

스타트업얼라이언스
아젠다세미나 2022
+
제1회 유니콘팜
“스타트업토크”

“공정위 M&A 심사기준 강화가 스타트업 생태계에 미칠 영향” 토론회

2022. 12. 19(월) 14:00~16:00

국회 의원연락처 제2소회의실



Contents

축사(가나다순)

강훈식(더불어민주당 국회의원)	05
김성원(국민의힘 국회의원)	07
김한규(더불어민주당 국회의원)	09
이용(국민의힘 국회의원)	05

환영사

최항집(스타트업얼라이언스 센터장)	13
--------------------------	----

발제

스타트업의 성장모델과 M&A의 중요성	15
유효상(유니콘경영경제연구원 원장)	
플랫폼 기업의 이종혼합형 M&A 심사강화의 의미와 영향	69
주진열(부산대학교 법학전문대학원 교수)	

토론

좌장. 유병준(서울대학교 경영학과 교수)	81
남재현(고려대학교 경제학과 교수)	
신영수(경북대학교 법학전문대학원 교수)	
김범섭(자비스앤빌런즈(삼점삼) 대표)	
신용희(공정위 기업결합과 과장)	



축사

강훈식
더불어민주당 국회의원

안녕하십니까.

국회 스타트업연구모임 ‘유니콘팜’ 대표 국회의원 강훈식입니다.

바쁘신 중에도 「공정위 M&A 심사기준 강화가 스타트업 생태계에 미칠 영향」 토론회에 참석해 주신 여러분 감사드립니다. 이번 행사를 위해 애써주신 스타트업얼라이언스 최항집 센터장님과 관계자 여러분 그리고 귀한 시간 내어주신 발제자, 토론자 여러분께 감사의 말씀을 드립니다.

스타트업 업계에서는 보통 ‘엑시트(EXIT)’를 결승선으로 봅니다. 엑시트는 상장(IPO)과 인수합병(M&A) 크게 두 가지로 나뉘는데, 그중에서도 M&A는 ‘투자-성장-투자금 회수-신규 투자’로 이어지는 투자 선순환 구조를 구축하는데 큰 활력을 불어넣어 주는 방법입니다.

하지만 국내 벤처투자 시장에서 M&A를 통한 투자 회수 비율은 매우 미미한 수준입니다. 미국의 경우 IPO와 M&A로 투자를 회수하는 비율이 각각 50%, 44%로 비슷한 수준인 것에 비해 국내의 경우 IPO는 36.7%, M&A는 고작 0.5% 수준인 것이 현실입니다. 최근 미약하게나마 M&A가 엑시트 통로로 주목받고, 그 추세가 확산되고 있는 시점에서 심사 기준이 강화되는 것은 자칫 창업 및 벤처투자 시장에 부정적인 시그널을 줄 우려가 있습니다. 특히, 글로벌 테이퍼링과 중앙은행의 빅스텝으로 유동성이 말라버린 벤처투자 시장에서 스타트업들은 현실적으로 IPO보다는 M&A를 선호할 수밖에 없고, 이것은 선택이 아닌 생존의 문제입니다.

이것이 국내 M&A가 보다 활성화되어야 하는 이유입니다. 오늘 토론회를 통해 현재 공정위에서 준비 중인 M&A 심사기준 강화 방안에 대해 심도 있는 논의가 이뤄지길 바라며, 스타트업과 함께 공존할 수 있는 다양한 방안이 모색되길 바랍니다. 저도 국회 스타트업연구모임 ‘유니콘팜’의 대표의원으로서 함께 힘을 모으겠습니다.

다시 한번 오늘 토론회에 참석해 주신 내외 귀빈 여러분께 진심으로 감사드리며, 참석하신 모든 분들의 건강과 행복을 기원합니다.

감사합니다.



축사

김성원
국민의힘 국회의원

여러분 반갑습니다.
국회의원 김성원입니다.

국내 스타트업 생태계 개선 방안을 논의하는 ‘공정위 M&A 심사기준 강화가 스타트업 생태계에 미칠 영향 토론회’ 개최를 진심으로 축하드립니다. 국회 연구단체 유니콘팜과 함께 이번 행사를 준비해주신 스타트업얼라이언스 관계자 여러분, 발제와 토론을 통해 귀중한 의견을 모아주실 전문가 여러분께 깊은 감사의 말씀을 드립니다.

최근 공정거래위원회는 플랫폼 사업자의 문어발식 사업확장을 방지하기 위한 M&A 심사 기준 강화를 예고했습니다. M&A 심사기준 강화는 스타트업 성장을 촉진하는 측면과 제한하는 측면의 양면성을 모두 가지고 있어 면밀하고 신중한 검토가 필요합니다.

무엇보다 M&A 심사기준 강화는 스타트업 투자, M&A 의지를 위축시킬 우려가 있습니다. 대기업에 인수되는 것은 대다수 스타트업의 희망 사항입니다. 월등한 자금력, 풍부한 모기업의 인재 등 더 나은 환경 속에 성장할 수 있을 뿐만 아니라, 오랜 시간 어려운 환경 속에 노력한 것을 금전적으로 보상받을 수 있기 때문입니다. 이들의 꿈을 국가가 나서 과도하게 개입하는 것은 분명 해답이 아닐 것입니다.

반면 현행 심사기준을 통한 M&A는 동종업계 스타트업, 중소기업 경쟁사에는 시장에서의 도태를 의미하기도 합니다. 적어도 비등하게 경쟁하던 프로축구 3부리그에 어느 날 갑자기 국가대표팀이 들어오는 것과 같은 상황은 국가가 개입할 여지가 있습니다.

해결책은 당연하게도 중간 지점을 찾는 것입니다. M&A를 억제하기보다는 여러 스타트업이 시장에 뛰어들어 거대 플랫폼과 공정히 경쟁할 수 있도록 돕는 정책이 우선되어야 합니다. 국가는 대기업, 플랫폼 기업의 문어발식 확장을 적절히 조율하고, 건전한 상호보완적 협력과 상생의 문화가 뿌리내릴 수 있도록 중심을 잡아줘야 합니다.

공정거래위원회의 역량도 함께 발전시켜 나가야 합니다. 작년 공정위가 처리한 M&A 1,113건을 8명의 직원이 심사했습니다. 개선될 심사기준에 발맞춰 인력 확충, 전문성 제고가 필요할 것입니다. 또한, 미국과 EU처럼 심사 단계를 이원화하고, 기업이 독과점 이슈 해결 방안을 스스로 제출할 수 있도록 하는 것도 검토할 여지가 있습니다.

오늘 토론회를 통해 지속가능한 대한민국 스타트업 생태계 조성을 위한 건설적인 논의가 이뤄지길 기원하며, 저 또한 스타트업 생태계 발전에 많은 힘을 보태겠습니다.

감사합니다.



축사

김한규
더불어민주당 국회의원

안녕하십니까, 국회 정무위원회 소속 더불어민주당 제주시을 국회의원 김한규입니다.

공정거래위원회가 M&A 심사기준을 개정할 계획이라고 밝힌 이후 국내 스타트업들에게 미칠 영향에 대해 갑론을박이 이어지고 있는 상황에서 토론회가 열렸습니다. 적절한 시기에 토론회가 진행되어 매우 의미있게 생각합니다. 토론회를 준비해주신 강훈식 의원님, 김성원 의원님, 최항집 스타트업얼라이언스 센터장님께 깊이 감사드립니다. 그리고 스타트업 M&A를 둘러싼 다양한 이야기를 해주시기 위해 발제와 토론을 맡아주신 참석자 분들께 감사의 말씀을 드립니다.

구체적인 M&A 심사절차에 대해서는 적절한 방법에 따라 논의할 수 있겠지만 기본 원칙을 잊지 않아야 합니다. 공정거래법의 존재 이유는 관련 시장의 경쟁을 촉진해서 소비자의 이익을 증대하는 것입니다. 그렇기 때문에 온라인 플랫폼 기업의 M&A 역시 기업의 특수성을 고려하면서도 소비자에게 이익이 되는지, 관련 시장의 경쟁을 저해하는지 여부로 판단해야 합니다. 특별히 더 엄격한 기준으로 심사를 강화하는 것이 적절한지는 고민할 필요가 있습니다.

내년에 경기가 침체될 가능성이 높다는 분석이 쏟아지고 있고 국내 스타트업 기업들도 경영상 큰 어려움을 겪을 가능성이 높습니다. 그렇게 되면 스타트업 기업들도 M&A를 통해 새로운 기회를 모색해야 할 수 있어야 합니다. IMF 위기 당시와는 달리 어려움에 처한 스타트업의 새로운 출발을 위해 도울 수 있는 국내 기업들이 많은 상황이라 M&A가 긍정적인 역할을 해 낼 것입니다.

그런 의미에서 오늘 토론회에서 논의하는 내용들이 스타트업과 플랫폼 기업의 성장에 큰 도움이 될 것이라고 생각합니다. 아무쪼록 오늘 토론회에서 스타트업 성장을 위한 정책 대안을 모색하는 활발한 토론과 생산적인 제안이 이뤄져 스타트업 생태계 활성화를 위한 계기를 마련해주시길 기대합니다. 다시 한번 토론회를 준비해주신 모든 분들과 참석하신 분들께 감사드립니다.



축사

이 용
국민의힘 국회의원

안녕하십니까. 국회 유니콘팜 책임연구위원을 맡고있는 국민의힘 이 용 의원입니다.

먼저, 오늘 ‘공정위 M&A 심사기준 강화가 스타트업 생태계에 미칠 영향’을 주제로 토론회를 공동으로 마련해주신 스타트업얼라이언스 최항집 센터장님을 비롯한 관계자 여러분께 감사의 말씀 드리며, 귀한 의견 전해주시는 발제·토론자 분들을 비롯한 참석해주신 모든 분께 감사드립니다.

우리 경제에 당당히 한 축으로 자리매김하고 있는 스타트업은 사회 전반에 혁신을 가져오고 국민들의 삶에 전에 없는 편리함을 가져다 주고 있습니다. 이러한 스타트업에 대한 중요성을 알고 주요 선진국과 글로벌 기업들은 미래 먹거리 발굴을 위해 막대한 투자와 지원을 경쟁적으로 퍼붓고 있는 실정입니다.

스타트업에 대한 우리 정부와 정치권 역시 스타트업을 키워 건설한 유니콘 기업으로 성장시키기 위한 노력에 집중하고 있습니다만, 여러 규제와 기존 레거시 업종 종사자와의 갈등 등이 수시로 일어나고 있는 게 현실입니다. 또한 여러 규제와 제약으로 우리 기업들조차 자국 내 스타트업을 외면하는 상황이 초래될까, 우려하는 목소리도 들려오고 있습니다.

오늘 유니콘팜 토론회는 정부의 기업결합 과정에 대한 심사강화가 스타트업계에 미칠 영향에 대해서 논의하는 자리입니다. 모쪼록 오늘 기업 심사를 비롯한 제도에 대해 다양한 측면에서의 깊은 논의를 통해 이해의 폭을 넓혀가는 뜻 깊은 자리가 되었으면 합니다.

다시 한번 토론회를 위해 자리해주신 모든 분께 진심으로 감사드리며, 여러분의 건강과 건승을 기원하겠습니다.

감사합니다.



환영사

최항집
스타트업얼라이언스 센터장

안녕하세요. 스타트업얼라이언스 센터장 최항집입니다.

스타트업 생태계 지원기관인 스타트업얼라이언스는 스타트업 생태계 활성화를 저해하는 문제를 발굴하고, 전문가들과 함께 개선 방안을 논의하는 아젠다 세미나를 개최하고 있습니다. 2022년 6번째인 올해 마지막 아젠다 세미나는 국회 스타트업 연구모임인 유니콘팜과 공동으로 개최할 수 있게 되어 더욱 뜻깊습니다.

린 스타트업의 주창자 스티브 블랭크(Steve Blank) 교수에 따르면 스타트업은 ‘반복 가능하고 확장가능한 비즈니스 모델을 추구하는 조직’입니다. 엔젤 투자나 벤처캐피탈의 투자를 받아 자금을 조달하고, 일정 단계에 이르면 이들 투자자들에게 투자이익을 돌려 주기 위해 엑시팅하는 과정을 거칩니다. 대표적인 엑시팅 방법은 IPO(상장, 기업공개)나 M&A(인수합병)입니다. IPO는 상당한 규모 이상이 되어야 하고 상장심사가 까다로와 상대적으로 시간이 오래 걸리는 데 비해, M&A는 규모나 단계에 상관없이 가능해 엑시팅 까지 걸리는 시간이 짧은 편입니다.

특히 스타트업 중에서도 플랫폼 기업의 경우 네트워크 효과를 통해 참여자를 빠른 속도로 모으고, 시너지를 낼 수 있는 기업끼리 결합함으로써 더 큰 시장을 형성하는 비즈니스 모델을 가진 경우가 많기 때문에 M&A를 통해 엑시팅하기에 매우 적합합니다. 대기업이 스타트업을 인수하기도 하고, 스타트업과 스타트업이 결합하기도 합니다. 경쟁관계에 있는 기업끼리 결합하는 수평결합이나 생산/유통 과정 안에서 발생하는 수직결합도 있지만 이 외의 기업끼리 결합하는 이종혼합형 결합을 시도하기도 합니다. 예를 들어, 구글이 안드로이드와 유튜브를 인수하면서 성장했고, 마이크로소프트가 소셜 네트워크 서비스이자 커리어 관리 서비스인 링크드인을 인수했습니다. 애플 역시 인수를 통해 음성 비서 시리(Siri)와 얼굴인식 기능 페이스ID를 구현했습니다.

우리나라 벤처캐피털 회수 방법 중 M&A 비중은 해외에 비해 매우 적습니다. 이를 개선하기 위해 중소벤처기업부는 M&A 활성화를 위해 다각도로 애쓰고 있습니다. M&A 지원 펀드를 늘리고, 벤처투자법 시행령 개정을 통해 기업 인수합병(M&A) 관련 규제를 완화한 바 있습니다. 또한 중소기업 M&A 지원센터의 지원기능을 강화하고 기업형 벤처 캐피탈(CVC) 활성화를 지원하겠다고 약속했습니다.

이렇게 한쪽에서는 M&A를 적극 활성화하고자 부단히 노력하고 있습니다만, 지난 10월 21일 공정위는 '플랫폼의 무분별한 사업확장을 막기 위해' 기업결합(M&A) 심사기준을 강화하겠다고 예고했습니다. 카카오 IDC 화재가 있는 직후 카카오 사태에 따른 플랫폼 시장의 독과점 문제를 해소하기 위해 공정위가 내놓은 방안입니다.

카카오가 여러 스타트업을 인수하며 사업을 확장해 온 것은 사실입니다. 이를 정치권에 서는 문어발 확장으로 표현하지만, 스타트업 생태계는 스타트업의 엑시트를 돕는 큰 손 역할을 했다고 봅니다. 게다가 카카오 IDC 화재는 카카오가 스타트업 인수합병을 통해 독과점 기업이 되었기 때문에 발생한 것이 아니라, 안전관리가 미흡해서 발생했습니다.

기업결합 심사 기준이 강화되면, 우리나라 대기업들은 규제는 최대한 피해야 하지만 동시에 글로벌 기업들과 치열한 경쟁에서 살아남아야 하니 시너지를 낼 수 있는 해외 스타트업으로 눈을 돌릴 것입니다. 국내 스타트업의 엑시트 기회가 줄어들면 생태계가 활력을 잃어 결국 피해를 보는 것은 우리나라 스타트업일 수 있습니다.

오늘 귀한 시간 내셔서 저희 “공정위의 기업결합 심사기준 강화가 스타트업 생태계에 미칠 영향” 토론회에 참석해 주신 학계, 업계 전문가들과 국회 스타트업 연구모임 유니콘팜 의원님들께 깊은 감사의 인사를 전합니다. 전문가들의 목소리를 경청하고, 지속가능한 스타트업 생태계를 조성하기 위해 저희 스타트업얼라이언스도 계속 노력하겠습니다.

고맙습니다.

**“공정위 M&A 심사기준 강화가
스타트업 생태계에 미칠 영향”
토론회**

발제 1

**스타트업의 성장모델과
M&A의 중요성**

유효상

유니콘경영경제연구원 원장

스타트업과 M&A



유 효 상

유니콘경영경제연구원장
경제학박사



유니콘 경영경제연구원 원장/ 경제학 박사

- 차 의과학대학교 경영대학원장
- 송실대학교 중소기업대학원 교수
- 숙명여자대학교 경영전문대학원(MBA) 교수
- 동국대 경영전문대학원(MBA) 교수/ 동국대학교 기술지주회사 대표이사
- '베스트 티칭 교수(Best Teaching Professor)'
- IT경영연구회 회장
- 인터벤처㈜ 대표이사
- 일진그룹 일진창투㈜ 대표이사
- 동양그룹 동양메이저㈜ 기획실장
- 삼성그룹 삼성물산㈜ 그룹기술사업 팀장
- MBN, 환경TV 진행, 미국 골프 티칭프로(USGTF)
- 연세대학교 공학사, 공학석사, UC Irvine Executive MBA, 서강대학교 경제학석사, 한국외국어대학교 경제학박사
- 주요저서: 스타트업 아름다운 성공, 리더의 오관, 판단과 선택, 유니콘, 4차산업혁명시대의 벼락부자들, 반환점에 선 유니콘, 론스타 그 불편한 진실, 시몬스스토리, 알쓸경강
- 주요역서: 비즈니스모델의 탄생, 비즈니스모델의 혁신, 게임의 법칙을 설계하라

Summary: M&A 활성화만이 살길이다.

1. 어릴 때 꿈이 크다.
2. EXIT을 생각하고 스타트를 해야 한다.
3. 스타트업은 극소수의 기업만 돈을 번다.
4. SI와 FI는 완전히 다른 게임을 한다.
5. FI의 투자는 EXIT이 필수다.
6. SI의 투자는 M&A의 전초전이다.
7. 상장은 극소수만 가능하다.
8. 상장은 전국민의 호감을 사야 가능하고, M&A는 한 명만 만족시키면 된다.
9. 상장기업 숫자는 무한히 늘어날 수 있는게 아니다.
10. M&A는 무한대로 일어날 수 있다.
11. M&A는 일어나는 게 아니고 만들어 지는 것이다.
12. 스타트업의 규모가 커질수록 EXIT이 어려워진다.
13. 규모가 커진 스타트업은 M&A보다는 IPO로 EXIT을 한다.
14. Post Acquisition이 중요하다.
15. EXIT을 하면 Serial Entrepreneur나 Investor가 된다.

국내 IPO, 해외IPO, 국내 M&A, 해외 M&A
 100% 현금 거래 vs. 주식 Swap 거래
 대기업, 중견기업, 스타트업
 People-Product-Company

코로나19 이후 전세계 시가총액 순위

2022. 12. 12

1	애플	2.26 조 달러(-22.0%)	2,947 조 원
2	아람코(사우디)	1.83 조 달러(-3.7%)	2,386 조 원
3	마이크로소프트	1.82 조 달러(-27.4%)	2,373 조 원
4	구글	1.20 조 달러(-37.2%)	1,565 조 원
5	아마존	9,088 억 달러(-46.2%)	1,185 조 원
6	버크셔해서웨이	6,750 억 달러(+0.8%)	880 조 원
7	테슬라	5,570 억 달러(-47.5%)	726 조 원
8	유나이티드헬스	5,038 억 달러(+6.5%)	657 조 원
9	존슨앤존슨	4,594 억 달러(+2.0%)	599 조 원
10	VISA	4,419 억 달러(-5.8%)	576 조 원

12. NVIDIA -42.3% 13. TSMC -27.3% 15. Walmart -2.3% 17. LVMH -8.5%
 24. MOUTAI -22.6% 25. 삼성전자 -29.6% 26. Meta -66.6% 79. Netflix -46.7%

연초대비 다우지수 -7.8% 나스닥지수 -29.6%

한국 시가총액 순위

2022. 12. 12

순위	종목명	시가총액(조)	외국인비율
1	삼성전자	360	59.9%
2	LG에너지솔루션	120	5.1%
3	SK하이닉스	59	49.8%
4	삼성바이오	58	10.7%
5	삼성SDI	44	47.2%
6	LG화학	44	48.1%
7	현대차	34	29.0%
8	NAVER	31	48.7%
9	기아	26	36.2%
10	카카오	25	26.8%

셀트리온 25조 원 쿠팡(미) 41조 원 넥슨(일) 25조 원

연초대비 코스피 지수 -19.7%



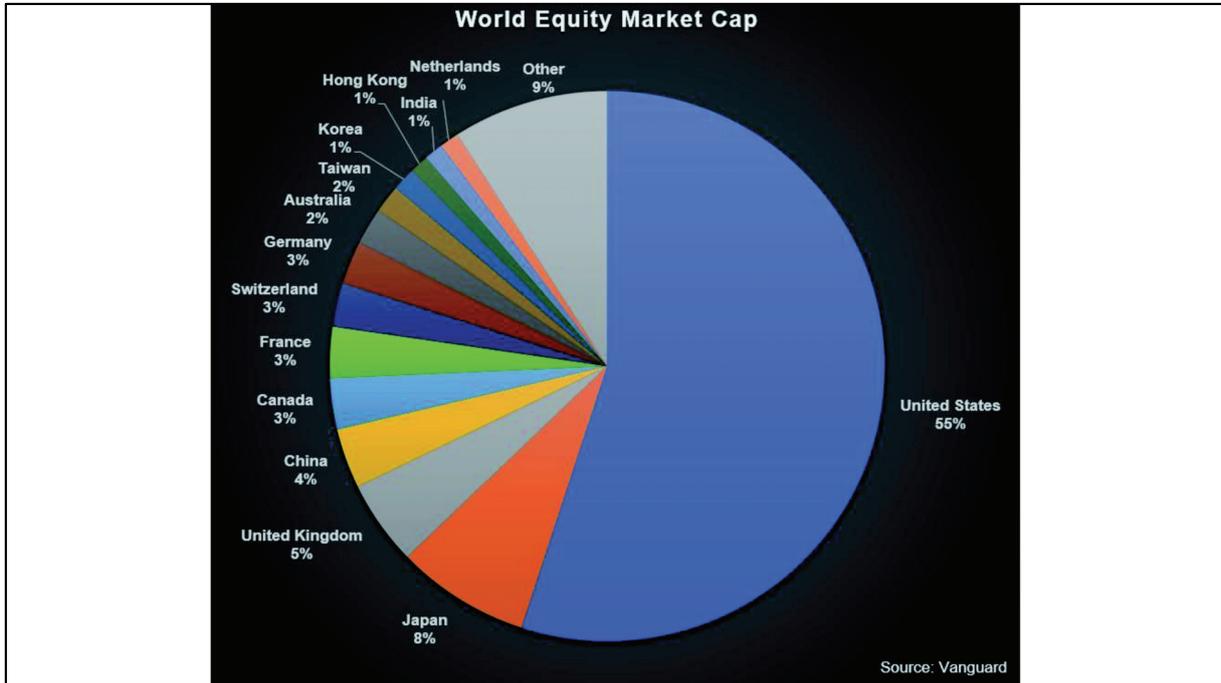
2,561 회사

코스피	825 회사	1,888조 원
코스닥	1,609 회사	334조 원
코넥스	127 회사	4조 원

2,947조 원

2,226조 원

2022. 12. 12



글로벌 신시장 상장기업수 현황 (단위: 개)

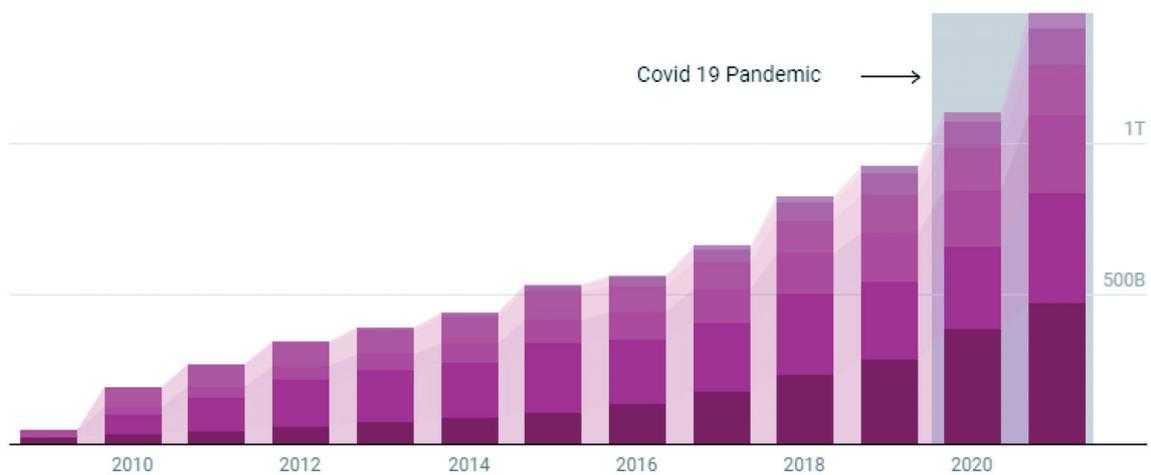
구분	나스닥 (미국)	TSX-V (캐나다)	코스닥 (한국)	자스닥+마더스 (일본)	창예반 (ChiNext: 중국)	AIM (영국)
2019년 말	2712	1673	1406	1021	791	863
2021년 5월 17일	3245	1646	1500	1058	951	822

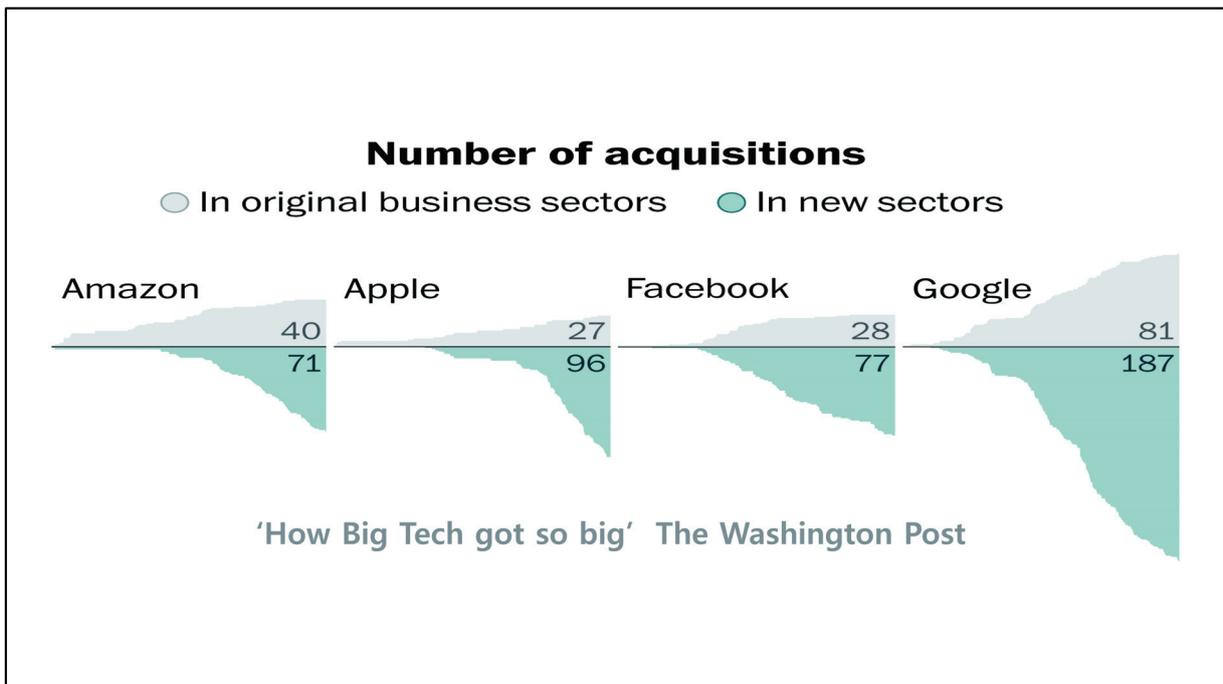
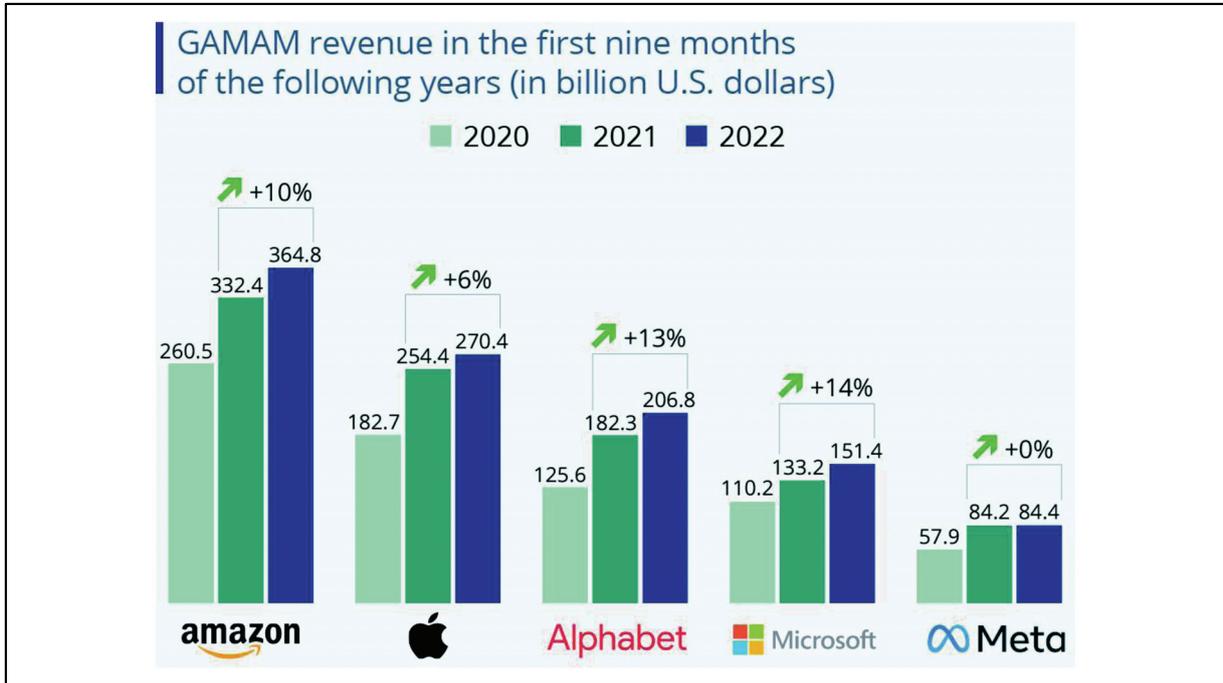
※미국, 영국은 4월 30일, 캐나다는 3월 31일, 일본, 중국은 5월 12일 기준

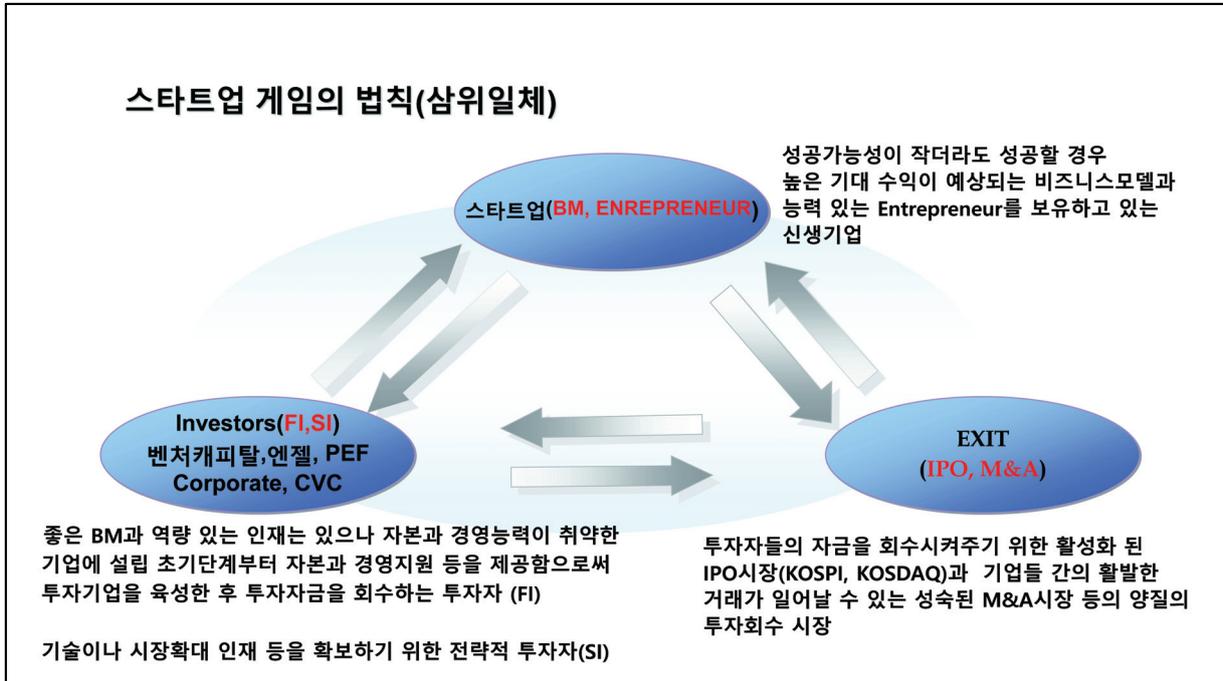
자료: 한국거래소

Tech Industry Revenue (2009 - 2021)

Amazon Apple Google Microsoft Facebook Tesla







Financial Investor means an investor that acquires an equity interest in the Company for investment purposes, and without the purpose, or without the effect, of changing or influencing the control of the Company holds an equity interest in the Company purposes.

The reason they're investing in your business is to **MAKE MONEY**, not run a charity, not anything else – just to maximize their financial returns, over a specified period of time.

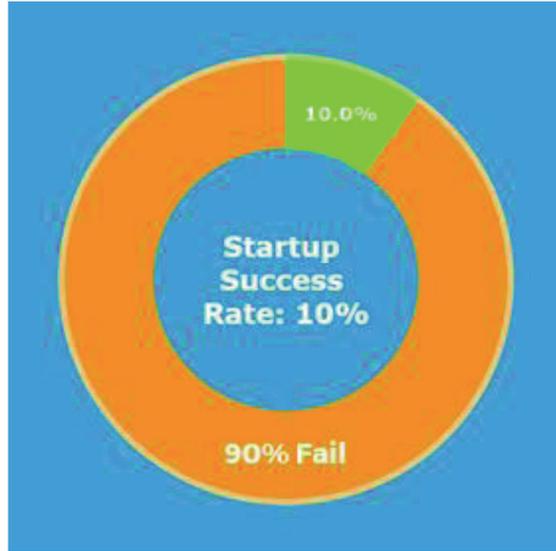
Strategic Investor means an investor (typically a company) that invests primarily for **strategic rather than financial** (return) purposes – for example, in order to gain future access to a key new technology or product.
(By contrast, financial investors make investment decisions primarily based on the prospect of a strong financial return.)
A strategic investor is usually a **larger company**, often in the same industry.

Financial Investor vs Strategic Investor

	Financial Investor	Strategic Investor
Types	Private equity funds, direct investment funds, and direct investment arms of major corporates (such as GE Capital)	Corporates
Primary objective for investment	Attractive returns on investment. Generally, required returns for investors are around 20-35% per annum	To consolidate or extend existing operations in line with business strategy and integrate the investment within the investor's business
Primary criteria for investment	Generation of sufficient cash flow to repay purchase price and generate a pre-determined return on investment. Consideration will also be given to the financeability of the transaction if debt financing is required	Synergies with existing business, opportunities to access a market previously inaccessible or to access new markets jointly with the investee company
Approval process for making investment	Relatively quicker decision making process. The process is often streamlined, as making investments is the principal business activity of a financial investor	Relatively slower decision making process often due to lengthy internal approvals required
Investment horizon	Short to medium-term with a defined time span. Generally, the investment horizon would be around 3-5 years	Long-term, often with an indefinite time span
Management control	Normally not required	Normally required, although there is significant precedent in Korea for major corporates such as British Telecom and others to accept minority interests without control, but with formal shareholder agreements
Management involvement and Board representation	Minimal involvement in operations of the business. Board representation generally suffice although minority shareholder protections will be sought and can be extensive	Generally, senior and possibly middle management from the buyer will seek to be involved in senior management decisions and in operational management. Board representation will depend on the percentage of shareholding in the company and the relative strength of each side's negotiating position
Synergies	Generally not available	Possibility for synergy creation through cost cutting, efficiency improvements etc.

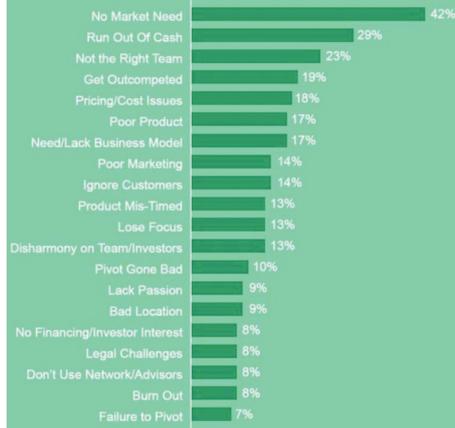


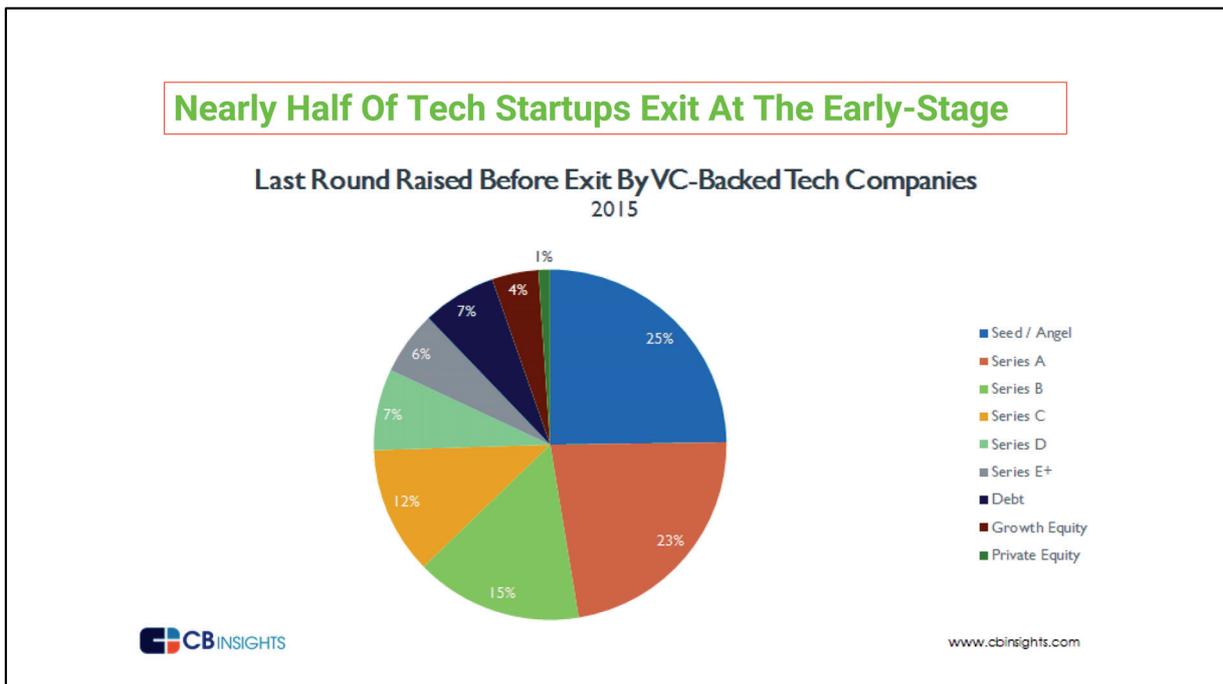
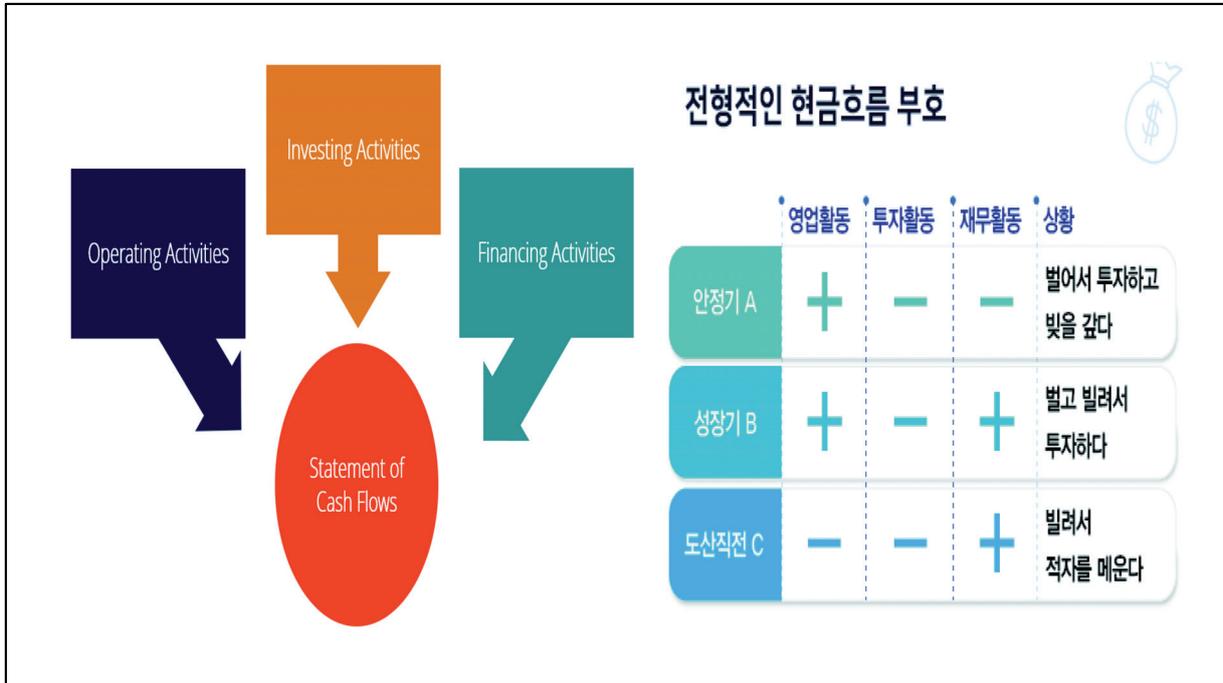
between 70% and 75% of venture capital-backed startups fail, as per the Harvard Business Review and CB Insights

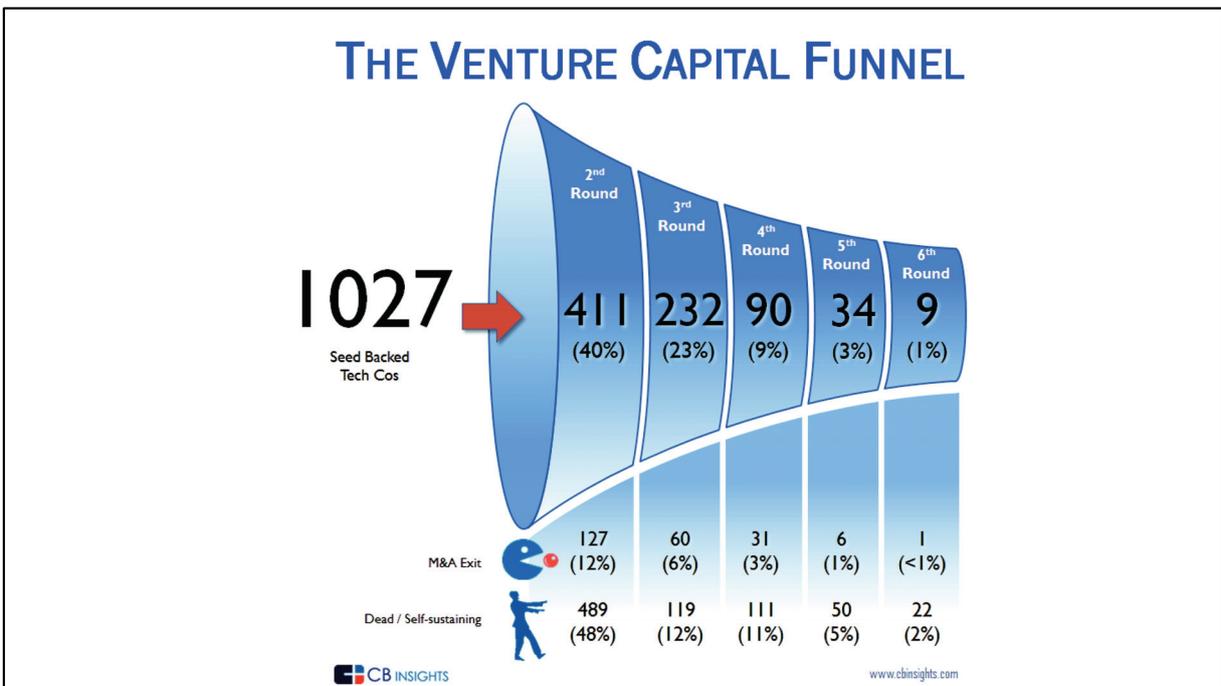
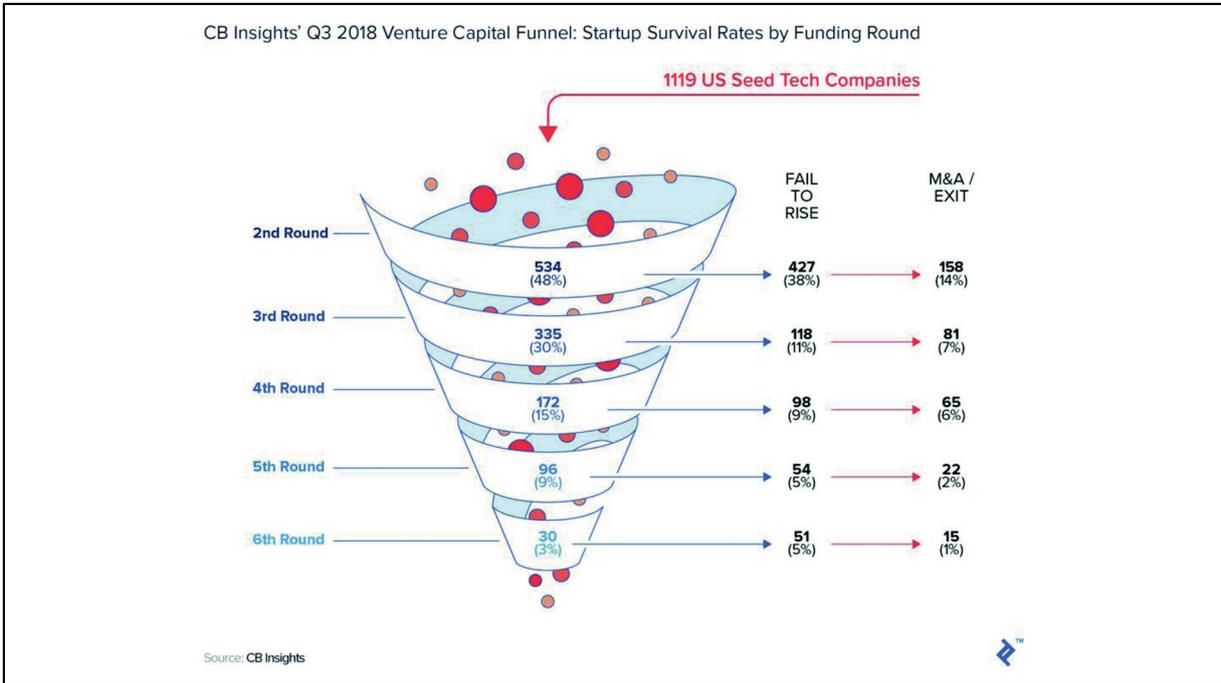


About 90% of Startups Fail.

90% of new businesses usually shuts down.
The top 20 reasons why startups fail include:





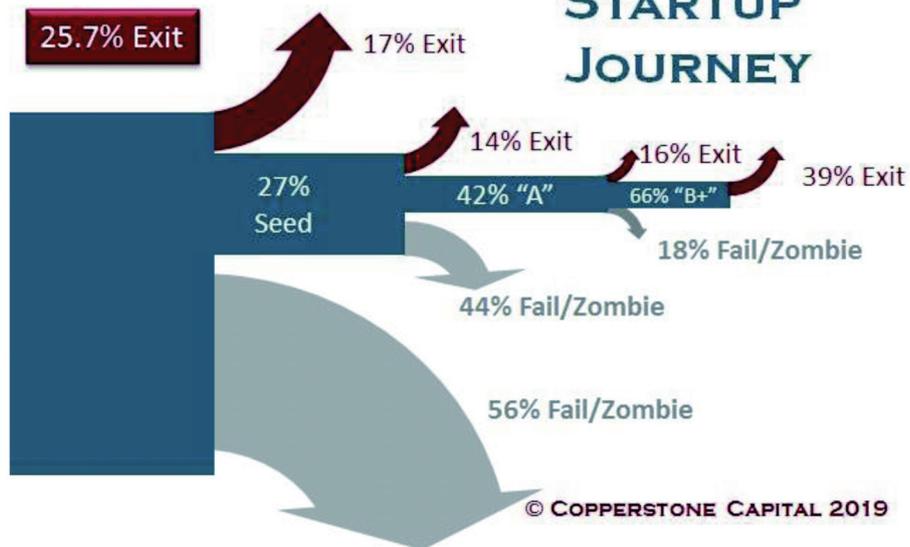


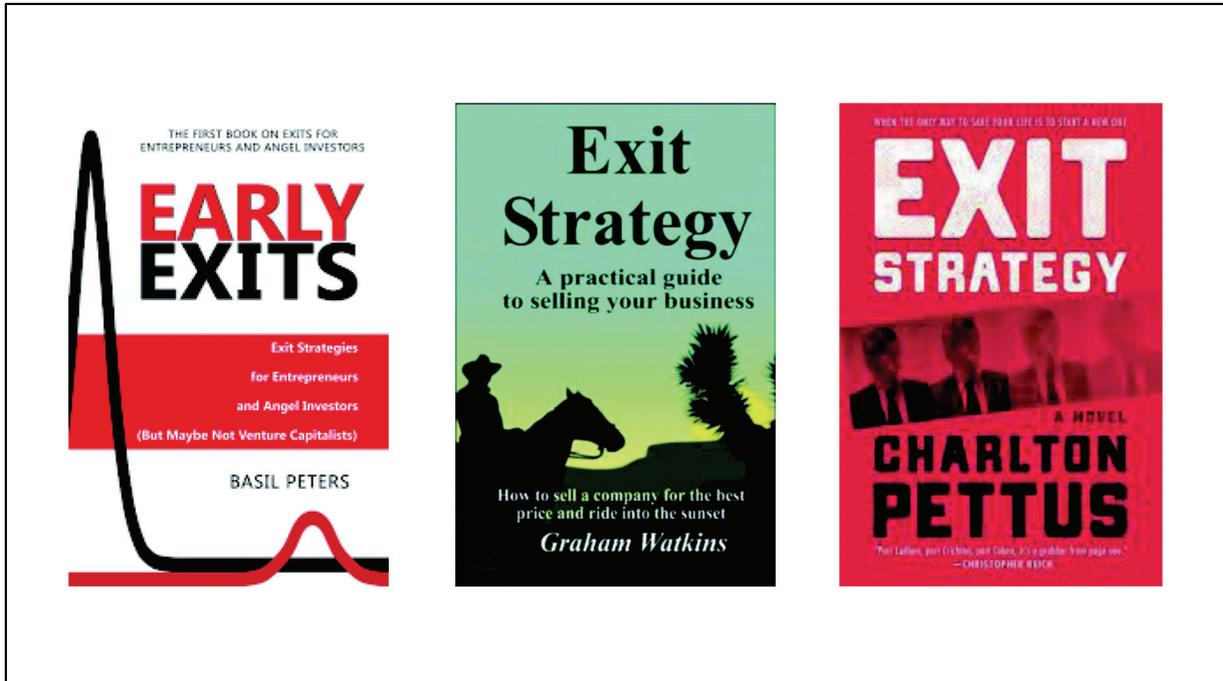
The Startup Failure Rate Among Angel-Funded Companies

Outcome	Percentage
Goes out of business	50.0
Sale to a larger company	20.0
Acqui-hire	15.0
Walking dead	7.0
Soft landing with a competitor	3.0
Bought out by a later investor	2.0
Bought out by a lifestyle entrepreneur	1.0
Becomes part of a roll-up	1.0
Disappears	0.9
Initial public offering (IPO)	0.1

Only 26% of startups exited and 97% were M&A exits.
The rest either fail or become zombie companies.

**THE TECH
STARTUP
JOURNEY**





“ Today, the optimum financial strategy for most technology entrepreneurs is to raise money from angels and plan an early exit to a large company in just a few years for under \$30 million. ”
-Basil Peters

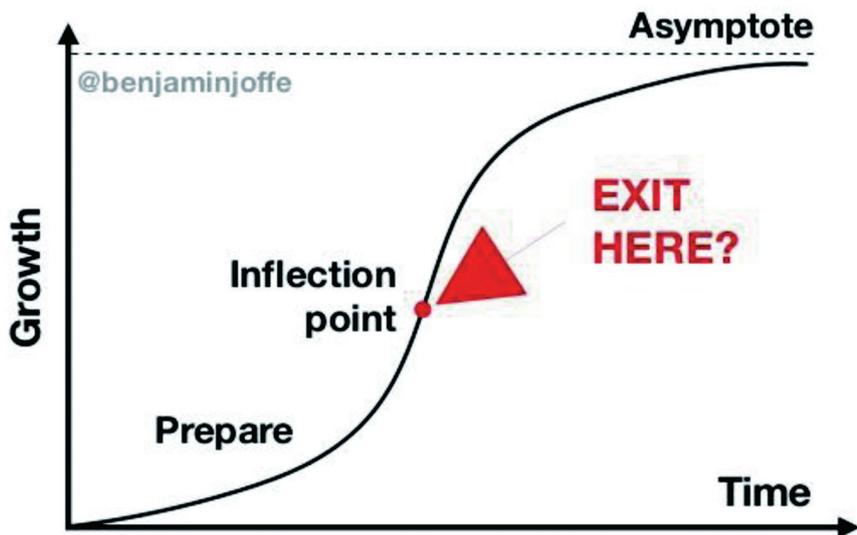
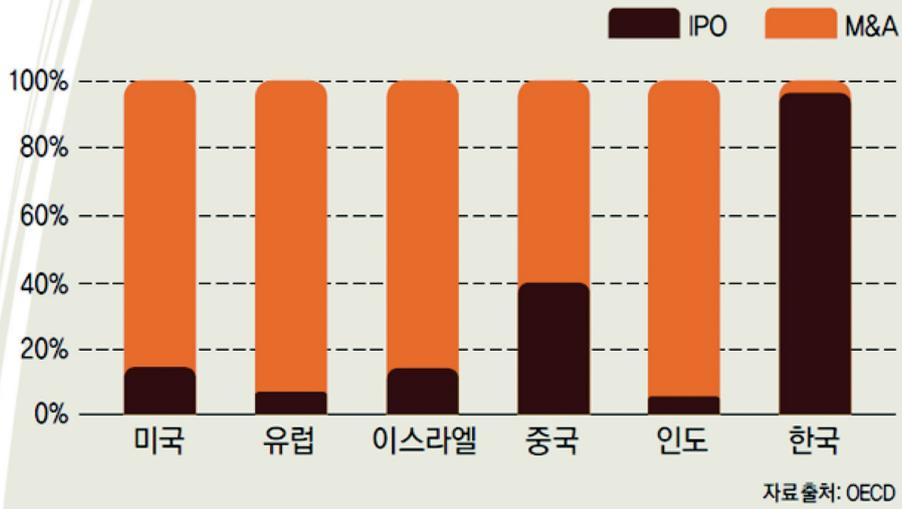


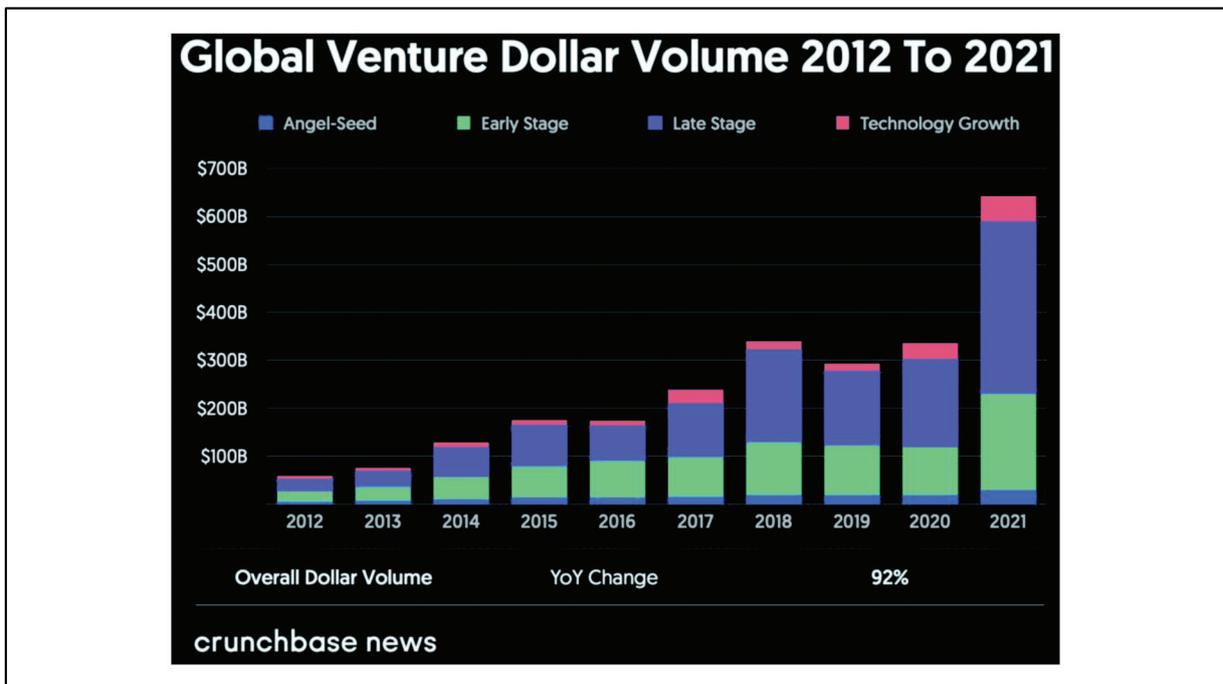
(Basil is author of the book *Early Exits* and we consider him one of the definitive thought leaders on the topic. A significant portion of this deck was directly influenced or inspired by Basil's work. You can learn more about him by going to BasilPeters.com or AngelBlog.net.)

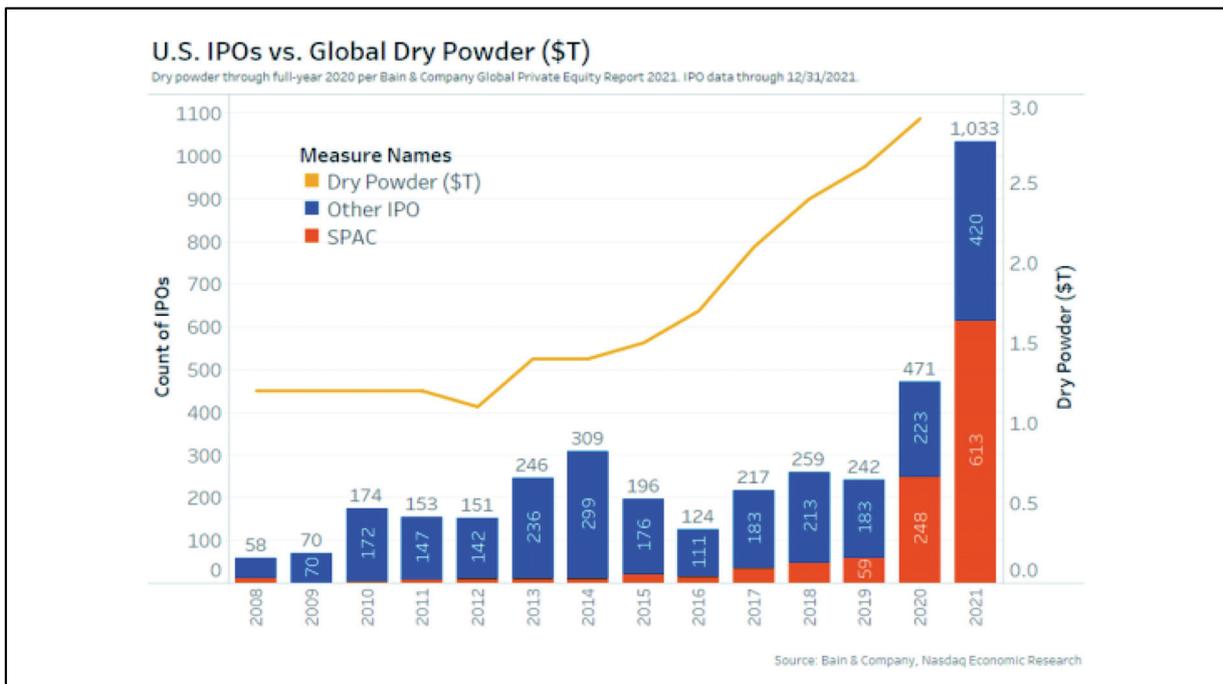
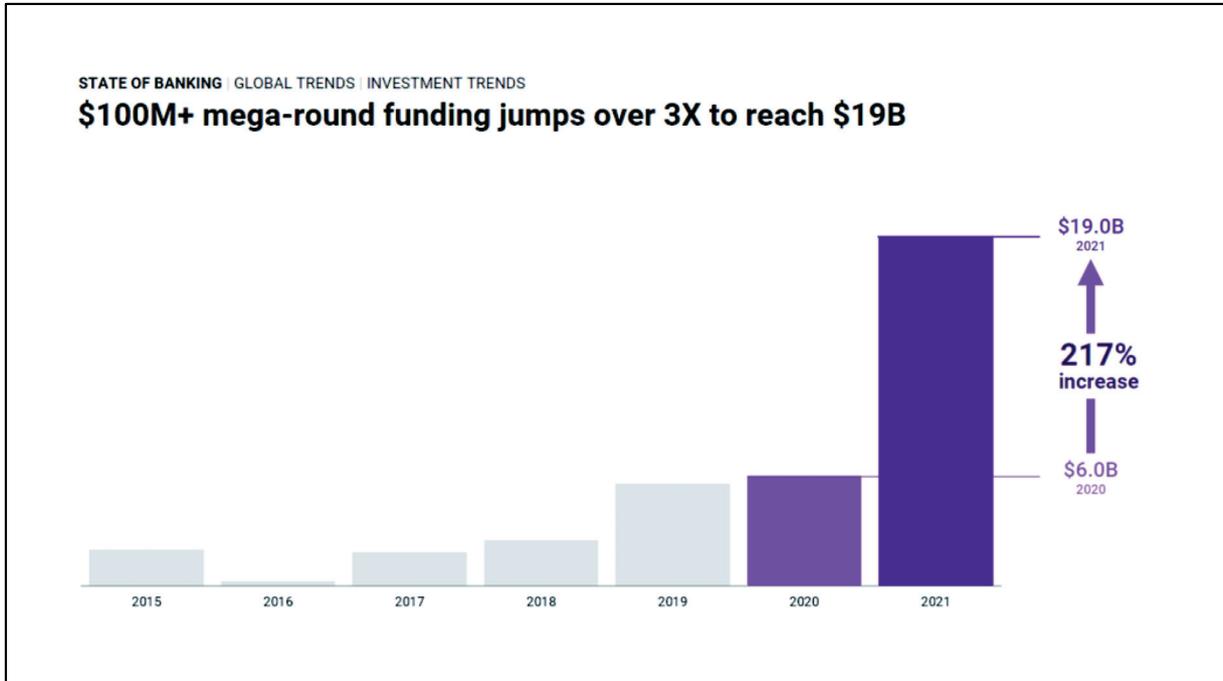
Dr. Peters, the CEO of Strategic Exits Corp

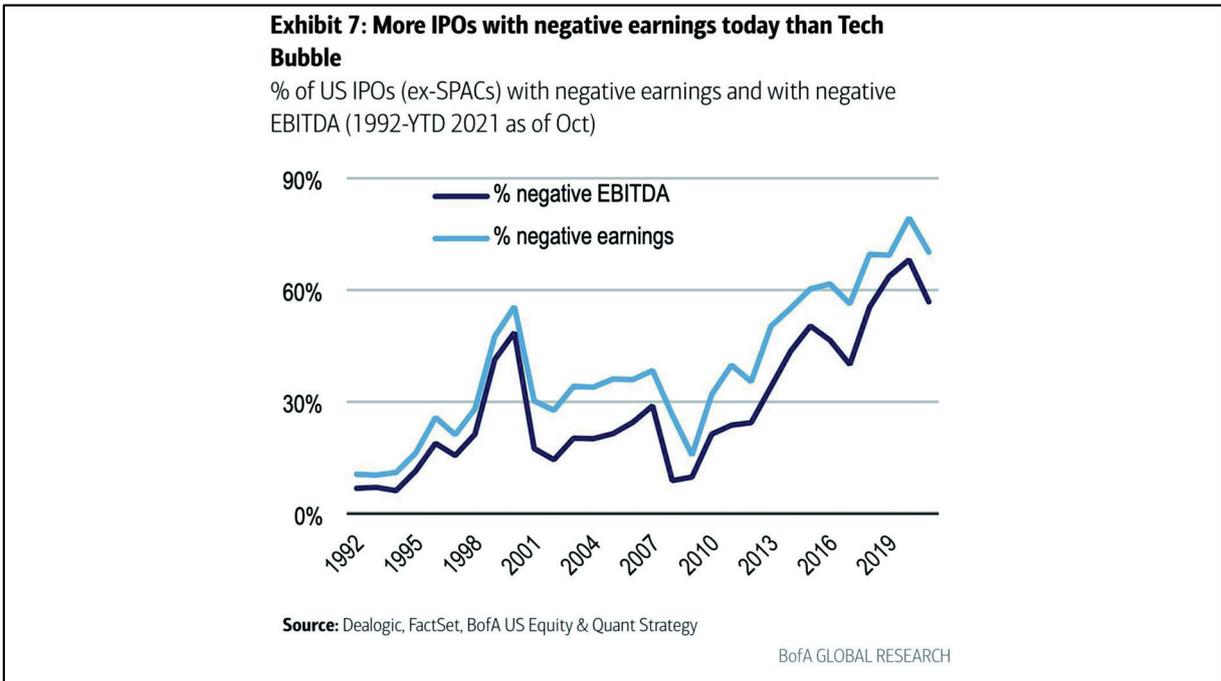
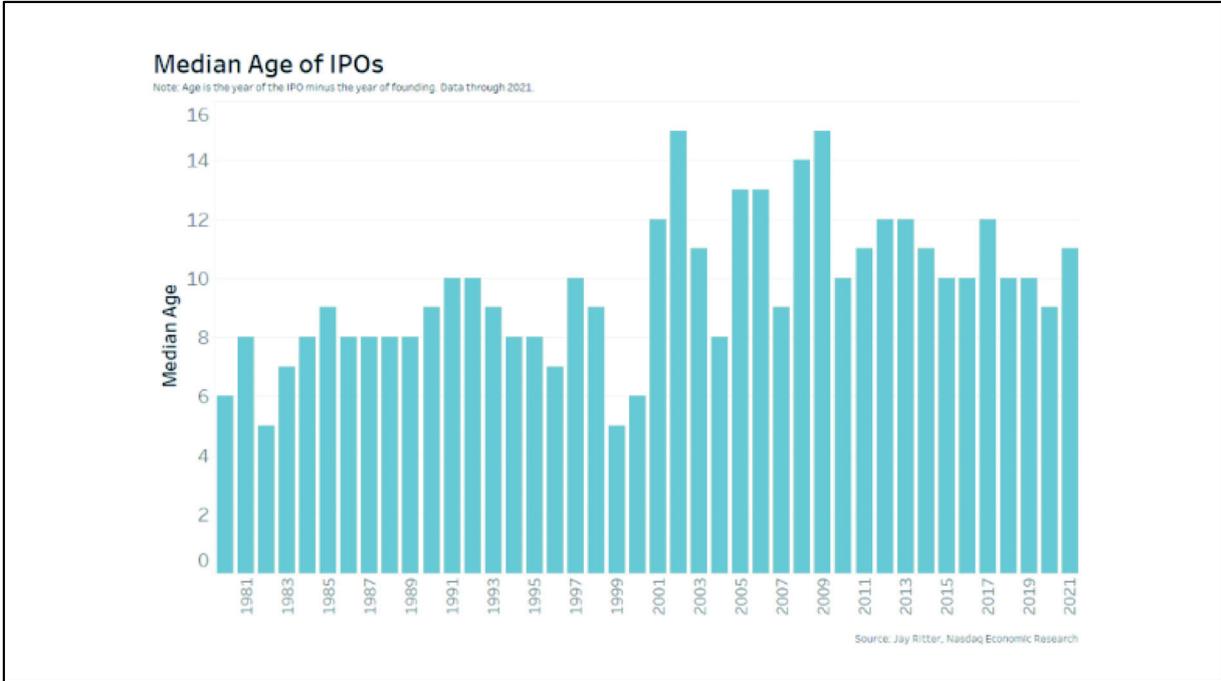
그림3 한국과 주요 국가 스타트업의 투자 회수(exit) 비율

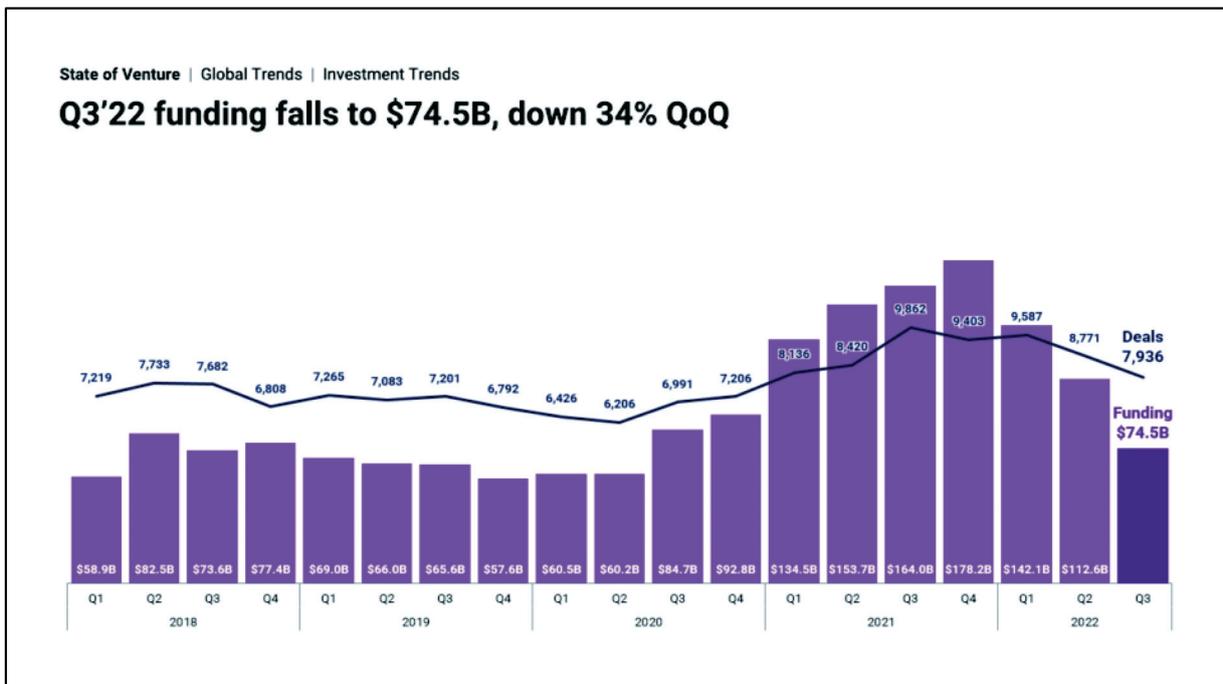
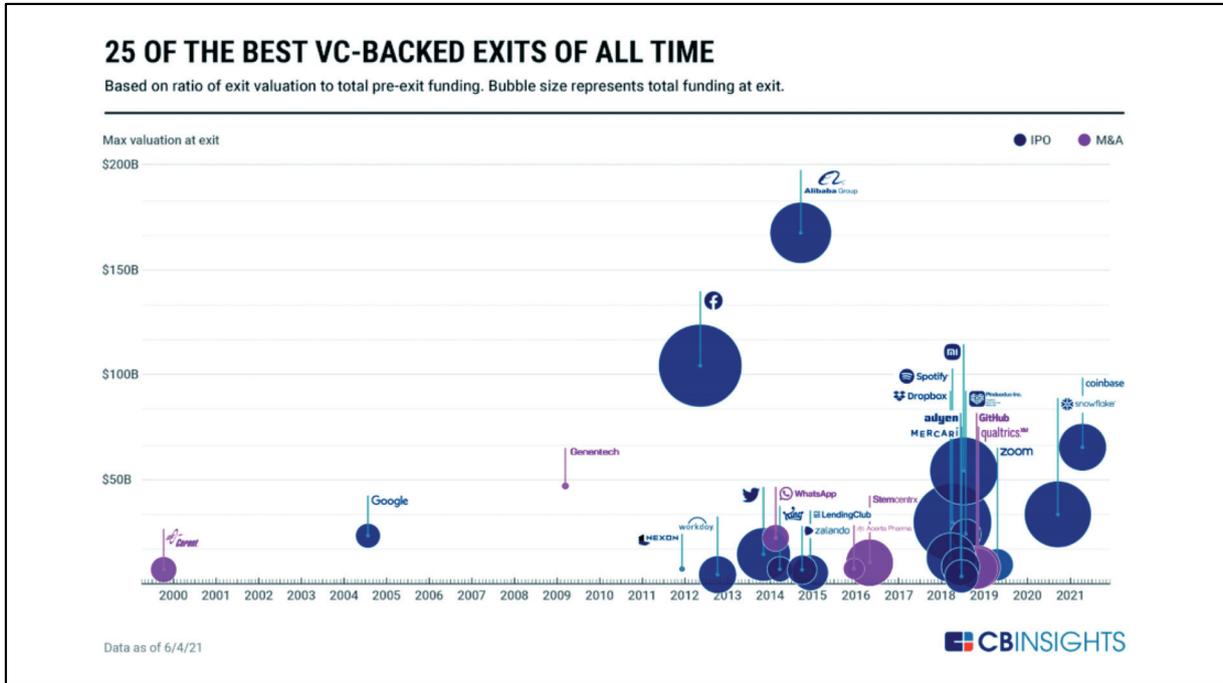
한국은 M&A를 통한 투자 회수 비율이 낮다.



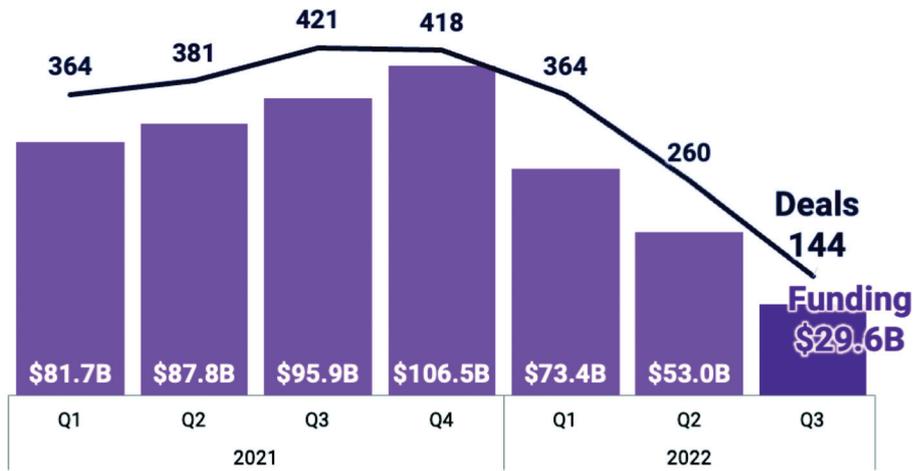




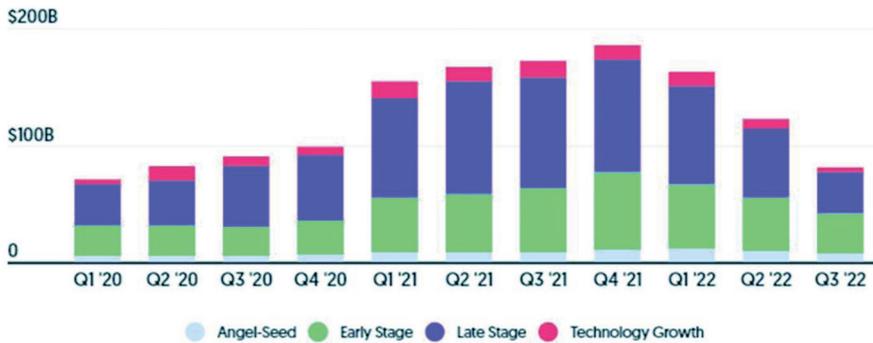




Mega-round funding drops again in Q3

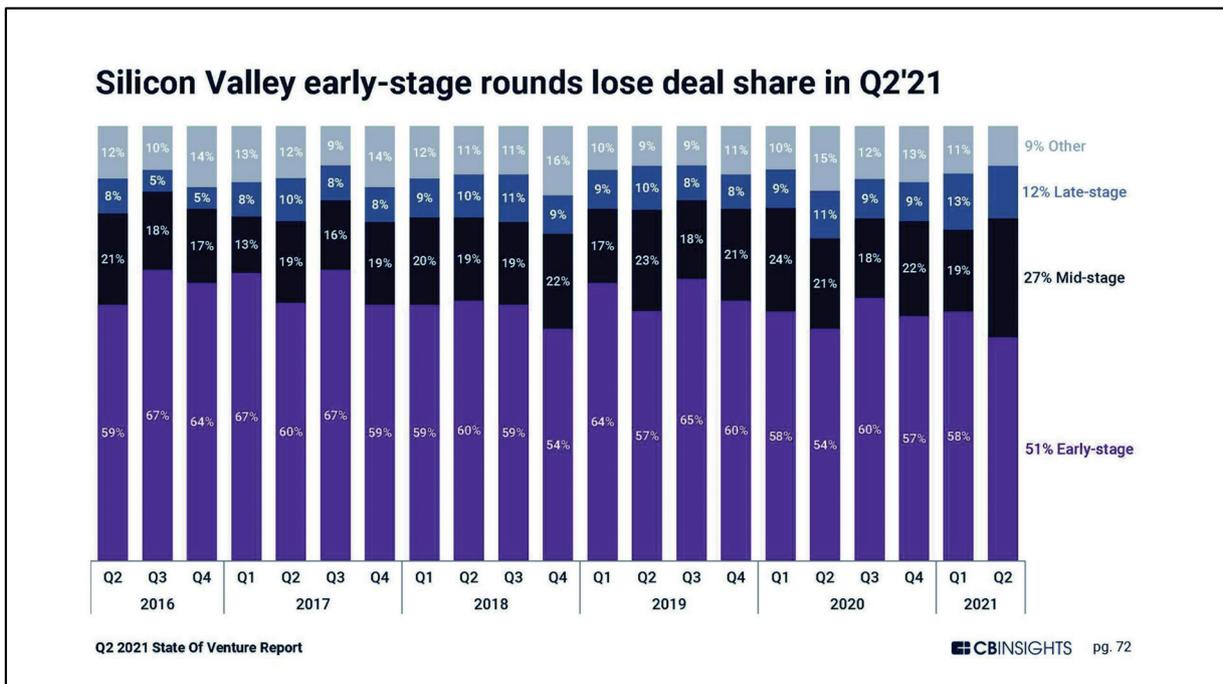
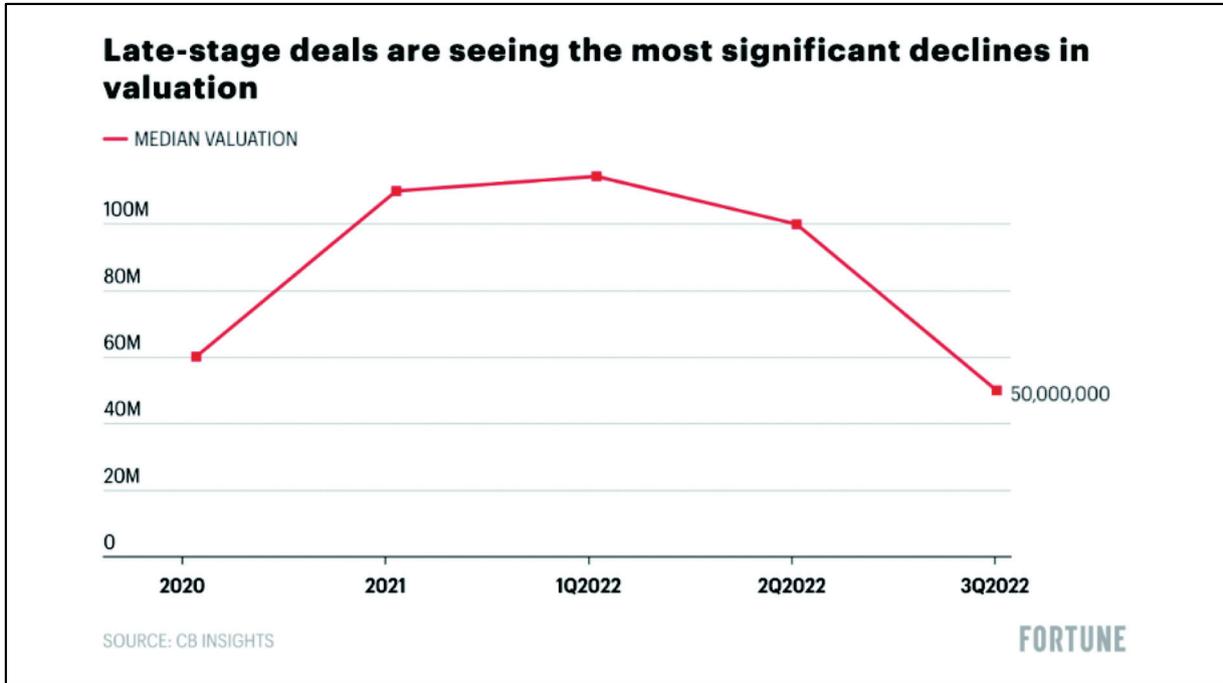


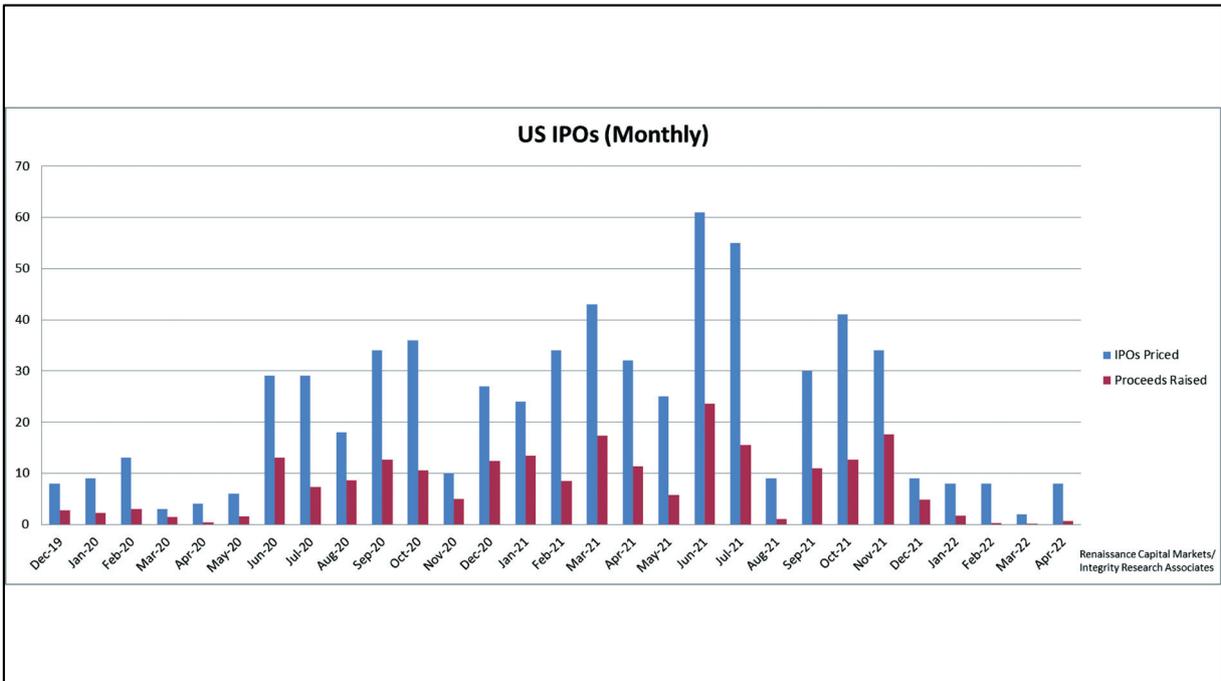
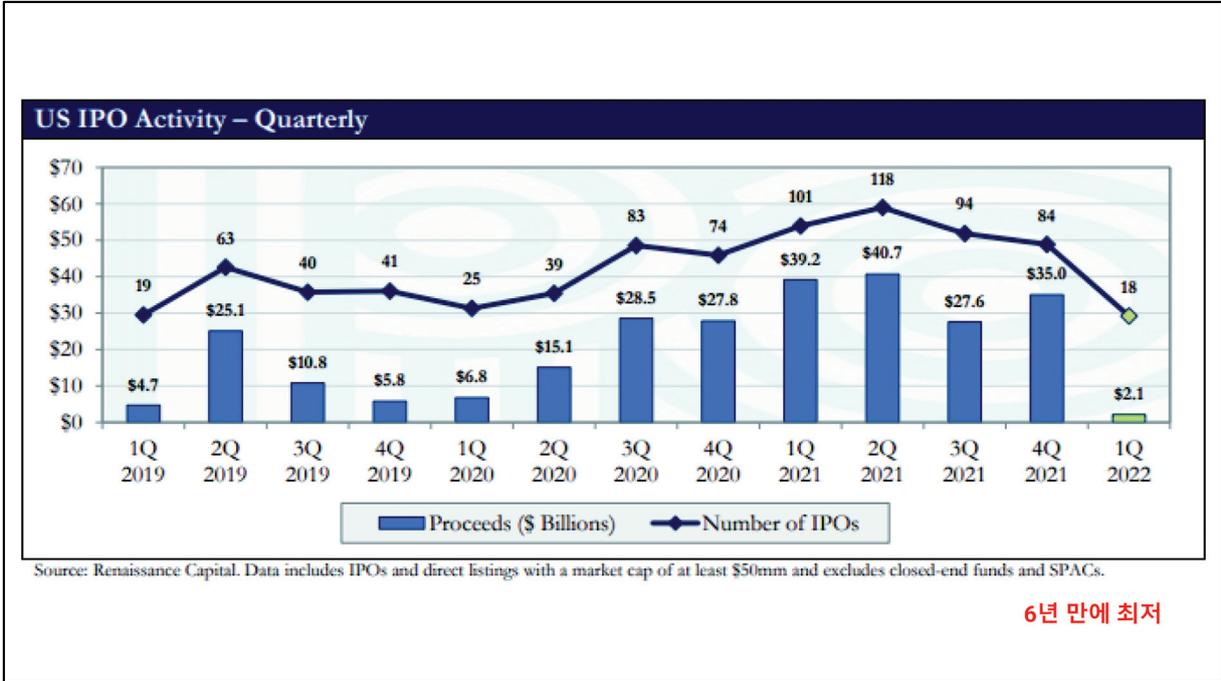
Global Venture Dollar Volume Through Q3 2022

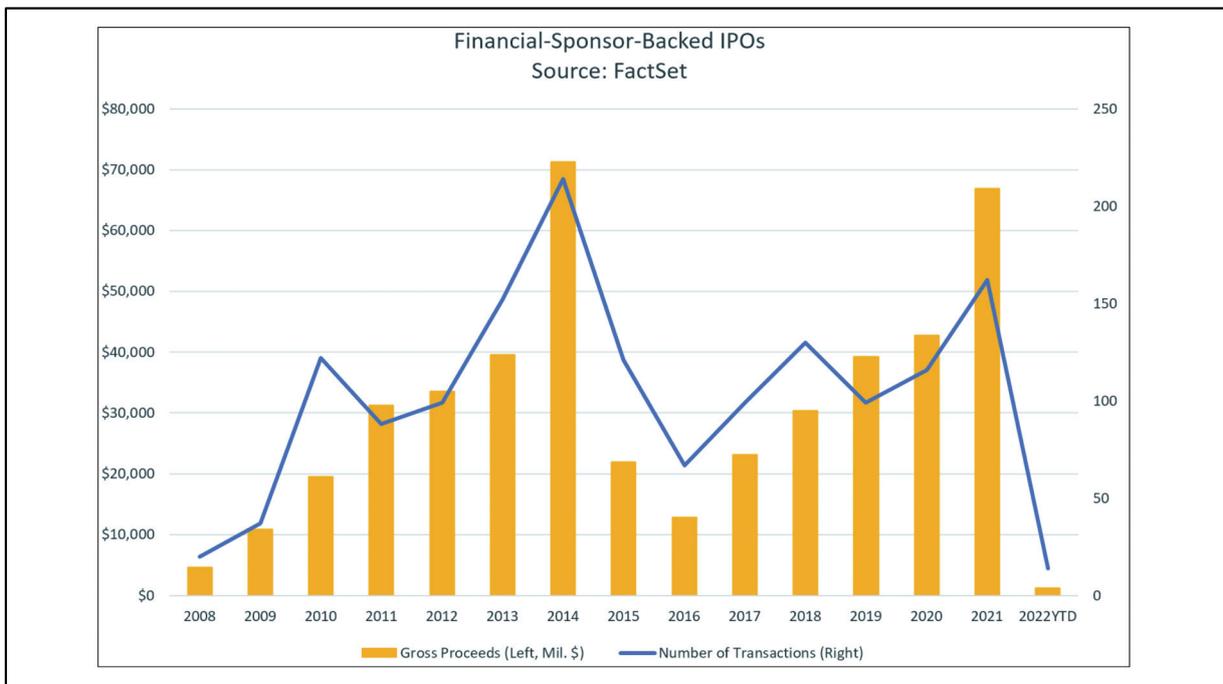
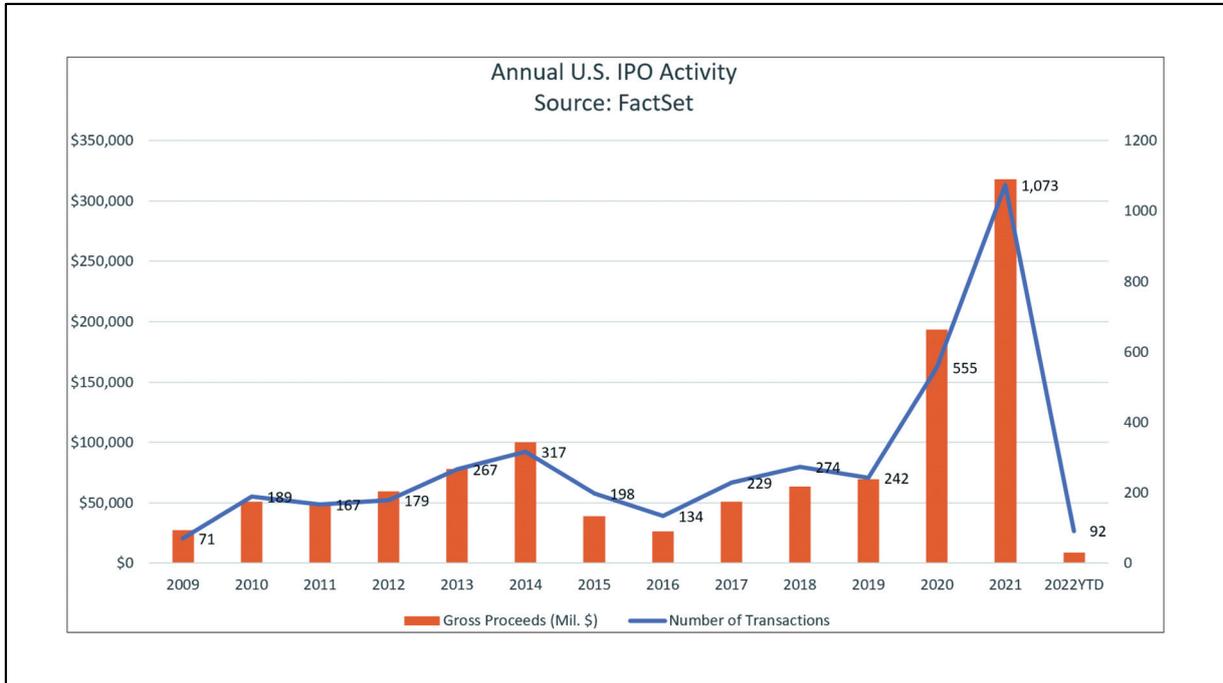


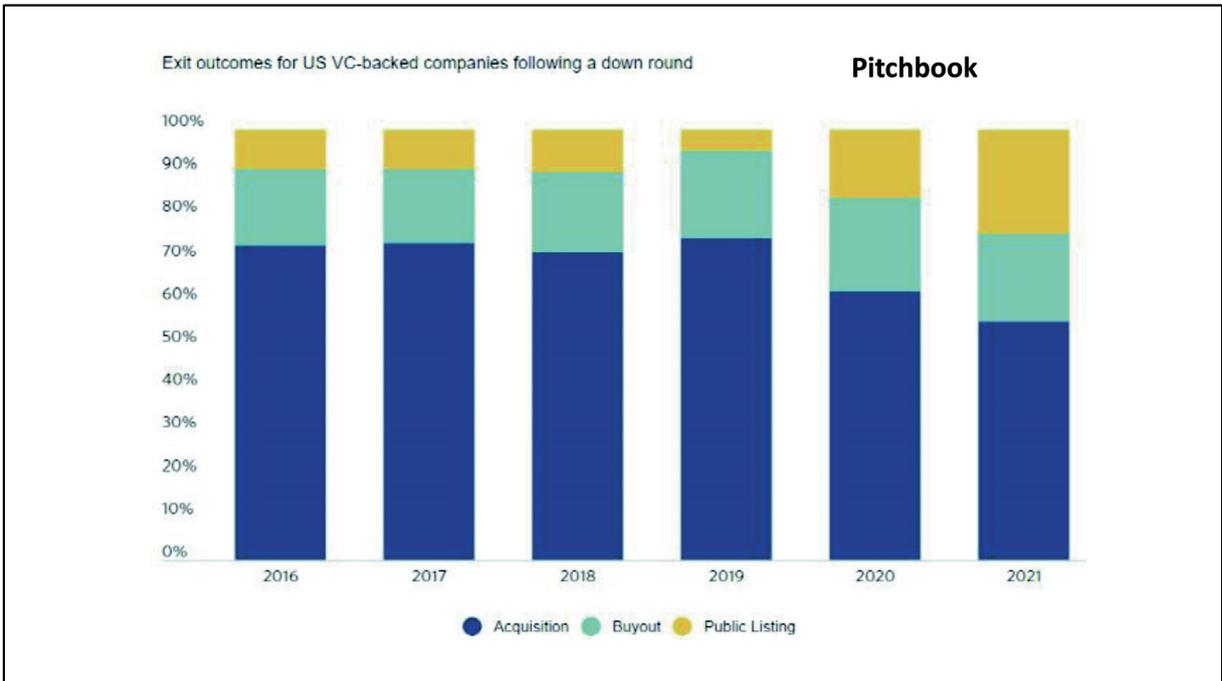
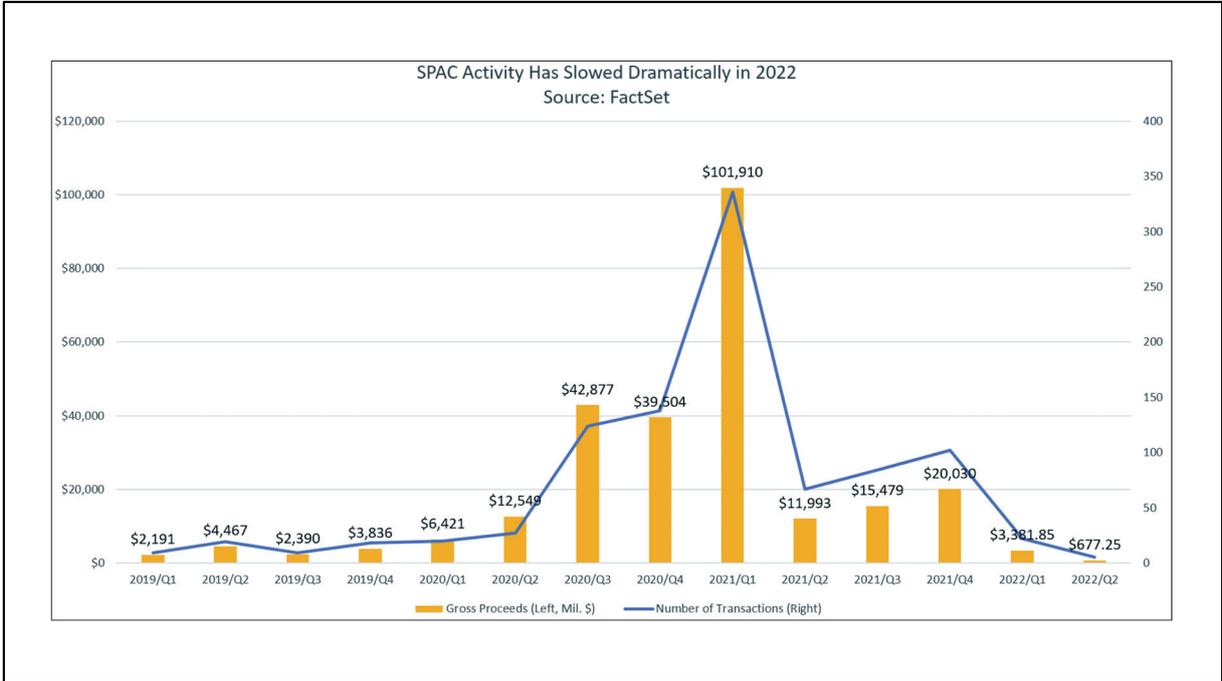
	QoQ Change [%]	YoY Change [%]
Overall Dollar Volume	-33%	-53%

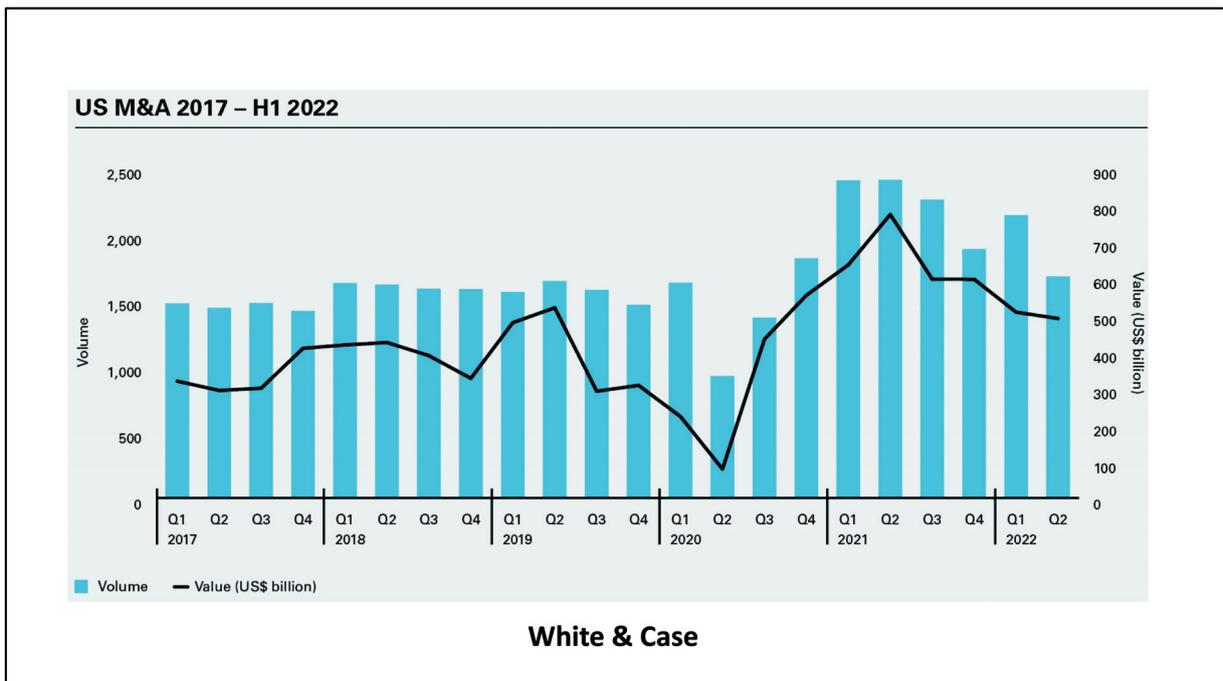
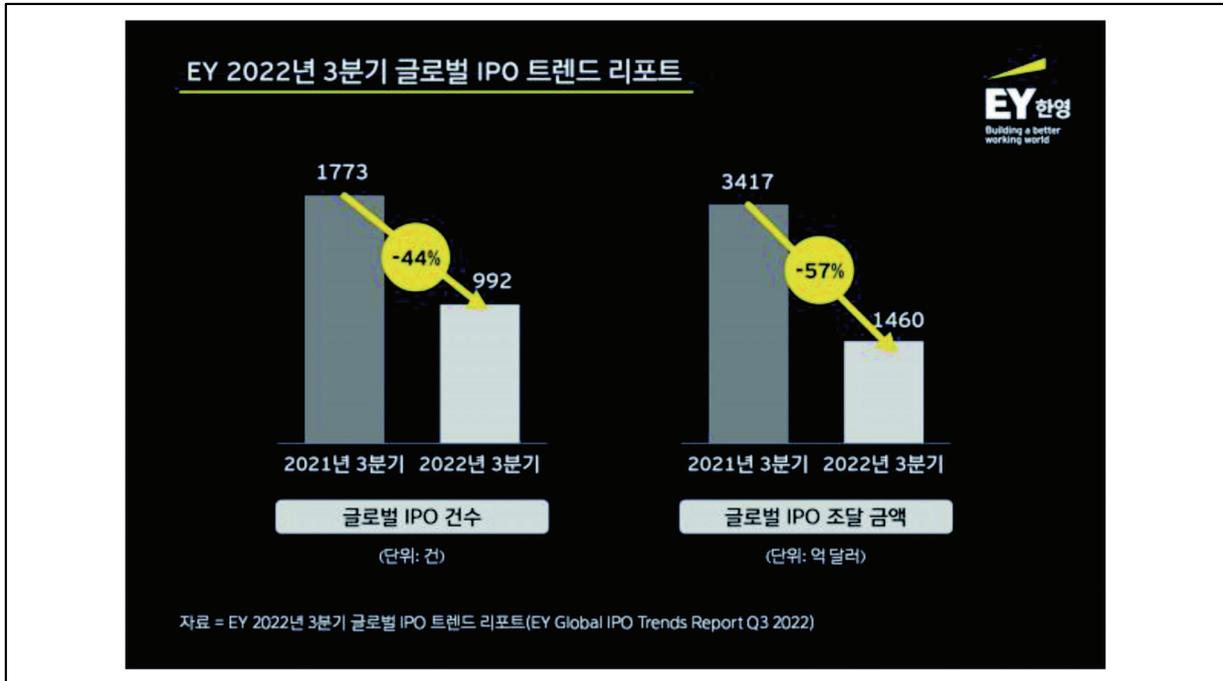


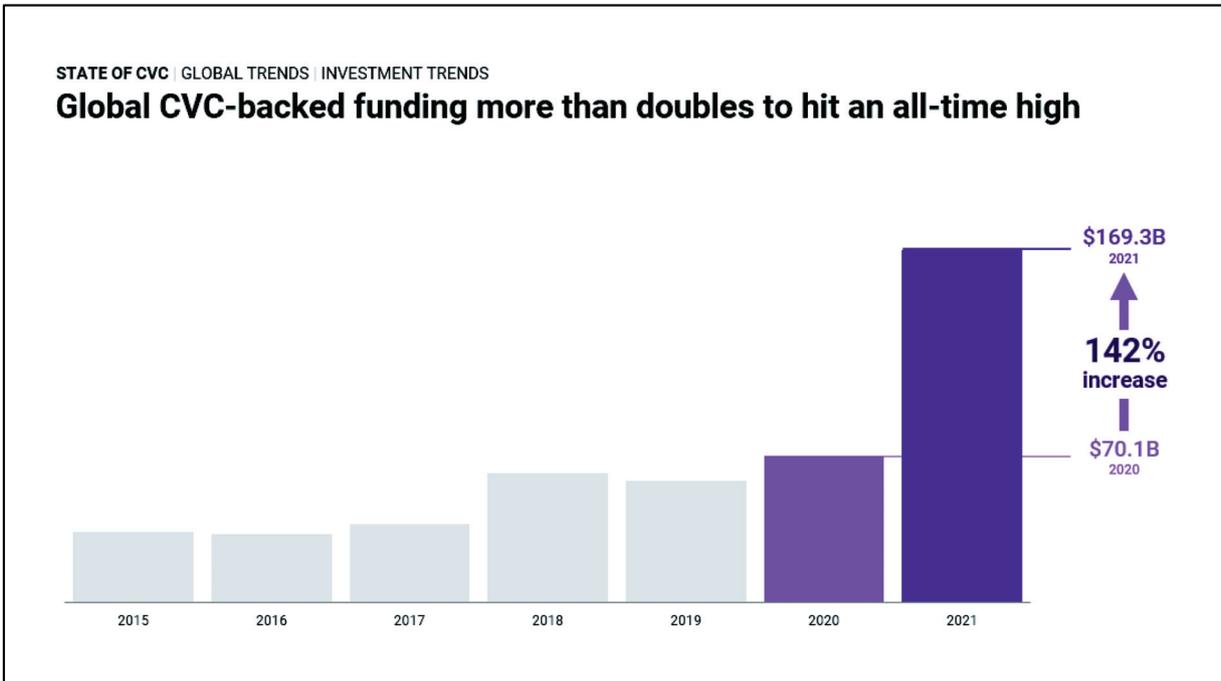
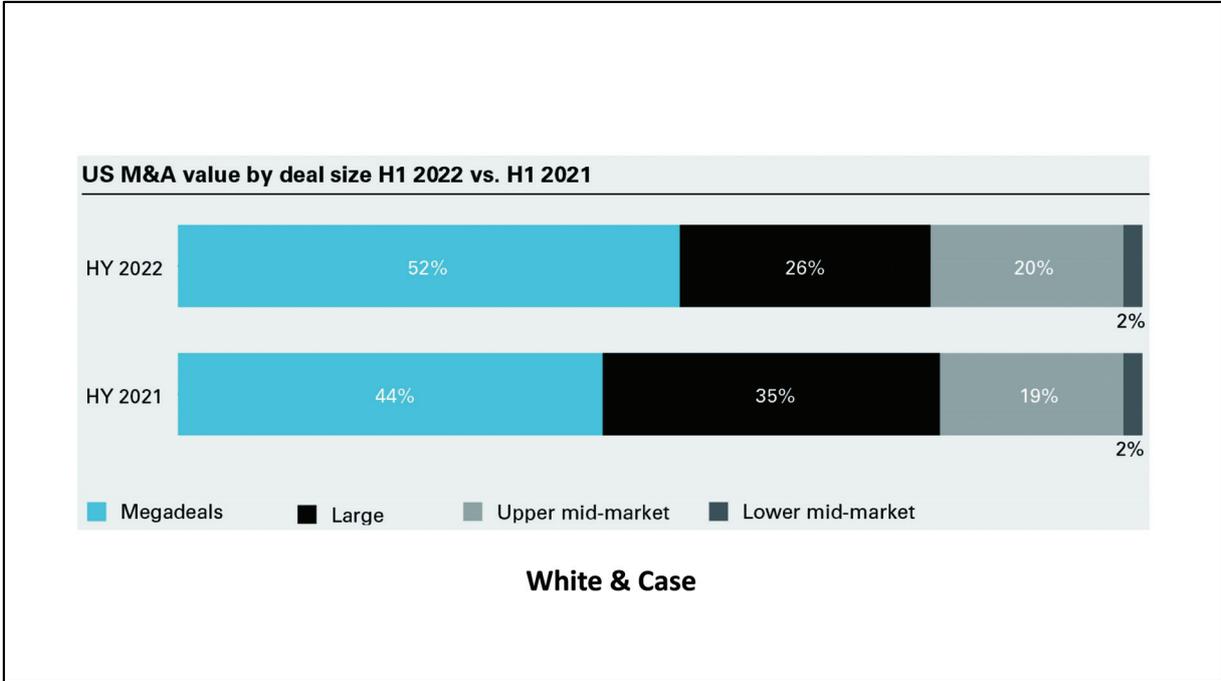


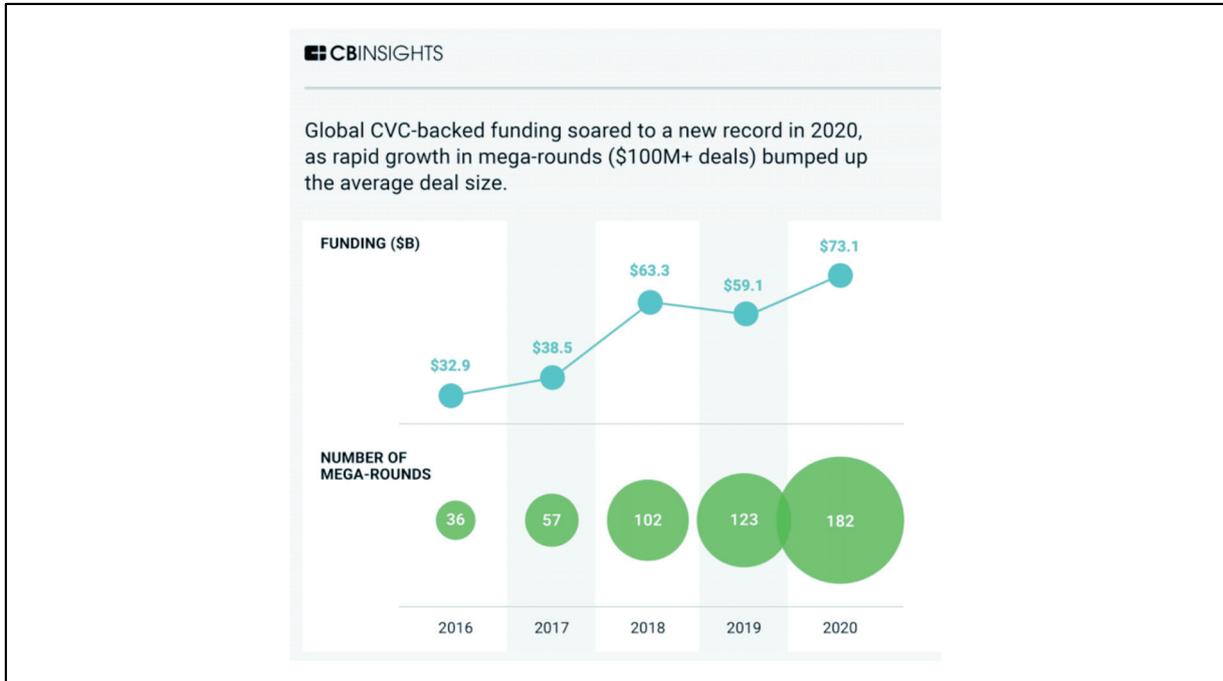












CORPORATE VC TODAY: FROM TECH TO HEALTHCARE TO FINANCE TO ENERGY TO MEDIA

Logos include: Citi Ventures, Bloomberg Beta, BMW i, Bosch, Axel Springer Digital Ventures, Hearst Ventures, Verizon Ventures, T-Mobile Ventures, Telus Ventures, Telefonica Ventures, Innov8, ABB, GE Ventures, Samsung Venture Investment, Cisco Investments, Google Ventures, Intel Capital, Qualcomm Ventures, Salesforce Ventures, Microsoft Ventures, Total, E.ON, BP, Constellation, Devon Energy, Saudi Aramco Energy Ventures, Rakuten Ventures, Recruit, Ascension Ventures, Roche, Novartis, Baxter, WuXi Venture Fund, Ping An Ventures, American Family Ventures, MassMutual Ventures, Johnson & Johnson Development Capital, Pfizer, Kaiser Permanente Ventures, MedImmune Ventures, Transamerica Ventures, AXA Strategic Ventures.

CB INSIGHTS

@cbinsights #corpvcdata www.cbinsights.com 12

CVC strategic goals and corresponding KPIs

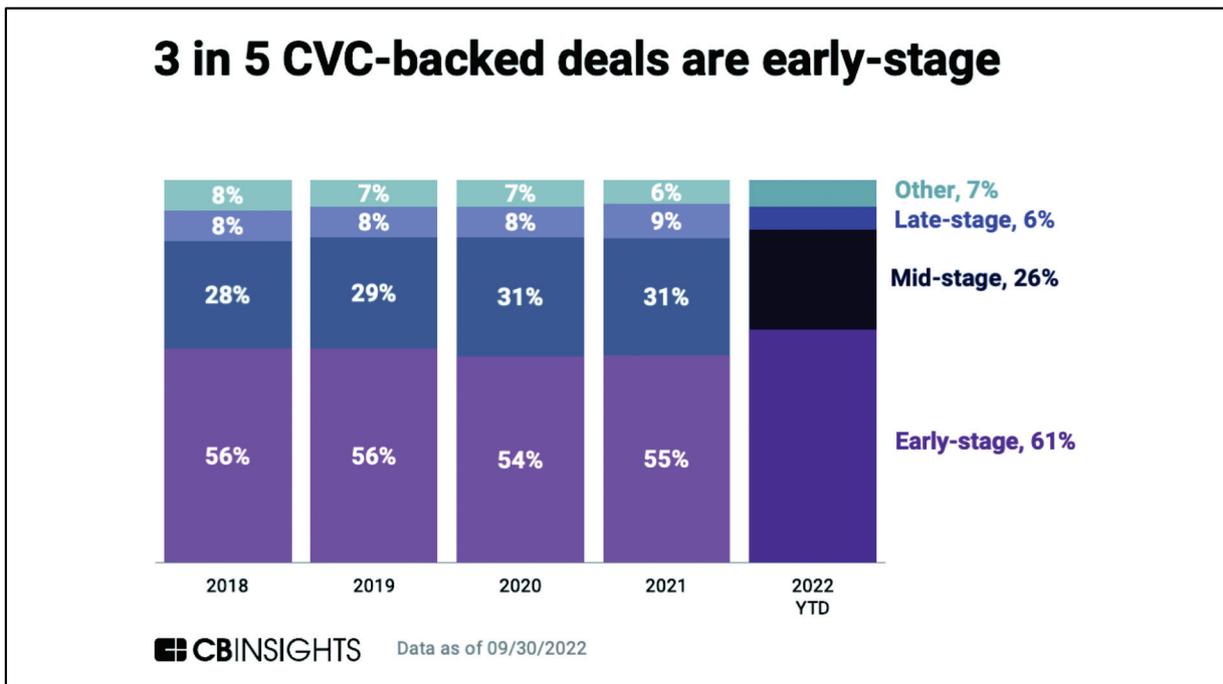
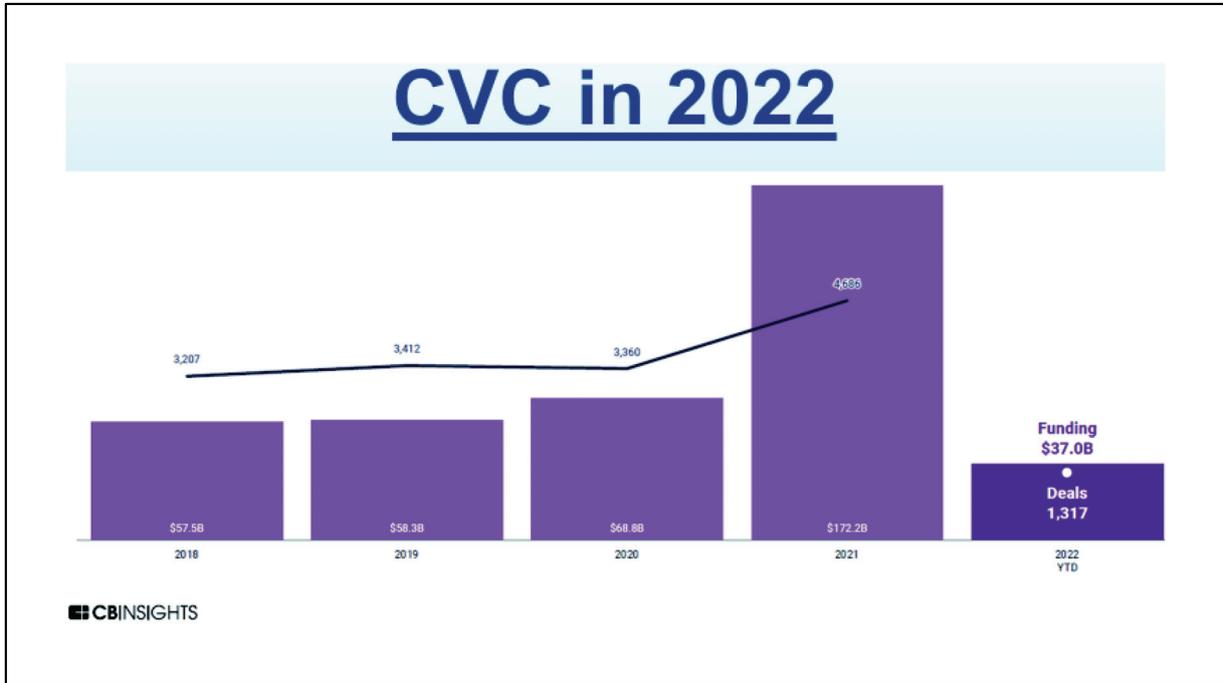
CVC strategic goal	KPI
Access to new technology	Number of new products introduced to market New revenue generated
Trend spotting and market intelligence	Number of deals sources and evaluated Number of sector sectors prepared
New commercial relationships	Number of pilots implemented
M&A pipeline	Number of completed acquisitions of portfolio companies by the parent company
Business model innovation	New customer segments reached New geographic markets reached

Source: Touchdown Ventures, Global Corporate Venturing & PitchBook

State of CVC | Global Trends | Investment Trends

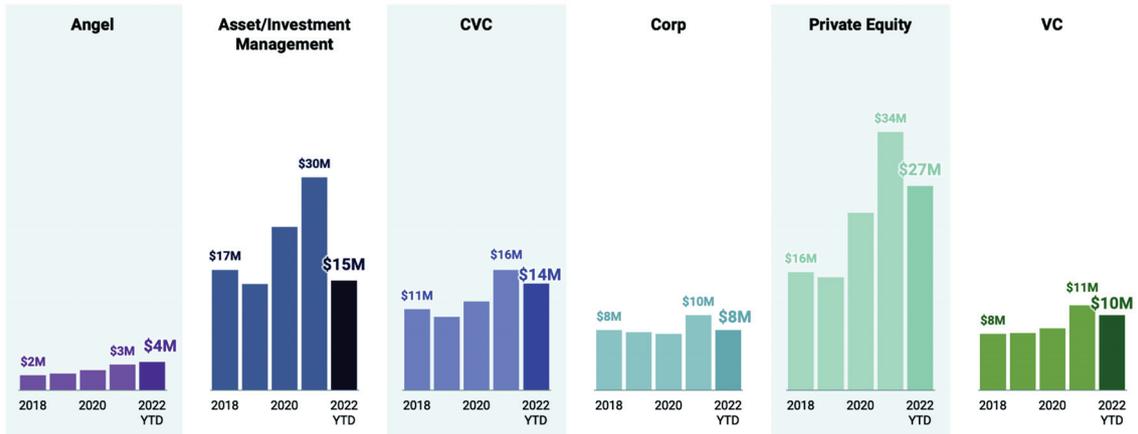
Funding decreases 34%, deals are down 14% QoQ





State of Venture | Global Trends | Investment Trends

Median deal size is down across all investor categories, except for angel



Median valuations

How the valuations compare

Investor Category	2021	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	Q3'22 vs. Q2'22	Q2'22 vs. Q1'22	Q3'22 vs. 2021
Seed/Angel	\$11.7M	\$14.8M	\$16.7M	\$15.1M	-10%	+13%	+29%
Series A	\$54.3M	\$70.7M	\$64.0M	\$64.9M	+1%	-9%	+20%
Series B	\$194.8M	\$241.2M	\$204.6M	\$172.6M	-16%	-15%	-11%
Series C	\$578.4M	\$632.6M	\$607.1M	\$457.4M	-25%	-4%	-21%
Series D+	\$1.6B	\$1.6B	\$1.5B	\$1.1B	-27%	-6%	-31%

< 기술창업 업종별 창업 수 및 증감률 >

(단위 : 개, %)

구분	기술창업	업종별						
		제조업	정보통신	전문·과학·기술	사업지원	교육	보건·사회복지	창작·예술·여가
'20년	228,949	49,928	36,760	54,411	36,906	39,056	4,939	6,949
'21년	239,620	47,989	45,578	65,134	27,992	40,793	5,094	7,040
	(4.7)	(△3.9)	(24.0)	(19.7)	(△24.2)	(4.4)	(3.1)	(1.3)

* () : 전년대비 증가율(%)

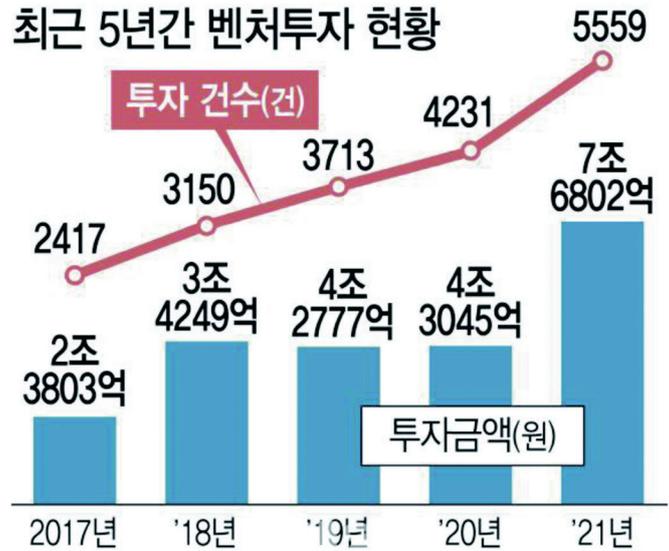
* 법인사업자: 약 20%

구분	기술창업	업종별						
		제조업	정보통신	전문·과학·기술	사업지원	교육	보건·사회복지	창작·예술·여가
'21.상	122,444	24,974	22,444	32,468	15,277	20,910	2,694	3,677
'22.상	121,289	22,055	24,495	31,748	14,327	21,822	2,542	4,300
	(-0.9)	(-11.7)	(+9.1)	(-2.2)	(-6.2)	(+4.4)	(-5.6)	(+16.9)

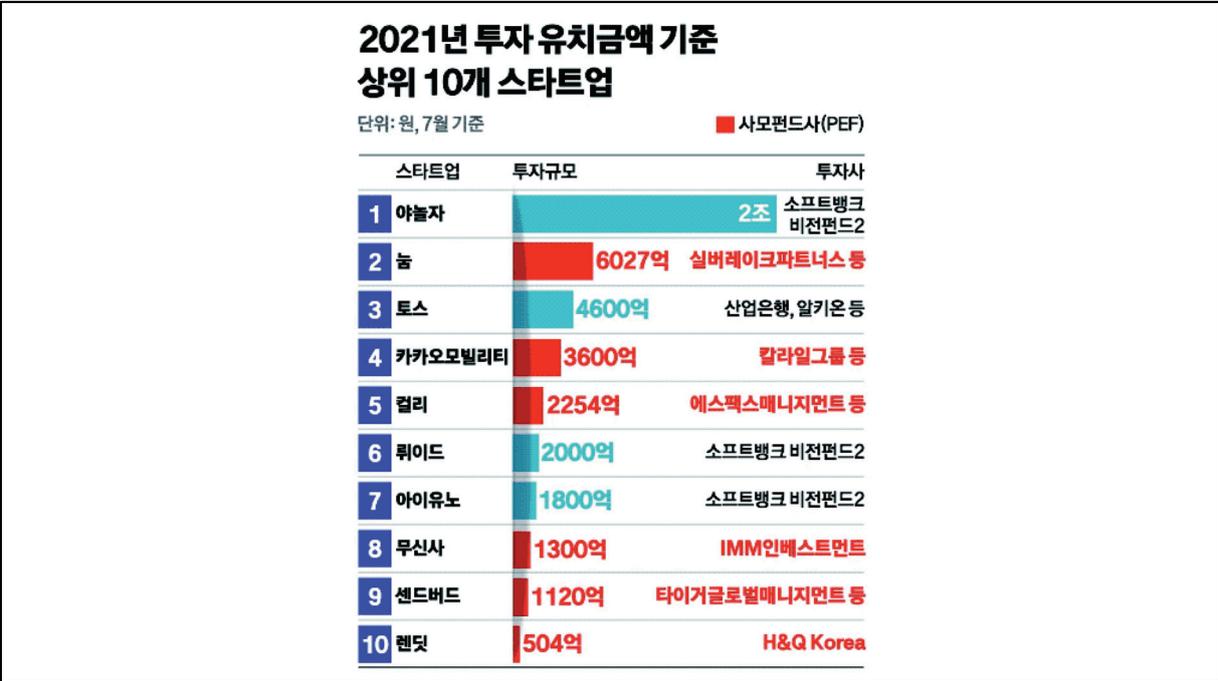
* () : 전년동기대비 증가율(%)

출처: 중소벤처기업부 '창업기업동향'

최근 5년간 벤처투자 현황



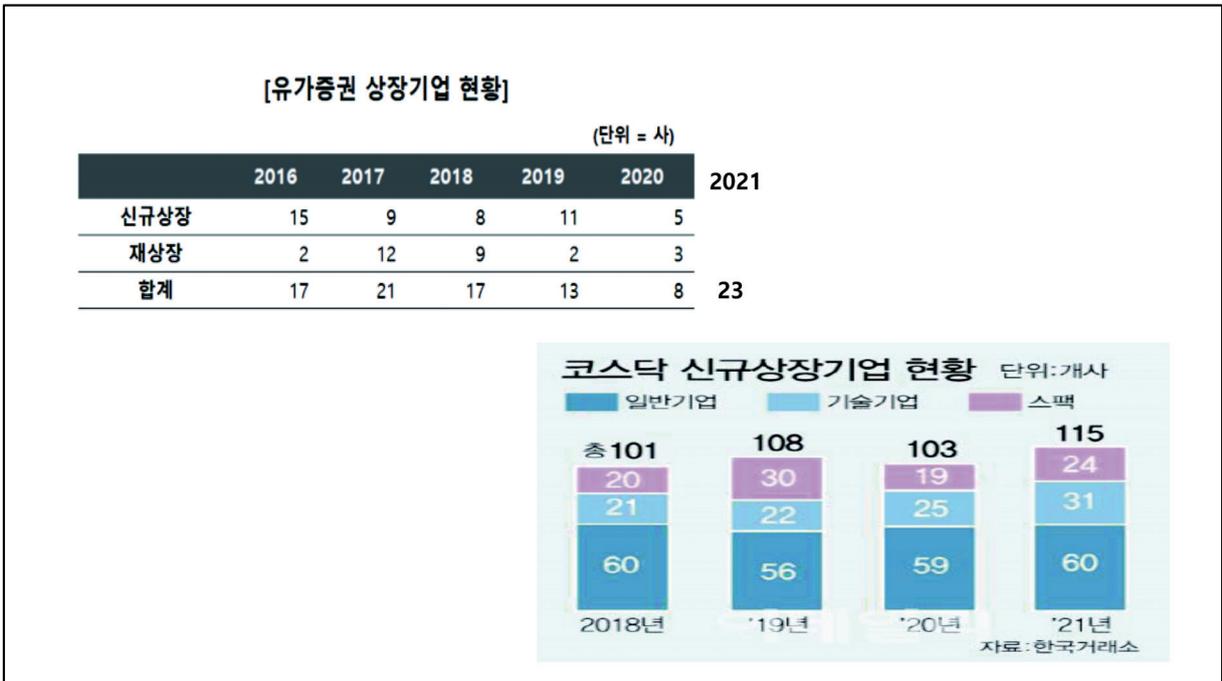
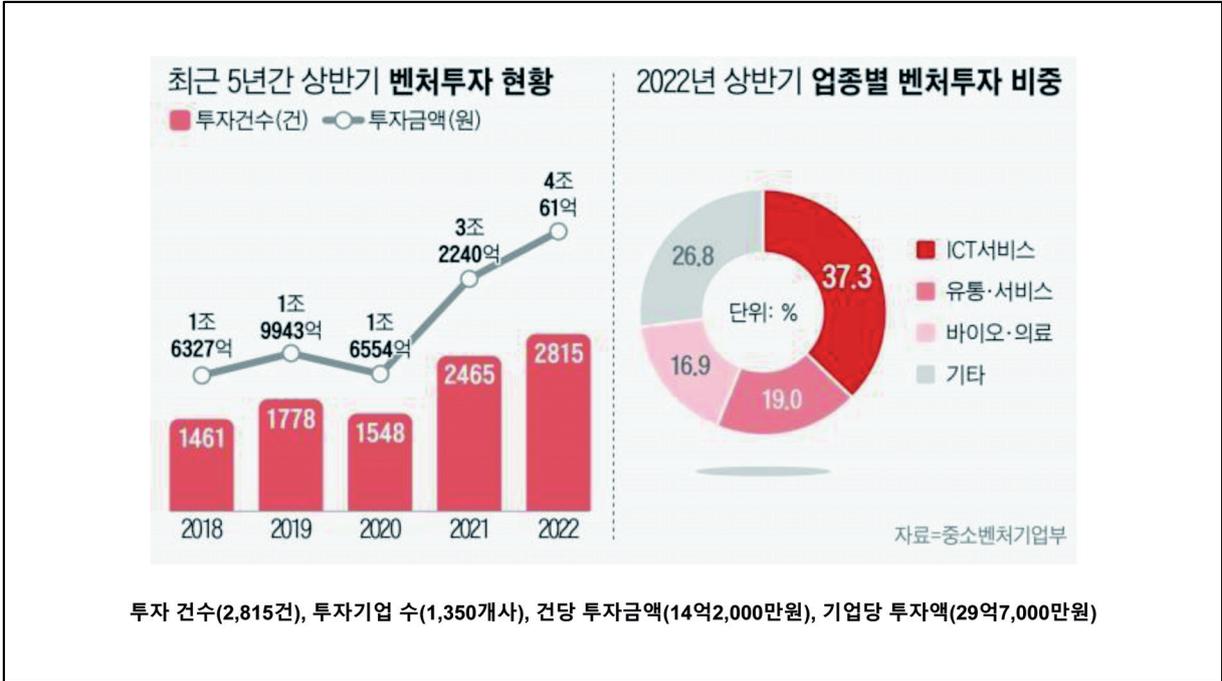
자료: 중소벤처기업부



< '17년 ~ '21년 100억원 이상 벤처투자 유치 기업 현황 (단위 : 개사, 억원) >

구 분	'17년		'18년		'19년		'20년		'21년	
	전체	후속	전체	후속	전체	후속	전체	후속	전체	후속
전체 피투자기업 수	1,266	583	1,399	660	1,608	743	2,130	875	2,438	1,195
100억원 이상	29	14	54	38	70	56	75	56	157	130
금액	4,231	2,528	8,687	6,309	13,239	11,027	11,713	8,945	30,573	26,085
기업당 투자액	145.9	180.6	160.9	166.0	189.1	196.9	156.2	159.7	194.7	200.7
300억원 이상	2	2	4	3	10	9	2	2	19	17
금액	724	724	1,527	1,178	4,089	3,777	724	724	9,731	8,903
기업당 투자액	362.0	362.0	381.8	392.7	408.9	419.7	362.0	362.0	512.2	523.7

출처: 중소벤처기업부



회사가 상장 성공할 가능성

2017년 신설법인 98,330개
2017년 상장법인 62개(스팩20개제외)

단순 상장 확률 0.63%
+
소요기간 11년

성공가능성 매우 낮음!

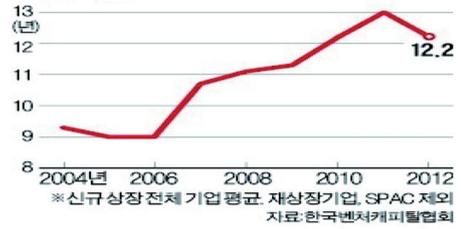
업종별 평균 IPO소요기간 (2016년)

자료: 한국벤처투자협회
그래픽: @창업일보

구분	벤처투자당 유지기업		벤처투자당 익투자기업		전체	
	기업 수	평균 IPO기간	기업 수	평균 IPO기간	기업 수	평균 IPO기간
ICT제조	3	15.3	1	5.1	4	12.8
ICT서비스	5	13.4	1	15.6	6	13.8
항공기/항공비	6	13.3	5	11.0	11	12.3
화학소재	3	13.8	2	9.2	5	11.9
바이오/의료	11	11.5	-	-	11	11.5
영상/영상관련	-	-	-	-	-	-
게임	-	-	-	-	-	-
유통/서비스	4	12.7	9	6.7	13	8.8
기타	1	15.4	4	10.0	5	11.1
합계	33	13.1	-	-	55	11.4

단위: 개, 년

코스닥 상장기업 기업공개(IPO)
소요기간



〈표 3〉 상장경로별 상장 소요기간

상장경로	설립-상장(년)		상장신청-상장(개월)	
	평균값	중간값	평균값	중간값
정규상장	12.5	10.6	5.0	4.3
이전상장	14.2	14.4	4.3	3.9
우회상장	11.7	8.5	3.4	3.5
합병상장	14.6	14.2	5.9	5.7
전체	12.6	10.7	4.8	4.2

자료: 자본시장연구원

벤처 창업서 자금화수 소요기간 (단위=년)



'12년 ~ '21년 청산펀드의 수익률 현황 (단위: 개, 억원, 배, 년, %)

구분	'12년	'13년	'14년	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년	'20년	'21년
청산펀드 수	42	27	34	26	43	51	57	54	48	50
(운용사 수)	(29)	(23)	(26)	(19)	(31)	(36)	(36)	(39)	(38)	(38)
출자금액(A)	6,692	3,417	7,975	5,342	7,710	11,102	11,156	9,749	9,952	11,956
분배금액(B)	7,886	5,211	10,104	7,281	8,186	14,284	16,235	13,509	14,448	20,382
수익배수(B/A)	1.2	1.5	1.3	1.4	1.1	1.3	1.5	1.4	1.5	1.7
평균 회수기간	6.1	6.1	7.1	6.9	7.8	6.6	7.3	6.9	7.0	7.4
수익률	3.8	8.7	5.5	7.7	1.1	5.6	7.2	7.4	8.9	12.4

‘17년 ~ ‘21년 청산펀드 수익률-투자기업 중 코스닥 상장기업 (단위 : %, 개사)

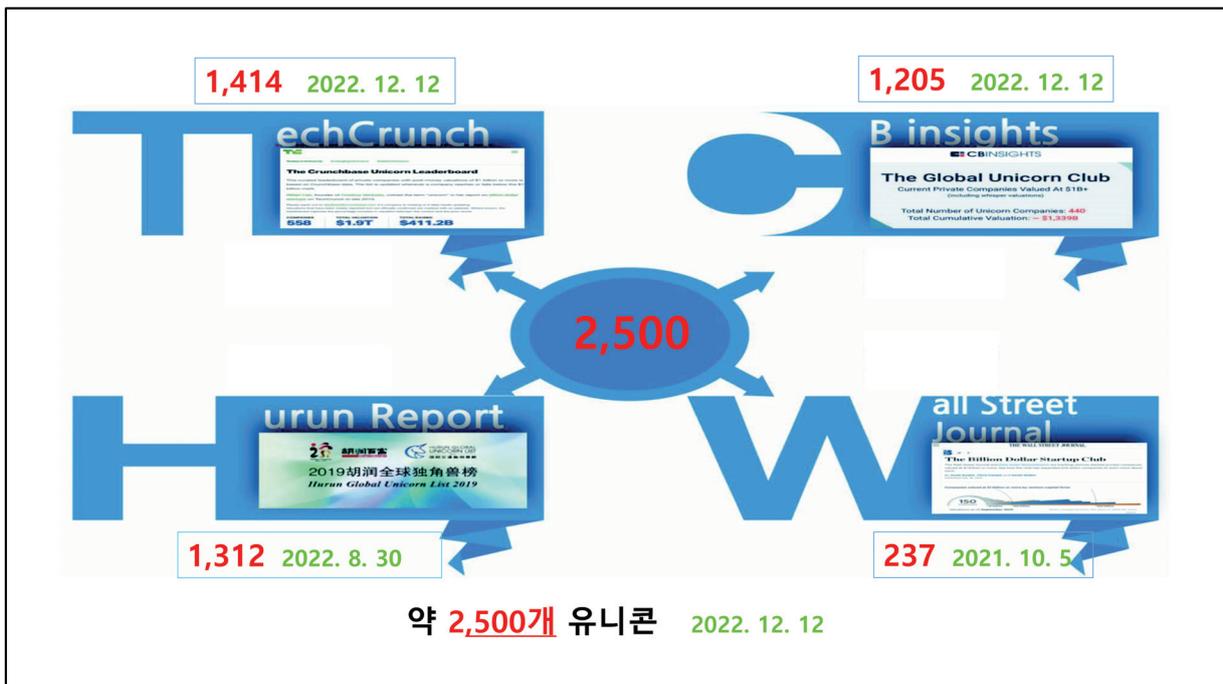
구 분	‘17년	‘18년	‘19년	‘20년	‘21년
청산펀드 연간 수익률	5.6	7.2	7.4	8.9	12.4
청산펀드 투자기업 수	618	652	646	565	615
코스닥 상장기업 수	75	70	74	93	98

[2022년 상반기 IPO 대표주관 실적 순위]					[2022년 3분기 IPO 대표주관 실적 순위]				
순위	증권사	금액	건수	점유율	순위	증권사	금액	건수	점유율
1	KB증권	29,062	3	42.7%	1	KB증권	4,632	4	32.9%
2	모건스탠리	28,687	1	42.1%	2	삼성증권	2,739	3	19.5%
3	한국투자증권	1,712	9	2.5%	3	신한투자증권	2,459	2	17.5%
4	삼성증권	1,498	4	2.2%	4	NH투자증권	1,466	4	10.4%
5	미래에셋증권	1,480	5	2.2%	5	미래에셋증권	718	1	5.1%
6	NH투자증권	1,453	3	2.1%	6	대신증권	667	1	4.7%
7	신한금융투자	1,281	3	1.9%	7	한국투자증권	530	2	3.8%
8	대신증권	1,169	4	1.7%	8	하나증권	514	2	3.7%
9	하나증권	647	2	1.0%	9	신영증권	339	1	2.4%
10	신영증권	609	2	0.9%	계		14,064	20	100.0%
11	DB금융투자	364	1	0.5%	(단위 = 억원, %)				
12	유안타증권	120	1	0.2%					
13	IBK투자증권	80	1	0.1%					
계		68,082	39	100%					

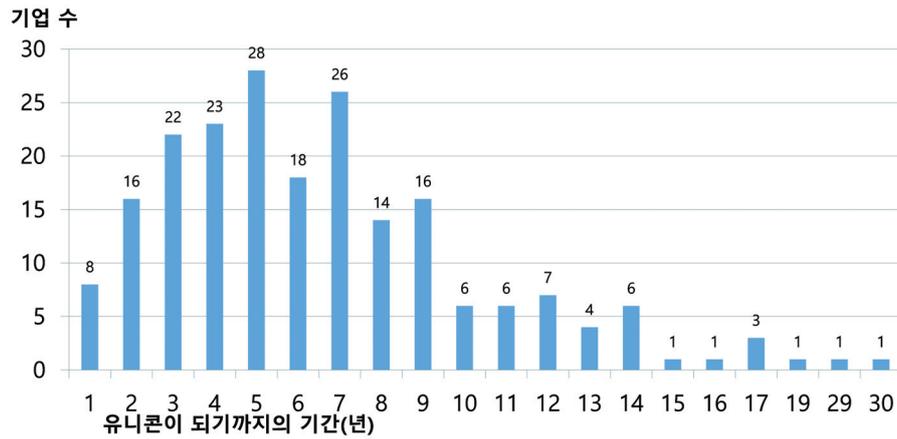
팩스넷뉴스 2022.10.06

사명	2021년		2020년		성장성	수익성
	매출	영업손익	매출	영업손익		
배달의민족	2조87억원	-756억원	1조994억원	-112억원	대폭 성장	상당폭 하락
야놀자	3747억원	536억원	2880억원	109억원	상당폭 성장	상당폭 개선
패스트파이브	830억원	-38억원	607억원	-29억원	상당폭 성장	소폭 하락
직방	558억원	-82억원	458억원	38억원	소폭 성장	상당폭 하락
아이디어스	515억원	-225억원	416억원	-58억원	소폭 성장	대폭 하락
스파크플러스	436억원	-32억원	261억원	-25억원	상당폭 성장	소폭 하락
원티드	316억원	60억원	146억원	-52억원	대폭 성장	대폭 개선
당근마켓	256억원	-352억원	117억원	-133억원	대폭 성장	대폭 하락
다방	246억원	-7억원	274억원	18억원	소폭 하락	상당폭 하락
크몽	176억원	-50억원	114억원	-22억원	상당폭 성장	상당폭 하락
마켓디자인스	105억원	-67억원	145억원	-79억원	상당폭 하락	소폭 개선

사명	2021년		2020년		성장성	수익성
	매출	영업손익	매출	영업손익		
마켓컬리	1조5613억원	-2177억원	9530억원	-1162억원	크게 성장	크게 하락
오아시스마켓	3569억원	56억원	2386억원	96억원	상당폭 성장	소폭 하락
푸드나우	1911억원	14억원	1171억원	66억원	크게 성장	상당폭 하락
프레시지	1889억원	-465억원	1271억원	-460억원	상당폭 성장	소폭 하락
브랜드엑스	1726억원	108억원	1397억원	81억원	상당폭 성장	소폭 개선
플렉크	1210억원	-116억원	1624억원	16억원	상당폭 하락	상당폭 하락
안다르	1144억원	-106억원	759억원	-88억원	상당폭 성장	소폭 하락
임태이블	669억원	-88억원	461억원	-53억원	상당폭 성장	상당폭 하락
펫프렌즈	610억원	-113억원	313억원	-68억원	대폭 성장	상당폭 하락
허달	585억원	-6억원	339억원	-6억원	상당폭 성장	동일
헬로네이처	580억원	-271억원	426억원	-159억원	소폭 성장	상당폭 하락
테이스티나인	456억원	-78억원	232억원	1억원	대폭 성장	대폭 하락
쿠팡	434억원	-102억원	390억원	-42억원	소폭 성장	상당폭 하락
미트박스	320억원	-5억원	207억원	-22억원	상당폭 성장	상당폭 하락
핏핏	223억원	-129억원	200억원	-66억원	소폭 성장	대폭 하락
다노	202억원	-41억원	303억원	-30억원	상당폭 하락	상당폭 하락
왕잇	174억원	-40억원	118억원	-1억원	상당폭 성장	상당폭 하락
소셜빈	160억원	-60억원	136억원	-78억원	소폭 성장	소폭 개선
도매국	139억원	24억원	149억원	32억원	소폭 하락	소폭하락
와이즐리	108억원	-43억원	108억원	-29억원	경계	상당폭 하락
29CM	무신사 합병	무신사합병	257억원	10억원	-	-
버즈니	82억원	-13억원	96억원	20억원	소폭 하락	적자 전환



유니콘까지 평균 6년



유니콘의 미래는 어떻게 될까?

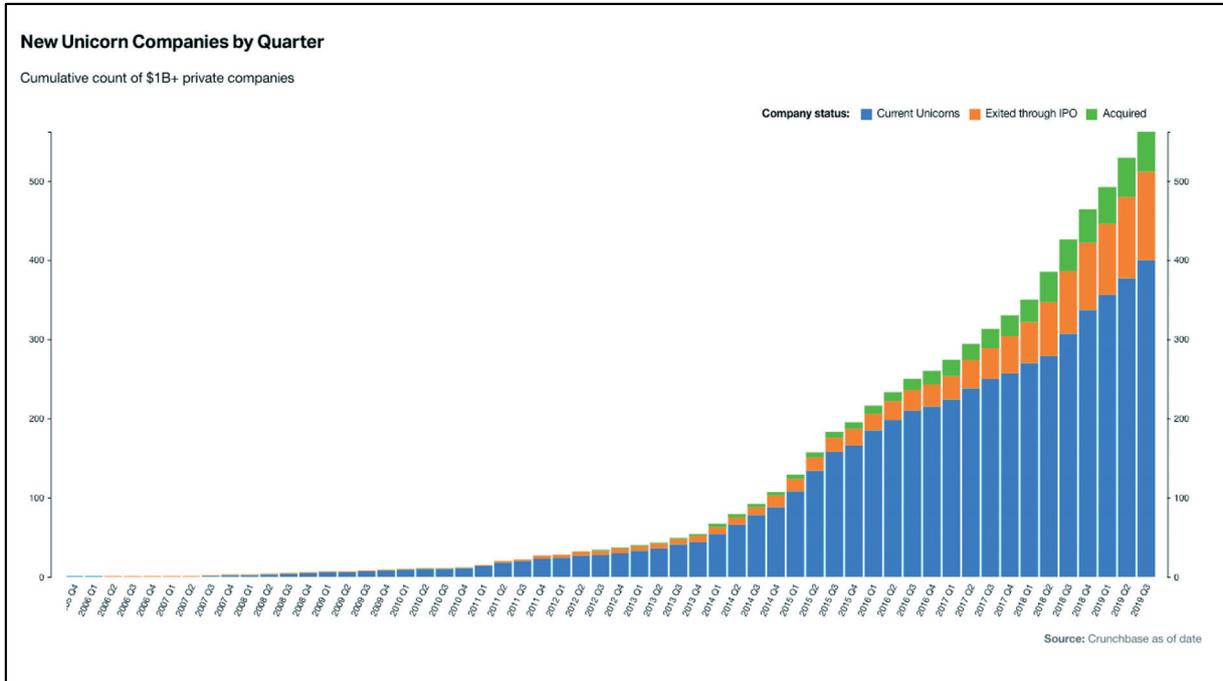


영원한 유니콘??

엑시콘Exitcorn

유니콥스Unicorpse

좀비기업



BLITZSCALING

최적화보다 시장점유율

- ❖ 재빨리, 그것도 엄청난 규모로 성장
- ❖ 지속 가능한 경쟁우위 비즈니스 모델
- ❖ 하지만 그들의 비즈니스 모델도 완벽한 것은 아니었다.
(완벽을 추구하지도 않았다)

REID HOFFMAN Co-founder of LinkedIn, Partner at Greylock Partners and co-author of the *New York Times* bestsellers *The Start-Up of You* and *The Alliance*

CHRIS YEH Co-author of the *New York Times* bestseller *The Alliance*

BLITZSCALING

THE LIGHTNING-FAST PATH TO BUILDING MASSIVELY VALUABLE COMPANIES

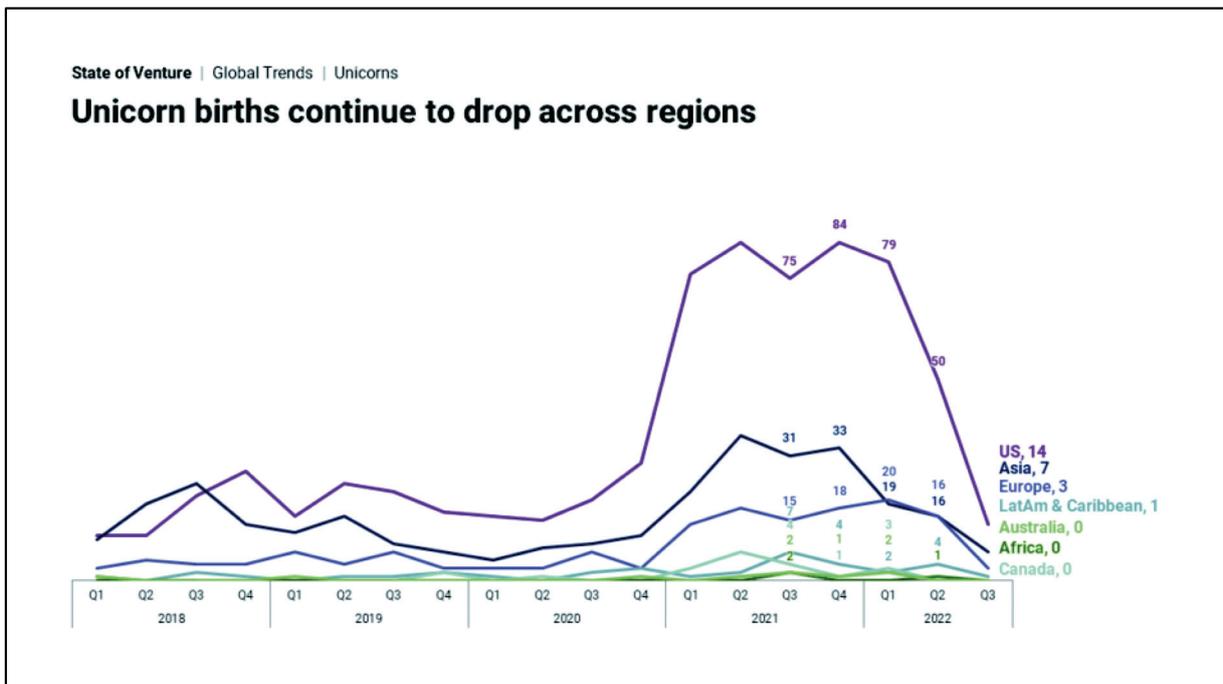
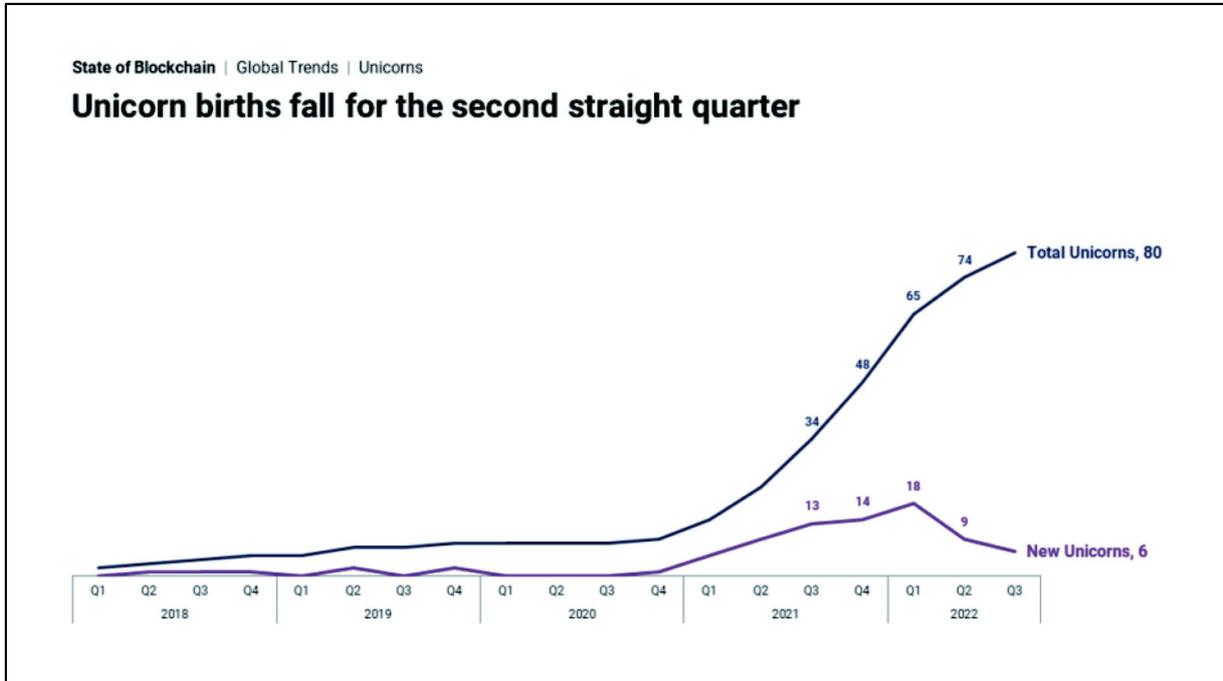
Foreword by Bill Gates

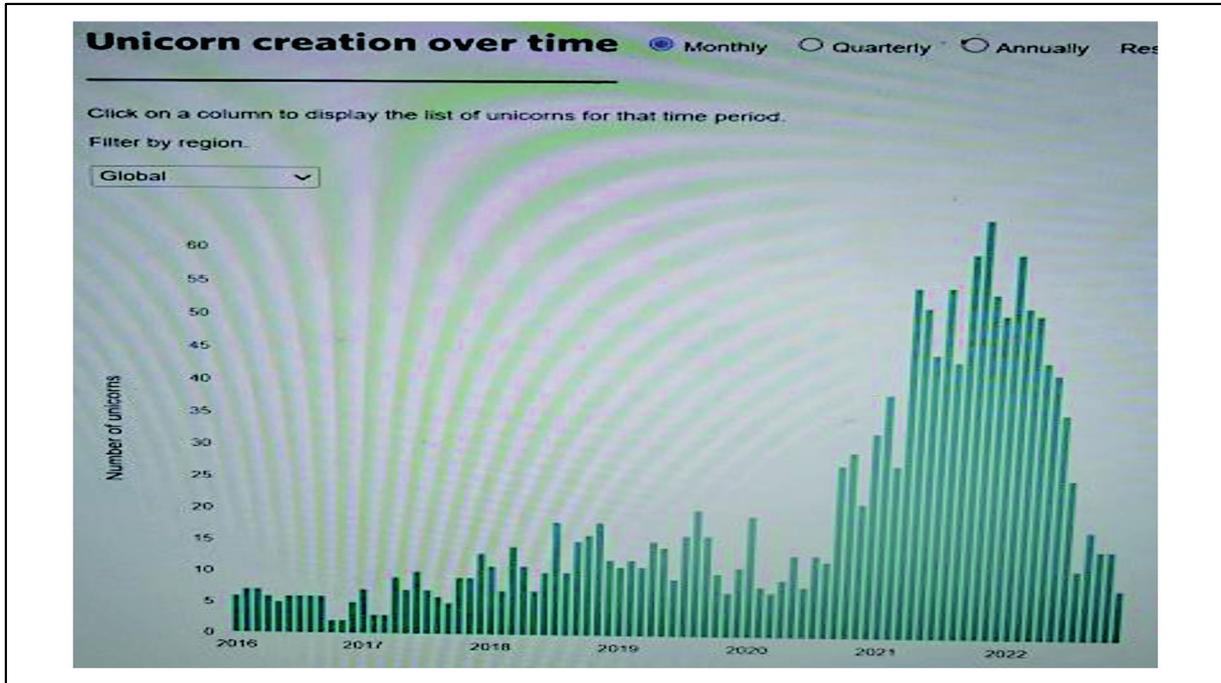
Industries of the unicorns*Hurun 2021. 12*

Rank	Industry	No. of Unicorns	% of Total Value
1 (+1)	FinTech	139	19.5%
2 (+2)	SaaS	134	10.4%
3 (-2)	E-commerce	122	8.4%
4 (-2)	Artificial Intelligence	84	6.0%
5 (+1)	HealthTech	80	4.7%
6 *	Cyber Security	40	2.5%
7 (+3)	Biotech	31	1.9%
8 *	Blockchain	30	4.0%
9 (-4)	Shared Economy	29	2.4%
10 (-3)	Big Data	27	2.4%

Most Successful Investors into Unicorns

Rank	Investor	No. of Unicorns	HQ by Country	Key Leadership Team
1-	Sequoia	206 (+97)	USA	Doug Leone, Roelof Botha and Neil Shen
2↑	Tiger Fund	147 (+112)	USA	Chase Coleman, Scott Shleifer
3-	Softbank	146 (+95)	Japan	Masayoshi Son, Rajeev Misra
4↑	Accel	74 (+51)	USA	Philippe Botteri, Andrew Braccia
5*	Insight Partners	71 (+52)	USA	Jeff Horing, Lonnie Jaffe
5↑	Goldman Sachs	71 (+39)	USA	David Solomon, John Waldron
7↑	Andreessen Horowitz	70 (+46)	USA	Marc Andreessen, Ben Horowitz
8↓	Tencent	68 (+16)	China	Pony Ma Huateng, Liu Chiping, Li Zhaohui
8↓	Hillhouse	68 (+31)	China	Zhang Lei
10*	Coatue	67 (+62)	USA	Philippe Laffont, Thomas Laffont





< 국내 기업가치 1조원 돌파 이력기업 및 현재 유니콘기업 현황 >

중기부 발표 자료

기업명	분야	CB Insights	현재 유니콘기업	비고
옐로모바일	모바일	○	○	-
엘앤피코스메틱	화장품	○	○	-
두나무	핀테크	○	○	-
비바리퍼블리카	핀테크	○	○	-
아놀자	O2O서비스	○	○	-
위메프	전자상거래	○	○	-
지피클럽	화장품	○	○	-
우신사	전자상거래	○	○	-
에이프론헌	바이오	○	○	-
쏘카	카셰어링	○	○	-
잡리	신선식품 배송	○	○	-
직방	부동산중개	○	○	-
마켓플레이스	전자상거래	○	○	-
리디	콘텐츠 플랫폼	○	○	-
아이지아이웍스	빅데이터 플랫폼	○	○	22년 신규
A사(기업명 비공개)	도소매업	×	○	-
티몬	소셜커머스	×	○	-
달근마켓	전자상거래	×	○	-
빗방코리아	핀테크	×	○	-
메가존클라우드	클라우드 서비스	×	○	22년 신규
여기어때컴퍼니	O2O서비스	×	○	22년 신규
오아시스	신선식품 새벽배송	×	○	22년 신규
시프트업	모바일 게임 개발	×	○	22년 신규
우아한형제들	O2O서비스	△	×	M&A
C게임즈	게임	△	×	M&A
쿠방	전자상거래	△	×	IPO(美, NYSE)
크래프톤	게임	△	×	IPO(코스피)
하이브	엔터테인먼트	×	×	IPO(코스피)
카카오게임즈	게임	×	×	IPO(코스피)
더블유게임즈	게임	×	×	IPO(코스피)
플레이비스	게임	×	×	IPO(코스닥)
잇츠한솔	화장품	×	×	IPO(코스피)
32개		15개	23개	-

※ (참고) △ : 과거 CBinsights에 유니콘기업으로 등재됐으나 제외된 기업

The Crunchbase Unicorn Board 2022. 12. 12

Yanolja	\$9B	\$2B	SoftBank Vision Fund
Dunamu	\$9B	\$71M	Saehan Venture Capital
Toss	\$7B	\$844M	Alkeon Capital
<i>Kakao Mobility</i>	\$4B	\$1B	GS Retail
Market Kurly	\$3B	\$703M	Anchor Equity Partners
Karrot Market	\$3B	\$202M	DST Global
MUSINSA	\$2B	\$287M	Sequoia Capital
WeMakePrice	\$2B	\$397M	IMM Investment
<i>TMON</i>	\$1B	\$802M	PS Alliance
GP Club	\$1B	\$67M	Goldman Sachs
RIDI	\$1B	\$178M	GIC
L&P Cosmetic	\$1B	\$33M	Credit Suisse
<i>NAVER Z</i>	\$1B	\$193M	SoftBank
HAEGIN(해긴)	\$1B	\$203M	SK Square, SK Telecom
<i>Kakao Enterprise</i>	\$1B	\$92M	Korea Development Bank
ZigBang	\$2B	\$208M	DSC Investment
Tridge	\$3B	\$114M	Forest Partners
여기어때	\$1B	\$39M	
Ohouse(오늘의 집)	\$1B	\$261M	
MegazoneCloud	\$2B	\$673M	
<i>Lionheart Studio(카카오)</i>	\$3B	\$9M	
Oasis Market	\$870M	\$71M	

The Complete List Of Unicorn Companies 2022. 12. 12

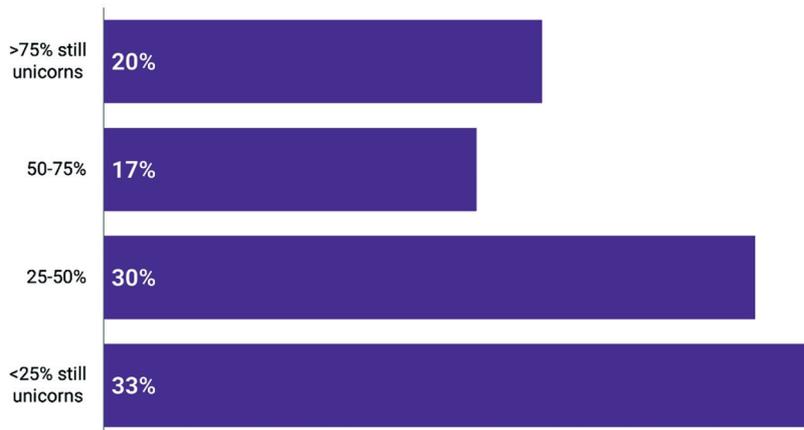
Tridge	\$2.7	8/24/2022	Internet software & services	Forest Partners, Softbank Ventures Asia
MEGAZONE	\$1.83	8/16/2022	Internet software & services	Salesforce Ventures, ATP Investment, kt investment
ZigBang	\$1.93	6/7/2022	Mobile & telecommunications	Black Pearl Ventures, Stonebridge Ventures, Yuanta Investment Korea
Bucketplace	\$1.4	5/9/2022	E-commerce & direct-to-consumer	IMM Investment, Mirae Asset Capital, BOND
RIDI	\$1.33	1/24/2022	E-commerce & direct-to-consumer	Atinum Investment, Company K Partners, GIC
IGAWorks	\$1	11/8/2021	Internet software & services	Korea Investment Private Equity, Atinum Investment, Korea Investment Partners
Dunamu	\$1	7/22/2021	Fintech	Qualcomm Ventures, Woori Investment, Hanwha Investment & Securities
Kurly	\$3.3	7/9/2021	Supply chain, logistics, & delivery	Sequoia Capital China, DST Global, DST Global
MUSINSA	\$2.2	11/11/2019	E-commerce & direct-to-consumer	Sequoia Capital
Yanolja	\$1	6/10/2019	Travel	SBI Investment Korea, Partners Investment, GIC
Aprogen	\$1.04	5/31/2019	Health	Lindeman Asia Investment, Nichi-Iko Pharmaceutical
Toss	\$6.38	12/9/2018	Fintech	Bessemer Venture Partners, Qualcomm Ventures, Kleiner Perkins Caufield & Byers
GPclub	\$1.32	10/22/2018	Other	Goldman Sachs
L&P Cosmetic	\$1.19	1/1/2016	Consumer & retail	CDIB Capital
WEMAKEPRICE	\$2.34	9/9/2015	E-commerce & direct-to-consumer	IMM Investment, NXC
Yello Mobile	\$4	11/11/2014	Mobile & telecommunications	Formation 8

CB Insight

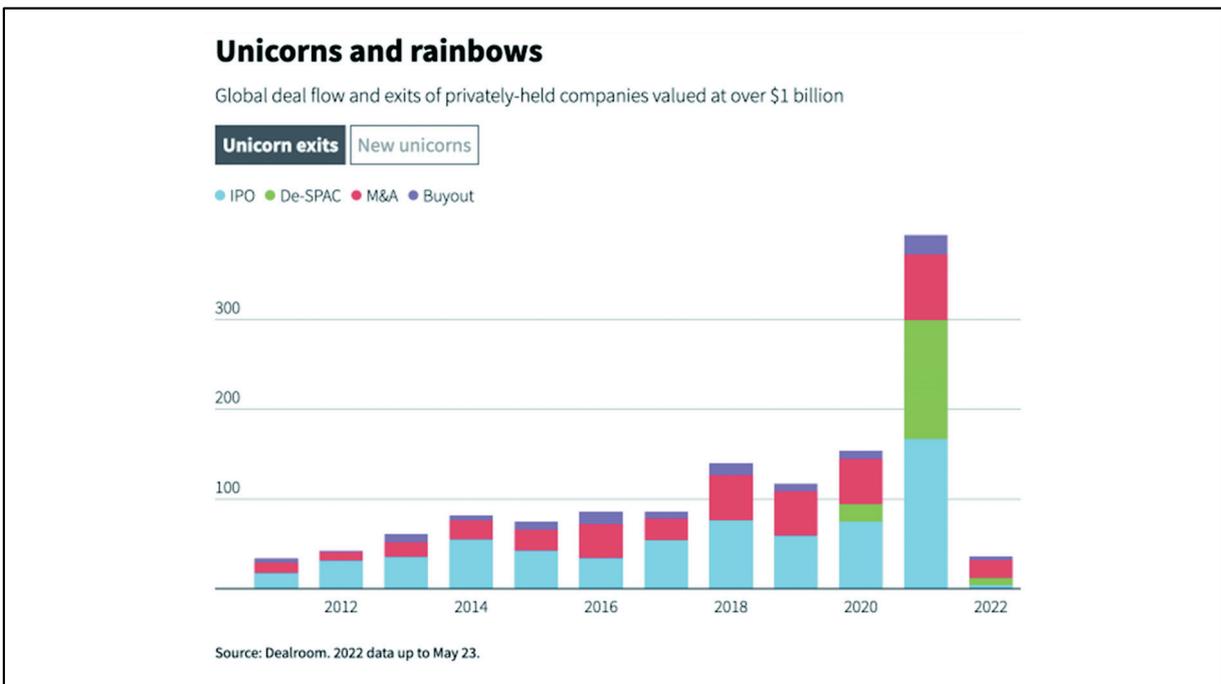
한국 유니콘 기업 리스트 (2022. 12. 12)

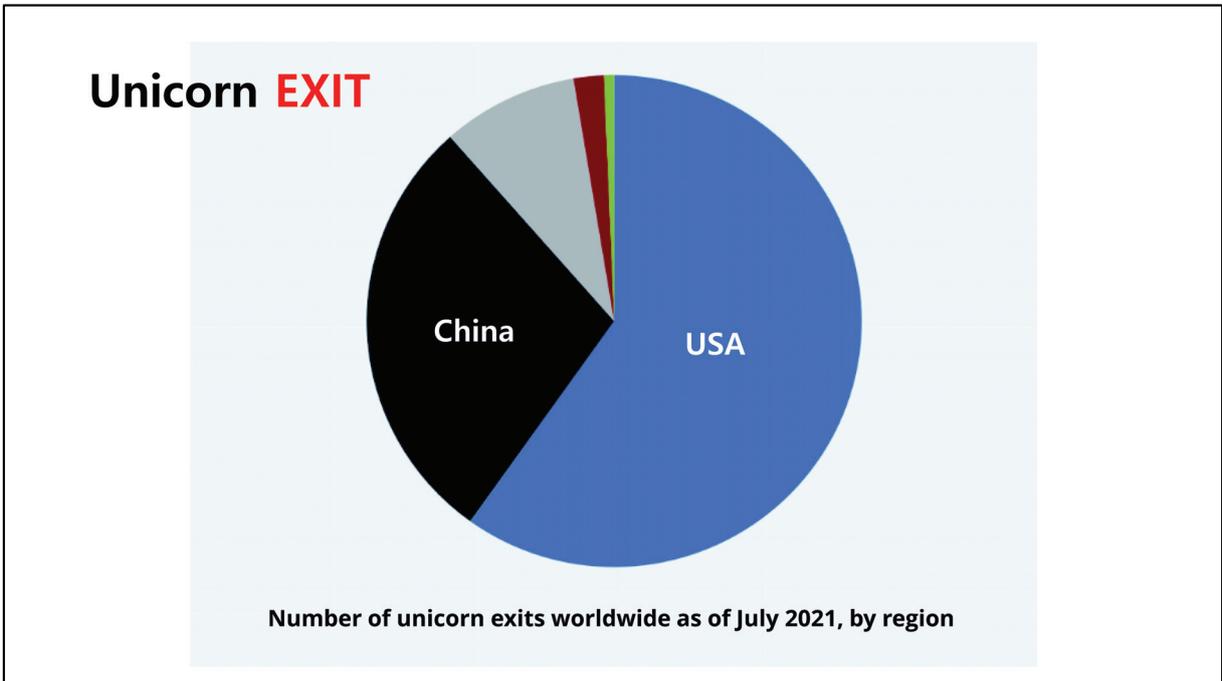
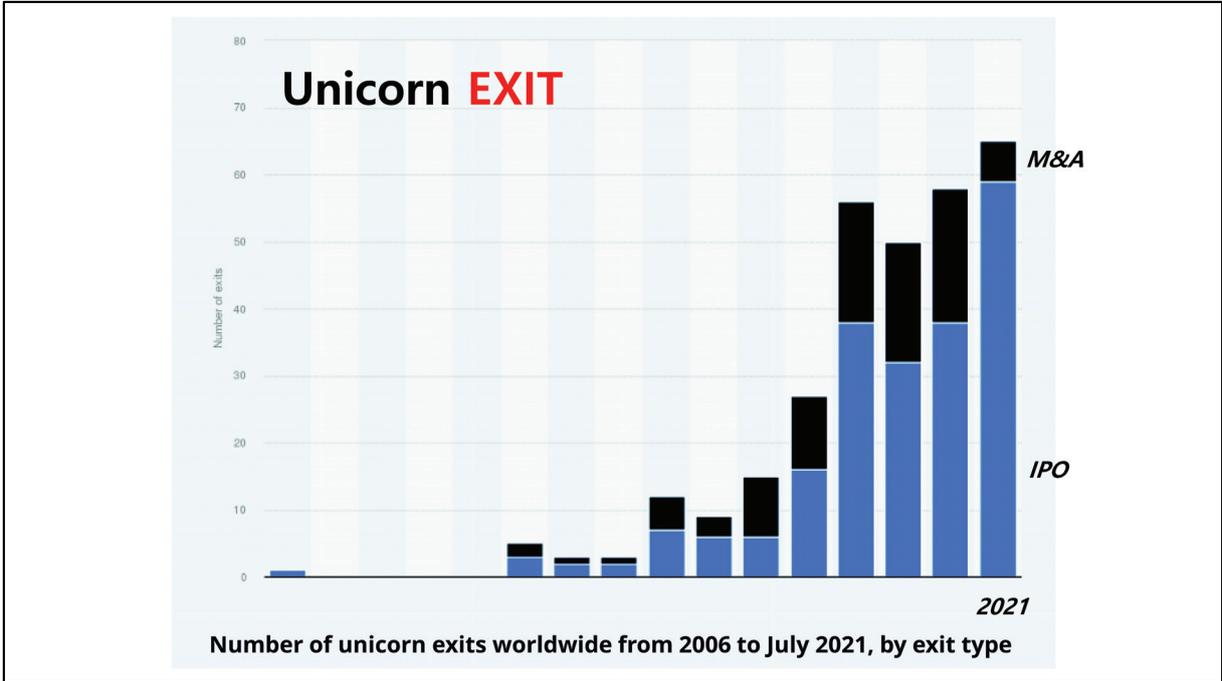
- | | | |
|------------------------------|--|---|
| 1. 핀테크: 비바리퍼블리카 | 16. 콘텐츠 플랫폼: 리디 | 엑시콘(Exitcorn)
1. 우아한 형제들(독)
2. 쿠팡(미)
3. 크래프톤
4. 하이퍼넥트(미)
5. 하이브
6. 쏘카
7. 티몬(쿠팡) |
| 2. 라이프스타일 플랫폼: 옐로모바일 | 17. 클라우드 서비스: 메가존클라우드 | |
| 3. 전자상거래: 위메프 | 18. 숙박 서비스 플랫폼: 여기어때컴퍼니 | |
| 4. 패션 플랫폼: 무신사 | 19. 신선식품 배송 플랫폼: 오아시스 | |
| 5. 코스메틱: 지피클럽 | 20. 모바일 게임 스튜디오: 시프트업(구주) | |
| 6. 코스메틱: 엘앤피코스메틱 | 21. 럭셔리 핸드백 제조: 시몬느 | |
| 7. 바이오: 에이프로젠 | 22. 의약품 유통: 지오영 | |
| 8. 여행 플랫폼: 야놀자 | 23. 농업 데이터: 트릿지 | |
| 9. 핀테크: 두나무 | 24. 애드테크(Ad-tech): 몰로코(미) | |
| 10. 신선식품 배송 플랫폼: 컬리 | 25. 기업용 메신저: 센드버드(미, 플립) | |
| 11. 빅데이터 플랫폼: 아이에이지웍스 | 26. 디지털헬스케어: 눔(미) | |
| 12. 부동산 중개 플랫폼: 직방 | 27. AI교육 솔루션: 뤼이드 | |
| 13. 중고거래 플랫폼: 당근마켓 | 28. AI기반 번역, 자막: 아이유노글로벌(영, 플립) | 유효상 정리 |
| 14. 인테리어 플랫폼: 버킷플레이스 | 29. 게임, 메타버스: HAEGIN(해긴) | |
| 15. 핀테크: 빗썸코리아 | 30. 콘텐츠: 더핑크퐁컴퍼니 | |

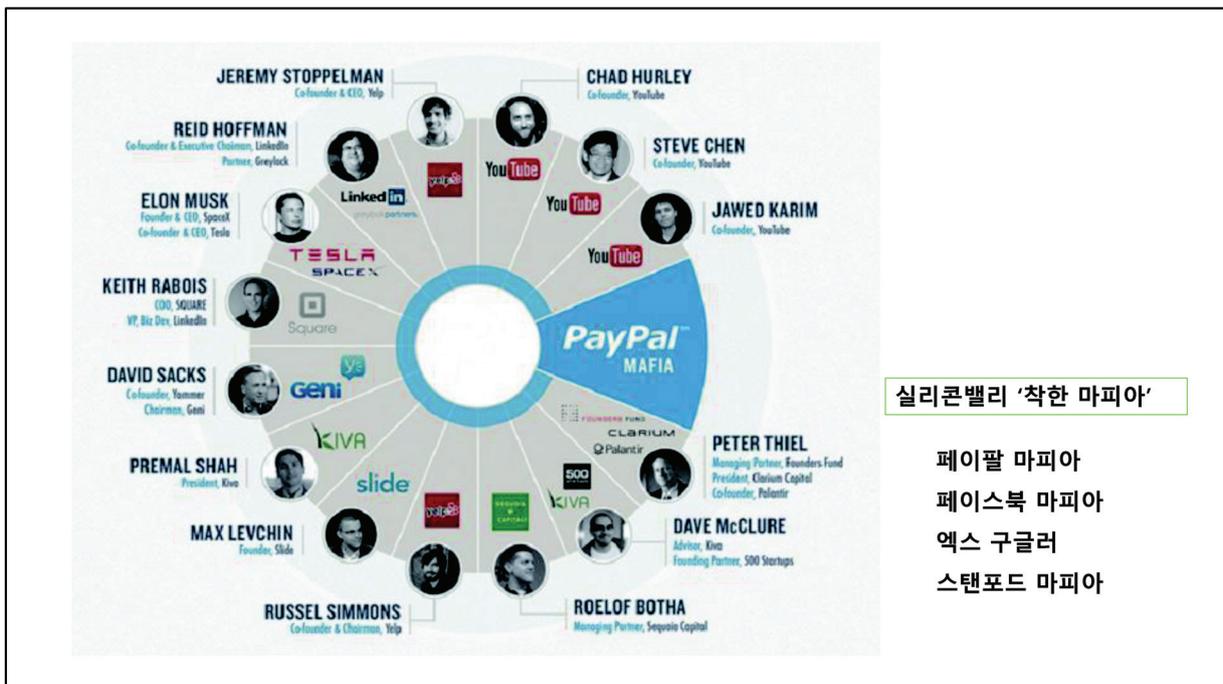
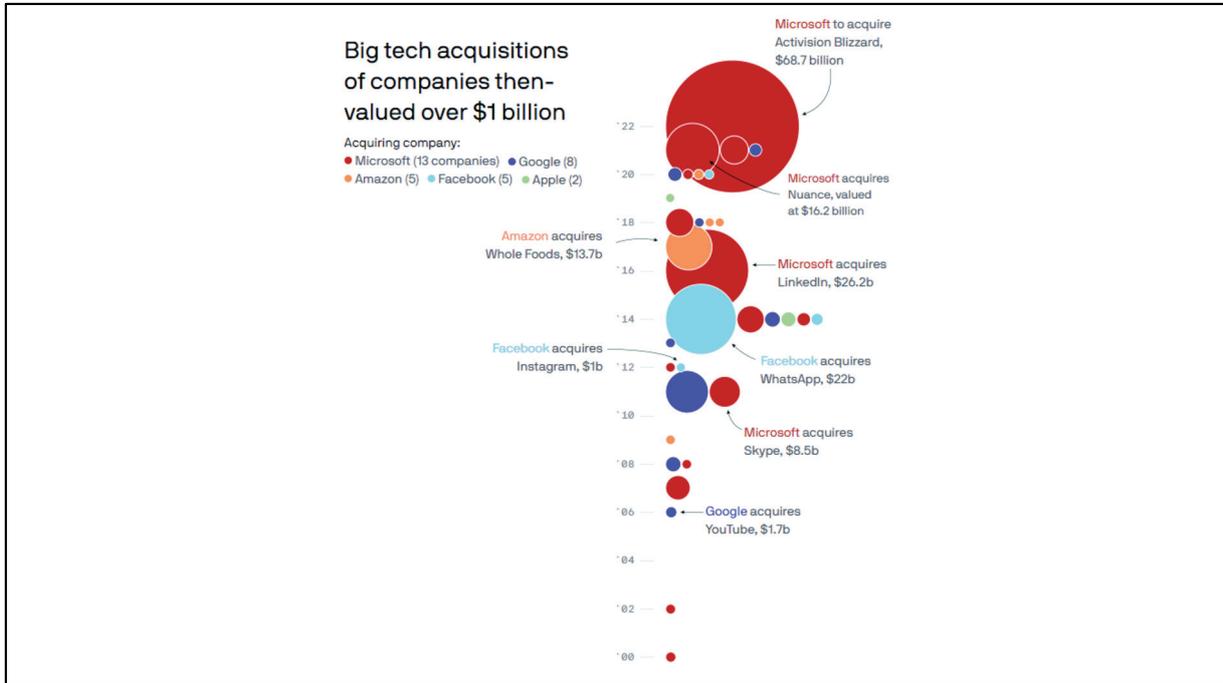
Poll: How many of the 1,200+ unicorns (valued at \$1B+) are still really unicorns?

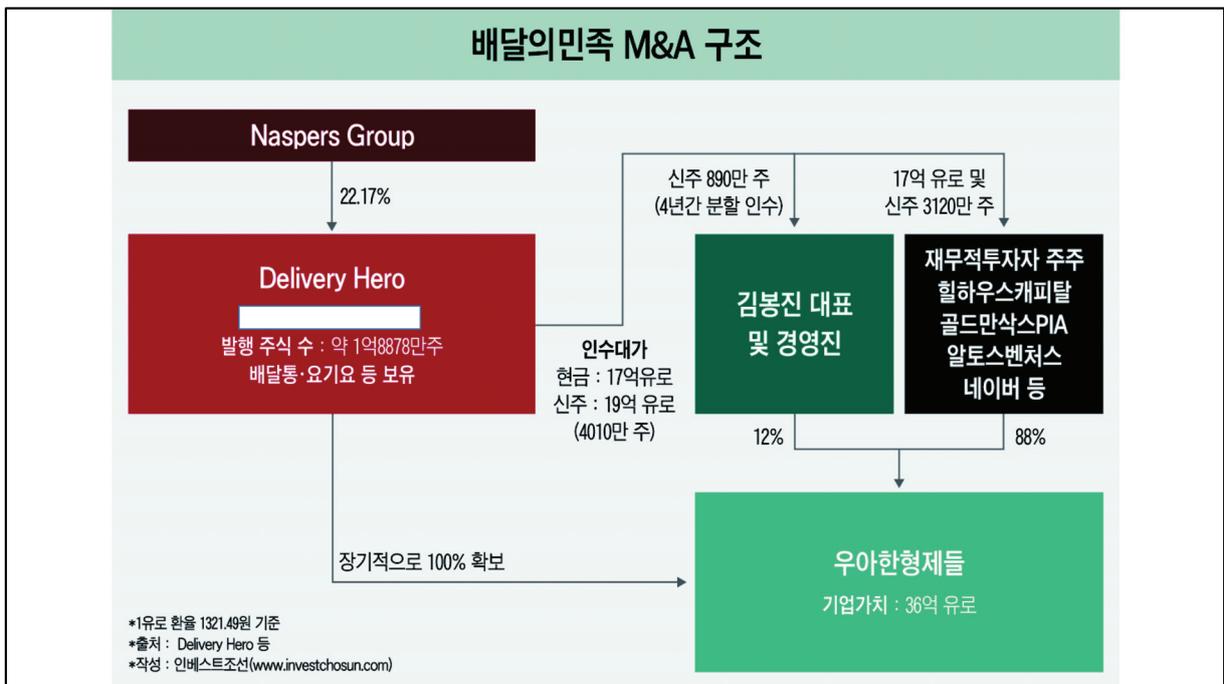


CBINSIGHTS n= 2,193



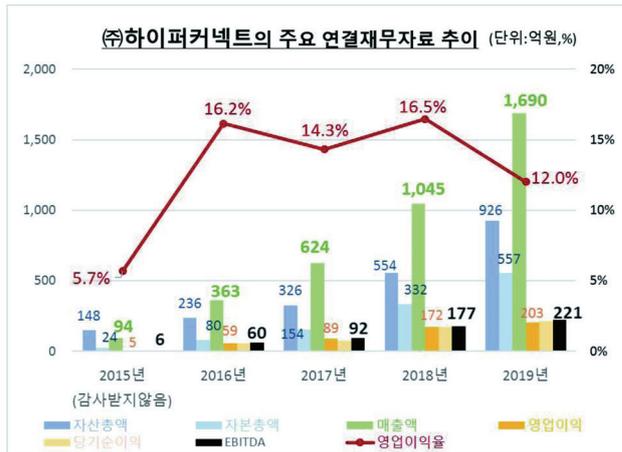






파산 거듭했던 청년 CEO, 창업 8년 만에 2兆 '잭팟' 2021. 2. 11

matchgroup
HYPERCONNECT

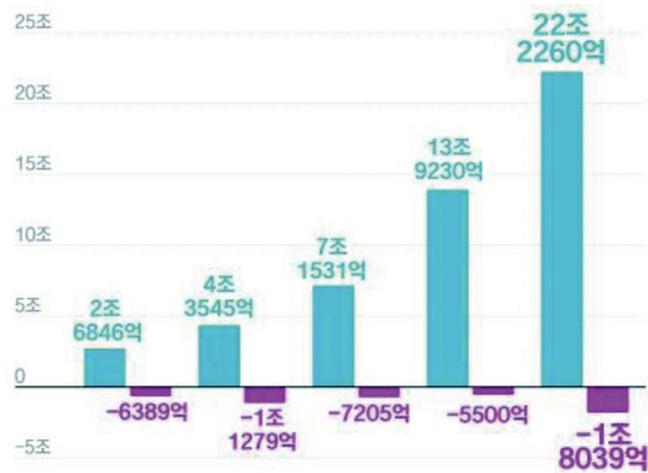


최근 5년간 쿠팡 실적

coupan^g

단위: 원

■ 매출 ■ 영업이익



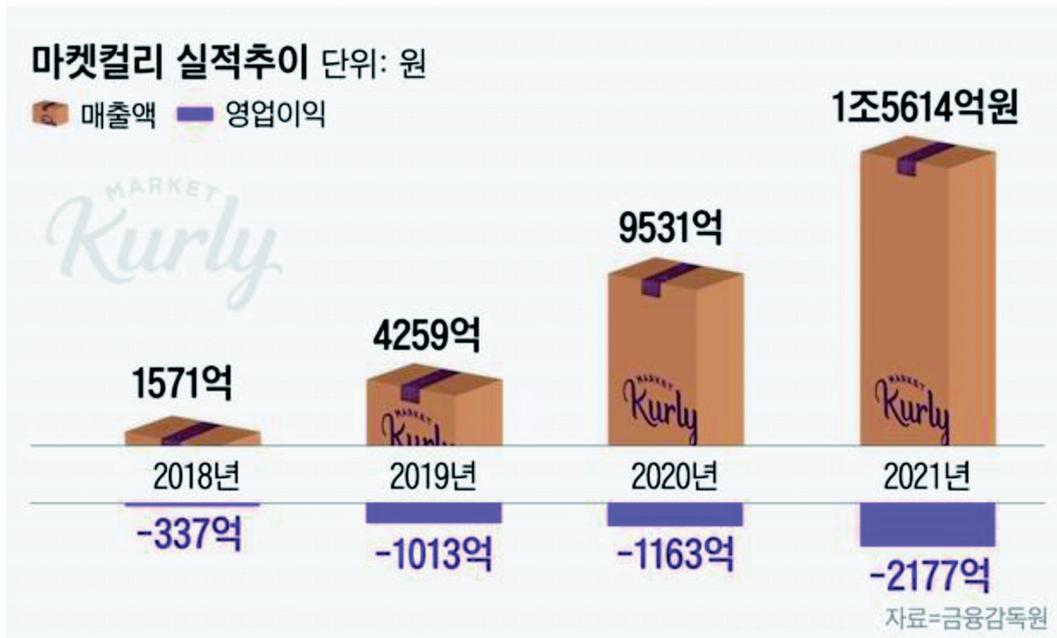
자료: 금융감독원, 미국증권거래위원회

The JoongAng

비전펀드 야놀자 지분 25% 확보 2대 주주
 기존 주주 지분 인수 1조원, 신주 인수 1조원 2021. 5. 26



기업가치 10조원, 2년 만에 10배 상승



플립 주요 사례

	회사명	비즈니스모델	국가
플립	미미박스	화장품 구독 서비스	미국
플립	샌드버드	기업용 메신저	미국
플립	알로	SaaS	미국
플립	멜릭서	비건화장품	미국
플립	스윗테크놀로지	SaaS	미국
플립	퀴이드	AI교육 솔루션	미국
플립	비프로컴퍼니	스포츠 데이터 분석	영국
플립	블라인드	익명 소셜 네트워크	미국
플립	사운더블헬스	음향활용 질병진단	미국
플립	쿼리파이	데이터관리	미국
플립	뉴코애드워드	디지털 광고	UAE
역플립	휴이노	디지털 헬스케어	미국>한국

제언

	과 제	내 용
1	스타트업 관련 정책기조 전환	스타트업, 투자자, 엑시트를 연결하는 선순환 구조 확립을 골자로 정책기조 전환. 이를 위해 관련 정책 통계, 사업 등에 대한 재구성 필요
2	유니콘 비즈니스 모델 연구	실시간으로 등장하는 해외 유니콘 비즈니스 모델을 추적, 연구하여 민간에는 '유망 BM'으로 확산하고, 공공에서는 예상되는 규제 이슈를 선제적으로 개선
3	failcon (실패박람회)	'실패는 혁신의 일부'라는 모토 하에 스타트업과 앙트레프레너의 다양한 시행 착오를 공유하고 확산
4	초기 M&A 활성화	SI(CVC) 관련 규제 개선 대중견기업 ↔ 스타트업 인수 연락처 오픈 이노베이션 場 활성화
5	IPO 시장 제도개선	적자 상장 이슈 외 IPO 시장 혁신
6	스타트업 엑시트 유형 연구	4가지 유형(글로벌 M&A, 국내 M&A, 글로벌 IPO, 국내 IPO) 엑시트 사례 취합, 분석하여 민간과 정부 활용 시사점 제공
7	스타트업 명예의 전당	성공적인 엑시트는 창업자나 투자자에게 이익을 줄 뿐만 아니라 경제 전반에 긍정적인 활력을 부여함.
8	비즈니스 엔젤 활성화	성공한 앙트레프레너가 새로운 창업에 도전하거나, 후배 창업가를 육성하고 투자하는 비즈니스 엔젤로 거듭날 수 있는 분위기 조성 및 제도 개선

resilience and adaptability

감사합니다

**“공정위 M&A 심사기준 강화가
스타트업 생태계에 미칠 영향”
토론회**

발제 2

**플랫폼 기업의
이종혼합형 M&A
심사강화의 의미와 영향**

주진열

부산대학교 법학전문대학원 교수

플랫폼 기업결합 규제론의 문제점

2022. 12. 19.

주진열
부산대학교 법학전문대학원 교수

jinyul_ju@pusan.ac.kr

1. 공정위 입장

1.1. 문재인 정권 당시 공정위(1)

- 2020년 6월 미국에서 이른바 킬러인수론(미래 경쟁 제거 위한 스타트업 인수) 등장하여 급속 확산
 - 2020년 6월 공정위는 미국의 킬러인수론을 추종하여 “**시장 선점 거대 플랫폼이...인수합병(M&A)를 통해 잠재적 경쟁 기업을 제거하여 경쟁을 저해할 우려가 있다**”고 하면서, “**거대 플랫폼이 소규모 잠재적 경쟁자를 제거하는 인수합병(M&A)*를 기업결합 신고 대상에 포함한다**”라고 공표
 - 2020. 11. 20. 공정위는 킬러인수론을 확산시키기 위해 한국법경제학회와 「신산업분야의 경쟁제한적 M&A와 대응방안」이라는 세미나 공동 개최
- 당시 조성욱 위원장이 참석하여 축사에서 **기업결합의 경쟁제한효과가 “신산업분야에서 성장 잠재력 있는 신생기업 인수, 이른바 ‘킬러인수’를 통해 발생할 가능성**이 있다고 전제하면서
- “**시장지배력이 큰 기존의 기업들이 잠재력 있는 신생기업을 인수하여 선제적으로 제거하는 경우 시장에서의 경쟁이 저해되어 상품의 질이 하락하거나 혁신노력이 감소하는 등 소비자 후생에도 직접적인 영향**”을 미칠 수 있다는 킬러인수론을 마치 정설처럼 주창함

3

1.1. 문재인 정권 당시 공정위(2)

2020년 언론기사	출처
공정위원장 “신생기업 제거 ‘킬러인수’로 신산업경쟁 저해 가능성”	경향신문(인터넷판 2020. 11. 20)
조성욱 대기업들 독점 위한 신생기업 ‘킬러인수’ 막겠다	중앙일보(인터넷판 2020. 11. 20)
공정위 경쟁자 싸움 밟는 ‘킬러 인수’ 면밀히 심사하겠다	한국경제(인터넷판 2020. 11. 20)
공정위원장 “신산업분야 ‘킬러인수’, 부작용 발생 가능성”	KBS뉴스(인터넷판 2020. 11. 20)

2022년 초 공정위는 킬러인수론을 반영하기 위한 기업결합 심사기준 개정을 위해 연구용역 2건을 발주
 (The 300(인터넷판 2022. 5. 6), https://the300.mt.co.kr/newsView.html?no=2022050611141_414921&VRO_P_

4

1.2. 현 정권하 공정위(1)

- 2022. 11. 4. 연합뉴스
- 윤수현 공정거래위원회 부위원장은 4일 "플랫폼 사업자들의 시장지배력 남용행위에 대한 엄정한 사후제재와 더불어, **독과점 우려가 있는 플랫폼 기업의 결합에 대해서는 사전 심사의 틀을 보다 촘촘히 할 필요가 있다**"고 강조했다. (← 킬러인수론)
- 그는 **플랫폼 기업의 이종(異種) 혼합형 기업결합을 원칙적으로 일반심사로 전환**하고 여러 서비스를 상호 연계해 복합적 지배력을 강화하는 플랫폼 고유의 특성을 반영하는 등 공정위가 **플랫폼 기업결합 심사기준을 개정할 계획**이라고 설명했다. (← 킬러인수론)

5

1.2. 현 정권하 공정위(2)

- 2022. 11. 4. 연합뉴스
- 윤 부위원장은 플랫폼 기업결합 심사에 대해 "시장 확정과 기업결합의 **경쟁 제한성 평가에서 다면성, 직·간접 네트워크 외부성 등 플랫폼 특유의 특성을 고려**해야 하고 이종 플랫폼 간 결합에 따라 **새로운 유형의 지배력이나 경쟁 효과에 대한 평가와 분석이 필요하다**"고 말했다. (← 킬러인수론)
- 그러면서 "이런 측면에서 플랫폼 기업의 결합심사에서 면밀한 경제분석의 필요성은 더욱 커질 것"이라며 "공정위는 **내부적 역량 강화와 학계 전문가들과의 폭넓은 논의를 통해 기업결합 경제분석 방법을 더욱 정교화하기 위해 노력**하겠다"고 강조했다. (← 공정위는 이미 킬러인수론 도입 위해 2건의 연구용역 발주)

6

1.3. 평가

- 현 정권은 플랫폼 자율규제를 주창했으나, 카카오 화재 사건(* 경쟁법상 독과점 또는 시장지배력 문제와 무관함)을 이용하여 갑자기 강력 규제로 선회
- 플랫폼 규제 차원에서 보면, 전 정권과 현 정권의 차이 없음

7

2. 플랫폼 킬러인수론의 본질

2.1. 제약산업 킬러인수론 등장

- 2018년 3명의 경제·경영학자 Colleen Cunningham, Florian Ederer, Song Ma(이하 'Cunningham 등')는 「**Killer Acquisitions**」라는 제목의 논문을 미국과 유럽의 여러 학술대회에서 발표하면서 킬러인수로 인해 미래 혁신경쟁이 제거되고 있으므로 경쟁당국이 관심을 가져야 한다고 주장하였는데, 캐치프레이즈 효과로 인해 순식간에 이목을 끌
- Cunningham 등은 ① 미국 신약개발정보 웹사이트 Pharmaprojects에 공시된 1989년부터 2010년까지의 파이프라인 물질 개발 정보 데이터와 ② 톰슨로이터(Thomson Reuters SDC Platinum 및 Thomson Reuters Recap IQ) 데이터베이스에서 추출한 제약회사의 기업결합 데이터를 결합시켜서 보니, 브랜드 제약회사가 보유한 파이프라인 물질과 중복되는(overlapping) 파이프라인 물질의 개발이 중단된 사례가 매년 전체 기업결합 건수의 5.3% 내지 7.4%로 추정되고, 이러한 현상의 원인은 브랜드 제약회사가 '파이프라인 물질로부터 발전할 수 있는 미래 신약과의 경쟁'(future competition)을 미리 제거하기 위한 것일 수 있다고 하면서 이를 '킬러인수'라고 칭함

9

2.2. 제약산업 킬러인수론의 문제점(1)

- Cunningham 등은 Mallinckrott 사건처럼 킬러인수가 아닌 사례를 킬러인수로 소개하여 혼란 야기
(→ OECD 보고서에도 잘못 반영)
- 킬러인수는 실제로 존재하는 사례가 아니라, '파이프라인 물질 개발 중단' 원인에 대한 추측성 가설에 불과함
- 파이프라인 물질 연구·개발은 단순 연구 단계에서부터 임상 마지막 시험 단계에 이르기까지 다양하게 있고, 임상시험 이전의 연구 단계에만 머물다가 폐기될 수도 있고, 제1상을 통과해도 제2상에서 탈락할 수 있고, 제2상을 통과해도 제3상에서 탈락할 수 있음
- 즉 임상 이전의 연구 단계나 제1상이나 제2상에서는 어떤 물질이 제3상까지 통과하여 신약으로 승인 받아 시판될 수 있을지 개발자 자신을 포함하여 누구도 예측할 수 없는 '절대적 불확실성'이 있음

10

2.2. 제약산업 킬러인수론의 문제점(2)

- 바이오 스타트업 사업은 스스로 브랜드 제약회사로 성장하여 기존 브랜드 제약회사와 경쟁하기 위한 것이 아니라 일정 단계의 파이프라인을 매각하기 위한 경우가 훨씬 더 많음.
- 브랜드 제약회사가 스타트업으로부터 일정 단계의 파이프라인 기술을 인수했다고 하더라도 단계별 임상시험을 거치는 단계에서 실패하면 개발을 중단할 수밖에 없음 → 제약산업의 특성을 고려하면 스타트업이 인수된 후에 파이프라인 개발이 중단되었다고 해서 이를 킬러인수라는 신조어를 만들어가면서까지 의심할 근거가 없음.
- 과연 브랜드 제약회사가 미래에 있을지도 없을지도 모를 경쟁을 미리 제거하기 위해 거액을 들여 스타트업을 인수한 뒤에 그 파이프라인을 일부러 폐기한다는 시나리오가 말이 되는지 가의문

11

2.3. 플랫폼 킬러인수론으로 확장(1)

- Cunningham 등은 논문 결론 부분에서 ICT 분야에서도 스타트업 인수가 많기 때문에 제약 산업을 넘어 ICT 분야에도 킬러인수 사례를 조사해볼 필요가 있다고 함
- 신브랜다이스파(* 거대 플랫폼이 미국 민주주의 훼손하므로 강력 억제 주장)는 킬러인수론이 나오자마자 GAFA(구글, 애플, 페이스북, 아마존) 규제에 바로 적용 → 2019년 민주당 상원의원 Warren은 GAFA의 스타트업 인수를 금지하는 법안을 추진
- 2020년 Hemphill/Wu는 제약산업 킬러인수론을 플랫폼 분야에 적용하여, “nascent competition”이라는 신조어를 만들어서 사용하며 플랫폼 킬러인수 여부를 경쟁당국이 사후적으로라도 조사해야 한다고 주장

12

2.3. 플랫폼 킬러인수론으로 확장(2)

- 2020년 시카고대 경영대학원 스티글러센터는 GAFA의 킬러인수가 경쟁을 제한한다는 보고서 발간, Kamepalli 등 3명의 경제학자는「Kill Zone」이라는 제목의 논문에서 GAFA와 같은 플랫폼 대기업의 킬러인수가 존재한다고 아예 전제하고 그 이유를 수학적으로 논증했다고 주장, 이외에도 킬러인수론 주창자들 다수 등장
- 2020년 미국 의회 하원이 다수결로 채택한 GAFA 반독점 보고서는 Hemphill/Wu 등 킬러인수론을 주창한 논문들을 언급하며, 마치 GAFA가 스타트업을 대량 인수하여 미래 경쟁을 제한하고 부당한 방식으로 성장하였다는 듯한 인상을 남김 → 한국을 포함 세계 각국에 영향

13

2.4. 평가

- Cunningham, Wu, Hemphill 등 킬러인수론자들은 애당초 자신들이 제시한 킬러인수(미래의 불확실한 혁신을 미리 제거하는 행위) 관념에 맞지 않는 사례(예컨대, Mallinckrott 사건, Illumina/PacBio 사건, 마이크로소프트/인스타그램 사건)를 킬러인수 사례라고 하는 모순된 주장을 함으로써, 의도하였든 의도하지 않았든 상당한 혼란을 초래함
- 플랫폼 킬러인수론은 그럴듯해 보이지만 검증이 불가능하다는 점에서, 사후 세계를 경험했다고 말하는 사람들이 있다는 이유로 사후 세계가 실제로 존재한다는 주장과 다를 바 없음

14

2.4. 평가

- 플랫폼 킬러인수론이 전제한 누구도 예측할 수 없는 불확실한 미래 경쟁을 보호하는 것은 불가능함 (애당초 검증이 불가능한 의혹을 마치 현실에서 일어나고 있는 사실인 것처럼 호도하는 것은 대단히 부적절)
- 미국에서 선제적이고 적극적인 과잉금지(false-negative), 즉 잘못된 규제를 용인해야 한다고 주장하는 플랫폼 킬러인수론이 받아들여져 미국 플랫폼 산업 발전이 저해되더라도, 이는 미국 국내 문제임
→ 한국 공정위가 이를 추종해서는 안 됨

15

3. 결론

3.0. 결론

- 플랫폼이든 플랫폼이 아니든 경쟁제한적 기업결합은 규제해야 함. 그런데 플랫폼 기업결합 규제론은 플랫폼이기 때문에 더 규제해야 한다는 것임
- 공정위는 독과점, 시장지배력과 전혀 무관한 카카오 화재 사건을 이용하여
→ 미국의 플랫폼 킬러인수론을 계속 추종하여 국내 플랫폼 기업결합 규제를 계속 추진
- 유럽과 중국은 자국 플랫폼 육성인데, 미국과 한국은 규제 강화
- 한국이 미국의 GAFA 킬러인수론을 추종하여 국내 플랫폼 기업결합 규제를 강화한다는 것은 대단히 부적절
- 독점규제법상 기업결합 규제 조항 자체가 이미 극히 모호한데(코에 걸면 코걸이 귀에 걸면 귀걸이식), 여기에 다시 규제 권한이 강화되면 → 국내 플랫폼 산업 自害, AI 바이오 등 스타트업 생태계 혼란, 일자리 창출 억제, 결국 소비자 후생에 부정적

17

참고문헌

- 주진열, 플랫폼기업결합 규제론에 대한 고찰, 경쟁법연구 (2022)
- Berre, Max, "Killer Acquisition Theory in the Digital Age" (July 30, 2020). <https://ssrn.com/abstract=3788536>.
- Bitton, Daniel S, "United States: E-Commerce and Big Data Merger Control," GCR(7 December 2021)
- Cunningham, Colleen, Florian Ederer & Song Ma, *Killer Acquisitions* (April 19, 2020). *Journal of Political Economy*, Vol. 129, No. 3
- Gautier, Axel & Joe Lamesch, "Mergers in the Digital Economy" (2020). CESifo Working Paper No. 8056
- Hemphill, C. Scott, "Disruptive Incumbents: Platform Competition in an Age of Machine Learning," 119 *Columbia Law Review* 1973 (2019)
- Hemphill, C. Scott & Tim Wu, "Nascent Competitors," 168 *U. Pa. L. Rev.* 1879 (2020)
- Hovenkamp, Herbert, "Antitrust and Platform Monopoly." 130 *Yale. L. J.* 1952 (2021).

18

- Jacobson, Jonathan & Christopher Mufarrige, “Acquisitions of “Nascent” Competitors,” Antitrust Source (August 2020)
- Kamepalli, Sai Krishna, Raghuram Rajan & Luigi Zingales, “Kill Zone,” NBER Working Paper No. w27146
- Knight, Frank H., Risk, Uncertainty, and Profit (Houghton Mifflin Company, 1921)
- Mani, Vivek, “Economic Issues in Assessing Potential and Nascent Competition,” National Law Review, Volume XII, Number 261 (September 18, 2022)
- Pike, Chris, *Start-ups, Killer Acquisitions and Merger Control*, OECD Competition Papers, DAF/COMP(2020)5 (May 2020)
- Radinsky, Kira, “Data Monopolists Like Google Are Threatening the Economy,” Harvard Business Review (March 2, 2015)
- Shapiro, Carl, “Antitrust in a Time of Populism,” 61 INT’L J. INDUS. ORG. 714 (2018)
- Sokol, D. Daniel, “Merger Law for Biotech and Killer Acquisitions,” 71 Fla. L. Rev. Forum 1 (2020)
- Sugimoto/Ekbia/Mattoli (ed.), *Big Data Is Not a Monolith* (The MIT Press, 2016)
- Srnicek, Nick, *Platform Capitalism* (Theory Redux, 2016)

19

- Taladay, John & Jeffrey Oliver, Analyzing Nascent Competitor Acquisitions Rationally (February 22, 2021). CPI Columns, US & Canada, Feb. 2021
- U.S. House Judiciary Committee’s Subcommittee on Antitrust, Commercial, and Administrative Law, *Investigation of Competition in Digital Markets* (2020)
- Van Gerven, Gerwin et al., “Data and Privacy in EU Merger Control,” GCR(7 December 2021)
- Yun, John M., “Are We Dropping the Crystal Ball? Understanding Nascent & Potential Competition in Antitrust”, 104 Marquette Law Review 613 (2021).
- Yun, John M. et al., “Potential and Nascent Competition in Merger Review: Global Antitrust Institute Comment on the DOJ-FTC Request for Information on Merger Enforcement,” George Mason Law & Economics Research Paper No. 22-16 (April 21, 2022).
- Wu, Tim & Stuart A. Thompson, “The Roots of Big Tech Run Disturbingly Deep,” New York Times (June 7, 2019)
- Wu, Timothy, *The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age* (Columbia Global Reports, 2018).
- Wixforth, Susanne, “Welcome to GAFA land—where the winner takes it all,” Social Europe (30th May 2019)

20

**“공정위 M&A 심사기준 강화가
스타트업 생태계에 미칠 영향”
토론회**

종합토론

유병준(서울대학교 경영학과 교수) (좌장)

남재현(고려대학교 경제학과 교수)

신영수(경북대학교 법학전문대학원 교수)

김범섭(자비스앤빌런즈(삼짬삼) 대표)

신용희(공정위 기업결합과 과장)

자비스앤빌런즈 대표 김범섭 토론문

김범섭(자비스앤빌런즈(삼쩜삼)대표)

안녕하세요.

저는 자비스앤빌런즈의 대표 김범섭입니다.

오늘 주제는 공정위의 M&A 심사기준 강화가 스타트업 생태계에 미칠 영향인데요.

사실 이 문제에 대해서 그동안 깊게 고민해 본 적은 없지만 스타트업 시장에서의 제 경험을 토대로 말씀드리겠습니다.

저는 2007년부터 스타트업계에 입문해서 창업 활동을 해왔는데요. 그동안 제가 경험한 기업 M&A에 대해서 말씀드리면 다음과 같습니다.

먼저 저는 2013년에 '리멤버'라는 명함 자동 관리 앱을 출시해서 서로 명함을 공유하는 '드라마엔컴퍼니'를 창업해서 2015년에 exit을 했고, 이후 네이버가 드라마엔컴퍼니를 인수한 것으로 알고 있습니다.

리멤버 서비스는 2013.11. 회사의 유지비가 딱 한 달치 남은 상황에서 출시한 서비스였기 때문에 더 기억에 남습니다. 당시 리멤버 서비스가 다행히 성공하면서 이후 시리즈 A, B의 추가 투자로 이어졌지만, 만약 서비스가 실패했다면 회사가 문을 닫아야 하는 절박한 상황이었습니다. 이처럼 스타트업 생태계는 뛰어난 기술력을 보유하고 있는 회사라고 하더라도 추가 투자에 실패하는 경우 즉시 사장되어 버리는 냉정한 생존의 문제에 직면해 있습니다. 이러한 점에서 스타트업 생태계에서 M&A는 하나의 생존 전략이 될 수 있습니다.

다음으로 삼쩜삼 서비스를 제공하고 있는 자비스앤빌런즈는 2번의 M&A 경험이 있습니다.

첫번째는, 작년에 기존 삼쩜삼 웹 서비스에 앱 서비스를 추가하기 위하여 앱 개발 기술력을 보유한 스무디라는 스타트업을 인수한 경험이 있습니다. 스무디는 영상통화 앱 서비스를 제공하는 뛰어난 앱 개발 기술력을 보유하고 있었지만 추가 투자의 지체로 인하여 사업을 매각하거나 아니면 폐업해야 하는 절박한 상황에 직면해 있었습니다. 이러한 상황에서 삼쩜삼은 스무디 인수를 통해 삼쩜삼 앱 서비스를 개발할 수 있었습니다.

스무디는 인수 전까지 30억 정도 투자를 받았는데요. 만일 M&A가 성사되지 않았다면 투자 받은 돈과 이 돈으로 몇 년간 개발에 매진한 팀이 사라졌을 것입니다. 삼쩜삼 앱은 스무디의 십여명 개발팀이 몇 년간 노력하여 얻은 경험과 기술, 팀웍을 바탕으로 빠르게 만들어질 수 있었고, 지금의 성장을 이끌었습니다.

또, 지난 몇 년간 십여명의 노력과 30억이 날라가지 않고, 결실을 맺을 수 있는 계기가 되었습니다.

다음으로, 올해 저희 회사는 기존 세무영역에서 업역을 확대하여 비세무영역까지 진출하고자 하는 시도를 하고 있습니다. 구체적으로, 저희 회사는 기존의 세금 환급 도움 서비스 외에 삼쩜삼의 주고객인 배달 라이더, 프리랜서, 아르바이트생 등 2개 이상의 직업을 가진 N잡러, 혹은 깃위커들에게 단기 잡 매칭 서비스를 시행하고자 서비스 개발에 박차를 가하고 있습니다.

그 과정에서, 이미 시장에 하우머치라는 근로자의 급여와 스케줄을 자동 관리해주는 앱이 있다는 사실을 알게 되었고, 해당 앱은 누적 앱 다운로드 수가 40만 건, 등록된 아르바이트 일자리가 약 2,300만 개에 이르고, 월간 활성 이용자 수도 12만 명에 이르는 기술력이 뛰어난 회사였지만, 사업 확장에 어려움을 겪고 있고 추가 투자자를 찾고 있는 상황이어서 양 사간 M&A의 필요성에 대한 공감대가 형성되었습니다. 삼쩜삼은 하우머치 앱 인수를 통해 비세무영역 진출의 교두보를 마련했고, 이러한 스타트업 간 M&A를 통해 삼쩜삼의 고객층과 근로자의 급여 관리 앱이라는 기술이 접목될 수 있는 계기가 되었습니다.

이처럼 제가 경험했던 M&A 건들은 모두 스타트업 간에 시너지를 가져왔고, 이러한 점에서 저는 스타트업 간의 M&A는 활성화되어야 스타트업 생태계의 역동성이 보장되고, 스노보드와 같은 익스트림 스포츠에서 안전장비가 있어야, 어려운 기술을 시도하다 실패해도 다시 도전하여 결국에 성공하는 것처럼, 혁신 스타트업도 실패해도 다시 받아줄 수 있는 안전판이 있어야, 실패를 성공으로 이어갈 수 있는 확률이 높아집니다.

저희와 같은 긍정적인 사례가 대기업과 스타트업 간에도 존재할 수 있습니다. 하지만 대기업이라는 이유로 M&A가 승인되지 않을 경우, 내부 역량으로는 성장 한계가 있는 유망한 스타트업들이 출구 전략을 펼치지 못하고 폐업할 수도 있습니다. 따라서 대기업이 시장 생태계를 해치지 않는다는 전제 하에, 대기업과 스타트업의 M&A도 스타트업 생존 전략의 하나로 작용할 수 있다고 생각합니다.

따라서 저는, 비록 공정위가 M&A심사기준을 강화하더라도 그 대상이 ‘대기업의 독과점 시장 형성이 명백하게 우려되는 경우, 즉, 대기업이 승자독식을 통하여 스타트업들을 모두 사장시키고 독과점 시장을 형성할 수 있는 경우’로 제한되어야지, 스타트업 생태계 전반에 대한 강화된

심사기준이 확대 적용될 경우 뛰어난 기술력을 가진 스타트업들이 M&A를 통해 시너지를 내지 못하고 폐업에 이르게 되는 부작용이 발생할 수 있을 것 같습니다.

또한 스타트업들도 국내에 머무르지 않고 해외 진출을 적극적으로 추진해야 할 때이고, 삼쩜삼도 내년 영국 진출을 목표로 하고 있습니다. 이러한 상황에서 국내에 뛰어난 기술력을 보유한 스타트업들이 상호 협업할 수 있는 수단 중 하나인 M&A가 경직화될 경우 결국 국내 스타트업들의 해외 경쟁력 약화로 이어질 수 있을 것 같습니다.

마지막으로 해외에 기반을 둔 플랫폼 기업들과 국내 플랫폼 기업들 사이에 적용되는 규제의 차이로 인해 국내 플랫폼 기업들에게 불리한 역차별이 발생하지 않도록, 심사기준을 마련하는데 있어 해외의 규제 사례들을 면밀히 분석하여 주셨으면 하는 바람입니다.

