

GIST, 연구실 기술 창업으로 잇는다

'2026 텍스코어', 국내외 시장 검증

- 과기정통부 '2026년 공공기술기반 시장연계 창업탐색 지원사업'의 일환으로 GIST '호남권 실험실창업혁신단' 운영 통해 9개 팀 발굴, 국내외 고객 만나 시장 수요 확인
- 미국 현지서 289건 인터뷰하는 등 사업 모델·시장 진입 전략 구체화... 시장탐색교육 마친 탐색팀, 고객 수요·시장 검증 결과 바탕으로 창업보육 단계 돌입



▲ 'GIST 소속 실험실창업탐색팀' 참가자들이 국내 기초교육에 참여하고 있다.

광주과학기술원(GIST·지스트, 총장 임기철)은 **창업혁신진흥원(김재관 원장)**이 '2026년 공공기술기반 시장연계 창업탐색 지원사업(텍스코어, TeX-Corps)'을 통해 연구실에서 개발한 기술의 창업 가능성을 실제 시장에서 검증하는 단계별 창업교육을 운영했다고 밝혔다.

GIST는 올해 연구성과를 바탕으로 창업을 준비하는 '실험실창업탐색팀(이하 탐색팀)' 9개 팀을 선발했다. 이들은 지난 4월부터 기초교육과 전문가 멘토링을 받은 뒤, 7월에는 국내·해외 실전교육에 참여해 잠재 고객을 직접 만나 기술에 대한 수요와 사업 가능성을 확인했다.

탐색팀들은 시장 검증 과정에서 얻은 고객 의견을 바탕으로 시제품 제작과 멘토링 등 후속 지원을 받아 실제 창업을 위한 준비를 이어갈 예정이다.

‘공공기술기반 시장연계 창업탐색 지원사업’은 과학기술정보통신부가 주관하고 과학기술사업화진흥원(COMPA)이 전담하는 사업으로, 대학과 정부출연연구기관의 공공연구성과를 시장에서 검증하고 실험실창업으로 연계하는 것을 목표로 한다.

사업은 탐색팀 선정 이후 ▲시장탐색교육 ▲창업보육 ▲수료식 ▲성과확산의 단계로 진행된다.

전국에는 14개 실험실창업혁신단*이 운영되고 있으며, 이 가운데 GIST는 호남권 실험실창업혁신단을 운영하고 있다. GIST는 2026년부터 2030년까지 5년간 총 75억 원 규모의 사업비를 바탕으로 지역 내 실험실창업을 지원한다.

* 전국 14개 실험실창업혁신단: 수도권 5개(건국대, 고려대, 성균관대, 중앙대, 한양대), 충청권 2개(충북대, KAIST), 대경권 1개(POSTECH), 호남권 2개(GIST, 원광대), 동남권 2개(경상국립대, UNIST), 여성 특화형 1개(이화여대), 출연연 특화형 1개(한국과학기술지주(KST))

GIST 탐색팀들은 지난 4월 서울 코엑스에서 열린 발대식을 시작으로 7월까지 첫 단계인 ‘시장탐색교육’에 참여했다.

시장탐색교육은 기술을 먼저 제품으로 만드는 것이 아니라, 실제 고객이 해당 기술이나 제품을 필요로 하는지부터 확인하는 과정이다. ▲기초교육·실제 제품 개발에 앞서 고객 수요를 미리 확인하는 ‘프리토타입(Pretotype) 교육’ ▲국내·해외 실전교육 등으로 구성됐다.

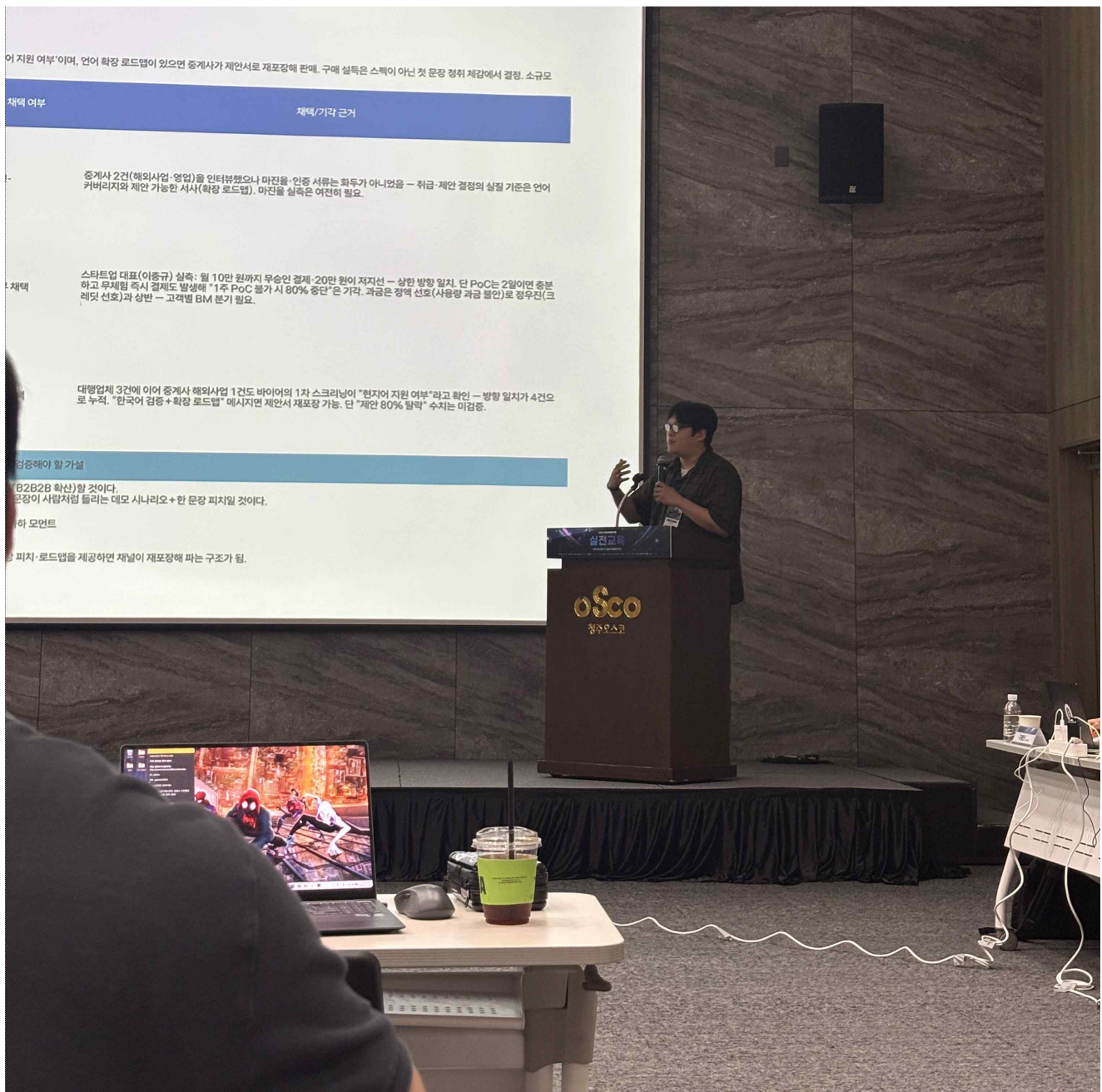
탐색팀들은 사업 모델 수립·고객 탐색·인터뷰 방법론 등을 익히고, 전문가 멘토링 등을 거쳐 고객 수요를 확인·분석하는 방법을 구체화했다.

이를 바탕으로 7월에는 사업화 목표 시장에 따라 ‘국내 교육형’과 ‘해외 교육형’으로 나뉘어 실제 잠재 고객을 만나 시장 검증에 나섰다.

국내 교육형에는 GIST 소속 3개 팀이 참여했다. 참가팀들은 대전에서 열린 집체교육을 시작으로 비대면 교육과 잠재 고객·산업 관계자 인터뷰를 진행하며 국내 시장의 수요와 사업 가능성을 확인했다.

참가팀들은 고객 인터뷰에서 확인한 실제 시장의 요구를 토대로 목표 고객과 사업 모델을 수정·보완했으며, 일부 팀은 검증 결과에 따라 사업 방향을 전환하는 피보팅(Pivoting)도 진행했다.

국내 교육형으로 참여한 ‘잇다보이스’ 팀(기다림 없이 대화하는 AI 스트리밍 보이스 서비스 개발) 박현우 탐색팀장(AI학과 석박사통합과정)은 “고객을 직접 만나기 전에는 기술의 장점만 강조하면 시장에서 인정받을 수 있다고 생각했다”며 “이번 교육을 통해 고객이 실제로 원하는 가치가 무엇인지 확인하고 사업 방향을 객관적으로 점검할 수 있었다”고 말했다.



▲ 국내 교육형 시장탐색교육에 참여한 '잇다보이스' 팀이 국내 실전교육 최종 발표에서 시장 검증 결과와 향후 사업화 방향을 발표하고 있다.

‘해외 교육형’에는 GIST 호남권 실험실창업혁신단 소속 6개 팀이 참여해 3주간 **미국 캘리포니아대학교 버클리(UC Berkeley)**에서 **현지 시장 검증**을 진행했다.

참가팀들은 샌프란시스코와 버클리 일대에서 기업 간 거래(Business to Business, B2B)와 기업·소비자 간 거래(Business to Consumer, B2C) 분야의 **잠재 고객**을 직접 만나 **총 289건의 인터뷰**를 수행했다.

이를 통해 **현지 고객의 수요와 시장 특성을 파악**하고, **전문가들의 피드백**을 반영해 **사업 모델과 시장 진입 전략**을 구체화했다.

해외 교육형에 참여한 **‘루티브’** 팀(식물 관리에 어려움을 겪는 홈가드닝 초보자를 위한 통합형 홈가드닝 플랫폼 애플리케이션 개발) 김연주 팀원(전기전자컴퓨터공학과 3학년)은 “해외에서도 기술력이 있으면 충분히 경쟁할 수 있다고 생각했지만, 현지 고객을 직접 만나면서 **기술력뿐 아니라 인증·규제·유통구조 등 시장 진입 조건**을

이해하는 것이 중요하다는 점을 배웠다"며 "이번 교육을 통해 글로벌 사업화 가능성을 현실적으로 점검하고 시장 진입 전략을 구체화할 수 있었다"고 말했다.



▲ 'GIST 소속 실험실창업탐색팀' 참가자들이 미국 현지 전문가와 사업모델 및 시장 진입 전략에 대한 멘토링을 진행하고 있다.

시장탐색교육을 마친 탐색팀들은 이제 다음 단계인 '창업보육'에 들어간다. GIST는 이번 교육에서 확인한 고객 수요와 시장 검증 결과를 창업 아이템과 사업계획에 반영해 사업화 가능성을 구체화할 수 있도록 지원할 계획이다.

특히 이번 사업은 연구실에서 개발한 기술의 우수성을 설명하는 데 그치지 않고, 실제 고객의 문제와 시장 수요를 먼저 확인한 뒤 그 결과에 따라 사업 모델을 수정·검증하고 실제 창업으로 발전시키는 시장 중심의 창업탐색 과정이라는 점에서 의미가 있다.

GIST 창업혁신진흥원 김재관 원장(의생명공학과 교수·㈜테디메디 각자대표)은 "이번 교육과정은 연구실에서 개발한 우수 기술을 국내외 시장의 관점에서 검증하고, 실제 고객의 목소리를 바탕으로 사업 모델을 발전시키는 의미 있는 과정이었다"며 "참가팀들이 교육과정에서 축적한 고객 인터뷰 경험과 전문가 네트워크가 향후 기술창업과 시장 진출의 든든한 기반이 되기를 기대한다"고 말했다.

이어 "GIST는 앞으로도 우수한 연구성과가 실험실을 넘어 성공적인 기술창업으로

이어질 수 있도록 시장 검증, 창업교육, 전문가 멘토링, 투자 연계 등 전 주기에 걸친 창업지원 체계를 지속적으로 강화해 나가겠다”고 밝혔다.



▲ 미국 캘리포니아대학교 버클리(UC Berkeley)에서 진행된 해외실전교육을 마친 'GIST 소속 실험실창업탐색팀' 참가자들이 기념 촬영을 하고 있다.