해외진출 우수사례

북아메리카

(미국)

중소벤처기업부 KOSME 중소벤처기업진흥공단

해외진출
우수사례

북아메리카

2023년 우수사례

미국

시카고GBC	MRI 스캔 시간 단축 기술로 미국 시장에 안착 _ ㈜에어스메디컬	3
	신속한 현지 대응으로 북미 수출액 '쑥쑥' _ ㈜흥국	5
	고품질 화스너, 북미 수출 400% 껑충 _ 신진화스너공업㈜	7
LAGBC	GBC 지원에 힘입어 위기를 기회로 전환! _ ㈜센텍코리아	9
	GBC 선행 지원으로 미국 정착시간을 단축하다 _ ㈜시디즈	11
	GBC의 도움으로 현금 유동성 위기 극복 _ ㈜더아이엠	13
	북미 시장 첫 수출 쾌거! GBC가 숨은 공신 _ ㈜제이드에프앤비	15
워싱턴GBC	美 정부 보조금 받으며 본격 진출 _ ㈜위즈바이오솔루션	17
	GBC 지원으로 세계 최대 농업시장 미국에 첫발 _ 에이지티㈜	19
뉴욕GBC	뉴욕 실리콘앨리 조기 정착, 글로벌 유니콘에 도전! _ ㈜플라즈맵	21
	GBC 손잡고 미국 홈쇼핑서 200만 달러 매출 _ ㈜피앤제이메데스테틱스	23
	가능성을 현실로 만들어갈 26억 원 투자유치 성공 _ ㈜로플리	25
시애틀KSC	눈과 두뇌 갖춘 AI 비전 로보틱스 기술로 모빌리티·물류 혁신 _ ㈜씨메스	27
	세계 당뇨 환자에게 새로운 솔루션 제공 _ ㈜오렌지바이오메드	29

2024년 우수사례

미국

시카고GBC	GBC 손잡고 북미 진출, 전기차 캐즘 극복! _ ㈜지아이텍	31
	GBC 손잡고 미국으로 GO! _ ㈜타이로스코프	33
LAGBC	대한민국 1등 콜라겐이 미국 유통망 뚫은 비결 _ ㈜뉴트리	35
	GBC 올라타고 물류 애로 해소에 매출까지 UP _ ㈜바른손	37
워싱턴GBC	혁신적인 비건 치즈, 미국 소비자를 사로잡다 _ ㈜아머드프레시	39
	인도어 파밍 분야 글로벌 리더로 도약 '시동' _ 파미레세㈜	41
뉴욕GBC	미국 수출 증가로 5천만불 수출탑까지 OK _ ㈜제노레이	43
	AI 시니어케어 서비스, 미국 출격 완료 _ 코어스텍㈜	45
시애틀KSC	스마트 배터리팩 KSC와 함께 미국으로 _ ㈜씨티엔에스	47
	K-AI교육 솔루션, 글로벌 서비스로 날갯짓 _ ㈜엘리스그룹	49

시카고GBC

AI 기반 MRI 스캔 시간 단축 기술로 미국 시장에 안착

㈜에어스메디컬

대표이사 이혜성·이진구

주생산품 의료 AI 솔루션 (SwiftMR, AIIV)

설 립 2018년 10월

홈페이지 www.airsmed.com

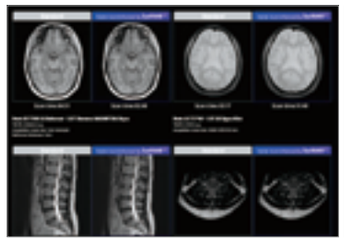
미국 시카고GBC 입주
2023년 1월~현재

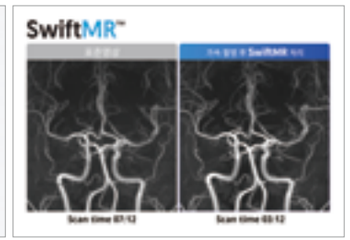
우리 회사는

- 의료기기 및 로보틱스 전문기업으로, AI 기반의 MRI 가속화 소프트웨어 '스위프트엠알(SwiftMR)'과 채혈 자동화 솔루션 'AIIV(아이브)'를 보유하고 있다.
- 스위프트엠알은 AI 기술을 통해 기존에 30~40분씩 걸리던 MRI 스캔 시간을 15분으로 단축하고, MRI 장비로 가속 촬영해 얻은 저품질 영상을 정속 촬영한 고품질 영상으로 복원해준다. 출시 6개월 만에 10만 건 이상 촬영 건수를 확보하며 국내시장에 큰 반향을 일으켰다. 아이브는 초음파 탐색 및 실시간 AI 영상분석 기술과 로보틱스 기술을 합친 채혈 기술로, 통증 없이 정확하고 안전한 채혈이 가능하다.

글로벌을 준비하다

- MRI 촬영에 대한 환자의 경험을 개선하는 스위프트엠알의 경쟁력을 바탕으로, 국내시장에서 촬영 건수 및 설치 기관 수를 꾸준히 늘리는 동시에, 미국 시장 진출을 추진했다. 이를 위해 2019년부터 미국 최대 의료영상학회(RSNA)에 꾸준히 참가해 제품을 알렸으며, 2021년 미국 식약처로부터 FDA 510(k) 허가를 획득했다.
- 미국 시장은 병원 외에 독립적으로 운영하는 영상의학센터(Imaging Center)가 10,000개 이상 전역에 퍼져있다는 걸 파악했으며, 이에 병원보다 결정이 빠르고 상대적으로 접근이 쉬운 영상의학센터를 중심으로 적극적인 공략 전략을 전개하기로 했다.
- 국내 임상 연구 및 매출 실적과 별개로 미국 헬스케어 시장에 진출하기 위해서는 미국 내 현지 기관의 도입 사례, 네트워크를 통한 추천, 대학병원과의 협업 프로젝트, 현지화된 가격정책 등 현지 상황에 맞는 진입전략이 필요했다. 특히, 영상의학과 의료진, 의료보험관계자, MRI 센터 담당자 등 미국 내 헬스케어 분야 전문가와의 네트워킹, 시장 진출 전략, 현지 인력 채용 등에 대한 실질적인 코칭이 절실했다.





해외거점을 만나다

- 미국 시장에 안착하는 데 중소벤처기업진흥공단 수출현지화사업의 지원과 시카고GBC 입주가 신의 한 수로 작용했다. 현지의 주요 병원, 대형 약국 유통체인 등 다양한 의료 관련 기업들과 미팅을 진행하고, 현지 기관에서 추천한 전문가 멘토의 심층적인 코칭을 받았다.
- 시카고GBC에 입주해 2023년 1월, 현지에 법인을 설립하고 은행 계좌 개설을 완료했다. 극심한 현지의 인력난에도 불구하고 현지 인력 3명을 새로 채용했으며 이를 통해 영업과 서비스를 전개하며 일리노이주를 중심으로 공격적인 마케팅을 펴고 있다.
- 영상의학센터를 공략한 결과, 월 구독료 모델로 2022년 유타주 내 영상의학센터에 1호기를 설치했으며 2023년에 일리노이주에 2호기와 3호기를 잇달아 설치했다.
- 또한, 애초에 국내시장만을 겨냥해 출시한 아이브 채혈 자동화 솔루션의 경우, 미국 전문가 멘토팀의 1:1 심층 지원과 피드백을 받아 현지에 적합한 제품으로 재탄생시켰다. 미국 시장의 니즈를 반영해 기능을 간소화했으며 현재 시제품 개발까지 완료했다.
- 무엇보다 투자자들로부터 미국 의료시장 진입의 성공 가능성을 인정받아 2022년 7월 약 2,000만 달러 규모의 투자유치에 성공했다.

미래를 열다

- 2022년 RSNA 전시회에서 만난 MRI 제조사와 전략적 협업을 논의하고, 제품 호환성 검증 활동 등을 시작으로 협업을 개시할 예정이다. 또한 2023년 2분기부터 법인장을 파견해 미국 시장 진출을 가속화하고 있다.
- 영업과 서비스 직원 외에 마케팅, 임상 연구담당자 등 현지 지사의 인력을 더 탄탄히 구축하고, 시카고GBC와 현지 헬스케어 전문네트워킹 기관을 적극적으로 활용해 영상의학센터뿐만 아니라 일리노이주의 명성 높은 대학병원 및 주요 관계 병원들과 지속적인 협업 프로그램을 진행하기 위해 노력하고 있다.

시카고GBC

신속한 현지 대응으로 북미 수출액 '쑥쑥'

㈜흥국

대표이사	류명준
주생산품	건설중장비 부품 (언더캐리지 롤러)
설 립	1974년 10월
홈페이지	www.heungkuk.net

미국 시카고GBC 입주
2017년 2월~2022년 2월

우리 회사는

- 1974년 흥국단철공업으로 출발해 지난 49년간 단조 및 굴착기 언더캐리지 롤러 등을 생산해 현대중공업, 볼보건설기계그룹, 두산인프라코어 등에 Tier1으로 OEM 공급하며 국내 대표 건설기계 부품제조사로 성장했다.
- 탄탄한 기술력을 바탕으로 현재 국내 롤러 시장에서 점유율 1위를 차지하고 있으며, 경쟁기업과 함께 국내 건설중장비 하부 주행체 부품업체 3강 체제를 구축하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 시카고는 미국 운송 기계와 부품 산업의 62%, 일반기계 산업의 40%가 밀집된 지역으로, 미국 건설중장비 산업의 메카로 불리고 있다. 특히 세계 1위의 건설중장비 및 농기계 기업인 Caterpillar와 Deere가 미국 일리노이주에 본사를 두고 있다.
- 자사는 2006년부터 JCB, Deere 등 건설중장비 제조업체에 납품하며 북미 수출 거래를 시작했으나, 2차 협력사로서 제품을 조립해 국내 1차 협력사에 납품하면 이것이 최종 고객사인 Deere로 운송되는 간접수출이라 제약이 따랐다.
- 또한 현지에서의 즉각적인 대응이 어려워 미국 고객사로부터 책임 한도가 불분명한 불량품에 관한 클레임 피해를 감수해야 하는 등 크고 작은 어려움을 겪으면서 현지 진출의 필요성을 절실히 느끼게 됐다. 이에 현지 거점을 확보하기 위해 중소벤처기업진흥공단의 시카고GBC에 입주했다.

해외거점을 만나다

- 시카고GBC를 거점으로 현지에서 밀착지원 및 즉각적인 고객 응대가 가능해지면서 2018년부터 Deere와 1차 협력사 계약을 달성했다. Deere는 현지 대응 사무실이 있어야 한다는 점을 협력사 필수 조항에 명시하고 있어 시카고GBC 입주가 행운으로 작용했다. 특히 Deere와 1차 협력사 계약 당시, 시카고GBC의 지원으로 협력사 계약서를 조항별로 검토하고 협력사의 의무조항 등을 정확히 파악했으며 비즈니스 책임보험 가입 필수, 불량품 클레임 한도 등에 대한 협상을 명확히 진행할 수 있었다.
- 또한 불량 문제 이슈가 발생했을 때 시카고GBC의 도움으로 현지 리워크 전문업체 및 미국 일용직 채용 관련 등에 관해 조언을 받고 해결방안을 즉각 검토해 신속하게 해결함으로써 바이어로부터 두터운 신뢰를 쌓을 수 있었다.
- 2019년 Deere로부터 Key Supplier로 지명된 후 2021년 Partner Supplier로 올라서며 '올해의 최고 협력기업'으로 선정됐다.
- 시카고GBC의 지원에 힘입어 북미 수출액이 대폭 증가했다. 2018년 515만 달러 규모이던 수출액이 2019년 1,484만 달러로 약 3배 증가했으며, 2020년에는 코로나19 상황임에도 불구하고 1,485만 달러를 기록했다. 2021년에 전년 대비 36.4% 증가한 2,025만 달러를 달성하고, 2022년에는 1,950만 달러로 껑충 뛰었다. 이로써 시카고GBC 첫 해였던 2017년 24만 5,000달러이던 수출액이 2021년 말에 약 82.6배나 증가했다.

미래를 열다

- 시카고GBC로부터 1:1 밀착지원을 받으며 2020년 미국 현지에 법인을 설립하고, Deere를 퇴사한 임원을 스카우트해 체계를 갖추면서 북미 시장 진출을 더 공고히 다졌다.
- 글로벌 공급망의 구조적인 변화로 미국 대기업의 소싱 다변화가 이루어지면서, 그간 코로나19 사태로 멈춰있던 Caterpillar와의 소싱 프로젝트를 시작할 예정이다. 이를 통해 앞으로 북미의 건설중장비 하부 주행체 언더캐리지 롤러 시장 진출에 속도를 높이겠다는 포부를 다지고 있다.

시카고GBC

신진화스너공업㈜

대표이사	정한성
주생산품	산업용 화스너 (볼트, 너트)
설 립	1987년 4월
홈페이지	www.shinjinfasteners.co.kr

미국 시카고GBC 입주
2019년 11월~현재

고품질 화스너로 차별화하고 북미 수출 400% 껑충

우리 회사는

- 1969년 작은 볼트·너트 제조업체로 출발해 1980년 우리나라 최초로 스테인리스강을 사용하기 시작했으며, 현재 산업용 화스너 냉간단조 전문기업으로 성장했다. 고장력과 높은 내식성을 위해 다양한 등급의 스테인리스와 합금강을 사용하고 있으며 정밀제품과 맞춤형 화스너를 생산해 원자력·풍력 같은 발전설비 분야, 건설 현장, 농기계 등 특수차량 및 선박 분야 등에 납품하고 있다.
- 지속적인 공정 및 설비 합리화 추진으로 고객이 신뢰할 수 있는 제품을 생산해 세계적으로 월등한 품질과 기술력을 인정받고 있다.

글로벌을 준비하다

- 국내에서 인정받은 탄탄한 기술력을 바탕으로 독일 등 유럽 시장에 발전설비용 화스너를, 미국 시장에 건설용, 중장비, 선박용 화스너를 수출하고 있다.
- 특히 대부분 수입에 의존하고 있는 미국의 산업용 화스너 시장은 미·중 무역전쟁과 코로나19 사태를 거치며 중국에서 벗어나 다각화의 필요성을 인지하고 있었다. 이에 규격화된 저렴한 일반 화스너는 중국기업과 대만기업의 경쟁이 치열한 상황이라, 특수강종을 사용한 고부가가치 맞춤형 고품질 화스너를 중심으로 차별화할 필요가 있었다.
- 또한, 미국의 주요 거래처가 시카고 인근 지역에 자리 잡고 있어 이에 발 빠르게 대응하기 위해서는 시카고 현지에 진출할 필요가 있었다.
- 이에 시카고GBC에 입주해 현지에 신속하게 대응하면서 특수차량, 건설, 선박용, 중장비 등의 틈새시장을 집중적으로 공략해나갔다.

해외거점을 만나다

- 시카고GBC에 입주해 1:1로 밀착지원을 받으며 일리노이주에 현지법인을 설립했다. 설립 절차부터 법인 세금까지 필요한 정보를 적시에 전달받는 동시에, 현지 회계사를 통해 신속하게 전문 상담을 진행한 것이 주효했다.
- 또한 전체적인 상담과 업무지원으로, 비즈니스 비자인 E-2 비자 발급에 필요한 현지 변호사 선정부터 현지 비즈니스 은행 계좌 개설, 미국대사관 필수 서류 제출까지 꼼꼼하고 원활하게 진행할 수 있었다.
- 코로나19 사태로 인해 미국 출장이 어려워 현지에서의 대응과 업무지원이 무엇보다 중요한 시점에, 시카고GBC 지원으로 주재원이 현지에 빠르게 정착했으며, 현지 직원 채용에 따른 고용주의 책임 부분과 중요 노무 사항, 급여 지급 필수세금 등에 관한 상세한 상담 지원으로 현지에서 직원 2명을 채용했다.
- 시카고GBC에 입주한 이후 그해 122만 7,000달러이던 북미 수출액이, 2020년에 전년 대비 약 153% 증가한 310만 4,000달러를 기록하고 2021년에 432만 8,000달러로 껑충 뛰었다. 입주 2년 만에 약 400%나 증가했다. 2022년에는 588만 3,000달러 규모로 한층 더 성장했다.

미래를 열다

- 여러 북미 수출업체가 미국 내 물류대란으로 어려움을 겪는 가운데, 자사는 시카고GBC를 거점으로 현지 고객사와 물류창고 인벤토리를 확보해 어려움에 대비하고 있다.
- 시카고GBC 세일즈 프로그램을 통해 1:1 화상 미팅을 진행한 잠재 바이어 3곳과 지속해서 소통하고 있으며, 현재 진행 중인 잠재바이어의 견적 요청에 적극적으로 대응하며 2023년 북미 수출을 더 확대해갈 방침이다.

로스앤젤레스(LA)GBC

GBC 지원에 힘입어 위기를 기회로 전환!

㈜센텍코리아
(현지법인 센텍U.S.A)

대표이사 유도준
주생산품 전기경보 및 신호장치
설　　립 1998년 7월
홈페이지 www.sentechkorea.com
미국 LA GBC 입주
2018년 7월~현재

우리 회사는

- 내구성과 정확도가 우수한 반도체식 가스 센서 대량생산 기술을 기반으로 음주측정기, 가스 경보기 등을 생산해 국내뿐만 아니라 세계 40여 개국에 수출하고 있다. CE, DOT, FDA 등 세계적인 인증을 획득해 시장 선점에 공격적으로 나서고 있다.
- 주력 제품인 알코올 전용 감지 센서를 이용한 음주측정기는 내구성, 편의성, 정확도, 우수한 디자인까지 인정받으며 국내 음주측정기 시장에서 1위를 차지하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 국내시장의 레퍼런스를 기반으로 유럽에 지사를 설립해 품질 및 경쟁력을 인정받았으며 이를 토대로 세계 최대 시장인 미국에 진출하게 됐다.
- 유일하게 미국도로교통안전국(NHSTA)의 테스트를 통해 미국 교통부(DOT)의 인증을 획득한 블루투스 연동 가능 음주측정기, 그리고 입에서 나오는 아세톤의 양을 측정해 지방 연소 여부를 확인할 수 있는 제품 'KetoScan' 등이 Keto 다이어트 시장의 급성장과 맞물려 충분히 상품성이 있을 것으로 판단했다.
- 연방이나 주별 법에 영향을 받는 제품의 특성상, 시장 진출 초기에 대량 수요처인 경찰, 물류회사 등의 오프라인 시장을 중심으로 마케팅을 진행했으나, 코로나19 사태가 터지고 오프라인 시장이 차단됨에 따라 온라인 시장으로의 선회가 불가피해졌다.
- 이에 로스앤젤레스GBC와 협의해 아마존 입점을 통한 온라인 시장 진입을 준비하고, 개인 및 홈테스팅 마켓을 대상으로 집중적인 마케팅을 펴기 시작했다.

해외거점을 만나다

- 미국 시장 정착 초기에 현지 전문가를 통해 법인 및 비자 관련 정보를 지원받았으며, 특히 로스앤젤레스GBC의 도움으로 500여 개의 온라인 매체를 통해 1억 3,000만 명 이상의 고객에게 제품을 홍보함으로써 낮은 인지도를 시나브로 상승시킬 수 있었다. 또한 자사 웹사이트 방문 수가 10% 이상 증가했다.
- 온라인 비즈니스 셋-업을 위한 각종 정보 및 전문가 연결 외에, 현지 홈쇼핑 중 가장 영향력 있는 MBC America 홈쇼핑을 통해 판매를 지원하고, 현지의 유력한 온라인 스트리밍업체인 OnDemandKorea의 온라인 쇼핑몰 입점을 지원받아 추가 매출을 창출했다.
- 아마존 매출이 급성장하던 2022년 4분기에 갑자기 아마존으로부터 그간의 CE, FCC 인증이 아닌 UL TEST 기준 결과자료 제출을 요구받는 상황이 발생했다. 1주일 내로 제출하지 않으면 수개월 간 계정을 폐쇄당할 수 있는 긴박한 위기 상황에, 로스앤젤레스GBC의 도움으로 해당 분야 전문가인 한국화학융합시험연구원(KTR)과 연결돼 관련 자료를 제출하고 아마존을 설득해 위기를 넘길 수 있었다.
- 이처럼 적극적인 로스앤젤레스GBC 지원에 힘입어 아마존을 통해 연간 수만 대의 개인 및 홈테스팅용 장비를 판매하는 성과를 거두고 있다. 북미 수출액이 2020년 대비 2022년에 50% 성장했으며, 해외 전체 수출액도 2020년 대비 2022년에 80%나 대폭 성장했다.

미래를 열다

- 미국 현지법인의 2022년 매출도 전년 대비 상승했다. 엔데믹에 따른 비즈니스 환경 변화로 온라인 매출이 하락할 것으로 예상했으나 전년 대비 14% 상승하는 성과를 거뒀다.
- 앞으로 드러그스토어 등 다이어트 비즈니스 분야에서 디스트리뷰터를 확보하는데 집중하는 동시에, 로스앤젤레스GBC를 통해 확보한 바이어 리스트 및 세부 정보를 토대로 오프라인 시장을 집중적으로 공략할 방침이다.

로스앤젤레스(LA)GBC

GBC 선행 지원으로 미국 정착시간을 단축하다

㈜시디즈

대표이사 이상배

주생산품 사무용 의자, 가구

설　　립 2010년 12월

홈페이지 www.sidiz.com

미국 LA GBC 입주
2023년 1월~현재

우리 회사는

- ㈜퍼시스의 자회사로 2010년에 출발한 사무용 가구 전문기업이다. 차별화된 기술력과 꾸준한 디자인 향상을 바탕으로 현재 국내 의자 시장 점유율 및 브랜드 인지도 1위 기업으로 굳건하게 자리 잡고 있다.
- 코로나19 사태로 재택근무 수요가 늘고 온라인 쇼핑 거래액이 증가함에 따라, 2021년에 코로나19 이전 대비 30% 이상 성장한 2,519억 원의 매출을 기록했다.

글로벌을 준비하다

- 국내에서는 시장점유율 1위를 기록하고 있지만, 국내에서 발생하는 매출이 전체의 91%를 차지할 정도로 국내 의존도가 높고, 해외시장에서의 매출과 인지도가 낮아 해외시장 개척의 필요성이 크게 대두됐다.
- 아마존을 통해 미국 시장에 진출했으나, 북미 전체 매출의 85%를 온라인 B2C 시장에서 거둬들이고 있어 코로나19 이후 온라인 B2C 시장 규모가 줄어드는 것에 대비하는 동시에 새로운 판로를 개척해야 할 시점이라고 판단했다.
- 그동안 미국 현지에 거점이 없고 담당 직원이 없어 시장 규모가 큰 기업이나 건축 시장에 대한 적극적인 마케팅이 불가능했으므로, 로스앤젤레스GBC 입주를 통해 이 같은 문제를 해소하고 오프라인 시장 개척에 적극적으로 나서기로 했다.

해외거점을 만나다

- 2022년 로스앤젤레스GBC 입주를 승인받은 이후, 주재원의 비자 신청·승인은 물론, 법인 설립에 관한 정보와 시장정보, 현지 정착 관련 정보를 사전에 확보했으며, 현지 진출 및 마케팅 계획을 체계적으로 수립하고 단계적으로 진행했다.
- 로스앤젤레스GBC에서 자체적으로 보유한 풀과 네트워크를 활용해 전문 마케팅 기업을 연계해줌에 따라 현지 적응 기간 없이 곧바로 마케팅 및 세일즈에 전념할 수 있었다.
- 현지 홈페이지 개선, SNS용 홍보물 제작, 현지 유명 일러스트레이더(Micah Fluellen, Art Director of Los Angeles Times)와의 콜라보레이션 홍보, 미국 전역에 걸친 온라인 매체 기사화 PR 등 광범위한 마케팅 지원으로 시디즈 브랜드의 인지도를 향상했다. 이에 따라 현지 바이어들의 연락이 늘었으며 미국 내 홈페이지 방문객이 약 2배 증가했다.
- 로스앤젤레스GBC의 소개로 남가주 한국기업협회(KITA), 세계한인무역협회(OKTA-LA), 현지 가구 협회 등과 네트워크를 형성하고, 현지에 진출한 국내 대기업 H, C 등과 매칭돼 2023년에는 2022년 대비 매출이 약 30% 증가할 것으로 보인다.

미래를 열다

- 현재 운영 중인 물류시스템이 계약업체와 운영업체가 달라 비용 대비 물류 서비스 질이 낮다고 판단함에 따라, 로스앤젤레스GBC의 네트워크를 통해 합리적이고 효율성 높은 복수의 현지 물류업체 및 창고 운영업체를 만났다. 이를 통해 앞으로 현지 물류시스템을 한층 업그레이드하고 고품질의 물류 서비스를 시행할 계획이다.
- 로스앤젤레스GBC에서 주관하는 LA시/카운티 조달지원기관 프로그램에 참여해 시정부와 카운티 정부에 납품 가능성이 큰 제품을 선정해 앞으로 조달시장에 본격적으로 진출하려고 준비 중이다.

GBC의 도움으로 현금 유동성 위기 극복

㈜더아이엠

대표이사 권영상

주생산품 화장품 도매

설　　립 2019년 4월

홈페이지 http://www.iamkbeauty.com

미국 LA GBC 입주
2021년 7월~현재

우리 회사는

- 고객이 원하는 제품을 빠르고 정확하게 공급하기 위해 유통전문가들이 모여서 만든 차세대 글로벌 한국화장품 유통 전문기업이다. Livechat 및 Contact 형식의 고객지원 시스템으로 고객과 파트너에 즉각적인 피드백을 제공하고 있다.
- 2020년 세계 최대 헬스&뷰티 채널인 아이허브(iHerb.com)*의 파트너로 자리 잡은 후 가장 많은 브랜드를 입점시켜 공급하고 있으며, 미국 최대 뷰티 리테일러인 Ulta Beauty와 Walmart, COSTCO, T.J.Maxx 등의 대형 유통채널의 협력사로 세계 곳곳에 다양한 K-Beauty 코스메틱을 공급하고 있다.

* iHerb : 비타민, 미네랄, 영양보충제 및 기타 건강 및 웰빙 제품에 집중하는 세계 최대의 전자 상거래 플랫폼. 185개 이상 국가의 1,200개 이상 브랜드 30,000여 개의 제품을 보유하고 있음

글로벌을 준비하다

- 화장품을 비롯해 미용용품, 건강식품 등 20여 개의 국내 브랜드와 협력하는 가운데, 중국 시장에서 한류의 위상과 비즈니스 환경 변화로 매출이 점점 하락하기 시작하면서 이를 보완하고 대체할 수 있는 미국 시장의 매출 상승이 시급한 상황에 직면했다.
- 그동안 미국 시장에서 아시아계 리테일러 등을 통한 오프라인 중심의 매출에 의존해온 터라, 아마존 등의 온라인 판매를 통한 매출 확대의 필요성이 커졌다.
- 때마침 미국 최대의 건강식품 온라인 플랫폼인 아이허브에서 물량이 서서히 증가해 제품 및 가격 경쟁력을 확인했으며, 바이어와 빠르게 소통하고 철두철미한 납품을 위해서 미국 현지 진출의 필요성이 더 커졌다. 이에 로스앤젤레스GBC에 입주해 미국법인을 설립하고 공격적인 마케팅을 펴기 시작했다.

해외거점을 만나다

- 2021년 심각한 물류대란과 소매 판매실적 감소가 겹치면서 리테일러들의 재고 물량이 증가해 주문 취소나 축소가 이어지는 상황이 빈번하게 이어졌다. 그 여파로 로스앤젤레스GBC 입주 2년 차에, 대형 리테일 업체로부터 대금 지불이 하나둘씩 늦어지기 시작해 미국법인에 심각한 현금 유동성 문제가 발생했다. 자칫하면 지사 폐쇄를 고려할 정도의 심각한 상황으로 이어질 수 있는 위기였다. 이때 로스앤젤레스GBC의 네트워크를 통해 연결된 팩토링 업체와 협의해 대형 리테일러들의 오더로 자금을 지원받게 됐으며, 저렴한 수수료로 자금의 70%를 선지급 받고 나머지 금액을 대금 수령 시점에 받음으로써 현금 유동성 문제를 원활하게 해결했다.
- 로스앤젤레스GBC의 연계로 중소벤처기업진흥공단 온라인 수출 공동물류 사업을 지원받아 천정부지로 오른 물류비 부담을 덜고 안정적인 재고를 확보했다.
- 또한, 이용 중이던 현지 3PL 물류업체의 실수로 바이어로부터 신뢰를 잃고 추가 비용이 발생하는 일이 빈번해졌으나 로스앤젤레스GBC 네트워크를 통해 인근 3PL 물류업체와 연결돼 더 낮은 비용으로 업그레이드된 배송시스템을 구축할 수 있었다.
- 이밖에 로스앤젤레스GBC의 지원으로 미국 서부지역에서 가장 영향력 있는 MBC America 홈쇼핑을 통한 제품홍보 및 판매, 현지의 유력한 온라인 스트리밍업체인 OnDemandKorea 온라인 쇼핑몰에 입점함으로써 추가 매출을 창출했다.

미래를 열다

- 현지에서 매출이 상승함에 따라 직원을 추가로 채용할 예정이나 미국 내 인력난에 어려움을 겪고 있다. 이에 로스앤젤레스GBC의 도움을 받아 현지 연수 인력 활용 전문업체 등을 활용해 고용의 어려움을 해소할 예정이다.
- 로스앤젤레스GBC 온라인 홍보 지원사업을 통해 2023년 하반기에 새로 론칭을 준비하고 있는 브랜드의 인지도를 높이고 제품을 적극적으로 홍보할 계획이다. 또, 다양한 특화 프로그램에 참여해 전시회, 홈쇼핑, 개별 판로 연계 등의 맞춤형 지원을 적극적으로 활용함으로써 2023년 매출 목표 400만 달러 달성을 향해 달릴 계획이다.

로스앤젤레스(LA)GBC

북미 시장 첫 수출 쾌거!
GBC가 숨은 공신

㈜제이드에프앤비

대표이사 강두현

주생산품 비알콜 음료 제조

설　　립 2013년 1월

홈페이지 http://www.jadefnb.com

미국 LA GBC 입주
2023년 3월~현재

우리 회사는

- 품질 좋은 원료를 소싱해 냉동수박주스, 제주당근주스, ABC주스, 애플망고주스, 노니 주스 등의 건강한 천연 주스를 제공하며 국내 주스 업계의 새로운 강자로 부상했다.
- 현재 식품 원료 유통 노하우를 바탕으로 프리미엄 주스 브랜드 '엘제이드', 커피 및 디저트 브랜드 '카페디바', 전통과 건강을 담은 브랜드 '천혜연'도 론칭해 성장 중이다.

글로벌을 준비하다

- 2017년 세계 최초로 선보인 100% 원액의 냉동수박주스를 HPP*공법으로 살균·멸균하고 냉동으로 보존기간을 늘리게 되면서 국내 코스트코 매장에 입점하게 됐다.

  * HPP : 초고압(High Pressure Processing) 살균공법으로 높은 정수압을 통해 식품 안전의 가장 큰 원인인 병원균과 미생물(박테리아)을 살균하며, 식품의 영양성분 및 고유의 맛과 향을 유지하면서 품질을 떨어뜨리지 않음

- 국제식음료품평원에서 2018년, 2021년 두 차례나 우수 미각상을 수상할 정도로 뛰어난 맛을 인정받고, 코스트코 16개 매장에서 꾸준히 베스트셀러로 자리매김함에 따라, 맛에 감탄한 국내 코스트코 바이어의 추천으로 미국 코스트코 바이어와 연결됐다.
- 이후 바이어 미팅 차 현지 출장시 방문했던 로스앤젤레스GBC의 적극적인 정보지원과 현지 바이어를 만나 충분한 가능성을 확인하면서 GBC 입주를 결정했다.
- 2022년 6월, 로스앤젤레스GBC 입주 선정 이후 현지 법인 설립 관련 지원을 비롯해 식품 관련 전시회 정보, 현지 시장 조사, 냉동창고 운영업체 정보, FDA 등록 전문업체 연결을 통한 라벨링 점검까지 진행함으로써 조기 정착에 필요한 시간을 대폭 줄였다.

해외거점을 만나다

- 로스앤젤레스GBC의 온라인 매체 기사화 PR 지원으로, 585개 온라인 매체를 통해 1억 3,000만 명의 독자들에게 제품을 홍보해 현지에서의 낮은 인지도를 대폭 향상했다.
- 현지 한인 홈쇼핑 채널인 MBC America 홈쇼핑, 온라인 시장테스트, 오프라인 매장 판매 등을 통해 제품을 홍보하고 판매를 진행하면서 북미 시장에 처음으로 4만 9,700달러 규모의 제품을 판매했다. 이는 현지 진출 가능성을 확인하는 계기로 작용했다.
- 로스앤젤레스GBC의 지원으로 현지에서 온·오프라인 매장을 운영하면서 한인 식자재 시장의 새로운 강자로 성장 중인 울타리몰 구매담당자와 연결됨으로써, 2023년 4월 25㎖ 주스 1만 병(5팔레트 규모)을 수출하게 됐다.
- 냉동 주스에 관한 문의가 이어짐에도 불구하고 현지 창고가 없어 적정 재고 확보에 어려움을 겪을 때 로스앤젤레스GBC에서 관련 업체를 발굴해 연계해줌으로써 2023년 4월에 40피트 컨테이너 물량을 현지에 입고할 수 있게 됐다.

미래를 열다

- 미국 코스트코, H-Mart, 한남체인, 울타리몰 등 기존에 협의 중인 업체 외에 여러 바이로부터 판매 요청을 받고 있어 현지 직원을 채용하고 싶지만, 현지 상황상 어려움을 겪고 있다. 이에 로스앤젤레스GBC의 지원으로 국내 인력을 미국법인에서 연수하는 형태로 활용하는 등의 방법으로 현지 채용의 어려움을 해소할 예정이다.
- 미국 시장 수출이 점점 늘어남에 따라 현지의 니즈에 부합하는 현지화를 진행하고 있으며, 이에 2023년 하반기에는 현지화된 패키징을 완성하고 로스앤젤레스GBC의 네트워크를 활용해 온라인플랫폼 및 한남체인, H-Mart 등의 한인마켓, 아시안 및 히스패닉 마켓 등의 오프라인 매장 진출도 계획하고 있다.

워싱턴GBC

㈜위즈바이오솔루션

대표이사 이현영

주생산품 분자 진단 감염병 현장 진단키트

설 립 2010년 5월

홈페이지 www.wizbiosolution.com

미국 워싱턴GBC 입주 2022년 5월~현재

美 정부 보조금 받으며 바이오헬스 시장 본격 진출

우리 회사는

- 분자 진단에 필요한 DNA 종합 효소 연구 시약, 분자 진단키트, 현장형 진단 장비 등을 생산하는 생명공학 헬스케어 전문기업이다. 2010년 창업 이후 효소 및 진단 시약을 중심으로 사업을 영위하다가 2018년 법인전환과 함께 분자 진단(PCR) 현장 진단키트 및 솔루션으로 사업 포트폴리오를 확장했다.
- 주력 제품은 고체형 진단 시약과 분자 진단 현장 진단키트다. 고체 시약은 상온에서 1년간 유통, 보관할 수 있어 비용 절감과 함께 환경이 열악한 고온다습한 지역에서도 사용할 수 있다. 분자 진단 현장 진단키트는 면봉으로 비강에서 시료를 채취해 1번의 검사로 2개 이상의 감염병을 현장에서 25분 내 진단할 수 있다. 이는 항원 검사의 편의성, 신속성, PCR 검사의 정확성, 복합진단 기능을 결합한 혁신 기술로 꼽힌다.

글로벌을 준비하다

- 2018년 법인전환과 함께 분자 진단 현장 진단키트 시장 진출을 준비하던 중 2020년 코로나19 사태가 터지면서 시약 수출이 840만 달러로 급증하고, 2019년 5억 원이던 매출이 2020년 100억 원으로 크게 늘었다.
- 다만 수출이 동남아지역에 집중되어있고, 2021년 하반기부터 코로나 엔데믹 전환으로 인해 글로벌 시약 수요가 급감하면서 2021년 수출이 300만 달러로 대폭 줄어들게 됐다.
- 이같은 비즈니스 환경 변화에 따라 그간 준비해온 현장 진단키트를 미래 사업으로 설정하고 유럽과 중동, 그리고 그간 수출이 전무했던 세계 최대 바이오헬스 시장인 미국을 주요 타깃으로 정했다.
- 이에 2021년 10월 Pre-GBC에 선정된 후 기업 현황, 기술 및 제품 특성, 진출 니즈 등을 공유하며 미국 시장 진출 로드맵을 수립하고 단계별로 현지 진출 활동에 돌입했다.

해외거점을 만나다

- 워싱턴GBC의 도움으로 미국 현지 바이오헬스 사업화 지원 기관인 BHI(BioHealth Innovation)와 연결돼 관련 분야에 특화된 정보를 전달받았으며, 워싱턴DC에 본부를 둔 미주개발은행 등의 현지 네트워크를 발굴하고 브랜드 인지도를 높였다.
- 미주개발은행과 네트워킹을 통해 제6회 한-중남미 비즈니스 서밋 글로벌 스타트업 피칭 대회에 초청받았으며 이 대회에서 우승을 차지하며 존재감을 확실히 부각했다.
- 진단 시약에서 현장 진단키트로 사업 포트폴리오를 확장하는 중요한 시기에, 워싱턴GBC와 BHI가 공동으로 추진하는 2022 미국 바이오디지털헬스케어 수출 현지화 프로그램에 참여해 미 정부의 정책 방향, 시장구조 및 동향, 현지화 전략 고도화, FDA 인증, 제품 개선, 고객사 및 파트너사 네트워킹, 다양한 방식의 펀딩 유치에 나섰다.
- 이 과정에서 미국국립보건원(NIH, 보건·의료정책 총괄 연방기관)의 보조금 프로그램(Radx)*신청에 도전했으며, 1차 서류평가 통과 후 워싱턴GBC와 BHI의 멘토링을 통해 1개월간 집중적으로 이어진 심층 평가에 효과적으로 대응함으로써 우리나라 중소벤처기업으로는 이례적으로 프로그램 지원 대상으로 최종 선정됐다.

* Rapid Acceleration of Diagnostics Initiative : 코로나 테스트 혁신 신기술의 신속한 개발·사업화·기술 활용 촉진 프로그램

미래를 열다

- 글로벌 스타트업 피칭대회 우승을 계기로 IDB와 추가 미팅을 진행하고 앞으로 미국 시장 진출과 연계해 중남미 시장 진출 관련 협의를 진행할 계획이다.
- Radx에 선정됨에 따라, 금년 5월 중 계약 체결이 완료되면 미국국립보건원에서 앞으로 1년간 805만 달러를 지원받는 동시에, 전문가로 구성된 전담팀을 배정받아 FDA 인증부터 제품 고도화, 고객 및 협력사 발굴까지 현지화 진출을 지원받을 예정이다. 이에 제품 안정화, 현지 생산·공급망 구축을 위한 투자유치, 대형병원 등 고객사 및 협업 파트너 발굴, 진단 대상 감염병 종류 확장 등 본격적인 현지화를 추진할 계획이다.

에이지리㈜

대표이사 김경태

주생산품 식물생리활성제

설　　립 2018년 3월

홈페이지 https://regreenbio.com

미국 워싱턴GBC 입주
2021년 6월~현재

GBC 지원으로 세계 최대 농업시장 미국에 첫발

우리 회사는

- 농작물 생장 및 토력 촉진 바이오 원료인 '식물생리활성제(Biostimulant)'를 주력으로 생산하는 친환경 바이오 원료 제조기업이다.
- 자사의 식물생리활성제는 화력발전소 폐수(농축 해수)에서 독성을 제거해 채취한 70여 종의 미량 원소군(미네랄)과 자체 특허를 확보한 균주 미생물(마이크로바이옴)을 혼합해 만든 친환경 바이오 원료다. 농작물뿐만 아니라 새우 등 양식 수산업에 적용할 수 있으며, 환경오염의 원인인 화학비료의 사용량을 줄이는 데 이바지할 수 있다.

글로벌을 준비하다

- 세계 식물생리활성제 시장은 해마다 평균 12.5% 성장하는 유망시장이다. 이에 2021년부터 국내외 시장 진출을 본격화했으며, 특히 세계 최대 농업시장인 미국을 최우선 타깃 시장로 정했다.
- 미국 일리노이 농업대학 연구 결과에 따르면, 미국 옥수수 농장에 식물생리활성제를 적용하는 경우, 옥수수 생산량을 10~15% 높이고, 화학비료 사용을 5~10% 감소할 수 있다. 이 같은 경쟁력을 토대로 미국 시장에서 성장 가능성이 충분하다고 판단했다.
- 이에 미국 현지 직원을 채용해 본격적으로 시장 진출을 준비했다. 하지만 미국 농업시장은 보수적인데다, 창업 초기 스타트업으로 정보 및 네트워크가 부족해 마케팅과 바이어 발굴에 난항을 겪고 있었다. 그러던 중 워싱턴GBC에 입주하게 됐으며 이후 현지 진출에 속도가 붙기 시작했다.

해외거점을 만나다

- 워싱턴GBC 및 GBC 전담 현지 컨설팅기업과 미팅을 진행해 미국 시장 진출 로드맵을 수립하고 단계별 활동에 돌입했다. 자사가 창업 초기임을 고려해 수출 제약 조건이 까다로운 현지 비료업체보다 주별 기업농을 우선 타깃으로 정하고, 샘플 테스트 및 비용 등의 여건을 감안해 저부가가치 작물에서 고부가가치 작물로 확대하는 전략을 세웠다.
- 전담 컨설팅기업의 네트워킹을 통해 플로리다주의 건초농장(기업농) 발굴에 성공했으며, 샘플 테스트를 진행해 2023년 1월, 900달러 규모의 초도 물량을 수출하고 연이어 2월에 6,200달러 규모의 추가 물량을 수출했다.
- 첫 번째 바이어인 건초농장이 자사 제품에 크게 만족해 자발적으로 주변 농장 다수에 제품을 소개하고 있으며, 2023년 6월 중 대규모 수출계약을 검토 중이다. 또한 주 내 독점 판매권 계약도 동시에 협의할 예정이다.
- 이어 미국 수출 실적을 레퍼런스로 삼아 2023년 1월, 캄보디아 정부와 농업 분야 비즈니스 개발 관련 MOU를 체결했다.

미래를 열다

- 신규 고객 발굴 외에 대상 작물을 건초에서 딸기, 의료용 대마 등으로 확대하는 등 본격적인 마케팅으로 미국 시장의 수출 실적을 높여갈 계획이다.
- 워싱턴GBC의 지원으로 일반 농작물 및 스마트팜 등 농업 분야에서 신규 고객을 지속해서 발굴하고, 양식 수산업 분야 진출을 위한 네트워크 확보, 현지 유력 벤처투자 플랫폼 협업을 통한 투자유치 등을 진행할 예정이다. 특히 바이오 공급망 재편 정책에 따른 미국 정부의 보조금 프로그램에 도전할 계획을 세우고 있다.

뉴욕GBC

뉴욕 실리콘앨리 조기 정착으로 글로벌 유니콘에 도전!

㈜플라즈맵

대표이사	임유붕·윤삼정
주생산품	플라스마 멸균기 등 의료기기
설 립	2015년 3월
홈페이지	plasmapp.com

미국 뉴욕GBC 입주
2022년 2월~2023년 2월

우리 회사는

- 플라스마를 이용한 의료용 솔루션 전문기업으로, 플라스마에 대한 높은 기술력을 바탕으로 187건에 달하는 특허를 확보하고 있다. 광범위한 의료기구를 멸균하는 저온 플라스마 멸균기 '스터링크(STERLINK)'와 플라스마를 이용한 생물학적 임플란트 재생 활성기 '액티링크(ACTILINK)'를 주력으로 생산하고 있다.
- 2020년 예비 유니콘기업, 소재·부품·장비 100대 스타트업에 선정된 데 이어 2021년 대한민국기술대상에서 산업통상자원부 장관상을 받았으며, 2022년 보건복지부로부터 혁신형 의료기기기업 인증을 획득했다. 탄탄한 기술력과 빠른 성장세로 2022년 10월, 코스닥에 상장했다.

글로벌을 준비하다

- 새로운 제품을 출시해 테스트 베드로 국내 반응을 살핀 후 해외로 진출하는 전략을 토대로 유럽 등 의료기기 선진국을 중심으로 진출하기 시작했다.
- 특히 2021년 10월, 해외기업으로는 최초로 저온 플라스마 멸균기의 FDA 승인을 획득했으며 이를 계기로 그간 미국과 유럽에서 소규모로 테스트하는 단계를 넘어 미국 내 판매 증대 및 영업망 확대를 본격화했다.
- 뉴욕의 테크 스타트업 생태계 규모는 약 1,470억 달러로, 실리콘앨리(뉴욕 IT기업 밀집 지역)의 지역적 장점과 비즈니스 인큐베이터 및 액셀러레이터 활용 가능성의 기회가 많다. 이에 현지 수요 증가에 빠르게 대응하기 위해서는 단기간에 미국법인을 설립하고 현지에 사무공간과 네트워크를 구축할 필요가 있었다.
- 중소벤처기업진흥공단의 뉴욕GBC가 현지에서 든든한 울타리가 될 것으로 판단하고 곧바로 입주했다.

해외거점을 만나다

- 뉴욕GBC의 지원으로 미국 법인 설립 및 파견 직원의 비자 획득을 원활하게 진행했으며 GBC에서 제공한 사무공간 및 회의 공간을 적극적으로 이용했다. 또, 뉴욕GBC로부터 공급받은 현지 생활 정보, 웨비나 등을 통한 정보는 미국 시장에 조기에 정착하는 유용한 길라잡이가 됐다.
- 미국 시장에 안정적으로 안착하면서 미국 기업 및 기관과 다수의 공급 계약 및 MOU를 체결했다. 2022년 3월, 140억 원 규모의 미국 조달시장 공급 계약을 맺었으며, 같은 해 12월 미국 큐메드(QMED)와 총 906억 원 규모의 제품 공급 계약을 체결했다.
- 2023년 2월 UCLA와 멸균 및 표면처리 기술을 활용한 임상 평가 공동연구 추진 계약을 맺은 데 이어, 곧바로 미국 내시경 제조업체인 어답티브엔도(AdaptivEndo)와 내시경용 멸균 솔루션 공급 업무협약을 체결했다.
- 이 같은 성장에 힘입어 뉴욕GBC에 입주하기 전인 2021년 233만 1,000달러이던 수출액이, 2022년 401만 8,000달러로 증가했으며 이에 따라 매출액도 2021년 63억 5,000만 원에서 2022년 133억 원으로 껑충 뛰었다.

미래를 열다

- 고객의 TCO(Total Cost Ownership) 관점에서 기존 플라스마 멸균기 대비 30% 이상 효용성이 높인 '스터링크 라이트(STERLINK lite)'를 새로 출시하고 적극적인 마케팅에 돌입했다. 또한, 주름 개선, 피부 염증 치료 등에 사용할 수 있는 제품군을 추가로 개발해 새로운 영역으로 사업을 확장해갈 계획이다.
- 토털 플라스마 케어 솔루션을 기반으로, 유럽, 미국 등의 시장에서 기존에 소규모로 테스트하던 단계를 넘어 실질적인 대형 계약을 체결하는데 무게중심을 둘 전망이다.

뉴욕GBC

GBC 손잡고 미국 1위 홈쇼핑서 200만 달러 매출 달성

㈜피앤제이메데스테틱스

대표이사 장천민

주생산품 화장품

설　　립 2016년 8월

홈페이지 saroderue.com

미국 뉴욕GBC 입주
2019년 4월~2023년 2월

우리 회사는

- 스킨케어 화장품 개발 및 리브랜딩에 주력하는 스타트업으로, 노화 방지 스킨케어 화장품 브랜드 'Saro de Rue'를 자체 보유하고 있으며 국내 K뷰티 화장품 브랜드를 발굴해 세계시장에 알리는 데 앞장서고 있다. 'Saro de Rue'는 임상적으로 입증된 분자량의 히알루론산을 함유하고 있어 72시간 이상 피부 수분을 보장하는 노화 방지 스킨케어 브랜드로 인정받고 있다.
- 체계적이고 전문적인 리브랜딩을 토대로 Fascy Lab, 23-Years-Old 등 11개 국내 화장품 브랜드를 현지에 맞게 개발해 세계시장에 진출시켰으며, 편집숍과 백화점, 온라인 쇼핑몰 등 판매 채널을 확대해 K뷰티의 노하우를 세계인들과 공유하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 2017년부터 북미 시장을 공략했으며, 미국 시장의 문화와 특성을 고려한 제품기획과 마케팅 전략으로 K뷰티의 미국 시장 진출을 위한 교두보 역할을 하기 시작했다.
- 2018년에 약 120개의 K뷰티 제품을 미국 최대 홈쇼핑 채널인 HSN(Home Shopping Network)과 QVC(Quality Value Convenience)에 입점시켰고, 이를 계기로 미국 시장에서 가능성을 확인, 본격적인 시장 확대에 나섰다.
- 현지에서 브랜드 인지도를 제고하고 판매율을 높이기 위해서는 현지 소비자와 유통망에 대한 정확하고 세밀한 이해를 바탕으로 활발한 현지 마케팅을 진행해야 할 필요가 있다. 이를 위해서 현지에 법인을 설립하고 조기에 정착해야 한다고 판단했으며, 뉴욕GBC의 지원에 힘입어 현지법인 설립 절차를 단계별로 밟아나갔다.

해외거점을 만나다

- 2019년 2월, 뉴욕GBC의 도움으로 현지에 법인을 설립했으며, 사무공간을 확보하고 관련 법률을 자문받으며 현지에 빠르게 안착했다.
- 뉴욕GBC의 지원으로 현지 유통망 입점에 필요한 제품 소개 자료 및 영상 자료, 현지 웹사이트 등을 제작했으며 이를 상담회, 바이어 미팅 등에 적극적으로 활용했다. 또한, ECRM 빅바이어 상담회 참가, B2B 플랫폼 마케팅 지원, 인플루언서 마케팅 지원을 받으며 대형 유통망 바이어를 발굴하고 제품 인지도를 높이는 기회를 얻었다.
- 미국 최대 홈쇼핑인 HSN과 QVC에 400개 이상의 K뷰티 제품을 론칭하고 200만 달러 매출을 달성했다.
- 뉴욕GBC의 다양한 마케팅 지원을 통해 Sephora, Ulta, Blue Mercury, Walgreen, Walmart, CVS 등의 대형 유통망에 입점하고 빅 바이어 발굴에 성공했다. 또한 인플루언서 마케팅 지원으로 SNS 채널 내 자사 제품을 노출하고 인지도를 높였다. 콘텐츠 노출 수 35만 36건을 달성하고, 1만 1,525건의 '콘텐츠 좋아요'를 받았다.

미래를 열다

- 경쟁력 있는 K뷰티 브랜드를 꾸준히 발굴해 미국의 하이엔드 홈쇼핑에 론칭하면서 단기적인 성공이 아닌, 서로 상생하며 롱런하는 선순환 체계를 구축할 계획이다.
- 영업망을 확장하고 자사 브랜드를 포함해 성공한 K뷰티 제품을 유명 오프라인에 유통하고, 동시에 유럽 시장으로 보폭을 넓히겠다는 계획을 세우고 있다.

㈜로플리

대표이사 안준욱

주생산품 소프트웨어 개발

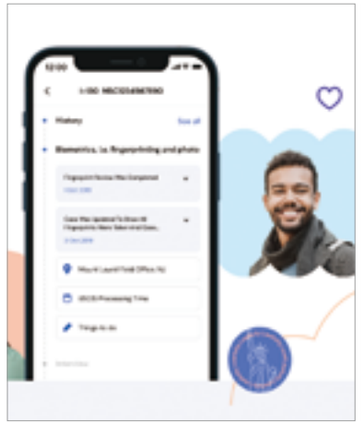
설　　립 2017년 12월

홈페이지 lawfully.com

미국 뉴욕GBC 입주
2021년 4월~2023년 3월

뉴욕GBC

가능성을 현실로 만들어갈 26억 원 투자유치 성공



우리 회사는

- 미국 이민 및 비자 케이스 분석을 통해 맞춤형 정보를 제공하는 '미국 이민 프로세스 플랫폼'을 개발, 운영하고 있다. 2023년 2월 기준 220여 개 나라 출신 이민자들이 이 플랫폼을 이용하고 있다.
- 이민 케이스를 추적할 수 있는 케이스 트래커, 플랫폼에 등록된 케이스들의 분석 결과를 보여주는 추세 해석 기능, 이민 변호사와의 화상 법률상담, 정보 교류가 가능한 커뮤니티 서비스, 개별 비자 케이스 진행을 돕는 템플릿 기능 등을 갖추고 있으며, 각 이용자의 환경과 특성을 고려한 개인화 및 맞춤 서비스를 제공하는 게 핵심 경쟁력이다.

글로벌을 준비하다

- 2017년까지 5년간 총 450만 명이 미국으로 이주했다. 미국 1인당 이민자 비율은 14~15%. 해마다 100만 개 이상의 영주권과 70만 개 이상의 시민권, 1,000만 개 이상의 비이민 비자를 발급해야 한다. 이민 케이스는 대개 당사자와 변호사만 확인하는 비공개 데이터로, 접수 후 결과까지 오랜 시간이 걸리기 마련이다. 이 같은 장벽으로 인해 높은 수요에 비해 데이터 심화 분석 및 맞춤형 서비스 지원이 어려웠다.
- 2021년 뉴욕의 이민자 수는 약 442만 명으로 뉴욕 인구의 약 22%에 달한다. 이처럼 많은 이민자가 사는 뉴욕이야말로, 자사의 B2C 고객 확보에 유리한 지역이라고 판단했다.
- 신생 스타트업으로 해외 진출에 성공하기 위해서는 조기 정착 및 사업 운영 경비 절감이 중요한 요소이며 사무공간과 다양한 마케팅 활동 지원이 무엇보다 절실했다. 이에 뉴욕GBC의 지원으로 법인을 설립하고 현지에 정착해가기 시작했다.

해외거점을 만나다

- 미국에 법인을 설립하고 파견 직원의 비자를 받기까지 뉴욕GBC로부터 정확하고 세밀한 정보를 지원받았다. 현지 사무공간, 회의 공간을 확보하고 다양한 현지 생활 정보를 정확하고 빠르게 취합, 전달받아 현지 조기 정착에 성공했다.
- B2B 서비스 영역 확장 전략 코칭, 분석 알고리즘 고도화, 투자유치 전략, 마케팅 전략 등에 관해 전문가로부터 1:1 멘토링을 지속해서 지원받았다.
- 그 결과 HB인베스트먼트, TBT로부터 20억 원 규모, 롯데벤처스로부터 6억 원 규모의 투자를 유치해 총 26억 원 규모의 투자유치에 성공했다. 또한, 2021년 12월 뉴욕에서 개최된 2021 New York K-Startup Pitch Competition에서 2등을 차지했다.
- 이같은 노력에 힘입어 2023년 2월 말 기준, 미국 이민 프로세스 플랫폼 앱의 다운로드는 90만 건, 케이스 등록은 115만 건을 돌파했다.

미래를 열다

- 이민자에게 가장 중요한 이슈인 신분 문제에 초점을 맞춘 서비스를 제공해 초도 방문 이용자 유입수를 증가시키고 현지 정착에 필요한 유관 서비스를 연계해 비즈니스를 확장해갈 계획이다.
- 이민자 그룹 및 단체들과 연합해 이민 과정의 모든 단계에서 필요한 정보와 서비스를 제공하는 플랫폼으로 도약하겠다는 비전을 향해 달려가고 있다.

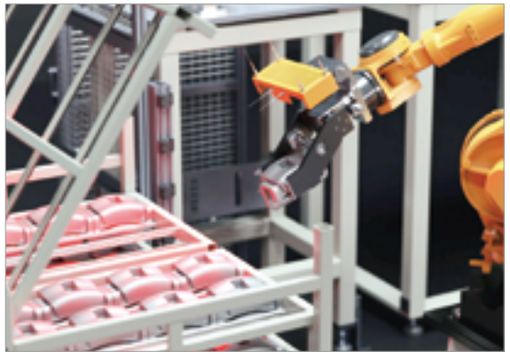
KSC시애틀

눈과 두뇌 갖춘 AI 비전 로보틱스 기술로 모빌리티·물류 혁신

㈜씨메스

대표이사	이성호
주 생산품	AI 비전 로봇 자동화 솔루션 및 소프트웨어
설 립	2014년 9월
홈페이지	http://cmes3d.com

미국 KSC시애틀 입주
2021년 12월~현재



우리 회사는

- 인공지능 기술과 3차원 비전 기술을 융합해 자체 개발한 로봇 자동화 솔루션과 소프트웨어로 물류, 제조, 모빌리티 등 다양한 산업 분야에 적용하고 있다. 로봇의 눈(vision)과 뇌(AI)에 해당하는 기술들을 구현하고 고도화함으로써 기존 기술로는 해결하지 못하던 비정형 작업에 대한 로봇 자동화 솔루션으로 업계 혁신을 선도하고 있다.
- 최근에는 기존 산업 현장에서 로봇 엔지니어가 직접 수행하던 로봇의 동작 설계나 가이드 작업을 별도의 작업이나 사람의 손을 거치지 않고 인공지능 소프트웨어가 대신할 수 있도록 하는 AI 로봇 소프트웨어 플랫폼 'EQUAL™' 개발에 집중하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 3D 비전과 로봇 제어 기술을 결합한 자사의 로봇 가이던스 솔루션은 3D 스캐너로 인식한 사물 데이터를 로봇이 이해할 수 있도록 해 실제 생산 현장에서 정형화되지 않은 작업을 수행할 수 있도록 만든다. 이 기술은 현재 시장 형성도 제대로 되어있지 않을 만큼 매우 앞서 있는 상태다.
- 이에 현대/기아 자동차, LG전자, 쿠팡 등 국내 대기업뿐만 아니라 나이키, 콘티넨탈 등 글로벌 대기업을 주요 고객사로 확보해 자체 개발한 기술을 실제 현장에 적용하는 가운데, 매출 증대를 위해 더 많은 고객사를 확보할 필요를 느껴 해외시장으로 눈을 돌렸다.
- 그런데 인적, 물적 자원이 부족하고 아직 레퍼런스가 충분치 않은 작은 스타트업으로서 여러 글로벌 기업과 원활하게 협업하는 데 한계가 있었다. 특히 주요 해외 고객사들이 미국에 자리 잡고 있어 미국 현지 거점의 필요성을 절감하고 있었다.

해외거점을 만나다

- 때마침 2019년 KSC시애틀 스타트업 프로그램에 참여하게 되면서 미국 시장 진출의 기초 지식은 물론, 사무실 인프라 구축, 법인설립, 시장조사 등의 도움을 받았다.
- KSC시애틀 스타트업 프로그램을 통해 자사 기술과 제품 이해도가 높은 멘토를 만났으며, 미국 시장에서의 경쟁력과 가능성 등을 판단하고 가늠할 수 있었다. KSC시애틀의 지원으로 미국 시장의 로봇 산업 관련 정보를 획득하고 현지 리서치 기업과 연결됐으며 사무공간, 실험공간, 데모 공간 등을 확보해 안정적으로 미국 거점을 마련했다.
- 입주 이후 현지 법인설립, 미국 법인지사장 채용, Pack Expo를 비롯해 대형 전시회에 참석하는 등 다양한 활동을 전개하고, 많은 로봇 SI 기업을 비롯해 구글, 3M 등의 대기업들과 인연을 맺는 계기를 마련했다.
- 2021년 200억 원 규모의 시리즈B 투자유치에 이어 2022년 100억 원 규모의 후속 투자유치에 성공해, 투자금으로 소프트웨어와 AI 관련 인력을 확보해가고 있다. 현재 98명의 직원을 확보했으며 성장세에 따라 2023년 말까지 150명으로 늘릴 계획이다.
- 입주 첫해인 2021년 12만 9,000달러이던 수출액이 2022년 438% 증가해 69만 4,000달러를 기록했으며, 2023년에는 약 150만 달러를 달성할 것으로 전망하고 있다.

미래를 열다

- 미국 시애틀에 자리 잡은 지사를 통해 2022년 하반기부터 현지 인력 채용을 진행하고 있으며, 앞으로 북미 시장에서의 주요 레퍼런스를 확보하고 판매 확대 등 유의미한 성과를 낼 것으로 기대하고 있다.
- 남미, 동남아시아 등 다양한 글로벌 시장 진출을 적극적으로 추진하고 있으며, 2024년 IPO를 목표로 현재 삼성증권을 주관사로 선정해 추진 중이다.

KSC시애틀

세계 당뇨 환자에게 새로운 솔루션을 제공한다

㈜오렌지바이오메드

대표이사 고웅현·박예슬

주생산품 휴대용 당화혈색소 측정 의료기기

설 립 2021년 8월

홈페이지 www.orangebiomed.com

미국 KSC시애틀 입주
2022년 5월~현재

우리 회사는

- 카이스트, 서울대, 듀크대 출신 석박사들이 모여 창업한 스타트업이다. 세계 최초로 휴대할 수 있고 영구적으로 사용할 수 있는 당화혈색소 측정기를 개발해 전 세계 당뇨병 환자들에게 새로운 당뇨 진단과 모니터링 옵션을 솔루션으로 제공하고자 한다.
- 벤처기업 인증, 기업부설연구소 설립, 원천기술 특허등록을 마쳤으며, 설립 2년 이내 누적 투자 31억 원을 유치할 정도로 기술성과 시장성을 인정받고 있다. 현재 서울아산병원 당뇨병센터와 연구 협약을 맺고 연구개발을 진행하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 세계적으로 5억 명 이상의 당뇨 환자, 13억 명 이상의 예비 당뇨 환자가 있는 만큼 당뇨 인구의 증가는 세계적인 문제로 부상하고 있다. 당뇨 환자는 혈당과 당화혈색소 검사를 주기적으로 받아야 하지만, 시중에서 판매하는 제품은 대부분 혈당 측정만 가능해 당화혈색소 수치를 검사하려면 병원에 가야 하는 어려움이 있다. 특히 병원에 혼자 가기 어려운 고령자나 병원 접근성이 낮은 지역에 사는 환자는 꾸준한 당화혈색소 검사를 통해 당뇨합병증을 예방하기가 쉽지 않다.
- 이에 자사는 의료비용 부담과 의료접근성이 심각한 국가를 대상으로, 누구나 간편하게 언제 어디서나 당화혈색소 검사를 진행할 수 있는 당화혈색소 측정기를 보급할 계획을 수립하고 그 첫 번째 시장으로 미국을 정했다.
- 미국은 의료접근성이 낮고 비싼 의료비를 지급해야 하므로, 호스피탈 앳 홈(Hospital at Home), 즉 병원 수준의 의료서비스와 원격의료 서비스를 환자가 집에서 편안하게 받을 수 있는 모델에 대한 요구가 증가하고 있다. 이에 휴대가 가능하며 병원 장비 수준의 검사가 가능한 자사 제품이 시장의 요구를 충족할 수 있을 것으로 기대하며 미국 시장 진출을 준비했다.

해외거점을 만나다

- 북미 헬스케어 시장에 진입하기 위해서는 전문적인 네트워크와 FDA 취득과 실효성 관련 전문적인 비즈니스 솔루션을 확보할 필요가 있었다. 이에 2022년 9월 KSC 바이오·디지털 헬스 특화프로그램에 참여하게 됐다.
- 현지 헬스케어 산업 전문 액셀러레이터와 네트워크를 형성하고, 미국 시장의 성공적 현지화를 위해 KSC시애틀로부터 다방면으로 지원받았다.
- 의료 및 비즈니스 전문인들과 현지화 전략을 수립했으며, 미국 내 임상 연구기관뿐만 아니라 마이크로소프트 헬스케어 등 다양한 현지 파트너, 투자자, 기관들과 파트너십을 구축하는 데 도움을 받았다.
- 특허 파트너 변호사를 통한 전문적인 IP 전략 지도로 자사 제품의 기술적 차별성 검증을 받는데 도움을 받았으며, 이를 기반으로 미국 특허 2건을 출원하고 현재 FDA 인허가를 받기 위해 준비 중이다.
- 이 같은 경험을 바탕으로 2022년 12월 10억 원 규모의 투자유치에 성공해 설립 1년 5개월 만에 누적 투자유치 31억 원을 기록, 고속 성장의 발판을 확보했다.

미래를 열다

- 2023년 서울아산병원과 협력해 임상 연구를 진행하고 있으며 미국 소재 대학병원 등과 임상 연구개발 진행을 모색하고 있다.
- 성공적인 제품 개발을 완료하고 해외진출에 필요한 인허가를 취득해 세계 5억 명 이상의 당뇨병 환자들에게 새로운 솔루션을 제공함과 동시에, 앞으로 제2, 제3의 새로운 의료기기를 개발할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜지아이텍

대표이사 이인영
주생산품 슬립노즐, 슬립다이
설 립 1990년 1월
홈페이지 www.gitec.kr
미국 시카고GBC 입주 2023년 7월~현재
연계지원 수출바우처, 정책자금

수출액

지원 전 (2023) 1,000만 달러

지원 후 (2024) 1,400만 달러 (잠정)

직원 수

지원 전 (2022) 138명

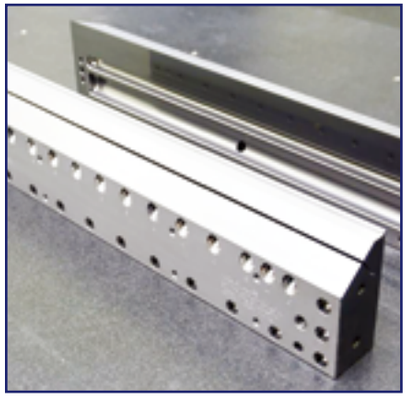
지원 후 (2023) 162명

- 미국 **시카고 법인 설립**
- 인디애나주 인디애나폴리스 소재 현지 **임대공장 확보 및 자가 공장 부지 확정**

미국 시카고GBC

㈜지아이텍

GBC 손잡고 북미 진출, 전기차 캐즘 극복!



우리 회사

- 스테인리스 및 스틸 소재를 활용해 디스플레이 공정 코팅 장비 부품인 Slit Nozzle, 이차 전지 코팅 장비 부품인 Slot Die, 기타 산업용 정밀가공 부품을 생산하고 있다.
- 국내외 특허 28건을 보유하고 기술력을 인정받아 2021년 코스닥에 상장했다. 현재 LG에너지솔루션, 삼성SDI, SK온 등 국내 배터리 3사를 비롯해 유럽 노스볼트 등의 글로벌 업체에 납품하고 있다.

해외거점과 함께!

- 매출액의 절반을 차지하는 슬롯다이의 마모 주기가 6개월이므로 이때마다 수거 및 정밀 수리를 진행해야 한다. 게다가 국내 배터리 3사에서 미국 고객사와의 합작사 설립에 투자하고 미국 내 공장 건설을 추진함에 따라 협력사로서 동반 진출해야 하는 상황이 발생했다.
- 또한 고객사 대다수가 해외에 있고 매출의 70% 이상을 해외에서 거두고 있으므로 안정적으로 성장하기 위해서는 현지 법인 설립과 사무소 확보가 필요하다고 판단했다.
- 최근 이슈로 부상한 전기차 캐즘(수요가 떨어지거나 정체하는 현상)을 극복하기 위한 승부수로 해외 진출을 더 확장하고 기존 고객과의 협업을 강화하며 신규 아이템 발굴에도 속도를 낸다는 계획을 세웠다.
- 이에 유럽 및 미국 사무소를 개설해 영업 정보뿐만 아니라 빠른 대응으로 고객 대응에 나선다는 계획을 수립하고 실행에 옮겼다.
- 시카고GBC에 입주한 후 현지 법인 설립, 세금 및 세제 관련 자문과 컨설팅, 주재원 비자 발급, 현지 인력 채용 등 현지 진출에 필요한 구체적인 자문과 상담을 지원받았으며 현지 사무공간과 회의 공간을 확보함으로써 조기에 안정적으로 정착했다.
- 고객사가 미국 중남부 8개 주에 걸쳐 있어 현지 공장과 창고 입지 선정에 어려움을 겪는 가운데, 시카고GBC로부터 1:1 밀착지원을 받았다. 이를 통해 여러 차례 사전 답사를 다니고 현지 미팅을 진행했으며 부동산 자문, 주별 세금 정보, 전문가 리스트 등을 제공받았다.
- 그 결과 시카고에 현지 법인을 설립했으며 인디애나주 인디애나폴리스에 자리한 현지 임대공장을 확보하는 데 성공했다. 또한 자가 공장 건축부지를 확정 지었다.
- 이밖에 시카고GBC에서 보유한 현지 인력 채용 가이드북을 제공받아 인디애나폴리스 지역 임대공장의 현지 인력 관리에 관한 상담을 진행했다. 미국 고객 납품 제품에 대한 품질관리 현지 대응을 위한 한국 기계 장비 수입절차 및 관세 등에 대한 컨설팅 등을 제공받았다.
- 현재 시카고GBC가 보유하고 있는 북미 시장의 배터리, 전기차 관련 세금, 인센티브, 담당자 등에 대한 핵심 정보를 제공받아 현지 주 정부 네트워크를 확보하며 안정적인 진출 기반을 다지고 있다.

Go! Global

- 지아이텍은 미국 법인을 통해 LG에너지솔루션 등의 고객사 요구에 효과적으로 대응하는 등 핵심고객을 밀착 지원, 동반 성장에 따른 매출 신장을 기대하고 있다. 현지 고객사들의 생산공장 본격 가동 시점에 맞춰 자가 공장 확보, 현지 슬롯다이 생산 계획을 가지고 있으며 점차 생산 비중을 늘릴 계획이다.
- 미국을 비롯해 해외시장을 더욱 공고히 다지겠다는 목표다. 이를 위해 슬롯다이 부품 외에도 배터리 전고체 전지 건식 공정 기술을 확보하고 가공 분야까지 사업영역을 확장하는 등 글로벌 시장에서 경쟁력을 더욱 높일 예정이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜타이로스코프

대표이사	박재민
주생산품	디지털 헬스케어 솔루션
설 립	2020년 4월
홈페이지	www.thyroscope.com
미국 시카고GBC 입주	2022년 10월
연계지원	(특화) 2023~2024년 시카고 특화 프로그램, 정책자금

직원 수

투자유치

- **미국 FDA 인증** 및 독일 식약처(BfArM) 인증 획득 절차 진행 중
- Immunovant Pharmacy와 글랜디의 **공동 임상실험 진행 등 신규 비즈니스 파트너십 구축**

미국 시카고GBC

㈜타이로스코프

최초의 AI 갑상선관리솔루션, GBC 손잡고 미국으로 GO!

우리 회사

- 타이로스코프는 갑상선 질환의 디지털 헬스케어 솔루션 상용화를 목표로, 박재민 대표와 분당서울대학교병원 내분비내과 부교수 문재훈 CTO가 공동창업한 디지털 헬스케어 전문기업이다.
- 세계 최초의 갑상선 호르몬 예측 기술로 인정받은 '글랜디(Glandy)'는 항진증, 저하증 같은 갑상선 기능이상의 위험도를 웨어러블 기기 및 모바일 앱을 통해 모니터링하고 예측할 수 있어, 혈액검사 외 상태 확인이 불가능했던 기존 방법을 혁신적으로 바꿨다고 평가받는다. 그 기술력을 인정받아 2023년 총 20억 원의 투자금을 확보했다.

해외거점과 함께!

- 타이로스코프의 대표 솔루션인 글랜디가 의료기관에 대한 접근성이 떨어지는 미국, 유럽 등의 국가에 적합하다는 판단으로, 창업 초기부터 글로벌 진출을 준비해 독일 및 미국 내 갑상선 분야 권위자들로 이루어진 글로벌 임상시험 팀을 구축했다.
- 이를 통해 세계적인 디지털 헬스케어 전문 그룹과 협력해 미국 FDA 인증과 독일 식약처(BfArM) 인증을 획득하는 절차를 진행하고 있다.
- 다만, 임상시험 자금 조달을 위해 미국에서 투자유치를 진행하고 그간 국내 환자들을 대상으로 진행한 연구 성과를 해외에서 검증, 정식 서비스로 진행하기 위해서는 미국 내 거점이 필요했다. 때마침 중진공 해외거점에 대한 정보를 접하고 시카고GBC에 입주하게 되었다.
- 시카고GBC에 입주한 후 특화프로그램에 참여해 미국 의료시장에 적합한 비즈니스 모델을 찾고 시장진입 전략을 구축했다. 이어 임상실험 파트너십을 발굴하고 미국 의료보험의 디지털 치료제에 대한 환급제도 현황 및 절차 등에 대한 컨설팅을 지원받았다.
- 특히 현지 바이오·디지털헬스케어 전문기관인 MATTER社 EIR과 1:1 심층 지원을 받아 미국 타깃 시장을 세분화했으며 다양한 협력이 가능한 기관을 발굴하고 비즈니스 모델을 고도화할 수 있었다.
- GBC의 지원으로 제약회사인 Horizon Therapeutics, 미국 대표 의료보험회사인 HCSC, 안병증 제약회사인 Immunovant Pharmacy 등과 미팅을 진행했으며 그 결과 현지 협력 네트워크를 구축하고 Immunovant Pharmacy와는 글렌디의 공동 임상실험 진행 등 신규 비즈니스 파트너십을 구축하는 데 성공했다.
- 또한 미국에 구축한 파트너십 확대를 위해 일리노이주에 있었던 현지 법인을 시카고로 이전하고 시카고 GBC 입주를 통해 자문과 상담, 현지 사무공간, 회의 공간을 확보했다. 이뿐만 아니라 다양한 현지 진출 정보를 제공받아 조기에 안정적으로 정착할 수 있었다.

Go! Global

- 대학병원 등 허가용 임상시험 수행을 위한 추가적인 임상 사이트를 발굴하고 각종 행사 참여를 통한 네트워크 확보, 미국 현지 투자유치 계획을 수립할 예정이다.
- 현재 미국 FDA, 유럽 CE 인증획득 절차를 진행하고 있다. 이어 타이로스코프는 원격 진료 수요가 높은 선진국 중심의 시장에서 원격 진료 플랫폼 서비스를 선도하는 디지털 헬스케어 제품으로 자리 잡는 등 비즈니스 모델을 고도화해 나갈 것이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜뉴트리

대표이사	김도언
주생산품	콜라겐/건강기능식품
설 립	2001년 4월
홈페이지	www.inewtree.com
연계지원	(특화) 2023년 유망소비재 온오프라인 미국시장 진출지원사업, 2023년 Pre-GBC

영업이익

지원 전 (2022)

44억 4,000만 원

지원 후 (2023)

105억 2,000만 원

현지 직접 매출

2023

특화프로그램
유망소비재
온오프라인
미국 시장진출
지원사업 참가

13만 달러 달성

- 온오프라인 바이어 상담회 통해 다수의 **한인마켓과 캘리포니아 지역 약국 및 소매점 유통망 입점**

미국 로스앤젤레스(LA)GBC

㈜뉴트리

대한민국 1등 콜라겐이 미국 유통망 뚫은 비결

우리 회사

- 독자 개발한 저분자 콜라겐을 이용해 건강기능식품과 뷰티 제품을 제조, 판매하는 헬스앤뷰티케어 전문기업이다.
- 2014년 론칭한 대표 브랜드 '에버콜라겐'은 기능성 원료 '저분자콜라겐펩타이드'를 독자 개발한 제품이다. 에버콜라겐은 2024년 현재 콜라겐 중 매출액과 재구매율에서 9년 연속 1위를 차지할 정도로 꾸준히 사랑받으며 국내 콜라겐 시장을 선도하는 '대한민국 1등 콜라겐'으로 자리 잡았다.

해외거점과 함께!

- 국내시장에서 안정궤도에 올라선 뉴트리는 국내 1등 콜라겐 브랜드라는 인지도를 바탕으로 미국 시장진출을 시도했으나, 현지 유통구조가 국내와는 전혀 달라서 진출 초기에 어려움을 겪었다.
- 처음에는 시장조사를 진행하고 소비자 쇼핑 트렌드 및 유통구조를 숙지해 현지에 지사를 설립할 계획이었으나, 자체적으로 시장을 파악하고 고객발굴 및 대응에 한계를 느꼈다. 이에 따라 믿을 수 있는 현지 파트너를 찾는 것으로 전략을 바꾸었다.
- 미국 내 콜라겐 유통은 식의약품 도매업체와 식료품 업체 같은 1차 바이어와 대형마트, 편의점, 약국, 건강 품목 판매점, 스포츠용품 업체 같은 2차 바이어로 나뉘어 이루어지는데 이 가운데서 신뢰할 수 있는 비즈니스 파트너를 찾는 게 쉽지 않았다.
- 다행히 이 과정에 중진공이 함께했다. 해외민간네트워크를 통해 현지 기업과 전략적 파트너십을 구축하도록 도왔으며 해외지사화사업으로 미국 시장진출의 든든한 지원군 역할을 톡톡히 했다.
- 또한 2023년 Pre-GBC 사업을 통해 LA 현지 시장조사, 바이어 발굴, 입주 공간 등을 지원받았다.
- LA GBC의 특화프로그램인 유망소비재 온오프라인 미국 시장진출 지원사업을 통해 패키지 현지화, 온오프라인 시장테스트, 현지 전시회 참가, TV홈쇼핑, 바이어 상담회 등을 진행했으며 그 결과 약 13만 달러 규모의 직접 매출을 거두고 H-Mart, Mega Mart, Zion Market, 한남체인 등 다수의 한인마켓과 캘리포니아 지역 약국 및 소매점 유통망에 입점하는 데 성공했다.
- 이밖에 전시회 참가, TV홈쇼핑 채널을 통한 홍보마케팅 활동으로 LA 지역 사회에서 '에버콜라겐'의 브랜드 인지도를 제고할 수 있었다.

Go! Global

- 세계 콜라겐 시장은 2030년 약 74억 달러 규모로 성장할 전망이다. 이 흐름을 타고 앞으로 미국 내 한인 채널을 넘어서 주류시장에 진입하는 데 집중할 계획이다. 이를 위해 전략제품의 패키지를 영문으로 바꾸고 현지화하는 작업을 진행하고 있다.
- 새로 개발하는 코스메틱 제품의 글로벌 무대 데뷔도 추진할 예정이다. 2024년 7월 라스베이거스에서 열리는 COSMOPROF를 비롯한 다수의 글로벌 전시회에 참가해 카테고리를 확장하며 성장을 지속해 나갈 전망이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜바른손

대표이사	강신범
주생산품	뷰티, 엔터테인먼트
설 립	1986년 1월
홈페이지	www.barunson.co.kr
미국 LA GBC 입주	2023년 10월~현재
연계지원	온라인수출 공동물류사업

매출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

615억 원 → **800억 원 (잠정)**

수출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

271만 3,000달러 → **400만 달러 (잠정)**

- **세계 최대** 건강기능식품 전문 **온라인 쇼핑몰 iHerb.com 입점**
- 미국 현지 **물류창고업체 발굴로 오배송 문제 해소**

미국 로스앤젤레스(LA)GBC

㈜바른손

GBC 올라타고 물류 애로 해소에 매출까지 UP

우리 회사

- 뷰티, 엔터테인먼트 등 다양한 문화콘텐츠를 제작, 투자, 배급하는 전문이다. 특히 영화 부문에서 아시아 최대 규모의 시각효과 전문 장비와 기술을 보유하고 '마더', '차이나타운', '내부자들', '밀정' 등을 제작해 성공 궤도에 올랐다.
- 뷰티 부문은 회원 수 56만 명, 월간 트래픽 60만 명을 자랑하는 글로벌 뷰티 플랫폼 'JOLSE'을 통해 소매 판매하고 있으며 미국 법인을 통해 B2B 중심의 비즈니스를 추진하고 있다.

해외거점과 함께!

- 미국에서는 추수감사절, 성탄절, 연말연시로 이어지는 마지막 2개월 매출을 통해 흑자 전환한다는 말이 있을 정도로 연말 매출이 중요하다. 그런데 연말 판매를 위해 주문한 상품들의 창고 입고가 물류창고업체의 인력 부족으로 지연되어 시즌 내 판매 시점을 놓치는가 하면 오발송 실수가 이어지기도 했다.
- 또한 다수의 브랜드 유통에 따른 제품 종류의 다양성, 작은 사이즈의 패키징, 다수의 유사 상품이 많아 출고시 철저한 확인 작업이 필요하다. 이 같은 실수는 바이어 신뢰도를 하락시킬 뿐만 아니라 비용 손실도 발생하게 된다.
- 이에 추가 비용을 감수하고 창고 이전을 단행했으나 신규 물류 업체는 이용 비용을 점점 높이고 담당자 대응도 늦는 등 자사 물류창고 운영에 애로가 많았다.
- 이와 함께 JOLSE를 통해 이루어지는 뷰티 부문 매출이 성장 정체기를 맞고 B2B 비즈니스 진출을 고민하던 중에 중진공의 미국 해외거점 중 하나인 LA GBC를 알게 됐다.
- LA GBC에 입점한 후 현지 화장품 시장을 잘 아는 법인장 선임을 통해 세계 최대의 건강기능식품 전문 온라인 쇼핑몰인 iHerb.com과 할인리테일 스토어인 TJMaxx에 입점하게 되면서 매출 확대의 발판을 마련했다.
- 또한, GBC의 추천으로 LA GBC 졸업기업에서 운영하는 창고에 여유 공간이 있음을 알고 이를 활용해 물류창고 문제를 해결할 수 있게 됐다. 아마존을 통한 온라인 세일즈를 진행하는 곳이다 보니 창고 보관, 관리, 출고 경험이 많은 직원을 추가로 배치하고 인근지역 배송을 지원하는 등 적극적인 서비스를 지원받았다. 이에 오배송 실수를 줄이는 동시에, 물류 오류 발생에 따른 비용을 절감하면서 영업에 집중할 수 있게 됐다.
- 유통 브랜드 일부는 Amazon Sales로 협력하면서 추가 바이어 확보 및 매출 확대도 가능해졌다.
- 이밖에 LA GBC로부터 현지 온라인 매체에 자사에서 운영 중인 한국화장품 홀세일몰인 b2beautie.com에 대한 홍보 기사를 게재하는 마케팅 서비스를 지원받았다. 이로써 500여 온라인 매체 1억 명 이상의 독자들에게 온라인 플랫폼 PR을 진행할 수 있게 되었다.
- 또한 화장품 현대화법(MOCRA), 현지 자금 조달, 온라인 송금 등 현지에서 바뀐 법규와 비즈니스 관련 기본 정보를 제공받으며 안정적인 정착에 성공했다.

Go! Global

- 이처럼 바른손은 2023년 미국에 현지 법인을 설립하고 LA GBC 입주를 통해 현지에 빨리 정착했다. 그 덕분에 최근 미국 소비시장 상황이 어려운 중에도 B2B 매출이 점진적으로 증가하고 있는 추세다.
- 앞으로 파트너 등을 통한 온라인 판매 지원을 강화하며 홀세일 및 디스트리뷰터 확보를 통해 매출을 확대하고 안정성을 확보할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜아머드프레시

대표이사	오경아
주생산품	Zero-dairy 치즈, 요식업
설 립	2001년 6월
홈페이지	www.armorefresh.com
미국 워싱턴GBC 입주	2022년 4월~현재
연계지원	수출바우처

매출액

지원 전 (2022) → 지원 후 (2024)

137억 원 → **190억 원 (잠정)**

수출액

지원 전 (2022) → 지원 후 (2024)

64만 8,000달러 → **90만 달러 (잠정)**

- Kroger, Fresh Thyme Market, Town and Country Foods, Fred Meyer 등 **다양한 현지 고객사 확보**
- 물류전용 수출바우처 연계 지원으로 **물류비용 절감**

미국 워싱턴GBC

㈜아머드프레시

혁신적인 비건 치즈, 미국 소비자를 사로잡다

우리 회사

- 모든 사람이 맛있게 즐길 수 있는 대체 유제품 식품을 통해 긍정적이고 지속 가능한 영향력을 사명으로 설립된 푸드 테크 기업이다. 독창적인 발효 기술을 통해 식물성 원료로 자연 치즈에 버금가는 맛과 풍미를 지닌 치즈를 선보인다는 점이 경쟁력이다.
- 세계 최초로 식물성 우유에 발효 공법을 접목해 동물성 치즈의 풍미를 구현한 Zero-dairy 치즈는 2024년 7월 기준 누적 판매 100만 장을 돌파할 만큼 인기 제품으로 자리잡았다.

해외거점과 함께!

- 일반적으로 익숙하지 않은 제품에 대해서는 구매를 꺼리는 경향이 있다. 이는 국내는 물론 해외시장에서도 마찬가지여서 비건 치즈인 Zero-dairy로 신규 시장에 진입하기가 쉽지 않았다.
- 게다가 식물성 식품의 전반적인 가격이 비식물성 식품 대비 2배 수준인 상황에서 인플레이션이 발생했다. 여기에 전통적으로 식물성 식품의 맛이 비식물성 식품보다 부족하다는 인식으로 인해 식물성 식품을 외면하는 소비자도 많다.
- 이런 인식의 틀을 깨고 시장을 확장하기 위해 제품 인지도를 높일 수 있도록 언론 인터뷰, 무역 박람회 및 전시회 참가, 고객 방문 등 다양한 마케팅 방법을 전개했다. 이어 국내외 거래처를 최대한 확보해 잠재 고객이 제품을 접하는 기회를 확대해 나갔다.
- 2022년 10월, 세계 최대 비건 인구 보유국인 미국 시장에 첫 론칭을 앞두고 워싱턴GBC에 입주했다. 동부지역에서 남북 확장성이 우수하고 기업 활동하기 좋은 버지니아주에 소재한 워싱턴GBC에 사무공간을 확보함으로써 진출 초기에 안정적으로 정착할 수 있었다.
- 제품 특성상 부피와 무게가 상당해 수출 물류비용이 부담인데, GBC의 연계 지원으로 물류전용 수출바우처 지원을 받아 물류비용을 절감하고 부담을 덜었다.
- GBC의 지원에 힘입어 스포츠 경기장, 대학 등 다양한 소매점과 유명 유통사들을 고객사로 확보하면서 미국 시장 판매액이 2024년에는 2023년 대비 10배 수준으로 증가할 것으로 기대하고 있다.

Go! Global

- 현재 Kroger, Fresh Thyme Market, Town and Country Foods, Fred Meyer 등의 미국 소매점과 Bareburger 등의 푸드 서비스 파트너사에 입점했으며, 앞으로 미국 전역에서 제품을 쉽게 만나도록 온오프라인 유통채널을 확대해 갈 계획이다.
- 식품혁신기업으로서 전 세계 푸드테크 산업을 더욱 발전시킬 수 있도록 신제품 개발과 품목 다양화를 지속할 예정이다. 또한 미국 시장을 넘어 해외시장을 더욱 넓히기 위한 노력도 지속적으로 기울일 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

파미레세㈜

대표이사	강정구, 강병철
주생산품	프리미엄 딸기, 애그테크 등
설 립	2022년 12월
홈페이지	www.farmyirehse.com
미국 워싱턴GBC 입주	2023년 11월~현재

매출액

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

1억 5,000만 원 → **2억 5,000만 원(잠정)**

직원 수

지원 전 (2023) → 지원 후 (2024)

5명 → **8명**

- **뉴욕 디저트숍** Lysee의 발렌타인스 스페셜 이벤트 콜라보레이션 제품으로 **750개 완판**
- **Wooltari mall과 협업**해 미국 동부와 서부에 Pre-order로 **각 100세트 완판**

미국 워싱턴GBC

파미레세㈜

인도어 파밍 분야 글로벌 리더로 도약 '시동'

우리 회사

- AI 기반 Digital Speed Breeding 플랫폼을 통해 10년 이상 걸리는 신품종 개발을 5년 내 가능하게 하는 혁신 기술을 보유하고 있다.
- 현재 파미레세는 고기능성 물질을 함유한 고추 품종과 글로벌 프리미엄 시장을 타깃으로 하는 딸기 품종을 개발하고 이 신품종들에 특화한 재배 시스템을 개발, 품종과 함께 패키지로 보급하고 있다.

해외거점과 함께!

- 해외진출을 계획하며 미국 동북부에 프리미엄 딸기 시장이 형성 중인 점과 수요 대비 공급이 부족한 점을 파악했다. 준비를 거쳐 2024년 초에 미국에 프리미엄 딸기 신품종 '골드베리'의 시험 수출을 개시했다.
- 이를 위해 대표 브랜드 'On Berries'를 중심으로 영문 웹사이트를 제작하고 인스타그램을 통해 인지도 제고 마케팅을 시작했다.
- 뉴욕과 뉴저지를 중심으로 매사추세츠에서 버지니아에 이르는 동북부 지역을 타깃으로 설정했다. 이어 인근 지역의 파인다이닝 셰프들에게 제품의 프리미엄 품질을 검증받는 동시에, 소비자들의 구매력 확인을 위해 오프라인 프리미엄 마켓 및 온라인 플랫폼 판매를 시작했다.
- 현지 법인을 설립하기 전에 워싱턴GBC에 입주해 사무실과 미팅 공간을 확보함으로써 안정적으로 물리적 사업 기반을 확보했다. 중진공이라는 울타리 안에 있다는 점을 현지 정부와 고객들에게 확인시켜 줌으로써 네트워킹과 영업 활동시 신뢰도를 향상할 수 있었다.
- 또한 다양한 분야의 현지 이벤트 정보를 제공받아 정부, 잠재 고객, 유관 기관 등과의 네트워킹을 추진, 현지 네트워크 구축 및 시장동향 등을 파악할 수 있었다.
- 지금까지 일본 프리미엄 딸기를 사용했다는 파인다이닝 셰프들은 'On Berries'의 골드베리를 시식한 후 품질에 대해 호평했다. 특히 뉴욕의 유명 디저트숍 Lysee의 대표 셰프는 2024년 2월 발렌타인스 스페셜 이벤트를 골드베리로 변경, 콜라보레이션 제품 750개를 완판하는 놀라운 성과를 거두었다.
- 이밖에 온라인 판매의 어려움을 극복하기 위해 패키지 상품을 기프트 박스로 준비해 배송에 대한 검증을 완료했다. 이후 Wooltari mall과 협업해 동부와 서부에 Pre-order를 진행, 각각 100세트씩 완판했다.

Go! Global

- 파미레세의 제품은 기후와 환경 변화가 가속화되는 상황에서 물 사용과 토양오염을 줄일 수 있는 인도어 파밍(실내 농업)으로 재배한 프리미엄 딸기 품종으로 미국 딸기 시장의 10%를 점유할 것으로 기대하고 있다.
- 앞으로 프리미엄 딸기에 이어 AI 기반 Digital Speed Breeding으로 콩류와 밀까지 신품종 개발을 확장해 다양한 제품군을 확보할 예정이다. 이를 토대로 인도어 파밍 농업의 글로벌 리더로 성장할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

㈜제노레이

대표이사	박병욱
주생산품	의료용 엑스레이, 의료용 기기
설 립	2001년 4월
홈페이지	www.genoray.com
미국 뉴욕GBC 입주	2023년 10월~2024년 9월
연계지원	2023년 Pre-GBC

매출액

지원 전 (2023) 954억 3,000만 원

지원 후 (2024) 1,000억 원 (잠정)

수출액

지원 전 (2023) 5,250만 달러

지원 후 (2024) 5,500만 달러 (잠정)

- 2024년 8월 **뉴욕 현지 지점 개설**
- 2023년 **오천만불 수출탑 수상**

미국 뉴욕GBC

㈜제노레이

미국 수출 증가로 5천만불 수출탑까지 OK

우리 회사

- 엑스레이 시스템을 연구·개발·제조·판매하는 전문업체로, 원천기술을 기반으로 2002년 국내 최초로 'C-arm' 제품군을 개발했으며 메디컬 시장점유율 1위 자리를 차지하고 있다.
- 제노레이는 엑스레이 시스템에 이어 2013년부터 덴탈 산업에 진출했다. 이어 미국, 독일, 일본, 튀르키예, 중국 등에 법인을 두고 글로벌 150여 개 파트너사를 통해 전 세계 80여 개국에 수출, 매출의 약 75%를 해외에서 거둬들이고 있는 수출기업이다.

해외거점과 함께!

- 해외시장 진출을 위해 2020년 치과용 CT 'PAPAYA3D PREMIUM PLUS'에 대한 FDA 인증을 획득한 데 이어 2023년 이동형 C-ARM(엑스선 투시 촬영장치) 'OSCAR 15', 'OSCAR 15i' 제품에 대해서도 FDA 510(k) 승인을 획득했다.
- 이를 토대로 뉴욕 덴탈 전시회 GNYDM(Greater New York Dental Meeting), 플로리다 국제 의료기기 전시회 FIME(Florida International Medical Expo), 시카고 덴탈 전시회 CDS(Chicago Dental Society), 시카고 방사선 의료기기 전시회 RSNA(Radiological Society of North America) 등에 참가하며 고객과의 접점을 넓혀나갔다.
- 이처럼 해외시장에서 인지도를 높인 후 미국 내 판매망을 확장하기 위해서 동부지역에 지점 설립을 계획했다. 이를 위해 사무공간과 설비, 지점 설립 관련 정보, 현지 인력 채용 정보 등에 대한 지원이 필요했다.
- 또한 미국 서부지역인 LA에 법인이 있으나 동부 진출을 위한 시장조사 및 바이어 조사를 진행하는 데 시간적, 물리적 제약이 있었다.
- 이같은 애로를 해소하기 위해 2023년 뉴욕의 PRE-GBC 대상 기업에 지원, 선정되어 뉴욕GBC 협력 기관인 뉴욕한인경제인협회로부터 컨설팅을 지원받았다. 또 동부 지역 의료 시장동향 정보, 뉴욕·뉴저지 지역의 의료 관계자 및 잠재 바이어 정보를 획득했다.
- PRE-GBC 지원으로 Apple Dental Clinic 등의 동부지역 바이어를 방문해 제품을 홍보하고 제품에 대한 피드백 및 바이어의 니즈 정보를 획득했다.
- 2023년 10월에 뉴욕GBC에 입주했으며 이를 거점으로 미국 동부 지점 설립을 추진해 2024년 8월 설립을 완료하고 본격적으로 동부지역 공략에 나섰다.
- GBC의 지원에 힘입어 2023년 미국 수출액이 429만 달러로, 2022년 421만 달러 대비 약 2% 증가했다. 2023년 전체 수출액은 5,254만 달러로, 전년 수출액 4,429만 달러 대비 약 19% 늘어나면서 오천만불 수출탑을 수상할 수 있게 됐다.

Go! Global

- 제노레이는 미국 동부 판매망을 확장하고, 제품력을 제고해 앞으로 미국 수출액 100억 원을 달성할 계획이다.
- 이를 위해 미국 동부 지점 인력을 확충하고 뉴저지 사무실 등을 통해 동부지역 판매망을 확대 구축하는 동시에, 유방 진단 촬영 장비 등 미국 진출 유망 제품의 FDA 인증을 추가로 획득할 예정이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

코어스텍㈜	
대표이사	양성욱
주생산품	AI 스피커, 시니어케어 서비스
설 립	2022년 8월
홈페이지	www.lisma.ai
미국 뉴욕GBC 입주	2023년 8월~현재
연계지원	(특화) 2024년 K-Tech 미국 현지화 프로그램, 공유오피스

매출액

지원 전 (2023) 1,400만 원 → 지원 후 (2024) **1억 원 (잠정)**

수출액

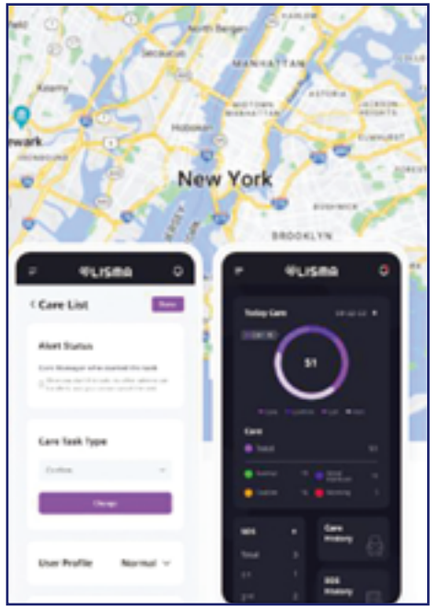
지원 전 (2023) 8,000달러 → 지원 후 (2024) **4만 5,000달러 (잠정)**

- 2024년 뉴욕GBC 특화프로그램 **K-Tech 미국 현지화 프로그램** 참가
- **미국 B2B 시장**진출 및 투자유치를 위한 **액셀러레이팅 프로그램** 참가

미국 뉴욕GBC

코어스텍㈜

AI 시니어케어 서비스, 미국 출격 완료



우리 회사

- 'AI 시니어케어' 서비스를 제공하는 소셜벤처로, 시니어 삶의 질을 향상하는 '인공지능 돌봄 서비스'를 운영하고 있다.
- AI스피커(SKT NUGU, Amazon Alexa 듀얼 에이전트)를 기반으로 한 통합 모니터링 관제 서비스로 케어매니저 전화상담·현장 방문, 긴급 SOS 구호 연계, 음성메시지 정보 안내 및 메타버스 커뮤니티를 통해 24시간 365일 시니어 고객을 케어할 수 있다.

해외거점과 함께!

- 코어스텍은 미국시장에 진출하기 위해 노력하던 중 뉴욕주정부가 추진하는 AI 스피커 무료 보급 사업에 참여할 수 있게 되었다. 이는 주정부가 50만 달러 예산으로 저소득층 독거노인 생활 지원을 위해 AI 스피커를 무료로 보급하는 사업으로, 민간 위탁 기업으로 '코어스텍 USA'가 선정되는 쾌거를 이뤘다.
- 이에 따라 뉴욕에서 서비스를 원활하게 진행하기 위해서 맨해튼 지역으로 거점을 확장할 필요성이 대두됐다. 서비스 사용자 응급 구조 서비스를 신속히 지원할 수 있어야 하고 주로 맨해튼에서 이루어지는 주정부 관계자 등의 바이어와 VC 투자 미팅을 위한 거점을 빠른 시일 내에 마련해야 했다.
- 또한 미국 시장 확대를 위한 현지 협력 네트워크 구축과 세일즈 현지화도 필요했다.
- 때마침 2023년 뉴욕GBC 입주기업으로 선정되어, 사무공간 및 사무 설비를 지원받았으며 GBC가 주관하는 행사에 참여해 참여자와의 협력 네트워크 구축 및 서비스 홍보 기회를 지원받았다.
- 뉴욕GBC에서 다양한 지원을 받았지만 특히 뉴욕GBC의 특화프로그램 '2024년 K-Tech 미국 현지화 프로그램' 지원이 의미가 컸다. 이를 통해 B2B 시장진출 및 투자유치를 위한 액셀러레이팅 프로그램에 8주간 참가할 수 있었기 때문이다.
- 글로벌 CVC 기업 벤처캐피탈 사인 'CISCO Investments'의 수석 투자심사역과의 1:1 VC 투자 컨설팅을 지원받은 것도 큰 성과다.
- 2024 K-SMEs Business Networking NY에 참여해 90여 명의 현지 기관 및 기업을 대상으로 기업 및 서비스를 홍보했으며 다수의 기관과 협력 네트워크를 구축했다는 것도 미국 진출에 고무적이다.

Go! Global

- 앞으로 주 타깃인 미국 주정부 및 지자체 고령화위원회에 대한 후원 및 시범사업에 참여하는 등 적극적인 활동을 통해 서비스 인지도를 높여갈 계획이다. 특히 뉴욕주의회 고령화위원회(New York State Standing Committee on Aging), 뉴욕주 고령화청(NY SOFA: New York State Office For the Aging), 뉴욕주 은퇴자 협회(AARP New York) 등과 전략적 업무 제휴를 추진하고 있어 미국 시장 확대가 기대된다.
- 또한 투자유치 역량을 제고해 현지 투자자 및 ESG 펀드를 발굴, 투자유치 기회를 창출할 예정이다.

KSC와 함께 글로벌 UP

㈜씨티엔에스

대표이사	권기정
주생산품	리튬이온 배터리팩
설 립	2017년 6월
홈페이지	www.myctns.com
미국 시애틀KSC 입주	2024년 6월 ~ 현재
연계지원	정책자금, 기업진단, 내일채움공제 등

매출액

2023: 68억 8,000만원 → 2024: **90억원 (잠정)**

직원 수

2023: 55명 → 2024: **61명**

- **압테라 모터스(APTERA Motors)**와 1천만 달러 규모의 배터리팩 납품 및 생산라인 설치 계약 체결
- **캐나다 리나마(Linamar)와 생산 협업** 및 22건 이상의 협력 기회 발굴

미국 시애틀KSC

㈜씨티엔에스

스마트 배터리팩 최고 기술력, KSC와 함께 미국 시장으로

우리 회사

- 다양한 산업 분야에 적용 가능한 스마트 배터리팩 제조 기업으로, 고객이 요구하는 비즈니스 모델과 스펙에 알맞은 배터리팩을 제공하는 경쟁력을 갖추었다.
- AI 기반의 유연한 생산기술력으로 다양한 분야의 배터리팩을 결함 없이 효율적으로 제조하는 것으로 정평이 나 있다.
- 특히 자체 개발한 배터리 SoH 모니터링/관제 시스템을 통해 배터리 수명 예측 및 화재 예방 솔루션을 구현하는 데 성공했다.

해외거점과 함께!

- 2024년을 해외 진출의 원년으로 선언하고 세계 시장 진출에 공을 들였다. 이에 따라 가장 먼저 사내 조직을 개편, 해외조직을 신설했으며 투자유치, 기술 기반 확보, 글로벌 인증, 해외 홍보 채널 마련 등에 전사적인 자원을 집중했다.
- 다만, 전 세계적으로 불경기가 장기화하고 배터리 분야 전방시장이 악화하는 등 대외적인 여건이 좋지 않았으며 내부적으로는 해외 진출을 위한 자금이 부족해 애를 먹었다.
- 이같은 상황에도 불구하고 배터리 시장의 성장 가능성을 고려했을 때, 캐나다 진출까지 염두에 두고 가장 먼저 북미 시장에 진출하는 게 중요했다. 이를 적극적으로 추진하기 위해서는 현지에서 믿고 의지할 수 있는 파트너가 되어줄 거점이 필요했다.
- 중진공에서 다방면으로 최선의 솔루션을 제공해 주었는데, 특히 시애틀KSC에 입주한 것이 북미 시장진출의 중요한 계기로 작용했다.
- 입주 전부터 KSC로부터 현지 유력 네트워크를 소개받고 진출 전략 컨설팅을 진행했으며 사무공간까지 지원받았다. 특히 GreenTech conference, Greater Seattle Partners 및 Washington Maritime Blue 등과의 네트워크를 통한 액셀러레이션 프로그램 참여로 현지 진출을 가속할 수 있었다.
- 그 결과 북미 시장진출 10개월 만인 2023년 말, 미국 유망 전기차 메이커인 캘리포니아 압테라 모터스(APTERA Motors)와 1천만 달러 규모의 배터리팩 납품 및 생산라인 설치 계약 체결에 성공했으며 2024년 1분기부터 본격적인 협업을 시작했다.
- 또한 캐나다 2위 자동차부품업체인 리나마(Linamar)와 배터리팩 생산을 위한 협업을 진행하고 있으며 MIT와 공동연구 컨소시엄을 구성하는 등 총 22건 이상의 협력 기회를 발굴하는 데 성공했다.
- 이 모든 성과는 씨티엔에스의 경쟁력과 치밀한 준비, 적극적인 해외 마케팅을 비롯해 시애틀KSC의 적극적인 지원이 있었기에 가능했다.

Go! Global

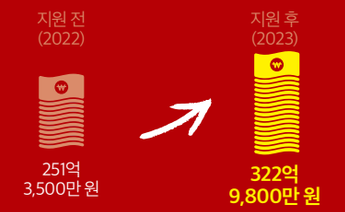
- 앞으로 미국 내 다양한 업체를 발굴하고 현지에 배터리팩 양산체계를 구축할 계획이다. 특히 캘리포니아 내에 배터리팩 생산라인을 확장하고 합작법인(JV)을 통해 미국 내 모빌리티 업체들에 배터리팩을 납품하겠다는 목표를 세웠다.
- 단기적으로 미국 시장 내 진출 가능한 다양한 Traction 및 생산 기반을 확보하고 이후 미국 주요 신사업 관계자들과 네트워크를 형성, 투자유치를 본격 진행할 예정이다. 이를 바탕으로 캐나다 시장진출까지 계획하고 있다.

KSC와 함께 글로벌 UP

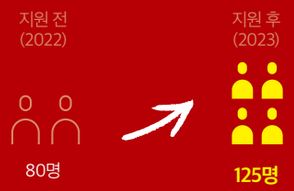
㈜엘리스그룹

대표이사	김재원
주생산품	AI 교육 플랫폼
설 립	2015년 11월
홈페이지	www.elice.io
미국 시애틀KSC 입주	2022년 10월~현재
연계지원	수출바우처, 기업진단, 내일채움공제 등

매출액



직원 수



- **미국 현지 법인 설립** 및 200억 원 규모의 투자유치
- **엘리스LXP의 미국 교육 현장 진출** 위해 현지 학교 관계자와 협의 및 **시범운영 진행 중**

미국 시애틀KSC

㈜엘리스그룹

K-AI교육 솔루션, 글로벌 서비스로 날갯짓

우리 회사

- 2015년 KAIST에서 창업해 초창기에 AI교육 콘텐츠·플랫폼을 제공하다가 현재는 AI 연구개발, 학습, 운영 등에 필요한 모든 인프라를 제공하는 AI교육솔루션 기업으로 성장했다.
- 주력 서비스인 AI 기반의 교육 플랫폼 '엘리스LXP'는 2024년 8월 기준 누적 사용자 193만 명, 이용 기관 4,100여 곳을 기록할 만큼 AI 교육 플랫폼 대표주자로 자리잡았다. 이 같은 성장성을 인정받아 현재까지 총 355억 원 규모의 투자유치를 이루어 냈다.

해외거점과 함께!

- 미국은 가장 큰 에듀테크 시장이다. 2022년부터 미국진출을 본격화했으나 현지 네트워크 없이 자체적으로 진출하기에는 인지도와 신뢰도 측면에서 한계가 많았다. 현지 네트워크를 구축하고 제품의 핏을 평가하는 기술 검증(PoC) 단계가 필요하다는 것을 확인했다.
- 이때, 현지의 안정적인 거점이자 든든한 조력자로 제 몫을 톡톡히 해낸 곳이 바로 시애틀KSC다.
- 미국 법인을 설립하고 직원 2명을 채용하는 과정에서 노동법 등 현지 법률을 제대로 이해하지 못해 어려움을 겪었으나 KSC 전문가의 법률 자문 지원 덕분에 문제를 해결할 수 있었다.
- 또한, 현지 사업추진을 위한 정보, 상거래를 위한 현지 PG사와의 컨택포인트 및 접근방법 등을 지원받아 북미 시장 중심이라고 할 수 있는 워싱턴 주에서 전략적으로 사업을 운영하기 시작했다.
- 2023년에는 싱가포르 진출을 추진해 싱가포르 K-Startup Program에 참가하고 현지 세일즈 네트워크 구축, 투자유치 활동과 함께 법인을 설립했다.
- 2024년 1월에는 싱가포르 투자사 Vertex Growth, 미국 Altos로부터 총 200억 원 규모의 투자유치를 완료했으며 싱가포르 중·고등학교, 대학교, 경제개발청, AI 싱가포르, 기업 등을 대상으로 AI 교육 플랫폼을 공급하기 시작했다.
- 해외 진출을 추진한 이후 현재 약 20개국 글로벌 고객과 50개 이상의 사업 기회를 논의하고 있으며 특히 시애틀KSC 지원에 힘입어 엘리스LXP를 미국 교육 현장에 진출시키기 위해 현지 학교 관계자와 협의 및 시범운영 등을 진행 중이다.
- 주력 제품인 엘리스LXP와 2024년에 새로 출시한 '엘리스 클라우드'를 현지 대학교에 소개하고 있으며 워싱턴대, 텍사스대(오스틴), 아칸소대, MIT 같은 주요 대학에서 기술검증을 진행하고 있다.
- 또한, CES, ISTE 등의 글로벌 유명 전시회에 참가해 AI Helpy, AI 디지털 교과서 등 다양한 신기술과 신제품을 선보이는가 하면 미국 학교에 정보교육(CS)을 도입하는 데 공을 들이고 있다.

Go! Global

- 엘리스 플랫폼은 온라인 기반 자기 주도형 교육뿐만 아니라 정규 수업에서도 수업, 실습, 과제, 평가에 사용할 수 있으므로, 앞으로 세계 주요 대학의 교육 및 연구 툴로 널리 공급할 계획이다.
- KAIST 등 국내 주요 대학과의 연구 협업을 넘어 글로벌 상위권 대학과의 공동연구로 에듀테크와 AI 산업 발전과 기술 발전을 이루어 나갈 예정이다.