

발행처: KIC-중국

전화: +86-136-8309-8080

센터장: 고영화

메일: yhkochina@naver.com

‘주간 중국 창업’의 저작권은 ‘KIC-중국’에 있습니다. 무단으로 수정하거나, 배포하는 것을 금합니다.

주간 중국 창업 NEWS

- ▶ **VR 생존현황: 화창베이(华强北) VR 기기 월 판매량 1,000 만 대, 해외매출이 주요**
(출처: 투자계(投資界), 2016.10.01)
- ▶ **리엔홍 인터뷰: 실리콘밸리보다 더 큰 경쟁력을 가진 중국 회사, AI의 힘을 무시 못해**
(출처: 투자계(投資界), 2016.09.29)
- ▶ **정부지원 받아 등장한 “요바이단차(优拜单车)”, “백배대전”을 일으킬 수 있을까?**
(출처: 36kr, 2016.09.28)
- ▶ **바이두 CFO: 바이두 자율주행 자동차 2020 년 양산 돌입, 국내 시장 겨냥**
(출처: 투자계(投資界), 2016.09.28)
- ▶ **디디(滴滴)와 Uber, 58 과 간지(赶集), 업계 거물기업의 합병이 낳은 독점 이슈**
(출처: 36kr, 2016.09.28)

주간 중국 창업 동향

- ▶ 중국 IoT 산업 발전 현황, 병목현상 및 해결방안 요약

금주의 스타트업 분석

- ▶ 자전거 공유서비스 플랫폼 - ofo

금주의 중국 VC 소개

- ▶ Matrix Partners China(经纬中国)

KIC 창업관련 행사 소식

- ▶ 데모데이-차이나 모집 공고
- ▶ 중국 현지창업 전문인력 양성프로그램 - 제 3 기 중국 현지창업 교육참가자 모집 공고

주간 중국 창업동향 News

VR 생존현황: 화창베이(华强北) VR 기기 월 판매량 1,000 만 대, 해외매출이 주요

(출처: 투자계(投资界), 2016.10.01)

FiresVR(焰火工坊) CEO 로우츠(娄池)는 심천화창베이(深圳华强北)의 8 월까지 저가 VR 기기 매출이 1,000 만 대에 도달하였다고 발표하였다. 이러한 성과는 VR 업계 불황과는 상반되는 결과로 VR 시장수요가 분명히 존재하며 발전 가능성이 있다는 희망을 보여주었다. 동사의 VR 기기 주요 판매처는 해외이며, 50% 이상의 판매량이 해외에서 기록되었을 것이라 하며, 로우츠는 그보다 더 큰 80% 이상이 해외매출일 것이라고 전하였다. 동사는 오랜 해외무역 경험을 토대로 이러한 실적을 기록하였다. VR 기기를 휴대폰 세트에 포함시켜, 단독 판매시 낮은 수익율 문제를 해결하였으며, 태국에서의 매출이 많다고 한다.

3Glasses CEO 왕지에(王洁)는 판매 실적이 천만 대를 돌파한 것은 업계에 상징적인 사건이라 하였다. 이는 소비자 호기심이 기반이지만, 향후 동사 전략이 언제까지 유지될 지가 관건이라고 밝혔다. 이 같은 실적은 VR 시장의 수요를 증명하였지만, 저가제품 확산으로 인한 사용자들의 VR 에 대한 기대치를 떨어뜨렸다. 현재 많은 저가 업체들은 낮은 수익성으로 인하여 고부가가치 일체형 제품으로 눈을 돌리고 있다.

'VR 원년'이라고 불리는 16 년은 이미 막바지에 다다르고 있다. 이는 투자측면에서 잘 나타나는데, 데이터에 따르면 16 년 1 분기 중국 내 총 18 개 VR 스타트업이 투자를 받았으나, 3 분기에는 4~5 개로 줄었다. 이 중 투자규모가 1 억 RMB 이상은 7 건뿐이며, 이미 많은 자본들이 빠져나간 상태이다. 15 년 4 분기의 VR 투자 열풍과 비교할 때, 현 VR 업계의 투자위축은 과언이 아님을 알 수 있다.

UCCVR 창립자 푸귀신(符国新)은 현 상황에 화창베이와 같은 2 급시장(저가 모방시장)의 발전이 비정상적이라고 하였다. "아이디어가 생겨난 뒤 인재가 나타나 아이디어를 실현하고, 자본이 바탕된 뒤에 비즈니스 모델을 찾아야 한다. 비즈니스 모델이 성숙해져야 산업이 커지고 수익이 생기며 정상적인 순환 구조를 만든다."라고 말하였다. 로우츠 역시 투자위축이 삼성, HTC, Facebook 등의 선도기업 제품이 빠르게 보급되지 않기 때문이라 지적하며, 최초 자본이 VR 에 대해 지나치게 낙관적이었다고 분석했다.

사실, 투자위축은 이미 대규모 투자를 받은 VR 업체에는 큰 영향을 미치지 않았다. Oculus 가 Facebook 에서 20 억 USD 를 투자받은 것은 이미 오래된 이슈이다. 중국으로 한정해 보면 투자규모가 가장 큰 업체인 ANTVR(蚁视科技)가 Series B 로 3 억 RMB, 바오핑모징(暴风魔镜)이 2.3 억 RMB 를 유치했다. 투자 면에서 비교적 부진한 3Glasses 는 15 년 Series B 를 받은 이후 올해 또 한 차례 투자를 유치할 계획이다. 왕지에는 투자위축이 문제가 아니며, 이미 투자를 유치한 회사들이 착실하게 제품을 생산하여 비즈니스 모델을 찾아내야 할 때라고 전하였다.

현재 VR 의 B2C 모델에 비해 B2B 방식은 주목할만한 성과를 내었으며, 현재 수익을 내고 있는 업체들은 모두 B2B 방식을 채택했다. 3Glasses 의 경우, B2C 를 지향하나 수익성 문제로 '선 2B, 후 2C' 방식을 택했다. 왕지에는 작년에 2B 방식이 80%를 차지했지만 점차 이를 낮출 것이라고 밝혔다. VR 게임회사 TVR 은 2B 를 위한 팀을 구성하였으며 주요 업무는 알리바바의 Buy+라고 밝혔는데, Buy+의 3D 장면 디자인 및 인터랙션 디자인을 맡고 있다. 영상 콘텐츠 제공업체 중 기업가치가 가장 높은 란팅디지털(兰亭数字)의 경우 모든 2C 업무를 중단하고 부동산, 자동차 브랜드 등 광고주의 VR 광고제작 업무를 진행하고 있다.

구글 Daydream 핸드폰과 소니 PS VR 이 판매를 앞둔 현재, 푸귀신은 단말기가 출고량이 많아지면 수익 모델이 더욱 많아질 것이라고 예측하였다.

리엔홍 인터뷰: 실리콘밸리보다 더 큰 경쟁력을 가진 중국 회사, AI의 힘을 무시 못해

(출처: 투자계(投資界), 2016.09.29)

바이두(百度)의 창립자이자 이사장, CEO를 겸직하고 있는 리엔홍(李彦宏)은 최근 CNBC와 AI 업계에 관한 인터뷰를 진행하였는데, 이를 토대로 중국 창업 환경, 중국시장의 혁신 경쟁력, AI 기술 동향 등의 문제에 대한 그의 생각을 다음과 같이 정리하였다.

■ 국가의 IT에 대한 전례없는 중시, 혁신 공간의 정책적 지원

현재 중국은 국가적 측면으로 창업 혁신을 장려하고 있지만 정책 법규는 아직 시장의 빠른 발전 속도를 따라가지 못하고 있다. 그러나 이는 합리적인 현상이라고 볼 수 있는데, 혁신이란 언제나 새롭게 나타나기 때문에 일정 시간이 지나면서 각종 가능성을 관찰하여야만 하기 때문이다. 그렇지 않고 정책이 먼저 제정되어 업계를 주도할 경우, 혁신 공간이 없어지게 된다.

■ 실리콘밸리 방식 vs 중국 혁신

많은 도시들이 실리콘밸리의 발전 방식을 모방하려고 했지만 모두 실패했다. 그것은 중국의 특수한 국가사정 때문인데, 중국은 7억이라는 엄청난 수의 인터넷 사용자를 보유하고 있기 때문에 더욱 일찍 각종 새로운 문제에 맞닥뜨릴 수 있었다. 이러한 요소들이 중국의 글로벌 영향력을 가진 인터넷 기업들이 설립되는 기반을 제공하였다.

■ 신경제 시대 도래, 무시할 수 없는 AI의 힘

중국은 뉴노멀(新常态)이라고 불리는, 경제 구도가 저렴한 노동력기반에서 고품질, 하이테크 기술제품 기반으로 전환이 이루어지고 있다. 현재 정부는 IT를 통한 경제 성장을 이루어내고 싶어하며 바이두 역시 새로운 성장점을 찾아야 하는 시점이다. 바이두에 있어 AI는 미래 발전의 새로운 성장점이기 때문에, 5~6년 전부터 AI에 대한 지속적인 투자를 진행하여왔다.

■ 검색 시장의 포화? 음성, 도형 검색 엔진이 가져올 새로운 가능성

인터넷이 현재 일상생활에 깊숙이 침투되어 모든 사람들이 각자 스마트폰을 보유한 시대를 맞이하였기 때문에 더 이상 인구를 바탕으로 한 성장은 어렵다. 향후 5년 뒤 일반인들이 음성, 그림을 통한 검색을 할 수 있을 것이다. 음성 식별 정확도가 이미 97%에 도달하여 완성에 가까운 발전을 거두었지만 사람들은 이를 인지하지 못하고 음성 검색을 사용하기 꺼려한다. 3~5년 후, 사용자들이 음성 검색을 더욱 자연스럽게 사용할 것이고 자판 사용률이 줄어들 것이다. 이러한 혁신 역시 사용자들로 하여금 바이두의 검색 엔진을 사용하게 유도할 것이다.

정부지원 받아 등장한 “요바이단차(优拜单车)”, “백배대전”을 일으킬 수 있을까?

(출처: 36kr, 2016.09.28)

최근 자전거 공유서비스 기업 '요바이단차(优拜单车)'가 중루자본(中路资本), 추신자본(初心资本), 디엔량기금(点亮基金), 맥스캐피탈 엑셀러레이터(火橙加速器)로부터 천 만 RMB의 엔젤 투자를 받았다.

자전거 공유서비스의 양대산맥인 mobike, ofo가 시장을 장악하지 못한 시점에서 샤오밍자전거(小鸣单车)를 비롯한 후발 주자들이 지속적으로 투자를 받으며 출현하고 있다.

자전거 공유서비스 시장의 경쟁 초점은 자산 투입 외에도, 자전거 연구개발 및 디자인, 전략적 차별화가 있다. 상해를 기반으로 한 요바이단차는 상해 시정부의 공공 자전거 8만 대를 시작으로 자체 스마트 자전거(无桩式: 사용자 개인 단말기를 통해 비밀번호를 얻어 잠금을 해제하는 방식) 연구개발을 통해 공유서비스 시장에 뛰어 들었다.

요바이단차의 경쟁력은 상해 시정부의 지원을 받았다는 것인데, 요바이의 투자자 중루자본이 상해시의 오랜 자전거 브랜드 포에버그룹(永久集团)과 밀접한 관계를 갖고 있다. 포에버그룹은 원래 상해시 공공 자전거 운영업체인데, 여기에 요바이 서비스를 접목시킨 것이다. 공공자전거 이용률은 현 자전거 공유서비스 보급률을 훨씬 앞서는 수치인데다, 요바이의 연구개발 및 디자인을 포에버그룹에서 전담하고 있어 자산 투입을 최소화하였다. 시정부 지원 외에도 자전거 제조 및 공급분야에서 경쟁력을 보유한 요바이는 향후 자전거 제조 원가를 1,000 RMB 내로 유지할 것이며 편리함을 원칙으로 하여 제품 디자인을 이어나갈 것이다. 현재 정부 자전거의 개발 역시 포에버그룹에서 진행하고 있다.

만일 현 재무 모형에 제품 훼손을 감안하지 않고 제품 원가를 1,000 RMB 내로 유지하면서 일 사용 횟수가 5~6회에 도달한다면, 투자금은 반년 내에 회수될 것이다. 또한 요바이 창업자 위이(余熠)에 따르면, 스마트 자물쇠와 솔리드 타이어를 통해 제품 훼손을 효과적으로 낮출 수 있다고 한다.

자전거 프레임은 알루미늄 합금 재질을 사용할 것이며, mobike의 싱글 프레임 방식과 달리 요바이는 듀얼 프레임 방식을 채택하였는데 위이는 듀얼 프레임 방식이 인체동력에 부합하며 품질 면에서도 더 우수하다고 전하였다. 또한 기존의 불편한 카드 결제 지불 방식을 자체 App을 통한 결제 방식으로 개선할 예정인데, 주요 타깃층인 중/노년층의 스마트폰 사용률이 낮다는 것을 감안하더라도 각종 혜택 및 편의성을 제공하여 중/노년층 사용자 유입을 시도할 것이라고 전하였다.

이미 자전거 공유서비스의 양대산맥이 형성된 현재, 요바이의 전략은 기존의 자전거 공유서비스의 보급률이 낮은 지역을 집중 공략하는 것이다. 개량되지 않은 정부 공공 자전거를 교외 지역으로 밀어내고 스마트 자전거를 시내 유동인구가 많은 지역에 배치하여 구역 밀도를 조성할 것이다. 요바이 App은 10월 정식 서비스 될 예정인데, 정부 공공 자전거 8만 대의 개량 제품 외에 수 천대의 자체 개발 자전거가 상해 시내로 유입될 것이다. 위이에 따르면 요바이의 서비스가 1~2선 도시에 집중될 것이며 3~4선 도시는 지역 수준 및 사용 습관을 고려했을 때, 자물쇠 사용이 불가피할 것이다.

자전거 공유 서비스 시장은 지역적인 영향을 받기 때문에 한 지역내 시장 경쟁력은 공고히 할 수 있지만 전체 사용자의 체험 및 미적 취향은 각자 다르기 때문에 지속적 투자 및 개발을 통해야만 전체 시장 점유율을 확보할 수 있을 것이다.

바이두 CFO: 바이두 자율주행 자동차 2020 년 양산 돌입, 국내 시장 겨냥

(출처: 투자계(投資界), 2016.09.28)

바이두 CFO 인 리신저(李昕晢)는 9 월 28 일 Bloomberg Markets Most Influential Summit 에서 바이두의 자율주행 자동차가 2020 년에 양산에 돌입할 것이라고 밝혔다. 또한 바이두 자율주행 자동차는 중국의 도로 상황이 선진국에 비해 복잡하지만 국내 시장을 주요 타겟으로 할 것이라고 언급하였다.

바이두는 최근 검색분야 성장이 둔화되기 시작하면서, AI 및 자율주행 자동차 등 기타 분야를 통한 매출 성장을 추진하고 있다. 텐센트, 알리바바와의 경쟁으로 인하여, 2016 년 바이두 매출은 상장 이래 가장 낮은 성장율을 보이고 있다.

현재 구글, 애플 및 Uber 등 여러 과학기술 업체가 자율주행 자동차를 연구개발 하고 있는 가운데, 바이두는 검색 기능, 기계학습 및 네비게이션 분야의 오랜 경험을 토대로 자율주행 자동차 분야에서의 경쟁력을 확보하려고 한다.

그러나 현재까지 바이두는 인공지능 발전 계획에 대한 어떠한 언급도 하지 않았는데, 이에 대하여 리신저는 “인공지능은 기술이기 때문에 기술 자체는 진정한 비즈니스 가치를 보유하고 있지 않다. 그러므로 진정한 응용 단계에 진입해야만 업계를 변화시킬 수 있기 때문이다.”고 말하였다.

구글과 같이, 바이두는 인공지능 분야의 경쟁력이 회사의 자율주행 자동차 개발에 도움이 될 것이라고 판단하고 있다. 바이두는 9 월 초 미국 캘리포니아 정부가 발급한 전 세계 15 번째 자동차 도로측정 라이선스를 획득했다고 발표했다. 업계에선, 바이두 자율주행 자동차 사업이 3 년의 배양기를 거친 후 쾌속발전 단계에 진입할 수 있을 것이라고 전망하고 있다.

바이두 입장에서는 핵심 분야인 광고 업무가 나날이 침체되고 있어, 새로운 시장 진입이 매우 중요하다. 리서치회사 eMarketer 는 지난 주 전망보고서에서 여러 광고 스캔들 및 정부 감독관리로 인해 바이두의 올해 광고수익이 알리바바보다 낮을 것이라고 하였다. 또한 바이두는 올 7 월에 정부의 인터넷 광고에 대한 제한이 향후 동사의 2~3 년 간 매출액에 영향이 갈 것이라고 언급한 바 있다. 바이두는 3 분기 예상 매출액을 시장 예상보다 낮은 180.4 억~105.8 억 RMB 로 발표하였다.

디디(滴滴)와 Uber, 58 과 간지(赶集), 업계 거물기업의 합병이 낳은 독점 이슈

(출처: 투자계(投資界), 2016.09.30)

9 월 2 일, 상무부는 디디추싱(滴滴出行)과 우버 차이나의 합병 소식에 “반독점법(反垄断法)”, “경영자 합병 신고 표준에 관한 규정(关于经营者集中申报标准的规定)”, “경영자 합병 신고 방법(经营者集中申报办法)” 등의 법규에 의거하여 해당 합병 건에 대한 조사를 진행하였다고 밝혔다. 이번 디디와 우버의 합병이 심의에서 독점으로 간주될 경우, 합병 취소 처분을 받을 수도 있다.

2015 년 디디와 콰이디택시(快的打车), 58 통청(58 同城)과 간지(赶集), C-trip(携程)과 Qunar(去哪儿), 메이탄(美团)과 따종디엔핑(大众点评) 등 많은 IT 업계 합병이 이뤄졌지만 모두 경영자 집중(经营者集中: 경쟁 질서에 변화를 주는 합병) 심의를 받지 않았다.

중국 관련 법규에 의거하여, 디디와 우버의 합병 건은 총 3 번의 심의를 거치게 되는데 1) 상무부의 반(反)독점 심의, 2) 국가공상총국의 비가격 경쟁요소 독점 혐의, 비가격 경쟁 요소를 이용한 시장지배 지위남용, 행정 권력남용을 통한 경쟁자 제거 행위 심의 3) 국가발전개혁위원회의 가격 독점 심의를 진행한다.

“경영자 합병 신고 표준에 관한 규정”에 따르면 기업이 합병을 진행할 시 신고가 필요한 경우는 두 가지인데, 1) 합병에 참여하는 기업들의 전년도 전 세계 매출액이 총 100 억 RMB 가 넘을 경우, 2) 국내 매출액이 총 20 억 RMB 가 넘을 경우이다. 이러한 조건에 부합할 경우, 합병 전 상무부에 사전 심의를 거쳐야만 합병을 진행할 수 있다.

해당 심의는 120~180 일이 걸리며, 심의 기간 중에 합병을 진행할 수가 없어 그로 인한 상업적 기회 손실의 가능성이 매우 크다. 때문에 심의 신청이 필요함에도 신청하지 않는 경우가 대부분이다. 최근 몇 년 간, 많은 IT 기업들이 마구잡이로 합병을 진행하였는데 사전 심의를 거친 경우는 Sina(新浪)의 Focus media(分众) 인수 건이었다. 물론 이 때도 Sina 가 최종적으로 심의가 끝나기 전 인수를 포기한 것으로 마무리되었다. 디디와 우버의 합병안 역시 인터넷 택시라는 새로운 업계를 심의하는 것이기 때문에 적지 않은 시간이 소요될 것이다.

2008 년 “반독점법”이 시행된 해부터 2016 년 2 분기까지 총 27 건의 합병안이 합병 조건없이 통과되었고 2 건이 불허되었다. 이에 비추어보면 심의 통과율은 매우 높은 편이다.

이번 합병안의 심의에 관하여, 업계는 디디의 매출액을 어디까지 계산할 것인가에 대하여 의견이 분분하다. 이는 택시 기사들에게 지원한 엄청난 액수의 지원금과 플랫폼 거래액 등 장부에 기재되지 않은 액수가 많기 때문이다.

또한 디디는 인터넷 택시 업계에서 90%에 육박하는 시장 점유율을 보이고 있지만, 현재 분류되고 있는 출행(出行: 외출 - 네비, 여행 등 야외로 나가는데 이용되는 모든 서비스의 통칭)이라는 업계에서의 시장 점유율은 그다지 높지는 않은 상황이라 심의 시 논쟁이 있을 것으로 보인다.

그 외에도 다양한 이슈들이 발생할 것으로 보이면서, 이번 디디와 우버의 합병안은 관련 법규에 대한 새로운 인식과 도전으로 작용하게 될 것으로 보여진다.

주간 중국 창업동향

중국 IoV¹ 산업 발전 현황, 병목현상 및 해결방안 요약(원문다운로드: [中国车联网产业发展现状、瓶颈及应对策略 - 清华大学汽车产业与技术战略研究院](#))

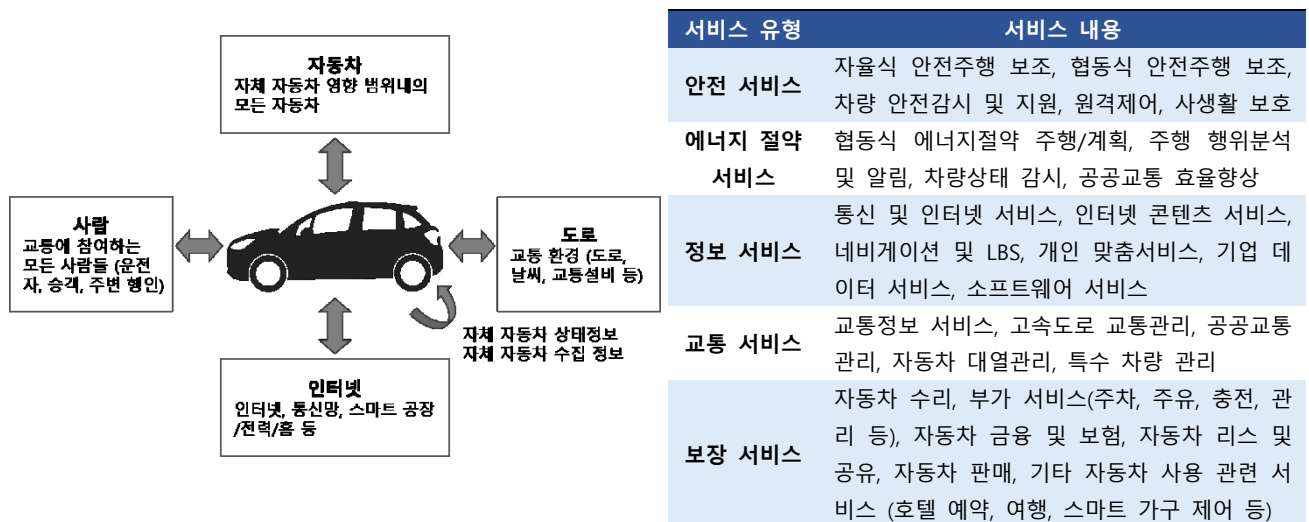
중국 칭화대학교 자동차산업 및 기술전략연구원의 류종웨이(刘宗巍), 광쉬(匡旭), 자오푸첸(赵福全)은 공동으로 본 논문을 발표하였다. 통상 관련연구기관의 보고서 제출, 부처의 의견 수렴을 거쳐 정책/규범으로 채택되는 경우가 있기 때문에, 본 논문은 중요한 의미를 가지고 있다고 볼 수 있어 요약 정리하였다.

1. IoV의 전략적 의의

IoV는 중국의 전략 신흥산업인 IoT에서 선도적인 역할을 하고 있다. '15년 리커창 국무원 총리의 정부 업무보고 중 '인터넷+' 행동계획에서 IoT 통한 전통적인 사업개편을 추진할 것을 언급하였으며, 자동차 산업은 제품, 기술, 일자리 창출 등에서 가장 파급력이 큰 산업인 것을 감안하면, '인터넷+자동차'는 IoT를 통한 전통 산업개편의 핵심이다. 또한 "중국제조 2025" 자동차분야 계획 중 IoV는 4대 중점 사업의 하나로 분류되어, 산업 벨류체인 구성과 에너지, 환경, 교통 등의 문제를 해결할 중요분야로 부각되었다.

2. 중국 IoV 산업발전 현황

■ IoV 정의 및 서비스 내용(도표)



■ IoV 기술 발전

일본: 20세기 말부터 고속도로와 간선도로에 노변 장치를 설치하여 실시간 교통정보를 송출

유럽: 전기 V2X(Vehicle to Everything) 연구사업을 토대로 '14년부터 구역 자체조직 인터넷 기반의 도로 협동식 안전시스템을 설치하고 있음

중국: 863 계획, 자연과학기금 등의 사업을 통해 "모바일 중계기술 기반 자동차 통신 인터넷 연구", "스마트 도로 협동 핵심기술 연구", "IoV 응용기술 연구" 등의 과제를 집중적으로 해결하고 있으나 기술 표준 정립이 아직 원활하지 못하여 실산업 응용이 더딘 상태

■ 국내외 IoV 비즈니스 모델

¹ IoV (Internet of Vehicle): 차량 내/외부 연동 및 차내 모바일 인터넷을 기초로 데이터 교류 표준에 따라 Vehicle to X(자동차, 도로, 행인, 인터넷 등)간에 진행되는 무선통신 및 정보교환의 대규모 인터넷 체계로 스마트 교통관리/유동정보시스템/차량제어 등을 구현

구분	정부 주도	상용차 관리기구 주도	통신 운영사 주도	생산공장 주도	제 3 자 TSP ² 주도
핵심	정책관리 및 지도	플랫폼 관리	고객 운영 경험	차 내부 핵심 데이터	플랫폼 통합 운영
자원	기초건설 자금	빅데이터 운영	보유 통신 플랫폼	탑재 단말기 통합 능력	독립 단말기 개발
타깃 시장	정부 교통 관리	기업 차량	소비자 후방시장	소비자 전방시장	소비자 후방시장
수익 모델	단말기 판매	자동차 판매 서비스	단말기 판매 서비스	자동차 판매 서비스	단말기 저가 판매 서비스 위주
사례	· ETC · 일본 VICS · 유럽 eCall	· 진룡(金龙) G-BOS · 위통(宇通) 안제통(安节通)	· 한국 Nate Drive · 중국이동 행차위사(行车卫士)	· GM OnStar · Toyota Gbook · 상치(上汽) inkaNet	· Tencent 루바오(路宝) · 처인왕(车音网)

단, 주목할만한 점은 현재 중국 내 주도적인 IoV 비즈니스 모델은 출현하지 않은 상태이며, 최초의 IoV 기술을 응용한 GM의 OnStar 시스템도 재계약율은 40%에 그치고 있는 실정이다.

3. 중국 IoV 산업발전의 특별한 강점

대규모 내수시장: 현재 중국 자동차 시장규모, 인터넷 사용자 수는 전 세계 1 위이며 성장성 역시 탁월함. 美 Accenture 의 12 개국 조사에 따르면 중국 소비자의 자동차 인터넷 네비게이션, 인포테인먼트, 주행지원 시스템 사용율이 평균치를 훨씬 상회하는 것으로 나타남

중국 문화의 특이성: 타국가와 대비되는 복잡한 문화배경과 지역차이는 해외기업의 진입장벽으로 작용. 예를 들어 지역별 방언과 중국어의 동음이의어 음성인식 처리기술 개발은 로컬기업의 이점이며, 그 외 로컬기업에 유리한 국가정책은 글로벌기업의 진출을 어렵게 함

인터넷/통신 산업의 강점: 중국 4 대 인터넷 기업 시가 총액은 이미 전 세계 IT Top 10 에 진입할 만큼 성숙하였음. 더불어 Huawei, ZTE 등이 세계 5 대 통신 설비업체에 들만큼 통신 산업기반을 갖추었음

4. 중국 IoV 산업이 당면한 주요 병목 현상

■ 상부설계 및 통일된 국가계획의 부족

최근 “중국제조 2025”에서 처음으로 스마트 커넥티드가 ‘에너지 절약 및 신에너지 자동차 산업 발전 추진 전략적 목표’에 포함되었으나, 주로 관련 업계 및 기업에 의존하고 있는 상태이며 개인 주행자 서비스에 대한 관심이 부족한 실정이다. 일본의 경우 90 년부터 VICS³개발을 통해 24 시간 무료 혹은 저렴한 비용으로 개인 주행자들에게 실시간 교통정보를 제공하고 있으나, 중국에는 이와 유사한 전면 실시간 교통정보 시스템이 없으며, 대도시위주로 산발적으로 제공 중이다.

또한 정부기관/지역별 정보관리가 통일되지 않고, 기초설비 구축 역시 뒤떨어진 상태이다. 일본의 경우 ‘도로 교통정보 센터’를 통해 각 기관이 제공하는 정보를 일괄적으로 수집하여 사용자에게 서비스를 제공하나, 중국은 각 기관의 정보가 분산되고, 노면 정보 수집을 위한 설비구축이 미진한 상태이다.

■ 관련 법규표준과 인증 체계 부족

IoV 기술표준이 통일되지 못하여 각 기업들이 개발한 IoV 제품과 시스템간 연동이 어려운 실정이다. 또한 해커의 공격, 시스템 오류, 개인정보 유출 등 정보 안전사고 방지를 법률 미비로 IoV 의 대규모 응용에 어려움이 있다. 더불어 지방간 서로 다른 교통환경을 고려하는 테스트환경 및 인증체계가 부재하여 기술개발에 어려움을 겪고 있다. 미국은 ‘12 년부터 미시간대학에 IoV 전용 테스트센터를 구축

² TSP: Touch Screen Panel

³ VICS(Vehicle Information and Communication System): 차량 정보 및 통신 시스템

하여 차량 종류에 따른 IoV 기술 실제 테스트를 진행하고 있는 것과 비교할 때 아직은 미진하다.

■ 핵심기술, 경험부족

차량탑재 인포테인먼트, 통신제어기, 3 세대 초음파 레이더 등은 기술력을 갖추었으나, 밀리미터파 레이더, 고성능 전방카메라, 원거리 적외선 야시경 등은 해외기술에 의존 중이며, 스마트 단말의 조작 시스템, 환경 감지 및 데이터 융합, 중앙 제어 등 핵심 소프트웨어 기술수준은 부족한 상태이다.

■ 비즈니스 모델의 모호함

인포테인먼트, 원격 서비스 분야로 편중, 제조사 난립으로 인한 제품 동질화, 표준 미비와 낮은 지적 재산권 수준으로 핵심 경쟁력이 부족한 상태이다. 또한 IoV 와 연계된 보험, 광고 등의 제 3 수익없이 직접 매매 방식을 통한 수익창출에만 국한되어 있고 국내 소비자들의 소비 지출율이 여타 선진국에 비해 낮은 이유로 기업들이 수익 창출에 어려움을 겪고 있다.

■ 자체 브랜드 자동차 기업이 효과적인 지원 제공 불가

로컬 자동차 기업의 시장점유율이 점차 낮아지고 수익이 떨어지는 추세 속에서, 원가가 높은 IoV 제품의 적용이 어려운 실정이다. IoV 기술의 실용화를 위한 R&D 가 진행되어야 하나, 현재 로컬 브랜드는 이를 수행할 만한 능력을 갖추지 못하고 있다. 현재 중국 내 IoV 기술은 글로벌 브랜드가 주도하고, 중국 기업은 이를 뒤쫓는 전략을 추구하고 있으나, 이를 통해서도 진정한 경쟁력을 갖추기 어렵다.

5. 중국 IoV 산업 발전에 알맞은 전략 및 구체적 건의

■ 국가적 측면

자동차 강국 건설을 위한 스마트 커넥티드카 추진 지도기구를 설립하여 각 기업, 업계 간의 협력을 이끌고 차량 데이터 및 교통데이터를 교환할 수 있는 통일적인 플랫폼 개발이 필요하다.

또한 통일된 IoV 표준 및 법규제정과 규범화 된 테스트 및 인증체계를 수립하여야 한다. 자동차, 통신, IT 등 산업을 주관하는 공업정보화부 주도로 정책 가이드라인을 제시하고 IoV 와 관련된 중요성능 지표를 테스트 할 수 있는 권위있는 인증체계를 수립하여 점차 신차 평가규정에 적용시켜야 한다.

아울러 국가 교통정보의 실시간 공유를 위한 통일된 정보수집체계와 중점 설비에 대한 설비투자자 진행되어야 할 것이다. 통일적 정보 수집 및 공개 플랫폼을 통해 각종 정보를 효과적으로 융합하여 관련 기업에 개방하면 기업의 제품 개발을 규범화 시킬 수 있을 것이다.

마지막으로 IoV 와 신에너지 자동차의 유기적 결합을 통하여 신에너지 자동차 산업이 당면한 여러 문제를 해결함으로써 중국이 자동차 강국으로 나가도록 해야 할 것이다.

■ 업계 및 기업 측면

로컬 자동차 기업이 충분한 위기의식을 가지고 서로 적극적 협력태도를 갖는 것이 중요하다. 자원공유를 통하여 기술연동에 난관을 겪는 IoV 공통 핵심기술을 개발할 수 있으며, 규모의 경제를 통하여 투입 원가를 낮추어 더욱 쉽게 IoV 제품의 수익 분기점에 도달할 수 있다.

또한 IoV 비즈니스 모델을 적극 시도하여 새로운 수익원을 찾을 필요가 있다. IoV 는 현 자동차 산업의 수익모델과는 다르며, 분야간의 융합을 통해 하드웨어, 소프트웨어, 통신 데이터, 콘텐츠 서비스 등에서 인터넷 기업의 수익모델을 참조하여 합리적인 수익모델 창출 방안을 모색해야 할 것이다.

선진국의 경험을 기초 삼아, 중국의 거대한 시장, 독특한 문화 및 인터넷 통신산업에서의 강점 등을 활용하여 관련 기관과 업계, 기업 등의 각 자원의 협조와 통일되고 체계적인 전략 수립을 통하여 현 IoV 산업이 처한 주요 병목현상을 해결하여야 할 것이다.

금주의 스타트업 분석

자전거 공유서비스 플랫폼 - ofo ofo

기업명	북경바이커루어커과학기술유한공사(北京拜克洛克科技有限公司)
설립일	2015 년 8 월 6 일
등록자본금	38.5 만 RMB
소재지	北京市海淀区信息路甲 28 号 D 座 06A-6130
비즈니스 모델	모바일 자전거 공유서비스
주요 연혁	● 2015 년 3 월 17 일, Will Hunting Capital(唯猎资本)로부터 수백만 RMB 시드투자 유치 ● 2015 년 12 월 22 일, Will Hunting Capital(唯猎资本), 홍허기금(弘合基金)으로부터 900 만 RMB 의 Pre-A 투자 유치 ● 2016 년 4 월 2 일, 쩌거기금(真格基金), 엔젤투자자 왕강(王刚), GSR Venture(金沙江创业投资基金), 동광홍다오(东方弘道)로부터 2,500 만 RMB Series A 투자 유치 ● 2016 년 6 월 2 일, 수천만 USD 의 Series B 투자유치. Matrix Partners China(经纬中国) 주도로 GSR Venture, Will Hunting Capital 이 매칭하여 후속투자 ● 2016 년 9 월 26 일 중국 최대 공유차량 서비스인 디디추싱(滴滴出行)으로부터 수천만 USD 의 전략적 투자 유치
홈페이지	www.ofo.so

■ 기업소개

모바일 App 기반의 자전거 공유서비스 플랫폼

■ 성공요인 분석 - 공유서비스의 니치마켓 개척을 통한 시장확대

당사는 북경대 광화관리학원의 3 명이 학생들의 캠퍼스 프로젝트로 북경 소재 각 대학들을 중심으로 자전거 온라인 대여 서비스를 하고자 시작하게 되었다. 현재 Uber 상하이 헤드 출신인 왕샤오핑(王晓峰)이 설립한 mobike 와 더불어 현재 중국 내 자전거 공유서비스의 선두주자이다.

중국의 대학캠퍼스는 광활한 편이어서 자전거를 타는 학생들만 3 천만명이나 된다는 점에서 착안하여 시작하게 되었다고 하며, 경쟁사인 mobike 의 경우 자체 생산한 자전거를 배포하여 서비스를 제공하는 것과는 달리, 사용자가 본인의 자전거를 등록하여 타인과 공유하도록 하고 스마트 lock 과 플랫폼 소프트웨어만을 제공하여 서비스 제공원가를 낮추었고, 분당 0.01 위안으로 서비스 이용료가 매우 저렴하여 주 타깃층인 학생들의 니즈에 적합한 특징을 갖추었다.

당사는 현재 7 만여대의 등록 자전거 인프라를 갖추었으며, 1,500 만 건의 누적사용, 일일사용량 50 만건, 20 개 도시에 150 만 유저를 갖춘 중국 내 최대규모의 자전거 공유서비스 플랫폼으로 거듭났다.

최근 투자를 단행한 GSR Venture 의 뤼빈(罗斌)은 당사의 서비스는 택시를 이용하지 않는 사용자들까지 포섭할 수 있는 서비스이기 때문에 전략적 투자파트너인 디디와의 시너지가 클 것으로 판단되고, 궁극적으로 모든 개인 주행서비스 시장을 독점할 것이라 전망하였다.

금주의 중국 VC 소개

Matrix Partners China(经纬中国)

기업명	징웨이창투(북경)투자관리고문유한공사(经纬创投(北京)投资管理顾问有限公司)
설립일	2008 년 3 월 17 일
등록자본금	50 만 USD
소재지	北京市朝阳区东三环北路 38 号院 1 号楼 22 层 2601-1 室
자금운용 규모	미공개
주요 투자분야	인터넷/모바일, 소비자 서비스, 헬스케어, 클린테크 등
홈페이지	www.matrixpartners.cn

■ VC 소개

1977 년 미국 보스턴에서 설립된 Matrix Partners 는 현재까지 수 백건의 투자를 진행하였으며, 이 중 50 여개 회사가 IPO 에 성공하고, 75 개 회사가 M&A 를 통하여 성공적으로 Exit 을 하였다. 2008 년 샤오이보(邵亦波), 쉬촨성(徐传陞), 장잉(张颖)을 파트너로 Matrix Partners China 를 설립하였다. Focus Media(分众传媒), Eachnet(易趣), Baidu(百度), iKang(爱康国宾), DivX, 강휘의료(康辉医疗) 등에 투자하여 기업들의 성공적인 성장에 기여하였다.

투자 레인지는 일반적으로 100 만 ~ 1,000 만 USD 이며, 시드 단계부터 시리즈 후반까지의 투자를 단행하고 있다. 투자가 이루어졌을 경우, 통상적으로 기업의 수요에 따라 후속투자까지 진행하고 있다.

스타트업 창업가부터 오랜 경험을 가진 투자가, 인터넷/뉴미디어/소프트웨어 기업의 헤드를 역임 하였던 이들이 참여한 풍부한 노하우를 지닌 팀이 활동하고 있다.

■ '16 년 투자 리스트

투자일시	투자대상	투자금액
2016 년 9 월	Guazi.com	중고자동차 온라인거래 미공개 / Venture
2016 년 9 월	oTMS	물류 SaaS 2,500 만 USD / Series B
2016 년 8 월	Meet You	여성 건강관련 SNS 1 억 5,100 만 USD / Series E
2016 년 8 월	Kiwi Information Technology Co.,Ltd	드론 개발 플랫폼 SaaS 500 만 RMB / Angel
2016 년 7 월	Babytree	영유아 보육 관련 소셜미디어 30 억 RMB / Venture
2016 년 6 월	GrowingIO	인터넷 데이터베이스 분석 2,000 만 USD / Series A
2016 년 4 월	Tuliu.com	중소기업 온라인 경매 플랫폼 2,300 만 USD / Series B
2016 년 4 월	Chedai.com	자동차 대출서비스 3,400 만 USD / Series A
2016 년 4 월	Home Link(Lianjia)	부동산 서비스 7 억 RMB / Series B
2016 년 1 월	Magnetic Finance	핀테크 미공개 / Angel
2016 년 1 월	Klover InsurTech	자동차 보험 1,500 만 USD / Series A

■ 주요 투자 포트폴리오

인터넷/모바일 서비스 기업



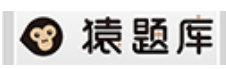
중국 최대 대리운전
기사 호출 서비스



가사 O2O
서비스 플랫폼



온라인 음식배달 서
비스 플랫폼



온라인 교육 플랫폼



소셜 데이팅 App

소비자 서비스 기업



영화제작 및 유통



개인 미디어 서비스



중국 농업유통
플랫폼



직업 소개 서비스



모바일 CRM
솔루션 공급

헬스케어



의료기기 연구개발
및 생산기업



중국 민영 병원체인



중국 헤파린 중간원
료재(API) 생산기업



수술도구 생산기업



헬스케어 이미징 및
분석 솔루션 공급

클린테크



유전폐수 정화서비스



스마트 그리드 공급업체



태양열장비 마이크로 인버터
공급업체

KIC 창업관련 행사 소식

데모데이-차이나 모집 공고

1. 사업개요

- **행 사 명:** 데모데이 차이나(Demo Day China)
- **시 간:** 2016 년 11 월 3 일
- **장 소:** 북경 중관촌 창업거리
- **주최기관:** 미래창조과학부
- **주관기관:** KIC-중국, 중관촌창업거리/중국전자상회
- **협력기관:** 민관합동창조경제추진단, 서울창조경제혁신센터, 경기창조경제혁신센터, K-ICT 본투글로벌센터, 한국전자통신연구소, 은행권청년창업재단, 스마일케이트 오렌지팜, (사)공공기술사업화기업협회 등
- **참가기업:** 20 여개 창업기업 (지역 혁신센터 추천 및 공개선정)

2. 행사일정

시간	주요 내용	비고
13:00 ~ 13:30	등록	
13:30 ~ 13:35	내빈소개	
13:35 ~ 13:40	축사 (미래부 장관)	
13:40 ~ 13:45	축사 (중국 귀빈)	
13:45 ~ 13:50	KIC-중국 vs 창업거리 MOU	
13:50 ~ 13:55	기념촬영	
13:55 ~ 14:00	내빈퇴장	
14:00 ~ 16:00	한국 스타트업 IR 대회 (중국 VC 30 개사 초청)	20 개사 발표

3. 준비일정

- **10.3 ~14** 참가신청 마감
- **10.21~10.22** 참가기업 Workshop
- **11.2 ~11.4** 중국출장

4. 참가업체 특전

- 왕복 항공료 제공 (업체 1 인 이내, CEO 급 인력 필참)
- 현지 호텔 무료 2 박 지원 (1 기업 1 실 이내)
- 발표자료 중국어 번역 및 현지통역 지원
- 참가기업 무료 사전 Workshop 초대 (2 인)
- 향후 관심 VC 의 투자 연계 지원
- 우수기업 5 팀 선발 KIC-중국 인큐베이션, 엑셀러레이션 우선 입주권 제공

5. 참가 신청 방법

- **참가자격:** 3년 이내 창업기업 혹은 혁신센터 입주 기업
- **참가분야:** AR/VR, IoT, AI, 자율주행차, 온라인교육 및 기타 혁신 분야
- **참가방법:** 협력업체 센터장 추천으로 일괄 접수
- **신청기간:** 2016년 10월 1일 ~ 10월 14일(금) 23:00
- **문의 및 접수처:**

KIC-중국 인턴사원 원민호

전화: +86-132-4104-7011 / 메일: kic_ace@163.com

KIC-중국 센터장 고영화

전화: +86-136-8309-8080 / 메일: yhkochina@naver.com

중국 현지창업 전문인력 양성프로그램 - 제 3 기 중국 현지창업 교육참가자 모집 공고

중국 현지창업 전문인력 양성 프로그램 제 3 기 중국 현지창업 교육참가자 모집 공고

미래창조과학부가 지원하는 KIC-중국에서는 중국현지창업 활성화를 위해 [중국 현지창업 전문인력 양성 프로그램]을 진행하고 있습니다. 중국 현지창업에 꿈과 열정을 가진 예비창업가를 모집하오니 중국창업 아이디어를 가진 여러분의 많은 신청 바랍니다.

■주관:미래창조과학부 / KIC-중국 / 주중대한민국대사관

■교육기관:중국 대외경제무역대학교(对外经济贸易大学)

■모집인원:30명

■교육기간:10주(2016. 10. 25(화) ~ 12. 30(금))

■교육내용:

- 창업교육(멘토링): 중국마케팅 성공분석, Lean Startup, 중국창업법률, 투자유치 환경과 특허상표관리, 중국창업 성공사례, 영업집조 등록절차와 중국세법, 인사노무와 회계관리 등
- 창업캠프: 중국내 Startup Camp 및 창업현장 방문
- 창업경진대회: 교육참여자 전원을 대상으로 창업경진대회 실시

■교육경비지원:

- 무료지원: 창업교육비, 창업캠프 및 창업경진대회 소요경비
- 자비부담: 교통비(항공료 포함)와 교육기간 중의 체재비

■지원자격:

- 중국창업 아이디어를 가지고 있는 한인유학생
- 중국 현지창업에 대한 꿈(创业梦)과 열정이 있는 예비창업가
- 중국어수강 가능자
- 북경소재 대외경제무역대학교에서 10 주간 창업교육 참여가 가능한자

■지원방법:

- 참가신청서 및 창업계획서 다운로드: 대외경제무역대학교 국제학원 홈페이지 (www.uibe.cn) → 프로그램(项目介绍) → 한국유학생 창업프로그램(留学生创业培训项目)
- 창업신청서와 창업계획서 작성 후 이메일 접수: chuangyekr@163.com

■모집일정:

- 서류원서 마감: 2016.10.15(토)
- 서류심사 합격자 발표: 2016.10.18(화)
- 창업아이템 면접: 2016.10.20(목)
- 최종 합격자 발표: 2016.10.22(토)

■면접일시 및 장소:

- 창업아이템 3 분발표: 2016.10.20(목) 오후 2 시
- 장소-中国北京市朝阳区惠新东街 10 号 对外经济贸易大学 求真楼 留学生学习中心 (*면접시 교통비 본인부담)

■지원문의:

담당자: 한국유학생창업지원센터 한강일 교수
전화: (8610)6449-6373, 메일: chuangyekr@163.com



미래창조과학부



对外经济贸易大学
University of International Business and Economics