



동그라미재단 (구 안철수 재단) 연례보고서



동그라미재단 연례보고서
CIRCLE STORY 2018

발행일: 2019. 04. 10

발행인: 최성호

발행처: (재)동그라미재단

04513 서울시 중구 서소문로 106, 동화빌딩 본관 13층

Tel. 02 3470 3600 Fax. 02 3470 3601

기획·진행: 동그라미재단

북디자인·인쇄: 허밍디자인

자세한 내용은 재단 홈페이지에서 보실 수 있습니다.

www.thecircle.or.kr

All rights reserved.

©2019 The Circle Foundation.

ISSN 2288-9353-85

Website _ www.thecircle.or.kr

Email _ contact@thecircle.or.kr

Facebook _ www.facebook.com/thecirclefoundation

Blog _ blog.naver.com/circlefound

C I R

C L E

S T O

R Y 2018

동그라미재단 (구 안철수 재단) 연례보고서



Contents

차례

06

인사말

이사장 인사말



07

동그라미재단 소개

- 미션 및 비전 · 동그라미재단이 가는 길
- 연혁 · 동그라미재단이 걸어온 길
- 임직원소개 · 동그라미재단과 함께 하는 사람들



11

혁신플랫폼사업

- 사업개요 · 혁신플랫폼사업 O-Prize
- O-Prize 마스코트 · 광구소개
- 공모전소개 · 2018 O-Prize 아이디어 공모전 | O-Prize 이모저모
- 2018 O-Prize 수상팀 소개 · 2018 O-Prize 아이디어 공모전





19

창업지원사업

사업개요 · 창업지원사업 로컬챌린지프로젝트
선정기업 소개 · 제5기 28개의 파트너 기업
선정기업 성과 · 28개의 파트너 기업별 성과
기업별 소개 · 28개의 파트너 기업



40

공간나눔사업

사업개요 · 공간나눔사업 오픈챌린지랩
공간소개 · 공간대관(모두의 홀, 변화의 방, 나눔의 방) | 코워킹스페이스



44

동그라미재단 살림살이

비용 내역 및 구성 · 동그라미재단 비용 내역
자료실 공유 · 동그라미 자료실 공유 현황
네트워크 · 동그라미 온라인 현황
언론보도 · 언론에 비친 동그라미재단 | 참여기업 특집기사



53

맺음말

2018년을 마무리하며 · 사무국장



‘혁신과 나눔의 균형’



인사말



안녕하세요. 동그라미재단 이사장 최성호입니다.

동그라미재단이 함께 이루어 온 노력과 성과를 나눌 수 있음을 기쁘게 생각합니다.

2018년은 동그라미재단이 그동안 걸어온 길을 깊이 성찰하고 ‘혁신과 나눔의 균형’에 의한 더 큰 변화를 위해 새로운 도전을 시작한 한 해였습니다.

우리 삶의 질을 향상시키기 위해 사회문제에 대한 창의적 해법과 과학기술을 연결하는 효과적인 솔루션을 공유하고 그것이 현실에서 구현되도록 하는 한국형 프라이즈 플랫폼인 O-Prize의 첫발을 내디뎠습니다.

올해 연례보고서에는 O-Prize의 첫 단계로 아이디어 공모전을 진행하여 많은 사람이 함께 고민하고 문제를 해결하기 위한 실마리를 찾아가는 과정과 결실을 담아냈습니다.

더 좋은 세상을 위한 나눔과 혁신의 네트워크를 만드는 재단이 되도록 최선을 다하겠습니다.
끊임없이 계속되는 동그라미재단의 새로운 도전에 많은 관심과 참여 그리고 지원을 부탁드립니다.

감사합니다.



동그라미재단 이사장
최 성 호 드림

최 성 호



The Circle Foundation

동그라미재단 소개

01

미션 및 비전

02

연혁

03

임직원소개



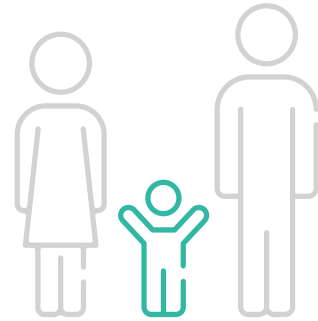
미션 및 비전

동그라미재단이 가는 길

Mission 모두에게 기회를!

“기회는 누구에게나 공정하게 주어져야 하며,
그것이 바로 우리 사회의 문제를 해결하는 출발점”
이라는 믿음을 갖고 있습니다.

재단은 스스로 자신의 꿈을 향해 나아가는 분들이 기회를
찾을 수 있도록 상호 협력의 장을 제공하려 합니다.
같은 뜻을 가지신 분들이 함께 모여 고민하고, 기회를
만들어 내고, 그래서 의미 있는 사회 변화를 주도할 수
있도록 하겠습니다.



Vision 변화의 시작, 기회와 나눔의 네트워크

동그라미재단은 새로운 기부문화를 만들고,
더 나은 사회를 만들기 위해 노력하는 재단이 되고자 합니다.
우리 사회가 해결해야 할 일들에 집중하고 어떻게 하면
변화를 만들어낼 수 있을지 고민하겠습니다. 많은 노력과
긴 시간이 필요할 수도 있습니다. 많은 이들과 협력하며,
창의적인 방법으로 변화를 만들어가겠습니다.





연혁

동그라미재단이 걸어온 길

2012

- <안철수재단 창립총회>
- 주무관청(중소기업청) 재단법인 설립 허가

2013

- <동그라미재단>으로 명칭 변경
- 교육지원사업
<'기'찾기 프로젝트 공모사업> 1기 시작
- 창업지원사업
<로컬챌린지프로젝트> 1기 시작
- 서울시 강남구 역삼동 재단 사무국 이전

2014

- 공간나눔사업
<오픈콘텐츠랩> 1기, 2기
- 교육지원사업
<'기'찾기 프로젝트 공모사업> 2기
- 창업지원사업
<로컬챌린지프로젝트> 1기, 2기
- 대외협력사업
<비영리 리더스쿨> 1기
- 성실공익법인 지정

2015

- 공평한기회사업
<교육기회 아이디어 공모전>
- 창업지원사업
<로컬챌린지프로젝트> 2기, 3기
- 연구사업
<기회균등지수>
<기회불평등에 대한 국민인식조사>
<사회혁신키워드100>
<베이비부머를 위한 욕구조사>
- 대외협력사업
<비영리 리더스쿨> 2기
- 공간나눔사업
<오픈콘텐츠랩> 3기, 4기, 5기

2016

- 창업지원사업
<로컬챌린지프로젝트> 3기, 4기
- 교육지원사업
<세발자전거>
<'기'찾기 티쳐스>

2016

- 연구사업
<공평한 기회 서베이 및 후속연구>
<밀레니얼 연구>
- 공간나눔사업
<오픈챌린지랩>
<꿈틀꿈틀 2016>
- 대외협력사업
<비영리리더스쿨 3기>
<어떤 버스>

2017

- 창업지원사업
<로컬챌린지 프로젝트> 4기, 5기
- 로컬리더스클럽
<동그란세상_강진점> 오픈
<LCP 케이스연구 보고서>
- 교육지원사업
<세발자전거> 2기
<'기'찾기 티쳐스>
- 공간나눔사업
<오픈챌린지랩>
- 대외협력사업
<동그라미재단 전용 서체 개발 및 무료 배포>
<동그라미재단 5주년 창립기념 행사>
<비영리 리더스쿨> 4기
<동아시아 사회혁신가 포럼>
<한국 미래세대 꿈 실태조사>

2018

- 혁신플랫폼사업
<2018 O-prize 아이디어 공모전>
- 창업지원사업
<로컬챌린지프로젝트> 5기
<동그란세상_강진점>
- 공간나눔사업
<오픈챌린지랩>
- 대외협력사업
<한국 미래세대 꿈 실태조사> 보고서 출간
- 서울시 중구 서소문로
재단 사무국 이전



임직원소개

동그라미재단과 함께 하는 사람들

○ 이사회

직위	성명	소속
이사장	최성호	현 경기대학교 교수
이사	성광제	현 KAIST 기술경영전문대학원 교수
이사	박혜정	현 장스소아청소년과 원장
이사	김종철	현 KAIST K-School 교수
이사	성백민	현 안랩 상무이사
감사	김한준	현 Altos Ventures 대표
감사	하은정	현 법무법인 세종 파트너 변호사

○ 동그라미재단 조직도





O-Prize

혁신플랫폼사업

01

사업개요

02

O-Prize 마스코트 : 광구

03

공모전소개

04

2018 O-Prize 수상팀 소개



혁신플랫폼사업 O-Prize



「O-Prize」는 사회문제에 대한 창의적 해법과 과학기술을 연결하는 효과적 솔루션을 공유하고 그것이 현실에서 구현되도록 하는 개방형 혁신 플랫폼입니다.

Why ○ 왜 시작했는지?

우리 사회가 직면한 환경, 에너지, 안전, 교육, 복지와 같은 문제들을 실질적으로 해결하기 위한 과학기술 혁신의 필요성이 날로 증대되고 있습니다. 이러한 맥락에서 동그라미재단은 과학기술을 경제성장과 경쟁력 강화를 위한 수단으로 인식하는 데에서 나아가 집단지성의 아이디어를 연결하여 사회문제를 해결하고, 바람직한 미래를 열어가는 새로운 해법으로 바라봤습니다. 그리고 사회문제에 대

한 창의적 해법과 과학기술을 연결한 Good Solution을 발굴해 우리 사회의 삶의 질을 높이는데 기여하고자 합니다. 국적, 성별, 나이, 학력에 상관없이 더 나은 사회를 만들고 싶은 사람이라면 누구나 함께 사회문제를 찾고, 과학기술이 기반이 된 아이디어를 공유하고, 실효성 있는 해결책을 구현할 수 있도록 돕고자 개방형 혁신 플랫폼을 만들었습니다. 그것이 바로 「O-Prize」입니다.

What ○ 무엇을 했는지?

「O-Prize」의 첫걸음은 우리 사회가 직면한 정보보호 문제, 미세먼지 문제 등 우리 주변의 건강한 생활을 위협하는 사회문제로부터 공동체를 지키자는 의미에서 PROJECT E·G·G(Earth Guard Generation)라는 부제로 진행했습니다. 부제와 더불어 '적합성', '파급효과', '중요성', '시급성'을 고려해 선정된 공모테마는 중점 테마인 '정보보호', 올해의 테마인 '미세먼지', 그리고 자유 테마였습니다. 동그라미재단은 이렇게 3가지의 공모테마로 「2018 O-Prize 아이디어 공모전」을 진행하면서 한국형 프라이즈 플랫폼인 「O-Prize」를 시작하였습니다.

「아이디어 공모」를 통해 해결과제가 선정되고, 「솔루션개발 공모」로 문제 해결을 위한 솔루션이 구현됩니다. 「2018 O-Prize 아이디어 공모전」에서는 예선 심사를 거쳐 16팀이 본선에 진출했습니다. 본선 진출팀에게는 '아이디어 발전 지원금'이 수여되었고, 아이디어를 구체적으로 발전시킬 수 있도록 「아이디어 제너레이션 워크숍」이 진행되었습니다. 최종 결선에서는 챌린지팀 10팀, 골든티켓은 테마별 2팀씩 6팀이 선정되었습니다. 이 중 1팀은 영광의 그랑프리팀으로 선정되었습니다.

How ○ 어떻게 해 왔는지?

「O-Prize」는 「아이디어 단계」, 「솔루션개발 단계」, 「실행·확산 단계」로 진행됩니다. 「아이디어 단계」에서는 시민 대중이 사회문제를 찾고, 문제를 해결하기 위한 아이디어를 제안합니다. 「솔루션개발 단계」에서는 아이디어가 구체적으로 실현될 수 있도록 솔루션개발자를 모집합니다. 솔루션이 효과적으로 구현될 수 있는지 문제 해결 여부를 검증하여 최종 우승자를 선정합니다. 마지막으로 「실행·확산

단계」에서는 더 많은 사람이 혜택을 누리는 사회가 될 수 있도록 솔루션을 필요로 하는 공공·민간의 조직을 연결하여 확산합니다.

2018년에는 「아이디어 단계」가 진행되었습니다. 문제 발견, 아이디어 제안서 접수, 심사, 본선 진출팀 선발, 아이디어 제너레이션 워크숍, 최종 아이디어 제출, 최종 심사를 통해 수상팀을 선정했습니다.



Story ○ 사회변화를 찾아가는 이야기

동그라미재단은 한국형 프라이즈 플랫폼에서 상금 경쟁을 통해 사회문제를 해결할 기술적 해법을 제품과 서비스로 구현하는 것을 목표로 합니다. 사회문제를 해결하는 직접적·구체적 영향력을 확보하고, 제품 및 서비스의 실효성을 통한 사회적 효과를 달성하고자 합니다. 나아가 상금을 수여하는 개방형 플랫폼 구축을 통해 사회문제 해결을 위한 과학기술인 및 사회혁신가들의 네트워크를 형성하고자

합니다. 사회문제 당사자와 시민에게는 과학기술의 동향을, 과학기술인에게는 사회에 대한 통찰이 교환되는 플랫폼으로서 자리매김하면서 투자자와 기업가를 포괄하는 혁신동력의 인적 네트워크를 구축해 나가겠습니다.



O-Prize 마스코트

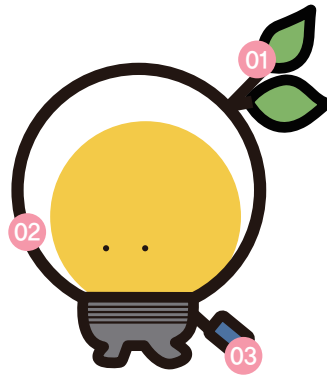
광구소개



“안녕하세요. 저는 광구입니다.
저는 우리 사회의 문제를 해결할 사람들을 찾고 돕는 안내자입니다.”

光 • 빛날 광

01 '사회에 빛을 이끈다'는 의미의 광구의 새싹은 자라나는 스타트업 아이디어를 가진 발명가를 상징합니다.



求 • 구할 구

02 전구는 사회문제 해결을 위한 반짝이는 아이디어를 비추어 찾는 것을 의미합니다.

광구

03 캐리어는 사회문제와 해결사를 찾기 위해 돌아다니는 광구의 역할을 의미합니다.



“광구가 많아진다면, 많은 사람들의 삶의 질을 높일 수 있을 거예요.”



길을 걷다 우연히 본 불편한 문제를 생각하는 것에서 출발합니다.
더 나은 사회를 위해 우리의 아이디어를 공유하고 지식을 나누는 일은
매우 가치 있는 사회적 활동입니다.
우리 모두 각자의 자리에서 할 수 있는 역할이 있습니다.
멀리 가려면 함께 가야 합니다.



공모전소개

2018 O-Prize 아이디어 공모전



「2018 O-Prize 아이디어 공모전」은 ‘사회문제 해결을 위한 혁신적 아이디어’를 주제로 18년 7월 16일부터 18년 9월 15일까지 아이디어 접수가 진행되었습니다.

O-Prize | BEGINS: PROJECT E.G.G.
아이디어 공모전

SCIENCE YOUR IDEA SOCIETY

모두를 위한 다른 생각에 빠지다.
총 상금 13억원, 당신의 아이디어로 황금티켓을 잡아라!

공모 주제 사회 문제 해결을 위한 혁신적 아이디어

진행 과정
아이디어 제안서 접수 → 심사 → 본선진출팀 선발 (15팀, 테마별 5팀)
→ 아이디어 플랫폼 활동 및 워크숍 → 최종 아이디어 제출 → 대회 및 시상
● 본선진출 15팀에게는 아이디어 발전지원금 100만원이 지급됩니다

참가 자격 전 세계, 누구나 참여 가능
접수 기간 2018. 7. 16 - 9. 15
참가 신청 www.o-prize.com 온라인 접수

시상 내역
그랑프리 상금 2천만원 (총팀당 1팀)
골드티켓 상금 500만원 (6팀, 테마별 2팀)
플린저상 상금 100만원 (9팀, 테마별 3팀)

공모진 선정, 시제 발행, 수상 제막식 등 모든 활동과 주최자, 시상에 대해 면담을 > 있습니다.

동조과학재단

공모주제

1. 중점 테마 정보보호
2. 올해의 테마 미세먼지
3. 자유 테마

참가자격

전 세계, 누구나 참여 가능

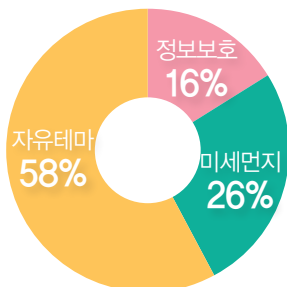
접수기간

2018. 7. 16 ~ 2018. 9. 15

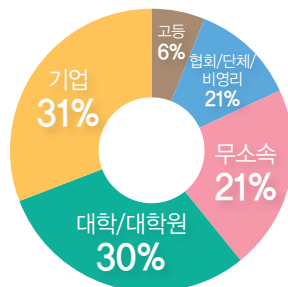
진행과정

아이디어 제안서 접수 → 심사 → 본선 진출팀 선발 →
아이디어 제너레이션 워크숍 → 최종 아이디어 제출 →
최종 심사 → 대회 및 시상

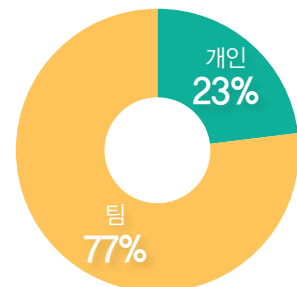
지원분야



지원팀 소속



지원팀 구분





공모전소개

O-Prize 이모저모

○ O-Prize 설명회

O-Prize 아이디어 공모전에 대한 이해를 돕고, 혁신적인 과학기술 아이디어의 필요성을 전달하기 위해 사업설명회 및 토크 콘서트를 진행했습니다. 사업설명회에서는 공모전에 대한 구체적인 설명, 현장상담 등이 이루어졌고, 지원 팀을 전달하기도 했습니다. 토크 콘서트에서는 주요 패널들과 함께 <사회문제 해결을 위한 과학기술의 도전>이라는 주제로 이야기를 나누며, O-Prize의 역할과 중요성에 대해 생각해보는 시간을 가졌습니다.



○ O-Prize 아이디어 제안서 접수

2018년 7월 16일부터 아이디어 제안서 접수를 시작했습니다. 1차 아이디어 접수는 약 두 달간 진행되었으며, 총 233팀의 아이디어가 접수됐습니다. 참가 인원수는 총 695명이었고, 팀당 평균 3명 정도의 팀원과 함께 참여했습니다. 지원팀의 소속은 고등학교, 대학·대학원, 기업, 협회·단체·비영리 등 다양했습니다. 지원팀의 국적 역시 다양했는데, 대한민국 국적을 비롯해 프랑스, 인도, 캐나다와 같은 여러 국적의 지원자들이 참여했습니다. 테마별 지원율은 중점 테마인 '미세먼지'가 26%, 올해의 테마인 '정보보호'가 16%였으며, 자유 테마가 58%로 가장 높았습니다.





공모전소개

O-Prize 이모저모

○ 아이디어 제너레이션 워크숍 (본선 진출 16팀)

본선에 진출한 16팀을 대상으로 기존의 아이디어를 구체적으로 발전시킬 수 있도록 「아이디어 제너레이션 워크숍」을 진행했습니다. 워크숍에서는 아이디어 개발 전문가 멘토링을 통해 아이디어 제안서를 재작성 하였으며, 팀 별 발표 및 최종 피드백을 통해 아이디어의 완성도를 더욱 높이는 시간을 가졌습니다. 또한 본선 진출팀에게 팀당 아이디어 발전 지원금 100만원을 전달하였습니다.



○ 아이디어 공모전 시상식

2018년 11월 2일, '2018 아이디어 공모전 시상식'을 개최했습니다. 평가 위원회의 심사 기준인 '파급효과', '시급성', '혁신성', '구현 가능성'을 바탕으로 10팀에게는 챌린지상을 수여했고, 6팀에게는 골든티켓을 수여했습니다. 골든티켓 6팀의 아이디어 발표 후에는 골든티켓 중 1팀에게 아이디어 그랑프리를 수여하며 O-Prize의 「아이디어 단계」를 마무리하였습니다.



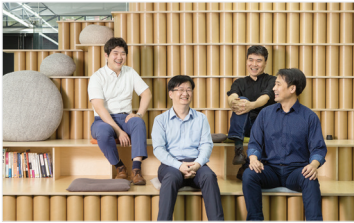


수상팀 소개

O-Prize 아이디어 공모전



‘챌린지상 10팀, 골든티켓 6팀, 골든티켓 중 아이디어 그랑프리 1팀 선정’



○ 아이디어 그랑프리 /상금 2천만원

팀명 : 건강체험
테마 : 자유 테마
제목 : 알기 쉬운 검진 결과 플랫폼

○ 골든티켓 /상금 각 5백만원



팀명 : BODYGUARD
테마 : 정보보호
제목 : 민감한 정보보호 클라우드 서비스



팀명 : SecurityFirst1
테마 : 정보보호
제목 : 악성코드의 확인과 예방



팀명 : 에이플
테마 : 미세먼지
제목 : 미세먼지 정화 능력 표시 마스크



팀명 : 웰킨에어
테마 : 정보보호
제목 : 에어 마스크, 창문형 공기 청정 환기시스템, 실외 미세먼지 포집기



팀명 : 일모도원
테마 : 자유 테마
제목 : 소음공해를 해결하고 소음을 에너지로 변환하는 신재생에너지 신기술 음파 전지

○ 챌린지상 /상금 각 1백만원



팀명 : JJackSparrow
테마 : 정보보호
제목 : 국내 쇼핑 사이트의 스팸 리뷰 특징 탐지



팀명 : 콜라보커뮤니케이션즈
테마 : 정보보호
제목 : 디지털 성폭력으로부터의 사생활 침해보호



팀명 : SWAG
테마 : 정보보호
제목 : 인공지능 기술로 보이 스피싱으로부터 안전한 세상 만들기



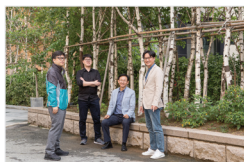
팀명 : Int-bug
테마 : 정보보호
제목 : 가짜 뉴스 해결을 위한 뉴스 비평제 도입



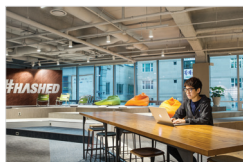
팀명 : 포휴엘
테마 : 미세먼지
제목 : 나를 미세먼지로부터 지키기-개인장비



팀명 : 가온
테마 : 미세먼지
제목 : 학교 교실 맞춤형 공기정화장치 개발



팀명 : 퓨어에코텍
테마 : 미세먼지
제목 : 버스정류장 전용 공기정정기



팀명 : Pluto x POSTECH
테마 : 자유 테마
제목 : Incentivized co-research protogol on blockchain network



팀명 : 테크브릿지
테마 : 자유 테마
제목 : 응급 구조 신호를 보낼 수 있는 어린이용 티셔츠



팀명 : 워드포지티브
테마 : 자유 테마
제목 : 건강기능식품 오남용 문제를 예방하는 플랫폼



Local Challenge Project

창업지원사업 로컬챌린지프로젝트

01

사업개요

02

5기 선정기업 소개

03

5기 선정기업 성과

04

기업별 소개



사업개요

창업지원사업 로컬챌린지프로젝트 (Local Challenge Project)



동그라미재단은 자신의 '일'과 '꿈'을 개척해가는
기업가의 지속 가능하고 혁신적인 창업활동을 지원합니다.

Why ○ 왜 시작했는지?

동그라미재단은 '모두에게 기회를'이라는 미션 아래, 지원 기회가 상대적으로 적은 성장기 지역 기업의 역량 강화를 지원하여 지역민의 삶의 질 향상 및 지역 경제 활성화를 위해 '로컬챌린지프로젝트'를 시작하였습니다.

What ○ 무엇을 했는지?

'로컬챌린지프로젝트'는 지역민을 위한 사회적 가치를 창출하는 기업들의 지속 가능한 성장기반을 마련하기 위한 지원 사업입니다. 또한 지속 가능한 창의적 기업모델을 타 지역으로 확산하는 일도 하고 있습니다. 기업이 스스로 기업 활동을 유지할 수 있는 자생력을 키울 수 있도록

경영/전략 멘토링
+업종전문가

역량강화교육

홍보/마케팅을
위한 맞춤서비스

네트워킹&판로개척

등의 프로그램을 진행하고 있습니다. 또한 사회적 가치가 있는 창의적 모델을 타 지역으로 확산시키기 위해 기업 사례들을 책, 영상 등의 콘텐츠로 제작하여 보급하고 기업 케이스 연구, 대중강연 및 창업 설명회를 개최하여 대중들이 롤모델 확산에 관심을 가지고 실행할 수 있도록 노력하고 있습니다.



How

● 어떻게 해 왔는지?

‘로컬챌린지프로젝트’는 사업계획 공모, 사업 계획 및 역량 강화 프로그램 실행, 후속 지원의 2단계로 진행됩니다. LCP 심사 기준인 ‘지역 기여도’, ‘지속 가능성’, ‘창의성’을 가지고 있는 선발된 기업에게 기업의 성장을 위한 1년 집중 지원 프로그램이 제공됩니다.

LCP 1기 공모

- 2013년 8월 권역별 사업설명회 시작
- LCP 1기 지원기업 134개
- 1차 서류심사 + 2차 PT심사 (주민 심사제)
- 최종 7개 기업 선발

→

LCP 1기 사업 실행

- 2013 11월 ~ 2014년 4월
- 경영 컨설팅 + 역량교육 5회 + 1:1수퍼바이징 + 사업비 지원
- 후속 지원 (클라우드 펀딩, 실무교육)

LCP 2기 공모

- 2014년 4월 2기 공모 시작
- LCP 2기 지원기업 68개
- 1차 서류심사 + 2차 현장실사
- 최종 8개 기업 선발

→

LCP 2기 사업 실행

- 2014년 7월 ~ 2015년 2월
- 경영진단 + 역량교육 3회 + 1:1수퍼바이징 + 사업비 지원
- 후속 지원 (로컬 리더스클럽 워크숍 + 클라우드 펀딩)

LCP 3기 공모

- 2015년 4월 권역별 사업설명회 시작
- LCP 3기 지원기업 90개
- 1차 서류심사 + 2차 심층면담
- 최종 30개 기업 선발

→

LCP 3기 사업 실행

- 2015년 6월 ~ 2016년 2월
- 경영진단 + 역량교육 72시간 + 1:1멘토링 + 맞춤 서비스 (SNS, 홈페이지, 디자인, PR)
- 후속 지원 (전문가 멘토링 + 클라우드 펀딩)

LCP 4기 공모

- 2016년 3월 권역별 사업설명회 시작
- LCP4기 지원기업 100개
- 서류심사 + 기초 면담 + 심층 면담/현장실사 + 기초교육
- 최종 30개 기업 선발

→

LCP 4기 사업 실행

- 2016년 6월 ~ 2017년 4월
- 경영진단 + 역량교육 + 1:1멘토링 + 맞춤 서비스 + 목적자금 + 클라우드 펀딩
- 후속 지원 (투자유치, 판로개척, 로컬 리더스클럽 멤버십)

LCP 5기 공모

- 2017년 2월 권역별 사업설명회 시작
- LCP5기 지원기업 98개
- 서류심사 + 기초 면담 + 현장 실사 + 1코스 교육
- 최종 28개 기업 선발

→

LCP 5기 사업 실행

- 2017년 5월 ~ 2018년 6월
- 경영진단 + 역량교육 + 1:1 멘토링 + 맞춤 서비스
- 후속 지원 (전문가 멘토링, 로컬리더스클럽 멤버십)

Story

● 지역을 찾아가는 이야기

‘로컬챌린지프로젝트’ 5기의 활동이 소개된 자료집 [동그라미에 빠진 지역파수꾼 이야기5] 은 동그라미재단 홈페이지 자료실에서 무료로 다운로드 가능합니다.





5기 선정기업 소개

로컬챌린지프로젝트

제5기 28개의 파트너 기업

2017년 2월 6일부터 온라인 공모와 추천으로 로컬챌린지프로젝트 5기 모집이 시작되었습니다. 1차 서류접수는 약 한 달 간 진행되었으며, 약 100개의 기업이 응모하였습니다. 응모기업의 현황을 보면 기업 소재지는 전국적으로 고루 분포되어 있으며, 법적 형태는 주식회사가 가장 많았습니다. 사회적기업 인증 여부는 45%로 전체 응모기업의 반 정도를 차지했습니다. 업태는 제조, 숙박/음식, 여가 예술, 교육, 보건복지 등 다양한 기업들이 응모하였습니다. 비즈니스로 해결하고자 하는 문제를 설문 조사한 결과 '지역 공동체 회복'이 37%로 가장 높았으며, 그다음으로 '지역 경제 활성화'가 31%를 차지했습니다. 그 외에도 '사회문제 해결', '취약계층 고용' 등이 있었습니다. 성장을 위해 해결해야 하는 기업의 당면 문제를 설문 조사한 결과 '경영전략'이 가장 높았으며, 그다음에 '직원 교육', '시설투자' 순이었습니다.

1차 서류심사는 5기 심사 기준인 '지역', '2년 이상'으로 자격요건을 확인하였고, 94개 기업이 선발되었습니다. 그리고 1차 서류심사를 통과한 94개의 기업은 '사업내용', '조직역량', 'LCP 지원의 효과성'을 기준으로 권역별 기초 면담을 받았습니다. 그리고 기초 면담을 통과한 51개 기업은 심층면담과 현장실사를 통해 재단 지원의 적합성 여부가 검토되었고, 거기에 통과된 30여 개의 기업이 LCP 역량 강화 교육을 받게 되었습니다. 그리고 기초교육을 수료한 최종 28개 기업이 6월 8일 '발대식'을 시작으로 5기 프로그램에 참여하게 되었습니다.



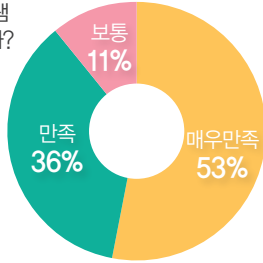


5기 선정기업 성과

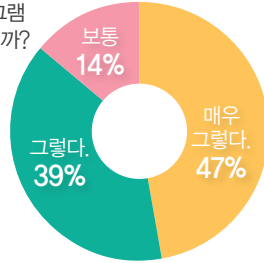
28개의 파트너 기업 성과 측정, 기업별 이행내용 및 프로젝트 성과

총 응답 기업 : 28곳

교육 프로그램 만족하십니까?



교육 프로그램 적절하십니까?



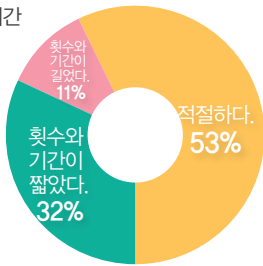
도움이 되었던 점

- 교육을 통해 경영에 필요한 기본적인 역량을 강화시켰고, 마인드 전환과 네트워킹을 갖게 됨
- 멘토링을 통해 기업을 진단하고 방향을 설정할 수 있었고, 조언과 지원으로 문제들을 해결할 수 있었음

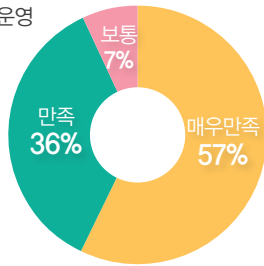
아쉬운 점

- 사업 실행하는 데에 필요한 지원이 좀 더 강화되었으면 좋겠음
- 재단과 참여기업들 간의 협업할 수 있는 기회가 없어서 아쉬웠음
- 지원 기간을 기업의 성장 속도, 사회적 성과 고려하여 선별 지원했으면 함

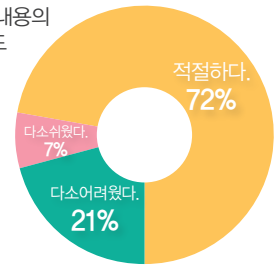
교육 횟수와 기간



교육운영



교육 내용의 난이도



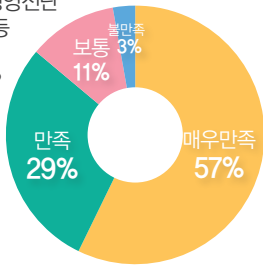
도움이 되었던 점

- 현장감 있는 사례 교육, 새로운 곳에 대한 정보 습득이 좋았음
- 사업에 관한 새로운 관점이 생기는 교육이었음
- 사업장 방문을 통해 서로를 더욱 알 수 있었음

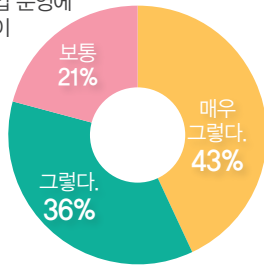
아쉬운 점

- 좀 더 다양하게 여러 곳을 방문해 보고 싶음
- 참석자들이 원하는 정보가 공개되지 않아 아쉬웠음

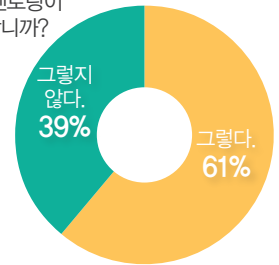
담당 멘토의 경영진단 및 전략 수립 등 멘토링 역량에 만족하십니까?



멘토링이 기업 운영에 실질적 도움이 되었습니까?



추가 멘토링이 필요하십니까?



도움이 되었던 점

- 경영 전반에 걸쳐서 비즈니스모델 재정보, 자주적 문제해결능력 배양
- 멘토님이 다방면의 조언을 해주었고, 정서적인 지지와 응원이 되었음
- 다양한 분야의 멘토링을 받을 수 있어서 좋았음

아쉬운 점

- 기업 내부 역량 부족으로 성과를 내기 어려웠음
- 기업에 대한 이해가 부족했던 점이 아쉬웠음
- 담당 멘토 외에도 다른 멘토들을 만나 상담을 받지 못한 점이 아쉬웠음
- 좀 더 밀도가 있었으면 좋겠고, 구체적인 결과물이 나올 때까지 기간과 횟수가 늘었으면 함



○ 5기 선정기업 성과

5기 결과 : 1년 동안 기업이 필요로 하는 내용들을 집중 지원하는 시스템인 만큼 전문성으로 무장한 여러 파트너들이 시간과 재능을 아낌없이 쏟았습니다. 그 결과 1)미션과 목표 중심의 사업모델 재정립 2)마케팅·홍보·영업 전략 강화 및 실행 3)업무 프로세스 체계화와 효율화 4)조직의 안정화 및 역량 강화를 통해 건강한 체질을 가지게 되었습니다.

만족도 조사 : 'LCP역량강화교육'과 '1:1 전문가 멘토링', '목적자금 지원', '맞춤 서비스'를 진행 후에 기업들에게 만족도 조사를 실시하였습니다.

교육 만족도 조사 결과는 다음과 같습니다. '교육 프로그램에 대한 전체 만족도'는 '매우 만족'이 53%, '만족'이 36%로 대체적으로 만족도는 높았습니다. '교육 프로그램의 적절성'은 '매우 그렇다'는 47%, '그렇다'는 39%, '보통'은 14%였습니다. '교육 내용의 난이도'는 '적절했다'가 72%, '다소 쉬웠다' 7%, '다소 어려웠다'가 21%였습니다.

교육의 횟수와 기간은 '적절했다' 57%, '길었다' 11%, '짧았다'가 32%로 의견이 나왔습니다. 그 외에 의견들로는 도움이 되었던 점으로 현장감 있는 사례 교육과 새로운 곳에 대한 정보 습득이 좋았으며, 사업에 관한 새로운 관점을 가지게 되었으며, 사업장 방문을 통해 서로를 더욱 알 수 있었다는 의견이 있었습니다. 아쉬운 점으로는 '다양한 현장 방문 교육 필요', '현장 방문교육에서 참석자가 원하는 정보 공개' 등이 있었습니다.

멘토링 만족도 조사 결과는 다음과 같습니다. '멘토의 경영진단 및 전략 수립 역량'에 대한 만족도는 '매우 만족'이 57%, '만족' 29%, '보통' 11%으로 다양한 분야의 멘토

링을 통해 경영 전반에 걸쳐서 비즈니스모델을 재정비하고 문제를 해결할 수 있는 힘을 길렀으며, 멘토님이 다방면에 조언을 해주었고, 정서적인 지지와 응원이 되었던 의견이 있었습니다. '멘토링이 기업 운영에 실질적 도움이 되었는데'에 대해서는 '매우 그렇다'가 43%, '그렇다' 36%, '보통' 21% 담당 멘토에 대한 만족도가 실질적 도움에도 영향을 미친다는 것을 확인할 수 있었습니다. '추가 멘토링을 원하는가'에 대해서는 '그렇다' 61%, '그렇지 않다' 39%로 기업들이 멘토링에 만족하고 지속적으로 받기 원했습니다. 그 외 의견으로 '도움이 되었던 점'은 '기업의 비전과 새로운 경영전략을 세우는 데 도움', '선진지 방문 교육을 통한 학습', '사업에 대한 새로운 방향 모색', '재무 교육' 이었습니다. 반면 '아쉬웠던 점'은 '담당 멘토 외에 다른 멘토와의 상담으로 다양한 상담이 필요', '구체적인 결과물이 나올 때까지 멘토링 횟수와 기간 필요' 등이 있었습니다.

'인컴피알재단' 과 함께 진행한 PR 자문에 대한 의견을 종합해보면 'PR에 대한 이해를 높이고, PR 기본 자료를 갖추고, PR을 위해 새롭게 적용할 아이디어를 얻고, 조직 내 PR 역량 강화를 위해 투자하게 되었다.'는 것이었습니다. PR 방향, 메시지, 콘텐츠 등 PR에 대한 새로운 자극과 도움을 받았다는 평가가 다수였고, 소비자 관점에서의 변화와 연습할 수 있는 기회를 얻게 되었다 의견이었습니다. 그리고 대부분의 기업이 PR 자문 결과물(콘텐츠 및 각종 제안)을 현재 활용하고 있거나 활용을 준비 중입니다.



플레이아트짐 

- **소셜미션** 가족중심의 활동놀이교육의 장을 형성
- **상품소개** 테마가 바뀌는 유아 미술 체험 센터
- **홈페이지** <https://www.playartgym.com>
- **주소** 인천광역시 남동구 남동대로 215번길 30 8층 807호
- **전화번호** 032-822-1113



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 어린이 체험 교실을 운영해온 풍부한 경험을 바탕으로 실질적인 역량을 갖추고 있음 2. 프랜차이즈 사업에 대한 현실적 평가와 향후 방향성 모색이 시급 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 인천 직영점의 운영 성과를 평가 2. 본사와 가맹점과의 협력 체계 구축 상황 파악 3. 향후 교육이나 슈퍼 바이징 시스템을 운영할 수 있는 상태인지를 점검 4. 인력을 최대한 효율적으로 활용하면서 운영 가능한 프랜차이즈 방식을 모색 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 본사 체계 정비 <ul style="list-style-type: none"> - 성공 모델 도출을 위한 본사의 체계적 지원 시스템을 정리 2. 가맹점 상생 모델 3. 매뉴얼 정비 4. 신규 사업 모델 추구 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 본사의 전문 인력 확보 및 교육 시스템 마련이 필수적 2. 당분간 인천 직영점 경영에 매진하여, 성공 모델을 보다 정밀하게 디자인하여 2019년 이후 가맹점 사업을 본격화하는 데에 필요한 매뉴얼 구성을 기초부터 다시 진행해야 할 것

(주)행복을나누는사람들 

- **소셜미션** 국내산 먹거리를 통한 사회적, 경제적, 정서적 협동 공동체 형성
- **상품소개** 복사골 김치 제조 및 도소매업
- **홈페이지** <http://www.boksagol.kr>
- **주소** 경기도 부천시 소사구 하우로 315-1
- **전화번호** 032-612-0124



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 조직의 비전, 미션, 전략 체계가 구체적이고 명확하게 정비되어 있지 않은 상황 2. 제품의 품질은 높으나 매출과 이익이 불안정 3. 안정적 성장 및 수익성의 개선을 위해 새로운 사업 기회(제품 및 고객)의 발굴 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 김치 홍보 방안 수립 2. 고객 관계 관리 방안 수립 3. 생산 일정 관리 방안 수립 4. 기존 사업, 성장 기회, 관리 체계, 자원 등에 대한 점검 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SNS 마케팅 기법을 중심으로 다양한 홍보 방안을 설계함 2. 고객의 구매 이력을 바탕으로 SNS를 활용한 고객 관리방안 설계 3. 마케팅 실행 인력 부족의 해결방안 도출 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 사회적기업진흥원의 인력 지원과 사회적 경제 내의 관계망을 통해 해결책을 최대한 확보하는 것이 필요함



메인오브제 MAIN OBJET

- **소셜미션** 청각장애인에 대한 사회적 시선 극복
- **상품소개** 원목 인테리어 소품 생산/판매, 청각장애인 목공 체험 프로그램을 제공
- **홈페이지** <http://www.mainobjet.com>
- **주소** 서울특별시 구로구 오류로 8길 71-1
- **전화번호** 010-2855-5327



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 상품군의 다양화가 필요 2. 브랜드 정체성 확립과 고객과의 적극적인 커뮤니케이션 필요 3. 청각장애인을 위한 목공 프로그램 정교화 및 판로 개척 필요 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 신제품 개발 <ul style="list-style-type: none"> - CNC 기계를 활용한 신제품 출시(기반) - 조명 라인에서 벗어난 제품군 확대 2. 마케팅 강화 <ul style="list-style-type: none"> - 브랜딩 + STP 재확립 - SNS 홍보 강화 및 판로개척 3. 청각장애인을 위한 목공 프로그램 실시 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 핵심 제품 고안 및 조명 라인에서 벗어난 제품군 출시 확대 제안 2. 신제품 출시에 맞추어 신제품 홍보 방법 ideation 3. PR 자문 통한 PR 전략 및 메시지 완성 브랜드 및 홈페이지 리뉴얼 4. 청각장애인을 위한 목공 프로그램 실시 : 목공 프로그램에 대한 구체적인 기획 협의 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 청각장애인의 '목공 역량'을 활용한 목재 인테리어 소품의 제작 및 판매 2. 김태수 대표의 '수화통역 역량'을 활용한 지역 내 농아인 학교 대상 목공 프로그램 운영' 3. BI/홈페이지 구축으로 브랜드 이미지를 개선하고, 신제품 디자인 개발 역량이 지립할 때까지 외부 전문가와의 협업

(사)두드림청소년지원네트워크 DO DREAM

- **소셜미션** 양질의 교육 콘텐츠의 개발을 통한 공정한 교육 기회 제공
- **상품소개** 영어, 수학, 컴퓨터과학교육, 음악극단/역사문화체험/미술사그리기 등
- **홈페이지** <http://www.dodream21.org>
- **주소** 서울특별시 금천구 독산동 150-1
- **전화번호** 02-6937-6311



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 기존 사업은 안정적으로 운영되고 있는 상황 2. 목표로 하고 있는 신규 사업(개인 맞춤형 수학 교육)에 대한 비전과 목표가 구체적으로 정립되어 있지 못한 상황 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 신규 사업 프로그램 개발 방향 설정 2. 신규 사업 프로그램 세부 내용 설계 3. 사업화 실행 방안 수립 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 프로그램 개발 방향 결정 <ul style="list-style-type: none"> - 진단을 위한 Map, Test, 판별 Logic 등 솔루션의 세부 구성을 결정함 2. 프로그램 세부 내용 설계 <ul style="list-style-type: none"> - 솔루션의 구성요소별로 세부적인 내용을 설계함 3. 사업화 실행 방안 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 솔루션의 테스트를 위한 오프라인 사업의 전개 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 기존의 사업가로서의 관점과 기본 역량이 배양된 것으로 판단됨 2. 다른 지원 체도를 통해서라도 후속 지원을 확보하는 것이 필요함



○ (주)허브파크 *Herbpark*
농업회사법인 허브파크(주)

- **소셜미션** 지역 특산물을 활용한 특산물 개발과 청년 농부 정착 지원
- **상품소개** 쌀빵, 커피, 잼, 농가공품
- **홈페이지** <http://www.herbpark.net>
- **주소** 강원 강릉시 대전동 921-2 해양바이오 벤처 2공장 F2-4호
- **전화번호** 070-8822-3100



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 사임당 쌀빵의 생산. 매출 증대를 위한 정밀 분석을 통한 대응 방안 모색 2. 주문진 전시 판매장의 경우 상권분석을 다시 하여 향후 대응 방안 모색 3. 2018 사업 방향 및 제품 믹스 (제품 계열 등)에 대하여 향후 전개 방안 모색 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 마케팅 활동 강화 2. 온라인 홍보활동 강화 3. BP(사업 계획) 수립 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2018 평창동계올림픽을 활용한 마케팅 활동 강화 2. PR 자문을 통해 전략 수립 및 실행, 브랜드 네이밍, 메시지킷 완성 3. 브랜드/패키지 디자인 리뉴얼 4. 사업 제안용 사업 계획 (Business plan) 수립 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 브랜드, 패키지 디자인 리뉴얼을 통해 개선된 상품을 전략적으로 홍보 2. 판로개척을 위한 적극적 영업활동 필요. 관광객 뿐 아니라 단골 고객 확보

○ 합자회사 하나로트래블 *하나로트래블*
착한 여행 · 공정 여행

- **소셜미션** 장애인, 고령자 등 취약계층도 마음 편히 여행할 수 있는 환경 조성
- **상품소개** 여행 알선, 장애인 관광특화 서비스, 외국인 인바운드 국내여행, 히니문 등
- **홈페이지** <http://www.responsibletravel.co.kr>
- **주소** 강원도 춘천시 남춘천길 13 (퇴계동)
- **전화번호** 033-261-7322



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 고객 확보를 하여 cash flow의 개선이 필요 2. 새로운 서비스를 잠재 고객에게 널리 알려 지속 가능한 수요 발생을 촉진 3. 장기적인 성장을 위해 투자 자금 확보가 필요 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 독특하고 차별화된 장애인 전용 "나들이 택시"에 대한 PR 활동 2. 홈페이지 및 나들이택시앱 제작 3. 나들이 택시 시범 운영 기간 초기 고정 비용 확보 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 택시 디자인, 로고 등 완성 작업 2. 타겟 PR 대상 선정, 효과적인 매체 선정 등 3. '나들이 택시' 신규 사업 시작, 브랜드 및 홈페이지 개발 4. 홍보 및 마케팅 활동 <ul style="list-style-type: none"> - 장애인 단체 리스트 확보, 이메일, 전화 컨택 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 비슷한 수요가 있을 만한 장애인 단체를 선정하여 안정적이고 지속 가능한 반복 구매가 가능한 단골 고객확보 및 활용 2. 시간 분배를 잘 하여 중요하고 즉시 해야 할 일들에 Time allocation을 하여야 함



○ (주)팝그린 PoPgreen

- **소셜미션** 지속 가능한 도시농업형 일자리 창출 시스템 구축
- **상품소개** 원예, 화훼 교육, 양성과정, 교육서비스, 제조
- **홈페이지** <http://www.popgreen.or.kr>
- **주소** 경기도 수원시 장안구 정조로 941, 3층 312호
- **전화번호** 031-223-3186



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 중장기 경영목표 및 전략의 부재 2. 교육 및 위탁사업 규모의 영세성과 경쟁 심화로 수익성 저하 3. 성장을 주도할 사업영역 부재 4. 정규직 내부 인력의 부재 5. IT 및 소셜 미디어를 활용한 사업 전개 부족 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 비전, 미션 및 중장기 경영목표를 정립하고, 경영전략과 주요 전략의 실행계획 수립 2. 신규 사업인 도시농업 교육 교구재 관련 사업 계획 수립 및 시장 진입 3. IT의 활용방안으로 홈페이지 개편 및 스마트폰 버전 개발 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 경영전략 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 사업영역을 재정리하여 중장기 경영전략을 수립하도록 유도 2. 행복한 삶에 관한 강의 <ul style="list-style-type: none"> - 서비스의 일환으로 6회에 걸쳐 강의 진행 3. 브랜드 및 홈페이지 리뉴얼, 사진촬영, 홍보물 제작 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 정규직 사원 확보가 필요함 2. 공공기관의 프로젝트성 사업에만 의존하지 말고, 반드시 계획적인 수익사업으로 전환하도록 하여야 함 <ul style="list-style-type: none"> - 육묘 사업을 잘 육성하여 계획적 수익사업으로 키워 나갈 것 - 농업교육 교구재 판매사업을 수행하여 수익성을 확보할 것

○ 사회적협동조합 문화숨 문화숨 munasum

- **소셜미션** 시민과 함께 지역을 살리는 커뮤니티 디자인
- **상품소개** 지역 문화재생(커뮤니티 디자인) 기획
- **홈페이지** <https://www.munasum.com>
- **주소** 경기도 성남시 남문로 102 3층
- **전화번호** 031-755-6683



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 장기적인 수익을 위한 사업 미션과 비즈니스모델 명확하게 구축하는 것이 필요 2. 신규 사업에 대한 브랜드 정체성과 전략 수립이 필요 3. 이해관계자들과 전략적 연대를 통한 협업 방안 모색해야 함 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 중앙 정부 및 지자체에서 출간한 연구서와 진행 중인 도시재생사업을 면밀하게 분석, 벤치 마킹하면서 사업모델 및 전략 보강 2. 진행 중인 사업을 문화숨의 전문성과 역량에 어떻게 연결을 시킬 것인가를 모색 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 자체 강점, 전문성, 브랜드 특성을 정립 2. 국토부, 지자체의 정책 설명서, 연구 보고서, 사업 진행 보고서를 연구 및 관계 공무원 네트워킹 3. 기존의 문화숨 네트워크를 활용하여 주민들과 도시재생 사안들에 대한 공감대 형성 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 정책적, 경제적 변화에 따른 시장 상황에 대한 민첩한 적응이 중요 2. 적극적이고 주도적인 자세로 시장의 논의를 이끌어 가는 것이 향후 사업 발전에 관건 3. 정부, 학계, 업계의 관계자들과 네트워크를 통해 시장에 대한 정보를 취합해가면서 더 설득력 있는 사업 제안을 제출



Edu나라 **에두나라**

- **소셜미션** 아이들 눈높이에 맞는 교육 콘텐츠 개발 및 보급을 통한 교육 사각지대 해소
- **상품소개** 항공/SW 창의 체험 교구 및 콘텐츠 개발 및 공급
- **홈페이지** <http://www.edunarae.com>
- **주소** 대전광역시 유성구 대학로145번길 36 3층
- **전화번호** 070-5044-5497



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 일정 정도의 질적 성장을 이루었으나 해당 상품에 대한 개발에 치중된 나머지 교육 서비스업에 대한 장기적 비전 설정과 종합적 사업 계획 등이 마련되지 않은 상태 2. 주력 소비층에 대한 분석이 이루어지지 않아 마케팅 활동 역시 제한된 상태로 진행 중 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 교육서비스 체계 정비 2. 온라인 플랫폼 구성 3. 교구 판매 유통라인 정비 4. 중장기 발전 모델 정리 5. 인력양성 계획 수립 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 대전 과학관 주말 교육 실시 2. 교육서비스, 교구 평가를 통한 플랫폼의 신뢰도 확보 3. 제휴 사업을 통한 비즈니스 모델 확대 4. 교구 판매의 간접유통 채널 정비 등 종합적 사업 모델을 구축 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 교육 서비스 브랜드가 수익성이 확보되기 전이라도 기본적인 수익을 확보할 수 있는 방안을 구축해야 함

peto **사회적협동조합**

- **소셜미션** 청소년과 청년의 진로 고민 해결
- **상품소개** 진로 가치관, 직업체험 프로그램
- **홈페이지** <http://www.peto.or.kr>
- **주소** 대전 중구 중앙로 124, 이화빌딩 2층 대흥노마드
- **전화번호** 042-221-2016

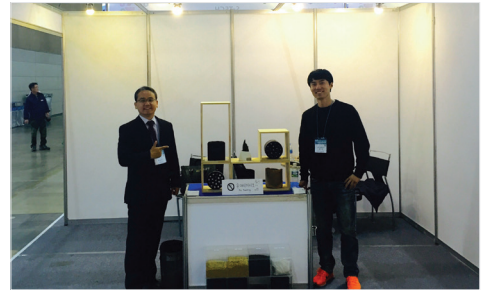


경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 교육철학을 기반으로 한 공감대 형성 <ul style="list-style-type: none"> - 사람들의 공감을 얻을 수 있는 사회적 문제, 교육철학, 교육 방법, 프로그램 등의 명확성을 기반으로 브랜드 가치 정립이 필요함 2. 내부 역량 향상으로 한 지속성 확보 필요 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 교육철학 및 진로연구 2. 내부 스터디를 통한 역량 강화 3. 새로운 사업개발 4. 마케팅 전략 계획 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 본 기업의 교육철학을 기반으로 한 프로그램, 교육 방법, 교실의 모습등을 개선할수 있는 환경제공 2. '문화예술 X 진로'라는 컨셉으로 다양한 지역의 문화예술인과 협업을 할 수 있는 새로운 사업분야 개발 3. 브랜드와 홈페이지 리뉴얼을 통한 정체성 확립 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 비영리사업의 안정적 지속 유지를 위해서는 현재의 출장형 교육 프로그램 외에 거점형 공간 운영사업에 진출할 수 있도록 중장기 비전 체계 수립이 필요함



○ (주)라이트에코너지 **라이트에코너지** LIGHT ECENERGY

- **소셜미션** 저소득층 미래 에너지 공급 문제 해결
- **상품소개** 친환경 숯연탄
- **홈페이지** <http://www.blog.naver.com/lighteconergy>
- **주소** 경기 화성시 양감면 개월안길 110-51
- **전화번호** 031-354-8098



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 번개탄 제조용으로 기존 설비를 개조 필요 2. 제품 브랜드/디자인 홍보전략 미비 3. 연탄으로 인정받을 수 있거나, 신재생 에너지 보조금 지원 가능성 존재 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 번개탄 제조용으로 기존 설비를 개조 2. 비용 조달 (지인 및 엔젤 투자자 섭외 계획) 3. 제품 브랜드/디자인, 홍보전략 수립 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 인수합병을 통한 투자 자금 조달 2. 클라우드 펀딩을 통한 투자 자금 조달 3. 브랜드 개발 및 홍보물 제작 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 투자금 유치 필요 <ul style="list-style-type: none"> - 시제품 생산 시, 한전 SK 등의 사회 공헌 사업에서 구매 의향이 있기 때문에 향후 투자금 유치의 가능성이 있음

○ (주)마르코로호 **Marco Roho** ETHICAL CONSUMPTION

- **소셜미션** 할머니 빈곤문제 해결
- **상품소개** 디자인 상품 제조/판매 (매듭 팔찌, 매듭 반지, 자수 제품 등)
- **홈페이지** <http://www.marcoroho.com>
- **주소** 경상북도 상주시 서성로 7 2층
- **전화번호** 070-8733-7077



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 기부를 이용한 사업 경험 및 기부 추적 시스템 관련 지적재산 2. 비즈니스 모델 기획력 강화 필요 3. 유사 사업 모델을 통한 경쟁업체 출현으로 인한 위험 4. 국내 기부문화 확산으로 인한 사업 기회가 있음 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 경영분석 역량 확보 2. 기부 추적 시스템의 구현 3. 가방 제품 브랜딩 및 홍보전략 수립 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 관리담당 직원에 대한 교육 <ul style="list-style-type: none"> - 회계와 재무에 대한 기초적인 지식 - 실적 분석 및 계획 수립 교육 - 재고자산 장부 작성법 교육 2. 비즈니스 모델링 3. 가방 브랜드 홈페이지 개발업체 섭외 및 미팅 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 신규 사업 기획력 및 경영분석 역량 강화 필요 <ul style="list-style-type: none"> - 현재 추진하고 있는 과짜방 사업 등 신규 사업의 정리와 향후 사업분야 분석을 통한 사업 분야의 집중과 신규 사업 기획력 지속적 강화



○ 두빛나래협동조합



- **소셜미션** 학교 밖 청소년과 탈업 여성 고용을 통한 경제적 자립 지원
- **상품소개** 커피, tea, 샌드위치 등 제조 판매, 성매매 예방교육 이상 강의
- **홈페이지** <http://www.goo.gl/zt1QZY>
- **주소** 포항시 북구 법원로 97번길 28, 1층
- **전화번호** 054-247-1324



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 학교 밖 청소년들의 제도권 귀환과 적절한 일자리 제공 및 미래 전망 형성 등에 도움을 주고자 하는 사업 비전에 충실하게 커피전문점 사업부터 진행하고 있는 기업 2. 외식사업에 대한 경험이 많지 않은 점, 프랜차이즈 사업 이외에는 사업의 확장성을 추구하는 비즈니스 모델이 없다는 점이 한계 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 비즈니스 모델 다각화 2. 커피전문점 메뉴 개발 3. 인력 활용 방안 정비 4. 신규 사업 형태 개발 5. 사업 및 조직 형태 정비 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 전문 제빵 경력자를 채용하고 샌드위치를 비롯하여 각종 부대 메뉴를 개발 2. 인력 채용 및 관리 방안 정립 3. 문화 공간으로의 확대나 소형 1인 매장으로 운영 방안 등 다양한 신규 사업 형태 개발 4. 협동조합에서 일반 법인 형태로 사업자 형태 전환 검토 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 인적 구성의 변동이 심하고 전문적 역량 축적이 어려운 상태이므로 이에 대한 근원적 리스크 해소 방안 고민 2. 향후 진행 예정인 분야별 사업 내용 (커피, 케이터링, 유통, 식품 제조) 등에서도 전문가의 도움이 필요할 것 3. 사회적 기업 전환을 위한 사업 내용 정비

○ (주)책임



- **소셜미션** 지역 소상공인의 창·폐업 비용 최소화
- **상품소개** 폐업 제품을 리뉴얼 하여 시장에 재공급, 식품 제조 시설 및 가전 수리 및 유지 보수
- **홈페이지** <http://www.cheokim.com>
- **주소** 경상북도 경산시 서상길 50
- **전화번호** 1800-8746



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 대표의 마인드와 기업가 정신은 높으나 조직의 팀 빌딩이 안 되어 있음 2. 누적된 경영손실로 재무적 리스크가 높고 특히 현금 유동성이 부족 3. 비즈니스 모델이 구체적으로 정의되어 있지 못함 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 단기적 재무 안정화 방안 마련 2. 핵심가치와 타겟 고객 재정의 3. 경쟁전략 수립과 조직 리빌딩 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 공공부문과 협력을 통해 적자 폭의 대폭 감소 2. 리사이클링 사업에서 주방집기를 기반으로 한 외식 프랜차이즈 사업으로의 비즈니스 재정의 3. 핵심 인력 충원을 통한 경영지원 분야 안정화 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 투자 및 장기 대출을 통한 현금 흐름 개선 필요 2. 재정화된 비즈니스에 따른 경쟁전략 구체화 필요 3. 대표 개인 중심의 운영을 탈피하기 위한 핵심 인력 팀 빌딩 필요



○ 지리산문화예술사회적협동조합 구름마



- **소셜미션** 지역 내 문화예술 학교 설립을 통한 지역가치 상승과 일자리 창출
- **상품소개** 문화예술
- **홈페이지** <http://www.blog.naver.com/0grm0>
- **주소** 경남 하동군 악양면 악양동로 176
- **전화번호** 055-883-2090



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 협동조합 사무실이 없어 공동작업 애로 구성원이 많으나 실질적인 사업기획 및 관리 직원 미 지정 정부 지원 사업에 100% 의존 상태로 고정 매출 사업이 없어 운영애로 주변 관광 시설을 활용한 사업들은 이미 점유되어 참여가 어려운 상황 	<ol style="list-style-type: none"> 협동조합 직원 상주 운영기반 마련 고정 매출 발생을 통한 협동조합 운영 방안 마련 협동조합 적정 운영 모델 마련 최 참판 댁 관광자원 활용 방안 마련 참여하는 작가들에 적극적인 참여 방안 마련 	<ol style="list-style-type: none"> 폐교를 협동조합 터전으로 활용 조합원 중심으로 사업 운영을 할 수 있도록 사업분야를 구분 협동조합 상시 매출 발생 방안 마련 홈페이지 개발 <ul style="list-style-type: none"> - 조합원 작가 그림책 다운로드 판매사업 진행 	<ol style="list-style-type: none"> 민간자력 활성화를 통한 웹그림 창작자가 양성 배출 조합원 담당자별 단위사업개발과 안정화 지속 조합원과 수익공유 모델 지속 보완 주변 관광자원을 활용한 체험사업 실행

○ (주)부산돌봄사회서비스센터



- **소셜미션** 사람이 행복한 세상을 위한 안전한 돌봄 사회 실현
- **상품소개** 돌봄 서비스, 가정방문 산후조리, 병원 간병, 완화 의료 도우미 파견 사업, 요양보호사 교육원, 평생교육, 방문요양
- **홈페이지** <https://www.bsddolbom.or.kr>
- **주소** 부산시 연제구 거제천로 89, 이안빌딩 6층
- **전화번호** 051-852-0525



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 조직의 비전, 미션, 전략이 체계적으로 정리되어 있으나, 전략의 실행을 위한 관리 체계가 미흡한 상황 지속적인 성장과 수익성의 개선을 위한 신규 사업의 발굴이 필요 	<ol style="list-style-type: none"> 전략 실행 체계의 정비 <ul style="list-style-type: none"> - 성과 목표(재무, 비 재무)의 설정 및 관리 - 업무 성과의 개선을 위한 프로세스의 정비 신규 사업의 발굴 <ul style="list-style-type: none"> - 지속적인 성장 및 수익성의 개선을 위한 신규 사업의 발굴 	<ol style="list-style-type: none"> 성과 목표의 설정 및 관리 <ul style="list-style-type: none"> - 연간 사업 계획 수립 (종합 예산 편성) - 비재무 성과 지표 (고객 만족도) 설정 업무 프로세스의 정비 신규 사업 개발 <ul style="list-style-type: none"> - 신사업 기회 영역 탐색 	<ol style="list-style-type: none"> 신사업 개발 계속적으로 진행되어야 함



○ (주)에코라이프살림 **에코라이프 살림**

- **소셜미션** 자원순환을 통한 환경보호와 고령자 일자리 창출
- **상품소개** 중소형 폐가전 회수 후 유가물 추출
- **홈페이지** <http://www.ecolifesalim.com>
- **주소** 부산광역시 강서구 생곡산단로 24번길 57
- **전화번호** 051-264-7080



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 매년 높은 생산량 증가율을 보이고 있음 외형적인 성장에도 불구하고 최근 3년간 당기 순 손실과 부채는 증가되고, 직원들의 임금을 체불할 정도로 현금흐름이 악화된 상태 유가물인 고철이나 폐 플라스틱 등의 시장 가격이 낮고 타사에 비해 노동생산성이 낮으며, 관리직의 잉여 인원이 과다한 상태 	<ol style="list-style-type: none"> 경영합리화 및 노동생산성 향상 목표 <ul style="list-style-type: none"> - 보유 노동력 효율적 이용 방안 - 직원 역량 강화 - 낭비요소 제거 - 취업규칙 개정 - 폐자원 수거 영업 강화 	<ol style="list-style-type: none"> 직원 역량 강화 <ul style="list-style-type: none"> - 동종 업계 선두 기업인 SR 센터와 컴원을 방문 견학 정년 설정 <ul style="list-style-type: none"> - 취업규칙을 개정 - 정년을 설정(65세) 성과보상 프로그램 신설 수거량 확대 방안 수립 전기로 절감을 위해 건물 내 옥상에 태양광 발전 시설을 설치를 추진 	<ol style="list-style-type: none"> 직원들의 역량 강화 및 동기부여와 커뮤니케이션을 강화 매출과 영업 외 수익을 증대하고 비용 절감으로 경영 내실화 필요

○ (주)아이피미라클 **IPMIRACLE**

- **소셜미션** 지역 소비가 나눔으로 이어지는 온·오프라인 소비기부 IT생태계 형성
- **상품소개** O2O 모금 중개 플랫폼 및 솔루션 개발 및 보급, 교육
- **홈페이지** <http://www.ipmiracle.com/ready>
- **주소** 부산광역시 사상구 백양대로 563, 2층
- **전화번호** 051-321-0212



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 대표의 네트워크 및 역량 우수 비즈니스 모델 자체가 한계성이 있음 운영비를 줄이기 위해 목적 사업이 아닌 부수적인 업무에 자원을 투입하여 본 사업 역량 집중이 어려움 	<ol style="list-style-type: none"> 비즈니스모델 최적화 재무관리의 효율화 운영의 효율화 및 조직력 제고 	<ol style="list-style-type: none"> 수익/비용 체계 분석 및 효율화 NPO와의 소통 강화 방안 수립 마케팅 및 영업 전략의 최적화 자금조달 방안 수립 (투자 유치 방안 포함) 인사 및 조직 체계 수립 	<ol style="list-style-type: none"> 기업의 지속 가능성을 향상시키고, 핵심 기술을 사업화와 매출로 연결하는 마케팅 노력 증대가 필요



○ (주)연을담다

- **소셜미션** 전통문화를 기반으로 한 웨딩문화 형성
- **상품소개** 한스타일 웨딩 기획, 한복 제작 및 대여, 한스타일 웨딩 촬영 등
- **홈페이지** <http://www.singtheyeon.com>
- **주소** 전라북도 전주시 완산구 동문길 35 2층
- **전화번호** 063-244-3106



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 지역 명소를 이용하여 결혼식을 진행하고 있으나 거점 장소 필요 2. 광고 비용 부족에 따른 문제로 마케팅에 한계가 있음 3. 한복 웨딩드레스 제작, 음향기기 구매 등 웨딩에 필요한 많은 자금 확보 필요 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 결혼식 거점 지역 탐색 및 10곳 확보 목표 - 전주 황강서원, 완주 비비정 등 다양한 장소들과 협약을 통한 장소 확보 노력 2. 쌍방향 홈페이지 종합 플랫폼 구축. 판로 개척 및 마케팅 3. 사업비 공모에 지속적 전략적 참여 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 한스타일 웨딩 홍보 제작을 통한 포트폴리오 작성 2. 결혼 답례품 개발을 위한 타기업과의 전략적 연계 구축 3. 웨딩맵의 전략적 운영 관리체계 구축 강화 4. 웨딩 및 일반 커플을 위한 전라도를 중심으로 하루 코스 등 지속적 여행 location 개발 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 지역 상공업체들과 결합한 social commerce 복합네트워크 홈페이지로서 현재 진행 중인 웨딩맵의 전략적 운영 관리체계 구축을 더욱 강화 2. 한복 웨딩 쇼핑몰의 대여사업 강화를 위해 다양하고 차별화된 한복 웨딩드레스의 개발을 위한 전문 인력 보강이 필요

○ 문팩토리매직

- **소셜미션** 미술을 통한 대중들의 문화의식 함양
- **상품소개** 미술공연 및 교육
- **홈페이지** <http://www.moonfactory.co.kr>
- **주소** 전북 군산시 아리랑로 17(3층)
- **전화번호** 1899-5968



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 수익성을 높이기 위한 비즈니스 모델의 확립과 안정화가 필요 2. 기업 운영을 위한 직원들의 역할과 조직구조의 리엔지니어링이 필요 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 기존 비즈니스 모델을 점검하고 새로운 비즈니스 모델을 수립 2. 직원들의 업무를 점검하여 역할 재수립 및 신규직원 채용하는 것을 목표로 삼음 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 매출액 관리 - 수익성이 높은 서비스 분야와 낮은 서비스 분야에 기업의 자원 배분을 달리하도록 멘토링 2. 신규 공연 개발 - 업무량 대비 수익성이 교육을 최소화하고, 수익성이 높은 이벤트 공연과 판공서 지원 사업에 주력 3. 직원 업무분장 및 신규직원 채용 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 낮은 매출액은 직원들의 안정적인 채용에 한계를 보여주어서, 이에 대한 지속적인 보완이 필요 2. 정기공연의 유지 및 수익 확보 방안



○ 화탑영농조합법인



- **소셜미션** 주민 공동체 문화 복원 및 지역사회 공헌형 사회적기업 설립
- **상품소개** 한우 직판매, 농산물 판매, 한우 먹거리 체험
- **홈페이지** <http://www.hwatop.co.kr>
- **주소** 전남 나주시 세지면 화탑길 61
- **전화번호** 061-337-2801



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 한우를 기반으로 한 후가공, 유통 역량이 높으며 인증 체험마을로 체험 수요가 많고, 원료 품질(한우) 우수 2. 사업 추진 전문성 부재 3. 사업 예산 호가보 미비 4. 경영역량 및 시스템 미비 5. 한우 가공품 생산 전문성 부족 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 미션/비전 및 전략 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 인사/조직구조 및 의사결정 체계 2. 체계적인 마케팅 및 홍보 수행 <ul style="list-style-type: none"> - 원가 분석 및 가격 정책 수립 - 마켓 및 경쟁사 분석 및 영업전략 수립 - 고객 관리 방안 수립 	<ol style="list-style-type: none"> 1. '화탑마을 공동체 문화 복원'이라는 미션은 유지하고 국내 대표적 관광테마파크 조성을 목표로 2025년까지 매출 100억 달성 2. 전략 실행과제 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 각 서비스/제품별 3개년 손익계산서 작성, 현금흐름표 작성, 월 결산 3. 조직구조 및 의사결정 체계 개선 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 브랜드, 웹사이트 홍보 진행 2. 고객 관리 강화 3. 신규 사업의 확장

○ 두레박협동조합



- **소셜미션** 지역 특산물 개발로 지역 농산물 판로 확대
- **상품소개** 반찬 배달, 단체급식, 가공식품
- **홈페이지** <http://www.dure1004.co.kr>
- **주소** 전라남도 나주시 나주시 한빛로 19 (빛가람동 160-5)
- **전화번호** 061-333-1818



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 급식사업을 기반으로 고급 반찬, 가공식품 등 사업영역을 확장하면서 사회적 가치창출과 생존 가능성 확보를 위한 노력을 하고 있음 2. 사업에 대한 방향성과 전략이 미흡하고 구체적 실행 계획이 부족 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 경영전략 수립 2. 사업장 확장 이전 3. 급식사업 강화 4. 신규 사업인 반찬사업 이화찬 추진 5. 가공식품사업 	<ol style="list-style-type: none"> 1. '전통문화도시 나주 농산물을 바탕으로 식품명인이 개발한 급식, 반찬, 가공식품 제조기업'이라는 정체성 확립 2. 사업장 확장 이전 3. 광주시 남서쪽 공단으로 영업만 확장 4. 이화찬 브랜드로 꾸러미 반찬사업 추진 및 전통요리 체험교실 연계 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 가공식품 (천수정 나주곰탕) 론칭 및 후속사업 강화 2. 유통망 확장 : 케이블 쇼핑몰, 대형마트, 편의점 등 3. 급식 및 이화찬 사업 강화. 광주시 진출 4. 전문 인력 보강



○ (사)한국인성연구원  **사립 한국인성연구원**
KOREA RESEARCH INSTITUTE OF HUMAN NATURE

- **소셜미션** 인성교육을 통해 가족이 행복한 세상 만들기
- **상품소개** 인성교육/교육서비스
- **홈페이지** <https://www.krinsung.com>
- **주소** 광주광역시 동구 금남로4가 2, 3층
- **전화번호** 1644-4475



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 비영리단체로 비전, 사명, 전략과 운영 경험이 부족 사업 경쟁력 약함 (수련 관련 교육서비스, 심리 상담 서비스) 교육 프로그램 "Mind Up"의 재정비 필요 브랜드 인지도가 낮고 홍보자료가 부족 	<ol style="list-style-type: none"> 정체성 확립 - 사명과 비전 정립 사업영역 재정비 및 개발 홍보전략 : IT 활용 및 PR 자료 개발 	<ol style="list-style-type: none"> '가족의 행복'을 추구하는 제반 활동을 하는 곳으로 정의하고, 이에 부합되는 사업영역을 찾도록 함 지속적인 수익 확보를 위한 마케팅 시스템 구축 브랜드 및 홈페이지 리뉴얼 업무 매뉴얼 작성 	<ol style="list-style-type: none"> 기존 교육 프로그램인 Mind Up 프로그램의 대목적인 개선으로 경쟁력 확보 새로운 사업영역의 발굴 - 공공분야의 관련 사업 참여, 유료 회원의 확충 등 기획 부문의 강화 - 현재 새로운 인력을 총원하였기에 이를 최대로 활용

○ 초井



- **소셜미션** 고품질 발효식초의 대중화 및 지역 특산물 개발
- **상품소개** 천연발효식초 제조 및 판매
- **홈페이지** <http://www.saeng0820.blog.me>
- **주소** 전라남도 화순군 학포로 1407
- **전화번호** 061-371-3620



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 경영전략 부재 사업모델 부재 	<ol style="list-style-type: none"> 기업의 정체성 명료화 정부 지원 사업 참여 브랜드 강화 고객개발 사업장 이전 	<ol style="list-style-type: none"> '특허기반벤처형 발효식초 전문 기업'으로 정체성 확립 대학들과의 산학협력 모델 추구/기술 차별성 인정 판로개척 (명품관 입점, 해외 진출 시도) 신규 부지 확보 및 사업장 건축 시작 	<ol style="list-style-type: none"> 사업장 이전 및 활용 계획 개발 타겟 고객의 변경을 통해 제품/고객 개발 사업 파트너 확보 (마케팅, 유통 등 분야별 파트너 확보 필요) 전문 인력 보강



○ 정남진발효누리영농조합법인



- **소셜미션** 전통 발효식품 개발을 통한 전통음식 관심 고취 및 지역소득증대
- **상품소개** 전통발효식품(전통 천연발효식초, 발아현미효소, 발아현미 누룩, 장류)
- **홈페이지** <http://www.balhyonuri.com>
- **주소** 전라남도 장흥군 안양면 수문용곡로 193-29
- **전화번호** 061-863-0045



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 영업전략이 없이 주먹구구식으로 운영 2. 사업의 주요 결정사항에 대한 인식 미흡 3. 고객 개념에 대한 인식 부족 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 영업전략 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 가격 전략, 영업 활성화 방법, 유통망, 전통식품 기업운영, 장기적 영업전략 2. 고객 변화 <ul style="list-style-type: none"> - 소비자 변화 이해, 회전을 제고, 인사관리 등 3. 재무관리 <ul style="list-style-type: none"> - 이익관리 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 광주 실습장 개선 <ul style="list-style-type: none"> - 간판 재장비, 청소, 내부 집기 Lay-out 조정, 조명 변경 2. 소비자 변화의 이해 3. 상품 가격 전략 <ul style="list-style-type: none"> - 영업 전략에 맞는 가격정책 교육 4. 마케팅 교육 진행 5. 특약점 및 대리점 교육 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 제품별 마케팅전략 정립 및 가격 전략 수립 2. 사업 방향성 정립: 제조, 유통, 체험학습장 등 사업의 방향 결정 3. 장기적 전략 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 전통식품의 시장 우위 전략 4. 상품 생산 직영화 비율 증가 및 상품 회전 관리

○ 농업회사법인(주)아침미소



- **소셜미션** 1차 산업의 가치 증명
- **상품소개** 요구르트, 치즈, 아이스크림 등 유제품 생산 및 낙농 체험
- **홈페이지** <http://www.morningsmile.modoo.at>
- **주소** 제주특별자치도 제주시 첨단동길 160-20
- **전화번호** 064-727-2545



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 1. 장기적 비전, 미션, 전략 등 부재 2. 경영 능력과 체계적인 사업 계획 및 운영 역량 부족 3. 재무, 회계 등 세부적인 관리 업무 절차 및 경험의 부족 4. 성장을 위한 투자 재원의 부족 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 미션/비전 및 전략 수립 2. 체계적인 마케팅 및 홍보 수행 <ul style="list-style-type: none"> - 마켓 및 경쟁사 분석 및 영업 전략 수립 3. 효율적인 관리 체계 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 손익 및 원가 관리 - 평가 및 보상 시스템 수립 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 미션 재조정 <ul style="list-style-type: none"> - '최고 품질의 유제품으로 풍요로운 사회 건설' 2. 5개년 실행 계획 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 한국 최고의 고급 유제품 브랜드 달성, 연간 방문 고객 50만 명 목표로 타 목장과 차별화 전략 등 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 미션과 비전의 구성원 공유를 통한 세부 실행 과제의 달성 2. 3개년 사업 계획 실행으로 매출 증대, 브랜드 가치 증대, 손익 증가 달성



● 글로벌이너피스



- **소셜미션** 지역적 가치를 바탕으로 하는 글로벌 시민교육을 통한 '글로벌 (글로벌 + 로컬)' 인재 육성
- **상품소개** 제주 SDGs 탐방 벨트, 지속 가능발전 목표(SDGs) 연계 프로그램, 캠페인, 답사 기획 및 현장 운영
- **홈페이지** <http://www.blog.naver.com/gipjeju>
- **주소** 제주 제주시 중안로 41
- **전화번호** 064-726-8863

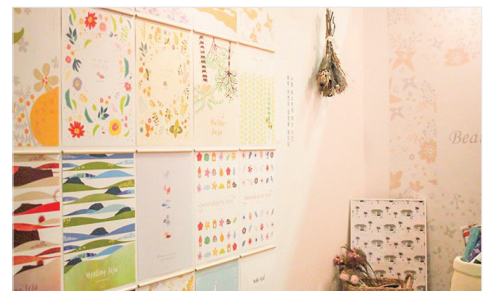


경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 국제협력이라는 모호한 미션을 가지고, 관련된 일들을 마구잡이로 수행하는 경향 경제적인 자립을 이루지 못한 상태에서 원칙 없이 다양한 사업을 추진하여 자산 잠식 조직원들끼리 조직의 미션과 사업 방향에 대하여 합의가 되지 않은 상황 	<ol style="list-style-type: none"> 조직의 비전, 미션 정립과 경영전략, 사업전략, 조직전략을 수립 사업 구조를 명확히 하고, 이를 바탕으로 지속 가능한 비즈니스 모델을 수립. 사업 진행, 조직 운영, 커뮤니케이션에 있어서 원칙을 정하고 이를 매뉴얼화 	<ol style="list-style-type: none"> 경영계획 수립 <ul style="list-style-type: none"> 전 직원 워크숍을 통해 비전, 미션 정립, 사업구조별 경영계획 수립 비즈니스모델 혁신 <ul style="list-style-type: none"> 사업별 피드백을 통해 사업을 정리하고 단순화함 (사업 집중) 조직운영의 원칙과 경영시스템 정립 	<ol style="list-style-type: none"> 대표의 개인 역량에 의존하지 않고 조직이 시스템으로 운영되게 지속적인 피드백 필요 조직의 경제적 자립을 점검하는 재무 상담 필요

● ISLAND 아일랜드



- **소셜미션** 제주도 자연가치 전파와 지역자원의 선순환 구조 구축
- **상품소개** 관광기념품 도매, 소매/디자인
- **홈페이지** <http://www.studioisland.co.kr>
- **주소** 제주시 중안로14길 34, 2층
- **전화번호** 064-725-8246



경영진단결과	전략과제도출	과제별 실행내용	향후과제
<ol style="list-style-type: none"> 설립 후 6년여 동안 외형적인 매출 담보상태 기존 자사 브랜드보다는 외부 제품을 소싱 해 유통하는 형태의 사업 진행 자체 브랜드를 개발한다는 신념 아래 신제품을 출시해 새로운 시장에 진출하려는 계획을 갖고 있음 	<ol style="list-style-type: none"> 직원들과 공유할 수 있는 비전 수립 B2C 시장 진출을 위해서는 온 및 오프라인 마케팅 역량 강화 시장조사를 통해 고객의 니즈를 분석해 차기 제품 개발 및 마케팅에 활용 신제품 개발에 따른 미디어 및 다양한 채널과의 지속적인 커뮤니케이션 강화 	<ol style="list-style-type: none"> 기존 오프라인 중심의 사업 기반에서 온라인과 오프라인에 대한 적절한 전략 마련 <ul style="list-style-type: none"> 신제품을 중심으로 제주도 내 시장을 우선적으로 공략 유통라인 정비 <ul style="list-style-type: none"> 대형 거점 위주로 관할하고 세일즈 강화 비주력 제품 구조조정 	<ol style="list-style-type: none"> 제품 자체가 B2C에 포커스 된 제품으로서 무엇보다 '디지털 마케팅'이 필요하다는데 공감, 디지털 채널 확대에 더욱 공을 들여야 함 단기간 결과물에 만족 또는 불만족하지 않고 장기적으로 시장을 바라보는 시각 필요

공간나눔사업

오픈챌린지랩

Open Challenge Lab

공간나눔사업 오픈챌린지랩

01

사업개요

02

공간 소개



사업개요

공간나눔사업 오픈챌린지랩 (Open Challenge Lab)



동그라미재단은 재단의 미션과 꿈을 같이하는 분들과 재단의 공간을 공유하는 공간나눔사업의 일환으로 <오픈챌린지랩>을 운영합니다.

Why ○ 왜 시작했는지?

<오픈챌린지랩>은 동그라미재단이 추구하는 꿈, 비전과 미션을 같이하는 분들에게 재단의 공간을 공유하고 나누는 공간 나눔 사업입니다. 사회의 변화나 새로운 시작을 준비하는 아이디어와 콘텐츠는 있지만 재정적·물리적 이유로 함께 이야기할 수 있는 공간과 기회가 없는 개인이나 단체에게 공간을 공유합니다. 가치에 대한 이야기는 물론, 새로운 아이디어와 콘텐츠를 대중과 나눌 수 있는 기회와 나눔을 만들기 위해 재단의 공간을 공유하고 프로그램을 운영합니다.

What ○ 무엇을 했는지?

<오픈챌린지랩>은 공간 운영 프로그램으로 코워킹 스페이스와 대관 프로그램을 운영하고 있고, 도전과 기회 프로그램을 운영합니다.

'코워킹 스페이스'는 다양한 아이디어와 콘텐츠를 가진 개인이나 단체가 언제든지 공간을 이용하여 각자의 콘텐츠를 함께 나누고 개발하기 위해 자유롭게 회의와 사무를 볼 수 있는 공간입니다. 편하신 시간에 오셔서 일도 하고, 공부도 하고, 옆에 앉은 분들과 자연스럽게 교류도 하면서 또 다른 네트워크의 시간을 기대할 수 있는 기회를 제공합니다.

'공간 대관'은 비영리단체·공익재단·사회적 기업이나 스타트업, 동아리, 사회적 이익을 창출하기 위한 세미나 등 사회의 변화와 공익적 활동, 새로운 시작을 준비하는 단체 혹은 개인에게 열려 있으며 무료로 제공됩니다.

How ○ 어떻게 해 왔는지?

'코워킹 스페이스'는 아이디어와 콘텐츠를 가진 개인이나 단체라면 누구나 언제든지 공간에 방문해서 자유롭게 회의와 사무를 볼 수 있습니다. '공간 대관'은 오픈챌린지랩 사이트(www.ocl.or.kr)에서 대관 가능 일자를 확인 후 신청하면, 심의를 거쳐 대관 승인을 합니다. 사용한 이후에는, 대관 단체(개인)로부터 대관 결과 공유 자료를 받아 공간 나눔 사업에 대한 자료와 평가로 활용하고 있습니다.

공간 안내

모두의 홀(80석), 변화의 방(30석), 나눔의 방(15석)

Story ○ 오픈챌린지랩의 함께하는 이야기

<오픈챌린지랩>에는 기회에 대한 시민들의 다양하고 소중한 이야기가 있습니다. 동그라미 나뭇잎 스티커에 '내가 바라는 기회', '변화', '나눔' 등 다양한 주제로 직접 자신의 생각을 붙일 수 있는 모두의 벽이 있습니다. 오픈 카페는 공간을 이용하는 모든 분들을 위한 곳으로 양심 저금통에 동전을 넣으면, 향 좋고 맛있는 사회적기업이 제공하는 커피를 드실 수 있습니다. 서로가 서로를 응원하며 스스로에게 도전할 수 있는 기회를 주는 따뜻함이 있는 곳이 바로 <오픈챌린지랩>입니다.



공간 소개

공간 대관



모두의 홀, 변화의 방, 나눔의 방

통계로 본 2018년 공간 대관



주요 활동 내용

회의, 워크숍, 프로그램 기획과 제작, 강의, 연구와 특강, 네트워크 모임, 토크 콘서트, 포럼, 설명회, 스터디, 학술회, 총회 등

모두의 홀
80~100명 수용
설명회, 강연회, 총회 적합

변화의 방
20~30명 수용
워크숍, 강연회 적합

나눔의 방
15명 이내 수용
회의, 동아리 모임 적합



*빔프로젝터, 마이크 시스템이 구비되어 있습니다.



공간 소개

코워킹스페이스



코워킹스페이스는 2018년 1월부터 7월까지 973명이 이용하며, 서로의 생각을 키우고 뜻을 나누며 협업을 하는 공간으로 사용되었습니다.



동그라미재단의 오픈챌린지랩은 2018년 7월을 끝으로 운영이 종료되었습니다.
이 공간을 통해서 많은 기회들이 만들어졌고, 나눔이 일어났습니다.
그동안 동그라미재단의 공간을 이용해 주셔서 감사드립니다.



Financial Statements

동그라미재단 살림살이

01

비용 내역 및 구성

02

자료실 공유

03

네트워크

04

언론보도

05

맺음말



비용 내역 및 구성

동그라미재단 비용 내역

○ 비용내역 (단위 : 천원)

구분	항목	금액 (단위:천원)	백분율
비용			
사업비		1,130,059	86.5%
	1. 혁신플랫폼사업	546,873	41.9%
	2. 창업지원사업	349,771	26.8%
	3. 교육지원사업	(17,276)	-1.3%
	4. 공간나눔사업	245,246	18.8%
	5. 연구사업	2,353	0.2%
	6. 대외협력사업	3,091	0.2%
운영비		176,415	13.5%
	7. 인력비용	65,769	5.0%
	8. 시설비용	26,274	2.0%
	9. 기타비용	84,372	6.5%
합계		1,306,475	100.0%



○ 비용 구성

기타비용 6.5%

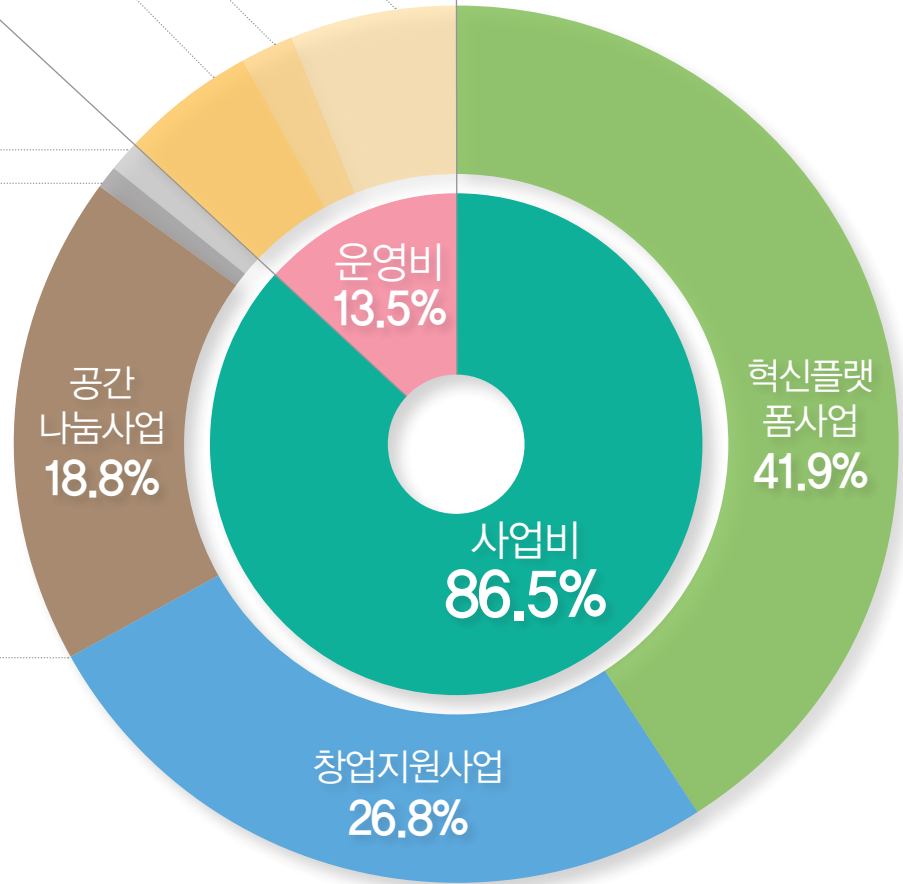
시설비용 2.0%

인력비용 5.0%

대외협력사업 0.2%

연구사업 0.2%

교육지원사업 -1.3%





자료실 공유

동그라미 자료실 공유 현황



‘더 많은 기회’를 위한 자료들을 누구나 활용할 수 있도록,
동그라미재단에서 진행하는 각 사업들의 결과 자료들을 모아두었습니다.

2018 사업 발행 자료



[한국 미래세대 꿈 실태조사 보고서]
동그라미재단, 월드비전



[동그라미에 빠진 지역파수꾼 이야기5]
5기의 이야기가 담긴 자료집

재단[홈페이지 > 자료실]에서 다양한 자료들을 자유롭게
다운로드해보실 수 있습니다. (www.thecircle.or.kr)



네트워크

동그라미 온라인 현황



모두에게 공평한 기회가 주어지는 사회를 만드는 온라인 네트워크가 되겠습니다.
다양한 채널을 통해 동그라미와 함께해 주세요.

○ 온라인 현황





연론보도

언론에 비친 동그라미재단

2018. 07. 04

연합뉴스



동그라미재단 혁신 플랫폼 '오프라이즈' 공개... "사회 변화 지원"

동그라미재단(구 안철수재단 · 이사장 최성호)은 지난 4일 공개한 개방형 혁신 플랫폼 '오프라이즈 (O-Prize)'를 통해 사회문제 해결 솔루션을 지원할 것이라고 5일 밝혔다. 오프라이즈는 사회문제에 대한 창의적 해법과 과학기술을 연결하는 효과적 솔루션을 공유하고 그것이 현실에서 구현되도록 하는 한국형 프라이즈 플랫폼으로, 오픈(Open), 기회(Opportunity), 그리고 생각을 나누고 함께 하는 광장인 원(Round)의 의미를 담고 있다.

2018. 09. 06

세계일보



혁신성장 위해 '프라이즈 플랫폼' 구축을

한국경제의 혁신성장을 위한 연구개발 패러다임 전환이 시급하다. 전통적 보조금에 대한 대안으로 '프라이즈(prize · 상금) 플랫폼'을 시도해보면 어떨까. 이는 제품이나 솔루션 등 구체적 목표를 달성해야만 상금을 지급하는 시스템이다. 보조금을 제대로 썼는지 확인하는 번잡한 절차도 필요 없고 연구자 개인에 대한 상금이 강력한 인센티브가 된다. 전문 과학자 · 공학자에 한정하지 않고 잠재적 개발자 범위를 넓혀 독특한 접근 방법이 채택되기도 한다. 상금보다 더 많은 자원과 노력이 투입되는 수많은 성공사례가 해외에서 축적되고 있다. 우리나라 역시 이제부터라도 공공 · 민간 부문이 참여하여 사회문제 해결형의 과학기술 혁신을 목표로 한 '한국형 프라이즈 플랫폼'이 활성화할 수 있는 기반 조성에 힘써야 할 것이다.



2018. 10. 03

한겨레



“과학기술 ‘가짜 연구’ 걸러낼 안전한 포상제 시도합니다”

-프라이즈 플랫폼 활성화를 통해 꿈꾸는 장기적 비전은 무엇인가?

“저렴한 임금이나 대규모 자본 투자에 의한 가격경쟁력·수출 중심으로 성장하는 시대는 지났다. 앞으로는 기술혁신, 인재양성과 제도개혁에 의한 생산성 향상이 성장의 핵심 요인이 될 것이다. 이를 위해서는 새로운 아이디어와 기술이 원활하게 사업화될 수 있는 창업·기업 성장 생태계 구축이 필요하다. 여기에 프라이즈 플랫폼을 통한 혁신이 기여를 할 수 있을 것이다.”

2018. 11. 02

국민일보



동그라미재단, O-Prize 아이디어 공모전 시상식 개최...사회문제해결 위한 골든티켓 6장, 주인 찾아

동그라미재단(구 안철수재단, 이사장 최성호)은 2일 서울 프레스센터에서 O-Prize(오프라이즈) 1단계 아이디어 공모의 시상식을 가졌다. 이번 아이디어 공모는 지난 7월 정보보호, 미세먼지, 자유 테마 등 3가지의 테마를 대상으로 시작됐으며 기업 임직원과 대학생 143개 팀(62%), 고등학생 7개 팀, 외국 참가 3개 팀(프랑스, 인도, 캐나다)을 포함해 총 233개 팀이 참가했다. 그 동안 예선을 거쳐 본선에 진출한 16개 팀(고등학생 1개 팀 포함)에 대해서는 도전응원금 100만 원 수여, 아이디어 제너레이션 워크숍, 본선 심사 등이 이루어졌다.



○ 2018. 01. 02
한국일보

“세상은 불공평... 아무리 노력해도 헛수고” 청년들 분노

동그라미재단과 한국리서치에 따르면, 2016년 16~74세 남녀 3,500명 대상 조사에서 5명 중 3명(62.6%)이 ‘우리 사회가 공평하지 않다’고 했다. 연령대로 따지면 20대의 비율(69.1%)은 훨씬 높았다. 연구에 참여한 신광영 중앙대 사회학과 교수는 “본인 노력보다 지역, 성별, 경제력 등 생득적 요인에 따라 성취가 결정된다는 인식이 짙은 것”이라고 해석했다. 의지나 노력의 힘을 부정한다는 얘기다.

○ 2018. 02. 05
이투데이

꿈의 직장은 그들만의 것인가

공익법인 동그라미재단은 소득 상위 10% 가구 자녀가 SKY대학에 진학할 확률이 하위 10%의 5배에 이른다는 연구 결과를 발표한 바 있다. 힘 있고, 돈 있는 사람이 자녀 교육을 잘 시켜 명문 대학, 좋은 직장에 취직시키는데 토를 달 사람은 없다. 문제는 공공기관과 금융회사의 채용 비리처럼 자신의 지위를 이용해 남의 자리를 탐하는 불공정 행위다. 청년실업 100만 명 시대에도 청운(靑雲)의 꿈을 꾸며 열심히 노력하는 청년들에게 희망을 주는 사회가 되길 바란다.

○ 2018. 02. 19
프라임경제

월드비전이 ‘한국 어린이들의 미래를 바라보는 생각’을 조사, 결과를 발표했어요

우리나라 안과 밖으로 어려운 사람들을 돕는 단체인 ‘월드비전’이 지난해 12월 ‘동그라미재단’과 함께 한국에 살고 있는 아동과 청년층의 꿈에 대한 생각을 조사해서 그 결과를 발표했어요. 연구를 진행했던 월드비전 아동미래연구소 김재환 책임연구원은 “꿈이 있는 아이들의 행복지수가 높다는 사실을 확인할 수 있었다”며 “아이들이 경제적으로 주어진 조건 때문에 꿈을 꾸는 것을 망설이지 않고, 자유롭게 자신의 꿈을 그려나갈 수 있도록 가정, 학교, 지역사회 등이 힘을 합하여 사회복지서비스를 만들어 나가야 한다”고 말했어요.

○ 2018. 07. 16
뉴스웍스

정보보호, 미세먼지 등 사회문제 해결...동그라미재단, 오프라이즈 아이디어 공모

동그라미재단은 오프라이즈(O-Prize) 1단계 아이디어 공모를 9월 15일까지 진행한다고 밝혔다. 오프라이즈는 올해 세 가지의 테마를 제시했다. 중점테마인 정보보호, 올해의 테마인 미세먼지, 그리고 자유테마다. 1단계 아이디어 공모전에서 참가자는 테마 중 한 개를 선정하여 오프라이즈 홈페이지를 통해 지원한다.

○ 2018. 07. 18
연합뉴스

O-Prize, 사회문제 해결을 위한 과학기술의 도전

18일 서울 마포구 서울창업허브에서 열린 ‘O-Prize 설명회’에서 사회문제 해결을 위한 과학기술의 도전을 주제로 팀토크가 진행되고 있다. ‘O-Prize(www.o-prize.com)’는 사회문제에 대한 창의적 해법과 과학기술을 연결한 효과적 솔루션 아이디어를 발굴하고, 현실에서 구현되도록 하는 프라이즈 플랫폼으로 오는 9월 15일까지 아이디어를 모집한다. 테마는 정보보호, 미세먼지, 자유테마로 진행된다. 올해 처음 시행되는 ‘O-Prize’는 1단계 아이디어 공모전을 시작으로 솔루션 개발-사회적 투자 등을 통한 확산까지 진행할 예정이다.



언론 보도

동그라미재단 로컬챌린지프로젝트 참여기업 특집기사 (feat.더스쿠프)

○ 2018. 03. 21
창업가 사계
이상묵의 봄

돈키호테 CEO, 꿈을 변주하다

“언제든 머물고 싶은 숙박업소를 선별해 소개하는 플랫폼 채널.” 2015년 봄, 스테이플리오가 탄생했다. 어릴 적 건축가를 꿈꾸던 이상묵 대표가 우여곡절 끝에 창업에 나선 결과다. 지금은 여행업계에서 꽤 알아주는 채널로 통하지만, 이 회사엔 작은 비밀이 있다. 주춧돌이 이 대표의 블로그라는 거다.

○ 2018. 05. 28
창업가 사계
우희현의 봄

사장님이 수제맥줏집 알바하는 사연

“한국 여성들은 애를 낳고 나면 미역국을 먹어요. 모든 나라가 그렇진 않죠. 나라마다 음식문화가 다르기 때문이죠. 일례로 베트남은 산후조리 음식으로 돼지족발을, 몽골은 양고깃국을 먹어요. 그래서 국가맞춤형 산후조리를 해주자는 걸 사업의 취지로 삼았죠.”

○ 2018. 06. 26
창업가 사계
노봉래의 여름

창업 5년차, 매일 새롭고 매일 힘들다

“아무리 재배를 잘한다 해도 판로를 개척하는 건 농가들에게 어려운 문제죠.” 교육 사업을 하고, GAP(우수농산물관리제도) 인증사업을 하면서 농가를 계도하는 것보다 실제 시장에서 그들에게 직접적인 도움을 주고 싶었다. “그분들이 땀 흘려 재배한 농산물을 소비자들에게 전달해주는 채널만 잘 확보해주면 정부에서 추진하는 인증사업보다 더 강력한 결과를 낼 수 있겠다 생각이 들었어요.” 그렇게 노봉래 이풀약초협동조합(이하 이풀) 이사장은 약초와의 동행을 시작했다.

○ 2018. 11. 07
창업가 사계
노봉래의 가을

다시 만난 가을, 그는 약속을 지켰다

잘 다니던 무역회사를 그만두고 이름도 생소한 약초협동조합을 만든 노봉래(56) 이사장의 도전은 무모하리만치 용감했다. 사회적기업의 책무를 다하기 위해 발달장애인을 고용하겠다고며 세 명의 발달장애인에게 직무훈련도 하고 있었다. “가을에 그들 중 누군가는 이풀에 정식 취업해 있을 것”이라던 그는 과연 약속을 지켰을까.

○ 2018. 12. 03
창업가 사계
우희현의 가을

성숙해진 가을, 희망을 요리하다

스타트업 ‘다누리맘’의 애초 사업 아이템은 ‘다문화가정을 위한 맞춤형 산후조리’였다. 명분도, 취지도 더할 나위 없었지만 시장에서 살아남기엔 한계가 있었다. 우희현 다누리맘 대표는 좌절하지 않았다. 빠르게 아이템을 전환했고, 성장의 기틀을 마련했다. 그 효자 아이템이 바로 ‘현지 요리연구가와 함께하는 세계요리강좌’였다. 주요 콘텐츠는 요리강좌였지만, 활용 범위는 더 다양해졌고 일감도 늘었다. “다누리맘을 자체 수익을 내는 회사로 키우겠다”라는 우 대표의 꿈이 조금씩 현실화하고 있는 듯했다.



맺음말

“2018년을 마무리하며”

동그라미재단의 2018년도는 혁신을 향한 변화와 도전의 한 해였습니다.

혁신(革新)의 혁(革)은 갓 벗겨낸 가죽(皮)을 가공하여 더 새롭게 만든 가죽(革)을 말하는 것으로, 혁신은 기존의 것을 새롭게 바꾸거나 고치는 것을 말합니다. 변화와 혁신은 힘든 과정의 연속입니다. 비록 어렵지만 멈추지 않고 누구에게나 도전할 수 있는 기회가 주어져서 좀 더 많은 사회 변화를 낼 수 있는 마중물이 되겠습니다.

뜨거웠던 7월 여름에 서소문으로 동그라미재단의 보금자리를 옮겼습니다. 새로운 동지에서 과학기술혁신으로 사회문제를 해결하는 한국형 프라이즈 플랫폼 ‘O-Prize’가 시작되었습니다.

아직 사회 변화의 작은 씨앗에 불과하지만, 더 나은 미래를 위해 끊임없이 노력하고 최선을 다하겠습니다.

지금까지 재단을 위해 함께 고민하고, 협력해 주신 소중한 분들이 있었기에 여기까지 올 수 있었습니다. 늘 힘이 되어 주시는 모든 분들과 기관에 감사드립니다.

여러분의 격려와 관심은 큰 힘이 됩니다. 항상 따뜻한 눈길로 지켜봐 주시고, 재단이 좀 더 많은 것을 주고 나눌 수 있는 곳으로 성장할 수 있도록 많은 응원 부탁드립니다.

감사합니다.

동그라미재단 사무국을 대표하여
사무국장 김수정 드림





동그라미재단 (구 안철수 재단) 연례보고서

CIRCLE STORY 2018

www.thecircle.or.kr

