

임팩트 커넥터

변화를 잇는 사람들

THIS WEEK POINT

임팩트가 '말'에서 '증명'으로 끌려나오는 한 주였다. 이번 주 장면들은 공통으로 같은 질문을 던졌다 — 지속가능·재생·임팩트라는 좋은 단어들이 실제로 무엇을 바꾸고 있는가. 빅테크 주주총회에서는 인공지능 투자 경쟁이 낳는 사회·환경 위험을 두고 투자자들이 경고를 쏟아냈고, 유럽의 한 연구는 관광업계가 '재생 관광' 같은 전환의 언어만 쓸 뿐 정작 하던 대로 한다는 '전환 위싱'을 짚었다. 좋은 말의 시대가 저물고, 그 말이 실제 행동과 얼마나 벌어져 있는지를 따지는 시대가 오고 있다.

임팩트를 책임지는 사람들이 정작 자원·정치 양쪽에서 압박받고 있다. 프랑스의 한 조사에서 기업 사회책임 담당자의 59%가 예산이, 54%가 인력이 부족하다고 답했다. 규제는 단순화 흐름 속에 흔들리고, 사내 저항과 지정학 변수까지 겹쳐 임팩트 실무자가 어느 때보다 압박받고 있다. 좋은 의도를 실제로 굴리는 일은, 의도를 말하는 일보다 훨씬 고되고 외롭다는 현실이 드러났다.

그래도 임팩트는 '운영 안으로' 더 깊이 들어가고 있다. 압박의 반대편에서, 임팩트를 슬로건이 아니라 사업의 작동 방식 자체에 심는 흐름이 또렷했다. 아시아의 가업 기업가들은 투자뿐 아니라 자기 공급망·제조·운영에 임팩트를 박아 넣기 시작했고, 미국에서는 사회변화를 일으키는 영화에 자본을 대는 새로운 펀드가, 영국에서는 공공이 먼저 손실을 떠안아 자연 복원에 민간을 끌어들이는 펀드가 '말이 아니라 작동한다'는 것을 수치로 증명했다.

전문가 심층 — 이번 호를 잇는 본질과 그 근거

빅테크 인공지능 리스크, 임팩트 담당자의 과부하, 가업의 운영 임팩트, 영화 펀드, 자연 복원 펀드는 별개의 이야기처럼 보이지만 관통하는 본질은 하나다. **임팩트가 충분히 커져 '주류 의제'가 되면서, 선언이 실제로 작동하는지를 양쪽에서 검증받는 단계로 올라섰다**는 것. 한 축은 정당성 압박(빅테크 AGM의 AI 리스크 제소·메타 ESG 소송·전환 위싱 폭로·2030 SDG 미달 점검)이고, 다른 축은 작동의 증명(자연 펀드의 블렌디드 구조·마이크로금융의 10만 보장·가업의 운영 내재화·영화 임팩트 펀드)이다.

이 본질의 무게는 여러 권역의 동시 출현이 보여준다 — 같은 주, 미국(AI 리스크·유동성·영화 펀드·반자율 경제·SDG 점검)·프랑스(AGM ESG 제소·CSR 실무자 압박·메타 소송)·네덜란드(전환 워싱)·독일(기후-건강 담론)·영국(자연 펀드)·스페인(기후 적응 금융)·인도네시아(시민사회 공간)의 여러 권역에서 '정당성 검증'과 '작동의 증명'이라는 동일 본질이 동시에 확인됐다. 한국은 이 흐름을 6~12개월 시차로 뒤따르는 자리에 있어, 본고장의 움직임을 먼저 읽어 두는 가치가 높다.

01 헤드라인 — 이번 주 핵심 흐름

빅테크 주주총회, 인공지능의 사회·환경 청구서를 묻다

올해 미국 빅테크 기업들의 주주총회를 관통한 화두는 인공지능과 데이터센터 투자였다. 그런데 경영진이 기록적인 투자 성과를 자축하는 동안, 한쪽에서는 그 질주가 낳는 기후·사회 위험을 정면으로 겨누는 주주 제안이 잇따라 올라왔다. 알파벳·메타·아마존의 총회장에서 투자자들은 인공지능 경쟁이 막대한 전력·물 소비와 사회적 부작용을 동반하는데도 기업들이 그 청구서를 충분히 따지지 않는다고 경고했다. 특히 메타는 별개의 전선에서도 흔들렸다.

미국 뉴멕시코주 법정이 메타 플랫폼의 중독적 설계와 미성년자 보호 실패를 문제 삼으면서, 단순 벌금이 아니라 알고리즘과 핵심 기능 자체를 바꾸도록 강제할 수 있는 판단으로 번지고 있다. 한 핀테크 분석에 따르면 메타는 지난 8년간 94건의 주요 사회·환경 논란을 쌓았는데, 비판의 초점이 개인정보·콘텐츠 관리에서 '돈 버는 구조 그 자체'로 옮겨갔다는 점이 결정적이다. 기업의 환경·사회 리스크가 평판 문제를 넘어 수익 모델의 존립을 흔드는 단계로 진입하고 있다는 조짐이다.

한국 시사점 — 한국 기업과 투자자에게 이 장면은 두 겹의 메시지를 던진다. 첫째, 인공지능을 미래 성장 동력으로만 보던 시야에 '환경·사회 청구서'라는 항목을 추가해야 한다. 국내 대기업과 플랫폼이 데이터센터 증설과 인공지능 투자를 쏟아붓는 지금, 그 전력·물 소비와 사회적 파급을 미리 측정하고 공시하는 기업이 몇 년 뒤 규제·투자자 압박에서 앞서게 된다. 둘째, 환경·사회 리스크가 평판이 아니라 수익 모델을 직접 위협한다는 인식 전환이 필요하다.

메타 사례는 '나중에 벌금 내면 그만'이라는 계산이 더는 통하지 않음을 보여준다. 국내 플랫폼·콘텐츠 기업, 특히 미성년 이용자를 다수 보유한 서비스라면 중독적 설계와 알고리즘 책임을 사업 리스크 항목에 정식으로 올려두는 편이 현명하다. 임팩트 투자사와 의결권 자문기관에는 인공지능

시대의 새로운 주주 관여 의제가 열린 셈이며, 이를 먼저 정교하게 다루는 쪽이 시장의 기준을 만든다.

🔒 전문가 심층 — 'AI의 ESG 리스크'가 수익 모델로 번지는 메커니즘 (미국·유럽에서 먼저 제기된 의제)

두 전선의 분리 독해. 이 흐름은 성격이 다른 두 전선이 겹친 것이다. ① 주주 관여 전선(알파벳·메타·아마존 AGM) — 투자자가 AI·데이터센터의 전력·물·사회 리스크를 주주 결의안으로 제기. 이는 '리스크 공시·관리' 압박이다. ② 사법 전선(뉴멕시코 대 메타) — 중독적 설계 자체를 '공적 위해(public nuisance)'로 보고 알고리즘 변경을 강제하려는 시도. 이는 '제품 설계' 압박이다. 후자가 결정적인 이유는, 종전 ESG 리스크가 벌금(비용 항목)에 그쳤다면 이제는 핵심 수익 기제(engagement 알고리즘) 자체를 건드린다는 점이다. 8년간 94건이라는 누적 논란이 임계에 닿아 '평판 리스크'가 '모델 리스크'로 상전이하는 국면이다.

승자와 패자. 승자는 AI의 환경·사회 외부효과를 선제 측정·공시해 주주 결의안을 방어하는 기업, 그리고 그 평가 방법론을 가진 자문·평가사다. 패자는 성장 서사에만 기대 외부효과를 미룬 빅테크 — 사법·규제·투자자 압박이 동시에 들어오면 가장 취약하다. 특히 미성년 이용자 비중이 높은 플랫폼이 1차 표적이다.

한국 적용. ① AI 영향 공시 프레임 선점(데이터센터 전력·물 사용량·지역 사회 영향을 측정·공시하는 기업이 규제 선반영 우위) ② 의결권 자문의 AI 의제화(국민연금 등 기관투자자의 스투어드십 코드에 AI 리스크 항목 신설 여지) ③ 플랫폼의 설계 책임 내재화(중독성·미성년 보호를 사후 규제 대응이 아니라 제품 설계 단계 리스크로). 한국은 데이터센터 증설과 플랫폼 집중도가 높아 이 의제의 적실성이 크다.

놓치기 쉬운 함정. 'AI의 ESG 리스크'를 전력 소비(E) 문제로만 좁히면 안 된다. 메타 사례가 보여주듯 더 큰 폭발력은 사회(S) 측면 — 중독 설계·미성년 보호·알고리즘 책임 — 에 있고, 이는 수익 모델과 직결돼 측정·방어가 훨씬 까다롭다.

출처: [Novethic \(프랑스, 2026-06\) — "Alphabet, Meta, Amazon... aux AG de la tech, les investisseurs alertent sur les risques ESG de l'IA"](#)

출처: [Novethic \(프랑스, 2026-06\) — "Meta : quand les controverses ESG menacent son modèle économique"](#)

임팩트를 책임지는 사람들이 한계에 부딪히다 — 자원과 정치의 이중 압박

기업의 지속가능 전환을 실제로 끌고 가는 사람들이 어느 때보다 힘겨운 처지에 놓였다. 유엔글로벌콤팩트와 여러 기관이 기업 사회책임 담당자 260명을 조사한 결과, 응답자의 59%가 책임 로드맵을 실행할 재정이 부족하다고, 54%가 인력이 부족하다고 답했다. 가용 자원에 '매우 만족한다'는 응답은 단 5%였다. 더 근본적인 어려움은 업무 범위의 폭이었다. 절반 가까운 응답자가 부임 초기 가장 큰 난관으로 '담당 영역이 너무 넓다'는 점을 꼽았다 — 기후·인권·공급망·공시까지 전혀 다른 주제들 사이를 끊임없이 오가며 360도 시야를 유지해야 한다는 것이다.

여기에 유럽의 규제 단순화(옴니버스 법안) 흐름이 만든 불확실성, 사내 변화 저항, 지정학·경제 변수까지 겹쳤다. 규제가 강화될 때도 힘들지만, 단순화로 흔들릴 때는 무엇을 우선해야 할지조차 불투명해져 담당자의 혼란이 오히려 커진다. 임팩트가 '구조적·시스템적 과제'로 격상될수록, 그것을 떠맡은 한두 명의 담당자에게 짐이 쏟아지는 역설이 또렷해진 한 주였다. 좋은 의도를 외치는 목소리는 늘어나는데, 그 의도를 실제 업무로 번역해 굴리는 손은 만성적으로 모자란다는 것 — 임팩트 담론이 좀처럼 입에 올리지 않는 불편한 진실이 데이터로 드러난 셈이다.

한국 시사점 — 한국 기업의 지속가능경영 담당자들이 처한 현실도 정확히 이 그림이다. 거창한 선언과 보고서 작성 의무는 늘어나는데, 그것을 실제로 굴릴 예산·인력·권한은 따라오지 않는다. 한 사람이 환경·노동·공급망·공시를 혼자 떠안는 '1인 담당팀'이 흔하다. 경영진이 새겨야 할 점은, 지속가능경영을 부서 하나에 떠넘기고 성과만 요구하는 구조로는 임팩트가 실제로 일어나지 않는다는 사실이다.

자원과 권한을 함께 주거나, 현실적인 우선순위를 함께 정해 담당자의 범위를 좁혀줘야 한다. 동시에 이 현실은 컨설팅·중간지원 시장에는 기회다. 과부하에 걸린 사내 담당자를 대신해 실행 가능한 우선순위를 짜주고, 규제 불확실성을 통역해 주며, 작은 조직도 감당할 수 있는 경량 도구를 제공하는 서비스는 수요가 분명하다. 임팩트를 키우려면 먼저 임팩트를 떠맡은 사람을 지치지 않게 하는 설계가 필요하다.

전문가 심층 — 임팩트 실무 인력의 구조적 과소투자 와 한국 진단 (유럽발 흐름)

수치의 해부. 조사가 드러낸 것은 단순한 '인력 부족'이 아니라 세 층위의 미스매치다. ① 책임-자원 미스매치(59% 재정·54% 인력 부족, '매우 만족' 5% — 책임은 격상되는데 투입은 정체) ② 범위-역량 미스매치(절반 가까이가 '스코프의 폭'을 최대 난관으로 꼽음 — 기후·인권·공급망·공시를 한 사람이 360도로) ③ 규제-실행 미스매치(EU 옴니버스 단순화로 규제가 흔들리며 무엇을 우선할지 불확실). 임팩트가 '시스템 과제'로 격상될수록 그 짐이 소수 담당자에게 응축되는 역진성이 핵심이다.

승자와 패자. 승자는 임팩트를 전담 부서의 KPI가 아니라 라인 조직 전체에 분산 내재화한 기업, 그리고 과부하 담당자를 대신해 우선순위·규제 통역·경량 도구를 제공하는 자문이다. 패자는 보고 의무만 늘리고 자원·권한을 주지 않은 채 '1인 담당팀'에 성과를 요구하는 조직 — 담당자 소진과 잦은 이직으로 임팩트 역량이 축적되지 않는다.

한국 적용. ① 임팩트 우선순위 진단(과부하 담당자가 스코프를 좁히도록 돕는 머티리얼리티 기반 우선순위 도구) ② 규제 통역 브리핑(국내외 공시·실사 규제 변화를 실무 언어로 번역) ③ 실무자 커뮤니티(고립된 담당자 간 경험 공유 — 거의 무비용의 지속성 레버). 한국은 공시 의무 확대 속도에 비해 사내 임팩트 인력 투자가 더뎠다, 이 미스매치가 빠르게 가시화될 영역이다.

놓치기 쉬운 함정. '담당자 지원'을 외주 보고서 대행으로 환원하면 안 된다. 핵심은 보고서 생산이 아니라 조직의 임팩트 역량 내재화 — 외주가 보고서를 대신 써 줄수록 사내 역량은 비교, 담당자는 더 고립된다. 자문의 목표는 담당자를 대체하는 것이 아니라 권한과 우선순위를 회복시키는 것이어야 한다.

출처: Novethic (프랑스, 2026-06) — "Manque de moyens, résistances : les professionnels de la RSE plus que jamais sous pression"

임팩트가 '투자'를 넘어 '운영 안으로' — 아시아 가업 기업가들의 선택

지난 두 주 아시아 임팩트 자본 흐름에서 한 단계 더 선명해진 장면은, 가업 기업가들이 임팩트를 '투자 포트폴리오'에만 두지 않고 자기 사업의 운영 방식 자체에 심기 시작했다는 점이다. 홍콩·한국·싱가포르 등 아시아 경제 허브의 가족기업 리더들이 공급망·제조·운영 전반에서 탄소를 줄이고 자원 낭비를 막으며 사업의 미래 내구성을 키우는 작업에 나섰다.

한 4세대 가업 기업가는 "가족기업이 결국 아시아 임팩트 자본의 중심 축이 될 것"이라며 여러 세대를 잇는 시간 지평, 복잡성에 대한 인내, 실물경제에 뿌리내린 깊이를 그 근거로 들었다. 홍콩의 한 제조업 후계자는 가업을 통해 탄소·폐기물·공급망을 다루는 일이 '내가 가진 것을 지렛대로 최대의 임팩트를 내는 길'이라 말했고, 현대 창업주의 손자인 한 인물은 보험사를 통해 사회·환경 리스크가 부채로 번지기 전에 예방하는 모델을 시도하고 있다. 임팩트가 외부에 대는 돈이 아니라 본업을 다시 설계하는 원리로 내려앉고 있다는 조짐이다.

한국 시사점 — 한국에도 1세대 창업주의 대규모 승계기가 겹쳐 있어, 이 흐름의 타이밍이 절묘하다. 주목할 점은 임팩트의 무게중심이 '재단을 통한 기부'나 '별도 임팩트 펀드 출자'를 넘어, 가업 그 자체의 운영을 바꾸는 쪽으로 이동하고 있다는 것이다. 한국의 2·3세 경영 승계자에게 이는 익숙한 사회공헌 사업과는 다른 길을 연다 — 자기 회사의 공급망·제조·물류·보험을 임팩트 렌즈로 다시 설계하면, 평판 관리 비용이 아니라 사업의 미래 경쟁력이 된다.

특히 제조·중공업·유통처럼 실물경제에 뿌리내린 한국 중견·대기업은 공급망 탈탄소와 자원 순환에서 직접적인 비용 절감과 규제 대응 효과를 동시에 얻을 수 있다. 임팩트 중간지원조직과 자문사에는, 승계 세대에게 '기부 프로그램'이 아니라 '기업의 운영 혁신'으로서 임팩트를 제안하는 화법 전환이 필요하다. 사회적 유산과 사업 내구성을 한 문장에 담는 쪽이 훨씬 강하게 닿는다.

🔒 전문가 심층 — '운영 임팩트(operational impact)'의 구조와 한국 승계기 정합

개념의 정밀 독해. 이 사례의 본질은 임팩트의 적용 지점이 '자산 배분(asset)'에서 '사업 운영(operations)'으로 내려왔다는 것이다. 종전 가업·패밀리오피스의 임팩트는 별도 재단 기부나 임팩트 펀드 출자 — 즉 번 돈의 일부를 임팩트에 '배분'하는 방식 — 였다. 이번 흐름은 다르다. 가업의 공급망·제조·물류·보험 그 자체를 임팩트 렌즈로 재설계한다(홍콩 제조 후계자의 공급망 탈탄소, 한국 후계자의 보험 통한 예방형 리스크 관리). 4세대 가업이 그 주체로 호명된 근거는 셋 — 다세대 시간 지평, 복잡성에 대한 인내, 실물경제의 깊은 뿌리 — 이고, 이는 단기 수익률 자본이 갖지 못한 고유 자산이다.

승자와 패자. 승자는 운영 임팩트를 사업 내구성(future-proofing)으로 번역해 내재화한 가업, 그리고 그 전환을 설계하는 자문이다. 패자는 임팩트를 여전히 별도 CSR 예산으로만 다루는 가업 — 운영은 그대로 둔 채 기부만 늘리면 규제·공급망 압박이 들어올 때 본업이 취약하다.

한국 적용 시나리오. ① 낙관: 한국 중견·대기업 승계 세대가 공급망 탈탄소·자원 순환·예방형 리스크 관리를 본업 혁신으로 받아들이면, 규제 대응·비용 절감·사회적 유산을 한 번에 얻어 아시아 운영 임팩트의 선도군이 된다. ② 비관: 임팩트를 사회공헌 부서에 가두면, 승계기라는 드문 창을 놓치고 운영은 옛 방식에 머문다. 갈림길은 '임팩트를 본업의 언어로 번역하느냐'다.

놓치기 쉬운 함정. '운영 임팩트'를 그린워싱 마케팅으로 환원하면 안 된다. 핵심은 측정 가능한 본업 지표(공급망 탄소·폐기물·리스크 비용)의 실제 개선이지, 보고서의 수사가 아니다. 승계 세대의 정체성 동기는 강력한 자산이지만, 검증 없는 '가문의 가치' 서사로 흐르면 오히려 신뢰를 깎는다.

출처: ImpactAlpha (미국, 2026-06) — "The Brief: Operators of family businesses lean into impact investing in Asia"

사회변화를 일으키는 영화에 돈을 대다 — 임팩트 자본의 새 자산군

임팩트 자본이 손대는 영역이 또 하나 넓어졌다. 미국에서 사회변화를 이끄는 영화·드라마에 자본을 대는 비영리 영화 펀드가 자금 조달의 공식을 새로 쓰고 있다. 독립영화 자금 조달은 그 어느 때보다 어렵고, 메이저 스튜디오나 스트리머와 배급 계약을 따내기는 더 힘들며, 독립영화의

3분의 1도 채 수익을 내지 못하는 현실에서 출발한 시도다. 이 펀드를 공동 창업한 인물은 "영화는 공감을 만드는 기계"라며, 사람은 이야기를 통해 살아가고 머릿속에 품은 이야기가 곧 삶을 빛낸다고 말한다.

빈곤 종식을 내건 음악 페스티벌의 창립 멤버로 1억 달러 이상을 모금해 온 그의 경험이 영화 자본에 자선의 동력을 결합한다. 이 펀드는 80명 넘는 후원자에게서 1,500만 달러를 모았고 그중 1,000만 달러를 이미 20개 넘는 영화 프로젝트에 투입했는데, 다수가 정상급 감독·배우와 연결돼 있다. 사회적 메시지를 담은 콘텐츠에 대한 관심이 커지는 흐름을 발판 삼아 2028년 중반까지 1억 달러 조성을 목표로 한다. 임팩트가 측정 가능한 사업 지표를 넘어 '이야기로 사람의 마음을 바꾼다'는 차원으로 확장되고 있다는 조짐이다.

한국 시사점 — 한국은 영화·드라마·웹툰·케이팝으로 전 세계 마음을 움직이는 콘텐츠 강국이지만, 정작 '사회변화를 의도한 콘텐츠'에 임팩트 관점으로 자본을 대는 구조는 거의 없다. 콘텐츠 투자는 흥행 수익률로만 평가되고, 사회적 메시지를 담은 작품은 공익 다큐멘터리 보조금 영역에 갇혀 있다. 이 사례가 보여주는 것은 '공감을 만드는 자산군'이라는 새로운 투자 범주의 가능성이다.

임팩트 투자사·문화재단·콘텐츠 기업이 손잡고, 환경·인권·소수자·지역 같은 주제를 다루는 작품에 자본을 대고 그 사회적 파급을 측정하는 한국형 임팩트 콘텐츠 펀드를 설계할 여지가 크다. 한국의 강점인 콘텐츠 제작 역량과 글로벌 유통망에 임팩트 자본을 결합하면, 단순 흥행을 넘어 사회 담론을 바꾸는 콘텐츠를 지속가능하게 만드는 모델이 나올 수 있다. 콘텐츠가 가장 강한 한국이야말로, 임팩트 자본이 가장 멀리 닿을 수 있는 무대다.

전문가 심층 — '내러티브 자산군'의 투자 구조와 한국 콘텐츠 강점 정합

자산군으로서의 정밀 독해. 이 펀드의 혁신은 영화를 '흥행 베팅'이 아니라 '임팩트 자산'으로 재정의한 데 있다. 구조는 셋 — ① 비영리 펀드 형태(자선 자본을 모집, 1,500만 달러 중 1,000만 달러 배포) ② 슬레이트 투자(20+ 프로젝트에 분산, 단일작 흥행 리스크 분산) ③ 임팩트 명제(흥행 수익이 아니라 '서사를 통한 인식·행동 변화'가 1차 목표). 독립영화의 3분의 1 미만만 수익을 낸다는 냉정한 현실에서, 재무 수익률을 1차 목표로 삼지 않는 자선 자본이기에 가능한 설계다.

승자와 패자. 승자는 사회적 메시지 콘텐츠에 자선 자본을 연결해 새 범주를 선점한 펀드, 그리고 흥행 외 가치를 인정받는 창작자다. 패자는 사회적 메시지를 흥행 수익률 단일 잣대로만 재단 전통 콘텐츠 투자 — '임팩트 콘텐츠'를 다룰 측정·평가 틀이 없어 이 범주를 놓친다.

한국 적용. ① 임팩트 콘텐츠 펀드(영화·드라마·웹툰의 사회 주제 작품에 출자 + 사회적 파급 측정) ② 측정 프레임(흥행 외 인식·담론·행동 변화 지표 — 한국 콘텐츠의 글로벌 도달을 임팩트 단위로 환산) ③ 자선-콘텐츠 결합(문화재단·기업 사회공헌 예산을 흥행 베팅이 아닌 슬레이트형

임팩트 투자로). 한국은 콘텐츠 제작 역량과 글로벌 유통망이라는 두 자산을 이미 가져, 임팩트 명제만 더하면 가장 멀리 닿는 자산군이 된다.

농치기 쉬운 함정. '임팩트 콘텐츠'를 계몽적·설교적 작품으로 좁히면 실패한다. 핵심은 메시지의 노골성이 아니라 서사의 힘 — '공감을 만드는 기계'라는 표현이 가리키듯, 잘 만든 이야기가 자연스럽게 인식을 바꾸는 것이지 주제를 앞세우는 것이 아니다. 측정 또한 '얼마나 많이 봤나'가 아니라 '무엇이 바뀌었나'로 설계해야 한다.

출처: [ImpactAlpha \(미국, 2026-06\)](#) — "[Harbor Fund is rewriting the playbook for financing social impact feature films](#)"

자연이 자산이 되다 — 공공이 먼저 손실을 떠안아 민간을 끌어들이는 펀드

영국에서 잉글랜드의 산림·이탄지 등 생태계를 복원하기 위해 최대 1억 2천만 파운드(약 1억 6,100만 달러)를 모으는 혼합형 자본 펀드가 첫 클로징을 마쳤다. 설계의 핵심은 수익이 아니라 위험 배분에 있다. 영국 환경식품농무부가 3천만 파운드를 '후순위 손실 흡수' 자본으로 먼저 넣고, 민간 투자자가 원금과 7%의 우선 수익을 회수한 뒤에야 공공이 분배를 받는다. 펀드 운용사는 공공 자본을 손실 방어막으로 구조화한 것이 비교적 새로운 자산군에 민간 자금을 대규모로 끌어들이는 결정적 열쇠였다고 설명했다.

취리히보험·어드미럴그룹·에즈메페어베언 재단·영국 성공회의 사회투자 프로그램 등이 출자에 참여했고, 운용사 투자팀 임원들도 직접 270만 달러를 펀드에 넣어 이해관계를 일치시켰다. 수익은 땅값 상승이나 상업 임업이 아니라 고품질 탄소·생물다양성 크레딧에서 나오도록 설계됐고, 영국이 도입한 생물다양성 순증 의무 시장이 그 거래 기반이 된다. 자연을 휴과 나무가 아니라 장기 현금흐름을 만드는 '인프라 자산'으로 재정의함으로써, 그동안 공익은 분명해도 돈이 들어오지 않던 영역에 민간 자본의 길을 낸 것이다.

한국 시사점 — 이 사례에서 한국이 읽어야 할 것은 '자연 펀드'라는 상품이 아니라 '공공 선손실 설계'라는 금융 기술이다. 한국의 정책자금은 보조금과 융자 중심이어서, 민간 자본의 위험을 구조적으로 낮춰주는 손실 흡수 출자는 드물다. 그러나 산림·갯벌·이탄지 복원, 도시 그린인프라처럼 공익은 분명하지만 수익 모델이 모호해 민간 자금이 들어오지 않는 영역이 많다. 정부·지자체가 보조금을 직접 뿌리는 대신 후순위 손실 흡수 자본으로 들어가 민간 우선 수익을 보장하는 혼합금융을 설계하면, 같은 예산으로 훨씬 큰 민간 자본을 끌어올 수 있다.

핵심은 공공 예산을 '쓰고 끝나는 돈'이 아니라 '민간을 끌어오는 마중물'로 보는 관점의 전환이다. 같은 100억 원이라도 직접 사업비로 소진하면 100억의 효과에 그치지만, 손실 방어막으로

설계하면 그 몇 배의 민간 자금을 동원할 수 있다. 특히 갯벌 탄소처럼 한국이 세계적 우위를 가진 자연 자산은, 측정·인증 체계만 갖추면 글로벌 자연 크레딧 시장에서 한국형 자산군이 될 잠재력이 있다.

🔒 전문가 심층 — 선손실(first-loss) 설계의 해부와 한국 정책금융 이식 경로

구조의 정밀 독해. 운용사가 명시한 핵심은 공공 자본을 하방 보호로 구조화한 것이 신생 자산군에 민간 금융을 대규모로 끌어들이는 데 근본적이었던 것. 수치로 보면 공공 3,000만 파운드가 1차 클로징 기준 약 2배수의 민간·기관 자본을 동원했고, 민간에 원금 + 7% 우선수익을 보장한 뒤 공공이 후순위로 회수한다. 운용역 개인들도 270만 달러를 공동 출자해 이해관계를 정렬했다. 수익원은 고품질(high-integrity) 탄소·생물다양성 크레딧 — 핵심 전제는 영국의 생물다양성 순증(BNG) 의무화라는 '수요를 만들어 주는 규제'다.

승자와 패자. 승자는 규제가 만든 크레딧 수요를 선점한 복원 자산 운용사와, 저렴한 첫 손실 자본을 지렛대로 쓴 기관 LP다. 패자는 크레딧 품질(integrity) 검증 없이 들어간 자본 — 자연 크레딧 시장은 그린워싱 논란에 가장 민감한 영역이라 품질 미달 크레딧은 가치가 급락한다.

한국 적용 시나리오. ① 낙관: 한국형 생물다양성 상쇄 의무가 입법되고, 정책금융(산은·기후기금)이 선손실 출자로 갯벌·산림 복원 펀드를 받치면, 블루카본 우위와 결합해 아시아 자연 크레딧 허브 포지션 가능. ② 비관: 규제 수요 없이 자발적 크레딧에만 의존하면 수익원이 불안정해 민간 자본이 들어오지 않고, 복원 사업은 보조금 사업에 머문다. 갈림길은 '크레딧 수요를 만드는 규제 설계'다.

농치기 쉬운 함정. 선손실 출자는 만능이 아니다 — 공공이 하방을 받치는 만큼 도덕적 해이(부실 프로젝트 양산) 위험이 따라온다. 영국 모델의 안전핀은 '고품질 크레딧' 기준과 운용사 공동 출자다. 한국 이식 시 이 두 안전핀을 빼면 구조만 베낀 부실 펀드가 된다.

출처: [ImpactAlpha \(미국, 2026-06\)](#) — "Big Nature Impact Fund secures £64.6 million for nature restoration in the UK"

02 세계 임팩트 현장 — 글로벌 벤치마크

다른 나라의 임팩트 생태계는 지금 무엇을 움직이고 있는가. 한국에 시차를 두고 닿을 만한 해외 단서를 모았다.

- **관광업계의 '전환 위상' — 좋은 말, 옛 정책.** 네덜란드 한 대학 연구진은 '재생 관광'·'순환 관광' 같은 새 용어가 유럽 도시·관광지에 넘쳐나지만 정작 실제로 바뀌는 건 거의 없다고 짚었다. 방문객 분산, 더 많이 쓰는 관광객 유치, 관광세 인상 같은 익숙한 정책이 새 이름만 갈아입고 반복된다는 것이다. 연구진은 이를 '전환 위상'이라 부르며, 정작 던져야 할 질문 — 이 도시가 관광객을 더 늘려야 하는가, 관광이 어떻게 진짜 가치를 더하는가 — 은 거의 묻지 않는다고 경고했다. 좋은 단어가 실행의 빈자리를 가리는 도구로 쓰이고 있다는 진단이다.
- **2030년까지 갈 길이 너무 멀다 — 지속가능 목표의 중간 점검.** 한 임팩트 매체는 2015년 전 세계가 함께 정한 2030년 지속가능발전목표 — 빈곤·기아 종식, 성평등, 보건·교육·물·청정에너지 — 의 진척이 한참 뒤쳐져 있다고 짚었다. 온실가스는 줄기는커녕 여전히 늘고 있다. 다만 같은 글은 비관에 머물지 않는다. 배터리 저장장치의 비용 급락, 아프리카에 뿌리내린 현지 펀드매니저들의 부상, 10년간 벤치마크를 앞선 임팩트 포트폴리오 사례를 들며, 기후 재앙의 가속과 청정 해법의 가속이 벌이는 경주에서 아직 승부는 끝나지 않았다고 본다.
- **변방이 본진이다 — 페루 고원에서 디트로이트까지.** 한 임팩트 매체의 주간 리포트는 '주변에서 주류로'라는 오랜 구호를 뒤집는 풍경을 전한다. 페루 고원의 식물 협동조합과 고산지 농업, 주민이 소유한 소금밭 같은 작고 반쯤 자율적인 지역 경제들, 디트로이트가 '소프트웨어가 현실과 만나는 곳'으로 자리잡으려는 움직임, 상파울루 도심에서 빈 건물을 필수 노동자 주거로 재생하는 프로젝트까지. 임팩트 경제는 하나의 거대 중심이 아니라 저마다의 방식으로 자라는 수많은 노드가 모여 생태계를 이룬다는 관점이다.
- **마이크로금융, 기후 적응의 최전선에 서다.** 스페인 한 금융재단은 중남미 5개국에서 300만 명 넘는 취약 창업자를 지원하는데, 지난 1년 새 10만 명 넘는 소상공인이 가뭄·폭우·폭염에 대비한 보장을 갖게 됐고 약 9천 명의 농업인이 점적관개 같은 적응 설비 자금을 받았다. 중남미는 기후금융 취약성 지수에서 아프리카 다음으로 취약한 지역으로 꼽힌다. 재난이 닥친 뒤 복구를 돕는 것이 아니라, 닥치기 전에 소상공인의 재무·환경 회복력을 미리 키우는 쪽으로 임팩트 자본의 역할이 이동하고 있다.
- **뒷마당 사우나에서 시작된 여성 커뮤니티 운동.** 미국 위스콘신의 한 동네에서, 한 주민이 자기 집 뒷마당 사우나에 이웃 여성들을 초대하면서 시작된 모임이 동네 전역의 정기 모임 네트워크로 자랐다. 공식 기획도 예산도 없이 '문을 열려는 한 사람과 걸어 들어오려는 사람들'만으로 공동체가 만들어졌다. 집도 직장도 아닌 '제3의 장소'를 시민이 직접 만드는, 임팩트의 가장 작은 단위다.

다섯 현장을 한 축에 놓으면 '말과 행동의 거리'가 좁은 순서로 늘어선다. **거리가 가장 먼 쪽**은 관광 전환 워싱(새 용어만 갈아입고 정책은 그대로)과 2030 SDG 미달(목표는 합의했으나 진척은 후퇴) — 선언이 실행을 앞질러 버린 사례다. **거리가 좁혀지는 쪽**은 마이크로금융(10만 보장이라는 구체적 숫자)과 사우나 모임(말보다 먼저 사람을 모은 행동) — 행동이 말을 채운 사례다. 그 사이에 반자율 경제 노드(작지만 실제로 작동하는 지역 경제)가 놓인다.

한국 독해의 포인트. 이번 호 헤드라인이 '정당성 검증 vs 작동의 증명'이라는 거시 축이라면, 이 다섯 현장은 그 축을 미시 사례로 보여준다. 한국 임팩트·정책 설계에 주는 교훈은 분명하다 — '전환'·'재생'·'지속가능' 같은 좋은 단어를 정책 제목에 붙이는 순간, 그 단어가 실제 무엇을 바꾸는지 측정하는 장치를 함께 박아야 한다. 그렇지 않으면 한국판 전환 워싱이 된다. 반대로 사우나 모임이 보여주듯, 가장 작동하는 임팩트는 거창한 선언 없이 한 사람의 행동에서 시작되기도 한다. 자기 조직의 사업이 이 스펙트럼의 어디에 있는지 — 말이 앞서는가, 행동이 채우는가 — 를 점검하는 것이 이 다섯 현장의 실무적 용법이다.

출처: Duurzaam Ondernemen (네덜란드, 2026-06) — "Nieuw onderzoek: toerimesector gebruikt transitietaal, maar verandert nauwelijks" · ImpactAlpha (미국, 2026-06) — "The Week in impact investing: Come from behind" · ImpactAlpha (미국, 2026-06) — "The Week in impact investing: Semi-autonomous" · Diario Responsable (스페인, 2026-06) — "La Fundación Microfinanzas BBVA impulsa la resiliencia climática de miles de pequeños negocios en América Latina" · Project for Public Spaces (글로벌, 2026-06) — "A Women's Social Movement That Started With a Sauna"

03 **딥다이브 — 좋은 말의 시대가 저물고, 작동을 증명하는 시대가 온다**

이번 호 단서를 관통하는 한 줄은 이것이다. **임팩트가 '선언'의 단계를 지나, 그 선언이 실제로 작동하는지를 검증받는 단계로 들어섰다는 것.** 이 검증은 두 방향에서 동시에 밀려온다. 한쪽은 비판과 압박이다. 빅테크 주주총회에서 인공지능의 사회·환경 청구서를 묻는 목소리, 메타의 환경·사회 논란이 수익 모델 자체를 흔드는 소송, 관광업계의 '전환 워싱'을 폭로한 연구, 그리고 2030년 지속가능 목표가 한참 뒤쳐졌다는 중간 점검 — 모두 좋은 말과 실제 행동 사이의 간극을 정면으로 겨눈다. 이제 '지속가능하다'고 말하는 것만으로는 통하지 않고, 무엇이 얼마나 바뀌었는지 숫자로 답해야 하는 시대다.

다른 한쪽은 그 압박에 답하는 '작동의 증명'이다. 영국 자연 복원 펀드는 공공이 먼저 손실을 떠안는 설계로 새로운 자산군에 민간 자본을 실제로 끌어들이고, 스페인 마이크로금융은 10만 소상공인의 기후 보장이라는 구체적 숫자를 내놓았으며, 아시아 가업 기업가들은 임팩트를

슬로건이 아니라 공급망·제조·운영에 박아 넣기 시작했고, 미국의 영화 펀드는 '공감을 만드는 자산군'이라는 새 범주를 1,500만 달러의 실제 투자로 증명했다. 비판이 '말과 행동의 간극'을 드러내는 동안, 이들은 '말이 아니라 작동한다'는 것을 수치와 구조로 보여줬다.

왜 이 두 흐름이 같은 주에 겹쳤는가. 임팩트가 충분히 커져 더 이상 선의의 변방 활동이 아니라 자본·규제·여론이 진지하게 따지는 주류 의제가 됐기 때문이다. 주류가 된다는 것은 곧 검증대에 오른다는 뜻이다. 그리고 그 검증을 가장 고되게 떠안는 사람들 — 자원도 권한도 부족한 기업의 임팩트 담당자들 — 이 양쪽 압박의 한가운데 서 있다. 이번 호가 던지는 메시지는 분명하다. 임팩트의 다음 경쟁력은 더 멋진 선언이 아니라, 그 선언이 실제로 작동한다는 것을 보여주는 증거와, 그것을 묵묵히 굴리는 사람을 지치지 않게 하는 구조에 있다.

🔒 전문가 심층 — '검증의 시대'를 통과하는 세 장치와 한국 병목 진단

임팩트가 검증의 시대를 통과하려면 세 장치가 맞물려야 한다. ① **정당성 방어(legitimacy)** — 선언과 행동의 간극이 폭로되기 전에 스스로 측정·공시하는 역량. AI 영향 공시·전환 워싱 자가 점검이 그 사례다. ② **작동의 증명(evidence)** — 임팩트가 실제로 일어났음을 숫자·구조로 보여주는 역량. 블렌디드 펀드·마이크로금융 보장 건수·운영 지표 개선이 그 증거다. ③ **인력의 지속(capacity)** — 위 둘을 실제로 굴릴 사람과 권한. 과부하 담당자 문제가 바로 이 장치의 결핍이다. 세 장치 중 하나라도 빠지면 임팩트는 검증대에서 무너진다 — 정당성 방어 없이는 한번의 폭로로 신뢰가 붕괴하고, 작동의 증명 없이는 '말뿐'이라는 비판에 답하지 못하며, 인력의 지속 없이는 둘 다 한 사람이 떠나는 순간 사라진다.

한국의 병목 진단. 한국은 ②(정책금융·공시 제도의 골격)는 갖춰가는 중이나 ①·③이 약하다 — 특히 ①의 자가 측정·공시 문화가 형식적 보고서에 머물러 정당성 방어력이 낮고, ③의 임팩트 인력은 '1인 담당팀'에 응축돼 지속성이 취약하다. 마침 공시 의무가 빠르게 확대되는 시점이라, ①·③을 함께 키우지 못하면 한국 기업들이 '한국판 전환 워싱'으로 폭로되는 첫 사례가 머지않아 나온다. 이 빈칸은 규제보다 민간 자문·중간지원조직이 먼저 채울 수 있는 영역이다.

04 한국 임팩트 현장 — 지금 한국에서 움직이는 장면

해외 흐름이 '말에서 증명으로'의 검증 단계로 옮겨가는 동안, 한국 현장에서 같은 방향으로 읽을 수 있는 가장 손에 잡히는 장면은 '임팩트를 떠맡은 사람'을 어떻게 지키느냐는 질문이다.

1인 담당팀의 과부하 — 한국 임팩트 실무의 가장 조용한 위기

해외에서 도착한 '임팩트 담당자의 이중 압박'이라는 단서는 한국 현장에 그대로 옮겨 놓을 수 있다. 한국 기업의 지속가능경영 담당자는 늘어나는 공시 의무와 거창한 선언 사이에서, 정작 그것을 실행할 예산·인력·권한 없이 홀로 분투하는 경우가 많다. 상장사의 공시 의무가 확대되고 공급망 실사·탄소 배출·인권 같은 주제가 한꺼번에 쏟아지는데, 이를 떠맡는 것은 흔히 한두 명의 담당자다. 환경·노동·지배구조·공시를 혼자 오가며 360도 시야를 유지하라는 요구는, 해외 조사에서 절반에 가까운 응답자가 가장 큰 난관으로 꼽은 '담당 영역의 폭'과 정확히 겹친다.

좋은 의도를 실제 변화로 옮기는 일이 한 사람의 헌신에 기대고 있다면, 그 임팩트는 지속될 수 없다. 담당자가 번아웃으로 떠나는 순간, 조직에 쌓였던 임팩트 역량도 함께 사라지고 다음 사람은 다시 맨바닥에서 시작하기 때문이다. 거창한 선언과 늘어나는 보고서 의무에 가려, 정작 그것을 떠맡치는 사람의 소진은 좀처럼 의제에 오르지 않는다. 한국 임팩트 생태계가 외면해 온 가장 조용한 위기가 바로 여기에 있다.

한국 시사점 — 한국 임팩트·사회혁신 조직과 컨설팅 시장이 지금 설계해 볼 가장 손에 잡히는 개입은 '임팩트 실무자를 위한 지원'이다. 거창한 전략 자문보다, 과부하에 걸린 사내 담당자가 당장 쓸 수 있는 경량 도구 — 우선순위를 좁혀주는 진단 툴, 규제 변화를 쉽게 통역해 주는 브리핑, 작은 조직도 감당할 수 있는 측정·보고 템플릿 — 의 수요가 분명하다.

경영진을 향해서는 '지속가능경영을 한 부서에 떠넘기고 성과만 요구하는 구조로는 임팩트가 일어나지 않는다'는 메시지를 전해야 한다. 자원과 권한을 함께 주거나, 현실적인 우선순위를 함께 정해 담당자의 범위를 좁혀주는 것이 출발점이다. 동시에 임팩트 담당자들이 서로의 고립을 깨고 경험을 나누는 실무자 커뮤니티를 만드는 일은, 거의 비용을 들이지 않고도 생태계 전체의 지속성을 높이는 방법이다. 임팩트를 키우려면 먼저 임팩트를 떠맡은 사람을 지치지 않게 해야 한다.

전문가 심층 — '임팩트 실무자 인프라'의 설계 + 글로벌 과소투자론과의 정합

왜 사람이 먼저인가. 한국 임팩트·ESG 실무의 흔한 실패 패턴은 '보고서 먼저, 사람 나중'이다. 공시 의무가 늘면 보고서 작성을 외주로 메우고, 정작 그것을 조직에 내재화할 담당자는 과부하로 소진된다. 유럽 조사의 교훈은 정반대다 — 임팩트가 시스템 과제로 격상될수록 그 짐이 소수에게 응축되므로, 투자해야 할 것은 보고서가 아니라 담당자의 권한·우선순위·역량이다.

글로벌 과소투자론과의 정합. 헤드라인의 '임팩트 담당자 이중 압박'(프랑스 조사)과 이 한국 현장은 같은 문법이다 — 책임은 격상되는데 자원·인력은 정체된다는 구조적 미스매치. 차이는 한국이 공시 의무 확대 속도가 빨라 이 미스매치가 더 압축적으로 나타난다는 점이다. 한국 적용의

실무는 '담당자 지원'을 보고서 대행이 아니라 우선순위 진단·규제 통역·실무자 커뮤니티로 설계하는 것이다.

농치기 쉬운 함정. '실무자 지원'을 또 하나의 위탁 사업으로 환원하면 안 된다. 핵심은 담당자를 대체하는 것이 아니라 권한과 우선순위를 회복시키는 것 — 외주가 늘수록 사내 역량이 비고 담당자는 더 고립된다. 성과를 보고서 건수가 아니라 조직의 임팩트 역량 내재화로 평가해야, 사람을 지키는 투자가 실제 임팩트로 전환된다.

05 곧 다가올 — 한국 임팩트 생태계가 미리 준비할 것

해외에서는 본격화됐지만 한국에는 아직 본격적으로 도착하지 않은 단서다. 소셜 임팩트 분야에서 한국은 글로벌 흐름을 대체로 6개월에서 1년 남짓의 시차로 뒤따르는 구간에 있어, 미리 준비하면 그만큼 앞설 수 있다.

- **인공지능의 환경·사회 청구서를 묻는 주주 관여.** 빅테크의 인공지능 투자 경쟁이 낳는 전력·물 소비와 사회적 부작용이 주주총회의 정식 의제로 올라왔다. 데이터센터 증설이 한창인 한국에서도, 인공지능의 환경·사회 영향을 측정·공시하고 그 책임을 묻는 주주 관여가 머지않아 핵심 의제가 된다. 이를 먼저 정교하게 다루는 투자사·자문기관이 시장의 기준을 만든다.
- **임팩트를 운영에 심는 기업 승계 설계.** 임팩트가 별도 기부·펀드를 넘어 기업의 공급망·제조·운영 자체를 바꾸는 원리로 내려앉고 있다. 1세대 대규모 승계기에 진입한 한국에서, 승계 세대에게 '사회공헌'이 아니라 '기업의 운영 혁신'으로 임팩트를 제안하는 화법과 프로그램이 곧 필요해진다.
- **공감을 만드는 콘텐츠 자산군.** 사회변화를 의도한 영화·드라마에 임팩트 자본을 대고 그 사회적 파급을 측정하는 새 투자 범주가 미국에서 형성되고 있다. 콘텐츠 강국 한국에서 임팩트 투자사·문화재단·콘텐츠 기업이 손잡으면, 흥행을 넘어 담론을 바꾸는 한국형 임팩트 콘텐츠 펀드의 토대가 된다.
- **공공 선손실 혼합금융.** 정부·지자체 예산을 직접 소진하는 대신 후순위 손실 흡수 자본으로 구조화해 민간을 끌어들이는 영국형 설계는, 산림·갯벌·하천 복원과 도시 그린인프라에 곧바로 적용 가능한 설계도다. 갯벌 블루카본이라는 한국 고유 우위와 결합하면 한국형 자연 크레딧 자산군의 토대가 되며, 다만 '크레딧 수요를 만드는 규제'가 함께 깔려야 작동한다.

시차가 짧은 순서로 배열하면 — **1순위 임팩트를 운영에 심는 가업 승계 설계.** 한국은 마침 창업 1세대의 대규모 승계기에 진입해 원료가 풍부하고, 공급망 탈탄소·자원 순환은 이미 규제·비용 압박이 닿아 있어 수요가 상존한다. 부족한 것은 '사회공헌이 아닌 본업 혁신'으로 번역하는 화법뿐이다(6~12개월). **2순위 임팩트 담당자 인프라.** 공시 의무가 이미 확대 중이라 과부하 현실이 지금 진행형이고, 우선순위 진단·규제 통역 같은 개입은 법제 장벽 없이 곧장 작동한다 — 진입 비용이 가장 낮다(6~12개월).

3순위 Si의 환경·사회 청구서 주주 관여. 데이터센터 증설은 한창이나 측정 방법론·스튜어드십 의제화에 시간이 든다(12~24개월). **4순위 공감을 만드는 콘텐츠 자산군.** 콘텐츠 역량이라는 원료는 세계 최강이나, 임팩트 측정 프레임과 자선-콘텐츠 결합 구조를 새로 짜야 한다(12~24개월). 공공 선손실 혼합금융은 규제 입법이 선행돼야 해 별도의 가장 긴 트랙(18~36개월)이다.

공통 실행 프레임. 모두 '구조 먼저, 규모 다음'의 순서를 따른다 — ① 작은 파일럿으로 구조(측정·화법·관계)를 검증 ② 검증된 구조를 표준화 ③ 자본·정책과의 접속으로 규모 확장. 시차는 기다리는 시간이 아니라 ①~②를 끝내 두는 시간이다.

06 에디터스 노트

이번 호 단서를 한 문장으로 줄이면, 임팩트가 좋은 말의 시대를 지나 작동을 증명해야 하는 시대로 들어섰다는 것이다. 한쪽에서는 비판과 압박이 밀려온다. 빅테크 주주총회에서 인공지능의 환경·사회 청구서를 묻는 목소리, 메타의 논란이 수익 모델을 흔드는 소송, 관광업계의 '전환 워싱'을 폭로한 연구, 그리고 2030년 지속가능 목표가 한참 뒤쳐졌다는 냉정한 중간 점검까지. 이제 '지속가능하다'고 선언하는 것만으로는 통하지 않고, 무엇이 얼마나 바뀌었는지를 숫자로 답해야 한다. 임팩트가 충분히 커져 자본·규제·여론이 진지하게 따지는 주류 의제가 됐다는 뜻이고, 주류가 된다는 것은 곧 검증대에 오른다는 뜻이다.

그러나 같은 주, 그 검증에 답하는 '작동의 증거'도 또렷했다. 영국 자연 펀드는 공공 선손실 설계로 새 자산군에 민간 자본을 실제로 끌어들였고, 스페인 마이크로금융은 10만 소상공인의 기후 보장이라는 숫자를 내놓았으며, 아시아 가업 기업가들은 임팩트를 슬로건이 아니라 공급망과 운영에 박아 넣기 시작했고, 미국의 영화 펀드는 '공감을 만드는 자산군'을 실제 투자로 증명했다. 한국의 소셜 임팩트·소셜이노베이션 업계에 이번 호가 던지는 메시지는 분명하다.

다음 경쟁력은 더 멋진 선언이 아니라, 그 선언이 실제로 작동한다는 증거다. 그리고 그 증거를 묵묵히 만들어 내는 사람 — 자원도 권한도 부족한 채 임팩트를 홀로 떠맡은 담당자 — 을 지지하지 않게 하는 일이야말로, 변화를 잇는 사람들이 가장 먼저 해야 할 일이다. 임팩트는 결국, 좋은 말을 하는 일이 아니라 그 말이 작동하게 만드는 일이고, 그 일을 하는 사람을 지키는 일이다.

본 리포트는 그린임팩트(www.greenimpact.kr)에서 제공합니다.