

대학 창업교육 및 창업문화
활성화 지원사업 개요

| 대학 창업교육 내실화 |

- ① 창업교육 운영 내실화
- ② 창업교육 전문가 연수
- ③ 청소년 창업교육 프로그램 확산
- ④ 대학 창업교육 컨설팅
- ⑤ 창업친화적 학사제도 우수사례 확산 등

| 대학의 실전 창업교육을 통한 창업 저변 확대 |

- ① 창업유망팀 300 육성을 통한 대학發 창업문화 확산
- ② 창업유망팀 300 출정식 및 산학협력 EXPO 연계
- ③ 온라인 창업교육 플랫폼 구축을 통한 창업교육 고도화 등

| 학생창업 문화조성을 위한 인프라 구축 |

- ① 온라인 창업교육 플랫폼 구축을 통한 창업교육 고도화
- ② 글로벌 공동 창업교육 프로그램 운영
- ③ 창업교육 생태계 분석 등

대학, 창업교육으로 만개하다

창업교육 우수대학을 통한
대학 창업교육 노하우 공유

대학, 창업교육으로 만개하다 ————— 2016 대학 창업교육 우수사례집

2016 대학 창업교육
우수사례집

대학, 창업교육으로 만개하다



창업교육 우수대학은 대학 창업교육 5개년 계획을 달성하고 창의인재 양성 및 창업문화 활성화 의지를 국민들에게 널리 알림으로써 창업교육 필요성에 대한 공감대를 조성하기 위해 선정함.

| 선정 부문 |

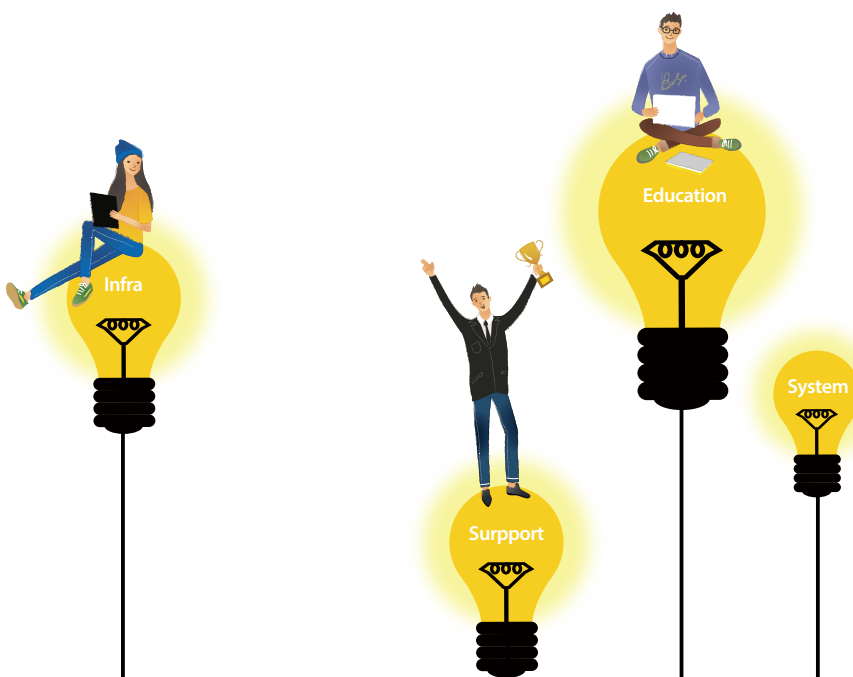
- 창업교육 활성화
창업교육 프로그램(창업강좌, 창업캠프 등) 및 관련 인프라 지원을 통해 기업가정신 함양, 학생창업 활동 지원 등 대학 창업교육에 기여하여 타의 모범이 되는 기관
- 창업문화 활성화
다양한 창업문화조성 활동(지역사회 연계 창업교육 프로그램 등)을 통해 창업친화적 사회문화 조성에 기여하여 타의 모범이 되는 기관.

| 선정 부문 |



대학, 창업교육으로 만개하다

2016 대학 창업교육
우수사례집



교육부



한국연구재단



(재)한국청년기업가정신재단
Korea Entrepreneurship Foundation

Preface

발간사

청년을 꿈꾸게 할
창업교육의
미래를 위해

무심히 길을 지나다 초록이 고개를 내밀고 있는 풍경을 보았습니다.
대학 창업교육의 오늘을 바라보는 마음이 꼭 그렇습니다.

2011년 LINC 사업을 시작하고, 2013년 대학 창업교육 5개년 계획을 처음 시작할 때만
해도 각 대학의 현실은 만만치 않은 것이었습니다. 창업교육의 생태계는 아직 태동
기에 있었고 기업가정신에 대한 철학적 접근도 걸음마 단계였습니다.

4년여가 흐른 지금 우리가 일궈낸 성과는 작지만 단단한 것입니다.

2012년 6개에 불과하던 대학 창업교육 전담조직 수는 2015년 182개로 늘어났고
현장 적합성이 높은 대학 교육으로 대학과 지역의 경쟁력 강화를 지원하기 위한
LINC 대학(4년제)도 57개에 이릅니다.

창업 친화적 학사제도를 완비한 대학과 대학 창업 활성화를 위한 교원 업적평가제도
등의 인사제도를 정비하고 교원 창업을 장려하려는 대학도 크게 늘어났습니다.
무엇보다 소중한 가치는 창업에 대한 깊이 있는 학문적, 철학적 접근이
늘고 있다는 사실입니다.

일자리가 줄고, 취업난이 심해질수록 청년의 어깨는 무거워질 수밖에 없습니다.
대학이 이 문제에 응답하지 않으면 우리 미래는 더 힘들어질 것입니다.



대학 창업교육 5개년 계획은 해답을 찾기 위한 정부와 대학의 자구책이었고,
우리는 많은 어려움을 극복하며 함께 해왔습니다.

이제 국내 대학의 창업 교육은 단순히 한 명의 기업가를 배출하기 위한
교육이 아니라, 끊임없는 도전정신과 창의력을 고취시키기 위한 근본적인 학문으로
자리 잡고 있습니다. 2017년은 어제의 성과를 단단히 갈무리하고
새로운 계획을 세워야 할 중요한 해가 될 것입니다.
각 대학의 창업교육 책임자 여러분, 그리고 창업에 열의를 가진 학생들과
지역의 창업가 여러분, 이 땅에 가치 있는 창업 교육을 뿌리 내리기 위한
길에 언제나 함께해주시길 바랍니다.

우리의 교육이 청년을 꿈꾸게 할 것입니다.
고맙습니다.

2017년 3월

교육부 대학지원관 김영곤

Greeting

인사말

기업가정신 교육과
학생창업 활성화에
도움이 되었으면

지금 우리는 전례 없는 청년 취업 빙하기를 맞고 있습니다. 2016년 통계청 자료에 따르면 우리나라의 청년(15~29세) 실업률은 9.8%로 역대 최고치를 기록했으며, 청년층의 체감실업률도 22%에 달한다고 합니다.

이런 현실에 비춰 볼 때 미국 애리조나 대학의 연구 조사 결과가 던져주는 시사점은 대단히 의미 있다고 할 수 있습니다. 이 대학이 13년 동안 MBA 수강을 받은 1200여 명의 학생을 추적 연구 조사한 결과, 창업을 기반으로 하는 기업가정신 교육을 받은 학생들이 그렇지 않은 학생들에 비해 3배 정도 많이 창업을 했다고 합니다. 더욱 놀라운 사실은 창업을 하지 않은 학생이라도 기업가정신 교육을 받은 쪽이 그렇지 않은 사람들에 비해 연간수입액이 27%, 자산이 62%나 더 많은 것으로 조사되었다는 점입니다. 이 같은 연구결과는 창업을 하든 취업을 하든 기업가정신 교육이 얼마나 중요한 지를 보여주는 것이라 생각합니다. 현재 우리나라가 직면하고 있는 심각한 청년실업 문제를 해결해 주는 중요한 의제(Agenda)가 아닌가 싶습니다.

지난 2013년 9월 교육부가 「대학 창업교육 5개년 계획」을 발표한 후 각 대학이 학교 실정에 맞는 창업교육 전담조직을 만들어 학생들의 기업가정신 및 실천창업 교육에 많은 노력을 기울여 왔으며, 소기의 성과를 거두고 있는 것으로 알고 있습니다. 이와



관련해 교육부와 한국청년기업가정신재단은 그동안 각 대학에서 성공을 거두고 있는 우수한 기업가정신 및 창업 교육사례를 발굴해 많은 대학이 공유할 수 있도록 함으로써 대학의 창업문화 확산에 노력해 왔습니다. 이의 일환으로 지난해에 이어 올해에도 「2016 대학 창업교육 우수사례집」을 발간하기로 했습니다.

이번 책자에는 2016 창업교육 우수대학의 사례와 전국 대학에서 시행 중인 다양한 창업교육 프로그램 내용을 상세하게 소개하고, 『KC-Startup Festival 2016』에서 수상한 학생들의 인터뷰를 담고 있습니다. 전문가들의 공정한 심사를 통해 선정된 우수대학의 사례와 다양한 창업교육 프로그램 등을 벤치마킹해 각 학교의 건전한 기업가정신 교육 및 창업문화 활성화에 크게 도움이 되었으면 합니다.

끝으로 대한민국의 시대정신으로 요구되고 있는 기업가정신의 확산과 학생창업의 건전한 생태계 구축에 애쓰고 계시는 전국 창업교육 관계자분들께 진심으로 감사의 말씀을 드립니다.

2017년 3월

(재)한국청년기업가정신재단 이사장 남민우

CONTENS

발간사 교육부 대학지원관 김영곤	02
인사말 (재)한국청년기업가정신재단 이사장 남민우	04

[창업교육 활성화 우수대학]

Part 01

●
숙명여자대학교

창업교육 철학 그 생각을 許하라	10
인프라 깊이 있는 철학이 좋은 인프라를 만든다	12
프로그램 올바른 기업가정신에 대한 집요한 질문들	16
문화확산 기업가정신이 지역사회의 비전이 되기까지	24
멘토에게 묻다 숙명여대 앙트러프러너십센터 김규동 센터장	26
나의 창업 이야기 ① 숙명여대 앙트러프러너십학과 정유리	28
나의 창업 이야기 ② 숙명여대 앙트러프러너십학과 박채린	30

[창업교육 활성화 우수대학]

Part 02

●
전남대학교

창업교육 철학 '창업'이 아니다 '창업문화'다	34
인프라 전남대의 인프라는 린스타트업에 대한 해법이다	36
프로그램 창업교육, 가장 중요한 것은 몰입의 이유	40
문화확산 호남·제주권의 명실상부한 창업교육 거점	48
멘토에게 묻다 전남대 창업교육센터 원용관 센터장	50
나의 창업 이야기 ① 시선디자인 권지선 대표	52
나의 창업 이야기 ② 전남대 창업동아리연합회 이다슬	54

[창업문화 활성화 우수대학]

Part 03

●
경일대학교

창업교육 철학 우리는 늘 새로운 융합을 꿈꾼다	58
인프라 인프라 구축을 위한 선순환의 연결고리	60
프로그램 창업교육, 열정과 시스템을 융합하라	64
문화확산 더 널리, 지역 창업을 이롭게 하리라	68
멘토에게 묻다 경일대 창업지원단 강형구 단장	74
나의 창업 이야기 ① 버브디자인 고혜진 대표	76
나의 창업 이야기 ② 세진화스텍 정준영 대표	78

[창업문화 활성화 우수대학]

Part 04

●
한국산업기술대학교

창업교육 철학 미래를 준비하는 단단한 약속	82
인프라 창업친화적 학사제도 완전 도입의 위엄을 만나다	84
프로그램 깨우고, 키우고, 이루는 창업교육 프로그램	88
문화확산 누가 하드웨어 산업의 미래를 견인할 것인가	92
멘토에게 묻다 한국산업기술대학교 창업지원단 고혁진 단장	98
나의 창업 이야기 ① (주)링크솔루션 최근식 대표	100
나의 창업 이야기 ② (주)해나소프트 공성량 대표	102

[부록 1] KC START-UP FESTIVAL 수상자 소개 104

[부록 2] 우수창업 프로그램 소개 138

[창업교육 활성화 우수대학]




Part 01




●
숙명여자대학교

그 생각을

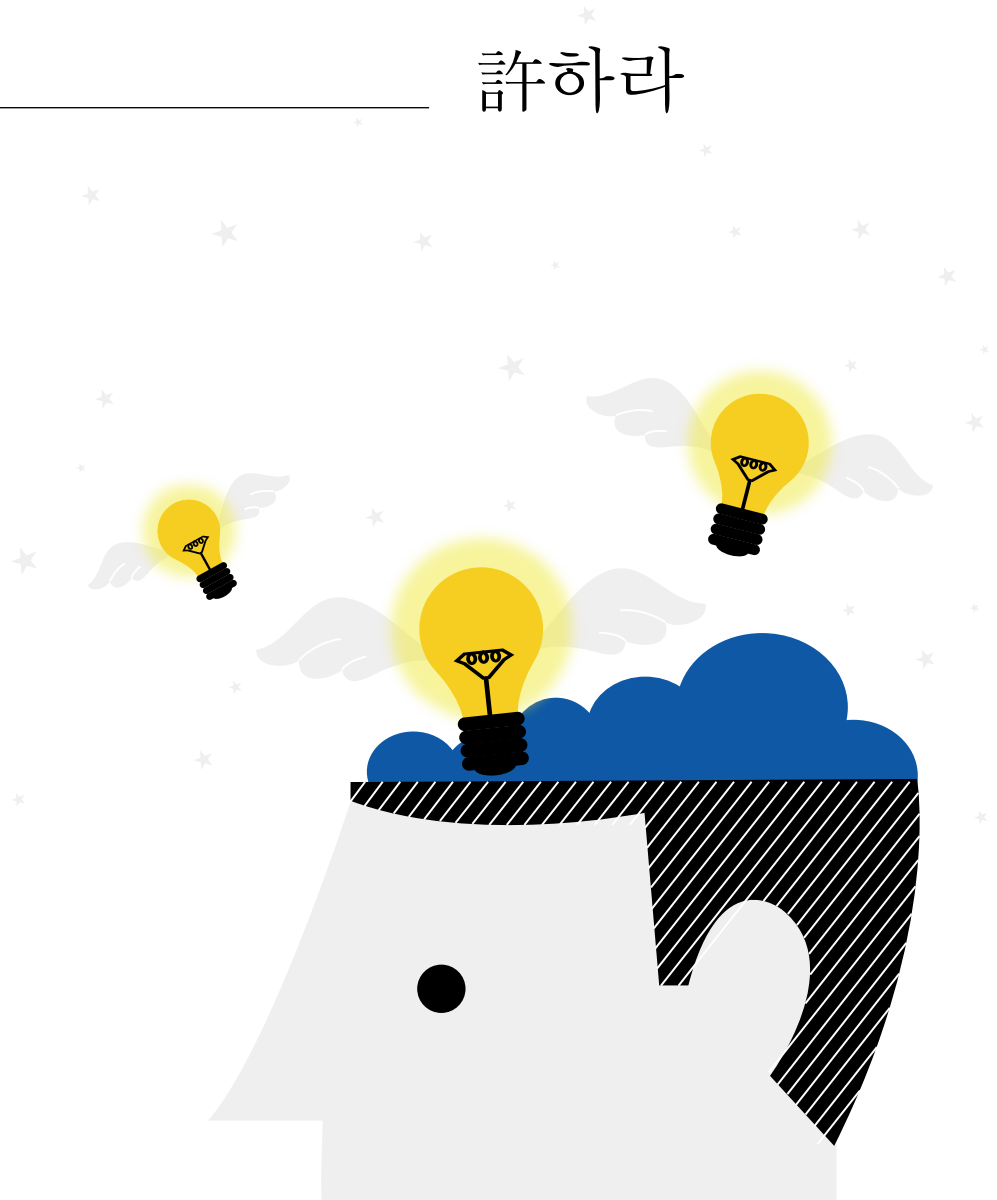


숙명여대가 말하는 앙트러프러너십은
방법론이 아니라 철학이다.
그게 무엇이든 사회에 의미 있는 일을 해야 한다는 것.
가치 있는 일에 대한 의지와 문제 해결 능력이 있다면
기업가, 사회활동가, 정치가, 어떤 형태로든
훌륭한 자기경영을 할 수 있다는 뜻이다.

-  **조직**
앙트러프러너십센터, 창업보육센터
-  **투자**
2014년 2억원, 2015년 2.5억원,
2016년 2.5억원
-  **학사제도**
창업휴학제도, 창업대체학점인정제도 등

-  **교과과정**
전공과목 24 교양과목 3 창업강좌 1
-  **전공설치**
국내 최초 앙트러프러너십 전공 도입
-  **지역 문화 확산**
실전해결형 캡스톤디자인 수업, 가족기업제도 운영
웅산 글로벌창업센터 연계, 웅산 Entrepreneur Honor Hall 운영

許하라



01

창업교육 철학

그 생각을
許하라



국내 최초 앙트러프러너십 전공 설치

국내 최초로 앙트러프러너십 전공을 만든 대학. 창업교육에 대한 숙명여대의 의지는 이 한 줄로 요약 가능하다. 2010년 글로벌서비스학부 내 앙트러프러너십 전공을 만들고, 학교 교육을 뒷받침하기 위해 앙트러프러너십의 센터를 설립했다. 이런 시도는 단순히 창업 인재를 육성하겠다는 의지를 넘어서는 철학을 내포하고 있다. 기업들의 도덕적 해이가 늘고 있고, 창업교육이 '돈 되는 아이템'을 찾는 것으로 여겨지는 시대에 정말로 올바른 기업가정신은 무엇인지, 질문을 던지는 것이다.



진짜 기업가정신을 묻다

숙명여대가 말하는 앙트러프러너십은 방법론이 아니라 철학에 가깝다. 그게 무엇이든 사회에 의미 있는 일을 해야 한다는 것. 가치 있는 일에 대한 의지와 문제 해결 능력이 있다면 기업가, 사회활동가, 정치가, 어떤 형태로든 훌륭한 자기경영을 할 수 있다는 뜻이다. 숙명여대의 철학에는 올바른 기업가정신을 가진 사람을 더 많이 배출함으로써 사회를 바른 방향으로 견인하고자 하는 의지가 담겨있다.

Learn to Learn, 스스로에게 배우다

7년째 앙트러프러너십센터를 이끌어오는 동안, 숙명여대가 만든 창업교육의 뿌리는 깊고 단단한 것이다. 'Learn to Learn'. 언제든 자기 스스로에게 배울 수 있는 힘을 기른다는 의미다. 그래서 숙명여대의 창업교육 프로그램 '캐시 클래스'에서는 그 어떤 생각도 쓸모 없다고 폐기하거나 이익으로 재단하지 않는다. 지금 당장 수익이 되지 않더라도, 생각의 길을 터주는 것. 그 길에 창업교육의 미래가 있다.

깊이 있는 철학이 좋은 인프라를 만든다



많은 자본의 투자가 있다면 더 좋은 인프라를 구축할 가능성이 생기는 건 당연한 일이다. 하지만 숙명여대의 인프라에는 투자 금액이나 공간의 넓이로는 설명할 수 없는 단단함이 있다. 앙트러프러너십센터의 역사는 7년 남짓. 짧은 시간이지만 창업교육이 올곧게 뿌리내리도록 일관된 정책을 수행해왔고 그 결과 우수한 인프라를 갖춘 대학으로 거듭났다.

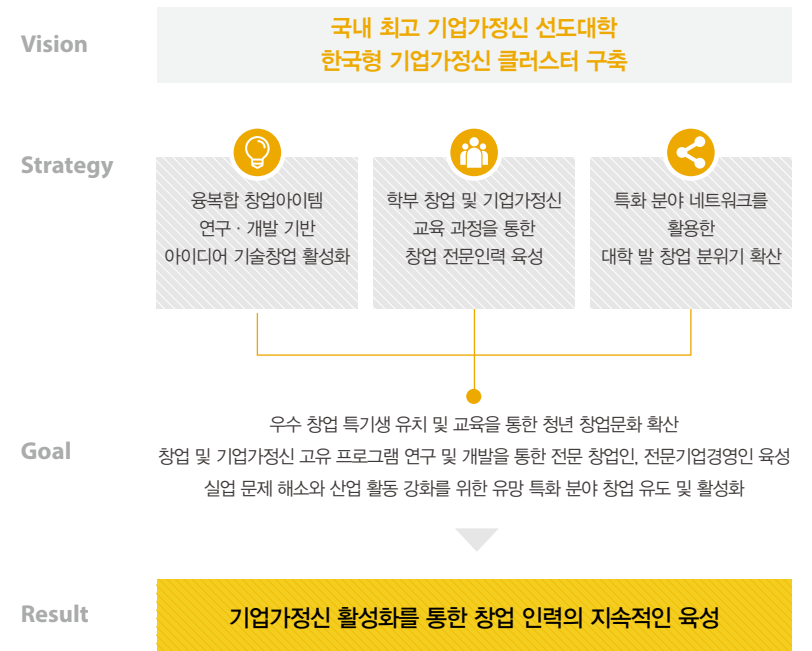
1. 앙트러프러너십 교육, 전공으로 배우고 센터에서 경험하다

많은 대학생들이 전공과 창업 프로그램을 연계하는데 어려움을 겪는다. 우수한 성적으로 졸업하려면 전공 수업을 등한시할 수 없기 때문이다. 창업에 열망이 있어도 물리적인 시간, 혹은 노력 분배에 문제가 생기기 마련이다. 7년 전 숙명여대가 앙트러프러너십을 전공으로 만든 이유가 그 때문이다. 좋은 학문은 단단한 제도 안에서 꽃피울 수 있다는 것. 여타의 대학이 창업지원센터 설립 이후 학사제도를 고민하는 것과 달리 숙명여대는 학과를 먼저 설립하고 이를 서포트할 센터를 만들었다. 덕분에 숙명여대 학생들은 전공 수업으로 기업가정신에 대한 이론과 철학을 접하고 앙트러프러

너십센터를 통해 다양한 실전 경험을 쌓아가고 있다. 앙트러프러너십센터는 창업 준비부터 실제 창업까지의 과정을 한 번에 지원받을 수 있는 'One-Stop 창업지원서비스'를 시행 중이다. 창업보육센터, 창업정보관, 창업상담실 등 관련 조직과 연계해 창업 단계별로 유기적이고 밀도 있는 지원을 지속하고 있다.

숙명여대는 앙트러프러너십 전공 외에도 학생들이 학사관리에 불편함을 겪지 않도록 창업친화적 학사제도를 구축하고 있다. 창업으로 인한 학업 단절을 해소하기 위해 '창업휴학제', '창업 대체 학점 인정제'를 도입했으며 앙트러프러너십 전공 및 일반 교양, 창업 관련 과목에 이르기까지 폭넓게 적용하고 있다.

| 앙트러프러너십센터 비전 및 전략 |





2. 전문가를 뛰어넘는 전문가

처음 앙트러프러너십센터를 만들면서 숙명여대는 교수 겸직이 아닌 외부 인재 기용을 택했다. 글로벌 경력과 창업 경험, 깊이 있는 창업 철학 등을 갖추고 있으면서도 대학에 올바른 기업가정신을 뿌리내릴 구심점이 필요했기 때문이다. 7년째 앙트러프러너십센터를 운영하고 있는 김규동 센터장은 그렇게 숙명여대와 인연을 맺었고 같은 철학으로 전문가 풀(Pool)을 넓혀가고 있다.

숙명여대가 생각하는 창업전문가의 조건은 변한 적이 없다. 단순한 이론이나 방법론을 뛰어 넘는 철학적 신념이 있어야 한다는 것. 학생들에게 창업의 '의미'에 대해 생각하는 힘을 길러줘야 한다는 것이다. 이 방향성 아래 산업별 전문가와 청년 창업가, 1인 기업가, 소셜벤처 창업가, 동문 창업가, VC 등 다양한 분야의 전문가를 기용했다. 총 19명으로 구성된 전문가들은 특강 진행, 멘토링, 상담 등 다양한 분야에서 학생들과 함께하고 있다.

3. 대학 최초의 창업정보관 그리고 다양한 창업 공간

숙명여대가 대학 최초로 설립한 창업정보관은 앙트러프러너십 전공을 지원하는 대표적인 공간이다. 기업가정신과 관련된 장서 및 잡지를 800여 권 기량 보유하고 있어서 원하는 학생은 언제든지 열람할 수 있다. 창업보육관 역시 중요한 공간이다. 1인창조기업실이라고도 불리는데 숙명여자대학교 동문들은 누구나 이용 가능하도록 개방하고 있다. 창업 준비에서 실제 창업단계까지 개인사무실 역할을 하며 1인 창조데스크, 회의실, 교육 및 세미나실(프레젠테이션 연습가능), 복사실 등으로 구성돼 있다.

2016년에 신설된 3D Prototype Lab에서는 3D프린터, 3D스캐너, 절삭기 등을 구비하고 시제품 제작을 지원하고 있다. 이곳에서 생활용품, 사무용품, 욕실용품, 액세서리 등 학생들이 도출한 다양한 아이디어가 시제품으로 제작된다. 3D 프린터 출력 외에도 모델링 프로그램을 활용한 디자인 작업 또한 활발히 진행 중이다. 이외에도 일정 기간 창업을 실제처럼 경험해 볼 수 있는 기업체험실, 숙명 동문 홍보실, 창업 전문인력이 상주하는 창업상담실 등이 있다.



| 숙명여대 창업정보관 |

03

프로그램

올바른 기업가정신에 대한 집요한 질문들



숙명여대의 창업교육 프로그램은 기업가정신을 익히고 실천에 반영하는 과정이다. 즉 실천학습 역시 이익을 앞세우기 보다 옳은 기업가정신을 실천할 수 있는 방향으로 진행된다는 것이다. ‘어떻게 돈을 벌 수 있을까?’를 묻지 않고 사회에 꼭 필요한 아이템, 가치 있는 비즈니스 모델을 생각하다 보면 매출은 자연스럽게 따라올 수 있다는 것. 이 대학의 학생들은 학과수업을 통해 좋은 경영철학과 매출의 선순환 구조를 경험하고 있는 셈이다.

1. 매출이 중요하지 않은 ‘캐시클래스(Cash Class)’

캐시클래스는 학생들이 시드머니를 제공받고 창업과정을 실습하는 수업이다.

미국 뱁슨대학(Babson College)에는 최대 3,000달러의 시드머니를 지급해 창업을 지원하는 FME(Foundations of Management and Entrepreneurship) 프로그램이 있는데 이를 우리 실정에 맞게 바꾼 것이다. 학생들이 팀을 만들어 사업기획안을 제출하면, 센터에서 초기 운영자금을 지원하고 이를 통해 창업과정을 실습하는 형태로 진행된다. 팀당 150만 원~200만 원의 창업 종잣돈을 제공하며 창업아이템 발굴에서 시제품 제작, 사업자등록까지 단계별 실천창업을 경험할 수 있다.

이 수업을 통해 하이힐을 신는 여성들의 고충을 해결하기 위한 웨지착탈힐(낸시슈즈 팀) 등 다수의 아이템이 발굴됐으며 몇몇 팀들은 실제 창업에 이르는 성과를 거뒀다.

캐시클래스 참여 중 발생하는 문제는 기업가, 전문가 등 외부 자문 멘토링으로 해소한다. 학생들은 선정된 외부 전문 멘토와 주기적으로 만나 팀의 미흡한 점과 과제를 도출하고, 그에 따른 개선방안을 스스로 찾고 있다. 무엇보다 중요한 것은 학생의 아이디어를 매출 가능성으로 판단하지 않는다는 점이다. 이 수업에서는 사회에 도움이 될만한 아이디어라면 어떤 것이든 시도해볼 수 있다. 이 수업을 통해 학생들은 비즈니스 아이디어로 세상을 더 좋은 방향으로 바꿀 수 있으며 그것이 결코 수익과 무관하지 않다는 가능성을 배워가고 있다.

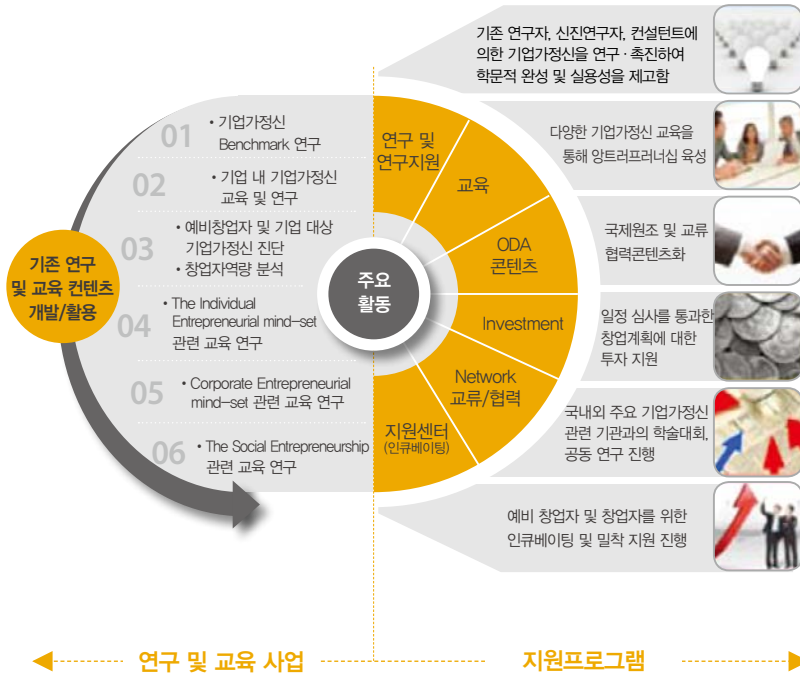
2. 세계인과 함께하는 비즈니스스타트업 수업

비즈니스스타트업 수업은 다국적 유학생, 교환 학생, 숙명여대 학생이 함께하는 수업으로 100% 영어로 진행된다. 의무적으로 외국 학생과 팀을 구성하기 때문에 학생들이 자연스럽게 글로벌 감각을 키울 수 있다. 또 다양한 국적을 가진 우수한 글로벌 청년 창업가를 육성할 수 있게 된다.

해당 수업을 수강한 학생들 중 글로벌서비스학부 박채린, 박예은 학생(20)과 모로코 교환 학생 이젠클리 마리엠(24) 등으로 구성된 'Lumiere'팀은 글로벌 소셜 벤처 창업을 계획 중이다. 이젠클리 마리엠의 고향인 모로코의 아가디르 지역은 영세한 여러 마을로 구성되어 있는데, 이젠클리 마리엠의 고향은 주변에 비해 상대적으로 특산물이 부족하고 경제적 자립이 어렵기 때문이다.

학생들은 이를 돕기 위해 지역 특산물인 아르간 오일을 활용한 마스크팩을 개발했다. 이 사례는 개발도상국에 우리나라의 우수한 기술을 전하고 그들에게 희망과 지속 가능한 경제활동을 제공하는 '적정기술 창업'의 좋은 예시가 될 것이다.

| 앙트러프러너십센터 주요 프로그램 |



3. 스타트업 사례분석, 크로스 캠퍼스(Cross Campus)

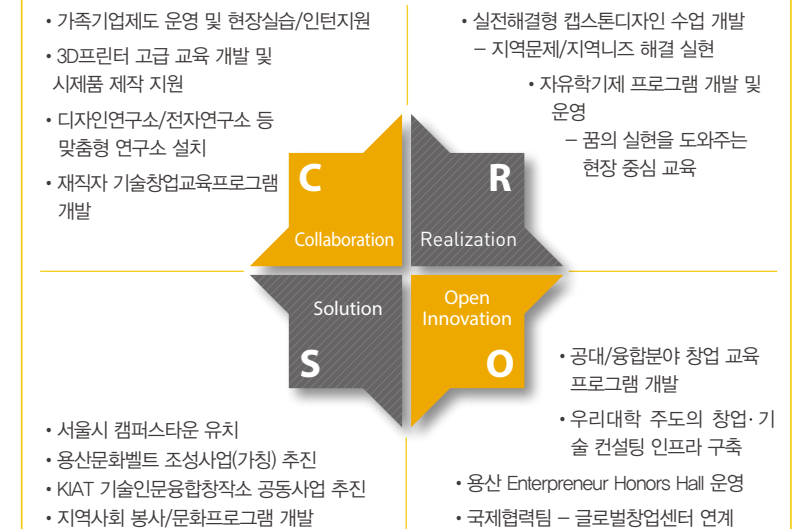
스타트업 사례분석 수업은 한국형 MC(Multi Campus)인 '크로스캠퍼스(Cross Campus)'로 운영된다. 크로스캠퍼스는 강의실을 벗어나 현장에서 교육을 진행하는 프로그램으로 기업뿐 아니라 학교 울타리를 벗어난 모든 곳이 대상이 될 수 있다. 다른 학교, 창업기업, 온라인 공간 등 다중 캠퍼스에서 실시간으로 살아있는 앙트러프러너십을 배우는 것이다.

스타트업 사례분석 수업은 수업 과정을 통해 동기들과 팀 동료들이 서로 배움을 주고 받는 과정 자체에 의의가 있는 프로그램이다. 팀 활동으로 진행되며, 최고의 교육자나 우수한 기업 리더로부터 교육받는다. 정보를 취득하고 인맥을 확장시킬 수 있는 실무형 수업이라 학생들의 반응이 뜨겁다. 그 동안 포스코경영연구소, 위메프, PCA, 옐로스토리, DSC 인베스트먼트, 인지어스 등 다양한 기업 리더 및 임직원들이 직접 현장에서 강의를 진행했다.

크로스 캠퍼스 참여기업은 올바른 기업가정신이 확립되어 있는 기업 및 인물로 정하는데 선정 과정에 학생들이 참여하게 된다. 학생들은 우수한 리더들을 직접 만나 특강을 듣고 인터뷰 및 질의응답을 통해 살아있는 기업가정신을 배우고 있다.

| 크로스 캠퍼스 운영 전략 |

숙명 - 용산 CROSS Campus 운영



4. 기업가정신으로 특화된 창업동아리

숙명여대의 앙트러프러너십 창업동아리는 학교의 공식 창업동아리와는 별도로 운영된다. 앙트러프러너십센터는 창업동아리 지원을 위해 동아리별 전담 교직원을 멘토로 선임했고, 관련 분야 전문가인 학내 교수 및 외부전문가가 주기적으로 멘토링을 진행하고 있다.

또 시제품 제작 및 교육 지원을 위해 숙명여대 창업보육센터 내에 위치한 '공공데이터 Open Lab' 에서 정기적인 전문교육과 상담을 진행하며 창업보육센터 입주기업과 외주 협업을 추진하기도 한다. 창업동아리 중 화장품 제조 아이템이 있는 팀을 위해 (주)한국생명과학연구소와 제휴를 맺고 ODM, OEM을 연계하기도 했다.

앙트러프러너십센터는 2013년부터 매년 10개의 창업동아리를 지원하고 있으며 그 중 몇 팀은 실제로 창업했고 다른 팀 역시 다수의 창업아이디어 공모전이나 경연대회에서 좋은 성적을 거두고 있다. 창업동아리 '엘라움'팀은 청각장애인을 위한 영어 발음 교정 앱 '씨피킹(Seepeaking)'을 개발해 고용노동부 장관상, 창직 아이디어 공모전 대상 등을 수상했으며 미래 창조과학부로부터 시제품 제작비 등을 지원받아 창업을 준비 중이다.



| 숙명여대 앙트러프러너십 창업동아리 |

창업동아리 'SEED'팀은 소규모 비닐하우스 농가를 위해 '보급형 IoT 비닐하우스 키트'를 개발했다. 이 아이템은 현재 경기도 고양의 한 농가에 시범 설치돼 있으며 기술력을 인정받아 한국수자원공사에서 주최하는 창업경진대회에서 대상 수상의 영예를 안았다. 이 동아리는 교육부에서 주최하는 <창업유망팀 300>에 선정된 팀이기도 하다.

5. 영원한 우리 편, 동문 멘토링 '카카데미'

숙명여대 동문멘토링 '카카데미'는 숙명여대 출신 중 창업이나 전문 경영인으로 활동하는 30여 명의 동문으로 결성된 모임이다. 동문 선배들이 모교 후배의 창업과 창직, 사업화를 돕는 것인데 매주 목요일, 멘토링 데이를 갖고 자신들의 노하우를 후배 창업가들에게 전수하고 있다. 또한 향후 숙명여대의 자체 전문가 검증 시스템을 거친 후 겸임교수 및 자문위원 등으로 활동할 예정이다.

이외에도 숙명여대는 동문 중소기업의 '기업가정신(창의성, 도전정신, 문제 해결 방식)에 대한 연구 사례집'을 편찬하기도 했다. 사례집은 10명의 숙명여대 재학생들이 18개의 숙명여대 동문 기업인을 직접 찾아가 소기업 창업가의 특성을 연구하는 방식으로 진행됐다.



| 숙명여대 동문 멘토링 '카카데미' |

6. 실전형 경진대회와 글로벌 학술제

숙명여대는 매 학기 진행되는 ‘창업경진대회’를 통해 학생들의 실전창업 도전을 장려하고 있다. 전문컨설턴트부터 20대 창업자까지 폭넓은 외부 전문가를 섭외해 공정성, 객관성, 전문성을 확보한 평가를 진행하고 있으며 우수한 팀은 실제 창업에 도전할 수 있도록 다양한 지원을 지속하고 있다. 창업경진대회와는 별도로 매 학기 진행되는 ‘창업 사업계획서 발표대회’ 역시 중요한 행사다. 숙명 앙트러프러너십 전문가 풀에서 관리하는 금융 기업, 사회적 기업, IT 기업 등 많은 분야의 전문가와 창업가들이 심사위원으로 참여하며 입상 학생들에게 멘토링에서 펀딩까지 다양한 지원을 아끼지 않는다.

청년 기업가정신 국제학술제는 숙명여대의 기업가정신을 외부와 소통하고 교류할 수 있는 기회가 된다. 2015년부터 매년 2월 개최되는 이 학술제는 유타대, 뉴욕주립대의 교수와 학생들과 함께한다. 2016년에는 스티븐 엘 월스턴(Stephen L. Walston) 유타대 교학처장과 스티븐 맥킨니(Steven B. McKinney) 주한미국상공회의소 시니어컨설턴트가 ‘글로벌 기업가정신’을 주제로 기조연설을 진행했으며 김경현 RECO BELL 전략이사가 청년 기업가정신을 사례로 다양한 이야기를 전해 학생들의 공감을 받았다.

국내 대학간 소통도 활발하다. 6개 대학 학생들과 함께 진행하는 ‘기업가정신 캠프’는 각 대학의 기업가정신을 공유하고 활성화할 수 있는 프로그램이다. 2014부터 매년 2학기에, 1박 2일간 진행되는 이 캠프는 기업가정신의 필수요소인 기회포착 능력과 인내심, 모험심을 기르기 위한 다양한 프로그램을 진행한다. 기업가정신 팀 빌딩, 아이템 개발, 사업계획서 작성, 팀별 멘토링 등의 프로그램을 통해 타 대학 학생들과 함께 기업가정신을 공유하고 체험할 수 있다.



| 창업동아리 경진대회 |

7. 이 땅의 빛나는 여성 기업가를 위하여

숙명여대는 대학의 특성에 맞게 여성과 글로벌 분야에 특화된 창업 역량을 갖춘 예비 CEO를 육성하는데 앞장서고 있다. 학부 과정에 창업 전공을 설치하고 창업정보관과 창업보육센터를 출범시킨 배경도 창업친화적인 환경을 구축하기 위한 것이다. 그 결과 여대 중 유일하게 기업가센터 주관대학으로 선정될 수 있었다.

숙명 앙트러프러너십센터는 여성 특화 기업가정신 및 창업교육을 추상적인 목표로 남겨두지 않고 창조적이고 혁신적으로 도전할 수 있는 실질적인 인재를 양성하게 위해 노력해왔다. 지금은 창업에 관심이 있는 학생들이 센터의 교육 및 지원에 참여하는 단계지만 이들에게 혁신과 창조를 바탕으로 한 기업가정신이 스며든다면 대한민국을 견인할 훌륭한 인재들이 사회 곳곳에서 활약하게 될 것이다.

기업가정신이 지역사회의 비전이 되기까지



올곧은 창업교육 철학은 지역사회에 대한 고민을 수반한다. 끊임없는 소통과 교류를 통해 외연을 확장하는 것이 양질의 프로그램을 불러오기 때문이다. 기업가정신을 강조하는 숙명여대의 앙프러프러너십 프로그램은 지역사회 깊이 침투해 학생과 기업의 상생을 도모하고 있다.

지역과 공유하는 기업가정신

지역사회의 유소년·소녀, 경력단절여성, (예비)창업가들에게 비전을 제시하는 것도 숙명여대 앙프러프러너십센터의 소명이다. 이를 위해서 숙명여대는 학생과 지역사회의 중소기업, 소상공인, 창업가들이 교류하는 프로그램을 활성화하고, 초·중·고 학생들을 대상으로 하는 기업가정신 캠프 등을 진행해왔다.

‘렛츠(Let’s) 기업가정신 원정대’는 한양대 학생과 함께 창업 실전 노하우를 배우는 프로그램이다. ‘2016 렛츠 기업가정신 원정대’에는 창의적인 아이디어가 있으나, 실질적인 창업에 어려움을 겪는 16개 대학 학생들이 참가했다. 이들은 서울창조경제혁신

센터, 경기창조경제혁신센터, 세종창조경제혁신센터를 방문해 그 특성과 역할을 알아보고, 혁신센터 내 입주기업 및 또래 스타트업 대표와의 간담회를 통해 배움의 시간을 가졌다.

숙명여대가 주최한 ‘숙명여대 기업가정신 페스티벌’은 수도권 전역의 시민들과 대학생들의 창의적인 아이디어를 공유하기 위한 것이다. 이 페스티벌은 단기간에 어떤 성과를 내기보다 장기적인 전망으로 진행되고 있기 때문에 아직은 과정 중에 있다고 볼 수 있다. 선배 학생들의 창업사례를 접하고, 여러 CEO들의 강연을 들으며 그들과 교류할 수 있는 장을 만들어 창업 및 기업가정신 문화를 확산하겠다는 것이 이 페스티벌의 취지이다.

이 외에도 숙명여대는 용산구와 협약을 맺고, 우리나라 IT메카인 용산전자상가 활성화를 목표로 대학생들의 창의적인 아이디어를 발굴하고 있다. 일부 수업은 용산전자상가 내 마련된 크로스 캠퍼스에서 진행하며, 우수한 아이디어는 학생들과 지역주민들의 실전창업으로 연계된다.



| 숙명여대 Let's 기업가정신 원정대 |



멘토에게 묻다

창업교육의 시작은 스프라이에 있습니다

숙명여대 앙트러프러너십센터
김규동 센터장



❶ 숙명여대는 창업교육에서 기업가정신을 강조합니다. 올바른 창업교육과 기업가정신은 어떤 관계가 있을까요?

앙트러프러너십은 창업과 일치하는 개념이 아닙니다. 도전정신과 창의력으로 문제를 해결해나가는 능력이죠. 창업은 그 일부에 해당할 뿐입니다. 사람이 어디서 무얼 하든 나한테 의미가 있다는 생각이 들면 그 일을 지속하게 돼 있습니다. 그런 의미를 심어주고, '내'가 '나'를 가르칠 수 있는 능력을 길러주는 일이 창업교육입니다. 그게 잘 돼 있는 사람은 어떤 일이든 창조적인 결과를 도출합니다. 문제에 부딪쳐도 필요한 걸 배울 수 있고 또 나보다 더 잘하는 사람과 파트너십을 형성할 수도 있죠.

❷ 창업교육을 진행하면서 가장 보람된 순간은 언제였나요?

학생 아홉 명을 데리고 글로벌 탐방을 간 적 있습니다. 좋은 기업을 벤치마킹하기 위해서죠. 솔직히 아무리 좋은 의도로 탐방을 가도, 핑계 삼아 관광이나 하려는 학생들이 있기 마련입니다.

하지만 우리 학생들은 달랐죠. 직접 대만의 사회적 기업을 찾아내서 미팅을 이끌 어냈는데 그쪽 대표나 관계자들도 상당히 놀랐습니다. 자신들을 어떻게 찾아왔는지 되물을 정도였죠. 학생들이지만 멋있어 보였고, 제가 한 수 배웠다는 생각이 들었습니다.

❸ 한국의 창업교육은 어느 정도의 성과가 있었다고 생각하십니까?

콘셉트나 콘텐츠는 글로벌 스탠다드에 가까워졌다고 생각합니다. 정부에서도 관심을 갖고 있고 실질적인 지원도 많이 이뤄지니까요. 과거에 창업 붐이 일어났다가리았을 때는 의미나 가치에 대한 추구 없이 트렌드에 편승한 측면이 있었습니다. 창업교육을 시도한 대학도 드물었어요. 이제는 교육이 밑바탕이 되니까 기업도 내실이 생기고 사회적 가치를 창출할 수 있게 된 거죠. 다만 각 대학에 이론을 가르치는 것 이상의 전문가들이 더 많아져야 한다고 생각합니다. 유명한 사업가 가이 가와사키처럼 기업에 대한 확고한 철학이 있는 전문가가 필요합니다.

❹ 한국의 기업문화에 대해서는 어떻게 생각하시나요? 훌륭한 기업가정신을 지닌 기업이 많이 있을까요?

아까 말씀 드린 가이 가와사키는 수익창출 보다는 좋은 기업을 육성하기 위해 애 쓰고 있습니다. 그 분이 말한 좋은 기업의 3가지 조건이란 이런 것이죠. 첫째 삶의 질을 높이는 아이디어, 둘째 무언가 잘못된 것을 바로잡는 아이디어, 셋째 좋은 것들이 사라지지 않도록 지킬 수 있는 아이디어. 그런 철학이 있는 스타트업에만 투자를 하는데 동감하는 부분이 많습니다. 경영 초반에는 더 좋은 상품, 사회를 위한 가치를 생각하는 기업이 많습니다. 하지만 시간이 흐르면 그런 생각은 사라지고 이익에만 매달리게 되죠. 저는 이런 현상을 연구하기 위해 경영 초반의 철학을 끝까지 유지한 기업과 그렇지 않은 기업을 비교하는 논문을 준비 중입니다. 초심경영에 관한 논문이죠. 솔직히 아직 국내에는 그런 사례가 많지 않은 게 사실입니다. 돈을 많이 벌기 위해서라면 싸게 만들고 비싸게 팔면 되겠지만 우리에게 는 그 이상의 사회적 가치를 지닌 기업가가 필요합니다.



안녕하세요 항상 도전하는 정유리입니다

저는 숙명여대에서 앙트러프러너십을 전공하고 있는 학생입니다. 전통시장에 대한 사회적 문제를 해결하기 위해 '시장소녀'라는 브랜드를 준비하고 있죠. 요리사인 아버지께서 프랜차이즈 사업을 진행하시는 걸 보고 자라서인지 창업에 대한 부담감은 많지 않았습니다. 시간이 흐르면 창업을 해보고 싶다는 생각이 마음속에 늘 있었지요.

정유리
숙명여대 앙트러프러너십학과



아버지의 모습을 따라

그런 저의 눈에 들어온 것이 바로 숙명여대의 앙트러프러너십 학과입니다. 신설 학과이다보니 정보가 많지 않았지만 자라면서 봐왔던 아버지의 모습이 저를 이 대학으로 이끈 것 같습니다. 돌아보니 학과수업에서 정말 많은 것들을 얻을 수 있었습니다. 기업가정신에 대해 깊이 생각할 수 있는 것은 우리 학과만의 장점이 아닐까 합니다. 저 역시 그런 마인드로 전통시장에 대한 문제를 해결하는 아이템을 도출할 수 있었으니까요. 그리고 실질적인 창업지원금을 받아서 활동할 수 있었던 프로그램에서 도움을 많이 받았습니다. 앙트러프러너십 워크샵 수업은 지원금 사용계획을 세워 실제로 자금을 운용해보고 영수증을 처리하는 일련의 과정을 겪습니다. 많이 힘들었지만 실제 창업과 유사한 것 같아 모두 마쳤을 때는 뿌듯한 마음이 들었죠. 여러 창업 프로그램을 수

행하는 동안 팀워크를 배우고 개인의 역량을 키울 수 있었던 좋은 기회가 된 것 같습니다.

시장소녀의 탄생

시장소녀는 젊은 소비자의 니즈를 충족시키는 동시에 전통시장의 매출 증진이라는 사회적 가치 추구를 목표로 합니다. 더 자세히 말해 전통시장 상품을 온라인으로 판매하고 배달을 대행하는 서비스로 전통시장에 익숙하지 않은 젊은 세대들이 물품을 간편하게 구매할 수 있습니다. 이 프로젝트는 지난 해 12월에 시작됐고 숙명여대 산업디자인 전공 친구들이 흥미를 보여 합류하게 됐습니다. 현재 매주 1회 이상의 회의를 진행하고 있고 학교 인근의 용문시장과도 협의를 진행하고 있습니다.



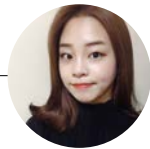
시장소녀 외에도 다양한 아이디어를 구상하지만 늘 난관에 부딪치는 건 기술력에 대한 것입니다. 공대나 미대생들은 실질적인 기술이나 디자인으로 제품을 구현할 수 있지만 그렇지 않은 학생들은 기획에만 머무는 한계를 많이 느끼게 됩니다. 하지만 힘들 때마다 조언해 주시고 방법을 모색해 주시는 교수님들이 있어서 포기하지 않고 생각을 이어나갈 수 있었습니다. 아직은 부족하지만 학과 경험을 바탕으로 언제 어디서든 창의적인 도전을 계속하고 싶습니다.





세상을 바꾸는 비즈니스를 꿈꿨습니다

저는 아르간 오일 공정무역 프로젝트인 헬리오스(HELIOS)의 대표를 맡고 있는 학생 창업가입니다. 미국에서 고등학교를 다닐 때 앙트러프러너십 수업을 들었고 늘 관심이 많았는데 숙명여자대학교에도 같은 학과가 있다는 사실을 알게 됐습니다. 경험을 많이 쌓아서 창업으로 사회적 문제를 해결할 수 있으면 좋겠다는 막연한 생각을 가지고 있었는데 제 포부와 학교 수업의 방향성이 일치하는 느낌을 받았습니다. 또 직접 창업지원금을 지원받아 아이디어를 내고 시제품화하는 과정에서, 매 단계마다 학교 수업 그 이상의 것을 배울 수 있었습니다. 제가 기획한 것들이 하나하나 실현될 때마다 학과 수업에 매력을 느꼈죠.



박채린
숙명여대 앙트러프러너십학과

아이디어를 구체화할 수 있었던 학과 수업

학교 창업교육 중 가장 많은 도움을 받은 프로그램은 숙명 STAR 프로그램의 일환인 캐시클래스 ‘비즈니스 스타트업’입니다. 창업을 막연하게 생각하는 학생들이 참 많고 저도 그중 하나였지요. 수업을 통해 아이디어 도출부터 시제품 제작까지 시도해 볼 수 있었고 시장조사 등을 진행하며 정말 많은 경험을 할 수 있었습니다. 수업 덕분에 교내 창업 경진 대회에 나가기도 하고, 타 학교와 함께하는 기업가정신 캠프에서 아이디어를 발표해보는 좋은 기회도 얻었습니다. 전문가의 피드백을 받아 부족한 부분을 보완하고 타 학교 학생들의 아이디어를 수용할 수 있었던 점도 좋았습니다. 무엇보다

보다 좋았던 것은 광주과학기술원과의 캠프에서 만난 광주과학기술원 화학과 학생과 헬리오스에 대해 함께 고민할 수 있게 됐다는 것입니다.

청춘답게, 기업가답게

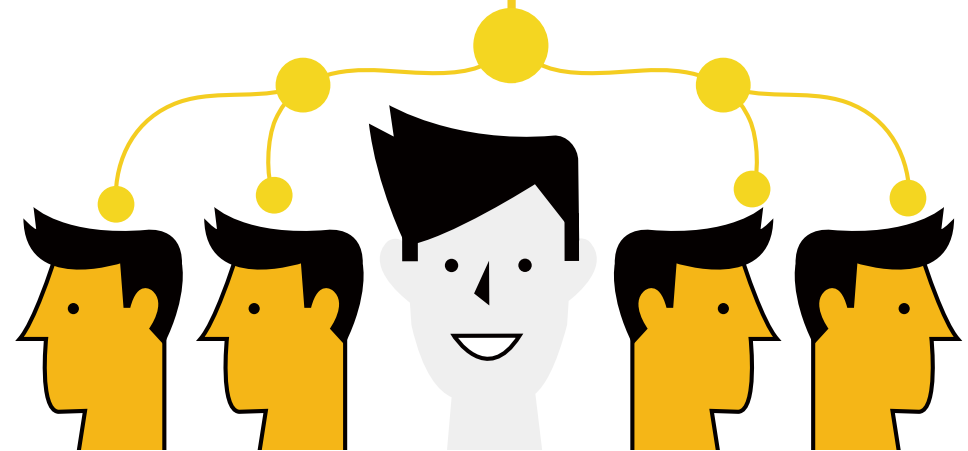
아직 사회생활을 해 본 경험이 없기 때문에 창업을 하기 전에 정말 많이 망설였습니다. 저 같은 경우에는 학부 전공 수업에서 프로젝트를 시작했기 때문에 학기가 끝난 후 팀원들의 의사를 수렴하면서 동시에 사업의 틀을 갖춰야 하는 것이 가장 어려웠습니다. 하지만 제가 이 사업을 그만둘 수 없었던 이유는 사업을 시작하게 된 계기 때문입니다. 모로코의 낙후된 시설에 협동조합을 세우지 못한 채 그만둘 수는 없었습니다. 모로코 현지에 협동조합이 세워지고 공정무역으로 오일이 공급될 수 있다면 저도 사회 공동체를 위해 작게나마 노력했다는 보람을 가질 것 같고, 2년 넘게 사업을 진행하면서 힘들었던 순간들이 한 순간에 눈 녹듯 사라질 것 같습니다. 그때까지는 오늘도 어제처럼 뚜벅뚜벅 걸어가야 하겠지요. 제가 오늘 내린 결정이 10년 뒤 제 모습을 결정한다는 생각으로 주어진 하루하루를 열정적으로 살기 위해 노력하겠습니다. 그때도 지금처럼 청춘답게, 열심히 무언가에 열정을 쏟고 있겠죠?




‘창업’이 아니다,


십수 년 동안 이어온 전남대 창업문화는
효율성이 극대화된 시스템 인프라로 거듭났다.
여러 창업 관련 센터와 사업단을 하나의 거버넌스로
일원화시킨 것이 그 대표적인 예다.
덕분에 사업간 커뮤니케이션은 원활해졌고,
창업의 각 단계별 연계성이 공고해졌다.
불필요한 자원 낭비가 없는 것 또한 큰 장점이다.


‘창업 문화’다




 **조직**
창업교육센터를 중심으로 2개 센터와
2개 사업단을 통합한 창업거버넌스 확립

 **투자**
2014년 11억원, 2015년 12억원, 2016년 14억원

 **학사제도**
창업교육운영위원회 주관으로
창업친화적 학사제도 운영

 **교과과정**
창업강좌 2013년 25개, 2014년 26개,
2015년 20개, 2016년 21개

 **지역 문화 확산**
호남·제주권 창업교육 거점센터 운영

01

창업교육 철학

‘창업’이 아니다 ‘창업 문화’다



시스템 일원화의 강력한 힘

전남대 창업교육의 경쟁력은 ‘시간’이다. 18년째 근속 중인 창업교육 담당자가 있고, 16년 역사의 창업동아리연합회가 있다는 것. 교내·외 상황 변화로 인해 창업 문화가 단절되거나 정책이 일관성 없이 흔들리지 않는다는 의미다. 그 십수 년의 시간 동안 전남대는 효율성을 극대화한 창업 문화 인프라를 구축해왔다. 여러 사업단을 하나의 센터로 일원화시킨 것이 대표적인 예다. 덕분에 사업간 커뮤니케이션은 원활해졌고, 창업의 각 단계별 연계성이 공고해졌다. 불필요한 자원 낭비가 없는 것 또한 큰 장점이다.



심리를 활용한 창의력 향상 프로그램

전남대가 오랜 시간 구축해온 것은 시스템만이 아니다. 시스템의 효율성을 살리되 프로그램은 깊고 넓어야 하기 때문이다. 창업을 처음 접하는 학생의 몰입도를 극대화하기 위해 심리이론을 활용한 창의력 향상 프로그램을 만들었으며 아이디어를 구체화할 수 있도록 고도화, 사업화 단계를 배치했다. 각 단계가 한 몸처럼 유기적으로 움직이는 것은 일원화된 시스템의 영향이 크다.

창업과 취업, 두 마리 토끼를 잡다

전남대 창업동아리에서 교육 과정을 익힌 학생들은 창업은 물론 취업에까지 높은 경쟁력을 보인다. 업무가 전문화되고 세분화될수록 기업가정신으로 무장한 인재가 필요하기 때문이다. 졸업 이후 곧바로 창업하지 않아도 역량이 있다면 언제든 창업을 할 수 있다는 게 전남대의 생각이다. 중요한 것은 창업이 아니라 창업문화다.



전남대의 인프라는 '린(Lean) 스타트업'에 대한 해법이다



어떻게 하면 효율적인 창업교육이 가능할까? 오랜 시행착오를 겪은 전남대의 결론은 시스템의 기름기를 빼야 한다는 것이다. 많은 대학이 해마다 투자금액을 높이고 있지만 정작 학생들에게 혜택이 돌아가지 않는 경우가 허다하다. 전남대가 시스템의 군더더기를 빼고 각 단계별 프로그램 밀접성을 제고한 결과는 기대 이상이었다.

1. 시스템 일원화의 힘은 강력하다

창업보육센터, 이노폴리스사업단, 아이디어팩토리, 창업교육거점센터 등등 창업교육을 추진하는 대학은 여러 사업단을 거느리고 있기 마련이다. 그러다 보면 행정인력이나 사업의 방향성, 유지비용 등이 중복되는 경우가 종종 생긴다. 전남대는 이 모든 사업단을 창업교육센터 아래로 묶고 각 사업의 중복성을 최대한 제거했다. 결과적으로 업무 공유는 빨라졌고, 운영 비용은 줄었으며, 인원 관리 등에 효율성이 높아졌다. 무엇보다 중요한 것은 창업교육 각 단계별 시너지가 극대화된 것이다.

이는 '린 스타트업(Lean Start-up)' 개념을 창업교육에 도입한 것과 관련 있다. 복잡한 소통구조를 가진 대기업은 아이디어 사업화에 오랜 기간이 소요된다. 하지만 스타트업은 대기업과 같은 구조로는 경쟁에서 살아남을 수 없다. 린 스타트업은 한 아이템이 실패하면 다른 과제로 넘어가는 주기가 짧을수록 경쟁력이 있다는 이론에서 출발한 것이다. 최근에는 대기업에서도 린 스타트업의 구조를 배워야 한다고 말하고 있는데 전남대는 이를 창업교육에도 적용시켰다. 린 스타트업은 소통이 원활하고 의사결정이 빠르기 때문에 창업교육의 효율성을 극대화한다.



2. 인프라와 린 스타트업(Lean Start-up)의 상관관계

시스템 일원화는 공간 인프라와도 연결된다. 전남대는 2016년 기준 7,500㎡의 창업 전용공간을 보유하고 있다. 창업동아리 공간, 창업 전 준비 공간인 Maker Space, 창업 시뮬레이션실, 창업보육실 등 단계별 공간을 두루 갖추고 있다.

학생들이 자신의 아이디어를 직접 만들어볼 수 있는 Maker Space는 린 스타트업과 관련이 깊다. 4차 산업혁명은 아이템에 대한 아이디어를 스스로 구체화할 수 있

는 길을 열었다. 미국 등의 선진국에서는 일반인들도 아이디어를 실물로 제작해볼 수 있는 공간이 일찍 정착했다. 최근 국내에도 그에 대한 인프라가 늘고 있지만, 정작 장비를 사용할 줄 몰라 애써 구축한 공간이 비어있는 경우가 종종 있다. 전



| 전남대학교 메이커스페이스 |

남대의 Maker Space는 학생들이 원하는 것을 언제든지 만들어볼 수 있는 공간으로 24시간 개방된다. CAD등의 3D도안 및 설계 프로그램도 교육하고 있기 때문에 원한다면 누구나 아이템을 직접 만들 수 있다. 만약 이 과정에서 만든 아이템이 사업화의 가능성을 인정받는다면 시제품제작실에 의뢰해 양산 직전 단계의 퀄리티 높은 제품을 만날 수 있다.

전남대의 전문가 풀 역시 린 스타트업에 대응하도록 구성됐다. 창업 유경험자와 창업 관련 박사학위 소지자, 경영지도사, 창업보육매니저 자격증 소유자 등 다양한 인재를 폭넓게 보유하고 있기 때문에 학생들이 창업에 관한 문제에 부딪혔을 때 빠르고 지속적인 피드백이 가능하다. 또한 센터장 역시 3개의 스타트업 기업 출범에 관여하여 그 중 하나가 굴지의 대기업 자회사로 편입되는 성과를 만들어낸 이력이 있다. 그는 다수의 신규 창업 기업을 출범시킨 경험을 바탕으로 실전 창업에 대한 실효성 있는 창업교육 프로그램 정착을 위해 노력하고 있다.

3. 교육 모델 상업화로 수익 창출

전남대의 창업교육 관련 현물 투자 정도는 해가 갈수록 늘고 있다. 2013년의 총 투입 금액이 11억 원이었지만 2016년에는 14억 원으로 30%가량 상승했다. 정부에서 추진하는 사업단을 수행하면서 지원금을 받기도 하지만, 창업프로그램 운영 노하

우를 자체적으로 상업화해서 수익모델을 창출하는 것도 일부 작용했다. 전남대는 창업 프로그램 라이선스를 판매하거나 교내·외 시제품 제작 등을 통한 수익창출 모델 개발을 지속적으로 시도하고 있다. 이런 수익모델은 중장기적으로 학교의 지원 없이 독립적으로 창업교육센터를 운영할 수 있는 원동력이 된다. 무엇보다 중요한 것은 이 자체가 학생들에게 생생한 실전 경험이 된다는 사실이다.

이런 시도는 각 대학이 정부 예산을 어떻게 효율적으로 활용할 것인가에 대한 고민으로부터 나왔다. 전남대는 현재 9명의 내부 인력이 프로그램을 진행하고 있기 때문에 비용을 절감할 수 있지만 많은 대학이 외주로 창업교육을 실행하고 있다. 외주 비용은 비용대로 지출하고 프로그램의 밀접성은 떨어지는 순환이 반복되는 것이다. 전남대가 오랜 시간의 노력을 들여 패키지와 모듈화시킨 프로그램을 타 학교에 저렴한 비용으로 제공하면 더 많은 학생들이 혜택을 받을 수 있게 된다.

| 창업프로그램 운영노하우의 상업화를 통한 수익 창출 |



03

프로그램

창업교육, 가장 중요한 것은 '몰입의 이유'



게임을 할 때는 왜 지루하지 않을까? 이 질문은 전남대 창의력 향상 프로그램(CNU SCP)에 근간을 이룬다. 창업교육의 시작은 스스로 몰입할 만한 조건을 만드는 것에서부터 시작해야 한다는 것이다. 전남대에는 저명한 심리학자의 이론과 실제 창업경험을 토대로 만든 창의력 향상 프로그램(CNU SCP)이 있고 이 단계를 거치면 고도화, 사업화 단계가 기다린다. 이렇게 많은 시간과 노동을 들여 만든 다양한 프로그램은 모듈화, 패키지화 돼서 인근 대학에 전파되고 있다. 전남대가 이런 노력을 기울이는 이유는 간단하다. 누구나 손쉽게 창업교육을 접할 수 있어야 한다는 것이다.

1. 창의력 향상 프로그램 6단계(CNU SCP)

심리학자 칙센트 미하이 교수는 몰입의 3대 조건으로 '명확한 목표제시', '전문가를 통한 빠른 피드백', '사업화 단계에 따른 적절한 교육 난이도'라고 말했다. 전남대는 이 이론과 실제 창업을 경험했던 전문가의 노하우를 접목해 각 단계별 집중 프로그램을 만들었다. 세대가 바뀌고 학생들의 성향 달라지지만 심리적인 근원은 비슷하다는 것. 기술개발에만 몰입할 게 아니라 교육의 접근 방식을 달리해서 몰입의 계기

를 던져줄 수 있어야 한다는 것이다. 이것이 반복되면 역량이 쌓이고 어떤 문제든 헤쳐나갈 수 있는 힘이 생긴다. 창의력 향상 프로그램(CNU SCP)은 방학 동안 집중적으로 진행된다. 교육은 강의실에서 받지만 각 단계의 마무리는 1박2일 워크숍을 통해 진행된다. 함께 모여 토론하고 과제를 수행하면서 몰입을 극대화하는 것이다.

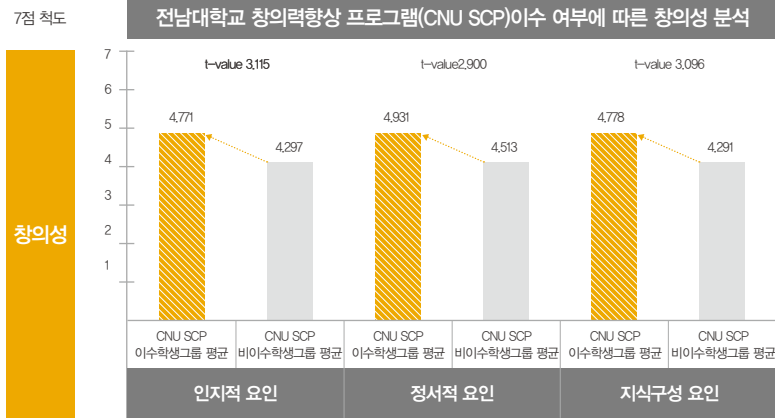
창업에 대해 막연히 상상만 하던 학생들은 아이템 도출부터 특허 취득, 사업계획서 작성, IR능력 배양에 이르는 전 단계를 익힐 수 있다. 무엇보다 중요한 사실은 각 단계별로 눈에 보이는 명확한 산출물을 확보해서 자발적 창업교육에 동기를 부여한다는 것이다. 또 내부 전문가의 지속적이면서도 빠른 피드백으로 몰입을 이어갈 수 있도록 독려하고 있다. 기업에서 제품을 개발하는 단계와 유사한 흐름으로 구성했기 때문에 실전 감각을 익힐 수도 있다. 결과적으로 전남대의 창의력 향상 프로그램을 이수한 학생은 그렇지 않은 학생에 비해 높은 창의력을 보이는 것으로 나타났다.

| 몰입(Flow)의 3대 조건을 반영한 창의력 향상 프로그램 |

③ 단계별 적절한 문제 난이도

목표	개발아이템 도출	범용제품 설계기술 습득	특허제도 이해와 지식재산 취득	제품 설계	사업계획서 작성	IR능력 배양
① 명확한 목표 → 과정이수시 산출물	창업아이템	솔리드웍스 국제 라이선스	특허출원서	창업아이템 3D 설계도면	사업계획서	프레젠테이션 수상 실적
8주						
7주						
6주						
5주						
4주						
3주						
2주						
1주						
단계명	아이디어 도출	3D설계, 아두이노 교육	지식재산화	3D설계와 시제품제작	사업계획서	오디션&발표
② 결과에 대한 빠른 피드백 → 내부 전문가	아이디어 도출 전문가 (박재성 박사) 외	3D 설계 전문가 (이훈 팀장) 외	특허출원 (조재신 교수·변리사) 외	MockUp 전문가 (최훈원 PD, 김형태 PD) 외	사업계획서 전문가 (리철 박사) 외	프레젠테이션 전문가 (강원석 팀장) 외

| '창의력 향상 프로그램' 이수 여부에 따른 창의성 차이 분석 |



*2015 Asia Conference of Engineering Education 에 발표(2015.11)

2. 대학생 세일즈 경진대회

대학생 세일즈 경진대회는 창의력 향상 프로그램(CNU SCP)과 함께 전남대 창업교육의 기본을 이루는 중요한 프로그램이다. 다양한 전공 분야의 3~5명으로 구성된 지원팀들이 동일한 품목을 일정 기간 동안 판매하는 경연으로 실전 마케팅과 세일즈 감각을 키울 수 있다. 이 경연대회 역시 십수 년 간의 시행착오를 통해 정형화된 시스템을 구성할 수 있었다.

이 대회는 실제 시장 경쟁 상황을 재연하기 위해 동일한 품목으로 진행되며 팀 별로 계획서를 제출한 후 실시된다. 학생들이 세일즈 계획서를 제출하면 오픈마켓 계정과 사업장을 공정하게 배분한다. 판매 제품은 학생이 자체 제작한 아이디어 상품이나 지역 중소기업 상품으로 결정하는데 공정성을 위해 모든 팀이 합의 하에 한 개의 제품을 선택하게 된다. 학생들은 3주 동안의 세일즈 활동이 끝나면 활동 스토리 발표와 경진대회 성격의 판매 결과 보고회를 갖는다. 특히, 지역 신생 중소기업

제품을 대상으로 한 경우 보고회에 기업 임직원을 참여시켜 학생들의 현장 경험 정보를 기업의 영업력 강화로 연계시킨다. 이 프로그램은 기업이 인센티브를 제공하면서까지 참여를 희망하고 타 대학에서 벤치마킹할 만큼 완성도 높은 구성을 자랑한다.

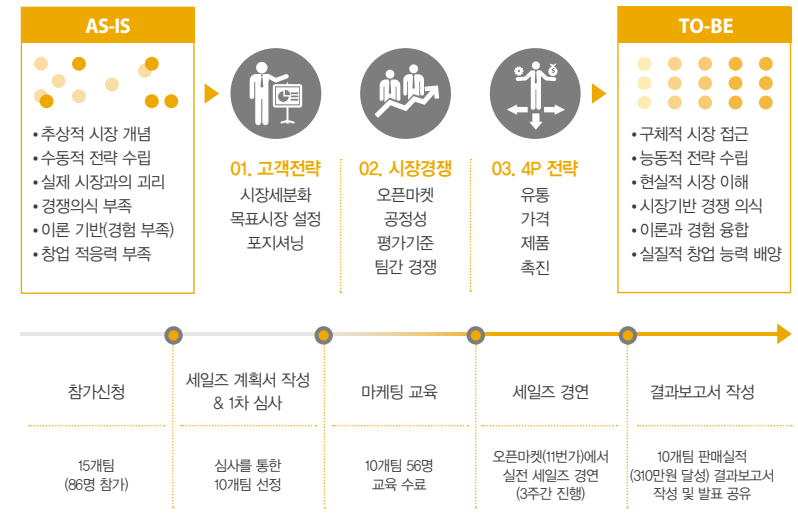
| 전남대학교 대학생 세일즈 경진대회 |

실전 마케팅 역량제고를 위한 '대학생 세일즈 경진대회'

목적	기존 학생창업프로그램의 이론 중심성 때문에 발생하는 창업적응력의 한계를 극복하기 위해 실전 세일즈 상황을 팀별로 경쟁 → 창의적 시장 창출능력 배양
추진방법	실제 시장 경쟁 상황을 재연하기 위해, 경연 품목 선정 후 각 팀 별 세일즈 계획서를 바탕으로 경연 실시

전남대학교 세일즈 경진대회

실전 시장 공략형 창업 능력 배양



3. 고도화, 사업화 단계 프로그램

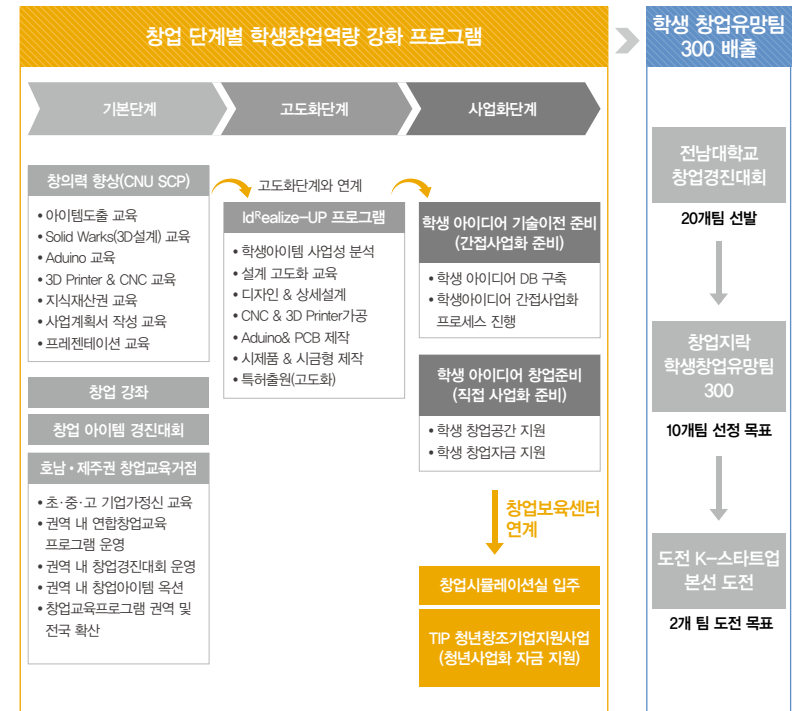
창의력 향상 프로그램(CNU SCP)을 거친 학생들 중 사업화의 가능성이 있다면 아이디어 고도화 단계에 진입하게 된다. 이미 기본교육에서 아이템을 도출하고 구체화하는 과정을 거쳤기 때문에 이 단계에서는 아이템의 사업성을 분석하고 설계를 고도화하며 시제품, 시금형 제작을 통해 실제 제품에 가까운 결과물을 만들어볼 수 있다. 이 과정에서 학생들은 Customer Discovery 과정을 경험하게 된다.

Customer Discovery는 미국의 한 대학에서 출발한 이론으로 학생이 머릿속으로 상상한 고객과 실제 고객 사이의 괴리를 극복하기 위한 방법론이다. 기술에만 집착하는 엔지니어들을 직접 시장에 투입해 보면 기술을 수정하지 않더라도 활용 방법이 나 타깃층을 달리 생각할 수도 있기 때문이다. 전남대는 이 방법론을 활용해 학생들이 자신의 아이템을 소비할 고객을 직접 대면해볼 수 있도록 유도하고 있다.

고도화 단계를 거친 팀들은 사업화 단계를 진행하게 되는데, 학생들은 아이템을 직접 사업화할 것인지 아니면 대학의 기술지주회사나 외부 기업 등을 통해 간접적으로 사업화할 것인지 결정하게 된다. 직접 사업화를 선택한 팀들은 창업 시뮬레이션 공간 및 사업화 자금 확보를 위한 컨설팅 지원을 받는다.

이 프로그램은 향후 <창업유망팀 300> 도전자 배출을 위한 계획과도 연계된다. 전남대는 이미 호남·제주권 창업 아이템 경진대회를 진행하고 <창업유망팀 300>을 위한 연합멘토링, 연합창업 캠프 등을 진행한 경험이 있다. 앞으로 창의력 향상 프로그램과 고도화, 사업화 단계의 체계화된 과정을 통해 <창업유망팀 300>에 도전할 유망주들을 지속적으로 선발할 계획이다.

| 창업 단계에 따른 고도화 지원프로그램 |



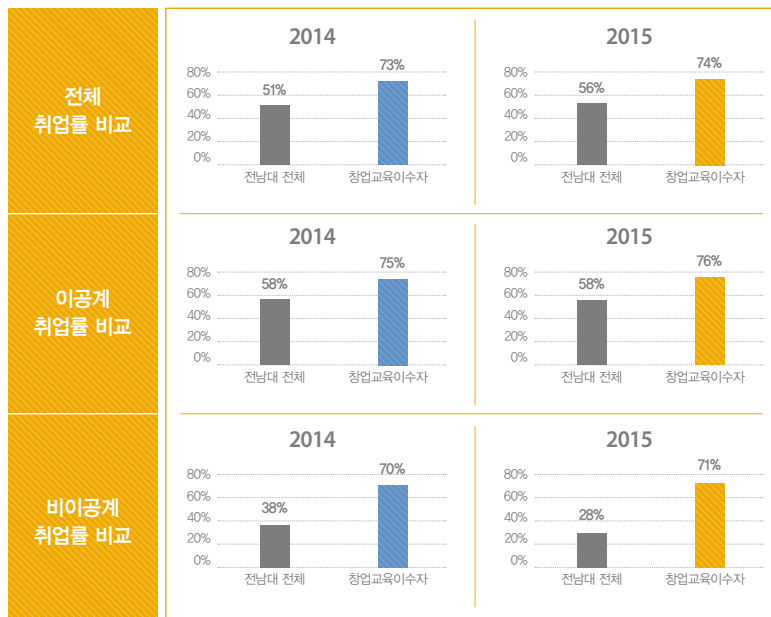
4. 16년 역사의 창업 동아리연합회 'CVCA'

창업동아리연합회 CVCA는 전남대 창업교육의 역사와 다름없다. 전남대에서 창업 동아리의 정회원이 되려면 기본 교육인 창의력 향상 프로그램(CNU SCP)을 이수해야만 한다. 이 규정은 학생 스스로 정한 것으로 창업을 대하는 진지한 자세를 엿볼 수 있다. 2003년부터 시작한 창업 아이템 경진대회는 창업동아리 멤버를 선발하는 경연에서 시간이 흐를수록 창업 동아리 활성화를 위한 축제의 장이 되었다. 전남대는 이 대회를 통해 창업동아리를 알리고 동시에 정부에서 추진 중인 <창업유망팀 300>의 후보팀을 발굴하게 된다.

창업동아리 예비 멤버 학생들은 방학 동안 진행되는 8주 몰입·집중형 창의력 향상 프로그램(CNU SCP)에 참여해 아이템 도출, 3D설계, 회로전자교육(아두이노), 특허 출원, 사업계획서 작성 등의 교육을 받는다. 이 과정을 성공적으로 수료한 학생들은 창업동아리 CVCA의 정식 멤버가 된다. 이후 아이템을 사업화하기 위한 구체화 및 고도화 단계에 진입하게 되는데 이와 함께 기업가정신 함양에 필요한 다양한 교육 프로그램에도 참여하게 된다.

창업동아리연합회는 이외에도 다양한 행사를 통해 창업 문화를 키워가고 있다. 매 월별로 개최되는 창업동아리 정기모임 <월간 CVCA>에서는 멤버들이 창업 트렌드와 지식을 교류하고 있으며, 토론 콘서트 <청춘인디>를 통해 창업 아이디어나 교육 과정을 통해 느낀 점을 공유하면서 자연스럽게 소통 능력을 키운다. 졸업 선배

| 창업교육으로 인한 취업 활성화 효과 |



| 16년 전통의 전남대학교 창업동아리연합회 활동 |

16년 전통의 전남대학교 창업동아리연합회(CVCA)의 활발한 운영

- 다양한 전공자들이 팀 구성을 통해 융합형 경험 공유
- 학생들 간의 자발적 창업지식 및 정보공유의 장
 - 창업 트렌드 공유 및 지식 교류의 장 '월간 CVCA(창업동아리 월별 정기 모임)'
 - 대학생들의 열린 토론 콘서트 '청춘인디(Indie)'
 - 선배들과의 교류의 장 '청년기업가 홈커밍파티'를 개최해 창업동아리 활성화 지원



들과 함께 창업에 대한 허심탄회한 이야기를 나눌 수 있는 <청년기업가 홈커밍파티> 또한 중요한 행사 중 하나다.

주목할 만한 점은 전남대의 창업동아리의 취업률이 다른 학생보다 월등히 높다는 사실이다. 창업교육을 회사설립이 아니라 문제해결 능력과 창의력 향상에 초점을 맞추었기 때문이다. 또 창의력 향상을 위한 모든 프로그램이 실제 기업현장에서 다루지는 문제들로 구성된 결과이기도 하다. 창업동아리 활동은 당장 창업으로 이어지지 않더라도 창의력을 겸비한 우수한 취업 인재 배출로 이어지고 있다. 창업 인재가 곧 취업 인재가 되는 셈이다.



| 창업동아리연합회 CVCA의 활발한 활동 |

호남·제주권의 명실상부한 창업교육 거점



전남대의 창업교육의 장점은 시간과 노동력이 많이 투입된 프로그램을 최대한 모듈화 및 패키지화 시켰다는 점이다. 이런 노력을 인정 받아 호남·제주권의 창업교육거점센터로 선정된 지 4년이 흘렀다. 그 동안 전남대는 권역 내 다양한 세대에게 창업 프로그램을 전도하며 창업교육의 근거지가 되고 있다.

1. 지역사회 혁신기관과의 연계

전남대는 지역 혁신기관과의 유기적 연계를 통해 지역 학생들의 창업 생존력을 기르는 데 일조하고 있다. 광주테크노파크, 광주창조경제혁신센터, 광주정보문화진흥원 등 지역의 혁신기관들은 지역의 학생들에게 사업화에 필요한 자금 및 장비를 지원하고 있는데 전남대는 혁신기관과 지역의 학생을 잇는 중추역할을 한다. 동시에 지역 창업자들에게 창업 입주공간 제공 및 시제품 제작, 분야별 멘토링 진행 등의 지원을 아끼지 않고 있다.

2. 호남·제주권 창업거점센터

전남대는 우수한 창업교육 콘텐츠를 지역 대학과 공유하기 위해 다양한 프로그램을 진행하고 있다. 먼저 호남·제주권 17개 대학의 실무자 워크숍을 통해 연합창업교육 프로그램을 공동 기획하고 센터장 워크숍을 통해 확정한다. 이후 다시 한 번 실무자

워크숍을 통해 세부 운영방식이나 예산안 등을 결정하는 과정을 거친다. 이렇게 결정된 연합창업교육 프로그램은 호남·제주권 창업동아리 학생 간담회와 교류 프로그램을 통해 홍보하고 실행에 들어간다. 연합창업교육 프로그램인 '호남·제주권 대학생 연합 창업캠프(Creative Up Go)'는 지역 소재 대학을 통합하는 대표적인 캠프다. 참여 학생들의 창업 역량 배양하는 것은 물론 선진창업교육 운영방식을 공유하고 지역 간 창업교육 격차를 감소하는데 의의가 있다. '호남·제주권 대학생 창업아이템 옥션' 역시 좋은 호응을 얻고 있는 프로그램이다. 우수 창업아이템을 가진 학생과 이를 제품·사업화 하려는 기업과의 모의투자를 연계하고 창업아이템 전시 설명을 통해 성공 사례를 확산하고 있다.

전남대는 이외에도 호남·제주권 초·중·고 기업가 정신 교육 'Dream High Program' 운영하고 있으며 학생들에게 기업가정신 및 창업 활동의 중요성을 인식시키고 창업에 대한 관심을 고취시키고 있다.

| 호남제주권 창업교육 거점센터 역할 수행 |





멘토에게 묻다

창업교육, 각 대학에 맞는 개념 정립이 최우선 과제



전남대 창업교육센터
원용관 센터장

❶ 많은 대학이 창업교육에 어려움을 겪습니다. 그 이유는 무엇일까요?

대학에서 창업이라는 단어 자체가 여전히 낯선 개념입니다. 제가 전남대 창업교육센터에 부임하고나서 가장 먼저 기울인 노력은 창업교육에 대한 올바른 개념을 확립하는 일이었습니다. 단순히 회사 설립 노하우를 알려주는 게 창업교육은 아니니까요. 많은 교수들이 창업은 위험하다는 부정적 인식을 가지고 있기도 합니다. 그런 사람들에게 창업교육의 참 의미를 알리기 위해 선행돼야 할 것은 대학 실정에 맞는 창업교육의 개념을 정립하는 것입니다. 그러므로 창업교육의 개념은 일원화될 수 없습니다. 대학마다 상황이 다르니까요.

❷ 창업교육에서 시스템이 중요하다는 말들을 많이 합니다. 좋은 시스템은 어떻게 구축할 수 있을까요?

참 어려운 문제입니다. 사회적 변화로 갑작스럽게 창업교육이 활성화되고 있지만 시스템은 늘 그 변화를 따라가지 못합니다. 대학은 이해가 상충하는 대규모 조직이기 때문에 시스템 변화가 하루 아침에 이뤄지기 힘들죠. 저는 시스템을 구축하

기 위해서 창업에 대한 동의지반이 확대돼야 한다고 생각합니다. 대학 내에서 창업 교육에 대해 공감하고 필요성을 느끼는 사람을 점점 늘려가는 거지요. 공감하는 사람이 늘어나면 시스템은 자연스럽게 뒤따라오게 돼 있습니다. 마치 복음을 전파하는 선교사가 늘어나는 것과 같습니다.

❸ 전남대에서는 창업교육에 대한 동의지반을 확대하기 위해 어떤 노력을 기울이나요?

학기 초마다 창업교육을 홍보하기 위해 가장 많은 시간과 에너지를 투입합니다. 올해만 해도 100여개 강좌에 들어가서 창업교육의 중요성을 알렸죠. 처음엔 꺼려하던 교수들이 이제는 홍보를 자청하기도 합니다. 창업교육이 단순히 회사를 만드는 게 아니라 문제해결 능력과 창의력을 높이는 과정이라는 것에 동의하기 시작한 거죠. 이런 과정을 거치면 시스템은 더디지만 탄탄하게 발전해 갑니다.

❹ 창업교육을 진행하면서 가장 뿌듯했던 순간은 언제인가요?

창업교육을 진행하다 보면 보람을 넘어서 놀라움을 경험하기도 합니다. 우리나라 학생들은 고등학교 때까지 자신이 어떤 분야에 재능이 있는지 발견하지 못하는 경우가 많습니다. 전남대 창업 프로그램은 학생들이 다양한 역할을 수행하도록 지도하는데 그 과정에서 자신의 숨은 재능을 발견하는 경우가 많습니다. 경영대 학생이 대기업의 엔지니어로 입사를 하는 등의 과정을 보면서 정말 놀라웠습니다. 꼭 창업과 연결되지 않더라도 의미 있는 일이라고 봅니다.

❺ 국내 대학의 창업교육이 앞으로 어떤 문제를 보완해야 한다고 생각하십니까?

우리나라의 창업교육이 프로그램 운영 측면에서는 훌륭하지만 학사제도 면에서는 많이 부족합니다. 창업 관련 교과목 하나 만드는 게 정말 어려운 일이고 국립대의 경우는 특히 더 그렇습니다. 전남대가 방학 동안 스파르타 식으로 창의력 향상 프로그램을 진행하지만 학점으로 연결되지 않는 점이 안타깝습니다. 앞서 말했듯 창업교육에 공감하는 사람들이 점점 늘어난다면 학사제도 면에서도 곧 변화가 보이지 않을까 생각합니다.



나의 창업 이야기 ①

광주를 지키는 행복한 디자이너가 되겠습니다

광주를 떠나지 않는 게 제 목표라고 하면 고개를 가웃하실 수도 있습니다. 지역에서 시각디자인을 전공한 디자이너가 서울행을 택하지 않는 것은 생각만큼 쉬운 일이 아니기 때문이죠. 함께 공부했던 친구들도 대부분 졸업과 동시에 광주를 떠났습니다. 서울에는 더 많은 디자인 회사가 있고 그만큼 많은 기회가 주어지기 때문이라고 짐작합니다. 친구들을 응원하는 마음은 여전하지만 저는 광주를 사랑하는 청년 창업가로서 이곳에서 행복한 디자이너가 되고 싶습니다.

권지선
전남대 창업동아리연합회 / 시선디자인 대표



나를 창업으로 이끈 창의력 향상 프로그램

제가 처음부터 창업에 관심이 있었던 것은 아닙니다. 새로운 아이디어를 구상하고 직접 만드는 과정을 좋아했을 뿐이지요. 3D 프린터가 나왔을 때 관련 교육을 찾다가 우연히 학교의 창의력 향상 프로그램을 듣게 됐고, 내가 좋아하는 것에 창업교육을 접목시키니 어렵지 않게 아이템을 도출할 수 있었습니다. 확실히 이 프로그램은 저를 창업으로 이끈 계기가 됐습니다.

방학 동안 포토샵, 일러스트, 솔리드 워크스, 아두이노 등을 배운 것도 값진 경험입니다. 일반 학생들은 쉽게 접할 수 없거나, 사회에 나가서도 관련 업무에 종사해야만 공부할 수 있는 과정이기 때문입니다. 덕분에 저는 창업에 더 자신감을 가질 수 있었습니다.

대학 자율성을 살린 교육을 기대합니다

요즘은 경기도 불안하고, 청년들의 취업난도 심각해서 정부도 창업을 장려하고 정책적으로도 다양한 시도를 하고 있는 것 같습니다. 창업자의 한 사람으로서 정말 좋은 일이라고 생각합니다.



앞으로의 창업교육은 대학의 특성과 자율성을 최대한 살리는 방향으로 진행되면 좋을 것 같습니다. 전남대학교 창업보육센터 같은 우수한 창업기관의 경험과 노하우를 우선적으로 고려하고 자율성을 존중한다면 더 자유롭고 창의적인 결과물이 도출될 수 있을 테니까요.

일단 문을 두드리세요

창업을 준비하는 과정에서 주변 사람들에게 제가 가장 많이 들었던 말은 “나도 창업 하고 싶었는데!” 입니다. 누구나 창업을 하고 싶다는 꿈을 꾸지만 현실적 어려움 때문에 실제로 시도할 수 있는 사람은 많지 않습니다. 결코 쉬운 건 아니기 때문에 주변의 도움이나 관련 정보가 많이 필요하다고 생각합니다. 각 학교의 창업보육센터 문을 두드리려고, 혼자 준비하기에 어려운 것들을 파악하여 도움을 얻는 게 가장 좋은 방법이라고 생각합니다.





나의 창업 이야기 ②

학생 창업은 나를 꿈꾸게 만들었습니다

안녕하세요. 저는 재학 중에 창업을 시도했고 이제는 새롭게 취업을 준비하고 있는 졸업유보생입니다. 창업가를 벗어나 취업을 준비하는 지금 이 글을 쓰는 이유는 지난 2년간 학생 신분으로 창업을 경험했으며 취업을 준비하는 것도 창업마인드가 필요한 일이라는 생각 때문입니다.

이다솔
전남대 창업동아리연합회



‘다가능 비상 탈출용 망치’가 나오기까지

대학 3학년까지 저는 창업에 큰 관심이 없었습니다. 그러다 2014년에 학교 창업교육센터에서 진행하는 창의력 향상 프로그램을 들은 이후 생각을 달리하게 됐죠. 이 과정을 통해서 디자인 씽킹과정과 2D, 3D 프로그램을 배웠고 제가 가진 아이디어를 구체화할 수 있었습니다. 전남대의 창업교육 중 가장 좋은 점은 특히 명세서 작성법과 출원 방법을 체계적으로 교육한다는 것입니다. 이 교육을 통해 저 역시 특허를 출원했고 그 중 어떤 것은 정식 특허로 등록되기도 했습니다. 일련의 과정을 통해 ‘다가능 비상 탈출용 망치 및 캠핑용 다가능 망치’를 만들었고 창업을 시도할 수 있었던 것입니다.



창업 2년 동안의 소중한 경험

창업을 하면서 어려웠던 점은 세일즈와 판로에 관한 것이었습니다. 아무래도 제 아이템이 구조용 망치였기 때문이겠지요. 그때는 구조용 망치의 판매가 먼저 이뤄져야 캠핑용 망치도 판매할 수 있을 거라고 막연히 생각했습니다. 구조용 망치는 일반 소비자가 아닌 운수업체나 대중교통 관련 행정기관 등에 판매하는 것이기 때문에 접근이 더 어려웠다고 생각합니다. 구체적인 납품처가 정해지지 않은 상태에서 제품을 제작하고 판매하기에는 준비가 미흡하기도 했습니다. 그만두고 싶을 때가 정말 많았지만 팀원들, 선배들과 함께 어려운 점을 나누며 더욱 힘을 낼 수 있었습니다. 그 결과 학생의 신분으로 2년 동안 소중한 창업 경험을 얻었습니다.

취업은 창업교육의 연장

다시 학생의 신분으로 돌아왔지만 창업을 한 번 경험한 것과 그렇지 않은 것은 큰 차이가 있다고 생각합니다. 전남대 창업동아리 출신 학생들은 취업에도 좋은 결과를 보이는데 그 열정과 창의력을 인정받았기 때문이 아닐까요. 취업을 할 때도 기업가정신으로 임해야 한다는 게 우리 학교의 창업 철학이니까요. 취업 이후 전문성을 쌓아서 창업을 위한 준비를 차근차근 밟아가고 싶습니다.



[창업문화 활성화 우수대학]

Part 03

●
경일대학교

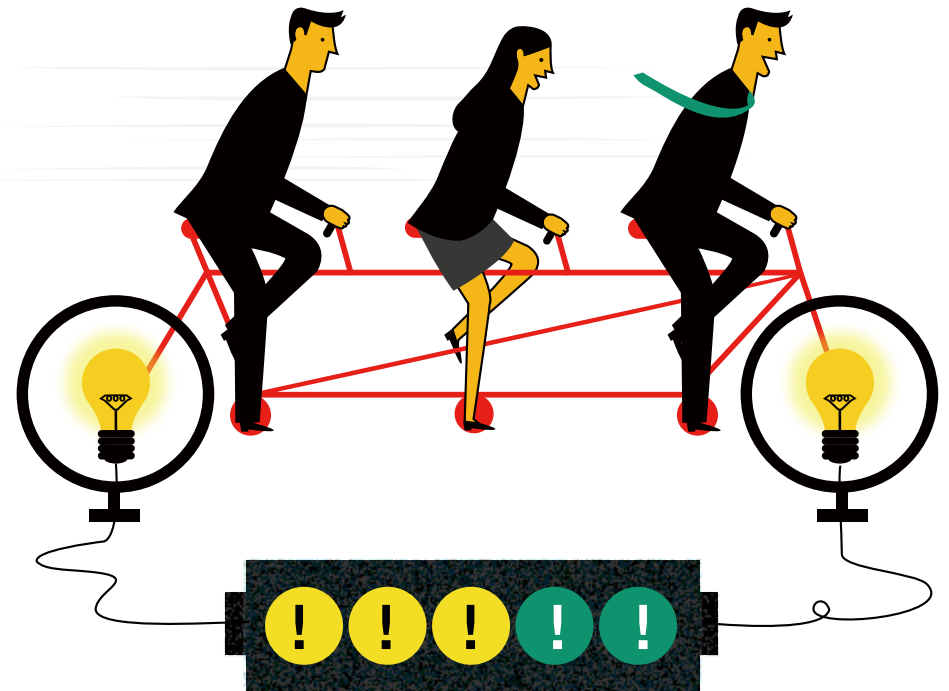
우리는 늘,

약 60여 개의 업체가 입주해 있는
경일대 창업보육센터가
12년 연속 최우수 창업보육센터로 선정됐다.
이 센터는 설립 당시부터 창업을 희망하는 지역민의
인큐베이팅 역할을 온전히 수행했으며
학교와 지역을 잇고 지역과 사회를 잇는
연결고리로 거듭났다.

- 조직
창업지원단(2단 2센터 4팀), LINC사업단(2센터 4팀)
- 투자
2014년 40억원, 2015년 39억원, 2016년 36억원
- 학사제도
교원창업 휴·겸직제도, 창업 휴학제도,
창업특기생제도 등

- 교과과정
정규과정 창업강좌 개설
- 전공설치
벤처창업연계전공
- 지역 문화 확산
대구·경북지역 창업교육 프로그램,
외국인 창업 교육 등

새로운 융합을 꿈꾼다



01

창업교육 철학

우리는 늘,
새로운 융합을 꿈꾼다

**확고한 의지와 집중적인 투자**

졸업생 중 창업 비율이 가장 높은 대학. 창업 DNA가 남다른 대학. 경일대학교에는 언제나 이런 수식이 붙는다. 한 해 졸업자 수는 천 명 남짓. 대규모 대학은 아니지만 창업에 관한 최고 수준의 경쟁력을 갖게 된 이유는 확고한 의지와 집중적인 투자가 있었기 때문이다. 경일대학교는 2011년 창업지원단을 총장 직속으로 두고 특별 운영하며 경쟁력을 키워왔다. 이런 의지는 정부의 창업 관련 사업을 적극적으로 수행하는 것으로 이어졌고 몇 년 지나지 않아 오늘날의 경쟁력을 갖추게 된 것이다.

12년 연속 최우수 창업보육센터

경일대의 창업교육은 지역문화에 긍정적인 영향을 끼쳤다. 약 60여 개의 업체가 입주해 있는 창업보육센터가 12년 연속 최우수 창업보육센터로 선정된 것이 그 대표적인 예다. 이 센터는 창업을 희망하는 지역민의 인큐베이팅 역할을 온전히 수행했으며 학교와 지역을 잇고 지역과 사회를 잇는 연결고리로 거듭났다.

융합에 의한 가치창출

경일대가 추구하는 창업교육 철학은 '융합'에 의한 가치창출이다. 디자인 분야가 강점인 경일대는 디자인과 IT, 디자인과 기계공학 등 학문간의 융합을 꾀하는 프로그램이 정말 많다. 학생들은 이런 융합 프로그램을 통해 다른 학문, 다른 사람, 다른 사회에 열린 마음을 갖게 되고 이런 마인드가 가치 있는 아이디어를 창출하는데 영향을 미친다. 학문 간의 경계를 넘나드는 시도로 탄생한 제품들은 세상을 조금씩 좋은 방향으로 변화하게 만들 것이다. 이것이 경일대가 늘 새로운 융합을 시도하는 이유다.

02

인프라

인프라 구축을 위한 선순환의 연결고리



인프라 구축에 지름길이 있을 수 없다. 관계자의 의지는 콘텐츠로 드러나고 좋은 콘텐츠는 더 나은 제도와 시스템을 부른다. 2011년 창업선도대학을 추진하면서부터 경일대학교는 ‘디자인’과 ‘융합’이라는 두 가지 정체성을 바탕으로 차곡차곡 인프라를 구축해왔다.

1. 정부 사업은 인프라 구축의 첫 단추

경일대학교가 창업교육을 위해 투자한 금액은 최근 3년간 116억 원에 달한다. 중소기업의 대학이 이렇게 많은 자금을 투입할 수 있었던 이유는 무엇일까? 전체 금액 116억 원 중 90% 이상이 정부 지원금이라는 것에 열쇠가 있다. 정부의 창업 관련 사업을 적극적으로 추진한 것이 양질의 인프라를 구축할 수 있는 지원금으로 이어진 것이다. 창업 교육에 대한 고민과 시도는 십수 년 전부터 있었지만 2011년 창업선도대학에 선정된 것이 발판이 됐다. 이후 산학협력을 중점적으로 추진했고 2013년에는 LINC 사업단에 선정되면서 또 한 번 창업교육의 외연을 확장하게 된다. 그리고 2015년 아이디어 팩토리 사업단으로 이어진 것이다.

물론 모든 대학이 처음부터 정부 추진 사업에 쉽게 합류할 수 있는 것은 아니다. 경일대는 학교 교육 목표에 ‘창업’ 관련 카테고리가 따로 있을 정도로 의지가 높을 뿐 아니라 ‘디자인’과 ‘융합’이라는 정체성의 차별화를 확고하게 밀어 부쳤다. 확실한 정체성을 바탕으로 창업교육을 추진한 결과 구체적인 성과로 이어졌고, 그 성과는 다시 정부 사업을 추진할 수 있는 밑거름이 된 것이다. 결국 이런 선순환의 구조가 대규모 투자를 가능하게 했다.

| 경일대 창업교육 관련 자원 투입 정도 |

단위 : 백만원

구분	창업 지원단	LINC 사업단	시니어 창업센터	삼성전자 창업컨설팅	아이디어 팩토리	합계
2014년	3,404	157	461			4,022
2015년	2,984	253	402		330	3,969
2016년	2,400	432	467	50	315	3,664
합계	8,788	842	1,330	50	645	11,655

2. 캠퍼스가 곧 창업공장이다

캠퍼스 내에 위치한 창업키움 벨트는 경일대의 확고한 창업교육 의지를 엿볼 수 있는 곳이다. 창업동아리실, 아이디어 팩토리, R&DB센터, 시제품 제작터 등으로 구성되어 있는데 학생 전용공간이 2015년 기준 약 1,761㎡에 달한다. 학생들은 이곳에서 창업마인드를 기르고 아이디어 창출, 사업 구체화, 시제품 제작, 마케팅 및 판매에 이르는 전 과정을 직접 경험할 수 있다.

시제품 제작센터 I-Make는 3D프린터, 쾌속조형기, 레이저커팅기, CNC 조각기, 디지털 프린터 등을 갖추고 있는데 학생들이 아이디어를 구체화시킬 수 있는 중요한 공간이다. 이곳에서 지난 3년 동안 435건의 시제품이 탄생했으며 104건의 특허가



| 경일대학교 | - Make |

출원되기도 했다. 물론 학생들이 시제품을 원활하게 제작할 수 있는 교육도 함께 진행한다. 또 경일대는 디자인 특화 대학에 걸맞게 이미지 및 영상을 제작할 수 있는 디자인스튜디오를 갖추고 있다. 학생들이 여러 과정을 거쳐 만들어낸 상품은 키움마켓을 통해 판매되기 때문에 창업에 대한 의욕과 자신감을 고취시킬 수 있다.

3. 교원과 학생, 모두를 위한 창업친화적 학사제도

경일대는 학생뿐 아니라 교원이나 예비 대학생들에게도 광범위하게 적용되는 창업 친화적인 학사제도를 구축해왔다. 그 대표적인 예가 교원창업 휴·겸직 제도다. 교원이 창업을 원할 경우 2년 동안 겸직할 수 있고, 추가 2년 동안 연장할 수 있도록 규정하고 있다. 또 3년 이내의 기간 동안 휴직도 보장한다. 이 제도는 전문성을 갖춘 교수 및 대학원생의 창업을 장려하는 정부 정책에 부응하는 것으로 최근 3년 동

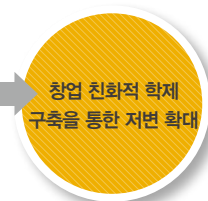
안 경일대 교원 11명이 수혜를 받았다.

벤처창업 연계 제도 또한 중요한 학사제도다. 학생이 창업을 원하면 전공에 상관없이 모든 학생이 연계 전공을 선택할 수 있고 36학점을 이수하면 복수전공으로, 21학점을 이수하면 연계전공으로 인정된다. 경일대는 이외에도 창업 우수학생에게 장학금을 지급하는 창업장학금제도, 창업 관련 경진대회 입상자 또는 창업기획서 제출자 등을 특별전형으로 선발하는 창업특기생제도를 운영하고 있다.

| 경일대 창업친화적 학사제도 |

창업 친화적 학사제도 운영의 우수성

- 2006** ● 교원 창업 휴·겸직제도(도입완료)
: 교수 창업에 관한 규정 제7조
- 2011** ● 벤처창업연계전공(도입완료)
: 연계전공 개설 및 운영에 관한 규정 9조
- 창업장학금(도입완료) : 장학규정 시행세칙 제2조 26항
- 창업특기생(도입완료) : 수시모집요강 포함 (입학사정관 제도 선발)
- 2014** ● 창업휴학제도(도입완료) : 학칙 제7장, 23조
창업대체학점 인정제(도입완료) : 학칙 9장 제 39조
- 2015** ● 창업학점교류제도(도입완료)
: 학점교류 협약에 따른 학점 인정에 관한 규정 제1조
- 2016** ● 창업대체학점 인정제(보완완료)
: 학생현장실습에 관한 규정 제10조



운영실적 : 교수창업 11건, 벤처창업연계전공 32명, 창업장학금 173년 선발 지급 (총 146,922천원 지급) 학점교류대학 창업강좌 수강 협조 요청 (1, 2학기 대구대학교, 영남대학교, 대구한인대학교, 대구카톨릭대학교)

03

프로그램

창업교육, 열정과 시스템을 융합하라



경일대 창업 프로그램의 특징은 학문 간의 경계를 허무는 데 있다. 이 대학의 강점인 디자인 분야와 공학, IT, 기술 등을 융합함으로써 더 미학적이면서도 생활 밀착형 아이디어가 가미된 제품을 탄생시키는 것이다. 전문화된 기술은 아직 부족하지만 반짝이는 아이디어가 있는 학생들이 융합형 프로그램을 통해 창업 인재로 거듭나고 있다.

1. 학생 1/10이 듣는 창업 강좌

경일대는 창업 관련 정규 과목을 한 해 15개 가량 편성하고 있으며 최근 3년 동안 2,690명이 이 과목을 수강했다. 이 숫자는 재학생 수 대비 9%에 달하는 것으로 학생들의 창업 열기를 짐작하게 하는 대목이다. 주목할 만한 점은 모든 창업강좌에서 단계별 융합형 강좌를 집중 배치하고 있다는 것이다.

창업 마인드 고취, 아이디어 도출, 창업 아이디어 사업화, 현장 적응력 증진의 각 단계별로 창업에 필요한 체험 및 실습을 진행할 수 있고 학문간의 융·복합 역량을 개발할 수 있다. 또 강의 시간의 30% 이상은 꼭 외부 전문가를 활용하기 때문에 실전

창업 및 경영 능력을 고취시킬 수 있다. 경일대는 정규 강좌 외에도 각 단계별로 창업캠프를 개설하고 창업 특강 및 포럼, 창업 세미나 등의 프로그램을 진행하고 있다.

| 경일대 창업 강좌 운영 목표 |

창업 마인드 고취	창업 아이디어 도출	창업 아이디어 사업화	현장적응력증진
<ul style="list-style-type: none"> 벤처 창업콘서트 벤처 현장 탐방 도전 캠퍼스 창업 알기 쉬운 대학생 창업 개론 	<ul style="list-style-type: none"> 신성장 동력과 벤처창업 창조성과 혁신 디자인적 사고와 기술창업 	<ul style="list-style-type: none"> 기업가정신과 벤처창업 사용자경험 디자인과 벤처창업 빅데이터 분석과 벤처창업 	<ul style="list-style-type: none"> 기술 경영과 창업전략 현장실습- 모의창업실습 실습창업 하이테크 마케팅 창업기업의 회계관리 현장 실습 벤처 창업실전

2. 해외연수의 기회가 주어지는 동아리 활동

경일대학교는 매년 봄 창업아이템 경진대회를 거쳐 아이디어와 비즈니스 모델이 훌륭한 15개 팀을 선정한다. 이렇게 선발된 창업동아리는 전문가단의 집중 멘토링을 받게 되고 창업강좌, 단계별캠프, 모의창업 등의 과정을 거친다. 각 팀들은 매해 성과발표회를 통해 프로그램 진행 결과를 검증 받는다.

이 과정에서 우수한 아이템을 보유한 팀은 창업 및 사업화를 위해 시제품 개발비, 정부지원사업 연계, 엔젤기업 연계 등의 지원을 받을 수 있다. 주목할 만한 점은 우수 참여자와 성과 학생에게 미국 실리콘밸리와 핀란드 알토대학에서의 창업연수 기회를 제공하고 있다는 것이다. 지금까지 총 4회 총 69명의 참가자가 해외연수의 기회를 얻었다.

2016년에는 창업동아리 5개팀이 교육부에서 주관하는 <창업유망팀 300>에 선정됐다. 「캡슐더 티슈 프로타입」, 「감성비누」, 「휴대용 비상 야광분무기」, 「자전거용 자동방향지시 기능을 갖춘 웨어러블 잠금기기」, 「사용자 추종형 TV화면위치제어시스템」의 창업아이템은 교육부장관 인증서와 상금, 온라인 창업교육, 전문가 멘토링 등 후속 창업지원 혜택을 받게 됐다.

| 경일대 창업동아리 운영 체계도 |



3. 3일 동안의 집중 성장, 그리고 창업기업 현장실습

경일대의 <3 day 워크숍>은 실전창업을 압축적으로 경험할 수 있는 기회다. 무박 3일간 진행되는 이 워크숍은 카이스트 사회기술혁신 연구소와 공동으로 추진하고 있다. 이 프로그램은 단기간에 아이디어를 도출해서 시제품까지 제작하는 것으로 참여 학생은 물론 공동 운영 주체인 카이스트 연구진과 학생들에게도 좋은 반응을 얻고 있다. 이는 타 학문, 타 학교와의 융합을 도모하는 경일대의 일관된 철학이 반영된 것이기도 하다.

또 경일대는 창업에 관심 있는 학생들이 실제 창업 기업의 현장실습과목을 이수함으로써 창업 현장을 직접 체험하도록 독려하고 있다. 벤처창업연계전공 신청자들은 창업기업 현장실습이 필수교과목으로 지정돼 있으며 최근 3년 동안 총 223명의 학생들이 이수했다. 이외에도 교내·외 창업경진대회 및 창업공모전을 통해 우수한 아이디어를 발굴하고 있으며 전국 규모의 경진대회에서 매년 우수한 성적으로 입상하고 있다.

4. 창업교육 선도모델 방향

경일대는 창업교육선도모델 <PINpoint CMP 모델>을 교육에 접목해 학생들의 창업 역량을 극대화하고 있다. <PINpoint CMP 모델>은 패키지(Package), 인프라(Infra), 창업교육네트워크(Network) 이 3요소를 중심으로 융합(Convergence), 모듈화(Modularization), 실전(Practice) 교육을 추구한다는 뜻이다. 이 모델은 예비창업자를 발굴하고 창업 기업의 지속성을 향상하는 선순환의 구조를 구축하기 위해 설계됐다.



| 2016 창업유망팀 300 출정식 |

이 교육을 통해 2014년 산학협력 EXPO 창인발굴오디션 최우수상, 2015년 KC Startup Festival 경진대회(교육부)에서 대상을 수상했으며 2016년 우수 유망창업자(창업유망팀 U-300) 에서 10팀을 발굴하고, 6팀의 수상자를 배출했다. 또 이 모델을 통해 최근 3년 내 10명의 학생들이 창업에 성공했으며 정부사업지원금도 1억 천만 원을 유치했다.



| KC-Startup Festival 시상식 |

더 널리, 지역 창업을 이롭게 하리라



경일대 창업교육은 대구·경북 지역의 창업 거점을 구축했다는 특별한 의미가 있다. 2011년 경북 지역의 유일한 창업선도대학으로 선정된 이후 창업을 희망하는 지역민들에게 다양한 교육 기회를 제공해왔다. 그 결과 대구·경북지역의 최대 규모 창업보육센터를 보유하게 됐고 일반인은 물론 지역의 외국인들에게도 교육을 진행하며 창업문화 확산에 기여하고 있다.

1. 12년 연속 최우수 창업보육센터

대학의 창업보육센터는 우수한 아이템이 있으나 사업화에 어려움을 겪는 지역의 예비창업자들에게는 최적의 공간이 아닐 수 없다. 입주공간은 물론 멘토링을 비롯한 각종 정보, 기자재 설비 등을 제공받을 수 있기 때문이다. 한 대학의 창업보육센터가 12년 연속 최우수 등급을 획득했다는 건 제공되는 서비스가 총체적으로 뛰어나다는 것을 의미한다.

경일대는 파일럿형 공장 시스템 도입으로 입주 기업의 초기 투자비를 절감해주고 있

으며 입주 및 졸업 기업 가운데 우수기업을 발굴해 엔젤투자기금을 추천하는 등 다양한 지원을 아끼지 않고 있다. 이와 같은 지원에 힘입어 로보프린트(대표 박정규), 김스리빙(대표 김남주) 등 우수한 기업을 배출했으며 현재도 센터 내 60여개 기업이 혜택을 받고 있다.

| 경일대학교 창업보육센터 지원 체계 |



2. 외국인을 위한 창업교육

경일대의 창업교육 네트워크는 국적을 넘나든다. 2011년 이후 대구·경북 지역에 거주하는 외국인들에게 매년 창업교육을 진행하고 있는 것이 대표적인 예다. 이미 외국인의 국내 유입은 거스를 수 없는 시대적 조류가 되고 있다. 지역의 학생·창업자·외국인이 함께 성장할 수 있는 창업교육의 밑그림이 무엇보다 중요한 상황인 것이다. 경일대는 지역의 외국인들에게 국내 창업 환경, 시스템 등을 소개하고 있으며 모의 창업 등의 프로그램을 통해 창업을 적극적으로 돕고 있다. 이 프로그램은 외국인들이 창업 분야에서도 한류를 체험할 수 있다는 것과 학생과 지역의 창업가들이 자연스럽게 글로벌 마인드를 기를 수 있다는 장점이 있다.



| Technical Start-up School for Foreigners |

실제로 중국 유학생 12명이 2개의 창업동아리를 결성하고, 2016년 창업동아리 지원 사업에 지원했으며 아이템의 우수성을 인정받아 활발한 활동을 진행하고 있다. 외국인 기술창업학교는 최근 3년 동안 중국 등 7개국의 유학생 총 126명이 참여했다.

3. 8개 대학 공동 창업 아카데미

경일대는 전국 최초로 8개 대학 공동창업아카데미를 운영하고 있다. 이 아카데미는 2014년 대구·경북지역의 8개 대학 및 유관기관들이 협력한 것으로 창업교육을 이룬 중심에서 현장 중심으로 새롭게 변화시키기 위한 것이다. 이 대학들은 매년 2개 교과목(모의창업실습, 벤처창업실전)을 공동학점제로 개설·운영하고 있을 뿐만 아니라 창업포럼 개최와 창업아이디어 시제품도 함께 제작하고 있다.

지방의 창업 실습 여건이 좋지 않은 학생들이 공동창업 아카데미를 통해 실전 경험을 쌓고 있으며 이는 지역사회의 청년 창업을 활성화시키는 계기가 되고 있다. 이 프

로그램은 대학 교육의 획기적 협업모델을 제시했을 뿐 아니라 타 대학 학생들과의 네트워크를 통해 시너지를 창출했다는 긍정적인 평가를 받고 있다.

4. 청년 창업 한마당 투어

경일대는 대구·경북지역 내 창업 문화 축제인 청년창업 한마당투어를 매년 개최하고 있다. 한마당 투어에서는 매년 기술력, 창의성, 도전 정신으로 성공적인 창업을 이루어낸 청년 CEO를 초청해 창업과 관련된 조언을 듣는다. 또 지역 내 우수 아이템 전시회와 3D 프린터 체험 공간을 제공해 창업 문화 확산과 생태계 조성에 크게 기여하고 있다.



| 2016 청년창업 한마당 투어 |

5. 일반인, 학생, 시니어와 함께하는 창업교육

경일대는 2005년부터 매년 일반인 실전 창업 강좌를 운영하고 있다. 창업 성공률 제고를 위한 실전 위주의 교육으로 전년도 교육 과정에 대한 분석을 통해 매년 진일보한 교육과정을 설계한다. 이 강좌의 수강생들은 교육 만족도가 매우 높은 것으로 나

타났는데 최근 3년 동안 수강인원 270명, 수료인원 245명으로 90.7%의 높은 수료율을 보인다. 이외에도 경일대는 대구·경북지역 비즈쿨 학생들과 함께하는 창업 캠프 및 창업지도교사 직무 연수를 진행하고 있다.

경일대는 칠곡군과의 컨소시엄을 통해 시니어기술창업센터를 설립해 만 40세 이상의 예비 창업자들에게 맞춤형 창업교육을 진행하고 있다. 경일대는 이 센터를 통해 「시니어기술창업센터 지원사업」과 「창업기업 사업화(마케팅)지원사업」, 「청년창업 지원사업」 및 「지역 맞춤형 일자리(창업) 지원사업」의 총 4개 사업을 운영하고 있다. 주목할 만한 점은 시니어 기술창업센터가 2015년 시니어 기술창업센터 운영평가에서 최고 등급인 S등급 받았다는 점이다. 이는 지난 해 29명의 시니어 창업가를 양성한 것을 높게 평가한 것이다. 경일대는 이 센터를 통해 창조기업 네트워킹 세미나 개최, 기술창업 맞춤형 교육, 전문 컨설턴트의 상담 및 자문, 선택형 사업비 등을 지원하고 있다.

6. KIUM 엔젤클럽

KIUM 엔젤클럽은 경일대 창업지원단을 중심으로 지역의 창업전문가 그리고 멘토단과 함께 설립한 것이다. 스타트업의 안정적인 사업기반 마련을 위해 투자활성화 플랫폼 역할을 수행하고 투자와 연계한 액셀러레이팅을 제공하기 위한 것이다. 이 사업은 지역 내 고부가가치 창업기업을 지속적으로 발굴해 투자, 코칭, 회수, 재투자자의 선순환 시스템을 마련하고 있다는 평가를 받고 있다.

최근 3년 동안 3개의 경상북도 캠퍼스 벤처창업동아리에 사업계획 멘토링을 지원했고 경북창조경제혁신센터 등 19개 창업 유관기관과 업무협약을 체결하기도 했다. 또 창업자금 조달 설명회 1회, 사업화 멘토링 16회 등의 다양한 창업지원 프로그램을 제공하고 있다.

엔젤클럽은 창업사업화 지원사업, 청년 CEO육성사업 등의 정부지원사업과 클라우드 펀딩을 통해 학생창업기업의 투자유치를 연계하고 있으며, 대형마트 입점 연계 상담회를 통해 롯데아울렛, 대백프라자, 홈플러스 등에 입점할 수 있도록 지원을 아끼지

않는다. 뿐만 아니라 해외시장 개척을 위한 베트남 수출상담회, 필리핀 한국우수상품 전시상담회 등에 학생창업기업이 참여할 수 있도록 마케팅 활동을 지원하고 있다.

7. 디자인과 지역 특성화 산업의 만남

대구·경북 지역에는 자동차, 항공, 스마트 IT 산업 등의 지역 특화 산업이 집중돼 있다. 경일대는 대구·경북디자인지원센터와 함께 이 산업과 연계된 디자인 분야의 학생창업기업을 집중 육성한다. 디자인이 강점인 경일대가 지역 특화산업과 만나 창업 시너지를 창출하는 것으로 지금까지 7명의 산업디자인 전공 학생이 창업에 성공했다. 또 지역 내 창업기업이 디자인 개선을 통해 제품 경쟁력을 확보하고 해외 시장을 개척할 수 있도록 지원하고 있다. 이 프로그램은 경일대 산업디자인 분야의 학생창업기업들이 디자인 분야의 기획 및 컨설팅 역량을 키우는데 큰 도움이 되고 있다.



| KIUM 엔젤클럽 선포식 |



멘토에게 묻다

타 학문에 대한 열린 마음이 창업교육의 시작입니다



경일대 창업지원단
강형구 단장

❶ 국내에 창업 바람이 불고 있습니다. 이 현상을 어떻게 진단할 수 있을까요?

벤처 창업에 대한 거품이 한 차례 빠지면서 창업교육에 대한 진지한 성찰이 시작됐다고 할 수 있을 것 같습니다. 청년 취업난으로 다시 창업 붐이 일고 있지만, 이 문제는 단순히 청년만의 문제는 아닙니다. 7, 80년대 제조업 기반에서의 취업은 말 그대로 평생직장을 갖는 것이었죠. 하지만 지금은 그렇지 않습니다. 노력해서 대기업에 들어가도 40대가 지나면 퇴사를 고민하게 됩니다. 일부 사람들은 다른 회사에 취직하겠지만 많은 사람들이 창업을 시도합니다. 하다못해 작은 식당을 하더라도 창업에 대한 준비가 없으면 많은 어려움을 겪게 됩니다. 대학에서의 창업교육은 생애의 어느 때든 창업을 잘 할 수 있도록 기본기를 기르는 일이라 생각합니다.

❷ 대학 창업교육을 진행하면서 어떤 점이 가장 아쉽습니까?

아쉬운 것은 여전히 시스템에 있습니다. 학생들이 어쩔 수없이 전공에 얽매어 있는 경우가 많기 때문이죠. 만약 창업에 관심이 있어서 관련 프로그램을 듣거나,

타 학과 강좌를 수강하고자 한다면 대단한 의지가 필요합니다. 저는 이런 문제가 다른 학문에 대해 얼마나 열려 있는지를 판단하는 기준이 된다고 생각합니다. 경일대가 융합을 강조하는 것도 바로 그런 이유 때문이죠. 융합은 마인드이자 시스템이기도 하니깐요. 다른 학문에 대한 존중이 시스템의 문제를 해결하는 열쇠가 되지 않을까요?

❸ 창업교육에서 기업가정신은 필연적으로 거론됩니다. 올바른 기업가정신이란 무엇 일까요?

보통 기업가정신을 거론할 때 추상적인 의미를 많이 말합니다. 도전 정신, 실패를 두려워하지 않는 마음 등이죠. 참 좋은 말인데 어딘가 공허한 것은 사실입니다. 그런 교육은 대학교 1학년 정도의 단계에서 마인드를 제고하기 위해 할 만하죠. 법·기술·마케팅·디자인적 감각과 사고 등 창업에 필요한 것들은 정말 많습니다. 창업교육은 생각하는 바를 구체화할 수 있는 실질적인 도움이 돼야 합니다.

❹ 경일대 창업지원단은 디자인 융합을 강조하고 있습니다. 디자인적 사고란 무엇 일까요?

사람들은 흔히 디자인을 '아름다운 껍데기'라고 생각합니다. 하지만 디자인은 기획이고, 계획이고, 구체입니다. 그 일련의 프로세스 속에서 제품이 탄생하는 것이고, 사람들은 그 총체적 과정이 반영된 결과물을 '아름답다'거나 '멋지다'라고 표현하죠. 그래서 창업에 있어서 디자인적 사고는 매우 중요합니다.

❺ 창업교육에 어려움을 겪는 학교를 위한 조언 부탁드립니다.

모든 교육이 그렇듯이 창업교육 또한 하루아침에 모든 시스템을 갖출 수는 없습니다. 경일대학교가 <창업교육 우수대학>에 선정되고 창업보육센터 역시 12년간 최우수 등급을 받을 수 있었던 이유는 총장님을 비롯해 전 구성원의 관심과 노력이 있었기 때문입니다. 의지를 갖고 하나하나 준비하다 보면 훌륭한 창업교육 시스템을 갖출 수 있을 겁니다.



디자인은 '동사'다

처음 창업을 시작할 때 주변의 우려가 생각납니다. 그때 가장 많이 들었던 말은 “경험도 없이 무슨 창업이냐”, “직장에 다니다가 배운 것을 토대로 창업해도 늦지 않는다”는 충고였습니다. 많은 분들이 시간이 지나면 후회할 것 같다고 애정 어린 조언을 해주었지요. 1년이 지난 지금 제 마음 속에는 후회보다는 만족감이 더 크다는 말씀을 드리고 싶습니다.

고혜진
버브디자인 대표



창업하길 참 잘했다

버브디자인의 'Verb'는 동사를 의미합니다. '쓰다', '막다', '그리다', '폼다' 등 동사에서 디자인 아이디어를 많이 얻고 구체화하는 평소 습관이 반영된 이름이죠. 제가 기획한 방패우산 역시 '막다'라는 동사에서 출발했습니다. 우산과 방패는 무언가를 막는다는 공통점이 있기 때문입니다. 이 제품은 도쿄 디자인 워크에서 좋은 반응을 얻었고, 우산 시위로 이슈가 됐던 홍콩 바이어의 주문을 받기도 했습니다. 지금은 아이디어 디자인 상품 판매와 함께 3D 제품 디자인, CI, BI 등을 의뢰 받아 일하고 있습니다. 미팅을 진행하고 상대방의 아이디어를 구체화하는 작업은 저에게 큰 기쁨이 됩니다. 그럴 때마다 창업하길 정말 잘 했다는 뿌듯함이 찾아옵니다.

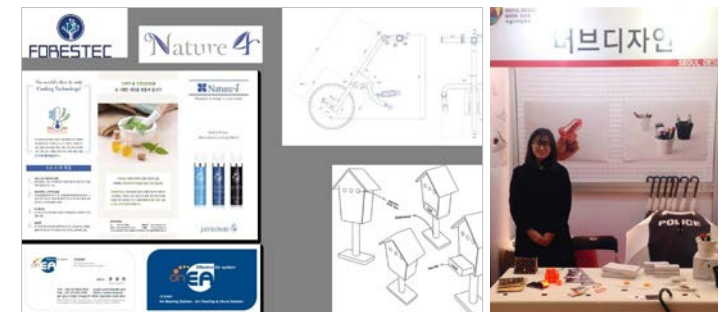
졸업도 미루고 창업교육을 받다

아직 많이 부족하지만 창업을 시도하고 유지하기까지 경일대 창업교육 프로그램이 큰 도움이 됐습니다. 2015년 창업

선도대학육성사업에 지원을 하면서 운이 좋게 선발됐고 그 배움을 바탕으로 그 해 9월에 창업을 하게 됐죠. 더 많은 걸 배우고 싶다는 욕심에 졸업까지 미루며 프로그램을 이수했습니다. 창업을 하게 되면 수익을 창출하는 것 외에도 서류, 세금 등 해결해야 할 문제가 정말 많아집니다. 직장 생활 이후 본격적으로 창업을 하게 된 분들 역시 마찬가지라고 하더군요. 저는 학교 창업수업을 들으면서 멘토 분들께 그때그때 궁금증을 해결할 수 있었습니다. 또 창업을 배우고 실습할 수 있는 공간이 있다는 게 정말 좋았습니다.

욕상이 있는 회사를 꿈꿉니다

솔직히 대학 신입생 시절에는 창업과 취업에 대한 고민을 반반씩 지니고 있었습니다. 인턴 생활도 해보고 학교의 창업프로그램도 이수해본 후 정말 많은 고민 끝에 창업을 결심하게 됐죠. 무엇이 나를 더 행복하게 하는 지 끊임없이 질문한 끝에 선택한 결과입니다. 물론 초창기에는 자금 부족으로 미술학원 아르바이트를 해야 했고, 주말마다 키즈 카페에서 일하는 등 힘든 시기를 보냈습니다. 하지만 시간이 흐르고 프로젝트를 하나하나 수행해가면서 어느 정도 안정을 찾아가고 있습니다. 지금처럼 한 단계 한 단계 노력하다 보면 먼 훗날 욕상이 있는 전망 좋은 사무실에서 직원들과 함께 프로젝트를 기획할 날이 오겠죠?





나만의 성공담을 만들어 갑니다

저는 15년 동안 다니던 직장을 그만두고 창업했습니다. 직장 생활을 하면서도 늘 새로운 제품 개발 아이디어를 생각하며 기회를 엿보고 있었죠. 3년 전 더 늦어지면 창업에 대한 열정이 식을 수 있다는 생각으로 과감히 도전장을 냈습니다. 창업한지 만 2년에 접어든 지금, 제가 작게나마 깨달은 것이 있다면 실패는 피할 수 있는 게 아니라는 것입니다.

정준영
세진화스텍 대표



지금과 정보가 부족했던 창업 초기

세진화스텍은 볼트와 너트 등 자동차와 전자부품의 조립에 사용되는 체결요소에 쓰이는 파스너(Fastener)를 생산하고 있습니다.

그 동안 전기자동차 배터리 부품 개발에 참여해 제품을 공급했고 2016년 경일대 창업선도대학 창업아이템사업화 프로그램에 선정돼 풀림 방지 볼트·너트를 개발하고 있습니다. 창업하는 모든 분들이 마찬가지겠지만 처음엔 정말 어려움이 많았습니다. 저와 가족의 생활비는 그 동안의 저축으로 해결하더라도 초기 사업진행 시 소요되는 비용 등을 조달하기가 정말 어려웠고 관련 정보를 어디서 얻어야 할지 난감했습니다.

혼자 할 수 있는 것은 없구나

경일대의 창업 프로그램은 그런 면에서 많은 도움이 됐습니다. 창업 초기에 필요한 정보 수집부터 마케팅 이론에 이르기까지 다양한 방법을 습득할 수 있었기 때문입니다. 또한 1인 창업자로서 나와 동일한 목표를 갖고 있는 여러 동기들과 고충을 나누고 실패와 성공을 공유하는 과정은 제 발전의 밑거름이 됐습니다.

창업 프로그램은 든든한 지원군이자 뼈아픈 채찍이 되기도 했습니다. 무조건 내 기술이 최고라는 망상에 빠질 때마다 아무리 좋은 제품이라도 ‘어떻게 팔 것인가’의 벽 앞에서 막힌다는 사실을 알게 됐지요. 그럴 때마다 경일대의 실전 마케팅 강의에서 많은 도움을 얻었습니다.

이 자리를 빌려서 항상 아이디어를 칭찬해 주시고 개발의지를 북돋워 주신 강덕일 멘토님과 실제 창업 경험을 토대로 상황에 맞는 조언을 주셨던 성형철 멘토님께 감사의 말씀을 드리고 싶습니다.

지난 시간을 돌아보기에는 세진화스텍은 아직 초창기에 있습니다. 여전히 저는 해외진출을 위해 열심히 중국어를 공부하고 있고, 공정을 줄이거나 원가를 절감할 수 있는 기술을 찾기 위해 여러 박람회를 찾아 다닙니다. 나만의 성공담을 만들어가기 위해 계속 노력하다 보면 해외 유수의 업체들과 계약을 성사시킬 날이 눈앞에 다가올 것이라 믿습니다.



[창업문화 활성화 우수대학]

Part 04


●
한국산업기술대학교

미래를 준비하는


단단한 약속


학생들이 원하면 언제든
창업 전선에 뛰어들 수 있어야 한다는
한국산업기술대학교의 철학은
대학 최초로 창업친화적 학사제도를
완전 도입하는 성과를 낳았다.





 조직
4개 조직을 창업지원본부로 통합

 투자
2014년 36억원, 2015년 32억원, 2016년 34억원

 학사제도
창업친화적 학사제도 완전 도입

 교과과정
교과 비교과를 연계한 4UP 프로그램

 전공설치
창업연계전공

 지역 문화 확산
고교 체험활동 연계 드림플랫폼, K-Girls, TRIZ

01

창업교육 철학

미래를 준비하는
단단한 약속

하드웨어 산업의 중심

하드웨어 산업의 발달 없이 사회의 진보를 말할 수는 없다. 이 강직한 기술 산업은 한 때 우리 사회의 중심을 지켜왔고 수많은 일자리를 양산했으며 삶의 질을 견인했다. 그 긴 역사의 한 칸을 묵묵히 지켜 온 시화반월공단. 이곳에 위치한 한국산업기술대학교는 시대 변화에 흔들리지 않고 하드웨어 산업에 대한 소명 의식을 굳건히 뿌리내려왔다. 흔들림 없는 신념이 오히려 더 큰 변화를 주도하게 했을까. 이제 대학도 기업가적 모델로의 전환을 꾀해야 한다고 주장하고 있는 것이다.

창업친화적 학사제도 완전 도입

패러다임 변화를 위해 한국산업기술대학교가 가장 주력한 것은 학사제도의 완비다. 학생들이 원하면 언제든지 창업 전선에 뛰어들 수 있어야 한다는 철학은 대학 최초로 창업친화적 학사제도를 완전 도입하는 성과를 낳았다. 산기대는 여기에 머물지 않고 인사제도를 정비하고 교원 창업을 독려하고 있으며 이는 창업과 학업이 유기적으로 연결되는 시너지를 낳고 있다.

제2캠퍼스로 또 한 번 도약하다

시화MTV 에 건설 중인 제2캠퍼스(산학융합캠퍼스)는 그간의 창업교육 성과들이 집적된 결과물이 될 것이다. 산기대는 약 89,100㎡ 부지에 스타트업 팩토리를 건설하고 지역 기업과 학생 창업기업이 상생할 수 있는 하드웨어 산업의 메카로 육성할 계획이다. 학생 창업을 통한 일자리 창출과 하드웨어 스타트업 육성이라는 과제를 과감히 밀어부친 덕분에 제조기술 창업을 꿈꾸는 학생들의 미래는 더욱 밝아졌다.

02

인프라

창업친화적 학사제도 완전 도입의 위엄을 만나다



어떤 새로운 제도는 기존의 시스템과 한몸처럼 어우러진다. 한국산업기술 대학(이하 산기대)과 창업친화적 제도가 만난다는 건 이미 준비된 역량에 날개를 다는 것과 다를없었다. 많은 대학이 학사제도 구축에 통증을 겪지만 이 대학은 일찌감치 미래를 예견하고 제도 완비를 위한 넓은 보폭을 이어왔다. 기술을 선도하는 대학에 창업 인프라를 구축한다는 것만큼 잘 어우러지는 일이 또 있을까?

1. 창업 후에도 오래오래 함께

창업을 선도하는 대학은 창업 준비부터 구체화까지 성장단계별로 전용공간을 구축하고 있는 것이 일반적이다. 산기대 역시 마찬가지다. 캠퍼스 내 기술혁신파크 3층에 학생 창업에 필요한 모든 공간이 집적돼 있다. 시제품 제작 전용공간인 IH-Studio는 3D 프린터를 구비하고 학생들의 시제품 제작을 지원하고 있다. 3D프린터를 보급하는 (주)링크솔루션은 이 대학 졸업생이 창업한 회사로 후배들이 3D프린터를 조금 더 원활하게 사용할 수 있도록 물심양면으로 지원을 아끼지 않고 있다.



| 산학융합캠퍼스 |

산기대가 구축한 인프라 중 가장 차별화된 공간은 창업연계공간이다. 일반적으로는 학생들이 창업선도대학 등의 지원을 받아 창업하더라도 일정 기간이 지나면 전용 공간을 비워야 하는 상황을 맞게 된다. 산기대는 다양한 창업연계공간을 구축하고 학생들이 마음 편히 창업을 이어갈 수 있도록 후속 지원하고 있다. 엔지니어링 하우스, 창업보육센터, 산학융합관, 시흥비즈니스센터 등 대학 내 224개 기업이 입주해 있는 공간을 저렴한 비용으로 사용할 수 있다. 교수, 기업과 함께 연구하고 시장개척도 할 수 있기 때문에 시너지를 창출할 수 있는 좋은 기회가 된다.

2. 창업과 학업은 선택의 문제가 아니기에

창업 친화적 학사제도를 도입하는 대학이 점차 늘고 있지만 한국산기대만큼 빠른 시간 안에 제도를 완비한 케이스는 드물다. 이 대학은 2014년 4월 창업현장실습제를 시작으로 2017년 3월 모든 제도를 갖추고 진정한 창업대학으로 거듭났다. 이는 기업가적 모델로 거듭나기 위해 체질 전환을 시도해온 산기대의 비전과 일맥상통

하는 것이다. 제도를 갖추지 않고는 패러다임의 변화를 선도할 수 없기 때문이다. 2014년 4월 도입한 창업현장실습제는 학생이 방학 중 8주 이상 현장실습을 진행할 경우 4학점을, 12주 이상 실습할 경우 6학점을 인정하고 있다. 같은 시기에 정립한 창업휴학제는 학생이 창업으로 휴학할 경우 4학기 내 일반휴학을 신청할 수 있으며 필요한 경우 2학기 연장 가능하다. 2015년 3월에 도입한 창업장학금제도는 예비 창업자를 위한 장학금과 기 학생창업자를 위한 장학금으로 나눠서 집행한다. 또 수시전형 '끼와 꿈'에 응모한 학생 중 창업 역량이 우수한 학생을 선발하는 창업특기생 제도를 도입하기도 했다. 2017년 3월 창업연계전공과 창업실습 그리고 창업학점 교류제를 도입했으며 명실상부 완벽한 제도를 갖추게 되었다.

한국산업기술대의 창업 친화적 학사제도 구축 현황



3. 잘 키운 학생창업기업 하나 열 SCI 안 부럽다

학생들의 창업교육에 가장 많은 영향을 미치는 것은 교원들이다. 산기대는 교원들의 창업을 장려하고 우수한 인력을 내재화하기 위해 창업친화적 인사제도로 지원하고 있다. 멘토링을 외부 인력에만 기대는 것은 연속성과 집중력이 떨어지기 때문

이다. 대학원생의 창업을 장려하기 위해 논문 없이 기술이전 및 창업으로 졸업 가능한 제도를 도입했으며 교원 창업 휴·겸직제도를 10년으로 확대했다. 또 교원이 직접 창업하거나 지도 학생이 창업하는 등의 상황이 생기면 업적 평가 점수 부여하고 있다(창업지도 학생, 교원 창업기업 학생취업, 학생 창업기업 학생취업 등). 산기대는 2013년 윤원수 교수의 성공사례로 교원 창업이 더욱 활발해지고 있다. 윤원수 교수는 창업친화적 인사제도의 도움으로 창업에 성공했으며 매출 2.7억원, 고용 32명, 투자유치 125억원이라는 좋은 성과를 거뒀다. 2016년 현재 창업선도대학에 지원을 받아 5명의 교원이 창업했으며 2011년 이후 창업한 교수는 13명에 이른다.

창업지원조직 내부 인력과 외부 전문가의 기용은 조금 다른 철학을 적용해야 한다는 게 산기대 창업지원단 고혁진 단장의 생각이다. 학생 창업 활동을 서포트할 내부 인력은 안정감과 역량 강화에 초점을 맞췄다. 무기계약직 체제로 고용안정성을 증대하고 워크숍이나 자격증 수당을 지원해서 역량 강화를 돕는다. 또 업무 전문성을 위한 교육지원과 해외연수의 기회도 제공한다.

한국산업기술대의 전문인력 양성을 위한 노력



03

프로그램

깨우고, 키우고, 이루는 창업 교육 프로그램



창업교육은 교과와 비교과의 유기적 연계가 무엇보다 중요하다. 각 대학의 창업교육 컨트롤타워가 제대로 가동되지 않는다면 산발적이고 비효율적인 프로그램이 되기 십상이기 때문이다. 그런 의미에서 창업관련부서를 창업 지원본부로 통합하고 단계별 프로그램을 정비한 산기대는 좋은 선례가 된다.

1. 4UP 프로그램으로 효율 극대화

‘깨우다, 키우다, 이루다’라는 산기대의 슬로건은 창업에 관심을 띄우고 집중 육성해서 실질적인 창업으로 유도하는 일련의 방향성을 말해준다. 이 대학에서 학생의 단계별 성장에 가장 중요한 역할을 하는 게 4UP 단계별 프로그램이다. 효율성을 극대화하기 위해 교과와 비교과를 유기적으로 정비해 성장 시기에 맞게 최적화시킨 것이다. 창업을 처음 접하는 학생들은 우선 정규 교과로 창업강좌를 수강하게 된다. 기업가 정신과 시대의 흐름, 변화하는 시대에 필요한 아이템 등을 익힌 학생들은 어느 정도 구체화한 아이디어를 창업경진대회를 통해 겨루게 된다. 발표를 통해 아이템을 검증

받은 학생들은 특허출원을 지원 받고 산기대의 정식 동아리로 인증 받는다. 이후 아이디어를 시제품으로 제작해볼 수 있도록 인프라를 지원 받으며 우수한 팀은 사업화 프로그램과 연계해 실제 창업을 시도할 수 있다.

| 교과 및 비교과 연계프로그램(4UP) |

교과 및 비교과 연계프로그램(4UP) 운영으로 창업교육 효과 극대화



2. 동문 교류회에서 협동조합으로

산기대는 최근 3년 동안 총 84개의 창업동아리를 양성했으며 34개의 대회에서 좋은 성적을 거뒀다. 이 대학은 창업동아리 지원을 위해 시제품제작 비용과 전용공간을 제공하고 있고 단계별 평가를 통해 최대 1,000만 원까지 차등 지원한다.

창업을 준비하는 학생들이 가장 필요로 하는 것 중 하나가 각 단계에 맞는 빠른 피드백일 것이다. 많은 학교가 외부 전문가를 기용하고 있지만 신속하고 지속적인 대응에는 한계가 있다. 산기대는 학교 출신 창업가와 창업동아리 학생들이 끈끈하게 교류할 수 있도록 징검다리 교류회를 활성화하고 있다. 창업가 선배들은 후배들과의 정기적인 만남을 통해 멘토링을 제공하고 있으며 장학금을 기탁하는 등 지원을 아끼지 않는다.

선후배간의 끈끈한 인연으로 이어진 모임이니만큼 훈훈한 사연들도 줄을 잇고 있다. 일례로 2012년 창업으로 한 차례 실패를 경험한 이현규 대표와 이훈성 대표는 인력난을 겪고 있는 선배기업 Spouch에 입사해서 재도전을 꿈꾸게 됐으며 기업은 이들의 도움으로 매출 200% 상승의 성과를 이뤄낼 수 있었다.

2016년 10월에 발족한 청년창업협동조합은 징검다리교류회 중에서도 더 강력한 의지를 가진 창업가 선후배가 실질적 결과물을 도모하기 위해 만든 단체다. 현재 산기대 출신 창업자 9명과 4명의 창업동아리 회원으로 구성돼 있으며 18,000만 원의 출자금을 구축했다.

3. 마일리지 쌓아 해외연수 갈까

창업 마일리지 제도는 학생들의 창업 활동 전반에 가산점을 부여하는 제도다. 더 적극적으로, 더 활발히 활동할수록 마일리지 가산점이 쌓이며 추후 합산을 통해 해외 창업연수와 창업장학금을 지원받는다. 창업강좌, 창업동아리, 창업특강, 창업서포터즈 등의 활동에는 기본점수가 부여되며 조교나 동아리 회장 등의 활동을 수행하면 가산점이 쌓인다.

마일리지 가산 학생들의 창업 활동을 유도하기 위한 제도적 보완이라면 창업바라기는 학생들의 자발적 모임이다. 이 모임은 학생운영단과 열정기자단으로 구성돼 있으며 창업 홍보 활동, 책 제작, 여고 모임인 K-Girls Day 멘토 활동 등을 전개하고 있다.

| 스타트업 마일리지 |

운영실적					
구분	창업강좌	창업동아리	창업특강	창업서포터즈	교내·외 각종 창업행사
기본점수	20점	30점	20점	20점	10점
추가사항	<ul style="list-style-type: none"> 조교 시 15점 가산 한 학기당 최대 2강좌 	<ul style="list-style-type: none"> 동아리 회장 15점 가산 우수동아리 20점 가산 	<ul style="list-style-type: none"> 2일 이상 특강의 경우 10점 가산 	<ul style="list-style-type: none"> 우수서포터즈 선정 시 30점 가산 활동 건 별로 5점 가산 	<ul style="list-style-type: none"> 창업지원본부 관련행사 참여 시 5점 가산 해외행사 10점 가산

4. 100억 가치를 지닌 창업기업을 위해

창업교육 프로그램이 우수한 대학은 정부에서 주관하는 어떤 프로그램도 체내화시켜 학교 상황에 적합한 콘텐츠로 만들어낸다. 산기대의 창업경진대회는 산기대 4UP 프로그램의 일환으로 정규강좌 다음인 두 번째 단계에 배치돼 있다. 캡스톤 디자인과 연계해서 진행하는 게 특징인데 이는 공학계열 학생들에게 산업현장에서 부딪칠 수 있는 문제를 잘 해결할 수 있는 능력을 심어주기 위해서다.

산기대는 5월에 <KPU STAR>를 배치해서 문제해결 중심의 경연대회를 진행하고 있다. 7월에는 아이디어 경진대회, 9월에는 캡스톤디자인 연계 경진대회, 12월에는 4UP 프로그램의 일환인 사업계획서 경진대회가 차례로 배치돼 있어 학생들이 성장단계별로 역량을 키울 수 있다.

눈에 띄는 것은 K-Unicorn Club에 관한 것이다. K-Unicorn Club은 산기대 출신 학생을 기업가치 100억 원 이상의 창업기업 리더로 육성하는 것을 목표로 한다. 2017년 1월 9일부터 열흘간 한국산업기술대학교 학생 창업자 22명이 실리콘밸리를 다녀온 것 역시 그 일환이다. 7개팀 22명 학생창업자는 열흘간 구글, 체그, 주오라, 플러그앤플레이 등 실리콘밸리 기업을 방문하고 벤처캐피털(VC)과 액셀러레이터를 만났다. 학생 창업자 22명을 동시에 연수시킨 것은 산기대가 유일하다.

| K-Unicorn Club 프로그램 |



04

문화확산

누가 하드웨어 산업의 미래를 견인할 것인가



한국산기대가 위치한 시화반월공단 지역은 전기·전자 및 기계 산업이 73.2%에 달한다. 공대 중심학과로 구성돼 있는 한국산기대가 지역 문화확산에 남다른 책임의식을 갖는 이유는 지역의 산업이 곧 한국산기대의 뿌리이기 때문이다. 대학과 지역 산업의 흥망성쇠는 창업교육을 수료 중인 영민한 인재들의 어깨에 있다고 해도 과언이 아니다.

1. 대학 특성화가 곧 지역 특성화

산기대는 지역의 특성을 전략적으로 활용하고 대학과 지역의 하드웨어 산업을 활성화하기 위해 '시화 메카 창업클러스터 프로그램'과 '응답하라! 하드웨어 스타트업' 행사를 진행했다.

'시화 메카 창업클러스터 프로그램'은 시화산업단지 내 기술력과 노하우를 지닌 재직자와 참신한 아이디어를 가진 학생들이 연합동아리를 구성해 시제품 개발을 지원받는 것이다. 이 프로그램을 통해 재직자들은 새로운 아이디어를, 학생들은 기술과 경험을 얻을 수 있다.

2015년부터 '응답하라! 하드웨어 스타트업'의 이름으로 개최된 청년창업한마당투어 역시 대학 내 하드웨어 분야 창업문화 확산에 일조하고 있다. 이 행사는 2015년 350여 명이 참가해 지역 내 최대 규모로 자리매김했다.

산기대는 2011년 이후 지역 특성화 분야인 제조와 IT분야의 학생창업기업 47개와 일자리 184개를 창출했다. 이 중 1억 이상 매출 기업은 10개(2015년 12월 말 기준)에 달한다. 47개 기업 모두 창업선도대학 및 정부지원사업에 선정되어 창업자금을 지원했으며 이중 23개 기업에게 대학 내 공동창업보육실, 엔지니어링 하우스, 창업보육센터, 기업연구관에 입주할 수 있도록 지원했다. 또 모든 창업기업 대표는 창업 강좌를 수강했고, 창업동아리 활동을 통해 창업에 성공했다.

또한 산기대는 제2캠퍼스(시화 MTV 산학융합캠퍼스, 89,100㎡)에 스타트업 팩토리를 건립하여 지역을 하드웨어 창업의 메카로 육성 예정이다 제2캠퍼스는 시흥·안산스마트허브를 중국의 심천과 같은 하드웨어 창업메카로 육성하는 데 플랫폼 역할 수행하게 될 것이다

| 매출 1억원 이상 기업 현황 |

김주호	김현준	주태수	최근식	공성량
매출: 100백만원 고용: 0명	매출: 850백만원 고용: 3명	매출: 450백만원 고용: 5명	매출: 220백만원 고용: 6명	매출: 350백만원 고용: 5명
제조	제조	제조	제조	IT
스페인 50,000천원 수출 달성	본교출신(학생) 창업자 중 최대 매출	투자유치 2억원 PCT 3개국 출원	투자유치 6억원 기술지주회사 자회사	단기 매출 250% 이상 상승
김준형	김진겸	김태형	차웅걸	한지수
매출: 490백만원 고용: 5명	매출: 100백만원 고용: 4명	매출: 100백만원 고용: 3명	매출: 100백만원 고용: 2명	매출: 100백만원 고용: 3명
IT	IT	IT	IT	IT
창업에 실패한 후배 2명 고용	기술지주회사 자회사 현장실습 10명	대만국제발명전시회 금상 수상	E-입주 및 교수와 R&D협업	창업보육매니저 출신 창업자

2. 꿈의 크기를 키워라, 드림 플랫폼

공학 분야를 성별이나 세대의 경계 없이 쉽게 접할 수 있도록 만드는 것은 한국산기대의 또 다른 특징이기도 하다. 드림 플랫폼, K-Girl Day, TRIZ 캠프는 모두 이런 문제의식으로 차별화한 이 대학만의 중고생 프로그램이다. 드림 플랫폼은 지역 학생을 대상으로 창업교육, 캠프, 스타트업시뮬레이션 교육 등을 진행하며 2016년부터는 대상을 중학생까지 확대했다. 2015년에는 대만 해외연수와 함께 3D프린터 교육을 통한 시제품제작을 지원하기도 했다 그 결과 2015년 창업지락에서 최우수상을 수상하는 쾌거를 이뤘다.

| 드림플랫폼 프로그램 |

2015	2015	2016
<ul style="list-style-type: none"> •비즈니스 학생 대상으로 한 창업 교육과 스타트업 시뮬레이션 교육(50명 수료) •해외 창업연수(16명, 상해) 	<ul style="list-style-type: none"> •경기도 고등학교 대상 창업캠프 (50명) •대만 해외연수(20명) 후 3D프린터 교육을 통한 시제품 제작 지원 •2015 창업지락에서 최우수상 수상 	<ul style="list-style-type: none"> •교육 대상을 중학생까지 확대한 트림플랫폼 II 로 개편 •총 3회에 걸쳐 60여명의 학생을 대상으로 창업 교육 진행



| 3D프린터 교육 |



| K-Girls day |

3. 공학은 남자만의 전유물이 아니다, K-Girl Day

'K-Girl Day' 역시 한국산기대가 적극적으로 유치한 사업이다. 기술력 있는 여성 인재를 육성하려면 중·고교 시절부터 흥미와 관심을 심어줄 수 있어야 하기 때문이다. 산기대는 지역의 여고생들과 함께 공대 중심의 학교나 연구소를 방문해서 기술체험의 기회를 제공하고 있으며 공학계열 진학과 기술 관련 창업 및 사회진출을 유도하고 있다.

이외에도 지역 고등학생을 대상으로 '창의야 놀자 TRIZ 캠프'를 진행해 졸업 후 산업 현장에서의 문제해결 능력을 배양하도록 지원하고 있다.

| K-Girl Day 프로그램 |

2014	2015
<ul style="list-style-type: none"> •안산 강서고 외 1개 고교 20명 참여 •창업특강 + 창업동아리 간담회 + 산업기술대전 	<ul style="list-style-type: none"> •안산 강서고 외 2개 고교 20명 참여 •창업특강 + 창업동아리 + 3D 프린터 교육

4. 지역과 함께하는 공동창업 프로그램

지역 창업지원 주체들과의 협업은 창업문화를 확산하는 데 무엇보다 큰 영향을 끼친다. 한국산기대는 대학 내 창업 문화확산을 목적으로 운영하던 한마당투어를 경기도 권역으로 확대했다.

경기지방중기청과 경기도 그리고 지역 4개 대학과 함께 진행한 경기청년한마당투어에서는 창업우수 기업의 CEO를 초청해 특강 및 토크 콘서트를 개최했다. 또 창업우수기업 투자유치 설명회, 청년창업 아이디어 옥션과 청년 CEO 플라마켓을 통해 창업 활성화를 유도하고 있다.

글로벌 해외창업 경진대회는 타 대학 학생들과 교류하고 글로벌 창업역량을 강화하기 위한 연합 경진대회다. 강원대, 경기대, 건국대, 동국대, 연세대, 인덕대, 인천대, 한국산업기술대, 한남대, 과기대, 서울시립대, 고려대, 북경대, 칭화대, 북경교통대 포함 29개 팀과 함께하고 있다.

산기대는 이외에도 2015년 4월 경기도 16개 창업혁신주체들과 협의체를 발족하고 월 1회 정기모임을 통해 청년창업활성화를 위해 다양한 협력사업을 논의하고 있다.



| 기술혁신파크(TIP) |

5. 자금 및 인프라 지원

산기대는 자금조달이 필요한 초기 창업기업을 위한 크라우드 펀딩을 지원하고 있다. 펀딩에 필요한 동영상 제작 및 교육도 실시하고 있으며 시흥시의 꿈꿈펀딩과 공동으로 운영한다. 예비 창업자 또는 3년 이내의 기창업자를 대상으로 하며 총 15개 이내의 팀을 지원한다. 매주 토요일 7주간 영상 제작 및 마케팅 전략 교육 후 최종 5팀을 선발하며 발표자료를 펀딩사이트에 게시한다.

글로벌 창업 활동 역시 활발하다. 한국 뉴욕주립대와 공동으로 국내 외국인 유학생을 대상 창업교육을 진행하고 있으며 제1회 글로벌 외국인 창업스쿨 베트남편을 개최하기도 했다. 총 5일에 걸쳐 창업캠프 2회를 진행했고 평가를 통해 선발된 10여 명의 외국인 유학생은 창업아이템의 집중 멘토링과 함께 베트남 3박 5일 창업연수를 경험했다.

| 외국인 유학생 창업교육 세부 추진 전략 |

2016년 세부 추진전략			
목표	이수학생 수 : 20명, 창업기업 수 : 1개		
추진전략	내·외부 기관과 연계 강화	창업으로 연계 지원	취업으로 연계 지원
실행방안	<ul style="list-style-type: none"> 한국뉴욕주립대와의 협업 및 국제교류센터와의 공조 	<ul style="list-style-type: none"> 대학보유기술의 기술이전 지원 정부창업지원사업과 연계 국내인과 공동창업 유도 	<ul style="list-style-type: none"> 학생 창업기업으로 취업 연계 정부재정지원사업과 연계



멘토에게 묻다

일자리를 창출하는 대학으로의 질적 전환이 필요합니다



한국산업기술대학교 창업지원단
고혁진 단장

❶ 한국산업기술대학에서는 대학의 창업교육의 패러다임 변화가 필요하다고 말하고 있습니다. 어떤 의미인가요?

두 자릿수 성장 시대에는 기존 기업을 통해 일자리가 늘어나니까 대학의 역할이 유능한 인재를 공급하는데 한정돼 있었습니다. 지금은 구조적으로 일자리가 줄어들고 있습니다. 대학의 역할이 인재 공급에서 일자리를 창출하는 것으로 외연이 확장돼야 한다는 의미입니다. 대학이 보유한 기술과 인프라를 총 동원해야 하는 거죠. 이를 위해서는 대학의 기업가적 모델로의 체질 개선이 필요합니다.

❷ 기업가적 대학으로의 패러다임 전환이 한국산기대의 일관된 창업교육 철학인가요?

그렇지는 않습니다. 정부의 창업선도대학이 2011년부터 시작됐고 이후 2013년에 창업교육 5개년 계획이 발표됐으니까 우리나라 대학의 창업교육 역사는 그리 오래되지 않은 셈입니다. 산기대도 창업선도대학으로 선정되면서 창업교육을 본격적으로 고민하기 시작했죠. 모두 마찬가지로였겠지만 그때는 창업 생태계가 워낙

약했기 때문에 인프라를 구축하는 게 급선무였습니다. 5년 동안 인프라 구축 그리고 교육과 문화 확산 중심으로 움직이다가 이제 어느 정도 생태계가 갖춰졌다는 판단 하에 기업가적 체질로의 전환을 말하기 시작한 겁니다.

❸ 국내 대학의 창업교육에서 가장 부족한 것은 무엇이라 생각하시나요?

말씀 드렸듯이 창업교육의 양적 확산은 어느 정도 성과가 있었다고 볼 수 있습니다. 다만 그것이 학생들의 실질적인 창업으로 이어지지 않는 것은 재고의 여지가 있습니다. 교육이 그냥 교육에서 끝나는 거죠. 국내 대학생의 창업자수가 1년에 400여 명 가량 됩니다. 전체 대학이 400개 정도니까 해마다 대학당 1명의 창업자를 배출하는 겁니다. 많은 숫자라고 볼 수 없습니다. 글로벌 기업의 창업자들 중 대학생 때 창업을 시도한 사람들이 많습니다. 학생들이 두려움 없이 창업할 수 있는 길을 열어주어야 합니다.

❹ 창업교육을 진행하면서 언제 가장 보람을 느끼시나요?

처음 만났을 때 질문에 답변도 못하고 주춤거리던 학생들이 다양한 경험을 통해 단련되고 논리적이고 설득적인 언변을 구사할 때 보람을 느낍니다. 공부도 많이 하고 시장조사나 분석을 통해 남을 설득할 수 있는 수준까지 성장하는 거죠. 시장에서 살아남기 위해 치열하게 노력하는 과정에서 대학이 강의실에서 가르치지 못하는 걸 깨닫게 되는 겁니다. 학생의 성장과정을 지켜보는 것만큼 뿌듯한 일은 없는 것 같습니다.

❺ 창업교육에 어려움을 겪는 학교에 어떤 조언을 할 수 있을까요?

모든 대학이 다 창업기업을 육성하겠다고 생각할 필요는 없을 것 같습니다. 아무리 시대적 조류라고 해도 연구나 기초 기술 중심의 대학도 있을 테니까요. 대학에 맞는 창업교육을 시도하되 저학년 때 필수교과로 기업가정신을 먼저 교육했으면 합니다. 앞으로는 우리가 상상하지 못할 큰 변화가 일어날 것이라는 인식, 그에 대응하기 위해 창의력과 도전정신은 필수라는 인식을 심어주었으면 합니다.



잠들고 깨는 그 이외의 모든 시간

창업한 지 어느덧 4년이 흘렀습니다. 여전히 매일 매일 잠들기 전에, 그리고 잠에서 깨어날 때 그만두고 싶다는 생각이 들곤 합니다. 어떤 점이 가장 힘들었는지 꼽기도 힘들 만큼 우여곡절이 많았으니까요. 밝고 희망찬 얘기보다 다소 무거운 분위기로 시작하는 이유는 창업은 정말 쉬운 일이 아니라는 말씀을 드리고 싶기 때문입니다.



최근식

(주)링크솔루션 대표

실패의 이유를 찾다

저는 링크솔루션이라는 업체를 운영하고 있습니다. 저희 회사는 3D 프린터 솔루션 업체로 3D 프린터 하드웨어 개발 및 판매, 3D 프린팅 서비스, 교육 및 컨설팅 사업을 하고 있습니다. 4년차 기업으로 임직원은 총 8명이며 3D 프린터를 이용한 새로운 어플리케이션을 연구·개발하고 있습니다. 대학 시절 가장 친한 친구와 함께 창업을 시도했습니다. 머릿속에 창업이란 개념조차 제대로 자리잡고 있지 않을 때고 그냥 우리가 좋아하는 일을 하자고 막연히 시작했습니다. 지금은 3D 프린터 사업을 하고 있지만 그때는 스마트폰 케이스를 구상했습니다. 아무 대책 없이 시작했더니 결과 역시 엉망진창으로 돌아왔습니다. 힘들고 지쳐서 사업은 이제 그만하려고 학교로 돌아왔죠. 전공수업 듣고 취업이나 하려고 했는데 우연히 듣게 된 창업교육 강좌에서 내가 왜 실패할 수밖에 없었는지 이유를 찾을 수 있었습니다. 불행인지 다행인지 그걸 계기로 다시 용기를 내게 된 것입니다.

두 번째라고 쉬운 것은 아니다 그러나

한 번 실패를 경험하니 두 번째부터는 체계가 잡히는 느낌이었습니다. 고혁진 단장님은 창업에 대한 기본적인 이론부터 사업화 과정까지 체계적인 멘토링을 해주셨고 정인호 교수님께서도 기술 사업화에 대한 멘토링을 진행해주셨습니다. 특히 관리, 기술 사업화, 기술 개발조건 등 기술 사업화 멘토링이 없었다면 상위 기술을 개발하고 성과를 내기 힘들었을 것입니다. 대학의 시제품 제작 지원 사업 역시 큰 도움이 됐습니다. 이 지원사업을 통해 실제 제품이 나오게 되니 많은 사람들이 관심을 가져주었고 현재까지 올 수 있었습니다.

잠들기 전과 깨어날 때, 항상 그만두고 싶다는 생각을 한다고 말씀 드렸죠. 사실 가장 드리고 싶은 말씀은 그 이외의 모든 시간은 기업의 성장을 위해 열심히 뛰고 있다는 것입니다. 실패를 극복해온 지난 시간들이 저에게 동기부여가 됩니다. 또 팀원들이 하나같이 기업의 비전을 믿고 있기 때문에 힘을 내서 더 앞으로 나가야 한다고 생각합니다.

여전히 창업과 취업 사이에서 고민하는 후배들이 많이 있을 것 같습니다. 저는 두 마리 토끼를 잡기 위해 어정쩡한 포지션을 취하느니 과감하게 하나를 선택할 용기가 필요하다고 말하고 싶습니다. 창업은 열정과 집중력 그리고 노력이 없으면 정말 성공하기 힘들기 때문입니다. 매일 매일 힘들다고 말했지만 그걸 이겨냈을 때의 보람과 즐거움은 말로 표현이 안될 만큼 벽찬 것입니다.





나의 창업 이야기 ②

밀어주고 끌어주며 3년이 지났습니다

안녕하세요. 해나소프트 공성람입니다. 저희 회사는 총 6명의 구성원으로 이루어져 있습니다. 저를 포함해 6명중 4명이 본교출신인 만큼 대학 창업의 꿈과 의지가 매우 강한 기업입니다. 대표인 제 소개를 드리자면 현재 35세이며 창업한지는 약 3년이 지났습니다. 2009년 졸업 후 보안전문 IT회사에 입사하여 T-money 결제 시스템, KT DRM 관리 시스템 등등 다양한 프로젝트를 하던 중 창업에 관심이 생겨 회사를 그만두고 대학으로 오게 되었습니다. 창업선도대학 프로그램을 이용하여 창업교육을 받게 되었고 2014년에 사업을 시작했습니다.

공성람
(주)해나소프트



텐텐회의로 아이디어 포텐

매주 월요일 오전시간은 모든 팀원들과 함께 커피타임을 갖고 아이디어이션 과정을 거칩니다. 출근시간이 10시이고 회의시간이 10분이기 때문에 텐텐회의라고 부릅니다. 이런 회의를 통해 다양한 아이디어가 도출했고 구체화와 구현을 거듭한 끝에 '국내 최초 온라인 자기소개서 첨삭 탐티어(<http://탐티어.com>)'를 런칭하게 됐습니다. 두 번째는 빅데이터 수집 솔루션 puzzling(퍼즐링)입니다. 회사 내 기업부설연구소에서 약 2년 간의 연구개발 끝에 비(非)개발자라도 웹 시스템의 방대한 데이터를 빠르게 수집해 데이터베이스를 구축할 수 있는 서비스를 개발했습니다. 주요 사용처로는 빅데이터 연구를 원하는 연구소, 콘텐츠 분석기술 기업, 정책데이터 수집 기업 등이 있습니다. 이외에도 IT컨설팅 및 마케팅 업무가 있습니다.

희망을 심어준 대학 창업교육

대학 창업교육은 캐피탈이나 투자회사에서 진행되는 창업교육과 달리 희망을 많이 심어주는 편인 것 같습니다. 또한 타 교육기관에 비해 교육 수준을 학생의 눈높이에 맞춰서 설명해줍니다. 우수한 교육생의 경우 창업지원금을 받을 때 가점을 주기 때문에 교육생들이 선의의 경쟁을 할 수 있는 것도 좋은 장점입니다. 저희 대학은 창업선도대학을 통해 배출된 많은 선배 창업자들이 있습니다. 창업교육 때 시기마다 멘토링을 진행하며 실패 사례, 마케팅 성공경험담 등을 많이 듣습니다. 저와 임원들 역시 한국산기대의 멘토링에서 정말 많은 도움을 얻었습니다.

사업은 운구일기(運九一技)

타 기업에 비해 운이 좋았던 점은 저희 회사 구성원이 너무 훌륭하다는 점입니다. 사업은 운구 일기라고 합니다. 제 운은 좋은 구성원들을 모으는 데 다 쓴 거 아닌가 싶은 생각이 들 정도입니다. 물론 지칠 때도 있습니다. 그럴 때마다 구성원 개개인이 제 공백을 잘 메워주었고 저 또한 구성원들이 힘들 때 빈 자리를 메우기 위해 노력했습니다.

10여 년이 지난 뒤 매일 아침 아이디어 회의를 하는 제 모습을 상상해 봅니다.

개인적으로 10여 년 뒤에 해외에서 서비스를 운영하고 있는 제 모습이 가장 멋있어 보일 것 같습니다. 작고 탄탄한 IT강소기업으로써 해외시장에 진출해 그 이름을 빛낼 날을 기대하고 있습니다.



[부 록 1]

「KC-Startup Festival 2016」 당선작 소개

잠자고 있는

2016년 9월부터 10월까지 KC-Startup Festival 2016

학생창업 비법노트 경진대회가 열렸다.

이 대회는 창업 아이템이나 비즈니스 모델이 아닌

교육 콘텐츠를 겨룬다는 점에서 특별한 의미가 있다.

창업 교육을 먼저 경험한 이들이 그렇지 못한 학생들을 위해
자신의 은밀한 비법을 꺼내놓는다는 점에서도 마찬가지다.

각자의 팀 안에서 끌어주고 협력하며

이루어낸 성과들이 충실한 콘텐츠가 되어 한자리에 모였다.

이들이 있는 한 우리 창업교육의 미래는 어둡지 않다.



최우수상

계명대 Startup Boys / 경상대 백상아리 / 국민대 FBI / 원광대 Elifun

우수상

국민대 스파클링 / 연세대 TNT / 경희대 텐원더스 / 경일대 KAAL

창업 DNA를 깨워라





최우수상 1

창업 읽어주는 남자들의 유쾌한 스토리텔링

계명대학교 'Start-up Boys'

팀장 오민택 팀원 문보현, 장민재 작성자 오민택

작년에 자전거 관련 제품을 생산하고 방 한구석에 쌓아둔 적이 있습니다. 솔직히 그때의 기분은 정말 끔찍했습니다. '아 저걸 어떻게 다 팔아야 할까?', '만드는 건 했는데 파는 게 문제네' 이런 생각을 반복하곤 했습니다. 하지만 다행스럽게도 한국, 독일 등의 박람회에 참가하면서 전부 판매할 수 있었습니다. 그 경험을 통해 사람들이 제가 만든 제품을 신기해하고 돈을 내고 구매했을 때의 짜릿한 기분을 알게 됐죠. 이번 대회에 함께 참가한 문보현 학생도 독일 박람회에서 만나 절친이 됐으니 역시 부딪치고 깨지는 경험 속에서 많은 걸 얻게 되나 봅니다.

메모하는 습관이 빛을 발한 대회

인사가 늦었네요. 저희는 이번 대회에서 최우수상을 수상한 Start-up Boys입니다. 저는 팀장을 맡은 계명대 경영공학과 4학년 오민택이라고 합니다. Start-up Boys는 저 외에도 경영학과 4학년 문보현 학생과 국제통상학과 4학년 장민재로 구성돼 있습니다.

창업에 관심이 많기 때문에 저는 늘 메모를 하거나 사진을 찍고 파일을 모아두는 습관이었습니다. 하나 둘 모으기 시작한 자료들이 4학년이 되니 제법 많은 분량이 됐죠. 창업에 대해 잘 모르고, 어려워하는 친구나 후배를 만나면 평소에도 자주 보여 주곤 했습니다.



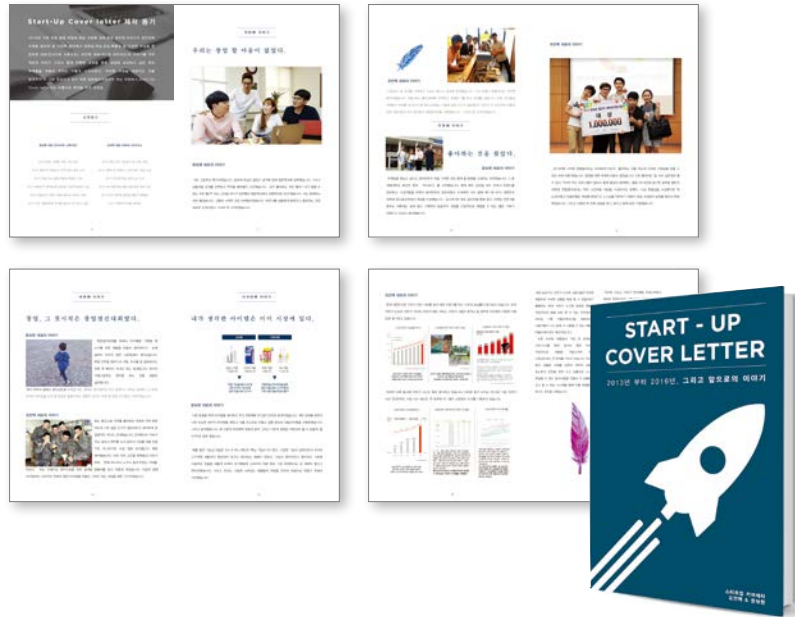
| 왼쪽부터 노현태(멘토), 오민택, 문보현 |

그런데 마침 창업 관련 콘텐츠 경진대회가 열린다고 하더군요. 어쩌면 지금까지 모아놓은 것들을 체계적으로 정리해볼 수 있는 기회가 될 수 있지 않을까, 하고 생각했습니다. 그래서 독일 박람회에서 만나 절친이 된 문보현 학생과 의기투합해서 본격적으로 논의를 시작했죠. 둘이 진행하기에는 콘텐츠 구성이나 표현에 한계가 있을 것 같아 평소 마케팅에 관한 조언을 많이 해주는 장민재 학생이 합류하면서 팀이 완성됐습니다.

일기 쓰듯 써내려 간 스토리텔링

사진이나 파일들을 쭉 펼쳐놓고 보니, 그간의 자료들을 한 줄에 꿰어 스토리텔링으로 구성하면 괜찮겠다는 생각을 하게 됐습니다. 다른 분들은 왜 에세이 형식으로 정리를 했는지 의아하실 수 있지만 그간의 스토리를 소프트하게 전달하면서도 제가 가진 정보들을 밀도 있게 다루기 위해서 이 형식이 제일 낫겠다 싶었죠.

창업에 관심이 없던 시기부터 창업에 눈뜨고 도전하는 과정을 챕터 별로 나누고 저와 문보현 학생이 각각의 스토리를 서술했습니다. 문보현 학생은 눈에 넣어도 아프



지 않은 조카를 위해 '아이들의 바른 양치습관을 위한 멜로디 칫솔'을 구상한 적 있었고, 저는 군대에서도 원두를 갈아 마실 정도로 커피를 좋아하기 때문에 보다 쉽게 핸드드립 커피를 마실 수 있는 텀블러를 생각했었죠. 각자 아이템 선정과 구체화에 이르는 과정을 에세이로 풀어낸 것입니다. '우리는 창업을 원하지 않았다', '인생에 기연을 만났다' 등등 눈에 띄는 헤드라인을 넣으니 주목도가 더 높아지는 듯했습니다. 저희가 머리를 맞대고 서술을 하긴 했는데 사진 배치나 편집이 문제였습니다. 그게 가장 어려운 부분이었죠. 그래서 평소에 자주 자문을 구하는 노현태 멘토님께 도움을 부탁드립니다. 흔쾌히 도와주신 덕분에 어려운 고비를 넘길 수 있었습니다. 노현태 멘토님, 더불어 많은 도움주신 이호택 교수님, 정승학 교수님께도 항상 감사 드린다는 말씀을 전하고 싶습니다.

많은 분들이 저희 팀에 투표해 주셨고, 1위라는 쾌거를 거둘 수 있었습니다. 현장에서 콘텐츠를 메일로 보내달라고 하시는 분들도 많았습니다. 그럴 때마다 우리의 콘텐츠가 누군가의 창업에 도움이 될 거라는 생각에 보람이 느껴지더군요. 큰 상 주셔서 감사합니다. 이 상이 우리의 성장에 든든한 디딤돌이 될 것입니다.

Q 다른 경진대회에서도 수상한 실적이 있나요?

A 저희는 2016 대만 INST 국제 발명전시회에서 은상, 장려상, 특별상을 2015 독일 IENA 국제 발명박람회에서 은상을, 2015년 대한민국 창업리그 지역리그 대상을 수상했고 2016년에는 같은 대회에서 금상을 수상했습니다. 현재는 팀원이 각자 '창업인턴제', '창업선도대학' 등 다양한 창업 과제를 수행하고 있습니다.



Q 수상실적이 화려한데 혹시 비결이 있나요?

A 먼저 아이템을 간략하게 설명 드리자면 '자동으로 상황(사고/도난)을 인지하고 신고해주는 자전거용 IoT 블랙박스', '아이들의 바른 양치 습관을 위한 멜로디 칫솔 어댑터' 등입니다. 저희 아이템이 다른 것에 비해 월등히 뛰어난 것은 아닙니다. 제품 기획 초기에 고객의 니즈에 대해서 철저한 시장조사를 진행했고 그 결과 기존 제품 시장에 새로운 구성군으로 진입할 수 있다는 가능성을 높이 평가 받은 것 같습니다.

Q 아이디어 구상 및 구체화에 관한 나만의 비법이 있다면 알려주세요.

A 아이디어 구상 및 구체화는 딱히 비법이 없다고 생각합니다. 생각이 나면 그림 실력에 상관없이 일단 펜을 들고 종이에 그려보는 게 가장 빠른 방법이라고 생각합니다. 요즘은 파워포인트나 여러 프로그램이 잘 돼 있어서 가만 정도는 쉽게 이미지화 할 수 있다고 생각합니다. 머릿속에서 1,000개의 아이디어를 생각하는 것보다 한 가지라도 현실로 옮기는 게 더 생산적입니다.

Q 창업에 관심 있는 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.

A 대표가 된다는 건 생각보다 멋있는 일이 아니라고 생각합니다. 훨씬 더 많은 책임을 요하기 때문이죠. 창업에 도전하는 후배들에게 막연히 시도하기 전에 진정 자신이 좋아하는 일이 맞는지 먼저 생각해보라고 이야기하고 싶습니다. 자신의 선택 하나하나가 바로 결과로 이어지기 때문에 빠른 판단과 정확한 계획이 필요합니다. 또 절대 혼자가 아닌 팀으로 진행할 것을 권하고 싶습니다.



최우수상 2

콘텐츠의 힘이 이렇게 무섭습니다

경상대학교 백상아리

팀장 정보희 팀원 이준엽, 박수연, 이혜지 작성자 정보희

현장에서 순위 발표를 앞두고 있을 때의 긴장감이 다시 떠오르네요. 저희 팀은 창업을 처음 접하거나 어렵게 느끼는 분들을 위한 포토툰을 제작했습니다. 전시 당일에는 다른 팀과의 묘한 경쟁의식으로 어깨너머 분위기를 엿보곤 했는데 이런 게 다 선의의 경쟁이겠죠? 솔직히 쟁쟁한 팀들 사이에서 이렇게 좋은 성적을 거두리라고는 생각하지 못했습니다. 팀원들을 얼싸안고 춤이라도 추고 싶은 마음이었어요.

콘텐츠 어벤저스 모여라

저희 팀은 창업동아리의 선배들로 구성돼 있습니다. 팀의 막내인 혜지가 공고를 보고 동아리 회장인 준엽 형을 설득했죠. 그리고 두 사람이 저에게 제안했고 다른 사업을 추진 중이라 고민이 많았지만 콘텐츠 경진대회라는 부분에 매력을 느껴 도전하게 됐습니다. 마지막으로 수연이가 합류하면서 팀이 완성됐습니다. 업무 분담을 하기에는 아무래도 4인 체제가 안정감 있는 것 같았거든요. 주먹구구식으로 모인 것 같아도 일을 추진하다 보니 꽤 괜찮은 조합이라는 생각이 들었습니다.

저는 콘텐츠 제작 담당으로 두서없이 의견을 쏟아내는 편인데, 작년에 같은 대회에서 수상한 준엽 형이 그 경험을 바탕으로 아이디어를 잘 정리하고 구체화시켜 주었



| 왼쪽부터 박수연, 이혜지, 이준엽, 정보희 |

습니다. 또 수연이는 차분하게 아이디어의 문제점을 파악하고 수정하는 길잡이 역할을 했고요. 혜지는 통통 튀는 분위기 메이커로 팀의 에너지가 됐습니다. 물론 중간중간 날카롭게 파고들 때는 막내답지 않은 카리스마가 느껴졌죠.

포토툰으로 쓴 창업 교육의 장편 서사

이렇게 구성된 팀이 100페이지에 달하는 포토툰을 구성하기까지 정말 우여곡절이 많았습니다. 처음에는 그림으로 표현하고 싶었지만 팀 내 그림실력을 갖춘 사람이 아무도 없더라고요. 고민 끝에 스토리를 짜고 그에 맞는 사진을 찍어서 포토툰으로 표현하는 게 어떨까 생각했죠. 물리적으로 시간이 부족했기 때문에 멤버들은 반대하는 편이었습니다. '시간 안에 해낼 수 없을 것 같다', '만들 내용이 너무 많다' 등등의 얘기들이 쏟아졌고 포기하는 게 낫다는 생각도 들었습니다. 하지만 저는 다른 팀과 차별화할 수 있는 방법이라는 생각으로 멤버들을 설득했죠. 스토리 짜는 시간만 약 2주 가량 소요됐기 때문에 잘한 결정인지 저 역시 의문이 들 때가 많았습니다. 스토리



에 맞춰 사진을 찍는 것도 정말 많은 시간과 노력이 들었기 때문입니다. 하지만 마음 먹고 시도해보니 남은 1주일 안에 콘텐츠가 나왔고 저조차도 신기한 경험이었습니다. 일단 해보면 어떻게든 답이 나온다는 사실을 다시 한 번 깨달았습니다.

사업으로 확장된 창업교육 콘텐츠

전시에서 학생들이 호기심 어린 눈으로 콘텐츠를 관람하고 재미있어 하는 모습을 보니 학생들을 위한 창업 콘텐츠가 더 많으면 좋겠다는 생각을 하게 되었습니다. 결국 포토존보다 더 재미있고 유익한 콘텐츠를 만들어 사업화하자는 데 의견을 모았습니다. 지금은 팀원들과 함께 보드게임을 활용한 창업교육 콘텐츠를 만드는데 집중하고 있습니다. 이게 모두 다 좋은 콘텐츠를 만들고, 전시하고 다른 팀과 소통할 수 있었던 KC-Startup Festival 덕분이겠죠. 수상을 하니 그 동안의 고생이 한 순간에 사라지더군요. 끝나고 나서 서로 고생했다는 말을 주고 받았는데 몽클하더라고요. 준엽 형, 수연아, 헤지야 우리 꽤 괜찮은 팀이었지? 앞으로도 잘 헤쳐나가자!

❶ 창업 관련 경연대회가 학생들의 창업을 유도하는데 얼마나 도움이 된다고 생각하세요?

A 일단 아이디어를 검증 받을 수 있다는 측면에서 좋은 기회가 된다고 생각합니다. 선정되면 시제품 제작 지원이나 멘토링을 받을 수 있는 것도 좋고요. 창업에 대해 막연한 동경을 가졌던 친구들이 수상 이후 자신감을 갖고 도전하게 되는 것 같습니다. 저희 사례도 마찬가지죠. 창업 비법노트를 만든 경험을 바탕으로 교육 콘텐츠 제작 사업을 준비하게 됐으니까요.

❷ 창업을 구체화하는 과정에서 가장 힘든 부분은 무엇이었나요?

A 머릿속의 아이디어를 구체화하는 게 가장 힘듭니다. 아이디어를 구상하고 시제품을 만들어 봐야 하는데, 처음엔 방법을 잘 모르겠더라고요. 우여곡절 끝에 시제품이 나오더라도 테스트하고 문제점을 파악하는 과정이 참 어렵습니다. 다 됐다고 생각했을 때 또 새로운 문제점이 나오면 정말 지치죠. 이런 경우보다 더 힘든 건 진행이 전혀 안 될 때입니다. 너무 답답하죠. 그냥 포기할까, 하는 생각도 여러 번 들었어요. 하지만 여기까지 왔는데 되돌아가긴 너무 아쉬웠습니다. 문이라도 열어보자는 마음으로 보통은 붙잡고 있는 편입니다. 문 밖에 뭐가 있을지 아무도 모르니까요.

❸ 학교 내의 창업교육 프로그램 중 어떤 교육을 받았으며, 도움이 컸던 부분은 무엇이었나요?

A 아무래도 창업 동아리 지원 사업이 제일 컸죠. 동아리 지원 사업을 통해서 시제품도 몇 번 만들어 봤구요. 시제품으로 시장 조사도 해 볼 수 있어서 실질적으로 창업 경험을 쌓기에 좋았습니다.

❹ 팀장인 정보희 학생은 졸업을 앞두고 있지 않나요?

A 한 학기 정도 유예한 상황입니다. 창업에 대해 많이 경험하고 고민했는데 아직 부족하다는 생각이 들어서요. 마지막으로 한 학기 동안 열심히 노력해서 사업화를 추진해볼 계획입니다. 취업에 대한 가능성도 생각하고 있긴 합니다. 지금 당장 창업을 하지 않더라도, 그 동안의 경험은 삶에 큰 자산이 될 거라고 생각합니다.



최우수상 3

교육학과 기업가정신의 만남을 부탁해

국민대학교 글로벌창업벤처대학원 'FB'
팀장 김송숙 팀원 권석일, 권용석 작성자 김송숙

지금 당장 창업을 해야 한다면 무엇이 가장 필요할까요? 아마 대부분의 사람들이 자본이라고 대답할 겁니다. 창업을 하려면 돈이 필요하다는 건 누구나 알고 있는 상식이니까요. 그렇다면 창업에 관련된 자본에는 어떤 종류가 있을까요? 이렇게 자신이 알고 있는 지식을 먼저 파악하게 한 뒤 새로운 지식을 결합하는 것을 교수학습법에서는 구성주의라고 합니다. 교육학을 전공한 저는 이 구성주의 이론을 <비즈니스 모델 캔버스>에 적용하면 좋겠다고 생각했습니다. 그러니까 저희 팀이 제출한 프로그램은 다소 딱딱하고 어렵게 느껴지는 <비즈니스 모델 캔버스>를 더 쉽고 입체적으로 바꾼 것입니다.

건조한 방법론에 생기를 부여하는 방법

기존의 <비즈니스 모델 캔버스>는 교수님이 각 용어를 설명하면 학생들이 그 틀에 맞춰 내용을 적는 과정으로 이뤄집니다. 용어가 어려울 뿐 아니라 미처 개념을 이해하지 못한 상황에서 틀에 맞추려다 보니 일방향 소통이 될 가능성이 있죠. 그래서 저희는 처음부터 학생들에게 프로그램 개념을 설명하지 않는 방법을 택했습니다. 먼저 질문을 통해 알고 있는 내용을 말하게 하는 것, 앞서 말한 구성주의 이론을 적용한 것이지요. 자신이 아는 내용을 파악한 뒤 자연스럽게 <비즈니스 모델 캔버스> 포맷으로 옮겨보면 무엇을 놓치고 있는지 파악할 수 있으니까요. 물론 용어나 그림을 조금 더 쉽게 변형하는 등의 기본적인 작업들도 진행했습니다.



| 바뀐 <비즈니스 모델 캔버스> 활용 수업 |

현장에서는 시간상의 문제로 프로그램을 끝까지 진행하지 못했지만 창업과 관련된 쉬운 질문으로 호기심을 유발하고 학생들이 알고 있는 것들을 구체화시켜 캔버스에 배치하는 것만으로도 좋은 반응을 얻었습니다. 한 가지 아쉬운 점은 대회 전 많은 사례를 만들 수 있었다면 조금 더 풍부한 콘텐츠가 되지 않았을까 하는 것입니다. 오히려 수상 이후 더 다양한 수업에서 이 프로그램을 사용하게 됐으니까요.

교육이라는 공통분모로 모인 팀

팀을 이뤘던 권용석, 권석일 선생님과 이런 콘텐츠를 함께 더 많이 만들자는 다짐을 나누었습니다. 권석일 선생님은 학원 운영 경험이 있습니다. 저 역시 대안학교에서 10년 동안 아이들을 가르쳤기 때문에 교육자라는 공통점이 있었지요. 둘 다 기업가정신 마인드셋에 관심이 많았기 때문에 함께 청소년 대상의 교재를 개발하기도 했습니다. 권용석 선생님도 대학에서 법학을 전공하고 창업을 했었기 때문에 창업 교

육에 대한 문제의식이 많았습니다. 권용석 선생님이 <비즈니스 모델 캔버스>를 조금 더 쉽게 개발해 보자고 하셨고 저는 교육학 이론과의 접목을 시도했던 것입니다.

교육학과 기업가정신의 융합을 꿈꾸며

10년 동안 대안학교에 재직하면서 우리나라 대안 교육의 한계에 대해 많이 생각했습니다. 결국 대학에 들어가서 취업을 택하는 평범한 직장인을 육성하는 게 우리의 목표는 아니었을까요. 물론 직장인이 나쁜 것은 아니지만 아이들이 더 창의적이고 새로운 시도들을 해나갔으면 하는 바람이 있었기 때문입니다. 아직은 출발선에 있지만 계속 노력하다 보면 대안 교육과 기업가정신을 결합한 좋은 콘텐츠로 교육할 날이 오지 않을까 싶습니다.

대학생들에게 기회를 주어야 할 텐데 저희 팀이 수상을 하게 돼서 조금은 민망한 마음이 듭니다. 창업교육에 관심이 많은 사람들이 더 좋은 콘텐츠를 개발하기 위해 노력한 흔적이라 여기시고 넓은 마음으로 이해해주셨으면 좋겠습니다.



❶ 학교 내·외 창업교육 프로그램 중 어떤 교육을 받았으며, 도움이 컸던 부분은 무엇이었나요?

A 창업 실무교육이었습니다. 실제 창업아이템을 선정하고 예상 고객 인터뷰를 통한 아이디어 검증, 팀 구성, 사업계획서 작성 등 창업에 필요한 실무를 교수님의 지도에 따라 차근차근 밟아가는 프로그램이 좋았습니다.

❷ 창업에 관심을 갖게 된 계기는 무엇입니까?

A 정확히 말하면 창업이라기 보다 기업가정신에 더 관심이 많습니다. 기업가정신은 철학에 가깝기 때문에 대안학교 교육과 결합할 부분이 많다고 생각했습니다. 10년 전만 해도 우리나라 대안학교는 자연주의, 생태주의, 인성주의 등에 더 많은 비중을 두고 있었습니다. 그러다 보니 경제나 생활에 대한 부분에는 취약했다고 할 수 있지요. 기업가정신은 도전정신과 창의력을 익히고 창업으로 꽃피울 수 있기 때문에 아이들에게도 좋은 학문이 될 것 같았습니다.

❸ 미래에 어떤 계획을 가지고 있나요?

A 대안학교에 재직하다가 결혼과 함께 그만두게 됐습니다. 아이를 키우고 다시 돌아가려고 했지만 제가 가진 콘텐츠가 부족하다는 생각이 들었어요. 그래서 대학원 공부를 시작했습니다. 조금 더 경험을 쌓은 후 기업가정신 교육 프로젝트로 단기학교를 만들어볼까 생각하고 있습니다. 대안학교에서 프로젝트 수업을 통해 좋은 결과를 도출한 경험이 있습니다. 짧게는 1박2일 길게는 2~3달 프로그램으로 만들어서 학생들에게 제공하고 싶습니다.

❹ 창업에 관심 있는 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.

A 저는 초기 기업의 성장에 관해 기업가정신의 입장에서 재조명해 보고 싶은 마음이 있습니다. 창업이 무언가를 탄생시키는 것이라면 탄생 후 어떻게 잘 키울 것인가도 생각해 봐야 하기 때문입니다. 그건 정말 어려운 일이지만 이 모든 고민과 어려움에도 불구하고 여러분이 자유로운 삶을 갈망한다면 창업을 해 보길 바랍니다. 자유보다 빵이 더 그리울 때도 있지만, 빵보다 더 맛있는 삶의 양식을 얻을 수 있으리라 생각합니다.



최우수상 4

청년기의 도전은 인생의 낙법을 배우는 시간

원광대학교 Elifun
최경훈

어두운 방에 혼자 틀어박혀 있던 때가 생각납니다. 스물을 갓 넘긴 나이에 사업에 실패했고 노력했던 시간들은 고스란히 상처로 돌아왔습니다. 무엇보다 견디기 힘들었던 건 믿었던 사람에 대한 배신감이었습니다. 스스로 다이어트를 여러 번 반복한 경험을 되살려 사업을 진행했는데 그때는 나보다 이 분야에 대해 잘 아는 사람은 없을 거라 자신했던 것 같습니다. 돌아보니 참 무모한 도전이었지만 그만큼 절실했으니까요.

사람에 대한 배신감이나 실패에 대한 두려움을 극복해가는 과정에서 수상 소식을 들었기 때문에 KC START UP FESTIVAL은 저에게는 정말 남다른 의미가 있는 대회가 되었습니다.

혼자여도 괜찮아

제가 이번 대회에 제출한 콘텐츠는 창업을 시도하고 크고 작은 실패를 거듭하는 동안 수집한 정보들을 정리한 것입니다. 마무리하고 파일을 다시 열어보니 지난 시간의 제가 고스란히 들어있더군요. 그래서인지 애뜻함이 컸습니다. 이렇게 좋은 상을 받게 되니 방에서 혼자 속앓이를 하던 시간들이 조금은 보상받는 느낌이 들었습니다. 솔직히 대회 공고를 너무 늦게 발견했기 때문에 고민이 많았습니다. 당시 친구들은 모두 다른 대회를 준비 중이었기 때문에 혼자 참가할 수밖에 없었어요. 지난 해에도 도전했다가 수상하지 못한 경험이 있어서 더 갈등했던 것 같습니다. 결국 다시 한



| 원광대 창업동아리 아띠'S |

번 도전해보자는 생각으로 3일 밤낮을 쉬지 않고 작업해서 콘텐츠를 마무리할 수 있었습니다. 다른 팀은 업무를 분담해서 진행했을 텐데 저는 창업에 대한 기본 개념과 아이디어 도출 방법, 시장조사 방법, 정부 지원책과 프레젠테이션 방법 등을 혼자 정리해야 했지요. 콘텐츠 작업은 마무리하는 게 아니라 멈추는 거라고 하던데 정말 맞는 것 같습니다. 더 손보고 싶은 부분이 많았는데 아쉬움이 정말 컸습니다. 그래도 상을 주신 걸 보니 제 노력을 가상하게 여겨주신 것 같습니다.

콘텐츠를 나누는 기쁨

저는 교육 콘텐츠에 관심이 많습니다. 창업이나 아이디어 도출에 대한 교육, 혹은 동기부여 강의를 창업아이템으로 늘 생각하고 있었죠. 그래서 이런 취지의 대회가 있다는 것 자체가 제게 도움이 된 것 같습니다. 주변에서도 이 대회를 통해 창업에 관심을 갖게 됐다고 말하는 친구들이 많았습니다. 실제로 제 비법노트는 군대 창업강의에서 일부 사용되고 있고 강의교재로도 활용될 예정입니다. 제 콘텐츠가 누군가에게 도움이 되는 것만큼 기쁜 일은 없는 듯합니다.

3.아이디어 도출
 많이 쓰이는 일반적인 아이디어 도출방법
 1.보래인 스토밍기법

2.SCAMPER기법

3.아이디어 도출
 새로운 아이디어 도출법(3)
 둘러둘러 아이디어판

※ 팀원들과 함께 아이디어를 도출할 수 있습니다.
 ※ 팀원들의 생각을 한데 모을 수 있습니다.
 ※ 한꺼번에 여러 아이디어가 도출될 수 있습니다.

3.아이디어 도출
 새로운 아이디어 도출법(3)
 둘러둘러 아이디어판 예시

아이디어	평가	1순위	2순위	3순위	4순위	5순위	6순위	7순위	8순위	9순위	10순위
1. 아이디어	5	4	5	3	3						
2. 아이디어	3	7	7	4	7						
3. 아이디어	3	7	4	6	7						
4. 아이디어	5	3	3	4	5						

당신의 인생이 결정되는 것은 결정하는 그 순간이다.
 - 에디슨 -
 성공의 비결은 무엇인가? 그렇다면 이미 세척해놓은 성공의 길이 아니라 그 누구도 가지 못한 새로운 길을 개척하는 것이다.
 - 윈스턴 처칠 -
 무모하지 않게, 위대한 행운의 기회는 물론 것이다.
 - 에디슨 -
 절친은 다시 돌아오지 않고 하루에 세척은 변함없다.
 부른 후에 후회하지 않게, 세상은 사람은 기다리지 않는다.
 - 에디슨 -
 영남에서 도전은 인생에 사명을 배우는 시간이다.
 - 에디슨 -

인생의 낙법을 배우는 시간

그 동안 크고 작은 도전을 정말 많이 했습니다. 심사위원들이 제 아이디어를 부정적으로 표현할 때는 너무 힘들고 한계를 느꼈습니다. 일이 손에 잡히지 않고 머리는 텅 빈 것처럼 아무 생각이 없었지요. 하지만 사람에 대한 상처는 사람으로 잊고 일은 새로운 일로 잊어야 하는 법이라고 생각합니다. 지금은 새로운 프로젝트를 성공시키며 조금씩 힘을 얻어 앞으로 나아가고 있습니다. 이번 수상 역시 제가 다시 한 번 앞으로 나아갈 수 있는 힘이 됐습니다. 하나님께 감사 드리고 원광대학교 링크사업단 선생님들께 이 지면을 빌려 감사 인사를 드리고 싶습니다.

‘청년기의 도전은 인생의 낙법을 배우는 시간이다’

비법노트 마지막 장에 다른 유명인들의 명언 속에 섞어 놓은 저의 말입니다. 앞으로 수 없는 실패가 기다리고 있겠지만 묵묵하게 도전해 나가겠습니다. 고맙습니다.



❶ 창업 아이디어 구상은 어떤 식으로 하나요? 특별한 장소나 방법이 있나요?

A 저는 창업 아이디어를 구상할 때 사무실에 요가매트를 깔고 누워서 생각합니다. 가만히 누워서 생각한 아이디어를 저만의 포맷을 통해 구체화하고 평가하며 정리합니다. 지금까지 구상한 아이디어는 셀 수 없을 만큼 많지만 구체화시켜서 개발한 아이디어는 10여 종 정도 됩니다.

❷ 아이디어는 늘 혼자 구상하나요?

A 아니요. 이번 대회에 함께하신 못했지만 원광대학교 아띠's 라는 학생창업자팀과 늘 함께하고 있습니다. 저희는 매주 월요일 정기회의와 긴급회의가 있습니다. 정기회의는 일주간 경과보고, 사업보고, 상태점검 등을 위한 것이고 긴급회의는 아이디어 구체화를 위한 회의입니다. 긴급회의는 방법이 독특하데 아이디어가 생 각날 때 손을 들고 팔랑팔랑을 외치면 회의가 시작됩니다. 정기회의는 엄숙한 분위기에서 진행되지만 긴급회의는 정말 Google 부럽지 않은 자유로움과 즐거움이 있습니다.



❸ 현재 관심 있게 보고 있는 창업교육 프로그램이 있다면 무엇인가요?

A 중소기업청에서 실시하는 아이템사업화와 사회적기업 육성사업에 참가하려고 합니다. 그리고 KC Startup Festival이 개최되면 다시 참가할 예정입니다. 제가 졸업을 앞두고 있는데 두 사업에 선정이 된다면 이를 구체화해서 졸업 후에도 청년사업가의 길을 걷고 싶습니다. 특히 사회적기업은 제가 가장 하고 싶은 분야로 이익금의 일부를 자폐아동 미술교육에 사용하는 것을 생각하고 있습니다.

❹ “창업은 [] 이다.”에 가장 알맞은 단어가 무엇이라 생각하시나요? 그 이유는?

A “창업은 정말 하기 힘든 것이다.” 창업은 말 그대로 하기 힘든 분야입니다. 정말 쉬운 일이 아니지만 그렇다고 절대로 불가능한 것은 아닙니다. 고생 끝에 낙이 온다는 말이 있는 것처럼 힘든 시간을 이겨낸다면 분명 성공이 있을 거라 믿고 있습니다.



우수상 1

눈물 젖은 발표수업을 만든 KC STARTUP FESTIVAL

국민대학교 글로벌창업벤처대학원 '스파클링'
팀장 한민정 팀원 김유환 작성자 한민정

안녕하세요. 저는 국민대학교 글로벌창업벤처대학원에 다니는 두 아이의 엄마 한민정이라고 합니다. 저와 같이 팀을 이룬 김유환 선생님 역시 늦은 나이에 대학에 입학했고 서른여덟의 나이에 대학원 공부를 진행하고 있습니다. 대회 참가자들이 대부분 대학생인 것 같았는데 열정과 패기만큼은 뒤지지 않는다는 걸 보여드리고 싶은 마음이 컸습니다. 그게 이렇게 좋은 결과로 이어진 건 아닌가 싶네요. 수상소식을 듣던 날이 떠오르네요. 그 날의 벽찬 감동이 제게 잊을 수 없는 추억을 만들었기 때문입니다.

스파클링 아이디어 카드리안

대학원 수업은 큰 틀의 방향성 안에서 스스로 연구해야 하는 부분이 참 많습니다. 당연히 저는 어떻게 하면 주입식 교육이 아닌 양방향의 활발한 창업교육을 시도할 수 있을까에 대해 고민을 많이 하는 편입니다. 저희 팀이 생각한 스파클링 아이디어 카드 역시 그런 고민 속에서 구체화한 콘텐츠입니다.

기업가정신이 '기회인지'를 통해 사회에 필요한 새로운 가치를 만들어내는 것이라면 '자기'를 이해하고 그것을 바탕으로 세상의 변화와 흐름을 생각해보는 과정이 정

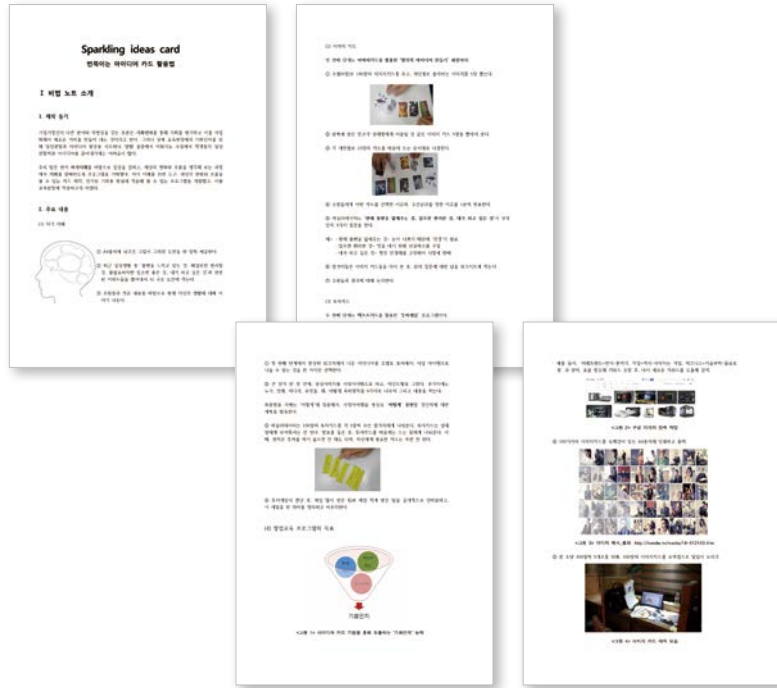


| 스파클링 아이디어카드 활용 수업 |

말 중요합니다. 하지만 지금의 창업교육은 학생들의 일상 관찰력과 아이디어를 끌어내기에는 어려움이 많다고 생각합니다. 저희 팀의 콘텐츠에는 자기 이해에 관한 도구와 세상의 흐름을 파악할 수 있는 카드, 그리고 인지한 기회를 현실에 적용해볼 수 있는 프로그램 등이 포함돼 있습니다. 저는 100장의 이미지카드와 150장의 텍스트카드를 직접 만들며 열정적으로 프로그램을 제작했습니다.

놀이를 통한 '기회 인지'

실제로 한림성심대학교 창의융합교육 등의 수업에서 시도해본 결과 시각적 자료를 쉽게 이해하고 친숙하게 받아들이더군요. 또 '기회인지'라는 어려운 개념을 놀이를 통해 즐기면서 익힐 수 있었습니다. 사업아이템을 도출하고 모의 투자를 받는 과정에서 현물 흐름 감각도 파악할 수 있었습니다. 무엇보다 중요한 것은 사업 아이템이 거창한 게 아니라 생활에 불편을 해소하는 것이라는 인식을 심어줄 수 있었다는 점입니다.



상으로 위로 받다

학교에 입학하기 전까지 기업가정신은 창업노하우라는 인식이 있었는데, 공부를 하다 보니 삶의 자세이며 세계관이라는 것을 알게 됐습니다. 제 아이들을 비롯한 주변의 누구에게나 꼭 필요한 학문이라는 생각이 들었고 앞으로도 공부하고 연구해보고 싶었습니다. 이 상은 제가 잘 가고 있다고 토닥이고 위로하는 따뜻한 손이 되었습니다. 결혼한 사람이 대학원에 다닌다는 건 저와 주변의 엄청난 감내를 필요로 하기 때문입니다.

상을 받게 됐다는 연락을 받았을 때는 발표수업을 앞두고 있었습니다. 저는 기쁜 마음을 추스르고 강단에서 발표를 이어갔고 김유환 선생님도 제 수업을 듣고 있었습니다. 발표를 이어갈수록 가슴이 먹먹해졌고 결국 수업 도중 울음을 터트리기도 했습니다. 어떻게 보면 작은 상이지만 저에게는 큰 의미가 있었기 때문입니다. 앞으로도 오늘의 눈물을 잊지 않고 기업가정신을 세상에 알리는 좋은 리더로 거듭나겠습니다.

❶ 창업교육에 관심을 갖게 된 것은 언제부터였나요?

Ⓜ 국문학을 전공하고 스물셋에 결혼해서 아이가 둘 있습니다. 아이들이 어느 정도 성장하자 나를 위해 투자하고 싶다는 생각이 절로 들더군요. 남편이 기왕 공부할 거면 새로운 분야를 하라고 조언했습니다. 벤처투자에 관심이 많은 남편의 영향으로 받아서 글로벌창업벤처학과를 택했습니다. 공부를 하면 할수록 기업가정신이라는 학문이 창업가뿐 아니라 우리 모두에게 꼭 필요하다는 생각을 하게 됐고 제 미래를 다 쏟아도 될 만큼 매력적이라고 느꼈습니다.



❷ 국내 창업교육의 장단점을 말해주세요

Ⓜ 정부가 창업 활성화를 위한 다양한 정책을 추진하고 있기 때문에 무료로 교육을 받을 수 있고 인맥도 넓힐 수 있는 좋은 기회가 된다고 생각합니다. 아쉬운 점은 형식적인 수업이 많다는 것과 깊고 넓게 사고하는 전문가가 부족하다는 것입니다. 교육 콘텐츠 개발이 시급한 건 당연하겠지요. 현장의 수요를 정확히 인지하되 양질의 교육 프로그램이 개발돼야 합니다.

❸ 미래에 어떤 기업가로 성장하고 싶으신가요?

Ⓜ 저는 기업가는 아니고, 창업교육 전문가가 되어서 대학에서 학생들을 가르치고 싶습니다. 창업이라고 하면 기업가가 가장 먼저 떠오르지만 저처럼 교수, 컨설턴트 등 창업을 주제로 한 다양한 직업군이 있습니다. 기업가정신에서 많이 배운 만큼 저 역시 앙트러프러너십을 전하는 좋은 연결고리가 되고 싶습니다.

❹ 창업을 원하는 학생들에게 한 말씀 부탁드립니다

Ⓜ 그게 누구든 창업은 피할 수 없는 시대적 흐름이라고 생각합니다. 창업을 위해서는 먼저 앙트러프러너십에 대한 관심과 이해가 필요합니다. 앙트러프러너십의 기본 자세인 도전과 혁신 그리고 가치 창출을 위한 마음 자세가 있다면 좋은 기업가가 될 수 있지 않을까요?



우수상 2

'팀 빌딩' 콘텐츠를 위한 완벽한 팀 빌딩을 소개합니다

연세대학교 원주캠퍼스 'TNT'

팀장 전유진 팀원 조소현, 박채원 박진우 작성자 전유진

저희 동아리는 팀 구성을 굉장히 중요하게 여깁니다. 대회에도 그냥 참가하는 게 아니라, 각 개인의 성향과 전공을 고려한 팀을 구성하죠. 선배들이 이끌고 후배들이 배우는 구조를 만드는 것도 잊지 않고요. 당연히 이번 대회는 콘텐츠에 특화된 팀원이 구성됐습니다. 제가 평소 영상제작이나 사진 촬영 등에 관심이 많기 때문에 KC Startup Festival에 콘텐츠 분야가 생긴 게 정말 반가웠죠.

욕심을 버리고 선택과 집중!

주제에 대해 정말 고민이 많았습니다. 창업을 쉽게 알리는 게 목적이지만 솔직히 대학생인 우리가 얼마나 전문적인 지식을 전할 수 있을까에 의문이 들기도 했습니다. 그래서 먼저 큰 욕심은 내지 말자고 생각했죠. 멤버들과 고민 끝에 창업에 대해 많은 얘기를 담기보다 한 가지 주제에 집중하자고 얘기를 나눴어요. '팀 빌딩'이 우리가 잘 표현할 수 있고 창업을 처음 접하는 분들이 쉽게 놓치기 쉬운 주제라고 생각했습니다. 형식에 대해서는 카드뉴스를 고민하다가 많은 팀들이 비슷할 것 같다는 판단 때문에 영상으로 제작하고 음향도 넣었죠. 심플한 주제의식을 일관되게 가져가고 만화나 축구 등의 요소를 활용해 풀어낸 것이 좋은 점수를 받았을 거라 짐작해봅니다.



| 왼쪽부터 전유진, 조소현, 박채원, 김진우 |

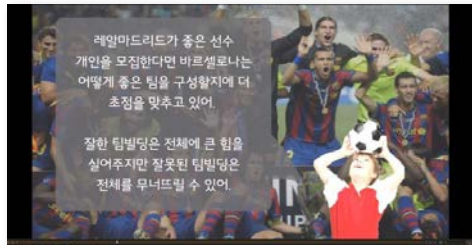
과정이 즐거우니 끝도 좋았더라

같은 동아리 멤버들이기 때문에 준비 과정에서 마찰을 빚거나 한 적은 없습니다. 다들 서로의 생각을 복돋워주고 응원해주는 분위기였어요. 아주 사소한 아이디어라도 무시하지 않고 어떻게 크게 키울 수 있을까를 고민한 것이 도움이 많이 된 것 같습니다. 농담과 진지함이 적절히 섞여있는 분위기라서 편하게 일을 추진할 수 있었죠. 이를테면 영상에서 팀 빌딩을 설명하는 인물을 누구로 할 것인지를 두고 100분 토론을 하기도 했죠. 다양한 인물 군이 나왔고 서로 한참 웃었던 기억이 납니다. 이제 대회를 마치고 나니 소소한 그 풍경들이 하나 둘 스쳐 지나네요.

저희끼리 재미있게 만든 콘텐츠라 그런지 현장에서 학생들의 반응도 좋았습니다. 팀 영상물 제목인 '너, 내 동료가 되어라'는 만화 원피스의 대사이기도 한데 학생들이 알아보고 참 즐거워했습니다. 진우 선배는 창업 관련 사례를 잘 모으는 편인데 팀 빌딩을 레알 마드리드나 바르셀로나 축구 팀에 비유하는 아이디어를 냈습니다. 이런 요소 역시 현장에서 좋은 반응을 얻었죠.

체계와 노하우를 갖춘 창업동아리의 자부심으로

팀원 모두 밤 새워 기획안을 짜고 머리 맞대고 열심히 준비했는데 좋은 결과가 있어서 기쁘고 감사합니다. 우리 팀의 제작물에 호응이 좋긴 했지만 상을 받을 거라고는 생각하지 못했어요. 단상에서 내려올 때 제가 입이 찢어져라 웃고 있었다고 하더군요. 끝까지 웃으면서 준비한 팀원들에게 정말 고마웠다고 전하고 싶습니다. 동아리 선배들의 도움도 많이 받았습니다. 저희 연세대학교 원주캠퍼스 창업동아리 Y-media는 원주시에서 인정받은 창업동아리 중 하나입니다. 체계와 노하우를 갖춘 동아리의 자부심으로 앞으로 더욱 노력하겠습니다.



❶ 창업을 고민하면서 가장 힘든 부분은 무엇이었나요?

A 변화하는 시장에 잘 적응할 수 있을지가 늘 고민입니다. 시대는 변화하고, 소비자들의 성향도 변하기 때문에 창업 아이템이 쉽게 자리 잡기 힘들 뿐만 아니라 어렵게 자리를 잡는다고 해도 다시 도태될 위기에 처한다는 점이 어려운 것 같습니다.

❷ 학교 내외 창업교육 프로그램 중 어떤 교육을 받았으며, 도움이 컸던 부분은 무엇인가요?

A 창업 캠프를 참여한 것이 가장 좋았습니다. 창업에 대한 전반적인 교육을 받을 수 있으면서 동시에 아이템을 멘토에게 점검 받고 다시 수정할 수 있는 재출발선이 되어주기 때문입니다. 개인적으로는 정부에서 제작 지원사업을 더 강화했으면 좋겠습니다. 창업에 대한 생각을 직접 실현시키고 체험해보는 것이 가장 큰 교훈이 된다고 생각하기 때문입니다.

❸ 아이디어 구상 및 구체화에 관한 나만의 비법이 있다면 알려주세요.

A 문자가 인간의 기억 능력과 진보를 진행시켰듯이 기록이 아이디어를 더 발전시킬 수 있는 길이라고 생각합니다. 또한 다양한 작품들을 보고 느끼는 것도 중요합니다. 저 역시 혼자만의 생각에 빠지는 것은 굉장히 위험하다는 생각 때문에 다른 사람의 작품을 보고 공부하는 시간을 갖기 위해 노력했습니다. 새로운 것은 항상 존재하는 것에서부터 출발하기 때문에 기존의 것을 공부하는 것입니다.

❹ 창업경진대회가 창업유도와 추진에 어느 정도 기여한다고 생각하나요?

A 기술 제품은 경진대회를 통해서 충분히 실효성을 검증할 수 있다고 생각합니다. 창업 콘텐츠 제작은 대중들에게 창업을 좀 더 친근하게 알릴 수 있는 기회를 만든다고 생각하고요. 앞으로 이런 대회가 조금 더 많아졌으면 좋겠습니다. 우리가 아인슈타인이나 퀴리부인 같은 과학자를 만들어 낼 수 없겠지만, 작은 발명가들을 많이 이끌어낸다면 좀 더 재미있는 대한민국을 만들 수 있지 않을까요?



우수상 3

기업의 진정한 가치는 무엇입니까?

경희대학교 경영대학원 '텐원더스'

팀장 이정훈 팀원 이웅재, 성락원, 황새론 작성자 이정훈

신입사원이 면접을 볼 때 '열심히 배우겠습니다'라고 하면 안 된다는 말이 있었습니다. 기업은 일을 '잘' 하는 곳이지 '배우는' 곳이 아니라는 의미입니다. 어떤 맥락인지 이해할 수 있지만 저는 그 생각과는 조금 다른 마음으로 텐원더스를 설립했습니다. 기업은 구성원에게 끊임없이 배움의 기회를 제공해야 한다고 생각하기 때문입니다. 구성원의 성장이 곧 기업의 역량이 되고 결과적으로 사회 전체의 발전으로 이어지니까요.

지식 공동체와 상생하는 기업

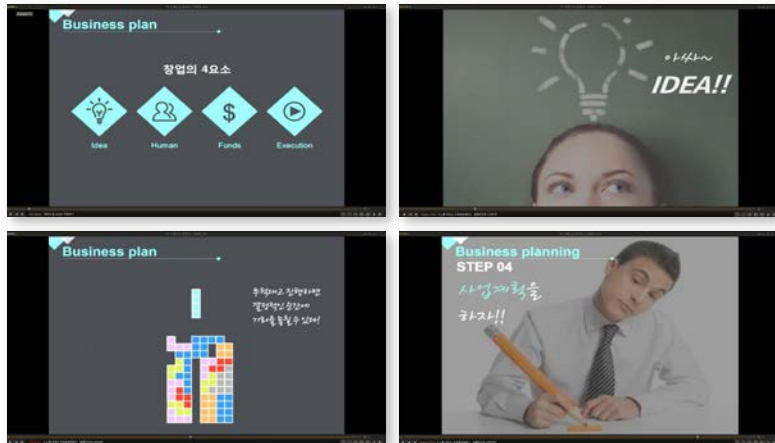
2016년 1월 법인신고를 마친 텐원더스는 현재 경희대학교 내에 위치하고 있습니다. 석·박사 과정을 진행 중인 학생들로 구성돼 있으며 경희대학교, 고려대학교, 이화여자대학교, 한양대학교, 한국외국어대학교, 건국대학교를 비롯한 국내 수도권 13개 대학과 협력해서 학생 인력을 제공받고 있습니다. 제가 대학(원)생을 중심으로 텐원더스를 구성한 이유는 기업이 배움의 기회를 제공하는 것이 사회적 가치를 실현하는 한 방식이라는 생각 때문입니다. 경영대학원 박사 과정을 수료한 저는 회사 구성원이 모두 박사 과정을 수료했다면 좋겠다고 자주 말하곤 합니다. 학력을 중시하기 때문이 아니라 자신이 열정적으로 공부할 만한 분야가 있다면 배움의 길을 열어주고 싶기 때문입니다.



| 왼쪽부터 마성민, 성락원, 황새론, 김지홍, 김선욱, 이정훈 |

기업에서 창업교육을 해야 하는 이유

협약을 맺은 각 대학의 학생들과 함께 일하고 있지만 열심히 일해서 수익 창출에 일조하라는 말을 강조하고 싶지는 않습니다. 오히려 제가 가지고 있는 창업 관련 지식들을 나누고 각종 공모전이나 대회에 함께 도전해서 발판을 마련해주고 싶은 마음이 큼니다. 이번 대회도 그런 마음으로 참가하게 됐습니다. 응모한 콘텐츠 역시 제가 학생들에게 자주 교육하곤 했던 자료 중 하나입니다. 비즈니스 플랜을 콘텐츠로 정한 이유는 창업에 가장 기본이라는 생각 때문이고 창업을 고민하는 분들에게 실질적인 도움이 될 것이라 생각했기 때문입니다. 팀원들은 누구보다 열정적으로 참여했고 그래서인지 우리 프로그램을 청강한 학생들의 반응도 좋았습니다. 어느 정도 결과가 좋을 거라고 예상했지만 실제로 상을 받고 보니 학생들에게 좋은 기회를 준 것 같아 뿌듯한 마음이 들었습니다.



열 가지 원더풀한 서비스를 전하겠습니다

하지만 저는 마냥 웃을 수만은 없었습니다. 텐원더스에서 참가한 다른 팀이 수상에서 제외됐기 때문이죠. 평소에도 이런 기회가 있을 때마다 학생들과 팀을 구성해서 참가하곤 하는데 제가 포함된 팀만 상을 받았고 다른 팀은 아깝게 수상자 명단에서 제외됐습니다. 저는 수상경력이나 상금이 절실하지 않지만 학생들은 다를 텐데 미안한 마음이 들었습니다. 각자 열심히 해서 결과물을 도출한 만큼 성취감을 느끼게 해 주고 싶었으니까요.

텐원더스는 열 가지 원더풀한 서비스를 세상에 제공한다는 의미로 지어진 이름입니다. 창업 교육에 대한 책임 의식과 늘 도전하는 마음으로 사회에 도움이 되는 서비스를 만들어가고 싶습니다. 배움에 대한 열정이 있는 학생들과 언제나 함께할 것입니다.

❶ 텐원더스는 어떤 서비스를 하고 있나요?

A 텐원더스는 검수시스템을 탑재한 안전거래 서비스 트리플에이(Triple A)를 출시하여 운영 중입니다. 모든 거래는 텐원더스를 통해 이뤄지며 상품이 구매자에게 도착하기 전에 텐원더스가 중간 검수를 통해 온라인에 게재된 상세내용과의 일치여부를 확인합니다. 허위 물품이라면 판매자에게 비용이 지급되지 않습니다. 작년 말에 출시했는데 쉽고 안전한 중고거래를 원하는 수요가 꽤 있어서 바쁘게 움직이고 있습니다. 개인 간 거래를 한다면 oktriplea.com으로 꼭 한번 방문해주세요.

❷ 대학생들과 함께 창업 공모전에 많이 참가하는 것 같은데 성과는 어느 정도 인가요?

A 작년에만 6~7개의 공모전에서 수상했습니다. 지난 12월 미래창조과학부에서 주최한 인천 스마트물류 창업 공모전에서도 좋은 성적을 거뒀죠. 말씀드렸다시피 저희 텐원더스는 모두 대학생과 대학원생으로 구성된 기업으로 기회가 있을 때마다 팀을 이뤄 창업 관련 공모전에 참가합니다. 청년 일자리가 부족하고 대학생들이 창업과 창직을 고민해야 하는 상황에서 텐원더스를 통해 조금이나마 기회를 얻었으면 하는 바람 때문입니다. 그 결과 텐원더스를 통하여 몇몇 학생들이 창업 관련 경력을 쌓을 수 있었습니다. 그들이 앞으로 대한민국의 청년창업 시장을 주도해 나갈 것으로 확신합니다.

❸ 창업을 하게 된 계기는 무엇인가요?

A 제가 올해로 서른 여덟입니다. 도전 보다는 안정감을 찾은 나이라고들 합니다. 도전정신을 가장 중요한 가치로 생각해서 그런지 저는 그런 사회 분위기를 바꿔보고 싶었습니다. 항상 새로운 것에 도전하기 때문에 제게 창업은 자연스러운 결과입니다. 또한 학생들에게 창업에 관한 배움의 기회를 주고 청년일자리 창출에 일조하는 것이 제 소명이라고 생각했기 때문에 창업을 하게 되었습니다.

❹ 힘든 순간은 어떻게 극복했나요?

A 매일매일이 도전이었고 매 순간 힘들었습니다. 하지만 단 한 번 사는 인생, 사회의 긍정적 변화에 기여할 수 있는 삶을 살고자 합니다. 창업은 항상 예상치 못한 변수가 생기는 우여곡절의 나날입니다. 문제를 하나씩 해결해나가면 그 성취감이 또 다시 에너지가 되는 것 같습니다.



우수상 4

후배들을 위해 준비한 뭉클한 몰래카메라

경일대학교 K. A. A. L.

팀장 김우현 팀원 최준영, 유선희, 김동욱 작성자 김우현

시상식을 위해 KTX에 몸을 실은 저는 살짝 미소를 짓고 있었습니다. 수상을 해야 하니 꼭 참석하라는 소식을 들었기 때문입니다. 후배들과 함께 팀을 이뤄 콘텐츠를 만들긴 했어도 졸업생의 신분이라 전시에는 참여하지 못했거든요. 엉뚱하게도 수상 소식이 저에게 먼저 전해진 것입니다. 고생했을 후배들에게 이 비밀을 빨리 말하고 싶었지만 기쁨을 극대화하기 위해 참았습니다.

대학생을 위한 기업가정신 APP

저는 작년에 S.S.T라는 이름으로 같은 대회에 참가해서 최우수상을 수상한 경험이 있습니다. 초등학생을 위한 기업가정신 워크북을 제작했었죠. 올해도 대회 소식을 듣고 팀원 구성에 골몰하고 있는데 교수님께서 후배들에게 기회를 주자고 말씀하셨습니다. 그래서 동아리 내에서 지원자를 받았고 저를 제외한 세 명의 팀원이 모두 대회 경험이 없는 친구들로 구성됐습니다. 책임감이 막중했고 후배들에게 좋은 기억을 심어주고 싶어서 정말 열심히 노력했죠.

작년에 초등학생을 위한 워크북을 제작하면서 느낀 점은 대학생들 대상으로 한 기업가정신 콘텐츠가 필요하다는 것입니다. 요즘 기업가정신을 정식 과목으로 채택한 대학도 많고 또 수강생들도 늘고 있죠. 하지만 대부분 딱딱한 교재를 통해 배우기 때문



| 왼쪽부터 김동욱, 조영환, 김우현, 최준영, 조영환 |

에 흥미를 갖기 힘듭니다. 일방적인 교육이 아닌 소통하는 즐거움이 있는 매체를 통해 기업가정신을 배우면 좋겠다는 생각이 들었고 스마트폰 어플리케이션이 생각났습니다.

소통하며 배우는 기업가정신

올바른 기업가정신을 갖춘 사회의 리더들을 소개하고 자신이 생각하는 기업가정신에 대한 사진을 업로드하는 심플한 기능의 어플리케이션이 있다면 좋을 것 같았습니다. 군더더기 기능을 배제해서 트렌드를 선도하고 있는 인스타그램의 기업가정신 버전이라고도 할 수 있죠. 기업가정신이 추상적인 개념이라 각자의 생각이 다를 수 있고, 사진을 통해 소통하다 보면 자신이 잘 몰랐던 부분을 깨달을 수 있기 때문입니다.

일단 아이디어는 있는데 어플리케이션을 개발하는 게 문제였습니다. 저희는 모두 스포츠학과 학생들로 IT기술에 대해 문외한이었기 때문입니다. 정말 많은 분들을 찾아



다녔고 학교의 도움을 받기도 했습니다. 그렇게 우여곡절 끝에 웹 버전의 어플리케이션을 제작할 수 있게 됐죠. 세련되거나 많은 기능이 있는 건 아니지만, 무언가 이뤄냈다는 뿌듯함이 들었습니다. 이제 후배들이 전시에서 잘 해주기만을 바랄 뿐이었죠.

졸업반이라 바쁜 저 대신 후배들이 부스에서 정말 고생 많이 했습니다. 다른 팀이 작은 사은품이나 눈길을 끄는 이벤트를 준비한 반면 저희는 그렇지 못했기 때문입니다. 상대적인 박탈감이 느껴졌는지 문자로 상황을 전하며 속상해하기도 했습니다. 그럴 때마다 씩씩하게 응원을 주고 받으며 끝까지 잘 마무리할 수 있었죠. 시상식 당일 수상소식도 모른 채 초초하게 결과를 기다리는 모습이 귀여웠습니다. 저희 팀이 맨 마지막에 호명됐기 때문에 혹시 아닌가, 하는 마음이 들어 저도 잠깐 긴장했었죠. 팀 이름이 불렸을 때 환호하던 후배들이 떠오르네요. 방방 뛰고 열싸안으며 기쁨을 만끽했습니다. 지금까지 몽클하고 또 든든했던 우리들의 도전기였습니다.



❶ **아이디어 구상은 어떤 식으로 하나요? 특별한 장소나 방법이 있나요?**

A 팀이 스포츠학과 학생들로 구성돼 있거든요. 농구를 하거나 배드민턴을 치다가도 창업과 관련된 아이디어를 수시로 이야기하고 메모하는 게 습관이 됐습니다. 1주일에 한 번 정도 회의를 진행하지만 꼭 회의가 아니라 그냥 벤치에서 대화를 나누는 도중에도 많은 아이디어들이 나옵니다. 또 휴대전화 메시지를 통해 수시로 아이디어를 공유하기도 합니다.



❷ **창업에 대한 고민을 그만두고 싶을 때는 없었나요?**

A 솔직히 말하면 항상 그런 생각이 들긴 합니다. 그래도 '내가 포기하면 누가 할까?'하는 생각이 들기도 하고 우리 아이디어를 다른 사람들이 개발하면 속상할 거 같아서 그만두진 못하겠더라고요. 무엇보다 팀원들이 묵묵히 자신의 일을 수행했기 때문에 서로를 믿고 계속 진행할 수 있었습니다.

❸ **아이디어 구상 및 구체화에 관한 나만의 비법이 있다면 알려주세요.**

A 누구나 자기 아이디어가 기발하다고 생각합니다. 그래서인지 대부분의 학생들이 아이디어를 본인만 알고 있으려는 경향이 있어요. 하지만 다양한 친구들과 그리고 폭넓은 영역의 전문가와 의견을 공유하다 보면 더 완벽하고 구체적인 아이디어로 거듭날 수 있습니다.

❹ **창업은 [] (이)다.'에 알맞은 단어가 무엇이라 생각하시나요? 그 이유는요?**

A 창업은 '추리소설'이라고 생각합니다. 처음엔 모호하다가 내용이 전개되면서 단서를 찾게 되고 마지막에 반전이 숨어 있는 게 추리소설의 묘미죠. 창업 역시 단서를 찾기 위해 다양한 시장 조사와 아이디어가 필요하고 또 좋은 결말 혹은 반전을 위해 끝까지 달려야 한다고 생각합니다. 마지막으로 KC-Startup Festival 2016이라는 제목의 추리소설을 해피엔딩으로 끝내주신 김경오 교수님과 김영길교수님께 다시 한 번 감사 인사를 드리며 정말로 사랑하는 KAAL 팀원들이 더 멋진 추리소설의 주인공이 되었으면 좋겠습니다.

[부 록 2]

●
전국 18개 대학 창업 프로그램 소개

주목받는

‘대학창업’이라는 말이 어색하지 않은 시대이다.

대학의 노력과 학생들의 열정이 맞닿아

사회에서 강한 생명력으로 뿌리 내릴

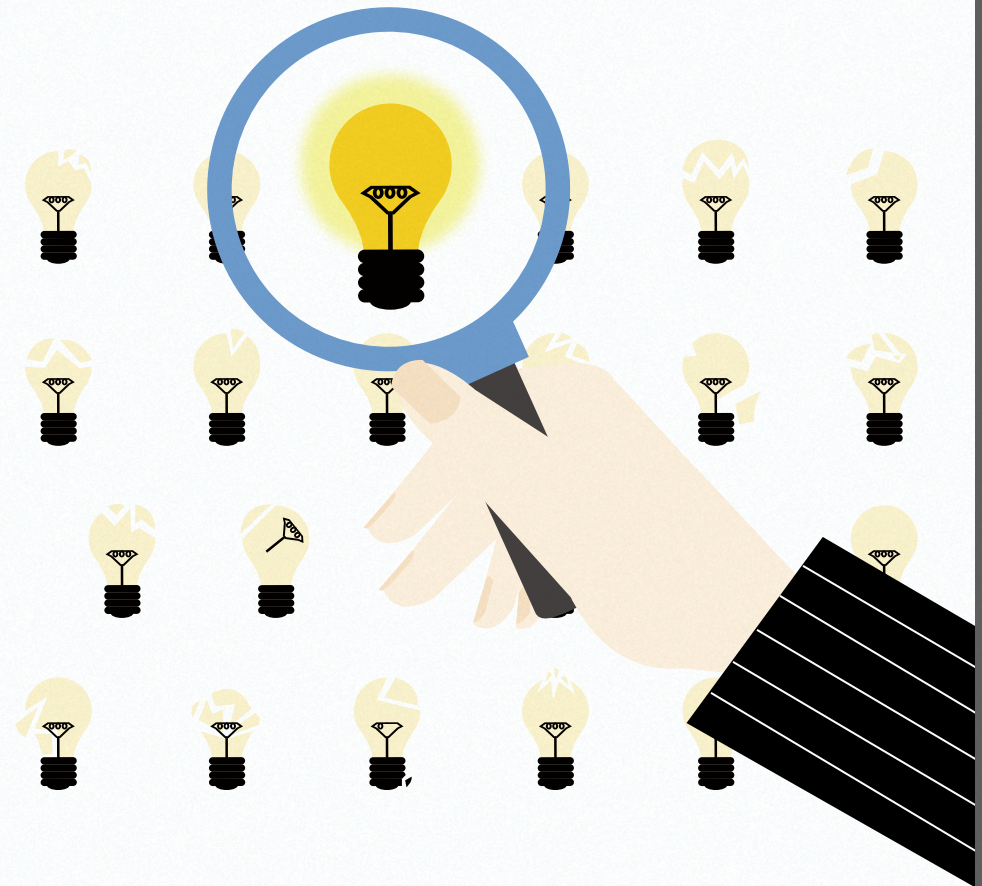
창업교육프로그램에 대한 필요가 절실하다.

그만큼 대학의 책임은 커졌고 학생개인의 관심과 노력이 기대된다.

대학과 학생의 힘찬 동행을 지지하는 마음으로

여기 대학의 주목할 만한 창업관련 프로그램을 소개한다.

대학창업 프로그램





1. 단계별

계명문화대학교

문의 053-589-7673
산학협력단
김윤갑 단장, 이찬희

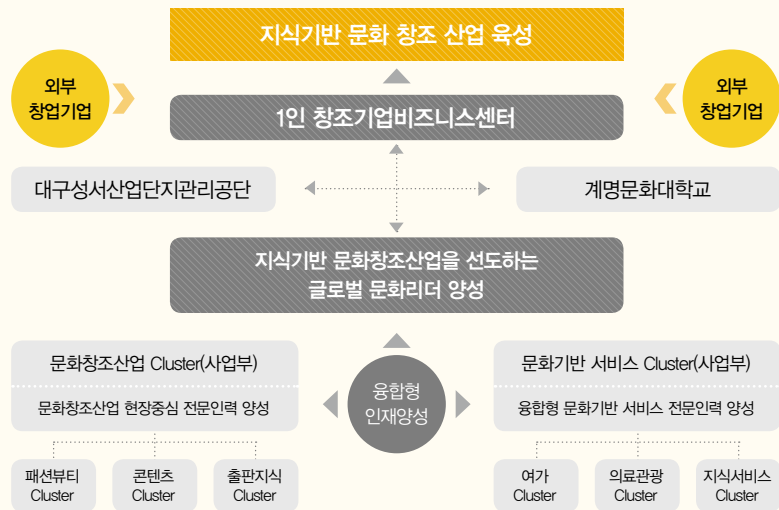
다양한 연령 및 계층의 창업 지원

1. 다양한 연령 및 계층의 창업지원 프로그램은?

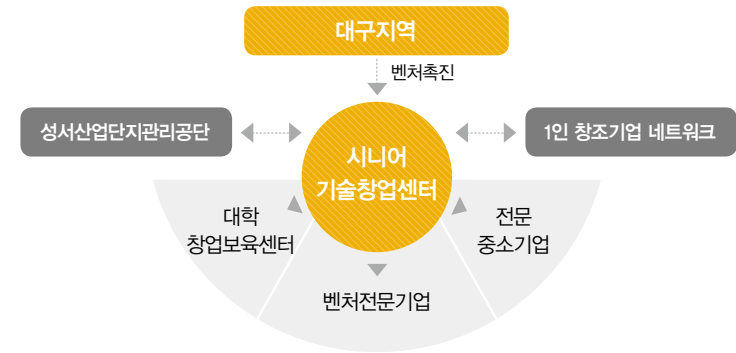
창업특강, 창업캠프, 창업동아리, 창업경진대회 프로그램의 다양한 창업지원과 1인 창조기업 비즈니스센터 운영, 창업 및 기업경영 실무중심 교육을 통한 1인 창조기업 역량강화 프로그램을 실시하며 시니어 기술창업을 지원하는 시니어 기술창업센터와 기술창업스쿨 운영

2. 추진전략

• 1인 창조기업 비즈니스 센터



• 시니어 기술창업센터



3. 프로그램 지원 과정

• 대학생 대상 창업교육 프로그램(2016년)

- 1 프로그램 운영 계획 수립 → 2 프로그램 홍보 → 3 창업역량강화 프로그램 운영 → 4 만족도 조사 및 환류

• 일반인 대상 창업 지원 프로그램

- 1 프로그램 운영 계획 수립 → 2 프로그램 홍보 및 모집 실시 → 3 교육 실시 → 4 입주 및 기타 안내 → 5 사후 관리(기타 자문)

4. 프로그램의 성과

• 1인 창조기업 비즈니스 센터

구분	실적	
사업자등록(건)	• 개인사업자 : 12건 • 법인사업자 : 1건	
고용창출	5개	7명
매출액(백만원)	16개	1007.1백만 원
수출액(백만불)	3개	37,674불
투자유치 또는 정부지원사업 선정실적	11건	390.6백만 원
지재권 출원	• 출원 : 2건 • 등록 : 9건	

• 시니어 기술창업센터

구분	실적	
사업자등록(건)	• 개인사업자 : 9건 • 법인사업자 : -건	
고용창출	5개	7명
매출액(백만원)	입주기업 (2016년 출업기업포함) 16개	1007.1백만 원
투자유치 또는 정부지원사업 선정실적	11건	390.6백만 원
지재권 출원	• 출원 : 2건 • 등록 : 9건	



2. 단계별

서울과학기술대학교

문의 02-970-9153, 9151
창업지원단(창업교육센터)
김선민 단장, 이신영 주무관

티움트리 (TE:UM Tree)

1. 티움트리(TE:UM Tree)는?

기업가정신이 함양된 학생창업가를 발굴, 창업동아리로 선정한 학생창업가를 대상으로 STAR과정(Start-Teach-Analysis-Result)을 지원하여 국내창업가(N-Stardium)와 글로벌창업가(G-Stardium)를 양성하고 창업보육공간, 기술경영멘토링, 외부기관 연계 등의 단계별 지원으로 성공적인 창업을 실천하는 프로그램

2. 티움트리(TE:UM Tree)의 지원 과정



- 창업강좌 • 멘토런치
- CEO특강 • 서포터즈 티움미

- 창업동아리 선발 및 지원
- 창업경진대회
- ONE_STOP컨설팅

- 지역사회 연계 • 외부편당
- 외부네트워크 • 엔젤투자



지원구분	주요내용
티움 기업가정신 발굴	- 2012년~2015년 약 300명 지원 - 서류 및 면접심사를 통해 4년간 212명 발굴
키움 기업가정신 고취	- 창업강좌: 43개 창업 정규과정 개설 (3,085명 수강) - 티움미운영: 학기별 2회 진행 (33명) - 멘토런치: 학생 290명, 멘토 50명 참여 - CEO특강: 창업강좌를 통해 진행(110회, 710명) - 원스톱멘토링: 1:1 92회
피움 기업가정신 함양	- 특허 및 실용신안: 34건 출원 - 티움주니어: 지역 내 중학교대상 진행(60명 참여)

3. 국내창업가(N-Stardium)지원 및 성과

업체명	정부사업수주	추진성과
(주)마이비	창업맞춤형사업 소공인 성장지원사업 50,000천원	- 특허: 맞춤형운동정보 제공방법1건 - 인력고용: 4명 - 대회수상: '청년창업1000'외2건 - 부설연구소 설립(2014년도)
(주)블루레오	1인창업기업마케팅 지원 선도벤처연계창업지원 6개월 챌린지 플랫폼 15,000만원	- 특허2건, 상표3건, PCT2건 - 인력고용: 5명 - 대회수상: 아시아학생벤처포럼 금상외 3건 - 매출계약 15억 - TIPS 입주

4. 기대 효과 및 발전 방향

- 학생창업가의 사업화 지원을 통하여 성공창업 도모
- 대학교비를 투입하여 창업동아리 육성을 확대하여 우수 기업의 보육시스템 강화
- 창업보육센터 및 관련기관들과 연계하여 협력사업추진예정



3. 단계별

성신여자대학교

문의 02-920-7915

창업지원센터

지상철 센터장, 허혜정 팀장

글로벌 액셀러레이터 매칭을 통한 코칭 프로그램

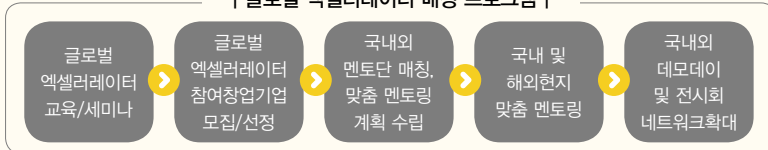
1. 글로벌액셀러레이터의 매칭을 통한 코칭 프로그램은?

해외 진출을 앞둔 국내 창업가들을 대상으로 가장 필요로 하는 시장진출과 투자유치 분야를 국내 전문가(멘토)와 해외 전문가로부터 사전 체험할 수 있는 프로그램으로 서 글로벌 액셀러레이팅 전문기업인 벤처포트와 협업하고 국내외 글로벌 시장전문가를 섭외하여 추진함

2. 프로그램 지원 과정

• 단계별 추진전략

| 글로벌 액셀러레이터 매칭 프로그램 |



• 세부 추진방안

구분	내용	참여인원	
국내 멘토단	사회기획	• 성공벤처사업가, 벤처사업아이템 전문 멘토 등으로 구성 • 시장트렌드, 기업가정신, 사업아이템 등 멘토링	18명
	사업실행	• 벤처기업CEO, 마케팅 전문가, 프로그래머 등으로 구성 • 경영, 마케팅, UI/UX, 시스템설계 등 멘토링	18명
	투자유치	• 엔젤투자자, 벤처캐피탈리스트 등으로 구성 • 투자유치전략, IR사업계획서 작성 등 멘토링	17명
	사업지원	• 변호사, 법무사, 노무사, 변리사, 회계사 등으로 구성 • 법무, 노무, 지적재산권, 회계 등 멘토링	5명
합계		58명	
해외 멘토단	중국	• 창업가, 마케팅전문가, 기술/디자인, 매니지먼트, 투자자, 변호사 등으로 구성	5명
	동남아	• 효과적인 글로벌시장 진입과 시너지 효과를 낼 수 있는 전문가로 구성 • 분야별 1인 이상의 여성 멘토 확보	5명
	합계		10명
총합계		68명	

3. 프로그램의 성과

• 글로벌 액셀러레이팅 코칭 프로그램 (이론 및 실전사례) 3개 기업대표 선발 후 중국 현지방문

프로그램 세부 요약표					
프로그램명	글로벌 액셀러레이팅 코칭 특화프로그램				
프로그램 일정 및 장소	2016.04.06. (1차) 창업지원센터 2016.04.27. ~ 04.28 (2차) 창업지원센터 2016.08.18.~08.20(3차) 상해 투자IR 참석				
세부 커리큘럼 운영실적					
차수	날짜	프로그램 내용	시간	참석인원	수료 인원
1	2016.04.06. (1차)	글로벌 진출을 위한 교육 및 서류평가	6		
2	2016.04.27. ~ 04.28 (2차)	- 중국 및 글로벌 진출 액셀러레이팅 소개 - IR 피칭 코칭비즈니스 매너 및 커뮤니케이션 이션 - 중국 및 해외 시장진출선배 스타트업 CEO 성공스토리 & 네트워킹 - IR 자료 및 피칭 코칭: 팀별/그룹별 진행 - BM&팀 멘토링: 팀별/그룹별 진행	19	21개 기업 참석 (우수기업 3팀 선발)	21명
3	2016.08.18. ~ 08.20 (3차) 상해 투자IR 참석	우수기업 3개팀 선발하여 상해 복단체 스타트업 프로그램 참여 전 행사 주최 측인 '네오플라이 아시아' 참석	2박 3일		
합계			6일	21	21

• 글로벌 액셀러레이팅 코칭 프로그램 진행

프로그램명	IR형태	진행내용	주요 투자기업
글로벌 액셀러레이팅	복단체 창업단지 스타트업 상하이 투자 IR	- 중국의 시장 진출 전략 및 BM 등 코칭23개 창업기업 중 글로벌 사업이 필요한 창업기업 글로벌 액셀러레이팅 코칭 및 우수기업 3팀 선발	네오플라이차이나, 중국계 투자사
		- 투자데모데이에 참석한 한국 및 중국계 투자사들이 3위안에 입상	
		- 데이터킹(맞춤형 수혜기업)을 대상으로 투자협상 진행중이며, 구체적인 협상조건 및 기간은 투자사별로 주관사인 『네오플라이차이나』를 통해 진행	
		- 데이터킹(맞춤형 수혜기업)중국현지에서 글로벌 액셀러레이션 프로그램 참가후 국내에서 진행된 글로벌 IR 행사에 참가하여 \$40,000달러 수상	



4. 단계별

원광대학교

문의 063-850-5394
LINC사업단 창업교육센터
유병남 센터장, 양대현

찾아가는 아이디어 1번지 LINC카페

1. 찾아가는 아이디어 1번지 LINC 카페는?

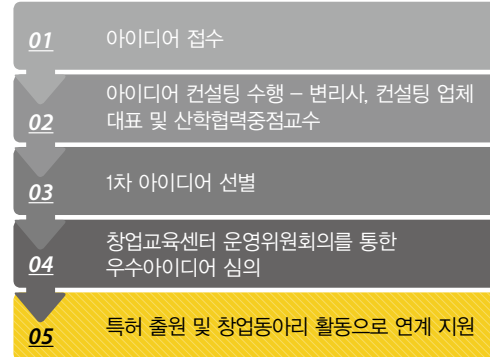
학생들이 보유한 다양한 창의적 아이디어를 발굴하여, 전문가 멘토링을 통해서 아이디어의 완성도 및 발전 방향을 제시 함.
찾아가는 멘토링으로 학생들의 창업아이디어를 현실화 할 수 있는 전문지식을 제공하고 사업화 가능성을 점검하여 예비창업자들의 인프라 구축을 통한 시너지를 낼 수 있는 기틀 마련



- 학생들의 다양한 창의적 아이디어를 발굴하여 멘토링을 통한 창의 인재양성 필요성 증대
- 창업에 관심 있는 학생들의 창업아이디어 및 아이템 시장가치에 대한 컨설팅 창구 필요
- 아이디어 및 창의인재 발굴 기회 확대 및 청년 창업 분위기 확산
- 아이디어 도출 및 기존 아이템의 사업화 가능성 점검 필요
- 전문가의 컨설팅 및 멘토링 통한 아이디어의 질적제고 및 후속지원체계 구축 필요성 증대
- 다양한 아이디어를 가진 학생들을 대상으로 아이디어를 발전시키고 경험과 기술 공유
- 컨설팅 전문가 등의 멘토링을 통한 아이디어 공유 및 협력 관계 구축

2. 프로그램 지원 과정

특허 및 창업 아이디어를 보유한 학생(114명)을 발굴하여 발명 및 창업 아이디어 컨설팅을 제공하고, 우수사례를 구체화하는 교류의 장을 마련하여, 창업 활성화 분위기 조성 및 학생창업 능력 배양



3. 프로그램의 성과

구분	내용
연도별	2015 총 92건 아이디어 접수, 20개 우수작, 1건 특허출원 (무인 주차 관제 시스템)
	2016 총 126건 아이디어 접수
가치창출	- 전문 멘토단의 1:1 컨설팅을 통한 창의 아이디어 발굴 - 검토 후 특허 출원 지원

4. 향후 계획

- 분기별 수시 개최로 창의 인재 및 아이디어 발굴 기회 확대
- 창의아이디어 컨설팅에서 창업동아리 지원과 특허 출원 및 특허 등록으로 이어지는 지속적인 청년 창업가 양성 계획



5. 단계별

중부대학교

창업독립만세

문의 041-750-6979

창업교육센터

양환석 센터장

1. 창업독립만세는?

• 실행형 창업교육지원프로그램으로서 실전창업 ONE-STOP 지원

 원스톱(One-Stop) 자문 및 교육지원	 실전창업 관련 지원서비스 연계	 창업역량진단	 창업아이디어 발굴 및 지원
 네트워킹 및 정보탐색	 간담회 및 설문 등 창업관련 욕구 탐색	 창조인재 발굴을 위한 지원공간 운영	 기타활동

- 대학 내 학생들에게 창업 기회의 발견과 기업이 정신 함양을 지원하고, 이를 통해 적극적으로 우수인재를 발굴하는 창조인재발굴 시스템
- 대학생들이 창업에 대해 높은 흥미를 느끼고 교내에서 제공하는 다양한 창업 관련 지원 프로그램에 주목하고 집중할 수 있도록 분위기를 조성하고 교내외 창업문화 확산
- 창업동아리 학생 뿐만 아니라 창업에 관심이 있는 일반 학생들도 수시로 이용할 수 있도록 서비스가 제공되며 별도 공간에서 창업아이디어 발굴, 네트워킹, 전문가 자문, 자원 연계, 애로사항 해결 등의 맞춤형 원스톱 서비스 구현

2. 프로그램 추진 과정

• 교육과 활동 중심

창업생태공간 활성화	ONE-STOP 창업 멘토링 및 컨설팅 서비스	창업역량진단을 통한 상담 및 자문
- 창업동아리 공간지원과 교육 강의장, 컨설팅실, 창업독립만세 활동공간편성으로 창업 생태계 구축의효율성 증대	- 창업공간에 전담 멘토를 상주시켜 멘토링 및 컨설팅 서비스 운영 - 교내 재학생 모두에게 방문이 자유롭도록 열린 상담 서비스진행	- 멘토링 전 센터에서 개발한 '창업역량 자가진단키트'를 활용 하여 스스로 역량을 진단해 보고 동아리 팀 빌딩에 있어 효율적인 역할분담

토크콘서트

- 창업과 관련된 주요 이슈 '창업 무엇이든 물어보세요'
- 창업실제와 회생을 다룬 '거꾸로 가는 창업'
- 중부대특성화 분야 '지역산업 6차산업 연계전략'

간담회를 통한 창업동아리 네트워킹

- 창업독립만세 활동 공간 내에서 간담회를 통해 상호 지식공유, 자유로운 활동을 지원하여 예비창업자 간 네트워킹 독려

찾아가는 창업독립만세

- 멘토와 함께 식사를 하며 편안하고 자연스러운 창업이야기를 주고 받을 수 있는 '런치팅'
- 학과별, 동아리별, 모임별 학생들에게 직접 찾아가서 알려주는 '찾아가는 창업독립만세'

홍보 이벤트

- 교내 주요행사, 축제, 체육대회, 이벤트 등 학생들과 소통할 수 있는 프로그램을 통하여 각종 창업지원프로그램을 홍보하고 예비 창업자 유치
- 창업에 관한 주요정보를 담아 창업레시피(book) 제작·배포

아이디어 응모 우체통

- 모든 재학생들을 대상으로 작은 아이디어에서부터 사업 기획까지 진행할 수 있도록 아이디어 우체통 배치
- 우수 아이디어를 선정하여 시상 및 사업 계획서 코칭, 시제품 개발, 특허출원 지원

DAY 프로그램교육

- 캠프 등의 집체교육에 시간투자 어려운 재학생들을 위한 1DAY 프로그램 기획
- 아이디어 발굴부터 BM수립까지의 교육 'MasterPlan'
- 사업계획서 작성법 교육 '사업계획서 한큐에 끝내기'
- 특허출원에 대한 교육 '이는 특허'

3. 프로그램의 성과

(2015~2학기 기준)

구분	번호	세부 프로그램	횟수	인원(건)	
창업카페	1	원스톱 자문상담	36	74	
	2	찾아가는 창업독립만세	3	139	
	3	실전창업 아카데미	190	16	
	4	실전창업 지원	9	9	
	5	특허지원 연계	5	17	
창업역량진단	6	창업역량진단	25	25	
	7	7전8기 창업학	2	24	
토크콘서트	8	창업레시피	2	25	
	9	실전창업	3	36	
아이디어	10	아이디어 우체통	1	65	
네트워킹	11	런치팅 및 커피넷	18	78	
	12	이벤트 홍보	3	520	
기타	13	간이 설문조사	3	413	
	14	문자 홍보	4	351	
	15	메일 및 카톡메시지 홍보	8	1,000	
	16	창업지원공간 개소식	1	60	
	17	창업동아리 간담회	1	42	
	18	컨설팅 설명회	1	45	
	합 계			315	2,939



6. 단계별

한양대학교

문의 031-400-4956, 031-400-4393

창업교육센터

김영재 센터장, 김우경 과장

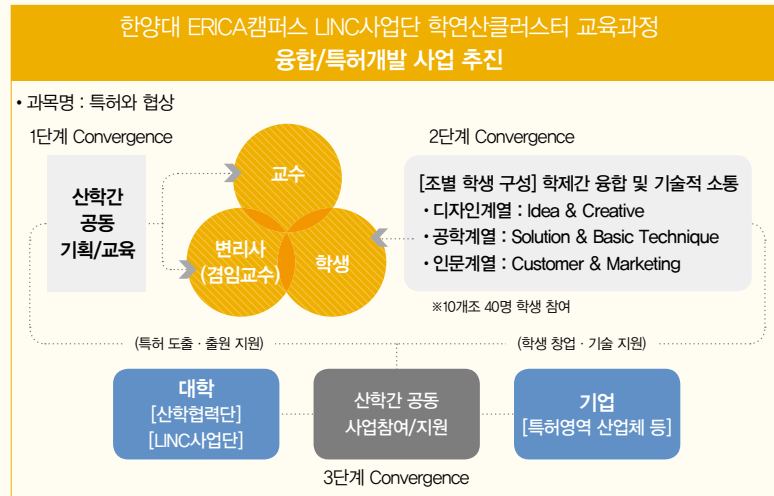
COPE

Convergence Originality Patent Enterprise

1. COPE(Convergence Originality Patent Enterprise)는?

융합과 창의를 특허화하여 사업화(창업)를 추진하는 것으로 창조경제에 따른 ICT에 접목하여 새로운 산업과 시장을 창출하기 위한 한양대학교 ERICA 캠퍼스만의 새로운 IP 인력양성 교육 및 사업화 프로그램

2. COPE의 체계



- 매학기 '특허와 협상' 과목 개설 및 수강신청
- 창의·융합 및 IP(지적재산) 교육 실시
- 수업을 통한 학생 아이디어의 지적재산화
- 산학협력을 통한 학생 특허보완 및 기술지원

3. 프로그램의 독창성

- 일반수업을 통한 개념/아이디어의 지적재산권화
- 특허 전문가(변리사)의 교육 참여(겸임교수 임용)
- 학생 1인 2건의 공동특허출원을 지원하여 특허에 대한 학생권리보장
- 특허(학기별 20개 이상 출원)침해예방 및 권리보호를 위한 포트폴리오 추진

4. COPE 추진 분야

[COPE 1기]	<ul style="list-style-type: none"> • 특허분야: 물체 인식 및 선택에 관한 특허 • 출원기간: 2012-2학기~2013-2학기 • 특허출원: 110개(학생 60개, 산학협력 50개)
[COPE 2기]	<ul style="list-style-type: none"> • 특허분야: IoT기반 개인별 스마트 차트에 관한 특허(원격의료 분야) • 출원기간: 2014-1학기 • 특허출원: 22개
[COPE 3기]	<ul style="list-style-type: none"> • 특허분야: IoT기반 뇌파 인식 및 제어에 관한 특허 • 출원기간: 2014-2학기~2015-2학기 • 특허출원: 64개
[COPE 4기]	<ul style="list-style-type: none"> • 특허분야: 증강현실에 관한 특허 • 출원기간: 2016-1학기~2016-2학기 • 특허출원: 40개

5. 지원성과 및 향후 기대효과

항목	내용
취업률 증진	<ul style="list-style-type: none"> - 매학기별 10개조(학생 3~4명)로 구성된 학생참여특허출원(누적 90개 조 186건 특허출원 및 70% 수준의 특허등록) - 프로그램을 통해 출원한 특허를 취업 시 학생 이력에 반영 - 프로그램을 통한 학생 취업률의 경우 전체 졸업생 취업률 대비 20%이상 높은 취업률을 나타냄 - '특허와 협상'수업을 통한 IP교육 및 특허출원 2014년 취업률 74%(23명 중 취업 14명) 2015년 취업률 78%(45명 중 취업 25명)
기술이전 및 사업화	<ul style="list-style-type: none"> - COPE 1기 특허의 경우 전문가관과의 계약을 통해 특허매각 추진 중이며 국내외 기관에서 사업실시에 대한 관심이 높음 - COPE1기 특허의 기술이전 이후 2기, 3기 특허 기술이전 예정 - 학생 단계의 특허 기반 기술 확보(App 또는 프로그램)가 가능한COPE 4기의 경우 향후 학생 창업 동아리와의 연계를 통해 학생 창업(사업화) 고려
산학협력활성화	<ul style="list-style-type: none"> - COPE특허와 관련된 분야의 기업(가족회사 등)과의 산학협력을 통해 대학은 아이디어/BM 특허를 창출하고 기업은 특허기반기술개발을 통해 win-win 하는 산학협력체제 구축 가능 - COPE 1기 사업에 참여한 기업의 경우 아이디어/BM 특허를 기반으로 실제 구현 기술 및 기술특허를 확보하여 해당 분야사업 실시 중에 있음
대학주도형 IP 교육/사업화 모델	<ul style="list-style-type: none"> - 지적재산(IP)이 막대한 부가가치를 창출하는 IP 비즈니스 시대로 변화 선도 - 지적재산 교육을 통한 IP 인력양성 및 창출된 아이디어를 신산업화 하는 창조경제 정책에 부응하는 대학주도형 교육/사업화 모델



7. 단계별

울산대학교

문의 052-259-1324, 1968

창업교육센터

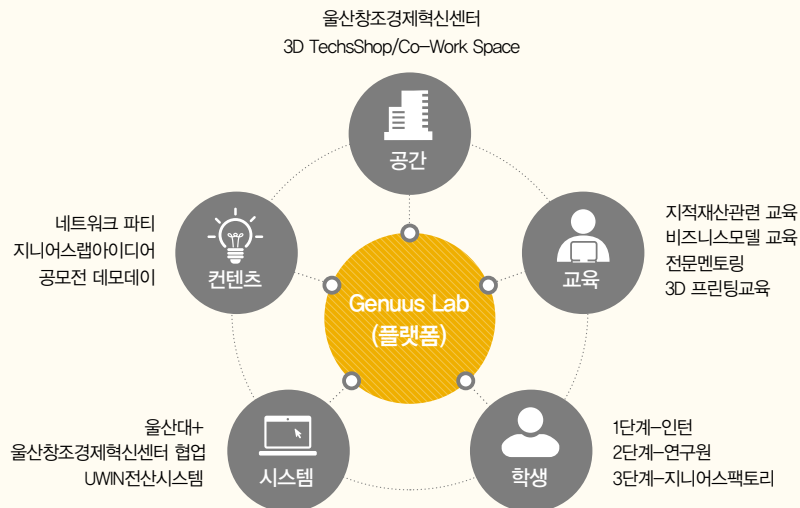
박동기, 제명훈

지니어스 랩 (Genius Lab)

1. 지니어스 랩(Genius Lab)은?

창업교육에 필요한 공간, 교육, 문화, 시스템의 통합 플랫폼 구성으로 창업교육 - 공간 - 멘토링 - 사업화 - 자금정책 등 정부 창업지원 프로그램을 통합한 K-STARTUP 운영. 정부기조를 반영하여 대학 내 창업교육 서비스를 하나의 브랜드로 통합하여 창업학생을 지원함

| Genius Lab 추진체계 |



2. 프로그램 지원 과정

• 기술창업 중심 창업동아리 Genius Members(지니어스 멤버스) 육성을 위한 시스템

구분	1단계 : 인턴 (창업관심가)	2단계 : 연구원 (팀별활동가)	3단계 : 팩토리 (심화단계)
대상	울산대학교 학생	3인-5인으로 구성된 창업 탐색팀	연구원 중 <창업경진대회>에 입상한 팀
학기당 모집규모	제한없음	30팀	10팀
지원내용 (울산대학교 창업교육센터)	① 창업행사 안내 및 홍보	① 창업탐색지원금 ② 지식재산권 등록 지원 ③ 창업 기자재 대여	① 시제품 제작비 지원 ② 데모데이 공동 운영
지원내용 (울산창조경제 혁신센터)	-	① co-work space회원증 ② 3D 프린터 사용 ③ 창업 전문교육 제공	① 3D 프린터 사용 ② 1:1 멘토링

3. 프로그램 성과

구분	내용		
	인턴 (창업관심가)	연구원 (팀별활동가)	팩토리 (심화단계)
Genius Members (창업동아리) 운영	285명	69팀 (244명)	18팀 (70명)
지식재산권 취득교육	• 지식재산권 기초-중급-고급 단계별 강의 • 특히 11건, 상표권 18건, 디자인 3건, 실용신안 4건 등 진행중		
지니어스랩 창업 아이디어 공모전	• 창업 아이디어 공모전 발표평가 및 시상		
지니어스랩 창업경진대회	• 지니어스멤버스 대상 시제품 제작비용 및 멘토링 지원		
지니어스팩토리 데모데이	• 사업화 지원을 통한 시제품 전시 및 IR 발표, 모의투자 실시		
글로벌 창업캠프	• 한-중 창업동아리 아이팀 소개 및 교류 • 팀별 현지 창업 시장조사 및 과제 수행 후 발표, 평가		

4. 기대효과 및 발전방향

- 특화교육 제공을 통한 기술 (예비)창업자의 창업역량 강화
- 단계별 사업화 지원을 통한 신속한 초기 스타트업 설립
- 울산창조경제혁신센터와의 연계를 통한 창업교육 선도모델 창출
- 지적재산권 지원 및 보호를 통한 실전 창업 확대



8. 멘토링

서울시립대학교

LUNCH TALK

문의 02-6490-6352, 02-360-8518

창업교육센터
임지혜, 박희진

1. LUNCH TALK 프로그램은?

세미나 형태의 멘토링 프로그램으로 초기 창업단계에서 겪을 수 있는 어려움을 예상하여 정보를 공유함으로써 창업동아리 학생의 안정적인 창업 기반을 다지고자 함. 창업에 대한 아이디어가 있지만 창업 초기의 필수적인 지식·정보가 부족한 창업 동아리 학생에 대한 인큐베이팅 기회를 제공하고 동문 및 기술 창업자와의 만남을 통한 창업 도전의 두려움을 극복하게 함

2. COPE의 체계

1차 (2016. 08. 29)

- 서울시립대 출신 창업자 또는 기술 기반 창업자들이 일방적인 강연 형식을 벗어나 창업 동아리 학생 또는 창업에 관심 있는 학생들과 함께 Lunch Talk형식의 특강을 진행하며 창업 시작 계기 및 창업 준비 사항 등을 공유
- 개별 집중 멘토링을 통한 각기 다른 창업 고민 해결
- 타 대학 학생들과의 네트워킹을 통해 창업 정보 공유
- 행사 일정

장소	시간	내용	비고
서울창업카페 (신촌점)	10:30~11:00	참가자 등록 및 오리엔테이션	
	11:00~12:00	기업 소개 및 프레젠테이션	업체별 10~15분
	12:00~13:30	Lunch Talk	
	13:30~15:00	개별 집중 멘토링	
	15:00~16:00	네트워킹	6개 주관대학 창업동아리

- 멘토 구성 : 총 5명(동문멘토 2명, 창업멘토 3명)
 - 창업동아리 학생의 의견 수렴을 통한 멘토 선정
 - 유통, 전자상거래, 게임, 제조업, 지식재산권 분야의 멘토 선정을 통한 다양한 창업 노하우 전수

• 행사 일정

장소	시간	내용	비고
창업세미나실 (제공학관)	10:30~11:00	참가자 등록 및 오리엔테이션	
	11:00~12:00	기업 소개 및 프레젠테이션	업체별 10~15분
	12:00~13:30	Lunch Talk	
	13:30~15:00	개별 집중 멘토링	
	15:00~16:00	네트워킹	창업동아리

• 멘토 구성 : 총 5명(동문멘토 2명, 창업멘토 3명)

- 창업동아리 학생의 의견 수렴을 통한 멘토 선정
- 유통, 전자상거래, 제조업, 지식재산권 분야의 멘토 선정을 통한 다양한 창업 노하우 전수

업체명	대표명	관련 분야	비고
비오길프	윤수천	기능성 화장품 및 재료	• 2016 창업교과목 '청년창업과 인턴십' 현장실습 참여
씨알	임종민	식품조식배양 기술을 활용한 무균식품제품	• 2016 창업교과목 '청년창업과 인턴십' 현장실습 참여(예정)
(주)유피트코리아	권민철	유통 관련 소프트웨어개발	• 동문(행정08) • 2016년 매출 10억 내외 • 2014년 창업
(주)아이디브	안민영	전자상거래 소프트웨어개발	• 동문(전자전기컴퓨터공학02) • 프라이머(스타트업 엑셀러레이터) 투자지원 선정 • 2015년 창업
(주)세븐데이즈	서희임	지식재산권 관련 소프트웨어 개발	• 2016년 창업교과목 '기업가정신과 벤처경영' 멘토 참여

3. 프로그램의 성과

1차 : 38명 참여	2차 : 25명 참여
-------------	-------------

• 창업에 대한 장벽 해소 및 동문 창업자와의 네트워킹에 도움

- 창업에 대한 아이디어가 있지만 창업 초기에 필요한 필수적인 지식과 정보가 부족한 학생들에게 멘토링을 제공하고 기존 창업자와의 만남을 통해 창업 도전의 두려움 극복
- 일방적인 강연 형식을 벗어나 창업 동아리 학생들과 함께 런치토크 형식의 대화를 통해 편안한 분위기 유도
- 창업동아리 학생들의 의견 수렴을 통한 다양한 분야의 멘토 선정으로 실질적인 애로사항 해결방안에 가이드라인 제시



9. 인큐베이팅

한양대학교 ERICA 캠퍼스

문의 031-415-5600

청년큐브 한양캠프 031-400-4980

한양대 ERICA 창업센터 정하니

안산시 청년창업 인큐베이팅사업

1. 안산시 청년창업 인큐베이팅 사업은?

안산시와 (재)경기테크노파크가 지역 내 청년 창업공간(청년큐브)을 조성하여 청년들이 꿈을 실현하고 도전의 기회를 가질 수 있도록 자립과 성장을 지원함. 또한 공실 상가를 활용한 청년창업공간은 지역경제 활성화 및 도시재생 실현에 기여함

협력기관	창업공간	주소
한양대학교 ERICA 캠퍼스	청년큐브 한양캠프	상록구 한양대학교로 60 4층
서울예술대학교	청년큐브 예대캠프	상록구 광덕산안길 20 광덕종합시장 3층

- 대상(자격) : 안산시 거주 또는 관내 학교 출신
15세 이상 39세 이하 청년
창업자의 경우 창업 3년 이하
- 분야 : 전기·전자·정보통신 등 기술창업과 문화콘텐츠·디자인·문화예술·아이디어
- 입주기간 : 1년 (최대 3년까지 가능)
- 창업활동비 지원
- 컨설팅, 멘토링, 강의 등 창업 교육 서비스 지원

2. 프로그램 지원 과정

월별	지원내용
1월	상록구 한양대학교로 60 4층
3월~12월	마케팅비·컨설팅비 등 창업활동비 지원
11월	지역 공동체 활성화 프로그램 개최 기존 입주자 입주 연장 신청 및 평가
12월	신규 입주자 선발 (경기테크노파크, 한양대학교 ERICA 개별 선발)
비정기	지적재산권·마케팅 등 창업교육 운영

3. 프로그램의 성과

- 청년 네트워크 및 커뮤니티 활성화
- 입주팀 간의 협업을 통한 시너지 창출
- 청년큐브 한양캠프 주변 상권 활성화

월별	지원내용
2015.12	한양캠프 완공 및 입주팀 입주 (한양대 ERICA 창업동아리 7팀, 안산시 일반인 3팀 입주)
2016.03	입주팀 굿붐스퀘어 브랜드 'Liang no.8' 브랜드 매니지먼트 총괄 진행
2016.03	입주팀 굿붐스퀘어 브랜드 '아이키니' 브랜드 전략 총괄 진행
2016.03	입주팀 DIAS 모바일 게임 '큐브 드래그' 출시
2016.03	입주팀 엔핏 모바일 애플리케이션 'ENFIT' 출시
2016.03	입주팀 세움영어 책 '수능 영어영역의 절대적 코드' 출간
2016.04	입주팀 굿붐스퀘어 컬러렌즈 '에이오픈러스렌즈' 광고 촬영 (모델 홍수아)
2016.04	입주팀 굿붐스퀘어 브랜드 '칼리프애쉬' 런칭 행사 진행
2016.05	두 팀→입주팀 Studio Attic, cosMantic 크라우드 펀딩 진행 성공
2016.06	입주팀 DIAS 모바일 게임 '머지드 플랜츠' 출시
2016.06	입주팀 굿붐스퀘어 잡화브랜드 'ZARMO' 온라인 총판권 체결
2016.07	입주팀 Studio Attic 'Imagine Cup 2016 월드 파이널' 한국 대표 출전
2016.08	입주팀 엔핏 기술보증기금 1억 원 용자 유치
2016.09	입주팀 엔핏 프라이머 5천만 원 투자 유치
2016.09	입주팀 cosMantic 모바일 애플리케이션 '코스맨틱' v2.5 출시
2016.11	Dream HY ERICA 창업 페스티벌 개최 -지역 공동체 활성화를 목적으로 창업마켓, 창업강연 등 프로그램 진행 -청년큐브 입주팀 등 안산시 내 창업자 20여 팀 창업마켓 참가
2017.02	입주팀 cosMantic 바디미스트 'LARC' 출시
2017.02	현재 한양대 ERICA 창업동아리 6팀, 안산시 일반인 4팀 입주 중

• 한양캠프 입주현황

구분	기업명/팀명	대표	아이템
일반	굿붐스퀘어	강건현	브랜드 기획 및 브랜드 마케팅 총괄 진행
	H&H	송상윤	신장보완용 깔창 및 솔루션 개발
	(주)세이가	이경도	한방 ICT 및 애플리케이션 개발
	DBM	서동호	블로그 네트워크를 통한 기업제품 홍보
한양대	세움영어	김경태	말문이 트이는 맞춤형 O2O 영어교육
	cosMantic	박윤성	뷰티 브랜드 컨설팅
	Studio Attic	육현수	다락방에서 상상해 낸 즐거운 게임
	엔핏	신민수	원격 퍼스널 트레이닝 서비스
	웹페어커뮤니케이션즈	전용기	대학생 & 기업 연계 커뮤니티 플랫폼 개발
	DIAS	이수진	모바일 게임 애플리케이션 제작



10. 지역사회연계

동국대학교

문의 02-2290-1729

LINC사업단

강만규, 남선영 연구원

배리어 프리영화 제작전문가 양성교육

1. 배리어프리영화 제작전문가 양성교육은?

이공대 분야에 비해 열악한 취·창업 환경으로 어려움을 겪고 있는 문화 예술 분야 학생들의 폭넓은 사회 진출이 가능하도록 현장 실무 기반의 전문성 강화 및 새로운 시대 변화를 고려한 사회기여형 인재 양성을 위한 교육프로그램

2. 프로그램 지원 과정

- 배리어 프리 영화 제작 전문가 양성을 위해 동국대 영화영상학과 학생들을 대상으로 시청자미디어재단, 시청각장애인협회, 산업전문가들이 참여하는 기초이론-심화과정 교육 추진 (2016년 03월~08월)
- 인천 창조경제혁신센터, 청도군청과의 협업과 지역 중·고등학교와의 연계를 통해 현장 실무형 실습교육 및 전공 재능기부 활동 추진(2016년 08월~09월)
- 프로그램을 통해 제작된 배리어 프리 영화의 공모전 출품, 배리어 프리 영화 제작 관련 연출, 작가, 강사 등 다양한 직업군 참여, 전공 재능기부 및 문화 확산 등 성과 확산 추진 (2016.08월~ 진행 중)
- '2016 동국 꿈꾸는 배리어 프리 영화제' 진행 (2016년 09월 30일)

| 배리어 프리 영화 제작 전문가 양성 교육 프로그램 구성 |

기초이론	심화과정	실습과정	상영회 개최
(2016. 04~06)	(2016. 07)	(2016. 08~09)	(2016. 09. 30)
<ul style="list-style-type: none"> - 장애인에 대한 이해와 장애체험교육 - 장애인을 위한 화면 해설 필요성 교육 - 방송물제작매커니즘과 화면해설 제작과정 이해 	<ul style="list-style-type: none"> - 이론교육의 실무적 전문성 Value-up을 위한 이론과 실습이 병행되는 심화 교육 - 산업체 전문가 멘토링을 통한 현장실무교육 	<ul style="list-style-type: none"> - 배리어 프리영화제작 전문가의 역량을 현장 실습 (중·고등학생 대상 실무교육 진행)을 통한 산업체 맞춤형 인재 양성 프로그램 	<ul style="list-style-type: none"> - 2016 동국 꿈꾸는 배리어프리영화제 진행 - 배리어프리영화 총 9작품 상영

3. 프로그램의 성과

- 이론교육 이수학생 38명 → 수도권지역/농촌지역 2팀으로 나눠서 자유학기제 실습 진행
- 영화제작 총 14개 작품 - 9개 작품 영화제 진행

구분	수도권지역	농촌지역	
일자	2016.08.01~09.04	2016.08.01~05	
장소	동국대학교 실습실	청도중학교	
참여학생	멘토	동국대학교 영화영상학과 20명	동국대학교 영화영상학과 18명
	멘티	수도권 지역 고등학생 18명	청도중고등학생 17명
프로그램명	꿈꾸는 배리어 프리 영화공작소	우리마을 영화만들기	
협력기관	시청자미디어재단, 서울시, 인천창조경제혁신센터	시청자미디어재단, 청도군청	
교육내용	영화제작스터디, 배리어 프리와 소통하기, 화면해설 및 자막의 이해, 배리어 프리영화 제작실습 등	영화제작&배리어 프리영화 교육, 배리어 프리영화제작, 청도UCC, 우리마을영화제 등	



11. 지역사회연계

동국대학교

창업캡스톤디자인

문의 02-2260-4990
청년기업가센터
전병훈 센터장, 고승원

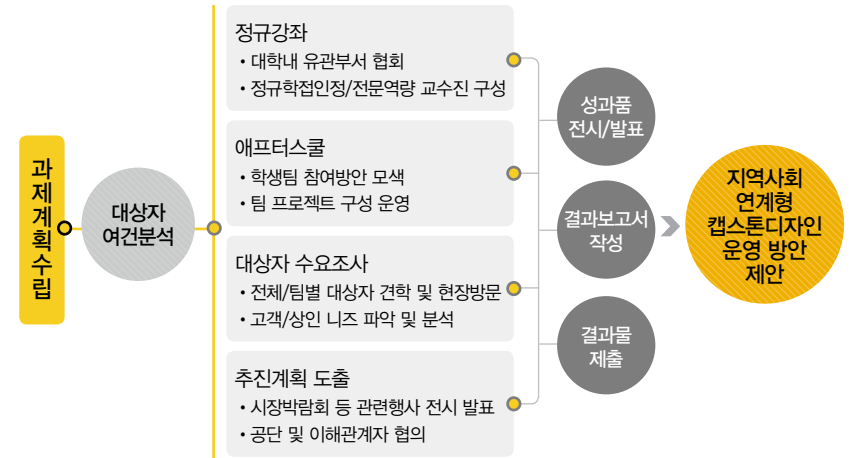
1. 창업캡스톤 디자인 프로그램이란?

지역사회 문제해결을 통한 청년의 사회적 기업가정신(Social Entrepreneurship) 함양 및 사회적 책임의식을 보유한 융합형 창의인재 양성을 목표로 함. 지역사회의 구성원 이자 미래고객인 학생들의 창의적인 아이디어와 전공지식을 활용, 실제 지역사회(전통시장, 지역상권)의 문제를 지역사회 구성원(기업, 지자체, 상인, 지역주민)들과 함께 고민하고 대안을 제시해나가는 일련의 기업가적 활동(Entrepreneurial Activity) 교육임

2. 프로그램 지원 과정

- 유관기관과의 업무협약: 강좌의 효율적인 운영을 위해 중앙정부 주관기관인 동국대학교의 소상공인시장진흥공단, 창업캡스톤디자인 프로그램 지원 교류 협약 체결 (2014.06)
- 시범사업 선정: 동국대-단대전통시장 시범사업 선정 및 운영(2014. 2학기)
- 차년도사업 선정: 전통시장 대학협력사업 동국대-통인시장 대상 사업선정 및 운영 (2015~2016)

| 프로그램 진행 프로세스 |



3. 프로그램의 성과 및 확산

강좌운영 결과	수상실적
<ul style="list-style-type: none"> - 6개 전문영역(전통시장 융합 콘텐츠, 유희 공간 활성화, 맛 특화상품개발, 공공예술, 시설 현대화, 전통시장 ICT활성화) 프로젝트 팀으로 세분화 하여 전문성을 갖춘 - 통인시장 대상 전체 46개 아이템 도출, 강좌 운영 관련 지식재산권 15건 출원 	<ul style="list-style-type: none"> - 2015 산학협력EXPO 지역사회 연계 창업캡스톤 디자인 선도모델 최우수상 수상 (교육부장관상) - 2016 전국우수시장 박람회 부스 전시 - 2016 국제 발명전시회(타이베이) 젤봉이팀 동상 수상 - 2016 전통시장 대학협력사업 우수성과물 경진대회 젤봉이팀 대상 수상(중소기업청장상) - 2016 전통시장 대학협력사업 우수성과물 경진대회 지도교수상 수상(중소기업청장상)
확산	<ul style="list-style-type: none"> - 타 대학 및 유관기관 성과창출 확산 '청년이여 상권을 디자인하러 책자발간' - 참여 학생 중 2팀(6명) 실제 청년 창업(가변형 가판대/음원 아이템)

4. 기대효과

- 창조적 대학, 전통시장 협력 선도모델 제시로 지역사회 문제를 대학의 사회적 책임 활동 및 지역사회구성원들과 연계한 지속적인 산학협력으로 성공모델 발굴
- 청년의 건강한 사회적 기업가정신 함양으로 전통시장의 미래고객이자 지역사회 구성원인 학생들이 지역의 문제(전통시장)를 직접 대면하고 대안을 모색하는 활동을 통해 건강한 사회적 기업가정신 함양기회 제공



12. 지역사회연계

순천향대학교

문의 041-530-4860

창업지원단 창업육성발굴센터

유점석 센터장, 이민호

지역맞춤형 창업지원프로세스

1. 지역맞춤형 창업지원프로세스는?

지역창업 거점 확보를 위한 '지역창업 클러스터' 구축으로 지역의 유관기관 및 단체와 창업자 발굴, 교육 연합체제로 대학 교수 및 학생참여 지원, 체험 창업수업, 창업강좌 및 멘토링, 대학생 창업동아리 Lab 운영, 창업시스템 제공

순천향대학교 지역적 창업거점 확보	<ul style="list-style-type: none"> • 지자체와 거점별 지역창업보육센터 설치·운영 • 비즈쿨과의 창업 연계 네트워크 구축 • 지역별 주민대상 창업아카데미 설치·운영
-----------------------	---



| 창업아카데미 프로그램 체계도 |

2. 프로그램 지원 과정

- '지역사회와 함께하는 사회협동' 창업교육과정 개발운영
 - 지역 사회경제기업과 협업을 통한 대학 참여수업 진행
 - 지역 사회경제기업 5개 업체 참여, 대학생 16명, 전문멘토 5명 참여
- 소셜벤처나눔프로젝트 창업동아리 Lab 지원활동
 - 대학생의 창업교육, 현장체험실습을 창업전담교수와 함께 Lab을 결성하여 지역 '소셜벤처나눔프로젝트' Lab(교수, 학생참여)을 통한 창업지원 활동 전개
 - 2016 정부3.0 국민디자인 공모 제안
- 지역 내 유관기관과 지역 수요 맞춤형 창업교육 개설 진행
 - 다문화 가정의 글로벌 창업아이템 개발을 위한 창업 실무 교육, 관협력 기관의 창업 전문가를 초빙하여 정규 창업 강좌 강의 진행
 - 실무교육(16h), 현장체험(8h), Team 멘토링(16h), 전담교수 및 전문멘토 참여
- 지역 창업에 대한 인식 제고와 활성화를 위한 Local SCH Entrepreneurship Week 운영 (충남 다문화가족을 위한 취·창업 박람회 창업컨설팅 부스 운영)

3. 프로그램의 성과

- '지역사회와 함께하는 사회협동' 창업 교육
 - 성과발표 : 지자체, 지역사회경제네트워크 단체, 기관 참여기업 등 50여 명 (지역 대학역할 강조)
- 소셜벤처나눔프로젝트 창업동아리 Lab 운영실적
 - 2016 정부3.0 국민디자인 공모 최우수상 수상(행정안전부)
- Local SCH Entrepreneurship Week 운영 부스운영
 - 일본(공방), 중국, 베트남, 태국, 몽골(음식) 5개 부스 운영, 방문 1,228명
- SCH 유형별 창업전략 우수 모델 : LV (Local Venture) 개발





13. 지역사회연계

원광대학교

문의 063-850-7469
창업지원단 창업교육센터
고도연

군창업훈련 프로그램

1. 군창업훈련프로그램은?

전역을 앞둔 부사관 및 장교를 대상으로 체계적인 창업 훈련을 제공하여 현실적인 사회 적응 훈련을 제공하는 프로그램. 창업 기초 교육과 실습 중심의 훈련을 통하여 아이디어 및 기술을 구현하기 위한 기초 이론과 기법을 현실적으로 체득하여 본 훈련 프로그램을 통하여 수강자들이 전역 후 효과적인 창업 실행

전국 '군 창업 기초 프로젝트 추진'

지역거점대학으로써 지역창업 활성화를 위해 관내에 있는 특전부대와 협력하여 창업 생태계에 마중물 같은 역할 구축



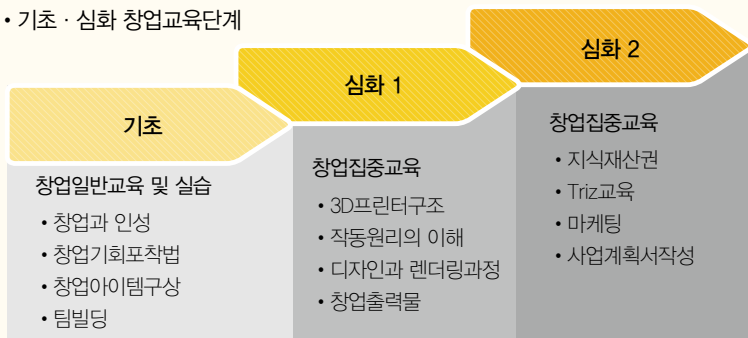
지역거점대학 원광대학교



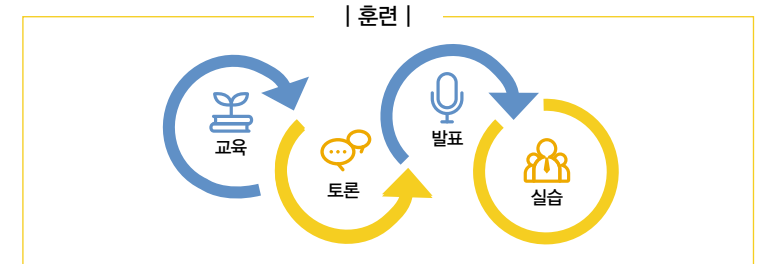
관내에 있는 특전부대
(제7공수특전여단)

2. 군창업프로그램 지원 과정

• 기초·심화 창업교육단계



- 본 프로그램은 총 5주 과정으로 기초 및 심화단계로 구성되어 운영
- 아이디어 및 기술을 현실화하기 위한 3D프린터 활용 기법과 CAD교육 수행
- 실습의 비중을 높여 훈련생의 습득력을 극대화
- 기본 강좌의 모든 훈련 과정은 교육 → 토론 → 발표 → 실습을 기본 훈련 플랫폼으로 활용하며, 강좌에 따라 기본 플랫폼을 유동적으로 활용



3. 프로그램의 성과

• 지역창업 확산 노력

'지역과 함께' 상생과 소통 - 온·오프라인 홍보 및 대내·외 성과 확산

- 전국 첫 '군 창업 기초 프로젝트 추진'
- 1단계 : 창업인성, 창업아이디어 도출
- 2단계 : 3D프린터 기술, 창업 아이디어 구현
- 2017년 교육과정(예정) : 3D프린터 기술 및 드론 제작

프로그램 명	성과
군 창업 훈련 프로그램	2회, 120시간, 100명

• 전북창조경제혁신센터 외 8개 기관 MOU체결

참여기관	주요내용
원광대학교, 전라북도, 35보병사단, 제7공수특전여단, 전북창조경제혁신센터, 전북지방중소기업청, 전북지방주요고용센터, 전북테크노파크, 전북경제통상진흥원, ㈜효성	국가 안보에만 헌신해 온 군 전역자가 다시 창업으로 지역경제를 발전시키는 막강 창업 전사로 거듭나 마중물 역할을 하는 창업 생태계회복 프로젝트 추진

- 시제품 제작 결과물 : 부대마크(천마), 군용수통, 배지 등
- 대내·외 홍보활동 : 보도자료 전북일보 외 총 22건, 방송자료(전북생생TV), SNS (유튜브) 등



14. 창업강좌 및 경진대회

성신여자대학교

문의 02-920-7915
창업지원센터
변혜원 단장, 지상철 센터장

린스타트업 기반 창업육성 지원 워크숍 4개 과정

1. 린스타트업 기반 창업육성지원 워크숍 4개 과정 프로그램은?

[1과정] 사업계획서 작성 및 발표 워크숍

사업계획 발표를 돕기 위해서 팀들을 대상으로 효과적인 사업계획서 작성방법, 발표 슬라이드의 구성과 배치, 슬라이드에 포함된 내용의 작성방법, 설득력이 높은 발표 전략 기획·수립

[2과정] 고객 개발 워크숍

비즈니스 과제의 해결 아이디어를 제공할 고객 접점 파악과 고객개발 전략 수립, 고객 가설 수립, 고객 대상 질의서 작성 및 모의 인터뷰 실습

[3과정] 비즈니스 진단/점검 워크숍

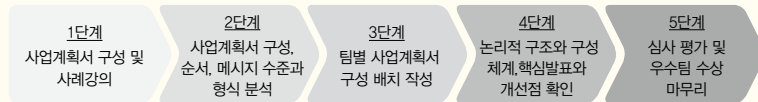
구체화된 비즈니스 모델을 진단, 점검하고 '린스타트업 캔버스'에 기반하여 비즈니스의 주요 구성요소를 구체적으로 정리해보고 위험 식별과 이에 대한 대응방안 수립

[4과정] 최소요건제품(MVP) 개발 워크숍

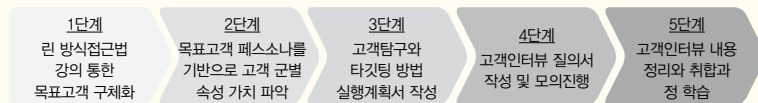
아이디어의 주요 콘셉트와 가치를 고객이 경험할 수 있는 제품과 서비스로 전환하는 과정을 배우고, 초기 단계의 스케치 작성, 프로토타이핑이나 목업개발 툴을 이용해 직접 작성

2. 군창업프로그램 지원 과정

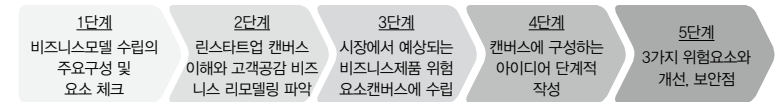
[1과정] 사업계획서 작성 및 발표 워크숍



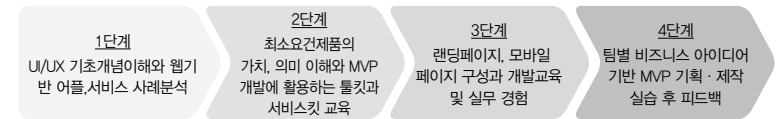
[2과정] 고객 개발 워크숍



[3과정] 비즈니스 진단/점검 워크숍



[4과정] 최소요건제품(MVP) 개발 워크숍



3. 프로그램 성과

프로그램 성과					
프로그램 성과	린스타트업 기반 4개 과정 워크숍				
프로그램 일정	2016.07.25. (1차) [1과정+2과정] 1~1차 워크숍 2016.07.28. (2차) [3과정+4과정] 1~2차 워크숍				
세부 커리큘럼 운영실적					
차수	날짜	주요내용	시간	참석 인원	수료 인원
1	2016. 07.25. (1차)	- 온라인startuapl 270명 중 기본교육 필요한 창업팀 대상교육 - 목표 30명 수료생 대비 38명 수료생 배출 (목표대비 126.7%) - 멘토링이 필요한 창업자들에게 10회 개별 멘토링 진행	8	38	38
2	2016. 07.28. (2차)	- 목표30명 수료생 대비 60명 수료생 배출(목표 대비 200%) - 실습 통한 창업팀 대표의 역량 강화 및 비즈니스 구체화 작업 - 아이디어 구체화를 기반으로 무박이일 해커톤 93명 지원	8	60	60

• 2016년 스마트창업터 사업화지원팀 6팀 배출

기업명	정부지원금 (천원)	사업화 추진 성과
리빙오브젝트	40,000	- 매출액 60,000천 원 달성 -창업경진대회 특별상 수상 - 국내특허출원 4건, PCT 1건, 상표출원 4건, 디자인출원 1건
(주)O2M	50,000	- 서울시 해커톤U 아이디어 우수상, - 티움 모의크라우드펀딩 최우수상 수상 - 2016년 10월 이후 신규고용 3명
(주)진에프앤아이	50,000	- 매출 20,500천원 달성 - 2016년 10월 이후 신규고용 4명, 총 근로직원 7명
재미씨	30,000	- 매출 93,400천원 달성 - 특허 등록 1건, 출원 1건 보유
(주)참에프엔지	30,000	- 매출 2,100,000천 원 달성 - 2016년 10월 이후 신규고용 3명, 총 근로직원 10명
(주)편미유	30,000	- 수출(베트남) 3,792천 원 달성 - 2016년 10월 이후 신규고용 5명



15. 창업강좌 및 경진대회

아주대학교

문의 031-219-1776,1777

창업교육센터

강재은, 고선영

대학연합창업캠프 융합, 기술과 디자인의 만남

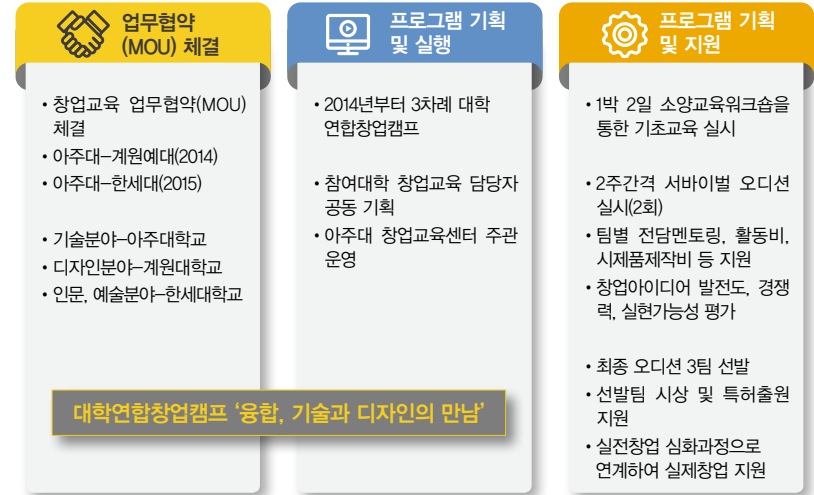
1. 대학연합창업캠프는?

다른 학교 간 연합프로그램으로 참여대학 학생들이 한 팀을 이뤄 창업 기본소양교육 이수 후 창업 아이디어를 도출하고 발전시켜 서바이벌 오디션에 참가하는 경진대회 성격의 창업캠프. 창업팀 구성 시 다양한 분야의 구성원이 필요하다는 의견에 따라 다학제 프로그램 기획을 목적으로 함. 또한 다른 특성화 분야를 가진 지역 내 대학과의 협업을 통해 다양한 분야 인적 네트워크 구축 및 지역사회 내 창업 문화 확산의 기회를 마련하여 각 대학의 강점을 살리고 약점을 보완하여 상생할 수 있는 대학 간 협력 모델 구축

| 지역사회(타대학) 연합 창업프로그램 |



2. 프로그램 지원 과정



4. 성과 및 기대효과

- 2014년 계원예대, 아주대 참여에서 2015년 한세대 참여로 참여 학교 증가
 - 2014년 35명(아주대 17명, 계원예대 12명), 2015년 78명(아주대 27명, 계원예대 26명, 한세대 25명), 2016년 62명(아주대 24명, 계원예대 23명, 한세대 15명) 참여
 - 특허출원 2건
 - 대학연합 창업동아리 1팀 구성 및 활동 중(2015, 2016학년도)
 - 대학 간 경쟁구도에서 상생할 수 있는 구도로 전환
 - 내실 있는 창업팀 구성으로 초기창업 시 가장 어려워하는 인력부족 문제 극복
- 독창성
 - 4년제 대학과 전문대학간 강점을 극대화 시키고 약점을 보완할 수 있는 콜라보레이션 시도한 프로그램
- 지역사회 확산가능성
 - 경기지역 45개 대학 및 40개 전문대학과 각 대학의 특화 분야를 조합하여 다양한 조합의 연합 창업 프로그램 진행 가능
 - 대학 간 경쟁구도에서 상생할 수 있는 구조로 지속 발전
 - 상생구조를 기반으로 한 타 대학 및 지역 간 연합 네트워크 구성



16. 창업강좌 및 경진대회

원광대학교

문의 063-850-7085, 7089
LINC사업단 창조경제센터
정찬성 부센터장, 임현승

2016 2nd 산업체와 함께하는 WINNER LINC 창의대첩

1. WINNER LINC 창의대첩은?

위너링카톤(WINNER LINCATHON)을 기본 개념으로 하여 마라톤 완주 길이인 42.195를 마일로 환산한 무박 2일의 26.218시간 동안 한정된 시간과 공간에서 사전교육 후 트랙별로 융합 팀 빌딩, 아이디어 기획, 피칭을 거쳐 진행되는 창작 프로그램

2. 프로그램 지원 과정

2016학년도 2학기에는 총 9개의 산업체가 참여 및 기부로 매칭 펀드를 통한 기업연계형 프로그램으로 발전

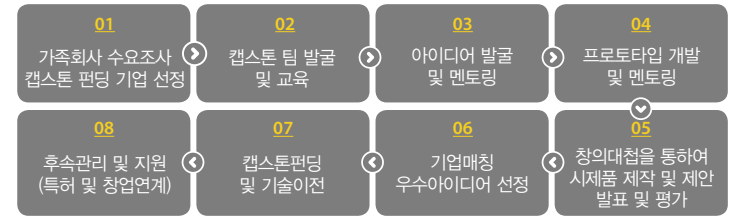
• WINNER LINC 창의대첩은 메이킹 트랙(창작), 이매진 트랙(아이디어)으로 구성되며 메이킹 트랙은 아이디어 제작, 이매진 트랙은 아이디어 기획을 진행하는 것으로 사전 홍보를 통하여 온라인 접수를 시작으로 사전교육(8시간) + 본 행사(30시간) 총 38시간 진행

• 사전교육

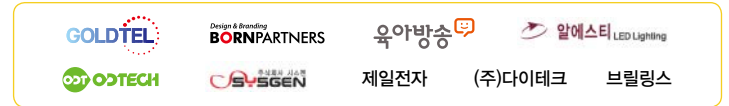
아이디어 빌딩 및 팀 매칭과 함께 시장 동향 분석을 위한 업체 전문가 특강을 진행하고, 팀발표를 통하여 원광대학교 LINC사업단 산학협력중점교수의 멘토링을 거쳐 아이디어 발굴 및 아이디어 구체화

• 본 행사

- 창의대첩 본 행사를 통하여 시제품 제작 진행
- 전문 번리사의 참여 및 전문가 멘토를 거쳐 학생들의 아이디어 특허출원 및 등록 지원
- 기업 매칭 및 우수아이디어 선정과 함께 학생들의 제안 발표 및 평가를 진행
- 후속관리 및 지원을 위한 특허 및 창업연계



- 참여기업



3. 추진성과

- 2015 WINNER LINCATHON
 - LINC사업 22개 참여학부(과) 재학생 122명 참여
 - 융합캡스톤디자인 2학점(일반선택) 107명 이수
- 2016 1st WINNER LINC 창의대첩
 - LINC사업 30개 참여학부(과) 재학생 120명 참여
 - 창의융합캡스톤디자인 과목 119명 이수
 - 아이디어 및 디자인 특허 12건 출원 및 등록 진행
- 2016 2nd 산업체와 함께하는 WINNER LINC 창의대첩
 - LINC사업 30개 참여학부(과) 재학생 145명 참여
 - 창의융합캡스톤디자인 2 과목 120명 이수
 - 아이디어 및 디자인 특허 7건 출원 및 등록 진행
- 프로그램의 가치성
 - 제한된 시간 안에 아이디어 및 시제품 제작을 통한 한계성 극복
 - 전문가 멘토 및 심사위원을 통해 자신만의 작품 개발을 평가 받아 시장 진출 가능성 및 발전과제 수립
 - 개발자 커뮤니티를 형성해 개발자의 플랫폼 확장 및 구성할 수 있는 계기 제공
 - 학제 간 인적 네트워크 형성 및 아이디어를 공유함으로써 전공을 떠나 융복합 아이디어 도출을 통해 창업·창조 및 BEST특성화 인재 양성

4. 향후 기대효과

- 창의적인 아이디어 발굴에서 시제작까지 Onestop 지원체제로 학생과 기업 참여율 확산
- 계열 구분없이 다학제간 융합캡스톤 장려로 원광대 창업교육모토인 '1학과 1기업 창업' 활성화



17. 창업강좌 및 경진대회

한국외국어대학교

문의 02-2173-2234, 031-330-4690

창업교육센터
김민정 센터장, 김수완

기업가정신 교육 프로그램

1. 기업가정신 교육 프로그램은?

기업가정신 교육은 창업을 희망하는 학생이 아니더라도, 대학생들이 산업전반에 대한 이해도를 높이고 도전정신을 길러 미래 사회를 이끌어 갈 주역을 키워냄을 목적으로 함

2. 프로그램 지원 과정

• '기업가정신과 창업' 강좌 운영

목적	창업교육 활성화와 학생들의 기업가정신 함양		
2015년 동계방학	온라인 무료 강좌	2016년 하계방학	강좌 이수자를 대상으로 장학금 지급

• KOTRA 인턴십 대상자 기업가정신 특강

특강목적	기업가 정신을 함양과 현지에서의 창의적 문제해결능력 배양
파견내용	세계 각국의 KOTRA 해외무역관에서 자료조사, 보고서 작성, 통·번역업무, 국내기업 현지무역활동 및 투자유치사업 지원 업무수행

• 지역특화 청년무역전문가 양성사업(GTEP) 대상자 기업가정신 특강

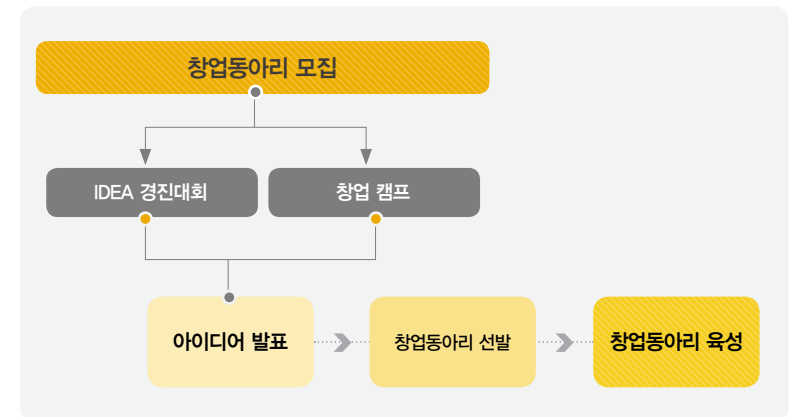
특강목적	창의적인 현지 적응형 인재 발굴
파견내용	해외지역 전문지식을 보유하고 제2외국어에 능통하며, 현장실무에 적합한 무역 전문 인력 양성을 목적으로 학생 파견

3. 프로그램 운영 성과

프로그램 운영	참여인원	성과
기업가정신과 창업 (2016년 하계)	412명	- 산업전반에 대한 이해 향상 및 도전정신 고취 - 창업기초 확산 및 기업가정신 함양
KOTRA 인턴십 대상자를 위한 기업가정신 특강	56명	- 해외파견 학생들이 기업가정신 함양 가능 - 글로벌 사회에 대한 창의적 문제해결능력 배양
지역특화 청년무역전문가 양성사업(GTEP) 대상자를 위한 기업가정신 특강	33명	- 무역업과 창업에 관심 증대 - 일반 강의(이론)에서 벗어나 실질적인 도움의 기회

4. 추진성과

• 창업동아리 육성 절차



• 기업가정신 멘토링

- 지도교수 멘토링 : 지도교수를 통해 창업 준비과정에 대한 전반적인 멘토링 실시
- 창업교육센터 상담 : 창업 관련 행사 소개 및 지원제도 안내
- 졸업생 멘토링 : 창업 경험이 있는 졸업생을 통한 경험 공유 및 기업가정신 습득



18. 창업강좌 및 경진대회

한양대학교 ERICA캠퍼스

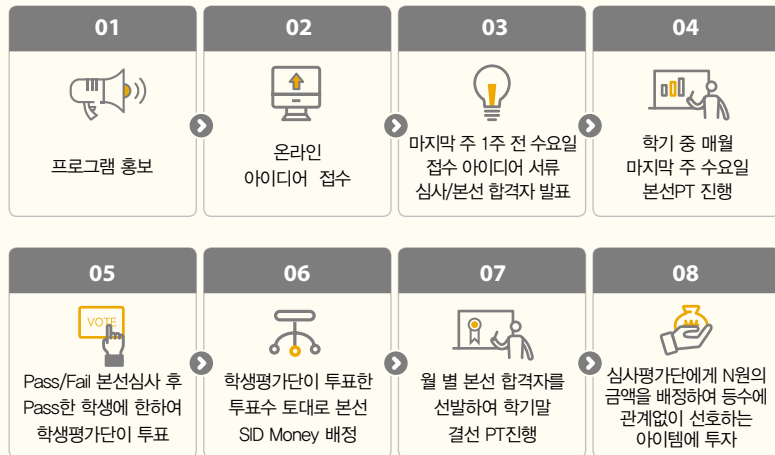
문의 031)400-4961~2
창업교육센터
심종규, 허준혁

SID(Startup Idea Day) 오디션

1. SID(Startup Idea Day)오디션이란?

- 매월 ERICA 캠퍼스의 창업 문화 확산을 위해 아이디어 오디션을 개최함으로써 학생들의 접근성 향상 도모
- TV 오디션 프로그램의 심사방법을 도입하여 학생들의 흥미 유발
- SID 오디션을 통해 채택된 아이디어를 연계하여 창업경진대회 참여 및 창업 동아리 가입 유도
- 최근 3년 간 373개의 팀별 아이디어 접수

2. 프로그램 지원 과정



3. 프로그램 운영 성과

학년도	프로그램명	주요 내용	진행일자	참여팀	창업동아리 전환	사업자 등록
2014년	창업아이디어 오디션	원페이지 아이디어 오디션	2014.05.13	90팀	11팀	2팀
2015년 3월~5월	SID 오디션 본선	서류평가를 통과한 12팀의 원페이지 기획서 본선 발표 및 결선진출자 4팀 선발	2015.03.23	24팀		
			2015.04.23	20팀		
			2015.05.22	27팀	12팀	1팀
2015.6월	SID 오디션 1학기 결선	월별 결선진출자 12팀을 대상으로 결선 발표 및 시상	2015.06.24	12팀		
2015년 9월~11월	SID 오디션 본선	서류평가를 통과한 팀의 원페이지 기획서 본선 발표 및 Pass/Fail 제도와 학생 평가단 투표 제도를 도입 하여 결선진출팀 선발	2015.09.30	34팀		
			2015.10.28	15팀	12팀	2팀
			2015.11.25	23팀		
2015.12월	SID 오디션 2학기 결선	월별 결선진출자 12팀을 대상으로 결선 발표 및 시상	2015.12.23	13팀		
2016년 3월~5월	SID 오디션 본선	서류평가를 통과한 팀의 원페이지 기획서 본선 발표 및 Pass/Fail 제도와 학생 평가단 투표 제도를 도입 하여 결선진출팀 선발	2016.03.30	14팀		
			2016.04.27	22팀		
			2016.05.25	14팀	11팀	3팀
2016.6월	SID 오디션 1학기 결선	월별 결선진출자 12팀을 대상으로 결선 발표 및 시상	2016.06.22	12팀		
2016년 9월~11월	SID 오디션 본선	서류평가를 통과한 팀의 원페이지 기획서 본선 발표 및 Pass/Fail 제도와 학생 평가단 투표 제도를 도입 하여 결선진출팀 선발	2016.10.05	6팀		
			2016.10.26	9팀		
			2016.11.30	26팀	3팀	1팀
2016.12월	SID 오디션 2학기 결선	월별 결선진출자 12팀을 대상으로 결선 발표 및 시상	2016.12.23	12팀		
소계				373팀	49팀	9팀