

HGI Impact Report

목차

Contents

대표이사 인사말

HGI 소개

Who We Are	01
Core Values	02
Our Approach	03-04
Our Initiatives	05-08

Impact Communication

09-10

육아 커뮤니티

HGI 육아커뮤니티 사업팀	13-20
째깍악어	21-28
키두	29-32

창작자 커뮤니티

안전가옥	35-38
래디쉬	39-40

임팩트 패밀리

마리몬드	43-50
소녀방앗간	51-58
두손컴퍼니	59-66
닥터키친	67-70
스피링크	71-74
트리플래닛	75-78
프렌트립	79-82
불런컬처	83-86

HGI가 그리는 미래

가치 기반의 삶을 확산해 나가는
HGI와 임팩트 패밀리

임팩트 리포트를 통해
그 성장의 여정을 공유합니다.

HGI
Impact
Report

CEO Message

“누구나 고유한 모습 그대로 존중받을 수 있는 다양성,
누구나 인간다운 삶을 누릴 수 있는 포용성,
누구나 건강한 몸과 마음으로 살아갈 수 있는 웰빙이라는
세 가지 가치를 기반으로
현 사회의 문제를 바라봅니다.”

HGI 정경선 대표



안녕하세요, 정경선입니다.

최근 들어 ‘임팩트 투자’라는 표현이 많이 들려옵니다. 제가 특히나 관심을 갖고 있기 때문에 그렇게 여기는 것만은 아닌 것 같습니다. 현 정부에서 임팩트 투자 확대를 장려하고 있고, 사회 원로인 이현재 전 총리는 적극적으로 펀드를 조성하고 있으며, 언론에서도 반복적으로 특집 기사를 내보내고 있습니다. 2014년에 소셜벤처 양성과 사회적 부동산 개발을 위한 ‘임팩트 투자’ 회사인 HGI를 설립한 대표로서 이러한 흐름은 무척이나 반가운 일입니다. 또한 동시에 막중한 책임감도 느낍니다. 저희가 하는 일에 대해 관심과 애정을 가져 주시고, 저희의 의견을 경청해 주시는 분들이 많기 때문입니다.

HGI는 다른 임팩트 투자 회사들과는 조금 다른 접근 방법을 취합니다. 누구나 고유한 모습 그대로 존중 받을 수 있는 다양성, 누구나 인간다운 삶을 누릴 수 있는 포용성, 누구나 건강한 몸과 마음으로 살아갈 수 있는 웰빙이라는 세 가지 가치를 기반으로 현 사회의 문제를 바라봅니다. 문제를 포착한 HGI의 구성원들은 함께 공유하고 있는 소셜 미션에 입각해 전문성을 발휘하여 포괄적인 해결책을 찾기 위해 노력합니다.

지난 2년 동안 HGI는 세 가지 사회문제를 선택하고 이를 해결하는 소셜벤처를 발굴해 투자했으며, 저희가 직접 해결할 수 있는 방법을 모색하기도 했습니다.

첫째, 저희는 누구에게나 행복하고 건강한 어린 시절을 보낼 권리가 있다고 믿습니다. 우리 사회의 모든 양육자와 아이들이 양질의 육아 서비스 및 상품에 부담 없이 접근할 수 있기를 바랍니다. 이와 관련한 소셜벤처들에 투자하고 새로운 육아 공간을 개발해 운영하고 있습니다.

둘째, 다양성의 근간은 창작자들의 자유로운 상상과 표현에서 비롯된다고 믿습니다. 그렇기 때문에 저희는 창작자들의 지속가능한 활동과 독자 저변 확대를 돕는 소셜벤처들에 투자하고 있으며, 창작자들을 위한 공간을 기획해 운영 중입니다.

셋째, 저희는 선의를 지닌 청년들의 가능성을 믿습니다. 사회 변화에 대한 의지를 품은 청년들이 자신의 꿈에 옳이 집중할 수 있다면 미래에 긍정적인 변화를 불러올 수 있습니다. 이를 위해 젊은 세대의 새로운 생활 패턴에 부합하는 적절한 가격대의 주거 커뮤니티를 계획하고 있습니다.

이번 임팩트 리포트에서는 상기 세 가지 이니셔티브의 구현 현황과 HGI가 앞으로 나아가야 할 방향성을 담았습니다. 저희가 투자해 온 소셜벤처들의 성장 스토리도 공유해 드리고자 합니다.

HGI 임팩트 리포트 창간호가 발행된 뒤로 회사 내부에는 진정성과 전문성을 겸비한 분들이 모였고, 외부에는 HGI의 뜻을 이해하고 함께하고자 하는 역량 있는 파트너들이 모였습니다. 향후에는 저희가 만들어 온 임팩트를 보다 본격적으로, 보다 많은 이들에게 전달하기 위한 성장의 시간이 이어질 것입니다.

앞으로도 HGI는 초심을 잃지 않고 체인지메이커들과 함께 담대한 노력을 해 나갈 것입니다. 지금까지처럼 저희가 하는 일에 많은 관심과 애정을 부탁드립니다.

감사합니다.

Who We Are



Vision

모든 사람들이 가치 기반의 삶을 살 수 있는 세상

Mission

- 가치 기반의 라이프스타일을 위해 필요한 제품과 서비스를 만들어 내는 소셜벤처를 돕는다.
- 많은 사람들이 가치 기반의 라이프 스타일을 일상으로 향유할 수 있는 도시, Holistic Community를 구축한다.

HGI는 다양성, 포용성, 웰빙을 추구하는 삶을 '가치 기반의 삶'으로 정의합니다. 누구나 자신만의 특별함을 존중받고, 인간다운 삶을 보장받으며, 건강한 몸과 마음으로 살아갈 수 있는 세상을 꿈꿉니다.

누구나 가치 기반의 삶을 누리는 사회를 만들기 위해 HGI는 체인지메이커와 소셜벤처를 발굴합니다. 이들이 다양한 문제를 혁신적인 방법으로 풀어 나감으로써 긍정적인 사회 변화를 이끌어 내도록 적극 지원합니다.

동시에, HGI는 공간을 기획·개발·운영합니다. 삶의 면면과 특정 생애주기에서 발생할 수 있는 문제를 해결하는 방안으로써 공간을 활용합니다. 다양한 가치가 발휘되고 포용되는 공간, 더 나은 삶의 가치를 추구할 수 있는 공간 솔루션을 통해 고객의 pain point를 해결합니다.

Core Values



다양성 Diversity

모두가 같은 생각을 하고 같은 제품을 소비하는 사회, 하나의 답안만을 정답으로 인정하는 사회는 지속 가능하지 않습니다. HGI는 개인의 독특한 취향, 소수가 즐기는 문화, 동네의 역사를 담은 상점들이 살아 있는 세상을 만들고자 합니다.

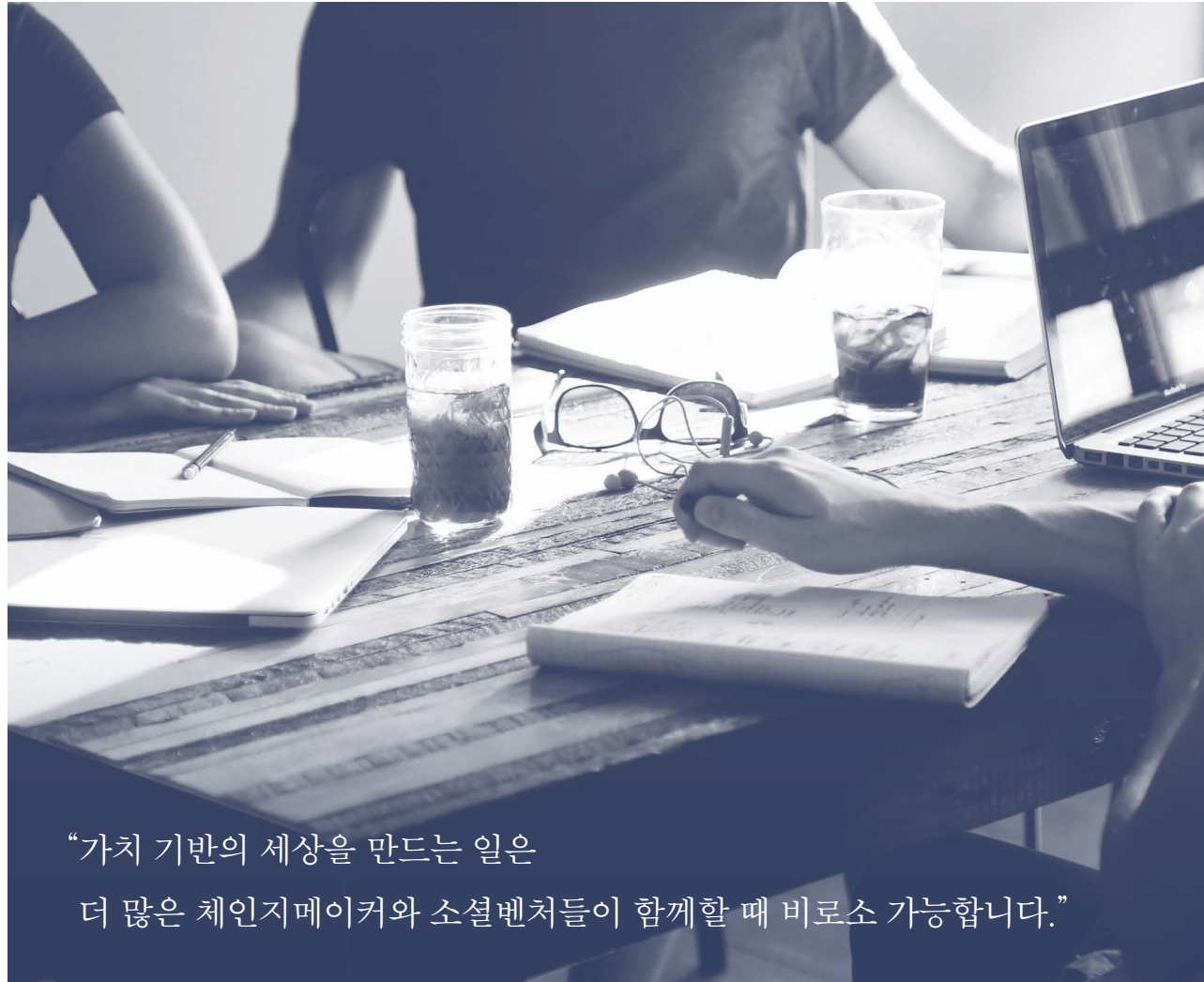
포용성 Inclusivity

사회에서 소외된 취약계층에게는 보다 많은 기회가 필요합니다. HGI는 스스로 자립 기회를 찾기 힘든 이들을 위해 교육, 후원, 취업 등의 실질적인 자립 지원책을 제공합니다. 또한 취약계층이 사회의 일원으로서 건강하고 행복하게 살아갈 수 있도록 돕는 세상을 추구합니다.

웰빙 Well-being

육체적, 정신적 건강을 위한 제품과 서비스가 다양한 세상을 지향합니다. 이러한 제품 및 서비스는 개인적 웰빙뿐만 아니라 사회적 웰빙의 실현을 촉진합니다. HGI는 건강한 고용과 생산을 지원하여 건전한 소비생태계를 구축하고자 합니다.

Our Approach



“가치 기반의 세상을 만드는 일은
더 많은 체인지메이커와 소셜벤처들이 함께할 때 비로소 가능합니다.”

소셜벤처 투자

HGI는 사회적 가치를 담은 양질의 제품이나 서비스를 생산하는 체인지메이커와 소셜벤처를 발굴하고 이들의 성장을 지원합니다. 또한 자회사 설립, 사내 벤처 육성 등의 방식으로 신규 사업에 대한 자체적인 투자를 진행하여 혁신적인 소셜 비즈니스 모델을 지속적으로 개발하고 있습니다.

HGI의 임팩트 투자는 세 가지 원칙에 기반합니다.

Social Value. 사회문제에 대한 새로운 시각의 해결책을 제시하고 이를 통해 유의미한 사회적 가치를 창출하는 벤처에 투자합니다.

Entrepreneurial Spirit. 후원이나 기부에 의존하지 않고 지속가능한 자체적 사업 모델을 갖춘 벤처에 우선 투자합니다.

Long-term Partnership. 단기적인 투자금 회수를 추구하기보다 장기적인 관점에서 서로의 비전을 공유하고 더불어 사업을 키워 나갈 기업가와 함께합니다.



“HGI는 더 많은 사람들이 보다 안정적이고, 풍요롭고, 다양한 가치와
함께 공존하는 삶을 살아가기를 바랍니다.”

가치 기반 공간 개발

HGI는 우리가 깊게 공감하는 현실의 문제를 해결할 수 있는 공간을 기획, 개발 및 운영하여 문제를 해결함과 동시에 지속가능한 수익을 창출합니다. HGI가 공감하는 현실의 문제란 ‘사람들의 생애주기(라이프 스테이지)의 곳곳에서 포용성, 다양성, 웰빙의 가치가 심각하게 부족하며 개선의 여지가 있는 영역’입니다.

HGI의 공간 개발은 공간 사용자와 활용 목적, 공간을 통해 제공할 수 있는 가치가 무엇인지를 집요하게 정의하는 것에서부터 시작됩니다. 고정관념에 얽매이지 않고 가치와 수익을 동시에 달성할 수 있는 솔루션을 개발합니다. 이러한 활동을 통해 고객의 문제를 해결하고 더 나은 경험을 제공할 수 있는, 전체성과 완결성을 갖춘 공간을 만들어 갑니다.

Our Initiatives

HGI는 지난 5년간 다양성·포용성·웰빙의 가치를 실현하는 제품 및 서비스를 생산하는 혁신적인 기업에 투자하고, 이들과 함께 성장해 왔습니다.

이 과정에서 체인지메이커를 발굴 및 육성하는 단체인 루트임팩트와 함께 성수동에 소셜벤처밸리를 조성했습니다. 소셜벤처들이 서로의 문제의식에 공감하고, 자원을 공유하며, 이를 통해 지속가능한 임팩트를 만들어 낼 수 있도록 체인지메이커를 위한 환경을 구축해 왔습니다. 초창기부터 HGI와 함께 해 온 마리몬드, 소녀방앗간, 두손컴퍼니와 같은 기업들은 해결하고자 하는 사회문제에 대한 끊임없는 고민과 혁신적인 사업모델로 성수동 소셜벤처 생태계 내에서 긍정적인 롤모델 역할을 수행하며 성장해 나가고 있습니다.

향후 10년의 사업을 계획하면서 HGI는 우리 세대가 겪고 있는 가장 시급한 몇 가지 문제들을 해결하기 위한 구체적인 이니셔티브를 설정했습니다.

- **어린이아이를 키우고 있는 부부들이 일상에서 직면하는 다양한 문제**
- **열악한 창작 환경과 콘텐츠 유통 환경에서 집필하고 있는 창작자들의 문제**
- **높은 주거비와 열악한 주거 환경을 감내하며 살아가고 있는 청년들의 주거 문제**

HGI는 다양한 각도에서 이러한 문제를 해결하는 혁신적인 소셜 비즈니스에 투자하고 문제 해결의 기반이 되는 공간을 개발함으로써 각 이니셔티브를 추진해 나가고자 합니다.

Our Initiatives



육아 커뮤니티

육아 라이프 스테이지의 가족들은 개인의 노력만으로는 해결하기 어려운 문제들을 겪고 있습니다. 주택 구입비와 교육비는 월급만으로 감당하기 힘든 수준이며, 업무 시간 등에 아이를 맡기기 위한 보육시설과 돌봄 서비스는 턱없이 부족합니다. 육아에 대한 이해와 배려가 없는 조직 문화로 인해 부모가 양육에 충분히 참여할 수 없고, 이 때문에 육아 책임자는 조부모로까지 확장되곤 합니다. 그조차 여의치 않은 경우에는 부모 중 한 사람이 경력 단절을 감수해야 합니다. 이러한 문제들은 젊은 세대들에게 출산뿐만 아니라 결혼 자체를 포기하는 원인으로 작용합니다.

HGI는 육아 라이프 스테이지의 가족들이 정신적, 육체적으로 건강하게 살아갈 수 있기를 바랍니다. 이를 위해 가족들의 고통에 공감하고 행복을 추구하는 소셜벤처들과 긴밀하게 협업하고 있으며, 지속적 수익을 창출할 수 있는 혁신적 사업모델을 개발해 나가고 있습니다.



창작자 커뮤니티

더불어 살아가는 방법을 체득한 사람들이 서로를 이해하고 존중하는 사회야말로 HGI가 추구하는 다양성을 구현하는 사회입니다. 창작자들은 예민한 공감 능력과 풍부한 감수성으로 삶의 다채로운 면면을 상상하고 이를 많은 사람들에게 전달함으로써 사회의 다양성 확보에 기여합니다.

창작자를 위한 커뮤니티는 사회 구성원들이 문화를 통해 소통하고 타인을 포용할 수 있는 기회를 확장합니다. HGI는 창작자들이 안정적으로 창작 활동을 펼칠 수 있는 공간과 창작물의 판로를 넓힐 수 있는 유통 플랫폼에 투자하여 창작자 커뮤니티를 위한 기반을 구축하고 있습니다.



청년 주거 커뮤니티

집은 생활의 중요한 기반입니다. 특히 청년 시기의 주거 공간은 향후의 삶을 설계하고 꿈을 꿀 수 있게 하는 공간입니다. 하지만 우리 사회의 청년들은 높은 주거 비용 대비 열악한 환경 속에서 꿈을 지지해 줄 사람 없이 홀로 살아가고 있습니다. HGI는 청년들이 양질의 공간에서 함께 거주함으로써 더욱 다양하고 풍성한 삶, 경제적인 생활을 누릴 수 있기를 희망합니다.

가치관을 공유하는 청년들이 쾌적한 공동의 장소에서 같이 머문다면, 보다 경제적으로 생활할 수 있을 뿐만 아니라 서로에게 의지하며 새로운 가치를 만들어 낼 힘을 축적할 수 있습니다. HGI가 만드는 새로운 청년 주거 커뮤니티는 기존의 낙후한 청년 주거에 대한 도전이 될 것이며, 청년 주거의 질을 높일 수 있는 계기가 될 것입니다.

HGI의 Impact Communication : ‘Impact Chain’

소셜벤처들은 자신들이 추구하는 소셜 임팩트에 대한 명확한 커뮤니케이션의 필요성을 늘 느껴 왔습니다. 즉 소셜벤처가 일반 기업과 어떻게 다른지, 어떤 문제를 해결하고자 하는지, 해결하기 위해 어떤 노력을 하고 있는지에 대해 끝없이 질문을 받아 왔고 스스로에게 자문해 왔습니다.

이러한 숙명적인 질문들에 답하기 위해 지금까지 다양한 방법론이 개발되었습니다. 이 중 어떤 방법론을 활용할 것인가는 커뮤니케이션의 구체적인 목적에 따라 달라질 수 있습니다.

HGI는 금번 임팩트 리포트를 제작하기에 앞서 자체 이니셔티브 및 포트폴리오사의 임팩트를 표현하고자 하는 구체적 목적을 먼저 설정하였습니다. 그 목적은 아래와 같습니다.

첫째, 각 사업의 결과뿐만 아니라 과정 속에서 드러나는 진정성을 함께 표현한다. 정량적인 목표 달성만을 성과로 인정하는 일반 기업들과 달리, 사업을 수행하는 과정 속에서 다양한 이해관계자를 고려하고 배려하는 기업들의 전략적이고 의도적인 노력들을 함께 보여 준다.

둘째, 각 기업들과 소셜 임팩트를 논의하는 과정 속에서 기업 내부에 실질적 도움이 될 수 있는 작업을 수행한다. 즉 해당 기업의 지향점 및 비즈니스 활동의 현황을 세세히 점검하고, 이를 바탕으로 향후 보완 또는 극대화해야 할 영역을 명확히 재정의한다.

셋째, 기업의 미션과 궁극적 지향점에 관하여 임직원들의 생각, 의식, 경험이 반영되어 있는 단어를 활용한다. 보다 간결하거나 대중적인 단어가 존재하더라도, 임직원들이 깊고 긴 고민 속에서 만들어 낸 어휘들을 우선적으로 존중하고 이를 기반으로 임팩트를 표현한다.

HGI는 이러한 목적을 고려하여, ‘Impact Chain(임팩트 체인)’을 금번 리포트의 커뮤니케이션 방법론으로 결정했습니다. 임팩트 체인은 HGI의 자매회사인 루트임팩트에서 정의한 개념으로, 회사의 비즈니스 활동과 소셜 임팩트가 상호 연계되는 상세한 과정 및 결과를 체인의 형태로 가시화하는 모델입니다.

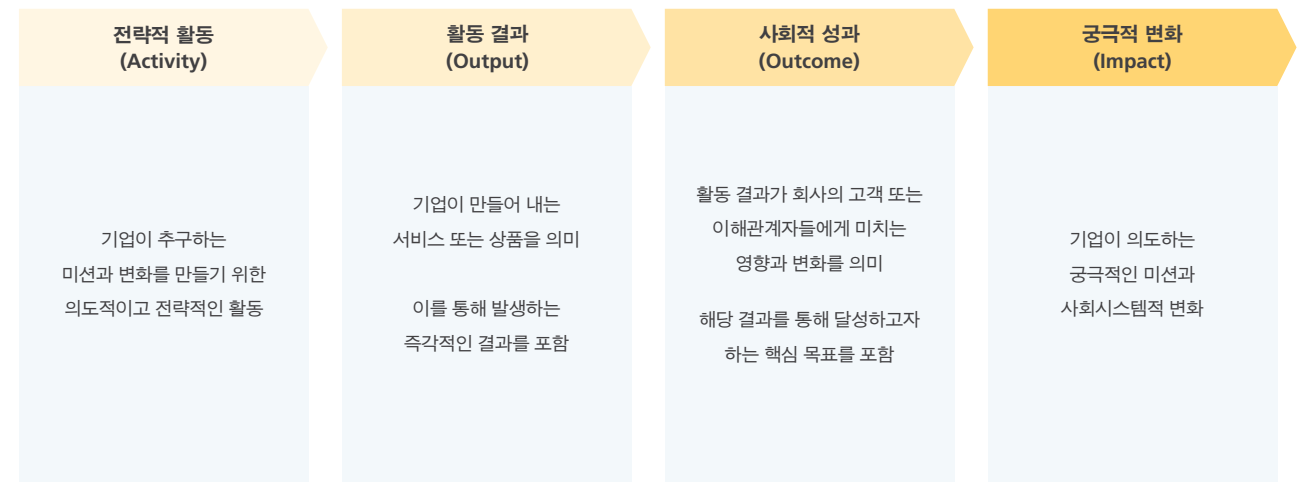
금번 리포트에서는 HGI의 육아커뮤니티 사업팀, 째깍악어, 마리몬드, 두손컴퍼니, 생생농업유통&소녀방앗간의 비즈니스와 소셜 임팩트를 임팩트 체인으로 가시화하였습니다. HGI는 이번 작업을 바탕으로 향후 다양한 이니셔티브와 포트폴리오에 대한 임팩트 체인 구축 작업을 지속적으로 진행할 것입니다.

임팩트를 창출해 나가는 소셜벤처들의 여정은 빛나는 보석과 같습니다. 그 반짝임을 보다 잘 표현하기 위해, HGI는 루트임팩트와 함께 양적·질적 측면에서 가장 효과적인 커뮤니케이션 및 비즈니스 지원 방법들을 지속적으로 고민하고 발전시켜 나가겠습니다.

Impact Chain

Impact Chain = Social Impact + Value Chain

정의	<ul style="list-style-type: none"> · 소셜 임팩트 Social Impact 사회 전체의 시스템에 미치는 긍정적 변화 · 밸류 체인 Value Chain 기업의 비즈니스상 부가가치 창출에 직접 또는 간접적으로 관련된 활동, 기능, 프로세스의 연계와 진행 과정
목적	<p>소셜벤처는 비즈니스 활동을 통해 사회문제를 해결해 나가는 과정에서 의도적이고 전략적으로 다양한 비즈니스 기능을 수행합니다. 루트임팩트에서는 소셜 임팩트가 해당 회사의 비즈니스 활동과 어떤 연관성을 가지고 창출되는지에 대한 상관관계를 체인의 형태로 연결하고 가시화할 목적으로 임팩트 체인 모델을 구축하였습니다.</p> <p>임팩트 체인 모델에서는 체인을 구성하는 각 구성 요소 별로 지표를 도출, 기업이 의도한 임팩트를 올바르게 달성하고 있는지에 대해 유의미한 측정 및 점검을 주기적으로 할 수 있습니다.</p> <p>이를 통해 Impact Measurement (임팩트 측정)를 넘어 Impact Management (임팩트 관리)로 나아가고자 합니다.</p>
구성 요소	<p>임팩트 체인은 기업이 목표하는 궁극적 변화를 실현하는 과정에서 발생하는 결과와 사회적 성과를 보여 주고 각 단계별 연관관계를 그려 내는 작업을 통해 만들어집니다.</p>



육아 라이프 스테이지 가족을 위한

육아 커뮤니티

HGI는 어린아이가 있는 가족에게 친화적인
공간과 콘텐츠를 개발해 육아 커뮤니티를
조성하고자 합니다.

HGI
Impact
Report

HGI 육아커뮤니티 사업팀

패밀리 피트니스 프로그램 개발 및 운영



“가족 모두가
건강한 행복을 누리는
세상을 만들어 갑니다.”

홈페이지 www.hginitiative.com <INITIATIVE> 육아 커뮤니티
 주요사업 아이 동반 피트니스 스튜디오 '헤이비핏앤편' 운영
 패밀리 피트니스 전문가 양성 및 파견

일상에서 사라져 버린, 엄마가 아닌 '나 자신'의 시간

엄마의 몸은 출산이라는 충격을 겪으면서 큰 변화를 겪습니다. 하지만 아이를 낳고 집에 돌아온 순간부터 모든 일상은 아이 중심으로 돌아가고 엄마 본인을 위한 시간은 사라져 버리지요. 임신과 출산을 겪은 몸을 어떻게 돌보아야 하는지, 아이를 키우면서 쌓여 가는 피로감과 체력의 한계를 어떻게 감당해야 하는지에 대한 정보를 구하기가 어렵습니다. 아이를 동반할 수 있는 공간과 프로그램도 찾아보기 어렵지요. 조부모나 아빠가 주 양육자인 경우에도 상황은 크게 다르지 않습니다.

육아 라이프 스테이지의 가정을 둘러싼 사회구조적 문제들이 많지만 저희는 어린 아기를 키우는 양육자들의 삶의 질, 그중에서도 신체적·정신적 건강 문제에 가장 먼저 집중하고 있습니다. 엄마가 된 '나'를 이해해 주는 공간에서 '나'를 위한 시간을 쓸 수 있다면 엄마들이 더 나은 일상을 누릴 수 있으리라 생각했습니다. 이러한 생각을 바탕으로 아이를 동반할 수 있는 산후 운동 관련 사업을 HGI 육아커뮤니티 사업의 첫번째 프로젝트로 기획하게 되었습니다.

엄마 친화적인 공간·콘텐츠가 손 닿는 곳에 있는 세상

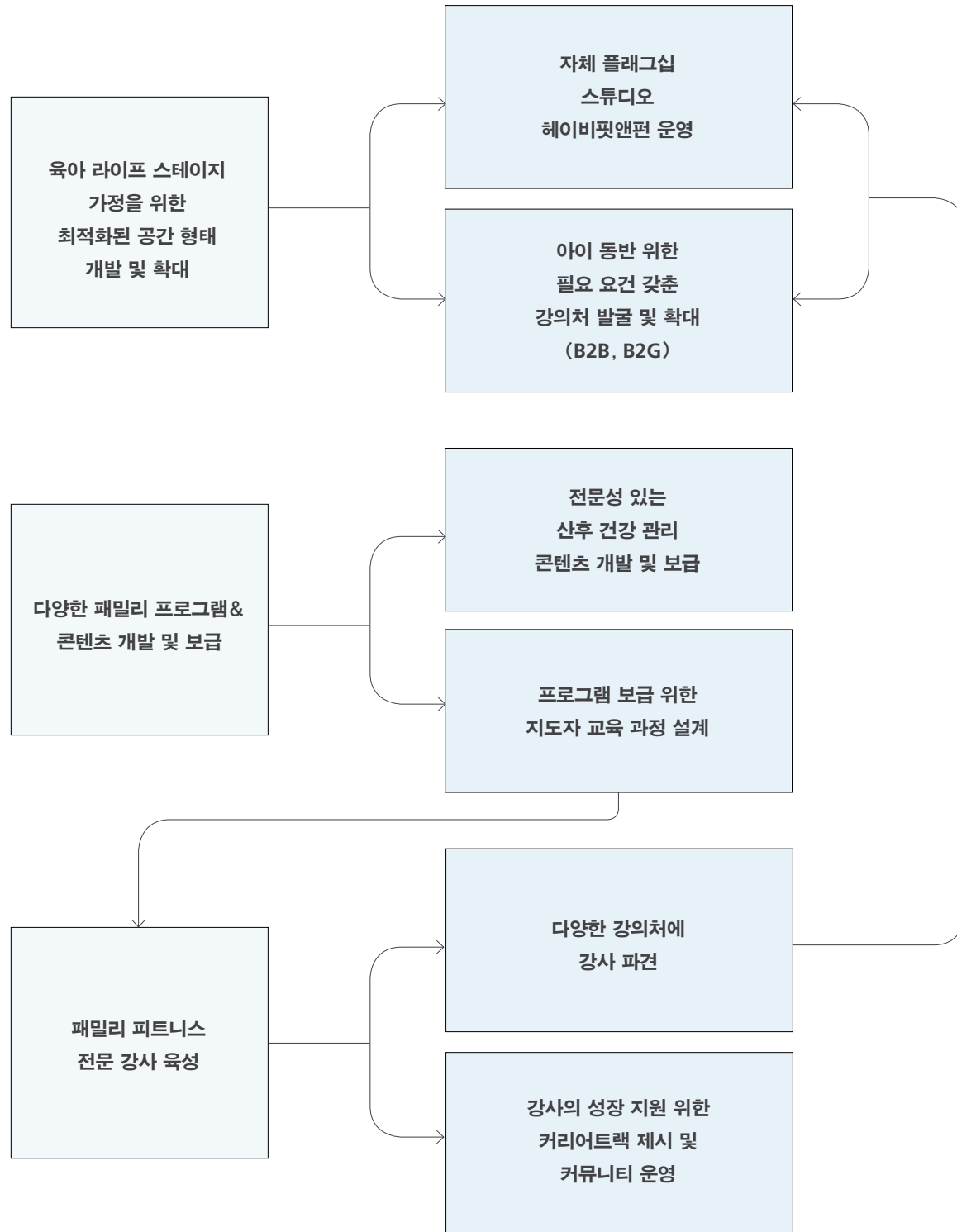
저희는 육아 중인 엄마들이 언제 어디서나 엄마 친화적인 공간과 콘텐츠를 만날 수 있기를 바랍니다. 그러한 사회에서는 엄마뿐 아니라 육아 라이프 스테이지에 있는 가족 모두가 자신의 건강과 행복을 돌볼 수 있을 것이라고 생각합니다. 아이 동반이 가능하고 접근성이 좋은 공간을 다수 확보하는 것이 관건이지요. 아이 동반이 가능한 공간이 갖추어야 할 필수 요건을 정의하고, 이러한 요건을 갖춘 공간 인프라를 확대하는 것을 사업의 중요한 목표로 보고 있습니다. 이러한 공간에서 산후 전문 운동 프로그램이나 아이를 데리고 와도 참여할 수 있는 엄마 프로그램을 운영한다면 더 많은 엄마들이 스스로의 몸과 마음을 돌볼 수 있게 될 것입니다.

서비스 확대를 위해서는 전문가 확보가 필수입니다. 일반적으로 출산은 여성 피트니스 강사들에게 경력 단절의 계기로 작용하지만, 아이를 동반하는 산후 운동의 경우 출산과 육아를 경험한 강사여야 회원들을 이해하고 프로그램을 진행할 수 있습니다. 경력이 단절된 여성 강사들이 다시 활동을 시작하는 계기가 되는 것이지요. 나아가 세대별 피트니스 프로그램을 개발하여 강사분들이 본인의 연령과 전문성을 바탕으로 지속적으로 경력을 키워 나갈 수 있도록 지원하는 것도 저희 사업의 중요한 방향으로 보고 있습니다.



Project Leader
하이수 이사

육아커뮤니티 사업팀 비즈니스 모델



육아 라이프 스테이지 가정을 위한 최적화된 공간 형태 개발 및 확대

HGI 육아커뮤니티 사업팀은 양육자들이 아이와 함께 편히 방문해 운동하고 소통할 수 있는 '헤이비핏앤펀(HeyB fit&fun)' 스튜디오를 운영합니다. 영유아가 안전하게 놀 수 있는 플레이룸이 마련되어 있으며 오전~오후 시간대에 아이돌봄 서비스를 제공합니다. 가족 친화적 공간을 확대하려는 노력의 일환으로, 산후 피트니스 전문 프로그램 '맘스핏(mom's fit)'을 전국 70여 개 강의처에서 제공하고 있습니다. 향후 B2B, B2G를 통해 강의처를 계속 확대해 나갈 예정입니다.

다양한 패밀리 프로그램 & 콘텐츠 개발 및 보급

육아 스테이지 가족 구성원 가운데 가장 큰 책임을 안고 있으며 가장 자신을 돌보지 못하는 사람은 엄마입니다. HGI 육아커뮤니티 사업팀은 전문적인 산후 건강 관리 프로그램 및 콘텐츠를 설계하고 이를 운영·보급합니다. 프로그램을 진행하는 전문 지도자를 위한 교육 과정도 자체적으로 개발합니다. 산후의 신체적 변화를 이해하는 해부학, 각 가족 구성원에게 적합한 피트니스 등이 커리큘럼에 포함됩니다.

패밀리 피트니스 전문 강사 육성

지도자 교육 과정을 이수한 강사진은 헤이비핏앤펀을 비롯한 전국 각지의 강의처에서 활동합니다. 산후 건강 관리 프로그램 강의처를 지속적으로 확대함으로써 출산 후 경력이 단절되는 여성 피트니스 강사들에게 새로운 경력을 제공하고자 합니다. 나아가 HGI 육아커뮤니티 사업팀은 강사진의 장기적 성장을 지원합니다. 다양한 연령대의 가족 구성원을 위한 프로그램을 기획하여 중장년층 강사의 활동 비전을 제시하고, 간담회·워크숍 등 주기적인 만남의 기회를 마련하여 강사들이 서로 노하우를 공유하고 고민을 나누는 커뮤니티를 조성할 수 있도록 돕습니다.

육아커뮤니티 사업팀 임팩트 체인

가족 구성원 모두 건강하고 행복한 육아 라이프 스타이지를 보낼 수 있도록
아이 동반이 가능한 가족 친화적 공간과 가족을 위한 콘텐츠를 개발합니다.



* 순추천지수 (NPS): 다른 사람에게 서비스를 추천할 의향을 0~10 척도로 질문 (지수범위 : -100~+100%)

** 2017. 11. ~ 2018. 4. 현재 누적 이용 고객 수 기준



Interview

“맘스핏이 성장하는 모습을 보면서 저의 40대를 꿈꾸고 기대하게 되었습니다.”

맘스핏 강사
박도윤 님, 최은선 님

맘스핏은 아이동반 산후 피트니스 전문 프로그램으로 각종 문화센터, 육아종합지원센터 등 70여 곳의 강의처에서 많은 엄마들과 함께하고 있습니다.



Interview

“이런 공간이 더 많아진다면 더 행복하게 육아할 수 있지 않을까요?”

헤이비핏앤편 이용자
권은미 님, 정수진 님, 김슬기 님

맘스핏 강사가 되신 계기가 무엇인가요?

박 20대부터 강사로 10년 이상 경력을 쌓아 왔는데 출산하고 나니 이력서도 내지 못하는 경우가 많았어요. 그러던 중에 산후 운동을 전문으로 하는 맘스핏을 알게 됐죠. 요가강사로서의 경험과 출산 경험을 살려서 활동할 수 있겠다는 생각에 시작했습니다.

최 출산 후 일을 하면서 가정보도 돌볼 수 있는 방법을 찾다가 요가를 시작했어요. 맘스핏에 대한 소개를 받고 엄마의 마음을 이해하면서 위로할 수 있는 프로그램이라는 생각에 뛰어 들었습니다.

맘스핏 강의만의 장점은 무엇일까요?

박 우리나라에서 유일한 산후 케어 전문 프로그램입니다. 개인적으로도 출산 후 맘스핏을 하면서 몸이 더 좋아졌다고 느끼고 있어요. 육아 스트레스 때문에 우울하고 예민해진 분들이 많이 찾아오시는데, 수업을 진행하다 보면 어느 순간부터 소리 내 웃고 계시는 모습을 보게 됩니다.

최 건강한 엄마, 건강한 육아를 지향합니다. 출산 이후 여성의 신체적 변화를 안내하고 산후에 보편적으로 통증을 느끼는 부분부터 풀어 줍니다. 특히 다들 엄마들이기 때문에 산후 신체적 변화에 대해 부담없이 고민을 털어놓을 수 있다는 장점이 있습니다.

맘스핏 강사가 되신 뒤로 어떤 변화를 겪으셨나요?

최 예전에는 저의 성장을 위해 공부했지만, 이제는 엄마들에게 도움이 되고 싶다는 마음으로 공부합니다. 일주일에 한 번 운동하는데도 체력이 붙어서 예전에 비해 피곤함이 덜하다, 여러 곳에 맘스핏이 생기면 좋겠다고 말씀해 주시는 회원님들이 많아요. 그분들이 계속 맘스핏을 신뢰하고 자신과 아이의 건강을 위해 노력하는 모습을 보니 더 성장해야겠다는 사명감이 생겼습니다.

맘스핏의 미래, 피트니스 강사로서의 미래를 어떻게 전망하시나요?

박 맘스핏을 찾는 분들이 점점 더 늘어날 것이라고 확신합니다. 앞으로도 맘스핏 강사로서 공부를 계속해 나가려고 해요. 서로 공감대가 있는 산후모 맞춤 수업이라 적극적인 피드백이 많아서 재미도 보람도 큼니다. 수업 진행, 역량 강화, 강사로 책정 등 여러 분야에서 저희를 살피 주시는 HGI 육아커뮤니티 사업팀과도 계속 함께하고 싶습니다. 강사진에게 날개를 달아 주셔서 감사해요.
최 과거의 여성분들은 아이를 우선시했지만, 요즘은 자신이 건강해야 가정이 행복해진다고 생각하는 경우가 많습니다. 이런 엄마들을 위해 사명감을 갖고 전문 지식을 많이 쌓아 소신 있게 수업을 이끌어 가는 강사가 되고 싶습니다.

헤이비핏앤편을 이용하시기 전에도 운동을 하고 계셨나요?

권 아이를 맡길 곳이 없고, 봐 줄 사람도 없어서 엄두도 못 내고 있었어요. 맡긴다 해도 막상 눈앞에 없으면 마음이 불안할 것 같아 시도하지 못했습니다.

정 저도 아기를 돌봐 줄 수 있는 곳이 없어서 운동을 하지 못했어요.

김 저는 개인 PT를 받아 본 경험이 있습니다.

어떤 이유로 헤이비핏앤편을 선택하시게 되었나요?

권 친구가 추천해 주기도 했고, 아이를 데리고 운동할 수 있다고 해서 선택하게 되었어요. 운동하는 공간 바로 옆에 아이가 있으니 안심이 되더라고요.

정 아이돌봄 선생님이 상주하고, 강사님들 또한 출산 경험이 있는 분들이라 더 믿음이 갔어요.

김 아이를 봐 주시니 편히 운동할 수 있고, 출산 후 몸 상태에 알맞는 강도의 운동을 할 수 있을 것 같아서 선택했어요. 강사진이 출산을 경험한 여성분들인 만큼 엄마들의 신체적인 특성과 변화를 잘 이해하고 강의해 주십니다.

헤이비핏앤편을 생각하면 가장 먼저 어떤 것이 떠오르나요?

권 '나를 잘 이해해 주는 곳'. 엄마인 나의 상황, 출산 후 육아로 인해 변한 몸 상태를 잘 알아주시거든요.

정 공간이 깔끔하고 핑크핑크해요. 전체적으로 긍정적인 느낌!

김 화사하고 러블리한 분위기! 강사님도 밝고 실내도 밝아서 편안하게 에너지를 받아요.

헤이비핏앤편을 이용하기 전과 후, 어떤 변화를 경험하셨나요?

권 아이와 하루 종일 집에만 있었는데 매일 외출을 하다 보니 큰 활력소가 되네요. 무기력하고 산후우울증이 있었는데 정신적으로 많이 건강해진 것 같아요. 신랑은 아기와 함께 나가서 즐거워하는 모습을 보고 좋아졌다고 좋아해요.

정 생활이 활기를 띠게 되었어요. 살이 빠지고 근육이 붙으니 몸도 훨씬 가벼워졌어요. 에너지를 아이를 위해서만 아니라 나 자신을 위해서도 쓰니 자존감 향상 및 유지에도 큰 도움이 된다고 생각해요. 덤으로 아기의 사회성 또한 올라갔고요.

김 예전에 비해 더 밝고 활기차게 생활하고 있습니다. 다른 사람들과 같이 운동도 하고 이야기도 나누면서 즐겁게 지낸 덕분이 것 같아요.



“양육자도, 돌봄교사도, 아이도
무한한 가능성을 꿈꿀 수 있도록
돌봄의 시간을 디자인해 나갑니다.”

대표 김희정
 설립 2016. 9.
 홈페이지 www.tictocroc.com
 주소 서울특별시 성동구 독성로1나길 5, 헤이그라운드 G702, G705, G706
 주요 사업 아이 돌봄이 필요한 양육자에게 돌봄교사(유치원정교사, 보육교사, 대학생) 매칭 서비스 제공



엄마를 위한 회사, 엄마를 위한 서비스

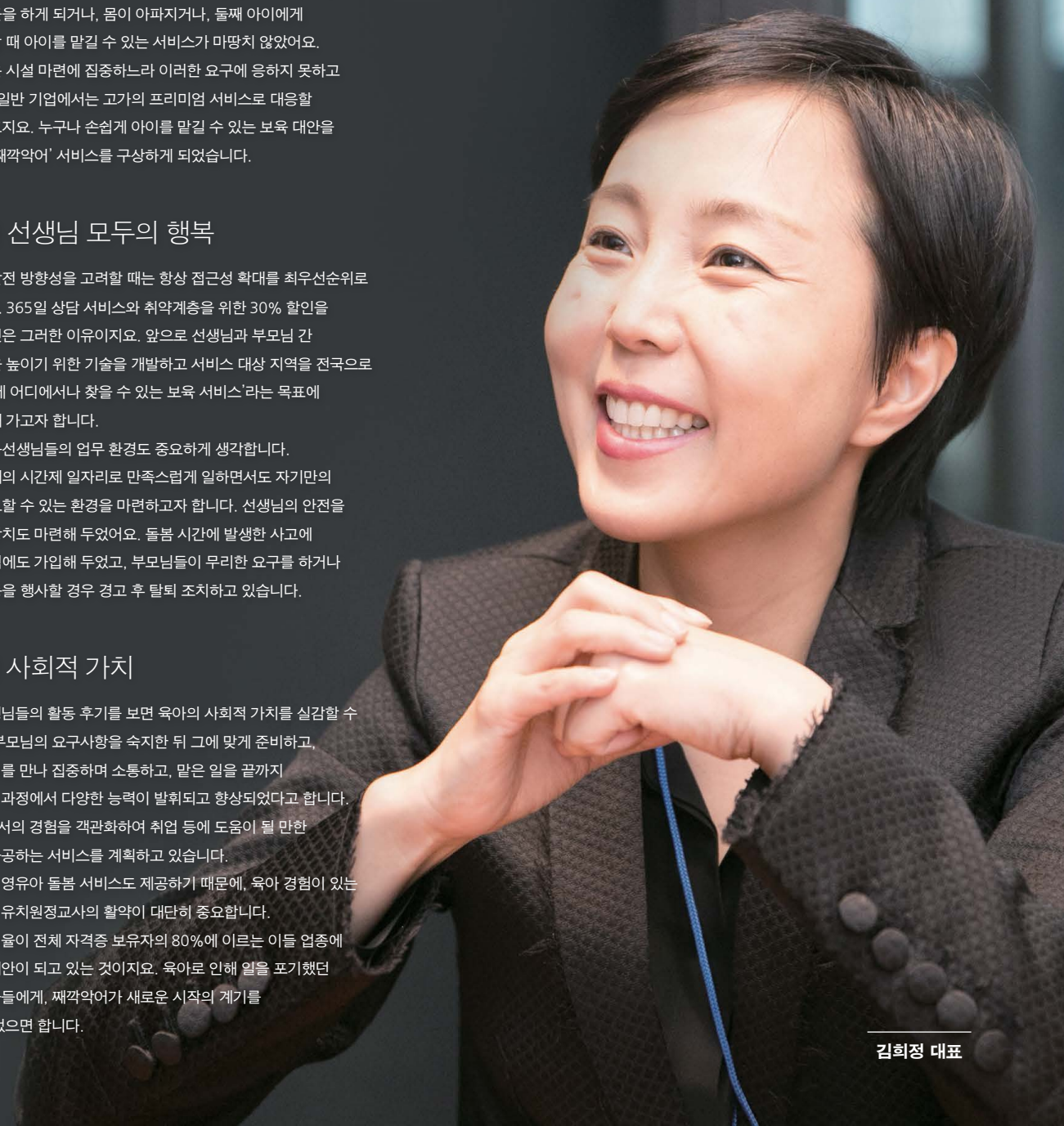
워킹맘인 제 머릿속에는 늘 회사일과 아이가 공존했습니다. 중요한 발표를 준비하면서 아이의 첫 운동회를 걱정하고 아이를 재우면서도 보고서를 구상하는 나날을 보냈지요. 아이 엄마들이 유연하게 일하면서도 역량을 발휘할 수 있도록 회사 시스템이 바뀌기를 기대하기보다, 제 손으로 엄마들이 다니기 좋은 회사를 만들기로 결심했습니다. 엄마들에게 꼭 필요한 보육 서비스가 미비하다는 문제에 집중했습니다. 갑자기 야근을 하게 되거나, 몸이 아파지거나, 둘째 아이에게 집중해야 할 때 아이를 맡길 수 있는 서비스가 마땅치 않았어요. 공공 영역은 시설 마련에 집중하느라 이러한 요구에 응하지 못하고 있습니다. 일반 기업에서는 고가의 프리미엄 서비스로 대응할 가능성이 크지요. 누구나 손쉽게 아이를 맡길 수 있는 보육 대안을 만들고자 '째깍악어' 서비스를 구상하게 되었습니다.

엄마와 선생님 모두의 행복

서비스의 발전 방향성을 고려할 때는 항상 접근성 확대를 최우선순위로 생각합니다. 365일 상담 서비스와 취약계층을 위한 30% 할인을 제공하는 것은 그러한 이유이지요. 앞으로 선생님과 부모님 간 매칭 확률을 높이기 위한 기술을 개발하고 서비스 대상 지역을 전국으로 확대해 '언제 어디에서나 찾을 수 있는 보육 서비스'라는 목표에 더욱 근접해 가고자 합니다. 더불어 돌봄선생님들의 업무 환경도 중요하게 생각합니다. 유연한 형태의 시간제 일자리로 만족스럽게 일하면서도 자기만의 시간을 확보할 수 있는 환경을 마련하고자 합니다. 선생님의 안전을 보장하는 장치도 마련해 두었어요. 돌봄 시간에 발생한 사고에 대비한 보험에도 가입해 두었고, 부모님들이 무리한 요구를 하거나 언어폭력 등을 행사할 경우 경고 후 탈퇴 조치하고 있습니다.

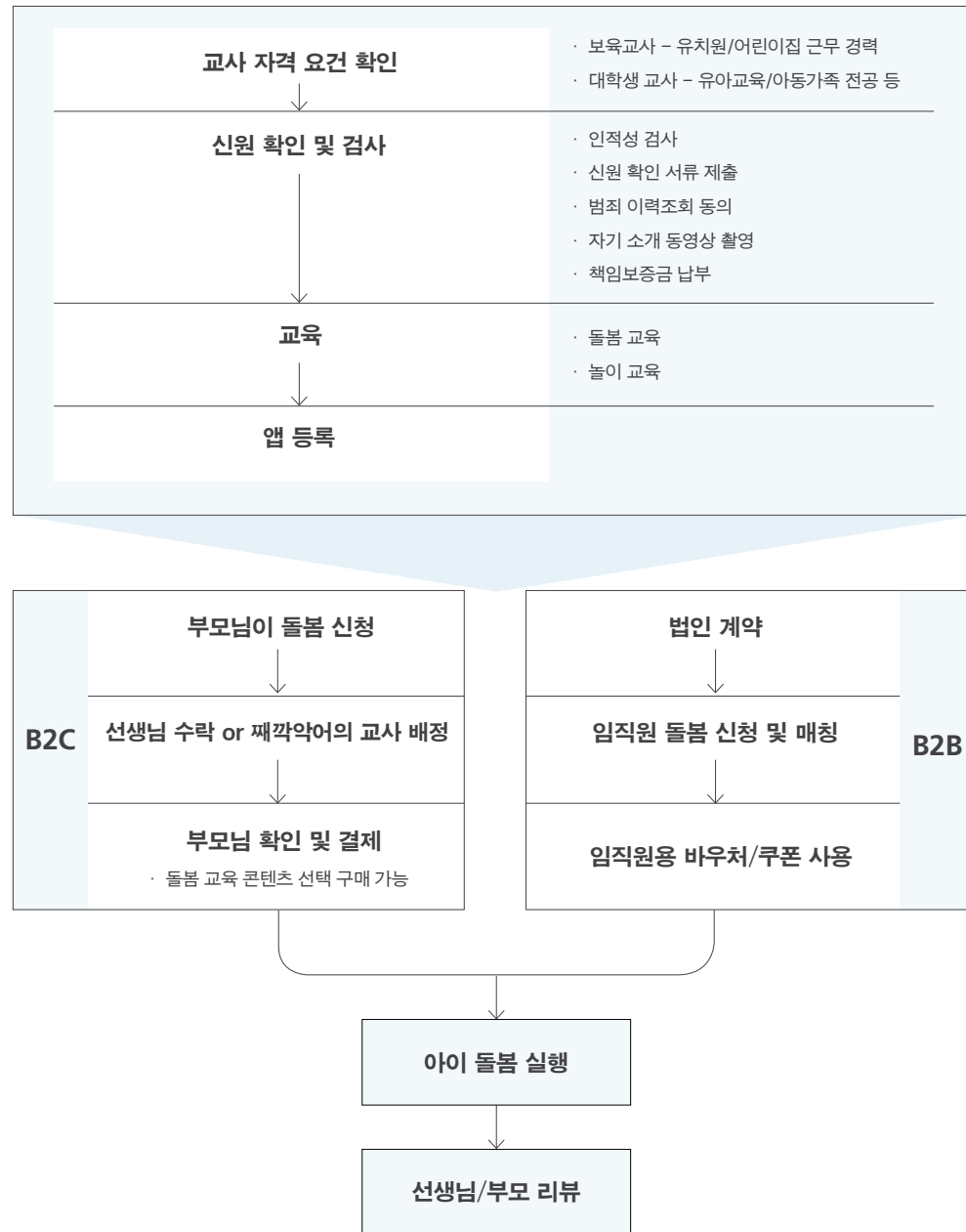
육아의 사회적 가치

대학생 선생님들의 활동 후기를 보면 육아의 사회적 가치를 실감할 수 있습니다. 부모님의 요구사항을 숙지한 뒤 그에 맞게 준비하고, 실제로 아이를 만나 집중하며 소통하고, 맡은 일을 끝까지 마무리하는 과정에서 다양한 능력이 발휘되고 향상되었다고 합니다. 째깍악어에서의 경험을 객관화하여 취업 등에 도움이 될 만한 데이터로 가공하는 서비스를 계획하고 있습니다. 째깍악어는 영유아 돌봄 서비스도 제공하기 때문에, 육아 경험이 있는 보육교사와 유치원정교사의 활약이 대단히 중요합니다. 경력단절 비율이 전체 자격증 보유자의 80%에 이르는 이들 업종에 유의미한 대안이 되고 있는 것이지요. 육아로 인해 일을 포기했던 육아 전문가들에게, 째깍악어가 새로운 시작의 계기를 드릴 수 있었으면 합니다.



김희정 대표

째깍악어 비즈니스 모델



HGI가 공감한 핵심가치

[웰빙] 째깍악어는 시간 단위의 아이 돌봄 서비스로 양육자들이 자신만의 시간을 스스로 디자인할 수 있는 대안을 제공합니다. 양육자들은 주체적으로 활용 가능한 시간 속에서 자신의 몸과 마음을 돌보고 자존감을 찾음으로써 육체적, 정신적으로 건강한 삶을 영위할 수 있습니다.



엄마의 눈으로 돌봄 교사 선발

째깍악어의 돌봄 교사인 '악어선생님'은 유치원정교사·보육교사 자격증 소지자이거나 대학생입니다. 모두 상세한 이력 및 신원 확인, 인적성 검사, 범죄 이력 확인, 대면 면접 등을 거쳐 선발됩니다. 2018년 4월 기준으로 악어선생님 지원자 수는 3천여 명, 최종 선발된 선생님 수는 5백여 명입니다. 전체 지원자의 1/6만이 악어선생님으로 활동하는 것입니다. 째깍악어는 엄마의 눈으로 꼼꼼하게 살펴 아이를 믿고 맡길 수 있는 선생님을 모십니다. 급히 째깍악어를 찾는 엄마들에게는 선생님이 어떤 분인지 확인할 여유가 없기 때문입니다. 높은 경쟁률을 뚫고 선발된 악어선생님들은 자부심에 걸맞는 전문성을 갖추고 돌봄 활동에 임합니다.

고객도 선생님도 모두 만족할 수 있는 서비스

째깍악어의 서비스는 모바일 앱을 통해 이루어집니다. 가입 절차를 거친 회원이 지역, 돌봄 희망 일자, 마음에 드는 선생님을 입력하면 조건에 맞는 악어선생님이 매칭됩니다. 개인일 경우 앱 내의 결제시스템을 통해, 법인 임직원일 경우 바우처나 쿠폰을 사용해 서비스 이용비를 지불합니다. 지정된 날짜에 아이 돌봄이 이루어진 뒤에는 악어선생님과 회원이 모두 리뷰를 작성합니다. 리뷰는 다른 악어선생님과 회원들이 볼 수 있도록 부분적으로 공개합니다. 선생님들에게는 더 나은 활동을 돕는 충실한 자료가 되며, 회원들에게는 아이를 더 잘 이해하게 해 주는 소중한 기록이 됩니다.

다양한 돌봄 콘텐츠 제공

째깍악어는 어린이 교육 전문 기업들의 콘텐츠, 기업 CSR의 일환으로 제작된 어린이 콘텐츠 등을 제공합니다. 세광음악출판사의 예술융합교육 프로그램 '스마트 8', 대교의 미술 활동 프로그램 '눈높이 아티맘', 키두의 직업 체험 프로그램 '롤박스' 등 다양한 콘텐츠를 선택할 수 있습니다. 돌봄 콘텐츠의 장점은 놀이 과정에서 자연스럽게 교육이 이루어진다는 것입니다. 돌봄 서비스에 양질의 콘텐츠를 결합하여 교육에 대한 학부모의 부담을 덜고, 아이들이 행복하고 건강하게 성장할 수 있도록 돕고자 합니다.

짜깍악어 임팩트 체인

짜깍악어는 양육자들과 경력 단절 보육교사들이 자신의 시간을 스스로 디자인할 수 있는 돌봄의 대안을 제시하여 모두가 행복한 돌봄 환경을 조성해 나갑니다.



* 2018년 4월 3주 기준, 누적 수치



“시간제로 일할 수 있는
짜깁악어 덕분에
다시 한 번 보육교사로
성장 중입니다.”

김성희, 이지원 악어선생님



“급한 일이 닥칠 때마다
정말 믿을 만한 선생님들께
내 아이들을 편히 맡길 수
있게 되었어요, 감사해요!”

김리지 회원님

짜깁악어를 만나고 악어선생님이 되기까지의 과정이 어떠셨는지 소개 부탁드립니다.

김 저는 보육교사입니다. 두 아이가 유치원, 어린이집에 다니게 되면서 시간제로 일할 곳을 찾다가 짜깁악어를 만났습니다. 보육교사로 일한 경력을 살릴 수 있는 일자리라고 생각했어요. 이력서를 꼼꼼하게 작성해야 했는데, 아무나 뽑히지는 않겠구나 하는 생각이 들었습니다.

이 저는 대학생 악어선생님이예요. 교육 관련 아르바이트를 찾다가 지원하게 됐습니다. 준비해야 할 서류나 절차가 꽤 있었는데, 부모님께 신뢰를 드리는 절차라고 생각했습니다. 면접 후에 실제 목소리, 표정 등을 보여드리기 위한 동영상도 찍었어요.

낯선 집에서 낯선 아이와 함께하는 일이 쉽지 않으실 텐데, 실제로 어떠신가요?

김 낯설다기보다는 매년 새로워요. ‘이번에는 어떤 친구를 만날까?’ 하는 기대감을 품게 됩니다. 처음에는 어색해하던 아이가 곧 저에게 적응해서 신나게 놀이하고 제 품에 안기는 모습을 볼 때 가장 기뻐요. 보육교사 경력과 육아 경험이 큰 도움이 되고 있습니다.

이 저도 아이를 좋아해서 낯설진 않아요. 다만 아이들도 저를 낯설어하지 않게 사전에 어머니와 통화해서 아이가 좋아하는 놀이, 알아야 할 사항 등을 꼭 어쭈 보죠. 5세 이하 아이를 만나러 갈 때는 인형으로 어색함을 풀어 주려 하고요, 보통 미술놀이 교구·동화책을 준비해 가요.

선생님에게 짜깁악어는 어떤 의미인가요?

김 보육교사로 다시 서게 된 무대입니다. 아이와 어머니의 피드백을 즉각적으로 받으니 ‘나는 아이들이 좋아하는 교사구나.’, ‘어머니들이 신뢰하는 교사구나.’ 하고 확인하는 과정 속에서 자신감을 찾을 수 있었어요. 짜깁악어 직원분들도 저희를 어엿한 교사로 대우해 주시는 것이 감사해 다른 일터를 더 찾지 않고 정착했습니다.

이 저에게 짜깁악어는 ‘배움’이에요. 다양한 성격·재능을 지닌 아이들과 어울리는 과정, 엄마들의 상황을 이해하고 피드백을 받는 과정 속에 배울 거리가 많아요. 그룹 돌봄을 진행할 때 다른 악어선생님들과 만난 적이 있는데, 그때 이 일은 우리 자신이 성장할 수 있는 기회라는 대화를 나눴어요.

짜깁악어 같은 회사가 늘어난다면 세상에 어떤 변화가 생길까요?

김 일터를 떠났던 여성들이 자신의 자리로 돌아갈 수 있을 것이라고 생각합니다. 돌봄 서비스가 강화되면 많은 엄마들이 안심하고 일할 수 있겠지요. 저와 같은 경력 단절 보육교사들에게도 폭넓은 기회가 주어지지 않을까 싶습니다.

이 더 살기 좋은 세상이 될 것 같아요. 지금도 짜깁악어는 선순환을 만들고 있거든요. 저희 대학생들은 원하는 시간에 높은 시급을 받으며 일할 수 있고, 부모님들은 믿음직한 선생님에게 아이를 맡길 수 있고, 아이들은 혼자 남겨지지 않고 즐거운 시간을 보낼 수 있죠. 이런 서비스를 제공하는 회사가 늘어난다면 그 혜택이 사회 곳곳에 광범위하게 미칠 것이라고 생각해요.

짜깁악어를 만나기 전까지, 아이를 맡겨야 할 일이 생길 때에는 어떻게 하셨나요?

저는 워킹맘인지만, 상사에게 사정을 이야기하고 겨우 휴가를 받거나 춘천에 있는 어머니 댁에 아이를 맡겨 두고 춘천에서 통근했지요.

어떤 상황에서 짜깁악어의 서비스를 이용하셨나요?

오전에는 회사에서 일하고 오후에는 재택근무를 하는데, 오후에 일이 많아져서 아이들을 제대로 돌볼 수 없을 때가 있어요. 그럴 때 악어선생님을 모십니다. 이따금 아이들에게 활력을 주고 싶을 때도 짜깁악어를 찾아요. 에너지 넘치는 선생님들이 아이와 활발하게 놀아 주시거든요.

짜깁악어의 장점으로는 어떤 점을 꼽으시나요? 비슷한 다른 서비스를 경험해 보셨다면 차이점에 대해서도 말씀해 주실 수 있을 것 같습니다.

검증 절차가 엄격해서 선생님들의 신분이 확실하고, 사전 교육을 잘 받으셨다는 느낌이 들어요. 친절하고 열정적이면서도 아이를 센스 있게 돌보아 주시더라고요. 그리고 실시간으로 전화 상담이 가능하다는 장점도 있어요. 예전에는 아이들이 병원에 가야 할 일이 생기면 난감했는데, 전화 상담으로 서비스를 신청하면 빠른 답변을 받을 수 있어서 마음이 많이 편해졌습니다.

짜깁악어 외의 돌봄 서비스라면, 아는 동생에게 추천을 받은 대학생 선생님에게 두 달간 아이들을 부탁드린 적이 있어요. 그분이 어떤 분인지 미리 알 수 없었고, 비용을 직접 협의하고 드리는 절차가 꺼려했어요. 짜깁악어는 그러한 부분을 모두 처리해 주시니 믿음직하고 안심이 되더군요. 저는 또래 엄마들에게 짜깁악어를 항상 추천해요. 시간도 정확하고, 금액도 정확하고, 서비스도 좋다고요.

악어선생님들께 전하고 싶은 말씀이 있으신가요?

대학생 악어선생님들도 언젠가 저희처럼 학부모가 되시겠지요. 학부모에 대한 부담감을 내려놓고 오셔도 됩니다. 아이들과 함께 시간을 보내는 일은 쉽지 않아요. 기꺼이 낯선 아이들을 위해 즐거운 시간을 만들어 주시는 악어선생님들께 박수를 보냅니다.



“아이들이 필요로 하는 것을 찾아
아이들에게 가장 알맞은 형태로 제공해 주는
아이 중심 기업이 되겠습니다.”

대표 정세경
설립 2014. 2.
홈페이지 www.kidu.co.kr
주소 서울특별시 광진구 능동로 243-1, 402호
주요 사업 유아 대상 아이디어 용품 제작 및 판매
직업 체험 교육 Kit '롤박스' 개발 및 판매



아이들에게 보다 가치 있는 경험을 선사하기 위하여

대학에서 산업디자인을 공부할 때부터 유아 UX에 관심이 많았습니다. 미래를 살아갈 아이들이야말로 최적화된 경험이 필요한 대상이라고 여겼기 때문입니다. 그러던 중 어린 친척 동생이 안전벨트를 불편해하는 모습에 힌트를 얻어 안전벨트의 각도를 조정하는 기능성 인형 '허그돌'을 개발했고, 석사 과정 중에 이 제품으로 교내 창업경진대회 최우수상을 수상해 키두를 설립했습니다.

9개월 뒤 백화점 입점에 성공했고, 이듬해에는 뜻하지 않게 인기 예능에 노출되어 매출이 급성장했으며, KOTRA의 지원을 받아 수출도 진행했습니다. 하지만 제품 개발을 계속해야겠다는 마음은 선뜻 들지 않았습니다. 제품으로는 단편적인 경험을 개선할 수 있을 뿐, 미래에까지 긍정적인 영향을 미치기에는 부족했습니다. 고민 끝에 교육 분야로 눈길을 돌렸습니다.

그러던 중 땅끝마을에 사는 지인이 아이와 함께 서울에 왔습니다. 아이가 좋아한다는 직업 체험 테마파크에 함께 가 보니 몰입감과 흥미를 제공하는 활동이 수십 가지 마련되어 있더군요. 하지만 지방에 사는 아이들은 쉽게 갈 수 없다는 점, 단편적인 놀이에 치중했다는 점 등이 아쉬웠습니다. 체계적인 실내형 프로그램을 만든다면 더 많은 아이들이 더욱 깊이 있는 체험을 할 수 있을 것이라 생각했고, 직업 체험 키트 '롤박스'를 만들게 되었습니다.

더 나은 미래를 만드는 아이 맞춤 서비스

현재는 유치원이 '롤박스'의 주요 고객이지만, 머잖아 각 가정에서 구매할 수 있게 될 것입니다. 직업별 체험 키트를 별도 상품으로 구성해 아이의 흥미와 적성에 따라 맞춤 제공할 예정입니다.

유아를 위한 상품 및 서비스를 구매하는 부모님은 무척 신중하시기 때문에, 유치원 프로그램으로 먼저 자리를 잡아 가치와 내용·효과에 대한 신뢰를 축적하면서 자연스럽게 B2C로 넘어갈 계획입니다.

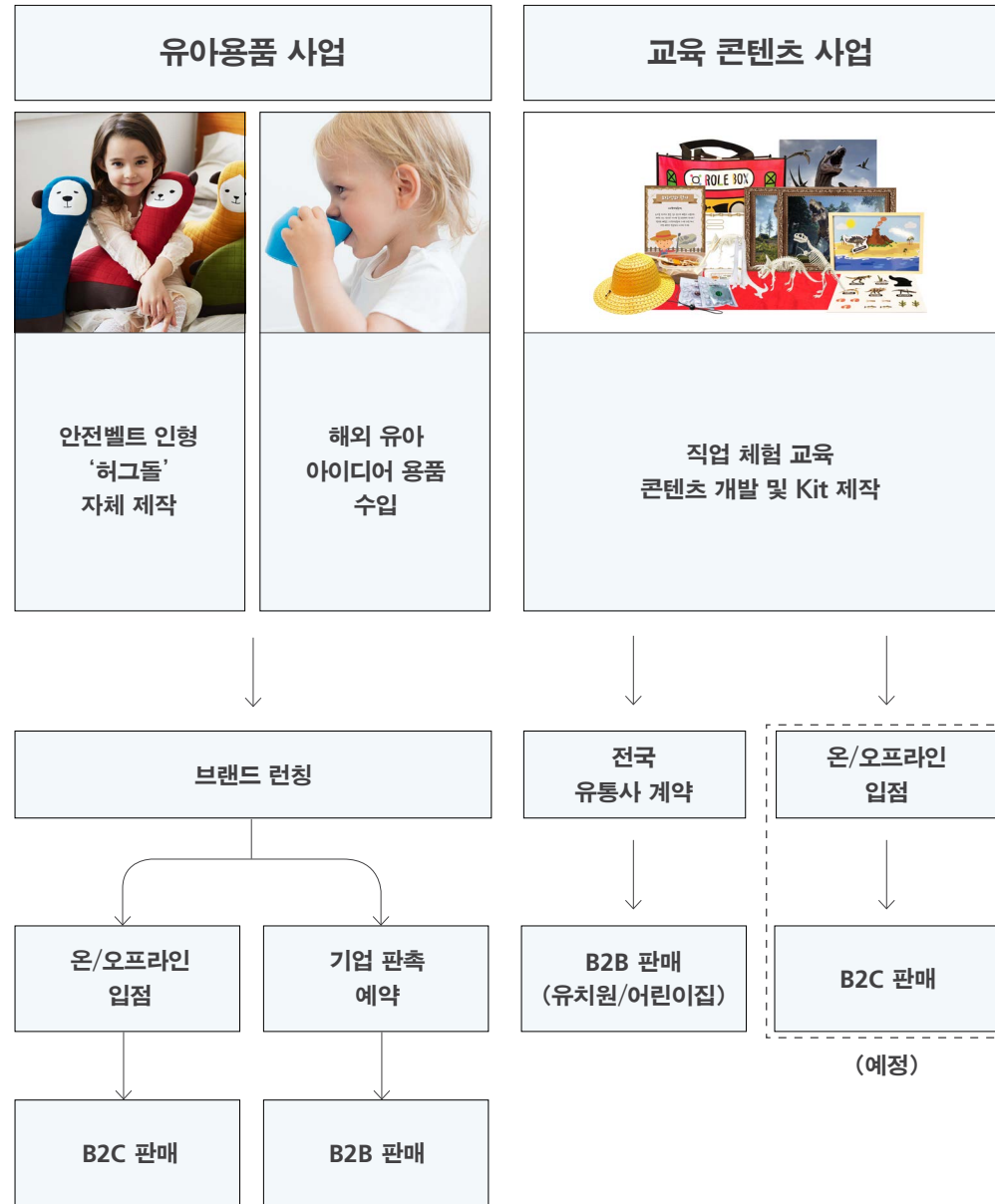
우리나라는 전 세계를 대상으로 놓고 보아도 유아 교육에 대한 관심이 높은 나라여서, 국내에서 프로그램을 다듬고 나면 해외의 고객도 만족할 만한 수준에 이를 것이라 생각합니다. 현재 유아 직업 교육에 대한 수요가 큰 일본, 한국의 교육 프로그램에 관심을 보이는 동남아시아 등에 진출을 고려하고 있습니다.

궁극적으로는 아이들의 더 나은 미래에 기여할 가치 있는 경험을 만들어 주고 싶습니다. 구매력이 있는 성인보다는 실제 사용자인 유아의 눈높이에서 생각하는 전문 UX 회사로 단단하게 자리 잡는 것이 목표입니다. 이러한 목표를 중심으로 제품, 서비스, 교육 프로그램 등을 폭넓게 개발해 나가는 기업이 되고자 합니다.



정세경 대표

키두 비즈니스 모델



HGI가 공감한 핵심가치

[포용성] 상대적으로 진로교육에서 소외된 아이들에게 양질의 교육 기회를 동등하게 부여하여 지속가능한 삶의 유지를 위한 성장을 촉진합니다. 이로써 누구나 행복한 삶을 누릴 수 있는 세상을 만들어 갑니다.

[다양성] 다양한 직업을 경험하면서 이를 선택 가능한 대안들로 인식 및 인정하고, 보다 창의적으로 개성 있는 진로를 만들어 나갈 수 있도록 지원합니다.



유아 용품 개발·판매

키두가 개발한 스테디셀러 유아용품 '허그돌(Hugdoll)'은 안전벨트용 인형입니다. 체구가 작은 아이들은 목과 턱을 지나는 안전벨트를 불편해하지만, 허그돌 안에 있는 구멍으로 벨트를 넣어서 착용하면 어깨를 지나도록 각도가 조정됩니다. 폭신한 촉감과 귀여운 모습 또한 아이들의 안전벨트 경험을 개선하는 데 일조합니다. 세계 3대 디자인상 중 하나인 독일의 iF Product Award를 수상하여 디자인, 품질, 소재, 혁신성, 기능성, 안정성, 편리성을 인정받았습니다. 또한 키두는 해외의 우수한 아이디어 상품을 수입하여 판매합니다. 아이들이 쉽고 빠르게 컵 사용법을 익히도록 도와주는 트레이닝 컵 '도이디컵', 곤히 잠든 아기를 안전하고 포근하게 감싸면서 들어올릴 수 있는 다용도 블랭킷 '스너글번들'을 판매하고 있으며, 아이들에게 좋은 경험을 제공하는 양질의 제품을 지속적으로 발굴하고자 합니다.

직업 체험 교육 콘텐츠 개발 및 Kit 제작

2016년에 열린 다보스 포럼의 보고서 '일자리의 미래'에서는 4차 산업혁명으로 인해 2020년까지 710만 개의 일자리가 사라진다고 전망합니다. 사회가 빠르게 변하는 만큼 미래의 직업 환경은 현재와 크게 달라질 것입니다. 이러한 시대에 자신에게 맞는 직업을 선택하기 위해서는 스스로를 잘 이해하고 있어야 합니다. 또한 자기 이해의 바탕이 되는 다양한 경험이 필요합니다. 키두의 유아 직업 체험 키트 '롤박스'는 여러 가지 직업을 소개하되 직업 활동에 깊게 몰입해 보는 경험을 통해 아이들이 스스로 고민하고, 자발적으로 창의적인 문제해결 방법을 배우는 데에 초점을 맞춥니다. 아이들은 한 달에 하나의 직업을 체험하고, 매주 다른 미션을 창의적으로 수행하는 과정에서 자연스럽게 자신이 잘 하는 것과 관심 있는 것이 무엇인지 알게 됩니다. 유아나 어린이들을 위한 직업 체험 기회는 수도권 지역 및 고가의 가격을 기반으로 제한적으로 제공되고 있습니다. 키두의 '롤박스'는 접근성 증대를 통해 더 많은 아이들에게 다양한 진로 교육의 기회를 제공해 나갈 것입니다.

원활한 창작과 유통을 위한

창작자 커뮤니티

HGI는 창작자들이 우리 사회의 여러 모습을
담아 내는 작품을 안정적으로 창작하고
그 작품이 많은 사람들에게 알려지도록 돕고자 합니다.

HGI
Impact
Report



“모든 창작자와 이야기가
존중받는 세상을 만듭니다.”

대표 김홍익
설립 2017. 8.
홈페이지 www.facebook.com/safehousekorea
주소 서울특별시 성동구 성수동 2가 연무장길 101-1
주요 사업 안전가옥 라이브러리/스튜디오 운영
 장르문학 공간 대여 및 자체 제작 콘텐츠 사업



상상으로 현실을 비추는 장르문학의 힘, 아직 부족한 사회적 인프라

이야기에는 힘이 있습니다. 그 자체로 재미있을 뿐 아니라 인생과 세상을 풍요롭게 만들어 주지요. “어떻게 하면 좋은 이야기가 더 많이 만들어질 수 있을까?”라는 질문의 해답을 찾는 여정 속에서 안전가옥을 만들었습니다.

안전가옥은 수많은 이야기 가운데 장르문학을 주목하고 있습니다. 로맨스·SF·판타지·미스터리·호러 등은 현실 너머에서 현실을 이야기하는 특유의 상상력으로 다양한 시사점을 전달해 주는 장르들입니다. 하지만 사회적 시선이 호의적이지 않은 편이라 자신의 취향을 잘 드러내지 않는 애호가들이 많지요. 저도 그 중 한 명이었습니다.

장르문학 마니아조차 목소리를 크게 내지 못하니 작품이 활발하게 창작될 리 만무합니다. 창작자에 대한 처우, 창작을 지원하는 프로그램, 작품을 발표할 수 있는 지면, 발표된 작품을 홍보할 플랫폼 등이 모두 부족한 실정입니다. 장르문학은 세상에 유의미한 메시지를 전하지만 정작 세상은 장르문학을 위한 자리를 내어 주지 못하고 있습니다.

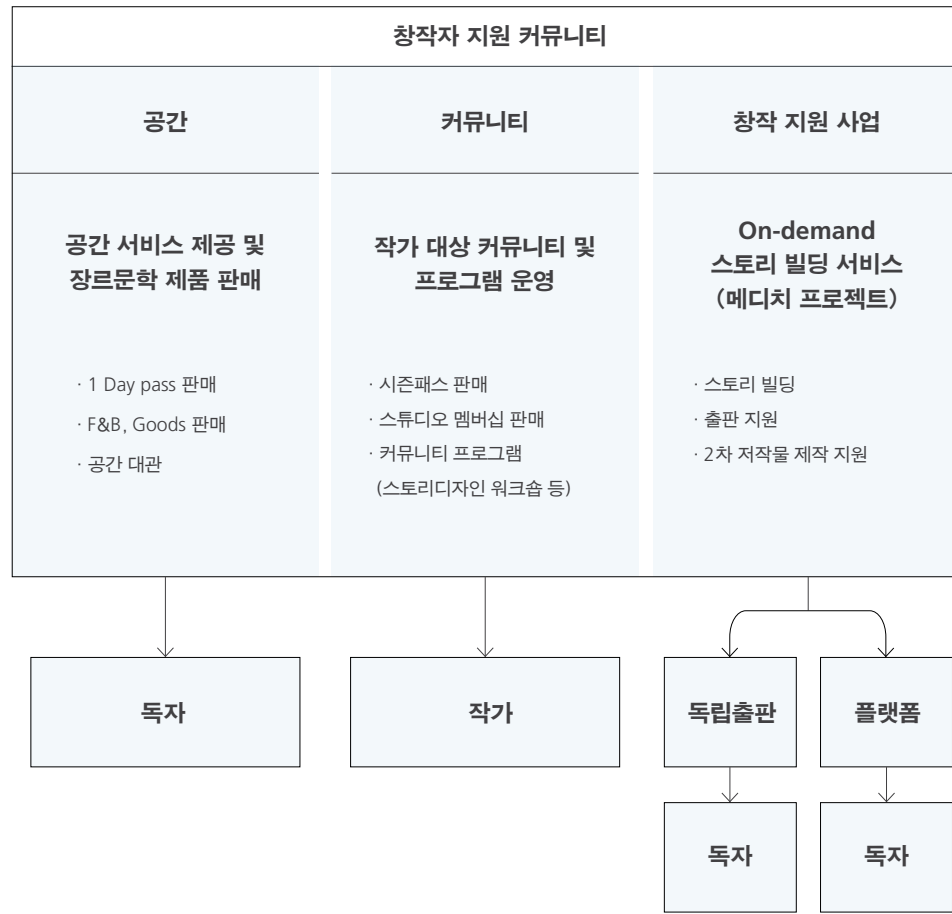
창작 지원으로 풍성해지는 이야기의 생태계

안전가옥이 장르문학의 집이 되어 주면 어떻게 생각했습니다. 이야기를 사랑하는 이들이 자신을 온전하고 안전하게 드러낼 수 있는 공간을 마련한다면, 좋은 힘을 가진 이야기가 더 많아지리라고 본 것이지요. 그러한 뜻에서 창작 스튜디오와 장르문학 라이브러리를 운영 중입니다.

안전가옥의 핵심 활동은 창작 지원 프로그램인 ‘메디치프로젝트’입니다. 창작자에게 안정적인 창작 환경을 제공해 좋은 콘텐츠를 제작하고자 합니다. 현재 안전가옥과 일종의 전속 작가 계약을 맺은 작가님들이 장편 소설을 집필하고 있습니다. 장르문학은 웹과 모바일을 통한 유통이 활발해 콘텐츠의 확산 가능성이 크다는 장점이 있어요. 키카오에서 근무한 경험을 살려 콘텐츠개발·출판 및 발행·플랫폼 연계·판권 관리 등으로 수익을 창출하고자 합니다.

메디치 프로젝트의 성패는 얼마나 다양한 작가님과 함께하는지에 달려 있어요. 더 많은 작가님들을 만나기 위해 창작 관련 세미나, 장르문학 대담 등의 커뮤니티 활동과 공모전 등의 작가 발굴 활동을 병행하고 있습니다. 그렇게 모인 작가님들이 다채로운 이야기를 만들어 내면 그 가치를 알아보는 이들도 늘어나겠지요. 모든 이야기와 모든 취향이 존중 받는 세상을 향한 디딤돌을 만드는 것, 그것이 안전가옥의 목표입니다.

안전가옥 비즈니스 모델



- 안전가옥은 2017년 8월 성수동에 문을 열었습니다. 글을 쓰는 창작자들을 위한 공간인 '스튜디오'와 장르문학을 비롯한 다양한 분야의 장서가 비치된 '라이브러리' 공간으로 이루어져 있습니다.
- 창작자들에게 쾌적하고 편안한 공간, 커뮤니티, 그리고 창작 지원 서비스를 제공합니다. 공간을 통해 제품과 콘텐츠를 직접 경험하고 소비할 수 있으며, 커뮤니티 프로그램에 참여함으로써 창작에 필요한 실질적 조언과 인적 네트워크를 확보할 수 있습니다. 안전가옥은 개인/기업 고객으로부터 의뢰를 받아 이야기를 제작하는 '메디치 프로젝트'를 진행하여 향후 CP(Contents Provider) 사업을 확대할 예정입니다.

HGI가 공감한 핵심가치

[포용성] 순수문학 영역보다도 더욱 소외된 장르문학의 창작자들을 위해 다양한 지원사업을 수행합니다. 이를 통해 작가들이 최소한의 경제적 안정성을 확보하고 작품 활동에 전념할 수 있도록 돕습니다.

[다양성] 다양한 장르문학 장서들을 독자들에게 제공하고, 장르문학 콘텐츠를 직접 만들어 내어 사람들의 가치관과 라이프 스타일이 풍요로워질 수 있도록 지원합니다.



“〈해리 포터〉나
〈반지의 제왕〉처럼 널리
사랑 받는 이야기가 안전가옥에서
나오기를 기대해 봅니다.”

스튜디오 입주자
김민혜 작가님

안전가옥을 처음 만났을 때를 기억하고 계신가요?

불안한 생활에 지쳐서 글을 놓으려던 때였습니다. 다시 취업해야 할지 대학원으로 돌아가야 할지 망설이고 있었어요. 텀블벅 후원 이벤트를 통해 안전가옥을 알게 되어 방문했는데, 입구에 놓인 팸말에 '모든 이야기들의 안식처'라고 적혀 있더군요. 그 문구를 한참 들여다보면서 마음을 다독였습니다.

안전가옥 스튜디오 공간과 그곳에서의 생활을 소개해 주세요.

각종 집기를 섬세하게 살피서 구비하신 것 같아요. 넓은 책상, 편안한 의자, 밝기 조절이 가능한 스탠드, 큰 화이트보드, 사무실용 복합기, 개인 사물함, 냉장고와 커피 포트 등이 마련되어 있습니다. 몇 시간이고 집중해서 계속 쓸 수 있는 환경이에요. 집필 활동 10년 만에 처음으로 작업실을 이용하는 중인데, 작업실에서 글을 쓰고 집에 가면 쉬게 되니 삶이 편안해졌습니다. 스튜디오에 계시는 다른 작가분들과 교류하면서 가끔씩 서로의 작품에 피드백을 하기도 해요.

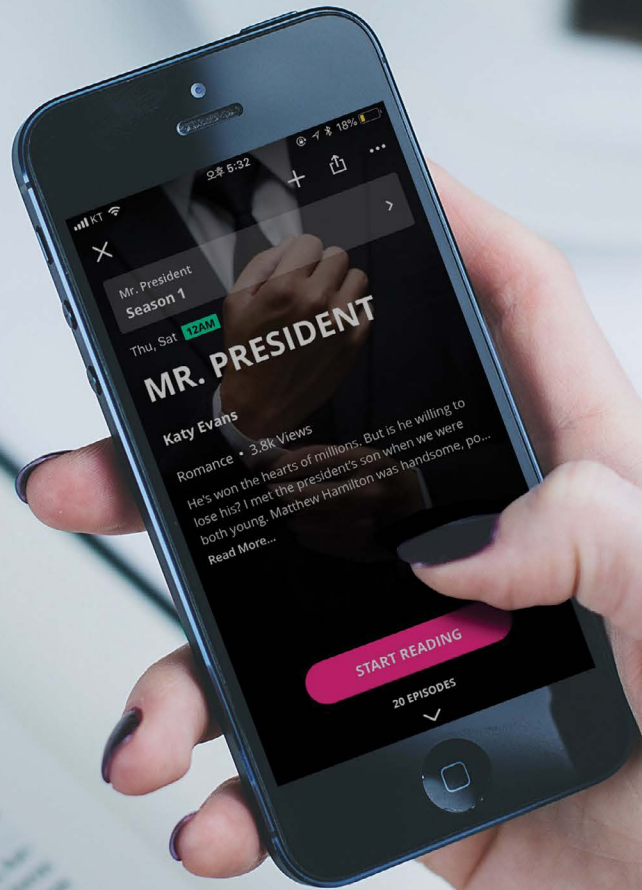
장르문학계에 있어 안전가옥은 어떤 존재일까요?

순수문학계에는 대형 출판사, 각종 공모전, 공공기관의 지원이 있습니다. 장르문학계에는 그런 인프라가 미흡해요. 장르문학만을 위한 공간과 프로그램이 생겨 반갑고 든든합니다. 관련 업체 종사자들, 작가와 지망생들이 안전가옥에 대해 다양한 질문을 해 오는 것을 보면 업계의 관심이 쏠리고 있다는 느낌이 듭니다. 안전가옥이 앞으로 무엇을 보여줄지 궁금한 것이겠지요.

안전가옥에게 바라는 바가 있으신가요?

창작 활동으로 생계를 유지할 수 없어 방황하는 작가들이 많아요. 힘들어하는 사이에 창작에 쏟아야 할 에너지가 휘발된다는 생각을 종종 했습니다. 작가들이 처한 상황을 이해하고 도움을 주려 하시는 안전가옥 운영진 여러분의 말씀 하나하나가 제게는 큰 힘이 됐어요. 좋은 이야기가 탄생하기까지 작가들을 안전하게 품어 주는 공간으로 오래도록 남아 주길 바랍니다. 한 가지 더 바라자면, 안전가옥에서 만들어지는 작품들을 기반으로 한 OSMU(One Source Multi Use)에 대한 지원도 고려해 주시면 좋겠습니다. 장르문학은 순수문학에 비해 대중적이고 이야기 전개가 강조되는 특징이 있어서 다양한 매체로 옮기기에 유리하거든요. 〈해리 포터〉나 〈반지의 제왕〉처럼 널리 사랑 받는 이야기가 안전가옥에서 나오기를 기대해 봅니다.

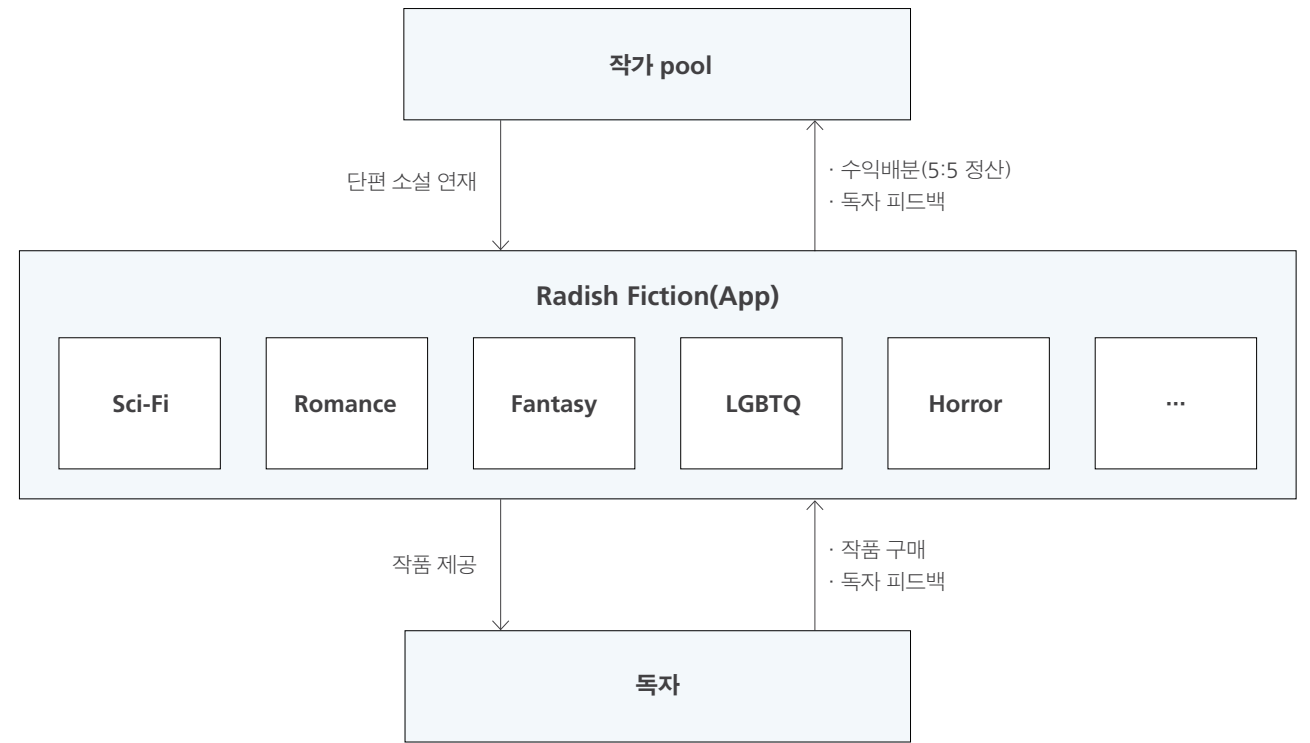
“모든 좋은 콘텐츠의 핵심은 위대한 이야기로부터 시작된다고 믿습니다.”



대표 이승윤
 설립 2017. 1.
 홈페이지 www.radishfiction.com
 주소 서울특별시 서초구 서초동 1328 wework 17층
 주요 사업 모바일 기반 콘텐츠 플랫폼 'Radish Fiction' 운영



래디쉬
비즈니스 모델



- 래디쉬는 모든 문화 콘텐츠의 기반이 되는 '소설'의 생산과 유통이 가능한 모바일 웹소설 플랫폼입니다.
- 래디쉬는 부분 유료화(Freemium) 방식의 App 내 결제를 통해 수익을 창출하고 있습니다. 독자는 사전 결제를 통해 특정 작품의 미공개 에피소드를 미리 보거나, 독점적으로 유통되는 작품을 감상할 수 있습니다.
- 작가는 결제 금액에서 플랫폼 수수료를 제외한 금액을 래디쉬와 5:5의 비율로 나누어 수익을 정산 받게 됩니다. 일반적으로 결제 금액의 30%를 작가 수익으로 정산하는 경쟁 플랫폼 대비, 래디쉬는 작가에게 보다 정당한 대가를 보장합니다.
- 영미권 전역을 대상으로 서비스를 제공하는 래디쉬 픽션은 기존 출판계에서 소외되어 왔던 아마추어 작가 및 신진 작가들에게 등단의 기회와 합리적인 처우를 제공하고, 독자들에게 다양한 콘텐츠를 제공합니다. 여성, 유색인종, 성소수자 등이 주인공이거나 그들의 삶을 다룬 작품들이 활발하게 연재될 수 있도록 하여 사회의 다양성 확보에 기여하고 있습니다.

HGI가 공감한 핵심가치

[포용성] 기존 출판업계에서는 등단의 기회를 얻지 못했던 신진 작가들, 글쓰기 콘텐츠에 대한 정당한 대가를 지급 받지 못했던 창작자들을 지원합니다.

[다양성] 다양한 주제 의식을 지닌 폭넓은 장르의 작품들에 연재처를 제공함으로써 독자들이 넓은 시각으로 세상을 볼 수 있도록 돕습니다. 이러한 노력은 사람들의 가치관에 영향을 주어 긍정적인 사회 변화를 일으키는 시작점이 될 수 있습니다.

더 나은 세상을 만들어 갈 소중한 파트너

임팩트 패밀리

가치 기반의 삶을 위한 터전을 만드는 일은
일개 개인이나 기관의 힘만으로는 역부족입니다.
HGI는 우리의 비전을 함께 실현할 소중한 파트너들을
발굴하고 육성합니다.

핵심 가치를 구현하는 파트너십

HGI는 우리가 지향하는 핵심 가치인 포용성, 다양성, 웰빙의
증대에 기여할 수 있는 소셜벤처들과 함께하고 있습니다.
많은 이들이 공감하는 구체적인 사회문제를 찾아내고
그 해결책을 비즈니스의 형태로 풀어 나가는 소셜벤처들이 바로
HGI의 파트너들입니다.
파트너들의 성장과 영향력 확대를 위한 지원은 다각도로
이루어지고 있습니다. 투자를 통한 재무적 지원뿐만 아니라
사업 방향 설정에 대한 멘토링, 협업 및 판로 개척을 위한
네트워크 연계 등을 제공합니다.

사회 변화를 이끄는 동반성장

HGI와 파트너인 소셜벤처들 사이의 관계는 상생과 협력을
기반으로 합니다. HGI는 이 점을 잘 드러내고자 파트너들을
‘임팩트 패밀리’라 칭하고 있습니다.
여러 임팩트 패밀리가 창업 단계에서부터 HGI와 함께했습니다.
이들은 성수동 소셜벤처밸리의 탄생에 기여했으며, HGI가
개발한 공간에 독창적인 콘텐츠를 제공함으로써 가치 있는
장소를 만들어 주었습니다. 이 과정에서 고민과 노하우를 나누며
HGI와 더불어 성장해 왔습니다.
앞으로도 HGI와 임팩트 패밀리는 서로의 열정과 역량을 결합해
소셜벤처 생태계의 성장에 기여하고 지속가능한 임팩트를
만들어 나갈 것입니다.



“우리 사회를 살아가는
사람들의 존귀함을
이야기합니다.”

대표 윤홍조
 설립 2012. 10.
 홈페이지 www.marymond.kr
 주소 서울특별시 성동구 독성로1나길 5 헤이그라운드 G303, G304, G305, G306
 주요 사업 디자인 제품 제작/판매, 패턴 그래픽 라이선스
 위로 및 공감을 위한 온라인 커뮤니티 '마리레터' 운영



MARYMOND

늘 그 자리에 있었던
존귀함의 재발견

대학생 시절에 '인액투스(Enactus)'라는 대학 연합 단체에 소속되어 사회적 문제를 비즈니스 프로젝트로 해결하는 활동을 했습니다. 그때 일본군 위안부 할머니들을 처음 뵙고 큰 충격을 받았어요. 저는 그분들을 피해자로 여겨 왔는데, 실제로는 일본의 공식 사죄와 법적 배상을 독심 있게 요구하는 인권운동가이자 자신의 삶을 다채롭게 표현하는 예술가로서의 면모를 지닌 분들이었습니다. 할머니들에 대한 부채의식이 생겼고 관련 문제를 진지하게 생각하기 시작했습니다. 당시 제 임무는 할머니들을 돕는 NGO가 지속가능한 활동을 펼칠 수 있도록 수익 모델을 만드는 것이었습니다. 다각도로 노력했지만 결과가 늘 좋지 않았어요. 아무리 좋은 뜻이라도 사람들에게 전달되지 못하면 제 역할을 다할 수 없다는 것을 깨달았습니다. 이후에는 할머니들을 조명하되 슬픔이 아닌 존경의 시선으로 희망적인 메시지를 전달하고자 했습니다. 그러한 접근을 택했기에 많은 분들께서 할머니의 삶이 담긴 마리몬드의 제품을 일상 속에서 받아들여 주셨다고 생각합니다. 마리몬드의 성장은 수많은 고만을 동반했습니다. 그때마다 사업을 시작할 때의 마음을 더 자세히 짚어 봤어요. 그 결과, 저희는 모든 사람이 존귀하고 아름답다는 것을 모르는 분들에게 그 사실을 알려 드리고 싶어한다는 결론에 도달했습니다. 그것이 저에게는 사명이었고 마리몬드라는 브랜드가 존재하는 목적이었던 것이지요. 그러한 뜻에서 'I marymond you.'라는 문장을 만들게 되었습니다. '오늘도 나는 당신을 아름답고 소중하게 생각한다.' 라는 뜻을 담은 문장입니다.

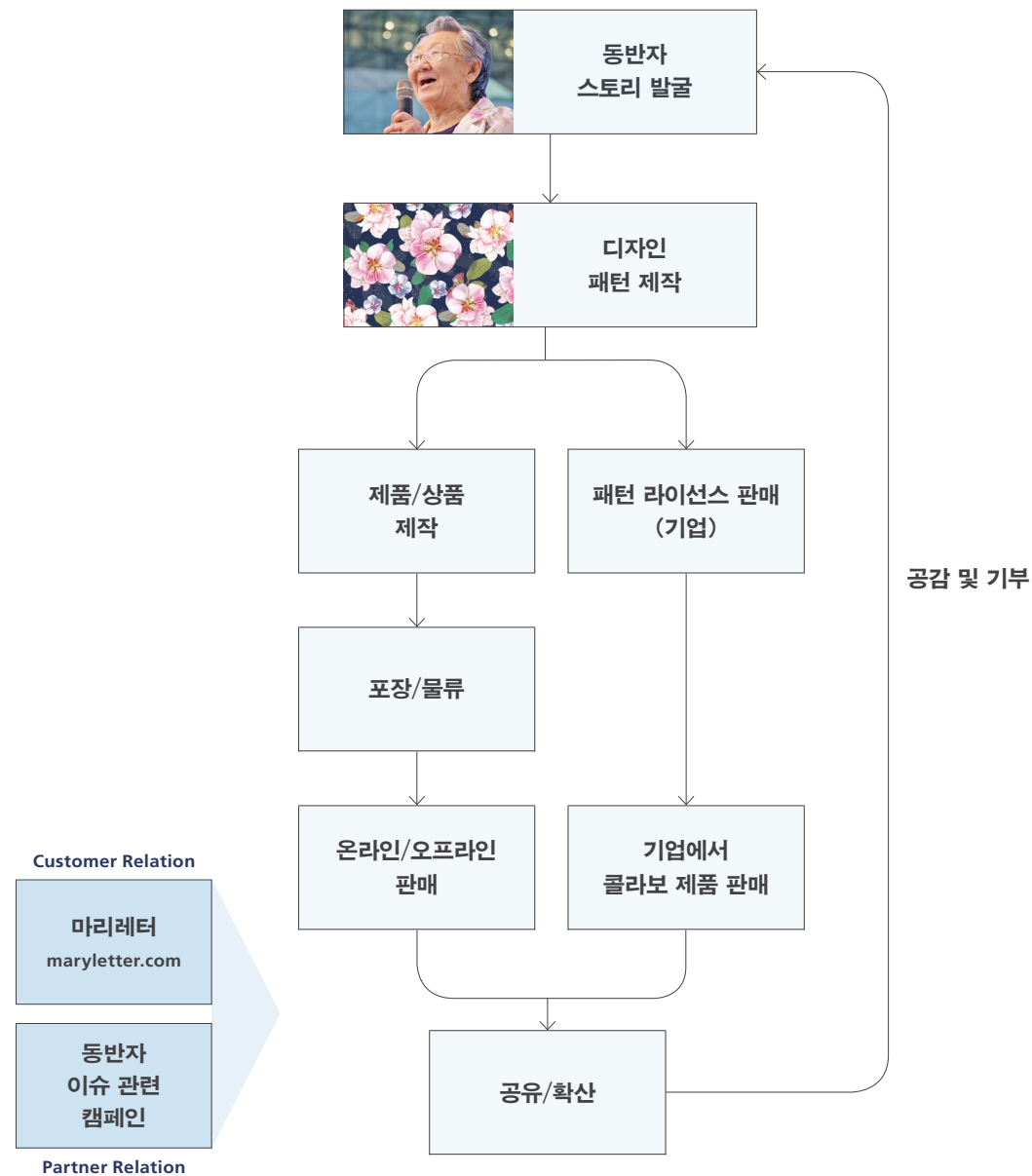
사회적 가치 추구,
기업의 존재 이유

마리몬드는 저희가 곁에서 가치를 재조명하고자 하는 분들을 '동반자'로 삼아 함께합니다. 일본군 위안부 할머니들은 첫 번째 동반자로, 이분들의 이야기를 공감하며 재조명하여 널리 기억되도록 하는 것을 가장 중요한 미션으로 삼고 있습니다. 마리몬드의 가치에 공감하는 분들이 늘어나면 저희가 사회에 환원하는 금액도 늘어나는데, 동반자를 위해 영업이익의 50%를 기부하기 때문입니다. 사실상 기부금의 액수가 회원 수나 홈페이지 트래픽보다 더욱 유의미한 성장 지표인 셈입니다. 고객 '마리몬더'와 업무 파트너들도 존귀한 분들이지요. 좋은 일을 한다는 이유로 무작정 도움을 청할 수는 없습니다. 저희가 추구하는 가치, 저희가 만드는 제품의 퀄리티, 저희의 업무 역량이 모두 탁월해야 그분들과 함께할 수 있다고 생각합니다. 늘 진심으로 마리몬더와 파트너를 대하고자 하지만 때로는 할머니들을 상업적으로 이용하는 것은 아닌가 하는 오해를 받아요. 기부금을 원 단위까지 공개하고, 투어 데이·연말 파티 등을 진행하면서 투명하게 소통하려고 노력합니다. 저는 기업이 사회적 가치를 실현하기 위한 조직이라고 봅니다. 수익만을 쫓는 기업은 지속가능하지 않아요. 사회적 가치는 사업적 위기를 극복하게 해 주는 원동력이 되고, 수많은 사람들의 마음을 움직여 새로운 가치를 창출해 내는 기반이 됩니다. 앞으로 마리몬드는 경력이 단절된 분들을 고용하고 해외의 동반자들을 만나는 등 가치를 확산하는 활동을 계속해 나갈 예정입니다. 이 모든 활동을 통해 모두가 서로의 존귀함을 인식하는 공동체로 나아가는 것이 저희의 비전입니다.



윤홍조 대표

마리몬드 비즈니스 모델



HGI가 공감한 핵심가치

[다양성] 다양성이란 나와 다른 것·약한 것·소수가 차별 받지 않도록 지켜주며, 지금의 모습 그대로를 존중하는 것입니다. 마리몬드는 라이프 스타일 제품을 통해 모든 사람의 존귀함을 회복하는 방법으로 다양성을 구현합니다.



디자인 제품 및 패턴 그래픽 라이선스 판매

마리몬드는 동반자의 삶을 상징하는 시각적 모티브를 패턴으로 제작하고, 패턴 그래픽 라이선스를 빌려주거나 패턴을 활용하여 만든 라이프 스타일 제품을 판매합니다. 마리몬드의 대표 이미지인 화사한 플라워 패턴은 첫 동반자인 일본군 위안부 할머니들의 압화 작품을 모티브로 삼아 디자인한 것입니다. 단순히 도와야 할 피해자로 여겨지던 일본군 위안부 할머니들을 인권운동가로, 예술가로, 독립운동가의 당당한 후손으로, 외교관으로서 피어나는 꽃으로 표현하였습니다. 가수 수지가 사용해 큰 화제를 모았던 핸드폰 케이스를 비롯하여 의류, 가방, 문구 등의 제품에 할머니들의 이야기가 새겨진 꽃들이 담겼습니다. 마리몬드는 부담스럽지 않은 가격으로 구매할 수 있는 일상적인 물건들 속에서 할머니들의 존귀함, 나와 우리의 존귀함을 생각해 볼 수 있는 기회를 선사합니다. 마리몬드의 가치에 공감하는 고객 '마리몬더'는 제품 구매와 자발적인 홍보 등을 통해 할머니들의 이야기와 우리 모두의 존귀함에 대한 생각을 확산합니다. 이는 할머니들에 대한 기부와 공감으로 이어지면서 자연스러운 선순환 구조를 이룹니다.

온라인 커뮤니티 '마리레터' 운영

누군가가 내 이야기를 주의 깊게 들어 준다는 것, 누군가에게 공감할 수 있다는 것을 깨닫는 일은 그 자체로 건강한 위안이 됩니다. '마리레터'는 온라인으로 편지를 주고받으며 위로와 공감을 전하는 커뮤니티 플랫폼으로, 마리레터에 사연을 남기면 재능기부자 '마리라이터'가 공감 편지를 적어 주는 구조로 운영됩니다. 마리레터는 마리몬도와 마리몬더, 마리몬더와 또 다른 마리몬더가 마음을 나누며 더욱 가까워질 수 있는 플랫폼입니다. 서로의 소중함과 아름다움을 발견하는 장이라는 점에서, 마리몬드 브랜드의 존재 가치를 실현하는 또 다른 무대이기도 합니다.

마리몬드 임팩트 체인

동반자들의 소중한 삶의 궤적을 이야기로 발굴하고 디자인으로 표현,
제품으로 제작하여 그분들이 존귀한 존재임을 사람들이 인식할 수 있도록 돕습니다.



* 입사 지원 시, 전쟁과여성인권박물관 방문 필수
· 입사 후 마리몬드 가치에 대한 교육 실행 및 격월 수요집회 참석
· 월간 미팅 시 사업 이야기에 앞서 동반자 이야기를 진행

** 2018년 4월 3주 기준, 누적 수치



“마리몬드는 할머니들이 맺어 준 가족이자, 동행자입니다.”

정신대대책협의회
윤미향 대표

마리몬드와 만나게 된 사연을 소개 부탁드립니다.

정신대대책협의회(이하 '정대협')는 1990년부터 일본군 성노예제 문제에 대한 올바른 해결, 피해자의 인권과 명예 회복을 위해 활동해 왔습니다. 설립 직후부터 운영비 걱정이 끊이지 않았어요. 사회적인 관심을 받지 못하는 것도 괴로웠지요. 마포구 성산동에 전쟁과여성인권박물관을 세우기까지 9년이 걸렸습니다. 아무 지원도 받지 못하고 모금만으로 비용을 충당해야했거든요. 힘겹게 활동하고 있던 어느 날, 우리 사무실에 마리몬드 윤희조 대표님과 친구들이 찾아왔습니다. 2014년이었지요. 마리몬드 수익금의 일부를 해외에 계신 정신대 할머니들의 생활복지 기금으로써 정대협에 기부하고 싶다고 했습니다. 그렇게 기쁨 수가 없었어요. 운영에 대한 부담을 덜었다는 안도감, 할머니들을 더 귀하게 모실 수 있겠다는 기대감으로 마음이 벅찼습니다. 청년들에게 지원을 하기는커녕 받게 되었다는 사실이 부끄러웠지만 이내 활동으로 갚아야겠다고 다짐했지요.

마리몬드가 있었기에 가능했던 일들이 있다면 어떤 것들일까요?

마리몬드가 후원 규모를 점점 늘려 준 덕분에 활동이 더욱 활발해졌어요. 정의기억재단 설립, 할머니들의 이름으로 아이들을 돕는 장학기금 조성, 세계 각지 순회 캠페인 진행 등이 모두 마리몬드의 후원으로 힘을 얻은 활동들입니다. 하나를 더 꼽자면 청춘들과의 연대예요. 마리몬드를 통해 할머니들을 알게 되었다는 청춘들이 하나 둘 우리에게 다가왔습니다. 저뿐만 아니라 함께하는 다른 활동가들에게도, 든든한 청춘 동지들의 화사한 기운은 달콤한 활력소예요.

트위터에 “마리몬드의 팬”이라는 문구를 적어 주셨습니다. 마리몬드의 어떤 점을 좋아하시나요?

우리 사무실에서 마리몬드 제품을 가장 많이 구입하는 사람이 저예요. 주문한 물건이 오면 상근활동가들이 모두 모여들어 “이쁘다.”를 연발합니다. 상상이 되시지요? 마리몬드의 제품들은 봄, 청춘, 희망이 느껴져서 좋아요. 그동안 정대협 활동을 해 오면서 검은색 옷을 자주 입었거든요. 마리몬드를 알게 된 뒤로는 꽃무늬 휴대폰 케이스를 쓰고 주황색 머플러를 두르게 됐습니다. 그렇게 아름다운 제품들 속에 할머니들의 삶이 녹아 있다니 얼마나 환상적인 일인지요. 마리몬드는 할머니들에게 덧씌워진 어두운 피해자 이미지를 걷어냈고, 할머니들이 사회적으로 존엄한 존재가 될 수 있도록 도와줬습니다. 수많은 사람들이 생활 속에서 할머니들을 생각하게 되었고 그 결과 일본군 성노예제 문제의 정의로운 해결을 위한 활동에 힘이 실리게 되었어요. 정말 멋진 구조, 멋진 회사, 멋진 사람들입니다. 저는 마리몬드의 팬이자 윤희조 대표님을 비롯한 마리크루, 마리몬더의 팬이에요. 평화를 만들어 가는 동지로서 앞으로도 계속 함께 했으면 좋겠습니다.

일본군 위안부 할머니분들께 마리몬드는 어떤 존재일까요?

믿어도 되는 손주. 그리고 세상과 이별해도 당신의 삶이 잊혀지지 않을 것이라는 믿음을 주는 존재입니다.

“마리몬드란? 우리 모두 존귀함을 말하는 브랜드! 마리몬드를 만나고 난 후 저의 자존감도 올라갔어요.”

고객 노가원 님



마리몬드의 제품을 꾸준히 구매해 오셨지요. 수많은 브랜드 가운데 마리몬드를 선택하신 이유는 무엇인가요?

고등학생 때 의미 있는 팔찌를 하나 가지고 싶어서 검색하다가 마리몬드의 전신인 '희움 더 클래식'을 알게 됐어요. 그 뒤로 지금까지 매 시즌에 신제품이 나올 때 마다 여러 가지 제품을 구매합니다. 좋은 뜻을 가진 제품들이 예쁘기까지 해서 구매하지 않을 수가 없어요. 휴대폰 케이스, 에코백, 포켓미러, 파우치 같은 물건은 일상에서 자주 쓰이는, 실용적인 제품이거든요. 마리몬드가 수익금의 50%를 기부하니 저는 필요한 물건을 구매할 때마다 기부를 하는 셈이지요. 매번 가치 있는 소비를 했다는 생각에 기분이 좋아져요.

주변 분들에게 마리몬드를 추천해 보신 적이 있나요?

네, 그럼요. 예전에는 일본군 '위안부' 피해 할머니들의 이야기를 디자인화하여 만든 제품들을 팔고, 수익금 일부를 '위안부' 문제를 위해 사용하는 회사라고 설명했지요. 요즘엔 존귀함을 이야기 하는 브랜드인데, 그 첫번째 동반자가 '위안부' 피해 할머니이고 동반자를 늘려 가고 있으며, 우리의 존귀함도 이야기한다고 설명해요. 마리몬드는 우리 모두 언제나 소중하고 아름다운 존재라는 것을 말해 주는 브랜드라고요. 제가 마리몬드 제품을 워낙 많이 사용하고 있어서, 제 주변분들은 마리몬드의 존재에 대해 많이 알고 계시거든요. 실제로 제가 쓰는 물건을 보거나 제 얘기를 듣고 구매하는 주변인도 많이 있어요. 구매 후에 가지고 와서 자랑하고요!

마리몬드에서 주최하는 이벤트나 캠페인에 참여해 본 적이 있으신가요?

예, 있어요. 마리몬드 연말 파티에 초대를 받은 적도 있었는데 마리몬드는 어떤 회사인지, 어떤 길을 걸어 왔고 수익을 어떻게 사용하는지, 앞으로의 계획은 무엇인지 아주 상세하게 공유해주셨어요. 마리크루분들, 마리몬더분들과의 대화도 즐거웠습니다. 서로 통하는 점이 많더라고요. 직접 참여하기도 했고 주변에 권하기도 하는 캠페인은 '마리몬더의 이름으로'예요. 전국의 소녀상 99개 가운데 12개만 공공조형물로 지정이 되어 있거든요. 나머지 소녀상도 마저 지정해 지속적인 관리가 이루어지도록 하기 위한 캠페인 인데, 서명운동이라 쉽게 참여할 수 있습니다.

마리몬드를 만난 후 달라진 점이 있다면 무엇일까요?

자존감이 올라갔습니다. '나는 소중한 사람'이라는 생각을 자주 해요. '당신은 오늘도 소중한 사람입니다.'라는 마리몬드의 메시지에 세뇌되었는지도 모르겠네요. 또, 평소에 '위안부' 피해 할머니들을 자주 생각하게 됐어요. 주변에서 제가 가진 마리몬드 제품을 보면 어디에서 샀느냐고 물어보곤 하거든요. 잘 대답해 줘야 하니 공부를 하게 되더라고요. 마리몬드라는 브랜드의 순기능이라고 생각합니다. 마지막으로, 더 선한 마음을 품게 됐어요. 마리몬더로서 마리크루와 할머니들의 얼굴에 먹칠할 수는 없으니까요. 마리몬드는 제가 더 바르게 살 수 있도록 잡아 주는 좋은 친구 같은 존재예요.



“생산자의 지속 가능한 생산이 소비자의 식품 안전을 지킵니다.”

대표 김가영(생생농업유통)/김민영(방앗간컴퍼니)
설립 2012. 1.
홈페이지 www.facebook.com/sobanglife
주소 서울특별시 성동구 독성로1나길 5 헤이그라운드 G603
주요 사업 생산자와 직거래 및 생산관리를 통한 청정 식재료 생산
 도시인을 위한 합리적 가격의 한식 서비스 제공

소녀 방앗간

도시의 절망을 농촌의 희망으로, 농촌의 절망을 도시의 희망으로

한 기업의 홍보팀에서 2년간 일했습니다. 그만둘 무렵에는 많이 지쳐 있었어요. 평소 안면이 있던 생생농업유통 김가영 대표님께 연락해 경북 청송에서 2주를 보냈는데, 편익점 도시락이 익숙했던 제게 따뜻한 밥상은 큰 위로가 되었습니다. 이 감동을 도시에 전하고 싶다고 말씀드리니 할머니들은 고개를 저으셨어요. 유통 경로가 마땅치 않아 군대나 급식소에 월값으로 넘기고 있다고 하셨습니다. 직접 판매해 보자는 김가영 대표님의 제안을 듣고 창업을 결심했습니다. 인터넷 판매를 시도했지만 한 달 만에 접었습니다. 대량 생산업체와 거대 유통업체에 밀려 판로를 개척할 수 없었고, 가격 경쟁력을 가질 수도 없었습니다. 청송 분들의 스토리나 진심을 전하기에 적절한 방법도 아니었어요. 그래서 한식 음식점 '소녀방앗간'을 열었습니다. 드셔 보시면, 직접 설명해 드리면 저희가 전하려는 것들을 알아 주시리라 생각했습니다.

밥 앞에서는 누구나 평등하다

소녀방앗간은 한식을 매개로 한 소통의 장입니다. 식사 메뉴와 상품 패키지에 생산자분들의 성함을 넣고 벽면에 그분들의 이야기를 적어 둔 것은 존경을 표현하고 싶었기 때문이에요. 편안한 공간에서 적절한 가격으로 건강한 먹거리를 제공하는 것은 손님들에 대한 배려를 전하고 싶었기 때문입니다. 생산자와 소비자를 모두 고려함으로써 먹거리와 관련한 사회안전망을 구축할 수 있다고 생각합니다. 저희의 또 다른 지향점은 소규모 농가의 생산 역량 증대입니다. 소녀방앗간 매장에 많은 분들이 찾아와 주시고 명절 꾸러미·케이터링·도시락 등의 신상품과 서비스를 제안해 주신 덕에 저희와 거래하는 농민분들은 1개 지역 15명에서 15개 지역 150명으로 늘어났습니다. 청정 식재료에 대한 호응으로 친환경 농법이 확산되는 중이고, 그에 따라 자부심을 느끼는 분들도 많아졌어요. 그분들과 지속적으로 상생하면서 더 나은 환경을 만들어 드리고자 합니다. 외식업계의 고용 환경을 개선하고자 마음도 있습니다. 외식업은 전문성을 인정 받는 직종이 아니지요. 저희는 매장 식구들이 공지를 느낄 수 있도록 노력합니다. 이분들이 효율적으로 일하면서도 충분히 휴식할 수 있도록 재무팀과 디자인팀에서 타임테이블과 동선 등을 관리하고 있고, 메뉴 개발과 매장 관리에 참여하면서 성장하실 수 있도록 돕고 있어요. 이러한 노력을 축적하는 가운데 자연스럽게, 오래도록 사랑 받는 브랜드로 자리 잡았으면 합니다.

방앗간컴퍼니
김민영 대표



5월 31일 화
 보산나물밥
 보 고춧가루제육볶음
 보 볶음 담은 산나물
 - 고구마크림
 - 돌이내리 화채
 - 장동내추김
 소방에
 봄이
 왔어요
 ☺

생생농업유통/소녀방앗간 비즈니스 모델



HGI가 공감한 핵심가치

[웰빙] 쉽게 먹을 수 있는 건강한 한 끼 밥상은 건강한 삶의 기본입니다. 생생농업유통은 농가와 직거래를 통해 원재료의 가격을 관리하고, 소녀방앗간은 도시민 누구나 부담 없는 가격으로 건강한 음식을 먹을 권리를 지켜 줍니다.

[포용성] 시골의 소규모 생산자들은 농산물의 판로도 적정 가격도 잘 알지 못합니다. 중간 유통업자들은 정보의 불균형을 이용해 많은 이득을 얻지만 정작 생산자들은 경제적 어려움을 겪고 있습니다. 생생농업유통과 소녀방앗간은 생산자들이 청정지역에서 정성 들여 키워 낸 농산물을 제값으로 판매할 수 있는 안정적인 판로를 제공합니다.



청정지역 농산물 유통

생생농업유통은 경북 청송·예천, 전북 남원·고창, 전남 곡성, 강원 태백 등지에서 생산되는 친환경 쌀, 고추, 산나물, 상추, 된장 등을 유통합니다. 1년 내내 농산물의 매입가를 일정하게 유지하는 고정가격 유통 시스템을 적용해, 생산자가 가격 변동으로 인해 겪는 불이익을 최소화하고 소비자에게 안정적으로 생산물을 공급하고 있습니다.

생생농업유통과 거래하는 생산자들은 50년 이상을 농사에 헌신한 장인들입니다. 생산물을 제값으로 유통하는 것은 생산자들의 삶을 존중하는 일이기도 합니다.

한식 음식점 '소녀방앗간' 운영

도시 사람들은 세련된 생활을 하지만 질이 낮은 음식을 먹는 경우가 많습니다. 농촌 사람들은 소박하게 생활하지만 식생활만큼은 알차다. 서로의 부족한 부분을 메우고 소통하는 공간으로써 한식 밥집 '소녀방앗간'을 운영합니다. 이곳에서는 농촌의 청정식재료로 만든 식사뿐만 아니라 발효청, 발효장, 전통 기름 등의 식재료도 판매하고 있습니다. 서울숲 입구, 구로 디큐브시티, 이화여대 앞, 분당 백현동 카페거리, 노원 홈플러스 중계점 매장에 이어 최근 대학로 매장이 문을 열었습니다.

소녀방앗간은 생산에 의한 소비를 지향하는 음식점으로, 한 해의 식단을 생산자의 공급 계획에 따라 결정합니다. 생산자에게 제 값을 지불하고 필요한 만큼의 재료만 구입하기 때문에 음식을 처리업체를 이용하지 않는 것으로도 유명합니다.

케이터링·도시락 서비스

소녀방앗간은 한식을 기반으로 한 케이터링 및 도시락 서비스를 제공합니다. 회사나 단체 및 각종 모임에서 진행되는 행사에 정성 들인 음식으로 풍성함을 더합니다. 계절 식재료를 이용한 건강한 음식들을 마련해 다채롭고도 단아한 차림을 구성합니다.

케이터링과 도시락은 생산자들이 소규모로 생산한 식재료를 사용할 수 있는 좋은 기회이며, 소녀방앗간의 신메뉴를 시범적으로 선보이는 무대이기도 합니다.

생생농업유통/소녀방앗간 임팩트 체인

신뢰와 약속을 기반으로 부농이 아닌 생산자도 안정적 수익을 창출할 수 있는,
부자가 아니어도 건강한 식사를 할 수 있는, 외식업 임직원들도 행복한 삶을
누릴 수 있는 'Farm to Table'을 실천합니다.



* 매장 인테리어, 음악, 메뉴판, 브로슈어 등

** 2018년 4월 3주 기준, 누적 수치

지금까지 많은 유통업체와 거래해 보셨을 텐데, 생생농업유통을 선택하신 이유는 무엇인가요?

농민은 농사를 업으로 삼아야 하지만, 현실적으로는 투기 형태로 진행되는 경우가 많아요. 농산물 가격이 안정적이지 못한 탓에 가격 상승을 노리고 농사를 지어야 겨우 수익이 발생하는 구조이기 때문이지요. 예를 들자면 벼농사를 주업으로 하던 농부가 작년에 고추 가격이 폭등한 것을 보고 갑자기 고추 농사를 짓게 되는 것입니다. 농민이 전문성을 살리기도 어렵고, 농산품의 가격이 안정되기도 어렵고, 농가 수익이 보장되기도 어려운 구조입니다. 기존에 만난 유통업자들은 이 문제를 이해하지 못했습니다. 농민들은 '을'의 입장에서 매번 손해를 봐야 했어요. 고민이 깊어지던 차에 생생농업유통의 김가영 대표님을 만났습니다. 생산자와 공존해야 한다는 의지가 분명한 분이었어요. 제 쪽에서 먼저 함께 일하고 싶다고 제안해 지금까지 인연을 이어 오게 되었습니다.

생생농업유통과 거래하신 뒤로 생산 형태가 어떻게 달라졌나요?
투기성 농사에서 벗어나 더욱 체계적인 생산을 하고 있습니다.

생생농업유통과 함께 1년 단위의 농산물 생산 계획을 수립하는 과정에서 소녀방앗간이 소화할 작물과 상품의 종류와 양을 파악합니다. 그에 맞추어 농사를 짓게 되었으니 이제야말로 농사가 진짜 업이 된 것이지요. 덕분에 예전에 비해 더 많은 소득을 안정적으로 올리고 있습니다.

생생농업유통은 사장님께 있어 어떤 곳인가요?

농촌의 생존을 진지하게 고민해 주는 파트너입니다. 지역과의 공존을 표방하는 업체들을 여러 번 만났지만, 그 말을 실천한 업체는 생생농업유통이 유일해요. 단기간의 이익을 취하기보다는 오랜 기간 함께하기 위해 움직이는 곳입니다. 상품에 대해 고객이 비판적인 의견을 보내면, 그 상품에 대한 거래를 중지하는 대신 제품 개선 방법을 같이 연구할 정도입니다. 동반자가 있다고 생각하니 일을 하면서도 더 신이 납니다. 생생농업유통의 직원분들은 농촌과 도시를 연결하는 매개체가 되어 주시는 분들입니다. 지역의 정과 맛과 이야기를 도시에 전해 주고 계시지요. 소비자들에게 농촌의 실정을 잘 안내해 주셔서 항상 고마운 마음을 가지고 있습니다. 함께 있어서 늘 든든합니다.



“생산자들의 생존을 위해 도시와 연결되는 방법을 고민해 주고, 이를 계속 행동으로 실천해 준 유일한 파트너입니다. 늘 든든하고 고맙습니다.”

청송시니어클럽 관장
황진호 님

“건강한 밥을 먹는 동안 매장 분위기에 마음이 편안하고, 먹고 나면 속도 편안해져서 소중히 여기는 곳이에요.”

고객 정재원 님



소녀방앗간만의 매력으로 어떤 점을 꼽으시나요?

메뉴판에 재료를 생산한 어르신들의 성함이나 생산지의 명칭이 적혀 있어요. 좋은 재료를 쓴다는 자심이 있으시구나 싶어서 음식이 나오기 전부터 기대했던 기억이 납니다. 여러 가지 메뉴를 먹어 봤는데 하나같이 담백하고 깔끔해요. 소화가 잘 되더라고요. 만성 위장병이 있어서 탈이 잘 나는 편이지만, 소녀방앗간 음식을 먹고 속병이 난 적은 한 번도 없습니다. 일하시는 분들의 모습도 매력적입니다. 음식에 들어간 재료와 생산지 정보를 설명해 주세요. 사실 밥을 먹는 동안 말씀해 주신 내용은 거의 잊곤 하는데, 기계적이지 않고 이야기를 건네는 듯한 어조와 음식에 정성을 들인다는 느낌은 계속 마음에 남았습니다. 다양한 음식점이라는 생각이 들었어요. 어쩌면 그래서 더 소화가 잘 되는지도 모르겠네요.

소녀방앗간 매장에서 어떤 부분을 인상적으로 보셨나요?

근처를 지나가다가 산나물밥의 가격을 보고 저렴하게 한 끼를 먹을 수 있겠다 싶어 들어가 보게 됐어요. 문을 여는 순간 참 편안한 공간이라는 느낌을 받았습니. 매장의 전체적인 느낌, 조명, 음악이 모두 아늑하고 넉넉했어요. 혼자서도 편히 밥을 먹을 수 있는 분위기도 인상적입니다. 보통 밥집에서는 빨리 밥을 먹고 일어나야 할 것 같다는 압박감이 들기 마련인데, 소녀방앗간에서는 그런 부담을 느끼 적이 없어요. 차분하고

친절하신 직원분들 덕분이기도 하고, 정성 들인 음식 덕분이기도 합니다. 이런 음식을 제대로 즐기지 않고 급히 먹어 버리면 실례다 싶어지거든요. 매장 안에 매대가 있다는 점도 독특했습니다. 말린 나물, 과일청, 장류, 기름, 찻잎이 판매되고 있었어요. 벽에 붙어 있는 생산지 관련 안내문을 보면, 저 산나물을 말리고 장을 담근 분들의 모습을 잠깐이나마 상상하게 됩니다. 소녀방앗간이 그 분들과 저를 비롯한 고객들 사이를 중매해 주는 셈이지요.

소녀방앗간을 만나신 뒤로 농촌에 대한 생각에 어떤 변화가 있었나요?

저는 도시 토박이입니다. 농촌에 대해 잘 모르는 채로 살아왔고 지금도 그렇지만, 소녀방앗간을 만난 뒤로는 농촌의 존재감을 실감하게 되었습니다. 세상의 모든 사람이 농촌에 기대어 살아간다는 것을 새삼스레 깨달았어요. 농업 인구가 심각하게 줄어든다는데 생존이 달린 문제인지라 걱정이 됩니다. 소녀방앗간처럼 농촌을 소중하게 여기는 음식점에 가는 것이 작은 해결책일지도 모르지요. 그것만으로는 역부족일 수 있으니, 다양한 제도나 여건이 마련되어서 농가의 사정이 더 나아졌으면 좋겠습니다.

“누구나 근로 의지만 있다면 동등한 일자리 기회를 가질 수 있는 사회를 만들겠습니다.”



대표 박찬재
 설립 2013. 1.
 홈페이지 www.dohands.com
 주소 경기도 남양주시 이패동 140-2
 주요 사업 온라인 셀러 및 클라우드 펀딩 물류 플랫폼 사업



취약계층에 대한 공감으로 시작된 비즈니스

2011년 7월에 제 인생을 바꾼 기사를 봤습니다. 서울역 노숙인들이 강제 퇴거된다는 내용이었지요. 순간 눈을 의심했습니다. 머무는 곳이 없는 시민을 내쫓는다니 이해할 수 없었어요. 만나 보고 보호하고 싶다는 생각에 막걸리 두 병을 사 들고 서울역으로 갔습니다. 그 이후로 6개월 동안 그분들과 얘기를 나눴습니다. 제 예상보다 훨씬 많은 분들이 삶에 대한 의지를 놓지 않고 계셨어요. 일할 기회가 거의 없는데도 하루 종일 폐지를 수집해 5천 원을 손에 쥐고는 소리를 지르며 기뻐하셨지요. 제가 노력해서 좋은 일자리를 제공하게 된다면, 5천 원보다 더 큰 수입을 안정적으로 드릴 수 있을 것이라고 생각했습니다.

일거리가 아닌 일자리를 만드는 데 걸린 시간, 4년

광고를 넣을 수 있는 종이 옷걸이를 디자인해서 판촉물로 대량 수주를 받았습니니다. 노숙인 쉼터에 계신 분들이 금세 제작법을 익히고 즐겁게 작업해 주셨어요. 월 매출 1억 원을 기록했지만, 주문이 꾸준하지 않아 다음달 매출은 0원이 되었습니다. 일하시던 분이 전화를 하시더군요. “박 사장, 내가 뭐 잘못했어?” 다시 술을 드시고 경마장에 가시는 분들을 보면서 자괴감에 시달렸습니다. 평소 잘 알고 지내던 소셜벤처 마리몽드가 돌파구를 열어 주었습니다. 사무실에 들렀다가 디자이너님들이 상품을 포장하는 모습을 보았는데, 두손컴퍼니가 그 일을 맡으면 어떨까 하는 생각이 들었어요. 포장 작업은 어렵지는 않지만 손이 많이 가는 일입니다. 디자이너님들이 포장 대신 디자인에 집중한다면 본업의 효율성이 훨씬 높아질 것이고, 두손컴퍼니의 근무자들은 꾸준한 일거리를 맡아서 수행할 수 있을 것이라는 생각이 들더군요. 옷걸이를 성실하게 만들어 주셨던 두 분을 바로 풀타임 직원으로 채용하고 물류업을 시작했습니다. 창업한 지 4년이 되어서야 만들게 된, 첫 정규직 일자리였습니다.

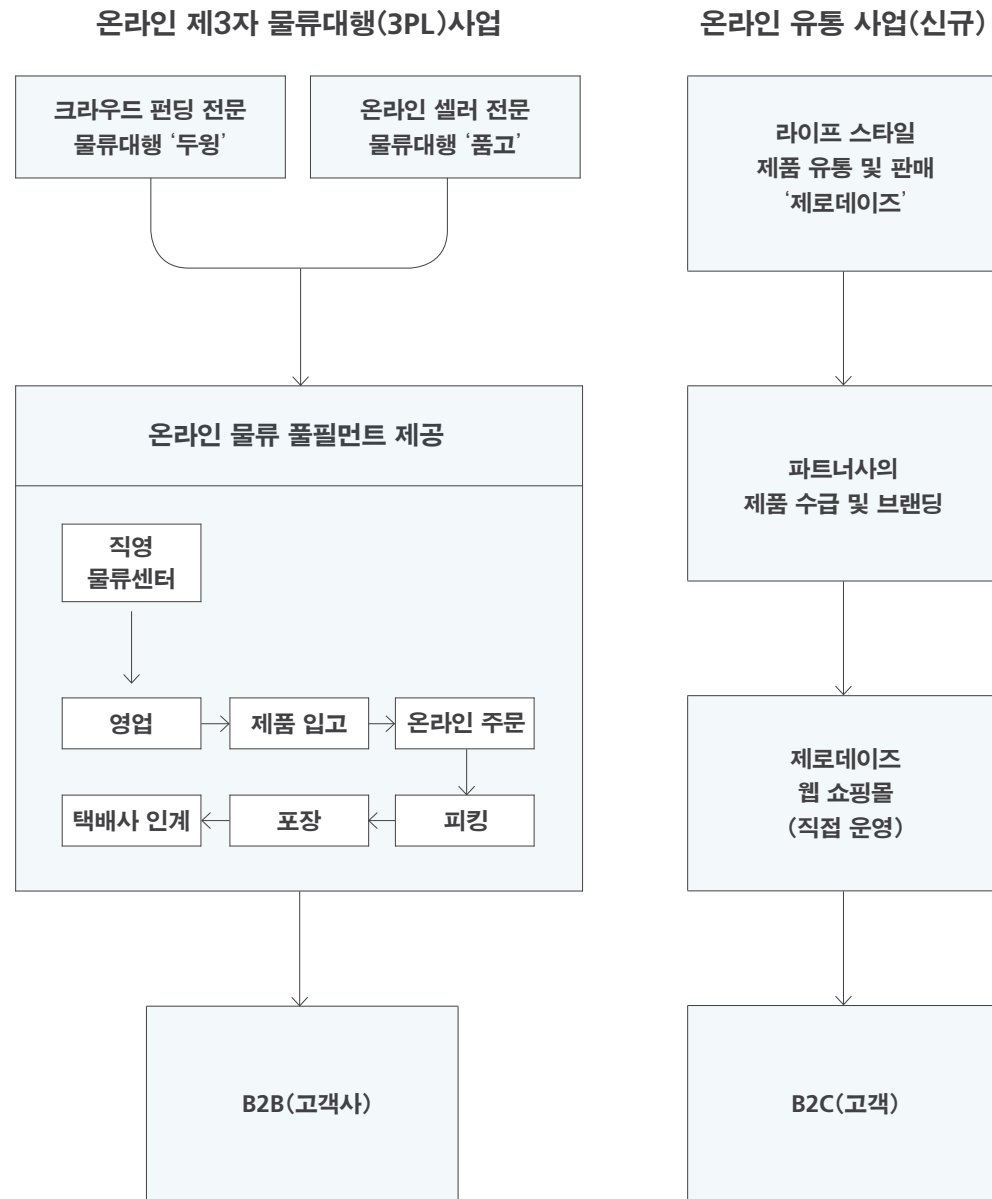
개인과 사회의 변화를 이끄는 고용

올해의 목표는 직원 수 두 배 증가이고, 궁극적인 목표는 취약계층 직원 1,000명 고용입니다. 사업적 결정을 할 때에는 늘 ‘취약계층에게 안정적인 일자리를 제공할 수 있는가?’라는 질문을 염두에 둡니다. 물류업을 선택한 것도, 물류센터를 직접 구축한 것도 그러한 맥락에서 내린 결정이고요. 첨단 시스템을 마련하고 특화 서비스를 개발해 사업을 발전시키려 노력하는 이유도 같습니다. 저희의 성장이 취약계층에게는 곧 기회이기 때문입니다. 저는 일을 통해 일상과 인생이 달라지는 과정을 수 차례 지켜봤습니다. 노숙인 쉼터에 계시던 분들이 직장에 정착한 뒤로 집을 마련하고, 가족과 연락하고, 명함을 돌리셨습니다. 대학 사회복지학과에 입학한 분도 계셨지요. 저 또한 변했습니다. 예전에는 제가 그분들을 도와드리다고 생각했지만, 이제는 오히려 제가 많이 배운다는 것을 알고 있습니다. 두손컴퍼니 안에서 우리는 서로가 함께 배우고 성장할 수 있는 기회와 환경을 만들기 위해 노력하고 있습니다. 일은 긍정적인 변화를 이끕니다. 그 점을 또렷하게 증명할 수 있다는 것이, 두손컴퍼니 대표로서의 제 자부심입니다.



박찬재 대표

두손컴퍼니 비즈니스 모델



HGI가 공감한 핵심가치

[포용성] 노숙인 등 소외된 이웃들에게 일자리를 제공하여 스스로 빈곤으로부터 탈출하고 다시 일어설 수 있는 기회를 만들어 줍니다. 공공근로나 수혜성 기부 등은 일시적인 수입원일 뿐이지만, 두손컴퍼니는 장기적으로 근무할 수 있는 안정된 일자리를 만들어 긍정적인 미래를 설계하며 생활할 수 있도록 돕습니다.



온라인 물류 풀필먼트 제공

'풀필먼트(fulfillment)'는 최근 들어 세계 물류업계가 주목하는 개념으로, 제품이 고객에게 전달되기까지의 전 과정을 아우르는 용어입니다. 두손컴퍼니의 중소형 온라인 셀러 물류대행 서비스 '폼고(poomgo)'와 클라우드 편딩 배송 전문 서비스 '두윙(DO-WING)'은 모두 풀필먼트에 해당합니다. 제품 입고-보관 및 관리-부자재(포장재) 관리-송장 관리-포장-택배 출고-교환 및 반품에 이르는 모든 절차를 대행함으로써 고객이 핵심 업무에 집중할 수 있도록 돕습니다.

두손컴퍼니 풀필먼트의 특별함은 제조업 및 소셜벤처·스타트업에 대한 깊은 이해에서 비롯됩니다. 일반적인 물류대행사들은 단가를 맞추기 어렵다는 이유로 온라인 셀러들의 소규모 물량을 받아 주지 않습니다. 액세서리 등 섬세한 관리가 필요한 스타트업들의 제품들도 취급하지 않는 경우가 많습니다. 두손컴퍼니는 직접 옷걸이 등을 제조한 경험이 있기에 고객사들의 고민을 깊이 이해하고 있으며, 이러한 노하우를 바탕으로 물류 업무에 부담을 느끼는 고객에게 세밀한 컨설팅과 서비스를 제공합니다. 약성 재고를 수익화하는 프로세스를 마련해 추가 수익 창출에 기여하기도 합니다. 제조·온라인 유통에 새롭게 진입한 소셜벤처 및 클라우드 편딩 진행자와 상생하여, 그들의 성장을 돕고 사회적 가치를 높이는 경제활동에 일조하고자 합니다.

라이프스타일 제품 유통

두손컴퍼니의 라이프 스타일 제품 브랜드 '제로데이즈(Zerodays)'는 거품 없는 라이프 스타일을 표방합니다. 유해 성분은 빠고 패키징은 최소화하였으며, 자체 물류 센터를 운영하는 만큼 유통 마진을 더하지 않았습니다. 그 결과 안전한 제품을 합리적인 가격에 제공할 수 있게 되었습니다.

제로데이즈는 천연 제품을 생산하는 장애인 보호 작업장이자 사회적기업인 '누야하우스', 텃밭을 매개로 발달장애인 사회적 향상 프로그램을 진행하는 '동구밭', 친환경 녹색인증 기업으로서 천연 계면활성제 세제를 제작하는 '그린코스'와 함께하고 있습니다. 사람을 위한 경영 철학을 고수하는, 두손컴퍼니의 자랑스러운 파트너들입니다.

두손컴퍼니 임팩트 체인

시장 경쟁력을 갖춘 전략적 비즈니스를 통해 빈곤을 퇴치하기 위한 다수의, 그리고 양질의 일자리 기회를 지속적으로 만들어 나갑니다.



* 2018년 4월 3주 기준, 누적 수치

Interview

두손컴퍼니에 오시기 전의 생활에 대해 말씀해 주실 수 있을까요?

한마디로 자포자기 상태였습니다. 실패를 거듭하기도 했고 다리에 장애도 있으니, 무슨 일을 하든 잘 안 풀릴 것 같았어요. 계속 이대로 지내기는 싫다는 생각에 구세군자활주거복지센터를 찾아갔습니다. 근근이 용돈을 벌며 지내던 중에 같은 쉼터에서 지내는 분에게 두손컴퍼니를 소개 받았습니니다. 자신이 다니는 물류 회사인데 사람을 뽑는다고요. 몸이 불편해서 관창을지 모르겠다고 했더니 얼마든지 하실 수 있다고 했어요. 그 말에 용기를 얻어 지원하게 됐습니다.

결국 면접을 보고 같은 직원이 되셨네요. 회사 생활을 소개 부탁드립니다.

근무 시작 한 시간 전쯤 회사에 도착합니다. 커피를 마시면서 동료들과 이야기하는 시간이 참 즐거워요. 아침 9시에 다같이 체조하고 팀 회의를 한 다음부터는 본격적인 업무에 들어갑니다. 저는 입고팀원이라서 새로 들어온 제품들의 수량을 확인하거나 출고를 준비하는데, 최근에는 주로 임가공(제품에 스티커·비표 등을 부착하거나 개별 포장하는 일)을 맡고 있습니다. 이 회사에서 일하고 나서야 제 손이 빠르다는 걸 알았어요. 물건 종류가 다양하고 임가공 방법이 저마다 다르니 지루하지 않고 재미있습니다.

집중하다 보면 시간이 빨리 가지요. 퇴근이 늦어질 때도 있지만 저희는 일을 대충 하지 않습니다. 일을 꼼꼼하게 마무리한다는 자부심이 있어요.

선생님께 두손컴퍼니는 어떤 의미인가요?

새로운 시작이지요. 여기에서 일하면 앞으로 안정적인 생활을 할 수 있겠다는 생각이 들어요. 퇴근하고 쉼터에 가면 담배 한 대 피우면서 그렇게 말합니다. 일이 힘들지 않고, 같이 일하는 사람들이 너무 좋다고요. 쉼터 사람이라고 차별 받은 적은 한 번도 없어요. 늘 고마울 뿐입니다. 마음이 편해지고 신체 리듬이 좋아져서인지 바쁘게 일하는데도 오히려 살이 쪼여요. 잠도 잘 자고 먹기도 잘 먹습니다. 아픈 곳도 없지요. 이런 생활을 누릴 수 있게 해 준 동료들과 오래 함께하고 싶고, 두손컴퍼니에서 힘 닿는 데까지 최선을 다해 일해 보고 싶습니다.



“두손컴퍼니에서 일하면서 가족과 다시 연락하게 되었고 미래도 계획하게 되었습니다. 이곳에서 오래 함께하고 싶습니다.”

두손컴퍼니 입고팀 박 선생님



“노동 능력이 있지만 대인관계에 취약한 분들이 자신감을 회복할 수 있는 소중한 일터를 만들어 주셔서 감사합니다.”

열린여성센터
서정화 센터장님

두손컴퍼니와는 어떻게 인연을 맺게 되셨나요?

여성 노숙인의 노동 능력 회복을 위해서 공동부업장-일문화카페를 운영했습니다. 이곳에 두손컴퍼니가 부업거리를 제공해 주면서 인연이 시작됐지요. 이후에는 두손컴퍼니에서 일자리가 생길 때마다 연락을 해 주셨어요. 예전에는 파트타임 일자리를 소개 받았는데, 최근에는 저희 센터에 계시는 분이 정규직으로 채용되었습니다.

어떤 분들께 두손컴퍼니 취업을 권유하시나요?

노동 능력이 있지만 대인 관계에서 어려움을 겪는 분 또는 자신감이 부족한 분들에게 권합니다. 실제로 일해 보신 분들의 말씀을 들어 보면 노동 환경이 편안하다고 하세요. 함께 일하시는 분들이 좋다는 말씀도 하시고요. 두손컴퍼니에는 사회복지사도 계시기 때문에, 사람들과 어울리기 어려워하는 분들이 문제를 겪더라도 위기를 수월하게 넘길 수 있습니다.

일터로서의 두손컴퍼니는 어떤 곳이라고 보시나요?

다른 사람들과 경쟁하지 않고 자기 능력에 맞게 일할 수 있는 곳이라고 생각합니다. 두손컴퍼니는 일반적인 기업에 비해 노동 능력이 취약한 분들이 일하시는 기업이고, 그 점을 고려한 노동 환경을 잘 갖추고 있어요. 취약계층이 일에 대한 자신감, 사회인으로서의 자신감을 회복할 수 있는 귀한 일터입니다. 부디 초심을 잃지 않고 성장해서 더 많은 일자리를 만들어 주시면 좋겠습니다.



“누구나 맛있는 음식을 먹을 권리가 있습니다. 건강 때문에 포기할 수 밖에 없었던 먹는 즐거움, 닥터키친이 되돌려 드리겠습니다.”

대표 박재연
 설립 2015. 7.
 홈페이지 www.doctorkitchen.co.kr
 주소 서울특별시 서초구 효령로 355, 2층
 주요 사업 만성질환 관리를 위한 건강 식단 연구, 제작 및 판매

DR. KITCHEN

생존과 직결되어 있음에도
발전이 더딘 의료·식품 분야

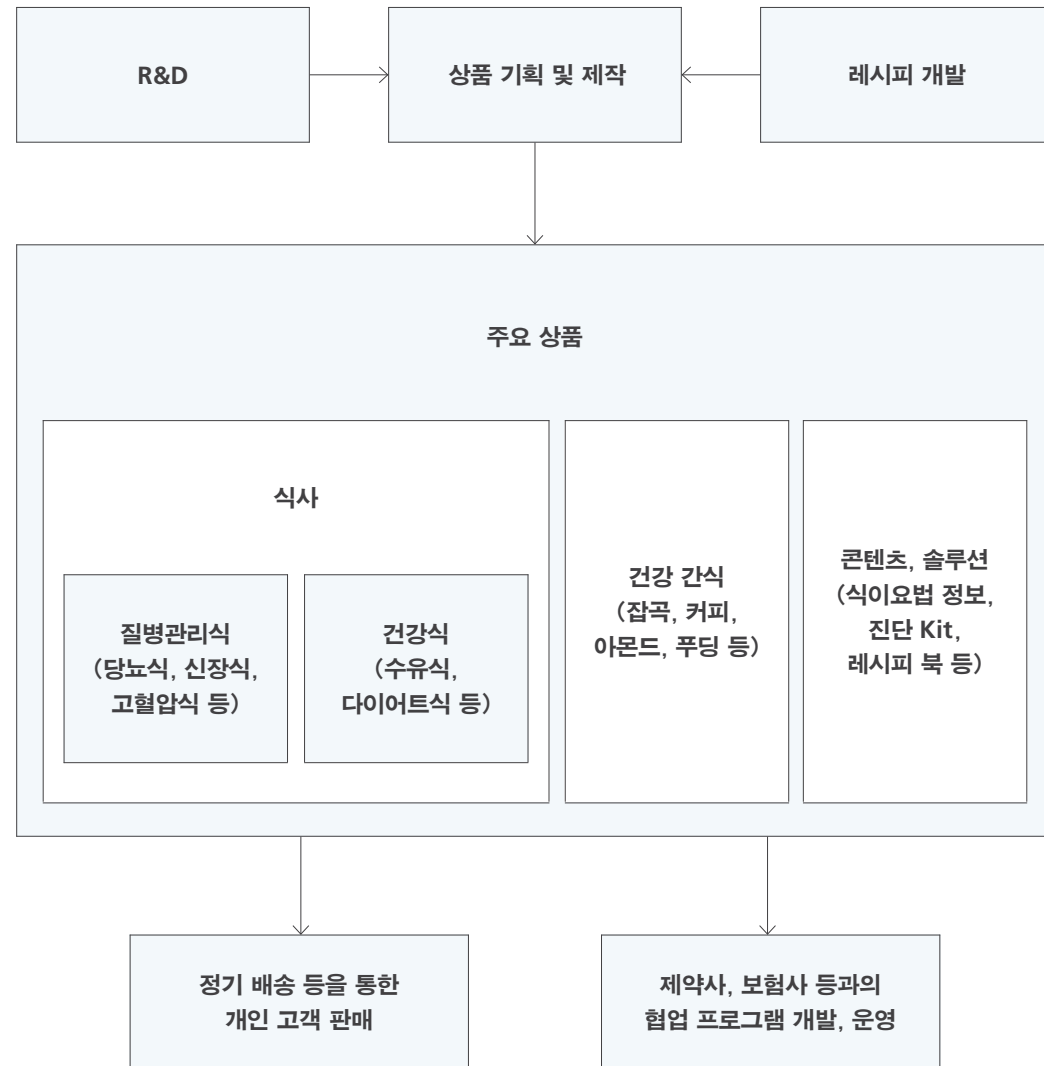
저는 대학생 시절부터 사회적으로 가치 있는 기업을 꿈꿨습니다. 사람들이 반가워하는, 세상에 꼭 필요한 사업을 해서 많은 이들이 혜택을 받았으면 좋겠다고 생각했어요. 일상과 겹부되어 있지만 낙후된 분야에 뛰어들어 해당 분야의 발전에 기여해 보고 싶었습니다. 컨설턴트 시절에 메디컬, F&B 분야의 기업과 일한 경험이 있습니다. 생존과 직결되는 분야인데도 상당히 더디게 발전하고 있지요. 각 분야 내부에서도 기본적인 부분의 발전 속도가 느립니다. 의료 부문의 관심은 평상시 건강관리나 예방의학보다는 질병 치료에, 식품 부문의 관심은 건강한 삶을 위한 영양섭취보다 식도락에 쏠려 있습니다. 의료와 식품 분야를 결합할 수 있는 아이템을 구상하다 보니 식단 조절이 중요한 대표적 질병인 당뇨에 눈길이 갔습니다. 당뇨 환자들은 밥 한 끼, 커피 한 잔에도 스트레스를 받지요. 먹는 즐거움을 부정하는 식이요법은 많은 경우 실패로 돌아갑니다. 국민건강보험공단에 따르면 2017년 당뇨 위험 인구가 800만 명을 웃돕니다. 이렇게 많은 사람들이 실천하기 어려운 해결책에 좌절하며 건강을 잃어 가고 있는 것입니다.

신체적 건강을 위한 연구,
정서적 건강을 얻은 고객

일상적인 음식과의 차이를 줄인 메뉴로 식이요법에 대한 진입장벽을 낮추고자 했습니다. 이 과정에서 새로운 식재료나 조리법들을 개발할 수 있었어요. 가장 먹고 싶은 음식을 묻는 고객 설문조사에서 자장면이 1위로 뽑혔는데, 밀가루면 대신 가지면을 사용해 탄수화물과 포화지방을 줄인 것이 그러한 예입니다. 저희는 맛과 식감, 영양과 열량을 동시에 살핍니다. 예술과 과학을 함께 다루지요. 이 관점이 앞으로 업계의 변화를 이끌어 갈 것이라고 봅니다. 닥터키친의 또 다른 경쟁력은 연구 활동입니다. 사업 초기부터 선진국의 연구를 참고해 식단을 마련했고, 현재까지도 카톨릭대학교 성모병원·서울대학교병원 등과 함께 다각도의 연구를 진행하고 있습니다. 이 업계에서 연구는 필수 활동이 아니에요. 하지만 절박한 고객들이 저희에게 보내 주시는 신뢰에 걸맞는 서비스를 제공하기 위해서는 연구를 계속해야 한다고 생각합니다. 저희 고객들은 평소 먹거리 스트레스에 시달려 온 터라, 닥터키친 식단을 이용하시고 나면 굉장히 정서적인 반응을 보여 주세요. “혈당치가 좋아져서 마음이 편해졌어요.”라는 말씀을 많이 해 주십니다. 신체적 건강을 위한 솔루션이 정서적 건강에도 기여한다는 것, 저희를 응원해 주시는 분들과 함께한다는 것을 늘 기억하며 나아가려고 합니다.

박재연 대표

닥터키친 비즈니스 모델



HGI가 공감한 핵심가치

[웰빙] 닥터키친은 만성질환을 겪고 있는 다수의 현대인들이 병원과 약에만 의존하기보다는 딱 맞는 먹거리를 통해 건강을 관리할 수 있도록 식단과 정보를 제공합니다. 닥터키친의 식단은 조리 과정이 단순하고 합리적인 가격을 유지하고 있어 '지속가능한' 건강 관리에 큰 도움을 줍니다.



건강식 레시피/식단 제공

당뇨 환자도 먹는 즐거움을 누릴 수 있습니다. 닥터키친은 식이요법이 필요한 분들을 위해 맛과 영양을 겸비한 맞춤형 건강식 레시피를 개발합니다. 국내 최초로 5성급 특급호텔 셰프들과 함께 개발한 400여 개의 레시피는 모두 의사 및 영양사의 검증을 거친 것으로, 과학적으로 구성된 영양성분을 제공합니다. 메뉴는 한·중·일·양식을 아우르며, 식이요법을 시행할 때 금기시되는 맵고 짠 음식이나 튀긴 음식도 재료와 조리 방법에 약간의 변화를 주어 건강하게 재현했습니다.

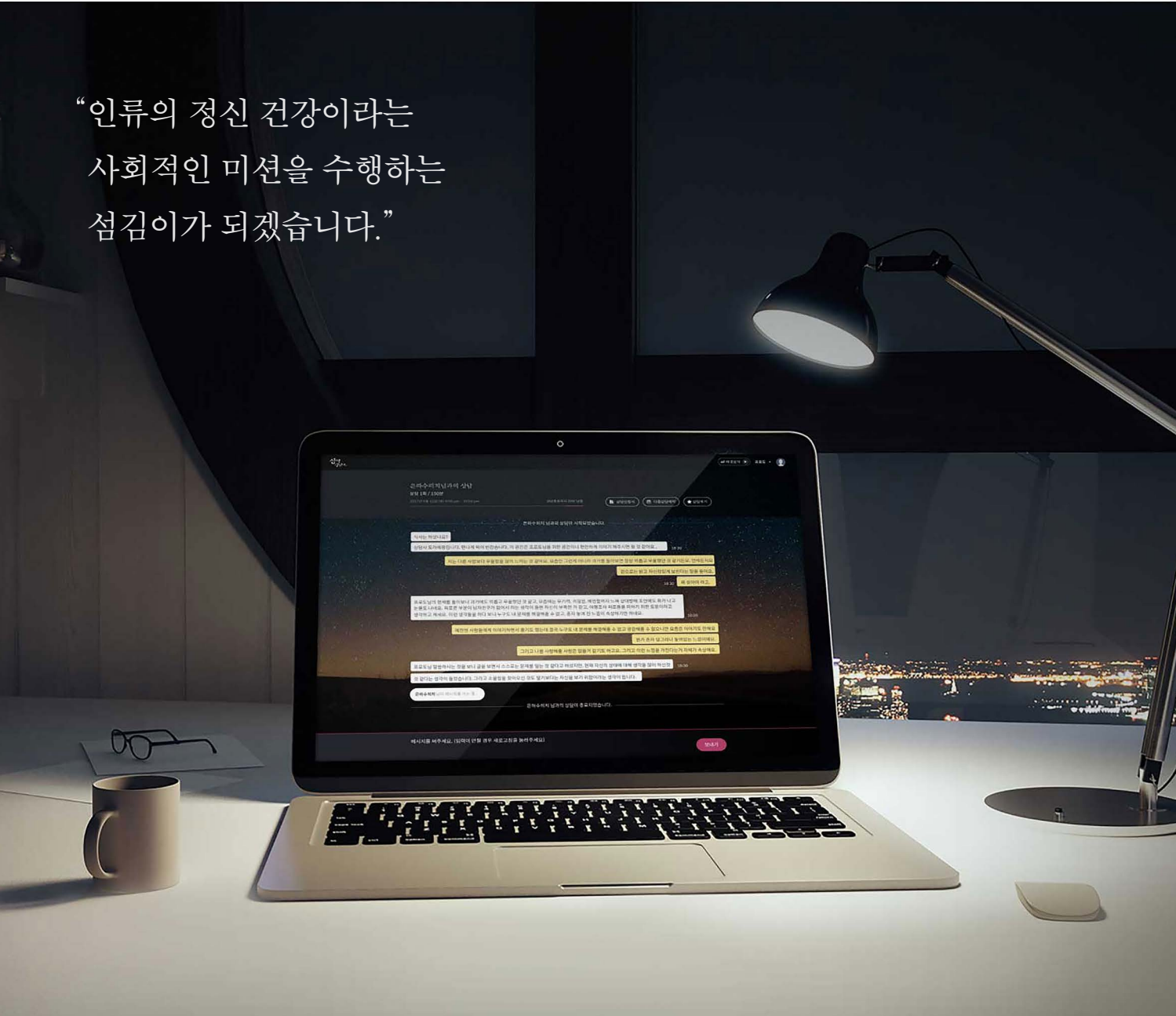
건강 간식 개발

많은 당뇨 환자들이 군것질을 즐겨 하는 식습관을 가지고 있습니다. 그러나 단맛이 강한 간식류는 대부분의 경우 섭취 금지 대상이 됩니다. 닥터키친은 GI지수(Glycemic Index, 당 지수)가 낮으면서도 맛있는 커피, 푸딩, 시즈닝 아몬드 등을 개발해 부담 없이 누릴 수 있는 즐거움을 선사합니다.

식이요법 관련 콘텐츠 및 솔루션 개발

닥터키친은 자체 연구 결과와 국내 최고 수준 대학병원의 임상 결과, 고객들의 피드백 및 주요 문헌사항 등 식이요법과 관련한 복합적인 데이터를 보유하고 있습니다. 이를 바탕으로 식이요법에 대한 구체적 정보, 식습관 진단 툴, 만성질환 진단 키트, 유전자 특성에 기반한 맞춤형 식단 등의 콘텐츠 및 솔루션을 개발합니다. 또한, 이를 도서나 강의의 형태로 제공하여 공공복지 증진에 기여하고 있습니다.

“인류의 정신 건강이라는 사회적 미션을 수행하는 섬김이가 되겠습니다.”



대표 고경민
설립 2015. 4.
홈페이지 www.simyalink.com
주소 서울특별시 서초구 태봉로 114 5층 양재 R&D 혁신허브
주요 사업 온라인 심리상담 서비스 '심야상담소' 운영
 기업대상 EAP 서비스 제공 및 대화 데이터 판매



치유, 진정한 소통의 힘

IMF로 인해 삶의 변화를 겪은 분들이 많았는데, 당시 저희 어머니는 깊은 마음의 병을 얻으셨습니다. 그로부터 10년간 병원에 다니면서도 마음의 병을 고치지 못한 어머니를 바꾼 것은 한 인터넷 서비스였습니다. 자유롭게 글이나 사진 등의 콘텐츠를 올리고 지인들과 소통하는 서비스였지요. 수면제 없이 잠들지 못하셨던 어머니는 그 서비스를 통해 좋은 글을 보고 편안한 음악을 들으며 마음의 안정을 찾아 스스로 수면제를 끊으시게 되었습니다. 뿐만 아니라 이후 상담을 받으면서 내면의 힘을 회복할 수 있었습니다. 저는 그때 마음을 치유하는 '소통'의 힘을 실감했습니다. 그러나 우리 사회에는 마음을 치유하기 위한 소통의 기회가 많지 않았습니다. 선진국에서는 병원이나 상담 센터 이용이 보편적이지만, 우리나라 사람들은 심각한 문제가 생겨야만 그러한 서비스를 받는다고 생각하는 경향이 있습니다. 접근성 면에서나 비용 면에서나 사람들의 손이 쉽게 닿을 수 있는 치유 시스템이 필요하다고 생각해 창업을 결심했습니다.

세계적 수준의 정신보건 서비스

스피링크가 처음 선보인 익명 심리상담 서비스 '소울링(souling)'은 전문 심리상담사와 온라인으로 편지를 주고받는 서비스였습니다. 그러나 편지 길이의 글쓰기에 익숙하지 않은 분들이 부담스러워하는 포맷이었기에, 보편화를 꾀하고자 실시간 채팅 상담 서비스 '심야상담소'로 전환해 현재까지 운영하고 있습니다. 내담자뿐 아니라 상담심리사들의 관심도 점차 늘고 있습니다. 신생 분야인 온라인 상담을 경험할 수 있고, 구체적인 피드백으로 성장할 수 있으며, 고용 안정성이 높기 때문입니다. 온라인을 통한 정신보건 서비스 분야는 현재 태동기입니다. 스피링크는 상담자 수 · 재구매율 등에서 유의미한 성과를 거두고 있으며, 서비스 형태 · 상담의 질 등에서 세계적인 경쟁력을 갖추고 있습니다. 서비스를 설계할 때부터 언어에 크게 의존하지 않는 형태를 고려해 글로벌 진출에 적합한 요소를 갖추었습니다. 향후 업계를 선도하는 메인 플레이어로 활약해 나가고자 합니다.

행복을 향한 길을 비추는 등대

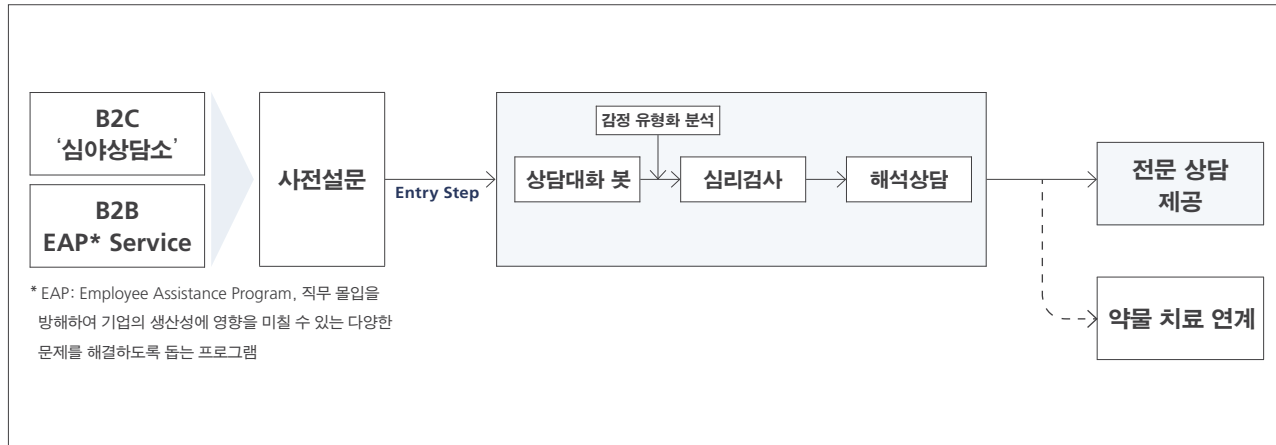
상담은 스피링크가 인간의 행복 추구를 위해 선택한 첫 번째 서비스입니다. 어떤 분들께서는 좋은 책을 읽거나 음악을 듣는 것이 더욱 이로울 수 있겠지요. 앞으로 마음의 행복을 위한 콘텐츠를 다각도로 개발해 제공할 계획입니다. 자신에게 맞는 콘텐츠를 찾으려면 자기 이해가 선행되어야 하기에, 이를 도울 수 있는 소통 방법 또한 개발 중입니다. 저희는 어두운 마음에 빛을 비추는 등대가 되고자 합니다. 행복으로 가는 길을 안내하기 위해 꾸준히 노력하겠습니다.



고경민 대표

스피링크 비즈니스 모델

온라인 심리케어 서비스 운영

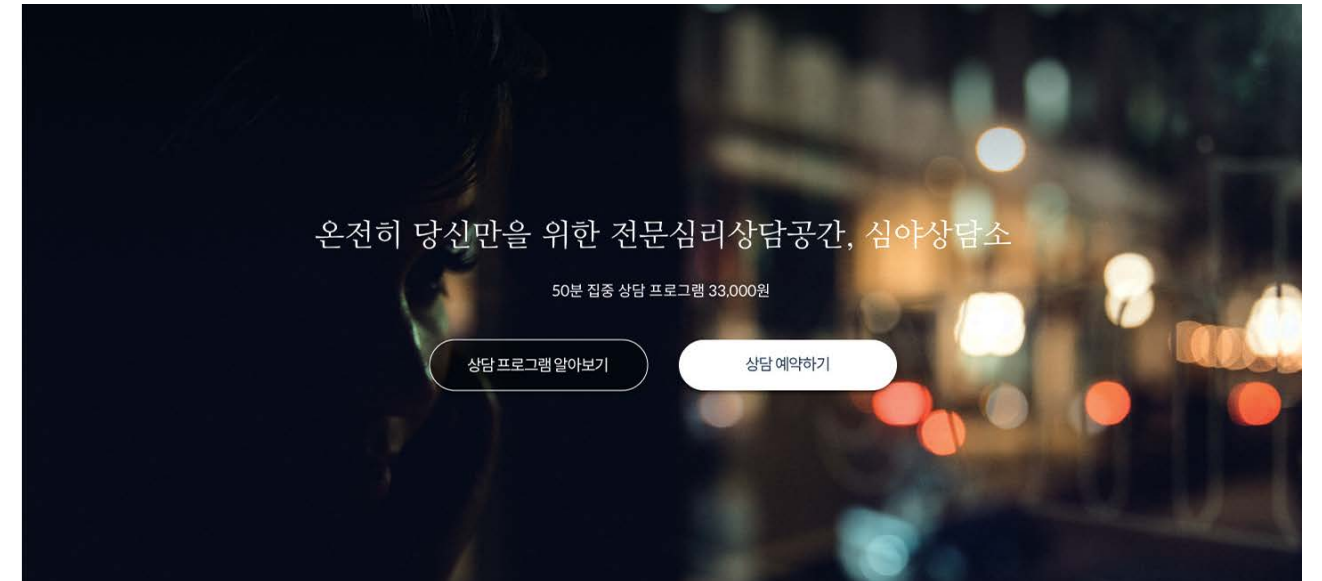


대화형 엔진 고도화



HGI가 공감한 핵심가치

[웰빙] 스피링크는 대중들이 쉽게 저렴한 가격으로 모바일을 통해 질 높은 심리 상담을 받을 수 있도록 가격 접근성 및 서비스 접근성을 높이는 동시에, 철저한 상담 퀄리티 유지 및 UX 개선을 지속적으로 실행해 나가고 있습니다. 심리 상담의 대중화 및 사업모델 다각화를 통해 개인이 모두가 정신적으로 건강한 삶을 살 수 있는 세상을 만들어가고자 합니다.



온라인 심리케어 서비스 운영

스피링크가 운영하는 온라인 심리케어 서비스 '심야상담소'는 매일 밤 9시부터 새벽 1시 사이에 열립니다. 공인 자격을 갖춘 전문상담심리사와 실시간 채팅을 통해 속깊은 이야기를 나눌 수 있습니다. 대면 상담에 비해 비용이 저렴하고 상담 방법이 간편해, 평소 상담 서비스에 관심이 있었으나 접근하지 못했던 분들도 부담 없이 이용하실 수 있습니다. 특히 가족·연인·직장 동료 등 다양한 대인관계에서 발생하는 갈등, 스트레스·우울·불안 등의 심리적인 어려움, 진로·성격·적응 등 생활 속 고민 등에 대해 대화를 나누며 마음의 짐을 덜고 행복을 향한 걸음을 내딛을 수 있도록 돕고 있습니다.

심야상담소의 상담심리사 전원은 한국상담학회 전문상담사 2급 이상의 자격을 갖춘 분들입니다. 블라인드 테스트를 통해 채팅 상담에 적합한 분들을 엄격하게 선발하고 정식 채용함으로써, 내담자에게는 양질의 상담 서비스를 선사하고 상담심리사에게는 안정적인 업무 환경을 제공합니다. 또한 내담자 평가를 토대로 상담의 질을 연구하는 전담 전문가 인력을 배치하고, 이를 기반으로 교수급의 교육 및 훈련을 진행하는 등 상담의 질 향상을 위한 유기적 프로세스 구축에 투자를 아끼지 않고 있습니다. 향후에는 많은 분들에게 위로를 전한 상담심리사의 대화 기술을 여러 가지 콘텐츠 및 서비스에 적용해 상담의 효용이 미치는 범위를 확장해 나가고자 합니다.

대화형 엔진 고도화

최근 들어 세계적으로 대화형 인터페이스의 개발이 가속화되고 있습니다. 대화는 의사소통의 기본 형태인 만큼 적용 범위가 대단히 넓어 커머스·마케팅·정보 검색 등 각종 분야에 적용이 가능합니다. 대화형 인터페이스의 성패는 얼마나 자연스러운 대화 기술을 구사하는가에 달려 있는데, 고도의 대화 기법이 요구되는 상담은 그러한 기술의 단초를 제공해 줍니다.

상담의 핵심은 공감과 이해를 바탕으로 한 의사소통입니다. 상담사는 상대방의 감정 맥락을 고려해 능동적으로 대응합니다. 이러한 특성을 인터페이스에 적용하면 대화형 엔진의 궁극적 이상인 '인간다움'을 높은 수준으로 구현할 수 있습니다. 인공지능과 상담 간의 결합은 세계적으로 드문 시도이며, 향후 발전 가능성이 높은 분야입니다.



“세상 모든 사람들이
나무를 심을 수 있는 방법을
만듭니다.”

- 대표 김형수
- 설립 2010. 9.
- 홈페이지 www.treepla.net
- 주소 서울특별시 성동구 왕십리로 88, 노벨빌딩 4층
- 주요 사업 숲 조성 서비스, 반려나무 입양 사업
커피 농장 조성을 통한 지속가능 커피 판매 사업(Make your farm)



환경에 대한 관심을
보호를 위한 행동으로

많은 기업가들이 하루 종일 사업 아이템과 전략을 고민하지요. 저도 그렇습니다. 사랑하는 대상을 사업의 핵심으로 삼아야만 그런 생활을 자연스럽게, 즐기면서 할 수 있습니다. 또한 그렇게 몰입할 수 있는 일을 해야 좋은 성과를 낼 수 있다고 생각합니다. 저는 어렸을 때부터 '내셔널지오그래픽', '디스커버리' 채널을 좋아했습니다. 고등학생 시절 처음으로 환경 다큐멘터리를 제작해 장관상을 받았는데, 우리나라의 장묘 문화를 수목장으로 전환해 숲이 사라지는 것을 막자는 내용이었어요. 이후 다큐멘터리 감독으로 활동하면서 줄곧 환경 문제를 다뤘습니다. 하지만 영상 매체에는 한계가 있더군요. 관심을 행동으로 바꾸기에는 역부족이었어요. 사람들의 참여를 이끌 방법으로는 비즈니스가 적합하다 판단해 사회적기업을 꾸렸습니다. 간편하고 재미있는 참여 방법을 궁리한 끝에 모바일 게임 개발을 선택했습니다. 게임상에서 나무를 키우면 기업의 후원을 받은 NGO에서 실제로 나무를 심는 구조였어요. 이 게임을 통해 전세계 110만 명이 40만 그루의 나무를 심었습니다. 그 뒤로는 홈페이지 내에 자체적인 크라우드 펀딩 시스템을 구축하고, 누구나 쉽게 참여할 수 있는 다양한 숲 조성 프로젝트를 지속적으로 개발해 진행했습니다.

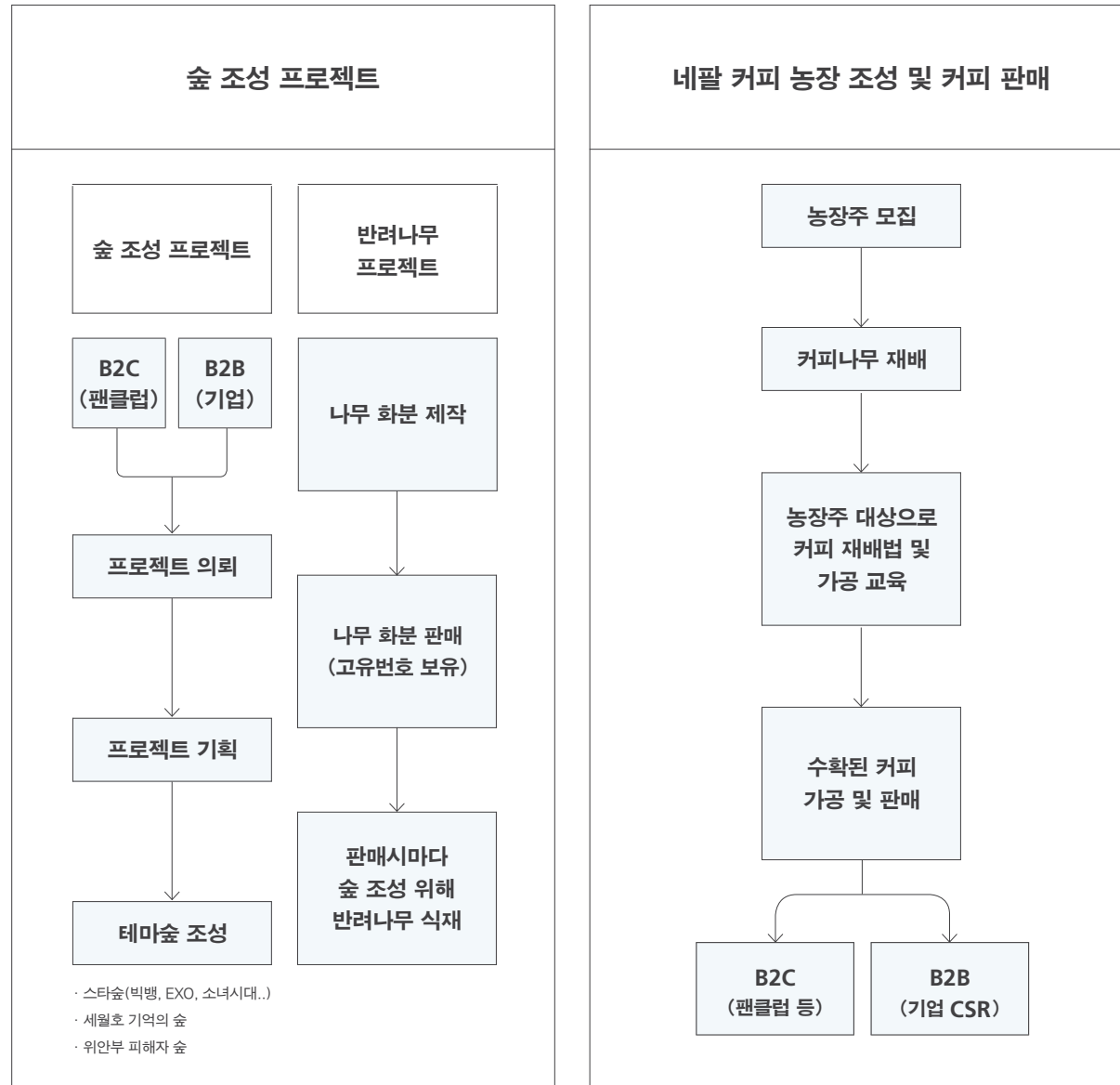
전세계의 숲을 복구하는
작지만 큰 움직임

미세먼지 문제가 날로 심각해지는데, 국립산림과학원 연구 결과에 따르면 서울에서 발생한 미세먼지의 42%를 숲이 흡수한다고 합니다. 도시의 숲은 열섬 현상을 막고 소음 피해를 덜어 주지요. 생활 환경을 개선해 스트레스를 줄여 주기도 합니다. 세계로 시야를 넓히면 숲의 필요성은 더욱 절박해집니다. 16억 명이 생계를 산림에 의존하고 개도국 인구의 80%가 숲에서 먹거리와 의약품을 구합니다. 하지만 1년에 1,300만 ha씩, 영국 본토 면적의 숲이 지구상에서 사라지고 있습니다. 반드시 해결해야 하지만 소수의 힘으로는 감당할 수 없는 문제입니다. 트리플래닛의 목표는 1억 그루의 나무를 1억 명과 함께 심는 거예요. 한 사람 한 사람의 작은 관심과 행동이 세상을 움직인다고 믿습니다. 지금까지 트리플래닛과 함께 나무를 심어 온 분들은 실제로 우리나라의 미세먼지를 줄였고, 지진으로 농장을 잃은 네팔 농민에게 희망을 선물했고, 지구 곳곳의 사막화 속도를 늦추었습니다. 개인의 선한 의지를 모으는 플랫폼으로써 앞으로 더 많은 분들과 함께하고자 합니다.

김형수 대표



트리플래닛 비즈니스 모델



숲 조성 프로젝트 진행

트리플래닛은 개인·사회·환경에 대한 이야기를 숲에 담아 전하는 각종 프로젝트를 진행하고 있습니다. 소중한 가족, 지인과의 추억을 숲으로 기록하는 'Dear my sunshine', 사회적 사건을 기억하고 상처 받은 사람들을 위로하는 'Forest in peace', 자연재해나 벌목 등으로 사라진 숲을 복원하는 'Plant or die', 사랑하는 스타에게 숲을 선물하는 'Star forest' 등의 프로젝트로 지금까지 12개국 200개 숲에 75만 그루의 나무를 심었습니다.

'반려나무' 판매도 숲 조성 프로젝트의 일부입니다. 나무 화분을 구매하면 숲이 필요한 곳에 나무를 심는 데 자동으로 동참하게 됩니다. 트리플래닛은 반려나무를 입양한 분들의 성함을 새로 조성되는 숲의 현판에 남깁니다. 또한, 매년 두 차례 시행하는 숲 조성 행사에 나무를 입양한 분들을 초대합니다.

네팔 커피농장 조성 및 커피 판매

2015년 네팔에 대규모 지진이 발생했습니다. 상당수의 주민들이 커피 재배로 생활을 꾸려 왔는데, 산림 파괴가 심각해 농장을 복원할 엄두를 내지 못했습니다. 트리플래닛은 'Make your farm'이라는 프로젝트를 기획해 2천 명의 참여자와 함께 히말라야 지역에 커피 농장을 조성했습니다.

Make your farm 프로젝트로 조성된 농장에는 건강한 생태계 조성을 위해 커피와 그늘목을 함께 식재했는데, 이러한 숲에서 만들어진 커피는 우수한 품질을 자랑합니다. 트리플래닛은 직거래를 통해 커피를 판매하며 수익금으로 커피 농장 및 가공센터 건설을 지원하고 나무가 필요한 세계 곳곳에 숲을 만들고 있습니다.

HGI가 공감한 핵심가치

[웰빙] 날로 심각해져만 가는 지구온난화와 사막화, 그리고 미세먼지로 인한 대기질 악화 등과 같은 환경문제를 해결하는 가장 효과적인 방법은 나무를 심어 숲을 조성하는 것입니다. 트리플래닛은 우리의 삶에 반드시 필요한 깨끗한 환경을 만들어 사람들의 삶의 질을 높이는 데에 기여하고 있습니다.



“WE INSPIRE PEOPLE TO EXPERIENCE THE WORLD.”

대표 임수열
설립 2013. 11.
홈페이지 www.frip.co.kr
주소 서울특별시 성동구 독성로1나길 5 헤이그라운드 G201, G204
주요 사업 이용자들이 직접 여가 활동을 제안하고 주관하는 소셜 액티비티 플랫폼 '프립' 운영
 다양한 여가를 즐길 수 있는 오프라인 공간 '캠프' 운영



행복을 모르는 청년들에게
 활동으로 전하는 위로

학창시절 내내 공부에만 전념했습니다. 과학고를 거쳐 KAIST에 진학했고
 여유나 즐거움과는 거리가 먼 생활을 했지요. 대학교 4학년이 되면서
 취업 문제를 고민했는데 어떤 일을 해야 행복할지 막막했습니다.
 그러던 중 영국 웨일스의 한 교회 캠프에 참여해 “세상이 아파하는 것에
 반응하면서 살아야 한다.”라는 선교사님의 말씀을 들었어요.
 그때 처음으로, 세상의 문제를 해결하는 사람이 되겠다고 다짐했습니다.
 그 뒤로 태국, 인도 등으로 봉사활동을 다니며 각국의 청년들을
 만났습니다. 그들은 스물을 갓 넘긴 나이에 타국에서 6개월~1년씩
 봉사활동을 펼치고 때때로 이웃도여 활동을 즐기며 삶을 만끽하고
 있었어요. 저와 제 친구들을 비롯한 우리나라 청년들의 지친 얼굴이
 문득문득 떠올랐습니다. 수많은 사람들이 ‘놀 줄 모르는’ 채로 성장해
 행복지수가 낮은 사회의 구성원으로 편입되어 하루하루를 버티고 있지요.
 사람들에게 생활의 여유, 다양한 활동 기회를 선사하고 싶었습니다.
 몇 년 간의 직장 생활을 마친 뒤 그간 생각한 바를 실행해 보기로 했습니다.
 무작정 버스를 한 대 빌리고 페이스북에 ‘강원도 삼척에 스노클링하러
 가요’라는 글을 올렸습니다. 3일 만에 버스가 꽉 차게 됐어요.
 많은 사람들이 여가를 적극적으로 즐기길 원하는데 단지 트리가
 없을 뿐이라는 생각이 들었습니다. 다양한 호스트를 한 데 모아
 보여 준다면 활동의 범위와 참여 인원이 크게 확장될 것이라 예상하고,
 포스팅 기반의 소셜 액티비티 플랫폼을 개발했습니다.

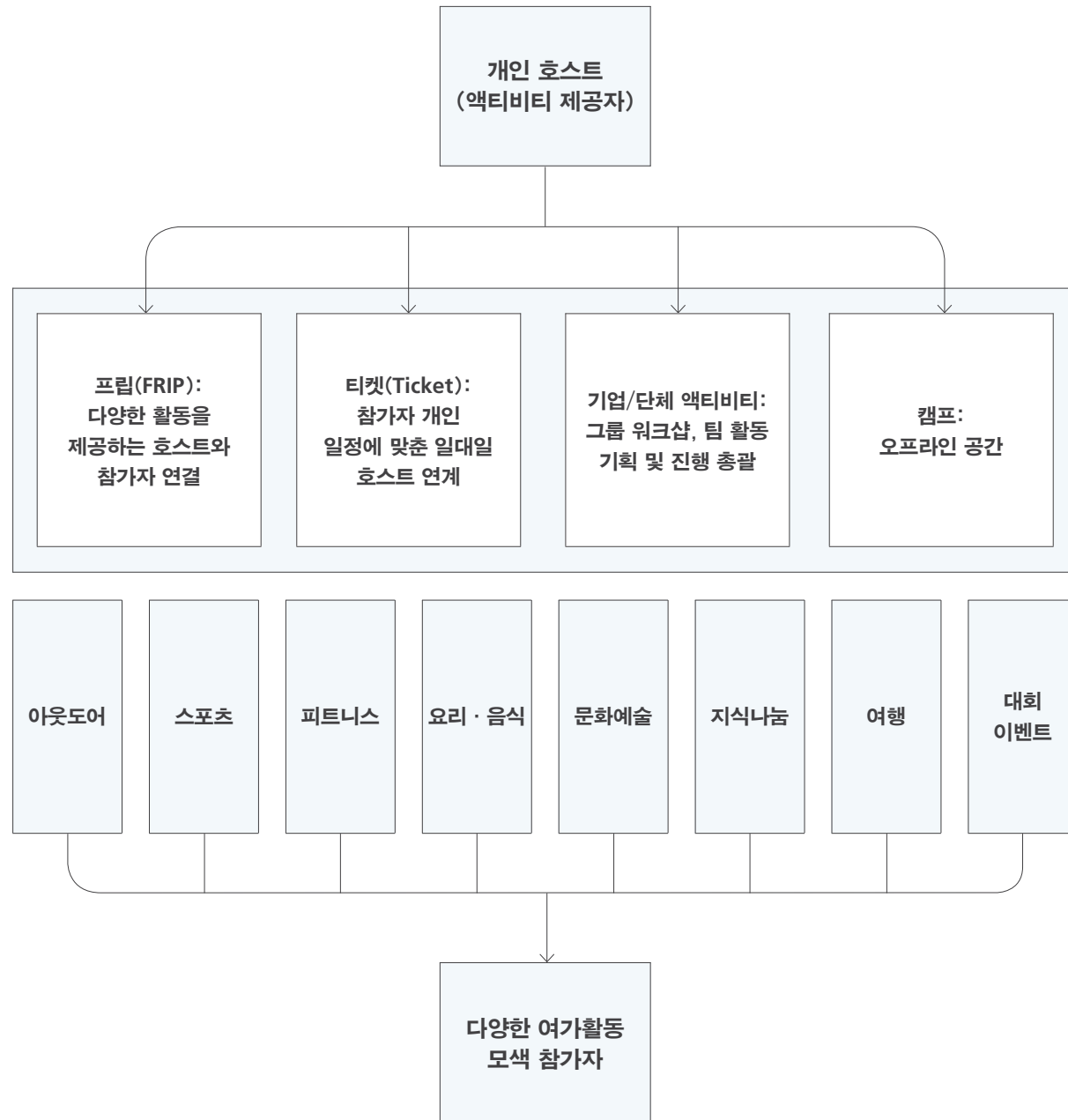
주체적인 개인의 활동에
 힘입어 건강해지는 사회

OECD에서는 주기적으로 각국의 삶의 질을 측정해 발표합니다.
 개인의 행복이 사회의 건강성을 측정하는 주요 지표라는 방증이지요.
 프렌트립은 호스트가 자신의 재능을 마음껏 발휘하고, 신청자들이
 다채로운 활동에 쉽게 접근할 수 있는 환경을 제공함으로써
 개인의 행복에 기여하고자 합니다. 프렌트립이 세상의 모든 활동을
 만날 수 있는 ‘액티비티 테마파크’로 성장한다면 이 사회의 역량을
 높이는 데에 적지 않게 기여할 수 있을 것입니다. 프렌트립은
 임팩트 액티비티에 대한 접근성 증대도 중요하게 생각합니다.
 설립 초기에 거대 자본에 밀려난 소규모 점포를 응원하는 달리기 프로젝트
 ‘임팩트 런’을 매주 진행하면서 꾸준한 호응을 얻었어요. 임팩트를 추구하는
 기업과의 협업이나 자체 기획을 통해 임팩트 액티비티를 주기적으로
 진행하고 있습니다. 참여자 수를 보면 그러한 활동에 대한 선호도가
 매우 높는데, 다양한 활동 중 하나로 제시한 결과라고 봅니다.
 사회적으로 유의미한 활동을 하고픈 마음은 누구에게나 있지요.
 프렌트립이 사회적 참여 욕구를 즐겁게 실현할 수 있는 장으로
 자리매김했으면 좋겠습니다.



임수열 대표

프렌트립 비즈니스 모델



HGI가 공감한 핵심가치

[웰빙] 매일같이 반복되는 일상에 지친 사람들, 여가 시간을 음주와 TV 시청으로 보내는 사람들을 위해 다채로운 여가 활동의 기회를 제공함으로써 삶의 질과 행복도를 높이고자 합니다. 일상에서 접하기 힘든 특별한 활동들을 새로운 사람들과 함께 즐기며 다양한 도전을 통한 건강한 삶을 만들어 갑니다.



프렌트립은 여가 문화의 혁신을 지향하는 스타트업입니다. 여가 활동을 기획하는 호스트와 다양한 체험을 원하는 사람들을 연결하여 사람들이 평소에 쉽게 접할 수 없던 경험과 도전을 시도할 수 있는 기회를 제공합니다. 이를 통해 더 많은 사람들이 새로운 경험을 통해 건강하고 행복한 삶, 그리고 잊지 못할 추억을 만들 수 있도록 돕습니다. 2017년 기준으로 프렌트립 가입자는 35만여 명, 월 참가자 수는 6천 9백 명, 호스트 수는 2천 2백 명에 이릅니다. 2016년 구글플레이가 선정한 '올해의 주목 받은 앱'·애플이 선정한 '올해의 베스트 앱'에 등재되었으며, <트렌드코리아 2017>·<트렌드코리아 2018>에서 워라밸 앱으로 소개되었습니다.

새로운 활동을 새로운 사람들과 함께하는 '프립'

호스트가 사전 기획한 활동 주제와 일정에 맞추어 액티비티에 참여하는 서비스입니다. 새로운 활동을 체험할 뿐만 아니라 새로운 사람들과 함께 교류하고 소통하며 경험의 폭과 깊이를 넓힐 수 있습니다.

1:1 호스트 연계 서비스 '티켓'

'티켓'은 호스트의 활동에 개인적으로 참여하고 싶은 사람들을 위해 활동 이용권을 제공하는 서비스입니다. 참가자가 원하는 시간에 자유롭게 활동할 수 있어, 낯선 사람과의 활동이 부담스럽거나 프라이빗한 시간을 원하는 분들에게 적합합니다.

기업 및 단체 액티비티 기획 및 진행

프렌트립은 기업 및 단체의 브랜드 체험형 활동, 각종 강좌, 정기 이벤트 등을 기획하고 진행합니다. 이를 통해 마케팅 효과를 극대화하며, 향후 지속적으로 활용 가능한 사진이나 동영상 등의 콘텐츠를 확보합니다. 또한 사회적 미션을 수행하는 기업과 지속적으로 협업하여 다양한 사회공헌활동을 펼쳐 나갑니다.

오프라인 공간 '캠프'

성수, 광화문, 공덕, 건대역 인근에 마련한 '캠프'는 다양한 액티비티를 진행할 수 있는 오프라인 공유공간입니다. 서울시 청년혁신 프로젝트로 선정되어 서울시와의 협업을 통해 운영하고 있습니다.

“나와 세상을 변화시키는
선한 활동, ‘굿 모멘텀’을
만듭니다.”



기꺼이 참여하고픈 자원봉사

제가 속해 있는 청년층은 우리나라에서 봉사활동에 가장 덜 참여하는 연령대입니다. 청소년들은 의무적으로 봉사활동에 참여하게 되어 있지요. 공동체 문화가 익숙한 어르신들은 젊은이들에 비해 상대적으로 봉사활동에 익숙하고요, 청년층은 넘치는 에너지로 다종다양한 활동에 참여하고 있지만, 봉사활동을 선택하는 경우는 드뭅니다.

저는 대학 생활 중에 필리핀에서 5개월 동안 봉사활동을 한 적이 있고, KOICA(한국국제협력단)를 통해 인도네시아에서 2년간 컴퓨터 교육 활동을 했습니다. 평소 이러한 활동에 관심이 많았던 저는 귀국 후 하고 싶은 활동이 없다는 사실에 망연자실했습니다. 즐거우면서도 긍정적인 영향을 주고받을 수 있는 활동을 찾기가 어려웠던 것이지요.

문화콘텐츠를 전공하고 기획사에서 일했던 경력을 바탕으로 직접 자원봉사 프로그램을 만들기 시작했습니다. 사람들이 기꺼이 시간을, 필요한 경우에는 비용까지 지불해서라도 참여를 원하는 활동을 제안하고자 했습니다. 돈 대신 시간으로 경매품을 낙찰 받고 제시한 시간만큼 봉사활동을 하는 ‘봉사 경매’, 게임 속에 사회적 이슈나 활동 안내를 자연스럽게 가미하고 게임 참가비를 기부하는 ‘비어퓌 프로젝트’ 등을 진행해 호응을 얻었지요. 그 외에도 기업들과의 협업을 통해 특정 기업 직원들이 취업 준비생들에게 진솔한 조언과 정확한 정보를 전하는 CSR ‘잡인사이드(Job Insider)’, 대기업 임직원 대상 자원봉사 프로젝트 등을 기획하고 진행했습니다.

더 나은 세상을 만드는 선한 활동

볼런컬처는 앞으로 ‘봉사활동’보다 폭이 넓은 개념인 ‘선한 활동’을 추구해 나갈 것입니다. ‘선한 활동’이란 한 개인이 다른 개인이나 사회와 긍정적인 경험을 주고받을 수 있는 활동을 의미하며, 이는 개인의 행복을 만드는 중요한 무브먼트가 됩니다. 그러한 활동에 힘입어 ‘굿 모멘텀’이 늘어날수록 이 세상은 조금씩 더 나은 곳이 될 것이라 생각합니다.

핵심 개념의 변화에 따라 볼런컬처의 활동도 재정의하고 있습니다. 우선 전통적인 봉사활동의 의미를 재해석하는 활동이나 서비스를 지향할 계획입니다. 또한 개인의 행복이 더 나은 세상과 연결된다는 측면에서, 개인적 선호를 중시하고 개인의 자존감 향상을 도모하는 활동에 비중을 두고자 합니다. 선한 활동의 선순환을 이루기 위해 협력 네트워크를 형성하면서 지속가능성을 담보할 수 있는 활동에도 초점을 맞추고 있습니다.

저희는 봉사단체나 비영리단체와는 조금 다른 방향을 모색하고 있지만, 사회적 가치를 추구한다는 점에서는 같은 곳을 바라보고 있기도 합니다. 모두가 각자의 자리에서 자신의 방식대로 최선을 다한다면 많은 사람들을 행복하게 해 주는 시너지 효과가 일어날 것이라고 믿습니다.

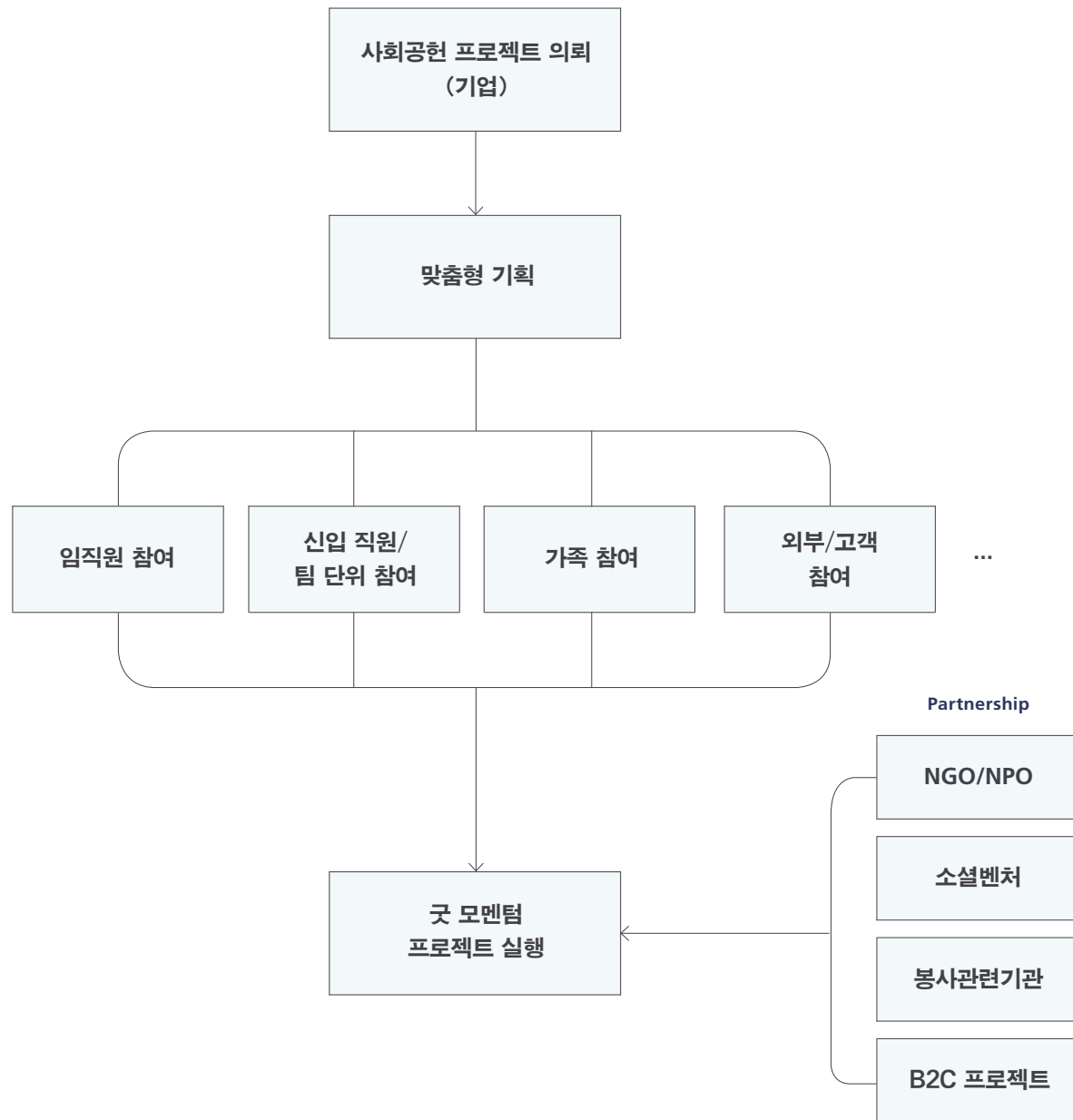


고다연 대표

대표 고다연
 설립 2016. 4.
 홈페이지 www.volunculture.com
 주소 서울특별시 성동구 서울숲길 53 심오피스 2층
 주요 사업 봉사, 나눔, 사회공헌 프로젝트 등 ‘굿 모멘텀’ 프로젝트 기획 및 실행



볼런컬처 비즈니스 모델



HGI가 공감한 핵심가치

[포용성] 우리나라는 사회적 자산의 부족이라는 선진국형 간접 문제를 겪고 있습니다. '봉사'와 '나눔'은 이를 해결하기 위한 좋은 솔루션입니다. 볼런컬처는 사람들이 소외된 이웃을 위한 봉사와 나눔으로 상호작용하며 사회에 긍정적인 영향력을 만드는 순간, '굿 모멘텀'을 확장해 나감으로써 포용성의 문화를 확산하고 있습니다.



사회공헌 프로젝트 기획 및 실행

볼런컬처는 사회적 가치를 실현할 수 있는 활동을 만드는 전문 기획사로, 기업이 사회공헌 측면에서 펼치는 자원봉사활동의 기획 및 실행으로 첫 걸음을 떼었습니다. 봉사·기부·나눔 등 공존을 위한 활동에 문화콘텐츠 요소를 결합하여 사회공헌활동의 새로운 흐름을 만들어 내고자 합니다. 일반적인 사회공헌활동의 목적은 특정 분야나 지역 등에 기여하는 것이지만, 볼런컬처는 더 많은 사람이 보다 즐겁게 참여할 수 있는 방법을 만드는 데에 집중합니다. 특히 바쁜 업무로 인해 주변을 돌아볼 여유를 갖지 못하는 사회인들이 부담 없이 접근할 만한 유쾌한 활동을 제안합니다.

폭 넓은 소셜섹터 네트워크

다양한 이슈와 관련한 프로젝트를 실행하는 가운데 사회 각 분야에서 활동하는 NGO, NPO, 사회적기업, 소셜벤처들과 협업을 통해 폭넓은 네트워크를 쌓아 왔습니다. 이러한 인프라는 고객사의 니즈에 따라 다양한 활동을 풍성하게 펼칠 수 있는 기반이 되며, 기업의 사회적 활동을 심도 있게 이해하는 바탕이 되기도 합니다.

독특한 아이디어의 포트폴리오 보유

볼런컬처는 창의적인 아이디어가 담긴 독특한 포트폴리오를 보유하고 있습니다. 대표적인 활동 '봉사 경매 파티'에서는 서로 어울릴 것 같지 않은 '봉사'와 '경매'를 하나의 프로그램에 담았습니다. 시간으로 물건을 낙찰받고 그 시간만큼 봉사활동을 수행하는 내용입니다. 각 지역의 자원봉사센터와 협업해 새로운 방식의 자원봉사 참여 방법을 지속적으로 개발 중입니다. 이러한 활동은 미디어와 참가자들의 긍정적인 반응을 이끌어 내고 있습니다.

기업 니즈에 부합하는 맞춤형 프로그램 기획

기업 임직원이 자발적으로 참여할 수 있는 봉사활동 및 사회공헌 프로젝트를 기획합니다. 흥미로운 콘셉트 도출 및 프로젝트명 제안으로 관심을 이끌어 내며, 단발성 봉사 프로젝트나 시즌제 봉사활동 등 기업 상황에 최적화된 활동을 진행합니다.

HGI가 그리는 미래

향후 HGI는 육아 커뮤니티, 창작자 커뮤니티, 청년 주거 커뮤니티에서 핵심적인 역할을 수행할 수 있는 다양한 소셜벤처들에 대한 투자와 컴퍼니빌딩을 더욱 확대해 나갈 것입니다. 동시에 유관 소셜벤처들이 서로 협업하여 더 큰 임팩트를 만들 수 있는 기회의 장을 만들어 나가고자 합니다. 이를 통해 HGI 임팩트패밀리들은 한 단계 높은 도약을 이뤄 낼 것이며, 우리 사회의 긍정적 변화를 촉진해 나갈 것입니다.

또한 우리 사회의 문제를 해결할 수 있는 솔루션으로서의 공간 개발을 확대해 나가고자 합니다. 공간 사업을 통해 풀 수 있는 문제를 지속적으로 발굴하고 해결책을 모색하여, HGI의 공간 확대가 곧 문제 해결로써의 임팩트 확대로 이어지도록 할 것입니다. HGI는 새로운 접근을 업계에 확산시켜 우리 사회를 더 나은 방향으로 변화시키는 연쇄효과를 앞장서 이끌 것입니다.

중장기적으로는 기존 이니셔티브의 지속적인 추진과 더불어 사회의 다양한 문제들을 혁신적인 시각에서 풀어내기 위한 새로운 이니셔티브를 추가 발굴해 나갈 계획입니다.

나아가 그간 우리나라에서 축적한 경험과 성과를 바탕으로 2017년에 설립한 HGI America의 활동에도 박차를 가할 예정입니다. 우리나라에 적용해 성공을 거둔 바 있는 공간 솔루션을 미국의 현지 사정에 맞게 적용하여 사회적 목표를 지향하는 공간을 개발하고, 미국 체인지메이커 커뮤니티에 대한 새로운 가능성을 열어 가고자 합니다.



HGI Impact Report

2018. 5.

Contents	HG Initiative
Partner	Root Impact
Design	EARTH
Thanks to	Hyejung Lee, Yongtae Lee

Sponsorship  서울특별시

본 리포트에 수록된 자료 및 콘텐츠의 저작권은
주식회사 에이치지이니셔티브에 있습니다.

Copyright © 2018. HG Initiative Inc. All rights reserved.