

“SK텔레콤의 창업지원 활동내용과 성과를” 통한 CSV 사례연구

송 윤 화*
양 윤 재**
유 창 조***

SK 그룹은 창업초기부터, 기업은 기업활동을 통해 사회적 국가적 발전에 기여해야한다는 확고한 철학을 갖고 있었다. SK 그룹은 이러한 경영철학을 계승하면서 회사만의 고유한 사회공헌활동을 전개해 오고 있다. SK 그룹은 ‘행복경영철학’을 선언하고 실천하면서 전 계열사가 ‘모든 이해관계자들의 행복추구’를 경영이념으로 넣은 혁신적 시도에 동참하고 있다.

SK 텔레콤 역시 기업 역량을 사회에 투자하는 방식으로 사회 공헌을 위한 활동을 실천해 오고 있다. 이 회사는 기업의 핵심 역량인 정보통신기술(ICT)을 활용하여 새롭고 창의적인 가치 창출을 위해 노력하고 있다. 특히 SK텔레콤은 2010년 이후 사회공헌활동의 연장선상에서, 그리고 일자리 창출의 하나로 “창업지원”을 꾸준히 실천해오고 있다.

전 세계가 경제 저성장 속에서 한국역시 일자리 창출을 위한 새로운 성장의 동력으로 창업에 대한 지원은 정부 차원에서 이루어지고 있다. 이를 위해 창업 생태계 구축을 위한 대기업 및 민간 지원과 협조는 절대적으로 필요한 상황이다. 그러나, 한국의 창업 생태계를 보면 정부의 지원에도 불구하고 생존율 등은 OECD 국가 중 최하위를 보이고 있다. 이는 정부의 규제, 상생적 이득을 가져올 수 있다는 대기업의 혁신 부재, 여기에 창업 지원을 위한 사회 문화적 여건이 마련되지 못하였기 때문이다.

이런 상황적 여건에도 불구하고, SK텔레콤이 2013년 이후 2017년까지 지속해온 창업 지원 및 청년 창업지원을 위한 프로그램을 운영 발전시켜 온 것은 매우 고무적인 일이다. 실제적으로 “브라보! 리스타트(Bravo! Restart)” 등을 통해 SK텔레콤의 창업 지원을 받은 46개 업체는 2016년 3분기 기준으로 250억원 가량의 매출을 기록하고 있다.

이 사례 보고서의 목적은 SK텔레콤의 “창업 지원” CSV 활동의 내용과 그 성과를 소개하는데 있다. 이를 위해 본 연구는 SK텔레콤의 창업지원 및 청년 창업 지원을 위해 세운 프로그램 내용 및 세부적 실천내용과 그 성과를 상세히 기술하였으며, SK텔레콤 및 대기업의 창업지원 활동을 지속 강화하기 위해서 필요한 미래과제를 논의하였다.

주제어: 기업사명감, 경영철학, 사회공헌, CSV, 창업지원, 기술창업

1. 서론

세계적 저성장 속에서 적지 않은 국가들이 일자리 창출과 새로운 성장의 원동력으로 창업에 대한 관심을 높이고 체계적인 지원 시스템을 구축해 오고 있다. 한국 역시 과거부터 2017년 출범한 현 정부까지 여

전히 일자리 창출을 통한 소득증대, 이를 발판으로 한 성장모델을 제시하고 있다. 특히 청년 실업이 심각한 사회적 이슈로 등장하고 있는 시점에서 청년들에 대한 체계적인 창업지원 프로그램은 매우 중요한 과제가 되어가고 있다.

한국은 1990년대 말 벤처 붐에 따른 창업이 크게 일어났고, 2000년대 초반 중장년층의 조기 퇴직에

논문접수일: 2017. 11. 24. 1차 수정본 접수일: 2018. 06. 18. 게재확정일: 2018. 08. 16.

* 카일이삼세스퍼 대표(syuna2k@gmail.com)

** 탐앤자일 대표(yunjae.yang77@gmail.com)

*** 동국대학교, 경영학과 교수(yoo@donguk.edu)

따른 생계형 창업이 일어났다. 이후 창업관련 국가적 지원이 커지면서 창업하는 기업의 수는 계속적으로 증가하여왔다. 그러나 창업 기업의 건강성 척도라 할 수 있는 기업가지수 면에서 OECD 국가 중에서 최저치를 면하지 못하고 있다(이윤숙·문성욱, 2016). 창업기업의 지속가능성은 생계형 창업보다 기술형 창업에서 높고, 기업가지수 역시 기술형 창업에서 높은 것을 감안해 볼 때, 한국은 2000년대 이후 생계형 창업이 집중 성장한 반면, 기술형 창업은 위축되어 온데서 그 원인을 찾을 수 있다.

기술형 창업이 활성화되더라도, 그 창업기업의 성장을 위해서는 교육과 멘토링, 투자 연계가 필요하다(이윤준, 2013). 이러한 기반을 다지기 위해서는 다차원적인 창업지원책이 선제적 요건이 된다. 즉, 건강한 창업 문화, 지속가능한 창업 생태계 구축을 위해서는 제도적 정비와 더불어 범사회적 지원 그리고 대기업의 상생에 대한 의지와 실천이 필요조건인 것이다.

창업지원이 대기업의 일방적 지원이 아니라 창업지원에 따른 상생적 지원이라고 하는데, 실제 대기업의 입장에서는 어떠한가? 2017년 6월 22일부터 이틀간, '2017 스타트업 생태계 컨퍼런스'에서 창업지원에 대한 현재의 대기업 입장을 알 수 있는 발표가 있었다. 대기업 엑셀러레이터로서 한 발표자는 "대기업입장에서는 스타트업과 가시적인 성과를 내기에 시간도 너무 오래 걸리고, 성장에 도움이 될 만한 미래 신사업, 혁신적인 기술을 보유한 스타트업 찾기도 어렵다"는 의견을 제시했다. 대기업이 창업지원에 소극적일 수밖에 없는 이유를 설명한 것이다(BLOTTER, 2017년 6월 27일자). 창업 지원이 민간 기업 차원에서 적극적으로 행해지고, 이 과정이 지속가능 하기 위해서는 상생의 믿음을 바탕으로 창업 지원의 결과가 상호간에 대승적 이익으로 연결되도록 하는 것이 필요함을 보여주는 언급이었다. 이러한 현실 속에서 국내 대기업 중 하나인 SK텔레콤이 창업지원 활동을 2013년 이래 지속적으로 시행

하고 있는 것은 고무적인 일이다.

SK텔레콤의 창업지원의 근간에는, 향후 성장을 위해서는 내부 기술발전 외에 오픈지식, 즉 외부의 창의적 지식과 기술을 도입하여 상생의 길을 찾아가야 하며, 이것이 성장의 한 방법이라는 인식이 있기 때문이다. SK텔레콤은 국가와 인류를 위한 행복 영위라는 창업가 정신을 바탕으로 90년 후반부터 지속적으로 사회공헌 활동을 해왔다. 2000년대 중반이후에는 사회공헌 활동의 진정성을 추구해 왔고, 2010년대 들어 내부적 R&C를 결합하여 사회와의 상생을 도모하는 CSV활동을 SK텔레콤 내부적으로 공유하고 확대해왔다.

공유가치창출(CSV : Create Shared Value)이란 기업이 수익창출 이후에 확보한 이윤을 '기부'의 방식으로 사회공헌 활동을 하는 것이 아니라, 기업 활동 자체가 사회문제 해결을 통해 경제적 가치와 사회적 가치를 모두 창출하는 의미의 경영방식이다(Porter & Kramer, 2011). CSV 핵심은 사회적 문제를 해결하거나 사회적 가치를 창출하는 것을 기업의 본질로 여기고 이를 위해 신규사업이나 프로젝트를 만들어 가는데 있다. 이를 통해 과거 기업의 목적이었던 이윤창출을 이런 활동의 결과로서 달성되게 된다. 즉, 기업이 사회적 가치 창출을 위한 경영활동을 전개하다 보면 지속가능한 경영이 가능해 질 수 있다는 것이다(유창조·이형일, 2016; 유창조, 2015).

SK텔레콤이 2010년대 이후 추진해 오고 있는 CSV 사업으로는 국내·외 협업을 통한 창업 생태계 구축 및 활성화, 정보통신기술(ICT) 활용을 통한 전통시장 활성화 지원 등 정보통신기술(ICT) 역량을 활용한 사회문제 해결, 사회적 기업 지원을 통한 사회적 가치 창출 추구, 창조경제혁신센터 지원활동 등이 있다. 위 4가지 CSV 활동 중 창업을 위한 지원 프로그램으로는 2010년대 초반 이후 시행된 '브라보! 리스타트(Bravo! Restart)' 창업지원 프로그램, '청년비상' 프로그램, 그리고 인프라/인력 및 네트워킹 지

원 등이 있다. SK텔레콤은 지난 2013년부터 시작한 창업 지원 프로젝트인 ‘브라보! 리스타트(Bravo! Restart)’를 통해 유망 벤처기업을 육성하면서 신사업을 발굴 할 수 있는 기회로 활용하고 있다. SK텔레콤 창업지원 활동 사례는 단순한 일회성 지원이 아닌 창업의 성공을 이끌어내기 위한 장기적인 계획을 수립하고 운영하고 있으며, 이를 민간 기업 수준에서 전개하고 있다는 측면에서 주목할 만하다.

본 연구에서는 창업의 의미와 창업이 국가 경제에 어떠한 의미를 가지는가에 대해 설명하고, 현재 국내 창업현황분석을 통해 창업활성화를 위한 기업역할인식에 대해 설명하고자 한다. 이를 근간으로 창업활성화를 위한 기업의 역할을 수행하고 있는 SK텔레콤의 청년 창업지원시스템을 분석하고 이러한 활동이 건강한 창업생태계를 구성하는데 기여하기 위한 과제를 제시하고자 한다.

II. 창업의 중요성과 창업지원 활성화 방안

2.1 창업의 의미와 국가경제에서의 중요성

한국을 비롯한 전 세계 주요 국가들은 경제의 저성장에 직면하게 되면서 정부 혹은 기업 모두 적극적으로 창업 및 기업가 정신을 강조하고 있다. 창업이란 “창조적 기업가(Entrepreneur) 활동으로 이윤 창출을 위한 사업의 기초를 세우는 것”이라고 하겠다. 사업가적인 능력을 갖고 있는 개인이나 집단이 소비자에게 가치를 전달할 수 있는 사업아이템을 활성화시키기 위해 사업목표를 수립하고 적절한 시기에 자본, 인력, 설비, 원자재 등의 경영자원을 투입하여 제품 및 서비스를 생산하는 기업을 설립하는 것이라고 정의할 수 있다(박춘엽, 2011; 노기엽·이상기, 2016).

이러한 창업에 대해 44대 미국 대통령 오바마는 ‘창업국가 미국(Start-up America)’을 국가비전으로 제시한 바가 있으며, 유럽연합 역시 창업을 중시하면서 ‘벤처창업 및 기업가정신 활성화’ 등 10대 강령을 추진하고 있다. 한국은 2000년대 말 이후 과거 정부에 이어 2017년 현재 신정부까지 일자리 창출을 중요한 정책 실천사항으로 내걸고 이를 위한 창업지원을 지속적으로 강화할 계획이라고 하였다. 이윤준(2013)은 한국을 비롯한 주요 세계 국가들이 창업활성화를 강조하는 이유를 크게 두 가지로 보았다.

첫째는 취업난에 따른 청년과 고학력실업이 심각한 사회적 문제가 되었고, 이에 대해 실업자 스스로 해결할 수 있는 것이 창업이기 때문이라는 것이다. 한국의 경우 중소기업부에 따르면 2016년 30세 미만 창업가가 세운 신설법인은 총 6,062개로 전년 대비(4986개) 21.5% 증가하여 타 연령대 대비 청년 창업이 8배 이상 많은 현상을 보여주고 있다(한국경제, 2017년 6월 26일자). 이윤숙,문성욱(2016)이 1994년부터 2013년까지의 서울에서 일어난 창업과 고용과의 관계분석결과를 보면, 실업률과 창업의 수가 정의 관계가 있음을 밝혀내었다. 미국의 경우도 카우프만 재단의 연구결과에서 2007년 미국 내 새로 창출된 일자리의 2/3가 창업기업에서 나왔다는 결과로 창업기업에서 가져오는 고용창출 효과가 크다는 것을 알 수 있다(이윤준, 2013). 이러한 현상은 저성장 시대에 대기업을 통한 일자리 창출에는 한계에 달하여, 스스로 일자리를 창출하려는 창업은 국가적 차원에서 활성화를 지원하여야만 한다는 것을 보여주는 것이다. 개인적 차원에서도 대학 졸업 후 취업난에 직면한 청년층과 퇴직 후 재취업이 어려운 중장년층이 생계유지를 위한 자가 고용(Self-Employed)이 증가할 수밖에 없는 이유를 보여주고 있는 것이다(이윤숙·문성욱, 2016).

두 번째는 국가차원의 새로운 성장 동력의 확보가 창업을 통해서 가능하기 때문이라는 것이다(이윤준,

2013; 이윤숙·문성욱, 2016). Wennekers et al (2005)의 연구결과를 보면, 2002년 글로벌 창업가 리포트(GEM)를 통해 36개 국가의 자료를 분석한 결과, 한 국가의 기업가적 역동성 지수와 GDP 같은 경제발전 수준의 지표는 2만불을 기점으로 U자형 관계가 있음을 밝혔다. 한국 내에서도 창업활동과 경제성장을, 창업율과 경제성장 및 고용증가에 대한 연구결과들(이윤재, 2005; 김원균·김진웅, 2014)을 토대로 이재호(2015)는 창업활동이 경제성장을 견인하고 있음을 피력하였고, 창업을 활성화하여 기존산업에 혁신을 도모하고, 이를 통해 고용창출과 경제성장을 견인해 나가야 할 것이라고 하였다.

2.2 국내 창업의 현황 및 문제점

한국에서 IT붐으로 창업열풍이 있었던 것은 2000년~2001년이었고, 다시 창업이 증가하기 시작한 것은 2009년 하반기 스마트폰의 열풍이 불기 시작하면서부터였다. 2010년대 초반 들어 이와 같은 스마트폰 IT 창업 열풍과 조기 퇴직자들에 의한 생계형 창업이 늘어나고, 여기에 정부의 1인 창조기업 육성, 창업 절차 간소화 정책 등으로 창업의 속도는 그야말로 가속화되었다. 그 결과, 2011년에는 한 해 동안 6만 5천여 개의 기업이 창업하여 2000년대 초반의 창업건수를 뛰어넘는 성과를 보이게 된다(이윤준, 2013).

그러나, 창업의 수 증가 대비 창업한 기업들의 생존율은 높지 않았다(이윤숙·문성욱, 2016). 창업을 통해 일자리를 창출하고 경제발전을 위한 신성장동력이 되기 위해서는 창업기업이 생존하여 성장해야 한다. 그렇기 때문에 생존율은 창업으로 인한 긍정적 성과를 볼 수 있는 중요한 지표이다. 2015년 한국무역협회 국제무역연구원의 자료에 따르면 한국 창업 기업의 3년 후 생존율은 약 41%에 불과하며 이는 OECD 국가 중 최하위 수준이다(룩셈부르크

66.8%, 호주 62.8%, 이스라엘 55.4%, 미국 57.6%, 이탈리아 54.8%). 이윤숙, 문성욱(2016)이 1994년부터 2013년까지 서울시에서 창업한 창업기업의 현황을 분석한 결과는 조금 양호하여 창업 기업의 3년 후 평균 생존율은 61%, 5년 후 평균 생존율은 43%로 나타났다. 창업 기업이 보여주는 낮은 생존율로 인해 일자리는 창업당시보다 약 15만개의 일자리가 줄어든 것으로 나타났다. 연도별로 보면 2000년 전후에 고실업 상황에서 창업이 급격히 증가하였지만, 낮은 생존율을 보여, 1997년 이전의 벤처기업 붐에 의한 창업기업의 비교적 높은 생존율과 다른 양상을 보였다. 청년창업 역시 창업기업 수는 증가하였지만, 생존율에서는 긍정적이지 않았다. 중소기업진흥공단 '청년전용 창업자금 약정해지 현황'에 따르면 대출금이나 이자를 갚지 못해 청년창업대출계약이 해지된 건수는 2014년 107건에서 2015년 221건으로 약 2배 증가했다(한국경제, 2017년 6월 26일자).

창업기업의 생존율이 낮아지는 이유로 창업생태계를 살피볼 필요가 있다. 글로벌창업모니터의 총창업활동지수(TEA)는 창업목적에 따라 생계형(Necessity-Driven)창업과 기회형(Opportunity-Driven)창업을 구분될 수 있다. 생계형 창업이란 창업이외에는 대안이 없는 경우를 의미하고, 기회형 창업은 고용기회를 자발적으로 포기하고 새로운 기회를 찾아 창업하는 경우를 의미한다(이윤준, 2013). 기술형 창업의 경우 대부분 기회형 창업에 해당한다.

기술형 창업과 생계형 창업을 주요국가별로 비교해보면, 우리나라의 경우는 생계형이 63%에 이르는데 이 수치는 미국 26%, 핀란드 20%, 스웨덴, 이스라엘의 13%와 비교할 때 엄청나게 높은 수치이다. 반면 기술형 창업은 21%에 불과하여 미국 54%, 핀란드 66% 등과 비교할 때 절대적으로 낮은 수준이다(경기일보, 2017년 6월 26일자).

창업을 하기 위한 조건은, 특히 생계형이 아닌 기

기술형 창업을 위한 조건은, 무엇보다 창업가 자신이 가져야 할 기업가정신으로부터 시작된다(이재호, 2015; 윤병운, 2013). 그러나 한국은 2015년 글로벌 기업가정신지수(GEI) 평가 결과 28위로 OECD 회원국 중 22위에 그친 것으로 나타났다(이재호, 2015).

기술형으로 시작된 창업기업이 겪게 되는 가장 중요한 문제는 유통기반의 확보와 새로운 기술을 알릴 수 있는 홍보활동의 전문성 부재, 예산 부족 등이다. 여기에 창업한 사람들이 청년이기 때문에 “과산에 따른 두려움”을 없애거나 줄여줘야 한다. 이를 위해서는 사회적 안전망이 필요하고, 엔젤투자 등 초기 창업금 부족을 해결하기 위한 지원 시스템이 필요하다(이재호, 2015; 이운준, 2013).

한국에서 엔젤투자 규모는 2000년대 초 5,000억 원을 넘어섰으나, 2010년 326억원으로 감소하여 벤처캐피탈 투자액의 3%에 불과한 실정이다. 이는 한해 20조원 가까이 엔젤투자가 이루어지고 무엇보다 벤처투자 규모의 50%가 엔젤투자로 이루어지는 미국과 비교하면 매우 열악한 수준이라 하겠다(이운준, 2013). 가능성있는 기술력을 바탕으로한 창업기업의 지속가능한 성장과 발전을 기대하기 위해서는 정책 및 제도적 정비뿐만 아니라 발전적인 창업 생태계가 조성되어야 함을 알 수 있다.

2.3 기술창업 활성화 방안

글로벌 경제위기 이후 저성장이 지속되면서 선진국을 중심으로 기술형 창업정책을 대대적으로 추진하면서 국가적 지원뿐만 아니라 기업간 상생적 지원이 이루어지고 있다. 기술창업을 활성화 하기 위해서는 정부주도형 창업 강화 프로그램을 운영하는 것과 대기업과 창업기업 간 협력을 강화하는 것, 마지막으로 교육과 멘토링을 강화하면서 투자자를 연계시켜주는 프로그램을 운영하는 방안등이 있다.

첫째, 정부 주도형 창업 강화 프로그램을 운영하

는 대표적인 예는 미국에서 2011년 1월 ‘미국 창업 계획(Startup America Initiative)’을 발표하고 창업자금 지원, 창업 프로그램 확대, 대기업과 창업기업 간 협력강화 등을 진행하고 있는 프로그램들 들 수 있다. 핀란드 노키아(NOKIA)는 2007년 애플(APPLE)의 아이폰(iPhone) 등장 이후 추락을 거듭하다가 2013년 매각됐다. 그러나 노키아(NOKIA)는 정부와 함께 퇴직자들을 위한 창업지원 프로그램을 통해 앵그리 버드 등 수천개의 기술창업 기업을 만들어 일자리를 창출하며 새로운 경제모델을 제시하였다(경기일보, 2017년 6월 26일자). 이스라엘은 GDP 대비 R&D 투자비중이 OECD 국가 중 1위로 혁신역량에 대한 투자가 매우 크고 기술혁신창업에 대한 이스라엘의 성공적 사례는 눈여겨 볼만하다. 이스라엘의 기술창업 활성화를 위한 노력은 1960년대 후반부터 시작되었고, 이후 1991년에는 일자리를 창출하고 기업가정신을 함양하기 위하여 기술인큐베이터프로그램(Technological Incubator Program: 이하 TI 프로그램)을 추진하였다. 정부주도형으로 진행되었다는 것이 그 특징이라 할 수 있다.

둘째, 대기업과 창업기업간의 협력을 강화하는 프로그램을 운영하는 것이다. 정부주도형으로 시작된 이스라엘 TI 프로그램 발전과정에서의 가장 큰 변화는 2002년 민영화 추진이었다. 민영화를 통해 인큐베이터에서 수행하는 프로젝트에 대한 민간투자자의 지분참여가 확대되고 이와 함께 투자자와 인큐베이터 운영주체의 멘토링 기능이 강조되었으며 궁극적으로 인큐베이터의 신생기업 창출, 투자유치, 투자회수 등의 성과가 크게 향상되는 긍정적인 효과가 나타났다(배영임, 2013).

셋째, 창업의 성공과 창업기업의 성장을 위해서는 교육과 멘토링, 투자 연계가 필요하다(이운준, 2013). 미국의 3DS(3 Day Startup)는 대학생 창업 활성화를 목적으로 하는 비영리법인으로 지역 기업 등으로부터의 후원과 기부 등으로 창업교육 및 멘토링을

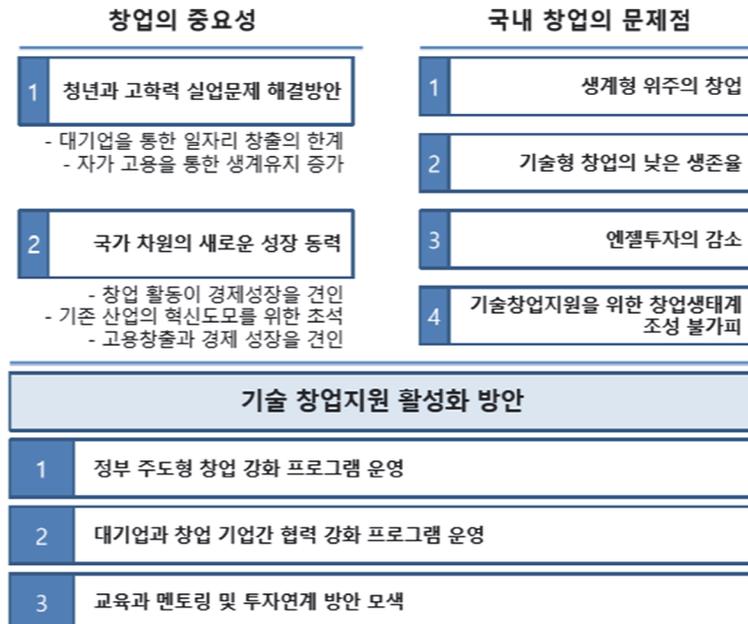
진행하고 엔젤투자자와 벤처캐피탈 등 의사결정권자가 참여하는 경진대회를 개최하여 실질적 투자 연계가 가능하게 해주고 있다. 이윤준(2013)의 주장처럼 공공영역에서 이루어지던 창업교육 및 멘토링기능을 민간영역으로 넘겨주어야 하고, 이를 활성화기 위해 모태펀드, 세컨더리 펀드, 세계 지원 등에 대한 지원과 더불어 기술 도용 방지 및 권리 보호, 기술 및 기업에 대한 공정한 가치 평가 등 관리차원의 지원이 병행되어야 할 것이다.

2.4 창업활성화를 위한 기업의 역할 인식

한국의 경우를 보자. 스타트업 얼라이언스가 주최하고 네이버와 창조경제혁신센터가 후원하는 '2017 스타트업 생태계 컨퍼런스'가 2017년 6월 22일부터 이틀간 제주창조경제혁신센터에서 개최되어 인큐베이터, 액셀러레이터, 벤처캐피탈, 엔젤투자자 등 창

업의 성장을 돕는 인사가 대거 참여하였다. 이 행사에서 류중희(엑셀러레이터, 퓨처플레이 대표)는 초기 투자 주체인 엔젤투자자나 액셀러레이터는 정부 간접 투자의 혜택을 보기 어려운 현실과 연구비 및 지원금을 받기 위한 선발과정에서 엄청난 서류작업과 정부 시스템을 통한 과제 관리를 감수해야 하는 어려움을 토로하였다(블로터, 17년 6월 27일자). 또한 이 행사에서 김영덕(엑셀러레이터, 롯데상무)은 더 나아가 대기업이 창업 투자에 소극적일 밖에 없는 이유를 설명하였다. 대기업입장에서는 무엇보다 과점 상태의 경쟁 환경 속에서 위협이 될 스타트업(창업)이 사실상 없다고 보았다. 즉, 스타트업과 공조하여 가시적인 성과를 내기에는 시간도 너무 오래 걸리고, 성장에 도움이 될 만한 미래 신사업, 혁신적인 기술을 보유한 스타트업 찾기도 어렵다는 것이다.

현재 대기업이 창업 지원에 주저하고 있는 현실을 이해해야 하지만, 한편으로 창업 특히 기술창업이 일



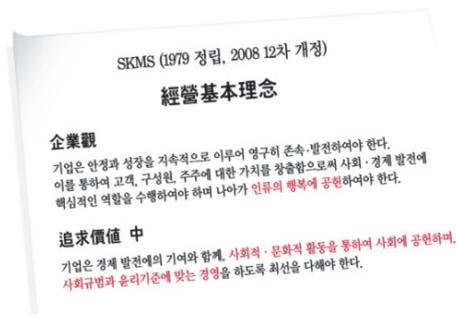
〈그림 1〉 창업의 중요성과 창업지원 활성화 방안 요약

자리를 창출하고, 국가경제의 신성장 동력이 될 것이라는 확신으로 성공한 벤처기업이나 기존의 벤처 캐피탈 외에 대기업이 창업 액셀러레이터로서 참여할 수 있도록 해야 하는 것은 부정할 수 없다.

그동안 한국 정부에서는 다각적인 기술창업 활성화 대책으로 창업과 벤처 붐 조성의 기틀을 마련했으나 민간 주도적 기술창업은 활성화되지 못한 측면을 인정해야 할 것이다. 기술개발 경험을 보유한 대기업 및 중견기업내 기술 전문인력이 사내 벤처창업에 도전하거나 대기업이나 중견기업이 가지고 있는 시장경험과 네트워크를 활용한다면 창업 성공률을 제고하고 좋은 일자리를 만드는데 큰 도움이 될 것이다(경기일보, 2017년 6월 26일자).

이처럼 한국의 대기업 창업지원 상황은 답보 상태이지만, 2013년 이후 SK텔레콤은 청년창업과 기술형 창업을 꾸준히 지원하였다. 이하 사례연구에서는 CSV를 실현해오고 있는 SK텔레콤의 창업지원 시스템은 무엇이며, 창업 지원전략은 어떠한 것인지에 대해 분석하고자 한다. SK텔레콤의 창업지원 사례 분석을 통해 이러한 활동이 건강한 창업 생태계 구성에 어떻게 영향을 미치는지에 대해 살펴보고자 한다.

13차 개정을 하였다. SK그룹은 SKMS의 정립을 통해 기업문화를 발전시키고 경영관리 수준을 향상시킬 수 있는 초석을 마련하게 되었고, 현재까지 SK그룹의 모든 구성원들은 SKMS를 기준으로 판단하여 경영활동에 임하고 있다. SKMS는 크게 3가지로 구성되어있다(그림 3 참조). 기업의 안정과 성장을 위해 이해관계자와 함께 성장하는 것, 이해관계자의 행복을 지속적으로 유지하기 위해 SUPEX(Super Excellent) 즉, 최고 수준의 목표 달성을 노력하며, 이러한 목표 달성을 위해 역량을 발휘하는 모습인 패기있는 사람이 마음껏 역량을 발휘 할 수 있는 환경을 만드는 것을 기업가치로 여기고 있다(SK텔레콤 홈페이지).



〈그림 2〉 SKMS 12차 개정문

III. SK텔레콤 경영철학과 CSV 역사¹⁾

3.1 SK텔레콤의 경영 철학

SKMS(SK Management System)는 SK그룹 고유의 기업문화 및 경영이념, 경영기법을 체계적으로 정리한 것으로서, 1979년 구성원의 합의를 통해 제정된 SK그룹만의 기업 철학이자 경영 시스템이며 2008년 12차 개정(그림 2 참조), 2016년 10월



〈그림 3〉 SKMS의 구성요소

1) 자료원이 없는 경우 SK텔레콤에서 제공한 내부 자료와 책자 및 인터뷰 내용을 인용하여 정리한 것임을 밝힘.

SK그룹은 사회와 국가발전에 기여하는 기업이어야 한다는 기업철학 하에 국가 미래를 위한 투자차원에서 오랫동안 인재양성과 조립사업을 시행해왔다. 1973년부터 40여년간 방송된 '장학퀴즈'프로그램은 SK그룹의 "인재가 가장 소중한 자원"이라는 믿음과 기업 이윤의 사회적 환원이라는 장기적 안목의 결과라고 할 수 있다. 또한 인재양성을 위한 교육 백년대계를 염두에 두고 '한국고등교육재단'을 통해 1974년부터 680여명의 박사를 배출하는데 기여하였다. 최중현 선대회장의 뜻에 따른 숲의 명예전당이라 할 수 있는 인등산(人燈山)을 조성하고, 국내 최초로 대규모 활엽수 단지를 조성하여 기업의 이윤을 사회에 환원해오고 있다.

2018년 현재 '행복경영철학'을 기치에 걸고 전 계열사에 뿌리내리게 하고 있다(파이낸셜뉴스, 2017년 6월 22일자). SK텔레콤 역시 기업의 성공요인이 단기적인 성장뿐만 아니라 이해관계자 모두를 포함하여 지속가능한 미래 창출에 있다는 기업 철학을 반영하고 있다. SK텔레콤은 2017년 3월 주주총회에서 이해관계자 행복 중심으로 새로운 정관을 개정하여, 기업은 경제 발전에 기여함은 물론 사회적 가치 창출을 통해 사회와 더불어 성장해야 하며, 지속가능한 이해관계자 행복을 위해 현재와 미래의 행복을 동시에 고려해야 한다는 내용을 명문화하였다(SK텔레콤 지속가능성 보고서 2016년, 2017년)

3.2 SK텔레콤의 사회공헌활동 및 CSV 발전과정

2008년 5월 기업의 사회적 책임을 강조하는 유엔 산하 전문기구 '유엔 글로벌 콤팩트(UNGC :UN Global Compact)'에서 SK그룹은 이사회를 중심으로 한 독립경영 체제를 확립하고 사회책임 경영에 힘써 온 점을 높이 평가하여 SK 최태원 회장을 신임이사로 선임하였다고 밝혔다. SK 최태원 회장은 2009년 6월 '유엔 글로벌 콤팩트(UNGC :UN Global

Compact)' 이사회에서 "깨어있는 자본주의(conscious capitalism)에 대한 요구가 높아지고 있다"고 언급하며 세계 3위 기업인 SK가 사회와 국가경제에 대한 영향력이 증대되는 만큼 이에 따른 책임을 임직원에게 주문하였다(전자신문, 2009년 7월 27일자).

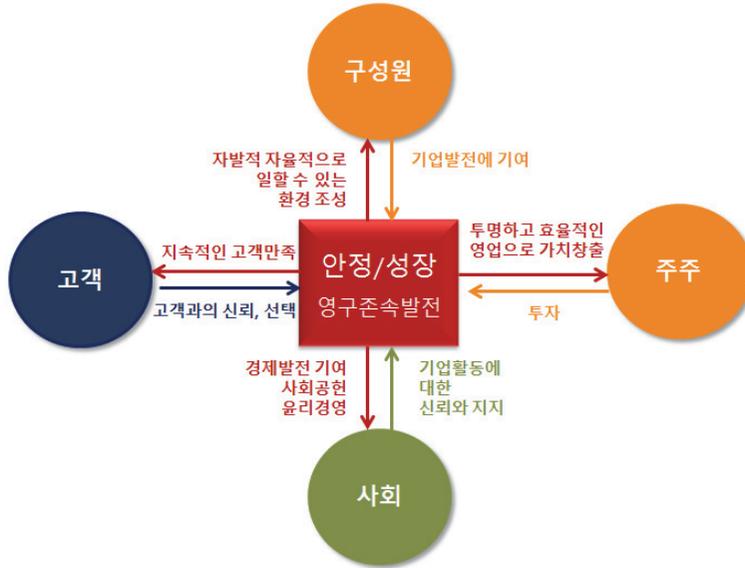
이후 SK는 그림 4와 같이 SK경영철학에서의 이해관계자와 관계 및 역할에 대해 정의하고 SK그룹을 둘러싼 이해관계자가 다변화되고 있으며, 이해관계자와의 상생이 중요하고 그 중요성이 증대하고 있음을 공유하였다.

SK텔레콤은 이해관계자 중 사회와의 관계에서 회사의 역할에 대해 초기에는 기업역량을 사회에 환원하는 방식(예: 자선적 사회공헌 활동)에서 시작하다가 점차 자원과 역량(R&C: Resource & Capability) 활용을 통해 새롭고 창의적인 가치를 사회에 제공하는 방향으로 전환하고 있다.

그림 5와 같이 시기별로 보면 1990년대 중반은 사회공헌기반 구축을 목표로, 얼굴기형인 베트남 어린이를 위한 성형수술 지원(1996년 이후), 장애청소년들에게 IT 챌린지 기회 제공(1999년 이후), 월척어 농구 대회(2002년 이후) 등 정보화 사업 및 사회복지 사업을 지원하였다. 2000년대 중반에는 SKT 자원 봉사단(2004년 이후), 행복도시락(2006년 이후), SK해피스쿨(2007년 이후) 등 자원봉사를 확산하고, 사회문제에 참여하여 해결을 추구하였다.

그러다가, 2000년 대 후반에 와서는 텔레콤의 업의 특성에 기반한 자원과 역량(R&C) 연계 프로그램을 다양화시켜, 휴대폰 활용 교육, 시각장애인을 위한 휴대폰 무료 보급 등을 실행하여왔다.

이러한 활동이 최근에는 SK텔레콤의 정보통신기술(ICT: Information & Communication Technology) 역량을 활용해서, 사업 및 기술 역량을 활용한 사회적 기업 지원 및 CSV를 추진하는 등 사회문제 해결을 위한 새로운 모델을 제시하게 이르렀는데, 이는 회사의 경쟁력을 활용하기 때문에 효율성이 높아 사회



〈그림 4〉 SK경영철학(SKMS)에서의 이해관계자의 관계 및 역할



〈그림 5〉 SK텔레콤의 ICT 역량을 활용한 CSV 추진까지의 History

공헌활동의 지속가능성을 높여주는 계기가 되었다.

SK텔레콤은 기존의 사업을 통해 축적한 마케팅 및 컨설팅 역량, 그리고 11번가(인터넷 쇼핑), 스마트 웰렛(전자지갑서비스), MyShop(태블릿 POS) 등 자사가 보유한 정보통신기술(ICT) 솔루션과 데이터

베이스(DB) 구축 역량을 활용한 CSV를 추진하였다 (이정기·이장우, 2016).

SK텔레콤의 CSV추진 내용을 구분하여보면, 국내·외 협업을 통한 창업 생태계 구축 및 활성화, 정보통신기술(ICT)역량을 활용한 사회문제 해결, 사회적

기업 지원을 통한 사회가치 창출 추구, 창조경제혁신센터 지원 중심의 활동 등이 있었다.

SK텔레콤의 사회문제 해결을 위한 실제적 사업의 예로는 전통시장 활성화 지원 사례를 들 수 있다. SK텔레콤은 지난 2012년부터 전통시장에 정보통신기술(ICT)을 접목시켜 '전통시장과의 동행' 캠페인을 진행했다. 이를 통해 서울 중곡시장, 신영시장, 화곡시장, 목동시장, 인천 신기시장 등에 ICT를 접목해 전통시장에서도 고객 데이터베이스(DB) 축적, ICT 활용 DB마케팅, 시장별 특화 프로그램, 스마트 배송 등의 서비스를 제공할 수 있도록 만들었다(중앙일보, 2013년 09월23일). 그 결과, 서울 중곡 제일시장은 2011년 대비 방문객이 50% 증가하였고, 시장 고유 브랜드인 '아리청정'이 인터넷쇼핑몰 11번가에 입점, 온라인 판매가 증가하여 전체 매출이 전년대비 10% 향상되는 성과를 거두었다. 인천 신기시장의 경우에도 신규고객 700명 확보, 시장 전체 매출 10% 향상 등의 가시적인 성과를 거두었다(이정기·이장우, 2016).

SK텔레콤의 CSV 활동 중 창업을 위한 지원과 활성화를 위한 프로그램으로는 2010년대 초반 이후 창업지원 활동을 CSV 활동의 핵심으로 보고 관련 인적, 물적 역량을 집중해 오고 있다. 세부 프로그램으로는 브라보! 리스타트(Bravo! Restart), DVS(Dream Venture Star) 등 서울, 대전 기반 창업지원 프로그램, 청년 비상 프로그램, 그리고 인프라/인력 및 네트워킹 지원 등으로 구성되어 왔다.

이하에서는 SK텔레콤이 2010년 이후 청년들의 기업가정신을 고취시키고 바람직한 창업생태계 지원을 목적으로 전개하고 있는 "청년 창업지원 시스템"에 대해 보다 자세히 살펴보고자 한다. SK텔레콤의 창업지원전략은 무엇이며 어떠한 창업지원사례가 있는지 살펴보고자 한다.

IV. SK텔레콤의 창업지원 CSV 활동사례

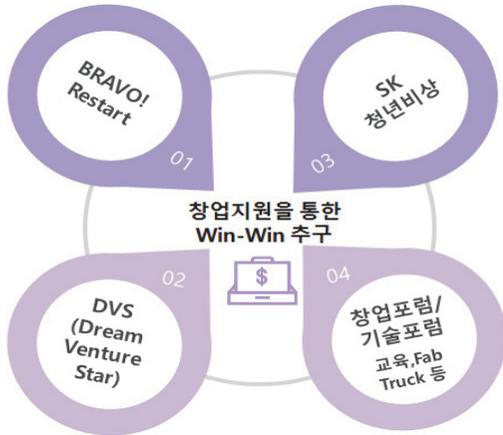
4.1 SK텔레콤의 창업지원 프로그램

SK텔레콤 역시 세계 경제가 저성장이 일상화되는 뉴노멀(new normal) 시대로 진입하면서 우리나라 역시 저성장에 들어가고 있다고 판단하였다. 저성장의 어려운 시기를 혁신을 통해 극복해야 하고, 이 때 창업(start-up)의 역할이 중요하다고 보았다. SK텔레콤은 이동통신사업자로서, 오픈 이노베이션(Open Innovation)의 필요성을 내부적으로 일찍이 공유하였는데, 기존 사업자들은 자기정체성(identity), 경영구조, 기술 등의 이유로 개별로는 혁신을 추구하기에 한계에 이르렀고, 빠른 기술의 변화와 시장의 변화에 대응하기 위해 외부와 개방적으로 협업하는 오픈 이노베이션(Open Innovation)을 추구할 수밖에 없다는 것이다.

이에 따라, SK텔레콤은 창업 기업의 인큐베이팅 프로그램들과 창업문화 확산 등 창업지원 활동을 통해 궁극적으로 오픈 이노베이션(Open Innovation)을 추구하는 활동을 시작하였다. 창업 문화 확산과 창업 저변 확대 및 미래 신산업 생태계 활성화를 위해 운영 중인 SK텔레콤의 창업지원 프로그램으로는 1) Bravo! Restart 프로그램(SK 서울캠퍼스에서 주도하는 창업지원 프로그램), 2) DVS(Dream Venture Star: SK 대전캠퍼스에서 주도하는 창업지원 프로그램), 3) 청년비상, 4) 기타 : 교육/기술 포럼 등으로 구성되어 있다(그림 6 참조).

4.2 주요 창업지원 프로그램의 세부내용

본 장에서는 SK텔레콤의 4개 창업지원 프로그램을 자세하게 정리하고자 한다. 다만 BRAVO! Restart와 DVS는 서울과 대전이라는 지역기반만 다르게 유사한 프로그램을 운영하고 있어 같이 설명하였다.



〈그림 6〉 SK텔레콤의 창업지원 프로그램



〈그림 7〉 SK텔레콤 Bravo! Restart 5기 공모 포스터: 2016년 10월-11월

4.2.1 BRAVO! Restart / DVS

Bravo! Restart와 DVS는 서울과 대전을 각각 중심으로 해서 SK텔레콤이 예비 창업가와 설립 5년 이내의 초기 창업가를 대상으로 보유한 자원과 역량 (R&C : Resource & Capability)을 활용해 선발된 창업팀들에게 사무공간 및 관련 인프라, 사업개발자금 및 투자 유치, 사업 수요 연결 등을 집중 지원하는 프로그램이다. SK텔레콤이 지난 2013년부터 시작한 창업지원 프로젝트인 ‘브라보! 리스타트’는 현재 5기까지 공모가 진행됐다(그림 7 5기 공모 포스터 참조). SK텔레콤 입장에서는 유망 벤처기업을 육성하면서 신사업 발굴을 모색할 수 있는 기회로 작용하고 있는 것이다.

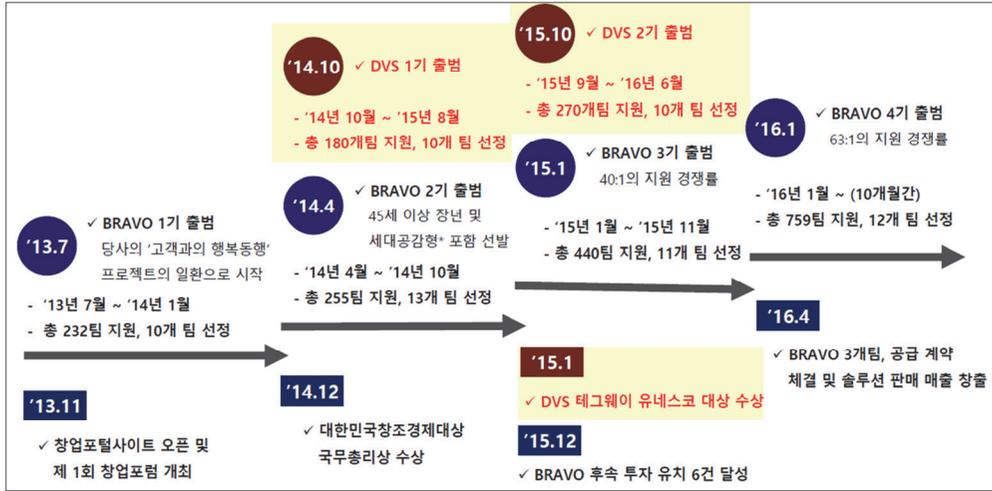
‘브라보! 리스타트’ 3기 기준으로 보면 투자유치금액이 1년간 42억원에 달할 정도로 전년대비 급증하는 등 정보통신기술(ICT) 분야의 대표적인 벤처창업 지원 프로그램으로 자리 잡았다는 평가다. 아울러 2015년 ‘브라보! 리스타트’ 3기 벤처 중 4개사가 SK텔레콤과의 공동사업을 진행 중으로, 벤처기업들의 가장 큰 애로사항인 ‘마케팅 및 유통·판로개척’의 어려움을 해결하고 사업 초기 성공 가능성을 크게

높이고 있다(아시아투데이, 2015년 11월 9일자).

그림 8에서 보여주는 바와 같이 DVS는 2014년에 출발해 2기까지 출범하였으며, 이들 업체 중 브라보 리스타트 기업 1개와 DVS 2개 업체가 2016년 3월에 SK-벤처업체 투자 협약에 조인하는 등 지속적인 투자와 관리를 받아오고 있다.

창업지원 프로그램 내용으로는 우선, 선발된 창업기업에게는 초기창업지원금으로 2천만원을 제공한다. 기술개발자금으로 팀당 최대 1억원이 지원되는데, 내·외부 전문가의 기술개발 계획서 평가를 통해 결정되며 수익배분 방식으로 제공된다. 만약, 우수 아이템으로 판정이 되면, SK텔레콤과 공동개발하거나 공동사업화를 제안 받게 된다. SK-KNET 등에서 투자 지원을 받을 수 있도록 하며, 창업펀드 자금 투자로 최대 20억원을 받을 수 있다.

창업 인큐베이팅 지원의 일환으로 10개월 동안, 공간, 교육, 사내/외 전문가 멘토링을 통한 사업모델(BM)구체화, 기술개발 및 판로/마케팅 지원을 하고 있다. SK텔레콤은 사무공간 및 창업 인프라를 지원하기 위하여 서울사무소를 별도로 운영하고 있다. 서울사무소는 BRAVO! Restart, 청년비상 창업팀



〈그림 8〉 BRAVO! Restart / DVS 프로그램의 히스토리

의 전용 인큐베이팅 공간(사무실, 연구실)을 제공하고 시제품 제작소, 모바일 테스트베드, AR/VR/미디어 테스트베드를 활용 할 수 있게 하며 Collabo Lounge, 대형 오픈 강의장, 미팅룸(4개)을 이용할 수 있도록 하고 있다.

이후 SKT와 사업 협력이 되면 BP(Biz Partner) 등록 및 별도 절차에 따라 동반성장 혜택이 가능 (<http://open2u.sktelecom.com>)하도록 하였다. 이를 통해 금융지원, 교육, 기술지원, 기술보호지원, 경영지원, 구매우대 등을 받게 된다. SK텔레콤은 창업 선발팀에게 사업 수요를 연결시켜주기 위해 SK텔레콤의 사업부서와 다각도로 연결을 추진하였으며, 해외 정보통신기술(ICT) 전시 행사나 글로벌 벤처캐피탈(VC : venture capital) 관련 행사에 참여를 도우며 글로벌 투자유치가 가능하도록 지원해주고 있다.

4.2.2 청년비상

SK텔레콤은 창업지원 중 특히 대학생 등 청년창업 활성화를 위해 25개 지원 대학을 선정하고, 대학

내 창업교육센터 등과 연계하여 대학생 창업교육, 창업 인큐베이팅(incubating)을 체계적으로 지원하는 '청년 비상(飛上)' 프로그램을 운영하고 있다. 구체적으로 다음과 같이 운영되고 있다.

첫째, 대학과 협력하여 창업 인프라 구축지원, 창업 교육 운영지원, 창업동아리 육성 지원을 하고 있다. 창업인재에 대해 양성교육을 실시하고 있는데, 25개 대학에서 년 2회, 매회 약 200명 정도가 참가하여 연간 1만명의 청년들에게 각 대학별 특성을 반영하고 SK특화과정을 접목한 창업교육을 실시해오고 있다. SK특화 과정 교육으로는 캐쉬클래스(Cash Class), 기술사업화, 소셜 벤처 등의 교육과정으로 이 과정을 위한 전문교재를 발간하여 구입학생들에 대한 일정 지원도 해주고 있다(그림 9 참조).

둘째, 창업 인큐베이팅 지원을 하고 있다. SK 인큐베이팅 프로그램에 대학 창업지원센터를 연결하여 창업을 통한 일자리를 창출을 할 수 있도록 기여하고 있는 것이다. 2년간 총 35팀에 대하여 자금지원과 창업 컨설팅 및 창업 인큐베이팅을 위한 지원을 하였다.

셋째, 청년 창업팀에 대하여 글로벌 진출을 지원하고 있다. 창업 인큐베이팅 35개 팀 중 평가를 통해



〈그림 9〉 청년비상 대상특강(왼쪽) 및 SK특화과정 전문교재 발간(오른쪽)

8개팀을 선발하여 글로벌 진출을 지원하여 자금 뿐만 아니라 해외 판로 및 네트워킹을 지원하고 있다.

4.2.3 창업지원을 위한 기타 활동

SK텔레콤은 창업지원을 위해 창업기업이나 학생 팀 선발과 관련된 운영 이외에, 창업생태계 조성 및 활성화를 위해 창업지식 공유와 교류를 수행하는 'Bravo! Day / DVS 창업포럼'을 운영해오고 있다 (그림 10 참조). SK텔레콤의 창업포럼은 국내 최대 규모의 정기적 창업 포럼으로 "Bravo! Day"의 경우, 격월 매회 250명 이상 창업자나 투자자 등이 참가했고, DVS의 경우 매월 일반인 신청자들이 약 120명 이상 참여하여, 창업가를 위한 창업정보 및 지식 공유기회를 제공받고 있다.



〈그림 10〉 Bravo! Day/DVS 창업포럼

또한, SK텔레콤은 정보통신기술(ICT)기술 최신 동향 및 성공 사례 공유와 교류를 수행하기 위해 기

술포럼인 'T open lab 개발자포럼'을 2012년 7월 오픈하여 지속 확대 운영해오고 있다(그림11 참조). 매월 SK텔레콤 본사 또는 연구소에서 연 10회 개최하고 있으며, 중소·벤처기업, 스타트업 소속 최대 400여명이 참여해 왔다. 2012년에는 28개 업체가 참여했고, 2014년 기준으로 210개 업체로 참여가 확대되었다.



〈그림 11〉 T open lab 개발자 포럼

또한 SK텔레콤은 대전지역의 청년창업 활성화와 저변 확대 추진을 도모하기 위해 T아카데미 대전캠퍼스, 디자인씽킹(Design Thinking), 팹트럭(Fab Truck) 등을 운영함으로써, 지역 혁신역량 육성 및 창업문화 확산에 기여하고 있다.

"T아카데미 대전캠퍼스"는 매월 고교생 및 대학생 대상 단기과정 운영하고, 방학기간에는 대학생, (예비)창업자 대상 전문가과정 운영하여 2015년 12월 기준 단기/전문가 과정 총 56회, 3,400명 수강하여, IT/모바일 전문가 양성 및 청년 창업의 역량 기반 조성에 기여해오고 있다.



〈그림 12〉 대전 지역 청년창업 활성화 : 대전 캠퍼스 운영(왼쪽)과 팹트럭 운영(오른쪽)

팹트럭(Fab Truck)은 3D 프린터 등 디지털 장비와 기자재 등을 트럭 안에 설치해 이동성을 높인 '개방형 이동 제작 실험실' 역할을 함으로써, 벤처, 지역기업, 일반인 3D모델링 및 프린팅 교육과 동시에 청년 대상 창업(기업가) 정신 고양 및 창업문화 확대에도 기여하고 있다.

V. SK텔레콤의 창업지원 CSV 활동의 성과와 미래 과제

5.1 SK 텔레콤의 창업지원 활동 성과

2017년 3월 한국마케팅협회가 주최하고 소비자평가와 IMO국제마케팅기구가 후원하는 '2017 대한민국 공유가치(CSV)경영 10대 기업'이 발표되었는데, 10대 기업 중 SK텔레콤은 다른 4개 기업과 함께 2년 연속 수상(인민망, 2017년 2월 13일)하였다. 이를 통해 SK텔레콤의 창업지원 CSV 활동이 대외적으로 신망 받고 있다는 것을 알 수 있다.

SK텔레콤이 지난 2013년부터 시작한 창업 지원 프로젝트의 대표인 '브라보! 리스타트'는 5기까지 공모가 진행됐다. 그간 4개 기수 육성을 통해서 총 46개팀이 배출되었고, 배출된 46개 업체들은 2016년 3분기 기준으로 250억원 가량의 매출을 기록하고 있다. BRAVO! Restart를 통해 육성된 기업 중 브라

보 리스타트 1기인 '크레모텍'이 100억대 매출을 달성하고, 글로벌 시장으로의 성공적 진출 등 성공 스토리를 만들어 가고 있다. DVS를 통해 육성된 기업 중 DVS 1기인 '씨메스'와 DVS 2기인 '패밀리'는 지분투자를 통해 협력 관계를 구축하고 신사업 및 글로벌 시장진출 지원 등으로 인해 시장에서의 긍정적 평가를 받고 있다.

지속적 창업지원 프로그램의 운영은 SK텔레콤 입장에서 보면 유망 벤처기업을 육성하면서 신사업 발굴을 모색할 수 있는 기회로 작용하고 있는 것이다. SK텔레콤에서는 이렇게 육성된 벤처의 상품/서비스/솔루션을 기반으로 SK텔레콤의 사업본부, SK C&C, 헬스 커넥트, 아이리버 등 관계사 및 자회사와의 협업을 지원중이다. 가령, 브라보 리스타트 1기 '크레모텍'은 SK텔레콤의 미래기술원, NUGU사업본부와 협업하여, 공동 사업성과를 내고 있으며, HUD 관련 대책과제도 공동 진행 중이다.

이제 BRAVO! Restart / DVS 프로그램은 대기업이 추진하는 창업 프로그램의 대표 주자로서 내실 있는 지원체계를 갖추고 있으며 SK텔레콤의 성장 비즈니스 모델을 발굴하는 플랫폼으로도 그 역할을 강화해 나가고 있다.

그렇다면, SK텔레콤의 창업지원을 받아온 개별 기업 입장에서 느낄 수 있는 실제적인 혜택은 무엇이었으며 그로 인한 성과는 어떠한지 살펴보기로 하자.

5.2 창업지원을 받은 기업의 활동

5.2.1 크레모텍 : UO 스마트빔 레이저’ 기술개발 및 제조

‘브라보! 리스타트’ 1기 기업인 크레모텍(대표 김성수, 임직원 40여명)은 자체 개발한 레이저 광학기술을 기반으로 휴대용 레이저 스마트빔을 제작해 2016년 9월 미국의 유통전문업체와 1000만달러(116억7000만원) 규모의 판매계약을 체결하기도 했다.



〈그림 13〉 크레모텍 (브라보 리스타트 1기)의 휴대용 레이저 스마트빔

크레모텍은 초소형 레이저 빔 프로젝터(PICO) 원천 기술을 기반으로 2011년 설립한 창업기업이다. 회사 대표 김성수는 삼성 휴대폰팀에 근무하다가 “내가 직접 개발한 물건이 세상에 조금이라도 기여하기를 바라는” 꿈을 갖고 디스플레이 관련 중소기업으로 자리를 옮겼다. 그리고 2007년에 ‘IMT 2000’을 개발하면서 인연을 맺었던 SK텔레콤과 함께 레이저 광원 기반의 빔프로젝터 원천기술을 개발하고 2007년 대한민국 10대 기술대상에 선정되었다. 미국 CNN은 서울 명동에서 이 기술을 직접 시연하며 ‘놀라운 기술’이라고 소개하기도 하였다.

그러나 제품 개발을 위한 투자유치과정에서, 국내 투자자들은 물론 기업도 투자를 망설였으며, 중국 등에서도 투자 유치에 실패하였다. 참혹한 결과 속에

서 김대표는 주저하지 않고 2011년 단 2명의 직원으로 ‘크레모텍’을 탄생시켰다. 크레모텍을 창업하였지만, 제품 개발 진행에 앞서 회사 생존도 장담하기 어려운 시기를 겪는 과정에서 2013년 6월 SK텔레콤에서 처음 시행하는 ‘브라보 리스타트’ 1기에 선정되었다. 이후 그해 12월에 민간공동투자개발사업에도 참여해 SK텔레콤과 중소벤처기업부로부터 각각 5억원씩 연구개발비도 지원받았다.

크레모텍은 SK텔레콤으로부터 보유한 특허기술 및 전문기술 인력을 지원받아서 ‘세계 최초 레이저 광원 안전 1등급’을 획득하며 공동기술 개발에 박차를 가하게 된다. 또한 제품 출시 후에는 SK텔레콤이 국내외 총판 및 마케팅을 담당하여 해외영업 확대를 추진하고 지분 투자를 실시하는 등 사실상 공동사업화를 추진하게 되었다.

마침내 크레모텍은 원천기술을 개발한지 9년 만인 2015년 5월 세계 최초로 HD급 레이저 프로젝터(피코 프로젝터)제품을 출시하였다. 이 제품은 기존 LED 프로젝터보다 화질은 훨씬 선명하면서도 전력 소모는 20%가 줄어들어 기존 프로젝터의 패러다임을 완전히 변화시켰다는 평가를 받았다. 출시 1개월 만에 주문량은 3만대를 넘어섰고, SK텔레콤의 유통망을 활용하면서 국내는 물론 해외에서도 즉각적 반응을 보였다. ‘UO 스마트빔 레이저’라는 이름으로 인터넷은 물론 항공기 기내 면세점에서도 전자제품 부문 판매량 1위를 기록했다. 이에 6개월 동안 매출액은 75억원을 달성하였고 추가로 47억원의 투자를 유치하였다. 2016년 4월에는 일본 유통기업과 3억엔 납품계약에 이어, 9월에는 미국에 1,000만 달러의 수출 계약을 체결했다. 2010년 회사 직원 2명으로 시작하였던 크레모텍은 2016년 현재 40명으로 늘어났고, 2017년에는 300억원의 매출을 예상하고 있다.

다음은 크레모텍 김성수대표의 말이다(자료원: SK텔레콤 발행 책자 2016).

“기술 개발에 이어 제품 개발, 마케팅, 수출 까지 그야말로 모든 과정을 함께 했습니다.(중략)

2013년 SK텔레콤의 ‘브라보 리스타트 1기’에 선정된 것이 결정적 계기였습니다. 제품 출시전부터 공동연구개발(R&D)은 물론 체계적인 사업화 지원 프로그램을 제공받았죠. 기술 상용화와 제품 출시에 그치지 않고 세계가 전박람회 CES, 세계최대모바일전시회 MWC 등에 함께 참여하면서 SK텔레콤은 글로벌 파트너와의 협력을 주선하고 수출 판로를 지원했습니다. SK텔레콤이 없었다면 고화질(HD)급, 초고화질(Full HD)급 레이저 피코 프로젝터는 탄생하기 어려웠을 겁니다”

5.2.2 닷(Dot) : 세계 최초 점자 스마트 워치 개발

포브스는 닷(Dot)을 ‘2017년에 주목해야 할 한국 스타트업 10대 기업(10 South Korean Startups Breaking Out In 2017)’ 중 하나로 선정하고, ‘2017년 시력이 좋지 않은 사람이나 앞이 보이지 않는 사람을 위해 개발한 합리적인 가격의 점자 스마트워치는 2017년 글로벌 시장에서 성공이 기대되는 제품’이라고 소개하였다(포브스 2017년 1월 17일자).

‘브라보! 리스타트 3기’ 기업인 닷(Dot)(대표 김주운, 임직원 12명)은 30여 가지의 특허가 기반이 된 혁신적인 기술을 바탕으로 전 세계 시각장애인을 위한 능동형 웨어러블 기기 및 스마트 기기를 개발, 제조하고 있다. 세계최초 점자 스마트워치인 ‘닷 워치(점자 스마트워치)’를 출시하였고, ‘닷 미니(개발도상국을 위한 저가형 점자모듈)’, ‘닷 패드(도형과 이미지까지 읽을 수 있는 태블릿 PC형태)’를 차례로 출시할 예정이다. 향후에는 더 나아가 구글 등과 협력을 통해 VR햅틱기기로 분야를 확대하여 글로벌 첨단 기술기업으로의 도약을 목표로 성장하고 있다.

닷(Dot)이 개발한 점자 스마트 워치는 시계 안에 내장된 24개의 작은 핀들이 실시간으로 움직이며 스마트폰과 연동해 스마트폰의 문자를 점자로 바꿔

주고 사용자는 표면에 있는 점자를 만져봄으로써 인식하는 방식이다. 초 단위 시간, 날씨, 전화번호 등을 빠르고 쉽게 알 수 있고 옆면의 다이얼을 돌려 원하는 기능을 선택할 수 있다. 특히 기존 점자 정보단말기 무게의 20분의 1인 70g, 가격은 10분의 1인 290달러로 휴대성과 접근성을 극대화시켰다. 무엇보다 닷(Dot)은 손에 전해지는 촉각까지 고려한 따뜻하고 아름다운 디자인으로 신선한 감동과 호평을 받고 있다(그림 14 참조).



〈그림 14〉 닷 워치(점자 스마트워치) : 브라보리스타트 3기

닷(Dot)의 김주운 대표는 유학시절 시각 장애인 친구가 두꺼운 점자책을 읽고 무겁고 투박한 점자정보기기들을 사용하는 것을 보며, ‘가벼우면서도 저렴한 제품을 만들어 시각 장애인들의 삶을 조금이라도 자유롭게 해주고 싶다’고 생각하였다. 앞선 세 번의 창업을 통해 ‘사회에 도움이 되는 가치 있는 일을 해야겠다’는 결심을 한 김 대표는 주변의 우려에도 해결할 문제임을 확신하고 바로 실행에 옮겼다.

한국으로 돌아온 김대표는 친구 2명과 2014년 6월 닷(Dot)을 창업하고 기술 연구를 시작했다. 용인시 디지털산업진흥원이 주최한 창업경진대회에서 대상을 받으며 개발공간을 제공받고 초기 자금을 마련하여 본격적인 기술개발에 들어갔다. 2014년 12월에는 창조경제대상 슈퍼스타V에 참가해 미래창조과학부 장관상을 수상하였으며 KBS 황금의 펜타곤시즌2에 최종우승하면서 주목을 받기 시작했다.

2015년에 SK텔레콤의 ‘브라보! 리스타트 3기’에 40대 1의 경쟁률을 뚫고 선정된 것이 글로벌 시장 진출의 교두보를 확보하는 중요한 계기가 되었다. SK텔레콤은 닷(Dot)의 해외 진출을 지원하고, 공동 마케팅을 추진하고 영업관련 협력을 통해 본격적인 지원을 하였다. 이후 닷(Dot)은 2015년 10월에 ITU Telecom world 기업을 대상(Entrepreneur Award)를 수상하였고, 같은 달에 다음청년창업펀드 Seed에서 10억 투자를 유치하였다. 또 미래부 TCT유망기술개발지원사업화 대상으로 선정되었으며 KAIST와 기술개발을 협약하였다. 뿐만 아니라 2016년 1월에 IF2016 디자인 어워드를 수상하였고, 같은 해 6월에는 프랑스 칸 국제광고제에서 황금사자상을 수상하였다.

닷(Dot)은 동시에 당시 대통령의 해외순방길에 창조경제 모범사례로 소개하며 관심이 집중되었고, 해외 유수 언론인 BBC, CNN, Tech in Asia Popular Science 등에 보도되면서 해외로 기술을 지속적으로 선보였다. 이러한 활동은 그대로 투자로 이어지게 된다.

SK텔레콤의 지원으로 2016년 2월에는 스페인에서 열렸던 세계적인 IT 전시회 ‘Mobile World Congress 2016’에 참가해 점자 스마트워치 ‘닷 워치(Dot Watch)’를 공개하며 본격적인 글로벌 시장 공략에 나섰다. 2016년 9월에는 글로벌 13개국과 350억 규모의 수출을 계약하며 50억의 투자도 유치하였다. 2017년 3월에는 일본 도쿄 빅사이트에서 열린 ‘슬러시 도쿄 (SLUSH Tokyo) 2017’ 피칭 콘테스트 부문에서 4개팀에 선정되어 메인무대에서 피칭을 벌인 후 최종 우승으로 상금 1억원을 획득하였다.

다음은 닷(Dot)의 김 주운 대표의 말이다(자료원: SK텔레콤 발행 책자 2016년).

“브라보 리스타트 선정 후 사무공간을 무상제공 받아 용인에서 서울로 이전하여 시간 활용 효율성이 높아졌

고, 창업 지원금 2천만원과 별도로 1억원까지 지원받아 제품 개발에 집중할 수 있었습니다.

단기적인 형식적인 프로그램이 아니라 1년이라는 기간 동안 제품기획부터 사업의 방향성을 설정하고 합리적 예측으로 재무제표를 만드는 등 실무에 대한 학습을 통해 투자를 유치하기까지 지속적인 멘토링을 통해 사업의 토대를 마련할 수 있었습니다. 매일매일 다른 고인들이 이어지는 스타트업에 있어서 언제나 해결의 실마리를 잡을 수 있도록 도움을 주는 멘토분들은 가장 든든한 지원군이었습니다.”

5.2.3 씨메스 : 산업용 3D스캐너 센서 및 소프트웨어 개발

‘DVS 1기’ 기업인 ‘씨메스’(대표 이성호, 임직원 13명)의 주력제품은 산업용 3D센서 시스템제조와 3D 스캐너 ‘서파인더’ 시리즈다(그림 15 참조). 완성된 형상을 읽고 마이크로 단위로 구조를 분석해 부품 불량률을 찾아내는 것이 특징이다. 일반 3D 스캐너를 생산하는 국내 기업은 일부 있지만 산업용 고정밀 3D 스캐너를 자체 개발해 양산 솔루션까지 제공하는 업체로는 씨메스가 유일하다.



〈그림 15〉 씨메스 (DVS 1기)의 산업용 3D센서 시스템

씨메스 대표 이성호는 2014년 8월 회사를 창업하면서 고객과 시장에서 원하는 창업 아이템으로 승부를 걸겠다고 결심을 하였다. 창업하자마자 출시한 산업용 3D 스캐너 ‘SURFinder’ 시리즈에 기업들이 관심을 보이기 시작했고 작은 규모이지만 매출이 발생하기 시작했다.

이러한 기술력을 인정받아 2014년 SK텔레콤의 드림벤처스타(DVS) 1기로 선정되면서 창업 지원금을 받고, 사무실도 제공받는 등 본격적인 지원을 받게 되었다.

SK텔레콤은 자사의 해외 마케팅망을 이용하여 씨메스의 해외시장진출을 지원하고 국내에서 공동 영업을 추진하였다. 그 결과 2015년 3월에 독일 자동차 부품업체 콘티넨털의 필리핀 공장에 1억원 상당의 장비수출 실적을 올린데 이어 SK하이닉스 반도체 생산라인에 적용을 검토하면서, 그 해 8월에는 SK하이닉스, SK텔레콤과 MOU를 체결하게 된다. 11월에는 세계 최대 자동차 부품공급사에 검사장비를 납품하는 성과를 올렸다.

2014년 8월에 창업한 씨메스는 SK텔레콤의 DVS 1기로 선정되면서 지분투자 실시 및 공동영업을 통해 창업 다음해 2015년에 14억 매출을 이루었고, 추가로 20억원을 수주하였으며, 7억원의 투자금 유치에도 성과를 보였다.

이러한 지원은 여기서 멈추지 않고, 2016년 3월 15일 씨메스는 브라보 리스타트 1기인 ‘크레모텍’, DVS 2기인 ‘패밀리’와 함께 SK텔레콤과 ‘SK-벤처업체 투자 협약’을 하며 지속적 투자를 약속받았다 (그림 16 참조).



* 자료원 : 머니투데이, 2016년 3월 15일

〈그림 16〉 SK 벤처업체 투자협약

다음은 씨메스의 이 성호 대표의 말이다(자료원:

SK텔레콤 발행 책자 2016).

“다른 기술벤처들과 마찬가지로 저희 역시 기술 하나만 믿고 창업했어요. 대전센터에 입주하면서 누적 수주액 12억원을 달성했고, 1억원의 수출실적을 올렸습니다. 그리고 SK그룹과 사업연계 협약도 이끌어냈죠(중략) SK와 손을 잡으며 해외 마케팅망을 이용한 직접적인 지원도 글로벌 도약을 위한 가장 큰 자산이 되었습니다.”

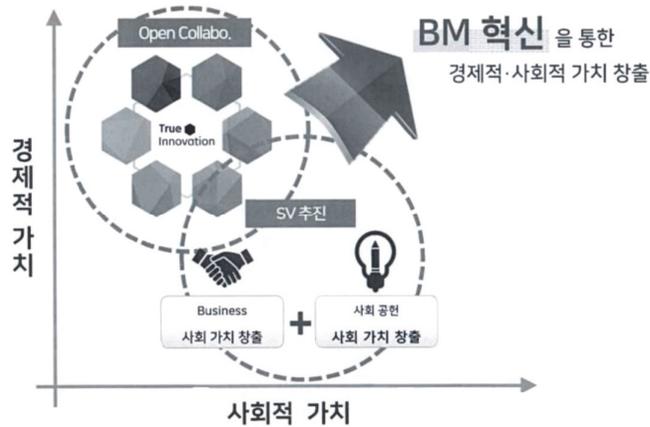
5.3 창업지원 활동에 대한 미래과제

일자리 창출의 시작이자 중요한 기폭제인 창업, 무엇보다 기술형 창업을 장려하고 성장시키기 위해 정부차원 지원은 물론이고 대기업과의 창업지원 프로그램을 통해 창업 생태계에서 지속성장 가능하도록 하기 위한 상생적 지원과 성장은 무엇보다 중요하다.

SK텔레콤의 그간의 창업지원을 위한 행보와 성과를 요약해 보면, 창업지원 프로그램을 통한 개별기업의 발굴과 성장 측면에서 의미있는 결과를 보이기 시작한다고 할 수 있을 것이다. 그러나, SK텔레콤 내부적 재무 성과면에서 볼 때, 그간 창업지원에 대한 투자가 SK텔레콤의 성장과 발전에 혁혁한 공헌이 있었다고 까지 말할 수 없을 것이다.

결국, SK텔레콤 및 관련 대기업이 우리 사회에서 경제성장과 일자리 창출이라는 대과제를 위해 창업 지원에 대한 지속적 지원을 유지하고, 대기업과 창업기업간의 상생을 위해 서로의 발전을 조금 더 기다려주기 위해서는 아래와 같은 측면에 대해 함께 고민하고 도전해야 할 것이다.

첫째, SK텔레콤 내부적으로 보면, 사회공헌적 투자가 지속될 수 있는 분위기와 부서 간 신뢰가 필요할 것이다. 공유가치창출(CSV)의 철학은 기업이 수익창출 이후에 확보한 이윤을 기부의 방식으로 사회공헌 활동을 하는 것이 아니라, 기업 활동 자체가 사회 문제 해결을 통해 경제적 가치와 사회적 가치를 모두 창출하는 의미의 경영 방식임을 인식하여야 한



〈그림 17〉 비즈니스모델 혁신을 통한 경제적·사회적 가치창출

다(그림 17 참조). 즉, CSV가 이윤에 의한 사회에 대한 투자가 아니라 미래를 위한 새로운 사업에 대한 투자임을 인식하여야 한다. 단기적으로 재무적 성과를 재촉하다보면, 창업지원은 단순한 비용사용이라는 비판에 의해 내부 부서 간 갈등과 반목이 있을 수 있고, 이러한 과정에서 장기적인 창업 투자의 길은 멀어질 수 있다.

둘째, 외부역량의 내재화를 위한 생태계 구축 방식 자체에도 지속적인 변화를 시도해야 한다. SK텔레콤은 기 운영하던 다양한 벤처지원프로그램을 통합하기 위해 2017년 12월 오픈콜라보(Open Collabo.) 센터를 설립 확대 개편하였다. 한센터 내 2개의 그룹으로 나뉘어 총 54명의 임직원이 근무하는 체계를 마련하여, 기존에 운영하던 브라보리스타트, 청년창업 등 4차산업을 발굴하고 창업교육을 지원하며 인큐베이팅과 자금을 지원하는 등 다양한 지원활동 센터를 마련한 것이다. 단순히 벤처자금을 지원하는 것뿐만 아니라 오픈콜라보센터는 유망한 벤처 스타트업을 발굴하여 SK텔레콤과 함께 상생하는 모델을 만들어봄으로써 외부역량의 내재화를 추구하고자 하는 취지에서 설립되었다. 이처럼 외부역량을 내재화하기 위해 하나의 사회적 가치로서 벤처기업을 육성

하는 기틀을 만드는 생태계를 구축하는 것 역시 지속적인 변화와 투자가 필요하다.

셋째, 서울경제신문이 개최한 ‘2017 대한민국 상생컨퍼런스’에서 SK SUPEX 추구협의회 사회공헌위원회 담당 전무는 “사회적 책임을 수행하는 과정에서 발생하는 재무적 가치의 손실 부분에 대해서는 인정해주는 문화가 필요”하다고 밝힌바 있다(서울경제신문, 2017년 7월 20일). 이처럼 기업들이 사회적 책임을 다하는 문화를 확산시키기 위해서는 단순히 재무적 이윤과 투자대비 수익률만을 성과의 지표로 사용하는 것이 아니라, 사회적 가치 창출에 기여하는 정도에 대해서도 동시에 측정, 관리되는 시스템 구축이 필요하다.

넷째, 기업의 사회적 책임을 법적, 윤리적으로 강제하지 않아도 기업의 이윤 창출 과정에서 충분히 사회 공헌이 가능하다는 인식의 전환이 필요하다. 2016년 11월 국회에서 개최한 ‘CSR(Corporate Social Responsibility:기업의 사회적책임)의 대안을 찾아서’토론회에서 기업의 사회적 책임을 따로 강제해서는 안된다는 지적이 제기되면서 오히려 기업들이 창의적인 경영을 통해 자연스럽게 사회에 기여할 수 있는 공유가치 창출(CSV : Creating Shared Value)

의 중요성을 강조하였다. 사회적 책무를 수행하는 과정 속에서 행해지는 다양한 사회적 가치 창출활동을 통해 글로벌 전 영역에서의 외부 변화 에너지를 내부로 끌어들이어 기업 내 비즈니스 확장과 혁신을 가속화하고 개방, 공유, 협력의 문화를 정착하는 계기가 될 것이다. 외부의 변화 에너지를 내부화 하는 것을 SK텔레콤의 오픈콜라보센터(Open Collabo. Center)의 미션으로 선포한 것도 이와 뜻을 같이 한다고 볼 수 있다.

다섯째, 기업의 자발적인 공유가치창출(CSV)를 이끌어 내기 위해서는 각종 규제를 철폐해야 한다. 특히 창업지원을 위한 대기업의 공유가치창출(CSV) 활동을 강화시켜 주기 위해서는 각종 규제를 정비해야 할 필요가 있다. 예를 들어 아프리카 케냐에서 팔린 '보다폰'은 휴대폰에 모바일 송금 서비스를 적용해 개인 간 송금을 돕는 서비스이다. 이는 금융 인프라가 전무한 케냐에 꼭 필요한 서비스인데 대기업이 이러한 CSV활동을 원활히 수행하기 위해서는 은행법, 보험업법 등에 산재해 있는 사전 규제들을 차례대로 제거해야만 가능하다는 것이다(한국경제신문, 2016년 11월 3일자). 신사업 창출을 가로막는 각종 규제, 기술과 사회 변화를 못 따라 가는 규제, 행정 편의적 규제를 정치권이 함심해 풀어주어야 기업이 활발히 투자를 하고 고용과 소득이 늘어나 다시 투자와 소비로 이어지는 지속가능한 선순환 구조를 만들어 낼 수 있을 것이다.

여섯째, 공유 개방 협력을 통한 다양한 플레이어와의 비즈니스 생태계 조성이 경쟁우위 획득에 필수적 요소임을 인식하여야 한다. 이를 위해 벤처기업과 대기업뿐만 아니라 중앙정부 및 지방정부, 비정부기관, 엔젤 투자자 등이 일자리 창출과 경제 성장을 위한 새로운 생태계 구축 과정에 적극적으로 참여하고 긴밀히 협조가 이루어 질 수 있도록 노력해야 한다. SK텔레콤은 대한민국 ICT 리더기업으로서 다양한 기업과의 협력과 상생을 기반으로 선순환

의 생태계를 만들어가겠다는 의지아래 다양한 CSV 활동을 추진하여 왔다. 브라보 리스타트, 청년창업 그리고 2018년 추진 중인 오픈콜라보(Open Collabo.) 까지 이러한 공유가치창출(CSV) 활동이 산업간 융합을 이루며 선순환 생태계 구성의 초석이 되고 있다.

2018년 현재 SK텔레콤은 실무 중심의 차별화된 콜라보 프로젝트인 True Innovation을 준비하여 협력과 상생의 기반을 마련하고자 투자 중이다. 지원 프로그램(Supprot Program)을 통해 스타트업, 벤처의 혁신을 바탕으로 SK텔레콤의 비즈니스 모델의 혁신을 추구하고, 벤처 투자(Venture Investment) 차원에서 T라운지, 포럼, 창업지원금, 멘토링 서비스 등을 제공하며, T타워 인근 1,300여명의 규모로 스타트업간 네트워킹이 가능한 가칭 오픈콜라보하우스(Open Collabo. House)를 오픈할 계획을 가지고 있다. 여기에 온라인 플랫폼 콜라보를 위한 수직적 연계플랫폼(Virtual Connect Platform)을 구축하여 다양한 서비스 제공을 준비하고 있다(그림 18 참조).



자료원: True Innovation 홈페이지(www.true-inno.com)

〈그림 18〉 SK텔레콤 True Innovation 개념도

브라보리스타트, DVS프로그램, 청년비상, T open lab 개발자 포럼 등 다양하게 시도되어온 CSV활동은 오픈콜라보센터를 중심으로 재편되어, 2018년 현재 4차산업육성을 위한 목표아래 사물인터넷(IoT: Internet of Things), 블록체인(Blockchain), 음성인식, 차세대 보안기술, 빅데이터분석의 총 5가지 분야에 함께할 파트너를 모집하고 있다. 창업지원의 형태와 방식은 변화되어졌지만 스타트업과 연계하여 글로벌 시장으로의 진출을 모색하겠다는 취지는 변하지 않고 유지하기 위해 노력 할 것이다.

REFERENCES

- Bae Y. I.(2013), "Implication of Technological Incubator Program in Israel," *Science and Technology Policy*, vol.191, 70-84. [printed in Korean]
- Kim Y. G. Kim J. Y.(2014), "A Study on the Effect of Business Start-up on Job Creation and Economic Growth," *Journal of Social Sciences*, vol.21(2), 211-227. [printed in Korean]
- Lee J. H.(2015), "A Study on the Establishment of Social Safety Net and the Revitalization of the New Business Environment through International Comparison." *Korean Academy of International Business Management*, 57-89. [printed in Korean]
- Lee J. K., Lee J. W.(2016), "A Classification of CSV and the Implementation Strategies," *Korea Business Review*, vol.20(2), 59-83. [printed in Korean]
- Lee Y. J.(2005), "Has Entrepreneurial Activities Promoted Growth?: Theory and Evidence from Cross-country Analysis." *Journal of Industrial Economics and Business*, vol.18(2), 653-61. [printed in Korean]
- Lee Y. J.(2013), "The Revitalization Plan in age of creation economy." *Science and Technology Policy*, vol.191, 10-21. [printed in Korean]
- Lee Y. S, Moon S. S(2016), "The Study on the Relationships among New firm Creations, Survival rate and Job Creations : Based on Seoul Case from 1994 to 2013," *Korea Business Review*, vol.20(2), 121-141. [printed in Korean]
- Noh, G. Y., Lee, S. G.(2016), *Principles of Start-Up Marketing*, Hakhyunsa. [printed in Korean]
- Park, C. Y.(2011), *Entrepreneurship*, Dongguk University. [printed in Korean]
- Porter, Michael E. and Mark R. Krame(2011), "Creating Shared Value," *Harvard Business Review*, vol.89(1/2), 62-77.
- Wennekers, Sander, André van Stel, Roy Thurik & Paul Reynolds (2005), "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development," *Small Business Economics*, vol.24(3), 293-309.
- Yoon B. E(2013), "[Special Edition] Technology Startup and Creative Economy," *ie Magazine*, vol.20(2), 8-13. [printed in Korean]
- Yu. C. J.(2015) "Typology of Corporate Philanthropic Activities and Success Factors," *Korea Marketing Review*, vol.30(1), 177-197. [printed in Korean]
- Yu. C.J, Lee H. I.(2016), "CSV Management of CJ Group : Current Status and Future Mission," *Korea Business Review*, vol.20(4), 155-181. [printed in Korean]

국내참고문헌

- 김원규, 김진웅(2014), “창업이 고용창출 및 성장에 미치는 영향,” **사회과학연구**, vol.21(2), 211-227
- 노기엽, 이상기(2016), **창업마케팅론(제2판)**, 학현사
- 박춘엽(2011), **창업학**, 동국대학교출판부
- 배영임(2013), “이스라엘의 기술인큐베이터프로그램 (Technological Incubator Program)의 특징과 시사점,” **과학기술정책**, vol. 191,70-84.
- 이윤숙, 문성욱(2016), “창업의수 생존율 및 고용성장에 관한 고찰,” **Korea Business Review**, vol.20(2), 121-141
- 이윤재(2005), “창업이 경제성장을 촉진시키는가.” **산업경제연구**, vol.18(2), 653-61.
- 이윤준(2013), “창조경제 시대의 창업 활성화 방안.” **과학기술정책**, vol.191, 10-21
- 이정기, 이장우(2016), “공유가치 창출(CSV) 전략의 유형화와 실천전략,” **Korea Business Review**, vol.20(2), 59-83.
- 이재호(2015), “창업생태계의 국제간 비교를 통한 사회안전망 구축과 창업활성화 방안.” **한국국제경영관리학회 학술발표대회 논문집**, 57-89.
- 유창조(2015) “사회공헌 활동의 유형과 성공요건,” **마케팅연구**, vol.30(1), 177-197
- 유창조, 이형일(2016), “CJ 그룹의 CSV 경영:현황과 미래 과제,” **Korea Business Review**, vol.20(4), 155-181
- 윤병운(2013), “[Special Edition] 기술창업과 창조경제,” **ie 매거진**, vol.20(2), 8-13.
- 신문기사
- 고란(2013), “SK텔레콤, ICT 노하우로 전통시장 살리고, 5060 창업돕고,” **중앙일보**, 2013년 9월23일자
- 김범주(2015), “SK텔레콤, ‘브라보! 리스타트’ 3기 성과발표... ‘해의진출·상용화’ 성공 높였다,” **아시아투데이**, 2015년11월9일자
- 김원배(2009), “최태원 SK회장, 글로벌 CSR 리더로 자리매김,” **전자신문**, 2009년 7월27일자
- 박종필(2016), “기업 경영 잘하는 게 진정한 사회공헌,” **한국경제**, 2016년 11월3일경제
- 신기룡(2017), “[이슈&경제] 좋은 일자리는 사내벤처창업을 통해,” **경기일보**, 2017년 06월26일자
- 이재근(2017), “청년창업은 현실의 출구? 또다른 현실의 입구,” **한국경제**, 2017년 7월28일자
- 채반석(2017), “한눈에 보는 ‘2017 스타트업 생태계’ - ②,” **BLOTTER**, 2017년6월27일자
- 최갑천(2017), “[사람이 행복한 기업을 꿈꾸다] ‘돈보다 사람이 먼저다’ 인간중심 경영 시대로,” **파이낸셜뉴스**, 2017년 6월 22일자
- 홍봉진(2016), “SK, 벤처업체 투자 협약식 갖고 지원 확대 안 발표,” **머니투데이**, 2016년3월15일자
- 한영일(2017), “기업의 새 역할은 포용적 성장,” **서울경제신문**, 2017년7월20일자
- Elaine Ramirez(2017), “10 South Korean Startups Breaking Out In 2017,” **포브스**, 2017년1월17일자
- 實習生, 趙宇(2017), “마케팅협회 2017 공유가치(CSV)경영 10대 기업 발표,” **인민망 한국어판**, 2017년 2월 13일자(<http://kr.people.com.cn/n3/2017/0213/c203281-9177344.html>)
- 인터뷰 및 내부자료
- SK텔레콤 내부자료집(CSR, CSV, 창업지원 CSV 활동 내용 등)
- SK텔레콤 홈페이지(<http://www.sktelecom.com>)
- SK텔레콤 발행도서(2016), “세상에 없던 새로운 가능성을 열다,” SK텔레콤
- SK텔레콤 지속가능성 보고서 2016년, 2017년
- SK텔레콤 담당팀과 4차례 대면인터뷰 및 이메일인터뷰 (2017년1월~7월, 2018년 5월)

SK Telecom’s CSV Case Study about “supporting and growing startups”

YunHwa Song* · YunJae Yang** · Chang Jo Yoo***

Abstract

Jong Hyun Choi, founder of SK group firmly believed that the company have to make contribution to social and national development. SK has inherited founder’s philosophy and developed its unique social contribution programs to date. SK group is implementing the ‘Happiness Management Philosophy’. All affiliated companies are participating in innovative attempts to incorporate ‘all stakeholder happiness’ as a management philosophy.

SK Telecom is trying to make a better world by investing its corporate capabilities to society. The company has been making efforts to generate new and creative value by utilizing ICT (Information and Communication Technology), which is the core competence of enterprises. Since 2010, SK Telecom has continued to practices its “entrepreneurial support” with social contribution and job creation activities.

The world is living in a low growth economy. South Korea is also trying to create jobs to overcome the situation. Support for entrepreneurship as a new growth engine is being implemented at the government level. For this purpose, private support and cooperation are absolutely necessary for the establishment of a new entrepreneurial ecosystem. However, in Korea’s entrepreneurial ecosystem, the substantiality rate after establishment is the lowest among OECD countries, despite the government’s support. This is due to government regulations, lack of confidence that large companies can bring about a win-win benefit and lack of sociocultural conditions to support start-ups.

Despite these circumstances, it is highly encouraging that SK Telecom has operated and developed programs to support startup and youth start-ups from 2013 to 2016. During this period, 46 companies received SK Telecom start-up supports through “Bravo! Restart” and have recorded sales of around 25 billion won by the third quarter of 2016.

* CEO of Car123 Jasper Corp.(syuna2k@gmail.com)

** CEO of TOPnSEIL(yunjae.yang77@gmail.com)

*** Professor of Business Administration, Dongkuk University Business School Seoul, Korea(yoo@dongguk.edu)

The purpose of this case report is to introduce the content of SK Telecom's CSV activities, support for entrepreneurship, and its results. For this purpose, this study describes the contents of SK Telecom's startup support program and its accomplishments. We discussed the future challenges necessary to strengthen support for SK Telecom and its large enterprises.

Key Words: corporate vision, corporate mission, corporate philosophy, CSV, Start-up supports, technical entrepreneurship

<Teaching Note>

“SK텔레콤의 창업지원 활동내용과 성과를” 통한 CSV 사례연구

1. Synopsis

SK텔레콤은 기업 역량을 사회에 환원하는 방식으로 사회 공헌을 위한 실천을 해오다가, 점차 기업의 핵심 역량인 정보통신기술(ICT)을 활용하여 새롭고 창의적인 가치 창출을 위해 노력해 왔다. 2010년 이후에는 사회공헌활동의 연장선 상에서, 그리고 기업의 상생적 활동인 CSV활동의 주요 사항으로 “창업 지원”을 꾸준히 실천해오고 있다.

전 세계가 경제 저성장 속에서 한국역시 일자리 창출을 위한 새로운 성장의 동력으로 창업에 대한 지원은 정부적 차원뿐 아니라 창업 생태계 구축을 위한 대기업 및 민간적 지원과 협조는 절대적으로 필요한 상황이다. 그러나, 실제 한국의 창업 생태계를 보면 정부의 지원에도 불구하고 지속율 등은 OECD 국가 중 최하위를 보이고 있는데, 이는 정부의 규제를 비롯하여 대기업이 상생적 이득이 가져올 수 있다는 확신이 없는 상태에서 창업 지원을 위한 사회 문화적 여건이 마련되지 못하고 있기 때문이다.

이런 상황에서 SK텔레콤이 2013년 이래 체계적인 창업 지원 및 청년 창업 지원을 위해 “브라보! 리스타트” 등 4가지로 기획된 프로그램을 지속적으로 운영 발전시켜 온 것은 매우 고무적인 일이다. ‘브라보! 리스타트’는 그간 4번의 대회를 통해서 총 35개 팀이 배출되었고, 배출된 46개 업체들은 2016년 3분기 기준으로 250억원 가량의 매출을 기록하고 있다. SK텔레콤 입장에서도 유망 벤처기업을 육성하

면서 신사업 발굴을 모색할 수 있는 기회로 작용하고 있다. 이제 BRAVO! Restart / DVS 프로그램은 대기업이 추진하는 창업 프로그램의 대표로, 내실 있는 지원체계를 갖추고 있으며 SK텔레콤의 성장 비즈니스 모델을 발굴하는 플랫폼으로도 역할을 강화해 나가고 있다.

SK텔레콤의 창업지원 CSV 활동을 이래, 내부적인 재무성과가 혁혁하지 않은 현재시점에서, SK텔레콤 및 대기업의 창업지원 활동을 지속 강화하기 위해서 필요한 미래과제를 논의하였다.

2. Teaching Point

세계적인 저성장과 한국의 저성장속에서 조기 퇴직 및 무엇보다 청년 실업율이 낮아지지 않으면서, 일자리 창출과 경제성장을 위해 우수한 인재들이 창업 기업을 선도하고 그 기업이 성장해갈 수 있는 창업 생태계 조성이 범국가적 차원에서 중요한 과제이다.

이러한 창업 생태계에서 SK텔레콤과 같은 이동통신사업자가 정보통신기술 핵심역량에 대한 오픈 이노베이션을 선언하고, 기술형 창업 기업과 청년 창업을 지원하는 활동은 고무적인 것이다. 이러한 창업 지원이 단순한 기업이 남는 이윤에 대한 사회 재투자 형식이 사회공헌이 아니라, 지속적인 투자를 위해서는 상생적 지원이 될 수 있는 CSV 활동으로 자리 잡을 필요가 있다.

창업, 특히 기술형 창업이 우리 경제에서 어떠한 역할을 할 것이며, 창업을 활성화되는 창업 생태계 조성을 위해 정부 차원, 비정부 차원에서 해야 할 역할은 무엇이며, 무엇보다 직접적, 간접적 창업 자금 투자와 교육, 마케팅, 유통 등 다각적 협조와 상생이 가능한 대기업을 지원할 수 있는 조건이 무엇인지 적극적 검토가 필요할 것이다.

3. Assignment Questions and Analysis

1) 저성장속에서 주요 세계 국가와 한국은 창업을 지원하고 있고, 각종 정책 및 시스템 개발과 준비를 강화해가고 있다. 창업을 활성화시키고자 하는 근거와 이유는 무엇인지를 논의하시오.

한국을 비롯한 주요 세계 국가들이 창업 활성화를 강조하는 이유를 크게 두 가지로 보았다. 첫째는 취업난에 따른 청년과 고학력실업이 심각한 사회적 문제가 되었고, 이에 대해 실업자 스스로 해결할 수 있는 것이 창업이기 때문이다. 새로 창출된 일자리의 경우 65% 이상이 창업기업에서 나와, 창업기업의 고용창출 효과가 크다. 두 번째는 국가차원의 새로운 성장 동력의 확보가 창업을 통해서 가능하기 때문이다. 그간 연구결과에서도 창업활동이 경제성장을 견인하고 있고, 창업을 활성화하여 기존산업에 혁신을 도모하고, 이를 통해 고용창출과 경제성장을 견인해 나갈 수 있는 것이다.

2) SK텔레콤은 CSV의 일환으로 창업지원을 하고 있다. SK텔레콤의 창업기업 및 청년 창업에 대한 지원활동이 CSV 활동이라 할 수 있는 근거는 무엇이며, SK텔레콤의 창업지원의 성과는 무엇인지에 대하여 논의하시오.

SK텔레콤은 이동통신사업자로서, 빠른 기술의 변화와 시장의 변화에 대응하기 위해 외부와 개방적으로 협업하는 오픈 이노베이션(Open Innovation)을 추구하였다. 이에 따라, SK텔레콤은 창업 기업의 인큐베이팅 프로그램들과 창업문화 확산 등 창업지원 활동을 통해 궁극적으로 오픈 이노베이션(Open Innovation)을 추구하는 활동을 시작하였다. 창업문화 확산과 창업 저변 확대 및 미래 신사업 생태계 활성화를 위해 운영 중인 SK텔레콤의 창업지원 프로그램으로는 1) Bravo! Restart 프로그램(SK 서울캠퍼스에서 주도하는 창업지원 프로그램), 2) DVS (Dream Venture Star: SK 대전캠퍼스에서 주도하는 창업지원 프로그램), 3) 청년비상, 4) 기타 : 교육/기술 포럼 등으로 구성되어 있다.

‘브라보! 리스타트’는 그간 4번의 대회를 통해서 총 46개팀이 배출되었고, 배출된 46개 업체들은 2016년 3분기 기준으로 250억원 가량의 매출을 기록하고 있다. SK텔레콤 입장에서도 유망 벤처기업을 육성하면서 신사업 발굴을 모색할 수 있는 기회로 작용하고 있다. 이제 BRAVO! Restart / DVS 프로그램은 대기업을 추진하는 창업 프로그램의 대표로, 내실 있는 지원체계를 갖추고 있으며 SK텔레콤의 성장 비즈니스 모델을 발굴하는 플랫폼으로도 역할을 강화해 나가고 있다. 다만, SK텔레콤의 창업지원 CSV 활동을 이래, 내부적인 재무성과가 혁혁하지 않은 상황이다.

3) 향후 SK텔레콤을 비롯한 대기업을 창업기업이 자발적 선순환이 되기 위해서는 어떠한 창업 생태계가 조성되어야 할 것인가에 대하여 논의하시오.

우리나라는 고급 기술인재들의 도전적 기회형 창업이 여전히 부족하고 창업 이후의 생존능력도 취약하다. 따라서 기술개발 경험을 보유한 대기업 및 중견기업내 기술 전문인력이 사내 벤처창업에 도전하

거나 대기업이나 중견기업이 가지고 있는 시장경험과 네트워크를 활용한다면 창업 성공률을 제고하고 좋은 일자리를 만드는데 큰 도움이 될 것이다.

대기업과 같은 민간영역에서 창업지원을 활성화기 위해 모태펀드, 세컨더리 펀드, 세제 지원 등에 대한 지원과 더불어 기술 도용 방지 및 권리 보호, 기술 및 기업에 대한 공정한 가치 평가 등 관리차원의 지원이 병행되어야 할 것이다.

대기업 내부에서도 자사의 강한 역량을 바탕으로 중장기적인 창업지원 시스템이 필요하고, 사회공헌 활동으로만 볼 것이 아니라, 상생의 사회적 가치를 창출하는 CSV 활동임을 내부적으로 공유하고 공감하여야 할 것이다. 또한, 창업지원을 통한 재무적 성과가 단기적으로는 확정적이지 않더라도, 시간을 두고 투자 시간을 길게 지켜볼 수 있도록 하여야 할 것이다.