



저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.



변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#)

석 사 학 위 논 문

한국에서의 창투자본회사의 성공요인에 관한 탐색적 연구

-전문가 인터뷰를 통한 성공요인(비즈니스 모델, 전문 인력,
펀딩, 포트폴리오)에 대한 분석을 중심으로-

2012년

한성대학교 지식서비스 & 컨설팅대학원

지식서비스 & 컨설팅학과

컨버전스컨설팅 전공

김 삼 용

석사학위논문
지도교수 유연우

한국에서의 창투자회사의 성공요인에 관한 탐색적 연구

-전문가 인터뷰를 통한 성공요인(비즈니스 모델, 전문 인력,
펀딩, 포트폴리오)에 대한 분석을 중심으로-

A Study on the Success Factors that Contribute to the
Successful Operating of Invention Capital Company in Korea

-Focused on Analysis of Success Factors(Business Model,
Experts, Funding, Portfolio) through Experts Interview-

2011년 12월 일

한성대학교 지식서비스 & 컨설팅대학원

지식서비스 & 컨설팅학과

컨버전스컨설팅 전공

김삼용

석사학위논문
지도교수 유연우

한국에서의 창투자회사의 성공요인에 관한 탐색적 연구

-전문가 인터뷰를 통한 성공요인(비즈니스 모델, 전문 인력,
펀딩, 포트폴리오)에 대한 분석을 중심으로-

A Study on the Success Factors that Contribute to the Successful Operating of Invention Capital Company in Korea

-Focused on Analysis of Success Factors(Business Model,
Experts, Funding, Portfolio) through Experts Interview-

위 논문을 컨설팅학 석사학위 논문으로 제출함

2011년 12월 일

한성대학교 지식서비스 & 컨설팅대학원

지식서비스 & 컨설팅학과

컨버전스컨설팅 전공

김삼용

김삼용의 컨설팅학 석사학위논문을 인준함

2011년 12월 일

심사위원장 _____ 인

심 사 위 원 _____ 인

심 사 위 원 _____ 인

국 문 초 록

한국에서의 창투자본회사의 성공요인에 관한 탐색적 연구

-전문가 인터뷰를 통한 성공요인(비즈니스 모델, 전문 인력,
펀딩, 포트폴리오)에 대한 분석을 중심으로-

한성대학교 지식서비스&컨설팅 대학원

지식서비스 & 컨설팅학과

컨버전스컨설팅 전공

김 삼 용

본 연구는 창투자본 관련 전문가들과의 인터뷰 및 설문 내용에 기초하여
민관 펀드로 설립된 한국에서의 창투자본회사의 성공에 영향을 미치는 4
가지 성공요인(비즈니스 모델, 전문 인력, 펀딩, 포트폴리오)에 대한 전문
가들의 의견을 분석함으로써 한국에서의 창투자본회사의 성공을 위하여
바람직한 발전 방향을 제시하고자 한다.

【주제어】 창투자본, Invention capital, 특허관리전문회사, NPE, 특허괴물,
Patent Troll

목 차

제 1 장 서론	1
제 1 절 연구의 목적	1
제 2 절 연구의 범위와 방법	2
제 2 장 이론적 배경	3
제 1 절 국내 창의자본회사	3
1. 창의자본의 정의	3
2. 국내 창의자본회사의 성립 배경	4
3. 국내 창의자본회사의 현황	6
제 2 절 해외 창의자본회사 운영사례	19
1. 해외 특허관리회사(NPE) 동향	19
2. IV(Intellectual Ventures) 운영사례	21
3. RPX 운영사례	25
4. 일본 산업혁신기구 운영 사례	30
제 3 절 한국의 IP 경쟁력의 현실	31
제 4 절 창의자본회사의 성공 요인	32
1. 한국에서의 창의자본회사의 성공의 의미	32
2. 한국에서의 창의자본회사의 성공 요인	33
제 3 장 연구설계	40
제 1 절 연구모형	40
제 2 절 자료수집 및 분석방법	40

제 4 장 연구결과 44

제 1 절	한국에서의 창투자본회사의 성공요소에 대한 분석결과	44
제 2 절	한국에서의 창투자본회사의 성공과 비즈니스모델 요인에 대한 분석 결과	50
2-1.	한국에서의 창투자본회사가 성공하기 위해 가장 중요한 비즈니스 모델에 대한 분석 결과	50
2-2.	한국에서의 창투자본회사의 성공과 방어 펀드 모델 유형에 대한 분석 결과	57
2-3.	한국에서의 창투자본회사의 성공과 비즈니스 모델의 성격에 대한 분석 결과	61
제 3 절	한국에서의 창투자본회사의 성공과 전문인력에 대한 분석 결과	68
3-1.	한국에서의 창투자본회사의 성공과 내부 보유 인력의 전문성에 대 한 분석 결과	68
3-2.	한국에서의 창투자본회사의 성공과 조직 구성 요인에 대한 분석 결 과	76
3-3.	한국에서의 창투자본회사의 성공과 아웃소싱 분야에 대한 분석 결과	81
제 4 절	한국에서의 창투자본회사의 성공과 펀딩요인에 대한 분석 결과	86
4-1.	한국에서의 창투자본회사의 성공과 펀딩의 성격(정부, 민간, 정부 및 민간 혼합 펀드)에 대한 분석 결과	86
4-2.	한국에서의 창투자본회사의 성공과 민간 펀딩의 주체(대기업, 중견 기업, 중소기업, 개인, 금융기관)에 대한 분석 결과	91
제 5 절	한국에서의 창투자본회사의 성공과 포트폴리오 요인에 대한 분석 결과	95
5-1.	미래 유망 기술에 대한 포트폴리오 구축 방법(매입, 자체창출, 매입 및 자체 창출병행, 현물 출자)에 대한 분석 결과	95

5-2. 미래 유망 기술에 대한 매입에 의한 포트폴리오 구축 방법(아이디어, 출원중 발명, 등록 특허)에 대한 분석 결과	100
5-3. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 포트폴리오 구축 방법 유형1 (선택과집중, 분산 투자)에 대한 분석 결과	104
5-4. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 포트폴리오 구축 방법 유형2 (핵심원천특허, 당장 라이선스가능특허, 길목특허, 다양한 분야의 다수 특허)에 대한 분석 결과	108
5-5. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 특허 포트폴리오 구축 방법 유형 3(국내 아이디어 인큐베이팅, 국내 특허 매입, 해외 특허 매입)에 대한 분석 결과	111
5-6. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 포트폴리오 구축 목적에 대한 분석 결과	115
제 6 절 분석 결과 종합	119

제 5 장 결 론 125

제 1 절 연구의 한계	125
--------------------	-----

제 2 절 연구의 시사점	125
---------------------	-----

【참고문헌】	129
---------------------	-----

설문지	133
------------------	-----

ABSTRACT	143
-----------------------	-----

【 표 목 차 】

[표 2-1] 외국기업의 국내기업에 대한 특허분쟁 제기 현황	5
[표 2-2] 최근 5년간 해외 특허관리회사(NPE)에 의한 소송 건수 현황 ...	6
[표 2-3] RTX와 AST의 비교	21
[표 2-4] RPX의 특허포트폴리오	29
[표 4-1] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	45
[표 4-2] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	46
[표 4-3] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 교차분석 결과	48
[표 4-4] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 교차분석 결과	49
[표 4-5] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	52
[표 4-6] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	52
[표 4-7] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 비즈니스 모델에 대한 응답의 교차분석 결과	55
[표 4-8] 핵심 전문가 15명에 대한 현재 소속과 비즈니스 모델에 대한 응답의 교차분석 결과	56
[표 4-9] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	58
[표 4-10] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	58
[표 4-11] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 방어 펀드 모델에 대한 응답의 교차분석 결과	60
[표 4-12] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 방어 펀드 모델에 대한 응답의 교차분석 결과	61
[표 4-13] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	64
[표 4-14] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	64
[표 4-15] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 교차분석 결과	67

[표 4-16] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 교차분석 결과	67
[표 4-17] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	70
[표 4-18] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	71
[표 4-19] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 시급히 보강할 전문인력에 대한 응답의 교차분석 결과	74
[표 4-20] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 가장 시급히 보강할 전문인력에 대한 응답의 교차분석 결과	75
[표 4-21] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	77
[표 4-22] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	78
[표 4-23] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답의 교차분석 결과	79
[표 4-24] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답의 교차분석 결과	80
[표 4-25] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	82
[표 4-26] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	82
[표 4-27] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 아웃 소싱이 필요한 분야에 대한 응답의 교차분석 결과	84
[표 4-28] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 아웃 소싱이 필요한 분야에 대한 응답의 교차분석 결과	85
[표 4-29] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	87
[표 4-30] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	88
[표 4-31] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 바람직한 펀딩 주체에 대한 응답의 교차분석 결과	89
[표 4-32] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 바람직한 펀딩 주체에 대한 응답의 교차분석 결과	90
[표 4-33] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	92
[표 4-34] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	93
[표 4-35] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 바람직한 민간 펀딩 주체에 대한	

응답의 교차분석 결과	93
[표 4-36] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 바람직한 민간 펀딩 주체에 대한 응답의 교차분석 결과	95
[표 4-37] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	97
[표 4-38] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	97
[표 4-39] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 교차분석 결과	98
[표 4-40] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 에 대한 응답의 교차분석 결과	99
[표 4-41] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	102
[표 4-42] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	102
[표 4-43] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과	103
[표 4-44] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과	104
[표 4-45] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	106
[표 4-46] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	106
[표 4-47] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 특허 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과	107
[표 4-48] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 특허 포트폴리오 구축 시 바 람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과	108
[표 4-49] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	109
[표 4-50] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	109
[표 4-51] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 특허 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과	110
[표 4-52] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 특허 포트폴리오 구축 시 바 람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과	110
[표 4-53] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	112
[표 4-54] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	113

[표 4-55] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 교차분석 결과	114
[표 4-56] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 교차 분석 결과	115
[표 4-57] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과	117
[표 4-58] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과	117
[표 4-59] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 포트폴리오 구축 목적에 대한 응 답의 교차분석 결과	118
[표 4-60] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 포트폴리오 구축 목적에 대한 응답의 교차분석 결과	119



【 그림 목 차 】

<그림 2-1> 아이피큐브파트너스의 대학공공연과 IP 수요자의 중개 역할	7
<그림 2-2> 아이피큐브파트너스의 발명개발 프로세스	9
<그림 2-3> ID사의 특허방어펀드 조성안	11
<그림 2-4> ID사의 사업 계획	12
<그림 2-5> IP 라이선싱 사업 중 기업 지원형의 개념도	13
<그림 2-6> IP 라이선싱 사업 중 권리 행사형의 개념도	14
<그림 2-7> IP Pool 사업의 개념도	14
<그림 2-8> IP 기반 벤처 투자(VC) 사업의 개념도	15
<그림 2-9> IP 인큐베이션 개념도	16
<그림 2-10> IP 컨설팅 사업의 개념도	17
<그림 2-11> 미국 중심의 대규모 IP 펀드 예	20
<그림 2-12> 정부 차원의 펀딩 지원을 통해 등장한 새로운 NPE	21
<그림 2-13> 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사의 투자펀드 유형별 특성	23
<그림 2-14> RPX의 방어적 특허 매집 작업	26
<그림 2-15> RPX의 방어적 특허 풀(pool)	28
<그림 3-1> 연구모형	40
<그림 3-2> 설문 응답자인 전문가(43명)의 소속별 분포	41
<그림 3-3> 설문 응답자인 핵심 전문가(15명)의 소속별 분포	42
<그림 5-1> 한국에서의 창의자본회사의 문제점에 대한 근본원인분석	126
<그림 5-2> 한국에서의 창의자본회사의 발전방향	128

제 1 장 서 론

제 1 절 연구의 목적

2010년 정부 펀딩이 주축이 되어 국내 대기업 등의 민간 펀딩을 받아 국내에서 창투자회사¹⁾가 설립되었다.

정부로부터는 국내 대학·연구소의 우수 IP의 해외 유출을 막고, 국내 대학·연구소·중소기업의 IP 경쟁력을 강화하는데 창투자회사가 역할을 수행해야한다는 요구가 존재하며, 또한 국내 대기업으로부터는 국내 대기업과 해외 특허관리전문회사(NPE)간의 특허 분쟁에 대응할 수 있도록 창투자회사가 방어 펀드 기능을 제공해달라는 요구가 존재한다.

현재 한국에서의 창투자회사는 민관 합작의 혼합 펀딩으로 출범함으로써 인하여 공공성 및 수익성의 혼재로 인하여 한국에서 창투자회사가 성공적으로 안착하기 위한 비즈니스 모델의 정립이 안 되어 있는 상황이다.

즉, 상기와 같은 정부측과 대기업 등의 민간측의 요구를 만족시키고 향후 한국에서 창투자회사가 성공적으로 안착 가능하기 위한 명확한 방향을 설정하지 못하고 있는 실정이다.

이에, 펀딩의 주축인 정부에서 요구하는 역할을 현실적으로 실현할 수 있는 창투자회사의 역할 및 바람직한 비즈니스 모델을 정립할 필요가 있으며, 대기업 등 민간의 요구를 현실적으로 실현하기 위하여 필요한 전문 인력 구성 및 특허 포트폴리오 구축 방법을 모색할 필요성이 있다.

이에 창투자에 관한 전문 지식을 가지고 있는 전문가 그룹을 대상으로 한 인터뷰 및 설문 분석을 통하여 현시점에서 한국에서의 창투자회사가 성공하기 위한 성공 요인(펀딩, 비즈니스 모델, 전문 인력, 특허 포트폴리오)에 대한 전문가들의 공통된 인식을 도출하고 이를 기초로 현시점에서 한국에서 창투자회사가 성공적으로 안착하기 위한 바람직한 발전

1) 이하에서 한국에서의 창투자회사란 한국계 펀딩으로 설립된 특허관리회사를 의미하며, 한국에서의 창투자회사는 외국계 펀딩에 의해 설립된 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures) 코리아 등은 제외하며, 예를 들어 아이피큐브파트너스(IPC), 인텔렉추얼 디스커버리(ID), SPH America, 블루스톤 이노베이션 등을 들 수 있다.

방향을 제시해보고자 한다.

특히, 본 연구를 통하여 현재의 정부 및 민간 혼합 펀딩 구조 하에서 한국에서의 창투자본회사가 성공적으로 안착하기 위하여 현실적으로 바람직한 비즈니스 모델을 정립하기 위한 방향성을 제시하고자 한다.

제 2 절 연구의 범위와 방법

창투자본에 관한 전문 지식을 가지고 있는 국내의 기업체 전문가, 금융권 전문가(은행, 벤처 캐피탈 등 투자 회사 등), 관련 공공 기관 전문가, 교수, 변호사, IP 분석/컨설팅 회사 등의 전문가 그룹을 대상으로 전문가 인터뷰 및 설문 조사를 수행하여 현시점에서 한국에서의 창투자본회사가 성공하기 위한 펀딩 요인, 비즈니스 모델 요인, 전문 인력 요인, 포트폴리오 요인에 대한 전문가들의 의견을 분석하였다.



제 2 장 이론적 배경

제 1 절 국내 창투자회사

1. 창투자회사의 정의

‘창투자(Invention Capital)’이라는 용어의 의미는 대표적인 해외 특허 관리회사인 인텔렉추얼 벤처스(Intellectual Ventures)사의 설립자인 Nathan Myhrvold의 인터뷰에 의하면 “창투자(Invention Capital)은 벤처 캐피탈(venture capital)을 재창조하여 만든 것으로, 벤처 캐피탈은 회사에 투자하지만, 창투자(Invention Capital)은 아이디어라는 무형의 자산인 발명에 투자를 하는 것이다”라고 하여 벤처캐피탈과 창투자를 구분하여 사용하고 있다²⁾.

널리 알려져 있는 벤처 캐피탈(venture capital) 또는 사모펀드(private equity)는 즉각적인 사업화가 가능한 기술이나 시제품을 가지고 있는 예비창업자 또는 발명자에게 사업화 자금을 투자하는 것이지만, 창투자(Invention Capital)은 여러 개의 아이디어를 모아 새로운 발명을 만들어내고 그 발명 자체가 독립적인 자산으로서 현금화될 수 있는 다양한 비즈니스 모델을 개발하기 위한 자금이다. 즉 창투자는 아직 사업화 단계까지 도달하지 못하였지만 활용 가능성이 우수하거나 다른 기술과 접목할 경우 상품성이 우수한 특허를 만들어 낼 수 있을 것이라고 판단되는 아이디어 또는 특허를 사전에 매입하기 위해 투자하는 자금이라고 할 수 있다.

창투자는 초기에는 전술한 바와 같이 벤처캐피탈과 유사한 개념으로 출발하였으며 현재에는 다양한 방면으로 사용되고 있어 창투자라는 용어의 명확한 정의를 내리기에는 어려움이 있다.

창투자회사로 불리고 있는 해외의 특허관리회사들과 국내의 창투자회사의 설립 목적, 비즈니스 모델 및 주요 활동 등을 고려해 볼 때, 창

2) 정연덕(2009), “Invention Capital의 발생과 가능한 법적 문제”, 조선대 「법학논총」 제 16집 제1호, 2009, p.195

자본은 “아이디어나 특허권을 매입한 뒤 부가가치를 높여 지식을 필요로 하는 기업에 라이선싱 하여 수익을 창출하는 자본”³⁾이라고 정의할 수 있다.

2. 국내 창의자본회사의 성립 배경

우리나라 또한 선진국 도약을 위해 지식기반 창의사회로의 전환이 필요하나, 우리나라의 경우 특허출원건수 세계 3위⁴⁾, 인구 백만명 당 특허 출원건수 세계 1위, R&D 지출 규모 당 특허출원건수 세계 1위⁵⁾로 양적으로는 세계 상위권에 진입하였으나 아이디어에 기반 한 강력한 지식재산 창출 및 확보가 부족하고 정부 및 민간 시장의 인프라가 취약한 상황⁶⁾이며, 또한 창의 노력에 대한 지식재산(IP) 보상과 인식의 부족으로 인해 창의성이 발현되는 풍토가 미약한 편이다.

또한, 1990년대 이후 ‘지식기반 경제(Knowledge Based Economy)’로 전환되고 기업의 시장 가치 중 무형자산이 차지하는 비중이 급증하고 무형자산 중 지식 재산의 비중이 증가하고⁷⁾ 지식재산을 새로운 이익 창출원으로 주목하면서 국제적인 특허분쟁이 급증하고 있으며, 외국 기업의 국내 기업에 대한 특허 분쟁도 증가하는 추세이다.

3) 기획재정부, 대한민국정부(2010), 『시사경제용어사전』

4) 주요기술혁신 지표 OECD 순위에 따르면, 우리나라는 2006년도 기준으로 연간 114,195건을 특허 출원하여 조사대상 OECD 22개국 중 3위에 해당(2011년 국가경쟁력보고서 p87).

5) 주요기술혁신 지표 OECD 순위에 따르면, 우리나라는 2007년도 기준으로 인구 백만명당 2,656건(OECD 평균은 230.5건)을 특허 출원하여 세계 1위, R&D 지출 규모당 3.7건(PECD 평균 0.57건)을 특허 출원하여 세계 1위에 해당(2011년 국가경쟁력보고서 p87).

6) 연구 개발 결과를 사업화에 연결시키는 사회적 인프라가 매우 취약한 실정이며, 창업 초기단계에 있는 기업을 지원하는 금융 연계 시스템도 취약하며, 아무리 유망한 기술이 있다 해도 추가 연구개발이나 시장진입 장벽을 넘어설 자금을 마련하기가 쉽지 않은 실정임(신한섭, 기은SG자산운용 이사, 서울경제/뉴스/오피니언, <http://economy.hankooki.com/lpage/opinion/200910/e2009100519271548120.htm> 2011.11.12.일 최종 접속)

7) 1980년대 미국 레이건 행정부는 지식재산(IP)을 국가경쟁력 확보를 위한 무기로 삼았다. 그 결과 미국 S&P 500 기업의 무형 자산의 비중이 1985년 32%에서 2005년 80%로 급증하였고, 무형 자산 중 지식 재산(IP)이 차지하는 비중이 1985년 10%에서 2005년 40%로 급증함(출처: Ned Davis Research, Focused Organization, 2008)

[표 2-1] 외국기업의 국내기업에 대한 특허분쟁 제기 현황⁸⁾

연도	2005	2005	2005	2005	계
분쟁 건수	11(2)	16(4)	38(11)	19(9)	84(26)

한편, 인텔렉추얼 벤처스(Intellectual Ventures) 및 인터디지털(Inter Digital)과 같은 해외 특허관리회사(NPE)의 경우 미래 유망 기술을 포함한 주요 기술 분야에 양질의 특허 포트폴리오를 구축하고 [표 2-1]과 같이 국내 기업에 대한 특허 공세를 점차적으로 강화하고 있다. 또한, 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)와 같은 해외 특허관리회사(NPE)에 의한 국내 대학 교수의 우수 아이디어·발명 매집 활동을 통한 해외 유출 위험에 노출되어 있다⁹⁾. 상기와 같은 국내 우수 IP들이 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)와 같은 해외 특허관리회사(NPE)에 의해 역으로 활용되어 국내 기업에 특허 로열티를 요구하는 사례가 발생 가능하므로 큰 문제점으로 지적되고 있다.

- 8) 특허청 2008년 통계자료. ()는 한국기업이 외국기업을 상대로 소송을 제기한 건수로 국제 특허분쟁은 기업비밀에 속해 실제로는 이보다 많을 것으로 추정.
- 9) 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)의 경우 서울대, 카이스트, 한양대 등 국내 주요 대학 산학협력단과 접촉하여 특허 소유권 획득을 전제로 하여 대학 교수의 아이디어 및 발명을 매입하거나, 장래가 유망한 기술을 연구하는 대학교수에게 연구 과제 계약을 통해 선행 연구비를 지원하고 특허권은 발명자가 소유하도록 하되 특허권으로부터 발생하는 이익을 공유하는 사업을 추진 중에 있다. 서울에 있는 한 대학의 산학협력단장은 “국내 대기업과 IV의 공통점은 유망한 아이디어를 보고 접근하다는 점”이라면서 “그러나 국내 대기업은 그 아이디어를 소유하려고 하고, IV는 기술 발명자의 소유권을 보장하면서 이익을 창출해 공유한다는 점에서 확연히 다르다”고 꼬집었다. 국내 대학 산학협력단 소속의 한 변리사도 “국내 기업은 특허권 소유문제뿐만 아니라 기술이전 비용도 터무니없이 깎으려는 경우가 비일비재하다”고 말했다. 박재근 한양대학교 산학협력단장은 “전국 대부분 대학이 상호 간 참조에 따라 특허출원 수가를 산정하는 이유로 전문인력(변리사)에 대한 수가기준이 하향 평준화돼 왔다”며 “특허출원 과정에서 우수 명세서 작성을 위한 최소한의 시간과 노력 투여를 보장하는 체계 마련이 시급하다”고 말했다 (etnews 2010.6.3.일자 참조 <http://www.etnews.com/news/detail.html?id=201006020204> 2011.11.13.일 최종 접속). 그 외 정연덕(2009), “Invention Capital의 발생과 가능한 법적 문제”, 조선대 「법학논총」 제16집 제1호, 2009, pp.196~197

[표 2-2] 최근 5년간 해외 특허관리회사(NPE)에 의한 소송 건수 현황¹⁰⁾

순위	피소기업	2004	2005	2006	2007	2008	전체
1	삼성	5	3	8	13	9	38
2	Microsoft	3	5	6	11	9	34
	Motorola	1	6	4	12	11	34
4	HP	6	3	4	9	10	32
5	AT&T	2	2	6	14	6	30
6	Sony	3	7	4	8	7	29
	LG	0	7	3	11	8	29
8	Apple	4	3	3	11	7	28
	Del	4	3	7	9	5	28
	Nokia	2	7	3	9	7	28

(출처: 미국 patent freedom)

이러한 해외 특허관리회사의 국내 기업의 공세에 대비하고, 해외 특허관리회사와의 미래 유망 기술 분야의 우수 IP의 선점 경쟁에서 밀리지 않고, 국내 대학 교수의 우수 아이디어·발명의 해외 특허관리회사로의 유출을 방지하기 위하여 해외 특허 관리 회사에 대응하기 위한 정부 차원의 대책으로서 창의자본 조성의 필요성이 제기되었고 2010년 정부가 펀딩을 조성하여 민관 합동의 창의자본회사가 설립되게 되었다.

또한, 창의 자본을 통해 아이디어와 IP로 수익을 내고, 그 수익을 투자자와 발명자인 연구 개발자에게 돌려줌으로써 금융 자본과 기술 혁신이 지속적으로 상호작용하는 선순환 시장구조를 구축해 지식경제 기반의 국가경쟁력을 한층 높이기 위하여 정부 및 민간에서 창의자본(Invention Capital) 조성 필요성이 대두되었다.

3. 국내 창의자본회사의 현황

1) 아이피큐브파트너스

가. 펀딩 구조

10) 대전일보 2009.10.9.일자 기사 http://www.daejeonilbo.com/news/newsitem.asp?pk_no=846316
2011.11.13.일 최종 접속).

정부 모태 펀드가 출자해 결성한 ‘KDB 특허사업화펀드 1호(운용사 산은캐피탈)’가 2009년 245억 원을 출자¹¹⁾하여 2010년 2월 국내 창의자본 1호로서 ‘아이피큐브파트너스(IP cube partners)’(홈페이지 <http://www.ipcubepartners.com>)가 설립되었다.

2009년 245억(회비 제외)으로 시작하여 지속적으로 증액되어 2015년에는 1000억 규모로 증액될 것으로 예상하고 있다¹²⁾

나. 비즈니스 모델

국내 우수 특허가 해외로 나가는 것을 막는 것을 아이피큐브파트너스 설립의 기본 목적 중 하나로 하고 있으며, 국내 대학·연구소·기업들이 보유한 특허를 해외특허관리회사에 앞서 선점하여 외국 특허소송으로부터 보호받기 위한 방어용 특허로 활용하는 동시에 기술개발에 활용하려는 국내 기업에게 특허를 매각 또는 라이선싱 하는 비즈니스 모델을 가지고 있다.



<그림 2-1> 아이피큐브파트너스의 대학공공연과 IP 수요자의 중개 역할¹³⁾

11) 한국벤처투자(모태펀드)가 선정한 산은캐피탈의 특허펀드는 결성 총액의 70% 이상을 발명특허권 등을 매입 활용하는 발명 특허 관리회사(개인이나 기관이 보유한 아이디어 발명특허권 등을 매입, 관리한 후 이를 권리화해 부가가치 창출 사업을 수행하는 기업)에 투자하도록 되어 있음

(<http://www.ntcokr/view/ntview.php?type=1&no=2009110209176085875&outlink=1>, 2011.11.12일 최종 접속)

12) 아이피큐브파트너스(주), “IP Cube Partners”, 회사소개자료, p. 7.

13) 아이피큐브파트너스(주), 상계자료, p. 11.

아이피큐브파트너스는 국내 R&D 특허센터와 협력 관계를 맺고 발명 개발·특허 발굴의 시너지 효과를 모색하고 있다. 또한, 아이피큐브파트너스는 해외 IP 거래 전문 기업인 TYNA와 협력 관계를 맺고 글로벌 IP 시장의 해외 우수 특허를 국내 IP 수요자에게 소개하여 방어 목적의 우수 IP를 확보할 수 있도록 하고, 국내 대학이 보유한 우수 특허 중 활용되지 못한 불용 특허를 위주로 글로벌 IP 시장에 소개하여 매각 또는 라이선싱을 진행한다.

또한, 미래 구현 가능한 기술, 제품에 적합한 아이디어 또는 발명을 매입하여 인큐베이팅 한 후, 특허화 하여 라이선싱 또는 매각 등을 통해 수익을 창출하는 비즈니스 모델을 가지고 있다.

특허화가 안 된 대학과 연구소 아이디어 또는 발명을 매입 후 추가적인 개발을 통해 국내외에 특허로 등록하는 발명 인큐베이팅(Incubating)¹⁴⁾ 등을 통하여 우수 아이디어의 권리화를 지원하고 사업화하는 것을 주요 비즈니스 모델 중 하나로 하고 있다.

아이피큐브파트너스를 통한 발명 개발 프로세스¹⁵⁾는 아래 <그림 2-2>과 같은 절차로 수행된다. 특허 출원·등록 등의 제반 비용과 발명 개발에 따른 리스크는 아이피큐브파트너스에서 부담하되, 발명자에게는 발명 인센티브를 지급한다. 투자가 결정되어 발명자와 아이피큐브파트너스간의 계약이 체결된 경우 100만원의 계약 인센티브를 지급하고, 발명자가 제안한 발명이 특허 출원된 경우 500만원의 출원 인센티브를 지급하며, 출원한 발명이 등록된 경우 100만원의 등록 인센티브를 지급한다. 또한, 아이피큐브파트너스는 대학의 IP에 투자하고, 라이선싱 또는 매각에 따른 수익 발생 시 그 순수이익의 20% 내지 30%를 참여 발명 소유기관에 분배한다. IP의 개발부터 수익화까지의 과정은 아이피큐브파트너스에서 전담하고, 발명자는 연구 및 IP 개발에 전념할 수 있도록 한다.

14) 예컨대 휴대폰이 앞으로 어떻게 진화해 나갈 것인가를 미리 내다보고 거기에 적용할 수 있는 발명과 아이디어를 확보하는 형태임. 최근 뜨고 있는 사용자인터페이스(UI)에 촉각은 물론이고 미각·후각 등의 적용이 가능한지를 고려한 후 해당되는 발명들을 매입하고 추가적인 개발을 통해 국내외에 특허로 등록함. <http://paoin.etnews.com/viewer.html?CNo=76688156&SCT=AC064&excc=viewsearch&stat=paoin> 2011.11.12.일 최종 접속

15) 아이피큐브파트너스(주), 전개자료, p.9.



<그림 2-2> 아이피큐브파트너스의 발명개발 프로세스¹⁶⁾

다. 포트폴리오

2011.10.21.일 국정감사 결과에 따르면, 발명과 특허 매입 중심의 활동을 펼쳐 213건의 특허를 매입해 이 중 207건의 특허를 방어용 특허로 활용하려는 국내 기업에게 매각해 현재 6건의 특허를 보유하고 있는 것으로 보도된 바 있다¹⁷⁾.

라. 전문 인력

아이피큐브파트너스는 발명팀(상근 2인, 계약 1인), 특허팀(상근 2인), 관리팀(상근 2인)으로 조직이 구성되어 있다¹⁸⁾.

발명 팀의 경우 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures), IBM 등 해외 기업에서 발명 개발 경험을 보유한 인력으로 구성되어 있으며, 미래 구현 가능한 기술 또는 제품에 적합한 아이디어 또는 발명을 매입하고, 매입 후 추가적인 개발을 통해 국내외에 특허로 등록하는 발명 인큐베이팅 등의 역할을 수행한다.

특허 팀의 경우 국내 대기업 특허 매입 전문가, 특허 분석 전문가로 구성되어 있으며, 특허 매입 경험과 기존의 네트워크를 활용하여 국내 대학·연구소·기업들이 보유한 특허를 해외특허관리회사에 앞서 선점하고, 국내

16) 아이피큐브파트너스(주), 전계자료, p.9.

17) http://www.dt.co.kr/contents.html?article_no=2011092202010257731009 2011.11.12.일 최종 접속

18) 아이피큐브파트너스(주), 전계자료, p.6.

기업이 외국 특허소송으로부터 보호받는 동시에 기술개발에 활용할 수 있도록 특허의 매각 또는 라이선싱도 진행하는 역할을 수행한다.

관리팀의 경우 자본 운용사인 산은캐피탈과 협력하여 관리 업무를 담당한다.

2) 인텔렉추얼 디스커버리

정부 및 민간 자금이 출자¹⁹⁾하여 2010.7.23.일자로 민관합동의 창투자회사인 '인텔렉추얼 디스커버리(Intellectual Discovery, 이하 ID, 홈페이지 <http://www.i-discovery.com/kor/index.asp>)(주)'가 설립되었다.

가. 펀딩 구조

정부 자금과 민간 자금이 혼합된 구조로서 초기 정부 펀딩이 주를 이루며 민간 펀딩은 삼성전자, LG 전자등 대기업의 펀딩이 대부분인 것으로 알려졌다. 정부 자금으로 2010년과 2011년 정부 예산으로 각각 60억과 700억원을 확정하였으며 정부로부터 2015년까지 총 2000억원의 펀딩을 받을 예정이다. 2010년 말까지 민간에서 300억원의 자금을 출자 받고 2015년 말까지 민간 자금 총3000억원을 출자 받는 것을 목표로 하고 있다.

2011.11.22.일자 보도²⁰⁾에 의하면 정부는 해외 특허괴물(Patent Troll)들의 공세에 능동적으로 대응해 나가기 위하여 ID 산하에 특허 방어 투자에 나서는 별도 자산운용사를 설립할 것이며 인가 절차가 진행 중에 있는 것

19) ID의 경우 2015년 말까지 정부 자금 2000억원 및 민간 자금 3000억원 등, 총 5000억원 규모(아이피큐브파트너스의 20배 이상 큰 규모)의 펀딩을 목표로 하고 있으며, 2010년과 2011년 정부 예산으로 각각 60억과 700억원을 확정하였으며, 2010년 말까지 민간에서 300억원의 자금을 출자 받고자 하는 계획을 밝혔음(etnews 2010년 3월 22일자 보도 <http://www.etnews.co.kr/news/detail.html?id=201003190172> 2011.11.12.일 최종 접속).

20) 금융위원회, 지식경제부 관계자는 2011.11.22일자로 "인텔렉추얼 디스커버리 산하에 특허 방어 투자에 나서는 자산운용사를 설립할 것이며 인가 절차가 진행 중에 있다"고 밝힌바 있다. 11월초 신청서를 받은 금융위원회는 빠르면 연내 인가를 낼 예정이어서 2012년에는 특허 방어펀드가 첫 선을 보일 것으로 예상된다(etnews 2011년 11월 22일자 보도 <http://news.mk.co.kr/newsRead.php?year=2011&no=757265> 2011.11.23.일 최종 접속).

으로 알려졌다. 상기 보도에 의하면, 정부는 특허투자 전문 자산운용사를 통해 2012년에 공공 지식재산권 펀드, 중소기업 지식재산권 펀드, 금융·기술 지재권 펀드 등 3가지 형태의 펀드를 우선 출시할 예정이며, 펀드는 초기 설정액이 각각 500억 내지 1000억원으로 예상하고 있으며, 상기 펀드에는 연기금 등 주요 기관투자가, 지재권 관련 기업이 참여할 것으로 기대되고 있다.

상기 보도에 의하면, 상기 '특허방어펀드'를 설계하면서 미국의 선행 사례로 다수 기업이 기금을 만들어 특허를 확보해 관리하는 AST, 회원제 특허기반 서비스 기업인 RPX을 참조한 것으로 알려졌으며, 이미 삼성전자, LG전자 등은 지난 2008년 미국에서 설립된 RPX에 참여해 지재권 보호를 위해 막대한 사용료를 내고 있는 것으로 알려졌다.



<그림 2-3> ID사의 특허방어펀드 조성안²¹⁾

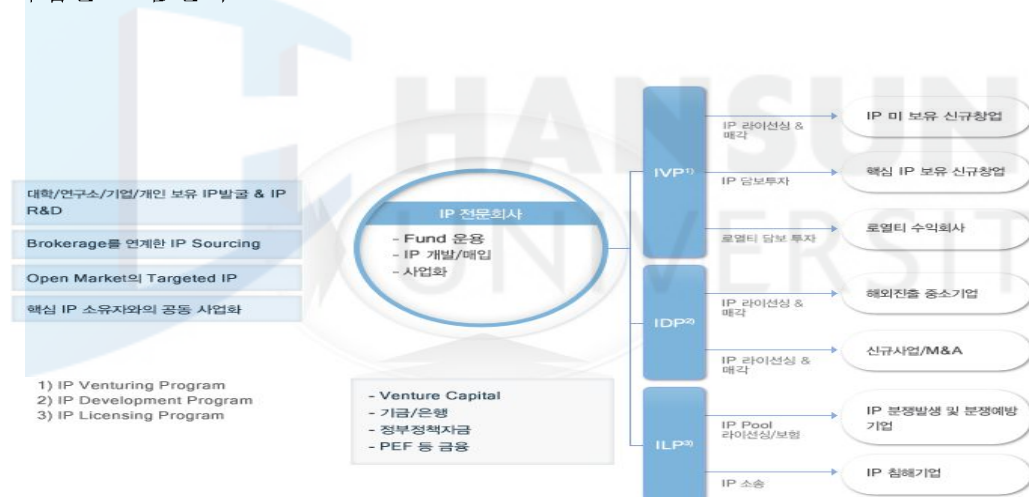
상기 보도상의 정부 관계자와의 인터뷰에 의하면, "창의자본주식회사는 '주식회사'이다보니 투자자 모집에 불편함이 있다"며 "펀딩을 보다 자유롭

21) 금융위원회, 지식경제부 관계자는 2011.11.22일자로 "인텔렉추얼 디스커버리 산하에 특허 방어 투자에 나서는 자산운용사를 설립할 것이며 인가 절차가 진행 중에 있다"고 밝힌바 있다. 11월초 신청서를 받은 금융위원회는 빠르면 연내 인가를 낼 예정이어서 2012년에는 특허 방어펀드가 첫 선을 보일 것으로 예상된다(etnews 2011년 11월 22일자 보도 <http://news.mk.co.kr/newsRead.php?year=2011&no=757265> 2011.11.23.일 최종 접속).

게 하고 다양한 투자자들이 참여할 수 있게 하기 위해 자산운용사를 자회사로 만들기로 결정했다"고 전해졌다. 상기 보도에 의하면, 정부 관계자는 "이들 펀드는 특허, 원천기술 등을 사들이거나 권리를 확보해 특허 풀(pool)을 조성하고 이를 바탕으로 다양한 투자와 지식재산권 보호에 나설 것"이라고 전해졌다. 상기 보도에 의하면, 강순곤 한국창의자본 부사장은 "특히 가격이 높아져 개별 회사별로 특허소송 공세에 대응하기가 어려워졌다"며 "이런 공격에 대해 힘을 뭉쳐서 선제적으로 대응해 나간다는 차원에서 추진하고 있다"고 전해졌다.

나. 비즈니스 모델

ID는 IP Incubation 프로그램과 전주기(Life Cycle)에 걸친 IP 활용 사업을 진행하며, 주된 사업 계획은 ID사 홈페이지에 게시된 내용에 의하면 크게 a) IP 활성화 지원 및 협력 사업 b) IP 투자금융 사업 c) IP 직접활용 사업을 포함한다.²²⁾



<그림 2-4> ID사의 사업 계획²³⁾

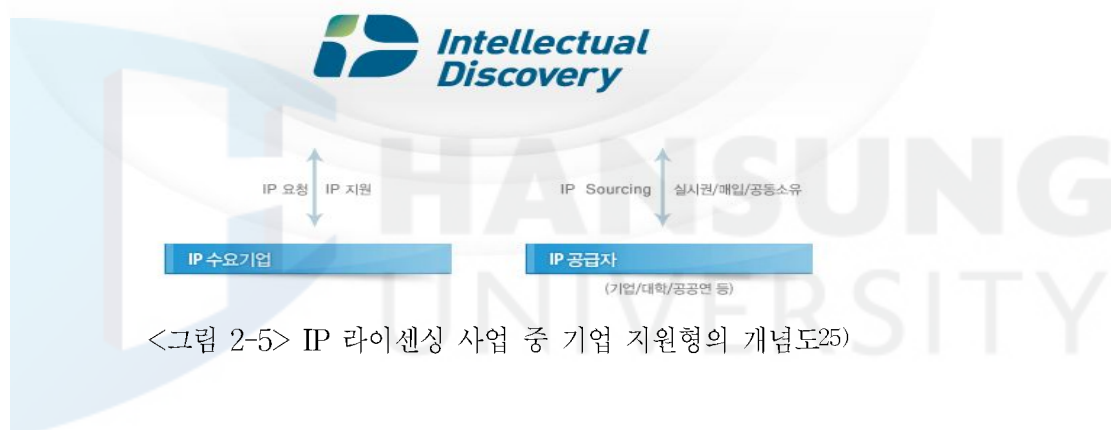
22) ID사 홈페이지, <http://www.i-discovery.com/kor/business/business.asp>, 2011.11.19.일 최종 접속

23) 상계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

IP 라이선싱 사업²⁴⁾-신사업 또는 유망 기술 분야

크게 기업 지원형과 권리 행사형이 있다.

첫째, 기업 지원형의 경우, 기업들의 공동 IP 수요에 기반 한 라이선싱 활동으로서, 기업의 원활한 사업전개를 위하여 필요한 IP 권리를 매입하고 이를 수요 기업에게 라이선싱 형태로 제공하는 방식이다. 구체적으로, 개방형 혁신(Open Innovation) 기조의 확산에 따라 벤처, 중소기업들을 비롯하여 많은 기업들이 신사업 진출, 신기술 개발에 적극적이지만 열악한 IP 인프라 시스템과 기업 내부의 특허역량이 미흡함을 해소하기 위하여 녹색 기술, 에너지, 생명공학 등 신 성장 동력 기술의 핵심 IP를 확보하여 이를 수요기업에 라이선싱 형태로 제공함으로써 기업들의 기술혁신을 유도하고 산업경쟁을 제고하기 위한 비즈니스 모델을 가지고 있다.



<그림 2-5> IP 라이선싱 사업 중 기업 지원형의 개념도²⁵⁾

좋은 특허를 보유한 중소기업 가운데 자금과 기술 부족으로 활용에 한계를 보이는 중소기업을 지원하여 중소·벤처기업이 보유한 우수 특허를 발굴해 비즈니스에 활용하여 중소기업도 특허 라이선싱으로 높은 수익을 창출할 수 있다는 것을 보여줄 수 있게 하겠다는 사업 계획을 가지고 있다. 즉, 아이디어·기술 보유 중소기업과 공동으로 권리화 하는 작업과 특허를 보유한 중소기업이 대학·출연연 보유 기술을 활용해 완성도를 높이

24) 상계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

25) 전계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

는 작업을 진행할 예정이다.

둘째, 권리 행사형²⁶⁾의 경우 라이선싱 및 소송을 병행 추진하여 로열티를 창출하고 발명가에게 정당한 보상을 환수한다. 본 비즈니스 모델의 경우 제품시장에서 이미 적용되고 있지만 적절한 보상을 받지 못하고 있는 IP 공급자(발명가, 중소기업, 벤처기업, 대학, 공공연 등)의 특허를 적극적으로 발굴하고 경제적 수익을 환수한다.



<그림 2-6> IP 라이선싱 사업 중 권리 행사형의 개념도²⁷⁾

IP Pool(회원제형) 사업²⁸⁾-방어 펀드

특허소송 위협에 노출되어 있는 기업들의 특허소송 위협으로부터 보호하기 위한 방어 목적으로 해외의 특허 관리 전문 기업보다 먼저 ‘문제’ 특허를 확보하고 Pool 과 같은 다수의 포트폴리오를 구성하여 기업에 라이선싱 형태로 제공하는 비즈니스 모델을 가지고 있다.



<그림 2-7> IP Pool 사업의 개념도

26) Intellectual Discovery(2011), “창의자본 기반 조성 사업”, R&D IP 협의체 발표 자료, 2011년 11월 16일, p.28

27) 전계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

28) 전계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

IP 기반 벤처 투자(VC) 사업²⁹⁾

첫째, IP 담보부 투자형은, 핵심 IP 보유를 보유한 IP 중심 기술 기업에 대한 벤처투자로서, IP 중심 기술 기업이 보유하고 있는 IP를 담보로 설정하여 ID에서 지분 투자함으로써 투자수익 및 ID의 보유 IP Pool을 강화하는 방식이다. IP 중심 기술 기업은 뛰어난 기술력의 우수한 핵심 IP를 보유한 기업으로서, Pre-IPO 단계의 기업들 중에서 평가 가치가 뛰어난 IP를 보유한 기업, 기술력이 탄탄한 벤처회사 및 창업을 준비하는 회사, IP 출자를 통해 탄생한 기술 지주회사, Early Stage 단계의 IP중심기업 투자, 해외 R&BD 중심지를 바탕으로 우수 IP를 보유한 기업을 포함한다.

둘째, IP Source형은, 특정 IP의 전용 실시권 확보를 위한 벤처 투자로서, IP 중심 기업에 IP 사용권을 목적(또는 IP를 인수할 목적)으로 자금 투자하여 IP의 소유권 혹은 독점 실시권을 확보한 후 해당 IP의 사용권에 기반 한 라이선싱 및 지분 매각하는 방식이다. 여기서, IP 중심 기업은 IP 중심의 기술 기업, 유망 IP를 보유한 중소 벤처기업, 중대형 IP 포트폴리오를 구성하고 있는 IP 기반의 M&A 대상 기업, 해외 R&BD 중심지를 바탕으로 우수 IP를 보유한 기업을 포함한다.

셋째, IP 로열티 유동화형은, 로열티 수입 보유 기업의 IP 로열티 수익권을 인수하는 것으로서, 로열티 수익권을 가지고 있는 기업(로열티 수익권을 가지고 있지만 현금흐름이 좋지 않은 기업)의 현금흐름을 향상시킬 목적으로 IP 유동화되기 전 단계에 Bridge형태로 해당 로열티 수익권에 지분 투자하거나 수익권의 양수 및 대여하는 방식이다.



<그림 2-8> IP 기반 벤처 투자(VC) 사업의 개념도³⁰⁾

29) 전계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

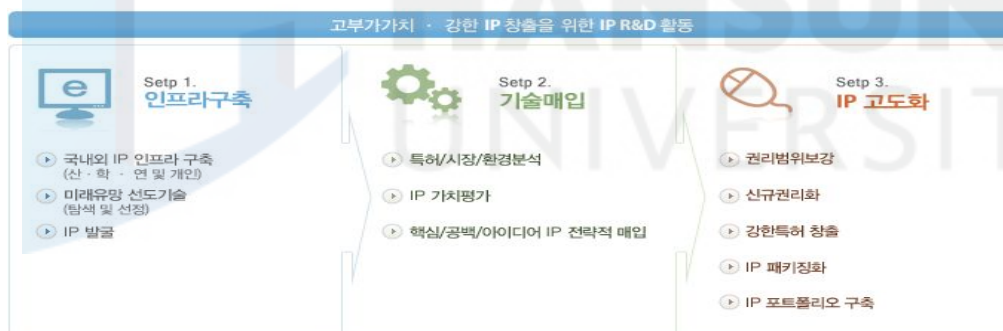
IP 인큐베이션³¹⁾

전략적 개발형, 수요 맞춤형, 제한 발굴형의 세 가지 방식이 있다.

전략적 개발형의 경우 5-10 년 후 글로벌 시장 신장을 위한 국가 차원의 주요 IP나 미래 원천 기술의 선정이 필요한 정책적 전략 분야, 국제 표준 특허 분야에서 국가연구개발과제(산업원천기술개발사업, 산업융합기술개발 사업, 미래선도사업, WPM 등)와 연계하여 IP를 발굴·매입·고도화한다.

수요 맞춤형의 경우, IP를 활용할 고객 기업이 Market-Driven 전략에 따라 필요로 하는 기술 분야, 특허 소송에 필요한 분야, 제품의 시장 확보, IP 경영 전략의 필요성에 의한 분야로 고객 기업의 수요 분야에 대하여 IP를 발굴·매입·고도화한다.

제한 발굴형의 경우, 회사 내부 및 외부 기관의 발명자, 연구자의 창의적 아이디어 제안 분야, Technology-Push 전략을 통한 잠재적 아이디어/발명을 발굴한다.



<그림 2-9> IP 인큐베이션 개념도³²⁾

한편, 2011.11.3.일자로 한국전자통신연구원(ETRI)과 ID 양 기관은 보유

30) 전계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

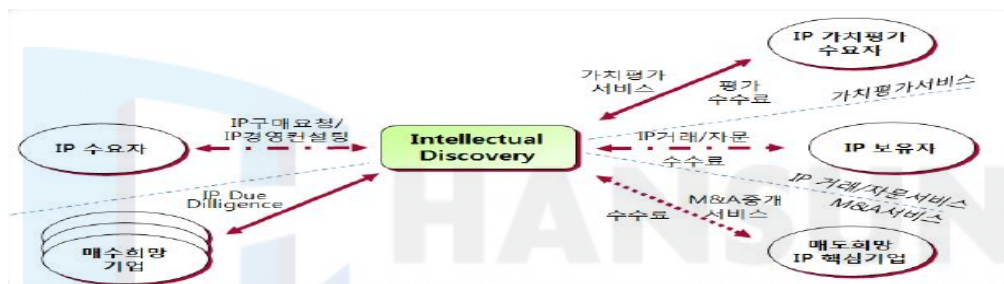
31) 전계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

32) 전계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

한 특허를 발굴 및 보강해 지식재산권(IP) 풀을 구축하고, 공동으로 IP 사업화를 추진키로 하는 업무 협약을 체결하였다. ETRI는 ID에 ETRI 소유 특허 중 일부를 제공하고 ID는 해당 특허로 중소기업 등 산업계 지원을 위한 IP 풀을 만들고, 구축된 IP 풀을 활용해 국내 중소기업의 신규 사업 진출을 지원하고, 해외 특허 분쟁으로부터 국내 기업을 지원하여 국내 중소기업의 해외시장 진출을 지원하는 사업 계획을 가지고 있다.

IP 컨설팅 사업³³⁾

가치평가 용역을 제공하는 가치평가 서비스, IP 판매/구매 대행 및 IP 컨설팅을 수행하는 IP 거래/자문 서비스, IP 핵심 기업 M&A를 중개하는 M&A 서비스가 있다.



<그림 2-10> IP 컨설팅 사업의 개념도³⁴⁾

다. 포트폴리오

차세대 이동통신, 디스플레이, 태양전지, 모바일 인터넷전화, LED 관련 특허를 매입해 IP 풀을 구축해 온 것으로 알려져 있다.

2011.10.21.일 국정감사 결과에 따르면, 39건의 특허를 매입하였으며, 주로 통신 분야의 특허 매입이 대부분을 차지하여 국내 대기업 위주의 특허 방어 전략을 위한 특허 매입에 치중해온 것으로 파악되었다³⁵⁾.

33) Intellectual Discovery(2011), 상계자료, p.28

34) Intellectual Discovery(2011), 상계자료, p.28

라. 전문 인력

조직은 크게 사내/외 이사로 구성된 이사회, 회사 경영 전반에 관한 의사 결정을 하는 운영 위원회, IP 수립 전략 및 IP Portfolio 확보 계획을 심의하는 전략 위원회, 펀드 투자 및 IP 보유 기업에의 출자/투자를 심의하는 투자심의 위원회로 구성되어 있다³⁶⁾.

전자신문 보도³⁷⁾에 의하면, 고충곤 LG 전자 특허센터 상무를 사업본부 부사장으로 2011년 영입하여 강한 특허 확보 및 비즈니스 모델 강화에 나서고 있다. 전자신문 보도³⁸⁾ 및 ID사 홈페이지 보도³⁹⁾에 의하면, 고충곤 상무는 미국 전자공학 박사, 미국 특허변호사 출신이고, 1981년부터 미 IBM 연구소와 대학에서 활동하고 미국 페니앤드애드몬즈 로펌에서 특허 전문 변호사를 지내고, 2000년 이후 한국으로 돌아와서는 김앤장 법률사무소, 삼성전자, 정보통신진흥연구원, LG 전자를 거쳤으며, 삼성전자 디지털 미디어 기술 총괄 상무로 재직할 당시 도시바-삼성 합작법인 설립을 주도하고, LG 전자 특허센터 IP 법무 상무 재직 시 미국 가전업체인 월풀과의 미국 국제무역위원회(ITC) 특허소송을 승리로 이끈바 있으며, 디지털 TV 국제 특허풀 설립을 주도해 기술료 수입을 창출한 경력을 보유하고 있는 것으로 알려졌다.

3) 기타 국내의 창투자회사

비즈니스 모델, 설립 목적에 따라 공격형 펀드, 방어형 펀드로 양분시키기는 어렵지만 현재까지 외부에 알려진 현황에 의하면 SPH America, MSTG, WIAV solution, Global Techlink, ANPA Inc, Bluestone Innovation LLC를 들 수 있다.

35) http://www.dt.co.kr/contents.html?article_no=2011092202010257731009 2011.11.12.일 최종 접속

36) 전계웹페이지, 2011.11.19.일 최종 접속

37) etnews.com <http://www.etnews.com/201111060070> 2011.11.19.일 최종 접속

38) 전계웹페이지, etnews.com, 2011.11.19.일 최종 접속

39) 전계웹페이지, 2011.12.4일 최종 접속

제 2 절 해외 창의자본회사 운영 사례

1. 해외 특허관리회사(NPE) 동향

1990년대 TI(Texas Instrument), 폴라로이드 등의 기업이 몇 개의 특허만을 가지고 수억 달러의 수익을 거두어들이자 특허의 가치에 대해 재인식하기 시작하였다.

2000년대부터 제조활동을 하지 않고 특허 라이선싱 및 소송 등을 통하여 수익을 창출하는 NPE(Non-practicing Entity)⁴⁶⁾가 급성장하였다. 특히, 2001년 IT 버블 붕괴로 파산한 벤처기업의 특허를 인수한 NPE가 잇달아 고액의 로열티 수입을 창출하였다.

특허 생태계가 변화하면서 개인, 대학, 기업 등 기존 특허 생산자도 수익 활동을 강화하기 시작하였고, 그동안 발명에 대해 충분한 보상을 받지 못했던 개인과 대학 등이 권리를 찾기 위해 활발한 활동을 전개하였다. 경제위기 이후 경영실적이 악화된 기업을 중심으로 특허 수익 극대화를 위해 특허 매각 및 라이선싱 활동이 강화 특허 생태계의 변화는 한국 제조기업에 위기로 작용하고 있는 상황이다.

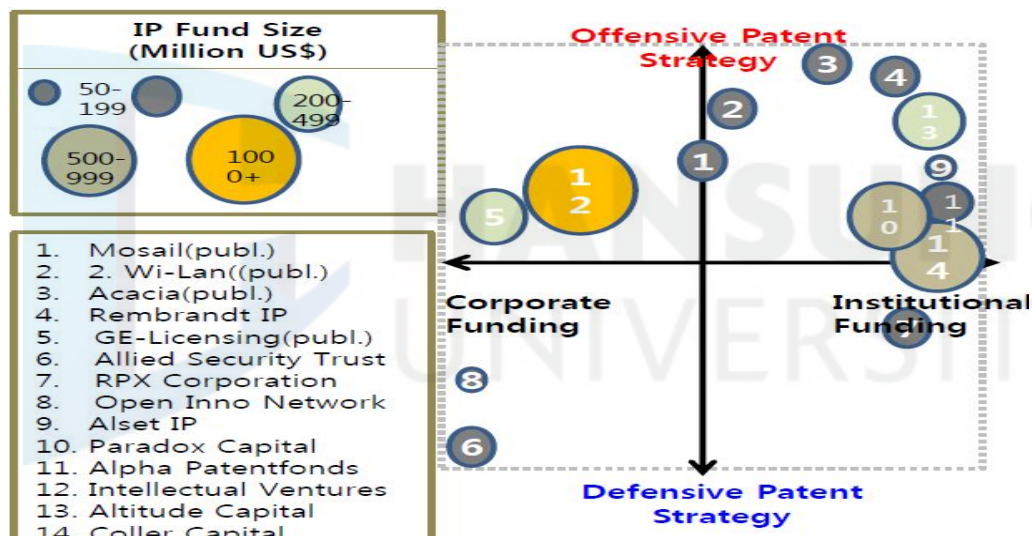
최근 경쟁기업의 견제와 NPE의 증가로 해외기업과의 특허 관련 분쟁이 증가하고 있는 추세이다⁴⁷⁾. 미국의 특허피물 반대 단체인 ‘페이턴트프리덤’(Patent Freedom) 보고서는 세계에서 400개에 달하는 NPE들이 1985년 이후 4000건 이상의 특허 소송을 제기했으며 태반이 미국에서 진행됐다고 밝혔다. 삼성과 LG도 지난해 특허 피물에 의한 피소 건수가 전년 대비 두 배 증가한 것으로 파악됐다.

세계 최대의 미국 특허 시장에서 한국 기업이 연루된 특허 분쟁이 증가세를 보이고 있다. 우리 기업과 해외 경쟁사의 특허 소송 건수는 2004년 44건에서 2010년 169건으로 4배 가까이 늘었다. 주미 대사관에 따르면 2004~2010년 제기된 687건의 소송 중 미국 기업과의 소송이 410건으로

46) 특허전문관리회사(NPE)들은 미국을 주요 활동 거점으로 삼고 있으며, 이들은 개인이나 기업으로부터 특허를 사들인 뒤 특허 관리가 허술한 기업을 상대로 소송을 제기해 로열티나 합의금을 받아내는 비제조 특허업체다.

전체 60%에 달한 것으로 집계됐다. 지역별로도 미국에서 진행된 분쟁 건수가 436건으로 가장 많았다. 올 들어서도 애플이 삼성전자를 상대로 미 캘리포니아주 새너제이 연방 지방법원과 미국 국제무역위원회(ITC)에 특허 침해 소송을 제기하자 삼성전자가 맞소송으로 응수하는 등 양사가 미국에서 사활을 건 특허 전쟁을 치르고 있다⁴¹⁾.

IP에 대한 인식이 비즈니스를 보호하는 자산으로부터 수익을 창출하는 자산 또는 투자 상품으로 전환이 되고 있는 추세이며, IP를 상품으로 하는 새로운 비즈니스의 등장과 새로운 비즈니스의 발전이 지속되고 있다. <그림 2-11>은 미국 중심의 1억불 규모 이상의 대규모 IP 펀드를 공격적 특허 전략(Offensive Patent Strategy)을 구사하는 IP 펀드와 방어적 특허 전략(Defensive Patent Strategy)을 구사하는 IP 펀드로 구분하여 도시한 것이다.



<그림 2-11> 미국 중심의 대규모 IP 펀드 예⁴²⁾

아래 [표 2-3]은 방어적 특허 전략을 구사하는 대표적인 IP 펀드인 RTX와 AST를 비교한 표이다.

41) <http://www.segye.com/Articles/NEWS/INTERNATIONAL/Article.asp?aid=20110720004740>

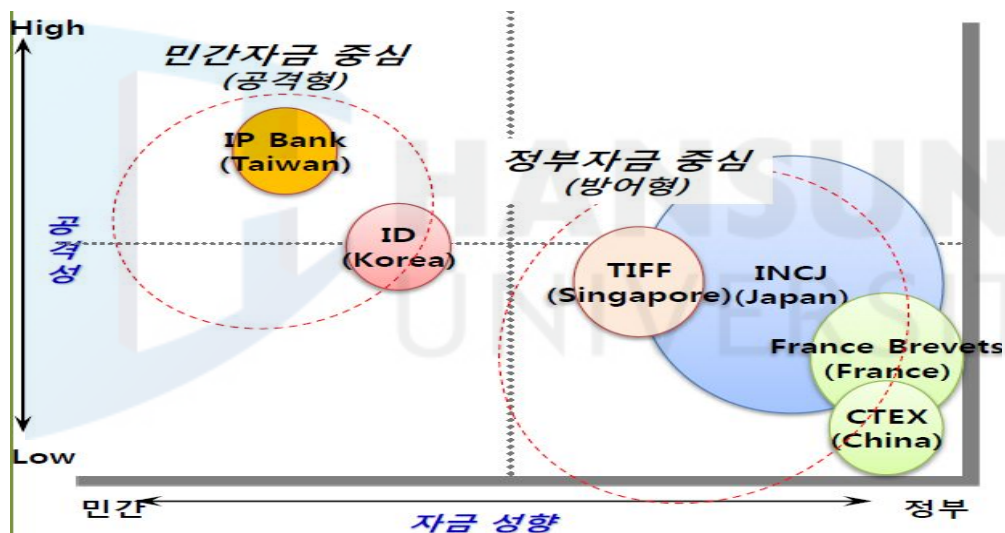
&subctg1=&subctg2= 2011.11.12.일 최종 접속

42) Intellectual Discovery(2011), 전계자료, p.7

[표 2-3] RTX와 AST의 비교⁴³⁾

	RPX	AST
설립년	2008	2007
구조	Profit VC backup	Member owned Trust
자본금	Venture capital, Member fee	Member fee only
운영	Catch & Hold	Catch & Release
의사결정	RPX staff	Member company voting
회원사	65개	IBM, Motorola, Verizon, HP, Intel, RIM, Verizon Cisco, Philips Avaya Oracle

<그림 2-12>는 최근에 정부 차원의 펀딩 지원을 받는 민간 펀딩과 정부 펀딩의 혼합 펀딩 형태로 설립된 새로운 형태의 특허관리전문회사(NPE)를 도시한 것이다. 한국의 경우 ID사가 대표적으로 이에 해당되며, 대만의 경우 IP Bank, 싱가포르의 TIFF, 일본의 산업혁신기구(INCJ), 프랑스의 France Brevets, 중국의 CTEX가 이에 해당된다.



<그림 2-12> 정부 차원의 펀딩 지원을 통해 등장한 새로운 NPE ⁴⁴⁾

2. 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures) 운영 사례⁴⁵⁾

43) 김상훈(2010), “IP Market 및 주요 업체 현황”, IPMS 금융분과 세미나 자료, 2010년 11월 26일, p.39.

44) Intellectual Discovery(2011), 전제자료, p.7

45) 정미진(2011), “창의 자본(Invention Capital)의 도입 및 활용에 관한 제 문제와 해결방

마이크로소프트(Microsoft Co.)사에서 CTO와 수석연구원을 지냈던 Nathan Myhrvold와 Edward Jung은 2000년 1월 미국 워싱턴에 Intellectual Ventures(IVs)라는 회사를 설립하였다.

1) 펀딩 구조

인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)에서는 특허 매입을 위한 자금을 모으기 위해 펀드를 구성하여 투자자를 모집하고 있으며, Fortune 500 이내의 글로벌 대기업 또는 기관 투자자로부터 자금을 모집하여 연간 수천 건의 특허를 출원하고 있으며, 2008년까지 2만 건 이상의 특허를 자산으로서 보유하고 현재는 3만 5천 건 이상의 특허를 보유하고 있는 것으로 알려져 있다.

인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)는 최근까지 약 50억불의 투자금을 유치하였고, 라이선스 수입을 통해 벌어들인 약 10억불을 투자자들에게 되돌려 준 것으로 알려졌다. 현재까지 알려진 투자자로는 주주들인 마이크로소프트, 인텔, 소니, 노키아, 애플, 구글, 이베이(e-Bay) 등이 있으며, 그 외에도 개인과 기관 투자자들이 투자하고 있는 것으로 알려져 있다.

인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사는 아래 3가지 유형의 펀드를 운영하고 있으며, 펀드에 따라 다른 관리 규정 및 지침을 가지고 있다고 알려져 있다.

(1) IIF1 & IIF2 (transaction based)

단순 거래(transaction) 중심의 펀드로서 중개 기능을 위한 투자가 주로 이루어지며 전문 인력의 규모는 약 250여명으로 구성되어 있다.

(2) IDF (relationship based)

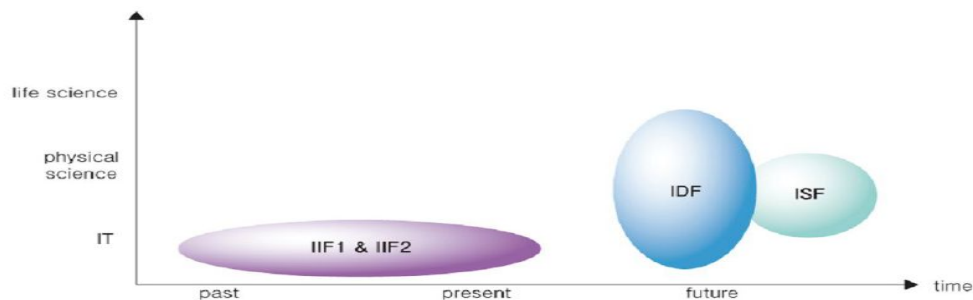
관계(relationship) 중심의 펀드로서 개인, 대학 및 연구기관, 기업 등과

안에 대한 연구”, 건국대학교 법학석사학위논문, pp.16~31. 최근 변경된 내용은 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사 홈페이지(<http://www.intven.com>) 참조.

의 연계형 펀드로서 추가적으로 요구되는 기술고도화 등을 위한 투자가 이루어진다고 하며, 전문 인력의 규모는 131명 정도로 구성되어 있다.

(3) ISF (builds ideas)

연구자들의 아이디어를 관리하고자 하는 펀드로서 연구자들이 보유한 아이디어를 매입하여 미래 기대수익 가치가 높은 기술로 발전시키는 역할을 하며 약 70여명의 규모라고 한다.⁴⁶⁾ 투자펀드의 유형별 특성은 아래 그림과 같다.



<그림 2-13> 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사의
투자펀드 유형별 특성⁴⁷⁾

2) 비즈니스 모델

인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)는 아이디어 발굴, 인큐베이션, 매입등을 통해 만들어진 특허 포트폴리오를 활용하여 특허 라이선스를 요구하여 이로써 수익을 창출하고 이를 투자자들에게 수익률을 높여 주는 것을 비즈니스 모델로 하고 있다. 특이한 점은 라이선스 계약을 체결하는 회사들이 또한 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사에 투자하는 투자자가 되고 있다는 점이다. 이러한 구조를 설명하자면 다음과 같다. 첫째, 기술 관련 제조 기업들이 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사로부터 잠재적인 특허 소송을 예방하기 위해서 라이선스 특허료 지불에 동의

46) 손수정(2009), “특허사냥꾼 활동에 대한 지식재산 정책과제”, 「STEPI Insight」, 제27호, 2009.8.1, p.12.

47) 상계서, p.12

하면서 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사의 펀드 또는 지분에 투자를 하고 있다. 둘째, 이 특허료는 펀드의 수익이 되고, 펀드의 투자금은 확대된다. 셋째, 이러한 투자금으로 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사는 더 많은 특허를 매입할 수 있고, 투자 회사는 그 대가로 펀드의 일정한 지분을 획득하고 이러한 펀드의 특허 포트폴리오로부터 보호를 받게 된다.

인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사는 지식재산 관련 전 과정에 대한 관리 단계를 가지고 있고, 특히 미래 경제적 가치창출 분야에 대한 아이디어 발굴이나 시장에서의 가치제고를 위한 단계 등을 가지고 있다. 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사는 자체 실험실내에서 매입하거나 라이선스 받은 아이디어나 발명기술을 테스트하고 프로토타입(prototype)을 만들어내고 있으며, 아이디어 발굴을 확대하기 위하여 일본, 싱가포르, 인도, 중국을 비롯하여 우리나라에도 사무소를 개설하였다.

2010년 1월 Edward Jung이 Nature Nanotechnology와 인터뷰한 내용에 따르면, 아시아(Asia)를 아이디어 발굴 및 기술혁신의 거점으로 인식하고 있으며 실제로 일본에서 여러 전자회사가 보유하고 있는 미활용 특허를 Fujitsu사에 매각하기 위한 작업을 진행 중에 있다고 하였다. 또한 일부 유명한 일본대학들의 특허 포트폴리오 구축작업을 통해 전략적인 발굴작업을 진행하고 있다고 한다. 미국을 넘어 한국, 중국, 인도, 일본 등의 아시아에서도 본격적인 아이디어 탐색작업을 시작하고 있는 것으로 알려졌다.

3) 포트폴리오

인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사는 농업(Agriculture), 자동차(automotive), 통신(communications), 컴퓨터 하드웨어(computer hardware), 건설(construction), 가전(consumer electronics), 전자상거래(eCommerce), 에너지(energy), 재무 서비스(financial services), 건강 기술(health technologies), 정보 기술(information technology), 생명 과학(life sciences), 재료 과학(materials)

science), 의료 장비(medical devices), 나노 기술(nanotechnology), 자연 과학(physical sciences), 보안(security), 반도체(semiconductors), 및 소프트웨어 등의 폭넓은 분야에 현재 3만 5천 건 이상의 특허를 포트폴리오로 구축하고 있는 것으로 알려졌다⁴⁸⁾

4) 인력

인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)는 약 500명 이상의 다양한 기술 분야의 엔지니어와 더불어 특허 전문가, 변리사, 라이선스 및 사업개발 전문가들로 구성되어 있으며, 전 세계 연구자들이 가지고 있는 아이디어 또는 특허를 검색 및 매입하고 자체적인 평가와 패키징 등의 작업을 통해 또다시 라이선스를 하거나 회사를 설립하고 있다.

3. RPX의 운영사례⁴⁹⁾

RPX는 방어적 특허 전략을 비즈니스 모델로 하여 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures) 출신에 의해 2008년에 7월에 설립된 특허관리전문회사(NPE)이다. 아래의 내용은 RPX의 홈페이지 내용을 기초로 하여 작성된 것이다.

1) 펀딩 구조

RPX는 소송을 통한 수익모델은 가지고 있지 않은 것으로 알려졌으며, NPE가 보유할 위험이 있는 특허를 선점하여 특허권 행사의 위험을 감소시키는 방어 펀드 비즈니스 모델을 가지고 RPX 투자자의 펀드와 회원사의 연회비를 주수익원으로 한다.

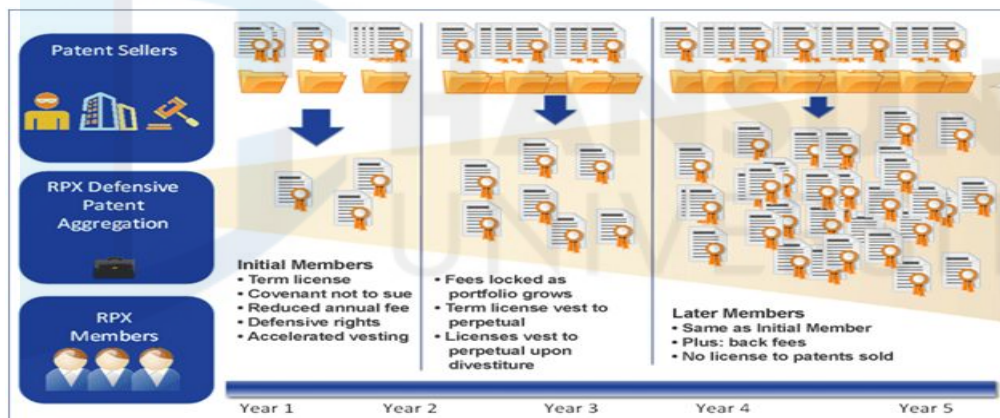
방어적 특허 전략을 비즈니스 모델로 가지는 RPX의 경우 Acacia등과

48) 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)사 홈페이지의 Products & Services (<http://www.intven.com/ProductsServices.aspx>). 2011년 12월 5일 최종 접속.

49) 정미진, 전개논문, pp.31~33. 최근 변경된 내용은 RPX 홈페이지 참조

같이 소송과 라이선스 요구를 통해 수익을 창출하는 공격적 특허 전략을 가지는 특허관리전문회사(NPE)들에 비해서는 수익률이 낮을 수 있으나, RPX 투자자의 펀드와 회원사 기업의 연회비에서 발생하는 안정적인 수익 발생이 기대될 수 있다.

신생 특허 방어 펀드인 RPX는 과도한 멤버십 비용을 부과하는 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)에 비해 비교적 저렴한 연회비를 부과하고 있다. 연회비는 회원사의 영업이익에 따라 4만 달러에서 520만 달러 사이이며, 3년 동안 보유한 후 영구 라이선스가 가능하고 2년 이후 구매가격의 50%내에서 영구 라이선스를 구매할 수 있는 권리를 부여하고 있다. 가입 기간에 따라, 회원사들에게 RPX 보유 특허 전부에 대한 기간제한 라이선스 혹은 영구 라이선스를 제공하고 있다. 즉, RPX 보유특허 전체에 대한 라이선스를 부여하여 특허의 선택 등에 대한 회원사의 의사결정 부담을 최소화하고, 회원사는 RPX에 투자를 하지 않기 때문에 특정 회원의 의견에 좌우되지 않는 장점이 있다.



<그림 2-14> RPX의 방어적 특허 매집 작업⁵⁰⁾

(출처: <http://www.rpxcorp.com>)

RPX는 다수의 회원사를 보유하고 있으며, NPE의 주요 목표가 되는 국내 대기업인 삼성전자, LG전자, 팬택도 회원사로 가입되어 있다. RPX는

50) 김상훈(2010), 전계자료, p.44

2008년 설립된 이후 불과 1년여 만에 전술한 우리나라의 IT 기업을 포함하여 시스코·소니·노키아·HP·IBM·필립스 등 전 세계 주요 IT 기업들을 대거 회원사로 참여시켜 빠른 속도로 회원사 숫자를 늘려왔다⁵¹⁾. 인텔과 마이크로소프트 등의 출신들이 설립한 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)라는 특허관리회사가 있어 RPX 가입을 미루던 인텔도 2010년 2월에 RPX에 가입하였다.

RPX는 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)등과 같이 과다한 회원 유지비용을 요구하는 기존의 특허관리전문회사를 벗어나려는 기업, 자사의 포트폴리오를 현금화 하는데 관심이 있지만 자사의 리소스를 투자하고 싶지 않으며 특허권 행사 및 소송에서 오는 위험을 회피하고자 하는 기업 등을 대상으로 회원사의 범위를 넓히고 있다.

RPX 홈페이지에 소개된 RPX에 가입한 기업 회원사들⁵²⁾

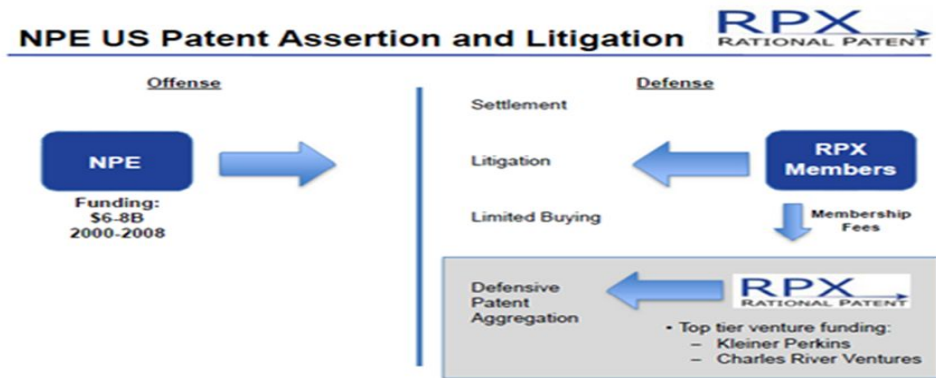
Acer, Advanced Micro Devices, Jawbone(Aliph), Avaya, Barnes & Noble, Best Buy, Check Point Software Technologies, Cisco Systems, Coby Electronics, Crate & Barrel Holdings, The DIRECTV Group, eBay, Ericsson AB, ESET, F5 Networks, Fujitsu, Google, HTC, Huawei Technology, Integrated Device Technology, Intel, Juniper Networks, LG Electronics, Mad Catz Interactive, Microsoft, MobiTV, Motorola Mobility, Nikon, Norman ASA, Novell, OneCommand, Oracle America, Pantech, Pioneer, QuickLogic, Rackspace Hosting, Red Hat, Redpine Signals, Research in Motion, Samsung Electronics, ShoreTel, Six Waves, Symantec, Taiwan Semiconductor Manufacturing, TechSmith, TiVo, Vivitek (Luxeon International Holding), Vonage Network, Walgreen, Zynga

2) 비즈니스 모델

51) <http://www.etnews.com/news/detail.html?id=201002170058> 2011년 12월 5일 최종 접속

52) <http://www.rpxcorp.com/index.cfm?pageid=11> 2011년 12월 5일 최종 접속

회원사 기업들에게 NPE가 보유할 위험이 있는 특허를 RPX에서 선점하여 다른 NPE에 의한 회원사 기업에의 특허권 행사의 위험을 감소시키는 방어 펀드 비즈니스 모델을 가지고 있다. 회원사의 분석을 통해 위험특허를 구매하는 방식을 취하고 있다.



<그림 2-15> RPX의 방어적 특허 풀(pool)⁵³⁾(출처: <http://www.rpxcorp.com>)

RPX 회원사는 특허 거래(transaction) 및 기업 기술 분석 및 특허 평가에서 상당한 전문성을 가진 창업진 및 임원진 등의 전문가 그룹이 수행하는 해당 회원사 기업의 분석에 따른 방어 특허 구매 프로세스를 RPX로부터 제공받으며, 다른 특허관리전문회사(NPE)들에 의한 소송 및 라이선스 요구에서 오는 위험을 회피하여 상당한 수준으로 보호 가능하다.

3) 포트폴리오

RPX는 가전, PC, 전자상거래, 소프트웨어, 미디어 콘텐츠 및 배포, 모바일 통신 및 핸드셋(handnset), 네트워킹 및 반도체 등 광범위한 분야에 걸쳐 2010년 12월 31일까지 약 2.5억 달러 이상을 들여 총 1500여건의 특허를 매집하였다고 자사 홈페이지에 소개하고 있다. RPX는 잠재적인 구입,

53) 김상훈(2010), 전계자료, p.43

특허의 질 평가, 판매자의 평판, 소송 히스토리, RPX 회원사와 관련성이 있는지를 파악하기 위하여 매월 70개 정도의 특허 포트폴리오를 검토하고 있다고 자사 홈페이지에 소개하고 있다. 아래 [표 2-4]는 RPX 홈페이지에 소개된 기술 분야별 RPX 특허 포트폴리오이다.

[표 2-4] RPX의 특허포트폴리오

(출처: <http://www.rpxcorp.com/index.cfm?pageid=21>)

Market Sector	Total Defensive Rights Portfolios*	Open Market / Pre-Litigation Portfolios	Litigation Portfolios
Consumer Electronics and PCs	17	8	9
E-Commerce and Software	16	11	5
Media Content and Distribution	6	4	2
Mobile Communications and Devices	15	11	4
Networking	11	10	1
Semiconductors	7	2	5

RPX는 2010.12.31일까지 소송 중에 있는 11개의 특허를 매입하여 17건의 소송을 해결하고, 100개 이상의 RPX 회원사들이 RPX 멤버십에 의해 소송의 위험에서 벗어날 수 있었다고 주장하고 있다.

4) 인력⁵⁴⁾

RPX의 설립자들은 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures) 출신으로서 특허 매입 및 라이선싱 경험이 풍부한 것으로 알려져 있으며, 특허 분석, 협상, 특허 포트폴리오 구축, 라이선싱 및 소송 분야의 전문가들로 구성되어 있으며, RPX 홈페이지에 의하면, 임원진, 획득(acquisition), 재무(Finance), 고객 관계(Client Relations), 기업 개발(Corporate Development), 법무(Legal), 고객 개발(Client Development), 마케팅(Marketing), 조직적 획득(Structured Acquisition), 기술(Technology)등의

54) <http://www.rpxcorp.com/index.cfm?pageid=10>. 2011년 12월 5일 최종 접속.

팀(Team)으로 구성되어 있는 것으로 알려졌다.

4. 일본 산업혁신기구 운영 사례⁵⁵⁾

1) 펀딩 구조

일본 산업혁신기구(INCJ)는 일본 정부가 820억 엔을 투자하고, 파나소닉과 히타치 등 민간기업 19개와 일본정책투자은행 등 16개사가 85억 엔을 출자한 민관 펀드로서 2009년 7월에 발족하였다. 일본 산업혁신기구의 사장에는 전 아오조라 은행 회장인 노미 기미카즈(能見公一)씨가 취임하는 등 경영진에는 주요 은행과 투자펀드의 임원 출신들이 포진되어 있다.

일본 산업혁신기구는 2009년 4월 성립된 개정 산업활력재생특별조치법에 설립 근거를 둔 것으로, 15년간 한시적으로 운영된다. 일본 정부가 공적자금으로 펀드를 설립한 배경에는 벤처 대상의 자금 지원이 구미 각국에 비교할 수 없을 정도로 적다는 지적에 따른 것으로 알려졌다.

2) 비즈니스 모델

일본 산업혁신기구는 환경과 생명과학 등 일본이 강점을 가지고 있는 분야의 연구개발을 가속화하기 위하여 설립된 것으로, 혁신 기술의 실용화와 함께 성장이 기대되는 분야에서 일본 기업의 해외 진출 등을 적극 지원할 예정으로 알려졌다.

일본 산업혁신기구는 기업과 대학이 갖고 있는 첨단기술과 특허의 사업화, 성장이 예상되지만 자금력이 부족한 벤처 기업, 기업의 유망한 사업부문의 재편 등 3개 분야에 주로 투자할 예정인 것으로 알려져 있다.

‘오픈 이노베이션’을 표방한 일본 산업혁신기구는 기업과 대학, 벤처기업 등의 사이에서 중개역이 돼 첨단 기술과 인재를 모아 혁신적인 기술의 실용화를 지원하는 것으로 알려졌다. 구체적으로는 물 산업에서 세계 메이

55) 정미진, 전제논문, pp.54~57.

저를 육성하기 위한 '물 비즈니스', 전기자동차의 경쟁력에 직결되는 이차 전지, 의약과 환경에 기여하는 '생명공학'등의 분야를 중점적으로 지원하게 될 것으로 전해졌다.

도쿄에서 개최된 발족식에서 니카이 도시히로(二階俊博) 경제산업상은 "성장 분야인 환경과 에너지 분야에서 뛰어난 기술이 대기업과 중소기업, 대학 등으로 분산돼 있다"고 지적하고 "정부와 국민의 기대에 부응해 차세대 산업의 싹을 키워나가도록 하겠다."고 말했다.

최근 보도⁵⁶⁾에 따르면, 일본 산업혁신기구는 도시바, 소니, 히타치의 중 소형 액정표시장치 패널 합작사인 재팬디스플레이에 2011년 8월 2000억 엔을 출자하여 재팬디스플레이 지분 70%를 확보하고 있는 것으로도 알려지고 있다.

제 3 절 한국의 IP 경쟁력의 현실

2011.11.23.일 발표된 특허청의 '2011년도 국가 R&D 사업 특허성과 분석 및 특허성과 제고 방안'에 따르면, 특허청은 최근 5년간(2006~2010년) 국가 R&D 사업으로 창출된 특허 성과의 양적·질적 수준과 활용 현황을 분석하였으며, 이에 따르면, 국가 R&D로 창출된 국내 등록특허 중 우수특허 비율이 민간 R&D 우수특허 비율의 2분의 1, 외국인 우수 특허 비율의 5분의 1 수준에 불과해 질적 수준은 여전히 미흡한 것으로 분석되었다.

또한, 특허청의 '2011년도 국가 R&D 사업 특허성과 분석 및 특허성과 제고 방안'에 따르면, 특허청이 대학·공공연(대학 89개, 공공연 35개)을 대상으로 조사·분석한 국가 R&D 특허성과 활용에서도 특허 이전율이 최근 5년간 평균 10.9% 수준에서 큰 변동 없이 유지됐고, 건당 특허 이전료는 2006년 2690만원에서 2010년 6770만원으로 2.5배 정도 증가한 것으로 나타났다.

특허청의 '2011년도 국가 R&D 사업 특허성과 분석 및 특허성과 제고 방안'에 따르면, 미국 대학·공공연의 특허성과 활용 실적과 비교해 특허

56) 파이낸셜 뉴스. http://www.fnnews.com/view?ra=Sent0601m_View&corp=fnnews&arcid=0922443480 &cDateYear=2011&cDateMonth=10&cDateDay=18 2011년 12월 4일 최종 접속

이전율은 2분의 1, 건당 특허 이전료는 7분의1 수준에 각각 머문 것으로, 아직 선진국 수준에 이르지 못하고 있는 것으로 분석되었으며, 연구주체(대학, 공공연, 대기업, 중소기업) 중 국가 R&D 특허출원은 대학, 공공연, 중소기업 순으로 많았지만, 질적 수준과 우수특허 비율은 대기업이 가장 높은 것으로 분석되었다.

즉, 전술한 바와 같이 우리나라의 경우 양적인 면에서는 특허출원건수 세계 3위, 인구 백만명당 특허 출원건수 세계 1위, R&D 지출 규모당 특허출원건수 세계 1위로 세계적인 수준에 진입한 것으로 보이지만, 질적인 면에서는 특허 분쟁을 통해 경쟁력을 키워온 국내 일부 대기업 등을 제외하고는 국내 대학/연구소로부터의 창출되는 아이디어·특허의 질적 수준이 국내 대기업 및 미국 등 선진국 대학/연구소보다 상대적으로 낮으며 국내 대학/연구소 특허의 민간으로의 이전율과 상용화율이 미국 등 선진국 대학/연구소보다 낮은 편이다.

또한, 아이디어를 인큐베이션하여 강력한 특허권으로 확보할 수 있는 우수한 전문 인력이 부족하고, 연구 개발 결과를 사업화에 연결시키는 사회적 인프라가 매우 취약한 실정이며, 아무리 유망한 기술이 있다 해도 추가 연구개발이나 시장진입 장벽을 넘어설 자금을 마련하기가 쉽지 않아 정부 및 민간 시장의 인프라가 취약한 상황이다. 또한 국내 대학/연구소의 발명자의 발명에 의한 지식 재산(IP) 보상이 미약하여 우수한 발명에 대한 인센티브가 부족한 상황이다.

제 4 절 창투자본회사의 성공 요인

1. 한국에서의 창투자본회사의 성공의 의미

한국에서 창투자본회사의 도입 취지와 정부와 민간 펀딩의 혼재된 성격을 감안하면 한국에서의 창투자본회사는 정부 펀딩으로 인한 공익적 성격을 가지므로 수익 창출이 최우선은 아닐지라도, 안정적인 수익 창출이 뒷

받침되지 않을 경우 민간으로부터의 지속적인 펀딩을 받기 어려워 창투자본 회사의 장기적인 존립이 어려울 수 있다.

따라서, 이하에서는, 한국에서의 창투자본회사의 ‘성공’이라 함은 수익성 측면에서 손익분기점을 넘어 안정적인 수익을 창출하는 단계에 들어선 상태라고 정의하였다.

2. 한국에서의 창투자본회사의 성공 요인

한국에서의 창투자본회사의 핵심 성공 요인은 핵심 전문가들과의 인터뷰 결과 크게 비즈니스 모델 정립, 외부 펀딩 확보, 우수한 전문 인력 확보, 및 우수한 IP 포트폴리오 구축 4가지로 도출되었다. 상기 4가지 요인 외 향후 한국에서의 창투자본회사의 성공에 영향을 미칠 요인들로는 창투자본회사의 국가 R&D 과제 결과물의 활용에 대한 법적/제도적 요인⁵⁷⁾등이 있을 수 있다.

한편, 한국의 IP 경쟁력의 현 상태를 정확히 파악하는 것은 향후 한국에서의 창투자본회사의 성공의 기본적인 전제가 된다. 한국의 IP 경쟁력의 현 상태에 근거하여 현실적으로 가능한 최적의 비즈니스 모델을 정립하여 외부 펀딩을 확보하고 우수한 전문 인력을 확보하여 우수한 특허 포트폴리오를 구축함으로써 한국에서의 창투자본회사의 성공적인 안착을 가져올 수 있다.

이하에서는 법적/제도적 요인에 대해서는 본 연구 범위에서는 제외하고 핵심 전문가 인터뷰를 통하여 도출된 성공 요인 4가지에 초점을 맞추어 한국에서의 창투자본회사의 성공적인 안착에 커다란 영향을 미칠 수 있는 핵심 성공 요인에 대해 살펴본다.

1) 비즈니스 모델

57) 정미진, 전제논문, pp.69~70. 에서는 국가 R&D 결과물을 의무적으로 창투자본회사에서 특허 포트폴리오로 활용할 수 있도록 해야 한다는 한국형 창투자본회사의 활성화 방안을 제안하고 있다.

외부 펀딩을 받거나 받기 위해서는 확실한 수익을 창출할 수 있는 명확한 비즈니스 모델을 설계해야한다.

창의자본회사의 비즈니스 모델은 투자자의 유형(정부, 기업체, 금융권)에 따라 달라질 수 있는 것이다. 즉, 투자자인 펀딩 주체의 유형(기업체, 금융권, 정부)에 따라서 방어 펀드로서의 비즈니스 모델로 갈 것인지, 리스크를 최소화하는 방향의 비즈니스 모델로 갈 것인지, 공익적인 성격의 비즈니스 모델로 갈 것인지 등과 같이 비즈니스 모델의 설계 방향이 달라질 수 있다.

정부에서는 대학·공공 연구 기관의 우수한 아이디어·발명 인큐베이션, 중소기업 지원형사업과 같은 공익적인 성격의 비즈니스 모델을 요구하며, 민간 및 금융권에서는 투자 수익을 얻을 수 있는 비즈니스 모델을 요구한다. 특히 금융권의 경우 정부가 일정 부분을 지원을 하는 형태와 같이 가능한 리스크를 줄일 수 있는 비즈니스 모델을 선호한다.

구체적으로, 정부에서는 대학·공공 연구 기관의 우수한 아이디어·발명·특허를 매입·인큐베이팅 하여 우수 특허 발명을 발굴·권리화 하여 IP 풀을 구축하고 상기와 같이 구축된 IP 풀을 활용하여 특허 라이선싱으로 수익을 창출하는 ‘라이선싱 비즈니스 모델’ 또는 상기와 같이 구축된 IP 풀을 활용하여 기술 이전/매각으로 수익을 창출하는 ‘기술이전/매각 비즈니스 모델’을 요구하고 있다.

민간 펀딩의 주된 주체인 대기업에서는 외국 기업의 국내 대기업에 대한 특허 분쟁 시 방어적으로 활용할 수 있는 특허 pool을 구축하는 ‘방어 펀드 비즈니스 모델’을 요구한다. 상기 방어 펀드 비즈니스 모델에는 전술한 바와 같이 RPX의 방어 펀드 모델과 AST 방어 펀드 모델 등이 있다. 이 경우 매입한 핵심 특허는 라이선싱을 통해 수익을 창출하는 방식으로 활용된다.

또한, 대기업에서는 기업체 내부 인력으로 여력이 안 되는 특정 기술 분야의 유망 IP를 발굴(매입)후 기업체에 이전하는 비즈니스 모델을 기대하고 있고, 우수 IP를 보유한 기업을 발굴하여 M&A해주는 비즈니스 모델에 대한 기대도 있다.

은행 또는 벤처캐피탈과 같은 금융권에서는 우수한 IP를 가지고 있는 기업에 지분 투자를 통한 수익을 창출하는 기존의 벤처캐피탈의 모델인 IP 기반의 기업 지분 투자 모델을 기대한다. 또한, 금융권에서는 우수한 IP를 가지고 있는 기업에 대한 기술 또는 기업 전체를 M&A하는 ‘기업/기술 M&A 비즈니스 모델’을 기대한다.

전술한 비즈니스 모델 이외에는, 우수한 IP를 발굴하기 위해서 필수적으로 IP의 가치를 평가(valuation)하는 ‘IP 평가 비즈니스 모델’이 있으며, 오션 토모(ocean tomo)등과 같이 IP 수요자와 IP 공급자 사이에서 IP 공급자의 보유 IP를 IP 수요자에게 경매 방식을 통해서 판매하는 ‘IP 경매 비즈니스 모델’이 있다.

2) 전문 인력

비즈니스 모델이 설계된 경우 상기 비즈니스 모델을 진행하기 위한 내부 전문 인력을 어떻게 구성할 것인지, 내부 인력으로 감당하기 어려운 경우 외부 전문 인력 아웃소싱을 어떻게 할 것인지, 구성한 내부 전문 인력으로 조직 구성을 어떻게 구축할 것인지에 대한 전문 인력 및 조직 구성에 대한 설계가 필요하다.

창의자본 주식회사에서 확보해야할 전문 인력은 비즈니스 모델에 따라 필요한 전문 인력이 달라질 수 있다. 예를 들어, 전술한 방어 펀드 비즈니스 모델을 뒷받침하기 위해서는 펀드를 운영·관리할 수 있는 펀드 관리자, 핵심 특허 여부를 판단할 수 있는 특허 전문가, 라이선싱·소송을 수행할 수 있는 라이선싱·소송 전문 인력이 확보되어야 한다.

3) 외부 편당

한국에서의 창의자본회사가 성공적으로 안착하기 위해서는 안정적인 수익을 창출할 수 있는 비즈니스 모델을 뒷받침할 수 있는 우수한 전문 인력을 뽑아서 조직을 유지하여 우수한 특허 포트폴리오를 구축해야하고, 우

수한 특허 포트폴리오를 구축하기 위해서는 초기에 외부 펀딩이 절대적으로 필요하고, 안정적인 수익을 창출하기 전까지 중장기적으로 안정적인 펀딩이 요구된다. 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)와 같은 해외 특허관리회사의 경우를 예를 들면 안정적인 수익 창출에 이르기 까지 설립 후 7년 내지 8년 정도⁵⁸⁾가 소요된바 있다.

해외 특허관리회사(NPE) 중에서 가장 성공적으로 운영되고 있는 특허관리회사(NPE) 중 하나인 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)의 경우 순수하게 기업체의 민간 펀딩을 받아 운영되고 있으나, 현재 한국에서의 창투자본회사는 정부와 민간으로부터 공동으로 펀딩을 받아 운영되는 혼합 펀드로 운영되고 있으며, 이러한 혼합 펀딩의 특수성으로 인하여 대기업 등의 민간의 요구와 정부의 요구가 상충하고 있다.

정부 펀딩은 창투자본회사로서는 초기의 안정적인 운영을 위해서 결정적인 영향을 미칠 수 있다. 그러나 정부 펀딩의 공익성으로 인하여 창투자본회사의 수익 활동에 여러 가지 제약이 따를 수 있으며, 특히 혼합 펀딩으로 매입한 특허가 특정 대기업을 위한 목적으로 사용될 경우 통상 마찰의 염려가 있을 수 있다.

정부 펀딩의 경우 대학 및 공공 연구 기관 등의 우수 IP가 해외로 유출되는 것을 방지하고, 대학 및 공공 연구 기관의 기술 이전을 활성화시키고, 자금과 기술 부족으로 IP의 활용에 한계를 보이는 중소기업을 지원하는 등과 같은 한국에서의 IP 산업 발전을 위한 공익적(공공적)인 목적으로 사용될 것이 기대된다.

예를 들어, 정부 펀딩은 상기와 같이 대학 및 공공 연구 기관 등의 우수 IP가 해외로 유출되는 것을 방지하고 대학 및 공공 연구 기관의 기술 이전을 활성화시키고 중소기업 등 산업계를 지원하기 위하여, 대학 및 공공

58) IV(Intellectual Ventures)의 경우 2000.1월에 설립되어 2004.11월 3억5천불 투자 유치하였으며, 2008.9월까지 50억불 투자 유치하였고, 2009년 미국 버라이즌과 시스코시스템즈로부터 2억~4억불의 실시료 수입을 얻은바 있다. 2009년 삼성전자와 LG전자를 상대로 16조 5000억원의 로열티를 요구한 바 있다. 또한, 2011년 11.9일 외신 및 관련업계에 따르면 LG전자로부터 IV가 보유하고 있는 3만 5000여개의 특허에 대해 로열티를 받기로 하였고, 삼성전자와도 지를 사용할 수 있게 된다
(<http://www.asiae.co.kr/news/view.htm?idxno=2011110909085133556>
2011.11.12.일 최종 접속).

연구 기관의 우수한 아이디어·발명·특허를 매입·인큐베이팅하여 우수한 IP를 확보하거나, 우수한 아이디어·기술을 보유한 중소·벤처기업의 우수 특허 발명을 발굴·권리화 하여 IP 풀을 구축하고 상기와 같이 구축된 IP 풀을 활용하여 특허 라이선싱 또는 기술 이전/매각으로 수익을 창출하는 형태의 비즈니스 모델에 사용될 것이 요구된다.

또한, 정부 펀딩의 경우 국내 IP 산업 발전을 위해 대학 교수 및 연구원 등 R&D 인력에 의한 산업상 활용가능성 높은 IP 창출의 증가, 우수 특허의 해외출원 증가, 국내 IP 인력의 질적인 성장, 은행등 금융권의 IP에 대한 투자도 안정적인 수익원이 될 수 있다는 IP 투자에 대한 신뢰도 향상 등과 같은 국내에서의 IP 인식도 제고, 국내 IP 관련 전문 기업의 성장, 국내 IP 평가 시장의 성장, 양질의 우수 명세서 작성을 통한 우수 특허 창출을 위하여 전문 인력에 대한 특허 수가제고⁵⁹⁾등과 같은 공익적인 역할을 수행할 것이 기대된다.

반면, 민간 펀딩의 주된 주체인 국내 대기업에서는 외국 기업의 국내 대기업에 대한 특허 분쟁시 방어적으로 활용할 수 있는 특허 pool을 구축하거나 또는 해외 특허관리회사의 국내 대기업에 대한 특허 공세에 사용될 가능성이 높은 해외 특허관리회사의 우수 IP의 선점에 대응할 수 있는 역할을 해줄 것을 특허 관리 회사에게 요구하고 있다.

한국에서의 창의자본회사는 해외 특허관리회사(NPE)의 국내 기업에 대한 특허 공세 대비와 같은 사익적인 요구와, 해외 특허관리회사(NPE)로의 국내 대학 및 연구소의 우수 아이디어·발명의 해외 유출 등을 방지, 대학 및 공공 연구 기관의 기술 이전을 활성화, 국내 중소기업 지원과 같은 공익적인 기대를 모두 가지고 있는 특수성이 존재한다.

한국에서의 창의자본회사는 정부 펀딩과 민간 펀딩이 혼합되어 출범하

59) 박재근 한양대학교 산학협력단장은 “전국 대부분 대학이 상호 간 참조에 따라 특허출원 수가를 산정하는 이유로 전문인력(변리사)에 대한 수가기준이 하향 평준화돼 왔다”며 “특허출원 과정에서 우수 명세서 작성을 위한 최소한의 시간과 노력 투여를 보장하는 체계 마련이 시급하다”고 말했다. (etnews 2010.6.3.일자 참조 <http://www.etnews.com/news/detail.html?id=201006020204> 2011.11.13.일 최종 접속). 국내 대학 및 연구소에서 우수 IP를 창출하기 위해서는 특허출원 과정에서 양질의 우수 명세서 작성을 위한 최소한의 시간과 노력 투여를 보장할 수 있도록 전문 인력(변리사)에 특허 수가가 제고될 필요성이 있다.

여 전술한 바와 같은 공익적인 성격과 사익적인 성격이 혼재된 상태에서 정부와 민간의 상충적인 요구가 존재함으로 인하여 향후 한국에서의 창의자본회사의 성공적인 안착을 위한 비즈니스 모델을 설정하고, 전문 인력을 구성하고, 특히 포트폴리오를 구축하는데 있어서 상당한 혼란과 어려움을 가지고 있는 상황이다.

이에 한국에서의 창의자본회사의 편딩의 성격, 즉 순수 정부 펀드, 순수 민간 펀드, 정부 및 민간 혼합 펀드 중 어느 것이 한국에서의 창의자본회사의 성공에 바람직한 영향 미칠 것인지 분석할 필요가 있다.

또한, 순수 민간 펀드의 경우, 대기업, 중견기업, 중소기업, 개인, 금융기관 등 편딩 주체가 누구인지에 따라서 한국에서의 창의자본회사의 성공에 바람직한 영향 미칠 것인지 분석할 필요가 있다.

4) 포트폴리오 구축

상기와 같이 비즈니스 모델 및 전문 인력 및 조직 구성이 된 경우에는 수익 창출을 위해 우수한 특허 포트폴리오 구축이 필요하다. 수익 창출을 위해 우수한 특허 포트폴리오를 구축하기 위해서는 포트폴리오 구축 방법(매입, 자체 창출, 매입과 자체 창출 병행 등), 매입에 의한 특허 포트폴리오를 구축할 경우 어떤 발명(아이디어, 출원중 발명, 등록 특허; 국내 아이디어 인큐베이팅, 국내 특허 매입, 해외 특허 매입; 원천 특허, 당장 라이선스 가능한 특허, 길목 특허, 다양한 분야의 다수 특허)을 매입할지, 포트폴리오 투자 유형(선택과 집중 투자, 분산 투자)에 대해서 어느 방법이 한국에서의 창의자본회사의 성공에 바람직한 영향 미칠 것인지 분석할 필요가 있다.

또한, 포트폴리오 구축 시 선택과 집중적으로 투자 또는 분산 투자 중 어느 것이 한국에서의 창의자본회사의 성공에 바람직한 영향을 미칠 것인지 분석할 필요가 있다. 가장 성공적인 해외의 창의자본회사 중 하나인 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)와 같이 다양한 기술 분야로 특허를 발굴·매입하여 특허 포트폴리오를 구축하는 분산 투자를 할 것인가 또는

특정 기술 분야의 특허를 집중적으로 매입하여 선택과 집중적으로 특허 포트폴리오를 구축할 것인가의 분석이 필요하다. 특히, 정부 편당의 경우 정부에서 추진하는 R&D 활성화 분야(신 성장 동력 6대 분야 17개 기술, 녹색기술, 에너지 기술, 바이오 분야 기술, 국가 중장기 R&D 분야 등)를 모두 따르려고 할 경우 한정된 투자 재원으로 해당 기술을 분석하고 매입하기에는 어려움이 따를 수 있으므로 선택과 집중이 필요할 수 있다⁶⁰⁾.

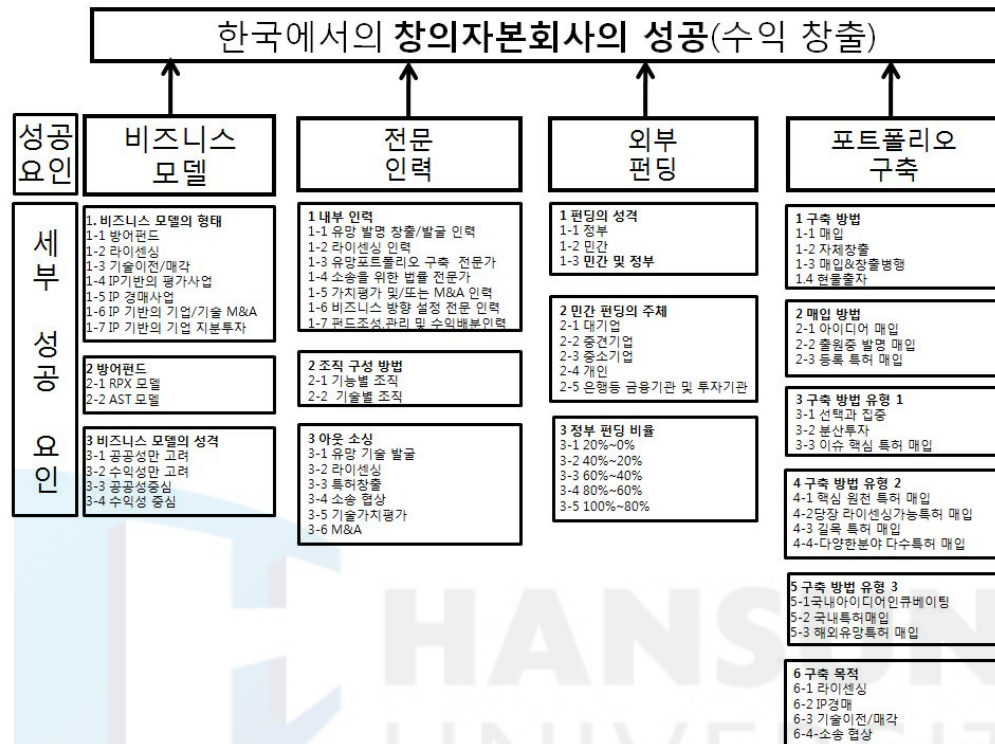
또한, 편당의 주체(대기업, 중견 기업, 중소기업, 개인, 은행권, 정부 등)에 따라 포트폴리오 구축 목적(라이센싱, 기술이전/매각, 소송에서의 협상 등)이 상이하고, 투자할 기술 분야가 달라 질 수 있다.



60) 정미진, 전개논문, pp.47~48.

제 3 장 연구 설계

제 1 절 연구모형



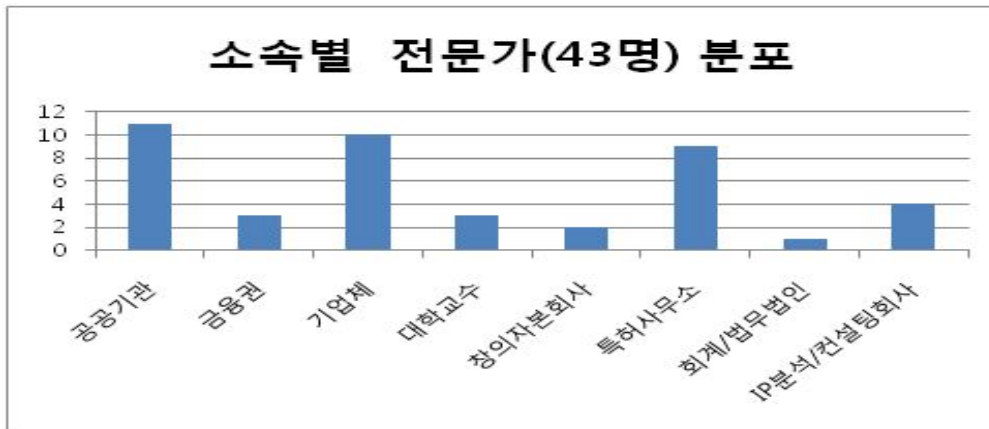
<그림 3-1> 연구 모형

제 2 절 자료수집 및 분석방법

1. 설문 조사 대상자

창의자본에 관한 전문 지식을 가지고 있는 국내의 기업체 전문가(10명), 금융권(은행, 벤처 캐피탈 등 투자 회사 등) 전문가(3명), 공공 기관 전문가(11명), 특히 사무소 변리사(9명), IP 분석/컨설팅 회사 전문가(4명), 창

의자본회사 소속 전문가(2), 대학 교수(3명), 기타(회계/법무 법인 소속 전문가)(1명)의 전문가 그룹(총 43명)을 대상으로 하였다.



<그림 3-2> 설문 응답자인 전문가(43명)의 소속별 분포

설문 응답자의 유형은 응답자의 현재 소속별로 기업체 그룹(10명), 금융권/투자회사 그룹(3), 공공 기관 그룹(11명), 특허 사무소(변리사) 그룹(9명), IP 분석/컨설팅 회사 그룹(4명), 창투자회사 그룹(2), 대학 교수 그룹(3명), 기타 그룹(회계/법무 법인)(1명)으로 구분하여 각 그룹별 한국에서의 창투자회사의 성공 요인에 대한 응답 특성을 분석하였다. 편당의 주체인 기업체, 금융권 관점에서 한국에서의 창투자회사를 바라보는 시각과 창투자회사와 업무 협력을 맺고 있는 공공기관의 관점에서 한국에서의 창투자회사를 바라보는 시각과, 한국에서의 창투자회사의 성공적인 정착을 통한 한국 IP 산업 발전에 관심을 가지고 있는 특허사무소(변리사), IP 분석/컨설팅 회사, 대학 교수의 관점에서 한국에서의 창투자회사를 바라보는 다양한 시각 등 다양한 소속의 전문가들의 관점을 분석 시 포함하도록 하였다.

전체 43명의 응답자 중에서 현재 창투자회사에 관련된 직접적인 업무를 담당하고 있거나 과거 담당한 경험이 있거나, 창투자회사 설립과정에 깊숙이 관여를 했거나, 또는 과거나 현재 창투자회사에 관련하여 조사·분석 경험이 있는 전문가는 핵심 전문가(총 15명)로 분류하여 별도로 응답

특성을 분석하였다.



<그림 3-3> 설문 응답자인 핵심 전문가(15명)의 소속별 분포

2. 설문지 문항 구성

본 연구의 한국에서의 창투자회사의 성공 요인을 도출하기 위하여 설문지 문항은 본 연구자가 초안을 작성한 후, 국내 대기업, 창투자회사, 대학 교수, 공공기관 소속의 창투자 관련 핵심 전문가와 심층 인터뷰를 통하여 한국에서의 창투자회사의 성공 요인 4가지(비즈니스 모델, 전문 인력, 펀딩, 특허 포트폴리오)를 도출하였다.

상기 4가지 성공 요소에 대해서는 한국에서의 창투자회사가 성공하기 위해 현시점에서 시급히 필요한 순서에 대한 설문(부록 설문 1-1)을 구성하여 성공 요소 중 가장 시급도에서 중요한 요소를 파악하고자 하였다.

상기 심층 인터뷰를 통하여 도출된 비즈니스 모델, 전문 인력, 펀딩, 특허 포트폴리오 성공 요인별로 한국에서의 창투자회사의 성공을 위해서 전문가의 의견 청취가 필요한 세부 요소를 도출하여 설문지 문항에 포함시키는 형태로 설문지 문항을 최종 확정하였다.

구체적으로, 한국에서의 창투자회사의 성공과 비즈니스 모델 요인에 대한 설문(부록 설문 2-1, 2-2, 2-3), 한국에서의 창투자회사의 성공과 전

문 인력 요인에 관련된 설문(부록 설문 3-1, 3-2, 3-3), 한국에서의 창투자본 회사의 성공과 방어 펀드 모델 유형에 관련된 설문(부록 설문 4-3, 4-4), 한국에서의 창투자본회사의 성공과 특허포트폴리오 요인에 관련된 설문(부록 설문 5-1, 5-2, 5-3, 5-4, 5-5, 5-6)을 구성하였다.

3. 설문 조사 방법

대부분의 핵심 전문가를 포함하여 일부 전문가(13명)는 1시간 전후로 심층 인터뷰의 형태로 설문 조사를 하였고, 일부 전문가(30명)는 이메일을 통하여 설문 조사를 수행하였다.

인터뷰 및 설문조사 기간은 2011년 9월 15일부터 2011년 10월 31일까지 총 1개월 반에 걸쳐서 진행되었다.

4. 분석 방법

본 연구의 설문에서 사용된 성공 요인별 세부 요소에 대한 측정은 각 문항들에 5점 척도(매우 아니다, 아니다, 보통, 그렇다, 매우 그렇다)를 이용하여 각 문항들에 대하여 시급한 정도, 바람직한 정도, 중요한 정도, 효과적인 정도 등을 전문가가 해당되는 점수에 표시하도록 하여 측정하였다.

본 연구의 분석은 수집된 설문조사의 결과를 토대로 성공 요인별 세부 요소에 대하여 전문가들의 응답 특성을 파악하기 위하여 빈도분석을 실시하였고, 전문가들의 소속별 성공 요인에 대한 응답 특성을 파악하기 위하여 교차 분석을 실시하였다.

제 4 장 연구 결과

제 1 절 한국에서의 창투자본회사의 성공 요소에 대한 분석 결과

1. 설문 요지: 한국에서의 창투자본회사가 성공하기 위한 현시점에서 가장 시급한 요인은?

- 1) 우수 특허 포트폴리오 구축(a1)
- 2) 외부 펀딩을 통한 자본 확보(a2)
- 3) 우수 전문 인력 확보(a3)
- 4) 비즈니스 모델 정립(a4)

2. 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 현시점에서 가장 시급한 요인은 비즈니스 모델 정립(18명), 우수 전문 인력 확보(11명), 우수 특허 포트폴리오 구축(8명), 외부 펀딩을 통한 자본 확보(4명) 순으로 지적되었다. 또한, 핵심 전문가 15명에 대한 응답 결과(1명 무응답)를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 가장 시급한 요인은 우수 전문 인력 확보(5명), 비즈니스 모델 정립(4명), 우수 특허 포트폴리오 구축(3명), 외부 펀딩을 통한 자본 확보(1명) 순으로 지적되었다.

전문가 43명에 대한 현시점에서 시급한 정도에 대한 [표 4-1]의 분석 결과에 따르면, 전문가 43명 그룹은 가장 시급한 요인으로 비즈니스 모델 정립(M=4.62), 우수 전문 인력 확보(M=4.37), 우수 특허 포트폴리오 구축(M=4.14), 외부 펀딩을 통한 자본 확보(M=4.09) 순으로 시급한 것으로 지적하였다.

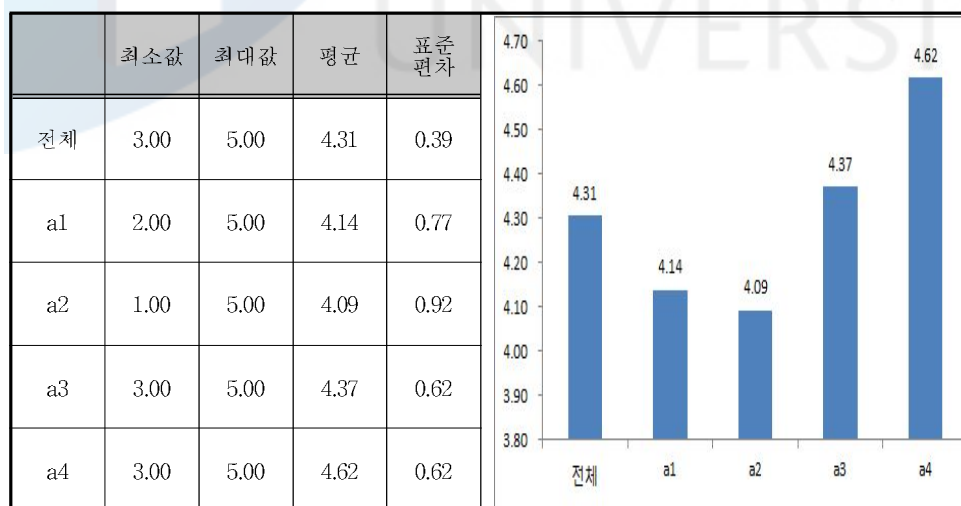
핵심 전문가 15명에 대한 현시점에서 시급한 정도에 대한 [표 4-2]의 분석 결과에 따르면, 핵심 전문가 15명 그룹은 가장 시급한 요인으로 비즈니스 모델 정립(M=4.67), 우수 전문 인력 확보(M=4.33), 우수 특허 포트폴리오

오 구축(M=4.13), 외부 편당을 통한 자본 확보(M=3.90) 순으로 시급한 것으로 지적하였다.

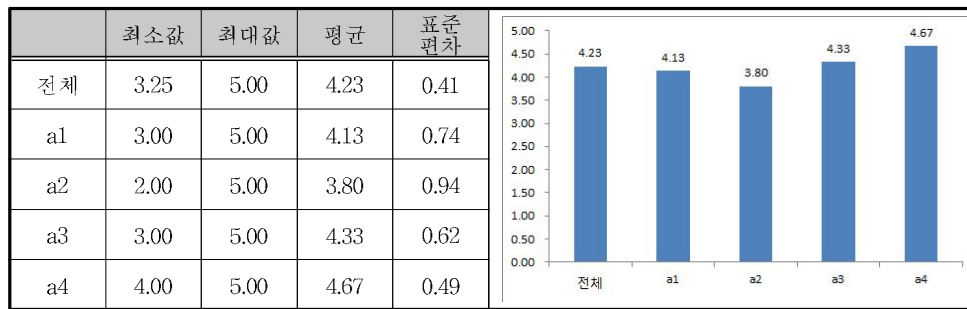
즉, 전문가 43명 및 핵심 전문가 15명에 대한 현시점에서 시급한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, 43명의 전문가 그룹 및 15명의 핵심 전문가 그룹 양쪽 모두 가장 시급한 요인으로 비즈니스 모델 정립, 우수 인력 확보, 우수 포트폴리오 구축, 외부 편당을 통한 자본 확보 순으로 시급한 것으로 지적하였다.

특히, 양쪽 전문가 그룹 모두 비즈니스 모델 정립을 가장 시급한 요인으로 지적하였으며, 이는 비즈니스 모델 정립이 안 되어 있는 현 상황을 지적하고 있는 것으로 볼 수 있다. 또한, 양쪽 전문가 그룹 모두 외부 편당을 통한 자본 확보는 시급도가 가장 낮은 요인으로 지적하였으며, 특히 전문가 15인 그룹의 경우 전문가 43인 그룹보다도 외부 편당을 통한 자본 확보 시급도는 떨어진다는 응답을 보였다. 이는 이미 현실적으로 초기 단계에서 정부/민간 편당이 유입되고 있는 상태이고 정부 편당의 추가 유입이 예정된 상태이므로 창투자본회사의 성공을 위해 편당 확보는 필요하지만 현시점에서의 상대적인 시급성은 가장 낮은 것으로 인식하고 있는 것으로 해석할 수 있다.

[표 4-1] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-2] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3. 교차 분석 결과

전문가 43명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 기업체 소속 응답자(10명)의 경우 응답자 수 측면에서는 비즈니스 모델 정립(4명), 우수 전문 인력 확보(4명), 우수 포트폴리오 구축(2명), 외부 펀딩을 통한 자본 확보(0명) 순으로 시급하다는 응답이 있었다. 응답자 수 측면에서는 동일한 수의 응답자가 비즈니스 모델 정립(4명) 및 우수 전문 인력 확보(4명)를 가장 시급한 것으로 지적하였으나, 현시점에서 시급한 정도에 대해서는, [표 4-3]을 참조하면, 비즈니스 모델 정립 필요성($M = 4.70$)이 우수 전문 인력 확보 필요성($M = 4.30$)보다 더 높은 것으로 조사되었다. 외부 펀딩 확보를 가장 시급한 요인으로 지적한 응답자는 없었으며, 이는 이미 정부 펀딩이 유입된 상태이므로 비즈니스 모델 정립이 가장 시급히 필요하고 이를 뒷받침할 수 있는 전문 인력 확보 및 우수 특허 포트폴리오 구축이 시급히 필요하다고 인식하고 있는 것으로 해석된다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 응답자 수 측면에서는 우수 전문 인력 확보(2명), 비즈니스 모델 정립(1명) 순으로 시급하다는 응답이 있었으며, 현시점에서 시급한 정도에 대해서도, [표 4-3]을 참조하

면, 우수 전문 인력 확보(M=4.67), 비즈니스 모델 정립(M=4.33), 외부 펀딩을 통한 자본 확보(M=4.33), 우수 특허 포트폴리오 구축(M=3.67)순으로 조사되었다. 즉, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 비즈니스 모델 정립보다 비즈니스 모델을 추진할 수 있는 우수 전문 인력 확보가 상대적으로 더 시급하다는 지적이었으며, 외부 펀딩을 통한 자본 확보가 우수 특허 포트폴리오 구축보다 더 시급하다는 지적이었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우 응답자 수 측면에서는 비즈니스 모델 정립(6명), 우수 전문 인력 확보(2명), 우수 포트폴리오 구축(2명), 외부 펀딩을 통한 자본 확보(1명) 순으로 시급하다는 응답이 있었으나, 현시점에서 시급한 정도에 대해서는, [표 4-3]을 참조하면, 우수 전문 인력 확보(M=4.73), 비즈니스 모델 정립(M=4.55), 외부 펀딩을 통한 자본 확보(M=4.18), 우수 포트폴리오 구축(M=4.00)순으로 조사되었다. 공공기관 소속 응답자(3명)의 경우 비즈니스 모델을 추진할 수 있는 우수 전문 인력 확보가 상대적으로 더 시급하다는 인식을 하고 있으며, 금융권 소속 응답자와 마찬가지로 외부 펀딩을 통한 자본 확보가 우수 특허 포트폴리오 구축보다 더 시급하다는 인식을 하고 있었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 창투자회사 소속 응답자(2명)의 경우 응답자 수 측면에서는 비즈니스 모델 정립(2명)이 가장 시급하다는 점에 공통적으로 지적하였으며, 현시점에서 시급한 정도에 대해서는, [표 4-3]을 참조하면, 비즈니스 모델 정립(M=5.00), 우수 전문 인력 확보(M=4.00), 외부 펀딩을 통한 자본 확보(M=4.00), 우수 특허 포트폴리오 구축(M=3.00)순으로 조사되었다. 즉, 창투자회사 소속 응답자(2명)의 경우 우수 인력 확보 및 외부 펀딩을 통한 자본 확보보다도 비즈니스 모델 정립이 현시점에서는 가장 시급하다는 지적이며, 우수 특허 포트폴리오 구축은 현시점에서는 시급도는 가장 낮게 지적되었다. 이는 현재 국내에서는 창투자회사의 설립 초기 단계이므로 초기에는 포트폴리오 구축보다는 우선적으로 비즈니스 모델을 정립이 시급하다는 의견으로 해석할 수 있다.

전문가 43명의 현재 소속과 한국에서의 창투자본회사의 성공 요인에 대한 [표 4-3]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 성공 요인간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

전문가 43명의 현재 소속과 성공요인에 대한 응답간의 교차 분석 결과, [표 4-3]을 참조하면 4가지 성공 요인 중 통계적으로 유의한 차이가 있는 것은 없는 것으로 분석되었다.

반면에, 핵심 전문가 15명의 현재 소속과 성공요인에 대한 응답간의 교차 분석 결과, [표 4-4]를 참조하면, 4가지 성공 요인 중 “우수 특허 포트폴리오 구축”(a1)($p=.005<.01$)은 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 핵심 전문가 15명 중 기업체에 소속된 전문가(2명)는 우수 특허 포트폴리오 구축(a1) 필요성이 평균(M) 4.50으로 가장 높게 나타났다. 즉, 핵심 전문가 15명 중 기업체 소속 전문가(2명)의 경우 통계적으로 유의미한 수준에서 ($p=0.005 < 0.01$) 상기 4가지 성공 요인 중에서 특히 “우수 특허 포트폴리오 구축”(a1) 필요성(M=4.50)이 금융권 소속 전문가(M=3.67) 및 창투자본회사 소속 전문가들(M=3.00)에 비하여 시급히 필요하다는 인식을 가지고 있는 것으로 해석할 수 있다. 이는 한국에서의 창투자본회사가 가야할 방향으로 해외 NPE에 대비할 수 있는 방어펀드 모델 및 라이선싱을 통한 수익 창출 모델을 요구하는 기업체의 입장이 그대로 반영된 것으로 해석할 수 있다.

[표 4-3] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
za	기업체	4.28	0.46	.593	.734
	금융권	4.25	0.25		
	공공기관	4.36	0.34		
	특허사무소	4.33	0.18		
	대학교수	4.14	0.99		
	IP분석/컨설팅회사	4.56	0.31		
	창투자본회사	4.00	0.35		
a1	기업체	4.50	0.53	1.603	.175
	금융권	3.67	0.58		
	공공기관	4.00	0.63		
	특허사무소	4.22	0.83		
	대학교수	4.00	1.73		

	IP분석/컨설팅회사	4.50	0.58		
	창의자본회사	3.00	0.00		
	기업체	3.60	0.97	.930	.486
	금융권	4.33	0.58		
	공공기관	4.18	1.17		
a2	특허사무소	4.22	0.67		
	대학교수	4.33	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.75	0.50		
	창의자본회사	4.00	1.41		
	기업체	4.30	0.67	1.394	.245
	금융권	4.67	0.58		
	공공기관	4.73	0.47		
a3	특허사무소	4.11	0.60		
	대학교수	4.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	4.50	0.58		
	창의자본회사	4.00	0.00		
	기업체	4.70	0.48	.688	.660
	금융권	4.33	0.58		
	공공기관	4.55	0.69		
a4	특허사무소	4.78	0.44		
	대학교수	4.00	1.41		
	IP분석/컨설팅회사	4.50	1.00		
	창의자본회사	5.00	0.00		

[표 4-4] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 성공요인에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
za	기업체	4.28	0.46	.350	.712
	금융권	4.25	0.25		
	창의자본회사	4.00	0.35		
a1	기업체	4.50	0.53	8.653	.005
	금융권	3.67	0.58		
	창의자본회사	3.00	0.00		
a2	기업체	3.60	0.97	.723	.505
	금융권	4.33	0.58		
	창의자본회사	4.00	1.41		
a3	기업체	4.30	0.67	.713	.510
	금융권	4.67	0.58		
	창의자본회사	4.00	0.00		
a4	기업체	4.70	0.48	1.229	.327
	금융권	4.33	0.58		
	창의자본회사	5.00	0.00		

제 2 절 한국에서의 창투자회사 성공과 비즈니스모델 요인에 대한 분석 결과

2-1. 한국에서의 창투자회사가 성공하기 위해 가장 중요한 비즈니스
모델에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 한국에서의 창투자회사가 성공하기 위한 가장 중요 한 비즈니스 모델은?

- 2-1-1) 방어펀드 모델(b1)
- 2-1-2) 라이선싱 모델(b2)
- 2-1-3) 기술이전/매각 모델(b3)
- 2-1-4) IP 기반의 평가 사업 모델(b4)
- 2-1-5) IP 경매 사업 모델(b5)
- 2-1-6) IP 기반의 기업/기술 M&A 모델(b6)
- 2-1-7) IP 기반의 기업 지분 투자 모델(b7)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 가장 중요한 비즈니스 모델은 라이선싱(16명), 방어 펀드(9명), 기술 이전/매각(7명), IP 기반의 기업 지분 투자(5명), IP 기반의 기업/기술 M&A(4명), IP 기반의 평가사업(2명), IP 경매 사업(0명)순으로 중요한 것으로 지적하였다.

또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 가장 중요한 비즈니스 모델은 방어 펀드(7명), IP 기반의 기업/기술 M&A(3명), 라이선싱(2명), IP 기반의 기업 지분 투자(2명), 기술 이전/매각(1명), IP 기반의 평가사업(0명), IP 경매 사업(0명)순으로 중요한 것으로 지적하였다. 방어 펀드 모델을 제외한 나머지 비즈니스 모델에 대해서는 다양한 비즈니스 모델이 필요하다는 응답이었으나, 핵심 전문가 15명 중 과반수에 가까운 7명의 응답자가 방어 펀드 모델이 중요하다는 응

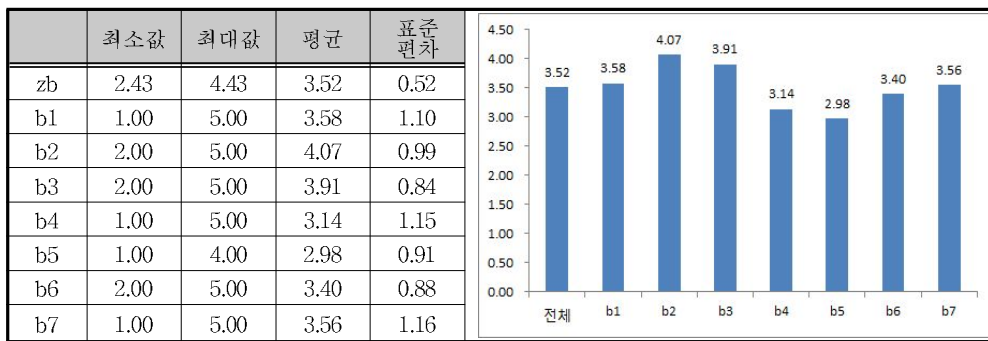
답을 하였다.

전문가 43명에 대한 현시점에서의 중요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-5]를 참조하면, 가장 중요한 비즈니스 모델은, 라이선싱(M=4.07), 기술 이전/매각(M=3.91), IP 기반의 기업 지분 투자(M=3.56), 방어 펀드(M=3.52), IP 기반의 기업/기술 M&A(M=3.40), IP 기반의 평가사업(M=3.14), IP 경매 사업(M=2.98)순으로 중요한 것으로 지적하였다.

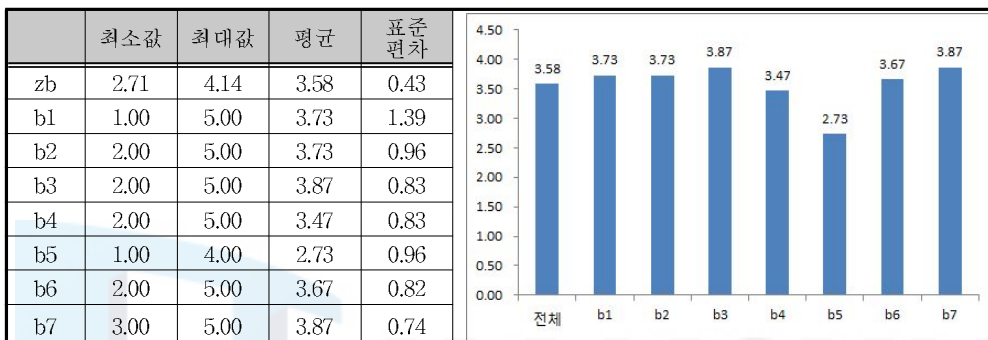
핵심 전문가 15명에 대한 현시점에서의 중요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-6]을 참조하면, 가장 중요한 비즈니스 모델은, 기술 이전/매각(M=3.87), IP 기반의 기업 지분 투자(M=3.87), 라이선싱(M=3.73), 방어 펀드(M=3.73), IP 기반의 기업/기술 M&A(M=3.67), IP 기반의 평가사업(M=3.47), IP 경매 사업(M=2.73)순으로 중요한 것으로 지적하였다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명 양쪽 전문가 그룹 모두 특정 비즈니스 모델 보다는 IP 기반의 기업 지분 투자, 기술 이전/매각, 라이선싱, 방어 펀드, IP 기반의 기업/기술 M&A 등 다양한 비즈니스 모델에 대해 현시점에서 중요하다는 응답을 보였다. 이러한 다양한 응답 결과는, 한국에서의 창투자본회사의 성공을 위해 현시점에서 가장 핵심적으로 중요한 비즈니스 모델이 무엇인지에 대해서 전문가들 사이에서도 의견이 일치되지 않고 전문가들의 소속에 따라 현시점에서 창투자본회사가 우선적으로 가져야 할 비즈니스 모델에 대해 다양한 견해가 존재하는 것으로 해석될 수 있다. 이러한 응답 결과는 결국 편당을 할 주체(정부, 대기업/중견기업/금융권 등 민간)가 원하는 비즈니스 모델로서 한국의 IP 경쟁력 현실 하에서 현실적으로 가능한 비즈니스 모델을 정립하는데 어려움이 존재함을 여실히 보여준다. 다만, 핵심 전문가 15명 중 과반수에 가까운 7명의 응답자가 방어 펀드 모델이 중요하다는 응답을 하였음은 이러한 다양한 비즈니스 모델에 대한 다양한 의견들 중에서 특히 주목할 필요가 있는 것으로 보인다.

[표 4-5] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-6] 핵심전문가 15명 기술 통계 분석 결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 중요하게 생각하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 기업체 소속 응답자(10명)의 경우 응답자 수 측면에서는 방어 펀드 모델(3명), 라이선싱을 통한 수익 모델(3명), IP 기반의 기업 지분 투자(3명), 기술이전/매각을 통한 수익 모델(1명) 순으로 중요하다는 응답이 있었다. 응답자 수 측면에서는 동일한 수의 응답자가 방어 펀드 모델(3명), 라이선싱을 통한 수익 모델(3명), IP 기반의 기업 지분 투자(3명)를 가장 중요한 것으로 지적하였으나, 현시점에서 중요한 정도에 대해서는, [표 4-7]을 참조하면, 라이선싱을 통한 수익 모델($M = 4.00$), 기술이전/매각을 통한 수익 모델($M = 3.90$), IP 기반의 기업 지분 투자($M = 3.90$), 방어 펀드 모델($M = 3.70$), IP 기반의 평가 사업을 통한 수익 모델($M = 3.60$), IP 기반의

기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델($M = 3.30$), IP 경매 사업을 통한 수익 모델($M=2.70$) 순으로 조사되었다. 기업체 소속 전문가(10명) 중에는 대기업(6명) 및 중견기업(4명) 소속 전문가들이 포함되어 있었으며, 이러한 대기업 및 중견기업 입장에서 중요하다고 판단되는 수익 모델로 방어 펀드 모델 외에도 라이선싱, 기술이전/매각, IP 기반의 기업 지분 투자가 중요하다고 인식하고 있는 것으로 해석된다. 기업체 소속 전문가(10명) 중 일부는 S사, L사 등의 소송 경험이 풍부한 국내 대기업의 경우 해외의 방어 펀드 모델을 가진 RPX 등에 이미 회원사로 가입을 한 상태이므로 국내에서의 방어 펀드 모델의 시급성에 대해서는 부정적으로 보면서 회원사인 국내 대기업에 대해 창투자회사 보유 특허권에 대한 라이선스를 받아낼 수 있는 라이선스 모델이 한국의 IP 현실에서는 더 시급하다는 의견도 있었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 중요하게 생각하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 응답자 수 측면에서는 방어 펀드 모델(1명), IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델(1명), IP 기반의 기업 지분 투자(1명)가 중요하다는 응답이 있었으며, 현시점에서 시급한 정도에 대해서는, [표 4-7]을 참조하면, IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델($M=4.33$), IP 기반의 기업 지분 투자($M=4.00$), 방어 펀드 모델($M=3.67$), 기술이전/매각을 통한 수익 모델($M=3.67$) 순으로 조사되었다. 즉, 금융권 소속 응답자(3명)의 의견 중에는 대기업에서 한국에서의 창투자회사의 방어 펀드 모델에 편입할 가능성이 현실적으로 낮고 방어 펀드가 많아질 경우 장기적으로 방어 펀드의 장점이 떨어질 수 있다는 지적이 있었으며, 이에 따라 방어 펀드 모델 보다는 IP 기반의 기업/기술 M&A 사업, 벤처캐피탈에서 기존부터 해왔던 IP 기반의 기업 지분 투자, 또는 기술이전/매각을 통한 수익 모델이 중요하다는 의견들이 있었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 중요하게 생각하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우 응답자 수 측면에서는 라이선싱을 통한 수익 모델(7명), 방어 펀드 모델(2명), 기술이전/매각을 통한 수익 모델(1명), IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델(1명) 순으로 중요하다는 응답이 있었으나, 현시점에서 중요한

정도에 대해서는, [표 4-7]을 참조하면, 라이선싱을 통한 수익 모델(M=4.64), 기술이전/매각을 통한 수익 모델(M=3.91), 방어 펀드 모델(M=3.45), IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델(M=3.36), IP 기반의 기업 지분 투자(M=3.36)순으로 조사되었다. 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우 라이선싱을 통한 수익 모델과 기술이전/매각을 통한 수익 모델이 가장 중요하다는 인식을 하고 있었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 중요하게 생각하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 창투자회사 소속 응답자(2명)의 경우 응답자 수 측면에서는 IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델(1명), 기술이전/매각을 통한 수익 모델(1명)의 응답이 있었으며, 현시점에서 시급한 정도에 대해서는, [표 4-7]을 참조하면, IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델(M=4.50), 기술이전/매각을 통한 수익 모델(M=4.00), 방어 펀드 모델(M=4.00), IP 기반의 기업 지분 투자(M=3.50)순으로 조사되었다. 즉, 창투자회사 소속 응답자(2명)의 경우 IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델이 가장 우선적으로 중요하고, 기술이전/매각을 통한 수익 모델 및 방어 펀드 모델도 그 다음 우선순위로 중요하다는 의견이었다.

전문가 43명의 현재 소속과 가장 중요하게 생각하는 비즈니스 모델에 대한 [표 4-7]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 가장 중요하게 생각하는 비즈니스 모델 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

핵심 전문가 15명의 현재 소속과 가장 중요하게 생각하는 비즈니스 모델에 대한 [표 4-8]의 교차 분석 결과, 근무처에 따른 “IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델”(b6)($p=.032<.05$)은 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 창투자회사 근무자의 “IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델”(b6)은 $M=4.50$ 으로 기업체의 $M=3.30$ 보다 높은 것으로 드러났다. 즉, 핵심 전문가 15명 중 창투자회사 소속 전문가(2명)의 경우 통계적으로 유의미한 수준에서($p=.032<.05$) 상기 비즈니스 모델 중에서 특히 “IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델”(b6) 필요성($M=4.50$)이 기업체 소속 전문가($M=3.30$)에 비하여 현시점에서 중요하다는 인식을 가지고 있는 것으로 해석할 수 있다.

[표 4-7] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 비즈니스 모델에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zb	기업체	3.59	0.43	.335	.914
	금융권	3.62	0.22		
	공공기관	3.45	0.45		
	특허사무소	3.52	0.61		
	대학교수	3.14	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.64	0.58		
	창의자본회사	3.50	0.91		
b1	기업체	3.70	1.57	.107	.995
	금융권	3.67	1.53		
	공공기관	3.45	1.04		
	특허사무소	3.44	0.88		
	대학교수	3.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	3.50	1.29		
	창의자본회사	4.00	0.00		
b2	기업체	4.00	0.94	1.996	.093
	금융권	3.33	0.58		
	공공기관	4.64	0.67		
	특허사무소	3.78	1.20		
	대학교수	4.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	4.75	0.50		
	창의자본회사	3.00	1.41		
b3	기업체	3.90	0.88	.258	.953
	금융권	3.67	0.58		
	공공기관	3.91	0.83		
	특허사무소	4.11	0.78		
	대학교수	4.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.50	1.29		
	창의자본회사	4.00	1.41		
b4	기업체	3.60	0.84	1.135	.363
	금융권	3.33	0.58		
	공공기관	2.55	1.13		
	특허사무소	3.33	1.00		
	대학교수	2.33	1.53		
	IP분석/컨설팅회사	3.25	1.71		
	창의자본회사	3.00	1.41		
b5	기업체	2.70	0.82	.711	.643
	금융권	3.00	1.00		
	공공기관	2.91	0.94		
	특허사무소	3.33	0.87		
	대학교수	2.67	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	3.50	0.58		
	창의자본회사	2.50	2.12		

b6	기업체	3.30	0.67	1.770	.134
	금융권	4.33	0.58		
	공공기관	3.36	1.12		
	특허사무소	3.33	0.71		
	대학교수	2.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	3.00	0.82		
	창의자본회사	4.50	0.71		
b7	기업체	3.90	0.74	.668	.676
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	3.36	1.03		
	특허사무소	3.33	1.22		
	대학교수	2.67	2.08		
	IP분석/컨설팅회사	4.00	2.00		
	창의자본회사	3.50	0.71		

[표 4-8] 핵심 전문가 15명에 대한 현재 소속과 비즈니스 모델에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zb	기업체	3.59	0.43	.041	.960
	금융권	3.62	0.22		
	창의자본회사	3.50	0.91		
b1	기업체	3.70	1.57	.037	.963
	금융권	3.67	1.53		
	창의자본회사	4.00	0.00		
b2	기업체	4.00	0.94	1.275	.315
	금융권	3.33	0.58		
	창의자본회사	3.00	1.41		
b3	기업체	3.90	0.88	.105	.902
	금융권	3.67	0.58		
	창의자본회사	4.00	1.41		
b4	기업체	3.60	0.84	.441	.653
	금융권	3.33	0.58		
	창의자본회사	3.00	1.41		
b5	기업체	2.70	0.82	.159	.855
	금융권	3.00	1.00		
	창의자본회사	2.50	2.12		
b6	기업체	3.30	0.67	4.633	.032
	금융권	4.33	0.58		
	창의자본회사	4.50	0.71		

	기업체	3.90	0.74	.270	.768
b7	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	3.50	0.71		

2-2. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 방어 펀드 모델 유형에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 한국에서의 창의자본회사가 성공하기 위해 더 중요한 방어펀드 모델은?

2-2-1) RPX와 유사한 비즈니스 모델 유사하게 소송가능성이 높은 문제 특허를 매입하여 회원사에게 RPX 보유 특허 전부에 대한 무제한 라이선스를 제공(c1)

2-2-2) AST와 유사한 비즈니스 모델과 유사하게 잠재적인 특허 소송에 대비하기 위하여 핵심 특허를 공동 구매하여 회원사에게 통상 실시권 제공(c2)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델은 RPX 유사 사업 모델(31명), AST 유사 사업 모델(13명)인 것으로 지적하였다(전문가 중 1인은 RPX 유사 사업 모델 및 AST 유사 사업 모델이 모두 중요하다고 지적함).

또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델은 RPX 유사 사업 모델(15명), AST 유사 사업 모델(1명)인 것으로 지적하였다(전문가 중 1인은 RPX 유사 사업 모델 및 AST 유사 사업 모델이 모두 중요하다고 지적함). 즉, 15명의 핵심 전문가 그룹 전원이 RPX 유사 모델이 중요하다고 응답하여 방어 펀드 모델 중 RPX 유사 모델이 창의자본회사의 성공을 위해 중요하다고 지적하였다.

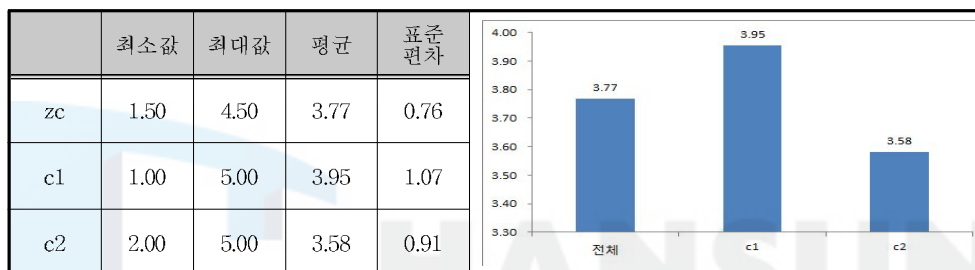
결론적으로, 전문가 43명 및 핵심 전문가 15명 전체적으로 볼 때 RPX 유사 모델이 한국에서의 창의자본회사의 성공을 위해 중요하다는 것이 우

세한 의견이었다.

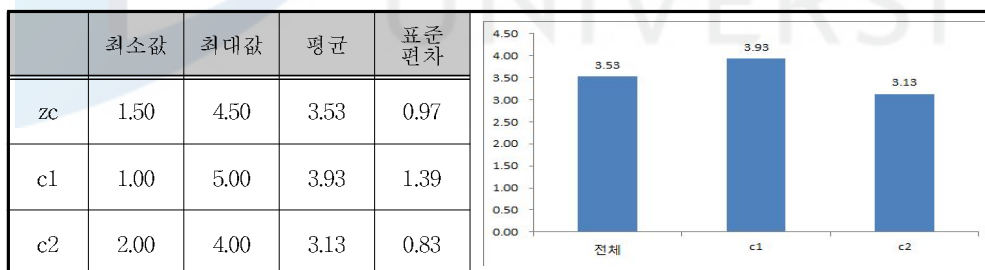
전문가 43명에 대한 중요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-9]를 참조하면, 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델은, RPX 유사 사업 모델(M=3.95), AST 유사 사업 모델(M=3.58) 순으로 중요한 것으로 지적하였다.

핵심 전문가 15명에 대한 현시점에서의 중요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-10]을 참조하면, 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델은, RPX 유사 사업 모델(M=3.93), AST 유사 사업 모델(M=3.13) 순으로 중요한 것으로 지적하여, 전문가 43명그룹 보다 AST 유사 사업 모델의 중요도를 더 낮게 보고 있는 것으로 조사되었다.

[표 4-9] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-10] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명에 대한 현재 소속과 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 기업체 소속 응답자(10명)의 경우 응답자 수 측면에서는 RPX 유사 사업 모델(9명), AST 유사 사업 모델(1명)이 중요하다는 응답이 있었다. 중요한 정도에 대해서는, [표 4-11]을 참조하면, RPX 유사 사업 모델($M = 4.10$), AST 유사 사업 모델($M = 3.00$) 순으로 조사되었다. 즉, 기업체 소속 전문가(10명) 중 압도적인 다수(9명)는 방어 펀드 모델 중에서 RPX 유사 사업 모델이 AST 유사 사업 모델 보다 더 중요하다는 의견을 보였다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 응답자 수 측면에서는 RPX 유사 사업 모델(3명), AST 유사 사업 모델(0명)이 중요하다는 응답이 있었으며, 중요한 정도에 대해서는, [표 4-11]을 참조하면, RPX 유사 사업 모델($M = 4.33$), AST 유사 사업 모델($M = 3.67$) 순으로 조사되었다. 즉, 금융권 소속 응답자(3명) 전원이 방어 펀드 모델 중에서 RPX 유사 사업 모델이 AST 유사 사업 모델보다 더 중요하다는 의견을 보였다. 그 이유에 대해서 금융권 소속 응답자 중 일부 전문가는 RPX 유사 사업 모델이 초기 수익 창출 측면에서 AST 유사 사업 모델보다 더 유리하기 때문이라고 응답하였다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우 응답자 수 측면에서는 RPX 유사 사업 모델(8명), AST 유사 사업 모델(3명)이 중요하다는 응답이 있었다. 중요한 정도에 대해서는, [표 4-11]을 참조하면, RPX 유사 사업 모델($M = 4.27$), AST 유사 사업 모델($M = 3.73$) 순으로 조사되었다. 즉, 공공기관 소속 응답자의 경우도 방어 펀드 모델 중에서 RPX 유사 사업 모델이 AST 유사 사업 모델보다 더 중요하다는 의견이 우세하였다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 창투자자 회사 소속 응답자(2명)의 경우 응답자 수 측면에서는 RPX 유사 사업 모델(1명), AST 유사 사

업 모델(1명)이 중요하다는 응답이 있었으나, 중요한 정도에 대해서는, [표 4-11]을 참조하면, RPX 유사 사업 모델(M = 2.50), AST 유사 사업 모델(M = 3.00)순으로 조사되었다. 즉, 창투자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우 방어 펀드 모델로서의 RPX 유사 사업 모델 및 AST 유사 사업 모델의 중요도는 높지 않다는 응답을 보였다. 그 이유로는 창투자본 회사 소속 응답자(2명) 중 일부는 RPX 유사 사업 모델은 매입 여부를 독자적으로 판단하여 매입 후 묻어두는 경향이 강하고, AST 유사 사업 모델의 경우에는 회원사간의 이해관계의 충돌 등의 이유로 한국에서의 방어 펀드 모델로서의 중요도는 높지 않다는 의견이 있었다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명 모두에 대해 현재 소속과 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델에 대한 [표 4-11] 및 [표 4-12]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 방어 펀드 모델 중에서 더 중요한 모델에 대한 응답 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

[표 4-11] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 방어 펀드 모델에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zc	기업체	3.55	0.93	1.319	.275
	금융권	4.00	0.50		
	공공기관	4.00	0.55		
	특허사무소	3.78	0.79		
	대학교수	3.50	0.00		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.29		
	창투자본회사	2.75	1.77		
c1	기업체	4.10	1.37	.938	.481
	금융권	4.33	0.58		
	공공기관	4.27	0.79		
	특허사무소	3.78	0.97		
	대학교수	3.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.00	1.15		
	창투자본회사	2.50	2.12		
c2	기업체	3.00	0.82	1.838	.120
	금융권	3.67	0.58		
	공공기관	3.73	0.90		
	특허사무소	3.78	0.97		
	대학교수	3.33	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.50	0.58		
	창투자본회사	3.00	1.41		

[표 4-12] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 방어 펀드 모델에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zc	기업체	3.55	0.93	.996	.398
	금융권	4.00	0.50		
	창의자본회사	2.75	1.77		
c1	기업체	4.10	1.37	1.323	.302
	금융권	4.33	0.58		
	창의자본회사	2.50	2.12		
c2	기업체	3.00	0.82	.738	.498
	금융권	3.67	0.58		
	창의자본회사	3.00	1.41		

2-3. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 비즈니스 모델의 성격에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 한국에서의 창의자본회사가 성공하기 위해 ‘공공성’ 기반 비즈니스 모델과 ‘수익성’ 기반 비즈니스 모델 중 어느 것에 더 비중을 두어야하는지?

2-3-1) 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(d1)

2-3-2) 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(d2)

2-3-3) 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(d3)

2-3-4) 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(d4)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델은 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(21명), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(12명), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(5명), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(3명)순으로 중요한 것으로 지적하였다.

또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서

살펴보면, 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델은, 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(6명), 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(5명), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(3명), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(1명)순으로 중요한 것으로 지적하였다.

전문가 43명그룹에서는 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(12명) 보다는 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(21명)이 우세하였으나, 핵심 전문가 15명은 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(6명)과 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(5명)이 팽팽하였다. 이는 핵심 전문가 그룹의 경우 한국의 IP 경쟁력 현실상 국내 창의자본회사의 경우 수익성에 더 중점을 두는 비즈니스 모델의 성공가능성을 낮게 보고, 정부 편당에 의한 공공성을 중점으로 하는 비즈니스 모델이 성공을 위해 더 중요하다는 인식을 가지고 있는 것으로 해석된다.

전문가 43명에 대한 중요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-13]을 참조하면, 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델은, 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(M=4.05), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(M=3.65), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(M=2.98), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(M=2.60)순으로 중요한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 일치한다.

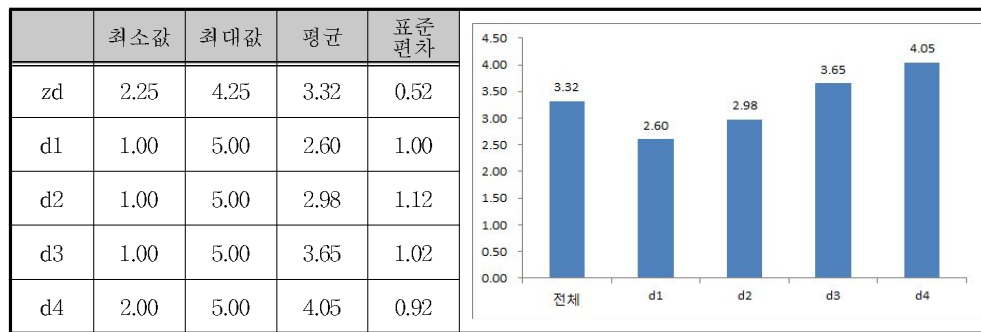
핵심 전문가 15명에 대한 중요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-14]를 참조하면, 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델은, 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(M=4.00), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(M=3.67), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(M=3.27), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(M=2.80)순으로 중요한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 앞서 살펴본 결과인 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(6명)과 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(5명)이 팽팽했던 결과와 일부 상이한 결과를 보이고 있다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명 양쪽 전문가 그룹 모두 수익성과 공공성을 모두 고려한 비즈니스 모델이 필요하다는 것이 절대적으로 우세한 의견이었으며, 특히 공공성보다는 수익성을 우선순위에 두고 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델이 가장 바람직한 것으로 조사되었다. 이에 대하여 전문가 중 일부는 한국에서의 창의자본회사의 성공을 위해서는 우수 전문 인력의 확보가 가장 중요하며, 국내에서는 이러한 우수 전문 인력 확보가 매우 어려운 현실이므로 수익성에 중점을 두는 비즈니스 모델은 현실적으로 수익 창출이 매우 어려우므로 공공성만을 고려한(단 이 경우 ‘공공성만을 고려’한 것의 의미는 큰 수익을 내지 못한다는 의미로서 수익성이 전여 배제된 것을 의미하는 것은 아니며, 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델보다도 수익성의 비중을 매우 낮게 보는 입장으로 볼 수 있음) 비즈니스 모델이 중요하다는 의견을 제시하였다. 이러한 공공성만을 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 견해는 민간 편당이 불가능하다는 인식하에서 정부 편당에 의한 공공성만을 고려해야한다는 견해라고 해석된다. 한편, 핵심 전문가 중 일부는 창의자본회사가 성공하기 위해서는 국내 비즈니스만으로는 어렵고 글로벌 비즈니스를 해야 하며, 글로벌 비즈니스에서 성공하기 위해서는 공공성을 고려한 비즈니스 모델을 전적으로 배제하고 무조건 수익성만을 고려한 비즈니스 모델로 가야하며, 이를 위해서는 확실한 전문성을 가진 전문 인력 구성이 전제가 되어야하며, 다양한 비즈니스 모델이 아닌 사업 성공에 대한 확신을 가질 수 있는 고유의 비즈니스 모델 1개 또는 2개를 가져야한다는 의견을 제시하였다. 수익성만을 고려한 비즈니스 모델로 가야한다는 의견을 제시한 전문가의 일부는 수익성만을 고려한 비즈니스 모델로 가야하는 이유로서 정부 편당의 역기능을 배제하기 위해서 극단적으로 수익성만을 고려해야한다는 의견을 제시하였다.

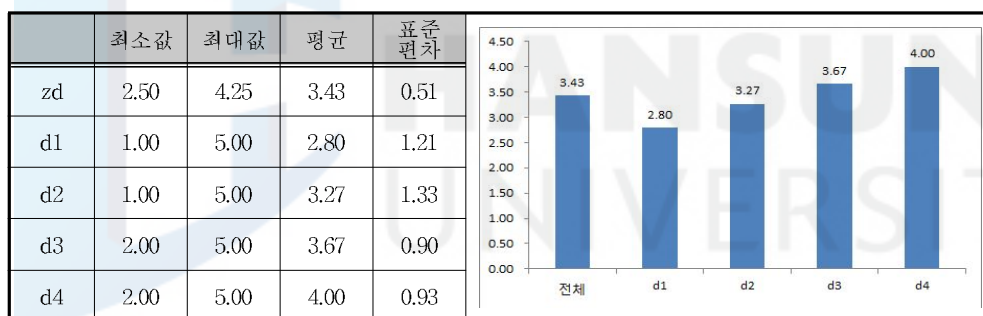
상기와 같이 전문가들의 설문 조사 결과를 종합해보면, 수익성만을 고려하거나 공공성만을 고려하는 비즈니스 모델보다는 수익성과 공공성을 모두 고려한 비즈니스 모델이 필요하다는 것이 절대적인 의견이었으며, 특히 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델이 가장 바람직한

것으로 조사되었다. 그러나 이러한 전문가들의 다수 의견과 달리 한국의 전문 인력의 전문성의 한계성을 인정한 채 공공성만을 위주로 한 비즈니스 모델이 중요하다는 일부 전문가의 견해와 글로벌 비즈니스 경쟁력을 갖추기 위해서 수익성만을 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 일부 전문가의 견해도 있었음을 주목할 필요도 있다.

[표 4-13] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-14] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명에 대한 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 기업체 소속 응답자(10명)의 경우 응답자 수 측면에서는 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(5명), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(3명),

수익성만을 고려한 비즈니스 모델(1명), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(1명) 순으로 중요하다는 응답이 있었으며, 공공성과 수익성 중 어느 것에 더 비중을 두는 비즈니스 모델이 바람직한지에 대해서는 공공성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(5명)과 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(3명)이 나뉘고 있었다. 중요한 정도에 대해서는, [표 4-15]를 참조하면, 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(M=4.10), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(M=3.90), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(M=3.20), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(M=3.20) 순으로 조사되었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 응답자 수 측면에서는 응답자 수 측면에서는 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(1명), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(1명), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(1명), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(0명) 순으로 중요하다는 응답이 있었다. 중요한 정도에 대해서는, [표 4-15]를 참조하면, 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(M=4.00), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(M=3.30), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(M=3.00), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(M=2.00) 순으로 조사되었다. 특히, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 공공성만을 고려한 비즈니스 모델에 대해 중요하다고 응답한 응답자는 전연 없었으며, 공공성만을 고려한 비즈니스 모델에 대해서는 중요도가 매우 낮다는 인식을 하고 있는 것으로 조사되었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우 응답자 수 측면에서는 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(5명), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(4명), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(2명), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(0명) 순으로 중요하다는 응답이 있었다. 중요한 정도에 대해서는, [표 4-15]를 참조하면, 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델

(M=4.09), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(M=3.36), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(M=3.09), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(M=2.27) 순으로 조사되었다. 즉, 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우도 공공성만을 고려한 비즈니스 모델에 대해 중요하다고 응답한 응답자는 전혀 없었으며, 공공성만을 고려한 비즈니스 모델에 대해서는 중요도가 매우 낮다는 인식을 하고 있는 것으로 조사되었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 창투자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우 응답자 수 측면에서는 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(1명), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(1명), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(0명), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(0명) 순으로 중요하다는 응답이 있었으며, 공공성과 수익성 중 어느 것에 더 비중을 두는 비즈니스 모델이 바람직한지에 대해서는 공공성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(1명)과 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델이 중요하다는 응답(1명)이 나뉘고 있었다. 중요한 정도에 대해서는, [표 4-15]를 참조하면, 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(M=3.50), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(M=3.50), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(M=3.50), 공공성만을 고려한 비즈니스 모델(M=2.00) 순으로 조사되었다. 즉, 창투자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우 수익성을 중점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델(M=3.50), 공공성을 중점으로 하되 수익성도 고려한 비즈니스 모델(M=3.50), 수익성만을 고려한 비즈니스 모델(M=3.50)의 중요도는 비슷하며, 공공성만을 고려한 비즈니스 모델에 대해서는 중요도가 매우 낮다는 인식을 하고 있는 것으로 조사되었다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명의 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델에 대한 응답간의 [표 4-15] 및 [표 4-16]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델에 대한 응답 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

[표 4-15] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스 모델에
대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zd	기업체	3.60	0.47	.758	.607
	금융권	3.08	0.14		
	공공기관	3.20	0.44		
	특허사무소	3.25	0.68		
	대학교수	3.33	0.52		
	IP분석/컨설팅회사	3.44	0.47		
	창의자본회사	3.13	0.88		
d1	기업체	3.20	1.23	1.236	.312
	금융권	2.00	1.00		
	공공기관	2.27	0.79		
	특허사무소	2.78	1.09		
	대학교수	2.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	2.25	0.96		
	창의자본회사	2.00	0.00		
d2	기업체	3.20	1.32	.346	.907
	금융권	3.33	1.53		
	공공기관	3.09	0.94		
	특허사무소	2.78	0.97		
	대학교수	3.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	2.50	1.00		
	창의자본회사	3.50	2.12		
d3	기업체	3.90	0.88	.497	.806
	금융권	3.00	1.00		
	공공기관	3.36	1.36		
	특허사무소	3.67	1.12		
	대학교수	3.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.00	0.00		
	창의자본회사	3.50	0.71		
d4	기업체	4.10	0.74	.961	.465
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	4.09	0.83		
	특허사무소	3.78	1.09		
	대학교수	4.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	5.00	0.00		
	창의자본회사	3.50	2.12		

[표 4-16] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 더 비중을 두어야하는 비즈니스
모델에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
--	--	---	----	---	---

zd	기업체	3.60	0.47	1.760	.214
	금융권	3.08	0.14		
	창의자본회사	3.13	0.88		
d1	기업체	3.20	1.23	1.846	.200
	금융권	2.00	1.00		
	창의자본회사	2.00	0.00		
d2	기업체	3.20	1.32	.040	.961
	금융권	3.33	1.53		
	창의자본회사	3.50	2.12		
d3	기업체	3.90	0.88	1.234	.326
	금융권	3.00	1.00		
	창의자본회사	3.50	0.71		
d4	기업체	4.10	0.74	.316	.735
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	3.50	2.12		

제 3 절 한국에서의 창의자본회사의 성공과 전문 인력 요인에 대한 분석 결과

3-1. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 내부 보유 인력의 전문성에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 한국에서의 창의자본회사가 성공하기 위해 가장 시급히 보강해야할 전문 인력은?

3-1-1) 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(e1)

3-1-2) 라이선싱 전문 인력 보강(e2)

3-1-3) 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(e3)

3-1-4) 소송을 위한 법률 전문가(e4)

3-1-5) 기술 가치 평가 전문인력 및/또는 M&A 전문 인력(e5)

3-1-6) 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(e6)

3-1-7) 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(e7)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 가장 시급히 보강할 전문 인력은, 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(13명), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(11명), 라이선싱 전문 인력(10명), 기술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A 전문 인력(4명), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(2명), 소송을 위한 법률 전문가(2명), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(0명)순으로 중요한 것으로 지적하였다.

또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 가장 시급히 보강할 전문 인력은, 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(6명), 라이선싱 전문 인력(5명), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(2명), 기술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A 전문 인력(1명), 소송을 위한 법률 전문가(1명), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(0명), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(0명)순으로 중요한 것으로 지적하였다.

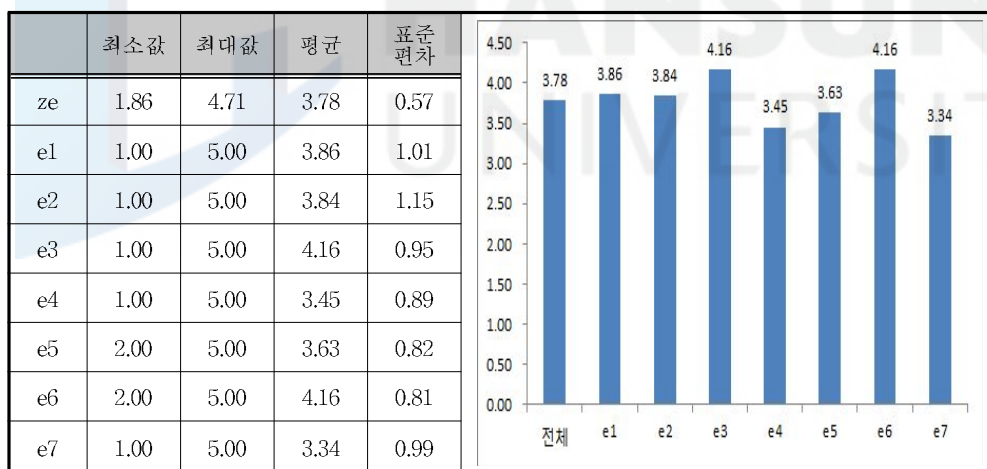
전문가 43명에 대한 현시점에서의 시급한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-17]을 참조하면, 가장 시급히 보강할 전문 인력은, 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(M=4.16), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(M=4.16), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(M=3.86), 라이선싱 전문 인력(M=3.84), 기술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A 전문 인력(M=3.63), 소송을 위한 법률 전문가(M=3.45), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(M=3.34) 순으로 중요한 것으로 지적하였다.

핵심 전문가 15명에 대한 현시점에서의 중요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-18]을 참조하면, 가장 시급히 보강할 전문 인력은, 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(M=4.27), 라이선싱 전문 인력(M=3.93), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(M=3.87), 소송을 위한 법률 전문가(M=3.73), 기술 가치 평가 전문인력 및/또는 M&A 전문 인력(M=3.60), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(M=3.47), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(M=3.47)

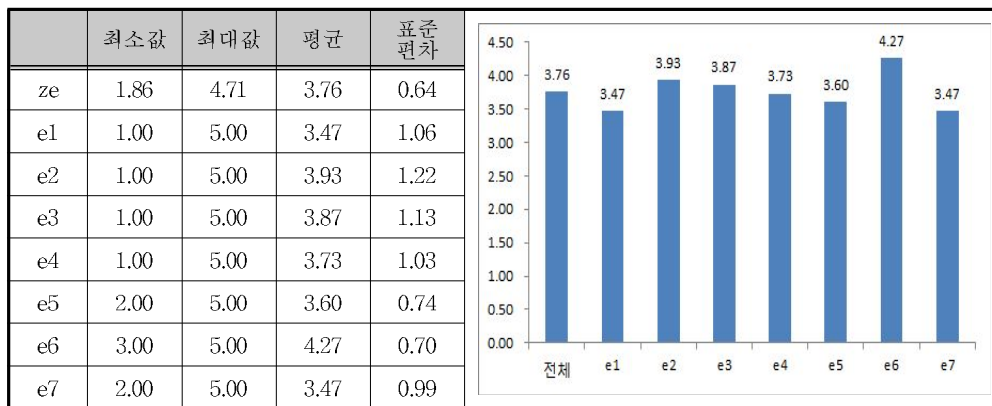
순으로 중요한 것으로 지적하였다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명에 대한 현시점에서의 중요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, 모두 공통적으로 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력이 현시점에서 가장 시급히 필요한 인력이라고 지적하였다. 핵심 전문가 15명의 경우, 라이선싱 전문 인력, 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가, 소송을 위한 법률 전문가, 기술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A 전문 인력도 시급히 필요한 인력이라고 지적하였으며, 상대적으로 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력, 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력은 현시점에서 시급히 필요한 우선순위에서 가장 낮은 순위에 해당된다는 응답이다. 필요한 전문 인력은 비즈니스 모델에 따라 달라질 수 있는바, 한국에서의 창투자본회사의 성공을 위해 현시점에서 핵심적으로 중요한 비즈니스 모델이 무엇인지에 대해서 전술한 바와 같이 전문가들 사이에서도 의견이 일치되지 않은 점을 고려할 때 상기와 같이 현시점에서 시급히 필요한 전문 인력에 대해서도 다양한 응답 결과는 예상할 수 있는 응답으로 볼 수 있다.

[표 4-17] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-18] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 시급히 보강할 전문 인력에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 기업체 소속 응답자(10명)의 경우 응답자 수 측면에서는 라이선싱 전문 인력(5명), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(3명), 소송을 위한 법률 전문가(1명), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(1명), 기술 가치 평가 전문인력 및/또는 M&A 전문 인력(0명), 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(0명), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(0명)이 시급히 보완이 필요하다는 응답이 있었다. 현시점에서 시급한 정도에 대해서는, [표 4-19]를 참조하면, 라이선싱 전문 인력(M=4.40), 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(M=4.20), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(M=4.00), 소송을 위한 법률 전문가(M=3.90), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(M=3.60), 기술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A 전문 인력(M=3.50), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(M=3.30) 순으로 조사되어 응답자 수 측면에서의 시급도 우선 순위와 대부분 일치하는 것으로 조사되었다. 다만, 응답자 수 측면에서의 시급도에 대한 조사 결과에서는 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(M=4.20)이 가장 시급히 보강이 필요하다는 응답자는 1명도

없었지만, 현시점에서 시급한 정도에 대한 [표 4-19]의 분석 결과에서는 라이선싱 전문 인력(M=4.40)에 이어 역시 시급히 필요하다는 인식을 하고 있는 것으로 나타났다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 시급히 보강할 전문 인력에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 응답자 수 측면에서는 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(1명), 소송을 위한 법률 전문가(1명), 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(1명)이 시급히 보완이 필요하다는 응답이 있었으며, 현시점에서 시급한 정도에 대해서는, [표 4-19]를 참조하면, 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(M=4.33), 소송을 위한 법률 전문가(M=4.33), 기술 가치 평가 전문인력 및/또는 M&A 전문 인력(M=4.33), 라이선싱 전문 인력(M=4.00), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(M=4.00), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(M=3.67), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(M=3.30)순으로 조사되었다. 즉, 금융권 소속 응답자(3명)의 의견에는 기술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A 전문 인력(M=4.33)에 대한 시급 도를 상대적으로 높게 인식하고 있는 것으로 조사되었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 시급히 보강할 전문 인력에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 공공기관 소속 응답자(11명, 1명 무응답)의 경우 응답자 수 측면에서는 라이선싱 전문 인력(3명), 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(3명), 기술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A 전문 인력(2명), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(1명), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(1명), 소송을 위한 법률 전문가(0명), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(0명)이 시급히 보완이 필요하다는 응답이 있었다. 현시점에서 시급한 정도에 대해서는, [표 4-19]를 참조하면, 라이선싱 전문 인력(M=4.36), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(M=4.18), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(M=4.18), 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(M=4.00), 기술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A

전문 인력(M=3.73), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(M=3.70), 소송을 위한 법률 전문가(M=3.50)순으로 조사되었다. 즉, 현시점에서 시급한 정도에 대한 분석 결과에 의하면, 응답자 수 측면에서의 시급도 우선순위에 비하여 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(M=4.18), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(M=4.18)의 시급도가 높은 것으로 분석되었으며, 이는 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우 [표 4-7]의 분석에서 라이선싱을 통한 수익 모델과 기술이전/매각을 통한 수익 모델이 가장 중요하다는 인식을 하고 있었다고 분석되었던 바, 이러한 라이선싱 또는 기술이전/매각을 위한 우수 특허 포트폴리오를 구축하는 데 필요한 전문 인력이 시급히 필요하다는 인식을 하고 있는 것으로 해석할 수 있다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 시급히 보강할 전문 인력에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 창의자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우 응답자 수 측면에서는 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(2명)이 시급히 필요하다는 일치된 지적이 있었으며, 현시점에서 시급한 정도에 대해서는, [표 4-19]를 참조하면, 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(M=4.50), 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력(M=4.00), 유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가(M=3.00), 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력(M=3.00), 기술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A 전문 인력(M=3.00), 소송을 위한 법률 전문가(M=2.00), 라이선싱 전문 인력(M=1.50)순으로 조사되었다. 즉, 창의자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우 라이선싱 전문 인력(M=1.50), 소송을 위한 법률 전문가(M=2.00)는 당장보다는 추후 우수 특허 포트폴리오가 구축된 이후에 후반에 필요한 인력이므로 초반인 현시점에서는 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력(M=4.50)이 가장 시급히 필요하다는 의견이었다.

전문가 43명의 현재 소속과 가장 시급히 보강할 전문 인력에 대한 [표 4-23]의 교차 분석 결과, 현재 소속에 따른 “라이선싱 전문 인력”(e2)(p=.005<.01), “소송을 위한 법률 전문가”(e4)(p=.040<.05)는 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. “라이선싱 전문 인력”(e2)은 기업체

(M=4.40)와 공공기관(M=4.36)이 창투자본회사의 1.50 보다 높은 것으로 나타났으며, “소송을 위한 법률 전문가”(e4)는 금융권(M=4.33)이 창투자본회사(M=2.00)보다 높은 것으로 드러났다.

핵심 전문가 15명의 응답에 대한 [표 4-24]의 교차 분석 결과, 현재 소속에 따른 “라이센싱 전문 인력”(e2)($p=.002<.01$), “소송을 위한 법률 전문가”(e4)($p=.017<.05$)는 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. “라이센싱 전문 인력”(e2)이 현시점에서 시급히 필요하다는 응답은 기업체 소속 전문가들의 응답(M=4.40)과 금융권 소속 전문가들의 응답(M=4.00)이 창투자본회사 소속 전문가들의 응답(M=1.50)보다 높은 것으로 나타났으며, “소송을 위한 법률 전문가”(e4)는 금융권 소속 전문가들의 응답(M=4.33), 기업체 소속 전문가들의 응답(M=3.90)이 창투자본회사(M=2.00)보다 높은 것으로 드러났다.

[표 4-19] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 가장 시급히 보강할 전문 인력에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
ze	기업체	3.84	0.43	1.012	.433
	금융권	4.00	0.25		
	공공기관	3.96	0.44		
	특허사무소	3.67	0.67		
	대학교수	3.62	0.70		
	IP분석/컨설팅회사	3.88	0.38		
	창투자본회사	3.00	1.62		
e1	기업체	3.60	0.84	1.463	.219
	금융권	3.33	0.58		
	공공기관	4.18	0.75		
	특허사무소	3.78	1.09		
	대학교수	4.33	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.75	0.50		
	창투자본회사	3.00	2.83		
e2	기업체	4.40	0.70	3.820	.005
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	4.36	0.92		
	특허사무소	3.22	1.30		
	대학교수	3.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.00	0.82		
	창투자본회사	1.50	0.71		

e3	기업체	4.00	0.82	.678	.668
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	4.18	0.98		
	특허사무소	4.44	0.53		
	대학교수	4.33	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.96		
	창의자본회사	3.00	2.83		
e4	기업체	3.90	0.74	2.519	.040
	금융권	4.33	0.58		
	공공기관	3.50	0.71		
	특허사무소	3.22	0.97		
	대학교수	3.33	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	3.00	0.82		
	창의자본회사	2.00	1.41		
e5	기업체	3.50	0.53	.976	.456
	금융권	4.33	0.58		
	공공기관	3.73	1.01		
	특허사무소	3.78	0.44		
	대학교수	3.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.50	1.29		
	창의자본회사	3.00	1.41		
e6	기업체	4.20	0.63	.258	.953
	금융권	4.33	1.15		
	공공기관	4.00	0.77		
	특허사무소	4.11	1.05		
	대학교수	4.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	4.50	1.00		
	창의자본회사	4.50	0.71		
e7	기업체	3.30	1.06	.747	.616
	금융권	3.67	0.58		
	공공기관	3.70	0.67		
	특허사무소	3.11	1.05		
	대학교수	2.67	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	3.00	1.73		
	창의자본회사	4.00	1.41		

[표 4-20] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 가장 시급히 보강할 전문 인력에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
ze	기업체	3.84	0.43	1.911	.190
	금융권	4.00	0.25		
	창의자본회사	3.00	1.62		

e1	기업체	3.60	0.84	.265	.771
	금융권	3.33	0.58		
	창의자본회사	3.00	2.83		
e2	기업체	4.40	0.70	12.203	.001
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	1.50	0.71		
e3	기업체	4.00	0.82	.650	.539
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	3.00	2.83		
e4	기업체	3.90	0.74	5.841	.017
	금융권	4.33	0.58		
	창의자본회사	2.00	1.41		
e5	기업체	3.50	0.53	2.826	.099
	금융권	4.33	0.58		
	창의자본회사	3.00	1.41		
e6	기업체	4.20	0.63	.148	.864
	금융권	4.33	1.15		
	창의자본회사	4.50	0.71		
e7	기업체	3.30	1.06	.454	.645
	금융권	3.67	0.58		
	창의자본회사	4.00	1.41		

3-2. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 조직 구성 요인에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 한국에서의 창의자본회사의 설립 초기 3년 내 가장 바람직한 조직 구성은?

3-2-1) 기능별 조직 구성(전문 인력을 미래 유망 기술 검토 부서, 사업화 가능성 검토 부서, 라이선싱 부서등과 같이 각 기능별로 배치하여 부서 구성)(f1)

3-2-2) 기술 분야별 조직 구성(에너지, 바이오, 지능로봇 등 각 기술 분야별로 전문 인력을 배치하여 부서를 구성하여 각 기술 분야별로 미래 유망 기술 검토, 사업화 가능성 검토, 라이선싱 등을 수행)(f2)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법은, 기능별 조직 구성(22명)을 지정한 응답자가 기술 분야별 조직 구성(21명)을 지정한 응답자보다 1명이 더 많았으나, 전체적으로는 의견이 대등한 것으로 조사되었다.

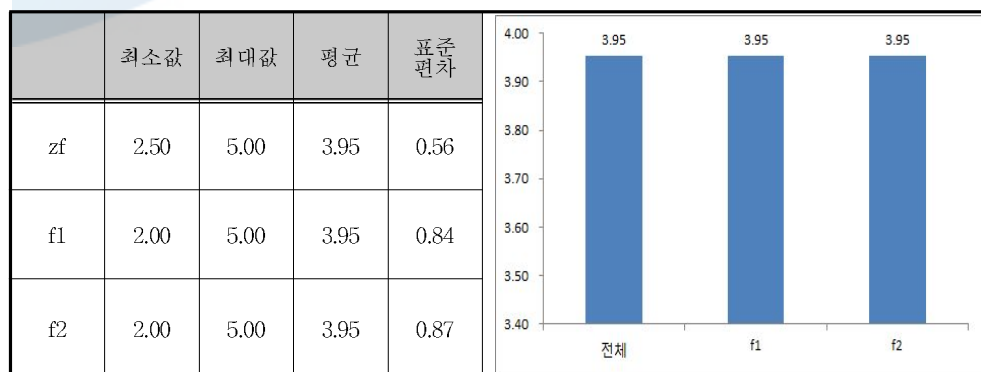
또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법은, 기술 분야별 조직 구성(8명)을 지정한 응답자가, 기능별 조직 구성(7명)을 지정한 응답자가 1명이 더 많았으나, 전체적으로는 역시 의견이 대등한 것으로 조사되었다.

전문가 43명에 대한 현시점에서의 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-21]을 참조하면, 설립 초기 조직 구성을 위한 가장 바람직한 방법은, 기능별 조직 구성(M=5.00)을 지정한 응답자와 기술 분야별 조직 구성(M=5.00)을 지정한 응답자가 양쪽 의견이 대등한 것으로 조사되었다.

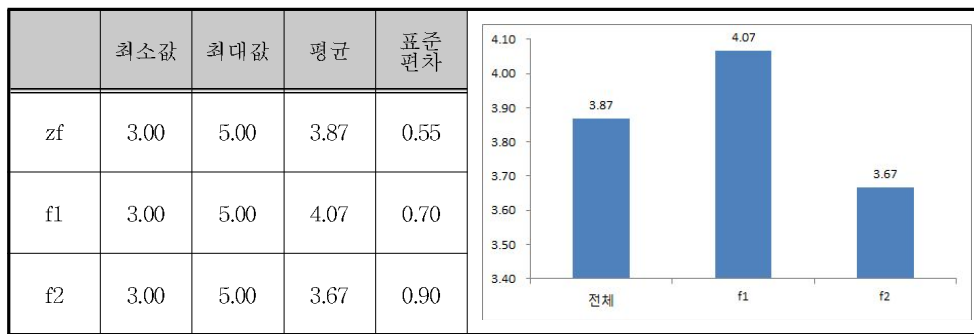
핵심 전문가 15명에 대한 현시점에서의 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-22]를 참조하면, 설립 초기 조직 구성을 위한 가장 바람직한 방법은, 기능별 조직 구성(M=5.00)을 지정한 응답자와 기술 분야별 조직 구성(M=5.00)을 지정한 응답자가 양쪽 의견이 대등한 것으로 조사되었다.

즉, 전문가 43명 및 핵심 전문가 15명에 대한 현시점에서의 바람직한 정도에 대한 조사 결과에 따르면, 기능별 조직 구성(M=5.00)과 기술 분야별 조직 구성(M=5.00)이 서로 대등한 의견을 나타내었다.

[표 4-21] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-22] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명에 대한 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 기업체 소속 응답자(10명)의 경우 응답자 수 측면에서는 기능별 조직 구성(7명)을 지직한 응답자가 기술 분야별 조직 구성(3명)을 지직한 응답자보다 더 많았다. 설립 초기에 바람직한 정도에 대해서는, [표 4-23]을 참조하면, 기능별 조직 구성(M=4.40), 기술 분야별 조직 구성(M=3.70)으로 조사되어 기업체 소속 응답자(10명)의 경우 기능별 조직 구성이 더 바람직하다는 인식을 하고 있는 것으로 나타났다. 기능별 조직을 선호하는 측에서는 현실적으로 기술 분야별로 조직 구성하려면 많은 전문 인력들이 필요하므로 초기에 조직 구성이 어려울 수 있다는 측면을 고려한 것으로 판단된다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 응답자 수 측면에서는 기술 분야별 조직 구성(2명), 기능별 조직 구성(1명)으로 조사되었다. 설립 초기에 바람직한 정도에 대해서는, [표 4-23]을 참조하면, 기능별 조직 구성(M=3.33), 기술 분야별 조직 구성(M=3.33)으로 조사되어 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 기능별 조직 구성과 기술 분야별 조직 구성 중 바람직한 조직 구성에 대해서는 팽팽한 의견이 있었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우

응답자 수 측면에서는 기술 분야별 조직 구성(6명), 기능별 조직 구성(5명)으로 조사되었고, 설립 초기에 바람직한 정도에 대해서는, [표 4-23]을 참조하면, 기술 분야별 조직 구성(M=4.18), 기능별 조직 구성(M=4.09)으로 조사되었다. 즉, 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우 전체적으로 기능별 조직 구성보다는 기술 분야별 조직 구성이 조금 더 바람직하다는 의견이었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 창투자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우 응답자 수 측면에서는 기술 분야별 조직 구성(1명), 기능별 조직 구성(1명)으로 조사되었고, 설립 초기에 바람직한 정도에 대해서는, [표 4-23]을 참조하면, 기술 분야별 조직 구성(M=4.00), 기능별 조직 구성(M=3.50)으로 조사되었다. 즉, 창투자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우 기술별 조직 구성이 기능별 조직 구성 보다 더 바람직하다는 의견이었다.

창의 자본 소속 전문가(2명)와 마찬가지로 핵심 전문가 15명 중 기업체 근무 경력이 오래된 전문가의 경우 기술별 조직 구성이 기능별 조직 구성 보다 더 바람직하다는 의견이었으며, 이는 기술에 정통한 전문 인력별로 조직을 구성하는 것이 더 효율적이라는 취지에서 기술 분야별 조직 구성이 더 바람직하다는 의견이었다.

전문가 43명의 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답에 대한 [표 4-23]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 가장 바람직한 조직 구성에 대한 응답 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

핵심 전문가 15명의 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답에 대한 [표 4-24]의 교차 분석 결과, 근무처에 따른 “기능별 조직 구성”(f1)($p=.019<.05$)은 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 기업체 소속 전문가는 M=4.40으로 금융권(M=3.33)과 창투자본회사(M=3.50)보다 “기능별 조직 구성”(f1)이 더 바람직하다는 의견을 가진 것으로 나타났다.

[표 4-23] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

M	SD	F	p
---	----	---	---

zf	기업체	4.05	0.55	1.178	.340
	금융권	3.33	0.29		
	공공기관	4.14	0.50		
	특허사무소	3.83	0.75		
	대학교수	3.83	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.29		
	창의자본회사	3.75	0.35		
f1	기업체	4.40	0.52	1.241	.309
	금융권	3.33	0.58		
	공공기관	4.09	0.70		
	특허사무소	3.67	1.22		
	대학교수	4.33	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	3.75	0.96		
	창의자본회사	3.50	0.71		
f2	기업체	3.70	0.95	1.375	.252
	금융권	3.33	0.58		
	공공기관	4.18	0.87		
	특허사무소	4.00	0.87		
	대학교수	3.33	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.75	0.50		
	창의자본회사	4.00	1.41		

[표 4-24] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 설립 초기 바람직한 조직 구성 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zf	기업체	4.05	0.55	2.420	.131
	금융권	3.33	0.29		
	창의자본회사	3.75	0.35		
f1	기업체	4.40	0.52	5.664	.019
	금융권	3.33	0.58		
	창의자본회사	3.50	0.71		
f2	기업체	3.70	0.95	.316	.735
	금융권	3.33	0.58		
	창의자본회사	4.00	1.41		

3-3. 한국에서의 창투자본회사의 성공과 아웃소싱 분야에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 한국에서의 창투자본회사가 ROI 측면에서 효율적인 운영을 위해 아웃소싱 또는 외부와의 협력이 가장 필요한 분야는?

3-3-1) 유망 기술 개발/발굴 분야 아웃소싱(g1)

3-3-2) 라이선싱 분야 아웃소싱(g2)

3-3-3) 특허 창출(선행기술조사, 특허 명세서 작성) 분야 아웃소싱(g3)

3-3-4) 소송에서의 협상 분야 아웃소싱(g4)

3-3-5) 기술 가치 평가 분야 아웃소싱(g5)

3-3-6) M&A 분야 아웃소싱(g6)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 유망 기술 개발/발굴(14명), 특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성)(9명), 기술 가치평가(6명), 소송에서의 협상 전문가(4명), 라이선싱 전문가(3명), M&A 전문가(1명)로 조사되었으며, 전체적으로 유망기술개발/발굴, 특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성), 기술가치평가 순서로 아웃소싱이 필요하다는 의견이 우세하였다.

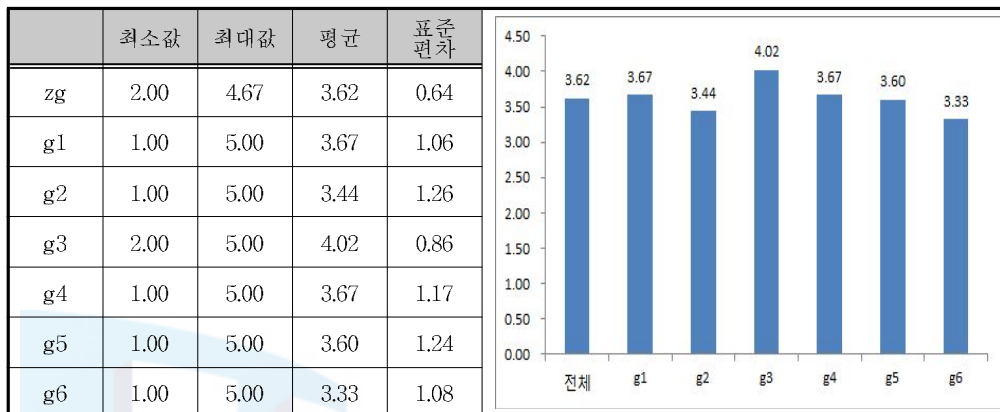
또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 유망 기술 개발/발굴(6명), 특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성)(2명), 기술가치평가(2명), 라이선싱 전문가(2명), 소송에서의 협상 전문가(1명), M&A 전문가(0명)로 조사되었으며, 전체적으로 유망기술개발/발굴, 특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성), 기술가치평가, 라이선싱 전문가 순서로 아웃소싱이 필요하다는 의견이 우세하였다.

전문가 43명에 대한 현시점에서의 필요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-25]를 참조하면, 아웃 소싱이 필요한 분야는, 특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성)(M=4.02), 유망 기술 개발/발굴(M=3.67), 소송에서의 협상 전문가(M=3.67), 기술가치평가(M=3.60), 라이선싱 전문가(M=3.44), M&A

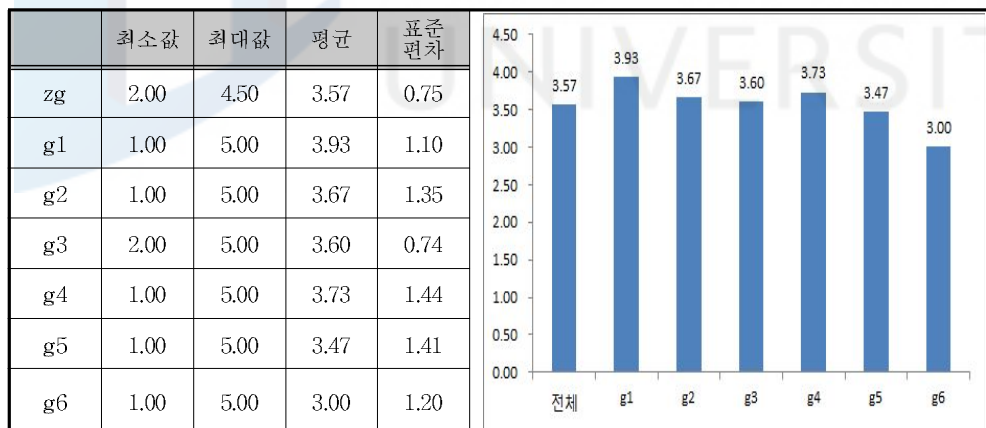
전문가(M=3.33) 순으로 필요한 것으로 지적하였다.

핵심 전문가 15명에 대한 필요한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-26]을 참조하면, 아웃 소싱이 필요한 분야는, 유망 기술 개발/발굴(M=3.93), 소송에서의 협상 전문가(M=3.73), 라이선싱 전문가(M=3.67), 특허창출(선행 특허조사, 특허명세서작성)(M=3.60), 기술가치평가(M=3.47), M&A 전문가(M=3.00) 순으로 필요한 것으로 지적하였다.

[표 4-25] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-26] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명에 대한 현재 소속과 아웃 소싱이 필요한 분야에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 기업체 소속 응답자(10명)의 경우, 필요한 정도에 대해서는, [표 4-27]을 참조하면, 라이선싱 전문가(M=4.00), 소송에서의 협상 전문가(M=4.00), 유망 기술 개발/발굴(M=3.90), 특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성)(M=3.50), 기술가치평가(M=3.40), M&A 전문가(M=3.30) 순으로 조사되었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 아웃 소싱이 필요한 분야에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우, 필요한 정도에 대해서는, [표 4-27]을 참조하면, 유망 기술 개발/발굴(M=4.33), 소송에서의 협상 전문가(M=4.00), 특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성)(M=4.00), 라이선싱 전문가(M=3.67), 기술가치평가(M=2.67), M&A 전문가(M=2.33) 순으로 조사되었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 아웃 소싱이 필요한 분야에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 공공기관 소속 응답자(11명, 1명 무응답)의 경우, 필요한 정도에 대해서는, [표 4-27]을 참조하면, 기술가치평가(M=4.09), 특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성)(M=4.00), 유망 기술 개발/발굴(M=3.91), M&A 전문가(M=3.82), 라이선싱 전문가(M=3.82), 소송에서의 협상 전문가(M=3.73)순으로 조사되었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 아웃 소싱이 필요한 분야에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 창의자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우, 필요한 정도에 대해서는, [표 4-27]을 참조하면, 기술가치평가(M=5.00), 특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성)(M=4.50), 유망 기술 개발/발굴(M=3.50), M&A 전문가(M=2.50), 라이선싱 전문가(M=2.00), 소송에서의 협상 전문가(M=2.00) 순으로 조사되어, 특히 창의자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우 공통적으로 기술가치평가(M=5.00) 분야가 아웃소싱이 매우 필요하다는 지적이었다.

전문가 43명의 응답에 대한 교차 분석 결과, 현재 소속에 따른 “특허창출(선행특허조사, 특허명세서작성)“(g3)(p=.021<.05)는 유의한 차이가 있는 것으로 나타났으며, 기업체(M=3.50)와 금융권(M=3.33)이 가장 필요성을 낮은 인식하고 있는 것으로 드러났다.

[표 4-27] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 아웃 소싱이 필요한 분야에 대한
응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zg	기업체	3.68	0.76	.606	.723
	금융권	3.39	0.92		
	공공기관	3.89	0.56		
	특허사무소	3.56	0.59		
	대학교수	3.39	0.63		
	IP분석/컨설팅회사	3.46	0.63		
	창의자본회사	3.25	0.82		
g1	기업체	3.90	1.20	.699	.652
	금융권	4.33	1.15		
	공공기관	3.91	1.04		
	특허사무소	3.44	0.73		
	대학교수	3.00	1.73		
	IP분석/컨설팅회사	3.25	1.26		
	창의자본회사	3.50	0.71		
g2	기업체	4.00	1.15	1.359	.258
	금융권	3.67	1.53		
	공공기관	3.82	1.17		
	특허사무소	3.11	1.17		
	대학교수	2.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	3.00	1.83		
	창의자본회사	2.00	1.41		
g3	기업체	3.50	0.71	2.901	.021
	금융권	3.33	0.58		
	공공기관	4.00	0.89		
	특허사무소	4.22	0.83		
	대학교수	5.00	0.00		
	IP분석/컨설팅회사	4.75	0.50		
	창의자본회사	4.50	0.71		
g4	기업체	4.00	1.25	1.799	.128
	금융권	4.00	1.73		
	공공기관	3.73	0.90		
	특허사무소	4.11	0.78		
	대학교수	3.00	0.00		
	IP분석/컨설팅회사	2.75	1.71		
	창의자본회사	2.00	1.41		

g5	기업체	3.40	1.51	1.453	.223
	금융권	2.67	0.58		
	공공기관	4.09	1.04		
	특허사무소	3.44	1.01		
	대학교수	2.67	1.53		
	IP분석/컨설팅회사	3.50	1.29		
	창의자본회사	5.00	0.00		
g6	기업체	3.30	1.34	1.379	.250
	금융권	2.33	0.58		
	공공기관	3.82	0.98		
	특허사무소	3.00	1.00		
	대학교수	4.00	0.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.50	1.29		
	창의자본회사	2.50	0.71		

[표 4-28] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 아웃 소싱이 필요한 분야에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zg	기업체	3.68	0.76	.345	.715
	금융권	3.39	0.92		
	창의자본회사	3.25	0.82		
g1	기업체	3.90	1.20	.324	.730
	금융권	4.33	1.15		
	창의자본회사	3.50	0.71		
g2	기업체	4.00	1.15	2.143	.160
	금융권	3.67	1.53		
	창의자본회사	2.00	1.41		
g3	기업체	3.50	0.71	2.047	.172
	금융권	3.33	0.58		
	창의자본회사	4.50	0.71		
g4	기업체	4.00	1.25	1.891	.193
	금융권	4.00	1.73		
	창의자본회사	2.00	1.41		

g5	기업체	3.40	1.51	1.899	.192
	금융권	2.67	0.58		
	창의자본회사	5.00	0.00		
g6	기업체	3.30	1.34	.950	.414
	금융권	2.33	0.58		
	창의자본회사	2.50	0.71		

제 4 절 한국에서의 창의자본회사 성공과 펀딩 요인에 대한 분석 결과

4-1. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 펀딩의 성격(정부, 민간, 정부 및 민간 혼합 펀드)에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 한국에서의 창의자본회사의 성공적인 정착을 위해 펀딩은 어느 곳으로부터 받는 것이 바람직한가?

4-3-1) 기업 등 민간(h1)

4-3-2) 정부(h2)

4-3-3) 민간 및 정부(h3)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 바람직한 펀딩 주체는, 기업 등 민간 펀딩(22명), 민간 및 정부 혼합 펀딩(20명), 정부 펀딩(1명)순으로 바람직하다는 응답이 있었다. 전체적으로 바람직한 펀딩 주체에 대해서 민간 펀딩과 혼합 펀딩이 대등한 의견을 보였으며, 기업 등 민간 펀딩이 바람직하지만, 더불어 한국에서의 창의자본회사 설립 초기에는 현실적으로 기업체등 민간 펀딩을 받기가 어려우므로 정부 펀딩이 필요하므로 정부 펀딩도 필요하다는 의견도 팽팽하였다.

또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 바람직한 펀딩 주체는, 기업 등 민간 펀딩(10명), 민간 및 정부 혼합 펀

딩(5명), 정부 편딩(0명)순으로 바람직하다는 응답이 있었다. 핵심 전문가 15명은 민간 편딩이 더 바람직하다는 의견이 혼합 편딩이 바람직하다는 의견보다 2배나 많았다. 핵심 전문가 15명 중 정부 편딩이 바람직하다는 응답을 제시한 전문가는 현실적으로 기업체등 민간 편딩을 받기가 어려우므로 정부 편딩이 필요하다는 의견을 개진하였다.

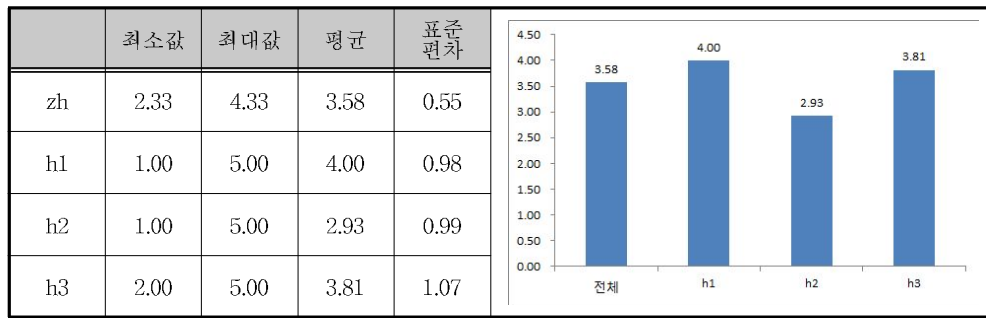
전체적으로, 전체 전문가 집단의 절반 이상이, 특히 핵심 전문가 그룹에 속하는 전문가일수록 기업 등 민간 편딩이 바람직하다는 지적을 하였으며, 더불어 한국에서의 창의자본회사 설립 초기에는 현실적으로 기업체등 민간 편딩을 받기가 어려우므로 정부 편딩이 필요하다는 의견이었다.

전문가 43명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-25]를 참조하면, 바람직한 편딩 주체는, 기업 등 민간 편딩(M=4.00), 민간 및 정부 혼합 편딩(M=3.81), 정부 편딩(M=2.93)순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 일치한다.

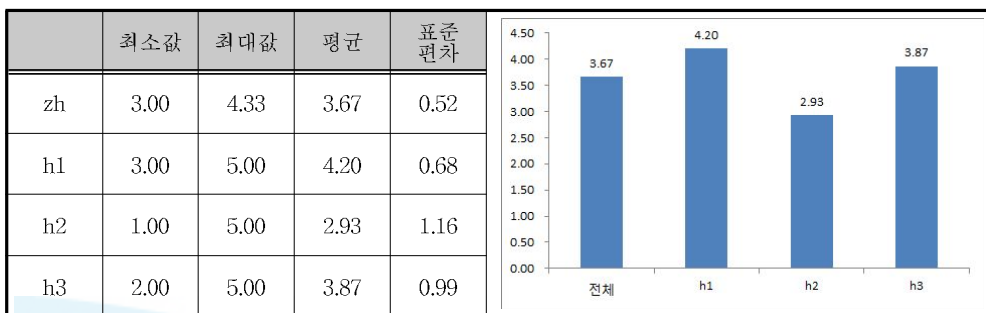
핵심 전문가 15명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-26]을 참조하면, 바람직한 편딩 주체는, 기업 등 민간 편딩(M=4.20), 민간 및 정부 혼합 편딩(M=3.87), 정부 편딩(M=2.93)순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 일치하며, 전문가 43명 보다 기업 등 민간 편딩(M=4.20)이 더 바람직한 정도에 대한 점수가 조금 더 높았다. 핵심 전문가 15명 그룹의 경우 순수 민간 편딩으로 운영되는 것이 궁극적으로 나아가야할 방향이며, 현실적으로 대기업 등 순수 민간으로부터의 편딩으로 운영되기 전까지 정부 편딩도 필요하다는 의견을 가진 것으로 해석된다.

상기와 같이 전문가들의 설문 조사 결과를 종합해보면, 전체 전문가 집단의 절반 이상이, 특히 핵심 전문가 그룹에 속하는 전문가일수록 기업 등 민간 편딩이 바람직하다는 의견이 많았으며, 더불어 한국에서의 창의자본회사 설립 초기에는 현실적으로 기업체등 민간 편딩을 받기가 어려우므로 정부 편딩이 필요하다는 의견이었다.

[표 4-29] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-30] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명에 대한 현재 소속과 바람직한 펀딩 주체에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 기업체 소속 응답자(10명)의 경우, 바람직한 정도에 대해서는, [표 4-27]을 참조하면, 기업 등 민간 펀딩(M=4.30), 민간 및 정부 혼합 펀딩(M=3.90), 정부 펀딩(M=2.7) 순으로 조사되었다. 기업체 소속 응답자(10명)의 경우, 민간 펀딩의 필요성뿐만 아니라 혼합 펀딩의 필요성에 대한 인식도 높았으며, 이는 민간 펀딩이 바람직하지만, 대기업 등 민간에서 펀딩 의사가 낮으므로 정부 펀딩이 필요하다는 인식을 가지고 있었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 바람직한 펀딩 주체에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우, 바람직한 정도에 대해서는, [표 4-27]을 참조하면, 기업 등 민간 펀딩(M=4.00), 민간 및 정부 혼합 펀딩(M=4.00), 정부 펀딩(M=3.67) 순으로 조사되었다. 특히, 금융권 소속 응답자(3명)의 경우 정부 펀딩이 바람직하다는 인식이 상대적으로 높았으며,

이는 설립 초기에는 현실적으로 대기업 등 민간에서 펀딩 목표액을 달성하기 불가능하다고 보므로 정부 펀딩이 바람직하다는 의견이었으며 장기적으로는 민간 펀딩이 필요하다는 의견이었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 바람직한 펀딩 주체에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우, 바람직한 정도에 대해서는, [표 4-27]을 참조하면, 기업 등 민간 펀딩(M=4.00), 민간 및 정부 혼합 펀딩(M=3.82), 정부 펀딩(M=2.82) 순으로 조사되었다. 공공기관 소속 응답자(11명)의 경우 공공기관의 성격상 민간 펀딩뿐만 아니라 정부의 펀딩이 가미된 혼합 펀딩의 필요성에 대한 인식이 높았으며, 정부 펀딩에만 의존하는 것에 대한 부정적인 인식이 있었다.

전문가 43명에 대한 현재 소속과 바람직한 펀딩 주체에 대한 응답의 상호 관련성에 대한 조사 결과, 창투자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우, 바람직한 정도에 대해서는, [표 4-27]을 참조하면, 기업 등 민간 펀딩(M=4.00), 민간 및 정부 혼합 펀딩(M=3.50), 정부 펀딩(M=3.00) 순으로 조사되었다. 창투자본 회사 소속 응답자(2명)의 경우도 기업 등 민간 펀딩이 바람직하다는 인식이 높았으며, 정부 펀딩도 필요하다는 인식은 금융권 소속 응답자 다음으로 높았고, 정부 펀딩의 필요성에 대한 의견과 순수 민간 펀딩의 필요성에 대한 의견이 공존하였다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명의 현재 소속과 바람직한 펀딩 주체에 대한 응답간의 [표 4-15] 및 [표 4-16]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 바람직한 펀딩 주체에 대한 응답 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

[표 4-31] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 바람직한 펀딩 주체에 대한
응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zh	기업체	3.63	0.53	.554	.763
	금융권	3.89	0.51		
	공공기관	3.55	0.45		
	특허사무소	3.41	0.80		
	대학교수	3.44	0.69		
	IP분석/컨설팅회사	3.92	0.17		
	창투자본회사	3.50	0.71		

h1	기업체	4.30	0.67	.693	.657
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	4.00	1.10		
	특허사무소	3.67	0.87		
	대학교수	4.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.96		
	창의자본회사	4.00	0.00		
h2	기업체	2.70	1.25	.594	.733
	금융권	3.67	1.15		
	공공기관	2.82	0.87		
	특허사무소	3.11	0.93		
	대학교수	2.33	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	3.00	0.82		
	창의자본회사	3.00	0.00		
h3	기업체	3.90	0.88	.563	.756
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	3.82	1.17		
	특허사무소	3.44	1.24		
	대학교수	3.33	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	4.50	0.58		
	창의자본회사	3.50	2.12		

[표 4-32] 핵심 전문가 15명에 대한 현재 소속과 바람직한 편당 주체에 대한
응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zh	기업체	3.63	0.53	.362	.704
	금융권	3.89	0.51		
	창의자본회사	3.50	0.71		
h1	기업체	4.30	0.67	.295	.750
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	4.00	0.00		
h2	기업체	2.70	1.25	.775	.482
	금융권	3.67	1.15		
	창의자본회사	3.00	0.00		
h3	기업체	3.90	0.88	.149	.863
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	3.50	2.12		

4-2. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 민간 펀딩의 주체(대기업, 중견기업, 중소기업, 개인, 금융기관)에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: (4.1 설문에서 “기업 등 민간” 또는 민간 및 정부“에 체크한 경우) 한국에서의 창의자본회사의 성공적인 정착을 위해 펀딩은 민간 부분 중 어느 곳으로부터 받는 것이 바람직한가?

4-4-1) 대기업(i1)

4-4-2) 중견기업(i2)

4-4-3) 중소기업(i3)

4-4-4) 개인(i4)

4-4-5) 은행 등 금융 기관 또는 투자기관(i5)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 바람직한 민간 펀딩 주체는, 은행 등 금융기관 또는 투자기관(19명), 대기업(18명), 중견기업(3명), 중소기업(2명), 개인(0명) 순으로 바람직하다는 응답이 있었다(무응답 1명). 전체적으로 바람직한 펀딩 주체에 대해서 은행 등 금융기관 또는 투자기관과 대기업이 절대적인 다수 의견(총 43명 중 37명)이었으며, 은행 등 금융기관 또는 투자기관(19명)과 대기업(18명)은 대등한 의견을 보였다.

또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 바람직한 펀딩 주체는, 은행 등 금융기관 또는 투자기관(6명), 대기업(6명), 중견기업(2명), 중소기업(0명), 개인(0명) 순으로 바람직하다는 응답이 있었다(무응답 1명). 전체적으로 바람직한 펀딩 주체에 대해서 은행 등 금융기관 또는 투자기관과 대기업이 절대적인 다수 의견(총 15명 중 12명)이었으며, 은행 등 금융기관 또는 투자기관(6명)과 대기업(6명)은 대등한 의견을 보였다.

전문가 43명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, 표 4-33을 참조하면, 바람직한 펀딩 주체는, 은행 등 금융기관 또는 투자기관(M=3.93), 대기업(M=3.91), 중견기업(M=3.63), 중소기업(M=2.91), 개인(M=2.33) 순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 비교

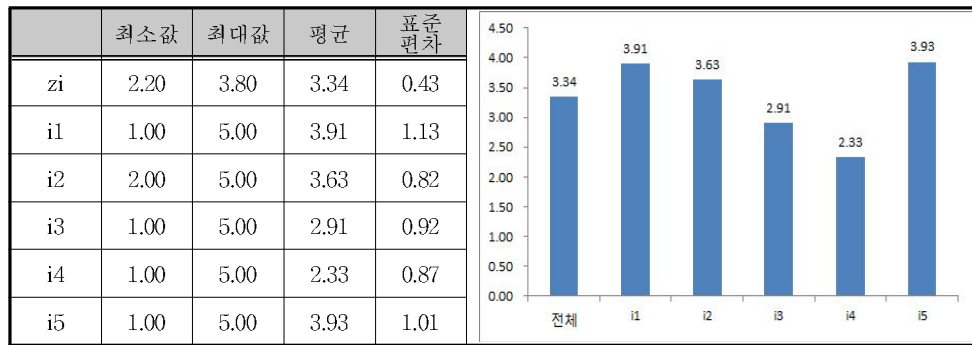
하여, 바람직한 순위가 일치하며, 은행 등 금융기관 또는 투자기관(M=3.93) 및 대기업(M=3.91)이 대등한 의견을 보인점도 일치한다.

핵심 전문가 15명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, 표 4-34를 참조하면, 바람직한 편당 주체는, 대기업(M=4.13), 중견기업(M=3.73), 은행 등 금융기관 또는 투자기관(M=3.60), 중소기업(M=2.87), 개인(M=2.37) 순으로 바람직한 것으로 지적하였다. 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 상이하며, 특히 바람직한 정도에 대해서는 중견기업에 대한 선호도가 은행 등 금융기관 또는 투자기관에 대한 선호도보다 더 높은 점은 전문가 43명의 응답 결과와 차이를 보였다.

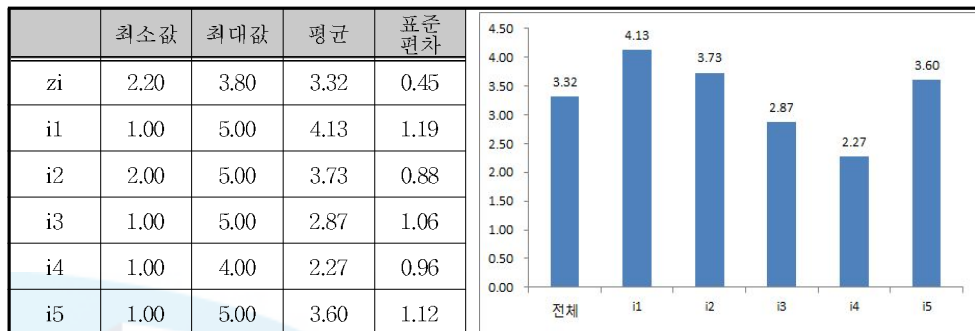
상기와 같이 전문가들의 설문 조사 결과를 종합해보면, 공통적인 의견은 응답 수 기준으로 볼 때 전문가 43명그룹 및 핵심 전문가 15명그룹 모두 현실적으로 편당할 여력 측면 및 편당 가능 주체 측면에서 대기업, 은행권이 바람직하다는 의견이었으며, 중소기업의 편당은 바람직하지 않다는 의견이 공통적 의견이었다(바람직한 편당 주체로 중소기업이라고 응답한 응답자는 전문가 43명의 경우 2명이 있었으나, 핵심 전문가 15명의 경우 한명도 없었다). 대기업 편당을 선호하는 전문가와 은행권 편당을 선호하는 의견은 전문가 43명그룹 및 핵심 전문가 15명그룹 모두 팽팽하게 나뉘었다. 다만, 핵심 전문가 15명그룹의 경우 중견기업 편당이 은행권 편당보다 더 바람직하다는 의견이 있었다.

핵심 전문가 그룹 중 오랜 기간 대기업 근무 경험을 가지고 기술 이전, 기술 가치 평가 등에 몸담아온 전문가의 의견으로는 현재 한국의 IP 시장 입장에서 편당할 여력이 되는 주체(기업, 개인)는 대기업 및 중견기업 정도 외에는 없다는 지적이 있었다.

[표 4-33] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-34] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

핵심 전문가 15명에 대한 현재 소속과 바람직한 민간 펀딩 주체 대한 교차 분석 결과, 현재 소속에 따른 “중소기업”(i3)($p=0.042<0.05$)는 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. “중소기업”(i3)의 펀딩의 바람직한 정도에 대해서는 기업체 소속 전문가는 $M=3.30$ 으로 가장 높았으며, 창투자본회사 소속 전문가는 $M=1.50$ 으로 가장 낮은 것으로 드러났다.

[표 4-35] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 바람직한 민간 펀딩 주체에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zi	기업체	3.46	0.34	.839	.548
	금융권	3.13	0.31		
	공공기관	3.33	0.48		
	특허사무소	3.36	0.38		

	대학교수	3.47	0.31		
	IP분석/컨설팅회사	3.55	0.25		
	창의자본회사	2.90	0.99		
	기업체	4.30	1.25	.348	.906
	금융권	3.67	1.15		
	공공기관	3.91	1.22		
i1	특허사무소	3.67	1.00		
	대학교수	3.67	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.96		
	창의자본회사	4.00	1.41		
	기업체	4.00	0.67	.823	.560
	금융권	3.00	0.00		
	공공기관	3.55	0.93		
i2	특허사무소	3.56	0.73		
	대학교수	4.00	0.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.75	0.50		
	창의자본회사	3.50	2.12		
	기업체	3.30	0.95	1.462	.220
	금융권	2.33	0.58		
	공공기관	2.91	0.94		
i3	특허사무소	2.89	0.60		
	대학교수	3.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.25	1.26		
	창의자본회사	1.50	0.71		
	기업체	2.30	0.82	.599	.729
	금융권	2.67	1.53		
	공공기관	2.45	1.13		
i4	특허사무소	2.44	0.53		
	대학교수	2.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	2.00	0.00		
	창의자본회사	1.50	0.71		
	기업체	3.40	1.26	.801	.576
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	3.82	1.17		
i5	특허사무소	4.22	0.67		
	대학교수	4.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	4.50	0.58		

	창의자본회사	4.00	0.00
--	--------	------	------

[표 4-36] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 바람직한 민간 편당 주제에 대한
응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zi	기업체	3.46	0.34	1.773	.211
	금융권	3.13	0.31		
	창의자본회사	2.90	0.99		
i1	기업체	4.30	1.25	.309	.740
	금융권	3.67	1.15		
	창의자본회사	4.00	1.41		
i2	기업체	4.00	0.67	1.718	.221
	금융권	3.00	0.00		
	창의자본회사	3.50	2.12		
i3	기업체	3.30	0.95	4.187	.042
	금융권	2.33	0.58		
	창의자본회사	1.50	0.71		
i4	기업체	2.30	0.82	.888	.437
	금융권	2.67	1.53		
	창의자본회사	1.50	0.71		
i5	기업체	3.40	1.26	.439	.655
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	4.00	0.00		

제 5 절 한국에서의 창의자본회사의 성공과 포트폴리오 요인에 대한 분석 결과

5-1. 미래 유망 기술에 대한 포트폴리오 구축 방법(매입, 자체창출, 매입
및 자체 창출병행, 현물 출자)에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 미래 유망 기술에 대한 포트폴리오 구축 방법 중 가장 효과적인 방법은?

- 5-1-1) 매입(아이디어 자체의 매입 또는 출원중/등록된 특허의 매입을 포함)(k1)
- 5-1-2) 자체 창출(자체 발명 인력에 의한 아이디어 창출)(k2)
- 5-1-3) 매입(아이디어 자체의 매입 또는 출원중/등록된 특허의 매입을 포함) 및 자체 창출의 병행(k3)
- 5-1-4) 국내의 대학 또는 연구소 또는 기업으로부터 특허를 현물로 출자 받기(k4)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 가장 효과적인 포트폴리오 구축 방법은, 매입 및 자체 창출의 병행(17명), 매입(15명), 현물 출자(6명), 자체 창출(0명) 순으로 바람직하다는 응답이 있었다(위 4가지 전부 다 필요 4명, 무응답 1명). 전체적으로 가장 효과적인 포트폴리오 구축 방법에 대해서 매입 및 자체 창출의 병행(17명)과 매입(15명)이 절대적인 다수 의견이었으며, 자체 창출이 바람직하다는 의견을 제시한 응답자는 전연 없었다.

또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 가장 효과적인 포트폴리오 구축 방법은, 매입(8명), 매입 및 자체 창출의 병행(2명), 현물 출자(1명), 자체 창출(0명) 순으로 바람직하다는 응답이 있었다(위 4가지 전부 다 필요 3명, 무응답 1명). 핵심 전문가 15명은 자체 창출이 바람직하다는 의견을 제시한 응답자는 없었으며, 매입 및 자체 창출의 병행(2명)보다는 매입(8명)이 더 바람직하다는 의견이 전문가 43명그룹보다도 훨씬 더 많았다.

전문가 43명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, 표 4-37를 참조하면, 가장 효과적인 포트폴리오 구축 방법은, 매입(M=4.14), 매입 및 자체 창출의 병행(M=4.02), 현물 출자(M=3.51), 자체 창출(M=2.77) 순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 매입 및 자체 창출의 병행의 바람직한

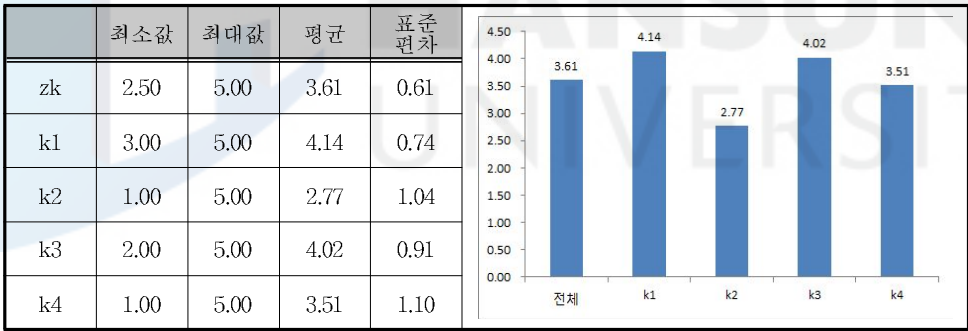
정도가 매입보다 약간 더 높게 나온 점을 제외하고는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 일치한다.

핵심 전문가 15명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, 표 4-38을 참조하면, 가장 효과적인 포트폴리오 구축 방법은, 매입 및 자체 창출의 병행(M=4.40), 매입(M=4.13), 현물 출자(M=3.67), 자체 창출(M=3.00) 순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 매입 및 자체 창출의 병행의 바람직한 정도가 매입보다 약간 더 높게 나온 점을 제외하고는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 일치하며, 전문가 43명그룹과 유사한 응답 결과를 보였다.

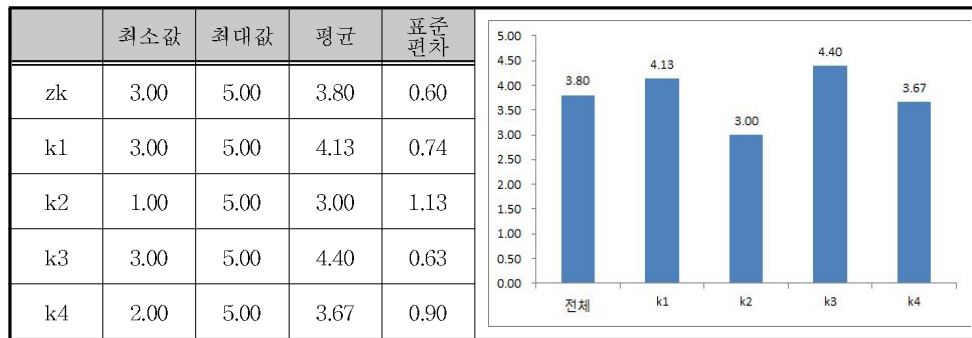
상기와 같이 전문가들의 설문 조사 결과를 종합해보면, 전문가 43명그룹 및 핵심 전문가 15명그룹 모두 공통적으로 매입 및 자체 창출의 병행, 매입이 가장 효과적이라는 응답이었으며, 자체 창출이 바람직하다는 의견을 보인 전문가는 전연 없었고 자체 창출의 바람직한 정도에 대해서는 부정적이었다.

한편, 전문가 의견 중에는 자체 창출이든, 매입이든, 현물출자 등 가리지 않고 가능한 모든 방법을 시도해야 한다는 의견도 있었다(전문가 43명 중 4명, 핵심 전문가 15명 중 3명).

[표 4-37] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-38] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명의 현재 소속과 포트폴리오 구축 방법에 대한 응답에 대한 [표 4-39]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 포트폴리오 구축 방법에 대한 응답 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

[표 4-39] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 포트폴리오 구축 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zk	기업체	3.83	0.54	.448	.841
	금융권	3.58	0.29		
	공공기관	3.48	0.63		
	특허사무소	3.58	0.72		
	대학교수	3.42	0.38		
	IP분석/컨설팅회사	3.63	0.52		
	창의자본회사	4.00	1.41		
k1	기업체	4.00	0.67	.365	.896
	금융권	4.67	0.58		
	공공기관	4.09	0.70		
	특허사무소	4.22	0.67		
	대학교수	4.33	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.96		
	창의자본회사	4.00	1.41		
k2	기업체	2.80	1.23	.930	.486
	금융권	3.00	0.00		

	공공기관	2.82	0.87		
	특허사무소	2.89	1.05		
	대학교수	2.00	0.00		
	IP분석/컨설팅회사	2.25	1.50		
	창의자본회사	4.00	1.41		
k3	기업체	4.60	0.52	1.307	.280
	금융권	3.67	0.58		
	공공기관	4.09	0.94		
	특허사무소	3.78	1.09		
	대학교수	3.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	3.50	1.29		
	창의자본회사	4.50	0.71		
k4	기업체	3.90	0.74	1.495	.209
	금융권	3.00	0.00		
	공공기관	2.91	1.14		
	특허사무소	3.44	0.88		
	대학교수	3.67	2.31		
	IP분석/컨설팅회사	4.50	0.58		
	창의자본회사	3.50	2.12		

[표 4-40] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 포트폴리오 구축 방법에 대한
응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zk	기업체	3.83	0.54	.284	.758
	금융권	3.58	0.29		
	창의자본회사	4.00	1.41		
k1	기업체	4.00	0.67	.960	.410
	금융권	4.67	0.58		
	창의자본회사	4.00	1.41		
k2	기업체	2.80	1.23	.923	.424
	금융권	3.00	0.00		
	창의자본회사	4.00	1.41		
k3	기업체	4.60	0.52	3.421	.067
	금융권	3.67	0.58		
	창의자본회사	4.50	0.71		
k4	기업체	3.90	0.74	1.234	.326

금융권	3.00	0.00
창의자본회사	3.50	2.12

5-2. 미래 유망 기술에 대한 매입에 의한 포트폴리오 구축 방법(아이디어, 출원 중 발명, 등록 특허)에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: (설문 5-1에서 “매입” 또는 “매입 및 창출 병행”에 체크한 경우)미래 유망 기술에 대한 효과적인 특허 포트폴리오 구축 방법으로 매입을 시도할 경우 가장 효과적인 방법은?

5-2-1) 미래 유망 기술에 대한 아이디어를 가치 평가하여 매입(11)

5-2-2) 미래 유망 기술에 대한 출원중인 특허 발명을 가치 평가하여 매입(12)

5-2-3) 미래 유망 기술에 대한 등록된 특허를 가치 평가하여 매입(13)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법은, 미래 유망 기술에 대한 출원중인 특허 발명을 가치 평가하여 매입(17명), 미래 유망 기술에 대한 아이디어를 가치 평가하여 매입(13명), 미래 유망 기술에 대한 등록된 특허를 가치 평가하여 매입(12명) 순으로 효과적이라는 응답이 있었다.

또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법은, 미래 유망 기술에 대한 등록된 특허를 가치 평가하여 매입(8명), 미래 유망 기술에 대한 출원중인 특허 발명을 가치 평가하여 매입(4명), 미래 유망 기술에 대한 아이디어를 가치 평가하여 매입(3명) 순으로 효과적이라는 응답이 있었다. 핵심 전문가 15명은 미래 유망 기술에 대한 등록된 특허를 가치 평가하여 매입하는 것이 바람직하다는 의견이 과반수이상을 차지하여 출원중인 발명 또는 아이디어를 매입하는 것 보다 미래 유망 기술에 대해 우수 특허를 확보하기 위해 매입을 시도할 경우 더 효과적이라는 의견이 지배적이었다.

전체적으로, 전체 전문가 집단의 경우 과반수이상이 등록된 특허보다는 출

원중인 발명 또는 아이디어를 매입하는 것이 더 효과적이라고 응답하였으나, 핵심 전문가 집단의 경우 과반수 이상이 등록된 특허를 매입하는 것이 출원 중인 발명 또는 아이디어를 매입하는 것 보다 더 효과적이라는 의견을 제시하여 명확한 대조를 이루었다.

전문가 43명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-41]을 참조하면, 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법은, 미래 유망 기술에 대한 출원중인 특허 발명을 가치 평가하여 매입(M=4.00), 미래 유망 기술에 대한 아이디어를 가치 평가하여 매입(M=3.74), 미래 유망 기술에 대한 등록된 특허를 가치 평가하여 매입(M=3.58) 순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 일치한다.

핵심 전문가 15명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-42]를 참조하면, 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법은, 미래 유망 기술에 대한 등록된 특허를 가치 평가하여 매입(M=4.13), 미래 유망 기술에 대한 출원중인 특허 발명을 가치 평가하여 매입(M=3.67), 미래 유망 기술에 대한 아이디어를 가치 평가하여 매입(M=3.40) 순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 일치하며, 전문가 43명 보다 등록된 특허 매입이 바람직한 정도에 대한 점수가 높았다.

즉, 미래 유망 기술에 대해 우수 특허를 확보하기 위해 매입을 시도할 경우 등록된 특허를 매입하는 것이 효과적인지, 등록된 발명 또는 아이디어를 매입하는 것이 효과적인지에 대해서는 전문가 40명 집단의 경우 등록된 발명 또는 아이디어를 매입하는 것이 효과적이라는 의견이 다수였으나, 핵심 전문가 15명 집단의 경우 과반수 이상이 등록된 특허를 매입하는 것이 효과적이라는 의견이었다.

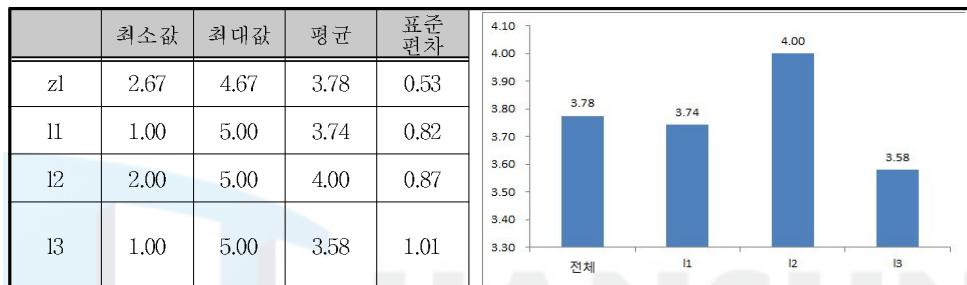
등록된 특허를 매입하는 것이 바람직하다는 의견은 현실적으로 등록되지 않은 출원중인 특허 또는 아이디어는 권리 활용까지 시간이 너무 오래 걸려 이러한 출원 중인 발명 또는 아이디어를 매입하는데 편당을 하는 것은 투자 대비 성과 측면에서 부적절하다는 의견이었다.

출원중인 발명을 매입하는 것이 바람직하다는 의견은 현실적으로 한국의 등록된 특허 중에는 우수한 특허를 찾기 어려우므로 출원된 특허 발명을 가공하는 방법이 바람직하다는 의견이었으며, 투자 대비 성과 측면에서

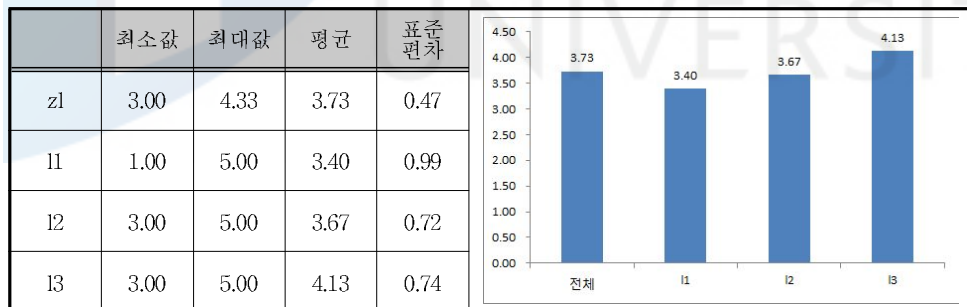
현실적인 수익 창출 측면을 우선시하는 기업체보다는 한국의 등록된 특허의 질적인 수준이 낮다는 현실을 우선 고려하는 의견이었다. 즉, 한국에서 현재 등록된 특허의 질적인 수준이 낮다는 현실을 우선시하여 매입 전략을 세우느냐와 기업체 관점에서 현실적인 수익 창출 측면을 우선시하여 매입 전략을 세우느냐에 따라서 응답이 달라진 것으로 보인다.

아이디어를 가치 평가하여 매입하는 것이 바람직하다는 의견은 주로 창의자본 회사에서 유망 기술 발굴 경험을 가지고 있는 전문가로부터의 응답이었으며, 아이디어 단계부터 개입해야 우수 특허를 창출할 수 있다는 인식하에서의 의견이었다.

[표 4-41] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-42] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명의 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매

입 시 바람직한 방법에 대한 응답간의 [표 4-43] 및 [표 4-44]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법에 대한 응답 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

[표 4-43] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
21	기업체	3.77	0.55	.199	.975
	금융권	3.56	0.38		
	공공기관	3.82	0.56		
	특허사무소	3.74	0.70		
	대학교수	3.78	0.69		
	IP분석/컨설팅회사	4.00	0.00		
	창의자본회사	3.83	0.24		
11	기업체	3.20	1.03	1.629	.168
	금융권	3.33	0.58		
	공공기관	3.91	0.70		
	특허사무소	3.89	0.60		
	대학교수	3.67	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.50		
	창의자본회사	4.50	0.71		
12	기업체	3.80	0.79	1.721	.145
	금융권	3.33	0.58		
	공공기관	4.27	0.79		
	특허사무소	3.78	1.09		
	대학교수	4.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.75	0.50		
	창의자본회사	3.50	0.71		
13	기업체	4.30	0.82	1.611	.173
	금융권	4.00	0.00		
	공공기관	3.27	1.10		
	특허사무소	3.56	1.24		
	대학교수	3.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.00	0.00		
	창의자본회사	3.50	0.71		

[표 4-44] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매입 시
바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
z1	기업체	3.77	0.55	.249	.783
	금융권	3.56	0.38		
	창의자본회사	3.83	0.24		
11	기업체	3.20	1.03	1.579	.246
	금융권	3.33	0.58		
	창의자본회사	4.50	0.71		
12	기업체	3.80	0.79	.502	.617
	금융권	3.33	0.58		
	창의자본회사	3.50	0.71		
13	기업체	4.30	0.82	1.030	.386
	금융권	4.00	0.00		
	창의자본회사	3.50	0.71		

5-3. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 포트폴리오 구축 방법 유형1
(선택과집중, 분산 투자)에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 한국에서의 창의자본회사가 성공을 위해 특허 포트폴리오 구축 시 가장 바람직한 방법은?

5-3-1) 선택과 집중 방법(특정한 몇 개 기술 분야로)(m1)

5-3-2) 다양한 기술 분야로 분산 투자(m2)

5-3-3) 기술 분야에 무관하게 업계에서 현실적으로 이슈가 되는 핵심
특허 매입에 투자하는 방법(m3)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 특허 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법은, 선택과 집중 방법(특정한 몇 개 기술 분야로)(26명), 기술 분야에 무관하게 업계에서 현실적으로 이슈가 되는

핵심 특히 매입에 투자하는 방법(14명), 다양한 기술 분야로 분산 투자하는 방법(2명) 순으로 바람직하다는 응답을 보여, 선택과 집중 방법이 바람직하다는 의견이 과반수이상이었으며, 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특히 매입 방법도 바람직하다는 의견도 응답자의 1/3 정도의 전문가들에 의해 제시되었고, 분산 투자하는 방법이 바람직하다는 의견은 극소수를 이루었다.

또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 특히 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법은, 선택과 집중 방법(특정한 몇 개 기술 분야로)(10명), 기술 분야에 무관하게 업계에서 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특히 매입에 투자하는 방법(4명), 다양한 기술 분야로 분산 투자하는 방법(0명) 순으로 바람직하다는 응답을 보여, 선택과 집중 방법이 바람직하다는 의견이 과반수이상이었으며, 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특히 매입 방법도 바람직하다는 의견이 그 다음으로 많았으며, 분산 투자하는 방법이 바람직하다는 의견을 개시한 전문가는 없었다.

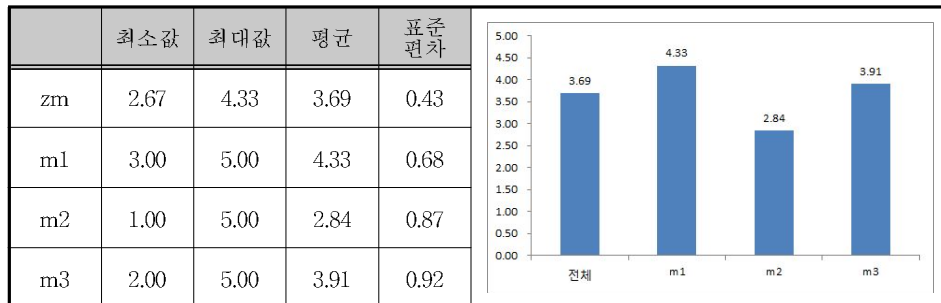
전문가 43명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-45]를 참조하면, 특히 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법은, 선택과 집중 방법(특정한 몇 개 기술 분야로)(M=4.33), 기술 분야에 무관하게 업계에서 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특히 매입에 투자하는 방법(M=3.91), 다양한 기술 분야로 분산 투자하는 방법(M=2.84) 순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 일치한다.

핵심 전문가 15명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, [표 4-46]을 참조하면, 특히 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법은, 선택과 집중 방법(특정한 몇 개 기술 분야로)(M=4.07), 기술 분야에 무관하게 업계에서 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특히 매입에 투자하는 방법(M=4.13), 다양한 기술 분야로 분산 투자하는 방법(M=3.00) 순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 일치한다.

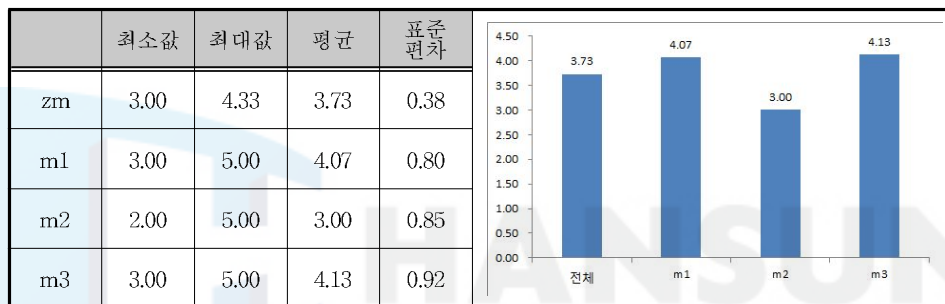
상기와 같이 전문가들의 설문 조사 결과를 종합해보면, 전체 전문가 집단 및 핵심 전문가 집단의 경우 모두 선택과 집중 방법이 바람직하다는 의견이 과반수이상이었으며, 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특히 매입 방법이 바람직하다는 의견이 그 다음으로 많았으며, 분산 투자하는 방법이 바람직하다

는 의견은 극소수를 이루었다. 다만, 특히 핵심 전문가 그룹에 속하는 전문가일수록 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특허 매입 방법이 바람직하다는 의견이 더 높았다.

[표 4-45] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-46] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

기업체 소속 전문가(10명)의 경우, 선택과 집중 방법 보다는 이슈 되는 핵심 특허 매입이 바람직하다는 의견(7명)이 압도적으로 많았다.

창의자본회사 소속 전문가(2명)의 경우, 응답자 모두 선택과 집중 방법이 바람직하다는 의견(M=4.5)이었으며, 이슈가 되는 핵심 특허 매입도 바람직하기는 하지만 현실적으로 해외 NPE와의 매입 경쟁에서 매입하기 어려움이 있다는 의견이었으며 이러한 인식에 의해 선택과 집중 방법 다음으로 바람직하다는 의견(M=3.0)이었다. 이슈가 되는 핵심 특허 매입(M=3.0)과 동일한 정도로 다양한 기술 분야로 분산 투자도 필요하다는 의

견(M=3.0)도 있었으며, 이는 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)와 같은 다양한 분야의 포트폴리오 구축 필요성 측면에서 나온 의견으로 해석할 수 있다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명의 현재 소속과 특히 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대한 응답간의 [표 4-47] 및 [표 4-48]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 특히 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대한 응답 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

[표 4-47] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 특히 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zm	기업체	3.77	0.35	.934	.483
	금융권	3.78	0.38		
	공공기관	3.79	0.37		
	특허사무소	3.52	0.50		
	대학교수	3.56	0.38		
	IP분석/컨설팅회사	4.00	0.27		
m1	창의자본회사	3.50	0.71	1.128	.366
	기업체	4.00	0.82		
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	4.55	0.52		
	특허사무소	4.22	0.67		
	대학교수	4.67	0.58		
m2	IP분석/컨설팅회사	4.75	0.50	.202	.974
	창의자본회사	4.50	0.71		
	기업체	3.00	0.82		
	금융권	3.00	1.00		
	공공기관	2.64	1.03		
	특허사무소	2.78	0.97		
	대학교수	3.00	0.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.00	0.82		
	창의자본회사	3.00	1.41		

m3	기업체	4.30	0.82	2.129	.075
	금융권	4.33	1.15		
	공공기관	4.18	0.75		
	특허사무소	3.56	0.88		
	대학교수	3.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.50		
	창의자본회사	3.00	0.00		

[표 4-48] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 특허 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zm	기업체	3.77	0.35	.394	.683
	금융권	3.78	0.38		
	창의자본회사	3.50	0.71		
m1	기업체	4.00	0.82	.306	.742
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	4.50	0.71		
m2	기업체	3.00	0.82	.000	1.000
	금융권	3.00	1.00		
	창의자본회사	3.00	1.41		
m3	기업체	4.30	0.82	2.030	.174
	금융권	4.33	1.15		
	창의자본회사	3.00	0.00		

5-4. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 포트폴리오 구축 방법 유형 2 (핵심원천특허, 당장 라이선스가능특허, 길목특허, 다양한 분야의 다수 특허)에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 한국에서의 창의자본회사가 성공을 위해 특허 포트폴리오 구축 시 가장 바람직한 방법은?

5-4-1) 핵심 원천 특허 위주로 포트폴리오 구성(n1)

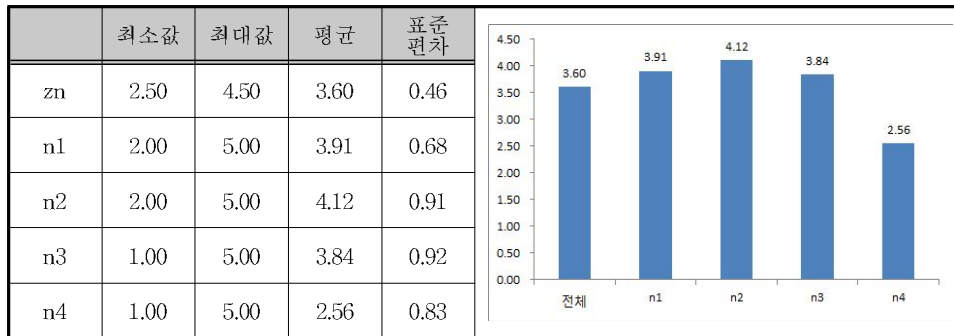
5-4-2) 당장 라이선싱 할 수 있는 특허위주로 포트폴리오 구성(n2)

5-4-3) 당장은 라이선싱 할 수는 없지만 장래 사업 시 필요한 길목 특허 위주로 포트폴리오를 구성(n3)

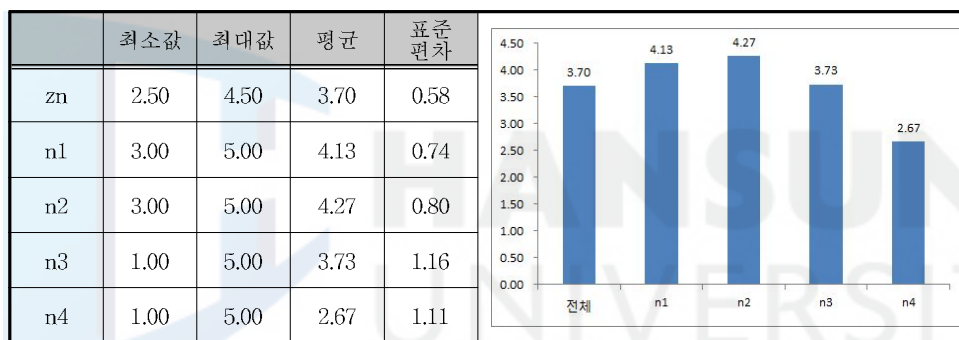
5-4-4) 다양한 분야의 다수의 특허로 포트폴리오를 구성(n4)

2) 빈도 분석 결과

[표 4-49] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-50] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명의 현재 소속과 특허 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대한 응답간의 [표 4-51] 및 [표 4-52]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 특허 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대한 응답 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

[표 4-51] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 특허 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zn	기업체	3.83	0.55	.593	.733
	금융권	3.58	0.29		
	공공기관	3.59	0.34		
	특허사무소	3.58	0.45		
	대학교수	3.50	0.50		
	IP분석/컨설팅회사	3.56	0.31		
	창의자본회사	3.25	1.06		
n1	기업체	4.30	0.82	.800	.577
	금융권	3.67	0.58		
	공공기관	3.73	0.65		
	특허사무소	3.78	0.67		
	대학교수	4.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.75	0.50		
	창의자본회사	4.00	0.00		
n2	기업체	4.50	0.71	.894	.510
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	4.27	0.79		
	특허사무소	4.11	1.05		
	대학교수	3.33	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	4.00	1.15		
	창의자본회사	3.50	0.71		
n3	기업체	3.90	1.29	.510	.796
	금융권	3.67	0.58		
	공공기관	4.00	0.63		
	특허사무소	3.67	0.87		
	대학교수	4.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.96		
	창의자본회사	3.00	1.41		
n4	기업체	2.60	1.17	.412	.866
	금융권	3.00	0.00		
	공공기관	2.36	0.67		
	특허사무소	2.78	0.67		
	대학교수	2.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	2.25	0.50		
	창의자본회사	2.50	2.12		

[표 4-52] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 특허 포트폴리오 구축 시 바람직한

방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zn	기업체	3.83	0.55	.892	.435
	금융권	3.58	0.29		
	창의자본회사	3.25	1.06		
n1	기업체	4.30	0.82	.857	.449
	금융권	3.67	0.58		
	창의자본회사	4.00	0.00		
n2	기업체	4.50	0.71	1.657	.231
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	3.50	0.71		
n3	기업체	3.90	1.29	.467	.638
	금융권	3.67	0.58		
	창의자본회사	3.00	1.41		
n4	기업체	2.60	1.17	.154	.859
	금융권	3.00	0.00		
	창의자본회사	2.50	2.12		

5-5. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 특허 포트폴리오 구축 방법 유형 3(국내 아이디어 인큐베이팅, 국내 특허 매입, 해외 특허 매입)에 대한 분석 결과

1) 설문 요지: 아래의 특허 포트폴리오 구축 방법 각각마다 향후 수익 창출 가능성은?

5-5-1) 국내 아이디어 매입 후 인큐베이팅 하여 포트폴리오 구축(o1)

5-5-2) 국내 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축(o2)

5-5-3) 해외 유망 기술 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축(o3)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 [표 4-53]을 참조하여 살펴보면, 우수 특허 확보를 위한 매입 시 수익 창출 가능성 정도는, 해외 유망 기술 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축(M=3.88), 국내 아이디어 매입 후 인큐베이

팅해 포트폴리오 구축(M=3.47), 국내 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축(M=3.44) 순으로 높다는 응답이 있었다.

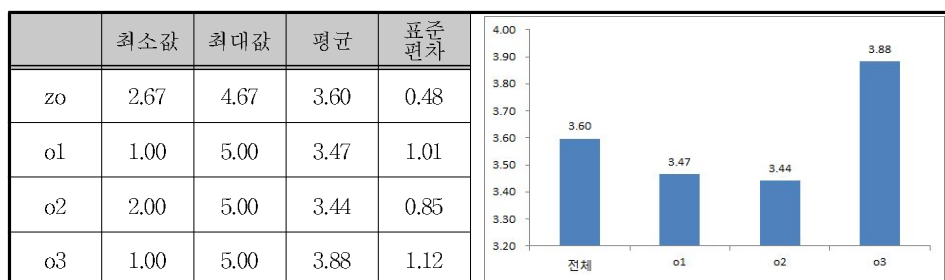
또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 [표 4-54]를 참조하여 살펴보면, 우수 특허 확보를 위한 매입 시 수익 창출 가능성 정도는, 국내 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축(M=4.20), 국내 아이디어 매입 후 인큐베이팅 하여 포트폴리오 구축(M=3.07), 해외 유망 기술 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축(M=2.21) 순으로 높다는 응답이 있었다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명은 모두 국내 아이디어 매입 후 인큐베이팅 하여 포트폴리오 구축하는 방법은 수익 창출 가능성이 보통 정도(M=3.47, M=3.07)라고 응답하여 공통된 응답을 보였다.

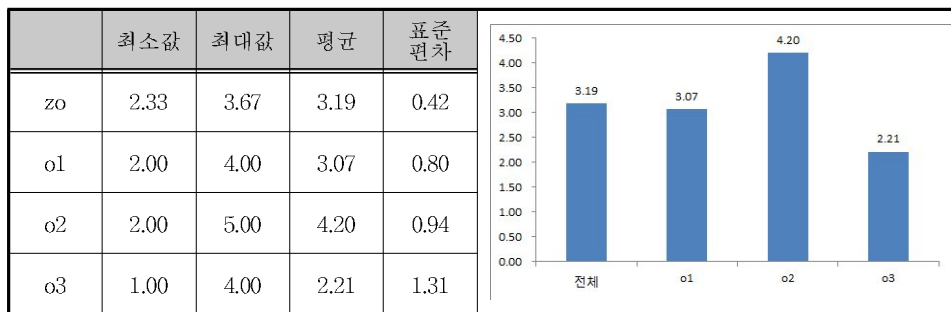
해외 유망 기술 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축에 대해서는, 전문가 43명은 수익 창출 가능성이 높다는 의견(M=3.88)이었으나, 핵심 전문가 15명은 수익 창출 가능성이 현실적으로 낮다는 의견(M=2.21)으로서 전문가 43명의 의견과 상반된 의견을 보였다. 이러한 해외 유망 기술 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축이 바람직하지 않다는 의견은 해외 유망 기술 특허는 매입가격 자체가 1천만원이상의 고가인데다가 매입 자체도 매우 어렵기 때문이라는 의견이 있었다.

국내 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축에 대해서는, 전문가 43명은 수익 창출 가능성이 보통이라는 의견(M=3.44)이었으나, 핵심 전문가 15명은 수익 창출 가능성이 높다는 의견(M=4.20)을 제시하여 전문가 43명의 의견과 명확한 대조를 이루었다.

[표 4-53] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-54] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

기업체 소속 전문가의 경우 해외 유망 기술 특허 매입(M=3.70), 국내 아이디어 매입(M=3.30), 국내 등록 특허 매입(M=3.30)순으로 조사되었다. 즉, 해외 유망 기술 특허 매입이 가장 수익 창출 가능성이 높다는 의견이며, 국내 아이디어 매입 및 국내 등록 특허 매입은 수익 창출 가능성은 보통이라는 의견이었다.

창의자본회사 소속 전문가의 경우 해외 유망 기술 특허 매입(M=4.5), 국내 아이디어 매입(M=3.5), 국내 등록 특허 매입(M=2.0) 순으로 조사되었다. 이는 해외 유망 기술 특허 매입을 가장 효과적이라고 생각하고 있으며, 국내 아이디어 매입이 효과적이라는 응답은 정부의 요구에 의한 아이디어 인큐베이션 사업을 진행하고 있는 영향을 받고 있는 것으로 보인다.

국내 아이디어 매입이 수익 창출 가능성은 보통이라는 의견을 제시한 전문가 중 일부는 국내 아이디어 매입의 경우 우수한 아이디어일 경우 국내 대학 교수들이 충분한 보상을 받지 않는 한 창의자본회사에 판매를 하지 않으려하는 경향이 강할 것이라는 점과 아이디어의 인큐베이션을 할 수 있는 전문 인력이 부족하여 현실적으로 매우 어렵다는 지적이 있었다. 반면에 일부 전문가의 의견 중에는 해외 우수 특허의 매입은 매입에 드는 비용이 과다하므로 투자비용 대비 수익 창출 가능성이 높지 않고 국내 기술 중에도 우수한 아이디어 또는 발명이 일부 있을 수 있으므로 이러한 아이디어 또는 발명을 인큐베이션 하는 것이 투자비용 대비 수익 창출 가

능성이 높다는 의견도 있었다.

우수 해외 특허 매입, 국내 출원중 발명 매입 또는 국내 아이디어 매입 어느 쪽이든 한국의 등록된 우수 특허가 부족하다는 현실적인 문제를 고려하되, 해외 우수 특허매입 시 과도한 매입비용으로 인한 수익성 문제와 국내 우수 아이디어의 인큐베이팅 전문 인력이 부족하다는 현실적인 문제를 해결할 수 있는 바람직한 방법을 고민할 필요가 있다고 판단된다. 즉, 해외 우수 특허 매입 시 해외 네트워크를 넓혀서 해외 NPE 대비 경쟁력을 높여서 과도한 매입비용 없이 매입할 수 있도록 경쟁력을 갖추는 방향으로 갈 것이냐, 또는 국내 우수 아이디어의 인큐베이팅 전문 인력을 대대적으로 보완하여 국내 우수 아이디어를 매입하는 방향으로 갈 것이냐의 신중한 판단이 필요하다고 본다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명의 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법에 대한 응답간의 [표 4-55] 및 [표 4-56]의 교차 분석 결과, 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법에 대한 응답 간에 통계적으로 유의한 차이는 없는 것으로 분석되었다.

[표 4-55] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매입 시 바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zo	기업체	3.43	0.45	1.003	.439
	금융권	3.67	0.33		
	공공기관	3.88	0.50		
	특허사무소	3.52	0.50		
	대학교수	3.56	0.51		
	IP분석/컨설팅회사	3.67	0.47		
	창의자본회사	3.33	0.47		
o1	기업체	3.30	1.42	.562	.757
	금융권	3.00	1.00		
	공공기관	3.55	0.69		
	특허사무소	3.33	1.12		
	대학교수	3.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.25	0.96		
	창의자본회사	3.50	0.71		
o2	기업체	3.30	0.95	1.998	.092

	금융권	3.67	0.58		
	공공기관	3.91	0.94		
	특허사무소	3.56	0.53		
	대학교수	3.00	1.00		
	IP분석/컨설팅회사	3.25	0.50		
	창의자본회사	2.00	0.00		
o3	기업체	3.70	1.34	.453	.838
	금융권	4.33	1.15		
	공공기관	4.18	0.87		
	특허사무소	3.67	1.12		
	대학교수	4.00	1.73		
	IP분석/컨설팅회사	3.50	1.29		
	창의자본회사	4.50	0.71		

[표 4-56] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 우수 특허 확보를 위한 매입 시
바람직한 방법에 대한 응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zo	기업체	3.08	0.45	.977	.404
	금융권	3.44	0.19		
	창의자본회사	3.33	0.47		
o1	기업체	3.10	0.74	3.629	.059
	금융권	3.67	0.58		
	창의자본회사	2.00	0.00		
o2	기업체	4.10	0.99	.166	.849
	금융권	4.33	1.15		
	창의자본회사	4.50	0.71		
o3	기업체	1.89	1.36	1.310	.309
	금융권	2.33	1.15		
	창의자본회사	3.50	0.71		

5-6. 한국에서의 창의자본회사의 성공과 포트폴리오 구축 목적에 대한
분석 결과

1) 설문 요지: 아래의 포트폴리오 구축 목적 중 한국에서의 창의자본
회사가 성공하기 위해 가장 바람직한 것은?

5-6-1) 라이선싱에 활용(p1)

- 5-6-2) IP 경매에 활용(p2)
- 5-6-3) 기술 이전/매각에 활용(p3)
- 5-6-4) 소송에서의 협상에 활용(p4)

2) 빈도 분석 결과

전문가 43명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 바람직한 포트폴리오 구축 목적은, 라이선싱에 활용(22명), 기술 이전/매각에 활용(8명), 소송에서의 협상에 활용(7명), IP 경매에 활용(2명) 순으로 바람직하다는 응답이 있었다.

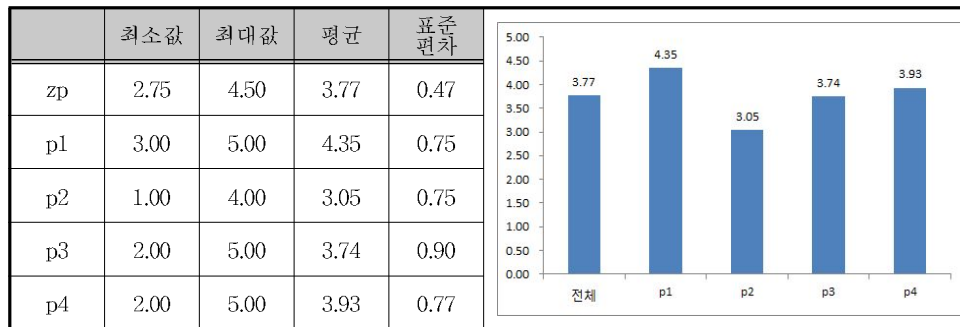
또한, 핵심 전문가 15명에 대한 설문 응답 결과를 응답자 수 측면에서 살펴보면, 바람직한 포트폴리오 구축 목적은, 라이선싱에 활용(6명), 기술 이전/매각에 활용(5명), 소송에서의 협상에 활용(1명), IP 경매에 활용(1명) 순으로 바람직하다는 응답이 있었다. 핵심 전문가 15명은 기술 이전/매각에 활용과 라이선싱에 활용이 서로 팽팽한 의견을 보였다.

전문가 43명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, 표 4-57을 참조하면, 바람직한 포트폴리오 구축 목적은, 라이선싱에 활용(M=4.35), 소송에서의 협상에 활용(M=3.93), 기술 이전/매각에 활용(M=3.74), IP 경매에 활용(M=3.05) 순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 비슷한 양상을 보였다.

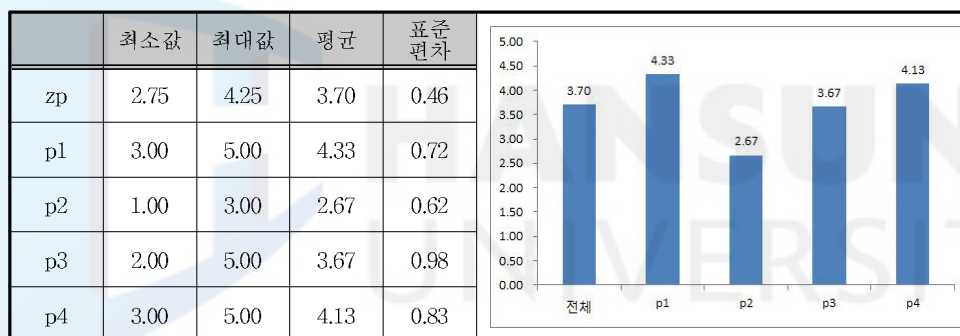
핵심 전문가 15명에 대한 바람직한 정도에 대한 분석 결과에 따르면, 표 4-58을 참조하면, 바람직한 포트폴리오 구축 목적은, 라이선싱에 활용(M=4.33), 소송에서의 협상에 활용(M=4.13), 기술 이전/매각에 활용(M=3.67), IP 경매에 활용(M=2.67) 순으로 바람직한 것으로 지적하였으며, 이는 소송에서의 협상에 활용(M=4.13)이 기술 이전/매각에 활용(M=3.67) 보다 더 바람직하다는 의견을 보인 점을 제외하고는 응답자 수 측면에서 살펴본 결과와 대부분 일치하며, 전문가 43명 보다 소송에서의 협상에 활용(M=4.13)이 더 바람직한 정도에 대한 점수가 조금 더 높았다.

상기와 같이 전문가들의 설문 조사 결과를 종합해보면, 전체 전문가 집단이 공통적으로 라이선싱 및 소송에서의 협상에 활용이 기술 이전/매각에 활용보다 더 바람직하다는 의견이었으며, IP 경매에 활용은 바람직하지 않다는 의견이었다.

[표 4-57] 전문가 43명 기술 통계 분석 결과



[표 4-58] 핵심전문가 15명 기술통계 분석결과



3) 교차 분석 결과

전문가 43명의 현재 소속과 포트폴리오 구축 목적에 대한 응답간의 [표 4-59] 및 [표 4-60]의 교차 분석 결과, 현재 소속에 따른 “라이선싱에 활용”(p1)($p=0.043<0.05$)은 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다. 특허사무소 ($M=3.89$) 및 창투자회사($M=3.50$) 소속의 전문가의 경우 “라이선싱에 활용”(p1)의 바람직한 정도가 낮은 것으로 나타났다.

[표 4-59] 전문가 43명에 대한 현재 소속과 포트폴리오 구축 목적에 대한
응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zp	기업체	3.70	0.45	.807	.572
	금융권	3.83	0.52		
	공공기관	4.00	0.42		
	특허사무소	3.58	0.52		
	대학교수	3.83	0.76		
	IP분석/컨설팅회사	3.81	0.24		
	창의자본회사	3.50	0.71		
p1	기업체	4.60	0.52	2.470	.043
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	4.73	0.47		
	특허사무소	3.89	0.78		
	대학교수	4.33	1.15		
	IP분석/컨설팅회사	4.75	0.50		
	창의자본회사	3.50	0.71		
p2	기업체	2.60	0.70	2.159	.071
	금융권	3.00	0.00		
	공공기관	3.09	0.94		
	특허사무소	3.56	0.53		
	대학교수	3.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	2.75	0.50		
	창의자본회사	2.50	0.71		
p3	기업체	3.40	1.07	.887	.515
	금융권	4.33	0.58		
	공공기관	4.09	0.83		
	특허사무소	3.44	0.88		
	대학교수	3.67	1.53		
	IP분석/컨설팅회사	3.75	0.50		
	창의자본회사	4.00	0.00		
p4	기업체	4.20	0.79	.924	.490
	금융권	4.00	1.00		
	공공기관	4.09	0.70		
	특허사무소	3.44	0.73		
	대학교수	3.67	0.58		
	IP분석/컨설팅회사	4.00	0.82		
	창의자본회사	4.00	1.41		

[표 4-60] 핵심전문가 15명에 대한 현재 소속과 포트폴리오 구축 목적에 대한
응답의 교차분석 결과

		M	SD	F	p
zp	기업체	3.70	0.45	.277	.763
	금융권	3.83	0.52		
	창의자본회사	3.50	0.71		
p1	기업체	4.60	0.52	2.980	.089
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	3.50	0.71		
p2	기업체	2.60	0.70	.531	.601
	금융권	3.00	0.00		
	창의자본회사	2.50	0.71		
p3	기업체	3.40	1.07	1.229	.327
	금융권	4.33	0.58		
	창의자본회사	4.00	0.00		
p4	기업체	4.20	0.79	.083	.921
	금융권	4.00	1.00		
	창의자본회사	4.00	1.41		

제 6 절 분석 결과 종합

1. 전문가 그룹의 공통된 의견

본 연구를 통한 전문가 심층 인터뷰 및 설문 분석 결과에 의하면, 한국에서의 창의자본회사의 성공을 위해 필요한 비즈니스 모델, 전문 인력, 외부 펀딩 및 특허 포트폴리오의 4가지 성공 요인 중에서 현시점에서 가장 시급한 요소는 설문에 참여한 전문가들이 공통적으로 비즈니스 모델의 정립임을 지적하였으며, 이러한 비즈니스 모델을 설계할 수 있는 전문 인력이 시급히 필요하다는 점을 지적하였다.

또한, 전문가의 현재 소속과 한국에서의 창의자본회사의 성공 요인에 대한 교차 분석결과, 대기업 소속 전문가들의 경우 상기 4가지 성공 요인 중에서 특히 우수 특허 포트폴리오 확보가 시급하다는 의견이었으며, 이는

통계적으로 유의미한 수준에서($p=0.005 < 0.01$) 금융권 소속 전문가 및 창
의자본회사 소속 전문가들의 의견과 구별되는 의견을 가지고 있는 것으로
분석되었다.

비즈니스 모델에 대해서는, 15명의 핵심 전문가 그룹 전원이 방어 펀드
모델 중 RPX 유사 모델이 AST 유사 모델보다 창의자본회사의 성공을
위해 중요하다는 의견이었다.

전문가 43명 및 핵심 전문가 15명 양쪽 전문가 그룹 모두 수익성과 공
공성을 모두 고려한 비즈니스 모델이 필요하다는 것이 절대적으로 우세한
의견이었으며, 특히 공공성보다는 수익성을 우선순위에 두고 수익성을 중
점으로 하되 공공성도 고려한 비즈니스 모델이 가장 바람직한 것으로 조
사되었다. 그러나 이러한 전문가들의 다수 의견과 달리 해외의 NPE에 비
하여 한국의 창의자본회사의 전문 인력의 전문성의 한계를 인정할 수밖에
없으므로 공공성만을 위주로 한 비즈니스 모델이 중요하다는 일부 전문가
의 견해와, 글로벌 비즈니스 경쟁력을 갖추기 위해서 수익성만을 고려한
비즈니스 모델이 중요하며 이를 위해서는 창의 자본 회사에 우수 전문 인
력을 시급히 확보해야한다는 일부 전문가의 견해도 한국에서의 창의자본
회사의 성공을 위한 방향을 설정하기 위해서 참작해야할 의견이라고 판단
된다.

전문 인력 측면에서는 공통적으로 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을
세울 수 있는 전문 경영진 인력이 현시점에서 가장 시급히 필요한 인력임
이 조사되었다(핵심 전문가 15명의 경우, 그 외 라이선싱 전문 인력, 유망
특히 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가, 소송을 위한 법률 전문가, 기
술 가치 평가 전문 인력 및/또는 M&A 전문 인력도 시급히 필요한 인력
이라고 지적하였으며, 상대적으로 유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지
니어 출신 인력, 펀드의 조성/관리/수익 배분을 수행하는 펀드 운영 인력
은 시급히 필요한 인력의 우선순위에서 낮은 우선순위에 있음을 지적하였다).

펀딩에 있어서는 전체 전문가 집단의 절반 이상이, 특히 핵심 전문가 그
룹에 속하는 전문가일수록 기업 등 민간 펀딩이 바람직하다는 의견이 많
았으며, 더불어 한국에서의 창의자본회사 설립 초기에는 현실적으로 기업

체등 민간 펀딩을 받기가 어려우므로 정부 펀딩이 필요하다는 의견이었다. 기업체 소속 응답자의 경우, 민간 펀딩의 필요성뿐만 아니라 혼합 펀딩의 필요성에 대한 인식도 높았으며, 이는 민간 펀딩이 바람직하지만, 대기업 등 민간에서 펀딩 의사가 낮으므로 정부 펀딩이 필요하다는 인식을 가지고 있었다. 금융권 소속 응답자의 경우 정부 펀딩이 바람직하다는 인식이 상대적으로 높았으며, 이는 설립 초기에는 현실적으로 대기업 등 민간으로부터 펀딩 목표액을 달성하기 불가능하다고 보므로 정부 펀딩이 바람직하다는 의견이었으며 장기적으로는 민간 펀딩이 필요하다는 의견이었다.

또한, 펀딩에 있어서는 중장기적으로 한국에서의 창의자본회사의 성공을 위해서는 정부 펀딩 보다는 대기업·중견기업·금융권의 민간 펀딩이 바람직하다는 것이 전문가들의 공통적인 의견이었다(참고로, 중소기업의 펀딩은 바람직하지 않다는 의견이 전문가들의 공통적 의견이었다).

포트폴리오 측면에서는 전문가 43명 그룹 및 핵심 전문가 15명 그룹 모두 공통적으로 매입 및 자체 창출의 병행, 또는 매입이 포트폴리오 구축방법으로 가장 효과적이라는 지적이 대부분이었으며, 자체 창출은 바람직하지 않다는 지적이었다.

한국에서의 창의자본회사의 성공을 위해서는 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)와 같이 다양한 기술 분야에 분산 투자하는 방식은 바람직하지 않다는 것이 전문가들의 공통적인 의견이었으며, 업계에서 현실적으로 이슈가 되는 특허를 매입하거나 특정한 기술 분야로 한정하여 선택과 집중을 통한 투자가 바람직하다는 지적이 대부분이었다.

특히 포트폴리오 구축 시 우수 특허 확보를 위한 매입을 할 경우 국내 아이디어 매입 후 인큐베이팅 하여 포트폴리오 구축하는 방법의 수익 창출 가능성 정도에 대해서는, 전문가 43명 및 핵심 전문가 15명은 모두 수익 창출 가능성이 보통 정도($M=3.47$, $M=3.07$)라고 응답하여 공통된 응답을 보였다.

포트폴리오 구축 목적에 있어서, 기술 이전/매각에 활용보다는 라이선싱에 의한 활용 및 소송에서의 협상에 활용이 더 바람직하며, IP 경매에 활용은 바람직하지 않다는 의견이 공통적이었다.

2. 전문가 그룹의 상반된 의견

설립 초기 조직 구성에 대해서는 기능별 조직 구성과 기술 분야별 조직 구성이 서로 팽팽한 의견을 보였다. 기능별 조직 구성보다는 기술 분야별 조직 구성이 더 바람직하다는 측에서는 기술에 정통한 전문 인력별로 조직을 구성하는 것이 더 효율적이라는 취지에서 기술 분야별 조직 구성이 더 바람직하다는 의견이었고, 기능별 조직을 선호하는 측에서는 현실적으로 기술 분야별로 조직 구성하려면 많은 전문 인력들이 필요하므로 초기에 조직 구성에 부담이 될 수 있다는 측면을 고려한 것으로 판단된다.

미래 유망 기술에 대해 우수 특허를 확보하기 위해 매입을 시도할 경우 등록된 특허를 매입하는 것이 효과적인지, 등록 전 발명 또는 아이디어를 매입하는 것이 효과적인지에 대해서는 전문가 40명 집단의 경우 등록 전 발명 또는 아이디어를 매입하는 것이 효과적이라는 의견이 다수였으나, 핵심 전문가 15명 집단의 경우 과반수 이상이 등록된 특허를 매입하는 것이 효과적이라는 의견이었다.

특허 포트폴리오 구축 시 바람직한 방법에 대해서는, 전체 전문가 집단 및 핵심 전문가 집단의 경우 모두 선택과 집중 방법이 바람직하다는 의견이 과반수 이상이었으며, 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특허 매입 방법이 바람직하다는 의견이 그 다음으로 많았으며, 분산 투자하는 방법이 바람직하다는 의견은 극소수를 이루었다. 다만, 특히 핵심 전문가 그룹에 속하는 전문가일수록 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특허 매입 방법이 바람직하다는 의견이 더 높았다.

특허 포트폴리오 구축 시 우수 특허 확보를 위한 매입을 할 경우 해외 유망 기술 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축의 수익 창출 가능성 정도에 대해서는, 전문가 43명은 수익 창출 가능성이 높다는 의견($M=3.88$)이었으나, 핵심 전문가 15명은 수익 창출 가능성이 현실적으로 낮다는 의견($M=2.21$)으로서 전문가 43명의 의견과 상반된 의견을 보였다. 이러한 해외 유망 기술 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축이 바람직하지 않다는 의견은 해외 유망 기술 특허는 매입가격 자체가 1천만불 이상의 고가인데

다가 매입 자체도 매우 어렵기 때문이라는 의견이 있었다.

특허 포트폴리오 구축 시 우수 특허 확보를 위한 매입 시 국내 특허 매입을 이용한 포트폴리오 구축하는 방법의 수익 창출 가능성 정도에 대해서는, 전문가 43명은 수익 창출 가능성이 보통이라는 의견(M=3.44)이었으나, 핵심 전문가 15명은 수익 창출 가능성이 높다는 의견(M=4.20)을 제시하여 전문가 43명의 의견과 명확한 대조를 이루었다. 이는 우수 해외 특허 매입 시 비용이 고가로서 비용대비 수익성이 낮다는 인식을 하고 있는 것으로 판단된다.

우수 해외 특허 매입, 국내 출원 중 발명 매입 또는 국내 아이디어 매입 어느 쪽이든 한국의 등록된 우수 특허가 부족하다는 현실적인 문제를 고려하되, 해외 우수 특허 매입 시 과도한 매입비용으로 인한 수익성 문제와 국내 우수 아이디어의 인큐베이팅 전문 인력이 부족하다는 현실적인 문제를 해결할 수 있는 바람직한 방법을 고민할 필요가 있다고 판단된다. 즉, 해외 우수 특허 매입 시 해외 네트워크를 넓혀서 해외 NPE 대비 경쟁력을 높여서 과도한 매입비용 없이 매입할 수 있도록 경쟁력을 갖추는 방향으로 갈 것이냐, 또는 국내 우수 아이디어의 인큐베이팅 전문 인력을 대대적으로 보완하여 국내 우수 아이디어를 매입하는 방향으로 갈 것이냐의 신중한 판단이 필요하다고 본다.

3. 이슈가 되는 부분

현재의 정부 및 민간 펀딩의 혼합 펀딩으로 인한 문제점으로 인하여 설문에 참여한 대부분의 전문가들은 한국에서의 창의자본회사의 성공 가능성이 낮거나 매우 낮다는 인식을 하고 있었다.

현재의 정부 및 민간 펀딩의 혼합 펀딩 구조 하에서 한국의 IP 현실에 적합한 한국에서의 창의자본회사의 성공을 위해서 가장 중요한 비즈니스 모델에 대한 조사에 대해서는 특정 비즈니스 모델로 수렴되지 않았고 설문에 참여한 전문가들은 IP 기반의 기업 지분 투자, 기술 이전/매각, 라이선싱, 방어 펀드, IP 기반의 기업/기술 M&A등이 중요하다는 다양한 의견

을 제시하였다. 다만, 핵심 전문가 15명 중 과반수에 가까운 7명의 응답자가 방어 펀드 모델이 중요하다고 지적한 점은 향후 한국에서의 창의자본 회사가 성공적인 정착을 위한 비즈니스 모델을 정립하는데 있어서 특히 주목할 필요가 있다고 판단된다.



제 5 장 결 론

제 1 절 연구의 한계

본 연구에서는 창투자본 관련 전문가들과의 설문 및/또는 인터뷰 내용에 기초하여 민관 혼합 펀드로 설립된 한국에서의 창투자본회사의 성공에 영향을 미치는 4가지 성공요인(비즈니스 모델, 전문 인력, 외부 펀딩, 포트폴리오 구축)에 대한 전문가들의 의견을 분석함으로써 한국에서의 창투자본회사의 성공을 위하여 바람직한 비즈니스 모델을 정립하기 위한 방향성을 제시하고자 하였다. 본 연구 범위에서는 창투자본회사의 성공 요인 중 한국에서의 창투자본회사를 둘러싼 법적/제도적 요인은 제외하였다.

본 연구는 한국의 현재 IP 경쟁력에 대한 전문가 개개인의 현실 인식에 기초하여 이루어진 전문가의 응답을 분석한 것이다. 설문 및/또는 인터뷰에 응한 전문가들의 창투자본에 대한 경험 및/또는 전문적인 배경 지식의 차이, 한국의 IP 경쟁력의 현실에 대한 인식에 차이가 있을 수 있으며, 역동적으로 변화하는 국내외 IP 환경 하에서의 불확실성과 리스크가 존재한다. 상기와 같은 전문가별 주관적인 요인들과 환경적인 리스크 요인은 본 연구에서 전문가들의 의견 분석을 통한 한국에서의 창투자본회사의 성공을 위하여 바람직한 비즈니스 모델을 정립하기 위한 방향성을 제시하는데 일종의 제약 요소로 작용할 수 있다. 다만, 응답에 참여한 전문가들에게 한국의 현재 IP 경쟁력의 현황을 인터뷰 및 설문 전에 정확히 설명해주고 한국의 IP 경쟁력의 현황을 설문 또는 인터뷰에 응한 전문가들이 공통적으로 인식한 상태에서 전문가의 응답을 받음으로써 전문가별 주관적인 요소에 의한 영향을 좀 더 줄일 수 있을 것이다.

제 2 절 연구의 시사점

1. 현재 창투자본회사의 문제점의 근본원인분석(RCA; Root Conflict Analysis)

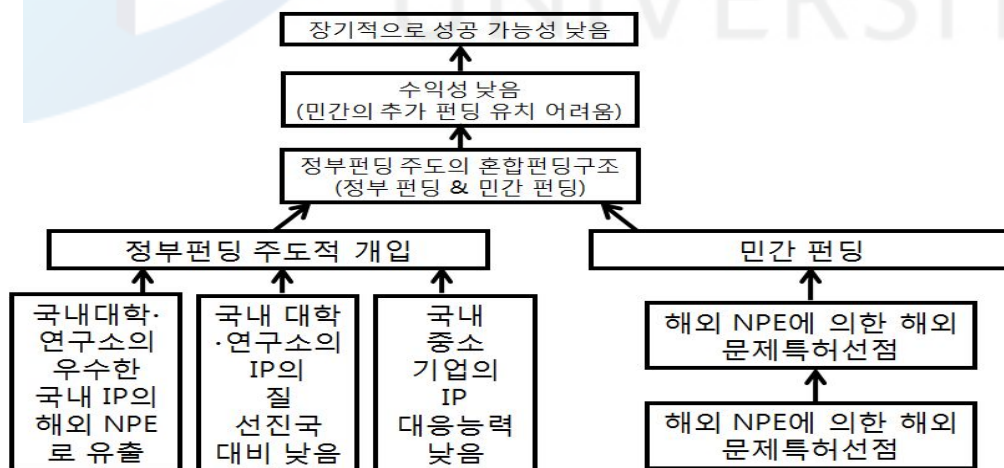
한국에서 정부 펀딩 주도로 창투자본회사가 설립되게 된 근본원인으로는

<그림 5-1>과 같이 국내 대학·연구소의 우수한 IP가 해외 특허관리전문회사(NPE)로 유출되는 문제점, 국내 대학·연구소의 IP의 질적 수준이 선진국 대비 떨어지는 문제점, 국내 특허 매매·사업화 가능한 지적재산 생태계가 미비하여 R&D 투자대비 사업화 성과가 떨어지는 문제점을 들 수 있다.

정부 펀딩은 공익적 성격으로 인하여 공익적 비즈니스 모델이 중심이 되며 수익성이 높은 비즈니스 모델을 통해 수익을 창출하기 어려우며 그 결과 수익성이 낮게 되고, 이러한 수익성이 낮은 공익적 비즈니스 모델에 대해서는 다른 펀딩 유인 요소가 없는 한 대기업 등 민간의 추가 펀딩을 유치하기 어렵게 된다. 그 결과, 장기적으로 수익성이 악화되어 한국에서 창의자본회사가 자립하여 생존하기 어렵게 되고 성공적으로 안착하기 어렵게 된다.

정부 펀딩은 1차적으로 국내 대학·연구소에서 창출되는 발명·특허의 질적 수준을 높이고, 기술 사업화 및 국내 중견기업·중소기업으로의 기술 이전을 활성화함으로써 국내 IP 생태계를 선순환 구조로 활성화시키는데 사용될 필요가 있다. 국내 대학·연구소의 특허의 질적 수준을 높이기 위해서는 국내 대학·연구소의 아이디어·발명 단계부터 발명 인큐베이션 활동을 더욱 강화하는데 정부 펀딩이 사용될 필요가 있다.

또한, 정부 펀딩으로 펀딩의 여력이 충분하지 않은 국내 중견기업·중소기업을 위해 특허 풀을 구성할 경우에는 해외 기업과의 특허 분쟁 중이거나 분쟁 가능성이 매우 높은 기술 분야로만 집중 할 필요가 있다.



<그림 5-1> 한국에서의 창의자본회사의 문제점에 대한 근본원인분석

2. 한국에서의 창투자본회사의 발전 방향

1) 정부 펀드와 민간 펀드의 분리

장기적인 측면에서 민간 펀딩의 활성화 없이는 창투자본회사가 한국에서 성공적으로 안착하기는 어렵다는 것이 전문가들의 공통적인 의견이었다. 즉, 창투자본회사가 성공적으로 안착하기 위해서는 민간 펀딩이 활성화되어야 하고 민간 펀딩을 활성화하기 위해서는 핵심 사업 분야 및 신사업분야에서 해외 NPE 및 해외 기업과의 잠재적인 소송 리스크에 직면해 있는 국내 대기업 등이 펀딩 참여에 매력을 느낄 수 있는 우수한 특허 포트폴리오를 구축해야 한다.

정부 펀딩은 한국의 IP 업계 현실 하에서 창투자본회사의 초기의 안정적인 운영을 위해서 결정적인 영향을 미칠 수 있으나, 정부 펀딩의 공공성으로 인하여 창투자본회사의 수익 활동에 통상 마찰과 같은 여러 가지 제약이 따를 수 있으며, 장기적으로는 수익성이 악화되어 창투자본회사의 성공적인 안착이 곤란하게 될 것으로 보인다.

특히 핵심 전문가 중의 일부 전문가의 지적에 의하면, 대기업의 출자가 포함된 민관 혼합 펀딩으로 매입된 특허로 미국에서 글로벌 IP 비즈니스를 할 경우 셔먼법(Sherman Act)에 의해 소송의 가능성이 높은 것으로 알려졌다.

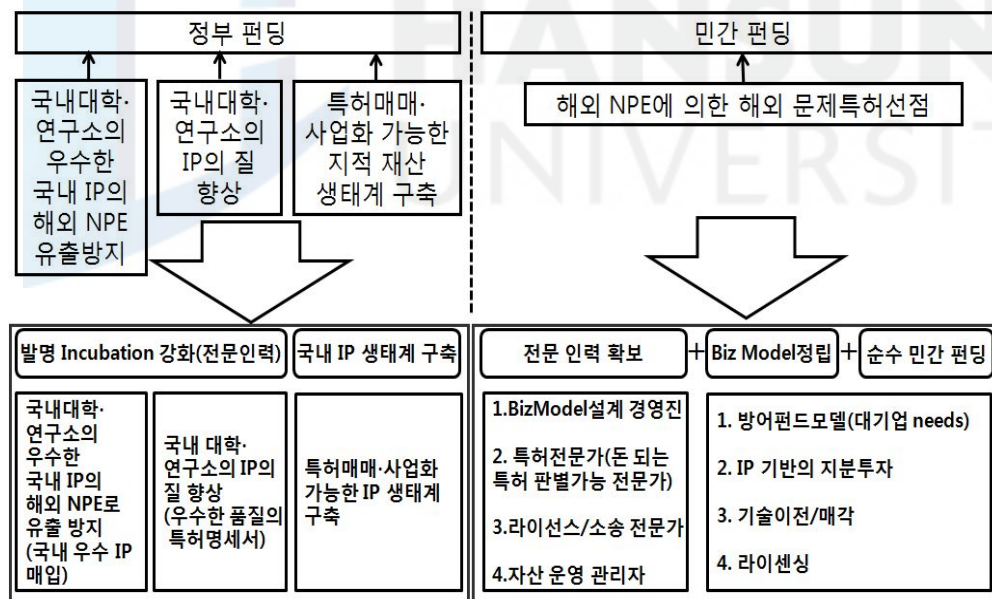
순수 민간 펀드로 운영되는 인텔렉추얼벤처스(Intellectual Ventures)의 경우에도 펀딩별로 다른 포트폴리오를 구성하여 shell company를 설립하고, shell company별로 라이선싱을 수행하는 형태로 독립적으로 다수의 펀드를 분산 운영하는 펀딩 운영 사례를 한국에서 적절한 형태로 도입하는 방안을 연구할 필요가 있다.

2) 민간 펀드 기반 창투자본회사 설립 방안

본 연구의 분석 결과에 따르면, 전문가 43인 및 핵심 전문가 15인 공통적으로 비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력이 가장 시급한 것으로 지적된 바 있다. 현실적으로 민간 펀드의 주축인 대기업 펀딩의 경우 방어 펀드 모델에 대한 강력한 요구가 존재하며, 핵심 전문가 15인의 과반수가 방어 펀드 모델이 중요함을 지적한 바 있다. 방어 펀드 모델 중에는 핵심 전문가 15인 전원이 RPX와 같은 방어 펀드 모델이 AST 형태의 방어 펀드 모델보다 더 바람직한 것으로 지적하였다.

비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력이 확보되면, 그 다음 비즈니스 모델을 설계하고 비즈니스 모델을 실현할 수 있는 전문 인력을 확보해야한다. 핵심 전문가 15인의 경우 돈이 되는 특허를 판별하여 유망 특허 포트폴리오를 구축할 수 있는 특허 전문가, 라이선싱 전문가, 소송 전문가가 시급히 필요함을 지적한 바 있다.

또한, 현재 국내 창투자본회사의 경우 민관 혼합 펀딩 구조는 전술한 바와 같은 문제점이 있으므로 한국에서의 창투자본회사가 성공적으로 정착하기 위해서는 향후 중장기적으로 정부 펀딩과 민간 펀딩을 분리하여 순수 민간 펀딩으로 가는 것이 바람직할 것이다.



<그림 5-2> 한국에서의 창투자본회사의 발전 방향

【참고문헌】

1. 국내문헌

- 김기영, “Patent Troll에 관한 법적·제도적 대응방안 연구”, 서울대학교 대학원 법학 박사학위논문, 2008년
- 김민희, “미국에서의 Patent Troll에 관한 연구”, 「지식재산 21」, 2007년 1월
- 김상훈, “IP Market 및 주요업체현황”, IPMS 금융분과 세미나 자료, 2010년 11월 26일. pp. 39, 43, 44
- 손수정, “특허사냥꾼 활동에 대한 지식재산 정책과제”, 「STEPI Insight」 제27호, 2009년 8월 1일. pp. 12
- 윤권순·윤종민, “특허피물의 현상 분석과 특허제도의 본질에 대한 고찰”, 「창작과 권리」, 제58호, 2010년 3월
- 윤선희·장원준, “특허전문관리회사(NPE)의 사업모델과 특허권의 행사현황”, 「창작과 권리」, 제60호, 2010년
- 정미진, “창의 자본(Invention Capital)의 도입 및 활용에 관한 제 문제와 해결방안에 대한 연구”, 건국대학교 대학원 법학석사학위논문, 2011년 2월. pp. 16~31, 31~33, 54~57
- 정연덕, “한국형 창의자본의 문제점과 발전을 위한 방안”, 「지식과 권리 통권」 13호, 2010년 10월
- _____, “Invention Capital의 발생과 가능한 법적 문제”, 「조선훈 법학논총」 제16집 제1호, 2009년. pp. 189~219
- _____, “대학교수의 아이디어 유출과 창의 자본에 관한 법적 검토”, 경영법률학회 「경영법률」, 제 20집 제 1호, 2009년 10월. pp. 717~741
- _____, “특허기술거래 활성화를 위한 Invention Capital 도입 필요성 검토”, 특허청 과제, 2008년 12월. pp. 5~6, 25~40, 63~67, 78~83

Intellectual Discovery, “창의자본 기반 조성 사업”, R&D IP 협의체 발표 자료, 2011

년 11월 16일, pp. 7, 28

아이피큐브파트너스(주), “IP Cube Partners”, 회사소개자료, pp. 6, 7, 9, 11, 13



2. 국외문헌

Christopher A. Harkins, "FENDING OFF PAPER PATENTS AND PATENT TROLLS: A NOVEL 'COLD FUSION' DEFENSE BECAUSE CHANGING TIMES DEMAND IT," *Albany Law Journal of Science and Technology*, 17, 2007. pp 407~479

David G. Barker, "Troll of No Troll? Policing Patent Usage With An Open Post-Grant Review", *2005 Duke Law & Technology. Review*. 9, April 15, 2005. pp 1~16

Elizabeth D. Ferrill, "Patent Investment Trusts: Let's Build A Pit To Catch The Patent Trolls", 6 North Carolina Journal of Law & Technology, Volume 6, Issue 2, June 2005, pp 367~394

Erick Schonfeld, "Nathan Myhrvold's Patent Extortion Fund Is Reaping Hundreds Of Millions of Dollars", TechCrunch(<http://techcrunch.com/tag/nathan-myhrvold/>), September 17, 2008, pp 1~2

Jeremiah Chan, and Matthew Fawcett, "Footsteps of the patent troll", 10 Intell. Prop. L. Bull. 1, Fall 2005.

Yasuo Ohkuma, Miyuki Sahashi, Hui-Wen Hsueh, and Joe Brennan, "Patent Trolls in the US, Japan, Taiwan and Europe (Digest)", *tokugikon*, January 30, 2007, pp 73~88

Paul M. Mersino, "Patents, trolls, and personal property : will EBay auction away a patent holder's right to exclude?", *Ave Maria Law Review*, 6, September 22, 2007, pp 1~26

Terrence P. McMahon, Stephen J. Akerley, and Jane H. Bu, "Who is a troll? Not a simple answer", 7 Sedona Conference. Journal. 159, September 22, 2006.

3. 참고 Website

http://www.i-discovery.com/kor/news/view.asp?board_type=press_releases&num=58&pageno=1&startpage=1 ID사 web page 2011.12.4일 최종 접속

http://www.fnnews.com/view?ra=Sent0601m_View&corp=fnnews&arcid=0922443480&cDateYear=2011&cDateMonth=10&cDateDay=18 파이낸셜 뉴스 2011.12.4일 최종 접속

<http://news.mk.co.kr/newsRead.php?year=2011&no=757265> etnews 2011년 11월 22일자 보도 2011.11.23.일 최종 접속

<http://www.i-discovery.com/kor/business/licensing.asp> ID사 web page 2011.11.19.일 최종 접속

<http://www.i-discovery.com/kor/business/business.asp> ID사 web page 2011.11.19.일 최종 접속

<http://www.i-discovery.com/kor/business/bundling.asp> ID사 web page 2011.11.19.일 최종 접속

<http://www.i-discovery.com/kor/business/pool.asp> ID사 web page 2011.11.19.일 최종 접속

<http://www.i-discovery.com/kor/business/Incubation.asp> ID사 web page 2011.11.19.일 최종 접속

<http://www.i-discovery.com/kor/about/company.asp> ID사 web page 2011.11.19.일 최종 접속

<http://www.etnews.com/201111060070> etnews 2011.11.19.일 최종 접속

<http://www.etnews.com/news/detail.html?id=201006020204> etnews 2010.6.3.일자 참조 2011.11.13.일 최종 접속

http://www.daejonilbo.com/news/newsitem.asp?pk_no=846316 대전일보 2009.10.9.일자 기사 2011.11.13.일 최종 접속

<http://economy.hankooki.com/lpage/opinion/200910/e2009100519271548120.htm> 서울경제/뉴스/오피니언, 신한섭(기온SG자산운용 이사). 2011.11.12.일 최종 접속

<http://www.mt.co.kr/view/mtview.php?type=1&no=2009110209176085875&outlink=1> 2011.11.12.일 최종 접속

<http://paoin.etnews.com/viewer.html?CNo=76688156&SCT=AC064&exec=viewsearch&stat=paoin> 2011.11.12.일 최종 접속

<http://www.etnews.co.kr/news/detail.html?id=201003190172> etnews 2010년 3월 22일자 보도 2011.11.12.일 최종 접속

http://www.dt.co.kr/contents.html?article_no=2011092202010257731009 2011.11.12.일 최종 접속

<http://www.segye.com/Articles/NEWS/INTERNATIONAL/Article.asp?aid=20110720004740&subctg1=&subctg2=> 2011.11.12.일 최종 접속

<http://www.asiae.co.kr/news/view.htm?idxno=2011110909085133556> 2011.11.12.일 최종 접속

<http://www.i-discovery.com/kor/index.asp>

<http://www.rpxcorp.com>

<http://www.rpxcorp.com/index.cfm?pageid=11>

<http://ir.rpxcorp.com/financials.cfm>

<http://www.rpxcorp.com/index.cfm?pageid=21>

<http://www.rpxcorp.com/index.cfm?pageid=10>

<http://www.kpaa.or.kr/>

설문지

* 회신방법 - 이메일 : |팩스 : 02-598-1630

(우 편 회신시(착불) : 서울시 강남구 역삼동 삼호역삼빌딩 3층 에센트허사무소 김삼용변리사 앞)

본 조사의 내용은 통계법 제8조에 의거하여, 비밀이 보장되며, 통계목적 이외에는 절대 사용하지 않습니다.

안녕하십니까.

본 설문지는 석사학위 논문을 위한 “한국에서의 창의자본회사의 성공 요인”에 관한 설문조사입니다.

본 설문지는 창의자본에 관한 지식을 가지고 있는 국내의 기업체 전문가, 금융권전문가(은행, 벤처 캐피탈 등 투자 회사 등), 관련 공공 기관 전문가, 교수, 변리사, IP 관련 등의 전문가 그룹을 대상으로 하여 만들어졌습니다.

설문에 대한 귀하의 솔직하고 정확한 답변은 한국형 창의 자본의 성공적인 안착을 통한 한국의 IP 경쟁력 및 한국의 IP 산업 발전에 큰 도움이 될 수 있습니다. 귀하께서 응답해 주시는 모든 내용은 연구 목적 이외의 다른 목적으로는 절대 사용되지 않을 것이며, 귀하의 소속 등 개인 정보도 절대 노출되지 않을 것이며, 컴퓨터로 통계 처리되기 때문에, 특정 개인이나 특정기업에 절대로 노출되지 않습니다.

따라서 귀하나 소속기업, 기관에 어떠한 불이익도 없을 것을 약속드립니다. 귀하의 협조에 다시 한 번 깊은 감사를 드리며, 귀하의 하시는 일에 무궁한 발전이 있기를 기원합니다.

2011년 9월

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원 컨버전스컨설팅 전공

연구자 김삼용(변리사)

지도교수 유연우(한성대학교)

1. 한국에서의 창투자회사의 성공 요인

1-1. 한국형 창투자 회사가 성공(이하, ‘성공’이라 함은 수익성 측면에서 손익분기점을 넘어 안정적인 수익을 창출하는 단계에 들어선 상태라고 정의 함) 하기 위한 아래의 여러 가지 요인들 중 2011년 현재 시점에서 가장 시급하다고 생각되는 것들을 시급한 순서대로 기재하여 주십시오.

(※ 참고로, 이하에서는 “한국형 창투자회사”란 한국계 펀딩으로 설립된 한국계 특허관리회사를 의미하는 것으로 사용한다. 한국형 창투자 회사는 외국계 펀딩에 의해 설립된 IV 코리아등은 제외하며, 예를 들어 아이피큐브파트너스(주), 인텔렉추얼 디스커버리(ID), SPH America, 블루스톤 이노베이션 등을 들 수 있다)

1.1.1 시급한 순서(예: 2-3-1-4 형태로) : _____

1.1.2 또한, 각 요인들마다 시급한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설문내용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	우수 특허 포트폴리오 구축(매입 또는 자체 창출)					
2	외부 펀딩을 통한 자본 확보(기업/정부의 펀딩을 통한 참여)					
3	우수 전문 인력 확보					
4	비즈니스 모델 정립 (방어 펀드 역할 제공을 통한 기업체 투자, 라이선싱을 통한 수익 등)					

2. 비즈니스 모델

1) 한국에서의 창투자회사의 성공과 비즈니스 모델 유형에 관련된 설문

2-1. 향후 한국형 창투자 회사의 성공을 위해 아래의 여러 가지 수익 모델들 중 2011년 현재 단계에서 가장 중요하다고 생각되는 것들을 가장 중요한 순서대로 3개를 선택해 기재해 주십시오.

2.1.1 가장 중요한 순서대로 3개 선택 (1-2-3 형태로): _____

2.1.2 그리고 각 수익 모델 항목마다 중요한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	방어 펀드 모델 (예: RPX, AST)					
2	라이선싱을 통한 수익 모델(예: IV(Intellectual Ventures))					
3	기술이전/매각을 통한 수익 모델					
4	IP 기반의 평가 사업을 통한 수익 모델					
5	IP 경매사업을 통한 수익 모델 (예: Ocean Torno, TAEUS International)					
6	IP 기반의 기업/기술 M&A 사업을 통한 수익 모델					
7	IP 기반의 기업 지분 투자(IP가 우수한 회사 에 지분 투자)를 통한 수익 모델					

2-2. 아래의 방어 펀드 모델 중에서 향후 한국형 창의자본 회사의 성공을 위해 더 중요하다고 생각되는 번호를 기재해주시시오.

2.2.1 가장 중요하다고 생각되는 번호 1가지 선택 : _____

2.3.2 그리고 각 방어 펀드 모델 항목마다 중요한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	RPX 사업 모델과 유사하게 소송가능성이 높은 문제 특허를 매입하여 회원사에게 RPX 보유 특허 전부에 대한 무제한 라이선스를 제공					
2	AST 사업 모델과 유사하게 잠재적인 특허 소송에 대비하기 위하여 핵심 특허를 공동 구매하여 회원사에게 통상 실시권 제공					

2-3. 향후 한국형 창의자본회사의 성공을 위해 ‘공공성’에 기반 한 사업모델 및 ‘수익성’에 기반 한 사업 모델 중에서 어느 것에 더 비중을 두어야 할 것이라고 생각 하는지 아래 4가지 번호 중 한 개를 선택해주시시오.

(※ ‘공공성’에 기반한 사업 모델이라 함은 국내 우수 특허의 해외출원 증가 (특허의 질적인 측면에서의 향상), 대학 및 공공 연구 기관의 기술 이전 활성화, 교수 및 연구원등 R&D 인력에 의한 산업상 활용가능성 높은 IP 창출의 증가, IP 평가 시장 성장, IP 인력의 질적 성장 등의 공익적 기능을 목적으로 하는 사업 모델을 의미함. ‘수익성’에 기반한 사업모델이라 함은 투자수익률 (Return On Investment; ROI) 증가를 위한 사업 모델(예: 라이선싱 등)을 의미함)

2.3.1 어느 것에 더 비중을 두어야 하는지 생각되는 번호 1 개 선택 : _____

2.3.2 그리고 각 사업 모델 항목마다 중요한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	공공성만을 고려한 사업 모델					
2	수익성만을 고려한 사업 모델					
3	공공성을 중점으로 하되, 수익성도 고려한 사업 모델					
4	수익성을 중점으로 하되, 공공성도 고려한 사업 모델					

3-1 . 한국형 창의자본 회사의 소속 전문 인력의 전문성 중 향후 한국형 창의자본 회사의 성공을 위해 현시점에서 가장 시급히 보강해야 할 전문 인력은 무엇이라고 생각 하는지 아래 중 가장 시급한 순으로 3개를 선택해서 기재해 주십시오.

3.1.1 보강해야할 전문인력을 시급한 순으로 3개 선택(예:1-2-3 형태로): _____

3.1.2 그리고 각 전문 인력 항목마다 시급한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오. 단, ‘기타’를 선택한 경우 질문에 포함되지 않은 다른 필요한 전문 인력을 기재해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	유망 발명 창출/발굴을 위한 박사, 엔지니어 출신 인력					
2	라이선싱 전문 인력					
3	유망 특허 포트폴리오 구축을 위한 특허 전문가 (양질의 명세서 작성 및 권리 범위 보장을 통한 강한 특허 확보)					

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
4	소송을 위한 법률 전문가					
5	기술 가치 평가 전문인력 및/또는 M&A 전문 인력					
6	비즈니스 방향 및 비즈니스 플랜을 세울 수 있는 전문 경영진 인력					
7	펀드의 조성, 관리 및 수익배분 등을 수행하는 펀드 운영 인력					
8	기타(여기를 선택한 경우에는 우측에 다른 전문 인력 기재요)					

3-2. 한국형 창의자본 회사의 설립 초기(회사 설립 후 3년 내)에 한국형 창의자본회사의
조직구성을 위한 아래 방법들 중 가장 바람직한 방법은 무엇이라고 생각하는가?

3.2.1 조직구성을 위한 가장 바람직한 방법은 무엇인지 아래에서 1 개만 선택 : _____ (**회사 설립 후 3년내의 초기에 필요한 조직 구성임에 유의**)

3.2.2 그리고 각 방법마다 바람직한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오. 단,
‘기타’를 선택한 경우 다른 바람직한 조직 구성 방법을 기재해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	기능별 조직 구성(전문 인력을 미래 유망 기술 검토 부서, 사업화 가능성 검토 부서, 라이선싱 부서등과 같이 각 기능별로 배치하여 부서 구성)					
2	기술 분야별 조직 구성(에너지, 바이오, 지능로봇 등 각 기술 분야별로 전문 인력을 배치하여 부서를 구 성하여 각 기술 분야별로 미래 유망 기술 검토, 사 업화 가능성 검토, 라이선싱 등을 수행)					
3	기타(여기를 선택한 경우에는 우측에 다른 바람직한 조직 구성 방법기재 요망)					

3-3. 향후 한국형 창의자본 회사의 투자수익률(Return On Investment; ROI) 측면
에서 효율적인 운영을 위해 아웃 소싱 또는 외부와의 협력이 필요한 분야는
어디라고 생각하는지 가장 필요한 순서대로 3개를 선택하여 시급한 순서대
로 기재 해주십시오.

3.3.1 아웃소싱 또는 외부 협력이 가장 필요한 순서대로 3개 선택(예 : 1-2-3) :__

3.3.2 그리고 각 분야마다 필요한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오. ‘기타’를 선택한 경우 설문에 포함되지 않은 다른 필요한 분야를 기재해 주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	유망 기술 개발/발굴					
2	라이센싱					
3	특허 창출(선행 특허 조사, 특허 명세서 작성)					
4	소송에서의 협상 전문가					
5	기술 가치 평가					
6	M&A					
7	기타(여기를 선택한 경우에는 우측에 다른 분야 기재 요망)					

4. 외부 펀딩을 통한 자본 확보(기업/정부의 펀딩을 통한 참여)

4-3. 자본 확보를 위한 펀딩을 받는다면 어느 곳으로부터 받는 것이 향후 한국형 창투자회사의 성공적인 정착을 위해 바람직한 것으로 생각하는가?

4.3.1 자본 확보를 위한 펀딩을 받는다면 어느 곳이 가장 바람직한 것으로 생각하는지 아래 표에서 번호 선택 : _____

4.3.2 그리고 각 주체마다 바람직한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	기업 등 민간					
2	정부					
3	민간 및 정부 모두					

4-4. [4.3 문항에서 자본 확보를 위해 1번(“기업 등 민간”) 또는 3번(“민간 및 정부 모두”)으로부터 펀딩을 받는 것이 향후 한국형 창투자회사의 성공적인 정착을 위해 가장 바람직한 것으로 답변한 경우] 자본 확보를 위해서는 민

간부분 중에서 어느 부분에서 펀딩을 받는 것이 한국형 창의자본회사의 성공을 위해 가장 바람직 할 것으로 생각하는가?

4.4.1 민간 부분에서 펀딩을 받는다면 민간 부분 중 어느 부분이 가장 바람직할 것인지? 아래 표에서 번호 선택 : _____

4.4.2 그리고 각 민간부문마다 바람직한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	대기업					
2	중견기업					
3	중소기업					
4	개인					
5	은행 등 금융기관 또는 투자기관					

5. 특허포트폴리오 구축

5-1. 미래 유망 기술에 대하여 효과적인 특허 포트폴리오 구축에 필요한 우수한 특허 확보를 위해서는 아래 방법 중 어떤 방법이 가장 효과적일 것이라고 보는가?

5.1.1 포트폴리오 구축에 가장 효과적인 방법을 아래 표에서 1 개만 선택 : _____

5.1.2 그리고 각 방법마다 효과적인 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	매입(아이디어 자체의 매입 또는 출원 중/등록된 특허의 매입을 포함)					
2	자체 창출(자체 발명 인력에 의한 아이디어 창출)					
3	매입(아이디어 자체의 매입 또는 출원 중/등록된 특허의 매입을 포함) 및 자체 창출을 병행					
4	국내의 대학 또는 연구소 또는 기업으로부터 특허를 현물로 출자 받기					
5	위 1) 내지 4) 전부 다 필요					

5-2. [5.1 문항에서 1번 또는 3번에 답변한 경우] 미래 유망 기술에 대하여 효과적인 특허 포트폴리오 구축에 필요한 우수한 특허 확보를 위해서 매입을 시도할 경우 아래 방법 중 어

떤 방식이 가장 효과적일 것이라고 보는가?

5.2.1 우수특허를 확보를 위해서 매입을 시도할 경우 가장 효과적인 방법을 아래 표에서 1개만 선택 : _____

5.2.2 그리고 각 방법마다 효과적인 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	미래 유망 기술에 대한 아이디어를 가치 평가하여 매입					
2	미래 유망 기술에 대한 출원중인 특허 발명을 가치 평가하여 매입					
3	미래 유망 기술에 대한 등록된 특허를 가치 평가하여 매입					

5-3. 특허 포트폴리오 구축 시 아래 방법 중 어떤 방법이 한국형 창의자본 회사의 성공을 위해 가장 바람직 방법인가에 대한 질문입니다.

5.3.1 특허 포트폴리오 구축 시 가장 바람직 할 것으로 생각되는 것을 아래 표에서 1개만 선택 : _____

5.3.2 그리고 각 방법마다 필요한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	선택과 집중 방법(특정한 몇 개 기술 분야로)					
2	다양한 기술 분야로 분산 투자하는 방법					
3	기술 분야에 무관하게 업계에서 현실적으로 이슈가 되는 핵심 특허 매입에 투자하는 방법					

5-4. 특허 포트폴리오 구성 시, 한국형 창의자본 회사의 성공을 위해 하기의 포트폴리오 구축 방법 중 어느 방법이 가장 바람직하다고 생각하는가?

5.4.1 포트폴리오 구축 방법 중 가장 바람직한 방법을 아래 표에서 1개만 선택 : _____

5.4.2 그리고 각 방법마다 바람직한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	핵심 원천 특허 위주로 포트폴리오 구성					
2	당장 라이선싱 할 수 있는 특허위주로 구성					
3	당장은 라이선싱 할 수는 없지만 장래 사업 시 필요한 길목 특허 위주로 구성					
4	다양한 분야의 다수의 특허로 구성					

5-5. 한국형 창의자본 회사의 아래의 특허포트폴리오 구축 방법들은 향후 수익 창출 가능성이 높은지에 대하여 어떻다고 생각하는지 각 방법마다 향후 수익 창출 가능성이 높은 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 낮다	낮다	보통	높다	매우 높다
1	국내대학/국내연구소에서 창출된 우수 아이디어를 매입하여 인큐베이팅한 후 특허포트폴리오 구축					
2	국내대학/국내연구소에서 보유한 유망 기술 특허를 매입하여 특허포트폴리오 구축					
3	해외 유망 기술 특허의 매입에 의한 특허포트폴리오 구축					

5-6. 다음의 특허 포트폴리오 구축 목적 중 어떤 목적이 한국형 창의자본 회사의 성공을 위해 가장 바람직할 것으로 생각하는가?

5.6.1 하기 포트폴리오 구축목적 중 가장바람직한 것을 아래 표에서 1개만 선택 : _____

5.6.2 그리고 각 목적마다 바람직한 정도를 아래 표에 (V)표 해주십시오.

NO	설 문 내 용	응답란				
		매우 아니다	아니다	보통	그렇다	매우 그렇다
1	라이선싱에 활용					
2	IP 경매에 활용					
3	기술 이전/매각에 활용					
4	소송에서의 협상에 활용					
5	기타					

6. 다음은 설문에 참여해주신 전문가의 소속/직업(현재 소속/직업 뿐 아니라 과거의 소속/직업도 포함) 및 전문 분야를 파악하기 위한 것입니다. ‘기타’에 해당되는 경우 소속/전문분야를 기재해 주십시오.

6.1 현재의 소속 및 과거의 소속을 아래 표에 (O)표 해주십시오(2개 이상 체크 가능).

현재/과거 소속(직업)	기업체	금융권 (은행, 투자회사등)	공공 기관	특허사무소 (변리사)	대학 교수	기타(창의자본회사, 회계/법무법인,IP분 석/컨설팅사 등)

6.2 전문 분야를 아래 표에 (O)표 해주십시오(2개 이상 체크 가능).

전문 분야	라이 센싱	심판/소송 /협상	기술평가 /기술이 전/기술사 업화	경영 (전략수 립 등)	R&D/ 유망기 술 분석	금융 /투자	법률 /회계	변리 업무 (출원)	기타



ABSTRACT

A Study on the Success Factors that Contribute to the Successful Operation of Invention Capital Company in Korea

Kim, Sam Yong

Major in Convergence Consulting

Dept. of Knowledge Service & Consulting

Graduate School of Knowledge Service

Consulting

Hansung University

Purposes of this thesis are suggesting the direction for establishing business model desirable for the successful operation of Invention Capital Company founded with Public-Private Funds in Korea by analyzing four successful factors such as Business Model, Experts, Funding and Portfolio based on surveys and interviews with experts in Invention Capital.

【KEYWORD】 Invention capital, Non-practicing Entity, NPE, Patent Troll