상생을 위한 소셜 기업과 임팩트 투자

글 최준호 | 아웃스탠딩 기자 | zephyr@outstanding.kr

언젠가부터 '공정 무역'이 화두로 떠오르며 커피 생산자들의 정당한 이윤을 보장하는 '착한 커피'가 많은 관심을 받고 있다.
많은 소비자들이 제품을 구매할 때 가격 대비 성능을 매우 중요하게 여기지만 기왕이면 '좋은 일도 하자!'라는 생각을 가진 이타적인 소비를 하는 경우가 많아졌다.

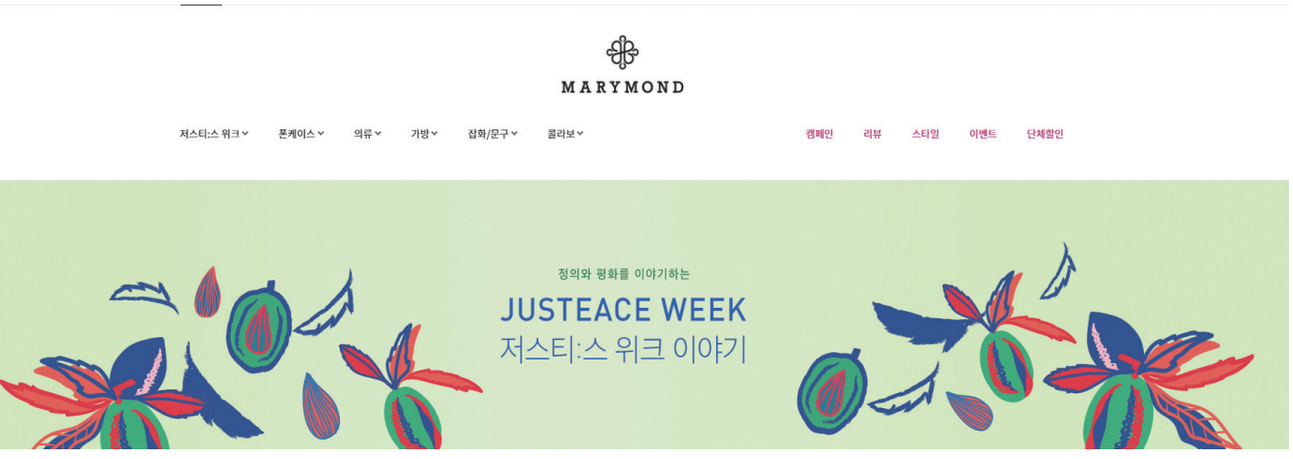
'닷(dot)'은 세계 최초 시각장애인용 스마트워치인 닷워치(Dot Smartwatch)를 개발한 회사다.

혹시 임팩트 투자, 소셜 벤처라는 이야기를 들어본 적이 있는지? 일반적으로 소셜 벤처는 에너지, 교육, 장애인과 노인 등 사회적 약자, 질병 퇴치 등의 문제를 해결하려는 회사들이 많이 거론된다.

이에 대해 김범수 카카오 의장은 "사회를 지속적으로 변화시킬 수 있는 가장 효율적인 조직은 기업입니다. 하지만 기업의 전통적 사회공헌은 재무적 성과를 기부, 자선, 봉사로 나누는 작은 행위밖에 되지 않았죠. 혁신적인 아이디어로 사회 시스템 변화를 이끄는 동시에 재무적 성과도 달성해야 합니다. 기업의 재무적 가치와 사회적 가치의 교집합이 소셜 임팩트입니다"라고 말했다. 임팩트 투자는 이런 소셜 벤처들에게 투자를 해서 사회적 변화를 이끌어내는 투자를 뜻한다.

사회 문제를 해결하려고 한 기존 사업 조직은 크게 협동조합과 사회적 기업을 생각할 수 있다. 협동조합은 조합원들이 공동으로 소유하고 운영하는 사업체를 통해 상품의 구매 · 생산 · 판매 · 제공 등을 함께 하는 '민주적인 기업'으로 볼 수 있고, 사회적 기업은 영리법인과 비영기기업의 중간 형태로 취약 계층에게 사회 서비스나 일자리를 제공해 지역 주민의 삶의 질을 높이는 등의 목적을 추구하는 기업이다.

이 중 사회적 기업과 소셜 벤처의 차이점이 애매한 경우가 많다. 가장 큰 차이라면 사회적 기업은 고용노동부의 인증을 받은 기업이라는 것이다. 정부의 여러 지원을 받을 수 있다는 말이다. 다만 정부 자금에 대한 지나친 의존으로 사업전략 부재, 취약한 수익구조, 정부보조금 의존 등으로 실패 가능성이 높은 것이 문제점으로 지적되고 있다.



디자인 제품 판매 기업 '마리몬드'는 위안부 피해 할머니들을 돕기 위한 프로젝트를 진행한 바 있다.

이 때문에 IT벤처 업계에서는 정부의 지원보다는 '벤처 마인드'로 사회 문제를 해결하는 게 가장 효율적이라는 의견이 제시되고 있고 이 때문에 소셜 벤처 기업의 창업과 이들을 지원하는 '임팩트 투자'가 필요하다는 목소리가 커지고 있습니다.

대표적인 사례로 트리플래닛을 들 수 있다. 위키피디아에 따르면 트리플래닛(**Tree Planet**)은 세상 모든 사람이 나무를 심을 수 있는 방법을 만드는 소셜 벤처이다. 개인 또는 그룹의 신청을 받아 숲을 조성하는 '크라우드펀딩 서비스'를 운영하고 있으며, '중국 사막화 방지 숲', '세월호 기억의 숲', '네팔 지진 피해 지역 복구를 위한 커피나무 농장' 등 다양한 환경적, 사회적 가치가 있는 숲을 조성하고 있다. 또한, '소녀시대 숲', '김수현 숲' 등 전 세계 한류스타의 팬들이 숲을 만드는 스타 숲 프로젝트를 통해 80여 개의 스타 숲이 조성되기도 하였다. 트리플래닛은 2016년 3월까지 전 세계 12개국 116개 숲에 55만 그루의 나무를 심었다.

디자인 제품을 판매하는 '마리몬드'도 주목해볼 만한 기업이다. 이 회사는 일본군 '위안부' 피해 할머니들의 한 분 한 분의 인생을 모티브로 한 꽃할머니 프로젝트를 진행한 바 있다. 그 프로젝트를 통해 정해진 꽃에서 영감을 얻어 패턴을 디자인하고 이를 이용하여 핸드폰 케이스, 에코백, 티셔츠 등 다양한 제품을 만들었다. 이후에도 학대피해아동을 지원하는 사업이나, 기타 NGO 등과 협력해 제품을 만들고, 영업이익의 상당 부분을 기부하고 있다. 단순히 소비자의 '온정'에만 기대는 게 아니라, 우수한 디자인의 제품을 판매해 실제로 수익을 거둬서 사회적 가치로 돌려준다는 데 그 특징이 있다.

세계 최초로 시각장애인용 스마트워치인 닷워치를 개발한 '닷(**dot**)'도 주목할 만한 회사이다. 닷워치에는 24개의 점자판이 있는데 스마트폰과 닷워치를 연동해, 스마트폰 메시지를 점자로 변환해 준다. 시각장애인도 문자나 카카오톡을 읽을 수 있게 해 주는 셈이다. 다만 의료기기 등록이 되지 않아 시각장애인들이 36만원이라는 정가를 다 주고 사야 한다는 애로 사항을 최근 이투데이와의 인터뷰에서 밝히기도 했다. 또 이 회사는 시각장애인이 읽을 수 있는 전자책도 만들고 있다.

이처럼 사회 문제를 '정부'의 지원 사업에만 의존하지 않고, 벤처 사업의 방정식으로 풀어내는 게 소셜 벤처 기업들이다. 사업적으로도 이들은 크게 세 가지로 요약할 수 있는 장점을 갖고 있다.

우선 초기 '마케팅'이 수월하다. 특히 '좋은 일'

'트리플래닛'은 세상 모든 사람이 나무를 심을 수 있는 방법을 만드는 소셜 벤처다.

이기 때문에 언론의 많은 주목을 받을 수 있다. 하우스쉐어링 기업 '우주'의 김정현 대표도 과거 첫 번째 사업이었던 저렴한 보청기 사업을 할 때 우호적인 언론 보도로 초기 마케팅 비용을 한 푼도 쓰지 않았지만 주문이 밀려들었다고 한다.

두 번째는 성공 시 글로벌 시장 진출 가능성이 크다. 과연 앞서 설명한 시각장애인을 돕는 '닷'은 국내에만 수요가 있을까? 사회적인 문제는 나라에 따라 차이는 있겠지만 만국 공통의 문제일 가능성이 크다. 특히 닷은 코이카가 소셜 벤처의 글로벌 진출을 돕는 CTS 프로그램의 도움을 받았다는 점을 밝힌 적 있다.

또 '비싸게 팔 수 있다'는 장점이 있다. 언젠가부터 '공정 무역'이 화두로 떠오르며 커피 생산자들의 정당한 이윤을 보장하는 '착한 커피'가 많은 관심을 받고 있다. 많은 소비자들이 제품을 구매할 때 가격 대비 성능을 매우 중요하게 여기지만 기왕이면 '좋은 일도 하자!'라는 생각을 가진 이타적인 소비를 하는 경우가 많아졌다.

마지막으로 사회 문제를 해결하는 소셜 벤처에게 꼭 필요한 조언을 덧붙이려 한다.

소셜 벤처 기업에 투자하는 한상엽 대표는 "스타트업과 소셜 벤처는 모두 사업 진정성, 수익성, 지속 가능성 사이에서 고민합니다"며 "그런데 소셜 벤처 창업자들은 다른 창업자들보다 훨씬 유연해야 합니다. 회사를 창업자들이 생각하는 문제를 풀기 위한 하나의 수단으로 봐 주세요"라고 이야기한다.

그는 "사업을 하다가 수익성이 안 보이면 비영리단체로 전환하거나, 만약 자신이 풀고자 한 문제가 국가 단위에서 풀어야 하는 일이라면 행정고시를 쳐서 공무원도 될 수 있다는 마음가짐이 필요"하다고 강조했다.