ATOMY MAGAZINE

6 / 7 / 8 월
2026 | Vol. 39

애터미 비전 파크 오픈

브랜드 가치를 담은 글로벌 랜드마크

COVER STORY
• 애터미 비전 파크 개관 초읽기

PRODUCT
• 키성장 프라임 솔루션
• 슬림바디 뉴핏
• 비타민나무 종자오일

FIELD
• N잡러 67만 시대, 성공하는 '부업의 조건'
• 글로벌 1호 임페리얼마스터 탄생
• 500대 기업 유통업계 3년 평균 안정성 1위

INTERVIEW
• 이지숙 스타마스터
• 샘&에이미 스타마스터



ATOMY CHINA VISION PARK

atom美
ATOMY



CONTENTS

6/7/8월 2026 | Vol. 39

04	FOUNDER & CHAIRMAN'S MESSAGE	애터미 경쟁력과 아기철학 | 박한길 애터미 회장
06	COVER STORY	애터미의 모든 것을 경험한다 애터미 비전 파크 개관 초읽기
10	FIELD ❶	EU가 밀고, 중남미가 당기고… 애터미 글로벌 성장 탄력
12	FIELD ❷	N잡러 67만 시대, 성공하는 '부업의 조건'
14	FIELD ❸	애터미, K-제품 오감 체험으로 유럽을 사로잡다
16	FIELD ❹	애터미 글로벌 1호 임페리얼마스터의 탄생
18	FIELD ❺	애터미, 500대 기업 유통업계 3년 평균 안정성 1위
20	FIELD ❻	성장하는 사람에게서 피어나는 성공
22	COLUMN ❶	면역은 미래 건강을 위한 연금이다
24	COLUMN ❷	성장 골든타임을 놓치지 않으려면
26	PRODUCT ❶	키가 쑥 자신감도 쑥
28	PRODUCT ❷	지속 가능한 다이어트를 위한 건강한 식습관
30	PRODUCT ❸	모발 손상은 DOWN! 헤어 스타일링은 UP!
32	PRODUCT ❹	SUMMER HOME CAFE with ATOMY
34	PRODUCT ❺	리뉴얼 '애터미 더페임', 깐깐한 뷰티 피플 3인이 직접 써 보고 말하다!
36	PRODUCT ❻	사막에서 피어난 황금 한 방울. 애터미 비타민나무 종자오일
38	PRODUCT ❼	피부 온도를 낮춰라!
40	INTERVIEW ❶	날벼락 같았던 남편의 사고에도 희망의 끈을 놓지 않다 이지숙 스타마스터
42	INTERVIEW ❷	남편은 최고 서비스 책임자(CSO), 아내는 응원단장 Sam & Amy 스타마스터
44	FIELD ❼	3시간 내내 웃고 울었다… CTS 북토크 콘서트, 신앙과 경영을 말하다
46	FIELD ❽	독자 10인의 시선으로 바라보는 『하나님께 붙들린 글로벌 장사꾼』
48	FIELD ❾	함께 달리고, 함께 나누는 초록 레이스
50	FIELD ❿	2026 애터미 상반기 글로벌 나눔 리포트
52	MEMBER ESSAY	농사꾼의 삶에 찾아온 또 하나의 기회
54	GALLERY	2026년 상반기 승급여행 스케치
56	GLOBAL ATOMY NEWS	글로벌 애터미 뉴스
58	법률 Q&A	다단계판매원 간 투자 유도 및 금전 거래 행위 오승유 변호사
60	COLUMN ❸	전심치지(專心致志)와 몰입은 성공의 기초(基礎)이다 이성연 경제학 박사
62	CARTOON	애터미 스킨케어 시스템 더페임











Publisher | 박한길 Publication | 애터미(주) (32543) 충청남도 공주시 백제문화로2148-21(웅진동)
E-mail | atomysori@atomypark.com Planning&Design | 커뮤니케이션실&크레아트 Printing | (주) 미래엔

애터미 경쟁력과 아기철학

안녕하십니까. 애터미 회장 박한길입니다.
물은 높은 곳에서 낮은 곳으로 흐릅니다. 싸고 좋은 생필품은 팔리게 되어 있습니다. 애터미는 해외 진출을 할 때 지사가 먼저 나간 적이 없습니다. 언제나 제품이 먼저 흘러들어갔습니다.
2009년 한국에서 창업한 이듬해인 2010년, 곧바로 미국 시장에 진출했습니다. 당시에는 한국 시장조차 안정되지 않은 시기였지만, 미국 소비자들이 먼저 움직였습니다. 애터미 제품이 싸고 좋다는 입소문이 퍼지면서, 제품은 소비자들과 회원들을 통해 자연스럽게 미국으로 전달되기 시작했습니다. 회사는 그 흐름에 따라 법인을 세웠을 뿐입니다. 처음 미국에서 애터미 제품을 찾은 것은 수당을 받기 위해서가 아니었습니다. 제품이 좋고 싸니 쓰겠다는 것, 그것이 본질이었습니다.

90%는 시스템이 합니다.

애터미 사업의 90%는 시스템이 합니다. 절대품질 절대가격 시스템이 여러분의 사업을 도와드립니다. 여러분에게 필요한 것은 10%의 실행입니다. 다른 비즈니스에서는 개인의 능력이 결정적인 변수로 작용하지만, 애터미 사업은 그렇지 않습니다. 물론 아무것도 하지 않아도 된다는 뜻은 아닙니다. 중요한 것은 개인의 능력보다 시스템과 원리를 얼마나 믿고 꾸준히 실천하느냐입니다.
보통 연봉 1억 원이라면 상당한 능력자라고 평가받습니다. 그런데 애터미 사업 현장에서는 스스로 그 기준에 한참 못 미친다고 생각했던 분들이 연봉 10억이라는 놀라운 결과를 만들어 내기도 합니다. 애터미에서는 대학원을 졸업한 사람도 성공하고, 초등학교만 나온 사람도 성공합니다. 심지어 초등학교조차 다니지 못한 분들 가운데에서도 크라운마스터와 임페리얼마스터가 배출되고 있습니다. 이것이 바로 애터미 사업의 특징입니다.
"한 달에 1억 원을 번다는 건 특별한 사람들에게나 가능한 이야기이고 나는 아니잖아."라며 애터미 성공자와 자신을 비교하는 분들이 있습니다. 그러나 여러분이 보아야 할 것은 자기 자신이 아닙니다. 중요한 것은 "내가 할 수 있느냐, 없느냐?"가 아니라, "이 사업이 되는 사업이냐, 아니냐?"입니다.
결국 이 사업의 원리와 시스템을 이해한다면 개인적인 능력이 좀 부족한 사람도 자신감이 생깁니다. 그리고 그 순간, 성공의 문도 함께 열리게 됩니다.

권한 위임이 만든 또 하나의 경쟁력

애터미가 경쟁력을 갖출 수 있는 또 하나의 이유는 독특한 경영 방식에 있습니다. 애터미에서는 직원이 입사하면 명함의 직급을 본인이 직접 정합니다. 과장을 찍든 부장을 찍든 그것은 본인의 선택입니다. 돈을 사용할 때도 사전 결재를 받지 않습니다. 법인 카드를 모두에게 지급하고, 선집행 후보고 방식으로 운영합니다. 해외 출장 신청서 또한 없습니다. 본인이 최종 결정권자입니다.
다른 회사에서는 1억 원짜리 장비 하나를 구매한다면 비교 견적을 받고 품의서를 작성하느라 업무 시간의 70~80%를 소모합니다. 그러나 애터미에서는 "담당자가 직접 판단해서 법인 카드로 결제하라."라는 한 마디로 끝납니다. 왜냐하면 그 업무를 가장 잘 아는 사람은 결국 담당자 자신이기 때문입니다.
이렇게 권한을 완전히 위임하면 돈을 함부로 쓸 것 같지만, 결과는 정반대입니다. 본인이 최종 결정자이자 책임자가 되기 때문에 오히려 더 깊이 고민하고 신중하게 판단하게 됩니다. 그 결과 불필요한 서류 작업은 줄어들고, 업무는 훨씬 효율적으로 진행됩니다. 조직의 운영 비용 역시 자연스럽게 낮아질 수밖에 없습니다. 애터미의 매출 대비 급여 비중은 현재 2.8%입니다. 이는 국내외 주요 직접판매 기업들을 살펴보면 6.8%~18% 수준입니다. 그렇다고 애터미가 연봉을 적게 주는 것은 결코 아닙니다. 애터미는 이렇게 줄인 비용을 기업의 이익으로만 남겨 두지 않습니다. 그 비용을 절대가격이라는 형태로 소비자에게 다시 돌려드리고 있습니다.

사람이 목적이 되는 경영철학

끝으로 여러분께 전하고 싶은 것은, '아기철학'과 '젖소철학'입니다.



목장 주인이 젖소를 잘 돌보는 것은 젖소 자체를 위한 것이 아닙니다. 젖소로부터 더 많은 우유를 얻기 위함입니다. 젖소철학은 사람을 성과를 위한 수단으로 바라보는 사고입니다. 반면 아기철학은 다릅니다. 엄마는 아기에게서 무엇을 얻기 위해서가 아니라, 아기 자체가 소중하기 때문에 돌봅니다. 아기가 건강하게 성장하는 것 자체가 기쁨이자 목적이 되는 것입니다.
애터미는 사람을 수단이 아닌 목적으로 바라봅니다. 그래서 애터미의 경영 목표 1번도 '고객의 성공'입니다. 고객을 통해 이익을 얻는 것이 아니라, 고객이 성공하는 것 자체를 가장 중요한 가치로 생각합니다.
여러분도 사업을 할 때 이 철학을 그대로 적용해야 합니다. 파트너를 젖소로 보느냐, 아기로 보느냐의 차이입니다. 내 수당만 바라보는 사람에게 파트너는 젖소가 됩니다. 반면, 내 수당보다 파트너의 형편과 성장을 먼저 생각하는 사람, 그 사람이 바로 아기철학을 가진 사업자입니다.
결국 애터미 사업은 아기철학을 가진 사람이 진정한 성공자가 됩니다. 당장의 수당만 바라보는 사람 곁에는 파트너가 오래 남지 않습니다. 반면 "이 사람이 꼭 성공할 수 있도록 돕겠다."라는 마음으로 사람을 챙기는 사업자에게는, 어려움 속에서도 끝까지 함께하는 파트너가 생깁니다.
애터미는 영혼을 소중히 여기는 기업입니다. 하나님의 형상을 본받아 창조된 사람은 결코 수단이 될 수 없습니다. 사람은 오직 목적이어야 합니다. 여러분 모두가 애터미 안에서 꿈을 이루고, 진정한 성공자로 성장하시기를 진심으로 바랍니다.



중국 옌타이에 위치한 애터미 비전 파크 전경

Editor 전지현

애터미의 모든 것을 경험한다 비전 파크 개관 초읽기

또 하나의 성공 무대 - 옌타이 비전 파크 미리보기

체험·상담·교육을 한 공간에

애터미 비전 파크가 중국 산둥성 옌타이에 문을 연다. 애터미는 2020년 옌타이 한중산업단지에 입성하며 중국 시장에 공식 진출했다. 진출 이후 5년 만에 누적 매출 2조 원, 산둥성 다국적 기업 본부 인증 유일 기업 선정 등 중국 내 경쟁력을 입증해 왔다. 이후 2025년 삼성 SDS와 국제 물류센터를 구축하며 유통 기반을 강화했고, 2030년까지 연 매출 1조 원을 바라보고 있다.

올해는 비전 파크 오픈을 통해 애터미 회원들의 성공을 위한 완벽한 육성 생태계를 갖추게 됐다. 브랜드 체험과 교육, 커뮤니티 기능을 아우르는 새로운 회원 플랫폼을 구축, 중국 시장 확장에 속도를 낸다는 계획이다.

2023년 착공한 비전 파크는 약 3년 만에 완공됐다. 착공식에 참석한 중국 정부 관계자와 현지 언론은 한중 산업 협력과 지역 경제 활성화의 새 거점이 될 것이라는 기대를 보이기도 했다.



2023년 5월 애터미 비전 파크 기공식 현장





메인 홀 - 클라우드 테라스(좌) / 로비(우)

비전 파크는 2026년 7월 시연 운영(가오픈)을 시작으로 8월 말 정식 오픈할 예정이다. 규모와 몰입감을 모두 갖춘 체험 공간으로, 애터미의 현지화 전략을 집약한 상징적 공간이다.

박병관 중국 법인장은 "관람만 하는 전시 공간이 아니라 방문객들이 브랜드 철학과 제품, 서비스를 자연스럽게 경험하고 공감할 수 있는 공간으로 만들고자 했다."며 "공간 구성과 콘텐츠 역시 모두 고객 경험 중심으로 설계했다."라고 설명했다.

1층, 절대품질 절대가격의 비밀을 발견하다

1층은 전시 공간으로 대중명품관, 1층과 2층 사이 중간층(MF)에는 애터미 DNA관으로 불리는 기업전시관이 마련되어 있다.

대중명품관에서는 합력성선의 강력한 파트너십, 1품1사, 면도칼경영, 15년째 0%대 반품률을 기록하고 있는 절대품질 절대가격이라는 애터미의 제품 철학을 접할 수 있다. 한쪽 공간에서는 면역, 심혈관 건강, 피부관리 등 소비자의 생애주기별 관심사를 중심으로 애터미 건강식품과 화장품, 생활용품을 건강과 라이프스타일 솔루션 형태로 소개한다.

애터미 DNA관으로 불리는 기업 소개관에서는 전 세계 70개국에서 1,500만 회원과 함께하는 애터미의 위상을 그대로 보여 준다. 그 밖에도 사회 공헌 활동, 경영 철학까지 애터미의 기업 문화를 관람객들이 직접 보고 느낄 수 있도록 구성했다.

2층, 데이터를 통해 브랜드의 신뢰를 높이다

2층은 건강과 뷰티 솔루션을 통해 브랜드에 대한 신뢰를 쌓는 공간이다. 피부와 두피, 체성분 등을 측정할 수 있는 전문 장비를 활용해 개인의 상태를 분석하고, 전문 상담사가 측정 결과를 바탕으로 맞춤형 건강·뷰티 솔루션을 제안한다. 이를 통해 방문객이 자신의 상태를 객관적으로 이해하고 필요한 관리 방법을 찾도록 돕는다. 뷰티 클래스와 스킨케어 클래스, VIP 테스트룸, 애터미 랩과 연구 개발 전시 공간도 마련된다. 제품이 개발되고 검증되





1F - 대중명품관(좌) / MF - 애터미 DNA관(우)




2F - 뷰티 클래스룸(좌) / 2F - VIP 테스트룸(우)

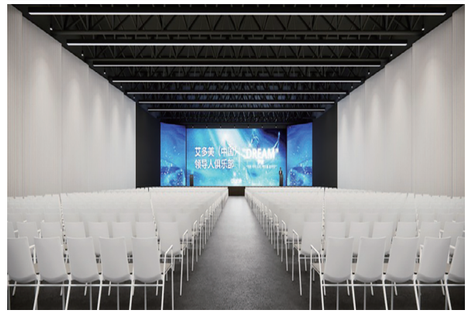
는 과정을 직접 확인할 수 있도록 구성해 브랜드 신뢰도를 높이는 데 초점을 맞췄다. 제품 체험을 넘어 연구 개발 과정과 과학적 근거까지 확인할 수 있도록 했다.

3층, 당신의 빛나는 미래로 초대합니다

3층은 방문객이 자신의 미래를 꿈꿀 수 있는 공간이다. 애터미 설립자 박한길 회장의 철학과 글로벌 애터미 리더들의 성장 스토리와 성공 과정, 직급별 배지와 승급 여정 등이 전시된다. 특히 몽상백조관은 박한길 회장의 1인칭 스토리텔링 형태로 구성돼, 관람객이 박한길 회장의 방에 초대받아 이야기를 듣는 것처럼 느껴지도록 디자인된 것이 특징이다. 인간 박한길에서부터 사업 도전과 실패, 꿈과 성공 등 애터미에 대해 더욱 깊이 이해하고 공감할 수 있도록 설계했다. 미래 체험존에서는 방문객이 자신의 인생 시나리오를 작성하고, 성공한 미래의 모습을 직접 그려 볼 수 있도록 했다.

4층, 스마트팜으로 완성하는 건강한 라이프스타일

4층은 애터미 오롯과 연계한 스마트팜이다. 재배 공간은 물론 육묘실과 가공·포장 공간, 운영 제어시설을 마련, 원료 생산 과정과 친환경 농업 기술을 확인할 수 있다. 애터미 오롯만의 독보적인 환경 제어 솔루션을 적용해 사계절 내내 신선한 과일과 채소를 재배할 수 있으며, 외부 오염원을 철저히 차단하고 무농약으로 재배해 안전한 먹거리를 제공한다. 애터미 연태 스마트팜을 시작으로 중국 전역의 주요 도시에 스마트팜 시설을 단계적으로 확대 구축할 계획이다.

3F - 몽상백조관(상) / 3F - 다목적홀(하)



4F - 애터미 오롯 스마트팜 공사현장

비전 파크 Q&A

Q. 비전 파크 운영 시간은 어떻게 되나요?
평일과 주말 모두 운영될 예정이며, 세부 운영 시간은 추후 애터미 중국 공식 위챗 채널을 통해 공지될 예정이다. 일부 체험 공간과 클래스는 예약제로 운영된다.

Q. 건강·뷰티·요리 클래스는 한국 회원도 신청이 가능한가요?
비전 파크 프로그램 일정에 맞춰 사전 신청 방식으로 운영될 예정이며, 애터미 글로벌 회원 누구나 신청할 수 있다. 향후 애터미 중국 공식 위챗 채널을 통해 예약 및 신청 기능이 제공된다.

Q. 사업자 미팅룸은 일반 회원도 사용할 수 있나요?
비전 파크 내 커뮤니티 및 미팅 공간은 회원 교육과 소모임, 비즈니스 미팅 등을 위해 운영될 예정이다. 미팅룸 역시 누구나 예약 후 사용할 수 있도록 준비 중이다.

Q. 세미나장에서는 어떤 프로그램이 운영되나요?
제품 세미나와 건강·뷰티 강연, 사업 설명회, 리더 교육 프로그램 등이 운영될 예정이다. 운영 일정은 월별 프로그램 형태로 별도 공지된다.



3F - 쿠킹 클래스룸

INTERVIEW

브랜드와 회원의 성장이 만나는 공간

박병관
애터미 중국 법인장



Q. 비전 파크 오픈까지 가장 중점을 둔 부분은 무엇인가?
방문객 동선 설계에 가장 많은 공을 들였다. 전시와 경험, 상담, 휴식 공간이 유기적으로 연결되고, 체험 구역과 휴게 구역, 상담 구역 등을 효율적으로 배치해 휴식과 소통이 함께 이루어질 수 있도록 구성했다. 건강 측정과 피부 분석, 인터랙션 콘텐츠 등을 더욱 편리하게 이용할 수 있도록 했으며, 예약 시스템과 전문가 1:1 상담 서비스를 결합해 방문객들이 전문적인 서비스와 실질적인 조언까지 받을 수 있도록 했다.

Q. 비전 파크 오픈 이후 회원들에게는 어떤 변화가 있을 것으로 보나?
실감 나고 체계적인 전시 형식을 통해 애터미의 브랜드 철학과 제품 경쟁력, 연구 개발 역량 등을 더욱 직관적으로 경험할 수 있는 공간이 될 것이다. 또한 '정선상략'의 핵심 문화와 '대중명품'이라는 경영 초심을 깊이 있게 전달함으로써, 방문객들이 애터미의 브랜드 저력과 기업 비전, 장기적인 성장 가능성을 자연스럽게 느끼고 브랜드에 대한 신뢰를 더욱 높일 수 있을 것으로 기대하고 있다.

Q. 애터미 비전 파크에 대한 중국 현지의 반응은 어떤가?
중국 정부는 비전 파크를 지역 특색을 살린 거점 공간으로 보고 있으며, 문화 관광 체험과 산업 인프라 구축, 한중 문화·경제 교류 측면에서의 가치에도 높은 관심을 보이고 있다. 또 지역 경제와 문화 교류에 새로운 활력을 더할 공간으로 기대하고 있다.
언론 역시 애터미의 오프라인 체험 중심 전략에 주목하고 있다. 기존의 단순 제품 전시 방식에서 벗어나 기술과 경험, 공간 스토리텔링을 결합한 점을 긍정적으로 평가하고 있으며, 외자기업이 중국 소비자와 시장을 깊이 이해하고 현지화한 사례로 보고 있다. 특히 제품과 브랜드 가치를 경험 중심으로 풀어낸 점에 관심이 높다.

Q. 앞으로 비전 파크를 어떻게 운영해 나갈 계획인가?
제품이 개발되고 생산되는 과정은 물론 애터미가 추구하는 가치와 비전까지 한 공간에서 확인하며 브랜드 신뢰와 사업 확신을 함께 얻을 수 있을 것이다. 앞으로도 전시와 교육, 체험 콘텐츠를 지속적으로 보완해, 방문할 때마다 새로운 정보를 얻고 영감을 받을 수 있는 공간으로 만들어 나가겠다. 비전 파크가 애터미를 가장 잘 이해할 수 있는 대표 공간이자 회원들의 성장과 성공을 지원하는 플랫폼으로 자리 잡길 기대한다.

EU가 밀고, 중남미가 당기고… 애터미 글로벌 성장 탄력

다이렉트셀링뉴스 선정, '2026 글로벌 프로덕트 컴퍼니' 부문 7위 올라

애터미가 유럽과 중남미 시장을 중심으로 글로벌 성장세를 이어 가고 있다. 애터미는 글로벌 직접판매 전문 매체 다이렉트셀링뉴스(Direct Selling News, DSN)가 선정한 '2026 글로벌 프로덕트 컴퍼니' 부문 7위에 올랐으며, 글로벌 통합 회원 수도 전년 대비 20% 증가했다. 특히 2026년 1분기에는 EU 법인이 전년 동기 대비 48% 성장했고, 콜롬비아 법인 40%, 브라질·멕시코 법인이 각각 28% 성장하며 유럽과 중남미 시장에서 존재감을 키웠다.

소비자 회원 75%…
유럽서 존재감 더욱 키운 애터미

유럽은 규제와 소비자 기준이 매우 까다로운 시장으로 꼽힌다. 브랜드 신뢰와 제품 경쟁력이 검증되지 않으면 성장을 이어 가기 어렵다. 2023년 출범한 애터미 EU 법인은 이러한 시장 환경 속에서도 빠른 흐름을 이어 가며 유럽 시장 내 입지를 넓혀 가고 있다.

애터미 EU 법인 매출은 최근 3년간 연평균 40% 성장하며 500억 원에 가까운 매출을 보였다. 국가별 매출 순위로는 독일, 스페인, 루마니아의 순으로 나타났다.

회원의 약 75%가 소비자 회원이라는 것이 특징이다. 헤모힘G·노니 등 건강기능식품의 판매 비중이 높으며 앱솔루트 셀렉티브 스킨케어를 중심으로 한 뷰티 제품 역시 꾸준한 인기를 얻고 있다.

애터미 EU 법인은 한국콜마 연구진이 직접 참여하는 '유럽 프로덕트 데이' 세미나와 함께 '헤모힘G 섭취 캠페인', '기념일 연계 제품 스토리 릴스' 등 공감형 콘텐츠를 통해 K-뷰티와 K-건기식에 대한 관심을 확산시키고 있다.

영어와 프랑스어는 물론, 유럽 각국의 다양한 언어로 원데이세미나를 월평균 10회 이상 운영하며 회원들과의 접점을 넓혀 가고 있다. 향후 남유럽 지역 사업 거점 확대와 AI 기반 다국어 교육 콘텐츠 강화, 배송 시스템 업그레이드 등을 통해 유럽 시장 공략에 더욱 속도를 낼 계획이다.

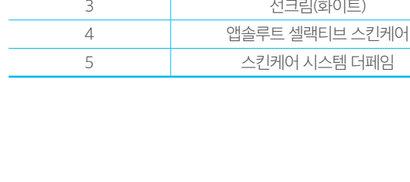
DSN 100 2026 글로벌 프로덕트 컴퍼니

순위	회사명	국가	설립연도
1	암웨이 Amway	미국	1959
2	허벌라이프 Herbalife	미국	1980
3	보어베르크 Vorwerk	독일	1883
4	나투라 앤 코 Natura&Co	브라질	1969
5	피엠인터내셔널 PM-International	룩셈부르크	1993
6	코웨이 Coway	대한민국	1989
7	**애터미 Atomy**	**대한민국**	**2009**
8	뉴스킨 Nu Skin	미국	1984
9	유사나 USANA	미국	1992
10	베터웨어 Betterware/BeFra	멕시코	1995

유럽 프로덕트 데이에 참석한 회원들



유럽(EU)법인 2023~2026성장 추이 (단위: 억 원)



관계 중심 소비 문화 타고 성장하는 중남미 시장

중남미 시장은 최근 K-뷰티와 웰니스 소비가 빠르게 성장하고 있는 대표적인 신흥 시장이다. 다이렉트셀링뉴스에 따르면 중남미 주요국의 2025년 직판 시장 성장률은 브라질 6.3%, 멕시코 2.6%, 콜롬비아 3.5%로 나타났다.

특히 지인 추천과 커뮤니티 기반 소비 성향이 강하고 오프라인 모임 참여도가 높은 지역 특성상 세미나와 체험 중심 활동이 시장 확대에 중요한 역할을 하고 있다.

애터미는 중남미 시장 공략에 속도를 내고 있다. 브라질 법인 2025년 매출은 전년 대비 25% 증가했고, 올해 1분기에도 전월 동기 대비 성장률 28%를 기록했다. 세계 4위 규모의 뷰티 시장답게 앱솔루트 셀렉티브 스킨케어 세트와 이브닝케어 등 K-뷰티 제품의 반응이 높았다. 브라질 법인은 올해 총 500회의 세미나 운영을 목표로 하고 있다. 현재까지 브라질 전역에서 261회의 세미나를 진행하며 제품 소개와 사업 비전, 성공 사례를 공유했다.

중남미 법인 인기 뷰티템 TOP 5

순위	제품명
1	이브닝케어 4종
2	선크림(베이지)
3	선크림(화이트)
4	앱솔루트 셀렉티브 스킨케어
5	스킨케어 시스템 더페임





세미나에 참석한 애터미 콜롬비아 회원들(상)과 애터미 멕시코 회원들(하)

멕시코 법인은 2025년 전년 대비 25% 성장했고, 올해 1분기에도 28% 성장률을 기록했다. 건강기능식품과 앱솔루트 셀렉티브 스킨케어 라인을 중심으로 제품 경쟁력을 강화하고 있으며, 제품 체험 행사인 'Conoce Atomy'를 통해 신규 소비자와의 접점을 넓혀 가고 있다. 또한 매월 약 10회의 세미나를 운영하며 제품 교육과 리더십 개발에도 집중하고 있다.

콜롬비아 법인은 올해 1분기에도 전년 동기 대비 40%라는 높은 성장률을 기록했다. 최근 3년간 연 매출은 평균 60% 증가했으며, 등록 회원 수도 12만 명을 넘어섰을 정도로 중남미 국가 중에서도 특히 성장세가 가파르다. 헤모힘과 오메가3 등 건강기능식품 수요가 높게 나타나고 있으며, 오프라인 세미나와 지역 활동, SNS 기반 커뮤니케이션을 강화하며 회원 중심 시장 전략을 이어 가고 있다.

애터미는 유럽과 중남미에서의 성과를 발판 삼아 글로벌 시장 내 입지를 더욱 공고히 해 나간다는 방침이다. 각 시장의 문화와 소비 특성을 깊이 이해한 현지 밀착형 전략이 앞으로의 성장을 이끌 핵심 동력이 될 전망이다.

N잡러 67만 시대, 성공하는 '부업의 조건'

월급 외 소득 만드는 직장인 N잡러들…진입비·유지비 없는 누적 수익 구조 '매력'

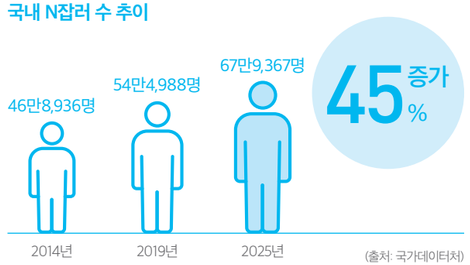


N잡러 역대 최대

국가데이터처에 따르면 국내 N잡러 수는 2014년 46만 8,936명에서 2019년 54만 4,988명으로 늘었고, 2025년에는 67만 9,367명으로 역대 최대치를 기록했다. 10년 사이에 20만 명 이상이 증가한 셈이다. 하나의 직업으로는 부족하다고 느끼는 사람들이 많다는 얘기다.

이유는 단순하다. 주거비와 식료품 물가는 빠르게 오르는데, 월급 봉투는 점점 얇아진다고 느끼기 때문이다. 고용노동부에 따르면 지난해 우리나라 근로자의 월평균 실질 임금은 357만 3,000원으로, 코로나 여파가 한창이던 2021년(359만 9,000원)보다 오히려 0.7% 줄었다.

국내 N잡러 수 추이



(출처: 국가데이터처)

중소벤처기업연구원에 따르면 직장인 N잡러 중 약 94%가 중소기업 재직자이며, 4인 이하 사업장처럼 규모가 작은 곳에 다닐수록 그 비율이 더 높게 나타났다. 소득이 지출을 따라가지 못하는 구조가 바뀌지 않는 한 N잡러는 계속 늘어날 것으로 보인다.

몸이 멈추면 수입도 멈춘다

현재 인기 있는 부업 업종은 외식·음료(32%), 매장관리·서빙·주방보조 등 서비스직(28%), 생산·건설·노무(20%) 순이다. 시간과 체력을 직접 투입해 수익을 얻는 단순 아르바이트들이다.

최근 N잡러들 사이에서는 단순 노동형 부업보다 시간과 공간의 제약이 적은 프리랜서형 부업을 찾는 움직임이 커지고 있다. 한 홈클리닝 업체는 2024년 청소 매니저 수 20만 명을 돌파했는데, 청소 매니저를 선택한 가장 큰 이유가 수입이 아니라 시간과 장소를 스스로 선택할 수 있는 유연한 근무 환경이었다.

부업의 기준이 단순히 '얼마를 버느냐'에서 '어떻게 버느냐'로 질문이 달라지면서, 애터미 사업과 같은 네트워크 판매도 대안으로 떠오르고 있다. 배달이나 대리운전, 카페 및 식당 아르바이트의 경우 투입한 시간에 비례해

일반 부업과 애터미 부업 비교

구분	배달/대리운전	카페·식당 알바	청소 매니저	콘텐츠/SNS	애터미
진입장벽	높음(장비 필요)	낮음	낮음	높음(기술 필요)	낮음
시간 소모	높음	높음	중간	중간	낮음~중간
체력 소모	높음	높음	높음	낮음	낮음
수익 구조	건당형	시급형	시간/건당형	성과형	누적형
지속 가능성	낮음	낮음	낮음	중간	높음

수익이 결정되지만, 애터미는 자신이 만든 네트워크가 활동하는 동안 수익이 누적되는 구조다. 처음에는 더디게 느껴져도 시간이 쌓일수록 내가 직접 투입하는 시간과 수익의 비율이 달라진다.

중요한 것은 얼마나 지속 가능한 방식으로 소득을 만들어 낼 수 있느냐다.

애터미, N잡러에게 활짝 문을 열다

애터미 사업의 경우 시간과 장소의 제약 없이 수익을 누적할 수 있고 진입비와 유지비가 없다는 점이 N잡러에게 현실적인 강점이다. 절대품질 절대가격의 생필품을 소비하는 것만으로도 가계 지출을 줄일 수 있고, 회사가 직접 운영하는 석세스아카데미, 애터미 비즈니스 칼리지 등 다양한 온오프라인 교육 시스템을 통해 관심만 있으면 누구나 체계적으로 사업을 배울 수 있다.

또한 애터미는 부업을 희망하는 이들을 위한 접점을 넓히고 있다. 기존의 부업가 세미나와 원데이세미나를 통합·확대 개편하고, 일산·공주·대구·울산 등 전국 10개 지역에서 세미나를 열어 접근성을 높였다. 부담 없이 참여할 수 있도록 월 1회 주말 일정으로 편성했으며, 연간 8만 명이 세미나에 참여하고 있다.

INTERVIEW

레슨 끝나면 애터미 '올인', 부업으로 스타마스터 달성



이희륜 스타마스터
남성 / 골프연습장 운영 중

Q. 현재 본업은 무엇이며 애터미를 하게 된 계기는?

프로 골퍼 출신으로 현재 골프연습장을 운영하고 있다. 중국 사업 확장을 준비하던 중 애터미를 알게 됐는데, 세미나에서 들은 박한길 회장의 한마디가 결정적이었다. 자본 없이도 시스템으로 소득을 만들 수 있고, 노력에 따라 수익이 누적되는 구조라는 점에 마음이 움직였다.

Q. 부업으로 시작해 스타마스터까지 오를 수 있었던 비결은?

처음부터 부업이라고 가볍게 생각하지 않았다. 골프 레슨 외 시간은 애터미에 집중했고, 하루에 한 명이라도 회원 가입을 시키겠다는 마음으로 움직였다. 애터미 제품이 좋고 저렴하다는 것은 대부분 알기 때문에 마케팅 플랜 중심으로 사업 설명을 했다. 자연스럽게 나보다 말 잘하고, 판매 잘하고, 인맥 많은 전업 파트너들이 조직 안에서 형성되다 보니 나 역시 전업 사업자와 다를 바 없는 성과를 낼 수 있었다.

미용실에 애터미 접목, '투잡'으로 다시 일어서다



박정순 샤론로즈마스터
여성 / 미용실 운영 중

Q. 현재 본업은 무엇이며 애터미를 하게 된 계기는?

30년 경력의 뷰티 아티스트로 현재 미용실을 운영하고 있다. 남편의 사업 실패 후 새로운 돌파구를 찾던 중 애터미를 시작했다. 미용실을 하고 있다 보니, 여기서 애터미 센터를 함께 해도 좋겠다는 생각이 들었다. 미용실과 애터미 센터를 함께 할 수 있는 공간으로 이전해 두 사업을 자연스럽게 접목할 수 있었다.

Q. 부업으로 애터미를 시작한 후 소득이나 일하는 방식에 변화가 있다면?

애터미에 더 집중하기 위해 미용 시간을 조금 줄였다. 대신 그 자리에 애터미 제품과 시스템을 안내하는 무료 스킨케어 강좌 등을 넣었다. 미용실 시술 제품이나 판매 제품을 모두 애터미로 바꾸다 보니 자연스럽게 수입이 늘었고, 본업과 부업의 병행도 편해졌다.

애터미, K-제품 오감 체험으로 유럽을 사로잡다

튀르키예에서 독일까지…'애터미 프로덕트 데이' 현장을 가다

올 상반기 튀르키예와 독일에서 '애터미 프로덕트 데이'가 잇달아 열렸다. 제품 체험과 전문가 강연을 결합한 이번 행사는 참가자들의 뜨거운 반응 속에 유럽 시장에서 애터미의 경쟁력을 다시 한번 확인하는 무대가 됐다.

콜마데이, K-제품 트렌드에 관심 집중

지난 3월 독일 본과 튀르키예 이스탄불에서 '애터미 프로덕트 데이'가 잇달아 열렸다. 3월 20일부터 21일까지 독일 본에서 열린 행사에는 2천여 명, 3월 27일부터 28일까지 튀르키예 이스탄불에서 열린 행사에는 1천여 명이 찾으며 성황을 이루었다. 현장에는 기존 애터미 회원뿐 아니라 K뷰티와 K헬스 등 한국산 제품 트렌드에 관심을 가진 일반 소비자와 신규 회원들의 발걸음도 이어졌다. 방문객들은 애터미 제품을 직접 체험하며 현장 곳곳에 활기를 더했다. '애터미 프로덕트 데이'는 글로벌 회원들이 애터미 제품을 직접 체험하고, 제품의 가치와 기술력을 깊이 이해할 수 있도록 기획된 프로그램이다.

첫 순서는 한국콜마와 함께한 '콜마데이'로, 한국콜마의 기술력과 제품 경쟁력을 소개하는 '애터미 콜마 특집'으로 진행됐다.

체험하고 바르고 즐기고…오감으로 만난 애터미

행사장 로비에는 전시관과 체험존이 마련돼, 참가자들이 제품을 직접 체험하고 구매까지 이어질 수 있도록 했다. 애터미의 화장품과 건강기능식품이 한자리에 전시된 가운데 방문객들은 공간을 자유롭게 둘러보며 제품을 직접 체험할 수 있었다. 이어 스킨케어·헤어케어 시연과 메이크업 쇼, 페이스 마사지 등 다양한 프로그램이 진행되며 현장 참여 분위기를 끌어올렸다.



애터미 스킨케어 제품에 적용된 기술을 설명하는 이현숙 한국콜마 스킨케어연구소장





현장에서 진행된 메이크업 쇼, (좌) 튀르키예 / (우) 독일

유럽에서 증명된 절대품질, 전문가가 직접 답하다

이번 행사에서 특히 눈길을 끈 것은 제품 전문가들의 강연이었다. 한국콜마 연구진이 직접 무대에 올라 제품의 개발 배경과 핵심 기술, 연구 과정 등을 소개하며 참가자들의 관심을 모았다.

한국콜마 스킨케어연구소 이현숙 소장은 "한국콜마는 여러 글로벌 뷰티 그룹과 협력하고 있는데, 그 중에서도 애터미는 전담팀을 통해 최우선으로 기술과 제품을 제안받는 VVIP 고객사"라고 강조했다. 이어 애터미의 대표 제품인 '앱솔루트 셀랙티브 스킨케어'에 대해 "글로벌 시장을 타깃으로 개발된 제품으로, 유럽에서도 피부 안전성과 효능을 검증했으며, 동서양 피부 모두에서 우수한 효과를 입증했다."라고 설명했다.

콜마비앤에이치 식품과학연구소 조영대 소장은 유럽 소비자의 까다로운 제품 선택 기준을 언급하며 "애터미 헤모힘G는 과학적 근거와 투명성, 안전성, 효능 면에서 이러한 기준에 부합하는 제품"이라고 설명했다. 이어서 "유럽에서도 고령화가 빠르게 진행되면서 면역 노화가 중요한 이슈로 떠오르고 있다."며 "예방적 면역 관리의 필요성이 커지는 가운데, 헤모힘의 차별화된 제품력이 시장에서 큰 강점이 될 것"이라고 강조했다.




애터미 프로덕트데이 현장의 회원들

INTERVIEW

애터미 독일 회원 인터뷰



발렌티나 슈바바우어
다이아몬드마스터

Q. 애터미 프로덕트 데이 현장 분위기는 어땠나요?

이렇게 다양한 애터미 제품을 한자리에서 직접 체험할 수 있는 기회는 흔치 않습니다. 현장은 행사 내내 활기가 넘쳤고 반응도 매우 뜨거웠습니다. 제품 전시부터 스킨케어, 메이크업 시연까지 다채로운 프로그램이 이어지며 시간 가는 줄 모를 정도였고, 함께한 파트너들의 만족도 역시 매우 높았습니다.

Q. K-제품 열풍 속 애터미의 성장 가능성은 어떻게 보시나요?

유럽에서도 K-제품에 대한 관심이 빠르게 높아지고 있습니다. 이제 단순한 트렌드를 넘어 품질과 브랜드에 대한 신뢰를 쌓아가는 단계라고 생각합니다. 특히 애터미는 '절대품질, 절대가격' 가치를 바탕으로 까다로운 유럽 소비자들에게도 충분한 경쟁력을 갖추고 있으며, 앞으로의 성장 가능성 역시 매우 크다고 봅니다.



Editor _ 정재학

판원쿠이 임페리얼마스터 한국 승급식

애터미 글로벌 1호 임페리얼마스터의 탄생

네트워크마케팅 30년, 애터미에서 답을 찾다…중국 판원쿠이 임페리얼마스터

판원쿠이 임페리얼마스터는 중국 안후이성 출신으로, 30년 이상 네트워크 마케팅 업계에서 일했다. 사업자는 물론 네트워크 마케팅 회사 평사원부터 경영진까지 역임했다. 최근 애터미 17번째, 한국인이 아닌 글로벌 회원 최초로 임페리얼마스터에 승급하면서 전 세계 애터미인들의 주목을 받고 있다.

네트워크 마케팅 회사 말단사원에서 CEO까지

판원쿠이 임페리얼마스터는 어릴 때부터 그림 그리기를 좋아하던 소년으로, 커서 유명한 화가가 되고 싶었다. 하지만 현실은 달랐다. 그림으로는 밥 먹기 어렵다는 것을 일찌감치 깨달은 그는 네트워크 마케팅 업계에 발을 들였다. 처음에는 사업자로 잠시 일했지만, 이후 네트워크 마케팅 회사에 말단 사원으로 입사하여 영업 총괄 본부장과 CEO를 역임했다.

성공한 커리어를 쌓아갔지만, 시간이 지날수록 회의가 깊어졌다. 높은 제품 가격, 소비자를 외면한 사업 구조, 타인을 이용해야만 돌아가는 시스템. 이대로는 미래가 없다는 생각이 들었다. 그는 고민 끝에 사표를 냈다.

회사를 그만두고 나니 업계 내 여러 회사에서 제안이 들어왔다. 어떻게 하면 좋을지 고민하던 중 한 대만 친구로부터 애터미를 소개받았다. "좋은 제품을 싸게 판매하고, 누구나 성공할 수 있다."라는 이야기에 코웃음을 쳤다. 업계를 누구보다 속속들이 잘 아는 자신이 그 황당한 주장을 직접 논리로 무너뜨려 주겠다는 마음으로 사업설명회장을 찾았다.

그런데 설명을 들으면 들을수록 이상했다. 반박할 거리가 없었다. 제품 원가 비율은 업계 상식을 뒤엎는 수준이었으며, 가입비와 유지비도 없었다. 사업을 시작한 이후 비즈니스모델이 바뀐 적이 한 번도 없다는 사실에도 놀랐다. 게다가 "네트워크 마케팅의 역사를 새로 쓰겠다."라는 박한길 회장의 철학에 완전히 빠져들었다. 애터미는 지속 가능한 회사가 될 수밖에 없다는 확신이 들었다.

BB크림 한 개면 충분하다

'대형 프로젝트'를 공유하겠다고 큰소리치며 지인들을 불러 모았다. 큰 기대를 품고 모인 사람들 앞에서 꺼내 놓은 것은 애터미 BB크림 한 개였다. 분위기는 싸늘했다. 하지만 개의치 않았다. 한 여성에게 BB크림을 손등에 발라보게 했다. "들어본 적도 없는 브랜드를 어떻게 얼굴에 발라요?"라고 말하던 여성이 막상 손등에 BB크림을 발라 보자 표정이 바뀌었다. "정말 부드럽네요. 집에서 쓰는 명품 브랜드랑 느낌이 똑같아요. 무척 고급 제품 같네요."

"이게 단돈 60위안(한국 판매가 8,000원)이라면 어떻습니까?" 분위기가 한순간 바뀌었다. 사업 설명이 필요 없이 제품이 사람들을 설득했다.



판원쿠이 임페리얼마스터 중국 승급식 스피치 현장

그가 애터미 사업을 하는 동안 중국 전역을 누비며 쌓은 이동 거리는 70만 킬로미터. 지구를 17바퀴 돌 수 있는 거리다. 그가 이제 한국인을 제외한 글로벌 애터미 회원 최초의 임페리얼마스터라는 커다란 영예를 안고 한국에 왔다. 임페리얼마스터 승급식 참석을 위해 한국을 찾은 그를 현장에서 직접 만나 소감을 들었다.

INTERVIEW

매일 아침 8시 미팅에 2,000명 참석

판원쿠이
임페리얼마스터

Q. 30년 네트워크 마케팅 경력자의 눈으로 볼 때 애터미는 어떻게 달라 보였나?

대부분의 네트워크 마케팅 회사는 제품보다 사업 기회를 먼저 판다. 그래서 소비자가 아니라 사업자를 모집하는 구조가 된다. 애터미는 반대다. 제품을 먼저 쓴다. 써 보고 좋으면 자연스럽게 주변에 권하고 사업으로 연결된다. 사업 설득이 필요 없다. 제품이 설득한다. 30년 업계 경력으로도 이런 구조의 회사는 본 적이 없었다.

Q. 성공의 비결을 묻는 사람이 많을 것 같다. 어떻게 사업을 했나.

두 가지 습관이 있다. 하나는 매일 아침 8시에 여는 온라인 미팅이다. 중국은 넓어서 파트너를 일일이 만나는 것이 불가능하다. 2,000명씩 참여하는데 왜 애터미 제품을 소비해야 하는지, 회사의 비전과 철학은 무엇인지를 알리고, 파트너들이 시장에서 겪은 경험을 나누며, 의사나 영양사 자격을 가진 파트너가 전문가 시각으로 설명하기도 한다. 다른 하나는 1년 300일 이상 현장을 직접 다니는 것이다. 누구라도 부르면 달려가다 보니 중국 34개 행정구역 중 98%를 다녔다. 리더가 먼저 움직이면 파트너들도 따라온다. 강요가 아니라 보고 배우는 것이다.

Q. 애터미를 하고 난 후 삶의 변화가 있다면?

애터미를 통한 지속적인 소득 덕분에 삶이 훨씬 풍요로워졌고, 무엇보다 원하는 곳에 과감하게 돈을 쓸 수 있게 되었다. 전 세계 어디든 여행 가고 싶은 곳이 생기면 고민 없이 떠난다. 전 세계가 일터이다 보니 해외 파트너를 만나러 가는 길이 곧 해외여행이 됐다. 영화를 공부한 아들이 회사를 설립할 때 창업 자금을 지원해 줄 수 있었고, 며느리가 차가 필요하다고 해서 바로 BMW를 뽑아줬다. 이러한 일들은 애터미가 아니면 쉽지 않았을 것이다.

Q. 앞으로의 목표는 무엇인가.

내 시간은 더 이상 내 것이 아니다. 모두 파트너들의 것이다. 향후 10년 안에 10~20명의 파트너를 임페리얼마스터로 성장시킬 것이다. 그리고 박한길 회장님의 철학과 가치를 중국 전역에 제대로 전파해서 애터미를 중국 업계 1위로 만드는 데 기여하고 싶다.



애터미 본사 전경

애터미, 500대 기업 유통업계 3년 평균 안정성 1위

국내 최고 수준의 재무 안정성과 독보적인 기부 문화 증명

애터미가 지속 가능한 유통기업의 지위를 다시 한번 증명했다. 지난 5월 기업데이터연구소 CEO스코어가 발표한 자료에 따르면 애터미는 안정성 등 주요 경영 지표에서 1위를 차지하며 한국 유통업계의 '톱티어' 기업으로 자리매김한 것으로 나타났다. 빚 없는 경영과 탄탄한 재무구조를 바탕으로 한 안정적 기업 모델로 주목받고 있다.

애터미 및 500대 기업 내 유통사 3개년 실적 비교

고유가·고물가·고금리로 소비 심리가 위축되면서 국내 유통산업의 성장세가 둔화되고 있다. 이러한 상황에서 기업데이터연구소 CEO스코어가 애터미를 포함한 500대 기업 내 유통기업을 대상으로 지난 3년간(2023~2025년) 실적 비교 자료를 발표했다. 이번 조사는 연도별 기업 규모(매출·자산 등) 변동에 따른 왜곡을 방지하기 위해 '가중평균' 방식으로 산정됐다. 분석 결과 애터미가 안정성 등 주요 경영 지표에서 모두 1위를 기록하며 독보적인 경쟁력을 증명했다.

500대 기업 유통사 안전성(2023~2025년) 평균치 지표 비교

* 출처: CEO스코어 (단위: %)

순위	현금비율		유동비율		부채비율	
1위	애터미	122.9%	애터미	331.5%	애터미	23.9%
2위	씨피엘비	83.5%	현대홈쇼핑	259.2%	현대홈쇼핑	33.5%
3위	쿠팡	59.4%	씨피엘비	203.4%	현대그린푸드	41.3%
4위	무신사	50.4%	현대그린푸드	183.6%	서원유통	42.2%
5위	아성다이소	41.2%	삼성웰스토리	166.9%	아성다이소	60.2%
6위	컬리	33.0%	에스에이엠티	163.2%	코스트코코리아	63.4%
7위	호텔신라	30.8%	아성다이소	148.7%	삼성웰스토리	67.5%
8위	삼성웰스토리	29.9%	서브원	127.2%	현대백화점	81.6%
9위	BGF리테일	27.3%	케이카	125.8%	롯데하이마트	93.9%
10위	아워홈	26.5%	코스트코코리아	120.3%	씨피엘비	99.4%
평균	-	20.5%	-	81.2%	-	148.5%

* 조사대상: 2023~2025년 선정 매출 상위 500대 기업 중 유통사 39개 기업. 3개년 가중평균 기준

유통사 중 유일하게 현금비율 100% 초과
유동비율·부채비율 부문도 1위

재무 안정성 지표에서는 애터미의 강점이 두드러졌다. 현금비율 부문에서 애터미는 3개년 평균 122.9%를 기록하며, 유통기업 가운데 유일하게 100%를 초과한 기업으로 이름을 올렸다. 단기 채무를 현금성 자산만으로 모두 상환하고도 여유 자금이 남는 수준으로, 주요 유통기업 평균(20.5%)을 크게 웃돈다.

유동비율 역시 331.5%로 1위를 차지했다. 주요 유통기업 평균(81.2%)의 4배가 넘는 수치로, 단기 지급 능력에서 업계 최상위 수준임을 입증했다.

부채비율도 23.9%로 1위에 올랐다. 조사 대상 중 유일하게 20%대를 기록했는데 이는 주요 유통기업 평균(148.5%)의 약 6분의 1 수준이다.

사실상 빚 없는 경영으로 직판업계를 넘어 주요 유통 대기업 기준에서도 안정적인 경쟁력을 유지하고 있음을 보여 준다. 이는 애터미 경영의 제1 목표인 생존을 위해, 원가 관리, 무차입 경영, 고정비 관리 등에서 절대 수준의 비용 절감을 통해 노력한 결과라고 할 수 있다.

누적 기부 1,400억 원
매출액 대비 기부금 500대 기업 1위

재무적 성과가 고스란히 사회 공헌으로 이어지는 상생 구조 또한 돋보인다. CEO스코어 발표에 따르면, 2021년에는 매출액 대비 기부금 비중이 국내 500대 기업 전체를 통틀어 유일하게 2%를 넘기며 1위를 차지했다. 2025년에는 창립 이후 누적 기부액이 1,400억 원에 육박, 매출액 대비 기부금 비율이 2.03%로 나타났다. 최근 3년간(2023~2025년) 매출액 대비 기부금 비중은 평균 1.9%로, 유통업계 평균(0.07%)의 약 27배에 달하며 유통기업 중에서도 1위를 유지하고 있다. 이는 기업의 매출과 연동되어 움직이는 지속적인 나눔경영 시스템이 확고하게 정착되어 있음을 보여 주는 지표로 해석된다. 또한 재무 안정성과 사회 공헌 비율이 동시에 높게 나타났다는 점에서 다른 유통기업들과 차별화된다.

현금비율, 유동비율, 부채비율은 기업의 안정성을 보여주는 필수 지표이다. 지난 3년간 애터미가 보여 준 성과는 기업이 나아가야 할 이정표를 제시한다. 또한 안정적인 재무 기반이 지속적인 사회 공헌 활동으로 이어졌다는 점에서 차별화된 지속 가능형 기업 모델을 보여 주는 사례로, 앞으로 유통업계가 나아가야 할 방향을 제시하고 있다.

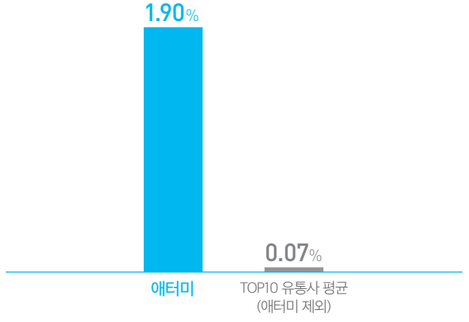


2025년 3월 영동지역 산불피해 지원금 100억 원 및 약 3억 원의 구호물품을 기부한 애터미

2021년 결산 매출 대비 기부금 비율 톱10 (자료: CEO스코어 2022년)

순위	회사명	업종	비율
1위	애터미	유통	2.04%
2위	LG생활건강	생활용품	1.25%
3위	NAVER	서비스	1.24%
4위	제일건설	건설·건자재	1.20%
5위	하나금융지주	지주	1.14%
6위	호반건설	건설·건자재	0.95%
7위	KT&G	식음료	0.90%
8위	DB하이텍	IT·전기전자	0.84%
9위	쌍용씨앤이	건설·건자재	0.79%
10위	SK루브리컨츠	석유화학	0.62%

500대 기업 유통사 평균 기부금 비율 비교(2023~2025)



성장하는 사람에게서 피어나는 성공

'핵심멤버&건강한 공동체 만들기 세미나' 신규 론칭

사람을 키우고 리더를 복제하는 핵심멤버

애터미가 조직의 지속 가능한 성장과 건강한 공동체 문화 형성을 위한 교육 프로그램인 '핵심멤버&건강한 공동체 만들기 세미나(이하 핵심멤버 세미나)'를 새롭게 시작했다.

지난 4월 25일 애터미파크에서 처음 진행된 핵심멤버 세미나에서는 애터미 사업가가 가져야 할 직업관과 리더십, 공동체 의식, 인간적인 성장의 의미를 함께 고민하는 프로그램으로 기획됐다.

핵심멤버는 사업 과정에서 위기나 정체를 마주했을 때 애터미의 철학과 가치를 중심에 두고 함께하는 사람들을 격려하며 새로운 돌파구를 만들어 가는 사람을 일컫는다. 또한 관계 기반 활동을 통해 다른 사람들을 성장시키고, 또 다른 리더를 재현(복제)해 내는 사람을 의미한다.

이번 세미나는 이러한 핵심멤버를 양성하기 위해 ▲비전 ▲리더십 ▲상품 ▲마케팅 ▲교육 및 양육 ▲조직 관리 및 공동체 ▲자기 계발 등 총 7가지 핵심 교육 영역을 중심으로 구성됐다. 사람과 관계, 성장과 회복탄력성까지 함께 다룬다는 점에서 기존 세미나와 차별화를 두었다.

특히 이날 강연에 나선 윤용순 애터미 대표는 애터미 사업의 본질을 '관계 형성 비즈니스'라고 설명하며, 조직의 진정한 성공은 리더 한 사람의 능력이 아니라 '리더를 만들어 내는 시스템'에서 시작된다고 설명했다. 그로 인해 '내가 없어도 움직이는 리더'를 배출하는 '양육'이 중요하다고 강조했다.

신뢰로 연결된 성장의 선순환

이어 애터미 사업은 단순한 소비나 판매 활동이 아니라 사람과 사람 사이의 관계를 기반으로 하는 비즈니스라는 점도 언급했다. 상품은 소비자가 '구매로 얻고자 하는 모든 혜택'이라고 정의하며, 제시하는 상품에 스토리를 부여할 때 소비자와 신뢰를 쌓을 수 있다고 설명했다. 그리고 이렇게 쌓은 신뢰가 곧 소비, 유통, 성장 네트워크를 자가 증식하게 만드는 네트워크 사업의 마케팅이라고 설명했다.

즉, 스스로 핵심멤버가 되어 리더 자신을 복제하고 상대방인 소비자를 이해할 때 비로소 경제적 수입은 물론 자아실현과 소명을 모두 충족하는 '전인적 성장'이 가능하다는 설명이다.



5월에 진행된 일산 핵심멤버 세미나에서 윤용순 대표가 강의하고 있다.



센터 인생시나리오를 작성하고 공유하는 참가자들



핵심멤버 세미나 애터미파크

성장의 답은 공동체에 있다

세미나 2부에서는 그룹별 분임 토의와 워크숍이 진행됐다. 참가자들은 워크북을 바탕으로 애터미 사업가로서의 직업관과 리더십, 공동체의 방향성에 대해 깊이 있는 대화를 나눴다.

먼저, 참가자들은 개인이 아닌 센터의 인생 시나리오를 작성했다. 이를 통해 내가 속한 공동체가 나아갈 방향과 목표를 스스로 제시하며 더 큰 동기 부여를 하는 계기가 됐다. 또 각기 다른 센터의 사람들이 한 조를 이루어 조직 관리 및 운영, 성공 노하우와 애로사항 등을 공유하는 시간을 가졌다. 정기 제품데이 운영, 센터 교육프로그램 및 프로모션 진행, Acare & 슬림바디 챌린지와 같은 센터 소모임 활동 등 다양한 센터 활성화 노하우가 공유됐다. 특히 서로 다른 그룹의 센터들이 모여 조를 구성해 의견을 나눈 점은 애터미가 강조해 온 '제심합력'의 가치를 보여 주는 것이었다.

참가자들의 반응도 긍정적이었다. 김은혜 로열마스터는 "이번 세미나는 자신에 대해 생각해 보고 다른 그룹들과 경험을 함께 교류하는 프로그램"이었다며 "애터미 사업의 핵심이라고 생각하는 '관계'에 대해 이해할 수 있었다."라고 소감을 전했다.

핵심멤버 세미나는 1차적으로 전국 주요 도시의 리더와 교육 센터장을 대상으로 4월부터 8월까지 진행된다. 지난 4월 공주 애터미파크를 시작으로 5월 일산 킨텍스와 부산 BPEX에서 세미나가 진행됐으며, 향후 의정부·대구·울산·서울·광주·원주 등으로 순차적으로 이어질 예정이다. 이후 교재와 프로그램을 보완하여 지역과 대상을 확대 운영할 예정이다.

이번 핵심멤버 세미나는 결국 '얼마나 빨리 성공할 것인가?'보다 '어떤 사람으로 성장할 것인가?'를 묻는 자리였다. 그리고 애터미는 그 질문의 답을 '함께 성장하는 건강한 공동체'에서 찾고 있었다. ⓐ

핵심멤버 세미나 시간표

	시간	프로그램
1부	13:00-13:05	오프닝
	13:05-15:05	핵심멤버&건강한 공동체 만들기
	15:05-15:10	공지 및 안내
	15:10-15:25	휴식시간
2부	15:25-15:40	센터팀 소개&센터 운영 공지
	15:40-15:45	센터 자가 진단 브리핑
	15:45-16:45	센터 운영 노하우 나눔&목표설정
	16:45-17:05	발표(대표 5인)
	17:05-17:10	마무리

* 위 시간표는 대관 사정에 따라 조정될 수 있습니다.

COLUMN 1

면역은 미래 건강을 위한 연금이다

건강 수명 시대, 헤모힘당귀등혼합추출물의 새로운 가치



Editor _ 김용무

건강기능식품의 역할은 건강 수명을 늘리는 것이다

우리는 역사상 가장 오래 사는 시대를 살아가고 있다. 의료 기술의 발전은 인간의 기대 수명을 크게 연장시켰고, 이제는 100세 시대라는 말도 더 이상 낯설지 않다. 그러나 오래 사는 것과 건강하게 사는 것은 전혀 다른 문제다.

최근 세계보건기구(WHO)는 인류가 추구해야 할 목표를 단순한 장수(Longevity)가 아니라 건강한 노화(Healthy Aging)라고 정의하고 있다[1]. 건강한 노화란 단순히 질병이 없는 상태가 아니라, 나이가 들어서도 신체적·정신적 기능을 유지하며 독립적인 삶을 살아가는 것을 의미한다. 실제로 많은 사람들이 기대 수명은 증가했지만 건강 수명은 그만큼 늘어나지 못한 채 살아가고 있다. 다시 말해 생애 마지막 10년 이상을 만성질환과 기능 저하 속에서 보내는 경우가 적지 않다.

바로 이 지점에서 건강기능식품의 존재 이유를 찾을 수 있다. 건강기능식품은 질병을 치료하는 의약품은 아니다. 그러나 단순히 영양을 공급하는 일반 식품도 아니다. 건강기능식품은 건강한 상태를 유지하고 신체 기능의 저하를 늦추며 건강 수명을 늘리는 데 도움을 주기 위한 식품이다. 따라서 앞으로 건강기능식품 산업이 추구해야 할 목표는 특정 기능성 하나를 개선하는 것이 아니라 기대 수명과 건강 수명 사이의 간격을 줄이는 것이라고 생각한다.

면역은 감기 예방을 넘어 건강 수명을 결정한다

많은 사람들은 면역을 감기 예방 정도로 이해한다. 물론 면역력이 유지되면 감기와 독감, 바이러스 감염에 대한 방어력이 높아진다. 하지만 최근 노화과학(Geroscience) 연구들은 면역의 역할이 훨씬 더 광범위하다는 사실을 보여 주고 있다. 면역은 우리 몸의 건강 상태를 유지하는 핵심 조절 시스템이다. 외부 병원체뿐 아니라 스트레스, 수면 부족, 환경오염, 과로, 노화 등 다양한 위험 요인에 대응하면서 몸의 항상성을 유지한다.

최근 발표된 면역노화(Immunosenescence) 연구에 따르면 나이가 들면서 면역계는 점차 기능이 저하되고, 이러한 변화는 감염 취약성을 높일 뿐 아니라 심혈관질환, 대사질환, 신경퇴행성질환 등 다양한 노화 관련 질환의 발생에도 영향을 미친다[2, 3].

과거에는 노화를 단순히 시간의 흐름으로 설명했지만, 최근에는 면역계 변화가 노화의 중요한 원인 가운데 하나로 인식되고 있다. 즉 건강한 면역은 단순히 감기를 덜 걸리게 하는 것이 아니라 건강 수명을 결정하는 핵심 요인인 것이다.

만성염증과 산화 스트레스, 노화를 앞당기는 보이지 않는 적

최근 노화 연구자들은 노화를 설명하는 핵심 개념으로 Inflammaging을 제시하고 있다. Inflammaging은 Inflammation(염증)과 Aging(노화)의 합성어로, 노화 과정에서 나타나는 만성적인 저강도의 염증 상태를 의미한다[4].

건강한 면역은 침입자를 제거한 뒤 염증 반응을 종료한다. 그러나 면역 기능이 저하되면 염증 반응이 장기간 지속되고 만성염증 상태가 형성된다. 이 과정에서 활성산소(ROS)가 과도하게 생성된다. 활성산소는 원래 세균과 바이러스를 제거하기 위한 정상적인 면역 무기이다. 그러나 필요 이상으로 오래 생성될 경우 세포막과 DNA, 단백질에 손상을 일으키고 결국 노화 관련 질환의 발생 위험을 높인다[6].

최근 Cell지에 발표된 Hallmarks of Aging 개정판에서는 만성염증과 면역계 이상을 노화의 핵심 특징 가운데 하나로 제시하고 있다[5]. 결국 건강한 노화란 단순히 나이를 덜 먹는 것이 아니라, 면역 균형을 유지하여 불필요한 염증과 산화적 스트레스를 최소화하는 과정이라고 할 수 있다.

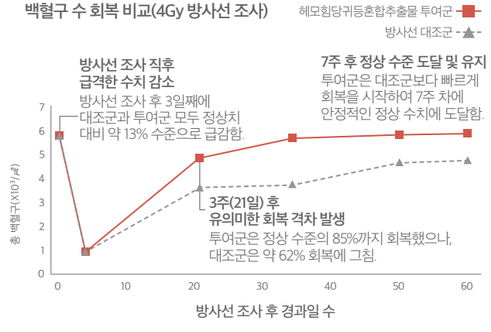
헤모힘당귀등혼합추출물과 '항노화 연금'이라는 새로운 관점

헤모힘당귀등혼합추출물은 이러한 면역 연구의 흐름 속에서 탄생한 개별인정형 기능성 원료이다. 원자력연구원 연구진은 방사선 노출이나 항암치료 이후 나타나는 면역 기능 저하 현상에 주목하였다. 특히 조혈 기능과 면역 기능이 동시에 감소하는 문제를 해결하기 위해 장기간의 연구를 수행하였고, 그 결과 개발된 소재가 헤모힘당귀등혼합추출물이다.

헤모힘당귀등혼합추출물은 국내 최초로 면역 기능 개선 개별인정형 원료로 인정받았으며, 이후 피로 개선 기능성까지 추가로 인정받았다. 이 원료의 특징은 면역을 무조건 자극하는 것이 아니라 면역의 균형과 항상성 유지에 초점을 맞추고 있다는 점이다.

최근 건강 수명 연구에서는 면역 회복력(Immune Resilience)이라는 개념이 중요하게 다루어지고 있다[2].

헤모힘당귀등혼합추출물의 방사선 조사후 백혈구 수 회복효과 동물실험 결과



* 출처: 대한민국특허청 공개특허 특2003-0091921(한국원자력연구소) / 등록번호 1004496550000
* 대상: 각 실험군 당 생쥐 5마리



김용무 상무이사/농학박사
(현)콜마비앤에이치㈜ 소재개발연구소장
(전)식품의약품안전처 보건연구관

참고문헌

1) World Health Organization. World Report on Ageing and Health. Geneva: WHO; 2015.
2) Nguyen TQT, Cho KA. Targeting Immunosenescence and Inflammaging: Advancing Longevity Research. Exp Mol Med. 2025;57:1141-1158.
3) Liu Z, Sun Y, Zhang Y, et al. Immunosenescence: Molecular Mechanisms and Diseases. Signal Transduct Target Ther. 2023;8:200.
4) Li X, Zhang J, Huang Y, et al. Inflammation and Aging: Signaling Pathways and Intervention Therapies. Signal Transduct Target Ther. 2023;8:239.
5) López-Otín C, Blasco MA, Partridge L, Serrano M, Kroemer G. Hallmarks of Aging: An Expanding Universe. Cell. 2023;186(2):243-278.
6) Płóciniczak A, Śliwińska A, Kubiak K, et al. The Complexity of Oxidative Stress in Human Age-Related Diseases. Antioxidants. 2025;14(6):689.

성장 골든타임을 놓치지 않으려면



아이 키 성장, 중요한 것은 '빠른 성장'보다 균형이다

성장기 자녀를 둔 부모라면 한 번쯤 이런 고민을 해봤을 것이다. 우리 아이의 키가 또래보다 작은 것은 아닌지, 성장판이 닫히기 전에 무엇을 더 도와줄 수 있을지에 대한 고민이다. 과거에는 키가 유전적인 요인으로 결정된다고 여겨졌지만, 최근에는 성장기의 생활 습관과 영양 상태, 그리고 생리적 환경이 최종 키에 중요한 영향을 미친다는 연구 결과들이 꾸준히 보고되고 있다. 이에 따라 충분한 수면과 균형 잡힌 식사, 규칙적인 운동 등 기본적인 성장 환경 관리의 중요성이 더욱 강조되고 있다.

하지만 현실적으로 이러한 기본 조건을 유지하기란 쉽지 않다. 늦은 취침 시간과 불규칙한 식습관, 학업 스트레스와 스마트 기기 사용 증가 등은 성장기 아이들의 생리적 리듬을 흔들고 있으며, 이는 곧 성장 환경의 불균형으로 이어질 수 있다. 이러한 이유로 최근에는 성장기 아이들의 건강한 성장 환경을 보다 효율적으로 관리할 수 있는 기능성 원료에 대한 관심도 높아지고 있다.

성장 호르몬부터 뼈 형성까지, 균형 잡힌 성장 시스템의 중요성

많은 사람들이 키 성장의 핵심을 성장 호르몬이라고 생각한다. 물론 성장 호르몬은 매우 중요한 요소다. 하지만 단순히 특정 호르몬의 분비량을 무리하게 높이는 것만으로는 건강한 성장을 기대하기 어렵다. 성장 호르몬은 간에서 인슐린유사성장인자(IGF-1)로 전환되고, 이 물질이 성장판까지 전달되어 뼈세포의 증식을 유도해야 비로소 키 성장으로 이어진다.

즉, 성장 호르몬과 IGF-1, 성장판, 뼈 형성 과정 전반이 건강하게 맞물려 작동하는 '균형 잡힌 성장 시스템'을 유지하는 것이 무엇보다 중요하다. 최근 성장기 관리에서 단순한 성장 촉진보다 전반적인 성장 환경과 균형을 강조하는 이유도 여기에 있다.

이러한 흐름 속에서 최근 주목받고 있는 소재가 바로 유산균발효굴추출물(FGO)이다. '바다의 우유'로 불리는 굴의 풍부한 영양에 유산균 발효 기술을 접목한 소재로, 성장기 영양 관리 측면에서 관심을 받고 있다.

'바다의 우유' 굴과 발효 기술의 만남

굴은 오래전부터 칼슘과 아연, 타우린, 단백질, 필수 아미노산 등을 풍부하게 함유한 영양 식품으로 알려져 왔다. 특히 칼슘은 뼈 형성에 필요하고, 아연은 세포 분열과 성장에 중요한 역할을 하는 대표적인 미네랄이다.

여기에 유산균 발효 기술이 더해지면서 굴의 기능적 가치는 더욱 높아졌다. 발효 과정에서 굴에 함유된 글루탐산은 감마아미노부티르산(GABA)으로 전환되는데, GABA는 뇌에서 작용하는 신경 전달 물질로 성장 호르몬 분비 조절과 수면의 질 개선, 스트레스 완화 등에 관여하는 것으로 알려져 있다.

즉, 단순히 영양을 공급하는 것을 넘어 성장기 아이들이 보다 안정적인 생리 환경 속에서 성장할 수 있도록 돕는 방향으로 연구가 진행되고 있는 것이다.

기능성 원료인 유산균발효굴추출물(FGO)의 주요 성분

식약처 인정 어린이 키 성장 기능성 원료인 유산균발효굴추출물은 '바다의 우유, 바다의 소고기'라고 불리는 굴을 효소로 분해한 뒤 유산균 발효로 만든 원료로, 주요 성분은 GABA(감마-아미노부틸산)와 타우린이다.

유산균발효굴추출물 중 GABA 10% 함유

GABA는 비단백질성 아미노산의 일종으로 뇌의 혈류를 활발하게 하고 산소 공급량을 증가시켜 뇌세포의 대사기능을 항진시키는 작용을 하는 것으로 알려져 있다. 또한 성장 호르몬의 분비 조절 등 여러 가지 생리 조절 작용에 관여하는 것으로 알려져 있어 약리적으로 매우 주목받는 물질이다. 많은 양의 GABA로 구성된 발효 굴(FO)이 뼈 건강에 기여할 수 있다. (출처 : Molucules 2020 Sep 23;25(19):4375)

유산균발효굴추출물 중 타우린 1% 함유

타우린은 우리 몸에서 자연스럽게 만들어지는 아미노산의 일종으로, 특히 칼슘을 조절하는 데 중요한 역할을 한다. 칼슘이 부족할 때는 흡수를 도와주고, 칼슘이 너무 많을 때는 과잉 흡수를 막아 주는 작용을 하여 뼈가 잘 자라고, 뼈가 약해지지 않도록 도와준다. 이러한 기능 덕분에 뼈 건강을 위한 주요 성분으로도 주목받고 있다.

성장기 안전성까지 고려한 '두 차례 인체 적용 시험'

기능성 원료를 선택할 때 부모들이 가장 중요하게 생각하는 부분 중 하나는 안전성이다. 특히 성장기 아이들의 경우, '성장에 도움을 줄 수 있는지'에 더해 성장 과정의 균형을 해치지 않는지도 매우 중요하다.

유산균발효굴추출물(FGO)은 이러한 부분까지 고려해 두 차례의 인체 적용 시험을 진행했다는 점에서 의미가 있다. 1차 임상에서는 만 6세에서 11세 어린이를 대상으로 일정 기간 섭취 후 신장 증가와 성장 속도, 성장 관련 지표 변화를 확인했다. 이후 진행된 2차 임상에서는 보다 정교한 검증을 위해 연령 조건을 세밀하게 조정했다. 특히 성장기 여아의 경우 초경과 여성 호르몬 변화에 따른 자연 성장 변수가 존재할 수 있기 때문에, 이러한 요소를 보다 명확히 구분하기 위한 추가 검증 과정이 진행된 것이다.

그 결과 2차 임상에서도 성장 관련 지표의 긍정적인 변화와 함께 안전성이 다시 확인되었다. 이는 단순한 일회성 결과가 아니라 서로 다른 조건에서도 반복적으로 검증된 데이터라는 점에서 의미가 크다.

키 성장뿐 아니라 뼈 건강까지 함께 고려한 기능성 접근

키 성장은 결국 뼈의 길이가 증가하는 과정이다. 우리 몸에서는 뼈를 분해하는 파골세포와 뼈를 형성하는 조골세포가 균형을 이루며 작동하는데, 성장기에는 이 균형이 뼈 형성 쪽으로 기울어져야 건강한 성장이 가능하다.

유산균발효굴추출물(FGO)은 성장 관련 연구뿐 아니라 뼈 건강 개선 가능성에 대한 연구도 함께 진행되었다는 점에서 주목받고 있다. 단순히 키 성장만을 위한 접근이 아니라, 성장기의 뼈 건강 환경까지 함께 고려한 기능성 소재라는 점에서 차별성을 보인다.

현재까지 어린이 키 성장과 뼈 건강에 대한 연구가 함께 진행된 사례는 많지 않다. 이러한 점에서 FGO는 성장과 골 건강을 동시에 고려한 기능성 원료로써 가능성을 보여 주고 있다.

기본 위에 더해지는 과학적 관리의 중요성

물론 아무리 우수한 원료라도 충분한 수면과 균형 잡힌 식사, 규칙적인 운동과 같은 기본적인 생활 습관을 대신할 수는 없다. 하지만 올바른 생활 습관 위에 과학적 근거를 바탕으로 한 기능성 접근이 더해진다면, 성장기 아이들의 건강한 성장 환경을 만드는 데 긍정적인 도움이 될 수 있다.

조급한 성장보다 중요한 것은 균형이다. 성장의 골든타임을 보다 건강하게 채워 주는 것, 그것이 성장기 관리의 핵심이라고 할 수 있다.



이배진
㈜마린바이오프로세스 대표이사
해양식품공학 석박사

Editor_이봄진

키가 쑥 자신감도 쑥

성장기 어린이 필수템, 애터미 키성장 프라임 솔루션



판매원 : 애터미(주)
제조원 : (주)서흥헬스케어

"키는 인간이 지닌 유일한 아름다움이다."
프랑스 철학자 몽테뉴의 말처럼 훤칠하게 큰 키는 부러움의 대상이 된다. 특히 아이를 둔 부모들의 가장 큰 걱정이자 관심사는 단연코 내 아이의 '키'다. 많은 부모들이 아이의 키를 걱정하며 "부모가 작으니까 어쩔 수 없다."라고 말하곤 한다. 사람의 키는 유전보다 환경적 요소의 영향을 더 크게 받기 때문에 그것을 어떻게 관리하느냐에 따라 충분히 달라질 수 있다는 것이다.

키는 유전이라고? 후천적 관리가 더 중요

대한성장의학회 발표에 따르면, 키 성장에서 유전적인 요인이 차지하는 비중은 단 23%밖에 되지 않는다. 나머지 77%는 후천적 환경과 관리에 달려 있다. 실제로 부모보다 훨씬 큰 키로 성장하는 아이들이 있는가 하면, 반대로 불규칙한 수면, 불균형한 식단, 운동 부족, 성조숙증 같은 요인을 방치하여 제대로 크지 못하는 경우도 많다. 그래서 전문가들은 유전 탓만 할 게 아니라 적극적인 성장 관리가 필요하다고 말한다.

우리 아이 키, 골든타임 놓치지 않는 방법

일반적으로 키가 가장 활발히 자라는 시기는 초등학교 고학년부터 중학교 초반까지로 이 시기를 흔히 '골든타임'이라 부른다. 이때의 생활 습관은 아이의 성장과 직결된다. 특히 균형 잡힌 영양 섭취가 필수이며 충분한 수면도 매우 중요하다. 스마트폰이나 TV 시청으로 늦게 자는 습관은 성장에 방해가 된다. 줄넘기, 농구, 걷기처럼 뼈에 자극을 주는 운동도 긍정적인 영향을 미친다. 어린이 키 성장에 도움을 줄 수 있는 건강기능식품을 챙겨 먹이는 것도 방법이다.

* 위 정보는 제품과 무관한 일반 건강 정보입니다.

세계적으로 주목받고 있는 최신 어린이 키 성장 원료 유산균발효굴추출물(FGO) 함유 '애터미 키성장 프라임 솔루션' 출시

2024년 식품의약품안전처로부터 '어린이 키 성장에 도움을 줄 수 있는 기능성 원료'로 인정받은 유산균발효추출물을 활용한 제품들이 속속 개발되고 있는 가운데, 애터미 키성장 프라임 솔루션이 7월 출시된다.
애터미 키성장 프라임 솔루션은 1포당 우리나라 통영 굴을 유산균으로 발효한 유산균발효굴추출물 500mg(하루 섭취 기준 함량)을 함유해 바른 성장에 도움을 줄 수 있다.

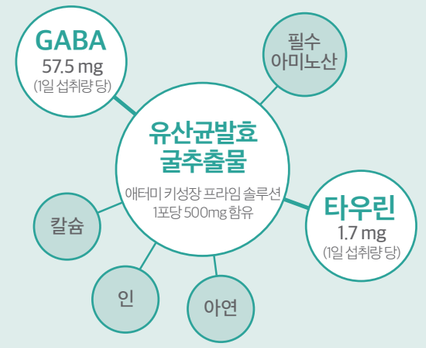
간편하고 맛있게 즐기는 스틱 젤리

말랑말랑 탱글탱글 식감의 스틱 타입 젤리 타입으로 하나씩 꺼내서 간편하게 섭취할 수 있다. 젤리가 익숙하지 않거나, 씹는 게 어려운 아이에게는 젤리를 조금씩 잘라서 섭취할 수 있도록 했다. a



* 만 1~3세 어린이가 섭취할 경우, 보호자의 지도가 필요합니다.

애터미 키성장 프라임 솔루션 1포당 유산균발효굴추출물 500mg 함유





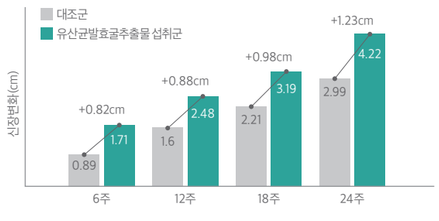
굴은 '바다의우유, 바다의소고기' 라고 불릴정도로
아연과 철분, 구리, 요오드 등 무기질과 비타민이 풍부.
성인뿐 아니라 어린이나 환자 등에게 좋은 식품

* 출처: 식약처, 영양가 높은 바다의 우유 굴

기능성 원료인 유산균발효굴추출물의 인체 적용 시험 결과

국내 어린이를 대상으로 한 24주간의 인체 적용시험 결과 어린이 키 성장 관련 지표 6가지 항목에서 유의미한 개선이 입증됐다. 실제로 유산균발효굴추출물 섭취군은 4.22cm, 비섭취군은 2.99cm 성장해, 비섭취군 대비 1.23 cm 더 큰 성장률을 보였다.

유산균발효굴추출물(FGO)의 인체 적용 시험 결과 *



시험군 신장 변화 4.22 cm | 대조군 신장 변화 2.99 cm

* · 시험 대상 : 만 6~11세 건강한 어린이 남/여 75명
(2017년 한국 소아청소년 성장 도표 기준, 신장 하위 3~25% 미만에 해당하는 자)
· 시험 방법 : 유산균발효굴추출물(FGO) 500mg/day
· 섭취 기간 : 24주
· 출처 : Fisheries and Aquatic Sciences, 2025, 28(11), 773-785

키 성장 관련 지표 6가지 유의적 개선 확인



** · 시험 대상 : 만 6~9세 건강한 어린이 남/여 80명
(2017년 한국 소아청소년 성장 도표 기준, 신장 하위 25% 미만에 해당하는 자)
· 시험 방법 : 유산균발효굴추출물(FGO) 500mg/day
· 섭취 기간 : 24주
· 출처 : 발효굴추출물의 경구 섭취가 소아 신장 성장에 미치는 효과 및 안정성 평가를 위한 무작위배정, 이중눈가림, 위약 대조군 비교 인체적용시험 보고서(2022)

* 본 내용은 제품이 아닌 기능성 원료인 '유산균발효굴추출물'에 대한 설명입니다.

한국건강기능식품협회에서 광고심의 받은 광고물입니다.

지속 가능한 다이어트를 위한 건강한 식습관

애터미 슬림바디 뉴핏, 쉐이크 리뉴얼

체중 관리와 대사 건강에 대한 관심이 높아지면서 위고비, 마운자로 등 비만 치료제의 인기가 급증하고 있다. 하지만 체중이 빠르게 줄어든 만큼 건강에 문제는 없을지에 대한 불안감이 커지고 있다. 약을 중단한 뒤 체중이 다시 증가하는 사례도 흔하다. 전문가들은 오남용에 따른 부작용 위험을 우려하며, 체중 감량에만 그치지 않고 전반적인 건강 관리로 이어질 필요가 있다고 강조한다. 일찍부터 건강하고 지속 가능한 방식의 다이어트 트렌드를 선도해 온 애터미 슬림바디 쉐이크 2.0이 슬림바디 뉴핏으로 리뉴얼되어 출시한 가운데 2026 애터미 슬림바디 체인지가 성황리에 진행되었다.



Editor_이정선

맛·간편함·건강 모두 잡았다 더 완벽해진 애터미 슬림바디 뉴핏

① 고단백·고식이섬유 포뮬러

더 새로워진 모습으로 재탄생한 '애터미 슬림바디 뉴핏'은 한마디로 고단백·고식이섬유 포뮬러다. 리치초코, 말차라떼, 피넛버터 기준 한 포당 단백질 30g으로 압도적인 단백질 함량을 자랑한다. 식이섬유 또한 기존 3g에서 맛별로 9.8g에서 11.2g까지 증량하여, 배변 활동과 식후 혈당 상승 억제에 도움을 줄 수 있다. 이뿐만 아니라 11종의 비타민, 미네랄을 함유해, 체중 조절 시에 놓치기 쉬운 영양분을 꽉꽉 눌러 담았다.(비타민 A/B1/B2/B6/C/E, 나이아신, 엽산, 칼슘, 철, 아연)

제품명	애터미 슬림바디 뉴핏	애터미 슬림바디 쉐이크 2.0
제품		
용량	단품 : 60g × 1포 / 대용량 : 1,200g × 1파우치	단품 : 60g × 1포 / 대용량 : 1,200g × 1파우치
단백질함량 (60g 1포 기준)	그레인 : 26g(18%↑) 리치초코, 말차라떼, 피넛버터 : 30g (36%↑)	22g
식이섬유	최소 326%↑ 그레인 10.7g / 리치초코 9.9g / 말차라떼 9.8g / 피넛버터 11.2g	3g

② 스파우트 파우치 타입

스파우트 파우치 타입으로, 별도의 텀블러 없이 파우치에 물만 부어 바로 섭취할 수 있어 간편함을 더했다. 제품 후면에 물의 양을 조절할 수 있는 표시선이 있어 기호에 따라 맛을 조절할 수 있다.



③ 속 편한 단백질 쉐이크

식물성 단백질인 분리대두단백질(ISP)과 동물성 단백질인 농축유청단백질(WPC)을 배합하여 소화 부담은 낮추고 영양적 균형은 강화했다. 또 시중의 단백질 쉐이크를 먹고 속이 더부룩하거나 불편했던 문제를 해결하기 위해 17곡 발효효소를 추가해 소화력을 개선했다.

- 탄수화물 분해효소 : 아밀라아제 450,000 unit/g(1포 기준)
- 단백질 분해효소 : 프로테아제 450 unit/g(1포 기준) Q

슬림바디 뉴핏 섭취 가이드



2025년 TOP 6 김민정 다이아몬드마스터의 리얼 제품 후기

인생의 의미를 되찾아 주는 축제, 애터미 슬림바디 챌린지



'Change your body, Change your life'라는 슬로건 아래 총 56일간의 대장정으로 진행된 '애터미 슬림바디 챌린지'. 2025년 챌린지에서 체성분 변화율 상위권 기록과 투표를 통해 당당히 TOP 6에 오른 김민정 다이아몬드마스터는 슬림바디 챌린지를 통해 눈부신 변화를 만들어 낸 주인공이다. "챌린지를 통해 다시 삶의 의미를 되찾고 건강도 회복했다."라며 인생의 가장 값진 보석을 찾은 그녀에게 새로워진 '슬림바디 뉴핏'에 대해 들어봤다.

Q. 기존 슬림바디 제품과 가장 크게 달라진 점은 무엇인가요?

패키지가 스파우트 파우치 타입으로 변경되면서 별도의 텀블러를 챙길 필요가 없어졌습니다. 바로 물만 부어서 흔들어 먹으면 되니 휴대성과 편리함이 극대화되었습니다. 또 단백질 함량이 기존보다 높아져, 번거롭게 별도의 단백질 제품을 추가로 챙겨 먹지 않아도 한 포만으로 하루에 필요한 영양을 충분히 해결할 수 있습니다.

Q. 다양한 라인업 중 가장 취향을 저격한 맛은?

다이어트를 하다 보면 달달한 군것질이 간절하게 생각날 때가 많습니다. '슬림바디 뉴핏 리치초코'는 이럴 때 죄책감 없이 즐길 수 있는 최고의 아이템입니다. 한 포당 당류가 2g에 불과한 저당 제품이라서 칼로리 부담 없이 가볍고 맛있게 디저트 타임을 즐길 수 있습니다.

Q. 슬림바디 뉴핏과 시너지가 나는 '찰떡궁합' 애터미 제품을 추천해 주세요.

다이어트의 가장 큰 적은 '가짜 배고픔'인데, 차전자피 식이섬유를 함께 챙겨 먹으니 든든한 포만감을 주었습니다. 자연스럽게 배고픔을 이겨 내고 과식을 예방하는 데 큰 도움을 받았습니다. 또 평소 커피를 워낙 좋아해서 수시로 먹었는데 챌린지 기간에는 커피 대신 애터미 보이차를 마셨습니다. 덕분에 수분 보충은 물론, 체지방 감소와 콜레스테롤 개선 효과를 톡톡히 보며 건강하게 라인을 정리할 수 있었습니다.



신제품 애터미 콤팩트 헤어드라이어

모발 손상은 DOWN! 헤어 스타일링은 UP!

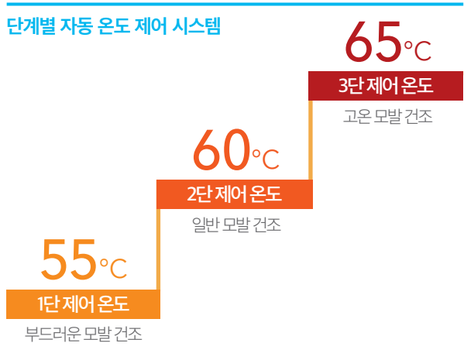
작지만 강력하다! 애터미 콤팩트 헤어드라이어

매일 사용하는 헤어드라이어, 어떤 제품을 선택하느냐에 따라 머릿결 건강과 스타일링 완성도가 달라진다. 좋은 헤어드라이어는 '어떤 기준으로 골라야 할지' 고민이라면 딱 네 가지만 기억하자. 온도, 바람, 무게, 이온이다. 올 하반기 새롭게 선보일 애터미 콤팩트 헤어드라이어는 과연 이러한 조건을 충족하는지 꼼꼼하게 정리해 봤다.

스마트 온도 제어로 모발 손상은 DOWN 윤기는 UP

건조 과정에서 발생하는 열로 인한 두피와 모발 손상을 줄이기 위해 초당 100회 온도를 감지해 실시간으로 조절하는 스마트 센서가 탑재됐다. 사용자는 55℃(케어 건조용), 60℃(밸런스 건조용), 65℃(스피드 건조용)의 3단계 온도 설정과 냉풍 모드를 통해 모발 상태와 스타일링 목적에 맞게 선택할 수 있다. 또한 초당 약 1.6억 개 이상의 음이온이 발생하는 케어 시스템이 더해져 정전기를 줄여 주고 머릿결을 부드럽게 정돈한다. 드라이하면서 자연스럽게 스타일링과 윤기 케어를 할 수 있다.

단계별 자동 온도 제어 시스템



강력 BLDC 모터로 모발 건조 시간은 DOWN
초저속 모드로 스타일링 완성도는 UP

최대 11만 RPM의 고속 BLDC 모터를 탑재해 강한 풍량을 구현한다. 여기에 13엽 팬 설계를 적용해 공기 흐름을 안정적으로 제어하며, 최대 18m/s 풍속으로 빠른 건조가 가능하다. 풍속은 3단계와 초저속 모드를 포함해 총 4단계로 구성된다. 또한 초저속 모드가 추가되어 스타일링 시 모발이 날리는 현상을 줄여 스타일링 완성도를 높여 준다.





애터미 콤팩트 헤어드라이어 내부 BLDC 모터

초경량 설계로 무게는 DOWN
인체공학적 설계로 편의성은 UP

약 450g의 경량 설계와 슬림한 바디 구조를 적용해 사용 시 손목 부담을 줄였다. 모터 위치를 손잡이 쪽으로 이동해 무게 중심을 개선한 점도 특별하다. 이를 통해 실제 무게보다 더 가볍게 느껴지는 사용감을 구현했다. 또한 컴팩트한 사이즈로 여행 및 외출 시 휴대성이 탁월하며, 노즐과 흡입구 커버는 마그네틱 방식으로 탈착이 가능해 사용자의 편의성을 높였다. ⓠ





애터미 콤팩트 헤어드라이어 자석식 노즐

INTERVIEW

콤팩트 헤어드라이어, 먼저 써봤습니다.



문정남 님(56세)

Q. 제품을 처음 봤을 때 어떤 부분이 인상 깊었나요?

화이트 컬러와 고급스러운 배색 조합이 세련된 느낌을 줬고, 일직선 형태의 디자인이 특히 인상적이었습니다. 단순한 가전제품보다는 뷰티 아이템 같은 감성이 있어서 화장대에 두기만 해도 인테리어 효과가 있었고, 손에 착 감기는 그립감과 사용 편의성도 만족스러웠습니다.

Q. 평소 드라이어를 고를 때 중요하게 보시는 부분이 있으신가요?

숱 많은 반곱슬인 데다 잦은 염색으로 모발이 많이 푸석한 편입니다. 그래서 빨리 마르는 것보다 드라이 후 얼마나 차분해지는지가 중요한데요. 이 제품은 바람이 강하면서도 머릿결이 거칠게 흩날리지 않아 모발을 끝까지 단정하게 정돈해 줍니다. 덕분에 아침마다 스타일링하기가 훨씬 수월해졌습니다.

Q. 어떤 상황에서 가장 유용하게 사용하셨나요?

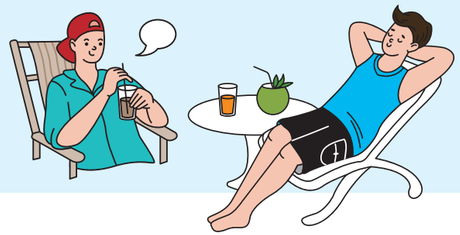
가정에서도 충분히 만족스럽게 사용할 수 있었지만, 출장이나 여행 시 특히 활용도가 높다고 느꼈습니다. 직접 여행 중 사용해 보니 휴대가 편리했고, 일반 드라이어 대비 소음은 적으면서도 성능은 뛰어났습니다. 평소 여행이나 출장이 잦은 분들에게 추천하고 싶은 제품입니다.

SUMMER HOME CAFE with ATOMY

애터미 제품으로 완성하는 시원한 여름 한 잔

무더운 여름, 몸과 마음을 가볍게 리프레시해 줄 시원한 한 잔이 더욱 생각나는 계절이다. 입맛은 산뜻하게 깨우고, 지친 일상에는 활력을 더해 줄 홈카페 음료를 찾고 있다면 주목해 보자. 애터미 건강기능식품과 식품을 활용해 누구나 쉽고 맛있게 완성할 수 있는 여름 시즌 음료 레시피를 소개한다.





아이스 바나나 프로틴 스무디



운동 후 또는 바쁜 아침, 간편한 한 잔으로 단백질과 에너지를 채울 수 있는 스무디다. 바나나의 달콤함과 프로틴의 균형 잡힌 영양이 만나 지친 여름의 든든한 한 끼 대용 음료로 안성맞춤이다.

- 사용 제품: **애터미 트리플 업 프로틴**
- 재료: 애터미 프로틴 1포, 바나나 1개, 우유 300ml, 얼음 한 컵, 꿀 약간
- 만드는 방법:
  ① 바나나, 프로틴, 우유, 꿀을 블렌더에 넣는다.
  ② 곱게 갈아 준다.
  ③ 컵에 담아 얼음을 추가한다.

포인트&팁

운동 직후 또는 아침 식사 대용으로 좋고, 땅콩버터를 추가하면 포만감이 더욱 높아진다.

발효 노니 허니 아이스티



갈증 해소에 제격인 음료를 찾는다면 애터미 발효 노니를 활용해 보자. 노니의 깊은 풍미에 꿀을 더해 시원하게 즐기는 건강 아이스티다. 더운 날 노니의 색다른 매력을 느끼고 싶을 때 잘 어울리는 음료다.

- 사용 제품: **애터미 오롯이 담은 유기농 발효 노니**
- 재료: 애터미 발효 노니 1포, 찬물 130ml, 꿀 약간, 얼음 한 컵
- 만드는 방법:
  ① 발효 노니와 꿀을 섞는다.
  ② 얼음을 넣는다.
  ③ 찬물을 부어 준다.

포인트&팁

충분히 차갑게 냉각 후 마시면 노니 특유의 풍미를 더욱 풍부하게 느낄 수 있다.

아이스 밤 스무디



카페에서만 즐기던 달콤한 아이스 밤 스무디를 집에서도 맛볼 수 있다. 애터미 맛밤의 부드러운 단맛과 우유가 어우러진 달달한 홈카페 메뉴를 만들어 보자.

- 사용 제품: **애터미 밤뜨래 우리나라 맛밤**
- 재료: 애터미 맛밤 1봉, 우유 300ml, 얼음 한 컵, 꿀 또는 연유 약간, 시나몬 가루
- 만드는 방법:
  ① 맛밤과 우유를 블렌더에 넣는다.
  ② 기호에 따라 꿀이나 연유를 추가한다.
  ③ 곱게 갈아 준다.
  ④ 컵에 얼음을 담고 부어 준다.
  ⑤ 잘게 부순 맛밤이나 시나몬 가루를 올려 준다.

포인트&팁

취향에 따라 에스프레소를 추가하면 '밤 라떼 버전'으로도 즐길 수 있다.

비타민 에너지 스파클링



13종의 비타민과 6종의 미네랄이 탄산과 만나 피로를 빠르게 깨워주는 상쾌한 에너지 음료다. 운동 전이나 집중력이 필요한 시간에 가볍게 즐기기 좋다.

- 사용 제품: **애터미 파워비타에너지**
- 재료: 애터미 파워비타에너지 1포, 찬물 120ml, 탄산수 120ml, 얼음 한 컵
- 만드는 방법:
  ① 파워비타에너지를 물과 함께 섞는다.
  ② 얼음을 넣는다.
  ③ 탄산수를 부어 준다.

포인트&팁

탄산수 비율을 높이면 청량감이 강화되어 여름 에이드로 더욱 잘 어울린다.

아이스 두유 라떼



출출한 오후, 허기도 달래고 건강까지 챙길 수 있는 라떼를 소개한다. 고소한 검은콩 두유와 진한 에스프레소가 어우러진 홈카페 대표 메뉴다. 우유 대신 두유를 사용해 더욱 담백하고 건강하게 즐길 수 있다.

- 사용 제품: **애터미 검은콩 고칼슘 두유 2.0**
- 재료: 애터미 두유 1팩, 에스프레소 1샷, 얼음 한 컵
- 만드는 방법:
  ① 컵에 얼음을 넣는다.
  ② 두유를 붓는다.
  ③ 에스프레소를 천천히 부어 층을 만든다.

포인트&팁

바닐라 시럽을 소량 추가하면 달콤한 디저트 스타일로 맛볼 수 있다.

리뉴얼 '애터미 더페임', 깐깐한 뷰티 피플 3인이 직접 써 보고 말하다!

한층 더 강력해진 피부 장벽 케어와 세련된 패키지로 새롭게 탄생한 애터미의 스테디셀러 '스킨케어 시스템 더페임'.
수분 부족 지성 피부부터 탄력 저하가 고민인 민감성 피부까지, 각기 다른 피부 타입과 연령대의 우수 체험단 3인이 2달간 직접 경험한 '리뉴얼 더페임'의 리얼 후기를 공개한다.



수분 부족 지성 피부의 완벽한 유수분 밸런스 찾기

강소희
(40대 초반 / 여성 / 수분 부족 지성 피부)

수분이 꽉 채워지니 오후가 되어도 화장이 무너지지 않아요!

Q. 리뉴얼 더페임을 만나기 전 피부 고민은 무엇이었나요?
오후만 되면 피지가 올라오고 화장이 지워지는 지성 피부이지만, 속은 수분이 부족해 화장이 들뜨고 피부 톤이 칙칙해 보였어요. 시중의 제품들은 탄력이나 보습 지속력이 아쉬운 점이 있어서 계절마다 제품을 변경하며 사용하고 있었죠.

Q. 리뉴얼된 더페임 사용 후 피부는 어떻게 달라졌나요?
가장 큰 변화는 피부 톤이 눈에 띄게 밝아진 점과 확실한 수분 충전입니다. 더페임을 사용한 이후로는 한 번도 화장이 뜬 적이 없어요. 유수분 밸런스가 잡히니 피지 분비도 줄어들고 메이크업 지속력까지 길어져서 매우 만족스럽습니다. 평소 독한 향의 화장품은 기피하는데, 더페임 향은 향수로 뿌리고 싶을 만큼 취향 저격이에요!

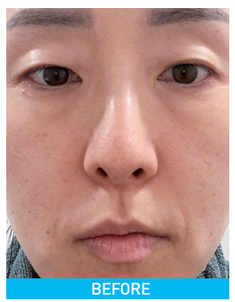
트리트먼트 토너



강소희 님의 원픽 & 꿀팁

원픽 5~7번을 레이어링해도 끈적임이 없고, 세안 후 모공이 정리되는 기분입니다.

꿀팁 나이트케어로 제품을 듬뿍 바른 후, 애터미 EP 스킨부스터의 온열 모드를 활용해 마사지하며 흡수시키면 다음 날 아침 피부가 몰라보게 촉촉해져요.


BEFORE


AFTER

번들거림은 잡고 속 보습을 채우는 남녀노소 맞춤 케어

윤여준
(40대 초반 / 남성 / 수분 부족 지성 & 민감성)

남자가 쓰기에도 부담 없는 중성적인 매력, 번들거림 없이 편안한 수분감이 일품입니다.

Q. 남성 사용자로서 리뉴얼 더페임의 사용감은 어떠셨나요?
전에는 고영양 제품을 바르면 밤사이 유분이 올라와 아침에 이중 세안을 해야 할 정도였습니다. 하지만 리뉴얼 더페임은 밤에 바르고 자도, 다음날 번들거림 없이 수분감이 편안하게 유지된다고 느꼈습니다. 점성이 있으면서 무겁거나 답답하지 않아 겉돌지 않고 쏙 스며들어, 스킨케어 루틴이 간결해지고 챙겨 바르기 편합니다.

Q. 사용 후 가장 눈에 띄는 변화는 무엇인가요?
평소 고민이던 얼굴 홍조가 완화되었고, 예민했던 피부 장벽이 안정되면서 피부 톤이 한결 맑아졌다는 이야기를 주변에서 자주 들었습니다. 수부지 피부나 무너진 장벽이 고민인 분들께 강력 추천합니다. 또 남녀 구분 없이 편안하게 쓸 수 있는 중성적이고 고급스러운 향을 지녀 대단히 만족스러웠습니다.

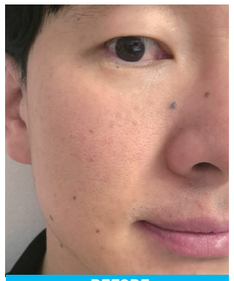
트리트먼트 토너



윤여준 님의 원픽 & 꿀팁

원픽 피부에 착 감기듯 밀착되며 흡수력이 뛰어나 첫 단계부터 만족도를 높여 줍니다.

꿀팁 사용 전 애터미 이브닝케어 세트로 피부결을 정돈하면 흡수율이 더 극대화됩니다. 또, 토너를 얼굴에 올리고 EP 스킨부스터 '블루 모드'로 롤링해 흡수시키면, 속 건조는 잡고 쫀쫀함이 살아납니다.


BEFORE


AFTER

얇고 민감한 중년 피부, 무너진 탄력과 장벽을 세우다

송영인
(50대 후반 / 여성 / 속건조 & 약민감성)

쫀쫀한 영양감과 탄력감, 친환경 패키지까지 마음에 쏙들어요.

Q. 더페임의 첫인상과 사용감은 어떠셨나요?
출장이나 여행에 부담 없는 콤팩트한 4종 구성과 세련된 무광 패키지가 돋보였습니다. 특히 베리어 크림을 리필 용기로 출시한 점은 친환경을 추구하는 소비자로서 매우 반가웠죠. 특히 페이스 앤 아이세럼은 쫀득한 밀키 제형임에도 흡수력이 뛰어나서, 은은한 향과 함께 만족스러운 사용감을 경험했습니다.

Q. 2달간의 사용 후 가장 만족스러운 변화는?
일주일쯤부터 예전에 느끼지 못했던 피부 장벽이 튼튼해지는 것을 느꼈어요. 얇고 늘어지던 피부에 탄력감이 생기고, 제품을 하나하나 바를 때마다 피부에 윤광이 더해져요. 다음 날 아침 세안할 때는 손끝에서부터 푸석함 없는 꽉 찬 보습감을 느낄 수 있었습니다.

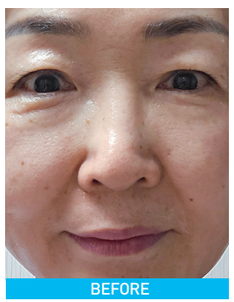
페이스 앤 아이세럼



송영인 님의 원픽 & 꿀팁

원픽 사이즈가 작아 휴대하기도 편하고, 얼굴 전체에 바른 뒤 눈가, 미간, 팔자 주름에 레이어링하면 주름이 채워지며 탄력이 생기는 느낌입니다.

꿀팁 토너를 2~3번 레이어링하여 보습감을 오래 유지시키고, 세럼과 베리어 크림의 고영양을 깊이 흡수시키기 위해 스킨부스터를 사용합니다.


BEFORE


AFTER

Editor_이정선

사막에서 피어난 황금 한 방울 애터미 비타민나무 종자오일

지구를 살리는 나무, 건강을 살리는 오일

산자나무라고도 불리는 비타민나무가 슈퍼푸드 분야의 유망 식품으로 주목받고 있다. 강인한 생명력의 상징으로 척박한 환경에서 잘 자라는 비타민나무는 다양한 영양 성분을 품고 있다. 애터미 비타민나무 종자오일은 2022년 중국 법인 출시 이후 현지 소비자들의 꾸준한 사랑을 받으며 건강기능식품 판매 TOP 5를 유지하고 있다. 중국에서 먼저 가치를 인정받은 애터미 비타민나무 종자오일은 GSGS 제품의 일환으로 국내에서도 만나 볼 수 있게 되었다.



지구를 푸르게! 중국 내몽고에 조성된 애터미숲

사막화는 '지구의 암'이라 불릴 만큼 심각한 환경 문제다. 특히 중국은 국토의 약 4분의 1이 사막화의 영향을 받을 정도로 피해가 크다. 이러한 문제를 해결하기 위해 2020년 중국녹화기금회와 협력해 내몽골 지역에서 비타민나무 조림(造林) 프로젝트를 시작하며 약 200만 위안(한화 약 4억 5천만 원)을 기부했다. 이를 통해 20만 그루의 비타민 나무가 식재되고, 총 174만㎡에 달하는 면적이 녹지로 복원되고 있다. 이 나무는 비단 사막화를 막는 데 그치지 않는다. 열매를 통해 지역 주민의 소득을 창출하며, 환경과 경제를 함께 살리는 지속 가능한 모델로 이어진다.


2019년 식재 전


2021년 2차 식수


2026년 현재 비타민나무 과수원

오랜 역사 속 인정받은 비타민나무의 가치

비타민나무는 오랜 시간 여러 지역에서 귀하게 여겨져 온 식물이다. 이름처럼 비타민 A, C, E 등 다양한 비타민과 지방산, 미량원소 등 인체에 필요한 풍부한 활성물질을 함유하고 있다. 주요 생산지는 중국 내몽고, 몽골, 티베트, 러시아 등이며, 중국에서 전체 생산량의 약 85%가 재배된다.

비타민나무의 다양한 효능은 각국의 전통 의학 서적에 명기되어 있다. 고대 티베트 의학에서는 피부 질환과 상처 치유에, 인도 전통 의학에서는 다양한 병증 치료 및 건강 관리에 활용되어 왔으며, 중국 한의학에는 폐와 위장 기능 개선을 위한 원료로 기록되어 있다.



20톤에서 단 50kg! 초고농축 비타민나무 종자오일

비타민나무의 다양한 영양 성분은 과실 속 씨앗에 함유되어 있다. 그 양은 극소량으로 20톤의 과실 중 1톤에 해당하는 씨앗으로 추출할 수 있는 오일의 양은 단 50kg. 오일 추출량이 0.25% 정도로 극히 적고 농도가 높아 '황금오일'이라 불린다.

20,000kg에서 50kg으로 극소량만 얻어지는 귀한 '황금오일' 원료



피부 건강을 위한 멀티 유효 성분의 시너지

애터미 비타민나무 종자오일은 피부 건강에 도움을 주는 다양한 유효 성분을 균형 있게 담아낸 식물성 오일이다. 피부 보호와 보습, 재생, 항산화 케어까지 고려해 만든 멀티 영양 설계 제품이다.

애터미 비타민나무 종자오일의 특별함

비타민, 오메가, 플라보노이드 등 풍부한 유효 성분 구성

비타민 E, 식물성 오메가3·6·7·9, 플라보노이드 등 다양한 생리 활성 물질 및 항산화 성분 함유

오메가 7(팔미톨레산) 함량 최고 수준

최근 건강 분야에서 주목받고 있는 단일 불포화 지방산으로 피부 재생과 보습, 항염, 심혈관 건강 개선에 중요한 역할

100% 식물성 연질캡슐 적용

동물성 원료 대신 식물성 젤을 사용해 채식주의자·동물성 원료 알레르기 체질도 안심하고 섭취할 수 있으며, 체내 흡수 및 소화 용이

초임계 추출 기술로 고순도·고품질 오일 추출

애터미만의 초임계 추출 기술을 적용해 화학 용매 대신 이산화탄소를 사용하여 안전하고 친환경적이며, 온도와 압력을 정밀하게 조절해 영양 성분 손실을 최소화한 고순도·고품질 오일 완성

비타민나무 종자오일 주요 성분



- **비타민E** — 피부 보호막 강화
- **오메가 - 3·6·9** — 피부 재생과 보습
- **팔미톨레산(오메가-7)** — 피부 재생과 보습, 항염, 심혈관 건강
- **플라보노이드** — 항염 효과
- **식물성 스테롤** — 콜레스테롤 조절

* 상기 내용은 원료적 특성에 한합니다.

피부 온도를 낮춰라!

달아오른 피부를 진정시켜 줄 애터미 쿨링 뷰티템 BEST

여름, 피부 건강에 적신호가 켜졌다. 강한 자외선과 높은 기온으로 인해 피부 온도가 상승하기 때문이다. 피부 온도가 높아지면 피부 속 수분이 증발해 피부가 건조해지고, 진피층의 콜라겐과 엘라스틴이 파괴되어 노화를 촉진시킨다. 또한 미국 미네소타 의과대학 연구에 따르면, 피부 온도가 1도 높아지면 피지 분비가 10% 증가해 트러블이 발생할 수 있다. 이럴 때 중요한 건 피부의 온도를 낮추는 것. 달아오른 피부 온도를 낮춰 줄 '쿨링 케어' 제품이 주목받고 있다.



여름뿐만 아니라 사계절 내내 필수인 자외선 차단제! 하지만 유독 피부가 예민한 날이나 아이들과 함께 바를 때는 성분부터 사용감까지 따질 게 많다. '애터미 프레쉬 선 로션'은 피부에 자극이 없는 징크옥사이드를 사용한 무기질 자외선 차단제로, 바르는 즉시 자외선 차단 효과를 발휘하며 민감성 피부 자극 테스트를 완료해 온 가족이 안심하고 사용할 수 있는 데일리 아이템이다. 가성비 좋은 180ml 용량에 70ml 용량이 추가 출시되며 휴대성을 높였다. 피부 진정과 보습에 좋은 초저분자히알루론산, 판테놀, 제주녹차추출물, 캐모마일꽃수가 함유되어 더위에 지친 피부를 시원하게 진정시켜 주고 촉촉하게 가꿔 준다.

피부 보습 & 진정 성분 함유

캐모마일꽃수
피부를 부드럽고 유연하게 해 생기 부여 및 피부 보습 강화

HAbooster
초저분자(2,000Da) 히알루론산으로 피부수분 보충 및 보습력 유지

판테놀
수분을 함유하는 성질이 있어, 수분 유지 및 피부 배런스 유지에 도움

제주녹차추출물
카테킨 성분을 풍부하게 함유해 피부 진정 및 피부 건강에 도움

피부 온도 낮추는 에디터의 Cool한 하루 루틴

MORNING
아침엔, 완벽한 자외선 차단 및 수분 베이스

추천 제품
애터미 프레쉬 선로션
"무기자차 성분(징크옥사이드)을 사용하여 외출 직전이나 정신없는 아침에 바르는 즉시 자외선 차단 효과를 발휘해요. 무기자차 특유의 백탁 걱정도 제로! 이지 워셔블 제형이라 2차 세안 없이 비누 또는 클렌징폼 하나로도 쉽게 지워지니 정말 편해요."

NOON
한낮, 수시로 달아오르는 피부 열감 즉각 해소

추천 제품
애터미 로즈레인 미스트
"피부에 열감이 느껴지거나 건조함이 찾아올 때마다 수시로 뿌려 주면 끝! 에어로졸 타입 미세 수분이 안개처럼 분사되어, 산뜻하게 피부에 흡수됩니다. 바디 및 헤어와 두피에도 열감이 느껴질 때 바디케어템으로도 사용해 보세요!"

NIGHT
잠들기 전, 즉각적인 수분 진정 및 피부 열감 해소

추천 제품
애터미 앱솔루트 프렌치 로즈 마스크
"야외 활동으로 하루 종일 자극받고 달아오른 피부 온도를 낮추고, 무너진 피부 장벽을 회복하는 스페셜 나이트 케어 단계. 즉각적인 수분 진정과 피부 열감 해소 효과가 입증된 제품으로 밤사이 달아오른 피부를 시원하게 진정시켜 줍니다."



여름철 높은 온도로 인해 얼굴이 뜨겁게 달아올랐을 때, 미스트만큼 효과적인 명약도 없다. 외출 시에도 휴대하며 건조함이나 열감이 느껴질 때 수시로 뿌려 주면 효과적이다. 피부에 수분을 공급하며 즉각적인 쿨링 효과를 줘 열감을 해소해 주고 자외선, 더위 등으로 자극받은 피부를 진정시키는 데에도 도움이 된다. '애터미 로즈레인 미스트'는 피부 온도 감소에 효과적인 장미수와 피부 진정 및 회복에 좋은 알로에 잎수, 피부 진정과 수분 공급에 좋은 라벤더 추출물, 대나무 수 등 다양한 식물 추출물이 함유되어 여름철 더위에 지치고 상한 피부를 더 건강하게 가꿔 준다. 에어로졸 타입의 미세 수분 입자가 피부에 가볍게 밀착해 풍부한 수분과 쿨링감을 선사한다.

오롯이 담은 자연 그대로의 성분





여름철 자외선에 하루 종일 노출된 후라면, 빠르게 피부의 열을 내려 주는 처방이 필요하다. 민감해진 피부를 진정시켜 주고 올라간 피부 열감까지 낮춰 주는 홈케어 제품으로 워시오프 마스크팩을 추천한다.
'애터미 앱솔루트 프렌치 로즈 워시오프 마스크'는 프랑스 프로방스에서 수확한 생 장미 꽃잎이 원물 그대로 들어가 있어서 수분을 진정시켜 주는 팩이다. 피부 미백, 진정, 재생에 좋은 고가의 불가리스 로즈 오일과 클레오파트라의 미용 비법으로 알려진 다마스크 장미 성분을 풍부하게 배합해 피부 진정과 피부 온도 감소에 탁월한 효과를 보인다. 청정 스위스 알프스의 에비앙 물로 재배한 3가지 원료와 히알루론산, 애터미만의 피부 미백 원료인 앱솔루트 셀랙티브 브라이트닝 코드가 함유되어 보습과 미백 효과까지 덤으로 누릴 수 있다.

WATER-FULL STABILIZING SYSTEM
수분감 넘치는 워터 겔 내에
프렌치 로즈™ 코드를 안정화시킨 기술

① 피부 도포 시 즉각적으로 느껴지는 가득한 청량 수분감
② 자극 받아 달아 오른 열을 DOWN시키는 진정 쿨링 효과
③ 과량의 꽃잎을 제형에 균일하게 분산 및 안정화
④ 피부에 도포하는 동안 형성되는 풍부한 수분막으로 피부 수분, 보습 유지

날벼락 같았던 남편의 사고에도 희망의 끈을 놓지 않다

애터미로 7억 빚 갚고 새로운 인생 연 이지숙 스타마스터

남편의 사고로 한순간에 7억 원이 넘는 빚을 떠안게 됐고, 인생은 벼랑 끝에 몰렸다. 그런 위기 속에서 이지숙 스타마스터는 애터미를 만났다. “희망이 없을 때, 유일한 희망은 희망을 갖는 것”이라는 그 말이 그녀를 일으켜 세웠다.



이지숙
스타마스터

유조차 전복, 삶을 뒤흔들다

이지숙 스타마스터는 법무사 사무원으로 20년을 일했다. 남편도 유조차 지입차 차주로 성실하게 일했고, 아이 하나를 키우며 부부가 함께 벌어 크게 부족함 없이 살았다. “마흔이 되면 일하지 않아도 셋이서 편안하게 살 수 있을 것으로 생각했어요.” 빚이라는 단어는 그녀의 삶과는 거리가 먼 이야기였다.

그런데 9년 전 어느 여름날, 모든 것이 바뀌었다. 남편이 유조차를 운행하던 중, 중앙선을 넘어오는 차를 피하려다 유조차가 전복됐고, 인근 전봇대가 쓰러지며 논밭까지 피해를 입혔다. 설상가상으로 2차 폭발이 일어나면서 남편은 가까스로 목숨을 건졌지만, 차에 실려 있던 기름값만 7~8천만 원, 도로 유실과 논밭 피해 보상까지 더해지며 총 7억 원이 넘는 빚을 떠안게 됐다.

주변의 시선은 차가웠다. 7억이라는 빚 앞에서 이혼을 권유하는 사람들도 있었다. 함께 법무사 사무실에서 일했던 친구를 찾아갔는데, 뜻밖에도 보험이 아니라 애터미 세미나를 권했다. “너처럼 열심히 산 사람이 잘됐으면 좋겠는데, 애터미 세미나장에 한번 가 보자.”

반신반의하며 따라간 세미나장에서 박한길 회장의 한마디가 가슴 깊이 들어왔다. “희망이 없을 때 유일한 희망은 희망을 갖는 것이다.” 무대 위 리더들이 저마다 어려웠던 시절을 이야기했는데, 자신보다 더 힘든 상황에서도 빚을 갚고 성공한 사람들이 있었다. 특별한 능력이 없어도 생필품을 나누는 이 일로 그만한 돈을 벌 수 있다면, 한번 해볼 수 있겠다는 생각이 들었다.

솔선수범 화장실을 청소하다

이지숙 스타마스터가 센터에 나가면서 가장 먼저 한 일은 화장실 청소였다. 거창한 이유가 있었던 건 아니었다. “내가 파트너를 초대하고 싶은데, 그분들이 화장실을 이용해야 할 때 불편하면 안 되겠다 싶었어요.”

누가 시켜서 한 일도, 보여 주기 위한 행동도 아니었다. 파트너들이 편하게 이용했으면 좋겠다는 마음뿐이었다. 하지만 사람들은 그런 모습을 통해 오히려 그녀의 진심을 봤다. 아무도 시키지 않는 일을 묵묵히 하는 사람이니, 파트너를 대하는 태도도 믿을 수 있겠다는 신뢰였다.

이지숙 스타마스터가 꼽는 진짜 성공 비결은 따로 있다. 바로 ‘경청’이다. 법무사 사무원으로 일할 때는 내 일만 잘하면 됐다. 그런데 애터미에서는 달랐다. 초반에 조직이 한 번 무너지는 경험을 했다. 사람들이 떠나고 나서야 비로소 무언가 잘못됐다는 것을 깨달았다.

“결과만 잘 내면 된다고 생각했어요. 그런데 그게 아니더라고요. 코로나를 지나며 사람의 소중함을 절실히 느꼈고, 결국 그 시작은 ‘경청’이라는 걸 깨달았어요.”

그 사람의 입장이 되어 듣는 연습을 시작했다. 집중해서 들으니 소통이 달라졌고, 소통이 달라지니 조직이 흔들리지 않았다. 스폰서가 늘 강조하던 시스템과 팀워크의 의미도 그제야 몸으로 이해되기 시작했다. “사람을 귀하게 여기는 마음이 팀워크의 첫 번째예요. 그게 생기고 나서부터는 조직이 무너지지 않아요. 그게 단단한 힘이었어요.”

평생 고생하신 어머니께 10억 원 드릴 것

7억 원이 넘던 빚도 거의 청산했다. 월 수당이 600만 원을 넘어서던 날, 그동안 고생한 남편을 위해 유조차도 새것으로 바꾸고 BMW 자동차도 선물할 만큼 상황도 달라졌다. 남편의 일도 잘되면서 부부가 함께 돈을 모아 아들의 전셋집 자금과 자동차도 마련해 줬다.

“제가 두 발 뻗고 좋은 집에 사는 것보다, 주변 가족들이 먼저 행복하면 그게 더 좋아요. 같이 맞춰서 행복했으면 좋겠어요.”

최근 국제 정세의 변화로 인해 남편의 유조차 업종도 큰 타격을 받았다. 예전의 그녀였다면 생존과 직결된 이 상황에 극도로 불안했을 것이다. 하지만 지금은 다르다.

“무서운 게 없어요. 애터미 소득이 꾸준히 나오고 있으니까요. 7~8년 고생한 남편이 잠시 쉬어갈 수 있는 것도 그 덕분이에요.”



승급 프로모션 여행을 떠난 이지숙 스타마스터와 가족들

올해 로열 리더스 클럽에 입성했고, 2032년 임페리얼마스터를 차근차근 목표로 잡고 있다. 하지만 그 목표 너머에는 또 다른 꿈이 있다.

첫 번째는 어머니에게 10억 원을 드리는 것이다. 평생을 희생하며 자식을 키운 어머니가 사고 직후에 했던 말이 아직도 귓가에 남아 있다. “내 꿈은 네가 엄마처럼 고생하지 않고, 죽을 때 돈 걱정 없이 눈 감는 거야.”

또 하나의 꿈은 강아지 요양원 설립이다. 가장 힘들었던 시절, 곁에서 버팀목이 되어 준 반려견이 재작년 세상을 떠났다. 그나마 여유가 있어서 장례를 치러 줄 수 있었던 것이 얼마나 다행이었는지 모른다.

“사람한테 좋은 걸 해 주고 간 강아지들이 편안하게 치료받고 장례도 치를 수 있는 공간을 만들고 싶어요.”

그녀가 정말 이루고 싶은 것은 결국 하나다.

“저처럼 힘든 사람들에게 ‘괜찮다, 다시 일어설 수 있다.’라는 걸 보여 주고 싶어요.”

벼랑 끝에서 시작된 그녀의 도전은 그렇게 오늘도 누군가의 희망이 되어 이어지고 있다.



Sam & Amy
스타마스터

남편은 최고 서비스 책임자(CSO), 아내는 응원단장

'비움의 미학'으로 마카오 시장 개척한 Sam & Amy 스타마스터 부부

안정적인 직장과 개인 사업, 굳이 새로운 도전을 시작할 이유가 없어 보였던 두 사람이었다. 하지만 친구의 부탁 하나가 샘(Sam)과 에이미(Amy) 부부의 인생을 바꿔 놓았다. "친구에게 도움이 필요하면 돕는다."라는 마음으로 내어 준 작은 공간이, 오늘날 애터미 사업의 시작점이 됐다.

'한 칸의 공간'이 만든 애터미 마카오

샘은 시각디자인을 전공한 뒤 마카오 노동사무국 홍보부서와 글로벌 리조트 기업 샌즈 차이나의 브랜드 마케팅 부서에서 경력을 쌓아 왔다. 에이미는 일찌감치 은퇴해 코워킹 스페이스를 운영해 왔다. 두 사람은 비교적 여유로운 삶을 살고 있었다.

애터미와의 인연은 10년 전으로 거슬러 올라간다. "칫솔에 금이 들어 있다."라는 소문을 듣고 칫솔과 치약을 써 봤는데 기대 이상이었다. 소비자로 사용해 왔지만, 사업까지 할 생각은 없었다.

그러던 중 마카오에서 애터미를 시작한 친구 소식을 들었다. 애터미 홍콩 법인에서 육로 직배송이 가능할 정도로 가까운 마카오 시장까지 정식 운영을 하던 참이었다. 친구를 돕고 싶은 마음에 샘과 에이미는 자신들이 운영하던 코워킹 스페이스 회의실을 내주고, 회의실 외에 방 하나를 정리해서 집에 있던 애터미 제품들을 갖다 놓고 방문객들이 제품을 자유롭게 체험할 수 있도록 만들었다.

3일간의 행사가 끝난 뒤 예상치 못한 일이 벌어졌다. 사람들이 하나둘 다시 찾아오기 시작한 것이다. "그 치약 어디서 살 수 있나요?", "클렌징폼을 다시 사고 싶어요."라는 문의가 이어졌고, 코워킹 스페이스는 자연스럽게 애터미 모임 공간으로 변해 갔다.

사업에 대한 확신이 완전히 자리 잡은 것은 2023년 중국 옌타이 중국 법인 방문 이후였다. 드림홀에서 접한 '정선상략(正善上略)' 정신은 두 사람에게 큰 울림을 남겼다. '평생 함께할 수 있는 사업'이라는 확신도 그때 생겼다. 이후 두 사람은 마카오센터 설립을 결심했다.

혼자보다 함께…가족이 만드는 애터미 문화

샘과 에이미는 사람을 쫓지 않고 자신들의 문화에 공감하는 사람을 끌어당기는 방식으로 애터미를 하고 있다. 자신을 있는 그대로 보여 주고 공감할 수 있게 한다. 샘은 20년 넘게 통풍으로 고생하며 약물 치료와 식단 조절을 해 왔음에도 별다른 변화가 없었는데, 지난 4년 동안 애터미 제품을 꾸준히 섭취하면서 몸 상태가 크게 좋아졌다. 자신의 경험을 주변 사람들에게 꾸밈없이 공유했고, 그 이야기에 공감하고 필요를 느낀 사람들이 자연스럽게 제품을 찾게 되었다. 시간이 흐르면서 효능을 체감한 다른 사람들도 각자의 사례를 나누기 시작했고, 샘은 이를 사업 설명의 기회로 삼았다. 매주 수요일 여는 '헬시 바이트(Healthy Bite)' 점심 세션을 통해 애터미 제품과 자신들의 경험을 나누고 있는 것이 대표적이다.

샘과 에이미 부부의 성장 비결 중 하나는 '팀워크'이다. 샘은 고객 분석, 전략 수립, 강의 등 주로 외부적인 면에 집중하고, 에이미는 제품 체험과 파트너 케어, 팀 분위기 조성 등 내부적인 면에 집중한다. 샘의 전략은 만나는 사람마다 제품을 소개하고, 이후에는 가능성이 있는 사람에게 철저히 집중하는 것이다. 애터미 제품에 호감을 느끼는 사람, 애터미 철학에 공감하지만 기존 직판 방식에는 거부감을 느끼는 사람 등이 이에 해당한다.

에이미는 매월 핵심 파트너들과 1대 1 미팅을 갖고 고충이나 질문 등에 대해 깊이 있는 질의 시간을 갖는다. 아내는 남편을 'CSO(Chief Strategy Officer)', 남편은 아내를 '팀 응원단장'이라고 부르며 서로를 지지한다.


교육센터에서 제품을 설명하는 에이미 스타마스터

샘과 에이미의 영향 덕분인지 센터에 유독 부부나 가족 단위의 사업자가 많다. 이것은 마카오 시장 특유의 관계 중심 문화와도 잘 맞아떨어졌다. 도시 규모가 작고 사람 간 연결이 촘촘한 만큼, 사람들은 사업보다 먼저 '누구와 함께하는가?'를 중요하게 생각한다. 샘과 에이미는 파트너들에게 배우자와 가족들을 모임에 함께 초대하라고 권한다. 가족들보다 가깝고 합이 잘 맞는 파트너는 없다는 생각이다.

5명의 임페리얼 배출할 것

현재 두 사람은 홍콩·마카오·광둥성의 주요 도시들을 연결해 만든 GBA(Greater Bay Area) 지역과 중국 전역으로 사업을 확장하고 있다. 최종 목표는 15년 안에 전 세계에서 자신을 포함하여 최소 5명의 임페리얼마스터를 배출하는 것이다.

두 사람은 올해 1월 스타마스터로 승급했다. 샘은 애터미를 만나기 전 직장생활을 하며 '나인 투 식스(9 to 6)'라는 꽉 짜인 삶, 사내 정치나 부서 간 갈등으로 인해 스트레스를 많이 받았다. 돌아보니 결국 시간과 돈을 맞바꾸는 삶이었다는 것을 깨달았고, 그것이 자신들이 꿈꾸는 이상적인 삶과는 거리가 멀었다는 것도 알게 됐다. 지금은 직장생활을 할 때와 달리 시간을 자유롭게 쓰고 있다.

애터미를 통해서 부부 관계도 더 긴밀해졌다. 일을 마치고 집에 돌아오는 길이면 노니주스를 마시며 이야기를 나누는 것도 일상이다. "어느 파트너에게 좀 더 관심이 필요해?", "다음 모임에는 뭘 준비해야 할 것 같아?"

시야도 넓어졌다. 그전까지 두 사람의 세계는 마카오가 전부였지만, 애터미를 통해 말레이시아, 홍콩, 대만은 물론 전 세계를 볼 수 있게 된 것도 빼놓을 수 없는 변화다. 애터미를 통해서 달라진 삶은 수입의 액수보다도 그 시스템을 통해 얻은 마음의 평안이다. 앞으로 마카오나 광둥만 지역에 정원이 딸린 단독 주택을 마련하고, 고급 미니버스와 미니밴을 구입해 전담 운전기사와 함께 중국 전역으로 가족 여행을 다니면서 파트너들에게 도움을 주며 살고 싶은 마음이다.

애터미를 통해서 더 많은 사람들이 안정적인 삶의 기반을 만들고, 가족과 시간을 보내며, 자신이 원하는 삶을 선택할 자유를 갖게 되는 것. 그것이 샘과 에이미가 그리고 있는 미래다.



CTS아트홀에서 진행된 북토크 녹화에 참여한 박한길 회장

3시간 내내 웃고 울었다… CTS 북토크 콘서트, 신앙과 경영을 말하다

하나님께 붙들린 글로벌 장사꾼 북토크 성황리 개최

지난 5월 27일 CTS 아트홀에서 박한길 회장의 토크콘서트 '하나님께 붙들린 글로벌 장사꾼'이 개최됐다. 전국 각지에서 모인 400여 명의 독자가 객석을 가득 메운 가운데, 최선규·김지선 집사의 진행으로 1·2부에 걸쳐 세 시간 동안 이어지며 박 회장의 신앙 여정과 경영 철학, 글로벌 비전을 두루 짚었다.

AI로 직접 그린 '80세 보디빌더'…웃음으로 문을 열다

무대는 두 진행자의 입담으로 활기차게 시작됐다. 3년 전 CTS '내가 매일 기쁘게'에서 박 회장을 처음 만났던 두 사람이 근황을 묻자, 박 회장은 "올해 70세인데, 80세에 보디빌딩 대회에 나가려 한다."라고 답했고, 박 회장이 AI로 직접 만든 근육질 사진이 소개되며 객석에서 웃음이 터졌다. 이야기는 곧 '작가로의 변신'으로 옮겨갔다. 박 회장은 "아직 작가라고 하기엔 이르다"며 "80세까지 1년에 책 한 권씩, 모두 열 권을 내려 한다."고 말했다. 타임 엔지니어링, 5차원 인간관계론, 고차원적 동기부여론 같은 성공학 책과 함께 대학에서 쓸 직접판매산업 교재도 집필 중인 그는 "직접판매산업 규모가 전세계적으로 200조 원이 넘는데도, 대학에서 다룰 교재가 마땅치 않아 교재를 쓰려고 박사 학위를 받았다."라고 덧붙였다.



북 토크 콘서트 진행을 맡은 김지선 집사(좌), 최선규 집사(우)

빚지지 않는 회사…성경을 경영 매뉴얼로

박 회장은 애터미의 경영 원칙을 '빚지지 않는 회사'라고 한마디로 압축했다. "사랑의 빚 외에는 아무에게도 빚지지 말라."라는 말씀을 따라 무차입 경영을 택했고, '오늘 망해도 내일 돈 받으러 올 사람이 없는 회사'를 목표로 일일정산을 넘어 일일청산 시스템을 만들었다고 밝혔다. 중소 협력사에는 판매 여부와 관계없이 제품이 입고되면 즉시 현금으로 결제하고, 소비자 클레임 또한 '기업의 빚'으로 여겨, 쓰던 제품이라도 100% 환불한다는 방침도 소개됐다.

그 결과는 숫자로 증명됐다. 기업데이터연구소가 발표한 국내 500대 기업 유통사의 최근 3년 평균 실적 분석에서 애터미는 안정성 지표인 현금비율·유동비율·부채비율 모두 1위를 기록했다.

이용규 선교사 깜짝 출연…"후원받는 선교를 넘어"

2부에는 인도네시아 자카르타 국제대학교 설립자인 이용규 선교사가 깜짝 출연했다. 이 선교사는 "대학을 꿈꿀 수 없던 아이들이 애터미 덕분에 공부를 이어 가고 있다."라고 하며, 그동안 애터미가 보내온 후원이 28억 원에 이르고 최근에는 기숙사 건축을 위해 10억 원을 지원하여 공사를 시작할 수 있었다고 전했다.

박 회장이 과거 이 선교사에게 건넸던 제안도 화제가 됐다. 후원에만 기대지 말고 직접 돈을 벌면서 선교하는 방법을 찾아보라는 것이었다. 이 선교사는 처음에는 이해하기 어려웠지만, 박 회장이 '돈 들이지 않고 학교 100개 짓기'와 같은 프로젝트를 실제로 추진하는 모습을 보며 그 의미를 깨닫게 됐다고 말했다.



박한길 회장(우)과 깜짝 출연한 이용규 선교사(좌)

글로벌 장사꾼의 사명

토크콘서트는 박한길 회장이 걸어온 길과 삶의 원칙을 돌아보는 시간이었다. 그는 사람을 움직이는 힘을 공포·보상·성취·사명의 네 단계로 설명하며, 가장 높은 단계는 손해를 감수하면서도 해야 할 일을 실천하는 '사명'이라고 말했다.

그가 꿈꾸는 미래도 이와 맞닿아 있다. 좋은 제품을 합리적인 가격에 제공하고, 교육을 통해 다음 세대를 세우며, 더 많은 사람들이 경제적 자립의 기회를 얻을 수 있도록 돕는 것이다. 세계 곳곳에서 진행되는 학교 설립과 장학 사업도 이러한 노력의 일환이다.

비즈니스를 통해 사람들의 삶을 변화시키고, 그 성과를 다시 사회와 다음 세대를 위해 사용하는 것. 이날 북토크 콘서트는 박 회장이 말하는 '글로벌 장사꾼'의 의미를 엿볼 수 있는 자리였다.

북토크 콘서트에 참석한 관객들






독자 10인의 시선으로 바라보는 『하나님께 붙들린 글로벌 장사꾼』

『하나님께 붙들린 글로벌 장사꾼』 리뷰 몰아보기

『하나님께 붙들린 글로벌 장사꾼』을 읽고 독자들이 교보문고에 남긴 서평을 모았다. 전문 서평이 아닌 사업가, 신앙인, 삶의 방향을 찾던 이들이 저마다의 자리에서 적은 글이다. 출발점은 서로 달랐지만, 마음이 머문 자리는 한곳으로 모였다. 그 한가운데에는 정직과 신뢰로 사업을 일군 저자 박한길 회장의 삶이 놓여 있다.



da***

저자의 인생을 대하는 태도와 신앙의 진정성이 절실히 느껴지는 책입니다.

한 챕터 한 챕터 무릎을 치며 읽었습니다.

손주들에게 남기는 메시지에서는 울컥함에 눈물이 났습니다.

크리스천 기업가, 다음 세대에게 꼭 읽어 보길 추천하는 책입니다.

yi**

"사람은 수단이 아닌 목적 그 자체여야 한다."라는 철학은 네트워크 마케팅에 대한 세상의 편견을 넘어서는 가장 강력한 무기라고 생각합니다.

사람을 섬기기 위해 사업을 도구로 활용하는 진정성이 오늘날의 글로벌 애터미를 만든 원동력임을 확신하게 되었습니다.

wh******

자본주의 세상 속에서 기독교인으로 어떻게 살아가면 좋을지, 애터미의 기업 정신을 내 삶에 어떻게 적용할지 고민하면서 읽었습니다.

방향성 없이 열심히 사는 것보다, 주님을 보고 방향을 제대로 잡고 하루하루 살아가는 것이 중요하다는 메시지가 깊이 녹아 있습니다.

mo********

책장을 넘길수록 어떤 마음가짐으로 살아가야 하는지를 이야기하는 책이라는 걸 알았습니다.

결국 장사든 일이든 가장 중요한 것은 사람과 신뢰라는 메시지가 크게 와닿았습니다.

사업을 하는 분들뿐 아니라 삶의 방향이나 동기 부여가 필요한 분들에게도 추천하고 싶습니다.



zi********

정직은 손해를 보더라도 내가 뱉은 말을 바꾸지 않는 것, 선함은 나에게 주어진 것을 남에게 아낌없이 나누는 것이라는 정의가 마음에 남았습니다.

수백억 원의 컴패션 해외아동 구호 기부, 사회복지공동모금회 100억 원 기부 등 책 속의 나눔 발자취들은 단순한 사회 공헌을 넘어선, 영혼을 소중히 여기는 진심 그 자체였습니다.

wh******

저자 자신의 사망 예정일을 적어둔 대목이 인상적이었습니다.

죽음을 두려움이 아닌 새로운 시작으로 여기며 남은 삶을 의미 있게 살아야겠다는 생각이 들었고, 종교가 없는 이들에게도 충분히 도움이 될 내용이 많습니다.

사랑은 발광체가 아니라 반사체라는 말을 인용하며 서평을 맺습니다.

wo****

하나님을 믿는 믿음의 사람으로 선한 청지기의 삶을 살기를 간절히 바라며, 이 책을 가까이 두고 성경 말씀과 함께 삶의 기준으로 삼고 살려고 다짐해 봅니다.

부족한 사람과 함께하는 동역자들을 사랑의 성공자로 세우는 진실된 삶을 인생 최종 목표로 삼고 끝까지 전진하겠습니다.

si******

진심으로 존경하고 따라가고 싶은 멘토를 찾지 못했던 저에게, 이 책을 통해 '이런 분이라면 배우고 싶다.'라는 마음이 들었습니다.

믿음 생활은 오래 했지만 말씀을 삶 속에 새기며 살아가는 것에는 늘 부족함이 있었는데, 이 책은 다시 성경을 펼치게 만들었습니다.

fl*****

성공의 참된 의미를 잃어버린 이 시대의 모든 이들에게, 그리고 더 큰 비전을 품고 도약하려는 모든 애터미 가족에게 이 책을 인생의 지침서로 강력히 추천합니다.

오늘 강릉애터미행복센터에 방문하신 신규회원님께 뷰티 체험도 시켜드리고 마사지 체험비를 받지 않는다고 하니 의아해하시는 그 분께 박한길 회장님의 경영 철학을 말씀드리면서 자연스럽게 이 책까지 빌려드렸어요.

흔쾌히 이 책을 빌려 가도 되냐며 애터미를 궁금해하시는 모습에 행복했습니다.

yi**

천주교인으로서도 깊이 공감했습니다.

"돈은 버는 것보다 쓰는 것이 중요하다."라는 명제를 삶으로 증명하는 모습이 인상 깊었고, 기업의 존재 이유를 '영리 추구'에서 '이웃 사랑'으로 확장하는 모습은 '나는 내 삶의 영역에서 무엇을 유통하고 있는가?'라는 본질적인 질문을 던지게 합니다.



함께 달리고, 함께 나누는 초록 레이스

자연 속에서 완성된 특별한 하루, 2026 애터미런 in 속리산

봄기운이 가득한 4월의 끝자락, 속리산에는 뜻깊은 발걸음이 이어졌다. 자연 속에서 달리고 머무르며 쉼과 나눔을 함께 경험하는 축제 '2026 애터미런'. 건강과 따뜻한 마음을 함께 나눈 의미 있는 현장을 생생하게 담았다.

Editor 이윤미

2,000명이 함께 만든 러닝의 순간

충북 보은군 속리산 포레스트에서 열린 이번 행사에는 약 2,000명의 국내외 회원들이 참여했다. 이번 행사에는 박한길 회장을 비롯해 콜마비앤에이치 이승화 대표, 보은군 변인순 부군수 등 주요 내외빈이 참석했다. 특히 중국 회원 300여 명도 함께하며 현장은 더욱 활기찬 분위기로 채워졌다.

러닝 코스는 속리산 포레스트에서 법주사 입구까지 이어지는 약 6.6km 구간으로 구성됐다. 울창한 숲길과 따스한 봄 햇살 속에서 참가자들은 각자의 속도로 발걸음을 내디뎠다. 빠르게 기록을 세우기보다 풍경을 바라보며 걷기도 하고, 중간중간 사진을 남기며 여유를 즐기는 모습이 인상적이었다. 법주사 방향으로 이어지는 길목은 초록빛 산세와 맑은 공기가 어우러져 참가자들의 감탄을 자아냈다.

중국 회원 참가자인 궈슈샤 크라운마스터는 "속리산의 자연 경관이 정말 아름다워 달리는 내내 감탄이 나왔다."며 "중국어 통역 지원도 잘 되어 있어 언어 장벽 없이 행사에 몰입할 수 있었다."고 말했다. 이어 "제품 체험존과 한국 음식, 현장 이벤트들이 매우 신선하게 느껴져 참여 자체만으로도 감동적인 경험이었다"고 말했다.

참여한 한국 회원 역시 "풍경을 보며 걷기도 하고 사진도 찍는 분위기라 마라톤보다는 힐링 프로그램에 가까웠다."며 "올해는 특히 해외 회원들의 참여가 많아 글로벌한 분위기에서 서로 어우러지는 모습이 기억에 남는다."고 소감을 밝혔다.

박한길 회장은 "애터미런은 성공을 향해 쉼 없이 달려온 발걸음을 잠시 멈추고, 가족과 파트너와 함께 나눔의 기쁨을 되새기는 시간"이라며 "속리산의 자연 속에서 몸과 마음을 새롭게 하고 더 큰 비전을 품는 시간이 되길 바란다."라고 말했다.

또 콜마이비앤에이치 이승화 대표는 "애터미런은 함께 뛰고 웃으며 나누는 자리"라며 "오늘 내딛는 한 걸음이 사회에 작은 온기를 전하는 의미가 될 것"이라고 전했다.



애터미런에 참가한 회원들

체험프로그램·바자회·기부가 함께한 현장

애터미런의 즐거움은 달리기로만 끝나지 않았다. 행사장 곳곳에서는 참가자들이 함께 즐길 수 있는 다양한 체험 프로그램이 마련돼 활기를 더했다. 페이스페인팅과 캘리그라피, 부채 만들기 체험은 가족 단위 참가자들에게 큰 인기를 끌었다. 협력사 부스에서는 제품 체험과 시식이 이어졌으며, 야외 노천카페와 푸드존에서는 러닝을 마친 참가자들이 휴식을 즐겼고 축하 공연은 현장의 열기를 더욱 끌어올렸다.



합력사 부스(상)와 바자회 현장(하)

가장 많은 사람들의 발길이 이어진 곳은 바자회 현장이었다. 애터미 경영진과 리더 사업자들이 직접 내놓은 애장품들이 참가자들의 관심을 끌었고, 현장 곳곳에서는 물건을 둘러보며 담소를 나누는 모습이 이어졌다. 이날 최고 낙찰가는 도경희 부회장 소장 핸드백으로, 박정수 임페리얼마스터가 낙찰받아 의미를 더했다.

한편 이번 애터미런에서는 나눔의 의미도 더해졌다. 행사 운영과 바자회를 통해 조성된 5,000만 원의 기부금은 보은군 군민장학회에 전달돼 지역 내 중·고등학생들의 학업 장려를 위해 사용된다.

변인순 보은군 부군수는 "이번 기부금은 지역 내 어려운 이웃과 복지 사각지대에 놓인 분들을 위해 소중하게 사용될 예정"이라며 감사의 뜻을 전했다. 또한 "애터미런은 지역과 기업이 함께 상생하는 좋은 사례"라고 말했다.



애터미 도경희 부회장(우측)이 변인순 보은부군수(좌측)에게 지역사회 기금 5천만 원을 전달했다

2026 애터미 상반기 글로벌 나눔 리포트

순직 소방관 유가족 지원부터 피란민 구호·장애인 스포츠 후원·헌혈 캠페인까지

올해 상반기에도 애터미의 나눔은 국경을 넘어 이어졌다. 대한민국의 순직 소방관 유가족 지원부터 캄보디아 피란민 구호, 인도네시아 소외 계층 지원, 싱가포르 장애인 스포츠 후원, 대만의 헌혈 캠페인까지 전 세계 곳곳에서 애터미 회원과 임직원들은 '함께 살아가는 사회'를 만들기 위해 따뜻한 실천을 이어 가고 있다.



한국 순직 소방관의 헌신을 기억합니다

4월 12일 완도군 냉동창고 화재 현장에서 순직한 소방관 유가족 지원과 소방공무원 복지 향상을 위해 애터미가 나섰다. 지원 규모는 총 20억 원으로, 유가족들이 안정적으로 삶을 이어 갈 수 있도록 장기적이고 체계적인 지원 모델을 구축하는 데 초점을 맞췄다. 지원 내용도 실질적이다. 유가족 위로금 지원은 물론 자녀 학자금과 결혼 자금 지원, 생활비·치료비 등 맞춤형 지원 사업이 함께 진행된다. 또한 향후 순직 사고 발생 시 긴급 지원이 가능한 기금 형태의 사업도 운영할 계획이다. 순직 소방관의 용기와 헌신을 기억하며 애터미의 나눔이 남겨진 가족들에게 보탬이 되길 바란다.

캄보디아 국경 분쟁 난민을 위한 따뜻한 연대와 희망의 나눔

올 초 캄보디아에서 발생한 태국과의 무력 분쟁으로 삶의 터전을 잃고 피난길에 오른 주민들을 위해 애터미가 캄보디아 회원들과 함께 인도적 지원에 나섰다. 2026년 1월, 애터미 캄보디아 회원들은 피해 이웃을 돕기 위해 자발적인 모금과 물품 지원 활동을 시작했으며, 회원들과 법인이 함께 생필품과 식료품을 마련해 지원에 힘을 보탰다. 지원금은 총 7,363달러(한화 약 1,100만 원) 규모로 담요, 옷, 라면, 생수, 쌀 등 기본 생필품과 함께 애터미 올인원 워시, 곱창김 등을 전달했다. 낯선 피난처에서 어려움을 겪는 이웃들을 위해 마음을 모은 애터미 회원들의 참여는 따뜻한 위로와 희망을 전하는 따뜻한 연대가 되었다.

좌)박한길 회장, 우)소방가족희망나눔 박현숙 대표





캄보디아



싱가포르

인도네시아 도움이 필요한 곳에, 가장 먼저

애터미 인도네시아 법인은 지역 사회 내 취약 계층의 생활 안정을 돕기 위해 2026년 3월, 공익자선단체인 돔펫 두아파 재단(DDF)과 함께 서부 자바 데폭 지역의 고아, 한부모 가정, 장애인, 노인 등 취약 계층 200명에게 생활용품과 식료품을 지원했다. 지원 규모는 총 1억 3,380만 루피아(한화 약 1,050만 원) 규모로, 애터미 치약, 폼 클렌징, 바디워시를 비롯해 계란과 우유 등 생필품을 전달해 어려운 이웃들의 일상 회복을 도왔다.

싱가포르 장애인 스포츠 선수들의 도전을 응원하다

애터미 싱가포르 법인은 2022년부터 건강한 라이프스타일 확산과 사회적 책임 실천의 일환으로 장애가 있는 선수들이 스포츠를 통해 자신감을 키우고 꿈에 도전할 수 있도록 지원하고 있다. 2026년 3월, 애터미 싱가포르 법인은 싱가포르 장애인스포츠위원회(SDSC)가 주관한 골프 자선 행사에 애터미 클렌징 키트, 오랄케어 시스템, 선스틱 등 개인 위생용품을 후원했다. 후원 규모는 총 8,490달러(한화 약 920만 원)에 달했다. 이번 행사는 장애인 스포츠 발전 기금을 마련하고 장애인 체육에 대한 사회적 관심을 높이기 위해 마련됐다.



인도네시아



대만

대만 사람과 사람을 잇는 가장 따뜻한 나눔, 헌혈 캠페인

애터미 대만 법인은 2018년 대만의 심각한 혈액 부족 사태를 계기로 헌혈 캠페인을 시작했다. 전국의 교육 센터를 중심으로 헌혈 센터를 운영하고 헌혈 물품을 지원하며 회원들의 자발적인 참여를 독려해 왔다. 올해 1월부터 5월까지 진행된 헌혈 캠페인에는 24개 애터미 교육 센터와 약 2,300명의 회원이 참여했다. 특히 올해는 애터미 대만 헌혈 캠페인이 9회째를 맞는 뜻깊은 해로, 4월 19일 열린 우수 헌혈자 시상식에서는 헌혈 문화 확산에 기여한 공을 인정받아 정부 감사장을 수상했다.

농사꾼의 삶에 찾아온 또 하나의 기회

배움의 길, 그 연장선이 되어 준 애터미와의 만남



저의 꿈은 멈추지 않는 것입니다. 늦었다고 생각할 때도, 힘들 때도, 끝까지 배우고 끝까지 해내는 사람이 되고자 합니다. 긴 시간 농사꾼으로서 흙을 만지며 살아온 시간 속에서 더 나은 농사법을 공부하는 한편, 50여 개에 달하는 자격증을 따고 늦은 나이에도 4년제 대학 과정을 마치는 등 한 번도 배움을 놓지 않았습니다. 힘들고 바쁜 시간 속에서도 '배우는 만큼 길이 열린다.'라는 것이 저의 신조이고 그 연장선에서 애터미 사업을 시작해 어느덧 8개월 차에 접어들었습니다.

시작은 어느 날, 우연히 애터미 제품들을 만나게 된 것이었습니다. 지인의 소개로 애터미 제품에 대해서 알게 되었고 평소의 제가 그러하듯 좋은 물건에 대해 더 알아보고자 하는 마음으로 센터에 처음 발걸음을 하게 되었습니다. 낯선 공간이었지만, 저를 맞이해 주시는 스폰서의 따뜻한 미소와 "천천히 배우시면 됩니다."라는 한마디가 제게 큰 용기가 되었습니다.

그렇게 애터미 사업을 시작하게 된 이후 빠르게 이 일이 좋아졌습니다. 단지 구매와 판매만을 하는 것이 아니라 제품에 대해서 공부하고, 또 제품이 필요한 상대방에 대해서 연구하고 고민하는 것이 큰 즐거움으로 다가왔습니다.

제가 소개하고자 하는 제품을 공부하는 데 있어 각종 세미나가 큰 도움이 되었습니다. 애터미 회원으로 활동한 지난 8개월 동안 약 20차례의 세미나에 참석할 기회가 있었는데, 세미나에서는 제품에 대한 정보를 배울 기회가 된 것은 물론 사업을 진행하는 데 필요한 사회적 배경, 마음가짐 등을 배울 수 있었으며, 그 과정은 저에게 또 다른 배움의 기쁨이 되었습니다.

또 한편으로는 규모가 있는 행사에 외국 회원님들과 함께 세미나를 들을 때, 제 세상이 더 넓어지는 것 같은 뿌듯함에 자존감이 올라가는 것이 느껴지기도 했습니다. 그래서 더 열심히 할 수 있었고 제 삶에도 긍정적인 에너지가 퍼져 나갔습니다.

애터미를 시작한 뒤 또 하나 얻게 된 것은 좋은 사람들과의 만남입니다. 이 일을 통해 저는 사람을 만나는 것이 얼마나 소중한 일인지 알게 되었습니다. 저를 이끌어 주셨던 스폰서들과는 이제 서로의 사정을 속속들이 알 수 있는 가족 같은 사이가 되었습니다.

또 좋은 제품을 소개하면서 만난 사람들과는 새로운 인연이 되어 함께 사는 이야기를 하는 친구가 되기도 하고, 또 잊고 지냈던 지인들과 다시 만날 수 있는 다리 역할이 되기도 했습니다. 저는 이 일이 단순히 제품을 전하는 것이 아니라, 마음을 나누고 신뢰를 쌓아 가는 일이라고 생각합니다.

물론 살다 보면, 일을 하다 보면 저와 마음이 안 맞는 사람도 있습니다. 하지만 그럴 때도 흔들리지 않고 온전히 제 일에 집중할 수 있게 해 주는 것 역시 이 일을 하면서 만난 내 사람들이었습니다. 특히 처음 해 보는 일이라서 익숙지 않고, 트러블이 생길 때 스폰서는 늘 옆에서 방향을 잡아주시고, 포기하지 않도록 이끌어 주셨습니다. 이러한 경험은 단지 일 하나를 해결하는 데 그치는 것이 아니라, 든든한 친구와 조력자가 있다는 것을 느끼게 하고 삶에 더 밝은 에너지를 가져오는 데 큰 역할을 해 주었습니다.

애터미와 함께 저는 오늘도 한 걸음씩 꾸준히 나아가고 있습니다. 물론 아직 부족한 점도 많고, 때로는 지칠 때도 있습니다. 하지만 그럴 때마다 센터와 스폰서의 응원이 다시 저를 일으켜 세워 줍니다. 혼자가 아니라 함께 간다는 사실이 큰 힘이 됩니다.

애터미는 제게 또 하나의 기회를 주었습니다. 익숙한 삶 속에서 새로운 길을 볼 수 있게 해 주었고, 다시 시작할 수 있는 용기를 주었습니다.

앞으로도 저는 조급해하지 않고, 제 속도대로 꾸준히 나아가려 합니다. 지금까지 그래 왔듯이, 배우고 또 배우며 더 단단해지고 싶습니다. 그리고 언젠가 저처럼 망설이는 누군가에게, "나도 해 보니 길이 보였다."라고 조용히 말해 줄 수 있는 사람이 되고 싶습니다.



조영애 회원

2026년 상반기 승급여행 스케치

푸꾸옥의 설렘, 푸켓의 눈부신 자연, 서유럽의 깊은 품격.
2026년 상반기 진행된 샤론로즈마스터·스타마스터·로열마스터 승급여행은 쉼 없이 달려온 성공자들에게 최고의 자부심을, 사랑하는 가족에게는 평생 잊지 못할 추억을 남겼습니다. 가슴 벅찬 환희로 가득했던 글로벌 성공자들의 새로운 도약을 부르는 감동의 기록 속으로 여러분을 초대합니다.

대만 법인 로열마스터 서유럽 승급여행

5월 / 11박 12일 1회 / 총 58명



대만 법인 로열마스터 15코드, 총 58명이 11박 12일간 서유럽의 프랑스, 벨기에, 네덜란드 여행을 떠났다. 예술과 낭만이 살아 숨 쉬는 프랑스 파리의 상징적인 명소들부터 중세의 고풍스러운 매력과 광장을 간직한 벨기에, 그리고 아름다운 운하와 풍차가 어우러진 동화 같은 나라 네덜란드 곳곳을 여행하며 뜻깊은 시간을 보냈다. 이번 여행에 참여한 리바오민 로열마스터는 "로열마스터라는 영광스러운 자리에 올라, 그동안 묵묵히 곁을 지켜 준 가족들에게 서유럽의 아름다운 풍경을 선물할 수 있어서 더없이 행복하고 기쁜 시간이었다."라며 소감을 전했다. 이어 "이 눈부신 감동을 나 혼자 누리는 것이 아니라, 현장에서 열정을 다하고 계실 소중한 파트너분들과도 꼭 나누고 싶다. 여러분도 반드시 이 무대의 주인공이 될 수 있다. 저도 온 마음을 다해 서포트하겠다."라고 뜨거운 응원의 메시지를 덧붙였다.

스타마스터 태국 푸켓 승급여행

5월 / 3박 5일 2회 / 총 200명



안다만해의 푸른 진주로 불리는 신비로운 휴양지, 태국 푸켓으로 뉴 스타마스터와 가족들 총 200명이 떠났다. 3박 5일간 메리어트 리조트에 머물며 에메랄드빛 바나나비치 섬 투어와 이국적인 야시장 탐방, 감동적인 가족 세미나 등을 진행했다. 현장에서 만난 한 회원은 "꿈을 위해 쉼 없이 달려온 나 자신에게는 값진 위로가 되고, 늘 불안한 여정을 묵묵히 믿고 응원해 준 가족에게는 눈물겹게 고마운 시간이다."라며 소회를 전했고, 가족들은 따뜻한 포옹으로 감동을 나눴다.

샤론로즈마스터 베트남 푸꾸옥 승급여행

3~4월 / 3박 5일 6회 / 총 600명



베트남 남단의 아름다운 진주 섬 푸꾸옥이 온통 애터미의 열기로 물들었다. 뉴 샤론로즈마스터와 가족 일행 총 600명이 낭만적인 승급여행길에 오른 것. 이들은 환상적인 석양이 펼쳐진 키스 브릿지부터 스릴 넘치는 혼똠섬 케이블카, 이국적인 부이페스트 야시장과 빈 사파리까지 구석구석 투어하며 달콤한 휴식을 만끽했다. 한 가족 참가자는 "애터미 사업을 통해 온 가족이 다 함께 이토록 멋진 여행을 떠날 수 있다는 사실에 최고의 시간을 선물해 준 회사와 언제나 우리를 위해 최선을 다해 준 엄마에게 감사한 마음이 가득 차올랐다."라며 "치열하게 달려온 엄마의 꿈을 비로소 온전히 이해하고 응원하게 되었고, 엄마가 더 높은 무대로 나아갈 수 있도록 앞으로 가장 든든한 지원군이 되겠다."라고 밝혔다.

GLOBAL
ATOMY NEWS

빛나는 꿈을 현실로 만들어 가는
애터미의 노력과 열정을 소개합니다.

박한길 회장 저서 <하나님께 붙들린 글로벌 장사꾼> 출간

애터미 박한길 회장의 간증을 담은 단행본이 지난 5월 7일 출간됐다. 이 책은 신앙과 사업 사이에서의 고민과 선택을 담은 고백록으로, 사업 실패와 건강 악화로 3개월 시한부 선고를 받았던 시절부터 애터미 창업에 이르기까지의 여정을 기록했다. 박한길 회장은 "죽기 전 단 다섯 명에게라도 복음을 전하자."라는 다짐이 애터미 창업의 출발점이 됐다고 회고한다. 현재는 드리미재단과 드리미스쿨을 통해 교육·선교 사역도 병행하고 있다. <하나님께 붙들린 글로벌 장사꾼>은 5월 월간 종합 베스트셀러(종교 부문 1위)를 기록했다.



헤모힘 장기 섭취 실사용 데이터, 학회서 공개

애터미의 대표 건강기능식품 헤모힘의 장기 섭취 연구 결과가 최근 대한재활의학회 춘계학술대회에서 발표됐다. 이번 연구는 1년 이상 헤모힘을 섭취한 애터미 회원 3,201명을 대상으로 진행됐으며, 피로·면역 등 23개 건강 영역에서 주관적으로 평가되었다. 그 결과 피로와 면역 영역에서 높은 개선 체감이 나타났고, 섭취 기간이 길고 일일 섭취량이 많을수록 체감 효과가 높아지는 경향도 관찰됐다. 헤모힘은 2006년 식약처로부터 면역기능 개선 원료로 허가받아 출시된 이후 누적 매출 3조 원에 육박하며, 현재 23개 지역에 수출되고 있다.



영상팀 AI 워크숍 개최…400여 명 참여

애터미는 지난 5월 28일 사업자들의 AI 활용 역량 강화를 위해 AI 워크숍을 개최했다. 이번 워크숍은 사업 운영과 파트너 관리에 AI를 효과적으로 접목할 수 있는 계기를 마련하기 위해 기획됐다. 400여 명이 참여한 이날 행사에서는 제미나이·챗GPT·노트북LM·헤이젠 등 다양한 AI 도구를 직접 체험했으며, 이미지 약 820개, LLM 및 오디오 등 결과물 180여 개가 산출됐다. 또한 애터미 사업에 AI 비서를 활용하는 사업자의 실제 사례를 공유해 참석자들의 호응을 얻었다. 참석자들은 "AI를 통해 애터미 제품을 더욱 효과적으로 전달할 수 있을 것 같다."라는 반응을 보였다. AI 워크숍은 7월에도 예정되어 있으며, 향후 정확한 일정 및 참가 신청 설문 링크는 리더스클럽을 통해 공지된다.



'2026 애터미런' 충북 보은 개최…장학금 5,000만 원 기부

애터미가 지난 4월 충북 보은군 속리산 포레스트 일대에서 '2026 애터미런'을 개최했다. 중국 현지 회원 약 300명을 포함하여 총 2,000여 명이 참여했으며, 참여자들은 속리산 포레스트에서 법주사 입구까지 약 6.6㎞ 코스를 완주했다. 행사장에서는 협력사·보은군 홍보 부스, 사랑나눔 바자회 등 다양한 프로그램이 운영됐다. 바자회 수익을 포함해 이번 행사를 통해 조성된 기부금 5,000만 원은 보은군 지역 학생 장학사업에 사용될 예정이다.



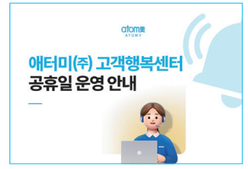
배드민턴 국가대표 후원 연계 서포터즈 모집

애터미가 2026년 3월 배드민턴 국가대표팀 공식 후원 협약을 체결한 데 이어, 회원 대상 배드민턴 서포터즈를 모집했다. 모집 대상은 배드민턴 동호회 활동을 하거나 배드민턴에 관심 있는 애터미 회원이다. 선발된 서포터즈는 6월부터 12월까지 SNS 및 지역대회 홍보 활동을 펼치며, 활동 혜택으로 애터미 제품·서포터즈 굿즈·국내 개최 국제대회 관람권 등이 제공된다. 이번 서포터즈 운영은 헤모힘 등 애터미 제품 홍보와 생활체육 소비자 시장 확장을 목적으로 한다.



고객행복센터, 5월 23일부터 주말·공휴일 운영 확대

애터미가 5월 23일(토)부터 고객행복센터(1544-8580) 운영 시간을 확대한다. 공휴일 다음 날인 매주 월요일에 문의 전화가 집중되는 현상을 해소하고 고객 편의를 높이기 위해서다. 기존 평일 9시~18시 운영에서 주말·공휴일 10시~14시 운영이 추가되며, 상담은 회원가입, 제품 주문 및 결제 관련 문의를 중심으로 운영된다. 이번 확대 운영은 3개월간 시범 운영을 거친 후 보완을 거쳐 정식 운영될 예정이다. 고객행복센터 운영 시간 외에는 쇼핑몰 홈페이지 온라인 상담을 이용하면 보다 편리하게 문의할 수 있다.



순직 소방관 유가족 지원에 20억 원 쾌척

애터미가 순직 소방관 유가족 장기 지원을 위해 20억 원 규모의 사업을 추진한다. 지난 4월 17일 사단법인 소방가족희망나눔과 업무협약(MOU)을 체결하고, 유가족 위로금·자녀 학자금·생활비·치료비 등 맞춤형 지원과 소방공무원 복지 향상 사업을 이어갈 계획이다. 애터미는 이번 지원을 단발성에 그치지 않고, 향후 순직자 발생 시 신속 지원이 가능한 기금 형태의 지원 제도도 함께 마련할 방침이다.



다단계판매원 간 투자 유도 및 금전 거래 행위



Q 다른 다단계판매원으로부터 투자 관련 설명을 들은 적이 있습니다. 그 말에 따라 투자를 진행해도 될까요?



A 애터미에서는 다단계판매원 사이에 금전으로 인한 물의를 일으키는 것을 금하는 관리 규정을 두고 있습니다. 판매원들 사이에 형성된 신뢰 관계에 기대어 투자를 유도하거나 돈을 빌리는 행위는 하지 말아야 하며, 투자나 대여에 대한 요청을 받은 판매원들도 이로 인하여 입을 수 있는 리스크가 매우 크다는 점을 인식하고 이를 거절하는 것이 바람직합니다.

* 애터미 회원들이 고객행복센터를 통해 문의한 사항 중 일부 내용을 발췌해 칼럼을 작성하고 있습니다.

다단계판매는 다단계판매원들을 중심으로 이루어지는 유통의 한 방식으로 재화나 용역이 오가는 것과 함께 금전의 이동이 수반된다. 단순히 사업상 필요에 의해 금전이 이동하는 것을 넘어 투자나 대여의 명목으로 다단계판매원들 사이에 금전 거래가 이루어질 경우, 형사법적인 문제뿐만 아니라 사업의 기반이 흔들릴 수 있는 문제가 발생할 수 있다.

신중한 투자와 사행성에 대한 경계

최근 다단계판매업계에서 심각한 문제로 대두되는 것은 가상자산, 즉 코인 투자 권유이다. 이미 뉴스나 기사를 통해 코인 투자로 인한 피해 사례를 많이 접했을 것이다. '자체 발행한 코인으로 수당을 받고, 이 코인을 이용해 몇 배의 시세 차익을 얻을 수 있다.'라는 식으로 이루어지는 코인 투자는 전형적인 폰지 사기의 수법에 해당한다. 이러한 투자 유형은 본인만 투자하도록 유도하는 데 그치지 않고, 기존 투자자들로 하여금 추가 투자자를 모집하도록 만든다. 기존 투자자가 추가로 투자자를 모집할 경우, 기존 투자자에게는 일정한 리워드가 주어지게 된다. 그렇지만 이런 투자 방식은 코인과 같은 형태로 수당을 지급받게 되더라도 현금화가 불가능하거나 그 절차를 매우 복잡하게 만들어서 현금화를 사실상 불가능하게 한다. 이러한 불법 피라미드 방식의 투자 권유는 실질적인 제품 소비 없이 신규 회원의 투자금으로 기존 회원의 수당을 메꾸는 방식으로 운영이 된다. 이는 방문판매법상 무등록 다단계에 해당할 뿐만 아니라 유사수신행위에 해당하여 형사 처벌의 대상이 될 수 있다. 더 주의해야 하는 점은 최초 투자를 유도하여 이익을 챙긴 사람들뿐만 아니라, 그 사람들에게 속아 투자를 하고 다른 투자자를 모집한 사람에게도 방조범으로서 형사 책임이 발생할 수 있다는 점이다. 즉 피해자이지만 자신과 가까운 사람에게 피해를 주는 가해자가 될 수 있으니 각별한 주의가 필요하다.

이러한 투자는 앞서 말한 것처럼 신규 회원의 투자금으로 유지가 되기 때문에 이에 연관된 다단계판매원들은 주변 다단계판매원들에게 다단계판매업에 대한 교육·홍보가 아닌 투자에 대한 교육·홍보와 투자자 물색에 열을 올리게 된다. 실제로 애터미 제품과 사업에 관한 교육이 이루어져야 하는 교육센터에서 코인이나 피라미드에 대한 홍보를 하여 민원이 제기된 경우가 종종 있다. 애터미 회원 관리 규정에서는 타 다단계 회사 혹은 유사 다단계 회사의 제품 또는 사업을 권유, 홍보, 판매한 경우나 이에 준하는 행위를 한 경우를 자격 해지까지 할 수 있는 사유로 정하고 있다. 계보도 상 연결이 되어 있는 회원들끼리 사업을 진행하게 되는 다단계판매업의 특성상 이러한 사기성 투자로 인하여 피해가 발생한 경우 한 그룹이 완전히 무너지는 결과가 초래될 수도 있다.

다단계판매원 사이의 신뢰를 무너뜨리는 금전 대여

위와 같이 투자를 유도하는 것과 다르게 다단계판매원 간 돈을 빌리고 빌려주는 일도 종종 발생한다. 다단계판매와 함께 직접판매의 한 유형으로 분류되는 방문판매는 방문판매원 개인의 제품 판매가 영업 방식 중 가장 중요한 부분이다. 다단계판매는 판매원 개인의 판매는 영업 방식 중 일부분에 불과하고, 하위 다단계판매원의 모집 및 교육 후원이 큰 비중을 차지한다. 그만큼 판매원들 사이의 신뢰와 유대가 다단계판매업에서는 중요하다. "이번 달만 넘기면 직급 수당이 나오니 그때 갚겠다."와 같은 약속을 하며 돈을 빌리는 사례들이 많이 발생한다. 그렇지만 이러한 상황까지 이른 판매원이라면 대부분 본인이 수령할 수당의 몇 배에 달하는 채무를 부담하고 있을 수 있다. 즉 직급 수당을 받는다고 하더라도 자신에게 돈을 갚지 못하게 될 가능성이 매우 크다는 것이다. 이는 단순히 빌려준 금전에 해당하는 손실뿐만 아니라, 신뢰와 유대가 중요한 요소인 다단계판매에 있어서도 악영향을 끼치게 된다. 이렇게 금전 문제가 발생한 다단계판매 조직은 성장하지 못하고 사업 진행에 큰 어려움을 겪게 되는 경우가 부지기수이다.

다단계판매원 간에는 금전 거래를 자제해야

다단계판매는 무점포 판매 방식으로, 물적 설비나 시설보다 인적 네트워크가 중요한 판매 방식이다. 사람 모집이 필수적인 코인 투자 사기나 불법 피라미드 사기가 다단계판매 조직에 관심을 보이고 접근하는 이유도 이 때문일 것이다. 투자에서 투자자가 가장 먼저 생각해야 될 것은 원금을 회수하지 못할 수 있다는 점이다. 고수익을 노리는 투자일수록 리스크도 더욱 커지게 마련이다. 한발 더 나아가 투자를 가장한 사기일 경우에는 투자금 전부를 잃을 수도 있다. 투자금에 대한 손실이 발생한 경우뿐만 아니라 빌려준 돈을 받지 못하게 된 때에도 금전 문제가 발생한 다단계판매 조직은 정상적인 다단계판매업 수행이 어렵게 되고, 그동안 많은 시간과 노력을 들여 만들어 놓은 사업 환경이 모두 사라져 버릴 수 있다. 이러한 이유로 애터미에서는 다단계판매원 사이에 금전으로 인한 물의를 일으키는 것을 금하는 관리 규정을 두고 있다. 판매원들 사이에 형성된 신뢰 관계에 기대어 투자를 유도하거나 돈을 빌리는 행위는 하지 말아야 하며, 투자나 대여에 대한 요청을 받은 판매원들도 이로 인하여 입을 수 있는 리스크가 매우 크다는 점을 인식하고 이를 거절하는 것이 바람직하다. 사람들 사이에 신뢰를 쌓는 것은 많은 시간과 노력이 필요하지만 그렇게 쌓은 신뢰가 무너지는 것은 한순간이다. 사행성에 눈이 멀어 다른 판매원들에게 한 제안이 자신을 신뢰했던 판매원들에게 금전적으로나 사업적으로 큰 손실을 주는 것과 함께 큰 정신적 충격을 줄 수도 있음을 명심해야 한다. Q



오승유 변호사
現) 애터미(주) 해외사업부
제5회 변호사 시험 합격
서울시립대학교 법학전문대학원 졸업
고려대학교 법학과 졸업



전심치지(專心致志)와 몰입은 성공의 기초(基礎)이다

사서삼경(四書三經) 중 하나인 '맹자(孟子)'라는 책에, 당시 바둑의 최고 고수인 혁추(奕秋)라는 사람에게 두 제자가 바둑을 배우는 이야기가 실려 있다.

'한 제자는 전심치지(專心致志), 곧 마음을 집중하고 뜻을 다하여 가르침을 들었다. 그러나 다른 제자는 가르침을 듣기는 하였지만 마음 한구석에서는 곧 기러기가 날아올 것이라고 사냥할 생각만 하고 있었다면, 비록 같이 배웠다고 하더라도 같을 수가 없다. 이것은 지혜의 차이가 아니라 집중도의 차이다.'

맹자가 말하는 전심치지가 곧 몰입(沒入)이다. 맹자는 비록 작은 기예(技藝)라도 몰입 없이는 터득할 수 없음을 강조하고 있다. 같은 스승 밑에서 배우더라도 마음을 집중하고 뜻을 한곳에 모으느냐 아니냐에 따라 결과가 달라진다는 것이다. 맹자는 이것은 지혜의 차이가 아니라, 오직 전심치지를 했느냐 안 했느냐의 차이라고 설명한다. 몰입은 바둑뿐 아니라 공부, 경영, 사업, 운동, 기술, 승진, 심지어 나라를 통치하는 일에도 꼭 필요하다. 맹자는 바둑으로 몰입의 이치를 말해 주었지만, 우리가 평상시에 직면하는 다양한 문제들을 해결하는 데도 반드시 필요하다.

현대 몰입 이론의 최고 권위자는 칙센트미하이(Csikszentmihalyi)교수이다. 그는 시카고 대학 심리학 교수로, 헝가리계 미국인 심리학자이자 '몰입 이론(Flow Theory)'의 창시자이며 긍정심리학 분야의 세계적인 선구자이다. 어떤 일에 완전히 빠져드는 심리적 상태인 '몰입'을 연구하여 행복과 창의성의 원리를 규명한 것으로 유명하다.

칙센트미하이 교수는 몰입 상태를 '플로우(Flow, 흐름)'라고 부르는데, 그 이유는 사람들이 어떤 활동에 완전히 빠져들었을 때 느끼는 심적 경험이 마치 '물 흐르듯 자연스럽고 편안하게 행동이 이어지는 느낌'과 같기 때문이다. 즉, 칙센트미하이 박사는 몰입은 억지로 하는 의무감이 아니라, 즐거움과 효율성이 최고조에 달하여 자연스럽게 지속되는 심적 상태임을 비유적으로 표현하기 위해 'Flow'라는 용어를 사용했다.

칙센트미하이 박사는 몰입 이론에서 심적 엔트로피(Psychological Entropy)라는 개념을 도입한다. 심적 엔트로피는 우리 마음이 정상적인 기능(목표지향적 활동)을 하지 못하고 무질서와 혼란에 빠진 상태를 의미한다. 정신적 에너지가 파편화되거나, 불안, 두려움, 우울, 분노, 지루함, 무관심 등 부정적인 정보에 집중되어 마음이 통제 불능 상태에 빠진 것이다. 시간이 지날수록 일에 대한 흥미가 떨어지고 지루함과 무기력이 찾아오는 것은, 우리의 마음이 질서 있는 상태에서 무질서한 상태로 변해 가는 과정이기 때문이다. 심적 엔트로피가 증가하면 이런 현상이 나타난다.

시간이 지나면서 일에 대한 흥미가 떨어지고 무기력해지는 것은 자연스러운 현상일 수 있지만, 이를 막기 위해 능동적인 에너지 투입이 필요한 시점이라는 신호이다. 무기력은 멈춰 있는 시스템에서 발생한다. 엔트로피를 낮추려면 자신의 의지로 불편함을 감수하고 일에 새로운 질서와 자극을 주입해야 한다.

칙센트미하이 박사는 심적 엔트로피를 낮추는 가장 효과적인 방법이 몰입이라고 말한다. 몰입 상태는 개인이 활동에 완전히 빠져들어 의식의 질서가 잡히고, 시간 가는 줄 모르는 '최적의 경험'을 하는 상태를 말한다. 그러면 이러한 몰입에 들어가기 위한 조건은 무엇인가?

첫째는, 명확한 목표가 있어야 한다는 것이고, 둘째는 즉각적인 피드백이 있어야 한다는 것이며, 셋째는 실력과 난이도의 균형이 이루어져야 한다는 것이다. 실력에 비해 난이도가 너무 낮으면 '지루함'을 느끼고, 반대로 난이도가 너무 높으면 '불안'이나 '스트레스'를 느낀다. 원데이세미나와 석세스아카데미, 그리고 각종 미팅을 통해 실력을 높여 나가는 일이 매우 중요하다.

사업에서 몰입의 정도는 성과와 실력 향상 속도에 폭발적인 차이를 발생시킨다고 한다. 몰입 상태에서는 생산성이 최대 5배 증가하고, 기술 습득 속도는 240~500%까지 빨라지며 창의성 또한 400~700% 이상 증대되어 탁월한 성과를 유도한다고 한다. 그러면 몰입에 이르는 것은 선천적인 능력인가, 아니면 훈련에 의해서 달성할 수 있는 것인가? 칙센트미하이 박사에 따르면 몰입은 단순히 타고난 재능이 아니라, 훈련과 환경 조성을 통해 달성하고 향상할 수 있는 능력이다.

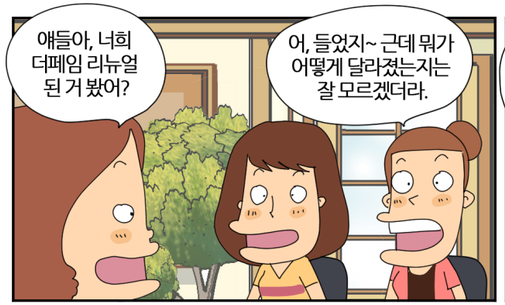
애터미 사업뿐만 아니라, 인간은 무슨 일을 하든 시간이 흐름에 따라 의욕이 떨어지고 지루함을 느낀다. 특히 승급이나 소득이 마음먹은 대로 되지 않을 때, 번아웃과 더불어 이런 현상이 나타난다. 이것은 심적 엔트로피가 증가하기 때문이다. 자연 상태에서 엔트로피는 증가하는 쪽으로만 작용한다. 이때 엔트로피를 낮추는 방법은 몰입 상태에 들어가기 위한 3가지 핵심 조건과 더불어 마음 챙김이 꼭 필요하다.

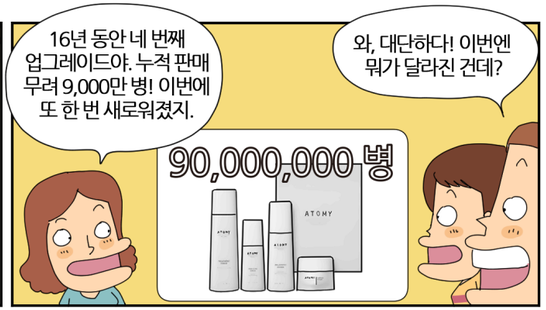
우리나라에서 만들어진 시사용어 중에 불광불급(不狂不及)이라는 말이 있다. '미치지 않으면 미치지 못한다.'라는 뜻으로, 어떤 일에 미친 듯한 열정으로 몰입하지 않으면 목표 수준에 도달하지 못한다는 뜻이다. 영어로는 'Not crazy, Won't make it'가 될 것이다. 학문이든, 기술이든, 사업이든, 스포츠이든, 예술이든 대성(大成)한 사람들 중 미치지 않은 사람들은 역사적으로 없다. 애터미 사업에 미친 사람처럼 몰입하면 비전은 반드시 달성될 것이다.

이성연 경제학 박사
1989 경북대학교 경제학 박사 취득
1986 보국훈장 삼일장 수상
1982 미국 브라운대 대학원 경제학 석사 취득
1976~2010 육군사관학교 및 3사관학교 교수 역임
1976 서울대학교 경제학과 졸업
1972 육군사관학교 졸업

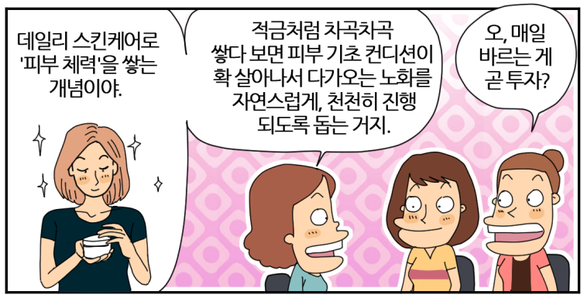


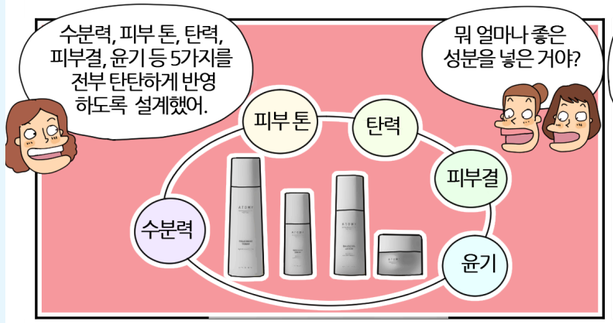
애터미 스킨케어 시스템 더페임

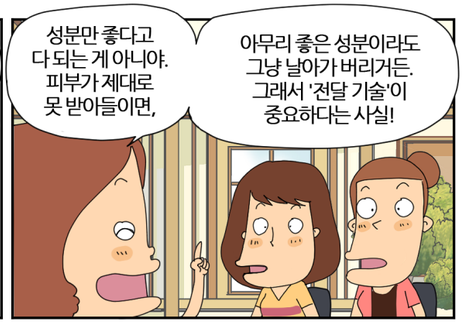






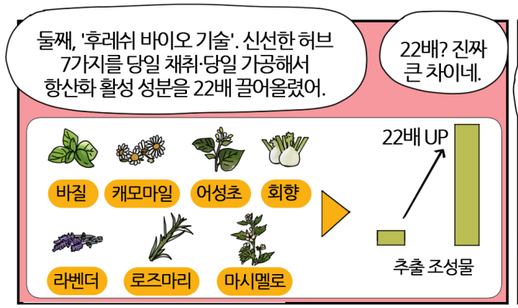


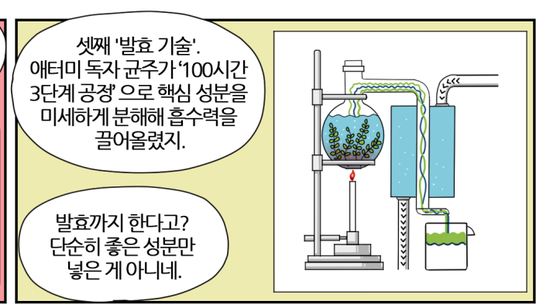


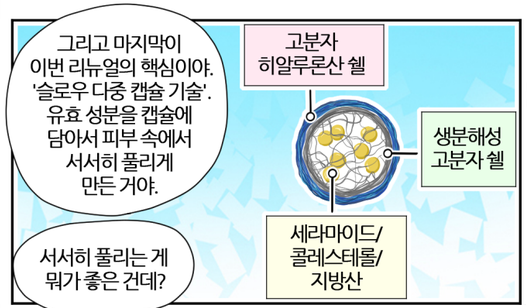


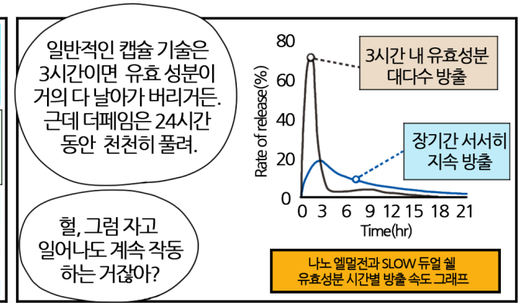




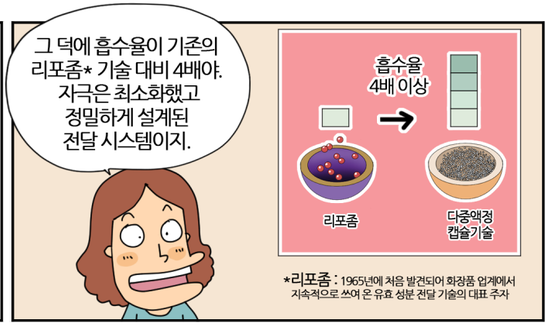




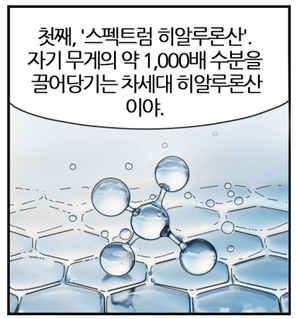














셋째 '롱체인 세라마이드' 자연계에 존재하는 가장 긴 울트라 롱체인 천연 세라마이드인데, 일반 세라마이드가 못 메우는 피부 장벽 빈틈까지 꼼꼼하게 채워 줘.

롱체인 세라마이드
자물쇠처럼 강하게 맞물리면서 피부 장벽의 빈틈을 꼼꼼하게 커버

넷째 'Youth Biome™'. 20대 건강한 피부에서 선별한 마이크로바이옴인데, 50대가 되면 줄어드는 피부 속 유익균 균형을 잡아 줘.

오, 피부 속 미생물까지 챙기는 거네. 우리 나이대에 딱이네.

피부 장벽 강화 수분 충전 및 피부 겉과 속을 탄탄하게 개선

락토 바실러스

락토 코쿠수스

스핑고 모나스

피부 유해균의 생장을 억제

피부에 건강한 마이크로바이옴 생태를 형성

마지막은 '2종 탄력 펩타이드' 콜라겐 생성 펩타이드와 연결 강화 펩타이드, 두 개가 같이 작용해서 탄력 시너지가 확 올라가지.

늘어난 콜라겐, 더 촘촘한 탄력

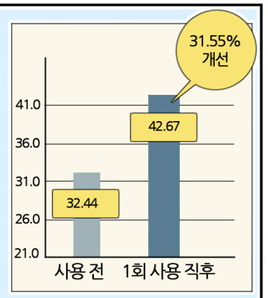
강화된 연결, 쫀쫀한 피부

근데 이번에 5단계에서 4단계로 줄었다던데, 효과도 같이 줄어드는 거 아니야?

오히려 반대. 단계는 줄고 역할은 더 강화됐어. 하나씩 볼까?

STEP 1 '트리트먼트 토너'. 속보습·피부 결·톤 케어를 담당해. 5가지 수용성 보습제로 보습 성분 함량을 기존 2배로 늘렸어.

Skin Moisturizing System이 수분 증발을 잡아주는데, 사용 직후 수분 밀도가 31.55% 개선됐어.



STEP 2 '페이스 앤 아이 세럼'. 아이크림을 얼굴 전체랑 목주름까지 쓸 수 있게 만들어서 단계가 하나 준 거야.

아이크림 성분을 얼굴 전체에? 눈가 전용 이면 훨씬 고농축 아니야?

이마
미간
콧등
팔자
목
눈가
눈밑
인중(고양이)
입가,입꼬리

아, 제일 얇은 눈가에 맞춘 고농축인데, 얼굴 전체랑 목주름까지 쓸 수 있도록 설계했어. 미백·주름 개선 2중 기능성이고.

여기에 2종 탄력 펩타이드가 들어가서 콜라겐 합성을 촉진해 줘.

미백·주름 개선 2중 기능성

2종 탄력 펩타이드

콜라겐

STEP 3, '밸런싱 로션'. 피부의 유수분 밸런스를 되살리는 게 목적이야. 수상 보습제 2배에, 라멜라 액정 유화 시스템으로 끈적임 없이 빠르게 흡수돼.

실리콘 오일도 EWG 그린 등급 안전성 검증된 것만 사용했어.

EWG VERIFIED ™
FOR YOUR HEALTH · EWG.ORG

우리 남편도 쓸 수 있을까? 끈적한 거 질색하거든.

완전 괜찮아. 실키하게 발리고 끈적임이 없어서 남자들도 부담 없이 써.

마지막 STEP 4 '베리어 크림'. 주름 개선 기능성이고, 보습이랑 탄력을 동시에 잡아 주는 장벽 강화 마무리 크림이야.

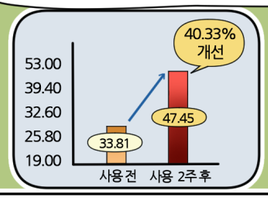
앞서 바른 좋은 기능들을 싹 덮어서 보호해 주는 거네!

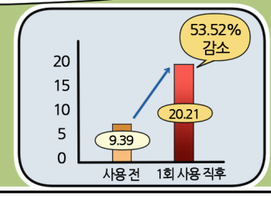
2주 만에 탄력 3.73% UP

ATOMY BARRIER CREAM

Wax Butter Technology로 피부 온도에 부드럽게 녹아드는 발림성까지 갖췄고, 임상 결과도 2주 만에 피부 수분량이 40.33% 개선되고, 경피 수분 손실량은 53.52% 줄었대.

대박!





근데 나 민감 피부인데 자극 안 날까?

그건 걱정 마. 독일 피부과학연구소 더마테스트에서 'Excellent' 등급을 받았다구!

ORIGINAL SINCE EXCELLENT 1978 dermatest®
★★★★★ 5-star-guarantee.com
CLINICALLY TESTED

39~60세 여성 대상으로 4주 사용 결과 피부 윤기 24.52%, 톤 균일도 21.32%, 피부 결 13.80%, 탄력 7.84%가 개선됐어.

아까 얘기한 슬로우에이징 네 가지 지표가 전부 좋아진 거네?

피부 윤기 24.52% 개선

피부 톤 균일도 21.32% 개선

피부 결 13.80% 개선

피부 탄력 7.84% 개선

응. 추가로 수분력까지 25% 높아진 걸 확인했다구.

사용감 결과도 좋았어. 촉촉함이랑 탄력, 쫀쫀함까지 테스트 패널들이 매우 만족했다는 사실!

그래서 이번 더페임을 '피부 본연의 힘을 길러 주는 근본 케어 솔루션'이라고 부르는 거야.

16년간 검증된 라인업에 첨단 기술까지 집약된 과학 그 자체니까 신뢰가 갈 수밖에 없지.

나 오늘 당장 주문할래! 우리 같이 피부 체력 쌓아 보자~

콜! 적금 붓듯이 매일매일 쌓아 가는 거야!

애터미 매거진 수필 공모전

매거진 회원 수필 코너의 주인공을 찾습니다!

애터미와 함께 울고~웃고!
이꼴 저꼴 별꼴 다 봤었던
감동적인 사연을 기다립니다.

주 제 애터미와 관련된 자유 주제

대 상 애터미 회원 누구나

방 법
- **분량** : 공백 포함 2000자 - 2500자
- **파일 형식** : 한글, MS워드
- **접수** : atomysori@atomypark.com으로 메일 송부
  * 메일 접수 시 제목에 [매거진 수필] 말머리 포함

상 품 회원 수필로 게재될 경우 **애터미 신제품** 증정



함께 만들어요 애터미 매거진

이런 기사 있으면 좋겠다! 애터미가 만들어주면 좋겠다!
매거진 기사 콘텐츠를 자유롭게 제안해주세요.

이벤트
참여하러 가기

주 제 제품, 인터뷰, 트렌드분석 등 다양한 기사 콘텐츠

대 상 오른쪽 QR코드를 스캔한 후 원하는 주제와 내용을 기입

상 품 실제 기사화가 될 경우 **애터미 신제품** 증정



GLOBAL CONTACTS

www.atomy.com

애터미 본사
충청남도 공주시 백제문화로 2148-21(웅진동)
Tel. 1544-8580 Fax. 02-888-4802

KOREA
kr.atomy.com
TEL 1544-8580
FAX 02-888-4802
E-MAIL atomy_kr@atomypark.com

USA
us.atomy.com
TEL +1-253-946-2344
E-MAIL atomy_usa@atomypark.com

JAPAN
jp.atomy.com
TEL +81-03-6705-8640
E-MAIL atomy_jp@atomypark.com

CANADA
ca.atomy.com
E-MAIL atomy_ca@atomypark.com

TAIWAN
tw.atomy.com
TEL +886-0800-586-685
E-MAIL atomy_tw@atomypark.com

SINGAPORE
sg.atomy.com
TEL +65-6797-9570
E-MAIL atomy_sg@atomypark.com

CAMBODIA
kh.atomy.com
TEL +855 -(0)23-922-111
E-MAIL atomy_kh@atomypark.com

PHILIPPINES
ph.atomy.com
TEL +63-2-8776-8177
E-MAIL atomy_ph@atomypark.com

MALAYSIA
my.atomy.com
TEL +603-2718-7000
E-MAIL atomy_my@atomypark.com

MEXICO
mx.atomy.com
TEL +52-55-5086-2855
E-MAIL atomy_mx@atomypark.com

THAILAND
th.atomy.com
TEL +66-2-024-8926 to 28
E-MAIL atomy_th@atomypark.com

AUSTRALIA
au.atomy.com
TEL +61-3-9133-5100
E-MAIL atomyau_cs@atomypark.com

INDONESIA
id.atomy.com
TEL +62-02130422288
E-MAIL atomy_id@atomypark.com

RUSSIA
www.atomy.ru
E-MAIL atomy_ru@atomypark.com

CHINA
www.atomychina.com.cn
TEL +86-400-107-1999
E-MAIL atomycallcenter@vip.163.com

COLOMBIA
co.atomy.com
TEL+57-601-4897928
EE-MAIL atomy_co@atomypark.com

HONG KONG
hk.atomy.com
TEL +852-3611-7706
E-MAIL atomy_hk@atomypark.com

INDIA
in.atomy.com
TEL +91-124-695-9000
E-MAIL atomy_in@atomypark.com

NEW ZEALAND
nz.atomy.com
TEL +64-9-86-999-88
E-MAIL atomy_nz@atomypark.com

TURKIYE
tr.atomy.com
TEL +90-850-290-8060
E-MAIL atomy_tk@atomypark.com

UNITED KINGDOM
uk.atomy.com
TEL +44-(0)20-3878-4522
E-MAIL atomy_uk@atomypark.com

KAZAKHSTAN
www.atomy.kz
TEL +7-(727)347-01-64
E-MAIL atomy_kz@atomypark.com

KYRGYZSTAN
www.atomy.kg
TEL +996-0(312)97-57-22
E-MAIL atomy_kg@atomypark.com

BRAZIL
br.atomy.com
TEL +55-800-878-2266
E-MAIL atomyamavc@atomypark.com

MONGOLIA
mn.atomy.com
TEL +976-7744-8580
E-MAIL atomy_mn@atomypark.com

UZBEKISTAN
www.atomy.uz
TEL +998-78-150-2220
E-MAIL atomy_uz@atomypark.com

EUROPE
eu.atomy.com
TEL +49-6196-9233-046
E-MAIL atomy_eu@atomypark.com

atom美
ATOMY

피부 본연의 힘을 깨우고 근본부터 탄탄하게
완성하는 피부장벽 케어 시스템

애터미
스킨케어 시스템 더페임

ATOMY SKIN CARE SYSTEM THE FAME



| 트리트먼트 토너 6.1 FL. OZ. 180mL
| 밸런싱 로션 4.2 FL. OZ. 125mL
| 페이스&아이 세럼 2.2 FL. OZ. 65mL
| 베리어 크림 1.9 FL. OZ. 55mL