

※ 본 사업계획서 작성 사례는 (예비)창업기업의 사업계획서 작성 간 부담을 덜어드리기 위해 사례를 일반적인 내용으로 각색하여 제공해 드리는 것으로 선정평가 등과는 무관하오니, 참고로 활용하시기 바랍니다.

창업사업화 지원사업 사업계획서 [도약단계]

신청현황 (* 사업별 특성에 따라 작성 항목 및 작성 안내 문구 변경 가능)

신청 주관기관명		<i>주관기관명</i>		과제번호 (사업신청내역조회)		<i>00000000</i>		
사업 분야 (택 1)		<input type="checkbox"/> 제조	<input type="checkbox"/> 지식서비스			<input type="checkbox"/> 융합		
기술 분야 (택 1)		<input type="checkbox"/> 공예·디자인	<input type="checkbox"/> 기계·소재			<input type="checkbox"/> 바이오·의료		
		<input type="checkbox"/> 에너지·자원	<input type="checkbox"/> 전기·전자			<input type="checkbox"/> 정보·통신		
		<input type="checkbox"/> 화학						
사업비 구성 계획	정부지원금	<i>00백만원</i>			합 계	<i>00백만원</i>		
	대응 자금	현금	<i>00백만원</i>					
		현물	<i>00백만원</i>					
주요성과 (직전년도)	고용	<i>00명</i>		성과목표 (협약기간)	고용	<i>00명</i>		
	매출	<i>00백만원</i>			매출	<i>00백만원</i>		
	투자	<i>00백만원</i>			투자	<i>00백만원</i>		

일반현황 (* 사업별 특성에 따라 작성 항목 및 작성 안내 문구 변경 가능)

창업아이템명		<i>00기술이 적용된 00기능의(혜택을 제공하는) 00제품·서비스 등</i>			
산출물 (협약기간 내)		<i>모바일 어플리케이션(1개), 웹사이트(1개)</i>			
기업명		<i>00000</i>	개업연월일 (회사성립연월일)		※ 개인 : 개업연월일, 법인 : 회사성립연월일
사업자 구분 (모집마감일 기준)		<i>개인사업자 / 법인사업자 / 공동·각자대표(개인·법인)</i>		사업장 소재지 (본사·점)	
사업자등록번호				<i>00도 00시·군</i>	
				법인등록번호	
기업 구성 현황(대표자 본인 제외 공동·각자대표 포함)					
연번	직위	담당 업무	보유역량(경력 및 학력 등)		구성 상태
1	<i>공동대표</i>	<i>S/W 개발 총괄</i>	<i>00학 박사, 00학과 교수 재직(00년)</i>		<i>완료</i>
2	<i>대리</i>	<i>해외 영업</i>	<i>00학 학사, 00 관련 경력(00년 이상)</i>		<i>예정('00.0)</i>
...					

□ 창업아이템 개요(요약)

명 칭	OOOO	범 주	서비스 플랫폼
아이템 개요	<ul style="list-style-type: none"> ○ 본 서비스는 OO 및 OO 제작자, 1인 미디어 제작자 및 OO 창작가가 영상 및 음성 콘텐츠를 제작할 때 필요한 BGM, 효과음, 폴리사운드를 제공하는 서비스 ○ 기존의 배경음악 외에 OOO에 원활한 현지 서비스를 위한 맞춤형 배경 OO를 추가로 다양한 음원을 횡수 제한없이 저렴한 가격으로 사용할 수 있는 서비스 제공 		
배경 및 필요성	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기존 대리중개 형태의 OO 라이브러리 서비스는 신규 서비스, 원저작자의 계약 변경, 새로운 개념의 플랫폼(메타버스, NFT)등이 생겨날 때 대응 부족 ○ 현재 1인 미디어 시장의 특정 분야 및 회사의 상업적 영상제작 이용만을 허락하는 상태이므로 확장성이 떨어짐과 동시에 다양한 저작권 침해 문제를 이용자들끼리 끊임없이 겪고 있는 상황임 ○ 현재 국내 서비스를 시작으로 글로벌 서비스 첫 타깃으로 OO시장에 진출하여 오픈 0개월 만에 결제가 이루어지고 있음 ○ 이러한 문제해결을 통해 국내에서 OO한 음원으로 전 세계 영상 콘텐츠 및 플랫폼이 서비스 되어 자유로울 수 있도록 돕는 것이 고도화의 목적 ○ 2020년 전 세계 크리에이터 수는 6,000만 명 이상이며, 이중 타깃시장인 광고 수익이 있는 유튜브 크리에이터 수는 OO이 약 OO만으로 1위, OO이 약 OO만 5천으로 5위, OO이 약 10만으로 7위에 있고, 크리에이터 시장은 매년 평균 2배씩 증가하고 있음 		
현황 및 구체화 방안	<ul style="list-style-type: none"> ○ 현지화 된 OO을 통한 수요자 확대의 개선 필요 <ul style="list-style-type: none"> - KBGM 스타일의 OO은 많이 있으나 글로벌 시장에 맞는 스타일의 OO은 부재 ○ 서버 OOOO 개선의 필요 <ul style="list-style-type: none"> - 초기 버전은 OO 서비스에 한정하여 서버를 구축하였고 이에 따라 OO별 서버 확장 시 서버의 안정성 및 속도 문제를 개선할 필요가 있음 ○ 해외 이용자들의 구매 문의에 대한 개선 <ul style="list-style-type: none"> - 해외 현지에서 해외 서비스의 개시를 희망하고 있으며 해외 체류 중인 내국인의 경우에도 해외에 본 서비스를 소개하고 싶지만 소개하지 못하는 문제 개선 ○ 더 다양한 OOO의 음원 제작 <ul style="list-style-type: none"> - OO적, OO적 문제는 우위에 있으나 경쟁사에서 제공하는 OO가 포함된 OO을 제공하지 못하고 있는 부분에 대해 개선이 필요 ○ OO 버전의 OOO 웹 플랫폼 오픈 <ul style="list-style-type: none"> - 기존의 국내 및 OO 버전의 OO을 기반으로 OOO 현지화 된 웹사이트 1개를 오픈. 내부 개발, 디자인, 마케팅 인력을 활용하여 직접 개발하여 서비스 ○ OO별 이용자들의 편의를 위한 방안 <ul style="list-style-type: none"> - OO별 이용자들이 쉽게 접근할 수 있는 웹디자인 기획 및 UI, UX 적용 ○ 해외 OOO에 바로 적용할 수 있는 API 제공 <ul style="list-style-type: none"> - 현재 서비스 중인 곡을 다양한 OOO에서 바로 적용할 수 있도록 현지화된 API를 제공 		

<p>목표시장 및 사업화 전략</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 주요실적 <ul style="list-style-type: none"> - 0000년부터 매년 000% 매출성장 및 00년 매출00억. 000년 하반기 00와 음원 독점 판매 계약을 체결하여 000의 00음악을 000에서 판매하게 된 것을 시작으로 000TV(크리에이터 0000명), 000 등 MCN 회사들에 00원 공급 및 00개발 협력을 진행 - 000간 협업으로 000(글로벌 000개국 서비스, 게이이미지, 아프리카TV, 삼성 등 포함 협업), 위000스(CES 혁신상 수상, 00 영상제작 00), 비디00스터(00 영상제작 00)등의 000간 B2B 음원 유통을 시작 - 000(블록체인)와 NFT 서비스 관련 업무 협약 및 000, 00, 지역 창조경제 혁신 센터 등에 B2B 00공급 프로모션 및 협업을 진행 - 현재 80여개 이상의 TV, 라디오 방송 프로그램에서 기 사용되었음, 000년 유효 유료 이용자수 00천명 돌파, B2G 00여개 이상, B2B 000여개 이상, 크리에이터 000여명(유명크리에이터) 이상에게 음원을 공급하고 있음 ○ 주요고객사 <ul style="list-style-type: none"> - 관공서 : 과학기술정보통신부, 산업통상자원부, 질병관리청, 국가보훈처, 경찰청 외 다수 - 관공서 외 : 000성모병원, 000고등학교, 00 교육방송국, 00사이버대학교, 대한 000협회, 외 다수 ○ 현재 주요 수익모델 <ul style="list-style-type: none"> - 00의 크리에이터(월 USD 12\$)기준 구독모델 및 상업적 이용을 위한 B2C 구독 모델 제공 - API 서비스를 통한 000간 서비스 수익모델 제공(현재 관련하여 다양한 00과 00 제공 및 입점을 통한 서비스 협약 되어있음) - B2B, B2G 및 00 단일 판매에 대한 수익모델, 특정 계약을 통한 단발성 또는 연간 라이선스 계약 및 00 관련 콘텐츠 및 기술 제공 납품 수익 - 현재 비즈니스 모델은 업무상 000로 직접 생산하여 000 리스크뿐만 아니라 00가 회사이므로 00에 대한 정산이 전혀 발생하지 않기 때문에 매출자체가 영업 이익이 되고 00를 제외한 모든 금액이 순이익이 되는 수익성 높은 구조를 가짐 - 기타 스트리밍 수익 발생 중
<p>이미지</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="367 1657 893 1960"> <p>< 현재 서비스 중인 000 웹사이트 ></p> </div> <div data-bbox="909 1736 1436 1915"> <p><클라우드 동적 분산 00 000></p> </div> </div>

1. 문제인식 (Problem)

1-1. 창업아이템 배경 및 필요성

- 배경00 라이브러리 서비스의 끝없는 저작권 분쟁
 - 기존 대리중개 형태의 00 라이브러리 서비스는 신규 서비스, 원저작자의 계약 변경, 새로운 개념의 플랫폼(메타버스, NFT)등이 생겨날 때 대응부족
 - 현재 1인 미디어 시장의 특정 분야 및 회사의 상업적 영상제작 이용만을 허락하는 상태이므로 확장성이 떨어짐과 동시에 다양한 저작권 침해 문제를 이용자들이 끊임없이 겪고 있는 상황임
 - 문화산업 발전에 걸림돌이 되는 저작권 문제를 전 세계적으로 해결하고, 그동안 수입에 의존한 배경음악 라이브러리를 직접 수출하는 새로운 수출 산업 분야를 개척하고자 함
 - 이러한 저작권 분쟁 환경을 개선하고자 업무상 저작물로 완벽한 저작권 침해 문제 해결을 하는 000 서비스를 시작했으며, 정식 서비스 00년 만에 년 간 00억 이상의 라이선스 매출발생, 이에 KBGM(한국형 배경음악)을 희망하는 글로벌 영상제작자를 위한 서비스를 하기 위해 00버전을 0000년 0월 베타 오픈하였으며 오픈 즉시 매출 발생 중, 그 다음 타깃으로 000 버전 플랫폼과 현지화 된 음원을 포함한 서비스 고도화의 빠른 준비가 필요함
- 서비스의 시장 확대와 KBGM의 수출
 - 현재 국내 서비스를 시작으로 글로벌 서비스 첫 타깃으로 00시장에 진출하여 오픈 0개월 만에 결제가 이루어지고 있음. 이러한 상황에 따라 국가별 서비스를 확대 하면 급격한 매출 증대와 KBGM을 다양한 국가로 수출할 수 있는 기회가 열려 있기 때문에 이번 00현지화 버전의 추가 및 현지화 된 음원의 생산을 포함한 플랫폼 고도화가 필요함
 - 수많은 00제작자, 00 창작자, 00 플랫폼들의 저작권 문제를 해결할 수 있는 유일한 방법으로 업무상 저작물을 선택 하였고, 이는 저작권법상 국내법 상에만 있는 장점으로 000에서만 해결 할 수 있는 상태
 - 이러한 문제해결을 통해 국내 음원으로 전 세계 영상 콘텐츠 및 플랫폼이 서비스 되어 00 문제에서 자유로울 수 있도록 돕는 것이 고도화의 목적임

1-2. 창업아이템 목표시장(고객) 현황 분석

○ 00 시장 및 향후 시장에 대한 분석

- 2020년 전 세계 크리에이터 수는 6,000만 명 이상이며, 이중 타깃시장인 광고 수익이 있는 유튜브 크리에이터 수는 00이 약 00만으로 1위, 00이 약 00만 5천으로 5위, 00이 약 10만으로 7위에 있고, 크리에이터 시장은 매년 평균 2배씩 증가하고 있음
- 현재 타깃으로 하는 00시장에서 크리에이터 시장이 최소 00만 명 이상의 시장일 경우 시장 점유율 10% 달성 시 연간 0만 00천명의 유료회원 확보. 매출로 환산할 경우 약 00억 원의 매출로 환산 가능(월 12USD 구독료 기준, 환율 1,000원 기준)
- 국내시장의 경우 온라인 마케팅으로(코로나 상황으로) 유료 구독자 000명을 확보한 것으로 판단됨으로 00 서비스 1~2년 안에 00억원 이상의 매출을 무리 없이 추가로 획득 할 수 있을 것으로 판단

○ 현지화 된 00을 통한 수요자 확대의 개선 필요

- 현재 서비스는 KBGM 스타일의 00은 많이 있으나 글로벌 시장에 맞는 국가별 필수 스타일의 00은 부재
- 국가별 서비스 시 현지화 된 00의 생산이 상시로 필요함. 다른 음악 스타일을 찾기 위해 타 서비스로 이용자가 이동하는 것을 방지하기 위한 개선 필요

○ 서버 0000 개선의 필요

- 초기 버전은 00 서비스에 한정하여 서버를 구축하였고 이에 따라 00별 서버 확장 시 서버의 안정성 및 속도 문제를 개선할 필요가 있음
- 목표시장(00국)에 빠른 진출을 위해 서버 000 개발 및 적용하는 등 개선 필요

○ 해외 이용자들의 구매 문의에 대한 개선

- 국내 서비스임에도 불구하고 해외 현지에서 해외 서비스의 개시를 희망하고 있으며 해외 체류 중인 내국인의 경우에도 해외에 본 서비스를 소개하고 싶지만 해외 서비스가 없어 소개하지 못하는 문제 개선

○ 다양한 곡의 제공에 대한 요구사항 개선

- 현재 00만 곡을 서비스 하고 있음에도 불구하고 국내 이용자들 역시 지속적인 신규 곡 및 다양한 장르의 곡을 요청하고 있는 상황. 이에 따라 해외 현지화 된 곡 뿐만 아니라 00년 내 00만곡 이상을 서비스 할 수 있도록 지속적인 곡 생산이 필요

2. 실현가능성 (Solution)

2-1. 창업아이템 현황(준비 정도)

- 더 다양한 000의 음원 제작
 - 00적, 00적 문제는 우위에 있으나 경쟁사에서 제공하는 00가 포함된 00을 제공하지 못하고 있는 부분에 대해 개선이 필요
 - 이러한 문제 해결을 위해 000년 0월 000 스튜디오 및 작곡 작업실, 콘텐츠 스튜디오 등을 추가로 완공하여 00 음원을 제공할 수 있도록 00 구축을 완료하였음
- 해외 지사 설립에 대한 개선
 - 이미 글로벌 서비스 중인 000의 경우 해외 지사를 설립하여 적극적 영업활동을 통한 매출을 증대하고 있음
 - 지사 설립을 통한 영업의 한계 문제를 해결하고자 내년 시리즈B 투자 유치가 마무리 되면 서비스 00별 순차적 지사 설립을 시작하여 문제 해결을 해야 함

2-2. 창업 아이템 실현 및 구체화 방안

- 00 버전의 000 웹 플랫폼 오픈
 - 기존의 국내 및 00 버전의 00을 기반으로 000 현지화 된 웹사이트 1개를 오픈. 내부 개발, 디자인, 마케팅 인력을 활용하여 직접 개발하여 서비스
 - 현재 00의 저작권 시장 및 관련 산업 시장에 대한 정보 수집 및 분석의 단계
 - 음원의 유출 및 고객정보의 보안을 위한 보안 시스템 및 보안 담당자를 지정하여 보안관련 개발업무 착수 필요
- 현지화 된 00 000곡 작곡
 - 정규직 내부 인력이 협약 기간 동안 000곡의 현지화 된 00을 직접 작곡하여 서비스
 - 음원 제작의 원본 작업파일이 유출되지 않도록 다중 백업 및 보안 교육예정
- 서버 000 고도화
 - 내부 개발자 및 신규채용 인력 서버 개발자(1인)를 포함하여 00서버 00 고도화
 - 새롭게 구성된 서버 00 기반으로 00현지화 플랫폼 및 국내, 00 버전 이전작업
- 00별 이용자들의 편의를 위한 방안

- 00별 이용자들이 쉽게 접근할 수 있는 웹디자인 기획 및 UI, UX 적용
- 00 현지 상황에 맞는 가격 정책 및 이벤트, 마케팅 계획 수립
- 00 현지 상황에 맞는 결제 방식 연구 및 적용
- 현지화 된 곡을 작곡하기 위한 사전 이용자 수요 조사를 통한 작곡 계획 수립 및 작업
- 해외 000에 바로 적용할 수 있는 API 제공
 - 현재 서비스 중인 곡을 다양한 000에서 바로 적용할 수 있도록 현지화된 API를 제공
 - 사업화 기간 중 API 개발 완료에 따른 00 버전의 API 서비스도 제공
 - 단순 지사 설립을 통한 영업 방식이 아닌 000 내의 탑재 방식을 통한 시장 점유 확대 가능성을 높임
- 경쟁사에 인기 00을 분석하여 관련 음원 제작
 - 000에 비슷한 장르 또는 적용될 만한 00이 있는지 모니터링하고 경쟁사의 곡 중 00들을 모니터링하여 우선 제작하고 서비스
 - 00시장에서 많이 사용되는 BGM을 유튜브 채널을 통해 빅데이터를 분석하여 서비스 할 00을 기획 및 제작

3. 성장전략 (Scale-up)

3-1. 창업아이템 비즈니스 모델 및 사업화 추진성과

○ 현재 주요 수익모델

- 00의 크리에이터(월 USD 12\$)기준 구독모델 및 상업적 이용을 위한 B2C 구독모델 제공
- API 서비스를 통한 000간 서비스 수익모델 제공(현재 관련하여 다양한 00과 00 제공 및 입점을 통한 서비스 협약 되어있음)
- B2B, B2G 및 00 단일 판매에 대한 수익모델. 특정 계약을 통한 단발성 또는 연간 라이선스 계약 및 00 관련 콘텐츠 및 기술 제공 납품 수익
- 현재 비즈니스 모델은 업무상 000로 직접 생산하여 000 리스크뿐만 아니라 00가 회사이므로 00에 대한 정산이 전혀 발생하지 않기 때문에 매출자체가 영업이익이 되고 00를 제외한 모든 금액이 순이익이 되는 수익성 높은 구조를 가짐
- 기타 스트리밍 수익 발생 중



○ 주요실적

- 0000년부터 매년 000% 매출성장 및 00년 매출00억. 000년 하반기 00와 음원 독점 판매 계약을 체결하여 000의 00음악을 000에서 판매하게 된 것을 시작으로 000TV(크리에이터 0000명), 000 등 MCN 회사들에 00원 공급 및 00개발 협력을 진행
- 000간 협업으로 000(글로벌 000개국 서비스, 게티이미지, 아프리카TV, 삼성 등 포함 협업), 웨000스(CES 혁신상 수상, 00 영상제작 00), 비디00스터(00 영상제작 00)등의 000간 B2B 음원 유통을 시작
- 000(블록체인)와 NFT 서비스 관련 업무 협약 및 000, 00, 지역 창조경제 혁신센터

등에 B2B 00공급 프로모션 및 협업을 진행

- 현재 80여개 이상의 TV, 라디오 방송 프로그램에서 기 사용되었음, 000년 유료 유료 이용자수 00천명 돌파, B2G 00여개 이상, B2B 000여개 이상, 크리에이터 000여명(유명크리에이터) 이상에게 음원을 공급하고 있음

○ 주요고객사

- 과학기술정보통신부, 산업통상자원부, 질병관리청, 국가보훈처, 경찰청외 다수
- 000성모병원, 000고등학교, 00 교육방송국, 00사이버대학교, 대한000협회, 외 다수

< 매출 실적 >

순번	목표시장(고객)	제품(서비스)	진입 시기(기간)	판매(이용)량	가격	판매 금액
1	000사	00공급	0000년 하반기	0년간 계약	00만원	00백만원
2	000사	00공급	00.00 ~ 00.00	0년간 정산	00만원	00백만원
3	000사	00공급	00.00 ~ 00.00	0회	00만원	00백만원
4	000사	00공급	00.00 ~ 00.00	0년간 정산	00만원	00백만원

3-2. 창업아이템 사업화 추진 전략

○ 국내외 회원 확보를 위한 전략

- 000 마케팅을 통한 회원확보. 국내에서 성공적으로 진행된 경험을 토대로 해외 시장에도 적용하여 진행 예정
- 국내외 00관련 전시회 참여를 통해 관련 000 기업에 영업(KOBA, CES 및 기타 콘텐츠 관련 전시)
- 000년 해외시장 진출 시작으로 00억 매출이 목표이며, 내년까지 국내 시장 점유율 00%, 00시장 10%, 00 시장 10% 달성을 목표로 00년 전체 유료 구독자 00만 명 및 매출 000억 이상으로 추산 하고 있음. 미디어 시장의 빠른 확대와 00간 협업을 통해 00년 300억 매출을 목표로 함

< 추정 매출 >

순번	목표시장(고객)	제품(서비스)	진출 시기(기간)	판매(이용)량	가격	판매 금액
1	00 유료이용자	00	00.00 ~ 00.00	00만명	년00만원	000백만원
2	00 유료이용자	00	00.00 ~ 00.00	00만명	년00만원	000백만원
3	00 유료이용자	00	00.00 ~ 00.00	00만명	년00만원	000백만원

3-3. 추진 일정 및 자금 운용 계획

3-3-1. 사업 전체 로드맵

○ 사업단계별 추진 로드맵

- 0000년 : 00 입점, 서비스 정책 가설 검증, 고객의 소리 수집, 000안정화
- 0000년 : 00개발 완료 및 00상품 000개 확보
- 0000년 : 국내 1위, 00기능 강화, 00시장 및 00시장 진출, 000런칭 개인간 거래를 위한 00시스템 구축
- 0000년 : 블록체인, NFT 기술 기반 00시스템 상용화, A, B, C국 진출
- 0000년 : 원스탑 상용화 000상위 00개국 진출 완료 / 00상품 000만개 돌파



< 사업 추진 일정(전체 사업단계) >

순번	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	국내 서비스	00.00 ~ 00.00	000 국내 서비스 정식 런칭
2	국내 서비스 고도화	00.00 ~ 00.00	글로벌 준비를 위한 00버전 출시
3	AI, 빅데이터 기반 고도화	00.00 ~ 00.00	000지원사업선정 - AI검색엔진 적용 및 빅데이터 기술 적용
4	글로벌 진출	00.00 ~ 00.00	전세계 00개국
5	000 사업화	00.00 ~ 00.00	000 설립완료

3-2-2. 협약기간('00.00.00 ~ 00.00) 내 목표 및 달성 방안

- 사업 추진 목표
 - 00.00 ~ 00.00월 간 00 설계 및 개발과 동시에 00버전 웹사이트 UI&UX를 설계 및 디자인하고 월간 약 000여곡의 음원(총 0000곡)을 협약기간 동안 지속적으로 기획 및 작곡. 현지화를 위한 번역 동시 진행
 - 00.00 ~ 00.00월 간 00구성이 완료 되면 설계 및 디자인된 웹사이트를 구축하고 번역된 00어를 적용.
 - 웹사이트 구축과 동시에 마케팅 전략 및 실행 가이드 확립

< 사업 추진 일정(협약기간 내) >

순번	추진 내용	추진 기간	세부 내용
1	서버 000 설계 및 개발	22.05 ~ 22.09	서버 고도화
2	웹사이트 UI/UX 설계 및 디자인	22.05 ~ 22.09	00 고객 분석을 통한 설계
3	웹사이트 개발	22.09 ~ 22.12	번역 적용 및 00 된 기능 제공
4	현지화 음원 제작 0000곡	22.05 ~ 23.03	현지화된 00 및 00 디자인
5	00 사이트 공동 마케팅	22.05 ~ 23.03	협약 기간 내 검색 및 SNS 마케팅

3-3-3. 정부지원금(대응자금 포함) 집행계획

- 총 자금 소요계획 추정
 - 서버000 고도화 개발(인프라 확충) 인건비 : 평균 월급 000만원 3인 100% 참여율 기준 0000만원, 협약기간 서버임대료 월 000만원 사용 00개월 총0000만원 소요
 - 웹사이트 기획 및 디자인, 개발 인건비 : 0000만원 소요
 - 웹사이트 개발 인건비 : 프론트 0인, 백엔드 0인 평균 월급 000만원, 100%참여율, 0개월 기준 0000만원 소요
 - 번역비용 (000) : 0만자 0000만원 소요 예상(00버전 번역 비용 기준)

< 사업비 집행계획 >

비 목	산출근거	금액(원)			합계 (a)+(b)
		정부지원금 (a)	대응자금(⑥)		
			현금	현물	
지급수수료	• 서버임대료 (00개월x000만원)	** ***/ ***/ ***/			** ***/ ***/
	• 번역 비용(000) (00만자x0회)	* ***/ ***/			* ***/ ***/
	• 해외 마케팅 비용(00개월x0000만원)	* ***/ ***/			* ***/ ***/
인건비	• 대표자 인건비(1명)			** ***/ ***/	** ***/ ***/
	• 00 인건비(4명)	** ***/ ***/	** ***/ ***/		** ***/ ***/
	• 00 인건비(2명)	* ***/ ***/			* ***/ ***/
	• 00 인건비(2명)	* ***/ ***/		** ***/ ***/	* ***/ ***/
	• 00 인건비(6명)	** ***/ ***/		** ***/ ***/	** ***/ ***/
합 계	

3-3-2. 자금 조달의 필요성 및 조달계획

○ 향후 자금조달 계획

- 0000년 시리즈A 브릿지 투자 pre 000억 벨류 기준 약 00억 원 투자 유치를 통해 00간 거래 마케팅 확대 예정 지분 00% 이내 변경, 신주발행
- 000년 해외 진출 00개국 준비를 위한 pre 000억 벨류 기준 00억 원 이상 규모의 시리즈 B 투자유치 계획 중. 지분 00% 이내 변경, 신주 발행 및 투자 유치 후 대표이사 지분 00% 이상 보유 예상

3-4. 출구(EXIT) 목표 및 방안 (해당 시)

○ 출구의 필요와 목표

- 전 세계로 확장되는 글로벌 오리지널 000 지식재산(IP) 회사가 되기 위한 자금의 유입 및 유동성 확보를 위해 출구 필요
- 000년 말을 기준으로 상장 준비 시작

○ IPO(기업공개)

- 오리지널 00 라이브러리 회사에서 재료 000 오리지널 지식재산(IP) 회사로 확장을 목표하고 있으며, NFT 및 메타버스 등 다양한 플랫폼과 협업 및 전 세계 모든 창작자들에게 재료 000를 공급하는 서비스 계획을 하고 있기 때문에 상장 후 지속 성장을 목표로 하고 있음
- 000년 매출 000억 이상, 당기순이익 000억을 목표로 0000억 벨류에이션을 기준으로 상장 준비 시작 및 상장 주관사 계약.000년 상장 목표

4. 기업 구성 (Team)

4-1. 기업구성 및 보유역량

4-1-1. 대표자 및 기업 현황

○ 대표이사 역량

- 00학, 석사로 음악전문가이자 현재 저작권 00학 박사과정 중임. 저작권 위원회, 저작권 보호원, 다수 신문사 등에 기고, 경기콘진원 및 지식일자리포럼 등 다양한 곳에 강의 및 학술 발표를 하고 있는 음악 저작권 전문가,
- 음악 콘텐츠 서비스 기획 운영에 대한 000 NCS 집필자 및 콘텐츠 이용자 보호 지침 개정 연구 전문위원 참여하는 등 음악콘텐츠 전문가로 활동
- 웹 개발자 00년 이상 경력이 있으며, 특히 000대 컴퓨터 신기술 공동연구소 기업 부설 연구소에서 일했고, 00개의 웹사이트에 기획 및 개발자로 참여
- 00 전문엔지니어, 정보처리산업기사, 00 및 00 장관 감사패를 수여

○ 기업 역량

- 핵심 인력이 다량의 음원 납품 실적을 보유
- 경영진이 웹 플랫폼 제작 및 서비스 경력 20년 이상이며, 특히 콘텐츠 서비스에 특화된 노하우 보유, 경영진이 본 Biz를 운영하기 위해 반드시 필요한 저작권 지식 및 실무 경력을 소유하고 있음(10년 이상)
- 디자인 및 상표 0건 등록, 특허 0건 등록(제00-000000호), 0000 클라우드 관련 특허실시 계약 0건을(출원번호 00-0000-000000) 보유, 공표된 00 저작권 0만개 등의 지적 재산을 소유, 현재 전 세계 약 00개국에 국제 상표권을 출원 중임
- 현재 레코딩 00 0개소, 00부스 0개소, 00부스 0개소, 00 1개소를 직접 보유하고 있음

현재 재직 인원(대표자 제외)	00 명	추가 고용계획(협약기간 내)	00 명
------------------	------	-----------------	------

순번	직위	담당 업무	보유역량(경력 및 학력 등)
1	이사	생산 책임/생산품 검수	작곡, 음반제작, 프로듀싱 경력(20년 이상)
2	과장	웹사이트 개발	개발 경력 (5년 이상)
3	사원	웹사이트 개발	00기사 취득
4	사원	디자이너	디자인 경력 (5년 이상)
5	부장	음원제작	피아노학과 전공, 관련 경력 (5년 이상)

4-1-2. 협약 기간 내 인력고용 및 활용 계획

순번	주요 담당업무	요구역량(경력 및 학력 등)	채용 시기
1	서버 개발자	경력 00년이상, 대졸이상	00.00

4-1-3. 외부 협력 현황 및 활용방안

순번	파트너명	보유역량	협력사항	협력 시기
1	○○기업	콘텐츠00기술개발 및 제공 (000혁신상 수상)	미디어 플랫폼 유통	'00.00
2	○○기업	00기반 AI 기술개발 및 제공 (아마존 000 수상)	플랫폼 AI 서비스 제공	'00.00
3	○○기업	다양한 000 IP 보유	크리에이터 IP를 활용한 콘텐츠 개발	'00.00
4	○○기업	블록체인 특허 등록/출원	00 콘텐츠 IP NFT 유통	'00.00
5	○○기업	00개 지점, 000여개 광고 채널	광고노출 마케팅 제공	'00.00
6	○○기업	000마켓, 000억 투자유치, 아프리카TV, 00이미지 등 콘텐츠 제공	00 콘텐츠 유통	'00.00

4-2. ESG 경영 실천계획

4-2-1. 친환경 경영(Environmental) 실천계획

○ 친환경 서비스

- 00제작자가 영상제작 시 업무시간의 00%가량은 00검색에 시간이 소요됨을 인식하고 빠른 AI 음원 검색 서비스개발을 통해 00편집시간을 단축 시켜 컴퓨터 사용량을 00% 줄일 수 있는 방안을 마련

4-2-2. 사회적 책임 경영(Social) 실천계획

○ 지역 청년 일자리 창출 및 직업 교육 사업에 적극 동참할 예정

- 000회사로써 00가들을 지원 해주는 지원 사업, 00 제작자 및 독립영화 감독 지원 사업을 계획 중

4-2-3. 투명 경영(Governance) 실천계획

- (윤리 경영) 신뢰와 존중을 바탕으로 임직원의 건강과 보람, 행복을 증시함
- (근로 환경 개선) 현재 진행 중인 유연근무제를 계속해서 실시, 임직원의 건강 보호, 업무 효율과 생산성 향상 및 일·생활 균형을 이룰 수 있도록 환경제공