

# (발제) BT 평가 기반 거래 촉진 방안

2020. 12. 29.(수)



(주)델타텍코리아

# 목 차



I. BT 거래

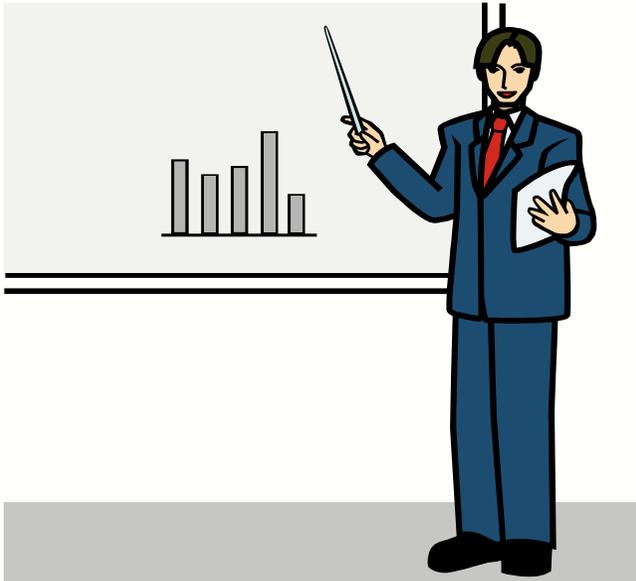
II. BT 평가

III. 가격 협상

IV. BT 거래 촉진 기구

V. 정책 제언

## I. BT 기술거래

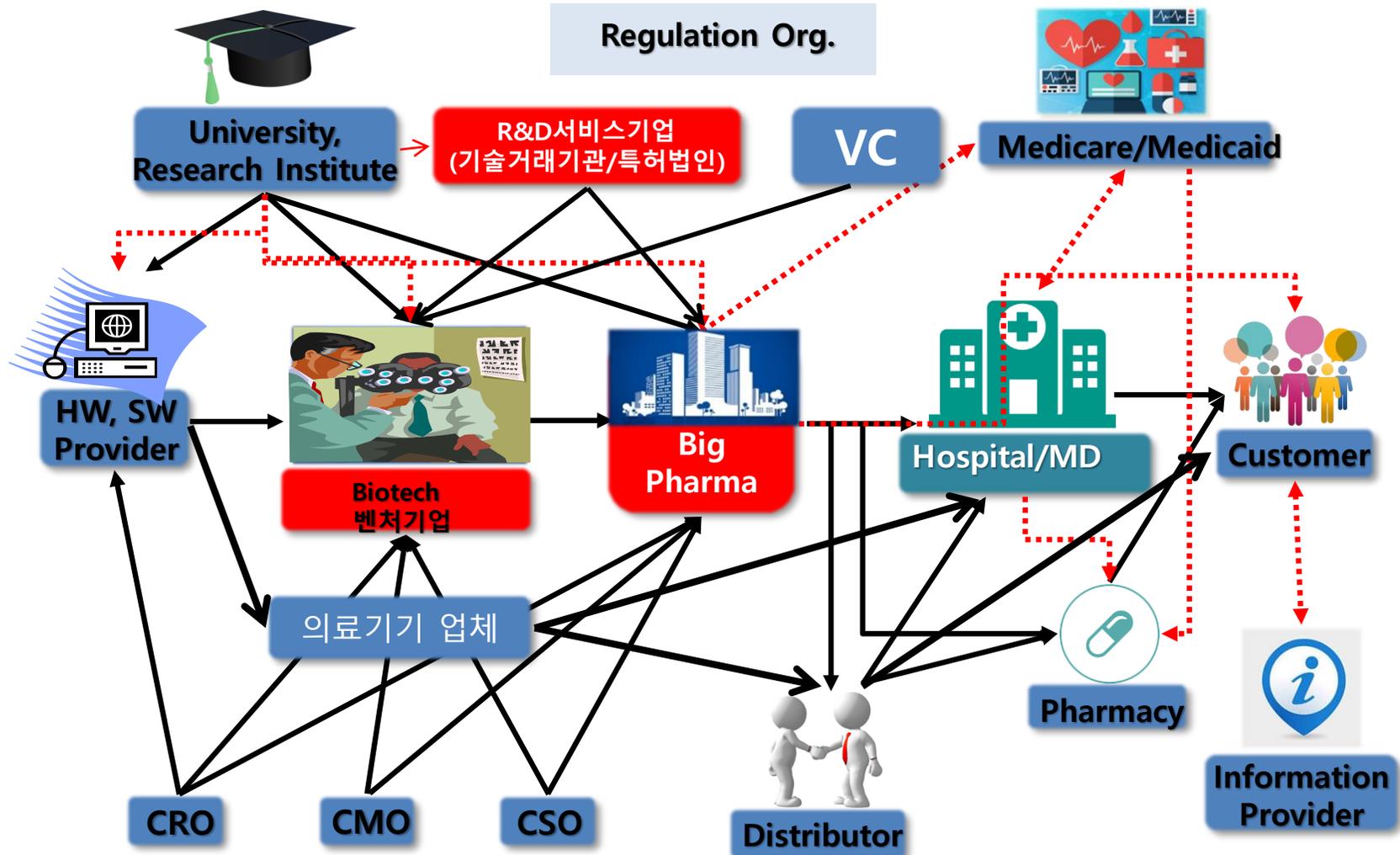


1. Eco-System
2. 시장 참여자
3. Bio 산업 특성
4. 사업화 단계
5. 계약 유형
6. TT 장애 요인

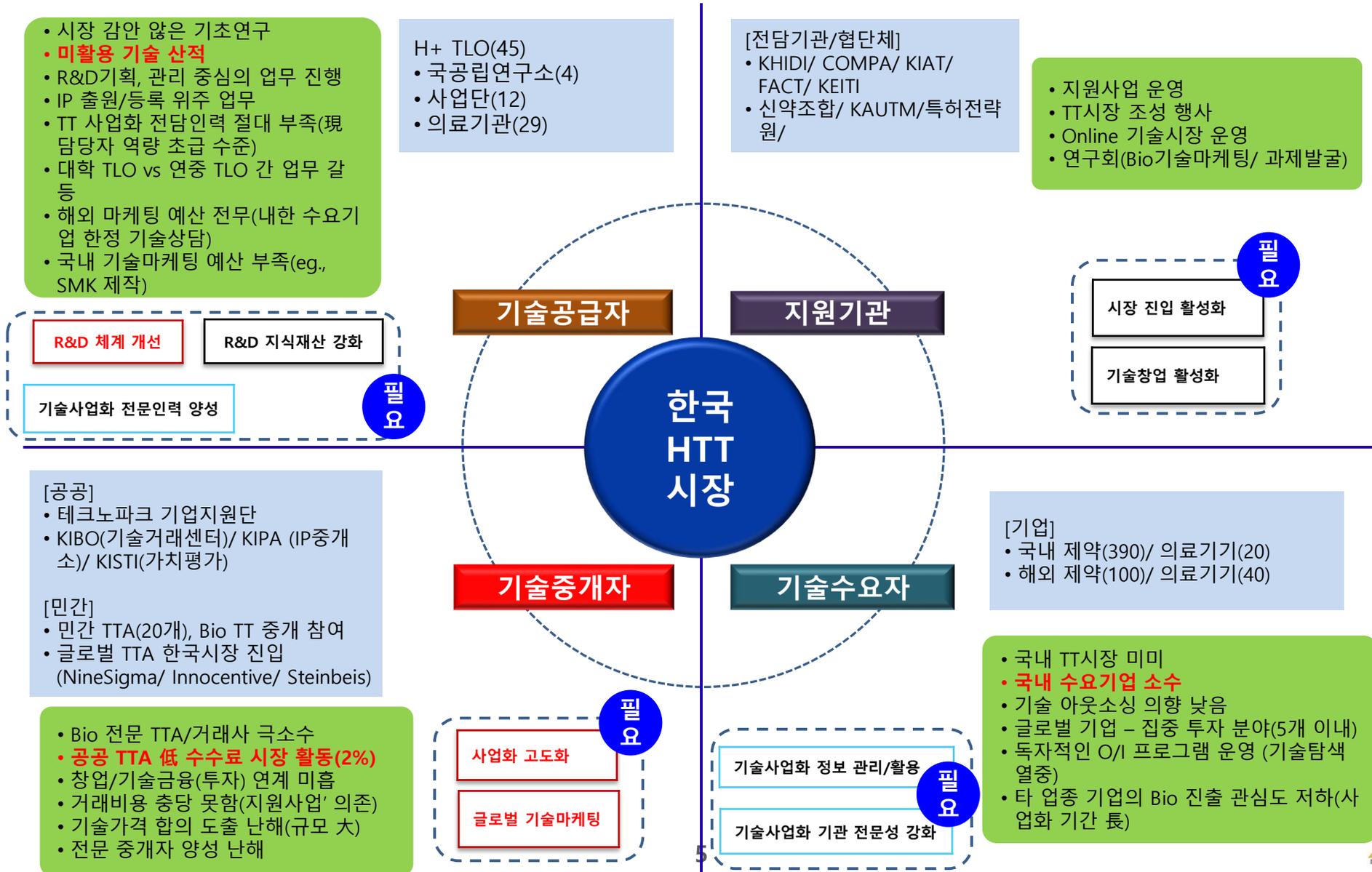
# 1. Eco-System

바이오 테크 기업과 다양한 전문기관 수요산업이 네트워크를 형성

→ Product      ..... Information



## 2. 시장 참여자



### 3. Bio 산업 특성

#### Bio 주가

바이오 제약 지수 5년 마다 상승과 하락을 반복(5년 주기설)  
신상품 출시 기대 [셀트리온 - 무릎 관절 치료제, 유방암 치료제, 메디포스트 - 무릎 연골 치료제, 씨젠 - 분자 진단, 인포피아 - 바이오 센서 등]

#### 사업 Risk

실적 보다는 가능성을 보고 투자함에 따라 제조업체 비해 훨씬 Risk 큼

#### 특허권 기간

물질 발견 후 특허 출원 한 뒤, 계속 시험해야 됨에 따라 특허 실질 보호 기간 7~12년 밖에 안됨.  
제약사가 보건당국에 복제약 제조 허가 신청하면, 특허권자에게 통보하 되, 특허권자가 이의를 제기하면 특허소송이 해결될 때까지 복제약 제조/판매 유보 [2~3년 복제약 개발 지연, 특허소송으로 생산 자체 무산 위험]  
- 허가특허 연계제도 (미/일)  
Supplementary Protection Certificates (SPC) 통해 최대 15년 보장 (유럽)

#### 기술제휴

신약개발 성공률 : 1/10,000, 평균 사업화기간 : 14.2년, 평균 R&D 비용 : 5억불  
중소 바이오 벤처가 감당할 수 있는 여건 아님  
R&D 실패율 50%가 넘는 상황에서 대기업의 외부 기술획득 절실

전략적 제  
휴/M&A통  
한 확장

특허 획득  
관리

대형제약사  
협력

조직문화/  
사회적 관  
계 중요

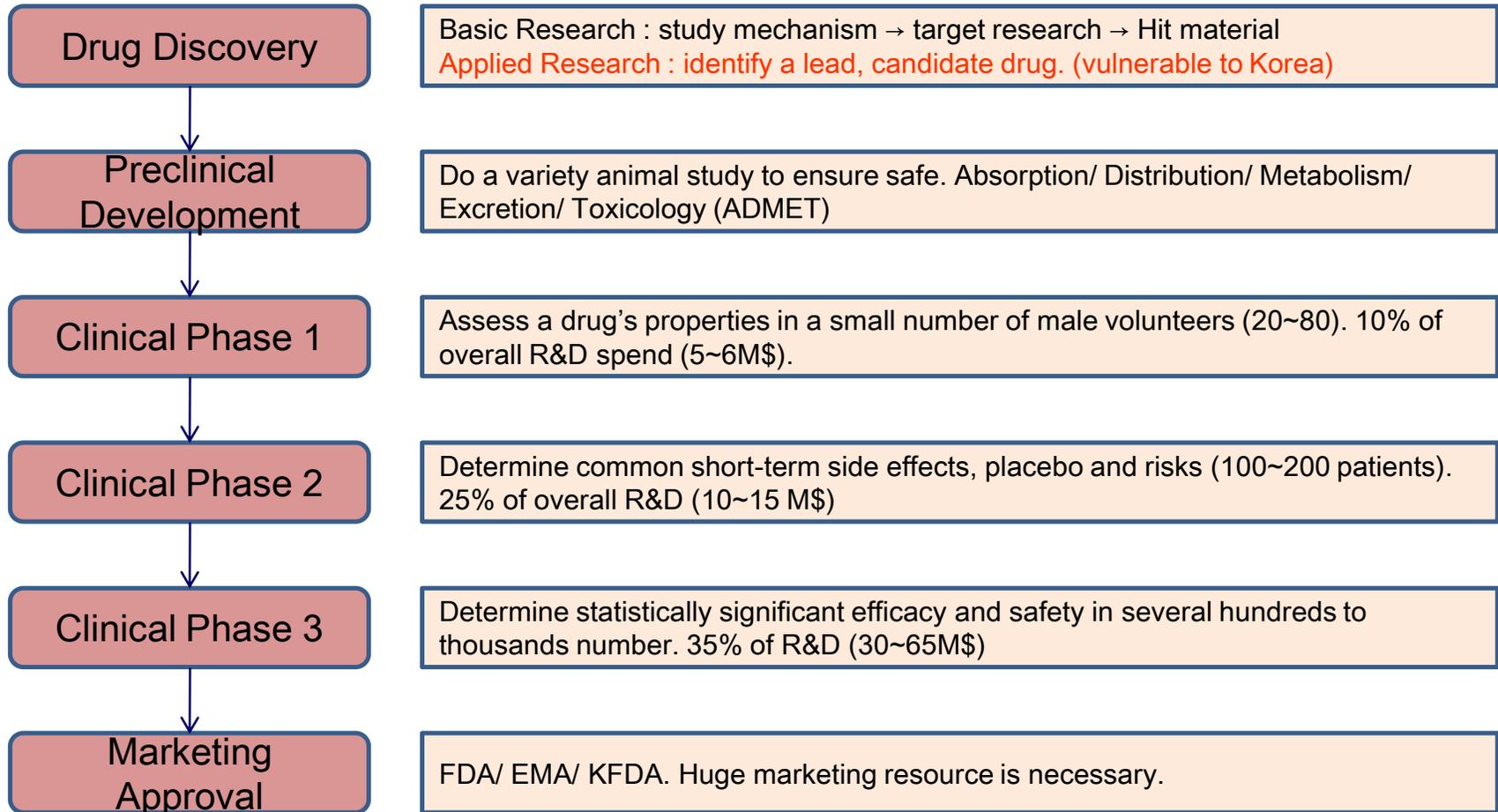
네트워크  
경쟁

대학 중요  
한 역할

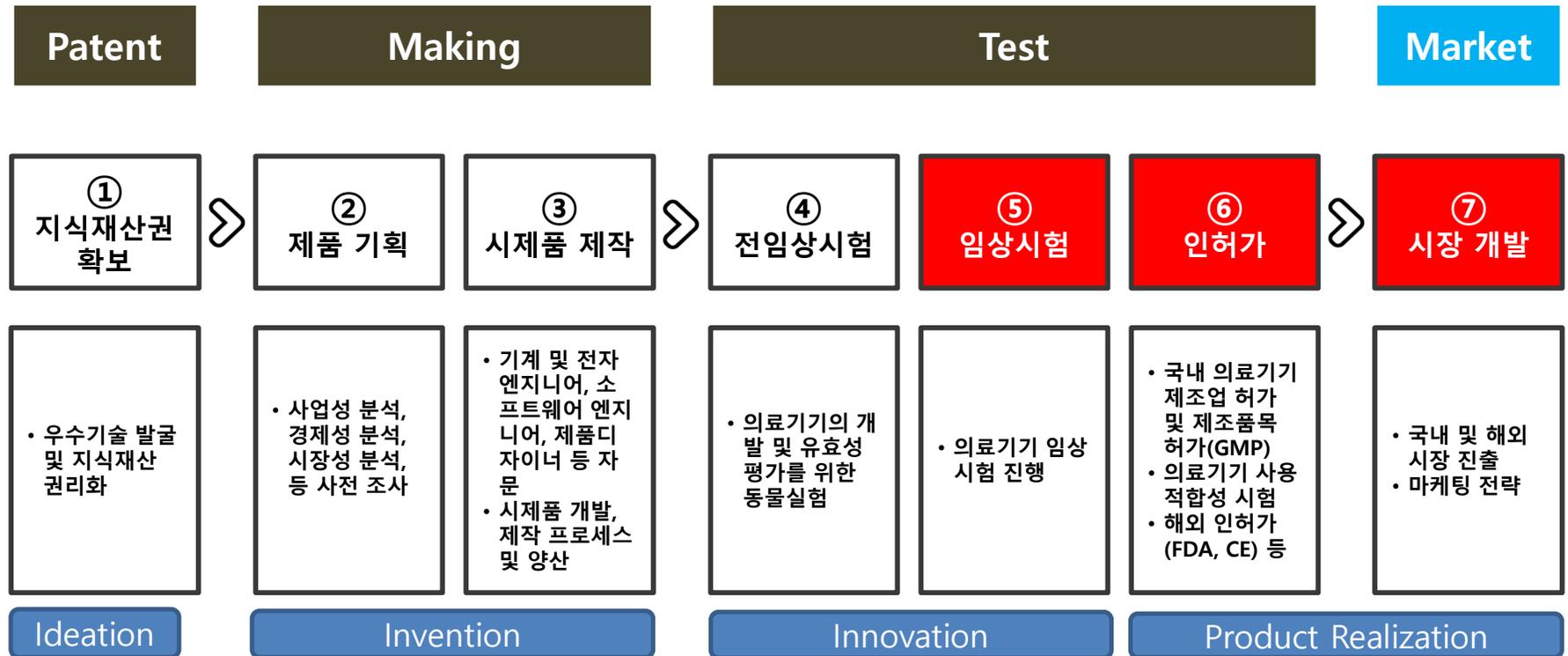
벤처캐피털  
활용



## 4. 사업화 단계



- 의료기기는 △지식재산권 확보 △제품 기획 △시제품 제작 △전임상시험 △임상시험 △인허가 △시장 개발 절차에 의거하여 사업화 진행



## 5. 계약 유형

비밀유지

F/S 계약

물질이전

의약품 제조/공급

라이선스

의향서

공동연구개발

임상시험

판매/ 마케팅

IP 양도

## 6. TT 장애 요인

### 기술완성도

판매기술은 대부분 전임상 이전 단계가 많아서, 기술수요자가 최종 제품화까지 전임상-임상-인/허가 단계까지 상당한 시간과 비용 발생

### 효능 검증

시험기관이 많지 않고, 6개월 이상 시간이 소요되며, 시험비용 부담  
기술제공자에게 효능 검증 과정에서 기술 노출 위험 부담

### 사업화 검증

기술수요자가 기술을 도입해서 자체적인 기술검증과 사업성검토 위해 평균 1년 6개월 시간 필요

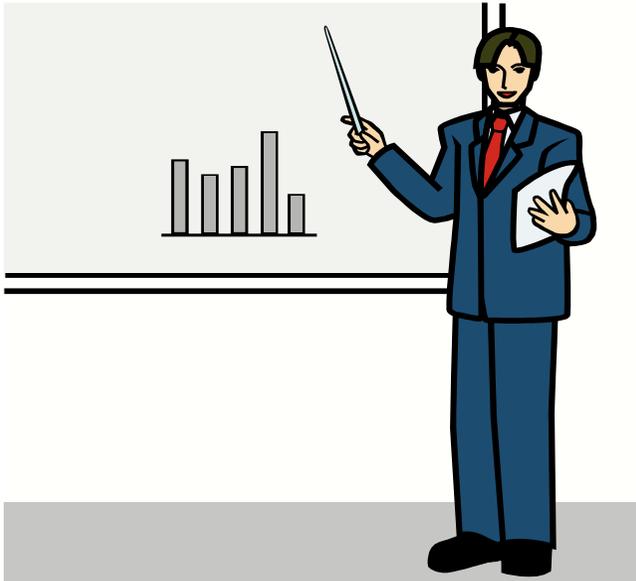
### 벤처기업

전임상 이상의 시험결과를 수행할 자금 여력을 갖지 못함  
어떻게 사업화(기술검증-인허가 획득-제품생산-제품판매 등) 할 수 있을까?

### 가치평가

바이오 산업 특성에 맞춘 기업가치와 기술가치 산정 난해 [기술수요자 측면을 감안하기 위한 "시장사례법" 가치평가 접근법 필요]

## II. BT 기술평가



1. 사업화 성공률
2. 수입 예측
3. 할인율
4. rNPV
5. 평가시장 실태

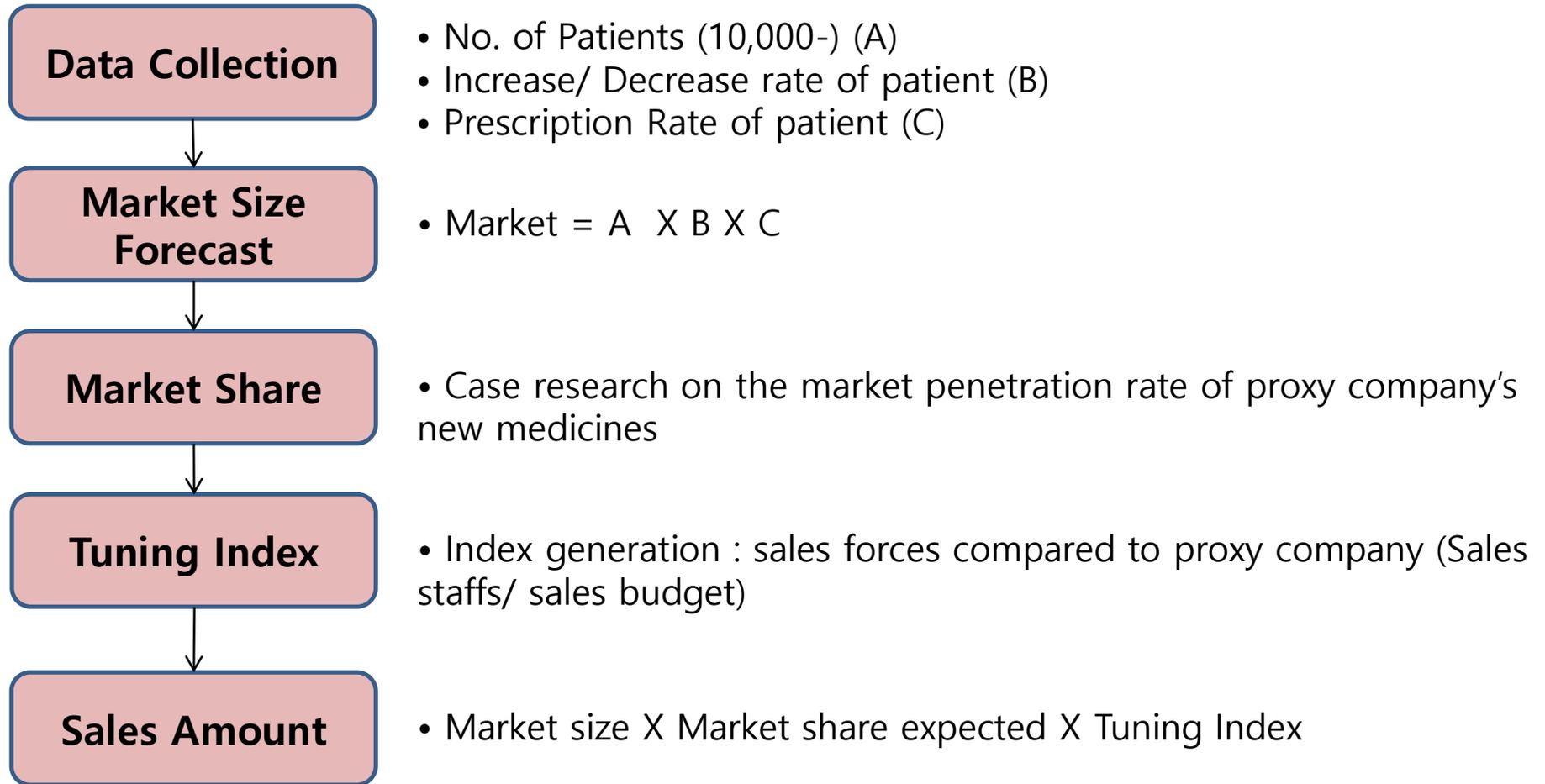
# 1. 사업화 성공률

	Preclinical	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Approval	Phase 4
Period (Yr)	1	1	2	3	2	?
Overhead Cost	○	○	○	○		○
No. of Patients		○	○	○		○
Cost per Patient		○	○	○		○
Animal Study		○	○	○		
Probability on revenue generation(%)	10	25/20(*)	35/30(*)	72/67(*)	81	
FDA/KFDA Cost					○	

○ = Data required

\* = Chemical-component Drug

## 2. 수입 예측

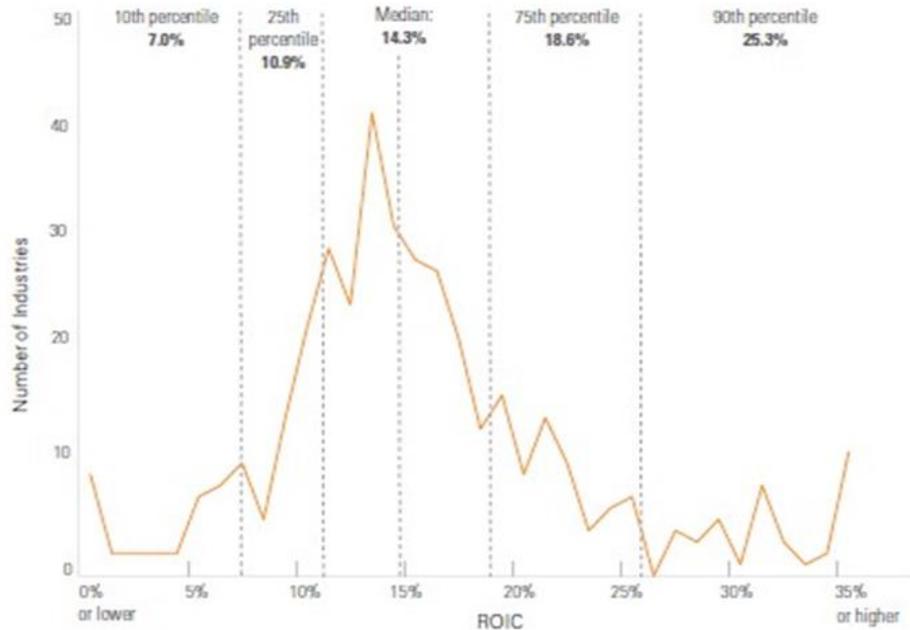


## 2. 수입 예측

	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년	2026년	2027년	2028년	2029년	2030년
연간 소비금액(원) /환자(A)	178,850	178,850	178,850	178,850	178,850	178,850	178,850	178,850	178,850	178,850
고혈압 환자수 (만명)(B)	1,220	1,308	1,401	1,502	1,610	1,726	1,850	1,983	2,126	2,279
약물치료 비중(C)	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33
약물치료 환자수 (D=BXC)	4,025,571	4,315,179	4,622,343	4,955,148	5,311,911	5,694,348	6,104,373	6,543,867	7,015,041	7,520,106
시장규모(억원) (E=AXD)	719,973	771,770	826,706	886,228	950,035	1,018,434	1,091,767	1,170,371	1,254,640	1,344,971
대용기업 시장 점유율(F)	0.0055	0.0083	0.0124	0.0186	0.0278	0.0418	0.0626	0.0940	0.1410	0.2114
대용 매출액 (백만원)	3,960	6,367	10,230	16,451	26,453	42,536	68,398	109,983	176,853	284,379
조정계수	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70
추정 매출액 (백만원)	2,772	4,457	7,161	11,515	18,517	29,775	47,878	76,988	123,797	199,065

### 3. 할인율

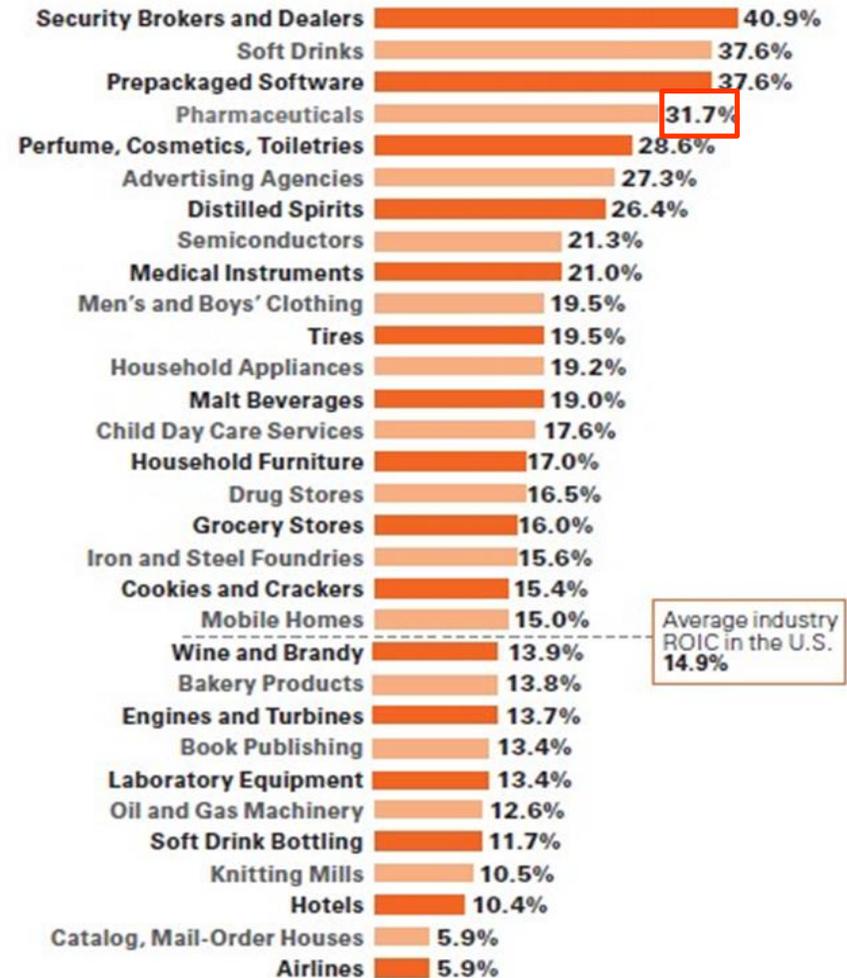
Average Return on Invested Capital in U.S. Industries, 1992–2006



**Return on invested capital (ROIC)** is the appropriate measure of profitability for strategy formulation, not to mention for equity investors. Return on sales or the growth rate of profits fail to account for the capital required to compete in the industry. Here, we utilize earnings before interest and taxes divided by average invested capital less excess cash as the measure of ROIC. This measure controls for idiosyncratic differences in capital structure and tax rates across companies and industries.

Source: Standard & Poor's, Compustat, and author's calculations

Profitability of Selected U.S. Industries  
Average ROIC, 1992–2006



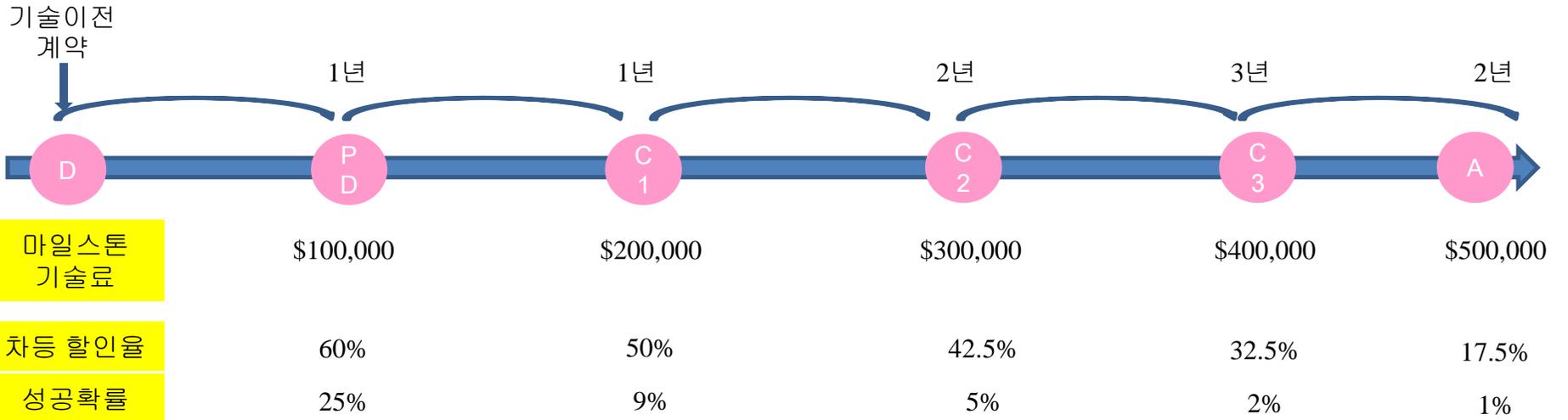
### 3. 할인율

	Discovery	Preclinical	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Sales	Extension
<b>Case</b>	10,000	250	9	5	2	1	
<b>Success Rate(%)</b>	100%	25%	0.09%	0.05%	0.02%	0.01%	
<b>Dis. Rate I</b>	70~100%	50~70%	40~60%	35~50%	25~40%	?	?
<b>Dis. Rate II(TT)</b>	50~70%	35~45%	30~40%	25~35%	20~30%	15~20%	8~18%
<b>Dis. Rate III (VC)</b>	?	>80%	50~70%	40~60%	30~40%	20~35%	

Source : Nature Biotechnology Volume 22 (2004)

Source II, III 출처 : Richard Razgaitis (2009) "Valuation & Dealmaking" P.271

## 4. rNPV



(단위:\$)

	PD	C1	C2	C3	A	합계
마일스톤	100,000	200,000	300,000	400,000	500,000	1,500,000
할인율	60%	50%	42.50%	32.50%	17.50%	
할인율	0.6	0.44	0.35	0.32	0.45	
현재가치(1)	60,000	88,889	103,676	129,777	223,244	605,586
성공확률	0.10	0.25	0.35	0.72	0.81	
현재가치(2)	6,000	22,222	36,286	93,439	180,828	338,776

## 6. 평가시장 실태

### 기술평가기관

- 경제성/ 기술보증/ 현물출자 중심의 기술평가서비스 제공
- 거래협상 시 주장할 선급기술료와 실시료율(%) 제시 못함

### 수익접근법

- 시장규모/ 매출액/ 할인율/ 기술기여도 추정 (다수의 가정)
- 평가 투입인력 많아져서 부담스러운 평가수수료 발생
- 통상 4~6주 장기간 소요되는 평가기간
- 기술수요자의 도입 의욕이 높은 협상 시점(Timing) 놓칠 위험

### 연구원가법

- 기술수요자 지불능력 고려하지 않은 가치 산정
- "연구원가 = 미래가치" 인식 (매매 성사 걸림돌)

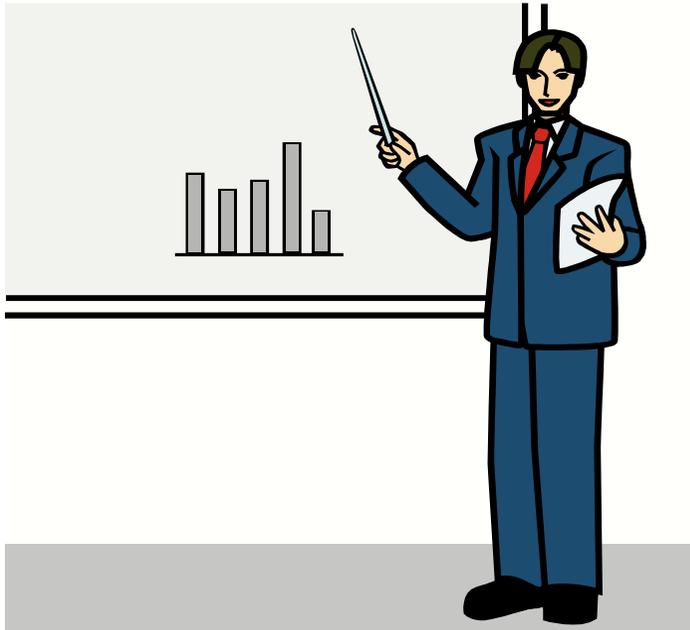
### 사업화 역량

- 기술수요자의 사업화 역량을 감안하지 않은 가치 산정
- 지불능력을 알지 못하기 때문에 Deal Making 실패 위험

### 기술구성/형태

- 기술완성 수준/ 발명자 근무 여부 평가모델 반영 못함
- 융/복합의 경우 요소기술의 기여도 산정 못함(전체 기술군 인식)
- 과대 평가되기 때문에 Deal Making 실패 (평가보고서 불신)

### Ⅲ. 가격 협상

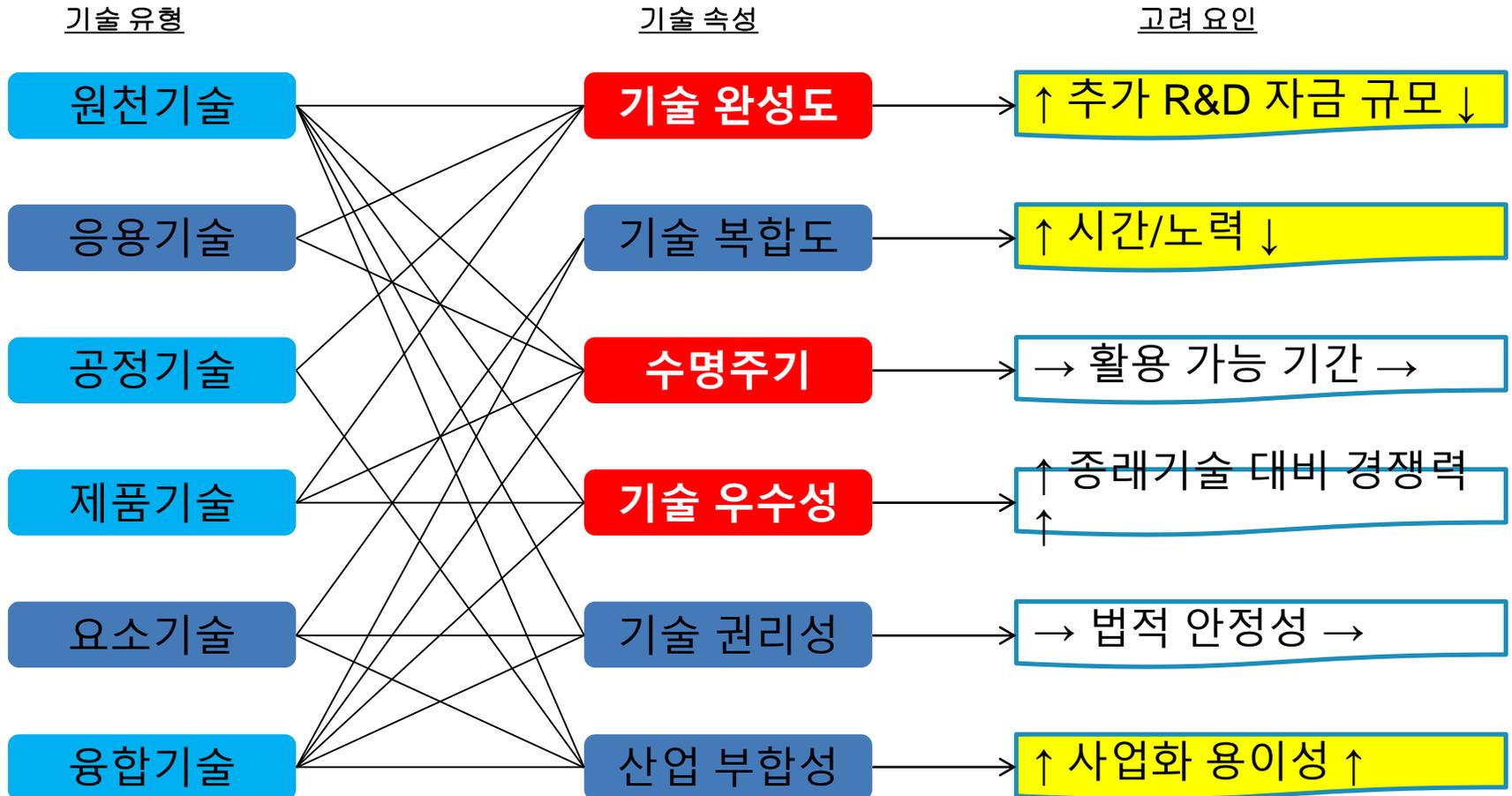


1. 가치 vs 가격
2. 가치 결정 요인
3. 가격 결정 요인
4. 거래 유형
5. 기술 가격 구조
6. Term Sheet

# 1. 가치 vs 가격

	Valuation	Pricing
한글 표기	가치평가	가격산정
용어 정의	분석기법 활용해서 경제적 가치 결정	시장 상황을 관찰한 뒤 상대방에게 요구하는 거래 대가 (가치 표현)
결정 방법/ 요인	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Industry Standards</li> <li>. Rating/ Ranking</li> <li>. Rules of Thumb</li> <li>. Discounted Cash Flow</li> <li>. Real Option Model</li> <li>. Auction</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. 적용제품 시장/이익 잠재력</li> <li>. 원가 절감 예상 금액</li> <li>. 업계 회사 지위 (company position)</li> <li>. R&amp;D 원가/ 추가 R&amp;D 비용</li> <li>. 설비투자 규모</li> <li>. 현금 유동성(기술수요자)</li> <li>. 부수적 제공 자산(조건)</li> <li>. 사업화 실적 or 생산 가능성</li> <li>. 특허 독립성/ 배타성</li> <li>. 발명자 명성과 기술지원 태세</li> <li>. 기술료관리규정 (공공기술 경우)</li> </ul>
주요 용도	투자타당성 결정	거래 목적
결과 표현	금액	선급기술료 + 매출액 %

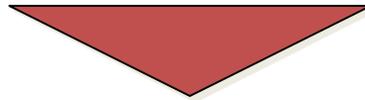
## 2. 가치 결정 요인 (1)



Q. 기술유형과 속성을 반영해서 가치평가가 이루어지고 있는가?

## 2. 가치 결정 요인 (2)

당해 기술이 사용된 계획제품이 시장에서 창출해 낼 수 있는 이익이 얼마나 될 수 있는가 하는 경제적 기준에 의해 기술대가는 결정



결정 요인	내용
사업화 정도	사업화 된 실적이 있어 수익성이 검증된 경우 큰 기대이익 확신
생산 가능성	기술수명주기와 시장동향을 파악해서 사업성과 수익성 진단한 기술
독립성	제3자 특허권 침해함이 없이 실시, 사용할 수 있는 정도
배타성	제3자가 적절한 절차 없이 함부로 사용할 수 없는 상태 (침해 저지력)
기술제공자 역량	기술개발 명성과 기술지원태세
기술도입자 역량	경영방침, 기술전략, 기술흡수 능력, 기술관리, 품질관리, 지명도, 인재관리/육성, 판매망 등에 대한 신뢰도

### 3. 가격 결정 요인

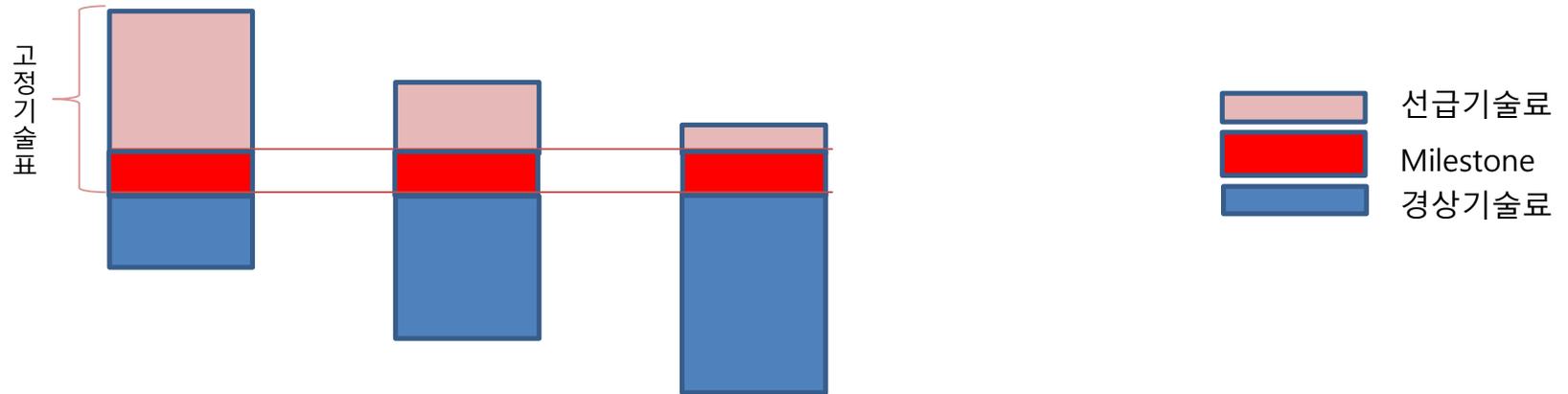
결정 요인	내용
응용제품 범위	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 적용제품이 다양할 수록 기술가격 상승</li> <li>* 종래기술 보다 성능 미흡하거나, 제조원가가 높아지면 가치 상실</li> </ul>
시장규모	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 적용제품의 시장규모가 크고 성장률이 높으면 높은 가격 요구</li> </ul>
유통채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 복잡하면 중간 단계별 유통마진이 크게 차지하기 때문에 낮은 가격 책정</li> </ul>
기술완성도	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 완성도 낮으면 기술 위험도 높아짐에 따라 가격 저하</li> </ul>
장애 요인	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 규격, 인증 획득, 상당한 설비투자, 제품 수정, 외관 디자인 변경, 희귀한 원자재</li> </ul>
경쟁자 보복	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 강력한 경쟁자가 독점적으로 시장을 지배할 경우 기술수요자는 독점기업으로부터 집중적인 견제와 보복을 받음</li> </ul>
현금 보유액	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 많은 현금을 보유할 경우 높은 가격을 제시해도 지불능력이 있기 때문에 다른 조건이 합당하면 수락할 가능성이 높음</li> </ul>

## 4. 거래 유형

유형		내용
기술매매		<ul style="list-style-type: none"> <li>기술공급자와 도입자간 기술에 대한 양수도 계약 체결</li> <li>기술도입자가 대가를 지불하고 특허권 등의 권리를 명의이전 받음으로써 계약이 완료</li> </ul>
라이선스	전용 실시권	<ul style="list-style-type: none"> <li>일정한 범위 내에서 그 특허 발명이나 노하우를 독점적으로 실시할 수 있는 권리</li> <li>기술공급자도 실시할 수 없으며, 특허명부에 등재 필요</li> </ul>
	통상 실시권	<ul style="list-style-type: none"> <li>일정한 범위 내에서 그 특허 발명이나 노하우를 실시할 수 있는 권리</li> <li>기술공급자는 제3자에게 또 다른 실시권 허여 가능</li> </ul>
	재실시권	<ul style="list-style-type: none"> <li>실시권을 허락 받은 지식재산권을 제3자에게 다시 라이선스 할 수 있는 계약관계</li> </ul>
기술과 경영자원 함께 이전		<ul style="list-style-type: none"> <li>기술과 함께 관련된 자본, 경영 노하우, 설비, 핵심부품 등 관련 경영자원을 함께 거래</li> </ul>
M&A 방식		<ul style="list-style-type: none"> <li>기술을 보유한 기업 전체를 매수하는 방식</li> <li>M&amp;A 결과 피합병 회사는 사라지게 됨</li> </ul>
기술자문		<ul style="list-style-type: none"> <li>기술자 파견 등을 통해 기술자문 및 지도 실행</li> </ul>
기타		<ul style="list-style-type: none"> <li>기술자료 매매</li> <li>생산제휴</li> <li>공동연구</li> </ul>

Q. 거래 유형에 따라 기술가격은 어떻게 책정되는 것일까?

## 5. 기술가격 구조



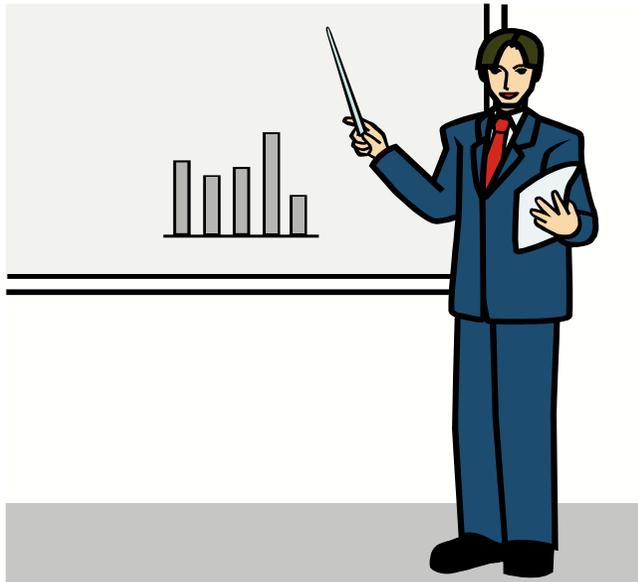
기술가격(전체기술료) = 선급기술료 + Milestone 기술료 + 경상기술료

- 고정기술료 커지면 경상기술료 작아짐
- 고정기술료 작아지면 경상기술료 커짐
- 고정기술료와 경상기술료는 어떤 비율로 분배할 것인지 당사자간 협상 의해서 결정

## 6. Term Sheet

Term Sheet: 거래조건표		
	최대 목표	최저 목표
계약 기술 범위		
계획 제품		
실시권 성격		
실시 지역		
기술 지도		
기술 대가(*)	선급 : 경상/ 정액 :	
최저 기술료		
계약 기간(*)		
기술 정보(*)		
계량 기술		
보증/ 면책		
기술료 실사		
상용화 일정		

### III. BTT 촉진기구

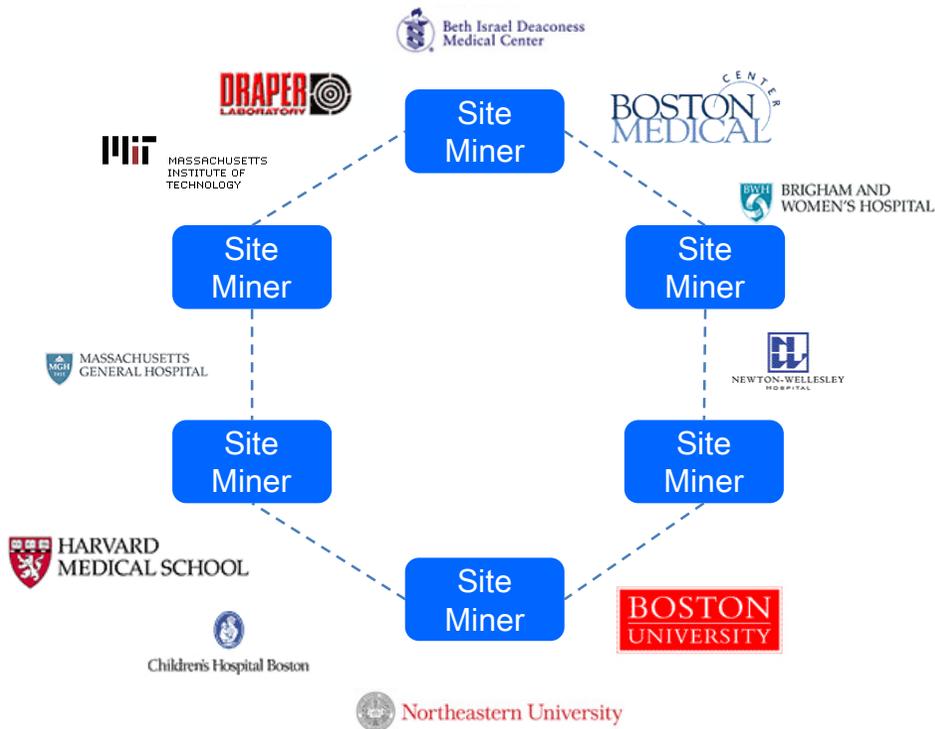


1. 사업화 성공률
2. 수입 예측
3. 할인율
4. 고려 요인
5. 평가 실태

# 1. CIMIT

CIMIT 회원기관 속한 (교)직원 가운데 △CIMIT 사무국과 회원기관, △회원기관 사이에 **과제개발 또는 상담역 역할** (Scout/ Mentor/ Project Manager/ Matchmaker/ Dealmaker/ Visionary/ Reality Tester) 수행

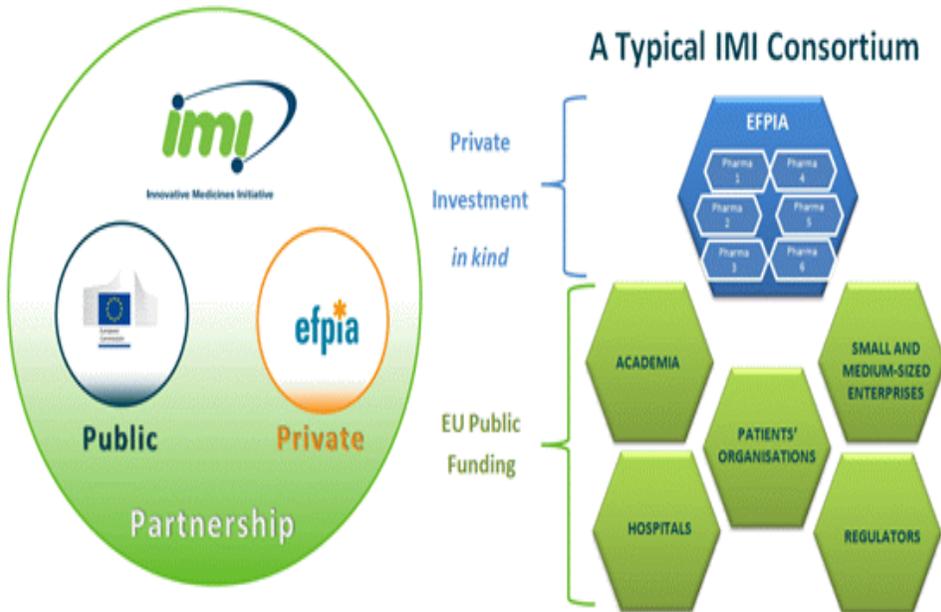
<Site Miners' Network>



구분	주요 내용
기관의 설립 계기	1998년 미국 보스턴 지역의 병원, 연구소, 대학, 기업들이 컨소시엄을 구성하여 보건의료 R&D 사업화 성과 제고
예산 규모	1,500만 달러
컨트롤타워 내 입주기업	병원 및 공대 12개와 기업 60개로 구성
운영방식	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 매년 연구자와 의사로부터 연구 아이디어를 접수 받아 하버드 의대 교수들이 심사</li> <li>▪ 유망 프로젝트에 연구비를 지원하여 병원, 대학, 기업 간 공동 연구개발을 지원</li> </ul>
성공사례	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 460개 특허 취득</li> <li>▪ 라이선스 성과 60건 도출</li> <li>▪ 치료법(심장마비, 긴장성 기흉) 개발</li> <li>▪ 응급실 질병 진단체계 개발</li> </ul>
지분	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 미국 정부자금 주관으로 투자</li> <li>▪ 병원/공대 12개 기관에서 연구자금 조달</li> </ul>

## 2. IMI

정부와 민간이 컨소시엄을 구성하여 차세대 신약개발과 사회적 수요 충족을 위한 PPP 펀드 운영

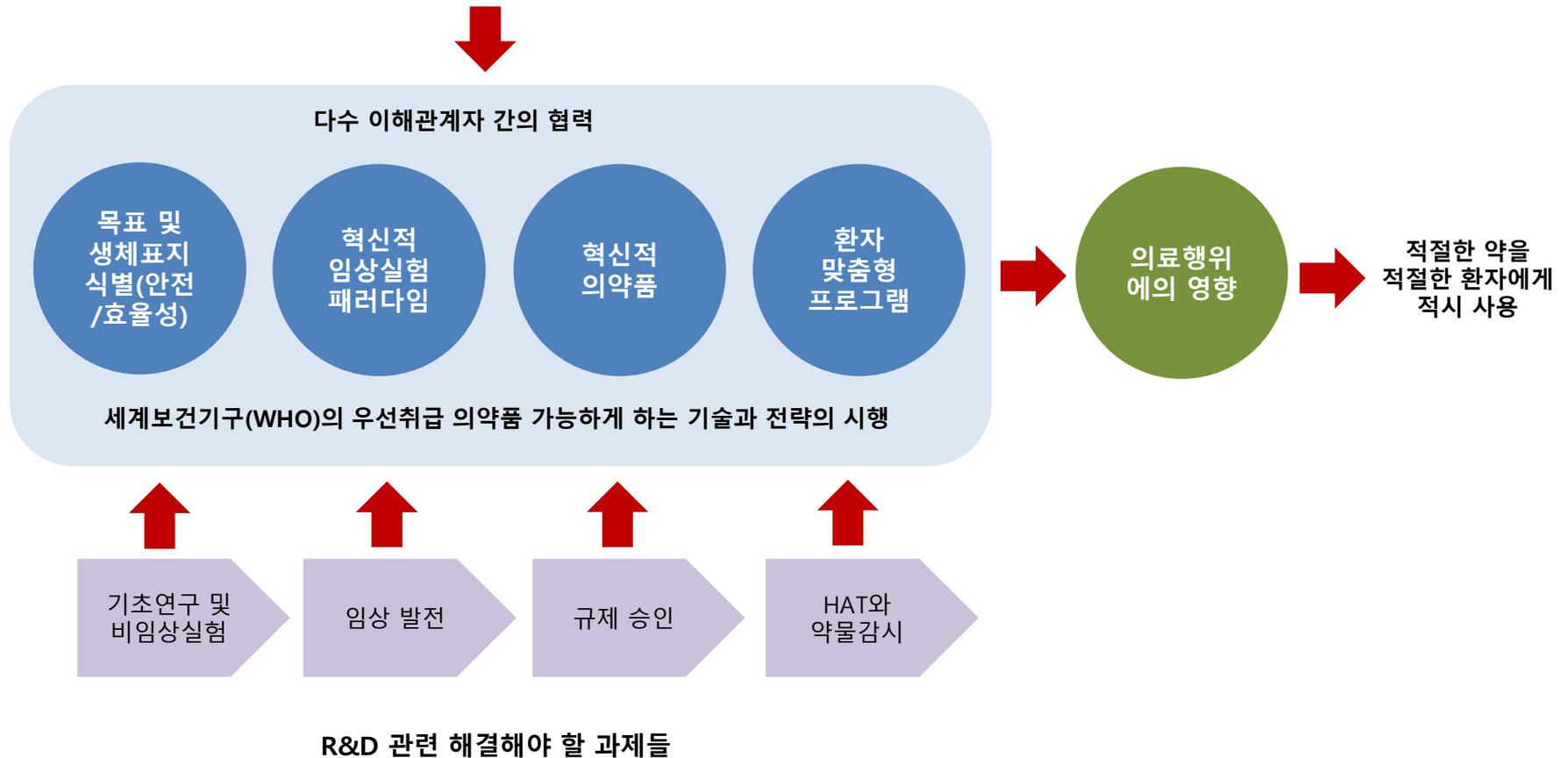


구분	주요 내용
기관의 설립 계기	유럽제약산업의 경쟁력 강화와 신약개발 프로세스 효율성 개선을 목적으로 2007년 유럽의약산업연맹 (EFPIA)과 공동 설립
예산 규모	2억 유로
컨트롤타워 내 입주구성원	제약기업, 연구소, 환자협회, 병원
운영방식	<ul style="list-style-type: none"> <li>연구프로젝트 제작할 수 있는 공공 및 민간 연구자금을 공동 출자</li> <li>대학, 환자, 기업, 인·허가자 모두 참여</li> </ul>
성공사례	<ul style="list-style-type: none"> <li>2013년 길리어드社 C형간염 치료제 개발 및 판매하여 미국 내 단일제품 매출 1위 기록(79억 달러)</li> <li>화이자社 고지혈증 치료제 최초 100억 달러 매출</li> </ul>
지분	제약기업, 연구소, 환자협회, 병원 모두 지분 보유

## 2. IMI

### ❖ 파트너십 형성(매칭 구조)

진행 중에 있는 세계/유럽/국가 이니셔티브와 산업 간 성공적인 파트너십 형성



## 2. IMI

www.imi.europa.eu



Innovative Medicines Initiative



Home

About IMI

Ongoing projects

Calls for proposals

News, Events & Media

Reference documents

### THE INNOVATIVE MEDICINES INITIATIVE

The Innovative Medicines Initiative (IMI) is Europe's largest public-private initiative aiming to speed up the development of better and safer medicines for patients.

IMI supports collaborative research projects and builds networks of industrial and academic experts in order to boost pharmaceutical innovation in Europe.

IMI is a joint undertaking between the European Union and the pharmaceutical industry association EFPIA.



### IMI NEWSFLASH

16/05/2014 : RT @innovationunion: Come and see some of the latest Research and Innovation tomorrow. Join us in the #Berlaymont at the #EUOpenDoors <http://...>

15/05/2014 : Interested in IMI-JDRF diabetes patient focus meeting but can't attend? Live webstreaming available to all c 20/5 <http://t.co/zByfHk75hM>

15/05/2014 : #EBS2014 Michel Goldman: Collaboration critical and needs to fostered across national borders

### IMI STAKEHOLDER FORUM 2014 - REGISTRATION OPEN

IMI will hold its Stakeholder Forum 2014 in Brussels on Wednesday 31 May. The event is a

PARTNER  
SEARCH

EDUCATION  
& TRAINING

## Participants

Show participants on map

### EFPIA companies

- Apeiron Biologics AG, Wien, Austria
- Jlp Health GMBH, Vienna, Austria
- Stemcell Technologies Uk LTD, Cambridge, United Kingdom
- Vironova AB, Stockholm, Sweden

### Universities, research organisations, public bodies, non-profit groups

- Fundacio Institut De Bioenginyeria De Catalunya, Barcelona, Spain
- Justus-Liebig-Universitaet Giessen, Giessen, Germany
- Statens Veterinaermedicinska Anstalt, Uppsala, Sweden

### Small and medium-sized enterprises (SMEs) and mid-sized companies (<€500 m turnover)

- Inserm Transfert SA, Paris, France
- Institut Fuer Molekulare Biotechnologie GMBH, Wien, Austria

## IMI FUNDING PER PROJECT PARTICIPANT

Participants	
Name	IMI funding in €
Fundacio Institut De Bioenginyeria De Catalunya	499 863
Inserm Transfert SA	249 875
Institut Fuer Molekulare Biotechnologie GMBH	1 100 000
Justus-Liebig-Universitaet Giessen	600 000
Statens Veterinaermedicinska Anstalt	1 299 931
<b>Total Cost</b>	<b>3 749 669</b>

### 3. FFH

www.fitforhealth.eu



What are you looking for ?

### Recent Project Initiatives

 3D-NANO Companies & Enterprises	<b>Expertise required:</b> The organization is looking for projects/partnerships where our knowledge regarding 1) synthesis of precious metal nanoparticles with defined sizes and shapes tailored to customer specifications; 2) preparation of inks/slurries based on various mater... <a href="#">click to view more</a>
 Enspire Science Companies & Enterprises	<b>Expertise required:</b> AI/ML on scientific / clinical / medical data sources  <a href="#">click to view more</a>
 the Institute of Gastroenterology of the Ministry of Health and Social Protection Population of the Republic of Tajikistan Research Organisation & Universities	<b>Expertise required:</b> Start-up phase  <a href="#">click to view more</a>

## 4. FUTURX

이스라엘 정부 주도로 제약 기술의 발굴부터 시장진출 단계까지 지원과 입주기업들의 투자 유치 성공을 유도



구분	주요 내용
기관의 설립 계기	이스라엘 정부 주도로 블록버스터 약물의 초기 발굴
예산 규모	총 18조원(기업당 3년간 총 210만 달러 지원)
컨트롤타워 내 입주 기업	HepaRx, Ice therapeutics, MabTrix, BiomX(Mbcure), Mitoconix, Pi Therapeutics, Protekt Therapeutics, XL Therapeutics, XoNovo, ImmPACT-Bio, undisclosed
운영방식	<ul style="list-style-type: none"> <li>초기 단계의 치료제 기술을 발굴</li> <li>실험적 증명단계까지 임상시험 및 유도</li> </ul>
성공사례 및 성공보수	시리즈A 투자 유치 성공 시 인큐베이터 프로그램 졸업 1) BiomX - 2,400만 달러(인큐베이팅 16개월) 2) Mitoconix - 2,000만 달러(인큐베이팅 12개월)
지분	오비메드社, 다케다社, J&J社 지분 보유

## 5. SPARK 프로그램

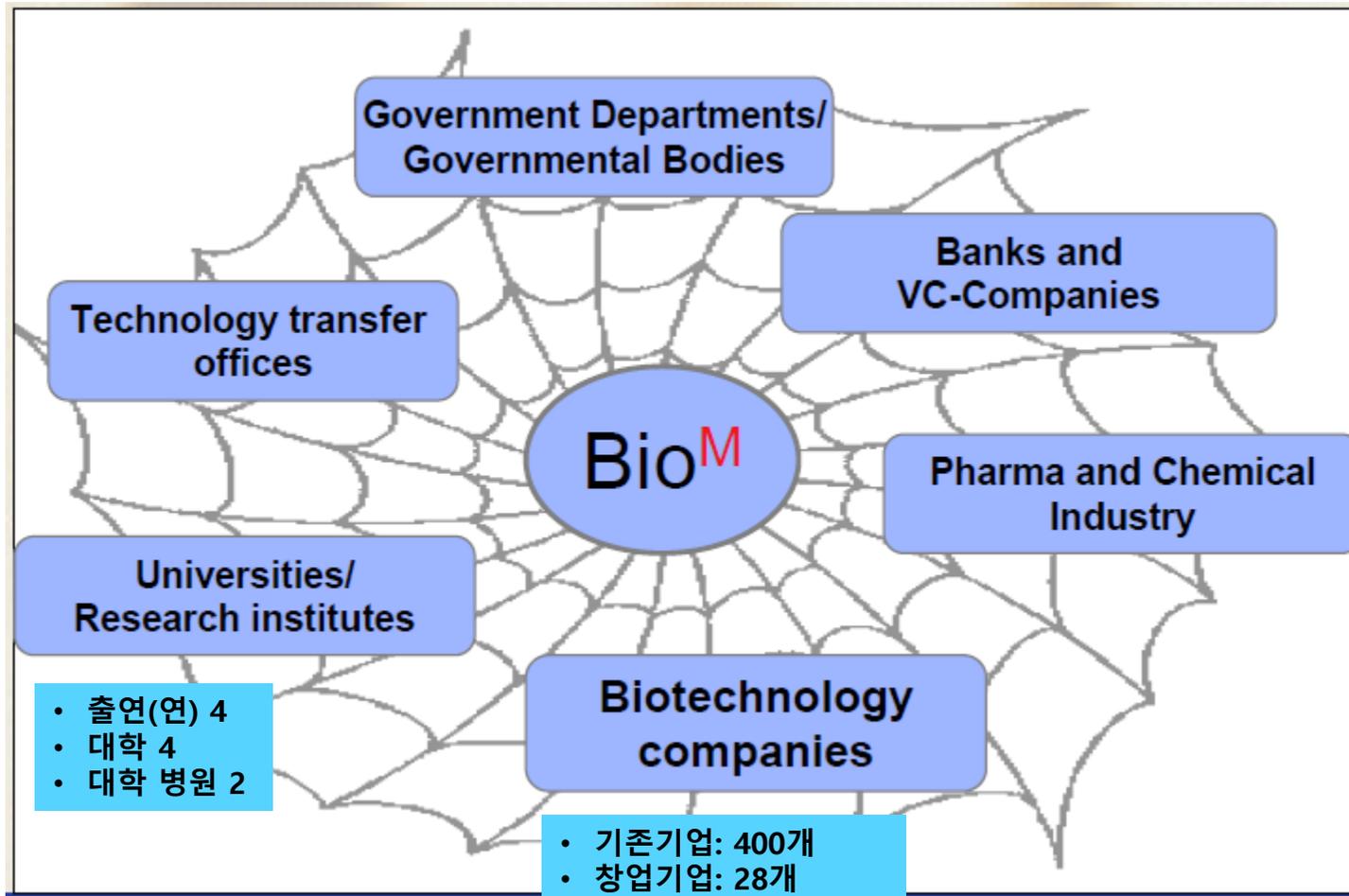
스탠포드 대학교에서 치료제 상업화를 위해 연구자와 정책입안자 간 협업을 실시하여 사업화 성공률 제고  
: 2015년 고려대학교 KU-MAGIC 프로그램 실행(벤치마킹)



구분	주요 내용
기관의 설립 계기	심근경색 치료제 상업화를 위해 연구자, 정책입안자 간 협업을 실시
예산 규모	연구과제 1개당 3년 내 사업화 목표자금 5만달러 지원
컨트롤타워 내 입주구성원	의대 교수, 대학원생, 제약사 직원, 연구소기업 직원, 벤처캐피탈리스트, 정책 입안 관계자
운영방식	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 매년 150~200개 연구발표 중 사업화 과제 10개 선정</li> <li>▪ 바이오산업 인적 네트워크 형성</li> <li>▪ 네트워크 협업을 통해 토론, 조언 등의 문제해결</li> </ul>
성공사례	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2005년~2014년 사이 선정된 사업화 유망과제 120개 중 57개 과제의 사업화 성공(사업화율 47.5%) : 제약사 및 연구소 과제의 사업화율 5%에 비해 높게 나타남</li> <li>▪ 스타트업 성공기업 22개 도출</li> <li>▪ 미국 12개 대학과 해외 4개 대학이 벤치마킹 : 한국은 고려대학교에서 벤치마킹(K-SPARK) 수행(2015년 9월부터)</li> </ul>

## 6. BioM

- 역내 기업(400개)을 DB화(프로파일/연락처 제공), 기술제공자-수요자-투자자 연계, 자금조달 자문 등을 통해서 전략적 지역개발 중핵기관으로 활동



# Tasks & Activities

- 연락 창구 (창업자/ BioTech 회사/ 정부관료)
- 상담 주선(PR/ 사업개발/ 임상실험)
- EU Projects(Region/ 보육)

Consulting & Networking



- 역내 기업 정보 제공
- 세미나/ Congress 개최
- 파트너링 행사 개최
- 월간 소식지 간행

Information & Events



- 보도자료(기자 대상) 배포
- 바이오텍 기업 Open Day (2회/년)
- 100개 발표/년
- 50 방문단/년
- 국제회의/ 전시회

Press & Public relations

- 주관/공동 투자자
- VC 대상 투자 알선
- Seed Financing (3.2ME)
- Startup Venture Capital (4.2ME)

Financing

## IV. 정책 제언



1. 제품 단위 IP 시장검증
2. Global Partnership
3. 시장접근법

# 1. IP 시장검증

스타 발명자(교수)의 유망기술을 제품 차원에서 패키징(계획제품) 한 뒤, △패널 검증과 △수요기업 탐색 등과 같이 적극적 마케팅 통한 중대형 기술이전 성과 달성

## (WP1) Lab 컨설팅

- . 000 (시스템 반도체)  
특허 포트폴리오 정리
- . 발명자 별 특허자산 정리  
(제품단위 패키징)
- . 실험실 방문(기술 원리 이해)
- . 우수 발명자 선정(3명)
- . 거래문서(초안) 작성

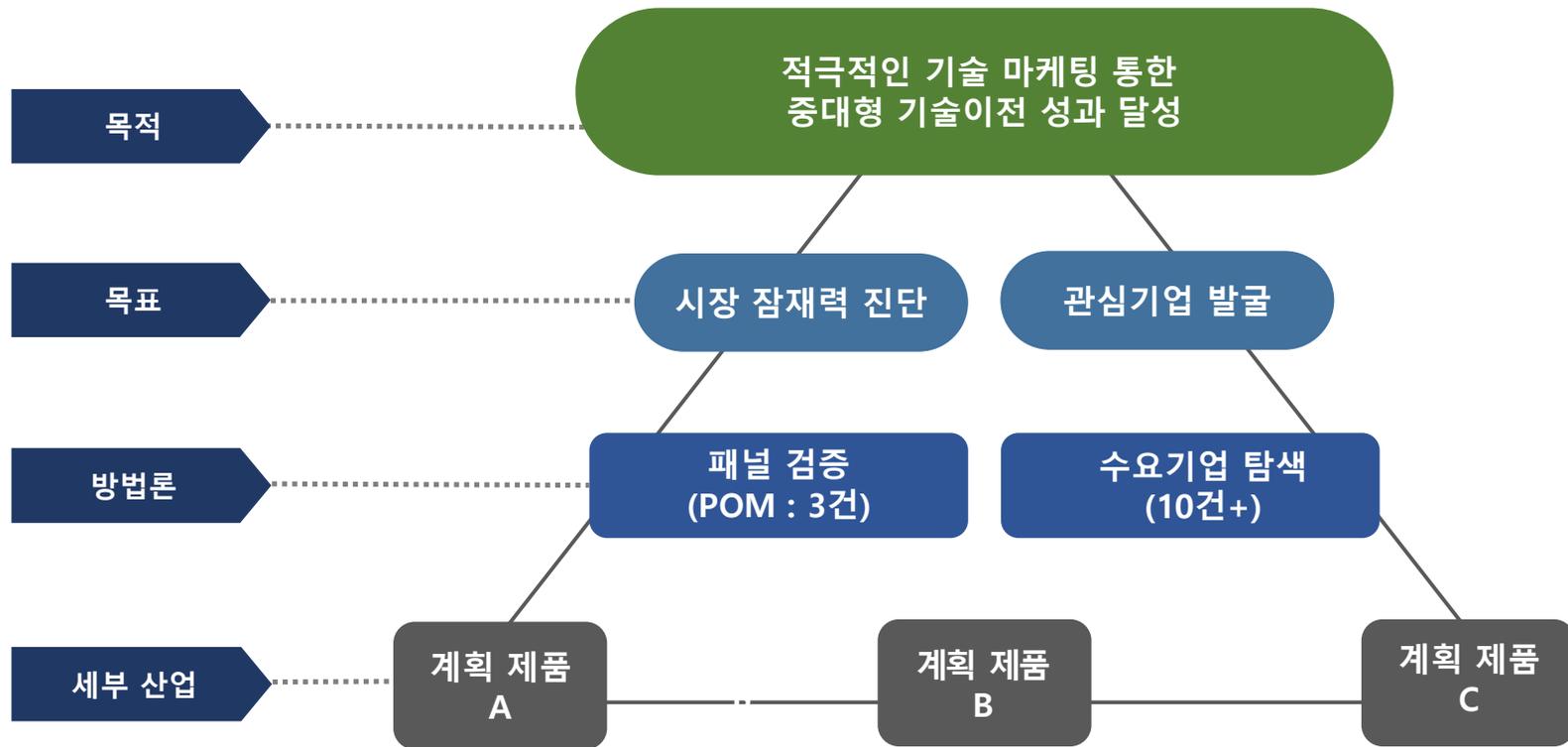
## (WP2) 패널 검증

- . 전문가(Panel) 조사  
: 질의서 설계 / 응답지 분석
- . 잠재 수요기업 목록 조사
- . 사업화 경로 권고(장애요인 감안)
- . 실험실 방문(기술 원리 이해)
- . 지원사업 추천
- . 거래문서(SMK) 완성

## (WP3) 수요기업 발굴

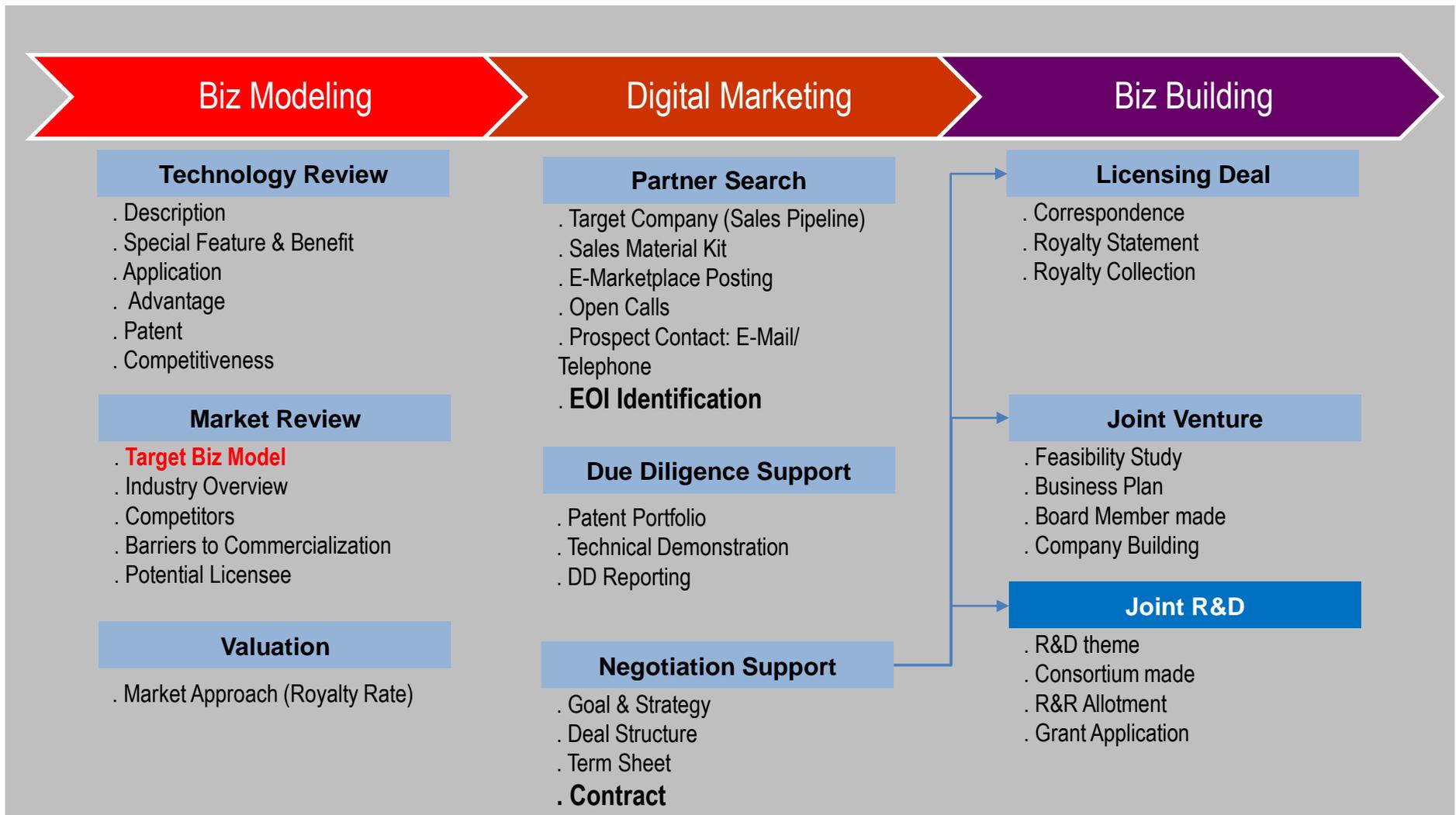
- . 전문가(Panel) 조사  
: 전문가 섭외 및 질의서 발송/취합
- . 온라인 기술시장 등록
- . 온라인 기술영업(전화/ 이메일)
- . 유망 수요기업 발굴(EOI)
- . B2B 상담예약(수요기업 + 발명 교수)

# 1. IP 시장검증



## 2. 글로벌 Partnership

기술(IP) 기반 글로벌 사업협력 기회(Technology & Business Opportunity)를 탐색하는 기술공급자 (연구기관 / 대학/ 기업(연))를 대상으로 △(Phase1) Biz 모델링 △(Phase2) 파트너 탐색△(Phase 3)사업 구축 등을 수행

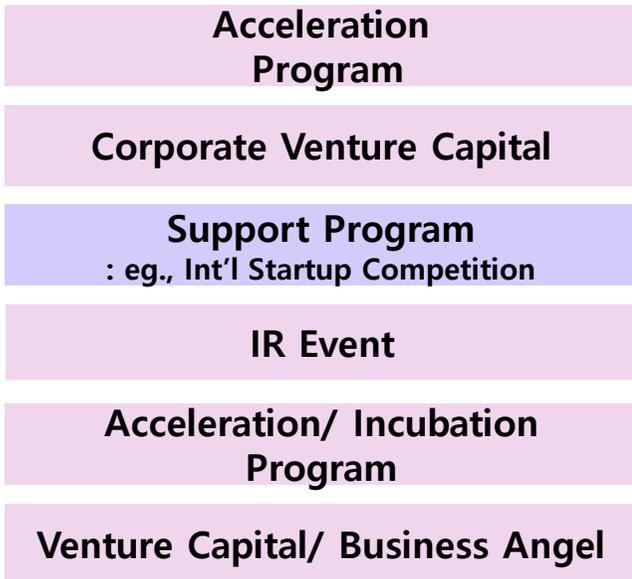


## 2. 글로벌 Partnership

글로벌 기업의 기술도입 공모전(AC 프로그램 포함) 적극 참가

지원사업(수출 보조금 포함)을 활용해서 **△해외 AC 프로그램과 △Crowd Funding**, △투자유치 행사에 Startup이 참가할 수 있도록 △멘토링 △신청서류 작성(감수) △온라인 신청 등을 대행

AC 프로그램



본투글로벌센터	Product-Market Fit (PMF)
창업진흥원	Korea Startup Center /Finland/ Sweden
KIC-Europe	KIC Autoban
	MatchEU Camp
	K-Launchpad : 지멘스/ 보쉬 (6개사)
KOSMES	수출인큐베이터



SUPPORT

STARTUPS

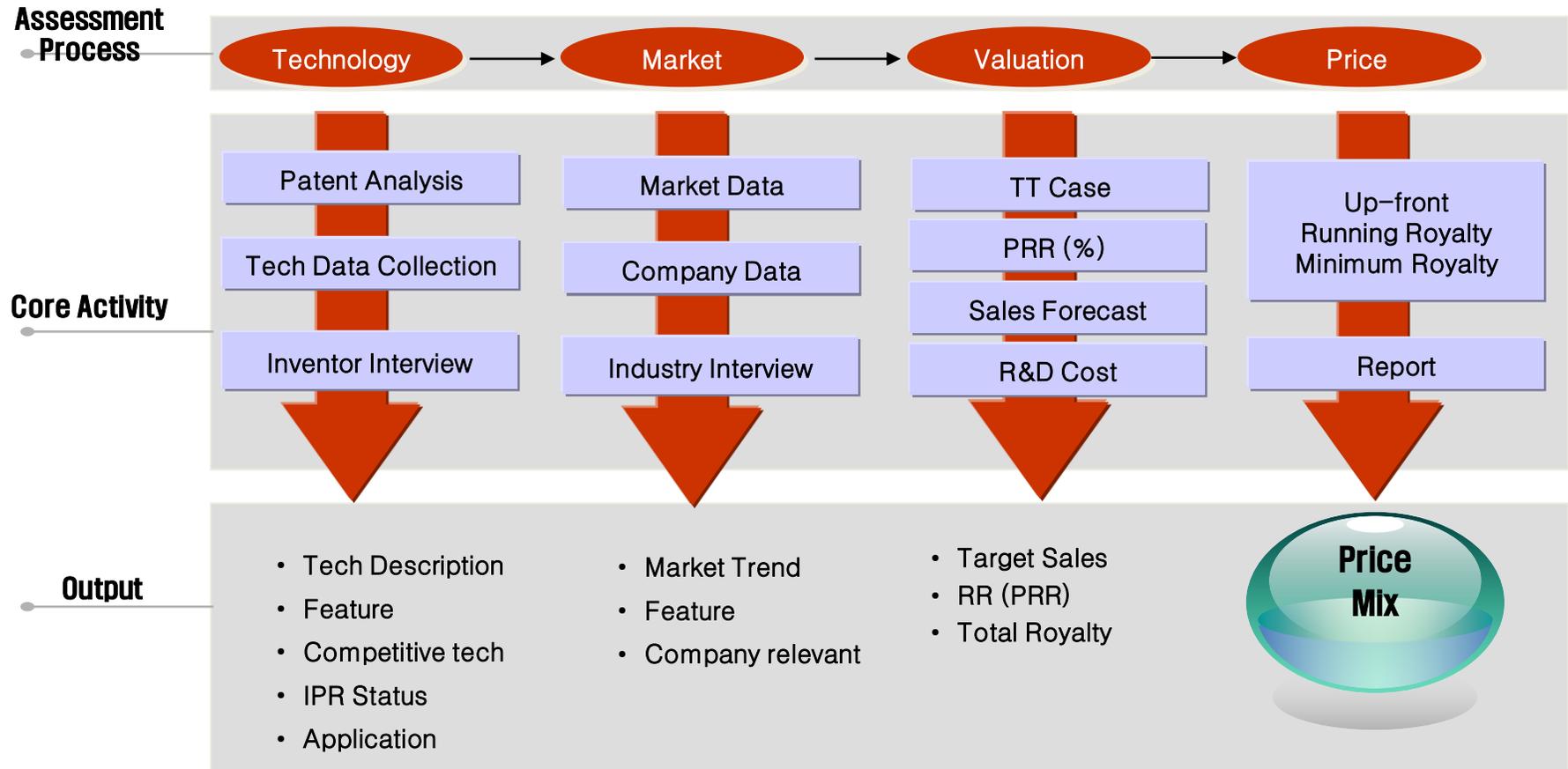
- 한국 Startup 대상 투자자 알선
  - ✓ Corporate AC/CVC 알선
  - ✓ Seed AC 프로그램 참가
  - ✓ 정부 지원사업 연계

## 2. 글로벌 Partnership

구분	주요 내용	
착수 회의	기업고객 임원진과 프로젝트 팀 간의 위/ 목표 확인	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 특허(기술) Review</li> <li>• SOW 도출</li> </ul>
실행계획 수립	협이된 사업 실행계획 수립	1건
NDA 계약체결	멘토-멘티 비밀유지계약 체결, 필요한 자료 입수	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 문헌조사</li> <li>- 논문, 저널, DB, 뉴스보도 활용</li> </ul>
심층 시장조사	멘티기업 보유 2종의 B2B 심층 시장조사	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 사업화 파트너 발굴</li> <li>- 수행사 보유 네트워크 활용한 연구기관 조사</li> </ul>
잠재 Licensee 및 협력기업 탐색	글로벌 제약사 이동향, 기업 발굴, B2B 상담에	<ul style="list-style-type: none"> <li>적응증 파악</li> <li>Key player 조사</li> </ul>
협상코칭지원	연락사무, 거래구조 설정, 협상전략 수립, 계약서 작성 등	수사
시장개발 전략수립	기술이전, 기술사업화, 시장진입 등 전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 연계 공동연구 사업 탐색</li> <li>- EUROSTARS2</li> <li>- IMI</li> </ul>

MTA 계약 체결  
신규질환모델 적용

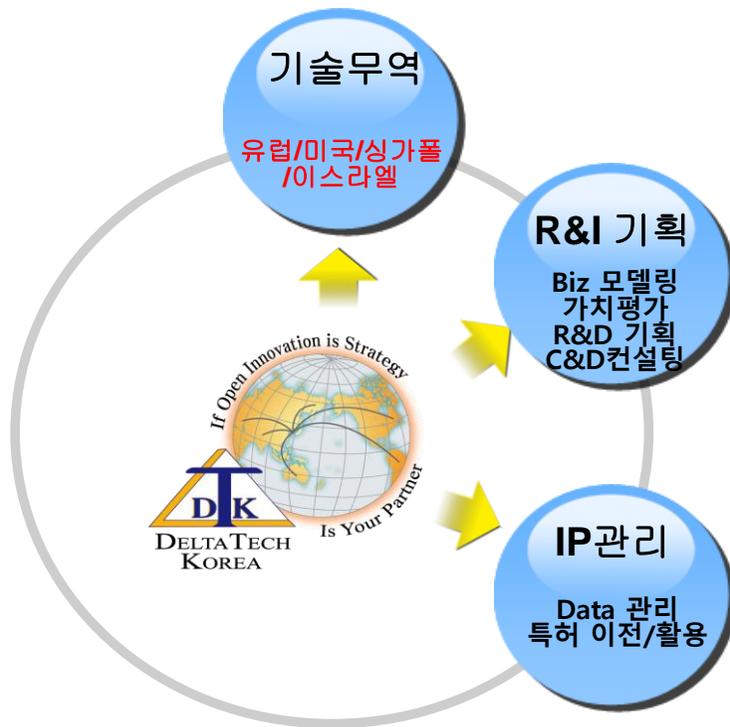
### 3. 시장 접근법



Source : DeltaTech-Korea Ltd.



# 감사합니다!



## 이 승 호

대표이사/ (주)델타텍코리아

MBA/PGD(英)/

hoslee@dtk3.com

02-3278-2700

010-3626-6918

www.dtk3.com