

Aescape는 왜 무너졌나

로봇 마사지 분야에서 가장 많은 돈을 모았던 회사가 2026년에 사라졌습니다. 이 시장에 수요가 있다는 증거이자, 이 방식으로는 안 된다는 증거입니다.

이 리포트는 은퇴를 고민하는 베테랑 마사지사에게 명장의 기술을 담은 로봇을 공급하는 사업을 준비하며 정리한 기록입니다. 본문에서 '나'는 필자를 가리키고, 각 장 끝의 파란 칸은 이 사례에서 내가 무엇을 다르게 하려는지 적은 것입니다.

2026년 7월 작성 · v2 · 환율 1,300원 기준 환산

한 줄로 말하면

제품이 나빠서 망한 게 아니라, 돈이 도는 구조가 잘못돼서 망했습니다.

로봇을 직접 만들고, 직접 설치하고, 유지보수까지 회사가 떠안았습니다. 돈은 먼저 다 나가고, 고객에게 받는 돈은 몇 년에 걸쳐 조금씩 들어왔습니다. 손님 만족도는 오히려 높았는데도 회사는 버티지 못했습니다.

그리고 결말이 흥미롭습니다. **회사는 죽었는데 사업은 살아남았습니다.** 로봇도 기술도 고객도 그대로 새 주인에게 넘어갔고, 2,000억 원의 빚만 빈 껍데기에 남아 사라졌습니다.

1 무슨 일이 있었나

회사는 죽고, 사업은 살았습니다. 그 과정이 이 리포트에서 가장 배울 게 많은 대목입니다.

약 1,700억 원

9년간 투자받은 돈
(1억 2,800만 달러)

약 2,000억 원

무너질 때 남은 빚
(1억 5,700만 달러)

0원

주주들이 돌려받은 돈
(전원 전액 손실)

2017

창업. 사람 대신 마사지해주는 로봇 침대를 만들기 시작.

2025.3

테슬라·스페이스X 초기 투자사가 주도해 **약 1,080억 원**을 추가 투자. 미식축구 스타 톰 브래디가 최고혁신책임자로 합류하고, 그의 회복 프로그램 독점권까지 확보.

~2025

최고급 헬스장(Equinox, Life Time)과 호텔(Four Seasons)에 전국적으로 설치. **유통망만 놓고 보면 업계 최고 수준이었습니다.**

2024

개발을 끝내고 본격 영업 시작. 그런데 매출이 기대만큼 안 나옴. 이미 나간 돈은 너무 컸음.

- 2025.12 실리콘밸리은행이 "빌려준 돈을 못 갚고 있다"고 통지. 이 은행 빚에는 **회사 자산이 담보로 잡혀** 있었습니다.
-
- 2026.1 은행이 그 담보 대출 채권을 다른 대부업체(Black Stag Lending)에 넘김. 이 업체가 **담보권 실행 절차(UCC Article 9 — 법원 파산 절차 대신 담보를 팔아 돈을 회수하는 방식)**에 들어감.
-
- 2026.1.30 공개 경매가 열렸는데, 입찰자가 **한 곳뿐**이었습니다. 그 한 곳은 'Aescape Recovery'라는, 이 경매를 위해 새로 만들어진 **회사**였고 뒤에는 대형 사모펀드 세 곳이 있었습니다. 낙찰가는 약 216억 원. 그런데 지불 방식이 **크레딧 비드(credit bid)** — 현금을 낸 게 아니라 "**우리가 받을 빚**"으로 값을 치른 것입니다.
-
- 2026.3.5 자산 이전 완료. 원래 회사는 법률 문서 표현 그대로 "**자산 없는 껍데기**"가 됨.
-
- 2026.4.3 그 껍데기가 **ABC 절차**(Assignment for the Benefit of Creditors — 파산 신청 대신 쓰는 주법상 청산 절차)에 들어감. 남은 빚 중 **무담보 채권**(담보 없이 빌려준 돈)이 **약 1,980억 원**이고, 그중 **약 1,780억 원이 전환사채**(사실상 투자자들이 넣은 돈)입니다. 채권자들은 "돌려받기 어렵다"고 통보받았습니다.
-
- 그 후 창업자는 회사를 떠나 3월에 새 스타트업을 시작. **Aescape Recovery는 원래 회사의 자산으로 지금도 영업하고 있습니다.**

이게 무슨 뜻이냐면

겉으로는 "망한 회사가 경매에 나왔고 다른 곳이 싸게 사갔다"로 보입니다. 그런데 뜯어보면 이렇습니다.

① 경매인데 **입찰자가 하나뿐**이었고 ② 그 하나는 **경매를 위해 그때 만들어진 회사**였고 ③ **현금이 아니라 받을 빚으로(크레딧 비드)** 값을 치렀습니다.

결과적으로 **로봇·기술·고객·직원**이라는 알맹이는 통째로 새 회사로 옮겨가고, **2,000억 원의 빚만 빈 껍데기에 남아 사라졌습니다.** 한 업계 매체는 이를 두고 "점점 흔해지는 부채 털어내기(debt stripping) 수법"이라고 지적했습니다.

여기서 배운 것 1

경쟁자는 사라지지 않았다. 가벼워져서 돌아왔다

"1위가 망해서 시장이 비었다"는 말은 절반만 맞습니다. 설치된 로봇도, 기술도, 고객도 그대로 살아 있습니다. **없어진 건 2,000억 원의 빚뿐**입니다.

즉 상대는 사라진 게 아니라 **짐을 벗고 더 날렵해져서 돌아왔습니다.** 다만 방향은 완전히 바뀌었습니다(4장 참고).

여기서 배운 것 2

담보를 줬 사람이 전부 가져간다

은행이 빌려준 돈은 약 153억 원으로 전체 빛의 10분의 1도 안 됐습니다. 그런데 담보가 잡혀 있었기 때문에 그쪽이 회사를 통째로 가져갔습니다.

반대로 담보 없이 들어간 약 1,980억 원 — 대부분 투자자 돈 — 은 0원이 됐습니다. 액수가 아니라 담보 여부가 순서를 정합니다. 나중에 투자를 받을 때 반드시 기억해야 할 부분입니다.

여기서 배운 것 3

담보가 될 자산은 양날의 검이다

공장·재고·설치된 로봇처럼 담보로 잡힐 물건이 있으면 돈을 싸게 빌릴 수 있습니다. Aescape가 은행에서 담보 대출을 받을 수 있었던 것도 그래서입니다. 반대로 소프트웨어 회사는 잡힐 게 없어서 그 싼 돈을 못 빌리고, 대신 지분을 팔아야 합니다.

문제는 **값을 현금이 안 나올 때**입니다. 그 순간 담보는 회사를 통째로 넘기는 스위치가 됩니다. 여기서 실제로 그 스위치가 당겨졌습니다 — 전체 빛의 10분의 1도 안 되는 담보 대출이 회사 전부를 가져갔습니다.

그래서 교훈은 "하드웨어를 만들지 마라"가 아닙니다. "**매달 얼마가 들어올지 계산되기 전에는 담보 대출을 쓰지 마라**"입니다.

내가 적용하는 방식

저는 최소 금액의 실패비용으로 실험하고 준비한 후, 초기에는 값을 의무가 없는 돈(정부지원)으로 가고자 합니다. 구독 매출이 매달 예측 가능해진 뒤에야 대출이나 투자를 검토하고, 그때는 **로봇을 직접 보유하고 개발하는 방향까지 열어두려** 합니다.

뒤집어 말하면 자산을 갖지 않는 선택도 공짜가 아닙니다. 뺏길 것이 없는 대신 빌릴 수 있는 것도 없습니다. 자산을 가질지 말지는 원칙이 아니라 **시점의 문제** — 현금흐름이 검증되기 전과 후의 답이 다를 뿐입니다.

2 왜 무너졌나

파산 문서와 관계자 증언에서 나온 이유는 세 가지입니다.

원인 1

내 돈으로 만들어서, 남에게 빌려줬다

회사가 로봇을 직접 만들고, 매장에 설치하고, 고장 나면 고쳐줬습니다. 이 비용은 **전부 먼저** 나갑니다. 그런데 고객에게는 매달 조금씩 몇 년에 걸쳐 받았습다.

즉 **나가는 돈은 한꺼번에, 들어오는 돈은 천천히**인 구조입니다. 그 시차를 투자금으로 버텨야 하는데, 투자가 끊기는 순간 끝납니다. 실제 파산 문서에 적힌 이유도 "너무 큰 초기 투자와 비용 부담"이었습니다.

새로 온 대표도 같은 말을 했습니다. 돈을 비싸게 빌려 쓰는 스타트업이 장비 유지 부담까지 계속 떠안은 구조였다고요. 반면 고객사들은 돈을 더 싸게 조달할 수 있었고, 장비는 그냥 사서 쓰는 데 익숙했습니다.

내가 다르게 하는 것

Aescape가 받은 압박 — 먼저 쓰고 나중에 회수하는 구조, 매달 나가는 이자, 투자자의 회수 기대 — 은 하드웨어 사업이라면 피할 수 없는 것입니다. 다만, 수요와 가격이 소비자들에게 인정되기까지, 그리고 로봇 마사지가 확산되고 상용화가 되기까지 감당할 현금흐름보다 크게 판을 키웠습니다. 매출이 나오기 전에 130대를 깔았고, 그 비용이 회사를 눌렀습니다.

1인 창업자로 시작하는 저로서는 그 판을 애초에 벌일 수 없고, 그래서 거꾸로 갑니다. 실패비용을 최소로 잡고, 단계마다 확인하고, 가능성이 보이면 그때 판을 키우고자 합니다. 55만 원짜리 데모용 로봇팔 → 원장님 인터뷰 → 1호점 한 대 → 그 숫자를 보고 확장. 각 단계의 실패비용이 다음 단계를 위협하지 않는 크기인지가 유일한 기준입니다.

로봇을 직접 만들지 않고 기성 협동로봇(cobot — 사람 곁에서 안전하게 함께 일하도록 만들어진 로봇 팔)을 먼저 쓰고, 엔드이펙터(로봇 손끝)는 3D프린터로 직접 만들어 장착할 예정입니다.

원인 2

기계에 사람 값을 붙였다

기기 한 대 값이 약 1억 4천만 원, 여기에 매년 유지비가 1,300만 원쯤 붙었습니다. 빌려 쓰면 월 1,000만 원 수준이었고요. 그런데 손님에게 받는 마사지 요금은 사람 마사지사과 비슷하게 받았습니다.

손님 입장에서 계산이 안 맞았습니다. 사람 손도 아니고, 오늘 내 몸 상태를 봐주는 판단도 없고, 자격증도 없는데 왜 같은 값을 내야 하나.

회사는 "언제 받아도 똑같은 품질"을 장점으로 내세웠는데, 업계는 이걸 정면으로 반박했습니다. 좋은 마사지의 진짜 일관성은 정해진 순서를 똑같이 반복하는 게 아니라, 그날 몸 상태에 따라 힘을 계속 바꾸는 것이라고요.

게다가 "사람을 대체한다"고 말한 탓에, 마사지사 업계 전체가 잠재적인 적이 됐습니다.

내가 다르게 하는 것

"몸 상태에 따라 힘을 바꿔야 한다"는 지적인 사실 내가 쓰려는 기술인 임피던스·어드미턴스 제어(미리 정한 위치까지 밀어붙이는 게 아니라, 누르는 힘을 정하고 몸이 밀어내면 부드럽게 양보하는 방식)의 정의 그 자체입니다. 그리고 나는 대체가 아니라 연장입니다 — 몸은 로봇이, 얼굴은 원장님 손이. 마사지사가 적이 아니라 고객입니다.

원인 3

놓을 자리를 잘못 골랐다

호텔과 스파는 몇 년짜리 임대 계약 자체를 싫어했습니다. 특히 중간에 못 그만두는 계약율요. 통째로 살 수 없다는 점도 판매를 늘렸습니다.

더 중요한 건 자리였습니다. 스파 시술실 안에 로봇을 놓으니 바로 옆의 사람 치료사와 어색하게 비교됐습니다. 전직 임원은 차라리 헬스장이 더 맞았을 거라고 했습니다.

경험 자체에도 마찰이 있었습니다. 전용 옷을 입어야 했고, 안 입으면 쓸린 자국이 남았습니다.

솔직한 위험

제 사업모델도 사람과 같은 공간에 로봇을 놓습니다. 여기서 실패한 배치를 그대로 반복하는 것처럼 보일 수 있습니다.

그러나 프레임이 다릅니다. Aescape의 로봇은 열방의 치료사와 경쟁하는 위치에 놓였지만, 제 로봇은 오래 공부한 경력의 원장님을 돕는 '부원장' 역할 — 힘쓰는 전신 관리는 로봇이 맡고, 가장 섬세한 얼굴 관리는 원장님의 손이 맡는 분업 구조입니다. 비교당하는 자리가 아니라 일을 덜어주는 자리입니다.

다만 이것이 제 생각일 뿐인지, 원장님들도 그렇게 받아들이실지는 다른 문제입니다. 인터뷰로 직접 확인하고자 합니다.

3 아무도 말하지 않은 숫자

회사가 자랑하려고 공개한 숫자를 나눠봤습니다.

로봇 한 대는 하루에 몇 번 일할까

최고급 헬스장과 호텔에 깔린 로봇 기준입니다.

12,000

한 달 이용 횟수

÷

130대

설치된 로봇 수

÷

26일

한 달 영업일

=

3.5회

한 대가 하루에 일하는 횟수

미국에서 사람이 가장 많이 몰리는 곳에 깔린 로봇이 하루 서너 번 돕니다. 회사가 잘되고 있다는 걸 보여주려고 내놓은 숫자를 나눈 것이라, 실제로는 이보다 나쁠 수는 있어도 좋을 수는 없습니다.

내가 얻은 것: "로봇 한 대가 직원 한 명 몫을 한다"는 내 가정이 틀렸습니다. 수익 계산을 처음부터 다시 하는 중입니다. 그리고 원장님을 만나면 반드시 물어야 할 질문이 생겼습니다 — 하루에 전신 관리를 몇 분이 나 받으시나요. 그 숫자가 로봇이 일할 수 있는 최대치니까요.

4 살아남은 회사가 바꾼 것

자산을 가져간 채권자가 새 회사를 세워 영업을 이어가고 있습니다. 새 대표가 무엇을 바꿨는지가, 사실 이 리포트에서 가장 실용적인 부분입니다.

빌려주기(RaaS) → 팔기

매장이 장비를 직접 사고, 대신 기술지원·업데이트·가동 보증이 묶인 서비스 요금을 매달 냅니다. 무거운 자산을 회사가 안 들고 있겠다는 뜻입니다.

장비값 인하

기존 고객이 새 방식으로 갈아타면 월 비용이 30~40% 줄어든다고 합니다.

몸집 줄이기

직원을 절반 이상 줄여 약 50명이 됐고, 매달 쓰는 돈도 절반으로. 남은 인력의 60%는 다음 기계 개발에 투입했습니다.

원가와 싸움

다음 모델은

부품 원가(BOM)

를 40~45% 낮추고, 무게도 약 360kg에서 180kg으로 줄이는 게 목표입니다. 앞으로 1년간 볼 지표를 딱 세 개로 정했습니다 — 몇 대 팔았나, 손님이 다시 오나, 만드는 값을 얼마나 낮췄나.

주의해서 읽을 것

"빌려주는 방식이 틀렸다"는 아닙니다

새 대표의 진단은 **만드는 회사가 직접 빌려줄 때**의 이야기입니다. 그리고 그의 해법(고객이 장비를 산다)은 돈이 있는 기업 고객이라야 가능합니다.

내 고객은 정반대입니다. 은퇴를 고민하는 1인샵 원장님은 수천만 원짜리 기계를 살 수 없습니다. 그래서 **무거운 자산을 누가 들 것인지**가 이 사업의 핵심 변수입니다. 리스 전문 회사가 들 수도 있고, 로봇 값이 충분히 내려오면 점주가 직접 살 수도 있습니다. 다만 **내가 그 부담을 지는 선택만은 하지 않는다**는 것이 이 사례에서 얻은 결론입니다.

동시에 얻은 것도 있습니다. 살아남은 회사의 최우선 과제가 **원가 절감과 경량화**라는 것 — 이 싸움은 그 회사만이 아니라 협동로봇 제조사 전체가 벌이고 있고, 그 결과 **로봇 가격은 계속 내려가는 중**입니다. 하드웨어를 직접 만드는 회사에게는 생존이 걸린 싸움이지만, 기성품을 사서 쓰는 나에게는 **남들이 대신 싸워서 값을 내려주는 싸움**입니다. 나는 수요를 검증하는 동안 기다리면 됩니다. 시간이 지날수록 같은 돈으로 더 좋은 로봇을 쓰게 되니까요.

경쟁사 분석 리포트 v2 · 2026년 7월

출처 — Athletech News, Fitt Insider, Health Club Management, Fitgearsources, Pinpoint Education. 2026년 4~6월 보도 기준.

※ 언론 보도를 바탕으로 정리했습니다. 계약·투자 문서에 인용하기 전 원문 확인이 필요합니다.