

## 대학발 투자연계 창업촉진방안 연구: 한발대 창업아이템검증프로그램 사례를 중심으로

양영석(한발대 학교 창업경영대학원 주임교수)\*

김명숙(한발대 학교 창업경영대학원 전담교수)\*\*

### 국 문 요 약

본 연구는 대학에서 창업촉진을 위한 방안으로 투자연계를 통한 사례를 보여주고자 한다. 한발대학교에서는 3년 동안 운영한 이노폴리스 캠퍼스 창업아이템검증프로그램을 운영프로그램과 우수 사례를 제공함으로써 대학에서 투자자들을 중심으로 한 시장전문가와 대학과의 협업 방안을 제시하고자 한다. 따라서 본 연구를 통해 첫째, 타 이노폴리스캠퍼스창업사업단의 벤치마킹 모델로 활용가능토록 하고, 둘째, 우수 참여자사례 스토리는 타 사업단이 참가자를 발굴하고 선정하여 검증 후 보강하는 시스템에 대한 구체적인 노하우를 제공할 수 있는 기회를 제공함을 목적으로 한다.

핵심주제어: 투자연계, 창업촉진, 창업아이템검증프로그램

### 1. 서론

벤처업계의 대표적 자금줄인 벤처캐피탈이 초기 벤처기업에 대한 투자를 확대하고 있다. 2015년 2월 벤처캐피탈 협회의 발표에 의하면 2014년도에 업력 3년미만 벤처업체에 대한 투자는 5045억원으로 전체 투자금액의 30.8%를 차지했다. 이는 2008년(40.1%, 2908억원)이후 가장 높은 비중이다. 2014년도 신규 조성된 벤처펀드 규모 또한 2조5382억원으로 전년대비 61.9% 증가했다. 투자금액도 같은 기간 18.4% 늘어난 1조 6393억원을 기록했다. 미국의 경우는 초기단계는 37%, 성장단계는 33%, 후기단계는 30%로 초기단계에 가장 높은 투자를 보이고 있다.(2013년 기준) 또한 그동안 정부의 지원프로그램들은 초보창업자의 작은 사업아이디어에 기반하여 정부의 창업정책 및 지원이 집중되며 분명 기술벤처창업 창출을 표방하였지만 외부투자 및 우수인력 유치를 실패하고 1인생계형 창업만이 양산되는 현상을 보이고 있다. 창업자들은 사업경험이 적고 특히 청년창업자의 경우 산업의 종사경험이 부족해 창업자의 사업수행역량확보가 미진하여 매력적인 창업을 기획하고 개발하는 능력이 부족하다.

이에 따라 이러한 현상들을 극복하기 위해서 창업자가 제안한 사업계획서를 평가하여 지원하는 시스템에서 지원하기 전에 창업아이템을 검증을 통해 생계형 소자본 창업을 지양하고

아이템을 좀 더 시장 관점에서 보강하여 기술벤처 창업으로 업그레이드할 수 있는 시스템이 필요하다고 볼 수 있다. 정부의 창업초기단계 자금지원이 투자형 패러다임으로 전환되며, 엔젤투자가 활성화되고, 엑셀러레이터와 같은 시장주도 기술벤처창업 촉진자가 생겨났지만 대덕특구지역에 제조기반 연구소기업 창출에 적용되기 위해서는 긴 주기의 발굴-검증-보강을 할 수 있는 창업아이템검증프로그램 같은 Seed Incubation 매커니즘 필요함을 파악할 수 있다. 이에 따라, 대덕특구지역에 엔젤 투자자와 선도벤처기업인이 협업적 라인 형성하여 긴 주기 앞 단계에서 우량 기술창업벤처의 Seed를 발굴하고 보강한 후 시장주도 전문 엑셀러레이터에게 연계하여 Incubation의 성과를 완성하게 하는 창업아이템검증프로그램 기반 Seed Incubation & Accelerating Link 플랫폼 필요하였다.

이러한 취지로 2012년 연구개발특구진흥재단에서 이노폴리스 캠퍼스 창업아이템검증프로그램 사업을 특구 거점대학을 활용하여 예비창업자의 아이디어 발굴, 창업아이템 검증 및 엔젤투자 연계를 통해 질 높은 창업 유도하기 위해서 현재까지 진행하고 있다. 특히 한발대학교에서는 2012년부터 현재까지 3년 동안 진행하여 왔다. 그동안 진행한 프로그램의 소개와 성과를 발표함으로써 타 대학들이나 인큐베이션을 수행하는 기관 등에 투자연계를 통한 창업아이템검증프로그램에 대한 방향성을 제시하는데 목적을 두고자 한다.

\* 주저자, 한발대학교 창업경영대학원 창업학과 주임교수(ytony@hanbat.ac.kr)

\*\* 교신저자, 한발대학교 창업경영대학원 창업학과 전담교수(kmsjws@hanbat.ac.kr)

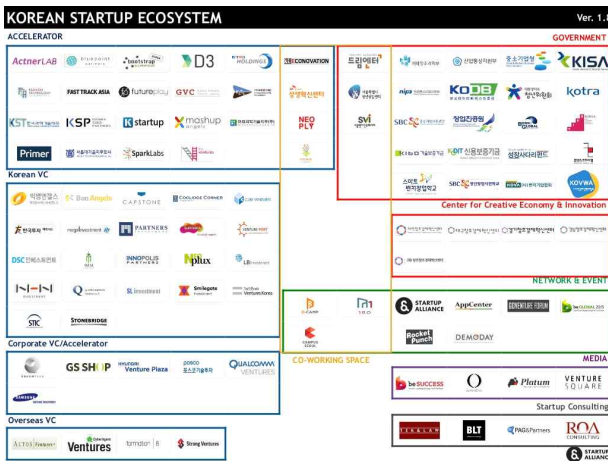
· 투고일: 2015-05-27 · 수정일: 2015-06-23 · 게재확정일: 2015-06-29

## II. 이론적 배경

### 2.1 국내 창업촉진프로그램

#### 2.1.1 국내 창업촉진프로그램 방향

정부주도의 창업촉진을 위한 프로그램은 중소기업청과 창업진흥원 등 정부부처에서 시행하고 있다. 최근 현대경제연구원(2013)의 연구결과는 치명적이어서 지난 16년간 정부의 막대한 자금투자와 정책적 노력을 창업육성에 기울였음에도 불구하고, 새정부가 추구하는 창조형 창업은 오히려 없다고 분석하고 있다. 또한 기술벤처창업육성에 많은 지원에 있었음에도 1인생계형 소상공인 창업 중심이고, 정부의 막대한 창업지원 정책적 노력에도 ‘열악한 창업지원’이라는 결과임을 보고하고 있다(Hyundai Research Institute, 2013). 이는 기존창업정책의 문제점이 다수 존재하기 때문인데 크게 정부의 창업정책 문제점과 창업을 수행하는 창업자의 문제점이 네거티브 방향의 시너지를 창출하였기 때문으로 볼 수 있다. 이에 따라 현 정부는 창조형 창업 활성화를 위해 이스라엘 창업지원모델을 벤치마킹을 하였고, 이의 일환으로 나온 정책이 2013년 5월 15일 관계부처 합동으로 발표된 “벤처·창업 자금생태계 선순환 방안”이다. 그 동안 창업정책이 정부의 직접적 지원에 의존한 결과 창업단계 민간투자유을 근본적으로 재고하지 못했다는 문제점의 진단으로부터 출발한 정책 제안이었다(Yang et. al., 2013).



자료 : <http://startupal.kr/korea-startupecosystem>  
 <그림 1> 스타트업 얼라이언스의 한국 스타트업 지원 생태계지도

<그림 1>은 스타트업얼라이언스에서 작성한 한국의 스타트업 지원 생태계지도이다. 정부, 코워킹스페이스, 스타트업관련미디어, 벤처캐피탈, 액셀러레이터와 각종 스타트업관련행사를 주최하는 대표적인 기관들을 열거한 것이다. 이 리스트에는 최근 4-5년 사이에 많이 등장하였고, 이런 기관들이 한국의 스타트업 생태계에 활력을 불어넣고 있다(Lim, 2015).

Lim(2015)에 따르면 국내 스타트업 생태계의 특징으로는 첫째, 강력한 정부주도의 스타트업의 지원으로 지속적으로 지원금을 타 낼 수 있으므로 과도한 지원에 따른 ‘좀비벤처’

를 양성한다는 비난도 제기되고 있다. 둘째, 초기 투자지원은 늘어나지만 시리즈 B, C, D 등 대형투자는 부족하다. 각종 정부지원책과 마이크로 VC와 액셀러레이터의 등장으로 초기 스타트업이 작은 지원금을 받는 것은 쉬워졌지만 검증된 스타트업의 성장동력을 잃어버리는 경우가 많다. 셋째, 기술분야의 스타트업이 부족하고 비즈니스아이디어 위주의 창업이 많다. 넷째, 초기창업자를 끌어줄 경험 많은 투자자나 멘토층이 아직 부족하다. 기타로 대기업의 벤처투자 및 스타트업인수에 대한 관심이 적고 해외와 교류가 부족하다는 등을 특징으로 보고 있다.

#### 2.1.2 스타트업 액셀러레이터 프로그램

액셀러레이터(Accelerator)는 최근 민간기업을 중심으로 새로 등장한 전문 엔젤투자자를 가리킨다. 성공한 벤처기업인 출신이 거액의 자본을 투자하고 자신의 경험, 사업 노하우와 기술개발, 판로개척, 인적 네트워크를 소개해 주는 선진기법의 엔젤 역할을 수행한다는 점에서 기존 비즈니스엔젤과 비슷하다. 하지만 액셀러레이터는 초기 창업기업을 발굴해 3개월 정도의 짧은 기간 동안 사업과 관련된 각종 교육을 집중적으로 실시한 후 다른 투자자와 연결해 준다는 점에서 기존의 엔젤투자자와 차이점이 있다. 이는 스타트업 기업을 만들어내는 공장에 비유해 ‘스타트업 팩토리’라고 불린다. 최근 실리콘밸리를 중심으로 스타트업 기업 발굴 육성 프로그램으로 널리 확산되고 있다(KBAA, 2015). 인큐베이터와는 달리 선발과정, 진행기간, 보육강도, 보상 등에 있어 차별성을 가지고 있다. 다음의 <표 1>은 인큐베이터와 액셀러레이터와의 특징을 비교한 표이다. <표 1>에 따르면 인큐베이션은 선발과정이 비경쟁적이고, 보육기간이 장기적(3년-5년)인데 비해서, 액셀러레이터는 선발과정이 경쟁적이고, 보육기간이 단기적(3-6개월)로 초기 창업기업의 전문적 초기 육성프로그램을 운영하는 것이 특징이다(Kim et. al., 2014).

<표 1> 인큐베이터와 액셀러레이터의 비교

구분	인큐베이터	액셀러레이터
선발과정	비경쟁적	경쟁적
보육기간	장기(3년-5년)	단기(3-6개월)
초기투자금	없음	소액자본 투자
보상	없음	일부자본 취득
주요 프로그램	경영지원서비스	전문적 초기육성프로그램
지원 단위	개별 지원	기수별 집단 지원

액셀러레이터 프로그램의 핵심요소는 첫째, 창업초기 기업에 대한 펀딩과 지분획득, 둘째, 창업가는 기술적 전문성을 가진 소규모의 팀으로 구성, 셋째, 프로그램은 특정 기간을 정해서 운영하고, 넷째, 교육프로그램은 비즈니스 조언과 제품에 대한 조언으로 구성하고, 다섯째, 투자자와 멘토와의 네트워킹 프

로그램 운영으로 요약할 수 있다. 엑셀러레이터 프로그램을 통해 제품이나 서비스개발이 빨리 진척된 팀은 또 다른 엑셀러레이터나 더 큰 VC, 대기업 등에서 투자를 받으며 빠르게 성장할 수 있을 것이다, 그리고 어느 정도 성공을 거둔 창업기업의 경우는 스타트업은 다른 예비창업자들에게 좋은 리더로써 역할을 수행할 수 있어서 이를 롤모델로 하는 예비창업자들이 탄생할 수 있을 것이다. 그러나 아직 엑셀러레이터 프로그램 활성화를 유도할 수 있는 법적·제도적 기반이 아직 미흡함을 볼 수 있다. <표 2>는 국내 창업 지원체계의 요건 및 혜택들을 프로그램별로 비교한 내용이다.

<표 2> 국내 창업 지원체계의 요건 및 혜택

		벤처 캐피탈	창업보육 센터	기술사업화 전문회사	엔젤 투자자	엑셀러레이터
요건	자본금 출자금	30억~50억원	임대공간	×	×	×
	투자 가능 행위 규제	○	×	○ (인가후 가능)	○	△
	인력 요건	○ (변호사 등 2인이상 전문인력)	○ (경영학박사 등 2인 이상 전문인력)	○ (변호사 등 5인 이상 전문인력)	×	×
	세제 지원	법인세 면제, 증권거래세 면제	법인세 50% 감면	×	법인 발의	×
혜택	정부자금 및 보조금 지원	정부자금 지원	보조금 지원	보조금 지원	보조금 지원	△
	벤처 기업인증	○	×	×	법인 발의	×

자료 : KIM김용재 외 1인, 2013

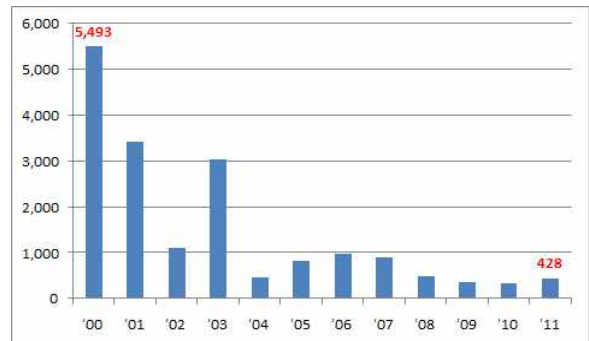
국내 엑셀러레이터 프로그램은 2012년 중소기업청이 엑셀러레이터 4곳을 선정하면서 본격적으로 시작되었으며, 현재 성공벤처인 등 민간주도로 약 20여개의 엑셀러레이터가 운영 중에 있다. 대표적인 창업기업으로는 프라이머가 지원한 킥캣(모바일 중고장터 앱으로 네이버 M&A)과 스파크랩이 지원한 미미박스(맛츄형 화장품 판매 앱으로 Y Combinator에 의해 국내 최초 선발)가 있다. 그러나 아직 프로그램 초기단계로 눈에 띄는 성과가 많지 않은 상황이며, 해외 엑셀러레이터 프로그램에 비해 양적·질적 측면에서 미흡한 수준으로 향후 대표적인 창업 플랫폼으로 자리 잡기 위해서는 많은 노력이 필요하다고 볼 수 있다(Bae, 2014)

### 2.1.3 엔젤투자조합

엔젤이 투자하는 자금은 고위험의 자본이득을 목적으로 하는 개인자금이다. 이 돈은 죽음의 계곡기간, 즉 회사 창업 후 5년 내지 7년 정도에 회사를 운영하고 기술을 사업화하는 데 사용된다. 소수의 투자자로부터 자금을 모아 이를 투자재원으로 활용해 자금이 필요한 창업기업에 투자하고, 수익을 내는 기관투자자를 일컫는다. 엔젤의 역할과 기능을 중심으로 리드엔젤(Lead Angel)은 대부분 창업한 경험이 있는 50세 전후의 성공한 은퇴 경영자로서 창업 초기기업 지원에 주도적인 역할을 한다. 풍부한 자금, 경영경험 및 기술평가 능력 등을 보유하고 있어 비상근이사로 경영에 참여하기도 한다. 일반적

으로 협의의 엔젤이라고 하면 바로 이들을 가리킨다. 서포트 엔젤(Support Angel)은 직접 자금을 투자하는 것보다는 자신의 전문지식으로 창업자를 지원하는 사람을 말한다. 즉 변호사, 회계사, 컨설턴트 등 전문직 종사자나 창업기업을 측면에서 지원해 주는 다양한 분야의 사람들을 말한다. 물론 이들의 주된 기능이 다양한 경영관련 자문과 조언에 있다는 것이지, 투자를 전혀 하지 않는다는 뜻은 아니다. 경우에 따라서 경영자문과 함께 일정액의 자금을 투자하기도 한다(KBAA, 2015). 자금의 주체 및 운영 상황에 따라 비즈니스엔젤, 엔젤클럽, 개인(엔젤)투자조합 등으로 나눌 수 있다.

<그림 2>에 따르면 엔젤투자 규모가 세제지원 확대 조치(소득공제 30%→50%) 등으로 완연하게 늘어나서 2011년 428억원이 투자된 것으로 나타났다, 또한 엔젤투자자들의 수도 2012년말 2,610명에서 2014년 8월말 현재 3,956명 증가한 6,566명으로 나타났다(한국엔젤협회 등록 기준). 엔젤투자자들이 투자를 기피하는 요인으로 투자금 회수의 어려움을 48%로 가장 높게 나타났고, 다음으로 투자기업의 정보부족(27%), 기업발굴의 어려움(14%) 순으로 나타났다(KBAA,2015). 이는 투자금 회수에 대한 어려움 또한 정보부족이나 투자기업을 발굴하기가 어려움에서 기인한 사항으로 볼 수 있다.



자료 : 중소기업청, 2014년 9월 25일 보도자료

<그림 2> 국내 연도별 엔젤투자 실적 금액(단위:억원)

### 2.1.4 TIPS 프로그램

TIPS(Tech Incubator Program for startup Korea)는 민간투자주도형 기술창업 지원으로 성공벤처인, 기술 대기업이 주도하는 엔젤투자사를 통해 유망한 창업팀을 선별하고 정부 R&D등을 지원하는 사업이다. TIPS는 중소기업청에서 2013년부터 도입한 이스라엘식 창업지원프로그램이다. 투자사가 최소 1억원을 선정된 창업기업에 투자하면, 중소기업청이 추가로 최대 9억원을 지원하고 있다. 2014년도에 정부는 1년 간 89억 원의 R&D 자금을 집행했다. 엔젤투자사의 투자금까지 합치면 작년 한 해동안 TIPS를 통해 집행된 창업 지원 자금은 184억 원이다. 지원 자격은 사업을 개시한 날로부터 7년이 지나지 않은 초기기업과 중소기업이 포함되며, 첨단, 고기술 기반의 구체적인 기술개발을 계획하고 있는 2인 이상의 팀원이 확보되어야 한다. 별도의 접수기간 없이 매월 상시 접수를 받는다. <표 3>은 2015년 TIPS 주관기관으로 선정된 주관기관들을 나열한 것이다. 2015년에 4개의 운영사가 선정되었다.

<표 3> 2015년 TIPS 운영사

기관명 (협력기관)	homepage / e-mail	전문투자분야	BI 소재지
케이큐브벤처스 (서울대기술지주사)	www.kcubeventures.co.kr bplan@kcubeventures.co.kr	인터넷, SW, 모바일 등	서울
캡스톤파트너스 (스파크랩)	www.cspartners.co.kr hjkim@cspartners.co.kr	부품소재, IT 등	서울
카이트창업재단	www.kiteef.or.kr kite@kiteef.or.kr	제조, 부품소재, 의료바이오 등	서울/ 대전
프라이머	www.primet.kr apply_rnd@primet.kr	인터넷, SW, 모바일 등	서울
패스트트랙아시아	fast-track.asia plan@fast-track.asia	인터넷, SW, 서비스 등	서울/포함
본엔젤스 벤처파트너스	www.bonangels.net simon@bonangels.net	인터넷, SW, 모바일 등	서울
데벤처스	info@theventures.co	IT(모바일, 인터넷, 서비스)	서울
퓨처플레이	futureplay.co apply@futureplay.co	IT(HW, SW) 등	서울/ 경기
클리지코너 인베스트먼트	www.cccv.co.kr cccvt@cccv.co.kr	부품소재, HW, IT 등	서울
이노플리스파트너스 (한국과학기술지주)	www.innollc.com jslee@innollc.com	HW기반 제조, 바이오 IT 등	서울/ 대전
(주)액트너랩	www.actnerlab.com makers@actnerlab.com	웨어러블, IoT, 캐릭터티카, 헬스케어	서울
주엔텔스 (원인파트너즈)	www.ntels.com dkkim@ntels.com	인터넷, 모바일	서울
한화 S&C(주)	www.hsnc.co.kr contact@greampius.asia	ICT 전 분야	미정
주포스코	www.poscoventure.co.kr poscoventure@posco.com	전 산업분야	미정

자료 : <http://www.jointtips.or.kr>

TIPS 프로그램은 인큐베이터 졸업 후 창업팀에 대한 최종평가가 성공으로 판정될 경우 매년 매출액의 3%를 분할 지급하여 지원받은 기술개발자금의 40%를 기술료로 납부하는 것을 정책으로 한다. M&A 성사, 기업공개, 연간 매출액 6억 원 초과, 벤처캐피털로부터의 후속 투자 유치 등 4개 기준 중 1가지 이상을 충족할 경우 성공으로 판정된다. 2013년에 선정된 창업기업은 17개, 2014년 24개, 2015년 5월 말 현재 15개 등으로 총 56개 기업이다.

## 2.2 국외 창업촉진프로그램

2005년부터 시작된 엑셀러레이터 프로그램은 지금 현재 전 세계 213개가 활동 중이며 총 3,753개의 기업을 발굴하였다. 2014년 현재까지 발굴된 기업 중 197개 기업(5.2%)에 대해 투자 회수하였으며 그 가치는 \$1,865,908,600에 달하고 있다. 엑셀러레이터 프로그램을 통한 총 펀딩금액 \$5,299,848,322 중 약 35%를 회수하였고, 엑셀러레이터 프로그램의 간접적 성과인 고용창출 효과는 16,124명으로 이 중 미국이 12,857명으로 약 80%를 차지하고 있다(Bae, 2014). 미국의 벤처 사업가인 Paul Graham이 2005년에 Y-Combinator를 설립하여 예비창업자 팀당 14,000~20,000달러까지 차등 지원하여 Dropbox, Airbnb, SocialCam, OMGPOP, Reddit 등의 대표기업을 육성하고, KICKSTARTER는 일반 사용자가 제품 개발에 돈을 투자하고 해당 제품이 완성되면 보다 빠르게 정가보다 저렴한 가격에 해당 제품을 받을 수 있는 사용자 참여형 펀딩 프로젝트이며, Crowd Sourcing의 Quirky에서는 기업이 제품이나 서비스 개발

과정에서 외부전문가나 일반 대중이 참여하여 혁신을 달성하면 수익을 참여자와 공유하는 방식을 적용하고 있다(Kim et al, 2014). 미국은 2011년 1월, 미국 오바마 대통령이 발표한 미국 혁신 전략(A Strategy for American Innovation: Driving Towards Sustainable Growth and Jobs)에서 5대 이니셔티브 중 하나로 스타트업 아메리카(Startup America)를 발표하고, 기업가를 위한 자금 접근성 확대/기업가 및 멘토와의 연계/창업 진입장벽 제거와 기업가 중심의 정책 실행/연구실에서 시장으로의 혁신 가속화/시장 기회 확대를 세부정책으로 제시하고 있고, 이스라엘의 경우는 인큐베이터 프로그램(TIP), 트누파 프로그램(Tnufa) 및 요즈마펀드(Yozma Fund)를 통해 기술 아이디어를 보유한 청년들의 창업 촉진 및 투자 연계를 통해 창업을 활성화, 창업기업 성장, 투자유치 및 회수에 이르기까지 벤처생태계 전반에 선순환 구조를 형성하고 있다. 또한 핀란드의 Aalto 대학교는 창업에 도움이 되는 교육시스템을 도입하였으며, Aalto Small Business Center와 창업동아리 Aaltoes가 실질적인 창업활동에 도움을 주는 다양한 지원을 전개하고 있고, 성장가능성이 높은 기업을 위주로 인큐베이터 대상기업 선발 후, 3년간 개발-판매 등을 지원하고 있다(NA et al., 2014). 중국의 경우는 2015년 1월 28일, 리커창 총리가 청년 창업 및 사회 전반에 걸친 창업을 장려하고 적극 지원하겠다고 밝혔다. 리커창 총리는 발표문에서 Start-up 기업을 위한 인큐베이션 센터 설립, 민간 인큐베이션 센터에 대한 지원 확대, 초기 투자를 위한 모태펀드 조성 등을 강조하였다. 현재 중국에서 저명한 민간 인큐베이션 센터로는 Beijing Maker Space, Chai Huo Maker Space, Innovation Works, Microsoft Ventures Accelerator, 3W Coffee 등이 있다(KVIC, 2015).

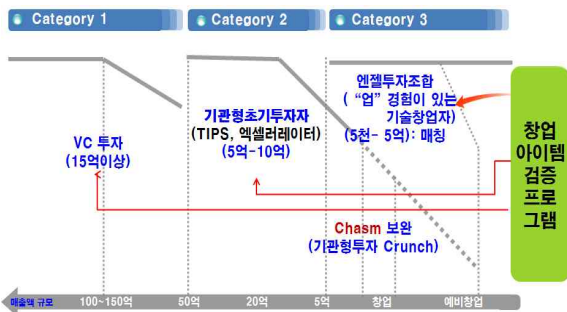
Thomas Korte가 설립한 AngelPad는 Seed Accelerator Rankings Project (SARP)에서 2015년 4월 현재 Ranking 1위를 달리고 있다(<http://seedrankings.com/>). AngelPad는 웹 기술 기반의 스타트업의 성공을 위한 Mentorship 프로그램을 운영하고 있다. AngelPad는 샌프란시스코(봄 시즌)와 뉴욕(가을 시즌)에서 일년에 두 번 선정된 스타트업을 대상으로 Mentorship 프로그램을 제공하고, 10주로 구성된 프로그램은 제품 및 서비스 개발, 신규 고객 유치, 자금 조달 등 다양한 측면에서 스타트업을 지원하고 있다. 또한 AngelPad는 법인 설립, 자금 조달 문서 및 이민 비자 등 세세한 부분까지 신경 쓰고 있다. 프로그램의 마지막에는 Demo Day행사를 열어 창업자들이 수백명의 투자자들 앞에서 그들의 제품 및 서비스에 대해 발표 할 수 있도록 도와주고 있다(<http://www.demoday.co.kr/accelerator/AngelPad>).

Y Combinator의 경우 투자한 기업의 50%는 실패하고 나머지는 기업 중 일부기업의 성공적인 투자회수를 통해 엑셀러레이터의 수익을 창출하는 시나리오를 가지고 있다. Y Combinator는 프로그램을 통해 20개 기업에 \$400,000을 투자하고 이들 중 10개(50%) 기업의 투자회수 성공을 통해 \$1.4million의 수익을 창출하여 투자 대비 약 3.5배의 수익률을 나타낼 것으로 예상하고 있다. 또한 TechStars는 2006년 미국 콜로라도주 볼더 시에서 시작된 엑셀러레이터로 10개 기업 중 4개 기업이 exit에

성공하여 평균 5%의 지분을 통해 \$600,000의 수익을 창출하고 있다(Bae, 2014).

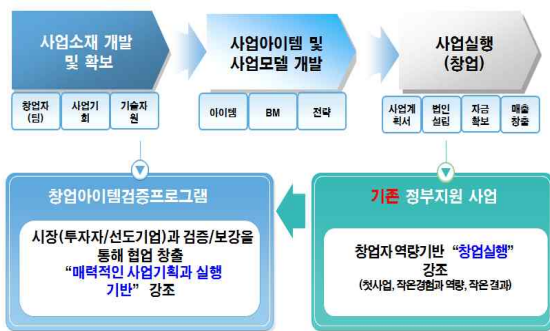
### 2.3 창업아이템검증프로그램의 포지션

지금까지 창업촉진을 위한 다양한 프로그램들에 대하여 살펴 보았다. VC와 엔젤투자, 그리고 엑셀러레이터, TIPS 등의 프로그램들은 각기 다른 목적을 수행하기 위해서 출발했지만 공통점은 빠른 기일내에 투자수익률을 높이는데 목적을 두고 있다. 이에 따라 각 프로그램들은 잘 만들어진 창업아이템에 관심을 가지게 된다. 프로그램에 선정되지 위해 준비된 창업자만이 선정이 되어 빠른 회수를 기대하고 있다. 실제 잘 만들어진 즉, 잘 팔릴 수 있는 아이템을 도출하는 것은 창업자의 몫이 되고 있다. 이러한 현실속에서 좋은 기술을 가지고 있거나, 좋은 아이디어를 가지고 있지만 사업아이템으로 확장하고 좀 더 큰 시장으로 나갈 수 있도록 긴 안목에서 진행할 수 있는 지원프로그램이 필요하다. 이를 위해 창업아이템검증프로그램은 창업생태계에서 부족한 예비창업자들이 독특한 기술과 아파하는 고객의 문제를 파악하고 이를 통해 사업아이템을 도출할 수 있도록 예비창업자 발굴 및 아이템과 비즈니스모델 개발을 위한 시장전문가를 통한 인프라와 지원프로그램을 제공하고자 한다. <그림 3>은 이노폴리스캠퍼스 창업아이템검증프로그램의 포지션을 나타낸 것이다.



<그림 3> 창업아이템검증프로그램의 포지션

<그림 4>는 창업아이템검증프로그램을 수행하기 위한 기본적 프로세스를 설명한 것이다. 시장전문가들의 인프라를 통한 아이템의 검증 보강과정을 거쳐 추가적인 사업아이템과 모델을 개발하고 실행할 수 있도록 지원하는 프로그램으로 구성되어 있다.



<그림 4> 창업아이템검증프로그램의 실행구조

## III. 창업아이템검증프로그램 구조

### 3.1 한밭대 창업아이템검증프로그램 개요

연구개발특구진흥재단에서 2015년 이노폴리스캠퍼스 창업아이템검증프로그램의 사업내용으로 아이디어발굴-창업아이템검증-창업 및 투자 연계-후속지원 등의 프로세스를 진행할 수 있도록 요구하고 있다. 이에 따라 한밭대학교 창업아이템검증프로그램은 이스라엘의 창업육성을 기반으로 사업성공을 경험한 벤처캐피털이나 선도기업의 경험과 노하우를 가진 시장전문가를 멘토그룹을 통해 창업자와 창업아이템을 육성하는 체계를 기본 구조로 활용하고 있다. 이는 이스라엘이 창조형 창업의 성과를 극대화 할 수 있는 배경에서 정부가 시장실패가 존재하는 창업단계에 창업육성을 주도적으로 끌고 가지만 직접적인 개입이 아닌 시장전문가들을 통해 사업아이템을 보정하여 주는 간접지원체제로 실행함으로써 창업사업의 성과제고는 물론이고 시장전문가를 육성을 통해 창업금융을 성장시키는 일석이조의 제기를 마련했음을 인지할 수 있도록 진행함으로 기본으로 하고 있다(Yang, et. al., 2013).



<그림 5> 창업 Facilitators의 개념과 프로세스

<그림 5>는 이스라엘의 Facilitators의 운영프로세스를 활용하여 한밭대 양영석교수 등(2013)의 구축한 창업 Facilitators 운영을 위한 인프라와 프로세스를 한밭대학교 창업아이템검증프로그램의 운영프로세스의 기본으로 사용하였다(Yang et. al, 2013).

### 3.2 한밭대 창업아이템검증프로그램 정의

#### 3.2.1 창업아이템 정의

한밭대학교의 창업아이템검증프로그램은 창업아이템검증 프로세스는 기존에 창업자가 완성해 놓은 창업아이템만을 단순히 검증하는 것에서 벗어나 창업아이템을 개발하는 과정에 매력적인 창업아이템검증의 기준을 적용시켜 초기 개발단계에서 창업아이템들이 치명적인 결함(Fatal Flaws)이 발생할 가능성을 줄여주고 매력적인 창업아이템이 개발될 수 있도록 하는 기반 구축이 중요하였다. 창업아이템 하면

제품이나 기술, 비즈니스 모델 등의 용어들을 혼재해서 사용하고 있어 이에 대한 동일한 개념을 두고 서로 달리 표현하는 방법에 대해 합의가 필요하고 한밭대학교 창업대학원이 그 동안의 실천창업훈련 과정에서 벤처캐피털이나 선도벤처기업인들과 협업하며 정의한 창업아이템 의미는 다음과 같다. 매력적 창업아이템은 (1) 크고 성장하는 목표시장에, (2) 독특한 기술(강력한 경쟁기술 대비하여 차별성 있는)을 접목하여, (3) 잘 팔릴 다양한 제품을 개발 한 후, (4) 이를 기반으로 만들어진 견고한(수익성 높은) 비즈니스 모델을 의미한다. 이상의 정의를 볼 때, 창업아이템은 사업 아이디어, 제품, 기술 등의 개별요소를 지칭하는 것보다 이 요소들을 비즈니스 모델이라는 논리하에서 연결한 용어로 정의한다.

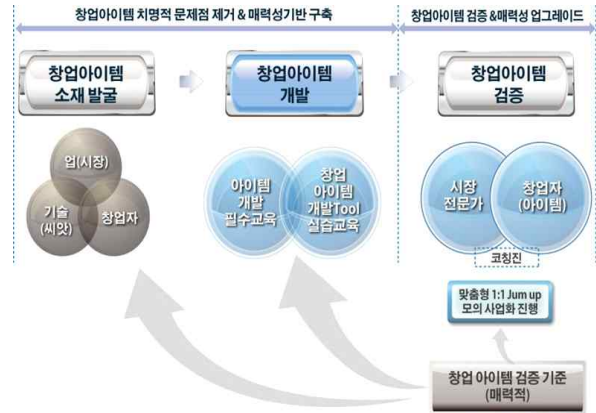
### 3.2.2 창업아이템검증프로세스 정의

한밭대학교의 창업아이템검증프로그램은 창업아이템검증 프로세스는 기존에 창업자가 완성해 놓은 창업아이템만을 단순히 검증하는 것에서 벗어나 창업아이템을 개발하는 과정에 매력적인 창업아이템검증의 기준을 적용시켜 초기 개발단계에서 창업아이템들이 치명적인 결함(Fatal Flaws)이 발생할 가능성을 줄여주고 동시에 매력적인 창업아이템이 개발될 수 있도록 하는 기반 구축이 중요하였다.

이를 수행하기 위해서 시장 전문가 중심의 창업아이템검증 과정은 창업자가 개발한 아이템을 가지고 1:1 대면방식의 개별 진단과 해결방안 코칭을 수행하고, 창업아이템의 매력성 검증 기준을 시장전문가 관점에서 작성된 기준들로 창업아이템검증 프로그램 전반에 걸쳐 활용하였다. 창업아이템을 검증한다는 것은 시장의 핵심주체인 벤처투자자와 선도벤처기업인들을 동원하여 시장관점에서 아이템이 성립되고 매력적인지를 진단하고 이를 기반으로 개선하게 하는 작업 과정으로 인식하고 창업아이템검증은 아이템의 매력도를 평가하고 검증하는 과정으로 시장관점에서 수립된 평가기준에 의해 검증하는 것이 필요로 한다.

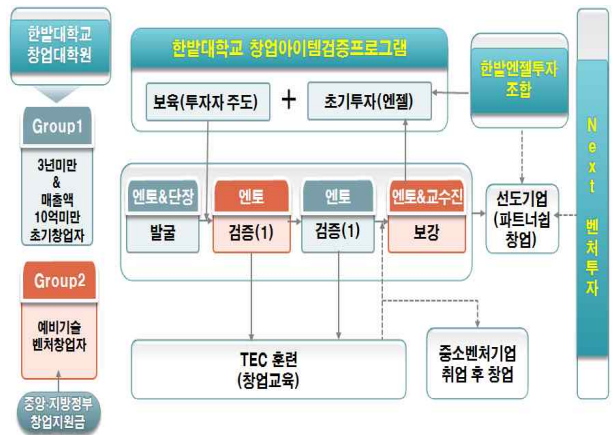
따라서 아이템을 검증기준은 다음과 같다.

- (1) 진입하려는 산업이 유리한 미래성장 트렌드를 충분히 갖고 있나?
- (2) 진입하려는 산업은 미래성장성이 우수한 산업인가?
- (3) 진입하려는 산업의 경쟁상황에 진입기회는 충분한가?
- (4) 진입하려는 시장이 충분히 크고 성장하는가?
- (5) 제공하려는 제품과 서비스가 무엇이며 잘 팔릴 수 있는가?
- (6) 제품이 여러 큰 시장으로 확대 가능한가?
- (7) 기술수준이 시장에서 경쟁자 대비 차별성을 가지는가?
- (8) 기술완성도가 진입시장관점에서 충분히 만족할 만한가?
- (9) 비즈니스모델 관련 수익성과 이익률은 충분히 큰가?
- (10) 창업자가 해당 창업아이템을 실행할 역량(시장역량과 기술역량)이 우수한가?



<그림 6> 창업아이템 개발 및 검증프로세스

<그림 7>은 창업아이템 개발과 검증프로세스를 나타낸 것이다. 한밭대학교서는 1~2년 주기 엔젤투자조합(전문엔젤)형 <아이템검증-보강-투자(엔젤)> Campus발 시장주도 Start-Up 액셀러레이팅 플랫폼을 구축하고 수행하였다.



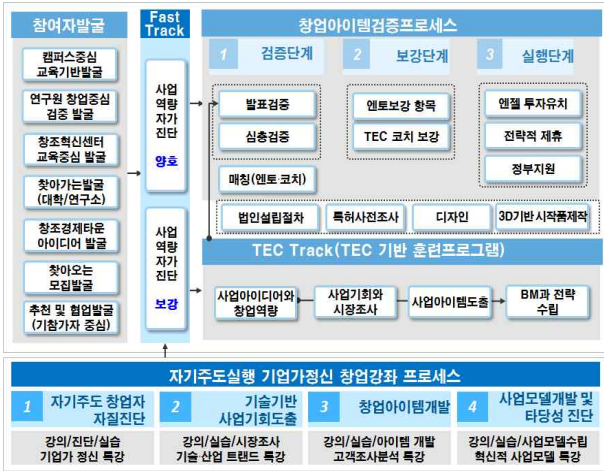
<그림 7> 창업아이템 개발 및 검증프로세스

### 3.2 운영프로그램

한밭대학교에서는 창업아이템검증프로그램은 첫해인 2012년도에는 한밭대학교 창업대학원에서 보유하고 있는 기술사업화알고리즘(TEC)기반의 교육과 훈련중심으로 사업을 진행하였다. 2013년도에는 창업자 모집단계-아이템검증 및 매칭 단계 - 아이템보강단계 - 창업테스트단계 - 실행 및 사후관리 단계로 나누어 사업을 운영하였다.

2014년도에는 참여자의 다양성을 고려하여 FAST 트랙을 통한 창업아이템검증프로그램과 훈련프로그램을 운영하고 일반인들이나 창업아이템발굴을 위한 창업강좌 등을 실시하였다.

<그림 8>은 2014년 창업아이템검증프로그램의 운영프로세스로서 2014년 6월 1일부터 2015년 5월 31일까지 진행하였다. 진행 후 성과는 참여자는 총 76명, 아이템검증횟수는 68건, 창업 15건, 기타 창업지원연계 12건, 투자유치건수 4건 등의 성과를 얻었다.



<그림 8> 2014년 한밭대 창업아이템검증프로그램 운영프로세스

## IV. 주요성과 사례

### 4.1 (주)A사의 경우

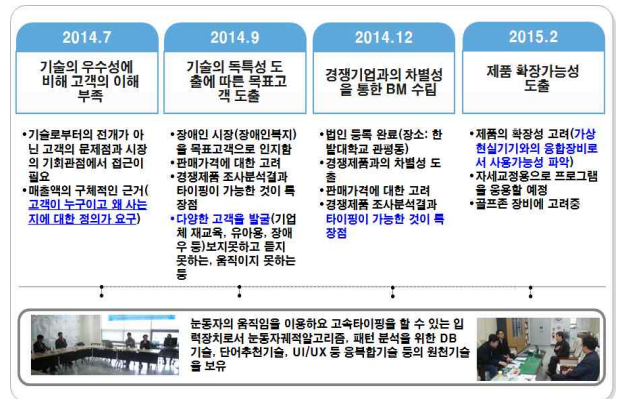
본 프로그램을 통해 창업아이템을 검증하고 이를 통해 투자 유치까지 진행된 사례를 2013년에서 2건, 2014년도에 4건 등을 진행하였다. 2013년도에 투자까지 진행된 사례로 (주)A사의 경우 투자유치를 1억원 유치를 시작으로 엔젤매칭펀드 등 2014년 총 4억을 투자받고 2015년도에 추가적으로 5천만원(2015년 3월)과 추가 엔젤매칭펀드 등 2015년에 3억 5천만원을 투자유치를 받을 예정으로 있다. 창업아이템검증프로그램을 통해 시장엔젤멘토(엔토)들의 심증검증과 코치들과의 협업을 통해 실행보장을 수행하였다. 보강과정에서 고객의 구매만족도와 지속적인 구매 의사등을 파악할 수 있도록 지원하고 이를 통해 사업모델을 확장하였다. (주)A사의 CEO는 2014년 총8명의 인력과 약10억원의 매출로 전년 대비 큰 폭의 매출성장을 기록하였으며 올 2015년에는 30억원의 매출을 기대하고 있다.



<그림 9> A사의 아이템 진행 과정

### 4.2 (주)B사의 경우

(주)B사의 경우 예비창업자로서 참여를 하여 2014년 11월 19일날 법인으로 설립을 한 사례로 눈동자계적 파악알고리즘, 패턴 분석을 위한 DB기술, 단어추천기술, UI/UX 등 융복합 기술 등의 원천기술을 보유하고 있으며 활용분야는 장애인이나 게임의 입력장치뿐만 아니라 가상현실기기와의 융합 장비 개발에 활용될 수 있는 제품이다. 본 프로그램에서 발표검증 이후 시장전문엔젤멘토(엔토)들의 심증검증을 통해 보강요인을 도출하고 보강프로그램을 통해 기술의 독특성을 도출하고 이를 통한 경쟁적 우위요소 파악하고, 아이트레킹이 필요한 고객군을 선정(장애인, 게임)하고, 이를 통해 장애인 대상의 BM 구축(장애인협회와 장애인 지원사업과 연계 가능성 타진)하고, 게임 산업 내 BM 구축을 통한 전략적 제휴 관계 정립을 위한 네트워크 구축하였다. 이러한 보장을 통해 2015년3월 3일 1억원의 투자를 유치하게 되었다. 이후 엔젤매칭펀드 유치를 위해서 지속적으로 멘토링을 실시하고 있다.



<그림 10> B사의 아이템 진행 과정

## V. 사례 시사점

본 프로그램을 3년간 진행함으로써 창업자와 가능성 높은 아이템을 발굴한 후 시장전문가들을 통해 보강요인들을 도출하고 이를 통해 잘 팔릴 제품을 개발한 후 비즈니스모델을 구축함으로써 투자가능성을 높일 수 있는 프로세스를 운영하고 이를 통해 대학들이 투자연계를 통한 창업축진방법과 방향성을 제시할 수 있었다.

대학에서 창업아이템검증프로그램을 수행함으로써 타 기관이나 타 프로그램에서 지원해 주는 것 보다 많은 기대 효과를 얻을 수 있을 것이다. 첫째, 대학이 보유하고 있는 기술이나 역량을 창업자들에게 제공하는데 있어 긴 안목으로 진행을 할 수 있을 것이다. 즉, 타 프로그램은 단기간의 투자성과 등을 도출해야 하는데 비해 대학에서의 진행은 긴안목(1년~2년)으로 진행함에 따라 창업자나 아이템에 대한 철저한 준비를 할 수 있다는 점이다. 둘째, 창업자위주의 사업진행이 아니라 시장을 기반으로 하는 멘토와 학교를 기반으로 하는 코

치들이 협업할 수 있는 장을 대학은 제공할 수 있으므로 견고한 비즈니스모델을 수립할 수 있을 것이다. 셋째, 창업자 혼자 사업을 진행하는 것이 아니라 함께할 사업파트너들을 대학을 통해 구할 수 있는 기회를 제공해 줄 수 있을 것이다.

하지만 위와 같은 기대효과를 도출하려면 우선적으로 시장 전문가와 기술전문가들의 Pool을 구축해야 하고, 이를 수행할 수 있는 철저한 운영프로그램이 있어야 할 것이다.

본 프로그램은 통한 시사점은 다음과 같다.

첫째, 타 이노폴리스캠퍼스창업사업단의 벤치마킹 모델로 활용가능토록 한다. 둘째, 우수 참여자사례 스토리는 타 사업단이 참가자를 발굴하고 선정하여 검증 후 보강하는 시스템에 대한 구체적인 노하우를 제공한다.

## REFERENCE

- Bae, Y. I.(2014), Performance of the accelerators & Key Success Factors, *KOSBI, SME focus*, 2014. 5.29.
- Hyundai Research Institute(2013), *Absence of Creative Start-up*, Retrieved from <http://www.hri.co.kr/board/reportList.asp>
- Kim, Ki-Bong , Kim, Geun-Chae., & Choi, Sae-Bom(2014), The Upbringing Plan of R&D Special Enterprise in Mobile Convergence, *Journal of Digital Convergence*, 12(4), 85~92
- Kim, Y. J. & Yum, S. H.(2013), Understanding the venture accelerator and policy direction, KISDI, Premium Report
- Korea Business Angels Association(2015), The success need to know about the angel investment Retrieved from <http://www.kban.or.kr/?returnPage=8&bbsNo=1264>
- Korea Venture Investment Corp.(2015), “China Venture,” *The Journal of Venture & Capital Private Equity in Korea*, 98, 9~17
- Lim J. G.(2015), Status and challenges of start-up ecosystem Korea, *Journal of Computing Science and Engineering*, 42(1), 19~25
- Na, S, H., Kang, Y. L., & Jung, W, J.(2014), A Study on Performance Evaluation and Future Direction for Policies on Venture · Start-up Firms, KISDI
- The Small and Medium Business Administration (SMBA), Press release, 2014.9.25
- Yang, Y. S., Yun H., and Byun, Y. J(2013), “A study for Raising up Entrepreneurship Facilitators with having Angel Investing Potentials to Promote Creative Entrepreneurship,” *Absence of Creative Start-up, Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship*, 8(3), 27~37
- Accelerator Demoday, June 3, 2015 from <http://www.demoday.co.kr/accelerator/AngelPad>
- Korea Startup-ecosystem, March 10, 2015 from <http://startupall.kr/korea-startupecosystem,2015.1>
- Tech Incubator Program for Startup(TIPS), June 1, 2015 from <http://www.jointtips.or.kr>



# Study on university-based startup promotion through Seed Investment-Induced : The Case of Hanbat University Startup Item Market Validation Program

Yang, Young Seok \*

Kim, Myung Seuk \*\*

## Abstract

This paper is brought to introduce best practice case of promoting startup raising seed investment out of university startup program. In specific, Innopolise Startup Item Market Validation Program running in Hanbat National University have shown the appropriate way of cooperating between experts in university and early stage venture investors in incubating and accelerating promising startup for last three years. This paper shall be expected to provide benchmarking ground of helping other similar project teams and core networking points of future cooperation among similar entities.

*Keywords: Seed Investment-Induced, Startup Promotion, Startup Item Market Validation Program*

---

\* Corresponding Author, Hanbat Nation University, GSEM, Department Chair, ytony@hanbat.ac.kr

\*\* Co-Author, Hanbat Nation University, GSEM, Department, Professor, kmsjws@hanbat.ac.kr