7 OECD, 혁신 스타트업의 스케일업 성공 요인 분석 보고서 발표

OECD는 EU와 미국의 혁신 스타트업 약 19만 개를 분석해 기업의 스케일업을 좌우하는 요인을 파악하고 정책적 시사점을 제시하는 정책 브리프*를 발표('26.10)

* What It Takes for Start-ups to Scale Up. Evidence from innovative start-ups in the EU and the US

※ 본 정책 브리프는 '26년 8월 발간된 OECD 보고서 'Which start-ups achieve scale?: Evidence from innovative start-ups in the EU and the US'을 기반으로 주요 내용을 간추리고 정책입안자를 위한 시사점과 권고를 정리해 제시

- **(개요)** 보고서는 크게 ▲스케일업 연구의 필요성 ▲연구 방법 ▲EU·미국의 스타트업 비교분석 결과 및 시사점 등을 제시
  - EU와 미국 기업 간 스케일업 격차는 발명 역량 자체보다는 혁신을 사업화하고 시장을 확장하는 과정에서의 제약과 관련이 크다고 분석
  - 스케일업은 기술 역량만으로 결정되지 않으며, 사업화, 자금 조달, 시장 접근성, 인재, 생태계 등 여러 요소들이 상호작용하는 다차원적 과정이라고 강조
  - 따라서 개별적인 지원사업에 치중하기보다 창업·혁신·산업·경쟁 정책들을 연계해 기업의 성장단계별 제약을 해소하는 접근법이 필요하다고 제언
- **(연구 필요성)** 스케일업은 경제와 창업생태계에 큰 영향을 미치지만 스케일업의 요인, 단계, 지역적 제약 등을 종합적으로 분석한 연구는 부족하다고 진단
  - 기존의 스케일업 관련 연구들은 특정 성장 요인에만 초점을 맞추거나 지역별 제약 조건의 차이를 분석하지 않는 경우가 다수
  - 그러나 스케일업 정책을 적절히 설계하기 위해서는 스케일업을 좌우하는 여러 요인들을 포괄적 틀 안에서 파악하고, 성장 단계별·지역별 제약을 종합적으로 분석해야 할 필요성이 존재
- **(연구 방법)** OECD 스타트업 데이터베이스에서 '00~'25년 EU·미국에 설립된 혁신 스타트업 19만 개사를 분석해 기업의 성장 유형을 분류하고, 기업 특성과 외부 요소가 성장 가능성·속도와 어떻게 관련되는지 분석
  - **(성장 유형 분류)** 기업의 자금 조달 규모와 기업가치에 따라 성장 지향 스타트업*과 신흥 슈퍼스타**라는 범주를 분류해 스케일업 가능성·속도와 관련 요인을 분석

* growth-oriented start-up: 5,000만 달러 이상의 자금을 조달한 기업으로, 성장 잠재력은 확인되었으나 아직 대규모 시장 입지를 확보하지 못한 기업들을 포함

** rising superstar: 비상장 단계 또는 기업공개(IPO) 시점에 기업가치가 10억 달러 이상에 도달한 기업

- **(분석)** 이들 기업을 ▲규제 ▲금융(자금 조달) ▲시장 접근성 ▲인재 ▲생태계의 5가지 측면에서 분석하여 요인들에 대해 설명하고 정책적 시사점을 제공

○ **(성장 요인은 복합적으로 작용)** 혁신 스타트업의 스케일업은 장기적 생산성과 경제성장의 핵심 동력으로, 단일 요인보다 복합적인 조건에 의해 좌우

- 규제, 금융, 시장 접근성, 인재, 생태계는 시간에 따라 상호작용하며 스케일업의 가능성과 속도를 결정하는데, 각 요소의 상대적 중요성은 성장단계와 지역에 따라 상이

※ EU 기업이 신흥 슈퍼스타가 되기까지 설립 후 약 8년이 걸리는 반면, 미국 기업은 7년 조금 넘는 기간이 소요되는데, 이러한 지연은 '승자 독식' 구조가 지배적인 산업에서는 경쟁적 지위 약화로 이어질 가능성이 존재

- 따라서 개별적인 개입 조치보다는 기업가정신, 혁신, 산업, 경쟁 부문에 걸쳐 다양한 정책 간 조정을 바탕으로 한 정책 조치가 필요

○ **(EU는 사업화 과제에 직면)** EU 기업들의 스케일업 지연은 '발명' 역량의 부족보다는 사업화 과정에 발생하는 마찰과 더 관련

- EU의 스케일업 기업은 미국 기업에 비해 특허 활동 비중이 낮지만, 특허를 이미 보유한 기업들 간 비교에서 EU 기업의 발명 집약도는 미국 기업과 비슷하거나 다소 높은 수준

※ 특허를 보유한 신흥 슈퍼스타의 비중은 EU의 경우 단 18%로 미국의 약 52%보다 낮음

- EU 특허 출원 기업들은 미국 기업보다 더 초기 단계에 첫 특허를 출원하지만, 그 이후 스케일업에 도달하기까지는 미국 기업 대비 1.5년의 시간이 더 소요

- 이는 EU의 여러 국가·관할권에서 지식재산권을 보호·집행하는 데 드는 비용 및 복잡성 등 사업화 제약에 따른 결과로, 기술 개발뿐 아니라 지식재산 절차 간소화와 규제 예측 가능성 개선이 필요함을 시사

○ **(후기 성장 자금 부족)** EU와 미국 기업 간 자금 조달 격차는 초기보다 후기 단계에 집중되며, 일부 미국 기업들의 대형 투자 유치 사례는 이러한 지역 간 차이를 더욱 확대

- 초기 단계의 자금 조달은 두 지역이 대체로 비슷하지만, 후기에는 차이가 나타나는데 특히 미국의 일부 기업들은 예외적으로 큰 규모의 투자를 유치

- EU는 미국처럼 대규모 후기 투자를 뒷받침할 성숙한 투자자 기반이 부족한 것으로 분석

※ 미국 스타트업이 받은 자금 중 자국 투자자 비중은 약 80%인 반면, EU는 개별 회원국 기준 약 30%에 불과하고, EU 역내 투자를 모두 국내 투자로 분류해도 약 45% 수준

- 따라서 초기 지원에만 집중하기보다는 후기 단계 벤처투자·성장자본 시장을 강화하고, 국경 간 공동투자를 촉진하며, 대규모 후속 투자에 대한 규제 장벽을 완화하려는 노력이 필요

● **(인재·전문경영·인수합병의 중요성)** 인재, 전문적 경영, 인수합병은 기업의 스케일업 가능성 및 도달 속도와 관련

※ EU와 미국 모두에서 신흥 슈퍼스타가 성장 지향 스타트업보다 다른 기업을 인수할 가능성이 높게 나타났는데, 다만 미국의 신흥 슈퍼스타는 미국 내에서의 인수가 중심인 반면 EU의 신흥 슈퍼스타는 미국 기업을 포함한 국경 간 인수를 더 많이 활용

- 반복적인 창업 경험과 고학력을 보유한 창업자는 스케일업에 도달할 가능성이 크고, 도달 속도도 빠름
- 또한 외부 최고재무책임자(CFO)를 일찍 선임한 기업은 다른 유사한 조건의 기업보다 스케일업에 1년 이상 빨리 도달
- 따라서 경험 있는 창업자·고위 경영진의 국경 간 이동과 경영교육·멘토링을 촉진하고, 기업의 자체 성장 및 역내 인수를 가로막는 운영·규제상 마찰을 줄이는 것이 중요

● **(생태계 파급효과는 기업 유형·상황에 좌우)** 혁신 기업의 등장은 지역에서 창업을 활성화하지만, 그 파급효과는 기업의 유형과 생태계 여건에 따라 상이

※ 성장 지향 기업 등장 후 창업 활성화 경향은 미국보다 EU에서 뚜렷하게 나타난 반면, 신흥 슈퍼스타 기업 등장 후 지역 내 창업 촉진 효과는 EU에서 상대적으로 제한적이었으며, 이는 EU 신흥 슈퍼스타가 역내보다 국제 네트워크에 더 의존한다는 분석과도 부합

- 스케일업에 성공한 기업은 미래 창업자·경영자의 롤모델이 되고, 전문 공급업체·투자자를 유치하며, 외부에 지역의 사업 기회를 알리는 역할을 수행
- 그러나 이러한 파급효과는 자동으로 발생하지 않으므로 개별 기업의 성공이 지역 전반의 지속적인 창업·혁신을 견인할 수 있도록 지역 기반 정책, 혁신 정책, 경쟁 정책을 조율하고 생태계의 역량과 연결성을 강화하는 것이 중요

출처 : OECD (2026.10.8.)
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2026/10/what-it-takes-for-start-ups-to-scale-up_280b881c/1f743fa7-en.pdf