

# 제8회 정주영 창업경진대회 결 선



불굴의 도전, 모험정신,  
이것으로 누구나 다 성공할 수 있는 것은 아니다.  
그 이면에는 치밀한 검토와 확고한 신념이 있어야 한다.

아산 정주영

## 아산나눔재단 뉴스레터 구독 신청

오른쪽 QR코드로 접속하여 아산나눔재단 뉴스레터를 구독해 보세요!  
아산나눔재단이 진행하고 있는 다양한 프로그램의 소식을 가장 먼저 받아보실 수 있습니다.



정주영 창업경진대회는 2012년부터 매년 아산나눔재단에서 개최하고 있는  
'실전형 창업 지원 프로그램' 입니다.

## | 목적

- 전국의 유망 예비 창업자를 발굴하여 멘토링, 시드머니, 업무공간, 교육, 네트워킹 기회 제공을 통해 창업의 첫걸음을 지원
- 지역 창업 생태계 구성원을 대상으로 기업가정신을 확산하고 스타트업에 대한 이해를 심화

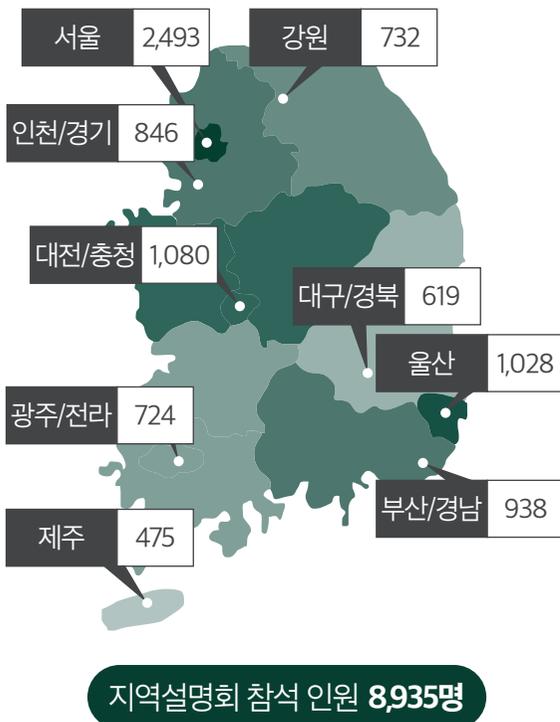
## | 대상

- 전국 대학(원)생 및 만 39세 이하의 일반인 예비창업자 혹은 창업 1년 이내의 법인기업

## | 기간

- 2019년 3월 4일 (월) ~ 8월 21일 (수)

## | 기업가정신 확산



## | 주요 지표



8회 총 지역설명회 참석인원  
**822명**



8회 대회 경쟁률  
**43:1**



후속투자유치비율  
**43%**

# 제8회 정주영 창업경진대회 결선

## | 일시

2019년 8월 21일 (수) 13:00 ~ 18:30

## | 장소

역삼 GS타워 아모리스홀

## | 식순

1부	
13:00 ~ 13:20	팀별 소개 부스 관람 및 입장
13:20 ~ 13:30	1부 오프닝
13:30 ~ 15:30	스타트업 8개팀 발표
15:30 ~ 15:45	휴식
2부	
15:45 ~ 15:50	2부 오프닝
15:50 ~ 17:50	스타트업 8개팀 발표
17:50 ~ 18:00	휴식
3부	
18:00 ~ 18:05	심사총평 및 시상안내
18:05 ~ 18:30	시상식
18:30 ~	폐회 및 기념촬영

## | 시상내역

대상(1팀) | 5,000만 원

최우수상(2팀) | 2,000만 원

우수상(3팀) | 1,000만 원

콘텐츠진흥원 특별상(중복수상 1개 팀) | 1,000만 원

본상(4팀) | 500만 원

장려상(6팀) | 300만 원

MARU180 특별상(중복수상 1개 팀) | 500만 원

# 제8회 정주영 창업경진대회 결선

## | 심사위원



블루포인트파트너스  
김용건 부사장

前 플라즈마트 제조품질  
총괄이사  
前 삼성전자 자동화연구소



아산나눔재단  
김형진 센터장

前 롯데액셀러레이터 투자심사역  
前 카페인 공동창업자(VP)



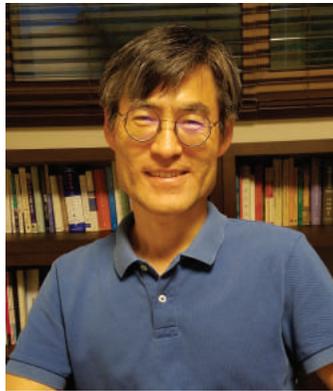
한국콘텐츠진흥원  
박경자 본부장

前 한국콘텐츠진흥원  
콘텐츠코리아랩 본부장  
前 한국콘텐츠진흥원  
비즈니스 지원 본부장



인라이트벤처스  
유동기 파트너

前 타임와이즈인베스트먼트  
투자이사  
前 대성창업투자 투자팀장



D3 파트너스  
이덕준 대표

前 G마켓 CFO  
前 Credit Suisse 투자은행 상무



TBT  
이람 대표

前 싸이월드 기획팀장  
前 네이버 서비스본부장

## 결선 진출팀 1부

디타임

리본

제로그라운드

컴스테인

어썸데이투잇

캐스터

리햐위더스

아이캡틴

## 시장의 문제

인사관리의 중요성은 누구나 알고 있습니다. 하지만 국내 중소기업, 스타트업은 인사팀이 없거나, 있더라도 복수의 업무를 맡고 있어 전문성이 결여되어 있는 경우가 많습니다. 또한 데이터관리의 어려움으로 인사 담당자는 수많은 페이퍼 워크에 시달리며 효율적인 업무가 어려운 실정입니다.

## 해결 방안

직원들은 앱을 통해 손쉽게 인사자료를 제출하고, 제출된 자료는 인사기록카드 자동화로 쉽게 관리 할 수 있습니다. 직원용 앱과 인사담당자용 HR Map을 통해 입사서류 등의 모든 데이터관리부터 출퇴근, 연차, 근로계약서, 급여, 고용지원금 등의 업무까지 한 번에 가능한 혁신적인 UI/UX를 갖춘 종합 인사관리 솔루션을 제공합니다.

## 9주간의 사업성과



기업은행



인사관리자용  
HR맵/근로자용  
앱 출시



160만 중소기업의  
인사관리 기능 탑재

## 시장성

국내 기업 중 중소기업이 차지하는 비중은 99%에 육박하며, 이 중 100인 이하 기업인 90%를 타겟 시장으로 보고 있습니다. 작은 규모의 기업이 사용하기에 적합한 종합 HR 시스템이 없어 회계 기반의 시스템을 사용하는 기업이 많은 만큼 안정적인 시장 확보가 가능합니다.

## 팀(구성원)

디타임은 현재 운영팀 5명, 개발팀 5명, 디자인팀 2명으로 구성되어 있습니다. HR컨설턴트 출신 대표자와 15년지기 이상의 대학 선후배이자 대기업 10년이상 경력의 상급 개발자 3명을 중심으로 최근 영입된 운영, 개발, 디자인 팀원으로 구성되어 있습니다.

## 연락처

대표: 우희형

연락처: 010-9048-1210

이메일: khan@dttime.co

웹사이트: www.inssait.io

앱: 인사이트(안드로이드, IOS)

## MEMO

## 시장의 문제

플라스틱 쓰레기 중에서도 생활계 플라스틱 폐기물은 재질별 분리 순도는 98%를 넘기 힘들어 단일 재질로 분리하기 어렵습니다. 왜냐하면 2% 소량의 이물질로 인해 재생수지 가격 50%~60%대로 하락하기 때문입니다. 이로 인해 산업폐기물과 생활계 폐기물 재생 수지의 판매 가격 차는 20%가 납니다.

## 해결 방안

다양한 플라스틱 재질에 대하여 선택적 분해능을 가지는 미생물인 '연속적 플라스틱 투입 배출이 가능한 균'으로 소화조(미생물 배양액이 채워진 소화조, 반응탱크, 바이오 탱크)를 제작합니다. 이를 통해 기존 재활용 기업의 전처리 공정 사이에 리본의 기기를 추가 도입합니다.

## 9주간의 사업성과



10억 원 규모의  
소화조 구매의향서



중국, 유럽(EP)에  
특허 출원



소화조 테스트용  
시제품 설계

## 시장성

2017년 세계 재생수지 시장은 40조 원 규모였으며, 2023년까지 55조 원 규모로 성장 가능성이 매우 큼니다. 보통 재활용 전처리 자동화 기기의 가격은 최소 20억 원입니다. 리본은 기존 공장의 대체가 아니라, 재생수지의 품질을 올려 기존 공장이 우리의 기기를 도입하게 하는 것이 목적입니다.

## 팀(구성원)

'새로 태어난다'는 리본(REBORN)의 사업명처럼, 전 세계 플라스틱 재생 산업에 긍정적인 영향을 주고자 합니다. 팀원 6명 모두 유니스트 출신으로 돈독한 팀워크를 자랑하며, 그중 3명은 창업 인재 전형 입학생으로 창업형 기술벤처에 역량을 갖춘 인재들입니다.

## 연락처

대표: 서동은  
연락처: 010-4310-0049  
이메일: rebornplastic@naver.com  
웹사이트: www.ecoreborn.com  
SNS: fb.me/rebornpurifier

## MEMO

### 시장의 문제

프랜차이즈 미용실의 등장은 미용 시장의 양적 확장과 서비스 균질화를 이뤘습니다. 하지만 미용 업계는 미용실을 소유한 사업자 중심으로 시장 개편되었고, 그 과정에서 디자이너는 불합리한 근무 환경과 보상 구조 등을 강요받고 있습니다. 이에 대한 대안은 현실적으로 찾기 쉽지 않습니다.

### 해결 방안

월 단위로 공간을 임대하는 '공유 미용실' 사업모델로, 헤어 디자이너는 입점료와 인테리어 비용 없이 고정 임차료만 지불하고 입점하는 구조입니다. 이를 통해 자율적이고 간섭 없는 근무 환경 속에서 '일 한 만큼 가져갈 수 있는' 합리적인 보상구조를 제시합니다. 또한 디자이너가 시술에만 집중할 수 있도록 각종 인프라와 마케팅, 세무/회계 등의 용역과 컨설팅을 제공합니다.

### 9주간의 사업성과



스프링캠프,  
슈미트



부지 및 인테리어  
업체 선정



고객 대상  
세일즈 시작

### 시장성

헤어 디자이너에게는 미용실 근무와 개업이라는 극단적인 선택지가 주어집니다. 하지만 공유미용실이라는 유연한 선택지가 추가됨에 따라 다양한 커리어패스가 가능합니다. 경제적으로는 주요 상권 개업에 따른 높은 임대 보증금, 인테리어 비용, 운영 비용을 절감할 수 있고, 근무 시에는 임금이 개선된 수익성을 기대할 수 있습니다.

### 팀(구성원)

제로그라운드는 Zero to One을 꿈꾸는 두 명의 Problem Solver가 만든 팀입니다. 네이버와 라인에서 스케일과 글로벌 확장 그리고 핀테크 스타트업 센트비에서 함께 빠른 성장(One to Ten)을 경험했지만, 항상 마음 한켠에는 직접 문제 해결(Zero to One)을 하고 싶은 꿈이 있었습니다. 공간 사업에 필요한 기획 및 재무 역량과 구매, 사업개발 등의 경험이 있고, 다년간 신뢰를 이어온 합이 잘 맞는 팀입니다.

### 연락처

대표: 김영욱

이메일: yw.kim@zeroground.kr

웹사이트: 추후 개설 예정

SNS: 추후 개설 예정

### MEMO



컴스테이

반려동물과의 여행을 위한  
숙박 예약 마켓플레이스

## 시장의 문제

반려동물과의 여행 수요가 폭발적으로 확대되어 반려동물 동반 가능 숙소가 많아지고 있습니다. 하지만 고객은 한정된 반려동물 동반 숙박시설 정보로 여행을 포기하고 있으며, 반려동물 동반 숙소 플랫폼 부재로 여행에 어려움을 겪고 있습니다.

## 해결 방안

컴스테이는 반려동물 동반에 '적합한' 숙소를 찾아 서비스합니다. 고객은 반려동물의 종류와 특성에 따라 전용 시설과 용품, 숙소 주변의 동반 가능 여행지를 비교해 숙소를 예약할 수 있으며, 파트너는 저희를 통해 검증된 고객과 만날 수 있습니다. 이를 통해 '동반 여행 수요와 숙소 공급의 불균형'을 해결하고, 고객, 플랫폼, 파트너 사이의 선순환을 만들어 새로운 생태계를 구축할 수 있습니다.

## 9주간의 사업성과



## 시장성

반려동물 시장은 키즈 시장을 대체하는 핵심 시장이며, 서비스와 콘텐츠 중심으로 커지고 있습니다. 반려동물을 가족으로 여기는 펫팸족의 소비 의사 결정에서 반려동물의 역할이 매우 큼니다. 반려동물 여행시장은 향후 10년 내 전체 반려동물 시장의 25%의 비중을 차지할 것입니다.

## 팀(구성원)

대표를 중심으로 함께 일했었던 반려인이 모여 창업하였으며, 각각 광고, 브랜딩, 리테일 분야에서 전문가로 활동하였습니다. 저희는 수년간 함께 밤을 새우며 많은 문제를 해결해온 같은 회사 출신 3명과 엔지니어 한 명, 그리고 마스코트이자 늘 저희에게 영감을 주는 반려견 페이지로 구성되어 있습니다.

## 연락처

대표: 신진희  
이메일: jin@comestay.co  
웹사이트: www.comestay.kr  
SNS: 인스타그램 내 'comestay.kr' 검색

## MEMO



**A.D.E**  
Awesome Day to Eat!

**어썸데이투잇**

소셜 다이닝  
플랫폼

## 시장의 문제

많은 사람이 더 나은 식생활을 추구하고 있지만, 여전히 '미식'에 대한 허들이 높습니다. 미식은 '특별한 날' 혹은 '사치'로 여기며, 맛 표현에 익숙지 않은 우리에게 서버와 소믈리에의 설명은 어렵지만 합니다. 더욱이 만족스러운 식당을 찾기 위해 많은 정보를 선별하고 탐색해야 합니다.

## 해결 방안

에이드(A.D.E)는 온·오프라인 커뮤니티를 통해 소비자들에게 가장 편리한 방법으로 미식을 안내합니다. 소비자는 레스토랑 미식 큐레이션 서비스를 통해 본인이 원하는 미식회를 선택하며, 해설과 취미 공유 등 에이드만의 가이드로 새로운 미식을 경험할 수 있습니다. 또한, 에이드 회원은 온라인 커뮤니티 상에서 실시간 미식 정보를 얻어, 자신의 미식 경험을 객관화하고 공유할 수 있습니다.

## 9주간의 사업성과



**파트너사  
10곳 확대**

레스토랑 및  
주류업체 등



**멤버십  
서비스**

10월 멤버십  
도입



**미식 지도  
서비스 구축**

키워드, 취향기반  
레스토랑 검색 서비스

## 시장성

파인 다이닝 레스토랑은 10년간 2배 이상 증가했으며, 2019년 파인 다이닝 시장의 실제 규모는 1조에 육박할 것으로 예상합니다. 에이드는 '미식'이라는 키워드를 통해 살롱 시장에서 차별화를 이뤄내고 있으며, 동시에 미식 문화 전부를 아우르는 플랫폼을 구축하고자 합니다.

## 팀(구성원)

'You are what you eat.' 매거진 기획·디자인 역량과 에디팅 경험이 있는 5명의 팀원으로 구성되어 더 잘 먹는 세상을 만들고자 합니다. 나아가 국내 최고의 미식 매거진이 되겠습니다.

## 연락처

대표: 김건

연락처: 010-3888-4757

이메일: kkuhn1004@gmail.com

웹사이트: www.awesomedaytoeat.com

SNS: 인스타그램 내 'project\_ade' 검색

## MEMO



# 캐스터

예측기반 콘텐츠 테스트베드 플랫폼  
'캐스터' 운영

## 시장의 문제

'과연 이 아이템이 시장에서 성공할 수 있을까?' 시장에 내놓기 전까지 흥행 여부는 아무도 모릅니다. 특히, 1020세대를 타깃으로 한 상품의 경우에는 그 예측이 더욱 어렵습니다. 그렇기에 담당자의 '감'에만 의존하여 탄생한 대다수 상품은 빠르게 생겼다 사라지곤 합니다.

## 해결 방안

캐스터는 1020세대 대상의 콘텐츠&커머스 회사에 예측게임을 기반을 둔 마켓 테스트 서비스를 제공합니다. 예측게임은 기존 서베이와 달리 실제 사용자의 답변에 따라 받을 수 있는 보상 금액이 달라집니다. 각 사용자의 정답률, 기대보상 등의 데이터로 기존 시장조사가 갖는 응답자의 대표성과 시의성 문제를 극복할 수 있습니다. 그리고 더욱 정확한 데이터를 기반으로 정밀한 의사결정을 도와줍니다.

## 9주간의 사업성과

 <b>캐스터 앱 출시</b>	 <b>파트너사 제휴</b>	 <b>누적조회수 30만 회</b>
구글 플레이스토어에 출시	17개사와 콘텐츠 제휴 및 계약 진행	SNS 누적 조회수 30만 회 기록

## 시장성

예측게임 캐스터가 겨냥하는 거점 시장은 모바일-리워드 광고 시장으로서 연간 시장규모가 1천억 원에 달합니다. 팀 캐스터의 1차 목표는 모바일리워드 광고시장 내 예측게임에 기반을 둔 마켓 테스트 리워드 서비스를 통해 서베이와 모바일광고가 결합한 새로운 서비스 시장을 만드는 것입니다.

## 팀(구성원)

팀 캐스터는 상품을 기획하던 MD와 작품을 기획하던 PD가 만나 이루어진 콘텐츠 스타트업입니다. 평범한 작품을 매력적인 상품처럼, 평범한 상품을 근사한 작품처럼 만들기 위해 모인 팀 캐스터는 기술개발총괄을 담당하는 전 넥슨 출신 팀원과 UX/UI 디자인을 담당하는 전 에이치나인 출신 팀원 그리고 인터랙티브 콘텐츠를 기획하고 제작하는 다수의 콘텐츠 파트너들과 같이 서비스를 개발하고 있습니다.

## 연락처

대표: 조재희  
연락처: 010-2611-3517  
이메일: prod.jaeheecho@casterapp.net  
웹사이트: www.casterapp.net  
SNS: 페이스북 내 '캐스터' 검색

## MEMO

## 시장의 문제

초고령화 사회로의 진입이 가속화되면서, 뇌졸중과 같은 신경 언어장애 환자가 급격히 증가하고 있습니다. 그러나 이들을 위한 전문 언어치료기관은 없고, 치료사도 매우 부족한 실정입니다. 결과적으로 환자들은 만성적인 언어장애를 겪게 되고, 우울증과 같은 사회적 문제로까지 주목받고 있습니다.

## 해결 방안

리햐위더스는 뇌졸중과 같은 문제로 언어장애를 겪고 있는 환자에게 최적의 치료사를 연계하여, 성인 언어치료 공백 문제 해결하고자 합니다. 단순한 연계를 넘어, 치료사를 선별, 교육, 코칭하고, 체계적인 관리 서비스를 제공합니다. 이를 통해 환자는 최대의 치료 효과를 기대할 수 있으며, 치료사는 새로운 시장 안에서 전문성 향상 및 커리어 개발을 할 수 있습니다.

## 9주간의 사업성과



서비스 기반  
구축

법인, 플랫폼,  
프로토콜 구축



병원과의  
협약

협약 체결로  
대기 환자 확보



전문치료  
인력 확보

신경언어장애  
전문 치료사 확보

## 시장성

성인 언어치료 시장은 서비스 공급 부족 문제를 겪고 있지만, 2,000억이 넘는 잠재 시장입니다. 특히 인구 고령화와 함께 성인 언어장애 환자가 급증함에 따라 연평균 두 자리 성장이 전망되며, 방문 치료의 특성상 치료실 개원 등 고정비가 거의 들지 않아 수익성이 높습니다.

## 팀(구성원)

성인언어치료 분야와 경영 분야의 전문가들이 모여 공동 창업하였습니다. 서울대 언어학 학사, 연세대학교 언어병리학 석사 및 박사 과정에서 신경 언어장애를 연구하였습니다. 또한 대학병원 신경과에서의 임상과 실제 방문 치료 경험을 통해 본 사업에 대한 전문성을 축적하였습니다. 경영 전문성 보완을 위해, 플랫폼 경험이 풍부한 글로벌 경영전략컨설팅사의 이사과 투자 회계 분야 전문가인 회계사가 합류하였습니다.

## 연락처

대표: 유현지 / 박소현

연락처: 010-2881-6088

이메일: rehabwithus2019@gmail.com

웹사이트: www.replatform.co.kr

## MEMO

## 시장의 문제

해양선박사고는 산업 기술 발전과 무관하게 발생하며, 사고 시 큰 인명피해를 초래합니다. 하지만 상황에 따라 실시간 대응할 수 있는 매뉴얼이나 대응체계가 전무한 실정입니다. 실효성 있는 안전 솔루션을 통해 위험성을 사전에 판단하고, 사고 발생 시 신속한 대응과 구조 체계를 확립해야 합니다.

## 해결 방안

아이캡틴은 인공지능 기반의 재난 대피 시뮬레이션을 통해 안전 인증과 교육 훈련 그리고 실시간 재난대응 3단계 맞춤 서비스를 선박과 사고별로 제공합니다. 시뮬레이션을 이용하여 사전에 사고 상황별 대피 안전성을 분석하고 현실성과 이해도 높은 교육과 훈련을 제공합니다. 또한 실제 선박사고 발생 시, 실시간 전자 매뉴얼을 통해 안전하고 신속한 경로를 지시하여 인명피해를 최소화합니다.

## 9주간의 사업성과



한국선급  
현대중공업(2020년)



현대중공업, 한국선급,  
해양 연구소 등



와이플레닛,  
CNTTECH

## 시장성

세계 안전 시장의 규모는 총 550조 원이며, 이 중 재난안전 시뮬레이션 및 스마트 안전 시장의 규모는 21조 원으로 지속해서 성장하는 추세입니다. 또한 안전에 대한 국민과 국가적 관심이 급증하고 있으며, 기업과 기관에서도 안전성 제고를 통한 기술력 확보를 추진 중입니다.

## 팀(구성원)

아이캡틴은 KAIST 기계와 전자공학 박사를 중심으로 시작되어, 현재 마케터와 기획자를 영입하여 본 사업을 추진 중입니다. 기술적으로는 재난안전과 시뮬레이션 그리고 인공지능에 대한 전문성을 확보하였고, 다양한 대피 시뮬레이션을 기관 및 기업과 함께 수행해 왔습니다. 아이캡틴의 대피 시뮬레이션 기술력은 국제 논문과 인증기관을 통해 전 세계에서 가장 우수하다고 평가받았습니다.

## 연락처

대표: 김현철

연락처: 010-7369-9598

이메일: captain\_fe@kaist.ac.kr

웹사이트: www.icaptain.kr(제작중)

SNS: 추후개설예정

## MEMO

## 결선 진출팀 2부

그라인더

서울언니들

디보션푸드

디하이브

캐시바이

모어사이언스

스칼라데이터

오늘도주말

## 시장의 문제

이제는 Z세대를 위한, Z세대의 문법에 맞는 커머스가 필요한 시점입니다. Z세대는 이미지와 텍스트보다 동영상을 편하게 생각하고, 자신의 가치 기준에 따른 브랜드와 상품을 선택합니다. 하지만 이를 충족 시키는 커머스는 아직 시장에 없습니다.

## 해결 방안

Z세대는 친환경, 젠더 이퀄리티, 동물실험 배제, 공정무역 등 지속 가능한 가치를 추구합니다. 그라인더는 Z세대가 합리적이라고 생각하는 가치를 바탕으로, 더 나은 미래를 위한 브랜드와 상품을 큐레이션하고자 합니다. 또한 그들이 선호하는 동영상 기반의 문법을 채택하여, 브랜드 스토리와 상품 소개, 소비자 리뷰 등 서비스의 모든 부분을 동영상 콘텐츠로 구성합니다.

## 9주간의 사업성과



시드 투자  
제안

5,000만원  
규모



프로덕트  
개발

서비스 알파 버전  
개발 완료



미디어  
테스트

8개 브랜드와 협업,  
콘텐츠 제작

## 시장성

올해로 50% 이상이 성인이 된 Z세대는 향후 소비의 주축이 될 세대이자, 다른 세대의 트렌드를 이끌어 가는 세대이기에 주목받고 있습니다. 최근 국내에서도 주목받기 시작한 비건, 크루얼티 프리 등의 지속가능성 키워드는 Z세대뿐 아니라 밀레니얼 에게까지도 공감을 얻을 수 있을 것입니다.

## 팀(구성원)

Z세대 타겟의 콘텐츠와 서비스를 만드는 데에 최적화된 팀입니다. KAIST 전산학부에 재학 중이며 미디어 스타트업 창업 경험이 있는 김수연 대표와, 메이커스와 스노우를 거치며 Z세대 타겟 시장을 경험해 온 박상욱 CPO, 다양한 디자인 경험을 보유한 고유라 CBO, 경험 많은 개발자 세 명으로 구성되어 있습니다. 다음 단계로의 도약을 위해 세 명의 개발자 추가 영입을 완료하였습니다.

## 연락처

대표: 김수연

연락처: 010-9541-0818

이메일: k.callmesoo@gmail.com

홈페이지: www.seasoning.tv

## MEMO

## 시장의 문제

동남아시아 여성들은 한국 문화와 화장품 등에 큰 관심을 보이며, 여러 국가로 기업 진출이 활발합니다. 하지만 미얀마 시장은 타 국가 대비 온라인상에서의 콘텐츠 플랫폼과 커머스가 잘 구축되지 않았습니다. 페이스북에서 쇼핑과 콘텐츠를 소비하긴 하지만, 여전히 오프라인 구매율이 높습니다.

## 해결 방안

서울언니들은 미얀마 거점 뷰티콘텐츠커머스 S.S.K 운영을 통해 미얀마 주요 콘텐츠 소비 수단인 페이스북 자사 페이지를 뷰티 콘텐츠 채널로써 극대화하고자 합니다. 이로써 O2O커머스로 연결하며, 고객들이 믿을 수 있는 뷰티 콘텐츠를 통해 정보를 소비하고 쇼핑을 할 수 있도록 합니다.

## 9주간의 사업성과



미얀마  
가망고객 52만



미얀마 로컬유통  
중심으로 10곳 입점



롯데홈쇼핑-미얀마  
쇼핑미디어 협약

## 시장성

미얀마 여성들은 최근 10년 사이 화장품에 눈을 뜨며 급격한 소비를 하기 시작했습니다. 경제성장률 연 8%, 구매력 9% 증가로 2007년 이후 10년간 화장품 수입량 6000% 이상 증가했습니다. 전체 화장품 중 한국화장품 점유율 37% 등 빠른 경제 성장률 속에 높은 한국 화장품 선호도로 한국화장품 시장이 함께 성장할 것으로 보입니다.

## 팀(구성원)

초창기 서울언니들은 뷰티에 관심이 많은 기자들이 의기투합해서 시작했습니다. 현재 한국에는 뷰티전문 기자와 에디터, 디자이너를, 미얀마에는 한국어를 전공한 MD와 영업매니저, 뷰티인플루언서 등으로 이뤄져 콘텐츠와 커머스 성장을 위해 다 함께 고민하고 열정적으로 노력하고 있습니다.

## 연락처

대표: 박삿별

연락처: 010-5599-0117

이메일: starsecretkorea@naver.com

웹사이트: www.starsecretkorea.net

## MEMO

### 시장의 문제

소고기 1kg을 생산하기 위해서는 7kg의 곡식과 100,000ℓ의 물이 필요합니다. 디보션푸드는 곡식 7kg을 이용하여 고기와 흡사한 대체 육을 개발한다면, 가축을 기르는 과정에서의 에너지 손실을 줄이고, 발생 되는 메탄가스 배출 및 오염피해의 문제를 동시에 해결할 수 있다고 생각합니다.

### 해결 방안

디보션푸드는 식품 공학, 분자요리, 영양학, 조리과학의 기술을 이용하여, 실제 육류와 흡사한 대체육을 개발하였습니다. 식자재 특성을 과학적으로 분석하여 실제 육류의 식감, 영양소, 갈변현상, 융해 현상까지 재현하였습니다. 디보션푸드 제품은 육류와 육가공품을 농산물로 대체 할 수 있어, 아이들부터 어른까지 건강하게 먹을 수 있는 대체 육 제품입니다.

### 9주간의 사업성과



제품 개발 완료로  
특허 출원



한국식품연구원과의  
공동 연구



레스토랑 8곳에서  
테스트 및 판매

### 시장성

대체 육 시장 규모는 세계적으로 빠르게 커지고 있습니다. 국내 또한 미국의 비욘드푸드 제품이 판매되고 있지만, 냉동 수입으로 인해 기존 품질 보다 낮아집니다. 하지만 디보션푸드 제품은 국내에서 생산되어 냉장 유통되기 때문에 이러한 문제를 해결하여 더 좋은 상품성을 제공합니다.

### 팀(구성원)

조리과학 학부를 졸업하고 KAIST SE MBA에 재학 중인 박형수 대표와 미국 미슐랭 3스타 레스토랑에서 분자요리를 전공한 셰프, 그리고 식품공학 박사과정 중인 팀원과 함께 팀을 만들어 R&D를 완료하였습니다. 현재 사업화 구축을 위해 온라인 유통판매 회사를 운영한 마케터와 식품회사 영업 경력이 있는 팀원을 영입 하였습니다.

### 연락처

대표: 박형수

연락처: 010-9466-5581

이메일: devotionfoods@naver.com

웹사이트: www.devotionfoods.com

### MEMO



D.Hive

디하이브

드론 클라우드 OS  
개발 및 제공

## 시장의 문제

대부분의 드론 제조사는 기술 개발을 위한 비용적, 시간적 한계로 사업 진출에 어려움을 겪습니다. 디하이브는 드론산업에 진출하기 위한 진입장벽을 낮춰 시장 문제를 해결하고자 합니다.

## 해결 방안

디하이브는 시장 문제 해결을 위한 서비스를 제공합니다. Early Stage 드론 제조사엔 개발 리스크를 줄여 산업에 진출할 수 있게끔, Coding Education 드론제조사엔 클라우드 시스템을 제공하여 생산원가를 낮추게끔, Site Survey 분야의 드론제조사엔 비전 분야 솔루션을 제공하여 시장진입이 가능하게끔 합니다.

## 9주간의 사업성과



개발 소프트웨어를 freeware로 제공



자동화 시스템 개발을 위한 플랫폼 집중



전력설비 검사 시스템 개발 등에 집중

## 시장성

PaaS 분야에 있습니다. Modular Design Software 시장에서 시작하여 드론, 그리고 로보틱스 분야로 확장할 수 있습니다. 각 시장은 \$550.8M, \$11.5B, \$211.3B 규모입니다. (로보틱스 분야는 제어알고리즘만 바꾸면 모든 시스템에 적용 가능합니다.)

## 팀(구성원)

디하이브는 2017년부터 3명으로 시작하여, 현재는 11명의 멤버로 팀을 구성하고 있습니다. 디하이브는 'Make ART(Advanced intelligent & Robot Technology)'라는 미션 아래, 기술에 대한 허들을 낮춰 사람과의 연결을 돕습니다.

## 연락처

대표: 김재영

연락처: 010-2704-5929

## MEMO

### 시장의 문제

요즘 같은 날에는 단 몇 초안에 음식 배달, 송금 서비스, 제품 구매가 가능한 편리한 생활을 하고 있습니다. 하지만 실제 바이오 시장의 자재 구매 과정은 전단지, 카탈로그를 이용하여 제품 검색을 하거나, 엑셀과 이메일을 이용하는 등 불편한 거래 시스템을 사용하고 있습니다.

### 해결 방안

(주)데이터씨는 바이오 실험자재 유통 및 정보 습득을 돕습니다. 편리한 실험자재 제품 구매를 위해 수발주 시스템을 개발하여 판매업체와 구매자를 연결하는 '캐시바이' 플랫폼뿐만 아니라, 바이오 시장의 동향소식을 전하는 바이오 위클리까지 바이오 시장에 필요한 정보를 편하게 이용할 수 있는 플랫폼 서비스를 지원합니다.

### 9주간의 사업성과



### 시장성

국내 온라인 유통 시장 규모는 2조 원이며, 글로벌 시장 규모는 2021년까지 최상위 10개 회사의 규모로만 80조를 예상합니다. 캐시바이는 온라인 거래 시스템으로 거래 과정을 간소화하고, 나아가 치료제 개발 시간 단축 및 생산 비용을 낮춰 의약품 치료제 개발에 도움을 줍니다.

### 팀(구성원)

(주)데이터씨는 생명과학 석사 연구원 및 현업에서 기술영업을 담당했던 최영진 CEO와 삼성 및 스타트업에서 개발을 담당한 10년 차 소프트웨어 개발자 권정빈 CTO로 구성되어 있습니다. (주)데이터씨는 바이오 시장이 건강하게 성장할 수 있는 서비스를 제공하고자 합니다.

### 연락처

대표: 최영진 / 권정빈  
연락처: 010-5287-3565  
이메일: [choi@cacheby.com](mailto:choi@cacheby.com)  
웹사이트: [www.cacheby.com](http://www.cacheby.com)

### MEMO



**MORESCIENCE**  
SCIENCE & ENTERTAINMENT CO.

**모어사이언스**

뉴미디어 과학 콘텐츠  
제작

## 시장의 문제

미국이나 유럽에서의 과학은 뉴미디어 시장 내 하나의 문화 콘텐츠로서 인기를 끌고 있지만, 국내에서는 입시를 위한 교육과목으로만 머물러 있습니다. 과학 문화 사업 역시 실질적 수요층은 아이들, 청소년뿐이며, 국내 및 아시아 지역 과학 콘텐츠 공급자 역시 부족한 실정입니다.

## 해결 방안

모어사이언스는 뉴미디어상에서 양질의 과학 콘텐츠 제작에 투자하고 있으며, 현재 4개 채널 운영으로 총 20만 명의 팔로워를 확보하고 있습니다. 주요 수익원은 브랜드 콘텐츠 제작 및 유통이며, 뉴미디어 지식 콘텐츠 니치 마켓을 확보하여 다수의 기업과 정부기관을 고객사로 두고 있습니다. 나아가 커머스, 오프라인 행사, 연관콘텐츠 제작 등으로 BM 확보도 시도 중입니다.

## 9주간의 사업성과



4만명 증가,  
총 팔로워 20만 명



B2B광고 계약  
7건 수주



과학 굿즈  
개발 및 판매

## 시장성

글로벌 뉴미디어 시장은 급속도로 성장하고 있습니다. 연 매출 500억이 넘는 채널이 늘고 있으며, 과학 미디어 분야도 기업 지원을 통해 성장하고 있습니다. 모어사이언스는 짧은 기간 동안 3개의 과학 채널로 많은 구독자를 확보했으며, 추후 누적 콘텐츠를 통해 해외 시장진출을 꿈꾸고 있습니다.

## 팀(구성원)

모어사이언스는 연구원 출신 2명(약사+약학박사&공학박사)이 2018년 12월 설립한 회사입니다. 회사설립 이전에는 구성원 개별이 연구 활동과 동시에 다수의 과학콘텐츠(영상, 공연, 음원)를 만들었습니다. 척박한 국내 과학 소통 시장에서 5년간 수많은 온·오프라인 과학소통사업을 여러 정부 기관들과 추진하여 성공 경험을 이뤄냈습니다. 이제는 기업으로서 과학의 재미와 경이감을 더 많은 사람에게 전달하려 합니다.

## 연락처

대표: 이상곤

연락처: 010-9188-4585

SNS: 유튜브, 틱톡 내 '안될과학'  
'코코보라' '황제과학' 검색

## MEMO



### 시장의 문제

최근 3년간 전기자동차는 30% 이상의 시장성을 보이지만, 자사 충전소를 이용해야 한다는 불편함이 있습니다. 국내의 경우 서울-부산까지 1회 충전으로 이동할 수 있지만, 영토 면적이 넓은 미국이나 중국의 경우 이동 부담감이 큼니다. 스칼라데이터는 이를 개선하기 위해 어디서든 충전 및 호환이 가능하게 합니다.

### 해결 방안

스칼라커넥터는 전기자동차 충전 커넥터로 회사별 충전 방식 및 단상을 하나로 호환시켜, 어디서든 충전 가능하도록 합니다. CAN-PLC 통신 간 설계와 모델별 프로토콜 정의, Power 커버 Max 등 안정된 기술을 기반으로 Type A(AC-AC), Type B(CHAdEMO-AC), Type C(Combo-CHAdEMO), Type D(Combo-GB/T) 등 다양한 타입을 제공합니다.

### 9주간의 사업성과



대통령 해외순방  
경제사절단



CAN-PLC 통신  
호환 최초개발



전기자동차  
2차 전지 사용 승인

### 시장성

전기자동차 핵심 부품인 리튬 가격이 매년 하락함에 따라 상용화 안정기로 진입하는 전기자동차 시장에 활력을 줄 것입니다. 작년 일본과 중국이 하나의 단일 충전 체계를 갖기로 협의함에 따라, 2020년 새로운 충전 규격이 또 하나 생기게 되어 총 9개의 전기자동차 충전 규격이 정의됩니다.

### 팀(구성원)

(주)스칼라데이터는 전기자동차 충전 연구 개발 회사입니다. 중국 전기자동차 회사, BYD(광저우 본사)에서 아이템을 시작하게 된 윤예찬 대표를 필두로 해외 비즈니스를 담당하는 박성빈 이사, 검증받은 개발자들과 함께 '더 나은 삶, 더 나은 기술(Better Life, Better Technology)'을 실현합니다. 8개월 동안 긴 R&D를 시작으로 CES 2019에서 본격 '스칼라 커넥터'를 런칭했습니다.

### 연락처

대표: 윤예찬

연락처: 010-2036-3373

웹사이트: [www.scalarproduct.co.kr](http://www.scalarproduct.co.kr)

이메일: [scalardata.co.kr@gmail.com](mailto:scalardata.co.kr@gmail.com)

### MEMO

### 시장의 문제

네일아트 제품 공급사는 네일아트 전문가(네일샵) 제품과 셀프네일 제품으로 구성되어 있으나, 인력 부족으로 마케팅과 CS운영에 대한 어려움으로 경영난을 겪고 있습니다. 또한 네일아트 제품 구매자는 제품 보증과 재고 관리가 이뤄지지 않은 유통사로 인해 빈번하게 주문을 취소합니다.

### 해결 방안

오늘도주말은 브랜드 통합 운영을 통해 분산되는 마케팅 서비스를 고객 눈높이에 맞춰 판매할 예정입니다. 또한, 자체 개발한 판매 시스템 제공을 통해 적은 인력으로 주문을 소화할 수 있을 뿐만 아니라 재고관리를 편리하게 할 수 있습니다.

### 9주간의 사업성과



35000여개 제품  
추가 등록



브랜드 12곳  
입점



컨텐츠  
재사용률 27%

### 시장성

뷰티 시장 내 3%의 작은 시장에 불과하지만, 셀프 뷰티에 소비자의 관심이 높아지면서 셀프네일 시장은 성장하고 있습니다. 국내 네일 시장 규모는 2018년 기준 820억 원이며, 네일아트 서비스 시장은 5,000억 원입니다. 오늘도주말은 셀프네일 제품시장과 네일아트 전문가 제품시장을 모두 공략 하고자 합니다.

### 팀(구성원)

오늘도주말은 3명의 개발팀과 5명의 운영팀으로 구성되어 있습니다. 개발팀은 평균 12년 이상의 경력을 보유하고 있으며, 백엔드/프론트엔드(iOS),프론트엔드(ANDROID)로 구성되어 있습니다. 운영팀은 쇼핑몰 운영 경력 보유자와 네일아트에 관심 높은 인력으로 구성되어 있습니다.

### 연락처

대표: 김지원

연락처: 010-5100-1708

SNS: 인스타그램 palette\_ko

앱: 앱 스토어 "팔레트 네일" 검색

### MEMO

# 재단소개



아산나눔재단은  
2011년 10월 아산 정주영 현대 창업자  
서거 10주기를 기념하여 출범한 공익재단입니다.



아산나눔재단은 우리 사회에 아산의 창조 정신을 계승한  
'기업가정신(起業者精神; Entrepreneurship)'을 확산하기 위해 다양한 사업들을 수행합니다.  
다음 세대를 위한 기업가정신 확산 사업, 예비 창업가를 발굴하고 창업 인프라를 지원하는  
청년 창업 지원사업, 비영리 생태계를 이끌어갈 비영리 역량강화 사업 등을 실시하고 있습니다.

## ■ 비전과 미션

**비 전** - 할 수 있다고 생각하면 이를 수 있는 세상

**미 셴** - 세상을 변화시키는 창업가와 사회혁신가(Social Innovator)가  
도전하고 성장하고 나누는 기반을 만듭니다

## ■ 아산나눔재단 연락처

서울특별시 중구 동호로 208 (신당동 421-5)

Tel : 02-741-8220

E-mail : Info@asan-nanum.org