

2014–2024

10 YEARS

OF

DISCOVERY

IMPROVEMENT

AND

IMPACT



지난 10년간 HGI는 우리 삶의 필수적인 요소들을 구성하는
비즈니스들을 지속가능하게 전환하기 위해 사회적 가치를 창출하는
스타트업에 투자해 왔습니다. 투자와 더불어 임팩트 생태계의 기반을
다지는 주춧돌이자 이해관계자들의 디딤돌 역할을 해 왔던 과거의
역할을 앞으로도 꾸준히 이어나가겠습니다.

TABLE OF CONTENTS

HGI MESSAGE

INTRODUCTION

006

HGI ESSENCE

HGI PILLARS

HGI ACTIONS

HGI REFLECTIONS

OUR APPROACH

016

투자 기준

투자 유형

지속가능성 관리 방법론

PAST 10 YEARS OF HGI

022

BUILD | 임팩트 생태계

DEVELOP | 임팩트 측정·관리

EXPAND | 임팩트 투자 범위

IMPACT STORY | 메디픽셀

NEXT 10 YEARS OF HGI

046

QUESTIONS FOR WHAT

QUESTIONS FOR HOW

PORTFOLIO

064

LAST MINUTE QUESTIONS

Founder Message

HGI를 설립한 지 올해로 벌써 10년이 되었습니다. 사회문제 해결이라는 공통의 주제로 성수동에서 뜻을 모은 기업가를 돕기 위해 '임팩트 투자'라는 생소한 여정을 떠났던 것이 었그제 같은데, 여러모로 감회가 새롭습니다.

다른 많은 초기 투자와 마찬가지로, 지난 10년 동안 HGI가 투자한 회사들 중에는 엄청난 도약과 성장을 거둔 곳도, 고군분투하며 임팩트를 만들어 나가는 곳도, 아쉽게도 이제는 영업을 중단한 곳도 있습니다. 그럼에도 불구하고 임팩트 투자를 선도하는 회사 중 하나로 임팩트 측정, 평가, 관리에 있어서 HGI가 남긴 성과는 적지 않다고 생각합니다.

지난 10년과 지금이 크게 다르듯, 앞으로의 10년 역시 쉽게 예상되지 않습니다. 2008년 금융 위기 이후 과잉 유동성과 끈끈한 미중(美-中) 관계 아래 지속된 핑크빛 성장 일변도의 세계관은 코로나19, 러시아의 우크라이나 침략, 미중 관계 단절 등 연이은 정세 변화에 무너졌습니다. 이미 예고됐던 기후변화, 고령화와 저출생, AI의 등장 등이 실질 경제에 미치는 영향은 우리가 상상했던 것보다 훨씬 빠르고 강력합니다.

앞으로의 임팩트 투자는 단순한 자산 운용을 넘어, 해당 사회 이슈들에 민감한 영향을 받는 전략적 LP들과의 연계를 통해 임팩트를 극대화하는 것이 필요합니다. HGI는 이제 현대해상 그룹의 일원이 되어, 기후변화 피해에 노출되는 자산들과 고령화, 저출생으로 인해 증가하는 의료비 지출 등 다양한 이슈를 현대해상과의 시너지를 통해 해결하고, 보다 더 나은 장기적 관점의 투자를 통해 측정 가능한 임팩트를 만들어 나가도록 하겠습니다.

정경선

에이치지이니셔티브 창립자
現 현대해상 CSO



CEO Message

재무적 가치와 사회적 가치를 함께 창출하는 기업 및 임팩트 투자에 대한 정의가 모두 생소하던 2014년, 임팩트 투자사 '에이치지이니셔티브'의 철학에 감응해 미래를 기대하던 순간이 기억납니다. 투자를 통해 가치 있는 삶이 확산되기를 바라며 설립된 HGI가 어느덧 10주년을 맞았습니다. 그간의 노력과 임팩트 생태계에서의 역할 그리고 만들어 온 변화가 무엇인지 다시금 돌이켜 봅니다.

HGI는 '수익의 극대화'에 집중하던 단단하고 견고한 자본 시장에 '임팩트'라는 주춧돌을 다져왔습니다. '돈과 수익'이라는 자본주의의 문법 뒷면에는 그 영향을 고스란히 받는 '사람과 지구'라는 이해관계자가 있으며, 우리의 투자가 이들에게 긍정적인 영향을 미칠 수 있음을 설득해 왔습니다. 기업의 재무제표에 숫자로 표현되지 못한 영향력을 '임팩트'라는 관점에서 체계적으로 구성하고 표현해 왔습니다.

10년이 지나 더 심각해진 사회와 환경 이슈들을 마주하며, 보다 많은 이해관계자가 문제 해결에 동참하도록 성과를 증명해야 함을 다시금 깨닫습니다. 출자자, 임팩트 투자자, 포트폴리오사, 임팩트 관련 기관과 함께 다져온 임팩트라는 주춧돌 위에 더 거대한 자본이 유입될 수 있도록 회수의 성과와 기업의 성장 그리고 긍정적 영향의 결과들을 가시적으로 쌓아 나가야 합니다.

이를 위해 HGI는 사회문제와 투자의 수익성을 연결하는 전문적인 연구와 교육을 진행하고, 임팩트와 ESG를 포함한 지속가능성 정책 및 전략을 심화해 나갈 것입니다. 자본과 비즈니스 영역의 이해관계자를 미래 세대를 위한 투자자로 모시기 위해 '가치 있는 삶의 확산'이라는 초심을 지켜갈 것입니다. 지금까지 곁에서 응원해 주셨고 앞으로의 여정에도 힘이 되어 주실 창립자, 동료분들, 포트폴리오사, 출자자, 임팩트 업계의 많은 협력 기관과 현대해상 그룹에 진심으로 감사의 말씀을 전합니다.

남보현

에이치지이니셔티브 대표



INTRODUCTION

HGI의 존재 이유를 설명하고 투자 방향성을 결정하는 가장 중요한 기준인 비전, 미션, 핵심 가치와 투자 철학 그리고 지속가능성 투자를 통해 만들어 온 가시적 성과를 소개합니다.



HGI ESSENCE

HGI는 조직의 비전, 미션, 핵심가치에 부합하는 지속가능성 투자를 이어갑니다.

VISION

모든 사람들의
지속가능한 삶을 위한 동반자

MISSION

삶의 필수적인 요소들을 구성하는
비즈니스들을 보다 지속가능하게 전환하고,
그들의 사회·환경적 임팩트를 극대화합니다.

CORE VALUE

최적화 Optimization

인류가 당면한 문제들의 우선순위를 선정하고, 이에 최적화된 솔루션을 찾습니다.

미래 대비 Foresightedness

장기적 관점을 기반으로 지속적으로 변화하는 세상과 미래에 능동적으로 대비합니다.

포용성 Inclusivity

소외될 수 있는 영역과 사람에 대한 고려와 포용이 혁신의 시작이라고 믿습니다.

HGI PILLARS

연결과 성장, 선제적인 투자 방법론을 담은
HGI의 투자 철학을 소개합니다.

HGI는 투자의 근원이 되는 세 가지 기준을 세우고 지속적으로 이를 지켜오고 있습니다. HGI는 하나의 기업만이 아닌 연결된 사회와 이해관계자를 함께 바라보고, 임팩트 스타트업과 생태계의 효율적인 성장을 지원하며, 사회 변화에 맞게 끊임없이 진화하는 선제적인 투자 방법론을 폭넓게 연구합니다.

HOLISTIC HGI는 전체를 바라봅니다.

모든 것들이 연결되어 있다는 사실에서 희망과 책임을 동시에 발견합니다. 하나의 사회가 지속하고 또 하나의 기업이 성장하기 위해서는 연결된 주변환경과 이해관계자들이 함께 건강해야 합니다. 단편적 비즈니스에 집중하는 기업보다는, 비즈니스를 둘러싼 사회와 이해관계자와의 공생을 추구하는 기업에 주목합니다.

GROWTH HGI는 성장을 목표합니다.

미션을 지닌 창업가의 성장과 그들이 이끄는 기업들의 효율적인 성장을 지원합니다. 동시에 임팩트 생태계의 성장, 임팩트 생태계로 유입되는 자본 규모의 성장을 적극적으로 이끌어 갑니다. 이를 통해서만이 우리가 사는 사회와 인류, 지구 생태계가 더 지속가능하게 변할 수 있기 때문입니다.

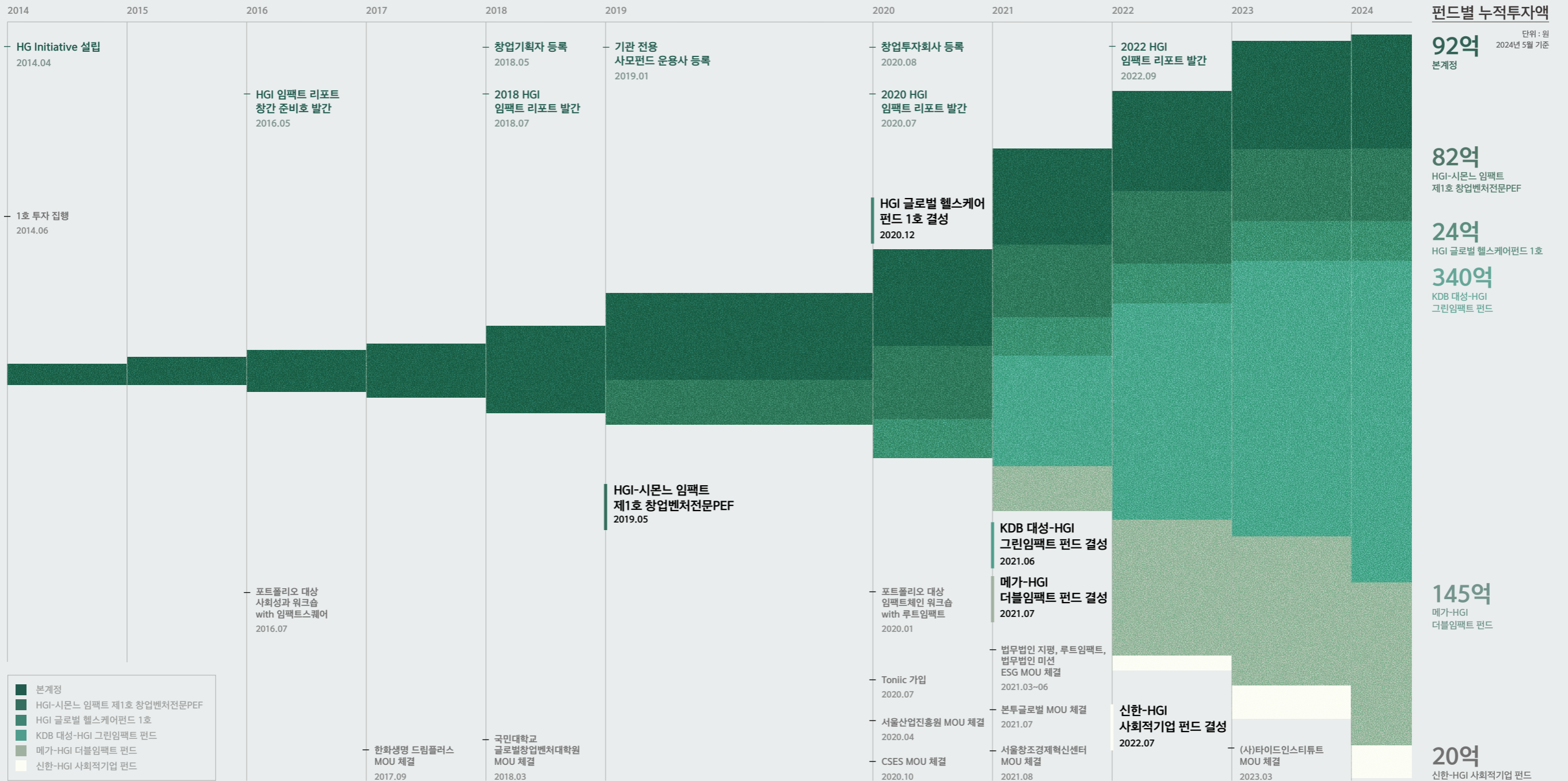
INITIATIVE HGI는 선제적인 벤처캐피탈입니다.

사회와 기술은 급변하고, 사회문제는 날로 다양해지고 있습니다. 이에 대응하는 지속가능성 투자의 방법론도 끊임없이 진화해야 합니다. HGI는 지속가능성 투자와 경영에 필요한 활동이 무엇인지 선제적으로 연구하고, 더 많은 자본과 이해관계자들이 함께할 수 있도록 새로운 방안을 공유합니다.

HGI ACTIONS

HGI는 다양한 파트너들과 함께 지속가능성 투자의 규모를 키우고 성과를 만들어 왔습니다.

지난 10년간 HGI는 우리 삶의 필수적인 요소를 지속가능한 방식으로 변화시키는 스타트업 74개사에 700억 원의 자본을 투자해 왔습니다. 의미 있는 변화를 만들어내고자 하는 파트너들과 함께 만들어온 성과입니다. HGI는 오늘날 우리가 직면한 수많은 과제를 해결하기 위해서는 보다 많은 투자자, 기업, 자본이 연결되어야 한다는 것을 인식하고 있습니다. 이에 HGI는 공동 운용 투자자를 포함한 다양한 파트너와 협력해 다섯 개의 펀드를 운영하고 있습니다. 앞으로도 HGI는 지난 10년간 쌓아온 노하우와 전문성을 바탕으로 보다 많은 파트너의 참여를 적극적으로 모색하고, 지속가능성에 기여하는 혁신적 솔루션을 만들어 나가겠습니다.



지속가능한 사람과 지구, 커뮤니티를 위한
지난 10년간의 투자 성과를 공유합니다.

AUM 본계정 포함

1,070억원

회수 IRR

누적 투자 건 수 중복 제외

24.85% 74개 2024년 5월 기준

투자 테마별 비중

Sustainable People
49%

Sustainable Planet
20%

Sustainable Community
24%

기타 7%

Sustainable People

개개인이 느끼는 사회적 소외와 절대적·상대적 격차 해소

바이오 헬스케어	소외 없이 모두가 건강한 삶을 누릴 수 있도록 돕는 비즈니스			
양질의 일자리와 소상공인	좋은 일자리를 확대하고 소상공인의 지속가능한 성장을 촉진하는 비즈니스			
교육과 돌봄	양질의 보살핌과 공평하고 보편적인 교육을 제공하는 비즈니스			

Sustainable Planet

기후변화, 환경오염, 자원 고갈 등 환경문제 해결

클린 에너지	화석연료 기반의 에너지 생산 및 저장, 공급 시스템으로 인해 발생하는 문제를 해결하는 비즈니스			
친환경 솔루션	기후변화의 완화와 적응을 돕고 환경오염 저감에 도움되는 비즈니스			
지속가능한 농업과 식량	환경·사회적으로 지속가능한 농업을 통해 식량 안보를 강화하고 생산량을 높이는 비즈니스			

Sustainable Community

사회의 다양성 및 포용성 확대에 기여

포용적 금융과 디지털 전환	금융 및 디지털 접근성과 안전성을 개선하는 비즈니스			
포용적 주거와 안전	안전하고 건강한 거주 및 생활환경을 누릴 수 있도록 돕는 비즈니스			
라이프스타일 & 콘텐츠 다양성	차별, 혐오, 갈등 없이 모두가 즐거움을 향유할 수 있도록 돕는 지식 및 문화 비즈니스			

OUR APPROACH

HGI는 명확하고 구체적인 기준을 바탕으로 다양한 폭과 깊이의 지속가능성 투자를 실행하고 있습니다. 또한 HGI 투자 활동과 포트폴리오사의 지속가능성을 극대화하기 위한 방법론을 지속적으로 고도화하고 내재화해 임팩트 스타트업의 긍정적 영향력 확장을 위한 역할과 책임을 다하고 있습니다.

긍정적인 사회의 변화를 만들고자 하는 의지와 역량이 있는 기업에 투자합니다.

미션과 미션 수행을 위한 전략이 확고한 기업

기업 고유의 시선으로 해결하고자 하는 사회와 산업의 문제를 명확하게 정의하고, 이를 바탕으로 기업의 방향성과 전략을 치밀하게 발전시키는 기업

기업의 사회적 영향력을 이해하고 긍정적 영향을 미치기 위해 노력하는 기업

기업이 사람과 사회에 미치는 다양한 영향력을 이해하고, 긍정적인 영향을 만들기 위해 경영 활동을 지속적으로 점검하는 기업

재무적 성장 잠재력과 빠른 실행력을 보유한 기업

자본과 고객 지불 의향성에 대한 분석을 기반으로 실현 가능성과 확장 가능성이 높은 비즈니스 모델을 구축하고, 실질적인 재무 성과를 창출할 실행력을 갖춘 기업

재무적 성과와 비재무적 성과의 상호 보완성과 시너지를 이해하는 기업

비즈니스 내외부 환경과 요소를 포괄적으로 바라보며, 비재무적 성과를 추구하는 것이 재무적 성과와 충돌한다는 이분법적 사고에서 벗어난 기업

윤리의식과 준법의식을 갖춘 기업

개인의 삶과 구성원 그리고 사회에 대한 책임감 있는 태도가 고객의 마음을 열고 기업의 리스크를 줄일 수 있음을 이해하고 조직 문화에 내재화해 실천하는 기업

HGI는 폭넓은 관점의 지속가능성 투자를 실행합니다.

HGI는 네거티브 스크리닝(Negative Screening) 투자부터 ESG 통합 투자 및 적극적인 임팩트 투자에 이르기까지 다양한 폭과 깊이의 지속가능성 투자를 진행합니다. 다양한 관점의 투자와 포트폴리오의 전략적인 배분을 통해 재무적 성과와 사회·환경적 임팩트 성과의 균형을 최적화한 펀드를 운영합니다.

네거티브 스크리닝 투자

특정 산업, 제품군, 혹은 기업 운영 방식을 가진 기업을 투자 대상에서 배제하는 투자 방식입니다. 사회에 부정적인 영향을 미치지 않는, 높은 재무적 성장 잠재력을 보유한 기업에 일부 투자금을 배분함으로써 적정 투자 수익률 달성을 추구합니다.

ESG 통합 투자

환경, 사회, 거버넌스 측면에서 긍정적인 영향을 창출하는 기업에 투자합니다. ESG 관점의 투자를 통해, 미래 시장 기회 포착 능력과 잠재적 리스크 대응력이 높은 기업을 선별, 투자하여 안정적인 투자 수익을 추구합니다. ESG 중 환경과 사회 분야에 높은 관심을 두고, 기후위기와 환경문제에 대응하는 기업, 사회의 비효율과 불평등 완화에 기여하는 기업에 집중합니다.

임팩트 투자

특정 사회문제의 해결을 미션으로 하는 기업에 투자합니다. 문제 해결에 대한 강한 의지를 지닌 동시에 이를 비즈니스적으로 해결해 성장할 수 있는 잠재력을 보유한 기업을 면밀하게 선별하고 투자함으로써 재무적 가치와 사회적 가치의 균형을 추구합니다. 최근 급격하게 대두된 인구문제, 환경문제와 같이 시급하고 규모있는 사회문제의 해결을 추구하는 기업에 집중합니다.

HGI는 펀드 결성과 운용, 회수에 이르는 전 과정에 걸쳐 지속가능성 관리 프로세스를 내재화하고 있습니다.

지속가능성 위원회

지속가능성 위원회는 HGI의 투자 전략과 방향성을 결정하고 실행 및 관리에 걸친 전 과정에서의 지속가능성을 책임지는 컨트롤 타워입니다.

위원회 구조

상호 보완적인 내부 인력으로 구성되어 있으며, 영역별 전문성을 갖춘 외부 어드바이저리 그룹(Advisory Group)이 함께 하고 있습니다.

내부 인력	CEO를 포함하는 경영진, 지속가능성 전문가 및 재무 전문가로 구성되어 지속가능성에 대한 다각화된 관점을 조율하고 실행을 담보합니다.
어드바이저리 그룹	ESG 컨설팅 기관, 임팩트 측정·관리·커뮤니케이션 전문 기관, 법무 법인 및 비영리 기관 등 각 영역에서 전문성을 지닌 외부 기관들의 참여를 통해 다양한 분야에서의 전문 조언을 확보합니다.

위원회 주요 책임

HGI 전사적 지속가능성 관리와 개별 포트폴리오의 지속가능성 관리를 총괄합니다.

전사적 지속가능성 관리

지속가능성 투자 중장기 전략 구축	빠르게 변화하는 다양한 사회 이슈들을 연구하고 이를 바탕으로 HGI가 집중해야 할 투자 영역과 방향성, 신규 펀드 전략을 도출합니다.
지속가능성 관리 프로세스 고도화	국내외 지속가능성 관리 가이드라인과 프레임워크를 연구하고 HGI의 내외부 환경을 고려해 프로세스를 지속적으로 개선합니다.
임팩트 커뮤니케이션	정기적인 리포트 발간을 통해 HGI 지속가능성 관리 프로세스 및 노하우, 주요 사회 이슈에 관한 연구 결과 등을 외부에 공유합니다.

포트폴리오 기업 지속가능성 관리

투자 전 지속가능성 판별	지속가능성 실사를 수행하고 이를 기반으로 포트폴리오의 잠재적 사회적 가치와 리스크를 파악하여 투자를 승인합니다.
투자 후 지속가능성 육성	지속가능성 KPI를 선정 및 관리하고 워법, ESG 이슈, 낮은 임팩트 성과 같은 리스크 발생 시 적극적으로 대응합니다.

지속가능성 관리 프로세스

HGI는 투자 심사부터 사후관리까지 투자 단계별로 지속가능성을 면밀하게 확인하기 위한 프로세스를 적용하고 있습니다. 또한 지속가능 전문 투자사에 필요한 전략적 요소들을 전사적 관점에서 고도화하고 적용해 나가고 있습니다.

전사적 지속가능성 극대화 체계 수립 및 관리

HGI는 펀드 결성에 앞선 신규 펀드 전략 수립부터 펀드 회수 이후의 인센티브 지급까지, 투자 활동 주기 전체에 걸쳐 전사적 관점으로 지속가능성을 관리합니다.

사회문제 연구 및 우선순위화	다양한 사회문제의 심각성과 시급성, 비즈니스를 통한 해결 가능성을 연구하고, 이를 바탕으로 집중적인 지속가능성 투자를 필요로 하는 영역의 포지티브 스크리닝 리스트(Positive screening list)를 도출합니다.
선제적 신규 펀드 전략 수립	포지티브 스크리닝 리스트를 기반으로 사회 이슈의 해결과 재무적 성과 달성 가능성의 균형을 달성할 수 있는 신규 펀드별 지속가능성 전략을 선제적으로 수립합니다.
지속가능성 성과의 인센티브 연계	펀드 청산 시, 펀드와 포트폴리오들의 지속가능성 실질적인 성과를 재평가하고 이를 임직원들의 인센티브와 연계하는 방안을 마련합니다.

개별 포트폴리오 지속가능성 실사 및 육성 관리

총 3단계에 걸친 프로세스를 통해 포트폴리오 기업의 지속가능성을 극대화하고 있습니다. 본 프로세스에 관한 상세한 프레임워크와 적용 방법은 '2022 HGI 임팩트 리포트'에서 확인하실 수 있습니다.

지속가능성 실사	투자를 집행하기에 앞서 투자 대상 기업이 HGI가 풀고자 하는 사회문제의 완화와 지속가능성 증진에 기여할 수 있는 기업인지 판별합니다. <ul style="list-style-type: none"> HGI 네거티브 스크리닝 체크리스트 HGI ESG 가이드라인 UN SDGs Goals & Targets 5 Dimensions of Impact 활용
지속가능성에 대한 기업 이해도 제고 및 관리 방안 협의	투자 검토 및 실행 과정에서 지속가능성의 개념에 대해 설명하고, 향후 지속가능성 관리 수준과 방법에 대해 논의 및 협의합니다. <ul style="list-style-type: none"> 임팩트/ESG 워크숍 윤리서약서 서명 지속가능성 KPI 도출 및 협의 지속가능성 리스크 파악 임팩트 성과 정기 보고 의무 명시 정관 내 소설미션 추가
지속가능성 관리	사전 합의된 지속가능성 지표를 중심으로 성과와 리스크를 모니터링하며 관리합니다. 지속가능성 성과를 적극적으로 커뮤니케이션하며 내외부 이해관계자들의 참여를 독려합니다. <ul style="list-style-type: none"> ESG 컨트러버설(Controversial) 이슈 모니터링 지속가능성 KPI 관리 ESG 중대성(Materiality) 지표 도출 커뮤니케이션 실행 및 관리 체계 내재화 지원

PAST 10 YEARS OF HGI

CONVERSATION WITH THE PLAYERS

HGI는 지난 10년간 임팩트 생태계와 임팩트 스타트업의 성장을 위한 노력을 꾸준히 기울여 왔습니다.

재무적·사회적 가치를 창출하는 임팩트 투자 사례와 함께 정량적이고 체계적인 임팩트 측정 및 관리 방법론을 제시했고, 임팩트 생태계를 위한 커뮤니티를 구축했으며, 사회와 기술 변화에 따라 임팩트 투자 범위를 선도적으로 확장해 왔습니다. 임팩트 생태계 주요 플레이어와의 인터뷰를 통해 지난 10년간 HGI가 만들어 온 변화와 유산을 되짚어 보았습니다.

BUILD | 임팩트 생태계

DEVELOP | 임팩트 측정·관리

EXPAND | 임팩트 투자 범위

IMPACT STORY | 메디픽셀



BUILD | 임팩트 생태계

지난 10년간 HGI는 임팩트 투자의 사례를 제시하고 임팩트 커뮤니티 조성을 지원해 국내 지속가능성 투자 생태계에 기여해 왔습니다.

HGI는 설립 이후 임팩트 투자의 기틀을 마련하는 데 먼저 집중했습니다. HGI가 설립된 2014년 당시 국내 임팩트 생태계는 초기 단계였습니다. 임팩트 투자라는 용어가 조금씩 사용됐지만, 임팩트 투자와 기부, 사회 공헌 활동과의 차이를 명확히 인지하지 못하고 혼용하는 경우도 적지 않았습니다. 또한 사회적 기업과 임팩트 스타트업, 지원 기관들이 전국의 여러 지역에 흩어져 있어 생태계의 중심적 역할을 할 수 있는 지역적 중심도 불명확한 상태였습니다. 이에 HGI는 재무적 가치와 사회적 가치가 균형을 이루는 임팩트 투자의 모범 사례를 만들고, 동시에 임팩트 생태계의 스타트업과 관련 기관들이 함께 성장할 수 있는 기반을 마련하기 위한 노력을 기울였습니다.

HGI는 주요한 사회문제를 스스로 명확히 정의하고 그 문제를 풀고자 하는 의지와 미션을 가지고 있는 창업가에 집중했습니다. 이 모든 것을 합리적인 비즈니스 모델로 융합해 재무적인 성장을 만들어 갈 수 있는 잠재력을 지닌 스타업을 찾아내고 이들에 대한 초기 투자와 육성, 후속 투자를 집행하며 임팩트 투자의 좋은 사례를 하나씩 쌓아 나갔습니다.

동시에 임팩트 생태계 내 주요 기관과의 긴밀한 협력과 참여에도 힘써 왔습니다. 서로의 노하우와 지식을 공유하고, 나아갈 방향성에 대한 의견을 나누며 임팩트 생태계의 안과 밖을 다지는 데에도 집중했습니다. 함께하는 청년 창업가의 저변이 더 넓어질 수 있도록 촉진하고 그들의 성장을 지원하며, 다양한 이해관계자와 스타트업의 성장이 공존할 수 있는 건강한 임팩트 생태계를 만들어 왔습니다.

HGI의 시작과 성장, 그리고 한국의 임팩트 생태계

소풍벤처스 한상엽 대표 X 루트임팩트 허재형 대표

임팩트라고 불리는 사회 변화는 임팩트를 지향하는 여러 관련 조직의 기반과 연결이 단단할 때 비로소 더 큰 힘을 냅니다. 한국의 임팩트 생태계는 어떻게 시작됐고, 10여 년간 HGI는 선도적인 투자사로서 임팩트 생태계의 성장을 어떻게 이끌어왔는지, 루트임팩트와 소풍벤처스의 두 대표가 증언했습니다.

Q. 자연스럽게 성수동에서 인터뷰를 하게 되었습니다. 이곳에 HGI를 비롯한 한국의 임팩트 생태계가 조성된 과정이 궁금해요.

루트임팩트 허재형 루트임팩트, HGI를 설립한 정경선 대표가 2013년에 사회적 변화를 만드는 사람들을 '체인지메이커'라고 명명하면서 한 지역에 모여 커뮤니티를 이루면 어떨지 비전을 제시했어요. '한곳에 모여 동네가 만들어지면 멋진 일들이 생길 수 있겠다', '같이 성장할 수 있었으면 좋겠다'는 생각이 그 시작이었고요. 어디로 가야 할지 정하는 건 그다음 일이었죠. 일단 부동산 사이트를 켜고, 청년들이 모이기에 좋은 지역이 어딜지 찾기 시작했죠. 성수동은 '청년'과 '동네'의 느낌을 모두 갖춘 최적의 장소였습니다.

소풍벤처스 한상엽 그리고 정말 우연히 소풍벤처스도 비슷한 시기에 성수동으로 이전을 준비하고 있었어요. 2014년 여름에 이사를 했으니 그즈음부터 성수동에 임팩트 생태계의 구성원들이 하나둘씩 모이기 시작한 것 같습니다.

Q. 그때부터 10년간 성수동은 많이 변했지만, 대한민국의 임팩트 생태계가 성수동에 기반을 두고 있다는 점은 크게 변하지 않은 것 같습니다.

루트임팩트 허재형 사실 해외로까지 범위를 넓혀봐도 이렇게 한 동네에 임팩트 클러스터가 만들어진 사례는 거의 없어요. 임팩트 생태계 구성원들에게는 이곳이 일종의 터전이 되었습니다.

소풍벤처스 한상엽 물리적 공간이 주는 여러 의미 중 하나가 '안전함'이죠. 안전하다는 것이 담보되어야 다양한 실험과 도전도 가능하고 그에 따라 한계나 상상력이 달라질 수 있습니다. 당시

투자 기관뿐만 아니라 여러 다양한 플레이어들도 성수동으로 모여들었고 그러면서 새로운 임팩트 조직들이 잉태되는 공간으로서 성수동의 가치가 생겨나기 시작했습니다.

Q. 10년 전 성수동에서 HGI가 기틀을 마련했을 때의 이야기가 궁금합니다. 두 대표님께서 목도한 부분 중 기억에 남는 것이 있을까요?

루트임팩트 허재형 당시 HGI의 행보를 돌아보면, 앞일은 보장되지 않았지만 꿈을 가진 담대한 창업가의 마인드로 사업을 시작한 것 같다는 생각이 들어요. 임팩트 투자라는 말도 생경하던 때이다 보니 임팩트 생태계를 새롭게 일구면서 선도해 나가겠다는 의지가 느껴졌으니까요. 2012년 정경선님과 루트임팩트를 공동 창업하게 되면서 지켜본 HGI의 시작을 생생하게 기억하고 있습니다. 정경선님이 처음 루트임팩트를 설립한 후 임팩트 투자를 몇 번 진행한 적이 있지만 비영리 법인으로서 구조적 제약을 느꼈고, 고민 끝에 2년 뒤 HGI를 설립했습니다. 사회적 기업가 정신을 토대로 회사를 설립한 창업가들이 어떻게 하면 활동을 멈추지 않고 지역의 문제를 해결해 나갈 수 있을지, 그것을 위한 하나의 방편으로 임팩트 투자가 어떤 역할을 할 수 있을지를 먼저 고민했던 것으로 기억합니다.

소풍벤처스 한상엽 당시 소풍은 설립 5년 차에 접어들고 있었어요. 그때 제가 대표는 아니었지만, 업계에 처음 등장한 HGI를 바라보는 시선에는 신기함, 의아함, 우려가 복합적으로 섞여 있었다고 알고 있습니다. 창립자 정경선님의 접근은 보통의 대기업 기반 자산가의 행보와는 조금 달랐고, 대기업이 설립한 재단과도 성격이 달랐죠. 투자의 경험이 적음에도 불구하고 당시의 임팩트 투자사와 비교해 보다 더 규모 있는 투자를 진행하려고 했다는 점도 다르게 느껴졌습니다. 당시만 해도 5,000만 원 이하의 투자가 굉장히 많았고 소풍의 투자 집행 총액이 10~20억대였으니까, HGI의 스케일 있는 행보가 굉장히 반가웠죠. 무조건 잘돼야 하는데, 하면서...(웃음)

Q. 행보의 어떤 면이 달랐나요?

소풍벤처스 한상엽 당시 소풍은 투자한 회사가 스케일업에 성공해야만 더 많은 청년들이 임팩트 비즈니스로 뛰어들 것이라는 생각이 있었지만, 당시 한국에는 이런 관점에서 투자할 만한 모델이 많지 않았습니니다. 그래서 투자 자체가 굉장히 조심스럽고 보수적이었어요. 미국 VC(Venture Capital)의 방식을 지향했던 것도 있고요. 그런데 HGI는 조금 달랐어요. 시야가 넓었고, 더 도전적인 투자를 진행했어요.

Q. HGI의 설립 철학과 초기의 투자 기조가 가져온 임팩트 생태계의 변화가 있다면 무엇일까요?

소풍벤처스 한상엽 지금 성수동을 대표하는 임팩트 기업을 HGI가 육성 내지는 배출했다고 말할 수 있을 것 같아요. 투자 전략과 생태계를 조성하기 위한 전략이 완전히 구분되었던 다른 투자사와 달리, 임팩트 생태계를 만들어 나간다는 관점에서 오픈 마인드로 투자를 했던 것이 긍정적인 변화를 이끌어낸 것 같습니다. 또 HGI의 등장으로 임팩트 창업가에게 새 선택지가 하나 더 생겼다는 점도 의미가 깊습니다. 임팩트를 고려한 사업을 꾸려오면서 초기 투자 이후 어떻게 후속 투자를 받아 성장할 수 있을지에 대한 질문에 봉착하게 되는데, 어쩔 수 없이 임팩트를 고려하지 않는 자본으로부터의 영리 투자를 고려해야 하는 상황이 옵니다. 이때 HGI가 후속 투자를 진행하면서 임팩트 창업가의 불안함을 씻어주거나 탈출구가 되어 주는 기관의 역할도 했다고 봅니다. 자본의 선택권을 넓혀 임팩트 투자 생태계에 다양성을 부여하기도 했고요.

Q. 설립 이후의 HGI 행보도 계속 지켜봐 오셨을 텐데, 어떤 특징이 가장 차별화된다고 생각하시나요?

루트임팩트 허재형 임팩트 투자사를 포함해 대부분의 투자사들은 '우리는 어떤 산업에 중점적으로 투자합니다'라는 공표를 많이 하는 편인데요, HGI는 어떤 '가치'를 중요시하는지 이야기하고 있다는 점이 다르다고 생각합니다. 임팩트 투자사가 다른 일반적인 투자사와 가장 구별돼야 하는 점은 '우리가 왜 투자를 하고, 어떤 정체성을 가지고 있고, 어떤 가치를 지향하는가'를 끊임없이 상기해야 한다는 것입니다. HGI는 이 부분이 조직 내부적으로나 실제 행보에서나 가장 일관된 모습을 보여주는 투자사라고 생각해요. 그 자체가 생태계에 주는 시그널이 분명히 있습니다. 가치적인 측면에서의 본보기를 자꾸 보여주는 것은 필요하고 또 소중하니까요. 자본에 부여되는 힘이 있기 때문에 특히 임팩트 투자사들은 임팩트 워싱을 늘 경계해야 되는데, 그런 점에서 HGI가 10년간 한결같이 이어온 철학과 신념이 의미하는 바가 크다고 생각합니다.

소풍벤처스 한상엽 모두 동의합니다. 저는 HGI가 당시로서는 생소했던 상주기업가, 즉 '앙트레프레너 인 레지던스(Entrepreneur In Residence)'라는 개념을 보여줬다는 점에서도 차별화가 있었던 것 같아요. 맨그로브처럼, 투자



루트임팩트 허재형 대표



소풍벤처스 한상엽 대표

회사가 스스로 인큐베이팅해 회사를 만들어버리는 경우입니다. 회사를 하나의 프로젝트 형태로 내부에서 개발하고, 의미가 확인되면 독립시켜 투자해 주는 이런 구조가 미국에서는 굉장히 일반화되어 있었지만 HGI 이전에는 사례를 찾기가 힘들었죠. 임팩트 생태계에 필요한 기능이나 역할이 있다고 생각되면 그것을 만들어내는 것도 HGI의 역할이라고 초기부터 인식이 있었던 것으로 보입니다.

Q. 10년 전부터 지금까지, 임팩트 생태계의 변곡점이라고 할 만한 것을 꼽아볼 수 있을까요?

루트임팩트 허재형 제가 직접 이야기하기에 조금 쑥스러운 면이 있지만, 전체 임팩트 생태계 차원에서 볼 때는 루트임팩트가 2017년 설립한 헤이그라운드가 명확한 메시지를 주지 않았을까 합니다. 처음부터 임팩트 스타트업과 임팩트 투자사를 위한 공간으로 설계된 물리적 공간이 생기면서 미디어나 공공기관에서도 성수동과 임팩트 생태계에 대해 관심을 갖게 된 계기가 됐어요. 임팩트 스타트업, 사회적 기업이 개념적으로 이해하기가 쉽지는 않은데, 심리적 진입 장벽을 낮추고, 인지를 넘어 행동으로 가는 하나의 디딤돌 역할을 했습니다. 당시 HGI가 헤이그라운드 성수시작점에 커뮤니티 멤버로 입주한 것도 많은 도움이 됐습니다.

Q. HGI와 진행했던 협업 중에서도 유의미한 것들이 많습니다.

루트임팩트 허재형 HGI와 루트임팩트는 의미 있는 일들을 많이 함께해 왔습니다. HGI와 함께 작은 도서관인 '이노베이터스 라이브러리(Innovator's Library)'를 만들어 사회 혁신가들과 관련된 책을 모으고, 사람들이 연결될 수 있도록 한 적도 있고요. 또 임팩트 측정 톨인 '임팩트체인모델(Impact Chain Model)'을 활용해 초기 'HGI 임팩트 리포트'를 함께 작업하기도 했습니다. 'HGI 임팩트 리포트'는 임팩트 생태계의 지적 자산이라고 생각해요. 투자자의 관점에서 어떻게 임팩트를 정의하고 커뮤니케이션하는지 공유할 수 있는 중요한 매개체에 루트임팩트가 기여할 수 있었다는 점에서 좋은 협업이었다고 생각합니다.

Q. 같은 임팩트 투자사인 소풍의 시선으로는 지난 10여 년간을 되돌아볼 때 어떤 지점이 특별히 의미 있었나요?

소풍벤처스 한상엽 지난 10여 년을 돌이켜보면, HGI의 강점이라고 할 수 있는 유연함과 다양성 그리고 그것을 기반으로 한 제한 없는 상상력이 HGI를 지속적으로 성장시켜 온 것 같습니다. 눈에 띄는 변곡점이라고 한다면, 지난 2018년 정부가 임팩트 펀드를 내면서 국내 임팩트 투자 생태계의 양적 성장이 이뤄진 것을 꼽을 수 있어요. HGI 같은 투자사들이 그 전부터 시행착오와 경험을 통해 몇 년간 체계를 키워온 덕에 기회가

왔을 때 성장할 수 있었습니다. 이 같은 양적 성장 이후 임팩트 투자사에서 리더십 체인지의 바람이 불었는데, 이때 HGI가 여성 대표를 배출했다는 점도 의미 있게 다가왔습니다. 국내 투자사들 중 여성 대표의 비중은 5% 미만이기 때문에 다양성 측면에서 꼭 필요한 변화였어요.

Q. 지난 10년이 의미 있었던 것만큼 앞으로의 10년도 매우 중요할 듯합니다. 임팩트 생태계 전반에서 어떤 부분이 더 채워지면 좋을까요?

소풍벤처스 한상엽 첫째는 임팩트 생태계와 커뮤니티를 통해 우리가 창출해낸 임팩트의 규모, 해결해낸 문제, 커뮤니케이션의 심화 정도는 어느 정도인지 생각해 봐야 할 때인 것 같아요. 우리의 활동을 충분히 인정받지 못하고 있다면 양적 성장에 비해 질적 성장을 놓친 게 아닌지 확인하고 이를 임팩트 커뮤니케이션 단위로 끌어올리는 작업이 이어지면 좋을 것 같습니다. 둘째는 사람, 즉 인적 자산을 많이 키워내지 못했다는 것입니다. 성수동에서 키워낸 사람들이 한국 사회의 리더나 전체 창업 생태계의 리더로서 얼마나 잘 성장했는지가 과제로 남았어요. 셋째는 더 많은 자본가들이 의지를 가지고 루트임팩트의 후원자가 되거나 HGI의 주요 출자자가 되는 사례가 더 많이 보였으면 합니다. 더 많은 자본이 유입될 수 있도록 설득할 수 있다면 제2, 제3의 HGI가 탄생할 수 있는 기반이 될 수 있겠죠.

Q. 루트임팩트의 시선도 궁금합니다.

루트임팩트 허재형 몇 가지 이어서 이야기해 볼 수 있을 것 같아요. 첫째, 임팩트 생태계에서 질적 성장이란, 결국 문제를 얼마나 해결하는지에 집중되어야 한다고 생각합니다. 그러기 위해서는 행동 촉구가 꼭 필요하고요. '투자'는 문제 해결을 위한 다양한 이해관계자가 움직일 수 있는 영감을 주고 영향을 미치는 중요한 역할을 하지만 이것만으로는 충분치 않은 것 같아요. 물위로 돌맹이를 던졌을 때 파장이 번져 나가듯이, 투자가 2차, 3차의 파장을 불러일으키는 것이 필요한데 이를 위해선 연대와 협력, 거버넌스 구축이나 추진 이니셔티브와 같은 공동의 노력이 필요할 것 같습니다. 둘째, 저 역시 인재의 측면을 이야기하고 싶습니다. 지금은 리더의 중요성만큼이나 좋은 조직을 구성하는 동료의 중요성도 대두되는 시점입니다. 리더나 창업가가 드라이브를 걸어서 치고 나갈수록 조직의 힘과 역량이 중요해지니까요. 셋째, 대중 친화적인 '커뮤니케이션'입니다. 청소년이나 이 분야에 전혀 관심 없는 성인이 임팩트 분야를 접할 때 과연 인내심을 갖고 이해하려고 할까 의구심이 드는 것이 사실입니다. 많은 사람들에게 영감을 주는 교류가 일어나야 하는 시점이에요. 앞으로의 10년 역시, HGI를 비롯한 임팩트 생태계의 모든 플레이어들의 역할이 더욱 중요해질 것 같습니다.



지난 10년간 HGI는 정량적이고 체계적인
임팩트 측정과 관리를 위한 방법론을 구축하고
공유했습니다.

임팩트 생태계가 초기를 지나 성장 단계에 이를 때 임팩트 투자사는 하나의 질문에 직면합니다.
그동안 정성적으로 커뮤니케이션되어 오던 '사회적 가치'를 어떻게 객관적으로 측정하고 관리할 것인가?
대규모의 임팩트 펀드가 조성되기 시작하고 임팩트 생태계로 유입되는 자본의 규모가 커지면서
사회적 가치를 정확히 측정하는 방법론에 대한 요구와 기대도 점점 커졌습니다.

HGI는 임팩트 스타트업의 미션을 정확히 담아내면서 동시에 자본시장에 익숙한 투자사와 출자자가
이해하고 수긍할 수 있는 '임팩트 측정과 관리 툴'을 찾기 위한 연구를 선도적으로 시작했습니다.
보다 많은 이들이 임팩트 측정, 관리, 커뮤니케이션을 위한 선진적이고 효율적인 방법론을 함께 고민하고
사용해 볼 수 있도록 방법론에 대한 설명과 측정 결과를 담은 'HGI 임팩트 리포트'를 타 투자사와 생태계
이해관계자에게 모두 공개하고 전파했습니다.

현재 HGI는 사내 경영진과 임팩트 전문 인력으로 구성된 '지속가능성 위원회'를 운영하고 있으며
글로벌 트렌드와 사례를 꾸준히 연구 중입니다. 또 국내외 전문 기관과의 협업을 통해 임팩트의 측정,
관리, 커뮤니케이션의 방법론을 지속적으로 개선해 나가고 있습니다.



HGI와 함께 쌓아올린 임팩트 측정·관리 방법론

임팩트스퀘어 도현명 대표 X 트리플라잇 이은화 대표

임팩트의 정의, 측정, 커뮤니케이션은 임팩트 생태계가 더 많은 자본을 끌어들이고 많은 이들의 참여를 독려하는 데 꼭 필요한 디딤돌이자 생태계가 공유하는 강력한 도구입니다. 임팩트 측정과 관리의 필요성을 역설해 온 트리플라잇과 임팩트스퀘어 각 사의 대표가 HGI가 일군 성과와 역할에 대해 말했습니다.

Q. 우선 임팩트스퀘어와 트리플라잇에 대해서 소개 부탁드립니다.

임팩트스퀘어 도현명 창업한 지 15년이 된 임팩트 스타트업 서포터입니다. 초기에는 임팩트 생태계가 조성되지 않아 대기업 컨설팅을 하거나 몇몇의 사회적 기업을 지원하는 활동을 했습니다. 임팩트 투자는 2015년도부터 시작했고 2019년도에 처음으로 펀드를 결성했습니다. 사회문제를 잘 해결하는 게 곧 비즈니스의 경쟁력이 될 수 있다는 생각으로 비영리 조직, 스타트업, 대기업을 대상으로 컨설팅, 투자, 자원 연계, 프로젝트 디벨롭을 진행하고 있습니다.

트리플라잇 이은화 설립 5년 차가 되는 트리플라잇은 우리가 임팩트 중심으로 사회를 바라보고 이를 확산하는 데 기여하기 위한 전략, 인사이트, 솔루션을 제공하고 있습니다. 창업 이전, 제가 경험했던 임팩트 생태계 내에서는 임팩트를 잘 체감하지 못하겠다는 이야기를 종종 들었어요. 변화의 지점이 어디이고 이걸 어떻게 정의하고 설명해야 할지 모르겠다는 의미겠죠. 내부뿐만 아니라 외부에서도 쉽게 공감하지 못한다는 의견이 꽤 있었기 때문에, 임팩트를 정의하고 측정하고 관리하고 커뮤니케이션하는 부분에서 도움을 주고 싶었습니다.

Q. 임팩트의 정확한 정의와 측정이 필수적이며 그것을 잘 설명하고 커뮤니케이션해야 한다는 점을 어느 누구보다 강조해 왔습니다. 이 분야가 왜 중요할까요?

임팩트스퀘어 도현명 우리가 좀 더 지속가능한 임팩트를

내려면 어떤 요소에서 어떻게 성과로 연결되고 있는지를 이해해야 합니다. 선의만 가지고 일을 할 순 없으니까요. 선의도 '잘'하기 위해선 측정 가능한 숫자가 필요하고, 관련된 정보를 측정하고 지속적으로 증대시키면서 관리해 가는 일이 필수적입니다.

트리플라잇 이은화 커뮤니케이션과 리포팅을 강조하는 저희 역시 그 중심엔 임팩트 측정을 놓고 있습니다. 우리의 강점을 정성적·정량적으로 수집하고 확인해야 우리의 강점이나 차별점이 무엇인지 명확히 정의하고 커뮤니케이션할 수 있는 것이죠. 측정의 과정에서 약점들도 조금씩 드러나고 그것을 보완하기 위해 다시 처음으로 돌아가 방향성을 수정하고 구체화하는 방식도 필요해요. 지난 2020년, 트리플라잇이 참여한 'HGI 임팩트 리포트'가 좋은 예가 될 수 있을 것 같습니다. 최근 2~3년간 임팩트 커뮤니케이션에 대한 니즈가 상당히 높아졌어요. 하지만 '커뮤니케이션'은 없는 걸 있다고 말할 수 없고, 작은 것을 오버밸류할 수도 없죠. 임팩트 측정이 객관적으로 명확하게 정리되어야 커뮤니케이션도 하나의 밸류체인으로 움직일 수 있다고 생각합니다.

Q. HGI가 창립했을 당시의 인연이나 기억에 남는 협업 사례를 이야기해 주시면 자연스럽게 임팩트 측정과 관리 분야와 관련된 그간의 노력을 알 수 있을 것 같습니다.

임팩트스퀘어 도현명 임팩트스퀘어가 HGI의 설립을 위한 컨설팅을 맡았기 때문에 어떤 마음가짐으로 투자사를 시작했는지 잘 알고 있습니다. 기존의 다른 임팩트 투자사와는 달리 다소 투박하고 과감해 보일지라도 진정성 있게 뛰어들어 보자는 청년 같은 기백이 있었을까요? 그런 부분이 전에 없던 문화나 커뮤니티를 만들어낼 수 있었던 이유라고 생각합니다. 시작은 이렇게 '가슴'으로 개척하더라도 그 이후에는 프로세스와 치밀함이 뒷받침되어야 해요. 지난 2016년 HGI와 함께 진행한

사회성과 워크숍도 그런 필요에 의해서 진행됐습니다. 그때만 하더라도 임팩트의 정의나 측정 방법에 대해 최소한의 표준 양식도 없던 상황이어서 당시에 사용되던 화폐 가치 측정을 중심으로 임팩트 스타트업 임직원 대상 강의를 했어요. 임팩트 측정이라는 것이 '증명(Prove)'으로 끝나는 것이 아니라 '개선(Improve)'하기 위한 정보로서의 가치가 되어야 한다는 것을 강조했던 기억이 납니다. 워크숍에 참여했던 팀들은 초반에 조금 혼란스러워 했었어요. 충분히 의미 있는 사업을 하고 있다고 생각했는데 막상 '정의'하려고 하니 어려웠기 때문이죠. 가슴으로 느꼈고, 머리로도 알겠는데 막상 설명을 못하겠다고...(웃음) 이런 과정을 통해 사업 모델이 선명해지거나 변경되는 경우도 많았습니다. 임팩트 정의와 측정에 관해 이렇게 면밀하게 뜯어보는 일은 HGI가 조금 일찍 시작했습니다.

Q. 트리플라잇도 HGI와 의미 있는 활동을 한 적이 있습니다.

트리플라잇 이은화 트리플라잇을 창립하기 이전, 심사역으로 활동할 당시 HGI를 알게 됐고, HGI의 구성원들과도 교류하면서 투자사가 어떻게 사회문제를 바라보고 투자를 해야 하는가에 대해 논의도 많이 했습니다. 임팩트 생태계 안에서 비어 있는 부분을 고민하고, 회사 차원에서뿐만 아니라 심사역 개개인들도 투자의 시장성과 지속가능한 임팩트의 균형을 팽팽하게 놓지 않고 있는 것이 굉장히 인상적이었습니다. 이후 2019년에 트리플라잇을 설립하고 2020년에 'HGI 임팩트 리포트' 제작을 함께하게 되었죠. 당시 임팩트 투자사가 제3자를 통해 임팩트를 조망해 보고 포트폴리오가 추구하는 가치와 성과를 측정하고 검증하며 나아가 커뮤니케이션하는 작업을 진행하는 사례가 거의 전무했습니다. 그래서 'HGI 임팩트 리포트' 발간 후 업계의 큰 관심을 많이 받았고요. 임팩트 측정 데이터까지 한눈에 볼 수 있도록 구조화·시각화한 리포트를 본 임팩트 출자 기관이나 투자사들이 저희에게 임팩트 리포트를 의뢰하기도 했습니다.

Q. 'HGI 임팩트 리포트' 발간 과정에서 기억에 남는 부분은 무엇인가요?

트리플라잇 이은화 우리가 했던 투자가 사회에 얼마나 의미만한가, 임팩트가 너무 모호하거나 훼손될 위험은 없는가를 끊임없이 고민하면서 각 포트폴리오사가 제공하는 솔루션이 무엇이고 어떻게 그들의 미션을 녹여내고 있는지 정성스럽게 모아 리포트에 담은 일련의 과정이 모두 기억에 남아요. 트리플라잇의 프레임워크인 3PL(Problem/People/



트리플라잇 이은화 대표



임팩트스퀘어 도현명 대표

Product & Process)을 적용한 리포트이기도 하고요. 또 'HGI 임팩트 리포트'에 담긴 내용뿐만 아니라 이 과정을 거치면서 HGI가 가진 전체적인 철학 안에서 어떤 투자 전략과 프로세스를 이어갈지 HGI 심사역들, 임팩트 스타트업 창업가들과 논의했던 일들이 모두 뜻깊었습니다.

Q. 임팩트 측정과 관리 측면에서 노력해 온 결과, 국내 임팩트 생태계의 상황이 초기에 비해 어느 정도 진일보했다고 볼 수 있을까요?

임팩트스퀘어 도현명 저희가 지난 2011년 1월 처음으로 백범김구기념관에서 임팩트 측정에 관해 발표하던 장면이 아직도 기억이 납니다. 250명 정도가 모였는데 발표 후 반응이 극명하게 나뉘었어요. 절반 정도가 그 고귀한 가치를 숫자로 표현한다고 욕을 하셨고요.(웃음) 나머지 절반은 굉장히 환희에 찬 모습이었다 기억입니다. '만족도 조사'로는 소통되지 않던 부분을 채울 수 있을 것 같다는 기대감 때문이었겠죠. 요즘은 '임팩트 측정'에 대해 모르는 조직은 거의 없을 정도로 임팩트 생태계 안으로 깊숙하게 들어왔습니다. 인식 자체를 확실히 개선했어요. 다만 이를 중요하게 생각하느냐 아니냐, 쓰느냐 안 쓰느냐의 차이가 있을 것 같습니다. 임팩트 측정을 관리와 개선을 위한 하나의 과정으로 받아들이기보다는, 시험처럼 나를 평가하고 지적하고 기분 나쁘게 하는 일로 여기는 사람들이 더 많은 것도 사실이에요. 그에 비해 해외에서는 임팩트 측정이 '객관성'으로 인식되고 갈수록 더 중요해지고 있습니다. 특히 ESG의 비약적인 발전 덕에 사회적 가치를 표현하는 방식에 대한 컨센서스가 굉장히 빠르게 만들어졌고 지난 25년간의 발전보다 최근 5년 사이의 도약이 훨씬 더 큼니다. 시가 도입되면서 데이터베이스도 5년 사이 100배 넘게 늘어났어요. 이런 상황에서는 객관성이 더욱 중요해지는 만큼 임팩트 측정의 활용도가 빠르게 높아지게 될 것이라고 생각합니다.

Q. 이 과정에서 HGI가 기여한 바가 있다면 무엇일까요?

임팩트스퀘어 도현명 HGI는 임팩트 생태계와 연관된 글로벌 트렌드를 깊게 이해하고 있는 재빠른 조직이기 때문에 한국만의 오리지널 방법론을 개발하고자 할 때 논의할 수 있는 몇 안 되는 파트너입니다. HGI는 임팩트를 설명하는 데이터 팩터를 규정하는 국제 스탠더드인 IMP(Impact Management Project) 관련 워크숍을 저희에게 요청해 진행한 적이 있습니다. 당시 임팩트스퀘어는 IMP의 한국 파트너로 활동하고 있었고, 이를 확인한 HGI가 강의를 해줄 수 있느냐 문의를 곧바로 해왔습니다. 투자사를

대상으로 IMP를 설명한 사례는 그때가 처음이었어요. HGI에서의 강의 이후, 대형 투자사와 IMP 관련 워크숍이나 교육을 더 많이 진행할 수 있었습니다.

Q. 최근 몇 년간의 변화가 특히 큰 편인가요?

트리플라잇 이은화 2년 전부터 임팩트 측정, 관리, 커뮤니케이션 분야에 대한 니즈가 커지는 것을 느끼고 있어요. 임팩트 중심으로 브랜딩하고 전략까지 도출하는 방향으로 확장되면서 임팩트 측정이 현재를 진단하는 데 그치는 게 아니라 전체 밸류체인 앞뒤로 영향을 미치며 더 발전할 것이라고 생각합니다. 트리플라잇은 최근, 시장의 변화를 적극적으로 받아들이고 해외의 표준 방법론을 벤치마킹해서 이해관계자들의 목소리, 특히 수혜자와 사회문제를 겪고 있는 당사자들의 목소리를 직접 들을 수 있도록 방법론을 고도화해 현장에 조금씩 적용해 보고 있어요. 이런 과정을 통해 숫자 이면에 보이지 않는 변화의 지점이 굉장히 많고, 정성적인 데이터를 통해 기업의 강점이나 차별점, 약점까지 보이기 시작하는 것 같습니다.

Q. 트리플라잇이 보시기에 HGI가 임팩트 측정과 관리 측면에서 기여한 바가 있다면 무엇일까요?

트리플라잇 이은화 임팩트 측정과 관리의 발전 과정에 기여하는 데 전체 임팩트 생태계에 영향을 미친 것 같습니다. HGI는 누구보다 먼저 임팩트 투자를 정의하고 이를 위해 어떤 체계가 필요한지, 어떤 구조로 나아가면 좋을지를 구체적으로 내재화했습니다. 모호하고 혼란한 상황에서 기준과 아젠다를 반 발짝 앞서 먼저 제시한 것이죠. 또 커뮤니케이션과 리포팅 분야에서의 기여도 빠뜨릴 수 없을 것 같아요. HGI처럼 주기적으로 그리고 지속적으로 투자 철학과 프로세스를 발전시켜 나가면서 포트폴리오사의 성과를 데이터 측면은 물론이고 내러티브도 놓치지 않으며 리포트로 내는 투자사가 사실 거의 없으니까요. HGI가 계속 이 기초를 유지해 나가면서 생태계를 리드해 주길 기대하고 있고, 트리플라잇도 함께 발맞춰 가려고 합니다.

Q. 두 대표님의 시각에서 임팩트 생태계를 위해 지금 필요한 것은 무엇이라고 생각하나요?

임팩트스퀘어 도현명 임팩트 펀드가 2018년부터 풀렸으니 올해로 5년 차를 넘어가죠. 본격적으로 성과와 수익 회수를 논하는 굉장히 중요한 시기를 지나고 있는 것 같습니다. 저는 임팩트 생태계 전체를 증명할 수 있는 의미 있는 성과가

나오기를 기대하고 있습니다. 그래야 그다음 출자자들이 또 들어올 수 있을 테니까요. 하지만 ESG 관련 업계가 그랬듯 관심이 언젠가 사그라들거나, 성과에 따라 임팩트 업계에 대한 기대감도 조금은 줄어들 수 있을 것 같습니다. 그러면 정말 진정성 있게 일하고 의미 있는 성과를 내는 곳이 어딘지 더 잘 보이게 될 거예요. 새롭게 떠오르고 있는 시니어 문제나 지역 문제로의 확장 필요성도 높아지고 상당한 수준의 새로운 정의와 도전도 필요할 것 같아요. 또 전체 규모가 작을 때는 욕심내지 않았던 부분도, 파이가 커지면서 오히려 이전보다 더 치열한 경쟁 속에 놓일 수밖에 없어요. 낙오되는 플레이어도 등장하고요. 그렇기 때문에 생태계 전체를 지속적으로 이끌어 가기 위한 살아남은 조직 간의 상호 협력이 더 중요해질 것입니다. 저는 HGI가 이미 그런 역할을 하고 있다고 생각해요. 임팩트 스타트업에게는 좋은 후속 투자사로서 또 '사회성과 워크숍'에서 보여준 것과 같이 생태계 내 협업 파트너로서 역할을 하고 있으니까요. 10년 전과 비교하면 전문성, 시스템, 네트워크, 자원, 이해도가 훨씬 더 늘어나 있기 때문에 다른 양상에서의 협력과 도전이 가능할 거라고 믿습니다.

트리플라잇 이은화 저도 공감합니다. 이제부터 본질과 핵심을 찾는 과정이 굉장히 중요할 것 같습니다. 우리 사회에 대두되는 이슈가 무엇이고 지금 내가 해결하려고 하는 문제는 과연 무엇인지, 우리가 추구하는 방향성이 정말

맞는지, 이런 첫 단추가 잘못 끼워지면 그 뒤에 이어지는 임팩트 측정, 관리, 커뮤니케이션 다 잘 안 풀려요. 이 부분에서 트리플라잇도 노력을 계속 이어갈 예정입니다.

Q. 앞으로 HGI가 꼭 해주었으면 하는 역할은 무엇이라고 생각하나요?

트리플라잇 이은화 HGI는 지난 10년간 투자의 관점으로, 이슈를 해결하는 기업과 솔루션을 제공하는 기업에게 투자 방향성과 기준을 잘 보여줬다고 생각해요. 또 리포트를 통해 사회문제가 어떻게 해결되고 있고, 그게 우리 삶과 환경에 어떤 변화를 일으키고 있는지 꾸준히 설명해 주고 있고요. 이렇게 대외적으로 표명할 수 있다는 것은 내부 프로세스를 비롯해 조직화, 체계화, 내재화가 잘되어 있다는 의미이고, 자신감이 있어 보입니다. 앞으로도 HGI가 임팩트 투자 분야에서 놓치고 있는 부분이 무엇인지 파악하고, 미래 방향성을 수립해 투자자 관점의 아젠다를 제시해 주는 역할을 지속하기를 기대합니다. 임팩트 측정과 커뮤니케이션의 필요성에 주목해 선도적으로 'HGI 임팩트 리포트'를 발간해 온 것처럼, 모호한 지점을 데이터로 명확하게 설명해 주면서 임팩트 생태계에서 꾸준한 보이스를 내는 리더의 역할을 맡아주길 바라고 있겠습니다.





EXPAND | 임팩트 투자 범위

지난 10년간 HGI는 사회 변화와 기술의 혁신을 반영해 임팩트 투자의 범위와 영역을 선도적으로 확장해 왔습니다.

초기 임팩트 투자는 사회의 소외 계층에게 직접적인 혜택을 줄 수 있는 기업, 즉 소외계층을 고용하거나 그들이 사용하는 상품이나 서비스를 판매하는 기업에 집중됐습니다. 소외 계층에 대한 관심과 투자가 지속되어야 하는 것은 자명하지만, HGI는 임팩트 투자의 범위가 지나치게 제한적이고 한정적이어서는 안 된다고 믿습니다.

최근 우리 사회는 더욱 복잡적이고 다양한 사회문제에 새로이 직면하고 있습니다. 동시에 임팩트를 창출할 수 있는 혁신적인 기술도 하루가 다르게 개발되고 있으며 이를 활용한 임팩트 스타트업도 점차 많아지고 있습니다. HGI는 이런 변화를 적극 받아들여 지난 2018년, 임팩트 투자사로서는 국내 처음으로 TIPS 운영사 자격을 획득해 사회문제를 해결하고자 하는 기술 기반 스타트업을 발굴·육성해 왔습니다. 또 고령화 현상과 그에 연관된 건강·의료 문제에 대응하기 위해 그간 의료 사업 구조의 복잡성 때문에 임팩트 투자 대상으로 적극적으로 고려되지 못했던 헬스케어 분야도 더 면밀히 들여다봤습니다. 동시에 기술 분야와 헬스케어 분야의 전문 지식을 갖춘 심사역을 채용하며 확장된 영역에서의 전문성을 강화했습니다.

HGI는 기존의 투자 영역에 머물지 않고, 전문성을 확보해 새로운 영역과 분야로 투자 영역을 확장하고 있습니다. 보다 넓은 시각으로 더 많은 문제의 해결을 위한 노력을 계속 이어가겠습니다.

사회 변화를 반영한 임팩트 투자 범위의 확장

HGI 김진주 파트너 X 큐리에이터 백규석 대표

사회문제가 복잡다단해지고 임팩트 생태계가 넓어지는 만큼 다양한 분야가 투자 대상으로 논의되고 있습니다. 고령화 현상으로 더욱 중요해지는 바이오 헬스케어 분야에 대한 관심도 커져가고 있습니다. 바이오 헬스케어 분야에서 기술을 통한 임팩트 창출을 실현하고 있는 큐리에이터의 백규석 대표와 HGI의 김진주 파트너에게 기술의 역할과 임팩트 투자 범위 확장에 대한 이야기를 들어봤습니다.

Q. 김진주 파트너는 벤처캐피탈리스트로서는 조금 남다른 이력을 쌓아왔습니다. 간단히 소개 부탁드립니다.

HGI 김진주 파트너 2006년도에 서울대학교 의과대학을 졸업하고, 서울대학교 병원에서 내과 전문의 과정과 소화기내과 분과 수련까지 마친 후, 서울대학교병원과 경상국립대학교병원에서 10년 이상 진료와 연구를 했습니다. 2018년 전후로 문득 자본주의 사회의 꽃이라 할 수 있는, 금융 업계를 경험해 보고 싶다는 막연한 생각이 들었습니다. 사실 보수적인 금융 업계에 입문하기란 거의 불가능한데도 불구하고, 신기하게도 그즈음 바이오 벤처에 대한 비상장 투자 수요가 증가하면서 벤처캐피탈업과 인연이 닿게 되었습니다. 2019년 벤처캐피탈 업계에 입문해 심사역으로 활동했고 현재는 HGI 투자본부장을 맡고 있습니다. 재무적인 성과와 비재무적인 성과를 함께 고려해야 더 높은 수익률을 거둘 수 있다는 투자 철학에 공감한 것이 HGI에 합류하게 된 가장 큰 이유이고요. 전공과 경력을 활용할 수 있는 바이오 헬스케어 분야에 투자를 주로 해오고 있고, 신약이나 기술이 실제로 어떤 임팩트를 만들어내는지 중요하게 확인합니다. 생명공학 등 기술 기반 기업도 중점적으로 살펴보고요. 큐리에이터도 이러한 관점에서 투자를 진행한 회사 중 하나입니다.

Q. 큐리에이터(Qureator) 기업 소개를 부탁드립니다.

큐리에이터 백규석 대표 큐리에이터는 인체 조직 칩을

사용해서 신약 개발을 하는 회사입니다. 인체 조직 칩이란 인간의 세포를 활용해 질병의 환경을 칩 위에 모사한 것인데요, 약물에 대한 인체의 반응을 예측하고 그를 통해서 신약을 개발하는 과정을 효율화하는 데에 기여할 수 있는 플랫폼입니다. 기존의 동물 모델 대비 훨씬 더 높은 인체와의 유사성을 지닌 테스트 플랫폼을 통해서 신약의 효능을 정확하게 예측할 수 있습니다. 신약 개발의 임상 시험 과정에서는 그동안 투입된 자본과 시간뿐만 아니라, 참여한 환자들의 희생도 포함될 수밖에 없기에, 실제로 인체에 약물을 투여하는 임상 시험이 시작되기 이전에 철저한 준비가 필수적이고, 정확한 약물 효과 예측이 중요합니다. 이 과정에서 인체 조직 칩이 기여할 수 있는 부분이 크기 때문에, 큐리에이터의 미세생리시스템(Microphysiological Systems, MPS)을 통해 의미 있는 성과를 거둘 수 있을 것이라는 확신이 들었습니다. 미세생리시스템은 창업자인 전누리 교수가 가지고 있는 기술에 기반하고 있습니다.

Q. 창업자 전누리 교수와의 인연은 어떻게 시작됐나요? 어떠한 확신으로 큐리에이터 합류를 결정하게 됐는지 궁금합니다.

큐리에이터 백규석 대표 이전 직장인 미국 제약사 버텍스 파마슈티컬(Vertex Pharmaceuticals)은 화학 위주로 신약 개발을 진행했던 기존의 틀을 깨고, 화학뿐만 아니라 의학, 물리학, 생물학 등의 다양한 학문적 논의를 기반으로 엔지니어링을 통해 신약 개발의 혁신을 이루고 있는 회사였습니다. 자연스럽게 버텍스 파마슈티컬에서 다양한 분야의 과학자들과 협력을 진행했는데, 큐리에이터의 창업자인 전누리 교수도 그중 한 명이었습니다. 당시 전누리 교수는 신약 개발에 기여할 수 있는 기업을 만들기 위해서는, 이에 대한 전주기 경험이 있는 전문가가 필요하다고 판단해 저에게 회사의 대표로 합류할 것을 제안했습니다. 샌디에이고에서 전 교수와 만나 이야기를 나누던 때가



HGI 김진주 파트너



큐리에이터 백규석 대표

아직도 바로 어제 일처럼 기억이 납니다. 대기업 취업에만 매달리는 한국의 현실에 개탄하며 “학생들에게 꿈을 주고 싶다”고 한 전 교수의 말과 혁신적인 기술을 통해 임팩트를 창출하는 기업을 만들고자 하는 비전에 제 마음이 선뜻 움직였고, 그 자리에서 제안을 수락했습니다. 신약 개발을 통해 선한 영향력을 널리 끼치고 싶다는 비전이 서로 잘 맞았던 것 같아요.

Q. HGI는 큐리에이터의 어떤 면을 보고 투자를 결심했나요?

HGI 김진주 파트너 2020년 초, 우연한 기회에 백규석 대표를 만났는데, 백규석 대표의 문제의식과 담대한 비전에 깊이 공감했어요. 돌이켜 보면, 그때는 정말 아무것도 확정되거나 시작되지 않은 상태였는데도 어떠한 그림을 그리고 있는지 놀라울 정도로 구체적으로 와닿았습니다. 조금 더 실질적인 투자의 관점에서 보자면, 비전을 바탕으로 실제로 신약을 만들 수 있는 팀을 꾸릴 역량이 충분하다는 확신이 들었던 것 같습니다. 비상장 스타트업 투자에서 회수는 늘 어려운 문제입니다. 기술력은 있지만 이익을 내지 못하는 기업의 자금 조달을 돕기 위해 2005년 도입한 기술특례 상장은, 이러한 스타트업, 특히 기술 기반의 바이오 벤처 투자자들에게 좋은 회수 기회가 되었습니다. 이렇게 기술특례 상장을 통해 코스닥에 상장하는 바이오 기업이 지난 2015년 전후로 급격히 증가하면서, 신약을 개발하는 회사에 투자하는 건수 또한 급격히 증가했고, 이러한 상황에서 투자 기준의 핵심은 아무래도 신약 개발 성공 가능성 자체보다는 기술특례 상장을 통한 회수가 가능한지의 여부였습니다. 백규석 대표님은 그즈음 만나봤던 회사 중 거의 유일하게 어떠한 방식으로 기술특례 상장에 성공할 수 있는지가 아니라, 어떠한 방식으로 성공적인 신약 개발을 할 수 있는지에 대한 비전을 이야기 하신 분이셨어요. 물론 기술특례 상장을 통한 자금 조달은 자본집약적인 신약 개발 과정에서 피할 수 없는 중요한 과정입니다. 문제는, 주객이 전도되고 있다는 점이에요. 기술특례 상장을 위해 회사를 설립한 게 아니라, 회사가 지속가능하게 성장하기 위해서 기술특례 상장이라는 과정을 이용할 수 있는 것인데, 대부분의 투자자는 상장 시장에서의 회수에만 관심을 두고 있습니다. 기술특례 상장 제도 자체도 얼마든지 바뀔 수 있는 것인데도요.

Q. 2021년도 HGI의 투자 이후 다수의 기관투자자로부터 투자를 유치했습니다. 어떤 변화가 생겼고 가장 큰 성과는 무엇인가요?

큐레이터 백규석 대표 우선, 현재와 같은 글로벌 틈레벨의 팀원들을 구성하는 데에 중점을 두었습니다. 모든 조직이나 기업에서 좋은 구성원이 중요하지만, 신약 개발은 유달리 더 다양한 분야의 전문 지식이 융합되어야만 하기에 좋은 구성원의 확보는 신약 개발 회사의 알파이자 오메가라고 할 수 있습니다. 예컨대 저와 함께 버텍스 파마슈티컬에 있었고 혁신 신약 개발에 기여해 오고 있는 민 브엉(Minh Vuong) 박사, 생물학자로 미국에서 오랜 신약 개발 경험을 가진 유상희 박사, 바이오이미징(Bio-imaging)과 나노광(Nano-photonics) 분야에서 압도적인 퍼포먼스를 보여주고 있는 청리 리우(Tsung-Li Liu) 박사 등 중요한 인물들 모을 수 있었다는 부분은 중요한 성취라고 생각합니다. 이 팀원들의 힘으로 얼마 전 위암과 노인성 황반변성에 대한 질병 모델 플랫폼도 완성했습니다. 환자로부터 얻은 다양한 종류의 세포들을 공배양해서 고속대량 스크리닝(High-throughput screening, HTS)에 적용할 수 있는 프로토콜을 확립하고 데이터 분석을 통해 입증했는데, 이 과정이 결코 쉽지않은 과정이었습니다. 우리의 기술로 세상에 도움이 될 수 있는 성과물을 내겠다는 의지와 그럴 수 있다는 자신감이 없이는 밀어붙일 수 없었을 거예요. 큐레이터가 성과를 만들어 가는 일련의 과정에서 김진주 파트너는 함께 상의하고 의지할 수 있는 훌륭한 파트너였어요. 국내 병원의 시스템이나 개별 교수님이나 연구자, 투자자의 성향에 대한 조언에서부터 전반적인 회사의 비전이나 비즈니스 모델에 이르기까지 큐레이터에 대한 깊은 이해를 바탕으로 든든한 조력자로 지원해 주고 있습니다.

Q. 의사로서의 전문성이 투자 업무에 실제로 얼마나 도움이 되는지 궁금합니다.

HGI 김진주 파트너 의사로서의 전문성을 고려하면 바이오 헬스케어 섹터만을 투자할 것으로 생각하시는 경우가 많아요. 물론 배경 지식이 많아 유리한 점이 있긴 하지만 아직 상용화되지 않은 새로운 기술에 대한 평가는 여차피 의과대학이나 병원, 학회에서 다루었던 부분과는 상당히 다릅니다. 새로운 기술과 적용되는 질환, 시장 분석 등 전문성이 있다고 해도 새로 배우고 익힐 부분이 많고요. 하물며, 투자를 진행하는 데에는 기술 평가만 중요한 것이 아닙니다. 투자와 관련한 프로세스는 말할 것도 없고, 시장 흐름과 욕망을 읽어 기업의 적정 가치를 평가하고 시대 변화를 예측하는 일은 투자의 기본이자 핵심인데, 기존 의사로서의 전문성과는 일견 크게 관련이 없어 보일 수 있을 것 같습니다. 그런데 예상 못했지만, 의외로 내과의로서의 경험은 여러 면에서 투자에 큰 도움이 되고 있어요.

Q. 어떤 면을 예로 들 수 있을까요?

HGI 김진주 파트너 전체론적인 접근이 중요하다는 점을 들 수 있습니다. 환자를 진료할 때 특정 질병(disease) 혹은 장기(organ)만 보는 게 아니라 전체론적인 관점에서 환자를 파악해야만 최적의 진단과 치료를 할 수 있습니다. 각각의 장기는 결국 다 같이 연결되어서 서로 영향을 미치고 있기 때문입니다. 스타트업 투자도 마찬가지입니다. 한 기업을 평가할 때에는 기술과 시장성, 리더십과 조직 문화, 전반적인 시장 상황을 모두 고려해야 합니다. 사람의 몸이든 하나의 기업이든, 모두 유기적인 존재임은 동일해요. 이러한 맥락에서 큐레이터의 투자 진행 과정에서도 이 회사가 얼마나 유기적으로 성장해 나갈 수 있을지 고민했고, 백규석 대표가 있다면 이 부분의 구현이 가능할 것이라고 판단했어요.

Q. 백규석 대표의 지난 인터뷰 중 “임팩트 투자자로부터 투자를 받고 싶었다”는 부분이 눈에 띄었습니다. 왜 이런 생각을 했고, 실제로 HGI의 투자를 통해 어떤 부분이 채워졌을까요?

큐레이터 백규석 대표 버텍스 파마슈티컬 근무 당시, 환자 수가 적은 데다 치료에 난항을 겪고 있던 질병인 낭포성섬유증(cystic fibrosis)에 대한 신약 개발을 하는 과정에서, 일종의 임팩트 펀드인 베네볼런트 펀드(Benevolent Fund)가 중요한 역할을 하는 것을 보고 했던 생각입니다. 치료 약 개발에 성공한 후, 치료에 성공한 환자들이 이전에는 하지 못했던 운동이나 노래를 마음껏 할 수 있게 되었다며 "이 약으로 내 삶이 바뀌었다"고 말하는 모습을 보며 신약 개발을 통해 창출할 수 있는 임팩트가 얼마나 큰지, 임팩트 투자가 얼마나 중요인지 절실히 느끼게 됐습니다. HGI의 투자를 통해 이러한 생각을 늘 기억하게 됩니다. 무엇을 이루고 싶어 이 비즈니스를 시작했는지 헛갈릴 때, 힘든 과정 때문에 포기하고 싶을 때, 포기하지 않고 버틸 수 있는 힘이 되고 있습니다.

Q. HGI가 기술 임팩트를 바라볼 때 어떤 관점에서, 어떤 부분을 특히 중요하게 생각하는지 궁금합니다.

HGI 김진주 파트너 임팩트 투자의 초기에는 아무래도 기술 기업보다는 사회적 취약 계층을 대상으로 한 비즈니스에 투자하는 데 집중했습니다. 이제는 수혜자를 단순히 사회적 취약 계층에 한정하지 않고 더 확장해 나가는 단계에 접어들었다고 생각합니다. 수혜의 범위가 더 넓게 미칠 수 있는 분야, 더 큰 임팩트를 낼 수 있는 영향력을 가진

혁신적인 기술 분야로 시야를 확장하게 된 것이죠. 간혹 임팩트 가치와 재무적 가치가 이율배반적으로 작동한다고 생각하는 경우가 있는데, 오히려 저는 비재무적인 것까지 포괄적으로 봐야 투자 수익률도 당연히 더 높아질 것이라 생각합니다. 최근 ESG 관련 기업 정책이 중요하게 대두되고 있는 것도 이와 비슷한 맥락에서입니다. 장기적인 관점에서 위험 요소를 관리하는 것은 비용이 아니라 미래를 위한 투자에 해당한다고 봅니다.

Q. 끝으로 큐레이터의 향후 계획을 듣고 싶습니다.

큐레이터 백규석 대표 미국 시장을 포함한 세계시장 안에서 큐레이터가 가진 기술력과 기술의 완성도는 최상위 수준이라고 볼 수 있습니다. 이 기술력으로 신약을 완성해 보여주는 단계가 머지않았습니다. 2년 반이라는 짧은 기간

동안 구성한 팀원, 이룩한 성과가 놀라운 편인데 좋은 칼이 있다는 데 그치지 않고 좋은 조각품까지 만들어야 더 큰 의미가 생기지 않을까 합니다. 현재 “칼 자체는 베스트다”라고 말할 수 있습니다.(웃음) 그리고 또 하나 목표로 하는 것이 있다면, 회사가 점점 더 성장할수록 수혜자를 많이 만나보는 일입니다. 비전이 너무 거대해지면 놓치는 부분이 생기기 마련인데, 실제로 이 기술을 통해 수혜를 받는 환자들을 만난다면 좋겠습니다. 커뮤니티를 이해하는 일, 그들과 함께 기술을 발전시켜 가는 일도 중요하니까요.

HGI 김진주 파트너 동의합니다. 내가 하는 일이 어떤 의미인지 알게 되면 그 일을 더 열심히 할 수 있는 동력이 생깁니다. 앞으로 HGI도 큐레이터가 더 큰 임팩트를 발휘할 수 있도록 지원하겠습니다.



HGI와 함께 걸어온 임팩트 스타트업 메디픽셀의 성장 스토리를 소개합니다.



HGI의 지난 10년은 세상에 긍정적인 변화를 만들어 가고자 하는 임팩트 스타트업들과 함께한 기간입니다. 사회적 가치를 만들어내며 동시에 재무적 성장을 이뤄가야 하는 어려운 여정 속에서 HGI와 함께 고민하고 발전해 온 메디픽셀 송교석 대표의 이야기를 들어 보았습니다.

메디픽셀은 인공지능 기술을 헬스케어에 접목해 인류의 삶의 질을 높이고자 하는 임팩트 스타트업입니다. 최첨단 강화 학습 기술을 활용해 한국인의 사망 원인 2위로 꼽히는 심장질환 치료의 혁신을 이끌고 있습니다. 인공지능 강화 학습을 통해 심혈관 질환 진단 및 시술을 돕는 시스템을 개발하고, 심혈관 조영 영상과 심장 CT를 정합하며, 혈관의 경로를 시각화해 보다 정교하고 안전한 시술을 가능하게 합니다. 환자에게는 보다 안전한 시술을, 의사에게는 보다 안정적인 시술을 가능케 하는 기술의 임팩트를 만들어 가고 있습니다.

HGI는 2018년 첫 기관 투자자로서 투자를 집행한 이후로 메디픽셀의 주요한 의사 결정 순간을 함께하며 사회·경제적 가치 창출을 위한 지원을 계속해 오고 있습니다. 폐암 진단 보조 솔루션에서 심혈관중재시술로의 사업 전략 조정을 함께 논의하고 TIPS 창업 기업 선정에 이끌었으며 후속 투자자를 연결하며 기업 가치 성장을 지원해 왔습니다. 또한 임팩트 체인 수립, ESG 스타트업 워크숍 등을 통해 메디픽셀이 추구하는 임팩트를 정교화하고 증폭하는 과정을 함께해 왔습니다. 메디픽셀의 성장을 바탕으로 HGI는 2021년 Multiple 8.2x로 구주 일부를 회수했고 잔여 지분 가치는 투자 원금 대비 940%를 기록하고 있습니다.

CEO INTERVIEW



메디픽셀 송교석 대표

“비즈니스의 고민이 있을 때, HGI는 그 문제를 해결하기 위해 같이 고민해 주고 적합한 사람을 찾아서 연결해 준다는 점이 인상적이었어요.”

의료 시에 주목하고 메디픽셀을 설립한 송교석 대표님의 동기가 궁금합니다.

내가 하는 일이 또 그 결과물이 세상을 더 좋은 세상으로 만들면 좋겠다고 늘 생각했습니다. 창업 당시 인공지능이라는 기술을 어떤 도메인에 접목할지 고민이 깊어졌던 것도 이 같은 맥락 때문입니다. 더 좋은 세상을 만드는 데 공헌할 수 있는 가장 좋은 산업군 중 하나가 헬스케어라는 생각을 하게 되었고, 인공지능 기술을 헬스케어에 접목해 인류의 삶의 질 상승에 기여하겠다는 뜻을 담아 메디픽셀을 시작하게 됐습니다. 2021년 구성원들과 함께 'We heal the world in new ways'를 미션으로 정했구요.

창업 2년 차인 사업 초기에 HGI가 투자를 결정했습니다. 어떤 면에서 확신했다고 생각하시나요?

그때를 돌이켜 보면 저희가 가진 것은 패기와 열정밖에 없었던 것 같지만, 그래도 HGI가 메디픽셀에 주목한 포인트는 몇 가지가 있었습니다. 우선 메디픽셀이 타깃하는 시장이 의료, 그중에서도 전 세계적으로 사망 원인 1위의 질환인 심혈관 질환이며 그 시장의 규모가 스타트업이 유니콘에 도전할 수 있을 만큼 충분히 큰 시장이라는 점입니다. 또 비록 저희가 10명이 채 안 되는 작은 팀이었지만 창업 1년여 만에 엔젤 투자를 유치하고 작지만 다양한 수상 경력을 쌓아가고 있었으며 특히 국내 최고의 의료진과 협력해 연구를 하고 있었다는 점도 기본적인 역량 구축 측면에서 중요했구요. HGI를 만난 시점에 마이크로소프트가 주관하는 'Microsoft for Startups'에 선정되고, 존슨앤존슨 이노베이션 센터가 주관하는 'QuickFire Challenge'에서 우승하기도 하는 등의 성과를 보여준 것도 초기 투자할 만한 기업으로 판단하는 데 큰 역할을 했다고 봅니다.

반면, HGI는 메디픽셀에게 어떤 주주였나요?

투자사로 만난 HGI는 메디픽셀과 지향하는 바가 매우 비슷하다는 점에서 좋은 파트너가 될 수 있겠다는 확신을 했습니다. 수평적 커뮤니케이션, 믿음을 기반으로 하는 자율, 다양성과 포용성과 같은 요소가 비즈니스의 성공을 이끌 수 있다고 믿는 저에게 HGI의 철학은 통하는 부분이 많았죠. 마치 생각이 비슷한 절친을 만난 기분일까요? '앞으로 큰 성장이라는 긴 여정을 함께할 때 큰 힘이 되는 파트너가 되겠구나'라는 생각을 했습니다.

HGI로부터 첫 투자를 받은 지 벌써 6년이 지났습니다. 그동안 메디픽셀의 사업도 괄목할 만한 성장을 이뤄왔습니다. 특히 효과적이었던 HGI의 역할은 무엇이었을까요?

비즈니스의 고민이 있을 때, HGI는 그 문제를 해결하기 위해 같이 고민해 주고 적합한 사람을 찾아서 연결해 준다는 점이 인상 깊었어요. 메디픽셀의 초기 창업 아이템은 폐암 진단 보조 솔루션이었습니다. 여러 가지 난제를 헤쳐 나가던 중 심혈관중재시술에서의 숨겨진 니즈를 알게 됐고, 시장 가능성을 직감했던 때가 있었습니다. 회사의 운명을 좌우할 피보팅(Pivoting)을 고민하던 그 시점에, HGI를 통해 사업의 시장성 확인을 위한 의료 기기 전문 애널리스트 연결, 의사와의 연결 등을 지원받을 수 있었어요. 이후 연구 개발에 박차를 가해 '메디픽셀은 심혈관 질환 기업이다'라는 평가를 빠르게 받을 수 있었습니다.

“메디픽셀이 HGI로부터 초기 투자 유치를 하면서 성장해 나간 것처럼, 사회문제를 해결하고자 하는 임팩트 스타트업에게 든든한 시드가 되어 줄 훌륭한 투자사로 계속 남길 바랍니다.”

그밖에 또 기억에 남는 HGI의 지원 활동이 있나요?

TIPS 및 IR을 준비하면서 받은 HGI의 진정성 있는 지원도 잊을 수 없습니다. 함께 공부하고 토론하며 발표 평가를 준비하던 HGI 구성원들의 모습이 아직도 기억에 남아 있습니다. 심혈관중재시술이라는 것이 HGI 구성원들에게는 낯선 주제였을 텐데, 매일같이 공부하고 함께 토론하다 보니 TIPS 발표 평가 시점이 되어서는 저보다 더 많이 알고 있는 것 같더라고요. 그만큼 큰 진정성으로 열심히 하시는 분들이라는 점이 가장 기억에 남습니다. 또 해외 진출에 대한 역량을 미리 준비할 수 있도록 함께 전략을 고민하고 논의한 부분도 지금 돌이켜 보면 성장의 중요한 원동력이 됐습니다. 그 덕에 이후 필립스 본사의 지분 투자 및 파트너십 계약(2021년), 인도 인볼루션(Innvolution) 그룹과의 제품 공급 및 라이선싱 계약(2023년)이 진행될 수 있었고, 사업의 지속성을 위해 꼭 필요한 부분을 채울 수 있었습니다. 더불어 HGI와 메디픽셀의 임팩트 논의를 하거나 ESG 워크숍에 참여하는 과정 속에서 우리가 지향해야 할 사회적 가치를 다시 자각하며 다짐할 수 있었습니다.

앞으로 10년, 메디픽셀과 HGI가 함께 만들고 싶은 변화가 있다면 무엇일까요?

헬스케어 기업으로서 가지는 미션과 HGI의 미션은 공통점이 많다고 생각합니다. HGI와의 협업을 통해 메디픽셀이 하는 사업이 인류의 삶의 질을 높이는 데 기여하는 것은 물론이고, 이를 넘어 HGI에서 지향하는 모든 사람들의 지속가능한 삶을 만들어 나가는 데 도움을 준다면 좋겠습니다. 더 나아가 가까운 미래에는 지속가능성 관점에서 의료 산업이나 우리 사회 전반으로까지 좋은 영향을 미칠 수 있을 것이라고 생각합니다. 메디픽셀의 의료 기기 소프트웨어(Software as a Medical Device, SaMD)가 의료진의 신속하고 정확한 의사 결정에 도움을 주고, 환자의 더 나은 예후를 가능하게 해주며, 워크플로우의 혁신으로 병원에 도움을 주며, 정부의 재정 부담 경감으로까지 선순환을 그리게 될 것이라고 기대합니다.

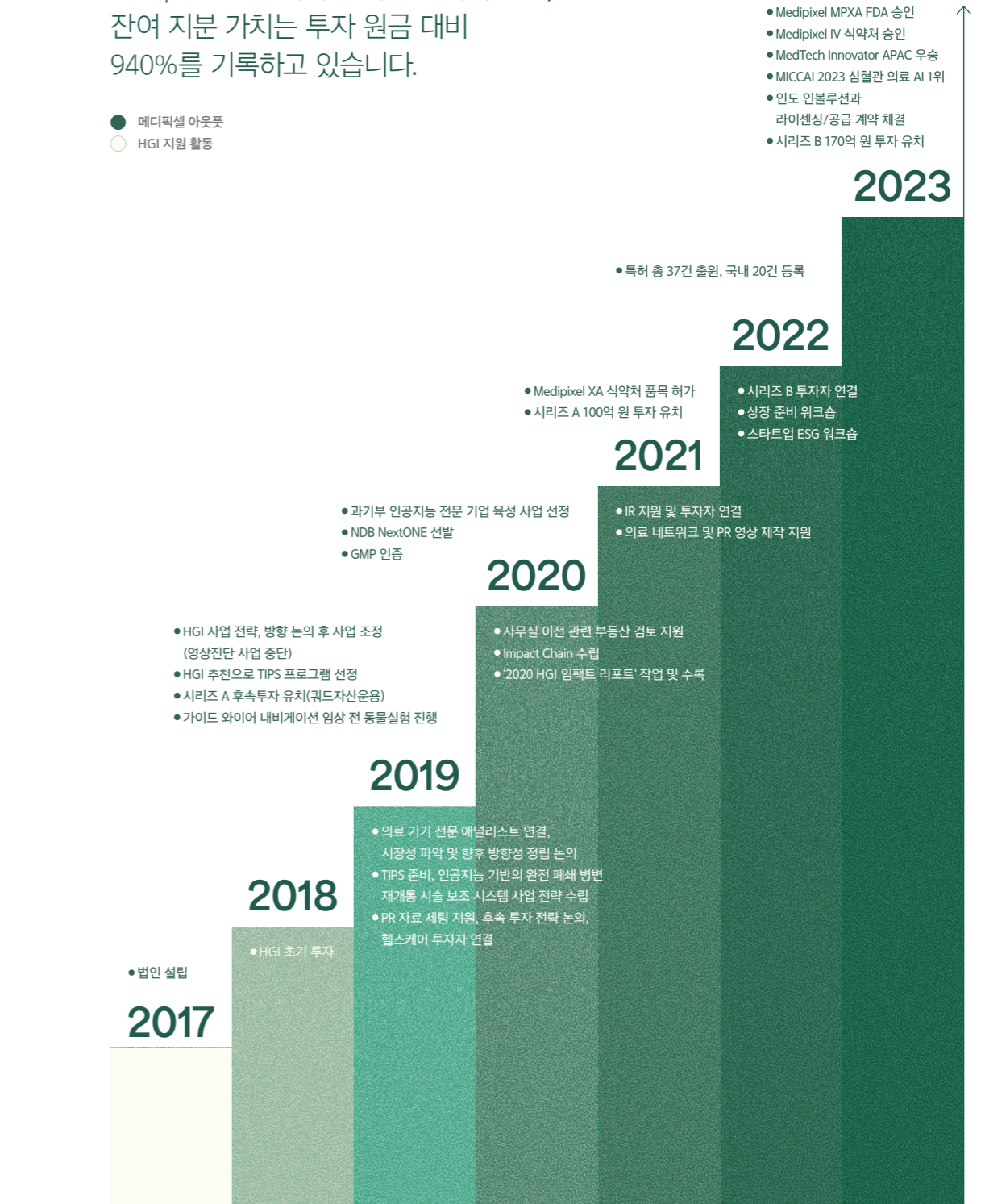
마지막으로 10주년을 맞은 HGI에 전하고 싶은 말이 있다면 무엇일까요?

HGI는 임팩트 투자라는, 세상에 꼭 필요하지만 쉽지 않은 도메인의 대표 주자인 투자사입니다. 지속가능한 세상을 만들기 위한 HGI의 진정성과 열정을 스스로 체험하고 있기에 이 인터뷰에서나 비즈니스 활동을 하면서 만나게 되는 주변 동료들에게 HGI의 장점을 길게 이야기하곤 합니다. 메디픽셀이 HGI로부터 초기 투자 유치를 하면서 성장해 나간 것처럼, 사회문제를 해결하고자 하는 임팩트 스타트업에게 든든한 시드가 되어 줄 훌륭한 투자사로 계속 남길 바랍니다.

2018년 HGI 투자 이후 메디픽셀은 지속적인 성장을 이뤄왔습니다.

HGI는 2021년 Multiple 8.2x로 구주 일부를 회수했으며, 잔여 지분 가치는 투자 원금 대비 940%를 기록하고 있습니다.

- 메디픽셀 아웃풋
- HGI 지원 활동



NEXT 10 YEARS OF HGI

NEXT BIG QUESTIONS

HGI는 지속가능한 세상을 향해 움직입니다.
'지속가능성'이란 미래 세대 또한 우리와 같은 수준으로
환경과 자원을 누릴 수 있는 것을 의미합니다. 그간
인류는 미래 세대의 지속가능성을 거세게 위협해 왔으며
그 속도는 더욱 빨라지고 있습니다. 이를 해결하기 위해
더 많은 이해관계자가 힘을 모아야 할 때입니다.
지속가능성을 고민하는 투자사라면 어떤 것들을
고민해야 할까요? HGI의 이야기를 공유합니다.

지속가능성 투자사로서 최우선적으로 집중해야 할 사회문제와 세부 영역은 무엇인가?

HGI는 ‘현재의 인류와 미래 세대(Sustainable People)’, ‘사람과 사람 간의 건강한 관계(Sustainable Community)’ 그리고 ‘모두가 살아가는 터전인 지구 환경(Sustainable Planet)’에 집중합니다. 각 영역에서 사회문제의 규모와 시장성을 고려해 사회적 가치와 경제적 가치가 교차하는 영역을 발굴, 최우선 순위로 다루어야 할 영역에 투자를 실행할 것입니다.

I. SUSTAINABLE PEOPLE

HGI는 인구구조 변화에 대응하는 일자리, 교육·돌봄, 헬스케어 솔루션에 집중합니다.

대한민국은 세계에서 가장 빠르게 인구 감소와 저출생, 고령화 현상을 겪고 있는 국가 중 하나입니다. 2023년의 출생아 수는 약 23만 명으로 역대 최저치를 기록했습니다. 이러한 추세가 계속되면 2050년 대한민국 인구수는 5,000만 명 이하로 줄어든 것이 예상됩니다. 인구수의 양적 감소뿐 아니라, 인구구조의 질적 구조가 바뀐다는 사실에도 주목해야 합니다. 전체 인구 중 65세 이상의 고령자 비율은 2022년 17.4%에서 2050년 40% 이상으로 빠르게 증가하고, 2022년 44.9세였던 중위 연령은 2050년 58.1세로 상승할 것으로 전망되고 있습니다.

출산율 저하의 원인은 매우 다양하고 복합적입니다. 믿을 수 있는 아동 돌봄 시스템의 부족, 경직된 일자리 구조로 인한 출산 후 경력 단절, 과도한 주거비와 교육비로 인한 자녀 양육의 경제적 부담 등은 많은 기혼 가정이 출산을 최소화하는 원인이 되고 있습니다. 또한 청년들이 느끼는 양질의 일자리 부족, 과도한 수도권 쏠림으로 인한 지방 소멸과 같은 현상은 결혼과 출산 자체에 대한 기피로도 이어지고 있습니다.

이러한 출산율의 감소는, 기대 수명의 증가와 맞물려 필연적으로 고령화사회를 야기하고 이는 또다른 사회문제로 이어지게 됩니다. 고령층의 건강한 삶을 유지하기 위한 사회 안전망의 부족과 이로 인한 시니어 돌봄과 간병 고난의 문제, 만성질환과 노인성 질병 유병률 증가에 따른 급격한 의료 비용의 상승, 시니어 일자리와 삶의 질 저하 등의 사회문제가 이미 생겨나고 있으며 더욱 심각해질 것으로 예상됩니다. 또한 생산 인구의 감소에 따른 노동력 부족과 경제 성장의 둔화, 시니어 부양 비용에 따른 재정적 부담과 같은 사회 전반의 경제적 문제 또한 야기될 것으로 예상됩니다.

HGI는 저출생과 고령화를 야기하는 근본 원인을 해소하고 동시에 결과적으로 발생하는 부정적 현상을 완화하기 위한 투자 활동을 펼쳐 나갈 것입니다. 다양하고 복잡한 원인과 결과 중에서 특히 기업이 비즈니스 활동을 통해 풀어갈 수 있고 성장하는 시장이 있는 주제에 집중해 투자 성과를 이뤄내고 인구 감소와 고령화 문제를 해결해 나갈 것입니다.

투자 영역

바이오 헬스케어	만성질환·전염병의 효율적 예방, 진단 및 치료 솔루션 디지털 의료 기기 및 서비스 확대 비즈니스 의료 접근성 및 비용 효율성 개선 솔루션
교육과 돌봄	가사 및 아이 돌봄 서비스 플랫폼 간병 및 고령층 케어 솔루션 교육 양극화 완화 및 보편적 교육 확대 비즈니스
양질의 일자리와 소상공인	유연 근무 확대 및 재취업 교육·알선 솔루션 고령자 일자리 훈련 및 창출 비즈니스 소상공인 성장 지원 솔루션

김진주 파트너의 지속가능성 렌즈

서울대학교 병원에서 내과 전문의 취득 후, 10여 년간 서울대학교병원 및 경상국립대학교병원에서 다양한 임상 및 연구 경험을 쌓아왔습니다. 이러한 전문성을 바탕으로 바이오 헬스케어 전문 VC 데일리파트너스에서 심사역으로서의 첫발을 내디딘 후, 2021년 HGI에 합류해 현재는 투자본부장으로서 투자 업무를 총괄하고 있습니다.



김진주 파트너

사회문제를 해결하고 기회를 포착하기 위한 투자 심사역의 솔루션은 무엇일까요?

Social Issue in Numbers

16.9 years 한국인의 유병 기간

2022년 기준 한국인의 기대 수명은 82.7세, 건강 수명은 65.8세입니다. 대부분의 고령자는 은퇴 직후부터 사망 시까지 약 17년 동안 만성질환, 퇴행성 질환, 노인성 질환 등을 가지고 살아간다는 의미입니다.

43% 고령자 의료비 비중

2020년 기준 우리나라 건보 재정의 43%는 65세 이상의 고령자에게 사용되고 있습니다. 이는 전체 102조 원 중 44조 원이 고령자 의료비로 사용되었다는 뜻입니다. 고령화가 빠르게 진행되면서 이 비중은 급격하게 증가할 것으로 예측됩니다.

HGI Point of View

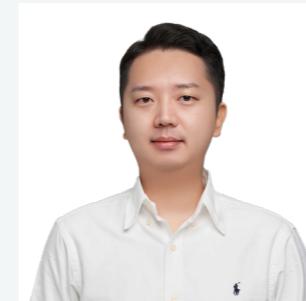
의료 비용 효과성 제고

한국뿐 아니라 전 세계가 평균 수명의 연장으로 고령화 시대를 맞이하고 있습니다. 노화로 인한 신체의 퇴행으로 고령 인구의 각종 만성질환과 퇴행성 질환의 유병률이 높아지는 것은 자연스러운 일입니다. 문제는 이로 인해 급격하게 증가하는 의료 비용입니다. 개인적·사회적 차원에서의 의료비 부담이 향후 더욱 심각해질 것으로 예상됩니다.

이를 해결할 수 있는 방법은 의료의 비용 효과성을 높이는 것입니다. 진단부터 치료까지, 의료의 전 과정에서 불필요한 절차들을 줄이고 효과성은 높이며, 비용을 낮추는 일은 꼭 필요합니다. 이를 가능케 하는 스타트업의 필요성이 대두되고 있으며 HGI 또한 디지털 헬스, 정밀 의료 등 의료의 비용 효과성 제고에 기여할 수 있는 기술과 비즈니스에 대한 투자를 이어나갈 예정입니다.

서은광 이사의 지속가능성 렌즈

NBK캐피탈에서 그로스캐피탈과 바이오아웃 등의 투자 업무를 수행했고, JB인베스트먼트에서는 초기부터 중후기 단계에 이르는 다양한 스타트업을 발굴하고 가능성에 투자했습니다. 각 성장 단계별로 필요한 지원을 적극적으로 수행해 기업 가치를 향상시키는 데 집중했으며, 그 결과 다수의 포트폴리오 기업이 IPO와 M&A를 통해 괄목할 만한 성과를 달성했습니다.



서은광 이사

사회문제를 해결하고 기회를 포착하기 위한 투자 심사역의 솔루션은 무엇일까요?

Social Issue in Numbers

7 years 한국이 초고령사회 진입에 걸린 기간

한국은 지난 2018년, 전체 인구 중 고령 인구의 비중이 14% 이상을 차지하는 고령사회에 진입했습니다. 그로부터 불과 7년 뒤인 2025년에는 고령 인구 비중이 20% 이상인 초고령사회에 진입할 것으로 예측됩니다. 영국(50년), 프랑스(39년), 미국(15년)뿐 아니라 일본(10년)보다도 앞선 속도입니다.

40% 2050년 고령자 비율

2050년이 되면 대한민국 인구는 4,700만 명 내외로 줄어들고, 전체 인구 중 65세 이상의 고령자 비중은 40%에 이르거나 그 이상이 될 것으로 예측됩니다.

HGI Point of View

고령자의 시각으로 일자리, 교육, 돌봄, 지역 문제에 접근

대한민국은 전 세계에서 가장 빠르게 고령화가 진행되고 있는 국가입니다. 생산가능인구가 줄어들고, 고령 인구의 수는 증가하는 인구구조 변화에 발맞춰 고용, 교육, 돌봄, 주거, 인프라 등 사회의 많은 부분이 함께 바뀌어 가야 하지만, 시간이 촉박한 것이 현실입니다. 2050년이면 인구의 40%를 차지할 고령자의 시각에서 사회문제를 바라보고 그들의 니즈를 해결하려는 시도도 아직은 부족한 상황입니다.

사회의 변화와 니즈를 빠르게 파악하고 대응하는 데 있어 스타트업이 중요한 역할을 할 수 있을 것이라 생각합니다. 국내 요양 서비스 시장을 혁신하고 있는 '케어링'과 로컬 마트와 거주민을 연결해 인프라 부족 문제를 해결하는 '애즈위메이크'에 투자하면서 창의적인 기술과 서비스를 통해 인구구조 변화에 따른 사회문제를 빠르고 효과적으로 해결하는 동시에 기업도 가파르게 성장하는 사례를 경험했습니다. 앞으로도 일자리, 교육, 돌봄, 지역 등의 분야에서 혁신적인 솔루션을 제공할 수 있는 기업에 집중적으로 투자할 계획입니다.

II. SUSTAINABLE PLANET

HGI는 기후 위기와 환경 문제 해결을 위한 에너지, 친환경 솔루션 및 지속가능한 농업과 식량 영역에 집중합니다.

기후 위기는 더 이상 미룰 수 없는 인류의 당면 과제입니다. 세계기상기구(World Meteorological Organization, WMO)가 발간한 보고서에 따르면 2023년 지구 평균 온도가 174년간의 관측 이래 가장 높은 수치를 기록했습니다. 산업화 이전의 평균 온도 대비 약 1.45도 높은 온도이자 지구온난화의 마지노선으로 여겨지는 1.5도 상승에 거의 육박한 수치입니다. 해수면 온도와 1cm² 영역의 바닷물이 가지고 있는 열에너지의 양을 지칭하는 해양열용량 역시 지난 2023년에 최고치를 기록했습니다.

급격한 온도 변화는 태풍과 폭염, 가뭄, 한파와 같은 극한 기후 현상과 재난으로 이어지고 있으며, 이로 인한 막대한 인명과 재산 피해가 전 세계에서 속출하고 있습니다. 직접적인 재난 피해 이외에도 기후변화로 야기되는 농·축산업의 위기도 가중되고 있습니다. 기후와 강수량의 변화로 농·축산물 재배 가능 지역과 생산량이 줄어들면서 농민들의 삶이 궁핍해지고 식량 위기의 가능성도 점차 높아지고 있습니다.

기후변화는 인류 생존의 거대한 위기인 동시에 시장의 새로운 움직임을 이끌어 낼 수도 있는 기회입니다. 특히 화석연료 에너지, 플라스틱 원재료 등 탄소 배출과 밀접히 연관된 기존 기업의 접근법에서 탈피해, 새로운 아이디어와 기술로 혁신적 비즈니스 모델을 시도하는 임팩트 스타트업의 등장은 매우 고무적입니다.

HGI는 특히 클린 에너지의 생산, 저장 및 효율적 활용, 폐기물과 자원의 재활용과 순환 그리고 농·축산업의 지속가능성을 제고하는 임팩트 스타트업의 가능성에 집중합니다. 독자적인 기술과 혁신적 비즈니스 모델을 갖춘 스타트업을 발굴하고 필수적인 재정적 투자와 전략적 지원을 집중함으로써, 환경 문제를 완화하는 동시에 스타트업의 성장을 함께 달성할 수 있는 모범적인 투자 사례를 만들어 나가겠습니다.

투자 영역

클린 에너지	탄소 배출 감축, 포집 및 저장을 위한 기술 탄소 배출권 거래 및 새로운 탄소 시장 비즈니스 수소에너지 등 대체·재생에너지 개발 및 활용 비즈니스
친환경 솔루션	폐기물 배출량 감축 및 재생 비즈니스 자원 순환 및 재활용 촉진 솔루션 친환경 신소재 개발 및 상용화 비즈니스
지속가능한 농업과 식량	생산량 확대를 위한 새로운 농기술, 기법 및 기구 개발 비즈니스 스마트팜, 대체 비료 등 친환경 농업 기술 대체육 등 대체 식품의 개발 및 상용화 비즈니스

II. SUSTAINABLE PLANET

남우진 상무의 지속가능성 렌즈

서울대학교 산업공학과를 졸업하고, 한국산업은행에서 기업 금융 및 펀드 출자 업무를 수행했습니다. 이후 신한자산운용으로 이직해 사회적기업 및 임팩트 스타트업에 투자하는 펀드를 기획 및 운용했습니다. 기술 기반으로 기후 변화 등 사회문제를 해결하고 인류의 지속가능성 제고를 목표로 하는 스타트업들에 투자해 나가고 있습니다.



남우진 상무

사회문제를 해결하고 기회를 포착하기 위한 투자 심사역의 솔루션은 무엇일까요?

Social Issue in Numbers

34% 제조업(산업재) 온실가스 배출량 비중

글로벌 온실가스 배출량 중 3분의 1 이상은 제조업에서 발생합니다. 넷제로(Net-zero) 달성을 위해서는 제조업 혁신이 필수적인 이유입니다.

14% 제조업(산업재) 기후기술 스타트업 투자 비율

기후변화에 관한 정부간 협의체(IPCC, Intergovernmental Panel on Climate Change)가 2023년에 발표한 자료에 따르면, 2022년 4분기부터 2023년 3분기까지 제조업에 초점을 맞춘 기후기술 스타트업에 대한 투자 비중은 14%에 불과합니다. 이는 지난 10년간 평균이 8%였던 것에 비하면 크게 늘어난 수치이지만, 여전히 배출량과 투자 금액의 미스매치(Carbon Funding Gap)가 발견되고 있습니다.

HGI Point of View

제조업과 농업의 혁신

1·2차 산업, 특히 제조업과 농업의 혁신을 통한 환경문제 개선에 관심을 두고 있습니다. 매년 발생하는 온실가스 배출량 중 가장 큰 비중을 차지하는 것은 산업재(34%) 부문이며, 농업 및 식품(22%), 건설(17%), 교통(15%), 에너지(12%)가 뒤를 잇고 있습니다. 정부 정책과 투자의 상당 부분이 교통과 에너지 분야에 집중돼 있고, 농업과 건설 분야의 기후기술에 대한 투자는 오히려 감소하는 추세입니다. 이는 제조업과 농업 분야의 밸류체인이 공고하고, 이해관계자 관계가 복잡해 변화가 쉽지 않기 때문입니다.

넷제로 달성을 위해서는 궁극적으로 온실가스 고배출 부문인 1·2차 산업에서의 혁신이 필수적입니다. 인류가 존재하는 한 계속 유지되어야 하는 산업이고 급진적인 변화가 어려운 분야이기 때문에, 현 체계의 틀 안에서 탄소 발생이나 환경오염을 최소화하는 데 기여하는 솔루션이 절실합니다. 예컨대 스타트업이 요소 기술을 제공하거나, 새로운 공정을 덧붙여 점진적이지만 필수적인 변화를 만들어낸다면 유의미한 성과로 이어질 수 있을 것입니다. 혁신 기술로 1·2차 산업의 환경문제 해결에 기여하는 기업에게 스케일업의 기회도 주어집니다.

III. SUSTAINABLE COMMUNITY

HGI는 급격한 기술 발전과 디지털화에 따른 양극화, 불평등 및 안전의 문제에 집중합니다.

빠른 성장과 효율성이 최고의 가치로 인정받는 산업화의 문법과 그 어느 때보다 빠른 디지털 전환으로 인해 우리 사회의 소외와 고립은 점차 가속화되고 있습니다. 기존의 소외나 고립 현상이 대부분 개인의 경제적 지위에 의해 초래되었다면, 오늘날에는 정보의 불균형, 디지털 숙련도와 접근성, 직업적 위험도, 취향과 성향 등 보다 다양한 요소가 영향을 미치고 있으며 그 파급력도 더욱 광범위해지고 있습니다.

새로운 디지털 기기들이 일상생활의 필수 요소로 곳곳에 활용되기 시작하면서 디지털 기기를 이해하고 사용하는 능력이 부족한 개인들은 정보를 취득하거나 활용하는 데 큰 어려움을 겪게 되고, 이는 적절한 사회 참여의 기회 및 경제적 기회의 박탈로 이어지고 있습니다. 나날이 발전하는 디지털 기술은 양날의 검처럼 편의성을 증대하는 동시에 다양하고 교묘한 디지털 범죄를 확산시키고, 디지털 약자는 이러한 사이버 범죄에 노출되며 더욱 치명적인 피해를 겪고 있습니다.

일상생활에서 안전함을 보장받지 못하는 안전 약자의 규모와 심각성도 점차 커지고 있습니다. 위험한 직업적 환경과 산업재해에 노출되는 개인, 각종 재난으로부터 취약한 주거 환경에 거주하는 개인, 이륜차 운전자나 보행자와 같은 교통 위험에 노출된 개인 등에 대한 고려와 배려가 필요한 시점입니다. 또한 확실성을 지향하고 강요하는 우리 사회의 기준과 평가 잣대로 인해 악화되고 있는 성별 갈등, 세대와 지역 갈등, 학교 폭력과 소수자에 대한 폭력 등을 완화하기 위한 다양성 확산의 노력도 수반되어야 할 것입니다.

HGI는 진정한 혁신이란 소외된 개인과 영역에 대한 고려와 포용이 수반될 때 시작된다고 믿습니다. 디지털 리터러시(Digital Literacy) 개선을 통해 디지털 세상에서 소외받을 수 있는 이들을 배려하고, 다양한 특성을 지닌 개개인 모두가 안전한 환경에서 존중받으며 건강하게 살아갈 수 있는 포용적 세상을 만들어 가는 임팩트 스타트업의 발굴과 투자, 확산에 힘쓰겠습니다.

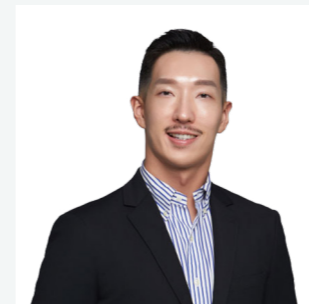
투자 영역

포용적 금융과 디지털 전환	금융 접근성 확대 솔루션 AI 기반의 디지털 범죄 예방 및 보안 기술 개발 비즈니스 디지털 불평등 및 디지털 리터러시 개선 솔루션
포용적 주거와 안전	주거 산업 정보 비대칭 완화 및 안전 거래 솔루션 산업재해 예방 솔루션 이륜차·보행자 등 교통 약자 보호 솔루션
라이프스타일 & 콘텐츠 다양성	다양한 문화 콘텐츠 개발 및 확산 비즈니스 문화 활동 참여 및 접근성 개선 비즈니스 지식·강의·문학·예술 공유 플랫폼

III. SUSTAINABLE COMMUNITY

고재호 이사의 지속가능성 렌즈

SK텔레콤과 SK플래닛에서 IT기반의 웹/모바일 신규사업 기획 및 서비스 설계를 수행했습니다. 또한 사내 스타트업 프로젝트 리더로서 기획부터 회수까지 사업의 전 과정을 경험했습니다. 래디쉬 미디어 등 ICT 기반 스타트업에 초기 투자해 회수한 경험을 보유하고 있습니다.



고재호 이사

사회문제를 해결하고 기회를 포착하기 위한 투자 심사역의 솔루션은 무엇일까요?

Social Issue in Numbers

\$10조 5천억 사이버 범죄 피해 비용

사이버 보안 기업 '사이버시큐리티 벤처스(Cybersecurity Ventures)'에 따르면 글로벌 사이버 범죄 피해 비용은 매년 15%씩 증가해 2025년 10조 5,000억 달러에 이를 것으로 예상됩니다. AI 기반 범죄가 점점 더 정교해지고 확대됨에 따라 사이버 범죄 피해의 규모도 빠르게 증가하고 있습니다

1,265% AI 기반 디지털 성범죄 추적/감시 시스템 모니터링 건수 증가율

서울시는 디지털 성범죄 예방과 피해자 지원을 위해 AI 기술을 활용한 '24시간 자동 추적·감시 시스템'을 2023년에 도입 후 사람이 직접 모니터링하는 것 대비 1,265% 많은 영상물을 모니터링했습니다. 피해 영상물을 찾아내는 데 걸리는 시간은 평균 2시간에서 3분으로, 97.5% 단축됐습니다.

HGI Point of View

AI를 기반으로 한 범죄 대응

기술이 사용자 개개인에게 미치는 영향, 기술의 발달로 인한 사회 변화와 문제를 유심히 살펴봐 왔으며, 최근에는 AI로 인한 디지털 범죄와 사회 갈등에 주목하고 있습니다. AI 기술을 활용한 딥페이크 사기 범죄가 더욱 정교해지면서 피해 규모도 빠르게 증가하고, 무차별적으로 생성, 확산되는 가짜 뉴스로 인해 갈등 상황에 있는 집단 간 충돌도 심각해지고 있는 상황입니다.

AI 기반 범죄는 단순히 법과 제도만으로 해결하기 어려우며, 기술을 통해 민관이 함께 해결해 나가야 할 문제입니다. AI 기반 범죄 위협에 AI 기반 대응이 필요한 이유입니다. 실제로 데이터 기반의 가짜 뉴스 팩트체크 기술, 불법적이거나 수상한 자금 흐름을 역추적하는 블록체인 기술 등을 활용한 스타트업이 속속 등장하고 있습니다. 앞으로도 HGI는 범죄 예방 및 사회적 갈등 해결에 기여하는 기술 기반 스타트업에 주목할 예정입니다.

지속가능성 투자의 전략과 활동을 어떤 방향으로 심화하고 실행할 것인가?

급변하는 환경과 사회문제에 대응하고 지속가능성을 담보하기 위해서는 지속가능성 투자 전략과 활동의 유의미한 변화가 필요합니다. HGI는 임팩트 스타트업과 투자사가 풀어야 할 가장 중요한 사회문제에 대해 연구하고, 그 결과를 공유하며, 보다 많은 이해관계자의 참여를 이끌어낼 예정입니다. 스타트업들의 임팩트 측정 및 관리뿐만 아니라 성장 과정에서 필수적으로 준비해야 할 ESG 경영 또한 적극적으로 지원하겠습니다. 또한 지난 10년간의 경험을 토대로 확립한 지속가능성 투자 프로세스를 더욱 심화해 나가는 일도 연속성 있게 수행하며 임팩트의 확산을 촉진하겠습니다.

I. IN-DEPTH RESEARCH AND EDUCATION

HGI는 복합적인 사회문제에 대한 투자사 관점의 연구 및 교육을 강화해 나갈 것입니다.

기후 위기, 인구 감소와 같은 복합적인 사회문제를 풀기 위한 다양한 주제들의 다방면의 노력이 이어지고 있습니다. 하지만 스타트업과 투자사의 관점에서 어떤 문제에 우선 집중해야 하는지, 어떻게 접근해야 하는지에 대한 적극적 연구는 진행된 바 없습니다. HGI는 복합적인 사회문제를 금융과 투자의 렌즈로 재조명하고, 최우선으로 집중해야 할 과제들과 해결 접근법을 찾아내기 위한 전문적이고 실질적인 연구와 교육을 진행하겠습니다. 지속가능한 세상을 이어나가기 위해 투여할 수 있는 시간과 자원은 한정적일 수밖에 없습니다. HGI는 가장 시급한 문제를 파악하고 해결 방향성을 공유하며, 인류가 가진 시간과 자원이 가장 효율적으로 사용될 수 있는 기반을 마련하겠습니다.

사회문제 정의 및 우선순위화

인류가 직면한 거대한 사회문제는 다양한 사회 취약점이 복합적으로 작용해 발현됩니다. HGI는 사회문제를 초래한 기저의 문제들이 무엇인지, 이러한 문제들이 서로 어떻게 얽혀 있으며 무엇이 우선적으로 해결되어야 하는지를 심층적으로 연구할 예정입니다. 내부적인 연구와 더불어, 데이터와 경험을 보유한 유수의 외부 기관과의 협업을 통해 보다 깊은 전문성과 객관성을 확보하고 'Issue to Investment' 리포트의 정기 발간을 통해 연구 결과를 공유하겠습니다.

비즈니스 활동을 통해 접근할 수 있는 사회문제와 해결안에 집중

HGI가 발간하는 리포트는 비즈니스 활동을 통해 접근할 수 있는 사회문제와 해결안에 집중할 예정입니다. 사회문제를 투자사의 관점으로 바라보고, 수많은 기저 문제 중에서 비즈니스 활동을 통해 해결될 수 있는 문제, 즉 문제의 크기가 시장의 크기로 치환될 수 있는 문제를 파악하고 연구합니다. 동시에 문제 해결을 시도한 선제적인 벤치마크 모델을 분석하고 다양한 투자 사례를 파악해 임팩트 스타트업과 투자사가 실질적으로 활용할 수 있는 연구를 수행하겠습니다.

이해관계자를 위한 유관 교육 프로그램의 체계화 및 확대

HGI는 보다 많은 창업자와 임팩트 스타트업, 투자사와 자본가가 문제의식에 공감하고 해결을 위한 행동 변화에 동참할 수 있도록 전문적인 교육 프로그램을 개발·운영하고자 합니다. 임팩트 생태계의 다양한 이해관계자의 필요에 맞는 차별화된 콘텐츠를 제공할 예정입니다. 사회문제의 심각성과 이를 해결해낸 글로벌 사례를 적극적으로 알림으로써 더 많은 임팩트 스타트업의 창업을 촉진하겠습니다. 또한 대기업, 자본가, 유관 기관 담당자들이 지속가능성 투자에 대해 깊게 이해하고 동참할 수 있도록 ESG와 지속가능성 투자의 목적과 수단, 고려 사항 등에 관한 포괄적인 교육도 함께 추진해 나가겠습니다.

'ISSUE TO INVESTMENT - 투자사를 위한 사회문제와 산업 분석 리포트' Volume 1. 고령화

'ISSUE TO INVESTMENT'는 HGI와 트리플라잇이 공동으로 진행하는 연구 프로젝트입니다. 투자 관점을 통해 우리 사회가 직면한 가장 시급한 문제들을 정의하고, 문제 해결에 기여하기 위한 투자 생태계의 방향성을 모색하는 것을 목표로 합니다. 이를 위해 사회문제의 심각성과 관련 산업의 성장 가능성을 데이터 기반으로 분석하고, 사회적 가치와 경제적 가치가 맞닿은 영역을 식별하며, 벤치마크 사례를 제공합니다. 이 프로젝트를 통해 더 많은 이해관계자가 사회문제를 해결할 수 있는 비즈니스와 투자의 기회를 발견하기를 바라며, 언 2회 리포트를 발간해 연구의 과정과 결과를 공유할 예정입니다.

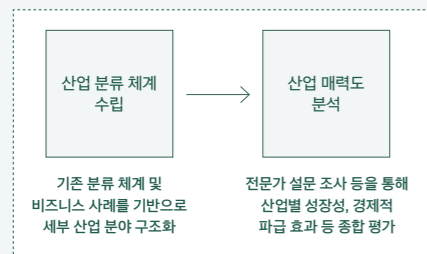
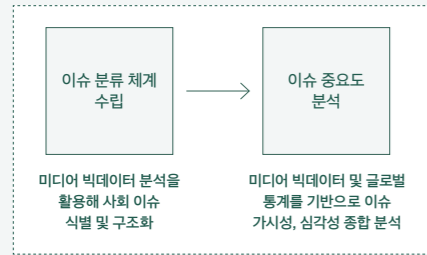
HGI와 트리플라잇은 'ISSUE TO INVESTMENT'의 첫 번째 주제로 '고령화'를 선정했습니다. 아래에 리포트의 주요 내용을 간략히 소개합니다. 리포트 전문은 HGI 및 트리플라잇 홈페이지에서 확인하실 수 있습니다.

연구 목적 및 방법론

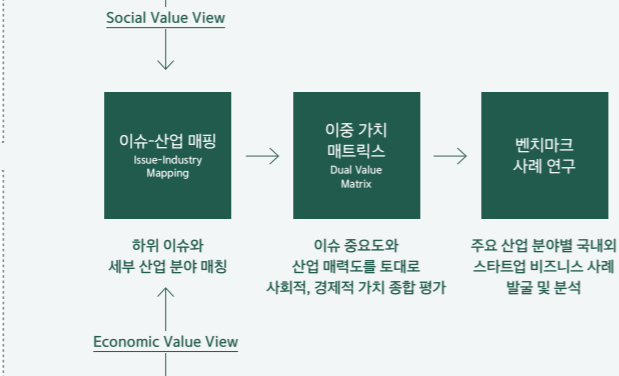
2025년 초고령사회 진입을 목전에 두고 있는 한국은 인구 5명 중 1명이 고령 인구인 나라가 되었습니다. 급격하게 진행되는 고령화 양상은 저출생, 기대 수명 연장과 맞물려 생산성 저하와 부양비 증가, 구조적 인플레이션 등 다양하고 복합적인 사회문제를 야기할 것으로 예상됩니다. 고령화로 인해 나타나는 다양한 문제를 발굴하고 혁신적인 해결책을 모색해야 하는 시점이며, 비즈니스 솔루션을 통해 문제 해결에 기여하는 기업과 금융의 역할이 더욱 중요해지고 있습니다.

HGI와 트리플라잇은 본 리포트에서 고령화로 인해 파생되는 변화를 포착하고, 위기를 기회로 전환하기 위한 전략을 찾고자 했습니다. 이를 위해 개인과 사회가 겪는 여러 문제와 이슈들을 식별해 구조화하고, 이슈의 중요도를 분석했습니다. 또한 고령화와 연관성이 깊은 산업군을 식별해 '실버 산업 분류 체계'를 수립하고, 투자 전문가 대상 설문 조사를 통해 산업별 매력도를 도출했습니다. 이를 바탕으로 이슈와 산업을 매칭하고, 주요 산업의 사회적 가치와 경제적 가치를 종합적으로 분석해 기회 요인을 탐색했습니다. 마지막으로 주요 산업을 더 깊이 들여다보기 위해 산업별로 이슈와 솔루션 트렌드를 정리하고, 사회문제에 대한 근본적인 해결책을 제시하며 빠르게 성장하고 있는 국내외 스타트업 사례를 심층 분석했습니다.

이슈 분석



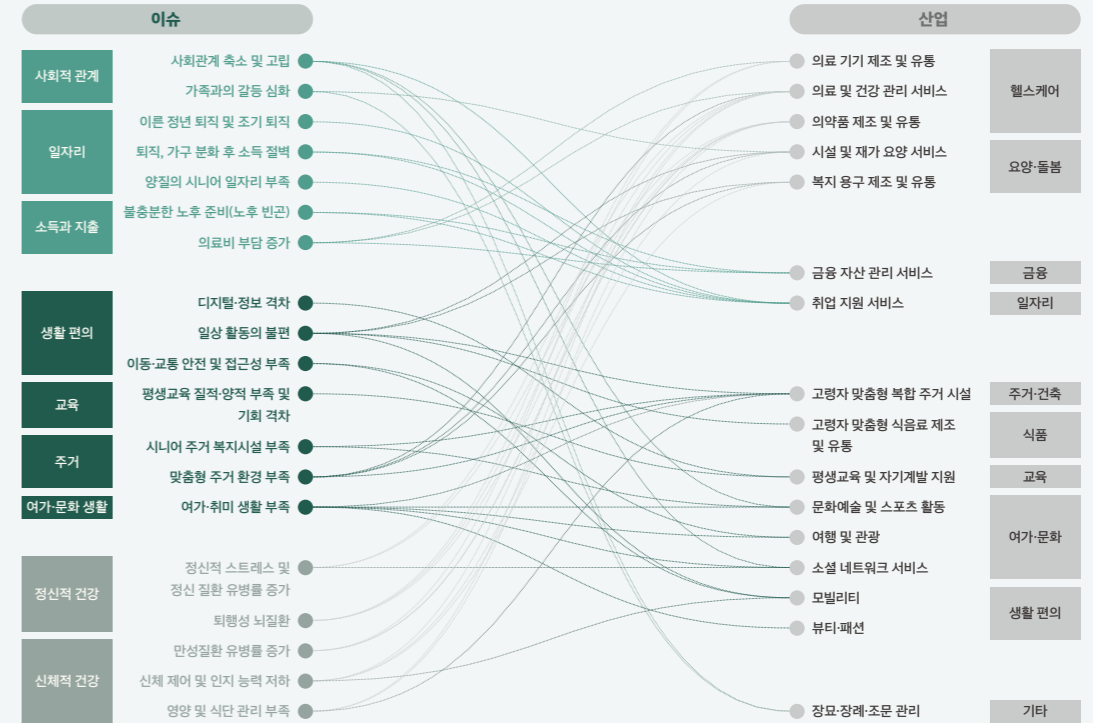
산업 분석



주요 결과

이슈-산업 매핑 Issue-Industry Mapping

9개 테마 및 19개 이슈로 구성된 이슈 분류 체계, 10개 테마 및 16개 세부 산업으로 구성된 산업 분류 체계를 수립하고, 각 이슈의 숨겨진 맥락과 산업 내 혁신 기술/솔루션의 트렌드를 고려해 이슈와 산업 간 연결 고리를 찾았습니다.



이중 가치 매트릭스 Dual Value Matrix

세부 산업 분야의 이슈 중요도와 산업 매력도를 평가해, 사회적 가치와 경제적 가치를 종합적으로 추정하는 '이중 가치 매트릭스'를 도출했습니다. 이슈 중요도는 산업과 관련된 사회적 이슈가 얼마나 해결 우선순위가 높은지를, 산업 매력도는 산업이 투자의 관점에서 얼마나 매력적인지를 보여주는 척도입니다. 또한 각 산업 분야별 벤치마크 사례 분석도 수행했습니다.



II. STARTUP-READY ESG INTEGRATION

HGI는 투자 프로세스 전반에 걸쳐 투자 기업의 지속가능한 성장을 위한 ESG 통합 투자를 실행하겠습니다.

최근 벤처캐피탈 시장에도 ESG가 본격적으로 도입되면서 ESG 통합 투자가 확대되고 있습니다. 하지만 ESG 요소 통합은 투자 기업 발굴 및 심사 단계에서 ESG 리스크를 사전에 식별하는 등 수동적인 접근 방식에 머물고 있으며, 사후 관리, 투자 회수 단계에서의 ESG 통합은 여전히 과제로 남아 있는 상황입니다. ESG 통합 투자의 최종적인 목적은 투자 기업이 지속가능한 방식으로 성장하는 것이고, 이를 위해서는 투자 결정 이후의 지원이 더욱 중요합니다. HGI는 투자 프로세스 전반에 걸쳐 스타트업의 ESG 경영을 도울 수 있는 체계적인 ESG 투자·관리 절차를 마련하고, 초기 단계부터 도약 단계까지 성장 단계에 따라 지속가능한 방식으로 성장해 나갈 수 있도록 지원합니다.

스타트업 맞춤형 ESG 스타터 키트 제공

자원이 한정적인 임팩트 스타트업에게 ESG 경영은 부담일 수 있습니다. ESG 경영 추진 필요성에 대한 인식은 높아지고 있지만, 어디서부터 시작해야 하는지, 목표는 어떻게 설정해야 하는지, 구체적인 실천은 어떻게 해야 하는지에 대한 경험과 정보가 부족해 ESG 경영 도입에 어려움을 겪는 경우가 많습니다. HGI는 포트폴리오사가 초기 단계에서부터 효율적으로 ESG 경영을 도입하고 실천할 수 있도록 스타트업 맞춤형 ESG 스타터 키트(Starter Kit)를 제공할 예정입니다. 임직원 대상 ESG 기본 교육을 통해 기업이 ESG에 대한 기본 이해를 확립할 수 있도록 돕습니다. 이후 ESG 체크업(Check-up)을 통해 현황을 파악하고, 기본적으로 갖춰야 할 요소에 대한 정보를 제공합니다. 체크업 결과에 따라 개선 과제와 ESG KPI가 도출되며, 개선 과제 수행과 KPI 관리를 위한 리소스와 교육 자료가 제공됩니다. 마지막으로 정기적인 모니터링을 통해 데이터 관리 및 공시 준비를 지원합니다.

기업 니즈에 맞는 맞춤형 ESG 프로그램 지원

기업의 성장 단계와 상황에 따라 상이한 ESG 경영 전략이 필요합니다. 예컨대 ESG 경영을 최초로 도입하는 초기 단계 임팩트 스타트업의 경우는 관련 법률 및 규제 사항 파악, ESG 원칙 및 정책 수립을 통해 간단하지만 의미 있는 개선이 가능합니다. 대기업 파트너십을 준비하는 경우에는 협력사의 ESG 전략에 맞춘 오픈 이노베이션 준비, 공급망 실사 대응이 필요합니다. 글로벌 진출 및 IPO를 준비하는 단계에서는 ESG 평가 지표와 공시 의무 파악 및 대응, 관련 인증 취득이 필요합니다. 하지만 자원과 역량이 한정적인 임팩트 스타트업이 변화하는 규제와 시장 요구에 발맞춰 ESG 전략을 수립하기란 쉽지 않습니다. HGI는 ESG 진단 및 컨설팅 전문성을 가진 파트너사와 협력해, 포트폴리오사와 함께 선제적으로 ESG 전략을 논의하고, 기업별 상황에 따라 맞춤형 지원 프로그램을 제공할 예정입니다. 이를 통해 포트폴리오사가 적시에 필요한 ESG 전략을 수립 및 실행하고, 지속가능한 방식으로 성장할 수 있도록 돕겠습니다.

UP CLOSE

HGI ESG 통합 투자 프로세스

STEP 1 ESG 실사	<p>1-1. 네거티브 스크리닝 'HGI 네거티브 스크리닝 체크리스트'를 활용해 투자 대상 기업의 비즈니스가 사회·환경적으로 부정적인 영향을 초래할 위험이 있는지 확인합니다.</p> <p>1-2. ESG 가이드라인 부합 검토 'HGI ESG 가이드라인'에 따라 기업의 비즈니스와 운영 전반이 HGI의 ESG 관점과 얼마나 부합하는지를 정성적으로 검토합니다.</p>	+
STEP 2 ESG 스타터 키트*	<p>2-1. ESG 기본 교육 교육 자료와 워크숍을 통해 포트폴리오사의 ESG 경영 도입을 위한 기본 이해를 확립합니다.</p> <p>2-2. ESG 체크업 포트폴리오사의 산업 분야 및 성장 단계 특성을 고려한 ESG 자가 진단 체크리스트를 통해 현황을 파악하고 기본적으로 갖춰야 할 요소에 대한 정보를 제공합니다.</p> <p>2-3. 개선 계획, KPI 목표 수립 ESG 체크업 결과를 기반으로 ESG 개선 과제와 KPI를 도출해, 포트폴리오사의 중장기 개선 계획과 성과 보고 계획을 수립합니다.</p> <p>2-4. ESG 실천 가이드 포트폴리오사의 ESG 경영 전략 수립과 실행을 위한 구체적이고 실용적인 도구와 사례를 제공합니다.</p> <p>2-5. ESG 트렌드 국내외 ESG 동향을 파악할 수 있는 풍부한 정보를 제공합니다.</p>	
STEP 3 ESG 관리 및 모니터링	<p>3-1. ESG 모니터링 반기별로 KPI 데이터를 수집하고, 개선 계획 이행 여부를 확인합니다.</p> <p>3-2. 컨트러버설 이슈 모니터링 기업의 지속가능성을 해치는 이슈가 발생하는 경우 빠른 대응을 통해 부정적인 영향을 최소화합니다.</p>	

맞춤형 ESG 프로그램

대기업 협력, 글로벌 진출, IPO와 같이 큰 도약을 준비하는 기업의 경우 이해관계자의 요구 상황에 맞춘 ESG 경영 전략을 수립하고 이행해야 합니다. HGI는 ESG 진단·컨설팅 전문성을 가진 파트너사와 협력해 기업의 상황과 니즈에 맞는 맞춤형 ESG 지원 프로그램을 제공합니다.

HGI는 ESG 평가 및 보고 전문 기관인 QESG와 함께 대기업 협력 및 글로벌 진출을 준비하고 있는 '넷스파'의 ESG 진단을 수행했습니다. 넷스파의 기업 정보와 ESG 진단 결과 세부 내용은 본 보고서 66페이지에서 확인할 수 있습니다.

* ESG 스타터 키트

ESG 교육	ESG 체크업	개선 계획, KPI 목표 수립	ESG 실천 가이드	ESG 트렌드
<ul style="list-style-type: none"> ESG 이해와 국내외 동향 ESG 관련 법제 및 정책 성장 단계별 ESG 로드맵 	<ul style="list-style-type: none"> 산업 분야 및 성장 단계 특성 반영한 ESG 자가 진단 체크리스트 	<ul style="list-style-type: none"> 체크업 결과에 따른 개선 계획 수립 산업 분야별 중대성 이슈, 기업 성장 단계에 맞는 KPI 및 목표 설정 	<ul style="list-style-type: none"> E/S/G 부문별 정책 수립 가이드 ESG 보고서 발간 및 DB 관리 가이드 벤치마크 케이스 스터디 	<ul style="list-style-type: none"> 국내외 ESG 유관 정책 및 뉴스 ESG 특화 매출 상품 정보 대기업-스타트업 ESG 협력 사례

III. RAISING THE BAR : INVESTMENT PROCESS

HGI는 지속가능성 투자 프로세스를 지속적으로 혁신해 나갈 것입니다.

글로벌 지속가능성 투자 시장이 성숙해짐에 따라, 지속가능성 측정 및 관리에 대한 접근 방식도 지속적으로 발전하고 있으며 투자사의 역할과 책임에 대한 새로운 요구 사항도 등장하고 있습니다. HGI는 지난 10년간 다듬어온 지속가능성 투자 프로세스를 다시 한번 면밀하게 검토하고 최신 트렌드를 적용해, 재정적·환경적·사회적 성과를 최적화할 수 있는 혁신적 투자 프로세스를 구축하겠습니다. 이를 통해 선도적인 지속가능성 투자사로서 생태계가 성장하는 데 필요한 통찰력을 제공하고 모범이 될 수 있는 사례의 기준을 높여 나가겠습니다.

능동적·선제적 투자 전략 수립을 위한 포지티브 스크리닝 리스트 개발

사회문제-비즈니스 솔루션에 대한 심도 있는 연구와 분석을 토대로, 이슈의 심각성과 시장의 성장성을 모두 충족하는 '포지티브 스크리닝 리스트(Positive Screening List)'를 개발해 펀드 조성 및 기업 발굴에 활용하고자 합니다. 투자를 통해 지속가능한 사회를 만드는 가장 효과적인 솔루션을 장기적인 관점에서 찾아 나가겠습니다.

이해관계자의 관점을 반영한 지속가능성 성과 측정 및 관리 시스템

임팩트 스타트업의 실천 가능성과 최종 이해관계자의 관점을 반영해 HGI의 지속가능성 성과 관리 체계를 재정비합니다. 액티비티-아웃풋-아웃컴(Activity-Output-Outcome) 수준으로 세분화된 지속가능성 KPI를 설정하고, 기업의 성장 단계에 따라 지속가능성 성과를 효율적으로 관리해 보다 장기적인 목표를 향해 나아갈 수 있도록 돕겠습니다. 또한 기업 활동이 최종 이해관계자에게 미치는 영향을 포착하기 위한 모니터링 방법론을 개발 및 적용하겠습니다. 이를 통해 실질적인 지속가능성 성과를 확인하고 데이터의 객관성과 신뢰성을 제고하겠습니다.

발굴에서 회수까지, 투자 수명 주기 전체에 걸친 지속가능성 통합

회수 단계에서의 지속가능성 관리 그리고 지속가능성 성과와 연계된 투자사 인센티브 시스템은 글로벌 임팩트 투자 시장에서 지속적으로 요구되지만 여전히 제한적으로 실행되고 있습니다. HGI는 회수 시 지속가능성 재평가, 지속가능성 유지 및 개선을 보장하기 위한 거버넌스 구조 수립 등을 통해 포트폴리오사가 장기적으로 지속가능성을 추구해 나갈 수 있도록 지원하겠습니다. 또한 HGI에 지속가능성 인센티브 시스템을 도입해 보다 강력한 지속가능성 관리를 실행하겠습니다. 회수 시 포트폴리오사의 지속가능성 재평가를 통해 보유 기간 동안의 지속가능성 성과를 확인하고, 지속가능성 성과를 HGI 임직원의 인센티브 시스템과 연계할 예정입니다.

UP CLOSE

HGI 지속가능성 성과 관리 프레임워크

HGI는 지난 10년간 임팩트체인모델(Impact Chain Model), 3PL 프레임워크, IMP(Impact Management Project) 등 국내외 대표 프레임워크 및 임팩트 전문성을 가진 파트너사와 공동 개발한 방법론을 적용해 포트폴리오사의 지속가능성 성과를 측정하고 관리해 왔습니다. 앞으로는 투자 활동의 사회·환경적 결과를 보다 명확하게 입증하기 위해 포트폴리오사의 비즈니스 활동이 이해관계자에게 미치는 실질적인 영향인 아웃컴(Outcome)의 측정과 관리를 강화해 나가겠습니다.

FRAMEWORK 1

단계별 지속가능성 KPI를 설정합니다.

R&D 단계에 있거나, 기업 활동의 성과를 증명할 만한 충분한 기간이 주어지지 않은 초기 임팩트 스타트업의 특성상 아웃컴 지표의 설정과 측정이 어려운 경우가 많습니다. 액티비티-아웃풋-아웃컴(Activity-Output-Outcome) 단계별 지표 설정을 통해 성과 관리의 실행 가능성을 높이는 동시에 향후 나아가야 할 방향성을 제시합니다.

FRAMEWORK 2

아웃컴 성과 측정을 위한 방법론을 개발하고 지원합니다.

기업 활동이 최종 이해관계자에게 미치는 실질적인 변화를 정확하게 포착하기 위해서는 현장 모니터링, 설문 조사, 인터뷰 등 다양한 방법론과 이를 실행할 자원이 필요합니다. HGI는 포트폴리오사와 협력 하에 다양한 방법론을 개발·적용해 지속가능성 성과 측정의 완결성과 신뢰성을 높여 나가겠습니다.

케어링 지속가능성 성과 관리 사례

케어링은 시니어 시장을 혁신하는 실버 케어 스타트업으로, 방문 요양 서비스를 직영 시스템으로 운영하고 있습니다. 요양보호사의 금전적·심리적 처우 개선이 양질의 요양 서비스의 기본이라는 신념으로, 요양보호사와 수급자 모두가 만족하는 돌봄 서비스를 제공합니다.

	Activity 전략적 활동	Output 활동 결과	Outcome 사회적 성과
	기업이 추구하는 미션과 변화를 만들기 위한 의도적이고 전략적인 활동	기업이 만들어내는 서비스 또는 상품을 의미, 이를 통해 발생하는 즉각적인 결과를 포함	활동 결과가 회사의 고객 또는 이해관계자들에게 미치는 영향과 변화
단계별 지속가능성 KPI	요양보호사의 수 케어링에서 고용한 요양보호사의 수	요양보호사 지급액 기간별 요양보호사에게 지급한 인건비, 퇴직금, 우수자 인센티브	요양보호사 만족도 케어링에서 근무하는 요양보호사의 만족도 수급자 만족도 케어링 요양 서비스를 받은 수급자의 서비스 만족도
성과 측정 방법론	데이터 제공(케어링) + 데이터 검증 및 현장 모니터링(HGI)		만족도 설문 조사, 인터뷰, 현장 모니터링 (케어링-HGI 협력) +진행 예정

PORTFOLIO

HGI는 Problem, Product, 핵심 경쟁력, Stakeholders, Progress, 지속가능성 지표 총 여섯 가지 항목을 사용해 개별 포트폴리오의 소셜 미션과 비즈니스 모델을 설명합니다. HGI 포트폴리오 중 해양 폐기물 문제 해결을 추구하며 성과를 창출하고 있는 넷스파의 사례를 집중적으로 조명하고, 새로이 투자를 집행한 임팩트 스타트업을 하나씩 소개합니다.

In-depth Portfolio

넷스파	066	내이루리	076
		토닥	080
		이큐브랩	084
		애즈위메이크	088
		벨테라퓨틱스	092
		긴트	096
		캐스팅엔	100
		센시	104
		빅테크플러스	108
		별따러가자	112

네티스파는 폐기되고 방치된 어망과 어구를 회수해 고순도 재생 나일론과 재생 혼합 플라스틱 소재를 개발·생산하는 임팩트 스타트업입니다. 유령어업 현상으로 인한 해양 생태계 파괴와 미세 플라스틱 문제를 해결하고, 다양한 산업군에 재생 나일론과 플라스틱 소재를 제공합니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	시리즈 A 브릿지	HGI 투자 연도	2022년
HGI 투자 영역	Sustainable Planet, 친환경 솔루션 기후변화의 완화와 적응을 돕고 환경오염 저감에 도움되는 비즈니스		
UN SDGs	Goal 14. Life below water 14.1 2025년까지 해양 쓰레기와 영양염류 오염을 포함하여, 특히 육상활동에서 발생하는 모든 종류의 해양 오염을 예방하고 상당한 수준으로 줄인다. Goal 12. Responsible Consumption and Production 12.5 2030년까지 예방, 감축, 재활용 및 재사용을 통해 폐기물 발생을 상당히 줄인다.		

기업 정보

대표	정택수	설립 시기	2020년
주요 사업	페어망의 수거 및 재활용을 통한 재생 나일론 생산		
소셜미션	Go back to the blue : 우리는 그동안 방치되었던 해양 폐기물 문제를 해결해 해양 환경을 보전하고 해양 생물을 지켜내는 지속가능한 바다를 만들어 나갈 것입니다.		

대표 Interview



정택수 대표

“어업 과정에서 버려지는 페어망과 어구가 해양 쓰레기의 대부분을 차지한다는 사실에 놀랐습니다. 페어망에서 순수 나일론을 추출해 내면 해양 쓰레기 문제도 완화하고, 친환경 나일론 원료를 통한 친환경 소재의 개발·공급에도 박차를 가할 수 있을 것으로 기대했습니다.”

해양 쓰레기라고 하면 흔히 플라스틱 빨대나 일회용 페트병 등을 주로 떠올리게 되는데, ‘페어망’에 관심을 가지게 된 계기는 무엇인가요?

네티스파 창업 이전에 친환경 소재로 옷을 만드는 의류 브랜드를 운영한 경험이 있습니다. 친환경 원사, 지속가능한 의류 부자재 등을 활용하는 사업이었지만 소재 확장의 한계에 봉착했습니다. 여러 의류 아이템을 전개할 당시, 재생 나일론 원사를 활용하고 싶었으나 유럽에 아주 소량 생산되고 있는 에코닐(ECONYL)이라는 폐카페트 재생 나일론 외에는 전 세계 어디에서도 재생 나일론 원사를 찾을 수 없었습니다. 그때 폐자원을 재생한 친환경 소재에 대한 개발과 원활한 공급, 확장의 필요성을 절실히 느꼈습니다. 그러던 중 페어망이 대부분 나일론으로 구성되어 있고 이것을 활용해 순수 나일론만 추출해 내면 친환경 나일론 원료를 생산할 수 있겠다는 것을 알게 됐습니다. 어업 과정에서 버려지는 페어망과 어구들이 해양 쓰레기의 대부분이라는 사실도 추가로 확인했고요. 거대한 문제의 본질을 찾았다고 생각했습니다.

네티스파는 페어망을 재활용하기 위한 선도적 기술 개발에 힘을 뿐만 아니라, 동시에 기존에 없던 페어망 공급과 활용의 밸류체인을 만들어 가기 위해 많은 노력을 기울이고 있습니다. 이유가 무엇일까요?

페어망의 재활용과 자원 순환을 촉진하기 위해서는 ‘수거-운반-추출-재활용’ 가치사슬 체계가 구축되어야 합니다. 아무리 좋은 재생 나일론 생산 기술이 있더라도 페어망이 안정적으로 공급되지 않거나 재생 나일론의 적절한 수요처가 없으면 사업의 지속가능성이 확보되지 않기 때문입니다. 네티스파는 공급 안정성을 확보하기 위해 어촌계, 지자체 수협 등과 함께 페어망 회수 체계 구축을 진행 중입니다. 페어망을 배출할 때 어떤 어려움을 겪고 있는지 파악하고, 지자체와의 협력을 통해 어민의 페어망 처리 비용을 20~30% 줄이며 회수하고 있습니다. 이렇게 수거돼 재활용된 재생 나일론의 사용처는 크게 엔지니어링 플라스틱과 섬유 두 가지로 구분되며, 소비자 인식 변화와 규제 등에 힘입어 빠르게 늘어나고 있습니다. 특히 해외에서는 자동차에 사용하는 플라스틱 중 정해진 비율(25%)에 따라 친환경 플라스틱으로 대체하도록 하는 유럽연합의 폐차처리지침(ELV) 대응을 통해 이미 시장이 형성되고 있습니다. 섬유의 경우에도 친환경 원사를 사용하는 트렌드가 형성되고, 고객도 가치 소비를 위한 노력을 시작하면서 재생 나일론에 대한 니즈가 폭발적으로 늘어나고 있었습니다.

네티스파는 2024년 전문 업체를 통해 ESG 진단 평가를 받았습니다. ESG 진단 평가를 받은 계기와 새롭게 파악한 개선점은 무엇인가요?

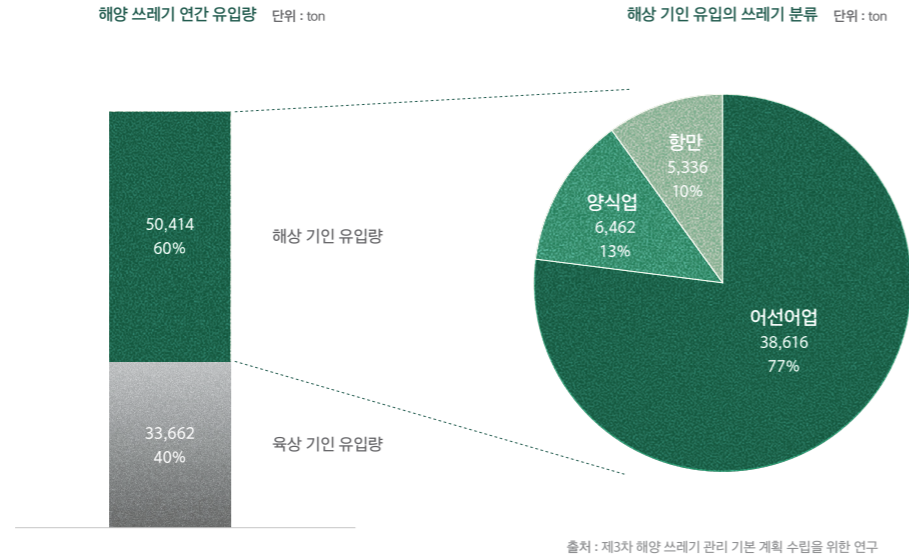
네티스파가 멀리 나아가기 위한 준비가 단단히 되어 있는지 확인이 필요했습니다. 기존에 없던 새로운 밸류체인을 만드는 임팩트 스타트업 특성상, 일반적인 관리 범위 밖의 예상치 못한 문제들이나 성장 저해 요인들을 미연에 발견하고 방지하는 것이 필요했습니다. 특히 네티스파는 폐기물을 다루고, 기계적·화학적 공정이 필요한 제품을 판매하고 있기 때문에 각각의 구간에서 쉽게 리스크에 노출될 수 있고, 리스크가 발생 시 위험 수준이 높다고 판단했습니다. ESG 진단 평가 결과, 네티스파는 표면적 위험과 문제점을 대비하고 의무 사항을 적절하게 이행하고 있는 것처럼 보이지만 잠재적 위험 요인 대비 미래의 사업에 필요한 의무 사항의 준비가 미비하다는 것을 확인했습니다. 향후 주기적인 ESG 진단 평가를 통해 발견된 문제를 순차적으로 해결해 나가면서, 사업의 지속가능한 성장과 안정적인 운영을 위한 평가와 조치를 해 나갈 예정입니다.

Problem

어업 활동에 사용된 페어망과 페어구의 대부분은 수거되지 않고 방치되고 있습니다. 해양에 방치된 페어망과 페어구는 해양 사고를 유발하고, 과도한 미세 플라스틱을 양산해 해양환경을 오염시키며 해상과 육지 생물체에 2차 피해를 야기하고 있습니다

과도한 어구 사용량과 사용된 어구의 낮은 수거율

해양수산부의 보고에 따르면, 우리나라의 연간 적정 어구 사용량은 약 5만 1,000톤으로 규정돼 있습니다. 그러나 실제 사용량은 약 13만 톤이 넘는 두 배이며 이 중 대다수가 바다에 버려지는 것으로 추정됩니다. 어업에 사용되고 버려진 페어망, 페어구 등은 수거해 재활용을 하거나 별도의 폐기 절차를 거치도록 하는 이해관계자의 유인 요소가 없어 지금까지 바다에 방치되고 있습니다. 우리나라의 해양 폐기물 발생량은 홍수기 유입된 하천 초목을 제외하고 연간 약 8.4만 톤으로 추정되며 이 중 60%는 어선어업, 양식업, 항만 등 해양 활동에서 발생하고 있습니다.



유령어업 현상으로 인한 해양 생태계 파괴 및 선박 사고 초래

유령어업 현상은 페어망이나 페어구 같은 버려진 어업용품으로 인해 수산 생물이 걸려 죽거나 상처를 입어 수산자원이 감소되는 현상을 말합니다. 최근 5년간 유령어업으로 인한 연간 어획량의 약 10%에 해당하는, 약 4,147억 원 규모 손실이 있었을 것으로 추산합니다. 또한 페어구는 선박 사고의 주요 원인이 됩니다. 2020년 해양 사고 통계에 따르면 최근 5년간 연안어객선의 해양 사고 중 부유물 감김 사고가 38%로 가장 많았고, 재사고율도 39%로 높습니다.

페어망과 페어구로 발생하는 미세 플라스틱과 생태계 교란

방치된 페어망과 페어구는 물리적 마모와 분해 과정을 거쳐 5mm 이하의 미세 플라스틱으로 쪼개져 해양 환경에 광범위하게 퍼지게 됩니다. 해양 생물은 이러한 미세 플라스틱을 먹이로 착각해 섭식하게 되며, 생물체의 내부에서 염증, 간 스트레스, 성장 속도 감소 등을 유발해 해양 생물의 행동, 번식, 죽음에 영향을 줄 수 있습니다. 이러한 미세 플라스틱의 위험성은 해양의 생태계 먹이사슬을 통해 1차 소비자부터 최종 소비자인 인간에게까지 전달되고 있습니다. 2019년 세계자연기금(WWF)은 호주 뉴캐슬대학교와 함께 실시한 연구를 바탕으로 물, 어패류, 소금 등의 섭취를 통해 개인이 일주일간 섭취하는 미세 플라스틱의 양은 약 5g, 신용카드 한 장의 무게에 해당한다고 밝힌 바 있습니다.

Market

넷스파가 목표로 하는 글로벌 재생 나일론 및 플라스틱 시장 규모는 환경문제에 대한 시민 의식 증가, 관련 규제 신설과 강화, 폐기물 재활용 기술 발전 및 사용처 확대를 기반으로 빠르게 성장할 것으로 예상됩니다.

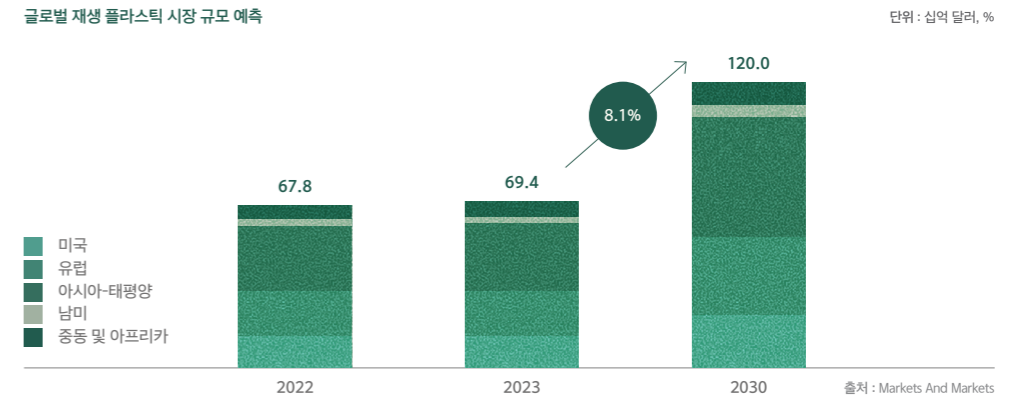
친환경·재생 소재에 대한 소비자 인식 확대 및 규제 강화

팬데믹과 이상기후의 잇따른 경험을 통해 소비자의 환경문제에 대한 인식이 빠르게 확산되고 친환경 트렌드가 대두되고 있습니다. 소비자는 제품을 구매할 때 제품의 생산공정과 비즈니스 모델 전반에 걸친 환경적 영향력에 주목하고 있으며, 이는 제품 생산의 첫 단계인 친환경 소재 사용 여부에 대한 관심으로도 이어지고 있습니다. 또한 친환경 소재에 대한 정부와 국제기구의 규제가 강화되고 있으며, 국내 환경부와 산업통상자원부도 재생 원료 국내 인증 도입을 추진하고 있습니다.

재생 나일론 및 재생 플라스틱 시장의 고성장

재생 나일론을 포함하는 재생 플라스틱 시장은 2023년 694억 달러에서 2030년 1,200억 달러로 연평균 약 8%를 상회하는 빠른 성장을 보일 것으로 예상됩니다. 다양한 산업군에서 재생 나일론과 재생 플라스틱 원료 사용에 대한 수요가 증가하면서 초기 재생 플라스틱의 주 사용처였던 일회성 포장재뿐만 아니라 자동차, 가전제품 등 제품 수명이 길고 내구성이 필요한 제품군에서의 재생 플라스틱 사용이 증가하고 있습니다. 섬유 및 패션 산업에서도 지속가능한 제품에 대한 소비자 수요 증가로 재생 나일론 사용도 늘어나고 있습니다. 이 같은 사용처의 증가와 더불어 재생 나일론과 재생 플라스틱 생산기술이 지속적으로 발전하고, 생산된 원료의 품질이 개선되며 재생 나일론과 재생 플라스틱 시장은 빠른 속도로 성장할 것으로 기대됩니다.

글로벌 재생 플라스틱 시장 규모 예측

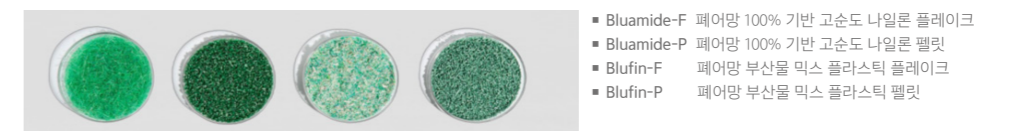


Product

넷스파는 폐기 및 방치된 페어망을 적극적으로 수거하고 고순도 나일론을 효율적으로 추출해 재생 나일론과 혼합 플라스틱 제품을 생산합니다. 생산된 재활용 소재는 친환경 섬유, 산업재 및 건축재 원료로 활용됩니다.

페어망 추출물을 활용한 고품질 재생 나일론(R-Lylon) 및 PP, PE 혼합물

페어망은 나일론 80%, PP, PE 등 이소재 20%의 합성섬유로 구성되어 있습니다. 나일론은 폴리머 구조에 따라 다시 나일론6, 나일론66, 나일론12, 나일론 46 등으로 구분되고, 어망에는 나일론6과 나일론66가 주로 사용됩니다. 나일론6과 나일론66는 부분적으로 유사하지만 용점이 다르기 때문에 원사 생산이 가능한 수준의 고품질의 재생 나일론 생산을 위해서는 나일론6과 나일론66의 선별이 필수적입니다. 넷스파는 독자적인 기술과 설비를 갖춰 페어망에서 나일론을 순도 99.6%의 단일 소재로 완벽하게 선별하고 대량으로 추출해 재생 나일론(R-Nylon)을 양산화하고 있습니다. 또한 생산 부산물을 활용해 PP, PE 혼합물(Mixed Polymer)을 생산합니다. 넷스파가 생산한 재생 나일론은 친환경 섬유 및 다양한 산업재에 활용 가능하며 PP, PE 혼합물은 열분해유와 건축재 원료로 활용 가능합니다. 넷스파의 제품군은 다음의 4가지 종류로 구성되어 있습니다.



핵심 경쟁력

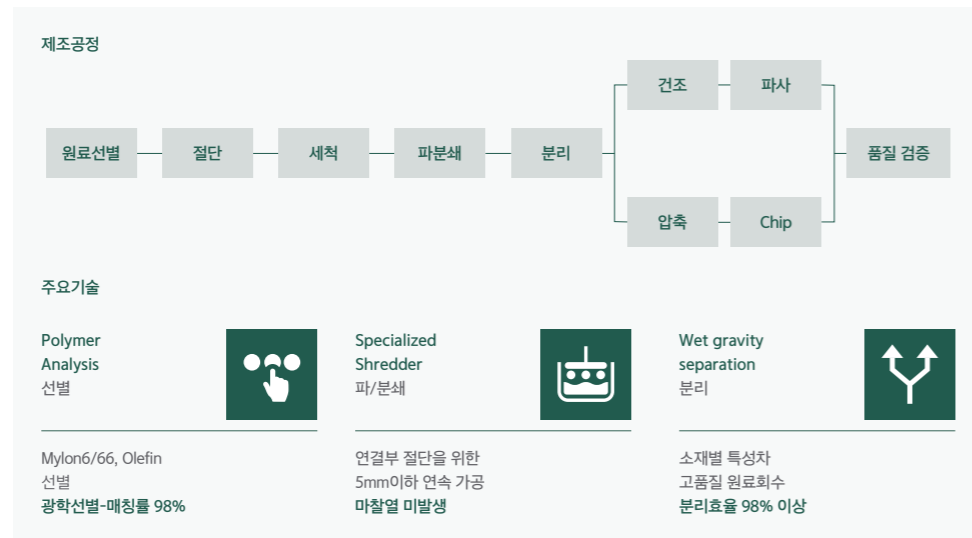
넛스파는 폐어망에서 나일론을 단일 소재로 선별 및 추출하고 대량생산할 수 있는 독자적인 자동화 기술과 설비를 보유하고 있습니다. 동시에 체계적으로 양질의 폐어망을 수거, 집하, 운반할 수 있는 공급망을 구축해 지속적인 사업 확장의 기틀을 갖추었습니다.

이소재 분리를 위한 자동화된 파쇄기와 분리기

기존 파쇄 설비를 활용해 폐어망을 파쇄하는 경우 발생하는 열로 인해 나일론과 이소재의 물리적 결합을 일으켜 재활용이 어려워집니다. 열을 제어하기 위해 파쇄 속도를 낮추거나 파쇄기의 파쇄 방식을 변경 적용하는 경우에는 생산성이 떨어지거나 유지 비용이 증가하는 한계가 있습니다. 이런 기술적 한계 때문에 국내외 시장 참여자들은 지금까지 수작업으로 파쇄 분리할 수밖에 없어 폐어망의 재활용이 제한적이었습니다. 넛스파는 기술고문과의 공동 개발을 통해 기존 설비의 한계를 극복한 파쇄기를 개발했습니다. 넛스파의 파쇄기를 통해 5mm 이하로 파쇄된 섬유는 유의미한 비중 차이로 이소재를 걸러내고 순도 98%의 나일론을 회수할 수 있습니다. 동시에 물을 이용해 분리가 가능하기 때문에 별도의 화학물질 첨가 없이 나일론을 분리할 수 있어 2차적인 환경오염의 우려가 없습니다.

고순도 나일론 원료 추출을 위한 독자적인 기술

넛스파는 근적외선 분광분석 NIR 장비를 활용해 나일론6와 나일론66을 선별하는 알고리즘을 개발했습니다. 이후 전국의 어항을 돌며 국내 폐어망 소재를 분석하고 유사한 시료의 데이터를 축적해 알고리즘을 고도화했으며 이 알고리즘이 탑재된 NIR 기기를 통해 나일론6와 나일론66을 높은 정확도로 선별하고 대량으로 추출하는 데 성공했습니다. 이 같은 넛스파의 독자적인 기술은 특허로 출원을 완료했습니다.



폐어망의 체계적인 수거, 집하 및 운반을 보장하는 안정적 공급 체계망

넛스파는 안정적인 폐어망의 수급을 위해 직수거 체계를 구축하는 등 새로운 공급망을 빠르게 구축해 나가고 있습니다. 지자체 및 수협과의 협력을 통해 어민들의 폐어망 불법 유기를 막고 회수 비용을 최소화할 수 있는 수거 체계 구축을 진행 중입니다. 직수거가 어려운 지역일 경우 기존 폐기물 업체의 폐어망 위탁 처리를 통해 지속적인 원료 공급을 담보합니다. 또한 대기업들과의 협업 체계를 통해 해양 폐기물의 수거 이후 집하, 운반에 이르는 전체적인 공급 시스템을 구축하고 있습니다.

이해관계자

폐어망과 폐어구 등 해양 폐기물을 수거해 해양 생태계 복원에 기여하고, 고순도의 재생 나일론 소재를 생산·판매하는 일련의 프로세스를 통해 넛스파의 주요 이해관계자는 다음과 같은 임팩트를 경험하고 있습니다.

어민, 수협 등 어업 커뮤니티

어민들은 과도한 해양 쓰레기로 인한 해양 생태계 파괴와 어획량 감소 및 선박 사고 등으로 직접적인 피해를 입습니다. 넛스파의 적극적인 폐어망 수거와 재활용으로 해양 환경이 개선되면 어업 자원의 지속가능성이 높아지고 선박 사고의 위험이 줄어들 수 있습니다.

지방자치단체

폐어망 수거 및 재활용 프로세스를 통해 지역사회 내 취약 계층을 대상으로 새로운 일자리 창출에 기여할 수 있습니다. 또 재활용과 같은 활용안이 없어 막대한 예산을 투입해 해양 폐기물을 소각·매립하고 있었던 것에 비해 더 저렴한 비용으로 폐기물을 처리할 수 있으며 동시에 지역 해양 환경을 관리할 수 있습니다.

재생 나일론 산업계 수요처

지속가능한 재생 나일론 원자재를 공급해 수요처의 제품 혁신과 경쟁력 강화를 촉진할 수 있습니다. 넛스파의 재활용 소재를 활용하는 기업은 친환경 제품에 대한 소비자 요구에 대응해 기업 이미지 및 브랜드 가치 상승을 기대할 수 있습니다. 또 신소재 생산 대비 탄소 발자국 절감 등으로 환경 규제에 적극 대응할 수 있게 됩니다.

Progress & 지속가능성 지표

넛스파는 폐어망으로부터 나일론 원료 추출이 가능한 자동화 공정을 개발·운영하고 있으며 지속적인 해양 폐기물의 선순환 시스템을 만들기 위한 수거 시스템 구축과 재생 나일론의 판매처 확대를 위한 다방면의 협업을 추진하고 있습니다.

- 2023년 국제 인증 기관 UL솔루션으로부터 해양 플라스틱 재활용 인증 'UL ECV-2809 OP(Ocean Plastic)'를 획득했습니다. 넛스파는 해당 부문에서 국내 최초로 해양 쓰레기 수거부터 재생 나일론, 재생 폴리올레핀 원료 생산 전 과정에 대한 인증을 완료했습니다.
- 2022년 삼양사, 2023년 LG화학, 코오롱플라스틱 등 재활용 소재에 대한 수요를 지닌 산업체와의 업무 협약을 체결하고 재생 원료의 공급을 시작했습니다. 또한 롯데케미칼, SK에코플랜트 등과 해양 폐기물의 수거, 집하, 운반 시스템 구축을 위한 협력 체계를 마련하고 있습니다.
- 2020년 창업 이후 2021년 30억 원 규모의 시리즈 A 투자, 2022년 15억 원 규모의 시리즈 A 브릿지 투자, 2023년 30억 원 규모의 시리즈 A 2nd 브릿지 투자 유치에 성공했습니다.

| 지속가능성 지표

폐어구 수거량

실제로 수거된 폐어구의 수량을 통해 해양 폐기물 감소에 기여한 바를 직접적으로 확인할 수 있습니다.

해양 폐기물 처리 비용 감소 규모

직수거체계 구축 및 어민·지자체와의 협력 관계를 통해 해양 폐기물 처리 비용을 얼마나 절감하였는지 확인할 수 있습니다.

재생나일론 생산량

폐어구로부터 추출된 재생나일론 생산량을 통해 신재 나일론 생산량을 얼마나 대체하였는지 확인할 수 있습니다.

넷스파 ESG 진단 보고서

ESG 진단 배경

넷스파는 ESG 평가 전문 기관인 'QuantifiedESG'와 HGI의 지원을 받아 ESG 진단을 시행하고 ESG 경영을 개선하기 위한 관리 계획을 함께 수립했습니다. 넷스파의 ESG 진단은 2024년 2월 시행되었으며 전문 평가진의 현장 방문을 통한 실사 평가, 산업별 맞춤형 서면 질의 및 증빙 자료·데이터 검토 등의 절차를 거쳐 진행되었습니다.

넷스파는 사업의 지속적인 성장을 위해 다수 대기업과의 협업 체계를 구축하고 글로벌 진출을 추진하고 있으며 이러한 과정에서 높은 수준의 ESG 경영 도입이 요구되는 상황입니다. 이에 전문 기관을 통해 ESG 경영 현황을 진단하고, 문제점을 정확히 파악하며 개선을 위한 단기·중장기 계획을 수립함으로써 향후 다양한 실사와 해외시장 진출을 위한 초석을 마련했습니다.

ESG 진단 결과 요약

넷스파는 ESG 진단 결과, 최종 BBB 등급을 획득했습니다. 이는 AAA, AA, A, BBB, BB, B 및 C로 나뉘는 전체 7개의 등급 중 4번째 등급에 해당하는 것으로 환경, 사회, 거버넌스(ESG) 위험과 기회 요인을 적절한 수준에서 관리·통제하고 있으며, 비재무적 요인으로 인한 이해관계자 가치 향상 가능성 및 훼손 여지가 낮음'을 뜻합니다. 누적 4,000여 개사의 평가 데이터를 근간으로 상대적 수준을 평가한 결과이며, 벤치마크 대상 기업들의 분포로 비교할 때 상위 28~64% 구간에 속하는 결과입니다. 이러한 진단 결과는 '리스트 노출 수준'과 '운영 관리 수준' 두 가지 요소를 함께 고려한 결과이며, 넷스파는 리스크 노출 수준에서 High, 운영 관리 수준에서 45.9점을 획득했습니다

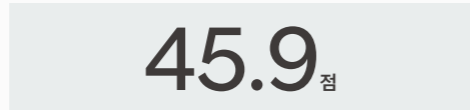


BBB : 환경, 사회, 거버넌스(ESG) 위험과 기회 요소를 적절한 수준에서 관리·통제하고 있으며, 비재무적 요인으로 인한 이해관계자 가치 향상 가능성 및 훼손 여지가 낮음.

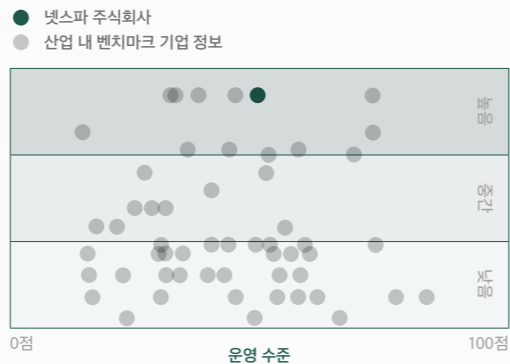
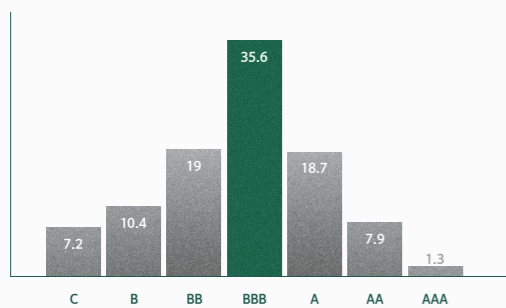
리스크 노출 수준



운영 관리 수준

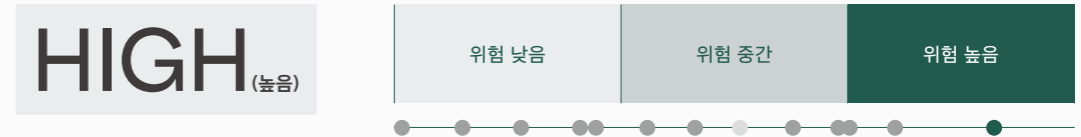


벤치마크 분포
벤치마크 대상 약 4,000개 기업과 비교한 등급 분포를 나타냅니다.



ESG 리스크 노출 수준

'리스크 노출 수준'은 넷스파의 사업 운영상, 사업 조직이 위치한 국가 및 지역의 특성이나 비즈니스 모델 구조 또는 고유의 운영 프로세스상의 위험 요소와 노출 정도를 진단하는 과정입니다. 인권 노동, 안전 보건, 환경 및 윤리 네 가지 측면의 리스크 노출 수준을 진단합니다. 본 항목은 넷스파의 자체적인 사업 '운영 관리 수준'과는 별개로, 폐기물 처리 산업 고유의 특수성에 영향을 받을 수 있습니다. 넷스파의 리스크 노출 수준은 'High'로 진단되었습니다.



이는 단기 계약, 일용직 근로자 또는 이주 노동자를 고용하는 상황(인권 노동)과 240V 이상의 전기 전압이 필요한 장비를 사용하고, 근로자의 부상이나 낙하 위험이 있는 높이에서 진행되는 작업이 있는 작업 여건(안전 보건), 온실가스와 대기가스를 방출하는 장비의 보유와 사용, 폐수 배출 시설의 보유와 운영, 폐기물 처리업 허가 및 신고 대상인 점(환경) 등에서 리스크에 노출되고 있다는 사실에 기인합니다.

부분별 리스크 노출

	Y : Yes	N : No
인권/노동	1. 단기 계약이나 일용직 근로자를 고용함 Y 2. 외국에서 온 이주 노동자를 고용함 Y 3. 학생 인턴 등 연소 근로자를 고용함 N 4. 주요 생산 프로세스의 일부를 다른 사업장에 하청함 Y	5. 고용 종료나 계약 해지 시 회사에서 채무 상환 또는 수수료를 지급해야 하는 근로자가 있음 N 6. 조각 요금에 따라 계약하는 근로자가 있음 N 7. 노동조합을 운영하지 않으며, 근로자 대표 또한 선임하지 않음 N 8. 최근 1년 내 구조조정 등 인력 감축을 실시한 바 있음 N
안전 보건	1. 근로자가 240V 이상의 전기 전압이 필요한 장비를 운영함 Y 2. 근로자가 제한된 공간에서 진행되는 작업이 존재함 N 3. 근로자가 기계의 도움 없이 큰 하중의 물체를 들어올리는 작업이 존재함 N 4. 근로자에게 부상(절단, 협착, 끼임 등)을 초래할 수 있는 기계를 사용함 Y	5. 근로자가 낙하 위험이 있는 높이에서 진행되는 작업이 존재함 Y 6. 기속사를 제공함 N 7. 사업장 내 구내 식당 등 식음료 시설을 제공함 N 8. 회사 내 고객 응대 근로자가 존재함 N
환경	1. 온실가스/에너지 목표관리제 대상임 N 2. 온실가스를 직접 방출하는 장비를 사용함 Y 3. 온실가스 배출권 거래제 대상임 N 4. 폐수를 위탁/수탁 처리함 N 5. 폐수 배출 시설을 설치, 운영함 Y 6. 물 부족, 가뭄 지역에 위치함 N 7. 용수를 사용함 Y 8. 폐기물처리업 허가/신고 대상임 Y	9. 폐기물 처리 시설을 보유함 Y 10. 지정 폐기물을 배출함 N 11. 사업장 일반 폐기물을 배출함 Y 12. 건설 폐기물을 배출함 N 13. 차량, 건설장비 등 (비)도로 이동 오염원을 이용함 N 14. 비산 먼지가 발생함 N 15. 대기오염 물질 배출 시설을 보유함 Y
윤리	1. 부패인식지수가 낮은 국가에서 운영 중인 사업장이 존재함 N	2. 윤리 경영 관련 부정적 미디어 노출 이슈로 확인되는 사항이 없음 Y

ESG 운영 관리 수준

‘운영 관리 수준’은 넷스파가 사업 활동 및 경영 전반에 걸쳐 얼마나 ESG를 잘 관리하고 있는지에 대해 진단합니다. 환경, 인권 및 노동, 윤리 및 지배 구조, 제품 및 서비스 책임의 네 가지 부문으로 진단하며, 산업별 중요성을 토대로 각 부문별 가중치를 적용해 최종 진단 결과를 산출합니다. 넷스파는 ESG 운영 관리 수준에서 총점 45.9점을 획득했습니다. 평가 부문별로는 환경 40점, 인권 및 노동 71점, 윤리 및 지배 구조 39점, 제품 및 서비스 책임 34점에 해당합니다.



환경 부문

넷스파의 환경 부문 진단 결과 등급은 BBB, 점수는 40점으로 벤치마크 대상인 유사 규모 기업의 평균 39점을 소폭 상회합니다.

평가 지표	점수	평가 결과 요약 (일부 발췌)
환경 경영 시스템	57	우수/양호 환경 경영 매뉴얼을 보유하고, 관련 정책을 정기적으로 검토 개정하고 있음 관련된 환경 인허가를 획득하고 관리하고 있음
		미흡 장기적인 환경 경영 실행을 위한 3년 이상 중장기 목표 수립 필요
온실가스	30	우수/양호 직접, 간접 온실가스 배출량 (Scope 1 & 2) 측정 가능 온실가스 배출량 저감, 에너지 소비 효율화 등과 관련된 투자를 진행함
		미흡 온실가스 감축 목표 수립 필요
용수 및 폐수	43	우수/양호 연간 용수 취수량을 지속적으로 측정함
		미흡 최근 3개년간 용수 취수량 추세가 증가하고 있음
폐기물	54	우수/양호 일반 폐기물과 지정 폐기물 배출량을 분할해 측정하고, 발생 폐기물 감축이 나 재활용을 위한 적극적인 활동을 전개함
		미흡 폐기물 감축을 위한 구체적 정량 목표 수립 필요
대기질	10	우수/양호 대기오염 물질 배출 관련 부정적 노출 미디어 노출이 없음
		미흡 대기오염 배출량에 대한 명확한 측정 필요

인권 및 노동 부문

넷스파의 인권 및 노동 부문 진단 결과 등급은 A, 점수는 71점으로 벤치마크 대상인 유사 규모 기업의 평균 56점 대비 15점을 상회하는 상당히 우수한 관리 수준입니다.

평가 지표	점수	평가 결과 요약 (일부 발췌)
인권/노동 기준 및 관행	75	우수/양호 상세한 인권 노동 정책을 명확히 규정함 정기적 임직원 프로그램 등을 통해 근로 환경 실태를 파악하고 개선 사항을 도출함
		미흡 스톡옵션 등 우수 인재 이탈 방지와 성과 창출 동기화 제도 보완 필요
사업장 안전	68	우수/양호 안전보건 설비 인허가를 획득 정기적인 임직원 대상 안전보건 교육을 실시 화재 감지장치 등 재해 방지 관련 시설을 정기 점검함
		미흡 안전보건 관리 조직 및 책임자 지정 보완 필요

윤리 및 지배 구조

넷스파의 윤리 및 지배 구조 진단 결과 등급은 BBB, 점수는 39점으로 벤치마크 대상인 유사 규모 기업의 평균 35점을 소폭 상회합니다.

평가 지표	점수	평가 결과 요약 (일부 발췌)
윤리 경영	47	우수/양호 기술, 자산, 정보 보호를 위한 윤리 원칙을 수립함 임직원 윤리 준수 서약 제도를 시행하고 서명함
		미흡 윤리 위반 사항에 대한 조치 사항을 구체화해 문서화 필요
ESG 관리 및 정보공개	29	우수/양호 내/외부 ESG 환경 변화에 대한 전문 의견을 수령하고, ESG 경영 내재화를 추진할 의지를 보유함
		미흡 ESG 유관 정보 공개를 위한 공식 채널 수립 필요

제품 및 서비스 책임

넷스파의 제품 및 서비스 책임 진단 점수는 34점입니다.

평가 지표	점수	평가 결과 요약 (일부 발췌)
화학물질 안전	19	우수/양호 제품 관련 전과정에서 화학물질 안전과 관련된 평가를 시행함
		미흡 전과정 평가 시 반영하는 영향 요인 확대 보완 필요
신재생에너지 기회	50	우수/양호 신재생에너지 전환에 관한 목표를 수립함
		미흡 신재생 사용 확대 필요
전문 인력 다양성 및 참여도	73	우수/양호 신규 채용이 지속적으로 발생하고 임직원 이직률이 감소하고 있음 1인당 교육 훈련비 등 유관 데이터를 관리하고 있음
		미흡 임직원 만족도 정기 조사 보완 필요

ESG 경영 개선 활동 제안

HGI와 넷스파는 ESG 진단 결과를 기반으로 넷스파의 ESG 경영 개선을 위한 방안을 논의하고 있습니다. 단기·장기의 핵심 개선 과제를 수립하고 성과를 측정하기 위한 ESG KPI를 설정해 지속적인 관리 체계를 수립하는 과정에 있습니다. 개선 과제를 수립·진행하는 동시에 정기적인 ESG 진단을 수행해 성과 개선 여부를 파악하고, 개선 과제를 적합한 방향으로 재정의함으로써 장기적인 ESG 개선을 추진할 예정입니다.

나이루리

나이루리

나이루리는 시니어 배송원을 활용한 정기 배송 대행 라스트 마일 서비스 ‘옹고잉’을 운영하고 있습니다. 시니어가 참여할 수 있는 파트타임·비대면 정기 배송 업무를 통해 양질의 일자리를 창출하고, 심한 구인난을 겪고 있는 정기 배송 업체에 높은 근태 수준의 배송원을 공급하며 기존 실시간 배송 서비스 대비 30% 저렴한 비용으로 서비스를 제공합니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	프리 A	HGI 투자 연도	2022년
HGI 투자 영역	Sustainable People, 양질의 일자리와 소상공인 좋은 일자리를 확대하고 소상공인의 지속가능한 성장을 촉진하는 비즈니스		
UN SDGs	Goal 8. Decent work and Economic growth 8.2 고부가가치 산업 및 노동집약적 산업에 중점을 두는 것을 포함하여 산업다변화, 기술발전 및 혁신을 통해 경제 생산성 향상을 달성한다. 8.8 이주노동자, 특히 이주여성과 불안정한 고용상태에 있는 노동자를 포함한 모든 노동자를 위해 노동권을 보호하고, 안전하고 안정적인 근로환경을 증진한다		

기업 정보

대표	정현강	설립 시기	2021년
주요 사업	시니어 배송원을 통한 식품 정기 배송 서비스		
소셜미션	시니어 고용지원센터와의 제휴를 통해 양질의 일거리를 지속적으로 제공하고, 시니어 고용 촉진 및 자립 능력 향상을 지원합니다. 또한 F&B 화주사의 다회용기 수거 서비스 및 라스트 마일 동선 최적화 등으로 탄소 절감을 포함한 다양한 친환경 가치를 창출합니다.		

대표 Interview

“나이루리는 시니어분들이 '살아가는 것'보다 '살아있는 삶'을 향유할 수 있는 무대를 만들어 나갑니다.”

시니어에게 '일'은 취미 생활을 넘어 삶의 의미 부여 측면에서 매우 중요합니다. 하지만 젊은 시절의 학습 속도로 새로운 일을 익히기는 어렵습니다. 일자리 고용지원센터에서 제공하는 시니어 일자리는 육체적으로 쉽지 않고, 24시간 교대 근무를 서기도 합니다. 특히 경비원 업무는 실 곳이 마땅치 않아 바닥에서 잠을 청하거나 주인으로부터 언어 폭력을 겪는 일도 많습니다. 나이루리는 파트타임 정기 배송 일자리를 통해 시니어에게 비교적 스트레스가 덜한 일과 독립적으로 일할 수 있는 여건을 제공합니다.



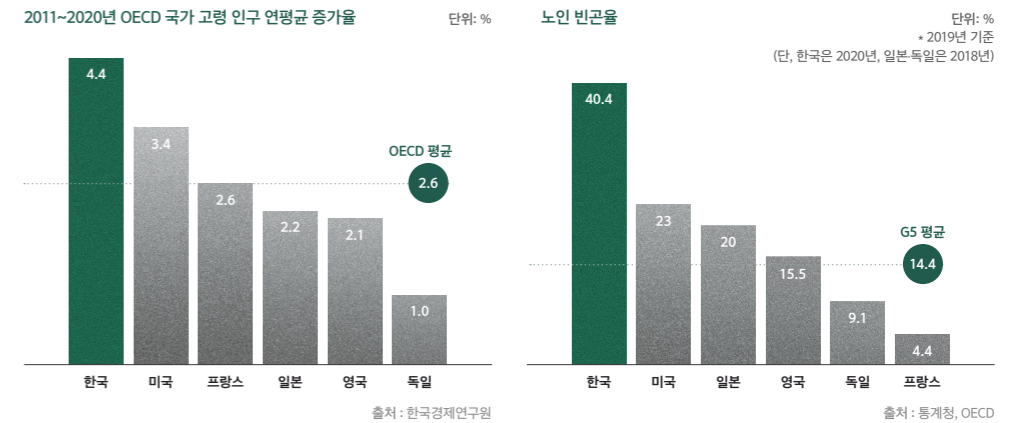
정현강 대표

Problem

국내 시니어 인구가 급속히 증가함에 따라 시니어에게 적합한 일자리의 부족 및 시니어 빈곤이 새로운 사회적 문제로 대두되고 있습니다. 기존 정부 주도의 시니어 일자리 사업은 취약 계층의 기본적 소득 보조를 위한 일자리 위주로 이루어져 있어 여러 한계점이 존재합니다.

급속한 초고령화사회 진입과 심각한 시니어 빈곤

한국의 고령 인구 증가율은 연평균 4.4%로 세계에서 가장 빠르게 고령화가 진행되고 있습니다. 급속한 시니어 인구 증가 대비 적절한 시니어 일자리 창출이 이뤄지지 않아 일을 필요로 하는 시니어에 비해 실제 일하는 시니어의 수는 절반 밖에 되지 않습니다. 결과적으로 시니어 빈곤 문제가 심화돼 국내 노인 빈곤율은 OECD 국가 중 1위인 40.4%에 이르고 있습니다.



시니어 일자리 구인·구직 시장의 불균형

전체 시니어 일자리의 90%를 차지하는 정부 주관 일자리는 대부분 취약 계층 대상인 반면, 전체 시니어 일자리의 10%를 차지하는 민간 창출 일자리는 고학력자 위주입니다. 이에 따라 취약 계층이나 고학력이 아닌 중간층 시니어 380만 명이 구직에 심각한 어려움을 겪고 있는 상황입니다. 또한 일자리의 난이도, 업무 강도, 근무 시간 및 임금 수준 기대감의 측면에서 고용자와 구직자 간 격차가 존재해 실질적인 일자리로 연결되지 않고 있습니다.

과다한 탄소 배출을 유발하는 기존 정기 배송 서비스

기존의 배달 대행 플랫폼 체계는 일반 배송에 최적화된 것으로 정기 구독 상품들을 배송하기에는 부적합한 점들이 많습니다. 기존 배달 대행 플랫폼은 프리랜서 고용 형태인 배송원이 실시간으로 배치되는 시스템으로, 정기 배송 상품 배송을 위한 동선 구성이 비효율적이며, 하나의 배달 동선 내에서도 여러 대의 이륜차가 배치돼 온실가스가 과다 배출됩니다.

Product

시니어 배송원의 정기 배송 전문 대행 서비스 옹고잉은 시니어가 사용하기 쉬운 인터페이스를 갖춘 스마트폰 앱, 정기 배송에 특화된 관제 시스템 및 고객사 주문 관리 시스템을 개발해 최적의 정기 배송 서비스를 제공합니다.

정기 배송 특화 관제 시스템

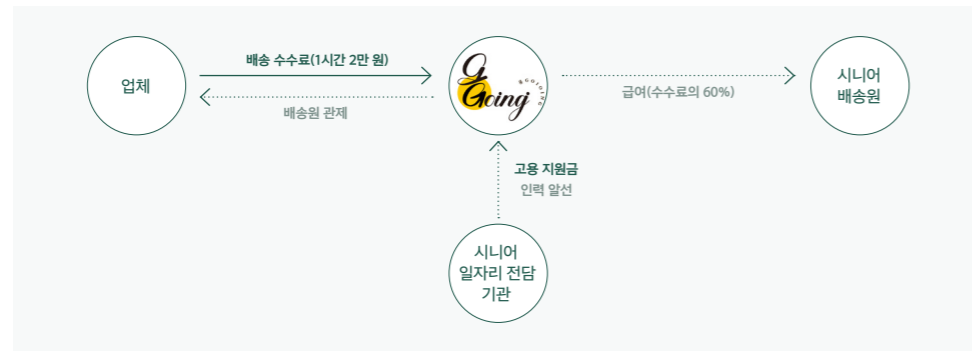
정기 배송에 최적화된 라우팅(동선 설계)을 제공합니다. 이를 통해 물품 오배송을 방지하고 정확한 배송 시간을 예측할 수 있으며 최적화된 이동 동선으로 배달 차량의 온실가스 배출을 최소화합니다.

고객사 주문 관리 프로그램

대시보드 및 지도를 활용해 배송 시작부터 완료까지 배송 스케줄과 물품 상태 등을 고객사가 실시간으로 관제할 수 있는 웹 기반 주문 관리 프로그램을 제공합니다.

시니어 배송원용 애플리케이션

시니어 배송원들이 사용하기 편리하도록 시니어 UI/UX 가이드라인을 준수한, 사용하기 쉬운 인터페이스를 구축하고 수령 상품 촬영 및 데이터 저장, 실시간 내비게이션 기능, 배달지 사진 확인 기능 등을 탑재하고 있는 스마트폰 앱을 시니어 배송원에게 제공합니다.



핵심 경쟁력

시니어 일자리 직무 적합성 및 높은 고용 유지율

매일 정해진 곳에 반복 배송하는 시스템으로 업무 습득 기간이 3일로 매우 짧고, 하루 동안 적게는 3시간에서 최대 9시간까지 원하는 만큼 근무할 수 있습니다. 배송 카드가 내재된 차량을 이용해 육체적 노동 강도가 높지 않으며 기존 시니어 일자리 임금 대비 최대 4배까지 보장받을 수 있는 시니어 적합 일자리를 제공합니다. 이에 따라 사업 후 2년간 시니어 배송원의 근속률이 83% 수준을 유지할 정도로 높은 만족도를 보이고 있습니다.

기존 업체 대비 높은 가격 경쟁력

일반 배송원 고용 시 높은 인건비가 발생하며, 배달원 인력난으로 배달비가 증가해 정기 배송 고객사의 배송 비용 부담이 컸습니다. 또한 차량을 직접 운영할 경우 하루 가동 시간이 약 3~5시간에 불과해 차량 유지에 소요되는 비용 또한 큰 부담으로 작용했습니다. 옹고잉의 경우 시니어 배송원은 업무 난이도가 낮다면 상대적으로 낮은 임금에도 만족하는 성향을 나타내고, 정규직 고용 시 고용 지원금을 활용할 수 있으며, 차량 가동 시간이 최대 12시간으로 높아 기존 업체 대비 약 30%의 비용 절감이 가능합니다.

기존 업체 대비 높은 물류 배송 안정성

기존 배달 대행사들은 실시간 배차 시스템을 통해 배송을 진행하기 때문에 물류 집중 시간에는 배차를 보장하기 어려워 고객 불만, 배차 지연, 주문 취소 등의 문제가 발생합니다. 옹고잉의 경우 주요 지자체 및 기관과의 업무 제휴를 통해 적합한 시니어 인원을 제공받고, 고객사가 원하는 배송 시간대에 시니어 정규직 전담 배송원을 배치합니다. 배차율 100% 보장을 통해 정기 배송 고객사들의 주요 문제점이었던 낮은 배송 안정성을 개선합니다. 또한 엄격한 채용 과정을 통해 책임감 있는 시니어들을 채용해 높은 근태와 근속률로 기존 젊은 배송원 대비 안정성을 더하고 있습니다.

Stakeholders

시니어 구직 인력

업무 난이도, 업무 강도, 업무 시간 및 임금 등의 측면에서 시니어에게 적합한 양질의 일자리 기회를 제공합니다. 이를 통해 시니어들에게 안정적인 경제적 소득을 제공하고, 우울증 등 경제적·정신적 불만족에서 초래될 수 있는 부수적인 시니어 문제의 발생 가능성을 완화합니다.

시니어 고용지원센터

시니어 고용지원센터는 시니어의 지속적이고 안정적인 고용과 근로를 지원하기 위해 고용 연계 사업을 운영합니다. 기존의 공공 근로 사업이 제공하는 한시적인 일자리가 아닌, 기능 습득 및 근로 능력 향상을 통한 시니어 계층의 재취업과 안정적인 고용 촉진을 목표로 합니다. 옹고잉은 시니어 고용지원센터와 협력 관계를 구축해 시니어의 근로 역량을 강화하고 양질의 일감을 지속적으로 제공함으로써 시니어 고용지원센터의 활동을 촉진합니다.

정기 배송 F&B 화주사

F&B 화주사는 정기 배송 수요가 급증한 반면, 직접 배송 시스템 구축의 어려움, 배송원 구인난 및 근태 관리, 기존 배달 대행 서비스의 실시간 배차에 따른 동선 비효율, 다회용기 회수 불가 등의 어려움을 겪고 있습니다. 내이루리는 시니어 인력에 기반한 정기 배송 맞춤형 동선 및 다회용기 회수 등의 부가 서비스를 제공함으로써 화주사의 물류 비용을 절감하고 동시에 일회용기를 줄여 탄소 배출 절감에 기여합니다.

Progress & 지속가능성 지표

다양한 시니어 기관과의 협력을 통해 양질의 일자리를 제공하는 서비스를 빠르게 확대하고 있습니다. 시니어의 일상을 지키기 위한 시니어 구인·구직 플랫폼, 시니어 온라인 커뮤니티 등 유관 사업 확장을 추진할 계획입니다.

- 2021년 시드 투자를 유치하고 2022년 HGI 등으로부터 프리 A 투자 유치에 성공했습니다.
- 2022년 최적 배송 경로 생성 기술, 머신러닝 기반의 알고리즘 등을 활용한 정기 배송 최적화 기술 개발 역량을 인정받아 중소벤처기업부 TIPS에 선정됐습니다.
- 2022년 서울50플러스재단과 업무 협약을 맺고 '베테랑 시니어 정기 배송원' 희망자를 선발해 실제 교육 및 채용 전환 기회를 제공하는 등 다각적인 중장년 취업 서비스를 지원합니다.
- 2023년 강남구청으로부터 정규직 시니어 일자리를 연간 가장 많이 창출한 사례로 '2023년 대표 노인복지기여단체'로 선정됐습니다.
- 2023년 일자리 제공형 서울시 예비 사회적 기업으로 선정됐습니다.
- 2023년 현대그린푸드와 업무 협약을 맺고 '직장인을 위한 간편식 점심식사 정기 배송 사업'을 시작, 서비스를 확대하고 있습니다.
- 2023년 신용보증기금에서 주관하는 퍼스트뱅크 보증 기업으로 선정됐습니다.

| 지속가능성 지표

고용된 시니어 인력의 수

옹고잉 서비스를 중심으로 내이루리가 운영하는 서비스에 고용된 시니어 인력의 규모와 증가 추이를 확인할 수 있습니다.

고용된 시니어 인력에 지급된 인건비

고용된 시니어의 연간 근무 시간과 시급을 확인해 양질의 시니어 일자리 확대와 빈곤 해소에 기여한 바를 간접적으로 확인할 수 있습니다.

토닥은 수작업 공정에 의존하고 있는 기존의 인공와우 생산 방식을 자동화된 공정으로 전환하고, 세계 최초의 32채널 인공와우 개발에 성공했습니다. 비용 및 기술 문제로 인한 인공와우의 제한적 혜택 문제를 해소하고 청각 손실과 관련한 사회적 비용을 줄이는 데에 기여하고자 합니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	시리즈 B	HGI 투자 연도	2022년
HGI 투자 영역	Sustainable People, 바이오 헬스케어 소외 없이 모두가 건강한 삶을 누릴 수 있도록 돕는 비즈니스		
UN SDGs	Goal 3. Good Health and Well-Being 3.4 2030년까지 예방 및 치료를 통하여 비전염성 질병으로 인한 조기 사망을 3분의 1 감축하고 정신건강 및 복리를 증진한다. 3.8 재우 위험 관리, 양질의 필수 보건 서비스에 대한 접근, 양질의 안전하고 효과적이며 적정 가격의 필수 약품 및 백신에 대한 접근을 보장함으로써, 모두를 위한 보편적 의료 보장(UHC)을 달성한다.		

기업 정보

대표	민규식	설립 시기	2015년
주요 사업	청력 저하자를 위한 인공와우 개발		
소셜미션	수작업으로 생산되는 인공와우 전국의 생산방식을 근본적으로 혁신해 더 많은 사람들이 인공와우를 사용할 수 있도록 합니다.		

대표 Interview

“토닥의 제품으로 보다 많은 사람들이 보다 건강한 삶을 살 수 있도록 기여하는 것. 그것이 토닥의 존재 이유이자 미션입니다.”



민규식 대표

박사과정을 거치면서, 연구 과제로 인공와우 개발을 시작했습니다. 이후 인공와우 사용자와 인공와우가 필요한 사람들을 만나며 기존의 인공와우 시장의 한계를 확인했고, 이로 인해 많은 이들이 제대로 된 치료를 받지 못하고 있음을 인지했습니다. 이에 인공와우 사업이 보다 많은 사람들에게 큰 임팩트와 긍정적 혜택을 창출할 수 있다는 확신을 가지게 되었습니다.

Problem

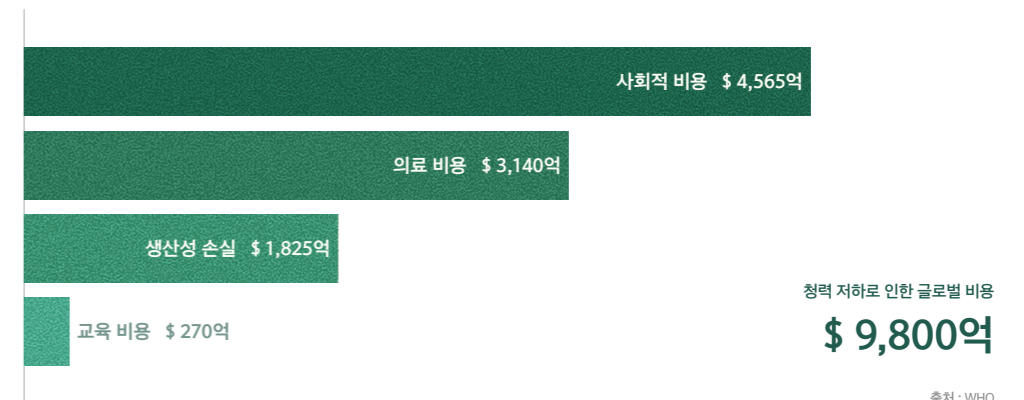
청력은 일생 동안 점차 저하되는 추세를 보이며 고령화사회가 진행됨에 따라 청력 저하자의 수는 더욱 증가할 것으로 예상됩니다. 그러나 아직도 전 세계적으로 매년 인공와우가 필요한 청력 저하 인구의 불과 0.5% 만이 인공와우 삽입 시술을 받고 있습니다. 이 같은 배경에는 인공와우에 대한 인식 및 경제적 접근성의 문제가 깔려 있습니다.

인구 고령화에 따른 청력 저하 인구 비중의 증가

고령화가 심화됨에 따라 노인성 난청(Age-Related Hearing Loss, ARHL)의 이병률이 급격히 높아지고 있습니다. 60세 이상의 인구 중 42% 이상이 일정 수준 이상의 청력 손실을 경험할 것으로 예상되며, 연령이 높아짐에 따라 청력 손실이 발생할 가능성은 기하급수적으로 높아집니다. 60대의 청력 손상 인구 비율이 12.7%인 반면, 90대 이상에서는 58%에 달합니다.

청력 손실로 인한 삶의 질의 저하와 사회적 비용의 증가

청력 손실은 인지 능력과 사회적 기능 수행 등 다양한 측면에서 개인의 삶에 중대한 영향을 미칩니다. 청력이 일정 수준 이하로 떨어지면 학습 능력, 사회적 의사소통 능력, 노동 생산성이 저하되며 치매 등 인지 기능 저하의 원인이 되기도 합니다. 이러한 문제는 건강 관련 비용, 실업 및 고용 불안정에 따른 비용, 교육 비용 그리고 전반적인 삶의 질 저하와 관련된 사회적 비용의 증가와 밀접하게 연관되어 있습니다.



Product

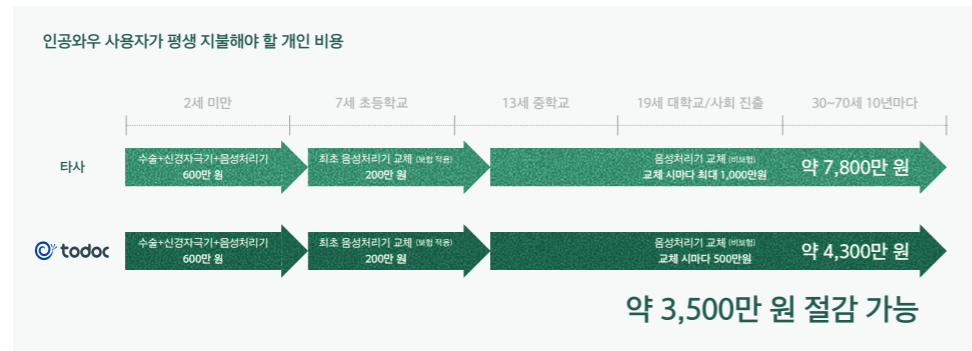
토닥의 '설리반(Sullivan)'은 세계 최초의 32채널 인공와우입니다. 자동 생산공정을 통해 성능은 개선하고 가격은 낮추었습니다. 인공와우는 달팽이관(와우, 蝸牛)의 손상이 심한 경우 청신경에 직접 전기 자극을 제공해 음을 들을 수 있게 해주는 장치입니다. 외과수술로 체내에 이식하는 '신경자극기'와 외부에 착용하는 '음성처리기'로 구성됩니다. 음성처리기는 마이크로 입력된 소리를 디지털화해 신경자극기에 전달하고, 신경자극기는 신경 전극을 거쳐 청신경을 자극해 사용자가 소리를 들을 수 있게 합니다.

고성능 신경자극기

토닥은 세계 최초로 32개의 신경 전극이 배열된 신경자극기를 개발했습니다. 전극 채널 개수가 많을수록 청신경 세포를 더 정밀하게 선택적으로 자극할 수 있으며, 다양한 음계를 재현할 수 있습니다. 32채널 인공와우인 설리반은 기존의 최대 22채널 제품에 비해 청력 개선 효과가 높을 것으로 예상되며, 임상 시험을 통해 성능을 확인할 계획입니다.

저렴한 가격의 음성처리기

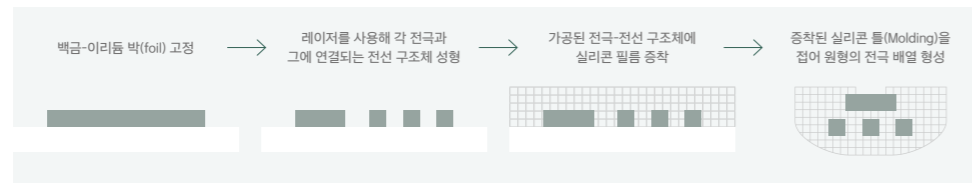
체내에 이식되는 신경자극기는 최초 수술 후 영구적으로 사용되지만, 체외 장치인 음성처리기는 노후화 및 신제품의 출시로 인해 5~10년마다 교체하게 됩니다. 한국의 경우 최초 1회를 제외한 음성처리기 교체 비용은 건강보험이 적용되지 않아 평균 7회 정도의 교체 비용을 전액 환자가 부담합니다. 토닥은 음성처리기 생산 비용을 절감해 기기 판매 가격을 기존의 50% 수준으로 책정했습니다. 이를 통해 사용자가 원하는 시기에, 더 저렴한 가격으로, 더 최신의 제품을 사용할 수 있습니다.



핵심 경쟁력

자동 생산공정

토닥이 고성능의 인공와우를 저렴한 가격으로 생산할 수 있는 이유는 자체 개발한 자동 생산공정입니다. 특히 기존 생산방식은 대부분의 공정이 수작업으로 진행돼 인력 투입 대비 생산시간이 오래 걸리고 수율이 낮다는 한계점이 있습니다. 토닥은 자동화된 공정을 통해 생산시간, 수율, 인건비를 개선해 신경자극기와 음성처리기의 생산 단가를 획기적으로 낮출 수 있습니다.



다양한 모델

토닥은 고성능이지만 상대적으로 금액이 높은 32채널 외에도, 중저소득층을 대상으로 하는 16채널 저가형 인공와우를 공급할 계획입니다. 난청 인구의 90%는 중저소득층에 거주하고 있지만, 높은 비용으로 인해 전체 인공와우 시술의 80% 이상이 고소득 국가에 편중되어 있습니다. 토닥은 자동 생산공정을 통해 가격 경쟁력을 확보해 중저소득층 시장에 진출, 부족한 수요를 충족시키고 인공와우에 대한 접근성을 향상시킬 것으로 기대합니다.

Stakeholders

인공와우 삽입의 적응증에 해당하는 청력 저하 인구

양측 청력이 70~90dB 이상의 고도 감각신경성 난청이나 농으로 일정 기간 이상 보청기를 착용해도 어음 변별력이 낮아 말소리 지각과 언어 발달에 어려움이 있는 경우는 인공와우 이식수술의 적응이 됩니다. 국내의 경우 인공와우 이식은 국민건강보험제도의 틀에 편입되어 있으며, 전반적으로 적응증이 확대되는 추세입니다.

Progress & 지속가능성 지표

토닥은 2024년 5월 품목 허가를 획득했으며, 삼성서울병원, 서울대병원과 임상을 시작할 예정입니다.

- 전기기계적 안전성 시험 등 요건을 모두 갖추고 2023년 식약처에 인공와우 품목 허가를 신청했으며 2024년 5월 품목 허가를 획득했습니다.
- 2023년 토닥의 인공와우가 식약처로부터 혁신 의료 기기로 지정됐으며, 식약처 품목 허가 완료 시 삼성서울병원을 중심으로 허가 후 임상을 시작할 계획입니다.
- 2023 APSCI 2023에 참석해 32채널 인공와우 개발 성과에 대해 발표하고 제품을 홍보한 바 있으며, 시장 점유율 1위 업체인 호주 'Cochlear'의 CEO 요청으로 미팅을 진행하는 등 업계의 주목을 받고 있습니다.
- 범부처 전주기의료기기개발사업의 2024년 10대 연구 과제로 선정돼 기술적으로 높은 평가를 받았습니다.
- 인공와우 전극 연구 결과에 대한 논문 제출 및 기존 대비 성능 개선된 외부기 제작 및 내부기 내 자석 관련 특허 출원 등 완성도 향상을 위한 R&D를 지속적으로 수행 중입니다.

| 지속가능성 지표

토닥의 인공와우 시술을 받은 환자의 수

기존의 과점 시장에서 이루어진 인공와우 시술을 받은 환자 수와 비교해 토닥의 상품이 얼마나 폭넓게 보급되고 있는지를 확인할 수 있습니다.

토닥의 인공와우로 삽입 시술을 받은 환자들의 청력 회복 정도

기존의 제품과 비교해 더 폭넓은 환자에게 적용 가능할 뿐만 아니라, 그 치료 성과가 우수함을 확인할 수 있는 지표입니다.

이큐브랩



이큐브랩은 미국 등 글로벌 국가를 대상으로 폐기물 수거 플랫폼과 IoT 쓰레기통을 운영하는 폐기물 처리 스타트업입니다. 폐기물 관련 사회적 비용을 줄이는 데 기여하고자 합니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	시리즈 C	HGI 투자 연도	2023년
HGI 투자 영역	Sustainable Planet, 친환경 솔루션 기후변화의 완화와 적응을 돕고 환경오염 저감에 도움되는 비즈니스		
UN SDGs	Goal 12. Responsible Consumption and Production 12.4 2020년까지 국제사회에서 합의된 프레임워크에 근거하여 화학물질 및 모든 폐기물을 모든 주기에서 친환경적으로 관리하며, 인간의 건강과 환경에 미치는 부정적 영향을 최소화하기 위해 대기, 물, 토양으로의 배출을 현저하게 줄인다. 12.5 2030년까지 예방, 감축, 재활용 및 재사용을 통해 폐기물 발생을 상당히 줄인다.		

기업 정보

대표	권순범	설립 시기	2011년
주요 사업	폐기물 통합 처리 솔루션 및 직접 수거 중개 플랫폼		
소셜미션	폐기물 처리와 활용의 효율화를 통해 사회적 비용을 줄입니다.		

대표 Interview

“쓰레기 수거 과정에서의 비효율성을 해결하고, 그 성과를 기반으로 재활용 자원 업사이클링 업무까지 영역을 확장하고자 합니다.”



권순범 대표

대학 재학 시절, 거리의 넘쳐나는 쓰레기를 보며 이 문제를 해결하기 위한 솔루션이 무엇인지 고민하기 시작했습니다. 이후 현실의 벽에 부딪힐 때도 있었지만 이를 경험 삼아 솔루션을 보다 구체화할 수 있었습니다. 화려한 기술력과 더 큰 임팩트도 중요하지만, 이큐브랩은 우리가 지금 구체적으로 해결할 수 있는 문제가 무엇인지 작은 일부터 차근차근 해결해 나가려고 합니다.

Problem

1인당 폐기물 발생량이 증가하고 있으며 이에 따라 폐기물 처리와 관련된 사회·환경적 비용도 급격히 상승하고 있습니다. 특히 1인당 폐기물 발생량이 월등히 높은 북미 지역에서의 폐기물 처리 문제가 더욱 심각해지고 있는 상황입니다.

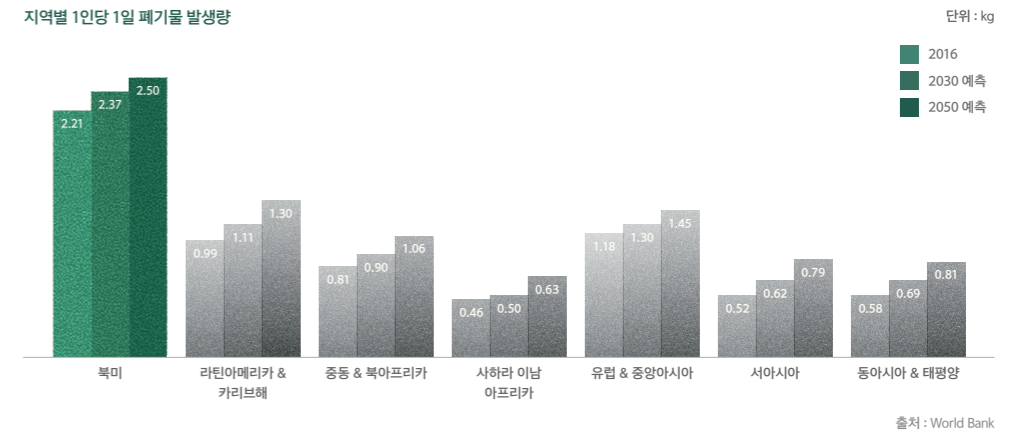
증가하는 폐기물과 폐기물 관리 수요

인구 증가, 산업화, 도시화로 인해 폐기물 배출량은 꾸준히 증가하는 추세입니다. 세계은행에 따르면 2020년 전 세계에서 22억 4,000만 톤의 폐기물이 발생한 것으로 추정되며, 2050년에는 73% 증가해 38억 8,000만 톤에 이를 것으로 전망됩니다. 이에 따라 환경 규제와 폐기물 관리에 대한 수요가 커지고 있습니다. 정부는 스마트 시티 프로젝트, 폐기물 관리 개선 정책, 폐기물 관리 인식 개선 프로그램 등을 지속적으로 추진하고 있습니다. 전 세계 폐기물 관리 시장은 2021년에 4,234억 달러를 기록했으며, 2026년에는 5,427억 달러에 이를 것으로 전망됩니다.

북미 지역의 높은 1인당 폐기물 배출량

북미 인구는 전 세계 인구의 5%에 불과하지만, 전 세계 폐기물의 14%를 배출하고 있습니다. 2020년 기준 북미 지역의 1인당 하루 폐기물 배출량은 2.22kg으로, 같은 해 아시아-태평양 지역의 0.79kg, 유럽 및 중앙아시아 지역의 1.24kg에 비해 현저히 높은 수치입니다. 따라서 북미 지역에서는 도심 폐기물을 효율적으로 수거하고 처리하는 폐기물 관리가 다른 지역에 비해 더욱 중요합니다.

지역별 1인당 1일 폐기물 발생량



Product

이큐브랩은 스마트 쓰레기통 및 IoT 솔루션 사업을 통해, 폐기물 관리 및 수거 과정의 효율성을 높이고 지역 내 환경오염 감소 및 온실가스 배출 저감에 기여합니다. 특히 1인당 폐기물 배출량이 전 세계에서 가장 높은 북미 지역의 폐기물 관리 시스템을 개선하는 데 직접적으로 기여하는 상품을 통해 지구적 관점의 폐기물 관리 문제를 개선합니다.

Ecube Labs

스마트 쓰레기통 및 IoT 솔루션 하드웨어와 소프트웨어를 포함합니다. 하드웨어는 압축 쓰레기통, 쓰레기통 적재량 IoT 센서, 수거 차량용 경로 추적 장치 등이며, 소프트웨어는 모니터링 플랫폼을 포함합니다. 한국 및 글로벌 각국(미국, 중동, 호주 등)의 정부와 지자체를 대상으로 B2G 사업을 전개하고 있습니다.



Haula

미국의 상업용 쓰레기 배출자를 대상으로 하는 쓰레기 수거업 서비스로, 이큐브랩이 보유한 IoT 기술을 이용한 스마트 덤스터(Smart Dumpster)를 활용해 폐기물 수거자에게 정확한 폐기물 수거 위치 및 시간을 제공합니다. 기존의 수거 업체가 사전 지정된 날짜에 정기 수거를 진행하는 것과 달리, 이큐브랩은 IoT 센서를 통해 쓰레기통이 꽉 찼을 경우를 실시간으로 파악하고 수거해 수거 횟수를 줄일 수 있습니다. 폐기물 수거자는 이를 통해 수거 비용을 절감하고, 이큐브랩 플랫폼을 활용해 신규 폐기물 배출자(신규 고객) 확보 비용을 절감할 수 있습니다.



핵심 경쟁력

북미 폐기물 수거 관련 주요 이해관계자의 수요를 충족시키는 서비스

북미 폐기물 수거 시장은 대형 3사가 과점하는 구조로, 폐기물 배출자들은 월 277달러의 높은 비용을 지불하고 있습니다. 폐기물 배출자의 경우, 배출 비용 절감에 대한 수요가 존재하고, 지역 기반 영세 수거 업체의 경우 폐기물 배출자(고객) 확보에 대한 수요가 존재합니다. 이큐브랩은 스마트 덤스터로 정확한 수거 시기와 위치를 제공하고 기존 대비 15%가량의 수거 비용을 절감합니다. 이를 통해 쓰레기 배출 비용에 대한 불만이 있는 배출자와 신규 고객 확보에 어려움을 겪는 수거자의 수요를 모두 충족시킬 수 있습니다.

폐기물 수거 분야 타사 대비 선도적 기술 보유

기존 폐기물 수거 중개 업체들이 제공하는 기술은 입찰 경쟁, 동선 최적화 등으로 제한적입니다. 이큐브랩은 기존 업체와는 차별화된 선도적 기술 기반의 태양광 압축 쓰레기통, 적재량 IoT 센서, 수거 차량용 경로 추적 장치 등의 하드웨어와 소프트웨어를 활용해 보다 저렴하고 효율적인 폐기물 수거를 실현합니다.

Stakeholders

이큐브랩의 서비스를 이용하는 폐기물 배출자 및 수거 업체

폐기물 수거 횟수를 줄여 폐기물 처리를 위한 직·간접 비용을 절감할 수 있습니다. 폐기물 배출자는 기존 수거 업체 대비 저렴한 비용으로 수거 서비스를 받을 수 있고, 수거 업체는 영업 이익률을 높이고 효과적으로 고객을 확보할 수 있습니다.

지구 환경

폐기물 처리 과정에서 발생하는 환경오염 및 온실가스 배출량을 줄일 수 있습니다.

Progress & 지속가능성 지표

고객 유치에 집중하는 경쟁 업체들과 달리, 이큐브랩은 수거 비용 자체를 줄이는 데에 전략적으로 집중하며 장기적인 사업 경쟁력을 강화함과 동시에 빠르게 사업을 확장하고 있습니다.

- 'Haula'는 서비스 프로세스 개선을 통한 높은 성장세로 2023년 68억 원의 매출을 기록하며 전년도 대비 150% 성장을 달성했습니다.
- 'Ecube Labs'는 글로벌 유통사(Global Distributor)를 통한 영업과 정부 및 지자체 사업 입찰 참여로 판매 실적을 높여가고 있습니다. 이 같은 협력을 더욱 강화해 입찰 전담 인원을 편성하는 등 적극적인 입찰 지원과 대응으로 B2G 판매를 촉진할 예정입니다.
- 2023년 HGI 등이 참여한 150억 원의 시리즈 C 투자 유치에 성공했으며, 총 누적 투자금 450억 원을 달성했습니다.

| 지속가능성 지표

신규 계약 건수
이큐브랩을 사용하는 신규 클라이언트의 증감을 통해 이큐브랩이 폐기물 처리 효율화에 얼마나 기여하는지 간접적으로 확인할 수 있습니다.

폐기물 수집 및 운반 건수
이큐브랩이 처리한 폐기물의 총량을 나타내는 지표입니다. 전체 폐기물 규모와 비교해 이큐브랩의 시장 진출 정도를 확인할 수 있습니다.

애즈위메이크



애즈위메이크는 식료품 구매자를 중개하고 물품을 배달하는 플랫폼 ‘큐마켓’을 운영하고 있습니다. 지역의 식자재 마트에 포장 및 배달 대행 서비스를 제공함으로써 마트의 온라인 매출을 창출하고 판관비를 절감시켜 수익성을 높여줍니다. 포장 및 배달 대행 서비스 제공 시 지역자활센터를 연계해 자활이 필요한 저소득 수급자의 고용 기회를 창출하고 경제적 자립을 지원합니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	시리즈 A, 시리즈 B	HGI 투자 연도	2022년, 2024년
HGI 투자 영역	Sustainable Community, 포용적 금융과 디지털 전환 금융 및 디지털 접근성과 안전성을 개선하는 비즈니스		
UN SDGs	<p>Goal 8. Decent work and Economic growth 8.2 고부가가치 산업 및 노동집약적 산업에 중점을 두는 것을 포함하여 산업다변화, 기술발전 및 혁신을 통해 경제 생산성 향상을 달성한다. 8.8 이주노동자, 특히 이주여성과 불안정한 고용상태에 있는 노동자를 포함한 모든 노동자를 위해 노동권을 보호하고, 안전하고 안정적인 근로환경을 증진한다.</p> <p>Goal 11. Sustainable Cities and Communities 11.a 국가, 지역적 개발계획을 강화함으로써 도시, 도시근교(peri-urban) 및 농촌 지역 간 긍정적인 경제·사회·환경 연결을 지원한다.</p>		

기업 정보

대표	손수영	설립 시기	2019년
주요 사업	음식료품 구매 및 배달 중개 플랫폼		
소셜미션	지역자활센터와의 제휴를 통해 지속적인 일거리를 제공하며, 자활 근로 대상자의 고용을 촉진하고 자립 능력 향상을 지원합니다. 동시에 비수도권 마트의 디지털화를 통해 소상공인을 지원하고 지역 경제의 활성화를 촉진합니다.		

대표 Interview

“큐마켓의 지역 자활 사업을 통해 저소득층의 자립을 지원하고 지역 경제를 활성화시키고 싶습니다. 이를 통해 경제적 양극화 문제를 해결하고 지역 소멸의 속도를 늦추는 데 기여하고자 합니다.”



손수영 대표

제가 주목한 영역은 ‘지역 자활’입니다. 자활의 대상은 중위 소득 40% 이하의 ‘저소득층’이자 ‘지역 주민’입니다. 놀라운 점은 이 자활 사업 참여 인력이 꾸준히 늘고 있다는 것, 즉 양극화가 더욱 심화되고 있다는 사실입니다. 한국자활복지개발원에 따르면 자활 사업 참여 인력이 지난 5년 사이 1만 명이나 늘었습니다. 저는 큐마켓 스스로 성장하는 밑거름이 되어 이분들의 자립을 도울 수 있기를 진심으로 기원합니다.

Problem

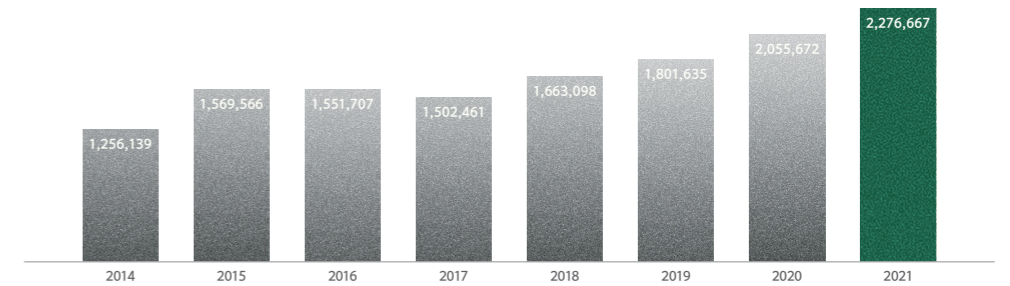
경제적 양극화로 인해 자활 사업 대상자와 근로 빈곤층이 증가하고 사회적 빈곤이 심화되고 있습니다. 하지만 지역자활센터에서 제공하는 일자리는 대부분 높은 노동 강도를 요하는 일자리로, 적당한 대상자 파견이 어려워 사업이 위축되고 기능과 역할에 한계가 발생하는 상황입니다.

자활 사업 대상자 수의 증가 및 사회적 빈곤의 심화

자활 사업은 근로 능력이 있는 빈곤 가구를 조건부 수급자로 정하고 이들이 노동시장에 진입해 자활할 수 있도록 자활 능력을 강화하고 근로 기회를 제공하는 것을 목표로 도입된 정책형 사업입니다. 자활 사업 대상자 수는 꾸준히 늘고 있으며, 자활 사업 배치 대기 중인 인원도 늘어나고 있습니다. 이러한 자활 사업 대상자 수의 증가는 사회적 빈곤이 심화되고 있다는 것을 의미하며, 이를 방지하기 위한 대안의 필요성을 보여줍니다.

연간 자활 사업 대상자 수

단위 : 명



출처 : 사회보장위원회, 통계로 보는 사회보장 2022

지역자활센터의 신사업 개발 필요성 증대

정부는 자활 사업 대상자의 소득 증대와 고용 창출을 위해 집수리, 간병, 음식물 재활용, 청소, 폐자원 재활용 등 5대 전국 표준화 사업을 중심으로 지역자활센터 프로그램을 운영하고 있습니다. 그러나 표준화 사업 시장은 포화되고 경쟁력이 약화돼 시장 개척이 필요한 상황입니다. 근로 능력이 낮고 중복 장애의 어려움을 겪고 있는 참여자가 많아짐에 따라 고강도 노동을 요하는 일자리로 대상자 파견이 어려워지는 등 사업도 위축되고 있습니다.

낮은 디지털 전환율에 따른 비수도권 지역 소상공인 경쟁력 저하

소비 트렌드의 변화와 ICT 기술의 발전은 유통산업의 구조를 변화시키고 있으며, 이로 인해 온라인 쇼핑이 확산되고 기술 혁신을 통한 새로운 유통 플랫폼이 등장하고 있습니다. 하지만 지역 소상공인들은 대형 유통업체와의 경쟁, 저성장, 저출생·고령화 추세, 비대면 소비 수요에 대한 디지털 전환 수용 능력 부족으로 경영난을 겪고 있습니다. 현재 디지털 기술을 활용하는 소상공인은 전체의 15.4%에 불과하며, 특히 애즈위메이크의 타겟 협력사인 식자재 마트가 속한 도소매업의 경우 14.7%의 소상공인만이 디지털 기술을 활용해 비즈니스를 운영하는 실정입니다.

Product

애즈위메이크는 지역 식자재 마트 반경 3km 내에 거주하는 고객을 온라인으로 증개하고 3시간 이내 식료품을 배송하며, 주문부터 관리, 포장, 배달까지 아우르는 원스톱 솔루션을 제공하고 있습니다.

큐마켓

오프라인 마트의 상품을 배달 가능 지역 거주민에게 온라인으로 판매하는 앱으로, 지역 식료품 마트와 구매자를 실시간으로 증개하는 서비스입니다. 위치 기반 서비스(LBS)를 통해 지역 식료품 구매자가 반경 3km 이내에 위치하고 있는 제휴 마트를 선택해 비대면으로 주문 및 결제를 할 수 있습니다.

큐마켓 파트너스

제휴 마트에 주문 관리, 재고 관리, 할인 관리, 정산 및 세무 관리를 제공하는 온·오프라인 통합 ERP로, 큐마켓 서비스 도입 시 제공됩니다.

큐맘

고객 배달 주문 건 포장 대행 서비스로, 지역자활센터와의 협업 방식을 통해 지역의 자원을 적극 활용하는 포장 대행 솔루션입니다. 온라인 주문에 필요한 포장 업무를 대행하며, 물건을 고르는 Picking(선별 업무)과 제품을 포장하는 Packing(배달 상차 전 박스 등에 담는 업무)으로 구성됩니다.

큐마켓 햇배달

당일 3시간 이내 식료품 배달 대행 서비스로, 1톤 이하 4륜차를 이용하는 지역 배달 대행 업체를 배달 주문 건과 매칭시키는 운송 관리 시스템(TMS)입니다.



식자재 마트는 큐마켓 파트너스 통해 데이터 연동 온·오프라인 동시 운영

식자재 마트는 큐마켓 통해 오프라인 상품을 온라인 판매, 매출 확대

식자재마트는 큐맘 통해 마트 운영 인력 즉시 확보

식자재 마트는 큐마켓 햇배달 통해 온·오프라인 배달 주문 대응

핵심 경쟁력

식료품 증개 및 배달까지 전 밸류체인에서의 IT 솔루션 연결 완료

애즈위메이크는 최대 48시간 이내 제휴 마트와 실시간 온·오프라인 재고를 연동해 통합적으로 재고 관리(WMS)가 가능한 기술을 보유하고 있으며, 온디맨드 서비스 제공을 위해 최대 4일 이내 제휴 마트와 배달 대행 업체를 증개할 수 있는 시스템을 구축하고 있습니다. 이를 통해 제휴 마트의 운송 관리(TMS)를 온·오프라인 통합해 마트의 관리 부담을 줄이고 효과적인 배송 프로세스를 제공합니다.

지역 사업의 특성에 최적화된 네트워크 및 영업력 보유

제휴 마트를 늘리기 위해 마트 점주 네트워크 확보, POS사 총판 활용, 대형 식자재 마트 기업과의 제휴 실행 등을 통해 지역에 특화된 전략을 기반으로 영업을 실행합니다. 제휴 마트는 매년 2배 이상 증가하고 있습니다.

포장과 배달 대행 영역에서의 퀄리티 컨트롤 역량

주문 체결 이후 빠른 포장과 배달 대행 프로세스 노하우를 갖추고 있어, 포장의 경우 유통기한 등을 고려한 상품 퀄리티 컨트롤을 진행할 수 있으며 배달의 경우 제 시간에 도착하는 약속 배송이 가능합니다. 현재 CS 접수 사례 중 상품 문제로 인한 접수 사례는 전체 주문 건수의 0.7%에 불과하며, 배달 시간과 관련된 사례도 전체 주문 건수의 4% 수준으로 96%에 달하는 높은 배달 성공률을 보이고 있습니다.

Stakeholders

비수도권 지역에 위치한 오프라인 식자재 마트 점주

애즈위메이크는 온라인화에 어려움을 겪고 있는 비수도권 지역의 오프라인 식자재 마트에 온라인 판매가 가능한 원스톱 서비스를 제공합니다. 파트너 마트 점주는 추가적인 인프라 구축 없이 기존 인프라를 활용해 온라인 판매를 시작할 수 있으며 이를 통해 매출과 영업이익을 확대할 수 있습니다.

지역자활센터 및 자활 사업 대상자

지역자활센터는 저소득 지역 주민의 자활 지원을 위해 근로 역량 강화와 근로 기회 제공에 중점을 두고 있으며, 애즈위메이크는 이들과 협력해 기존 공공 근로 사업처럼 한시적인 일자리 제공이 아닌, 지속적인 일감 제공을 통해 취약 계층의 고용 촉진 및 자립을 도모합니다. 큐마켓과 함께하는 파트너 마트와 자활 사업단을 연결해 자활 사업 활성화와 더불어 저소득 취약 계층 일자리 창출을 확대할 수 있습니다.

Progress & 지속가능성 지표

2023년 연간 거래액 1,047억 원을 기록하며 매출 성장과 동시에 안정적인 영업이익을 창출했습니다. 신규 제휴 마트 증대, 낮은 제휴 마트 해지율과 높은 고객 리텐션을 기반으로 빠른 성장을 이뤄가고 있습니다.

- 2022년 중소벤처기업부 TIPS 프로그램에 선정됐습니다. TIPS 선정을 통해 가격 및 재고 SI 솔루션을 더욱 고도화하고 제휴 마트의 업무 방식 효율화를 지원하고 있습니다.
- 2023년 식자재 마트 디지털 광고 솔루션 운영자 '커머스타'를 인수했습니다. 제휴 마트들의 아날로그 방식 마케팅을 개선하기 위한 디지털 마케팅 솔루션 '큐마켓 광고' 서비스를 새로이 준비하며 추가적인 수익 모델을 구축했습니다.
- 2023년 시니어 배송 대행 업체 '옹고잉'과 업무협약(MOU)을 맺고 '최소 주문 금액 0원' 서비스를 론칭했습니다. 최소 주문 금액이 높아 큐마켓 이용에 어려움을 겪는 1~2인 가구들을 대상으로 서비스를 확대할 예정입니다.
- 2024년 혁신 스타트업의 스케일업을 지원하기 위한 목적으로 신용보증기금이 운영하는 프리아이콘(Pre-ICON) 프로그램에 선정돼 2년간 30억 원의 보증을 받게 되었습니다.
- HGI는 2022년 시리즈 A 라운드 투자에 이어서 2024년 시리즈 B 라운드에 후속 투자를 집행했습니다.

| 지속가능성 지표

애즈위메이크와 지역자활센터 간 제휴를 통해 자활 근로 참여자의 고용을 촉진하지만, 애즈위메이크는 해당 자활 근로 참여자와 직접 고용 관계가 아닙니다. 따라서 자활 근로 참여자들의 소득 증진액이 아닌, 애즈위메이크와 지역자활센터 간 연간 거래에서 발생하는 부가가치로 임팩트를 측정합니다.

협력 지역자활센터 수
큐마켓과 협력하는 지역자활센터의 수

연간 거래액
협력 지역자활센터와의 연간 거래액

큐맘 자활 대상자 수
애즈위메이크 제휴 지역자활센터에서 큐맘 포장·대행 서비스에 종사하는 자활 근로 참여자의 수

벨 테라퓨틱스



벨 테라퓨틱스는 인공와우 삽입 이후 재활 치료의 한계점을 해소해 인공와우에 대한 접근성을 높이고 청각 저하와 관련한 사회적 비용을 줄이고자 합니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	프리 A	HGI 투자 연도	2023년
HGI 투자 영역	Sustainable People, 바이오 헬스케어 소외 없이 모두가 건강한 삶을 누릴 수 있도록 돕는 비즈니스		
UN SDGs	Goal 3. Good Health and Well-Being 3.4 2030년까지 예방 및 치료를 통하여 비전염성 질병으로 인한 조기 사망을 3분의 1 감축하고 정신건강 및 복리를 증진한다. 3.8 재우 위험 관리, 양질의 필수 보건 서비스에 대한 접근, 양질의 안전하고 효과적이며 적정 가격의 필수 약품 및 백신에 대한 접근을 보장함으로써, 모두를 위한 보편적 의료 보장(UHC)을 달성한다.		

기업정보

대표	이재은	설립 시기	2023년
주요 사업	뇌과학과 오디오 신호 처리 기술을 기반으로 한 청력 재활 디지털 치료제 개발		
소셜미션	난청은 건강한 삶의 영위와 밀접한 관련이 있습니다. 벨 테라퓨틱스는 인공와우에 대한 접근성을 향상시켜 보다 많은 사람들이 차별 없이 청각 저하로 인한 어려움이 없는 건강한 삶을 살아가는 데 기여하고자 합니다.		

대표 Interview

“벨 테라퓨틱스의 솔루션이 인공와우를 통한 난청의 치료 과정에 도움이 될 수 있다면, 사회 취약 계층의 건강 증진에 기여할 수 있겠다는 확신이 들었습니다.”



이재은 대표

박종화 창업자와의 만남을 통해 사운드 기반의 디지털 치료제가 가져올 수 있는 긍정적인 사회적 파장에 대해 함께 꿈을 꾸게 되었습니다. 디지털 치료제가 난청을 포함, 불면증과 기타 정신심리학적 문제를 해소하는 데 기여할 수 있을 것으로 믿습니다. 이러한 창업 과정에서 벨 테라퓨틱스를 응원하는 많은 분들을 만났고, 이들의 기대와 지원을 저버리지 않겠다고 다짐했습니다.

Problem

인공와우 이식 수술 이후에는 재활 치료가 필수적입니다. 그러나 기존의 재활 치료는 치료 기간이 길고 비용이 높아 접근성에 한계가 있으며, 특히 언어 습득 이전 단계에 있는 소아에게 특화된 재활 치료를 제공하기 어렵습니다.

소아 청각장애 현황 및 적시 치료의 중요성

약 1.9%에 해당하는 소아가 청력 저하를 겪으며, 1,000명 중 1명 이상의 소아가 영구적인 청력 상실을 보입니다. 이처럼 소아의 청각장애는 예상보다 흔하며, 적시에 치료하지 않으면 말하기와 언어 이해 능력에 심각한 영향을 줄 수 있습니다. 또한 학업 능력 저하, 사회 적응 어려움, 사회적 고립 및 심리적 문제 등으로 이어질 수 있습니다.

기존 인공와우 재활 치료의 한계점

인공와우는 중증 난청 환자에게 유용한 청력을 제공하는 효과적인 치료법이며, 특히 소아의 경우 청력이 교육과 지능, 언어 발달에 필수적이라는 점에서 그 중요성이 더욱 크다고 할 수 있습니다. 인공와우 수술 후에는 조율(Mapping) 및 언어 재활 치료가 필수적으로 시행되어야 합니다. 그러나 최소 수년에서 최대 십 수년까지 소요되는 긴 재활 기간, 이로 인한 높은 치료 비용, 재활 치료 이후에도 낮은 청지각 해상도 등은 인공와우에 대한 접근성을 저하시키는 요인입니다.

언어 습득 이전 단계의 연령을 대상으로 한 재활 치료의 어려움

말소리를 듣고 이해하기 위해서는 말소리에 대한 탐지, 변별, 인지, 이해의 단계를 거치면서 말소리에 대한 지각 능력을 향상시켜야 합니다. 전통적인 재활 치료는 주로 단어나 문장을 소리 내어 읽는 등 말소리를 사용하는 언어 처리 기능 강화에 집중하고 있어, 언어 습득 이전 단계에 있는 선천적 청각장애 어린이의 재활 치료에는 제한적인 효과를 보입니다. 각 단계에 맞는 집중적인 청능 훈련 및 언어 치료가 필수적인 이유입니다.

Product

벨 테라퓨틱스는 차별화된 원리에 기반한 청력 재활 디지털 치료제 '와우핏'을 개발했습니다.

강화된 청력 재활의 기초가 되는 청지각(Auditory Perception) 기능

청력 재활 훈련은 기본 소리 단위를 지각하는 '청능 영역'과 언어의 의미와 구문을 인지하는 '언어 영역'으로 나뉩니다. 벨 테라퓨틱스의 디지털 치료는 하위 영역인 청능 영역을 회복시키면 상위 영역인 언어 영역의 회복이 극대화될 수 있다는 가설에 기초하고 있습니다. 청각장애인에게 취약한 음역을 집중적으로 사용하는 특수 사운드를 통해 환자의 두뇌 청각 피질 영역을 단시간에 재정렬시키는 기법을 사용해 가장 기초적이고 하위 구조를 구성하는 지각 기능을 재활시키는 데 집중합니다. 이는 인공와우 수술 후 재활 훈련의 주요 문제였던 긴 재활 기간을 2배 이상 획기적으로 단축시켜 의료 비용 절감이 가능합니다.



언어 습득 이전 단계의 환자에게도 효과적인 솔루션

기존의 재활 훈련은 주로 말소리를 사용해 언어 처리 능력을 강화시키는 데 집중하는 반면, 벨 테라퓨틱스의 재활 치료는 특수한 사운드를 통해 가장 기초적인 청지각 기능의 재활에 집중합니다. 말소리가 뇌에 학습되어 있지 않더라도 청각 재활을 진행할 수 있으며, 이 과정을 거쳐 말소리 재활까지 효율적으로 이루어질 수 있습니다.

언제, 어디서나 훈련 가능한 스마트폰 애플리케이션

와우핏은 약의 기전을 소프트웨어로 구현하는 디지털 치료제(Digital Therapeutics, DTx)*로, 애플리케이션 형태로 제공됩니다. 특히 소아 환자들의 경우 풍부한 청각 경험을 제공하는 것이 중요하지만, 매번 병원이나 센터를 방문해 재활을 받아야 했던 기존 재활 치료 방법으로는 한계가 있었습니다. 벨 테라퓨틱스의 청력 재활 앱은 시간과 공간의 제약 없이 청력 재활 훈련을 가능케 해 재활 과정의 어려움을 개선할 수 있을 것으로 기대됩니다.

* 디지털 치료제(Digital Therapeutics)

의학적 장애 혹은 질병을 예방, 관리, 치료하기 위해 환자에게 근거 기반 치료제 개입을 제공하는 소프트웨어 의료 기기를 말함. 소프트웨어로 신경이나 뇌를 자극해 치료하는 개념.

핵심 경쟁력

해당 분야의 높은 전문성을 갖춘 창업팀

기술적인 측면을 전담하고 있는 박중화 공동 창업자는 서울대학교 작곡과 학사(학생설계전공 음악인지신경과학), 서울대학교 공과대학원 전기정보공학부 석사를 거치며, 서울대학교 의과대학 김성준 교수(나노생체전자시스템 연구실 근무, 인공와우 반도체 시스템 설계, 인공와우 환자의 신경특수성 연구 진행)로부터 사사한 바 있습니다. 사운드와 인지 기능 및 이에 대한 엔지니어링에 대한 폭넓은 전문성과 높은 이해도를 가지고 있습니다.

기존 방식 대비 유효한 개선 효과 입증

벨 테라퓨틱스의 재활 기전은 두뇌 청각피질의 신경세포가 재조직화될 수 있도록 복잡한 차원의 말소리를 저차원 공간으로 투사시키는 알고리즘에 기반하고 있습니다. 다중감각을 청각에 매핑시키는 멀티모달 러닝(Multimodal-learning)을 통해 뇌의 공감각 회로를 활성화시키고 한정된 청각 정보를 최대한 활용할 수 있도록 합니다. 이러한 원리에 기반한 벨 테라퓨틱스의 청력 재활 치료제는 초기 파일럿 재활 세션을 진행한 결과, 어음 지각 수준에서 유효한 개선 효과를 확인했습니다.

Stakeholders

Pre/per-lingual 시기부터 난청이 시작된 영유아 및 아동

긴 재활 기간이 필요한 환자군으로, 일반적으로는 재활 후 청각 지각 퍼포먼스가 나쁘고, 재활 기간 또한 최소 수년에서 십수 년까지 소요되는 것으로 알려져 있습니다. 벨 테라퓨틱스의 솔루션은 말소리가 아닌 특수한 음악적 소리를 사용한다는 점에서 언어 습득 이전 환자에게 더욱 유리합니다.

Post-lingual 이후 난청이 시작된 성인

재활 후 청각 지각 퍼포먼스가 대체로 좋고 재활 기간이 짧은 편입니다. 또 언어 지각 검사 결과의 신뢰성도 높아 재활의 임상적 효과를 명확하게 보여줄 수 있다는 장점이 있습니다.

Progress & 지속가능성 지표

인공와우 청력 재활 디지털 치료제 DTx의 임상에 돌입했습니다.

- 창업 이후 현재까지 청음 훈련을 제공하는 전자장치, 제어 방법 및 컴퓨터 프로그램 등에 대한 특허 3건을 출원한 상태입니다.
- 2023년 스타트업 지식재산바우처 지원사업에 선정됐습니다(한국발명진흥회).
- 선두 파이프라인인 청력 재활 DTx의 연구자 주도 임상을 서울대학교 병원 본원에서 시작했으며 이번 임상 결과를 바탕으로 특허 출원 및 등록, 식약처 의료 기기 품목 및 등급을 확인하고 GMP 인증 및 확증 임상, 제품 고도화 및 해외시장 인허가 과정을 진행할 예정입니다.
- 불면증 관련 효과성 임상 2건(수술 전후의 환자 관리 및 기타 시술 관련 진정 과정에서 본 제품의 효용성에 대한 연구를 완료해 이를 기반으로 허가 임상을 준비하고 있습니다.

| 지속가능성 지표

인공와우 시술을 받은 환자 중에서 벨 테라퓨틱스의 청력 재활 프로그램을 받은 환자의 비중
기존의 재활 치료를 받은 환자 수와 비교해 얼마나 솔루션이 폭넓게 보급되고 있는지를 확인할 수 있습니다.

당사의 청력 재활 프로그램을 사용한 환자들의 청력 회복 정도
기존의 재활 프로그램과 비교해 그 치료 성과가 얼마나 더 우수인지 확인할 수 있습니다.

킨트는 농기계 자율 주행 키트 및 사후 관리, 원격 유지 보수 솔루션 등 농기계 전장 제품과 서비스를 개발·공급하는 스타트업입니다. 타사 제품 대비 저렴한 가격으로 다양한 농기계에 호환 가능하면서 쉽고 편하게 조작할 수 있는 경쟁력 높은 상품을 공급합니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	시리즈 B	HGI 투자 연도	2023년
HGI 투자 영역	Sustainable Planet, 지속가능한 농업과 식량 환경·사회적으로 지속가능한 농업을 통해 식량 안보를 강화하고 생산량을 높이는 비즈니스		
UN SDGs	<p>Goal 8. Decent Work and Economic Growth 8.2 고부가가치 산업 및 노동집약적 산업에 중점을 두는 것을 포함하여 산업다변화, 기술발전 및 혁신을 통해 경제 생산성 향상을 달성한다.</p> <p>Goal 2. Zero Hunger 2.3 2030년까지 토지 및 기타 생산 자원과 투입요소, 지식, 금융서비스, 시장 및 부가가치 창출과 비농업부문 고용 기회에 대한 안전하고 평등한 접근 등을 통하여 영세한 농산물 생산자 특히 여성, 토착민, 가족농, 목축민 및 어업인의 농업 생산성과 소득을 두 배로 늘린다.</p>		

기업 정보

대표	김용현	설립 시기	2015년
주요 사업	자율 주행 기술 및 데이터 기반의 스마트 농업 모빌리티		
소셜미션	스마트 농업 기계에 필요한 핵심 기술을 기반으로 농업인에게 안전하고 경제적이며 편리한 농업 기술을 제공하고, 이를 통해 다음 세대가 풍요로울 수 있는 농업의 혁신을 이루어 갑니다.		

대표 Interview

“농기계 자율 주행을 통해 농업의 생산과정을 효율적으로 개선하고, 궁극적으로는 데이터 기반의 농업으로 혁신을 이루어 나가고자 합니다.”



김용현 대표

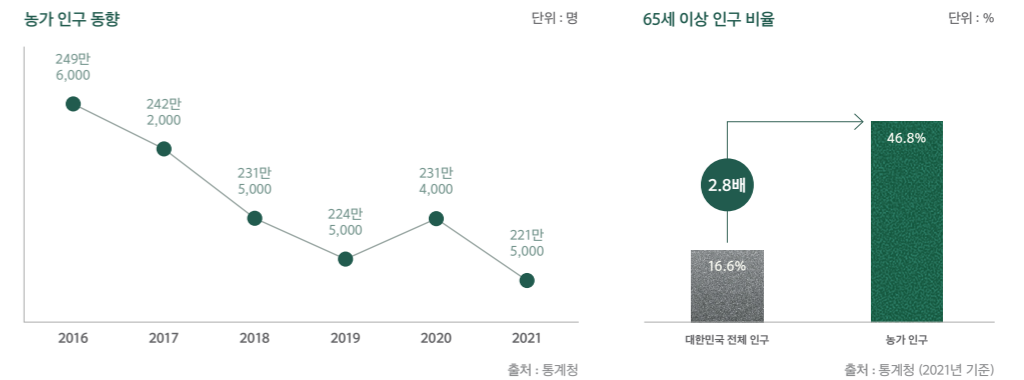
킨트는 'Great Inspiration to the Next'의 약자로, 다음 세대를 위해 꼭 필요한 서비스를 제공해 모두에게 더 큰 도움을 줄 수 있는 기업이 되겠다는 다짐을 이룸에 합류했습니다. 농업은 '먹고 사는' 인류의 삶과 직결되는 분야이기에 더욱 중요합니다. 킨트는 자율 주행을 시작으로 미래 농업을 위한 기술과 서비스를 보급해 다음 세대를 위한 농업을 준비해 나갈 것입니다.

Problem

농가 가구원 수가 감소하고 고령화됨에 따라 인력 부족 현상이 심화되고 있습니다. 농가에서 고용해야 하는 농업 근로자에 대한 수요가 늘어나는 반면, 공급은 충분치 않아 농업 근로자의 인건비가 꾸준히 상승하고 있습니다.

농가 인력 부족 현상의 심화

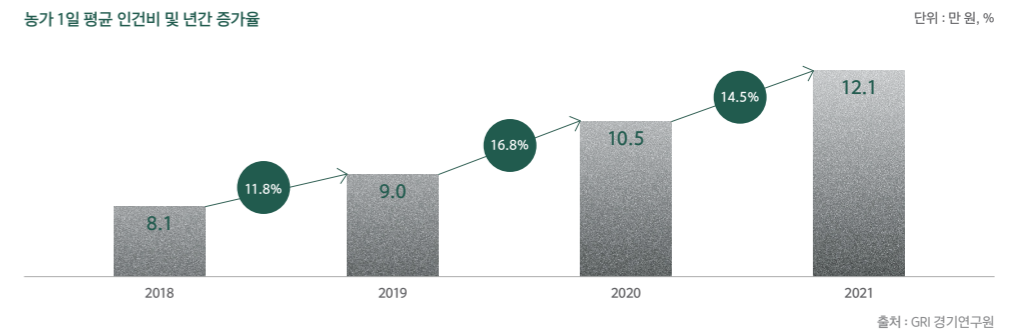
농가의 가구원 수 감소와 고령화로 인해 농업 근로자 수가 크게 감소하면서 농가 인력 부족 문제가 만성적으로 나타나고 있습니다. 통계청에 따르면 2021년 농가 인구는 221만 명으로 전년 대비 10만여 명이 감소했습니다. 또한 2021년 농가의 65세 이상 고령 인구 비율은 46.8%로, 우리나라 평균 고령 인구 비율 16.6%보다도 2.8배 가까이 높은 수치를 기록했습니다. 귀농인 및 청년 농업인 유입은 감소된 농업 노동력을 충당할 정도로 크지 않고, 고용되는 인력은 일부에 지나지 않아 농업 부문의 부족한 인력을 모두 충당하지 못하고 있습니다. 2020년 10월 한국농촌경제위원의 보고에 따르면 인력 부족을 경험한 농가 비율이 60% 이상으로 나타났습니다.



지속적인 농가 인건비 상승

통계청 자료에 따르면 2018년 이후 농업 근로자 1인의 하루 인건비는 연간 10%가 넘는 비율로 꾸준히 상승해 2021년 12만 1,000원을 기록했습니다. 2015년의 농가구입가격지수를 100으로 삼았을 때 2021년 지수는 총 111.1로 11.1 포인트 상승한 반면, 노무비는 135.3으로 평균 대비 매우 가파르게 상승했습니다. 그 결과 농업 경영비 중 노무비의 비중도 소폭 증가했습니다. 이에 인건비 상승을 경험한 농가의 경우 88.2%가량이 농가 경영에 압박을 느끼는 등 노동력 부족과 인건비 상승 문제는 지속가능한 영농 활동의 장애 요인으로 대두되고 있습니다.

농가 1일 평균 인건비 및 연간 증가율



Product

긴트는 농기계 전자제어, 자율 주행, 데이터 기반 서비스 등 스마트 농업기계에 필요한 핵심 기술을 보유하고 있으며, 이를 기반으로 농기계 자율 주행 모듈인 '플루바 오토(PLUVA auto)', 사후 관리 솔루션인 '플루바 케어(PLUVA care), 전자제어 솔루션인 '긴트 컨트롤(GINT control)' 세 가지 솔루션을 제공합니다.

플루바 오토(PLUVA auto)

정밀 GPS를 기반으로 농기계 및 CAV(건설농업기계)의 자율 주행, 자동 변속, 자율 작업을 가능하게 하는 지능형 솔루션입니다. 주요 기능으로는 주행 기능, 클라우드 서비스, 원격 조종, 자율 작업(주행) 등이 있으며 기존 농기계에 탈·부착이 가능한 형태로 메인 컨트롤러, 오토 스티어, 워터치 스위치, 인터페이스 박스, 애플리케이션으로 구성됩니다.



플루바 케어(PLUVA care)

농기계 내부의 통신망을 외부 인터넷망으로 연결해 주는 게이트웨이 역할을 하며, 긴트의 핵심 사업 모델인 장비 관리(Fleet Management)와 정밀 농업을 가능하게 해주는 기능입니다. 또한 GPS와 블루투스 기능을 활용해 다양한 부가 서비스도 제공하고 있습니다. 플루바 케어를 통한 작업 관리를 통해 차량 유지 관리와 원격 진단, 연료 효율 등의 관리가 가능하고, 차량의 위치와 차량 실시간 모니터링, 원격 조정이 가능합니다. 보안 및 안전 부문에서도 도난 방지와 응급 상황 자동 신고, 실시간 사고 탐지 및 지인 연락 등의 다양한 서비스를 제공받을 수 있게 됩니다.

긴트 컨트롤(GINT control)

트랙터 등 농기계에 장착되는 유압 제어 장치(Hydraulic Control Unit)로, 엔진에서 휠(Wheel)과 작업기에 유압으로 동력이 전달될 시 소프트웨어를 통해 이를 전자적으로 제어할 수 있도록 하는 솔루션입니다. 농기계 내 설치된 센서를 통해 사용자의 변속 레버 작동 및 액셀 페달링에서 확보한 입력 정보를 분석·제어하며, 사용자 디스플레이를 통해 농기계 속도 및 변속 등에 대한 피드백을 제공합니다.

핵심 경쟁력

사용 용이성 및 가격 경쟁력

긴트는 트랙터·이앙기·작업기 등에 적용 가능한 농기계 자율 주행 솔루션을 제공하는 유일한 스타트업입니다. 해외의 경우 여러 회사가 유사 제품을 공급하고 있으나 가격대가 높은 데에 반해 조작성이 쉽지 않고 A/S가 원활하지 않아 국내 시장 판매 실적이 부진합니다. 긴트의 자율 주행 제품은 해외 업체와 비교해 성능 대비 가격 경쟁력이 우수하며 조작성이 손쉽고 A/S가 쉬워, 제품에 대한 높은 편의성과 만족도를 확보하고 있습니다.

비용 절감 효과(Unit Economics)

농업인이 플루바 오토를 사용할 경우 경작지 로스율을 7.2% 이상 줄일 수 있으며, 정밀 GPS를 활용해 피복 및 굴타기 작업이 가능합니다. 이에 따라 생산성이 증가하고, 인건비도 감소합니다. 양파를 예로 들면 1ha 기준 로스율 경감에 따른 추가 수익 약 142만 원 및 작업 시간 감소에 따른 인건비 약 744만 원 등 연간 약 886만 원의 경제 효과가 발생합니다. 마늘의 경우에도 연간 1,141만 원 이상 비용이 절감되는 등 작물에 따라 플루바 오토 이용에 따른 경제적 효용성이 판매가 대비 높습니다.

Stakeholders

농업기계 사용이 필수적인 농업인

농가의 가구원 수 감소와 고령화로 농업 인력 공급 부족의 문제가 증가되고 있습니다. 기존 방식으로 농기기로 작업할 때에는 작업기의 진행 방향을 확인해 주는 인력이 필요하며, 이앙기의 경우도 주행자 외 뒤에서 모판을 가는 인력이 추가적으로 필요합니다. 자율 주행 솔루션은 이러한 인력이 없어도 농기계 작업을 할 수 있어 농업인의 인건비 절감에 이점을 제공합니다.

Progress & 지속가능성 지표

높은 기술력을 바탕으로 국내 시장에서 견고한 매출 성장세를 기록하고 있으며, 이를 기반으로 인도네시아 등 동남아시아 시장으로의 전략적인 시장 확장을 추진하고 있습니다.

- 한국농업기술진흥원 주관 '데이터 기반 스마트 농업 확산 지원 사업'을 수행하며, 2022년 49개 농가에 이어, 2023년 60개 농가에 제품을 공급했고, 2024년도 사업을 진행하고 있습니다.
- 2023년 전국 약 40여 개의 '플루바 오토(PLUVA auto)' 대리점을 확보, 누적 판매 1,000대를 기록했습니다
- 2023년 중고 트랙터를 리퍼비시(Refurbish)하고, 동사 솔루션을 탑재해 판매하는 리뉴 트랙터(Renew Tractor)로 매출을 시현했습니다.
- 2023년 농민들이 믿을 수 있고 편하게 중고 농기계를 구매할 수 있는 온라인 중고 농기계 플랫폼 '플루바 마켓'을 론칭, 오프라인 위주로 파편화되어 있는 국내 중고 농기계 시장의 온라인화를 추구하고 있습니다.
- 2023년 인도네시아에 PoC 물량 150대 초도 수출에 성공하며 동남아시아 시장 진출 교두보를 확보했고, 이를 기반으로 캄보디아, 튀르키예 등으로의 진출을 준비 중입니다.
- 2024년 <파이낸셜타임스>가 선정하는 '2024 아시아-태평양 고성장 기업'에 선정됐습니다. 2019년부터 2022년까지 인수 합병 등의 외부 요인 없이 연평균 성장률 114.74%를 달성해 애그테크 분야 2위를 기록했습니다.
- 2023년 성장성과 ESG 분야의 가치를 인정받아 약 165억 원 규모의 시리즈 B 투자를 유치했습니다.
- 2024년 IPO 주관사를 선정하고 기업 공개를 위한 준비 절차를 시작했습니다.

| 지속가능성 지표

긴트는 플루바 오토 솔루션 등 자율 주행 솔루션 사용이 보편화될 경우, 다음과 같은 지표를 통해 농업인들의 인건비 절감 수준을 측정해 나갈 예정입니다.

긴트 솔루션 판매 건수

성능 및 가격 측면에서 농업인들에게 긴트 솔루션이 유용한지 확인할 수 있는 지표입니다.

사용자 연간 인건비 절감 비용

플루바 오토 솔루션을 사용하는 농가에서 농업 경영 활동에 도움될 만한 인건비 절감이 이루어지고 있는지 확인할 수 있는 지표입니다.

캐스팅엔



캐스팅엔은 기업의 구매 담당자와 영업을 필요한 정보통신업 중소기업체를 이어주는 B2B 외주 중개 플랫폼을 운영합니다. 영업 또는 마케팅에 필요한 자원과 인력이 부족한 중소기업체를 대상으로 신규 고객 창출과 판로 확보는 물론 프로젝트 관리 등의 성장 지원 서비스를 제공하고 있습니다.

기업 구매 담당자가 필요로 하는 항목을 한눈에 볼 수 있고 파편화되어 있던 구매 업무를 한 곳에서 해결할 수 있는 간접 구매 서비스 '업무마켓'을 운영하고 있습니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	시리즈 A 브릿지	HGI 투자 연도	2023년
HGI 투자 영역	Sustainable People, 양질의 일자리와 소상공인 좋은 일자리를 확대하고 소상공인의 지속가능한 성장을 촉진하는 비즈니스		
UN SDGs	Goal 8. Decent work and Economic growth 8.2 고부가가치 산업 및 노동집약적 산업에 중점을 두는 것을 포함하여 산업다변화, 기술발전 및 혁신을 통해 경제 생산성 향상을 달성한다. 8.3 생산 활동, 양질의 일자리 창출, 기업이 정신, 창의성과 혁신을 지원하는 개발 지향적 정책을 진흥하고 금융 서비스에 대한 접근 확대를 포함하여 소규모 비즈니스 및 중소기업의 형성과 성장을 장려한다.		

기업 정보

대표	최준혁	설립 시기	2015년
주요 사업	B2B 외주 중개·간접 구매 플랫폼		
소셜미션	서비스 거래 시장의 생태계를 선순환 구조로 구축해 판로 확보 및 생존에 어려움을 겪는 정보통신업계 중소기업의 판로 지원과 안정적 성장을 지원합니다.		

대표 Interview

“정보통신업 영세 서비스 사업자 중에서도 실력 있는 공급사의 성장을 지원하면 B2B 시장의 올바른 생태계를 구성하고 선순환을 만들 수 있겠다는 확신이 들었습니다.”



최준혁 대표

이전 직장에 근무하며 여러 기업, 특히 영세 사업자를 많이 만났습니다. 영세 업체는 대표가 실무를 병행해야 한다거나 전문적인 영업 인력이 부족한 경우가 많습니다. 영업 주주 실적이나 수익이 꾸준하지 않기 때문에 사람을 안정적으로 뽑을 수가 없습니다. 그래서 적은 리소스에 허덕이게 되고, 결국 계속 영세한 상황이 되는 거죠. 이런 영세 사업자를 최선을 다해 돕고 그들의 매출을 늘려 안정적인 상황을 만들어 주는 과정이 기분이 좋았습니다. 영세 사업자를 도울 수 있는 새 서비스 영역에 도전하고픈 마음이 창업의 계기 중 하나였습니다.

Problem

정보통신업계 중소기업체는 경영상 판로 확보에 큰 어려움을 겪고 있으며 이는 높은 폐업률로 이어지고 있습니다. 폐업을 상승으로 인한 가계 부채 및 기업 부채의 증가로 사회·경제적 문제가 발생하고 있습니다.

정보통신업계 중소기업 생존의 어려움 심화

2020년 소멸 기업은 76만 1,000개로 계속 증가하고 있으며 종사자 수 10인 미만의 소기업이 98.6%로 거의 대부분을 차지하고 있습니다. 소멸 기업 증가율 기준으로는 정보통신업계가 전체 업종 중 두 번째로 높은 수치를 보이고 있습니다. 정보통신 외주 서비스 제공 업체는 직접 세일즈나 온라인 마케팅을 통한 외주 업무 수주를 기반으로 사업을 운영해 왔으나 지속적인 마케팅 비용의 상승, 유효 고객 미팅 효율 저하 등으로 운영비가 상승함에 따라 생존에 큰 어려움을 겪고 있습니다.

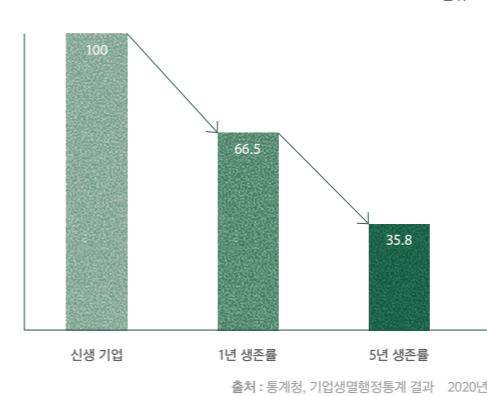
폐업을 상승으로 인한 사회·경제적 문제

창업에는 상당한 초기 투자 비용이 발생합니다. 초기 투자 비용을 회수도 못한 채 폐업하는 일이 반복되면 이는 가계 부채나 기업 부채의 증가로 이어져 사회적인 문제를 초래할 수 있습니다. 폐업은 단순히 창업자 본인만의 문제가 아니라 가정 공동체 붕괴와 함께 지역 경제 성장을 저해하는 요인이 됩니다.

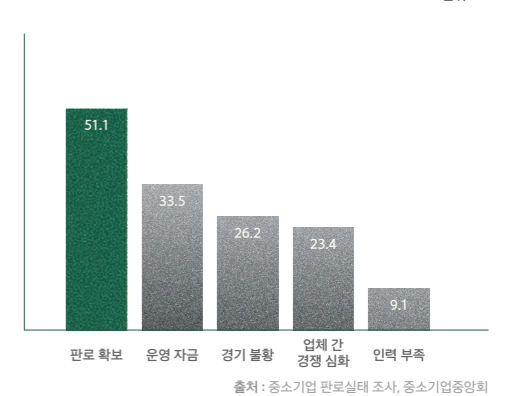
중소기업의 판로 확보 고충

중소기업 경영의 가장 큰 애로 사항은 판로 확보(51.1%)이며, 매출 증대 저해 요인도 판로 확보(78.8%)가 주요한 원인입니다. 특히 인력이 충분하지 않은 영세 사업자일수록 네트워크 부족으로 좋은 제품이나 서비스가 있어도 판매가 어렵고, 영업 및 마케팅에 인력이나 자금을 투입하기 힘듭니다. 수주가 꾸준히 유지되지 않는 상황에서 대부분의 업체들은 고정비 부담으로 인해 추가 인력을 채용하지 못하고 최소한의 인력만으로 사업을 운영하게 되며, 이에 따라 적극적인 판로 확대와 성장 기회 포착에 실패하는 경영상 악순환이 이어지고 있습니다.

정보통신업 기업 생존율



중소기업 경영 애로 사항



Product

캐스팅엔은 기업 구매 담당자의 구매 접근성과 편리성을 극대화하는 간접 구매 서비스 플랫폼 '업무마켓'을 운영하고 있습니다. 기업 구매 담당자는 '업무마켓'을 통해 필요로 하는 항목을 맞춤형에 한눈에 볼 수 있고 파편화되어 있던 구매 업무를 한 곳에서 해결할 수 있습니다. 동시에 실력 있는 영세 정보통신 외주 서비스 업체는 캐스팅엔을 통해 고객과 수주 물량을 안정적으로 확보하고 이를 바탕으로 적극적인 인력 채용, 레퍼런스 및 규모의 확대, 수주를 추가 상승으로 이어지는 사업의 선순환 성장을 이뤄낼 수 있습니다.



B2B 마켓 플레이스 서비스 마켓 '핀스퀘어'

기업의 구매 담당자가 다양한 서비스와 상품을 한 곳에서 모아볼 수 있는 서비스 마켓을 운영합니다. 나이스평가 DB 연동, 빅데이터 분석 필터링 등을 거쳐 현재 약 7,800여 개의 검증된 공급사가 입점되어 있습니다. 1)경영 지원 및 총무, 2)PR 및 마케팅, 3)급여-채용, 4)문서 및 디자인, 5)CX(고객 경험 관리), 6)복지 운영, 7)직원 교육, 8)기획-개발, 9)사무실 관리, 10)구매-신청의 총 10가지 카테고리를 통해 44개의 구독형 서비스를 제공합니다.

아웃소싱 서비스 소싱 요청 '파워소싱'

아웃소싱 서비스가 필요한 기업들에게 해당 분야의 검증된 외주 업체의 정보를 비교, 분석해 제공합니다. 자료 요청서(RFI) 및 제안 요청서(RFP) 작성을 간편화·의무화해 외주 요청 시 초기 불명확한 요구 사항 때문에 계약 미이행 분쟁이 생기는 것을 미연에 방지합니다. 외주 업체는 필터링을 통해 검증 후 고객에게 매칭됩니다.

업무용 쇼핑몰 오피스 마켓 '오피스스토어'

오피스 마켓은 사무 비품부터 탕비용품까지 약 100만 개의 상품을 보유하고 있습니다. 정상이 대비 최대 50% 할인된 회원가를 제공하고, 비회원 또한 타 사이트 대비 약 10% 저렴한 가격에 상품을 구매할 수 있습니다.

핵심 경쟁력

마켓 플레이스의 무한한 확장성

'업무마켓'은 간접 구매 플랫폼에 마켓 플레이스를 접목해 기업 니즈에 맞춰 다양한 카테고리의 무한한 서비스 확장이 가능합니다. 고객의 요청에 맞춰 출장 여행, 직원 식대, 통신·렌탈, 채용 관리, 보험, 대출 등의 서비스가 도입됐고, 다양한 서비스를 한 곳에서 제공합니다. 편리성과 가격 경쟁력을 앞세워 서비스를 확대하고 있습니다.

대형 B2B 고객사와의 간편하고 유연한 서비스 연동

대형 B2B 고객사에게는 자체 구매 시스템에 '업무마켓'을 연동시켜 유연하게 활용할 수 있는 서비스를 제공하고 있습니다. 고객사가 원하는 서비스를 개발해 제공하기에, 고객의 서비스 유지 기간이 길다는 것이 장점입니다.

Stakeholders

정보통신업계 10인 이하 중소 외주 공급사 및 임직원

10인 미만의 정보통신업 소기업은 판로 확보, 운영 자금 등에서 경영 위기를 맞고 있으며 꾸준한 매출 유지가 어려워 생존에 어려움을 겪고 있습니다. 캐스팅엔은 정보통신업계 영세 소기업의 판로 개척을 통한 성장 지원과 이를 통한 양질의 일자리 창출을 실현하고자 합니다. 또한 외주 거래의 주요 문제인 불공정 계약을 방지하고 대금 보호 시스템을 제공함으로써 안전한 거래가 이루어질 수 있도록 지원합니다.

중소 외주 공급사가 속한 지역사회

캐스팅엔은 정보통신업계 소기업의 매출 및 고용 성장을 지원함으로써 폐업으로 인한 사회적 비용을 절감하고 중소기업 생태계 성장 및 상생을 실현하고자 합니다.

Progress & 지속가능성 지표

'업무마켓'의 성공적인 시장 안착 및 카테고리 확장을 통해 다수의 고객사를 확보했으며, 연간 매출액 80억 원, 연 매출 성장률 1.7배를 기록하고 BEP를 달성했습니다. 향후 B2B 시장에서 대기업을 고객사로 확대해 업무 효율과 비용 절감 효과를 높여 나갈 예정입니다.

- 2018년 중소벤처기업부 TIPS 프로그램에 선정됐고, 서울산업진흥원이 부여하는 하이서울브랜드 기업으로 선정됐습니다.
- 2022년 하나은행과 업무 협약을 체결하고 '업무마켓'상에 금융 서비스 추가 확대를 추진했습니다.
- 우리금융그룹 구매 포털, 경기도 공정 구매 플랫폼, 카페24스토어, 유플러스 비즈마켓 등 대기업부터 중견 기업, 정부 기관에 이르기까지 다양한 대형 B2B 고객사들과 서비스 연동 개발을 진행했습니다.
- 2020년 40억 원 규모의 시리즈 A 투자를, 2023년 HGI 등으로부터 시리즈 A 브릿지 라운드 투자를 유치했습니다.
- 2024년 시리즈 B 라운드를 통해 52억 원 규모의 투자를 유치했습니다.

| 지속가능성 지표

정보통신업 공급사 수
캐스팅엔에서 발굴 및 연결한 정보통신업계 10인 이하 중소 외주 공급사 수입니다.

정보통신업 공급사 비율
소싱 요청 서비스를 제공하고 있는 전체 공급사 수 중 캐스팅엔에서 발굴 및 연결한 정보통신업계 10인 이하 중소 외주 공급사의 비율입니다.

센시

SENSEE

센시는 시각장애인 정보 취득의 주요 수단인 점자 책의 생산과정을 AI와 빅데이터 기술을 활용해 자동화하고, 다양한 콘텐츠의 점자 책을 합리적인 가격으로 제공합니다. 이를 통해 시각장애인의 정보 접근 문제를 개선하고 삶의 질 향상에 기여합니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	프리 IPO	HGI 투자 연도	2024년
HGI 투자 영역	Sustainable Community, 라이프스타일과 콘텐츠 다양성 차별, 혐오, 갈등 없이 모두가 즐거움을 향유할 수 있도록 돕는 지식 및 문화 비즈니스		
UN SDGs	<p>Goal 4. Quality Education 4.5 2030년까지 교육에서의 성불평등을 해소하고 장애인, 토착민, 취약한 상황에 처한 아동을 포함한 취약 계층이 모든 수준의 교육과 직업훈련에 평등하게 접근하도록 보장한다.</p> <p>Goal 10. Reduced Inequalities 10.2 2030년까지 나이, 성별, 장애여부, 인종, 민족, 출신, 종교, 혹은 경제적 또는 기타 지위와 관계없이 모든 사람의 사회·경제·정치적 포용을 강화 증진한다.</p>		

기업 정보

대표	서인식	설립 시기	2015년
주요 사업	시각장애인을 위한 점자 책 제작 및 점자 변환 솔루션 개발		
소셜미션	점자 책의 보급을 통해, 시각장애를 가진 사람들이 교육과정에 성공적으로 참여해 자기 계발 및 사회참여에 기여할 수 있도록 지원합니다.		

대표 Interview

“시각장애인의 가족으로서, 점자 책이 부족한 현실에 대한 안타까움이 컸습니다. 더 나은 삶의 질을 향유하는 방법을 찾고 싶었습니다.”



서인식 대표

점자 책 보급은 교육과정, 활자 콘텐츠의 향유, 사회적인 의사소통의 측면에서 시각장애인에게 긍정적인 영향력을 미칠 수 있습니다. 센시의 기술과 제품을 통해 점자 책 및 점자 콘텐츠의 보급을 확대하고 이를 통해 시각장애인이 교육, 문화, 사회참여 등 다양한 측면에서 보다 폭넓은 접근성을 확보하는 데 기여하고 싶습니다.

Problem

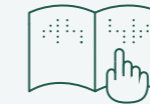
기존 점자 책 제작 방식에는 인력, 비용, 제작 기간의 한계가 있어 수요 대비 공급이 부족했습니다. 이로 인한 낮은 점자 책 출간 비율, 높은 점자 책 가격, 제한적인 점자 콘텐츠가 시각장애인의 학습 기회와 사회참여 기회 부족으로 이어져 왔습니다.

수작업 의존도가 높은 기존 점자 책 제작 방식의 한계

현재 대부분의 점자 책은 점역사가 교열, 점역, 교정 작업을 수작업 방식으로 진행해 제작됩니다. 높은 수작업 의존도와 오랜 검수 기간으로 인해 한 권의 점자 책을 제작하는 데 약 2~8개월가량이 소요되며 가격은 평균 150달러로 매우 높게 책정되고 있습니다. 수작업으로 진행해 변환 오류가 많고 텍스트 외 이미지 등의 변환이 어렵다는 것도 한계입니다. 또한 점자 책 제작에 필요한 점역사의 수가 한정적이기 때문에 일정 물량 이상의 제작이 불가능한 구조적 한계점도 존재합니다.

낮은 점자 변환율과 제한적인 점자 콘텐츠

시각장애인은 모든 장애 인구 중 가장 독서율이 높으며, 취업률 및 진학률도 높은 편입니다. 이에 점자 책에 대한 수요는 매우 높지만, 기존 점자 책 제작 과정의 한계로 점자 책 활성화에 어려움이 따릅니다. 2020년 출판된 책 중 점자 책 비율은 0.2%에 불과하며 법원, 병원 등 필수 공공 영역에서조차 점자 콘텐츠의 공급이 제한적입니다. 다양한 문화 콘텐츠나 대학 필수 교과목 이외 서적 및 논문 등에 대한 점자 교재는 거의 제작되지 않고 있는 실정입니다.



점자 습득 여부에 따른
장애인의 사회 참여 격차

2배↑ 진학을
취업률
소득 수준

후천적 시각장애인

90%

점자 책 제작 기간

2~8개월

시각장애 등록 인구수

2억 8천만 명

점자사용 인구수

1억 5천만 명

점자 책 변환율

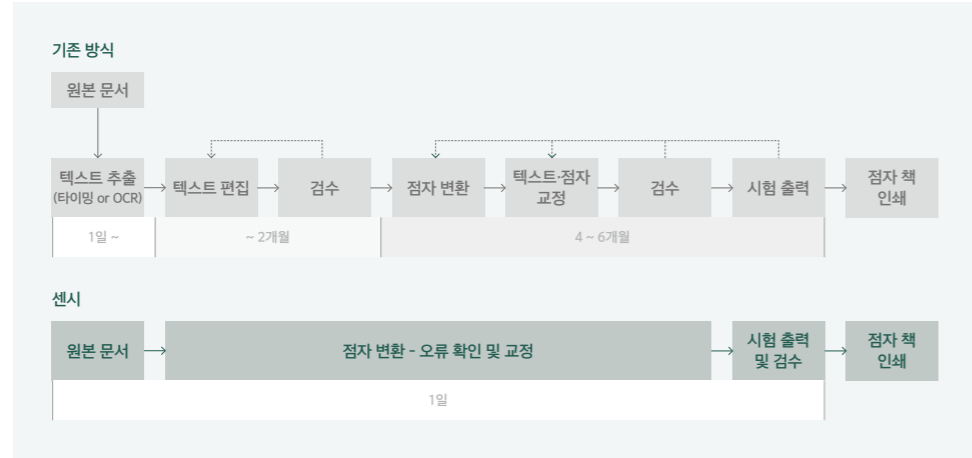
0.2%

점자 책 평균 가격

\$150

Product

센시는 기존 점자 책 제작 방식의 비효율과 한계를 개선한 100% 자동화 점자 변환 솔루션을 보유하고 있습니다. 센시의 점자 책 제작 방식을 통하면 기존 2~8개월인 제작 기간을 1~3일로 단축할 수 있고, 책 가격 역시 기존 평균 150달러에서 약 10~50달러로 현격히 낮춰 공급할 수 있습니다. 이를 통해 보다 다양한 점자 콘텐츠의 출간을 기대할 수 있습니다.



자동화 시스템에 기반한 점자 변환 솔루션

기존에 수작업으로 진행했던 교열, 점역 및 교정 작업과 같은 점자 변환의 전 영역을 자동화한 점자 변환 솔루션입니다. 머신러닝 기반의 데이터 변환 기술을 활용해 점자와 원본 텍스트를 비교하고, 규격에 맞는 텍스트를 자동 재배열하며, 오류 위치를 자동으로 알립니다. 또 그림·표·수식 등에 대한 자동 점자 데이터 생성 등의 기능을 구현해 점자 변환 시의 오류를 최소화하고 검수 과정을 자동화해 제작 기간과 비용을 획기적으로 단축할 수 있습니다. 또 기존 방식의 한계로 점자화되지 못했던 다양한 콘텐츠의 점자화가 가능해집니다.

핵심 경쟁력

점자 변환 및 출력의 전 과정에 걸친 독보적 기술력

센시는 누적 데이터와 점자에 대한 높은 이해도를 기반으로 점자 변환에 특화된 분석 기술을 보유하고 있습니다. 현재는 미국, 유럽, 중국, 일본 등 총 8개국에 19건의 특허가 등록되어 있으며, 14건의 특허 출원을 진행 중입니다. 또한 점자 변환과 출판을 위한 자동화된 소프트웨어를 보유하고 있어 점자 책 생산의 전체 공정에 대한 선진화와 효율성 개선이 가능합니다.

글로벌 인프라

해외 대학, 출판사 및 국제기구 등과 협업체 다양한 프로그램을 진행 중이며 멕시코, 미국 등 현지 진출도 추진 중입니다. 북미 지역 물량 대응을 위한 멕시코 기반의 공장과 관련 영업망을 구축하고 있으며 2024년 'UN Zero Project' 혁신 솔루션에 선정된 이후부터는 국제기구 네트워크를 활용해 민간 재단, 개발도상국 정부 기관을 통한 ODA(Official Development Assistance) 기반 프로젝트 진행을 준비하고 있습니다.

Stakeholders

시각장애인

시각장애는 국내에서 3번째로 흔한 장애 유형입니다. 점자 사용 여부는 시각장애인의 교육, 문화, 사회 참여 등 다양한 측면에서 매우 중요하며, 이에 점자 책에 대한 수요도 높습니다. 하지만 점자 책의 높은 가격과 다양한 콘텐츠 공급 부족 등으로 인해 필요성 대비 사용률이 현저히 낮은 상황입니다. 센시의 선도적인 솔루션을 통해 시각장애인들은 다양한 콘텐츠의 점자 책을 보다 합리적인 가격으로 손쉽게 접하고, 결과적으로 시각장애로 인한 정보 접근 제한의 완화, 사회 참여의 확대 및 삶의 질 향상을 기대할 수 있습니다.

Progress & 지속가능성 지표

점자 변환 전 영역에 대한 완전 자동화 시스템 구축을 완료해 수익성을 확보하고, 이를 기반으로 제품 카테고리의 다각화 및 글로벌 인프라 구축을 통한 지속적인 성장을 추진하고 있습니다.

- 미국, 유럽, 일본, 중국 등 8개국 14건의 특허 출원을 진행 중입니다.
- 북미 지역의 주문 물량 대응을 위해 멕시코 지역 내 생산 시설 구축을 추진 중이며 부지 및 설비 계약을 완료했습니다.
- 2024년 UN Zero Project '포용적 교육과 ICT' 영역에서 전 세계 12개 혁신 솔루션에 선정됐습니다. UN의 지원을 바탕으로 공적개발원조(Official Development Assistance, ODA) 기반의 프로젝트를 추진할 예정입니다.
- 2024년 비장애인과 시각장애인이 함께 볼 수 있는 '3D 컬러링북'을 론칭하고 상품을 다양화하고 있습니다.

| 지속가능성 지표

센시의 기술 및 생산 설비로 생산·판매된 점자 책의 부수

점자 책의 확대는 시각장애인의 활자 콘텐츠에 대한 접근성 향상에 기여할 수 있습니다. 점자 책의 판매량은 이러한 점자 책 접근성 확대를 간접적으로 반영하는 지표입니다.

빅테크플러스



빅테크플러스는 부동산 시장에서 임차인의 전세 보증금을 안전하게 보호하고 부동산 자산을 편리하게 관리하는 솔루션을 제공합니다. 데이터를 통해 부동산 시장의 정보 비대칭성을 축소하고, 포용적 경제성장을 촉진하고자 합니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	프리 A	HGI 투자 연도	2024년
HGI 투자 영역	Sustainable Community, 포용적 주거와 안전 안전하고 건강한 거주 및 생활환경을 누릴 수 있도록 돕는 비즈니스		
UN SDGs	Goal 16. Peace, Justice and Strong Institutions 16.10 국내법과 국제협정에 따라 정보에 대한 대중의 접근을 보장하고, 기본적 자유를 보호한다.		

기업 정보

대표	함배일	설립 시기	2019년
주요 사업	빅데이터 기반의 부동산 정보 플랫폼		
소셜미션	전세 보증금 안전 진단, 계약서 안전 진단과 같은 임차인 관점의 서비스 제공을 통해 부동산 시장의 정보 비대칭 문제를 완화하고 임차인의 보증금을 안전하게 보호합니다.		

대표 Interview

“부동산 시장은 임대인 위주의 시장으로 형성되어 있고 정보 비대칭 문제가 큼니다. 임차인 중심의 서비스를 통해 이러한 문제를 해결해 보겠다는 의지로 창업을 하게 되었습니다.”



함배일 대표

집을 구하는 임차인 시장을 분석한 결과, 전세 시장은 특히 정보의 불균형이 심각한 시장으로 드러났습니다. 특히 역전세 및 전세 사기의 경우 빅데이터 분석을 활용해 사전에 예방과 보호가 가능합니다. 임차인이 전셋집을 구하는 단계부터 전세 기간이 끝날 때까지, 전세 보증금 보호를 위한 다양한 부동산 정보 서비스를 개발해 임차인에게 제공하고 있습니다.

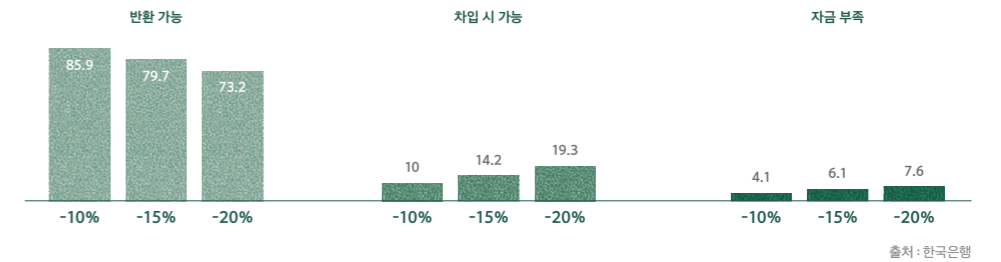
Problem

임대인 위주로 형성된 부동산 시장의 정보 비대칭은 상대적으로 정보와 전문성이 부족한 약자인 임차인에게 전세 사기, 역전세 등의 문제를 초래합니다. 분산되고 파편화된 부동산 정보를 일일이 수집하고 확인할 수 없는 임차인은 잠재적 리스크에 노출될 수밖에 없으며, 실제로 막대한 경제적 손실을 입는 경우도 증가하고 있습니다.

심화되는 역전세난

역전세는 주택 가격이 하락함에 따라 전세 시세가 계약 당시보다 낮아져 임대인이 임차인에게 보증금을 돌려주지 못하는 상황을 지칭합니다. 최근 국내 전세 가격이 하락하며 임대 가구의 전세 보증금 반환 부담이 높아지고 있습니다. 특히 전세를 준 임대 가구 중 7.6%인 8만 8,000가구의 경우 전셋값이 전년 동기 대비 20% 하락 시 보유 자산을 처분하고 빚을 내도 보증금 반환에 어려움을 겪을 것으로 전망하고 있습니다.

전세 가격 하락 폭에 따른 보증금 반환 가능 여부별 가구 비중



급증하는 전세 사기

주로 다세대주택에서 일어나며 매매가 자주 일어나지 않고 세대수가 적은 탓에 정확한 시세를 알기 힘들다는 점을 노린 사기 수법입니다. 수도권 일부 지역에서만 집중되었던 전세 사기는 최근 들어 전국적으로 확산되는 추세입니다. 주택도시보증공사(HUG)에 따르면 2023년 전세 사기로 인한 피해 금액은 약 4조 3,346억 원으로 1년 사이 피해 규모가 약 3.7배 커졌습니다. 특히 전세 사기 사례의 주요 피해자는 대부분 경제적 여유가 부족하고 이사가 빈번한 가구, 처음 전세 계약을 해본 사회 초년생 및 신혼부부도 나타났습니다.

부동산 시장의 정보 비대칭

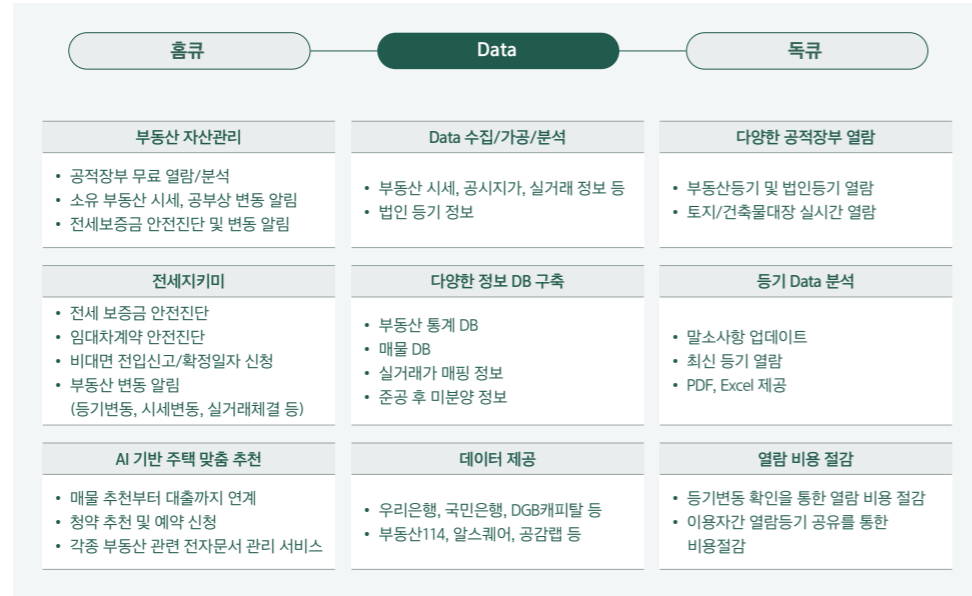
역전세의 표면적인 원인은 전세 가격 하락이며 전세 사기는 임대인의 사기 의도입니다. 하지만 보다 근본적인 원인은 부동산 시장의 정보 비대칭 문제입니다. 부동산 전세 거래 시 주변 시세 정보 외에도, 임차인이 임대인에 대한 정보, 특히 보증금 상환 능력에 대한 정보를 수집하거나 평가할 수 없는 상황입니다. 이에 임차인은 임대인에 대한 리스크 평가 없이 전세를 거래할 수밖에 없어 역전세 및 전세 사기의 잠재 위험에 노출되어 있는 상황입니다.

Product

빅테크플러스는 임차인이 전셋집을 구하는 단계부터 전세 거주 기간 동안 필수적인 정보를 습득하고 전세 보증금을 안전하게 보호할 수 있는 다양한 서비스를 제공합니다.

홍류 & 독류

홍류는 소유 부동산과 전세 보증금을 아우르는 부동산 자산 관리 서비스입니다. 독류는 등기·대장과 같은 다양한 공적 장부를 열람하고 분석 및 공유합니다.



전세지킴이

홍류의 핵심 기능 중 하나인 '전세지킴이'는 전세 보증금을 보호하기 위해 기획된 서비스입니다. 이 서비스는 임차인이 전셋집을 구하는 단계에서 보증금의 안전성을 분석하고 임차 계약서의 내용이 적절한지 검토합니다. 또 전세 기간 동안 등기 변동 알림 기능을 제공해 임차인이 전셋집을 모니터링할 수 있도록 지원합니다.

전세지킴이 주요 기능

보증금 안전 진단 서비스	임대인 신용 정보를 활용해 임차 물건 안정성 평가, 등기·대장 위험도 분석, 보증보험 가입 여부 판단, 중개사 행정 처분 이력 조회, 임대인 채무·연체 조회, 임대인 신용 평가(Scoring) 확인 등 다양한 보증금 안전 진단 서비스를 제공합니다.
계약서 안전 진단 서비스 및 확정일자 간편 신청 서비스	임차 계약서를 사진으로 업로드하면 자체 개발한 임차 계약서 분석 솔루션을 통해 등기·대장과 계약서 정보를 대조한 뒤 근저당권 설정 현황, 등기상 권리 침해 여부, 위반 건축물 등록 여부 등 계약서 안전 진단 서비스를 제공합니다. 또한 전세 보증금 보호를 위해 전입신고 및 확정일자 신청을 비대면으로 제공합니다.
부동산 변동 알림 서비스	사용자가 등록한 부동산 주소 정보를 기준으로, 등기 내용의 변동, 주요 기일의 도래 등 주요 정보를 푸시(Push) 알림 서비스를 통해 제공합니다.

핵심 경쟁력

부동산 마이데이터에 적합한 사업 역량

정부는 현재 금융 및 공공 분야에 한정되어 있는 마이데이터 사업을 부동산을 포함한 10가지 분야를 중심으로 확대할 예정입니다. 빅테크플러스는 데이터 수집·분석 역량을 토대로 마이데이터 사업자 본인가를 획득 후 부동산 자산 관리 분야에 특화된 비즈니스 모델을 구축할 예정입니다.

다양한 금융기관 및 신용 정보사와 협력

국내 다수 시중 은행과 지방 은행을 비롯해 인터넷 은행 등과 협력하며 등기 변동 알림 서비스, 임대차 케어 서비스 등을 제공하며 높은 기술력을 인정받고 있습니다. 또한 나이스신용평가와 협력해 부동산 등기 전자 발급 서비스를 독점 운영하고 있습니다.

Stakeholders

부동산 임차인

임차인들은 부동산 거래 시 임대인 위주의 정보 비대칭성으로 인해 어려움을 겪고 있습니다. 빅테크플러스를 통해 안전한 거래를 위한 다양한 정보들을 편리하게 확인할 수 있고 보증금 손실 등의 막대한 경제적 피해를 입을 위험을 줄일 수 있습니다.

공인중개사

임대인의 상환 능력에 대한 다양한 정보를 수집하고 평가하는 역할과 의무가 강화되고 있으나 공인중개사들이 직접 대응하기 어려운 상황입니다. 공인중개사는 빅테크플러스를 통해 임대 거래 중개를 위한 필수 정보를 습득하여 임대 시장에서 보다 책임감 있는 역할을 수행할 수 있습니다.

금융기관

전세 자금 대출 사고가 발생하는 경우 금융기관의 건전성이 악화될 수 있습니다. 금융기관은 전세 자금 대출 대상 부동산에 대한 초기 정보 취득과 변동 사항 확인을 통해 안전하게 리스크를 관리할 수 있습니다.

Progress & 지속가능성 지표

빅테크플러스는 높은 기술력을 바탕으로 국내 다수 시중 은행과 지방 은행, 인터넷 은행 등과 협력 체계를 구축하고 전세지킴이, 주택 추천 서비스 등을 제공하며 B2B 사업을 꾸준히 확장하고 있습니다.

- 2022년 하나은행, 부산은행, 경남은행과 등기 변동 알림 및 주택 매물 추천 연계 서비스를 론칭했습니다.
- 2022년 KB국민은행과 MOU를 체결하고 KB 시세 매핑 DB 및 API 서비스를 공동으로 제공하기 시작했습니다. 2023년 KB스타뱅킹 및 KB부동산 앱에 홍류 등기 변동 알림과 전세 보증금 안전 진단 서비스를 연계했습니다.
- 2023년 우리금융그룹의 스타트업 액셀러레이팅 프로그램 디노랩 4기에 선정됐으며, 2024년 우리은행의 부동산 앱인 원더랜드와 전세지킴이 서비스를 연계할 예정입니다.
- 2023년 카카오뱅크의 핀테크 이노베이션 스쿨 1기에 선정됐으며, 2024년 7월 카카오뱅크 앱에서 전셋집 관리 서비스를 오픈할 예정입니다.
- 2024년 NH농협은행의 스타트업 오픈 이노베이션에 선정됐으며, NH올원뱅크에 전세 보증금 안전 진단, 부동산 변동 알림, 주택 추천 서비스를 연계 개발 중입니다.
- 2024년 카카오뱅크와 HGI 등이 참여한 프리 A 투자를 유치했습니다. 이를 기반으로 본인신용정보관리업 본허가 획득 및 국가 정책에 부합하는 부동산 특화 마이데이터 선도 서비스 지정을 추진하고 있습니다.

| 지속가능성 지표

전세 보증금 안전 진단 서비스를 통한 위험 등급 판단 사례 수
계약하려는 부동산의 안전성을 미리 평가해 전세 보증금 사고를 예방합니다.

계약서 안전 진단 서비스를 통한 위험 등급 판단 사례 수
등기·대장을 계약서 정보와 대조해 사실 여부 및 위험 요소 확인을 통해 전세 보증금을 보호합니다.

전세 보증금·계약서 안전 진단 서비스를 이용한 임차인의 전세 보증금 사고율
기존 국내 전세 보증금 사고율 대비 사고율 개선 효과를 비교합니다.

별따러가자



별따러가자는 자체 개발한 소형 모션 센서를 중심으로 GPS 및 통신 기능이 내장된 이륜차 운행 안전 솔루션 ‘라이더 로그(Rider Log)’를 개발·공급하고 있습니다. 이륜차 운전자의 운행 정보를 수집하고 분석해 안전 운전 여부를 판단하고 위험 운전을 감소시킵니다.

투자 정보

HGI 투자 단계	프리 A	HGI 투자 연도	2023년
HGI 투자 영역	Sustainable Community, 포용적 주거와 안전 안전하고 건강한 거주 및 생활환경을 누릴 수 있도록 돕는 비즈니스		
UN SDGs	Goal 8. Decent Work and Economic Growth 8.2 고부가가치 산업 및 노동집약적 산업에 중점을 두는 것을 포함하여 산업다변화, 기술발전 및 혁신을 통해 경제 생산성 향상을 달성한다. 8.8 이주노동자, 특히 이주여성과 불안정한 고용상태에 있는 노동자를 포함한 모든 노동자를 위해 노동권을 보호하고, 안전하고 안정적인 근로환경을 증진한다.		

기업 정보

대표	박추진, 김경목	설립 시기	2020년
주요 사업	소형 모빌리티 운행 안전 솔루션(라이더 로그) 개발 및 공급		
소셜미션	이륜차 운행 정보 수집 및 분석을 통해 교통사고를 방지하고 사고 발생 시 운전자 부상과 사망 위험을 관리하며, 배달 라이더 등 이륜차를 활용하는 근로자에 대한 보험 등의 금융 서비스 비용 절감을 통해 삶의 질 개선에 기여합니다.		

대표 Interview

“이륜차 운행 정보 실시간 수집·분석 솔루션 기반으로 모빌리티 사고를 방지하고 대처할 수 있는 보편적인 기술을 제공함으로써 안전한 모빌리티 문화에 기여하고자 합니다.”



박추진, 김경목 대표

‘라이더 로그’는 이륜차 운전자의 운행 정보를 수집·분석해 안전 운전 여부를 판단하고 위험 운전을 감소시키는 한편, 이륜차 운전자 대상 금융 상품 개발에 필요한 데이터를 제공하는 솔루션입니다. 또 사고 시 실시간으로 관계 기관에 알려 인명 사고 위험을 줄이고 원인을 정확히 분석해 낼 수 있습니다. 안전 비용 및 사고 위험 절감을 통해 이륜차를 활용하는 근로자 삶의 질 개선에 기여하겠습니다.

Problem

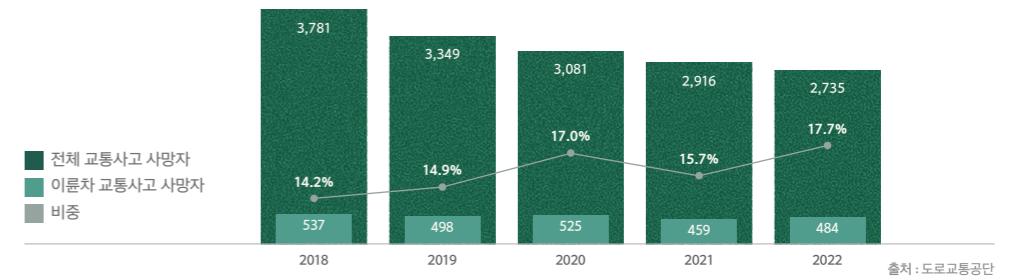
국내 이륜차 운전자의 경우 교통사고 및 인명 피해의 가능성이 높고 사망자 수도 높은 편입니다. 때문에 이륜차 운전자의 보험 가입 비율은 30%를 하회하고 있습니다. 이에 개별 운전자의 잠재적 사고 위험 예측을 위한 데이터의 필요성이 대두되고 있습니다.

국내 이륜차 교통사고의 심각성

국내 전체 교통 사고 사망자 수는 꾸준히 줄어들고 있는 반면, 전체 교통사고 사망자 대비 이륜차 사고 사망자 비중은 점차 늘어나고 있습니다. 2018년 14.2%였던 이륜차 사망자 비중은 2022년 17.7%로, 4년 동안 3.5%가 늘었습니다. 이는 이륜차의 특성상 사고 발생 시 차량에 비해 중상을 당하거나 사망할 확률이 높기 때문으로 추정됩니다. 또한 2020년 기준 우리나라 인구 10만 명당 이륜차 승차 중 사망자 수는 OECD 회원국 중 3위였으며 이를 65세 이상을 기준으로 보았을 경우 OECD 회원국 중 1위, OECD 평균 대비 6.4배를 기록했습니다. 해외 선진국 대비 이륜차를 운전하는 고령층의 비중이 높다는 사실과 사고 후 적시에 구조를 받지 못해 사망에 이르는 고령층이 다수 존재하는 것으로 보입니다.

이륜차 교통사고 사망자 수 및 비중

단위: 명



이륜차 배달 라이더에 대한 보험 가입률 문제

2022년 ‘이륜차 용도별 보험 현황’에 따르면 약 29만 명으로 추정되는 전체 배달 라이더 중 배달업용 보험에 가입한 이륜차는 약 8.6만 대로 가입률 30%를 하회하는 것으로 추정됩니다. 특히 보장 범위가 넓은 종합보험의 경우 약 2.2만 대만 가입했으며 이는 배달업용 보험 가입자의 25.1%에 불과한 수준입니다. 이렇게 배달 라이더의 보험 가입 비율이 저조한 가장 큰 이유는 높은 보험료 때문입니다. 이륜차의 사고 및 인명 피해 가능성이 승용차보다 커서, 높은 손해율이 높은 보험료로 이어진 것으로 보입니다. 또한 승용차 대비 운전자 간 운행 위험의 편차가 크지만 개별 운전자의 잠재적 사고 위험을 예측할 만한 객관적 데이터가 부족한 것도 높은 보험료의 원인 중 하나입니다.

전체 배달 라이더 수(추정)

29만 명

배달업용 보험 가입 이륜차 수

8.6만 대

종합보험 가입 이륜차 수

2.2만 대

Product

'라이더 로그(Rider Log)'는 GPS-통신 기능 등이 내장된 소형 센서 모듈 제품을 통해 이륜차의 주행 데이터를 수집·분석할 수 있는 이륜차 운행 안전 솔루션입니다. 배달 라이더와 고령층 이륜차 운전자를 중심으로 이륜차 운행 안전을 도모할 수 있으며, 관련 보험료 산정에 대한 근거 자료를 제시함으로써 보험 관련 비용을 낮추고 보험 가입을 제고할 수 있습니다.

이륜차 운행 안전 솔루션 '라이더 로그(Rider Log)'

라이더 로그는 모션 센서를 중심으로 한 센서 모듈로, 이륜차 운행 정보를 수집해 시를 통해 실시간 분석할 수 있습니다. 크기가 작고 저전력으로 구동돼 이륜차 등 소형 모빌리티에 최적화된 제품입니다. 이륜차 운전자를 비롯한 고객사는 라이더 로그를 활용해 사고 예방, 실시간 사고 알림 및 사고 상황의 사후 분석 관련 서비스를 제공받을 수 있습니다.

사고 예방 개별 이륜차 운전자의 운행 데이터를 수집, 확인해 과속·급회전·급가속(감속) 등 사고 확률이 높은 운행 습관을 가진 운전자 및 운전자의 위험 행동이 자주 발생하는 위험 지역을 선별해 낼 수 있습니다. 이를 통해 운전자별 운행 습관의 개선 방안을 찾아내고, 사고 위험 지역을 운전자들에게 사전 고지하거나 관할 기관에 문제 시정을 요청하는 등의 안전 조치를 취할 수 있습니다.

실시간 사고 알림 사고 발생 시 관리자 혹은 경찰서·소방서 등 관련 기관에 사고를 알리는 기능(Emergency Call)이 내재되어 있으며, 사고로 추정되는 급격한 움직임이 감지될 경우 시가 이를 실시간으로 판단해 자동으로 연락을 취하게 됩니다. 외진 지역이나 야간에 사고가 발생한 경우에도 관계자들의 빠른 인지 및 구조가 가능하며 이를 통해 인명 피해를 줄일 수 있습니다.

사고 상황 사후 분석 사고 발생 시점에 이륜차에 가해진 충격의 강도나 방향 등을 확인해 사고 원인을 정확히 분석해 낼 수 있으며, 이는 각종 CCTV나 자동차 블랙박스가 적은 교외나 시골에서 효과적인 사고 원인을 파악하고 관련 증거 자료로 사용될 수 있습니다.



핵심 경쟁력

저전력 및 데이터 전송의 낮은 부담

라이더 로그에 적용된 모션 센서는 외부 기준점 없이 단독으로 움직임을 인식할 수 있어 야외 환경에서 활용 가능한 기술입니다. 이륜차의 이동 정보를 수치화해 수집·전송하는 바, 카메라와 같은 비전 기반 운행 파악 기술과 비교해 소모 전력(평균 소비 전력 5mW 내외)과 데이터 전송 부담이 현저히 낮습니다.

장착의 용이성 및 실시간성

모션 센서의 크기가 작고 가벼워(28mm*20mm*6mm, 약 7.5g) 소형 모빌리티에 상시 장착이 가능하고, GPS-통신 기능 등이 내장된 센서 모듈 제품을 통해 모바일 앱 또는 웹사이트 등의 원격 관제 툴과 실시간 연동할 수 있으며 이륜차의 주행 데이터를 실시간으로 측정하고 전송합니다.

사생활 보호 가능

영상 촬영과 같은 비전 기반 기술과 달리 이륜차의 운행 데이터 외에는 기록되는 정보가 없어 실시간 영상 촬영 및 저장으로 인한 사생활 침해 문제에서도 자유롭습니다.

Stakeholders

이륜차 운전자

개인별 운전 습관 분석 및 맞춤형 교육, 사고 알림, 사고 원인 분석 등의 서비스를 통해 이륜차 운전자의 운전 습관을 개선해 사고 발생 확률을 낮추고, 보험사에 가입자별 객관적 운행 정보를 제공함으로써 안전 운전 시 보험 가입 비용을 절감할 수 있게 돕습니다. 사고 알림 서비스를 통해 가족 및 119 등에 사고 사실을 즉시 알릴 수 있어 인명 피해도 최소화할 수 있습니다.

배달 플랫폼 및 배달 대행사 등 이륜차 운전자 고용 기업

팬데믹 이후 배달 시장이 급속히 확대되면서 배달 주문 및 배달 대행 플랫폼, 배달 대행 업체들도 빠르게 성장했으나, 배달 라이더에 대한 체계적 관리 체계가 없어 고용 주체로서 책임을 다하지 못한다는 비판이 제기되어 왔습니다. 배달 플랫폼 및 배달 대행사 등 이륜차 운전자 고용 기업에서 라이더 로그를 사용 시, 배달 건수 외에 안전 운전 측면의 객관적 평가가 가능합니다. 이를 통해 배달 라이더의 고용 및 처우 개선, 보험 제공에 대한 기준을 수립할 수 있어 기업의 사회적 책임 수행이 용이해질 것으로 예상됩니다.

Progress & 지속가능성 지표

라이더 로그 상품을 기반으로 이륜차 배달 업체, 중소형 모빌리티 사업체 및 보험사 대상의 B2B 사업을 적극적으로 확장하고 있으며, 농어촌 지역의 이륜차 사고 사망률을 낮추기 위해 지방자치단체 대상의 B2G 사업을 수행하고 있습니다.

- 라이더 로그 시스템으로 이륜차 100대의 한 달간 평균 사고율이 12.5건에서 0.6건으로 감소했고 라이더의 생명과 행정 비용 등을 포함하는 사회적 비용이 감소했습니다.
- 2023년 최초 상용 매출을 시현했으며, 고객사 한 곳과 센서 모듈 및 관제 서비스 등의 공급 계약을 체결했습니다.
- 2024년 국내 보험사 한 곳과 이륜차 대역 시 시간제 보험 상품을 출시할 예정입니다.
- 한국교통안전공단 및 충남 예산군과 공동으로 '스마트시티 이륜차 사고 자동 신고 시스템' 시범 사업을 수행하고 있습니다. 노령 인구의 이륜차 활용 비율이 높은 국내 농어촌 지역을 대상으로 사고 시 자동 신고되는 이륜차용 긴급 구조 서비스를 도입할 예정입니다.

| 지속가능성 지표

라이더 로그 솔루션을 이용하는 이륜차 운전자의 사고율

이륜차 등록 대수 대비 이륜차 사고 건수를 비교해 라이더 로그 솔루션이 실제로 사고율을 경감시키고 있는지 확인할 수 있습니다.

라이더 로그 솔루션을 이용하는 이륜차 운전자의 보험료

유사 보장 수준의 일반 이륜차 보험료 대비, 라이더 로그 솔루션 이용 시 절감받는 보험료를 확인해 안전 운전을 통한 보험 가입 비용 절감 수준을 확인할 수 있습니다.

LAST MINUTE QUESTIONS

지난 10년간 임팩트 투자자들이 많이 들어왔던 질문들, 단 하나의 정답은 아닐지라도 이해에 도움이 되는 답이 되길 바라며 임팩트 생태계 조성에 기여해 온 8인의 이야기를 모았습니다.

답변해 주신 분들

강신혁 CCVC 대표
김정태 MYSC 대표
남보현 에이치지이니셔티브 대표
도현명 임팩트스퀘어 대표

이덕준 디쓰리쥬빌리파트너스 대표
정경선 현대해상 CSO
제현주 인비저닝 파트너스 대표
한상엽 소풍벤처스 대표

QUESTION 1

임팩트 펀드, 돈 벌 수 있나요?

CCVC 강신혁 대표

물론입니다. 2015년에 결성한 펀드를 2022년에 청산했는데 약 14%의 IRR을 기록했습니다. 첫 번째 펀드 이후에 조성된 펀드들도 좋은 임팩트 자산들이 많으며 잘 성장하고 있어 좋은 수익률이 기대됩니다.

디쓰리쥬빌리파트너스 이덕준 대표

일반 펀드도 높은 수익률을 내는 펀드가 있고, 손실을 보는 펀드가 있습니다. 임팩트 스크린을 갖고 운용하는 펀드도 무조건 재무 수익률이 떨어진다고 하는 것은 편견에 가깝습니다. 물론 이러한 인식에는 아직 임팩트 펀드가 해산, 청산한 사례가 국내에서는 별로 없기 때문에 그렇기도 합니다. 임팩트 렌즈를 적용하기 때문에 자동적으로 더 나은 수익률을 창출할 수 있다거나 그 반대로 당연히 시장 수익률을 하회한다는 것은 아니라고 생각합니다.

임팩트 펀드는 그 펀드를 설계할 때, 임팩트와 재무 수익률 사이의 밸런싱에 따라 다양한 스펙트럼이 있을 수 있습니다. 물론, 그 추구하는 임팩트에 따라서 시장에서 요구되는 수익률을 달성하는 데 난이도가 높은 영역도 있습니다. 하지만 임팩트를 추구하면서도 위험-보상의 기존 투자 프레임에서 투자가 가능한 영역 또한 있습니다. 대표적으로 헬스 테크, 기후 테크가 그러한 영역으로 가고 있습니다. 따라서 임팩트 펀드가 돈을 벌 수 있는가 아닌가는 그 목표점 설계에 따라 다르고, 투자 대상에 따라 다르고, 무엇보다 운용팀의 능력, 빈티지 연도 등 많은 변수에 따라 다를 것이라고 생각합니다.

인비저닝 파트너스 제현주 대표

물론입니다. 전 세계 임팩트 투자자의 다수가 시장 수익률 또는 그 이상을 목표로 하고 있습니다(2023년 GIIIN 리포트 기준 74%). 꾸준히 이어온 임팩트 투자 시장의 성장은 이렇게 상업적 수익률을 목표로 하는 펀드로의 자본 유입이 계속해서 이어져오면서 가능했습니다. 사회·환경적 문제를 뾰족히 겨냥하는 비즈니스에 투자함으로써 수익을 거두고자 하는 임팩트 투자는 (일반적인 투자와 마찬가지로) 타깃하는 문제가 만들어내는 시장 규모가 충분히 크고, 그 문제를 해결하는 솔루션이 시장 내에서 충분히 효과적일 때 높은 수익률을 거두게 됩니다.

임팩트 투자가 태동하던 시점에는 임팩트 투자가 수익률을 희생하는 방식일 것이라는 오해가 존재했습니다. 특히 국내 자본 시장에서는 임팩트 투자에 대한 인식과 경험이 더 부족했으므로 혼할 수밖에 없었던 질문이었습니다. 향후 5년 내에 임팩트와 수익률을 증명하며 청산되는 임팩트 펀드들이 등장할 것이고, 그렇게 되면 이러한 오해가 한결 쉽게 불식될 것입니다.

QUESTION 2

출자자들이 왜 수익률 극대화만 목표로 하는 펀드가 아니라, 임팩트 펀드에 출자를 해야 할까요?

에이치지이니셔티브 남보현 대표

사회적 가치와 경제적 측면(수익성, 출자 기관의 전략 등 포함)에서 출자자가 어떤 측면에 중요성을 더 두는지 각각의 성향에 따라 출자 이유는 달라질 수 있습니다. 출자자들은 임팩트 추구 성향에 부합하는 펀드를 고를 수 있습니다. 또한 경제적 측면에서 임팩트 펀드는 포트폴리오의 지속가능성을 면밀히 고려하기에, 단기적 고수익을 추구하는 펀드에 비해 리스크 관리 측면에서 더 안정적 수익을 제공할 수 있습니다.

임팩트스퀘어 도현명 대표

모두가 할 필요는 없고 포지션에 따라 이유는 다르다고 생각합니다. 재단이나 자선 자본은 임팩트를 극대화하기 위해, 모험 자본들은 새로운 테마 영역으로서, 임팩트 자본들은 자신의 목표를 가장 잘 달성해 줄 운용사와 협업하기 위해 출자합니다.

디쓰리쥬빌리파트너스 이덕준 대표

출자자들도 다양해지고 있습니다. FI도 있고, SI도 있고, 또 전통적인 금융 기관뿐 아니라 대기업, 패밀리 오피스, 재단 등 다양한 주체들이 VC에 출자하고 있습니다. SI는 FI와 투자의 목적이 다르고, 또 그 기준도 완전히 같지 않습니다. 물론, 재무적 수익의 관점에서만 투자하는 투자자들은 굳이 임팩트 펀드에 돈을 넣지 않을 것 같습니다. 하지만 이것도 임팩트 펀드가 앞으로 단지 좋은 투자가 아니라 영리한 투자 전략이었음을 입증받는다면 달라질 수 있겠지요. 아직은 그러한 단계에 도달한 것은 아니라고 생각합니다. 출자 기관의 관점에서 임팩트 펀드의 장점은 투자 수익을 간과하지 않으면서도, 지속가능성 또는 어떤 특정한 사회·환경적 가치에 기여하고자 하는 목적성을 추구하는 데 있습니다.

소풍벤처스 한상엽 대표

출자자들의 경우, 자산을 여러 자산군(Asset Class)에 맞춰서 배분하게 됩니다. 수익 극대화를 해야 하는 자금과 어느 정도 수익을 희생하지만 복합적인 수익을 창출해 주는 펀드가 주는 만족도가 다르리라 생각합니다. 일반적인 관점에서 임팩트 펀드는 ESG 등 관점에서 여러 리스크를 사전에 반영하는 투자이기에 안정성은 더 높다고 할 수 있습니다.

QUESTION 3

임팩트와 사회적 가치라는 것이 객관적으로 관리가 가능한 것이 맞나요? 그럴 듯한 설명과 포장으로 정성적으로만 설명하는 것은 아닌가요?

MYSC 김정태 대표

완벽히 객관적일 거라는 강박관념을 가지지 않는 게 좋지 않을까요? 임팩트와 사회적 가치는 일정하게 주관적이고 그리고 완벽하게 포괄적이지 못하기에, '측정 목적과 측정 가능한 한도 그리고 측정 방법론의 한계'가 고지된 상태에서의 임팩트 커뮤니케이션이 이루어지는 것이 바람직합니다. 중요한 것은 이러한 사회적 가치의 결과를 수용하고 인정하는 이해관계자의 범위일 겁니다. 결국 '수용 가능한 이해관계자의 범위'가 '임팩트와 사회적 가치의 객관성 범위' 근사치라고 볼 수 있습니다.

임팩트스퀘어 도현명 대표

착해 보이는 것과 문제가 해결된 것은 구분되어야 할 필요가 있습니다. 착해 보이는 것은 관리가 불가능하지만 문제가 해결되었다는 사실은 측정과 관리가 가능하고, 또 가능해야 합니다.

인비저닝 파트너스 제현주 대표

임팩트 지표의 구체화, 정량적 측정과 평가는 임팩트 투자 시장에서 꾸준히 요구되고 논의되어온 주제입니다. 이것은 정량화가 능사라는 뜻이 아니라, 측정 가능하지 않은, 정성적인 가치에만 매몰되지 않고, 기존 자본시장에서 통용되던 방식에 가깝게 설명을 하자는 취지에 가깝습니다. 정량화에 대한 강박이 오히려 임팩트에 대한 잘못된 해석으로 이어지기도 하기 때문에 신중히 고려할 필요도 있습니다. 임팩트 투자자라면 최소한 투자하는 시점에 가용 시장(Addressable Market)을 추정하듯이, 기업이 구현해 낼 수 있는 임팩트 최대치의 크기, 임팩트를 창출하는 방식을 점검합니다. 물론 기업이 성장하는 과정에서 기대했던 임팩트 창출이 일어나지 않거나 혹은 다른 방식으로 나타나는 경우도 있습니다. 재무적 리스크가 존재하듯이 임팩트 리스크도 당연히 존재하고, 임팩트 투자자는 임팩트 리스크 또한 감수할 수밖에 없습니다. 리스크를 관리하는 측면에서, 투자한 기업에 대한 임팩트 지표를 초기부터 논의하고 그 변화를 추적하는 일이 필요합니다. 단순히 '임팩트를 관리'하는 차원이 아니라 임팩트 지향을 지키면서 성장할 수 있도록 투자자로서 조력하기 위해서입니다.

소풍벤처스 한상엽 대표

객관적으로 관리할 수 있으나, 고비용입니다. 주관적으로 될수록 저비용이지만 정확성, 엄밀성이 떨어질 것 같습니다. 그사이 어느 지점에서 타협을 할 수밖에 없는 것이 현실로 보입니다.

QUESTION 4

바이오 헬스케어가 왜 임팩트고, 혁신 기술이 왜 임팩트인가요? 일반 VC도 투자할 수 있는 기업에 투자하는 것이 어떻게 임팩트 투자가 될 수 있죠?

CCVC 강신혁 대표

임팩트의 범위는 상당히 넓다고 생각합니다. 바이오 헬스케어 투자가 임팩트 투자가 될 수 있고 신재생에너지, 업사이클링 회사에의 투자가 임팩트 투자가 될 수 있습니다. 저희는 UN의 SDGs의 17개의 섹터에 투자를 하고 있는데 중요한 것은 사회적 경제와 임팩트 가치 창출에 대한 경영진의 생각과 그것이 BM에 잘 녹아 있는지를 확인하는 것입니다.

현대해상 정경선 CSO

사회·환경적 가치를 고려하고 개선하고자 하는 데 영역이 한정될 수는 없습니다. 고령화와 더불어 의료 비용이 폭증하는 사회에, 기후변화로 인한 필수품 가격 상승과 시로 인한 양질의 일자리 소멸 등등이 진행되는 상황에서 '사람들의 더 나은 삶'을 위한 투자는 전방위적으로 진행되어야 할 것입니다. 사실 네거티브 임팩트 투자처에 오로지 돈이 되기 때문에 하는 걸 지양해야 할 것입니다.

인비저닝 파트너스 제현주 대표

임팩트 투자냐 아니냐를 가르는 것은 "어디에 투자했느냐"가 아니라 "왜, 어떤 과정을 거쳐 그곳에 투자했고, 투자한 후에 어떻게 행동하느냐"입니다. 흔히들 임팩트 투자에서 '임팩트'를 일종의 섹터처럼 오해합니다. 여기서 임팩트가 있는 곳에 투자하는 것은 임팩트 투자의 필요조건이지만 충분조건은 아닙니다. 임팩트 투자자는 임팩트 기준을 일종의 렌즈로서 활용해, 어떤 임팩트를 어떻게 추구하느냐에 대한 판단을 전략으로 활용합니다. 그런 의미에서 임팩트 투자사는 임팩트 유무를 판별하는 기관이 아니라 '어떤 임팩트'를 추구하는지에 대한 저마다의 관점을 지닌 기관입니다.

QUESTION 5

혁신 기업은 다 임팩트 있는 것 아닌가요? 사실 나쁜 기업에 투자하고 싶은 VC는 별로 없습니다.

에이치지이니셔티브 남보현 대표

세상의 모든 혁신은 사회에 긍정적인 영향을 미치는지에 대한 고민과 정의가 필요한 질문으로 보입니다. 어떤 기업이든 필연적으로 사회에 긍정적 영향과 부정적 영향을 미칠 수 있는데, 그 기업이 성장할 때 사회나 환경에 미칠 수 있는 긍정적인 영향력이 부정적인 영향력보다 큰가에 대해서 생각해 볼 필요가 있습니다. 담배 기업이 폭발적으로 성장했을 때 사람들에게 미치는 영향력은 어떠할까요? 물건을 만들고 사람들의 소비 심리를 자극해서 판매하는 기업이 환경에 미치는 영향을 고려한다면 어떨까요? 혁신 기업들의 사업은 너무나 다양하고, 어떤 의도를 가지는가에 따라 유사한 사업도 사회와 환경에 미칠 수 있는 영향력의 긍정적 또는 부정적 수준이 달라질 수 있습니다. 그렇기에 혁신 기업은 모두 임팩트가 있다 또는 없다라는 결론은 성급한 일반화이며, 각 기업별 사업 구조, 밸류체인 및 이해관계자에게 미칠 수 있는 영향에 대한 면밀한 분석과 확인 후에 판단할 수 있습니다.

디쓰리쥬빌리파트너스 이덕준 대표

맞습니다. 고객에게 가치를 창출하는 기업은 어떤 영향을 미칩니다. 윤리적으로 기업을 가르는 것은 위험합니다. 그것은 시대에, 지역에 따라 달라질 수도 있습니다. 불과 30년 전 화석연료 기업은 국민소득 향상에 많은 기여를 했습니다. 사실, 임팩트 투자 대상이 아닌 기업도 도덕적으로 훌륭한 기업이 많습니다. 다만, 우리 세대가 공유하는 사회적인 큰 문제는 어느 정도 있습니다. UN SDGs로 정리되기도 하고요. 그렇지 않은 경우도 있습니다. 임팩트 VC는 우리 사회의 위험을 줄이고 사회적으로 필요한 혁신에 좀 더 목적성을 가지고 들여다봅니다. 분명, 그러한 영역이 많이 존재하는데, 그만큼 일반 투자자들의 관심은 높지 않습니다.

현대해상 정경선 CSO

개인적으로 '소비자 편의 증대'가 무조건 다 임팩트가 있다고 생각하지는 않습니다. 숏폼 콘텐츠나 커머스 등 불필요한 자극, 소비를 정말 혁신적으로 제공하는 회사들이 급성장하는 걸 보면 미묘한 심정이죠. 임팩트 투자자는 '의도성'에 있는 것 같습니다. 탄소 (혹은 오염) 감축에 대한 명확한 미션을 갖고, 투자를 통해 그 미션에 얼마나 기여했는가를 측정하고 있다면 굳이 스스로 '임팩트 투자자'라고 분류하지 않아도 훌륭히 임팩트를 내고 있는 듯합니다.

소풍벤처스 한상엽 대표

모든 기업은 임팩트가 있습니다. 다만 그 크기와 방향이 중요한 것 같습니다. 명확한 의도성을 갖고 임팩트를 창출해야 칭찬, 권장할 만할 것입니다.

QUESTION 6

스타트업이 임팩트 하면 뭐가 좋은가요? 수익만 내기도 어려운데 사업에 방해되는 건 아닌가요?

CCVC 강신혁 대표

첫째, 경영 철학과도 연관되어 있어서 비전 및 미션 수립에 좋습니다. 둘째, 사회적 가치를 생각하는 MZ세대의 생각의 흐름과 맞아 좋은 인재를 채용할 수 있습니다. 셋째, 시장에서 제품의 인식이 더 가치 있게 적용될 수 있습니다. 넷째, 글로벌 임팩트 트렌드까지 좇아 간다면 더 큰 기회가 생길 수 있다고 생각합니다.

MYSC 김정태 대표

과정상의 임팩트는 하방 위험(downside risk)에 일정하게 도움을 주고, 아웃풋으로 만들어내는 임팩트는 추후 기업 가치(valuation)에 기여한다고 생각합니다. 하지만 BM의 우수성과 Market-fit이 없는 것을 임팩트 자체가 대체해 주지는 않기에 임팩트가 가진 가치는 비즈니스 모델 내에서 판단되고 해석되어야 합니다.

임팩트스퀘어, 도현명 대표

뭐가 더 좋으리라 기대하고 활용하는 경우는 별로 추천하지 않습니다. 저희는 근본적으로 임팩트의 과정이나 결과가 비즈니스 경쟁력에 연결되지 않으면 안 된다고 생각합니다.

현대해상 정경선 CSO

분명 비용으로 인식될 부분이 있습니다. 그래서 스타트업을 운영하는 경영진의 명확한 인식이 필요한 듯합니다. 본인들의 상품·서비스 경쟁력으로써 임팩트를 추구하는 것인지 아니면 브랜딩으로써 임팩트를 추구할지요. 그렇다면 상품·서비스를 위해 혹은 차별화된 브랜딩으로써 선제적 투자를 하는 것이겠죠. 어떻게 봐도 추가 비용으로만 보인다면 안 하는 게 맞는 것 같습니다.

QUESTION 7

**임팩트 투자로 국내에서 유니콘 기업이 나올 수 있을까요?
나올 수 있다면 어떤 영역 또는 기업이 가능할까요?**

CCVC 강신혁 대표

당연히 나와야 한다고 생각합니다. 모든 분야가 잠재적 경쟁력이 있다고 생각하지만 개인적으로는 농업 분야와 시니어 헬스케어에서 가장 먼저 나왔으면 좋겠습니다.

MYSC 김정태 대표

불가능하다고 생각하진 않지만 쉽게 가능하다고도 생각하지 않습니다. 부동산, 농식품 및 대체 먹거리, 콘텐츠 등 시장의 크기가 확연히 크고, 일반 대중의 필요도 높은 영역이지 않을까 추측합니다.

에이치지이니셔티브 남보현 대표

물론입니다. 저출생, 고령화에서 기인한 인구구조 문제에 선제적으로 대응하는 스타트업들은 신규 시장을 초기에 선점하며 빠르게 성장할 수 있을 것입니다. 50년 뒤엔 국내 인구 절반이 60세 이상이 될 것으로 예측됩니다. 미래의 부족한 생산 노동 인구를 효과적으로 대체할 수 있는 솔루션을 가진 기술 스타트업, 고령화 인구의 폭발적 증대로 발생하는 의료 문제에 대응하며 더 나은 예방, 진단, 치료 솔루션을 제공하는 헬스케어 스타트업들의 성장을 기대합니다.

인비저닝 파트너스 제현주 대표

당연합니다. 기후 테크 분야가 유망하다고 생각합니다. 기후 테크 내 많은 분야가 본질적으로 글로벌 시장을 전제로 합니다. 딥테크와 하드웨어 기반의 B2B 비즈니스가 많으며, 기저 시장의 주요 플레이어가 한국의 기업인 경우가 많습니다. 한국의 스타트업이 경쟁력을 가질 수 있는 이유입니다.

기획 및 발행 (주)에이치이니셔티브
발행일 2024년 6월 30일
디자인 Creative Studio EARTH

본 보고서에 수록된 자료 및 콘텐츠의 저작권은 주식회사 에이치이니셔티브에 있습니다.
© 2024 HG Initiative Inc. All Rights Reserved.



본 보고서는 인쇄 시 친환경 콩기름 잉크를 사용해 유해 성분 사용을 최소화하였으며
산림 보호를 위한 FSC 인증 종이를 사용하여 제작되었습니다.



서울특별시 성동구 독성로1나길 5, 헤이그라운드 G203
www.hginitiative.com