

스포츠분야 사회적 기업으로의 ‘스타트 업’



전영창

대한스포츠사회적 협동조합 사무총장

도시환경공학 전공

노인스포츠, 유소년스포츠, 스포츠마케팅에 관심

jeonfk@gmail.com

스포츠분야에서 사회적 기업이라는 단어가 생소하기도 하고 크게 성장한 사회적 기업이 없기에 스포츠만을 평생해온 생활체육전문가들이 새로운 길을 만드는 것은 쉽지 않았습니다.

이제 막 시작한 대한스포츠사회적 협동조합(이사장 황경수, 이하 사회적 협동조합)의 설립배경과 과정 그리고 본격적인 사업추진 등의 사례를 소개하여 스포츠사회적 기업을 준비하는 많은 스타트업 기업들에게 도움이 될 수 있도록 이야기를 적어보고자 합니다.

탄생배경

2015년 3월, 국민생활체육회 신임회장에 대기업의 경제인이 당선된 이후 체육기금과 동호인들의 회비로 운영되던 생활체육종목단체들은 신임 국민생활체육회 회장의 경영마인드라는 희망과 체육회통합이라는 위기

감이 동시에 다가왔습니다.

자연스럽게 생활체육종목 관계자들은 앞으로 다가올 상황을 준비하기 위하여 자주 모여 이야기를 하게 되었습니다.

대책회의를 통하여 자연스럽게 위기를 기회로 만들어 가자는 의견이 모아졌습니다. 그 결과 종목과 종목이 연합하여 시너지효과를 만들어 공동의 이익과 생활체육의 선진화를 추구하자는 목표를 결정하고 회비를 모아 한 대학의 도움을 받아 생활체육 사업연구를 하게 되었습니다.

사업준비

2015년 7월부터 3개월 동안 사업연구를 통하여 다음과 같은 결과물을 가지고 본격적으로 사업을 준비하게 되었습니다.

사업목적은 생활체육종목의 자생력 구축, 경쟁력 확보, 스포츠 마케팅을 통한 자립성 확보였습니다. 사업목표는 체육용품 사업을 통한 이윤 창출로 사회적 기업으로 정착, 취약계층 및 저소득층 생활체육 참여 기회 확대, 스포츠 전문일자리 창출 등 입니다.

특히, 송파구소재 송파구사회적 경제센터의 도움을 받았는데 사회적 기업의 역할과 설립방법, 사업진행에 대해 자세한 설명을 듣게 되었습니다.

사업시작

2015년 12월에 사회적 협동조합을 설립하기로 하였으나 종목별로 체육회 통합 준비로 인하여 쉽게 진행되지는 못하였습니다.

2016년 3월, 국민생활체육회와 대한체육회가 통합이 되고 대한체육회 회장선거가 끝나고 그해 10월에 대한스포츠사회적 협동조합의 창립총회를 하게 되었습니다. 창립총회 이후 K스포츠 사건으로 체육계 전반에 걸쳐 어려움이 생기면서 사업을 포기하자는 의견 또한 팽배하였고 함께 시작하였던 몇몇은 사업에 대하여 회의적이었습니다. 시작도 하기 전에 큰 벽에 가로 막혔었습니다.

순간적인 어려움을 딛고 다행스럽게도 2016년 12월 말에 문화체육관광부에 사회적 협동조합 인가를 신청하여 2017년 4월에 설립인가를 받고 본격적으로 사업을 시작하였습니다. 대한스포츠 사회적 협동조합은 조합원 8명이 자본금을 출자하여 2017년 6월 1일 법인설립을 하였습니다.

법인 설립을 하고 집중적으로 논의된 내용 중에 사회적 기업이 빠른 시간 내에 수익을 창출하는 것이 어렵기 때문에 장기전으로 가기 위해서는 사무실 임대료, 효과적인 직원고용, 적절한 사업비 그리고 가장 중요한 것은 사업을 통해 수익을 빠르게 창출하는 것이었습니다.

몇 번의 이사회 회의를 통해 모아진 의견은 스포츠분야의 사회적 기업의 리더로 나아가기 위해서는 설립과 정부터 매출로 인한 경영정상화가 될 때까지 표준 사례를 만들어야 한다는 것입니다.

그래서 적극적으로 정부와 지방자치단체가 제공하는 환경과 자금을 적극 활용하기로 하고 임대사무실은 송



파구청이 제공하는 송파구사회적 경제센터 내에 있는 사무실에 임주를 하였습니다. 사업초기 만들었던 사업목표는 뒤로 하고 파크골프를 통해 해외스포츠관광 사업을 실시하여 수입을 창출하였습니다.

또한, 한국스포츠개발원이 주관하는 스포츠창업지원 프로그램에 4개월 간 교육을 받으면서 스포츠 밖에 몰랐던 조합원과 직원들은 기업에 대해 이해를 하게 되었고 사회적 협동조합은 사회적 기업으로서 면모를 갖추게 되었습니다.

사회적 협동조합 설립 이후 참 많은 곳을 방문하였고 전문가 또한 많이 만났습니다.

문화체육관광부, 대한체육회, 대한장애인체육회 그리고 산림조합중앙회, 마케팅 전문회사, 대기업의 스포츠마케팅 전문가, 스포츠관련 신문사 등을 열심히 찾아 다

니면서 사회적 협동조합으로서 무엇을 하여야 하는지 전체적인 흐름을 알게 되었습니다.

사회적 협동조합은 비록 짧은 시간이지만 다양한 기관과 의견을 나누면서 사업의 큰 틀을 만들게 되었습니다. 또한, 스포츠 기관과 기업,단체와의 업무협약과 설명회를 통하여 상호정보와 사업의 공유가 참 중요하다는 것을 알게 되었습니다.

사업공유의 첫 번째로 스타트업 기업인 플레이룩과의 은퇴선수 활용에 관한 업무협약(2017.09.)을 하면서 스타트업 기업으로써 앞서가는 기업과 처음으로 손을 잡게 되었습니다. 세계 6대 마라톤대회의 출전권을 가지고 있는 스포츠전문여행사 에스엔비투어와 업무협약(2017.09)을 통해 스포츠관광에 대한 사업을 진행하게 되었습니다.

산림조합중앙회와의 업무 협약(2017.11)과 산림레포츠 활성화 세미나를 통해 산림에 관련된 스포츠 활성화를 계획하고, 스포츠 전산시스템 분야에서 적극 활동하고 있는 위드라인과 업무협약(2017.11)을 통해 스포츠 전반에 걸친 시스템 개발을 준비하고 있습니다.

파크골프분야 독점적인 지위를 가지고 있는 PGJ KOREA · (주)필레오와의 업무협약(2017.12)을 통해 파크골프 관련 사업(투어, 용품판매, 교육 등)을 적극적으로 진행하고 있고, 대한장애인체육회와의 업무협약(2017.12)을 통해 이천장애인훈련원의 적극적인 활용을 위한 방안을 논의 하고 있습니다.

송파구 발달장애인 부모회와의 업무협약(2017.10)은 사회적 협동조합으로 본격적인 사회서비스를 시작하는 계기를 만들었습니다. 또한 스포츠어벤저스라는 자체 브랜드를 개발하여 스포츠참여의 중요성과 작은 후원을 통해 스포츠 활동 및 전문체육인으로 꿈을 꾸고 있는 취약계층에게 희망이 될 수 있는 프로그램도 진행 중입니다.

스포츠협동조합의 비즈니스모델 회사인 영국의 사회적 기업, GLL(Greenwich Leisure Ltd)에서는 장애인을 위한 디자인과 운동기구 · 스포츠 프로그램 및 기회 제공 · 스포츠 시설 이용 멤버십 할인 · 재능 키워주기 와 같은 프로그램을 진행합니다. GLL은 장애인체육 발전에 힘쓰고 있으며 영국 내 250여개의 시설과 연간 4천만명 이상 교육 프로그램을 사용하고 있습니다.

끝맺음

사회적 협동조합 법인 설립 후 아직 1년이 되지 않아 성공과 실패라는 단어를 사용할 수는 없지만 그동안 열심히 뛰어 다닌 결과 멀리 있는 사업과 가까운 사업을 구분하여 사회적 협동조합의 매출과 운영에 대해 적극적으로 반영을 할 수 있게 되어 2018년 3월에 예비사회적 기업을 신청하는데 충분한 자격을 갖추게 되었습니다.

우리나라는 영국의 사회적 기업의 사례를 통해 알 수 있듯이 스포츠분야의 사회적 기업이 해야 할 일은 참 많습니다. 최근 정부에서 사회적 기업을 적극적으로 육성도 하고 환경을 만들고 있습니다. 이 기회에 성공하는 스포츠사회적 기업을 꿈꾸는 스타트업 회사들이 많이 탄생하여 스포츠의 공공적 가치를 사회적 가치와 부가가치로 만든다면 스포츠 선진국으로 가는데 큰 역할을 하리라 생각합니다.

