

창간호 특집

세화 색감



주최 제주특별자치도 Jeju Special Self-Governing Province 주관 제주영상·문화산업진흥원 JEU CONTENTS AGENCY 발행 공동 2023. 9. 14

이 매거진은 제주특별자치도와 (재)제주영상·문화산업진흥원의 2023 미술공동체 미디어 활성화 지원사업의 일환으로 제작되었습니다.

“도대체 뭘 만드는데야? 왜 만드는데야?” 잡지를 만드는 동안 가장 많이 들었던 질문입니다.
드디어 이 질문에 대한 답을 ‘세화색감’이라는 이름으로 선보입니다.

세화색감은 작고 조용한 세화마을의 다양한 이야기를 담는 미디어입니다.

매일 같은 시간이면 강아지와 함께 지나가는 할머니, 캐리어를 끌고 어디론가 떠나는 젊은 연인, 가끔 문을 열고 들어와 농산물을 나눠주는 앞집 어르신. 작은 마을 안에 쌓인 작지만 깊이 있는 이야기들을 담아내고 싶습니다.

사라지는 것을 기록하고 싶고, 소중하고 싶은 마음의 제주도민이 만나-가자의 섶과 에너지로 이야기를 담았습니다.

창간호에는 세화 마을 사람들이 함께 만든 플리마켓, '모모장'을 만드는 사람들에게 대한 이야기를 특징으로 실었습니다.

마을의 이야기를 담기 위해 노력한다는 것, 그리고 새로 시작한다는 것이 저희 세화 섶과 장 맛이 떨어지다는 생각이 들었기 때문입니다.

세화책기는 앞으로도 세화 마을에서 오래 살아가는 어른들의 이야기, 오래된 장화점, 혹은 새로운 이웃의 다양한 경험과 이야기를 소개하며 다양한 색채로 세화를 물들이고 싶습니다. 많은 사람들이 우려했듯 창간호가 마치마호가 되더라도, 시작하는 사람들의 뜨거운 에너지만큼은 전해지기를, 그리하여 함께 나눌 수 있는 이야기가 되길 희망합니다.

송인경, 전정순, 조미영, 진태민, 홍정임. 세화가 궁금한 제주도민 5명이 모여 만든 세화색감,
2023년 오색찬란하게 시작합니다.



무언가를 함께 배워가고 완성해가는 것은 너무나 즐거운 일입니다. 세화색강 마을매거진 참여를 통해 인터뷰를 하는 것은 새로운 도전이었습니다. 이런 경험을 통해 제가 살고 있는 환경엔 자리가 많도록 소개해 드리고 싶고 자리가 마을에서 흥행권을 자처하는 재주쟁이이우에도 소개해 드리고 싶네요. 좋은 기회를 만들어 주신 진태민 대표님들 우리 팀원 들들 꼭 이끌어 주신 강사님들과 제주형성장신원진흥원 분들에게 감사인사 드립니다.



* 지도 빈 칸에 자신만의 세상을 메모하고 기록하세요



간단하게 소개 해줄 수 있을까요?

안녕하세요, 저는 이상호라고 합니다. 민박업과 청소업을 하고 있어요. "동네에 머문 청춘"이란 이름은 비롯됨을 건넌 날, 동쪽의 이름들 풍경에서 영감을 받아 시작되었습니다. 절로 열정적으로 살고 싶은 느낌을 담아 "동춘"으로 줄여 부르고 있어요. 이 이름으로 사업자 등록하고 세금계산서 발행을 시작하게 되었죠. 그전에는 사업자 등록을 고민했지만, 모든 것이 순서대로 잘 맞아 떨어지긴 것 같습니다. 이제 동쪽의 봄을 담아 활동하고 있습니다.

제주도에 입도하게 된 계기와 경험에 대해 알려주세요. 동쪽에서의 생활은 어떤 동기 시작되었나요?

2016년 3월 24일, 제주도에 입도한 계기는 일상에서 벗어나 다른 삶을 살고 싶었던 욕구에서 시작되었어요. 군 생활과 일상적인 육지에서의 삶에서 벗어나 여행과 독서로 외부 세계를 탐험하며 더 다양한 경험을 쌓았어요. 이러한 경험을 통해 내 삶을 다르게 살아가고자 결정했고, 2015년 12월 18일에 전역하여 제주도로 여행을 떠났어요. 처음에는 아는 사람도 없고 일도 없어 어려움을 겪었지만, 제주를 사랑하는 커뮤니티에서 길게소하루스를 운영하는 분과의 인연을 만나게 되었습니다. 그분의 도움을 받아 오랜 투어 가이드로 활동하며 제주도의 아름다움을 더 많은 사람들에게 알리고자 노력하고 있습니다. 이제까지의 입도 일기와 이야기를 통해 제주에서의 생활을 기록하고, 이 모든 것을 더 나은 행복한 삶을 찾아 노력하고 있는 과정의 일부입니다.

입도 전에 살았던 곳에서의 경험이 제주에서의 활동에 어떻게 영향을 미쳤는지 알고 싶어요.

군대에서의 경험이 제주에서의 활동에 큰 영향을 미쳤습니다. 적지않은 군대용어가 있습니다. 적, 지형 및 기상을 말하는데 제주에서의 생활에서 활용되고 있어요. 적은 어떻게 어디에서 살것인가, 지형은 물레길을 통해 탐험하며 동쪽이 거주하기 좋은 곳을 발견했고, 제주의 기상이 너무 변화무쌍하여 하루하루가 행복합니다. 배운 것을 정리하고 새로운 경험을 기록하는 데 기록 습관은 큰 도움이 됩니다. 매일 기록하고 있어요. 돈보다는 삶의 가치를 중요시하기 위해 2년동안 게스트하우스 스텝으로 생활하며 제주를 만끽하기 위해 공부하고 있고 살고 즐겼어요.

숙소를 관리해주는 사업은 동쪽쪽에서는 새로운 플랫폼 사업이라고 생각하는데 어떻게 시작하게 되셨나요?

제주 동쪽에서 숙소 관리 사업을 시작한 계기는 새로운 시도를 원했기 때문입니다. 창업 후 시행착오를 겪으며 공간 관리와 협업에 필요한 경험을 쌓았어요. 초기에는 어떤 사업과 할 수 있는지를 찾기 위해 노력했어요. 청소와 노력을 통해 시작했

모모장의 대표 셀러로 활약하고 있는 이승진 대표는 바다쓰레기를 재활용해 만드는 소품을 판매한다. 하도리에서 소품상 '달랑제주'를 운영하고 있는 기후 변화 전문가이기도 하다. 2017년부터 운영 중인 달랑제주는 주로 조개를 줌과 쓰레기를 정리하며 환경 소품을 만들고 판매한다. "2018년에는 환경 체험 행사를 시작으로 환경 문제에 관한 강의를 요청받아, 환경 강사 자격증을 취득하게 되었습니다. 이를 통해 소품 판매와 환경 강의를 병행하며 활동 중이며, 예쁜 조개를 활용해서 만든 소품들을 플라마켓에 팔다보니 소품상까지 모으하게 됐어요." 달랑제주라는 이름도 책갈피에서 달랑거리는 조개를 보다가 떠올린 이름이다.

조개로 만든 책갈피는 달랑제주의 상징이자 기원이다. 페그홀로 만든 빗자루 역시 애정하는 제품이다. 2차적인 전기가 에너지를 사용하지 않고 손수 만드는 제품을 통해 환경을 보호하겠다는 것이 이승진 대표가 꿈꾸는 모습이다. 합성섬유로 만든 잔자재물 청소기는 특히 키보드 청소에 최고라고 자랑한다. 달랑제주 소품상의 제품 하나하나는 제주의 자연에 대한 이승진 대표의 사랑을 가득 담았다.

핸드메이드 제품을 판매하며 지역 문화를 이끌어낸 뽕콩장이 사라진 것이 못내 아쉬웠던 이승진 대표는 지역 활동가들과 함께 세화 지역의 주민이 만들어가는 플라마켓을 만들자고 제안한다. 처음부터 쉽게 만들어진 것은 아니다. 지난한 회의와 설득이 이어졌다. 핸드메이드 플라마켓에 대한 애정에 시작한 사람으로서 책임감이 더해졌다. 주어진 역할에 최선을 다하다보니 어느새 모모장의 최다 참석 셀러가 되었다. 많은 사람들은 이승진 대표를 모모장의 대표 셀러라고 부른다.

"저는 모모장의 대표셀러는 아니에요. 모모장은 셀러가 아닌 주민들이 만들어가는 플라마켓이 되길 바라거든요." 이승진 대표가 마을 주도 플라마켓을 주장하는 이유는 간단하다. 외부 업체는 마을 사람들의 애정을 가질 수 없다는 것. '외주 업체에 의뢰해서 팔고 있는 비용을 들어거나 혹은 마을 주민보다 보여주는 형식에 집중하는 경우를 많이 봤어요. 또 수익이 나지 않으면 금방 사라지기도 하고요. 마을 주민들이 참여하면 마을이 생선하고 마을이 소비

습니다. 이러한 경험이 일정한 루틴과 체계를 만들게 도와주었고, 동네편 머문 청춘의 루틴을 공간 운영자들과 함께 맞춰 나가고 있어요. 계속해서 공간을 운영하고 지속적으로 청소 및 관리를 제공하여 신뢰를 쌓아나갔으며, 이제는 다른 운영자들에게도 도움을 주며 사업을 확장하고 있습니다.

앞으로 동네에 머문 청춘 사업 방향은 어떤 방향으로 진행될까요?

동네편 머문 청춘의 비전은 'Workes Collective'라는 노동자 중심의 협동 조합을 플랫폼화하여 공간 운영자와 전문적인 공간 관리자를 연결하고 교육 및 고정을 진행하고 적절한 서비스를 제공하는 것입니다. 현재는 연박 중심 운영으로 양쪽 모두에게 혜택을 주며 지속 가능한 협력을 추구하고 있어요. 공간 운영자와의 협업을 통해 서로 발전하고 상상하는 방향으로 나아가고 있으며, 고정 비용을 회피하고 효율적으로 운영할 수 있는 시스템을 구축하고자 합니다. 앞으로의 목표는 노동자 중심의 협동 조합을 구축하고 지속적으로 성장하며 플랫폼을 개발하여 이를 확장하는 것입니다.

세화 플라마켓 모모장에서 중고물품 판매를 기획 하셨다고 들었는데 어떻게 시작된 아이디어일까요?

세화 플라마켓 모모장은 플라마켓의 본래 의미를 회복하고자 시작된 아이디어입니다. 중고물품 시장을 통해 이용 가능한 물품을 다시 활용하고, 이를 더 활성화하기 위해 "스토라셀라"라는 개칭 판매자를 도입하여 각자의 중고물품을 공유하고자 했습니다. 또한, 숙소 호스트를 대상으로 숙소에서 버려지는 물품으로 모아 판매 또는 무료 나눔을 통해 오프라인에서도 물건을 주고 나누는 행위를 개선하고 싶었어요. 이런 방식으로 지속적인 홍보와 참여를 통해 중고물품 시장을 확장하고자 노력 중입니다.

동네편 머문 청춘을 운영하면서 중고물품을 중요하게 생각하게 된 계기가 있을까요?

중고물품을 중요하게 생각하게 된 계기는 공간 청소를 하면서 분리수거를 많이 하게 되었고, 이때 '쓰레기인가?'라는 의문이 들었어요. 많은 물건들이 버려질 때, 이것들이 여전히 유용하게 사용될 수 있을까라는 고민이 생겼어요. 특히 청소기와 같은 물품은 간단한 수리나 사용 기능만, 이를 무시하고 버리는 경우가 많아 아쉬움을 느꼈어요. 이러한 경험을 통해 중고 물품에 대한 인식을 바꾸고, 중고 물품을 활성화시키는 노력을 하고자 합니다. 당근마켓과 같은 온라인 플랫폼뿐만 아니라 오프라인에 서도 가능하다고 생각합니다.

하며 함께 성장할 수 있지 않을까 하는 생각이 들더라고요." 이승진 대표가 생각하는 모모장은 참여하는 셀러와 지역 주민, 그리고 관광객 모두가 즐겁고 성장하는 시장이다. "장기적으로는 모모장을 주축으로 지역의 경제가 잘 흐르고 순환해서 지역 상권에 성장했으면 좋겠어요. 노동력과 젊은 셀러들이 협업해서 또 새로운 경제를 만들어갈 수도 있을 것이라고 생각해요." 이승진 대표는 모모장에서 셀러와 고객이 소통할 수 있도록 하는 것이 본인의 역할이라고 믿는다.

이승진 대표가 생각하는 모모장의 다음 미래는 문화시장이다. "문화시장이 되는 길이 정말 어려웠죠. 시와 도의 승인도 있어야 하지만, 마을의 협조도 필요하고요. 하지만 문화시장이 되면 핸드메이드 소품 뿐 아니라 예술, 음식, 공연 등 다양한 형태의 셀러들이 참여할 수 있게 됩니다. 무대가 없는 젊은 예술가에게 공간이 생기면 성장의 기회도 되고 마을에 즐거움이 더해지잖아요? 또 지역의 맛있는 음식을 더 많이 소개할 수 있다면 찾아오는 사람도 늘어날 테고요."

관광객, 마을 주민, 그리고 어르신까지 많이 찾아주고 있지만, 아직은 아쉬움이 더 크다. "시작한지 얼마 되지 않아 홍보가 많이 안되다보니 기대한 인권의 순환경제는 이뤄지지 않고 있는 것 같아요. 믿고 기다려주시고 참여해주시는 분들께 큰 힘이 되지 못하고 있다는 생각이 들면 괜히 좌절하기도 하고 힘들기도 합니다. 그래도 토요일에 모모장에서 도착해서 참여하는 사람들의 즐거운 표정을 보자보면 다시 에너지가 충전되는 기분이 들어요." 장소와 주차 등 다양한 문제를 해결해주는 마을의 도움에 보답하기 위해 서로도 마을과 함께 성장하고 발전할 수 있는 모모장을 만들어야 한다는 것이 이승진 대표의 생각이다.

"많은 분들이 오실 수 있게 많은 볼거리를 제공하고 꾸준하게 오랫동안 지속하다보면 주민의 많은 분들이 상상할 수 있는 재미있는 시장이 될 거예요. 그 때까지 모모장에 많은 관심을 가지 주셨으면 좋겠어요. 세화 색감도 저희 이미지가 많이 담아주실까요?"



마지막으로 하고 싶은 말씀 있으실까요?

제주에서의 삶을 너무나 소중하게 여기고, 이곳에서의 경험이 제게 큰 영향을 미치고 있어요. 제주는 제게 행복과 성장을 안겨 주는 특별한 곳입니다. 미래에는 세화 마을이 관광이나 상업적인 목표보다는 행복과 상생을 추구하는 모범적인 마을이 되길 희망합니다. 이미 이런 사람들이 많다고 생각하며, 마을과 소상공인들이 함께 성장하고 번영하는 미래를 상상하며 감사하고 기쁨을 느낍니다.

사업을 통해 가장 자랑스럽게 여기는 순간이나 업적은 무엇이었나요?

자랑스럽게 여기는 업적은 비즈니스를 통해 개인적으로 성장한 부분이에요. 초·중에는 급한 장과 차츰간 문제로 고난을 겪었지만, 이를 극복하고 자신감을 찾았습다. 또한, 브랜딩과 비즈니스 운영에 목숨을 걸었고, 브랜드의 방향성을 잘 짚아가고 있다는 자부심을 가지고 있어요. 특히, 브랜드의 성장과 매출 향상을 위해 전략을 세우고 액션을 취하고 있으며, 이러한 노력으로 가장 생활을 더욱 풍요롭게 살 수 있게 되어 자녀들에게도 긍정적인 영향을 주고 있는 것이 자랑스롭습니다.

제주에서의 생활과 사업 운영이 서로 어떻게 조화를 이루고 있는지에 대해 이야기 해주세요.

저는 제주에서의 생활과 사업 운영을 조화롭게 이루고 있어요. 잦은 서울 출장과 이ীদের 교육적인 부분을 고려하면서도, 제주에서의 행보를 중요시하며 살고 있어요. 이곳에서의 생활은 별다른 고민 없이 행복하게 느껴지고, 지역의 경제를 활용하며 사업을 진행하고 있어요. 지역의 특성과 필요성을 고려하여 현지 사회와 상호 협력하고, 지속 가능한 방향으로 사업을 확장하고자 노력하고 있어요. 지역의 불평등 상황과 필요한 지원을 사업 아이디어로 연결하고 적극적으로 해결하며, 이를 통해 지역사회와 조화를 이루고 있어요. 새로운 이웃주민들에게 이 지역의 장점과 비즈니스 기회를 제공하고, 소소한 아이디어로 시작하여 지역의 불평등을 해결하고자 하고 있어요. 이런 방식으로 지속 가능한 비즈니스를 통해 제주에서의 생활과 사업 운영을 조화롭게 이루고 있어요.

앞으로의 열일체인지 브랜드에 어떤 목표와 비전을 가지고 있으신가요?

저희 열일체인지 브랜드의 목표와 비전은 체인지 유일 라이프를 현실로 만드는 것입니다. 이를 위해 열일체인지 직원과 협력하며 함께 성장하고, 서로가 행복하게 발전할 수 있는 환경을 조성하고자 노력하고 있어요. 금요일 오후를 자기 발전을 위한 시간으로 활용하며, 저희 브랜드와 또 다른 비즈니스 영역을 개척하기 위해서 같이 목표합니다. 이를 통해 저의 비전은 계속해서 성장하고 변화하는 환경에서 지속 가능한 비즈니스를 구축하는 것입니다.

마지막으로 하고픈 말씀 있으신가요?

마지막으로, 우리 모두가 건강하고 행복한 삶을 살았으면 좋겠어요. 오늘의 작은 것에 감사하며 행복을 찾아가야 합니다. 건강한 몸과 마음을 갖고, 모든 사람들이 건강하게 살았으면 좋겠어요. 이런 어려움에도 불구하고 감사하며 행복한 삶을 살 수 있다면 그것이 가장 큰 축복입니다. 건강을 소중히 하며 행복을 만들어 나가길 기원합니다.



"세화는 어릴 때부터 자랐던 마을이에요. 어릴 때부터 마을 어른들께서 '공부해서 육지로 가야지'라고 하시는 말을 듣고 살다보니 마을을 떠나는 것이 목표가 되더라고요. 육지에서 살다가 출신을 위해 제주에 왔습니다. 잠시 1년간 살아보고 돌아왔는데, 너무 좋은 거예요. 제주에도 정착하려고 생각하니 머릿속에 이 생각이 들어요. '도대체 뭘 먹고 살지?'"

영 버버버인 고향 마을의 집과 늘어버린 이모 삼촌들을 보면서 이 마을에 마음이 좋은사람들로 채워졌으면 좋겠다는 생각이 들었대. 도대체 뭘 먹고 살지야 할가에 대한 김자아 대표의 고민은 자연스럽게 창업으로 이어졌다. 지역에 새로운 콘텐츠를 만들다 보면 청년들이 모여들 것이라고 생각했기 때문이다. 교육화사를 차려서 사회적 경제, 공적 무역을 가르치는 다양한 콘텐츠를 만들었다. 그러나 기회는 뜻밖의 곳에서 찾아왔다. 바로 지역에서 진행되는 플라마켓 뽕콩장이었다.

"집에서 아이들에게 간식으로 종종 만들어주는 카리멜을 만들어서 팔았는데 정말 매일 매일 팔면이 될 정도로 인기가 많았어요. 그리고보니 왜 내가 카키오 생각을 못했지? 하는 생각이 들더라고요." 뽕콩장이 어둡다는 말을 실감하는 순간이었다.

김자아 대표가 카키오와 친숙한 이유는 오랫동안 과테말라에서 살았던 경험 덕분이다. 과테말라 원주민들은 집 마당에 있는 카키오 나무에서 카키오를 따다가 초콜릿, 차 등 다양한 음식의 재료로 활용했다. 이렇게 찾아보니 제주에도 카키오 초콜릿에 대해 아는 사람이 없었다. 아니 대한민국 전체에서도 카키오는 초콜릿의

그러면 이렇게 세화마을 협동조합이랑 절그랭이 센터와 관련해서 일을 하려고 했을 때 면접을 봤다고 하셨는데요. 지원하게 된 동기가 있었을 것 같아요.

일단, 배 속에 있는 아기 때문에 아방 역할을 할 수 있어야 한다고 생각했습니다. 두 번째로 워딩 사진하고 드론 자격증이 있어서 드론 촬영업을 하려고 제주도에 내려왔었어요. 그런데, 제주가 그곳이 레드오션이라 생각을 멈추었습니다. 제가 신문방송학과 나와 기획하는 일을 굉장히 좋아하거든요. 그래서, 기획하며 제주를 여행하며 느낀 마을을 토대로 이 자원을 엮을 수 있어 너무 재밌었다 해서 지원했어요.

그래서 절그랭이 센터에 적용된 이 아이디어들이 다 연결이 되는 거네요. 앞서 다양한 서비스를 제공하는 걸 목표로 하셨는데요. 이 외 지역 주민들에게도 제공하는 서비스라든지 이런 게 있을까요?

사실, 제가 하는 일은 마을에 오시는 여행자들을 위주로 해요. 이 센터에서 이 지역 분들을 대상으로 하는 것은 카페밖에 없어요. 저는 대부분 여행자를 만나요. 여행자들에게 제공하는 맛집 정보들도 관리하고 있습니다. 절그랭이 센터에서 맛집 정보들을 청사서 해당 맛집으로 가면 사다를 한 번씩 서비스로 주세요. 저는 그걸 학습하면서 데이터화하는 작업을 해요. 여행자들은 여행자로만 보지 않고, 주민으로서 어떻게 하면 오래 편안하게 살다가 갈 수 있을지를 고민하고 있습니다. 그래서 또 슬리퍼 존지도라는 것도 만들었습니다. 슬리퍼를 신고 갈 수 있는 가마운 바운더리 안에 내가 주민으로서 당연히 누려야 할 인프라들이 어떻게 갖춰져 있는지 한눈에 가시화시켜 주는 거예요. 이렇게 사람들에겐 독학하면서도 조금 더 편안하게 이 마을을 누리고 향유하며 주민으로서 살 수 있게 할지를 고민합니다.

절그랭이 센터가 세화 지역에 위치하고 지역 주민들이 많은 공간인데 라는 생각이 들었어요. 이 센터가 어떤 미션을 가지고 지역 사회에 어떤 기여를 하고 있는지 궁금합니다.

일단, 절그랭이 센터는 돈을 목적으로 하는 곳이 아니에요. 돈을 벌기 위해서가 아니라, 이 센터 자체를 잘 운영하는 게 제일 큰 목적이예요. 세화 협동조합원은 현재 494명이고, 돈을 벌실익원을 벌어서 이분들에게 배당을 드린다던 좋겠지만, 사실 현실적으로 그런 일은 어려울 일이에요. 그래서 저희 마을 조합원 중에서 이 센터에 출자하고 배당을 받겠다는 분들은 거의 없어요. 하지만, 이 센터에서 언제든지 누군가가 행복한 시간을 보낼 수

영 버버버인 고향 마을의 집과 늘어버린 이모 삼촌들을 보면서 이 마을에 마음이 좋은사람들로 채워졌으면 좋겠다는 생각이 들었대. 도대체 뭘 먹고 살지야 할가에 대한 김자아 대표의 고민은 자연스럽게 창업으로 이어졌다. 지역에 새로운 콘텐츠를 만들다 보면 청년들이 모여들 것이라고 생각했기 때문이다. 교육화사를 차려서 사회적 경제, 공적 무역을 가르치는 다양한 콘텐츠를 만들었다. 그러나 기회는 뜻밖의 곳에서 찾아왔다. 바로 지역에서 진행되는 플라마켓 뽕콩장이었다.

"집에서 아이들에게 간식으로 종종 만들어주는 카리멜을 만들어서 팔았는데 정말 매일 매일 팔면이 될 정도로 인기가 많았어요. 그리고보니 왜 내가 카키오 생각을 못했지? 하는 생각이 들더라고요." 뽕콩장이 어둡다는 말을 실감하는 순간이었다.

김자아 대표가 카키오와 친숙한 이유는 오랫동안 과테말라에서 살았던 경험 덕분이다. 과테말라 원주민들은 집 마당에 있는 카키오 나무에서 카키오를 따다가 초콜릿, 차 등 다양한 음식의 재료로 활용했다. 이렇게 찾아보니 제주에도 카키오 초콜릿에 대해 아는 사람이 없었다. 아니 대한민국 전체에서도 카키오는 초콜릿의

있어요. 위계이션을 하려 내려온 분들이 지역에서 소비하고, 센터에서 이를 하여 마을 가치를 높이는 일들을 기대하고 있어요. 저희는 이 센터를 안정적으로 운영하면서 이 지역 청년들에게 인간미를 주며 회사(절그랭이 센터)를 운영할 수 있도록 하는 게 최고의 미션입니다.

김자아 대표가 카키오와 친숙한 이유는 오랫동안 과테말라에서 살았던 경험 덕분이다. 과테말라 원주민들은 집 마당에 있는 카키오 나무에서 카키오를 따다가 초콜릿, 차 등 다양한 음식의 재료로 활용했다. 이렇게 찾아보니 제주에도 카키오 초콜릿에 대해 아는 사람이 없었다. 아니 대한민국 전체에서도 카키오는 초콜릿의

많은 조원들과 지역 사회 구성원들이 어떻게 협력하고 소통하는지 알려주세요.

협력과 소통은 주로 네이버 밴드를 통해서 이루어지고 있어요. 마을 사무장님이 행사에서 내려오는 공문 신청이나 마을 소식을 공유하고, 저는 언론에 나가는 내용이나 마을 사업과 관련된 정보를 전달합니다. 이 정보들은 단순히 읽고 공유하는 것이 아니라, 주변에서 활동하는 동아리나 모임 카톡방 등에서 공유됩니다. 또한, 마을 주민들이 주변 다른 마을의 주민들을 모아 센터를 소개하러 오기도 해요. 예를 들어, 중앙일보에서 '위계이션 성지' 된 세화라는 기사를 받아온 것을 다른 마을 주민들에게 보여주며 자랑하셔요. 마을 주민들이 세화 마을에 대한 자부심을 가지고 계시요. 이제 모든 마을 주민이 마을을 홍보하는 대사 역할을 하고 있죠.

정말 많은 노력을 하셨네요. 이런 협력과 소통으로 긍정적인 결과를 낸 사업이 있으시면 더 소개해 주세요.

처음에는 3층을 카페로 사용하려고 했어요. 그런데, 어느 부부가 공유 오피스 아이디어를 제안했죠. 저는 정(정)청(청)대(대)장(장)평(평)을 받는 입장이나 수익이 안 나면 얼굴을 못 들고 다닐까 되어서 하기 싫었어요. 그런데, 이장님이 오피스를 만들어야 할 명분을 두 가지 알려주셨어요. 하나는 일단, 청년들에게 친화적이. 두 번째는 청년들이 이곳에서 일하고 먹은 것들을 SNS에 올리면 우리가 하는 것보다 더 엄청난 홍보다. 이 두 가지에 공감을 공유오피스를 만들었어요.

마을 업서 아이디어도 다른 분이 제안한 거였어요. 이 사례를 보기 위해 부산 출장을 가야 했는데, 아직 센터에서는 출장비 책정도 안 된 상태라 제주관광공사에 요청한 적도 있었어요. 그때, 제주관광공사에서 흔쾌히 지원을 주셨어요.

또 한 번은 여행자들이 세화를 여행지로 안 보고 지역 주민으로서 보게 하고 싶는데 뭐가 없을까요? 그러니까, 어떤 분이 '슬세권'으로 한번 풀어봐라'는 그 말 한마디에 나온 게 슬리퍼 존지도 있었어요. 이렇게 시기에 적절하게 지원해 주시고 지원해 주시는 분들, 또 좋은 뜻을 알아봐 주시고 지원을 사원하게 따 내 주시는 기관들이 있었어요. 조력자와 직원과 마을 주민이 한눈에 한눈으로 너무 유익적으로 움직이고 있어요.

그러면 이런 많은 것들을 운영하면서 PD면과 여러 어려움이 있었을 텐데요. 어떤 어려움이 있었는지, 또 어떻게 잘 극복하셨는지 궁금해요.

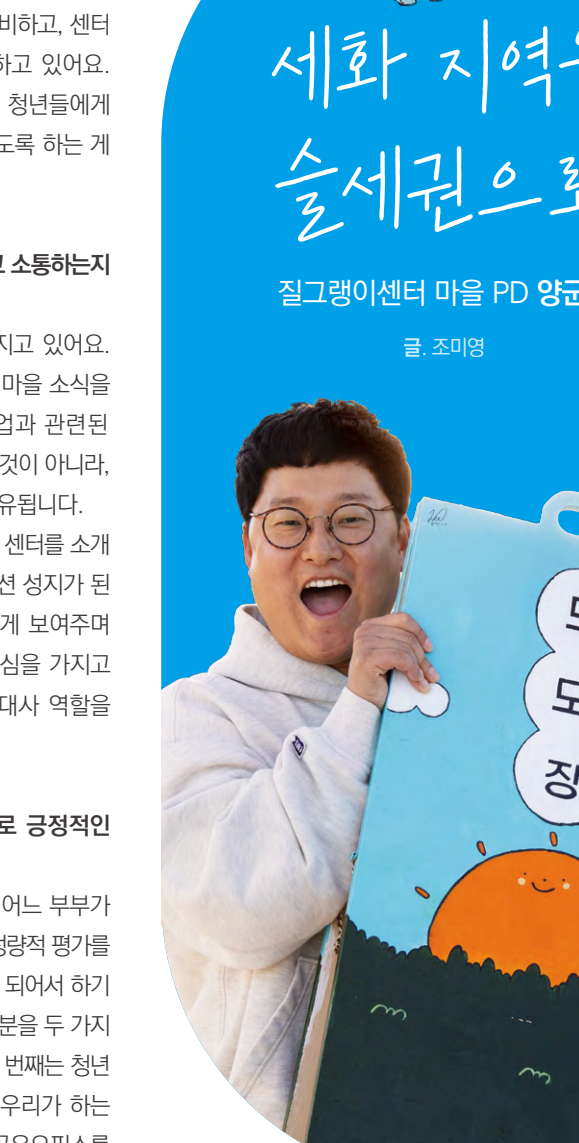
혼자 많은 일을 해야 하다 보니까 서비스적인 부분에서 만족을 못 받았을 때, 저는 거기에서 엄청난 고통을 느끼거든요. 예를 들면, 세화마을에 오기 위해서 만약에 공공이나 세금을 써야 하면 정(정)청(청)대(대)장(장)평(평)을 해야 하고 건적으로 필요하고 이제 청구서도 필요해요. 그 건서서 하나 받는 데 이틀이 걸리는 거예요. 그럼, 그분 입장에서는 좀 짜증 나죠. 그런데, 저는 계속 발نگ게까지 밖에서 일을 벌여 놓고 그러다 보니까 어려운 거예요. 하루에 전화가 많이 들어올 때는 90분 가까이도 와요. 그러니까 어떻게든 누군지도 모르겠는데 화를 내시는 분도 계시어요. 그래서 작년에 공항항대가 심하게 있었어요. 약 1억 1천만 원이 넘는 금액이 걸려서

재료로 쓰는 곳이 없어요. 고급 초콜릿 초차 카키오가 아닌 가공된 초콜릿 덩어리를 활용해 초콜릿을 만들고 있었다. 카키오 패밀리가 탄생하는 순간이었다. 카키오패밀리는 제주에서 카키오를 직접 로스팅하고 48시간 뭍혀서 갈아 초콜릿을 만든다. 지난 해에는 지역농산물 당근을 다한 당근 카리멜을 만드는 데 성공했다. "이장님이 이 지역이 가장 큰 고민거리가 당근 가격 하락이라고 하시더라고요. 그렇다면 지역 기업으로서 당근을 활용해야 하지 않을까 생각했어요." 지역 교의 상생을 고민한 끝에 탄생한 당근 카리멜은 대한민국 여성창업경진대회에서 최우수상인 중기부 장관상을 받았다.

"세화는 토박이와 이주민의 비율이 갈라졌다고 봅니다. 새로운 문화가 계속 들어오고 다양한 문화가 세를게 정착하는 단계죠. 그래서 이 마을은 사람들이 가장 중요하다고 생각해요. 가장 로컬스러운 것이 가장 글로벌 하다고 하잖아요? 이 마을이 갖고 있는 정체성이 가장 확고하고 중요하다고 생각합니다. 세화에서는 매달일 버라이더런일 일들이 벌어지고 있고 이러한 일들을 기록하는 누군가가 있어야한다고 생각했었어요. 세화색감이 세화에서 살아있는 사람과 자연, 공간과 소통하고 공감하게 이야기를 담고 일하는 역할을 해주길 기대합니다. 또 그라아 마을사람들이 찾고 소식을 듣고 지속적으로 발전하는 마을매거진도 될 테고요."

"아무도 하지 않는 일이라도 누군가는 해야 하는 일이라는 저러도 해야 하지 않을까요?" 국내최초 카키오 에스프레소를 운영하며 새로운 문화를 정착시키고 마을을 일하는 데 앞장서는 김자아 대표가 세화색감을 응원하는 이유다.

김자아 대표가 카키오와 친숙한 이유는 오랫동안 과테말라에서 살았던 경험 덕분이다. 과테말라 원주민들은 집 마당에 있는 카키오 나무에서 카키오를 따다가 초콜릿, 차 등 다양한 음식의 재료로 활용했다. 이렇게 찾아보니 제주에도 카키오 초콜릿에 대해 아는 사람이 없었다. 아니 대한민국 전체에서도 카키오는 초콜릿의



이 세화 마을 안에서 앞으로의 계획과 또 목표가 또 있을까요? 너무 많은 일을 하셔서 더 있을거 생각이 듭니다.

위계이션 연구가 한 주에 지금 20명에서 23명 정도 되고 있는데 70에서 80명까지 늘리는 게 목표예요. 마을 만들면서 또 확대 할 거고요. 일단은 소상공인분들이 잘 살아야 해요. 이곳에 제가 사랑하는 많은 사장님들이 계시요. 이분들에게 '너무 힘들다'는 이야기를 들을 때마다, 제 일이 관할 쪽 일이기 때문에 어떻게 방법이 없을까 하고 고민하게 돼요. 지역 소비가 관광객들이 와서 해야 하는 거예요. 그래서 위계이션 연구를 늘려야 해요. 대표님들이 돈을 전파 잘 벌어서 하루 종일 그냥 실랑방을 웃고 다니시는 거예요. 그럼, 얼마마나 좋아요. 그들조차 좋겠지 하하하! (지금도 너무 바쁘신데 괜찮으시겠어요?)

그 정도면은 더 다시 나죠. 아무리 바빠도 그렇게 바쁜 공황은 안 올 거예요. 오히려 그런 스트레스는 브레이크 시간엔 대표님들 만나서 수다 떨면 돼요. 그때 또 다른 작은 모임을 하면서 스트레스 풀 수도 있고, 거기에서 또 에너지를 얻을 거예요. 분명히

"화끈한 플랜트" 행사에서는 파지 농산물을 활용해, 그 농산물을 세화리 주지 전대민 씨를 만났다. 낙한한 제형에 마을 출제 생긴 열일 청년 모습이다. 이야기 나누는 내내 편안함과 순박함이 느껴진다.

고향이 여수인 그는 4년 전 세화마을로 이사 온 이주민이다. 마을 청년회나 마을 단체에서 신청했을거라는 나의 짐작과는 달리 개인이 신청을 했다. 어떻게 신청하게 되셨다고 물었다.

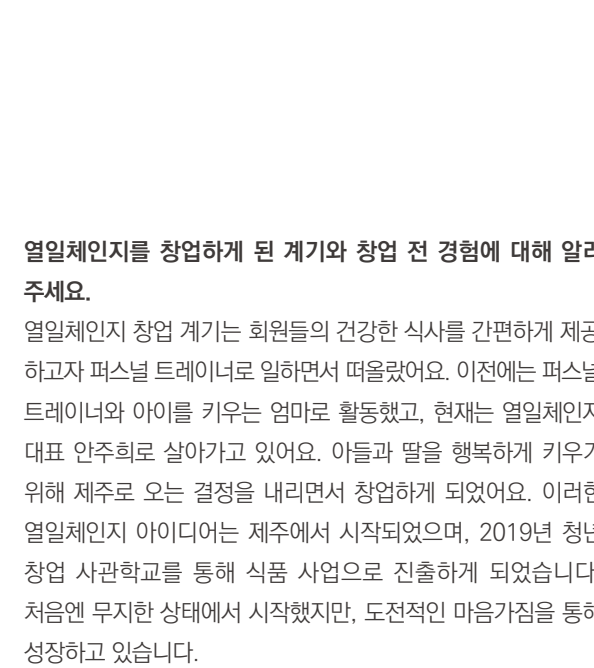
"저는 개인적으로 세화 마을이 많은 사람들에게 알려졌으면 하는 바람이었어요. 세화 마을에는 큰 호텔이나, 유명한 관광 명소가 많지 않아요. 물론 해변마을인데, 아름다운 세화해변도 충분히 있지만 다른 지역 관광지보다는 유인도가 확히 적거든요. 그래서 세화 마을의 다양한 좋은 점들을 미디어를 통해 소개해. 많은 사람들이 세화 마을을 알게 되고, 그래서 마을이 더 발전했으면 하는 바람에 여러 마을 활동을 하던 차 마을공동체 미디어 사업" 공모를 보고 신청하게 되었어요"

이후에 오고 나서, 적용이 어렵지 않았다고 문자, 환하게 웃으며 답한다. 세화마을에는 오래전에 이주해 오신 분들이 많단다. 세화마을의 "신라제과" 제과점 사장님은 50~60년 전 세화마을에 오신 이후부터 지금까지 맛있는 빵을 만들고 있고, 앞집 어르신도 40~50년 전 오셨다고 한다. 그래서인지 마을 사람들이 모두 마음이 많이 열려 있어서, 태민씨가 하는 일들에 다들 적극 도와 주신다고 자랑을 한다.

그는 마을에서 다양한 활동을 한다. 세화마을에서 어떻게 즐길 수 있을까를 고민해오다 "공터"운명을 하게 되었다. "공터"(공공의 놀이터)는 어른들도 놀 수 있는 놀이터를 만들어 보자라는 취지로 만들었다. 누구나 찾는 '사랑방'이 되기를 바라는 마음으로 여러 프로그램을 진행한다.

"세화 미디어에는 이후에도 사람들의 다양한 체험 내용을 담으려고 합니다. 많은 이들에게 재미있게 읽히는 글이었으면 좋겠고요. 지속적으로 세화를 일리는 소식지 역할을 했으면 하는 바람입니다. 계속해서 세화를 이야기면서 세화 마을의 매력을 꾸준히 알려 나갔습니다."

인터뷰 하는 내내 맑고 순박한 미소와 차분하고 뜨거운 열정을 느끼게 해주는 전대민 대표의 무궁한 발전을 기대한다.



열일체인지를 창업하게 된 계기와 창업 전 경험에 대해 알려주세요.

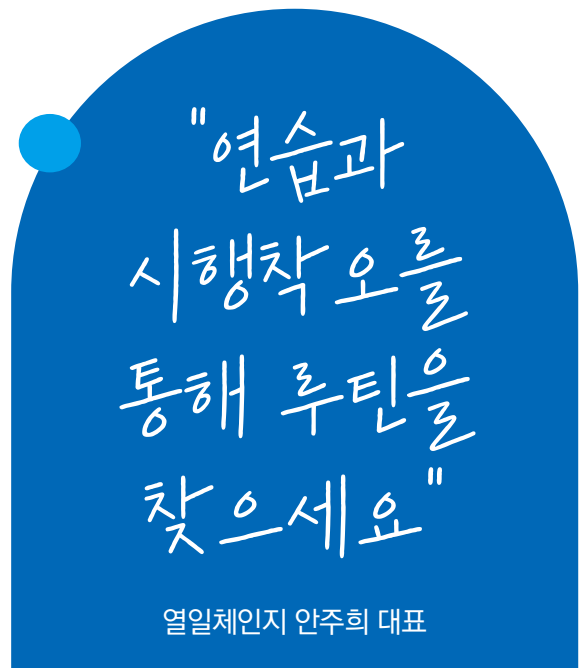
열일체인지 창업 계기는 회원들의 건강한 식사를 간편하게 제공하고자 피스널 트레이너로 일하면서 떠올랐어요. 이전에는 피스널 트레이너와 아이를 키우는 엄마로 활동했고, 현재는 열일체인지 대표 안주희로 살아가고 있어요. 이들과 딸을 행복하게 키우기 위해 제주로 오는 걸정을 내리면서 창업하게 되었어요. 이러한 열일체인지 아이디어는 제주에서 시작되었으며, 2019년 청년창업 사관학교를 통해 식품 사업으로 진출하게 되었습니다. 처음엔 무지한 상태에서 시작했지만, 도전적인 마음가짐을 통해 성장하고 있습니다.

열일체인지 브랜드를 어떻게 시작하게 되었고 그것이 율트그레놀라와 어떻게 연결 되어 있는지 설명해 주세요.

열일체인지 브랜드는 피트니스 운영 중에 시작되었으며, 피트니스 운영 경험을 통해 사업을 더 전문화하고자 결정하게 되었고, 이로 인해 율트그레놀라가 등장합니다. 율트그레놀라는 준비 과정을 포함하여 3년에 걸쳐 개발되었으며, 피타스 운영을 정리하고 식품 사업에 집중했어요. 2년간의 지원 사업에서 여러 실험을 통해 프로그램 'ten days box'를 제공하면서 식사의 중요성을 확인했습니다. 이 프로그램에서 아첨에는 그레놀라, 점심에는 프로틴 바, 저녁에는 세이모를 사용했으며, 이러한 제품군이 율트그레놀라와 연결되었습니다. 지원사업을 진행하는 과정에서 여러 피드백을 수용하고 대중성을 높이기 위해 그레놀라를 선택했어요. 율트그레놀라는 다섯 가지 다양한 맛으로 개발되었으며, 주 5일 동안 좋은 식사를 할 수 있는 브랜드를 제공하고자 합니다. 이러한 과정을 통해 열일체인지 브랜드의 제품으로 율트그레놀라가 탄생하게 되었습니다.

제주지역과 열일체인지의 연결점은 무엇이 있을까요?

열일체인지는 2022년에 로컬 크리에이터로 선정되어 제주 지역에서 사업을 시작 할 수 있었어요. 이 지원을 통해 기계 제작을 할 수 있었고 사업의 방향을 구체화 할 수 있었어요. 제주에서의 연결점은 원재료를 활용한 건강한 먹거리를 만들고자 한 것입니다. 율트그레놀라는 여형 중에 얻은 제주 지역의 맛과 재료를 활용하여 다양한 제품을 개발하는 율트그레놀라예요. 열일체인지 제품군에는 우도떡볶, 말차, 제주 보리, 당근 등이 포함되어 있는데 예를 들어, 제주 보리, 초코 세이모와 비트를 활용한 제품 등이 있어요. 미래에는 우도떡볶을 활용한 강정 형태의 상품도 개발할 계획이 있어요. 이를 통해 제주와의 연결을 강화하며 건강한 먹거리를 제공하고자 합니다.



열일체인지 안주희 대표



건강한 식습관과 운동습관을 유지하기 위한 조인이 있다면 무엇인가요?

연습과 시행착오를 통한 경험이 필요해요. 시행착오를 겪으면서 내가 무엇을 할 수 있는지, 무엇이 맞는지 찾아야 해요. 영어 공부나 다른 습관 형성에 마찬가지로, 지속적인 연습과 실험을 통해 나만의 루틴을 찾아야 해요. 돈을 들여 다양한 제품을 시도하는 것도 도움이 될 수 있어요. 중요한 건 포기하지 않고 계속 도전하며, 실패를 통해 더 나은 방법을 찾는 것이라고 생각해요. 최종적으로는 자신만의 건강한 루틴을 만들게 될 것입니다.