해외진출 우수사례

아시아

(중국, 베트남, 싱가포르, 인도, 태국, 일본, 카자흐스탄)



중소벤처기업부 KOSME 중소벤처기업진흥공단

해외진출
우수사례

아시아

2023년 우수사례

중국

베이징GBC
중국 미세먼지 줄이고 시장도 잡는다 _ ㈜로우카본 3
중국 시장에 K-건강기능식품 깃발을 꽂다 _ 뉴트리패밀리㈜ 5
토종 송풍기, 중국 시장에 새로운 바람을 일으키다 _ ㈜티앤이코리아 7
광저우GBC
중국시장 공략을 위한 거점을 확보하다 _ ㈜센서텍 9
상하이GBC
GBC와 함께 중국 시장으로 GO~GO~ _ ㈜두손 11
상하이GBC와 함께 중국 진출 시행착오 최소화 _ ㈜비이케이물산 13
GBC와 함께 수출의 탑을 향해 달리다 _ ㈜엑티브온 15
충칭GBC
중국 건강음료 시장을 매료하다 _ 농업회사법인㈜프레쉬벨 17
K-푸드 면역제품, 중국을 넘어 세계 속으로~ _ 성원PCM㈜ 19
선전GBC
초일류 기술로 글로벌 반도체 부품 제조기업으로 우뚝 _ ㈜썰테크 21

베트남

호치민GBC
GBC와 함께 불안감 해소하고 베트남 진출 성공 _ ㈜유진코메탈 23
베트남 법인설립부터 유통망 구축까지 일사천리로 _ ㈜광성계측기 25
GBC와 함께 중소기업에서 중견기업으로 '껑충' _ ㈜이맥솔루션 27
하노이GBC
베트남 자동제어 계측분야에서 품질로 승부하다 _ ㈜한영넉스 29
혁신적인 공급망 금융서비스로 베트남 시장 공략 _ 핀투비(FIN2B) 31

싱가포르

싱가포르KSC
국경 뛰어넘은 해외 송금·결제 서비스로 아시아 No.1 _ ㈜센트비 33
현지 최적화 물류 솔루션을 제공하는 물류 혁신 파트너! _ ㈜린코스 35

인도

뉴델리GBC
K-스마트팜이 인도에 떴다! _ 농업회사법인렛츠팜㈜ 37
GBC와 함께 인도 온라인 K-뷰티 시장을 잡다 _ ㈜블리몽키즈 39

태국

방콕GBC
방콕에서 K-식품의 역사를 쓰기 시작하다 _ 에스시디디㈜ 41
태국에 성공적으로 안착, K-차량인식시스템 _ ㈜한국알파시스템 43

일본

도쿄GBC
일본 교육시장 디지털 전환에 앞장서다 _ ㈜아하 45
일본 디지털 전환 시장에 도전장! _ ㈜영림원소프트랩 47
국산 자동화 장비로 일본 제조 현장을 혁신하다 _ ㈜원텍오토메이션 49

카자흐스탄

알마티GBC
중앙아시아에 한국 보일러의 따뜻함을! _ ㈜제이에프에스인더스트리 51
스마트폰보다 농업용 필름이 더 필요한 카자흐스탄 _ ㈜태광뉴텍 53

2024년 우수사례

중국

베이징GBC
중국 대기환경 개선하는 기술, 중국 점령 나선다 _ ㈜DXG 55
GBC 지원으로 한·중·일 넘나드는 문화 전령사로 우뚝 _ ㈜아지트로 57
상하이GBC
GBC와 함께 중국 시장 단단하게 조이다 _ ㈜유니락 59
성장하는 중국 인공관절 시장을 선점하기까지! _ ㈜코렌텍 61
충칭GBC
기술력으로 중국 자국우선주의 뚫었다 _ ㈜씨엠티엑스 63
안동 생강, 중국 소비자를 홀리다 _ 안동종가문화원㈜농업회사법인 65
선전GBC
GBC와 함께 K-뷰티 저력 잇다 _ ㈜에이바이오머티리얼즈 67
애프터마켓 칩 분야 글로벌 'No.1'을 꿈꾸다 _ ㈜티엔코아 69

베트남

하노이GBC
새로운 특수가스메이커, 베트남에서 날개 펴다 _ ㈜에프알디 71
베트남 틈새시장 공략의 묘수는? _ ㈜울트라이노베이션 73
호치민GBC
AI로 창고 물류 관리하니 '와따' _ ㈜와따에이아이 75
독보적인 주차관리기술, 베트남에 파킹 _ 라이트비전㈜ 77
하노이KSC
오가노이드 혁신기술 KSC와 함께 세계로! _ ㈜오가노이드사이언스 79
딥러닝으로 미세먼지 측정, 세계 기후 위기에 대응! _ ㈜딥비전스 81

싱가포르

싱가포르KSC
싱가포르 진출 특급 서포터는 KSC _ ㈜맵시 83
IT 혁신으로 미래차 생태계를 그리다 _ ㈜드림에이스 85

인도

뉴델리GBC
고부가가치 터보기기, 인도 시장 2위로 점프 _ ㈜뉴로스 87
인도 시장 물들이는 K-뷰티 콘텐츠 강자 _ ㈜엠티엠코 89

태국

방콕GBC
AI 기반 K-라이브커머스, 태국 찍고 글로벌로! _ ㈜라라스테이션 91
GBC와 맞손, 아세안 시장까지 단박에 _ ㈜론다코리아 93

일본

도쿄GBC
생성형 AI의 선두, 일본에서 글로벌 기지개 _ ㈜퓌튼테크놀로지스 95
일본 MZ 대상 플랫폼, GBC와 함께 스케일업! _ ㈜메디케어랩스 97
도쿄KSC
데이터 보안의 선두 주자, 일본 시장에 깃발 꽂는다 _ ㈜쿼리파이 99
AI 기반 혁신적인 MRI 검사, 일본으로 직진 _ ㈜에어스메디컬 101

베이징GBC

중국 미세먼지 줄이고 시장도 잡는다

㈜로우카본

대표이사 이철

주생산품 탈황촉매

설　　립 2016년 9월

홈페이지 www.lowcarbon.co.kr

중국 베이징GBC 입주
2021년 11월~현재





우리 회사는

- 화학 원료 제조 전문기업으로, 이산화탄소를 포집하고 저장해 활용하는 CCUS 기술을 보유하고 있다. 특히 미세먼지 2차 원인 물질인 황산화물 저감 촉매를 개발·공급하고 있다.
- 기존 화력발전소에서 채택하고 있는 탈황 방법은 배연 탈황 방식으로 배기가스 후단에 탈황설비를 추가하는 후처리 방식이다. 그에 반해 자사는 전처리 방식으로, 화력발전용 연소 전처리 탈황제를 연료와 함께 넣어 연소하는 과정에서 이산화황(SO_2)을 처리하는 전처리 촉매 기술이다. 후처리시 발생하는 황산화물 처리가 필요 없어 50% 이상 이산화황 배출을 감소시키고, 발전 원가절감 효과까지 인정받고 있다.
- 즉, 전처리 촉매 기술을 적용하면 고유황 석탄을 사용해도 배기가스의 이산화황 농도가 감소하므로 환경오염 개선 효과를 거둘 수 있다. 또한 발전 단가를 절감할 수 있어 이를 통해 최종 소비자의 전력사용 단가 절감 효과까지 거둘 수 있다는 게 장점이다.

글로벌을 준비하다

- 매출 확대를 위해 해외시장 진출을 모색했다. 미국, 베트남, 중국 등을 두고 고심하다가 현재 친환경 분야 정책을 적극적으로 추진하는 중국 시장 진출을 고려하게 됐다.
- 세계 최대 탄소 배출국인 중국은 기후 변화로 인해 각종 자연재해가 빈번해짐에 따라 탄소 배출 규제를 본격화하고 있다. 2025년까지 탄소중립 정책 기반을 조성하고 2030년 이전에 탄소배출 정점, 2060년 이전 탄소중립 달성이라는 친환경 로드맵을 수립했다.
- 중소기업으로는 한계가 있어 현지 시장 진출에 필요한 시장조사, 인증 획득 등에 전문적인 도움을 받기 위해 중소벤처기업진흥공단의 베이징GBC에 입주하게 됐다.

해외거점을 만나다

- 베이징GBC와 중국 현지 전문기관이 7개월간 밀착해 중국문화와 정확한 시장조사를 통한 진출전략을 수립했으며 현지 인증 및 특허 출원을 이끌었다. 또한 제품 테스트를 통한 현지화를 전개했으며 온·오프라인에서 맞춤형 마케팅을 적극적으로 지원해줬다.
- 또한 베이징GBC로부터 바이어 발굴과 매칭, 상담을 지원받아 5억 원 규모의 제품 계약을 체결했다.
- 현지 마케팅을 위해 중국어로 된 자사 기업과 기술 자료를 제작할 수 있도록 지원하는가 하면, 국내 유망 친환경 제품이 성공적으로 현지에 안착할 수 있게 다양한 지원을 뒷받침해줬다. 이같은 맞춤형 지원에 힘입어 실질적인 수출 성과를 거두게 되었다.
- 현재 중국 발전소에서 탈황 촉매제 테스트를 위한 설비를 제작 중이며 제작 후 테스트를 거쳐 추가 계약체결이 가능할 것으로 기대하고 있다. 또한 기존 거래처를 비롯해 신규거래처 확보도 가능할 것으로 기대하고 있다.

미래를 열다

- 현재 발전소를 비롯해 유황유를 사용하는 선박에 선박 전처리 탈황시스템(LCLS)을 자체 개발해 선급 인증 및 국제해사기구(IMO) TMDDLS을 추진하고 있다. 선박 전처리 탈황 시스템이 IMO 인증을 완료하면, 10만 대에 이르는 세계 선박 연료 시장에 새로운 변환점이 될 것으로 기대하고 있다.
- 그간 기술 연구개발에 투자한 데서 벗어나 앞으로 사업화할 시설에 대한 투자를 강화할 계획이다. 현재 전처리 탈황제 등의 생산시설에 대한 증설 공사를 진행 중이며, 이와 더불어 해외시장 진출에 속도를 높일 계획이다.



뉴트리패밀리㈜

대표이사 한성원

주생산품 건강기능식품

설 립 2018년 8월

중국 베이징GBC 입주
2021년 9월~현재

베이징GBC

중국 시장에 K-건강기능식품 깃발을 꽂다







우리 회사는

- 영유아용 건강기능식품과 성인용 콜라겐 등을 국내에서 OEM 생산하는 전문기업으로, 2019년 중국 베이징에 지사를 설립해 사업 초부터 중국 시장 공략에 나섰다. 현지에 맞춘 제품화 전략이 맞아떨어져 중국 내 브랜드 인지도가 시나브로 높아졌으며 이는 높은 재구매율로 이어졌다.
- 2022년 국내 조달청 우수제품으로 선정됐으며 그해 일자리 창출 공로를 인정받아 2023년 1월, 국무총리 표창을 받았다.

글로벌을 준비하다

- 중국 소비자의 생활 수준이 전반적으로 향상됨에 따라 건강기능식품은 선택적으로 섭취하는 식품이라기보다 일상에서 자주 찾는 제품으로 위상이 바뀌었다. 중국에서 2020년에만 건강기능식품 관련 기업이 89만 개가 설립될 정도로 소비자의 수요가 크게 늘었다. 특히 코로나19 사태를 거치며 건강과 면역력에 대한 관심도가 더 높아졌으며 이로 인해 시장 규모도 지속해서 커질 것으로 전망됐다.
- 이에 자사는 창업 초부터 경쟁이 치열한 국내 온·오프라인 판매보다 중국 시장 진출을 계획하고 연구개발과 생산은 한국에서, 판매는 거대시장인 중국에서 진행하기 위해 국내에서 본사를 설립한 후 2019년 4월, 중국법인을 설립했다.
- 중국 현지에 온라인 마케팅팀을 구성해 중국 SNS를 활용한 마케팅을 적극적으로 전개했다. 타오바오, 틱톡, 도우인, 콰이쇼우 등 왕홍을 활용한 라이브 방송 등을 통해 소매판매를 진행하고, 전국 15개 내외의 대리상을 통해 오프라인 영역으로 확대했으나 코로나19 사태가 터지면서 경기가 위축되고 기업 경영에 어려움을 겪게 됐다.

해외거점을 만나다

- 특히 코로나19 확진자 수를 0명으로 떨어뜨려 관리하겠다는 중국의 제로코로나 정책으로 인해 판매가 줄어들고 제품 통관까지 어려워지는 애로가 발생했다. 이에 지속적인 사업추진을 위해서 기업 운영 비용을 줄이고 전문가의 도움을 받는 대안이 필요했다.
- 중소벤처기업진흥공단의 지원으로 온라인 수출플랫폼 지원사업에 참여하고 수출바우처 지원사업에 선정돼 중국 시장에서 브랜드 인지도를 꾸준히 높여나갔다.
- 2021년 9월, 베이징GBC에 입주함으로써 사무공간을 확보하고 회의 공간 등을 지원받아 바이어미팅 때마다 요긴하게 활용했다. 이를 통해 기업 운영에 드는 비용의 상당 부분을 줄이며 중국의 제로코로나 정책 기간이라는 힘든 시기를 견딜 수 있었다.
- 베이징GBC의 지원에 힘입어 코로나19 팬데믹의 절정이었던 2021년에 47만 6,000달러의 수출 실적을 거두었다.
- 현재, 현지 SNS인 샤오홍슈 등의 홍보를 강화하고, 통관이 어려운 제품군의 경우 보세창고를 활용해 국제 개별 소포장 배송방식을 도입함으로써 기존의 통관 지연 문제를 해소하려고 노력하고 있다.

미래를 열다

- 2023년 위드코로나로 전환함에 따라 중국 내수시장 경기가 회복될 것으로 전망하고 있으며 적극적인 마케팅으로 사업확장과 매출 증대에 주력할 계획이다.
- 이에 넓은 공간으로 사무실을 이전하고 현지 직원을 더 채용해 매출 증가를 통한 수출실적 증대를 위해 노력하고 있다.



㈜티앤이코리아

대표이사 박기철

주생산품 산업용 송풍기

설 립 2014년 2월

홈페이지 www.tnekorea.com

중국 베이징GBC 입주
2021년 5월~현재

베이징GBC

토종 송풍기, 중국 시장에 새로운 바람을 일으키다



우리 회사는

- 항공우주용 고효율, 고속 터보 기술을 바탕으로 산업 현장에 필요한 터보 블로어(공기압축기) 등을 개발, 생산하고 있다. 주력 제품인 고속 터보 블로어는 하수처리장, 수소 자동차 및 발전, 공압 이송, 이차전지 동박 공정 등에서 압축공기를 공급하는 용도로 쓰인다. 기존의 볼베어링 대신 비접촉 공기포일 베어링을 활용하고 있어 세계적으로 품질의 우수성을 인정받고 있다.
- 사업 초부터 자회사인 ㈜티앤이글로벌을 설립해 남미 및 유럽 시장에 진출하는 등 적극적으로 해외시장 공략에 나섰으며, 특히 자동차용 공기압축기를 전량 수출하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 세계의 공장이라고 불리는 중국 시장은 제조 기반 시설이 많은 만큼 산업용 송풍기 시장 규모가 작지 않다. 특히 고속 터보 블로어에 관한 관심이 급격히 높아져 유사 제품이 많고 가격이 저렴해 경쟁이 더욱 치열하다. 하지만 안정성과 내구성이 뛰어난 제품을 찾는 현지 기업도 다수 있어 이를 공략하면 충분히 성장 가능성이 있을 것으로 판단해 2017년부터 중국 시장 진출을 추진했다.
- 중국의 상용 수소차 시장부터 접근하는 전략을 구사했다. 공공부문이 나서서 수소 버스 및 트럭 등의 보급에 집중하고 있으므로, 2018년 8kW급 공기압축기를 시판하면서 중국 시장 공략을 위한 첫발을 내디뎠다. 이후 차량 엔진 제조사 등 1차 협력사를 고객으로 확보하는 전략을 폈다.
- 그런데 코로나19 사태가 터지고, 이에 대응하는 중국 정부의 제로코로나 정책은 기업의 손발을 묶는 걸림돌로 작용하기 시작했다. 실제로 고객사와 긴밀하게 논의하던 프로젝트가 전면 중단됐다.





해외거점을 만나다

- 이 위기를 견디고 사업을 지속하기 위해서는 투자 비용을 최소화해야 할 필요가 있었으며, 이에 2021년 5월, 중소벤처기업진흥공단의 베이징GBC에 입주하게 됐다.
- 베이징GBC에 입주해 사무공간을 확보하고 회의 공간 등을 활용하게 되면서 그만큼 비용을 줄일 수 있었다. 이와 함께, 현지 전문가의 도움으로 자사 채용 인력을 최소화함으로써 인건비를 줄이며 제로코로나 기간을 견디는 힘을 비축했다.
- 베이징GBC의 회의 공간을 활용해 바이어를 만나고 미팅을 진행하면서 기존의 중국 거래처를 꾸준히 관리하고 유지할 수 있었다.
- 이 같은 베이징GBC의 지원에 힘입어 중국 시장 매출이 증가하며, 2020년 45명이던 직원 수가 2021년 50명으로 늘었으며, 2022년에는 56명으로 증가했다.
- 중국의 제로코로나 정책으로 인해 2022년 중국 시장 매출이 대폭 줄어들어 약 6억 원에 그쳤으나, 2023년에는 1분기까지 6억 원 규모의 계약을 체결함에 따라 올해 15억 원 이상의 매출을 기대하고 있다.

미래를 열다

- 2023년 위드코로나 정책으로 전환함에 따라 전시회, 박람회 등이 잇달아 열리기 시작했다. 이에 베이징GBC로부터 전시회 및 박람회 정보를 제공 받아 중국 전역에서 열리는 산업박람회에 적극적으로 참가해 바이어 발굴에 힘쓸 계획이다.
- 다만, 가격 경쟁력을 고려해 중국 시장 진출을 위한 전략을 재정비하는 동시에, 자사에서 투자한 P사를 통해 중국에서의 영업과 마케팅 활동을 더 강화해갈 방침이다.

광저우GBC

중국시장 공략을 위한 거점을 확보하다

㈜센서텍

대표이사 엄종학

주생산품 자동차 초음파 센서

설　　립 2001년 7월

홈페이지 http://www.st4u.com

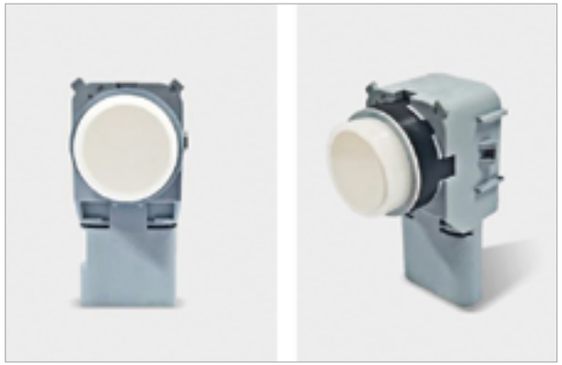
중국 광저우GBC 입주
2021년 7월~현재

우리 회사는

- 자동차와 로봇, 무인차 등에 적용하는 초음파 센서 응용 제품을 전문으로 생산하고 있다. 2001년 설립 이후 20년이 넘게 우수한 품질과 양질의 서비스로 고객으로부터 기술력과 품질을 인정받았다.
- 중국 웨이하이에 공장을 설립해 초음파 센서 자동생산 라인을 구축했으며 신제품 개발과 품질 개선에 힘쓰고 있다. 현재 현대모비스, 기아, LG, 삼성, 중국의 XiaoPeng 전기차, Geely 자동차 등에 제품을 공급하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 중국은 개혁개방 이후 범정부 차원에서 자동차 산업 발전에 공을 들였으며 현재 세계 2위의 자동차 수출국, 세계 최대 전기차 생산국으로 자리를 잡았다. 또, 중국인의 소득 수준 향상에 힘입어 2009년부터 자동차 시장 규모에서 세계 1위 자리를 유지하고 있다.
- 중국 시장은 고객사에 대한 대응이 빠른 파트너를 선호하기 때문에, 시장에 진출하기 위해서는 고객사에 빠르게 대응할 수 있는 게 무엇보다 중요하다.
- 또한, 초음파 센서는 고객사의 주문에 따라 만드는 주문형 제품이므로, 고객사와 지속적인 대면 접촉을 통해 신뢰를 확보하는 게 선행돼야 한다.
- 이에 중국 내 메이저 자동차 메이커 대다수가 포진해 있는 광저우에서 고객사를 밀착해 대응할 수 있는 거점을 확보하는 것이 시장 진출의 선결 조건이나 다름없었다.





해외거점을 만나다

- 광저우GBC에 입주한 이후 현지의 각종 시장정보와 마케팅 자문, 법률 컨설팅을 지원받았으며 이를 통해 현지에 조기에 정착했으며 현지 안성맞춤인 마케팅 전략을 수립할 수 있었다. 또한, 한국 정부에서 인정하고 현지에서 지명도가 높은 광저우GBC에서 운영하는 사무공간에 입주해 있는 데다, 세련된 사무공간에서 미팅을 진행함으로써 바이어로부터 빠르게 신뢰를 얻을 수 있었다.
- 입주 초기에 현지 중국인 직원을 채용해 화남지역 등 중국 남부지역 전기차 시장조사를 진행했으며 광동성 유명 전기차 기업인 비야디(BYD)와 접촉해 영업망을 구축했다.
- 바이어들과 영업망 구축이 점차 두터워지면서 2022년 9월 '류저우 자동차밸류체인 진출 지원 상담회'에 참가했으며 당시 만났던 고객사들과 현재 업무협의 중이다.
- 광저우의 XiaoPeng 전기차와의 업무를 진행하는 데도 큰 도움을 받고 있다. 직원이 수시로 XiaoPeng 전기차 공장에 방문해 상담을 진행하면서, 예전에 중국 위해로부터 출장을 와 대응하는 것보다 훨씬 더 빠르게 대응할 수 있게 됐다. 이로써 광저우GBC를 통해 바이어의 요구에 신속하게 대응하는 기반을 확보하게 됐다.

미래를 열다

- 광저우GBC 입주 이후 2년간 중국 진출의 노력이 서서히 결실을 내고 있다. 코로나19 사태로 어려운 상황에도 불구하고 중국 내 매출이 점차 증가하고 있으며 2022년 874만 달러 규모의 전체 수출액을 기록했다. 현재 비야디사와 秦PLUS 시리즈 자동차의 센서 단가 입찰을 진행하고 있다.
- 2023년 4월 상하이 국제자동차공업박람회에 참가하고 6월 베이징 국제자동차제조박람회에 참가하는 등 앞으로 중국 시장에서 공격적인 마케팅을 이어갈 계획이다.



㈜두손

대표이사 최경용

주생산품 산업용 접착테이프

설　　립 2001년 12월

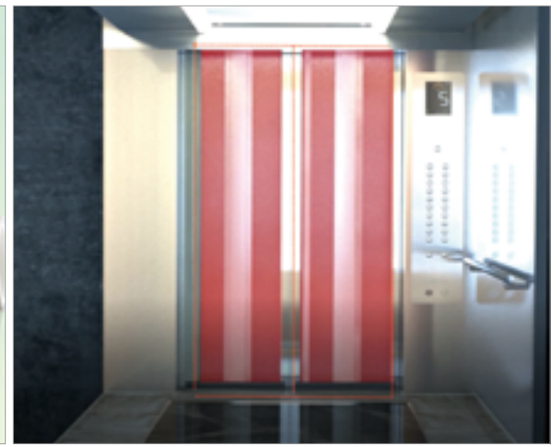
홈페이지 www.two-hands.co.kr

중국 상하이GBC 입주
2018년 1월~현재

상하이GBC

GBC와 함께 중국 시장으로 GO~GO~





우리 회사는

- 최고의 고분자 화학 기술을 이용해 열 전도성 테이프와 첨단 전자제품용 테이프, 진단 키트용 테이프를 개발해 생산하고 있다. 연구개발, 제조, 임가공에 대한 원스톱 시스템을 구축하고 고객의 니즈를 충족시키며 글로벌 부품소재 기업으로 성장해가고 있다.
- 주력 제품인 방화 도어용 테이프는 1,000℃의 고온에도 접착성을 잃지 않고 견딜 정도로 세계 최고의 성능을 자랑한다. 현재 우리나라 BIG4 엘리베이터 업체에서 모두 자사의 방화 도어용 테이프를 사용하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 탄탄한 기술력과 우수한 품질을 바탕으로 해외시장으로 눈을 돌리던 중, 중국이 소방 관련 법규를 강화하면서 안전 관련 제품 수요가 높아지는 흐름을 포착했다. 이에 기술 우위를 중심으로 중국의 거대한 건축 시장에 도전하게 됐다.
- 기술력과 우수한 품질로 중국 시장을 쉽게 선점할 수 있을 걸로 판단했으나, 관련 법률이나 인증, 마케팅 등이 없이는 시장 진출이 쉽지 않다는 걸 깨달았다. 특히 현지 기업의 경쟁력과 법 제도 차이가 장애물로 작용할 수 있으므로 신중하게 접근해야 했다. 이에 중국 시장에 관한 정확한 이해를 바탕으로 한 바이어 발굴, 현지 산업 생태계 진입을 위한 네트워크 등이 절실한 상황이었다.
- 이때 중소벤처기업진흥공단의 문을 두드렸고, 상하이GBC에 입주해 중국 시장 진출을 위한 방향타를 확보했다.

해외거점을 만나다

- 상하이GBC에 입주해 사무공간을 확보하고 주거, 차량, 법인계좌 개설까지 필수적인 부분을 지원받았다. 현지 시장정보를 제공 받고 시장 진입 전략 구축을 위한 컨설팅을 진행했으며 바이어와 투자자 발굴 미팅 주선까지 현지 시장 진출에 필요한 사항을 아낌없이 지원받았다.
- 현지 시장 진입 전략과 신규시장 개발, 경쟁제품 정보 획득 등의 컨설팅을 통해 현지에서 자사 제품의 경쟁력을 높일 수 있었으며, 사업 운영에 필요한 정책자금과 수출바우처 사업 등을 연계 지원해 유용하게 활용했다.
- 2022년 11월에 중국 OTIS 엘리베이터 불연테이프 사용을 승인받았으며 2023년 2월에 상해 현대 엘리베이터 신규제품을 승인받았다.
- 상하이GBC의 지원으로 수많은 중국바이어와 관련 기업 바이어를 만났으며 이를 통해 상하이GBC에 입주하기 전보다 매출액이 200% 성장했다.

미래를 열다

- 중국의 리오프닝 시기에 맞추어 오프라인 전시회 참석 등 중국 시장 진출 확대에 최선을 다하고 있다.
- 전기차 등 미래 자동차의 상용화에 따라 전기차 배터리팩, ESS 저장장치, 헤드라이트, 디스플레이 등과 같은 전자부품이 다량 소요되는데 이때 열을 방출하는 테이프의 기능이 중요해진다. 이 같은 미래산업 분야에 산업용 테이프 사용 범위를 넓혀가고 있다.

상하이GBC

㈜비이케이물산

대표이사 김욱성

주생산품 화학 원료 유통

설 립 2004년 7월

홈페이지 www.beekei.com

중국 상하이GBC 입주
2019년 7월~현재

상하이GBC와 함께 중국 진출 시행착오 최소화





우리 회사는

- 반도체 및 가전제품 생산 라인에 사용하는 고순도 화학 원료를 유통하는 글로벌 전문 화학기업으로 사업 초기에 의약품 및 의약 중간체 원료를 중심으로 동남아시아 지역의 바이어 확보에 주력하다가, 점차 파인 케미칼 위주로 시장을 확대하면서 베트남 시장에서 경쟁우위를 확보했다.
- 현재 베트남, 중국, 미국 등지에 진출해 있으며, 현지화된 네트워크 기반과 신뢰를 바탕으로 장기 거래 고객을 확보하고 안정적인 수출을 이어가고 있다.

글로벌을 준비하다

- 기존에 베트남 시장을 중심으로 수출을 진행했으나 특수 화학제품의 글로벌 수요 및 공급에 따른 멀티 마켓의 활용도가 커지고 자사 수출액이 점차 감소하기 시작하면서 해외시장을 확대해 나가기로 결정했다.
- 때마침 삼성과 하이닉스 등이 중국공장을 설립해 1차, 2차 협력사의 동반 진출이 늘어나고 있어, 그간 베트남 호치민과 하노이에 집중해온 역량을 중국으로 확대해 전체 수출 비중이 낮은 중국 시장 내 수출 비중을 확대하고자 노력했다.
- 이때 베트남 시장에서 겪었던 시행착오를 줄이기 위해서 여러 방안을 모색하던 중 중소벤처기업진흥공단의 상하이GBC 지원사업을 알게 됐다.
- 중국 시장에서는 신뢰할만한 네트워크를 활용하고 전문인력 확보 및 현지 거점 구축 등이 필수요소이므로 상하이GBC에 입주해 적극적인 지원을 받았다.

해외거점을 만나다

- 상하이GBC 입주는, 현지에서 저렴한 사무공간을 제공받은 데 그치지 않고 현지 정착을 위한 사소한 것까지 아낌없이 지원받아 낯선 땅에서의 두려움을 해소하고 중국 시장 진출이 그리 어렵지 않다는 자신감을 얻는 계기가 되었다.
- 무모한 투자를 지양하고 능력 있는 인력확보를 위한 충분한 준비과정이 필요했으므로, 상하이GBC의 축적된 영업 및 정보화 인프라를 활용하고, 증치세·수출환급·법인세 등 국가정책에 신속하게 대응하는 방안을 자문받았다. 또한 법률·재무 관련 상시 컨설팅 등을 받으며 현지 진출에 따른 시행착오를 최소화하고 리스크를 해소할 수 있었다.
- 상하이GBC의 공신력을 통해 중국기업과 공식적인 교류 기회를 확보했으며, 중국기업과 두터운 신뢰를 쌓으며 수출 확대 기회를 창출했다.
- 이를 통해 2019년 247억 원이던 매출이 2022년에는 72%나 성장해 424억 원으로 대폭 늘어났으며 수출액도 2019년 1,992만 9,000달러 대비 2022년 52% 성장한 3,031만 달러로 늘어, 제59회 무역의 날에 삼천만불 수출의 탑을 수상했다.

미래를 열다

- 베트남, 중국, 미국 등을 주요국으로 수출하는 데 이어 앞으로 수출국 다변화로 해외시장을 더 확대해갈 계획이다.
- 끊임없이 특화된 제품을 새로 발굴해 신규 수요를 창출하기 위해 노력하고 있다.



㈜엑티브온

대표이사 조윤기

주생산품 화장품 소재

설　　립 2009년 1월

홈페이지 www.activon.kr

중국 상하이GBC 입주
2021년 4월~현재

상하이GBC

GBC와 함께 수출의 탑을 향해 달리다



우리 회사는

- 안전한 방부 대체 원료를 찾는 화장품 시장의 니즈에 대응해 피부에 안전하고 자연에 친화적인 원료를 개발, 생산하고 있다. 생물공정기술과 촉매 공정기술을 통해 석유 및 화석 유래 소재를 대체하는 탄소 저감형 친환경·지속 가능 소재 개발 기술을 보유하고 있으며 이는 화장품뿐만 아니라 식품, 의약품, 농업, 섬유 산업 등으로 확장할 수 있다.
- 국내 특허 45건, 해외 특허 34건, 상표권 21건, 전용 실시권 7건 등 총 107건의 지식재산권을 보유할 정도로 탄탄한 기술력을 자랑한다.

글로벌을 준비하다

- 2012년부터 중국 시장에 진출했으며, 도중에 한한령으로 고전하기도 했으나 해마다 수출액을 늘려왔다.
- 중국 화장품 시장 규모는 2014년 30조 원에서 2015년 33.5조 원으로 성장했으며 세계 1위인 미국 시장에 근접할 정도로 규모를 키우고 있다. 이 같은 분위기가 우리나라 화장품 업계에는 기회임에는 틀림이 없으나 브랜드 인지도와 전략을 정확하게 구사해 현지화 전략을 꾸준히 쌓아야 성공할 수 있다.
- 이에 자사는 창사 10주년인 2019년에 중국 광저우에 지사를 설립하고 점차 중요성이 커지는 중국 시장에서의 비즈니스 확대에 더욱 주력하기 시작했다. 그 결과 최근 3년간 전체 수출액의 가장 높은 비중을 중국 시장으로부터 거두었다.
- 이에 중국 시장의 비즈니스를 더 강화하겠다는 전략을 세우고 상하이에 지사를 추가로 설립할 계획을 추진하기 위해 상하이GBC의 문을 두드렸다.





해외거점을 만나다

- 상하이GBC에 입주한 후 타깃 바이어에 대해 심도 있는 논의를 지속했으며 상하이GBC에서 제공하는 현지 기업 매칭 서비스를 통해 다수의 잠재 고객들을 소개받고 거래를 시작할 수 있었다.
- 또한, 자체적으로 미처 파악하지 못한 현지 거래처의 금융정보를 상하이GBC로부터 제공받아 자칫 놓칠 수 있는 미수금을 회수할 수 있었다. 그 덕분에 재무위기를 극복하고 안정적인 경영 기반을 다졌다.
- 중국 내 판매를 위해 필요했던 중국국가약품감독관리국(NMPA)의 허가과정에서 상하이GBC의 네트워크를 요긴하게 활용했으며, 주요 원료의 NMPA 등록을 마침으로써 점점 강화되는 중국의 규제 사항에 즉각 대응할 수 있었다.

미래를 열다

- 현재 세계 22개국, 25개 판매 대리점을 기반으로 글로벌 영역으로 보폭을 넓혀 2022년 오백만불 수출의 탑을 수상했으며, 현재 L'OREAL, AVON, AMWAY, Johnson & Johnson, Estee Lauder, Ashland 등 다국적기업과 판매 및 공동개발 프로젝트를 통해 해외시장에서 제품과 브랜드 인지도를 높여가고 있다.
- 2023년 미국 지사, 2025년 유럽 지사를 설립하며 글로벌시장을 확장해 나갈 계획이다.

K-이너뷰티,
중국 건강음료 시장을 매료하다

농업회사법인㈜프레쉬벨

대표이사 김근화·양준열

주생산품 유아용 음료 및 건강음료

설 립 2016년 6월

홈페이지 www.papai.co.kr

중국 충칭GBC 입주
2022년 3월~현재





우리 회사는

- 과일 및 채소, 한약재 등 식품 분야에 관한 관심을 토대로 영유아용 건강음료를 개발, 제조하고 있다. 천연재료와 식물성 유산균을 활용한 기능성 음료 등을 꾸준히 개발해 현재 특허등록 5건, 상표등록 62건, 정부 R&D 성공판정 기술 8건 등을 보유하고 있다.
- 최근 제품 다양화 전략을 추진해 코로나19 사태 이후 개인의 신체적 균형과 근본적인 변화를 추구하는 이너뷰티 제품군으로 보폭을 넓혔으며 콜라겐 젤리스틱, 블랙벨 글루타치온 등을 개발해 생산하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 창업 초기부터 내수시장과 해외시장 개척을 동시에 준비해 제품개발 및 해외시장 진출을 위한 규격, 인증 등을 확보했다. 특히 2021년 코로나19 팬데믹 상황에서 건강 관련 새로운 트렌드가 부상함에 따라 미국 시장에 진출했다.
- 반면에 중국 시장은 정부 차원에서 강력한 방역 정책을 펼친 탓에 물적·인적 교류가 대폭 축소되었다. 이에 현지에서 장기간 지속적인 홍보와 판매촉진 활동, 현지 유통망 관계자 면담 등을 진행하고, 제품 안착을 위한 지속적인 현지 자료 수집과 바이어 상담, 마케팅 활동을 펴며 제대로 자라 잡기 위해서는 새로운 전략과 방안이 필요했다.
- 마침 코로나19로 단절된 한국-중국 간 인적·물적 교류를 확대하고 소비재 상품의 장기간 현지 시장 진출을 지원하기 위해 중소벤처기업진흥공단과 경상북도가 협력해 '충칭 온·오프라인 마케팅 지원사업'을 전개했다.
- 이를 통해 충칭GBC에 입주했으며 다양한 지원을 받으며 중국 시장에 안착했다.

해외거점을 만나다

- 충칭GBC의 지원으로 중국 시장에 진출하는 제품의 자료를 현지에 맞게 수정하고 보완했으며, 충칭 등 서부지역 소재 구매 담당자와 제품설명회를 개최하고 팬데믹 상황에서도 현지 시장 진출을 추진할 수 있게 됐다.
- 충칭, 런저우, 닝샤, 상하이, 시안, 꾸이조우 등에서 현지 중심 상권 내 상품 판촉전을 개최하고 전시회에 참가했으며 이를 계기로 제품의 인지도를 향상시킬 수 있었다. 또한 충칭 대한민국임시정부 청사 내의 한국상품관 등 유명 관광지에 제품을 입점시켜 현지 소비자 반응조사를 진행했다.
- 이어 중국 서부지역 현지 마트 구매 담당자와 상시 면담을 진행했으며 현지 소비자 반응 확인, B2B 구매 담당자 면담, 제품별 현지 판매현황 확인 및 지역별 소비자 니즈 파악으로 현지에서 판매 상황과 추이를 계속 확인할 수 있었다.
- 충칭GBC의 이 같은 다양한 지원에 힘입어 코로나19 팬데믹의 2년여간 약 73만 1,400 달러 규모의 수출협약을 체결했다.

미래를 열다

- 2019년 중국 칭다오 진출을 계기로 말레이시아, 미국 등지로 수출국을 넓혔으며 현재 세계 15여 개국에 제품을 수출하고 있다. 또한 충칭 대한민국임시정부 청사 등의 유명 관광지와 중심 상권 내 마트 입점으로 중국 시장에서 추가 매출을 기대하고 있다.
- 이너뷰티 제품군 외에 영유아용 및 어린이 음료 등 다양한 제품을 지속해서 수출해 국내 신규 투자와 고용 창출을 목표로 하고 있다. 이에 현재 중국으로의 신규 수출 품목에 대해 해관(중국 수출입 통관기관)에 제조사 등록 및 제품 등록 절차를 완료했다.

충칭GBC

성원PCM㈜

대표이사 이재민

주생산품 건강기능식품

설 립 2018년 9월

홈페이지 https://heblis.com

중국 충칭GBC 입주
2022년 4월~현재

K-푸드 면역제품, 중국을 넘어 세계 속으로~





우리 회사는

- 친환경 건강기능식품 전문 제조 및 판매 기업으로, 헤블리스(Heliblis=Healthy Bliss)라는 '건강한 행복'을 의미하는 자사 브랜드를 보유하고 있다.
- 헤블리스 제품은 대한민국 농업기술 명인이 직접 재배한 백도라지, 흑삼 등 우수한 원재료를 사용해 항염증, 면역기능 개선 효과를 살리고 원재료의 기능성을 높였다. 편하고 쉽게 섭취함으로써 질병을 예방하고 항산화 효과와 항염증 등의 면역기능 개선에 긍정적인 효과를 기대할 수 있다. 현재 흑백면역 제품, 도라지 가공품, 수면 영양제 등 다양한 제품을 생산하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 코로나19 확산으로 인해 건강과 면역에 관심이 높아지면서, 면역력 향상에 도움을 주는 건강기능식품과 기능성 성분을 함유한 식품을 섭취하고자 하는 경향이 짙어져 관련 산업이 세계적으로 크게 성장하고 있다. 특히 중국은 건강기능식품 등 기능성 식품에 대한 수요가 높아져 건강보조식품 시장이 2019년 2,844억 위안 규모에서 2023년 3,904억 위안에 달할 것으로 전망됐다.
- 창업 초기부터 내수시장과 해외시장 진출을 함께 추진한 자사는 중국 시장을 우선으로 해외시장 공략에 나섰으나 시장 개척은 순조롭지 않았다.
- 코로나19 기간에도 현지에서 장기간 지속적인 홍보와 판매 촉진 활동을 펴고, 현지 유통망 관계자 면담 등 제품 안착을 위한 지속적인 현지 자료 수집과 바이어 상담, 마케팅 활동을 펴기 위해서는 현지 전문가의 코칭과 행정적인 지원이 필요했다.
- 이같은 상황에서 중소벤처기업진흥공단의 충칭GBC가 현지 거점으로 제 몫을 하며 현지 전문가와 지속적인 협력 체계를 형성하도록 도왔다.

해외거점을 만나다

- 충칭GBC에 입주해 현지 지방정부, 유관기관 등과 협력 체계를 구축했으며, 자료 번역 및 상품 페이지 제작, 현지 시장 조사 및 바이어 초청 상품 설명회 등 1년여간 현지 시장 진입을 돕는 다양한 온·오프라인 마케팅을 지원받았다.
- 중국 시장에서 주력할 제품에 대한 필요한 자료를 구축하고 관련 정보를 확보했으며, 충칭 등 중국 서부지역에 자리 잡은 구매 담당자를 대상으로 상품 설명회를 개최한 것을 계기로 시장 진출을 본격적으로 추진하게 됐다.
- 충칭, 꾸이저우, 란주, 상하이, 시안 등의 현지 중심 상권에서 상품 판촉전을 열고 전시회 등에 참가해 제품 인지도를 높였으며, 충칭 대한민국임시정부 청사 내 한국상품관 등 유명 관광지에 제품을 입점시킴으로써 소비자 반응을 살필 수 있었다.
- 이후 서부지역 현지 마트 구매 담당자와 상시적인 면담을 진행하고 지역별 소비자 니즈를 파악한 결과, 중국 서부지역 유통 판매사인 운남 WELL TRADING(云南威尔进出口贸易有限公司)사와 약 11만 1,600달러 규모의 수출 계약을 체결했다.

미래를 열다

- 2023년 충칭 온·오프라인 마케팅 지원사업, 지사화 사업 등을 통해 중국 시장을 더 확대하는 동시에, 중국 위생허가를 획득해 상하이 등 화동 지역에서 B2B 판매 및 온라인 판매를 활성화할 방침이다.
- 또한 스프레이 방식의 신제품을 출시하고 2023년 수출액 10만 달러, 매출 5억 원 달성을 목표로 미국 내 B2C 판매 확대를 위한 K푸드 페어 참가, 현지 한인 마트 중심의 오프라인 입점 및 판촉 활동, 일본 내 크로스보더 홍보 등을 강화할 계획이다.

선전GBC

초일류 기술로 글로벌 반도체 부품 제조기업으로 우뚝

㈜씰테크

대표이사 황의식

주생산품 실링 제품 및 반도체

설　　립 1986년 1월

홈페이지 https://esealtech.com/

중국 선전GBC 입주
2015년 8월~2018년 8월





우리 회사는

- 국내 최초로 반도체용 오링(O-Rings)을 개발한 기업으로, 1995년부터 삼성전자 오링 국산화 업체로 두각을 나타내기 시작했다. 오링은 잘랐을 때 단면이 원형인 특수 고무로, 반도체 웨이퍼 가공 공정에서 기계와 기계, 금속을 연결하는 부위에 사용해 유해가스를 밀폐하는 기능을 한다.
- 끊임없는 연구개발로 유기물질 100%로 이루어진 컴파운드를 개발했으며 국내 최대의 생산 규모, 가격 경쟁력, 국내 유일 100클래스 클린룸 등을 갖추고 글로벌 씰링 업체에 견줄만한 최고 수준의 오링 제품을 생산하고 있다. 현재 중국, 일본, 대만, 싱가포르 등에 진출했다.

글로벌을 준비하다

- 중국 모바일 시장이 빠르게 성장함에 따라, 삼성전자는 2012년부터 중국 시안에 반도체 생산 거점을 구축하기 시작했다. 시안의 고신공업개발구 140㎡ 부지에 공장을 건립해 2014년부터 300mm 웨이퍼 기준 월 10만 장에 달하는 반도체 양산에 돌입했다.
- 주요 고객사인 삼성전자의 중국 내 공장 건립에 따라 자사의 중국 수출 물량도 점차 많아지기 시작했다. 자연스레 고객사와 원활하게 소통하고 니즈에 즉시 대응해야 하는 협력사로서 현지에서 기민하게 대응해야 하는 일이 빈번하게 발생했다. 이 같은 문제를 해소하기 위해서 현지에 대리점을 설립해야 할 필요성이 절실하게 대두됐다.
- 그런데 중소기업이 해외 현지에서 대리점 설립에 따른 비용을 부담하고 까다로운 설립 절차 등을 홀로 해결해야 하는 게 쉽지 않아 망설였다. 마침 중소벤처기업진흥공단의 시안GBC에 관한 정보를 접하게 되어 2015년 8월에 입주했다.

해외거점을 만나다

- 처음 중국에 진출했을 때는 문화나 시스템에 대한 이해도가 낮아 현지 삼성전자와 직접 소통하는 게 쉽지 않았다. 이때 시안GBC에서 주도하는 엑스퍼트 클럽에 가입하고 장비협회 법인장 등과 네트워크를 형성하면서 삼성전자와 원활하게 소통할 수 있었다.
- 시안BC에서 주최하는 바이어 매칭 상담회에 참가해 소주디스플레이, SK하이닉스 등 여타 대기업으로 판로를 확대하는 기회를 확보했다.
- 2018년 8월, GBC를 졸업했지만, 시안GBC의 도움으로 중국 시장에서 굳건하게 네트워크를 구축한 덕에 코로나19 사태의 여파도 받지 않고 매출과 수출이 꾸준히 성장했다. 매출은 2019년 150억 원에서 2020년 199억 원으로 늘었으며, 2022년에 309억 원 규모에 달할 것으로 전망하고 있다. 수출 실적은 2019년 129만 8,000달러에서 2020년 265만 달러로 증가했으며, 2022년 338만 1,000달러를 기대하고 있다.

미래를 열다

- 선전은 베이징, 상하이, 광저우와 함께 중국의 주요 1선 도시 중 하나로 2021년 약 3조 664억 위안 규모의 GDP를 달성할 정도로 빠르게 성장하고 있다. ICT, 첨단 제조업 등이 발달해 있고 전략적 신흥 산업과 첨단 기술 상품의 성장 추세가 이어지고 있어 또 다른 기회의 장이 될 전망이다.
- 이에 앞으로 선전GBC에서 개최하는 하이테크 분야의 기술 교류 행사에 참여해 심천, 화웨이 등 화남지역의 중국 굴지 IT업체로 판로를 확대하며 독보적인 씰 제조 기술을 갖춘 혁신기업으로 도약해갈 계획이다.

호치민GBC

㈜유진코메탈
(현지법인 YUJINCO
- VINA JOINT STOCK COMPANY)

대표이사 오승현
주생산품 금속 화스너(볼트, 너트)
설 립 2000년 11월
홈페이지 www.yujincometal.com
베트남 호치민GBC 입주
2018년 4월~2020년 4월

GBC와 함께 불안감 해소하고 베트남 진출 성공





우리 회사는

- 특수합금, SCM, S45C 재질의 볼트, 너트, 핀, 스크류 등의 금속 화스너를 생산하는 전문기업으로, 기업부설연구소를 중심으로 특허 2건, 실용신안 1건, 각종 인증서 등을 확보하며 우수한 기술력을 보유하고 있다.
- 높은 신뢰를 바탕으로 유니슨, 대우조선해양, 두산에너빌리티 등 약 20개의 국내 조선소 및 원자력발전소에 고정적으로 제품을 납품하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 국내에서의 탄탄한 기반에도 불구하고 조선산업으로 매출 비중이 편중되어 있어, 2017년 국내 조선산업 경기가 침체하자 어려움이 가중되기 시작했다. 2017년 42억 원이던 매출이 2018년에 37억 원으로 감소했다.
- 정체된 매출 한계를 극복하고 조선산업 위주의 사업 분야를 다각화하기 위해 국내시장을 탈피해 해외시장으로 진출을 모색하기 시작했으나, 관련 정보가 부족한 상황이었다.
- 베트남은 정부 차원에서 눈부신 경제성장을 뒷받침해줄 각종 인프라 개발에 공을 들이고 있다. 2018년 기준 베트남 건설시장 규모는 139억 원. 도로, 철도, 공항, 항만 등 교통 부문과 발전 부문에서 빠르게 성장했으며 베트남 인프라 및 건설시장은 2025년까지 연평균 10.4% 성장할 것으로 전망됐다. 그런데 베트남 시장은 법령 정비가 잦고 업무 혼선에 따른 비용 증가를 주의해야 하며, 중앙정부나 지방자치단체 등과 긴밀한 유대관계를 구축해야 한다는 특성이 있다.
- 이에 베트남 시장에 진출하기 위해서는 시장 동향을 정확하게 파악하고 시행착오를 줄일 수 있는 파트너가 필요했다. 중소벤처기업진흥공단 호치민GBC의 도움으로 이 같은 불안감을 해소할 수 있을 것으로 판단했다.

해외거점을 만나다

- 2018년 4월, 호치민GBC에 입주해 제품에 대한 시장 동향, 시장 규모, 진입전략 등을 파악하고 현지 네트워킹 및 바이어 리스트를 지원받아 현지 정착에 소요되는 시간과 비용을 최소화할 수 있었다.
- 이를 통해 현지 시장 진출에 대한 확신을 얻었으며 지속적인 법무 및 회계 자문 지원을 통해 2020년 10월에 베트남 내에 법인을 설립했다.
- 호치민GBC의 지원에 힘입어 입주 전에 전무하던 베트남 수출액이 2019년 7만 달러로, 2020년에 21만 1,000달러로 대폭 증가했다. 또한 2021년 21만 2,000달러에서 2022년에는 24만 2,000달러에 달할 걸로 전망하고 있다.
- 수출액이 늘어남에 따라 감소하던 매출도 증가하기 시작했다. 2018년 37억 원으로 줄었던 매출이 2019년 47억 원으로, 2020년 55억 원, 2021년 67억 원으로 늘었으며 2022년에는 90억 원에 달할 것으로 예상한다.

미래를 열다

- 호치민을 중심으로 한 베트남 남부지역에서의 성과를 바탕으로 앞으로 베트남 전역으로 거래처를 확대해갈 계획이며 이를 위해 베트남 북부지역에 새로운 거점을 확보하는 등 공격적인 베트남 진출 전략을 수립했다.
- 이에 2022년 12월, 하노이GBC에 입주했으며 이를 거점으로 하노이를 중심으로 지역 내 네트워킹, 바이어 및 투자자 등을 발굴해 수출액을 점차 증대시키고 있다.

호치민GBC

㈜광성계측기

대표이사 임병천·임진규
주생산품 전기계측기 등
설 립 1979년 10월
홈페이지 www.vaw.co.kr
베트남 호치민GBC 입주
2019년 3월~2020년 3월

베트남 법인설립부터 유통망 구축까지 일사천리로 쭉~



우리 회사는

- 지시전기계기, 디지털계기, 누전경보기, 시험계측 장비 등 전기 관련 계측기를 주력으로 생산하고 있으며 기업부설연구소를 중심으로 특허 4건, 각종 인증서 등을 확보했다.
- 자사 계측기는 전압, 전류, 전력, 역률 전력량 등 다양한 전기 관련 데이터를 하나의 화면에서 한눈에 파악할 수 있으며, 제어 및 통신 기능을 통해 원격 감시 모니터링이 가능해 사용자 편리성을 극대화한 것이 특징이다.

글로벌을 준비하다

- 탄탄한 국내 기반을 바탕으로 국내외 전시회에 꾸준히 참가하며 해외 진출을 추진해 왔으며 그 결과 중국, 일본, 대만, 콜롬비아, 인도, 미국, UAE 등으로 시장을 확대했다. 그런데 이 같은 노력에도 불구하고 바이어와 최종 거래할 기회를 얻지 못해 이렇다 할 성과를 거두지 못하는 예가 빈번했다.
- 특히 베트남 시장에서는 현지 업체와 컨소시엄을 통해 영업 활동을 전개하는가 하면 2018년 9월, 호치민에서 열린 ELECTRIC & POWER VERNAM에 참가하고, 현지 여러 기업을 방문해 미팅을 진행하는 등 공격적인 마케팅을 진행했으나 수출 성과가 기대에 미치지 못했다.
- 시장에 안착해 수출 성과를 내기 위해서 현지 시장에서 바이어를 매칭하고 유통망을 구축할 수 있는 전문적인 네트워크 및 전문가의 조언과 피드백이 필요한 상황이었다.
- 이때 해외시장 진출을 위한 전문적인 도움을 받을 수 있는 중소벤처기업진흥공단의 GBC를 알게 되어 호치민GBC에 입주하게 됐다.

해외거점을 만나다

- 호치민GBC에 입주해 관련 시장 동향과 시장 규모 등에 대한 현지 정보를 제공 받았으며 관련 법률 검토, 회계 자문 등을 통해 2019년 3월 베트남 내 법인을 설립했다.
- 이후 지속적인 홍보, 현지 네트워킹을 지원받고 잠재 바이어 리스트를 받아 꾸준히 상담을 진행했다. 이를 통해 진출 초기에 베트남 대리점 및 유통망 구축에 성공했다.
- 호치민GBC의 적극적인 지원으로 입주 후부터 베트남 수출액이 빠르게 늘어났으며 매출액 역시 꾸준히 증가했다.
- 2018년 9,000달러이던 베트남 수출액이 2019년 11만 4,000달러로 껑충 뛰었으며 2020년 13만 9,000달러로 늘었다. 코로나19 사태로 2021년 11만 4,000달러로 감소했으나 2022년에는 전년 대비 200% 증가해 22만 8,000달러를 기록했다. 매출액 역시 2018년 98억 원에서 2019년 115억 원으로 증가했으며 2021년 126억 원을 기록한 데 이어 2022년에는 138억 원에 달할 것으로 전망하고 있다.

미래를 열다

- 베트남 시장에서의 성공을 발판으로 앞으로 아시아 시장을 폭넓게 개척하기를 희망하는 가운데, 현재 수출이 일부 이루어지고 있는 일본에서 본격적인 수출 확대를 위해 2022년 7월, 도쿄GBC에 입주했다.
- 베트남 및 일본 시장에서 지속적인 수출 확대를 이룰 수 있도록 GBC를 거점으로 현지 네트워크를 활용해 새로운 바이어와 투자자를 발굴하면서 수출 확대에 나설 계획이다.

GBC와 함께 중소기업에서 중견기업으로 '껑충'

㈜이맥솔루션

대표이사 임대재

주생산품 바이오 디젤, 바이오 케미칼, 연료 첨가제 외

설 립 2002년 6월

홈페이지 http://emaxsol.com

베트남 호치민GBC 입주
2019년 2월~2021년 6월

우리 회사는

- 정유회사에서 원유, 연료첨가제 등을 연구해온 전문가들이 모여 바이오 화학제품, 연료첨가제 제조를 목적으로 2022년 ㈜인천정유(현 SK인천석유화학)에서 분사했다. 현재 바이오 디젤, 글리세린, 기초화합물, 연료첨가제, 코팅제 등 바이오 화학제품을 생산해 에스케이에코프라임, 현대오일뱅크, 애경케미칼 등 국내 대기업에 납품하고 있다.
- 주력 제품인 맥세이버는 연료의 품질을 한 단계 올려주는 여러 첨가제를 최적으로 패키지화한 '다목적 연료첨가제'다. 연료 절감, 매연 감소 등 친환경적 기능은 물론 엔진 세정, 출력 향상, 윤활성 향상, 소음 감소 및 수분 제거 기능까지 갖추고 차량이 최상의 퍼포먼스를 내도록 도와준다.

글로벌을 준비하다

- 2013년 독자적인 기술로 희석용제를 최소화한 고농축 프리미엄 연료첨가제 맥세이버를 개발해 시장에서 호평을 얻었으며 이를 토대로 해외시장으로 보폭을 넓히기 시작했다.
- 캄보디아, 인도차이나 반도 등으로 수출 가능성을 타진했으며, 신흥시장으로 빠르게 부상하는 베트남이 그중 하나였다.
- 그런데 베트남으로 수출하려는 제품 중 애멀전(목재 발수제)은 한국하우톤의 베트남 현지법인과 협력하기로 되어 있었으나, AKD*, 강마루 접착제 같은 다른 제품에 대해서는 시장 관련 정보나 네트워크가 부족한 상황이었다.

  * AKD(Alkyl ketene dimer) : 주로 제지 분야에서 종이의 소수성과 인쇄 적성을 향상하기 위해 사이즈제로 사용하는 화학제품

- 제품에 대한 정확한 시장정보와 네트워크 및 바이어 발굴, 유통망 구축 등에 도움을 줄 수 있는 전문가의 조언과 피드백이 절실했다. 이에 호치민GBC에 입주하게 됐다.





해외거점을 만나다

- 2019년 2월, 호치민GBC에 입주해 AKD와 강마루 접착제에 대한 시장 동향과 시장 규모 등에 대한 정보를 제공 받았으며 그에 따라 진입 전략을 구체적으로 세웠다. 이와 함께 현지 네트워킹 및 바이어 리스트를 지원 받아 조기 정착을 위한 디딤돌을 마련했다.
- 현지의 법률과 회계 자문을 통해 2019년 10월에 법인을 설립했으며 위험 수입 및 유통 허가서를 획득했다. 법인설립 이후에는 지속적인 홍보를 진행하고 현지 바이어 등을 발굴해 제품 수출의 물꼬를 텄다.
- 삼양 베트남(동나이)으로부터 레진을 구매해 삼성가전 현지 협력사에 납품하고, 현지 한화 및 롯데 등에서 화학류를 구매해 현지 원단 공장과 섬유 공장에 납품하는 등 현지 기업으로부터 원료를 수급해 현지 거래처에 납품하며 베트남에 성공적으로 정착했다.
- 또한 고객사에 적극적으로 대응하기 위해 현지에서 제품을 보관할 장소 등을 확보할 필요성이 증가해 호치민GBC로부터 관련 정보를 제공받아 현재 유독물 전용 창고 4곳을 사용하고 있다.
- 지속적인 호치민GBC의 지원으로 2018년 전무하던 베트남 수출액이 2019년 61만 달러로 늘고 2020년에는 413만 4,000달러로 껑충 뛰었다. 매출액 역시 2018년 1,121억 원에서 2019년 1,300억 원, 2020년 1,634억 원으로 대폭 증가했다.

미래를 열다

- 현재 국내 제품을 베트남에 수출하는 것과 동시에, 현지에서 제품을 수급해 납품하고 있어 베트남 법인 매출이 급상승하고 있다. 2019년 1,000만 원이던 매출이 2020년 59억 원으로, 2021년 226억 원으로 높아졌다. 2022년에는 298억 원을 기록할 전망이다.
- 주요 제품인 맥세이버(프로 디젤 300㎖)가 브랜드K에 선정됨에 따라 제품의 인지도를 높이고 매출로 이어지도록 지속적인 홍보, 바이어 발굴 등을 이어갈 계획이다.

하노이GBC

베트남 자동제어 계측분야에서 품질로 승부하다

㈜한영넉스

대표이사 한상민

주생산품 산업용 자동 측정, 제어장치

설 립 1972년 10월

홈페이지 hanyoungnux.co.kr

베트남 하노이GBC 입주
2017년 10월~2022년 5월





우리 회사는

- 자동제어 계측 분야 기술 선도 강소기업으로, 1972년 설립 이후 온도 컨트롤러, 플라스틱, 포장, 공작기계, 자동차, 반도체, 스마트팩토리 등 다양한 산업 분야에 필요한 2만 4,000여 종의 산업 자동화 관련 기기를 연구, 개발, 제조, 판매하고 있다.
- 50년 넘게 계측장비의 국산화 및 외산 계측장비를 대체할 수 있는 제품개발에 앞장섰으며 뛰어난 품질, 합리적인 가격, 24시간 A/S 체계를 구축해 고객사로부터 신뢰받는 글로벌 강소기업으로 자리를 잡았다.

글로벌을 준비하다

- 2000년대부터 산업용 계측기 시장에서 신흥국 및 중국 제조업계와 비교해 품질, 성능, 가격 면에서 경쟁력을 갖추기 어려워졌으며 그만큼 경쟁이 치열해졌다. 이에 저가 전략에 맞대응하기보다 품질과 원가를 동시에 혁신할 수 있는 해외 진출을 선택했다.
- 첫걸음으로 국내 중소기업으로는 최초로 자사 브랜드로 인도네시아 시장으로 진출했으며 법인을 설립해 현지화에 힘썼다.
- 이후 베트남 시장으로 보폭을 넓혔으며 급성장하는 신흥국 및 중국의 제조업체 제품들과 차별화하기 위해서 마케팅 및 인적 자원의 현지화가 절실하다고 판단해, 베트남 시장의 현지 유통망 발굴과 인재 발굴에 특별히 공을 들였다.
- 그런데 자체적인 노력으로는 한계가 있었으며, 현지 정보에 능통하고 네트워킹을 형성하고 있는 전문가의 조언과 피드백이 필요했다. 이에 하노이GBC 입주를 신청했다.

해외거점을 만나다

- 하노이GBC의 지원으로, 베트남 진출 초기부터 역점을 두고 있던 현지 유통망 및 인재 발굴에 가시적인 성과를 거두기 시작했다. 현지 마케팅 및 바이어 발굴 지원으로 현지 자동화 부품 유통대리점 3곳과 계약을 체결했다.
- 기존 유통망과 더불어 새로운 대리점을 확보함으로써, 코로나19 사태로 인한 어려움에도 불구하고 2020년 베트남 법인 매출이 2019년 대비 17% 성장했다.
- 또한, 하노이GBC가 개소 때부터 축적해온 인재 풀을 활용해 베트남 현지 직원 4명을 추가로 채용했으며 이를 통해 인근 동남아시아 국가로의 수출 확대를 준비하고 있다.
- 하노이GBC 입주 후부터 수출 실적이 꾸준히 증가했다. 2019년에는 1,287만 달러에서 2020년 1,599만 7,000달러로 늘었으며 2021년 2,530만 1,000달러를 기록했다. 2022년에는 3,500만 달러를 달성할 것으로 전망하고 있다. 이를 통해 2021년에는 이천만불 수출의 탑을 수상했다.

미래를 열다

- 2022년 5월 하노이GBC를 졸업한 이후 하노이에 동남아 영업총괄본부를 새로 구축해, 베트남 북부지역 하노이와 남부지역 호치민에서 열리는 IIME VIETNAM, Industrial fair, ETE 등의 전시회에 참가해 활발한 마케팅 활동을 전개하고 있으며, 이와 동시에 인적 자원의 현지화도 안정적으로 진행 중이다.
- 시대 변화에 발맞춰 AI연구소를 설립하고 제품 고도화에 집중하는 가운데, 글로벌 경쟁력이 입증된 제품군을 중심으로 앞으로 AI 기능을 탑재한 계측기, 스마트 센서 등에서 세계 일류 제품을 개발할 계획이다.

하노이GBC

혁신적인 공급망 금융서비스로 베트남 시장 공략

핀투비(FIN2B)

대표이사 박상순

주생산품 공급망 금융서비스

설　　립 2018년 8월

홈페이지 www.f2b.com

베트남 하노이GBC 입주
2022년 11월~현재





우리 회사는

- 구매기업의 신용을 활용해 협력기업인 중소기업에 자금을 효과적으로 공급하는 IT 기반의 '공급망 금융 플랫폼' 서비스를 운영하고 있다. 금융기관이 해당 업체의 신용이 다소 부족하더라도 대금결제를 할 구매기업의 신용에 의존해 매출채권을 선지급하는 것으로, 구매기업의 신용을 활용해 협력 업체인 중소기업에 자금을 추가 담보 없이, 신속하고 편리하게 효과적으로 공급하는 게 공급망 금융의 핵심이다.
- 자금 니즈가 있는 중소기업의 단기자금 조달을 해소하는 좋은 방안이며, 판매 기업과 구매기업이 상생, 협력하며 지속 가능한 성장을 이루어가는 발판으로 작용할 수 있다.

글로벌을 준비하다

- 기존에는 협력 업체들이 자사에서 보유한 매출채권을 할인해 단기자금을 조달하는 경우 할인을 받을 때마다 은행에 직접 방문해 복잡한 서류를 제출해야 하며, 처리시간도 상당히 소요됐다.
- 공급망 금융의 경우, 은행에서 먼저 구매기업 및 해당 공급업체들과 약정을 체결한 이후, 구매기업이 매출채권을 플랫폼에 등록하면 해당 공급업체가 플랫폼을 통해 매출채권을 조회할 수 있으며 자금이 필요할 때마다 온라인으로 할인을 신청하는 절차로 이루어진다. 즉, 최초에 은행과 한번 약정을 체결하면 이후 별도의 은행 방문 없이 온라인으로 신청해 해당 일자에 필요 자금을 바로 확보할 수 있다.
- 베트남은 공급망 금융이 아직 발달하지 않았으며, 우리나라 기업의 진출이 활발해 한국계 은행뿐만 아니라 베트남 현지 금융 기관과의 금융거래에서 활용할 수 있다. 이에 국내 진출기업뿐만 아니라 현지 기업도 공급망 금융서비스를 이용하고 싶은 니즈가 있다고 판단해 베트남 시장 진출을 추진하게 됐다.

해외거점을 만나다

- 2019년 9월, 베트남 시장에 진출해 서비스를 시작했으며 현지 파트너사 발굴과 인적자원의 현지화에 무게중심을 뒀지만, 자체적인 노력만으로는 한계가 있었다. 이에 하노이GBC에 입주해 전문가의 조언과 피드백을 지원받기 시작했다.
- 2014년 개소해 그간 현지 네트워킹과 시장 동향 등을 파악해온 하노이GBC로부터 지원받으면서 진출 초기에 어려움을 겪던 현지 파트너사 발굴에 속도가 붙기 시작했다. 현지 마케팅 및 바이어 발굴 지원을 통해 국내 핀테크 기업 중 최초로 현지 은행 3곳과 계약을 체결하는 성과를 거두었다.
- 또한 하노이GBC가 확보한 인재풀을 활용해 베트남 현지 직원 4명을 추가로 채용해 안정적인 현지 인프라를 구축했으며 이를 통해 인근의 동남아시아 국가로 보폭을 넓힐 준비를 하고 있다.
- 베트남 현지에서의 안정적인 인프라 구축을 통해 수출액이 점차 늘고 있다. 2021년 6만 1,000달러이던 수출액이 2022년에는 15만 4,000달러를 기록할 것으로 보인다.

미래를 열다

- 사업성을 인정받아 2022년 6월, 신한금융지주와 한국성장금융으로부터 각각 15억 원씩 총 30억 원을 투자받았으며, 현재 신한은행, 우리은행, KB국민은행, 미래에셋 등 베트남에 진출해 있는 한국계 금융기관들에 서비스를 제공하고 있다.
- 앞으로 국내 금융사 해외법인뿐만 아니라 현지 금융기관과의 제휴도 속도를 내며 동남아 현지 시장을 선점해갈 방침이다.



㈜센트비

대표이사 최성욱

주생산품 금융업(소액 해외 송금, 전자지급결제 서비스)

설　　립 2015년 9월

홈페이지 www.sentbe.com

KSC싱가포르 입주
2020년 7월~현재

KSC싱가포르

국경 뛰어넘은 해외 송금·결제 서비스로 아시아 No.1





우리 회사는

- 2015년에 설립된 외환 특화 핀테크 기업이다. 기존 외화 송금 및 결제 서비스에 비해 낮은 수수료, 빠른 송금 속도, 간편한 절차를 장점으로 혁신적인 C2C 및 B2B 해외 송금·결제 서비스를 선보이고 있다.
- 전 세계 50여 개국에 송금 서비스를 지원하는 개인용 소액 해외 송금 서비스 '센트비(SentBe)'를 비롯해, 기업용 해외 송금 및 결제 서비스 '센트비즈(SentBiz)', 글로벌 정산 API 서비스 '센다(SENDA)'를 잇달아 출시하며 글로벌 외환 토털 솔루션 기업으로 성장했다.

글로벌을 준비하다

- 라이선스, 외환 관리, 글로벌 파트너십을 탄탄하게 다지며 국내 개인 해외 송금 서비스 부분 리딩 기업으로서의 입지를 굳혔다. 이러한 성과를 바탕으로 글로벌 해외 송금·결제 서비스 기업으로 성장하기 위해 싱가포르와 인도네시아 진출을 계획했다.
- 한국에서 해외로만의 송금이 아닌 해외에서 해외로의 양방향 서비스를 구현하기 위해서는 글로벌 성장 거점을 확보해야만 했다. 또한 외화 송금 및 결제 비즈니스는 국경을 넘나드는 자금을 거점에 모아서 관리하는 지역적 허브가 필요했다.
- 이에 2018년, 외환 파생이 발달한 글로벌 금융 허브이자 FX(외국환) 중요도가 높은 나라인 싱가포르에 해외 법인을 설립하고 자체 허브를 마련했다. 다만 해외 선도 해외 송금·결제 기업으로 거듭나기 위해서는 현지 시장에서의 밀착 지원이 절대적으로 필요했다.
- 이러한 니즈를 충족시키는 데에 중소벤처기업진흥공단 KSC가 안성맞춤이라는 정보를 얻었다. 스타트업의 맞춤형 글로벌 진출 역량 강화, 현지 네트워킹 등 거점을 통한 현지 밀착 지원이 가능하다는 것을 확인하고, KSC싱가포르의 문을 두드렸다.

해외거점을 만나다

- 2020년 7월, 이재영 CBO를 중심으로 한 센트비 싱가포르 법인이 KSC싱가포르에 입주했다. 독립 사무공간을 무료로 제공받으며 싱가포르 내에서의 안정적인 물리적 거점을 마련하게 되었다.
- 사무공간뿐만 아니라 현지 사업과 관련된 법률, 회계, 세무 자문도 꼼꼼하게 지원받는가 하면 현지 법인 운영 자문, 글로벌시장 탐색과 진출을 위한 액셀러레이팅(Block71 Global Connector Series 2022, 핀테크 부트캠프 2021), 현지 전시회 및 네트워킹 이벤트(2021 SINGAPORE FINTECH FESTIVAL), 글로벌 전략 리서치(MARKET STUDY PROJECT), 온라인 IR(KSC Day with UOB, 2021) 등 글로벌화를 위한 고도화된 현지 지원을 다양하고 꼼꼼하게 지원받았다.
- 이 같은 KSC의 전방위적인 지원과 사업 경쟁력에 힘입어 매출과 투자 실적이 지속적으로 증가했다. 2020년 47억 5,000만 원이던 매출이 KSC싱가포르 입주 후인 2021년에는 192억 9,000만 원으로 늘었고, 특히 2022년에는 투자실적만으로도 1,468만 4,000달러에 달하는데, 이 중 싱가포르 투자실적이 48만 6,000달러다.

미래를 열다

- 2021년 국내 최초로 인도네시아와 싱가포르에서 개인 해외 송금 앱 서비스를 론칭한 센트비는 아시아 시장에서의 성과를 토대로 2023년 1월 미국에서 해외로 송금 가능한 타발 서비스를 정식 론칭하는 데 성공했다.
- 앞으로 캐나다, 유럽, 중동 등 글로벌 신규 성장 거점을 확보하고, 고도화된 PaaS 기반 글로벌 송금·결제 서비스 경쟁력을 선점해 향후 3년 이내 '아시아 No.1 크로스보더 결제·송금 솔루션 기업'으로 발돋움할 계획이다.



KSC싱가포르

현지에 최적화된 물류 솔루션을 제공하는 완벽한 물류 혁신 파트너!

㈜린코스

대표이사 이기준

주생산품 종합물류

설　　립 2015년 9월

홈페이지 https://rincos.co.kr

KSC싱가포르 입주
2019년 2월~2023년 1월



우리 회사는

- 2015년에 설립된 물류전문업체로, CBT운송(Cross Border Trade, 국제무역)과 WMS(Warehouse Management System, 창고관리시스템)를 하나의 송장으로 국내외 전자상거래 업체, 통관 및 배송업체들을 IT로 연동해 주는 서비스를 제공하고 있다.
- 국가별로 최적의 물류 솔루션을 조합해 이커머스 플랫폼에 제공할 수 있는 역량을 보유하고 있으며, 이를 바탕으로 고객사가 원하는 비용 수준의 솔루션을 제공하고 있다. 현재 삼성SDS, 지마켓, 이베이 등의 글로벌기업들이 자사 시스템을 이용하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 국내 물류 시장은 세계에서 탑 클래스에 들 정도로 IT 수준이 발달해 있으나, 국제 물류 시장은 낙후된 방식으로 물류 시스템이 이루어지는 걸 확인하고 국내에서 해외시장으로 눈을 돌리게 됐다.
- 동남아시아 관련 물량이 증가함에 따라 일본, 싱가포르, 홍콩, 말레이시아 순으로 현지 법인을 설립하며 해외시장을 확대해 나갔다. 현재 동남아시아 주요국의 항구에서 Door to Door로 업계 최저가 수준의 비용으로 고객들에게 물류 서비스를 제공하며 요금 경쟁력을 보유하고 있다.
- 그런데 2017년 싱가포르 현지에 법인을 설립한 후 인력 파견에 애로를 겪기 시작했다. 싱가포르는 물가가 높고 임대료가 비싸, 자체적으로 사무공간을 마련해 행정 요건을 갖추고 운용하기에는 비용부담이 적지 않았다.

해외거점을 만나다

- 한국 본사에서 중소벤처기업진흥공단 정책자금을 지원받으면서 이 같은 어려움을 토로했고, 이때 중진공 담당자로부터 해외거점 지원 프로그램을 안내받았다. 이에 사무실, 회계, 현지 법률 자문 등이 절실하게 필요한 상황이라 KSC에 곧바로 신청했다.
- KSC싱가포르로부터 사무공간을 지원받아 현지 거점을 확보하고 직원 2명을 파견했으며, 싱가포르 시장 조사부터 영업 방법에 활용할 수 있는 정보를 리포트로 제공 받았다. 현지에 특화된 해당 리포트를 통해 거래처와의 미팅 시 많은 도움을 받았다.
- 직원 2명으로는 영업 외에 각종 법률 및 회계 이슈를 해결할 수 있는 여력이 부족한 가운데, KSC싱가포르로부터 정기적으로 회계 및 법률 자문을 받아 국내 제도와 다른 현지 시장에 빠르게 적응하고 영업 활동과 고객사에 집중하면서 정착할 수 있었다.
- KSC싱가포르의 지원에 힘입어 2019년 129억 원이던 매출이, 2020년 187억 원, 2021년 364억 원으로 늘었으며 2022년 444억 원을 기록했다. 뿐만 아니라, KSC싱가포르의 현장상담회 등의 지원을 통해 2021년에는 22억 원, 2022년에는 5억 원의 투자를 유치하는 성과를 달성하였다.

미래를 열다

- 국내 지마켓의 해외 수출 물량이 증가하면서 앞으로 꾸준히 수출과 매출 성장세가 이어질 것으로 기대하고 있다.
- 이커머스 플랫폼, 전자상거래 입점 업체 등 기존의 고객사들과 함께 대만, 오스트레일리아, 캄보디아 등의 신규시장에 공동 진출을 계획하고 있다. 앞으로 해외 현지 법인을 확대해 각 해외 현지에서 고객의 니즈에 빠르고 적극적으로 대응할 수 있는 조직으로 변모해갈 계획이다.



농업회사법인렛츠팜㈜

대표이사 박성진

주생산품 스마트팜, 교육용 식물 재배기

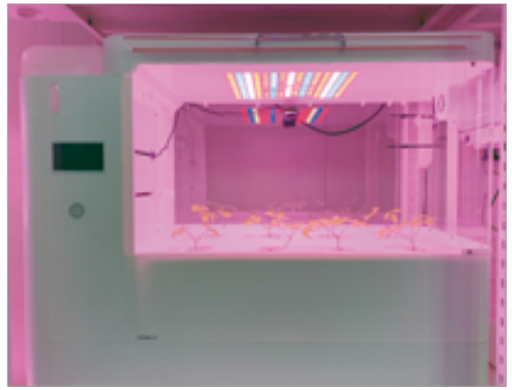
설 립 2017년 8월

홈페이지 www.letsfarm.co.kr

인도 뉴델리GBC 입주
2023년 3월~현재

뉴델리GBC

농업을 한 단계 발전시킬 K-스마트팜이 인도에 떴다!





우리 회사는

- 농생명, 농식품, 바이오, ICT 융합기술을 활용해 식물재배기, 약용 작물 정밀농업 등 미래농업 분야와 IoT 게이트웨이, BT 제품 등을 꾸준히 연구개발하고 있다.
- 바이오 원물에 대한 스마트팜 재배의 국내 기술 실용화가 미미한 가운데, 약용 작물에 최적화된 스마트팜 기술을 개발해 주목받고 있으며 특히 소형 자동화 식물재배시스템 관련 기술은 신기술(NET) 인증을 획득하며 기술력을 인정받았다.

글로벌을 준비하다

- 인도는 글로벌 생산기지로 주목받는 동시에 잠재력이 큰 소비시장으로 부상하고 있어 자사에는 유망 시장 중 하나다. 특히 원물의 최대 산지이므로 약물 작용에 최적화된 자사의 스마트팜 기술을 적용하기에 좋을 뿐만 아니라, 교육열이 높아 교육시장의 성장 속도가 빠르므로 학교에 자사의 교육용 식물 재배기를 적용하기에도 더할 나위 없이 좋은 여건을 갖추고 있다.
- 그런데 인도는 문화가 다양하고 산업정책 등이 까다로우며 인프라가 열악해 진출에 어려움이 적지 않으므로 정확한 시장정보를 제공하고 바이어 발굴 등을 함께해줄 현지 전문가가 필요하다. 특히 자사에서 시장 진출을 결정한 2020년에는 코로나19 사태가 발생해 인도 입국이 어려워지면서 현지 진출을 진행하기가 거의 불가능한 상황이 되었다.
- 이 같은 상황에서 뉴델리GBC에서 진행한 스타트업 엑셀러레이팅 지원사업이 크게 도움이 됐다.

해외거점을 만나다

- 뉴델리GBC에 입주해 현지 엑셀러레이터가 제공하는 현지 시장 및 기술정보, 멘토링, 네트워킹 활동 등을 지원받았으며, 인도업체들과 네트워크를 형성하고 현지 전문가 멘토링을 통해 인도 진출의 방향을 설정할 수 있었다.
- 또한, 뉴델리GBC에서 진행한 한-인도 온라인 비즈니스 상담회를 통해 인도와 네팔의 우수 바이어를 소개받아 수출 기회를 마련했다.
- 현지에서 지속 가능한 사업을 위해 법인설립을 추진했다. 이에 필요한 사무실 주소 및 회계사 컨설팅 등을 뉴델리GBC로부터 제공 받고, 법률 및 회계 자문을 통해 바이어와의 MOU, NDA 문안을 검토하는 등 현지 진출에 필요한 다양한 부분을 지원받았다. 후속 연계를 통해 수출바우처를 지원받아 인도 진출에 필요한 마케팅도 이어갈 수 있었다.
- 뉴델리GBC의 적극적인 지원을 통해 인도의 Erisha Agritech, 네팔의 Shaka Group을 거래처로 확보했다. Erisha Agriech와 2023년 4월 1차 물량을 납품하기로 계약해 2억 원의 수출 실적이 발생할 예정이다. 이에 뉴델리GBC의 지원을 받기 전보다 매출이 200% 성장할 것으로 전망하고 있다.

미래를 열다

- 앞으로 인도 현지에 조인트벤처를 설립하고 신규 거래처를 발굴하는 등 인도 시장을 확대하는 활동을 꾸준히 이어갈 계획이며, 이를 시작으로 중국, 미국, 영국 등으로 해외시장을 확대할 방침이다.
- 지속가능한 성장을 위해 끊임없이 연구개발에 몰두하며 약용 작물의 미래농업 및 정밀농업을 선도하는 기업으로 성장해가겠다는 포부를 다지고 있다.



뉴델리GBC

㈜블리몽키즈

대표이사 유승완

주생산품 화장품 수출입 및 현지 유통 플랫폼

설 립 2019년 1월

홈페이지 www.maccaron.in

인도 뉴델리GBC 입주
2021년 8월~현재

GBC와 함께 인도 온라인 K-뷰티 시장을 잡다

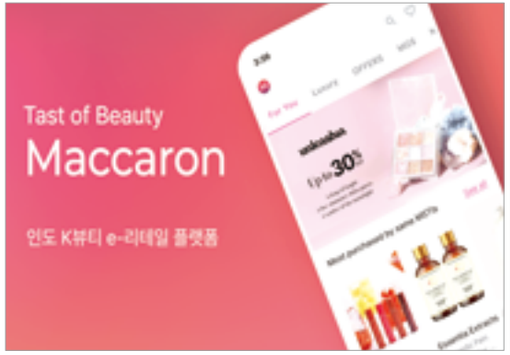


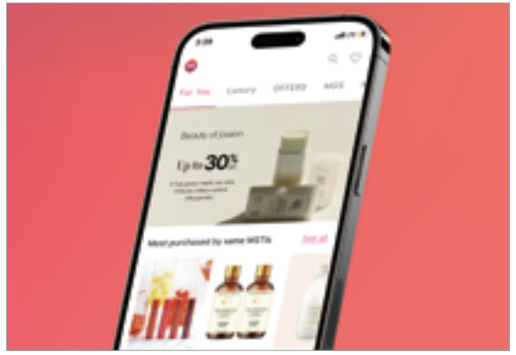
우리 회사는

- 국내 화장품을 자사의 인도 내 온라인 플랫폼 '마카롱'과 인도 대형 온라인 플랫폼을 통해 유통하고 있다. 현재 자사 온라인 플랫폼 회원 수가 30만 명을 돌파했으며 1,000여 개의 국내 화장품 품목을 취급하고 있다.
- 브랜드 입점, 위생허가 획득, 해외직구 판매, 자사몰 판매, 체험단 마케팅, 대형 이커머스 입점, CS 및 배송까지 한 번에 가능한 플랫폼을 자체 개발해 운영함으로써 어떤 브랜드든 인도에서 쉽고 빠르게 유통, 판매, 마케팅할 수 있도록 서비스를 제공하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 유승완 대표는 약 10년간 인도에서 직접 주재원 생활을 하면서 모바일과 온라인 커머스 시장을 경험하고 인도 화장품 시장의 급성장을 예상했다.
- 2021년 기준 인도 뷰티 및 퍼스널케어 시장은 미국, 중국, 일본 다음으로 큰 세계 4위 규모를 자랑하며, 특히 코로나19 사태 이후 천연 성분의 K뷰티 제품, 친환경 제품, 비건 제품 등에 관한 관심이 커지고 있다.
- 이 같은 인도 시장에 진출해 점유율을 높이기 위해서는 현지법인 설립을 위한 주소지, 수출을 위한 각종 인증비, 물류비, 현지 마케팅 비용까지 다양한 비용을 선투자해야 하는 동시에 시장을 직접 공략해야 한다는 어려움이 있었다.
- 특히 2020년에는 코로나19 사태가 발생해 수출이 어려워지고 인도 현지에서는 정부 차원에서 4월 내내 국가봉쇄로 배송 물류를 전면 통제하는 등의 상황이 벌어져 숱한 위기가 있었다. 이런 위기를 함께 극복하기 위해 뉴델리GBC의 지원이 절실하게 필요했다.





해외거점을 만나다

- 중소벤처기업진흥공단의 뉴델리GBC에 입주해 주소지를 제공받아 법인을 설립하고 안정적으로 운영할 수 있는 토대를 마련했다.
- 연계 지원으로 수출바우처 사업에 선정돼 인도 현지화에 필요한 마케팅을 직간접적으로 지원받았으며, 자사몰 사업을 통해 자사몰(마카롱) 홍보와 상품 판매에 필요한 SNS 마케팅에 많은 도움을 받았다. 또한 수출바우처 사업을 통해 수출에 드는 물류비를 지원받아 사업 초기에 겪을 수 있는 자금 유동성 경색과 코로나19로 인한 어려운 시기를 극복할 수 있었다.
- 뉴델리GBC의 도움으로 인도 시장에 빠르게 안착해 상품을 수출하고 현지 고객들에게 온라인을 통한 홍보 및 판매를 지속할 수 있었으며 이를 통해 정확한 시장포지션과 유통전략, 신규시장 개발, 파일럿 제품의 테스트 기회 포착 등의 성과를 거뒀다.
- 이를 통해 뉴델리GBC에 입주하기 전 대비 수출액이 260%, 매출액이 357% 성장했다. 2021년 83만 달러이던 수출액이 2022년 216만 달러로 늘었으며, 2021년 9억 원이던 매출이 2022년 32억 원으로 급격히 증가했다.

미래를 열다

- 2022년 5월, 인도 아마존에 입점한 이후 인도 내 유통채널을 점차 확대하고 있으며, 2022년 4월부터 2023년 2월까지 매월 매출 성장을 이루고 있다.
- 인도 현지에 물류창고를 마련하고, 인도 대형 온라인 채널에 동시에 입점, 판매하는 인프라를 구축하고 있으며, 앞으로 자사몰을 통해 국내 브랜드 체험단 등의 마케팅을 직접 진행해 브랜드의 인도 진출부터 브랜드 마케팅까지 제공할 방침이다.

에스시디디㈜
(현지법인 TMK THAILAND)

대표이사 강병수
주생산품 마른김, 조미김 제조
설　　립 2010년 1월
홈페이지 scdd.co.kr
태국 방콕GBC 입주
2019년 2월~2020년 10월

방콕에서 K-식품의 역사를 쓰기 시작하다



우리 회사는

- 마른김 및 조미김을 제조, 유통하는 전문기업으로, 산지 어가와의 직거래를 통해 원재료 원초 김을 매입해 자체 냉동 저장고에 입고시킨 후 마른김, 얼구운김, 구운김, 조미김, 김가루 등 다양한 제품으로 가공해 내수시장과 해외시장으로 수출하고 있다.
- 2018년 글로벌강소기업, 2022년 브랜드K에 선정된 데 이어 2022년 전라북도 마른김 수출 1위 기업에 올랐다. 현재 전체 매출의 약 90%를 태국, 베트남, 러시아 등 5개국 10개 이상의 해외시장에서 거두고 있다.

글로벌을 준비하다

- 2011년 무역법인으로 시작해 설립 초기에 마른김 유통 위주로 운영하며 태국, 베트남, 대만, 중국, 러시아 시장 등에 빠르게 진출했다. 2014년 오백만불 수출의 탑을 받은 데 이어 2016년 일천만불 수출의 탑을 수상하며 수출 전문기업으로 자리 잡았다.
- 이후 2018년 전북 익산에 있는 국가식품클러스터에 김가공 시설 및 냉동저장 처리시설을 구축한 제1공장을 설립하고, 태국에 TMK 현지법인을 설립해 제조공장을 구축하면서 구운김, 조미김, 김스낵, 김가루 등 10가지 이상의 수출제품을 보유하게 됐다.
- 특히 태국 현지법인 TMK는 김스낵 브랜드 '코끼리 김스낵(Kokiri seaweed snack)'을 생산할 수 있는 공장 및 유통 시스템을 보유하고 있으므로 현지에서 빠르게 시장 점유율을 높일 수 있다고 판단했다.
- 이에 따라 2019년 방콕GBC에 입주해 전문가의 코칭과 피드백을 받으며 공격적인 현지 마케팅을 펴기 시작했다.

해외거점을 만나다

- 방콕 중심가에 자리 잡은 방콕GBC에 입주해 사무공간을 확보하고 온라인 판매 및 마케팅에 주력했다. 무엇보다 페이스북 광고, 인플루언서 라이브 방송 등 온라인을 대상으로 활발한 마케팅 활동을 전개했다.
- 적극적인 현지 마케팅에 힘입어 태국 대표 온라인 쇼핑몰인 쇼피(Shopee)와 라자다(Lazada)에 입점하는 데 성공했다.
- 이후 방콕GBC의 연계 지원으로 온라인 쇼핑몰에서의 직접 판매를 확대하기 위해 전자상거래활용 수출지원, 온라인 수출대행, 온라인 수출플랫폼, 글로벌쇼핑몰 입점 판매, 온라인전시회 등 여러 지원사업에 참여했다.
- 현재 태국의 창고형유통매장 'Makro'와 프리미엄유통매장 'Topsmarket'에 김스낵과 조미김, 김가루 등의 제품이 입점해 있으며, 편의점 'Familymart'와 방콕지상철(BTS) 부스매장으로 입점을 추진 중이다.

미래를 열다

- 방콕GBC의 지원에 힘입어 태국 현지에 빠르게 안정적으로 정착함에 따라, 2021년 대비 2022년 수출액이 6%, 매출액이 19% 증가했다. 바이어 수는 2021년 4곳에서 2022년 6곳으로 50% 늘었으며 제품 입점 매장 역시 66%나 증가했다.
- 2022년에는 전북권 최대 규모의 제2공장을 추가로 신축했다. 앞으로 주요 수출국인 태국을 넘어 베트남, 러시아 등으로 수출국 다변화에 성공해 우리 김을 세계 곳곳에 알리는 K-식품 대표기업으로 자리매김할 계획이다.

방콕GBC

태국 시장에 성공적으로 안착한 K-차량인식시스템

㈜한국알파시스템

대표이사 김재용·권영희

주생산품 CCTV, 주차관제시스템

설 립 1998년 3월

홈페이지 www.kasnet.co.kr

태국 방콕GBC 입주
2021년 7월~현재





우리 회사는

- 영상보안시스템 전문기업으로 차량번호 인식 원천기술, 딥러닝 기반 객체 검출 및 다중 추적 기술을 보유하고 주차 관제시스템과 고성능 카메라를 개발해 생산하고 있다. 별도의 검지 센서 없이 영상만으로 차량을 검지하고 차량 번호판을 정확하게 인식 판독해 이미지와 텍스트를 전송하는 것으로 기술력을 인정받았다.
- 차량 영상 및 차량 번호판 영상 인식을 통한 차량 감지 및 주차 통제기를 자체 개발해 주차장, 공공시설, 쇼핑몰 등에서 차량의 입·출차 시설, 불법 주정차 관리 및 단속, 범죄 차량 단속, 차량 및 교통관제 시스템 등에 활용하도록 공급하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 최근 동남아시아 국가들이 이륜차 소비에서 자동차 소비로 빠르게 바뀌고 있다. 특히 태국은 정부 차원에서 2017년 국가경쟁력향상법을 발효하고 친환경 자동차, 전기차 연구개발 및 제조 등의 차세대 자동차 산업을 12대 미래산업의 하나로 지정했다.
- 이륜차에서 자동차로 빠르게 바뀌면서 기존의 주차관리 시스템을 활용하는 데 한계가 생겼다. 특히 태국 문자는 판독이 어렵고 기술을 개발해도 인식률이 낮다는 문제가 있었다. 태국 문자에 대한 기존 시스템의 인식률은 85% 수준에 머물러 있는 상태다.
- 반면에 영상 안에 차량이 진입하는 경우 움직임을 촬영하는 자사의 차량번호 인식 기술은 카메라 1대로 4차선까지 차량번호를 동시에 인식할 수 있으며, 딥러닝 기반 객체 검체 기술의 경우 차량 이외의 모든 객체를 99% 이상 검지할 수 있다. 특히 글자 인식이 다소 어렵다는 태국어 차량번호 인식률을 98% 이상으로 끌어올렸다.

해외거점을 만나다

- 해외시장으로 눈을 돌려 딥러닝 기반의 태국어 차량번호 인식시스템을 개발하던 중 수출바우처 사업을 통해 태국 보안업체와 스마트 주차관제 시스템 공급을 협의하게 됐으며 이후 본격적인 태국 시장 진출을 위해 2021년 7월 방콕GBC에 입주했다.
- 방콕GBC에 입주해 현지 사무소를 개소하고 이를 거점으로 태국 보안업체와 긴밀하게 협의를 진행한 결과 스마트 주차 관제시스템을 1년간 태국 현지에 공급하기로 하는 100만 달러 규모의 합의각서(MOA)를 맺었다.
- 이에 따라 AI 기술을 적용한 우리나라 스마트 주차 관제시스템을 처음으로 파타야 항구 공영주차장에 납품, 설치했으며 이후 Lotus's 등의 쇼핑몰, 콘도, 호텔 등에 순차적으로 설치했다. 제품을 설치하는 과정에서 방콕GBC는 현지에서 고객의 요구와 니즈에 즉각적으로 대응하면서 기술 및 영업을 지원하는 거점으로 제 기능을 톡톡히 했다.
- 2023년 1월에 삼성전자 태국 공장으로 주차관제 시스템 납품을 확정하고, 현재 설치 작업을 진행하고 있다.
- 방콕GBC 입소 이후 첫 수출에 성공하는 의미 있는 성과를 거뒀다. 2020년 수출액이 '0'인 내수기업에서 2021년 8만 1,000달러 규모의 수출 성과를 거두었다. 2022년에는 4만 5,000달러 규모로 수출액이 감소했으나, 2023년 80만 달러 이상의 수출액을 기록할 것으로 기대하고 있다.

미래를 열다

- 현재 태국 현지에서 공공기관, 은행, 기업, 주요 도로 등에 제품을 확대 보급하기 위해 영업을 강화하고 있으며, 태국 고속도로청 및 스마트시티를 추진 중인 태국 지방정부와 차량번호 인식시스템 도입을 활발하게 논의하고 있다.
- 또한 태국, 베트남으로 수출한 데 이어 중국, 말레이시아, 싱가포르, 인도네시아 등 인근 국가로 수출 보폭을 넓히기 위해 추가 연구와 마케팅을 진행하고 있다.

㈜아하
(현지법인 AHA CO.,LTD.)

대표이사 구기도

주생산품 전자칠판,
공기 살균 정화기 등

설 립 1995년 3월

홈페이지 www.i-aha.com

일본 도쿄GBC 입주
2020년 1월~2022년 1월

도쿄GBC

일본 교육시장 디지털 전환에 앞장서다







우리 회사는

- 에듀테크 관련 원천기술을 보유하고 세계에서 처음으로 액정표시장치 전자칠판을 개발해 전자교탁이라는 개념을 처음 만들었다. 현재 전자칠판을 중심으로 비대면 교육 시스템 기반의 미래형 스마트 스쿨에 필요한 제품과 소프트웨어, 콘텐츠를 융합해 에듀테크 사업을 영위하고 있다.
- 전체 직원의 25%가 연구인력으로, 해마다 매출의 6%를 R&D에 투자하며 전자칠판과 관련해 200여 건에 달하는 특허를 보유하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 지난 26년간 북미, 유럽, 아시아, 중동지역 등 68개국 약 250개 이상의 거래처에 전자칠판과 전자교탁을 수출했다. 현재 일본과 독일에 별도 판매 법인을 두고 있으며 미국 시장은 아마존 등 온라인 마켓 플레이스에 입점해 적극적으로 공략하고 있다.
- 일본 시장은 현지에서 제품에 관한 유지 보수가 가능하도록 2016년 법인을 설립하고 사이타마현에 공장을 설립해 made in JAPAN으로 생산 가능한 시스템을 구축했으나, 판매 성과가 미흡했다.
- 이에 도쿄 시내 중심부에 영업 거점을 설치해 공격적인 마케팅을 펴야 할 필요성을 느꼈으며, 일본 진출 본격화를 위한 현지 파트너사를 발굴하겠다는 목표를 세웠다.
- 이때 일본 대기업과 공공기관이 밀집해 있는 도쿄 중심 3구(미나토구)에 자리 잡은 도쿄GBC에 입주해 영업 거점을 마련했다.

해외거점을 만나다

- 도쿄GBC 내에 자사 공기살균기와 전자칠판을 설치한 쇼룸을 운영하면서 영업 상담에 요긴하게 활용했다.
- 주력 제품인 전자제품과 공기살균기에 대한 일본 현지 시장 상황을 정확하게 조사하고 경쟁제품을 정밀하게 분석했으며 홈페이지 제작, 전자상거래 사이트 개선, 각종 영업 자료의 일본 현지화 등을 통해 영업시스템을 새로 구축했다.
- 이후 도쿄GBC의 지원으로 약 30곳에 달하는 전자칠판과 공기살균기 등 2개 제품군별 잠재 바이어를 발굴했다. 이어 일본 최대 오픈이노베이션 행사(ILS)에 참여한 것을 계기로 고쿠요, 브라더공업 등 대기업의 협력 파트너사로 매칭됐다.
- 현재 ILS에서 매칭된 브라더공업과 전자칠판 OEM 공급 계약을 위한 테스트를 진행하고 있으며, 일본 최대 사무용 가구 전문 메이커인 고쿠요로부터 전자칠판 데모 시연 및 견적을 의뢰받아 중국산 제품 대체를 추진하고 있다.

미래를 열다

- 앞으로 일본 이데아㈜를 대상으로 공기 살균 청정기를 맞춤 제작해 자사 브랜드로 판매할 예정이며 2023년 3월에 시제품 납품을 완료했다.
- 코로나19 사태 이후 살균에 관심이 커진 것을 계기로 개발·출시한 공기 살균정화기의 경우 현재 독일과 일본에 수출하고 있으며, 아직까지 전체 매출에서 차지하는 비중은 작으나 살균에 관한 수요가 꾸준히 이어질 것으로 전망하고 있다.

도쿄GBC

토종 AI클라우드 ERP로 일본 디지털 전환 시장에 도전장!

㈜영림원소프트랩

대표이사 권영범

주생산품 ERP 개발 및 공급

설　　립 1993년 5월

홈페이지 www.ksystem.co.kr

일본 도쿄GBC 입주
2022년 5월~현재





우리 회사는

- 기업이 경영을 더 합리적이고 체계적으로 영위할 수 있도록 고객의 기업 정보시스템을 구축하는 ERP(Enterprise Resource Planning)를 개발해 판매하고 있다.
- 글로벌 대기업 중심으로 형성된 ERP 시장에서 중소기업의 정보화 필요성을 인식하고 1997년 국내 최초로 한국형 ERP 패키지인 K-SYSTEM*을 개발, 공급하며 국내 중소기업의 정보시스템 역사와 함께 성장하고 있다. 현재 우리나라 ERP 시장에서 6.8%의 비중을 차지하고 있다.

  * K-SYSTEM : 생산, 인사, 구매, 무역 등 기업의 모든 활동을 통합한 기업 정보시스템

글로벌을 준비하다

- 일본은 중소기업 경쟁력이 높지만, 도장이나 팩스로 대표되는 기존 시스템과 매뉴얼이 고착되어 있어 DX(Digital Transformation) 혁신에 다소 뒤처져 있는 상태다. 이에 일본 정부는 DX를 디지털 기술의 단순 도입이 아니라 기업문화의 혁신이 본질적인 요소라는 것을 강조하면서, 2021년 중앙정부 기관인 디지털청을 공식 출범해 단계별 중소기업 디지털 전환 정책을 추진하고 있다.
- 일본의 디지털 전환 시장 규모는 2019년 55억 7,000만 달러에서 2030년 240억 달러로 성장할 전망이다. 특히 일본의 ERP 시장 규모는 국내보다 5배 정도 크며 50% 이상의 점유율을 차지하는 독점적 시장 지배자가 없다는 걸 감안하면 더 큰 성장을 기대할 수 있다. 또한 2025년 전까지 4,000개 남짓한 대기업이 독일 SAP 솔루션의 유지 보수 서비스를 종료하게 되므로 이후 더 큰 기회의 장이 열리게 된다.

해외거점을 만나다

- 이 같은 신규 수요를 흡수하고 시장을 선점하기 위해서 도쿄 중심지에 자리 잡은 GBC를 영업 거점으로 활용해 일본 대기업을 대상으로 영업을 전개하고자 했다.
- 신규 시스템 구축 및 유지 보수를 위한 상주 영업 인력 외에, 기술 인력을 추가해야 하는 업계의 특성상 도쿄GBC의 공유 오피스를 활용해 이에 탄력적으로 대응할 수 있었다.
- 매월 열리는 '도쿄중소기업포럼'을 통해 현지 진출 중소기업이 겪는 애로사항을 전문적으로 상담하고 세미나에 참여하며 기업 간 네트워킹 기회를 확보하고 있다.
- 도쿄GBC의 지원으로 일본 현지의 컨설팅기업과 협업해 일본의 까다로운 비즈니스 습관에 알맞은 ERP 시스템 개발을 완료했다.
- 제품의 판매 활성화를 위해 일본 컨설팅기업과 파트너 계약을 체결해 본격적인 마케팅 활동을 진행하고 있다. 현재 25개 기업과 파트너 계약을 맺었으며 10개 고객사와 계약을 체결했다. 또한 현재 5개 고객사에 영업을 진행하고 있다.

미래를 열다

- 일본과 네팔, 인도네시아 등에 현지법인을 설립하고 R&D센터, 파트너를 보유하고 있으며, 국내 기업이 다수 진출해 있는 중국, 베트남 등을 중심으로 고객을 확보 중이다. 또한 이차전지 관련 국내 기업이 다수 진출해 있는 인도네시아 시장에 공을 들이고 있다.
- 코로나19 팬데믹으로 최근 2~3년간 일본 사업을 활발히 진행하지 못했지만, 엔데믹으로 전환하는 2023년에 본격적인 사업 확대를 추진할 계획이다.

도쿄GBC

국산 자동화 장비로 일본 제조 현장을 혁신하다

㈜윈텍오토메이션

대표이사 송일재

주생산품 금속가공 자동화 고정장비

설　　립 2004년 2월

홈페이지 www.wta.kr

일본 도쿄GBC 입주
2022년 3월~현재





우리 회사는

- 61개 자체 기술특허를 바탕으로 프레스 핸들러, 자동 검사기 자동화 장비 라인업을 개발하여 세계에 공급하고 있으며, 커스터마이징 자동화 장비를 표준화해 대량생산 판매가 가능한 양산시스템을 구축하고, 현재 아시아 시장 점유율 1위를 차지하고 있다.
- 탄탄한 기술력과 풍부한 레퍼런스를 기반으로 현재 일본, 중국, 대만, 북미, 유럽, 이스라엘 등 글로벌 기업들과 전략적 제휴를 맺고 OEM 수출을 적극적으로 추진하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 친환경 자동차, 항공·우주, 의료 등 미래 신산업이 발전함에 따라 난삭재와 같은 첨단 소재의 정밀가공 및 고효율가공이 점차 필요해지면서 첨단 절삭공구 수요는 해마다 5~7% 이상 증가하고 있다. 절삭공구 세계 시장 규모는 연평균 약 6% 성장률을 기록하고 있다.
- 자사는 설립 초부터 글로벌화를 추진해 해마다 3회 이상 세계 주요 글로벌 전시회 및 기술 세미나에 참석해 WTA 브랜드를 홍보하고 현지 수주 및 투자를 유치하기 위한 글로벌 마케팅에 주력했다.
- 업계 특성상 고객 밀착 관리 및 사후관리가 중요한데, 현지 거점이 없는 해외시장의 경우 신규 거래처를 발굴하고 바이어로부터 신뢰를 확보하기가 쉽지 않았다. 현지 거점 및 대면 영업 전략이 필요한 상황이었다.
- 이에 일본 대기업과 공공기관이 밀집해 있는 도쿄 중심 3구(미나토구)에 자리 잡은 도쿄GBC에 입주해 영업거점을 확보하고 일본 시장 점유율을 높이기 시작했다.

해외거점을 만나다

- 도쿄GBC의 행정 지원을 받으며 까다로운 일본 시장에서 일사천리로 현지 법인을 설립했으며, 회계·세무 전문가 상담 매칭을 지원받아 법인을 조기에 안정화할 수 있었다.
- 현지에 영업거점을 확보하고 대면 영업 전략으로 바이어와 신뢰를 쌓으면서 신규 바이어를 발굴하고 제품 수주에 성공했다. 일본 최대 금속 제조기업인 미쓰비시 외 2개 기업과 총 9대 규모의 수출계약을 체결했으며, 현재 세계 5위 절삭공구 제조기업인 탕가로이 외 3개 기업으로부터 견적을 의뢰받아 진행하고 있다.
- 도쿄GBC 입주 전인 2021년과 비교해 수출액이 838만 달러에서 2022년 1,490만 달러로 78% 증가했으며 매출은 254억 원에서 398억 원으로 57%나 늘었다. 그 결과 2022년 제59회 무역의 날에 천만불 수출의 탑을 수상했다.

미래를 열다

- 글로벌 No.1을 목표로 기존의 자동화 라인 제품은 공정 간 이송 작업에 특화된 장비의 특징을 반영해 HAM(Hardmetal Automation Machine) 시리즈로, 검사기 라인 제품은 초경합금 인서트에 특화된 검사기라는 의미를 담아 HIM(Hardmetal Inspection Machine) 시리즈로 재편성하고 새롭게 브랜드 이미지를 구축했다.
- 최종종합검사기 Vision(카메라) 알고리즘 개발을 위해 연구소 구축을 진행 중에 있다. 아울러 앞으로 유럽과 북미 시장으로 보폭을 넓혀 글로벌 No.1 기업으로 성장해가겠다는 포부를 다지고 있다.



㈜제이에프에스인더스트리

대표이사 장성준

주생산품 보일러 및 건축자재 유통

설　　립 2003년 7월

홈페이지 www.jfs.co.kr

카자흐스탄 알마티GBC 입주
2015년 9월~2019년 8월

알마티GBC

중앙아시아의 겨울에 한국 보일러의 따듯함을 알리다



우리 회사는

- 2003년부터 가구용 PVC 소재를 수출하기 시작한 중동지역 무역 전문기업으로, 이후 카자흐스탄에 인조대리석을 수출하며 보폭을 넓혔다. 비즈니스 환경 변화에 따라 2014년부터는 보일러 및 기타 부자재를 주력으로 수출하고 있다.
- 단순 수출에 그치지 않고, 설계 단계부터 보일러 용량 검토 등의 설계 지원과 함께 자재를 일괄 납품하는 방식으로 수출을 진행하고 있으며, 현지 협력사 직원들에 대한 교육을 병행해 납품 품질을 높이고 신뢰를 쌓는 방식으로 경쟁력을 확보하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 2014년 러시아 주도의 EEU 참여국 간 무관세 시행 및 저유가에 따른 카자흐스탄 건설 경기 침체 등이 가속화되면서 기존에 진행하던 인조대리석과 가공 MDF 수출이 난항을 겪기 시작했다.
- 이에 수출 품목 다변화와 현지 바이어 발굴 노력을 통해 난방용 가스 보일러, 등유 보일러를 비롯해 히트 실리콘, 가스 연통, 파이프 같은 보일러 부자재 등 현지 제조업체에서 생산하기 어려운 제품을 중심으로 새로운 수출 루트를 짜기 시작했다.
- 당시 새로 발굴한 보일러 및 보일러 시스템 관련 주요 바이어가 카자흐스탄 남부 지역인 심켄트에 자리 잡고 있었다. 현지 바이어를 확보함으로써 시장 접근이 수월하게 이루어질 것으로 판단했으나, 카자흐스탄에서 가장 큰 시장인 알마티와 앞으로 성장 가능성이 큰 아스타나 시장을 개척하기 위해서는 알마티에 자체 사무소를 운영해야 할 필요가 있었다.
- 때마침 2014년 말, 중소벤처기업진흥공단의 알마티GBC가 새로 개소함에 따라, 이곳에 입주해 직원이 상주하면서 영업망을 확충하는 것이 효과적이라고 판단했다.





해외거점을 만나다

- 장기 출장이 잦은 업종의 특성상 현지 직원 관리를 포함한 내부 관리 업무가 어려운데, 알마티GBC에 입주해 현지 직원 근태 관리, 출장 중 방문 바이어 대응, 입주 기업 간 커뮤니케이션을 통한 애로사항 해결 등을 원활하게 진행할 수 있었다.
- 직원의 비자 연장, 관련 법률 자문, 마케팅, 현지 행사 참여 등 다양한 부분에서 알마티GBC의 지속적인 도움을 받으며 현지에 조기 정착하고 사업을 빠르게 안정화했다.
- 별도의 사무실을 운영하는 것보다 한국 정부에서 운영하는 사무소에 입주해 있다는 점이 현지 바이어로부터 신뢰를 얻는 요소로 작용에 더욱 고무적이었다.
- 이 같은 지원에 힘입어 알마티GBC 입주 전인 2014년 25만 달러이던 카자흐스탄 수출액이 2019년 45만 달러로 늘었으며, 2022년 현재 76만 1,000달러를 기록하고 있다. 입주 이후 카자흐스탄 수출이 3배 이상 증가한 셈이다.

미래를 열다

- 알마티GBC의 도움으로 영업망을 확충하고 시장에서 신뢰를 쌓음에 따라 이후 지속해서 카자흐스탄 현지에서 안정적으로 사업을 영위하고 있다.
- 현재 우즈베키스탄 시장에서 가스버너 제품의 매출 확대를 위해 카자흐스탄의 대표사무소에서 우즈베키스탄으로 수출하는 구조를 계획하고 있다. 앞으로 심켄트에서 우즈베키스탄 국경에 이르는 곳 또는 우즈베키스탄 현지에 사무실을 추가 개소하는 것을 검토하고 있다. 이와 함께 유럽 업체들이 이탈한 기회를 틈타 러시아 시장으로의 우회 수출 여부도 고민하고 있다.



㈜태광뉴텍

대표이사 신진문

주생산품 농업용 PO/PE필름, 산업용 PC/PET시트

설　　립 1976년 4월

홈페이지 www.plastar.co.kr

카자흐스탄 알마티GBC 입주
2016년 10월~2020년 10월

알마티GBC

스마트폰보다 농업용 필름이 더 필요한 카자흐스탄

우리 회사는

- 1974년 설립 이후 지속적인 설비투자와 끊임없는 연구개발을 통해 자체 기술력을 확보하고 농업용 폴리올레핀(PO) 타조 코팅 필름과 PE 필름, 건축산업용 폴리카보네이트(PC) 및 PET 시트 등을 생산하며 종합 플라스틱 제조기업으로 자리 잡았다.
- '2017년 헤럴드 고객만족경영대상'에서 농업용 필름 부문 대상을 수상했으며, 2022년에는 국내 플라스틱 산업 발전 공로를 인정받아 '제11회 플라스틱 산업의 날 기념식'에서 자랑스러운 플라스틱 산업인상을 수상했다.

글로벌을 준비하다

- 2016년부터 카자흐스탄 시장 진출을 타진했다. 카자흐스탄의 농업용 필름 시장은 중국, 러시아, 터키산 등의 저가 제품을 중심으로 시장이 형성돼 있어 품질로 차별화한다면 승산이 있다고 판단했다.
- 다만, 현지에 먼저 진출한 국내 타 기업의 경우, 제품을 현지화하지 않고 내수용 필름을 그대로 수출해 우리나라 기후와 다른 현지 특성상 제품의 내후성이 떨어지는 문제가 빈번하게 발생했다. 또한 현지에 법인 등의 거점이 없어 소비자에 대한 후속 관리를 진행하지 못함으로써 영업을 확대하는 데 어려움을 겪는다는 것을 알게 됐다.
- 이를 감안해 현지 진출을 위해 여러 차례 장기 출장을 진행했으나 자체적인 시장 조사가 쉽지 않았고, 법인을 설립해도 여러 행정적인 애로를 겪을 것으로 예상했다.
- 또한, 자체적으로 구축한 고객 데이터가 없는 상황에서는 발로 뛰는 영업과 소비자를 직접 찾아가는 영업이 필요하다고 판단해 중소벤처기업진흥공단의 알마티GBC에 입주해 행정 지원과 수출지원 서비스를 받기로 했다.





해외거점을 만나다

- 알마티GBC 입주 후 GBC 지원에 힘입어 현지 소비자 수요를 파악하고, 현지 기후조건에 적합한 제품을 공급하기 위해 시장 조사를 빠르게 진행했다. 특히 현지에 유통 중인 타국 경쟁업체 제품을 수집한 후 분석하면서 현지 기후에 적합한 CIS 국가 전용 농업용 필름을 개발해 현지 판매를 시작했다.
- 알마티GBC를 영업거점으로 삼아 소비자를 발로 찾아가는 영업을 진행했으며 TV, LED, 전광판, 현지 세미나 등 다양하고 지속적인 홍보활동을 병행해 거래처를 확보해 나갔다. 특히 통역 지원을 통해 성공적으로 세미나를 진행하면서 제품을 홍보할 수 있었다. 바이어 미팅을 진행할 때는 알마티에서 1,000km 남짓 떨어진 곳까지 알마티GBC 소장과 직원이 동행함으로써 바이어로부터 신뢰를 얻는 데 큰 도움을 받았다.
- 알마디GBC 퇴소 이후에도 졸업기업에 대한 지속적인 추가 지원이 이어져 판로 개척 및 현지 행정 애로 대응에 큰 도움을 받고 있다.
- 이 같은 지원에 힘입어 입주 후부터 현재까지 현지 고객사 30여 곳을 확보했으며 현지 소비자의 만족도가 높아 해마다 40피트 컨테이너 수십 대 분량의 제품을 수출하고 있다.

미래를 열다

- 카자흐스탄 현지 법인 설립 이후 알마티 및 쉼켄트 사무소와 물류창고(쉼켄트)를 운영하고 있으며 본사 파견 법인장 외에 현지 회계 담당, 영업 담당 직원이 근무하고 있다.
- 한국-카자흐스탄 정부 주관 한국형 스마트팜 수출 활성화 지원사업에 선정되어 기존 판매법인과 별개로 2021년 현지 농업법인인 K2 Agro Farm을 새로 설립했으며, 알마티 인근에 소재한 1ha의 스마트팜에서 한국 딸기를 재배하면서 카자흐스탄 국립농대 학생들에게 한국 재배 기술 교육을 병행하고 있다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜DXG

대표이사	김영준
주생산품	물질 검사 및 측정·분석 기구
설　　립	1999년 5월
홈페이지	www.dxg.kr
연계지원	(특화) 2023년 친환경 관련 제품 중국 현지화 지원사업, 공유오피스

직원 수

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

78명 → **90명**

수출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

2만 6,000달러 → **102만 1,000달러(잠정)**

- 2023년 8월 **중국 법인 (북경광학기술유한공사)** 설립
- 45만 3,000달러 규모의 **수출 계약** 및 8개 기업과 추가 논의 진행 중

중국 베이징GBC

㈜DXG

중국 대기환경 개선하는 기술, 중국 점령 나선다





우리 회사

- 발전소, 소각장, 제철소 등 산업 현장에서 배출하는 가스상 물질을 측정, 분석하는 환경계측기 전문기업이다. 1998년 초정밀분광기기를 국산화하고 2007년 국내 최초로 Flue Gas Analyzer 개발에 성공하면서 두각을 드러냈다.
- DXG 계측기는 공장 운영 환경이 악조건일 경우 접근하기 쉬운 위치에 분석기를 설치하면 반응속도가 빠르고 전처리 적용으로 최적 상태의 가스를 측정할 수 있어 사용하기가 편리하다.

해외거점과 함께!

- 2015년 이후 해외시장 개척 및 판매망 확대를 위해 본격적으로 홍보 및 영업활동에 투자했다. 효과적인 영업활동을 위해 중국 담당 영업사원 1명과 영어권 영업사원 3명, 베트남 담당 영업사원 1명 등 해외 영업 및 무역 전문인력을 확보했다.
- 특히 중국 시장진출을 준비하면서 해마다 5~8회 이상 해외 전시회, 시장개척단, 무역촉진단 등에 참가하며 중국 정부에서 운영하는 발전소, 유사 제품 제조기업 등과 정보를 교류하고 중국 현지 소비시장 반응을 확인했다.
- 다만 중국 시장은 현지 테스트를 위한 설비 운송 및 테스트 준비를 위한 커뮤니케이션에 긴 시간이 필요하며 테스트 진행 과정 주기가 길다는 특징이 있다. 또, 수출을 위한 제품 인증 신청 절차가 까다롭고 적지 않은 비용이 든다는 애로가 있었다.
- 연계 지원으로 '친환경 관련 제품 중국 현지화 지원사업'에 선정되면서 시장진입을 가속할 수 있었다.
- 현지 자료 및 시장조사 보고서, 잠재바이어 의견서를 제공받아 시장을 분석했으며, 현지 진출에 필요한 인증과 특허 및 상표 출원, 테스트 등으로 제품을 현지화했다. 또한 진성 바이어 발굴과 온오프라인 상담 등 맞춤형 마케팅을 펼 수 있었다.
- 무엇보다 효과적인 시장성 분석을 통해 2023년 8월에 현지 법인 '북경광학기술유한공사'를 설립했다.
- 또, 2023년 북경과 천진에서 한국친환경기술 교류 및 상담회를 진행하고 그 결과 HUANENG BEIJING Power Plant CNY와 45만 3,000달러 규모의 제품 수출 계약을 체결했다. 이어 NANJING DATANG Power Plant KRW 등 8개 기업과 추가 논의를 진행하고 있어 향후 수출시장에 청신호가 켜졌다.

Go! Global

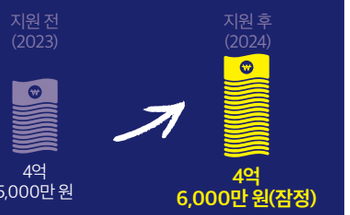
- 앞으로 중국에 수출한 시제품에 대해 CCEP 인증을 획득해 시장진출을 본격화할 예정이다.
- WU'AN DATANG 발전 1대, Yujing GLASS 1대, SINO STEEL 3대, NANJING DATANG 발전 1대 등 현장에서 3~6개월간 데모 제품의 성능 인증을 진행했다. 데모 종료 후에는 유지보수 시스템을 활성화하면서 지속적인 관계를 유지하는 동시에, 이 결과를 토대로 검증 기술을 다른 분야로 확대 적용할 계획이다. 이로써 해외시장 공략을 더욱 공고히 한다는 목표다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜아지트로

대표이사	신형준
주생산품	웹툰 및 영상 제작, 유통
설 립	2016년 10월
홈페이지	www.haotoon.cn
중국 베이징GBC 입주	2024년 3월~현재
연계지원	(사업화)한인VC 및 스타트업 포럼

매출액



직원 수

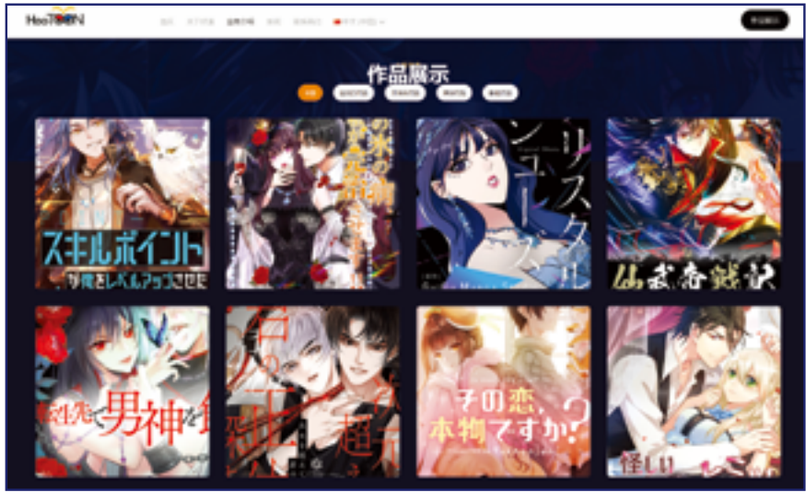


- 베이징GBC 지원으로 **한인VC와 스타트업 포럼** 참여
- 베이징GBC 네트워킹 통해 **중국 현지 스튜디오 및 작가 확보**

중국 베이징GBC

㈜아지트로

GBC 지원으로 한·중·일 넘나드는 문화 전령사로 우뚝



우리 회사

- 아지트로는 한·중·일 콘텐츠 유통 전문기업으로 2016년 창업 이래 국내 인기 웹툰과 숏폼, 드라마 등을 수출국에 맞게 현지화해 중국과 일본 플랫폼에 납품하고 있다.
- 초기에는 중국 베이징에 '하오툰'을 설립해 운영하다가 현재는 지분을 매각한 후 대표직을 맡고 있다. 한편 일본에서는 '펀도라' 플랫폼을 론칭하고 한·중의 웹툰 및 영상 서비스를 제공하고 있다.
- 국내 카카오페이지, 네이버웹툰 등을 비롯해 일본의 피코마, 라인망가, 중국의 텐센트, 콰이칸 등을 주요 고객사로 확보하고 있다.

해외거점과 함께!

- 중국에 한류 열풍이 불었을 당시, 한국의 우수한 웹툰과 드라마 등을 중국에 알리고자 현지 진출을 결정했다.
- 그러나 갑작스러운 한·중 간 관계 악화와 코로나19 팬데믹을 거치며 웹툰, 음악, 영상 등 한국의 우수한 콘텐츠를 중국 시장에 유통하는 데 어려움을 겪었다.
- 새로운 성장 돌파구로 일본 시장진출을 추진했으며 다양한 콘텐츠를 확보하기 위해 중국 웹툰과 드라마를 현지화해 한국과 일본에 유통하기 시작했다.
- 다만, 거대한 중국 시장을 포기할 수 없어 재진출을 준비했고, 도움을 받을 수 있는 현지 인큐베이팅 서비스를 찾아 나섰다. 이 과정에서 최적의 입주 조건과 주변 환경을 갖춘 GBC 사업을 알게 되어 망설임 없이 신청했다.
- 콘텐츠의 다양성 및 사업 다각화를 위해 한·중·일 동시 소싱을 목표로 세웠으며 특히 중국 법인을 통해 현지 웹툰과 숏폼, 드라마 등을 소싱해 한국과 일본에 보급하는 데 주력했다.
- 2024년 3월, 베이징GBC에 입주한 후 GBC로부터 직원 채용, 법인 관련 자문 등 현지 정착에 필요한 도움을 많이 받았다. GBC의 직접적인 지원 외에도 GBC 입주기업 간 교류를 바탕으로 확보한 현지 정보와 비즈니스 정보들은 현지 사업 추진에 큰 도움이 됐다.
- 한인VC와 스타트업 포럼 등 베이징GBC에서 추진한 네트워킹 행사에 참여해 현지 진출에 대한 노하우를 얻고 향후 과제 등을 공유했다. 이는 시장진출 계획을 구체적으로 수립하는 방향타 역할을 톡톡히 했다. 또한, 베이징GBC의 네트워킹을 통해 중국 현지 스튜디오와 작가를 다수 확보했으며 현재 일본 펀도라에 관련 콘텐츠 공급을 준비하고 있다.
- 이 같은 베이징GBC의 지원에 힘입어 매출이 껑충 뛰었다. 2024년 기준 중국 하오툰 매출 27억 원, 일본 펀도라 매출 20억 원 달성을 전망하고 있다. 이는 한국 본사 매출을 훌쩍 뛰어넘는 수치다.

Go! Global

- 웹툰 및 영상 유통을 넘어 앞으로 드라마 제작사로 거듭나겠다는 포부를 가지고 있다. 현재 한국 본사에서 웹툰 '총수(그림 백두, 글 정기영)'의 영상 제작 권리를 확보하고 시나리오를 제작 중이며 2025년 초 배우 섭외 등 촬영을 추진할 예정이다.
- '총수'를 비롯해 아지트로가 제작한 숏폼과 드라마를 중국과 일본에 유통할 예정으로, 앞으로 웹툰을 넘어 제작한 영상 유통까지 추진할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜유니락

대표이사	유명호
주생산품	탭, 밸브 및 유사 장치
설 립	1984년 4월
홈페이지	www.unilok.com
중국 상하이GBC 입주	2023년 5월~현재
연계지원	법인 설립 컨설팅, 시장조사 등

매출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

617억 원 → **700억 원 (잠정)**

수출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

1,890만 달러 → **2,000만 달러 (잠정)**

- 2023년 **중국 상하이 법인** 설립
- 2023년 중국 신규 **반도체 FAB 건설 프로젝트** 참여

중국 상하이GBC

㈜유니락

GBC와 함께 중국 시장 단단하게 조이다





우리 회사

- 수입에 전량 의존하던 계장용 밸브를 1984년 국내 최초로 국산화한 Tube Fitting & Valve 전문기업으로, 내·외장부품 내구성 향상 표면처리 관련 원천기술을 확보하고 있다.
- 반도체, 디스플레이 등 우리나라 대표 산업에 이바지할 뿐만 아니라 현재 미국, 러시아, 유럽, 오스트리아, 아프리카 등 전 세계 50여 개국에 수출하는 글로벌 장인 기업으로 자리 잡았다.

해외거점과 함께!

- 중국은 반도체 굴기 및 미국과의 관계로 인해 반도체 공장과 설비 부품의 현지화를 추진하고 있어 고성능 밸브 수요가 지속해서 늘어나는 시장이다. 이같은 판단 아래 유니락은 중국시장 신규 거래처 발굴 및 기존 거래처의 원활한 관리를 위해 현지 법인 설립을 통한 직접 진출을 계획하게 됐다.
- 그간 중국 상하이에 2개의 대리점, 북경에 1개의 대리점을 보유하고 이를 통해 제품 카탈로그, 브로셔 등을 배포하고 대리점의 인적 네트워크를 활용하면서 제품에 대한 신뢰도를 높여왔다. 하지만 기업에 대한 인지도가 높지 않아 기업 브랜드 인지도 및 신뢰도 향상을 직접 진출의 단기목표로 세웠다.
- 상하이GBC에 입주해 법인 설립에 필요한 모든 사항을 컨설팅받으면서 2023년 시행착오 없이 상하이 대표처를 설립하는 데 성공했다. 이를 통해 중국 내 신규 거래처를 발굴하고 기존 거래처를 원활하게 관리하고 있다.
- 또한, 신규 거래처 확보를 위해 현지 메이저급 제조사와 연결이 필요한 상황에서, 상하이GBC의 자문 서비스를 통해 시장정보를 획득하고 바이어 콘택트를 위한 네트워크 연결을 적극적으로 지원받아 신규 프로젝트 참여의 큰 발판을 확보했다.
- 그 결과 중국 산업 동향과 시장조사를 토대로 단기 및 장기 중국 사업을 계획하고 추진 전략을 수립, 경쟁사 대비 우위를 선점하는 데 성공했다.
- 또, SMIC, CXMT 등의 중국 메이저 칩 제조업체 및 NAURA 등의 반도체 설비업체에 자사 밸브 및 피팅 제품을 평가, 공급하고 있으며 2023년 중국 신규 반도체 FAB 건설 프로젝트에 참여하고 있다.

Go! Global

- 현재 급부상 중인 중국 시장에서 현지 대리점과 본사 파견 인력을 통해 적극적인 영업활동을 전개하면서 기존 고객을 유지하는 동시에, 고품질의 제품과 서비스로 수출을 더 확대할 수 있도록 노력할 계획이다.
- 또한 세계적으로 탄소중립을 위한 친환경 정책이 강화되는 만큼 환경친화적인 제품에 지속해서 투자하며 글로벌 경쟁력 강화에 앞장설 예정이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜코렌텍

대표이사	선두훈
주생산품	인공관절, 척추 고정기기
설 립	2000년 5월
홈페이지	www.corentec.com
중국 상하이GBC 입주	2022년 12월~현재
연계지원	(특화)2023년 의료기기·의료미용제품 중국 현지화 시장진출 프로그램, 2023년 Pre-GBC

매출액

지원 전 (2022) 561억 원 → 지원 후 (2023) **698억 원**

수출액

지원 전 (2022) 713만 3,000달러 → 지원 후 (2023) **2,499만 5,000달러**

- 중국 의료기기 **경영 허가 3급 획득**
- 중국 바이어와 **100만 달러 규모의 판매 MOU** 체결

중국 상하이GBC

㈜코렌텍

성장하는 중국 인공관절 시장을 선점하기까지!





우리 회사

- 국내 최초의 인공관절 전문 제조업체로, 제품 안정성과 운동성에 특화된 설계 기술 및 차별화된 표면처리 기술을 보유하고 있으며 세계 최초로 인공관절 생산에 3D 프린팅 기술을 적용했다.
- 오랜 노력과 투자로 엉덩이, 무릎, 견관절, 척추 등 정형외과 재수술을 위한 모든 제품군을 갖추었으며, 아시아인 체형에 대한 다양한 임상 경험과 연구를 토대로 맞춤형 제품 및 솔루션을 제공하고 있다.

해외거점과 함께!

- 중국은 2012년부터 개인소득이 증가하고 노령화가 본격적으로 시작되면서 인공관절 시장이 빠르게 성장하기 시작했다.
- 이를 현지 진출의 적기로 판단해 2013년에 엉덩이 고관절 및 무릎 슬관절 등의 제품 인증을 모두 취득하고, 2014년 중국 현지 총판 판매를 지원할 수 있는 현지 법인을 설립했다.
- 2021년 하반기에 중국 정부에서 처음으로 실시하는 '의료기기 조달청 입찰'에 인공관절 제품을 응모해 성공적으로 낙찰받았으며 현재 시장점유율을 높여가고 있다.
- 다만 의료기기는 특성상 해외시장에 진출할 때 각국 현지 인증이 필요하고 신청 절차와 준비 서류도 복잡하고 까다롭다. 또한, 각 지역과 병원 단위의 보험등록이 필요하고 그 비용이 만만치 않다.
- 무엇보다 의료 사고 관련 리스크가 크기 때문에 현지 시장에 대한 정확한 정보가 반드시 선행되어야 하며, 제품 단위와 단가가 높으므로 현지의 믿을 수 있는 네트워크를 통한 유통이 필요한데 이를 도와줄 신뢰할 만한 파트너를 찾기가 어렵다.
- 중국 시장에서 더 큰 확장을 고민할 때 Pre-GBC를 통해 GBC 지원사업을 처음 알게 됐으며 시장정보 등 사전 서비스를 지원받아 상하이GBC에 입주하게 됐다.
- 상하이GBC를 통해 의료기기 관련 행사나 세미나 등에 참여하면서 시장에 대한 정확한 정보를 제공받았으며 법률 자문 서비스를 활용해 수출 계약을 검토받아 거래 관련 리스크를 줄일 수 있었다. 또한 세무 관련 컨설팅으로 현지 법인의 안정적인 운영까지 지원받았다.
- 중국 현지의 직접판매를 고민할 때는 상하이GBC의 특화프로그램인 '의료기기 및 의료 미용 제품 현지화 프로그램'에 참여하면서 제품 강화, 바이어 매칭 등 다양한 지원으로 한 단계 더 성장했다.
- GBC의 지원에 힘입어 중국 대부분의 3급 의료기관에 인공관절 제품을 납품할 수 있는, 중국 의료기기 경영허가 3급을 획득했다. 이로써 연간 100만 케이스 시장을 대상으로 영업할 수 있게 됐다. 또한, 중국 바이어와 100만 달러 규모의 판매 MOU를 체결했다.

Go! Global

- 중국 내 인공관절 시장이 빠르게 성장하고 있는 점을 감안해 상하이에 있는 판매법인을 통해 제품 인증, 보험, 학회 등 다양한 행사를 개최하며 현지 유력한 공급자들과 많은 정보를 공유하고 협업을 지속해 나갈 계획이다.
- 특히 유통과정의 불필요한 비용을 줄이고 병원과 환자에게 신속하고 다양한 양질의 의료서비스를 제공할 수 있도록 노력할 예정이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜씨엠티엑스

대표이사	박성훈
주생산품	반도체용 실리콘 가공품
설 립	2013년 1월
홈페이지	www.cmtx.co.kr
중국 충칭GBC 입주	2023년 1월~현재
연계지원	2023년 정책자금

매출액

지원 전 (2022)

186억 3,000만 원

지원 후 (2023)

686억 4,000만 원

수출액

지원 전 (2022)

546만 5,000달러

지원 후 (2023)

2,423만 6,000달러

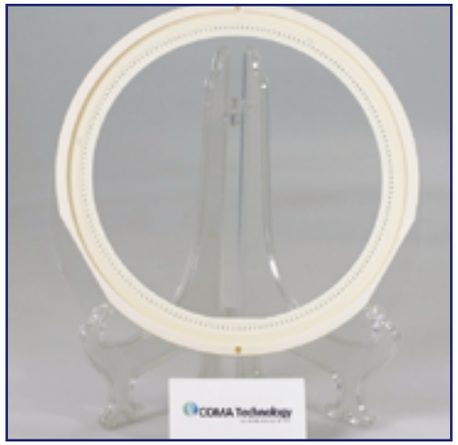
- **중국 거점 확보**로 대면 회의, 샘플 보관 등 **원활한 고객 대응**
- 2023년 6월 경상북도 구미 최초의 **예비유니콘 선정**

중국 충칭GBC

㈜씨엠티엑스

기술력으로 중국 자국우선주의 뚫었다





우리 회사

- 반도체 전공정 중 식각공정 장비용 실리콘 부품, 증착 공정 장비용 사파이어 및 세라믹 부품을 생산하는 소재부품 전문기업이다.
- 적극적인 투자와 끊임없는 연구개발로 최고의 실리콘 및 사파이어 부품을 생산하며 반도체 등 첨단산업분야에서 두각을 나타내고 있다.

해외거점과 함께!

- 중국은 세계 최대 반도체 소비국으로 우리나라를 비롯해 대만, 일본, 미국 등에 반도체 전체 수입의 66%를 의존하고 있을 정도로 반도체 산업의 대외 의존도가 높다.
- 다만 코로나19 팬데믹으로 인해 기존에 거래관계를 유지하던 중국 고객사에 원활하게 대응하기 어려웠으며 설상가상으로 중국의 반도체 국산화 정책으로 수출에 적신호가 켜졌다.
- 하지만 중국 정부에서 2021년 14차 5개년 계획 및 2035년 중장기 목표에서 반도체 분야를 전략적 개발 영역 중 하나로 선정하고 2030년까지 1,500억 달러의 보조금 투자계획을 밝혔다. 이는 수출을 확대하는 새로운 기회이기에 적극적인 대응이 필요했다.
- 이에 중국 고객사와 업무협의를 위해 매월 3~4회 충칭과 시안으로 출장을 다니고 있으며 고객사와의 협의가 점점 더 빈번해지고 있어 중국 서부지역에 출장 거점 마련을 검토하게 됐다.
- 중진공을 통해 충칭GBC를 알게 되면서 2023년 1월, 망설임 없이 입주했다. 절실했던 입주 공간뿐만 아니라 회의실 등을 제공받아 출장 거점으로 유용하게 활용했다. 무엇보다 긴급한 고객 회의 역시 화상이 아닌 대면 회의로 진행할 수 있어 고객과 소통이 더 원활해졌다.
- 또한 GBC를 통해 상담용 제품을 보관할 수 있게 되면서 고객 대응이 한결 수월하고 신속하게 이루어졌다.
- 이 같은 충칭GBC의 지원에 힘입어 2022년 546만 5,000달러이던 수출액이 2023년 2,423만 6,000달러로 약 4배 신장했다. 2023년 6월에는 구미시 최초로 예비유니콘으로 선정되는 성과를 거뒀다.

Go! Global

- 앞으로 씨엠티엑스는 중국 시안의 삼성전자 반도체뿐만 아니라 중국 내 여러 반도체 기업과 협업하며 거래처를 꾸준히 늘려갈 계획이다.
- 여기서 멈추지 않고 반도체 제조공정 장비용 실리콘 및 사파이어 부품을 지속해서 개발하며 글로벌 경쟁력을 탄탄하게 구축한다는 목표다. 이를 토대로 2025년에 한국 IPO를 진행할 예정이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

안동종가문화원㈜농업회사법인	
대표이사	이순자
주생산품	생강 제품
설 립	2017년 10월
홈페이지	adjongga.kr
연계지원	(특화) 경북 충칭 온오프라인 마케팅 지원사업, 2023년 공유오피스

매출액

지원 전 (2022) 4억 2,000만 원 → 지원 후 (2023) **5억 4,000만 원**

수출액

지원 전 (2022) 12만 달러 → 지원 후 (2023) **13만 6,000달러**

- 중국 기능성 식품시장 내 **기업 및 브랜드 인지도 향상**
- 중국 내 제품 판매를 위한 **인증 획득**

중국 충칭GBC

안동종가문화원㈜농업회사법인

알싸한 안동 생강의 맛, 중국 소비자를 홀리다





우리 회사

- 안동종가문화원은 안동 생강을 비롯해 지역 농특산물을 활용한 음식 체험 문화와 종가에서 전해지는 옛 방식을 고스란히 반영한 다양한 제품을 개발, 생산하는 기업이다.
- 생강청, 생강즙, 생강 소금, 생강차 등을 개발, 판매하고 있으며 알이 굵은 최고급 생강으로 만든 생강청은 프랑스 파리 봉마르셰 백화점을 비롯해 캐나다, 아랍에미리트, 미국 등지로 수출하고 있다.

해외거점과 함께!

- 중국 소비자의 건강에 대한 인식이 높아지면서 기능성 식품 소비가 늘어나고 있다. 특히 면역력 향상 식품으로 잘 알려진 생강을 원료로 한 제품이 중국 기능성 식품 시장에서 경쟁력을 가질 수 있다고 판단, 중국 진출을 추진했다.
- 중국 진출을 계획하던 초기에 제품의 중국 인허가 문제와 현지 홍보 문제로 어려움을 겪었다. 제품 인증 방법과 홍보 방법뿐만 아니라, 이런 문제를 심도 있게 의논할 수 있는 기관이나 네트워크도 찾기 어려웠다.
- 때마침 중진공과 경상북도에서 중국 진출 마케팅 사업을 지원한다는 정보를 접하고 경북 충칭 온오프라인 마케팅 지원사업에 신청했다.
- 지원사업을 통해 온라인 홍보 및 현지 판촉 활동, 전시회 등에 참가하며 제품 인지도를 높였으며 2022년 11월에는 충칭, 윈난, 청두, 쓰촨, 상하이 지역을 기반으로 사업을 영위하는 중국 구매자들, 징동닷컴 등의 온라인 업체들과 화상으로 수출 상담을 진행했다.
- 또한 충칭GBC의 소개로 제품 인허가 지원기관인 KTR(한국화학융합시험연구원)과 연결되어 중국 내 제품 판매를 위한 인증을 취득해 경쟁력을 갖췄다.
- 이 같은 지원에 힘입어 현재 중국 서부지역에서 빠르게 제품 인지도를 높이고 제품 판매량을 늘려가고 있다.

Go! Global

- 앞으로 안동종가문화원은 한국의 우수한 농산물을 전통 기법으로 생산한 제품이 중국 시장에서 명품 기능성 식품으로 자리 잡을 수 있도록 지속해서 브랜드 홍보 및 판촉 활동을 추진할 예정이다.
- 또한 중국에 이어 미국과 필리핀 시장진출을 본격화하면서 우리 전통 음식을 세계에 알리는 데 앞장설 것이다. 이를 위해 안동종가문화원은 충칭GBC 외에 미국 등에 소재한 중진공 GBC도 적극 활용할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜에이바이오머티리얼즈

대표이사	최병진, 박시준
주생산품	화장품, 의료기기
설 립	2020년 8월
홈페이지	www.a-bio.kr
중국 선전GBC 입주	2023년 10월~현재
연계지원	(특화) 2023·2024년 하이테크 분야 수출역량 강화 프로그램, 공유오피스

매출액

지원 전 (2023) 86억 1,000만 원 → 지원 후 (2024) 120억 원 (잠정)

수출액

지원 전 (2023) 115만 달러 → 지원 후 (2024) 130만 달러 (잠정)

- 중국 선전 보안구의 **보안구인다우기금공사와 MOU** 체결
- 중국 **현지 분점 개설** 및 직원 2명 채용

중국 선전GBC

㈜에이바이오머티리얼즈

식물 유래 엑소좀, GBC와 함께 K-뷰티 저력 잇다





우리 회사

- 생명체에서 유래한 약리활성 물질 및 생리활성물질을 중심으로 관련 기술을 보유한 바이오 전문기업으로 의료기기, 화장품, 식품 산업 분야에서 사업을 영위하고 있다.
- 지속적인 연구개발로 다양한 식물 및 생명체 유래 엑소좀을 활용한 화장품 조성물 특허를 다수 획득했으며, 2023년부터 인체 유래 엑소좀으로 새로운 시장을 개척하고 있다.

해외거점과 함께!

- 베트남, 루마니아, 이라크, UAE, 호주, 뉴질랜드 등 여러 국가에서 독점 파트너를 확보하며 글로벌 네트워크를 확장해 왔다.
- 중국에서는 베이징지사를 설립해 중진공의 지원으로 스킨부스터에 관한 인허가를 신청하며 까다롭고 어려운 문턱을 넘어가고 있다.
- 특히 2023년에 입주한 선전GBC를 통해 현지 마케팅과 법률 및 세무 컨설팅을 지원받으며 시장에 대한 이해를 높이고 현지 맞춤 마케팅 전략을 수립했다.
- 무엇보다 2023년, 2024년에 걸친 선전GBC의 특화 지원으로 하이테크 분야 수출역량강화사업에 참가해 현지 시장정보를 제공받고 제품의 인지도를 제고했다.
- 선전GBC에서 주최한 행사뿐만 아니라 GBC의 추천을 통해 중진공 청도센터에서 열린 미용 기술 교류회에 참가했으며 2023년 11월에는 선전 보안구의 '선전창업투자일'에 참가해 적극적인 마케팅 활동을 폈다.
- 그 결과, 중진공 청도센터에서 개최된 미용 기술 교류회에서 바이어를 발굴하고 매칭, 상담을 진행했다. 이를 통해 최신 미용 트렌드를 이해하고 해당 기술을 도입, 제품 경쟁력을 향상하는 기회를 확보했다.
- 한편 선전 보안구의 '선전창업투자일'에 참여, 적극적인 마케팅을 펼친 덕분에 보안 구인다우기금공사(宝安区引导基金公司)와 협력을 통해 상호 이익을 추구하는 것을 목표로 한다는 MOU를 체결했다.
- 이밖에 GBC의 회의 공간을 활용해 바이어를 만나고 미팅을 진행함으로써 대외 신뢰도를 높일 수 있었다.
- 현재 한국어가 가능한 2명의 직원을 채용했으며 2024년 3월, 현지에 분점을 개설하고 재고 창고 및 직원의 마케팅 오피스로 활용하고 있다.

Go! Global

- 앞으로 선전의 독특한 시장 환경을 이해하고 첨단 의료기술과 미용 트렌드를 적극적으로 수용해 현지에서 높은 경쟁력을 유지할 계획이다.
- 선전을 중심으로 지역 네트워크를 확장하고 현지 의료 및 미용 전문가들과 긴밀하게 협력하면서 지속 가능한 성장 기반을 다질 예정이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜티엔코아

대표이사	김동현
주생산품	프린터 토너 카트리지 칩
설 립	2011년 12월
홈페이지	www.tncore.com
중국 선전GBC 입주	2022년 12월~현재
연계지원	(특화)2023·2024년 하이테크 분야 수출 역량 강화 프로그램

매출액

지원 전 (2023) 44억 6,700만 원 → 지원 후 (2024) **45억 원(잠정)**

직원 수

지원 전 (2023) 29명 → 지원 후 (2024) **30명**

- 2023년 9월·2024년 4월 선전GBC 주최 **'한·중 하이테크 B2B 상담회' 참가, 바이어와 교류 및 산업 협력** 기회 창출
- 중국 **현지 직원** 1명 채용

중국 선전GBC

㈜티엔코아

애프터마켓 칩 분야 글로벌 'No.1'을 꿈꾸다





우리 회사

- 레이저 프린터 및 복사기 토너에 들어가는 칩을 개발, 생산하는 전문 기업으로 특히 애프터마켓 칩 분야에서 대한민국 대표 제조사로 자리 잡으며 지속성장하고 있다.
- 티엔코아는 일찍이 국내보다는 해외시장 진출과 수출 전략을 적극적으로 펼쳐 매출의 80% 이상을 해외에서 거두고 있다. 이를 기반으로 차세대 BIG3 분야인 배터리 관련 분야로 도약하겠다는 목표를 향해 달리고 있다.

해외거점과 함께!

- 전체 매출액 중 중국 수출 비중이 30% 이상을 차지했으나 경쟁사의 단가 인하 등으로 중국 수출액이 서서히 하락하기 시작했다.
- 이에 원가 절감과 신제품 개발을 위해 기술 인력을 확보하고, 기존 카트리지 칩 개발 외에 복사기에 들어가는 주요 부품을 개발, 자체 생산하면서 새로운 경쟁력을 확보했다.
- 이런 경쟁력을 토대로 중국 시장에서 매출을 신장하기 위해 2022년 12월 중진공 선전GBC에 입주했다.
- 선전GBC를 통해 현지 맞춤 마케팅과 법률 및 세무 컨설팅을 지원받고 현지 경영 활동에 필요한 실무 역량을 갖추는가 하면 현지 시장을 파악했다. 특히 사무공간과 회의실 등을 지원받아 바이어 미팅 때마다 요긴하게 활용하면서 비용을 상당 부분 줄일 수 있었다.
- 2023년부터 2년에 걸쳐 선전GBC 특화프로그램인 하이테크 분야 수출 역량 강화 사업에 참여해 브로슈어 번역, 바이어 발굴 등의 지원을 받았다.
- 먼저, 2023년 9월에는 선전GBC 특화프로그램 '한·중 하이테크 B2B 상담회'에 참가해 광저우와 선전에 기반을 둔 다수의 바이어와 교류, 네트워크를 쌓았다.
- 2024년 4월에는 선전GBC가 특화프로그램을 통해 마련한 제12회 중국전자정보박람회(CITE2024) 내 '한·중 하이테크 B2B 상담회'에서 광둥 지능형단말기 산업기술연구소 등 굵직한 바이어와 네트워크를 쌓고 중국 현지의 기업 및 연구기관과 산업 협력의 기회를 확보했다.
- 또한, GBC의 지원으로 창고관리 및 업무 보조가 가능한 현지 직원 1명을 채용한 것도 현지에서 마케팅 활동을 전개하는 데 큰 힘이 되었다.

Go! Global

- 선전은 베이징, 상하이, 광저우와 함께 중국의 주요 1선 도시 중 하나이다. 중국 시장에 성공적으로 안착하기 위해 선전을 중심으로 적극적인 마케팅을 펴고 사업을 확장해 나갈 계획이다.
- 앞으로 중국뿐만 아니라 동남아시아 및 기타 국가로 영업 판로를 확장하는 동시에, 북미 시장과 동남아시아 시장에 추가로 지사 설립을 검토하고 있다. 선전GBC를 통해 많은 도움을 받은 만큼 향후에도 중진공 해외거점을 활용할 예정이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜에프알디

대표이사	박규홍
주생산품	산업용 가스
설 립	2013년 8월
홈페이지	www.frdbiz.com
베트남 하노이GBC 입주	2022년 10월~2024년 7월

직원 수

지원 전 (2022) 35명 → 지원 후 (2023) **53명**

수출액(베트남 수출 기준)

지원 전 (2022) 9만 5,000달러 → 지원 후 (2023) **32만 6,000달러**

- 2022년 **베트남 현지 대표사무소** 설립
- 2023년 **베트남 수출액** 2022년 대비 약 **3.5배 증가**

베트남 하노이GBC

㈜에프알디

새로운 특수가스메이커, 베트남에서 날개 펴다





우리 회사

- 에프알디는 2013년 8월에 창립한 특수가스 전문 제조업체로 반도체, Solar, 디스플레이, LED 등의 공정에 사용하는 특수가스를 제조 및 판매하고 있다.
- 고순도, 저순도 Xe, Kr, Ne, Leaser mixture, N20, CO2, He, H2 가스 등을 제조하고 있으며 미세 공정과 촉매, 흡착, 정제 기술을 통해 타 업체 대비 적은 비용으로 아산화질소 순도를 높일 수 있다.

해외거점과 함께!

- 베트남은 Sola, 반도체 분야에서 산업용 가스, 특수가스에 대한 수요가 증가하고 있는 만큼 관련 시장 또한 빠르게 성장하고 있어 현지 진출에 도전했다.
- 에프알디는 빠르게 성장하는 베트남과 동남아시아 시장에 원활하게 대응하고 안정적인 원재료 확보, 활발한 영업활동을 전개하기 위해서는 현지에 법인을 설립하고 사무공간 확보, 현지 인력 채용 등 제반 여건을 마련하는 것이 시급하다고 판단했다.
- 더욱이 베트남은 가스분야 관련 전시회 및 박람회가 개최된 적이 없다. 따라서 현지 파트너를 만나 가스 시장 및 산업을 파악하는 기회가 매우 적었으며 자체적으로 현지 거래선이나 파트너를 발굴하는 것에도 한계를 느꼈다.
- 이때 하노이GBC에 대한 정보를 접하고 입주했으며 이후 현지 거래선 발굴 및 마케팅 등을 지원받아 영업활동을 전개하게 됐다.
- GBC의 지원으로 진출 초기에 필요한 시장동향과 특징, 금융 및 은행 정보 등을 제공받았으며 법률 자문을 통해 2022년 12월, 현지에 대표사무소를 설립했다.
- 이후 GBC의 인적 네트워크 데이터와 베트남 노동법률에 대한 정보를 지원받았다. 또한 현지 인력 3명을 채용했으며 이를 통해 현지에서 적극적인 기업 마케팅과 거래선 발굴에 힘쓰고 있다.
- 또한, GBC에서 진행하는 전시회 및 비즈니스 상담회를 통해 현지 바이어 리스트를 제공받고 온오프라인 미팅을 통해 바이어들의 수요를 파악하면서 구체적인 현지 유통망 구축 계획을 수립할 수 있었다.
- 그 결과 박장지역의 Solar 현지 기업과 수출 계약을 체결하는 등 2022년 9만 5,000달러이던 베트남 수출액이 2023년 32만 달러로 대폭 증가했다. 이에 하노이 대표사무소 매출액도 50만 달러를 기록했다.

Go! Global

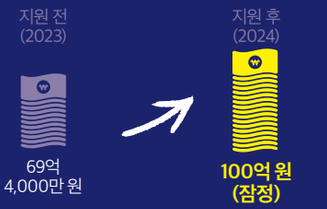
- 2024년 7월 하노이GBC를 졸업한 후 현지에 유통법인 설립을 추진하고 있다. 2024년 설립을 완료하고 이를 통해 매출액 100만 달러를 달성하겠다는 목표다.
- 앞으로 물류비 절감 등을 통해 가격경쟁력을 확보하고 매출액 및 수출액을 안정시키며 특수가스 수요가 많은 반도체 시장에 진입해 생산법인을 설립, 좋은 품질의 가성비 좋은 특수가스를 제공할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜울트라이노베이션

대표이사	표석봉
주생산품	자동화 부품 및 로봇
설 립	2017년 4월
홈페이지	www.ultrai.co.kr
베트남 하노이GBC 입주	2023년 6월~현재

매출액



수출액



- 2023년 8월 **베트남 현지 법인 설립** 후 현지 직원 6명 채용
- **베트남 수출액** 2023년 9만 달러 달성, 2024년 **15만 달러 전망**

베트남 하노이GBC

㈜울트라이노베이션

베트남 틈새시장 공략의 묘수는?





우리 회사

- 울트라이노베이션은 배터리, 반도체, 디스플레이, 자동차, 바이오 산업의 근간인 F.A(Factory Automation) 장비의 핵심 요소인 PLC, SERVO, ROBOT 등의 산업제품을 공급하고 있다.
- 자동제어 파트에서 필요한 모든 서비스를 제공하기 위해 패널 설계에서부터, 부품 유통까지 제공하고 미츠비시, 파나소닉, 야스카와, 파낙 등의 자동제어 솔루션 제공업체와 긴밀하게 협업하고 있다.

해외거점과 함께!

- 베트남은 LG클러스터, 삼성전자 등 국내 대기업과 글로벌 기업 진출이 활발해 자동화 설비 수요가 급격히 증가했다. 앞으로 2~3배 이상 성장 가능성을 확인하고 베트남 시장 진출에 나섰다.
- 다만, 베트남은 관세가 높고 자국 인맥 중심의 문화가 있어 신규 진입 장벽이 높다. 또, FA 장비 관련 인프라가 낮고 중국기업들이 이미 선점하고 있어 가격 등의 경쟁력 측면에서 우위를 점하기 힘들었으며 현지 기업과 글로벌 기업을 대상으로 투 트랙 형태의 영업을 하는 데 한계를 느꼈다.
- 고객사의 요구에 빠른 대응을 하기 위해서는 거점의 접근성이 중요하다고 판단해 하노이GBC에 입주했다.
- GBC의 법률 자문으로 2023년 8월 법인을 설립했으며 현지 인력시장과 노동법률에 대한 자문을 지원받아 마케팅과 영업을 확장해 갈 직원 6명을 채용했다.
- 또한, 현지 기업과 비즈니스 상담회를 진행할 수 있도록 지원받아 시장진출 초기기업이라는 한계를 극복하고 현지 바이어와 접촉했으며 6개 기업과의 미팅을 통해 바이어들의 수요를 파악할 수 있었다. 이들 중 1개 기업과는 지속적인 협의를 거쳐 파트너십 계약을 추진하고 협력을 통해 현지 틈새시장을 공략할 예정이다.
- 이런 GBC의 지원에 힘입어 2023년 9만 달러 규모의 베트남 수출을 달성했으며 총 수출액 21만 3,000달러를 기록했다. 2024년 상반기에도 계속해서 수출이 증가하고 있어 최종적으로 베트남 수출 15만 달러, 총 수출액 30만 달러 달성을 기대하고 있다.
- 현재 현지 거래선 18개 업체와 원만한 비즈니스 관계를 유지하고 있는 만큼 판매망 확대도 기대된다.

Go! Global

- 꾸준히 전시회에 참가하고 현지 거래선 발굴을 위한 영업활동을 전개하며 베트남 현지법인의 매출 안정에 주력하고 있다. 기존 고객사와의 신뢰를 강화하고 현지 기반을 공고히 다진 후 말레이시아, 인도네시아 등 주변국으로의 진출을 위한 거점 기지화가 목표다.
- 베트남 법인에서 고용을 증대하고 오는 2026년 수출 실적 50만 달러 달성을 위해 노력하고 있다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜와따에이아이

대표이사	김민규
주생산품	IoT·AI 기반 서비스 및 플랫폼
설 립	2019년 4월
홈페이지	www.wata-ai.com
베트남 호치민GBC 입주	2022년 9월~현지
연계지원	수출바우처, 해외지사화사업 등

매출액

지원 전 (2022) 1억 700만 원 → 지원 후 (2023) **3억 5,000만 원**

직원 수

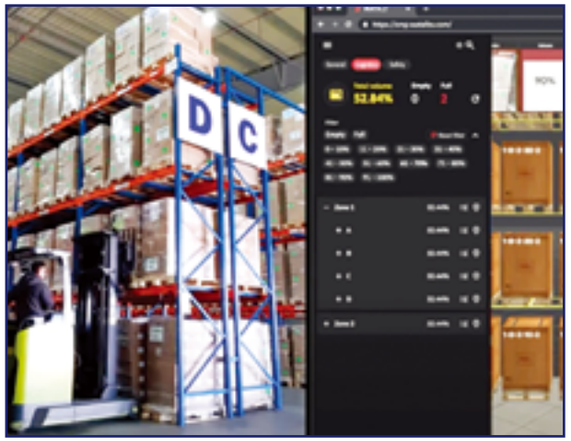
지원 전 (2022) 22명 → 지원 후 (2023) **24명**

- 2022년 12월 **베트남 현지 법인** 설립
- **현지 법인** 3D Lidar 데이터셋 구축을 위한 **개발기지 역할**

베트남 호치민GBC

㈜와따에이아이

AI로 창고 물류 관리하니 '와따'





우리 회사

- AI와 빅데이터를 기반으로 실시간 창고 물류 적재 위치 관리 및 스마트 프로세스 최적화, 재래식 창고의 디지털 트렌스포메이션을 지원하는 SaaS 기반의 구독형 플랫폼을 제공하고 있다.
- AI 창고 물류 관리 플랫폼은 자체 개발한 AI Vision Kit와 각종 IoT 센서 장비를 지게차에 부착해 물류를 적재하는 순간 모든 물류 정보가 자동으로 실시간 업데이트된다. 뿐만 아니라 디지털 트윈 3D 기술로 물류 데이터를 직관적으로 쉽게 관리할 수 있는 게 최대 강점이다.

해외거점과 함께!

- 글로벌 IT 기업들의 탈중국 대안으로 부상한 베트남 물류 시장이 빠르게 성장하기 시작했다. 또한, 국내 인건비가 높아지는 상황에서 고객별 맞춤형 IoT·AI 기반 서비스·플랫폼을 제공하기 위해서는 전체 비용 중 많은 부문을 차지하는 고정비용을 절감할 필요가 있었다.
- 와따에이아이는 이 두 가지 요건을 충족하기 위해서 베트남을 비롯한 동남아시아 시장진출에 나섰다.
- 동남아 국가 마케팅을 위해 해마다 베트남 스마트시티 전시회, ICT사업설명회, 태국 스마트시티 전시회, 싱가포르 정보통신전시회(CMMA)에 참여했다.
- 때마침 호치민GBC에 입주해 현지 법률, 현지 시장과 바이어 정보를 지원받은 덕분에 현지 기업을 대상으로 적극적인 홍보 활동을 시작했다.
- GBC의 지원으로 2022년 12월에 현지법인을 설립하고 직원을 7명까지 확대했다. 현재 호치민GBC가 3D Lidar 데이터셋 구축을 위한 개발기지 역할을 하고 있다.
- 해외 진출을 성공적으로 추진할 수 있도록 호치민GBC에서 연계 지원한 정책자금, 수출바우처, 온라인전시회 등에 힘입어 비용 절감을 통한 경쟁력을 확보하고 신규 거래처를 발굴하며 매출이 증가하고 있다. 2022년 1억 700만 원에서 2023년 3억 5,000만 원으로 늘었다.

Go! Global

- 무엇보다 고무적인 것은 국내 엔젤투자조합 등으로부터 66억 원 규모의 투자유치에 성공했다는 점이다. 앞으로 이를 토대로 수출활로를 더 개척할 계획이다.
- 특히 베트남 법인을 3D Lidar 데이터셋 구축기지와 동남아 시장진출의 거점으로 활용하면서 현지 마케팅을 지속해서 진행할 예정이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

라이트비전㈜

대표이사	정진하
주생산품	주차관제 솔루션/AI
설 립	2018년 10월
홈페이지	www.lightvision.ai
연계지원	(특화)호치민·태국GBC 특화프로그램, 해외기술교류, 공유오피스 등

매출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

2억 원 → **20억 원 (잠정)**

직원 수

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

24명 → **28명**

- 2023년 9월 **베트남 현지 법인** 설립
- 태국 Best Alliance Company와 2만 1,000달러 규모의 AI Parking 현지화를 위한 **PoC 실증사업 MOU 체결**

베트남 호치민GBC

라이트비전㈜

독보적인 주차관리기술, 베트남에 파킹



우리 회사

- AI와 기존 CCTV를 최대한 활용해 실시간 차단 바 없이 무인으로 24시간 주차장 이용을 지원하는 'AI Parking' 애플리케이션을 출시, 2021년부터 서울 시내 6개 주차장에서 운영하고 있다.
- 이밖에 저시력 장애인용 AI 버스 노선 번호 인식 솔루션, 전문가 없이도 현미경 이미지를 판독해 결과를 알려주는 AI 현미경, 시각장애인을 온라인에서 교육할 수 있도록 점역-역점역 AI 엔진을 탑재한 AI 화상교육 플랫폼, 안면인식 eKYC 송금시스템 등 다양한 AI 솔루션 및 서비스를 제공하고 있다.

해외거점과 함께!

- 동남아시아는 급속한 경제 성장과 도시화로 인해 스마트시티 기술에 대한 수요가 급증하고 있는 지역으로, 특히 교통 문제 해결과 도시 관리 효율성 향상이 중요한 이슈로 떠오르고 있다.
- 베트남의 경우 AI 및 IT 개발 인력 확보 등 운영 비용 측면에서 훨씬 더 효율적인 국가로 판단해 시장진출을 추진하게 됐다.
- 2023년 9월에 호치민에 대표사무소를 설립하고 현지 기업을 대상으로 다양한 마케팅 활동을 전개하기 시작했다.
- 현지 대표사무소 설립 이후 호치민GBC 지원에 힘입어 현지 직원을 3명에서 8명까지 확대했으며 대표사무소를 AI Parking 글로벌 시장 개발기지로 삼아 적극적인 글로벌 마케팅 활동을 펴고 있다.
- 호치민GBC의 특화프로그램을 통해 동남아시아의 협력사 및 바이어 발굴에 필요한 현지어 홍보자료를 제작하고, 온오프라인 전시회 참가 등을 지원받았다.
- 또한, 호치민GBC의 네트워크로 소개받은 현지 기업에 적극적인 홍보 활동을 펴며 2024년 8월에 태국 Best Alliance Company와 2만 1,000달러 규모의 AI Parking 현지화를 위한 PoC 실증사업 MoU를 체결했다. 앞으로 동남아시아에서 신규 거래처를 더 발굴하고 공격적인 마케팅 활동을 하면 2023년 2억 원이던 매출이 2024년에는 20억 원으로 증가할 것으로 기대하고 있다.
- 이밖에 호치민 GBC의 연계 지원으로 현지 네트워킹을 위한 공유오피스를 이용하는가 하면 청년재직자내일채움공제, 해외 진출을 위한 해외기술교류도 지원받음으로써 수출확대는 물론 안정적인 사업 기반을 다졌다.

Go! Global

- 호치민GBC 지원으로 설립한 베트남 지사는 Light Vision Inc.의 AI 기반 주차 관리 솔루션뿐만 아니라, 다양한 AI 기반 솔루션을 동남아시아 시장에 확산시키기 위한 전략적 거점으로 활용할 예정이다.
- 라이트비전은 앞으로 유럽과 북미로 시장을 확장해 매출을 신장하고, 글로벌 시장에 성공적으로 안착하는 동시에 글로벌 벤처기업으로의 성장을 도모하겠다는 포부를 다지고 있다. 베트남 시장 진출에 성공한 만큼 글로벌 시장 공략도 기대된다.

KSC와 함께 글로벌 UP

㈜오가노이드사이언스

대표이사	유종만
주생산품	신약 연구개발 및 연구 서비스
설 립	2018년 12월
홈페이지	www.organoidrx.com
베트남 하노이KSC 입주	2023년 11월~현재

매출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

16억 3,000만 원 → **30억 원 (잠정)**

직원 수

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

67명 → **100명 이상 (베트남 포함)**

- 베트남 빈맥국제병원과 협업, **글로벌 오가노이드 컨퍼런스**(Organoid Developer Conference24) **한국과 베트남 동시 개최**
- **하노이 대표 사무소** 개소

베트남 하노이KSC

㈜오가노이드사이언스

오가노이드 혁신 기술 개척자, KSC와 함께 세계로 첫걸음





우리 회사

- 줄기세포를 3차원으로 배양해 인체 장기를 재현하는 가장 발전된 플랫폼인 오가노이드를 활용해 난치병 치료제를 개발하는 국내 최초 오가노이드 전문 신약 개발 혁신 회사다. 우리나라 최대 헬스케어 그룹인 차바이오그룹의 첫 번째 스핀오프 기업으로 출발했다.
- 오가노이드 기반 재생치료제 'ATORM'으로 2024년 3월, 국내 최초로 오가노이드 분야 국가첨단전략기술 인증을 받았다. 이어 중소벤처기업부에서 선정하는 예비 유니콘기업에도 최종 선정되며 빠르게 성장하고 있다.

해외거점과 함께!

- 베트남 호치민에 100% 출자로 법인 'VOS DISCOVERY'를 설립하며 글로벌 진출을 본격화했다. 다만 베트남에서는 바이오 기초 연구 투자가 많지 않아 원재료 구매에 어려움을 겪기 쉽고 바이오 특성상 여러 인허가를 획득해야 하는 등 넘어야 할 장벽이 아주 높다. 이런 어려운 상황을 해결하기 위해 현지 연구 기관과 대학교, 병원 네트워크를 확보하는 데 주력했다.
- 다행히 하노이KSC에 입주해 본격적으로 현지 네트워크를 넓혀나갔다. 하노이에 거점을 확보한 만큼 현지 인재를 채용하는 데에도 성공했다.
- 빈그룹에서 운영하는 하노이 소재 빈맥국제병원(Vinmec International Hospital) 하이테크센터와 MOU 체결 이후 2024년 2월부터 본격적인 임상 연구에 착수했다. 이는 베트남에 자사 기술과 제품을 알리는 중요한 계기가 되었는데, KSC의 지원이 한몫했다.
- 2024년 3월에 하노이KSC에서 주최한 '한·베 중소벤처기업 써밋' 행사에서 양국 민관 정부 기관과 투자사, 기업들에 자사와 빈맥국제병원과의 오픈이노베이션 관점의 협업모델을 소개할 수 있었다.
- 2024년 4월에는 빈맥국제병원과 함께 글로벌 오가노이드 컨퍼런스인 Organoid Developer Conference24 'The Next Normal : Living With Organoids'를 한국과 베트남에서 동시에 성황리에 개최했다.
- 이와 동시에 2024년 4월, 하노이에 대표 사무소를 개소하고 베트남 진출에 박차를 가하고 있다.

Go! Global

- 현재 코스닥 상장을 진행하고 있다. 2024년 5월에 기술특례상장을 위한 기술성 평가를 통과하고 7월에 한국거래소에 코스닥 상장예비심사 청구서를 제출했다.
- 베트남 바이오 시장은 초기 단계이므로 개척자의 정신으로 초석을 다지는 데 이바지할 것이다. 이는 베트남 바이오 시장과 오가노이드사이언스가 서로 윈윈하는 효과를 가져올 것으로 기대한다. 이에 따라 앞으로 유능한 인재를 육성하고 차별화된 기술과 제품을 통해 베트남 바이오 분야 발전에 도움을 줄 수 있는 글로벌 기업으로 성장해 갈 계획이다.

KSC와 함께 글로벌 UP

㈜딥비전스

대표이사 강봉수

주생산품 비전 AI 기반 솔루션

설 립 2018년 1월

홈페이지 www.deepvisions.co.kr

베트남 하노이KSC 입주 2023년 10월~현재

매출액

지원 전 (2023) 7억 7,000만 원

지원 후 (2024) **20억 원 (잠정)**

직원 수

지원 전 (2023) 16명

지원 후 (2024) **22명**

- 베트남 창업 행사 **TECHFEST, 하노이KSC 주최 '한·베 중소벤처기업 서밋'** 통해 투자·홍보 기회 확보
- 롯데코랄리스와 **관리건물 대상 시범사업 도입 협의 중**

베트남 하노이KSC

㈜딥비전스

딥러닝으로 미세먼지 측정, 세계 기후 위기에 대응!





우리 회사

- 세계 최초로 AI 비전 및 딥러닝 기술을 이용해 미세먼지 농도 측정의 효율화를 실현하는 데 성공했다.
- 미세먼지 데이터를 얻기 위해서는 고가의 센서를 설치해야 하므로 구매력이 부족한 국가는 측정기가 부족할 수밖에 없다. 하지만 이같은 기존 방법과 달리, 비전 AI 기술로 미세먼지를 측정하는 'Vision Plus'는 재활용한 CCTV와 폐휴대전화를 활용하므로 이 문제를 해결하는 대안 기술로 평가받고 있다.

해외거점과 함께!

- 지구 온난화, 이상기온 등과 더불어 대기오염에 대한 세계적 관심도가 높아짐에 따라 비전 AI 기술을 통한 미세먼지 측정 모델을 해외시장으로 널리 수출할 수 있는 가능성이 커졌다.
- 베트남은 2023년 기준 초미세먼지(PM2.5) 입자 농도가 29.6μg/m³로 동남아시아에서 인도네시아에 이어 두 번째로 공기 질이 나쁘다. 특히 하노이는 세계보건기구 권고치의 9배인 43.7μg/m³로 전국에서 대기오염이 가장 심각한 도시로 통한다.
- 그럼에도 대기오염에 대한 하노이의 사회적 인식이나 관련 솔루션이 낮은 수준이라 현지에 진출하는 게 쉽지 않았다.
- 하노이KSC 입주기업으로 선정된 후 현지 스타트업 생태계와 베트남 중앙 및 지방 정부의 스타트업 지원 정책과 환경 관련 정책 수준을 빠르게 이해할 수 있었다. 더욱이 현지 VC들이 ESG 분야에 주목하며 관련 스타트업을 발굴하려는 트렌드를 감지했다.
- 이 같은 정보와 이해를 바탕으로 하노이KSC와 함께 현지 진출 방향을 두 가지 트랙으로 설정했다. 첫째, 자사의 기존 솔루션에 실내 공기 질 측정과 재실률 분석 기능을 추가하고 에너지 절감 솔루션을 탑재한 모델을 상업건물과 일반상점에 적용할 것, 둘째, 현지 정부가 자사 솔루션을 공공재로 직접 도입하거나 미세먼지 발생이 높은 산업과 기업에 적용하도록 유도하는 정책적 환경을 조성할 것 등이다.
- 하노이KSC는 베트남 국가 연례 창업 행사인 TECHFEST, 자체적으로 '한·베 중소벤처기업 서밋' 행사를 개최해 피칭 기회를 제공하고 CES 수상 이력 기업으로서 글로벌 사업성을 홍보할 수 있는 장을 마련해줬다.
- 현재 KSC의 지원으로 실내 데이터 측정 및 에너지 절감 솔루션 사업을 위해 오픈이노베이션 파트너를 탐색하고 있으며 롯데코랄리스와 관리건물 대상 시범사업 도입을 협의 중이다.
- 또한 KSC하노이를 통해 현지 ESG, IoT 스타트업 및 기술 기업 등과의 지속적인 사업 협력 논의를 진행하고 있어 긍정적인 효과가 기대된다.
- 현재 미세먼지 측정 테스트베드 파트너 확보를 위해 KSC하노이와 베트남에서 활동 중인 국제기금 및 NGO 사업을 함께 탐색하고 협의하고 있으며, 2024년 하반기 중 국제 기금 프로젝트 사업 신청을 목표로 꾸준히 멘토링을 제공받고 있다.

Go! Global

- 현재 베트남에서 가장 권위 있는 스타트업 행사인 Startup Wheel에 참가해 파이널 라운드 기업에 선정되기 위해 노력하고 있다.
- 앞으로 하노이KSC를 통해 지속적인 브랜딩과 사업 모델 홍보, 그리고 자체적인 사업 확장을 위한 기본적인 네트워크 및 파트너 확보 지원을 받는 동시에, 실내외 사업을 위한 초기 테스트 베드의 성과를 획득해 자생적인 시장 확대가 가능한 구조로 정착할 계획이다.
- 또한 베트남의 성공 사례를 바탕으로 태국 등 다른 동남아 국가로 보폭을 넓혀갈 목표를 세우고 있다.

KSC와 함께 글로벌 UP

㈜맵시

대표이사	김지수
주생산품	해상 내비게이션
설 립	2020년 5월
홈페이지	www.mapseacorp.com
싱가포르KSC 입주	2023년 12월~현재

매출액

지원 전 (2023)
8억 7,000만 원

지원 후 (2024)
15억 원 (잠정)

투자유치

지원 전 (2023)
50만 달러

지원 후 (2024)
400만 달러 (잠정)

- 싱가포르 **현지 법인 설립**
- 현지 VC 초청 1:1 맞춤 **IR-Pitching(KSC Day) 통해 투자 기회 확대**

싱가포르 싱가포르KSC

㈜맵시

토종 해상 내비게이션, 싱가포르 진출 특급 서포터는 KSC





우리 회사

- 일등항해사와 선장 경력을 가진 C레벨 인재로 구성된 스타트업으로, 전 세계 어디서나 사용할 수 있는 해상 내비게이션을 개발하고 있다. 지구상 모든 선박을 실시간으로 관제할 수 있으며 선박 조종 시 위험 상황 예측, 기상정보 연동, 최적 경로 추출, 연료 효율 증대 등 차별화된 경쟁력을 갖추고 있다.
- 다중센서 기술 기반의 모바일 항해 앱 '맵시(mapsea)'는 출시 3개월 만에 국내시장 점유율 30%를 확보했으며, 독일과 싱가포르 등으로 진출했다. 현재 전 세계 해상 데이터 인프라를 바탕으로 선박의 가동 정보와 해역의 기상 상황을 분석해 탄소 배출량을 계산하고 환경 규제에 대응하며 경쟁력을 강화하고 있다.

해외거점과 함께!

- 맵시는 세계 시장진출을 추진했으나 현지 시장을 이해하고 적응하는 데 한계를 느꼈다. 문화 차이는 매우 다양해 이를 정확히 파악하고 대응하는 데 많은 시간과 자원이 필요하고 현지 시장에서 신뢰와 인지도를 쌓는 것이 쉽지 않았다. 특히 해상 내비게이션 분야는 업종 특성상 현지 고객과 파트너들이 이를 채택하기까지 오랜 기간이 걸리고 경쟁이 치열해 더 힘이 든다.
- 글로벌 해운 시장에 안착하기 위해서 싱가포르 진출을 추진했다. 싱가포르는 인도양과 태평양을 최단 거리로 연결하는 말라카해협에 위치해 해마다 전 세계 수많은 선박이 정박하는 해상무역의 요충지로 반드시 진출해야 하는 시장이라고 판단했다.
- 2023년 싱가포르 통상상업부 기업청(Enterprise Singapore)에서 주최한 물류 오픈이노베이션 'Trade and Connectivity Challenge'에 참가했으며 세계 70여 개국 400여 개 회사와 경쟁해 해상 내비게이션 분야 최우수상을 수상했다.
- 무엇보다 2023년 12월 싱가포르KSC에 입주한 것이 현지 정착의 신의 한 수로 작용했다. 현지 시장 조사, 파트너십 구축, 기술 현지화, 인프라 확장, 마케팅 활동 등 현지에서 입지를 강화하도록 다양한 지원을 아끼지 않았다.
- KSC의 현지 Program Director를 통해 내부 멘토링을 진행, 잠정적인 고객사의 제품과 솔루션을 파악했으며 MOL Group, Qualgro Venture 등 다양한 파트너들과의 연계 지원으로 현지에 빠르게 정착할 수 있었다.
- 또한 현지 VC를 초청해 진행하는 1:1 맞춤 IR-Pitching(KSC Day)을 통해 투자 기회를 확대했으며 주 싱가포르 대사관과 함께하는 외부 프로그램(K-스타트업 스케일업 부트캠프)을 통해 1:1 멘토링, 피칭 코칭, 비즈니스 매칭, 데모데이 등을 지원받았다.
- 그 결과 2024년 1월 싱가포르에 현지 법인을 설립했으며 이를 현지 해상 운송 허브로 삼아 맞춤형 해상 내비게이션 솔루션을 제공하기 시작했다.
- 2024년 6월에 자체 개발한 해양 선대관리솔루션 '맵시 커넥트(mapsea CONNECT)'를 정식 출시하고, 부산지역 해운선사인 거영해운과 납품 계약을 체결했다. 또 도선사, 한국수상레저안전연합회, 요트와 낚시(피싱마스터즈 대회) 관련 대회 등에 납품하며 시장 점유율을 확대하며 스케일업에 나서고 있다.

Go! Global

- 현재 위성 데이터로 전 세계 선박 실시간 정보와 움직임을 확보, 모니터링해 제공하고 있으며 오프라인 기반의 실시간 데이터도 복합적으로 융합하고 있다. 앞으로 항해사의 편의에 최적화된 스마트 해양 내비게이션 기술로 고도화시킬 계획이다.
- 맵시는 여기서 한 발 더 나아가 다가오는 자율운항 시대에 맞춘 첨단선박 코어데이터 인프라망을 구축해 해양 분야의 디지털 전환과 고도화를 리드하며 바다 빅데이터 기업으로 성장해 나갈 계획이다.

KSC와 함께 글로벌 UP

㈜드림에이스

대표이사	임진우
주생산품	차량용 소프트웨어
설 립	2015년 11월
홈페이지	www.drimaes.com
싱가포르KSC 입주	2023년 3월~현재

매출액

지원 전 (2022)	지원 후 (2023)
17억 원	28억 5,000만 원

수출액

지원 전 (2022)	지원 후 (2023)
1만 달러	16만 달러

- 현지 **난양공대와 신규 기술 및 사업영역 체계 구축**
- 난양공대 및 파트너사와 연구개발, **BMS (배터리 관리 시스템) 관련 기술 확보**

싱가포르 싱가포르KSC

㈜드림에이스

IT 혁신으로 미래차 생태계를 그리다





우리 회사

- SDV(Software Defined Vehicle) 구현을 위한 OS/가상화 및 커넥티드 기술을 제공하는 기업으로 차량용 인포테인먼트(IVI), 소프트웨어 중심의 자동차(SDV), 시설관리 클라우드솔루션 등 전자기기화된 자동차를 제어하는 기술 전반을 제공하고 있다.
- 하드웨어와 소프트웨어를 동시에 개발, 고객들의 요구에 맞게 솔루션을 제공한다는 점이 드림에이스의 차별화된 경쟁력이다.

해외거점과 함께!

- 아세안 시장진출을 가속화하기 위해 싱가포르 시장 공략에 나섰다. 싱가포르는 동남아시아의 기술 표준을 주도하는 국가로, 2030년까지 친환경 경제로의 전환을 공식화하고 추진 중이다. 이에 싱가포르에 거점을 마련하고 전기차와 배터리 사용 및 재활용과 관련해 현지화한 제품을 개발하고 실증을 빠르게 이루어 낸다면 아세안 시장진출을 가속화할 수 있을 것으로 판단했다.
- 다만 싱가포르에 거점이 없고 현지 사정에 능통한 파트너나 전문가가 없다는 게 한계로 작용했다. 이 한계를 극복하기 위해 싱가포르KSC에 입주했으며, KSC는 그 해결사로 적극 나서주었다.
- 싱가포르KSC의 연계로 현지 거점을 신속히 확보했으며 '난양공대'라는 현지 파트너를 확보하고 신규 기술 및 사업영역에 대한 체계를 구축할 수 있었다. 난양공대는 국제 기술 표준 정립, 특히 전기차 및 배터리 관련 연구를 포함해 다수의 글로벌 완성차 제조사, 중소·중견 배터리 회사 네트워크를 보유하고 있다.
- 난양공대 및 파트너사와 연구개발을 통해 ESS(에너지 저장시스템)를 활용한 고속 충전 시스템에 통합되는 BMS(배터리 관리 시스템) 관련 기술을 확보했다. 이 기술은 전압 조절 능력의 한계를 극복하고 에너지 효율을 높이면서도 회로가 간단하고 제어하기 쉬운 게 특징이다. 고속 충전 과정에서 발생할 수 있는 배터리 셀 간의 불균형을 최소화해, 전체 충전 시스템의 안정성과 효율성을 대폭 향상하며 특히 고속 충전 인프라에서 중요한 역할을 하는 ESS의 성능을 극대화한다.
- 드림에이스는 아세안 시장에서 이 기술을 사업화한다면 전기차 충전 인프라의 급속한 확장과 맞물려 시너지 효과를 거둘 수 있을 것이라고 전망했다.
- 현재 싱가포르 현지의 조직적인 기술 역량과 실적을 보유한 신뢰도 높은 난양공대와의 협력체계를 활용해 현지 수요조사, 파트너 발굴, 실제적인 아세안형 배터리 재사용 기술 개발 및 실증까지 진행할 수 있는 글로벌 R&D 협력을 추진하고 있다.

Go! Global

- 앞으로 국내외 전기차 충전 및 ESS 설비 개발사, 공용주택 및 건물 인프라를 보유한 사업자(B2B), 가정용 전기차 충전 및 ESS 수요 고객(B2C)를 주요 고객 타깃으로 설정하고 적극적인 마케팅 활동을 진행할 예정이다.
- 제품개발을 완료한 1년 후에는 실증을 통한 시스템 신뢰성 및 안전성을 확보하고 급속 충전기 및 밸런싱 보드 등의 모듈을 판매해 매출을 확보할 계획이다. 2년 후에는 급속 충전기 시장의 3.7%가량 점유, 3년 후에는 급속 충전기 시장의 15%가량을 점유한다는 목표다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜뉴로스

대표이사	김철진
주생산품	터보 블로워, 컴프레서
설 립	2000년 5월
홈페이지	www.neuros.com
인도 뉴델리GBC 입주	2022년 5월~현재
연계지원	공유오피스

매출액

지원 전 (2023)
384억 7,000만 원

지원 후 (2024)
472억 9,000만 원(잠정)

수출액

지원 전 (2023)
1,559만 4,000달러

지원 후 (2024)
2,106만 달러 (잠정)

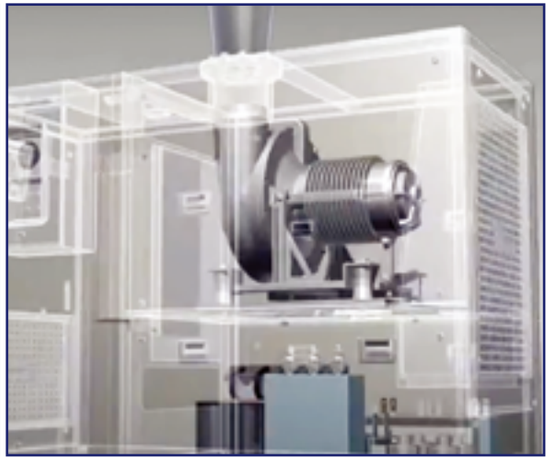
- **인도 수출액**, GBC 입주 전 대비 **6배 신장**
- **인도 시장점유율** 7위에서 **2위로 성장**

인도 뉴델리GBC

㈜뉴로스

고부가가치 터보기기, 인도 시장 7위에서 2위로 점프





우리 회사

- 항공기의 터보엔진 기술과 독보적인 공기 베어링 기술을 기반으로 산업용 터보 블로워 및 컴프레서, 차량용 및 산업용 연료전지 컴프레서, 항공용 ACM, ECU 등을 설계, 제조, 판매하고 있다.
- 뉴로스의 주력 제품인 터보 블로워는 소형, 경량, 저진동, 저소음 제품으로 경쟁 제품 대비 연간 30~40% 전력 소모량을 절감할 수 있다. 특히 공기 베어링의 비접촉식 기술로 오일 또는 윤활유가 전혀 필요치 않은 친환경 제품으로 평가받고 있어 국내외 기업들로부터 높은 관심을 받고 있다.

해외거점과 함께!

- 뉴로스는 전체 제품의 70% 이상을 수출하는 만큼 오래전부터 적극적으로 해외시장 진출 전략을 펼쳤다. 그런데 전체 수출시장 중 두 번째로 많은 부분을 차지하고 있는 중국시장의 수출량이 급감하며 위기감을 느꼈다.
- 한·중 간 관계가 악화하고 자사 기술을 도용한 중국 업체의 저가 전략이 중국 내 자사 점유율을 떨어뜨리는 요인으로 작용했다. 여기에 중국 등 특정 국가에 대한 수출 의존도가 크다 보니 이로 인한 리스크에 대응할 필요가 있었다. 그 돌파구로 수출국을 다변화해야 한다고 판단했다.
- 이에 중국을 대체할 수 있는 시장으로 인도에서 점유율을 최대한으로 높여야 하는 당위성이 생겼다.
- 인도는 정부 차원에서 인프라 개발과 투자를 적극적으로 추진하고 있으며 인구 대비 수처리장 인프라가 열악해 앞으로 10년 이상 수처리장 건설이 활발해질 것으로 전망됐다. 뉴로스에 좋은 기회였다.
- 이에 따라 뉴로스는 생산 단가, 현지 파트너와의 협력 등 여러 이유로 인도 외곽 서쪽 지역인 구자라트 아메다바드에 자사 생산공장을 설립했다. 하지만 영업적인 측면에서는 언제든지 인도 전역으로 접근할 수 있는 델리 근처에 사무실을 확보하는 게 유리하다고 판단했다.
- 이에 유용한 정책지원사업을 찾아본 후 2022년 5월, 뉴델리GBC에 입주했으며 이곳을 현지 영업을 한 단계 진전시킬 수 있는 전초 기지로 삼았다.
- 그 결과 GBC 입주 전에 10억 원 규모에 머물던 인도 수출액이 입주 후인 2023년 60억 원 규모로 신장했으며 업계 7위 시장점유율 역시 2위로 올랐다.
- 현재, 미래 시점에 매출로 이어질 200억 원 규모의 수출 수주 잔고를 보유하고 있어 인도 수출량이 더욱 증가할 전망이다.

Go! Global

- 앞으로 인도에서 마케팅을 활성화하고 새로운 대리점을 확보하면서 업계 시장점유율 2위에서 1위로 올라서겠다는 포부를 가지고 있다.
- 이와 함께, 중국 시장에서 당한 기술 도용을 반복하지 않도록 자사 기술과 제품에 대한 특허 보호 등을 위해 다양한 방안을 강구하고 있다. 이 때에도 인도 현지 시장을 잘 파악하고 있는 뉴델리GBC의 지원을 적극적으로 활용할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜엠티엠코

대표이사	온윤성
주생산품	화장품
설 립	2009년 12월
홈페이지	www.mustaev.co.kr
연계지원	(특화)2023년 K-소비재 인도시장 진출지원사업

매출액

지원 전 (2023) 13억 원 → 지원 후 (2024) **15억 원 (잠정)**

수출액

지원 전 (2023) 7만 달러 → 지원 후 (2024) **8만 달러 (잠정)**

- 아마존, 플립카트 등의 대형 온라인 이커머스 및 **인도 현지 리테일 상점 입점**
- **인도** 거래처와 1,000달러 규모의 **샘플 수출 계약** 진행 중

인도 뉴델리GBC

㈜엠티엠코

인도 시장 물들이는 K-뷰티 콘텐츠 강자





우리 회사

- 2009년 창업한 엠티엠코는 한국 뷰티 문화의 중심인 청담동에서 메이크업 화장품 브랜드 'MustaeV(머스테브)'와 'KOWONHYE(고원혜)'를 론칭하며 업계 관심을 받았다. 이를 기반으로 현재 뷰티콘텐츠 기획 및 개발, 뷰티 교육사업으로 사업영역을 확장하고 있다.
- 머스테브는 급변하는 트렌드에 맞추어 사용자가 쉽게 사용하고 상큼함과 즐거움을 느낄 수 있도록 브랜딩한 제품으로 미국, 홍콩, 대만, 일본, 중국, 베트남, 인도에서도 인기가 높은 K-화장품으로 꼽힌다.

해외거점과 함께!

- 엠티엠코는 인도 뷰티&퍼스널케어 시장이 빠르게 성장하고 있어 인도 시장에 주목했다. 특히 K-뷰티 시장이 2021년부터 2026년까지 연평균 성장률 9.4%를 기록할 것으로 전망됐다.
- 이에 현지 진출에 필요한 인증을 확보하고 유통할 수 있는 조건을 갖췄지만, 초기 인도 현지 시장진입에 어려움이 컸다.
- 테스트 용도로 마케팅하던 때와 달리, 실전에서 본격적인 마케팅을 진행하기가 쉽지 않고 현지 기업과 협업해 다양한 노하우와 경험을 쌓아야 할 필요를 느꼈다.
- 때마침 뉴델리GBC가 이 같은 어려움을 해소할 수 있는 창구가 돼줬다. GBC 지원으로 현지 마케팅에 필요한 상세 자료를 준비하고 다양한 마케팅 프로그램을 최대한 이용하며 마케팅 노하우를 쌓아나갔다.
- 그 결과 현지 기관과 협업해 자사 브랜드를 온라인 플랫폼에 등록하고 현지 리테일상점에 입점시켜 제품을 판매할 수 있는 환경을 구축했다.
- 또한, GBC 특화프로그램으로 K-소비재 인도 시장 진출 지원사업에 참가해 SNS를 통해 현지 소비자들에게 제품을 직접적으로 홍보했으며 인플루언서를 활용한 제품 소개 영상을 제작하고 아마존, 플립카트 등의 대형 온라인이커머스에서 제품을 판매하는 기회를 얻었다.
- 이같은 지원은 다양한 효과를 불러왔다. 브랜드 인지도를 높임과 동시에, 다른 국가에 진출할 때 활용 가능한 마케팅 소스까지 확보했다.
- 현재 인도 시장에서 1,000달러 규모의 샘플 수출 계약을 진행하고 있어 향후 수출에 청신호가 켜졌다.

Go! Global

- 엠티엠코는 현지에서 온라인 판매에 집중해 제품 인지도와 소비자의 사용 경험을 넓혀가며 인도 시장을 꾸준히 공략하고 있다.
- 앞으로 인도 현지의 릴라이언스, 지온, 아마존 FBA 등 대형 유통업체의 파트너가 될 수 있도록 적극적인 마케팅 활동을 펼치며 시장을 확장해 나갈 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜라라스테이션

대표이사	이철호
주생산품	라이브커머스 플랫폼
설 립	2020년 8월
홈페이지	www.lalastations.com
태국 방콕GBC 입주	2023년 12월~현재
연계지원	(특화)2024년 IT기업 베트남·태국 진출 지원, 투융자복합금융

매출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

51억 4,000만 원 → **70억 원 (잠정)**

수출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

6만 9,000달러 → **60만 달러 (잠정)**

- 2024년 6월 **글로벌 라이브커머스 플랫폼** 베타 버전 **론칭**
- 태국 사하그룹 **숍글로벌과 라이브커머스** 프로그램 개발·공급·유통에 대한 **공동 투자 협약 체결**

태국 방콕GBC

㈜라라스테이션

AI 기반 K-라이브커머스, 태국 찍고 글로벌로!





우리 회사

- 라라스테이션은 라이브커머스 플랫폼 전문기업으로, 콘텐츠 기획부터 송출까지 전체 밸류체인을 보유하고 있다는 점이 경쟁력이다.
- 신속한 고객 피드백 적용으로 경쟁사 대비 높은 구매 전환율을 보이고 있다. 이같은 강점을 무기로 창업 4년 차인 2023년 10월 누적 거래액 1조 원을 돌파하는 등 독보적인 지위를 구축하고 있다.

해외거점과 함께!

- 코로나19 팬데믹을 거치며 라이브커머스 시장이 급격히 성장했으며 일방향 광고 방식에서 소비자와 소통하는 쌍방향 경험 공유 방식으로 소비시장이 바뀌었다. 이에 따라 글로벌 유명 플랫폼도 라이브커머스에 적극적인 투자를 계획, 추진하기 시작했다.
- 플랫폼 산업의 특성상 국내와 해외 경쟁이 동시에 일어나기 때문에 시장에서 살아남기 위해서 해외 진출이 필요한 상황이었다.
- 해외에서 호환될 수 있는 플랫폼을 개발하는 동시에, 적기에 우수 제품을 발굴, 소싱해야 하며 이를 소비자에게 공급할 수 있는 유통 밸류체인까지 동시에 확보해야 하는 어려움에 직면했다.
- 이에 실시간 다국어를 지원하고 주문·피드백에 실시간 대응이 가능하며 고객이 원하는 상품을 맞춤형으로 제공하는 빅데이터 기반의 인공지능 프로그램을 개발했다. 이를 경쟁력으로 일본과 태국, 중국에서 파트너 기업을 찾는 동시에 2023년 5월, 국내에서 투자를 유치해 자금력을 확보했다.
- 때마침 프로그램 개발과 해외 진출을 추진할 수 있도록 중진공으로부터 투융자복합금 10억 원 및 3억 원을 융자 지원받았다. 더욱이 2023년 12월에는 방콕GBC에 입주하는 행운까지 따라 해외진출을 가속화했다.
- 방콕GBC의 지원으로 안정적인 해외 활동을 진행할 수 있었다. 특히 더욱 고무적인 것은 2024년 3월에 중진공 이사장이 태국 사하그룹을 직접 방문해 자사에 대한 적극적인 투자와 협력을 요청, 성공적인 태국 JV 추진까지 지원했다. 사하그룹은 1,000개의 소비재 브랜드를 제조, 생산, 유통하는 태국 1위 리테일 기업이다.
- 이에 힘입어 2024년 4월, 사하그룹과 프로그램 공급계약을 우선 체결했으며 6월에 사하그룹의 자회사인 숍글로벌과 라이브커머스 프로그램 개발·공급·유통에 대한 공동 투자 협약 체결을 완료했다.
- 또한 한국벤처투자(KVIC) 지원을 받아 2024년 CES에 참여해 세계 미디어 플랫폼 기업들의 큰 관심을 받았다. 또 일본지역 라이브커머스 시장진입을 위해 2024년 6월, ㈜HUUM과 전략적인 파트너십 계약을 체결했다.

Go! Global

- 2024년 6월 라이브커머스 플랫폼 베타 버전을 론칭했으며 소비자 피드백 등을 반영해 2024년 내 그랜드 론칭을 완료할 계획이다.
- 앞으로 한국, 태국, 일본의 우수한 제품을 소싱, 유통하는 것과 동시에 우수한 스트리머를 공동으로 개발해 플랫폼 기반 거래액을 크게 확대할 예정이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜론다코리아

대표이사	문병술
주생산품	반도체 장비, 부품
설 립	2019년 3월
태국 방콕GBC 입주	2023년 10월
연계지원	2024년 글로벌강소기업 1,000+ 프로젝트

매출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

550억 원 → **650억 원 (잠정)**

수출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

3,898만 5,000달러 → **4,500만 달러 (잠정)**

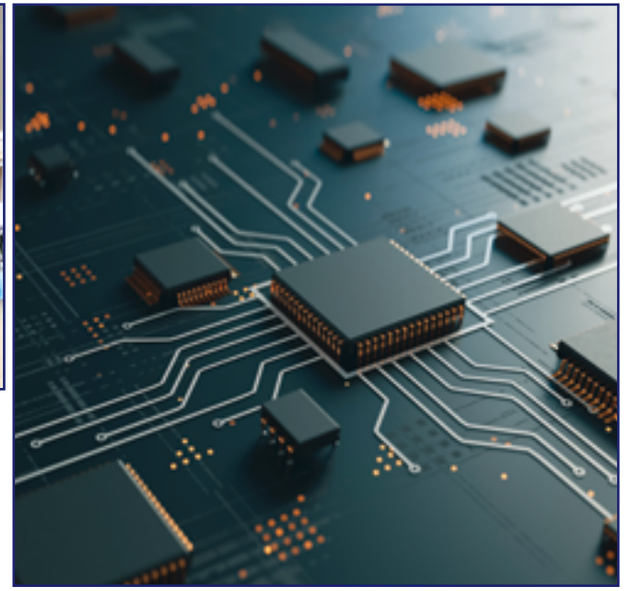
- 2024 Smart SME EXPO **방콕GBC 통합관 통해 신규 거래처 발굴**
- 태국 **현지 대표사무소 설치**

태국 방콕GBC

㈜론다코리아

GBC와 맞손, 아세안 시장까지 단박에





우리 회사

- 반도체 생산장비에 탑재하는 장비 및 부품을 제조, 무역하는 벤처기업으로, 연평균 294%씩 고성장하고 있다.
- 중국, 싱가포르, 태국 등 총 8개의 해외 지사 및 계열사를 운영하고 있으며 현지 서비스조직의 기술지원 네트워크 구축을 통해 고객의 수요에 즉각적으로 대응하며 업계 시장 지배력을 확보해 가고 있다.

해외거점과 함께!

- 코로나19 팬데믹 이후 미·중 무역 갈등이 심화하며 반도체 장비 및 부품을 수출하는 기업에 위협과 기회가 동시에 찾아왔다.
- 다만 글로벌 공급망이 변하면서 신규 해외 바이어 발굴과 자금 및 인력 확보를 동시에, 또 신속하게 진행해야 하는 문제를 겪게 됐다. 또한 국가별로 외국인 기업활동 규정이나 계약, 수출 실무 등이 각각 다르다보니 이를 파악하고 진행하는 데 애로를 느꼈다.
- 이때 중소벤처기업의 이같은 어려움을 덜어주기 위해 마련된 중소벤처기업진흥공단의 해외거점 지원사업을 알게됐다. 지체없이 신청했고 방콕GBC에 입주하면서 안정적인 해외 영업활동과 원활한 현지 정보를 취득할 수 있는 기반을 확보했다.
- 방콕GBC의 연계 지원으로 태국 현지에서 적기에 제공된 수출 지원사업 글로벌강소기업 1,000+에 선정돼 수출 물류비용 부담을 줄일 수 있었다.
- 2024 Smart SME EXPO 방콕GBC 통합관을 통해 신규 거래처를 발굴하고 자사에 대한 홍보 활동을 진행했다. 그 결과, 태국 내 대표사무소를 설치하고 안정적인 해외 진출 기반을 확보했으며 신규 판로 개척으로 수출액을 지속해서 늘려가고 있다. 2022년 860만 달러 규모이던 전체 수출액이 입주 후인 2023년 3,898만 달러 규모로 늘고 GBC 입주 후인 2024년 4,500만 달러 규모로 신장할 것으로 기대하고 있다.

Go! Global

- 기존의 태국 현지 대표사무소를 2025년 정식 법인으로 전환해 아세안 SCM(글로벌 공급망관리) 네트워크를 구축할 것이며 M&A 및 JV를 통해 아세안 시장으로 확대할 예정이다.
- 2027년 아세안 지역 내 생산 거점을 구축하기 위해 대규모 자금 조달 및 신속한 투자를 진행할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜뤼튼테크놀로지스

대표이사	이세영
주생산품	생성형 AI 플랫폼
설 립	2021년 4월
홈페이지	www.wrtn.io
일본 도쿄GBC 입주	2023년 8월~현재
연계지원	(특화)2023년 민관협력 일본 진출 및 스케일업

매출액

지원 전 (2023) 2억 5,500만 원 → 지원 후 (2024) **6억 원 (잠정)**

수출액

지원 전 (2023) 0 → 지원 후 (2024) **10만 달러 (잠정)**

- **한국기업 최초**로 도쿄도 **해외기업 유치촉진사업 선정**
- 2024년 6월 Pre-B 라운드로 **약 250억 원 규모의 투자유치**

일본 도쿄GBC

㈜뤼튼테크놀로지스

생성형 AI의 선두, 일본에서 글로벌 기지개



우리 회사

- 삶을 풍요롭게 하는 미래 기술을 만들겠다는 목표로, 국내 최대 유저를 보유하고 있는 AI 플랫폼 '뤼튼'을 개발했다.
- 뤼튼은 사용자를 가장 완벽히 이해하고 수행할 수 있는 AI Agent가 모여 있는 생성 AI 서비스 플랫폼으로, 실시간 정보를 정확하고 빠르게 제공하는 AI 검색을 제공하고 있다. 또한, 뤼튼에서는 누구나 자신만의 AI 캐릭터 챗봇을 제작할 수 있고, 스튜디오, 나만의 AI 등 여러 AI 서비스도 제공하며 경쟁력을 높이고 있다.

해외거점과 함께!

- 생성형 AI 시장은 선점이 중요하다. 이 때문에 뤼튼은 경쟁이 치열한 영어권 시장보다 일본 등 비영어권 시장에서 선발주자로 독점적 위치를 굳히는 것으로 수출 전략을 수립했다.
- 이같은 계획 아래 먼저 일본 시장진출을 위해 현지 소비자를 대상으로 신뢰 관계를 형성할 수 있도록 했다. 구체적으로는 해커톤 등을 통해 제품을 홍보하고 현지 기업을 대상으로 실증을 진행하면서 일본 시장 내 뤼튼의 인지도를 높일 필요가 있었다.
- 이에 일본 시장진출을 위한 조직을 구축하고 전담 인력을 구성했다. 2023년 초에 일본 내 상표 등록을 완료하고 현지에서 해커톤 행사 등을 개최하며 기업 인지도를 높이고 제품을 홍보했다.
- 초기 마케팅 활동을 통해 현지에서 제품에 대한 수요를 확인했다. 이에 공격적인 마케팅을 위한 법인 설립을 계획하고 2023년 8월, 도쿄GBC에 입주하게 됐다.
- 도쿄GBC가 일본 대기업 및 공공기관이 밀집해 있는 도쿄 중심 3구(미나토구)에 자리하고 있어 이를 거점으로 현지 법인을 설립했다. GBC가 현지 회계사무소도 연계해줘 회계 정산 관련 자문 등을 지원받았다.
- GBC의 특화프로그램을 통해 일본에서 대규모 전시회 강연을 유치하고 디자인 협회 연계 프롬프톤을 개최하며 제품을 적극적으로 홍보할 수 있었다.
- 그 결과 한국기업으로는 최초로 도쿄도 해외기업 유치촉진사업 대상기업으로 선정되어 보조금을 지원받게 됐다. 이뿐만 아니라 미쓰비시종합연구소에서 주최한 IFC 비즈니스 액셀러레이션 프로그램 2023에서 한국기업 최초로 특별상을 받는 쾌거를 거뒀다.
- 2024년 6월에는 Pre-B 라운드로 BRV Capital, ZVC 등으로부터 약 250억 원의 투자유치에 성공했다.

Go! Global

- 일본 내 유저가 빠르게 증가하고 있으므로 국내와 비슷한 성장곡선을 그릴 것으로 전망하고 있다.
- 한국 본사와 일본 법인의 연계를 통해 동남아시아 및 중동 시장진출을 추진할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜메디케어랩스

대표이사	이두진
주생산품	의류/전자상거래
설 립	2019년 6월
홈페이지	www.mediquitous.com
연계지원	2023년 창업기업지원자금, 2023년 자사몰 진출 지원사업 등

매출액

지원 전 (2023) 279억 원 → 지원 후 (2024) **450억 원 (잠정)**

수출액

지원 전 (2023) 2,385만 4,000달러 → 지원 후 (2024) **3,816만 6,000달러(잠정)**

- 2023년 **도쿄** 루미네, 오사카 루쿠아 등 **오프라인 1, 2호점 오픈**
- 2023년 **천만불 수출의탑 수상**

일본 도쿄GBC

㈜메디케어랩스

일본 MZ 사랑 독차지한 nugu, GBC와 함께 스케일업!



우리 회사

- 2019년 설립된 메디케어랩스는 패션, F&B, 뷰티, 생활용품 분야 전문 글로벌 이커머스 플랫폼 및 브랜드 전문기업이다.
- 일본 MZ 대상 커머스 플랫폼 'nugu'는 일본 시장에서 점유율 1위를 차지하고 있으며 한국 동대문 의류생산 시스템과 일본 인플루언서를 연결한 독자적 사업모델로 꼽힌다.

해외거점과 함께!

- 2020년 10월에 일본 MZ를 대상으로 스타일 커머스 플랫폼 nugu를 론칭해 온라인 판매플랫폼과 일본 오퍼레이션 인프라 구축을 완료했다. 성공적으로 안착한 후 현재 패션 중심에서 K뷰티, 리빙 등으로 제품 카테고리를 확대하고 있다.
- 코로나19 팬데믹을 기점으로 본격적인 성장을 시작한 일본 패션 이커머스시장에서 점유율을 높이기 위해서 데이터 기반의 마케팅 노하우와 일본 내 인플루언서 네트워크를 확보해야 할 필요성이 대두됐다.
- 때마침 도쿄GBC가 신한금융그룹과 공동으로 추진한 민관협력 일본 진출&스케일업 지원사업에 참여했다. 이를 통해 팝업스토어 미디어 이벤트 진행 관련 계획을 수립하고 이벤트를 진행하는 등 일본 현지에서 적극적인 PR 활동을 펴고 마케팅 협업 파트너 발굴을 추진했다.
- GBC의 연계로 수출바우처와 자사몰 등을 지원받아 현지 온라인 플랫폼을 리뉴얼하고 홍보 및 마케팅에 속도를 높일 수 있었다. 2024년 5~7월에는 한국 유통대기업 더현대와 일본 시부야 파르코에서 한국 유망 중소기업 패션브랜드의 온오프라인 팝업스토어를 운영했다.
- 이런 GBC의 지원에 힘입어 2023년 7월에 nugu 온라인 월 거래액 4억 6,000만 엔, 연간 총거래액 50억 엔을 달성하고 총 수출액 2,385만 4,000달러를 기록했다. 이로써 2023년 12월에 천만불 수출의탑을 수상했다.
- nugu 서비스 론칭 3년 만인 2023년에 월간 활성 이용자 수 175만 명을 돌파했으며 2023년 3월에는 도쿄 루미네 오프라인 1호점, 9월에는 오사카 루쿠아 2호점을 오픈하는 성과를 거뒀다.

Go! Global

- 2024년 하반기에 도쿄 K패션브랜드 쇼룸 등 K패션 브랜드를 지원하는 형태로 온오프라인 사업을 공격적으로 확대 전개할 계획이다.
- 특히 오프라인 매장은 상품 판매뿐만 아니라 고객 체험을 위한 특별한 공간으로 구성해 차별화된 운영 방식으로 소비자를 끌어들이고 있다.

KSC와 함께 글로벌 UP

㈜쿼리파이
대표이사 황인서
주생산품 클라우드 데이터 보호 솔루션
설 립 2016년 12월
홈페이지 www.querypie.com
일본 도쿄KSC 입주 2024년 5월~현재
연계지원 창업지원자금

매출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

20억 6,000만 원 → **45억 원 (잠정)**

투자유치

지원 전 (2022) → 지원 후 (2024)

18억 1,600만원 → **93억 1,000만원(잠정)**

- 일본 **현지 법인 설립**(쿼리파이 재팬)
- **일본 Creww(벤처캐피털)와 함께** 2024년 9월~12월까지 3개월간 **기술 검증(PoC) 진행 중**

일본 도쿄KSC

㈜쿼리파이

데이터 보안의 선두 주자, 일본 시장에 깃발 꽂는다





우리 회사

- 기업의 데이터베이스(DBMS), 시스템(OS), 컨테이너(K8s)를 포괄적으로 관리 및 보호하는 사이버보안 솔루션을 개발, 제공하고 있다.
- 클라우드 데이터 보호 솔루션 '쿼리파이(QueryPie)'는 개인정보보호 관리체계 인증(ISMS-p) 및 K-SOX (내부회계관리제도)를 준수할 수 있도록 하는 데이터 거버넌스 솔루션으로 독보적인 기술력을 인정받고 있다.

해외거점과 함께!

- 쿼리파이는 실리콘밸리에 본사를 설립하고 Y콤비네이터(YC W20)에 선정되는 등 창업 시점부터 세계 시장을 타깃으로 제품을 개발해 왔다. 각국 현지 시장조사를 바탕으로 일본 시장의 성장 가능성과 사업성을 확신하고 일본 진출에 힘을 쏟았다.
- 일본 시장에 정착하기 위한 사무공간을 확보하고 법인설립 등 초기 정착에 대한 정보와 지원을 받기 위해 도쿄KSC에 입주했다.
- 도쿄KSC가 소재한 CIC 도쿄의 주소지를 활용해 일본 현지에 법인을 설립했으며 입주 증명서 등을 지원받아 법인계좌를 개설하는 등 실무적인 현지 거점 인프라를 갖춰 나갔다.
- 이후에도 현지 파트너 발굴을 위한 2024 ILS 피칭 및 매칭 등 여러 전시회 참가를 지원받았으며 일본 국회의원 등 현지 유력인사와의 미팅도 지원받았다.
- 그 결과 몽고DB, SAP 등 35년 이상의 일본 IT업계 경력을 갖춘 현지 법인장과 직원을 채용했으며 현지 법인(쿼리파이 재팬) 설립을 완료했다.
- 현재 에어컴퍼니, 아시스토를 비롯한 복수의 일본 MSP 사와 파트너십을 맺고 고객사 발굴 등 사업 기반을 하나하나 단단하게 구축하고 있다.
- 무엇보다 스페인 '레알 마드리드' 구단이 추진하는 'Real Madrid Next Accelerator for Asia' 사이버보안 부문 단독 파트너사로 선정되어 주관사인 일본 Creww(벤처캐피털)와 함께 9월~12월까지 3개월에 걸친 기술 검증(PoC)을 진행하고 있어 고무적이다.
- 또한 신한벤처투자, 세일즈 포스 및 일본 제트벤처캐피털로부터 전략적 투자유치에 성공해 총 누적 투자금 380억을 기록했다.
- 이 같은 성과에 힘입어 2023년 20억 5,000만 원이던 매출이 2024년 9월 기준 34억 1,000만 원으로 상승했다.

Go! Global

- 현지 법인장, 세일즈 중역, 엔지니어 등 일본 내 IT/소프트웨어 전문가들로 팀 구성을 마치고, 일본 현지 고객사 발굴을 위한 본격 피칭과 일본MSP 파트너사와 공동 파이프라인 구축 작업을 추진하고 있다.
- 2024년 내 일본 주요 인프라 기업의 사이버보안 모델 및 거버넌스 솔루션 구축을 위한 사전 협상 및 우선 협상자 채택을 목표로 2025년에는 본격적인 기업 고객 확보에 주력할 예정이다.

KSC와 함께 글로벌 UP

㈜에어스메디컬

대표이사	이혜성
주생산품	AI 기반 MRI 촬영 가속화 솔루션
설 립	2018년 10월
홈페이지	www.airsmed.com
일본 도쿄KSC 입주	2024년 5월~현재
연계지원	시카고GBC 입주(2023년), 예비유니콘 특별보증지원, 창업지원자금

직원 수

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

86명 → **92명**

수출액

지원 전 (2022) → 지원 후 (2024)

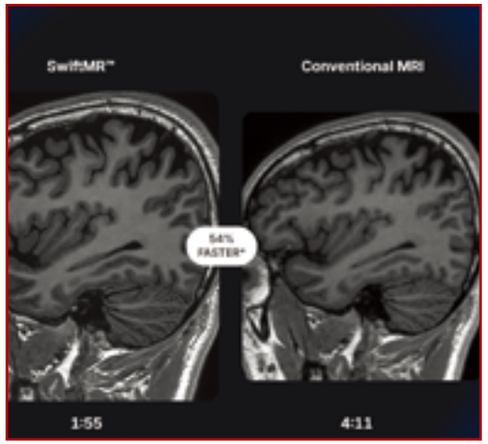
2만 8,000달러 → **14만 2,000달러(잠정)**

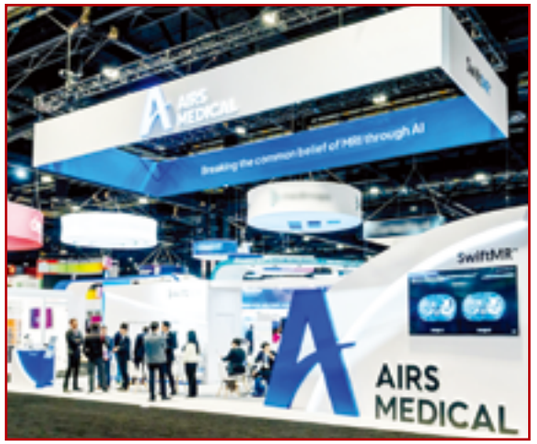
- 일본 **현지 법인 설립** 및 현지 인력 채용
- **홋카이도 대학병원, 시가의과대학병원에 SwiftMR 설치**, 연구 협업 시작

일본 도쿄KSC

㈜에어스메디컬

AI 기반 혁신적인 MRI 검사, 미국 찍고 일본으로 직진





우리 회사

- 의료 AI 스타트업기업으로, 현재 AI 기반 MRI 촬영 가속화 솔루션(SwiftMR)을 개발, 공급하고 있다.
- SwiftMR은 기존에 30~40분 걸리던 MRI 촬영 시간을 AI 기반 딥러닝 기술을 통해 최대 50% 단축했다. 대기시간이 길고 좁은 공간에서 30분 이상 움직이지 않고 찍어야 했던 기존 MRI 촬영 환자의 불편을 해소하고, 의료기관에는 고가인 MRI의 생산성을 증가시켜 수익성을 향상하는 가치를 제공하고 있다.

해외거점과 함께!

- 일본은 MRI 분야에서 미국에 이어 두 번째로 큰 시장이다. 국내와 미국 등에서의 성과를 토대로 일본 진출을 계획해 필수 인증인 PDMA(의약품·의료기기종합기구)를 획득했다.
- 에어스메디컬은 사무공간, 법인설립, 현지 네트워크 확보 등 일본 현지에 안정적으로 조기에 정착하기 위해서 KSC도쿄 입주를 신청했다.
- 입주 후 KSC도쿄 지원에 힘입어 CIC도쿄 소재지에 현지법인을 설립했으며 일본 메가뱅크(SMBC) 협력으로 법인계좌를 개설했다.
- 또한 현지 파트너 발굴을 위한 피칭 기회를 제공받고 현지 마케팅 고문을 활용해 치바 내 국립병원을 대상으로 제품을 소개하는 미팅 기회를 얻었으며 일본 국회의원 등 유력인사와의 미팅도 연계 지원 받았다.
- KSC도쿄의 적극적인 지원에 힘입어 현지법인에 본사 담당 인력을 파견하고 영업 담당 현지 인력 2명을 채용하는 등 현지 사업 운영 기반을 조기에 마련했다.
- 적극적인 현지 공략 전략과 KSC도쿄의 지원 덕분에 2024년 홋카이도 대학병원, 시가의과대학병원에 SwiftMR을 설치해 연구 협업을 시작했다. 이 같은 레퍼런스를 통해 영상진단센터인 카수미 클리닉과 계약을 체결하는 등 파트너십을 성공적으로 구축해 가고 있다.
- 또한 간토, 간사이, 호쿠리쿠 지역에서 영업망을 강력하게 구축하고 있는 현지 딜러와 유통계약을 체결해 더 많은 고객을 유치하기 위한 다양한 경로를 확보했다.
- 그 결과, 2023년 약 2만 8,000달러이던 전체 수출액이 2024년 현재 14만 2,000달러 규모로 5배 증가했다.

Go! Global

- 탄탄한 기술력을 토대로 2024년 신영증권, BSK인베스트먼트, 끌림벤처스 등의 참여로 270억 원 규모의 시리즈C 투자유치에 성공했다.
- 현재 일본 시장 정착에 성공했으며 KSC도쿄의 지원에 힘입어 확보한 레퍼런스와 다양한 유통채널을 통해 2025년 일본 매출 100억 원을 목표로 세웠다.
- 또한, 국내에 출시한 다양한 진단 보조 제품을 앞으로 일본에서 판매할 수 있도록 PMDA 승인과 다양한 영업망 구축을 계획하고 있다.