

**Q. 열린옷장을 소개해주세요.**

밖에서 봤을 때 열린옷장은 사람들이 '입지 않는 옷을 기증받아 면접을 보는 사람들에게 빌려주는 옷장'입니다. 내부적으로 생각하는 열린옷장은 꿈을 가지고 도전하고 싶은 청년들을 혁신적으로, 효과적으로, 새로운 방법으로 응원하고 싶은 곳입니다. 그런 방법의 하나로 면접을 앞둔 청년들에게 옷을 빌려주면서 도움을 드리려고 노력하고 있습니다.

**Q. 이야기를 들어보니까 열린옷장이 "NEXT STEP"도 생각하고 계신 것 같은데, 맞나요? 만약 다른 것도 하실 생각이시라면, 열린옷장이 아닌 다른 이름으로 하실 수도 있는 건가요?**

그럴 수도 있고, 아닐 수도 있어요. 우선은 이것도 잘 못하고 있으니 열린 옷장이라도 잘 할 수 있도록 여기에 최우선순위를 정하는게 맞는 것 같습니다.

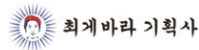
**Q. 열린옷장을 시작하게 된 동기 혹은 당시에 갖고 있던 문제의식은 무엇이었나요?**

직장인 3명에서 시작을 했는데요, 생각이 조금씩 달라요 개인적으로는, 옷이 한쪽은 남고 한쪽은 필요한 점이 가장 중요한 요인이었습니다. 또 문득 이런 생각이 들었어요. '사람들이 같은 일을 하려고 하다 보니 경쟁이 심해지고 도태되는 사람도 많아지게 되고, 그래서 다양한 일을 자유롭게 하는 사람들이 많았으면 좋겠다. 자기 분야에서 다양하게 나도 새로운 일도 좀 해보고 이렇게 사는 모습을 보여주는 것도 의미있겠다' 그래서 새로운 도전을 하게 된 거였죠.

## 최게바라 불꽃수첩



“사람들이 같은 일을 하려고  
하다보니 경쟁이 심해지고  
도태되는 사람도 많아지게 되고,  
그래서 **다양한 일을 자유롭게**  
**하는 사람들이 많았으면**  
좋겠다는 생각을 하게 됐죠”



### Q. 옷장이라는 아이템을 선정하시게 된 이유는 무엇인가요?

나한테 남는 부분을 필요한 다른 사람에게 나눈다면 좀 더 효율적으로 쓰일 수 있을 거라는 생각에서 시작하게 되었고, 옷장이라는 아이템을 사용하게 된 이유는 지인 분께서 아이디어를 내주신 거예요. 지인 분께서 회사 근처에 집을 구해서 살고 계셨는데, 면접을 보러 지방에서 학생들이 많이 올라오는 것을 보셨다고 해요. 그런 학생들에게 하루 목을 곳과 아침밥, 면접 때 입을 옷 등이 필요한 것을 보고, 마침 집이 회사에서 5분거리니까 집에서 재워도 주고, 아침도 해주고, 옷도 빌려주고, 회사에 대한 정보도 공유해주면 좋겠다라는 마음이 드셔서 시작하게 되셨다고 합니다. 그런 부분을 함께 해보고 싶어 시작하게 되었는데, 가지치기를 하다 보니 옷이 제일 현실성이 있는 아이템이라고 생각해서 시작하게 되었죠.

### Q. 열린옷장이 생각하는 대한민국, 청년들에 대한 문제의식은 무엇인가요?

사무실에 앉아있다 보면 하루에 20분내외 면접 보는 분들이 많이 오시는데, 크게 두 부류로 나눌 수가 있어요. 하나는 자기가 뭘 해야 할지 모르는데, 취업을 해야 해 빨리 면접 봐서 합격하고 싶은 사람들이 있고, 또 한 부류는 취업이 되게 하고 싶은데, 안되니까 골머리를 앓고 계시는 분들이 계세요. 그런 청년들을 보면 옷 말고 그들에게 필요한 것이 많은데 그런 사람들에게 무엇을 해주면 도움이 되고 기쁨을 줄 수 있을 지, 그런 부분에 고민을 많이 하게 되죠.

### Q. 청년들의 모습을 보면서 옷 이외에 더 다양한 방법으로 도와주고 싶으신가요.

네. 그렇죠. 그들에게 더 다양한 부분으로 도와주고 싶은 마음은 항상 가지고 있습니다.

### Q. 옷 대여기간은 어느정도 되나요?

3박 4일 입니다.

**Q. 열린옷장을 이용하시는 분들의 빈도와 처음 시작하셨을 때보다 이용하시는 분들이 점점 늘어나고 있는 추세인가요?**

네. 예전보다 훨씬 많이 이용해주시고, 빈도는 편차가 있는데 20명 내외 정도 됩니다.

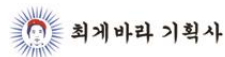
**Q. 일주일에 100명정도가 대여를 하는 것 같은데, 대여료는 어떻게 되나요?**

대여라는 개념보다는 소정의 이용료라고 하는 게 더 적합한 표현이네요. 대여라고 하면 보증금을 받고, 인건비 또는 노동에 대한 부가가치세를 받아야 하는데, 그 부분은 제외된 세탁비와 소정 운영비를 더한 이용료를 받고 있습니다. 3박 4일에 수트 한 벌 가격으로 2만원입니다. 시중에서는 2박 3일에 보증금 5만원에, 대여비 10만원정도 하는 것으로 알고 있는데, 그에 비하면 저렴한 가격으로 대여를 해드리고 있습니다.

### 최계바라 불꽃수첩



“세탁비와 소정의 운영비를 더한 이용료를 받고 있습니다. 3박 4일에 수트 한 벌 가격으로 2만원입니다. 일반 양복 대여점에 비해 더 저렴한 가격으로 대여를 해드리고 있습니다.”



**Q. 열린옷장의 수익모델은 하나인가요?**

현재까지 수익모델은 한 개이고, 열린옷장도 어려운 부분이 많아, 더 잘 될 수 있도록 노력하고 있습니다.

**Q. 열린옷장이 어떤 면에서 잘 운영되고 있지 않다고 생각하시는 이유는 무엇인가요?**

기본적으로 매출이 발생하려면, 가격이 높거나 옷을 빌리는 수요자가 많아야 하는데, 지금은 수요자가 많은 편이 아니라 어려움이 있고, 또 다른 어려움으로는 수요자가 많으면 더 많은 분들이 이용하실 수 있게 운영해야 하는데, 지금은 대부분 오프라인으로만 주로 이루어지고, 온라인 부분은 한계가 있어 이루어지지 않고 있습니다. 실제로 모니터링 하다 보면 서울보다는 부산, 대구, 대전 등 지방에 계시는 분들이 옷을 빌릴 곳이 마땅치 않아 대여를 많이 원하시는데, 온라인으로는 배송비 등으로 인해 아직까지는 이루어지지 못하고 있는 실정입니다. 또한 굉장히 마르거나 체격

이 있으신 분들은 대여를 하시기 힘든 부분도 있습니다.

**Q. 많이 마르시거나 체격이 있으신 분들은 대여가 불가능 한가요?**

아니요. 굉장히 많은 분들이 오세요. 기성복은 판매를 해야 되기 때문에, 판매가 잘 되는 평균적인 사이즈로 제작을 많이 하죠. 그런데 열린옷장은 마르고 뚱뚱하신 분들이 기증을 해주시면, 마른 분들은 마른 사람이 기증한 옷을 체격이 있으신 분들은 체격이 있으신 분이 기증해주신 옷을 매치 시켜 드려서 옷을 찾다가 없으시면 이 곳에 오셔서 빌려가시는 분들이 많아요.

**Q. 열린옷장에 직원은 대표님 두 분 외 어떻게 되시나요?**

남자 직원 1분, 여자 직원 1분이 있습니다.

**Q. 운영을 위한 최소한의 비용은 어느 정도라고 생각하세요?**

기본적으로 인건비를 제공할 수 있을 만큼은 수익이 나와 하고, 현재는 정상적으로 지급도 잘 되지 않고, 최소 인건비만 지급하고 있는 상태라 잘 되고 있다고 말하기가 어려워요. 그래서 지금보다 두 배 정도 매출이 나와야 될 것 같습니다.

**Q. 하루에 기증을 해주시는 분들은 어느 정도 되나요?**

기증은 그렇게 많지 않아요. 하루에 대여자가 스무분이면, 기증은 한 분 정도 오시는 편입니다.

**Q. 업체에서 기증도 해주시나요?**

발렌시아라는 여성복에서 기증을 받았었고, 저희 사무실 앞 사무실인 셔츠 스튜디오에서 구두 30 켤레, 셔츠 30장, 타이 40개를 기증해주셨어요. 너무 감사하죠.

**Q. 열린옷장이 의상학과랑 관련이 있는 부분이 있나요?**

그럼요, 상관 있죠. 저희는 면접을 보는 목적이라고 고지를 했기 때문에 대부분 좋은 옷이 들어오지만, 개중에는 좋지 않은 옷이 들어올 때가 있어요. 그런 옷 중에 리폼이 가능한 옷들은 리폼을 해 새롭게 태어나는 거죠. 그래서 수트 디자인 하시는 분이 저희를 도와주고 계세요. 간혹 하의에 비해 상의가 큰 옷은 상의를 줄여서 평균사이즈로 수선해주는 부분을 도와주세요.

**Q. 열린옷장에 가장 큰 위협요소는 무엇인가요?**

저희가 위협요소를 크게 안고 시작한 게 아니라 많이 없어요. 공유경제의 특징 중 하나가 큰 위협요소가 없다는 게 특징인 것 같아요.

**Q. 열린옷장이 업무적으로 개선해야 될 사항이 있나요?**

있죠. 경험이 많이 않아 업무를 잘 배분해 시간을 효율적으로 써야하는데 사업을 어떤 기준으로 나눠야 되는지 판단을 하기도 어렵고, 매일매일 닥치는 문제들을 해결하는데 에너지를 쏟다보니, 더 큰 시너지를 발휘하기가 어려운 것 같아요. 업무에 대한 조직화가 필요한 것 같아요.

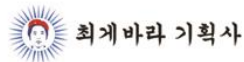
**Q. 열린옷장을 하시면서 가장 뿌듯하신 일은 무엇인가요?**

제일 뿌듯한 건, 옷이 필요했는데 정말 잘 입고 간다는 분들에 이야기를 들을 때 가장 행복하죠. 경제적으로 저렴해서 빌리러 오시는 분들도 있지만, 옷이 없어서 면접을 포기하시는 분들도 많지만 있는데 그런 분들이 입고 면접에 합격했다고 들을 때 가장 기분이 좋은 것 같아요. 면접에 합격한 대여자 분들이 추후 기증자가 되겠다고 하시는 경우, 기증서약서도 받고 있는데 그렇게 되면 현순화나 되는 거니깐 그런 부분도 너무 좋은 것 같아요.

**최계바라 불꽃수첩**



“**제일 뿌듯한 건**, 옷이 필요했는데 정말 잘 입고 간다는 분들의 이야기를 들을 때 가장 행복하죠. 그런 분들이 입고 면접에 합격했다고 들을 때 가장 기분이 좋을 것 같아요.”



**Q. 열린옷장은 대여자분들에게 감사한 마음을 담은 편지들이 오나요?**

편지 많이 오죠. 편지가 오면 다 보관하고 있답니다.

**Q. 면접에 합격한 대여자가 실제로 기증자로 오시는 경우도 있었나요?**

있죠. 그런 경우 뿐만 아니라, 저희 직원 한 분은 옷을 대여하러 왔다가 면접을 보러 가기로 했던 회사보다 열린옷장에서 일하고 싶은 마음이 커 열린옷장에서 일하고 계세요.

**Q. 열린옷장을 개인사업자가 아닌 비영리단체로 하신 이유가 있나요?**

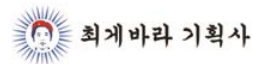
영리 법인과 비영리법인이 있는데, 영리법인은 주식회사와 유한 책임회사가 있고, 영리는 개인사업자가 돈을 벌면 돈을 가져가면 되고, 주식회사면 주주들이 가진 지분만큼 배당해서 가져가는

형식이듯이, 비영리 법인도 똑같이 수익이 있지만 그 수익은 국가에 귀속된 돈이기 때문에 임금만 지급되고 남은 돈은 목적 사업에 재투자를 다시 하는 형태이죠. 열린옷장은 청년들을 응원하기 위해 존재한다면, 그곳에 다시 돈을 써야 하는 것이 마땅하고, 열린옷장에 존재 목적이 수익창출이 아니기 때문에 비영리라는 옷을 입고 활동하는 것이 적합하겠다고 생각해 비영리단체로 하게 되었습니다.

## 최계바라 불꽃수첩



“열린옷장이 청년들을 응원하기 위해 존재한다면, 그곳에 다시 돈을 써야 하는 것이 마땅하고, 열린옷장의 존재 목적이 수익창출이 아니기 때문에 비영리라는 옷을 입고 활동하는 것이 적합하다고 생각해요.”



### Q. 지원금 받는 것에 대해서는 어떻게 생각하시나요?

지원금을 받는 것은 나쁘진 않은 것 같아요. 그런데 우선순위가 좀 다르면 그 차이로 인해 불편한 경우가 생기기도 하고, 잘 쓰면 좋은데 그렇지 않은 경우는 시간을 낭비하게 되는 경우가 있어 받지 않고 있어요. 지원금도 국민들의 세금이니 낭비하면 서로에게 좋지 않은 거니깐 받지 않은 편이 더 좋다고 생각했어요.

### Q. 공유경제로 보면 옷은 물품에 속하고, 물품에 대한 수요와 공급이 맞아야 하는데 수요는 많을 것 같고, 공급을 찾는 역할이 더 중요하다고 생각되어지는데 어떻게 생각하시나요?

그렇죠. 사실 엄밀히 따지면 수요보다 공급이 훨씬 많을 것 같아요. 상식적으로 집에 안 입는 옷들이 분명 많을 것으로 예상되는데 그걸 찾는게 앞으로의 과제겠죠..

### Q. 많은 사람들이 공유경제에 관심을 갖는 이유는 무엇이라고 생각하세요?

잘 모르겠지만, 아무래도 경제가 불황이라 관심이 높아진 것 같아요. 경제가 경기 불황이고 저렴한 비용으로 생활 할 수 있는 것을 찾다 보니까 주목이 되지 않았나 싶어요. 소유하지 않고 사용할 수 있는데 굳이 소유하냐는 이야기들도 맞지만 결국 경제적으로 혜택이 되니깐 공유하는 것 같고, 소유하는 것이 더 저렴하다고 생각되면 많은 사람들이 다시 소유하게 될 것 같아요. 아마

경기가 나아지면 사람들이 소유하고 싶은 욕심이 다시 생길 것이고, 그때 되면 아마 패러다임이 바뀔 것 같아요.

**Q. 공유경제에 대한 사람들의 인식이 변했다기 보다는 경제적으로 어렵기 때문에 공유경제에 대한 관심이 높아졌다는 건가요?**

개념이 바뀐 사람도 있겠지만, 지금은 소유하는 것에 대한 부담이 크고, 경제적 비용을 절감할 수 있어 관심이 높은 것 같아요. 소유하는 게 더 이득이 된다고 판단이 되면 자연스럽게 변할 수 있을 것 같아요. 기본적으로 현재의 공유경제가 어떻게 될 지는 잘 모르겠어요. 많은 나라들이 모든 사회적인 제도와 법을 이루는 구간이 사유재산을 인정하는 것부터 시작되었고, 사유재산을 나누기 위해 법이 존재하는 건데, 그것들이 흔들리면 여러 가지 문제가 발생할 수 있을 것 같아요. 공유 경제는 그 틈새를 노리는 것이고, 그래서 지금은 조금 더 지켜볼 필요가 있다고 생각해요. 하지만 무조건 잘 된다고 보는 건 어렵다고 생각이 듭니다.

**Q. 열린옷장에 향후 3년간 목표가 있나요?**

아직 3년간의 목표는 사실 없고, 일을 하다 보면 매일 문제들이 생기는데, 그 문제들을 한 번에 해결할 수 없으니 우선순위를 정해 해결하려고 하는 단계예요. 그래서 3년 뒤에 목표는 아직 뚜렷하게 생각해보지 못한 것 같아요.

**Q. 공유경제를 해보고 싶다, 혹은 공유기업을 만들고 싶어하시는 분들에게 한마디만 해주세요.**

다들 보석 같은 경험들을 가지고 계신 분들이실 텐데 살아온 생활을 돌아보면 분명히 걸리는 지점이 있을 것 같아요. 살아오면서 불편하고 맘에 걸리고 뭔가 부대꼈던 것들 말이죠. 다 하나씩은 있으실 거예요. 그런 것들에 초점을 좀 더 맞춰서 그 것을 어떻게 해결하면 좋을지, 이게 좀 문제였던 것 같고 조금 풀어봤으면 하는 것들이요. 그것을 풀려고 하면 재미있을 것 같은 것을 찾게 되면 그것을 자세히 조사해봐야죠. 실제로는 문제가 아니었을 수도 있고, 예상했던 것보다 더 큰 문제였을 수도 있는 거니까요. 실제로 확인을 해 본 다음 솔루션을 찾아 보는 거죠.


사실 공유경제가 갖고 있는 게 어마어마하잖아요. 내가 가진 것, 남는 것을 필요한 사람한테 유/무형의 자산을 활용해서 전달해 줄 수 있는 것이니까요. 그 지점하고, 그 맥락에 맞는 부분이 분명히 있을 것 같아요.

공유경제를 '집이랑 차 같은 아이템이 괜찮을 것 같은데 이거 한 번 해볼까' 하고 단순하게 생각하고 시작하면 많이 어려울 것 같아요. 다들 하는 것 말고 좀 새로운 것을 했으면 좋겠어요. 그게 꼭 창의적이어야 한다는 건 아니지만 이미 시장에 같은 분야의 단체가 존재하는데 중복되는 것 보다는, 조금 날카로운 방향으로 잡으면 또 다른 곳에서 도움을 받을 수 있을 거라 생각이 듭니다.

## 최계바라 불꽃수첩



“다들 하는 것 말고 **좀 새로운 것을** 했으면 좋겠어요. 중복되는 것 보다는, 조금 날카로운 방향으로 잡으면 또 다른 곳에서 도움을 받을 수 있을 거라 생각이 듭니다.”

 최계바라 기획사