



다시 도전하는 청년이 열어가는 국가창업시대

- 구윤철 부총리 청년 재도전 창업 간담회 개최 -

- 구윤철 부총리, 첫 번째 청년 현장행보로서 재도전 창업 청년 간담회 개최
- 청년의 창의적 아이디어로 만들어가는 국가창업시대는 가장 중요한 성장전략
- 실패가 두려워 도전을 망설이지 않도록 재도전 생태계 구축에 정부 역량 집중

구윤철 경제부총리 겸 재정경제부 장관은 3월 6일(금), 대전 유성구 궁동에 위치한 대전 스타트업 파크* 재도전혁신캠퍼스**를 방문하여 재도전 창업 청년들과 간담회를 가졌다.

* 대전창조경제혁신센터 운영 창업지원기관(현재 스타트업 120개사 입주중)으로 ①아이디어 발굴 등 예비 창업, ②투자유치 등 초기 안착, ③오픈이노베이션 등 스케일업 지원

** '25.9월 스타트업 파크 내 재도전 창업 전용공간으로 재도전혁신캠퍼스 개설

< 간담회 개요 >

- **일시 및 장소:** '26. 3. 6.(금) 14:30~16:00,
대전 스타트업 파크 재도전혁신캠퍼스 (대전 유성구)
- **참석자:** (정부) **경제부총리**, 재경부 차관보·대변인·경제구조개혁국장, 중기부 창업정책관
(청년) 프리벤티스트, 꿈인디지털덴탈랩, 이스트투웨스트, 민업
돌봄드림, 부루펜랩 등 6개 기업 재도전 창업 청년

이번 간담회는 청년의 현실과 문제에 공감하고 청년의 관점에서 필요한 조치를 해나가기 위한 첫 번째 청년 현장행보로서, AI·딥테크 혁신 속 새로운 성장 주체로 부상한 재도전 창업 청년들이 참석하여 자신들의 경험을 바탕으로 생생한 현장의 목소리를 전달했다.

또한, 지난 1.30일 '국가창업시대 전략회의'를 통해 제시된 '국가창업시대 스타트업 열풍'을 뒷받침하기 위해서는 국가가 창업의 동반자가 되어 리스크를 함께 나누는 것이 필수적이라는 인식 하에, 청년의 재도전 창업 생태계 여건을 점검하는데 중점을 두었다.

구 부총리는 간담회에서 “청년의 창의적인 아이디어로 만들어가는 국가창업 시대는 우리 경제의 가장 중요한 성장전략”이라고 밝히고, “한 번 실패하면 끝이라는 두려움으로 도전을 망설이지 않도록, 재기까지 정부가 책임지는 재도전 생태계 구축에 역량을 집중하겠다”고 강조했다.

간담회에 참석한 재도전 창업 청년들은 ▲창업 실패 이후 신용회복의 어려움, ▲정책자금 및 투자 접근과정의 부담, ▲재도전 기업에 대한 사회적 인식 개선, ▲지역 창업 생태계 내 네트워킹 확대 필요성 등에 대해 정부의 관심과 지원이 필요하다고 제안했다.

구 부총리는 “청년들의 제안을 면밀히 검토하여 정책에 충실히 반영하겠다”고 언급하면서, “①(사업정리 단계)연대책임 제한, 채무부담 경감 등 실패에 따른 충격 완화, ②(재도전 준비단계)도전경력서 제공, 실패원인 분석, 재도전 분위기 확산 등 회복기반 마련, ③(재도전 착수단계)1조원 규모 재도전 펀드 등을 통한 대폭적인 자금 공급과 함께 단계별로 재도전 창업을 촘촘하게 지원하겠다”고 화답했다.

마지막으로 구 부총리는 재도전혁신캠퍼스 등 대전 스타트업 파크의 주요 시설과 입주기업을 둘러보며 “실패가 낙인이 아니라 자산이 되고, 재도전이 두려움이 아니라 자연스러운 선택이 되는 사회를 만들기 위해 정부도 책임을 다하겠다”고 강조하면서 간담회를 마무리하였다.

담당 부서 <총괄>	재정경제부 청년정책과	책임자	과 장 박찬호 (044-215-8580)
		담당자	사무관 장현중 (smar t84@korea.kr)
		담당자	주무관 문성준 (riff886@korea.kr)
담당 부서	중소벤처기업부 창업정책과	책임자	과 장 심재윤 (044-204-7620)
		담당자	사무관 강병택 (btkang@korea.kr)

1 국내외 재창업 성공사례

- **(배달의민족)** 수제 가구디자인 사업 실패 → 디자인 경험을 살려 스마트폰앱 시장 진출 → **배달의 민족 성공***
 - * 국내 배달앱 1위 → 기업가치 약 40억달러('19년 독일 DH와 합병 당시 평가)
- **(TOSS)** 6년 동안 8번 창업 실패 → 핀테크 확산에 대응하여 간편송금 기능에 집중 → **TOSS 성공***
 - * 기업가치 100억달러 이상의 데카콘 기업으로 성장 → 토스뱅크, 토스증권으로 확장
- **(LinkedIn)** SNS Social Net 실패 → 실패 후 고객층 분류와 타겟 명확화에 집중 → **LinkedIn 성공***
 - * 기업가치 260억 달러 이상으로 성장('16년 MS에 인수 당시 평가)
- **(트위터(현재 X))** 팟캐스트 플랫폼 Odeo 실패(애플 아이튠즈에 시장선점) → 사내 아이디어의 재발굴 → **트위터 성공***
 - * 3.5억명 이상이 이용하는 세계 1위 SNS 플랫폼으로 성장

2 재창업 사례의 주요 성공요인

- ① **(사업모델 전환)** 초기 실패 모델에 집착하지 않고, 시장 신호에 맞춰 빠르게 사업모델 전환(pivoting)
- ② **(기술트렌드 선점)** 새로운 기술·플랫폼이 대두되는 전환기에 재도전 타이밍을 맞춰 트렌드에 부응
- ③ **(고객선호 집중)** 실패 경험에서 얻은 고객에 대한 이해를 재도전 사업화의 핵심 동력으로 전환

☞ 프로젝트 단위의 빠른 사업모델 전환, 기술·시장트렌드에 대한 이해도 제고, 실패원인의 면밀한 분석 등이 중요

- * 프로젝트 단위의 Pivoting에 초점을 맞춘 재도전 투자 + 시장트렌드와 실패원인 분석 등에 초점을 맞춘 재창업 교육·멘토링 등 필요