

2026년

전남 지역기업

성장사다리 지원사업

- (재)전남테크노파크 기업진흥본부 벤처기업육성센터 -

2026. 3. 20.

I

성장사다리 지원사업 개요 및 주요내용

1 지역기업 성장사다리



단계별
성장진단
및
지원
프레임
워크

핵심 정체성	기술·사업 검증 단계	사업화·양산 진입 단계	전남 대표기업 집중육성 단계	글로벌 시장 확장 단계	글로벌 시장 안착 단계
기업 범위	✓ 창업 7년 이내 기업 ✓ 기술기반 초기기업	✓ 주력제품의 사업화 및 양산 진입을 준비 중인 기업	✓ 전남 스타/선도기업, 전남형 강소기업 등 지역 대표기업군	✓ 수출시장 확산 기업 ✓ 글로벌 밸류체인 진입 기업	✓ 중견기업 진입 ✓ 글로벌 밸류체인 핵심 기업
KPI (정량)	✓ 매출: 0 ~ 3억 ✓ TRL: 3 ~ 6 ✓ BM 검증 완료 여부	✓ 매출: 3억 ~ 30억 ✓ TRL: 6 ~ 8 ✓ 핵심 인증 1종 이상	✓ 매출: 30억 ~ 300억 ✓ 주력 제품 시장 안착 ✓ 전남 대표기업 지정	✓ 수출: 500만불 이상 ✓ 해외마케팅 전문인력 보유 ✓ 해외 파트너십 2개국 이상	✓ 매출: 700억 ~ 1조원 ✓ 수출 비중 20% 이상 ✓ R&D 투자비율 2% 이상
Pain Points	✓ 기술검증 부족 ✓ 시장 적합성 미확인 ✓ 시제품 제작 자원 부족	✓ 초기 시장진입의 불확실성 ✓ 양산·공정 고도화 필요 ✓ 인증·규제 대응 부담 ✓ 투자·사업화 경험 부족	✓ 기술 고도화 및 대형 R&D 부담 ✓ 중대형 시장 진입 한계 ✓ 브랜드·레퍼런스 부족 ✓ 글로벌 진출 준비 필요	✓ 해외시장 다변화 전략 미흡 ✓ 해외 인증·규격 장벽 ✓ 글로벌 파트너 부족	✓ 글로벌 스케일업 한계 ✓ 현지 생산·유통 필요 ✓ 국제 공동R&D 기회 부족
전남TP 지원	✓ 시제품 제작 지원 ✓ 기술·시장 기업진단 ✓ 테스트마켓·PoC ✓ 기초 공정·기술 교육	✓ 공정개선·스마트공정 ✓ 장비·시설 인프라 활용 ✓ 테스트베드 실증 ✓ 사업화 전략 및 시장진입 지원	✓ 고도화 R&D 기획 ✓ 전략산업 연계 실증 ✓ 수요처·대기업 연계 ✓ 경영·기술 통합 컨설팅	✓ 글로벌 전시회·로드쇼 ✓ 해외 인증(CE·UL 등) ✓ 수출 바우처 ✓ 글로벌 파트너 매칭	✓ 국제 공동 R&D ✓ 글로벌 지사화·현지화 ✓ 초대형 수출 스케일업 ✓ 국가대표 기업 브랜딩

소재·부품 산업



철강 및 석유화학 소재·부품
연관 전·후방 산업

에너지 산업



친환경에너지 (해상풍력, 태양광, 수소 등)
연관 전·후방 산업

조선 산업



조선해양
연관 전·후방 산업

소재·부품 산업(철강, 석유화학)

번호	코드명	번호	코드명
22251	폴리스티렌 발포 성형 제품 제조업	24290	기타 1차 비철금속 제조업
20202	합성수지 및 기타 플라스틱 물질 제조업	22212	플라스틱 필름 제조업
20129	기타 기초 무기화학 물질 제조업	22211	플라스틱 선, 봉, 관 및 호스 제조업
25113	육상 금속 골조 구조재 제조업	20499	그 외 기타 분류 안된 화학제품 제조업
25921	금속 열처리업	20203	혼성 및 재생플라스틱 소재 물질 제조업
25119	기타 구조용 금속제품 제조업	22259	기타 플라스틱 발포 성형제품 제조업
24199	그 외 기타 1차 철강 제조업	23211	정형 내화 요업제품 제조업
24132	강관 제조업	23212	부정형 내화 요업제품 제조업
24191	도금, 착색 및 기타 표면처리 강재 제조업	23231	점토 벽돌, 블록 및 유사 비내화 요업 제품 제조업
24212	알루미늄 제련, 정련 및 합금 제조업	28902	전기용 탄소제품 및 절연제품 제조업
25112	구조용 금속 판제품 및 공작물 제조업	24113	합금철 제조업

조선해양 산업

번호	코드명	번호	코드명
31111	강선 건조업	31120	오락 및 스포츠용 보트 건조업
31112	합성수지선 건조업	25923	도장 및 기타 피막 처리업
31113	기타 선박 건조업	25114	수상 금속 골조 구조재 제조업
31114	선박 구성 부분품 제조업	25122	금속탱크 및 저장용기 제조업
28123	배전반 및 전기 자동제어반 제조업	25123	압축 및 액화 가스용기 제조업
27219	기타 측정, 시험, 항해, 제어 및 정밀기기 제조업	26429	기타 무선 통신장치 제조업
28111	전동기 및 발전기 제조업	25929	그 외 기타 금속 가공업
34020	전기·전자 및 정밀기기 수리업	25999	그 외 기타 분류 안된 금속 가공제품 제조업
29111	내연기관 제조업	29131	액체 펌프 제조업
29119	기타 기관 및 터빈 제조업	29132	기체 펌프 및 압축기 제조업
29142	기어 및 동력 전달장치 제조업	27211	레이더, 항행용 무선 기기 및 측량기구 제조업

대표코드와 완벽하게 일치하지 않더라도,

전·후방 연관 산업은 지원 가능

환경·에너지 산업

번호	코드명	번호	코드명
28123	배전반 및 전기 자동제어반 제조업	27214	속도계 및 적산계기 제조업
28111	전동기 및 발전기 제조업	28902	전기용 탄소제품 및 절연제품 제조업
25114	수상 금속 골조 구조재 제조업	28909	그 외 기타 전기장비 제조업
25113	육상 금속 골조 구조재 제조업	28114	에너지 저장장치 제조업
22249	기타 기계·장비 조립용 플라스틱제품	28112	변압기 제조업
29173	산업용 송풍기 및 배기장치 제조업	28121	전기회로 개폐, 보호 장치 제조업
28119	기타 전기 변환장치 제조업	28122	전기회로 접속장치 제조업
27216	산업 처리공정 제어 장비 제조업	28303	절연 코드세트 및 기타 도체 제조업
26295	전자 감지장치 제조업	58221	시스템 소프트웨어 개발 및 공급업
26219	기타 표시장치 제조업	58222	응용 소프트웨어 개발 및 공급업

3 전남 지역기업 성장사다리 지원사업 개요

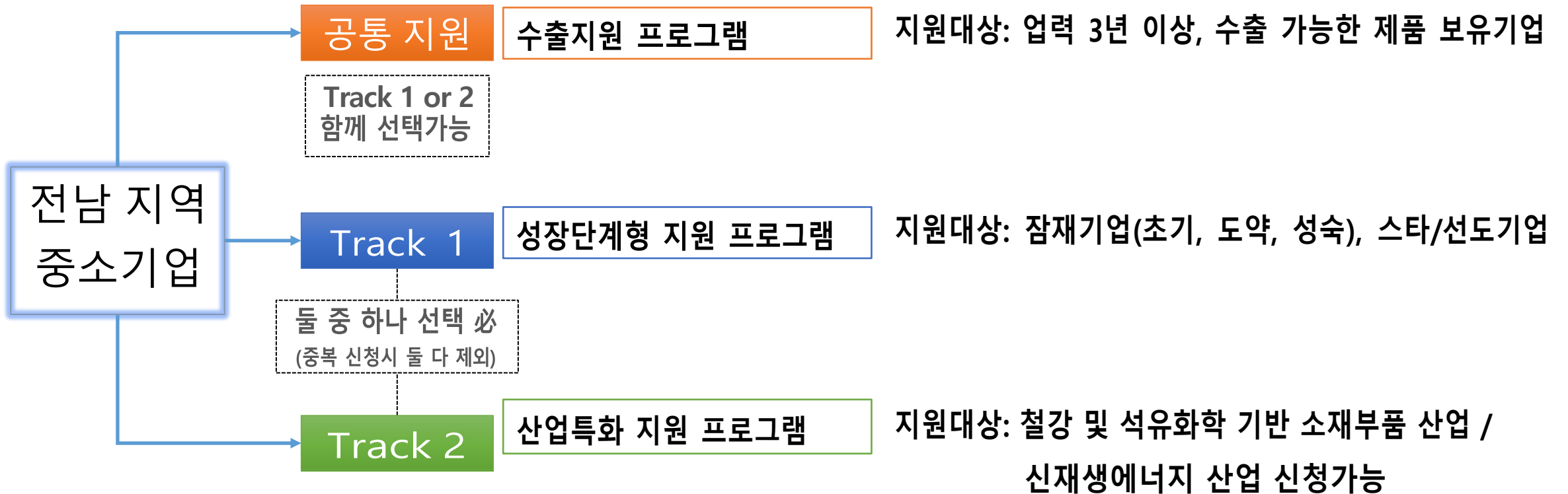
전남도 주축산업 기반 기업맞춤형 성장지원 프로그램

총 예산 **21.40억** 국비 10.74억 + 지방비 10.66억

지원유형



4 지원 대상 및 프로그램



신청방법 예시 (5가지 방법 중 선택)

① Track 1

② Track 2

③ 공통 지원

④ 공통 지원 + Track 1

⑤ 공통 지원 + Track 2

공통 지원

수출지원 프로그램

Track 1 또는 Track 2와 중복지원 가능

구분	지원대상(요건)	지원유형	주요 지원내용 (둘 중 택 1)		지원규모	기업당 최대 지원금
수출지원	- 업력 3년 이상 - 수출 가능한 제품 보유기업	POST-R&D 지원	전남TP 해외비즈니스 센터 연계형	[1社 글로벌 진출 가속화 프로그램] - 패키지 - 바이어 발굴 사전 정보공유(잠재 바이어 확보) - 통·번역, (필요시) 해외전시회 참가	20社 내외	10백만원
			자체 추진형	[수출계약(MOU포함) 예정기업에 한해 지원] - 해외전시회 참가 지원 - 통·번역 및 홍보물 제작 지원 등		

구분	지원내용	불포함 사항
전남TP 해외비즈니스 센터 연계형	해외Biz 센터의 패키지 지원 (바이어 발굴, 사전 정보공유, 통역·미팅, 숙박·식사·현지 교통 등 체류 지원 포함(2인 이내))	현지 방문 항공료 자부담
자체 추진형	수출 계약(MOU 포함)이 예정된 기업에 한해 지원 ※ 단순 현지방문 지원불가 (항공료 1인 비용 포함)	현지 체류비 자부담 (숙박·식사·현지 교통 등)

수출지원 프로그램 세부구성
- 해외 현지 시장성 테스트 지원 - 국가별 온·오프라인 유통채널 입점 대행 및 컨설팅 지원 - 국가별 제품인증 및 허가 - 현지 전시회 지원 - 구매의향 보유 바이어 온·오프라인 미팅 및 출장비 지원 - 수출주력제품 현지 마케팅을 위한 샘플 구입 및 발송(샘플구입비는 기업부담금에 한함) - 수출 활동에 필요한 외국어 통·번역 서비스 지원 - 수출 활동에 필요한 홍보물 제작 지원

4 지원 대상 및 프로그램

Track 1

성장단계형 지원 프로그램

(Track2) 산업특화 지원과 **중복지원 불가**

기업당 **최대 지원금 4천만원 이내**에서 신청가능. 단, 기업별 신청내용의 적정성과 예산 상황을 고려하여 **지원금 조정 가능**

분야	성장단계	지원대상(요건)	지원유형	주요 지원방향 및 내용	지원규모	기업당 평균 지원금
잠재기업	초기	• 업력: 창업 7년 내외 • 매출: 10억원 미만	Pre-R&D	• 비즈니스모델 및 사업전략 수립 등 • R&D • 특허 • 인증 사전기획 등	20社 내외	20 백만원
			Post-R&D	• 시제품 제작, 기술 검증(PoC) 등 • 제품 디자인 및 브랜드 개발 등		
	도약	• 업력: 3년 이상 • 매출: 3년 평균 10억원 ~ 100억원 미만	Pre-R&D	• 기술 고도화 및 신제품 개발 기획 등 • R&D 고도화 전략 수립, 특허 및 인증 등	30社 내외	30 백만원
			Post-R&D	• 시제품 고도화, 공정 개선 및 제품 개선 • 시험·분석 및 성능 검증 등		
	성숙	• 업력: 3년 이상 • 매출: 3년 평균 100억원 이상	Pre-R&D	• 차세대 기술 및 제품 개발 전략 수립 등 • 글로벌 진출 전략 및 R&D 과제 기획 등	15社 내외	30 백만원
			Post-R&D	• 글로벌 시장 실증, 해외 인증 획득 등 • 글로벌 마케팅 및 판로 개척 등		
스타기업 (지정 기업)			Pre-R&D	• 신기술 및 신사업 R&D 기획 등 • 글로벌 진출 전략 수립 등	6社 내외	35 백만원
			Post-R&D	• 사업화 검증 및 글로벌 시장 진출 지원 등 • 전략 시장 판로 개척 등		
선도기업 (지정 기업)			Pre-R&D	• 미래 기술 개발 전략 수립 등 • 대형 R&D 과제 기획 등	4社 내외	35 백만원
			Post-R&D	• 글로벌 실증 및 사업화 등 • 오픈이노베이션 협력 등		

Track 2

산업특화 지원 프로그램

(Track1) 성장단계형 지원과 **중복지원 불가**

지원대상	지원유형	지원내용	지원규모	최대 지원단가
화학·철강 산업	PRE-R&D 지원	· 시험·인증·성능평가 · 사업전략 컨설팅, 신규 R&D 기획	4社 내외	10백만원
	POST-R&D 지원	· 시제품 제작, 공정개선 등 패키지 지원 · 국내외 마케팅	8社 내외	20백만원
신재생에너지 산업	PRE-R&D 지원	· 시험·인증·성능평가 · 사업전략 컨설팅, 신규 R&D 기획	5社 내외	10백만원
	POST-R&D 지원	· 시제품 제작, 공정개선 등 패키지 지원 · 국내외 마케팅	7社 내외	20백만원

Track 1

Track 2

지원 프로그램 메뉴판 상세내역

구 분	지원프로그램 세부구성
PRE-R&D	• 기획지원 : 기술개발 기획지원 • 기술이전 : 국내외 기술이전 지원 • 기술지도 : 보유기술 고도화를 위한 전문가 기술지도 지원 • 장비지원 : 기술개발 및 테스트 장비활용 지원 • 인증지원 : 기술 및 제품 인증 지원 • 특허지원 : 국내외 특허지원(특허출원, 상표출원, 국외출원, PCT 등)
POST-R&D	• 시제품제작 : 개발제품 사업화를 위한 시제품제작 지원 • 제품고급화 : 개발제품 고급화 지원 • 공정개선 : 시제품 제작 완료 제품의 성능개선 또는 공정진단 결과를 활용한 생산장비 성능개선 • 디자인 : 제품, 포장, 디자인, 브랜드 개발 지원 • 시장조사 : 개발제품 관련 시장조사 • 마케팅(국내) : 홍보물, 국내 전시회 참가 지원 등 • 마케팅(국외) : 통·번역, 홍보물, 해외 전시회 참가 지원 등 • 컨설팅 : 사업화 및 경영 컨설팅 지원

지원기간 협약일 ~ '26년 11월 30일

신청자격 전남지역 내 소재한 중소기업 – 주축산업 전후방 연관

- 전남 소재 본사, 사무소, 공장, 연구소 중 1개 이상 보유

지원방법 직접지원 (전남TP → 수혜기업) - 지원금 先 지급시 이행보증보험증권 발급 必

확인사항

1. 지원금액은 지원 프로그램별 평가를 통해 조정될 수 있음

2. 기업부담금은 지원금의 10% 이상 必

ex) 지원금 20백만원 경우, 기업부담금은 2백만원 이상 편성(회계정산비 포함)

3. 사업비(지원금+기업부담금)는 부가세 제외 必

ex) 사업비 22백만원(지원금 20백만원 + 기업부담금 2백만원) 경우, 부가세(2.2백만원)는 과제계획서 및 견적서에 미포함 必

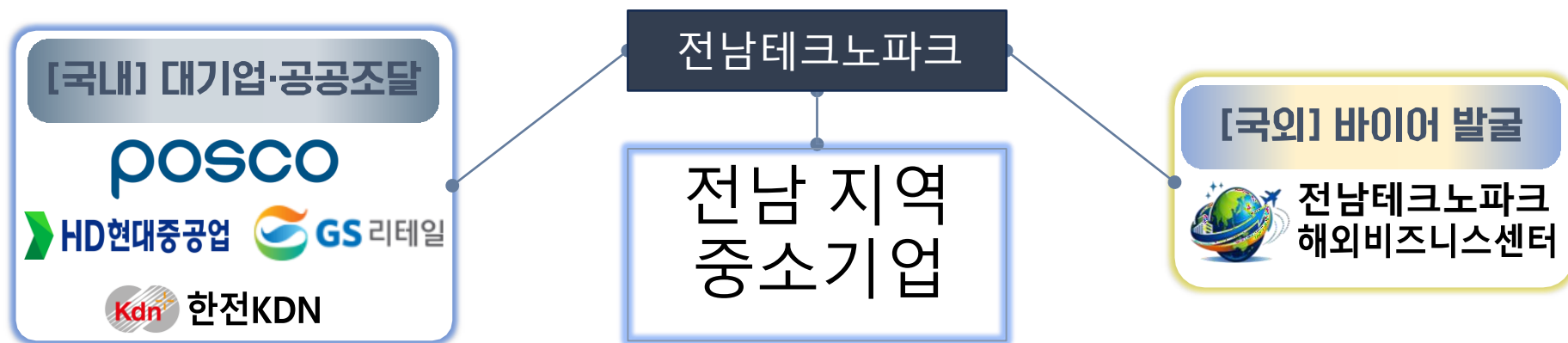
과제 선정 후, 기업부담금과 부가세는 사업비 통장에 입금 → 기업부담금+부가세(420만원)를 과제 수행시 활용

4. 스타 및 선도는 기 지정된 기업에 한하여 신청가능 (공고문 참조)

5. 전남 주축산업은 에너지산업, 철강 및 석유화학 소재부품산업, 조선해양산업 (공고문 참조)

ex) 기업의 표준산업분류코드(KSIC)는 국세청(홈텍스) 사업자 현황에서 확인 가능 → 사업신청시 해당부분 캡처본 제출 必

- ☑ 국내·외 수요처와 연계하여 목적지향형 비즈니스 전략을 통해 이행을 준비하는 기업



- ✓ 배경: 기술개발 이후 실질적인 사업화 및 매출 창출 지원 필요, 기업의 시장 중심 사업활동 강화 유도
- ✓ 지원방향: 타겟 없는 과제 보다, 시장과 연결된 사업화 활동을 적극적으로 지원
- ✓ 우선 선정 대상: 다음과 같이 실제 시장 연계가 이루어진 과제는 우선 선정
 - 대기업(예: POSCO)과 협력하여 추진하는 과제
 - 해외비즈니스 센터와 연계된 과제
 - 시장 수요 기반의 사업화 추진 과제

사례 1. 지역 중소기업 - 포스코 매칭 선택사항

포스코(동반성장지원단)와 매칭하여 포스코의 컨설팅(무료)과 전남TP 성장사다리 지원사업이 동시 지원

- 지역 중소기업의 생산성 향상, 에너지 절감 등을 목표로 과제 신청하는 경우 우대 지원

포스코 동반성장지원단

- ✓ 중소기업 맞춤형 컨설팅 제공
 - 스마트공장 : ERP·MES, 자동화
 - 설비·공정 : 설비 강건화 및 개선
 - 품질·기술 : 품질 및 기술 이슈 해결
 - ESG·QSS : 안전·환경 개선

연계지원 방안

- ✓ 공정·기술 고도화
 - 철강·금속 관련 기술개발 및 시제품 제작 지원
 - 공정 개선, 설비 연계, 자동화·지능화 지원사업 연계
- ✓ 에너지·탄소 절감
 - 에너지 효율 개선, 저탄소·친환경 공정 전환 지원사업 활용
 - 포스코의 에너지 절감 컨설팅 결과를 TP 사업으로 확장
- ✓ 사업화·경쟁력 강화
 - 시제품 → 시험·인증 → 사업화 지원 연계
 - 지역기업 성장사다리, 주력산업 육성사업 등 단계별 활용
- ✓ 장비·인프라 활용
 - 금속소재융복합센터 등 TP 보유 장비를 활용한 실증·시험 지원

포스코 컨택포인트

☎ 054-220-1939 /

E-mail : steeloneteam@posco.com

사례 2. 지역 중소기업 - 해외비즈니스센터 매칭

선택사항

해외비즈니스 센터와 매칭하여 **1社 시장개척단** 추진 등 지원

- 지역 중소기업의 해외 바이어 및 판로 확보

해외비즈니스 센터

- ✓ 바이어 발굴·미팅 및 계약 지원
 - 미국, 중국, 유럽, 인도, 동남아시아 등
 - 5대륙 29개국 45개 도시 68개 센터

기업이 해외비즈니스 센터 선택하여 매칭

해외비즈니스 센터 컨택포인트
: 별첨 자료 참고

1社 시장개척단 지원내용

- ✓ 시장조사
 - 일반적 시장조사 지양, 기업(제품)에 맞춤형된 현지 정보 제공
- ✓ 바이어 발굴·미팅
 - 해당 기업과 관련성 높은 바이어 발굴 10개사 이상
 - 그 중, 계약성사 가능성 높은 바이어 선별하여 사전 정보 공유
 - 기업의 현장방문을 통해 바이어 미팅(최소 3개사 이상)
- ✓ (필요시) 현지 전시회 참가 등
 - 현지에서 개최되는 전시회 참가 가능(단, 해외비즈니스 센터 협의)
- ✓ (포함사항) 바이어발굴, 현지 체류, 통역 등
- ✓ (불포함사항) 현지방문 항공료

✓ 추진 배경

- 시제품 제작 지원이 실질적인 사업화 및 시장 진출로 연결될 필요
- 단순 제품 개선이 아닌, 시장 수요 기반 제품 개발 지원 강화

✓ 우선 지원 방향

- 다음과 같이 시장 목표가 명확한 시제품 개발 과제 우대
 - **타겟 시장이 명확하고 제품 개발이 시장수요와 일치**
 - **제품 사업화 및 시장 진입 전략이 포함된 시제품 개발**
 - "특정 기업 1곳만을 대상으로 하는 제품보다 여러 시장에서 활용 가능한 확장형 제품 개발을 우대"

✓ 지원 지양 유형

- 다음과 같은 단순 제품 개선 형태의 과제는 지원을 지양 (**선정평가시 제외**)
 - 기존 제품의 **단순 업그레이드** (기능 일부 개선, 디자인 변경 수준, 기술적 차별성 부족 등)
 - 기존 제품과 유사한 **추가 시제품 제작** (기존 시제품과 큰 차이 없는 추가 제작, 단순 물량 확대 목적)
 - 시장 활용 계획이 **명확하지 않은 시제품 개발** (타겟 시장 없이 기술 중심 개발, 사업화 계획 미흡 등)
 - 특정 단일 수요처에만 의존하는 **맞춤형 제품 개발** (특정 기업 1곳 납품만을 목적으로 하는 제품)

✓ 추진 배경

- 기업의 실질적인 시장 진출 전략 수립 지원 필요
- 일반적인 정보조사보다, 제품 중심의 실질적인 시장 분석 지원 강화

✓ 우선 지원 방향

- 다음과 같이 **제품 중심의 특화된 시장조사** 과제 우대
 - **기업 제품군에 대한 타겟 시장 분석**
 - 특정 제품의 시장 수요 및 경쟁 제품 분석
 - 제품의 가격, 유통, 구매처 등 시장 진입 전략 조사
 - 제품의 수요기업 및 고객군 분석

✓ 지원 **지양** 유형

- 다음과 같은 **일반적인 정보 수준의 시장조사**는 지원을 **지양 (불인정)**
 - 특정 국가의 일반적인 산업현황 조사
 - 공개 자료 중심의 일반적인 시장 동향 조사
 - 제품과 직접적인 연관성이 낮은 포괄적 시장 리포트

일반적인 산업 현황 조사보다는
기업 제품의 시장 진입 전략 수립을 위한
특화된 조사 중심으로만 지원

- 예시) 1. 일반적인 국가·산업 현황 조사
- 태국 시장 00산업 현황 조사
 - 글로벌 00산업 동향 분석
2. 공개자료 수준의 단순 정보 취합 (인터넷 자료 재정리 수준)
3. 시장진입 전략이 없는 조사 (수요처, 유통, 가격전략 미포함 등)
4. 제품과 연관성이 낮은 포괄적 조사 (단순 트렌드 및 통계 중심)

✓ 2026년 해외비즈니스 센터 연계 전남·광주 수출페스티벌

- 일자: 2026. 6. 10.(수) ~ 6. 12.(금)
- 장소: 소노캄 호텔 그랜드볼룸 I, II
- 주관: 전남테크노파크, 광주테크노파크, 국립순천대학교

✓ 주요내용

- 수출희망기업 제품전시 및 홍보자료(브로슈어) 배치
- 협력기관 상담 및 사업홍보 부스 운영
- 지역기업과 해외비즈니스 센터 간 1:1 수출상담회

※ 수출페스티벌 참여기업 대상 후속 지원 예정(해외물류비, 홍보물, 바이어 미팅, 해외인증 및 허가 등) 예정



전남테크노파크가 만드는 기업 성장의 연결 플랫폼



"연결을 넘어, 지속 가능한 성장을 설계"

기업 진입(인입)

매칭 및 탐색

성과촉진

후속연계



기업 수요 파악, 역량 진단



국내외 바이어, 투자자 등과 매칭



"The Bridge" 행사



수출/인증/투자 유치 등 후속지원

✓ The Bridge; 전남 2026

- 일자: 2026. 11월말 12월 초
- 장소: 여수(미정)
- 주관: 전남테크노파크

✓ 주요내용

- 대기업, 해외바이어, 국내 투자자, 국내기관과 전남 지역기업 간 1:1 통합 비즈니스 상담회



예비진단

신청기업(공급기관 포함)의 참여제한에 대한 사전 검토

실태조사

실제 사업장 현황에 대한 실태조사(필요 시 진행)

선정평가위원회 심사

지원 필요성(40점), 지원의 타당성(35점), 기대효과(25점)
70점 이상인 기업 중 **고득점 순으로 예산을 고려하여 선정**

결과 통보

우대가점 최대 3점 (R&D 성공, 명문장수기업 등)



※ 우대가점은 사업공고시 변경될 수 있음.

구분	우대가점 기준	증빙서류	가점
1	최근 3년 이내 지역특화 R&D 종료 및 성공기업 * 최종평가 결과가 우수, 보통일 경우 성공	최종평가확인서 (SMTECH)	3
2	중소기업 복지플랫폼 우수 활용기업	인증서 (유효기간에 한함)	1
3	중소기업중앙회가 선정한 명문장수기업	인증서 (유효기간에 한함)	2
4	「자유무역협정의 이행을 위한 관세법의 특례에 관한 법률」 제12조에 따라 인증된 원산지인증 수출자인 경우	인증서 (유효기간에 한함)	1
5	지역중소기업법 시행령 제30조 제1항에 따른 위기징후 단계 “주의·심각”에 소재하고 있는 중소기업	TP 확인	2
6	'25년 시군구연고산업육성 협업프로젝트에 선정된 기초지자체에 소재하는 중소기업 * 곡성군, 영광군, 영암군, 장성군, 강진군	TP 확인	1
7	지역 내 공급기관(업) 컨소시엄 가점 1점 * 공급기관(업)을 활용한 간접지원 형태 프로그램 한정	사업자등록증	1

11 유의사항

중복지원 제한

동일/유사 목적의
정부 지원 중복 불가

신청자격 제한

부도, 휴폐업, 세금체납 등
지원 불가

정산 관리

지원금 先 지급시 이행보증보험 필수,
(TP 지정)외부 회계법인 정산

의무 불이행 제재

결과보고서 미제출, 성과조사 미협조,
사업비 목적외 사용 시 지원 취소

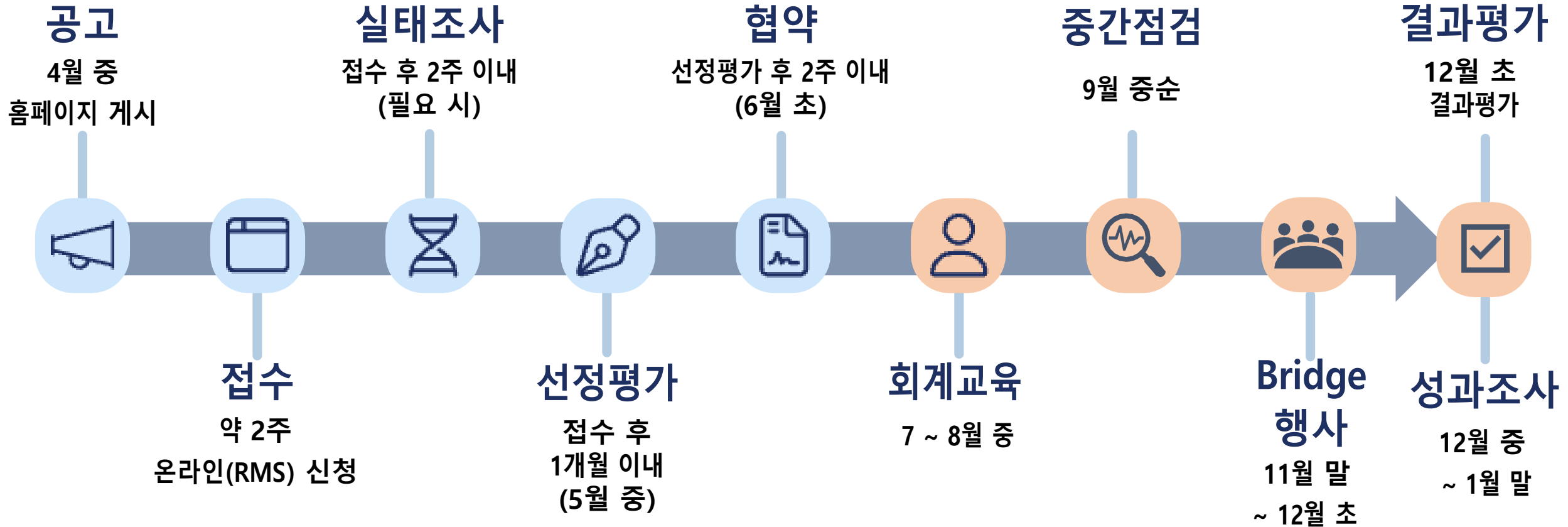
※ 사업계획서 작성시, 기업부담금에 정산비용 포함

- 총 사업비 기준 1천만원 미만 20만원 / 1천만원 초과 25만원 (부가세 제외)

* 사업신청 시 제출 서류: 사업계획서, 견적서 등 필수 제출서류 (공고문 참조)

* 회계정산 시 제출 서류: 견적서, 거래명세서, 검수확인서, 세금계산서, 송금이체증 등





접수기간

2026년 4월 중순 ~

온라인 접수

SMTECH 플랫폼의 RMS를 통해 온라인 접수

서류 제출

프로그램별 사업계획서 등 필수 서류 업로드



총괄

벤처기업육성센터
전승훈 선임
061-729-2535



화학소재분야

화학센터 / 철강센터
변진원 / 박중현 연구원
061-681-9757 /
061-761-7095



신재생에너지

에너지산업센터
김민석 선임
061-337-5041



수출지원분야

기업지원센터
김승규 연구원
061-729-2564



사업신청 및 선정 유의사항

수혜기업은 **사업 수행 및 성과관리 협조 의무**가 있으므로 사업 신청 시 **사전 확인 필요**

✓ 협조 의무

- 지원기업은 다음 사항에 대해 적극적인 **협조** 필수
 - 성장사다리 지원사업 관련 전남TP의 자료 제출 요청
 - 중간점검, 결과보고 등 관련 자료 제출 요청
 - 실적 및 성과조사 자료의 성실 제출
 - 사업 운영을 위한 정산 및 실적 보고

✓ 참여 의무

- 지원기업은 다음 사항에 대해 적극적인 **참여** 필수
 - 사업비 집행 관련 회계 교육
 - 기업 성과창출을 위한 비즈니스 행사 및 교류 프로그램
 - 기타 성장사다리 지원사업 관련 행사 등

✓ 사업 수행 책임성 및 성실 참여 안내

➤ 안정적인 사업 수행을 위한 참여 기준

- 협약 체결 이후에는 사업 계획에 따른 성실한 수행 필요
- 사업비는 계획된 목적에 따라 적정하게 집행 및 관리
- 과제 수행 전반에 대해 책임 있는 참여 요구

➤ 사업 수행 시 유의사항

- 사업 수행 중 중도 변경 또는 포기 발생 시 사업 운영에 영향 발생
- 사업비 반납 및 수행 미완료는 사업 추진에 제약 요인으로 작용
- 성실한 수행 여부는 향후 지원사업 참여시 참고될 수 있음

➤ 사업 참여 권장 방향

- 신청 전 사업 수행 가능성 및 내부 역량 충분히 검토
- 사업기간 내 목표 달성이 가능한 과제 중심으로 신청
- 무리한 과제 기획보다는 실행 가능한 계획 수립 권장

- 일부 기업의 사업 중도 포기 및 사업비 반납 사례 발생 → 사업비 잔액 발생 → 기 탈락된 기업의 기회 상실 및 비효율적 사업 운영 상황 발생

✓ 부정·중복지원 기업 제재 → 지원사업 참여 제한

부정 지원

- 가족기업·자회사 등 특수관계 기업의 유사내용 중복 신청하는 경우
- 가족기업이 지원기업과 공급기업으로 함께 신청하는 경우
- 공급기업의 영업(사업계획서 대리 작성 등)에 의해 다수의 기업이 동일한 내용으로 동시 신청하는 경우

중복 지원

- 목표 및 내용이 동일하거나, 유사한 사업내용으로 타 지원사업과 중복 신청하는 경우
(동일제품 또는 내용으로 정부 및 지방비 지원을 받거나 진행 중인 경우)

제재 처리

- 신청 단계에서 확인 시 : 평가 제외
- 과제선정 이후 적발 시 : 협약 취소 및 사업비 환수
- 중복수급 등 부정행위 적발 시 지원금 환수 및 제재부가금 부과
- 향후, 지원사업 참여 제한

- ✓ 신청 전, 유사 사업 참여 여부 및 중복성 확인 필요
- ✓ 실제 수행 가능한 과제 중심으로 신청 권장

- ✓ 지원기간 중, 신청지역 이외 지역으로 본사 또는 사업장이 이전한 경우
- ✓ 기업의 부도(회생인가를 받은 경우는 예외) 또는 휴·폐업인 경우
- ✓ 세무당국에 의하여 국세, 지방세 등의 체납처분을 받았거나, 신용정보 집중기관에 과태료, 관세, 산재·고용보험, 임금체불 등의 체납관련 정보가 등록된 경우
- ✓ 민사집행법에 기하여 채무불이행자명부에 등재되거나, 신용정보집중기관에 연체, 대외변제, 대지급, 관련인, 금융질서문란 등의 정보가 등록된 경우
- ✓ 파산·회생절차·개인 회생절차의 개시 신청이 이루어진 경우
- ✓ **부채비율이 1,000% 이상인 경우와 최근 결산 기준 자본전액잠식인 경우** (부채비율 계산방법 : (부채총계 ÷ 자본총계) x 100)
- ✓ 최근 회계연도 말 결산 기준 자본전액잠식, 외부감사 기업의 경우 최근년도 결산 감사의견이 “의견거절” 또는 “부적정”인 경우
- ✓ 신청기업, 대표자가 접수 마감일 현재 ‘보조금 관리에 관한 법률’에 의해 보조사업 수행 대상 배제 또는 교부 제한 중에 있는 경우
- ✓ 의무사항(보고서/성과실적 제출, 정산금/환수금 납부 등)을 불이행하거나, 각종 법령 위반으로 국가연구개발사업, 정부지원사업 등에서 제재 중인 기업

“ 전남테크노파크가
지역산업 기술혁신과 중소기업 육성의
거점기관이 되겠습니다.





전남테크노파크 해외비즈니스 센터 소개자료

전남테크노파크 담당자

전승훈 선임연구원 / 김승규 연구원

061-729-2535 / 061-729-2564

shjeon@jntp.or.kr / ksk8268@jntp.or.kr

말레이시아 비즈니스 센터		기업명	CNE Global Sdn Bhd
		센터장	김지연
[관리 범위]		담당자	김지연
[1 단계 지원범위] 핵심거점	말레이시아	카톡	mynicole
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	태국	이메일	nicole@cneglobal.com.my
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	싱가포르	홈페이지	www.cneglobal.com.my

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	뷰티, 웰니스, 식품, 에너지, 정밀가공부품			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☒ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	뷰티 150 개사, 식품 100 개사, 의료/에너지/사이버보안/농업/기계 각 30 개사 (말레이시아, 태국, 싱가포르)			
인증 업무	화장품(말련/태국), 식품(말련/태국), 할랄(말련), 표준인증 SIRIM(말련)			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	소비재 분야 바이어 네트워크 최상위 에너지, 오일&가스, 수처리, 로봇틱스, 사이버 시큐리티 등 다양한 분야 커버			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 경기도 소개 중소기업 A 사 (화장품 브랜드사)			
최초 접점 시기	• 2025 년 1 월, 경기도 마케팅 지원 사업 참여			
초기 진단	• 해외시장 진출 초기. 말레이시아 진출 실적 없음 • 제품 경쟁력 있고, 가격대 합리적. 올리브영 입점으로 국내 레퍼런스 확보			
현지 시장조사	• 적합한 유통채널 조사 및 경쟁 제품 분석			
바이어 발굴·미팅	• 주요 유통채널 및 벤더사 컨택 및 협상 진행, 대면미팅 및 화상미팅 20 회 이상 진행			
협상 과정 난항	• 유통채널 및 벤더사에서 모두 독점 조건희망. 한국기업은 독점에 회의적 • 우선협상 진행하던 벤더사가 유통채널과의 거래조건 협상에 실패하여 포기			
해결방안 및 역할	• 포기한 벤더사 대신 입점 진행할 벤더사 매칭 및 협상 조율 • 독점조건 수용을 위한 양자 조율. 동반 성장할 수 있는 계약조건 제안 및 설득 • 마케팅 지원, 연간 최소 구매금액, 인허가 절차 협상 조율			
성과	• 말레이시아 No1. 드렉스토어(W 사) 입점 확정(2026 년 4 월) • 15 만불 구매의향서 서명, 초도물량 2026 년 3 월 발주 예정 • 태국 홈쇼핑 진출, 인플루언서 마케팅, 식품 화장품(Central, CP, 7-11 바이어 등)			

태국 비즈니스 센터		기업명	KTE Trading Co., Ltd
		센터장	서영두
[관리 범위]		담당자	임안나
[1 단계 지원범위] 핵심거점	태국 방콕	카톡	bdd11
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	태국 전역	이메일	kdesk@ktetrading.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	캄보디아, 라오스 등	홈페이지	www.ktetrading.com

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	소비재, 산업재, 의료기기, 바이오, 건설 플랜트, 자동차 부품 등			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 200 개사 이상			
인증 업무	태국 FDA(화장품, 식품 등) 및 TISI 기계 전자 부품 등 인증 지원			
수출입 현황	☐ 직접 수입	☒ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	2016 년 태국 현지법인 설립 이래 국내 중소기업의 베스트 태국 수출 길잡이			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 경남 지역 소재 T 사 (기계 관련 제조사, 매출액 약 30 억)			
최초 접점 시기	• 2022 년 해외 진출 사업 참가기업으로서 당 태국 센터와 연결			
초기 진단	• 태국 바이어들에게 신뢰를 줄 수 있는 소재와 제품군 보유하고 있어 경쟁력 높음 • 해외 수출을 위한 국제 인증 및 품질 보증에 대한 경험 부족			
현지 시장조사	• 제품 숙지 및 유력 바이어 발굴 • 현지 마케팅 전략 수립			
바이어 발굴·미팅	• 태국 유력 바이어 발굴 및 매칭하여 지속적인 미팅 지원			
협상 과정 난항	• 가격 협상 및 납기 조건 협상의 난항 • 품질을 증빙하기 위한 과정에서의 난항			
해결방안 및 역할	• 태국 비즈니스센터와의 핫라인을 구축하여 바이어 요구에 즉각적인 대응 • 태국 바이어와의 최적의 가격 및 납기 조건 협상 및 소통 제공 • 서류 번역, 온라인 화상 회의, 미팅 스트립트 번역 등 적극적인 소통 지원			
성과	• 태국 바이어사 1 개사와의 업무협약 체결하여 지속적인 수출 달성 • 2024 년 기준 태국 수출금액 약 3 만불 달성			

태국 비즈니스 센터		기업명	design M Co.,Ltd
		센터장	최 랑
[관리 범위]		담당자	최랑
[1 단계 지원범위] 핵심거점	방콕	카톡	choirang83
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	태국 전체	이메일	md@designm.co.th
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	태국 및 아세안 주변국	홈페이지	www.designm.co.th

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	◦ 소비자: 식품, 화장품,펫,판촉물 ◦ 산업재: 조선,방산,에너지,Tech ◦ 스타트업 / 콘텐츠			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	V 바이어 상담 주선	□ 기술사양 협의	□ 제안서-입찰 대응	V 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	15 년간 총 초청 1420 개사(중복 제외) 식품 520 개사, 화장품 120 개사, 콘텐츠 380 개사, 산업재 400 개사			
인증 업무	FDA(식품·의약·화장품) / TISI(태국 산업표준원) / NBTC(전파·통신 인증)			
수출입 현황	V 직접 수입	□ 간접 수입	V 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	◦ 식품 – 현지 모던트레이드입점, ◦ 화장품- 방판 OEM 납품, ◦ 펫 – 펫프랜차이즈 입점, ◦ 콘텐츠 – 드라마, 영화, 게임, IP, 웹툰 수출		◦ 스타트업 – 태국상무부, 한국 중기부 스타트업 프로그램 및 한/태 대학교 교류 진행 ◦ 산업재 – 기계, 부품, 방산 완제품, 소프트웨어 포함 기술 및 차량 주차관제, 고속도로 관련 제품 태국 도로교통공사 납품	
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 화장품 원료개발 및 화장품제조기업(내수기업, 수출실적 전무)		• 국내 알로에 농장으로 알로에 음료 제조유통 (중국,일본 수출경험 보유)	
최초 접점 시기	• 2022 년 9 월 충북 TP 찾아가는수출상담회		• 2023 년 유기가공식품 수출상담회	
초기 진단	• 제품력은 좋아서 OEM 대응이 가능하나 인지도 및 가격전락이 부족		• 태국시장 진출경험 없고, 시장에 대한 정보가 부족	
현지 시장조사	• 태국에 유사한 제품은 있으나 핵심성분원료가 동일한 제품은 없어서 원료의 장점을 어필하기로 함.		• 태국현지에 이미 유사제품이 존재하고 음료시장의 진입이 쉽지않다고 판단함	
바이어 발굴·미팅	• 화장품 수입유통 바이어 30 개사이상 미팅, 현지 화장품 전시회 및 판촉전 참가 등을 통해 태국 MLM(방판)기업과 매칭되어 포커스그룹 테스트 통과		• 태국 건강식품의 경우 방판기업을 통해 유통되는 경우가 많아 해당업종 바이어를 발굴했고, 바이어가 이미 취급중인 제품보다 맛이 좋아 변경을 원함	
협상 과정 난항	• 바이어는 1 달사용후 재구매가 이루어질 소용량 제품을 OEM 제조하길 원하여 패키지변경을 원했음		• 제품에 함유되어 있는 프로바이오틱스 등의 함량에 대한 현지규제의 선행조사 없이 FDA 등록을 시작하여 FDA 등록에 많은시간이 소요됨	
해결방안 및 역할	• 현지에서 라벨 디자인을 위해 공급가능한 소용량 패키지 수배 및 전달 • 현지 인증 및 통관 문제 발생하여 문제해결 서포트		• FDA 규제를 확인하기 위해 태국 식약처 방문하여 규제확인 후 조정이 필요한 제품 첨가물과 함량을 정리하여 전달하고 샘플테스트를 위해 샘플전달	
성과	• 2025 년 제품 통관 및 수입완료, 2026 년 1 월 출시		• 2024 년 제품 출시 및 온,오프라인에서 판매 중	

베트남 호치민 비즈니스 센터		기업명	신아세안 베트남
		센터장	이종혁
[관리 범위]		담당자	이종혁 대표 / 김경수 과장
[1 단계 지원범위] 핵심거점	베트남 호치민시	카톡	Nayahyuk / Kskim0
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	베트남 전역	이메일	Jlee@sinasean.com korea@sinasean.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	태국, 캄보디아	홈페이지	www.sinasean.com

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	소비재(식품, 화장품) / 산업재(건설, 기계, 전기) / 기술사업(IT, 친환경, 에너지)			
개입 범위	☑ 바이어 상담 주선	☑ 기술사양 협의	☑ 제안서-입찰 대응	☑ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	37 개 카테고리 내 20,358 개(2026.01.기준)			
인증 업무	VFA, DAV, MIC 기관 내 CFS(자유판매증명서), 수출검역증명서, 라벨링 등			
수출입 현황	☑ 직접 수입	☑ 간접 수입	☑ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	One-Stop 지원(시장조사 → 바이어 발굴 → 매칭/판촉/기술사업화 → 사후관리) 상주 인력 25 인으로 상시대응 가능 (한국인 및 한국어 가능 인력 8 명 포함)			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 전남 소재 중소기업 J 사(지역 특산품 식품 가공업, 매출 200 억원)			
최초 접점 시기	• 한국수산물 k-seafood 입점 사업으로 컨택			
초기 진단	• 전복통조림 등 전복 가공품 라인업은 다양함 • 제품 원가가 고가이고, 당시 베트남은 활전복 시장이 열리던 시기라서 전복가공품의 시장성은 의구심이 있었음			
현지 시장조사	• 베트남 현지 및 외국 유사 경쟁 제품의 시장 가격대 조사 • 고가이지만, 상품성을 바탕으로 프리미엄으로 판매 가능한 바이어 탐색			
바이어 발굴·미팅	• 신아세안의 수입 유통 법인에서 직접 수입하여, 베트남 주요 마트에 입점시켰음. 아래 Shopee 의 한국수산물 물에도 등록하여 정식 수입하여 판매 중 https://shopee.vn/kseafoodpavilion			
협상 과정 난항	• 프리미엄 고가 제품의 마트 입점 / 소비자 타겟팅 설정			
해결방안 및 역할	• 베트남의 신선마트 및 프리미엄 마트만 골라서 입점을 시켰음 • 마트에서 제품 시식 및 판촉행사를 정기적으로 진행			
성과	• 2025 년 8 월 제품 정식 수입 완료(초두 물량) • 베트남 신선마트 및 프리미엄 마트 입점 완료			

베트남 하노이 비즈니스 센터		기업명	한텍컨설팅(주)
		센터장	이정우
[관리 범위]		담당자	엄*결
[1 단계 지원범위] 핵심거점	베트남 하노이	카톡	010-7*87-9*3*
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	베트남 전역	이메일	hantech@hantech.com.vn
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	아세안 권역	홈페이지	https://www.hantech.com.vn/

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	식품·소비재, 기계·자동차·산업재, 섬유·의류, 뷰티·화장품, 정보통신·SW, 문화·콘텐츠			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☒ 기술사양 협의	☒ 제안서·입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	약 11,000 개사 유효 바이어 DB 보유 (베트남 전 산업 분야 네트워크 구축)			
인증 업무	베트남 수입 공표, 인허가 취득 지원, 현지 법인/대표사무소 설립 법률 컨설팅			
수출입 현황	☐ 직접 수입	☐ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	산업재, 소비재, 식품, 뷰티, 문화 콘텐츠 등 전 영역의 베트남 진출 심층 지원			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)				
기업개요	• 국내 소방설비 및 특장차 제조 기업 S 사 (소방차 소방장비 등 제조, 매출 약 150 억)			
최초 접점 시기	• 2016 년 최초 매칭 이후 현재까지 장기 파트너십 유지, 발전			
초기 진단	• 제품 특성 상 민간 및 관급 거래에 대한 초기 시장 진입에 대한 어려움 • 시장 진출 이후, 사후 관리의 실무적 운용책 부재에 대한 현지 관리 대응책 미비 고민			
현지 시장조사	• 현지 소방 설비 및 고사양 특장차에 대한 기술 트렌드와 수요, 니즈 파악 • 단순 가격 경쟁을 넘어선 유지보수 신뢰성 등 현지 구매 결정 요인 심층 시장조사			
바이어 발굴·미팅	• 2021 년 이후 기준, 소방 및 특장차 분야 민, 관 주요 바이어 60 개 사 이상 발굴 및 20 회 이상의 유효한 미팅 밀착 지원 및 현지 관급 거래처 및 후속 관리 지원			
협상 과정 난항	• 관급 장비 특성상 긴급 상황 발생 시 즉각적인 기술 자문과 실무 피드백이 가능한 상시 소통 체계 및 확약에 대한 검증 과정에 시간 소요 • 외국 기업의 현지 사후 관리 및 실무적 이행 능력에 대한 바이어 측의 의구심 잔재			
해결방안 및 역할	• 21 년 역사의 현지 설립된 당사를 통해 원활한 사후소통이 문제없음을 입증, 의구심 해소 및 소방차 및 호스릴 등 폭넓은 제품 커버리지를 바탕으로, 단발성 매출이 아닌 장기적 관점의 현지 진출 의지를 피력하여 장기적 동반관계 구축			
성과	• 최근 5 개년 누적 약 169 만 달러 달성 및 현지 관급 시장 향 꾸준한 매출 발생 • 당사의 원활한 소통 지원 및 사후 관리로, 주요 바이어와 장기적 동반관계 안착			

싱가폴 비즈니스 센터		기업명	코아세안 (Goodhill)
		센터장	이 다 운
[관리 범위]		담당자	이 다 운
[1 단계 지원범위] 핵심거점	싱가포르	카톡	Hus311
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	말레이시아	이메일	Cedric@coasean.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	인도네시아	홈페이지	www.coasean.com

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	바이어 발굴 및 방문 매칭상담 , 스타트업 매칭 지원			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	V 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	V 제안서-입찰 대응	V 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	아세안 전체 10 만 기업 Database 보유			
인증 업무	싱가포르 화장품, 전자제품, 건강식품 / 인도네시아 화장품, 할랄			
수출입 현황	☐ 직접 수입	V 간접 수입	V 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	15 년간 아세안 비즈매칭 13000 건. 정확한 타겟팅으로 바이어 매칭 주선			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 서울시 성수동 소재 제로 칼로리 캔 음료 취급 기업			
최초 접점 시기	• 2024 년 4 월 정부 지원 사업을 통해 접촉 (인바운드 인콰이어리)			
초기 진단	• 제품 특성 연구. 기업이 원하는 바이어 파악 위한 비대면 상담 다수 진행 • 현지 대형 유통망 입점 구조에 대해 설명하고 기업의 이해를 통한 타겟팅 확정			
현지 시장조사	• 타겟팅 된 잠재 바이어 30 여개사 이상 발굴 후 참여기업에 평가를 위한 송부 • 기업에서 사전 평가 진행 (A-C 그레이드로 우선 순위)			
바이어 발굴·미팅	• 우선순위에 따라 바이어 발굴 진행 (제안서 작성, 콜드 콜, 콜드 이메일) • 기업 출장 일정 (6 월)에 맞춰 양일간 방문 미팅 7 건 주선. 2 개사로부터 거래 요청			
협상 과정 난항	• 기업이 영어, 해외 영업 경험이 있어 기본적인 소통을 담당하였으며, 2 개사 중 최종 1 개사를 선택하는 과정에서 바이어 배경, 프로필, 비즈니스 스타일 등 조언			
해결방안 및 역할	• 현지 진출에 성공한 타 기업 사례를 참고하여 기업이 판단할 수 있도록 정보 지원 • 최종적으로, 2 개사 중 C*사와 거래를 시작하였으며 결과적으로 옳은 판단으로 사료			
성과	• 거래 시작 3 개월만에 첫 수출 진행. 이후 지속적으로 수출하며 제품 라인 확대 • 2026 년 현재 싱가포르 내 최소 100 여곳 매장에 판매 중 (페어프라이스 ,치어스 등)			

인도 비즈니스 센터		기업명	Koindo Trading Pvt., Ltd
		센터장	박지선
[관리 범위]		담당자	박지선
[1 단계 지원범위] 핵심거점	인도 뉴델리	카톡	Namaskap4
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	인도 전역	이메일	mskoindo.korea@gmail.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	중동, CIS	홈페이지	www.koindo.com

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	소비재, 산업재, 의료기기, 바이오, 건설 플랜트, 자동차 부품 등			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 200 개사 이상			
인증 업무	식품 FSSAI, 전자부품 및 기계 BIS 인증 및 화장품·의료기기 CDSCO 인증 지원			
수출입 현황	☐ 직접 수입	☒ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	2008 년 인도 현지법인 설립 이래 국내 중소기업의 베스트 인도 수출 길잡이			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 소재 S 사 (화학 관련 제조사, 매출액 100 억 이상)			
최초 접점 시기	• 2003 년 인도 개별 컨설팅			
초기 진단	• 제품 경쟁력 매우 높으나 해외 진출 방안에 대한 정보 미비 • 해외 수출을 위한 영문 홍보 자료 제작 필요			
현지 시장조사	• 제품 숙지 및 유력 바이어 발굴 • 현지 마케팅 전략 수립			
바이어 발굴·미팅	• 인도 유력 바이어 발굴 및 매칭하여 지속적인 미팅 지원			
협상 과정 난항	• 품질 및 성능의 검증 테스트 과정에서의 난항 • 결제 조건 협상 및 신용도의 검증			
해결방안 및 역할	• 인도 현지 연락사무소 (현재의 비즈니스 센터) 의 즉각적인 대응 • 인도 바이어와의 최적의 결제 조건 협상 및 소통 제공 • 샘플 발송 지원 및 현지 통관 지연 문제 등을 현지에서 즉각적으로 대응			
성과	• 인도 바이어사 2 개사와의 수출 계약 체결 및 지속적인 수출 성과 달성 • 2024 년 기준 인도 수출금액 총 45 만불 달성			

인도 비즈니스 센터		기업명	까마인디아
		센터장	노영진
[관리 범위]		담당자	벤크테시 쿠마르
[1 단계 지원범위] 핵심거점	뉴델리	카톡	kamaindia
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	인도 전역	이메일	kmr@kamagroup.net
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	태국	홈페이지	www.kamagroup.net

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	식품, 화장품/미용 제품, 생활용품/가정용품, 바이오/헬스케어, 기계/부품/소재			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☐ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 40 개사 : 식품 20 개사, 화장품/미용 제품 5 개사, 생활용품/가정용품 6 개사, 바이오/헬스케어 5 개사, 기계/부품/소재 4 개사 (※ 즉시 매칭가능, 직접관리 중인 바이어 수만 기재, 타사 연계된 바이어 제외)			
인증 업무	CDSCO 등록(화장품 및 의료기기), BIS 인증, 상표 등록, FSSAI, LMPC, PSIC, MCD 및 WPC 라이선스등 (※ 수입품목에 대한 진행/대행 가능한 인증의 유형)			
수출입 현황	직접 수입	☐ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	설립 및 경영 지원, 행사 및 전시 지원, 현지 유통 및 수입 파트너 발굴 지원, 라이선스 지원, 기업 부동산 지원, 회계 관리 지원, 인력 및 FRRO 서비스			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 전라남도에 위치한 친환경 복합 목재 및 금속 펜스 제품을 전문으로 생산하는 기업			
최초 접점 시기	• 기간은 2021 년 8 월 - 12 월 2022 년, 전남 TP 와 협력하여, 바이어 연결 및 디지털 마케팅 서비스를 제공			
초기 진단	• 인도 시장 진출 경험 없음 • 경쟁이 매우 치열한 제품, 잠재 구매자를 파악하고 디지털 채널을 통해 제품 홍보			
현지 시장조사	• 인도 시장 조사 실시 • 경쟁 시장 분석, 소비자 트렌드 조사 및 기존 경쟁업체의 가격대 분석 결과 공유			
바이어 발굴·미팅	• 2021 년 9 월 6 일 구매자 매칭 온라인 회의 진행			
협상 과정 난항	• 인도 시장 진출 (친환경 합성 목재 제품) • 업체와의 강한 가격 경쟁			
해결방안 및 역할	• 가격 경쟁력 강화, 제품 현지화 및 인증 대응, 현지 파트너 및 유통망 구축			
성과	• 영향력 있고 저명한 인도 바이어와의 미팅 • 지속 가능한 파트너십을 위한 인도 시장 진출의 간소화된 절차			

캄보디아 비즈니스 센터		JS GLOBAL CORP (CAMBODIA)	
		기업명	(CAMBODIA)
		센터장	김 진 희
[관리 범위]		담당자	김진희
[1 단계 지원범위] 핵심거점	프놈펜	카톡	jinse615
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	캄보디아 전체	이메일	jsglobalcorp@naver.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	미얀마 , 베트남 , 우즈베크	홈페이지	jsgkorea.org

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	식품 , 화장품 – BEAUTY , 농업 , 자동차 , BABY & CHILDREN			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ V 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ V 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 100 개사: 식품 30 개사,농업 20 개사, 뷰티-코스메틱 30 개사 ,자동차 20 개사			
인증 업무	현지국가 제품등록 및 인증			
수출입 현황	☒ V 직접 수입	☐ 간접 수입	☒ V 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	1)중진공 민간네트워크사 지정-15 년 2) 해외시장개척단 바이어매칭 50 회이상 3) 잠재바이어 – 한국제품 수입하도록 직접방문설명 및 관리			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 강원도 지역 중소기업 C 사 (화장품 및 건강식품)			
최초 접점 시기	• 2024 년 1 월 , 중진공 지사화사업 – 잠재바이어발굴			
초기 진단	• 고가 제품이라 시장 진입이 어려울것으로 판단 • 제품이 다양하지않아서 바이어가 선택의 폭이좁아서 어려울것으로 판단			
현지 시장조사	• 국민소득이 높지않아 TARGET 은 10%이내 집중 조사 • 일반제품대비 높은 가격이기에 LUXURY SHOP 및 네트워크 판매 가능성 조사			
바이어 발굴·미팅	• 직접 바이어 방문 및 상담 – 샘플제공등 적극적 대응 • 샘플사용후 결과에대한 FOLLOW UP – 결과에따른 구매유도 , MADE IN KOREA 가치를 알려줌 .			
협상 과정 난항	• 가격이 높음으로인한 대중판매 불가능 •알려지지않은 중소기업제품이라 인지도가없었음			
해결방안 및 역할	• TARGET 을 10%이내의 구매가능 고객으로 집중 • 샘플제공으로 실제 효과에따른 구매유도 • MADE IN KOREA 자체가 고급브랜드로 가치가 높음을 설명			
성과	• 2024 년에 수출이 진행됨 • 지속적 한국에서 수출이 기대됨			

캄보디아 비즈니스 센터		기업명	Korikart Co., Ltd	Cambodia
		센터장	원가현	
[관리 범위]		담당자	원가현	
[1 단계 지원범위] 핵심거점	캄보디아 프놈펜	카톡	Biye123	
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	캄보디아 전체	이메일	korikart.cambodia01@gmail.com	
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	태국, 라오스 등	홈페이지	https://www.facebook.com/KorikartKH	

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	소비재,산업재,의료기기,바이오, 건설 플랜트 등			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 50 개사 이상			
인증 업무	캄보디아 GMP/ISO (화장품, 식품 등) 인증 지원			
수출입 현황	☐ 직접 수입	☐ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	2025 년 캄보디아 현지법인 설립 이래 국내 중소기업의 베스트 수출 길잡이			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 소재 M 사 (화장품 분야)			
최초 접점 시기	• 2024 년 11 월, 해외 진출 사업 참가기업으로서 당 캄보디아 센터와 연결			
초기 진단	• 제품 인지도 부족 • 해외 수출을 위한 국제 인증 및 품질 보증에 대한 경험 부족			
현지 시장조사	• 제품 숙지 및 유력 바이어 발굴 • 현지 마케팅 전략 수립			
바이어 발굴·미팅	• 캄보디아 유력 바이어 발굴 및 매칭 지원			
협상 과정 난항	• 가격 경쟁력 확보 필요 • 인증 취득 일정 조율			
해결방안 및 역할	• 캄보디아 비즈니스센터와 핫라인을 구축하여 커뮤니케이션 지원 및 대응 • 인증 절차 가이드 지원 샘플 테스트 및 피드백 소통 지원			
성과	• 캄보디아 현지 유통사와 업무협약체결			

미얀마 비즈니스 센터		기업명	JS GLOBAL MYANMAR CO.,LTD
		센터장	김진우
[관리 범위]		담당자	김진우
[1 단계 지원범위] 핵심거점	미얀마	카톡	halalkim
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	미얀마 전체	이메일	jsglobal@naver.com kmtckorea@gmail.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	방글라데시 ,파키스탄 ,말레이시아 ,인도네시아	홈페이지	

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	식품 , 화장품 – BEAUTY , 농업 , 자동차 , BABY & CHILDREN			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 90 개사: 식품 20 개사,농업 20 개사, 뷰티-코스메틱 30 개사 ,자동차 20 개사			
인증 업무	현지국가 제품등록 및 인증			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☒ V 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	1) 지방정부 해외시장개척단 및 온라인상담 바이어매칭 50 회이상 2) 잠재바이어 – 한국제품 수입하도록 직접방문설명 및 관리			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)				
기업개요	• 국내 경기도 지역 중소기업 C 사 (화장품)			
최초 접점 시기	• 2025 년 1 월 , 잠재바이어발굴 – 수출			
초기 진단	• 적절한 제품 및 가격이라 품질이 적합할지가 관건이라 판단 • 제품이 다양하지않고 중소기업제품이라 브랜드에대한 홍보가 필요할것으로 판단			
현지 시장조사	• 중국 제품 및 태국제품이 시장을 장악한상태 • 저가형이 일반적이지만 MADE IN KOREA 제품에대한 수요가있음을 파악함			
바이어 발굴·미팅	• 저가형 제품 수입자외에 중고가 제품 수입업자를 타겟으로 직접 바이어 방문 및 상담 • 샘플제공등 적극적 대응 . MADE IN KOREA 브랜드가치의 DEMAND 집중 설명 .			
협상 과정 난항	• MOQ 가 높아서 구매결정 어려움 • 알려지지않은 중소기업제품이라 인지도가없었음			
해결방안 및 역할	• 오랜기간 바이어와의 신뢰관계로 제품에대한 구매유도 • 바이어의 요청사항에대해 적극대응 및 RELATIONSHIP 강화 • 저가형 제품과의 차별화 - MADE IN KOREA 가치가 높음을 설명			
성과	• 2025 년에 수출이 진행됨 • 지속적 한국에서 수출이 기대됨			

인도네시아 비즈니스 센터		기업명	비즈플러스 인도네시아
		센터장	김 재 형
[관리 범위]		담당자	이 용 욱
[1 단계 지원범위] 핵심거점	자카르타	카톡	madamddoo77
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	인도네시아 전체	이메일	Kjhyung2@naver.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	말레이시아, 베트남, 싱가포르	홈페이지	https://bizplusindonesia.com/

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	식품, 화장품, 산업기계, 차량, 조선, 발전, 전자, 화학, 플랜트, 농기계, 신재생			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☒ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	1000 개 이상 (식품 100 여개, 화장품 150 개, 산업기계 300 여개, 등)			
인증 업무	인도네시아 식약청인증, 할랄인증, 상표권출원, 특허출원			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☒ 간접 수입	☐ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	매년 5 개사 이상 수출을 성공시켰으며, 자회사를 통해 직접 수입유통판매도 가능			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• S 사			
최초 접점 시기	• 2021 년 수출바우처 사업			
초기 진단	• 인도네시아 경험은 없음 • 인도네시아 산업기계 바이어를 만난 경험이 없음			
현지 시장조사	• 인도네시아 산업장비, 용접기, 레귤레이터 바이어 및 경쟁사 동향 조사진행 • 현재 시장가격 및 주요수입 제품 및 국내제품 가격정보 조사			
바이어 발굴·미팅	• 2025 년까지 자카르타 근교의 20 여개 바이어, 자카르타 외곽에 30 여개 바이어섭외			
협상 과정 난항	• 인도네시아 바이어의 의사결정이 빠르지 않아서, 장기간 업무협상을 진행함 • 세부사양 및 샘플 검사에 대한 바이어 피드백이 느림			
해결방안 및 역할	• 당사에서 해당 바이어를 주 1 회씩 방문하여, 바이어 피드백을 확인 • 바이어의 문의사항에 있어서는 신흥공업측과 바로 의견을 전달하고 협의 실시 • 바이어 영어소통이 어려워, 인도네시아 통역 및 현지 직원이 문서작업을 준비			
성과	• 2024 년 1 건, 2025 년 1 건 총 2 건에 걸쳐 수출계약 체결완료 • 30 만불 계약체결후 입금확인 제품 납기까지 당사 직접 진행			

인도네시아 비즈니스 센터

PT. Hebronstar Indonesia
(NPWP: 03.272.145.8-011.000)

센터장 김형진 (Kim Hyung Jin)

[관리 범위]

[1 단계 지원범위]
핵심거점

인도네시아 (자카르타 중심)

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

말레이시아, 싱가포르 등 ASEAN 주요국

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

필리핀, 태국 등 기타 동남아 신흥시장

담당자 Indah (현지 매니저)

카톡 hebronstar

이메일 indah@hebronstar.com

홈페이지 www.hebronstar.com

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	소비재(식품· 화장품, 퍼스널케어, FMCG, 교육용 완구, 문구), 산업재(기계· 부품, 포장재, 제조), ICT/디지털 솔루션(통신), 헬스케어/제약, 프랜차이즈 등			
개입 범위	▣ 바이어 상담 주선	▣ 기술사양 협의	▣ 제안서-입찰 대응	▣ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	인도네시아 전역 수십 개사 이상 파트너 보유 - 대형 유통망, 온라인 플랫폼, 정부기관 등 폭넓은 인맥 보유 - 인도네시아 무역부 등 현지 정부 부처와 협력 관계 구축 - 즉시 매칭 가능한 유통사 및 바이어 풀(Pool) 직접 관리			
인증 업무	- 할랄 인증(MUIS): 취득 절차 및 서류 자문 - 식약청(BPOM): 식품, 화장품, 의약품 수입허가(ML/NA 번호) 대행 - 기타: 제품 시험성적서 준비, SNI(인니 국가표준) 대응, 통관 서류 자문			
수출입 현황	▣ 직접 수입	▣ 간접 수입	▣ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	• [공신력] 2012년 설립 후 100건 이상 프로젝트 수행. 2013년 중진공 해외민간네트워크 선정, 광주테크노파크(2014), 강원경제진흥원(2015) 해외센터 지정. • [합법성] 2024년 4월 부가가치세 납세자(PKP) 공인 획득 (S-141/PKP/KPP.041203/2024), 완벽한 현지 법적 대응 가능. • [현지화] 자카르타 중심업무지구(Menara Prima) 위치, 현지 인력 14명 보유. 일차/이차 연구를 결합한 심층 시장조사 역량 보유. • [네트워크] 자카르타 국제대학교, 현지 무역부 등과 MOU 체결. 서울 본사 및 말레이시아 지사와 연계한 ASEAN 통합 지원 허브 역할.			

한국기업 매칭 우수사례

기업개요	• [사례 A] 국내 시뮬레이션 전문기업 'I 사' (ICT/제조) 가상현실(VR) 기반 시뮬레이터 제조 및 솔루션 기업
최초 접점 시기	• 2013년 자동차 설비 시뮬레이터 JV 전략 프로젝트를 시작으로 지속적 협력 관계 유지
초기 진단	• 기술력은 우수하나 인도네시아 현지 공공입찰 참여를 위한 현지 법인/자격 요건 부재
현지 시장조사	• 인도네시아 정부 조달 시장 및 시뮬레이터 수요처(교통부, 교육기관 등) 심층 분석 • 경쟁사 동향 및 합작법인(JV) 설립을 위한 법적/세무적 타당성 검토 완료
바이어 발굴·미팅	• 현지 유력 파트너사 발굴 및 JV 설립을 위한 고위급 협상 주선 • 인도네시아 정부 관계자 대상 기술 시연 및 설명회 지원
협상 과정 난항	• 현지 파트너사와의 신뢰 구축 및 정부 규제 대응에 어려움 존재
해결방안 및 역할	• 현지 업체와의 합작법인(JV) 설립 전 과정(법률, 행정) 컨설팅 제공 • 정부 입찰에 유리한 현지화 전략 수립 및 입찰 제안서 작성 지원 • 인도네시아 거점을 기반으로 말레이시아, 싱가포르 등 인근 국가로의 확장 전략 자문
성과	• 합작법인 설립 성공 및 정부 입찰 수주 경쟁력 확보 • 인도네시아를 교두보로 싱가포르, 말레이시아 등 주변국 사업 확장 성공 • (기타 사례) K-푸드 기업 유통망 입점 및 할랄 인증 완료, 뷰티 기업 연간 수십만 불 수출 계약 달성 등 다수 성과 창출

대만 비즈니스 센터		Prowell Hitech
		기업명 Co.,Ltd
		센터장 조영민
[관리 범위]		담당자 조영민
[1 단계 지원범위] 핵심거점	대만 타이페이	카톡 srk1115
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	대만 전체	이메일 billy@prowellhitech.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	대만,중국	홈페이지

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	반도체 전기 전자 산업재			
개입 범위	■ 바이어 상담 주선	□ 기술사양 협의	□ 제안서-입찰 대응	□ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	반도체 15 개, 전기전자 10 개			
인증 업무	BSMI 등			
수출입 현황	■ 직접 수입	□ 간접 수입	□ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	대만내 업력 12 년 반도체,전기전자,산업재 주요 고객확보 기술영업대응 가능			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• H 사 (산업용 효소제조) 매출 400 억			
최초 접점 시기	• 2016 대전 지역 OKTA 글로벌 마켓터 사업			
초기 진단	• 대만시장 진출못함 삼성전자, 하이닉스위주 • 경쟁력은 있으나 대만 현지 거점 부재 및 접점 미흡			
현지 시장조사	• 대만 반도체 전공정 시장 조사 • Global 기업위주의 시장 Dupont 이 독점시장 80%~90%			
바이어 발굴·미팅	• 수처리 회사 미팅 3 사, 화학처리 회사 3 사 미팅 주기적 미팅 및 샘플 소개			
협상 과정 난항	• 초기 품질에 대한 신뢰부족으로 장기간 샘플테스트 소요 • 수시납품에 대한 대응요구			
해결방안 및 역할	• 샘플 적극 대응 (engineer 미팅 수시진행 월 3~4 회) • 대만내 물류 창고 운영			
성과	• 2020 년 본격수주 확보 초기 100 만불/년 • 2025 년 기준 4 백만불 달성 • Global 파운드리 #1 대만 T 사에 약 60% share 차지			

중국 북경 비즈니스 센터		기업명 북경글로벌기술서비스유한공사
		센터장 박일성
[관리 범위]		담당자 박일성
[1 단계 지원범위] 핵심거점	베이징	카톡 위챗(13146056402, 핸드폰번호와 동일)
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	중국 전 지역	이메일 piaorc@163.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원		홈페이지

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	친환경, 바이오, 식품+화장품, 인공지능			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☒ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 80 개사 : 친환경 기업 30 개사, 바이오 10 개사, 식품+화장품 30 개사, AI 10 개사			
인증 업무	CPA, CE, 특허출원, 상표출원, 유해물질 검측인증 등			
수출입 현황	☐ 직접 수입	☒ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	친환경분야 기업 20 개사를 상대로 맞춤형 마케팅 지원, 5 개사 수출 및 샘플 계약체결			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 경기지역 연소가스 계측기 회사(친환경 설비 제조, 2025 년 매출액 242 억)			
최초 접점 시기	• 2023 년 5 월 중진공 중국 현지화 사업 연계 수출상담회 및 전시회 참석			
초기 진단	• 제품 및 기술의 경쟁력이 있으나 현지 인지도가 낮으며 진성 바이어 공략 부족			
/현지 시장조사	• 기업자료 현지화, CPA 인증 출원 진행 • 중국 시장 규모, 경쟁사, 유사제품 가격대 조사 및 잠재 바이어 별 검토 의견서 분석			
바이어 발굴·미팅	• 온라인 홍보, 전시회, 친환경기술 교류 및 자체 DB 통한 잠재바이어 10 사이상 발굴 • 진성바이어 선별 후 2 회 온라인 미팅, 현지 출장미팅 2 회 주선 및 계약내용 협의			
협상 과정 난항	• 테스트 진행으로 성능 확인 및 완료 후 완불조건, 테스트 기간이 몇개월 소요됨			
해결방안 및 역할	• 중국 발전소 현장답사 통한 해결안 모색 및 협상 • 한국기업 제품 1 대투입, 물류비 및 통관비 지급; 중국기업에서 중국내 물류비 지급 • 양사에서 기술자 각 1 명 파견			
성과	• 24 년 3 월 1 차 제품구매(\$131,000), 25 년 10 월 2 차 제품구매(\$69,000) 수출 완성 • 중국 진출위한 현지법인 설립(등록자본금 USD30,000)			

중국 광동성 비즈니스 센터		기업명 Guangzhou International Trading Co., Ltd.	Bitxing Trading
[관리 범위]		센터장 김대웅	
[1 단계 지원범위] 핵심거점	중국 광동성	담당자 김대웅	
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	중국 화남지역 및 전중국	카톡 Daxion	
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	홍콩, 마카오, 대만	이메일 Daxiong1004@naver.com	
		홈페이지 NA	

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	식품, 애완동물용품, 화장품, 반도체설비 및 부품			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☐ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 50 개사: 식품 10 개사, 화장품 15 개사, 애완동물용품 15 개사, 반도체 설비 및 부품 10 개사,			
인증 업무	화장품 위생허가			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☐ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	중국 마케팅 경력 30 년으로 다양한 분야의 제품 중국 영업 경력 보유			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 경기도 지역 중소 기업 H 사			
최초 접점 시기	• 2022 년 1 월			
초기 진단	• 동사는 2 개 공장을 보유하고, 자체 R&D 도 갖추고 있는 세탁세제 전문 제조기업임 • 쿠팡 OEM 세제 공급 업체 1 위로 국내 마케팅 능력은 출중하나 중국 판매 저조			
현지 시장조사	• 중국 현지에서 제조 판매 중인 P&G 등 수입 세제 및 중국 Local 세제 시장 조사 • 제품 특성상 물류비 비중이 커서 가격 경쟁력이 떨어짐. 가격이 쉽게 비교가 되는 온라인 보다는 오프라인 시장 집중 조사			
바이어 발굴·미팅	• 22 년 추계 쉐넌페어 참가 지원시 오프라인 판매 전문인 G 사와 총판 계약 협상 시작			
협상 과정 난항	• 중국 현지 생산을 하는 글로벌 브랜드 대비 가격 경쟁력 및 인지도 부족 • 제조사에서 중국 현지 시장에 대한 이해도가 부족함			
해결방안 및 역할	• 중국내에서 제조중인 글로벌 세제 업체 및 Local 세제 제조사의 판가 정보 제공 • 중국 현지인들이 좋아하는 향을 추가한 신규 제품 개발 요청 • 현지 실정에 맞게 판가 일부 조정 및 가격 노출이 덜한 오프라인 위주 판매상 발굴			
성과	• Metro 에 수입 식품 및 생활용품을 공급하는 광동성 G 사와 중국 총판 계약 체결 • 1 컨테이너 물량인 21,224 볼 발주 및 선적 진행			

카자흐스탄 비즈니스 센터		기업명	Union Partners LLP
[관리 범위]		센터장	유병수
[1 단계 지원범위]	Almaty City and State Astana City (Capital) Chimkent City	담당자	유병수
핵심거점		카톡	Hmy600
[2 단계 지원범위]		이메일	bsyu@unionp.kz
집중관리지원		홈페이지	www.unionp.kz
[3 단계 지원범위]			
연계확장지원			

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	의료장비/기기 & 의약품 수입유통, 의료허가 인허가등록업무(EAEU EAC 포함)			
개입 범위	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 12 개사 : 의료장비/기기 및 의약품 딜러업체 12 개사 (현재 한국에서 수입된 제품을 공급/거래중인 카자흐스탄 전국지역별 공식딜러 네트워크)			
인증 업무	의료장비/기기/의약품대상 카자흐스탄 국가등록 및 유라시아경제연합 공동인증 EAC 인증업무, 수입품목안전인증서, 의약품유통라이선스, 병원개원라이선스			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☐ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	한국의 의료기기/장비/의약품 제조사와의 공식딜러계약체결을 통하여 현지 카자흐스탄 전국딜러망으로 제품판매/공급이 가능하며 공식수입을 위해 필요한 의료인증업무(EAEU 5 개국-러시아,카자흐스탄,아르메니아, 벨라루스,키르기즈스탄 EAC 인증포함)도 직접 해당 등록업무를 수행하고 있음			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 전남지역 중소기업 D 사 (치과용 임플란트 및 관련의료기기/장비제조)			
최초 접점 시기	• 2025 년 12 월, 전남 TP 성장사다리 지원사업			
초기 진단	• 해외 시장 진출 경험 없음, 제품 경쟁력은 있으나 현지 유통채널 및 가격 전략 부재			
현지 시장조사	• 현재 현지 딜러사들의 취급제품종류 및 취급제품 가격대 조사 • 기존시장 진입을 위한 타겟단가 협의			
바이어 발굴·미팅	• 센터에서 거래중인 의료관련 구매처를 통한 공급단가협의 및 기존거래처 대체를 위한 공급단가 및 거래조건 타진			
협상 과정 난항	• 현지 딜러사들의 기존거래처와의 관계성이 돈독한 곳들이 있어 단순가격조건으로만 접근하는 것에는 한계가 있음			
해결방안 및 역할	• 기존 거래처들이 취급하지 않고 있는 신규 제품군들을 소개 • 테스트 거래용 할인단가조건 제시 • 센터와 거래중인 공급이 제한적인 품목물량을 늘려주는 인센티브조건 협의			
성과	• 2026 년 1 월 딜러구매업체들의 제품소개자료 검토 • 센터가 참가하는 의료전시회를 통해 해당제품에 대한 홍보활동 계획검토			

일본 비즈니스 센터		기업명	CoreBiz co.,ltd
		센터장	정유선
[관리 범위]		담당자	아리사 정
[1 단계 지원범위] 핵심거점	일본 도쿄	카톡	ysun1218
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	일본 전체	이메일	urdahyun@gmail.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원		홈페이지	https://www.corebiz.jp/

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	화장품 ,식품, 생활용품 , AI IT 관련 산업 소비			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☒ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 60 개사 화장품 식품 생활용품 학원 관련 제품 (유치원 ,학원 ,초등학교)			
인증 업무	PMDA 인허가 ,의료기기			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	일본 현지 네트워크 기반 실질 영업력 ,시장 진입부터 유통·마케팅까지 원스톱 지원 화장품·건강식품·기능성 제품 전문성 인허가 ,현지화 브랜드 및 마케팅 역량 최상위			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 뷰티 브랜드 일본 대형 유통 채널 입점 성공 , 라이프스타일 브랜드 일본 온·오프라인 동시 진출 일본 마케팅 성공			
최초 접점 시기	• 2023 년 4 월, 화장품 식약청 과 코아비즈 현지 주체회사 일본 원아시아포럼참가 후 화장품 인허가 진행및 상담회 전시회			
초기 진단	• 일본 현장 경험 없는 상품 • 마케팅 지원 ,인허가 지원 현지 시장 내용에 맞는 마케팅 지원 시작			
현지 시장조사	• 대형 유통망 입점용 트렌드 및 유사 제품 가격대 조사 • 타깃 소비층 및 주요 유통채널조사 마케팅 회사 설정			
바이어 발굴·미팅	• 유통 바이어 50 개사 발굴, 전시회 참가 화상 미팅 5 회, 현지 대면 미팅 3 회 주선			
협상 과정 난항	• 제품 패키지 정보 • 패키지 현지화 과정			
해결방안 및 역할	• 현지 유사 제품 기준으로 가격 및 패키지 컨설팅 • 현지어 패키지 문구 및 성분 표기 개선 자문 • 샘플 테스트 후 바이어 요구 사양 반영 인프러서및 바이어 샘플 제안			
성과	• 2024 년 1 월 유통망 입점 계약 체결, 온라인 오프라인 판매망 구축 • 초도 물량 100 만 달러 수출 발생, 이후 정기 발주로 확대			

호주 비즈니스 센터		기업명 DS INTERNATIONAL
[관리 범위]		센터장 강 민 구
[1 단계 지원범위] 핵심거점	퀵랜드주	담당자 강 민 구
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	호주 전체	카톡 wazi
[3 단계 지원범위] 연계확장지원		이메일 offshoresteel@gmail.com
		홈페이지 www.brandk.com.au

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	생활용품(생활필수품, 위생용품, 일상잡화류), 화장품, 식품, 철강제품, 아웃도어 용품			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	생활용품/화장품 5 개사, 식품 2 개사, 아웃도어용품 1 개사			
인증 업무	AGA(호주가스안전규격)			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☒ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개)	
센터 핵심 강점 소개	호주 고객사 개발, 계약 및 매출성장 지원역량(부탄캔 호주 대기업공급) 퀵랜드주 한인슈퍼 생활용품, 화장품, 식품 입점 지원역량(밴더사 협력포함)			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 충청지역 중소기업(수세미류 제조, 매출 약 55 억)			
최초 접점 시기	• 2023 년 수출상담회 면담 통한 회사소개 및 호주시장현황 소개.			
초기 진단	• 호주 수출 전무한 상태, 저가 중국산 위주로 형성된 시장이라 판단후 진출계획 없음. • 호주 현지 시장상황 설명 및 진입방법 소개를 통해 호주시장 진출 협력 시작			
현지 시장조사	• 한국교민 및 아시안 커뮤니티 위주 시장조사 진행(슈퍼체인, 초저가 상품매장) • 한국물품 수입유통사들 접촉 및 생활용품 취급제품 위주 조사진행.(기회포착)			
바이어 발굴.미팅	• 생활용품 전문 유통업체 발굴 및 미팅(중국,한국슈퍼체인 밴더사포함) 협력의사 협의 • 슈퍼 점주 및 매니저 방문 면담 통한 직납 가능성 확인(유통구조 확인차원)			
협상 과정 난항	• 한국슈퍼 밴더사 협력 난항(당사를 경쟁사로 생각해 납품물품,단가정보 공유 거부) • 슈퍼 점주, 매니저 한국,중국산간 가격 단순비교로 신규입점에 회의적 반응보임.			
해결방안 및 역할	• 밴더사에 한국측 정보(단가등) 제공하며 필요시 직접 소통가능함 설명.(신뢰형성) • 초도 구매지연시 당사에서 직수입해 수입원가로 공급하겠다 설득후 진행.(직수입) • 밴더사 거래 매장 배송/진열 지원, 점주/매니저 샘플제공 통해 추가납품처 개발역할.			
성과	• 2023 년 초도구매후 25 년 까지 4 차례 재구매 진행중 (매회 신제품 선정 테스트진행) • 현재 퀵랜드지역 한인슈퍼체인(10 개 매장) 및 개별슈퍼 4 개사 10 개 매장 입점중			

호주 비즈니스 센터		기업명	ADNHL PTY LTD
		센터장	이동완
[관리 범위]		담당자	이동완
[1 단계 지원범위] 핵심거점	호주 퀸즐랜드주	카톡	OzEwan
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	호주 전체	이메일	adnhlptyltd@gmail.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	대양주	홈페이지	www.adnhl.com.au

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	식품, 화장품, 비즈니스 컨설팅			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	✓ 바이어 상담 주선	□ 기술사양 협의	□ 제안서-입찰 대응	□ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 53 개사 : 식품 20 개사, 화장품 20 개사, 아시안 마트 10 개사, 육류가공회사 3 개사			
인증 업무	TGA Agent 소개			
수출입 현황	✓ 직접 수입	□ 간접 수입	□ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	식품 및 화장품 분야의 현지화, 플라즈마를 이용한 오염수 처리시설 현지화			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 경기도 광명시 소재 A 사			
최초 접점 시기	• 2024 년 10 월 지인의 소개			
초기 진단	• 미국과 유럽시장에는 진출해 있으나 호주 시장에는 경험 없음. • 제품 경쟁력은 있으나 호주내 유통 채널의 연결의 어려움			
현지 시장조사	• 중저가 브랜드가 중심인 다이소, 미니소 등의 유사 제품 수요 조사 • K Culture 확산이후의 소비층에 대한 분석			
바이어 발굴·미팅	• 시드니 소재 W Cosmetics, La Cosmetics 멜번 소재 MECCA 뉴질랜드 오클랜드 소재 H Mart 연결			
협상 과정 난항	• 까다로운 입점 조건 : 호주의 MECCA 는 높은 현지 마케팅 비용을 요구 • K Beauty 인지도 격차 : 유럽과 미국 브랜드 중심이라, 한국 브랜드는 가성비 제품이라는 인식			
해결방안 및 역할	• 통합솔루션 제공 • 철저한 성분 및 인증 검증 • 현지 법인 설립 검토 및 네트워킹			
성과	• 롬앤 등 대표적인 K Beauty 브랜드를 미니소 전매장에 입점 • 아시아비앤씨 현지 법인을 2025 년 12 월에 설립			

기업개요	• 경기도 김포 소재 D 사, Fiber Stone-filling Mesh Bag 제조(1T~24T)
최초 접점 시기	• 2024 년 하반기 NZ CIRTEX 접촉, 2024 년 10 월 호주 Project Material 대표 대면 미팅
초기 진단	• 기존 중국산 Rock Bag 사용 구조 • 8T 이상 대형 제품 대체 수요 존재
현지 시장조사	• NZ-호주 프로젝트 발주 및 자재 조달 구조 분석 • 기존 제품 사양·가격 비교
바이어 발굴·미팅	• CIRTEX 샘플 테스트 진행, Project Material 프로젝트 단위 협의
협상 과정 난항	• 중국산 대비 가격 차이 • Carbon Black 및 Double Layer 사양 요구
해결방안 및 역할	• 전용 사양 개발 자문 및 공인 시험 성적 확보 지원 • 비교 테스트 자료 정리 및 기술 설명 • Proforma Invoice 작성 및 CIF 조건 산출 자문
성과	• CIRTEX 현장 테스트 완료(2025 년 7 월), 2026 년 2 월 현재 가격 협상 진행 중 • Project Material 8T × 1,500ea, 약 65 만 달러 규모 협의 진행 중 (26 년 2 월 기준)

캐나다 비즈니스 센터		기업명 ALC21
		센터장 Allen Chung(알렌정)
[관리 범위]		담당자 류승훈
[1 단계 지원범위] 핵심거점	캐나다	카톡 sweeter1398
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	프랑스	이메일 info@alc21.co.kr
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	북미, 유럽 서구권, 남미	홈페이지 www.alc21.co.kr

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	화장품, 식품			
개입 범위	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 주요 소비재 채널 300+/ 바이어·MD 컨택 5,000+ (북미+유럽) - 북미(캐나다/미국): 소비재 리테일·유통(스킨케어/F&B/의류 등) 중심 핵심 채널 기반 - 유럽(프랑스, 영국, 스페인, 포르투갈, 헝가리, 폴란드, 스웨덴, 덴마크, 보스니아, 이탈리아, 그리스 등) (즉시 매칭 가능, 직접 관리/직접 접점 바이어·채널 기준 / 중복 제거 / 타사 연계 리스트 제외)			
인증 업무	Health Canada(CNF), 미국 MoCRA, CPNP, SCPN 등			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	뷰티 및 식품 등 소비재 분야에서 현지 메인스트림 채널 네트워크 + 자체 마케팅 실행 인프라 + 유통 운영 통제를 결합한 통합 Go-to-Market 역량을 보유하고 있음			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5년 이내, 1건 이상)				
기업개요	전남 해남의 지역 중소기업 코스메틱사 (뷰티 브랜드), 지역 특산물 원료를 기반으로 한 기초 화장품 브랜드(스킨케어)			
최초 접점 시기	2021년 8월, 전남 TP 연계 해외 비즈니스 센터 자율형 마케팅 사업 (캐나다)			
초기 진단	- 전남 해남 1인 기업으로 소량 해외 유통 경험은 있으나 가격, 채널, 세일즈 및 마케팅 체계가 부재했음. - 제품력은 경쟁 가능했지만 브랜드 구성과 패키지, 현지화 준비 미흡으로 서구권 포지셔닝/확장성 리스크가 확인되었음.			
현지 시장조사	서구권 트렌드·경쟁 SKU 가격대 조사 후, 북미 소비자/인플루언서 풀로 사용감 테스트 및 PoC를 수행하였음. 제품 적합성은 높았으나 브랜드 인지도, 콘텐츠 및 마케팅 준비, 패키지 표준화 등 현지 진입을 위한 운영 역량 보완이 필요하다고 도출됨.			
바이어 발굴·미팅	북미/유럽 바이어 10개사를 신규 발굴하고 화상 미팅 20회+, 현지 대면 미팅 10회+를 진행함. 센터장(대표)이 해외영업 총괄로 발굴-미팅-제안/협상-후속 커뮤니케이션을 리드하며, 지원 협약 기반으로 바이어 대응을 단일 창구로 일원화함.			
협상 과정 난항	초기에는 브랜드 인지도 부족과 일부 규제/인증·패키지 표기 미비로 바이어 발굴이 지연됨. 또한 기존 해외 거래에서 형성된 저가 소비자가 및 공급가가 유통 구조 설계에 제약이었으나, 센터 주도로 가격·규제·패키지를 재정비해 모두 해소하였음.			
해결방안 및 역할	ALC21(해당 센터)은 서구권 기준의 현지화 콘텐츠 제작과 인플루언서 시딩/바이럴을 직접 운영해 초기 수요·인지를 확보하고, 북미 로케이션 영상·현지 모델 촬영으로 프리미엄 포지셔닝을 강화하였음. 동시에 MSRP/Wholesale/Promo 기반으로 가격 및 채널 정책을 일원화해 마진·가격 신뢰를 복원했으며, 해외영업 본부 역할로 바이어 협상 및 팔로업을 총괄하고 캐나다 기준 영어/불어 패키지를 표준화해 북미 및 유럽 공통 적용 체계를 구축함.			
성과	- EU 리테일 확장: Pharmacie Monge 입점 및 Rossmann(헝가리) 리테일 롤아웃 진행, 누적 3회 리오더(3rd PO) 달성. - 독점 계약: 캐나다/영국 독점 USD 300,000, 발트 3국 독점 USD 100,000 체결. - 이베리아 실행: 포르투갈/스페인 총판 초도 수출 실행, ALC21 공동 주관 B2B 브랜드 설명회 2회 개최. - 남미 확장: 가이아나·브라질 초도 수출 완료, 2026년 리오더/대형 발주 협의 진행. 운영 방식(표준 프로세스): 규제/라벨링 정비 → 샘플/PoC → 가격/마진 구조 확정 → 리테일/총판 론칭 → 리오더(Repeat PO) 기반 확장.			

미국 NY 비즈니스 센터		기업명	Hitrons Solutions INC.
		센터장	정승화(Steve Chung)
[관리 범위]		담당자	장혜숙
[1 단계 지원범위] 핵심거점	뉴욕주	카톡	internetmast
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	미국 전체	이메일	jasmine@hitronsinc.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	캐나다	홈페이지	https://hitronsinc.com/

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	화장품, 주방용품, 유아동용품, 전자/전기, IT, 패션 악세서리, 식품 등			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☐ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☐ 계약 협상 지원
	☒ 기타 (유통망 진출)			
분야별 확보 바이어 수	3,000 개			
인증 업무	-			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☐ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	미국 내 약 50 여 개 대형 유통망의 공식 벤더(Vendor)로 활동하며, 현지 유통 및 바이어 네트워크 기반의 실행 역량 보유, 시장 분석 → 마케팅 → 유통 → 바이어 관리까지 전 단계를 체계적으로 지원하는 원스톱 미국 진출 컨설팅 제공			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 서울 지역 중소기업 G 사 (치매 관련 건강식품 개발, 매출 3.9 억원)			
최초 접점 시기	• 2024 년 3 월, 해외지사화사업 발전단계 참가업체로 수출 지원 컨설팅 시작			
초기 진단	• 미국 시장 진출 경험 일부 있음(LA 지역). • 제품 경쟁력은 있으나 현지 유통채널 확보 및 맞춤형 마케팅 전략 필요			
현지 시장조사	• 미국 뇌 건강 보충제 시장 현황 조사 및 분석 • 미국 시장 내 뇌 건강 보충제 유사제품(종류, 가격 등) 조사			
바이어 발굴.미팅	• ECRM 화상 미팅 참가 통해 Costco 등 빅 바이어 18 개사 바이아와 화상 상담 진행 • HSN, Shop LC, KBN Home Shopping 등 미국 내 홈쇼핑 업체 대상 제품 소개 진행			
협상 과정 난항	• 미국 로컬 소비자와 한인 커뮤니티를 동시에 공략하는 Dual-Market Marketing 전략 수립 필요 • 대형 유통망 입점 이후, 유통망 기반 트래픽을 활용한 디지털 광고, 인플루언서 협업, 프로모션 등 적극적인 마케팅 확대 필요			
해결방안 및 역할	• Amazon PPC 광고, 가격 할인, Vine Program 리뷰 확보, A+ 콘텐츠 최적화를 통해 전환율 및 브랜드 신뢰도 제고 추진 • KBS America 채널 활용 TV 광고 집행을 통해 한인 시장 및 미국 내 브랜드 인지도 강화 수행			
성과	• 2025 년 하반기 Amazon 유통망 등 주요 온라인 채널을 통한 판매량 확대 • 수출 실적: 2024 년 6,680 달러 → 2025 년 13,200 달러로 증가, 2026 년 13,600 달러 이상 수출 달성 예상			

미국 LA 비즈니스 센터		기업명	Daon Global
		센터장	김 가 램
[관리 범위]		담당자	김 가 램
[1 단계 지원범위] 핵심거점	캘리포니아주, 라스베가스	카톡	krcyber
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	미국 전체	이메일	Innodesign365@gmail.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	캐나다, 멕시코	홈페이지	www.daonglobal.net

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	식품, 화장품, 기계금속, 식당장비관련, 로봇, 정밀가공부품 신재생에너지, AI, 산업플랜트 등			
개입 범위)	☒ 바이어 상담 주선	☒ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☐ 계약 협상 지원
확보 바이어 수	총 35 개사			
인증 업무	FDA, UL			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☐ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	수출 희망기업의 전반적인 미국 진출업무 수행. 시장조사, 바이어조사&매칭, 시장성테스트, 광고및 홍보물 제작, 온/오프라인 마케팅, 아마존/월마트및 미국 내 오프라인 유통채널입점, 미국 전시회 운영, 부스설치/철거, 통역등수행			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 광주 소재기업. 식당장비 제품. KOREAN BBQ 후드 제조 및 유통 Updraft Hood.			
최초 접점 시기	• 2023 년 광주테크노파크에서 소개. 스마트 홈 부품사업으로 인연			
초기 진단	• 미국 시장 진출 경험 전혀없음. • 미국 시장 진출관련된 UL, NSF 인증 없음 • 제품 경쟁력은 있으나 현지 유통채널 및 전반적인 마케팅 인프라 부재			
현지 시장조사	• 캘리포니아주 중심 시장조사, 바이어조사, 인증조사 • 타깃 소비층 및 주요 유통채널(한인·로컬) 분석.			
바이어 발굴·미팅	• 식당 유통 바이어 3 개사 발굴, 화상 미팅 8 회, 현지 대면 미팅 15 회 주선			
협상 과정 난항	• 기존에 한번도 유통이 되지 않는 제품으로 바이어들에게 신뢰성이 전혀없고 운영시의 문제점에 대한 데이터와 설치사례가 없어 관심도 저하 및 구매보류. • 바이어가 구매를 결정한후의 주정부 및 해당 시티(city)의 허가문제 봉착.			
해결방안 및 역할	• 바이어 및 퍼밋관련된 모든 종사자 미팅.(설계 엔지니어, 설치 전문가, 소방 전문가, 공사 시행사등과 각각 많은 미팅을 통해 개선책을 연구 • 인증 및 퍼밋 문제로 5 개월 공사지연. Los Angeles 에 첫 설치완료.			
성과	• 2024 년 6 월 첫발주 완료. LA 산 BBQ 16 대. 초도 물량 2 만 5 천 달러 수출 발생 이후 정기 발주로 확대, 7 만 2 천 달러 수출 발생			

에콰도르 비즈니스 센터

기업명 MEGAANDINO CIA

센터장 오 창 호

[관리 범위]

담당자 오창호

[1 단계 지원범위]
핵심거점

에콰도르

카톡 Daniel3288

[2 단계 지원범위]
집중관리지원

페루,콜롬비아

이메일 Ohch2001@gmail.com

[3 단계 지원범위]
연계확장지원

남미 전국가(브라질제외)

홈페이지

비즈니스 센터의 수출 견인 역량

주력 분야	식품,의료기기, 화장품,섬유제품			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☐ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	식품 15 개사, 의료기기 20 개사,섬유제품 5 개사			
인증 업무	의료기기 수입인증, 화장품 수입인증 (에콰도르 인증)			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	한국 중소기업의 중남미시장 진출지원 다수 성공시켰으며 현지 네트워크를 통한 마케팅을 지원하면 중진공 해외민간네트워크로 다년간 수출지원함			

한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)

기업개요	• 국내 대구지역 중소기업 1 사 (의료기기 제조, 수출 198,000 불 달성)
최초 접점 시기	• 2020 년 대구 지인 회사 통해 연결됨
초기 진단	• 에콰도르 시장 진출 경험 없음 • 제품 경쟁력은 있으나 현지 판매 채널 부재
현지 시장조사	• 에콰도르 의료기기 유통업체 조사 • 수입가능 잠재 바이어 리스트업
바이어 발굴·미팅	• 의료기기 유통 바이어 5 개사 발굴, 화상 미팅 5 회,
협상 과정 난항	• 가격 인하 요청 • 의료기기 수입허가를 위한 자료 제공
해결방안 및 역할	• 현지 경쟁사 제품대비 경쟁력 있는 가격 제시 • 의료기지 수입허가 자료 제공
성과	• 2021 년 수출 198,000 불 달성

독일 비즈니스 센터		기업명	Polytech & Net GmbH
		센터장	조 중 화
[관리 범위]		담당자	장 정 필
[1 단계 지원범위] 핵심거점	독일(프랑크푸르트)	카톡	015234100995
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	유럽	이메일	jp.jang@ptn-global.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	-	홈페이지	www.ptn-global.com

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	산업재, 화장품(헬스케어),			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	■ 바이어 상담 주선	■ 기술사양 협의	□ 제안서-입찰 대응	■ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	화장품, 의료(병원), 산업재 등 해당 분야 거래선			
인증 업무	CPNP, EU Trademark			
수출입 현황	■ 직접 수입	□ 간접 수입	■ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	20 여년간 한국 제품의 유럽 진출 컨설팅 및 직접 수입 유통 무역업을 해 왔음. 무역 실무에 경험이 많아서 현지 창고 및 배송 체계, 유통망 관련 등 경험 풍부			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 경기도 중소기업 A 사(산업용 소재 공급, 매출 약 30~40 억원)			
최초 접점 시기	• 과거 업계에서 만나서, 꾸준한 교류 끝에 2024 년 유럽 진출 희망			
초기 진단	• 아시아, 미국 진출 시작. 유럽 진출 희망 • 해당 제품의 공급 부족으로 진입 가능. 품질 확보하여 경쟁력 갖추.			
현지 시장조사	• 유럽 주요 고객사 리스트 확보 및 주요 제품 조사 • 시장 가격 조사			
바이어 발굴·미팅	• 주요 제품 및 샘플 포장을 수입, 독일 재고 운영. 바이어에게 바로 샘플 공급 가능 • 주요 바이어를 만나기 위해서 직접 제조사 생산 담당과 함께 비즈니스 투어 진행			
협상 과정 난항	• 운송 문제, 생산품 적용 문제 등 이슈 발생			
해결방안 및 역할	• 바이어와 이메일, 전화 통화 등 적극적 대응 및 불량품 환불 조치 • 제품 수거 및 확인 분석, 향후 대책 수립하여, 해당 안 바이어 공유			
성과	• 2025 년 약 15 만불 선적 • 2026 년 30~40 만불 수출 기대 : 바이어 다수 확보 [성공포인트] 첫째, 독일 현지 재고 운영, 둘째, 바이어 대면 미팅			

튀르키예 비즈니스 센터		기업명	TAOR Consulting
		센터장	노은주
[관리 범위]		담당자	태상원
[1 단계 지원범위] 핵심거점	이stanbul	카톡	Onder_tae
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	튀르키예 핵심거점(대도시)	이메일	swtae@tao-r.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원		홈페이지	www.tao-r.com

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	화장품/생활 소비재, 콘텐츠 분야, ICT			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	방송/컨텐츠/게임: 50 개사, 화장품/생활소비재: 20 개사,			
인증 업무	상표권 등록,			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☐ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	시장성 확인을 위한 제품 판매 테스트를 위해 직접 수입 후 판매 플랫폼(아마존 포함 5 곳)에 직접 판매하며 테스트 가능함 시장성 확인을 통해 적극적인 바이어 발굴이 가능함			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 국내 부산에 있는 중소기업 M 사			
최초 접점 시기	• 2024 년 10 월, KOTRA 의 수출 초보기업 지원 사업			
초기 진단	• 수출 경험 없으나 국내 판매량이 높고 제품 반응이 좋음			
현지 시장조사	• 터키내 가정용 이동형 TV 스탠드의 유사 제품 조사 • 터키내 문화 적합성 및 가족 인구수 분석을 통해 시장성 파악			
바이어 발굴·미팅	• 시장성 확인을 위한 테스트 수입을 위한 미팅 진행			
협상 과정 난항	• 원산지 증명서 및 제품 홍보 자료의 준비 부족 • 수출 경험이 없어 수출 프로세스에 대한 이해가 부족하고 ,단가 책정이 어려움			
해결방안 및 역할	• 터키 현지 판매를 위한 홍보 자료는 TAOR 에서 직접 작성 • 수출 과정 전반에 대한 안내 및 수출 과정 어렌지			
성과	• 테스트 물량 판매로 시장성 파악 후 추가 발주 (2025 년 약 10,000 USD) • 2026 년 1 차 13,000 USD 주문 후 제품 종류 추가 및 발주량 확대함			

튀르키예 비즈니스 센터		기업명	서울모다
		센터장	소재연
[관리 범위]		담당자	소재연
[1 단계 지원범위] 핵심거점	이스탄불	카톡	jackso2013
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	튀르키예 전역	이메일	jack@seoulmoda.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원		홈페이지	N/A

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	의류 및 산업용 섬유, 중장비 부품, 철강, 농화학, 화장품, 전시산업			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	■ 바이어 상담 주선	■ 기술사양 협의	□ 제안서-입찰 대응	■ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	섬유 15 개사, 중장비 부품 10 개사, 철강 3 개사, 농화학 5 개사, 기계 5 개사, 화장품 10 개사 등 총 48 개사			
인증 업무	현지 관세사를 통해 진행			
수출입 현황	■ 직접 수입	□ 간접 수입	■ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	수·출입 무역회사, 엔이전시 사업, 전시 사업 중소기업 해외 진출 지원에 최적화된 회사. 수출, 마케팅, 판매, 결제 관리 및 고객 관리			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	•2016 년 경북 설립, 합성섬유 복합원사 개발 및 가공 생산 전문 원사 공장			
최초 접점 시기	•2022 년 10 월, 대구경북섬유산업연합회 주관 이스탄불 시장개척단 상담을 통해 인연을 맺음.			
초기 진단	•내수 시장 의존도가 지나치게 높아 성장의 한계에 직면했으며, 해외 수출 판로 개척이 시급한 상황이었음.			
현지 시장조사	•HS CODE 분석으로 수입 업체 DB 를 구축하고, 로컬 전시회 참관을 통해 현지 시장가 및 기존 공급처 정보를 파악.			
바이어 발굴·미팅	•현지 유선·방문 영업으로 한국 공장 인지도를 높였으며, 대표자 출장 지원 및 매년 로컬 전시회 동반 참가를 통해 잠재 고객을 확장했습니다.			
협상 과정 난항	•한국 대기업이 선점한 시장 구조와 튀르키예 내 판매 레퍼런스 부재로 인해 신규 공급처로서의 신뢰 확보에 어려움을 겪었음.			
해결방안 및 역할	•현지 지사 역할을 수행하며 바이어와 밀착 소통하고, 실사용 공장(End-user)을 대상으로 샘플 테스트 및 시험 오더를 제안하여 품질을 검증받았음.			
성과	•현지 2023 년 56 만 불, 2024 년 108 만 불 수출을 달성. 2025 년 현지 경기 침체 속에서도 93 만 불 실적을 방어했으며, 2026 년 150 만 불 수출을 목표하고 있음.			

헝가리 비즈니스 센터		기업명	MJGroup Kft
		센터장	김창섭
[관리 범위]		담당자	홍순미
[1 단계 지원범위]	헝가리	카톡	hongsunny
핵심거점		이메일	contdir@mjgroupe.com
[2 단계 지원범위]	유럽 대륙	홈페이지	
집중관리지원			
[3 단계 지원범위]	헝가리,슬로바키아,체코		
연계확장지원			

비즈니스 센터의 수출 건인 역량				
주력 분야	창고 보관과 유통, 보호필름 ,접착제			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☒ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	보세 창고보관 (중견기업 1 개사),보호필름 1 개사,접착제 2 개사			
인증 업무	FDA			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☒ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	헝가리는 삼성전자 , 전기자동차 배터리 공장 2 개사, 한국타이어 공장이 진출한 나라로써 다양한 부자재 수입과 공급이 가능합니다			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• H 사			
최초 접점 시기	• 옥타 글로벌 마케터			
초기 진단	• 해외수출을 원했으나 최종 user 에 대한 시장조사가 없었음			
현지 시장조사	• 자동차 미러에 붙이는 보호필름과 tv 브라운관 보호필름 spec 과 품질 검토 • 샘플 받아 강도 테스트 시작			
바이어 발굴·미팅	• 전시장 방문한 보호필름 생산공장 3 군데와 미팅			
협상 과정 난항	• 최종 user 는 brend name value 중시하여 중소기업에 대한 이해도 부족 • 중소기업 제품에 대한 품질 걱정			
해결방안 및 역할	• 샘플 받아 제품 품질과 강도 테스트 시작 • 공급을 위한 경쟁력있는 가격 제시 • 샘플 작업이후 장단점에 대한 feed back			
성과	• 자동차 미러용 보호필름 팔레트 단위 판매 시작 • 2500 롤 초도물 공급 시작			

러시아 비즈니스 센터		기업명	TBS.R LLC(Russia)
		센터장	김승율 (poongryung@naver.com)
[관리 범위]		담당자	김수영
[1 단계 지원범위] 핵심거점	블라디보스톡(연해주)	카톡	sssyom
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	러시아의 극동지역	이메일	Rla960417@gmail.com
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	러시아 연방 전체	홈페이지	

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	식품 박람회, 바이어 매칭, 대 러시아 수출지원 및 대행, 전남식품 직접 구매			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☑ 바이어 상담 주선	☑ 기술사양 협의	☑ 제안서-입찰 대응	☑ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	20 개 도매업체 및 2 개 슈퍼체인			
인증 업무	EAC (적합성) 인증 및 제품 정보 표시(Chestney Znak)			
수출입 현황	☑☐ 직접 수입	☐ 간접 수입	☐ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	러시아 경력 25 년, 2024 년 11 월에 블라디보스톡 시내에 대한민국 지자체 최초로 “JINDO FOOD” 매장 오픈, 2026 년 2 월 현재까지 현지 도매업체를 대상으로 지속적인 판촉 활동			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	• 2024 년 국내 진도군 3 개기업 제품을 시작으로 2025 년말에 진도군 식품만 1 억 3000 만원 계약, 2026 년 2 월 말에 선적예정, 2026 년에 진도군내 6 개 기업 규모로 확대 예정, 2024 년~2025 년, 식품박람회 다수 참가 및 직접 개최 10 회			
최초 접점 시기	• 2024 년 8 월 전남 TP 주관의 “시군연구사업”에 러시아 센터가 지원/참여.			
초기 진단	• 러-우 사태로 “전쟁하는 나라”로 인식하여 기업들의 참여의사가 매우 소극적, 설득후 .블라디보스톡의 활발한 시장모습을 직접 본 업체대표들의 반응이 긍정모드로 바뀜 • 러시아 시장개척에 시간이 걸리겠지만 개척해 놓으면 큰 판매처가 될 것이라 판단.			
현지 시장조사	• K-FOOD 의 열풍이 러시아에서도 대단함을 확인, 한국제품의 선호도와 가격조사 • 주로 중국산인 경쟁제품에 대한 가격 및 품질, 그리고 러시아 소비자들의 반응 청취			
바이어 발굴.미팅	• 오랜 현지경험으로 친한 러시아인을 통해 처음부터 현지 도매상을 접촉, 러시아를 방문한 업체대표분들과 바로 미팅자리를 마련하고,시장에 함께 가보는 시장투어 진행			
협상 과정 난항	• 진도식품들이 유기농, 발효식품들이라 가격이 센 편으로 도매상들이 선뜻 받기에는 어려움이 있음. • EAC 인증이 오래 걸리고 매우 까다로운 절차를 거쳐야 함,			
해결방안 및 역할	• 2025 년계약분에 대해 진도군 업체들의 가격조정, 새로운 제품들의 추가로 계약을 성사시킬 수 있었음. • EAC 인증은 거의 마무리 (1 개 업체 제품은 현재 진행중)			
성과	• 러시아 진출 1 년만에 1 억 3000 만원 계약.(26 년도는 계약량이 더 많을 것으로 예상) • 블라디보스톡 시내 매장을 옮길 예정 (더 넓은 곳으로 옮겨 본격적인 물류 센터로 꾸밀 예정)			

러시아 비즈니스 센터		코르프러드/ 기업명 ES- LOGISTIK
		센터장 신우식
[관리 범위]		담당자 신우식
[1 단계 지원범위] 핵심거점	상트-페테르부르크	카톡 Russiasinspb
[2 단계 지원범위] 집중관리지원	러시아	이메일 russiasin@mail.ru
[3 단계 지원범위] 연계확장지원	구 러시아 CIS	홈페이지 www.koreamarket78.com

비즈니스 센터의 수출 견인 역량				
주력 분야	식품.화장품.음료.소비재 잡화.공산품.바이오.가공식품.산업기계.컨설팅			
개입 범위 (체크, Bold, Line)	☒ 바이어 상담 주선	☐ 기술사양 협의	☐ 제안서-입찰 대응	☒ 계약 협상 지원
분야별 확보 바이어 수	총 30 개사 식품 18 화장품 10 음료 5 산업기계 5 컨설팅 2			
인증 업무	EAC. GOST-R			
수출입 현황	☒ 직접 수입	☒ 간접 수입	☒ 기타(바이어 중개 등)	
센터 핵심 강점 소개	2020 년 전남 TP 해외비즈니스센터 매칭으로 시작하여 식품 화장품 수출입 성공			
한국기업 매칭 우수사례 (최근 5 년 이내, 1 건 이상)				
기업개요	국내 중견 화장품회사			
최초 접점 시기	• 2023 년 세계한인경제무역협회 수출 상담회 및 지사화 사업			
초기 진단	• 러시아 시장 진출 경험 없음 • 러시아 지역 파트너사 전무함			
현지 시장조사	• 러시아 상트 페테르부르크 현지 화장품 수입 회사 대상으로 시장 조사 • 색조 화장품을 제외하고 기초 화장품 위주로 시장 조사 및 수출 가능성 확인			
바이어 발굴·미팅	• 김치코스메틱 에브라콤 등의 러시아 현지 수입사와 수출 상담 진행			
협상 과정 난항	• 수입회사 선정 과정에서 수입 조건 과 가격 등의 협의 • 수입인증서와 브랜드의 인지도 문제에 상담 및 협의에 문제 발생			
해결방안 및 역할	• 판매 법인 외에 수출 전문 법인 설립 및 운영으로 수출입 지원 • 초도 물량의 테스트 마케팅에 상호 협의 • 러시아내 독점 판매권 협의 성공하여 수입인증서 EAC 14 종 신청하여 발급받음			
성과	• 2 차에 걸쳐 총 16 종의 화장품의 수입 인증서 신청 발급 완수 • 2025 년 2 만불 테스트 마케팅으로 수출 수입 성공			