

석사학위논문

액셀러레이터 투자 결정 요인에
관한 연구

: 콘텐츠 분야 스타트업을 중심으로

2022년

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과

컨버전스컨설팅전공

허 정 란

석사학위논문
지도교수 정진택

액셀러레이터 투자 결정 요인에 관한 연구

: 콘텐츠 분야 스타트업을 중심으로

A Study on the Determinants of Accelerators'
Investment

: In the Center of Startups in Contents Industry

2022년 6월 일

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과

컨버전스컨설팅전공

허 정 란

석사학위논문
지도교수 정진택

액셀러레이터 투자 결정 요인에 관한 연구

: 콘텐츠 분야 스타트업을 중심으로

A Study on the Determinants of Accelerators'
Investment

: In the Center of Startups in Contents Industry

위 논문을 컨설팅학 석사학위 논문으로 제출함

2022년 6월 일

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과

컨버전스컨설팅전공

허 정 란

허정란의 컨설팅학 석사학위 논문을 인준함

2022년 6월 일

심사위원장 주형근 (인)

심사위원 최승욱 (인)

심사위원 정진택 (인)

국 문 초 록

액셀러레이터 투자 결정 요인에 관한 연구 :콘텐츠 분야 스타트업을 중심으로

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스 & 컨설팅학과

컨버전스 컨설팅

허정란

시장에 존재하지 않는 해결 방법을 고안하고 이를 제품, 서비스 등의 형태로 만들어 부가가치를 창출하는 스타트업은 정부, 민간 등의 지원 아래 성장하기 좋은 환경에 놓여 있다. 그 중, 지식정보, 콘텐츠솔루션과 같이 콘텐츠를 활용하여 부가가치를 창출하는 콘텐츠 산업 분야는 코로나 19(COVID-19) 이후 주목받고 있어, 성장에 대한 기대가 큰 상황이다.

하지만 스타트업은 성장 중에 발생하는 불확실성으로 인해 어려움을 겪는데, 이 중, 성장 단계에 따른 필요 자금의 부족으로 인한 어려움이 가장 큰 것으로 나타나고 있다. 스타트업의 자금 문제의 해결을 돕는 기관 중, 액셀러레이터라는 개념이 등장하기 시작했으며, 이들은 일정 기간 스타트업의 성장을 돕기 위해 교육, 컨설팅, 멘토링 등 전문가의 경험을 바탕으로 구성된 육성 프로그램 및 기업 공개 행사인 데모데이를 기획, 운영하고 투자 집행 및 후속투자 연결까지 진행하고 있다.

이에 본 연구를 통해 스타트업의 성장을 위한 징검다리 역할을 하는 액셀러레이터가 투자 집행 시 고려하는 결정 요인은 무엇인지, 그 중, 콘텐츠 산업이라는 특정 분야를 대상으로 계층적 분석 기법(The Analytic Hierarchy Process)을 통해 연구를 진행하였다. 투자 결정 요인과 관련한 선행연구를 참고하여 6개의 상위단계(Level 1) 요인을 도출했으며, 각 상위단계 요인별 하위단계(Level 2) 요인을 설정하여 조사를 진행하였다.

본 연구를 통해 액셀러레이터는 콘텐츠 산업 스타트업에 투자 집행 여부에 관해 결정할 때, ‘제품/서비스 관련’ 요인을 가장 중요하게 고려한다는 결과가 나왔으며, 그 중, ‘제품/서비스의 차별성 및 경쟁력’, ‘제품개발 계획 및 제품구현 가능성’, ‘창업자와 팀원들의 고객과 시장에 대한 이해도’를 중요하게 생각한다는 연구 결과가 나타났다.

본 연구는 콘텐츠 분야 스타트업이 갖춰야 할 요인 및 해당 분야를 전문으로 육성, 투자하는 액셀러레이터, 인큐베이터, 정부 기관 등이 고려해야 할 방향성을 제시한다는 데 의의가 있으나 콘텐츠 산업을 전문으로 투자를 집행하는 액셀러레이터가 등장한 지 얼마 되지 않았으며, 본 연구에서 다른 투자 결정 요인 외에 특정 산업 분야를 대상으로 고려하는 다른 투자 결정 요인이 있을지에 대한 추가적인 연구가 필요할 것으로 보인다.

주제어: 콘텐츠 산업, 스타트업, 액셀러레이터, 투자 결정 요인

목 차

| | |
|----------------------------|----|
| 제 1 장 서 론 | 1 |
| 제 1 절 연구의 배경과 목적 | 1 |
| 제 2 절 연구의 내용과 방법 | 2 |
| 제 2 장 이론적 배경 | 4 |
| 제 1 절 스타트업 | 4 |
| 1) 스타트업 정의 | 4 |
| 2) 국내 스타트업 현황 | 5 |
| 3) 국내 스타트업 성장 환경 | 6 |
| 제 2 절 콘텐츠 산업 | 7 |
| 1) 콘텐츠 산업 정의 | 7 |
| 2) 국내 콘텐츠 산업 현황 | 7 |
| 제 3 절 액셀러레이터 | 10 |
| 1) 액셀러레이터 정의 | 10 |
| 2) 국내 액셀러레이터 현황과 기능 | 11 |
| 제 4 절 투자 결정 요인과 현황 | 14 |
| 1) 투자 결정 요인과 선행연구 | 14 |
| 2) 국내 액셀러레이터 투자 현황 | 17 |
| 3) 국내 콘텐츠 스타트업 투자 현황 | 18 |
| 제 3 장 연구의 설계 및 방법론 | 20 |
| 제 1 절 연구 문제 설계와 방법론 | 20 |
| 1) 연구 문제 설계 | 20 |
| 2) 연구방법론 | 21 |
| 제 2 절 연구모형과 조사 설계 | 23 |
| 1) 연구모형 | 23 |
| 2) 조사 방법 및 설문 구성 | 27 |

| | | |
|----------|----------------------------------|----|
| 제 4 장 | 실증분석 및 연구 결과 | 28 |
| 제 1 절 | 응답자 대상 특성 | 28 |
| 제 2 절 | 상위단계(Level 1)의 우선순위 도출 | 30 |
| 제 3 절 | 하위단계(Level 2)의 요인별 우선순위 도출 | 32 |
| 1) | 상위단계 요인별 하위단계 요인 중요도 분석 | 32 |
| 2) | 전체 하위단계 요인 중요도 및 우선순위 분석 | 36 |
| 제 5 장 | 결 론 | 38 |
| 제 1 절 | 연구 결과 요약 | 38 |
| 제 2 절 | 연구의 시사점 | 38 |
| 제 3 절 | 연구의 한계 및 향후 연구 방향 | 39 |
| 참 고 문 헌 | | 41 |
| ABSTRACT | | 47 |

표 목 차

| | |
|---|----|
| [표 1] 스타트업의 정의에 대한 선행연구 | 5 |
| [표 2] 2020~2021년 콘텐츠 산업 매출액, 수출액 추이 | 8 |
| [표 3] 액셀러레이터의 정의에 대한 선행연구 | 11 |
| [표 4] 유형별 액셀러레이터 등록 수 | 12 |
| [표 5] 기존 창업 지원기관과 액셀러레이터의 차이점 | 13 |
| [표 6] 투자 결정 요인 선행논문 | 16 |
| [표 7] 창업기획자 투자 현황(2017년~2020년) | 17 |
| [표 8] 보육기업 투자 비율 현황(2017년~2020년) | 18 |
| [표 9] 콘텐츠 산업 스타트업 투자유치 현황(1년~7년) | 19 |
| [표 10] 코로나 전·후 투자한 콘텐츠 산업 분야 | 19 |
| [표 11] 무작위지수(Random Index) | 23 |
| [표 12] 액셀러레이터 상위·하위단계 투자 결정 요인에 관한 정의 | 25 |
| [표 13] 응답자 대상 분석 | 28 |
| [표 14] 응답자 소속 액셀러레이터 투자 규모 분석 | 29 |
| [표 15] 응답자별 상위단계(Level 1) 요인별 중요도 결과 | 31 |
| [표 16] 상위단계 중요도 및 우선순위 결과 | 32 |
| [표 17] 하위단계 요인 중요도 및 우선순위 결과 | 34 |
| [표 18] 하위단계 요인 전체 중요도 및 우선순위 결과 | 36 |

그림 목 차

| | |
|---|----|
| [그림 1] 주요 유망 사업화 모델의 변천 | 9 |
| [그림 2] AHP 표준 계층 구조 | 22 |
| [그림 3] 액셀러레이터의 투자 결정 요인 도출을 위한 과정 | 24 |
| [그림 4] AHP 기법을 활용한 투자 결정 요인 연구모형 | 27 |

제 1 장 서 론

제 1 절 연구의 배경과 목적

2000년대 초반, 인터넷이 발달하면서 찾아온 ‘제1 벤처 붐’ 이후, 인터넷 환경의 개선, IT, IoT, 분야 간 결합을 통한 기술의 고도화가 빠르게 이뤄지고 있다. 특히, 콘텐츠 산업은 콘텐츠와 관련한 영상물, 이미지로 그치는 것이 아니라 하드웨어, 솔루션 등 관련된 분야의 혁신이 일어나면서(장지윤, 2016) 관심이 높아지고 있다.

2010년대 초반, 국내에 주목받으며 등장하기 시작한 ‘스타트업’이라는 개념은 2010년 이전, ‘벤처’ 또는 ‘신생 벤처’라는 단어로 지칭했다. 사업을 운영하기 위해 개인의 자본을 투자해야 했던 과거와 다르게, 중소벤처기업부의 스타트업 성장을 위한 지원정책, 프로그램 기획, 시행(정서우, 2019)되며 창업 시작 및 성장을 위한 환경은 점차 개선되고 있다. 2020년 현재까지 새롭게 설립된 법인의 수는 123,305개이며, 스타트업의 인식과 환경이 긍정적으로 변화하면서 새로운 기회를 찾을 수 있을 것(한주형, 2019)이라는 기대감이 증가하고 있다. 2019년, 대한민국 정부 관계부처는 ‘제2벤처 붐 확산 전략 보고회’를 통해 스타트업 지원 방안을 조성하겠다는 계획을 밝혔는데(기획재정부, 2019), 이는 창업 생태계의 긍정적인 신호탄으로 작용함과 동시에 향후 스타트업과 관련한 시장은 더욱 성장할 것이라는 긍정적인 신호이기도 하다.

한편, 스타트업 육성 프로그램을 통해 우수한 기업을 발굴한 미국의 시드 액셀러레이터인 와이콤비네이터(Miller & Bound, 2011)의 사례를 통해 액셀러레이터에 관심이 증가하기 시작했다. 액셀러레이터는 자신들이 구축하고 있는 프로세스를 통해 스타트업의 사업을 성장시킬 수 있는 자금, 자원을 제공하는 프로세스를 갖춘 집단(Regmi 외, 2015)이다. 자칫, 액셀러레이터의 역할이 단순히 인적, 물적 지원에서 그치는 것처럼 보일 수 있으나, 액셀러레이터가 보유하고 있는 자원을 활용하여 사업에 대한

전반적인 도움을 주는 공동 창업자와 같은 역할을 하며(한주형, 2019) 후속투자 연결 및 지속적인 보육, 성장을 지원한다.(권용석, 황보윤, 이종훈, 2019) 초기 스타트업은 자신이 겪는 한계 극복과 빠른 성장을 위해 투자유치를 하게 되는데, 이 때, 스타트업은 투자를 통해 소규모의 금액을 마련하는 과정인 ‘시드 라운드(Seed Round)’를 겪으며 시드부터 시리즈(Series)A부터 E까지 각 단계별 투자를 받게 된다.(이택경 외, 2021) 그중, 액셀러레이터의 투자 단계는 스타트업의 가치 또는 가능성을 보고 투자하는 시드(Seed)단계(이동운, 임아주, 2022)이며, 더 나아가 시리즈A까지 투자 또는 연계를 한다. 2017년부터 2020년 사이 국내 액셀러레이터의 법적 정의인 ‘창업기획자’의 투자 현황을 살펴본 결과, 2017년부터 2020년까지 총 1,703개 사에 2,253억을 투자하였으며, 해마다 점차 증가하는 것으로 나타났다.(중소벤처기업부, 2020) 콘텐츠 산업 스타트업의 투자와 관련하여, 투자유치율은 2021년을 기준으로 잠시 주춤하였으나, 기업당 투자금액 규모는 점차 증가하는 것으로 나타났다.(한국콘텐츠진흥원, 2021)

이렇듯, 스타트업은 자본 문제를 해결하기 위해 투자 매칭을 통한 성장을 하고 있는데(양영석, 2015) 투자 기관이 스타트업의 투자를 결정하기까지 많은 과정과 결정 요인이 필요하다. 기업의 투자 결정 요인에 관한 연구는 지속적으로 이뤄지고 있으나, 투자 집행을 위한 기업과 액셀러레이터의 전략적인 접근은 이뤄지고 있지 않은 상황이다. 특히, 특정 분야 중, 콘텐츠에 대한 투자 결정 요인이 무엇인지 확인하기란 쉽지 않으며, 연구 진행이 부족한 상황이다.

따라서, 본 연구는 콘텐츠 산업 스타트업의 특수성을 기반으로 투자 결정 시 중요하게 생각하는 요인이 무엇인지 알아보고자 한다.

제 2 절 연구의 내용과 방법

본 연구는 국내 스타트업과 액셀러레이터, 콘텐츠 산업의 환경, 현황,

기능 및 투자 현황을 확인하고 투자 결정 요인과 관련한 선행연구 조사를 통해 투자 결정 요인을 분석하고 연구모형을 설계하고 실증적 연구를 병행하였다.

선행연구 조사는 국내외 논문, 단행본, 전문기관 보고서를 통해 정리하였으며, 이를 통해 스타트업, 콘텐츠 산업, 액셀러레이터, 투자 결정 요인의 정의, 현황 및 기능을 설명하였다. 또한 선행연구를 통해 콘텐츠 산업의 상위 투자 결정 요인, 하위 투자 결정 요인에 대해 분석하고, 이를 콘텐츠 산업의 스타트업에 적용할 수 있는 방향에 관해 고찰했다.

연구에 응답하는 대상으로 콘텐츠 산업의 투자를 집행하거나 투자 집행을 위해 준비한 경험이 있는 임원, 투자자, 심사역 등을 대상으로 했다. 연구 방법에 사용한 모형은 계층적 분석기법으로 복잡한 조건에서 최적의 의사결정을 하기 위해 사용하는 기법이다.

본 연구는 총 5장으로 구성되며, 세부 내용은 아래와 같다.

제1장은 서론으로 연구의 배경, 목적을 소개하고 연구내용 및 방법을 제시하고 있다.

제2장은 이론적 배경에 관해 연구, 정리한 항목으로 스타트업, 콘텐츠 산업의 환경, 현황, 기능 및 투자 현황에 관한 선행연구를 바탕으로 정의, 사례, 통계 등을 검토하고 정리하였다.

제3장은 연구설계를 위해 연구모형, 조사 대상, 연구를 위한 각 요인에 대한 정의, 연구방법론에 대한 설명을 기재하였다.

제4장은 실증분석 및 연구 결과로 응답자 대상의 특성, 투자 결정 요인에 관한 데이터 분석 및 결과를 제시하였다.

마지막인 제5장은 연구의 결과를 요약하고 본 연구를 통한 시사점 및 한계점을 제시하고 향후 연구 방향에 관한 제안을 하였다.

제 2 장 이론적 배경

제 1 절 스타트업

1) 스타트업 정의

스타트업(Startup)이라는 개념이 국내에 정착하기 시작한 시기는 2010년 이후로, 이전까지는 ‘벤처’, ‘신생 벤처’라는 단어로 지칭했다. 2010년대 초반, 스타트업이라는 단어에 대한 정의를 위한 시도들이 있었는데 Eric Ries(2010)는 스타트업이란 ‘극도의 불확실한 상황(조건)에서 새로운 제품이나 서비스를 제공하는 사람들이 모인 조직’이라고 이야기했다. Steve Blank(2010)는 스타트업을 ‘반복적이고 확장 가능한 비즈니스모델을 찾기 위해 구성된 조직’이라고 표현했다.

스타트업에 대한 정의는 국내에서도 다양하게 시도되었다. 배기홍(2010)은 스타트업은 새로운 문제 또는 이미 존재하는 문제를 해결하고 시장에 진출하기 위한 방법을 찾고자 하는 기업이라고 설명했다. 스타트업은 사업 모델이 갖춰진 지 얼마 되지 않았으나 정상 궤도에 오르기 전 단계에서 성장 중인 기업으로(권용석, 황보운, 이종훈, 2019) 기업의 성장 단계에 따라 구분하는데 그 중, 초기 투자단계로 구분된다.(Aernoudt, 2005) 국내 법률상에서 스타트업이라는 단어로 정의하고 있지 않으나 법률상 ‘초기창업자’로 정의하고 있다. 중소기업창업 지원법 제2조제2항에 따르면 “초기창업자”란 창업자 중에서 중소기업을 창업하여 사업을 개시한 날부터 3년이 지나지 아니한 자’로 정의하고 있다. 이처럼 스타트업이라는 정의는 지금까지 다양한 형태로 정의되고 있으나, ‘사업을 운영하는데 새로운 가치와 기술을 창출하기 위한 비중이 높고 빠른 성장이 기대되는 새로운 조직’라는 공통적인 특성을 갖고 있다.(김은진, 2013)

[표 1] 스타트업의 정의에 대한 선행연구

| 연구자 | 연도 | 연구내용 |
|-------------|------|---|
| Eric Ries | 2010 | 스타트업이란 극도의 불확실한 상황 (조건)에서 새로운 제품이나 서비스를 제공하는 사람들이 모인 조직임 |
| 배기홍 | 2010 | 새로운 문제 또는 이미 존재하는 문제를 해결하고 시장에 진출하기 위한 방법을 찾고자 하는 기업 |
| Blank, S | 2010 | 반복적이고 확장 가능한 비즈니스모델을 찾기 위해 구성된 조직 |
| 김은진 | 2013 | 스타트업은 ‘사업을 운영하는데 새로운 가치와 기술을 창출하기 위한 비중이 높고 빠른 성장이 기대되는 새로운 조직’이라는 공통적인 특성을 갖고 있음 |
| 중소벤처기업부 | 2016 | (중소기업창업 지원법 제2조제2항)“초기창업자”란 창업자 중에서 중소기업을 창업하여 사업을 개시한 날부터 3년이 지나지 아니한 자 |
| 권용석·황보윤·이중훈 | 2019 | 스타트업은 사업 모델이 갖춰진 지 얼마 되지 않았으나 정상 궤도에 오르기 전 단계에서 성장 중인 기업임 |

2) 국내 스타트업 현황

국내 벤처 환경이 본격적으로 조성되기 시작한 것은 1995년 12월 벤처기업협회 설립 이후, 2000년대 초반까지 정보통신산업, SNS, 게임 등 인터넷 기반의 산업이 급속도로 성장하며(이민화, 최선, 2015) 제1차 벤처 붐이 시작되었다. 중소벤처기업부는 2020년 신설된 법인 수는 2000년 신설 법인 수인 61,456개의 약 2배인 123,305개이며 현재 제2차 벤처 붐이 도래하고 있다고 밝혔다. 이러한 현상은 성공 창업기업의 수가 증가하면서 스타트업에 대한 인

식과 환경이 변화하고 있는 것으로, 2015년 기준, 88명 중 최근 3년 이내 창업을 하기 위한 환경이 과거에 비해 매우 또는 다소 개선되었다는 인식이 70.5%를 차지하며 창업에 대한 열기가 지속될 것이라는 전망이 나타난 바 있다.(김영환, 2015) 2021년 성공 창업가에 대한 사회적 인식변화를 조사한 결과, 대한민국은 2016년 60.2점으로 세계 46위를 기록한 반면, 2019년은 86점으로 세계 7위까지 단숨에 개선되었다는 결과가 나타났다.(중소벤처기업부, 2021) 이처럼 새로운 분야에서 두각을 나타내는 스타트업이 점차 증가하며 새로운 기회를 찾을 수 있을 것(한주형, 2019)이라는 기대가 반영된 긍정적인 신호로 보인다.

이러한 성장 붐에 맞춰 정부 관계기관에서 창업 활성화를 위해 정책, 육성 프로그램을 제안하고 있는데(이미래, 2016) 이는 국가별 인적, 경제적 성장 및 문제를 해결하기 위한 필수 요소로 스타트업의 성장이 작용하고 있는 것으로 인식하고 있다(권용석, 황보운, 이종훈, 2019)는 점을 알 수 있다.

3)국내 스타트업 성장 환경

국내 스타트업의 성장 환경은 초기 벤처 붐에 비해 지원받을 수 있는 기회가 풍부해졌다. 예를 들어 중소벤처기업부에서 산하 공공기관인 창업진흥원은 K-Startup을 통해 창업기업 단계별, 목적별 지원 사업을 제공하고 있다. 이외에도 정부 기관, 대기업 등은 스타트업과의 연계를 통해 새로운 가치를 창출하기 위한 환경을 조성하고 있다. 이러한 환경이 조성된 것은 1996년 중소기업청(현재의 중소벤처기업부)의 주도 하에 (신생)벤처의 발굴, 성장, 경쟁력 강화를 위한 ‘벤처기업육성법에 관한 특별조치법’ 재정에서 시작됐으며, 이후, 중소벤처기업부는 벤처, 스타트업의 빠른 성장을 위한 전 분야의 지원정책, 프로그램을 기획, 시행하고 있다.(정서우, 2019). 특히, 2019년, ‘제2벤처 붐 확산 전략 보고회’에서는 창업 생태계의 선순환 조성을 위한 방안으로 정부 기관뿐만 아니라 중견·대기업의 참여를 통한 스타트업의 지원 방안을 확대 하겠다(기획재정부, 2019)는 내용을 발표했다.

제 2 절 콘텐츠 산업

1) 콘텐츠 산업 정의

콘텐츠(Content)의 사전적 정의는 ‘내용물’이나 현대에 들어 미디어, 플랫폼 등에 내용물이 담기고 있으므로 ‘매체가 전달하는 정보’라는 개념으로 확장하여 사용되기도 한다. 현대에 들어서 콘텐츠의 개념과 활용이 확산되면서 다양한 정의가 시도되었는데, 문화산업진흥 기본법에서는 “콘텐츠”란 부호·문자·도형·색채·음성·음향·이미지 및 영상 등(이들의 복합체를 포함한다)의 자료 또는 정보를 말한다.’라고 명시하고 있으며 콘텐츠 산업 진흥법에서의 콘텐츠도 동일한 정의를 내리고 있다. 국내에서는 콘텐츠를 문화콘텐츠, 디지털콘텐츠, 멀티미디어콘텐츠, 공공문화콘텐츠 등 세부적으로 구분하고 있다. 이를 활용한 콘텐츠 산업이 활성화되고 있는데, 콘텐츠 산업의 개념은 OECD에서 기존의 오디오 기반의 콘텐츠에서 인쇄, 음악, 영화 등과 같은 지식정보 산업과 관련한 새로운 형태의 네트워크 기반 서비스 분석(OECD, 1998)을 제시하면서 언급되기 시작했다. 콘텐츠 산업 진흥법에 따르면 “콘텐츠 산업”이란 경제적 부가가치를 창출하는 콘텐츠 또는 이를 제공하는 서비스의 제작, 유통, 이용 등과 관련한 산업을 의미한다.’고 명시하고 있다. 한국콘텐츠진흥원은 콘텐츠 산업 중 12개 산업군(출판, 만화, 음악, 영화, 게임, 애니메이션, 방송, 광고, 캐릭터, 지식정보, 콘텐츠솔루션, 공연)을 특수 분류로 지정했다.

2) 국내 콘텐츠 산업 현황

콘텐츠 산업에서 하드웨어, 솔루션 등 관련된 혁신이 지속적으로 일어나고 있으며(장지윤, 2016) 전망에 대한 기대가 높아지며 각국에서 콘텐츠 산업을 경제 성장을 위한 핵심 과제로 선정하고 집중적으로 육성하고 있다.(이선아, 2018)

[표2]2020~2021년 콘텐츠 산업 매출액, 수출액 추이

| 구분 | 2019년 | 2020년 | 2021년 |
|-----------------------------|-------|-------|-------|
| 매출액 (단위: 조 원) | 126.7 | 126 | 133.6 |
| 전년 대비 매출액 증감률 (단위: %) | | -0.5 | 6.0 |
| 수출액 (단위: 억 달러) | 101.9 | 108.3 | 115.6 |
| 전년 대비 수출액 증감률 (단위: %) | | 6.3 | 6.8 |

출처: 한국콘텐츠진흥원(2021)

한국콘텐츠진흥원의 동향분석 보고서에 따르면 2021년 콘텐츠 산업 매출액은 2019년 대비 5.4%, 2020년 대비 6% 성장한 133.6조 원을 기록할 것으로 전망했다. 2021년 콘텐츠 산업 수출액은 115.6억 달러로 예상되는데 2019년 대비 13.4%, 2020년 대비 6.8% 성장한 수치이다. 이러한 동향은 2019년 코로나19(COVID-19) 발병 이후 잠시 주춤했지만, 오히려 생활 패턴, 사회적 구조, 산업 전반에 걸쳐 비대면 형태로의 전환이 필수로 이뤄져야 하면서(신주하, 2021) 콘텐츠에 대한 수요가 증가한 것으로 보인다. 비대면 형태의 전환으로 콘텐츠 산업은 더욱 주목받는 추세임을 알 수 있는데, 대표적인 예로 2020년 OTT 서비스에 관한 키워드로 송출된 뉴스 건수는 2019년 대비 184% 증가한 3,687건이었으며(김연성, 2021) 앱 마켓 기업이 출판 기업을 인수하거나 웹툰 관련 플랫폼이 게임, 영화 관련 기업에 투자를 진행하는 등의 움직임이 일어나고(한국콘텐츠진흥원, 2021)있다. 서비스플랫폼, 콘텐츠, 엔터테인먼트 등 콘텐츠 산업 관련 스타트업은 과거 1차 벤처 붐 당시 주요 유망 사업 모델 중 25위~80위였던 반면, 2차 벤처 붐으로 접어들면서 3위~30위의 비중으로까지 증가했다.(기획재정부, 2019)

[그림1]주요 유망 사업화 모델의 변천



* ■ '17년 이후 떠오른(순위와 비중이 급격히 증가) 창업 사업화 모델
■ 분석 기간, 순위와 비중이 소폭 증감한 창업 사업화 모델
 * '09~'10년도 1~30위 비중은 82.8%, '17~'20년도 1~30위 비중은 68.7%

출처: 기획재정부(2019)

제 3 절 액셀러레이터

1) 액셀러레이터 정의

액셀러레이터(Accelerator)라는 단어는 2000년대 초반부터 조금씩 언급되기 시작했으나 본격적으로 주목을 받기 시작한 것은 2011년 1월, 미국 실리콘밸리의 시드 액셀러레이터(Seed Accelerator)인 와이콤비네이터(Y Combinator)에서 진행한 스타트업 육성 프로그램(Miller & Bound, 2011)이 우수한 기업들을 발굴한 결과를 보이면서부터였다.

액셀러레이터에 관한 정의는 아직 정립되지 않았으나, 액셀러레이터는 잠재적으로는 큰 규모를 갖고 있지만, 지금까지 개발되지 않은 분야를 조사할 수 있는 기회(Walker et al., 2020)를 활용해 약 3개월이라는 제한된 기간 내 스타트업의 코호트를 돕는 프로세스를 갖춘 곳(Cohen, 2013)이다. Regmi 외(2015)는 액셀러레이터는 스타트업 지분의 일부를 대가로 자금 및 자원을 제공하고 도약할 수 있도록 돕는 조직이라고 설명했다. 액셀러레이터가 스타트업을 돕는 일반적인 프로세스로는 각 기수별로 참여하는 스타트업이 자신의 사업 모델과 제품, 서비스를 고도화할 수 있도록 멘토링과 교육 프로그램을 진행(Cohen & Hochberg, 2014)한다. 이후, 액셀러레이터는 데모데이(Demoday)라는 행사를 통해 스타트업의 고도화된 사업 모델과 제품을 투자자들에게 공개하고 스타트업의 성공적인 시장 진출과 성장을 홍보(김영환, 2016)한다. 액셀러레이터는 2016년 중소기업 창업지원법을 통해 새롭게 정의된 바 있으나, 이후 중소벤처기업부 벤처투자 촉진에 관한 법률을 통해 ‘창업기획자’라는 용어로 새롭게 정의되었다. 중소벤처기업부 벤처투자 촉진에 관한 법률 제2조제9항에 따르면 “창업기획자”(액셀러레이터)란 초기창업자에 대한 전문교육 및 투자를 주된 업무로 하는 자로서 제24조에 따라 등록한 법인 또는 비영리법인’으로 정의하고 있다. 액셀러레이터 기관은 GP(General Partner)를 결성할 수 있는 자격을 얻을 수 있어(신진오, 2018) 액셀러레이터 자체 투자금 또는 투자조합을 통해 형성한 투자금을 기반으로 시드머니를 제공하고 후속투자를 위한 가교 역할을 한

다.(Cohen & Hochberg, 2014)

[표3]액셀러레이터의 정의에 대한 선행연구

| 연구자 | 연도 | 연구내용 |
|----------------|------|---|
| Miller & Bound | 2011 | 미국 실리콘밸리의 시드 액셀러레이터인 와이콤비네이터(Y Combinator)에서 진행한 스타트업 육성 프로그램 |
| Cohen | 2013 | 약 3개월이라는 제한된 기간 내 신생기업의 코호트를 돕는 프로세스를 갖춘 곳 |
| Regmi et al. | 2015 | 신생 기업 지분의 일부를 대가로 자금 및 자원을 제공하고 도약할 수 있도록 돕는 조직 |
| 김영환 | 2016 | 신생 기업을 돕는 프로세스로는 일반적으로 스타트업이 자신의 사업 모델과 제품, 서비스를 투자자들에게 공개하고 후속투자를 유치하는 과정으로 이뤄져 있음 |
| 중소벤처기업부 | 2016 | (중소기업창업 지원법 제2조제9항)“창업기획자”(액셀러레이터)란 초기창업자에 대한 전문교육 및 투자를 주된 업무로 하는 자로서 제24조에 따라 등록된 법인 또는 비영리법인 |
| 신진오 | 2018 | 액셀러레이터 기관은 GP(General Partner)를 결성할 수 있는 자격을 얻을 수 있음 |
| Walker et al. | 2020 | 잠재적으로는 큰 규모를 갖고 있지만 지금까지 개발되지 않은 분야를 조사할 수 있는 기회 |

2) 국내 액셀러레이터 현황과 기능

2010년 초기, 프라이머를 중심으로 패스트트랙아시아 등이 한국의 최

초 액셀러레이터로서 초기 활동을 해왔으나(이정우, 2016) 2017년 이전까지 액셀러레이터 등록 제도가 갖춰지지 않아 국내 액셀러레이터에 관한 공식적인 조사 자료는 확인하기 어렵다. 따라서, 2017년 이전의 국내 액셀러레이터의 현황 조사 연구는 액셀러레이터 리더스 포럼, 스타트업 얼라이언스, 언론을 통해 언급된 기관 중 중복을 제외한 경우(김건우, 문성욱, 2019)와 같은 형태로 조사 및 분석을 진행한 경우가 대부분이다. 하지만 액셀러레이터가 법으로 규정되어야 한다는 여론의 의견과 관계부처의 움직임으로(신진오, 2018) 2017년 1월 이후 벤처투자촉진에 관한 법률을 통해 한국형 액셀러레이터 등록 제도가 갖춰졌다. 모든 액셀러레이터는 등록 절차 및 준비서류를 갖춰 등록하도록 변경되었으며 오늘날의 액셀러레이터의 형태를 갖추게 되었다.

2021년 6월 기준 액셀러레이터 등록현황은 주식회사, 비영리법인, 창투자, 기술지주회사 등의 유형으로 총 332개의 액셀러레이터가 등록된 것으로 확인됐다.(창업진흥원, 2021)

[표4]유형별 액셀러레이터 등록 수

(단위: 개, %)

| 유형 구분/항목 | 기업 | 비율 |
|------------|-----|------|
| 주식회사 | 228 | 70.8 |
| 비영리법인 | 47 | 14.6 |
| 창투자 | 15 | 4.7 |
| 기술지주회사 | 15 | 4.7 |
| 신기술사업 금융회사 | 1 | 0.3 |
| 신기술창업 전문회사 | 5 | 1.6 |
| LLC | 11 | 3.4 |

출처: 창업진흥원(2021)

2019년 3월 이후 중소기업창업 지원법·시행령·시행규칙을 근거로 등록요건, 주요 업무와 기능이 지정되었다. 정부 지원을 받기 위해서는 중소벤처

초기업부에 액셀러레이터임을 등록해야 한다. 등록이 완료된 액셀러레이터가 스타트업의 투자 집행 및 회수를 활발히 하는데 용이하도록(김건우, 문성욱, 2019) 투자 집행을 위한 GP 결성 조건부여, 소득세 및 법인세 감면과 같은 혜택(나기혁, 양대규, 바트톨기알탄채책, 2019)을 제공하고 있다. 또한 제2벤처 붐 확산을 위해 금융 기관, 투자자, 액셀러레이터와의 연계, 해외 진출을 위한 지원사업 수립 및 진행, 양도세 면제, 비과세 등과 같은 혜택을 제공하여(기획재정부 2019) 액셀러레이터의 성장 환경을 조성하였다.

액셀러레이터는 누구에게나 기회를 주기 위해 공개 모집을 하기 때문에 경쟁은 매우 치열하며(박희원, 2018) 다양한 스타트업 육성 경험을 바탕으로 구성된 교육, 멘토링 프로그램 제공, 운영을 통해 일정 기간 내 스타트업이 빠르게 성장할 수 있도록 돕는다.(한주형, 2019) 액셀러레이터의 특징은 자칫 기존 스타트업 발굴, 육성, 투자를 담당하는 인큐베이터, 엔젤투자자, 벤처캐피탈과 비슷해 보일 수 있으나, 아래 표와 같은 차이점이 있다.

1)[표5]기존 창업지원기관과 액셀러레이터의 차이점

| 구분 | 인큐베이터 | 엔젤투자자 | 액셀러레이터 | 벤처캐피탈 |
|-------------|-------|-------|--------|-------|
| 초기투자 | X | O | O | △ |
| 시설지원 | O | X | △ | X |
| 교육 | △ | X | O | X |
| 멘토링/ 컨설팅 | X | △ | O | △ |
| 네트워킹 | X | △ | O | △ |
| 지원기간 | 장기 | 지속적 | 단기 | 지속적 |
| 지원단위 | 개별 | 개별 | 기수별 | 개별 |
| 지원빈도 | 비경쟁적 | 계속적 | 주기적 | 경쟁적 |

출처: 이정우(2016)

1) O: 활발, △: 보통, X: 미흡 및 부재를 의미함

이정우(2016)는 액셀러레이터는 이윤을 위해 지역의 제한을 두지 않고 자금 투자 및 지분을 확보하며 예비 창업자 및 스타트업의 육성을 위해 교육, 멘토링, 컨설팅, 네트워킹 등의 지원을 담당하고 있다는 점에서 차이가 있다고 밝혔다. 액셀러레이터는 스타트업이 투자를 포함하여 자신의 제품과 서비스에 대한 조언을 받을 수 있도록 액셀러레이터가 보유하고 있는 네트워크를 활용한다.(한주형, 2019)

초기 스타트업은 정상적으로 운영 중인 기업과 다르게 매출이 발생하기까지의 시간과 비용이 필요하며, 손익분기점을 달성하고 빠르게 성장하기 위해서 투자 유치에 하게 된다.(이택경 외, 2021) 이 때, 스타트업은 투자를 통해 소규모의 금액을 마련하는 과정인 ‘시드 라운드(Seed Round)’를 겪으며 시드부터 VC에 따라 시리즈(Series) A부터 E까지 단계별 투자를 받게 된다.(이택경 외, 2021) 이 때, 액셀러레이터는 스타트업의 보유하고 있는 가치 또는 가능성을 보고 투자하는 시드(Seed)단계부터 제품, 서비스의 시장검증 후 서비스 오픈을 위해 필요한 준비 자금인 시리즈A(이동운, 임아주, 2022)까지 스타트업의 상황에 따른 투자를 집행 또는 연계한다. 액셀러레이터와 가장 유사하게 초기 지분 확보를 위해 시드 투자를 집행하고 있는 것은 엔젤투자자(윤영숙, 황보윤, 2014)인데, 엔젤투자자는 개인투자 위주로 구성되어 그치는 반면, 액셀러레이터는 벤처캐피탈로부터 시리즈A의 후속투자로의 연계를 할 수 있도록 지속적으로 보육하고 성장시킨다.(권용석, 황보윤, 이종훈, 2019)

제 4 절 투자 결정 요인과 현황

1) 투자 결정 요인과 선행연구

스타트업과 관련한 다양한 지원이 있음에도 스타트업은 그들의 성공 및 성장을 예측하는데 발생하는 불확실성으로(황병선, 안준모, 공혜원, 2017) 난관에 부딪히는데, 스타트업이 성장에 한계를 겪는 이유로 ‘자금’

은 필수 불가결하게 언급되고 있으며 기업의 규모에 따라 기업이 갖춰야 할 수익 및 필요한 자금 규모가 달라지기 때문에 심각한 장벽으로 작용하고 있다.(Mason & Harrison, 2004)

스타트업은 자본의 문제를 해결하기 위해 투자 자원 매칭을 받아 성장하고 있다.(양영석, 2015) 전통적인 스타트업 투자 기관의 경우, 투자 결정을 위해 제품, 시장, 소비자, 마케팅, 창업팀 등의 요소를 확인하는데(Maxwell et al., 2011) 제품의 경우 혁신성을 가짐과 동시에 소비자의 흥미를 일으킬 수 있는지, 충분한 성장 가능성과 이익 창출성이 있는지, 경쟁자와의 차별성, 마케팅 및 창업팀의 가능성을 보고 투자 결정을 내린다.(한주영, 황보운, 2020) 액셀러레이터와 엔젤투자의 투자 결정 요인의 배경은 벤처캐피탈의 투자 결정 요인을 따르고 있는데, 이는 1970년대 이후부터 지속적인 관심을 받은 벤처캐피탈의 연구 주제로 실증 연구가 진행되며(구중희, 김영준, 이수용, 김도현, 백지연, 2019) 기업 투자 결정 요인의 근거로 자리매김했음을 알 수 있다.

투자 결정 요인과 관련한 선행연구로 Tyebjee & Bruno(1984)는 벤처캐피탈의 투자 의사 결정 기준과 평가 과정에서 시장의 매력도, 제품 차별성, 경영 능력, 환경적 요소의 위협과 자산 전환의 가능성을 중요시한다고 주장하였고 Muzyka et al.(1996)은 벤처캐피탈의 투자 결정을 위한 기준으로 7가지의 범주인 경영팀, 경영 능력, 제품과 시장, 전략과 경쟁, 재무, 거래 특성, 펀드 요인으로 구분하여 연구를 진행했다. 반성식 외(2002)는 투자 의사결정에 영향을 미치는 기준으로 창업자의 시장 정통성, 리더십, 창업 경험, 소유권 보호 여부, 시장 규모, 시장 성장성, 경쟁자 수, 경쟁 강도를 제시했다. 구경철 외(2008)는 선행연구를 통해 창업자와 경영진의 능력, 시장 변화에 대한 대응력, 마케팅, 제품의 차별성, 경쟁사, 시장, 환경 등의 상황, 기술력을 기준으로 성장성과 수익성이 있는지를 주요 요인으로 보았다고 주장했다. 한주형, 황보운(2020)은 벤처캐피탈의 투자 결정 요인을 바탕으로 액셀러레이터의 투자 결정 요인을 연구한 결과, 총 6가지 고려 요인(창업가(팀)의 기업가 특성, 제품/서비스 전문성 보유, 성공 가능성과 잠재 수익률, 시장/경쟁기업의 상황, 재무 현황)을 확인하였

다. 허주연(2020)은 액셀러레이터의 투자 결정 요인의 중요도를 확인하였으며 제품/서비스, 내부인력, 재무 및 전략, 시장 및 고객, 투자자 및 외부 이해자로 5가지의 상위 카테고리를 구분하였다.

[표6]투자 결정 요인 선행논문

| 연구자 | 연도 | 연구내용 |
|---------------|------|---|
| Tyebjee&Bruno | 1984 | 벤처캐피탈의 투자 의사 결정 기준과 평가 과정에서 시장의 매력도, 제품 차별성, 경영 능력, 환경적 요소의 위험과 자산 전환의 가능성을 중요시함 |
| Muzyka et al. | 1996 | 벤처캐피탈의 투자 결정을 위한 기준으로 7가지의 범주인 경영팀, 경영 능력, 제품과 시장, 전략과 경쟁, 재무, 거래 특성, 펀드 요인으로 구분함 |
| 반성식 외 | 2002 | 투자 의사결정에 영향을 미치는 기준으로 창업자의 시장정통성, 리더십, 창업 경험, 소유권 보호 여부, 시장 규모, 시장성장성, 경쟁자 수, 경쟁 강도를 제시함 |
| 구경철 외 | 2008 | 창업자와 경영진의 능력, 시장 변화에 대한 대응력, 마케팅, 제품의 차별성, 경쟁사, 시장, 환경 등의 상황, 기술력을 기준으로 성장성과 수익성이 있는지를 주요 요인으로 봄 |
| 황병선 외 | 2017 | 창업기업의 초기 투자에 영향을 미치는 요인은 크게 3가지로 기술, 인력, 재무 자원이 있음 |
| 한주형, 황보윤 | 2020 | 벤처캐피탈의 투자 결정 요인을 바탕으로 액셀러레이터의 투자 결정 요인을 연구한 결과, 총 6가지 고려 요인(창업가(팀)의 기업가 특성, 제품/서비스 전문성 보유, 성공 가능성과 잠재 수익률, 시장/경쟁기업의 상황, 재무 현황)을 확인함 |
| 허주연 | 2020 | 제품/서비스, 내부인력, 재무 및 전략, 시장 및 고객, 투자자 및 외부이해자로 5가지의 상위 카테고리를 구분함 |

2) 국내 액셀러레이터 투자 현황

스타트업에 대한 투자 활동은 결과적으로 투자 자금 대비 수익을 포함한 높은 회수율에 대한 기대 가치가 포함되어 있다.(김영환, 2016) 그래서 투자 규모가 클 때, 큰 리스크를 감당·흡수할 수 있는 매출, 기술력 등 안정성을 가진 기업에 투자하는 경향이 나타난다.(Florida & Kenney, 1988) 반면, 액셀러레이터의 경우, 멘토링, 교육 등 초기 지원이 필요한 위험성 높은 초기 기업을 대상으로 투자를 집행(Hallen et al., 2014)하여 기업의 생존율을 높이고 벤처캐피탈의 투자 회수 금액 대비 규모가 크고 회수 기간이 빠른 편이다.(Birdsall et al., 2013) 2014년~2016년 29개 액셀러레이터를 대상으로 유형에 따른 시드 투자 규모를 조사한 결과, 전형적인 액셀러레이터는 평균 2,000만 원 미만에서 최대 5,150만 원, 유사 액셀러레이터는 평균 2,300만 원에서 최대 1억 7,300만 원가량 규모로 투자하는 것으로 나타났다.(김건우, 문성욱, 2019)

2020년 액셀러레이터 225개사를 대상으로 보육·투자 기업에 대한 실태를 조사한 결과, 2017년부터 2020년까지 총 1,703개사에 2,253억 원을 투자하였으며, 특히, 2017년 개인 투자조합의 법인출자 허용으로 한 해 투자 규모 및 기업당 평균 투자금액이 증가하였음을 확인하였다.(중소벤처기업부, 2020)

[표7]창업기획자 투자 현황(2017년~2020년)

| 구분 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 합계 |
|---------------------------|----------|----------|------------|------------|-------------|
| 투자금액(억 원) | 163 | 495 | 938 | 657 | 2,253 |
| 투자금액 증가율(%) | | 303 | 189 | 70 | - |
| 투자기업(社) | 133 | 406 | 697 | 467 | 1,703 |
| 기업당 투자금액(억 원) | 1.22 | 1.22 | 1.35 | 1.41 | 1.30 |
| 개인투자조합 출자(억 원 / 개) | 244 / 33 | 820 / 54 | 1,394 / 94 | 1,059 / 86 | 3,517 / 267 |
| 법인 출자조합 금액/수 (억 원 / 개) | 20 / 4 | 648 / 23 | 726 / 29 | 668 / 30 | 2,062 / 86 |

출처: 중소벤처기업부(2020) 자료 재구성

또한, 보육기업별 투자 업종을 분석한 결과, '표9'와 같은 분포를 확인할 수 있으며, 문화·콘텐츠의 경우, 총 1,703개 사 중 약 136개 사가 투자유치를 받았다.(중소벤처기업부, 2020)

[표8]보육기업 투자 비율 현황(2017년~2020년)

| 구분 | ICT 제조 | ICT 서비스 | 전기· 기계· 장비 | 화학· 소재 | 바이오· 의료 | 문화 콘텐츠 | 유통 서비스 | 기타 | 합계 |
|-----------|-----------|------------|------------------|-----------|------------|-----------|-----------|------|-----|
| 비율 (%) | 12.7 | 30.2 | 6.2 | 0.1 | 22.1 | 8.0 | 6.4 | 14.3 | 100 |

출처: 중소기업부, 2020

3)국내 콘텐츠 스타트업 투자 현황

2016년 금융위원회와 문화체육관광부는 문화콘텐츠 산업의 성장을 위해 금융지원을 위한 확대 방안으로 문화·ICT 융합 관련 펀드 조성을 추진하였으며 매칭 투자 지원, 콘텐츠 가치평가 모형을 통한 금융지원 활성화 방안 등의 정책을 추진하였다.(금융위원회, 문화체육관광부, 2016) 관계부처는 2019년부터 2022년까지 총 4,500억 원 규모의 콘텐츠 모험투자펀드를 신설하고 투자설명 참여기업을 40개 사에서 100개 사로 확대하고 연계 지원사업을 신설하는 정책을 제시했다.(과학기술정보통신부, 2019)

국내 콘텐츠 산업의 전망은 긍정적인 것으로 나타나고 있으나, 2019년, 2020년 콘텐츠 산업을 영위 중인 1년~20년 내 기업을 대상으로 투자유치 여부를 조사한 결과, 2019년은 20개 기업, 2020년은 29개 기업이 투자유치에 성공했으며, 투자유치금액 규모는 2019년 기업당 평균 5.1억, 2020년 평균 12.7억으로 나타났다.(한국콘텐츠진흥원, 2021) 창업 업력 1년 이내~7년 이내 콘텐츠 산업 스타트업 382개 사를 대상으로 2019년부터 2021년 투자유치 현황을 조사한 결과, 코로나19(COVID-19)의 영향으로 투자 건수는 2019년은 16.2%(62개 사), 2020년은 16%(61개

사), 2021년은 10.5%(40개 사)로 2년 사이 약 35%가 감소하였으나, 기업당 ‘1억 원 미만’ 투자를 받았다는 기업 수는 점차 감소했다.(한국콘텐츠진흥원, 2021)

[표9]콘텐츠 산업 스타트업 투자유치 현황(1년~7년)

| 구분 | | 2019 | 2020 | 2021 |
|----------------------------|------------|---------|-------|-------|
| 투자 유치율(%) | | 16.2 | 16.0 | 10.5 |
| 투자유치 기업 수(개社) | | 62 | 61 | 40 |
| 투자유치 평균 금액(만 원) | | 1,621.9 | 639.9 | 504.1 |
| 2)기업당 투자금액 규모 (%) | 1억 원 미만 | 32.6 | 18.2 | 9.1 |
| | 1~3억 원 미만 | 23.3 | 18.2 | 27.3 |
| | 3~5억 원 미만 | 9.3 | 15.2 | 15.2 |
| | 5~10억 원 미만 | 14 | 12.1 | 24.2 |
| | 10억 원 이상 | 20.9 | 36.4 | 24.2 |

출처: 한국콘텐츠진흥원(2021) 자료 재구성

2019년부터 2021년까지 콘텐츠 산업 기업에 투자유치를 한 투자자를 대상으로 코로나 전·후 주요 투자 분야를 조사한 결과, 코로나 이전 주요 투자 분야는 만화(웹툰), 영화, 지식정보, 코로나 이후 콘텐츠솔루션, 게임, 지식정보 순으로 비율이 높았는데(한국콘텐츠진흥원, 2021) 이는, 콘텐츠가 가진 지식재산권 전략(IP)이 새롭게 개발된 디지털 기술과 문화 참여의 발달로 경제적 가치가 증가하며(이화, 2019) 나타난 변화다.

[표10]코로나 전·후 투자한 콘텐츠 산업 분야

단위:%, 사례 수=49개社

| 구분(%) | 만화 (웹툰) | 영화 | 지식 정보 | 콘텐츠 솔루션 | 게임 | 음악 | 애니 메이션 | 방송 | 기타 |
|-------|------------|------|----------|------------|------|-----|-----------|-----|------|
| 코로나 전 | 24.5 | 22.4 | 14.3 | 12.2 | 8.2 | 2.0 | 2.0 | 2.0 | 12.4 |
| 코로나 후 | 6.1 | 4.1 | 12.2 | 36.7 | 30.6 | 2.0 | 4.1 | 2.0 | 2.2 |

출처: 한국콘텐츠진흥원(2021) 자료 재구성

2) 기업당 투자금액 조사 모수(社) - 2019년: 43, 2020년: 33, 2021년: 33

제 3 장 연구의 설계 및 방법론

제 1 절 연구 문제 설계와 방법론

1) 연구 문제 설계

선행연구에서도 알 수 있듯이 확실하지 않은 상황, 조건 속에서(Ries, 2010) 해결책을 찾고 확장이 가능한 사업, 제품·서비스를 찾기 위해 구성된 조직(Blank, 2010)인 스타트업의 성공 사례는 증가하고 있다. 스타트업의 인식과 환경이 긍정적인 방향으로 전환하면서 창업기업의 단계별, 목적별 사업을 통해 창업 생태계의 선순환 구조 조성을 위한 방안이 확대(기획재정부, 2019)되고 있다. 그럼에도 스타트업은 성장의 한계가 발생하는 단계가 생기며, ‘자금’은 반드시 언급된다. 액셀러레이터는 초기 스타트업의 자금, 자원 문제를 해결해주는 대신, 지분 일부를 조건으로 받아가며(Regmi 외, 2015) 다양한 육성 경험을 바탕으로 구성된 교육, 멘토링 등을 통해 일정 기간 내 스타트업의 성장을 돕는다.(한주형, 2019)

하지만 액셀러레이터는 조건 없이 스타트업에 투자하는 것이 아니다. 앞서 선행연구에서 언급했듯 투자자는 시장의 매력도, 제품 차별성, 경영 능력, 환경적 요소, 자산 전환 가능성(Tyebjee & Bruno, 1984), 내부인력, 재무 및 전략 등(허주연, 2020) 다양한 요인을 바탕으로 투자 시 고려할 요인에 부합하는지 판단하고 투자를 결정, 집행한다. 코로나19로 2019년 대비 2020년 투자금 및 투자기업의 규모는 감소했으나 기업당 투자금액은 증가하고 있는 것으로 조사된 바 있다.(중소벤처기업부, 2020)

콘텐츠 산업에서 하드웨어, 솔루션, IT 등이 융복합된 형태가 지속 발생하고(장지윤, 2016) 코로나19 이후 환경적 변화가 발생하면서 콘텐츠는 더욱 주목받고 있다. 하지만 투자유치 성공 기업 수는 20개~30개 사 내외로 확인되며(한국콘텐츠진흥원, 2021) 일반 창업 생태계와 마찬가지로 투자유치 기업 수는 감소한 반면, 기업당 1억 원 미만의 투자금액 규모는

점차 감소하고 있다.(한국콘텐츠진흥원, 2021)

이처럼 콘텐츠 산업과 그 외 산업의 투자 현황 및 전망 흐름은 유사한 것처럼 보인다. 하지만 콘텐츠 스타트업의 투자 결정 시 주로 고려되는 요인은 무엇인지, 다른 분야 투자 시 고려하는 요인과의 차이가 있는지를 비교하는 연구는 활발히 이뤄지지 않았다. 이에, 본 연구는 콘텐츠 산업 분야 스타트업의 투자 결정 시 고려하는 요인이 무엇인지, 기존 연구와의 차별점은 무엇인지를 알아보고자 다음과 같은 연구 문제를 가정하였다.

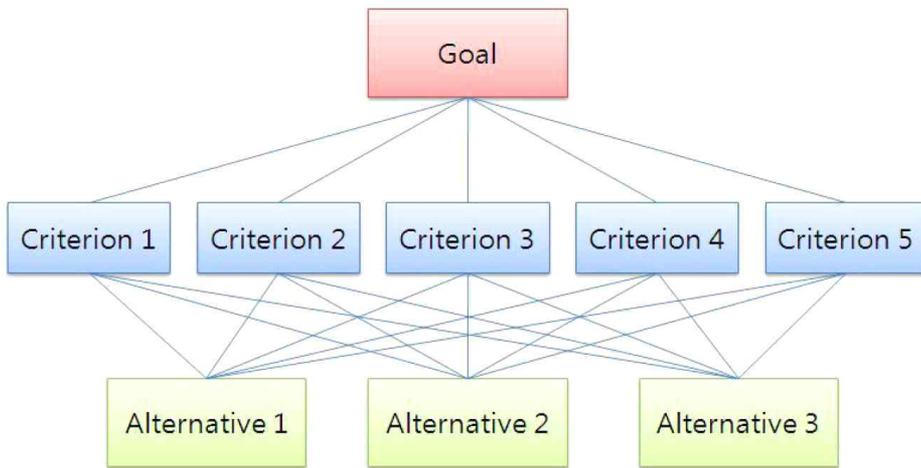
연구문제1. 액셀러레이터는 콘텐츠 분야와 그 외 분야의 투자 결정 시 고려하는 상위단계 요인에 차이가 있을 것이다.

연구문제2. 액셀러레이터는 콘텐츠 분야와 그 외 분야의 투자 결정 시 고려하는 하위단계 요인에 차이가 있을 것이다.

2) 연구방법론

본 연구는 액셀러레이터가 콘텐츠 분야 스타트업에 투자 시 결정하는 요인의 우선순위와 중요도가 그 외 분야 스타트업 투자 결정 요인과 어떤 차이가 있는지를 선행연구 및 연구 결과를 통해 비교하고 시사점을 도출하는 것에 의미를 둔다. 투자 결정 요인의 우선순위와 중요도 도출을 위한 방법론 중, 계층법 분석기법(The Analytic Hierarchy Process, 이하 'AHP 기법')을 활용하였다. AHP 기법은 피츠버그 대학교 교수 Thomas L. Saaty가 개발한 방법론으로, 무형자산의 이원비교(쌍대비교)를 통해 상대적인 가중치를 주고 우선순위 척도를 도출하여 전문가의 판단에 맡긴다.(Saaty, 2008) 전문가의 판단에 맡기는 만큼, 응답자의 응답 수보다 전문성 여부를 더 중요시하기 때문에(남수태, 진찬용, 김도관, 2014) 전문 영역에서의 복잡한 문제에 대한 의사결정이 필요할 때 효율적인 해결방안을 제시하는 데 상당수 이용되고 있다.(이태열, 2006)

[그림2] AHP 표준 계층 구조



출처: 김다애(2011)

AHP기법에는 3가지 원칙이 적용되는데, 이는 계층적 구조의 설정, 상대적 중요도의 설정, 논리적 일관성의 유지이다. 즉, AHP기법을 통해 우선순위를 결정하기 위해서 문제의 정의와 지식의 종류를 결정 한 후, 의사결정의 최종 목표를 설정한 뒤, 목표를 기준으로 단계별 의사결정 계층을 구성한다. 이후, 상위단계 요소의 이원비교를 통해 중요도와 우선순위를 도출한 뒤, 하위단계 요소의 중요도에 상위단계 요소의 중요도와 우선순위를 적용하여 평가를 진행한다.(Saaty, 2008)

일반적으로 AHP기법은 7점 척도나 9점 척도를 사용하며(박현순, 2013) 각 값의 쌍대행렬을 통한 이원비교를 진행한다. 이원비교의 일관성을 평가하는 척도로 일관성 지수(Consistency Index, CI), 무작위지수(Random Inconsistency, RI), 일관율(Consistency Ration, CR)을 구한다. 일관성 지수에 관한 식은 아래와 같이 사용한다.

$$CI = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}$$

일관율을 구하기 위해서는 무작위지수를 지정해야 하는데, 비일관성

지수는 분석하고자 하는 단계의 요소에 따라 가중치를 다르게 지정한다.

[표11]무작위지수(Random Index)

| | | | | | | | | |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Order | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| RI | 0 | 0 | 0.52 | 0.89 | 1.11 | 1.25 | 1.35 | 1.40 |
| Order | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | |
| RI | 1.45 | 1.49 | 1.52 | 1.54 | 1.56 | 1.58 | 1.59 | |

출처: Thomas L., 2008

일관율(CR)은 일관성(CI)을 무작위지수(RI)로 나눈 값이며, 일관율의 값이 0.1미만일 때 가장 적합하나,(이규녀, 2016) 비교 문항이 많을수록 일관성 지수는 0.1 미만으로 유지하기 어렵기 때문에 0.2 미만까지 일관성을 갖는다고 판단한다,(한국지방행정연구원, 2016)

제 2 절 연구모형과 조사 설계

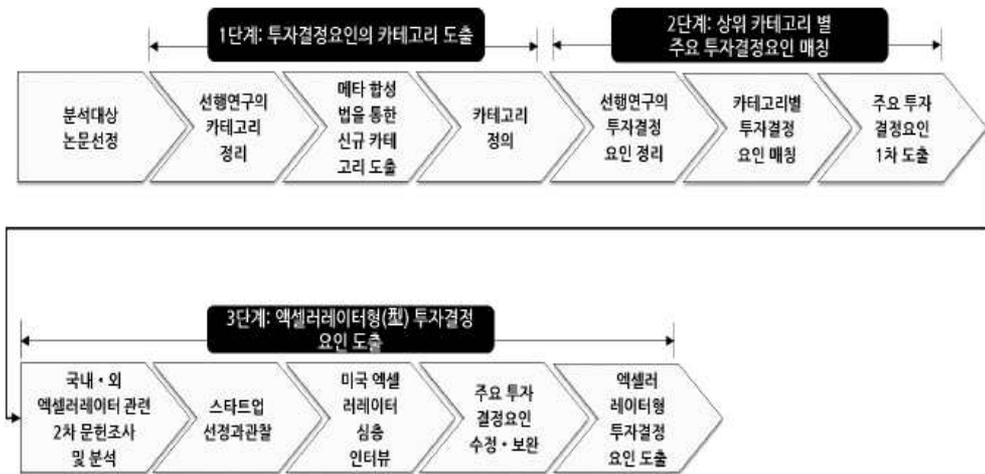
1) 연구모형

스타트업의 투자 결정 요인에 관한 연구는 이뤄지고 있지만 액셀러레이터의 관점에서 이뤄지는 선행연구는 많지 않다.(한주형, 2019) Maxwell et al.(2011)는 투자 의사 결정 요인으로 제품, 시장, 기업가적 특성, 재무, 기업(팀)의 구성, 기업(팀)의 경험, 투자자 역할 등으로 분류하였다. 윤영숙, 황보윤(2014)은 투자자의 투자 의사 결정 요인 중 기업가 정신과 관련하여 신뢰성, 위험감수성, 열정, 인내력, 진실성, 리더십, 창업경험, 네트워크, 혁신성이 영향을 미치는 요인임을 확인하였다. 초기 투자와 관련한 선행연구에 따르면 창업기업의 기술성과 관련한 경험이 있거나, 재무, 인적, 기술자원이 투자유치와 성장에 긍정적인 영향을 미친다는 결과가 나온 바 있다.(황병선, 안준모, 공혜원, 2017) 최근 연구 중, 구중희 외(2019)는 투자 결정 요인에 관한 선행연구를 통해 창업자, 제품/서

비스, 시장, 재무, 네트워크 특성을 도출했으며 창업자의 특성이 중요도 1 순위였으며 이후 제품/서비스의 특성, 시장 특성, 재무적 특성, 네트워크 특성 순으로 중요도가 나타났다고 연구 결과를 밝힌 바 있다. 그 외 투자 결정 요인에 관한 선행연구는 표7과 같이 진행된 바 있다.

선행연구를 통해 도출한 상위단계 및 하위단계 투자 결정 요인은 최근 허주연(2020)이 진행한 선행연구에 따르면 액셀러레이터의 투자 결정 요인 도출을 위해 그림4와 같이 투자 결정 요인의 하위단계, 상위단계 카테고리 도출과정 및 정성적 메타합성법을 진행하였으며, 표12와 같은 상위·하위단계 카테고리 및 정의를 도출하였으며, 그림5와 같은 연구모형을 도출하였다. 기존 연구는 모든 스타트업에 투자를 하는 액셀러레이터를 투자 결정 요인을 확인하기 위함이었으나, 본 연구는 콘텐츠 산업의 스타트업에 투자하는 액셀러레이터의 투자 결정 요인을 확인하기 위해 해당 투자 결정 요인을 사용하여 연구모형을 도출하였다.

[그림3]액셀러레이터의 투자 결정 요인 도출을 위한 과정



출처: 허주연, 2020

[표12]액셀러레이터 상위·하위단계 투자 결정 요인에 관한 정의

| 상위단계(Levle 1) 요인 | | |
|------------------|---|-----------------------------------|
| 요인명 | 정의 | |
| 제품/서비스 관련 | 현재 창업기업의 제품, 서비스 등 아이템 및 관련 기술의 경쟁력 등에 대한 투자 결정 요인 카테고리 | |
| 내부인력(창업자) 관련 | 창업기업 내부인력 중 창업가의 역량, 인내, 경험 등에 대한 투자 결정 요인 카테고리 | |
| 내부인력(팀) 관련 | 창업기업 내부인력 중 팀 전체의 역량, 인내, 경험 등에 대한 투자 결정 요인 카테고리 | |
| 재무 및 전략 관련 | 창업기업의 사업 운영을 위한 재무 및 전략과 관련된 투자 결정 요인 카테고리 | |
| 시장 및 고객 관련 | 창업기업의 목표 시장, 타겟 및 외부 환경으로 영향을 받는 요인과 관련한 투자 결정 요인 카테고리 | |
| 투자자 및 외부이해관계자 관련 | 투자자, 파트너, 멘토 등과 관련한 투자 결정 요인 카테고리 | |
| 하위단계(Levle 2) 요인 | | |
| 상위단계 요인 | 요인명 | 정의 |
| 제품/서비스 관련 | 제품/서비스의 차별성 및 경쟁력 | 경쟁기업 대비 제품/서비스의 차별성의 우위성 |
| | 제품개발 계획 및 제품구현 가능성 | 제품/서비스 개발의 계획 및 제품구현 가능성 |
| | 제품/서비스의 파급효과 | 제품/서비스가 창출할 수 있는 사회, 경제적 효과 |
| | 기술의 혁신성 및 독점적 권한 | 제품/서비스의 혁신적인 기술과 관련한 권한 보호 여부 |
| 내부인력 (창업자) 관련 | 창업자의 관련 산업 경험 및 전문성 | 창업기업의 산업 분야와 관련한 경험 보유 정도 및 전문성 |
| | 창업자의 열정과 정직성 | 창업자의 열정, 의지, 성품 |
| | 창업자의 유연한 사고와 실행력 | 멘토, 컨설턴트 등 전문가의 조언 수용 및 피드백 반영 능력 |
| | 전문성을 가진 공동 창업자 보유 여부 | 사업 운영에 필요한 전문성을 보유한 공동 창업자 여부 |
| 내부인력 (팀) 관련 | 창업자와 팀원들의 고객과 시장에 대한 이해도 | 창업자와 팀원들의 목표 시장 및 타겟에 대한 이해도 |
| | 타 액셀러레이팅 | 타 액셀러레이팅 프로그램 선정 |

| | | |
|----------------|--------------------|--|
| | 프로그램에 대한 경험 | 여부 및 프로그램 경험 여부 |
| | 팀원들의 전문성 및 역량 | 팀원들의 산업 분야와 관련한 기술 보유 등 전문성 여부 |
| | 팀의 협업능력 | 팀 내 소통 및 협업능력 |
| 재무 및 전략 관련 | 높은 잠재적 수익성 | 사업을 통해 얻을 수 있는 수익성의 잠재력 |
| | 적절한 비용계획 | 사업 운영 및 성장을 위해 예상되는 투입 비용에 대한 계획 여부 및 적정성 |
| | 적합한 수익모델 | 제품/서비스 등 사업 운영을 통해 발생시킬 수 있는 수익모델 보유 여부 |
| | 현재의 투자유치 정도 | 민간 또는 공공기관을 통한 투자유치 여부 및 규모, 현황 |
| | 마케팅 및 판매전략 | 마케팅, 제품/서비스 판매, 판로 개척 등에 대한 전략 및 계획의 적정성 |
| 시장 및 고객 관련 | 현 시장규모의 적정성 | 목표 시장의 규모 및 지속 가능성에 관한 적정성 |
| | 시장의 성장 및 확장가능성 | 시장 성장 및 규모의 확장 가능 여부 |
| | 시장 내 경쟁강도 및 진입장벽 | 경쟁기업 규모 및 신규 시장의 잠재적 경쟁자 규모, 진입장벽 |
| | 고객의 니즈정도 | 고객이 문제를 해결하기 위해 해당 제품/서비스를 필요로 하는 정도 |
| | 시장에 대한 규제와 리스크 | 관련 시장에 대한 사회적, 문화적, 경제적 규제 등 리스크 |
| 투자자 및 이해관계자 관련 | 투자자의 전문영역과의 연관성 | 창업기업의 성장 연계를 위한 투자자의 관련 분야에 대한 이해도, 배경 및 연관성 |
| | 투자사의 투자 목적과의 적합성 | 투자사와 창업기업 간 투자 목적의 부합 정도 |
| | 적합한 파트너(협력사) 보유 여부 | 협력사 등 파트너 보유 여부 |
| | 적합한 멘토 그룹 보유여부 | 사업 운영의 필요한 자문가 및 전문가 여부 |

출처: 허주연(2020) 자료 재구성

[그림4]AHP 기법을 활용한 투자 결정 요인 연구모형



2) 조사 방법 및 설문문의 구성

본 연구는 액셀러레이터 기관에 종사하는 투자자, 임원, 투자 심사역 중 콘텐츠 산업 스타트업의 투자 유치 준비 또는 집행 경험이 있는 자를 대상으로 설정했으며, 2022년 4월부터 한 달간 조사를 진행했으며, 총 25명의 응답 결과를 토대로 조사를 진행했다. 그림5의 형태로 상위단계, 하위단계 모형을 설정하였으며, 요인별 이원비교(쌍대비교) 형태의 중요도 질문 문항을 구성했다. 각 요인별 비교 문항은 7점 척도를 사용하였으며, “A가 가장 중요하다”를 왼쪽 4점, “둘 다 비슷하다.”를 1점, “B가 가장 중요하다.”를 오른쪽 4점으로 값을 설정했다. 설문은 총 59개 문항으로 구성되어 진행했다.

제 4 장 실증분석 및 연구 결과

제 1 절 응답자 대상 특성

본 연구는 국내 액셀러레이터 중 콘텐츠 산업에 활동 중인 스타트업의 투자유치를 위한 심의 준비 또는 집행 경험이 있는 투자 전문 담당자, 심사역, 임원을 대상으로 조사를 진행하였으며, 총 25명의 응답을 취합했다. 이 중 일관성 지수가 0.2 미만인 유효 응답 22개를 최종으로 분석하였다. AHP기법은 일관율(Consistency ratio, CR)이 0.1미만일 때 가장 적합하나,(이규녀, 2016) 비교 문항이 많아질수록 일관성 지수는 0.1 미만으로 유지하기 어렵기 때문에 0.2 미만까지 일관성을 갖는다고 판단한다,(한국 지방행정연구원, 2016) 본 연구의 선행연구에서 다른 바와 같이, 액셀러레이터의 투자 규모에 따른 우선순위 및 중요도의 변화가 있는지를 확인하기 위해 액셀러레이터의 전체 누적 투자 및 기업당 투자 규모, 콘텐츠 산업 스타트업의 누적 투자 및 기업당 투자 규모를 조사하였다.

[표13]응답자 대상 분석

| 질문사항 | 항목 | 응답자 수(명) | 비율(%) |
|------|-------------|----------|-------|
| 성별 | 남성 | 20 | 91 |
| | 여성 | 2 | 9 |
| 연령대 | 30대 | 7 | 32 |
| | 40대 | 6 | 27 |
| | 50대 | 7 | 32 |
| | 60대 이상 | 2 | 9 |
| 학력 | 대학교(4년제) 졸업 | 6 | 27 |
| | 대학원 졸업 이상 | 16 | 73 |

| | | | |
|--------------|-------------------|---|----|
| 엑셀러레이터 업력 | 1년 미만 | 4 | 18 |
| | 1년 이상 ~ 3년 미만 | 5 | 23 |
| | 3년 이상 ~ 5년 미만 | 7 | 32 |
| | 5년 이상 ~ 10년 미만 | 2 | 9 |
| | 10년 이상 | 4 | 18 |

본 연구의 응답자는 모두 엑셀러레이터에 근무하는 것으로 나타났다. 엑셀러레이터의 누적 투자 규모는 1억 원 미만, 10억 원 이상부터 100억 원 미만이 27%로 가장 높은 비율을 차지한 것으로 나타났다. 엑셀러레이터 법안이 개정되며 등록된 법인 수는 증가하였으나, 코로나19 상황으로 인한 투자의 어려움이 반영된 결과가 나타난 것으로 추정된다. 건당 투자 규모는 1억 원 미만이 55%로 가장 높은 응답을 보였으며, 1억 원 이상에서 2억 원 미만이 23%로 두 번째로 높은 응답률을 보였다. 콘텐츠 산업에 종사하는 스타트업을 대상으로 진행한 누적 투자 규모는 1억 원 미만이 45%로 가장 높은 응답률을 보였으며, 이는 콘텐츠 산업에 대한 투자 관심도가 나타나기 시작한 현상으로 보인다.

[표14] 응답자 소속 엑셀러레이터 투자 규모 분석

| 질문사항 | 항목 | 응답자 수(명) | 비율(%) |
|-----------------------|---------------------------|----------|-------|
| 엑셀러레이터 누적 투자 규모 | 1억(원) 미만 | 6 | 27 |
| | 1억(원) 이상 ~ 3억(원) 미만 | 3 | 14 |
| | 3억(원) 이상 ~ 10억(원) 미만 | 3 | 14 |
| | 10억(원) 이상 ~ 100억(원) 미만 | 6 | 27 |
| | 100억(원) 이상 | 4 | 18 |
| 엑셀러레이터 | 1억(원) 미만 | 12 | 55 |

| | | | |
|---------------------------------|---------------------------|----|----|
| 건당 투자 규모 | 1억(원) 이상 ~ 2억(원) 미만 | 5 | 23 |
| | 2억(원) 이상 ~ 10억(원) 미만 | 2 | 9 |
| | 10억(원) 이상 | 3 | 14 |
| 액셀러레이터 콘텐츠 산업 누적 투자 규모 | 1억(원) 미만 | 10 | 45 |
| | 1억(원) 이상 ~ 3억(원) 미만 | 2 | 9 |
| | 3억(원) 이상 ~ 10억(원) 미만 | 2 | 9 |
| | 10억(원) 이상 ~ 100억(원) 미만 | 6 | 27 |
| | 100억(원) 이상 | 2 | 9 |
| 액셀러레이터 콘텐츠 산업 건당 투자 규모 | 1억(원) 미만 | 14 | 64 |
| | 1억(원) 이상 ~ 2억(원) 미만 | 4 | 18 |
| | 2억(원) 이상 ~ 10억(원) 미만 | 2 | 9 |
| | 10억(원) 이상 | 2 | 9 |

제 2 절 상위단계(Level 1)의 우선순위 도출

본 연구의 상위단계로 도출된 6개 투자 결정 요인의 우선순위 도출을 위해 22개 응답을 통해 신뢰성 검토를 진행했다. 응답의 일관성 여부를 확인하기 위해 평균 일관율(CR)을 산출한 결과, 0.116으로 나타났다. $CR < 0.2$ 인 것으로 미루어보아, 응답자의 전체 응답은 일관성을 유지하고 있다고 볼 수 있다.

AHP 상위단계(Level 1)의 이원비교를 진행하였으며, 전체 요인의 일관성을 갖고 있는 응답자는 상위단계 6가지에 대한 아래와 같은 중요도를 나타냈다.

[표15] 응답자별 상위단계(Level 1) 요인별 중요도 결과

| 구분 | 상위단계(Level 1) 요인 | | | | | |
|----|------------------|---------------------|-------------------|------------------|------------------|-----------------------------|
| | 제품/ 서비스 관련 | 내부인력 (창업자) 관련 | 내부인력 (팀) 관련 | 재무 및 전략 관련 | 시장 및 고객 관련 | 투자자 및 외부 이해관계 자 관련 |
| 1 | 0.298 | 0.250 | 0.184 | 0.144 | 0.072 | 0.053 |
| 2 | 0.252 | 0.094 | 0.162 | 0.354 | 0.063 | 0.075 |
| 3 | 0.243 | 0.100 | 0.265 | 0.159 | 0.103 | 0.130 |
| 4 | 0.371 | 0.246 | 0.164 | 0.109 | 0.070 | 0.040 |
| 5 | 0.178 | 0.316 | 0.260 | 0.127 | 0.069 | 0.050 |
| 6 | 0.224 | 0.109 | 0.160 | 0.194 | 0.156 | 0.157 |
| 7 | 0.192 | 0.128 | 0.346 | 0.116 | 0.110 | 0.107 |
| 8 | 0.312 | 0.110 | 0.231 | 0.148 | 0.042 | 0.157 |
| 9 | 0.132 | 0.249 | 0.223 | 0.173 | 0.059 | 0.164 |
| 10 | 0.211 | 0.268 | 0.245 | 0.117 | 0.085 | 0.075 |
| 11 | 0.175 | 0.121 | 0.084 | 0.214 | 0.118 | 0.289 |
| 12 | 0.180 | 0.069 | 0.189 | 0.199 | 0.210 | 0.154 |
| 13 | 0.341 | 0.267 | 0.188 | 0.103 | 0.062 | 0.039 |
| 14 | 0.293 | 0.218 | 0.157 | 0.130 | 0.130 | 0.073 |
| 15 | 0.262 | 0.128 | 0.237 | 0.123 | 0.152 | 0.098 |
| 16 | 0.262 | 0.185 | 0.174 | 0.104 | 0.119 | 0.156 |
| 17 | 0.346 | 0.253 | 0.177 | 0.097 | 0.055 | 0.072 |
| 18 | 0.331 | 0.245 | 0.183 | 0.072 | 0.063 | 0.107 |
| 19 | 0.099 | 0.083 | 0.139 | 0.220 | 0.273 | 0.186 |
| 20 | 0.273 | 0.198 | 0.168 | 0.233 | 0.079 | 0.049 |
| 21 | 0.328 | 0.161 | 0.084 | 0.110 | 0.049 | 0.269 |
| 22 | 0.218 | 0.219 | 0.082 | 0.242 | 0.121 | 0.118 |

위 결과를 바탕으로 상위단계 전체 중요도 및 우선순위를 산출한 결과, 제품/서비스 관련 요소가 0.25로 가장 높게 나타났다. 다음 순위로는 각각 내부인력(팀) 관련 요소(0.19), 내부인력(창업자) 관련(0.18), 재무 및 전략 관련 요소(0.16), 투자자 및 외부이해관계자 관련(0.12), 시장 및 고객 관련(0.10) 순으로 나타났다.

[표16]상위단계 중요도 및 우선순위 결과

| 상위단계(Level 1) 요인 | 중요도 | 우선순위 |
|--------------------------|-------|------|
| 제품/서비스 관련 | 0.25 | 1 |
| 내부인력(팀) 관련 | 0.19 | 2 |
| 내부인력(창업자) 관련 | 0.18 | 3 |
| 재무 및 전략 관련 | 0.16 | 4 |
| 투자자 및 외부이해관계자 관련 | 0.12 | 5 |
| 시장 및 고객 관련 | 0.10 | 6 |
| 총 합계 | 1.000 | - |
| 평균 CI(Consistency Index) | 0.145 | - |
| 평균 CR(Consistency Index) | 0.116 | - |
| 일관성 여부(CR < 0.2) | Yes | - |

제 3 절 하위단계(Level 2)의 요인별 우선순위 도출

1) 상위단계 요인별 하위단계 요인 중요도 분석

콘텐츠 산업의 스타트업을 대상으로 투자를 결정하기 위한 상위단계에 해당하는 하위단계 요인별 중요도 및 우선순위를 조사하였으며, 아래 표와 같은 값을 도출했으며, 일관율은 0.2 미만으로 신뢰할 수 있는 값을 확인할 수 있다.

제품/서비스 관련 하위단계 중, 액셀러레이터가 가장 중요하게 생각하는 요인은 ‘제품/서비스의 차별성 및 경쟁력’이 0.29로 가장 높았다. 다음의 제품구현 가능성, 파급효과, 혁신성·독점적 권한인 것으로 미루어보아, 액셀러레이터가 제품/서비스를 기준으로 볼 때, 다른 경쟁사에 비해 얼마나 차별성을 갖고 있는지, 실제로 만들 수 있고 시장 장악을 하기 위해 퍼질 가능성이 있는지를 중요하게 본다는 것을 알 수 있다.

내부인력 중 창업자의 경우, ‘창업자의 관련 산업 경험 및 전문성’의 중요도는 0.28로 나타났으며, 산업에 관한 산업 경험과 전문성을 갖고 있는지를 가장 중요하게 보는 것을 알 수 있다. 해당 상위요인에서 중요도 차이가 많이 나는 항목은 ‘창업자의 유연한 사고와 실행력’으로 상위 요소와 0.05의 중요도 차이가 나타났다.

내부인력 중 팀의 경우, ‘타 액셀러레이팅 프로그램에 대한 경험’의 중요도는 0.36으로 가장 높게 나타났는데, 액셀러레이터의 특징에서 알 수 있듯, 일정 기간 내 신생기업이 도약할 수 있는 기회를 돕는 곳(Regimi 외, 2015)이기 때문에 팀 전체가 타 액셀러레이터를 통해 투자를 받을 수 있는 기회가 있었는지 혹은 연계 투자가 가능한지를 중요하게 생각하는 것으로 보인다. 기타 하위단계 요소는 중요도의 차이가 비슷하게 나타났다.

재무 및 전략 관련 요인에 대한 하위단계 요인 중 1순위인 ‘높은 잠재적 수익성’(0.25)과 2순위인 ‘적절한 비용계획’(0.24)의 중요도 차이는 0.01로 비슷한 것으로 보이며, 액셀러레이터는 해당 사업을 통한 잠재적 수익성 대비 비용계획이 적정히 이뤄졌는지를 중요하게 보는 것으로 나타났다.

시장 및 고객 관련 하위단계 요인은 ‘현 시장규모의 적정성’의 중요도가 0.33으로 압도적으로 높게 나타났는데, 재무 및 전략 관점의 높은 잠재적 수익성과 함께 미루어 생각했을 때, 수익성에 대한 시장 규모가 적정하게 측정이 된 것인지를 중요시함을 알 수 있다. 반면, 시장 내 경쟁강도 및 진입장벽‘과 ’고객의 니즈정도‘의 중요도는 0.15로

공동으로 4순위로 나타났다.

해당 연구에 응답한 액셀러레이터 종사자, 임원, 투자자의 경우, '투자자의 전문영역과의 연관성'을 가장 중요하게 생각하고 있으며, 이에 따라 '투자사의 투자 목적과의 적합성'이 중요하다고 응답했다. 즉, 스타트업의 사업 분야와 액셀러레이터의 전문 영역의 연관성을 중요하게 고려한다는 것을 알 수 있다.

[표17]하위단계 요인 중요도 및 우선순위 결과

| 상위단계 (Level 1) 요인 | 하위단계(Level 2) 요인 | 전체 중요도 | 전체 우선순위 |
|------------------------------------|--------------------------|-----------|------------|
| 제품/서비스 관련 (중요도: 0.25) | 제품/서비스의 차별성 및 경쟁력 | 0.29 | 1 |
| | 제품개발 계획 및 제품구현 가능성 | 0.27 | 2 |
| | 제품/서비스의 파급효과 | 0.25 | 3 |
| | 기술의 혁신성 및 독점적 권한 | 0.19 | 4 |
| | 총 합계 | 1.000 | - |
| | 평균 CI(Consistency Index) | 0.087 | - |
| | 평균 CR(Consistency Index) | 0.098 | - |
| | 일관성 여부(CR<0.2) | Yes | - |
| 내부인력 (창업자) 관련 (중요도: 0.18) | 창업자의 관련 산업 경험 및 전문성 | 0.28 | 1 |
| | 창업자의 열정과 정직성 | 0.26 | 2 |
| | 전문성을 가진 공동 창업자 부유 여부 | 0.25 | 3 |
| | 창업자의 유연한 사고와 실행력 | 0.20 | 4 |
| | 총 합계 | 1.000 | - |
| | 평균 CI(Consistency Index) | 0.12 | - |
| | 평균 CR(Consistency Index) | 0.13 | - |
| | 일관성 여부(CR<0.2) | Yes | - |

| | | | |
|----------------------------------|--------------------------|-------|---|
| 내부인력 (팀) 관련 (중요도: 0.19) | 타 액셀러레이팅 프로그램에 대한 경험 | 0.36 | 1 |
| | 창업자와 팀원들의 고객과 시장에 대한 이해도 | 0.24 | 2 |
| | 팀원들의 전문성 및 역량 | 0.21 | 3 |
| | 팀의 협업능력 | 0.18 | 4 |
| | 총 합계 | 1.000 | - |
| | 평균 CI(Consistency Index) | 0.13 | - |
| | 평균 CR(Consistency Index) | 0.15 | - |
| | 일관성 여부(CR < 0.2) | Yes | - |
| 재무 및 전략 관련 (중요도: 0.16) | 높은 잠재적 수익성 | 0.25 | 1 |
| | 적절한 비용계획 | 0.24 | 2 |
| | 현재의 투자유치정도 | 0.21 | 3 |
| | 마케팅 및 판매전략 | 0.16 | 4 |
| | 적합한 수익모델 | 0.14 | 5 |
| | 총 합계 | 1.000 | - |
| | 평균 CI(Consistency Index) | 0.123 | - |
| | 평균 CR(Consistency Index) | 0.111 | - |
| 일관성 여부(CR < 0.2) | Yes | - | |
| 시장 및 고객 관련 (중요도: 0.10) | 현 시장규모의 적정성 | 0.33 | 1 |
| | 시장에 대한 규제와 리스크 | 0.19 | 2 |
| | 시장의 성장 및 확장가능성 | 0.17 | 3 |
| | 시장 내 경쟁강도 및 진입장벽 | 0.15 | 4 |
| | 고객의 니즈정도 | 0.15 | 4 |
| | 총 합계 | 1.000 | - |
| | 평균 CI(Consistency Index) | 0.156 | - |
| | 평균 CR(Consistency Index) | 0.141 | - |
| 일관성 여부(CR < 0.2) | Yes | - | |

| | | | |
|--|--------------------------|-------|---|
| 투자자 및 외부 이해 관계자 관련 (중요도: 0.12) | 투자자의 전문영역과의 연관성 | 0.29 | 1 |
| | 투자사의 투자 목적과의 적합성 | 0.28 | 2 |
| | 적합한 파트너(협력사) 보유여부 | 0.23 | 3 |
| | 적합한 멘토 그룹 보유여부 | 0.20 | 4 |
| | 총 합계 | 1.000 | - |
| | 평균 CI(Consistency Index) | 0.134 | - |
| | 평균 CR(Consistency Index) | 0.151 | - |
| | 일관성 여부(CR < 0.2) | Yes | - |

2) 전체 하위단계 요인 중요도 및 우선순위 분석

AHP기법을 통해 산출된 상위단계(Level 1)요인별 중요도와 하위단계(Level 2)요인별 중요도를 반영해 전체 하위단계 요인의 중요도 및 우선순위 결과를 아래 표와 같이 도출하였다. 하위단계 요인 전체 중요도는 4번째 자리에서 반올림하였으며, 요인별 중요도 오차범위는 0.0005 내외로 존재한다.

[표18]하위단계 요인 전체 중요도 및 우선순위 결과

| 하위단계(Level 2) 요인 | 중요도 | 우선순위 |
|--------------------------|-------|------|
| 제품/서비스의 차별성 및 경쟁력 | 0.073 | 1 |
| 제품개발 계획 및 제품구현 가능성 | 0.067 | 2 |
| 창업자와 팀원들의 고객과 시장에 대한 이해도 | 0.067 | 2 |
| 제품/서비스의 파급효과 | 0.063 | 4 |
| 창업자의 관련 산업 경험 및 전문성 | 0.051 | 5 |
| 기술의 혁신성 및 독점적 권한 | 0.048 | 6 |
| 창업자의 열정과 정직성 | 0.048 | 6 |
| 창업자의 유연한 사고와 실행력 | 0.046 | 8 |
| 타 액셀러레이팅 프로그램에 대한 경험 | 0.045 | 9 |

| | | |
|----------------------|-------|----|
| 팀원들의 전문성 및 역량 | 0.04 | 10 |
| 높은 잠재적 수익성 | 0.039 | 11 |
| 적절한 비용계획 | 0.038 | 12 |
| 전문성을 가진 공동 창업자 부유 여부 | 0.037 | 13 |
| 팀의 협업능력 | 0.034 | 14 |
| 현 시장규모의 적정성 | 0.034 | 14 |
| 투자자의 전문영역과의 연관성 | 0.034 | 14 |
| 투자사의 투자 목적과의 적합성 | 0.034 | 14 |
| 마케팅 및 판매전략 | 0.033 | 18 |
| 적합한 파트너(협력사) 보유여부 | 0.028 | 19 |
| 적합한 수익모델 | 0.025 | 20 |
| 현재의 투자유치정도 | 0.023 | 21 |
| 적합한 멘토 그룹 보유여부 | 0.023 | 21 |
| 고객의 니즈정도 | 0.02 | 23 |
| 시장에 대한 규제와 리스크 | 0.018 | 24 |
| 시장의 성장 및 확장가능성 | 0.016 | 25 |
| 시장 내 경쟁강도 및 진입장벽 | 0.016 | 25 |
| 총 합계 | 1.000 | - |

중요도가 가장 높게 나타난 하위단계 요인은 ‘제품/서비스의 차별성 및 경쟁력’(0.073)이며, 2순위인 ‘제품개발 계획 및 제품구현 가능성’, ‘창업자와 팀원들의 고객과 시장에 대한 이해도’와의 중요도 값의 차이는 0.006로 나타났다. 콘텐츠 산업을 주요 투자분야로 활동하는 액셀러레이터들은 제품/서비스에 대한 차별성과 이를 뒷받침할 수 있는 구현 가능성, 선업 경험, 전문성, 독점 권한을 중요하게 여기는 경향이 있는 것을 알 수 있다. 하위 5순위에 해당하는 카테고리는 ‘시장 및 고객 관련 요인’으로 확인되었으며, 그 중 ‘시장 내 경쟁강도 및 진입장벽’, ‘시장의 성장 및 확장가능성’의 중요도가 0.016으로 나타났다.

제 5 장 결 론

제 1 절 연구 결과 요약

본 연구는 스타트업의 전문 보육 및 투자를 진행하는 액셀러레이터(창업기획자)가 콘텐츠 분야의 스타트업에 투자를 집행할 때 중요하게 보는 요인이 무엇인지를 연구하고자 계층적 분석 기법인 AHP기법을 활용하였으며, 결과는 아래와 같다.

첫째, 액셀러레이터 기관에 종사하는 투자자, 임원 및 투자 담당자에 따라 중요하게 여기는 요인은 달라질 수 있으며, 요인별 신뢰 가능한 일관성을 유지하기 어렵다는 것이다. Saaty의 AHP 기법을 통해 평균 일관율을 확인했을 때, 평균 일관율은 0.1 이상의 값이 도출됐다. 하지만 0.1 미만의 값이 도출된 단계별 카테고리 많지 않았다는 점에서 투자 기관의 성격, 투자자가 중요하게 생각하는 요인, 산업 현황 등에 따라 투자 결정 요인의 응답이 달라질 수 있음을 확인했다.

둘째, 콘텐츠 산업의 스타트업을 투자 분야로 활동하는 액셀러레이터의 상위단계 요인 중 ‘제품/서비스 관련’ 요인을 가장 중요하게 생각하며, 전체 응답자 22명 중 12명(55%)이 해당 상위단계 요인을 가장 중요하게 생각하고 있음을 확인했다.

셋째, 전체 하위단계 요인 중 ‘제품/서비스의 차별성 및 경쟁력’(0.073), ‘제품개발 계획 및 제품구현 가능성’(0.067), ‘창업자와 팀원들의 고객과 시장에 대한 이해도’(0.067)를 투자 결정 시 중요하게 생각하는 것으로 나타났음을 확인했다.

제 2 절 연구의 시사점

본 연구를 통해 제시하는 연구의 시사점은 아래와 같다.

첫째, 액셀러레이터는 특정 산업 분야 스타트업에 투자할 때 중요하게

여기는 상위 및 하위단계 요인이 달라진다는 점에 의의가 있다. 기존 액셀러레이터(창업기획자)의 투자 결정 요인에 관한 선행연구 중, 콘텐츠 산업 분야에 관한 투자 결정 요인을 중심으로 진행한 연구는 많지 않다. 산업 전반적인 투자 결정 요인을 중심으로 진행한 선행연구의 경우, 한주형(2018)은 액셀러레이터에 종사하는 전문가는 ‘창업가(팀)의 기업가적 특성’, ‘창업가(팀)의 전문성’, 기업의 성공적인 성장 시의 잠재적인 수익률을 중요하게 생각한 것으로 나타났다고 연구 결과를 발표한 바 있으며, 허주연(2020)은 ‘시장 관련 요인’, ‘조직(팀) 관련 요인’, ‘조직(창업자) 관련 요인’ 순서로 나타났다. 따라서 본 연구 결과를 통해 콘텐츠 산업뿐만 아니라 특정 산업 분야별 투자 결정 시 고려하는 요인을 구분, 확인하여 활발한 투자가 이뤄질 수 있도록 기반을 마련해야 할 것이다.

둘째, 본 연구를 통해 액셀러레이터가 콘텐츠 산업 스타트업에 적극적인 투자를 집행하기 위한 환경을 구축하기 위해 스타트업이 갖춰야 할 요인 및 액셀러레이터, 인큐베이터, 정부 기관 등이 고려해야 할 방향성을 제시했다는 데 의의를 둘 수 있다. 특히, 정부, 지자체, 액셀러레이터 등에서 콘텐츠 산업과 관련한 초기 창업지원 시, 잠재적 가치를 가진 스타트업을 발굴하고 투자 유치를 고려한 요인별 역량 강화 지원을 위한 올바른 방향을 찾는 여건을 마련할 수 있을 것이다.

제 3 절 연구의 한계 및 향후 연구 방향

본 연구를 통해 콘텐츠 산업 스타트업의 투자 결정 요인에 관한 유의미한 결과를 도출하고 시사점을 제시했으나, 아래와 같은 연구의 한계를 갖고 있다.

첫째, 콘텐츠 산업 전문 액셀러레이터를 대상으로 조사를 진행했다는 점에서 의의가 있으나, 등장한 지 얼마 되지 않아 국내 액셀러레이터 수 대비 표본의 수가 적다는 점이다. 또한, 액셀러레이터의 기업별 투자 규모의 차이가 있어 스타트업의 투자 규모별 투자 결정 요인의 중요도가 달라질 수 있으나 본 연구에서는 충분히 분석이 이뤄지지 못하였다. 따라서 향

후 연구 진행 시, 스타트업의 투자 규모별 콘텐츠 산업 전문 액셀러레이터를 세부적으로 분류하고 연구를 진행할 필요가 있다.

둘째, 해당 연구에서 제시한 상위·하위 단계 요인 외에 다른 요인이 영향을 미칠 수 있다는 연구가 부족한 상황이다. 특히, 투자 결정 요인에 관한 선행논문은 은 액셀러레이터라는 특수 기관에 한정된 것이 아닌 벤처캐피탈, 액셀러레이터, 엔젤투자자 등 투자 전 범위를 다룬 연구이다. 따라서, 액셀러레이터와 스타트업이라는 특수 환경에 따른 다양한 요인 연구가 이뤄진다면 향후 유사 연구에 유의미한 결과를 나타낼 수 있을 것으로 생각한다.

셋째, 본 연구는 전문가를 대상으로 한 AHP기법을 사용하였으나, 모집단의 수가 충분하지 않아, 향후 연구 진행 시, 모집단의 수가 추가로 확보되고 콘텐츠 산업에 맞는 투자 결정 요인을 도출하고 심층 면담으로 진행한다면 보다 유의미한 결과를 얻을 수 있을 것으로 생각한다.

참 고 문 헌

1. 국내문헌

- 과학기술정보통신부. (2019). 『콘텐츠산업 3대 혁신전략』. 관계부처 합동 보도자료(9월 17일자).
- 구경철, 이철규, 유왕진. (2008). 학술연구 : 한국 벤처캐피탈의 투자결정 모형 도출 및 타당성 분석. 『기업가정신과 벤처연구』, 11(4), 1-20.
- 구중회, 김영준, 이수용, 김도현, 백지연. (2019). 한국 벤처캐피탈리스트의 투자결정에 미치는 요인 연구. 『벤처창업연구』, 14(4), 1-18.
- 권용석, 황보운, 이종훈. (2019). 스타트업의 액셀러레이터 선택 시 의사결정요인에 관한 연구. 『벤처창업연구』, 14(1), 33-46.
- 금융위원회, 문화체육관광부. (2016). 『문화콘텐츠 산업 금융지원 확대 방안』. 금융위원회, 문화체육관광부 보도자료(2월 12일자).
- 기획재정부. (2019). "제2벤처 붐 확산 전략". 관계부처 합동 보도자료(3월 6일자).
- 김건우, 문성욱. (2019). 한국의 액셀러레이터 현황분석 및 시사점. 『한국중소기업학회 기업가정신과 벤처연구』, 22(4), 1-22.
- 김다애. (2011). 인천신항 항만경쟁력 결정요인 분석에 관한 연구. 『인천대학교 석사학위논문』.
- 김연성. (2021). 코로나 19(Covid-19)에 따른 Ott 서비스 관련 언론사 뉴스 기사 비교 분석: 빅카인즈(Bigkinds) 시스템을 중심으로 (2019년 Vs. 2020년). 『기업과혁신연구』, 44, 3-18.
- 김영환. (2015). 창업 및 정부의 창업지원 정책에 대한 대중 인식 조사. 『과학기술정책』, 25, 36-39.
- 김영환. (2016). [액셀러레이터와 대중의 접점] 스타트업 연습생의 공개 데뷔무대, '데모데이(Demo Day)'. 『Entrepreneurship Korea』, 1, 11-14.

- 김은진. (2013). 스타트업의 창업 공간에 관한 연구. 『서울대학교 석사학위논문』
- 나기혁, 양대규, 바트톨가 알탄채책. (2019). 액셀러레이터가 스타트업에 미치는 영향 고찰: 네트워크 관점을 중심으로. 『벤처창업연구』, 14(1), 85-99.
- 남수태, 진찬용, 김도관. (2014). Ahp 기법을 이용한 스마트폰 환경에서 위치기반 서비스에 대한 선호도 분석. 『한국정보통신학회논문지』, 18, 1337-42.
- 박현순. (2013). Ahp 및 Anp기법을 이용한 물류거점 평가 모델 구축에 관한 연구. 『명지대학교 석사학위논문』.
- 박희원. (2018), 『해외 액셀러레이터 기관 사례분석 및 시사점 - Y Combinator(美) 사례』. KDB산업은행.
- 반성식, Zacharakis Andrew, 송경모. (2002). 벤처캐피탈리스트의 투자의사결정 모형: 한국과 미국의 비교연구. 『재무관리연구』, 19(2), 271-97.
- 배기홍. (2010). 『스타트업 바이블1』. 서울: 파이카.
- 신주하. (2021). 포스트 코로나 시대의 비대면 문화유산 활용 콘텐츠 사례 연구. 『경희대학교 석사학위논문』.
- 신진오. (2018). 스타트업 액셀러레이터의 만족도에 영향을 미치는 요인에 관한 연구. 『호서대학교 박사학위논문』.
- 양영석. (2015). 창업초기 투자단계 'Series a Crunch'의 원인분석과 마이크로 Vc 펀드의 도입에 대한 정책방안. 『벤처창업연구』, 10(4), 39-47.
- 윤영숙, 황보윤. (2014). 엔젤투자자의 투자의사결정에 영향을 미치는 기업가특성에 관한 연구. 『벤처창업연구』, 9(3), 47-61.
- 이규녀. (2016). 계층적 분석기법(Ahp)을 이용한 지식재산 이러닝 콘텐츠의 상대적 중요도 분석. 『지식재산연구』, 11, 227-53.
- 이동운, 임아주. (2022). 중소벤처기업 투자단계별 특성의 실증적 비교분석 - 최근 3개년도 투자유치기업을 중심으로. 『기술경영』, 7(1),

- 이미래. (2016). 스타트업을 위한 코워킹 스페이스 공간에 관한 연구. 『홍익대학교 대학원 국내석사학위논문』.
- 이민화, 최선. (2015). 기업가정신/벤처/창업/정책 : 1차 벤처붐의 성과에 대한 역사적 고찰과 평가. 『중소기업연구』, 37(4), 147-179.
- 이선아. (2018). 콘텐츠산업부문 빅데이터 특성화 인력 양성 방안에 관한 연구. 『동국대학교 석사학위논문』.
- 이정우. (2016). 창업대중화의 주역, 액셀러레이터. 『Entrepreneurship Korea』, 1, 1.
- 이태열. (2006). 분석적 계층화(AHP) 기법의 이해. 『감사원 평가연구원 평가리뷰』, 봄호, 64-65.
- 이택경, 한국벤처투자, 스타트업얼라이언스. (2021). 『VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략』. 나무PR
- 이화. (2019). 웹콘텐츠 Ip 비즈니스 전략 및 사례 연구. 『성균관대학교 석사학위논문』.
- 장지윤, 황준석, 홍아름. (2016). 콘텐츠 산업 내 혁신에 기술과 전략이 미치는 영향. 『정보사회와 미디어』, 17(2), 35-76.
- 정서우, (2019). 창업 멘토링이 창업가적 특성과 창업의지에 미치는 영향에 관한 연구. 『성균관대학교 글로벌창업대학원 석사학위논문』.
- 중소벤처기업부. (2020). "창업기획자 운영 및 실태조사". 중소기업부 보도자료(11월 10일자).
- 중소벤처기업부. (2021). 『한국 창업 생태계의 변화 분석』. 중소기업부 보도자료(4월 26일자).
- 창업진흥원. (2021). 『액셀러레이터 등록현황』. 창업진흥원.
- 한국지방행정연구원. (2016). 『지방투자사업 타당성조사를 위한 다기준 의사결정모형 개발 -다기준의사결정모형의 이해-』. 한국지방행정연구원.
- 한국콘텐츠진흥원. (2021). 『콘텐츠산업 2022년 전망 보고서』. 한국콘텐츠진흥원.

- 한국콘텐츠진흥원. (2021). 『콘텐츠기업 금융환경조사 연구』. 한국콘텐츠진흥원.
- 한국콘텐츠진흥원. (2021). 『포스트 코로나 (재)창업 생태계 활성화 방안 연구』. 한국콘텐츠진흥원.
- 한국콘텐츠진흥원. (2021). 『2021년 상반기 콘텐츠산업 동향분석 보고서』. 한국콘텐츠진흥원.
- 한주형. (2019). 액셀러레이터의 스타트업 투자 의사결정 영향요인에 관한 연구. 『국민대학교 석사학위논문』.
- 한주형, 황보운. (2020). 액셀러레이터의 투자결정요인. 『벤처창업연구』, 15(1), 31-44.
- 허주연. (2020). 스타트업 액셀러레이터의 투자결정요인에 대한 연구. 『벤처창업연구』, 15(5), 13-35.
- 허주연. (2020). 스타트업 액셀러레이터 투자결정요인의 중요도 및 우선순위에 대한 연구. 『벤처창업연구』, 15(6), 27-42.
- 황병선, 안준모, 공혜원. (2017). It 기반 창업기업의 초기 투자유치와 성장에 영향을 미치는 요인에 대한 탐색 연구. 『벤처창업연구』, 12, 35-46.

2. 국외문헌

- Aernoudt, R. (2005). Business Angels: The Smartest Money for Starters? Plea for a Renewed Policy Focus on Business Angels.
- Birdsall M., Jones C., Lee C., Somerset C., Takaki S. (2013). Business Accelerators - The Evolution of a Rapidly Growing Industry. Cambridge(MBA Dissertation ad Judge Business School and Jesus College).
- Blank, S. (2010). What's A Startup? First Principles.
<https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>.

- Cohen, S. (2013). What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 8, 19–25.
- Cohen, S., & Hochberg, Y. V. (2014). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon. *SSRN Electronic Journal*.
- Florida, R. L., & Kenney, M. (1988). Venture Capital, High Technology and Regional Development*. *Regional Studies*, 22(1), 33–48.
- Hallen, B. L., Bingham, C. B., & Cohen, S. (2014). Do Accelerators Accelerate? A Study of Venture Accelerators as a Path to Success? *Academy of Management Proceedings*, 2014(1), 12955.
- Mason, C., & Harrison, R. (2004). Does investing in technology-based firms involve higher risk? An exploratory study of the performance of technology and non-technology investments by business angels. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 6, 313–332.
- Maxwell, A. L., Jeffrey, S. A., & Lévesque, M. (2011). Business angel early stage decision making. *Journal of Business Venturing*, 26(2), 212–225.
- Miller, P., & Bound, K. (2011). The Startup Factories: The rise of accelerator programmes to support new technology ventures, *NESTA*, 7–10.
- Muzyka, D., Birley, S., & Leleux, B. (1996). Trade-offs in the investment decisions of European venture capitalists. *Journal of Business Venturing*, 11(4), 273–287.
- OECD. (1998). Content as a New Growth Industry.
- Regmi, K., Ahmed, S. A., & Quinn, M. (2015). Data Driven Analysis of Startup Accelerators. *Universal Journal of Industrial and*

- Business Management, 3(2), 54–57.
- Ries, E. (2010). STARTUP LESSONS LEARNED, STARTUP LESSONS LEARNED, <http://www.startuplessonslearned.com/2010/06/what-is-startup.html>.
- Saaty, T. L. (2008). Relative measurement and its generalization in decision making why pairwise comparisons are central in mathematics for the measurement of intangible factors the analytic hierarchy/network process. RACSAM – Revista de la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales. Serie A. Matematicas, 102(2), 251–318.
- Tyebjee, T. T., & Bruno, A. V. (1984). A Model of Venture Capitalist Investment Activity. Management Science, 30(9), 1051–1066.
- Walker, B., Cummings, S., Downes, R., Fischer-Smith, R., & Pirini, J. (2020). What is an Accelerator? The Case for a Pluralist Conceptualization. SSRN Electronic Journal.

ABSTRACT

A Study on the Determinants of Accelerators'
Investment
: In the Center of Startups in Contents Industry

Heo, Jung-Ran

Major in Convergence Consulting

Dept. of Knowledge Service & Consulting

The Graduate School of Knowledge

Service Consulting

Hansung University

Startups devise unprecedented solutions to underlying problems in the market and deliver them in the form of products or services that add value propositions. These startups are placed into great environments for growth with the support of the government and private-sector businesses. Among them, startups dealing with various types of contents, such as knowledge information and contest solutions, are highly spotlighted, especially after the COVID-19 breakout, and are expected to continue the growth path. However, many startups suffer from uncertainties during its growing stages, in particular, due to the lack of funds.

There are organizations called accelerators have recently emerged,

providing programs for a set duration of time to educate, mentor, consult, and hold Demo-day with experts in the industry involved, to nurture early-stage startups to grow and alleviate startups' financial issues by providing investments.

This paper investigates into what factors accelerators consider in investing into startups, especially in the contents sector. The study applied the analytic hierarchy process(AHP) to perform its investigation. By referring to previous researches on investment determinants, six high-level (Level 1) factors were extracted and every of the high-level factors and low-level (Level 2) factors were defined to perform this experiment.

The empirical research shows a result that accelerators consider 'product/services related' factors the most, especially the competitiveness and differentiation of the products/services, product development plans and the capability of implementing it, and the team members' level of customer and market knowledge.

This study suggests the factors that startups in the contents industry should possess and the direction that accelerators, incubators, and government agencies that specialize in fostering and investing in the specific market should consider. Nonetheless, the emergence of accelerators with the contents industry expertise has not been long; thus, further research is required on whether there are other investment determinants that should be considered beyond what is covered in this study.

【Keywords】 Contents Startup, Accelerator, Determinants of Accelerator