

뷰티풀 펠로우

일상을 혁신하는 사람들

일상을 혁신하는 사람들의 이야기



뷰티풀 펠로우

일상을 혁신하는 사람들

일상을 혁신하는 사람들의 이야기

Contents

- 03 인사말
- 04 아름다운가게 소개 & 사회적기업센터 소개
- 05 뷰티풀펠로우란?
- 06 일상을 혁신하는 사람들의 이야기
 - 5기 뷰티풀펠로우
 - 06 박찬재 - 두손컴퍼니
 - 12 유동주 - K.O.A
 - 18 이영희 - 토닥토닥협동조합
 - 24 정지연 - 에이컴퍼니
- 30 전체 뷰티풀펠로우 소개



뷰티풀 펠로우

일상을 혁신하는 사람들

인사말

안녕하세요. 아름다운가게 상임이사 이종욱입니다.

아름다운가게가 사회혁신리더를 지원하는 뷰티풀펠로우 프로그램 5기에 사회혁신리더로 참여해 주시고 함께 해 주셔서 감사하고 기쁘게 생각합니다.

이번 5기 뷰티풀펠로우 여러분들의 협약이 종료되는 시점에 즈음하여 작은 보고서 발간을 만들어 지난 3년을 돌아보고 앞으로 다가올 미래를 이야기할 수 있게 되어 영광스럽게 생각하며, 우리 모두에게 보람된 일이라고 생각합니다. 그동안 아름다운가게와 함께한 3년의 동행을 마치는 시점에서 돌아보면, 여러분들을 지원하는 데 있어 아쉽고 부족한 점도 많았지만, 뷰티풀펠로우 지원이 여러분의 더 큰 성장을 위한 도약의 기회였다고 생각합니다.

뷰티풀펠로우 5기 여러분들과 3년 동안의 우정을 마무리 하지만, 아름다운가게는 앞으로도 계속해서 여러분들이 보여 주신 열정과 도전 정신을 기억하고, 사회혁신리더로서 지속 가능하고 성공적인 조직을 이끌어 나가실 수 있도록 함께 하겠습니다. 그리고 아름다운가게는 여기에 머물지 않고 또 다른 사회혁신리더들을 조금 더 현장감 있게 지원하기 위하여 지금의 뷰티풀펠로우 프로그램을 계속해서 발전시켜 나아갈 것입니다.

기존 사회의 불공평한 균형점에서 가치 제안을 할 수 있는 기회를 발견해 내고 직접 행동으로 옮기기 위해 영감과 창의성을 바탕으로 용기와 끈기를 가지고 긍정적으로 도전하고 계시는 박찬재 펠로우, 유동주 펠로우, 이영희 펠로우, 정지연 펠로우 여러분들의 노고와 투지에 이 자리를 빌어 다시 한번 진심으로 감사와 격려의 박수를 보내 드리고 싶습니다.

앞으로 여러분 모두 건강한 사회적 가치를 실현해 가는 사회혁신리더로서 더욱 큰 도약과 성과가 있기를 응원합니다. 비록 협약기간은 종료되지만, 사회 문제를 해결하기 위한 지금의 여정을 포기하지 않는 한, 언제까지나 여러분은 아름다운가게의 뷰티풀펠로우입니다.

건투와 행운을 빕니다. 감사합니다.

상임이사 이종욱 드림

아름다운가게 소개

아름다운가게는 물건의 재사용과 재순환을 도모하여 우리 사회의 생태적-친환경적 변화를 추구하며, 우리의 삶의 근본이 변하게 하여 사람과 자연이 아름답게 공존하게 하는 '조용한 생활의 혁명'을 긴 안목으로 전망합니다.

아름다운가게는 재사용과 재순환의 과정에서 얻어지는 수익금과 기부금을 지치고 힘든 이웃들과 그들을 위해 일하는 사람들, 단체들과 함께 나눕니다. 아름다운가게는 재사용가게를 운영하면서 지역사회 주민들의 생활 속에 뿌리내리고 그 지역 풀뿌리 시민들의 문화와 공육(共育)의 사랑방이 되고자 노력합니다.

사회적기업센터

“일상이 건강한 사회적경제 생태계를 만든다.”

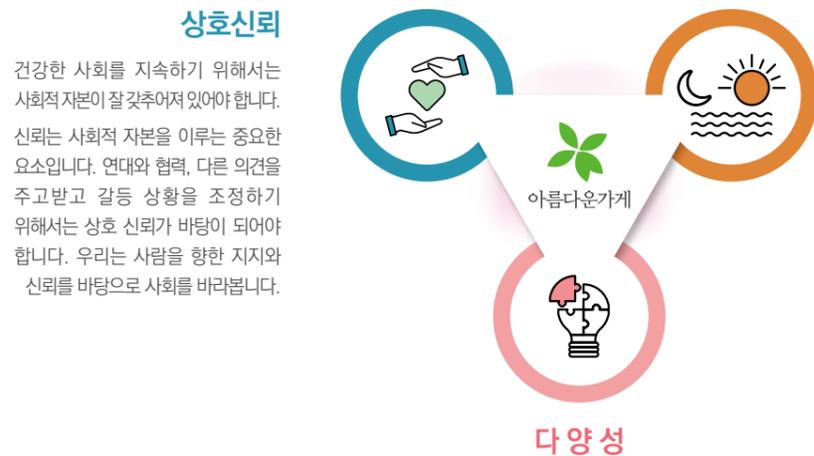
2011년 아름다운가게는 우리 사회의 지속 가능한 변화를 위해 사회적경제 생태계를 만들고자 사회적기업센터를 만들었습니다. 그리고 사회적기업센터는 사회적경제 생태계를 만들기 위한 방법을 일상을 바꾸는 것, 사람을 길러내는 것에서 찾았습니다.

사회적경제 생태계가 건강하게 지속되기 위해서는 생태계 안의 사람들이 적응하고 살아갈 수 있어야 합니다. 사회적기업센터는 사회적경제 내에서 사람들이 정착하고 삶을 지속할 수 있도록 사람을 지원하고, 이들이 서로 연대하며 협력할 수 있도록 교류를 촉진합니다.

• 미션

 <p>사회혁신리더의 성장을 지원한다</p>	 <p>사회혁신리더의 연대와 협력을 촉진하는 허브역할을 한다</p>
---	--

• 핵심가치



상호신뢰
건강한 사회를 지속하기 위해서는 사회적 자본이 잘 갖추어져 있어야 합니다. 신뢰는 사회적 자본을 이루는 중요한 요소입니다. 연대와 협력, 다른 의견을 주고받고 갈등 상황을 조정하기 위해서는 상호 신뢰가 바탕이 되어야 합니다. 우리는 사람을 향한 지지와 신뢰를 바탕으로 사회를 바라봅니다.

일상성
수많은 개인들의 일상이 공존하는 곳이 사회입니다. 그리고 사회와 일상은 서로 끊임없이 상호작용합니다. 때문에 사회의 변화를 이야기할 때 우리는 일상의 변화를 이야기해야 합니다. 우리는 사람들이 살아가는 일상을 소중히 여기고 주의 깊게 관찰하며, 사회의 변화는 일상의 변화로부터 시작된다고 믿습니다.

우리 사회가 지속되기 위해서는 사람이 저마다의 개성을 발현할 수 있도록 장려되는 사회가 되어야 합니다. 다양한 가치 속에 미래의 가능성이 숨어있기 때문입니다. 그래서 우리는 서로 다름을 인정하고, 각자의 취향을 존중하고, 소수라는 이유로 무시하지 않아야 합니다. 우리는 사회가 샐러드보울(Salad bowl)로서 기능할 수 있도록 다양성을 지지합니다.

뷰티풀펠로우

아름다운가게 BeautifulStore + 동반자 Fellow

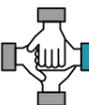
뷰티풀펠로우 BeautifulFellow
일상을 혁신하는 사람들

뷰티풀펠로우는 사회혁신리더의 삶을 위한 재정적 지원을 하고, 이들이 만드는 변화가 사회 전반에 확산될 수 있도록 돕는 사회혁신리더 성장지원 사업입니다.



뷰티풀펠로우 인재상

함께하는 사람의 힘과 혁신적인 비즈니스 모델을 바탕으로 일상 생활 속의 긍정적 변화를 이끌어 낼 수 있는 사람

 <p>사회혁신 기업가</p>	 <p>변혁적 리더</p>	 <p>풀뿌리 운동가</p>
---	---	--

사회혁신 비즈니스

사회혁신을 위한 지속가능하고 혁신적인 비즈니스 모델을 가지고 조직을 1년 이상 운영하고 있는 **사회혁신기업가** : 가능성을 보여준 사회혁신리더들이 한 단계 도약하여 사회에 정착하고 지속될 수 있게 돕습니다.

리더십과 조직문화

조직 구성원들과 함께 성장하고 변화하고자 그들에게 비전과 영감을 불어넣는 **변혁적 리더** : 우리는 포용적이고 능동적인 조직 문화의 토대 위에 함께하는 변화와 성장이 만들어진다고 믿습니다.

시민역량

창의적이고 비판적인 눈으로 일상의 문제에 관여하며 타인과의 연대를 내면화한 **풀뿌리 운동가** : 우리는 시민사회의 자발적 참여와 변화에 대한 욕구들이 모여 사회의 변화를 이끌어낸다고 믿습니다.

뷰티풀펠로우 현황

 <p>2011년 ~ 2018년 8년</p>	 <p>총 지원자 수 780명</p>
 <p>선발된 펠로우 수 28명</p>	 <p>총 지원금 11억 5천</p>



일상을 혁신하는 사람들의 첫번째 이야기 박찬재 펠로우 두손컴퍼니

Step 1.

우연히 사회문제에 관심 갖고 행동(DO)하다

2011년 7월, 서울역 노숙인 퇴거 현장에서 '가난이라는 이유로 차별하고 쫓아내는 현실'에 큰 충격을 받았습니다. 하지만 노숙인 분들과 함께 막걸리를 나눠 마시며 경험한 바로는, 그분들도 우리 주변에서 만날 수 있는 평범한 사람들이었습니다.

흔히 '게으르다'는 편견과 달리, 폐지 수집으로 모은 5,000원을 동료들에게 자랑하는 모습을 보며 자활에 대한 의지를 확인할 수 있었습니다.

소셜미션

'지속가능한 일자리 창출'을 통한 홈리스들의 경제적 자립 도모

홈리스 고용

2015년 2명
2018년 15명

7.5배
증가

취약계층 고용액

225,765,875 원

※ 정규직 기준 / 2016년 : 11,486,970원 | 2017년 : 121,560,670원 | 2018년(1~10월) : 집계 중

취약계층 고용에 따른 사회복지비용 절감액

367,200,000 원

※ 정규직 기준 / 대체 일자리(공공근로) 평균급여 1,020,000원으로 환산, 평균 10명 X 36개월 X 공공근로 급여 = 367,200,000원



품고 물류센터(남양주 제1센터)

Step 2.

일 자리를 통한 작은 변화를 만든다

홈리스 분들에게 가장 필요한 것은 일자리라는 결론을 내리고, 기업광고를 할 수 있는 종이옷걸이 제품을 만드는 소셜벤처를 처음 창업하게 되었어요. 사실 제조업(종이 옷걸이, 컵홀더 등)을 통해서는 홈리스 분들에게 일시적인 일을 드릴 수밖에 없었습니다. 지금은 보다 안정적인 일자리를 많이 만들기 위해 물류 대행 서비스로 사업 영역을 확장하여 운영해 나가고 있습니다.

• 사업개요

1. 비즈니스모델

중소형 온라인 셀러를 위한 보관·포장·조립 등의 물류대행 서비스 (fulfillment)를 제공하여 e커머스 유통과정에서의 수수료를 수익으로 사업을 운영합니다.

2. 주요상품 (제품 및 서비스)

- (a) 품고 www.poomgo.com
이커머스 전문 풀필먼트 서비스
- (b) 두윙 www.do-wing.com
단기 대량배송(크라운드펀더) 전문 배송 웹서비스
- (c) 제로데이즈 www.zerodays.kr
거품을 뺀 5,500원 균일가 친환경 생활용품 브랜드

매출



2 억
2015년

10 배
증가

20 억
2018년

연계 홈리스 센터



2 곳
2015년

7.5 배
증가

15 곳
2018년



• 참여자인터뷰

“홈리스분들을 정직원으로 채용해주는 곳이 거의 없어요.”

두손컴퍼니에는 2015년 입사했고, 현재는 4년 차가 되었네요. 이곳에 입사하기 전, 저는 서울역에서 여성 홈리스 대상 작업장을 운영하고 있었습니다. 그곳에서도 홈리스 분들을 대상으로 일자리를 주며, 그들이 사회로 돌아갈 수 있도록 많은 노력을 했었는데 그들을 자립시키는 것이 굉장히 어려웠어요. 지금 생각해보면 많은 수의 작업장들은 정직원으로 노숙인을 채용하지 않아요. 이 경우 홈리스 분들은 일자리를 잃어버릴 지 모르는 불안감이 계속 남아있어요. 두손컴퍼니처럼 정직원 으로 채용되어 일하는 경우에는 언제 그만둘 지 모른다는 불안감에서 벗어날 수가 있어 훨씬 안정감을 갖게 되죠.



김혜선 두손컴퍼니 출고팀장

“안정된 일자리가 생기니 목표를 세울 수 있게 됐어요.”

쉽터 홈리스 분들의 가장 기본적인 욕구는 독립된 생활공간을 가지는 것입니다. 하지만 고정된 수입이 없으면 상상하기 어려워요. 하지만 두손컴퍼니에서 일하시는 홈리스분들은 고정된 수입을 벌게 되니까 쉽터에서 나와 따로 집을 얻어서 자립하려고 합니다. 처음엔 고시원을 얻어 생활하시다가 1년동안 꾸준히 저축을 해 보증금 마련해서 월셋방을 마련하신 분도 계세요. 방 한 칸에서 시작해 방 두 칸짜리 집으로 옮겨가시는 분도 있고요. 이렇게 안정된 기반을 마련한 후 가족을 찾아 원활하게 관계를 유지하는 분도 있습니다.



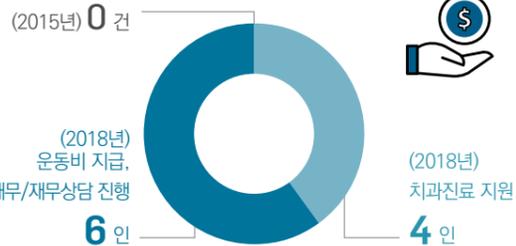
“홀리스 분들을 이해해야 한다고 말하지 않아도 돼요.”

두손컴퍼니 입사는 공채와 노숙인센터 추천, 이렇게 두가지 경로가 있습니다.

처음에는 공채를 통해서 들어온 직원들에게 홀리스 분들에 대한 이해를 요구했었어요. 하지만 지금은 굳이 이해해 달라고 이야기할 필요가 없어요. 홀리스 분들도 같은 직원으로서 정말 훌륭하게 일을 소화하고 계시고 있거든요. 지금은 한 곳에 어우러져 자연스럽게 변화된 상황입니다.

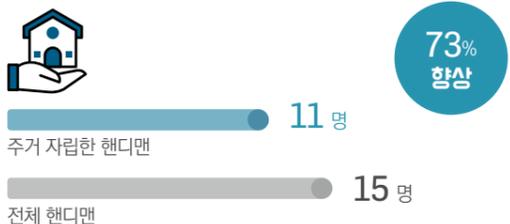
홀리스 분들의 변화는 그분들의 강한 자활의지 덕분입니다. 하지만 함께 일하는 직원들의 이해가 동반되지 않았다면 이곳에서의 변화는 불가능했을 거예요.

핸디맨의 삶의 질 변화



※ 핸디맨은 두손컴퍼니의 미션을 함께 공유하며 일하는 모든 직원을 일컫는 말입니다. 위 도표에서는 특별히 노숙인센터 추천을 거쳐 입사한 직원들을 설명하기 위한 용어로 사용되었습니다.

홀리스 주거 자립률



Step 3.

박찬재 펠로우가 말하는 앞으로 10년

“사회적기업이자 동시에 물류 스타트업 두손컴퍼니”

앞으로의 과제는 최소 10년 이상 비즈니스를 지속할 수 있는 경쟁력을 확보하는 것입니다. 기술개발과 더불어 한국 e커머스 시장에 특화된 물류서비스를 개발하는 시도들을 지속할 계획입니다.

첫번째 목표는 물류산업 안에서 큰 규모의 비즈니스를 완성하는 것입니다. 더 큰 회사로 만들어야 더 많은 분들을 고용할 수 있고, 그분들을 위한 좋은 일자리 창출이 삶의 변화를 이끌어내기 때문입니다.

저희 두손컴퍼니가 ‘스타트업’의 방식으로 성장을 추구하고 있는 이유입니다. 물류업은 매출액 대비 고용연계율이 높고, 다른 비즈니스로의 확장성이 크기 때문에 지속가능한 일자리 창출을 통한 홀리스들의 경제적 자립 도모한다는 두손컴퍼니의 소셜미션인 ‘지속가능한 일자리 창출을 통한 홀리스들의 경제적 자립 도모’를 달성하는 데 가장 적합한 비즈니스라고 판단하고 있습니다.

10년을 지속하며, 규모의 확장을 이루고, 물류를 기본으로 한 다양한 연계사업들의 연합체를 이루고 싶습니다. 몬드라곤협동조합 사례처럼요. 흔들리지 않고 묵묵히 가겠습니다.





일상을 혁신하는 사람들의 두번째 이야기

유동주 펠로우 K.O.A

Step 1.

세상의 숨겨진 가치를 연결하다

지구촌 소외 받는 사람들의 삶 그리고 지속 가능한 비즈니스 창출에 대한 고민

20대에 중국, 필리핀, 몽골, 러시아, 태국 등 개발도상국에서 UN, 국제 NGO, 정부기관 소속으로 현장의 주민들을 만났습니다. 반가운 손님이 왔으며 아껴 왔던 '상한' 물과 음식들을 내어 주던 그 이웃들과의 수많은 시간을 함께했습니다. 그들은 각자의 방식으로 행복을 느끼며 살아가고 있었지만, 구조적으로 어려운 환경 속에 놓여 있는 모습이 안타까웠습니다.

개발도상국의 저소득층은 평생 자원의 채집 등 단순노동에 참여하며, 실질적으로 자립하기 어려운 구조에 놓여 있습니다. 개발도상국에 가치 있는 자원들이 많지만 자본, 기술력 등이 부족해 선진국 기업에 부가가치가 낮은 원료 형태로 제공하고 있기 때문입니다. 사회구조적으로 탈빈곤이 어려운 주민들에게 단순 '원조'가 아닌 지속가능한 비즈니스 창출을 지원해야겠다는 생각을 하게 되었습니다.

소셜미션

사회 취약계층에게 지속가능 브랜드 창출을 지원하고, 혁신기술을 통한 제조와 유통의 변화로 지속가능한 비즈니스 개발 기회를 제공

매출

2015년 ● 1 억
2018년 ● 15 억

15 배
증가

서브브랜드 (개발도상국 서브브랜드)

2015년 ● 1 억
2018년 ● 16 개

16 배
증가

※ 서브브랜드 : 메인 브랜드 수익금의 일부는 현지인 생산자 교육('히든 챔피언' 육성)에 재투자 됩니다. 생산자 조합과 함께 자원을 제품화하고 운영할 수 있는 로컬 매니저 양성과정을 진행하고 있습니다. 이를 통해 개발도상국 저소득층들이 직접 제품을 생산하고 브랜드화한 것을 가리킵니다.



르캐시미어(le cashmere) 플래그십숍, le cashmere EXPERIENCE SHOP

Step 2.

개발도상국 현지인들이 직접 주도하는 사업을 꿈꾸다

케이오에이(K.O.A)는 Knocking on A를 의미하며, 세상의 숨겨진 가치를 찾아내고 연결하여 행복의 다양성을 높이고자 합니다. 지구촌의 저소득층 주민들이 직접 제품의 가치를 만들어내는 것과 동시에, 이를 함께하는 우리도 지금 이 순간의 행복을 온전히 느끼며 살아갔으면 하는 바람입니다. 케이오에이가 큰 우산(플랫폼)이 되어 다양한 지역의 제품과 브랜드가 함께하는 좋은 친구, 길잡이, 네트워크가 되고 싶습니다.

• 사업개요

1. 비즈니스모델

사회 취약계층의 지속가능한 브랜드 창출을 위해 ①친환경 원료 생산방식 구축, ②제로웨이스트(홀가먼트) 제작기술을 통한 제조 혁신, ③서브브랜드 구축 및 판매 플랫폼 공유 등의 판매·유통의 혁신을 이루고, 소상공인들의 안정적인 비즈니스 개발 기회를 제공합니다.

2. 주요상품 (제품 및 서비스)

- (a) 르 캐시미어(le cashmere) & 르 홈(le home)
몽골 생산자들의 서브브랜드 개발을 통해 지속가능한 비즈니스 창출을 목표로 하는 최고급 몽골산 캐시미어 브랜드
- (b) 에티크(ETEAQ) : 인도네시아의 폐목재를 업사이클링한 제품과 함께 나무를 입양하는 서비스 제공
- (c) 온라인플랫폼 썬팅크에이(somethink.A)
국내외 소셜 제품들을 통한 슬로우 라이프 방식을 제안하는 온라인 플랫폼

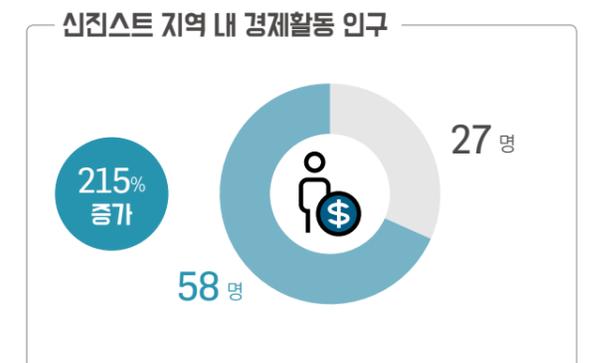
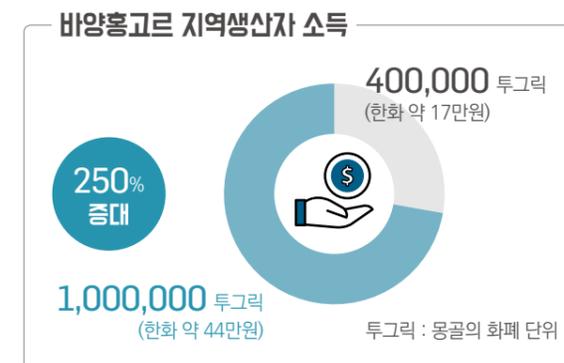


• 참여자인터뷰

“우리가 자연을 아낀다면 이 위기를 극복할 수 있다는 것을 깨달았습니다.”

5년 전에는 절망적이었어요. 제 주위 많은 유목민들이 목초지를 훼손하면서까지 염소 개체수를 늘리려는 걸 보니 여기에 희망이 없다고 생각했거든요. 하지만 지금은 우리가 자연을 아낀다면 이 위기를 극복할 수 있다는 것을 깨달았습니다. 캐시미어는 목축업자들의 생계에 매우 중요한 수입원입니다. 지속가능한 캐시미어 생산을 위해서는 지속가능한 목초지가 필요합니다. 저희는 친환경 관리시스템을 도입해 지속적으로 가축 수를 확인하면서 사막화를 예방하고 초원을 복원하고 있습니다.

이를 위해 구획을 나눠 방목 지역을 순환시키는 아이디어 시도했습니다. 전에는 목초지 순환과 체계적인 목초지 관리 제도가 없었거든요. 프로젝트가 시작되고 우리는 12개의 목초지관리위원회를 만들었습니다. 위원회는 목초지를 건강하게 관리하는 방법과 사계절 간 스케줄대로 가축을 순환방목하는 방법을 논의합니다. 유목민들이 양심적으로 일정과 구획을 지켜나가는 것이 우리 프로젝트의 가장 중요한 핵심입니다.



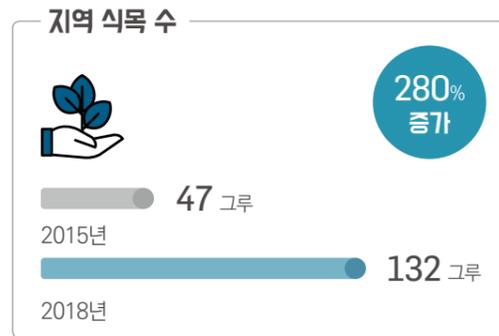
16 "미래에 대한 희망이 생겼어요."

전에는 캐시미어를 수확하면 공장 중개상들에게 팔아버렸어요. 하지만 이 프로젝트 덕분에 해외로 우리 캐시미어를 직접 수출할 수 있게 되었습니다. 우리 협동조합의 구성원들은 정확한 등급 시스템에 따라 캐시미어 원사를 분류할 수 있게 됐어요. 그 후 세탁을 하고 가공작업을 한 뒤 포장합니다. 계약 내용에 맞춰 국내 및 해외 고객에게 배송하는 것도 협동조합이 진행하고 있어요. 고객들의 까다로운 품질 기준을 만족시켜야 우리가 기획한 관리시스템을 지속할 수 있습니다. 앞으로도 지금 시스템과 정책을 지키면서 캐시미어를 생산하고 싶습니다.

우리는 지난 몇 년 간 모든 과정을 함께 했고, 함께 세운 목표에 열심히 다가가고 있습니다. 우리의 시도가 몽골 전역으로 퍼져나간다면, 대대로 이어져온 생활 양식을 지켜낼 수 있을 거예요.



Bayar-Ulzii Tserendulam Jinst지구 생산자조합 이사



le cashmere 현대백화점 판교점

Step 3.

유동주 펠로우가 말하는 앞으로 10년

저는 중국, 몽골, 러시아, 태국 등 개발도상국가를 다니며 개도국 저소득층이 가지고 있는 문제를 직접 현장에서 체험하고 '사회문제'를 '나의 문제'로 인식하며 해결 아이디어를 실현시키기 위해 최선을 다했습니다. 이 과정 속에서 항상 내가 해결하려는 방식이 '혁신적인가', '지금 당장 할 수 있는 일은 무엇인가?', '전체 가치사슬 과정은 친환경적이고 윤리적인 방식인가?'를 고민합니다.

"새로운 방식을 증명해내는 사람이고 싶습니다."

뷰티풀펠로우로 선발된 이후에 내가 뭘 할 때 가슴이 뛰는가에 대한 물음을 계속 던져왔습니다. 그리고 현장에 있을 때 가장 가슴이 떨린다는 것을 알게 되었습니다. 그래서 지금은 생태계의 패러다임을 혁신하는 것보다 개발도상국 현장의 문제를 먼저 해결하고자 합니다. 이는 비전이 좁아졌다기보다는 명확해졌다고 이야기 하고 싶습니다. 발에 닿는 것부터 하나씩 해결해 나아가자는 생각을 정립하게 되었어요. 한발 한발 내딛되, 기존의 문제를 해결하는 새로운 방식에 집중하고 싶어요. 그리고 그 새로운 방식을 증명해내는 사람이고 싶습니다.



목초지 순환과 관리를 위한 목초지관리위원회



일상을 혁신하는 사람들의 세번째 이야기

이영희 펠로우 토닥토닥협동조합

Step 1.

심리상담을 통한 사회변화를 꿈꾸다

정신병동에서 심리상담사로 인턴 근무하던 시절, 그곳에서 여러 케이스의 환자들을 만났습니다. 한 여성 환자는 소개팅에 나갔다가 상대 남성에게 모욕적인 말을 듣고 심리적 충격으로 인해 거식증이 와 치료를 받고 있었습니다.

다시 살펴보니 병동에서 만난 환자들은 원래부터 심리적 질병이 깊은 사람들보다 일시적 충격이나 인간관계에서 온 스트레스가 원인이 되어 병으로 고생하는 경우가 더 많다는 것을 발견했습니다.

누구든 상처받은 감정을 잘 표현하지 못하거나 위로받지 못하면 상황이 심각해진 것을 깨닫게 되었습니다. 이후 6개월동안 거리에서 500명의 사람을 만나며 상담에 대한 인식과 필요를 분석하며 '예방적 차원의 심리 상담이 필요하다'는 것을 확신했습니다.

소셜미션

문턱을 낮춘 공간에서 적절한 상담료로 전문 심리상담사들이 사람들의 마음을 돌보는 기업

시장 평균 대비
상담비용을 낮춰서 제공한 금액



8억원

※ 취약계층에게 개인상담과 심리상담을 시장 평균 가격 대비해서 무료 또는 할인된 가격으로 제공한 부분에 대한 성과 전체를 측정하고 환산한 결과. SK사회성과 인센티브에서 작성한 사회성과리포트 참고.

심리상담 접근성



8점 /
10점

※ 상담료 및 공간접근성을 중심으로 100명에게 심리상담 서비스 만족도 설문조사를 한 결과



토닥토닥협동조합 반월당점 내부전경

Step 2.

카페를 통해 문턱 낮춘 심리상담

누구든 편안히 찾아와서 가격과 공간에 대한 부담 없이 상담을 받을 수 있는 '카페'를 만들게 되었습니다. 개인상담, 관계상담, 진로상담, 그룹상담 등 필요와 욕구에 따라 예방 및 치료 심리서비스를 제공하고 있습니다. 최근에는 청소년 방과 후 심리교육, 대학생과 청년의 진로 및 취업 교육, 기업 대상 조직 심리상담 등도 함께 진행하고 있습니다. 또한, 지역민들끼리 서로의 삶에 책임 있는 존재로 함께 성장할 수 있는 자조그룹을 많이 만들어 내려고 합니다.

장기심리상담 내담자



약 2.6 배 증가

2015년 128 명

2018년 327 명

누적 내담자



5 배 증가

2015년 5 천명

2018년 2만 5 천명



도란도란(기업 조직 심리상담 프로그램) 진행 모습

• 사업개요

1. 비즈니스모델

카페라는 문턱을 낮춘 공간에서 이뤄지는 각종 상담 프로그램 및 카페 운영에 따른 수익으로 이루어집니다.

2. 주요상품 (제품 및 서비스)

- 1) 심리상담
 - a: 카페 내에서 이뤄지는 심리상담
 - b: 방과후 심리상담 프로그램
 - c: 기업대상 조직 심리상담 프로그램
- 2) 대학생 취업 및 창업 프로그램
- 3) 카페 운영 사업



라임오렌지나무(청소년 대상 자조그룹 심리교육 프로그램) 진행 모습

매출



23 % 증가

2015년 2.6 억

2018년 3.2 억

지역자조그룹 형성



11 배 증가

2015년 3 팀

2018년 33 팀

예방적 차원의 심리상담 인식

그렇다 43 %



※ 6개월 이상 심리상담을 받은 내담자 100명을 대상으로 예방적 차원의 심리상담 여부를 조사한 결과

• 참여자인터뷰 - 박도현 내담자

“내가 어떤 사람인지 알게 되었고, 자존감이 높아졌다고 느껴요.”

20대 중반부터 진로에 대한 고민을 심각하게 했었어요. 대학교내 진로 상담도 받아보았지만, 진로보다는 취업에 초점을 맞추어 조언해주는 것이 제겐 형식적이라는 느낌을 갖게 했어요. 하지만 토닥토닥을 만나면서 지금 내가 원하는 일을 찾아가고 있다는 확신을 갖기 시작했어요. 토닥토닥의 상담은 스스로 고민할 수 있는 힘을 길러주었습니다. 처음에는 뚜렷한 해결책을 제시해주길 바라는 마음도 있었지만, 스스로 생각하고 고민의 끈을 놓지 않도록 자극해 준 것이 많은 도움이 되었습니다.

특히, 자존감이 많이 높아졌다는 생각을 해요. 기존에는 가족, 친구 등 누군가에게 의지하려는 경향이 있었는데, 상담 받는 기간에 유럽이나 인도 여행을 스스로 떠나기도 했고, 1년에 책 100권을 읽겠다는 목표를 세워 읽은 후기를 블로그에 꾸준히 게재하기도 했어요. 이렇게 스스로 목표를 설정하고 성취해내는 과정에서 나도 뭔가 할 수 있다는 자신감이 생겼고, 내가 원하는 일이 어떤 일인지 능동적으로 깊이 고민하는 습관이 생겼습니다. 토닥토닥에게 항상 감사합니다.

• 참여자인터뷰 - 권용남 토닥토닥협동조합 실장

토닥토닥에는 마음이 힘든 상태에서 오시는 분들도 많지만, 예방적 차원에서 가벼운 스트레스를 조절하거나 대인관계를 잘 풀어가는 방법을 알고자 찾아오시는 분들도 있어요. 이분들 중에는 낯선 사람과 눈을 마주치거나 바리스타에게 인사하는 것조차 부담스러워 하시는 분들도 많은데요, 나중에는 자연스럽게 인사를 하고 눈을 마주치는 등 이들의 태도 변화를 목격하게 됩니다. 이런 작은 변화들을 보면서 토닥토닥이 우리 지역사회에 좋은 영향을 끼치고 있다는 점을 알 수 있습니다.

“제 인생의 경로 자체가 변했어요.”

처음에는 직원이 많지 않았어요. 모든 직원이 멀티플레이어 역할을 했어야 했어요. 물론 대표님도 커피를 직접 만드셨었고요. 시간이 지나면서 각자 역할을 나누고, 전문영역이 생기는 환경변화가 일어났고, 현재는 조직과 함께하고자 지원하시는 분들도 전문성을 가진 분들이 지원을 하게 되었습니다.

현재 저는 상담대학원에 진학해서 공부를 하고 있어요. 토닥토닥에서 상담사의 삶을 오래 봐왔기 때문에 이어진 결과물이라고 생각해요. 누군가를 상담한다는 것이 의미 있는 일이라는 걸 잘 알지만 그만큼 힘들고 많은 책임감이 따르는 일인 것 또한 잘 알기에 처음에는 대학원 진학을 망설였었어요. 이때 스스로 토닥토닥의 내담자가 되어 진로상담을 받게 되었고, 지금은 상담대학원에 다니고 있습니다. 물론 대학원과 일의 균형을 맞출 수 있도록 토닥토닥에서 배려해준 점도 큰 도움이 되었습니다. 제 인생의경로 자체가 변화했어요. 이것이 가장 큰 변화라고 생각합니다.



마음에도 연고가 필요합니다.



내담자 후기

Step 3.

이영희 펠로우가 말하는 앞으로 10년

“상담의 대중화에 앞장 설 수 있는 동료들이 늘어나길 기대합니다.”

사회적경제는 혼자 갈 수 있는 길이 아니라는 것을 잘 알고 있습니다. 함께 갈 때 더 풍성하고 유익할 수 있기에 손을 잡고 나아가고자 합니다. 그 중에서도 토닥토닥과 같은 미션을 공유하는 후배 상담사들을 양성하는 것은 매우 중요한 일이라 생각합니다.

치료적 차원을 넘어 예방적 차원으로 심리상담을 제공하며 상담의 대중화에 앞장 설 수 있는 동료들이 늘어나야 우리나라의 정신 건강이 더 발전할 수 있다고 생각합니다. 핀란드 해외 연수 과정을 통해 토닥토닥이 지금까지 걸어왔던 길이 결코 틀리지 않았음을 확인할 수 있어 너무 감사했기에, 이제는 좀 더 씩씩하게 이 길을 가고 싶습니다. 그리고 후배들에게도 자신 있게 권할 수 있을 거 같습니다. 함께 가자고 말입니다.

앞으로 몇 년 후에는 더 이상 서울에서 먼 길을 고생하며 대구까지 오시는 내담자가 더 이상 없기를 바랍니다. 그렇게 동네 동네마다 자신의 삶을 나눌 수 있는 친근하고도 진심을 느낄 수 있는 상담소들이 곳곳에 생겨날 수 있기를 원합니다. 거기에 토닥토닥이 기여할 수 있다면 영광일 것입니다.





일상을 혁신하는 사람들의 네번째 이야기

정지연 펠로우 에이컴퍼니

Step 1.

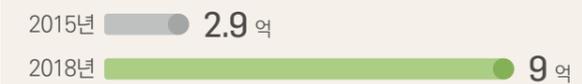
젊은 예술가와 대중의 접점을 만든다

미술 관련 리서치를 하는 회사에서 일하면서 예술가들이 바로 우리 곁에 있다는 것을 자각하게 되었어요. 그런데 문득 예술가들을 일상에서 만나기 쉽지 않다는 생각을 하게 되었습니다. 그리고 이들의 존재에 대해 관심을 가지고 전시회를 보러 다녔었는데, 몇몇 예술가들과 실제 인터뷰를 하면서 예술가들의 창작이 누군가에게 힘과 위안이 되는 것처럼 예술가들에게 힘을 실어 줄 수 있는 지원이 필요하다고 생각했어요. 그렇게 에이컴퍼니가 시작되었습니다.

소셜미션

예술가의 경제적, 정서적, 제도적 창작환경개선과 예술가와 사회 각 영역 간 일상적 교류의 확대

매출



신진작가의 경제적 소득 창출 개선

279,760,977 원

※ SK사회성과인센티브에서 작성한 사회성과리포트 참고. 2016년, 2017년 반영



2016 브리조트페어 메인홀

Step 2.

예술가들이 성장할 수 있는 환경을 만들어 가다

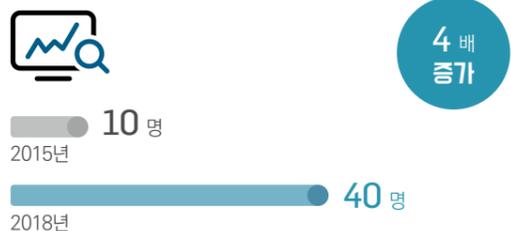
그동안 브리조트페어와 미나리하우스를 통해 500명이 넘는 작가 네트워크를 갖게 되었는데, 작가분들이 내년 브리조트페어에 나오기 위해 열심히 작업하고 있다거나 작업 환경과 처우 개선을 요구할 때 에이컴퍼니 사례를 이야기했다는 이야기들을 들으면 참 보람있습니다. 그리고 작품을 구매하시는 분들이 가격 할인을 이야기하실 때, 에이컴퍼니는 젊은 예술가들에게 공정한 대우를 하기 위해 공개 가격 거래를 원칙으로 하고 있다고 말씀드리면 기꺼이 공감해주는 분들이 많아지고 있어 이 또한 의미있는 변화라고 생각합니다. 에이컴퍼니의 활동이 알려지면서 문화예술 관련 정부, 기관 관계자들이 '예술가 창작환경 개선'을 주제로 찾아오시기도 합니다.

• 사업개요

1. 주요상품 (제품 및 서비스)

- (a) 브리조트페어 : 신진 예술가와 신진 컬렉터를 발굴하고 연결하는 네트워킹 파티이자 예술과 예술가에 대한 새로운 접근법을 제안하는 젊고 감각적인 아트마켓
- (b) 미나리하우스 : 갤러리와 예술가의 작업실로 이루어진 복합문화 예술공간
- (c) 우리가게 전담예술가 : 청년예술가와 소상공인을 매칭하여 점포의 간판, 내부인테리어 등을 리모델링하는 프로젝트

예술가참여 공공프로젝트 규모 확대



브리조트페어 누적입장객



미나리하우스 작가 포트폴리오

• 참여지인터뷰

"지지기반이 있어 든든해요."

에이컴퍼니는 다른 갤러리들과 다르게 장기적으로 함께 하면서 지지기반이 되어주어요. 에이컴퍼니와 작가는 포트폴리오 멤버십을 통해 지속적인 관계가 유지되며, 에이컴퍼니는 작가의 성향과 프로젝트의 성향을 고려하여 서로 연계해주고 있어요. 보통의 시스템이 한 전시를 기획해서 단체전을 열고 난 이후에 관계가 끝나는 것과는 많이 다르다고 할 수 있습니다. 에이컴퍼니의 방식은 일종의 매니지먼트 개념이라 할 수 있을 것 같습니다.

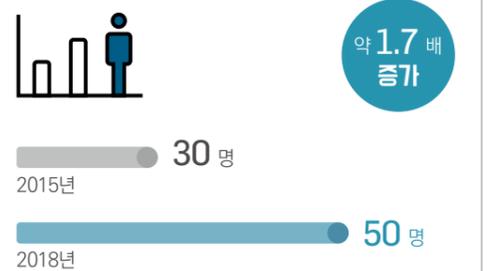


박노을작가 미나리하우스

갤러리는 그림을 사기 위한 목적을 가진 구매력 있는 사람들이 온다는 장점이 있습니다. 하지만 에이컴퍼니의 경우, 일반인들이 그림을 사고 싶다는 마음이 들도록 자꾸 유도 해요. 작가와 일반인이 함께 그림을 그리는 프로그램이라든지 함께 벽화 작업을 한다든지 이처럼 서로 소통할 수 있는 기회를 만들면서 일반인이 그림에 친숙해지는 기회를 만들어요.

작가 입장에서는 일반인과 만나 소통한다는 것이 쉽지 않은데, 에이컴퍼니가 만드는 기회들이 참 소중하게 느껴집니다.

미나리멤버십 작가 누적





우리가게 전담예술가 한신세탁소 x 김신혜전 Before & After

• 참여자인터뷰 - 조은경작가 우리가게 전담예술가

“결국엔 제가 제일 편하게 할 수 있는 일이었어요.”

대학교 졸업 후에 막막했어요. 미술 전공을 했기에 궁극적으로 작가로서 커리어를 이어나가고 싶었습니다. 그래서 작업은 하고 싶은데, 작업을 하려면 생활비가 있어야 했고, 그게 충족이 안되어 일자리를 알아보긴 했지만 쉽지 않았습니다. 계속 자신감을 잃던 와중에 우연히 우리가게 전담예술가 사업에 참여하게 되었어요. 전공을 살리면서 일도 할 수 있는, 결국엔 제가 제일 편하게 할 수 있는 일이었어요. 제가 하는 일이 소상공인에게 도움이 되면서 개인적으로 돈을 벌고, 사회 경험도 쌓을 수 있다는 것이 큰 매력이었어요.

“사회구성원으로서 성장할 수 있었던 시간이었습니다.”

우리가게 전담예술가의 경우, 처음부터 근로계약서, 4대보험 등 노무관련 이슈에 대해서 교육을 받게 됩니다. 또한 에이컴퍼니에서 2주에 한번 교육을 해주는데, 벽화그리기, 예술가 강연, 브랜딩 디자인하기, 이메일 업무 가이드 라인, 예술가 저작권 등을 배웠어요. 정말 예술가에게 필요한 교육들이었다고 생각합니다.

새로운 사람을 많이 만날 수 있었던 점도 정말 큰 배움이 되었습니다. 매니저, 작가, 점포주 등 많은 사람들을 만나는 경험을 통해 나만의 네트워크가 생긴다는 것을 느꼈어요. 실제로 작가들과 교류하면서 서로의 경험과 고민들을 털어놓기도 하는데, 큰 심리적 지지대가 되어주는 것 같아요. 제겐 일하는 회사이지만, 회사라는 딱딱한 느낌보다는 학교 다니는 느낌으로 일 했던 것 같아요. 사회구성원으로 성장할 수 있었던 시간이라고 생각합니다.

예술가 참여 공공프로젝트



그림가게, 미나리하우스 외부전경

Step 3.

정지연 펠로우가 말하는 앞으로 10년

프랑스에는 셰익스피어 앤드 컴퍼니(Shakespeare and company)라는 100년 넘은 서점이 있습니다. 여기에는 전설적인 일화들이 시간의 깊이만큼 많이 쌓여있는데, 우리와 함께하는 신진작가들도 역사에 남는 작가가 될 수 있다는 생각을 해요. 이를 위해 앞으로도 예술가와 콜라보레이션을 통한 전시 및 프로젝트, 해외 아트페어 교류지원 기회 등을 많이 만들어 내려고 해요. 나아가 우리 자신에게 위로와 즐거움을 주는 젊은 미술작가의 개성 있는 작품을 거리에서, 집에서 다양하게 만날 수 있도록 기회들을 만들어 갈 계획입니다.

SXSW(South by Southwest)라는 영화, 음악 페스티벌이 있어요. 인디밴드 축제에서 시작해 지금은 엄청난 예술가들의 축제가 되었는데, 여기에 참여하는 예술가들의 동기를 물어보면 동료들 만나기 위해서라는 답변을 많이 해주었어요. 이와 관련해 브리즈아트페어는 예술가끼리의 네트워크, 예술에 관심이 있는 다른 영역의 사람들이 모여 함께 교류할 수 있는 행사로 거듭날 수 있다고 생각합니다.



전체 뷰티풀펠로우 소개



유호근

뷰티풀펠로우 1기 | [사회적협동조합 희망동네](#)

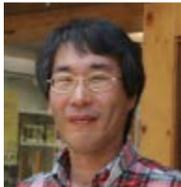
지역 주민이 참여하는 협동조합을 통해 더 살기 좋은 마을을 만듭니다.



강성태

뷰티풀펠로우 1기 | [공신닷컴](#)

저소득층 청소년을 위한 1:1멘토링을 통해 교육 불평등 해소에 힘씁니다.



진재선

뷰티풀펠로우 1기 | [이르미협동조합](#)

협동조합 기반의 농산물 유통을 통해 함께 살아가는 농촌을 만들어 갑니다.



유정호

뷰티풀펠로우 2기 | [소셜코어](#)

고학력 장애인의 발전적인 고용을 위해 특별한 출판시스템을 운영합니다.



박정화

뷰티풀펠로우 2기 | [Indie CF](#)

소규모 사업자들로 하여금 광고 제작의 문턱을 낮추고 크리에이티브한 광고를 만듭니다.



박정이

뷰티풀펠로우 2기 | [\(전\) 오방놀이터](#)

행복한 놀이와 건강한 시간을 가질 수 있는 가족들의 친환경 놀이공간을 제공합니다.



유덕수

뷰티풀펠로우 2기 | [\(전\) 열정대학](#)

재미를 바탕으로 한 다양한 프로그램을 통해 20대들이 천직을 찾고 자기주도적으로 살아가도록 돕습니다.



박형일

뷰티풀펠로우 3기 | [교육농연구소](#)

도시 청년들의 농업 분야 진로 영역의 확장을 통해 도시와 농촌 간 선순환 구조를 만들어 갑니다.



구민근

뷰티풀펠로우 4기 | [페어스페이스](#)

도시의 유휴 공간을 공유 공간으로 재활용 함으로써 사회적·경제적 가치를 창출합니다.



문아영

뷰티풀펠로우 4기 | [피스모모](#)

'모두가 모두로부터 배운다'는 중심가치 위에서 비판적이고 창의적인 평화교육 프로그램을 운영합니다.



안시준

뷰티풀펠로우 4기 | [한국갭이어](#)

진로를 고민하는 청년들이 다양한 경험을 통해 견문을 넓히고 꿈을 찾을 수 있도록 돕습니다.



이경재

뷰티풀펠로우 4기 | [대지를위한바느질](#)

환경과 마을을 생각하는 새로운 웨딩 상품을 통해 우리 사회에 건강한 결혼문화를 만들어 갑니다.



정지연

뷰티풀펠로우 5기 | [에이컴퍼니](#)

미술작가의 창작 환경개선을 위해 미술작가와 관람객을 연결하고 미술시장의 대중화를 꾀합니다.



박찬재

뷰티풀펠로우 5기 | [두손컴퍼니](#)

제조와 물류 서비스를 통해 홀리스의 지속가능한 일자리를 창출합니다.

전체 뷰티풀펠로우 소개



유동주
뷰티풀펠로우 5기 | [케이오에이](#)

개발도상국 저소득층 주민들의 지속적 자립을 위해 무역을 창출하고 제품에 브랜딩과 마케팅을 더합니다.



이영희
뷰티풀펠로우 5기 | [도덕도덕협동조합](#)

문턱을 낮추어 지역민들이 마음을 돌보고 성장할 수 있는 친근한 심리상담 카페를 운영합니다.



함의영
뷰티풀펠로우 6기 | [피치마켓](#)

읽을거리가 부족한 느린 학습자와 발달장애인을 위해 생활연령과 인지능력에 맞는 문학 콘텐츠를 제작합니다.



황진술
뷰티풀펠로우 6기 | [더브릿지](#)

크라우드 펀딩 방식으로 모인 기부금을 개발도상국 기업에 투자함으로써 현지 비즈니스의 자립도를 높입니다.



김남훈
뷰티풀펠로우 7기 | [모두를위한극장 공정영화협동조합](#)

관객(시민)들의 자치적이고 대안적인 커뮤니티 시네마 형성을 통해 '지역사회의 생활문화 공동체'를 활성화시키며 문화 다양성 보호 및 문화향유권을 향상시킵니다.



노순호
뷰티풀펠로우 7기 | [동구발](#)

도시 텃밭 가꾸기와 천연비누 만들기를 통해 발달장애인의 '갈 곳'과 '일할 곳'을 만듭니다.



박종범
뷰티풀펠로우 7기 | [농사펀드](#)

농부에게 투자하고 보다 나은 먹거리로 돌려받는 크라우드 펀딩을 통해 농부는 빛 걱정 없이 농사짓고, 소비자는 안심하고 먹을 수 있도록 합니다.



이경황
뷰티풀펠로우 7기 | [오파테크](#)

시각장애인의 삶을 개선하고 변화시킬 수 있는 솔루션 (Taptilo)을 제공하여 모두가 풍성한 삶을 살아갈 수 있도록 합니다.



허성용
뷰티풀펠로우 7기 | [아프리카인사이드](#)

공정무역 상품 유통 및 교육사업을 통해 아프리카의 주체적이고 건강한 성장과 지속 가능한 발전 구조를 구현합니다.



김민영
뷰티풀펠로우 8기 | [방앗간컴퍼니](#)

생산에 의한 소비를 지향하며 지역생산자들과는 정당한 가격에 소화할 수 있는 지속가능한 생산유통을, 도시의 소비자들에게는 합리적인 가격에 누구나 건강하고 믿음직한 식문화를 제공합니다.



김희정
뷰티풀펠로우 8기 | [재깍악어](#)

아이 돌봄이 필요한 부모님과 철저하게 검증·교육된 돌봄교사를 연결하는 온디맨드 매칭 플랫폼입니다. 아이, 양육자, 교사 모두가 행복한 육아환경을 만듭니다.



박기범
뷰티풀펠로우 8기 | [비플러스](#)

시민 참여형 임팩트투자 플랫폼입니다. 사회혁신기업 등 공익 프로젝트의 필요 자금을 크라우드펀딩 방식으로 일반 시민들이 대출해주는 P2P대출 서비스를 제공합니다.



윤태환
뷰티풀펠로우 8기 | [루트에너지](#)

시민참여형 재생에너지 전문 크라우드 펀딩과 발전소 및 커뮤니티 관리운영 등의 서비스를 제공합니다.



임정택
뷰티풀펠로우 8기 | [향기내사람들](#)

장애인 직접고용 컨설팅과 사업장 위탁운영을 통해 기업의 부담금을 줄이고, 지역사회 장애인 고용을 늘립니다.

