

해외진출 우수사례

유럽

(독일, 러시아, 프랑스)



2023년 우수사례



독일

프랑크푸르트GBC	GBC 지원으로 수출국 다변화의 정도를 건다_ (주)세고스	3
	국내 레이저산업 강소기업에서 글로벌기업으로_ (주)에이치케이	5
	히트챔피언의 본 고장에서 토종제품으로 정면승부_ (주)대성하이텍	7



러시아

모스크바GBC	온라인 플랫폼 입점으로 러시아 유통 기반 구축_ 한국코러스(주)	9
	러시아 최초로 모바일 웹툰 앱 론칭_ (주)엠스토리링크	11



프랑스

파리KSC	K-푸드로 프랑스 시골을 뒤집어 놓다_ 루에랑(주)	13
	뷰티의 본고장에서 뷰티플한 승부를 걸다_ (주)우리아이들플러스	15

2024년 우수사례



독일

프랑크푸르트GBC	토종 고주파 의료기기, 독일 시장 '후끈하게'_ (주)알에프메디컬	17
	상당한 K-어묵, 독일 식탁에 오르다_ (주)하나식품	19



러시아

모스크바GBC	GBC와 함께 러시아서 K-뷰티 영토 확장한다_ 케이마트그룹(주)	21
	친환경 비건 뷰티, 러시아 MZ세대 마음을 흔들다_ (주)타임리랩스	23



프랑스

파리KSC	기업 맞춤형 LLM 플랫폼, 유럽 시장 넘본다_ (주)크라우드웍스	25
	삼백만불 수출의탑 수상! KSC가 일등공신_ (주)코머신	27





프랑크푸르트GBC

㈜세고스

대표이사 박윤식

주생산품 블베어링 슬라이드레일

설립 1998년 8월

홈페이지 www.segos.co.kr

독일 프랑크푸르트GBC 입주

2018년 8월~현재

GBC 지원으로 수출국 다변화의 정도를 걷다



우리 회사는

- 1990년대 후반 우리나라 최초로 가전제품용 슬라이드 국산화에 성공했으며 현재 냉장고, 오븐 등의 가전제품을 비롯해 시스템 가구, 자동차, 의료기기 등에 사용하는 블베어링 타입의 슬라이드레일을 전문으로 생산하고 있다.
- 2000년대 초부터 미국 GE 냉장고용 레일을 양산하는 등 가전용 레일을 해외 대기업에 수출하기 시작해 현재 12개국 33개 거래처를 확보하고 있다. 수출 주력 제품인 슬라이드레일 외에 롤러, UV 경화 유리 선반 등 품목을 다양화했으며 그 결과 코로나19 팬데믹 기간에도 매출이 꾸준히 늘었다.

글로벌을 준비하다

- 2010년부터 글로벌화 전략을 수립해 해외시장 공략에 나섰다. 수출 위기에 대비할 수 있도록 미국, 중국, 멕시코, 유럽 순으로 글로벌 영업망을 구축했다.
- 특히 유럽은 특유의 좁은 가옥 구조로 인해 세계 빌트인 가전 시장의 약 37%를 차지할 정도로 빌트인이 성행하는 가운데, 독일의 경우 1인 가구 증가, 신규 주택 건축 붐이 일면서 가전제품 시장이 꾸준히 성장하고 있다. 이 같은 흐름을 파악해 생활 가전 분야에 새로운 매출처로 유럽 시장을 적극적으로 공략하겠다는 계획을 세웠다.
- 2010년부터 2014년까지 미국 시카고GBC의 지원으로 북미지역 영업망 관리 및 수출 기반을 확대한 경험이 있었으므로, 이를 토대로 유럽 시장에 새로 진출하는데 프랑크푸르트GBC의 인프라와 네트워크를 적극적으로 활용하고자 했다.



해외거점을 만나다

- 프랑크푸르트GBC로부터 현지 거점 설립과 파견 주재원 정착에 관한 실질적인 지원을 받아, 2018년 독일 사무소를 설립했다. 그 덕분에 이후 유럽 시장 잠재 고객사에 대한 영업에 집중할 수 있었다.
- 프랑크푸르트GBC의 공신력에 힘입어 현지 바이어들로부터 한국 정부에서 인증하는 기업이라는 점을 인정받으며 두터운 신뢰를 쌓았다.
- 코로나19 팬데믹에 물류비용이 급증하고 대면 영업이 단절되는 어려움이 발생했으나, 프랑크푸르트GBC로부터 물류바우처, O2O마케팅 사업에 관한 정보와 기회를 적극적으로 지원받아 요긴하게 활용함으로써 어려움을 극복했다.
- 또, 직원의 유럽 출장 시 프랑크푸르트GBC의 공유 오피스와 회의공간 등을 활용해 바이어 미팅을 진행함으로써 대면 영업의 효과를 극대화할 수 있었다.
- 그 결과 프랑크푸르트GBC 입주 전 3곳이던 유럽 시장 거래처가 8곳으로 확대됐으며, 2017년 22억 5,000만 원이던 유럽 시장 수출액이 2021년 52억 1,000만 원으로 231% 증가하는 성과를 거뒀다.

미래를 열다

- 보수적인 유럽 시장에 오랫동안 공을 들인 결과, 2023년부터 독일의 대표 가전 브랜드인 B사의 오븐용 레일을 수주하게 돼 약 100억 원 규모의 매출 신장을 기대하고 있다.
- 어려운 대내외 수출 환경을 극복하고 수출 다변화와 물량 확대를 통해 가전 분야 글로벌 선도기업으로 입지를 굳건히 다질 계획이다.



프랑크푸르트GBC

쎄에이치케이

대표이사 계명재

주생산품 레이저가공기

설립 1990년 5월

홈페이지 www.hk-global.com

독일 프랑크푸르트GBC 입주

2016년 2월~2020년 3월

국내 레이저산업 강소기업에서 글로벌기업으로

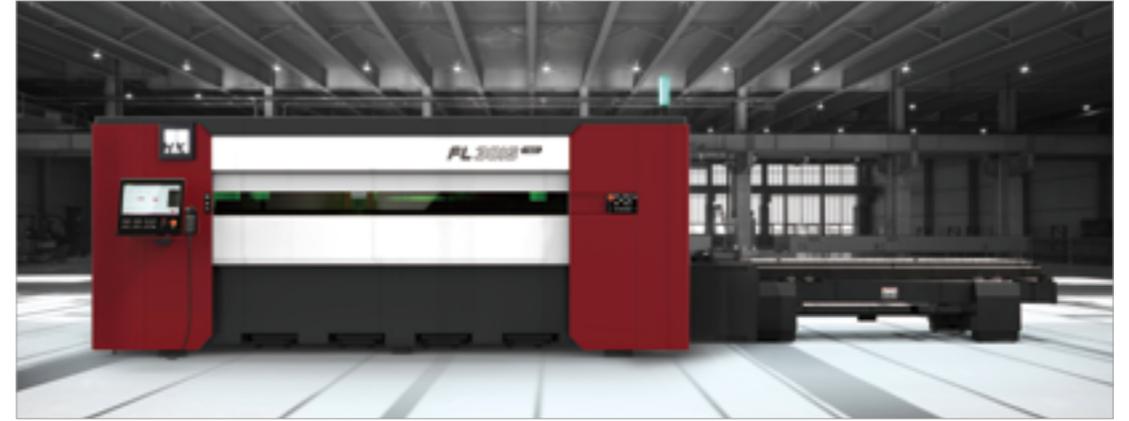


우리 회사는

- 불모지와 같던 국내 레이저산업에서 독자적인 기술개발과 고객 지향적인 서비스를 통해 레이저가공기 부문에서 독보적인 위치를 구축했다. 국내 산업용 공작기계 최초로 2017년 세계 3대 디자인상으로 알려진 레드닷디자인어워드와 i디자인어워드를 동시에 수상하고, 2020년 '소·부·장 강소기업100'에 선정되는 등 기술력과 디자인을 동시에 인정받고 있다.
- 현재 미국, 유럽, 중국, 대만, 베트남 등에 거점을 마련하고 25개국 40여 개 딜러망을 구축해 관리하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 국내 레이저가공기 시장의 높은 점유율을 바탕으로 1990년대 후반부터 해외로 눈을 돌렸다. 1998년 시카고GBC 입주를 통해 조기에 미국 시장에 정착했으며 이를 시작으로 2003년 중국, 2016년 대만에 지사를 설립해 해외시장을 집중적으로 공략했다.
- 그간 미국과 아시아 시장을 중심으로 상당한 인지도를 구축했음에도 불구하고, 세계 레이저가공기 시장이 파이버 레이저로 보편화되면서 정밀기계 산업을 선도하는 유럽에서는 유명 경쟁업체에 비해 기술력과 브랜드 파워 측면에서 열위에 있었다.
- 이에 R&D를 강화하고 독창적인 빔 가변형 레이저 기술을 세계 최초로 상용화해 세계 최고 수준의 가공 기술을 확보했다. 또한 대내외 마케팅을 강화하고자 별도로 디자인 팀을 신설하고 전문인력을 총원해 국내 B2B 기반 중소기업으로는 보기 드물게 디자인 마케팅을 통해 글로벌 경쟁력을 강화해 나갔다.



해외거점을 만나다

- 차별화된 경쟁력을 토대로 세계 레이저산업을 선도하는 유럽 시장에 진출하기 위해 2016년 프랑크푸르트GBC에 입주하게 됐다.
- 프랑크푸르트GBC 입주 후 GBC의 지원으로 유럽 주요 산업전시회에 꾸준히 참가하는 동시에, 온라인 마케팅, 전문지 인쇄광고 등 브랜딩 강화 노력을 지속적으로 전개하며 유럽 각국으로 딜러망을 확대해 나갔다.
- 영업망 구축에 따른 성과를 토대로 2020년, 기존의 연락사무소를 현지 법인으로 전환해 현지 고객사의 니즈에 빠르게 대응할 수 있는 체계와 시스템을 구축했다.
- 이후 자체 영업과 A/S 기능을 강화했으며 이를 토대로 코로나19 팬데믹에도 세계 다른 지역 대비 수출 성장세를 꾸준히 유지하고 있다.
- 2016년 9억 원 규모이던 유럽 수출액이 2022년 38억 원으로 상승해 프랑크푸르트GBC 입주 전과 비교해 420%나 성장했다.

미래를 열다

- 2022년 현지 시장 요구에 맞춰 자체 개발한 인더스트리4.0 기반의 자동화 장치를 레이저가공기와 융합해 프로모션을 진행했으며 그 결과, 1분기에만 31억 원을 새로 수주해 유럽 수출 연 목표인 60억 원을 초과 달성할 것으로 기대하고 있다.
- 우수한 기술력과 독보적인 디자인을 바탕으로 앞으로 유럽 시장에서 글로벌 브랜드로 입지를 확대하는 동시에, 레이저 절단 영역뿐만 아니라 레이저로 할 수 있는 다양한 비즈니스의 길을 모색할 계획이다.



㈜대성하이텍

대표이사 최우각·최호형

주생산품 자동선반, 정밀부품

설립 1995년 1월

홈페이지 www.topdsht.com

독일 프랑크푸르트GBC 입주

2017년 7월~2022년 3월

프랑크푸르트GBC

히든챔피언의 본 고향에서 토종제품으로 정면승부하다



우리 회사는

- 1995년 설립 이후 꾸준히 축적해온 정밀부품 제작 및 조립 노하우를 바탕으로 스위스 턴 자동선반, 콤팩트 머시닝센터 등 완성기 분야로 사업 다각화에 성공하고 지속적인 성장세를 이어가고 있다. 2019년 소·부·장 강소기업 100에 선정됐으며, 2022년에는 국내 정밀 기계산업의 위상을 높인 공로를 인정받아 금탑산업훈장을 받았다.
- 2014년 국내 정밀기계 업계 최초로, 고객사였던 70년 전통의 명품 자동선반 브랜드 일본 NOMURA의 지분을 100% 인수해 제2의 도약 발판을 마련했으며, 2022년에는 코스닥 상장을 통해 제3의 성장 발판을 확보했다.

글로벌을 준비하다

- 그간 일본, 중국, 대만 등 아시아 시장을 중심으로 성장해 아시아에서는 인지도가 높은 반면에, 정밀기계 산업을 선도하는 유럽에서는 레퍼런스가 많지 않아 경쟁사에 비해 브랜드 파워면에서 다소 약세를 보였다.
- 목표시장인 독일은 보수적이며, 영업 노하우와 네트워크 확보가 가장 중요한 성공 요소로 꼽힌다. 이를 확보하기 위해서는 장기간의 노력과 높은 비용이 들어야 하므로 후발주자인 중소기업에는 그만큼 높은 진입장벽으로 작용한다.
- 2012년부터 2015년까지 중소벤처기업진흥공단의 도교GBC에 입주해 관련 인프라와 네트워크 형성에 도움을 받았던 경험이 있으므로, 이 같은 진입장벽을 넘어 유럽 시장에 무사히 안착하기 위해서 프랑크푸르트GBC에 도움을 요청했다.
- 프랑크푸르트GBC에 입주해 현지 시장 특성에 맞추어 조급해하지 않고 차근차근 단계를 밟아 신뢰를 쌓고 브랜드 인지도를 높이며 바이어 발굴에 나섰다.



해외거점을 만나다

- 관련 분야 전시회에 빠짐없이 참가해 바이어들에게 제품을 각인시키고 브랜드 인지도를 꾸준히 높여나갔으며, 프랑크푸르트GBC 입주의 장점을 살려 전시회를 통해 인연을 맺은 현지 잠재 고객사와 실시간으로 소통하며 지속해서 관계를 이어갔다.
- 프랑크푸르트GBC의 지원으로 독일어 홈페이지와 온라인 마케팅 및 전문지 인쇄광고를 제작해 전시회 및 바이어 미팅 때 활용함으로써 브랜딩 강화에 주력할 수 있었다.
- 이를 통해 독일에서 내로라하는 기업들과 단계적으로 거래가 성사되기 시작했으며, 코로나19 사태로 인한 자동차 업계의 생산 차질 등 극심한 대내외 환경악화를 극복하고 유명 현지 자동선반 딜러와 파트너십을 맺어 독일 시장에서 성장의 기틀을 마련했다.
- 그 결과 프랑크푸르트GBC 입주 전에 전무했던 독일 수출액이 2018년 11만 달러에서 2020년 130만 달러로 대폭 늘었다.

미래를 열다

- 현재 25개국 75개 글로벌 업체들과 네트워크를 구축해 이차전지 장비 부품, 해외 방산 부품, 전기차 및 수소차 부품 등 수익성 높은 고부가가치 첨단산업으로 포트폴리오를 확장하고 있다.
- 2023년 9월에 개최하는, 세계 최대 공작기계 전시회인 하노버 EMO 전시회에 역대 최대 규모로 참가해 그간 축적한 기술 노하우를 집약한 다수의 프리미엄 제품 라인을 선보이는 등 해외시장 공략에 더욱 적극적으로 나설 예정이다.



한국코스(주)

대표이사 황재간

주생산업 화장품, 의약품, 항생제 등

설립 1999년 2월

홈페이지 www.koruspharm.co.kr

러시아 모스크바GBC 입주

2022년 10월~현재

모스크바GBC

온라인 플랫폼 입점으로 러시아 유통 기반을 구축하다



우리 회사는

- 1999년 설립 이후 특허 품목인 DDB를 비롯해 소화기약품, 순환기약품, 진통소염제, 항생제, 생물학적제제 등 130여 개의 의약품을 생산해 국내외에 판매하는 종합제약 전문 기업이다. 2007년부터 해외시장에 진출해 수출기업으로 꾸준히 명성을 쌓고 있다.
- 2017년에 안티에이징 콘셉트의 브랜드 '뷰티오'를 론칭해 화장품 분야로 보폭을 넓혔다. 뷰티오는 상피세포 성장인자 호르몬의 핵심 성분을 기반으로 콜라겐 생성, 피부 노화 방지 등에 탁월한 효능을 가진 바이오 소재의 기능성화장품으로 인정받고 있다.

글로벌을 준비하다

- 기존에 두바이, 미국, 우즈베키스탄, 벨라루스, 아르메니아 등 CIS 국가를 중심으로 꾸준히 수출을 진행하고 있었으며 수출시장 다변화를 위해 러시아 시장 진출을 결심했다.
- 러시아는 인구 1억 4,000만 명의 방대한 시장일 뿐만 아니라, 앞으로 중앙아시아와 동유럽 등 인접 시장을 잇는 교두보 역할을 할 것으로 보인다. 특히 화장품 시장의 경우 프랑스에 이어 한국이 수입 2위를 차지할 정도로 한국화장품에 대한 수요가 크다. 러시아의 한국화장품 수입은 2014년 1,551만 달러에서 2019년 1억 3,731만 달러로 5년 만에 9배가량 급증했다.
- 다만, 수년 전부터 한국 화장품업체들의 집중적인 공략으로 인해 기회가 많은 만큼 경쟁 또한 치열해 성공적인 성과를 거두기가 쉽지 않은 상황이다. 더욱이 2022년 2월에 발생한 러시아-우크라이나 전쟁으로 인해 러시아 현지 동향에 대한 정보가 부족하고 송금 및 물류의 안전성에 대한 우려가 있었다.

해외거점을 만나다

- 2022년 10월, 모스크바GBC에서 유라시아 진출을 위한 와일드베리 테스트마케팅 지원사업을 전개함에 따라, 유라시아 화장품 시장의 핵심인 모스크바 등 서부 러시아 시장 진출 가능성을 적극적으로 타진하게 됐다.
- 뷰티오 브랜드는 바이오의약 성분을 기반으로 개발된 제품으로, 모스크바GBC의 지원으로 러시아, 카자흐스탄, 벨라루스 등 5개국에서 통용되는 TRCU*인증을 획득했다.
* TRCU(Technical Regulation of Customs Union) : 유라시아 경제연합 EEU에서 발효한 통합 기술 규격 인증제도
- 리바이탈 크림, 선블록 등 뷰티오 주요 제품 라인을 러시아의 업계 1위 온라인 플랫폼 '와일드베리'에 입점시켜 판매를 개시하자, 타 화장품에 비해 제품 단가가 높음에도 불구하고 우수한 품질과 탁월한 효능으로 빠르게 입소문을 타기 시작했다.
- 와일드베리 입점을 시작으로 러시아 중심 도시 중 하나인 상트페테르부르크에 자리해 있는 전문 화장품 유통업체로부터 현지 대리점 개소를 제안받았으며, 이를 기점으로 수출을 확대할 수 있는 기반을 구축해가고 있다.
- 모스크바GBC의 이같은 지원에 힘입어 추가 수출이 꾸준히 증가하는 추세다.

미래를 열다

- 신뢰를 쌓기까지 시간이 오래 걸리는 러시아 시장의 특성상, 뷰티오 브랜드를 일반 화장품이 아닌, 전문 화장품으로 명확하게 포지셔닝한 뒤 시간을 갖고 차근차근 집중 공략해갈 계획이다.
- 기술력과 참신성을 갖춘 전문 화장품의 성공적인 러시아 시장 진출의 선두주자로서, 앞으로 글로벌 바이오기업으로 입지를 지속해서 강화해가겠다는 포부를 다지고 있다.





㈜엠스토리믹스

대표이사 이기수

주생산업 웹툰, 웹소설 등 온라인콘텐츠

설립 2022년 1월

홈페이지 www.mokomiks.com

러시아 모스크바GBC 입주
2022년 11월~현재

모스크바GBC

러시아 최초로 모바일 웹툰 앱 론칭, 독점 서비스 시작



우리 회사는

글로벌을 준비하다

- 해외 플랫폼에 특화된 서비스를 위해 종합콘텐츠 그룹 ㈜엠스토리허브에서 분리, 설립됐다. 그 첫걸음으로 웹툰이라는 개념이 없는 러시아에 웹툰 플랫폼을 론칭했다.
- 엠스토리허브는 국내 웹툰 및 웹소설 시장에서 두각을 보이는 제작사이자 배급사로, 경쟁력 있는 웹소설 및 웹툰IP를 토대로 막강한 콘텐츠 IP를 확보하고 있으며 이를 토대로 러시아, 튀르키예, 베트남 등 해외시장 진출에 주력하고 있다.
- 우리나라 웹툰의 전 세계적인 인기로 힘입어 네이버, 다음 등 대기업들은 로컬 시장에 성공적으로 정착해 있는 웹툰 기업을 인수, 합병하는 방식으로 세계시장에 진출하고 있다. 일례로 카카오엔터테인먼트는 2021년 미국의 웹툰 플랫폼 '타파스', '래디쉬'를 인수하고 2022년 인도 웹툰 플랫폼 '크로스픽처스'를 잇달아 인수하는 등 현지 시장에 기반을 잡은 K-웹툰 플랫폼을 인수해 출구전략(EXIT)에 성공했다.
- 이에 자사는 대기업이 언어적, 문화적 차이로 직접 진출하기 어려울 것으로 예상되는 글로벌 틈새시장인 러시아를 타깃으로 출구전략을 추진했다. 러시아는 웹툰의 불모지 이나 1억 4,000만 명의 인구, 디지털 접근성, 콘텐츠 지출 증가 추세, K-콘텐츠 인기라는 유리한 조건을 다수 갖추고 있다.
- 이에 따라 러시아에 우리나라 웹툰 최초의 공식 모바일 앱을 출시하겠다는 목표로 러시아 전용 모바일 앱 개발에 착수했다.
- 그런데 2022년 2월에 발발한 러시아-우크라이나 사태를 계기로 러시아 내 비즈니스 환경이 급변함에 따라 사업 철수를 고려할 만큼 자체 대응이 어려운 문제들에 봉착하기 시작했다. 이때 모스크바GBC의 지원이 이를 극복하는 든든한 울타리가 됐다.



- 2022년 11월, K-앱 유라시아 진출 지원사업에 참여해 현지 전문가의 지원을 받아 급변하는 러시아 비즈니스 환경에 적절하게 대응하며 앱을 론칭하고 사업 수익화에 성공했다.
- 러시아-우크라이나 사태로 인한 서방의 제재로 러시아 내 구글스토어 모바일 인앱 결제가 전면 금지됐으며 앱을 출시하더라도 구독자의 유료 구독이 불가능한 상황에 직면했으나, 모스크바GBC의 지원으로 러시아 내 카드 결제가 가능한 별도의 웹사이트를 추가로 개설하고 동 사이트를 모바일 앱과 연동하는 우회 결제로 이 문제를 해결했다.
- 러시아-우크라이나 사태로 인해 인스타그램, 페이스북 등 글로벌 마케팅 플랫폼의 러시아 광고 차단으로 앱을 신규 론칭하더라도 홍보하기가 어려운 상황에 직면했는데, VK(러시아 대표 SNS), Yandex(러시아 최대 포털사이트) 등 러시아 국내 플랫폼을 대체 활용하는 방안을 통해 이를 극복하고 앱 출시 한 달 만에 러시아 앱 웹툰 카테고리에서 다운로드 순위 1위를 기록했다.
- 디즈니, 넷플릭스 등 콘텐츠 기업이 러시아 시장에서 철수함에 따라 러시아 내 지식재산권 보호를 받지 못하는 불법복제물 문제가 웹툰 시장에도 점차 영향을 미쳤다. 이 가운데 경고장 발송을 통한 대응 및 구독자들의 유료 결제에 대한 인식 전환 캠페인을 통해 5개 불법 사이트 중 4개의 사이트에서 자사의 웹툰 작품을 삭제하는 성과를 거뒀다.
- 모스크바GBC의 지원에 힘입어 러시아 웹툰 카테고리 내 다운로드 1위를 두 달 연속 차지했으며, 안드로이드 기준 앱 다운로드 10만 구독자 달성을 앞두고 있다. 또한 러시아 현지 SNS 계정에 5,000명의 진성 팔로워를 확보했다. 2023년 구글스토어에 이어 애플스토어 앱을 추가로 출시할 계획이며 앞으로 모스크바GBC를 거점으로 현지 시장 공략을 확대하고 우수한 러시아 웹툰 작가를 발굴, 육성해 한국-러시아 웹툰 산업의 공동 성장을 이루며 성공적인 EXIT 전략을 추진해갈 계획이다.
- 러시아 최초의 모바일 웹툰 앱을 성공적으로 론칭하고 수입 결제구조를 안정화함에 따라 2022년 8월 모기업인 ㈜엠스토리허브에서 185억 규모의 투자유치에 성공했다. 이를 바탕으로 2023년 터키 진출 프로젝트를 추진할 방침이다.



루에랑㈜

대표이사 김직

주생산품 가공식품 유통

설립 2020년 2월

홈페이지 www.louetlang.com

프랑스 KSC파리 입주

2022년 8월~현재

KSC파리

K-푸드로 프랑스 시골을 뒤집어 놓다



우리 회사는

- '가장 멋진 한국의 경험을 전 세계에 전하는 글로벌 라이프스타일 기업'을 모토로 설립된 식품 유통 전문기업으로, 국내 업체들과 협력해 한국 식품을 세계로 수출하고 있다. 모던한식을 소개하는 브랜드 'all groo', 한국 길거리 음식을 소개하는 브랜드 'KOREAN STREET', 파리 현지에 특화된 브랜드 'MAISON DE COREE', 메종드코레의 K-뷰티 브랜드 'MASK ON', 한국의 할랄푸드 브랜드 'hangroo' 등을 보유하고 있다.
- 2021년 유럽 최대 아시아 식품 유통사인 크레옌&클러지(K&K)에 독점 납품하는 데 성공하면서, 2022년 현재 400여 가지 한국제품을 세계 20개국에 수출하고 있다.

글로벌을 준비하다

- 이커머스 시장 규모 세계 2위, 온라인 침투율 1위인 한국의 플랫폼 경험과 기술로, 이제 막 시작 단계인 유럽의 온라인 시장에 매력적인 한국형 콘텐츠를 선보이는 게 주력사업이다. 아울러 한국 콘텐츠를 통해 아시아 그로서리 제품을 큐레이션해 제안, 판매하면서 충성도 높은 고객을 확보해 브랜드 콘텐츠를 확장하고자 했다.
- 특히 한국 식품과 뷰티, 패션 등에 관한 구매력이 높은 20~40대가 다수 포진해 있는 프랑스, 독일, 영국, 이탈리아 등의 유럽 G4 국가 진출을 목표로 세웠다.
- 기존에 유럽에서 중국, 한국, 일본 등 아시아 국가별로 운영하는 이커머스 플랫폼이 다수 존재하고 있으나, 지역적 특색이 강하고 제품 카테고리화 언어 소통의 한계가 있었다. 또한 유럽 국가별로 유통채널이 구분되어 규모의 경제를 이루지 못했다.
- K-푸드에 관심이 많은 소비자를 공략하기 위해 2018년 프랑스에 법인을 설립하고 'Maison de Coree'라는 브랜드를 론칭했다. 그런데 유럽 시장 진출을 도모하고 지속적인 수출성장을 달성하기 위해서는 체계적인 홍보 전략과 현지 영업망 확보가 필요했으며 KSC파리에 입주해 이 문제를 해소할 수 있었다.

해외거점을 만나다

- KSC파리에 입주해 온보딩 세션 진행, KPI 설정, 현지 시장정보 제공, 시장진입 전략 구축, 현지 제도분석, 제품 현지화, 바이어 및 투자자 발굴 등 현지 시장진입에 필요한 지원을 다방면으로 제공받았다.
- 유럽 최대의 창업 생태계 요람인 스테이션F에 사무공간을 마련하고 15차례에 달하는 비즈니스 미팅, 1차례의 전문가 미팅, 9차례에 걸친 잠재 바이어와의 외부 회의를 지원받아 현지 네트워크 매칭을 통해 영업망을 확보하는 데 도움을 받았다.
- KSC파리의 지원을 통해 입주 전 79억 원이던 매출이 2022년 350억 원으로 꺾총 뛰었으며, 수출액은 2021년 642만 6,000달러에서 2022년 2,860만 달러로 대폭 증가했다. 직원도 13명에서 2022년 현재 39명으로 늘었다.
- 이로써 아시아 그로서리 버티컬 커머스 플랫폼으로 시장을 선점하고 유럽 G4 및 전 지역의 소비자를 연결하는 게임 체인저로 부상했다.

미래를 열다

- 플랫폼 사업의 성공을 바탕으로 2023년 2월, 프랑스 니스에 있는 카르푸 쇼핑센터에 100m² 규모의 최초의 K-푸드 전용관 '느낌(NUKIM)'을 개소했다. 한국 음식 먹방을 보면서, 한국의 평상과 소반을 재해석한 테이블에서 닭강정과 빙수를 즐길 수 있다. 화려한 원색으로 디자인한 떡볶이, 잡채, 김치 제품들을 매대에 감각적으로 배치해 소비자의 눈길을 사로잡고 있다.
- 프랑스 시골에까지 K-푸드의 매력적인 맛을 전달하겠다는 목표를 위해 파리의 각종 식품 전시회에 활발하게 참여하고, 플랫폼 홍보를 강화해 2023년 매출액 500억 원을 달성할 계획이다.





데어닷이름플러스

대표이사 김희숙

주생산품 친환경 플라스틱 용기

설립 2016년 12월

홈페이지 www.deardotcosmetic.com

프랑스 KSC파리 입주

2022년 9월~현재

KSC파리

뷰티의 본고장에서 뷰티플한 승부를 걸다



우리 회사는

- 일상생활에서 사용하는 화장품 관련 모든 자원과 제품을, 재활용하고 생분해할 수 있는 친환경 방식으로 디자인하겠다는 비전을 바탕으로 설립됐다. 이에 따라 오염 잔류물 없이 5초 만에 사라지는 혁신적인 수용성 포장 기술을 개발하는 데 성공했다.
- 쓰레기가 제로인 친환경 뷰티 상품을 모토로 2022년 5월 차세대 뷰티 테크 브랜드 '디어닷'을 론칭했으며 이를 시작으로 일본 LOFT, PLZA 등 오프라인 80개 매장에 입점해 미국, 유럽 등 세계시장으로 빠르게 확장해가고 있다.

글로벌을 준비하다

- 삶의 질 향상, 녹색도시, 생태계 보전 등 사회적 가치에 관한 소비자의 관심이 높아지는 가운데, 친환경 가치를 일찍부터 실천하고 있는 유럽 시장에서의 성공이 곧 친환경 K-뷰티 상품의 세계화를 앞당길 수 있다는 생각으로 해외 진출을 시도하게 됐다.
- 2019년 크리에이티브밸리와 MOU를 통해 처음 프랑스 시장에 진출했으며 많은 현지 뷰티 산업 관계자를 만나면서 친환경 뷰티 시장의 가능성을 확인하게 됐다.
- 하지만, 체계적인 유럽 시장 진출을 도모하고 지속적인 수출 성장을 달성하기 위해서는 체계적인 마케팅 전략 및 현지 정착을 위한 비자, 체류증, 법인설립, 영업장 확보가 큰 과제로 다가왔다.
- 이때 중소벤처기업진흥공단의 KSC 입주기업이라는 공신력과 스테이션F 최대의 파트너사라는 HEC Paris의 현지 인지도를 활용해 맞춤 지원을 받고 전문적인 홍보가 필요하다고 판단해 입주 신청을 하게 됐다.



해외거점을 만나다

- 이후 유럽 최대의 창업 생태계 요람인 Station F에 사무공간을 마련했으며 19차례의 비즈니스 미팅과 6차례의 전문가 미팅을 진행했다. 이를 통해 현지에서 네트워킹을 확보하고 탄탄한 영업망을 구축해갈 수 있었다.
- 자사 친환경 코스메틱 브랜드 '디어닷'이 파리에서 열린 2022년 파리 화장품산업박람회 코스메틱 360 어워즈에서 패키징 부문 대상을 차지했다. 코스메틱 360 어워즈는 프랑스 화장품 산업단지 코스메틱밸리가 주관하는 국제 화장품 산업전시회로, 화장품 산업 관련 글로벌 전문가들이 심사하는 권위 있는 대회라서 더욱 의미가 있다.
- KSC파리의 지원으로 매출액과 수출액이 증가함은 물론 고용 창출 측면에서도 가시적인 성과를 얻었다. 입주하기 전인 2021년 대비 매출액은 5억 5,000만 원에서 2022년 15억 원으로 173% 늘었으며, 수출액은 2021년 200달러에서 2022년 11만 달러로 549% 증가했다. 직원도 9명에서 12명으로 늘었다.

미래를 열다

- 코스메틱360 어워즈에서 아시아 기업 최초로 대상을 받음에 따라 많은 현지 투자자들과 파트너사들의 관심을 받고 있다. 이를 통해 현지 유명 브랜드의 투자유치를 넘어 협력관계를 공고히 하고 프랑스 이외의 세계시장에도 진출하겠다는 포부다.
- 화장품 패키징 기술의 우수성을 토대로 앞으로 지속 가능한 글로벌 뷰티 테크기업으로 성장해갈 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

(주)알에프메디컬
 대표이사 전명기
 주생산품 고주파 의료기기
 설립 2005년 11월
 홈페이지 www.rfa.co.kr
 독일 프랑크푸르트GBC 입주
 2019년 12월 ~ 2023년 12월
 연계지원 공유오피스

매출액



직원 수



- 독일 현지 법인 설립 및 거점 공간 확보
- 유럽시장 수출액 2022년 대비 2023년 수출액 28.5% 증가

독일 프랑크푸르트GBC

(주)알에프메디컬

토종 고주파 의료기기, 독일 시장 '후끈하게'



우리 회사

- 알에프메디컬은 글로벌 기업에서 독점하던 암치료용 고주파 의료기기를 2005년 국내 자체적으로 개발해 현재 고주파 암치료용 의료기기의 국내 선두기업으로 성장했다.
- 혁신적인 R&D 투자로 간암 치료용 의료기기에서 폐암, 신장암, 갑상선 종양, 자궁근종, 유방암, 하지정맥류 등으로 치료 범위를 확대하고 현재 세계 60여 개국으로 수출하고 있다.

해외거점과 함께!

- 지난 20년간 다양한 전문학회지를 통해 자사 고주파 기기의 높은 치료 효과를 발표했으며 다양한 국가 및 대륙의 까다로운 의료기기 인증을 모두 획득했다. 그 결과 현재 수많은 해외 바이어로부터 제품의 치료 효과 및 수입에 대한 상담 문의가 꾸준히 이어지고 있다.
- 다만, 수출의 대부분을 직접 수출이 아닌, 해당 국가 내 대리점을 통해 진행하다 보니 수익성이 제한적이고 바이어 대응 및 사후관리에



- 어려움을 겪었다. 해외시장 공략에 변화가 필요했다.
- 특히 유럽 시장의 중심인 독일의 경우 상대적으로 보수적인 바이어와 높은 운영 비용 등으로 시장진입이 쉽지 않았다. 이 때문에 새로운 현지 전략을 시도했다.
- 때마침 2019년 프랑크푸르트GBC에 대한 정보를 얻고 입주했다. 다양한 지원을 받으며 현지 법인을 설립하고 독일 내 병원 및 의료기기 유통업체를 소개받아 딜러망을 확대하는 데 성공했다.
- 현지 직원을 채용해 확대한 네트워크를 기반으로 고객사에 적극적으로 대응하며 바이어의 신뢰도를 제고하고, 수출을 확대하는 기반을 마련했다.
- 프랑크푸르트GBC는 자사가 안정적으로 현지에 정착할 수 있도록 영업활동을 위한 법인 설립 및 연락사무소 폐쇄의 전 과정에 서류작업, 행정업무, 통·번역 서비스를 지원해 매우 유용했다. 정기적으로 유럽 시장정보를 제공하고 회계·법률 사무소 자문, 바이어 발굴 등의 지원도 아끼지 않았다.
- 또한 GBC 내에 직원들의 거점 공간을 지원받았다. 유럽 시장에서 개최되는 박람회, 학술대회, 의료 마스터클래스 등에서 원활한 마케팅 활동을 이어갈 수 있었던 것도 GBC 내 거점공간이 있었기 때문이다.
- 이런 GBC의 지원에 힘입어 2023년 유럽 시장 수출액이 GBC 입주 전 대비 입주 후 28.5%(153만 달러) 증가했으며, 총 수출액은 690만 5,000달러에 이른다.

Go! Global

- 현재 EU 24개국으로 수출을 확대, 성장하고 있으며, 수출국 또한 늘어나고 있다. 신제품에 대해 각종 임상시험을 진행하고 논문을 발표하는 등 새로운 성장동력을 준비하고 있다.
- 프랑크푸르트GBC 지원을 통해 유럽 시장에서 괄목할 성과를 일군 만큼, 앞으로 미국 시장진출을 위해 시카고 GBC 입주에 도전할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

(주)하나식품

대표이사	오성례
주생산업	수산 가공식품
설립	1983년 3월
홈페이지	www.hanafoods.co.kr
연계지원	(특화) 2023년 독일 홈코노미 공동물류·현지 마케팅 지원사업

독일 프랑크푸르트GBC

(주)하나식품

싱싱한 K-어묵, 독일 식탁에 오르다



매출액



수출액



- 2023년 독일 홈코노미 공동물류·현지 마케팅 지원사업 참여
- Eat&Style 등 오프라인 식품박람회 참가 등을 통해 유럽시장에 제품 홍보

우리 회사

- 하나식품은 1983년 창업 이후 40여 년간 싱싱한 생선을 원재료로 맛과 영양이 풍부한 어묵을 생산하기 위해 노력하고 있다. 2005년 국내 최초로 두부를 넣은 어묵을 개발해 특허를 확보했으며 단백질이 풍부한 영양 간식으로 꾸준히 사랑받고 있다.
- 자동화 시설을 갖춘 위생적인 현장에서 제품을 생산하며 식약처로부터 HACCP 인증을 받아 운영하고 있다.

해외거점과 함께!

- 유럽 시장진출을 위해 2014년 EU 수출 수산물에 대한 수산물 생산·가공 시설을 등록하고 영문 홈페이지, 카탈로그 등을 제작하며 유럽 시장 대상의 제반 수출 인프라를 구축했다.
- 그런데 유럽 시장은 보수적인 바이어와 높은 물류비용 등 진입 장벽

- 이 높아 진출이 쉽지 않았다. 교민 네트워크를 대상으로 샘플 판매를 시도했지만, 적절한 유통채널을 발굴하기가 쉽지 않고 높은 물류비용으로 한계를 느꼈다.
- 평소 중진공 사업에 관심이 많았는데, 마침 식품·소비재기업을 대상으로 한 홈코노미 공동물류 및 현지 마케팅 지원사업을 알게 되어 곧바로 신청하였다.
- 유럽 소비자의 소비성향과 마케팅 전략에 대한 컨설팅을 시작으로 Polagra, Eat&Style 등의 오프라인 식품박람회 참가, 온라인쇼핑몰 제품등록 등을 지원받으며 제품을 적극적으로 홍보했다.
- 또한, 어묵은 냉장 운송과 보관이 필수적이라 물류 지원이 절실했는데 GBC의 연계로 공동물류 프로그램을 통해 보관과 비용 부담에 따른 애로를 해소했다.
- 독일을 비롯한 유럽 시장의 K-Food 이미지 개선과 GBC의 지원에 힘입어 제품 수출액이 2022년 60만 달

- 러에서 2023년 92만 달러로 50% 이상 신장했다.
- 또한 연계 지원으로 진행된 독일 홈코노미 공동물류·마케팅 지원사업은 단순한 수출 금액의 증가뿐 아니라 유럽 시장진출 경험을 토대로, 그간 정체됐던 국내 매출의 한계를 극복하고 한 단계 성장하는 기회가 됐다.

Go! Global

- 슈투트가르트 Eat & Style 전시회에서 직접 소비자를 상대로 제품을 홍보하며 유럽 소비자의 소비 취향을 파악했으며, B2B 전시회인 폴란드 Polagra 식품 전시회를 통해 발굴한 바이어와 수출 관련 협의를 진행하고 있다.
- GBC의 지원으로 경험한 유럽 소비자의 취향과 현지 바이어, 물류 등 네트워크 등을 종합적으로 활용해 앞으로 본격적으로 유럽 시장 확대를 추진할 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

케이마트그룹(주)
 대표이사 이태화
 주생산품 화장품
 설립 2018년 3월
 홈페이지 www.cosbx.com
 러시아 모스크바GBC 입주 2024년 7월~현재
 연계지원 (특화) 2023-2024년 K-소비재 한국상담회, 공유오피스

매출액



수출액



- 2023-2024년 K-소비재 한국상담회 통해 러시아 대형유통망과 상담
- 10만 유로 규모의 남성 화장품 16종 수출

러시아 모스크바GBC
 케이마트그룹(주)

GBC와 함께 러시아서 K-뷰티 영토 확장한다



☎ 우리 회사

- 화장품 전문업체로, 자사 브랜드 및 OEM 방식으로 수출하고 있다. 자사 브랜드 'BELOVE', 'COSBX'를 론칭했으며 기능성 화장품부터 기초화장품, 색조화장품까지 전 부분의 화장품을 공급하고 있다.
- 충북 음성에 소재한 외주 협력기업을 통해 제품을 기획, 생산하고 있으며 바이어의 다양한 요구에 맞춘 OEM 체계도 갖추고 있다.

📌 해외거점과 함께!

- 케이마트그룹은 베트남 시장을 주력으로 수출을 추진하다가 수출 다변화를 위해 2023년 9월, 모스크바GBC에서 주관한 특화사업인 K-소비재 한국 상담회에 참여했다. 이곳에서 러시아 대형유통망과 상담하는 기회를 얻게 됐다.
- 한국 화장품은 러시아에서 뛰어난 품질과 합리적인 가격으로 인정 받고 있다. 일부 대형 화장품 소매점에 KOREA 코너가 따로 있을 정도로 호응을 얻고 있는 만큼 매우 매력적인 시장이다.



- 하지만 러시아 시장 진출에 대한 준비가 미흡하다 보니 현지어 카탈로그가 없고 언어장벽은 물론 현지 시장 상황에 관한 정보도 전혀 없어 애로를 느꼈다.
- 특화사업인 K-소비재 한국 상담회에서 만난 러시아 대형 유통망 '아즈부카부크샤'와 계속해서 이메일과 유선으로 협의를 진행했다. 이후 모스크바에 3차레나 방문해 구매담당자와 수출 상담을 진척시켰다. 이때 모스크바GBC의 지원이 큰 도움이 됐다.
- GBC의 지원으로 현지어 카탈로그를 제작했으며 온오프라인 미팅시 통역을 지원받고 현지 물류 및 송금에 대한 자문, 공유오피스 등을 제공받았다.
- 아즈부카부크샤 구매담당자와 남성용 화장품 종류와 화장품 용기, 디자인 및 체형 등을 협의했으며 2023년 12월에 2개 라인 남성 화장품 16종을 최종적으로 선정했다.
- 그후 2024년 3월, 약 10만 유로 규모의 첫 주문 대금을 수령함으로써 러시아 첫 수출이라는 성과를 거뒀다.
- 2024년 6월에는 남성 화장품 16종 샘플을 직접 모스

- 크바로 가져가서 상담을 하고, 마침내 9월 아즈부카부크샤 매장에 'COSBX'라는 한국 브랜드로 론칭하였다. 구매담당자는 상품 기획부터 포장 디자인, pop 광고 등 모든 과정을 케이마트그룹과 함께했던 만큼 'COSBX' 론칭이 매우 의미 깊었다고 전했다.
- 아즈부카부크샤 본사에 방문할 때 모스크바GBC 소장 과 자문역, 현지 직원이 함께 참여하는 등 GBC의 공신력에 힘입어 러시아 대형유통망으로부터 신뢰를 얻었다.

🌐 Go! Global

- 아즈부카부크샤와 남성화장품 16종 신제품 론칭 이후 여성 화장품(Hair care, Body care, Face care, Pack & Patch, Hand & Foot care) 진출까지 모색하고 있다.
- 현재 유아-청소년 화장품으로 확대할 것을 협의하고 있으며 앞으로 GBC의 도움을 받아 마그닛 코스메틱을 통해 BELOVE 브랜드로 수출을 확대해 갈 계획이다.

GBC와 함께 글로벌 UP

(주)타임리랩스

대표이사	성영익
주생산업	패드, 앰플
설립	2018년 10월
홈페이지	mondaymuseum.kr
연계지원	(특화)K-소비재 플랫폼 진출, 공유오피스, 해외지사화사업

러시아 모스크바GBC

(주)타임리랩스

친환경 비건 뷰티, 러시아 MZ세대 마음을 흔들다



매출액

지원 전
(2023)



1억
7,500만 원



지원 후
(2024)



25억 원
(잠정)

수출액

지원 전
(2023)



5만
2,000달러



45만 달러
(잠정)

- 올인원 에센스, 딥클렌징 샴푸에 대한 TRCU 인증 획득
- 러시아 온라인 플랫폼(OZON, Wildberris) 및 오프라인 매장(티코, 카오리) 입점

우리 회사

- 자연에서 얻는 천연원물인 껍질, 씨앗 등에 숨은 유효성분을 재발견해 친환경 비건 화장품인 '먼데이뮤지엄' 브랜드를 출시했다.
- 먼데이뮤지엄은 포도껍질, 감꼭지, 풋사과껍질, 유자씨 등을 주원료로 패드 3종, 에센스 3종 등을 출시했으며 젊은 MZ세대를 중심으로 탁월한 제품 효과를 검증받으며 제품 반복 구매율이 높아지고 있다.

해외거점과 함께!

- 최근 화장품 시장은 소비자들의 지속가능한 제품에 대한 관심이 높아지면서 '친환경', '탄소중립', '식물기반' 등이 대표 키워드로 떠올랐다. 이는 국내는 물론 글로벌 시장도 공통적인 현상으로 비건 화장품 열풍이 뜨거워진 것도 이 때문이다. 친환경 비건 화장품 전문기업인 타임리랩스에는 더 없이 좋은 기회이기에 해외 시장을 개척하기



위해 적극적으로 나섰다.

- 해외 진출을 추진하기에 앞서, 먼데이뮤지엄 브랜드 보호를 위해 2021년 수출바우처 사업을 통해 국제상표권을 출원했다. 이어 일본, 유럽, 영국, 미국 등 전 세계 22개국에 국제상표권 등록을 진행하는 등 기본적인 필수 수출 인프라를 갖추어갔다.
- 해외 첫 진출국을 러시아로 정하고 판로 개척에 나섰다. 하지만 안타깝게도 현지 브로슈어, 유라시아 통합인증 TRCU 인증 등 러시아 수출에 필요한 인프라를 갖추지 못해 한계에 직면했다.
- 모스크바GBC 특화 프로그램인 K-소비재 플랫폼 진출 지원사업에 선정되어 올인원 에센스, 딥클렌징 샴푸에 대한 TRCU 인증을 획득했으며 마케팅에 활용할 수 있는 현지어 카탈로그를 제작했다.
- 이런 지원에 힘입어 러시아 최대 온라인 플랫폼인

OZON, Wildberris에 입점했으며 젊은 고객층의 사랑을 받으며 티코, 카오리 등의 오프라인 매장에 입점했다. 온라인에 이어 오프라인 매장 입점까지 성공하면서 러시아 시장에 성공적으로 진출했으며 현재 지사화 사업을 연계 지원받으며 바이어 확대를 도모하고 있다.

Go! Global

- '먼데이뮤지엄'은 최소주의 뷰티(Minimal Beauty)라는 브랜드 이념을 기초로 MZ세대의 공감을 이끌어 내고 있다. 앞으로 온라인 및 일부 유통망 진출을 시작으로 더 나아가 '골드애플', '레뚜알' 같은 러시아 대형 화장품 유통망으로 진출할 계획이다.
- 특히 비건 인증을 획득한 프랑스를 중심으로 유럽 시장으로도 수출을 다변화할 예정이다.

KSC와 함께 글로벌 UP

(주)크라우드웍스
 대표이사 박민우
 주생산품 AI 데이터 가공 LLM 서비스
 설립 2017년 4월
 홈페이지 www.crowdworks.ai
 프랑스 파리KSC 입주 2023년 5월~현재
 연계지원 수출바우처

매출액



직원 수



- 유럽 최대 스타트업 행사 Viva TECHNOLOGY에서 **비즈니스 미팅 60건 진행**
- **프랑스 업체(W사, A사, D사 등)와 PoC 계약 후 본계약 협의 진행 중**

프랑스 파리KSC
 (주)크라우드웍스

기업 맞춤형 LLM 플랫폼, 유럽 시장 넘본다



우리 회사

- 기업 데이터의 가치를 높이고 신뢰할 수 있는 인공지능 솔루션을 만드는 기업으로, 고객의 요구사항 정의부터 인공지능 데이터 구축, 알고리즘 및 서비스 개발, 모델 및 서비스 검증까지 인공지능 개발의 모든 프로세스에 대한 end-to-end 솔루션을 제공하고 있다.
- 2017년 출시한 크라우드소싱 기반의 인공지능 데이터 구축 플랫폼 'Crowdworks'는 전문 프로젝트 매니저가 60만 명에 이르는 작업자 그룹과 함께 데이터를 축적했다. 이들을 대상으로 텍스트, 이미지, 영상, 음성을 포함한 다양한 유형의 데이터를 수집, 가공하는 프로젝트를 플랫폼에 개설하고 크라우드소싱을 통해 모집한 작업자들이 프로젝트에 참여해 인공지능 데이터를 구축했다.

해외거점과 함께!

- 삼성, 현대, 네이버 같은 대기업들에서 'Crowdworks'를 선택했으나, 아직 수출 실적은 전무한 내수기업으로 지속적인 성장을 위해서는 글로벌 시장진출이 필수라고 판단했다. 프랑스를 비롯한 유럽 현지 시장 상황 파악, 전략 개발, 고객 발굴이 절실했다.
- 이때 유럽 시장에 진출할 수 있는 전초기지로 최상의 조건을 갖춘 파리KSC를 발견하고 바로 입주했다.



- 파리KSC는 고객 발굴과 성과 창출에 적극적으로 참여하며 현지 진출 전략을 조언했다. 로켓스쿨 인턴생 작업 공간으로 상젤리제 사무실의 공용업무 공간을 장기간 제공해 주었으며, KSC 데모데이 등 각종 세미나와 비바테크 같은 이벤트 참가를 적극 지원했다. 또한, AI 관련 최대 기업 Dataiku 및 전문 컨설턴트 Ask 747을 소개해 MOU를 체결하도록 지원해 주었다.
- 국내 540여 개 고객사의 레퍼런스를 활용해 유럽 내 데이터 가공 수요기업 및 현지 AI 유관 기업 발굴을 지속해서 추진하면서 이를 위해 본사 담당자가 주기적으로 현지 출장을 떠나고 현지 인력도 1명 채용했다. 이때 유럽 창업 생태계 요람인 Station F 및 파리KSC 전문가 네트워크로부터 큰 도움을 받았다.
- 2024년 5월에 유럽 최대 스타트업 행사인 'Viva TECHNOLOGY'에 참가해 60건의 비즈니스 미팅을 진행했다. 모에 헤네시, 샤넬, 토탈 등 프랑스 기업을 포함해 다양한 산업군의 기업들과 미팅하며 비즈니스 기회를 발굴했으며 이를 통해 비즈니스 전략의 방향성과 함께 서비스와 솔루션의 가능성을 재확인했다.
- 이후 KSC의 지원에 힘입어 W사, A사, D사 등 다수의 프

- 랑스 업체와 PoC 계약을 맺었으며 현재는 본계약 관련 협의를 진행하고 있다.
- 이 같은 노력에 힘입어 매출 증가세도 두드러졌다. 2023년에는 전년 대비 101% 상승한 역대 최고 매출을 기록했으며 그해 지속가능경영대상 부문 고용노동부장관상, 제1회 인공지능 신뢰성·품질 대상 우수상을 받았다. 2024년 2월에는 가트너 '생성형 AI 기술을 위한 혁신 가이드' 기술 기업으로 등재됐다.

Go! Global

- 현재 프랑스는 마크롱 대통령이 AI 과학자 안 르쿤, 바이두 CEO 로빈 리 등을 엘리제궁에 초청해 긴 시간 대담을 갖고 AI 기술과 시장에 관한 조언을 구하는 등 AI 기술 경쟁에 대한 자신감을 회복하고 있다. 이 흐름을 놓치지 않고 앞으로 프랑스에서 공격적으로 고객 개발을 추진하며 해외 진출의 고두보로 삼을 계획이다.
- 또한, 유럽을 비롯해 일본, 미국 등의 글로벌 LLM 업체에 자율주행, 의료 등의 고품질 데이터를 제공하며 해외에서 새로운 성장 동력을 발굴할 예정이다.

KSC와 함께 글로벌 UP

(주)코머신

대표이사 박은철
 주생산품 기계제품 온라인 거래플랫폼
 설립 2017년 3월
 홈페이지 www.komachine.com
 프랑스 파리KSC 입주 2023년 1월~현재

프랑스 파리KSC

(주)코머신

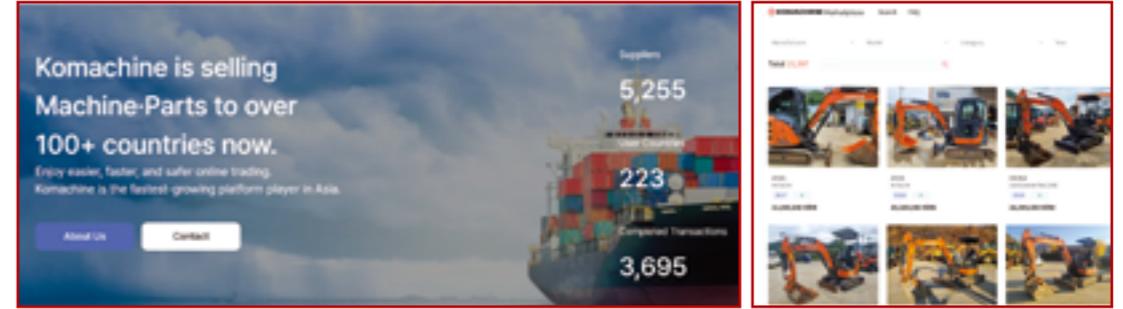
삼백만불 수출의탑 수상! KSC가 일등공신

우리 회사

- 국내에서 생산한 기계와 부품을 전 세계 여러 국가에 수출하는 중개 서비스 플랫폼 '코머신'을 구축해 오늘날 대한민국 경제를 이끈 기계 산업의 새로운 온라인 생태계를 구축했다고 평가받고 있다.
- 전 세계에서 제작하고 판매하는 모든 기계·장비·부품·산업재를 전 세계에 공급하겠다는 목표로 2017년에 설립되었다. 이후 코머신은 2024년 8월 기준 등록 기업 수 4,500개, 접속 국가 수 223개, 거래 건수 3,695건으로 세계 110여 개국에 수출하며 아시아 넘버원 기계 산업 온라인 플랫폼으로 성장했다.

해외거점과 함께!

- 현재 아시아 시장에서 선전하고 있는 코머신이 지속해서 성장하기 위해서는 유럽·중동·아프리카(EMEA)를 중심으로 보폭을 넓힐 필요가 있었다. 마침 KSC가 EMEA의 중심인 파리에 위치해 있어 망설임 없이 입주하게 됐다.
- 파리KSC는 사무공간뿐만 아니라 프랑스 고객을 명확히 타겟팅할 수 있도록 세일즈, Tender 전략 전문가 미팅을 9회 이상 지원했으며 현지 직원 채용 정보를 제공하고 아울러 법률, 홍보, 영업 등의 다양



매출액



수출액



- 2023년 **3백만불 수출의탑** 수상
- **Business France**와 프랑스 기계산업 디지털화 프로젝트 **PoC** 완료

한 멘토링 세미나를 지원해 줬다.

- 스테이션 F에 상주하면서 다양한 스타트업과 네트워크를 확보했으며 파리KSC로부터 주기적으로 현지 시장 정보 및 주요 뉴스레터를 제공받았다. 또한 프랑스가 해외 스타트업 인재 영입을 위해 마련한 프렌치 테크 비자 (French Tech Visa) 지원을 통해 현지에 더 빠르게 정착할 수 있었다.
- KSC의 지원에 힘입어 프랑스를 비롯한 유럽 제조업체를 대상으로 한국 온라인 마케팅 채널을 소개하고 무역 업체를 대상으로 국내에서 공급 가능한 4,000개 기계 브랜드에 대한 거래 서비스를 안내했다. 동시에 다양한 온오프라인 채널을 통해 기업체와 미팅을 진행했다.
- 특히 Business France와 프랑스 기계산업 digitalization 프로젝트를 진행했으며 2023년에 성공적으로 PoC를 완료하고 2024년 대형 프로젝트에 입찰했다. 이때 KSC의 법률 전문가 지원으로 입찰용 GDPR(EU 개인정보 보호규정) 내용을 명확히 인지할 수 있었다.

- 대형 프로젝트 수주가 성공적으로 이루어진다면 최소 20개 프랑스 업체를 파트너사로 확보해 지속적인 매출을 일으키는 동시에 Business France로부터 비용 지원까지 받을 것으로 기대하고 있다.
- 또한 KSC의 지원에 힘입어 2023년 삼백만불 수출의탑을 수상했으며 17건의 특허 등록, 20건의 특허 출원, 6건의 인증획득까지 성공적으로 마무리했다.

Go! Global

- 2024년 5월, 중고 기계 플랫폼 '코머신 Marketplace'를 오픈했으며 이를 통해 많은 거래를 기대하고 있다. 중고 제품 위주인 만큼 초기에는 국내시장에 집중하고 이후 세계 시장으로 확장할 예정이다.
- 프랑스에서 성공적인 비즈니스를 이루어 낸 후 이를 레퍼런스로 활용해 유럽 내 여러 국가를 넘어 일본 등 세계 시장으로 보폭을 넓힐 계획이다.