

의안번호	제 2 호	보 고 사 항
보 고 연 월 일	2021. 2. 24.	

중견기업의 새로운 도약 지원을 위한  
「등대(Lighthouse) 프로젝트」 실행계획

중견기업정책위원회

---

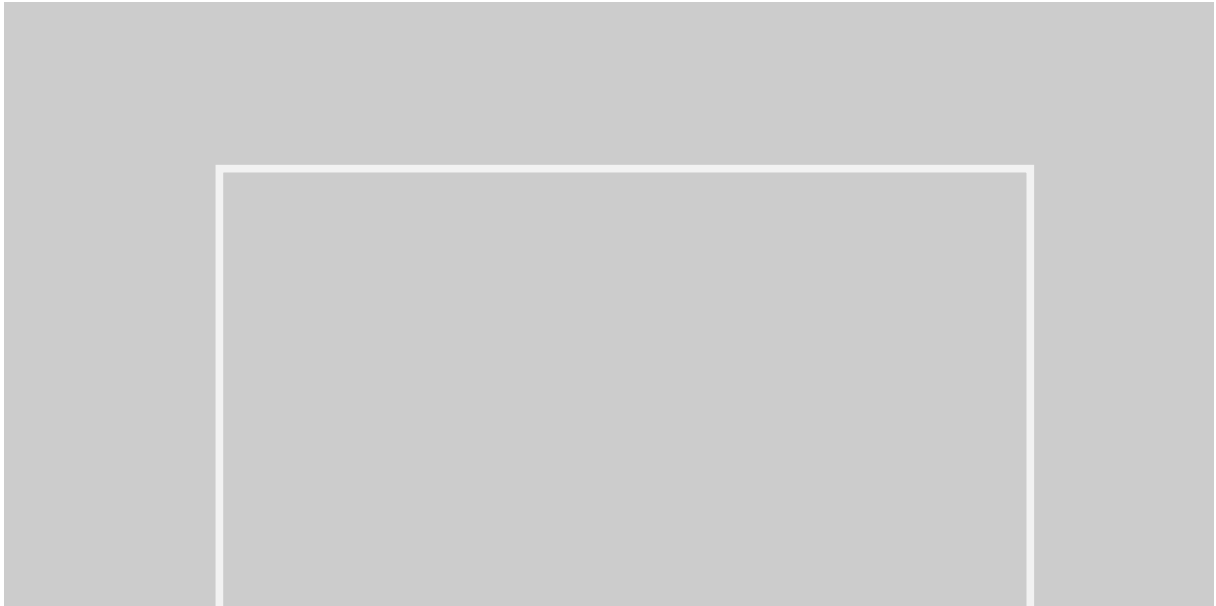
중견기업의 새로운 도약 지원을 위한  
「등대(Lighthouse) 프로젝트」 실행계획

---

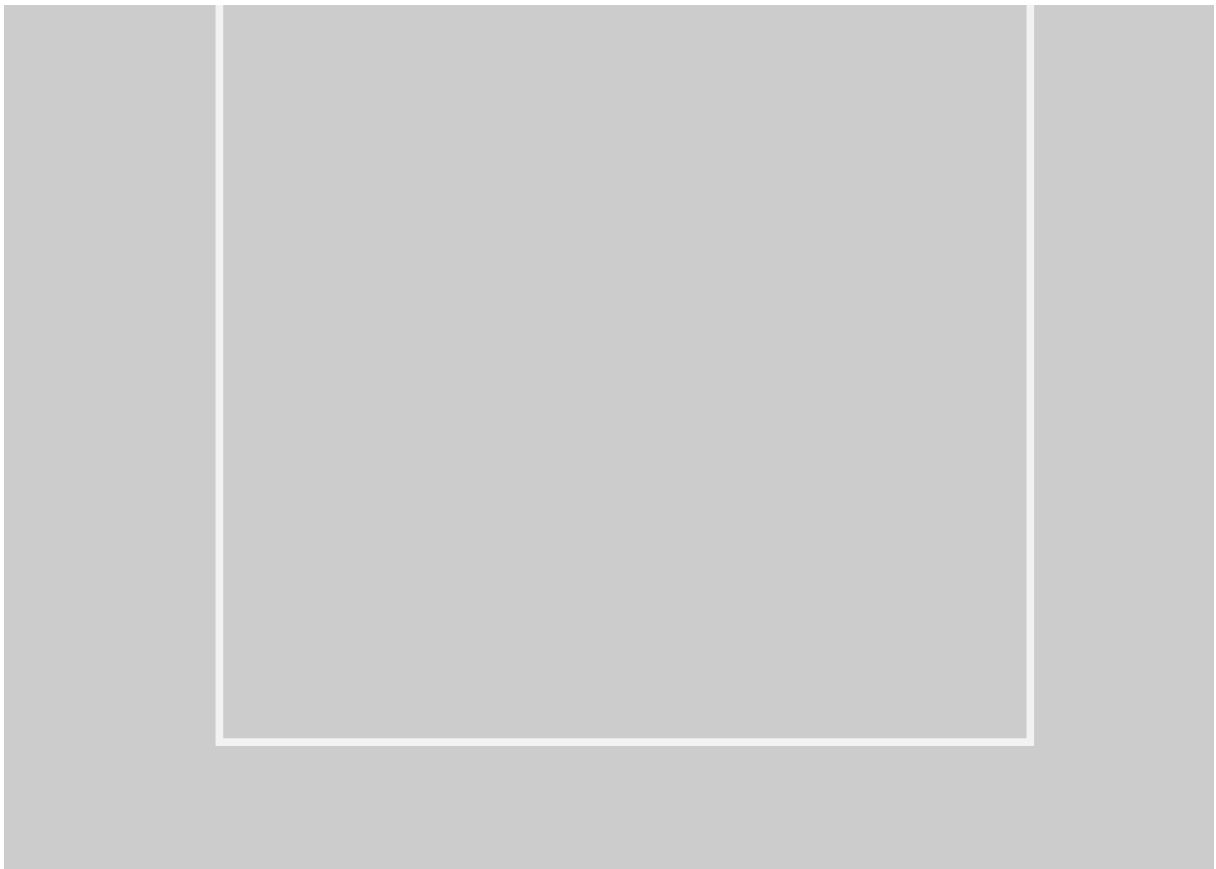
2021. 2. 24.



산업통상자원부



## 요약



## I 추진 배경

### □ 「혁신형 중소·중견기업 성장전략(‘20.11)」 후속조치

- 중견기업의 신사업 진출 등 성공 모델을 발굴·집중 지원하여, 他 기업의 혁신에 이정표가 될 등대(Lighthouse) 기업을 적극 육성

## II 등대 프로젝트 여건 분석

◆ 기업·전문가 등 의견을 바탕으로 중견기업 지원 프로젝트를 3대 방향 (①新사업, ②新시장, ③新시스템)으로 설정하고, 여건 분석 및 지원방안 모색

\* 기업 실태조사(‘20.6, ‘20.12), 정책연구회(5회), 기업·전문가 및 유관기관 간담회(4회) 등

### ① (新사업 : 사업다각화) 대기업 협력 중심 구조 등 신사업 진출에 다소 소극적\*이나, 사업재편(기활법) 등에 힘입어 최근 관심도 증가

\* 전체 중견기업의 30.6%가 대기업 등의 1차 이하 협력사 / 중견기업 80.7%가 현재 신사업 미추진, 신사업 미추진 기업의 절반 이상(52.9%)은 현재 사업만으로 충분하다고 인식

\*\* 사업재편 승인 중견기업수 : (‘16) 4 → (‘17) 4 → (‘18) 3 → (‘19) 0 → (‘20) 21

⇒ 미래차, 차세대 디스플레이, 바이오헬스 등 유망 업종 중심으로 사업재편 수요를 선제적으로 발굴하여 신사업 진출 유도

### ② (新시장 : 해외 시장 진출) 중견기업이 우리 경제 수출의 핵심(‘19. 936억불, 17.3%)이나, 수출이 양극화 되어 있으며 내수 중심 기업이 대부분\*

\* 중견기업 82.5%가 수출 1천만불 미만, 1억불 이상은 4.6% (수출 금액 약 40% 차지)

⇒ 내수 중심 및 초기 중견기업을 타겟으로 하여 글로벌 수출기업으로 성장할 수 있도록 해외타겟 시장 발굴·마케팅 등 전방위적 지원

### ③ (新시스템 : 디지털 전환) 정부는 그간 중견기업의 DX 환경조성을 위해 지원\*해왔으나 기대효과 불확실, 부담 비용 등으로 여전히 인식도 부족

\* 「중견기업 디지털연대」 출범(‘20.9), DX 상생라운지(‘20년 총 5회), DX 웨비나(‘20년 총 8회)

⇒ 디지털 전환 의사결정의 핵심 key인 CEO·임원 등을 대상으로 DX 중요성 인식 → 수요-공급 매칭 등 실질적 지원으로 연계

### III 목표 및 세부추진 과제

목표	'24년까지 신사업 진출 등 「100대 등대기업」 발굴
추진 전략	① <b>【新사업】</b> 중견기업의 사업재편 및 고도화 지원 ② <b>【新시장】</b> 내수 중심 기업을 중심으로 해외시장 집중 개척 ③ <b>【新시스템】</b> 디지털 전환 인식 제고 ⇨ 실질적 지원 연계
과제	3대 방향(①사업다각화, ②글로벌화, ③디지털화) 14대 실행과제 추진

#### 1. (사업다각화) 사업재편 및 고도화 지원

◆ 中堅↔공공研·스타트업 등 연계를 통한 신사업 발굴을 지원하고, 금융·R&D·판로 등 맞춤형 신사업 진출 지원(등대기업 30개社 발굴)

##### ① 中堅↔공공研 연대 협력 강화 ⇨ 총 1조원대 민간투자 수요 발굴

- 8대 공공研의 기술 역량을 활용하여 기업의 디지털·그린 전환 등 신사업 투자 지원 ⇨ '24년까지 총 100개 기업, 1조원대 민간 투자 발굴

\* ▲ 생기원, ▲ 자동차연, ▲ 전기연, ▲ 전자연, ▲ 기계연, ▲ 재료연, ▲ 화학연, ▲ ETRI  
 \*\* 5년간('20~'24) 연 20개 기업과 공공연구기관 연계, 연평균 2~4천억원 내외 투자 발굴

##### ② 中堅↔Start-Up 연계 강화 ⇨ M&A, 중견기업 CVC 투자 등 성과 창출

- 유망 산업 분야\* 「중견기업-스타트업 상생라운지」를 마련('21년 6회)하고, ①공동 사업, ②M&A 등 성과로 연계 ⇨ 금융·기술검증(PoC), R&D 등 지원

\* ① 반도체, ② 모빌리티, ③ 바이오, ④ 제조·기계, ⑤ 지식서비스(콘텐츠 등), ⑥ 에너지

- 모빌리티 혁신 관련 중견·스타트업 협력 R&D·실증 지원센터 구축 추진('22~)

##### ③ 「기업활력법」 등 제도적 기반을 활용한 사업재편 본격 지원

- 「중견기업 사업재편·신사업 지원 네트워크」\* 가동을 통한 사업재편 수요 선제적 발굴, 사업재편 전용 R&D('21. 100억원)·자금 등 신사업 진출 적극 지원

\* 김앤장, 삼정회계법인, 한국성장금융, 대한상의, KIAT, 중견련, 신산업 관련 협회 등 9개 기관

##### ④ 금융·판로 등 기업의 신사업 진출에 필요한 사업화 동력 제공

- 혁신조달 제품\* 선정 확대('20. 345개→'21. 582개) 및 중견기업 대상 제품 발굴, 「혁신기업 국가대표 1,000」 및 사업화 금융\*\* 적극 제공

\* 혁신제품 지정시 수의계약 허용, 구매면책 적용, 시범구매 등 공공조달시장 진입 지원

\*\* 「산업기술정책펀드」 조성시 정책 투자대상에 중견기업 추가

## ⑤ 성장정체 중견기업을 대상으로 재도약 지원형 프로그램 추진

- 제조 및 ICT 분야 성장정체 기업\*이 자체 혁신역량을 확충하고 혁신형 중견기업으로 재도약할 수 있도록 인식개선·R&D 등 지원('22~)

\* 전체 제조·ICT 중견 1,167개사('18년 기준) 중 중견에서 중소기업으로 회귀 또는 3년 연속 매출이 감소한 성장정체 기업 242개사, 기업부설 미보유 중견기업 309개사

## 2. (글로벌화) 해외시장 진출 지원

◆ 내수중심 기업 등을 선발하여 「수출 개척기업 비즈니스 클럽」을 구성하고 마케팅, 트랙레코드 확보 등 맞춤형 지원(등대기업 40개사 발굴)

### ① 「수출 개척기업 비즈니스 클럽」 구성 ⇨ 타겟시장 발굴 등 쏠주기 지원

- 내수 중심·초기 중견기업 중 글로벌 역량 보유기업을 선정('24년까지 총 300개사) ⇨ 「수출개척기업 비즈니스 클럽」 구성('21.上~)

구분	① 기업 역량확보	② 타겟시장 발굴	③ 해외시장 진출
지원규모	300개사 (유망 내수 중견기업)		100개사 (잠재력 높은 기업)
지원방법	멘토링 사업 (무료, 3~6개월)		바우처 (유료, 1년)
지원내용	기업 역량진단, 전문위원 1:1 멘토링	GP 센터(7+3개('21년 신설)) 등 네트워크 활용 해외시장 조사, 수출상담회	바이어 발굴·마케팅 지원, 수출금융 제공 등

### ② 협력거점(독일·이스라엘) 및 해외 수요기업 등 글로벌 네트워크 연계

- 한·독 기술협력센터 입주기업 선정시 우대하고, 국내 중견-이스라엘 협력\* (공동투자, 제3국 시장 공동진출, JV 설립 등) 현지거점 조성 추진

\* 중견 CVC-요즈마 펀드간 기술성장펀드 결성 예정(1,000억원 규모)

- 국내 中堅과 ①해외 수요기업 및 ②글로벌 연구기관간 공동 R&D 지원

### ③ 공공 조달시장 진입을 통한 해외시장 트랙레코드 확보

- 등대 후보기업에 대해 차세대세계일류상품 선정('21.5~)시 우대하고, 이를 활용하여 공공기관 혁신조달 및 해외조달시장 진입 지원

- 해외 공공조달시장 진출 마케팅 등\* 지원, 「글로벌 혁신기업 대전」 개최(11월)

\* 제품홍보 세미나, 시연회, 온라인 로드쇼/런칭쇼 개최 및 참가(기업별 최대 1천만원)

### ④ 수출 기업의 무역 기술장벽(TBT) 극복 지원

- 해외기술규제 정보 수집·분석·전파 및 애로 상담 전담창구 운영('21~)

\* 기업 해외수출시 기술장벽 제거를 위해 시험인증산업협회 內 「TBT 종합지원센터」 개소('21.1월)

### 3. [디지털화] 중견기업 디지털전환(DX) 지원

◆ 「중견기업 DX 혁신센터」를 구축('21.1Q)하고, CEO·임원 인식제고, 수요-공급기업 연대 등 DX 도입·활용 지원 (등대기업 30개社 발굴)

#### ① 공급-수요기업간 맞춤형 매칭을 위한 찾아가는 「디지털 카라반」 운영

- 분야별 DX 공급 기업(카라반팀)이 수요기업\* CEO를 직접 방문('21년 20회 이상)하여 디지털 기술 및 솔루션 도입 지원('21년 10건 이상)

\* 중견연 업종별 협의회, Young-CEO 네트워크, 임원사 등 우선 추진

#### ② CEO·임원을 중심으로 디지털 대전환에 대한 인식 확산

- 수요·공급기업, 전문가 등이 참여하는 「DX 산학연 포럼\*」을 개최하고, DX가 기업경영의 핵심 아젠다로 추진될 수 있도록 「CEO 아카데미」 추진

\* 분야별 주제(안) : △자동차·조선·철강, △반도체·기계, △바이오·화학, △전기전자·유통 등

#### ③ 디지털 전환의 실질적 구현을 위한 전문 인력 4,000명 내외 양성(~'24)

- 중견기업 임직원을 대상으로 DX 전문 교육과정 제공 (연 900명 내외)
- AI, 빅데이터 등 인력수요가 높은 신산업 분야 중견기업과 대학을 연결하여 취업연계형 석·박사 양성과정 신설('22년 4개 대학, 연 100명 목표)

#### ④ 디지털 전환 실행을 위한 밀착형 멘토링 등 지원

- 「DX 멘토링 지원단」을 구성하여, 기업의 역량 진단부터 활용분야 추천·도입방안 제시·애로 상담 등 DX 실행을 위한 전주기 지원

#### ⑤ DX 실행 지원을 위한 「중견기업 디지털 혁신센터」 구축

- 인식 제고→역량 강화→실행 지원 등 DX 전 과정을 체계적으로 지원하고, 기업간 연대·협력 허브 역할 수행(중견연, '21.3월 개소)

## IV 추진체계

#### □ 등대 후보기업을 선정(총 500개社)하고, 유형별로 집중 지원\*


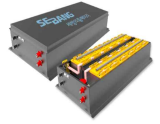

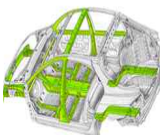





\* 전담기관 : (사업다각화) KIAT·중견연, (글로벌화) KOTRA, (디지털화) 중견연

#### □ 성과 지속 모니터링·관리\* ⇨ '24년까지 「100대 등대기업」 발굴

\* 주요 등대기업 사례 기획 홍보·성과 발표회 등을 통해 분위기 확산

## 참고

## 3대 방향(사업다각화, 글로벌화, 디지털화) 주요사례

기업명 (분야)	주요 사례	
<b>A社</b> (사업다각화)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 내연기관용 엔진피스톤 시장점유율 국내 1위, 세계 4위</li> <li>■ 피스톤산업 축소 위기에 대응해 <b>수소·전기차분야로 사업다각화</b></li> </ul> <p>* 자동차 부품 관련 他 기업의 수소차 사업·생산설비 인수('18), '20년 산업부 사업재편 승인</p>	
<b>B社</b> (사업다각화)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 배터리 전문기업, 연축(납)전지 국내시장 점유율 1위</li> <li>■ 전기차 수요 확산 대응을 위해 <b>리튬배터리社 설립('15), 전기차 배터리팩제조공장 설립 추진('20, 1,150억원 투입)</b></li> </ul>	
<b>C社</b> (사업다각화)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 천연가스 생산·공급설비 제조기업, 수소경제 활성화에 따라 <b>수소생산설비 분야로 진출</b>(평택 수소생산설비 구축 수주, '20)</li> <li>■ <b>혁신조달 시제품으로 지정('20)되어 공공진출 확대 전망</b></li> </ul>	
<b>D社</b> (글로벌화)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 차체부품 전문기업으로서, 현대·기아자동차 등 내수중심 기업이었으나 정부 지원* 등을 통해 차체 부품 관련 기술 개발 후, 미국 테슬라 등 수출 확대</li> </ul> <p>* 그린 전기자동차 차량부품 개발 및 연구기반 구축사업('11~'15년, 국비 729억원)</p>	
<b>E社</b> (글로벌화)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 산업용 접착제 생산, LNG선박용 접착제 세계시장 점유율1위</li> <li>■ <b>글로벌 R&amp;D센터(獨)를 통한 현지 연구 및 협력파트너십으로 글로벌 진출 및 미래 산업용 이종(異種)소재 접착제 개발 확대</b>(아헨공대와 공동연구를 통해 '19년 독일 자동차회사 납품)</li> </ul>	
<b>F社</b> (글로벌화)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 무선통신 및 에너지 IoT솔루션 업체, 원격검침시스템 국내시장 1위, 해외 40여개국 수출</li> <li>■ 에티오피아 국영전력회사 AMI 프로젝트 수주('20년, 140억원)를 통해 <b>글로벌 공공조달 시장 진출 확대</b></li> </ul>	
<b>G社</b> (디지털화)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 자동차 부품기업, 배출가스재순환장치(EGR) 국내 최초 국산화</li> <li>■ <b>DX 공급업체(유디엠텍)와의 협업을 통해 디지털 전환 추진</b></li> </ul> <p>* 생산불량률 개선, 연간 45억원 원가 절감, 생산성 16% 향상</p>	
<b>H社</b> (디지털화)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 디지털 솔루션 공급업체, ERP 국내시장 1위</li> <li>■ 공공기관 차세대 ERP 시스템 구축사업 수주*를 통해 글로벌 대기업이 점유하던 <b>ERP 공공조달 시장 트랙레코드 확보</b></li> </ul> <p>* 한국동서발전('19), 한국가스기술공사('20)</p>	
<b>I社</b> (디지털화)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 스마트팩토리 및 반도체, 디스플레이, 2차전지 물류자동화 솔루션 기업, 디지털화를 통한 글로벌 경쟁우위 확보를 위해 <b>AI기반 솔루션 개발 및 자동화 설비 고도화</b></li> </ul> <p>* '19년 카이스트 인공지능 자동화 시스템 연구센터 설립, * '20년 2억불 수출의 탑 수상</p>	





סל  
נח



# 목 차

I. 추진 배경 및 경과 .....	1
II. 등대 프로젝트 여건 분석 .....	2
III. 목표 및 추진방안 .....	6
IV. 세부 추진계획 .....	7
V. 추진체계 .....	17

## I. 추진 배경 및 경과

### □ **항아리경제 후속조치** ⇨ **중견기업 신사업 진출 등 먹거리발굴 지원**

- '20. 11월, 강소·중견기업을 중심으로 허리가 튼튼한 항아리형 경제를 실현하기 위하여 「**혁신형 강소·중견기업 성장전략**」을 발표
- 성장전략 세부 실행계획의 일환으로 중견기업의 신사업 등 새로운 도약을 정진하는 기업을 지원하는 「**등대 프로젝트**」 추진 계획 마련

### □ **급변하는 산업 환경** ⇨ **중견기업 성장정체 극복을 위한 노력 필요**

- 세계경제는 AI, 전기·자율주행차(←내연기관車), 신에너지(←화석에너지) 등 새로운 산업 도래와 전통산업 패러다임 변화의 **산업 대전환**에 직면
- **글로벌 기업**들은 사업전환·신사업 진출 등 끊임없는 혁신을 통해 당면한 위기를 극복하고, 새로운 도약을 모색
- \* (GM) '35년까지 모든 생산차를 전기차로 전환, 향후 5년간 자율주행·전기배터리 등에 270억달러 투자, (포스코) '30년 글로벌 시장점유율 20%를 목표로 2차 전지 집중 투자
- 반면, 우리 중견기업들은 ①대기업 중심 협력사업 구조, ②기존·전통산업 유지 등으로 ③**성장률이 정체**된 상태
- ① 중견기업 30.6%가 1차 이하 협력사, ② 중견기업 80.7%가 현재 신사업 미추진
- ③ 기업규모별 매출 증가율('18년) : (中小) 5.9%, (**中堅**) **1.4%**, (大) 2.7%

### □ **기업의 개별적 대응으로는 한계** ⇨ **정부와 민간의 연대·협력 필요**

- 新사업 진출에 투입되는 비용과 리스크 등은 혁신의 진입장벽  
⇨ 개별 기업의 역량과 자원만으로는 성과창출에 한계·정부 지원 필요
- 혁신에 대한 도전이 실패의 문턱에서 표류하지 않기 위해서는  
방향성과 속도 중요 ⇨ 기업이 성공의 이정표로 삼을 **롤모델 필요**

◆ **신사업 전환 등 롤모델이 될 수 있는 중견기업 성공사례 창출**  
⇨ 성공 기업을 **등대(Lighthouse)**로 삼아 他 기업에 방향성 제시

## Ⅱ. 등대 프로젝트 여건 분석

- ◆ 기업 실태조사('20.6, '20.12), 정책연구회(5회), 기업·전문가 및 유관 기관 간담회(4회) 등을 거쳐 기업·지원기관 등 현장의 목소리 반영

### 【 현장의 목소리 】

- 디스플레이 등 기존산업의 레드오션화로 **신사업 진출**을 통한 사업 다각화를 모색중 ⇨ **R&D, 트랙레코드 확보** 등 정부 지원이 절실(A社)
- 중견기업 상당수가 맞춤형 **수출지원**을 희망하며, ①시장진출 전략 컨설팅(31%), ②바이어 발굴(39%), ③수출역량 강화(13%) 등 지원 희망(KOTRA 설문조사, '20.6)
- 스마트제조 R&D 등 공장자동화, **디지털 전환** 관련 지원을 받고 있는 기업으로 동 정부 지원이 기업 혁신에 큰 도움 ⇨ **정부의 지원 확대** 희망(B社)

- ◆ 수렴된 의견을 바탕으로 중견기업 지원 프로젝트를 **3대 방향**(<sup>①</sup>新사업, <sup>②</sup>新시장, <sup>③</sup>新시스템)으로 설정하고, 여건 분석 및 지원방안 모색

### ① 新사업 신사업 발굴 · 사업재편

#### □ 자동차 부품 등 산업전환이 가속화되는 분야의 대응 시급

- 4차 산업혁명 등에 따라 “내연차→전기·자율차\*” 등 산업이 빠르게 변화되고 있어, 관련 업종의 기업들은 **위기이자 기회에 직면**

\* 내연차→전기차 산업전환시 부품수 변화 : 전체(30,000→19,000, △37%), 엔진부품(6,900→0, △100%), 구동·전달장치(5,700→3,600, △37%), 전장부품(3,000→900, △70%)

- 중견기업은 **자동차·기계 관련 기업의 비중이 높아**(전체 제조중건의 약 35%), 생존과 도약을 위해 산업환경 변화에 대한 대응책 마련 필요

\* 제조중건 중 업종별 비중순위 : ① 자동차: 13.2% ② 1차금속 : 11.5% ③ 기타기계장비 : 10.2%

- 특히 자동차 부품 기업의 경우 영업이익, 매출 등 **전반적으로 영세** ⇨ 체질개선·신사업 발굴 없이 급변하는 환경 적응 난망

\* 자동차기업 평균 영업이익률('19) : 2.19% < 제조중건 평균 영업이익률 : 4.3%

\*\* 매출구간별 비중 : (3천억 미만) 70.7% (3~5천억) 17.1% (5천~1조) 8.8% (1조원 이상) 3.3%

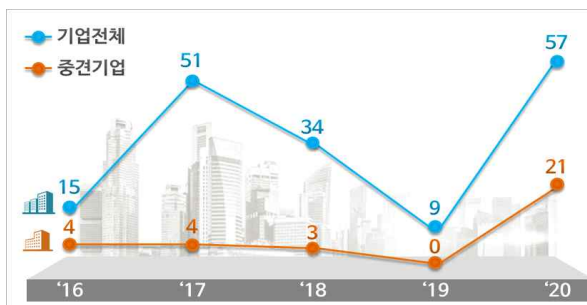
## □ 대기업 협력 중심의 구조로 신사업 진출에 다소 소극적

- 전체 중견기업의 **30.6%**가 대기업 등의 **1차 이하 협력사**
  - \* 협력관계 비중 : (원사업자) 22.6%, (1차) 25.3%, (2차) 4.7%, (3차 이하) 0.6%
- 중견기업의 **19.3%만**이 미래 먹거리 발굴을 위해 **신사업을 추진中**
  - 이 중 43.2%가 초기 발굴단계이며, 시장 진출단계는 21.6%에 불과
  - 기업의 신사업 미추진 사유로 현재 사업으로 충분하다는 의견이 절반 이상(52.9%)으로, 새로운 성장동력 발굴에 대한 관심이 부족
  - \* 신사업 미추진 사유(중견기업 실태조사, '20.12) : ▲ 현재 사업만으로 충분(52.9%), ▲ 아이템 발굴 어려움(26.5%), 자금조달어려움 (11.1%), 기술력 부족(3.7%)
  - 신사업 발굴방법도 주로 자체개발에 의존(51.0%)하고 있어, 전략적 투자를 통한 기술이나 사업의 외부획득 방식에 익숙하지 않은 상황
  - \* 신사업 발굴 방법 : 자체개발(51.0%), 기업간 협업(18.2%), 기술제휴(11.3%), 인수합병(8.8%)

## □ 정부의 「사업재편 제도(기활법)」 등에 힘입어 사업재편 관심도 증가

- '16년 「기업 활력 제고를 위한 특별법」 제정 이후, 총 166개 기업을 사업재편 기업으로 승인하고, 특례·세제·자금·고용안정 등 지원
  - 선제적 수요 발굴, “계획수립 → 승인 → 애로 해소” 전 과정 지원 강화 등 기존 제도를 개선하여 「사업재편 2.0 전략」 발표('20.9)
- 중견기업의 경우, 초기에는 사업재편 제도 활용도가 매년 3~4개社로 다소 낮았으나, 제도를 개선한 '**20년부터 관심도가 크게 증가**

【 연도별 사업재편 승인기업 】



【 업종별 사업재편 승인 현황('20) 】

분야	승인기업 (개社)
자동차 (내연차→미래차)	22
디스플레이 (LCD → 차세대 디스플레이)	8
디지털전환 (제조공정 전환, 신제품 개발)	8

⇒ 미래차, 차세대 디스플레이, 바이오헬스 등 **유망 업종 중심**으로 **사업재편 수요를 선제적으로 발굴**하여 신사업 진출 유도

## ② 新시장

## 글로벌 시장 진출

### □ 中堅이 우리경제 수출을 견인하는 버팀목 역할 수행

○ 전체 기업의 0.7%인 중견기업이 전체 수출의 17% 내외를 차지

\* 중견기업 주요 통계('19): (기업수) 5,007개, 0.7% (수출) 936억불, 17.3% (매출) 782조원, 15.7%

- '19년 수출은 936억불로 '16년(851억불)대비 10.0% 증가했으며, 수출 잠재력을 나타내는 세계일류상품 생산 중견기업도 지속 증가

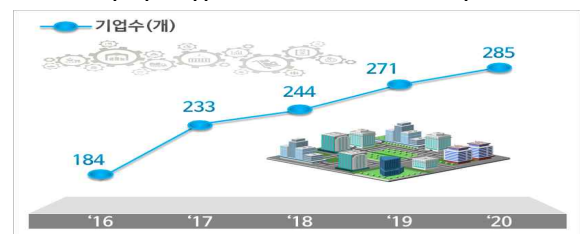
- 자동차·금속·섬유·기계 등 업종은 대부분의 기업이 수출 실적을 보유하고 있으며, 식료품·가구 등은 상대적으로 낮은 수출 실적 보유

\* 업종별 수출실적 보유 비중 : (섬유제품) 92.4%, (금속가공) 86.1%, (자동차) 86%, (기계장비) 82.4%, (식료품) 56.6%, (종이제품) 49.2%, (가구제조) 23.5%

【 중견기업 수출 】



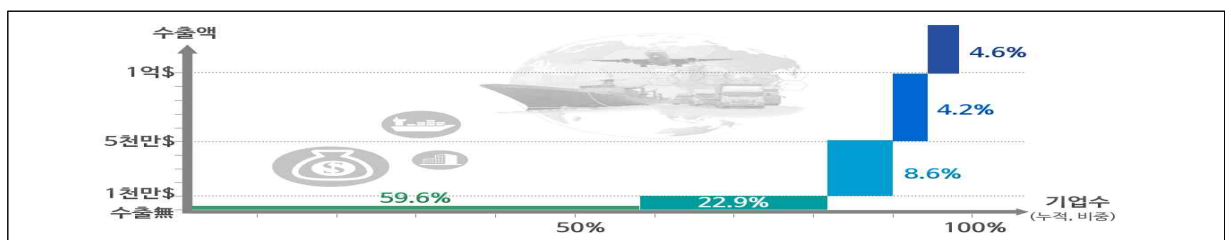
【 세계일류상품 생산 중견기업 】



### □ 소규모 수출기업 비중 ↑ & 소수 기업群 실적 편중 ⇒ 규모의 양극화

○ 중견기업 대부분(82.5%)이 1천만불 미만의 소규모 수출 기업이고, 수출 1억불 이상 소수(4.6%) 기업들이 전체 中堅 수출의 40% 차지

【 수출 규모에 따른 기업수 비중 】



○ 매출액 3,000억원 미만 초기 중견기업은 36.7%만 수출 실적을 보유

\* 수출실적 보유기업 : (3천억 미만) 36.7% (3~5천억) 66.1% (5천~1조원) 58.3% (1조원 이상) 67.6%

⇒ 내수 중심 및 초기 중견기업을 타겟으로 하여 글로벌 수출기업으로 성장할 수 있도록 해외타겟 시장 발굴·마케팅 등 전방위적 지원

### ③ 新시스템

## 중견기업 디지털 전환

### □ 디지털 전환 관련 잠재력은 높으나, 現 역량은 다소 취약

- 대다수 제조 중견기업은 기본적인 자동화시스템\*을 갖추고 있고, 국내외에 다수의 생산기지를 보유

\* MES(제조실행시스템), ERP(전사적 자원관리), CRM(고객관계관리) 등

- 원사업자 또는 1차 벤더로서 다수의 협력사를 보유하고 있어 협력 중소기업의 디지털 전환을 견인 가능

- 다만, 기대효과 불확실\*, 비용 부담 등으로 인해 AI, 빅데이터, 클라우드 등 디지털 기술 도입에 대한 관심은 낮은 상황\*\*

\* 미디어·통신 등 디지털 기반 산업에서조차 디지털 전환 성공률은 25% 수준에 불과, 석유·자동차 등 전통산업에서의 성공률은 대부분 10% 이하(맥킨지)

\*\* 기업규모별 빅데이터 도입률('18, 정보화통계조사) : (50~249인) 10.4%, (250인 이상) 37.3%

- 인력, 조직, 자금 등 내부역량과 디지털 전환에 대한 인식도 부족

\* 최고디지털책임자(CDO) 및 디지털전환 전담조직을 갖춘 기업은 극소수에 불과

### □ 정부는 지난해 「중견기업 디지털연대」 출범 등 DX 추진환경 조성

- 디지털 전환 공급·수요기업이 참여하는 「중견기업 디지털연대\*」를 출범('20.9)하여, 중견기업 주도의 DX 도입·확산 활동 지원

\* 중견련, DX 공급기업 12개사, DX 도입 관심기업 30여개사 참여

- 중견기업의 디지털 전환에 대한 인식 제고 및 협력 촉진을 위해 교육 및 협력플랫폼 관련 시범사업 추진

\* 중견-스타트업 DX 상생라운지 : '20년 총 5회 개최 → 20개 매칭, 3개 프로젝트 진행 중

\* 중견기업 DX 웨비나 : '20년 총 8회 개최 → 371개사, 1,435명 참여

⇒ 디지털 전환 의사결정의 핵심 key인 CEO·임원 등을 대상으로 DX 중요성 인식 → 수요-공급 매칭 등 실질적 지원으로 연계

### Ⅲ. 목표 및 추진방안

#### 목표

‘24년까지 신사업 진출 등 「100대 등대기업」 발굴

#### 추진 전략

##### ① 【新사업】

중견기업의 사업재편 및 고도화 지원

##### ② 【新시장】

내수 중심 기업을 중심으로 해외시장 집중 개척

##### ③ 【新시스템】

디지털 전환 인식 제고 ⇨ 실질적 지원 연계



#### 3 대 방 향 14대 실 행 과 제

##### 1. 사업다각화 (新사업)

- ① 中堅↔공공研 연대 협력 강화 ⇨ 총 1조원대 민간투자 수요 발굴
- ② 中堅↔Start-Up 연계 강화 ⇨ M&A, 중견기업 CVC 투자 등 성과 창출
- ③ 「기업활력법」 등 제도적 기반을 활용한 사업재편 본격 지원
- ④ 금융·판로 등 기업의 신사업 진출에 필요한 사업화 동력 제공
- ⑤ 성장정체 중견기업을 대상으로 재도약 지원형 프로그램 추진

##### 2. 글로벌화 (新시장)

- ① 「수출개척기업 비즈니스 클럽」 구성 ⇨ 타겟시장 발굴 등 소주기 지원
- ② 협력거점(독일·이스라엘) 및 수요기업 등 글로벌 네트워크 연계
- ③ 공공 조달시장 진입을 통한 해외시장 트랙레코드 확보
- ④ 수출 기업의 무역 기술장벽(TBT) 극복 지원

##### 3. 디지털화 (新시스템)

- ① 공급-수요기업간 맞춤형 매칭을 위한 찾아가는 「디지털 카라반」 운영
- ② CEO·임원을 중심으로 디지털 대전환에 대한 인식 확산
- ③ 디지털 전환의 실질적 구현을 위한 전문 인력 4,000명 내외 양성
- ④ 디지털 전환 실행을 위한 밀착형 멘토링 및 지원 프로그램 연계
- ⑤ DX 실행 지원을 위한 「중견기업 디지털 혁신센터」 구축

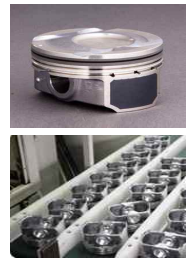


## IV. 세부 추진계획

### 1 [사업다각화] 사업재편 및 신사업 진출 지원

- ◆ 「신사업 진출 유망기업群」을 구성하고, 해당 기업의 사업 전환을 위해 다양한 신사업 아이템 발굴 및 지원체계 구축

목표('24년)	성공사례 기준
<b>30개社</b>	<b>【 ① 신사업 진출 성공 + ② 기업 성장 】</b> <b>① 신사업 투자 및 사업 고도화로 인한 매출 발생</b> <b>② 기업 매출 연평균 10% 이상 상승</b>
<b>【 사업다각화 사례 】 C社</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 내연기관용 엔진피스톤 분야 국내 점유율 1위, 세계 4위 업체</li> <li>■ 친환경차 분야 시장 확대로 피스톤 산업이 축소될 위기 극복 등을 위해 수소차·전기차 분야 사업다각화 추진</li> </ul>	
* 자동차 부품관련 他 기업의 수소차 사업 및 생산설비 인수('18, 39억원) * 20년 산업부 사업재편 승인, 글로벌 친환경차 기업으로 성장 추진	



### ① 中堅↔공공연 연대 협력 강화 ⇨ 총 1조원대 민간투자 수요 발굴

- 8대 공공연\*의 기술 역량을 활용하여 기업의 디지털·그린전환 등 신사업 투자 지원 ⇨ '24년까지 총 **100개 기업, 1조원대\*\*** 민간 투자 발굴

\* ▲ 생기원, ▲ 자동차연, ▲ 전기연, ▲ 전자연, ▲ 기계연, ▲ 재료연, ▲ 화학연, ▲ ETRI

\*\* 5년간('20~'24) 연 20개 기업과 공공연간 연계, 연평균 2~4천억원 내외 투자 발굴

#### 【 중견-공공연 기술혁신 챌린지 】

- ◇ 한국형 뉴딜 및 고난도 기술 개발에 도전하는 중견기업에 공공연과 기술협력 기회 제공  
 ⇨ '20년 공공연과 **20개 중견기업**간 매칭 성사, 총 **3,800억원**의 민간 투자계획 발굴
- ◇ 성과예시 : ① (생기원-A社) AI 기반 자율주행 트랙터 개발 ⇨ 총 200억원 투자계획  
 ② (자동차연-B社) 수소트럭용 열관리시스템 통합모듈 개발 ⇨ 총 100억원 투자계획

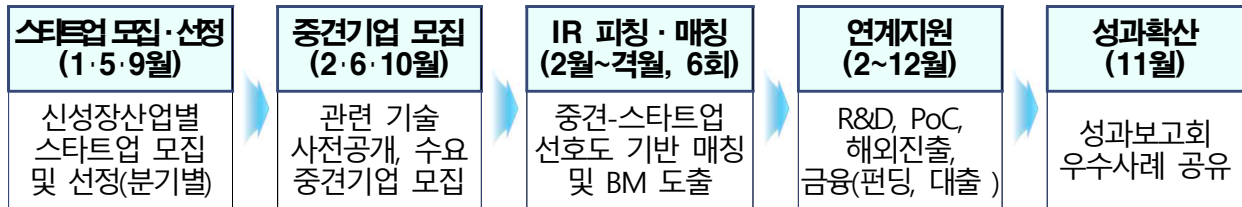
- 탄소중립 등 신기술 관련 공동R&D 기획비용을 지원, 우수과제는 KIAT·KEIT·KISTA 등 유관기관 사업과 연계 ⇨ 민간투자 유도



## ② 中堅↔Start-Up 연계 강화 ⇨ M&A, 중견기업 CVC 투자 등 성과 창출

- 유망 산업 분야\* 스타트업의 아이디어와 중견기업의 역량·경험이 결합될 수 있도록 「중견기업-스타트업 상생라운지」 마련('21년 6회)

\* ① 반도체, ② 모빌리티, ③ 바이오, ④ 제조·기계, ⑤ 지식서비스(콘텐츠 등), ⑥ 에너지



- 중견-스타트업간 ①**공동 사업** 추진, ②**M&A** 등 성과로 연결될 수 있도록 **후속 R&D**(중소·중견 상생형\*, 강소벤처형\*\*) 등 추가 지원

\* 중소·벤처기업과 공동 협력사업 등을 추진하는 중견기업에 기술개발 등 지원 ('21년 47억원 → 예타('21.1Q)를 통해 규모 확대 및 안정적·장기적 추진기반 마련 예정)

\*\* Spin-off, M&A 등을 통해 편입된 자회사 등의 혁신역량 강화 지원('21년 15억원)

- 산업지능화협회, 무역협회, 금융기관 등 지원기관의 역량을 활용하여 **PoC(기술검증)\***, **해외진출**, **금융** 등 성과 창출 지원

\* PoC(Proof of Concept) : 신기술을 도입하기 전에 이를 검증하는 것으로, 매칭된 스타트업 기술에 대해 선별 지원하여 디지털전환 기술 신뢰도 확보

### 【 상생라운지 성과 확대를 위한 추가 지원방향 】

Case ①	중견기업·스타트업이 협력하여 사업아이템 발굴·공동 추진	⇒	「중소·중견 상생형 R&D」 (기업당 2년간 최대 10억원)
Case ②	중견기업이 스타트업 M&A	⇒	「강소벤처형 중견 육성 R&D」 (기업당 2년간 최대 6억원)
공통	금융지원, PoC(기술검증) 지원, 해외진출 지원 등 (금융기관, 산업지능화협회, 무역협회 등 지원기관 연계)		

- 중견기업이 우수 스타트업을 발굴하여 협력할 수 있도록 **기술혁신 펀드\***('20~'22, 5천억원 규모) 조성시 **중견기업 CVC 투자 등 연계\*\***

\* R&D 전담은행(기업·신한) 기본출자로 중소·중견기업 R&D에 투자, '20년 제조업 투자 펀드 3개(1,600억원 규모) 조성, '21년 미래차·이차전지·제조일반 투자 펀드 조성 예정

\*\* 중견기업이 전략적 투자자(SI)로서 기술혁신펀드에 출자하고, 잠재적 우수 공급기업 발굴지원

- 모빌리티 관련 중견 및 스타트업이 협업하여 전기·수소·자율주행차 분야로 진출·전환할 수 있도록 **R&D·실증 지원센터 구축** 추진('22~)
- \* 미래차 핵심부품 및 시스템 개발·시험평가 장비 구축, 중견기업-스타트업 협업 플랫폼 마련을 위한 산업기술기반구축사업 추진('22년 착수 목표)

### 3 「기업활력법」 등 제도적 기반을 활용한 사업재편 본격 지원

- 「**중견기업 사업재편·신사업 지원 네트워크\***」 가동하여 중견기업의 사업재편 수요를 선제적으로 발굴하고, 법률·금융 등 지원
- \* 김앤장, 삼정회계법인, 한국성장금융, 대한상의, KIAT, 중견련, 신산업 관련 협회 등 9개 기관
- **사업재편 전용 R&D**(‘21년 100억원, 신규), **사업재편 지원 펀드** 출시(‘21년 200억원 목표) 등을 통해 사업재편 승인(기활법)기업의 신사업 진출 지원
- \* **사업재편 승인기업 주요 인센티브** : (세제) 법인세 공제, 등록면허세 감면, (금융) 중소기업 사업전환 자금, 융자·보증시 금리·요율 등 우대, (R&D) 사업재편 전용 R&D 등 지원

### 4 금융·판로 등 기업의 신사업 진출에 필요한 사업화 동력 제공

- (금융) 「**혁신기업 국가대표 1,000**」을 통한 맞춤형 금융지원\*, 「**산업기술정책 펀드**」(‘21년 1,000억원 내외 조성 예정), **중견기업 투자 강화\*\***
- \* 시설·운영자금 대출·보증 한도 상향, 금리우대, 민간투자유치 지원 등
- \*\* 「산업기술정책펀드」 조성시 정책 투자대상에 중견기업 추가
- (판로) 공공기관 **혁신조달 제품\* 선정 규모를 확대**(‘20년 345개 → ‘21년 582개 목표)하고, 중견기업 대상 제품을 적극 발굴
- \* 혁신제품 지정시 수의계약 허용, 구매면책 적용, 시범구매 등 공공조달시장 진입 지원

① 패스트트랙 I	+	② 패스트트랙 II	+	③ 패스트트랙 III
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>정부 R&amp;D 결과물</b> 중 혁신성·공공성 인정</li> <li>• 각 부처에서 추천</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>상용화 前 민간 시제품</b> 중 혁신성·공공성 인정</li> <li>• 조달청에서 추천</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>NEP, NET, 차세대 세계일류상품</b> 등</li> <li>• 각 부처에서 추천</li> </ul>

- 「공공 발주 프로젝트 설명회\*」 개최(연 2회)를 통해 공공기관에 국내 중견기업 우수제품을 소개하고, 중견기업에는 판로 확보기회 제공
- \* (주최·후원) 중견기업연합회·월드클래스기업협회/ 산업부·기재부, (시기) 5월, 11월, (참석자) 중견·중소기업, 공공기관, 산업부, 기재부, 유관기관 관계자 등

## 5 성장정체 중견기업을 대상으로 재도약 지원형 프로그램 추진

- 제조업 및 ICT산업 분야 성장정체 중견기업\*을 대상으로 기술 혁신을 통한 재도약 지원을 위해 R&D사업 신설('22~)

\* 전체 제조·ICT 중견 1,167개사('18년 기준) 중 중견에서 중소기업으로 회귀 또는 3년 연속 매출이 감소한 성장정체 기업 242개사, 기업부설 미보유 중견기업 309개사

- 많은 중견기업은 기업의 성장이 정체되거나 오히려 축소되는 주요 원인으로 “자체 혁신역량 부족”을 지목 ⇨ 기업의 혁신역량 지원 강화\*

\* (연구개발 未투자 기업) 사업재편·신사업 진출을 위한 기업부설연구소 설립시 지원 우대  
(연구개발 既투자 기업) 신사업 추진을 위한 독자적인 혁신역량(R&D) 제고 지원

### 【 중견기업 성장정체 현황 및 원인 분석 】

- (현황) 국내 중견기업 수는 꾸준히 증가(연평균 8.9%) 추세지만 성장정체\* 및 중견에서 중소기업으로 회귀\*\*하는 기업도 상당수 차지

\* 최근 3년간('16~'18) 매출액이 연속 감소한 제조/ICT 분야 중견기업은 177개사

\*\* 중견→중소 회귀 기업은 339개사로 전체 중견기업 5,007개사 중 6.8% 차지('19년 결산 기준)

- (원인) 중견기업 대상 설문조사\*('20.10~11월) 결과 성장정체 및 중소기업으로 회귀 원인에 대해 ‘신사업 의지 및 혁신역량 취약’ 응답 다수 차지

\* ‘제조업+정보통신업’ 중견기업 중 회귀 혹은 3년 연속 매출액 감소한 242개사 대상 신규 지원사업 수요조사 결과 ‘기업R&D 역량진단 시스템 구축을 통한 지원(93.6%)’이 가장 높음

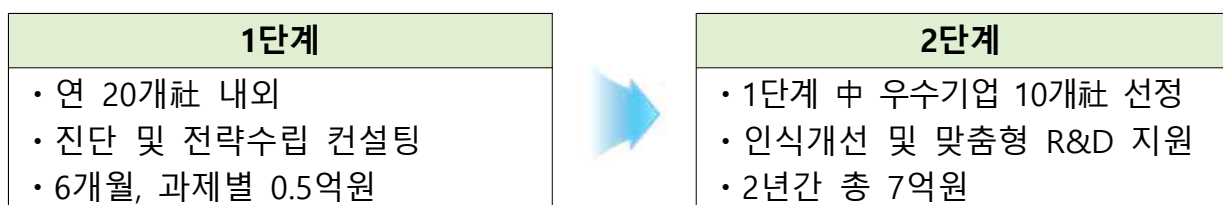
- 특히, 대부분의 중견기업은 도전적 R&D에 대한 투자보다는 단기간 내 수익화를 위한 설비 투자 및 기존 제품 향상에 집중하는 경향

\* 중견기업 투자 실적('19년 결산 기준) : (설비) 20.8조원(72.7%), (R&D) 7.8조원(27.3%)

\* 매출대비 R&D : (大) 3.8% (中堅) 2.0% (中小) 2.6% 중견기업의 59.2%가 연구개발 조직 및 인력 부재

- 성장정체 기업의 특성에 따라 혁신역량을 확충할 수 있도록 (1단계) 기업 역량을 진단하고, (2단계) 인식개선 및 맞춤형 R&D 지원

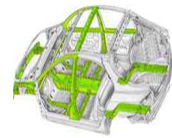
### 【 재도약 지원 프로그램 구성도 】



## 2 [글로벌화] 해외시장 진출 지원

- ◆ 수출 초보 기업 등을 선발하여 「수출 개척기업 비즈니스 클럽」을 구성하고 해외 마케팅, 트랙레코드 확보, 수출 걸림돌 제거 등 맞춤형 지원

목표('24년)	성공사례 기준
<b>40개社</b>	<b>【 ① 해외시장 개척 성공 + ② 기업 성장 】</b> <b>①</b> 새로운 해외시장 · 바이어를 통해 매출 발생 <b>②</b> 수출 등을 통해 기업 매출 연평균 10% 이상 상승
<b>【 글로벌 진출 사례 】 D社</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 차체부품 전문기업으로서, 현대·기아자동차를 주요 매출처로 하여 차체 부품을 제조·공급·판매하는 회사</li> <li>■ 당초 내수중심 기업이었으나 정부 지원* 등을 통해 차체 부품 관련 기술 개발 후, 미국 테슬라 등 수출 확대</li> </ul>	
* 그린 전기자동차 차량부품 개발 및 연구기반 구축사업('11~'15년, 국비 729억원)	



### 1 「수출 개척기업 비즈니스 클럽」 구성 ⇨ 타겟시장 발굴 등 소주기 지원

- 내수 중심\* 및 초기 중견기업\*\* 중 글로벌 역량 보유 기업 선정('24년까지 총 300개社) ⇨ 「수출개척기업 비즈니스 클럽」 구성('21.上~)

\* 수출 비중 10% 미만 또는 수출 규모 1천만불 미만, \*\* 매출액 3천억원 미만

#### 【 수출개척 비즈니스 클럽 운영 방향 】

구분	① 기업 역량확보	② 타겟시장 발굴	③ 해외시장 진출
지원규모	300개사 (유망 내수 중견기업)		100개사 (잠재력 높은 기업)
지원방법	멘토링 사업 (무료, 3~6개월)		바우처 (유료, 1년)
지원내용	기업 역량진단, 전문위원 1:1 멘토링	GP 센터(7+3개('21년 신설)) 등 네트워크 활용 해외시장 조사, 수출상담회	바이어 발굴·마케팅 지원, 수출금융 제공 등

- ① (기업역량 확보) 기업의 수출 잠재력과 역량을 진단하고, 역량진단 결과에 따라 지원 전략 및 컨설팅 방향 설정

\* 유형별 전략 : ▲ (수출 역량부족) 수출전략 수립, 인프라, 마케팅 등 전반적인 역량 확충 지원  
 ▲ (내수중심) 유망시장 및 바이어 연결, 수출설명회 등을 통해 네트워크 연결 지원 등

- 수출전문위원 등을 활용하여, 기업 대상 1~3개월간 1:1 멘토링

② **(타겟시장 발굴) 글로벌 파트너링(GP)\***, 수출 상담회 등을 통해 기업의 사업 아이템·역량에 맞는 해외시장 및 바이어 발굴

\* 해외시장바이어 수요발굴(현지 무역관) → 국내기업 매칭 → 상담지원 및 역량강화 → 사후 관리

**【 GP(글로벌파트너링) 센터 운영 지역 (총 10개소, '21년 3개소 신설 예정) 】**



- 세계일류상품쇼\*(5, 11월) 참여 우대, 전문무역상사 등을 통한 수출 지원

\* 기업-해외바이어간 1:1 수출상담회, 수출계약 체결식, 해외시장 컨설팅 상담회 등 지원

- K-스튜디오\*, 화상상담, 온라인 전시회 등 비대면 마케팅 활용 지원

\* 디지털 홍보콘텐츠 제작 및 글로벌 디지털 마케터 연계 지원(現 9개, '21년 20개 추가)

③ **(해외시장 진출)** 타겟시장 확보 등 실질적 성과를 창출한 100개 내외 기업에 추가로 **맞춤형 해외 마케팅, 정책 금융** 등 적극 지원

- 타겟 시장 심층 조사\*, 유력 바이어 발굴, 현지직원 채용(약 3개월 내외), 수출기반 구축(해외인증, 홈페이지·홍보자료 제작) 등 지원(수출 바우처\*\* 활용)

\* 수요동향, 공급동향, 수입정책 및 규제현황, 경쟁동향, 유통구조, 추천 마케팅전략 등

\*\* 중견기업 수출역량 강화 예산('21년 30억원) 활용, 바우처 형태로 기업별 최대 1억원 지원

- 무보 수출초보기업 지원 프로그램에 **등대 후보기업 신규 반영**  
 ⇨ 수출 신용보증 한도 우대, 보험료 할인(최대 30%) 등 해외시장 진출 지원

**2 협력거점(독일·이스라엘) 및 해외 수요기업 등 글로벌 네트워크 연계**

○ **(독일) 한-독 기술협력센터\*** 입주기업 선정시 우대 등을 통해 등대 후보 기업의 현지시장 진출 및 국제기술협력 수요 발굴 지원

\* 국내 중소·중견기업과 독일 연구기관 및 기업간 협력을 위해 독일 NRW연방주 아헨특구 기술단지에 '20.6월 설립, 현재 10개社 선정·지원 중

○ **(이스라엘)** 국내 중견과 이스라엘(요즈마펀드 등)간 공동투자, 양국 기업의 제3국 시장 공동진출, JV 설립 등을 지원하는 **현지거점 조성** 추진

\* '21년 연구용역 등을 통해 중견기업-이스라엘 스타트업간 협력 수요 발굴 및 모델 구축 추진



### 【 한-이스라엘 공동투자 등 협력 사례 】

- 이스라엘 요즈마 펀드와 국내 중견기업(기보스틸)의 CVC인 ATU 파트너스 등이 운용사로 참여하여 550억원 규모의 "요즈마-ATU Game Changer 펀드" 조성중
- 이스라엘 의료기기 업체 Nano-X는 영상촬영 등 핵심 신기술 보유 중이나, 제품 제조 및 공장 설비 구축 노하우 부족 → SK 하이닉스 및 국내 중견기업(ISQ)과 협력, 국내 공장설립 추진 중

- (해외 수요기업·기관) ① 해외 수요기업 ↔ 국내 공급기업\* 및 ② 글로벌 연구기관 ↔ 국내 기업간 **공동 R&D\*\*** 우대를 통해 시장·기술 확보 지원

\* 글로벌 수요연계형 기술협력 '21년 55억원, \*\* 글로벌 혁신기관 공동 R&D '21년 55억원

\*\*\* 글로벌화 분야 등대 지원기업이 동 R&D 신청시 가점 우대

### ③ 공공 조달시장 진입을 통한 해외시장 트랙레코드 확보

- 등대 후보기업에 대해 **차세대세계일류상품** 선정('21.5~)시 우대하고, 공공조달 시장 진입을 지원\*하여 글로벌 시장 진출을 위한 기반 제공

\* 혁신제품 '패스트트랙 Ⅲ' 中 차세대세계일류상품으로 우수 중견기업 제품 추천 → 혁신제품으로 선정되면, 공공 조달시장에서 수의계약 허용 등 진입 지원

- 제도 홍보·수요조사 등을 통해 중견기업 차세대세계일류상품 중 우수 제품 10건 이상을 발굴('20년 3건 발굴)하여 혁신제품으로 추천

- **해외 공공조달시장 진출**을 위한 마케팅 등\*을 지원하고, 「**글로벌 혁신기업 대전**」을 개최(11월)\*\*하여 해외 시장 판로개척 지원

\* 제품홍보 세미나, 시연회, 온라인 로드쇼/런칭쇼 개최 및 참가(기업별 최대 1천만원)

\*\* 혁신기업의 기술·제품 전시, 수출상담회, 「올해의 등대기업(가칭)」 선정·발표 등

### ④ 수출 기업의 무역 기술장벽(TBT) 극복 지원

- 해외 기술규제 정보를 선제적으로 수집·분석하여 중소·중견기업 등에 전파하고, 애로 상시 접수·상담을 위한 **전담창구\*** 운영('21~)

\* 기업 해외수출시 기술장벽 제거를 위해 시험인증산업협회 內 「TBT 종합지원센터」 개소('21.1월)

- 수출품목의 시험, 인증, 검사, 라벨링 관련 정보 제공·기술 자문, 지원사업 연계 등 특성에 맞는 기초·심화 컨설팅 서비스 제공



### 3 [디지털화] 중견기업 디지털전환(DX) 지원

- ◆ 「중견기업 디지털 혁신센터」를 구축('21.1Q)하고, CEO·임원 인식 제고, 수요-공급기업 연대 강화 등 맞춤형 DX 도입·활용 지원

목표('24년)	성공사례 기준
<b>30개社</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· DX 실시 후 공정개선·효율성 증대 등 체감되는 사례 보유</li> <li>· 기업 매출 연평균 10% 이상 상승</li> </ul>
【 디지털전환 사례 】 E社	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 자동차 부품기업으로 배출가스재순환장치(EGR)의 국내 최초 국산화, 현대차, 폭스바겐, 포드, BMW 등 글로벌 공급기업으로 성장</li> <li>■ '15년 폭스바겐 배기가스 조작사건을 계기로 경쟁력 강화를 위해 DX 공급업체인 유디엠텍과 협업, 디지털 전환 추진</li> </ul> <p>* 생산불량률 개선, 연간 45억원 원가 절감, 생산성 16% 향상</p>	



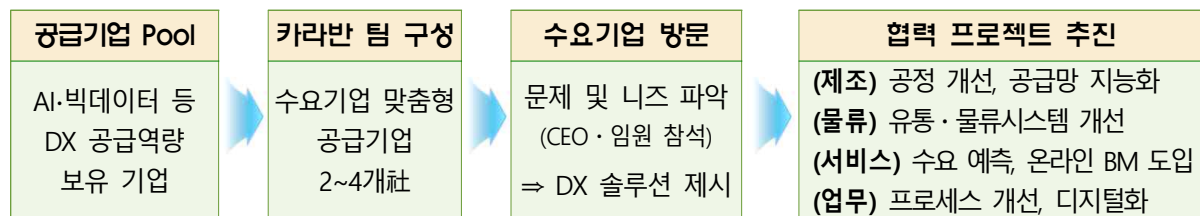
#### 1 공급-수요기업간 맞춤형 매칭을 위한 찾아가는 「디지털 카라반」 운영

- 분야별 DX 공급기업들\*(디지털 카라반 팀)이 수요 중견기업 CEO를 직접 방문('21년 20회 이상)하여 디지털 기술 및 솔루션 도입 지원

\* ERP, 클라우드, 빅데이터 분석, AI 활용, 데이터베이스(DB) 관리, 정보보안 등

- 수요기업 니즈를 바탕으로 최적의 공급-수요기업 매칭을 통해 DX 솔루션 구축 등 협력 프로젝트 공동 추진 ('21년 10건 이상)

#### 【 디지털 카라반 운영계획(안) 】



⇒ 제조·서비스 혁신, 新비즈니스 창출 등 '21년 성공사례 10건 이상 창출



## ② CEO·임원을 중심으로 디지털 대전환에 대한 인식 확산

- **(DX 산학연 포럼)** DX 분위기 확산 및 인식 제고를 위해 수요·공급 기업, 전문가 등이 참여하는 **정기 토론회** 개최 ('21년 상·하반기)
  - \* 분야별 주제(안) : △자동차·조선·철강, △반도체·기계, △바이오·화학, △전기전자·유통 등
- **(CEO 아카데미)** DX가 기업경영의 핵심 아젠다로 추진될 수 있도록 후보기업 CEO 대상의 **DX 교육·네트워크 프로그램** 지원

### 【 DX 포럼 및 CEO 아카데미 개요 】

구분	【토론회】 DX 산학연 포럼	【교육】 CEO 아카데미
목적	DX 분위기 확산, 업계·대국민 인식 제고	CEO 마인드 전환, 연대·협력 촉진
참여	중견 CEO, 공급기업, 유관기관, 전문가	중견 CEO + 기타(공급기업 등)
내용	기조연설, 전문가 발제, 패널토론 등 (국내외 성공사례, 기술·기업 동향, 정책제언 등)	조찬 네트워킹, 소모임, 우수 DX 도입기업 방문 등

- **(홍보·포상)** DX 추진 우수기업 시상(중견기업 주간 연계), 뉴미디어 홍보(SNS·유튜브) 등 추진

## ③ DX 실질적 구현을 위한 전문 인력 4,000명 내외 양성(~'24)

- **(임직원 전문교육)** 중견기업 임직원을 대상으로 **DX 직무역량 향상** 및 **사내전문가 양성**을 위한 전문 교육과정 제공 (연 900명 내외)

- **(기본과정)** 웨비나를 통해 DX 실무 및 트렌드 공유, 마인드 전환 (7회, 700명)
- **(심화과정)** DX 현장 애로 및 문제해결(10개社, 100명), 디지털경영자 양성(100명)

- **(전문인력 양성)** AI, 빅데이터 등 인력수요가 높은 신산업 분야 중견기업과 대학을 연결하여 **취업연계형 석·박사 양성과정** 신설

- 대학 내 중견기업 채용조건형 계약학과\*의 신설·운영을 지원하여 인력수요(중견기업)와 공급(대학) 간 **미스매칭 해소**(’22년 4개 대학, 연 100명 목표)

\* 기업이 등록금 및 채용기회를 제공하되, 졸업 후 의무근무기간(3년 내외)을 두는 학과

- **(전문인력 채용)** **중견 일자리박람회**를 통해 DX 우수인재 채용 지원

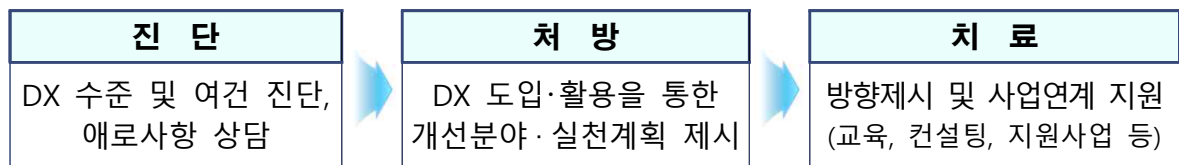
\* 중견기업 일자리박람회(’21.5월), 리딩코리아 잡 페스티벌(’21.11월) 등 연 2회 개최

#### 4 디지털 전환 실행을 위한 밀착형 멘토링 및 지원 프로그램 연계

- (멘토링 지원단) 민간전문가로 구성된 「DX 멘토링 지원단」을 통해 디지털 전환 실행 후보기업에 체계적 DX 컨설팅 제공
  - 기업의 DX 수준·역량 진단부터 활용분야 추천, 도입방안 제시, 애로 상담 등 디지털 전환 전과정 지원 ('21년 10개社 이상)

##### 【 DX 멘토링 지원단 운영계획(안) 】

- (구성) 디지털 기술, 경영, 스마트제조, BM 분야 등 전문가 10여명
- (지원) 맞춤형 멘토 매칭 → 진단·처방·치료 등 원스톱 지원



- (DX 프로그램 연계) DX 수요기업의 인공지능 기술·솔루션 도입을 위한 AI 바우처사업 지원대상을 중견기업까지 확대 지원('21~)
- \* 수요기업에 인공지능 솔루션·서비스 구매 가능 바우처(최대 3억원) 발급(과기부)

#### 5 DX 실행 지원을 위한 「중견기업 디지털 혁신센터」 구축

- (조직) 중견기업연합회 內 상시조직으로 설치('21.3월)
- (기능) 인식 제고 → 역량 강화 → 실행 지원 등 DX 전 과정을 체계적으로 지원하고, 기업간 연대·협력의 허브 역할 수행

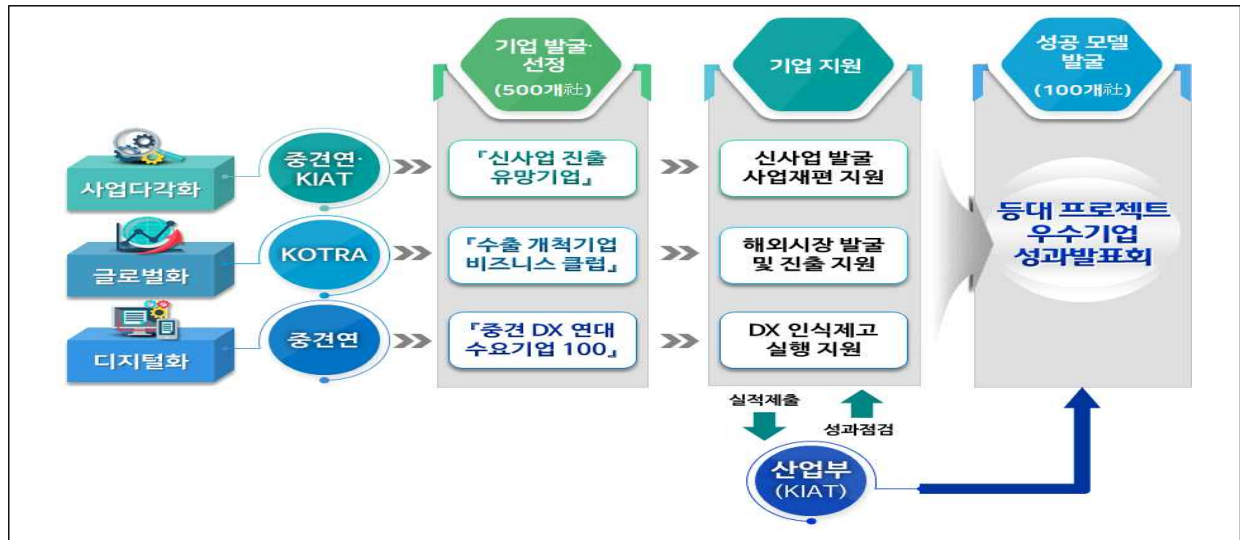
##### 【 중견기업 디지털 혁신센터 주요기능 】

인식 확산 CEO, 대국민 DX 인식 제고	협력지원 수요-공급기업 매칭 지원	실무교육 직무역량 향상 맞춤형 교육	애로해소 기업의 DX 애로사항 대응	사업연계 DX 관련사업 연계 지원
CEO 아카데미, 포럼 운영 등	디지털 카라반	웨비나, 현장 교육 등	멘토링지원단, 애로 창구	관계부처 협업

⇒ 중견기업 디지털 혁신센터 개소식 개최('21.3월)

## V. 추진체계

- ◆ 3대 유형별로 등대 후보기업을 선정(총 500개社 내외)하여 집중 지원 ⇨ '24년까지 성공사례 100건 발굴



### ① 등대 후보기업 선정(총 500개社) ⇨ 유형별로 전담기관 전폭 지원

- 3대 분야별로 신사업 등 진출 의지가 높고, 성공 잠재력을 보유한 기업을 선정하여, 「등대 후보 기업群」 500개社 내외를 구성·지원

【 유형별 등대 후보기업 구성(안) 】

구분	그룹명	구성(~'24)	전담기관
① 사업다각화	신사업 진출 유망 기업	100개社	KIAT(중견연)
② 글로벌화	수출개척기업 비즈니스 클럽	300개社	KOTRA
③ 디지털화	중견 DX 연대 수요기업 100	100개社	중견연

### ② 지속적인 모니터링 및 성과 관리 ⇨ '24년까지 「100大 등대기업」 발굴

- (공통)기업별 매출 성장, (사업다각화)신사업 매출 비중, (글로벌화)수출 증대, (디지털화)디지털 도입 여부 등 실적을 모니터링하고, 성공사례 발굴
- 신사업·신시장·신시스템의 3대 유형별 성과를 통합하고, 「등대 프로젝트 발표회」를 반기별 개최하여 성과 공유 및 확산