

# AI·친환경도 ‘매출·사업성’ 따진다 “기업 성장 가능성이 투자규모 좌우”



/유투이미지

## 투자시장 양극화

고금리와 글로벌 경기 불확실성 속에 스타트업 투자 시장의 한파가 올해 1분기에 이어졌다. 벤처캐피탈(VC)들은 여전히 보수적인 태도를 유지하고 있으며, 특히 초기 라운드에서의 투자 위축이 뚜렷하다.

벤처투자 플랫폼 ‘더브이씨’에 따르면, 올해 1분기 한국 스타트업 및 중소기업의 투자 건수는 243건으로 전년 동기 대비 24% 감소했다. 같은 기간 투자 금액도 1조 2363억 원으로 4% 줄었다.

최근 3년간 1분기 투자 흐름을 보면 ▲2022년 609건, 5조9685억원 ▲2023년 384건, 1조6031억원 ▲2024년 318건, 1조2824억원으로 하락세가 뚜렷하다.

초기 라운드(시드~시리즈A) 투자도 침체 흐름을 벗어나지 못하고 있다. 지난해 전체 초기 투자금은 시드 단계 1951억원, 시리즈 A 1조5324억원으로 전년 대비 각각 35%, 31% 감소했다. 올해 1분기도 이 흐름은 이어졌으며, 초기 투자는 181건(전년 대비 29% ↓), 투자금은 4049억원(전년 대비 12% ↓)으로 집계됐다.

### 불확실성 커지며 투자시장 한파 투자자들, 기대감 보다 성과 주목 “기업지표·고객반응 중요해져”

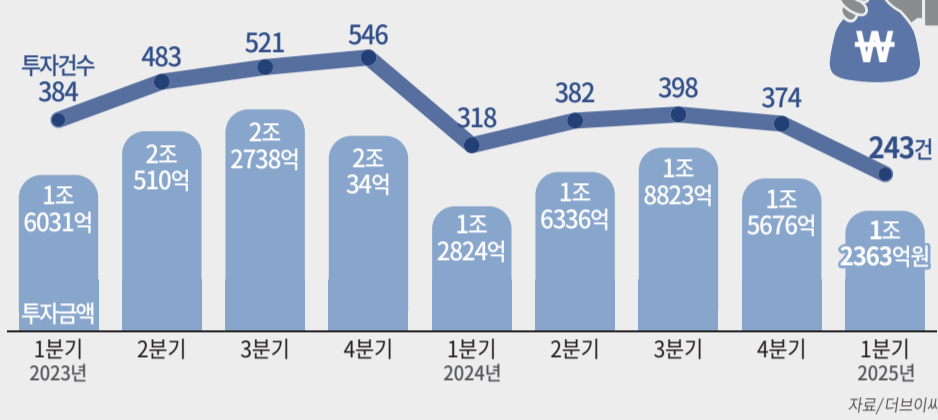
투자 위축에 따른 생존 부담은 실질적인 숫자로 드러난다. 지난해 상반기 투자 유치 이력이 있는 스타트업 중 68곳이 폐업했으며, 이는 전년 대비 증가한 수치다. 반면 중기 라운드(시리즈 B 프리 IPO) 투자 건수는 43% 늘었지만 금액은 21% 감소했다.

#### ◆ 높아진 투자자 눈높이

AI 산업도 예외는 아니다. 지난해 투자 성공을 거둔 AI 스타트업들도 올해 들어 어려움을 겪고 있다. 1분기 AI 분야 투자 건수는 41건으로 전년 동기 대비 39% 줄었고, 투자금은 1949억원으로 37% 감소했다.

AI 산업은 여전히 기술 트렌드의 중심에

분기별 한국 스타트업·중소기업 투자 추이



자료/더브이씨

있지만, 투자자들의 기준은 한층 높아졌다. VC업계는 밸류에이션 거품과 수익모델 부재를 AI 산업의 핵심 리스크로 지목하며, “기술을 갖춘 기업에 투자하던 작년과 달리, 올해는 실매출과 시장성이 입증되지 않으면 투자로 이어지지 않는다”고 평가했다.

특히 AI 분야에서도 양극화가 심화되고 있다. 대규모 데이터·모델을 개발하는 인프라 기업에는 자금이 몰리지만, 단순 서비스형 스타트업은 실적 부족으로 외면받고 있다. 업계는 이를 ‘2차 AI 투자 사이클’의 시작으로 분석하며, 기술 중심 단계에서 벗어나 사업성과 지속가능성을 입증해야 하는 시기로 접어들었다고 진단한다.

#### ◆ 환경·에너지 분야 투자 증가… 해외 VC도 관심 지속

올해 1분기 투자 증가가 눈에 띈 분야는 환경·에너지(2181억원, 332% ↑), 엔터프라이즈/보안(1857억원, 43% ↑), 패션/뷰티(1068억원, 150% ↑), 음식/외식(691억원, 21% ↑) 등이다. 이들 분야에서는 300억원 이상 규모의 대형 투자도 잇따랐다. 환경·에너지 분야에선 아마지(820억원), 리코(585억원) 등 두 건의 대형 투자가 돋보였다. 해외 투자자들의 유입도 증가세다. 1분기 외국계 VC의 투자 금액은 752억원으로 전년 동기 대비 23% 늘었다.

더브이씨는 “미국의 굿워터캐피탈, 비알브이캐피탈매니지먼트를 비롯해 다수의 해외 투자자가 참여한 워튼테크놀로지스의 830억원 규모 시리즈 B 라운드와 아람

코벤처스가 주도한 아마지의 820억원 규모 시리즈 C 라운드 등 굵직한 투자 라운드들이 해외투자 유치 증가를 견인한 것으로 보인다”고 분석했다.

#### ◆ 정부, 유동성 공급…매출 없어도 성장성으로

투자 한파가 지속되자 정부도 적극 대응에 나섰다. 중소벤처기업부는 1조원 규모의 모태펀드 출자사업을 통해 시드, 프리 A, 시리즈 A 등 초기 투자 단계 중심의 펀드를 조성하고 있다. 정부는 민간 협업 확대, 팁스(TIPS) 프로그램 강화, 지역 창업팀 발굴 등으로 생태계를 뒷받침하며, 초기 기업의 후속투자 연계 체계도 정비 중이다. 특히 매출이 없는 기업도 성장성만 있다면 지원 가능한 기준을 새롭게 마련한다는 방침이다.

#### 韓, 정부 주도 정책자금 지원

#### 지역 창업팀 발굴 등 생태계 뒷받침 단기처방 우려도… “근본대책 필요”

정책금융기관들도 움직이고 있다. 기술보증기금은 스타트업 보증 한도를 상향했고, 중진공은 비즈니스 모델 기반 정책유자를 통해 초기 자금난 해소를 지원 중이다.

해외 진출도 강화된다. KOTRA, 중진공, 창진원을 중심으로 동남아, 중동, 북미 진출을 위한 글로벌 스타트업 프로그램이 운영된다. 현지 VC 매칭, 데모데이도 병행

된다.

다만 일각에서는 정부 주도 정책자금의 단기 처방에 그칠 수 있다는 우려도 있다. 한 VC 관계자는 “정책자금은 마중물일 뿐, 민간 투자 유인을 위한 세제 혜택, 투자 회수 구조의 정비 같은 근본적 대책이 필요하다”고 말했다. 이어 “스타트업 역시 정부의 존에서 벗어나 스스로 ‘성장 가능성 있는 기업’으로 증명해야 할 시기”라고 강조했다

#### ◆ 살아남은 기업의 조건은?

투자 시장 냉각상태를 오히려 기회로 보는 스타트업들도 있다. 이들은 공통적으로 ‘내실 있는 성장을 만들어낸 곳’이라는 점에 주목한다.

최근 대규모 투자를 유치한 한 SaaS 스타트업 대표는 “비용을 절감하면서도 꾸준히 매출을 늘릴 수 있다는 걸 보여줬고, 투자자들도 그것에 반응했다”고 밝혔다. 실제로 이 기업은 코로나 팬데믹 이후 한 차례도 외부 투자를 받지 않고도 흑자를 기록해왔다.

전문가들은 검증된 비즈니스 모델이 투자를 유인한다고 설명한다. 투자자문화사 한 관계자는 “이처럼 생존 그 자체가 ‘신뢰 자산’이 되고, 검증된 비즈니스 모델이 ‘투자 유인’이 되는 시대가 열렸다. 화려한 기술 데모나 비전보다, 현재의 지표와 고객 반응이 훨씬 중요해졌다”고 말했다. 그러면서 “기술은 여전히 중요하지만, 그것이 사업으로 연결되지 않으면 의미를 잃는다. VC들을 유인하기 위해 스타트업들은 ‘기술 중심’에서 ‘사업 중심’으로, ‘비전 중심’에서 ‘지표 중심’으로 전환해야만 한다”고 강조했다. /최빛나기자 vitna@metroseoul.co.kr

#### >> 1면 ‘기술은 기본…’서 계속

### “사업가형 창업자” 시대

유료 전환 전략을 빠르게 구사하고, 고정비를 줄여 안정적인 수익 구조를 만든 기업들이 시장에서 살아남고 있는 것이다.

실제로 SaaS(서비스형 소프트웨어) 스타트업인 ‘클라우드넷’은 기술 중심에서 벗어나 빠르게 매출 모델을 구체화하며 투자 유치에 성공했다.

클라우드넷은 초기에는 고유 기술력에 집중했으나, 매출 증대를 위한 전략을 마련해 유료 전환 모델을 빠르게 도입했다. 이 기업은 지난 1년간 고정비를 절감하며 흑자 전환에 성공했고 최근에는 대형 투자 유치에 성공하며 성장의 발판을 마련했다. 이처럼 사업화에 성공한 스타트업들은 이제 ‘기술력’보다는 ‘사업모델’이 중요한 시대를 맞이하고 있다.

업계 한 관계자는 “스타트업 생태계는 단기 위기를 넘어 근본적인 변화를 맞이했다. 기술 중심의 성장 서사는 끝났고, ‘사업가형 창업자’가 시장을 이끄는 시대가 도래했다”고 강조했다.



이세영 워튼테크놀로지스 대표가 지난 8일 서울 포시즌스 호텔에서 열린 기자 간담회를 통해 인공지능 서비스 ‘워튼’에 대해 설명하고 있다.

/워튼

/최빛나 기자 vitna@metroseoul.co.kr