



IPL나라

2017년도 컨설팅 사례집



특허청



한국발명진흥회



지역지식재산센터
Regional Intellectual Property Center

2018년 IP나래 프로그램



사업목적

- 진단을 통해 창업기업이 가지고 있는 경영상, 기술상의 애로를 해소할 수 있는 융·복합 컨설팅 제공
 - 융·복합 컨설팅은 IP경영전략 및 IP기술전략이 있으며, 진단을 통해 기업에 맞춤형으로 전략제시
 - * 법인기업으로서 법인 등기 등을 통해서 전환창업 증빙이 가능한 기업
- IP 기술전략을 통해 강한 특허 창출 및 유망기술 도출로 기업 경쟁력을 강화시키고, IP 경영전략을 통해 기업 Needs에 부합하는 지식재산 기반 경영구조로 시장에 안정적으로 진입시켜 기업의 생존력을 제고



지원대상

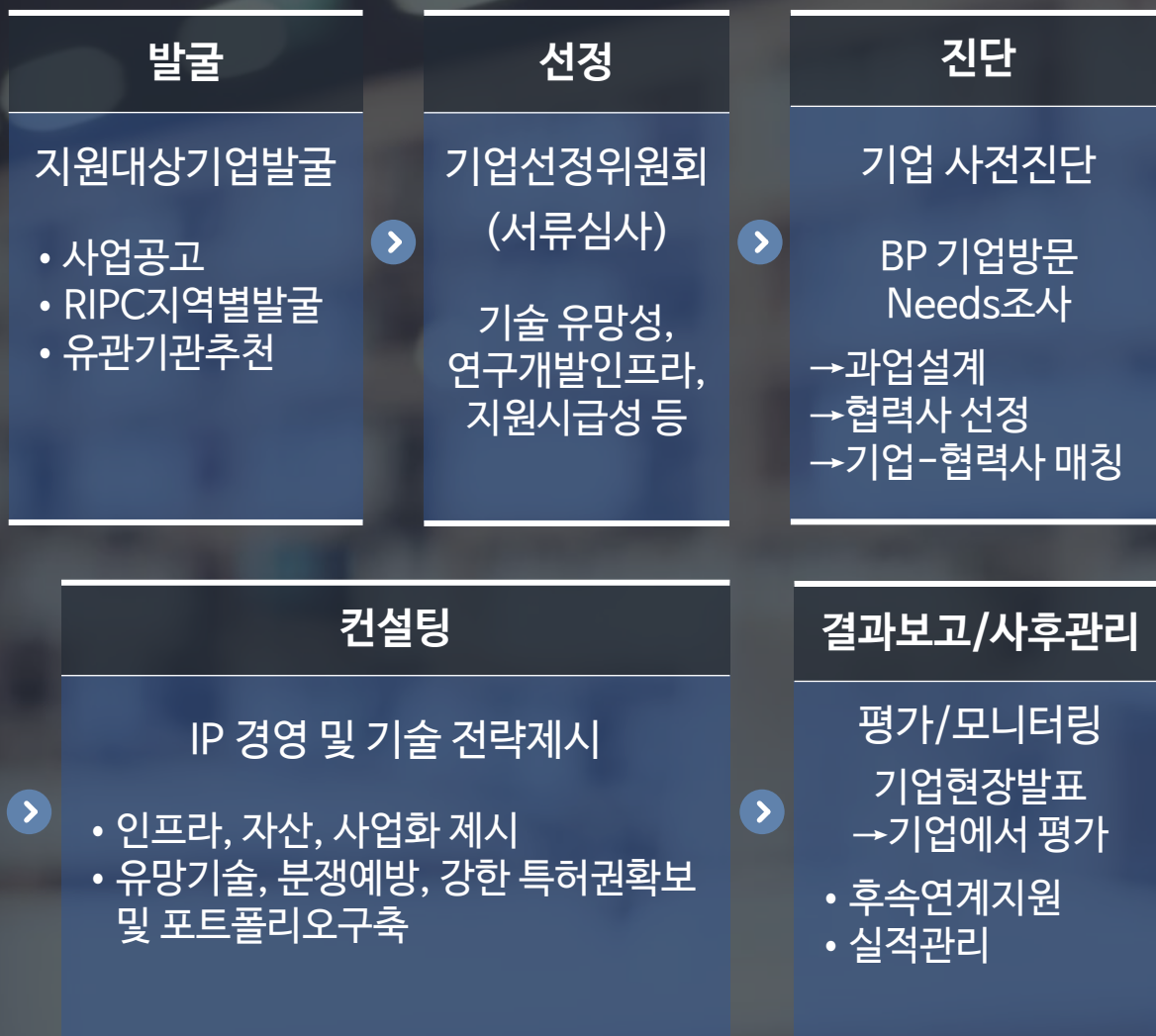
- 지역소재 : 해당 지역지식재산센터 관할 내 소재
- 대상기업 : 창업 후 7년 이내 기업 또는 전환창업 후 5년 이내 기업
- 수행기간 : '18. 1. 1 ~ 12. 31 (연 2회 실시예정 2월, 6월)
- 과업기간 : 100일 이내
- 수혜기업 공고 : 각 사업수행 시작 일 40일전 www.RIPC.org 공고

지원규모	분담금	결과물
25백만 원 내외	30% (현물15% +현금15%)	컨설팅결과보고서, 지재권출원 1건



세부 추진절차 /

사업추진 프로세스



※ 사업수행 BP(Business Producer) : 지역센터 전문 컨설턴트가 담당



지역지식재산센터 또는 (국번 없이) 1661-1900

contents

IP 나래 컨설팅 사례집



🗨️ 각 분야별 컨설팅 사례를
클릭하여 확인해보세요. 🗨️

01



**강한특허권
창출 사례**

서울, 울산, 전남

02



**R&D
방향 설정 사례**

경남, 광주

03



**분쟁예방
전략 수립 사례**

전북, 제주

04



IP교육 사례

대전, 부산남부



05



특허청 제도 활용 사례

충남

06



인증 절차 및 혜택 안내 사례

경기, 대구

07



IP활용 전략 사례

인천, 강원, 충북

08



IP 융복합전략 사례

경북

(주) 제이콥시스템

서울지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 정자현
- ◆ 홈페이지 : www.jcorpsystem.co.kr
- ◆ 설립일자 : 2010년 10월
- ◆ 고용인원 : 14명
- ◆ 주요 생산품 : SW개발, 보안솔루션, 영상모의사격, 솔루션 시스템 통합(SI)

▶ 기업 주요 연혁

- 2010 법인설립
- 2012 벤처기업 승인(서울지방 중소기업청)
- 2013 기술연구소 설립
- 2014 영상 모의 사격 시뮬레이터 개발
- 2016 STZONE(영상모의사격 시뮬레이터) 상표등록



02 기업 소개

2010년 설립된 연구개발 중심의 IT 기업인 제이콥시스템은 보안솔루션 제공과 영상모의사격 훈련시스템 판매를 주요 수익모델로 하는 회사이며, 하드웨어 및 소프트웨어에 대한 기획과 설계 능력도 갖췄지만 이에 대한 자체 생산 능력까지 갖추어 업계에서 유망 중소기업으로 인정받고 있다.

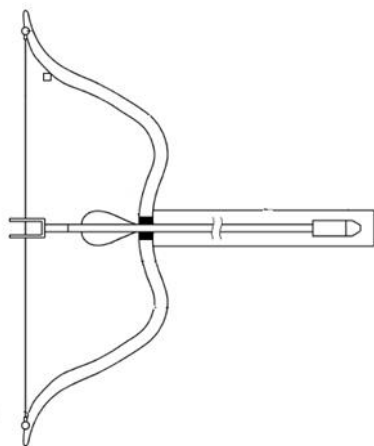
기업은 보안솔루션 서비스 사업으로 작년에 29억의 매출을 올렸으며, 올해 '18년에는 영상모의사격 훈련시스템 제품을 가지고 사격체험 게임 시장 진입을 앞두고 있어, 약 160억의 매출신장을 기대하고 있다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업은 영상모의사격 훈련시스템의 게임 시장 진입과 매출 확대를 위해 공격적인 마케팅을 실시하고 있었으며, 궁도를 소재로 한 ‘가상현실 활 체험 어트렉션’을 제품화하기 위해 통합형 디바이스에 대한 연구개발까지 완료한 상태였다.

기업은 ‘총’ 기반의 가상 사격 훈련시스템에 대해서는 특허출원 진행 중이었고 출시예정 제품인 ‘활 기반의 가상 체험 시스템’에 대해서는 특허출원이 없는 상황이었다. 이에 기업은 ‘활 가상 체험’ 분야에 대한 강한 특허권 창출과 자사 보유기술들에 대한 특허분쟁 예방전략 수립을 희망하였다.



▲ 컨트롤러(활) 관련 사진

BP는 기업 니즈를 바탕으로 핵심 과업 범위를 유관 분야의 기술 동향 분석을 기초로 하는 강한 특허권 창출로 설정하였으며, 아울러 기업 임직원의 지재권 실무관리 역량을 제고하는 교육을 실시하면서, 과업 수행 과정 중간중간에 기업에 필요한 지식재산 컨설팅을 제공하기로 하였다.

04

컨설팅 진행 및 지원결과

> IP경영 부분

기업 내부의 지재권 관리 역량을 향상시키기 위해 기업 실무자를 대상으로 특허의 창출과 침해예방을 위한 IP관리 시스템 구축을 안내하였고, 특허 등록 및 침해 요건에 대한 이론과 실무교육을 실시하였다. 특히, 과업의 진행 단계마다 중간 결과물들이 실무에 어떻게 적용되고 활용되는 지에 대해 문답식 교육을 실시하여 과업에서 실행되는 특허창출 프로세스가 기업의 역량으로 내재화 되도록 하였다.

또한, 기업이 갖고 있는 직무발명보상 규정을 검토한 결과, 실제 적용되는 측면에서 부족한 점이 있음을 발견하였고, 보상 규정이 기업의 특성에 맞춤화 되도록 개선 작업을 진행하였다. 보상 규정의 수정은 한국발명진흥회에서 운영하는 ‘직무발명보상 우수기업 인증제’의 선정 기준을 참고하여 진행되었고, 그 결과로 기업은 직무발명 보상이 실제로 이루어질 수 있는 시스템을 갖추게 되었다.

아울러 특허를 활용하여 국가 R&D 사업에 참여할 수 있도록, 지식포털 NTIS에서 기업이 참여 가능한 국가 R&D 사업을 발굴 하였고, 아울러 발굴된 사업에 대한 참여계획서 작성도 지원하였다.

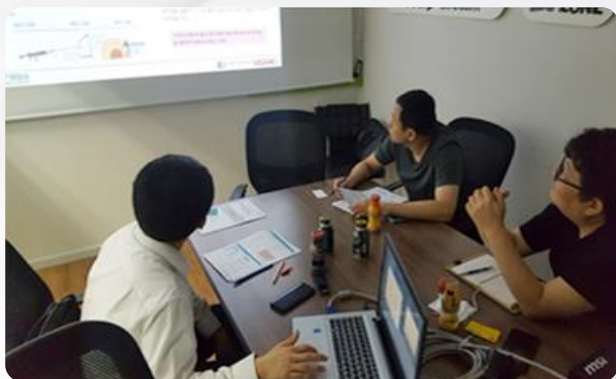


▶ IP기술 부분

종래의 기술들과 차별화된 기술개발 방향을 설정하기 위해, 기업의 보유 기술 분야에 대한 유사 기술 및 선행 특허를 검색하는 선행기술조사를 우선 실시하였고, 그 결과 일본, 미국 등 주요 국가에서 동종 기술분야의 특허 출원 활동이 증가하고 있음을 확인하였다. 특히 ‘활 컨트롤러’ 분야의 특허 활동이 해외에서 급격하게 증가하고 있어 향후 해외 시장 진출을 대비하여 차별화된 강한 특허권 확보가 필요하였다.

선행기술조사 결과들 중에서 분쟁가능성이 있는 핵심특허 35건을 선별하였고 이를 심층 분석한 결과, 기업의 보유기술들 중에서 종래 기술들과 차별화된 특징적 요소를 추출할 수 있었다. 이를 바탕으로 강한 특허권 창출을 위한 전략을 수립하였고 향후 발생 가능한 특허 분쟁에 대한 예방 전략까지 수립하였다. 또한 선행 기술조사 과정에서 검색된 ‘장력 센서’와 ‘자세 감지’에 관한 기술은 기업에게 제공되어 실제 연구개발에 적용되었고 제품으로까지 완성되었다.

도출된 최종 결과물은 특허출원으로 진행되었고, 기업과 BP는 협력사(특허 사무소)가 작성한 특허 명세서를 함께 검수함으로써 고품질의 특허까지 확보 하였다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

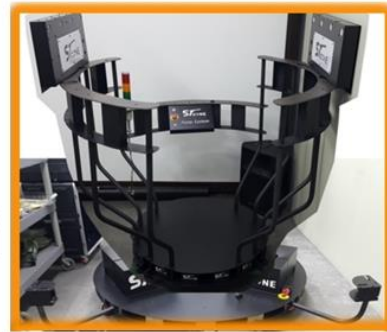
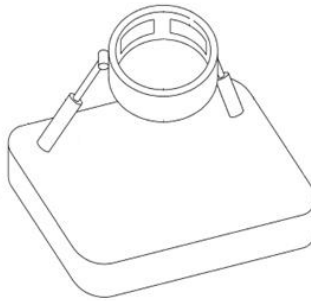
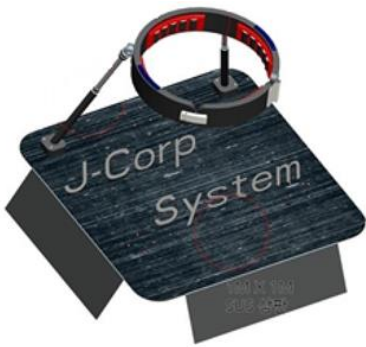
05

업체 반응 및 평가

이번 과업은 기업의 연구개발진이 적극적으로 참여한 덕분에 신규 아이디어 도출 과정, 특허 분류 과정 등이 효율적으로 진행되었고, 검색된 선행기술들 중 일부는 연구개발에까지 활용되는 좋은 성과를 창출하였다.

이번 과업으로 도출된 기술을 특허 명세서로 옮기는 과정을 협력사 (특허사무소)에게만 맡기지 않고 기업, 협력사, BP가 함께 특허 명세서를 검수함으로써 그 청구범위(보호범위)가 충분히 넓게 설정되었고 그 결과물에 대한 만족도도 매우 높은 것으로 평가 되었다.

기업 대표는 “IP 나래를 통해서 지속적으로 성장할 수 있는 기술력을 확보할 수 있게 되었다”고 말하면서 “매출액 증대, 고용인력 확대를 통해 시장을 선도할 수 있을 것”이라고 포부를 밝혔다.



▲ 무빙플레이트 관련 사진



컨설턴트 김성근(변리사)
RIPC 경력 1년

전화번호: 02-2222-3866(IP나래 담당자 번호)

FAX: 02-2222-3869

E-MAIL: sgkim@sba.seoul.kr



목차보기

(주) 마린스

울산지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 강영관
- ◆ 홈페이지 : www.emarines.co.kr
- ◆ 설립일자 : 2015년 01월 05일
- ◆ 고용인원 : 6명
- ◆ 주요 생산품 : 항해통신장비, 모션시뮬레이터,
스마트 항공영상 모니터링 시스템 등

▶ 기업 주요 연혁

- 2015 01월에 설립
- 2015 05월 제1 연구소 설립(울산)
- 2015 11월 제2 연구소 설립(전북)
- 2017 01월 공장 설립



02 기업 소개

기업은 대표이사가 관련업계 근무경험을 토대로 2015년에 창업한 회사로서, 기업의 주력 아이템은 ‘해상 통신 장비’이다. 현재 울산과 전북에서 두 개의 연구소를 운영하고 있으며 라우터, 게이트웨이, 모션시뮬레이터, 스마트 항공영상 모니터링 시스템 등 해상 관련 장비 연구개발에 힘쓰고 있다. 현재 ‘LoRa(Long Range) 통신방식을 이용한 해상 광대역 통신’과 관련된 기술력을 보유하고 있다.

지난해 매출액은 9억 3천만 원 정도이고, 탄탄한 기술력을 인정받아 국내외 기업과 기술 계약을 앞두고 있고 매출액 증가도 예상되는 기업이다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업은 해상 광대역 통신 시스템 분야의 기술동향 분석, 기술개발 방향 설정, 특허분쟁 예방 전략, 특허 포트폴리오 구축 및 강한 특허권 창출을 요구하였다.

기업의 기술 분야인 해상 광대역 통신 시스템은 전 세계적으로 연구 개발이 활발히 추진되는 분야이기 때문에 국내외 기술동향을 면밀히 조사하고, 도출되는 유사특허에 대해서는 심층적으로 분석할 필요가 있었다. 이러한 조사와 분석에 기초하여 기업의 보유기술을 보강하고 이를 강한 특허권으로 창출하는 것을 주된 과업 범위로 설정하였다.

또한, 기업 임직원의 IP 역량 제고를 위해 실무 중심의 지식재산 교육을 실시하고, 특히 기업이 상시적인 IP 기반의 R&D 역량을 갖추도록 과업의 각 단계마다 도출되는 기술전략 결과물을 함께 스터디하기로 하였다.

아울러, 기업의 IP 경영 현황을 5개 부문으로 나누어 진단한 결과, “IP 활동”과 “IP 관리”는 우수, “IP 인프라”와 “IP 실적”은 양호, “IP 성과”는 미흡 단계로 판단되었고, 각 부문별로 개선사항을 찾아 기업에게 제공하기로 하였다.



▲ 기업 보유기술 사진

04

컨설팅 진행 및 지원결과

> IP경영 부분

기업의 IP경영현황을 IP활동, 관리, 인프라, 실적, 성과 5개 부문으로 나누어 진단하고 각 부문별 개선안을 제시하여 기업이 지식재산 경영을 내재화하는 방향으로 컨설팅을 진행하였다.

특허동향 모니터링의 주기적인 실시, 지식재산을 활용한 R&D전략 수립 등 기업의 'IP 활동' 역량은 우수한 것으로 진단되었고, 이 부문에 대한 컨설팅은 특허명세서 작성과 해외특허 창출 전략에 관한 심화교육을 위주로 실시하였다.

'IP 인프라'는 양호한 수준으로, IP 관리시스템의 유지관리를 위한 특허정보의 주기적인 업데이트 방법과 시스템의 활용 방안을 교육하였다.

'IP 관리' 부문에서는 보유IP에 대한 자체평가 체계는 잘 구축되어 있는 반면, 직무발명보상제도의 실제 운영이 미흡하여 기업상황에 맞추어 개선된 운영매뉴얼을 기업에 제공하였다.

진단결과 미흡이었던 'IP 성과'를 개선하기 위해 보유IP를 제품에 적용하는 방안과 특허 포트폴리오를 구축·활용하는 전략적 기술 이전 방법을 기업에게 제안하여 실질적인 IP 성과 창출이 가능하도록 하였다.



▶ IP기술 부분

선행기술 및 기술동향 조사 결과, 기업의 보유기술은 이종망 통신에 관한 기술에 있어서 차별화된 것으로 분석되었으며, 이 분야의 “해상 광대역 통신용 무인 이동체 시스템을 선박 또는 육상 기지국 등에 통신 연결하는 이종망 통신 관련 기술”에 대한 강한 특허권을 확보하여 시장을 선도하는 전략이 필요한 것으로 판단하였다. 또한, 기업의 기술력이 우수하고 시장에서의 호응도가 높은 상황임을 고려하여 조기에 특허권을 창출하여 공격적 마케팅을 실시할 수 있도록 컨설팅을 진행하였다.

또한, 조사된 일부 선행기술들 중에서 기업이 활용할 만한 참고 특허도 발견되어, 이를 기업이 보유하고 있는 원천기술과 결합하기 위한 브레인 스토밍 형식의 아이디어 회의를 진행하였다. 그 결과 도출된 개량발명에 대하여 제품화하기 위한 연구개발이 현재 진행 중이다.

도출된 기술을 특허로 창출하는 과정에서는, 협력사(특허사무소)에서 작성한 특허명세서를 기업, 협력사, BP가 모두 함께 검수함으로써 고품질의 특허권도 창출할 수 있었다



▲ IP나래 컨설팅 사진

05

업체 반응 및 평가

기업 대표는 “과거 해운기업에 종사할 때, 먼 바다에서 그물의 위치를 쉽게 찾기 위해 어망 부이를 바다에 띄우지만, 그 어망 부이를 찾는 것조차 어렵다는 현장 의견이 많았는데, IP 나래를 하면서 이 문제를 해결할 수 있는 답을 찾았다”고 밝히며 담당 BP에 고마움을 표현하였다.

그리고 위에서 언급한 ‘어망 부이용 통신 모듈’에 대한 추가 권리 확보도 고려하고 있다고 말하였다.

마지막으로 “IP 나래를 통해 자사 보유기술을 세부적으로 분석하고 국내외 기술 동향까지 파악하여 새로운 연구개발 방향을 설정할 수 있었고, 과업과 병행된 IP 교육을 이수하면서 임직원들의 지식재산 역량이 한층 높아졌다”고 말하며 “기업에서 IP 경영의 필요성을 다시 한 번 깨닫게 되었다”고 언급하였다.



▲ IP나래 컨설팅 사진



컨설턴트 김명관
RIPC 경력 8년

전화번호: 052-228-3088(IP나래 담당자 번호)

FAX: 052-711-1280

E-MAIL: ulsanripc@ucci.or.kr



목차보기

(주) 해동에이지케이

전남지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 서경진
- ◆ 설립일자 : 2013년 12월 11일
- ◆ 고용인원 : 2명
- ◆ 주요 생산품 : 농업 및 임업용 기계제조업

▶ 기업 주요 연혁

- 2013. 12. 11 주식회사 해동공업 설립 (본점-전남 무안)
- 2016. 10. 13 본점 이전 (전남 함평 해보농공단지)
- 2016. 11. 01 법인 상호변경 등록 (해동공업 → 해동에이지케이)
- 2017. 04. 17 특허권 5건, 디자인 32건 보유



02 기업 소개

기업은 전라남도 무안에서 농기구 부품 제작기술을 가지고 창업하였고, 현재 함평 해보농공단지로 기업을 이전한 상태이다.

기업의 작년 매출액은 7억 원이지만 고용인원은 2명 뿐이어서 기업 규모에 대비해서는 매출액이 높은 업체이다.

기업의 주력 생산품은 농기계용 작업기 연결 장치, 베일러용 로터 등이며 최근 사업 다각화를 목적으로 신규 사업제품 연구개발에 전념하고 있다. 현재 기업 대표는 스마트팜 등 농업에 관한 정부의 다양한 지원 사업 참여를 통한 자금 확보에 노력하고 있다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업의 Needs는 보유하고 있는 기술(제품)의 구조개선에 중점 되어 있었다. 특히 농기구 연결 장치의 회전 범위 증대를 위한 연구개발을 진행하고 있으므로 이에 대한 국내외 기술 동향을 알고 싶어 했다. 또한, 보유기술과 관련해서 강한 특허권 창출에 대한 의지를 보였다.

기업의 대표는 새롭게 충원되는 연구 인력을 지식재산 전담인력으로 활용하여, 기업의 보유 IP를 전략적으로 관리하고 싶어 하였다. 또한 보유 IP를 활용하여 자금을 조달하는 IP 금융 방법론에 관한 컨설팅도 요청하였다.

진단 결과 기업 보유IP의 권리 존속기간 만료시점이 다가오고 있어 새로운 특허권 창출이 필요하였으며, 기존 기술의 문제점인 ‘트랙터를 방향 전환하는 경우 발생하는 연결 장치의 파손’도 해결할 필요가 있었다.

기업 경영 측면에서는 기업의 IP역량 강화를 위해 임직원 대상으로 지재권 실무 교육을 실시할 필요가 있었고, 사업장 확장 및 생산장비 추가 구매에 따라 증가한 기업부채에 대한 해결 방법도 찾을 필요가 있었다.



▲ 기업 보유기술 사진

04

컨설팅 진행 및 지원결과

> IP경영 부분

우선, 기업의 무형자산 증대를 위해 보유 IP에 대한 재평가 및 신규 IP 확보 방안을 제시하였다. 그리고 기업의 자금 확보를 위해 특허 및 우수기술을 담보로 기술보증을 신청하는 것과 특허를 활용하여 외부 투자를 유치하는 방안을 제시하였다.

또한, 기업 경쟁력제고를 위해 시장동향 분석을 기반으로 제품 개발방향을 제시하였으며, 향후 사업계획서 작성시 반영할 수 있도록 안내하였다.

그리고 기업이 벤처기업 및 이노비즈 인증을 획득하는 데 필요한 세부 요건을 안내하고, 지식재산 경영인증도 획득할 수 있도록 취득에 필요한 사항을 안내하였다.

아울러, BP는 대표자에게 지재권 관리시스템 구축 및 관리를 위한 전담인력 배치와 전담부서 설립방안을 제시하고, 전담인력 대상으로 보유 IP 관리 등을 포함하는 실무교육을 진행하였다.



▶ IP기술 부분

우선, 기업의 개발기술 분야에 대한 선행기술조사를 실시하여 유효특허를 선별하였고, 선별된 유효특허는 연도/국가/기술성장 단계/주요출원인/기술분야 별로 분류되고 정량 및 정성적으로 분석되었다. 유효특허 들 중에서 기업의 개발기술과 분쟁 소지가 있는 것은 핵심특허로 선별되었고 이를 심층 분석하여 공백 (미개척) 기술 분야 및 유망 기술 분야를 도출하였다. 이러한 분석 결과를 바탕으로 기업의 기술개발 방향을 정립하였다.

특히 선행기술들 중에서 ‘연결장치 회전 범위 증대 구조’와 ‘전·후방 몸체 회전 범위 제한 구조’는 기업의 개발기술에 접목하면 효과가 증가할 것으로 기대되어 기업에게 제공되었고, 이에 대한 연구개발도 착수되어 성공적인 결과물을 도출하였다. 그리고 위의 개발기술과 관련한 특허출원이 진행 중에 있다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

05 업체 반응 및 평가

기업 대표이사는 “IP 나래 사업의 경쟁사 및 시장 동향 분석을 통해서 자사 기술의 위치를 확인할 수 있었고, 향후 마케팅이나 기술거래 시에 큰 도움이 될 것”이라고 하면서, “특허권 창출 및 각종 인증 취득은 정부 지원 사업에 우선 선정되기 위한 필수 사항으로 이에 대한 컨설팅이 매우 유익했다”고 말하였다.

그리고 “농기구를 제작하는 우리 회사는 전라남도에 위치하는 지리적 특성과 농업 분야에 특화된 기술력으로 인해 지역내의 시장 경쟁에서 유리한 위치에 있을 것으로 기대한다”고 첨언하였다. 담당 BP로서는 전라남도 특화 산업인 농기계 분야의 IP 창출과 연구개발을 지원하여, 지역 성장의 초석을 다졌다는 점에서 큰 보람을 느꼈다.



컨설턴트 한승엽
RIPC 경력 1년

전화번호: 070-4285-6930(IP나라 담당자 번호)

FAX: 061-242-8588

E-MAIL: hsy6365@gmail.com



목차보기

(주) 미래에스비

경남지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 김동기
- ◆ 홈페이지 : <https://miraesb.modoo.at/>
- ◆ 설립일자 : 2016년 06월 01일
- ◆ 고용인원 : 3명
- ◆ 주요 생산품 : 에어크린매트 “슈크린”

▶ 기업 주요 연혁

- 2016년 6월 법인설립
- 2016년 7월 신발바닥청소기 에어크린매트 연구개발
- 2017년 7월 “신발이물질제거장치”로 특허출원
(출원번호 : 10-2017-0086248)
- 2017년 8월 IP나래프로그램 협약 체결(경남지식재산센터)
- 2017년 10월 수출성공패키지 지원사업 선정(중소벤처기업부)



02 기업 소개

기업은 건강하고 위생적인 실내공간 조성을 위해 신발바닥청소기 에어크린 매트 “슈크린”을 개발하여 판매하는 회사이다. 보유기술은 신발 바닥에 묻어 있는 미세먼지 등 작은 이물질을 건물 출입구에서 제거하여 신발 바닥을 통해 실내로 유입되는 오염물질을 차단하는 것을 특징으로 한다. 그래서 실내를 깨끗하고 쾌적하게 유지 시킬 수 있도록 도와주는 환경 위생제품으로 시장에서 좋은 반응을 얻고 있다.

그리하여 지난해 매출액은 1억 원에 불과했지만 2018년에는 10억 원으로 증가할 것이라고 기업 대표는 기대하고 있었다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업 대표는 환경 위생제품에 대한 연구를 창업 전부터 계속해 왔으며, 관련분야의 강한 특허권 창출을 희망하고 있었다. 또한, 기술동향을 조사 분석하여 향후 기술개발 방향을 설정하고, 특허DB에서 기업의 기술개발에 활용할 수 있는 참고특허까지 확보하여 기업의 기술력을 업그레이드하고 싶어 하였다.

BP는 기술동향 분석과 특허전략 수립을 통해 기업의 기술개발 방향 설정 및 강한 특허권 창출을 주된 과업 범위로 설정하였으며, 기업이 보유하고 있는 기술과 IP를 평가하고 관리하는 방법과 정부 R&D과제에 참여하여 연구개발 자금을 확보하는 방안을 제시하는 것을 추가 과업으로 설정하였다. 이러한 IP 기술 및 경영 전략을 바탕으로 기업이 중장기적으로 성장할 수 있도록 성장 단계별 전략을 수립하는 것도 잊지 않았다.



▲ 기업 보유기술 사진

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

기업의 보유기술과 재무제표를 분석하면서, 기업의 기술을 기술성, 시장성, 사업성 면에서 면밀하게 검토하여 그 가치를 평가하였고, 평가된 기술가치를 기술이전, 사용권 설정 및 기업홍보에 활용할 수 있는 방안을 제시하였다. 특히 정부 지원 사업 참여 시 제출하는 사업계획서에 상기 내용을 담아 활용할 수 있도록 컨설팅하였다.

또한, 임직원을 대상으로 특허등록 요건과 특허침해 판단에 대해 교육하여 기업의 특허침해 대응 역량을 강화하였으며, 특히 특허 명세서 사례를 가지고 하나하나 분석해가는 1:1 실무자 교육을 통해 기업 담당인력은 특허 명세서를 혼자서 분석할 수 있는 수준까지 그 역량이 향상되었다.

마지막으로, 수 차례에 걸친 지식재산 기반 기술전략 회의를 진행하면서 기업 성장 단계별로 기술 및 경영전략을 수립함으로써 기업은 명확한 비전과 목표도 가지게 되었다.



▲ IP나래 컨설팅 사진



▶ IP기술 부분

기업이 실시 또는 개발하고 있는 기술 분야에 대한 특허 및 선행 기술을 검색하여 해당 기술 분야의 국내외 동향을 조사하였고, 특히 기술이 유사하다고 판단되는 특허는 핵심특허로 선별하여 별도로 심층 분석하였다.

기업에 침해소송 위협이 될 수 있는 핵심특허는 그 권리범위(청구 범위) 상의 구성요소별로 기업의 보유기술과 비교 분석하여 특허 침해 분쟁에 대한 예방 전략을 설계하였다. 또한, 특허분쟁에 대한 이종의 예방장치로서 핵심특허를 비켜갈 수 있도록 보유기술에 대한 회피설계까지 진행하여 새로운 특허권 창출을 진행하였다.

아울러 연구개발에 도움이 될 수 있는 참고특허를 기업에게 제공하여 향후 연구개발 시에 활용할 수 있도록 하였다.



▲ 경남 지식재산 페스티벌 참가 사진(시제품 시연)

05 업체 반응 및 평가

대표이사는 ‘IP 나래 사업을 통해 해당 기술에 대한 동향 및 최근 트렌드를 파악하고 다양한 연구 방향을 설정’하게 되었다고 언급하였다.

기업은 단기적으로 특허, 디자인, 상표 등의 지식재산을 확보하고, 'IoT가 접목되는 제품' 출시를 위해 부설 연구소 설립까지 준비하고 있다. 앞으로 연구개발 인력을 2018년 1명, 2019년 2명, 2020년 2명으로 점진적으로 신규 채용할 계획이며, 지식재산권을 기반으로 경쟁력을 높여 해외시장 수출 전략을 세우고 향후 5년 이내에 수출액 500억, 매출액 1,000억 원을 달성하는 것을 목표로 사업을 전개하고 있다.

최근에는 경남 지식재산페스티벌에 참가하여 IR 발표 등 다양한 기술마케팅 홍보 현장에서 높은 호응을 받았으며, 향후 지속적인 기업성장이 이뤄질 것으로 기대 된다.



▲ 경남 지식재산 페스티벌 참가 사진(시제품 시연)



컨설턴트 박장훈
RIPC 경력 7년

전화번호: 055-210-3085(IP나래 담당자 번호)

FAX: 055-210-3080

E-MAIL: roy1983@korcham.net



목차보기

21세기메디칼(주)

광주지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 신미향
- ◆ 홈페이지 : 21cmedical.co.kr
- ◆ 설립일자 : 2013년 08월 05일
- ◆ 고용인원 : 39명
- ◆ 주요 생산품 : LS바늘, 봉합사 니들, COG타입 봉합사, 프레스 타입 봉합사

▶ 기업 주요 연혁

- 2011. 12 의료 기기 제조 면허 취득
- 2013. 02 판매 증명서 취득(제13-1353호)
- 2014. 07 CE2195 인증서 취득(SZU시험)
- 2015. 05 제117차 중국 수출입 박람회 국제관 참가
- 2016. 01 LS바늘 출시, 광둥 국제 미용EXPO참가



02 기업 소개

2013년에 창업한 이 기업은 안티에이징 리프팅 의료 분야에서 폴리 디옥사논(PDO) 봉합사 제품을 생산 및 판매하고 있다. 기업의 독자 기술인 저온압착 프레스 가공기법을 이용하여 개발된 리프팅 봉합사 제품은 안전성과 효과성이 뛰어나 시장에서 호평을 받고 있다.

기업은 기술력 고도화를 위한 지속적인 R&D 투자, 신규 제품 연구, 다양한 기술인증 취득을 실시하여 기업의 역량을 향상시키고 있으며, 중국 등 해외 시장 개척을 위한 공격적인 마케팅도 실시하고 있다.

현재, 기업은 생산, 관리, 판매 중심의 회사에서 연구개발 중심의 기술 집약적 회사로 성장하기 위한 기초를 다지고 있는 중이다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업은 창업 이후 꾸준한 연구개발 투자를 통해 기술력을 확보하고, 지식재산권과 기술노하우를 축적해오고 있었다. 의료 제품의 안정성, 품질인증 및 품질관리 중심의 경영방침으로 지속적인 기업성장 동력을 만들어가고 있었다.

다만, 대 중국수출 비율이 높은 상황에서 맞이한 중국의 제재조치로 인해 매출 감소라는 심각한 경영 타격을 받았고, 이에 따른 새로운 경영전략이 필요한 시점이었다. 또한, 판매 제품인 프레스드 봉합사에 관한 제작 기술의 특허 권리범위가 협소한 것에 대한 대응책과 다수 경쟁사의 시장진입을 막을 수 있는 신규제품 개발이 필요한 상황이었다.

기업을 진단한 결과 임직원들의 일체성을 확보하기 위해 기업의 미션과 비전을 설정하고, 핵심가치를 기반으로 연구개발 아이টে에 대한 제품 로드맵을 설정하는 것이 필요해 보였다.

아울러 IP 인프라 구축, IP 경영 컨설팅, IP 기술전략 컨설팅 3가지 방향으로 기업의 지식재산 경영 기초를 설계하고, 이를 기반으로 기업이 공격적 마케팅을 벌일 수 있는 강한 특허권을 창출하는 것을 최종 목표로 세웠다.

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

BP는 IP 인프라 구축과 IP 경영전략의 두 가지 방향에서 경영 컨설팅을 기업에 제공하였다.

IP 인프라 구축으로는 BP가 개발한 툴을 활용하여 IP 조직/인력 구축, 직무발명제도 운영, 지식재산권 관리, 지식재산권 교육, IP 동향분석, IP 사업화 등을 지원하였다. IP 경영전략 컨설팅으로는 주력제품에 대한 기술확보전략, 제품경쟁력 강화전략, 해외시장 공략을 위한 사전준비 가이드를 제공하였고, IP 활용을 통한 투자 유치 방향도 모색하였다.

컨설팅 결과로 전년 대비 100% 매출액 성장 및 신규고용 창출의 성과가 기대되며, 신규 IP 창출 2건, 미얀마 현지공장 증설 계약 체결 등의 실질적인 성과도 거두었다.



▲ IP나래 컨설팅 사진



▶ IP기술 부분

기업의 보유기술과 관련하여 기술 테크트리 작성 및 유효특허 추출을 통해 국내외 기술 동향분석을 실시하였고, 그 결과물은 기업의 R&D 자료로 활용할 수 있게 되었다.

또한, 해당 기술 분야의 다 출원 기업과 경쟁사를 대상으로 사업 경력, 인원 수, 매출 현황 및 핵심기술 등을 분석하여 벤치마킹 가능한 기업군을 도출하였고 이를 바탕으로 기업의 사업 방향성을 제시하였다. 기업은 제시한 내용을 수용하여 4차 산업 혁명 시대에 발맞추어 스마트 팩토리(Smart Factory) 구현 기반으로 사업 운영의 방향을 설정하는 중이다.

연구개발진이 참여한 가운데 선행기술조사 결과물들에서 핵심 특허를 도출하였고, 특허침해 소지가 있는 핵심특허들에 대한 회피 설계로 기업의 특허권 창출을 진행하였다.

마지막으로 기술동향 추이를 분석하여 공백(미개척) 기술 영역을 찾아내었으며 이 영역에 대한 기술개발 전략을 기업에게 제공하였다.

이 과정에서 브레인스토밍 방식의 아이디어 회의를 진행하였고 여기서 발생한 아이디어를 기초로 기업은 R&D를 실시하였고 추가 특허 출원까지 예정하고 있다.

05

업체 반응 및 평가

기업의 대표는 “2013년 기업 설립 이후 기업이 당면했던 가장 큰 이슈이자 해결 과제였던 중국 매출 급감에 따른 기업의 손실을 당시 사드의 문제로만 치부하고 견디고자 하였는데, IP 나래 사업을 통해 문제의 본질을 보게 되었고, 해결방안을 얻게 되어 참으로 유익하다.”

라고 하였으며, “무엇보다 강한 특허권을 확보하여 IP 경영을 실행하는 것이 회사의 운명을 좌우한다는데 공감한다”라고 하며 IP 경영에 대한 강한 의지를 보였다. 현재 IP 나래 사업을 통해 신공법 창출 기반의 강한 특허 기술을 확보하였으며, 이러한 기술을 통해 요즘 증가하는 국·내외 경쟁사들을 충분히 압도할 수 있을 거라 기대하며, 이번 과업으로 도출된 결과물들을 앞으로도 지속적으로 모니터링하여 회사의 경쟁력을 키우고 글로벌 스타 기업으로 도약하겠다고 포부를 밝혔다.



컨설턴트 최태호
RIPC 경력 1년

전화번호: 062-604-9249 (IP나래 담당자 번호)

FAX: 062-953-3844

E-MAIL: a1004cth@kipa.org



목차보기

(주) 이엔코리아

전북지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 최정환
- ◆ 홈페이지 : <http://enkorea.asia>
- ◆ 설립일자 : 2012년 07월 02일
- ◆ 고용인원 : 66명
- ◆ 주요 생산품 : 탄소응용필름 및 포장재, 탄소화장품, 전자소재보호필름, 친환경 워셔액

▶ 기업 주요 연혁

- 2012. 07 법인설립, 한국탄소융합기술원 입주
- 2015. 06 산업통상자원부 미래패키징 신기술 정부포상
Korea Star 수상
- 2015. 09 전라북도 전략산업 선도기업 지정
(탄소융복합소재 부품산업)
- 2016. 07 익산 제2신축공장 완공, 탄소 마스크팩 중국 수출 MOU체결
- 2017. 02 이앤C카 허브향 향기나는 워셔액 론칭



02 기업 소개

기업은 2012년에 창업하여 탄소 응용 소재를 활용한 필름, 화장품 및 마스크팩을 주력제품으로 연구개발, 생산하는 지역 강소기업이다. 2016년 매출액이 81.5억원, 고용인원 66명(생산인력 포함)인 비교적 탄탄한 업체로서, 최근 친환경 에탄올 워셔액 출시와 더불어 이에 대한 연구개발 및 마케팅에 매진하고 있다.

현재, 기업은 주력 생산품인 탄소 응용 소재 패키징 필름, 탄소 응용 필름 및 포장재, 탄소화장품 등의 효과를 높이기 위한 연구개발을 진행 중이고, 신규 사업 진출을 위해 전자소재보호 필름, 친환경 워셔액 등 탄소 소재를 이용한 다양한 제품군에 대한 연구개발을 진행하고 있다. 기업은 관련 시장에서 선도 기업으로 도약하기 위해 기업내 물적, 인적 자원을 집중 투자하고 있는 상황이다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업은 허브향 에탄올 워셔액 기술에 대한 강한 특허권 창출과 신규 R&D 과제 발굴을 위해 경쟁사에 대한 특허분석을 요구하였으며, 보유 기술을 브랜드, 디자인과 연계한 융복합 IP 포트폴리오를 구축하고 싶어 하였다.

BP는 기업의 니즈와 보유기술을 고려할 때 기술력에 대한 심층적인 접근이 필요하다고 판단하였다. 선행기술 검색 범위를 에탄올 워셔액 전반으로 정하고, 이에 대한 심층 분석을 하였다. 이를 통해 도출된 핵심특허(또는 장벽특허)에 대해서는 분쟁 예방 전략을 수립하고 기업의 기술개발에 활용 가능한 참고특허는 선별하여 기업에 제공하기로 하였다. 또한 이중특허 검색 방법을 활용하여 추가 첨가제 성분을 찾는 것도 과업범위로 설정하였다.

아울러, 임직원의 지재권 관리역량 제고를 위해 과업진행 단계별로 지재권 실무교육을 병행 실시하였다.

마지막으로 과업수행 기간내에 IP 융복합 포트폴리오를 구축하는 것은 어렵다고 판단하여, 기술적용분야 제품의 상표권 출원을 설계하였다.



▲ 탄소 응용 필름 및 포장재, 탄소 마스크팩

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

IP 경영인증 지표를 활용하여 인프라, 창출, 활용, 보호 측면에서 부족한 부분을 사전 검토하고, 개선점을 도출한 후 컨설팅을 진행하였다.

기업의 인프라 역량을 제고하기 위해, 연구개발진이 참여한 가운데 지재산 담당으로서 필수적으로 알아야 할 내용 위주의 맞춤형 IP 교육을 진행하였다. 특히 특허 검색 및 특허 청구범위 해석 위주의 교육을 진행하여, 기업 스스로 지식재산을 검색하고 분석하는 능력을 갖추고 내재화 하도록 하였다.

마지막으로, 신규 사업 제품인 유칼립투스 허브향을 추가한 자동차용 에탄올 워셔액에 대한 브랜드 연계 전략을 통해서 상표권 2건 창출을 예정하고 있다.



▲ 허브향 에탄올 워셔액



▶ IP기술 부분

우선, 기업의 신규출시 제품인 ‘허브향을 추가한 자동차용 에탄올 워셔액’에 대하여 주요 조성물질(에탄올, 정제수, 함량비), 첨가제(계면활성제, 정제수, 색소), 제조방법의 3가지 카테고리로 선행 기술조사를 실시하였다. 상기 조사 결과들에서 특허분쟁 가능성이 있는 핵심특허와 경쟁사들의 보유기술을 추출하였고 이를 전문가 협업으로 기업의 제품과 비교분석하였다. 비교분석은 기업 제품의 각 구성요소별로 침해 가능성을 검토하는 방식으로 진행되어 특허 침해 대응 및 예방 전략을 성공적으로 수립할 수 있었다.

또한 비교분석 결과를 활용하여 기업 제품이 기존 특허 기술을 침해하지 않도록 제품에 대한 회피설계를 진행하였고, 그 결과물을 특허로 출원함으로써 특허권으로도 보호 받을 수 있도록 하였다.

아울러, 제품(워셔액)의 조성 물질, 첨가제 등으로 활용 가능한 참고특허를 도출하여 기업 연구개발진과 함께 심도있는 R&D 회의를 진행하여, 기업의 미래 R&D 방향 전략을 수립할 수 있었다. 그 결과, 허브향 첨가 외에 유칼립투스 향의 첨가제를 활용하는 방법, 와이퍼 소음감소 물질 활용 방법, 부식방지 재료 도출, 발수기능 물질 제조 등에 대한 신규 R&D 방향을 제시할 수 있었다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

05

업체 반응 및 평가

기업은 ‘허브향을 첨가한 에탄올 워셔액’은 기 매출 제품인 탄소 필름, 포장재, 탄소 화장품 등과 함께 전국의 자동차 정비소를 대상으로 마케팅 예정이었고, 워셔액 사업을 통해 14억 원의 매출액 증가를 기대하고 있었다. 하지만, 기업의 워셔액은 시장진입 과정에서 특허 침해에 관한 분쟁으로 자칫하면 막대한 손해까지 볼 수 있는 상황이었다.

이러한 상황에 대해서 기업의 대표는 “IP 나래를 통해서 경쟁사 및 시장동향을 사전에 분석하여 특허 침해 분쟁까지 예방할 수 있게 되어 정말 다행이다”라고 하면서 “우리 기술을 보호할 수 있는 강한 특허권까지 획득할 수 있게 되어 매우 기쁘다 ” 라고 말하였다. 또한, “과업과 병행된 교육프로그램을 통해 본인 및 자사 연구원들의 역량이 향상되고 IP 창출을 위한 동기부여가 한층 향상된 점을 높게 사고 있다.” 라고 언급하였다. 마지막으로 기업 대표는 최종보고회 현장에서 내년도에도 다른 아이টে으로 IP 나래 프로그램에 신청하여 기업의 신규 사업을 확대하고 싶다고 하였다.



컨설턴트 이기성
RIPC 경력 1년

전화번호: 063-252-9301 (IP나래 담당자 번호)

FAX: 063-252-9302

E-MAIL: gisung.lee@kipa.org



목차보기

(주) 제주인디

／
제주지식재산센터
／

01 기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 강춘일
- ◆ 홈페이지 : <http://www.jejuindi.com/>
- ◆ 설립일자 : 2015년 07월 03일
- ◆ 고용인원 : 3명
- ◆ 주요 생산품 : 화장품, 천연염색 제품

▶ 기업 주요 연혁

- 2015.07 농업회사법인 (주)제주인디 설립
- 2015.12 유아용화장품 인디베베 3종 출시, 벤처기업인증
- 2016.03 제주관광공사 외국인 면세점 입점
- 2016.08 신라 면세점 입점
- 2016.09 인디네이처 쪽-마유 핸드크림,
동백-마유 핸드크림 제주인증



02 기업 소개

기업은 제주 유명 테마파크에서 재배되는 천연 식물을 사용하여 제주 고유의 화장품을 개발 및 생산하는 농업회사 법인이다. 특히 기업은 '쪽'을 주원료로 한 유아용 화장품 '인디베베'와 성인 화장품 '인디네이처'라는 신규 제품을 시장에 출시하여 제주의 대표적인 화장품 회사로 입지를 다져가고 있다. 창업 초기 기업으로서 매출 규모는 미미하나, '쪽'을 주원료로 한 화장품 제품군이 시장에서 호응을 얻어 창업 첫해에는 매출이 없었으나, 이듬해인 2016년에 1억 3천만 원으로 증가하였으며, 앞으로 제주 대표 화장품 기업으로서 매출액 상승이 매년 2배 이상 성장할 것으로 기대한다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

합성 계면활성제 및 방부제 등의 합성원료 성분이 아토피 등 피부병을 유발하는 것으로 알려져, 천연화장품에 대한 관심이 증가할 것이라고 예측한 기업 대표는 관련 제품을 제작 및 판매할 목적으로 창업하였다.

다만, 기술력은 보유하였으나 특허권이 없어 특허 침해 분쟁에 대한 두려움이 있었고, 다양한 소비자를 대상으로 한 공격적 마케팅에 애로가 있었다. 또한, 안정적인 ‘쪽’ 원료 확보 방안에 대해 고민이 있었고, 효율적인 배합방법에 대해 경쟁사의 기술력을 확인하고 싶어 했다. 또한 기업은 강한 특허권을 창출하여 해당분야의 기술적 우위성을 확보하고, 더 나아가 개발기술에 대한 독점적 지위를 유지하기 위한 향후 방안에 대한 검토까지 요구하였다.

이에 BP는 IP 나래를 통해 기업이 보유한 현재 기술을 고도화하는 전략이 필요하다고 판단했고, 현재 연구개발이 무계획적으로 이루어지고 있으므로 기업이 나아가야 할 연구개발 방향에 대하여 단기적, 중장기적 방향성을 제시할 필요가 있다고 판단했다. 특히 단기간에 성과를 낼 수 있는 방향을 제시해 기업경영의 안전성을 확보할 필요가 있었다.

이에 BP는 위 사항들을 과업 범위로 설계하여 사업을 수행하였다.



▲ 쪽으로부터 유효성분을 추출하는 과정

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

기업은 ‘쑥’ 성분 제품을 국내뿐만 아니라 해외시장으로의 진출도 생각하고 있어서, 천연화장품에 대한 각국의 정책 동향을 조사하여 제공하였다.

아울러, 국내에서도 다수의 천연화장품 업체가 쑥 성분 제품을 개발하고 있을 것으로 추정되어 기업에서 염두에 두고 있는 경쟁사의 기술도 조사하여 특허 존재 여부를 확인하였다. 다행히도 기업의 보유기술과 경쟁할 만한 특허는 미미한 상황을 확인하고, BP는 기술에 대한 특허권을 우선 획득한 후에 공격적인 마케팅을 할 필요가 있다는 단기 목표를 설정하였다.

단기적 목표 뿐만 아니라 중장기적 목표로서, 기업의 지식재산 경영 도입을 추진하는 IP 기반의 성장 전략을 제시하였고, 정부 지원사업에 참여하여 신규 자금을 확보할 수 있도록 지식재산강점의 사업계획서 작성을 지원하였다.



▲ 기업 보유기술 제품사진



▶ IP기술 부분

처음에는 개발기술의 원료 분야로 한정하여 선행특허를 검색하였으나 검색된 건수가 적어, 성분 추출 분야로 검색범위를 넓혀 선행특허 분석을 진행하였다. 또한 ‘쪽’ 원료와 배합방법 분야에 대해서도 추가적으로 선행특허를 검색 분석하였다.

선행특허 검색 및 분석 과정에서 해당분야의 기술 흐름을 파악하고 특허침해에 관한 분쟁 소지가 강한 핵심특허 3건에 대해서는 분쟁예방을 위해 회피설계를 진행하였다. 또한 O/S 매트릭스 분석방법을 활용하여 미개척 영역의 기술 분야를 찾아 이를 특허 기술로 고도화하는 작업을 수행하였다. 기술 고도화는 제주지식 재산센터 내부의 네트워크를 활용하여 제주대학교 화학과 교수님과 미팅을 통해 훨씬 수월하게 진행될 수 있었다. 이러한 과정을 통해 도출된 아이디어 및 기술을 기반으로 강한 특허권을 창출하고 특허 포트폴리오까지 설계할 수 있었다.

화학 분야의 경우 입증된 실험 결과 없이는 특허를 획득할 수 없기 때문에 기초실험 데이터를 이용해 특허 출원을 우선 진행 하였고, 향후 1년간 보강실험을 진행하면서 확실한 실험 데이터를 확보하기로 하였다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

05

업체 반응 및 평가

최종보고회 현장에서 기업 대표는 “아직 창업 초기단계의 소기업으로서 지식재산 관련하여 많은 부분을 갓출 수는 없겠지만, IP 나래를 통해 지식재산의 중요성을 알게 되었고, 무엇보다도 기업이 연구개발을 진행할 때 선행특허 조사를 통해 방향성을 확실히 정해야 한다는 것을 배우게 되어서 대단히 고맙다”라고 말하였다. 마지막으로 “이렇게 좋은 지원 프로그램은 지인들께만 살짝 귀띔해 줘야겠다”는 농담으로 IP 나래 결과물에 대한 만족감을 표현하였다.



컨설턴트 진영준
RIPC 경력 1년

전화번호: 064-759-2555 (IP나래 담당자 번호)

FAX: 064-758-2169

E-MAIL: dwscyjchin@nate.com



목차보기

(주) 리베스트

대전지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 김주성
- ◆ 홈페이지 : libest.co.kr
- ◆ 설립일자 : 2017년 01월 04일
- ◆ 고용인원 : 7명
- ◆ 주요 생산품 : 리튬이온 이차전지

▶ 기업 주요 연혁

○ 2017.01.04 설립

● 2017.07.31 제3자 투자유치(299,944,788원)



02 기업 소개

대전 소재 유명대학 출신의 대표가 2017년 1월에 창업한 기업으로 대표이사 포함 7인이 제품 연구개발과 마케팅에 전념하고 있다. 창업 초기기업으로 매출액은 없지만 4차 산업혁명의 핵심이라 할 수 있는 웨어러블 전지에 기술력을 인정받아 현재 약 3억 원의 투자 유치를 이끌어 내었다.

기업의 주력제품은 리튬이온 이차전지로 타사 제품들에 비해 범용성이 우수한 것이 특징이고, 여기에 유연성 배터리 기술까지 적용한 ‘유연성 리튬이온 이차전지’의 연구개발이 완료 중에 있다. 기업은 이러한 기술력을 바탕으로 B2C뿐만 아니라 B2B로 그 사업대상을 확대하는 중이고, 앞으로 사업 다각화와 판로 개척을 위해 연구개발 인력은 물론이고 기술영업 인력도 충원할 계획에 있다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업은 유연성 리튬 이차전지를 국내외 전자부품 제조 기업들에게 판매를 계획하고 있으나, 현재 특허권을 보유하고 있지 않아 특허권 창출에 대한 니즈를 가지고 있었다. 그리고 시장에 제품을 출시하면서 경쟁사와 특허 침해 분쟁이 발생할 수 있다는 막연한 위협을 대비하기 위해 예상되는 경쟁사 도출 및 시장의 기술동향 조사를 요청하였다.

이에 담당 BP는 우선적으로 기업의 보유기술을 분석하여 몇 개의 카테고리로 분류하고, 각 카테고리 별로 기업의 경쟁사를 찾아내어 경쟁사들의 기술을 정량 및 정성적으로 분석하기로 하였다.

그러한 과정에서 도출되는 핵심특허(특허침해 가능성 있는 특허)들에 대해서는 특허침해 분쟁 예방 전략을 수립하면서, 경쟁사 특허들을 회피할 수 있도록 기업 보유기술을 보강하고 또한 설계된 결과물은 강한 특허권으로 보호 받을 수 있도록 과업을 수행하기로 하였다.

마지막으로 기업의 연구개발진은 물론 영업직원에게 대해서도 IP 기본 교육과 IP R&D 교육을 병행하여 기업의 지식재산 역량을 강화하는 것도 잊지 않기로 하였다.



▲ 보유기술

04

컨설팅 진행 및 지원결과

> IP경영 부분

BP는 수혜기업의 미흡한 지식재산 경영 여건을 개선하기 위해 지식재산 인프라 구축과 지식재산 창출을 중심으로 컨설팅을 진행 하였다.

기업의 지식재산 역량을 높이기 위해 지식재산권 기본교육과 특허검색 방법 교육을 진행하였고 심층 토의 시간을 가졌다. 특히, 전사 임직원이 참여한 자리에서 보유특허 분석(IP R&D) 교육을 실시한 것은 호응이 아주 좋았다. 교육 중에 일부 직원이 직무발명 보상 제도에 관심을 기울여 제도의 혜택과 절차 등에 대해서 안내 하였다. 그 결과 전사 임직원의 IP 인식 개선은 물론 IP 역량을 강화시킬 수 있었다.

또한 BP는 유관 기관에서 실시하는 기술개발 과제 중에서 수혜기업이 도전할 만한 과제를 연계시키기 위해 과제 지원 방법 및 선정 요령을 안내하였다.



▶ IP기술 부분

BP는 기업의 주력제품인 유연성 배터리 제조 기술을 보유한 경쟁사를 추려내는 것이 급선무라 판단하였다. 그래서 기업 담당자와 인터뷰를 진행하면서 선행기술을 조사하여 경쟁사를 도출하였고, 이에 대해 기업과 지속해서 논의하고 분석하였다. 그리고 경쟁사 기술 또는 분쟁 소지가 있는 핵심특허에 대해서 협력사(특허사무소)와 협업하여 그 권리범위를 분석하였다. 또한 기업이 장래의 특허 분쟁 위험을 최소화하도록 기술 라이선싱 등에 관한 특허침해 분쟁 예방 전략을 수립하였다.

특히 경쟁사 기술에 대해서 깊이 있는 분석을 하였으며, 아이디어 회의와 R&D를 병행하면서 경쟁사 기술을 분석하여 기업 기술을 충분히 고도화시킬 수 있었다. 결과적으로 특허 분쟁에서도 살아 남을 수 있고 기업의 기술도 보강되어 권리 범위도 넓은 강한 특허권을 창출할 수 있었다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

05

업체 반응 및 평가

기업은 BP의 컨설팅 후에 대전 소재 유관기관의 R&D과제에 참여하여 6억원 규모의 사업 프로젝트를 수주하였고, 기업 대표는 이를 통해 사업 확장, 인력 충원, 자금 확충 등 기업 경영 상황을 개선시킬 수 있었다고 언급하였다.

또한, 대표이사는 “이 사업을 통해 어느 기업이 경쟁사인지, 현재 위협이 되는 특허는 무엇인지 알 수 있어서 뜻 깊었다”라고 하면서 고마움을 표현했다. 특히 앞으로 전략적인 마케팅을 위해 IP 나래 결과물을 활용할 예정이라고 첨언하였다. 최종보고회에서도 기업 대표는 “IP 나래 사업을 통해 얻은 경쟁자의 기술동향분석 자료를 가지고 공격적인 마케팅을 실시하여 세계 최고의 배터리 기업이 되겠다”라며 강한 의지를 표명하였다.



컨설턴트 최태용
RIPC 경력 13년

전화번호: 042-930-4460 (IP나래 담당자 번호)

FAX: 042-930-4439

E-MAIL: ctbong@djtp.or.kr



목차보기

(주) 아이오티플렉스

부산남부지식재산센터

01 기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 박문수
- ◆ 홈페이지 : www.iotplex.co.krr
- ◆ 설립일자 : 2015년 07월 02일
- ◆ 고용인원 : 8명
- ◆ 주요 생산품 : 차량용 GPS 추적기

▶ 기업 주요 연혁

- 2015. 법인설립, 인도네시아 경찰청 단말기 납품
- 2016. 벤처기업 등록, 기업부설 연구서 설립, ISO9001 인증
- 2017. 공정등록, 벤처창업혁신조달상품 선정,
청년창업활성화 유공자 부산시장 표창
부경대학교 창업선도대학 선정
부산시 우수기업 밀리언클럽 선정
우수창업기업 부산지방중소벤처기업청장 표창장 수여



02 기업 소개

기업은 2015년에 창업한 기업으로, LBS(Location Based Service, 위치기반서비스) 차량용 위치추적기를 출시하여 시장에 큰 호응을 얻고 있다.

기업의 차량용 위치추적기는 기존 제품에 LTE(Long Term Evolution) 망을 최초 적용하여 위치 관제 및 위치 전송에 대한 성능이 우수하고, 無지향성 안테나를 내부에 탑재하면서 디자인이 심플해져 소비자 기호에도 잘 맞다. 또한 기업의 제품은 단순히 차량 위치만 확인하는 것이 아니라 운행기록, 이동 경로 등의 운행 데이터 관리, 관심지역 진입·이탈 알림, 배터리 상태 알림 등의 상태확인 등이 추가된 것에 특징점이 있다.

기업은 차량용 위치 추적기의 선두주자를 확보하고자 신규제품 개발에 매진하고 있으며, 현재는 프로그램 자동 업그레이드 기능과 휴대전화 연동 기능을 갖춘 신규제품을 개발완료 하여 시장 출시를 앞두고 있다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업은 보유기술력 덕분에 매출액이 급상승하는 단계이나, 신규 제품 출시에 앞서 지식재산권을 확보하여 안정적으로 시장에 진입하고 싶은 니즈가 있었다. 또한 예전에 근무하였던 직원이 기업의 핵심기술을 경쟁사로 유출하려 했던 적이 있어서 기술 유출에 대한 예방책도 강구하고 싶어 하였다.

그 동안 기업 대표는 부채에 대한 부정적인 생각을 갖고 있어서 자체 자금만으로 사업을 운영하고 있었다. 그러다 보니 신규제품의 사업 확장 단계에서 금전적 문제에 봉착하였고 이에 대한 타개책을 BP에게 문의해 왔다.

BP는 기업이 특허를 전혀 보유하고 있지 않아, 기업의 특허 창출이 우선 필요하다고 판단하였다. 그래서 기업 보유기술 분야에 대한 기술동향을 조사하고 분석하여 기업의 차별화된 기술력을 확보하고 이를 강한 특허권으로 창출하기로 하였다. 그리고 기업의 부족한 기술력을 보충하기 위해 타사의 기술을 이전 받거나, 타사와 기술제휴를 맺는 방안을 모색하기로 하였다.

또한, 기업의 발명 문화를 활성화시키기 위해 직무발명보상 제도를 안내하고 이에 대한 도입을 촉진하기로 하였고, 기업의 지식재산 인식 제고를 위해 임직원들 대상으로 지식재산 교육도 진행하기로 하였다.

아울러, 기업의 안정적인 자금 확보를 위해 타 정부지원 사업 참여 방안도 마련하기로 하였다.



▲ 유·무선 차량용 GPS 단말기

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

우선, IP기술 전략에서 실시한 기술동향 분석 결과를 활용하여 기업이 진출 가능한 시장들을 도출하였고, 후속 작업으로 예상 경쟁사 도출 및 분석, 시장 분석 및 관련 법규 검토를 진행하여 신규제품이 시장 진출하는 데 그 성공 가능성을 더욱 높였다.

기업의 IP인프라 확충을 위해, 임직원 대상으로 부정 경쟁 방지, 영업비밀 보호 및 직무발명보상에 대한 온/오프라인 교육을 실시하고 기업이 실제 도입할 수 있도록 가이드 하였다. 더불어 BP와 협력사는 과제 수행 과정별로 도출되는 중간 결과물들을 가지고 수시로 상담 및 교육을 실시하여 기업이 관련 지식을 내재화 하도록 하였다.

기업의 IP활용 측면에서는, 과제 수행 결과물로 도출되는 특허권을 활용하여 타 정부지원 사업에 참여하는 방법과 기술거래 절차 및 방법에 대하여 중점 컨설팅 하였다. 그 결과로 타 정부 지원 사업에 실제로 선정되어 자금 유치를 받아 신규 제품의 기술개발에 대한 사업자금까지 충당할 수 있었다.

또한, 현재 기업의 제품은 ‘벤처창업 혁신 조달상품’으로 선정되어 안정적인 판로까지 확보하였다.



▶ IP기술 부분

기술동향 조사 및 분석을 통해 도출된 시장 및 선행기술들을 가지고 기업 임직원들과 브레인스토밍(Brainstorming) 회의를 계속하여 실시하였고 이를 통해 아이디어의 기술 구현과 IP 사업화 가능성을 검토하여 완성도 있는 기술적 성과물을 만들어 내었다.

도출된 기술적 성과물에 대해서는 다시 한번 선행기술조사를 실시하여 특허권 획득 가능성을 높였고, 선행기술조사로부터 추출된 선행특허들에 대해서는 심층분석을 실시하여 특허침해 분쟁에 관한 예방 전략까지 수립하였다. 또한 기업에게 도움이 될 만한 타 기업의 우수 특허에 대해서는 기술이전 가능성을 검토하고 그에 대한 기술이전 절차를 가이드 하였다.

또한, 시장을 선도할 수 있는 강한 특허권 확보를 위해 핵심기술 중심으로 특허의 권리 범위를 충분히 넓게 설계하였고, 향후 주변 기술들을 추가 확장할 수 있게 함으로써 특허 포트폴리오 구축의 발판을 마련하였다. 최종적으로 3자(기업, 협력사, BP) 모두가 특허 명세서를 검수하여 고품질의 만족스런 결과물을 창출하였다.



▲ 기업방문 회의(이광진 변리사 동행)

05

업체 반응 및 평가

최종보고회 현장에서 기업 대표는 “진단을 통해 우리 회사에 대한 문제점을 인식한 것이 가장 큰 이득이다”라고 말했다. 그리고 “놓치고 있던 영업비밀 보호, 직무발명 보상제도를 도입하게 되어 기업의 경쟁력이 더욱 강해진 것 같다”고 표현하기도 하였다.

또한, 기업 대표는 “IP 나래를 통하여 강한 특허권 확보 뿐만 아니라, 사업화를 위한 창업 지원, 고용 지원, 사업에 관련된 법률 지원 등 다양한 정부 지원 제도에 대한 컨설팅을 받음으로써, 기업을 안정적으로 운영할 수 있는 발판을 마련하였다”라고 말하였다.

마지막으로 기업 대표는 “담당 BP와 부산 센터에게 감사의 마음을 표현하며 지역기업으로서 부산센터와 지속적인 공조 관계를 유지하고 싶다”고 말하였다.



컨설턴트 이종민
RIPC 경력 4년

전화번호: 051-645-9683(IP나래 담당자 번호)

FAX: 051-645-9685

E-MAIL: ipjmlee@kipa.org



목차보기

(주) 씨엔엠테크

충남지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 박대령
- ◆ 홈페이지 : m-tech2001.co.kr
- ◆ 설립일자 : 2012년 03월 16일
- ◆ 고용인원 : 20명
- ◆ 주요 생산품 : 의료기기, 주사기 금형 & 사출

▶ 기업 주요 연혁

- 2012.03 (주)씨엔엠테크 법인 설립
- 2014.05 ISO9001 인증 획득
- 2014.11 기업부설연구소 인증
- 2015.07 기술혁신형 중소기업 인증
- 2016.12 수출 300만불의 탑 수상



02 기업 소개

이 기업은 주사기를 비롯한 의료기기를 전문적으로 생산하는 기업으로, 2012년에 창업하여 현재 20명 정도의 직원이 근무하고 지난해 약 48억 원의 매출액을 달성한 천안 소재 기업이다. 2015년 수출 100만불의 탑, 2016년 300만불의 탑을 수상하는 등 최근 수출액이 꾸준히 증가하고 있으며, 수출액 비중도 매출액 대비 60% 이상으로 수출 중심의 강소 기업으로 성장 중이다.

최근 신제품 개발 및 연구개발 역량 강화를 위해 대학 병원과 공동으로 연구개발을 수행하고 있으며, 보건복지부의 R&D 과제 참여를 통해 차세대 개발 아이템에 대한 투자를 강화하고 있다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업은 법인 설립 이후 지속적인 연구개발을 수행해 왔으나, 등록 특허 1건을 보유하는 것에 그쳐, 사업 경력, 매출액 등의 기업 현황에 비해 지식재산권 확보 노력은 다소 부족한 실정이다. 작년부터 특허 출원에 관심을 보였으나, 지식재산 제도에 대한 이해 및 경험 부족 등으로 체계적인 IP 관리 및 경영에 애로가 있었다.

이러한 기업의 상황을 고려하여 국내외 경쟁사의 특허 기술 동향 파악, IP 인프라 구축, 강한 특허권 창출을 중심으로 과업 범위를 설정하였다. 또한, 체계적이고 성공적인 연구개발을 위해 국내외 경쟁사의 특허를 분석하고 주요국의 기술 동향을 분석하기로 하였다. 이를 바탕으로 도출되는 기술에 대하여 강한 특허권을 창출하고, 아울러 조기에 특허를 획득할 수 있도록 특허 출원 시 우선 심사도 함께 신청하기로 하였다.

또한, 기업이 중장기적으로 지속적인 특허 창출을 할 수 있도록 직원들의 발명의식 고취를 위한 직무발명제도 교육을 실시하고 지식재산 관리에 대한 실무 교육을 실시하기로 하였다.



▲ 기업 보유 기술 사진

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

기업은 2016년부터 본격적으로 지식재산권에 대한 관심을 두기 시작하였으나, 그간 지식재산과 관련한 지식, 경험이 부족하여 지식재산 경영 체계를 갖추기에는 다소 부족함이 있었다.

이를 개선하기 위해, 연구 인력 1인을 지정하여 연구개발과 IP 업무를 동시에 담당할 수 있도록 하고, 해당 인력은 IP 나래 사업 참여는 물론, 지식재산센터의 지식재산 교육을 집중 이수토록 하여, 보다 전문적인 지식을 습득할 수 있도록 하였다.

또한, 기업 스스로 우수한 특허를 지속적으로 창출할 수 있는 환경을 구축하기 위해 직무발명제도에 대한 교육을 실시하고 이와 관련한 타 기업의 직무발명 운용 사례, 최근의 판례 정보 등을 제공하여 직무발명제도가 조기에 도입 운용될 수 있도록 하였다.



▲ 기업 전경

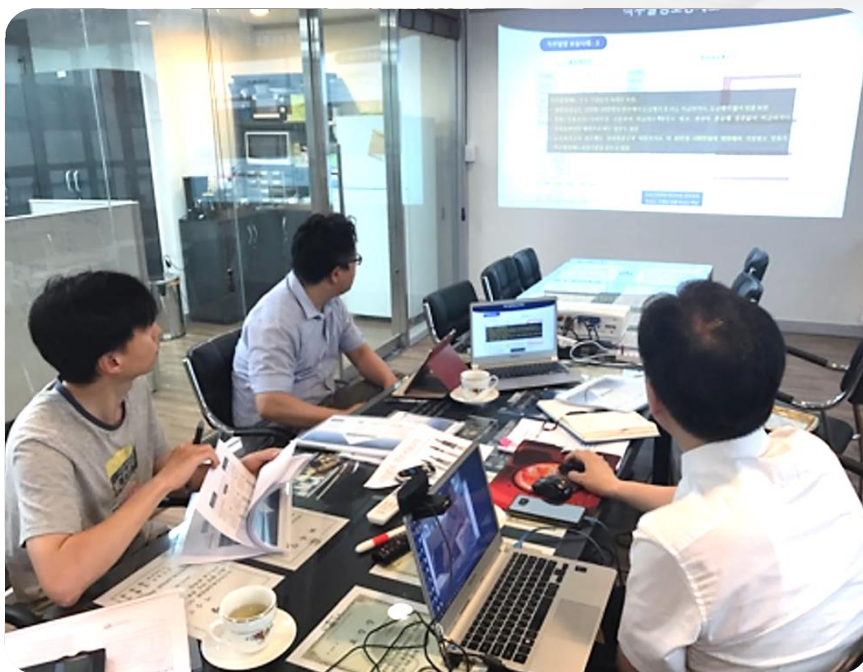


▶ IP기술 부분

IPC(특허 기술분류), 핵심키워드 별로 선행기술조사를 실시하여 약 15,000건의 특허 데이터를 추출하였고, 그 중 약 500건을 분석 대상으로 선정하여, 1차 핵심특허 약 100건에 대한 검토, 최종 핵심특허 약 50건에 대한 심층 분석을 수행하였다.

핵심 특허에 대해 기술 흐름도 작성 및 이에 대한 분석을 통해 그간의 기술 발전 방향을 정리하고 최근의 연구 개발 흐름을 파악하였으며, 핵심 경쟁사 5개사의 제품 및 특허 기술에 대해 복합적으로 분석함으로써, 향후 이를 활용하거나 회피하는 연구 개발이 이루어질 수 있도록 지원하였다.

또한, 연구개발진이 참여한 가운데 아이디어 회의를 진행하면서 선행기술조사에 발견된 이종 기술을 활용하여 기업의 보유기술을 보강하는 신규 아이디어를 도출하였다. 해당 기술은 해외에서도 권리를 확보할 수 있도록 후속 지원할 계획이다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

05

업체 반응 및 평가

최종보고회 현장에서 기업 대표는 “관심 기술 분야 전반에 대한 특허 정보를 체계적으로 검토할 수 있는 계기가 되었으며, 결과물을 기술 마케팅 자료로 활용하고, 경쟁사의 특허권을 더욱 자세하게 분석하여 우리 기술의 차별성을 알 수 있었던 계기”라고 말하였다.

현재 기업은 시제품 제작 단계에 있는 제품에 대하여 특허분쟁을 피할 수 있는 2차 설계안을 도출하고, 이와 관련해서 후속 특허 출원을 검토하고 있다. 또한, 기업 대표는 “특허 포트폴리오를 다각적으로 구축하기 위해 앞으로 상표권, 디자인권 등 지식재산권 확보 범위를 넓힐 생각”이라고 밝혀 지식재산 경영의 시작을 예고하였다.

아울러, 해외로 시장을 확대하기 위해 해외에서의 지식재산권 확보를 진행할 계획이며, IP 경영 인증과 글로벌 IP 스타기업 선정 등 지식재산과 관련한 충남센터의 타 사업에 대한 지원 신청도 염두에 두고 있어 충남센터와의 인연을 지속해서 이어나기를 희망하였다.



컨설턴트 권기영
RIPC 경력 10년

전화번호: 041-559-5746(IP나래 담당자 번호)

FAX: 041-558-5708

E-MAIL: ktyoung3344@hanmail.net



목차보기

(주)베테티

경기지식재산센터

01 기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 고동완
- ◆ 홈페이지 : betea.co.kr
- ◆ 설립일자 : 2013년 06월 24일
- ◆ 고용인원 : 7명
- ◆ 주요 생산품 : 지능형 학습 추론엔진, 데이터마이닝기반
지역교육환경 분석 솔루션

▶ 기업 주요 연혁

- 2013.04 중소기업진흥공단 청년창업사관학교
IT서비스 분야 졸업
- 2015.02 서울대 입시경험 조사데이터 개발/
이투스 교육 온라인 강의 추천 프로젝트 수행
- 2015.12 경기창조경제혁신센터 내 경기문화창조허브 입주
- 2016.04 경기콘텐츠진흥원 및 중기청 R&D 수행
- 2017.01 기업부설연구소 및 벤처 인증
- 2017.05 용인시 데이터마이닝 기반 교육환경분석 사업자 선정 /
대기업(두산정보통신) 챗봇 프로젝트 제안



02 기업 소개

수혜기업은 국내 명문대 출신들이 대학에서 경험하면서 수집한 ‘교육 콘텐츠’를 가지고 ‘에듀테크’ 분야의 시장에 뛰어든 2013년 창업 기업으로, 기업의 주력 아이템은 기업이 개발한 ‘신뢰도 높은 DB(Data Base) 기반의 추론 엔진’을 활용하여 맞춤형 교육 추천 서비스를 제공하는 것이다.

추천요소 연결망 구조의 지능형 교육추천 시스템, 비 지도학습 기반 교육 매체 추천 기술, 인공지능망 학습 기반 데이터 증강 기술이 기업의 핵심 기술이다. 현재 인공지능 추론 엔진 개발을 전담하는 기업 부설 연구소를 설치하였으며, 특허 등의 지식재산권과 영업비밀, DB 등 다수의 신지식 재산권을 보유 중이다.

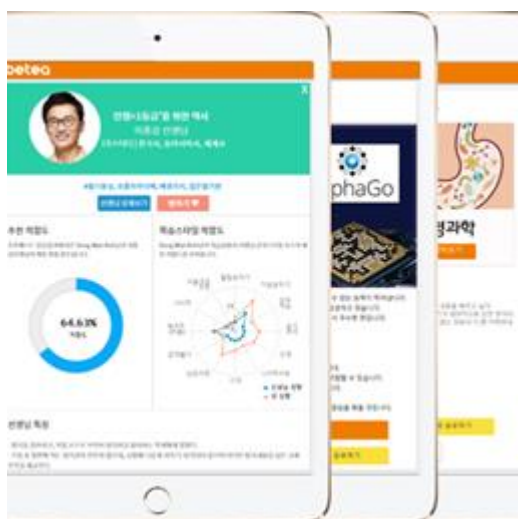
03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업 대표는 IP에 대한 지식 수준이 상당히 높았고, 그로 인해 다양한 IP 경영 니즈를 갖고 있었다. IP 조직 및 인프라 구축, R&D 결과물의 사업화 촉진 방향, 투자기회의 포착, 브랜드 전략 재설계 등 전반적인 IP 경영에 대해 BP가 해결해주길 바랐다. 또한, 보유기술과 관련된 특허 동향 조사, 유망기술 도출, 특허침해 분쟁 예방 등의 과업 진행을 통해 사업 운영에 있어서 전략적 시각을 확보하고자 하였다.

BP는 우선 기초진단을 통해 경영솔루션 모듈을 설계하고, 각 모듈별로 이슈사항들에 대해 토의하면서 각 진단 결과에 따른 경영 개선방안을 모색하기로 하였다. 그리고 IP 융·복합 전략 설계를 통해 특허권 외에 상표(브랜드), 영업비밀, 저작권 등의 이슈도 검토하기로 하였다.

또한, BP는 기업의 보유기술을 깊이 있게 분석하여 강한 특허로 연계될 수 있도록 특허 창출 전략을 세우고, 도출된 특허를 활용하여 투자 유치, 타 정부지원 사업(창업자금 지원, R&D자금 지원 등)에 참여할 수 있을 정도의 특허 활용 전략을 세우기로 하였다. 더 나아가 경쟁사 벤치마킹, M&A 및 전략적 제휴 등을 위해 경쟁사의 특허기술을 분석하는 것도 추진했다.



▲ 기업 보유 기술 사진

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

BP는 기업이 과업 종료 후에도 스스로 IP 경영을 운용할 수 있도록 IP 경영 솔루션을 내재화 하는 데 주력하였고, 이를 위해 BP의 역할을 컨설턴트로만 한정하지 않고 기업의 ‘CIPO (Chief Intellectual Property Officer)’로서 전사적 IP경영 책임자로 설정하여 과업을 진행하였다.

우선 BP가 개발한 지식재산관리 활용 도구를 기업에 제공하고 이를 자체적으로 관리할 수 있도록 교육하였다. 매 회의마다 기업의 지식재산경영 도입을 위한 내부 IP역량 향상, 고용전략에 맞춘 IP조직 설계, 영업비밀 관리시스템 구축, 직무발명보상제도의 내재화, 기술가치평가 및 라이선싱 교육 실시 등을 진행하였다.

부가적으로 특허 기술을 기반으로 공격적 마케팅이 가능하도록 브랜드 전략도 제시하였다.

지원 결과, 전년 대비 매출액 200%, 고용은 2배로 증가하는 성과를 내었고, 신규 IP 창출 8건, IP 활용을 통한 라이선싱 4건, 엔젤투자유치 및 대기업 판로 확장 등의 IP경영 실적도 거두었다.



▲ IP나래 컨설팅 사진



▶ IP기술 부분

우선, 연구개발진, 협력사(특허사무소)가 참여한 가운데 보유 기술에 대한 기술 테크트리(Tech-Tree)를 작성하였고, 이를 기준으로 유관 기술분야에 대한 기술동향 조사 및 분석을 실시하여 기업의 연구개발 방향 설정을 위한 공백기술 영역을 도출하였다. 그리고 경쟁사 기술들을 분석하여 기업이 활용할 만한 참고특허들도 도출하였다. 공백기술 영역과 참고특허를 활용하여 아이디어 회의를 진행하면서 기업의 기술을 한층 업그레이드하였다. 이렇게 고도화 된 아이디어는 신규 특허권 창출로 이어졌고, 기업의 향후 해외 진출까지 고려하여 PCT 출원을 포함하는 특허 출원 전략을 수립하였다.

또한, 기술 동향분석 결과 타 기업과 공동 제휴 가능한 전략적 기술영역도 발굴하여, 해당 분야의 선도기업과 담당자 미팅을 진행하였다. 위 전략적 기술영역은 현재 연구개발을 진행하고 있으며, 결과물에 따라 특허권 출원은 물론 신규 사업 마케팅을 진행할 예정이다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

05

업체 반응 및 평가

최종보고회 현장에서 기업 대표는 “IP 나래 프로그램은 우리 기업 맞춤의 성장 활력소였다”라고 말을 시작하였다. 그리고 “처음에는 큰 기대 없이 선행특허 정보들만 확인하고 특허를 출원하는 것이 IP 나래 지원 목적이었다”라고 말하면서, “하지만, 담당 BP와 프로그램을 진행하면서 ‘CIPO’의 역할을 습득하였고 보이지 않는 지식재산의 위력을 절실히 깨달아, 기업의 성공 열쇠는 IP 경영에 있음을 알았다”라며 지식재산 경영에 대한 강한 의지를 보였다.

마지막으로 “에듀테크 분야에서 선도기업으로 우뚝 서기 위해서는 올해 달성한 매출액 200% 및 고용 2배 증가의 성과 만으로는 부족하다. 내년에는 IP를 바탕으로 사업화 촉진과 대규모 투자 유치로 매출액 500% 성장과 고용인력 20명 수준의 성과를 이뤄 내겠다”라고 포부를 밝혔다.



컨설턴트 심민식
RIPC 경력 7년

전화번호: 031-877-6933(IP나래 담당자 번호)

FAX: 0504-021-7225

E-MAIL: upright9@naver.com



목차보기

클루피(주)

대구지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 김기환
- ◆ 홈페이지 : www.clupea.co.kr
- ◆ 설립일자 : 2017년 03월 06일
- ◆ 고용인원 : 4명(대표1명, 사외이사1명, 사원2명)
- ◆ 주요 생산품 : 임상시험데이터관리시스템

▶ 기업 주요 연혁

- 2017년 7월 시너지아이비투자로부터 1억 투자유치
- 2017년 8월 TIPS 프로그램 (민간투자주도형) 선정
(2년간 R&D 5억원)
- 2017년 9월 TIPS 창업사업화자금 선정 (1년간 9천만원)
- 2017년 9월 IP나래 프로그램 지원사업 선정
- 2017년 10월 제10차 대구리더스포럼 최종 IR피칭기업 선정
(신용보증기금 연계)



02 기업 소개

기업은 연구개발 중심의 창업기업으로 임상시험 데이터관리 시스템을 사업 아이템으로 갖고 있다. 기업 대표는 CDISC 골드멤버와 팁스(TIPS, Tech Incubator Program for Startup)를 기반으로 기술력 강화 및 지식재산권 확보에 기업의 운명을 걸고 있다. 현재 임상 시험기관 3곳과 연간 계약으로 사업 설립 후 9개월 만에 매출이 2,800만원 발생하였고, 지속적인 기술개발과 판로 확장을 통해 2018년 5억원, 2019년 글로벌 시장 진출 및 국내 사업 활성화 등으로 30억원, 이후에는 50억원 이상을 기대하며 자금 조달과 마케팅 활동을 전개하고 있다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업을 진단한 결과, 기업의 지식재산권에 대한 이해는 기초적인 수준 이었고 지재산 창출 및 활용에 대한 성과는 미진하였다. 이에 따라 이번 과업은 IP에 대한 기본교육을 진행하여 기업의 기초 IP지식을 우선 적으로 함양하고, 지재산 창출 및 활용 전략을 기업 담당자와 함께 수립하여 향후에 기업 담당자가 지식재산 실무도 직접 담당할 수 있도록 그 역량을 키우기로 하였다. 아울러 기업이 겪고 있는 자금 조달의 애로를 IP로 해결할 수 있는 방안과 IP를 통해 수익을 창출할 수 있는 방안에 대한 컨설팅을 제공하기로 하였다.

기업의 IP 나래 지원 동기는 경쟁사의 기술 분석 및 선행 특허 분석을 통해 임상시험처리 시스템 기술의 완성도를 높이는 것이었고, 이에 대한 사항도 함께 진행하기로 하였다.

또한, 도출된 기술적 결과물을 특허로 설계하는 단계에서는, 특허의 권리 범위가 협소하지 않아 충분한 권리주장이 가능하도록 특허 청구범위를 최대한 넓게 구성하는 데 중점을 두기로 하였다.

마지막으로 기업이 기술 및 IP 애로 사항을 스스로 해결할 수 있도록 IP 인프라(조직, 시스템, 인력 등) 구축을 유도하기로 하였다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

04

컨설팅 진행 및 지원결과

> IP경영 부분

IP 경영 관점의 컨설팅은 IP 창출, 활용, 인프라 부문으로 진행하였고, 특히 IP를 활용한 자금조달과 마케팅에 대해서 컨설팅하였다.

기업의 IP 인프라 구축을 위하여, S/W 개발 신규 채용 인력 중 1명을 IP 전담 인력으로 배정하고, 지식재산의 기본 이해, 선행 기술조사 방법, 기술 변화추이 분석 방법, R&D 지원사업 참여 방법 등에 대한 교육을 실시하였다. 그리고 리더스 포럼 및 신용보증기금 연계를 통한 사업 자금 확보 방법을 가이드 하였다. 아울러 CRO(임상대리업체)를 연계하여 차기 임상시험에 기업의 기술이 활용될 수 있도록 지원하였다.

부가적으로 IP를 활용하여 사업 계획서를 보강하는 방법과 기업의 인지도를 높일 수 있는 각종 인증(벤처기업 확인, 부설연구소 설립 등)에 대한 안내를 통해 기업의 경영 리스크를 방지할 수 있는 방안들을 제시하였다.



▶ IP기술 부분

우선, 임상시험시스템에 대한 국내외 특허 동향을 조사하여, 특허 분쟁 소지가 있는 핵심특허와 경쟁사를 도출하였고, 이를 심층 분석하여 특허분쟁 예방 전략을 수립하였다. 아울러 기업에서 활용할 만한 참고특허를 추출하고, 이를 분석 활용하는 아이디어 회의를 기업 대표 및 연구개발진과 함께 실시하여 기업의 보유기술을 한층 업그레이드 할 수 있었다.

특히, 메디 데이터에 대한 기술 동향 분석을 진행하여 공백기술 (미개척 기술) 분야와 시장성이 높은 유망 기술 분야를 찾아내었고, 이를 연구개발에 활용하여 기존과 차별화된 강한 특허권 창출까지 진행할 수 있었다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

05

업체 반응 및 평가

기업 대표는 “IP 나래를 통해 강한 특허권을 창출함으로써 신규시장 진입에 대한 위험률을 낮출 수 있었고, 업그레이드된 기술력을 갖추으로써 대구에서 인정 받는 우수 기업으로 거듭날 수 있게 되었다.”라고 말하면서 “향후 2019년 글로벌 시장 진출 및 국내 사업 활성화로 매출액 30억원을 달성하고, 그 이후에는 50억원 달성을 기대하며, 적극적으로 지식재산권 창출 활동을 전개하겠다”라고 구체적인 계획도 언급하였다.

마지막으로 IP 나래에 대하여 “이제까지 미흡하였던 사업 준비 과정을 점진 개선하고, 과거 뿐만 아니라 미래 시장의 기술 동향까지 예측할 수 있게 되어 임직원 모두가 만족하고 있다”고 강조하면서, “향후에는 국내 최초로 임상 시험에 관한 국제표준시스템(CDISC)을 개발하여 임상 시험 관리 분야의 최고 기업이 되겠다”는 앞으로의 각오도 발표하였다.



컨설턴트 정연재
RIPC 경력 8년



목차보기

전화번호: 053-242-8081 (IP나래 담당자 번호)
FAX: 053-242-8083
E-MAIL: meyj96@gmail.com

컨설턴트 허권인
RIPC 경력 1년

전화번호: 053-242-8080 (IP나래 담당자 번호)
FAX: 053-242-8083
E-MAIL: hur333@empal.com



(주) 엠에이치기술개발

인천지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 유진호
- ◆ 홈페이지 : <http://mhtechrnd.wix.com/mysite>
- ◆ 설립일자 : 2016년 4월 10일
- ◆ 고용인원 : 6명
- ◆ 주요 생산품 : 전기차 부품 주조용 중공코어 및 하우징

▶ 기업 주요 연혁

- 2016.04 엠에이치기술개발(주) 설립
- 2017.07 기업부설연구소 설립 (한국산업기술진흥협회 인정)
- 2017.07 인포뱅크주식회사 투자유치 성공 (지분6%)
- 2017.10 독일 Fraunhofer IFAM연구소와 MOU체결
- 2017.11 창업이후 현재까지
한국산업기술평가관리원 주관 “생산시스템 산업전문기술
개발사업” 외 15개 정부지원 사업 수행



02 기업 소개

국내 유명 자동차 기업부터 해외 유명 자동차 부품회사까지 재직 경험이 있는 기업 대표는 동종 분야의 경험과 지식을 가진 인재를 영입하여 2016년에 기업을 창업하였다. 기업은 ‘냉각 및 가열 채널 (유로)을 포함하는 Hybrid&전기차(EV)용 주요부품 하우징’을 주력 제품으로 갖고 있으며, 이에 대한 기술력과 지식재산권도 보유하고 있다.

현재, 기업은 전 직원이 연구개발에 전념하는 연구개발 중심의 기업으로, 기존의 기술을 고도화하는 ‘저비용 고효율 냉각과 다양한 유로 구현이 가능한 Hybrid&전기차(EV)용 PDF(Pipe Double Filling) 코어’ 기술에 대해 연구개발 중에 있으며, 이 기술과 관련해서 시장 선점을 위해 IP 나래에 지원하였다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업은 창업 초기 기업으로 인적, 물적 자원이 부족한 상태였고 당연히 IP를 체계적으로 관리할 수 있는 IP역량도 부족한 상태였다. 따라서 기업의 대표와 연구개발진을 대상으로 특허에 대한 실무 교육부터 요구되는 상황이었다.

그리고, 기업은 우수한 기술력을 바탕으로 타 업체들과 기술협약이 예정되어 있었기 때문에, 기술협약과 관련된 IP 현안들을 해결할 필요도 있었다. 우선, 독일 유명 자동차 부품회사인 F사가 기업에 업무협약 요청을 한 상태이므로 기술협약 전 과정을 BP와 함께 검토하며 진행하기로 하였고, 또한 국내 자동차 대기업인 A사와의 기술미팅을 앞두고 있어 사전에 A사의 기술력을 기업의 기술력과 비교 분석하기로 하였다.

그리고 F사, A사 뿐만 아니라 다른 유관 기업의 기술도 기업의 보유 기술과 비교분석하여 특허침해를 사전에 예방하고, 아이디어 회의를 통해 개량된 기술들을 도출하여 이를 기반으로 하는 강한 특허권 창출 및 특허 포트폴리오 구축을 계획하였다.



▲ 전기차(냉각 관련) 부품 주조용 중공코어, 모터하우징 등

마지막으로 과업 진행 중에 일어나는 전시회, 설명회 등 홍보 마케팅 이슈에 대해서도 컨설팅을 진행하기로 하였다.

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

BP는 IP경영인증 진단 툴(Tool)을 활용하여 기업 IP경영의 세부 방향성과 성장비전을 제시하였고, 이를 사업계획 수립 시 활용할 수 있도록 컨설팅 하였다.

또한, 독일 F사와 성공적으로 업무협약(MOU)을 체결할 수 있도록 외부 자문을 통해 법률 검토를 진행하였고, 이 과정에서 기업에게 유리한 MOU계약서 안을 도출하였다. 이를 기업에 제공하여 기업은 F사와 MOU를 성공적으로 체결하였고, 유럽시장 진출의 교두보를 독일에 마련할 수 있었다.

그리고 기업의 보유특허를 가지고 특허 청구범위 해석 방법을 교육하고, 강한 특허권 창출 방법에 대한 토론식 교육을 진행하여 기업이 IP역량을 내재화할 수 있도록 하였다. 추가적으로 영업비밀 보호제도와 직무발명 보상제도 규정에 대한 안내와 교육을 실시하여 직무발명 보상제도를 기업이 실제 운영할 수 있게 하였고, 부설 연구소의 설치 혜택 및 절차를 안내하면서 기업 부설연구소를 설치하는 실질적인 성과도 창출하였다.

컨설팅 과정에서 기업은 몇몇 투자업체로부터 투자 제의를 받았으며, 이에 대하여 BP는 투자유치 과정과 그 이후의 절차를 안내하여 기업이 안정적인 투자 유치를 할 수 있었다.



▶ IP기술 부분

우선, 선행기술조사를 실시하여 기업의 ‘PDF 코어 기술’을 활용한 밀폐 유로 냉각 기술’과 ‘전기차 응용 부품’ 등에 대한 경쟁사들의 기술 동향을 파악하였고, 이들을 시계열의 특허 history로 작성하고 분석하여 미래 유망 기술 분야를 도출하였고, 이를 바탕으로 기업의 기술개발 방향을 설정하였다. 또한, 기업의 보유기술과 특허침해 분쟁 소지가 있는 핵심특허들을 선별하고 심층분석하여 각각의 핵심특허들에 대한 특허분쟁 대응 및 예방 전략을 수립하였다. 특히 기술 미팅 대상 기업인 A사와 F사에 대한 기술력 분석 결과는 향후의 기술 협상에서 기업이 유리한 지위를 선점하는 데 큰 도움이 되었다.

위의 과정들을 거치면서 원천기술인 ‘PDF 코어 기술’에 관한 신규 아이디어를 도출하였고, 이에 대한 연구개발도 착수하여 현재 8건의 추가 특허 출원까지 완료한 상태이다. 이러한 특허들에 기초하여 기업은 튼튼한 특허장벽을 구축하였고, 이를 기반으로 안정적인 성장을 보장받을 수 있게 되었다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

05 업체 반응 및 평가

과업 종료 직후 기업은 독일의 프랑크푸르트 모터쇼 2017과 일본의 동경 모터쇼 2017에 참가하였고, 다수의 기업으로부터 보유기술에 대한 공동개발 제안을 받았다. 이에 대하여 기업대표는 “과거였다면

덜컥 손을 잡았을 것... 하지만, IP 나래를 통해서 지식재산 경영을 알았고, 상대방이 어떠한 무기를 가졌는지 알고 협상에 나서니 매우 든든하다”라고 말하였다. 또한, BP의 도움으로 MOU 체결 시 발생할 수 있는 계약서상의 독소조항들에 대한 대응 요령과 영업비밀 보호를 위해서는 NDA 계약도 체결해야 한다는 점을 알게 된 것도 기업 경영에 큰 도움이 되었다고 언급하였다.

그리고 국내 대기업에서 기업의 보유기술을 활용하여 제작한 샘플을 요청하고 있는 상황이며, 향후 계약이 체결되면 연구인력 증원 및 매출증대가 기대되는 상황이라고 밝혔다.

마지막으로 기업 대표는 “IP나래 사업을 통해 제공 받은 IP기술전략 및 IP경영전략을 통해 창업기업이 겪는 어려움을 다방면에서 해결할 수 있었고 사업화에 성공할 수 있는 기대감을 얻었다”라고 말하며 성공에 대한 자신감을 밝혔다.



컨설턴트 이재민
RIPC 경력 9년

전화번호: 032-810-2873(IP나래 담당자 번호)

FAX: 032-810-2837

E-MAIL: jam329@incham.net



목차보기

(주) 라파데오

강원지식재산센터

01 기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 호성숙
- ◆ 홈페이지 : www.raphadeo.com
- ◆ 설립일자 : 2017년 1월 10일
- ◆ 고용인원 : 3명
- ◆ 주요 생산품 : 꿀 성분이 함유된 인삼 가공제품

▶ 기업 주요 연혁

- 2017년 01월 10일 설립
- 2017년 02월 27일 생산시설 및 전시판매장 오픈
- 2017년 08월 10일 벤처기업 인증
- 2017년 08월 28일 그린박람회 참가
- 2017년 11월 22일 광화문 A1 면세 입점



02 기업 소개

기업 대표는 지병으로 큰 수술을 받은 후 건강을 회복하기 위해 개인 차원에서 인삼 가공물을 만들고 복용하기 시작하였는데, 그 효능이 뛰어나 이를 이용한 사업을 시작하게 되었다.

기업 대표는 지난 2013년부터 창업을 준비하면서 강원센터의 IP 창업존에서 교육을 받았고, 기업을 운영하는 데 지식재산권이 중요하다는 것을 인지하여 특허 외에도 다수의 지식재산권을 획득하였다.

기업은 2017년 1월 법인기업으로 등록한 이후에 지역 및 온라인 쇼핑몰을 활용하여 제품 판매를 개시하였고 고객들의 좋은 반응으로 매출액이 꾸준히 상승하고 있는 회사이다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업은 조만간 새로운 제품을 출시할 예정이어서 이에 대한 특허 출원이 시급하였고, 해외 판로 개척을 위해 보유기술 분야에 대한 외국의 기술 및 제품 동향을 파악하고 싶어 했다. 마지막으로 연구개발 자금 및 기업운영 자금 마련을 위해 IP 금융에도 관심을 가지고 있었다.

이와 같은 요청에 대하여 BP는 기업의 보유기술과 관련하여 기술 동향 분석을 실시하고 특허 포트폴리오를 구축하기로 계획하였다.



▲ IP나래 컨설팅 사진

아울러 강력한 특허권을 창출하여 시장 경쟁력을 강화하고, 보유 지식재산권의 가치를 증진하며 글로벌 IP 스타 기업으로 성장할 수 있도록 IP 활용 전략을 기업에 내재화하기 위한 컨설팅 계획을 세웠다. 특히 IP 활용 전략 중 하나인 IP 금융에 대해서 교육하고 IP 금융에 대해 경험 있는 협력사(특허사무소)를 추천하여 이번 과업을 함께 수행하였다.

04

컨설팅 진행 및 지원결과

> IP경영 부분

기업 대표는 특허권을 이용한 자금 확보에 관심이 많았고 이에 대한 교육과 정보 제공을 요청하였다. 이에 대하여 BP는 IP금융을 전문적으로 다루는 특허사무소를 이번 과업의 협력사로 기업에게 추천하였고, 협력사와 함께 IP금융 교육과 컨설팅을 기업에게 제공하였다. IP금융 교육은 현재 시행되고 있는 IP금융 지원 사업들의 특징과 각 사업별로 신청 및 진행 절차들을 교육하여 기업이 IP금융에 관한 자금확보 전략을 세울 수 있도록 하였다.

특히, IP금융 교육이 실질적인 성과로 이어지도록 지역에 위치한 모 은행 지점의 관계자를 기업 대표에게 소개하였고, 기업이 IP금융을 받기 위한 요건을 직접 안내 받도록 하였다.

이러한 교육과 경험을 통해 기업은 IP를 활용한 자금확보를 스스로 할 수 있는 수준까지 IP활용 역량을 갖추게 되었다.



▶ IP기술 부분

기업의 출시 예정 제품은 구성성분이 단순함에도 효능이 높은 것으로, 제품 제조방법에 핵심 기술력이 있었다. 이러한 기술은 일반적으로 기업 비밀로 보유하는 경우가 많으므로 경쟁사 도출, 핵심특허 선별에 어려움이 있었고, 신규 아이디어를 도출하는데 애로가 있었다. BP는 기존의 O/S MATRIX는 해당 기술 분야에 적합하지 않으므로, 변형 MATRIX를 개발하여 공백 영역의 신규 아이디어를 탐색하였다.

그 결과 개발기술의 현재 위치에 대한 분석이 가능했고, 기업의 기술을 고도화하기 위한 공백기술 영역을 찾을 수 있었다. 변형 MATRIX에 대해서는 기업 대표가 업무회의에 참여하고 검증하여 그 신뢰성을 높였다.



현재 기업은 IP 나라를 통하여 도출된 아이디어 및 기술에 대하여 2건의 특허출원을 진행하고 있으며, 중국 등 해외 판로개척을 위해서 PCT 및 중국 특허출원을 함께 진행하고 있다.

▲ IP나라 컨설팅 사진

05

업체 반응 및 평가

기업 대표는 “IP 나래를 통하여 2건의 강한 특허를 창출할 수 있었고, IP 금융과 관련한 유용한 정보를 얻게 되어 매우 큰 혜택을 받았다”고 하였다.

특히 ‘인삼이 함유된 와인’에 관한 제품은 청와대에 납품할 것을 목표로 하고 있다고 밝혔다.

기업 대표는 “여성 기업인으로서 여성들의 사회 진출 어려움과 경력단절에 대해 안타깝게 생각한다”라고 말하며, “이번 IP 나래를 진행하는 동안 2명의 경력단절 여성 인력을 고용하였으며, 앞으로 다문화가정, 미혼모, 경력단절 여성 4명을 추가로 채용할 계획”이라고 언급하였다.

또한, “창업한 지 1년 만에 약 6천만 원의 매출을 기록하고 있으며, 2018년에는 약 5억 원의 매출을 기대하고 있다”라고 기업 성장에 대한 자신감을 보였다.

마지막으로 기업 대표는 강원센터와 담당 BP에게 동반자적 관계를 꾸준히 유지하고 싶다는 마음을 별도로 전했다.



컨설턴트 양철호
RIPC 경력 1년

전화번호: 033-749-3329 (IP나래 담당자 번호)

FAX: 033-749-3344

E-MAIL: ych@gwba.or.kr



목차보기

(주) 파인드몰드

충북지식재산센터

01 기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 윤여빈
- ◆ 홈페이지 : www.findmold.net
- ◆ 설립일자 : 2012년 6월
- ◆ 고용인원 : 4명
- ◆ 주요 생산품 : 알루미늄 관련 제품의 금형, 방열판, 풀림방지 볼트 및 너트

▶ 기업 주요 연혁

- 2012. 충북 1인 창조기업 입주 및 법인설립(충북 오창), 연구개발전담부서 인정
- 2013. 벤처기업 확인
- 2014. 충북대학교 창업보육센터 본사 이전
- 2017. 베트남 Joint Venture 설립
- 2017. 베트남 OOO대학교MOU 체결(SOC 프로젝트 컨설팅)



02 기업 소개

기업은 2012년 창업 당시 금형 정보를 DB(Data Base)로 구축하고 이를 제공하는 금형 정보 제공 서비스업을 전개하였다. 그러나 창업 직후, 국내에서 금형 정보 제공 서비스업에 사업성이 없다고 판단하여, 금형 제품을 설계 및 제조하는 방향으로 사업을 전환하였고, 사업이 점진적으로 성장하여 지난해 약 20억원의 매출액을 내었다. 하지만, 고유 기술 없이 금형 제작 사업만으로는 성장 한계를 느꼈고, 새로운 기술아이템을 연구개발하여 新사업 분야로 진출할 필요가 있다고 판단하였다. 이를 위해 최근 몇몇 업체들과 전략적 제휴 관계를 구축하였고, 그 중 일부 아이템은 기술개발까지 성공한 상태이다.

기업 대표는 “新사업 분야의 기술을 발굴하여 지식재산권으로 창출하고 보호받아 매출을 극대화하고 기업 성장을 꾀하고 싶다”고 IP 나래 사업 지원 동기를 밝혔다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

기업이 연구개발하고 있는 ‘풀림방지 볼트 및 너트’ 기술은 외국의 몇몇 기업이 시장을 선도하고 있었고, 그들 제품과 비교하여 기업의 제품은 가격과 성능 면에서는 우수하나 브랜드 인지도와 판매 유통망이 부족하여 시장 경쟁력에서 부족하였다.

기업이 보유한 기술의 핵심은 볼트와 너트의 풀림을 방지하는 데 자석을 이용하는 것에 있었다. 다만, 자성을 이용하는 기술과 볼트 및 너트라는 제품은 기존의 일반적인 사용 기술이어서 특허권 획득에 난항을 겪고 있었다. 따라서 BP는 기업이 강한 특허권으로 보호받을 수 있도록 핵심기술을 보강하고 나아가 특허장벽 구축을 위한 특허 포트폴리오를 설계하여 기업이 겪고 있는 애로사안을 해결하고자 하였다.

또한, 기업은 생산시설과 판매 유통망이 미비한 상태이기 때문에 보유 IP를 활용하여 생산시설 및 유통망을 갖춘 기업들과 로열티 및 기술이전 협상을 통해 초기 사업비용을 절감하면서 안정적인 수익을 확보하기로 하였다. 구체적으로는 기업 보유 IP 전반을 검토하고 타 업체와의 특허, 기술 등에 관한 계약사항을 검토하기로 하였다.



▲ 보유기술-자석을 이용한 풀림방지 볼트 너트

추가적으로는 기업이 독일의 기계부품 분야 유통판매 업체에 입점을 추진하고 있어 이에 대한 특허 이슈 사항을 검토하기로 하였다.

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

IP 경영 컨설팅은 크게 3가지 사항(기업의 보유 IP 검토, 라이선스 계약사항 검토, 독일 유통기업의 입점 기준에 관한 특허이슈 검토)으로 진행하였다.

기업의 보유 IP를 검토한 결과 그 활용도가 높지 않음을 발견하였고, 이를 개선하기 위해 IP 기술전략 컨설팅 과정에서 도출되는 기술 아이디어를 특허 포트폴리오로 설계하여 기업의 보유기술들이 특허장벽으로 완벽하게 보호 받을 수 있도록 하고, 라이선싱 등 계약 관계에서 우월한 위치를 차지할 수 있도록 하였다.

다음으로, 보유 IP의 대부분이 타 기업과 공동소유로 되어 있음을 발견하였다. 이러한 공동소유는 장래의 계약 체결과 지분 분배에 문제가 있을 수 있고 브랜드 이미지에도 저해요소로 작용할 수 있기 때문에, 이번 과업으로 창출되는 특허, 디자인 등 지식재산권은 그 소유자를 수혜기업으로 일원화하는 방향으로 컨설팅하였다.



▲ IP나래 중간보고 사진

또한, 국내 생산업체와의 기술이전 계약 체결에 대해서 유리한 계약서 작성을 위한 참고사항과 계약서 상의 독소조항을 안내하였고, 계약서 체결로 일어날 수 있는 장래의 법적 문제에 대해서도 안내하였다.

마지막으로, 독일 유통업체 입점 조건에 대하여 조사한 결과를 제공하였으며, 해외 진출 시 발생할 수 있는 IP 이슈 사항도 안내하였다.



▶ IP기술 부분

우선, 기업의 보유기술에 대한 국내외 특허 동향을 분석한 결과, 기업처럼 볼트 너트에 자성을 이용하는 기술력을 확보한 기업은 없는 것으로 확인하였다. 일반적인 볼트 너트 분야에서는 기업이 후발주자이지만, 자성을 접목한 볼트 너트 분야에서는 선두주자이기 때문에 기업이 이 시장을 충분히 선도할 수 있도록 특허 창출 전략을 세울 필요가 있었고, 이를 위해 특허의 권리 및 보호범위를 충분히 넓도록 설계하였다.

또한, 볼트 및 너트와 관련 없는 타 분야의 이중기술을 검색하여 자력 향상에 관한 신규 아이디어를 발굴하였고, 이를 적용하여 볼트 및 너트의 자력을 향상시키도록 기업의 보유기술을 보강하였다.



▲ IP나래 간담회 사례 발표 사진

이렇게 도출된 보강기술들은 기업의 원천기술과 조합되어 특허 포트폴리오로 설계되었고, 이로써 기업은 안정적으로 성장할 수 있는 특허 장벽을 구축하게 되었다.

05 업체 반응 및 평가

BP는 제조, 마케팅, 홍보 등 기업 경영에 문제가 되는 요소들을 IP관점에서 검토하였고, 기업이 IP를 활용하여 안정적인 경영을 할 수 있도록 컨설팅 하였다.

그리고 동남아, 유럽 등 해외진출 전략에 대한 컨설팅도 제공하여
기업은 최근에 베트남 교통대학교(UTC)와 업무협약(MOU)을 체결
하였고, 베트남 내의 철도, 교량 프로젝트에 납품까지 할 수 있게 되어
100억원 이상의 매출액 성과도 올렸다. 또한, 국내 모 업체와 통상
실시권 계약을 체결하여 로열티 수익을 확보하고 안정적인 생산 판매
에 대한 협력 체계도 구축하게 되었다.

이에 따라 기업 대표는 “IP 나래 사업을 통해 특허출원도 지원 받았지만
그보다 경영전반에 더 큰 도움을 받을 수 있어서 좋았다”고 말하면서
“기회가 된다면 내년에도 IP 나래 사업에 꼭 참여하고 싶다”고
언급하였다.



컨설턴트 이수영
RIPC 경력 4년

전화번호: 043-229-2736 (IP나래 담당자 번호)

FAX: 043-254-4280
fresh2130@nate.com



충북지식재산센터



목차보기

(주) HAGA

경북지식재산센터

01

기업 주요 현황

- ◆ 대표자 : 류숙희
- ◆ 홈페이지 : www.haga.kr
- ◆ 설립일자 : 2016년 6월
- ◆ 고용인원 : 5명
- ◆ 모기업 : 다중지능연구소
- ◆ 주요 생산품 : 컴퓨터기반평가(CBT)와 부스기반평가(BBT)를 활용한 다중지능검사 시스템

▶ 기업 주요 연혁

- 2016.06 (주)하가 설립
- 2016.09 연구소기업선정(미래창조과학부)
- 2017.02 아동용 VR 부스제작
- 2017.04 한국정보통신기술협회(TTA) SW 품질지원사업 선정
- 2017.11 아동용 심리 측정장치 제작(실용화진흥원)



02 기업 소개

기업은 모(母)기업과 대경 지역대학 공동기술 지주가 8:2로 출자해 설립한 연구소기업으로 컴퓨터 다중지능 검사 관련 특허권 3개를 이전 받아 사업화를 앞두고 있다. 따라서 모기업과 경영 및 기술 측면에서 상당한 협력관계에 있을 수 밖에 없고, 기업 대표는 모기업의 기술 이사로도 등기되어 있는 상태이다.

모(母)기업은 다중지능 검사에서, 전문 검사자를 컴퓨터로 대체하는 방식으로 저비용 고효율의 다중지능 검사 툴(tool)에 대한 기술력을 보유하고 있는 반면에 수혜기업은 유아 대상의 다중지능 검사에서, 검사 시 유아의 집중력을 높이고 반응을 효과적으로 얻기 위한 기술력을 보유하고 있다. 따라서 기업은 모기업의 기술력을 자사 기술력과 연동하여 ‘유아의 다중지능을 IOT로 활용해 모니터링 및 데이터 수집하는 시스템’을 연구·개발 및 생산하는 것을 목표로 하고 있다.

03

기업 사전 진단, 과업 범위 설계 내용

첫째, 기업 면담 결과 대다수 임직원들의 지식재산 이해도는 아주 기초적인 수준이었기 때문에 원활한 과업 진행을 위해 IP에 대한 기초 교육을 우선 실시하고, 향후에 IP정보를 전사적으로 관리 활용할 수 있도록 IP인프라 구축에 관한 중장기 계획을 수립하기로 하였다.

둘째, 기업은 연구소기업임에도 불구하고 아직 직무발명 보상규정이 마련되어 있지 않아, 기업의 지속적 성장을 위해서는 임직원들의 발명을 장려하는 직무발명 제도 마련이 시급해 보였다. 또한 모기업으로부터 기술지도를 받은 타 기업에서 정당한 권리



▲ 유아용 BBT (Booth Based Test) 장비

없이 수혜기업의 기술력을 특허권으로 선 출원하였는바, 이에 대한 대응방안도 필요하였다. 아울러 이러한 경우가 재발하지 않도록 영업비밀 보호제도에 대한 컨설팅 제공도 필요하다고 판단하였다.

셋째, 기업 보유의 기술이전 계약서에 기업이 특허권을 활용하는 데 제약을 주는 독소조항이 발견되어 이를 해결할 방법을 기업과 함께 논의하기로 하였다.



▲ 부스 내 행동, 표정, 음성, 눈동자인식 센서

넷째, 강한 특허권 창출을 진행하면서 상표와 디자인 개발이 필요하다고 판단하였고 상표와 디자인 출원에 대해서도 검토하기로 하였다.

04

컨설팅 진행 및 지원결과

▶ IP경영 부분

원활한 과업 진행과 기업의 IP경영 도입을 추진하기 위해 우선적으로 지식재산권 전반에 대한 임직원 교육을 실시하였다. 특히 기업 대표가 활발한 지식재산권 출원을 표명하여 출원 절차와 각 절차별로 기업이 준비해야 할 사항을 교육하였다.

더불어 연구소기업의 특성에 맞추어 직무발명 보상규정을 설계하고, 이를 기업 담당자가 실제로 적용할 수 있도록 내재화 교육을 실시하였다. 그리고 기업 연구개발부에 IP 겸임 인력을 배정하고, 임원이 IP 공유자 역할을 수행하도록 조직 체계를 개선하여, 기업의 IP 경영 도입에 대한 기틀을 마련하였다.



▲ (주)HAGA C.I



▲ 기업 구성원 사진

기업의 영업비밀 유출 방지에 대한 컨설팅은 특허로 관리할 것과 영업비밀로 유지해야 할 것을 정리하여 영업비밀 대상을 명확히 하고, 근로계약서 및 비밀유지각서에 영업비밀 관리에 관한 내용을 포함하도록 진행하였다. 더불어 영업비밀 보호에 관한 안전 장치로서 특허청의 ‘영업비밀 원본증명제도’에 대해서도 안내하였다. 기술이전 계약 체결에 관해서는 계약 관련 규정, 표준 계약서, 발생할 수 있는 독소조항 예시 등을 제공하여 앞으로 기술거래 계약에서 불이익 발생하지 않도록 컨설팅 하였고, 이미 작성한 기술이전 계약서에 대해서는 대처 방안을 안내하였다.



▶ IP기술 부분

모(母)기업이 보유한 기술은 종래의 인·적성 검사기술과 동일하여 특허로서의 가치는 없었다. 다만, 수혜기업이 보유하고 있는 유아의 테스트 집중도를 높이는 기술을 특허 창출에 활용하면 좋겠다고 판단하여 이에 대한 특허 및 R&D 전략을 제시하였다. 아울러 기술개발 아이디어로 활용할 만한 참고특허로서 ‘모바일 기기나 클라우드 시스템을 활용한 검사 방법’을 기업에 제공하였다.



▲ 컨설팅 사진 및 컨설턴트 사진

현재 기술개발 중인 부스(booth) 기반 검사는 부스 내 유아의 일정 행동 패턴을 통해 감정 상태를 추출하여 다중지능을 평가하는 것이 기술의 핵심이다. 그러나 앞서 기술한 바와 같이 수혜기업의 기술력이 타 기업으로 유출되어 타 기업에서 특허권을 선출원한 상태이므로 유아 테스트에 관한 수혜기업의 일부 기술은 특허 출원 시 등록 가능성이 매우 낮아 보였다. 이에 타 기업의 선출원 특허에 대해 무효화 논리를 설계하였고 이중의 예방 장치로서 이번 과업의 결과물(특허)이 침해를 피할 수 있도록 회피설계를 진행하였다.

더불어 지능 테스트 기관·기업 뿐만 아니라 일반 개인으로까지 시장의 수요층을 확대하기 위해 크기와 부피를 줄일 수 있는 디자인 확보 전략도 설계하였다. 그리고 제품의 브랜드 컨설팅으로 테스트 장치라는 제품 이미지가 소비자에게 거부감 없이 다가갈 수 있도록 대중성 있는 브랜드, 네 가지 안을 제안하였다.

05

업체 반응 및 평가

과업 수행 초기에, 기업은 IP에 대한 기초적인 지식 조차 없었기 때문에, 3개월 간 8회 이상의 미팅을 실시하는 밀착 컨설팅에 대해 큰 부담을 가졌었다. 하지만 미팅을 진행하면서 기업은 현재의 문제와 장래의 위험을 인지하게 되었고 그 후에는 적극적으로 미팅에 참여하게 되었다. 특히 과업 진행 중에 IP 관련 질문 외에도 수출계약 등 기업 경영에 관한 질문을 통해 자사 전반의 문제점들을 BP를 통해 해결하고자 하였다. BP는 해결 가능한 선에서 최선을 다해 응답하였고 이를 통해 기업과 신뢰 관계를 쌓을 수 있었다. 과업 종료 후에도 기업은 BP에게 다양한 정보요청은 물론 경북 내 유관기관에서 지원하는 사업들까지 문의를 하는 등 경북센터에 적극적인 신뢰를 보이고 있다.

기업 대표는 “IP라고 하면 기술개발하고 특허출원하는 것이 전부라고 생각했었는데, 그게 전부가 아니었다”는 의견과 함께 “기업마다 현안이 다르듯이 IP 전략 역시 기업마다 달라야 할 것 같은데, IP 나래가 바로 기업 맞춤형의 그런 사업 같다. 이번 기회를 통해 우리 회사를 면밀히 들여다 보았고, 부족한 부분까지 보완하게 되어 우리 회사가 참 강해진 것 같다”라는 소감을 전했다.



컨설턴트 김정희
RIPC 경력 8년

전화번호: 02-2222-3866(IP나래 담당자 번호)

FAX: 054-274-5533

E-MAIL: kadash@naver.com



목차보기

용어 설명

이 사례집은 아래와 같은 의미로 용어들을 사용하였다.

- **IP** : Intellectual Property의 약자로 이 사례집에서는 지식재산 또는 지식 재산권의 의미로 사용
- **IP나래** : 2017년 IP나래 프로그램을 의미함
- **수혜기업** : IP나래에 지원하여 선정된 기업으로, 이 사례집에서 컨설팅 대상 기업을 의미함
- **RIPC** : Regional Intellectual Property Center의 약자로 발명진흥법 제23조에 의해 설립된 지식재산 전문조직
- **BP** : Business Producer의 약자로 IP나래를 담당하는 IP전문 컨설턴트 (RIPC 소속)
- **협력사** : 이 사업의 원활한 진행을 위해 BP의 추천에 의해서 수혜기업이 선정한 특허전문사무소(또는 특허법인 등)
- **보유기술** : 수혜기업이 현재 보유하고 있는 기술
- **개발기술** : 현재 기업에서 연구개발을 하고 있는 기술이거나 연구개발을 진행할 것을 예상하는 기술
- **경쟁기술** : 경쟁사 등의 기술로써 수혜기업 보유기술 또는 수혜기업 개발기술과 유사한 기술
- **유효특허** : 선행특허 조사결과물에서 일정한 기준에 의해서 노이즈가 제거된 검색 결과물 군집
- **핵심특허** : 보유기술 또는 개발기술의 특허권 창출 시 분쟁소지가 있는 특허 군집
- **참고특허** : 보유기술의 고도화, 개발기술의 구체화를 위해 참고할 수 있는 특허 군집
- **과업단계** : 기초진단>과업설계>컨설팅 진행>최종보고 로 이루어짐



총괄		주무	
소 속	특허청	소 속	한국발명진흥회
성 명	송상용 사무관	성 명	이종주 전문위원
전화번호	042)481-8660	전화번호	02)3459-2836
E-mail	sosayo@korea.kr	E-mail	lj@kipa.org



IP 나래 컨설팅 사례집