

한경협 ESG Bulletin

2026. 9 | 제 29 호

K-ESG 얼라이언스 사무국에서는 회원서비스 강화와 ESG 저변 확대를 위해 한경협 ESG경영자문단이 ESG 핵심 이슈에 대해 콕 집어 설명드리는 'ESG Bulletin'을 매월 발행하고 있습니다.

한경협 더하기창업 기획시리즈

①

“해외에서는 혁신 사업모델인데, 왜 한국에서는 안 될까?”

- 성장을 막는 규제의 문턱

이지선 (주)티비지파트너스 대표이사

2026년 8월 20일, 국회 본회의에서 약사법 개정안이 통과됐다. 이른바 '닥터나우 방지법'이다. 비대면 진료 중개 플랫폼이 의약품 도매상을 직접 세우거나 운영할 수 없게 됐고, 다른 도매상을 거친 우회 거래도 함께 막혔다. 법은 공포 1년 뒤인 내년 9월부터 시행된다.

닥터나우는 '의료 사각지대'를 없애자는 문제의식에서 시작됐다. 스타트업은 대부분 시장의 문제를 정의하고 그것을 해결하는 방안을 찾는 것으로 출발한다. 닥터나우 창업자는 의대 재학 중 장애인 등 의료 접근성이 떨어지는 사람들을 위한 봉사활동을 하다가 원격 의료의 필요성을 느끼고 비대면 진료 플랫폼을 만들었다. 코로나19를 거치면서 막혀 있던 비대면 진료의 기회가 한시적으로 열렸고 재택 수요가 확산되는 계기가 만들어졌지만 사업을 확대하는 과정에서 또 다른 문제에 부딪혔다. 비대면 진료를 마친 환자가 처방전을 손에

쥐고도 약을 구할 수 없는 상황이 발생한 것이다. 주변 약국에 해당 약의 재고가 없는 경우가 많아 환자가 여러 약국에 직접 전화를 돌려 재고를 수소문해야 했다.

닥터나우는 이 문제를 해결하기 위해 '나우약국' 서비스를 만들어 의약품 판매를 연결했다. 하지만 이 서비스는 기존 체계의 장벽에 부딪혔다. 2024년 국정감사에서 닥터나우가 제휴 약국에 대해 노출 우대를 해주는 것이 '신종 리베이트'로 지적된 것이다. 이후 닥터나우는 논란이 된 일부 운영 방식을 변경했다. 이 사건 이후 비대면 진료 중개업자의 의약품 도매상을 금지하는 '닥터나우 방지법'이 발의돼 올해 국회를 통과했다.

뼈아픈 지점은, 우리나라에서는 기존 체제의 벽에 막혀 금지된 사업모델이 다른 나라에서는 혁신적 신사업으로 크게 성장하고 있다는 사실이다. 미국의 원격의료 기업 힘스앤허스(Hims & Hers)는 2025년 매출 23억 5천만 달러(약 3조3천억 원)를 기록했다. 전년 대비 59% 성장한 수치다. 이 회사는 진료 상담부터 처방과 조제, 약 배송까지를 하나의 플랫폼에서 이용할 수 있도록 사용자 경험을 최적화했다.



미국만 그런 것도 아니다. 일본은 2020년 4월 코로나19 대응조치로 전화 및 온라인 복약지도를 허용하고, 이후 의약품을 배송받을 수 있도록 했고, 중국에서는 인터넷 병원이 만성질환 중심으로 진료, 처방, 배송을 통합한 플랫폼으로 자리 잡았다. 글로벌 원격의료 약국 시장은 2035년까지 연평균 12%대로 성장할 것으로 전망된다 (출처: Global Market Insights). 같은 아이디어가 어느 나라에서는 산업이 되고 어느 곳에서는 금지 법안의 이름이 된다.

스타트업 생태계가 이 법안에 유독 민감하게 반응하는 것은 기시감 때문이다.

2018년 10월 국내에서 '타다' 서비스가 시작됐다. 글로벌로 유명한 승차공유 플랫폼 '우버'와 비슷한 모델의 서비스가 등장한 것이다. 1년 만에 이용자 100만 명을 모았다. 그런데 2019년 검찰이 대표를 기소했고, 2020년 3월, 이른바 '타다금지법'이 국회를 통과했다.

2023년 6월 대법원은 타다 서비스에 대해 운전자 알선이 포함된 렌터카 서비스에 해당하여 불법이 아니라며 무죄를 확정했다. 법정에서는 이겼지만 판결이 나왔을 때 타다 베이식 서비스는 이미 사라진 뒤였다.

법률 플랫폼 로톡, 세무 플랫폼 삼점삼 등도 비슷한 길을 걸었다. 회사가 성장의 기틀을 잡을 때쯤 기존 체제의 벽과 충돌했다. 대부분 분쟁에서 이겼지만 결론이 나오기까지 잃어버린 시간과 매출은 보상받을 길이 없다. 피해는 해당 스타트업만 보는 게 아니다. 그 서비스를 통해 소비자, 어쩌면 전 국민들이 누릴 수 있었던 사회적 혁신과 편의도 함께 사라져 버렸다.

올해 정부는 '대국민 창업시대'를 열겠다며 모두의창업 프로젝트를 대대적으로 시작했다. 아이디어만 있으면 누구나 창업을 할 수 있는 기반을 만들겠다는 것이다. 호응도 컸다. 첫 모집에 6만 명 이상이 창업 아이디어를 가지고 지원했다. 정부는 창업의 열기를 살리며 미래 혁신의 발판을 마련하기 위해 펀드 출자 등 기반 조성에도 박차를 가하고 있다.

한국의 경제 발전사는 아무것도 없는 황무지에서 불가능을 가능으로 바꾸며 숱한 난관을 뚫어온 기업가 정신의 역사였다. 지금 우리에게 필요한 것 역시 과감한 도전과 혁신이다. 모두의창업 프로젝트에 발맞추어, 한국경제인협회도 스타트업의 기술과 아이디어에 대기업의 인프라와 경험을 더하는 '더하기창업'을 통해 창업 생태계의 폭발적 성장을 견인하고자 팔을 걷어붙였다.

스타트업과 함께 새로운 길을 개척하는 일을 하다 보니, 정부와 민간의 이런 '창업 포커스'가 더없이 반갑다. 그러나 아무리 강력한 기업가정신과 전방위적인 지원이 결합하더라도, 낡은 규제가 혁신의 싹을 가로막고 있다면 도약은 불가능하다. 모든 규제에는 나름의 이유와 기존 시장 참여자를 보호하려는 고민이 반영돼 있을 것이다. 하지만 앞서 살펴본 사례들은 합리적 보호 장치라기보다는 시대의 흐름과 기술 진화를 쫓아가지 못하는 규제로 보인다. 글로벌 시장의 거대한 변화를 외면하면 미래 먹거리 경쟁에서 낙오는 불가피하다. 반복되는 '혁신 창업에 대한 규제'를 다른 시각으로 보고 대안을 진지하게 마련해야 할 때다.