

국내 액셀러레이터 현황 분석: 보육 프로그램 및 프로세스, 보육 스타트업의 초기 성과를 중심으로

Analysis of Domestic Accelerators: Focusing on Their Programs, Processes, and Early Performances of Accelerating Start-ups

신승용* · 권규현**

《 目 次 》

I. 서론	IV. 연구결과
II. 이론적 배경	V. 결론 및 시사점
III. 연구방법	참고문헌/Abstract

<요약>

본 연구는 최근 창업생태계에서 중요한 역할을 담당하고 있는 액셀러레이터의 국내 현황을 조망하고 분석하였다. 2018년 정부사업에 참여한 이력이 있는 액셀러레이터 중 ICT 분야와 관련된 5개를 대상으로 정부사업을 통해 나온 결과물, 각 액셀러레이터 홈페이지, 블로그 등을 기반으로 액셀러레이터가 집중하고 있는 분야, 보육 스타트업 선발과정, 보육 프로그램 구성, 보육 프로그램 후 초기투자 및 후속투자 현황, 보육 스타트업의 초기 성과에 대해 비교하였다. 연구결과 국내의 경우 정부지원형 액셀러레이터의 모습을 확인할 수 있었다. 또한, 액셀러레이터 모두 선발방법, 선정기준, 보육 프로그램 구성에 있어 유사하다는 사실을 파악할 수 있었다. 그러나 선정기준별 가중치와 보육 프로그램 세부구성의 비중은 액셀러레이터별로 달랐다. 투자 및 특허에 관한 초기 성과에서는 보육 스타트업의 성장을 가속할 수 있다는 가능성을 확인하였으나, 매출 측면에서는 성장을 가속하는 가능성을 확인할 수 없었다. 국내 액셀러레이터의 보육 프로그램 전반에 대한 정보가 부족한 상황에서 현황에 대해 파악한 의미 있는 연구로 액셀러레이터가 보육 스타트업의 성장을 가속한다는 가능성을 확인할 수 있었으나, 향후 액셀러레이터의 보육 프로그램 구성, 선발 프로세스 등의 우수성을 판단할 수 있는 기준, 액셀러레이터의 스타트업에 대한 성장 가속화 기여에 관한 정량적 연구가 필요할 것이다.

논문접수일 2020.01.05.

수정일 2020.04.02.

게재확정일 2020.04.03.

* 한양대학교 기술경영전문대학원 박사과정(제1저자, Email: kakao84@naver.com)

** 한양대학교 기술경영전문대학원 교수(교신저자, Email: ghkwon@hanyang.ac.kr)

국내 액셀러레이터 현황 분석: 보육 프로그램 및 프로세스, 보육 스타트업의 초기 성과를 중심으로

주제어 : 액셀러레이터, 스타트업, 벤처

한국창업학회지 연구분류 I : 기타 Type (사례 연구, 관련성)

한국창업학회지 연구분류 II : 창업보육, 조직수준연구

I. 서론

모바일, 클라우드 등 ICT 기술의 발전으로 인해 과거에 비해 저비용으로 창업이 가능해지고 있으며, 1인 창업도 가능해졌다. 또한, 정부, 지자체의 창업 및 벤처 활성화 정책, 대기업의 스타트업 지원 프로그램 등 아이디어를 가진 사람 누구나 창업을 쉽게 시도할 수 있다. 우리나라는 고학력 인구의 비중이 높고, 중산층 삶에 대한 열망이 크며, 산업화 수준이 높고, 광범위한 IT 네트워크를 보유하고 있으며, 이는 개인 누구나가 ‘창업 대중화’의 흐름에서 주요한 역할을 할 가능성을 높다는 것을 의미한다(김선우, 2015).

그러나 많은 수의 스타트업은 창업 이후 경험 및 네트워크 부족, 자본의 부족 등 문제에 직면하며, 이러한 문제를 극복하지 못해 스타트업은 대부분 폐업하게 된다. 초기 스타트업에 대한 투자, 보육 및 밀착지원을 통해 스타트업의 창업 초기 실패율과 위험을 낮춤으로써 창업 대중화에 크게 이바지한 주역이 바로 요즘 새롭게 떠오르며 화두가 되고 있는 ‘액셀러레이터(Accelerator)’이다(이정우, 2016). 스타트업이 가진 여러 기회 중 하나는 액셀러레이터의 보육 프로그램에 참여하는 것이다(Serwatka, 2018). 에어비앤비, 드롭박스, 슈퍼셀 등 스타트업 성공 신화를 쓴 기업은 모두 액셀러레이터의 보육 프로그램을 거쳤다. 국내의 경우 중소기업창업지원법 개정(‘16.11.30 시행)을 통해 액셀러레이터 등록 제도를 법제화하여 액셀러레이터의 관리 및 육성에 대한 법적근거를 마련하였다. 2017년 56개, 2018년에 81개 액셀러레이터가 등록되었다. 20년 3월 23일 기준 230개 액셀러레이터가 중소기업벤처기업부에 등록되어 운영 중이다. 등록하지 않은 액셀러레이터 숫자를 합하면 국내에서 활동하는 액셀러레이터의 규모는 더 클 것으로 예상된다.

국내 창업생태계에서 액셀러레이터가 양적으로 증가하고 있는 것에 반해 이에 관한 연구는 부족한 것이 현실이다. 본 연구에서는 창업생태계에서 그 중요성이 점차 커지고 있는 액셀러레이터의 국내 현황을 액셀러레이터의 주요 분야, 선발방법 및 선정과정, 보육 프로그램의 구성, 초기투자 및 후속투자 유치 현황, 보육 스타트업의 초기 성과를 중심으로 비교해 보고자 한다. 비교한 결과를 바탕으로 국내 액셀러레이터의 특징, 유사점, 차이점에 대해 시사점을 도출하여 국내 액셀러레이터 현황에 대한 이해도를 높이고자 한다.

Ⅱ. 이론적 배경

2.1. 액셀러레이터의 정의

창업생태계는 창업자, 창업기획자(액셀러레이터), 창업 관련 정부기관, 엔젤투자자, 벤처캐피탈 등이 유기적으로 상호작용하여 ‘창업-성장-회수-재도전’의 선순환이 활성화되는 환경으로 정의될 수 있다(한국산업기술진흥원, 2013). 이 가운데 액셀러레이터는 초기 스타트업업을 육성하는 기업 또는 기관이라고 할 수 있다. 중소기업창업 지원법·시행령·시행규칙에서는 초기 창업자 등의 선발 및 투자, 전문보육을 주된 업무로 하는 자로 정의하고 있다. 국내 액셀러레이터의 민간 협의체인 액셀러레이터 리더스 포럼(2014)에서는 성공한 벤처인이 자신의 성공 노하우를 활용하여 스타트업을 발굴 및 투자하고 6개월 내외의 짧은 기간 동안 창업교육, 멘토링 등을 지원해 창업 성공률을 높이고 성장을 가속화(Accelerating)시키는 민간 전문기관 또는 기업으로 정의하고 있다. 액셀러레이터의 정의가 명확하진 않지만, 주로 모바일 애플리케이션 관련 분야의 사업 아이디어에 대한 빠른 테스트 검증 여건을 제공하고, 스타트업에 대한 투자를 통해 수익률을 높이는 영리단체라고 할 수 있다(Isabelle, 2013).

액셀러레이터는 2000년대 인터넷 버블 붕괴로 투자 잠재력이 저하되었고, 이로 인해 스타트업이 직면한 자본 부족을 해결하는 대안으로 등장하였다(Radojevich-Kelley and Hoffman, 2012). 액셀러레이터는 기존의 벤처캐피탈(VC, Venture Capital), 창업보육센터(BI, Business Incubator), 엔젤투자자가 창업생태계에서 재무성과가 있는 스타트업에 집중하여 투자하는 방식의 문제점을 해결하고자 한다. 성공적인 스타트업 투자를 위해 혁신적인 아이디어를 가지고 있는 스타트업을 발굴하고 초기투자과 사업화를 위한 멘토링, 네트워킹, 기술적 이슈해결 등을 통해 무형적 지원을 제공한다. 액셀러레이터는 투자금을 모아 액셀러레이팅 프로그램을 운영하는 데 사용하고, 일부는 프로그램에 참여하는 예비창업자, 스타트업에게 투자된다. 액셀러레이터는 투자 및 멘토링 등의 대가로 예비창업자 및 스타트업으로부터 일정 지분(10% 내외)을 취득하게 된다. 추후 이 지분의 매각 등을 통해 수익을 창출하게 된다(김주성·홍다혜, 2013). 액셀러레이터는 주로 자본이 필요하지 않고 프로토타이핑을 위한 기간이 짧은 소프트웨어나 모바일 같은 분야에 주로 집중한다(Dempwolf et al., 2013). 김용재·염수현(2014)은 스타트업에 대한 지원 시기에 따라 초기자금 지급과 비즈니스 모델 개발에 집중하는 초기형과 전통적인 컨설팅과 유사한 경영 자문 서비스를 제공하는 후기형으로 구분하였다. 이 밖에도 투자집중과 기술지원형으로 구성된 특화형과 단순 투자에 그치지 않고 스타트업의 사업 활성화를 위해 M&A(Merge & Aquisition) 등을 통한 사업 참여를 주도하는 지주형으로 구분하여 제시하였다(이경상 등, 2014).

2.2. 해외 액셀러레이터 현황

미국의 경우 ‘스타트업 아메리카(Startup America)’를 구상하여 창업 지원 정책인 스타트업 아메리카 파트너십을 추진하고 있다. 액셀러레이터 등 민간기업을 통해 스타트업의 성장과 발전을 지원하고 있다. 기업가정신 교육, 아이디어 사업화 등 창업과정을 지원하고 창업가와 기업가, 투자자를 연결해 멘토링을 장려하고 있다. 미국의 액셀러레이터는 대기업 주도의 액셀러레이터와 전문 액셀러레이터로 유형화할 수 있다(김주성·홍다혜, 2013). 대표적 전문 액셀러레이터로는 ‘AngelPad’, ‘Techstars’ 등이 있다. ‘AngelPad’는 구글 출신의 경영진 7인에 의해 2010년 설립되었으며, 전문 멘토링을 통해 스타트업에게 전문적인 지식과 서비스를 제공하고 있다.

대표적 창업국가인 이스라엘의 경우 최근까지 약 15개 이상의 액셀러레이터가 민간 주도로 활동하고 있으며, 대부분은 이스라엘에 진출한 다국적 기업(마이크로소프트, 구글 등)에 의해 운영되고 있다. 배영임 등(2012)에 의하면 이스라엘의 액셀러레이터는 장소제공형, 기업가정신 교육중심형, 투자유치목적형, 기술지원형으로 유형화할 수 있다. 장소제공형은 작업장과 사무집기 등을 무료 또는 저렴한 비용으로 제공하여 유사한 기술을 보유한 예비창업자 및 스타트업이 같은 장소에 모여 자유롭게 아이디어를 공유하고 토론하도록 유도하여 시너지 효과를 창출한다. 기업가정신 교육중심형은 투자유치 목적형과 유사한 형태로 기업가정신을 고취하여 창업을 유도하는 프로그램을 운영하는 데 중점을 두고 있다. 투자유치목적형은 일반적인 액셀러레이터 프로그램으로 한시적인 운영기간 동안 초기자금을 투자하고 단기의 보육 프로그램 추진 후 투자설명회를 통해 예비창업자 및 스타트업이 투자를 유치할 기회를 제공하는데 중점이 있다. 기술지원형은 클라우드 환경을 기반으로 활용이 가능한 모든 기술 분야를 지원한다. 다국적 기업의 연구개발센터와 인접하여 장소를 제공하거나 다국적 기업의 연구개발 인프라를 무료로 사용할 수 있는 혜택을 제공한다.

2.3. 국내 액셀러레이터 현황

국내 액셀러레이터의 경우 대부분 정부지원형 액셀러레이터가 대부분이다. 정부지원을 바탕으로 예비창업자 및 스타트업의 선발, 보육을 진행하고 있다. 국내의 경우 현재 태동기를 지나 양적으로 많은 액셀러레이터가 설립되고 있으나 질적인 측면에서는 아직 미흡한 실정이다. 하지만 킥캣(모바일 중고장터 플랫폼), 미미박스(맞춤형 화장품 판매 플랫폼) 등 수 많은 유망 스타트업을 발굴하는 등 대표적인 스타트업 지원 기관으로 자리 잡아가고 있다. 또한, 국내 업계를 대표하는 액셀러레이터(퓨처플레이, 스파크랩 등)가 모여 2014년 Accelerator Leader Forum(ALF)이라는 민간 협의체가 설립되었으며, 약 20개의 회원사가 활동 중이다. 또한, 중소기업창업지원법 개정(‘16.11.30 시행)을 통해 액셀러레이터 등록 제도를 법제화하여 액셀러레이터의 관리 및 육성에 대한 법적 근거를 마련하였다. 20년 3월 23일 기준 230개의 액셀러레이터가 등록되었다. 등록된 액셀러레이터 중 지주회사가 160개사로 가장 큰 비중(69.6%)을 차지하고 있으며, 신기

술사업금융회사와 신기술창업전문회사가 각 2개사로 가장 낮은 비중(0.9%)을 차지하고 있다.

[표 1] 국내 액셀러레이터 유형별 등록현황

항목	유형구분							
	지주회사	비영리 법인	창투사	기술지주 회사	신기술 사업금융 회사	신기술 창업전문 회사	LLC	전체
기업(社)	160	33	15	13	2	2	5	230
비율(%)	69.6	14.3	6.5	5.7	0.9	0.9	2.2	100

2.4. 액셀러레이터 관련 선행연구

Hochberg and Cohen(2014)는 미국 기반의 액셀러레이터를 대상으로 액셀러레이터의 성과 평가를 통해 순위를 산정하였다. 최소 1기 수 이상의 스타트업에 배출한 경험, 스타트업에 대한 지분 투자, 10개 이상의 스타트업 배출, 단기간 보육 프로그램(멘토링, 데모데이 등) 운영의 요건을 충족하는 액셀러레이터를 대상으로 평가하였다. 이를 통해 액셀러레이터에 대한 정보의 투명성을 강화하고 예비창업자 및 스타트업에게 다양한 프로그램에 대한 지침을 제공하였다. 분석에 사용한 데이터는 대상 액셀러레이터로부터 획득하였으며, CrunchBase 등의 외부 데이터베이스와 투자자 및 스타트업 대상 설문조사를 통해 부족한 데이터를 보완하였다. 액셀러레이터를 평가하는 척도로 보육 스타트업의 평가가치 규모, 의미 있는 투자회수 규모, 투자유치 규모, 생존 여부, 네트워크 규모, 투자자 및 스타트업의 평가 등 7가지를 사용하였다. 평가결과를 바탕으로 상위 15개 액셀러레이터를 3단계로 분류하였다. 본 연구는 액셀러레이터의 프로그램 자체가 얼마나 효과적인 것인지에 대한 분석은 미흡하지만, 스타트업이 개별 액셀러레이터 간 장점을 비교하여 액셀러레이팅 프로그램 선택의 권리 행사에 대한 정보 제공 차원에서 활용 가치가 있다.

유럽에서는 Seed-DB의 설립자인 Jed Christiansen(2014)이 Seed-DB의 정량 데이터 설문조사(51개 스타트업)를 바탕으로 액셀러레이터의 성과를 분석하였다. 액셀러레이팅 프로그램을 통한 3가지 주요한 혜택에 대해 80% 이상의 스타트업은 멘토링, 코칭, 피드백이라고 응답하였다. 멘토링은 사업에 대한 정의를 해나가고, 경험이 풍부한 선배 스타트업의 통찰력 있는 조언을 받을 수 있도록 한다는 점에서 높게 평가되었다(Christiansen, 2014; 강유리, 2014). 그 외 프로그램 운영 기수별 네트워크, 액셀러레이터의 인지도를 통한 네트워크 확장 기회 확보 또한 중요한 혜택으로 나타났다. 액셀러레이터에 의한 초기투자에 대해서는 30% 이상의 스타트업에서 중요하다고 언급하였으나 초기투자가 액셀러레이팅 프로그램에 지원하는 주된 동기는 아닌 것으로 나타났다. 액셀러레이터가 시드투자를 하지 않는 경우 스타트업이 지분을 얼마나 양도할 수 있는

국내 액셀러레이터 현황 분석: 보육 프로그램 및 프로세스, 보육 스타트업의 초기 성과를 중심으로

지에 대한 질문에 55%의 스타트업은 1~6%의 지분을 제공할 용의가 있다고 나타났다. 이것은 액셀러레이터의 보육 프로그램이 가치가 있다는 점을 나타낸다. 이 연구는 액셀러레이터 프로그램을 경험한 적이 있는 스타트업의 주관적 평가에 기반을 두고 있으므로 결과의 객관성을 확보에서 한계가 있을 수 있지만, 액셀러레이팅 프로그램에 직접 참가한 스타트업을 대상으로 한 것으로 충분히 의미가 있다.

Hallen et al.(2014)의 연구에서는 액셀러레이터의 보육 프로그램에 참여한 스타트업과 그렇지 못한 스타트업을 비교하였다. 액셀러레이터의 보육 프로그램에 참여한 스타트업이 벤처캐피털로부터 투자유치가 보다 쉬우며 고객의 긍정적인 반응을 더 빨리 얻을 수 있다는 점을 강조하였다.

최중빈(2019)의 연구에서는 액셀러레이터의 관계 효익(사회적, 심리적, 경제적, 개별화적 이익)이 서비스 관계의 질(신뢰, 몰입, 만족)과 서비스의 장기지향성에 미치는 영향을 분석하였다. 스타트업이 액셀러레이터 창업서비스를 이용하는 가장 큰 이유는 경제적 효익보다 개별화 효익, 심리적 효익이며, 이는 액셀러레이터 창업지원 서비스가 스타트업에게 개인화되고 맞춤형된 서비스라는 특성을 잘 반영한 결과라는 점을 강조하였다.

Ⅲ. 연구방법

본 연구에서는 2018년 정부사업에 참여한 이력이 있는 액셀러레이터 중 ICT 분야와 관련된 5개를 대상으로 한다. 정부사업을 참여하기 위해 액셀러레이터는 선정과정을 거치며 정부사업을 수행하면서 언론 노출, 다양한 보고서가 산출된다. 정부사업을 통해 나온 결과물, 각 액셀러레이터 홈페이지, 블로그 등을 기반으로 액셀러레이터가 집중하고 있는 분야, 보육 스타트업 선발과정, 보육 프로그램 구성, 보육 프로그램 후 초기투자 및 후속투자 현황, 보육 스타트업의 초기 성과에 대해 비교하였다. 액셀러레이터 및 보육 스타트업은 비식별화하여 기술하며, 보육 스타트업의 초기 성과는 정부사업을 통해 보육 프로그램에 참여한 8개 내외의 스타트업에 대한 성과로 2018년 5월~11월 보육 기간에 발생한 성과만을 대상으로 한다.

Ⅳ. 연구결과

4.1. 액셀러레이터의 주요 분야

본 연구의 분석 대상인 5개 액셀러레이터는 보육 스타트업 선정 시 집중하고 있는 기술 분야

가 있으며, 보육한 스타트업을 해외진출 시키고자 하는 목표지역을 가지고 있다. 기술 분야로 살펴보면 AI 3개사, 디지털 헬스케어 1개사, 블록체인 1개사로 앞으로 성장 가능성이 큰 분야에 집중되어 있다. 상세현황은 [표 2]과 같다.

[표 2] 액셀러레이터별 기술 분야 및 해외진출 목표지역

액셀러레이터	주요 분야
A사	<ul style="list-style-type: none"> o 기술 : AI o 지역 : 유럽, 중화권
B사	<ul style="list-style-type: none"> o 기술 : 빅데이터, AI o 지역 : 중국, 태국, 베트남, 싱가포르, 대만, 홍콩, 말레이시아 등
C사	<ul style="list-style-type: none"> o 기술 : AI o 지역 : 태국, 베트남
D사	<ul style="list-style-type: none"> o 기술 : 디지털 헬스케어 o 지역 : 미국, 중국
E사	<ul style="list-style-type: none"> o 기술 : 블록체인 o 지역 : 미국, 베트남, 인도 등

4.2. 선발방법 및 선정기준

액셀러레이터 모두 외부 공모로 보육 스타트업을 모집하고 있으며, 2개사의 경우 파트너 추천을 통해 보육 스타트업 후보군을 도출하고 있다. 보육 스타트업에 대한 후보군이 도출되면 서류 및 발표심사를 통해 최종 보육 스타트업을 선정하고 있다. 1개사의 경우 발표심사 후 심층인터뷰를 시행하는 경우도 있다.

액셀러레이터의 보육 스타트업 선정기준은 사용하는 용어는 조금씩 다르지만 창업팀의 우수성, 창업 아이디어의 우수성·시장성, 투자유치 및 글로벌 진출 가능성의 3가지로 정리할 수 있다. 3가지 평가 기준에 대한 비중은 액셀러레이터별로 달랐다. A사와 B사는 창업 아이디어의 우수성·시장성을 가장 중요한 선정기준으로 사용하고 있다. C사의 경우 창업팀의 우수성, 창업 아이디어의 우수성·시장성을 같은 비중으로 사용하며, 투자유치 및 글로벌 진출 가능성은 고려하지 않고 있다. D사는 창업팀의 우수성을 가장 중요한 선정기준으로 사용하며, E사의 경우 창업 아이디어의 우수성·시장성, 투자유치 및 글로벌 진출 가능성을 각각 40%로 중요한 선정기준으로 사용하고 있다. 상세현황은 [표 3]과 같다.

[표 3] 액셀러레이터별 보육 스타트업 선발방법 및 선정기준

국내 액셀러레이터 현황 분석: 보육 프로그램 및 프로세스, 보육 스타트업의 초기 성과를 중심으로

액셀러레이터	보육 스타트업 선발방법 및 선정기준
A사	<ul style="list-style-type: none"> ○ 선발방법 : 공모 후 서류, 발표심사 및 심층인터뷰 ○ 선정기준 : 창업팀의 우수성(30%), 창업 아이디어의 우수성·시장성(40%), 투자유치 및 글로벌 진출 가능성(30%)
B사	<ul style="list-style-type: none"> ○ 선발방법 : 공모, 파트너 추천 접수 후 서류, 발표심사 ○ 선정기준 : 창업팀의 우수성(20%), 창업 아이디어의 우수성·시장성(60%), 투자유치 및 글로벌 진출 가능성(20%)
C사	<ul style="list-style-type: none"> ○ 선발방법 : 공모 후 서류, 발표심사 ○ 선정기준 : 창업팀의 우수성(50%), 창업 아이디어의 우수성·시장성(50%), 투자유치 및 글로벌 진출 가능성(0%)
D사	<ul style="list-style-type: none"> ○ 선발방법 : 공모 후 서류, 발표심사 ○ 선정기준 : 창업팀의 우수성(40%), 창업 아이디어의 우수성·시장성(30%), 투자유치 및 글로벌 진출 가능성(30%)
E사	<ul style="list-style-type: none"> ○ 선발방법 : 공모, 파트너 추천 접수 후 서류, 발표심사 ○ 선정기준 : 창업팀의 우수성(20%), 창업 아이디어의 우수성·시장성(40%), 투자유치 및 글로벌 진출 가능성(40%)

4.3. 보육 프로그램 구성

보육 프로그램의 구성은 5개사 모두 같다고 볼 수 있다. 보육 프로그램은 멘토링, 교육 및 세미나, 해외 프로그램, 데모테이로 구성되어 있다. 액셀러레이터는 보육 스타트업 선발 이후 각 보육 스타트업에 맞는 멘토링을 운영하고 있다. 멘토링은 법률, 회계, 기술, 투자 등 다양한 범위에서 진행되고 있다. 교육 및 세미나는 다수의 보육 스타트업을 대상으로 하는 과정으로 기술개발, 마케팅 등 비즈니스 수행을 위한 기본소양 교육을 담당한다. 각 액셀러레이터는 스타트업 해외진출 목표 국가와 관련된 해외 프로그램도 운영한다. 보육 프로그램 마지막에는 데모테이를 통해 보육 프로그램을 마친 스타트업을 국내외 투자자에서 선보이는 자리를 마련하고 있다. 멘토링, 교육 및 세미나 등 그 비중과 수행 시기에 차이만 있을 뿐 보육 프로그램 구성은 5개 액셀러레이터 모두 대동소이하다고 할 수 있으나 각 프로그램의 운영 비중은 달랐다.

해외 프로그램 비중은 C사를 제외한 나머지 4개 액셀러레이터에서 비중이 가장 높았으며, 특히 B사의 경우 보육 프로그램 중 해외 프로그램 비중이 81%로 압도적 비중을 차지하는 것으로 나타났다. C사의 경우 멘토링이 56%로 보육 프로그램 중 가장 높은 비중을 차지했다. E사의 경우 다른 액셀러레이터에 비해 교육 및 세미나 비중이 26%로 높은 편으로, 이것은 E사가 블록체인 특화 보육 프로그램을 운영하면서 블록체인 기술과 관련된 세미나를 많이 진행한 것과 관련이 있다. 액셀러레이터별 보육 프로그램 구성 비중에 대한 상세현황은 [표 4]와 같다.

[표 4] 액셀러레이터별 보육 프로그램 구성 비중

액셀러레이터	보육 프로그램 구성 비중	
A사	해외 프로그램	71%
	멘토링	21%
	교육 및 세미나	5%
	데모데이	3%
	소계	100%
B사	해외 프로그램	81%
	교육 및 세미나	12%
	멘토링	6%
	데모데이	1%
	소계	100%
C사	멘토링	56%
	해외 프로그램	23%
	교육 및 세미나	16%
	데모데이	5%
	소계	100%
D사	해외 프로그램	54%
	멘토링	28%
	교육 및 세미나	12%
	데모데이	6%
	소계	100%
E사	해외 프로그램	51%
	교육 및 세미나	26%
	멘토링	20%
	데모데이	3%
	소계	100%

4.4. 초기투자 및 후속투자 유치

액셀러레이터별 8개 예비창업자 또는 스타트업을 보육하였고, 5개 액셀러레이터가 보육한 예비창업자 또는 스타트업은 총 40개사이다. 40개사 중 28개사에 액셀러레이터의 초기투자가 집행되었다. 17개 스타트업은 벤처캐피털, 엔젤투자자로부터 후속투자를 받았다. 액셀러레이터에 의한 초기투자의 경우 최소 금액은 1천만 원이며, 최고 금액은 1억 원이다. 초기투자에 대한 지분율의 경우 비공개 건을 제외하면 최저 지분율은 0.29%이며, 최대 지분율은 10%이다. 액셀러레이터별 보육 스타트업에 대한 초기투자 금액 및 지분율, 후속투자 유치 금액 및 지분율 상세 현황은 [표 5]와 같다.

국내 액셀러레이터 현황 분석: 보육 프로그램 및 프로세스, 보육 스타트업의 초기 성과를 중심으로

[표 5] 액셀러레이터별 보육 스타트업 초기투자 및 후속투자

액셀러레이터	보육 스타트업 (법인 설립연도)	초기투자 (금액/지분율)	후속투자 (금액/지분율)
A사 (8개 스타트업 보육)	A-1(2015)	50,000,000원 / 1.7%	190,000,000원 / 8.2% 150,000,000원 / 6.4% 350,000,000원 / 15%
	A-2(2017)	50,000,000원 / 4.7%	-
	A-3(2014)	-	200,000,000원 / 4% 1,500,000,000원 / 17.6%
	A-4(2018)	50,000,000원 / 4.76%	-
B사 (8개 스타트업 보육)	B-1(2016)	40,000,000원 / 0.93%	200,000,000원 / 4.63% 50,000,000원 / 1.17% 50,000,000원 / 0.93% 100,000,000원 / 비공개
	B-2(2017)	41,000,000원 / 3.38%	110,000,000원 / 비공개
	B-3(2017)	-	50,000,000원 / 9.09%
	B-4(2015)	10,000,000원 / 0.71%	20,000,000원 / 비공개 50,000,000원 / 비공개
	B-5(2016)	50,000,000원 / 1.98%	-
	B-6(2016)	10,000,000원 / 1%	-
C사 (8개 스타트업 보육)	C-1(2018)	25,000,000원 / 2.5%	50,000,000원 / 5% 50,000,000원 / 5% 50,000,000원 / 5%
	C-2(2018)	20,000,000원 / 1.34%	-
	C-3(2018)	30,000,000원 / 3.01%	50,000,000원 / 7.54%
	C-4(2017)	20,000,000원 / 2.13%	20,000,000원 / 2.26% 50,000,000원 / 3.34%
	C-5(2017)	20,000,000원 / 0.67%	-
	C-6(2018)	30,000,000원 / 2%	50,000,000원 / 3.33%
	C-7(2016)	20,000,000원 / 0.29%	50,000,000원 / 0.71% 100,000,000원 / 5.11%
	C-8(2017)	20,000,000원 / 1.57%	110,000,000원 / 8.27%
D사 (8개 스타트업 보육)	D-1(2017)	-	300,000,000원 / 비공개
	D-2(2017)	70,000,000원 / 9%	-
	D-3(2018)	100,000,000원 / 9%	160,000,000원 / 비공개
	D-4(2014)	10,000,000원 / 0.33%	-
	D-5(2018)	100,000,000원 / 10%	-
	D-6(2015)	10,000,000원 / 비공개	60,000,000원 / 비공개
E사 (8개 스타트업 보육)	E-1(2014)	40,000,000원 / 0.67%	-
	E-2(2017)	-	100,000,000원 / 비공개
	E-3(예비창업자)	10,000,000원 / SAFE투자	-
	E-4(2017)	100,000,000원 / 4.76%	200,000,000원 / 비공개 20,000,000원 / 비공개 30,000,000원 / 비공개

4.5. 보육 스타트업 초기 성과

5개의 액셀러레이터는 각 8개사의 예비창업자 또는 스타트업을 보육하였다. 각 액셀러레이터가 보육한 스타트업의 초기 성과에 대한 현황은 [표 6]과 같다. 정부의 2018년도 국가연구개발사업 자체평가 지침(과학기술정보통신부, 2018)에서 성과 활용지표로 과학적 성과, 기술적 성과, 경제적 성과, 사회적 성과 인프라적 성과를 사용한다. 본 연구에서는 보육 스타트업의 초기 성과에 대해 사회적 성과로서 신규고용 창출, 경제적 성과로서 매출액, 기술적 성과로서 특허 출원수를 활용하며 인프라 성과는 제외하였다. 보육 스타트업의 초기 성과는 액셀러레이터의 보육 프로그램 기간의 성과이다.

A 액셀러레이터가 보육한 스타트업은 법인 설립일 기준으로 2014년 1개사, 2015년 2개사, 2017년 4개사, 2018년 1개사이다. 신규고용은 총 29명이며, 매출액은 2,089.7백만 원, 특허 출원 수는 12개이다. B 액셀러레이터가 보육한 스타트업은 법인 설립일 기준으로 2015년 1개사, 2016년 3개사, 2017년 3개사, 2018년 1개사이다. 신규고용은 총 20명, 매출액은 1,297백만 원이었으며, 특허를 출원한 보육 스타트업은 없었다. C 액셀러레이터가 보육한 스타트업은 법인 설립일 기준으로 2016년 1개사, 2017년 4개사, 2018년 3개사이다. 신규고용은 총 12명, 매출액은 211.9백만 원이었으며, 특허 출원 수는 3개로 나타났다. D 액셀러레이터가 보육한 스타트업은 법인 설립일 기준으로 2013년~2016년 각 1개사, 2017년 2개사, 2018년 2개사이다. 신규고용은 총 12명, 매출액은 921.1백만 원이었으며, 특허 출원 수는 12개로 나타났다. E 액셀러레이터가 보육한 스타트업은 예비창업자 1개팀, 2014년~2016년 각 1개사, 2017년~2018년 각 2개사이다. 신규고용은 총 10명, 매출액은 1421.9백만 원이었으며, 특허 출원 수는 1개이다.

A 액셀러레이터가 보육한 8개 보육 스타트업의 초기 성과의 합계는 다른 액셀러레이터의 보육기업의 성과보다 우수하였다. 신규고용, 매출액, 특허 출원 수 모든 분야에서 다른 액셀러레이터보다 보육 스타트업의 초기 성과가 뛰어났다. 신규고용 창출에 있어 A 액셀러레이터가 29명으로 가장 높은 성과를 달성하였고, 그다음으로 B, C-D-E 액셀러레이터 순이었다. 매출액의 경우 A-E-B-D-C 액셀러레이터 순서로 높았으며, 특허 출원 수의 경우 A, D-C-E-B 순서로 나타났다. B 액셀러레이터는 보육 스타트업의 특허 출원 실적이 없었으며, 매출액의 경우 C 액셀러레이터 보육 스타트업의 실적이 제일 낮는데 이것은 C 액셀러레이터가 보육한 스타트업의 법인 설립일이 다른 액셀러레이터에 비해 최근인 것이 영향을 미친 것으로 보인다.

[표 6] 액셀러레이터별 보육 스타트업의 초기 성과

액셀러레이터	보육 스타트업 (법인 설립년도)	신규고용(명)	매출액(백만 원)			특허출원(건수)		
			국내	해외	합계	국내	해외	합계
A사	A-1(2018)	4	16	-	16	-	-	-

국내 액셀러레이터 현황 분석: 보육 프로그램 및 프로세스, 보육 스타트업의 초기 성과를 중심으로

(8개 스타트업 보육)	A-2(2017)	4	-	-	-	-	-	-
	A-3(2017)	3	5	1	6	1	-	1
	A-4(2014)	1	142.2	-	142.2	-	8	8
	A-5(2018)	3	4.6	-	4.6	-	-	-
	A-6(2015)	1	200.6	15.3	215.9	2	-	2
	A-7(2017)	-	25	-	25	-	-	-
	A-8(2015)	13	1,680	-	1,680	1	-	1
	합 계	29	2,073.4	16.3	2,089.7	4	8	12
B사 (8개 스타트업 보육)	B-1(2016)	6	332	-	332	-	-	-
	B-2(2017)	1	-	-	-	-	-	-
	B-3(2017)	5	483	-	483	-	-	-
	B-4(2018)	1	-	-	-	-	-	-
	B-5(2017)	-	-	-	-	-	-	-
	B-6(2015)	5	341	-	341	-	-	-
	B-7(2016)	1	141	-	141	-	-	-
	B-8(2016)	1	-	-	-	-	-	-
합 계	20	1,297	-	1,297	-	-	-	
C사 (8개 스타트업 보육)	C-1(2018)	3	6.3	-	6.3	2	-	2
	C-2(2017)	1	10	15	25	-	-	-
	C-3(2017)	-	82.4	-	82.4	-	-	-
	C-4(2016)	3	42.7	-	42.7	-	-	-
	C-5(2018)	8	-	-	-	-	-	-
	C-6(2017)	-	32.8	-	32.8	1	-	1
	C-7(2018)	3	11.5	8.7	20.2	-	-	-
	C-8(2017)	2	2.5	-	2.5	-	-	-
합 계	20	188.2	23.7	211.9	3	-	3	
D사 (8개 스타트업 보육)	D-1(2017)	2	60	-	60	5	-	5
	D-2(2013)	-	93.5	-	93.5	-	2	2
	D-3(2018)	-	97.1	-	97.1	-	-	-
	D-4(2018)	1	-	-	-	-	-	-
	D-5(2017)	1	116.8	-	116.8	1	-	1
	D-6(2015)	1	495	26	521	1	2	3
	D-7(2016)	7	32.7	-	32.7	-	1	1
	D-8(2014)	-	-	-	0	-	-	-
합 계	12	895.1	26	921.1	7	5	12	
E사 (8개 스타트업 보육)	E-1(2018)	1	-	-	-	-	-	-
	E-2(2017)	5	7.6	-	7.6	-	-	-
	E-3(2017)	2	195.5	-	195.5	1	-	1
	E-4(2014)	1	895	-	895	-	-	-
	E-5(2015)	-	-	254.4	254.4	-	-	-
	E-6(2018)	-	69.4	-	69.4	-	-	-
	E-7(2016)	1	-	-	-	-	-	-
	E-8(예비창업자)	-	-	-	-	-	-	-
합 계	10	1,167.5	254.4	1,421.9	1	-	1	

V. 결론 및 시사점

액셀러레이터의 정의는 다양하지만, 멘토링 등 일정 기간의 프로그램 운영, 초기투자를 통한 지분 획득, 경쟁적 선발과정, 기수제 운영, 데모데이 운영이 특징이라고 할 수 있다(Pauwels et al., 2016). 액셀러레이터는 경쟁적 선발과정을 통해 보육할 스타트업을 선발한다. 그리고 선발된 스타트업에게 멘토링, 네트워킹, 사무공간 등 유무형의 다양한 자원을 제공하는 단기간의 보육 프로그램을 운영한다. 그리고 스타트업에게 초기투자를 통해 자본조달을 지원한다. 본 연구에서 조사한 5개 액셀러레이터도 모두 유사한 특징을 가지고 있으나, 세부적으로는 일부 차이가 있었다. 본 연구가 제시하는 시사점을 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 5개의 액셀러레이터가 보육 스타트업을 발굴하는 집중하고 있는 분야는 ICT 분야로 이 중에서 도 특히, 4차 산업혁명과 관련된 AI, 블록체인, 디지털 헬스케어 분야이다. 이것은 5개 액셀러레이터 모두 정부지원 사업에 참여하고 있으며, 지원분야가 4차 산업혁명에 특화된 분야이기 때문이다. 미국 등 선진국의 창업생태계에서는 민간이 주도형 액셀러레이터가 대부분이나, 국내의 경우 정부 지원을 통해 보육 프로그램을 운영하는 정부지원형 액셀러레이터의 모습을 확인할 수 있었다(김주성·홍다혜, 2013).

둘째, 5개의 액셀러레이터 모두 선발방법, 선정기준, 보육 프로그램 구성에 있어 유사하다는 사실을 파악할 수 있었다. 그러나 선정기준에 있어 각 평가요소의 가중치와 보육 프로그램의 구성 비중은 액셀러레이터별로 상이하였다. 선발방법, 선정기준, 보육 프로그램 운영은 액셀러레이터에 있어 제조기업의 제조공정과 같은 의미가 있다고 할 수 있다. 제조 기업에서 원자재를 조달하여 제조과정을 거쳐 부가가치를 창출하고 최종적으로 제품을 판매하여 수익을 창출한다. 이때 원자재의 조달방법, 각 공정의 운영은 기업별로 달라진다. 마찬가지로 액셀러레이터도 보육 스타트업을 선정하고 보육 프로그램을 통해 스타트업의 가치를 증가하게 한다. 보육 스타트업의 증가한 가치는 액셀러레이터가 보육 스타트업에게 투자한 지분의 가치를 상승시킨다. 그리고 선정기준의 가중치와 보육 프로그램 구성 비중은 달라질 수 있다. 이는 추가 연구가 필요하겠지만, 액셀러레이터별로 보육 프로그램을 운영하면서 생긴 노하우와 액셀러레이터 경영진의 경험에서 오는 차이라고 유추해 볼 수 있다. 본 연구의 대상인 5개의 액셀러레이터는 선배 창업가가 대표이사를 맡은 곳이 2개사, 컨설팅 전문회사 출신의 대표이사 2개사, 벤처캐피털 출신의 대표이사 1개사이다.

셋째, 액셀러레이터는 보육 스타트업의 성장을 투자, 특히 측면에서는 가속한다고 볼 수 있으나, 매출 측면에서는 가속화한다고 보기 어렵다. 액셀러레이터가 보육한 40개의 스타트업에 대한 초기 및 후속투자, 매출 및 신규고용 등 초기 성과에 대한 결과와 중소벤처기업부에서 실시한 2018년 벤처기업정밀실태조사 결과를 비교해 보았다. 벤처기업정밀실태조사(중소벤처기업부,

2018)에 따르면 엔젤투자 경험이 있는 벤처기업은 2.6%, 벤처캐피털 투자유치 경험이 있는 벤처기업은 5.8%로 나타났다. 그리고 창업 3년 이하 벤처기업의 평균 매출액은 3,934백만 원이었으며, 특허의 경우 보유한 건이 평균 5.8개, 출원 진행 중인 건이 0.6건으로 조사되었다. 본 연구에서 나타난 결과는 보육 스타트업 40개사 중 28개 사에게 액셀러레이터의 초기투자가 집행되었고, 17개 스타트업은 벤처캐피털, 엔젤투자자에게 후속투자를 받았다. 벤처캐피털, 엔젤투자자에게 후속투자를 받은 비중은 42.5%이다. 스타트업에게 투자유치는 자금을 조달하는 가장 중요한 방법이자 스타트업이 가치가 있다고 판단할 수 있는 근거 중 하나라는 점에서 액셀러레이터의 보육을 통해 스타트업의 가치가 상승하였다고 볼 수 있다. 매출액의 경우는 40개 보육 스타트업의 평균 매출액은 148.54 백만 원으로 2018년 벤처기업정밀실태조사의 창업 3년 이하 벤처기업의 평균 매출액보다 3785.46백만 원 적게 나타났다. 특허의 경우 40개 보육 스타트업 출원한 특허는 0.7건으로 2018년 벤처기업정밀실태조사에서 출원 진행 중으로 조사된 0.6건보다 0.1건 높았다. 이는 액셀러레이터 보육 스타트업의 투자유치 용이성, 일부 액셀러레이터는 보육 스타트업의 성장을 가속화하지만 모두가 그런 것은 아니라는 Hallen et al.(2014)의 연구의 결과와 유사하다고 할 수 있다.

본 연구는 국내 액셀러레이터의 현황에 관해 정리한 연구로, 액셀러레이터의 집중분야, 보육 스타트업 선발방법 및 선정기준, 보육 프로그램 구성, 초기 및 후속투자 현황, 매출액 등 초기 성과 현황에 대해 살펴보았다. 국내 액셀러레이터의 보육 프로그램 전반에 대한 정보가 부족한 상황에서 현황에 대해 파악한 의미 있는 연구라고 할 수 있다. 연구결과는 액셀러레이터 보육 프로그램에 참가를 희망하는 스타트업에게 액셀러레이터에 대한 현황을 제공하여 액셀러레이터와 스타트업 간의 정보격차 해소에 이바지할 수 있다. 또한, 액셀러레이터 담당자에게는 타사와 비교를 통해 차별화된 액셀러레이팅 운영을 위한 기준점으로 활용될 수 있다.

그러나 본 연구는 한계점이 존재한다. 정부지원 사업에 참여한 액셀러레이터가 연구대상으로 전체 액셀러레이터 현황을 대표한다고 볼 수 없다. 또한, 액셀러레이터의 보육 프로그램에 참여한 40개 스타트업에 대한 투자유치, 초기 성과에 대한 현황으로 표본을 늘릴 필요가 있다. 본 연구에서는 액셀러레이터가 보육 스타트업의 성장을 가속한다는 가능성을 확인했다고 볼 수 있다. 향후 연구의 한계에 제시한 사항을 보완하고, 액셀러레이터의 보육 프로그램 구성, 선발 프로세스 등의 우수성을 판단할 수 있는 기준, 액셀러레이터의 스타트업에 대한 성장 가속화 기여에 관한 정량적 연구가 필요할 것이다.

참고문헌

<국내문헌>

- 강유리(2014), “스타트업 육성 프로그램 성과 제공현황과 과제: 액셀러레이터(accelerator)를 중심으로”, 「정보통신방송정책」, 제26권 제9호, pp.1-19.
- 김선우(2015), “창업생태계에서 액셀러레이터의 역할과 이슈”, 「과학기술정책」, 제25권 제6호, pp.20-25.
- 김용재, 염수현(2014), “벤처 액셀러레이터의 이해와 정책방향”, 정보통신정책연구원.
- 김주성, 홍다혜(2013), “액셀러레이터의 국내외 현황 및 운영사례 분석”, 한국전자통신연구원.
- 배영임, 표한영, 김영태 (2012), “벤처생태계의 내실화 촉진을 위한 정책연구[이스라엘을 중심으로]”, 중소기업연구원.
- 이경상, 주희엽, 손정민, 한승연, 안철현(2014), “액셀러레이터 성과분석 시스템 구축과 제도적 기반 조성 연구”, 「방송통신정책연구」, 14-진흥-003.
- 이정우(2016), “창업대중화의 주역, 액셀러레이터”, 「Entrepreneurship Korea」, 제1권, pp.7-10.
- 최중빈(2019). “액셀러레이터의 관계효익이 서비스 관계의 질과 장기지향성에 미치는 영향”, 「한국창업학회지」, 제14권 제4호, pp.1-27.
- 과학기술정보통신부(2018), 2018년도 국가연구개발사업 자체평가 지침.
- 중소벤처기업부(2018), 2018년 벤처기업정밀실태조사.
- 한국산업기술진흥원(2013), 창조경제시대의 창업지원제도 활성화 방안.

<국외문헌>

- Christiansen, J.(2014), “Startup’s view: What do founders get from attending an accelerator programme?,” *Accelerator Assembly Conference*.
- Dempwolf, C. S., Auer, J., and D’Ippolito, M.(2014), “Innovation accelerators: Defining characteristics among startup assistance organizations,” *Small Business Administration*, 1-44.
- Hallen, B. L., Bingham, C. B., and Cohen, S.(2014), “Do accelerators accelerate? A study of venture accelerators as a path to success?,” *In Academy of management proceedings*(Vol. 2014, No. 1, p. 12955), Academy of Management.
- Hochberg, Y. and Cohen, S.(2014), “Seed Accelerator Rankings Project: 2013 Accelerator Rankings,”
- Isabelle, D.(2013), “Key factors affecting a technology entrepreneur's choice of incubator or accelerator,” *Technology innovation management review*, 16-22.

국내 액셀러레이터 현황 분석: 보육 프로그램 및 프로세스, 보육 스타트업의 초기 성과를 중심으로

Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M., and Van Hove, J.(2016), “Understanding a new generation incubation model: The accelerator,” *Technovation*, 50, 13-24.

Radojevich-Kelley, N., and Hoffman, D. L.(2012), “Analysis of accelerator companies: An exploratory case study of their programs, processes, and early results,” *Small Business Institute Journal*, 8(2), 54-70.

Serwatka, A.(2018), “Accelerators for Startups in Europe,” *Copernican Journal of Finance & Accounting*, 7(1), 67-81.

Analysis of Domestic Accelerators: Focusing on Their Programs, Processes, and Early Performances of Accelerating Start-ups

Shin, Seung Yong * · Kwon, Gyu Hyun **

Abstract

This study aims to highlight and analyze the domestic status of accelerators which is a major player in the start-up ecosystem recently. We compared the five accelerators that participated in government projects in 2018. Based on data retrieved from the performance results of the government projects, accelerator website, and blog, we compared five dominant characteristics of government-funded accelerators: the major investing sectors, selection process, accelerating program, investment status, and early performances. We found that all accelerators are similar in the selection method, and accelerating program contents. However, there are major differences in the priority of selection criteria for start-up and the detailed contents of the program. The dominant role of the accelerator can contribute not to the sales but to the growth in terms of investment and patents. This case study showed some evidence between the role of the accelerator and the growth of a start-up even though there are few precedent kinds of research and limited information for the Korean accelerators. For the next step, a series of quantitative studies will be necessary to identify further concrete evidence related to the accelerator's excellence and the accelerator's contribution to start-up growth.

Keywords : *Accelerator, Start-up, Venture*

Research Classification of JTKE I: *Type-other (Case research, Relevance)*

Research Classification of JTKE II: *Startup accelerator, Organization level research*

* Doctoral Student, The Graduate School of Technology & Innovation Management, Hanyang University (First author, Email: kakao84@naver.com)

** Associate Professor, The Graduate School of Technology & Innovation Management, Hanyang University (Corresponding author, Email: ghkwon@hanyang.ac.kr)