# 「2015년 창업도약 패키지 지원사업」 QnA

(Ver 2.)

## □ FAQ 1. 사업개요

◀ FAQ ▶

**Q : 창업도약 패키지 지원사업의 특징(차별성)은 무엇입니까?**

☞ 창업도약 패키지 지원사업은 창업기업이 어려운 시기를 극복하고 새로운 도약의 기회를 찾을 수 있도록 시장전문가의 멘토링, 사업모델(BM, Business Model)혁신, 제품개선 등을 통해 기업의 매출증대와 글로벌 시장진출을 지원하고자 마련된 사업입니다

핵심 발굴(육성)하고자 하는 기업은 사업모델(BM) 혁신, 핵심역량 강화 및 제품개선·보강 등을 통하여 매출 증대 및 글로벌 진출이 기대되는 기술기반 창업기업(Stsrt-up)입니다

◀ FAQ ▶

**Q : 창업도약 패키지 지원사업에 선정되면 어떤 지원을 받을 수 있나요?**

☞ 창업도약 패키지 지원사업의 지원내용은 크게 **시장전문가들의 멘토링 서비스**와 멘토링을 통해 발굴 문제점을 해결하기 위한 **자금지원**으로 구성됩니다

| 구분 | 지원내용 | 패키지 지원 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 지원금액 | 최대 50백만원 | 지원연계 추천 | R&D | 투·융자 자금 | 마케팅 |
| 지원서비스 | 멘토링 | 시장전문가 코칭 | BM혁신 | 아이템 보강 | 시장연계 |

시장전문가들의 멘토링을 통해 선정기업이 해결해야하는 핵심과제를 도출하고 이를 해결하며, 지원되는 자금으로는 도출된 핵심과제를 해결하는데 사용합니다

◀ FAQ ▶

**Q : 선정기업이 지원받는 멘토링시 활용되는 선진 기법은 어떤 것들이 있나요?**

☞ 창업도약 패키지 지원사업의 멘토링시 활용되는 사업모델 진단 및 개발 기법은 TEC, BMG, Lean Startup이 있으며, 제품·서비스 개발 진단기법 GTSC, QFCD이 있습니다

① TEC(Technology Entrepreneurship Commercialization : 美, 노스캐롤라이나 주립대의 기술사업화 교육 프로그램으로 영국, 캐나다 등 8개국에서 활용

② BMG(Business Model Generation : 비즈니스모델을 시장과 고객이 원하는 바를 반영하여 개발하며, 대표적인 예로 비즈니스모델캔버스가 있음

③ Lean start-up : 아이디어를 빠르게 만들고 시장에서 테스트 후 그 반응을 다음 제품 개선 혁신에 반영시키는 벤처 경영전략

④ GTSC(Global Technology Simulation & Commercialization) : 개발된 혁신 기술 제품을 글로벌 시장에서 성공할 수 있게, 컴퓨터 시뮬레이션을 활용하여 활용한 구조화된 프로세스

⑤ QFCD(Quality Function Cost Deployment) : 품질기능비용전개, 고객 요구를 반영한 신제품 개발과정에서 품질, 기능, 원가 등을 과학적으로 관리하는 기법

* [첨부] 멘토링시 활용되는 선진 기법 설명자료

◀ FAQ ▶

**Q : 멘토링시 진행되는 주요내용은 무엇입니까?**

☞ 시장전문가가 해당기업을 진단하여 필요한 핵심과제를 정하고 그에 따른 멘토링이 진행됩니다. 핵심과제 항목은 아래와 같습니다.

**① 사업모델 혁신과 경영전략 멘토링 ② 아이템 검증 및 보강 ③ 생산시설 구축 및 확장 ④ 판로개척 및 글로벌 진출 ⑤ 투자유치 및 자금도달**

## □ FAQ 2. 평가절차 및 선정기준

◀ FAQ ▶

**Q : 평가절차 및 평가기준은 어떻게 진행되나요?**

☞ **평가절차**는 1차 요건검토 및 서면평가를 통해 1.5배수를 선정하고 선정기업을 대상으로 2차 대면·발표평가를 통해 지원 후보군 1배수를 선정하게 됩니다. 현장확인을 진행하여 사업계획서 상의 내용에 대한 사실여부를 확인하게 됩니다. 이상이 없을 경우 지원 대상자로 확정됩니다.

이후 약 2달간의 문제진단 멘토링을 통해 사업 지원금이 최종 확정됩니다(사업 지원금은 문제진단 멘토링 결과에 따라 기업당 최대 5천만원까지 차등 지급)

☞ **평가기준**은 아래와 같습니다.

| 평가항목 | 평가기준 |
|---|---|
| CEO 역량 및 잠재능력 | CEO 실행력 |
| 사업아이템 경쟁력 및 핵심가치 | 제품경쟁력 |
| 경쟁 및 롤 모델 제시 | 기업 경쟁력 |
| 사업모델 차별성 | 사업모델(BM) |
| 글로벌 진출 가능성 | 과제 해결 가능성 |

◀ FAQ ▶

**Q : 1차 2차 모집시 선정 기업수는 몇 개 기업인가요?**

☞ 1차, 2차 통합 선정 기업수는 약 100개사 내외가 됩니다. 모집 차수별로 선정 기업수는 접수 기업의 개수와 기타 일정 등을 고려하여 최종 결정됩니다

◀ FAQ ▶

**Q : 지원금은 얼마를 어떻게 받는 건가요?**

☞ 추진절차를 거쳐 지원금은 최대 5천만원까지 받을 수 있으며, 지원금의 액수는 멘토링 서비스 후 결정이 됩니다

◀ FAQ ▶

**Q : 시장전문가(멘토)는 어떻게 구성되나요?**

☞ 시장전문가(멘토)는 약 500여명으로 구성되며 지원분야별 시장전문가(멘토)는 아래와 같습니다

| 지원분야 | 시장전문가(멘토) |
|---|---|
| BM혁신 | 기업 전·현직 임·직원, 글로벌 컨설팅사 |
| 제품개선 | 신제품·신상품 전문 기획자, MD, 파워셀러 |
| 시장연계 | 판매·유통업자(MD, 파워셀러) |
| 자금연계 | 엔젤(AC), 벤처투자심사역(VC), 엑셀러레이터 |

◀ FAQ ▶

**Q : 선정되지 못한 기업에게 제공되는 멘토링 서비스란 무엇인가요?**

☞ 1차 서면평가 통과 후 2차 대면·평가 및 3차 현장 확인에서 선정되지 못한 기업을 대상으로 해당 기업이 원하는 경우 시장전문가가 직접 방문하여 평가 결과에 대한 내용으로 **1회에 한하여 멘토링 해주는 서비스**를 말합니다

## □ FAQ 3. 진행 절차 및 일정

◀ FAQ ▶

**Q : 1차년도, 2차년도, 3차년도 지원은 어떤방식으로 진행이 되나요?**

☞ 1차년도에는 문제 진단을 통해 결정된 핵심과제를 해결할 수 있도록 지원금(기업당 최대 5천만원)을 통한 사업진행이 이루어지며, 결과보고서 검토 및 진단을 통해 2차년도, 3차년도에 멘토링과 함께 R&D, 마케팅, 정책자금 등 정부지원사업 등을 연계 추천 지원할 예정입니다

◀ FAQ ▶

**Q : 창업도약 패키지 지원사업에 선정되면, R&D, 투·융자자금, 마케팅 관련하여 연계 지원은 어떤 내용인가요?**

☞ 시장전문가의 문제해결 멘토링을 받으면서 R&D, 투·융자자금, 마케팅 자금이 필요하다고 판단될 경우 해당 지원사업에 연계하여 지원받을 수 있도록 추천 해드립니다. 연계 추천은 창업도약 패키지 지원사업 1차~3차 사업 기간동안 지속적으로 이루어지나, 창업도약 패키지 지원사업의 기본 지원방향은 1차년도 창업도약패키지 지원사업으로 사업 지원금 지원, 2차~3차년 동안 타 기관 연계추천이 기본 지원방향 입니다

◀ FAQ ▶

**Q : 1차년도에도 다른 연계지원을 받을 수 있나요?**

☞ 1차년도에는 사업비를 중심으로 핵심과제 수행이 중점적으로 이루어질 계획이나 희망하는 기업에 한해 R&D, 투·융자, 마케팅 등의 연계지원 추천을 받을 수 있습니다

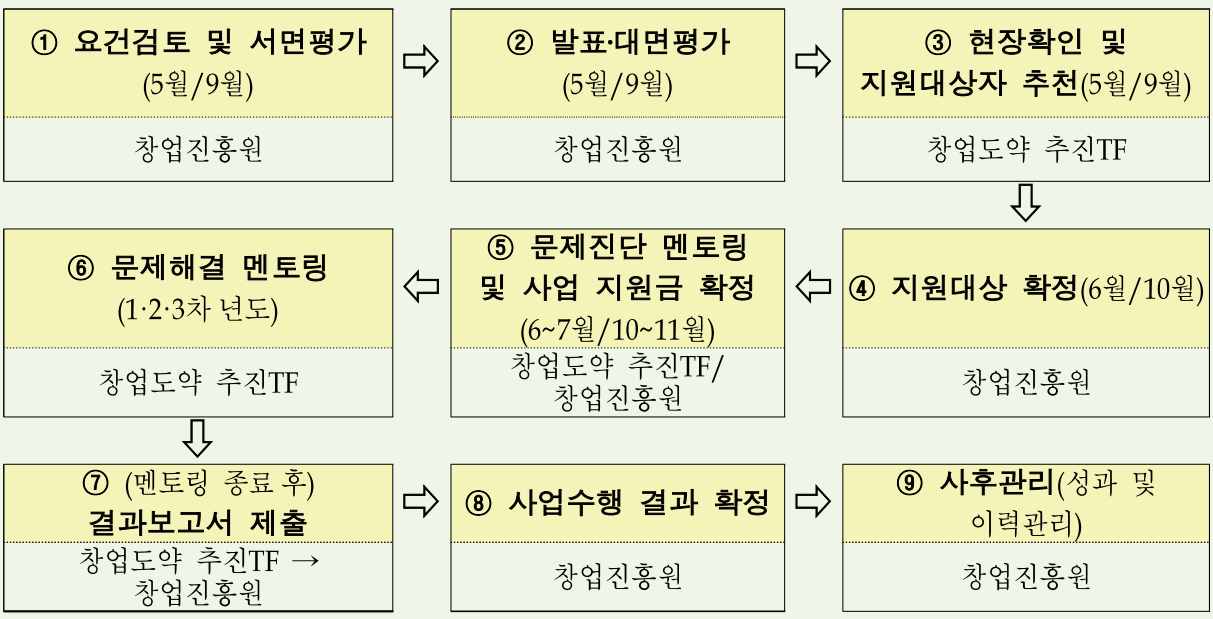
◀ FAQ ▶

**Q : 창업도약 패키지 지원사업의 진행절차는 어떻게 되나요?**

☞ 창업도약 패키지 지원사업의 진행은 크게 **평가단계**(요건검토 및 서면평가→발표·대면평가→현장확인 및 지원대상자 추천)단계와 **멘토링 단계**(자금집행 및 시장전문가 멘토링)로 구분됩니다

☞ 평가단계 중 서면평가 단계에서 최종 선정 대상 기업 수의 1.5배수가 결정되며 발표·대면평가 단계에서 최종 선정 대상 기업 수의 1배수가 결정됩니다

☞ 지원대상으로 확정 되면 시장전문가의 문제진단 멘토링을 통해 기업이 해결해야 하는 핵심과제와 지원받을 사업 지원금 금액이 결정되며, 이후 핵심과제를 해결하기 위한 문제해결 멘토링이 진행됩니다



## □ FAQ 4. 신청자격

◀ FAQ ▶

**Q : 창업도약 패키지 지원사업에 신청할 수 있는 기업의 자격은 어떻게 되나요?**

☞ **창업 3년이상 7년이내 기업**으로서 법인사업자는 법인등기부등본상 회사설립연월일 기준이며, 개인사업자는 사업자등록증상 개업년월일 기준으로 **2008년 4월 1일 ~ 2013년 3월 31일내에 창업한 기업만이 신청** 가능합니다

◀ FAQ ▶

**Q : 신청기업의 자격에 대한 검토 및 확인은 어떻게 이루어지나요?**

☞ 창업사업통합정보관리시스템(www.startup.go.kr)에 입력한 참여신청서와 제출서류(사업계획서 등)를 통해 신청기업의 자격에 대한 검토 및 확인이 이루어집니다. 추후 현장확인시 제출된 참여신청서와 사업계획서 등의 증빙서류 내용이 상이한 경우 지원에서 제외될 수 있습니다

◀ FAQ ▶

**Q : 본 사업에 신청할 수 없는 지원제외업종은 무엇인가요?**

☞ 중소기업창업지원법 시행령 제4조(창업에서제외되는 업종)에 해당하는 업종을 말하며 상세 업종은 아래 표와 같습니다

| 구분 | 대상 업종 | 한국표준산업 분류 코드번호 |
|---|---|---|
| 1 | 금융 및 보험업 | K64~66 |
| 2 | 부동산업 | L68 |
| 3 | 숙박 및 음식점업<br>(호텔업, 휴양콘도 운영업, 기타 관광숙박시설 운영업 및 상시근로자 20명 이상의 법인인 음식점업) | I55~56 |
| 4 | 무도장운영업 | 91291 |
| 5 | 골프장 및 스키장운영업 | 9112 |
| 6 | 기타 갬블링 및 베팅업 | 9124 |
| 7 | 기타 개인 서비스업(그외 기타 개인 서비스업 제외) | 96 |
| 8 | 그 밖에 제조업이 아닌 업종으로서 산업통상자원부령으로 정하는 업종 | |

## □ FAQ 5. 신청접수 및 방법

◀ FAQ ▶

**Q : 참여신청서 접수기간은 어떻게 되나요?**

☞ 참여신청서 접수는 **총 2회**로 진행되며 회차별 접수기간은 아래와 같습니다

| 회차 | 접수기간 |
|---|---|
| 1회차 | 2015년 4월 21일(화) ~ 4월 30일(목) |
| 2회차 | 2015년 8월 19일(수) ~ 8월 28일(금) |

* 접수기간 마감일 자정(24:00)까지 접수가능하며 전화응대는 마감일 18시까지 진행됨

**FAQ**

**Q : 참여신청은 1회차와 2회차 2번 다 접수가 가능한가요? (1안)**

☞ 접수는 1회차나 2회차 중 **1번만 선택하여 접수**를 할 수 있습니다. 단, 1차 신청 기업 중 서면평가 통과 후 대면·발표평가에 탈락한 기업의 경우에 한해 2차 접수 기회를 드립니다.(서면평가 단계 또는 이전 단계 탈락 기업은 2차 접수할 수 없음)

**FAQ**

**Q : 신청방법 및 신청절차는 어떻게 되나요?**

☞ 신청방법은 **창업넷(www.startup.go.kr)을 통한 온라인**으로만 진행되며 신청절차 순서는 아래와 같습니다

☞ **신청절차** : 창업넷 → 창업사업 통합정보 관리시스템 → (회원가입) → 로그인 → 사업신청 → 2015년 창업도약패키지 지원사업 신청하기

**FAQ**

**Q : 창업넷 회원가입 절차는 어떻게 되나요?**

☞ 창업넷 홈페이지 접속(www.startup.go.kr) → 회원가입 → 개인회원(내국인)가입하기 → 약관동의 → 가입인증 → 정보입력 → 가입완료

**FAQ**

**Q : 창업넷을 통한 온라인 신청시 필요한 서류는 무엇인가요?**

☞ 온라인 신청서 필요한 서류는 참여신청서, 사업계획서 등이며 단계별 필요서류는 아래와 같습니다.

| 1단계 | 2단계 | 3단계 | 4단계 |
|---|---|---|---|
| 회원가입 | 온라인 직접입력 | 문서 작성 및 파일 업로드 | 접수 확인 및 완료 |
| - | 참여신청서 | 사업계획서<br>추천서 | - |

**FAQ**

**Q : 신청서류는 어디에서 다운로드가 가능한가요?**

☞ 창업넷 → 창업정보 → 공고·신청 → **2015년 창업도약 패키지 지원사업**

◀ FAQ ▶

**Q : 추천서는 어떻게 발급받아야 하나요?**

☞ 추천서는 창업지원기관(중소기업진흥공단, 기술보증기금, 중소기업기술정보진흥원, 창업보육센터,단체,협회 등)과 거래실적이 있는 기업(고객)으로부터 발급받으면 되며 기업당 복수로 제출이 가능합니다. 추천서 양식은 「창업넷 → 2015년 창업도약 패키지 지원사업 공고문」게시글의 붙임파일을 활용하시면 됩니다

◀ FAQ ▶

**Q : 사업신청 후 취소를 하려면 어떻게 해야 되나요?**

☞ 사업접수 기간 내에 취소시 신청자 본인이 창업넷을 통해 신청취소를 하면 되며, 사업접수 기간이 종료된 후에는 전담기관(창업진흥원)으로 직접 연락하여 주시면 됩니다

## 첨부1. 멘토링시 사용되는 선진기법 설명자료

### 1. TEC - Technology Entrepreneurship Commercialization

□ 창업사업화 과정에서 존재하는 **"죽음의 계곡"을 건널 수 있도록 다리를 놓아주는 핵심 방법론 TEC* 도입·적용**

> * TEC (Technology Entrepreneurship Commercialization) : 미국 리서치 트라이앵글파크(RTP)의 노스캐롤라이나 주립대(NCSU/UNC) 기술사업화 교육 프로그램 (미국 과학재단, NSF 지원) => 영국, 캐나다, 포르투칼 등 8개국에서 활용

○ 기술창업·사업화, 이상(성공)과 현실(냉엄한 시장)의 괴리(실패)에 **다리를 놓아주는 과학적·체계적 분석도구, 치명적 결함 제거**

○ 기술(Technology) - 제품(Product) - 시장(Markets), 3가지 요소 유기적 연결, 창업 실수를 줄이고, 가능성을 높이는데 초점

## 2. BMG - **Buisness Model Generation**

상상과 혁신, 가능성이 폭발하는 신개념 비즈니스 발상법

***샤오미, 쿼키, Net-jet, Car-2go, 킥스타터 등***
***하루가 다르게 세계 곳곳에서 혁신적인 비즈니스모델의 지속적으로 탄생***

고객과 시장에 대한 새로운 시각과 통찰로 무수히 많은 비즈니스모델이 새롭게 등장하는 가운데우리는 이에 대해 어떻게 접근해야 하는가에 대한 대안은 커녕 그 용어조차 낯설었던 것이 사실이다.이러한 현실에서 2010년 출간된 Business Model Generation(이하 BMG)은 산업계와 학계 그리고 벤처에게까지 비즈니스모델에 대한 새로운 생각과 접근을 시도하는 전환점을 마련해 주었으며 이책의 저자인 알렉산더오스터왈더 박사와 예스피그누어 교수는 기존How to win관점의 경영전략을 How to make money 관점에서 대체하는 새로운 시도와 접근 계기를 마련했다는 평가를 받고 있다.

***왜 혁신의 대상은 늘 제품, 프로세스, 사람이어야 할까?***
***그래, 수익 창출의 원천인 Business Model을 혁신하자!***

BMG가 추구하는 방향 및 접근 방법론은 기존의 3P(Product, Process, People) 중심의 혁신 방법론의 접근을 벗어나 보다 근본적인 이슈, 즉 수익의 원천인 비즈니스모델을 포괄적이며 균형적으로 바라보고 고객 가치의 극대화를 위해 다양한 시도와 포괄적 변화를 시도하되 정말 시장과 고객이 원하는 것인지 반드시 테스트해 가며 비즈니스모델을 개발할 것을 요구한다. 이를 위해 저자 알렉산더오스터왈더 박사는 비즈니스모델의 구상 도구인 비즈니스모델캔버스를 제시하기도 했다.

[ 비즈니스모델 캔버스 ]

***벤처기업 및 창업자들이 새로운 시장가치 발견 및 이의 구체화의 방법으로 널리 활용***
***최근 대기업 및 중견기업의 비즈니스모델 Re-Design 및 신규사업 창출의 도구로 확산***

비즈니스모델 캔버스는 무형의 개념인 비즈니스 모델을 시각화 하는 BMG의 대표적 도구로서 이미 벤처 창업자들에게 널리 활용되어지고 있다. 하지만 비즈니스모델 혁신을 위해서는 캔버스를 활용한 시각화(Visualize)는 시작단계일 뿐, 여기에 비즈니스모델의 진단, 가치의 구상, 아이디어 구체화 및 검증 등 체계적인 접근이 순차적으로진행되어야 만 소기의 성과를 기대할 수 있다. 집단지성을 활용한 다양한 아이디어 그리고 그 아이디어의 구체화 및 검증이라는 BMG의 활용 가치가 서서히 알려지면서 최근에는 삼성, LG, 포스코, LS, 코오롱, CJ 등은 이미 그룹차원에서의 교육 및 활용을 시도하고 있으며 부품, 소재, 환경/에너지 등 기술 중소기업과 B2B 비즈니스 영역에서의 활용도 늘어나고 있는 추세다.

## 3. 린 스타트업 - *Lean Startup*

### 지속 성장의 비밀, 실리콘밸리의 과학적 로드맵

#### 유튜브, 자포스… 왜 성공한 스타트업들은 린 스타트업으로 시작했을까?
#### 구글, NHN, 다음카카오 등 국내외 기업들이 주목하는 창업 성공전략 린 스타트업!

왜 유튜브, 트위터, 자포스, 드롭박스 등 최근 성공한 스타트업이 창업 초기에 제품화하는 과정에는 공통점이 있었다. 바로 린 스타트업 방식이었다. 최근 실리콘밸리에서 창업에 성공한 스타트업들은 린 스타트업으로 시작했다는 공통점이 있다. '린 스타트업'이란 창업자의 아이디어를 시제품으로 빠르게 만들어 시장에서 테스트 해보고 제품을 혁신하는 벤처 경영전략을 말한다. 쉽게 말해 시장조사를 거쳐 완성도 높은 제품을 개발했던 기존의 전통적 경영방식과 달리, 창업자의 아이디어가 시장에서 먹힐지 시제품으로 먼저 테스트해보고 신속한 피드백을 통해 제품을 개발해 창업과정에서 시간과 비용의 낭비를 최소화하는 경영방법론이다.

#### 창업기업, "죽음의 계곡"을 넘어서자

창업자의 장점은 자신이 생각한 사업 아이디어를 적극적으로 실행에 옮기는 것이다. 하지만 이러한 장점이 때때로 단점이 될 수 있다. 자신의 생각만으로 사업화함에 따라 고객 니즈를 충분히 반영하지 못하는 경우가 발생하고 있기 때문이다. 최근 CB Insight라는 기관이 조사한 실패 기업의 42%가 시장이 원하지 않는 제품을 만들어서라는 것도 이런 결과를 반영한 현실이다. 린 스타트업은 사업화를 진행하는 과정에서 고객이 원하는 것을 만들 수 있도록 대상 고객을 구체화하고, 이들이 원하는 제품을 시장에 내놓을 수 있도록 하는데 주안점을 둔다. 이를 위해 각 단계마다 '만들기-측정-학습'이라는 3단계 모델을 활용하여 신속한 고객 피드백을 기반으로 창업 과정에서 집중할 부분을 가이드한다. 이러한 노력이 창업기업 죽음의 계곡을 넘어서는 지도 역할을 하게될 것이다.

#### 린 스타트업에 대한 관심

린 스타트업은 현재 실리콘밸리뿐만 아니라 미국에서만 100곳이 넘는 지역에서 관련 모임이 형성돼 있고, 런던 테크시티, 한국 대전 등 전 세계 71개국 476개 도시에서 모임이 활성화돼 있을 정도로 열풍이다. 린 스타트업은 경영의 구루 에릭 리스가 저서 《린 스타트업》에서 제시한 개념으로, 구글, NHN, 다음카카오, GE 같은 대기업도 요즘 신제품 개발 시 린스타트업 방법론을 참고할 정도로 전 세계 경영 현장에서 불확실한 상황에서 성공하는 새로운 과학적 방법론으로 각광받고 있다.

## 4. GTSC - Global Technology Simulation & Commercialization

### 제품과 시장개발이 통합된 사업화 모델-『GTSC』

□ 중소기업들이 잘 팔릴 제품을 **싸게, 좋게, 빠르게** 만들기 위한 6가지 프로세스로 구성되어 있다.

- ○ 1단계(기술완성도 검증): 개발기술의 결과물이 사업화로 가능한지 확인
- ○ 2단계(기술사업화 타당성 평가): 개발된 기술로 만든 제품이 시장성이 있는지 확인
- ○ 3단계(품질기능비용전개-시장연결): 고객의 요구와 제품특성을 연결시키는 고리
- ○ 4단계(가상제품개발-시뮬레이션): CAD, CAM 및 CAE 등 새로운 기술을 이용하여 디지털 공간에서 개발제품의 품질성능을 시뮬레이션하여 품질과 비용을 절감
- ○ 5단계(해외시장 진출 타당성 평가) : 글로벌 시장진출 성공가능성 분석・평가
- ○ 6단계(신규 아이템 발굴) : 지속성장을 위해 성공가능성이 높은 중소기업형 아이템 개발

□ GTSC는 기업이 개발한 혁신의 씨앗(기술)을 제품으로 만들어서 글로벌 시장에서 성공으로 실현시켜 주는 방법론으로, IT(컴퓨터 시뮬레이션)을 활용하여 글로벌 성공가능성을 찾는 구조화된 프로세스

□ **기술창업 기업의 GTSC활용 기대효과**

- ○ 중소기업이 혁신적인 신제품을 시장에 내놓을 수 있는 가장 중요한 조건은 연구개발, 마케팅, 엔지니어링의 협력을 통해 얻어지는 총체적 품질의 실현 가능
- ○ 시장에서의 성패를 결정하는 중요한 조건중 하나인 시장지향적 연구개발 능력이 가미된 기술적 우월성 실현
- ○ 보유하고 있는 독점적 기술로 고객이 원하는 편익을 제공할 수 있는 제품개발이 용이
- ○ 모방전략(Catch-up)에 의한 신제품보다는 선도전략(First Mover)에 위한 신제품 개발로 고객에게 차별화된 편익제공이 가능하여 제품경쟁력 제고 가능

## 5. QFCD - Quality Function Cost Deployment

* **품질기능비용전개(QFCD)**란? 신제품개발과정에 글로벌 고객의 요구를 반영한 신제품 컨셉, 부품, 공정 계획 등 전체 개발과정에서 **품질(Quality), 기능(Function), 원가(Cost)** 등을 과학적으로 관리하여 고객만족도 제고는 물론 성공가능성 예측가능

□ 글로벌 시장진출을 근본적으로 혁신하고 창업기업 “죽음의 계곡(Death Valley)" 극복은 물론 제조업의 경쟁력을 획기적으로 높일 것으로 보임

* 중소기업 글로벌 진출 장애요인(KISTI, 2015): ①정보부족으로 인한 성공 불확실성(90.9%), ②경험부족으로 인한 역량부족(72.7%), ③투자대비수익의 미보장(63.7%), ④자금부족(36.3%), ⑤인력부족(181.%) 순으로 나타남(중복응답).

□ 2014년 3월 18일 인천에서 창업한 (주)코휠(대표이사: 유화열)은 저소음, 저진동 비공기압 바퀴 개발 기술을 세계 최초로 개발한 회사로서 관련특허 9건과 자본금 7천만원에, 직원 2명을 보유한 기술창업 기업

○ QFCD를 적용하여 『저 소음, 자 진동 비공기압 바퀴』 시제품의 글로벌 시장에서의 성공가능성을 사전예측한 결과 독일Blickle社 제품과 비교한 『가치계수(V)』가 1.61로 V>1.5이상으로 글로벌 시장에서 성공가능성이 높은 것으로 예측

○ 삼성전자 반도체, 현대자동차, 공군 등 11개 기관과 납품/주문/협상 중이고 일본 소형바퀴 제조 1위업체인 함마케스터와 산업용대차 점유율 45%를 처지하고 있는 트라스코사와 납품을 위한 협상이 마무리 단계에 와 있고 4월 말 계약이 성사될 것으로 예상

□ QFCD는 **제조업**의 신제품개발은 물론 **서비스산업**까지 확대가 가능

○ 고객니즈를 파악하여 신제품 전체의 가치계수로 평가하여 만족도 향상
○ 품질과 비용을 동시에 시뮬레이션하여 제품컨셉 선정 용이
○ 후속 신제품 개발 진향여부에 대한 판단기준 제공
○ 개발 프로세스 전체 과정을 용이하게 파악가능
○ 원인과 결과인자간의 상관관계를 분석하게 설계검증이 명확
○ 미래의 제품과 서비스 설계를 위한 참고자료로서의 자료로 활용 가능