 같은 기술 기반의 스타트업이 자력으로 수출 계약을 성사하기에 어려운 부분이 많았다. 서비스와 기술에 대한 관심이 높은 것은 확실했기 때문에 이를 사업적 성과로 연결하기 위하여 이듬해 1월에 열리는 한-UAE 경제사절단에 참여했다.

“경제사절단에 참여한 이후 개인적으로 만나기 힘들었던 초대형 기업 임원진과의 미팅도 성사되었습니다. 그때부터 경제사절단을 잘 활용해야겠다고 결심하고 3월에 열린 한-중동 서클 경제협력단에도 참여했습니다.”

현지 홍보 효과와 후속 지원사업으로 이어진 성과

앙트러리얼리티는 한-중동 서틀 경제협력단 참여를 계기로 유통 계약 1건을 체결했다. 이후 KOTRA가 주관하는 서비스 거점무역관 지원사업에도 참여하고 있다.

“인공지능 소프트웨어는 계약 체결만큼이나 서비스 마케팅을 지속적으로 하는 것이 중요합니다. KOTRA 무역관 권유로 서비스 거점무역관 지원사업에 참여하게 됐는데, ICT서비스의 현지화를 위해 상주 인력을 배치하여 신규 바이어를 발굴하는 등 현지 진출에 큰 도움이 되고 있습니다.”

이동윤 대표는 한-UAE 경제사절단에 참여한 이후, 현지 대기업에 직접 컨택할 정도로 회사가 알려졌다고 말한다. 이러한 홍보 효과는 스타트업인 앙트러리얼리티가 얻은 경제사절단의 가장 큰 효과였다. 앙트러리얼리티는 UAE 기업과 3건의 MOU 및 1건의 유통 계약을 맺었고 본 계약에 대한 협상도 진행 중이다.

앙트러리얼리티는 정부가 강력하게 지원하는 K-디지털 수출 프로젝트에서 AI 휴먼 스타트업으로서의 수출 모델을 만들고 의미 있는 사업 성과를 내는 것이 목표다. 그리고 중동뿐 아니라 베트남, 인도네시아 등 신흥국 대상으로 기술 수출을 지속적으로 추진할 계획이다.



MINI INTERVIEW

기업의 준비가 선행되면 훨씬 빠르게 성과를 얻을 수 있습니다

앙트러리어리티와 같은 인공지능, 소프트웨어, 신산업 부문 ICT 기업이 해외 진출을 모색할 때 진출하고자 하는 지역의 요구사항을 분석하여 세일즈 포인트를 철저하게 준비하는 것이 중요합니다.

국가마다 법령과 인프라 환경이 모두 다를 뿐만 아니라 신흥국 시장에서는 예상치 못한 새로운 이슈가 많이 발생하기 때문입니다. 따라서 해외 진출 기업이 현지화에 높은 이해와 지속적인 준비를 선행하지 않으면 성과를 내기 어려울 수밖에 없습니다. 경제사절단 등 정부 지원사업으로 기업이 플러스 알파를 얻을 수는 있지만 사업의 시작과 끝맺음은 기업의 역할입니다. 베타 서비스나 시장조사를 통해 충분히 사업성을 갖춘 다음, KOTRA 등 정부 지원사업에 참여한다면 본격적인 성과와 결실도 더 빨리 찾아올 것입니다.



앙트러리어리티

대표 이동운

보그워너



향후 전기차 시장을 주도할 기회를 잡다

대표

정지원(보그워너디티씨)

참여이력

사업분야

전기차 구동 모터, 인버터 및
감속기 등의 전동화 제품

• 2022년 9월 UN총회 연계 북미 지역 국가IR

주소

대구시 달서구 성서공단로

kotra

보그워너의 경제외교 활용 지원사업 효과



미국 본사로부터 투자 유치를 위한
조언과 도움으로 사전 준비 가능



UN총회 연계 북미 지역 국가
IR 행사에서 투자신고식 진행



한국 내 연구소 설립
투자 유치



2024년 1월
연구소 준공 예정



전기차로의 변화 이끌 전기모터 기술 개발

보그워너는 미국 미시간주에 본사를 둔 자동차 부품회사로 전 세계 22개국 93개 지역에 생산공장과 연구센터를 운영하고 있다. 최근 전 세계 자동차 시장이 전기차로 급속히 변화하면서 보그워너도 이에 대응하고자 전기차 부품 개발에 집중적인 투자와 함께 새로운 기술 개발에 나서고 있다.

보그워너는 34년 전 한국에 진출하여 창녕, 충주, 평택 등 6개 지역에 사업장을 운영하고 있다. 정지원 보그워너디티씨 대표는 창녕에 소재한 보그워너 연구소의 기존 연구인력을, 내연기관용 시동모터와 발전기 개발에서 전동화 개발 연구원으로 전환하기 위하여 2019년 8월 미국에서 한국으로 파견되었다. 그의 노력으로 5명 정도이던 초기 전동화 부품 개발 인력이 2년 반 만에 약 40여 명으로 늘었고, 본사로부터 한국에서의 새로운 전동화 제품 개발 능력도 인정받았다.

“한국의 전기차 엔지니어들은 세계 어느 나라 엔지니어와 비교해도 뒤지지 않을 만큼 역량이 풍부합니다. 이곳에 있는 동안, 우리 엔지니어들의 가치를 더 키워야겠다는 생각이 점점 강해졌습니다. 전 세계가 전기차 시장으로 바뀌는 변화의 시대에 발맞춰 엔지니어가 성장하는 것은 국가 경쟁력에도 밀접하게 관련 있습니다. 그러한 사명으로 보그워너 본사에 한국에 연구소 투자를 확대해 달라고 꾸준히 설득했습니다.”

하지만 보그워너 본사로부터 직접투자를 받는 것이 쉬운 일이 아니었다. 전 세계에 진출해 있는 보그워너 현지 회사들 역시 자국의 회사에 더 많은 투자를 원한다. 특히 전기차 시장으로는 세계 최대의 시장이면서 많은 기술 연구소와 공장에 공격적인 투자를 하고 있는 중국이나 신형 시장으로서 인적 파위가 막강한 인도 등과 경쟁해야 했다. 쉽지 않은 길이었지만, 정지원 대표는 한국에서 전기차 시장을 이끌 기술을 더 발전시키고 싶다는 엔지니어의 마음으로 보그워너 한국 투자를 유치하기 위해 발 벗고 나섰다.



수개월 간의 발품 끝에 이룩한 한국 투자 결정

정지원 대표는 한국 투자를 망설이는 보그워너의 최고 경영진에게 한국 정부가 제공하는 외국인 직접투자에 대한 정부 지원금 제도와 현대자동차의 중요성, 그리고 지난 2~3년간 보그워너디티 씨가 이룩한 연구 실적 등을 제시하며 적극적으로 설득했다.

2022년 초, 보그워너 본사는 대대적인 신규 투자가 아니라 초기 투자비와 향후 연구소에서 이루어질 개발 비용 등을 최소화할 수 있도록 연구소 건물을 임대하여 작은 규모로 시작할 것을 제안했다. 하지만 여러 조건이 맞지 않아 이 제안마저 취소될 위기에 놓였다.

정지원 대표는 직접 산업통상자원부와 KOTRA 등에 연락을 취해 보그워너의 한국 투자와 전동화 제품 개발 연구소 마련을 위한 방안에 대해 조언을 구했다. 이때 담당자로부터 외국인 직접투자는 한국 정부와 지자체에서 도움을 줄 수 있는 방법도 있으니 우선 대구시에 연락해 가능성을 확인해보라는 조언을 받았다.

정지원 대표는 바로 대구시에 연락하여 회사의 계획을 설명하고 적극적인 도움을 요청했다. 이후 몇 개월에 걸쳐 대구시와 KOTRA, 산업통상자원부에 보그워너의 구체적인 투자 계획과 정부의 지원 방안 등에 대해 수차례 협의를 진행했다.

이때 KOTRA는 한국에서의 기술 연구소 설립 투자에 대해 보그워너 최고 경영진의 승인을 받을 수 있도록 여러 조언을 더해주었다. 이런 노력 끝에 보그워너는 한국에 새로운 기술 연구소를 투자한다는 잠정적인 승인을 했다. 그리고 2022년 9월 22일, 정지원 대표는 보그워너 본사의 스테판 데머럴 부회장과 함께 뉴욕에서 진행된 UN총회 연계 북미 지역 국가R 행사에서 투자신고식을 하게 되었다.

경제외교를 계기로 새로운 가치 창출의 길 열어

스테판 데머럴 부회장이 직접 사인한 투자신고서를 제출하고, 한국의 주요 인사가 참석한 가운데 협의식도 가졌다. 이로써 향후 5년 동안 총 620.8억 원의 직접투자를 받게 되며, 43명의 신규 고용 인원에 대해서도 승인받아 한국 내 전동화 제품 개발 기술 연구소 투자 프로젝트가 본격적으로 시작되었다.

“투자신고식은 지난 8개월간의 노력에 대한 결실을 맺는 순간이었습니다. 투자신고식을 마치고 10월에는 보그워너로부터 초기 자본금을 송금받았고, 11월 1일 보그워너디티씨 유한책임회사를 설립했습니다. 이어 11월 10일에는 보그워너 엔지니어링 담당 군터 랍 부사장이 대구시를 방문하여 흥준표 시장과 대구시에 보그워너의 새로운 기술 연구소 설립 투자에 대한 MOU를 체결했습니다.”

2023년 1월 30일, 보그워너디티씨의 전동화 기술연구소 건립 예정 부지인 대구국가산업단지에서 개최된 착공식을 시작으로 보그워너의 국내 투자가 본격적으로 시작되었다.

보그워너디티씨는 전기차 시장을 이끌 전동화 제품을 꾸준히 연구 개발함으로써 우리의 기술력이 세계에 더 널리 퍼지도록 노력할 계획이다.



MINI INTERVIEW

경제외교와 함께 한 미래 가치를 여는 투자 유치

전동화 기술연구소 투자 유치는 미래 가치를 만드는 기회입니다. 이번에 저희가 유치한 투자 기간은 5년이지만, 이 5년은 앞으로 무한한 가치를 만드는 시작입니다. 저희 연구소에서 개발하는 경쟁력 있는 제품은 양산으로 이어질 것이고, 고객을 확장함으로써 계속 그 다음 단계로 이어지게 됩니다.

2024년 3월 준공 예정인 보그워너디티씨의 기술연구소가 능력 있고 우수한 우리나라의 엔지니어들이 날개를 더 활짝 펼치고 미래 가치를 만들 수 있는 장이 되기를 바랍니다.



보그워너디티씨

대표 정지원

SES AI



차세대 혁신 전기차 배터리 R&D 센터를 한국으로



대표 김한수(SES AI 코리아)

참여이력

• 2022년 9월 UN총회 연계 북미 지역 국가IR

사업분야 차세대 혁신 전기차 배터리

주소 서울시 강남구 선릉로



SES AI의 경제외교 활용 지원사업 효과



UN총회 연계 북미 지역 국가
IR 행사에서 투자신고식 진행



한국 내 연구소 설립
투자 유치



GM 자동차 등 관계 고객사
한국 내 유치



현재 층주에 설비생산
시설 및 연구소 가동 중



첨단 혁신 사양의 차세대 전기차 배터리

아시아, EU, 미국을 포함해 전 세계적으로 전기차 전환을 가속화하면서 자동차 시장도 큰 변화를 앞두고 있다. 국제에너지기구(IEA)에서는 2030년 전 세계 자동차 시장에서 전기차가 차지하는 비중이 36%까지 늘어날 것으로 전망하고 있다. 2021년의 8.6%에 비해 네 배 이상 큰 비중이다. 이에 따라 한국의 현대자동차를 비롯한 글로벌 자동차 회사들도 전기차 전환 계획에 맞춰 박차를 가하고 있다.

전기차 산업에서 가장 중요한 것은 배터리다. 현재 전기차 배터리 시장은 리튬이온 배터리가 장악하고 있지만 리튬이온 배터리는 상대적으로 낮은 에너지밀도와 폭발화재 등 안전성 문제가 큰 약점으로 꼽힌다. 이런 리튬이온 배터리의 다음 주자로 떠오르는 것이 리튬메탈 배터리이다. 리튬메탈 배터리는 리튬이온 배터리보다 안전하면서 크기가 작고 성능은 훨씬 뛰어난 혁신적인 차세대 배터리로 알려져 있다.

SES AI는 현대자동차, 제너럴모터스(GM), 혼다, 폭스콘, SK, LG, 싱가포르 국부펀드 테마섹 등이 투자한 차세대 혁신 배터리 개발 업체로 그동안 리튬메탈 배터리 연구 개발에 주력해왔다. SES AI가 개발한 리튬메탈 배터리는 세계 최초로 100Ah가 넘는 용량(107Ah)에 무게는 0.982kg에 불과하다. 기존 전기차에 쓰고 있는 리튬이온 배터리의 최대 3배 수준인 에너지밀도를 지니고 있으면서 12분 만에 10%에서 90%까지 충전하는 초고속 사양이다.

SES AI는 이러한 차세대 리튬메탈 배터리를 지난 2021년 11월, 세상에 첫 공개했다.

“현재 많은 전기차에 적용된 리튬이온 배터리는 액체 전해질을 사용하기 때문에 에너지밀도가 낮고, 완전 고체인 전고체 배터리는 에너지밀도가 높지만 개발이 아직 더딥니다. 하지만 저희 회사가 개발한 리튬메탈 배터리는 리튬이온 배터리의 단점을 극복하면서 전고체 배터리가 지닌 장점을 충분히 갖추고 있습니다.”

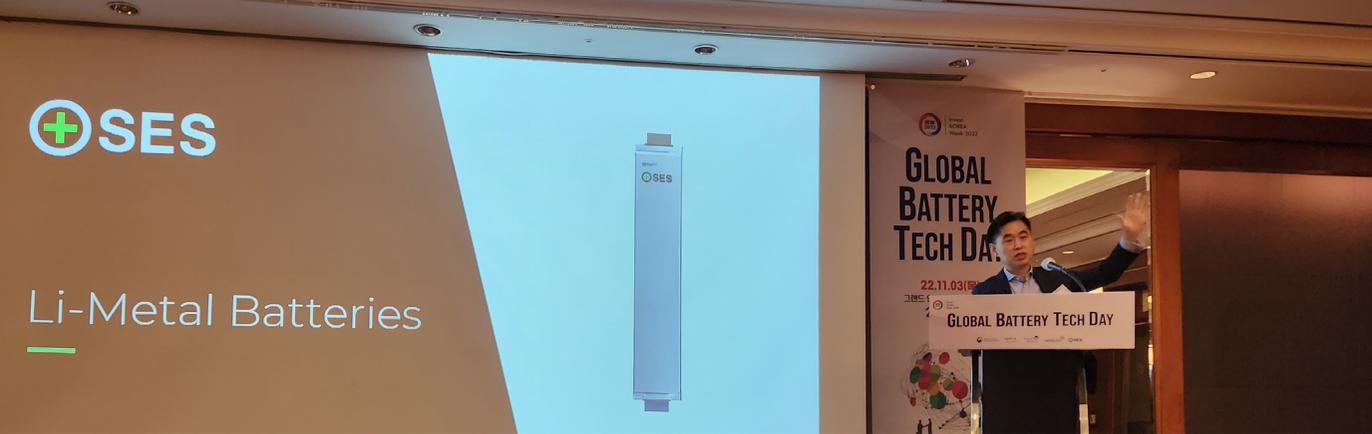
경제외교로 신뢰 기반 쌓은 한국으로 투자 결정

SES AI는 지난 2022년 9월, 미국 뉴욕의 한 호텔에서 열린 'UN총회 연계 북미 지역 국가HR' 행사에 초청받았다. 이날 행사는 반도체, 전기차, 이차전지 등 첨단산업 분야를 적극적으로 한국에 유치하는 자리였다. 이 자리에서 SES AI는 기존에 검토하던 다른 국가가 아닌, 한국에 투자하여 차세대 전기차 배터리 R&D 센터를 신설하기로 했다.

“SES AI에서 한국에 R&D 센터를 신설하고, 2억 불 규모의 투자를 진행하기로 했습니다. 한국은 전기차 배터리를 개발하기에 최적의 생태계를 갖추고 있습니다. 더군다나 한국의 대통령이 함께하는 투자 행사에 참여하면서 앞으로 한국 정부와 신뢰 관계를 쌓을 수 있다는 확신이 들었습니다.”

투자 결정 이후, SES AI는 전기차와 이차전지 기술 경쟁력과 공급망이 확실한 한국 R&D 센터 설립을 바로 추진했다. 2023년 4월, SES AI는 충청북도 및 충주시와 투자 협약을 맺고 5월부터 충주에 R&D 센터를 가동하고 있다.





우수한 전기차 생태계를 확장하는 미래 첨단 산업 유치

SES AI 코리아 김한수 대표는 SES AI의 한국 투자 유치는 자본을 유치한 것이 아니라 기술을 유치한 것이 가장 큰 성과라고 말한다.

“어떤 기술이든지 그 기술을 가지는 것은 사람이기 기계가 아닙니다. 한국에서 SES AI의 리튬 메탈 배터리 기술 연구소를 유치한 것은 결국 최고의 엔지니어를 한국 내에서 양성하는 일이 됩니다. 그런 면에서 어느 만큼의 자본을 유치했느냐가 중요한 게 아니라, 얼마나 확장성이 큰 미래 첨단 사업을 한국에 유치했느냐로 봐야 합니다. SES AI의 차세대 전기차 배터리 기술은 현대차 등 한국의 대기업과도 연결된 기술인만큼 앞으로 한국의 차세대 전기 자동차 및 혁신 배터리 산업의 생태계를 더욱 키울 수 있을 것으로 기대합니다. SES AI가 한국을 연구개발의 핵심 거점으로 삼고 진출한 것은 앞으로 큰 기회가 될 것입니다. 현재 주요 자동차 회사들과 공동 개발하는 리튬메탈 배터리의 양산이 성공하면, 한국에서 양산 설비를 집중적으로 키울 생각입니다. 이에 따라 차세대 핵심기술이 한국 내에서 내재화되는 효과는 물론, 대규모 고용 효과도 기대하고 있습니다.”

MINI INTERVIEW

한국과 해외 기업이 서로 윈윈하는 좋은 기회입니다

SES AI에서 한국에 R&D 센터를 설립하기로 투자를 결정한 것은 한국과 SES AI 모두 윈윈할 수 있는 기회입니다.

한국은 SES AI가 개발한 차세대 전기차 배터리인 리튬메탈 배터리를 연구할 수 있는 기회를 얻었고, SES AI는 배터리 생태계가 세계 최고 수준인 한국에서 한국 정부 및 충청북도 등 지자체의 지원을 받고, 한국 기업, GM, 혼다 등 세계적인 자동차 기업과 공동개발 협약을 맺음으로써 차세대 혁신 배터리의 상용화 과정을 더 원활하게 진행할 수 있게 되었습니다.

최고의 엔지니어와 최고의 미래기술, 최고의 배터리 생태계가 만난 이번 투자는 경제외교 행사였던 'UN총회 연계 북미 지역 국가IR'에서 건진 큰 성과 중 하나라고 자부합니다.



SES AI 코리아

대표 김한수

03

경제외교 비즈니스 파트너십을 소개합니다



핵심만 짚어보는 경제외교 비즈니스 파트너십

98

경제외교활용포털 소개

100

핵심만 짚어보는 경제외교 비즈니스 파트너십



“경제외교 비즈니스 파트너십이란?”

순방 및 해외 정상 방한 등 정상 경제외교를 활용하여
기업 간 비즈니스 성과 창출 및 후속 성과 확대 등을 도모하는 KOTRA의 지원 체계

■ 사업 프로세스

1 사업 신청

경제단체 공고, KOTRA 홈페이지,
경제외교활용포털 등을 통한 참여기업 모집 공고 및 신청

2 기업 선정

경제외교 활용 사업별 적합성, 현지 시장성 등을
종합 고려하여 참여기업 선정

3 사전 준비

비즈니스 상담 일정 및 바이어 정보 확인,
통역 수요 및 출장 일정 등

4 사업 참여

경제외교 활용 사업별 참여
(포럼, B2B 상담회, 라운드테이블, 간담회 등)

5 후속 사업

후속 지원사업(간담회, 상담회, 사절단 등) 참여,
KOTRA 경제외교활용포털 원스톱 정보 활용, 개별 기업 후속 지원 등

경제외교 비즈니스 파트너십의 특징

다양한 행사 및 맞춤형 후속 지원 추진

국가별 경제협력 아젠다 및
유망 성과 발굴



상호 호혜적 분야 다양한
경제외교 비즈니스 파트너십 행사 추진



기업별 맞춤형 후속 지원으로 실질적인
성과 창출 도모

범정부 유관기관 협업으로 실질 성과 창출

정부부처 및 KOTRA 포함
다양한 기관이 참여하며 협업 추진

정상 순방 연계 행사뿐만 아니라
후속 지원 시에도 범정부 협업 지원

경제외교 후속 지원 체계

기업 맞춤 지원

- 후속 간담회 등을 통한 참여기업 성과 현황 및 애로 건의사항 발굴
- 국내외 전담 PM 지정 및 후속 상담회 등 기업별 맞춤형 진출 지원

성과 확산 지원

- 국가별 경제협력 아젠다 및 기업별 성과 창출 확대 기반 후속 지원 사업 추진
- 경제외교활용포털 등 경제외교 홍보 및 성과 확산 지원

경제외교활용포털 소개



경제외교 활용 지원사업과 관련 성과·정보를 한눈에

구분	주요 내용
경제외교 현황 및 성과	대통령 순방 및 해외 정상 방한 등 경제외교 현황 및 주요 성과, 나라별분야별 경제외교 종합 정보 등
경제외교 비즈니스 활용 정보	경제사절단 참여기업 모집공고 및 홍보, 경제외교 비즈니스 파트너십 및 후속 사업 등 기업이 참여 가능한 사업 정보
해외시장 진출 정보	해외 시장 정보, 해외 진출 지원 제도, 비즈니스 협력센터 및 기타 사진동영상 등 참고 자료

경제외교활용포털 웹사이트/앱 이용 방법

경제외교 성과를 한 눈에 해외비즈니스 정보가 한 곳에
비즈니스 파트너십 갈 땐 경제외교 앱 하나만



※ 앱스토어 또는 플레이스토어에서 “경제외교” 검색 후 다운로드



*경제외교활용포털 사이트
(<http://president.globalwindow.org>)
접속 후 무료 이용

경제외교 성과사례집

발행일	2023년 7월
발행인	유정열
발행처	KOTRA(대한무역투자진흥공사)
주소	서울시 서초구 현릉로 13 (06792)
전화	1600-7119(대표)
홈페이지	www.kotra.or.kr
ISBN	979-11-402-0686-5 (93320) 979-11-402-0687-2 (95320)(PDF)

Copyright ©2023 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다. 저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로 무단전재와 무단복제를 금합니다.



경제외교 성과사례집
