JUMP UP

2027 JUMP-UP PROGRAM · PART 2

2027년 도약(Jump-Up) 프로그램 사업설명회 2부

중견기업으로 가는 길
사업계획서 작성 가이드

점프업100 발판 다지기
점프업500 점프 착수 **점프업1000** 날아오르기



2026. 10.

중소벤처기업부 · 중소벤처기업진흥공단

KOSME 중소벤처기업진흥공단 Korea SMEs and Startups Agency

Contents

목차

01 **점프업 이해**
R&D 과제가 아닌 이유 · 점프업이 찾는 기업

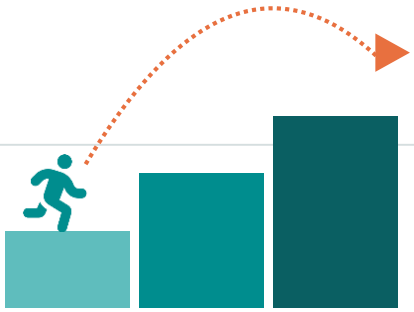
02 **계획서 공통**
양식 구성 · Ⅰ장 신청배경 · 근거 쓰는 법

03 **점프업100 발판 다지기**
양식 문항별 샘플로 보는 Ⅱ · Ⅲ · Ⅳ장

04 **점프업500 점프 착수**
양식 문항별 샘플로 보는 Ⅱ · Ⅲ · Ⅳ장

05 **점프업1000 날아오르기**
양식 문항별 샘플로 보는 Ⅱ · Ⅲ · Ⅳ장

06 **최종 점검**
셀프 체크 6



점프업은 R&D 과제가 아닙니다

기업 성장 단계별로 지원을 묶은, 정부 최초의 기업성장 패키지 사업입니다

익숙한 단일 목적 사업

기술개발(R&D) · 수출바우처 · 제조혁신바우처 · 스마트공장

- 정해진 과제 · 용도에 사업비 집행
- 결과물(기술 · 설비 · 수출 실적) 중심
- 실무 담당자 중심으로 수행 가능

점프업 기업성장 패키지 · 정부 최초

디렉팅 + 오픈바우처 + 네트워킹 + 정책연계

- 회사의 체질 변화 · 사업 확장 · 비즈니스모델 재설계
- 중견기업으로 가는 경로 자체가 목표
- **경영진의 판단과 의사결정**이 성과를 좌우

익숙한 방식으로 접근하면

계획서를 R&D 과제처럼
기술개발 내용만 → 정책목적성이 안 보여 탈락

"돈만 주면 되는데..."
디렉팅 · 참여 요구를 부담으로 여겨 적응 실패

담당자에게만 맡김
경영 판단이 빠져 성과 미흡 → 평가 페널티

점프업이 찾는 기업 — 유망하고, 도약할 의지가 있는 기업

공고문 사업목적 한 문장에 답이 있습니다

유망 (역량 · 기반) 도약 의지

공고문 Ⅰ. 사업목적 (1쪽)

☐ **(사업목적)** 성장역량 의지가 높은 유망기업이 중견기업으로 성장 할 수 있도록 성장 단계별 맞춤형 전략수립, 전략이행 등 패키지 지원

유망한 기업

경영 · 기술 기반이 갖춰져
성장성이 보이는 기업

- **경영** 조직 · 재무 · 생산 · 영업 체계
- **기술** 핵심기술의 우위 · 확장성
- **시장** 실적 · 점유율 · 고객

계획서 Ⅱ 현황 · 실적 · Ⅲ 진단

도약할 의지

커지기 위해 무엇을 할지
계획하고 실행하려는 기업

- **자금** 자본 유입 · 투자 · 정책자금
- **생산** 캐파 · 설비 늘리기
- **시장** 새 고객 · 신시장 · 해외
- **경영진** 대표가 결정하고 직접 참여

계획서 Ⅱ 시나리오 · Ⅳ 활용 · Ⅰ 결정

트랙별 사업목적도 같은 짝입니다

점프업100 (8쪽)

☐ **(사업목적)** 고성장 유망 중소기업의 경영체질 개선, 성장전략 이행을 지원하여 **지속성장 기반을 갖춘 스케일업 선도기업**으로 육성

점프업500 (11쪽)

☐ **(사업목적)** 유망 중소기업의 신사업·신시장 진출을 통한 스케일업을 지원하여 미래 시장을 선도할 예비 중견기업으로 육성

점프업1000 (14쪽)

☐ **(사업목적)** 예비 중견기업의 성장방식 고도화* 전략 수립·이행을 지원을 통해 글로벌 시장에서 경쟁하는 국가대표 중견기업으로 육성

* 자체 자원 활용에 의존한 성장에서 벗어나, 외부 자원·시장·자본 결합을 통해 글로벌 시장으로 활동 범위 확장

JUMP UP

02

점프업100 · 500 · 1000

계획서 공통

세 트랙 **모두 같은 양식 순서**



이 구간에서 볼 것

1 **양식 구성**
장마다 무엇을 쓰는가 — Ⅰ ~ Ⅳ장

2 **Ⅰ장 신청배경**
누가 검토하고 누가 결정했는지

3 **근거 쓰는 법**
확인 수준과 함께 — Ⅱ · Ⅲ장에 그대로

트랙마다 Ⅱ · Ⅲ장 제목만 다르고 순서는 같습니다
트랙별 샘플은 다음 구간(03 · 04 · 05)에서 봅니다

KOSME 중소벤처기업진흥공단 Korea SMEs and Startups Agency

양식 구성 — 장마다 무엇을 쓰는가

세 트랙 모두 Ⅰ~Ⅳ장, 같은 순서로 짜여 있습니다



목표와 경로

"중견기업으로 이렇게 올라가겠다"

Ⅱ. 신사업 · 신시장 진출 전략

- ☐ 현 주력사업 개요 (AS-IS)
- ☐ 신사업·신시장 진출 구상 (TO-BE)
- ☐ 신사업 시장성·성장성
- ☐ 자사 역량 연계성
- ☐ 경영성과·규모 및 인원 계획
- ☐ 진출 로드맵 및 목표(매출 1,000억원 이상 성장 시나리오)

현재 수준

"지금 여기까지 와 있다"

Ⅲ. 신사업 · 신시장 진출 준비도 및 리스크

- ☐ 신사업·신시장 진출 준비 현황
- ☐ 부족 역량 및 진출 리스크
- ☐ 기존사업과 신사업 간 자원 배분

쓸 지원

"그 지점에 이 지원을 쓰겠다"

Ⅳ. 도약(Jump-Up) 프로그램 활용계획

- ☐ 디렉팅 활용 계획
- ☐ 오픈바우처 사용 구상
- ☐ 성장 딜(투자, M&A, IPO, 기술이전 등)·글로벌 마켓·규제해소 네트워킹 관심 분야

맡을 사람

"지원마다 우리 담당자는 이 사람"

Ⅰ. 프로그램 참여배경 및 운영인력 구성

- ☐ 도약(Jump-Up) 프로그램 신청배경
- ☐ 도약(Jump-Up) 프로그램 참여인력 구성(최소 인원 기준 없음)

※ 점프업500 양식 원문 — 점프업100 · 1000도 Ⅱ · Ⅲ장 제목만 다르고 순서는 같습니다

Ⅰ장 신청배경 — 누가 검토하고 누가 결정했는지

양식이 묻는 것 신청 이유와 결정 과정 — 내부 검토 및 대표자 보고 · 판단이 드러나도록

Ⅰ. 도약(Jump-Up) 프로그램 신청배경

1 반도체·디스플레이 장비사의 부품 국산화가 확대되면서 최근 3년간 매출이 연평균 약 14% 성장하였으나 상위 3개 고객사 의존도가 69%에 달해 다음 도약 단계의 성장경로를 재설계할 필요성을 느끼게 됨

2026년 3월 사내 경영회의에서 신규 고객 다변화와 내부 관리체계 고도화가 동시에 필요하다는 점이 논의됨

2 2026년 6월 대표자가 주재한 전략회의에서 점프업100 참여 여부를 검토하였으며 전담디렉터 컨설팅을 통해 경영체질과 현장 기술애로를 함께 점검하기로 판단함

3 2026년 8월 대표자가 최종 신청을 결정하고 총괄책임자와 기술연구소장 중심으로 참여 조직을 구성함

프로그램을 통해 3년 내 매출 500억원 이상으로 성장하는 경로를 구체화하는 것을 목표로 함

이렇게 써서 좋습니다

1 왜 지금인지 숫자로

성장했지만 고객 쏠림 69% — 신청 이유가 분명합니다

2 누가 검토했는지

경영회의 → 대표 주재 전략회의, 판단의 주체가 보입니다

3 누가 결정하고 누가 맡는지

대표 결정 + 참여 조직 구성 = 참여 의지

참여인력 표: 지원 항목마다 실제 담당자

근거는 '확인 수준'과 함께 씁니다

같은 계획도 어디까지 진행됐는지 밝히면 평가자가 정확히 읽습니다

검토	접촉 · 문의	협의 진행	승인 · 평가 진행	확보 · 계약
후보 검토 중	사양 협의 시작	바이어 2개사 협의 중	품질승인 진행 중 샘플 평가 진행 중	수주 사전통지 확보 연간 공급계약 체결

막연한 표현 대신, 비교 기준 · 상대방 · 시점 · 출처를

✕ 피할 표현	✓ 이렇게 쓰면 됩니다
"국내 최고 수준의 기술력 보유"	평탄도 ±0.02mm · 리크 검사 합격률 99.2% · 평균 납기 21일 — 비교축 3개로 경쟁사 대비
"대기업과 공급 협의 완료"	㈜○○장비 차기 모델 물량 배정 — 2027년 양산, 수주 사전통지 확보
"시장 규모 10조, 연 30% 성장"	진입 가능 범위 약 8천억원(○○ 자료, 2025년 기준) 중 2030년 약 7% 점유 목표

※ 예시는 세 트랙 샘플(가상기업) 문구를 바탕으로 구성 · 샘플의 시장 규모는 가상 수치이며 실제 신청 시 출처와 기준연도를 밝혀야 합니다

JUMP UP

03

점프업100

발판 다지기



핵심 키워드 **경영체질 개선**

이 트랙의 질문

“외형은 컸는데, 내부가 그 성장을 받쳐주고 있는가?”

샘플 ㈜홍길동정밀(가상기업) — 반도체 · 디스플레이 장비용 진공부품
매출 287억('25) · 종업원 118명 · 3년 연평균 약 14% 성장

양식 구성

Ⅰ장 **참여배경 · 운영인력**
결정 과정 · 지원별 담당자

Ⅱ장 **사업 현황 및 성장 잠재력**
성장 실적 · 시장성 · 500억 시나리오

Ⅲ장 **성장통 진단**
경영 4대영역 자가진단 · 현장 기술애로

Ⅳ장 **프로그램 활용계획**
전담디렉터 · 경영서포터 · 기술서포터 · 바우처

KOSME 중소벤처기업진흥공단 Korea SMEs and Startups Agency

Ⅱ장 — 성장 실적과 500억 시나리오는 '이유'와 함께

양식이 묻는 것 3년간 매출 · 이익 · 고용 변화의 요인을 시점과 함께 / 현 사업 확대분 + 신규분

Ⅱ. 성장 실적 및 시장성 › 성장 실적 및 성장요인

매출은 2023년 219억원에서 2025년 287억원으로 연평균 약 14% 성장하였고 영업이익률은 7.8%에서 9.1%로 개선됨

1 성장요인은 국내 장비사의 국산화 발주 확대에 따른 신규 품목 수주, 5축 가공설비 4기 추가 투자, 대만 고객사 신규 확보임

Ⅱ. 도약 전략(매출 500억 이상 성장 시나리오) › 성장목표 · 성장 축

3 2029년 매출 505억원, 영업이익 56억원, 고용 152명 규모에 도달하며

2 신규 벤더 등록	국내 장비사 2개사 벤더 등록 추진 (1개사 품질승인 진행 중, 2028년 납품 개시)	6,500	상위 3개사 의존도 완화

이렇게 써서 좋습니다

1 숫자에 '이유'를 붙였다

얼마나 컸는지보다 무엇 때문에 컸는지가 보입니다

2 근거가 어디까지 왔는지

'품질승인 진행 중' — 부풀리지 않고 단계를 밝혔습니다

3 성장축의 합 = 목표

현재 매출에 성장축을 더하면 505억이 정확히 나옵니다

'협의 중'이라고 써도 감점이 아닙니다

Ⅲ장 성장통 진단 — 내부 체계를 있는 그대로

양식이 묻는 것 외형 성장에 비해 내부 체계가 못 따라가는 지점 (경영 4대영역) — 최대한 사실대로

Ⅲ. 경영 4대영역 자가진단 › ② 재무·회계

	영역	외형 성장 대비 미비 지점	그간 자체 개선 시도
1	② 재무·회계	품목별 원가를 표준원가가 아닌 월별 실적 평균으로 산정하여 수주 견적 시 마진 편차가 큼	2024년 회계 ERP를 도입하였으나 원가 모듈은 도입하지 못함
2		자금 계획이 연 단위 예산 수준에 머물러 설비 투자와 운전자금 시점 관리가 미흡함	

Ⅲ. 경영 4대영역 자가진단 › ④ 마케팅·영업 · 중점개선 우선순위

	상위 3개 고객사 비중이 69%로 높으나 신규 고객 발굴이 대표자와 영업 임원의 개인 네트워크에 의존함	2025년 국내 반도체 전시회에 1회 참가하여 문의 6건을 확보하	
3	중점개선 우선순위	1순위(마케팅·영업) 2순위(재무·회계) 3순위(생산·운영) 4순위(인적자원·조직)	

이렇게 써서 좋습니다

1 무엇이 문제인지 구체적으로

'관리 미흡'이 아니라 원가를 어떻게 잘못 계산하는지

2 해 본 것과 안 된 것까지

ERP는 했지만 원가 모듈은 못 했다 — 다음 할 일이 보입니다

3 우선순위를 정했다

이 순서가 그대로 경영서포터의 과제 순서가 됩니다

현장평가 체질진단(A~D)과 비교됩니다

Ⅲ장 현장 기술애로 — 무엇이, 얼마나, 해 본 것까지

양식이 묻는 것 실제 발생하는 기술 문제를 시점 · 빈도와 함께 / 자체 시도와 해결되지 않은 이유

Ⅲ. 현장 기술애로 및 연구개발 체계 › 현장 기술애로 · 자체 해결 시도

1	현장 기술애로	대형 알루미늄 챔버 리드의 용접 후 변형으로 평탄도 불량이 월평균 4~5건 발생하며 2025년 하반기 이후 빈도가 늘어남 불량 1건당 재작업에 평균 3일이 소요되어 납기 지연 위험을 초래함
2	자체 해결 시도	2025년 10월 용접 순서 변경과 지그 보강을 시도하여 불량을 일부 줄였으나 근본 원인 분석은 하지 못함
3		열변형 해석 인력과 해석 소프트웨어가 없어 자체 해결에 한계가 있음

이렇게 써서 좋습니다

1 무엇이 · 얼마나 자주

'품질 문제'가 아니라 어떤 불량이 월 몇 건인지

2 해 본 것

그냥 둔 게 아니라 이미 시도한 조치가 있습니다

3 왜 못 풀었는지

인력 · 소프트웨어가 없다 → 기술서포터가 들어갈 자리

이 문제가 그대로 Ⅳ장 기술서포터 과제로

Ⅳ장 활용계획 — Ⅲ장의 문제를 그대로 가져와서

양식이 묻는 것 자문으로 우선 해결하려는 문제와 기대하는 상태 / 3년간 바우처를 어디에 얼마나

Ⅳ. 디렉팅 활용 계획 › 기술서포터

1. 챔버 리드 용접 후 변형 불량의 원인 분석과 용접 순서·지그개선 방안을 우선 자문받고자 함
2. 기대하는 상태는 평탄도 불량을 월 1건 이하로 낮추고 재작업 기간을 1일 이내로 단축하는 것임

Ⅳ. 오픈바우처 사용 구상

3. 1차년도에는 열변형 해석 및 시험평가 분야에 전체 바우처의 약 40%를 사용하여 용접 변형 원인 규명에 활용하고자 함

   2차년도에는 원가관리 시스템 구축과 신규 고객 대상 인증 대응 분야에 약 35%를 사용하고자 함

   3차년도에는 대만·일본 대상 해외 마케팅과 품질 인증 분야에 약 25%를 사용하고자 함

이렇게 써서 좋습니다

1 Ⅲ장의 문제를 그대로

'불량 월 4~5건'으로 쓴 그 문제를 기술서포터에게 맡깁니다

2 목표 상태를 숫자로

자문을 받고 나면 무엇이 달라지는지 분명합니다

3 바우처는 서포터의 후속 실행

자문으로 원인을 짚고, 바우처로 해석 · 시험을 실행

JUMP UP

04

점프업500

점프 착수



핵심 키워드 **신사업 · 신시장 진출**

이 트랙의 질문

“지금 사업 밖으로, 무엇을 발판으로 뛰어오를 것인가?”

샘플 ㈜임꺽정옵틱스(가상기업) — 스마트폰 렌즈 → 차량 · 로봇 비전 렌즈
매출 690억('25) · 3년 연평균 약 6%로 성장 둔화

양식 구성

Ⅰ장 참여배경 · 운영인력
결정 과정 · 지원별 담당자

Ⅱ장 신사업 · 신시장 진출 전략
현 사업 한계 → 진출 구상 · 시장성 · 역량

Ⅲ장 진출 준비도 및 리스크
준비 현황 · 부족 역량 · 자원 배분

Ⅳ장 프로그램 활용계획
전담디렉터 · 전략서포터 · 기술서포터 · 바우처

KOSME 중소벤처기업진흥공단 Korea SMEs and Startups Agency

Ⅱ장 — 지금 사업의 한계와 점프할 발판

양식이 묻는 것 현 사업만으로 1,000억이 어려운 이유 / 신사업 진출 계기와 발판

Ⅱ. 현 주력사업 개요 (AS-IS) › 사업 성숙도·한계

1 주력 고객 상위 2개사 비중이 64%로 높아 단가 인하 압력이 매년 반복되며 영업이익률이 7.4%에서 5.9%로 하락함

1 이에 따라 현 사업만으로는 2030년에도 매출 730억원 안팎에 머물러 1,000억원 도달이 어려움

Ⅱ. 신사업·신시장 진출 구상 (TO-BE) › 전환 방향

2 2025년 하반기 국내 차량용 카메라모듈사로부터 ADAS 전방 카메라용 렌즈 개발 문의를 받으면서 차량 분야의 기회를 포착함

3 렌즈 설계 노하우, 금형 자체 제작 역량, 클린룸 성형 설비를 발판으로 삼음

이렇게 써서 좋습니다

1 **한계를 스스로 계산**

이대로면 730억 — 왜 점프해야 하는지가 숫자로 보입니다

2 **기회를 잡은 계기**

막연한 유망 시장이 아니라 실제 고객 문의에서 출발

3 **지금 가진 것이 발판**

점프는 새 땅이 아니라 지금 서 있는 곳에서 합니다

진출 방식은 세 가지 중 하나를 선택

Ⅱ장 시장성 · 역량 — 갈 수 있는 시장, 쓸 수 있는 역량

양식이 묻는 것 실제 진입 가능한 시장 (출처 · 기준연도 · 범위) / 그대로 쓸 역량과 새로 갖출 역량

Ⅱ. 신사업 시장성·성장성 › 목표시장 규모·성장

1 자사 진입 가능 범위는 1차 벤더 대상 전방·서라운드 카메라 렌즈 영역으로 2030년 기준 약 1조원 규모로 판단함

1 2030년 신사업 매출 392억원은 진입 가능 시장의 약 4% 점유에 해당함

Ⅱ. 자사 역량 연계성 › 보유 역량 연계 · 확보 필요 역량

2 렌즈 광학설계 인력 14명과 금형 자체 제작 설비, 클린룸 성형 라인 2개를 신사업에 그대로 활용할 수 있음

3 인력 측면에서 차량 광학 경력자 6명과 차량용 품질 대응 인력 3명의 확보가 필요함

이렇게 써서 좋습니다

1 **갈 수 있는 시장으로 좁혔다**
전체 시장이 아니라 실제로 들어갈 범위와 점유율

2 **그대로 쓸 역량**
지금 가진 사람 · 설비가 신사업의 발판

3 **새로 갖출 역량**
필요한 것을 숫자로 — 서포터와 바우처의 자리

샘플 시장 수치는 가상 — 실제는 출처 필수

Ⅲ장 진출 준비도 — 없는 것은 없다고

양식이 묻는 것 기술 · 인력 · 판로의 현재 준비 수준 (전담조직 유무, 겸직 여부 포함)

Ⅲ. 신사업·신시장 진출 준비 현황 › 인력·설비 준비 · 시장·판로 준비

1	인력·설비 준비	신사업 전담조직은 아직 없고 광학설계 인력 3명이 스마트폰 업무와 겸직하고 있음 성형 설비는 기존 클린룸 라인 2개를 공용으로 사용하며 차량용 신뢰성 시험 설비는 보유하지 않음
2	시장·판로 준비	2026년 4월 국내 차량용 카메라모듈사와 사양 협의를 시작하였고 2026년 9월 샘플 평가를 의뢰함 차량용 인증은 미취득 상태이며 차량 분야 레퍼런스는 아직 없음

Ⅲ. 기존사업과 신사업 간 자원 배분

3	기존 스마트폰 사업과 신사업이 인력·예산을 두고 경합할 경우 신사업 전담조직 인력 6명과 연 매출의 3%를 신사업 예산으로 우선 배정하는 원칙을 정함

이렇게 써서 좋습니다

1 없는 것은 없다고

전담조직 없음 · 3명 겸직 — 있는 그대로 썼습니다

2 아직 못 한 것도

인증 미취득 · 레퍼런스 없음 — 지원이 들어갈 자리

3 자원 배분 원칙

인력 6명 · 매출 3% — 없다면 '없다'고 쓰고 계획을

이 빈칸에 서포터 · 바우처가 들어갑니다

Ⅲ→Ⅳ장 — 부족 역량마다 쓸 지원을 콕 집어서

양식이 묻는 것 부족 역량 · 리스크와 해소 방향 (활용하려는 지원수단 포함)

Ⅲ. 부족 역량 및 진출 리스크

	구 분	부족 역량·리스크	해소 방향 (활용하려는 지원수단 포함)
2 1	기술·개발	온도·진동 환경에서 초점 이탈 없이 양산 가능한 하이브리드 렌즈 설계 기술이 부족하여 시제품 수율이 낮게 머무를 위험이 있음	기술서포터의 설계 검증 자문과 오픈바우처를 활용한 신뢰성 시험을 수행함
3	자금·투자	신뢰성 시험 설비와 양산 라인 투자에 약 150억원이 필요하나 자체 재원은 약 60억원 수준임	성장 딜 네트워킹을 통한 투자유치와 연계지원(정책자금)을 활용함

이렇게 써서 좋습니다

1. **부족 → 생길 문제까지**
   무엇이 부족해서 어떤 일이 생기는지 한 줄로

2. **지원을 콕 집어서**
   '컨설팅 희망'이 아니라 어느 서포터 · 바우처인지

3. **신청서와 맞추기**
   정책자금을 쓰겠다면 신청서 '연계지원 수요'에도 체크

STEP2 PT는 대표 · 임직원이 직접 발표

JUMP UP

05

점프업1000

날아오르기



핵심 키워드 **글로벌 체질 전환**

이 트랙의 질문

“성장 방식 자체를 글로벌로 바꿀 준비가 되었는가?”

샘플 ㈜전우치일렉트릭(가상기업) — 배전반 · 전력변환장치(PCS)
매출 1,300억('25) · 종업원 520명 · 해외 매출 16%

양식 구성

Ⅰ장 **참여배경 · 운영인력**
결정 과정 · 지원별 담당자

Ⅱ장 **성장방식 고도화 · 글로벌 전략**
내수 한계 → 고도화 수단 · 1,500억 시나리오

Ⅲ장 **이행 준비도 및 여건**
자금 · 조직 · 중견기업 준비 · 대표 시간

Ⅳ장 **프로그램 활용계획**
전략서포터+ · 바우처 · 네트워킹

KOSME 중소벤처기업진흥공단 Korea SMEs and Startups Agency

Ⅱ장 — 왜 외부 결합인지, 다른 방법과 비교해서

양식이 묻는 것 자체 성장만으로 1,500억이 어려운 이유 / 그 수단을 고른 이유 (기간 · 비용 · 리스크)

Ⅱ. 글로벌 성장방식 고도화 구상 (TO-BE) › 고도화 전략명

1	고도화 전략명	미국 배전반 조립·인증 법인 인수 및 현지 합작(JV)을 통한 북미 전력 설비 시장 현지 공급체계를 구축함

Ⅱ. 글로벌 성장방식 고도화 구상 (TO-BE) › 방식 선택사유

2	방식 선택사유	자체 법인 설립은 현지 인증 취득과 고객 확보까지 5년 이상 소요될 것으로 판단하여 인수를 통해 인증·설비·고객을 함께 확보하는 방식을 선택함 인수 단독의 리스크를 줄이기 위해 일부 사업은 합작(JV) 방식으로 참여하여 초기 투자 규모를 분산함 소요기간은 인수 협상 12개월과 통합 12개월이며 비용은 총 약 400억원 규모로 가정함
3		

이렇게 써서 좋습니다

1. **수단 + 시장을 한 문장에**
   무엇으로(인수 · JV), 어디에(북미) 가는지 한 눈에

2. **다른 방법과 비교한 이유**
   자체 법인 5년 vs 인수 — 기간으로 비교했습니다

3. **리스크 대응까지**
   인수 단독 위험을 JV로 나눴습니다

고도화 수단에 정답은 없습니다

Ⅲ장 — 준비 안 된 것과 대표의 시간까지

양식이 묻는 것 조직 · 인력 확보 수준 / 중견기업 진입 대비 (미흡하면 그 사실과 계획) / 대표자 시간 투입

Ⅲ. 글로벌 확장 준비 현황 › 조직·인력

1. 해외사업팀 8명(영어 업무 가능 5명)이 있으나 M&A 실무 경험자는 없음

Ⅲ. 중견기업 성장 및 변화에 대한 준비상황

2. 현재는 중견기업 전환에 대한 내부 준비가 미흡하며 전략서포터+ 자문을 통해 보완할 계획임

Ⅲ. 경영진(대표자) 시간 투입 여건

3. 프로그램 기간 중 대표자는 월 1회 성장전략 점검회의를 직접 주재하고 분기 1회 인수 협상 현황을 이사회에 직접 보고함

   인수 협상 단계에는 주 1회 이상 참여하며 연간 업무시간의 약 25%를 투입할 계획임

이렇게 써서 좋습니다

1. **없는 역량을 그대로**
   M&A 경험자가 없다는 사실이 2년 집중 지원 지점

2. **미흡하면 미흡하다고**
   양식이 요구하는 그대로 — 사실과 보완 계획

3. **대표의 시간을 숫자로**
   체질 전환은 대표가 결정합니다 — 참여 방식을 구체적으로

연차 평가는 경영진 참여도도 봅니다

숫자와 활용계획 — 표와 본문이 같은 숫자를 말하게

양식이 묻는 것 1,500억 도달 시점의 매출 · 이익 · 고용 · 해외비중 / 1년차 · 2년차에 무엇을 맡길지

Ⅱ. 성장 시나리오 및 로드맵(매출 1,500억원 이상 성장 시나리오) › 성장목표

1 2028년 연결 매출 1,580억원, 영업이익 110억원, 국내 고용 552명 규모에 도달하며 해외매출 비중은 25.8%임

Ⅳ. 디렉팅 활용 계획 › 전략서포터+

2 1년차(2027년)에는 북미 시장 분석과 인수·합작 대상 후보 15개사 발굴 및 가치평가 기준 수립을 지원받고자 함

3 2년차(2028년)에는 실사·협상 전략과 인수 후 통합(PMI) 계획 수립, 현지 인증 대응을 지원받고자 함

이렇게 써서 좋습니다

1 **본문 숫자 = 표 숫자**

해외비중 25.8%가 표의 수출 · 매출과 정확히 맞습니다

2 **1년차는 수립**

Ⅱ장의 목표 시장 · 수단을 기준으로 전략을 짜고

3 **2년차는 이행**

실사 · 협상 · 통합까지 — 연차별로 나눠 맡깁니다

KOSME 중소벤처기업진흥공단 Korea SMEs and Startups Agency

제출 전, 이것만 확인하세요

오늘 본 내용을 여섯 가지 질문으로 정리했습니다

1 **우리 트랙의 키워드가 보이는가**

100 발판 다지기 · 500 점프 착수 · 1000 날아오르기

2 **목표 매출까지 숫자가 서로 맞는가**

Ⅱ장 성장목표 = 현재 매출 + 성장 축의 합

3 **Ⅲ장에 현재 수준을 있는 그대로 썼는가**

없는 것은 없다고, 미흡하면 그 사실과 계획을

4 **Ⅲ장의 과제마다 쓸 지원이 이어지는가**

Ⅲ장 → Ⅳ장 디렉팅 · 오픈바우처

5 **지원마다 실제 담당자가 있는가**

Ⅰ장 참여인력 구성 — 이름만 채우지 않기

6 **신청서 '연계지원 수요'와 계획서가 맞는가**

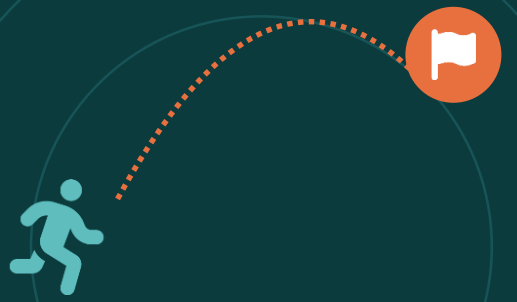
정책자금 · R&D · 수출 · 인력 계획과 체크 일치

JUMP UP

THANK YOU · Q&A

감사합니다

다지고, 뛰고, 날아오르는 길
중견기업까지 점프업이 함께하겠습니다



사업 신청

도약프로그램 통합정보관리시스템

www.jumpup.or.kr

중소벤처기업부 · 중소벤처기업진흥공단

사업 문의

중소벤처기업진흥공단

02-3219-4100~06

일반문의 · 상담은 중진공 지역본 · 지부

KOSME 중소벤처기업진흥공단 Korea SMEs and Startups Agency