

# 알면 알수록 궁금해지는 미로 같은 일본시장, 그 미로의 방향키를 선점하고 돌아오다



1



2



3

- 1 씨아이에스테크놀로지 기업상담회 진행 모습
- 2 규슈NBC와 벤처기업협회 정기교류회 기념사진
- 3 일본 코라보센터와 벤처기업협회의 업무협약을 위한 간담회
- 4 일본시장 진출전략에 관한 강연회
- 5 1대1 비즈니스상담 중인 오토엘아이티



**주**회는 국내 벤처기업의 해외시장 진출을 지원하기 위해 지난 11월 9일부터 13일까지 '일본 비즈니스 라운드 테이블' 사업을 개최했다. 일본시장 개척을 위해 진행된 이번 사업에는 자바정보기술(대표 박상열) 등 총 11개사가 참가하여 일본 기업과 수출, 기술 제휴 상담 등 다양한 협력행사를 가졌다.

돌이켜보면 일본시장 진출이라는 목적을 달성하기 위해 5일간의 일정은 매우 짧은 시간이었다. 기업별 1대1 비즈니스상담과 미팅을 통해 얻을 수 있었던 것은 현지 시장에 대한 직접적인 체험과 이해 그리고 향후 바람직한 진출 방향을 모색하는 중요한 자리였다는 것이다. 협회는 참가업체의 상담 성과를 극대화하기 위해 준비기간 동안 일본 기업 정보는 물론이고 수 년간의 일본 마케팅 노하우와 네트워크를 구축하고 있는 INKE 이강현 동경 의장을 초청하여 일본시장에 대한 이해를 돕고 참가업체별 전략 수립을 통해 상담 준비에 만전을 기했다.

**한류열풍만큼이나 뜨거웠던 비즈니스상담 열기**

9일 오전 동경 나리타로 출발한 참가업체들은 동경 중심에 위치한 시나가와 프린스 호텔에 도착한 후 상담장을 답사하고 상담 준비를 시작하였다. 10일 오전, 공식 행사 오프닝과 함께 중식을 마친 후 오후부터 기업별 상담이 본격적으로 시작되었다. 한류열풍 때문이었을까. 상담에 참가한 일본기업의 관심은 생각보다 훨씬 뜨거웠다. 당초 타카라, 마루베니, 니홍 테레비 등 일본 기업 40개사가 참가할 것으로 예상했으나 당일 상담장을 찾은 현지 기업 수는 60개사 이상에 달했다.

동경 상담회에는 자바정보기술(대표 박상열), 나이지베이지(대표 이상용), 다이아소식(대표 조수환), 무하디지털(대표 김성호), 이진엔지니어링(대표 정문호), 맥시멈(대표 장성준), 오토엠아이티(대표 최규성), 씨아이에스테크놀로지(대표 이준), 삼지시스템(대표 맹일희), 모모웹(대표 박은수), 디디오넷(대표 강용일) 등 11개 업체와 IT를 비롯한 일반 제조 기술 관련 벤처기업도 참가하였다.

**신기술로 일본시장 진출에 자신감**

크로마키(chroma-key)기법을 응용한 카라오케 시스템 개발에 성공한 삼지시스템(대표 맹일희)은 동남아 시장개척단 이후 협회를 통해 INKE 이강현 동경 의장을 소개받고 지난 8월부터 일본시장 진출을 준

비한 업체이다. 삼지시스템 우정훈 마케팅 이사는 "약 3개월 동안 준비한 일본 진출 과정에서 어려움도 많았지만 협회와 INKE의 적극적인 도움으로 11월 동경 상담을 참가한 후 타카라 등 일본 굴지의 엔터테인먼트 기업과 미팅을 가질 수 있었고 그간 투자한 시간에 대한 확실한 성과를 기대하고 있다"고 말했다.

또한 맥시멈 장재필 실장은 상담 후 "당초 계획한 사업 아이템을 소개하고 필요한 현지 시장 정보도 얻었지만, 무엇보다도 사업 아이템의 다각화가 필요하다는 것을 알게 되었다. 또 그 가능성을 현지인과의 미팅을 통해 모색할 수 있었다"며 상담 의미를 평가하였다.

이외에도, VOD 관련 기술과 도난경보장치 개발업체인 무하디지털(대표 김성호)과 JAVA기반 웹솔루션 개발업체인 자바정보기술(대표 박상열)은 일본 현지 기업으로부터 많은 관심을 받고 현재 제품에 대한 시장 진출을 위한 기초작업을 하고 있는 중이다. 또한 모바일 콘텐츠 개발 업체인 모모웹(대표 박은수)은 애완전 전용 음악을 선보여 현지에서 많은 관심을 모았다.

**협회, 코라보센터와 업무제휴**

협회는 별도로 현지 마케팅업체인 코라보센터와 업무 협약을 맺고 향후 국내 벤처기업의 일본시장 진출을 돕는데 합의하였다. 또 국내 우수 벤처기업이 보다 현실적이고 바람직한 해외시장 진출방안을 모색할 수 있도록 11일 오전 동경에서 일본시장 진출에 성공한 다산네트웍스 일본 현지 법인장과 대우인터내셔널 현지 관계자를 초청하여 성공사례와 향후 사업 진행 모델을 함께 고민하는 간담회를 가졌다. 간담회 후, 동경 행사를 마지막으로 개별 이동할 업체를 제외하고 협회는 5개 업체와 큐슈로 이동하였다.

큐슈(후쿠오카)는 동경보다 한국 기업에 대한 관심도가 훨씬 높았다. 한국 기업을 소개하는 프리젠테이션 시간이 마련되었다. 이와 함께 타임스케줄에 따라 현지 기업과 상담을 가졌고 이를 통해 참가업체는 향후 큐슈로 진출할 수 있는 기반을 모색했다.

협회는 이번 일본 사업을 통해 얻어진 현지 파트너십을 바탕으로 상시 채널을 구축하고 이를 적극적으로 활용하여 참가기업의 실적 제고를 위한 서비스는 물론이고 일본시장 진출을 희망하는 국내 벤처기업을 위해 시장조사에서 마케팅 등 모든 분야를 지속적으로 지원할 계획이다.