

# 혁신 스타트업 국가와 유니콘 스타트업을 꿈꾸며

글 임정욱 | 스타트업얼라이언스 센터장 | estima7@gmail.com

## 스타트업 생태계의 놀라운 성장

2014년부터 전 세계에 불어닥친 스타트업 붐은 한국도 예외가 아니었다. 2013년, 필자가 5년간의 미국생활을 마치고 한국에 돌아왔을 때는 새로운 스타트업들이 서서히 주목을 받기 시작하던 시기였다. 모바일에 기반을 둔 쇼핑몰인 쿠팡, 음식배

달 앱인 배달의 민족 등이 벌써 관심을 모으고 있었다. 하지만 아직 큰 규모의 스타트업 투자뉴스는 많이 들리지 않았으며 스타트업에 대한 정보를 얻을 수 있는 장소도 은행권 청년창업재단이 선릉에 만든 '디캠프'를 제외하고는 그다지 보이지 않았다. 사실상 한국에는 아직 스타트업 커뮤니티가 제대로 만들어지지 않은 상태였다. 무엇보다도 당시 대



부분의 사람들은 '스타트업'이 정확히 뭔지도 몰랐다. 당시 중소기업청이 집계한 한국의 벤처투자금액은 1조3천845억 원이었다.

5년 뒤인 지금, 지난 정권의 '창조경제'와 문재인 정부의 '혁신성장' 드라이브 덕분에 상황은 크게 달라졌다. 2018년 올해 중소벤처기업부가 집계하고 있는 벤처투자금액은 1월부터 9월까지 벌써 2조5천511억 원이 됐다. 지난해의 2천3백803억 원을 이미 한참 넘어섰고 올해 전체로 보면 3조3천억 원을 넘어설 기세다. 5년 만에 벤처투자 액수가 2.4배나 꺾충 뛰어오른 것이다.

5년 전에는 스타트업이 100억 원 이상 투자받았다는 소식이 가뭄에 콩 나듯이 접했던 것 같은데, 2018년 하반기에는 거의 며칠에 한번씩 100억 이상의 큰 투자소식이 들린다. 스타트업 얼라이언스가 만드는 누적투자 1백억 원 이상의 스타트업 표에는 올 10월 말 기준으로 업체가 107개나 올라 있다.

## 한국 스타트업 성장의 장벽들

쿠팡과 배달의 민족 이외에도 송금 서비스인 토스, 신선식품 배송 마켓컬리, 핑크퐁의 스마트스터디, 전자책 서점 리디북스, 여행숙박 앱 아놀자 등 이제는 누구나 알고 생활 속에서 친숙하게 이용하는 스타트업 기반 제품과 서비스가 속속 늘어나고 있다.

특히 콘텐츠 스타트업의 경우 스타트업얼라이언스의 분류에 따르면 10억 이상 투자를 받은 스타트업이 55개사, 100억이상 투자를 받은 회사도 20

개사에 달해 활발한 분위기다. 한국이 세계를 리드하는 웹툰 분야에서는 레진코믹스, 투믹스 등이 두각을 나타내고 있다. 전자책분야에서는 리디북스가 1위로 빠르게 성장하고 있으며 밀리의 서재 같은 후발스타트업들이 전자책 정기구독서비스를 내세우며 도전하고 있다. 샌드박스, 트레저헌터, 메이커스 같은 유튜브에 최적화된 MCN 스타트업들도 순항중이다. 영화, 드라마 온라인스트리밍서비스로 넷플릭스에 도전하는 왓챠 같은 회사도 있다. 한국인이 한국 콘텐츠를 기반으로 미국에서 창업해 성장중인 타파스미디어(웹툰), 온디맨드코리아(영화, 드라마 스트리밍) 같은 회사도 있다. 핑크퐁, 샤크송의 히트로 전세계에서 인기를 끄는 캐릭터를 보유한 스마트스터디도 있다. 이 중에서 얼마나 더 글로벌하게 성공한 콘텐츠스타트업이 나올지 관심거리다.

이렇게 한국의 스타트업 생태계가 긍정적인 모습으로 변한 것은 무엇보다 정부의 적극적인 관심과 지원 덕분이다. 문재인 정부 출범 이후 중소기업청은 중소벤처기업부로 격상됐다. 그리고 2017년 추경예산 8300억 원이 추가로 편성되어 정부 벤처펀드 출자금이 늘어났다. 2018년에도 중기부는 창업벤처 지원에 7천116억 원을 추가로 쏟아 부었다. 덕분에 스타트업에 투자하는 창업투자회사도 129개사로 늘어났으며 벤처 펀드도 많아졌다. 실리콘밸리에서 온 알토스벤처스가 국내 VC 생태계에 신선한 활력을 넣고 있다. 또한 카이스트와 대덕연구단지가 있는 대전에 본사를 둔 기술 중심 투자사인 블루포인트파트너스 등 기술에 특화된 신생 투자사도 생기고 있다. 삼성전자, 네이버, 현대자동차, GS홈쇼핑 등 대기업들이 사내 벤처 프로그램





글로벌 디지털 헬스케어 스타트업 상위 100개 기업 중 한국업체는 단 한 곳도 포함되지 못했다.

을 만들고 스타트업과 협업에 나서고 있다. 오픈이노베이션에 대한 관심이 늘어나고 있다. 카이스트, 포항공대, 유니스트 등 연구 중심 대학이나 대기업 출신의 인재들이 창업에 나서는 경우도 늘어나고 있다. 또 위워크, 팍스트파이브 등 공유오피스가 성장하고 있는 유망 스타트업들의 동지 역할을 하고 있다. 강남을 중심으로 서울 곳곳에 수십 곳이 생긴 이런 공유오피스 공간은 주로 교통의 요지에서 쾌적한 근무환경을 제공하며 스타트업의 선택을 받고 있다. 이런 분위기 속에 정말 좋은 스타트업이 많이 늘어났다.

이렇듯 긍정적인 측면이 많은 한국의 스타트업 생태계지만 아직 아쉬운 점도 많이 있다. 제일 큰 문제는 아직도 부족한 엑시트(Exit)이다. 스타트업의 엑시트란 투자자들이 투자한 자금을 회수하는 것을 말한다. 보통 회수는 기업공개(IPO)와 매각(M&A)을 통해서 이뤄진다. 이렇게 해서 엔젤투자자나 벤처캐피탈이 돈을 많이 벌어야 다시 재투자자가 이뤄진다. 돈을 많이 번 창업자가 그 돈을 다시 후배 창업자에게 투자하거나 다시 창업에 나선다. 이렇게 생태계의 선순환이 이뤄져야 한다.

그런데 한국에서 스타트업이 성장해서 코스닥 시장에 상장하는 데 너무 오랜 시간이 걸리고 그

자체가 바늘구멍이다. 사실 해외에서도 상장이 어렵기는 마찬가지다. 그래서 미국의 경우는 엑시트의 80%가 M&A를 통해서 이뤄진다. 그런데 한국에서는 M&A도 여전히 어렵다. 지난 5년 동안 지켜본 스타트업 M&A 중 가장 큰 건은 2017년 9월에 이뤄진 넥슨의 코빗 인수였다. 넥슨은 코빗 지분 65%를 912억 원에 인수했다. 또 2015년 5월에 카카오가 내비게이션 앱 ‘김기사’로 유명한 록앤올을 626억 원에 인수한 것이 그 다음으로 큰 인수였다. 벤처캐피탈이 의미 있는 수익율을 올리고 재투자에 나서기 위해서는 1천억 원이 넘는 M&A 이익이 나오는 것이 중요한데 한국에서는 거의 전무하다는 얘기다. 벤처투자 붐이 지속되기 위해서는 1천억 원 이상의 큰 자금 회수(엑시트)가 나오는 것이 절실하다.

그리고 역시 항상 지적되는 것은 규제 완화 문제다. 한국에 1조 원 이상의 기업가치를 지닌 유니콘 스타트업이 쿠팡을 제외하고는 없다는 아쉬움이 많다. 그런데 가만히 들여다보면 글로벌하게 큰 유니콘이 나오는 분야인 모빌리티, 디지털헬스케어, 핀테크 분야에서의 규제 완화가 미진하다.

디지털 헬스케어 분야를 예로 들어보자. 아산나눔재단과 스타트업 얼라이언스 등이 최근 내놓은

한국에 1조 원 이상의 기업가치를 지닌 유니콘 스타트업이 쿠팡을 제외하고는 아직까지 없다는 사실은 아쉬운 점이다.



‘스타트업코리아! 디지털 헬스케어’ 보고서에 따르면 글로벌 디지털 헬스케어 스타트업 상위 100개 기업 중 한국업체는 단 한 곳도 포함되지 못했다. 특히 글로벌 디지털 헬스케어 스타트업 상위 100개 기업 중 63개의 스타트업이 한국에 진출한다고 가정할 경우 규제 때문에 사업이 제한되는 것으로 조사됐다. 예를 들어 원격의료, DTC 유전자 항목 분석 등은 규제로 인해 새로운 비즈니스 모델을 가진 헬스케어 스타트업을 한국에서 애초에 시작하기가 어렵다.

그 밖에도 클라우드 서비스 이용을 제한하는 전자금융 관련법이 핀테크 스타트업의 글로벌화를 막고, 수공예 옷이나 액세서리 등 소상공인의 제품에도 KC인증마크를 요구해 수공예품 판매 플랫폼인 아이디어스, 텀블벅 등에서 활동하는 작가들의 활동 욕구를 꺾고 있다는 지적이 나온다. 전기용품 및 생활용품 안전관리법 개정안 등, 다양한 분야에 존재하는 규제법안과 정부의 가이드라인이 새로운 분야에 도전하는 스타트업을 사실상 좌절하게 만드는 현실이다.

### 유니콘 스타트업을 만나는 길

이런 경직된 규제에 갇힌 한국의 스타트업은 여러모로 볼 때 해외 스타트업에 비해 역차별을 당하고 있는 셈이다. 규제에 맞춰 제품과 기술을 개발하다 보면 상상력도 제한된다. 기존 기술을 적용해서 쉽게 개발할 수 있는 제품도 규제에 맞추느라 추가 리소스가 소요된다. 이렇게 해서 만든 제품은 사실상 내수 전용이다. 해외 진출을 위해서는 다시 새로 제품을 개발해야 한다. 해외 기업에 비해 경쟁력이 떨어지고 세계 시장 진출 또한 막힐 수밖에 없다.

그렇다면 어떻게 해야 할까. 정부는 창업지원에

산을 늘리는 것보다 규제 완화에 집중해야 한다. 그래야 창업에 나선 초기 스타트업들이 중견기업, 대기업으로 빠르게 성장할 수 있다. 규제가 완화되면 민간투자자들도 더 적극적으로 투자하게 된다. 기득권의 눈치를 보지 말고 신성장 산업에 도전하는 스타트업에 특혜를 준다는 생각으로 과감하게 규제를 풀어줘야 한다. 그래야 젊은이들을 위한 새로운 일자리가 나온다. 그렇게 되면 정부에서 돈을 풀지 않아도 민간에서 적극적으로 스타트업 투자에 나선다. 새로운 기업들과 경쟁에 직면한 대기업들은 더 과감하게 M&A 딜에 나설 것이다.

정부, 지자체는 스타트업을 위해 시장을 만들어줘야 한다. 스타트업에게 한정된 지원금을 지급하는 직접 지원 프로그램이나 행사를 여는 것보다 그들의 제품을 과감하게 구매하고 사용해줘야 한다. 한국 정부가 첫 번째 레퍼런스가 되어준다면 이들 기업의 해외 공공시장 또한 진출도 훨씬 쉬워질 것이다. 또, 성장성이 뛰어난 회사라면 적자가 나더라도 주식시장에 상장할 수 있도록 요건을 완화해주고 성장기업의 상장을 적극적으로 유치해 주는 것도 필요하다. 테슬라 요건으로 카페24가 상장하는 했지만 더 적극적으로 성장기업을 유치해 상장시키는 것이 필요하다.

그리고 정부에서 스타트업 혁신 국가라는 이미지를 만들어주는 것도 중요하다. 글로벌 투자자들이 한국 스타트업에 관심을 갖고 자주 만나야 큰 투자가 이뤄질 수 있다. 그런데 글로벌 투자자들은 종종 한국 스타트업에 대해 정보가 없고 알기가 어렵다는 불평을 한다. 이스라엘처럼 한국이 혁신 스타트업국가이며 새로운 것을 시도하는 신선한 스타트업이 많고 급성장 중이라는 점을 글로벌하게 알리는 것이 중요하다. 그렇게 하다보면 한국에서도 글로벌하게 성과를 내는 유니콘 스타트업이 많이 나올 것으로 확신한다. ①