

정책리포트

제332호 2021. 10. 18



—  
**창업 초기 기업 스케일업을 위한  
서울시 창업지원정책 개선방향**

조달호

선임연구위원

유인혜

연구원

— 서울연구원 정책리포트는 서울시민의 삶의 질을 향상하고  
서울의 도시 경쟁력을 강화하기 위해 도시 전반의 다양한 정책 이슈를 발굴하여 분석함으로써  
서울시의 비전 설정과 정책 수립에 기여하고자 작성된 정책보고서입니다.

**제332호**

창업 초기 기업 스케일업을 위한 서울시 창업지원정책 개선방향

**발행인** 유기영

**편집인** 양재섭

**발행처** 서울연구원

06756 서울특별시 서초구 남부순환로 340길 57

02-2149-1234

www.si.re.kr

**ISSN** 2586-484X

**발행일** 2021년 10월 18일

---

※ 이 정책리포트는 서울연구원의 연구보고서 「창업 초기 기업 스케일업 위한 서울시 창업지원정책 개선방향」을 바탕으로 작성되었습니다.

※ 이 정책리포트의 내용은 연구진의 견해로 서울특별시의 정책과 다를 수 있습니다.

## 창업 초기 기업 스케일업을 위한 서울시 창업지원정책 개선방향

조달호 선임연구위원  
02-2149-1233  
dhcho@si.re.kr

유인혜 연구원  
02-2149-1073  
inhye215@si.re.kr

요약	3
I. 스케일업 정책의 필요성과 주요국 정책	4
II. 서울시 창업지원정책 현황과 보완 방향	7
III. 서울시 스케일업 지원정책 개선을 위한 사례 분석	11
IV. 서울시 스케일업 정책 지원 방향	17

## 요약

2014년 이후 글로벌 경기가 회복세에 접어들면서 선진국을 중심으로 '새로운 기업의 창출(스타트업)'뿐 아니라 '새로운 성장의 창출(스케일업)'이 주목받기 시작했다. 서울시도 창업지원 정책의 스펙트럼을 스케일업까지 넓힐 필요가 있으며, 이를 위해서는 자금과 공간 이상의 지원이 필요하다. 또한 민간 창업플레이어와 협업을 기반으로 서울시 44개 창업지원시설의 역량을 제고하고 기존 산업 인프라와 연계를 강화해야 하며, 글로벌 시장으로의 진출 확대, 관련 규제 개선 등이 필요하다.

---

### 스타트업 이상으로 경제성장과 일자리를 창출하는 스케일업, 선진국도 중요성 인식

스케일업은 눈에 띄게 성장하는 고성장기업을 지칭한다. 스케일업 기업은 스타트업과 함께 건전한 선순환 창업생태계를 구축하는 역할을 하며, 경제성장 효과와 일자리 창출에도 스타트업 이상의 긍정적인 효과를 창출한다. 미국은 창업기업의 스케일업을 위해 전문성을 보유한 민간 액셀러레이터들과 협업하고 있으며, 공공은 유효시장을 창출하는 역할에 집중하고 있다. 영국은 스케일업 전문기관까지 설립하여 민간 창업플레이어와 함께 성장 가능성이 높은 기업만을 선별하여 맞춤형 지원 정책을 시행하고 있다.

### 다방면에서 창업 단계보다 높은 전문성과 네트워크 등을 필요로 하는 스케일업

서울시는 스케일업을 위한 첫발을 내디뎠다. 스케일업은 뿌리기식 자금 지원, 단순 공간 제공 이상을 필요로 한다. 일례로 SBA 액셀러레이팅센터는 엔젤투자자와 민간 액셀러레이터가 시드(Seed) 투자를 한 초기 창업기업이 우수창업기업으로 성장해 VC 투자를 받을 수 있도록 '브릿지' 역할을 함으로써 창업 초기기업의 스케일업을 지원한다. 인터뷰는 시장 진출 경험이 있는 기업을 대상으로 경영 활동 솔루션 제공에 초점을 맞추고 있으며, 중소벤처기업부는 기술창업에 있어 단계성 소액 지원이 아닌 민간투자자와 연계하여 정부 지원을 극대화하여 시드 단계 창업환경 조성에 기여하고 있다. 스타트업이 죽음의 골짜기, 다윈의 바다를 건너 생존하기 위해서는 역량 있는 창업플레이어와 협업하여 기업 운영, 투자 유치, 시장 진출, 마케팅 등 다방면에서 창업 단계보다 높은 전문성을 제공해야 한다.

### 역량 있는 민간과의 협력을 통해 서울시 창업인프라 역량 제고와 스케일업 발판 마련 필요

서울시 창업 정책이 스케일업까지 스펙트럼을 확대하기 위해서는 기존 서울시 초기보육형 창업지원시설을 성장선진형으로 기능을 강화하고, 산업클러스터와 창업지원시설 간 연계를 강화하여 업종별 맞춤 스케일업 지원이 이루어져야 할 것이다. 기술력은 있으나 기업 운영에 어려움을 겪는 스타트업을 위해서는 '경영 솔루션'을 지원할 필요도 있다. 내수 시장은 한계가 있으므로 글로벌 시장 진출 지원과 함께 현행 공공조달 제도를 개선하여 유효시장을 창출할 수 있도록 서울시가 노력해야 할 것이다.

---

# I. 스케일업 정책의 필요성과 주요국 정책

## I 스타트업 이상의 경제성장과 일자리를 창출하는 스케일업 기업

### 스케일업 기업, 스타트업과 함께 건전한 선순환 창업생태계를 구축하는 역할

- ‘새로운 기업’의 창출이 아닌 ‘새로운 성장’을 의미하는 스케일업
  - 2014년 이후 글로벌 경기가 회복세에 접어들면서 선진국을 중심으로 ‘새로운 기업의 창출’뿐 아니라 ‘새로운 성장의 창출’을 의미하는 스케일업 관련 논의와 정책이 주목받기 시작
    - 스케일업의 사전적 의미는 ‘규모를 확장하는 것’으로, 2014년 영국의 셰리 쿠투(Sherry Coutu)가 눈에 띄게 성장하는 고성장기업을 스케일업(Scale-ups)으로 지칭하면서 대중화
    - 다니엘 아이젠버그(Daniel Isenberg)는 창업 활성화뿐만 아니라 스케일업의 중요성 강조
  - 스케일업 기업은 비록 그 수는 적지만 비중이 일정하고, 기존에 스케일업을 경험한 기업은 다시 고성장할 확률이 높으며, 경제성장과 일자리 창출 효과도 스타트업보다 더 효과적
- 선순환 창업생태계 측면에서 스타트업뿐만 아니라 스케일업 기업도 중요한 역할 담당
  - 창업생태계 구조를 살펴보면, 창업 후 실패를 경험한 80~90%의 기업가뿐만 아니라 성공한 10~20%의 사업가도 재도전하는 구조
  - 즉, 창업 후 성공과 실패가 다시 창업으로 순환되고, 성공한 일부 기업이 스케일업 또는 글로벌화되는 창업생태계의 특성상 창업생태계를 지속가능하게 유지하려면 스타트업을 육성하는 창업 정책과 더불어 시장에 뛰어난 기업의 성장을 지원하는 스케일업 정책 필요
- 창업기업의 배출만으로는 창업 정책의 효율성 제고가 어려운 것이 현실
  - 창업 후 투자유치에 실패하고 방향성을 잃은 스타트업은 사라지기 쉬우며, 사업화의 기반을 마련했다고 하더라도 경쟁력을 확보하지 못하여 시장에서 도태되는 경우도 일반적
  - 누구나 창업 초기 단계에는 아이디어를 과시하지만, 정작 시장에 진출하면 예상치 못한 다양한 변수와 문제가 속출하는 것이 현실
  - 창업기업의 양적 증대만으로는 창업 정책의 효율성을 장담하기 어렵기 때문에 창업 기업의 육성과 스케일업(성장) 정책을 균형감 있게 추진하는 것이 필요

### 경제성장 효과와 일자리 창출에도 긍정적인 효과를 창출하는 스케일업 기업

- 창업 기업이 경제성장과 양질의 일자리 창출을 주도하기에는 제한적
  - 범부처 차원에서 청년실업, 성장률 저조 등 사회·경제적 문제 해결을 위해 창업 활성화에 총력을 기울이면서 2018년 기준 신설법인 수가 사상 처음으로 10만 개를 돌파하는 등 창업기업의 수가 양적으로 크게 증가

- 그러나 국내 창업기업의 10년 생존율은 8.2%에 불과<sup>1)</sup>하고, 5년차 생존율은 34.8%로 OECD 주요국 평균인 40.9%에 못 미치며 1천억 원 매출 달성까지도 평균 24.7년의 기간 소요
- 서울시 소재 스케일업 기업이 스타트업보다 평균 종사자 수, 매출액 등이 높은 것으로 조사
  - 서울시 소재 스케일업 기업 수는 4,418개로 스타트업 157,741개의 약 1/36 수준에 불과
  - 그러나 기업당 평균 종사자 수는 스케일업이 47명으로 스타트업의 8명보다 약 6배 많은 것으로 나타나, 스케일업 기업의 고용 효과가 스타트업보다 더 높은 것으로 조사
  - 경제성장 효과 측면에서 매출액과 수출액을 비교해보면, 스케일업이 스타트업보다 매출액은 25배, 수출액은 17배 높게 조사
    - 매출액: 스타트업 1,458백만 원 < 스케일업 36,360백만 원(2017년 기준)
    - 수출액: 스타트업 882천 달러 < 스케일업 2,227천 달러(2018년 기준)

[표 1] 서울시 스타트업과 스케일업 기업의 경제성장과 일자리 효과 비교

구분	스타트업(창업 기업)			스케일업(고성장기업)		
	2018년	2017년	2016년	2018년	2017년	2016년
① 사업체 수(개)	157,741	183,200	204,499	4,418	7,179	6,603
② 고용자 수(명, 개)						
- 평균 피보험자 수	8	7	7	47	49	51
- 분석 기업 수	36,659	41,231	45,850	4,418	7,179	6,603
③ 매출액(백만 원, 개)						
- 평균 매출액	-	1,458	1,360	-	36,360	42,197
- 분석 기업 수	-	58,224	68,374	-	6,404	5,875
④ 수출액(천 달러, 개)						
- 평균 수출액	882	801	755	2,227	2,210	2,236
- 분석 기업 수	7,661	4,902	5,063	762	1,194	1,141

주: 중소기업통합관리시스템(SIMS) 데이터 활용(※ 중소기업지원사업 참여 기업 기준)  
 자료: 중소벤처기업부 통계분석과, 2019. 6., 중소기업통합관리시스템(SIMS) 데이터

## Ⅰ 스케일업 지원에 있어 민간 원-원 전략을 구사하고 있는 선진국

**미국: 창업 기업의 스케일업에 민간의 전문성을 활용, 공공은 유효시장을 창출하는 역할 담당**

- 창업기업의 성장에 민간 액셀러레이터의 전문성을 활용
  - 2014년에 스케일업 정책을 수립한 미국은 성공한 선배 창업가의 노하우와 투자 재원을 기반으로 스타트업을 단기간 밀착 종합지원하는 액셀러레이터와 협업하여 스타트업의 스케일업을 지원

1) 김보경, 2015, IT벤처기업의 Death Valley 극복과 시사점, 국제무역연구원, p.2 재인용

- 액셀러레이터는 창업 초기 기업에 필요한 전문화된 보육(멘토링, 코칭 등)과 투자(시드머니 이상)를 통하여 스타트업의 실패율을 낮추고, 조기 사업 확장에 따른 리스크 예방에 도움을 주며, 단기에 성장 궤도에 오를 수 있도록 지원하는 역할을 수행
  - 액셀러레이터가 스타트업을 지원하면서 고용 및 창업생태계 활성화에 긍정적인 영향을 미치자 미국 중소기업청(SBA)은 액셀러레이터 육성지원 사업도 추진
- 공공은 창업기업에 유효시장을 제공함으로써 스케일업(성장)을 지원
    - 미국 연방조달청은 ‘스타트업 스프링보드(Startup Springboard)’를 도입하여 신규 기업이 정부 사업에 입찰하기 쉽도록 진입장벽을 낮춤(2016년 4월)
    - 뉴욕시는 공공조달시장에 신생 또는 벤처기업이 공급자 역할을 할 수 있도록 입찰 절차를 간소화하고, 스타트업이 참여할 수 있는 28조 원 규모의 ‘도심 지상 트램 프로젝트’를 추진
    - 그 밖에 뉴욕시는 5개년 시정부 공공조달 로드맵을 제시하여 창업기업이 유효소비시장을 예상하고 성장할 수 있도록 발판을 제공

## 영국: 성장가능성이 높은 기업을 선별하여 맞춤형 지원 정책 제공

- 스케일업 기업 육성을 위해 전문기관을 설립하고 맞춤형 정책 수립
  - 영국은 2014년 세계 최초로 스케일업 전문기관(Scaleup Institute)을 설립하여 인재 교육·양성, 리더십 역량 강화, 시장 접근성 제고, 자금 확충, 기반시설 구축 등의 지원 사업을 추진
  - 영국의 창업 클러스터인 테크 네이션에서는 성장가능성이 높은 소수의 기업을 대상으로 성장단계별(Rising Stars → Upscale → Future Fifty) 맞춤형 정책을 지원
  - 후기(Future Fifty) 단계에서는 2013년부터 매년 성장 잠재력이 높은 50개 핵심 스타트업을 선정하여 2년간 고성장 지원 프로그램을 운영하며, 50억 달러 VC(벤처투자자) 투자 유치, 런던증권거래소에 5개 기업 IPO(기업공개), 22건의 M&A(기업인수합병) 등 성과를 창출
- 런던시, 전문성을 보유한 민간 창업플레이어와 협업하여 액셀러레이팅 프로그램 운영
  - 2010년, 영국 정부가 카나리워프 일대를 핀테크 클러스터로 지정한 후 런던시와 카나리워프 그룹은 공동으로 핀테크 육성기관인 레벨39를 설립
  - 레벨39의 보육프로그램은 민간 창업플레이어인 카나리워프 그룹이 운영하며 스타트업의 성장에 필요한 투자자와 멘토를 연결(런던시는 사업에 직접 참여하는 것을 지양)
  - 레벨39가 제공하는 서비스를 받기 위해 입주한 기업은 적지 않은 임차료를 지불하지만 입주 기업에 제공되는 멘토링이나 홍보, 투자자 연결 등의 서비스 때문에 이곳에 입주를 기다리는 기업이 1천여 곳이 넘는 상태<sup>2)</sup>

2) 지수희, 2016. 11. 22., “[4차산업혁명] 런던을 주목해야 하는 이유…‘테크기업 집중육성’”, 한국경제TV, <https://news.v.daum.net/v/20161122103043201>(접속일자: 2019. 12. 16.)

## II. 서울시 창업지원정책 현황과 보완 방향

### I 서울시, 최근 창업 초기 기업의 스케일업 향한 첫발 내딛었지만 보완 필요

#### 2019년 ‘패스트트랙 7대 프로젝트’에서 창업 초기 기업의 스케일업을 향한 정책 첫 등장

- 최근까지 창업기업 육성에만 치중되어 있던 서울시 창업지원정책
  - 서울시 창업 정책은 1998년 서울산업진흥원 설립 이후 예비창업 및 창업 초기 단계의 기업을 발굴하는 데 초점이 맞춰져 있었고, 2014년까지도 창업 저변 확대를 위한 정책에 집중
  - 2015년 이후 서울시는 성장단계별 보육지원 사업을 시작으로 펀드 조성, 국내 창업생태계의 글로벌화 도모 등 기업의 스케일업(성장)에 관심을 가지기 시작했지만 여전히 창업기업의 육성에 더 많이 치중
    - 성장단계별 보육지원 사업도 단순히 ‘업력’(예비, 창업 3년 미만, 창업 3년 이상)에 따라 성장단계(예비, 초기, 성장)를 구분하여 지원
    - 업력 외 성장가능성 있는 기업을 선별하여 전략적으로 육성하겠다는 스케일업 관련 정책은 찾아보기 어려운 상태
    - 혁신성장펀드에서도 총 1조 2천억 원(5년간) 중 절반 이상(6,000억 원)이 창업펀드에 투자되고 있고, 스케일업 기업 투자는 제외
- 2019년 ‘패스트트랙 7대 프로젝트’에서 스케일업 지원 정책 등장
  - 2019년 서울시가 발표한 ‘패스트트랙 7대 프로젝트’에서 스케일업 기업의 상징인 유니콘 기업의 확대와 창업보육에서 민간 참여 도모, 신기술 창업의 패스트트랙을 위한 구체적인 전략이 제시되는 등 스케일업(성장)으로의 변화 기대

- i) 기술인재 1만 명 육성 ‘글로벌 인재 파이프라인’
- ii) 기술창업공간 1천 개 확충 ‘테크 스페이스 1000’
- iii) 창업기업 3천 개 성장단계별 자금지원 ‘전략성장 투자’
- iv) 민간 주도-공공 지원 ‘성장촉진 플랫폼’
- v) 아이디어의 신속한 제품화 ‘제품화 180’
- vi) 혁신기술제품의 실증 및 판로개척 ‘테스트베드 도시 서울’
- vii) 유망 창업기업 160개 해외진출 ‘글로벌 마켓’

## 서울시 창업지원정책을 스케일업까지 확대하기 위한 ‘패스트트랙 프로젝트’의 보완 방향

- 소프트웨어 측면에서 질적 제고 방안 고민 필요
  - ‘패스트트랙 프로젝트’는 그동안 양적 확대에 집중해온 서울시 창업 지원정책을 기반으로 글로벌 기업과 혁신적 경제모델의 배출에 집중해서 새로운 성장동력을 만들겠다는 계획
  - 스케일업 기업으로의 육성은 기업 운영, 투자 유치, 시장 진출, 마케팅 등 다방면에서 창업 단계보다 더 높은 전문성을 요구하기 때문에 지원 내용, 수준 및 방식의 업그레이드 필요
- 기존의 산업 자원들을 잘 활용하고 연계될 수 있도록 시스템 재구축 필요
  - 서울시 전역의 산업클러스터, 선배기업가와의 네트워크, 산업인프라 등 기존에 갖춰진 산업 자원들을 창업 초기 기업이 적극 활용하도록 하는 방안 마련 필요
- 서울시와 민간 창업플레이어가 서로 윈(win)-윈(win)할 수 있는 전략 마련
  - 공공과 민간은 추구하는 목표와 특성 차이가 분명하기 때문에 각각의 역할을 정립하고, 서로 윈(win)-윈(win)하는 방안 모색 필요
  - 역량을 보유한 민간 창업플레이어 중 공공의 지나친 간섭, 이벤트 동원, 행정업무 과다 등의 이유로 공공과의 협업을 어려워하는 경우가 다반사로 사업에 집중할 수 있도록 지원 필요
- 역량을 갖춘 국내 액셀러레이터 발굴·육성 필요
  - 전국에 액셀러레이터로 등록된 기관은 총 167개이며, 이 중 91개가 서울시에 위치
  - 그러나 기존 컨설팅 업체가 보육과 투자 여력이 없음에도 불구하고 액셀러레이터 등록 기준만 충족시켜 액셀러레이터로 활동하고 있는 경우가 많아 기업의 성장을 저해
  - 서울시가 플랫폼 역할을 하기 위해서는 보육, 투자, 코칭/멘토링이 가능한 역량 있는 민간 창업플레이어 선별과 육성이 필요
- 테스트베드 사업과 스케일업 정책 간 실효성 향상을 위한 노력 필요
  - 테스트베드 도시 서울 정책이 실효성을 거두려면 서울시가 혁신기업의 유효시장을 창출해주는 정책이 필요하며, 이를 위해서는 중앙정부와 연계하여 지방계약법의 개정이 필요
  - 장기적인 관점에서는 소규모의 실증사업만을 지원하기보다는 규모 있는 재정사업에 기술력을 보유하고 성장가능성이 높은 스타트업들을 참여시키는 것도 중요

## Ⅰ 창업이 아닌 스케일업을 지향하도록 창업지원시설 역량 제고 필요

### 성장가능성이 높은 창업 초기 기업의 니즈를 파악하고 전략적으로 지원할 수 있는 시설 필요

- 서울시 창업지원시설 총 44곳
  - 서울시는 창업기업 입주공간 제공 및 교육·사업화 지원 프로그램을 제공하기 위해 창업지원시설 44곳을 운영 중으로, 그 중 창업기업 입주공간 제공 및 교육·사업화 지원 프로그램을 제공하는 창업보육기관은 총 27개소
  - 그 외 창업상담, 인적네트워크 구축, 각종 창업정보 및 교육을 제공하는 창업정보 교류공간(창업카페·꿈터 등) 10개소, 시제품제작소 7개소가 운영 중



자료: 서울창업허브 홈페이지

[그림 1] 서울시 창업지원시설 44개 위치도

- 성장가능성이 높은 기업을 전략적으로 선별하고 지원할 수 있는 창업보육기관 부재
  - 창업보육기관 27곳의 지원대상을 살펴보면, 예비창업 및 창업초기 기업을 지원하는 곳이 대부분으로 스케일업을 전담하는 조직은 없는 상태
  - 성장기업까지 지원하는 곳도 있지만 업력을 기준으로 창업 3년 이상의 기업인 ‘성장’기업을 대상으로 하고 있을 뿐 실제 성장가능성이 높은 기업을 지원하는지는 의문
  - 창업지원시설의 주요 사업은 예비창업 및 창업초기 기업을 대상으로 입주공간을 제공하는 것으로, 하드웨어 중심의 사업으로 인해 지원 프로그램은 대동소이
  - 창업을 위한 자원이 창업기업의 양적 성장에 집중된 상태로 창업초기 기업의 스케일업을 위해서는 창업보육기관의 체질 개선이 필요할 것으로 판단

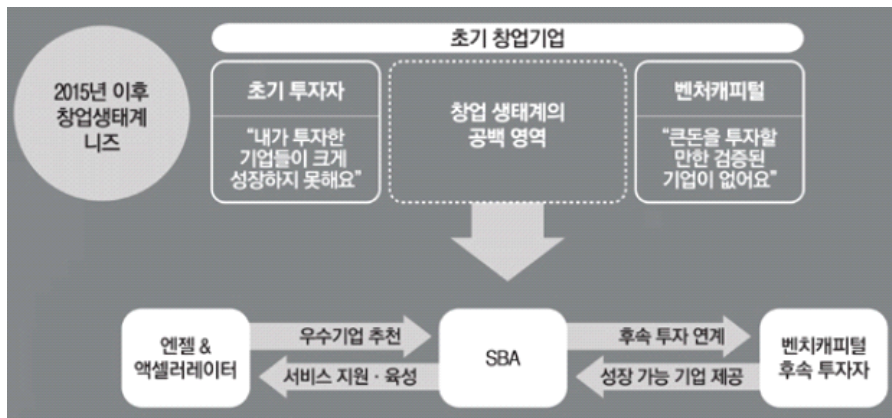
- 기관마다 운영 및 관리 주체가 다르고, 협업 시스템도 부재하여 사소한 정보 공유조차 어려운 상황
  - 운영주체는 경제진흥본부, 여성가족정책실, 도시재생본부, 정보기획관, 혁신기획관 등
  - 관리주체는 서울산업진흥원, 한국기술벤처재단, 광운대 산학협력단, 한국과학기술원, 서울디지털재단, 디자인재단, 르호봇비즈니스인큐베이터, 송실대학교, 연세대학교 등
  - 운영방식은 직영, 위탁, 출연, 보조 등으로 구분되어 있는 등 협업이 어려운 실정
  
- 스케일업을 지원하려면 자격증이 아닌 창업 경험이 있는 경험자의 전문성 필요
  - 시설마다 보육 전문 인력인 매니저를 고용하여 상품 및 경영기술 지원, 행정 등 컨설팅/멘토링 사업을 지원하고 있지만 예비창업, 초기창업과 특성이 다른 스케일업 기업을 지원하기에 적합한지는 의문

### Ⅲ. 서울시 스케일업 지원정책 개선을 위한 사례 분석

#### Ⅰ 사례1: SBA 액셀러레이팅센터, 형식적 지원 아닌 창업플레이어 니즈 발굴

형식적 지원에서 벗어나 창업플레이어의 니즈를 파악하여 창업 초기 기업의 스케일업을 지원

- 투자 생태계 공백 영역 브릿지 사업 발굴
  - 2016년 SBA(서울산업진흥원) 액셀러레이팅 사업 기획 당시 정부 및 지자체의 창업 자금 지원은 보조금 또는 용자에 국한되어 있었던 시기로 초기기업에 대한 ‘투자’ 생태계 활성화 정책이 필요했던 상황
  - SBA 액셀러레이팅센터는 엔젤투자자 및 민간 액셀러레이터가 시드(Seed) 투자를 한 초기 창업기업이 우수창업기업으로 성장해 VC 투자를 받을 수 있도록 투자 생태계 부문에서 ‘브릿지’ 역할을 함으로써 창업 초기 기업이 스케일업을 할 수 있는 여력을 제공
  - SBA 액셀러레이팅센터의 투자 사업은 직접투자와 간접투자(펀드 출자)로 구분되며, 직접 투자로는 2016~2018년 동안 85개사에 112억 원을 투자했고, SBA 조성펀드(간접 투자)는 2015~2018년 동안 292억 원을 출자하여 26개 펀드에 5,905억 원을 조성하여 지원



자료: 서찬동 외 5인, 2017.12.28., “창업지원 패러다임을 확 바꾼 ‘SBA 액셀러레이팅센터’”, 매일경제

[그림 2] 창업생태계 니즈 및 SBA 액셀러레이팅센터 역할

- 공공 주도가 아닌 민관협치 지원체계를 도입
  - 기존 공공의 사업 지원 방식은 공공이 지원할 대상을 직접 선정하고, 그 기업을 직접 지원하는 형태
  - 액셀러레이팅센터는 기존 방식에서 탈피하여 민관협치로 창업지원체계를 재설계하여 운영함에 따라 창업팀 선정에 있어서도 엔젤투자자와 액셀러레이터들의 의견 수용

## 투자 생태계의 공백 영역을 잘 보완했다고 평가받는 SBA 액셀러레이팅센터

- 폭넓은 네트워크 구축, 민간 창업플레이어들과의 유기적인 관계가 스케일업의 밑거름으로 작용
  - 투자 생태계 공백 영역 브릿지 사업, 민관협치 지원체계 등은 폭넓은 투자자 네트워크를 구축하고, 후속 투자를 유치하며 민간 창업플레이어들과 유기적인 관계를 형성하는 데 일조
    - 국내 창업초기단계 투자기관(VC, 엔젤투자자, 액셀러레이터) 190개사 중 152개사<sup>3)</sup>(약 270명의 민간투자자, 약 80%)와 협력 중
    - SBA 투자기업 중 41%(35개사, 누적)가 Series A 투자 유치
    - 'SBA 액셀러레이팅' 브랜드로 초기 투자 VC 네트워크의 90%를 확보하고 있으며, 민간 투자연계 프로그램을 통해 300억 원 수준의 후속 투자 연계
  - SBA 액셀러레이팅센터는 브랜드 시행 3년 만에 창업자가 뽑은 스타트업 활동 지원에 가장 적극적인 정부기관 2위로 선정<sup>4)</sup>되었고, 투자 생태계의 공백 영역을 잘 보완하고 있다는 평가

## ■ 사례2: 인터비즈, 시장 진출 기업 대상으로 경영 활동에 초점 맞춰 스케일업 지원

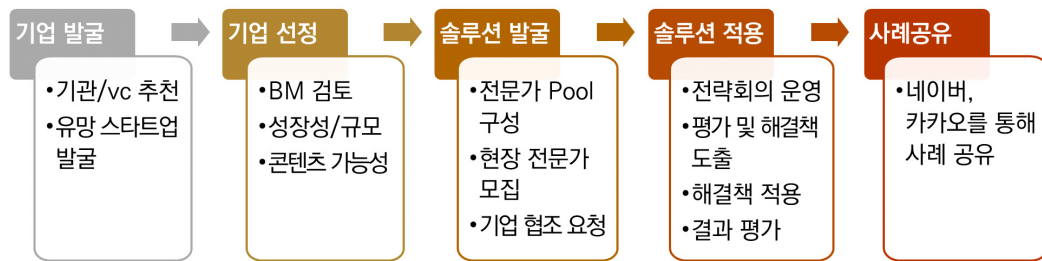
### 시장 진출 경험 있는 기업 대상으로 경영 활동 솔루션을 밀착 지원하는 '스케일업 코리아 프로젝트'

- '자금' 아닌 기업 맞춤형 '경영 활동'을 밀착 지원하는 인터비즈의 '스케일업 코리아 프로젝트'
  - 사업화의 기반을 마련한 기업이라고 할지라도 기업 운영 과정에서 다양한 문제(예. 수익 모델, 시장 진입 전략, 마케팅, 영업, 판매, 재무, 회계, 조직운영, 인사, 평가 등)에 봉착하게 되는 것이 일반적이며, 경쟁으로 말미암아 성장에 속도를 내지 못하는 경우도 다반사
  - 인터비즈의 '스케일업 코리아 프로젝트'는 '자금'이 아닌 성장에 필요한 경영 지식 및 마케팅 분야를 전문가들이 밀착 지원하는 프로그램으로 2018년부터 성장가능성이 높은 기업을 선별하여 스케일업을 지원
  - 특히, 기업이 스케일업 과정에서 당면한 문제와 해결 과정을 콘텐츠로 담아 연재 방식으로 국내 최대 포털 사이트에 노출시킴으로써 기업을 홍보할 수 있는 기회도 마련
- 제품/서비스를 상품화하여 시장에 출시한 기업만을 선별하여 장기간 집중 지원
  - '스케일업 코리아 프로젝트'에서는 시장 경험이 없는 아이디어 수준의 창업 기업은 선발 과정에서 배제
  - 국내외 시장에 제품/서비스를 출시한 기업 또는 매출이 발생하고 있으나 고속 성장에 어려움을 겪는 기업을 대상으로만 사업 진행

3) 협력 중인 투자기관 152개사는 SBA 액셀러레이팅 사업에 기업을 1회 이상 추천한 기관 수

4) 스타트업 얼라이언스, 2018.10, 스타트업 트렌드 리포트 2018

- 누구나 사업화 아이디어는 가질 수 있지만 그것을 상품화하여 시장에 출시하는 것은 매우 어려운 과정으로, 시장 진출 여부가 기업이 정신과 기업의 성장에 큰 영향을 미치기 때문
- 경영 솔루션을 지원하는 기간은 1년 단위로, 미디어에도 기업당 10회 이상 콘텐츠를 게재함으로써 일회성의 이벤트가 아닌 실질적인 도움을 주고자 노력





[그림 3] 2018년 스케일업 코리아 프로젝트 진행 절차

- 미디어 노출로 참여 기업의 홍보와 더불어 스케일업 사례를 공유하는 효과 기대
  - 스케일업 코리아 프로젝트의 참여 기업은 생생한 사례를 제공하는 대신에 ‘네이버 비즈니스 판’ 독자들에게 자사 브랜드와 비즈니스를 알릴 수 있는 기회를 확보
    - ‘네이버 비즈니스 판’은 약 200만 명 정도의 구독자를 보유한 국내 최대의 경영 지식 정보 플랫폼이며, 열독자는 CEO, 임원, 팀장 등 주요 의사 결정자인 것으로 조사
    - 대기업, 중견기업 등 제품/서비스/기술 수요자에게 참여 기업을 소개하는 효과가 발생함에 따라 실제 수요자 연결로 사업 확장에 도움
  - 프로젝트 참여 기업과 유사한 경영 과제를 겪고 있는 창업 기업에 사례 중심의 경영 지식을 공유함으로써 문제를 해결하는 데 도움을 주고, 스케일업 문화를 전파하는 데도 기여
  - 기업 경영의 솔루션을 제공하는 참여 전문가들은 자신의 전문성과 브랜드를 홍보

### 매출액과 종사자 수 증가 등 실질적인 효과로 이어지고 있는 프로젝트 참여 기업

- 고객과 매출액 증가 외 대기업과 협력 관계, 투자 유치, 사업 확대 등의 성과 창출
  - 2018년 스케일업 코리아 프로젝트에 참여한 2개 기업의 경우, 매출액과 종사원 수 증가와 함께 대기업과 협력 관계도 발생하는 등 브랜드 마케팅 영업에서 실질적인 효과 경험
  - 2019년 참여 기업들의 경우 당시 투자 유치, 사업 확대 등의 성과가 발생
    - 피플카: 네이버 노출 후 렌터카 제휴 확대, 기업용 차량 공유 서비스 런칭, 투자 유치 진행
    - 더코더: 글로벌 스포츠 기업 A사의 운동화를 OEM 생산하는 국내 중견기업 P사와 스마트 팩토리 시범 사업 협의 중(네이버 기사를 보고 중견기업 P사가 연락해 와서 사업 협의 진행)
    - 비주얼캠프: 스케일업 프로젝트팀이 2019년 9월 중국 최대 화상영어교육 회사인 VIPKID에 비주얼캠프를 소개하고 시선 추적 기술 도입 방안에 관한 협의 진행 중. 기술 기업의 PR 전략에 대해 프로젝트를 진행 중

[표 2] 인터뷰즈 '2018년 스케일업 코리아' 주요 성과

2018년 참여 기업		참여 전(2018 전반기)	참여 후(2019 전반기)
위키박스 	매출액	2억 원	15억 원
	종사자 수	5명	16명
	거래처	레퍼런스 협약만 수행	- KT, CJ헬로, 현대백화점, SKT, 우정사업본부 등 건설 유통 공공기관 다수
	비즈니스	사업 구상 단계	- 세탁, 수선, 세차, 정비 등 생활 서비스 플랫폼 개설 - 삼성, 현대, LG, 한진, CJ 등 대기업 계열사와 신규 사업 협의
달리셔스 	매출액	3억 원	6억 원
	종사자 수	8명	15명(LG아워홈 상무 영입)
	거래처	개인	공유오피스, 롯데쇼핑, 넷플릭스에 정기 서비스 공급
	비즈니스	개인 대상 케이터링 중개 사업	- 투자유치 진행 중(35억 원) - GS리테일, SG다인힐 등 대규모 공급처 확보 - 현대카드, GS타워 등 주요 오피스에 픽업 존 개설

### ■ 사례3 : 중소벤처기업부의 팁스, 생계형 지원 아닌 기술형 창업 맞춤형 제공

#### 민간투자자와 정부의 R&D·사업화 지원을 연계해 기술인력의 창업 활성화 및 유망 기술기업 육성

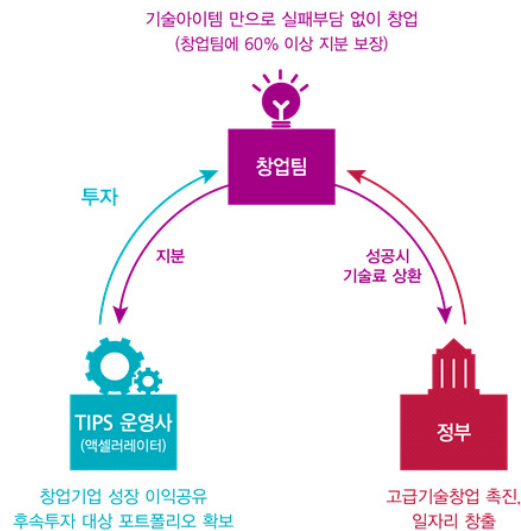
- 국내 기술창업의 문제점을 개선하기 위해 이스라엘 팁(TIP)을 벤치마킹
  - 팁스(Tech Incubator Program for Startup Korea, TIPS) 이전, 정부의 지원사업은 정부가 주도적으로 다수의 기업을 평가·선별하는 구조를 통해 단기성 소액 자금을 지원하거나 공공이 운영하는 창업보육시설에서 관리
  - 정교하지 못한 선발 과정으로 뿌리기식 지원과 함께 좀비기업을 양성한다는 비판이 제기되었고, 지원기업의 사업화 성공률이 20%대에 머무는 등 사업의 성과가 미흡
  - 정부사업 구조의 개편이 필요해짐에 따라 중소벤처기업부는 2012년부터 이스라엘의 팁(TIP)을 벤치마킹하여 민간투자자가 주도하는 방식의 지원방식을 도입
- 단기성 소액 지원이 아닌 민간투자자와 연계해 정부 지원을 극대화하여 시드 단계 창업환경 조성에 기여
  - 팁스의 지원 내용을 살펴보면, 정부(중기부를 포함한 사업수행기관 전체 통칭)는 매년 투자 역량, 보육역량, 보육공간을 구비한 운영사(사업기간 3+3년)를 선정하는 대신 운영사는 자율적 방식으로 창업팀을 발굴
  - 선발된 창업팀에 운영사의 엔젤투자 1~2억 원과 정부의 기술개발자금 최대 5억 원, 창업 사업화·해외마케팅 각각 최대 1억 원을 매칭 지원하고, 희망 시 엔젤투자매칭펀드를 최대 2억 원까지 추가 연계 지원

- 창업팀은 인큐베이터에서 2~3년간 운영사의 멘토링, 보육을 받을 수 있으며, 보육 기간 종료 후 정부는 성공기준(6가지) 달성 여부를 확인
  - 성공기준은 ① 후속투자 유치(20억 원 규모), ② M&A(10억 원 이상), ③ 매출(10억 원 이상), ④ 고용(20인 이상), ⑤ 수출(50만 달러 이상), ⑥ IPO 등
- 성공 졸업기업을 대상으로 포스트팁스(Post-TIPS) 신청 기회를 부여하고 있는데, 선정된 창업팀에게는 최대 5억 원의 추가 사업화 자금을 지원하면서 스케일업을 지원

인큐베이터 운영사 선정	창업팀 선정	보육/멘토링	졸업/후속투자
- 공개경쟁 입찰방식 · 사업자 선정: 5~10개(매년) - 액셀러레이터 주도 (법인엔젤, 재단, 초기VC 등) - 운영 기간: 6년(3+3년)	- 기술 창업팀 선정 · 1차: 운영사(인큐베이터) 자체 심사(1.2~1.5 배수) · 2차: 정부심사(1 배수) · 수시(연 7회 내외) 계속 선정	- 보육 기간: 2+1년 - 투자 지원 · 운영사: 1~2억원 내외 (창업팀 지분 60% 이상, 운영사 지분 30% 이하) · 정부: R&D 지원(5억 원) - 마이리스트 관리, 적극적 멘토링, 엔젤 투자	- 후속 투자 약 21억 원 이상, M&A 연계, IPO(코넥스 포함), 연 매출 10억 원 이상, 연 수출 50만 불 이상, 상시 근로자 20명 이상 - 성공 시 기술료 상환 - 포스트팁스 등 후속지원 연계

[그림 4] TIPS의 운영 프로세스

- 창업팀-민간 운영사-공공이 서로 윈(win)-윈(win)할 수 있도록 합리적으로 설계
  - 창업팀은 대출·용자가 아닌 투자와 연계된 방식을 통해 초기 사업에 필요한 개발·사업화 자금을 충분히 확보하여 창업실패에 대한 부담을 줄이고, 정부 보조를 통해 초기 창업자의 지분을 보장받을 수 있도록 설계
  - 민간 운영사는 정부자금과 연계하여 초기기업 투자에 높은 리스크를 정부와 분담함으로써 공격적인 투자와 함께 다양한 포트폴리오의 구성을 가능하게 하며, 투자회수 가능성을 제고
  - 정부는 민간의 선별·보육역량을 활용하여 유망한 창업팀을 선발·지원하고, 창업 촉진과 일자리 창출 등 사업의 성과 및 효율성을 증대할 수 있도록 지원



[그림 5] 팁스의 특징과 인센티브 구조

## 팁스, 정부 지원사업의 새로운 패러다임을 제시하는 정책적 성과를 도출

- 정부지원금 대비 4배 수준의 후속 투자를 유치
  - TIPS에 선정된 804개(2018년 8월 말 기준) 창업팀에 대한 운영사의 엔젤투자 1,676억 원 (팀당 평균 2억 원), 정부 자금 3,904억 원을 지원
  - 그 결과, 지원기업 중 367개 팀이 벤처투자자, 대기업 등으로부터 1조 5,936억 원의 후속 투자를 유치(정부지원금 대비 4배 수준)
  - 지원 후 1년 경과팀을 기준(679개)으로 54%의 창업팀이 시리즈 A에 해당하는 벤처투자자의 투자를 유치하는 등 팀스가 스타트업이 죽음의 계곡(Valley of Death)을 극복하는 데 마중물 역할 담당
- 2019년 기준, 14개 기업 엑시트 성과 창출
  - 2개 팀이 IPO(기업공개), 12개 팀이 대기업 등으로 M&A(인수합병)되면서 엑시트(Exit)
  - 이 사례 대부분이 업력 1~5년 이내에 이루어진 성과로, 기술기업의 빠른 성장과 엔젤투자자의 성공적 투자회수에 대한 가능성을 제시
- 높은 일자리 창출 효과와 우수한 생존율
  - TIPS 선정 2년 후, 신규고용은 창업팀당 평균 10명으로 크게 증가<sup>5)</sup>하였으며, 최근까지 선정한 기업을 대상으로 할 때, 기업당 평균 5.6명<sup>6)</sup>의 신규고용이 발생한 것으로 조사<sup>7)</sup>
  - 생존율의 경우, 2019년 8월 말 기준 전체 생존율이 98.8%(중단과제 및 휴폐업 기업이 10 개사)로 일반 창업지원기업의 1년 생존율 89.4%<sup>8)</sup>보다도 높은 수준
- 정부 및 지자체의 지원사업을 팀스식으로 전환·확대 및 팀스타운 설립
  - 팀스로 입증된 민간을 활용한 선별·보육방식의 우수성으로 정부 및 지자체의 지원사업을 팀스식으로 전환·확대하는 것을 발표
  - 2015년에 중소벤처기업부와 팀스 운영사가 공동으로 강남 일대에 팀스타운을 설립하여 참여팀들에게 공간(인프라)을 임대해줌으로써 교육·멘토링·후속지원과 같은 육성 프로그램의 상시적 지원 및 지원기업과의 교류가 용이하도록 접근

5) '13년~'17년 선정기업 417개 기준, 2년 후 신규고용, 2019 TIPS 운영사 사업설명회 자료

6) 중소벤처기업부, 2019, '13년~'18년 선정기업 665개사 대상 평균 신규채용 규모

7) 전체 기업당 평균 신규고용 규모가 상대적으로 낮게 나타나는 것은 최근 2년간 신규 창업팀 선정 규모가 확대되면서 아직 지원기간이 종료되지 않은 창업팀의 신규고용 효과가 반영되지 않았기 때문임

8) 중소벤처기업부, 2019, '창업지원기업, 5년 후 생존율 일반창업기업보다 두 배 높아'

## IV. 서울시 스케일업 정책 지원 방향

### I 역량 있는 민간과 협력을 기반으로 스케일업 육성을 위한 환경 구축 필요

#### 서울시 창업인프라 역량 제고, 스케일업 프로그램 운영, 국내외 시장 확대 등 스케일업 발판 마련

- 서울시 기존 창업지원시설의 스케일업 기능 강화
  - 스타트업과 스케일업 기업을 육성하기 위한 접근 방법은 상이하므로 기존의 창업지원 시설을 재편하여 스케일업을 전담 지원할 수 있는 조직을 운영
  - 서울시 창업지원시설별 특성을 고려하여 산업별 클러스터와 연계(특화, 비특화), 창업지원 시설의 역할 체계화 및 기능 강화, 창업지원시설의 운영 방안 등을 마련
- 서울형 ‘스케일업 프로그램’ 운영
  - 기업이 정신 제고, 성공스토리 개발 및 전파·공유를 위해 민간의 스케일업 프로젝트를 서울시가 지원하여 확대·개편 운영
- 글로벌 시장 진출 확대 강화
  - 서울시 경제정책실 내 서울시-국가별 주한 대사관과의 상시 협조 체제를 구축하여 국내 기업을 해외에 적극적으로 홍보할 수 있는 기회 마련
  - 도시 간 협력 플랫폼 구축과 스케일업 교환 프로그램 운영
- 유효시장으로 공공조달시장 활용 방안 모색
  - 최근 정부가 발표한 ‘혁신지향적 공공조달 방안’의 패스트트랙 정책을 기반으로 장단기적인 구매 계획 수립

#### 주요 추진전략

주요 과제	추진전략
서울시 창업지원시설의 스케일업 기능 강화	- 기존 서울시 초기보육형 창업지원시설을 성장선진형으로 기능 강화 - 산업클러스터와 창업지원시설 간 연계를 위해 ‘특화’와 ‘비특화’로 재편하여 업종별 맞춤 스케일업 지원 집중
서울형 ‘스케일업 프로그램’ 운영	- 민간의 스케일업 프로젝트를 서울시가 지원하여 확대·개편 운영
글로벌 시장 진출 확대 강화	- 서울시 경제정책실 내 서울시-국가별 주한 대사관과의 상시 협조 체제 구축 - 도시 간 협력 플랫폼 구축과 스케일업 교환 프로그램 운영
유효시장으로 공공조달시장 활용방안 모색	- 현행 공공조달 제도를 활용하여 유효시장을 창출하고, 중·장기적으로는 제도개선 병행

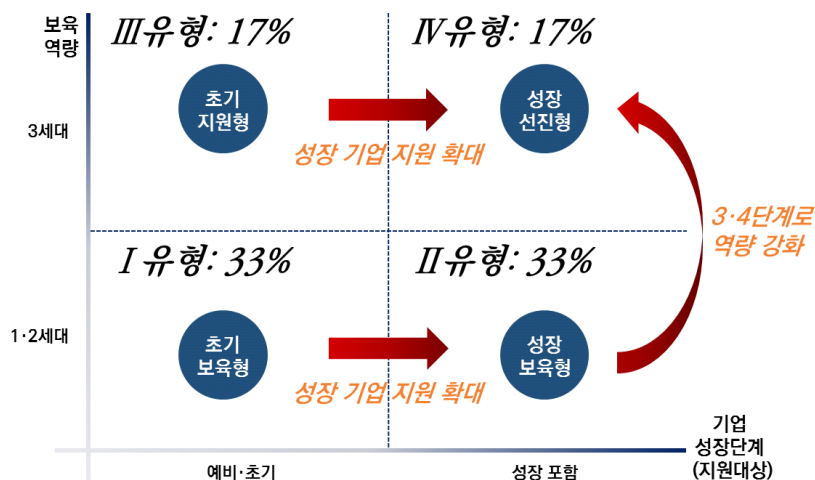
# I 서울시 창업지원시설의 스케일업 기능 강화

## 기존 서울시 초기보육형 창업지원시설을 성장선진형으로 기능 강화

- 서울시 창업지원시설 18개 중 3개소만이 성장선진형 유형에 해당
  - 미국창업보육센터협회(이하 'NBIA')는 창업보육모델의 발전단계를 총 4세대로 제시
  - 창업보육모델의 발전단계를 응용하여 서울시 창업지원시설 18개소의 발전단계를 평가
    - 서울시 창업지원시설은 총 44개지만 정보교류공간 10개, 시제품제작소 7개, 여성 특화 시설 6개, 자료 불충분 3개소는 발전단계 분석에서 제외
  - 평가 결과, 4개 유형 중에서 높은 수준의 보육역량을 가졌다고 할 수 있는 'IV유형. 성장선진형'에 해당하는 창업지원시설은 3개소에 불과, 나머지 창업지원시설은 예비·초기 단계의 기업만을 대상으로 지원이 가능하거나 스케일업 측면의 보육역량 한계 노출
  - 서울시 창업지원시설의 스케일업 기능 강화를 위해서는 성장선진형 또는 보육역량을 4세대로까지 끌어올리는 방향으로 접근하는 것 필요
    - 'I 유형. 초기보육형'과 'III유형. 초기지원형': 성장 기업 지원을 확대하는 방향으로 접근
    - 'I 유형. 초기보육형'과 'II유형. 초기지원형': 운영 역량 강화

[표 3] 서울시 창업지원시설 유형 분류 결과

구분	1·2세대	3세대	합계
예비·초기 단계	I 유형. 초기보육형 / 6(33%)	III 유형. 초기지원형 / 3(17%)	9(50%)
	서울글로벌창업센터, 서울창업디딤터, 청년창업꿈터, 서울글로벌센터, 강남 글로벌비즈니스센터, A-센터/산학협력센터	양재R&CD혁신허브, 서울바이오허브, 서울게임콘텐츠센터	
성장 단계	II 유형. 성장보육형 / 6(33%)	IV 유형. 성장선진형 / 3(17%)	9(50%)
	서울창업허브, 성수IT종합센터, 서울핀테크랩, 서울엠티비즈니스센터, 서울먹거리창업센터, 신기술창업센터	서울창업성장센터, DMC 첨단산업센터, A센터(강남점)	
합계	12(66%)	6(33%)	18(100%)



자료: (기업성장단계) 서울연구원 자체조사; (보육역량) 서울산업진흥원, 2019, 내부자료

## 산업클러스터와 창업지원시설 간 연계 위해 ‘특화’와 ‘비특화’로 재편, 업종별 맞춤 스케일업 지원 집중

- 산업별 거점에 해당하고 보육기능에 있어서 성장선진형으로 발전이 필요한 곳을 ‘특화’로 지정
  - 서울시 산업별 거점에 형성되어 있는 곳은 ‘특화’로 지정하여 지역의 특화산업을 고려한 창업 초기 기업의 스케일업을 지원하되, 업력이 아닌 성장가능성을 면밀히 검토하여 지원
  - 특화 지역에 소재하고 있는 창업지원시설 중 각 지역의 거점 역할을 담당하는 시설을 핵심 시설로 지정하고, 나머지는 네트워크 시설들로 거점 시설의 보조 역할을 담당하도록 조정
  - 특화 지역에 소재하고 있는 창업지원시설은 민간의 전문성을 활용하여 산업별 성장가능성이 높은 소수의 기업을 대상으로 액셀러레이팅, 스케일업 프로그램 등을 운영할 수 있도록 설계
- 산업별 거점 미형성 또는 다양한 업종이 혼재한 지역은 ‘비특화’로 구분
  - 비특화 창업지원시설로는 서울창업허브, A센터(강남점), 서울먹거리창업센터, 신기술창업센터, 서울글로벌센터 등이 해당
  - 서울시 창업지원정책을 수행(허브 역할 담당)하는 대표 기관인 서울창업허브는 산업별 거점이 형성되어 있지 않은 지역에 위치하고 있고, 서울시와 업무상 전략적인 관계를 구축하고 있어 비특화로 지정
  - 전 산업에 걸쳐 창업이 가장 활발하게 발생하는 강남 도심지 일대에 위치한 A센터(강남점)도 비특화로 지정

[표 4] 서울시 창업보육시설의 스케일업 기능 활성화를 위한 재편 방안

구분	산업 거점	산업거점별 핵심 및 네트워크 시설 구분	
		핵심 시설	네트워크 시설
특 화	여의도(금융)	서울핀테크랩	-
	홍릉바이오허브(바이오)	바이오허브	서울창업성장센터, 서울창업디딤터
	G밸리산업단지(IoT)	-	-
	양재R&D혁신지구 (R&D: AI, 빅데이터 등 첨단산업)	양재R&CD혁신허브	-
	마곡산업단지(R&D: 첨단 융복합)	-	-
	DMC(AR/VR)	DMC 첨단산업센터	서울게임콘텐츠센터
	남산(애니메이션, 콘텐츠)	애니메이션센터	-
	동대문(패션, 디자인)	패션창작스튜디오	-
비 특 화	업종 미제한	성수IT종합센터(HW) 서울앰비즈니스센터(SW)	-
		서울창업허브	청년창업꿈터
		A센터(강남점)	-
		서울먹거리창업센터	-
		신기술창업센터	-
	서울글로벌센터	서울글로벌창업센터, 강남글로벌비즈니스센터	

- 재편 후, 민간 액셀러레이터에게 운영 일임 및 성과 중심의 평가지표를 마련해 효율적 운영 추구
  - 창업허브를 제외한 창업지원시설은 창업 초기 기업의 스케일업에 전문성을 보유한 민간 액셀러레이터가 위탁 운영하되, 서울시는 역량 있는 액셀러레이터를 선정하는 것이 중요
  - 민간 액셀러레이터 선정에 있어서는 액셀러레이터의 투자 및 보육역량 검토와 더불어 액셀러레이터의 자율권 보장, 성과평가 시스템, 인센티브 제도 등에 대해 고려 필요
    - 민간 액셀러레이터의 '투자역량' 기준: △ 투자 기업 포트폴리오 최소 5~10개 보유, △ 최소 투자금액 설정. 신생 액셀러레이터에게는 보육기업에 대한 투자 약속서 작성 고려
    - 자율권: △ 보육기업 선정 자율권, △ 지원금 규모(팁스 10억 원/기업당 수준), △ 공간 사용권(최소 3년 이상) 및 운영권(보육기업의 성장에 따라 유연한 공간 활용 필요), △ 보육 기업의 피벗 가능성 염두, △ 수익프로그램 운영 가능성 등을 고려
  - 고용 증가율, 매출 발생 여부 등을 평가지표로 활용하여 3년마다 창업지원시설 및 운영사를 평가하고, 결과에 따라 인센티브와 페널티를 적용
    - 법인 설립, 시제품 완성 등 기술개발 완료와 관련되어 비교적 달성이 용이한 기준이 아닌 사업화 성공을 통한 지원기업의 실제적 성장과 관련된 지표로의 전환이 필요
    - 성과 우수 운영사에게는 인센티브(컨설팅 전문가 고용, 행사 개최 비용 등 간접비 확대 지원, 기업 선발권 확대 등)를 지급하고, 성과 미충족의 경우에는 운영 제외 페널티 제도 적용

## Ⅰ 서울형 '스케일업 프로그램' 운영

### 민간의 스케일업 프로젝트를 서울시가 지원하여 확대·개편 운영

- 스케일업 프로그램, '자금, 공간' 지원에서 벗어나 '경영 솔루션' 지원도 중요
  - 스케일업 프로그램은 성장 가능성이 있는 소수의 창업 기업을 선별하여 '자금, 공간' 지원이 아닌 경영에 실질적인 도움이 될 수 있는 '멘토/컨설팅'을 1년 이상 장기간 밀착 지원하는 기업 성장 프로그램
  - 스케일업 프로그램의 세부 내용을 살펴보면, '성장가능성이 있는 소수 기업 선별 → 선별된 기업의 비즈니스 모델 분석 → 창업 기업이 성장 과정에서 마주하는 과제 도출 → 기업-경영 전문가 매칭 → 기업이 성장 과정에서 겪는 문제를 해결하는 과정을 콘텐츠로 제작 → 미디어(예. 네이버 비즈니스 판)에 연재 → 유사한 문제를 가진 기업에 문제 해결 실마리를 제공'하는 방식으로 운영
  - 기업의 문제를 진단하고, 전문가와 해결방안을 마련하는 과정을 콘텐츠로 제작하여 미디어에 노출

- 민간이 주도하고, 공공이 지원하는 ‘성장 촉진 플랫폼’ 모델 구현
  - 서울형 ‘스케일업 프로그램’은 민간에서 검증된 프로그램과 이미 구축된 스케일업 전문가/투자 네트워크를 활용함으로써 창업 정책의 효과를 조기에 구현
    - 관련 사례: (주)인터비즈 ‘스케일업 코리아 프로젝트’
  - 서울형 ‘스케일업 프로그램’은 기존 민간의 프로그램을 기본 모델로 하고 서울시의 지원 하에 오디션, 페스티벌 등을 가미하여 확대 개편 운영

## I 글로벌 시장 진출 확대 강화

### 서울시 경제정책실 내 서울시-국가별 주한 대사관과의 상시 협조 체제 구축

- 국내 기업과 해외 대기업을 잇는(Meetup) 기회를 창출하는 데 대사관의 역할이 중요
  - 최근 사우디 국영기업이자 세계 최대 석유 기업인 아람코 기업의 임직원이 한국의 벤처 지원 시스템 벤치마킹과 투자 대상 물색을 위하여 한국을 방문
  - 당시 투자 대상 물색을 위해 대사관의 협조를 받아 팁스를 방문하는 등 해외 스타트업을 발굴하는 데 있어 주재 대사관의 네트워크를 활용하는 경우 증가
- 서울시 경제정책실 내 각국 대사관과의 경제산업 협력 업무를 전담할 수 있는 조직 신설
  - 서울시와 국가별 주한 대사관과의 네트워크 형성 및 상시 협조 체계를 구축하여 서울시 스타트업과 해외 대기업을 만날 수 있는 기회를 확대하는 것도 글로벌 시장으로의 진출 가능성을 높이는 데 효율적
  - 현 경제정책실 내 각국 대사관과의 경제산업 네트워킹, 대외 경제산업 협력 업무를 전담할 수 있는 조직을 신설하여 대외 협력 관계를 강화
    - 서울시는 국제행사 업무 지원, 기후환경정책 등 소수 업무에 한해서만 각국 대사관들과 업무 협력이 이루어지고 있고 경제산업 분야는 없는 상태

### 도시 간 협력 플랫폼 구축과 스케일업 교환 프로그램 운영

- 스타트업 및 스케일업을 위한 도시 간 협력 얼라이언스를 구축하여 협력을 도모
  - 연맹을 구축한 도시별로 기업 교환 육성 프로그램을 마련하고, 도시별 기업을 교환하여 지원함으로써 기업이 해외 현지에서 빠르게 정착할 수 있도록 하는 것이 목적
  - 연맹에 가입한 양 도시의 스타트업이 각각의 도시에서 일정 기간 체류 및 생활하면서 서로의 창업생태계를 경험할 수 있도록 지원

- 교환 프로그램에 참여하는 도시는 도시 차원에서 참여 기업에 현지 공간 및 네트워크, 투자 유치, 현지 시장 진출 등이 원활하게 이뤄질 수 있도록 협력

## Ⅰ 유효시장으로 공공조달시장 활용방안 모색

### 현행 공공조달 제도를 활용하여 유효시장을 창출하고, 중·장기적으로는 제도개선 병행

- 단기적으로 지방계약법에서 허용하는 범위 내에서 서울시 자체 구매 프로그램을 운영
  - 서울시 창업기업 제품에 대한 수의계약 허용 범위 내 우선적 구매 및 벤처나라, 우선구매 대상 인증 취득 등에 대한 지원이 단기·직접적 방안
  - 서울시 기업 제품을 직접 구매할 수 있는 방법은 수의계약 대상에 적용되는 경우에만 가능
  - 스타트업과 같은 창업기업이 수의계약 대상이 되는 경우는 지방계약법에 의거 수의계약 대상 인증을 취득하는 것과 추정가격 2천만 원 이하의 수의계약 대상으로 벤처나라 등에 등록하여 서울시 산하기관의 구매 채널로 활용하는 방법으로 접근 가능
  - 창업기업이 우수제품, 성능인증과 같은 수의계약 가능 인증을 취득하는 것이 쉽지 않으므로 서울시는 이들 기업의 인증 취득을 위해 필요한 사항을 지원하는 것이 주 역할
- 조달청 시범구매에 서울 소재 창업기업의 참여를 유인하고, 서울시가 수요기관으로 매칭에 참여
  - 조달청 시범구매에 서울시 소재 창업기업의 참여를 유인하고, 시제품으로 지정되는 경우 서울시가 수요기관으로 매칭에 참여하는 방안이 단기·간접적 방안
  - 조달청 시범구매 사업은 완전히 상용화되지 않은 혁신제품을 대상으로 정부의 예산을 통해 구매하여 테스트를 희망하는 기관과 매칭하여 협약하는 방식으로 조달청으로부터 이전 받거나, 수요기관이 구매하는 방식으로 참여 가능함에 따라 서울시가 매칭하여 지원
- 서울형 수요기반 혁신제품 구매 프로그램 신설 방안 고민
  - 조달청의 시범구매 사업을 벤치마킹하여 서울형 수요기반 혁신제품 구매 프로그램을 신설하는 방식이 장기·직접적 방안
  - 서울형 수요기반 혁신제품 구매 프로그램은 일정한 평가를 통해 선정된 상용화 이전 제품을 정부의 구매예산을 통해 직접 구매하여 수요기관과 연결시켜줌으로써 초기 판로를 열어 주는 방식
  - 과거 SBA는 테스트베드 서울 실증지원 사업에서 위 방식을 도입했으나 R&D 프로그램으로만 진행되어 기업의 판로 레퍼런스로 활용하는 데 제한적

- 단, 이를 실행하기 위해서는 서울시 내 자체 구매예산의 확보와 수의계약 근거 완화 조치 필요
- 서울시 R&D 프로그램과 중앙정부의 혁신조달 방안과의 적극적 연계를 위한 규제 개선 필요
  - 서울시내 R&D 프로그램과 중앙정부의 혁신조달 방안과의 적극적 연계를 위한 규제 개선 등이 장기·간접적 방안
  - 현재 수의계약 대상에 우선구매뿐 아니라 R&D 결과물에 대해서도 인정하는 규정이 신설 되었으므로, 지방자치단체의 R&D 결과물도 인정될 수 있도록 중앙정부에 개선 건의

---

06756

서울특별시 서초구  
남부순환로 340길 57

02-2149-1234  
[www.si.re.kr](http://www.si.re.kr)