

Impact Square  
Impact Report

2022

*Toward  
The Great  
Breakthrough*

IMPACT SQUARE.

## 목 차

### I. 투자 철학과 전략

CEO 인사 .....	6
투자 기준과 전략 .....	8

### II. 임팩트 투자 2022

투자 요약 .....	12
임팩트 관리 접근법 .....	20

### III. 투자 포트폴리오

bTaskee* .....	24
뉴트리인더스트리* .....	32
블랭크* .....	40
에이엔폴리* .....	48
디캔트 .....	56
답비전스 .....	58
리퀴스퀘어 .....	60
백패커스플래닛 .....	62
비네스트 .....	64
엘그라운드 .....	66
퓨처스콜레 .....	68
피노젠 농업회사법인 .....	70
피키차일드컴퍼니 .....	72
한국수산기술연구원 .....	74

# I. 투자 철학과 전략

CEO 인사

투자 기준과 전략



# CEO 인사

사업을 하는 매년이 늘 도전이지만, 2022년은 임팩트스퀘어에게 특히나 기억에 남는 한해일 것입니다. 펀드의 개수가 늘고, 투자로 관계를 맺은 팀들이 늘어나면서 맞이하게 되는 이슈들이 참 다양하기도 했습니다. 하반기에는 갑작스러운 투자 시장의 위축과 경기 하락세의 심화라는 큰 변화를 맞닥뜨리기도 했습니다. 그러나 여러 어려움 가운데에서도, 글로벌과 로컬이라는 영역으로의 확장에 도전했다는 점이 가장 큰 의미로 남는 한 해였습니다.

임팩트스퀘어는 베트남을 시작으로 동남아시아에 진출하였습니다. 물론 과거에도 국외에서 사업을 하는 임팩트 스타트업에 투자를 한 경험이 상당히 있습니다. 그러나 2022년에는 처음으로 베트남 현지의 임팩트 스타트업에 투자를 집행하게 되었습니다. 특히 첫 투자사례인 비테스키는 고용 계약을 체결한 인원수 기준으로 6배에 달하는 성장을 기록하며 좋은 학습 과정이자 우수한 성과사례로서 역할 하였습니다. 사회적 가치가 좀 더 보편적이며 포용적으로 창출되고, 빠른 성장성을 가지고 있는 개발도상국의 특성을 살리겠다는 가설을 검증하는 의의도 있었습니다.

또한 대표적인 인구소멸 위기 지역인 경상북도 영주시를 중심으로 로컬 영역에의 확장을 시도하였습니다. 물론 기존에도 다양한 비수도권 임팩트 스타트업에 투자를 해왔지만, 영주 사업은 스타트업 스스로의 성장뿐만 아니라 지역에 대한 기여도와 시너지를 고려한 기획과 맥락을 부여한 투자로서 첫 도전이었습니다. 2022년에만 8개의 기업에 투자

하였고 점차 개수를 늘려갈 예정입니다. 구체적인 예로 빈집을 개보수하여 워케이션 등의 숙박 시설로 활용하는 블랭크에 투자하여 영주시의 집수리 지원사업에 협력할 수 있도록 지원하였습니다. 이를 통해 블랭크는 수월하게 사업의 확장을 도모하고, 영주시는 그간 뚜렷한 솔루션이 부족했던 빈집 개선을 진행하며, 임팩트스퀘어는 이를 지역 활성화에 대한 전체 그림에서 중요한 원동력으로 삼고 있습니다.

글로벌과 로컬이라는 영역적 확장 외에도 환경 범주에 대한 투자에 관심을 높이고 있습니다. 지난해부터 뚜렷하게 대기업의 ESG에 대한 오픈이노베이션 파트너로서 환경 영역의 임팩트 스타트업이 중요해지기도 했고, 점점 환경 관련 사회문제가 더 부각되고 있는 이유도 크게 작용했습니다. 이러한 흐름을 2023년에도 더 강화하여, 기후테크에 대한 전용 펀드를 마련하고 컴퍼니 빌딩 방식의 딥테크 기업 육성도 시도할 계획입니다.

위축된 투자시장은 아쉽게도 금방 나아지지는 않을 것 같습니다. 2023년에도 투자금의 흐름이 명확하게 반등하지는 못하리라는 판단입니다. 그러나 그럴수록 임팩트스퀘어는 투자와 성장지원이 꼭 필요한 초기 임팩트 스타트업을 발굴하고 지원하는 데 더 노력을 집중하도록 하겠습니다. 임팩트스퀘어는 스스로를 금융기관이라고 정의하지 않기 때문에, 재무적 투자가 위축될 수밖에 없는 상황이라도 비재무적 가치의 기여를 크게 늘려 임팩트 스타트업이 기회를 놓치지 않고 사회의 긍정적 변화에 기여할 수 있는 날들을 함께 꿈꾸고 또 지지하겠습니다.

임팩트스퀘어  
CEO & Founder  
도현명



# 투자 기준과 전략

## 투자 기준

22년 한 해는 상하반기의 분위기가 너무 다른 한해였습니다. 상승하던 시장이 하반기에 급속하게 위축되며 투자시장의 참여자들이 혼란에 빠졌었습니다. 상당수의 운용사가 투자 기준을 변경하며, 위기에 대응하는 모습을 보였지만, 임팩트스퀘어는 '사회적 기업가 정신', '임팩트의 확장성', 그리고 '기업 성장에 대한 투자의 기여'라는 본연의 방향성을 유지하였습니다. 오히려 본질에 천착하면서, 시장의 변화에 각 기준의 세부 항목에 대한 가중치를 조정하는 방식으로 대응하고 있습니다.

사회적 기업가 정신의 경우 곰(bear market)과 맞서 싸울 수 있는 강인한 정신력의 기업가 혹은 발레리나와 같이 유연한 자세로 시장의 변화에 대응할 수 있는 기업가에 많은 점수를 부여했습니다. 강력한 비전과 리더십을 갖춘 창업가에게 주목하기도 했지만, 창업가의 단점을 강점으로 승화시킬 수 있는 팀워크를 가진 기업을 주목했습니다. 지금은 홀로 빨리 목적지에 가는 것이 중요하다기보다, 함께 멀리 가는 것이 중요한 시장이기 때문입니다.

다음은 임팩트의 확장성의 경우입니다. 통념상 시장이 위축될수록 '수익률'에 대한 가중치를 높이는 방안을 기대하나, 임팩트스퀘어는 '소셜 임팩트의 확장'이 가능한 비즈니스 모델'이라는 원칙에 입각한 투자를 강화하였습니다. 08년 금융위기 등 시장이 위기를 겪을 때마다 시장 친화적인 기업은 시장의 파도에 크게 흔들렸던 반면, 임팩트 비즈니스는 오히려 양적 그리고 질적으로 견조한 성장세를 보였습니다. 시장의 위기는 임팩트 비즈니스의 성장의 기회라는 과거의 역사를 배움의 기회로 삼았습니다.

마지막으로 기업 성장에 대한 투자의 기여라는 측면입니다. 임팩트스퀘어가 팀의 성장에 기여할 수 있다는 것을 기업에게 증명해야 하는 과정이기도 했습니다. 하지만 투자 시장 위축으로 기업이 투자처를 찾기 힘들어지면서, 기업이 투자자를 선별 물색하는데 더 많은 관여를 하고 있습니다. 이런 변화로 기업과 소통의 시간과 기회가 늘어나 서로 신중한 의사 결정을 하는 데 도움을 주었습니다.

## 투자 전략

22년 임팩트스퀘어의 투자는 글로벌과 지방(로컬)이라는 상반되는 것처럼 보이는 미지의 영역을 탐험을 시작했습니다. 외부로 뻗어나가면서도 지역 거점을 중심으로 깊이 침투해야 하는 두 가지 방향성을 견지했습니다. 더불어 탐험을 하기에는 한정된 자원, 인력 그리고 경험이었던 만큼 신중하게 전략을 구축해야 했습니다.

먼저 글로벌의 경우 허브(Hub) 네트워크를 만드는 전략을 통해 광범위하게 뻗어나가는 전략을 취했습니다. 각각의 노드(node)로 흩어져 활동하는 해외 주요 이해관계자를 연결하여 각 노드에서 나오는 정보가 유기적으로 흐르도록 했습니다. 이때 각 노드를 한 방향으로 연결하게 되면 상호 관계성이 높아 연결은 쉽게 끊어지지 않으나, 정보가 한쪽 방향으로 흐르고 소통을 위해 각 단계를 거치게 되어 효율성이 떨어지게 됩니다. 이를 방지하기 위해 허브의 역할을 하는 이해 관계자와 링크(link)를 만드는 데 집중하였습니다. 느슨한 연대로 정보 수집의 범위를 넓혀 다양한 경로 유입 기회를 높이고, 주요 이해관계자에 의존하는 쓸림 현상을 방지하는데 매우 유효했습니다. 또한 네트워크 내에서 이뤄지는 공동투자 기회를 통해, 매력적이면서도 안정성이 높은 투자의 기회를 얻는데 탁월했습니다.

다음으로 지역으로 깊이 침투해야 하는 지방의 경우, 우물을 파듯 한 지역에 집중하여 자원과 에너지를 투입하는 전략을 취했습니다. 인구소멸 위기인 소도시에 '관계인구 유입'이라는 뚜렷한 목적을 달성하기 위해, 자원을 집중해서 투자하였습니다. 이 과정에서 유효한 대장주를 선정하여 투자를 집중하기 보다는, 산업 분류, 임팩트 창출 방법, 아이템, 시장 등 다양성에 방점을 두고 균형 있는 배분을 통해 포트폴리오를 구성하였습니다.

또한 자원을 효율적으로 활용하기 위해 임팩트스퀘어는 자사의 강점을 십분 활용할 수 있는 투자 전략을 취했습니다. 특히 투자 시장의 위축으로 불확실성이 큰 초기 투자시장 참여자가 줄었고, 이는 지방의 초기기업 들에게는 더욱 불리한 조건이 되었습니다. 임팩트스퀘어는 초기 시장 발굴에 더 많은 에너지를 투여하면서도, 오픈이노베이션을 통한 협업 모델의 성장 기회를 가진 기업을 발굴하는 전략을 택하였습니다.

## II. 임팩트 투자 2022

투자 요약

임팩트 관리 접근법

# Portfolio Landscape

## Summary

임팩트스퀘어는 지금까지 5개의 펀드를 통해서 총 47개의 소셜벤처에 누적 97억 8천 4백만 원의 투자를 집행하였습니다.

누적 피투자기업 수

**47** 개

총 누적 투자금액

**9,784** 백만원

디딤돌 1호 펀드

**5,240** 백만원

디딤돌 2호 펀드

**1,200** 백만원

굿이스트 펀드

**720** 백만원

경북청년애꿈 ESG 벤처투자조합

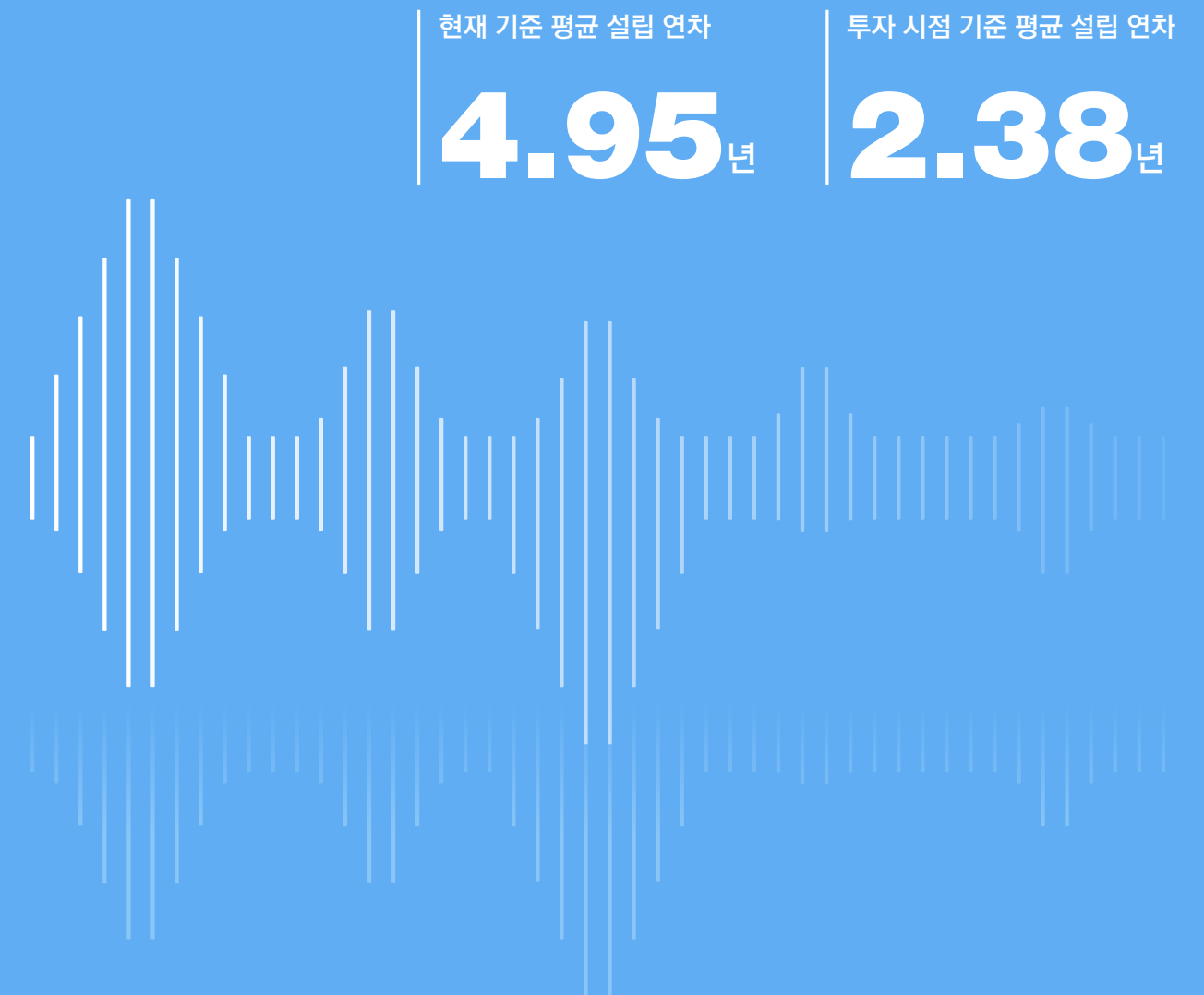
**2,000** 백만원

본계정

**624** 백만원

## 초기 단계의 소셜벤처 성장 지원

피투자기업의 평균 업력은 4.95년, 투자 시점을 기준으로 한 평균 업력은 2.38년입니다. 특히 투자 시점 기준 설립 연차가 2년 차 이하인 경우가 과반 이상으로, 초기 단계의 소셜벤처의 성장을 지원하는 데 초점을 두고 있습니다.



## 로컬 및 글로벌 투자

2022년에는 로컬과 글로벌 분야에 새롭게 투자를 진행하였으며 이는 임팩트의 영역적 확장을 의미합니다. 특히 로컬 분야에 전체 투자 금액의 20%를 사용하여 로컬 비즈니스의 성장을 적극적으로 지원하였습니다. 해당 분야의 투자 기업으로는 비네스트, 피노젠, 리퀴스퀘어, 엘그라운드, 백패커스플래닛, 블랭크, 피키차일드컴퍼니, 디캔트 등 8개사가 있습니다. 해당 기업은 지역 내 농산물을 직접 매입하거나 중개서비스 운영을 통한 소득 창출, 지역 관계인구 유입 증진, 자원순환을 통한 폐기물 저감과 같은 임팩트를 창출하고 있습니다.

또한 임팩트스퀘어는 2022년 베트남을 기반으로 동남아시아 지역으로 임팩트 투자 영역을 확장했습니다. 첫번째 투자 스타트업으로는 베트남 소재 소셜벤처 비테스키(bTaskee)가 있으며, 해당 기업은 가사도우미를 위한 일자리 중개 서비스를 운영하여 베트남 노동시장의 양적, 질적 임팩트를 창출하고자 합니다.

### 직접 매입을 통한 소득 창출



### 중개서비스를 통한 소득 창출



### 지역 관계인구 유입 증진



### 자원순환을 통한 폐기물 저감



글로벌(Global)  
1개사

로컬(Local)  
8개사



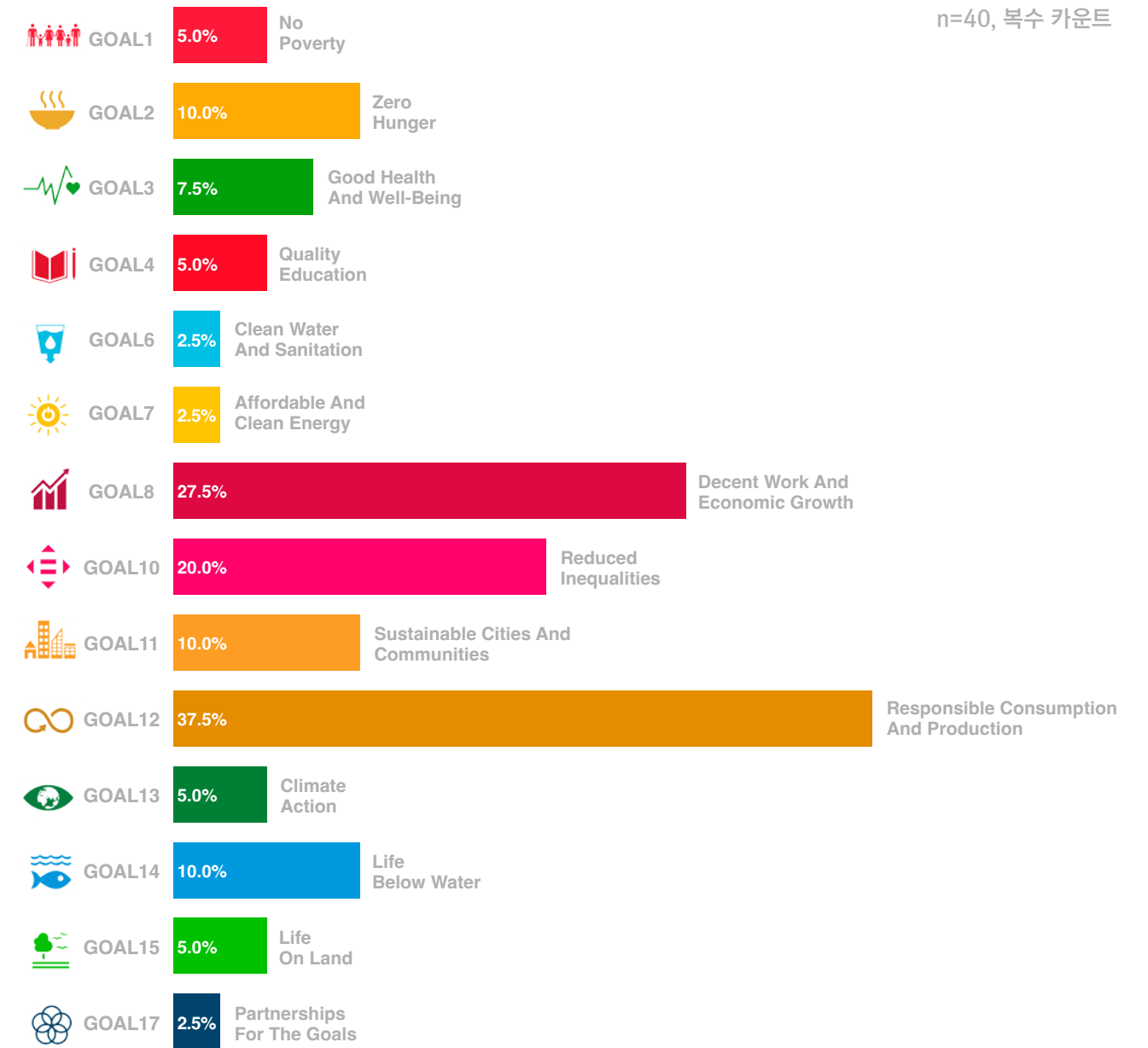


## 지속가능발전목표(SDGs)

임팩트스퀘어의 투자기업이 창출하고 있는 주요 임팩트는 지속가능발전 목표(SDGs) 관점으로 목표 12 '지속가능한 소비와 생산 양식의 보장'(Goal 12. Responsible Consumption and Production), 목표 8 '포용적이고 지속가능한 경제성장, 완전하고 생산적인 고용과 모두를 위한 양질의 일자리 증진'(Goal 8. Decent Work and Economic Growth), 그리고 목표 10 '국내 및 국가 간 불평등 감소'(Goal 10. Reduced Inequalities)인 것으로 나타났습니다.

지난 해와 비교하였을 때 목표 8 '포용적이고 지속가능한 경제성장, 완전하고 생산적인 고용과 모두를 위한 양질의 일자리 증진'(Goal 8. Decent Work and Economic Growth)과 목표 2 '기아 종식, 식량 안보와 개선된 영양상태의 달성, 지속가능한 농업 강화'(Goal 2. Zero Hunger) 비율이 증가하였습니다.

또한, 경상북도 영주시를 중심으로 로컬 영역의 소셜벤처에 투자하고 지원함으로써 목표 11 '포용적이고 안전하며 회복력 있고 지속가능한 도시와 주거지 조성'(Goal 11. 'Make cities and human settlements inclusive, safe, resilient and sustainable)의 영역이 새롭게 추가되었습니다.



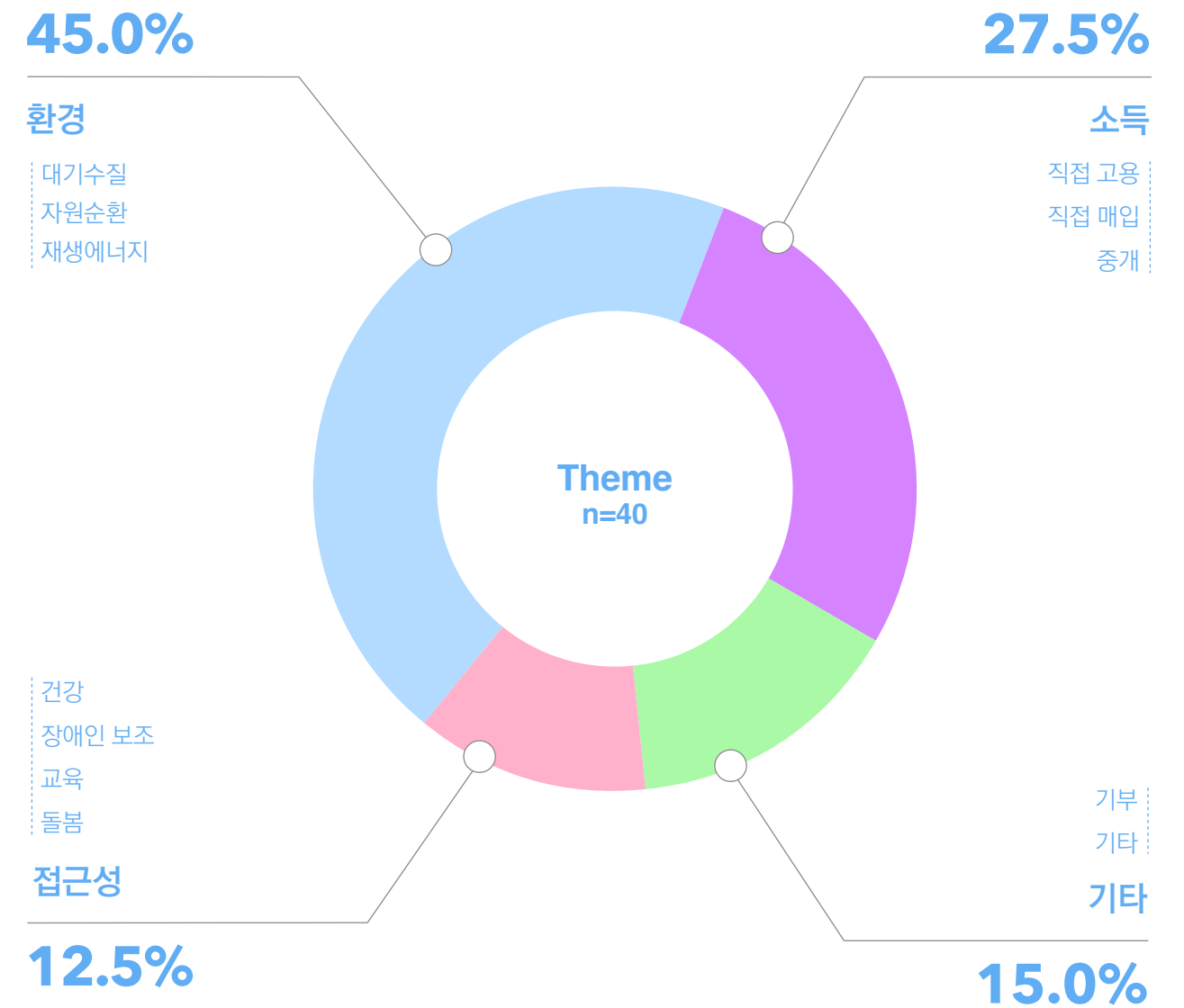
## 임팩트 영역

임팩트 영역을 중심으로 살펴보면, 포트폴리오에서 가장 높은 비중을 차지하는 영역은 '환경'입니다. 약 45%의 기업이 자원순환 및 생분해성 소재 사용을 통한 폐기물 저감, 대기·수질오염 저감, 재생에너지 등의 솔루션을 통해 환경 문제 해결에 기여하고자 합니다. 특히 폐자원 재활용이나 생분해성 소재 개발 등 혁신적인 기술 기반의 솔루션으로 현재 가장 중요하게 지목되고 있는 환경 이슈를 해결하고자 하는 기업에 투자하고 있습니다. 임팩트스퀘어는 이러한 흐름을 계속해서 전략으로 삼아 환경 문제 해결에 기여하는 소셜벤처들이 구조적인 문제를 해결하며 규모 있고 확장성 있는 임팩트를 창출할 수 있도록 지원할 계획입니다.

'소득' 영역은 전체 포트폴리오의 약 27.5%를 차지하고 있습니다. 특히 가사도우미 등 열악한 근로환경에서 근무하는 이들을 직접 고용하고 적정 수준의 임금을 제공하는 기업, 판매되지 못하는 농산물을 직접 매입하여 고부가가치 상품으로 생산하거나 중개 플랫폼을 활용하여 판매 기회를 제공하는 기업 등에 투자하고 있습니다.

'접근성' 영역은 신체적, 물리적, 가격적 요인으로 인해 필수적인 제품 및 서비스를 향유하기 어려운 이들에게 접근성을 제고하고자 하는 것을 의미합니다. 건강, 장애인 보조, 교육, 돌봄 같은 영역에서 기존과 차별적인 솔루션을 제공하여 접근성을 개선하고, 임팩트를 창출하고자 하는 기업에게 투자하고 있습니다.

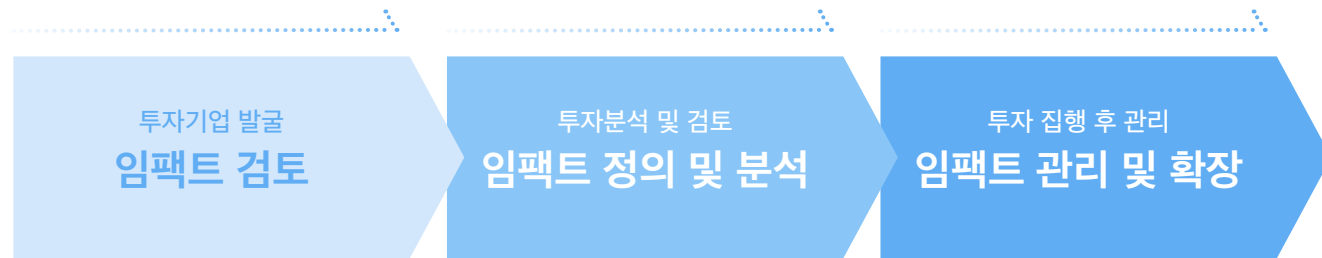
취약계층이나 기회가 불평등한 사람들을 위해 기부하는 활동과 기타 지역사회를 위한 다양한 커뮤니티 활동 및 콘텐츠 개발 등을 '기타' 영역으로 분류하였습니다.



# Impact Management Approach

## 임팩트 관리에 대한 접근

임팩트스퀘어는 IMP가 제시하는 임팩트 측정·관리 표준 규범을 바탕으로 임팩트 투자를 집행하고 투자기업들의 임팩트를 측정·관리하고 있습니다. IMP는 사회적 가치의 서술·보고에 대한 글로벌 표준 프레임워크이자, 임팩트 창출 제고 차원에서 목적성에 기반한 관리 규범을 제시하고 있습니다. 이에 따라 임팩트스퀘어는 (1) 임팩트 검토, (2) 임팩트 정의 및 분석, (3) 임팩트 관리 및 확장을 위한 프로세스를 통해서 투자 기업을 발굴하고 해당 기업이 임팩트를 확산할 수 있도록 관리하고 있습니다.

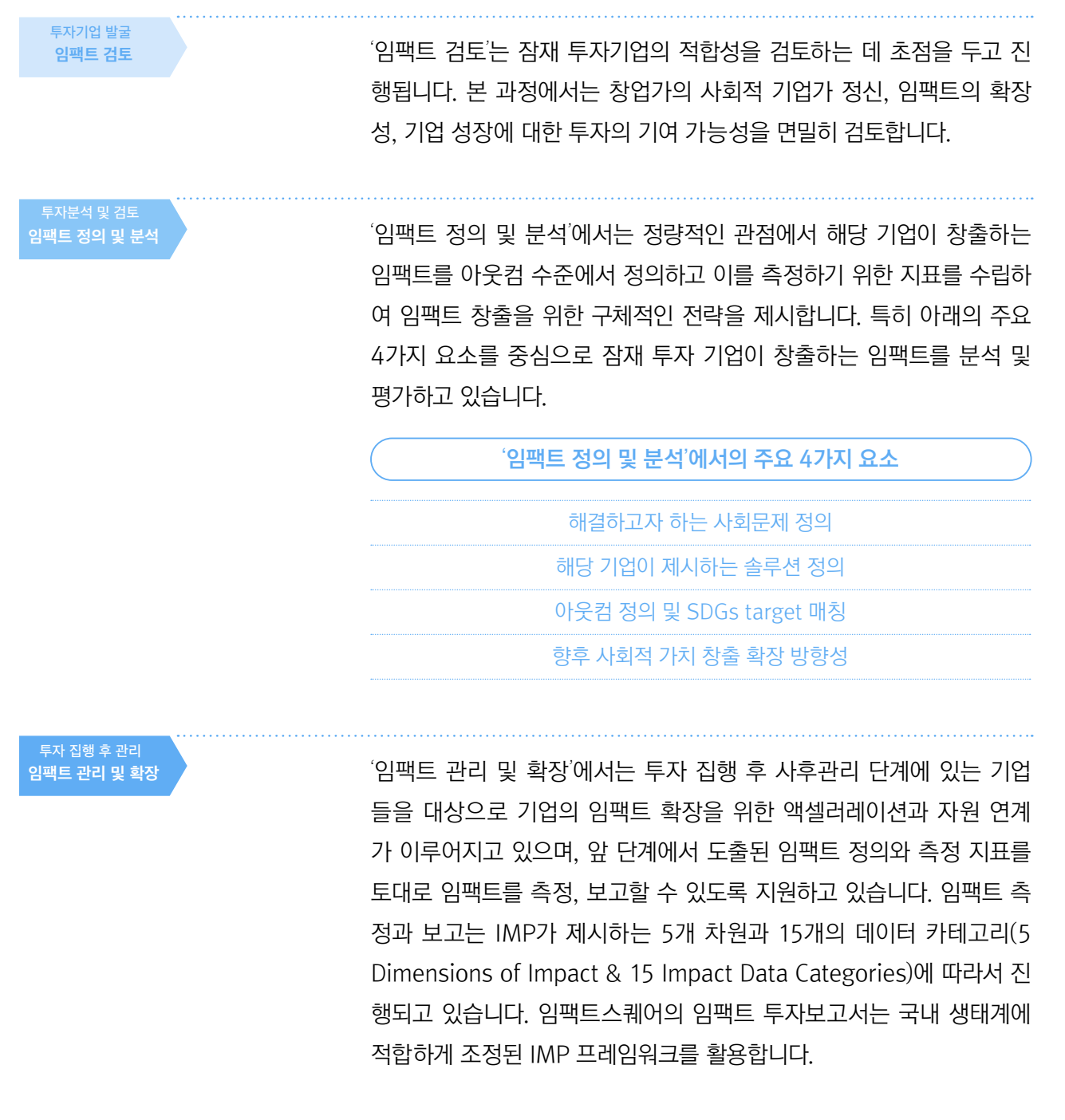


‘사회적 기업가 정신’, ‘임팩트의 확장성’, ‘기업 성장에 대한 투자의 기여 가능성’을 기준으로 적합한 투자기업을 검토, 선별합니다.

투자기업이 해결하고자 하는 사회문제 정의 및 이에 대한 솔루션 정의를 바탕으로, 해당 기업이 창출하는 사회적 가치를 정의하고 이를 측정·관리하기 위한 지표를 산출하며, 목표 달성을 위한 KPI를 수립합니다.

투자기업의 사회적 가치 창출을 확장, 제고하기 위하여 액셀러레이션 및 자원 연계를 제공하며, 사회적 가치 측정을 위한 데이터 수집에 대한 가이드를 제공함으로써 실제 사회적 가치 창출 성과를 측정하고 있습니다.

이를 통해서 투자기업이 목표로 삼고 있는 임팩트에 대한 명료한 정의 및 이를 위한 솔루션의 실현 가능성과 잠재적 임팩트를 면밀히 검토하고 분석합니다. 이 과정에서 IMP가 제시하는 프레임워크를 활용하여 해당 기업이 창출하는 실제적인 사회적 가치를 정량적인 데이터를 통해서 제시하고자 합니다. 데이터에 기반한 근거자료를 바탕으로 기업이 사회적 가치를 극대화할 수 있는 전략적 방안을 제시하며, 비즈니스 모델과 결합된 방안 모색을 통해서 기업가치를 제고하고자 합니다.



### The five dimensions of impact



IMP는 UN, G7, OECD 등 범 세계적인 정부 간 기구에서부터 GIIN, Toniic 등 민간 투자자 연합에 이르기까지 임팩트 생태계 내의 수많은 글로벌 조직들이 표준 개발, 적용 및 확산에 동참하고 있는 글로벌 최대 협의체로서, 임팩트를 측정·보고할 때 서술해야 할 요소들에 대하여, 다양한 분야의 글로벌 조직들 사이에서 최초로 합의점을 도출하여 표준 프레임워크를 제시하고 있습니다.

## III. 투자 포트폴리오

bTaskee\*

뉴트리인더스트리\*

블랭크\*

에이엔폴리\*

디캔트

딤비전스

리퀴스퀘어

백패커스플래닛

비네스트

엘그라운드

퓨처스콜레

피노젠 농업회사법인

피키차일드컴퍼니

한국수산기술연구원





## 서비스 제공자와 고객을 연결하는 온디맨드 플랫폼

### 비태스키

대표자 Nathan Do  
 설립시기 2018.01  
 투자시기 2022.01  
 웹사이트 www.btaskee.com



bTaskee는 청소, 세탁, 장보기 등 다양한 홈케어 서비스 온디맨드 플랫폼을 구축 및 운영하는 소셜벤처입니다. 베트남 홈클리닝 산업에서 고용 연계와 관련된 시스템을 마련하고 가사도우미의 소득을 증대하는 데 기여합니다.

베트남 가사도우미 업계는 사회 내에서 하나의 일자리로 인정받지 못하고 있으며, 낮은 임금과 부족한 복지로 인해 처우가 열악한 상황입니다. 대부분 지인 추천으로 고용되며, 에이전시를 통하더라도 소득 정보가 투명하게 제공되지 않아 정보가 한정적입니다. 게다가 이들은 고객과의 이슈가 발생하면 스스로 해결해야 합니다.

bTaskee는 가사도우미가 일자리에 대한 자부심을 가짐과 동시에 더 나은 퀄리티로 고객 만족도를 높일 수 있도록 체계적인 트레이닝을 제공하고, 원하는 시간과 장소에 근무할 수 있는 환경을 마련했습니다. 특히 일자리를 통한 여성의 경제적 자립을 위해 근무가 가능한 시간에 플랫폼을 이용하여 직접 업무를 선택하고 진행할 수 있도록 하며 기존 시장의 소득수준보다 높게 제공하여 소득 증대에 기여하고 있습니다. 향후에는 노인 돌봄, 간병과 같은 서비스 범주를 확장하고자 합니다.



### 투자 포인트

bTaskee는 임팩트스퀘어의 첫 해외 투자로 소셜임팩트와 시장성이라는 두 가지 기준을 균형감 있게 달성하고자 하는 모델입니다.

베트남 산업의 성장으로 소득수준은 빠르게 증가하고 있으며, 산업화로 인한 도시화 또한 빠르게 진행되고 있습니다. 여성의 사회 진출에 따른 가사서비스의 수요도 증가하고 있다는 측면에서 bTaskee에 대한 서비스 수요는 크게 증가하고 있습니다. 이와 더불어 가사도우미에 대한 소득과 처우는 성장을 위해 뒤로 미뤄 둘 수 있는 문제가 아니라 동시에 해결해야 하는 문제입니다. 플랫폼을 통한 디지털화는 노동시장의 수요 공급을 매칭하는데 효율을 높이기도 하지만, 노동시장의 투명성 및 환경개선에 도움이 될 것입니다.

bTaskee의 성장으로 과거 성장을 위해 희생을 강조했던 기존 산업화의 부작용이 개발도상국가에서는 반복되지 않도록 투자를 통한 선제적인 움직임이 필요했습니다. 또한 플랫폼 내부의 사용성 지표만 보더라도 중·단기 거래량이 급격히 상승하고 있는 만큼 베트남을 시작으로 태국, 인도네시아 등 유사한 시장 환경으로 빠르게 진출하는 것이 가능하다고 판단했습니다.



**Q. 임팩트스퀘어의 투자가 귀사의 사업에 어떤 긍정적 영향을 미쳤나요?**

먼저 임팩트스퀘어가 가진 네트워크를 통해 bTaskee를 더 알리는 기회에 참여할 수 있었습니다. 2022년 9월, 임팩트스퀘어의 추천으로 Gobi Partners라는 벤처캐피탈이 주관하는 She Loves Tech라는 베트남, 캄보디아, 태국 소재한 여성 주도 기술 기반 스타트업 공모전에 참여하여 수상도 하게 되었습니다. 그 외에도 임팩트스퀘어가 주관하는 현지 이벤트 등에도 참여하면서 bTaskee에 대한 기업 인지도 증가와 홍보 차원에서 도움이 되었습니다.

뿐만 아니라 저희는 여성의 양질의 일자리 창출이라는 미션을 가지고 있어 이를 측정해보고자 하는 니즈가 있었습니다. 임팩트스퀘어의 경우, 기업 내부에 사회적 가치 측정 전문 연구소가 있어 저희의 사회적 가치를 측정해볼 수 있는 기회가 주어졌습니다. 이를 기반으로 향후 외부 관계자들과 임팩트 관점에서 소통할 때 활용해볼 수 있을 것 같습니다.



**Q. 앞으로 임팩트 창출을 어떤 방식으로 제고·확장하실 계획인가요?**

bTaskee는 동남아시아 지역별로 진출하는 것을 단기 로드맵으로 삼아 유사 산업에서 겪는 사회문제를 해결하는 데 기여하고자 합니다. 최근 태국으로 사업을 진출했는데, 태국 역시 베트남 사업 초기와 유사하게 가사도우미들이 사회적으로 소외되고 적정 임금을 받지 못하는 현상을 발견했습니다. 이처럼 베트남 사업의 성공 케이스를 주변 국가에도 확산 적용하고자 합니다. 더 나아가 서비스 측면에서는 간병, 노인 돌봄과 같은 서비스를 출시하기 시작했고 5년 뒤에는 고객들이 집에서 할 수 있는 서비스를 더 다양하게 구축하여 'one-stop shop for all of the house care'를 마련하고자 합니다. 이는 프리랜서로 유연하게 근무할 수 있는 환경을 제공함으로써 소득 증대의 기회를 제공하는데 목적을 두고 있습니다.



# IMPACT OF A SOCIAL VENTURE : SELF REPORT

## 소셜벤처 임팩트 자가공시 리포트

bTaskee Pte.Ltd.



IMPACTOLOGY

발급일자: 2023년 4월 26일  
공시 대상 기간: 2022년 1월~2022년 12월

### 기본 정보

#### Basic Information

기본 정보	bTaskee Pte.Ltd.
대표자명	Nathan Do
설립연도	2018
사업지역	베트남, 태국
소셜미션	양질의 서비스 제공을 위해 교육과 적정임금 제공을 통하여 취약계층 여성의 소득 창출에 기여한다
주요사업	서비스 제공자와 고객을 연결하는 모바일 온디맨드 홈서비스 플랫폼
매출규모	<input type="checkbox"/> 1억원 미만 <input type="checkbox"/> 1억원 이상 10억원 미만 <input checked="" type="checkbox"/> 10억원 이상 50억원 미만 <input type="checkbox"/> 50억원 이상

### OUTCOME #1. 취약계층 가사도우미 일자리 제공을 통한 소득 증대

#### 사회문제와 솔루션

##### Social Problem & Solution

조직이 사회문제를 해결하기 위한 활동을 수행함으로써 해당 사회문제가 해결된 크기가 사회적 가치입니다. 실제로 목표한 변화가 창출된 수준을 확인하기 위하여, 사회적 가치를 아웃컴(Outcome) 차원에서 정의합니다.

- 조직이 해결하고자 하는 사회문제  
베트남 가사도우미들은 구인·구직 정보가 부족하고 에이전시가 있더라도 임금협상 능력 부족으로 적정임금을 받지 못하며, 고객과의 분쟁 시 보호받지 못하는 경우가 많음
- 해당 아웃컴이 기여하는 SDGs  
**Goal8. 좋은 일자리 확대와 경제성장**  
8.5) 2030년까지 청년과 장애인을 포함하여 모든 여성, 남성을 위한 생산적 완전고용과 양질의 일자리 창출 및 동일가치노동에 대한 동일 임금을 달성한다.
- 해당 사회문제를 해결하기 위한 조직의 솔루션  
가사도우미에게 서비스에 대한 체계적인 교육 및 일자리 제공을 통한 소득 증대 기회 제공
- 조직의 솔루션을 통해 대상에게 창출한 변화(아웃컴) 정의  
취약계층 가사도우미 일자리 제공을 통한 소득 증대



### 솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과 Outcome Created in the Period

조직의 솔루션을 통한 변화를 경험한 대상, 즉 핵심 이해관계자에 대한 정보를 제시합니다. 앞서 정의한 아웃컴의 창출 수준을 측정할 수 있는 지표를 바탕으로 실제 해당 조직의 당기 성과를 제시합니다.

#### 핵심 이해관계자

• 주요 대상 정의	교육 및 소득 수준이 낮은 가사도우미
• 주요 대상이 위치한 지역	베트남 9개 지역
• 주요 대상의 특성	낮은 사회적 인식과 보상으로 일에 대한 자부심이 낮고, 업무역량 향상의 기회도 적절히 주어지지 않음. 또한 본인이 가구의 주 소득원인 경우 업무시간으로 인해 본인 자녀 돌봄에 제약이 존재
• 주요 대상에게 아웃컴이 갖는 중요성	직접 가족을 부양하는 여성에게 유연한 근무시간과 적정임금을 제공하는 것은 해당 여성의 자립을 지원하는 것일 뿐만 아니라 삶의 질, 일에 대한 자긍심 등의 측면까지도 영향을 미침

#### 아웃컴 지표 및 데이터

당사 고용을 통한 취약계층 가사도우미의 1인당 월평균 소득(VND)			
• [A] 조직이 창출한 아웃컴 성과 <sup>1</sup> 당사에 고용된 가사도우미의 월평균 소득	19,584,214VND	• 아웃컴의 주요 대상 수 당사에 고용된 풀타임 가사도우미의 수	1300명
• [B] 아웃컴 관련 기존의 상태 <sup>2</sup> 당사에 고용되기 전 가사도우미의 월평균 소득	7,570,513VND	• [C] 아웃컴의 지속기간 당사 고용된 가사도우미의 평균 근속기간	28개월
• 요구되는 목표 수준 <sup>3</sup> 당사 고용된 가사도우미가 인식하고 있는 월평균 적정 소득	14,596,154VND		
해당 기간에 창출된 실제 변화량 [A-B]		12,013,701VND	

### 추가 정보

#### Additional Information

상술한 성과보고 내용과 관련하여 고려해야 할 요소들을 제시합니다. 조직의 활동이 없었더라도 일어났을 변화에 대한 데이터를 제시하고, 조직이 보고한 당기 성과 데이터에 영향을 미칠 수 있는 리스크 요인들을 설명합니다.

#### 핵심 이해조직 활동에 기인한 아웃컴의 실제 변화와 지속기간

조직 활동에 기인한 실제 변화	조직 활동에 기인한 지속기간
• [A] 조직이 창출한 아웃컴 성과 <sup>1</sup> 당사에 고용된 가사도우미의 월평균 소득	19,584,214VND
• [C] 아웃컴의 지속기간 당사 고용된 가사도우미의 평균 근속기간	28개월
• [D] 조직 활동 없이도 일어났을 변화 <sup>4</sup> N/A	N/A
• [E] 조직 활동 없이도 아웃컴이 지속되는 기간 <sup>5</sup> N/A	N/A
• [A-D] 조직 활동에 기인한 실제 변화*	N/A
• [C-E] 조직 활동에 기인한 지속 기간*	N/A

#### 공시 데이터 해석 시 고려 요소

<b>Evidence Risk</b> 중간	개인정보와 관련하여 총 풀타임 가사도우미의 개인정보를 제공받는데 어려움이 있어 전체 가사도우미가 아닌 일부 샘플의 임금 데이터를 기반으로 산출하였음. 이에 전체 가사도우미에 대한 실제 변화량을 설명하기에는 데이터가 다소 불충분할 수 있음
<b>External Risk</b> 낮음	베트남 현지에서 일하는 여성이 많아짐에 따라 가사도우미 서비스 수요 증가에 따른 서비스 확장이 이루어져 해당 기간 당사 사회적 가치 창출에 긍정적 영향을 미쳤음

#### 다음 공시대상 연도의 아웃컴 관련 중대한 변화

태국 외 인도네시아 등 동남아시아 지역 진출을 통해 창출되는 사회적 가치 또한 증대될 것으로 예상됨

### IMP DATA CATEGORY CHECKLIST Impact Dimension and Impact Data Category

Dimension	Data Category	해당 섹션	관련 항목
What	Outcome level in period	솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과	조직이 창출한 아웃컴 성과
	Outcome threshold		요구되는 목표 수준
	Importance of the outcome to stakeholder	사회문제와 솔루션	주요 대상에게 아웃컴이 갖는 중요성
	SDG target or other global goal		해당 아웃컴이 기여하는 SDGs
Who	Stakeholder	솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과	주요 대상 정의
	Geographical Boundary		주요 대상이 위치한 지역
	Outcome level at baseline		아웃컴 관련 기존의 상태
	Stakeholder characteristics		주요 대상의 특성
How Much	Scale	추가 정보	아웃컴의 주요 대상 수
	Depth		해당 기간에 창출된 실제 변화량
	Duration		아웃컴의 지속기간
Contribution	Depth counterfactual	추가 정보	조직의 활동에 기인한 아웃컴의 실제 변화와 지속기간
	Duration counterfactual		
Who	Risk type	추가 정보	공시 데이터 해석 시 고려 요소
	Risk level		

\*별표 항목은 IMP15 categories에 대한 이해를 돕기 위한 목적으로 추가된 항목입니다.

※ bTask의 2022년 총 가사도우미 수는 3,089명이었으며, 본 리포트는 그 중 풀타임 가사도우미에 한해서 작성되었습니다. 이 때 풀타임 가사도우미란 bTask에 고용된, 월 소득 700만동 이상의 가사도우미를 의미합니다.

※ 구체적으로 '아웃컴 성과'는 bTask에 고용된 가사도우미 50명의 샘플 데이터를 토대로 산출되었습니다. '기존의 상태' 및 '요구되는 목표 수준'의 경우, 고용된 가사도우미들을 대상으로 한 서베이에서 유효 표본인 78명의 데이터를 토대로 산출되었습니다. 때문에 본 데이터는 해석 시 유의가 필요하며, 추후 전체 가사도우미에 대한 데이터 확보 또는 고도화된 서베이를 통해 보다 실제 성과에 가까운 데이터를 확보할 필요가 있습니다.





# 음식물쓰레기의 혁신적인 제로웨이스트 리사이클링

## 뉴트리인더스트리

대표자   홍중주  
 설립시기   2020.02  
 투자시기   2021.12  
 웹사이트   www.nutri.kr



뉴트리인더스트리는 곤충(동애등애)을 활용한 음식물쓰레기 리사이클링 솔루션을 개발하고, 대체단백질 생산을 통한 지속가능한 푸드체인을 실현하는 소셜벤처입니다. 전국 최초로 곤충을 활용한 음식물류 폐기물 최종 재활용업 허가권을 취득하였으며 폐수를 포함하여 음식물쓰레기를 100% 곤충 단백질로 바이오 컨버전하고 있어 우수한 환경적 가치를 보유하고 있습니다.

UNEP의 보고서에 따르면 전 세계에서 버려지는 음식물쓰레기는 9억 3,000만 톤에 이르며, 1인당 연간 121kg에 해당하며, 전 세계 음식 생산량의 약 17%가 그대로 버려지고 있습니다. 국내의 경우, 음식물쓰레기의 재활용율은 20% 미만이고, 재활용된 부산물의 시장가치가 낮아 사용되지 못하는 구조적인 문제를 가지고 있습니다.

뉴트리인더스트리는 기존 음식물쓰레기 처리 방식이 지닌 문제점을 보완하기 위해 음식물쓰레기를 곤충(동애등애)의 먹이로 재활용합니다. 이를 통해 처리되지 않았던 폐수도 함께 처리하며, 사육된 애벌레는 사료로 가공하고 부산물인 분변토는 친환경 비료로 생산함으로써 음식물쓰레기를 자원화하는 시스템을 구축하였습니다. 독자적인 폐기물 리사이클링 기술을 바탕으로 수산, 양계, 양돈 등 각 사료 분야에 따라 맞춤형 사료 생산이 가능하며 관련 사업 영역을 확장해 나가고 있습니다.

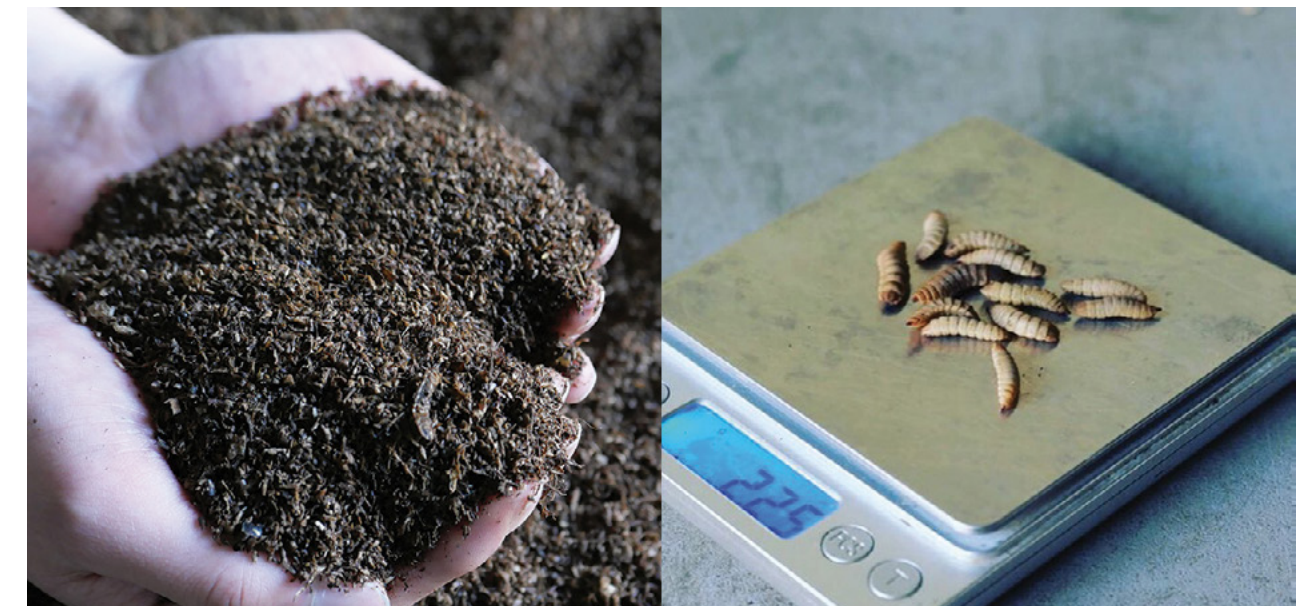
## 투자 포인트

기존 음식물 처리업은 3D업종으로 분류되는 기피 산업으로서, 높은 부가가치를 창출할 수 있는 산업으로 인식되지 않았습니다. 뉴트리인더스트리는 기존 산업의 취약점(Pain Point)를 공략하여 미래의 폐기물 처리업이 나아가야 할 방향을 선도 개척하는 첨병의 역할을 하고 있습니다.

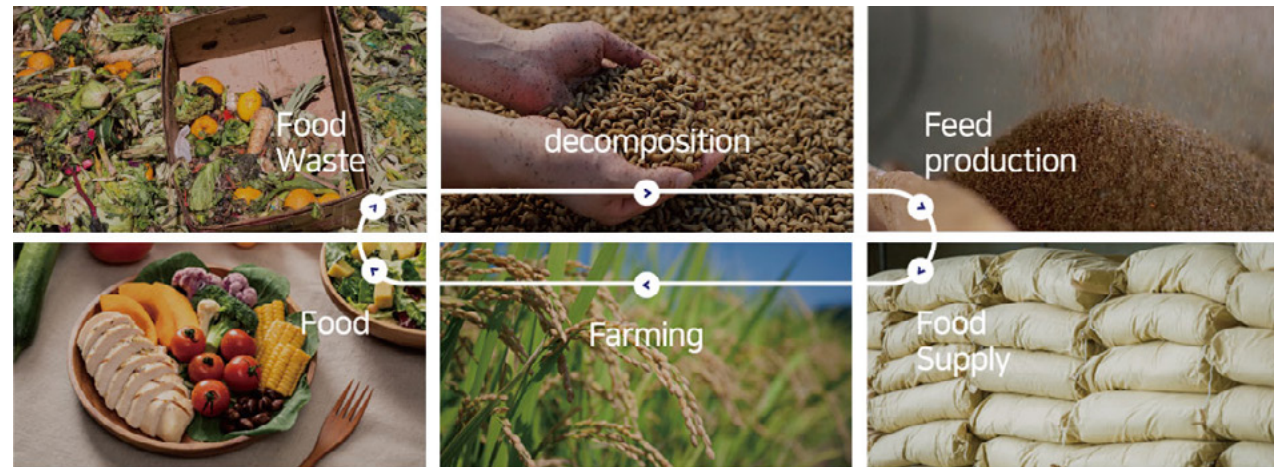
음식물쓰레기는 처리 과정에서 폐수 혹은 온실가스가 필연적으로 발생할 수밖에 없습니다. 쓰레기를 처리하는 과정에서 환경에 미치는 필요악으로만 인지되었고, 처리 과정에서 발생하는 악취 소음 등으로 주변 환경에서는 혐오 시설로 인식될 수밖에 없었습니다. 그러나 뉴트리인더스트리는 음식물쓰레기를 동애등애에게 섭식시키는 과정에서, 음식물이 더 이상 부패하지 않도록 억제시키고 섭식이 용이하게 발효하는 과정을 통해 악취 문제를 1차로 개선합니다. 별도의 탈수 과정 없이 급이를 하기 때문에 폐수오염이 발생하지 않습니다. 또한 음식물쓰레기가 곤충 단백질로 변환 저장되기 때문에 온실가스의 배출이 줄어듭니다. 기존 처리 방법의 변화를 통해 단순한 음식물쓰레기를 처리하는 것 이상의 환경적 가치를 창출하고 있습니다.

또한 로봇을 활용한 자동화된 공정은 동애등애를 활용한 타 경쟁사 대비 생산 효율화뿐만 아니라 솔루션의 확대·재생산에도 강점이 됩니다. 이는 생물을 활용함에도 불구하고 예측가능하고 통제가능한 공정이 가능하며, 음식물 처리 후 얻게 되는 곤충 단백질 또한 높은 일관성을 가진 품질 관리가 가능합니다.

마지막으로 곤충산업은 첨단 생명 소재 산업으로 부각되고 있어, 향후 그린바이오 산업의 주요한 플레이어로 성장 잠재력을 갖춘 소셜벤처입니다.







**Q. 임팩트스퀘어의 투자가 귀사의 사업의 성장에 어떤 기여를 했습니까?**



“Back to basics”

소셜벤처 스타트업이 기업의 사명과 철학에만 매몰되어 허우적대지 않고 비즈니스의 기본의 중요성을 지속적으로 일깨워 주시면서 그저 착한 기업이 아닌 좋은 기업으로 성장할 수 있도록 도와주셨습니다. 특히 여러 번의 면담 과정에서 사회 문제를 명확히 정의하였는지, 구체적인 해결책을 찾았는지, 직접 솔루션을 운영해 보았는가, 최종소비자에게 제품을 직접 납품해 보았는가 등의 실무적이고 실전적인 대화를 통해 저희 비즈니스 모델을 더 단단하게 만들 수 있었습니다.

2021년, Pre-A 라운드를 시작할 때 공격적으로 투자 의향을 밝혀 주셔서 나름 배짱있게 투자유치과정을 마무리 지을 수 있었고 이것을 바탕으로 생산시설 스케일업을 빠르게 실행할 수 있었습니다.

**Q. 앞으로 임팩트 창출을 어떤 방식으로 제고·확장하실 계획인가요?**

철저히 경제 논리로 산업적인 규모의 임팩트를 이끌어내겠습니다. 음식물류 폐기물 처리시장에는 처리 과정에서 곤충을 적용하여 폐수 배출이 없도록 하고 동시에 폐기물 처리비를 절감시키고, 축산 시장에는 대체 단백질 기반의 사료첨가제를 합리적인 가격으로 공급하여 농민 소득을 증대시키겠습니다.

나아가 2023년, 수직계열화를 실행하여 당사의 리사이클링 솔루션을 도입하는 경우 안정적인 수익을 얻을 수 있도록 하는 비즈니스 모델로 도약시키겠습니다. 그리고 이렇게 세상을 바꾸는 과정에서 저희가 속한 산업군에서 최고 수준의 스탠다드를 제시하는 경제적 수익을 창출하고자 합니다.

# IMPACT OF A SOCIAL VENTURE : SELF REPORT

## 소셜벤처 임팩트 자가공시 리포트

(주)뉴트리인더스트리



IMPACTOLOGY

발급일자: 2023년 4월 21일  
공시 대상 기간: 2022년 1월~2022년 12월

## 기본 정보

### Basic Information

기본 정보	농업회사법인 (주)뉴트리인더스트리
대표자명	홍종주
설립연도	2020
사업지역	대한민국
소설미션	음식물류 폐기물 재활용 방식 패러다임의 혁신을 통해 폐수 배출 없이 완벽한 푸드체인을 완성한다
주요사업	음식물류 폐기물 재활용 솔루션 개발 및 친환경 사료첨가제 생산
매출규모	<input type="checkbox"/> 1억원 미만 <input checked="" type="checkbox"/> 1억원 이상 10억원 미만 <input type="checkbox"/> 10억원 이상 50억원 미만 <input type="checkbox"/> 50억원 이상

## OUTCOME #1. 자원순환을 통한 폐기물 배출 감소

### 사회문제와 솔루션

#### Social Problem & Solution

조직이 사회문제를 해결하기 위한 활동을 수행함으로써 해당 사회문제가 해결된 크기가 사회적 가치입니다. 실제로 목표한 변화가 창출된 수준을 확인하기 위하여, 사회적 가치를 아웃컴(Outcome) 차원에서 정의합니다.

- 조직이 해결하고자 하는 사회문제  
기존 음식물쓰레기 처리 방식은 오폐수로 인한 2차 오염 및 연소를 통한 탄소 배출 등 환경오염을 야기. 음식물쓰레기의 80%를 차지하는 폐수는 재활용이 어려움
- 해당 아웃컴이 기여하는 SDGs  
**Goal12. 지속가능한 생산과 소비**  
12.5) 2030년까지 예방, 감축, 재활용 및 재사용을 통해 폐기물 발생을 대폭 줄인다.
- 해당 사회문제를 해결하기 위한 조직의 솔루션  
음식물쓰레기를 곤충의 먹이로 재활용하여 처리하고 해당 과정에서 발생하는 부산물인 분변토는 친환경 비료로 가공 생산하여 판매
- 조직의 솔루션을 통해 대상에게 창출한 변화(아웃컴) 정의  
**자원순환을 통한 폐기물 배출 감소**

### 솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과 Outcome Created in the Period

조직의 솔루션을 통한 변화를 경험한 대상, 즉 핵심 이해관계자에 대한 정보를 제시합니다. 앞서 정의한 아웃컴의 창출 수준을 측정할 수 있는 지표를 바탕으로 실제 해당 조직의 당기 성과를 제시합니다.

#### 핵심 이해관계자

\*해당 아웃컴은 환경적 가치에 해당하는 내용으로서 '주요 대상 정의'와 '주요 대상이 위치한 지역'을 특정할 수 없는 속성을 지닙니다.

• 주요 대상 정의	불특정다수
• 주요 대상이 위치한 지역	지구
• 주요 대상의 특성	음식물쓰레기 운반·건조·소각 등 전체 처리 과정에서 연간 800만톤 이상의 온실가스가 배출됨. 기존의 처리방식은 사료화(36%), 퇴비화(38%), 바이오가스 및 기타(25%)등이 있으나 모두 음식물류 폐수를 배출함
• 주요 대상에게 아웃컴이 갖는 중요성	런던협약으로 음식물 폐수 해양 투기가 금지되어 음식물쓰레기 전량을 육상처리해야 함에 따라 폐기물 처리 비용이 대폭 상승하고, 재활용 후 생산된 부산물의 저부가치로 2차 폐기물이 발생하여 해결방안 모색이 중요함

#### 아웃컴 지표 및 데이터

음식물쓰레기 처리 시 탄소배출량	
• [A] 조직이 창출한 아웃컴 성과 <sup>1</sup> 당사 방식으로 음식물쓰레기 처리 시 탄소배출 총량	77,751kgCO2eq
• [B] 아웃컴 관련 기존의 상태 <sup>2</sup> 기존 방식으로 음식물쓰레기 처리 시 탄소배출 총량	396,646kgCO2eq
• 요구되는 목표 수준 <sup>3</sup> 당사 자체 목표치 (기존 대비 80% 감축)	79,329kgCO2eq

\*해당 아웃컴의 특성상 (-)값이 긍정적인 변화를 의미합니다. 따라서 해당 데이터가 (-)값으로 제시되는 것은 조직의 성과가 긍정적임을 보여줍니다.

해당 기간에 창출된 실제 변화량 [A-B] -318,895kgCO2eq

### 추가 정보

#### Additional Information

상술한 성과보고 내용과 관련하여 고려해야 할 요소들을 제시합니다. 조직의 활동이 없었더라도 일어났을 변화에 대한 데이터를 제시하고, 조직이 보고한 당기 성과 데이터에 영향을 미칠 수 있는 리스크 요인들을 설명합니다.

#### 핵심 이해조직 활동에 기인한 아웃컴의 실제 변화와 지속기간

##### 조직 활동에 기인한 실제 변화

• [A] 조직이 창출한 아웃컴 성과 <sup>1</sup> 당사 방식으로 음식물쓰레기 처리 시 탄소배출 총량	77,751kgCO2eq
• [D] 조직 활동 없이도 일어났을 변화 <sup>4</sup> N/A	N/A
• [A-D] 조직 활동에 기인한 실제 변화 *	N/A

\*해당 지표의 특성상 (-)값이 긍정적인 변화를 의미하기 때문에, '조직 활동에 기인한 실제 변화'의 데이터가 (-)값으로 제시되는 것은 조직의 성과가 긍정적임을 보여줍니다.

##### 조직 활동에 기인한 지속기간

• [C] 아웃컴의 지속기간 *해당 아웃컴의 지속기간은 비가역적입니다.	N/A
• [E] 조직 활동 없이도 아웃컴이 지속되는 기간 <sup>5</sup> N/A	N/A
• [C-E] 조직 활동에 기인한 지속 기간 *	N/A

#### 공시 데이터 해석 시 고려 요소

<b>Evidence Risk</b> <b>중간</b>	기존 방식의 음식물쓰레기 처리 시 탄소배출량에 대한 추정 타 사업장의 에너지 사용량 및 폐수처리에 따른 환경영향 파악에 어려움이 있어 음식물쓰레기 온실가스 배출연구를 준용함에 따라 데이터가 과소 또는 과대 계상될 여지가 있음
<b>External Risk</b> <b>중간</b>	폐기물 산업은 규제의 영향을 크게 받는 산업으로써 기존의 음식물쓰레기 처리 방식에 대한 규제가 당사의 사회적 성과 창출에 긍정적 영향을 미칠 가능성이 있음

#### 다음 공시대상 연도의 아웃컴 관련 증대한 변화

공정 자동화 시스템 구축 및 생산성 향상을 통한 음식물 처리 능력 스케일업이 예상되어 이를 통한 아웃컴 성과 증대가 기대됨

### IMP DATA CATEGORY CHECKLIST Impact Dimension and Impact Data Category

Dimension	Data Category	해당 섹션	관련 항목
What	Outcome level in period	솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과	조직이 창출한 아웃컴 성과
	Outcome threshold		요구되는 목표 수준
	Importance of the outcome to stakeholder		주요 대상에게 아웃컴이 갖는 중요성
	SDG target or other global goal	사회문제와 솔루션	해당 아웃컴이 기여하는 SDGs
Who	Stakeholder	솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과	주요 대상 정의
	Geographical Boundary		주요 대상이 위치한 지역
	Outcome level at baseline		아웃컴 관련 기존의 상태
	Stakeholder characteristics		주요 대상의 특성

Dimension	Data Category	해당 섹션	관련 항목
How Much	Scale	솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과	아웃컴의 주요 대상 수
	Depth		해당 기간에 창출된 실제 변화량
	Duration		아웃컴의 지속기간
Contribution	Depth counterfactual	추가 정보	조직의 활동에 기인한 아웃컴의 실제 변화와 지속기간
	Duration counterfactual		
Who	Risk type		공시 데이터 해석 시 고려 요소
	Risk level		

\*별표 항목은 IMP15 categories에 대한 이해를 돕기 위한 목적으로 추가된 항목입니다.





# 공간과 커뮤니티를 연결하는 생활공간 조성

## 블랭크

대표자 문승규  
 설립시기 2019.05  
 투자시기 2022.12  
 웹사이트 www.blankin.net



블랭크는 지역의 유희공간(빈집)을 활용하여 양질의 주거 공간과 소도시 라이프 스타일을 제공하며, 지역 관계인구의 유입과 정착을 지원하는 소셜벤처입니다. 노후화된 공간을 직접 수리하고 홍보·운영함으로써 퀄리티 관리에서 강점을 보유하고 있으며, 지역활성화에 기여하고 있습니다.

국내 인구 감소와 수도권 집중현상으로 인해 대부분의 지역이 소멸 위기에 직면하고 있습니다. 이에 따라 전국에는 151만여 채의 빈집이 존재하며, 그중 25%는 1년 이상 방치되고 있습니다. 이는 5년 전과 비교하여 약 41.4% 증가한 수치입니다. 지역 내 빈집은 주거지의 안전 및 위생문제, 지역가치저하, 슬럼화 등 부정적 외부효과를 발생시키고 있습니다. 한편, 증가하는 귀촌 인구와 이주 커뮤니티에 비해 이들을 위한 유희공간 정보와 생활기반은 부족합니다.

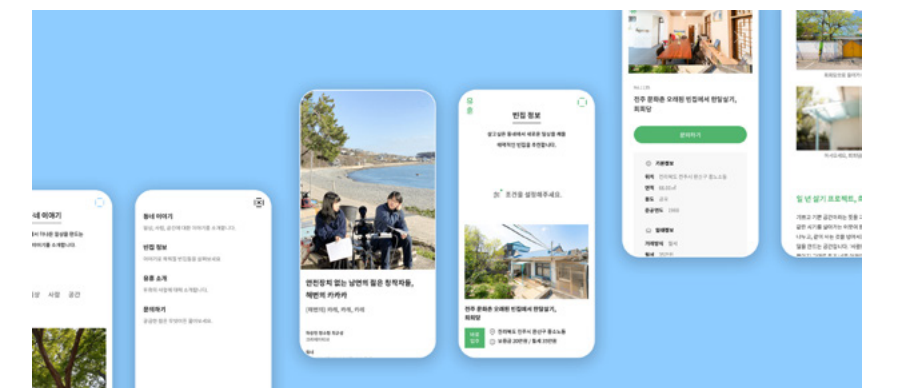
블랭크는 유희공간인 빈집을 임대하고 리노베이션하여 공유주택 '유희하우스'를 공급하고 있습니다. 또한 '유희' 플랫폼을 통해 전국 유희공간 정보와 유희하우스 예약 서비스를 제공합니다. 특히 1주 단위의 숙박과 1개월 단위의 예약 시스템으로 한달살이나 위케이션 수요자 등 지역을 경험하고 정주를 고민하는 소비자를 타깃하고 있습니다. 이를 통해 지역의 유희공간이 지속적으로 활용되어 지역의 가치와 활기를 높일 수 있도록 만들어가고 있습니다. 현재 10개의 유희하우스를 운영하고 있으며 경북 영주시를 중심으로 운영공간의 확대와 사업모델의 고도화를 통해 임팩트를 제고하고자 합니다.

## 투자 포인트

블랭크는 임팩트스퀘어의 지역에 대한 접근 철학을 보여주는 투자입니다. 지역의 문제 특히 의식주와 같은 기초적인 생활에 관련된 문제들은 도시에서 발생하는 문제 양상과는 차이가 큼니다. 문제의 양상이 다른 만큼 해결책 또한 지역에 맞는 해결과 협업 주체를 연결해야 한다는 점에서 달라져야 합니다.

블랭크에 투자를 하면서 가장 크게 주목한 점은 사업을 통해 이해관계를 상하좌우로 넓혀 폭넓은 사업을 기획한다는 점입니다. 블랭크는 건축사 사무소인 관계법인과의 협업을 통해 공간의 퀄리티와 비용 사이의 최적 균형을 잡아내는 데 강점이 있습니다. 또한 공간의 수리(리모델링) 등 기능적 개선에만 집중하는 것이 아니라, 활용 가치를 높이기 위해 멤버십을 활용하여 주거 구독 서비스 등 사업을 수평적으로 펼쳐내는 역량 또한 뛰어나습니다. 특히 유희(<https://yoohuu.kr>)라는 정보제공 플랫폼 서비스를 통해 고객의 경험이 온라인으로 옮겨갈 수 있도록 서비스가 설계된 만큼, 잠재된 사업 확장 가능성이 높습니다.

본 투자를 경상북도에서 비즈니스의 지역적 확대를 통해 지역의 관계인구 유입 효과를 창출할 것으로 기대합니다. 특히 영주시와는 시내 유희공간 및 빈집 활용을 위한 전수조사를 통해, 공간의 활용 가치를 높여갈 예정입니다.







**Q. 임팩트스퀘어의 투자가 귀사의 사업의 성장에 어떤 기여를 했습니까?**

서울에서 사업을 시작하여 남해, 여수, 제주 등 전국으로 프로젝트를 확장하면서 어느 지역을 거점으로 성장해야 할지 고민이 많았습니다. 그 러던 중 임팩트스퀘어의 STAXX PROJECT를 통해 영주시와 SK스페셜티, 경북창조경제혁신센터를 만나게 되면서 경북 영주를 거점으로 지방 소멸 위기를 해결하는 기업으로 성장해야겠다는 미션을 세웠습니다. 도시 문제는 한 기업의 힘만으로 해결하기 어렵습니다. 공공과 민간 자원이 유기적으로 결합되어야 임팩트를 창출 수 있습니다. 임팩트스퀘어 투자는 새로운 지역과 만나고 공공과 민간이 힘을 합쳐 도시 문제를 해결 하는 계기를 마련해주었습니다.

**Q. 앞으로 임팩트 창출을 어떤 방식으로 제고·확장하실 계획인가요?**

블랭크는 유희공간을 커뮤니티 공간으로 전환하여 지역의 생활 인구를 늘리고 지속가능한 도시와 공동체를 만드는 목표를 갖고 있습니다. 영주시에서는 우선 빈집을 발굴하고 수리하여 귀농, 귀촌, 세컨하우스를 꿈꾸는 사람들에게 살아보기 주택을 제공하고자 합니다. 이를 위해 영주시와 협력하여 지역 내 빈집 정보를 구축하고 있습니다. 이후에는 현재 빈집 정보를 제공하는 '유희' 서비스를 빈집 소유자가 직접 매물을 등록하는 빈집 직거래 플랫폼으로 확장할 계획입니다. 연간 50만 귀촌 수요자와 전국 빈집 14만 호를 연결하는 지역 커뮤니티 기반 하이퍼 로컬 플랫폼으로서 경쟁력을 확보하고, 이를 통해 소도시 활력 증진에 기여하는 기업으로 성장하고자 합니다.

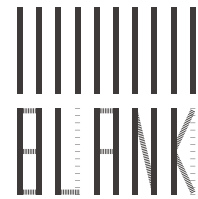




# IMPACT OF A SOCIAL VENTURE : SELF REPORT

## 소셜벤처 임팩트 자가공시 리포트

주식회사 블랭크



IMPACTOLOGY

발급일자: 2023년 4월 12일  
공시 대상 기간: 2022년 1월~2022년 12월

## 기본 정보

### Basic Information

기본 정보	주식회사 블랭크
대표자명	문승규
설립연도	2019
사업지역	대한민국(서울, 남해, 제주, 여수, 속초, 영주)
소설미션	유희공간을 생활공간으로 전환하여 지역에 새로운 인구를 유입하고 지방 소도시의 활력을 증진
주요사업	빈집 큐레이션 플랫폼 '유희' 및 한달살기 공유주택 '유희하우스' 운영
매출규모	<input type="checkbox"/> 1억원 미만 <input checked="" type="checkbox"/> 1억원 이상 10억원 미만 <input type="checkbox"/> 10억원 이상 50억원 미만 <input type="checkbox"/> 50억원 이상

## OUTCOME #1.

(지역 유희 공간 활용을 통한 주거 공간 제공으로) 지역 관계인구 유입 증진

## 사회문제와 솔루션

### Social Problem & Solution

조직이 사회문제를 해결하기 위한 활동을 수행함으로써 해당 사회문제가 해결된 크기가 사회적 가치입니다. 실제로 목표한 변화가 창출된 수준을 확인하기 위하여, 사회적 가치를 아웃컴(Outcome) 차원에서 정의합니다.

- 조직이 해결하고자 하는 사회문제  
저출산 및 고령화의 심화, 인프라 불균형 등의 문제로 지방의 인구 감소 및 유출이 심화함에 따라 많은 지역이 활력을 잃고 소멸 위기에 처해있음
- 해당 아웃컴이 기여하는 SDGs  
**Goal11. 지속가능한 도시와 공동체**  
11.3) 2030년까지 모든 국가에서 포용적이고 지속가능한 도시화를 확대하며, 주거지에 대한 참여적, 통합적, 지속가능한 계획과 관리 역량을 강화한다.
- 해당 사회문제를 해결하기 위한 조직의 솔루션  
빈집 등 지역의 유희 공간을 임대 또는 매매하여 리노베이션함으로써 지역 내 좋은 퀄리티의 주거 공간 '유희하우스' 제공
- 조직의 솔루션을 통해 대상에게 창출한 변화(아웃컴) 정의  
(지역 유희 공간 활용을 통한 주거 공간 제공으로) 지역 관계인구 유입 증진

### 솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과 Outcome Created in the Period

조직의 솔루션을 통한 변화를 경험한 대상, 즉 핵심 이해관계자에 대한 정보를 제시합니다. 앞서 정의한 아웃컴의 창출 수준을 측정할 수 있는 지표를 바탕으로 실제 해당 조직의 당기 성과를 제시합니다.

#### 핵심 이해관계자

• 주요 대상 정의	당사에게 공간(빈집)을 빌려준 지역 건물 소유주
• 주요 대상이 위치한 지역	남해, 제주, 여수,속초, 영주
• 주요 대상의 특성	대체로 빈집은 부동산 가치가 높지 않아 매매가 어려우며 오히려 관리 및 철거에 상당한 비용이 발생. 또한 대부분이 건물 공사, 시공, 임대 등 방법을 몰라 공간 관리 및 운영 측면에서 어려움을 겪음
• 주요 대상에게 아웃컴이 갖는 중요성	당사 아웃컴 성과 증가 시, 사업 확장에 따라 건물 소유주의 빈집 관리 어려움을 해결하고 추가 임대 수익과 건물 가치 상승 효과 제공 가능. 지역 빈집 발생 원인 중 하나가 건물 소유자의 관리 부재에 있으므로 이를 완화하는데 기여 가능

#### 아웃컴 지표 및 데이터

당사 운영 공간을 방문한 관계인구 수	
• [A] 조직이 창출한 아웃컴 성과 <sup>1</sup> 당년도 당사 운영 공간 이용을 목적으로 방문한 관계인구 수	142명
• [B] 아웃컴 관련 기존의 상태 <sup>2</sup> 전년도 당사 운영 공간 이용을 목적으로 방문한 관계인구 수	85명
• 요구되는 목표 수준 <sup>3</sup> 당사 자체 목표치	648명
해당 기간에 창출된 실제 변화량 [A-B]	57명

• 아웃컴의 주요 대상 수 당사에게 공간을 빌려준 지역 건물소유주	10명
• [C] 아웃컴의 지속기간 당사 관계인구의 평균 체류 기간	25.9일

### 추가 정보

#### Additional Information

상술한 성과보고 내용과 관련하여 고려해야 할 요소들을 제시합니다. 조직의 활동이 없었더라도 일어났을 변화에 대한 데이터를 제시하고, 조직이 보고한 당기 성과 데이터에 영향을 미칠 수 있는 리스크 요인들을 설명합니다.

#### 핵심 이해조직 활동에 기인한 아웃컴의 실제 변화와 지속기간

조직 활동에 기인한 실제 변화	조직 활동에 기인한 지속기간
• [A] 조직이 창출한 아웃컴 성과 <sup>1</sup> 당년도 당사 운영 공간 이용을 목적으로 방문한 관계인구 수	142명
• [D] 조직 활동 없이도 일어났을 변화 <sup>4</sup> N/A	N/A
• [A-D] 조직 활동에 기인한 실제 변화*	N/A
• [C] 아웃컴의 지속기간 당사 관계인구의 평균 체류 기간	25.9일
• [E] 조직 활동 없이도 아웃컴이 지속되는 기간 <sup>5</sup> N/A	N/A
• [C-E] 조직 활동에 기인한 지속 기간*	N/A

#### 공시 데이터 해석 시 고려 요소

<b>Evidence Risk</b> 낮음	아웃컴 성과 측정에 필요한 데이터(당년도 및 전년도 당사 공간 방문 관계인구 수 및 관계인구의 평균 체류기간 등) 모두 당사 내부 운영 데이터를 기반으로 하고 있어 신뢰성이 높음
<b>External Risk</b> 중간	남해의 당사 조성 공간 근처 중학교가 특성화 중학교로 지정되면서 교육을 목적으로 한 장기임대 수요가 증가, 이에 따른 관계인구의 체류기간 증가

#### 다음 공시대상 연도의 아웃컴 관련 중대한 변화

B2G, B2B 모델로의 확장으로 시 소유 공간의 위탁운영 및 기업 사택 빈집을 활용하여 지역에 관계인구를 유입시킬 수 있는 생활공간을 마련하고자 함. 이를 통한 아웃컴 성과 제고 기대

### IMP DATA CATEGORY CHECKLIST Impact Dimension and Impact Data Category

Dimension	Data Category	해당 섹션	관련 항목
What	Outcome level in period	솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과	조직이 창출한 아웃컴 성과
	Outcome threshold		요구되는 목표 수준
	Importance of the outcome to stakeholder		주요 대상에게 아웃컴이 갖는 중요성
Who	Stakeholder	사회문제와 솔루션	해당 아웃컴이 기여하는 SDGs
	Geographical Boundary		주요 대상 정의
	Outcome level at baseline		주요 대상이 위치한 지역
	Stakeholder characteristics		아웃컴 관련 기존의 상태
How Much	Scale	추가 정보	아웃컴의 주요 대상 수
	Depth		해당 기간에 창출된 실제 변화량
	Duration		아웃컴의 지속기간
Contribution	Depth counterfactual	추가 정보	조직의 활동에 기인한 아웃컴의 실제 변화와 지속기간
	Duration counterfactual		
Who	Risk type	추가 정보	공시 데이터 해석 시 고려 요소
	Risk level		

\*별표 항목은 IMP15 categories에 대한 이해를 돕기 위한 목적으로 추가된 항목입니다.





## 지속가능한 지구를 위한 첨단 신소재 나노셀룰로오스

### 에이엔폴리

대표자 노상철  
 설립시기 2017.01  
 투자시기 2021.05  
 웹사이트 [www.anpolyinc.com](http://www.anpolyinc.com)



에이엔폴리는 혁신적인 바이오폴리머 소재 개발을 목표로 포스텍 (POSTECH) 연구진이 설립한 기술 기반의 소셜벤처입니다. 플라스틱을 포함한 다양한 합성 폴리머를 대체할 수 있는 천연물 유래의 나노바이오 원천 소재 및 활용기술을 개발하고 있습니다. OECD에 따르면 지난 60년간 전 세계에서 약 84억 톤 이상의 플라스틱이 생산되었으나, 폐기 시 재활용률은 9%에 불과하며 대부분 매립/소각 또는 자연으로 유출되어 심각한 환경문제를 초래하고 있습니다. 그러나 플라스틱은 가볍고 성형이 쉬우며 내구성이 강해 20세기 인류 최고의 발명품으로 여겨질 만큼 사용량을 저감하기 쉽지 않습니다.

에이엔폴리는 왕겨, 폐섬유 등 국내에서 버려지는 폐자원을 활용하여, 기존 난분해성 플라스틱을 대체할 수 있는 신소재 '셀룰로오스 나노섬유'를 개발 및 제조하여 플라스틱 폐기물 저감에 기여합니다. 에이엔폴리의 첨단 신소재 나노셀룰로오스는 플라스틱과 합성 시 제품의 물성을 높임으로 기존 플라스틱의 사용량을 획기적으로 저감할 수 있습니다. 또한, 산림을 훼손하는 목재나 옥수수과 같은 식량자원이 아닌 버려지는 유기성 부산물을 원료로 원천소재를 제조함으로써 자원순환 경제에 기여하고, 식량문제, 기후변화 등 환경 문제에 대응합니다.

### 투자 포인트

에이엔폴리가 투자 매력도로 높은 이유는 기존 나노셀룰로오스 추출 및 활용 기술에 대비하여 환경적 가치 창출이 명확하고, 해당 기술을 활용한 응용 산업 분야의 성장이 기대되기 때문입니다.

기존 산업은 나노셀룰로오스를 주로 목재 펄프에서 추출하고 있습니다. 목재 펄프에서 추출하는 기술은 기존 제지산업 밸류체인을 활용해 상용화에는 용이하나, 목재의 경우 식재를 통해 펄프를 얻기까지 소요되는 시간이 오래 걸립니다. 특히 펄프를 얻기 위해 훼손된 삼림은 원상태를 회복하는 과정에 많은 시간과 에너지가 투입될 수밖에 없습니다. 반면 에이엔폴리는 왕겨 등 버려지는 유기물에서 소재를 추출할 수 있는 기술을 갖추고 있는 만큼 1차적으로 버려지는 폐기물을 업사이클링 한다는 점에서 직접적인 환경 가치를 창출하며, 목재 펄프를 대체한다는 점에서 예방적으로 환경적 가치를 창출할 수 있습니다.

해당 소재는 생분해성 플라스틱(PLA 등)의 물성 강화를 위한 첨가재로 활용 가능합니다. 생분해성 플라스틱의 상품성 개선으로 기존 플라스틱을 대체한다고 했을 때, 시장에서 창출하게 되는 환경적 가치가 또다시 발생한다는 점에서 솔루션의 매력도가 높습니다.

또한 셀룰로오스는 천연 고분자이기에 생체 적합성이 높고 무독성으로 식품, 화장품, 의료 소재로 활용의 확장이 가능하며, 각 산업 분야에서의 사용성 검증 및 제품 개발이 확대되는 과정에서 기업이 창출하는 부가가치도 함께 높아질 것으로 기대합니다.





**Q. 임팩트스퀘어의 투자가 귀사의 사업의 성장에 어떤 기여를 했습니까?**

에이엔폴리는 포스텍 실험실에서 창업한 기술 기반의 스타트업입니다. 기술과 관련된 뛰어난 역량을 보유하고 있지만, 우리의 기술과 제품이 어떻게 세상을 바꾸고 선한 영향력(임팩트)을 미칠 수 있을지 추상적인 생각을 가지고 있었습니다. 그러던 중에 임팩트스퀘어를 알게 되었고, 양적 성장만이 아닌 사회적 가치를 실현하는 기업으로 성장해야 하며 그 길에 임팩트스퀘어와의 파트너십이 반드시 필요하다는 답을 내렸습니다. 이러한 의지가 감사하게 투자의 형태로 관계가 맺어지게 되었고, 우리 기업이 바른 가치관과 방향을 가지고 소셜벤처로서 성장하도록 아낌 없는 지원을 받고 있습니다.

**Q. 앞으로 임팩트 창출을 어떤 방식으로 제고·확장하실 계획인가요?**

에이엔폴리는 친환경 바이오소재 기업으로, 지구 환경을 보호하고 미래 세대를 위한 안전한 환경을 만들기 위해 노력하고 있습니다. 이를 위해서는 우리의 소재가 산업 전반에 활용되어 플라스틱, 합성고분자, 합성 화학물질의 사용을 줄여가야 합니다. 에이엔폴리는 우리의 소재가 모든 산업에 적용될 수 있도록 기술을 개발하고, 양산을 통해 시장 점유율을 높이고, 소셜벤처로서 우리의 기술과 제품이 어떻게 세상을 변화시킬 수 있을지 보여주고자 합니다. 이에 함께할 파트너를 발굴하고, 가치사슬과 공급사슬을 구축하여 선순환구조를 만들어가고자 합니다. 이러한 도전에 임팩트스퀘어의 많은 도움이 필요합니다.



# IMPACT OF A SOCIAL VENTURE : SELF REPORT

## 소셜벤처 임팩트 자가공시 리포트

(주)에이엔폴리



IMPACTOLOGY

발급일자: 2023년 4월 25일  
공시 대상 기간: 2022년 1월~2022년 12월

## 기본 정보

### Basic Information

기본 정보	(주)에이엔폴리
대표자명	노상철
설립연도	2017
사업지역	대한민국
소설미션	첨단 신소재 나노셀룰로오스를 모든 산업에 적용하여 미래세대를 위한 안전하고 지속가능한 지구 환경을 만든다
주요사업	나노바이오소재를 활용한 생분해 플라스틱 개발 및 제조
매출규모	<input type="checkbox"/> 1억원 미만 <input checked="" type="checkbox"/> 1억원 이상 10억원 미만 <input type="checkbox"/> 10억원 이상 50억원 미만 <input type="checkbox"/> 50억원 이상

## OUTCOME #1. 나노셀룰로오스 개발 및 공급에 따른 플라스틱 폐기물 배출 저감

### 사회문제와 솔루션

#### Social Problem & Solution

조직이 사회문제를 해결하기 위한 활동을 수행함으로써 해당 사회문제가 해결된 크기가 사회적 가치입니다. 실제로 목표한 변화가 창출된 수준을 확인하기 위하여, 사회적 가치를 아웃컴(Outcome) 차원에서 정의합니다.

- 조직이 해결하고자 하는 사회문제  
석유 기반 플라스틱은 원료 추출에서 폐기까지 전과정에서 온실가스를 배출하며, 폐기 시 분해가 잘 이루어지지 않아 토양·해양 생태계에 오염을 야기함
- 해당 아웃컴이 기여하는 SDGs  
**Goal12. 지속가능한 생산과 소비**  
12.5) 2030년까지 예방, 감축, 재활용 및 재사용을 통해 폐기물 발생을 대폭 줄인다.
- 해당 사회문제를 해결하기 위한 조직의 솔루션  
유기성 폐자원(왕겨 등)에서 추출한 나노셀룰로오스를 활용한 신소재 개발로 기존 생분해 플라스틱의 한계를 극복할 수 있는 플라스틱 대체 소재 개발 및 공급
- 조직의 솔루션을 통해 대상에게 창출한 변화(아웃컴) 정의  
나노셀룰로오스 개발 및 공급에 따른 플라스틱 폐기물 배출 저감



### 솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과 Outcome Created in the Period

조직의 솔루션을 통한 변화를 경험한 대상, 즉 핵심 이해관계자에 대한 정보를 제시합니다. 앞서 정의한 아웃컴의 창출 수준을 측정할 수 있는 지표를 바탕으로 실제 해당 조직의 당기 성과를 제시합니다.

#### 핵심 이해관계자

\*해당 아웃컴은 환경적 가치에 해당하는 내용으로서 '주요 대상 정의'와 '주요 대상이 위치한 지역'을 특정할 수 없는 속성을 지닙니다.

• 주요 대상 정의	불특정다수
• 주요 대상이 위치한 지역	지구
• 주요 대상의 특성	기존 플라스틱은 생분해 기간이 최소 100년 이상으로 심각한 환경오염을 야기함. 이에 바이오 플라스틱 소재가 다수 개발되고 있으나, 기존 플라스틱의 물성과 안정성에 미치지 못하는 한계로 제한적 대체가 이뤄지고 있음
• 주요 대상에게 아웃컴이 갖는 중요성	2050 탄소 중립을 위해 정부는 석유계 플라스틱을 바이오 플라스틱으로 전환하는 탈플라스틱 정책을 시행 중임. 이에 기존 생분해성 플라스틱보다 높은 활용성을 가진 플라스틱 대체소재를 개발하여 공급해야 할 필요성이 높음

#### 아웃컴 지표 및 데이터

##### 당사 솔루션 도입으로 저감한 플라스틱 사용량에 대한 환경비용(원/연간)

• [A] 조직이 창출한 아웃컴 성과 <sup>1</sup> 플라스틱 내 당사 소재 대체량에 따른 환경비용	2,641원	• 아웃컴의 주요 대상 수 N/A	N/A
• [B] 아웃컴 관련 기존의 상태 <sup>2</sup> 플라스틱 내 기존 소재 사용에 따른 환경비용	7,402원	• [C] 아웃컴의 지속기간 *해당 아웃컴의 지속기간은 비가역적입니다.	N/A
• 요구되는 목표 수준 <sup>3</sup> 당사 소재 대체량에 따른 환경비용	2,641원		

해당 기간에 창출된 실제 변화량 [A-B] **-4,761원**

\*해당 아웃컴의 특성상 (-)값이 긍정적인 변화를 의미합니다. 따라서 해당 데이터가 (-)값으로 제시되는 것은 조직의 성과가 긍정적임을 보여줍니다.

### 추가 정보

#### Additional Information

상술한 성과보고 내용과 관련하여 고려해야 할 요소들을 제시합니다. 조직의 활동이 없었더라도 일어났을 변화에 대한 데이터를 제시하고, 조직이 보고한 당기 성과 데이터에 영향을 미칠 수 있는 리스크 요인들을 설명합니다.

#### 핵심 이해조직 활동에 기인한 아웃컴의 실제 변화와 지속기간

##### 조직 활동에 기인한 실제 변화

• [A] 조직이 창출한 아웃컴 성과 <sup>1</sup> 플라스틱 내 당사 소재 대체량에 따른 환경비용	2,641원
• [D] 조직 활동 없이도 일어났을 변화 <sup>4</sup> N/A	N/A
• [A-D] 조직 활동에 기인한 실제 변화*	N/A

\*해당 지표의 특성상 (-)값이 긍정적인 변화를 의미하기 때문에, '조직 활동에 기인한 실제 변화'의 데이터가 (-)값으로 제시되는 것은 조직의 성과가 긍정적임을 보여줍니다.

##### 조직 활동에 기인한 지속기간

• [C] 아웃컴의 지속기간 *해당 아웃컴의 지속기간은 비가역적입니다.	N/A
• [E] 조직 활동 없이도 아웃컴이 지속되는 기간 <sup>5</sup> N/A	N/A
• [C-E] 조직 활동에 기인한 지속 기간*	N/A

#### 공시 데이터 해석 시 고려 요소

<b>Evidence Risk</b> 중간	환경비용 산출 시 당사 소재에 대한 환경비용 데이터가 부재하여 유사 소재의 환경비용을 반영함에 따라 데이터가 과소 또는 과대 계상될 여지가 있음
<b>External Risk</b> 중간	코로나19로 인한 해외 시장 진출 지연, 플라스틱 배합 시험에 필요한 외부 장비 및 시설의 이용 어려움으로 인해 생산 활동이 감소되어 아웃컴 성과 창출에 영향을 미쳤음

#### 다음 공시대상 연도의 아웃컴 관련 증대한 변화

기존 석유화학 부산물 및 플라스틱 소재 대기업들과 다양한 협업이 이어질 가능성이 높은 것으로 판단되며, 나노셀룰로오스 소재의 지속적인 연구개발에 따른 기술력 강화로 추후 아웃컴 성과가 증대될 가능성이 높음

### IMP DATA CATEGORY CHECKLIST Impact Dimension and Impact Data Category

Dimension	Data Category	해당 섹션	관련 항목
What	Outcome level in period	솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과	조직이 창출한 아웃컴 성과
	Outcome threshold		요구되는 목표 수준
	Importance of the outcome to stakeholder		주요 대상에게 아웃컴이 갖는 중요성
	SDG target or other global goal	사회문제와 솔루션	해당 아웃컴이 기여하는 SDGs
Who	Stakeholder	솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과	주요 대상 정의
	Geographical Boundary		주요 대상이 위치한 지역
	Outcome level at baseline		아웃컴 관련 기존의 상태
	Stakeholder characteristics		주요 대상의 특성

Dimension	Data Category	해당 섹션	관련 항목
How Much	Scale	솔루션을 통해 창출된 아웃컴 성과	아웃컴의 주요 대상 수
	Depth		해당 기간에 창출된 실제 변화량
	Duration		아웃컴의 지속기간
Contribution	Depth counterfactual	추가 정보	조직의 활동에 기인한 아웃컴의 실제 변화와 지속기간
	Duration counterfactual		
Who	Risk type	공시 데이터 해석 시 고려 요소	
	Risk level		

\*별표 항목은 IMP15 categories에 대한 이해를 돕기 위한 목적으로 추가된 항목입니다.

※ (주)에이엔플리는 현재 시제품 개발 단계에 해당하여 공시대상 기간에 창출된 성과가 다소 작을 수 있습니다. 향후 본격적인 양산을 통해 기존 플라스틱을 대체하여 도입되는 양이 증대되고 이에 따른 플라스틱 사용 저감량에 관한 데이터가 반영될 경우, 아웃컴 성과가 증대될 것으로 예상됩니다.





대표자 김상욱  
 설립시기 2021.07  
 투자시기 2022.12  
 웹사이트 www.decant.kr

디캔트



비즈니스 소개

디캔트는 와인 제조 공정에서 발생하는 부산물인 와인 퍼미스를 바탕으로 고체 뷰티 제품을 제작, 판매하는 기업입니다. 다양한 효능을 가진 와인 퍼미스는 마땅한 활용도가 없어 95%가량이 소각, 매립 등으로 폐기되며, 이 과정에서 토양 산성화와 이산화탄소 배출을 야기합니다. 디캔트는 이러한 와인 퍼미스를 업사이클링한 뷰티 제품 브랜드 'VINOIR(빈느와)'를 운영하고 있으며, 장기적으로는 해외 유명 와인 산지의 와인 퍼미스를 활용한 고급 제품 라인업을 개발하고 추후 와인 퍼미스 소재 개발 기업으로 거듭나고자 합니다.

투자 포인트

디캔트는 자체 공정을 통해 와인 퍼미스의 소재 전환율을 93% 달성하였으며, 폐기에서 발생하는 토양 산성화와 이산화탄소 배출을 줄일 수 있습니다. 추출된 소재는 황산화 성분이 높아 화장품 및 식품에 적용 가능합니다. 디캔트의 경우 식물 추출 소재인 만큼 비건 화장품 시장의 진입에 강점이 됩니다. 립스틱, 클렌징바, 토너 등 제품 또한 글로벌 비건 시장을 타겟으로 개발하고 있어 사업의 성과가 기대됩니다.

WHAT

디캔트는 와인의 발효 및 생산과정에서 버려지는 부산물인 와인 퍼미스를 활용하여 뷰티 제품을 생산함으로써 과실 부산물 폐기를 저감에 기여하고 있습니다. 와인 퍼미스는 와인의 발효 및 생산 과정에서 포도 씨앗, 껍질, 줄기 등의 부산물을 말하며 이는 대부분 매립 또는 소각되어 부정적인 환경 오염을 야기하기 때문에 이를 저감하는 것은 중요합니다. SDGs에서는 이와 관련하여 2030년까지 예방, 감축, 재활용 및 재사용을 통해 쓰레기 발생을 대폭 줄인다는 목표(목표 12.5)를 제시하고 있습니다.

WHO

대부분의 국내외 와인너리에서는 와인퍼미스의 95%를 매립 또는 소각 방식으로 폐기하고 있습니다. 이 과정에서 매립지의 토양을 산성화시키거나 소각 과정에서 이산화탄소를 배출하는 등 부정적인 환경 영향을 발생시킵니다. 특히 토양 산성화는 해당 지역의 식물 생장을 저해함으로써 해당 지역 내 산림/육상 생태계에 부정적인 영향을 야기합니다. 디캔트는 이러한 문제점을 개선하기 위하여 국내외 와인너리의 와인퍼미스를 무상으로 수거하고, 90% 이상의 부산물을 고체 비누 등의 제품 원료로 활용함으로써 환경 오염을 저감하는 데에 기여합니다.

HOW MUCH

디캔트의 임팩트는 과일 부산물이 야기하는 환경 부담을 예방하는 데에 투입되는 비용인 환경비용으로 산출할 수 있습니다. 이를 산출하기 위해선 디캔트가 연간 수거한 와인 퍼미스 총량 중에서도, 실제 뷰티 제품 제작에 사용함으로써 폐기물을 저감한 수치를 통해 확인할 수 있습니다. 디캔트는 장기적으로 와인 퍼미스 수거량을 확대하고, 생산 설비 개선을 통해 이 중 최종적으로 폐기되는 비율을 점진적으로 줄여나갈 예정입니다.

+ CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

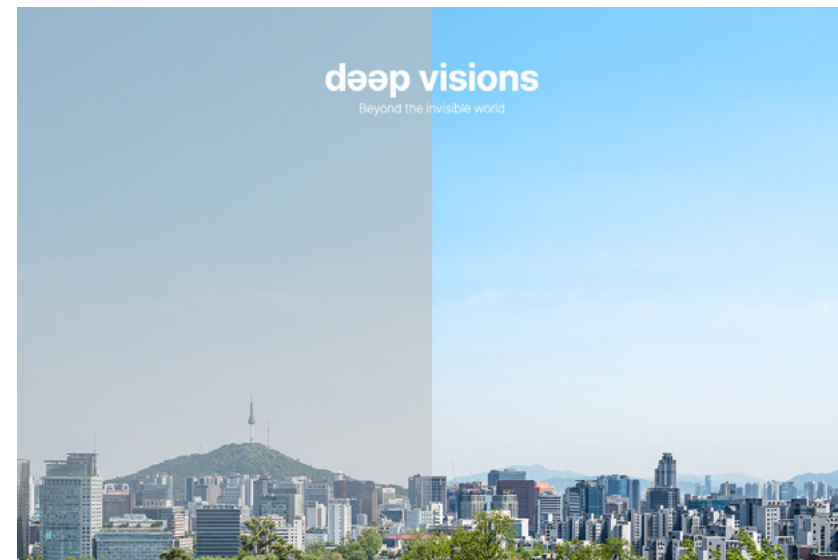
△ RISK

디캔트가 활용하는 와인퍼미스의 경우, 폐기물 처리를 위한 법령이 부재하여 실제로 연간 버려지던 과실 부산물 폐기량 데이터를 확보하기 어렵다는 점에 주의가 필요합니다. 따라서 관련 데이터를 확보하는 노력을 기울여야 합니다. 그 외에도 향후 폐기물 법령 변화에 따라, 제품 제작을 위한 원료화 과정이나 수거 과정에 있어서 변동이 생길 위험이 존재합니다.

## deep visions

대표자 강봉수  
 설립시기 2018.01  
 투자시기 2022.11  
 웹사이트 www.deepvisions.co.kr

### 딥비전스



### 비즈니스 소개

딥비전스는 AI 기술을 활용하여 디지털 영상 기반의 미세먼지 측정 기술을 제공하는 기업입니다. CCTV에 탑재된 딥비전스의 솔루션인 '비전 플러스'를 통해 유저들은 스마트폰으로 위치한 지역의 미세먼지 정보를 쉽게 확인할 수 있습니다. 딥비전스 솔루션은 정확한 미세먼지 농도 측정을 위한 미세먼지 측정기를 적정 가격으로 공급하여 환경적 임팩트를 창출할 수 있습니다.

### 투자 포인트

미세먼지는 노인과 어린이의 호흡기 질환 등 질병의 발생에 영향을 주고 있습니다. 이에 문제의 원인 및 현상을 분석/예측하기 위해서는 미세먼지 측정 데이터가 반드시 필요합니다. 기존 미세먼지 측정 솔루션은 높은 도입·유지 비용으로 도시 단위의 밀집된 공간에서 광범위한 측정을 하는데 어려움이 있었습니다. 딥비전스의 솔루션은 AI를 활용하여 도시 곳곳에 설치된 CCTV 영상정보를 분석하여 도심 상황에 맞게 미세먼지를 측정할 수 있는 기술을 개발하였습니다. 또한 이는 미세먼지 측정기에 도입에 대한 비용을 줄일 수 있습니다. 측정이 사회 문제해결의 시작점인 만큼, 투자를 통해 문제 해결의 시작을 열고자 합니다.

### WHAT

딥비전스는 적절한 가격의 미세먼지 측정기기를 활용할 수 있는 비전 인식 기술을 통해 미세먼지 관련 사회적 비용을 절감하고 있습니다. 기존의 미세먼지 측정 방식에 비해서 보다 저렴하면서 일정 지역 내에서 정확한 방식으로 미세먼지 농도를 측정하고자 합니다. SDGs에서는 이와 관련하여 2030년까지 예방 및 치료를 통해 만성 호흡기질환 등 비전염성 질병으로 인한 조기 사망률을 1/3만큼 감소시키고 웰빙 증진에 대한 목표(3.4)와 2030년까지 유해화학물질, 대기 등의 공해와 오염으로 인한 사망 및 질병 건수에 대한 감소 목표(3.9)를 제시하고 있습니다.

### WHO

미세먼지 농도가 10 $\mu$ g/m<sup>3</sup> 증가할 때마다 노약자 사망률은 1.05% 증가하며, 장기 노출의 경우 더 큰 건강상 문제를 야기합니다. 정확한 미세먼지 정보의 제공은 미세먼지 노출의 위험을 사전에 방지할 수 있어, 미세먼지로 인해 야기되는 건강 및 생산활동 등 사회적 비용 손실을 저감할 수 있습니다. 따라서 정확한 미세먼지 정보의 제공을 통해 미세먼지 노출의 위험을 사전에 방지할 수 있는 딥비전스의 솔루션이 지니는 가치는 유의미합니다.

### HOW MUCH

딥비전스의 임팩트는 기존 기술 대비 딥비전스 측정기의 비용 차이를 통해 미세먼지 관측·관리에 소요되는 공공 예산의 절감 값을 산출할 수 있습니다. 측정기가 커버가능한 면적으로 관리하고자 하는 지역 면적을 나눈 값에 기기당 설치비용 및 운영비를 곱하여 미세먼지 측정에 소요되는 공공 예산을 산출합니다. 이때, 기존 측정기와 딥비전스의 기술이 적용된 측정기와의 비용의 차이를 통해 소요 예산의 차이를 확인할 수 있습니다.

### + CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

### △ RISK

딥비전스의 기술은 공공 및 민간 CCTV에 비전 인식 센서를 설치하여 비용 효율적이면서도 정확도를 높일 수 있는 솔루션입니다. 다만 CCTV 활용을 위한 이해관계자의 동의와 정보 공유를 요청하는데에 소요되는 시간과 비용이 별도로 산출될 수 있습니다. 반면 도심과 다르게 CCTV의 설치가 드문 지역의 경우에는 딥비전스의 기술 적용이 어렵다는 한계가 있습니다.



대표자 박진성, 김교주  
 설립시기 2019.07  
 투자시기 2022.12  
 웹사이트 -

## 리퀴스퀘어

Themes ◦ 소득 ◦ 직접매입

SDGs 2 ZERO HUNGER 8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH



## 비즈니스 소개

리퀴스퀘어(구, 울릉디스틸러리)는 지역 헤리티지를 바탕으로 주류를 개발, 판매하는 기업입니다. 로컬의 재료를 기반으로 로컬과 어울리는 술을 만들고자 하며, 이를 위한 첫 단추로 영주 지역의 사과를 활용한 브랜드 제품을 기획, 개발하고자 합니다. 주류 제작 및 유통 노하우를 바탕으로 향후 자체 개발 주류뿐만 아니라 영세 브루어들을 위한 공유 양조장 및 컨설팅으로 사업을 확대할 계획입니다.

## 투자 포인트

‘술’이라는 매개물을 활용해 지역의 전통적인 문화유산을 다양한 세대가 향유할 수 있는 브랜드로 재해석하는 역량을 갖춘 팀입니다. 특히 강서 맥주, 곰표 맥주 등을 성공적으로 런칭 했던 팀으로 경북지역의 문화적 유산을 활용한 새로운 시도가 이뤄질 것으로 전망합니다. 특히 지역의 소규모 양조장과 함께 성장하는 목표를 가지고 있는 만큼, 해당 거점을 중심으로 지역 커뮤니티의 구성 및 활성화가 기대됩니다.

## WHAT

리퀴스퀘어는 지역 소규모 농가로부터 원물을 매입하고 생산하는 과정에서 해당 농가의 소득 증진에 기여하고 있습니다. 주류 제조와 브랜딩, 유통에 대한 노하우를 바탕으로 과실을 비롯한 지역 원물을 수급해 로컬 헤리티지 기반의 주류를 개발, 판매하고자 하며 영주의 사과 원물을 바탕으로 브랜드를 개발할 예정으로 지역 소규모 농가의 새로운 판로 개척을 지원함으로써 수익 구조 다변화를 통한 안정적 소득 창출 구조 수립을 지원합니다. SDGs에서는 이와 관련하여 영세 농가의 소득 활동을 지원하는 목표(목표 2.3)를 제시하고 있습니다.

## WHO

영주 지역의 과수 농가 중 83%가 사과를 재배하고 있으며, 특히 지역 내 소농가는 대부분 원물을 그대로 공판장에 판매하여 소득을 창출합니다. 따라서 이들은 판로가 한정적이기 때문에 작황에 따라 소득 편차가 심화되는 등 소득 불안정성을 보이는 특징이 있습니다. 리퀴스퀘어는 일반적으로 출하되는 농산품 판로에 더하여, 리퀴스퀘어가 생산하는 주류용 원자재 수매를 통해 지역 소농가에게 부가적인 소득 창출 기회를 제공한다는 중요성을 지니고 있습니다.

## HOW MUCH

리퀴스퀘어의 임팩트는 로컬자원을 활용한 주류 제품 개발을 통해 창출한 원물 조달 농가당 매입액으로 산출할 수 있습니다. 이는 각 농가가 기존에 판매하던 주류 개발용 원물 매출액 대비, 리퀴스퀘어가 주류 개발을 위해 새롭게 수매한 연간 원물 매입액 증대분을 바탕으로 확인이 가능합니다. 해당 임팩트는 단기적이거나, 장기적으로는 고정 수매 계약 및 계약서 확대를 통해 임팩트 확산을 도모하고자 합니다.

## + CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

## △ RISK

리퀴스퀘어가 원물을 수매하는 농가의 기존 판로, 그중 주류용 제품 판매치를 확보하기 위해서 각 농가와 긴밀한 논의가 필요합니다. 또한 농산물의 특성상 기후에 따라 연간 생산하는 작물량이 크게 변동하므로, 리퀴스퀘어가 매입하는 원물의 총량이 영향을 받을 수 있습니다.





대표자 박선하  
 설립시기 2021.07  
 투자시기 2022.12  
 웹사이트 backpackersplanet

## 백패커스플래닛

Themes 기타  
 SDGs



## 비즈니스 소개

백패커스플래닛은 백패킹 액티비티 프로그램을 개발, 운영하는 기업입니다. LNT 'Leave No Trace' 지침을 기반으로 캠핑 과정에서 발생하는 환경 영향을 저감하고, 프로그램 운영 과정에서 필요한 소모품 및 식재료를 지역에서 공급하여 지역 활성화에 기여합니다. 우수한 유희지 활용 사례를 만들어 나가고 있으며, 추후 캠핑객과 지역 유희지를 연결하는 공간 매칭 플랫폼으로 확장하고자 합니다.

## 투자 포인트

지역의 관계인구 증가는 고객의 경험이 다양한 층위에서 만족될 때, 지속적인 유입이 가능합니다. 단순 프로그램 체험에 그치지 않고 고객과의 강한 연대를 기반으로 한 커뮤니티를 조성하고 운영합니다. 커뮤니티는 지역 경험이 1회성으로 휘발되는 것이 아니라 지속적인 방문이 이뤄질 수 있도록 유도하며, 건강한 백패킹 문화가 확산될 수 있는 구심점이 되고 있습니다. 투자를 통해 경북지역의 거점 확대 및 백패커를 위한 플랫폼 개발이 기대되며, 백패커와 지역의 상생을 만들어 낼 것으로 기대합니다.

## WHAT

백패커스플래닛은 지역 유희공간을 활용한 캠핑 콘텐츠 개발·운영을 통해 지역 상점의 소비를 증진하고자 합니다. 로컬제품 등을 소비할 수 있는 프로그램을 제공하여 참여자 개별로 예약하고 소비하는 기존 캠핑 방식 대비 해당 지역의 상품과 서비스를 구매하도록 하여 해당 지역에서 소비액을 증진시킵니다. 특히 유입 인구가 적어 안정적인 운영이 어려운 지역 상점에서 소비를 증진시켜 지역 경제 활성화에 긍정적인 영향을 줄 수 있습니다. SDGs에서는 이와 관련하여 2030년까지 포용적이고 지속 가능한 도시화를 확대하여 주거지에 대한 참여적, 통합적, 지속 가능한 계획과 관리 역량을 강화하는 목표(목표 11.3)를 제시하고 있습니다.

## WHO

인구와 자원의 수도권 집중이 가속화되고 있어, 비수도권 지역의 경우 인적 자원 부족으로 전국 228개 시군구의 약 50%가 소멸 위험 지역으로 분류되고 있어서 해당 지역에서 생산과 소비가 활성화되지 못하고 있습니다. 또한 정주 인구뿐만 아니라 유입인구가 적어서 안정적인 운영이 어려운 지역 상인들은 적절한 소득을 확보하는 데 어려움이 있습니다. 이에 외부 유입인구를 대상으로 지역의 상품과 서비스를 소비할 수 있도록 구조화된 프로그램을 운영하는 것은 지역 소상공인에게 소득증대라는 기회를 제공한다는 중요성을 지니고 있습니다.

## HOW MUCH

백패커스플래닛의 임팩트는 프로그램 참여자들이 해당 지역에서 소비한 내역 즉, 캠퍼 1인당 해당 지역 내 평균 소비 지출액을 통해 측정할 수 있습니다. 백패커스플래닛에서 제공하는 프로그램에 참여하기 이전, 기존 방식으로 캠핑을 위해 동일 지역에서 소비했던 1인당 평균 소비 지출액 대비 당사 프로그램에 참여한 캠퍼 1인당 평균 소비 지출액을 비교하여 변화량을 확인할 수 있습니다. 해당 성과의 지속 기간은 당사 프로그램의 평균 운영 기간을 통해 산출할 수 있습니다.

## + CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

## △ RISK

백패커스플래닛의 임팩트를 측정하기 위해서는 당사 제공 프로그램 참가 이전 동일 지역에서 지출한 소비액 데이터를 자체 서베이를 통해 확보할 필요가 있습니다. 다만, 해당 방식의 특성상 신뢰성이 다소 낮을 수 있어 데이터 확보 시 주의가 필요합니다. 한편, 지역 관광 및 경제 활성화를 위한 지자체별 정책이 제언되고 있어, 당사가 이러한 정책을 적극 활용한다면 시너지 효과를 내어 다양한 지역에서 해당 지역의 상점 소비를 증진시켜 지역 경제 활성화에 기여할 수 있을 것으로 기대됩니다.





비네스트

Themes 소득 직접매입

SDGs 2



대표자 오민택, 김용훈  
 설립시기 2021.02  
 투자시기 2022.12  
 웹사이트 www.beenest.kr

비즈니스 소개

비네스트는 지역 농가로부터 적정 가격에 잉여 농산물을 매입한 뒤, 이를 활용하여 콤부차, 그릭요거트 등의 발효 식품을 생산 및 판매하는 기업입니다. 비네스트는 발효 기술 연구·개발을 통해 각 농산물별 발효 식음료 개발 레시피를 보유하고 있으며, 이러한 전문성과 자체 기술력을 통해 다양한 제품군으로의 확장성을 보유하고 있습니다. 사과, 유자 등 여러 원재료별 제품을 비롯하여 저칼로리 라인 등으로의 확장 출시를 도모하고 있습니다.

투자 포인트

비네스트는 지역의 판매되지 못하는 농산물을 활용한 상품으로 농가소득 증대에 기여합니다. 지속적인 R&D를 통해 제품 계열의 확장을 모색하고 있으며, 기존 콤부차 라인업에서 최근 그릭요거트를 출시하며 제품의 경쟁력 및 시장성을 확인하고 있습니다. 현재 유통채널을 주로 크라우드 펀딩에 의지하고 있는 만큼, 투자로 소규모 생산시설 구축 및 리브랜딩을 통해 자체 유통 판매처 확보의 기틀을 마련하고자 합니다.

WHAT

비네스트는 버려지는 잉여 농산물을 매입한 후 자사의 자체적인 발효 기술을 통해 콤부차, 그릭요거트 등의 식음료 제품으로 생산 및 판매함으로써 지역 농가의 소득 증대에 기여하고 있습니다. 홍수 출하, 외형에 따른 등급의 판정으로 인해 버려져야만 하는 농산물을 활용하여 고부가가치 상품으로 만들어내는 비네스트의 솔루션은 지역 농가에 안정적인 수익 창출의 기회를 제공합니다. SDGs에서는 이와 관련하여 영세 농가의 소득 활동을 지원하는 목표(목표 2.3)를 제시하고 있습니다.

WHO

한국농촌경제연구원이 통계청의 2019년 농가경제 조사를 재분석한 결과 고소득 농가와 저소득 농가 간 소득 격차가 11배에 달하는 등, 농가의 소득 안정성이 위협받고 있으며 특히 영세한 소규모 농가일수록 소득 악화에 취약한 실정입니다. 작황에 따라 과잉생산 되어 가격이 폭락해버린 농산물이나, 표준규격에 맞지 않는 것으로 분류된 못난이 농산물을 적정 가격에 매입하여 고부가가치 상품으로 생산 및 판매하는 비네스트의 솔루션은 지역 영세 농가의 부가 수익 창출에 기여함으로써 이들에게 소득안정망을 확보해주는 의미를 가집니다.

HOW MUCH

비네스트가 창출하는 임팩트를 경험하는 주요 대상은 당사가 거래하는 농가의 수로, 지속 기간은 당사와 농가 간의 평균 거래 기간으로 측정·관리할 수 있습니다. 또한 비네스트의 임팩트는 각 지역 농가가 비네스트와 거래하기 전과 후 잉여 농산물 판매를 통해 얻은 농가당 수익으로 산출할 수 있습니다. 비네스트와의 거래 이전, 해당 농가들이 잉여 농산물 판매로 얻은 농가당 수익을 산출하고, 비네스트와 거래를 시작한 이후 비네스트를 상대로 잉여 농산물을 판매하여 얻은 연간 매출액을 산출하여 해당 데이터의 비교를 통해 비네스트를 통한 농가 수익 변화를 확인할 수 있습니다.

+ CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

△ RISK

영세 농가의 경우 대부분 별도의 사업자를 등록하지 않고 농업을 영위하기 때문에 비네스트가 해당 농가들과 거래 시 거래금액 및 내역을 공신력 있는 문서로 증빙하기 어려울 수 있습니다. 또한, 농산물은 생산량 변동으로 수급 불안이 발생하면 가격이 큰 폭으로 변하는 특성을 가지는데, 비네스트에서 취급하는 제품 원재료(농산물)의 시장 수급 현황에 따라 아웃컴 성과가 영향을 받을 수 있습니다.

## EL GROUND rout

대표자 이민규  
 설립시기 2018.03  
 투자시기 2022.12  
 웹사이트 www.elground.com

## 엘그라운드

Themes ◁ 소득 ▷ ◁ 중개 ▷

SDGs 2 



## 비즈니스 소개

엘그라운드는 농축수산물 직거래 플랫폼을 통해 과도한 유통구조와 비용을 줄이고, 생산자의 소득을 증진시켜 지속가능한 농업을 가능하게 하는 기업입니다. 엘그라운드의 플랫폼 '루트(roout)'는 SNS형 오픈 커머스 플랫폼으로서 생산자가 상품을 생산하고 소비자가 요리로 활용하는 과정을 콘텐츠로 등록 및 공유하도록 하여 상품의 신뢰성과 흥미를 유발하고 재구매율을 높이고자 합니다.

## 투자 포인트

엘그라운드는 SNS를 활용한 오픈형 플랫폼으로 접근성과 수용성이 높은 직거래 서비스를 개발하였으며, 농축수산물의 유통 비용을 절감하고 지속적인 재구매를 유도하여 농가의 소득 증진에 기여하는 모델입니다. 투자를 통해 사업의 규모화를 이룬다면 임팩트가 더욱 확장될 것으로 기대됩니다.

## WHAT

엘그라운드는 농축수산물 직거래 플랫폼을 통하여 지역 농가의 소득 증대에 기여하고 있습니다. 기존 유통 구조상 농가는 소매가에서 유통비용이 감액된 액수만큼만 수취가 가능하였습니다. 엘그라운드는 소매가에서 직거래 수수료 외에 모든 금액을 농가에 제공하여 농가의 소득을 증진시키고 있습니다. SDGs에서는 이와 관련하여 영세 농가의 소득 활동을 지원하는 목표(목표 2.3)를 제시하고 있습니다.

## WHO

일반적으로 농가는 생산한 상품을 판매하기 위하여 온·오프라인 유통망을 활용하며 오프라인 유통망을 통한 수수료는 약 46%, 온라인 플랫폼 중개 판매 수수료는 약 20~30% 정도 수준입니다. 즉 유통수수료가 높아서 농가는 소비자가 대비 적절한 소득을 얻지 못합니다. 엘그라운드는 직거래 플랫폼 루트를 통해 수수료를 평균 6~7%로 낮췄고, 농가의 소득 증진에 기여하고 있어 해당 솔루션이 가지는 가치는 유의미합니다.

## HOW MUCH

엘그라운드의 임팩트는 당사 플랫폼 거래로 얻은 농가 당 연평균 농산물 판매 수익으로 산출할 수 있습니다. 구체적으로 농가가 당사의 플랫폼을 이용하여 판매한 상품에서 발생한 수수료와 동일한 양의 상품을 당사 플랫폼 이용전에 주로 이용하던 유통채널에서 판매하였을 때의 수수료의 차액을 확인합니다. 당사 플랫폼 거래 이전과 이후의 농가 소득 상승분을 확인함으로써 당사가 창출한 사회적 가치를 측정할 수 있습니다. 해당 성과의 지속 기간은 당사 플랫폼과의 거래 기간을 통해 산출할 수 있습니다.

## + CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

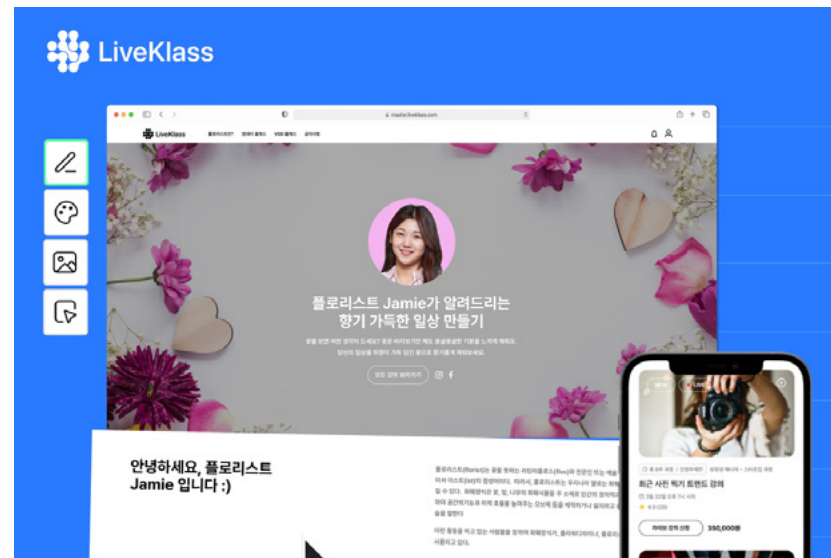
## △ RISK

엘그라운드의 농가 소득 증대에 대한 가치를 극대화하기 위해서는 실제 소득이 취약한 농가를 지속적으로 입점시키고 이들의 소득 증대 데이터를 수집할 필요가 있습니다. 지역마다 귀촌, 귀농 인구가 증가하고 있어 당사의 이해관계자로 볼 수 있는 작은 규모의 농가가 증가할 것으로 보이며, 이들과의 거래를 통해 소득 증대에 기여함으로써 더 많은 임팩트를 창출할 수 있을 것으로 기대됩니다.

## 퓨처스콜레

대표자 신철현  
 설립시기 2018.11  
 투자시기 2022.05  
 웹사이트 www.liveclass.com

## 퓨처스콜레



## 비즈니스 소개

퓨처스콜레는 콘텐츠 크리에이터들을 위한 지식 비즈니스 플랫폼 라이브클래스(LIVEKLASS) 서비스를 제공하며 콘텐츠 크리에이터들의 D2C(Direct to Customer) 브랜딩 및 비즈니스를 지원합니다. 이를 통해 크리에이터들은 복잡한 과정 없이 자신만의 독립적인 웹사이트를 개설하고, 결제 시스템 세팅 및 수강생 관리를 자동으로 할 수 있습니다. 또한, 콘텐츠 크리에이터들이 안정적인 수익을 얻으며 양질의 콘텐츠를 지속적으로 공급할수록 교육 격차 감소에도 기여할 수 있습니다.

## 투자 포인트

빠르게 완성도 높은 서비스를 출시하였으며, 다수의 창업 경험이 있는 창업자와 교육 사업 경험을 보유한 팀원 등 우수한 역량을 가지고 있어 향후 성장이 기대되는 기업입니다. 투자를 통해 지속가능한 수익 모델을 제공하는 플랫폼으로 입지를 다지고 상호작용이 가능한 새로운 온라인 교육 시장을 창출함으로써 산업 전반에 임팩트를 창출할 수 있을 것으로 기대됩니다.

## WHAT

퓨처스콜레는 1인 콘텐츠 크리에이터들이 온라인 지식 비즈니스를 운영할 수 있도록 플랫폼을 제공하여 지속적인 수익 창출을 지원하고 있습니다. 지식 비즈니스의 태동으로 지식 크리에이터들이 빠르게 증가하고 있지만 이들은 기존 플랫폼의 높은 수수료율과 진입장벽 등으로 수익 창출에 어려움을 겪고 있습니다. 당사는 1인 콘텐츠 크리에이터가 혼자 감당해야 하는 콘텐츠 제작, 홍보 및 마케팅, 고객 관리 등 사업 영위를 위해 필요한 전 과정을 플랫폼을 통해 간소화하여 해당 서비스의 접근성을 높이고 안정적으로 수익을 창출할 수 있도록 돕고 있습니다. SDGs에서는 이와 관련하여 양질의 일자리 창출, 창업 등 창의적인 생산활동의 다양화에 대한 목표(목표 8.3)를 제시하고 있습니다.

## WHO

1인 콘텐츠 크리에이터들은 콘텐츠 개발 외에도, 홍보 및 마케팅, 콘텐츠 제작, 구독자 및 결제 관리를 해야하기 때문에 초기 시장 진입 및 사업 영위에 많은 어려움을 겪습니다. 홍보 및 마케팅을 위한 개인 웹페이지 개발과 고객과의 소통이나 정산 관리 등의 일들은 모두 개인이 직접 해야 하며, 자동화되어 있지 않은 방식으로 진행됩니다. 특히 수입이 크지 않은 초기 단계에서는 노출을 높일 수 있는 플랫폼에 콘텐츠를 게재하더라도 높은 수수료로 어려움을 경험합니다.

## HOW MUCH

퓨처스콜레의 임팩트는 콘텐츠 크리에이터들이 플랫폼 사용 후 증대한 소득을 통해 산출할 수 있습니다. 개인 홍보 및 마케팅, 콘텐츠 제작을 위해 지출한 비용의 감소와 타 플랫폼 대비 저렴한 수수료, 플랫폼 자체의 모객 및 홍보 효과, 콘텐츠 활동에 집중할 수 있는 시간의 확보를 통해 콘텐츠 크리에이터들의 소득증대에 기여합니다. 퓨처스콜레 플랫폼 사용자가 얻은 수익 총액을 사용자 수로 나누고, 그들의 이전 소득 평균 또는 전업 창작자 평균 소득 자료를 차감하여 1인당 증대한 소득을 계산할 수 있습니다.

## + CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

## △ RISK

퓨처스콜레의 플랫폼을 사용하는 창작자들이 다른 플랫폼을 통해서도 수익을 창출하는 경우 증대된 소득이 정확하게 측정되기에는 한계가 있습니다. 또한 플랫폼을 활용하기 전에 소득을 확보하기가 어려운 경우에는 해당 플랫폼을 통해서 증대된 소득을 명확하게 계산하기 어려울 수 있기 때문에 이에 대해서 사전에 대략적인 소득 상태를 확인하는 것이 필요할 수 있습니다.





대표자 신별  
 설립시기 2020.12  
 투자시기 2022.12  
 웹사이트 www.pinogen.com

### 피노젠 농업회사법인

Themes 소득 직접매입

SDGs 2



### 비즈니스 소개

피노젠은 국내 적송의 부산물을 통하여 고부가가치 제품 및 원료를 생산합니다. 피노젠의 원료는 해외 경쟁 추출물과 비교하여 약 13.1% 높은 향산화력을 인증받은 경쟁력을 보유하고 있으며 필리핀과 베트남과의 해외 파트너십을 구축하고 있습니다. 피노젠은 자체 브랜드 피네수를 통하여 원료의 우수성을 검증하고 향후 화장품 제조사 등에게 원료를 판매하는 B2B 업체로 성장할 것을 기대하고 있습니다.

### 투자 포인트

기후 위기가 글로벌 쟁점으로 부각되는 가운데, 산림은 글로벌 임팩트투자 시장에서는 주요한 투자처로 다뤄지고 있습니다. 피노젠은 국내산 소나무 수급을 통해 연평균 소득이 낮은 임가의 소득 증대에 기여할 것으로 기대됩니다. 이에 산림자원을 활용한 초기 스타트업의 투자를 통해 임업에 대한 임팩트 비즈니스 생태계 조성을 기대합니다.

### WHAT

피노젠은 소나무 추출물 활용 제품(화장품 등)을 개발·생산하는 과정에서 솔잎 등의 소나무 부산물을 매입함으로써 지역 임가의 낮은 소득 문제를 개선하고 있습니다. 우리나라 임업은 지형적 한계와 부족한 인프라, 더딘 산업화 등으로 인해 경쟁력이 약화되었으며 이에 많은 임가들은 소득 창출에 어려움을 겪고 있습니다. 따라서 지역 임가의 임산물 매입함으로써 이들의 소득을 보전하는 것은 중요합니다. SDGs에서는 이와 관련하여 영세 임가의 소득 활동을 지원하는 목표(목표 2.3)를 제시하고 있습니다.

### WHO

임산물의 경우 생산부터, 유통, 판매까지의 시스템 조직이 다소 미흡하고, 유통 판매처가 제대로 확립되지 않아 소득을 창출하는데 한계를 가지고 있습니다. 실제 2020년 기준 임가의 소득은 농가소득 대비 82.4%로 상대적으로 낮은 소득 수준을 보이고 있습니다. 피노젠은 경상북도 지역의 임가로부터 소나무 부산물을 매입하여 이들의 매출 상승 및 소득 증대라는 기회를 제공한다는 중요성을 지니고 있습니다.

### HOW MUCH

피노젠의 임팩트는 당사와 거래하는 임가당 소나무 부산물 판매를 통해 얻은 소득으로 산출할 수 있습니다. 구체적으로는 당사와의 거래 이전 임가당 소나무 부산물 판매로 얻은 연/월평균 수익 대비 당사가 제품 생산을 위해 조달한 소나무 부산물의 임가당 연/월평균 매입액 데이터를 통해 당사 거래 이전과 이후의 임가 소득 상승분을 확인함으로써 당사가 창출한 사회적 가치를 측정할 수 있습니다. 해당 성과의 지속 기간은 당사와의 거래 기간을 통해 산출할 수 있습니다.

### + CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

### △ RISK

피노젠의 지역 임가 소득 증대에 대한 가치 산출을 위해서는 당사와의 거래로 소득이 증진된 임가의 기존 소득 수준에 대한 데이터가 필요하나, 이에 대한 데이터 확보가 용이하지 않을 수 있습니다. 한편, 안정적인 거래처 확보의 한계로 임팩트 창출에 다소 어려움이 있습니다. 향후 임가로부터 매입뿐만 아니라 직접 영림 사업 운영을 통해 임가 및 임업 종사자를 위한 일자리 창출 및 소득 증대 성과를 기대하고 있습니다.





대표자 성주현  
 설립시기 2020.08  
 투자시기 2022.12  
 웹사이트 [p.c.c.kr](https://p.c.c.kr)

## 피키차일드컴퍼니

Themes 기타

SDGs 11 COMMUNITIES STRONG AND RESILIENT



## 비즈니스 소개

피키차일드컴퍼니는 지역의 헤리티지를 활용하여 지속 가능한 브랜드를 기획하고 인큐베이팅하여 지역의 문화생태계를 활성화시킵니다. 피키차일드컴퍼니는 피키차일드다이닝, 동아식당 등으로 시작하여, 2022년 영주시에 텍사스 바베큐를 판매하는 미트 필드를 오픈하였고, 타지의 사람들이 매장이 있는 지역에 방문할 수 있도록 돕는 앵커스토어로서 역할하고 있습니다.

## 투자 포인트

지역의 재생을 도모하기 위해서는 지역의 자원을 활용하거나 지역의 감성을 브랜드화 하여 고객 경험으로 제공가능한 역량이 필요합니다. 피키차일드컴퍼니는 지역의 헤리티지를 탐색하여 청년들에게 매력적인 F&B 브랜드를 기획하고 소비시킴으로써 타지역 인구를 유입시키고 관계 인구 화하는 데 기여하고 있습니다. 투자를 통해 피키차일드가 경북의 중소 도시로 진출할 수 있도록 기회를 제공함으로, 고객 경험이 지역의 활성화로 연결될 수 있도록 지원합니다.

## WHAT

많은 지자체에서는 청년의 이탈률 증가를 비롯한 지역의 인구감소 문제가 심각해지고 지역소멸이 대두되고 있습니다. 이에 피키차일드컴퍼니는 지역의 헤리티지를 활용한 F&B 브랜드를 통해 지역 관계 인구를 창출합니다. SDGs에서는 이와 관련하여 2030년까지 포용적이고 지속 가능한 도시화를 확대하여 주거지에 대한 참여적, 통합적, 지속 가능한 계획과 관리 역량을 강화하는 목표(목표 11.3)를 제시하고 있습니다.

## WHO

인구감소와 지역소멸 위기로 지역경제 및 소비시장이 위축됨에 따라 지역 소상공인은 매출 감소, 폐쇄와 같은 어려움을 겪고 있습니다. 지자체에서는 관계 및 정주 인구 유치를 위해 여러 정책 및 사업을 시도하고 있지만 여전히 지역의 정주 인구는 매년 줄어들고 있으며, 관광객 등 외부 방문객은 평균 1박 정도로 짧게 머물러 있어 근본적인 지역소멸 문제를 해결하는 데는 한계를 지니고 있습니다.

## HOW MUCH

피키차일드의 임팩트는 당사의 운영공간(F&B 브랜드)를 방문하는 관계인구 수로 산출할 수 있습니다. 구체적으로는 당사 운영 공간 오픈 전 해당 지역의 관계인구 수 대비 당사 운영 공간에 방문한 관계인구 수의 비교를 통해 당사의 사회적 가치를 확인할 수 있습니다. 또한 해당 관계인구가 방문한 지역 내 다른 상점 및 관광지 수를 확보할 수 있다면 해당 관계인구가 방문함으로써 지역 내 수혜대상 수를 파악할 수 있으며, 성과 지속 기간은 관계인구의 지역 체류 기간으로 산출할 수 있습니다. 이러한 성과 산출을 위해서는 당사가 유입시키고자 하는 관계인구에 대한 조작적 정의가 필요합니다.

## + CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

## △ RISK

피키차일드컴퍼니의 지역 관계인구 유입 증대에 대한 가치 산출을 위해서는 당사 운영 공간을 목적으로 지역에 방문한 관계인구 수 및 당사 공간 조성 이전에도 지역에 방문하였을 관계인구 수 등에 대한 데이터가 필요하나, 이에 대한 데이터 확보가 어려울 수 있습니다. 다만 당사 운영 공간 고객을 대상으로 서비스를 준비하고 있어서 매장 운영으로 발생하는 타지역 인구 유입량의 데이터 확보를 위한 노력을 하고 있습니다.



대표자 김민수  
 설립시기 2019.01  
 투자시기 2022.05  
 웹사이트 www.kofplatform.com

### 비즈니스 소개

한국수산기술연구원(KOF)은 친환경 바이오 생산기술과 표준화된 시스템을 기반으로 스마트 아쿠아팜과 수산양식 창업 및 운영 서비스를 제공하며 기존 양식업의 불안정한 생산량과 비효율적인 재래식 방식을 개선하는 기업입니다. 특히 머신러닝과 RAS(친환경 첨단 순환여과시스템)을 활용하여 데이터 기반의 첨단 수산양식 기술을 개발하고 있습니다. 이를 통해 수산업계의 저변 확대에 기여하고자 합니다.

### 투자 포인트

기존 양식업은 노동력 부족, 생산성 저하, 환경오염 등의 문제를 겪고 있으며 이에 수산 양식산업의 스마트화에 관심이 높아지고 있습니다. 당사는 빅데이터 기반 알고리즘 최적화 기술과 스마트 양식 시스템으로 수질 및 질병 관리와 사료 공급 등을 자동화하여 생산량을 늘릴 수 있고 수질오염에 대한 대응을 강화할 수 있습니다. 투자를 통해 기술의 고도화와 규모화를 이룬다면 임팩트의 확장가능성이 더욱 증대될 것으로 기대됩니다.

### WHAT

한국수산기술연구원(KOF)은 새로운 양식 방법을 제시하여 기존 양식 어장에서 발생하는 수자원 환경영향을 저감하는 데 기여하고 있습니다. 특히 순환 여과 시스템(RAS)을 통해 기존의 먹이 급여방식에서 발생하는 부유물로 생성되는 슬러지를 효과적으로 조절하는 등 수질 오염 방지에 기술적으로 대응하고 있습니다. 또한 양식법의 표준화를 구축하고 생산 메뉴얼 제공을 통해 노동력 유입 장벽을 해소하여 수산업 고령화로 인한 노동력 부족 문제를 해결하고 있습니다. SDGs 에서는 이와 관련하여 2025년까지 모든 형태의 해양오염, 특히 해양폐기물, 영양분 오염 등 육상활동으로 인한 오염을 예방하고 현저히 감소한다는 목표(14.1)를 제시하고 있습니다.

### WHO

양식장에서 발생하는 환경오염으로 사료 및 어류 분변과 같은 퇴적물의 유기 오염은 퇴적층에 침전되어 유기물 축적, 산소 고갈, 생산성 및 생물 다양성 감소 등을 유발합니다. 또한 국내에서는 경제적, 기술적 문제로 인해 양식장에서 발생하는 환경오염을 파악하고 관리하는 데에 어려움이 있습니다. KOF의 기술은 이러한 문제점들을 원천적으로 해소하는 측면에서 환경 생태계에 기여할 수 있습니다.

### HOW MUCH

KOF의 환경적 가치는 기존 양식법과 비교하여 동일한 기간 내 순환여과시스템(RAS)으로 사료 찌꺼기와 어류 배설물로 발생하는 슬러지를 걸러내어 저감한 해양 폐수 방류량으로 환경 비용을 측정할 수 있습니다. 해당 성과의 지속 기간은 순환여과시스템(RAS)의 이용 기간을 통해 산출할 수 있습니다.

### + CONTRIBUTION

(현재 해당 차원의 보고를 위한 데이터의 충분한 확보에 한계가 있어 보고를 생략하며, 추후 업데이트할 예정입니다.)

### △ RISK

KOF의 환경 오염 저감에 대한 가치 산출을 위해서는 기본적으로 양식법에서 발생할 수 있는 환경 비용 데이터가 필요합니다. 구체적으로 기존 양식업에서 발생하는 오염물질 배출량에 대한 데이터를 확보해야 합니다. 다만 일부 데이터 획득 측면에서 KOF에서 지속적으로 사료 투입량과 슬러지 처리량 등 다양한 데이터를 축적하는 과정에 있기 때문에 사업 확장에 따른 데이터 규모화와 신뢰성을 획득할 것으로 예상됩니다.

## 임팩트스퀘어 회사 소개

임팩트스퀘어는 비즈니스가 사회혁신을 촉발하고, 동시에 사회적 가치가 비즈니스 경쟁력을 창출하는 연결고리에 대해 탐색해왔으며 이를 바탕으로 혁신적인 솔루션을 제시해오고 있습니다. 우리는 오랜 기간 갈등 관계로 여겨졌던 사회적 가치와 경제적 가치라는 개념이 상호 성장과 혁신의 원천이 될 수 있다는 것에 주목하여 2010년에 임팩트스퀘어를 설립하였습니다.

그동안 쌓아온 다양한 연구 및 컨설팅 경험은 물론, 사회적 가치 평가 역량과 폭넓은 임팩트 비즈니스 사례 연구를 통해서 임팩트 생태계의 성장에 함께하고자 합니다. 이에 임팩트스퀘어는 액셀러레이팅, 사회적 가치 측정과 평가, 지역 기반의 임팩트 생태계 조성과 같은 사업에 집중하고 있습니다. 최근에는 소셜벤처의 임팩트 투자 영역까지 사업을 확장하여 소셜벤처의 성장의 여정에 함께하고자 합니다.



## Disclaimer

본 리포트는 임팩트스퀘어의 투자 철학과 전략, 2022년까지 투자해온 주요 기업들의 비즈니스와 사회적 가치에 대한 정보를 포함하고 있습니다. 각 회사가 창출하는 사회적 가치에 대한 판단은 투자 시점을 기준으로 합니다.

본 리포트에서는 특히 주요 피투자기업들이 창출한 사회적 가치에 대하여 IMP가 제시하는 ‘The Five Dimensions of Impact’에 따라 정보를 제시하고 있습니다. 다만 ‘The Five Dimensions of Impact’ 중 ‘Contribution’ 차원은 본래 이해관계자 피드백, 시장 조사, 근거 기반 조사, RCT 등의 방법론을 통해 데이터를 확보하고 보고하는 차원에 해당하는데, 현재 임팩트스퀘어가 투자한 소셜벤처들은 이러한 데이터를 아직 충분히 확보하는데 한계가 있어 해당 차원에 대한 보고를 생략하였습니다. 추후에는 각 소셜벤처의 상황별로 적합한 데이터 확보 방식을 적용하여 관련 내용을 업데이트할 예정입니다.

## **Toward The Great Breakthrough : Impact Square Impact Report 2022**

기획 및 편집 임팩트롤로지

디자인 강인경

발행일 2023년 4월 30일

발행처 임팩트스퀘어

주소 서울시 성동구 서울숲길 53

웹사이트 [www.impactsquare.com](http://www.impactsquare.com)

본 보고서에 수록된 자료 및 콘텐츠의 저작권은 임팩트스퀘어에 있습니다.



