주최 | KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association

주관 | coex Reed Exhibitions

제 42회 프랜차이즈 서울

3월 1일(목) – 3일(토) | 서울 코엑스 1층 A,B홀

참가 신청 접수중!

한국프랜차이즈산업협회 주최의 '프랜차이즈 산업박람회'가 2018년부터 '프랜차이즈 서울'과 통합하여 개최됩니다! 국내 최대규모, 더욱 풍성해진 브랜드와 컨텐츠, 그리고 전문적인 서비스로 **대한민국을 대표해 업계 트렌드를 선도하는 전시회로 거듭나겠습니다.**

참가대상
외식, 도소매, 서비스, 컨설팅, 유통설비 등 창업관련 모든 아이템

전시규모
300업체 630부스 22,000명 예비 창업자

참가문의 프랜차이즈서울 사무국

T 02-6000-1564, 02-3471-8135~8 E ifs@reed-coex.co.kr W 검색창에 프랜차이즈서울

프랜차이즈월드

2018 JANUARY - Vol.29

가마로강정 사태의 진실을 알아본다

Korea Franchise Association

Franchise WORLD

2018 JANUARY - Vol.29

Cover Story

제18회 한국프랜차이즈대상

18th KOREA FRANCHISE BUSINESS AWARDS

Special Report

2018년 창업 메가 트렌드

Theme Information

한국프랜차이즈학회 추계학술대회

위기에 빠진 프랜차이즈산업, 진단과 대응전략

People & Company

㈜알볼로에프앤씨 이재욱 대표

㈜지호삼계탕 이영채 대표

㈜금탑에프앤비 최성수 대표

㈜SY프랜차이즈 김성윤 대표

김상조 공정거래위원장 초청 CEO 조찬 강연회

"협회 '자정 실천안', '동반성장 평가'에 포함할 것"

www.franchiseworld.kr

ISSN 2586-0658

ABC 부수인증매체 한국ABC협회

KFA Korea Franchise Association

Korea Franchise Business Awards 2017 대상 KFA 한국프랜차이즈대상

2017 한국
18th KOREA FRAN

대통령 표창

피자알볼로 PIZZA ALVOLO Original cooking handmade pizza

피자알볼로

국무총리 표창

지호 한방삼계탕

지호한방삼계탕

산업통상자원부장관 표창

외식업
청담동말자싸롱

서비스업
업테리어

동반성장
스시노백쉐프

동반성장
홍익궁중전통육개장

연구개발 및 정보화
셀렉토커피

개인공로
원앤원(주) 대표이사 박천희

우수가맹점
바보스_향남발안점

foodtech (주)푸드테크

배달 프랜차이즈를 위한
"배달앱 1등 POS"를 아십니까?

배달의민족, 요기요, 네이버, 카카오 배달주문이
그대로 POS에 쓰윽!

배달의민족
yi gi ya
NAVER
kakao

DUBAKI CALL 두바퀴콜
MESH KOREA
barogo
ZC (주)제트콜 Internet Total Solution

실시간 연동하는 국내유일의 배달POS!

BBQ, 교촌, BHC, 굽네, 네네치킨, 피자알볼로등
한국 최고의 배달 프랜차이즈들이 모두 쓰고 있습니다!

www.foodtechkorea.com

늦기 전에 전화하세요! 1600-0096

프랜차이즈대상
NCHISE BUSINESS AWARDS

농림축산식품부장관 표창

외식업
꼬지사께

식품의약품안전처장 표창

외식업
하나돈까스

한국프랜차이즈산업협회장상

외식업
채선당

외식업
국수나무

외식업
가마로강정

외식업
코바코

외식업
토프레소

외식업
이비가짬뽕

외식업
서가앤쿡

외식업
부어치킨

외식업
쉐프의부대찌개

서비스업
커브스

서비스업
월드크리닝

도소매업
못된고양이

동반성장
더진국

동반성장
이화수전통육개장

해외진출
커피베이

신생브랜드
카리

우수가맹점
원할머니보쌈족발_군산나운점

주 최 : KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association, 산업통상자원부

후 원 : 농림축산식품부, 식품의약품안전처

www.songlimpaper.com

100% 천연펄프로 환경친화적이고 인체에 무해한 최고급 펄프원단을 사용하여
식탁의 문화를 선도하는 냅킨을 제조 유통하고 있습니다.

제품의뢰 — 컨설팅 — 디자인 — 인쇄 — 패킹 및 적재 — 납품

주소 : 경기도 고양시 일산동구 은마길63번길7 Tel : 031-977-6810 Fax : 031-977-6825
품목 : 인쇄냅킨, 디너냅킨, 해동지, 테이블냅킨, 핸드타올, 점보롤 E-mail : 7booming@naver.com

송림특수제지

픽,
웃음꽃 피는 밥상마다
PIC 가 있습니다
PULIPCHAE

바른 음식은 사람을 웃게 합니다.
바른 음식은 몸을 이롭게 합니다.
한식뷔페 '풀잎채'에서 맛있는 공간 '사월에',
반찬요리&도시락카페 '마스터키친', 바른 물류 '푸드웨이' 까지-
20년 한식 외길로 걸어온 식품기업, PIC.
늘 자연의 진심이 담긴 먹거리를 선사하겠습니다.

자연의 진심을 담은 식품기업, PIC

풀잎채 All That Premium Kroean Food
사월에 SAWOLE
KOREAN STYLE FOODBOX MASTER KITCHEN
PIC FOODWAY

국가대표 식품자동포장기

Enterpack®

깔끔하게!
안전하게!
편리하게!

식품 포장,판매 프랜차이즈의 든든한 파트너!!

주요 고객사

대표번호 031-434-9020

www.enterline.co.kr

NSF: National Sanitation Foundation, 미국 위생협회 승인

ISO 9001

www.enterline.com

오피스디포
문구 · 사무용품 대표기업

업계최초!! 가맹점 파격지원

오피스디포 본사가 제공하는 임차보증금 지원 프로그램

임차보증금 지원 프로그램이란?

소매시장 진출 시 우수한 상권에서
중대형 매장을 임차하는 것을 지원하기 위해,
✔ **오피스디포 본사에서 임차보증금을 지원**하는 프로그램

지원대상
✔ 브랜드 전환 또는 2호점 오픈을 희망하는 경우
✔ 신규 창업을 희망하는 경우

지원규모
1억 ~ 1.5억 원

지원방식
오피스디포 본사와 임대인이 임대차 계약을 체결한 이후에,
신규 가맹점과 오피스디포 본사가 전대차 계약을 체결하는
방식으로 지원

개설지역 찾기	심사 및 승인	임대차 계약	전대차 계약	매장오픈
매장 오픈 가능지역 찾기	본사 심사 후 실사 및 승인	본사와 임대인이 임대차 계약 체결	신규 가맹점과 본사가 전대차 계약 체결	오피스디포 매장 오픈

오피스디포와 신한은행이 함께하는 신한은행 프랜차이즈론

프랜차이즈론이란?

신한은행과 협약이 체결된 우량 프랜차이즈 본사와 계약하는
가맹점주에게 제공되는 혜택으로서
✔ **신규 창업 희망자**에게는 창업 자금을,
✔ **기존 매장에는** 운영 자금을 대출해주는 상품

지원규모
최대 1억 원

적용금리
최저 3.64% (개인 신용도에 따라 변동될 수 있습니다.)

자금용도
✔ 신규가맹점
임차보증금이나 인테리어, 기계&기구 구입비
✔ 기존가맹점
매장 리모델링이나 물품 구매 등과 같은 운영 자금

※ 신한은행 대환대출 상담 프로그램 :
프랜차이즈론 협약 체결을 바탕으로, 기존 가맹점 대표에게 현재보다 더 많은 금액 및 더 저렴한 금리로 변경 가능한 대환대출 상담 프로그램을 제공함

상담문의 02)2054-1012~3

KTA Group FRANCHISE FURNITURE

KTA는 2000년에 설립하여 정직과 신뢰를 바탕으로 한 국내
최대 규모의 프랜차이즈(창업) 가구 주문제작 기업입니다.

창업가구	숙박가구	주문제작
프랜차이즈	호텔	관공서
카페	모텔	전시장
음식점	펜션	병원
레스토랑	리조트	컨벤션
편집샵	고시원	연회장
헤어샵	산후조리원	인테리어가구

아르푸 ShowRoom

주요납품실적
(주)이연(한촌설렁탕)-대학로점,롯데백화점,부평십정점,정서점,가평설악점,남원주점,인천삼산점,신천점 등
(주)지엔에스(BBQ)-서울대공학점,김포학운점,종로본점,대구점,압구정점,법조타운점,해남점,마산점,울진점 등
육수당 & AtoA & 오븐에빠진닭(오빠닭)-목종제일점,보문점,목동점,서울대점,종로점,천안점 등
그외 잠실 제2롯데월드 사무공간, 삼성동 코오롱스포츠 직원 쉼터 층별 전체, 캐시슬라이드, 삼성 R&D센터,
경찰공제회 직원 식당, MG손해보험 직원 쉼터, 63빌딩 한화생명 직원 쉼터, 안동요양병원 외 다수

KTA 한국TA | T.O.P 티.오.피 FURNITURE | Arfu 아르푸 | Factory KTA CHINA | Factory KTA VINA

프랜차이즈(창업)가구전문기업 T.O.P FURNITURE FRANCHISE FURNITURE

디자인과 품격, 새로운 가치와 감성이
상업공간과 주거공간에 담길 수 있도록 노력하겠습니다.

KTA그룹의 제품은 OEM,ODM형식이 아닌,
중국, 베트남 현지에 직접 공장을
운영하여 빠른 납기와 합리적인 가격으로
제작할 수 있습니다.

(주)티오피퍼니처

본사) 우.12187 경기도 남양주시 화도읍 녹촌로 106번길 53 (녹촌리 289-4) TEL. 031.595.4070 FAX. 031.594.1083
서울사무실) 우.06044 서울 강남구 학동로11길(논현동) (주)아르푸 TEL. 02.540.1090. FAX. 02. 540.1083

한국여성경제인협회 KOREAN WOMEN ENTREPRENEURS ASSOCIATION | INNOBIZ 기술혁신형중소기업 | 일자리우수기업 | ISO9001 ISO14001 | 특허청 KOREAN INTELLECTUAL PROPERTY OFFICE | 벤처확인기업 VENTURECOMPANY

www.tostembakery.com

앞서가는 베이커리를 위한 최적의 베이킹 시스템

토탈베이커리시스템이 함께 합니다.

유럽 최고의 베이커리 전문 브랜드와 함께하는 (주)토탈베이커리시스템은
고객이 원하는 최적의 시스템을 완성하여 드립니다.

고품격 베이커리 시스템을 요구하는 호텔 및 레스토랑, 베이커리, 양산 및 준양산 공장, 학교, 캐터링 등에서 전문적인 기술로 신뢰받는 (주)토탈베이커리시스템이 다양하고 선진화된 최상의 시스템을 제공하여 드리겠습니다.

최신 시스템의 컨설팅에서 부터 설계, 장비까지 완벽하게 제공하여 드리는 토탈베이커리시스템으로 앞서가는 베이커리를 위한 최상의 파트너가 되겠습니다.

■버티컬 믹서 전문 브랜드 (덴마크)			■스파이럴 믹서 전문 브랜드(이태리)		
■디바이더 라운더 전문 브랜드(네덜란드)			■자동디바이더 라운더기 전문 브랜드(이태리)		
■ 초코렛 제조기 전문 브랜드(이태리)			■페스츄리 및 제빵라인 전문 브랜드(독일)		
■ 쿠키데포지터 전문 브랜드(이태리)			■오븐 전문 브랜드(독일)		

NAVER 토탈베이커리시스템

TOSTEM 앞서가는 베이커리의 파트너
(주)토탈베이커리시스템 TOTAL BAKERY SYSTEM Co., LTD

서울시 동작구 노량진로 23가길 16, 5층
Tel. 02)3443-8744(代) Fax. 02)3443-8746

VENIX Food Service Equipment

PROFESSIONAL COMBI MASTER & BAKERY OVEN

VENICE STYLE, EMOTION & INNOVATION

■ 커스터마이징 디자인 & 로고
고객 커스터마이징 상품 제공.
(기계 성능, 오븐 디자인, 로고, 쿠킹레시피 제공)

VENIX는 전세계적으로 오븐 장비와 쿡&칠러(Cook&Chiller) 시장에 탄탄한 경험을 구축하고 있으며, 혁신적인 비즈니스 프로젝트를 지원하는 것을 원칙으로 합니다. 천년의 역사를 가지고 있는 베네치아의 창의력,예술가 정신을 바탕으로 발명, 발견, 국제 무역으로 세계와 소통을 하고 있습니다. 베닉스는 혁신적인 정신 위에 "베네치아 상인들"의 오랜 역사적, 문화적 바탕에 뿌리를 두고 비즈니스를 수행하는 제조 기반의 회사입니다.

|주|베닉스코리아 상담문의 : 02-848-8856

www.venixkorea.com

하나된 열정
하나된 대한민국

2018 평창 동계올림픽에 관한 모든 것!

1330

올림픽 특별 콜센터

한국어 · 영 어 · 중국어 · 일본어

▸ 숙박안내, 음식점, 교통정보, 문화행사, 경기일정 및 결과, 입장권 안내

1330은 한국의 관광안내 대표전화입니다.

코리안바베큐
KOREAN BARBECUE

20년간 정직과 신뢰의 치킨정신으로
대한민국 최고의 롱런브랜드로 이끌다!

**코리안바베큐는 실전 경험을 통한
안정적인 노하우를 바탕으로
독창성과 특유의 기술로 가맹점
매출 향상에 기여하는
독보적인 사업임을 자부합니다.**

전속모델
양 준 혁

**코리안바베큐의
파트너를 모십니다.
080-208-9292**

하이트진로

hite EXTRA COLD

더 시원하다

경고: 지나친 음주는 뇌졸중, 기억력 손상이나 치매를 유발합니다. 임신 중 음주는 기형아 출생 위험을 높입니다.

GEOSUNG CHICKEN
거성치킨 맛있다!

거성! 치킨을 요리하다

거성치킨 대한민국 최저가
창업지원 이벤트!(홀+배달)

- 인테리어 평당 90만원 (평당150만원→90만원)
- 가맹비 500만원 → 200만원
- 교육비 200만원 →100만원
- 거래보증금 200만원 → 100만원
- 무이자대출 3,000만원
- 월로열티 평생면제!

▶총 창업비용 : 3,450만원

거성치킨의
차별화된 경쟁력!

- 상권, 입지, 고객층에 따라 1:1 맞춤식 창업 프로그램 운영
- 물류공급가격 연동제 시스템 운영
- 동종업계 최저수준의 물류공급가격
- 물류센터 1일 배송시스템
- 20년 프랜차이즈 경험과 노하우
- 하자보수 이행증권 의무발행

거성치킨 소자본 배달전문매장 창업지원 이벤트 본사창업비 : 535만원

서울 사당점 학동점 강남점 서울숲푸르지오점 답십리점 혜화점 미아점 고대종암점 망원점 신림점 영등포점 오류점 당산점 경기 김포운양점 소사본동점 부천심정점 부천약대점 양평역점 금정역점 용인죽전점 안양일번가점 파주와동점 범박점 인천 영종하늘도시점 청라점 당하점 간석점 동인천점 기타 부산명지점 부산좌동점 부산대연점 제주노형점 제주아라점 제주연동점 대포항점 대구평화시장점 거제옥포점

이수푸드빌 LSU Foodvill

가맹점 문의 02-586-2994

Chikinia

요리형 치킨의 새로운 이름 치키니아

안 먹어본 사람은 있어도
한번 먹은 사람은 없다는
치키니아

창업문의 : 1522-0334 www.chikinia.com

백년이 지나도 변하지 않는 **세월의 깊은 맛**은 **우리땅**에서
정성들여 키운 **건강식재료** 덕분입니다.

3년 묵은지
해풍맞고 자란 배추로 숙성시킨

영월 고드레
강원도의 청정함을 담은

무청시래기
황토의 영양분을 가득 품은

이바돔 외식 Family
이바돔 감자탕
제주도야지 판
강촌닭갈비

cass FRESH

새로운 모습으로 부딪쳐라!
짜릿하게! 카스

경고:지나친 음주는 뇌졸중, 기억력손상이나 치매를 유발합니다. • 임신 중 음주는 기형아 출생 위험을 높입니다.

창업!

누구나
할 수 있지만
누구나 성공하진
못합니다!

CHICKEN & BEER & PLATE

치킨이 맛있다!

바보스 babos

창업문의
1588 5592

외식프랜차이즈그룹 FOODYSAY http://www.babos.co.kr

서울특별시 동작구 사당동 1044-4 정석빌딩 4층 Tel : +82.2.454.9292 Fax : +82.2.2201.9241
JeongSeok B/D 4F, 1044-4, Sadang-dong, Dongjak_gu, Seoul, Korea, 07025

甘樂 苦樂!

엄마의 사랑이 모락모락 피어납니다!

'엄마의 마음'으로 맛있는 김밥을 만들어 온 **김가네**
내 가족이 먹는 김밥이란 생각에 **신선한 재료를 선별**,
건강한 요리법으로 먹거리의 행복을 전하겠다는
굳은 의지와 신념으로 23년간 달려 왔습니다.
김가네는 맛있는 **행복, 건강한 맛**을
최우선으로 하겠습니다.

좋은 요리에는 엄마의 정성이 있습니다

김家네

가맹문의 1588-7187 www.gimgane.co.kr

원할머니 보쌈·족발 SINCE 1975

43년 전통

격이 다른 보쌈

원할머니 비법서

- 양파형 김치편 -

특허받은 양파형 김치는
세대를 이어가는 정성의 손길로 만든
원할머니만의 비법 김치입니다.

세대를 이어가는 정성의 맛
비법서 보기 ▶

원앤원(주) 사업설명회

· 일시 : 2월 07일(수) 오후 2시
2월 21일(수) 오후 2시
· 장소 : 원앤원(주) 논현사무소

창업상담
02)3408-2000

참가 특전

창업특강 참석하신 모든 분께
'프랜차이즈 창업의 신' 증정!

가현택스
GTAX ALLIANCE

(주)조세데이터연구소
GTAX ALLIANCE

원가는 널뛰고
임대료는 내려오는 일이없고
인건비는 대폭 올라갈 예정입니다.

외 식 업

키오스크로 인건비를 줄이거나

봉 사 료

도입을 통해

절세방법

찾을 수 있습니다.

가현택스 대표세무사 최인용

상담문의 : 02)555-5025 www.gtax.kr

연세대학교 상남경영원

2018년도 제32기

프랜차이즈CEO과정 모집

상남경영원의 교육 체계는 수평적, 참여적이며 팀 학습의 효과를 높이는 교육방안을 통해 현장에서의 업무 능력 향상과 직결되는 사고능력을 향상하는데 주안점을 두고 있습니다.

우수한 커리큘럼

- 세계적인 교육기관 : 2017년 FinancialTimes 72위(국내1위), 최고의 강사진
- 프랜차이즈 업종에 특화 및 실질적 도움이 되는 실무형 강의제공
- 프랜차이즈 글로벌 시장 확대를 위한 업계/학계의 검증된 강사진 배정
- 대학교의 연구 및 교육 경험과 실무경험이 결합하여 균형있는 경영자 교육제공
- 철저한 강의 평가제 시행을 통한 우수 강사 배정

다양한 행사 기획 및 제공

교육참가자 단합 및 네트워크를 위한 다양한 행사를 기획하여 제공합니다.

입학식 · 수료식

체육대회

국내외 Workshop

지속가능한 네트워크

- 17년간의 역사와 전통이 있는 프랜차이즈CEO 특화프로그램
- 국내외 다양한 업종에서 활약하고 있는 프랜차이즈 원우들의 네트워크를 활용한 사업의 지속적 성장 확보
- 국내최고의 강사진(교수진 및 외부전문가)과 합습을 통한 교류 및 자문 기회

교육혜택

- 연세대학교 총장명의의 수료증 수여
- 연세대학교 상남경영원장 명의의 시상 (공로상, 최고영예상 등)
- 연세대학교 경영전문대학원 A/S 특강 초청
- 연세대학교 학술정보원 이용
- 국내 워크샵 지원
- 상남 경영원 객실 이용 할인 혜택
- 간담회 및 다양한 원우회 활동 참여
- 연세대학교 기념품 및 무료 주차권 제공

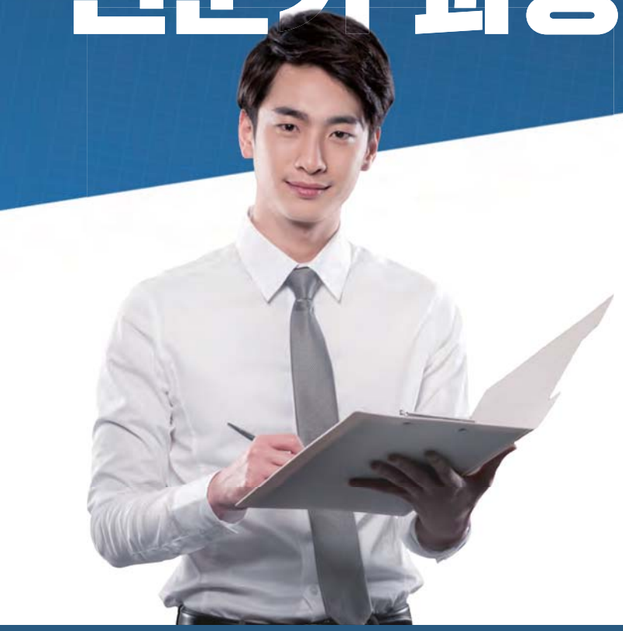
제32기 프랜차이즈CEO 과정 모집요강

교육과정	제32기 프랜차이즈 CEO과정
교육기간	2018년 3월 21일(수) ~ 6월 27일(수)
교육일시	매주 수요일 오후 13:30 ~ 17:30
교육장소	연세대학교 상남경영원(서울 신촌 캠퍼스)
교육인원	30명 내외
지원자격	제조, 유통, 외식 및 서비스업의 EO 및 임원 프랜차이즈 본사 대표 및 임원 프랜차 | 즈 본사 창업 희망자 (프랜차이즈 Developer)
전형방법	서류 전형을 통한 수강 능력 심사 후 선착순 입학 결정
지원안내	상남경영원 홈페이지(http://sim.yonsei.ac.kr) 에서 수강신청
합격안내	온라인 지원 후 1주 이내 개별 E-mail 및 SMS 통지
접수기간	2018년 3월 14일(수) 오후 6시까지 (선착순 마감)
등록기간	2018년 3월 16일(금) 오후 6시까지
제출서류	1) 입학지원서 (상남경영원 홈페이지에서 작성) 2) 사진 (지원서 작성 시 파일 첨부) 3) 대표인 경우 사업자등록증 사본 1부. 재직자인 경우 재직증명서 1부
등록금	480만원 (강의, 교재, 기념품, 간식 등 교육관련 비용 포함)
입금계좌	우리은행 126-000091-18-322 (예금주:연세대학교)

연세대학교 상남경영원
상남경영원 어현민 담당자 02-2123-4269 hmeo@yonsei.ac.kr
서울특별시 서대문구 연세로 50 연세대학교 상남경영원
http://sim.yonsei.ac.kr

슈퍼바이저의 전문성 제고와 역량강화를 위한 프로젝트

34기 슈퍼바이저 전문가 과정 모집



지도교수의 상담
프랜차이즈산업연구원 연구자료 및 컨설팅 자료 열람

40% 사례중심 이론교육

60% 실습중심 실무교육

모집요강

교육기간 2018년 2월 24일 ~ 4월 28일
교육시간 매주 토요일 1시 ~ 6시 (1일 5시간, 총 10주)
교육대상 가맹본부 슈퍼바이저 및 임직원, 자영업자, 가맹본부 취업을 희망하는 대학생과 일반인
교육장소 프랜차이즈산업연구원(7호선 논현역 4번출구)

슈퍼바이저 입학식

조별과제 & 토론

상권분석 실습

부진점 발표

모듈별 주요과목

Module Ⅰ 슈퍼바이징과 가맹사업법에 대한 이해
Module Ⅱ 가맹점 진단 및 관리방법
Module Ⅲ 가맹점의 매출 및 이익증대 스킬
Module Ⅳ 평가시험 및 팀별 발표와 토론

국내 유일무이 슈퍼바이저 자격증 응시자격 및 특전

한국프랜차이즈산업협회 슈퍼바이저 자격증 응시 자격 부여
한국프랜차이즈산업협회 회장 명의 수료증 수여
강의 교재 및 실습 템플릿 제공 / 슈퍼바이징 관련 정보제공 및 자료 열람

KFA 한국프랜차이즈산업협회 IFIS 프랜차이즈산업연구원 The Institute for Franchise Industry Studies 교육문의 02)2233-4777

현재 운영중인 음식점을 프랜차이즈사업화 하고자 하십니까?

제 23기 프랜차이즈 최고전문가 과정 모집

이론+사례 | 실무 | 실습 | 현장견학

모집요강

교육기간 : 2018년 3월 8일 ~ 6월 14일 (15주)
교육시간 : 매주 목요일 2시 ~ 7시
교육대상 : 가맹본부 대표 및 임원, 경영실무자, 가맹본부 창업 준비자, 가맹사업과 시너지를 기대하는 전문직업인
교육장소 : 프랜차이즈산업연구원 (7호선 논현역 4번출구)

모듈별 주요과목

Module Ⅰ 프랜차이즈 비즈니스에 대한 이해
Module Ⅱ 프랜차이즈시스템 구축과 운영전략
Module Ⅲ 가맹본부 경영전략
Module Ⅳ 슈퍼바이징과 가맹점과의 생산적 관계

교육문의

☎ 대표번호 : 02)2233-4777
홈페이지 : www.ifis.co.kr

혜택 및 특전

한국프랜차이즈산업협회장 수료증 수여
최고전문가과정 총 동문회「한국프랜차이즈전문가포럼」가입
700여명의 동문과 인적네트워크 구축
각종행사 참여 (동문 송년회·골프회·산악회 등)
프랜차이즈 산업연구원 연구자료 및 컨설팅 자료 열람
지도교수의 상담

본사 견학

현장 실습

해외 워크샵

수료식

KFA 한국프랜차이즈산업협회 IFIS 프랜차이즈산업연구원 The Institute for Franchise Industry Studies

Franchise WORLD
Vol.29

COVER STORY

032 **2017 제18회 한국프랜차이즈대상**
대통령 표창 '피자알볼로',
국무총리 표창 ㈜지호 등 총 28곳 시상

036 **김상조 공정거래위원장 초청 CEO 조찬 강연회**
"협회 '자정 실천안', '동반성장 평가'에 포함할 것"

040 **협회 신년 하례식**
"2018년 무술년 희망찬 새해가 되길 기원합니다"

SPECIAL REPORT

042 **2018년 창업 메가 트렌드**
강소점포 · 나홀로 상품 · 푸드테크 주목해야

046 **가마로강정 사태의 진실**
"사태 본질은 잘못된 가맹법사업법 시행령 때문"

050 **유사 가맹사업, 프리미엄 독서실**
겉모양새만 프랜차이즈

054 **서울시 분쟁조정협의회 출범**
공정위 업무 위임받는 지자체 첫걸음

THE LETTER FROM PRESIDENT

031 박기영 협회장 인사말

THEME INFORMATION

056 **한국프랜차이즈학회 추계학술대회**
위기에 빠진 프랜차이즈산업, 진단과 대응전략

GUIDE POST

058 **장사의 신, 다점포 점주들의 성공노트**
자영업 위기에도 年수익 최대 30% '대박'

062 **글로벌 트렌드**
2018년 영국 프랜차이즈 전망

ASSOCIATION NEWS

128 **Hot Issue 1**
협회 송년회, '위기를 기회로…신뢰 회복과 재도약 결의'

129 **Hot Issue 2**
오는 3월 1~3일 '프랜차이즈서울' 개최

130 **Movements**
협회소식

134 **Membership**
지회소식 / 신규 · 협회회원 현황

138 공정거래위원회 가맹사업 정보공개서 신규등록 리스트

042

050

062

www.gymboree.co.kr

아이는 엄마와의 애착을 통해
자아를 키우고, 세상을 배웁니다.
혼자 놀게 하지 마세요. 짐보리 애착육아를 시작하세요.
엄마와 눈을 맞추고, 체온은 느끼고, 함께 바라보는
짐보리 놀이 프로그램이 엄마가 꿈꾸는 행복한 아이로 키웁니다.

짐보리에서 함께 놀아주세요. 애착육아를 시작하세요.

GYMBOREE PLAY & MUSIC

전 세계 45개국 300만여 명 회원이 선택한 글로벌 프리미엄 영·유아 놀이 프로그램
짐보리와 함께 새로운 미래를 열어갈 비즈니스 파트너를 모집합니다.

상담문의 : 02-6714-2220

Franchise WORLD
Vol.29

PEOPLE & COMPANY

064 **㈜알볼로에프앤씨 이재욱 대표**
피자알볼로, 100년 브랜드로의 비상

068 **㈜지호삼계탕 이영채 대표**
지호한방삼계탕, "내 몸에 맞는 삼계탕을 선택하다"

072 **㈜금탑에프앤비 최성수 대표**
"가心비" 최고의 브랜드 '청담동 말자싸롱'

076 **㈜SY프랜차이즈 김성윤 대표**
그가 그리는 동업시대(同業時代)

080 **연대 FCEO 김금자 총동문회장**

BRAND HIGHLIGHT

082 피자알볼로/하남돼지집/죽이야기/치킨의 제왕/오피스디포/에리카헤어/카페베네/커피베이/포메인/bhc/브롱스/맘스터치/뚜레쥬르/풀잎채/파리바게뜨/못된고양이

COLUMN

108 **변호사 조우성**
특허보다 훨씬 중요한 영업비밀(1)

110 **세무사 최인용**
대출이 쉬워지는 가맹 본사의 재무제표 관리

112 **가맹거래사 이윤재**
시행령 개정으로 정보공개서 중요성 부각

114 **FC산업연구원장 장재남**
프랜차이즈산업 조사분석 보고

118 **노무사 신항철**
새해 바뀌는 노동 관련법 체크하자

120 **회계사 김상운**
프랜차이즈 회계와 세무관행 이제는 바로 잡아야 한다

122 **경영연구소장 안현진**
레이 크록의 성공한 맥도날드 M&A 스토리

126 **블록체인연구소장 연삼흠**
블록체인의 응용–무역 금융 · 자금 조달

CULTURE

095 **Performance** 비엔나 왈츠 오케스트라
096 **Post Card** 바람이 달다 Art is life
098 **Travel 국내** 오대산 선재길과 춘천 구곡폭포
100 **자미두수** '2018년 무술(戊戌)년 '황금 개띠의 해'
102 **Travel 해외** 샌프란시스코 이색 신년 이벤트 '다채'
104 **Performance** 수어지교 3: 판소리
106 **Travel** 여행과 관광의 사이에서 Part 1/2

064

102

104

새로운 도전

KFACEO과정
1기 모집

한국프랜차이즈산업협회에서는 4차 산업혁명의 확산에 따른 경영혁신은 물론, 프랜차이즈 기업 최고경영자 간 전략적 비즈니스 네트워크 형성과신 성장동력 발굴을 위한「KFACEO과정」을 운영합니다.

또한 프랜차이즈의 순기능을 강화하고, 프랜차이즈 기업 IPO 및 M&A 실무교육을 통한 기업자금 조달 대안 마련 등 새로운 경영모델 제시를 위해 **「KFACEO과정」 1기를 모집합니다.**

국내 최고 수준의 커리큘럼 및 강사진을 통해 국내 · 외 프랜차이즈 기업 최고경영자에게 필요한 지식과 경연전략은 물론, 비즈니스 네트워킹 형성을 통해 타 과정과 차별화 된 **「KFACEO과정」**으로 여러분을 초대합니다.
일류기업으로 거듭나기 위해 지속 가능한 성장과 경영혁신을 준비하고 계신 프랜차이즈 CEO분들의 많은 관심과 참여 부탁드립니다.

- **교 육 명** : 제1기 KFACEO과정
- **대 상 자** : 국내 · 외 프랜차이즈 기업 CEO 등
- **모집인원** : 50명 내외
- **교육기간** : **2018년3월12일~2018년6월18일(14주)** *세부일정은 변경될 수 있습니다.
- **교 육 비** : **500만원(VAT 별도)**
- **장 소** : **한국프랜차이즈산업협회 교육장(서초구 소재)**
- **주 최** : 한국프랜차이즈산업협회
- **홈페이지** : www.ikfa.or.kr 교육신청 페이지
- **문 의** : **02-3443-6800**
- **KFACEO 과정 특전**
  - 교육비 할인
    - 교육비 50% 할인 한국프랜차이즈산업협회 KFCEO과정 및 연세대학교 프랜차이즈 CEO 과정 수료자
    - 교육비 30% 할인 한국프랜차이즈산업협회 회원사 및 회원사 추천자
  - 한국프랜차이즈산업협회 회원사 가입비 할인
    - 가입비 100%할인 KFACEO과정 개강일 전까지 가입 신청서 제출 시
    - 가입비 50% 할인 KFACEO과정 개강일부터 종강일까지 가입 신청서 제출 시

신뢰의 가치로 상생을 실천하다 KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association
06647 서울시 서초구 서초대로 248, 월헌빌딩 2층 (서초동 1553-1번지 2층) www.ikfa.or.kr
TEL. 02.3471.8135~8 FAX. 02.3471.8139

프랜차이즈월드 제 29호 / 2018년 1월호

발 행 처	한국프랜차이즈산업협회
기 획 · 제 작	(주)KFN(한국프랜차이즈산업신문)
주 소	서울특별시 서초구 서초대로 248 월헌빌딩
대 표 메 일	kfn1991@naver.com
광 고 문 의	02-556-7889
보 도 자 료	Webhard(ID:kfn1991, PW:1991)
취재 · 구독문의	02-556-7889 (구독료 10,000원/권)
인 쇄	(주)근아인쇄(02-2279-1430)
판 매 대 행	(주)성운도서(031-915-6900)

■ 전국 교보,영풍,알라딘,예스24 등
온 · 오프라인 서점에서도 구매하실 수 있습니다.

PUBLISHER

회장	박기영 I Park, Ki Young
발행·편집인	이진창 I Lee, Jin Chang
협회/전략홍보실장	박호진 I Park, Ho Jin

EDITORIAL DEPT

국장	홍덕기 I Hong, Deoc Kee
부장	이동한 I Lee, Dong Han
차장	이종철 I Lee, Jong Cheol
차장	명한만 I Myeong, Han Man
차장	김지영 I Kim, Ji Yeong
기자	김은영 I Kim, Eun Young
기자	신원식 I Shin, Won Sik
특임 기자	노승욱 I No, Seung Wook
특임 기자	박서진 I Park, Seo Jin

DESIGN

실장	권동희 I Kwon, Dong Hee

PHOTO

사진기자	이명철 I Lee, Myung Cheol
사진기자	김동하 I Kim, Dong Ha

CORRESPONDENT

강원 I 기자	손준기 I Son, Jun Ki
광주 · 전남 I 기자	박내연 I Park, Nae Yeon
대구 · 경북 I 기자	권오하 I Kwon, Oha
대전 · 충남 I 기자	박경원 I Park. Kyung Won
부산 · 울산 · 경남 I 기자	남구만 I Nam, Gu Man
전북 I 기자	고재경 I Ko, Jae Kyung
충북 I 기자	박성희 I Park, Sung Hee

CONTRIBUTORS

FC 산업연구원장	장재남 I Jang, Je Nam
변호사	조우성 I Jo, Woo Sung
회계사	김상운 I Kim, Sang Woon
세무사	최인용 I Choi, In Yong
노무사	신항춘 I Shin, Hang Choon
가맹거래사	이윤재 I Lee, Yoon Jae
경영학박사	연삼흠 I Yean, Sam Heun
명철학원장	김동환 I Kim, Dong Hwan
화가	서정자 I Seo, Jung Ja

CONSULTATIVE COMMITTEE

편집주간	김영인 I Kim, Young In
수석편집위원	안현진 I Ahn, Hyun Jin
편집위원	이경수 I Lee, Kyung Soo
	신향숙 I Shin Hyang Sook
	천선아 I Cheon, Sun A
	김용순 I Kim, Yong Soon
	이상규 I Lee, Sang Kyu

KFA
Korea Franchise Association

프랜차이즈월드는 한국 간행물 윤리위원회의 도서잡지 윤리강령 · 잡지윤리실천요강을 준수합니다. 이 책에 실린 어떤 내용도 무단복제해서 사용할 수 없습니다.

'고진감래'(苦盡甘來)…열매는 저절로 생기지 않는다

한국프랜차이즈산업협회장
박 기 영

2018년 무술(戊戌)년 새해가 열렸습니다. 우리는 지난해 10월 27일 '자정실천안'을 발표하며 국민들께 가맹점사업자와의 진정한 상생을 모색해 나가겠다고 약속했고, 업계 스스로의 혁신과 변화를 통한 자정을 다짐했습니다. 올해는 그 약속들을 실천해 나가기 위해 본격적으로 첫 발걸음을 내딛는 해입니다.

이제부터 국민들과 언론, 정부는 그 약속을 제대로 이행하고 있는지를 판단하기 위해 더욱 꼼꼼히 우리를 지켜볼 것입니다. 생존의 위기감마저 들 정도로 싸늘했던 국민들의 불신이 신뢰로 바뀔 수 있을지는 앞으로 우리가 나아갈 행보에 달려있다고 해도 지나치지 않습니다.

프랜차이즈 산업인 여러분. 2018년은 100만 프랜차이즈 산업인에게 기로(岐路)의 해가 될 것입니다. 지난해 프랜차이즈 가맹본부가 등록해 둔 브랜드를 취소하거나 취소당한 사례가 1000건을 넘어섰습니다. 브랜드 등록 취소가 연간 1000건을 넘은 것은 처음입니다. 또 문을 닫은 가맹본부도 956곳에 달했습니다. 등록 취소율이 전체 등록 업체의 16.2%로 사상 최고 수준을 기록했습니다. 그동안 어려움 속에서도 굳건한 발전을 해왔던 한국 프랜차이즈 산업의 성장세가 꺾인 것이 아닌지 우려될 정도입니다.

이런 가운데 국내외 경제연구소가 내놓은 2018년 경제전망 예측을 보면 올해 우리 경제전망마저 밝지 않습니다. 특히 올해도 16%가 넘는 큰 폭의 최저임금 인상이 예정되어 있는 등 프랜차이즈 산업이 처한 경영상황은 험난하기 짝이 없습니다. 산업 전반에서 힘든 한 해가 될 것입니다.

작금의 업계 상황을 돌아보면 2017년 협회 송년회에서 배철현 서울대 교수님이 들려주신 새끼 거북이의 얘기가 떠오릅니다. 새끼 거북이는 동물 중 가장 험난한 환경에서 태어난다고 합니다. 어미 거북이는 깊은 구덩이를 만들어 알을 낳고 모래로 덮어 둥지 속에 깊게 파묻어둡니다. 2개월간 모래 속에서 부화된 새끼 거북이는 알 속에서 임시 치아를 만들어 딱딱한 알 내벽을 깨뜨립니다. 알을 깨지 못하면 그 안에서 썩어 죽게 됩니다.

알을 깬다고 해서 끝이 아닙니다. 어미 거북이가 다져놓은 모래둥지를 뚫고 나와야 합니다. 최소 3일에서 7일이나 걸리는데 태어날 때보다 몸무게가 30%가 줄어들 정도로 힘든 시간입니다. 또 모래성을 뚫고 나온 새끼 거북이 앞엔 새들이 기다리고 있습니다. 먹잇감을 노리는 새들을 피해 한밤중에 도망치듯 바다로 달려갑니다. 바다 속 또한 험난하기는 마찬가지입니다. 아기거북이가 성인거북이가 되는 확률은 1000분의 1에 불과할 정도입니다.

이처럼 자연계나 기업이나 살아남고 성장하고 발전하기 위해서는 연속되는 고통과 시련을 견뎌야 합니다. 더욱이 생태계 환경이 더욱 치열해지면서 피 눈물 나는 생존노력은 선택이 아닌 필수입니다. 그러나 고진감래(苦盡甘來)라는 말이 있듯이 고통의 끝에 주어지는 열매는 달콤합니다. 깊은 바다 속으로 들어간 거북이는 100년 이상 살아남는 대표적인 장수동물입니다.

40년의 역사를 지닌 한국 프랜차이즈 산업은 IMF 위기와 글로벌 금융위기 등 갖은 역경 속에서 오히려 발전해 온 자랑스러운 역사를 갖고 있습니다. 100만 한국 프랜차이즈 산업인은 올해도 알을 깨고 모래 둥지를 뚫으며 높은 파도가 치는 바다 속으로 거침없이 뛰어드는 새끼 거북이같이 힘차게 전진할 것입니다. 올 한해 우리 프랜차이즈 산업이 갖은 역경을 이겨 낼 수 있도록 많은 산업인들의 깊은 관심과 성원 바랍니다.

2017 제18회 한국프랜차이즈대상
18th KOREA FRANCHISE BUSINESS AWARDS

대통령 표창 '피자알볼로', 국무총리 표창 ㈜지호 등 총 28곳 시상

WRITE / PHOTO 김동하

한 해 동안 프랜차이즈 산업 발전에 기여한 우수 프랜차이즈를 발굴하고 건전한 가맹문화를 조성하기 위해, 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)와 산업통상자원부가 주최하고 농림축산식품부와 식품의약품안전처가 후원하는 '2017 제18회 한국프랜차이즈대상'이 성대하게 개최됐다.

협회는 지난해 12월 7일 서울 중구 대한상공회의소 국제회의장에서 '2017 제18회 한국프랜차이즈대상' 시상식을 열고 대통령표창 ㈜알볼로에프앤씨(대표 이재욱), 국무총리표창 ㈜지호(회장 이옥진), 산업통상자원부장관표창 (주)금탑에프앤비(대표 최성수) 등 총 28개 프랜차이즈 가맹본부 및 가맹점, 개인 공로자에 대한 시상을 진행했다.

이날 시상식에는 산업통상자원부 이동욱 중견기업정책관과 박기영 회장 및 협회 임원단, 수상사 임직원들을 비롯한 프랜차이즈 산업 종사자 200여명이 참석해 축하와 응원의 박수를 보냈다.

박기영 한국프랜차이즈산업협회장은 인사말을 통해 "이번 대상부터는 시대적 흐름인 동반성장을 평가하는 항목을 전 평가표에 포함시켜 상생에 힘쓰는 가맹본부가 더욱 주목받을 수 있는 토대를 만들었다"면서 "수상자 여러분들께서는 여기에 안주하지 않고 앞으로도 프랜차이즈 산업이 국가경제의 기둥이 될 수 있도록 정진해 달라"고 당부했다.

이동욱 정책관은 "현재 프랜차이즈 산업이 직면한 어려움은 산업이 급격하게 성장하면서 겪는 성장통이라고 생각하며 이제는 혁신을 통한 새로운 도약이 필요한 때"라면서 "정부는 오늘 수상자들처럼 상생협력 사례의 확산을 위해 건전한 생태계 조성을 모색하고 신규 서비스의 비즈니스 모델 정착과 기술 혁신을 위한 지원을 확대하겠다"고 말했다.

'상생' 키워드 부각…'피자알볼로' 최고 영예

프랜차이즈 시상 중 유일하게 수여되는 대통령 표창의 영예는 장인정신을 바탕으로 수제 피자 트렌드를 개척 · 선도해 온 '피자알볼로'의 ㈜알볼로에프앤씨가 차지했다.

특히 ㈜알볼로에프앤씨는 상생 시스템과 다양한 이벤트 및 지원 등으로 가맹점사업자와의 소통의 장을 마련하기 위해 끊임없는 노력을 기울여 온 점과 국내 농가와의 동반 성장을 비롯한 수많은 사회공헌 활동을 펼쳐온 점에서 높은 점수를 받았다.

국무총리 표창은 국내 최대 삼계탕 프랜차이즈 브랜드 '지호한방삼계탕'의 ㈜지호에 돌아갔다. ㈜지호는 삼계탕 프랜차이즈 최초로 식품안전관리인증(HACCP)을 받은 생산공장에서 특허 메뉴를 가맹점에 공급하는 한편 주요 식자재의 생산자-가맹점 직거래, 자체 가맹점 분쟁해결 프로그램을 통한 '분쟁건수 0건' 달성 등 경영 철학이 녹아든 선진화된 시스템으로 좋은 평가를 받았다.

이번 프랜차이즈대상은 지난해 출범한 새정부의 국정 철학 및 정책 기조와 국민적 · 시대적 요구를 관통하는 '상생'이 주요 키워드로 부각된 것이 특징이다.

지난해 협회는 일부 가맹본부의 일탈 행위로 프랜차이즈 산업에 대한 사회적 관심도가 크게 높아지면서 업계 스스로의 자정을 통해 변화와 혁신을 이루겠다는 의지를 밝힌 바 있다. 이를 위해 중립적 전문가로 구성된 혁신위원회(위원장 최영홍)를 발족했고 혁신위원회의 권고안을 바탕으로 지난해 10월 27일 자정실천안을 발표, 올해부터 본격적으로 성실히 이행한다는 방침을 밝혔다.

이에 협회는 지난해 프랜차이즈대상 전 부문의 평가표에 '불공정 거래 행위의 사전예방 및 감시시스템 운영' 및 '동반상생' 관련 항목을 추가했다. 가맹본부와 가맹점의 동반성장을 위한 노력의 중요성을 더욱 비중있게 다루고 시상의 권위와 신뢰성을 높이기 위한 결정이다.

트렌드 · 전략 분석 세미나 등 알찬 구성

한편 협회는 시상식에 이어 대한상공회의소와 함께 중회의실A에서 프랜차이즈 가맹본부 임직원과 예비 창업자 등을 대상으로 2018년 프랜차이즈 환경을 분석하고 창업전략을 제시하는 '2018 프랜차이즈 전망 세미나'를 진행했다.

첫 시간에는 김영갑 한양사이버대학교 대학원 교수가 〈빅데이터를 활용한 프랜차이즈 창업 성공사례 분석〉이라는 주제로 상권과 요인분석, 빅데이터를 통한 예상매출 · 영업지역 책정 방법, 성공사례 등을 강연했다. 이어 유재은 ㈜프랜코 대표가 〈18년도 프랜차이즈 성공요소 및 트렌드 분석〉이라는 주제로 2018년 프랜차이즈 창업 시장을 전망하는 시간을 가졌다.

제18회 한국프랜차이즈대상에 참석한 내외 귀빈들이 기념 촬영을 하고 있다

대통령 표창을 수상한 (주)알볼로에프앤씨 임직원들이 기념 촬영을 하고 있다

제18회 한국프랜차이즈대상 수상 명단
18th KOREA FRANCHISE BUSINESS AWARDS

대통령 표창(1)
㈜알볼로에프앤씨(대표 이재욱)

국무총리 표창(1)
㈜지호(회장 이옥진)

산업통상자원부장관 표창(7)
외식업 부문 (주)금탑에프앤비(대표 최성수) '청담동말자싸롱'
서비스업 부문 ㈜덤인(대표 정경자) '업테리어'
동반성장 부문 ㈜일성코퍼레이션(대표 이정훈) '스시노백쉐프'
동반성장 부문 ㈜홍익푸드(대표 안철홍) '홍익궁중전통육개장'
연구개발 및 정보화 부문 ㈜맥스원이링크(대표 황규연) '셀렉토커피'
개인공로 부문 원앤원㈜ 박천희 대표
우수가맹점 부문 바보스 향남발안점(조승훈 점주)

농림축산식품부장관 표창(1)
㈜에쓰와이프랜차이즈(대표 김성윤) '꼬지사께'

식품의약품안전처장 표창(1)
㈜파나(대표 김시영) '하나돈까스'

한국프랜차이즈산업협회장상(17)
외식업 부문 ㈜채선당(대표 김익수) '채선당'
외식업 부문 해피브릿지협동조합(이사장 김철환) '국수나무'
외식업 부문 ㈜마셰다린(대표 정태환) '가마로강정'
외식업 부문 ㈜호경에프씨(대표 이용재) '코바코'
외식업 부문 ㈜에스앤큐플러스(대표 오종환) '토프레소'
외식업 부문 ㈜이비가푸드(대표 권순창) '이비가짬뽕'
외식업 부문 ㈜에스앤에스컴퍼니(대표 이성민) '서가앤쿡'
외식업 부문 ㈜참바른(대표 김성수) '부어치킨'
외식업 부문 ㈜케이더블유프랜차이즈(대표 박건욱) '쉐프의부대찌개'
서비스 부문 ㈜커브스코리아(대표 김재영) '커브스'
서비스 부문 ㈜월드크리닝(대표 한정남) '월드크리닝'
도소매 부문 ㈜엔캣(대표 양진호) '못된고양이'
동반성장 부문 ㈜섬김과나눔(대표 손석우) '더진국'
동반성장 부문 ㈜에브릿(대표 정은수 · 이영환) '이화수전통육개장'
해외진출 부문 사과나무㈜(대표 백진성) '커피베이'
신생브랜드 부문 카리(대표 백선엽) '카리'
가맹점 부문 원할머니보쌈족발 군산나운점(박영미 점주)

국무총리 표창을 수상한 (주)지호 임직원들이 기념 촬영을 하고 있다.

1 산자부장관표창 수상자들. 좌로부터 원앤원㈜ 박천희 대표, ㈜홍익푸드 안철홍 대표, ㈜맥스원이링크 황규연 대표, ㈜일성코퍼레이션 이정훈 대표, 이동욱 산자부 국장, ㈜덤인 정경자 대표, ㈜금탑에프앤비 최성수 대표, 바보스 향남발안점 조승훈 점주.
2 한국프랜차이즈산업협회장상 수상업체들. 좌로부터 (주)채선당, 해피브릿지협동조합, (주)마셰다린, (주)호경에프씨, (주)에스앤큐플러스, (주)이비가푸드, (주)에스앤에스컴퍼니, (주)참바른, (주)케이더블유프랜차이즈.
3 한국프랜차이즈산업협회장상 수상업체들. 좌로부터 (주)커브스코리아, (주)월드크리닝, (주)엔캣, (주)섬김과나눔, (주)에브릿, 사과나무(주), 카리, 원할머니보쌈족발군산나운점.

"효율성 보다 **상생에 무게중심**을"
이승창 심사위원장 심사평

"프랜차이즈의 본질이 경영 효율성보다 상생에 있음을 먼저 생각했다." 이승창 심사위원장(한국항공대학교 경영학과 교수 · 한국프랜차이즈학회 학회장)은 이번 2017년도 한국프랜차이즈대상의 핵심은 상생이라고 강조했다. 프랜차이즈 본질은 가맹점과 본부의 매출이 동반 성장하는 상생에 있기 때문에, 인지도나 매출 등 경영 효율성보다는 더불어 성장하고자 노력하는 측면에 주안점을 두었다고 말했다.

한국프랜차이즈대상의 세부적인 심사 항목은 사회공헌 활동과 소통이었다. 먼저 '착한 기업'을 선호하는 사회 변화에 대응하는 자세다. 이에 따라 기업이 사회공헌 활동을 많이 하길 바라는 요구사항에 맞춰 어떤 활동을 하는 지에 주목했다고 전했다. 가맹점 업주들과의 소통을 비롯해 가맹점에 관심을 가지고자 하는 노력도 기준에 올랐다.

이 위원장은 대통령 표창을 받은 피자알볼로에 대하여 "대기업이나 재벌에서 시작한 것이 아닌, 개인 사업자부터 시작해 대표 피자 브랜드로 발전한 점이 눈길을 끌었다. 또 직원들이 모두 젊어 변화에 빠르게 대처하고 기업 분위기가 밝았다"며 "여기에 각종 사회공헌 활동에 힘쓰는 점까지 더해져 높은 점수를 부여했다"라고 심사평을 밝혔다. 피자알볼로는 배달 종업원을 위한 캠페인을 비롯해 피자카(pizza car)를 이용한 나눔활동 등 많은 사회공헌 활동을 해온 바 있다.
이어 이 위원장은 국무총리 표창을 받은 지호한방삼계탕은 심사평에서 "상생 가치 실현에 노력하는 것은 물론이고 우리나라 전통 음식인 삼계탕을 프랜차이즈로 만들어 진입장벽을 낮추고 남녀노소 모두 즐길 수 있도록 대중화한 점을 높이 샀다"라고 평가했다.

한편 이 위원장은 시상식에서 심사 총평으로 "현재 프랜차이즈 업계가 많은 고민을 안고 있다. 앞으로 규제 대상이 아니라 사회에 공헌하는 부분을 인정받고 정책적으로 지원받을 수 있도록 노력해야 할 때"라며 "내년부터 협회가 심사 항목을 더욱 세분화시켜 많은 부문에 시상할 수 있도록 권한다"라고 당부했다.

김상조 공정거래위원장 초청 CEO 조찬 강연회

"협회 '자정 실천안', '동반성장 평가'에 포함할 것"

WRITE 이동한 / PHOTO **김동하**

지난 1월 19일 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 한국경제사회연구소(이사장 유종근), 여의도정책포럼과 공동으로 주최하는 '김상조 공정거래위원장 초청 CEO 조찬 강연회'를 개최했다.
오전 7 시부터 쉐라톤팔래스강남호텔 그랜드볼룸에서 열린 이날 행사는 조찬회 형식으로 진행되었으며, 이른 시간에도 불구하고 박기영 회장과 협회 임원진 및 회원사 CEO 120여명과 유종근 한국경제사회연구소 이사장, 유승희, 정운천 국회의원 등 내외 귀빈 200여명이 넘는 많은 인원이 참석해 뜨거운 관심을 보였다.

박기영 협회장은 인사말을 통해 "2018년은 100만 프랜차이즈 산업인에게 기로의 해가 될 것"이라며 "올해는 지난해 10월 발표한 협회의 '자정 실천안'을 실천해 나가는 기간이 될 것"이라고 밝혔다. 또 "지난해 프랜차이즈 브랜드 취소가 처음으로 1천 건을 넘는 등 프랜차이즈 산업의 성장세가 꺾이는 것은 아닌지 우려된다"면서 "협회 회원사들은 가맹점사업자와 상생의 정신으로 역경을 극복해 나가겠다"고 강조했다 .
유종근 한국경제사회연구소 이사장은 "그동안 일부 대기업이 근시안적 · 단기적 이익에 집착하다 보니까, 기업의 생태계를 건전하게 유지하는 것을 소홀했던 것같다"며, "이런 구조의 모순을 변화시켜 건전한 경제 생태계를 유지하자는 것이 공정거래위원회의 목적"이라고 말하고, 공정위의 도움이 절실한 시기라고 그 역할을 부탁했다.

1 김상조 위원장이 새 정부의 정책을 설명하고 있다
2 박기영 한국프랜차이즈산업협회장

'상생하는 가맹시장을 위한 새정부 정책방향'

김상조 위원장은 강연에 들어가면서, 유종근 한국경제사회연구소 이사장이 김 위원장의 별명으로 '재벌 저승사자'를 언급한 것과 관련해 "그 별명을 저의 숙명으로 생각하지만, 파괴하고 없애는 저승사자가 아니라 새롭게 거듭나게 하는 의미로 생각해달라"고 말하며, 프랜차이즈 가맹본부에게 적의를 지니고 있는 것이 아님을 표현했다. 또 그는 전날 임명된 지철호 신임 공정위 부위원장에 대해 "정말 뚝심 있게 확실하게 일을 처리하는 분"이라며 "언론에서 지 부위원장의 별명도 저승사자라고 했던데, 저승사자 별명은 지 부위원장께 물려드리고 저는 부드러운 위원장으로 이미지를 쇄신해볼까 한다"고 말하며 토론 분위기를 가볍게 이끌었다.
김 위원장은 협회에 대해서 "한국프랜차이즈산업협회가 어려운 상황임에도 불구하고 적극적으로 구조적 모순이나 악습을 철폐하는 데 앞장서주고 있는 것에 무척 감사드린다"며 "협회가 제안한 '자정 실천안'은, 공정위가 정책적으로 고려하지 못했던 부분을 보완하고 있다고 평가되고 있으므로, 앞으로 '동반성장 평가'를 하는데 또 하나의 기준이 될 것으로 기대한다"고 밝혔다.
공정위는 올해부터 동반성장 평가에 가맹사업도 포함한다고 발표했다. 가맹법 15조의4에 의한 공정거래협약 제도는 가맹점의 경영개선을 위해 가맹본부가 각종 지원방안을 약정하고 이행하도록 하고 있다. 공정위는 이를 매년 평가한다. 공정위는 동반성장 지수를 평가함에 있어서 협회가 제안한 '자정 실천안'의 실행여부를 포함하도록 할 계획인 것이다.
김 위원장은 "이 평가에서 우수업체로 선정된 곳에는 직권조사 면제 등의 인센티브를 부여할 계획"이라고 밝히며, "기간은 95점 이상 받은 최우수업체는 2년, 90점 이상 받은 우수업체는 1년"이라고 말했다.
더불어 김 위원장은 법적 처벌에 대해서도 강조했다. 그는 "법 집행을 강하게 하겠

강연회에 참석한 내외 귀빈들이 파이팅을 외치고 있다

다"며 "서면실태조사의 법적근거도 국회를 통과했다. 악의적 법위반행위에는 3배 소를 도입하고 후속 제도도 정비할 것이며, 지자체와 협업도 강화할 것"이라고 말하며, 특히 악의적 '보복조치'에 대해서는 엄벌할 것임을 강조했다.

김 위원장은 "사실 프랜차이즈는 대등한 사업자간에 '사적자치'가 기본 원칙이기에 지나친 정부의 간섭은 옳지 않다는 점에 공감한다"며, 하지만 "현실적으로 우리 사회는 가맹점과 가맹본부 사이에 갑을관계가 존재하는 것 역시 사실"이라고 말했다. 이 원칙과 현실 사이에서 균형점을 찾는 것이 바로 공정위의 고민이라는 것.

그러면서 김 위원장은 지난해 10월 입법 예고된 '가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 시행령 일부개정안'에 대한 일부 수정 내용을 공개하기도 했다. 현실의 목소리를 반영한 법 · 제도를 만들겠다는 공정위의 의지를 실천으로 보여준 셈이다. 먼저 구입요구품목의 차액가맹금(유통마진)에 관한 정보 공개대상에서 가맹본부의 자체생산품목은 제외하기로 했다. 또 온라인 등 다른 유통채널을 활용한 상품 · 용역의 공급계획 역시 공개대상에서 제외했다.

최저임금 문제에 관해서 김 위원장은 "임금은 누군가에겐 소득이고 누군가에겐 비용"이라며 "양 측면을 모두 보고 가야 한다"고 말했다. 그는 "최저임금 인상으로 발생하는 비용을 소상공인에게 다 부담하라고 해선 안 된다"며 "직접적인 당사자뿐 아니라 여러 이해관계자가 공히 부담해야 한다"고 주장했다. 김 위원장은 가맹점주의 부담 완화를 위한 공정위 차원의 대책을 추진 중이라고 밝혔다. 최저임금 인상 등으로 비용이 증가하면 가맹점이 가맹본부에 가맹금액 조정을 요청할 수 있고, 요청을 받은 가맹본부는 10일 안에 협의를 개시해야 한다는 내용의 표준계약서를 개정해 보급할 예정이다.

가맹본부 우수 사례 발굴 및 홍보 지원 약속

이어 협회 회원사 CEO 들은 질의응답 시간을 통해 협회 등 민간 스스로의 자정 움직임 지원 방안, 굳어지고 있는 가맹본부-가맹점의 대립관계 해소 방안 등 김상조 위원장과 최근 현안에 대한 의견을 직접 주고받기도 했다.

특히 김상조 위원장은 "자정실천안을 성실히 실행하는 본부는 분명히 좋은 평가를 드릴 것이고 가맹본부 우수 사례 발굴 및 홍보도 지원하겠다"면서 업계의 자정 움직임을 지원할 것을 재차 강조했다.

적대적으로 느껴지는 공정위의 제재 조치에 대한 첨언도 있었다. 김 위원장은 "지난해 언론에서 다루어진 두 브랜드 모두 공정위가 자체 인지해서 시작된 것이 아니다"라면서, "경기도와 서울시가 현장 점검하면서 밝혀진 것이고, 그 중에서도 문제가 있던 사안이 공정위에게 이양된 것일 뿐 프랜차이즈 산업에 대한 표적은 아니"라고 밝혔다.

한편 박기영 회장은 김상조 위원장이 '가맹점주 74.3%가 차액가맹금(유통이윤)의 존재를 모른다'고 한 말에 대해서는 적극 대응하기도 했다. 박 회장은 "시장의 특수성으로 인해 우리나라는 로열티에 대한 인식이 희미하고, 그렇기 때문에 로열티를 받는 것이 불가능에 가깝다"며 "그 대신에 유통마진을 통해 로열티를 대체하고 있을 뿐"이라고 항변했다. "그것을 차액가맹금이라는 생소한 표현을 사용해 가맹점 중 다수가 존재자체를 몰랐다라고 하며, 마치 가맹본부가 가맹점을 속인 것처럼 표현하는 것에 대해 안타깝다"는 의견을 개진했다.

또한 최저임금의 상승에 대한 부담을 가맹본부가 함께 지자는 의견에 대해서도, "가맹본부 중 연매출 10억 미만의 영세 사업체가 절반 이상이다. 일률적으로 프랜차이즈 가맹본부에게 최저임금 상승에 부담을 지라는 것은 무리이며, 차등 적용을 부탁한다"고 말했다.

이에 대해 김상조 위원장은 "최저임금 부담 문제는 단순한 협조요청"이라며, "가맹본부의 대부분은 대기업과 중소기업의 문제가 아니라, 중소기업과 소상공인의 관계라는 것을 인지하고 있다"고 말했다.

1 유종근 한국경제사회연구소 이사장
2 유승희 의원
3 정운천 의원
4 임영태 한국프랜차이즈산업협회 사무총장

(왼쪽부터) 유종근 이사장, 김상조 위원장, 박기영 회장이 질문자의 질의를 경청하고 있다

"2018년 무술년 희망찬 새해가 되길 기원합니다"

협회 신년 하례식

WRITE 이동한 / PHOTO **김동하**

협회는 회원사 CEO들과 함께 새해를 맞이하고 올 한해 협회와 산업의 발전을 기원하는 신년 하례식을 진행했다. 하례식은 1월 19일 '김상조 공정거래위원장 초청 CEO 조찬 강연회'를 마친 후 쉐라톤팔래스강남 호텔 그랜드볼룸에서 계속해서 진행됐다.

박기영 회장은 이 자리에서 올해 협회 활동 계획을 참석 회원사 CEO들에게 밝히고 성공적인 한 해를 기원했다. 또한 올해 새롭게 재편된 협회 산하 10개 분과위원회 위원장들이 각자 올 한해 포부를 밝히는 시간도 마련됐다.
한편 산업 발전에 기여한 공로로 수여된 농림축산식품부장관표창(㈜디딤 등 1개사) 및 식품의약품안전처장표창 표창(㈜티비비씨 등 6개사)을 전달하는 시상식도 진행했다.

정부표창 수상자 명단

- **농림축산식품부장관 표창(1)**
  - ㈜디딤 이범택 대표
- **식품의약품안전처장 표창(6)**
  - (주)티비비씨 이원성 대표
  - (주)압구정 박의태 대표
  - (주)퍼스트에이엔티 백호근 대표
  - (주)봉이에프엔씨 고금식 대표
  - (주)장스푸드 장조웅 대표
  - (주)꿈을실현하는사람들 오몽석 대표

협회 임원진 대표들이 새해를 맞아 떡 케이크 절단식을 하고 있다

1 2018년 협회 분과위원장이 단상에서 인사를 하고 있다
2 농림축산식품부장관 표창 ㈜디딤
3 식품의약품안전처장 표창 ㈜티비비씨 이원성 대표
4 식품의약품안전처장 표창 ㈜압구정
5 식품의약품안전처장 표창 ㈜퍼스트에이엔티
6 식품의약품안전처장 표창 ㈜봉이에프엔씨 고금식 대표
7 식품의약품안전처장 표창 ㈜꿈을실현하는사람들 오동석 대표

강소점포 · 나홀로 상품 · 푸드테크 주목해야

1~2인 가구 대세…최저임금 인상으로 부부창업 적합 업종 늘어날 듯

2018년 프랜차이즈 창업시장의 트렌드를 살펴보기 전에 2017년 창업시장의 흐름을 짚어보는 것은 의미있는 일이다. 트렌드는 하루아침에 바뀔 수 없기 때문이다. 따라서 2017년의 큰 흐름이 2018년에도 이어질 개연성이 크다. 다만 추세의 강약은 있을 것이고, 그 강도에 따라 대세로 굳어지거나, 아니면 잠깐 동안의 유행으로 그칠 수도 있을 것이다.

WRITE 강창동
브릿지경제신문 유통전문 대기자 · 경제학박사
E cdkang1230@naver.com

2017년 결산…2030 여성 영향력 부상

2017년 프랜차이즈 시장에서 2030세대 여성들의 영향력은 막강했다. '2030여성을 잡으면 성공한다'는 창업시장의 불문율이 그대로 들어맞았던 한해였다. 2030여성 고객이 70~80%를 차지하는 베트남 쌀국수와 수제샌드위치 브랜드가 급성장한 것은 그 결과물이다.

단기간에 매장수가 급증한 커피전문점들을 먹여 살린 핵심 고객층도 2030여성이었다. 이들이 좋아하는 케이크, 빵, 베이글, 샌드위치, 토스트 등 디저트를 내세운 카페가 선전했다. 주점은 2030 직장여성들을 타깃으로 나만의 공간을 확보한 칸막이 인테리어를 한 이자카야 전문점이 인기를 끌었다.

인구구조의 변화는 사회전반에 폭풍을 몰고 올 잠재적 동인이다. 도시락시장의 빅뱅은 1~2인 가구 증가라는 메가 트렌드가 낳은 부산물이다. 최근 통계에 따르면 1인 가구의 비중은 28.5%, 2인 가구는 26.9%이다. 전체 가구의 55%가 집밥보다는 외식에 의존해야 하는 사회구조로 변화하고 있는 것이다. 이에 따라 혼밥족과 혼술족을 겨냥한 업종이 급부상하고 있다. 도시락시장에서 1위를 고수하고 있는 '한솥도시락'은 2017년 가맹점 700개점을 넘어선 것을 기점으로 점포 안에서 도시락으로 식사할 수 있는 '이팅 라운지(eating lounge)' 점포를 선보이고 있다.

편의점도 푸드존을 강화하는 추세다. 도시락, 샐러드, 술안주 메뉴 등 식품 메뉴를 다양화하고 즉석에서 음식을 먹을 수 있는 공간을 확보, 외식 편의점이라는 새로운 컨셉을 선보이고 있다. 1~2인 가구가 주 고객인 세탁편의점과 셀프빨래방도 소자본창업 아이템으로 주목받고 있다.

2018년에도 창업시장의 메가 트렌드는 이어질 것으로 보인다. 여기에 최저임금 인상에 따른 고용시장의 변화와 4차 산업혁명의 가시화, 온라인 및 모바일 유통시장의 거대한 약진 이란 변수들이 더해져 변화의 물줄기는 더욱 거세질 전망이다. 강병오 FC창업코리아 대표(창업학 박사)는 "2018년에 주목받을 트렌드를 키워드로 요약하면 강소점포 시대의 도래, 1~2인 가구 증가, 푸드테크 확산 등으로 집약할 수 있다"고 설명했다.

집밥 같지 않은 집밥 등장

골목상권을 중심으로 강소점포들이 출몰할 가능성이 크다. 1~2인 가구가 늘면서 집밥을 해먹을 시간이 부족한 소비자들이 거주지 인근에서 식사를 해결할 필요성이 점차 커지고 있다. 집밥을 표방하는 찌개, 탕, 국밥 전문점들이 한 단계 업그레이드 돼 등장할 개연성이 커진다는 얘기다. 대표적인 예로 '종로냄비'는 '고기반, 김치반'을 슬로건으로 내건 김치찌개 전문점으로 동네상권에서 일약 스타로 부상하고 있다.

최저임금이 내년 시급 7530원을 시작으로 2020년까지 1만원으로 오를 예정이다. 때문에 인건비 절감 모델이 아니면 살아남기 힘든 상황이 펼쳐질 전망이다. 착한 가격에 품질이 좋은 이른바 '가성비'가 높지 않으면 소비자가 외면하는 세상이니 줄일 수 있는 것은 인건비뿐이다. '나홀로 사장'이나 부부창업 형태에 적합한 프랜차이즈 브랜드들이 각광받을 것으로 보인다.

여기에 해당하는 브랜드로 대표적인 것이 '밀겨울'이다. 주력 메뉴인 사골칼국수가 3500원으로 가성비가 높은데다 4분이면 주방에서 끓여낼 수 있어 작업이 단순하다는 게 장점이다. 메뉴도 5~6가지로 간단하다. 가맹본부가 원팩에 식재료들을 담아 반가공 상태로 가맹점에 공급하므로 주방인력 1명, 홀서빙 인력 1명으로 감당할 수 있는 시스템을 만들었다.

인력절감 시스템을 극대화한 것이 무인점포이다. 인형뽑기방, 코인노래방, 셀프빨래방 등은 성숙기에 접어들었고 무인호텔까지 등장하는 상황이다. 최저임금을 올려 저임금 노동자들의 삶의 질을 높이려는 취지와는 정반대로 저임금 일자리마저 사라지는 엉뚱한 결과를 낳지 않을까 하는 전문가들의 우려가 현실로 나타날 가능성이 커지고 있다.

즉석 도시락시장 매년 10% 증가

1~2인 가구의 증가는 2020년대까지 이어질 메가 트렌드라는 게 전문가들의 일치된 견해다. 소비생활의 기본인 의식주 상품 전반에 소용돌이를 몰고 올 요인은 바로 인구구조의 변화다. 사회 전반적인 변화를 예측할 수 있는 단서는 일본에서 찾을 수 있다. 일본은 이미 1인 가구가 전체 가구수의 3분의 1을 넘어섰다. 의식주를 망라한 소비 시장에서 1인 가구(싱글족)를 의식한 상품 및 서비스가 쏟아져 나오고 있다. 일본의 싱글족들은 혼자서 밥을 먹고, 혼자서 술을 마시고, 혼자서 노래방 가고, 혼자서 영화 보는 라이프사이클에 익숙해졌다. 50대 남성의 20%, 50대 여성의 10%가 '생애미혼'에 해당하는 싱글족이어서 이들은 이미 2030때부터 싱글문화에 젖어있는 사람들이다.

지난 20년동안 일본의 상품 및 서비스 생산업체들은 이런 수요에 대응, 나홀로 상품을 꾸준히 개발해왔다. 편의점의 도시락 판매가 급증하면서 '호토모토' 등 도시락전문점이 타격을 받고 있는 것은 인구구조 변화에 따른 새로운 경쟁양상의 단면이란 분석이다.

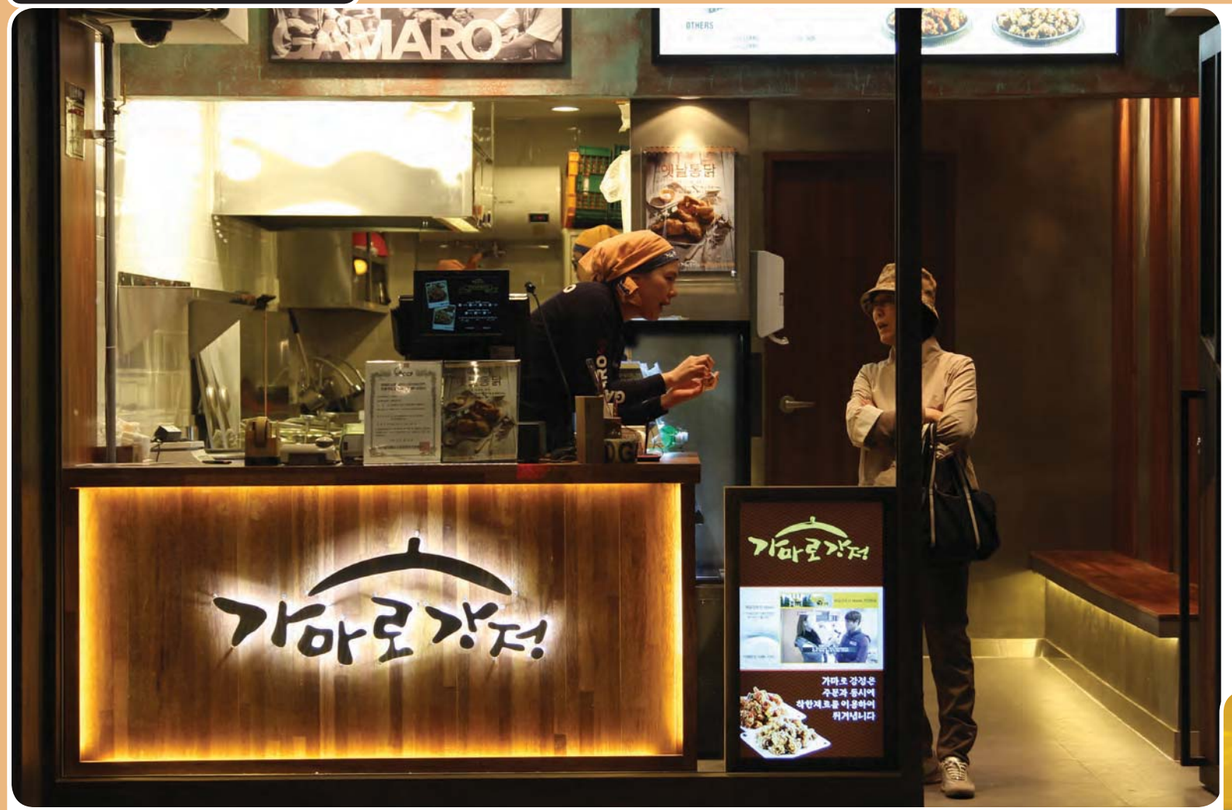
한국도 편의점 도시락 판매가 빠른 속도로 늘고 있다. 하지만 일본만큼 도시락전문점에 타격을 줄 정도는 아니라고 프랜차이즈 업계 관계자들은 말한다. 이영덕 한솥도시락 회장은 "일본의 도시락 문화는 수백 년된 것으로, 원래 일본인들은 편의점의 차가운 도시락을 먹는 것에 거부감이 없지만 한국인들은 밥과 국을 따뜻하게 먹어야 한다는 음식문화가 있어서 즉석 도시락전문점의 인기가 오히려 높아지고 있는 것 같다"며 "한솥도시락의 경우 내수불황에도 불구하고 가맹점 매출이 매년 10% 이상 증가하고 있다"고 말했다.

1인 가구의 상당 부분을 차지하는 것이 노인들이다. 고령화의 속도가 세계 최고수준이어서 노인 1인 가구수도 급증할 전망이다. 문제는 노인들의 건강문제다. 우리나라 치매환자 수는 약 73만명이다. 65세 이상 노인 10명 중 1명 꼴이다. 사정이 이렇다보니 노인 치매문제를 해결하는 것을 목적으로 한 노인요양센터 창업도 줄을 이을 것으로 예상된다. 치매노인 요양센터인 '아리아케어'가 대표적인 사례다. 국가 복지정책의 지원과 자체적인 헬스케어 프로그램 등을 기반으로 가맹점을 늘리고 있다. 비슷한 성격의 센터들이 내년에는 잇따라 등장할 것으로 보인다.

온 · 오프 연계하는 O2O 서비스 관심

우리나라는 사랑방 문화의 전통으로 자신만의 공간에서 안락함을 추구하는 '코쿤(Cocoon) 문화'가 발달했다. 내년에는 기술과 점포의 융합 현상이 증가하면서 코쿤 문화를 이어갈 것이다. 4차 산업혁명 기술 발달로 관련 업종이 뿌리를 내리는 한 해가 될 전망이다. 특히 실내에서 스크린으로 하는 다양한 업종이 등장하고 있다. 이들 업종은 시설과 인테리어 분위기에 역점을 두는 사업이지만 동시에 해당 분야의 전문 지식으로 차별화된 운영 프로그램도 가지고 있어야 한다는 점에서 자본력있는 퇴직자들의 창업 아이템으로 꼽히고 있다.

음식과 기술의 결합인 푸드테크가 외식업의 서비스 고도화를 이룰 수 있는 플랫폼으로 각광받고 있다. O2O(온 · 오프라인 연계)를 기반으로 하는 푸드테크는 1인 가구와 맞벌이 부부의 증가, '귀차니즘' 문화의 확산으로 지속적인 성장을 이룰 것으로 예상된다. 지역 음식점의 불황극복 플랫폼으로 모바일 전자식권 앱인 '식신e식권'이 주목받고 있다. 에듀테크, 뷰티테크 등 기존의 자영업과 기술이 결합한 새로운 형태의 업종도 잇따라 등장할 것으로 보인다. 에듀테크 플랫폼으로는 '에듀팡'이 지역 학원과 학생들의 매개자로 소비자들의 관심을 끌고 있다. KFN



가마로강정 사태의 진실

"사태 본질은 잘못된 가맹사업법 시행령 때문"

WRITE 박호진

정부가 거액의 과징금까지 부과하면서 발표한 프랜차이즈 가맹본부의 '갑(甲)질' 사건에 대해 억울함을 호소해야할 '을(乙)'들이 오히려 반발하는 초유의 사태가 발생했다. 정부가 보호해주려고 했던 피해당사자들이 도리어 정부 조치에 반기(反旗)를 들고 나선 것이다. 이에 대해 언론들도 "피해 당사자도 모르는 갑질이 있나"며 문제를 제기하는 등 논란이 커지고 있다.

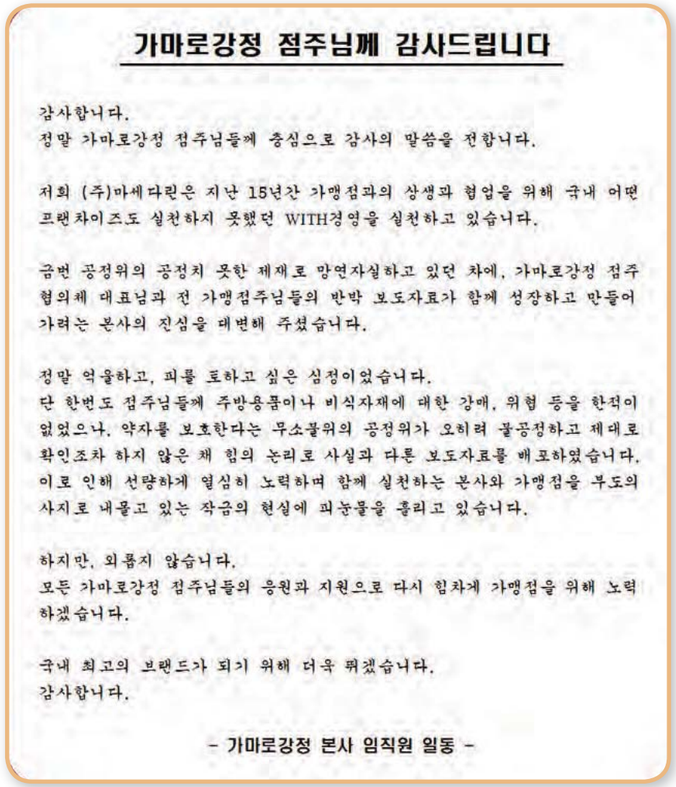
공정위는 지난해 12월 18일 '가마로강정'에 대해 가맹사업법 제 12조 1항 '부당한 거래 상대방 구속행위' 위반 혐의로 시정명령과 함께 과징금 5억 5100만원 부과조치를 했다. 가마로강정 가맹본부가 '가맹점 오픈을 하면서 쓰레기통, 국자 등 주방용 집기 41개 품목을 강제로 팔았다는 것이다. 타이머, 냅킨 등 9개 품목도 가맹기간 중 강매했다고 밝혔다.
제품 맛의 동일성을 유지하는데 필요한 필수품목이 아닌데도 가맹점에게 구매를 강제, 가맹사업법을 위반했다는 것이 공정위의 주장이다.

5년간 제재나 시정명령 없이 조치

이에 대해 가마로강정 측은 "이들 품목들은 이미 정보공개서에 공개한 사항이며 가맹점주와도 가맹계약서에 체결한 내용"이라고 반박했다. 특히 "사전점검과 시정책임이 있는 기관인 공정위가 정보공개서 갱신등록 시에 기재해온 사항에 5년간 아무런 제재나 시정명령이 없었다가 판단근거와 세부조항도 마련하지 않은 채 조치를 내렸다"고 반발하고 있다. 가마로강정 측은 공정위의 처분에 대한 이의신청은 물론 향후 법률적 대응까지 적극 검토하겠다는 뜻을 홈페이지에 게재한 공고문을 통해 밝혔다.

가맹점주들이 오히려 가맹본부 편들어

가마로강정 가맹점주들도 "이들 품목들을 편리에 의해 가맹본부로부터 샀을 뿐 강매가 없었다"고 주장했다. 가마로강정 점주협의체는 12월 22일 "거래 당사자도 모르는 공정위의 불공정 발표에 점주들이 울분을 터뜨리고 있다"는 내용의 보도자료 까지 발표했다.
점주협의체 대표를 맡고 있는 최용우 점주(수내롯데점)는 "단연코 본부에서 주방용품 등 비식자재에 대해 가맹점주에게 구매를 강제하거나 불복 시 가맹점 개설을 지연한 사항은 없다"고 강조했다. 개점 뒤 주방용품이 부족하면 점주 개별 구매도 허가했다고 덧붙였다. 가마로강정 가맹점주 인터넷 카페에는 억울함을 토로하는 가맹점주들의 글들이 이어졌다. "3년째 운영하는데 강매당한 적은 없었다"(한대역점주) "가마로는 다르다고 자부심을 느끼며 장사했는데 공정위가 상황을 파악해 정상적인 조치를 했으면 한다"(정림점주), "편해서 본사에서 사서 썼는데 공정위는 수치만 보고 판단한 것이냐"(미아점주) 등 공정위 발표와는 정 반대되는 가맹점주의 목소리가 쏟아졌다.



가마로강정 점주님께 감사드립니다

감사합니다.
정말 가마로강정 점주님들께 충심으로 감사의 말씀을 전합니다.

저희 (주)마세다린은 지난 15년간 가맹점과의 상생과 협업을 위해 국내 어떤 프랜차이즈도 실천하지 못했던 WITH경영을 실천하고 있습니다.

금번 공정위의 공정치 못한 제재로 망연자실하고 있던 차에, 가마로강정 점주협의체 대표님과 전 가맹점주님들의 반박 보도자료가 함께 성장하고 만들어 가려는 본사의 진심을 대변해 주셨습니다.

정말 억울하고, 피를 토하고 싶은 심정이었습니다.
단 한번도 점주님들께 주방용품이나 비식자재에 대한 강매, 위협 등을 한적이 없었으나, 약자를 보호한다는 무소불위의 공정위가 오히려 불공정하고 제대로 확인조차 하지 않은 채 힘의 논리로 사실과 다른 보도자료를 배포하였습니다.
이로 인해 선량하게 열심히 노력하며 함께 실천하는 본사와 가맹점을 부도의 사지로 내몰고 있는 작금의 현실에 피눈물을 흘리고 있습니다.

하지만, 외롭지 않습니다.
모든 가마로강정 점주님들의 응원과 지원으로 다시 힘차게 가맹점을 위해 노력하겠습니다.

국내 최고의 브랜드가 되기 위해 더욱 뛰겠습니다.
감사합니다.

- 가마로강정 본사 임직원 일동 -

현실 무시한 법률 적용이 문제

공정위의 발표와 가마로강정의 반박 등 양측의 상반한 주장이 언론에 보도되자 소비자들은 '누구의 말이 맞는 것인지'를 혼란스러워하고 있다. 이에 대해 전문가들은 이번 가마로강정 사태는 공정위가 지나치게 엄격하게 제정된 법률을, 현실을 무시하고 원칙대로 적용했기 때문에 빚어진 것이라고 지적하고 있다.

문제가 된 법 조항은 2012년 2월 개정된 가맹사업법 시행령 제 13조 제 1항, '불공정거래 행위의 유형 또는 기준'이다. 이 시행령은 가맹본부가 가맹점사업자에게 설비, 상품 등을 구입하는데 부당하게 구속하는 것을 일체 금지하고 있다. 다만 그 예외 요건으로, 1)가맹사업을 경영하는데에 필수적이라고 객관적으로 인정되고 2)상품 또는 용역의 동일성을 유지하기 어렵다는 사실이 객관적으로 인정되고, 3)사전 정보공개서에 공개하고 가맹점사업자와 계약을 체결 등 3가지를 두었다. 그러나 문제는 예외를 인정받으려면 이들 중 한 가지 요건이 아닌 세 가지 요건 모두를 충족해야한다는 것이다. 현 시행령을 적용하면 한마디로 가맹본부와 가맹점주가 아무리 편리에 의해 공급계약을 체결하더라도 필수품목이 아닌 일체의 품목을 사고파는 것은 모두 불법이다.

이것이 협회를 포함한 프랜차이즈업계가 이 조항의 개정을 요구하는 이유다.

업계 현실과 괴리감 있는 조항이라는 지적

우선, 현재 우리나라 프랜차이즈 업계의 현실과 관행에 너무 동떨어져있다는 지적이 높다.

가맹본부가 브랜드를 개발하고 가맹점 모집, 개설하기 위해서는 임대료 절감과 활동 동선을 극대화하기 위한 설계 및 인테리어, 브랜드 이미지 강화를 위한 마케팅 등 종합적인 상품 개발 계획을 마련한다.

또 하나의 매장이 최초 오픈하기 위해서는 수백개의 초도물품이 필요하다. 가마로강정 사태에서 문제가 된 쓰레기통, 온도계, 젓가락 등도 바로 그런 품목 중 하나다. 이들 수 백 가지의 제품을 점주가 일일이 인터넷을 뒤지거나 그것을 하나하나 구매하러 시장에 다니는 것은 불가능하다. 또한 프랜차이즈산업 특성상 가맹본부는 오픈 시에 가맹점주에게 상품 특성에 맞는 이미지와 스펙(Spec) 제품을 권장하는 경우가 대부분이다. 그래서 현재 우리나라 대부분의 프랜차이즈 가맹본부가 이런 초도품목, 필요품목을 대량으로 구매, 오픈하는 가맹점에게 공급하는 상황이다. 그럼에도 공정위는 계약을 맺고 공급했다고 해도 이들 제품들은 필수품목이 아니기 때문에 불법이라고 판단했다. 공정위의 기준으로는 현재 대부분의 프랜차이즈 본부가 위법을 저지르고 있는 셈이다.

공정위, 정보공개서의 철저한 점검 우선돼야

전문가들은 "현 시행령 조항은 계약자유의 원칙 및 사적자치의 원칙에 비추어 지나치게 규제적이고, 사업자간의 계약을 우선하는 대부분의 외국의 입법 사례와 비교해도 과도하다"고 주장한다.

이에 따라 예외요건 3건 중 1건을 충족할 경우 인정하는 내용으로 관련 시행령을 개정해야한다는 지적이 높다. 또한 전문가들은 공정위가 가맹본부의 정보공개서 신규 또는 변경 등록 시에 보다 철저하게 점검해야 한다고 지적하고 있다.

가맹사업법 제6조3 제1항에 의하면, 가맹본부가 정보공개서에 거짓이 있거나 필요한 내용을 적지 아니하거나 기재된 내용에 다른 법률에서 금지하고 있는 사항이 포함되어 있는 경우에는 공정위는 등록 거부, 변경요구, 취소 조치를 할 수 있고, 법정기한 내 변경등록을 하지 않을 시에는 과태료를 부과하고 있다.

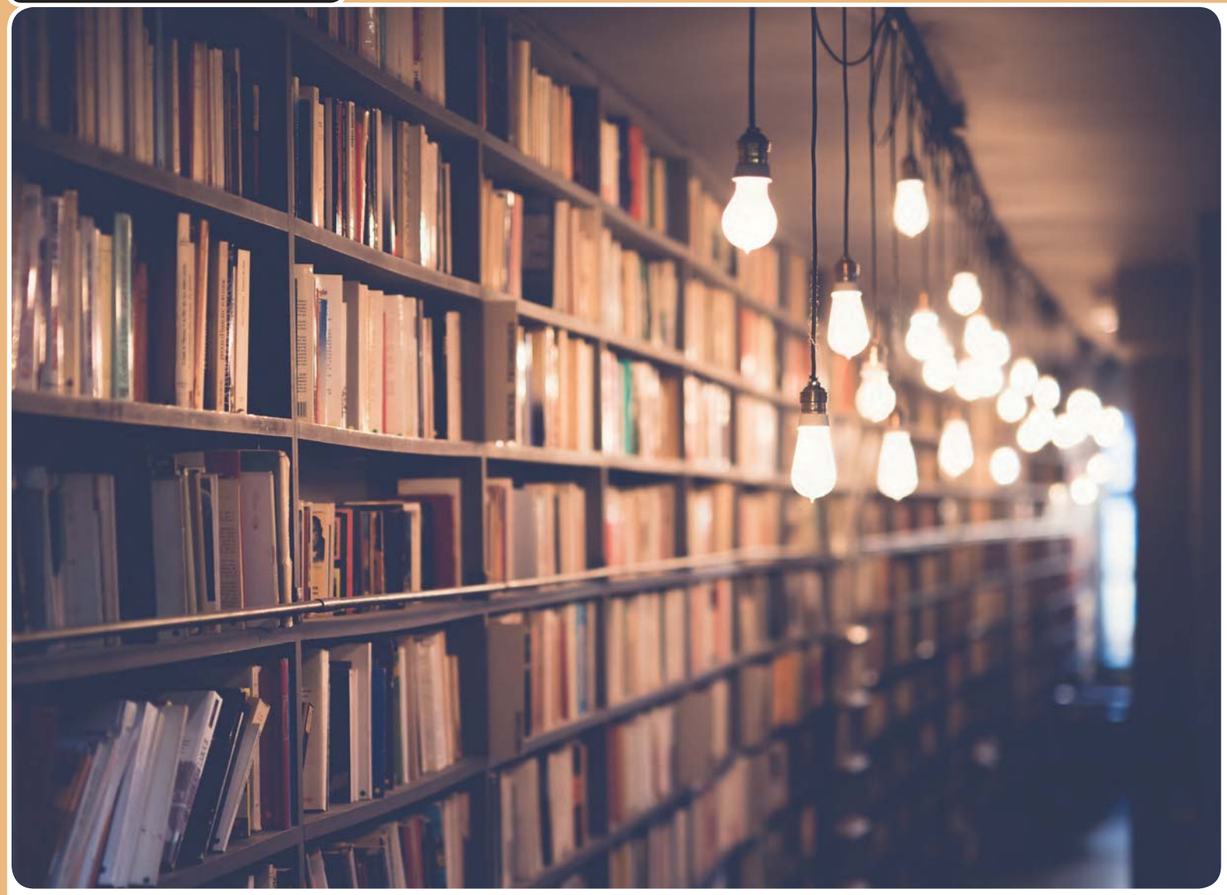
따라서, 가맹본부가 정보공개서 신규 또는 변경 등록 시에 공정위가 등록된 기재내용을 철저하게 검증을 하여, 해당업체에 불공정거래를 개선하여 변경등록 할 수 있도록 사전지도가 우선되어야 한다.

이 같은 공정위의 사전 행정조치가 있어야 업체가 절차적 오류나 제도의 무지로 인해 불공정거래 위반혐의로 과징금 등의 제재를 방지할 수 있다.

미흡한 사전조사에 대한 아쉬움도

특히 공정위의 '가마로강정'에 대한 조사는 폐업한 전 가맹점주의 고발로 시작된 것으로 알려졌다. 특히 공정위가 서면조사위주로 진행하고 직접 대면조사를 1회밖에 하지 않았으며, 전 가맹점주인 고발인 조사만 진행하고 현재 가맹점주들은 조사하지 않은 것으로 전해졌다. 이에 따라 업체 조사 시, 직접 대면으로 소명할 수 있는 횟수를 현행 1회에서 3회 이상으로 확대하고, 해당 가맹본부의 가맹점사업자 10개 점포 이상을 직접 면담토록 조사 절차를 개선해야 한다 요구가 높다.

더욱이 공정위가 사건에 대한 결정을 내린 후 40일 이내에 결정문을 해당업체에 통고를 하도록 되어있는 현 제도는 시정되어야 한다는 지적이 높다. 공정위 결정이 언론을 통해 공개되어 브랜드 이미지가 심각히 훼손된 상태에서 뒤늦은 통보를 받게 되는 셈이기 때문이다. KFN



프리미엄 독서실 현황

저출산으로 학생수가 감소함에 따라 독서실도 침체기에 들어선 지 오래됐다. 그 대안으로 등장한 것이 고급화를 지향한 프리미엄 독서실이다. 고급스러운 인테리어를 기본으로 그룹 스터디룸, 개인룸, 카페형 오픈룸 등 학생 개개인에 맞게 다양한 공간과 백색소음기 · LED 조명 등 학습에 최적화한 환경을 제공하는 것이 특징이다. 또한 산뜻한 휴게실과 자기주도학습을 도와주는 교육 콘텐츠도 지원한다. 독서실 운영자는 입출 및 좌석 관리, 다양한 관리업무 등 통합운영 시스템을 사용할 수 있다.

프리미엄 독서실 위치는 유동인구가 많지 않아도 되고 임차료와 권리금이 비교적 싼 건물 3층 이상이어도 상관없는 장점이 있지만 최소 230~330㎡(약 70~100평) 규모에 고급 인테리어가 핵심이기에 초기 투자비용이 많이 투입되는 편이다.

프리미엄 독서실 월 이용료는 20만원 선으로 일반 독서실 월 이용료 10만원과 비교할 때 두 배 가량 비싼 편이다.

프리미엄 독서실의 물꼬를 튼 곳은 토즈스터디센터. 김윤환 ㈜피투피시스템즈 대표(45)는 2010년 토즈스터디센터를 론칭하고 2012년부터 프랜차이즈 사업에 뛰어들었다. '스타벅스는 커피와 문화를 팔지만 토즈는 시간을 판다'는 캐치프레이즈를 앞세워 놀라운 속도로 성장하고 있다. 공간을 최적화하면 시간을 효율적으로 사용할 수 있다는 의미다. 가맹점수가 2014년 61곳, 2015년 118곳, 2016년 231곳으로 매년 두 배 증가했고 지난해만 132곳이 늘어 현재 363곳이다.

토즈스터디센터의 성공으로 프리미엄 독서실의 가능성을 확인한 시장에는 후발 주자들이 줄을 이었다. 2013년 어썸팩토리에 이어 그린램프라이브러리, 아카데미라운지, 크라스플러스, 온더데스크, 하우스터디, 스터디엔, 작심독서실, 플랜A, 잇올 등 20여개 브랜드가 시장에 진입했다. 지난해 하반기 디플레이스, 바짝 등 신규 업체가 가세하며 시장 규모가 커지고 있다.

프리미엄 독서실은 공간적으로 고급화와 학습 환경 최적화를 지향하면서 학습 면에서는 자기주도학습을 성공적으로 이끌 수 있도록 컨설팅 서비스를 가미하는 점이 인상적이다. 업체별로 차이가 나지만 인터넷 수강용 교육 콘텐츠를 제공하고 학습 스케줄을 관리할 수 있는 프로그램, 입시 상담 서비스까지 병행한다. 실시간 질의응답 앱인 콴다와 제휴하여 독서실 이용자들의 학습을 돕는 업체들도 등장했다.

아예 학생들의 학습 진도를 통제하는 관리형 독서실까지 나왔다. ㈜이티아이티교육그룹의 잇올이 대표적인 브랜드다.

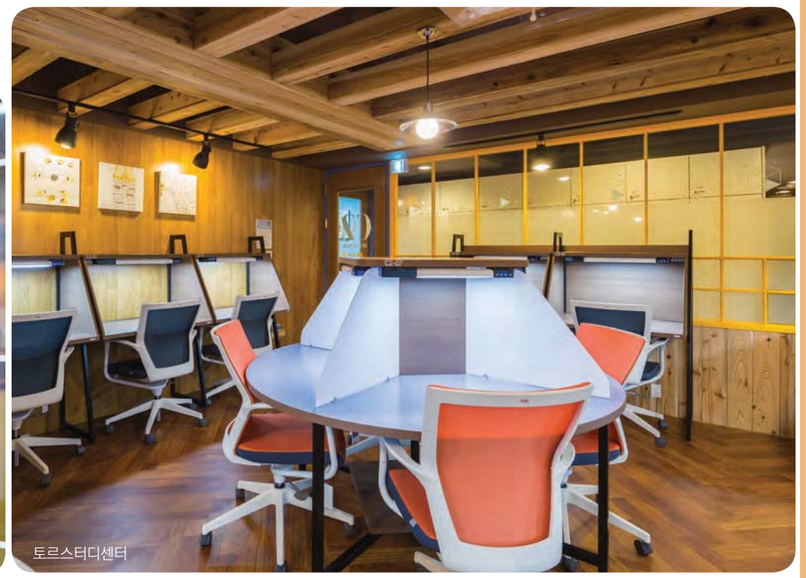
프리미엄 독서실 어썸팩토리 · 온더데스크 · 스터디엔

겉모양새만 프랜차이즈

WRITE **홍덕기**

최근 프리미엄 독서실이 성장하고 있는 가운데 가맹사업이 아닌 인테리어나 창업컨설팅 업체로 프리미엄 독서실 지점을 확장하는 업체들이 있어 예비창업자들의 주의가 요구된다. 어썸팩토리, 온더데스크, 스터디엔 등 프리미엄 독서실은 정보공개서를 등록하지 않아 가맹사업을 영위할 수 없는 업체. 이 3개 독서실 브랜드의 겉모양은 동일 상호를 사용해 프랜차이즈와 유사하지만 프랜차이즈가 아니다. 이 브랜드들의 독서실 사업자는 가맹사업 계약을 맺지 않았기 때문에 〈가맹사업거래의 공정화에 관한 법률〉(이하 가맹사업법) 상의 보호를 받을 수 없다. 프랜차이즈 사업을 펼치고 있는 업계 1위 토즈스터디센터를 비롯해 작심독서실, 아카데미라운지 등의 독서실 가맹점주들과 대비되는 대목이다.

토즈스터디센터


토즈스터디센터

'사후관리 스스로'…비가맹사업으로 진입

프리미엄 독서실은 인테리어 등 초기 투자비용이 많이 들고 운영시스템, 학습진도프로그램 등은 본사가 지원하는 앱 등을 통해 이루어져 사후관리가 외식업 · 도소매 등 타 업종에 비해 적은 편이다.

이 점을 틈타 일부 업체가 가맹사업이 아닌 인테리어 시공 업체나 창업컨설팅 업체로 프리미엄 독서실 시장을 파고들었다. 어썸팩토리, 온더데스크, 스터디엔 등 3개 프리미엄 독서실이 바로 그 브랜드들이다. 이 3개 브랜드는 〈가맹사업법〉 상의 가맹사업을 영위하는 업체가 아니다. 가맹사업의 첫 단추며 기본 조건인 정보공개서를 공정위에 등록하지 않고 동일한 영업표지를 사용할 수 있는 독서실 지점을 확장하고 있다. 매출 비중이 높은 인테리어 시공과 통합운영프로그램 판매에만 초점을 맞춰 사업을 하고 있는 것이다.

따라서 위 브랜드의 독서실 사업자는 〈가맹사업법〉의 보호를 받지 못한다. 〈가맹사업법〉에는 정보공개서 제공의무, 가맹예치금 제도, 예상매출액 산정서 제공의무, 영업지역 보호, 허위 · 과장 정보 제공금지의무 등 가맹점주 보호를 위한 조항이 다수 포함되어 있으나 이 보호를 받지 못하는 셈이다. 현재 어썸팩토리는 110곳, 온더데스크는 56곳, 스터디엔은 44곳의 지점(센터 or 플레이스라는 용어 사용)을 개설 · 운영 중이다.

위 브랜드가 〈가맹사업법〉 위반은 아니다.

공정거래위원회는 '3개 브랜드의 〈가맹사업법〉 회피와 위반에 대한 국민신문고 민원'을 바탕으로 검토 조사한 결과, 〈가맹사업법〉 위반은 아니라고 지난해 12월 유권해석을 내렸다.

공정위 가맹거래과는 "3개 브랜드가 각각 동일한 영업표지를 사용하고 일정한 품질기준이나 영업방식에 따라 용역을 판매하는 것은 맞다"면서도 "본사가 사업자에게 제공하는 운영프로그램 등은 통제가 아니라 지원에 가깝고 지속적인 거래관계가 이루어지지 않는 것으로 보인다"며 〈가맹사업법〉 적용 대상이 아니라고 판단했다.

또한 자기주도형학습 습관 형성을 목표로 하고 있는 그린램프라이브러리는 직영점 중심으로 전국 37곳의 캠퍼스를 운영하고 있다. 스타벅스와 유사한 형태로 가맹사업법 대상이 아니다.

스터디엔

온더데스크

어썸팩토리

가맹계약 유무 정확하게 인식해야

프리미엄 독서실을 프랜차이즈든 다른 형태로 사업하든 본사의 선택이다. 하지만 프랜차이즈 사업을 영위하지 않는 본사는 동일한 상호를 사용하는 독서실 지점이 증가할수록 예기치 않은 사고에 대응할 수가 없다. 지점을 통제할 수 없기 때문이다. 지점을 통제하면 〈가맹사업법〉 위반이 된다.

전국 독서실 지점은 동일 상호를 사용하면서 공동운명체로 엮여 있지만 본사나 〈가맹사업법〉 상의 보호도 받지 못하는 무방비 상황에 처해지게 된다.

지난해 가맹본부의 CEO 리스크로 인해 해당 가맹점이 불매운동의 피해자가 되듯이 동일 상호를 사용하는 한, 한 지점의 불씨도 전체 지점으로 확산되는 리스크도 존재한다.

더 큰 문제는 예비창업자들이 이 사업 형태를 이해하고 독서실을 개설하느냐다. 동일한 영업표지를 사용하고 유사한 인테리어와 이미지를 사용하기 때문에 외형상 프랜차이즈라고 착각할 가능성이 높다.

위 3개 브랜드는 이를 의식한 듯 가맹점이나 프랜차이즈라는 용어를 가급적 삼가고 있지만 일부 업체는 홈페이지에 '프랜차이즈 개설'이라는 메뉴를 버젓이 걸어놓고 예비창업자와 상담하고 있다.

게다가 언론에서 프리미엄 독서실 브랜드라는 이름만으로 프랜차이즈 사업과 일반 사업을 구분하지 않고 기사를 게재하고 있어 혼란을 부추킨다.

스크린골프의 대명사인 골프존이 사업 초기 가맹사업 대신 프로그램 판매라는 사업방식으로 확장해 나갔다. 하지만 최근 영업지역 보호라는 문제로 인해 스크린골프 사업장과 갈등을 빚고 있다. 골프존은 2016년 가맹사업으로 뒤늦게 전환했음에도 불구하고, 기존 사업장과의 계약 조건 변경 때문에 골머리를 앓고 있는 상태다.

예비 창업자가 프리미엄 독서실 본사와 가맹계약을 맺는 것인지 아닌지 확실히 인식하고 그 차이점을 파악한 뒤 선택해야 하는 이유다.

〈가맹사업법〉의 보호를 받으며 로열티를 내고 가맹본부와 상생하는 모델이냐 〈가맹사업법〉의 보호를 받지 않고 무방비 상태로 독자적인 사업을 할 것이냐 선택해야 한다. KFN

서울시 분쟁조정협의회 출범

공정위 업무 위임받는 지자체 첫걸음…협회 · 학회 · 가맹점주 추천 위원으로 구성

WRITE 김종백

서울시가 광역지방자치단체 중 처음으로 이달부터 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회) · 한국프랜차이즈학회 · 전국가맹점주연석회의 등 프랜차이즈 산업 관련 단체로부터 위원 추천을 받아 '가맹사업거래 분쟁조정협의회'(이하 협의회)를 운영할 예정이다.

협의회는 프랜차이즈 업계에서 불공정거래 등을 이유로 갈등이 빚어질 경우 소송이 아닌 조정으로 해결함으로써 신속한 문제 해결을 모색하기 위한 방안이다. ▲주요 정보 미제공 ▲본사의 허위 · 과장 광고 ▲정당한 사유 없는 점포환경 개선 강요 ▲영업 지역 침해 ▲부당한 계약 해지 · 종료 등 프랜차이즈 본사와 가맹점 사이의 다양한 분쟁을 다루게 된다.

협의회는 총 9명의 위원으로 구성되며, 지난해 자정실천안을 마련하고 업계의 변화와 혁신을 도모해 온 협회는 가맹본부 측 인사 3명을 위원으로 추천하고, 한국프랜차이즈학회는 공익 인사 3명을 전국가맹점주연석회의는 가맹점사업자 측 인사 3명을 각자 추천한다.

협회 임원단이 지난해 11월 10일부터 이틀간 진행된 자정실천 다짐대회 회원사 워크숍에서 혁신과 상생 의지를 결의하고 있다.

지난해 10월 27일 협회 자정실천안 발표회에 참석자들이 서로에게 응원과 격려의 박수를 보내고 있다.

분쟁과 갈등은 신속하게 해결해야

그간 가맹사업거래 분야의 분쟁 조정은 공정거래위원회(위원장 김상조 · 이하 공정위) 전담 업무였다. 공정위 산하 한국공정거래조정원은 공정위로부터 위탁을 받아 2008년부터 가맹사업거래 분쟁조정협의회를 설치하고 이를 운영해 왔다. 하지만 공정위 및 조정원 내 가맹사업 분야 인력의 한계 상 급속하게 팽창하고 있는 프랜차이즈 산업에서 발생하는 분쟁을 따라가지 못한다는 지적을 받아 왔다.

여기에 최근 공정위는 가맹사업법 집행 강화를 위해 조사권 · 처분권 일부와 정보공개서 등록 · 공개 업무 등을 광역지자체에 위임하기로 한 바 있다. 이에 서울시는 이 중 분쟁 조정 업무부터 실행에 옮기고 본사와 가맹점 사이의 갈등을 조기에 해결하고자 발벗고 나섰다.

김유민 서울시 공정거래팀장은 "오랫동안 공정위와 분쟁조정협의회 설치에 대해 사전 조율을 해 왔다"며 "가맹본부와 갈등 관계에 있는 가맹점사업자가 가장 바라는 것은 빠르게 문제를 해결하는 것이다. 복잡하고 시간이 오래 걸리는 소송보다는 간편한 조정이 적합할 때도 있다"고 설립 취지를 밝혔다.

협회 관계자는 "지난해 불미스러운 일이 많았던 업계에 곱지 않은 시선이 쏟아지기도 했지만 자정실천안을 마련하고 상생을 위해 대다수가 노력하고 있다는 점도 잊지 말아주셨으면 한다"면서 "공정한 위원을 추천하여 모두가 상처를 입는 소송까지 가지 않고 분쟁이 조속히 마무리될 수 있도록 조력하겠다"고 밝혔다.

조정 성립시 '민사상 합의' 효력

협의회 설립이 마무리되면 가맹사업거래 갈등 당사자는 공정거래조정원과 서울시의 협의회를 선택하여 분쟁 조정을 신청할 수 있게 된다. 당사자가 서울시에 조정을 신청하면, 시 당국은 접수 후 사실관계를 조사한다. 이후 사안을 협의회로 넘겨 본격적으로 분쟁을 조율한다.

협의회가 제시한 조정안을 두고 당사자가 수긍하면 합의서를 작성하게 되며, 이 합의는 민사상 합의와 같은 효력을 갖게 된다.

다만 ▲분쟁 당사자 일방이 조정을 거부한 경우 ▲이미 법원에 소를 제기했거나, 조정을 신청한 뒤 법원에 소를 낸 경우 ▲신청 내용이 관계 법령이나 객관적인 자료에 의해 명백하게 인정되는 등 조정의 실익이 없는 경우 ▲신청 내용과 직접 이해관계가 없는 사람이 신청한 경우 등에는 조정 절차를 밟을 수 없다. KFN

위기에 빠진 프랜차이즈산업, 진단과 대응전략

한국프랜차이즈학회 추계학술대회

WRITE **신원식**

2017년 12월 6일 대한상공회의소 중회의실에서 한국프랜차이즈학회가 주최하고 한국프랜차이즈산업협회와 매일경제가 후원하는 추계학술대회가 열렸다. 이번 학술대회 큰 테마는 〈프랜차이즈산업발전의 성찰과 혁신방안〉이었다. 이에 맞춘 다섯 가지 강연을 순서대로 진행하면서 산업 발전 방향에 대해 논의하는 시간을 가졌다. 특히 프랜차이즈 산업의 위기를 진단하고 대응 전략을 내세운 광운대 임영균 교수의 강연 〈위기의 프랜차이즈 산업, 어떻게 구할 것인가?〉는 많은 이들의 이목을 집중시켰다.

프랜차이즈 산업의 위기

임 교수는 프랜차이즈 산업의 위기는 이미 예전부터 조짐을 보였다고 진단했다. 2013년 8월 13일 가맹사업법이 통과되면서 가맹사업단체가 늘어났는데, 이때 가맹본부와 가맹점주 사이에 일어난 갈등을 미온적으로 대처하거나 보복을 한 것이 징후였다고 전했다.

"가맹사업자단체가 늘어난 것이 갈등 요인이 된 것은 서로 지향점이 다르기 때문이다. 그래서 가맹본부가 시행하는 혁신 노력에 저항하는 가맹점이 생기거나, 유통 과정에서 폭리를 취하는 본부가 생기게 된 것이다."

임 교수는 가맹사업이 가진 위험은 내부와 외부로 나눌 수 있다고 정의했다.

"가맹사업은 브랜드 정체성을 공유하고 분산된 소규모 점포를 활용하기 위한 시스템 적응이 필요하다. 이를 위해서는 통제가 불가피하다. 충돌은 여기서 발생한다. 서로 목표가 상이해 합의점을 좁히기도 어렵다."

이것이 가맹사업이 내제한 위험에 대해 임 교수가 내린 정의의 핵심이다. 그리고 소비자 환경이나 경쟁 및 규제 환경이 급속하게 변하면서 불확실한 위험성이 꾸준히 증가하고 있다는 것을 외부에서 오는 위험의 사례로 들었다.

이승창 학회장

축사(박기영 협회장)

위기 대응 전략

이날 임 교수가 발표한 위험 대응 전략의 핵심은 '불공정거래 관행 근절 및 상생 혁신 도모'를 위해 규범과 질서를 새롭게 확립해야 한다는 것이다. 이것을 근간으로 세부 전략을 총 6가지로 나누었다. 그 중 수익 구조 개선이 가장 눈에 띈다. 강의에서 주장한 〈수익 구조 개선〉의 핵심은 로열티다. 로열티 제도는 선진국에선 이미 보편화된 제도지만, 우리나라에서는 거의 활용되고 있지 않다. 선진국이 로열티 제도를 적극적으로 도입한 이유는 매출에 비례한 수익으로 가맹점과 본부의 노력을 유발하는 데 효과적이기 때문이다. 여기에 임 교수는 이미 성공적인 로열티 제도를 도입하되, 작금의 경제 상황과 가맹점과의 관계를 고려해 일정 기간 감면이나 면제도 고려할 필요가 있다고 전했다.

현재는 가맹금을 로열티와 초기가입비로 나누어 프랜차이즈 권리를 판매하는 것이 일반적으로 쓰이고 있다. 여기에 새로운 로열티 계산 모델을 제시했다. 여기서의 핵심은 '묵시적 할인율'이다. 이는 미래의 불확실한 수익 흐름을 현가로 환산해 적용하는 할인율을 말한다. 즉, 미래 수익에 비관적인 사람은 높게, 낙관적인 사람은 낮게 책정되는 것이다. 이에 따라 만약 미래 수요가 가맹점 개개인의 역량에 달려있다면, 가입비를 높이고 로열티를 낮추는 방향으로 수익 구조를 설계하는 것이 옳다고 한다. 반대로 본부의 역량에 따라 가맹점 수익도 늘어난다면, 최적 가입비를 낮추고 로열티를 높이는 방향으로 수익구조를 설계하는 것을 추천했다.

로열티는 바로 뒤에 설명한 〈소유 구조의 변화〉 중 핵심적으로 피력한 '직영점을 가맹사업자에게 매각하는 방법'에도 적용된다. 직영점 리모델링에 비용을 투자하는 것보다 가맹점 로열티를 통해 수익을 올리는 것이 바람직할 수 있다는 이유다.

관계 관리 강화 및 자율규제

임 교수가 대응 전략을 강의하며 가맹사업을 '관계 사업'으로 정의한 부분도 흥미롭다. 그래서 대응 전략에는 가맹사업자와 가맹본부의 관계가 무엇보다 중요하다는 내용의 〈관계 관리 강화〉 역시 거듭 강조했다. 특히 가맹사업자 단체가 반드시 본부에 해가 되는 것은 아니며 외부 위협 시 든든한 지원군이 되어줄 수 있다고 주장해 눈길을 끌었다.

이 외에도 〈자율규제 강화〉와 〈협회의 제도 개선 노력〉 등 외부적인 방향도 얘기했다. 여기에는 가맹본부와 가맹사업자 대상 자율준수 프로그램 강화, 가맹희망자를 위한 가이드라인 제시, 가맹사업자 협의체 구성, 정부 정책에 대한 협조 및 자율실천방안 제시 등이 포함된다.

여기에는 나중에 발표한 숭실대 박주영 교수도 같은 의견을 냈다. 박 교수는 협회가 지난해 10월 발표한 자정실천안도 함께 언급하며 제도적 뒷받침 필요성을 피력했다. 대표적인 것이 가맹본부 등록 요건 강화를 내세운 〈2+1제〉다. 이는 정보공개서 등록 요건을 '2개 이상의 직영 점포를 1년 이상 운영해야 가능하도록 입법부에 건의하자는 내용'이다.

아울러 브랜드 간 무분별한 모방 행위를 근절하기 위해 '모방 브랜드'에게 사업모델을 모방당한 가맹본부의 제보를 받아 〈부정경쟁방지 및 영업비밀보호에 관한 법률〉 등 관련법에 따른 대응을 지원해야 한다고도 덧붙였다.

다시 임 교수의 발표로 돌아가서, 이 모든 것들은 결국 대응 전략에서 가장 처음 얘기한 〈가맹사업에 대한 올바른 인식 확립〉과 연결된다. 가맹점-본부의 관계가 발전하고 가맹점의 소리를 듣는 데 힘을 쓰면, 가맹사업자가 자신이 가맹본부를 소유하고 있는 것처럼 생각하고 행동하는 소유문화가 확립될 것이라 믿는다는 것이다.

마지막으로 본부 역시 가맹사업자를 선택할 때 주의를 기울일 필요가 있다고 덧붙였다. 가맹본부를 의뢰인이라 할 때, 본부는 대리인인 가맹점사업자의 기회주의적 행위에 의해 손실을 볼 수 있기 때문이다. 따라서 가맹본부는 자신들의 사업을 잘 이해하며 역량과 동기부여가 있는 사람을 파트너로 선택해야 할 필요가 있다. KFN

자영업 위기에도 年수익 최대 30% '대박'
발품 팔고 트렌드 선점, 감동적 접객 통했다

WRITE 노승욱 특임기자

'사장보다 알바가 더 번다' '프랜차이즈는 본사만 배 불린다' '자영업은 이제 끝났다'….
연초부터 자영업자들의 시름이 깊다. 가파른 최저임금 인상과 임차료 상승, 경기 불황, 경쟁 과열, 쇼핑의 온라인화 등이 자영업자의 어깨를 짓누른다. "회사 그만두고 자영업자가 되겠다"고 하면 "회사는 전쟁, 밖은 지옥"이란 말을 듣기 일쑤다. 그런데 남다른 장사 노하우로 자영업 시장에서 승승장구하는 이들이 있다. 프랜차이즈 '다점포 점주'다. 2018년 프랜차이즈 다점포율(전체 가맹점 중 한 점주가 여러 매장을 운영하는 다점포의 비율) 조사 결과 다점포율 10%, 30%가 넘는 브랜드는 각각 40개, 10개 이상이었다. 다점포율 50%가 넘는 브랜드도 3개나 됐다. 남들은 하나 하기도 힘든 가맹점을 적게는 2~3개에서 많게는 5~10개 이상 경영하는 '투자형' 자영업자가 꽤 많은 셈이다. 이들의 투자 자금은 보통 10억여원에서 많게는 200억원이 넘어간다. 그 돈이면 누구나 꿈꾸는 건물주가 돼서 편하게 살 법도 한데, 왜 굳이 '지옥' 같은 자영업에 뛰어든 걸까. '갑질'로 악명 높은 프랜차이즈를 여럿 운영하는 이들은 누구일까. 그리고 여러 점포를 성공적으로 운영하는 비결은 뭘까. 전국 30여명의 다점포 점주를 직접 만나 그들만의 장사 노하우를 들어봤다.

조물주 위 건물주, 그 위에 다점포주?
사업소득>임대소득…'고용창출' 보람도

이들이 건물주도 마다하고 다점포 점주가 된 이유는 크게 세 가지다.

첫째, 장사를 통한 사업 소득이 임대소득보다 월등히 높다. 다점포 점주들의 투자 대비 연간 수익률은 보통 20% 안팎, 최대 30%가 넘는 경우도 적잖다. 물론 자본만 투입한 게 아니라 직접 매장에서 직원들과 함께 장사를 하는 경우가 많다. 본인 인건비를 제외해도 수익률이 10~30%에 달한다. 부동산 업계에 따르면 서울 시내 꼬마빌딩 평균 임대수익률은 연 3~4% 수준. 건물주가 되는 것보다 최대 10배 이상 더 버는 셈이다(시세차익 제외 기준). 쥬씨 4개점, 명랑핫도그 3개점을 운영하는 이두열 점주는 "보통 상가나 건물의 투자 수익률이 연 5%라면 다점포 경영을 하면 월 5% 이상도 가능하다. 물론 상가나 건물은 시세차익 가능성이 있고 사업은 위험도가 따른다. 수익률과 안정성 중 나는 수익률이 높은 쪽을 선택한 것"이라며 "6개 점포는 수익이 나지만 1개 점포는 수익이 나지 않아 월 순이익은 투자 금액의 4~8% 수준"이라고 전했다.

둘째, 고용을 창출해 사회에 공헌하는 보람을 느낀다. 한국프랜차이즈산업협회에 따르면 가맹점당 평균 고용 인원은 4.3명. 가맹점을 3개만 운영해도 10명 넘는 고용을 창출할 수 있다.

셋째, 스스로 상권과 장사 아이템을 개척하려는 도전 의식과 성취욕구가 남다르다. 전북, 제주 등에서 두끼떡볶이 3개점을 비롯해 총 10개 이상 매장을 운영하는 김완엽 점주는 "길을 갈 때 간판만 보고 다닌다. '이 상권에선 이 장사를 해보면 좋겠다' 연구하는 게 생활화됐다. 조건이 맞으면 하나둘 점포를 열다 보니 여기까지 오게 됐다. 여러 분야를 경험해 보고 싶고 직원들한테도 많은 걸 보여주고 싶다"고 전했다.

이들이 프랜차이즈로 성공했다 해서 단순히 '브랜드를 잘 만난 덕분'이라 생각하면 오산이다. 대부분의 다점포 점주들은 창업 아이템 결정부터 상권 조사, 상가 계약, 직원 관리, 고객 응대 등에 이르기까지 장사의 전 과정을 프랜차이즈 본부에 의존하지 않고 주도적으로 해나간다. 다점포 점주들의 장사 노하우를 창업 진행 단계별로 정리하면 다음과 같다.

1) 창업 전 가게 구하기
협상력 발휘하면 권리금도 분납 가능

'시작이 반'이란 말이 자영업만큼 잘 들어맞는 곳이 또 있을까. 자영업의 시작은 '가게 구하기'다. 좋은 입지와 저렴한 부동산 물건을 찾기 위해 발품을 파는 건 기본. 언뜻 조건이 좋아 보이는 가게를 발견해도 매출 점검은 필수다. 요즘은 매출 전표도 조작이 가능하다. 때문에 다점포 점주들은 직접 발품을 팔 것을 권한다. 교과서적이지만 제대로 지키는 이들이 많지 않다. 김완엽 점주는 두끼떡볶이 제주시청점 오픈을 위해 항공료만 1000만원 넘게 쓰며 7개월간 발품을 팔았다. 그 결과 법인이 운영하던 가게를 인수받아 1억원에 달하는 권리금도 아끼고, 전국 매출 1위 가맹점에 등극하기도 했다.

발품을 팔 때 '인적 조사'는 기본이다. 기존 점주가 여러 공인중개사에게 가게를 내놨다면 급매일 가능성이 높다. 도매상도 '취재' 대상이다. 강남에서 하남돼지집 3개를 운영중인 김범일 점주는 "주점이나 외식 업종으로 창업하려 한다면, 입점하려는 가게에 식자재나 술을 납품하는 도매상에게 '이전보다 식자재 등의 납품 빈도와 양이 어떻게 달라졌는지' 슬쩍 물어보는 게 좋다. 프랜차이즈 본부들이 포스(POS, 판매시점 정보관리시스템)가 미비한 점포의 매출을 확인할 때 즐겨 쓰는 방법이다. 이를 위해선 평소 지역 도매상들과 인맥을 쌓아두는 편이 좋다. 복수의 도매상에게 크로스체크를 하면 정확도를 더욱 높일 수 있다"고 조언했다. 이런 방법으로 김범일 점주는 권리금 협상에서 우위를 점했다. 그는 "기존 점주가 권리금 2억원을 요구했다. 장사가 안 되는 곳임을 알고 '1억원 밖에 없다'고 하니 나머지 1억원은 12개월 할부로 해줬다. 옆에 있던 공인중개사가 '부동산 30년 하면서 권리금 분납 사례는 처음 본다'며 혀를 내둘렀다"고 말했다.

'건물주 평판조회'도 필수다. 악질 건물주를 만나면 기껏 열심히 장사해 상권을 활성화시켜도 건물주 좋은 일만 시키게 된다. 한 다점포 점주는 "임차인이 1~2년마다 자주 바뀐 가게라면 매장 입지나 건물주에게 문제가 있을 가능성이 높다. 일부 건물주는 가게 인테리어 공사를 할 때 벽에 구멍을 못 뚫게 하거나 수작업으로 철거하라고 해 공사비용이 훨씬 더 들었다. 이후부터는 가게가 아무리 마음에 들어도 건물주 평판이 나쁘면 과감히 포기했다"고 말했다.

유망 상권을 고르는 선구안도 중요하다. 경남 지역에서 카페베네 5개점을 운영하는 유남숙 점주는 여행 트렌드를 예견하고 2013년부터 해안가나 명소 위주로 주차장을 끼고 출점했다. 울산정자해변점, 경주주상절리전망대점 등이 대표 사례다. 덕분에 그는 커피 시장에 가성비가 불기 시작한 뒤에는 물론, 카페베네 본사가 기업회생 절차를 밟고 있는 요즘도 건실한 운영을 하고 있다. 유남숙 점주는 "지방은 주차장이 없는 시내보다는 도심에서 조금 벗어나도 주차장이 있는 상권이 잘 된다"고 전했다.

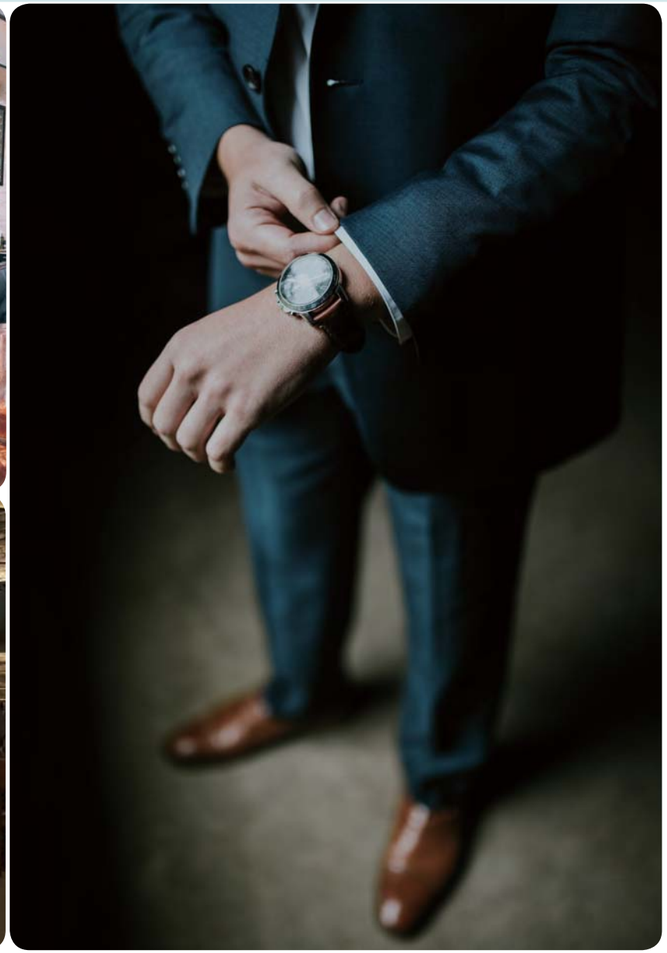
가게와 건물주를 잘 알아보고 계약했다면 다음은 오픈 준비다. 인테리어와 장비, 기자재 공사 등에도 큰 돈이 든다. 이 또한 발품을 팔면 창업비용을 얼마든지 더 줄일 수 있다는 게 다점포 점주들의 조언이다. 특히 중고 장비는 업체들이 대부분 다른 폐업한 가게에서 헐값에 사들인 것들이다. 업계에 따르면 중고 장비는 실구매가의 10~20%에 매입해서 50~70%에 되판다고. 고경수 폐업119 대표는 "매입가보다 적게는 2~3배에서 많게는 7배나 뻥튀기를 하는 셈이다. 신규 창업자에겐 그 만큼 흥정의 여지가 있다. 그런데도 자영업자들은 빨리 가게를 열고픈 기대감과 조바심에 그냥 사버리는 경우가 많다. 업체와 최대한 흥정을 해보고, 안 되면 다른 업체들도 다녀보면서 가격을 비교해보고 구입하는 게 좋다"고 말했다.

2) 고객 응대 · 매장 관리

창업을 했다면 초기 '오픈빨'에 속지 말아야 한다. 오픈 후 한동안 영업이 잘 되면 이에 도취된 점주는 자신의 장사 수완이 좋아서라고 착각할 수 있다. 다점포 점주들은 "오픈빨에 속지 않으려면 목표 매출을 구체적으로 정하라"고 조언한다. 가령 '월 순이익 300만원'을 목표로 정했다면 오픈빨 기간이 끝나고도 이 정도 수익이 나는지 확인해봐야 한다.

김완엽 점주는 "유명 브랜드로 창업했다면 3개월 이내, 인지도가 낮은 브랜드나 독립 창업을 했다면 6개월~1년 이내에 목표 매출을 달성해야 지속 가능하다. 그렇지 못하면 아무리 창업 초기라도 진지하게 원인을 분석하고 '출구전략'을 검토해야 한다. 장사가 안 되면 점주들은 홍보비, 인건비, 재료비 순으로 줄이는데 이는 망하는 지름길이다. 고객들은 음식 맛이나 매장 분위기 변화를 단번에 알아채기 때문이다"라고 조언했다.

경상남도에서 유가네닭갈비 3개, 바르다 김선생 1개를 운영 중인 오성만 점주는 "가게가 새로 열면 주변에서 인식되고 인정받는 시기가 6개월~1년이다. 이 기간에는 본사에 건의해 닭갈비에 철판볶음밥 음료수를 세트로 묶어 10% 할인 판매하고, 직접 발로 뛰며 전단지를 뿌리고 다녔다. 고객 서비스(접객)도 경쟁력이다. 다점포 점주들은 적극적인 호객만으로도 매출을 크게 높일 수 있다고 강조한다. 단, 이때 점주가 직접 나서서 직원들에게 모범을 보이는 게 중요하다.



'악마는 디테일에 있다'고 했던가. 경쟁이 치열할수록 디테일한 서비스 차이가 성패를 좌우한다. 서울 · 경기에서 양키캔들 5개점을 운영하는 송연주 점주는 "디테일이 단골을 만든다"고 단언한다. "계절에 맞는 향기 위주로 추천하고, 과일향, 꽃향, 시원한 향, 깔끔한 향 중 어떤 향을 좋아하는지 물어봐서 고객 맞춤형으로 골라준다. 포장도 예쁘게 해주기 위해 매번 남대문이나 동대문 시장을 돌면서 포장지와 리본을 직접 고른다. 향초 공병도 버리지 않고 모아놓는다. 손님이 실수로 병을 깨뜨렸을 때 향초를 녹여서 옮겨 담아주면 감동한다"고 노하우를 전했다.

친절은 기본, 영업시간을 잘 지키는 것도 중요하다. 천안에서 써브웨이 3개를 운영하는 노성옥 점주는 양도양수 받은 기존점의 일매출을 무려 3배 이상 높였다. 기존점은 점주 사정에 따라 영업시간이 들쭉날쭉하고 불친절한 게 문제라 보고 이를 개선한 게 주효했다.

서울 강북에서 브롱스 4개, 이디야 2개 등 총 11개 프랜차이즈 매장을 운영하는 안대은 점주도 디테일을 강조한다. 호텔리어 출신인 그는 호텔 근무 경험이 고객 서비스에 큰 도움이 됐다고 말한다.

3) 직원 관리

성과 측정 정확히, 면접은 매장 밖에서

인사가 만사다. 특히 직원을 수십명씩 고용한 다점포 점주는 인사 전문가가 돼야 한다. 올해 최저임금 인상으로 인건비 상승 직격탄을 맞은 건 다점포 점주들도 마찬가지. 그럼에도 대부분의 다점포 점주들은 고용을 유지했다고 밝혔다. 이전부터 최저임금을 훨씬 웃도는 임금을 지급해와 상대적으로 인상 여력이 많았다는 설명이다.

서울과 부산에서 스무디킹을 4개 운영하는 조계수 · 조명수 자매는 "직원 임금을 항상 최저시급보다는 많이 주려 한다. 오래 일한 직원은 9000원까지도 준다. 3개월 이상 지켜보고 오래, 열심히 일할 거란 믿음이 생기면 더 챙겨준다"고 말했다. 특히 조명수 점주는 직원의 노력에 합당한 댓가를 지불하기 위해 직원 간 상호평가를 포함해 무려 30개 넘는 항목의 체크리스트를 운용한다.

서울 마포구에서 김가네 5개점을 운영하는 이봉례 점주도 비슷한 의견이다. 이봉례 점주는 "내가 잘 나서가 아니라, 직원들이 잘 해줘서 돈을 번다고 늘 생각한다. 때문에 동종업계 대비 많이 주는 편이다. 가게가 롱런하려면 점주가 욕심을 내면 안 된다. 덕분에 10년 가까이 함께 일하는 직원들이 적잖다"고 말했다.

다점포 점주들은 직원 채용 노하우도 남달랐다. 한 점주는 "알바를 뽑을 땐 매장이 아닌, 카페에서 30분 정도 사적인 얘기를 포함해 많은 대화를 한다. 그래야 성격을 파악해 어느 일을 맡기면 좋을 지가 보인다. 이렇게 뽑으면 적어도 1년 이상 근무하더라. 반면 매장에서 급하게 면접보고 뽑은 알바는 2개월 안에 그만둘 때가 많았다"라고 전했다.

동기 부여를 위해 인센티브 제도를 적극 활용하기도 한다. 안대은 점주는 "직장생활 할 때 프로젝트를 잘 성사시켜도 급여가 똑같은 것에 대해 불만을 느꼈다. 때문에 모든 직원에게 성과에 따라 격월로 적게는 5만원에서 많게는 월급의 25%까지 인센티브를 준다. 점장에게 권한을 많이 위임해 점장이 직원 월급 인상을 건의하면 대체로 수용한다"고 귀띔했다.

자영업 할 때 주의사항

환상 버리고 열정 담아야 고객도 감동

건물주 안 부러운 다점포 점주도 많지만, 그렇다고 자영업을 쉽게 생각해선 안 된다는 게 다점포 점주들의 공통된 전언이다. 이들은 무엇보다 자영업에 대한 환상을 버리라고 강조한다.

"많은 직장인이 자영업을, 그것도 '풀오토(full-auto)'로 편하게 하고 싶어한다. 그래서 식당이나 치킨집보다는 일이 깔끔하고 쉬워 보이는 카페나 베이커리를 선호한다. 그러나 편하게 돈을 벌 수 있다는 건 프랜차이즈 본사들이 가맹점을 모집하는 상술이다. 점주가 얼마나 가게에 집중하는가에 따라 성과가 달라진다. 점주가 열정적이어야 직원과 고객도 감응한다." 이명종 점주의 조언이다.

특히 편의점은 '풀오토(full-auto)' 경영이 수월한 특성상 다점포 점주가 많은 업종이다. 그러나 최근 출점 과열과 최저임금 인상으로 문을 닫는 다점포가 늘고 있다. 이마트24를 2개 운영하는 B점주는 "두번째 점포부터는 전적으로 점장과 알바 형태로 운영해야 돼 인건비 비중이 높아진다. 편의점은 일매출 150만원 이상은 돼야 다점포 경영을 해볼만하다"고 말했다.

트렌드 변화 속도가 빨라진 것도 주의해야 한다. 사업 아이템 선정보다 타이밍이 중요할 수 있다. 이두열 점주는 "모든 사업에는 라이프싸이클이 있으니 중도에 빠져나오는 방법을 고민하고 들어가야 한다. 새 점주가 들어가는 상가는 누군가가 망해서 나온 것임을 명심해야 한다. 가게를 구할 때는 예감만 믿고 들어가지 말고 발품을 팔아 유동인구를 직접 세보라. 나중에 장사를 접고 매장을 양도할 때 신규 점주가 들어올 만한 자리인지도 생각해봐야 한다"고 강조했다. KFN

2018년 영국 프랜차이즈 전망
해외 브랜드가 눈독 들이기 시작했다

출처: PATHFINDER THE ORIGINAL RESETTLEMENT MAGAZINE (http://pathfinderinternational.co.uk/forecasts-for-franchising-in-2018/)

PROFILE

COMPILE 유상목

現 FranOn Corporation 대표
現 가천대 경영대학원 글로벌 프랜차이즈 교수
現 프랜차이즈산업연구원 전문위원
前 ㈜김가네 기획실장
前 (사)한국프랜차이즈협회 사무총장
前 세계프랜차이즈총회 서울대회 사무국장

영국 프랜차이즈는 2017년에 흥미진진한 한 해를 보냈다. 작년 한 해 프랜차이즈 사업에서 가장 널리 평가된 사항 중에는 영국 최초의 Tim Hortons 매장 오프닝과 12월 말에 오픈 예정이었던 첫 번째 영국 Denny's dinner의 발표였다.

프랜차이즈 사업 및 기존 영국 프랜차이즈를 통해 잠재력을 극대화하려는 기업이 늘어나면서 업계는 계속 번창하고 있다. 한 해를 마무리한 후, 프랜차이즈 종사자들은 2018년 매장에 무엇을 담아낼지를 생각할 것이다. 국가의 정치 환경 변화는 자연스럽게 많은 사람들의 마음속 제일 앞부분에 있는 것이다. 프랜차이즈는 어려운 경제 상황에서도 생존할 수 있었지만, EU로부터 영국의 이탈은 현재에도 많은 의문이 제기되고 있다. 그러나 대부분의 프랜차이즈 본사가 영국에 기반을 두고 있으며 산업의 탄력성이 있다는 사실은 Brexit가 프랜차이즈에 부정적인 영향을 크게 미치지 않는다는 것을 시사하고 있다. 올해 일어날 영국 프랜차이즈의 모든 변화는 대체로 긍정적인 것임을 암시하고 있다.

bfa FULL MEMBER

멀티 유닛 / 멀티 브랜드 프랜차이즈

멀티 유닛 프랜차이즈(multi-unit franchising)는 프랜차이즈 사업에서 여러 점포를 소유하고 운영하는 프랜차이즈를 말하며, 일반적으로 동일한 지역 또는 지역 내에 있다. 단일 프랜차이즈를 소유하는 것이 전통적 기준이었지만, 멀티 유닛 모델은 최근 몇 년 동안 점점 인기를 얻고 있다. BFA(영국프랜차이즈협회)의 2016년 보고서에 따르면 프랜차이즈 중 약 29%가 이제 하나 이상의 매장을 운영하고 있다. 한 개의 매장만 소유하는 사람들 5명 중 하나가 다른 매장을 매입할 계획이며, 현재 멀티 유닛 프랜차이즈 중 50% 이상이 더 많이 매장을 오픈 할 계획이다.

프랜차이즈 가맹점에 대한 융자 및 관리 편의성 증대를 포함하여 멀티 유닛 프랜차이즈 모델이 당사자에게 제공하는 이점으로 인해 2018년에도 모델 성장은 계속될 것이다.

멀티 유닛 모델과 연계된 것은 멀티 브랜드 프랜차이즈 모델이다. 이것은 프랜차이즈 사업자가 동일한 비즈니스의 여러 매장과는 다른 여러 비즈니스를 보유할 수 있게 하여 여러 관심사항을 다양화하고 추구할 수 있게 한다. 한 가지 브랜드(싱글 브랜드) 모델이 여전히 영국에서 가장 일반적인 유형이지만, 멀티 브랜드 프랜차이즈는 최근 주목을 받았으며 2018년에는 더 널리 보급될 수 있을 것이다.

해외 브랜드 진입 눈길

2016년 영국의 프랜차이즈 브랜드 중 80%가 영국 소유다. 그러나 이것은 영국 프랜차이즈가 해외시장으로 확장되고 해외 프랜차이즈가 영국으로 확장됨에 따라 2018년 이후에는 바뀔 것으로 보인다. 해외 브랜드의 영국 진입 현상은 2017년에 특히 인기를 얻었으며, Denny's와 Tim Hortons와 같은 유명하고 인기 있는 해외 브랜드가 영국에 첫 매장을 오픈했다. 이러한 브랜드는 대중들 사이에서 많은 관심을 불러일으키고 있으며, 유사한 제품을 제공하는 영국 브랜드 보다 매장을 확장하면서 언론 보도에 자주 등장한다.

영국 프랜차이즈 업계의 강점과 Tim Hortons 및 Denny's와 같은 브랜드의 성공은 영국을 해외의 프랜차이즈 업체에게 매력적인 시장으로 만들고 있다. 이로 인해 2018년에는 영국 전역에 인기 있는 해외 브랜드가 등장할 것으로 예상된다.

사회적 책임 더욱 중요해져

기업의 사회적 책임은 전 세계의 비즈니스에서 그 어느 때보다도 중요하며 프랜차이즈도 예외는 아니다. 많은 현대 프랜차이즈의 핵심은 그들이 참여하는 일정 범위의 주도적 행동에서 보이는 사회적 책임에 대한 강력한 어필이다. 예를 들어, 맥도날드 프랜차이즈는 지역에서 쓰레기 줍기운동을 조직화하고 소외계층의 청소년을 돕는 등 환경보호 노력을 지원한다. 또 지역 청소년 축구팀을 후원하기도 한다. 지역사회에서 이러한 프랜차이즈 기업의 노력은 사람들의 삶에 진정한 변화를 가져 올 뿐만 아니라 브랜드 인지도를 높이고 고객의 마음속에 회사의 긍정적인 이미지를 창출함으로써 브랜드에 도움이 된다.

프랜차이즈는 차세대 프랜차이즈를 모집하는 것을 목표로 삼고 있으며, 추구하는 바가 많은 밀레니엄 세대는 지역 사회를 돕고 더 나은 세상을 만들기 위해 높은 관심을 보인다.

지속적인 성장과 성공

영국의 프랜차이즈 산업은 번창하고 있다. 약 1000개의 프랜차이즈 브랜드가 경제에 약 151억파운드(한화 약 22조원)를 기여하고 60만명이 넘는 직원을 고용하고 있다. 특히 프랜차이즈 매장의 97%가 수익을 내고 있으며 절반 이상이 연간 매출액 약 25만파운드(약 3.6억원) 이상으로 보고된다. 지난 4년 동안 업계는 10% 성장했으며 10년 전보다 영국 경제에 46% 더 많이 성장에 기여했다. 프랜차이즈 사업은 영국의 견고한 산업이다. 2008년 경기침체 이후 매년 성장해 왔으며 심한 경기침체를 막는다는 것이 입증되었다. Brexit와 같은 사건에서 영감을 얻은 것은 경제적 불확실성 가운데 특히 안심할 수 있는 투자처가 필요하다는 것이다. 이와 같은 통계를 통해 2018년이 프랜차이즈 및 프랜차이즈 고객들을 위한 성공과 발전의 또 다른 해가 될 것이라고 믿는 것은 어렵지 않다. KFN

100년 브랜드로의 비상을 꿈꾸는 장인(匠人) 형제

제18회 한국프랜차이즈대상 대통령 표창

'피자알볼로' ㈜알볼로에프앤씨 이재욱 대표

WRITE 이동한 · PHOTO 이명철

'피자알볼로'의 ㈜알볼로에프앤씨(대표이사 이재욱)가 제18회 한국프랜차이즈대상 시상식에서 유일하게 수여되는 대통령 표창의 영예를 차지했다. 장인정신을 바탕으로 수제 피자 트렌드를 개척 • 선도해 온 ㈜알볼로에프앤씨는, 상생 시스템과 다양한 이벤트 및 가맹점 지원 등으로 끊임없이 가맹점 사업자와 소통의 장을 마련하기 위해 노력을 기울여 온 점, 그리고 국내 농가와의 동반 성장을 비롯한 수많은 사회공헌 활동을 펼친 점이 평가 받아 본 상을 수상했다.

"수상을 하면서, 점주님들께서 기뻐해주실까 하는 생각이 먼저 들었고, 기뻐해주셨으면 좋겠다는 마음이 앞섰습니다. 회사의 상생 노력에 대한 진정한 평가는 점주님들만이 해주실 수 있을테니까요. 가맹점과의 상생을 위한 시스템을 구축하기 위해 노력했다고 자부하고는 있습니다만, 점주님들께서 인정해주시지 않는다면 그야말로 허울 그 이상도 이하도 아니겠죠." 이재욱 대표는 피자알볼로 가맹점주분들의 인정을 통해야만 이 상을 받았다는 실감을 할 수 있을 것이라고 했다. 무척 감사하지만 아직까지는 과분한 마음이라는 말도 더했다.

형제의 난제(難題), 지속가능한 상생

"상생이라는 말이 화두처럼 떠올라서 누구나 사용하고는 있지만, 사업체를 운영하는 입장에서 보자면 이 만큼이나 실천하기 어려운 주제가 없습니다." 소비자를 위해서 제품 퀄리티를 올리고 가성비를 만족시켜야 하지만, 이것은 동시에 가맹점주의 수익률을 압박하는 요인이 될 수 있다. 물론 그렇다고 본사의 희생을 요구한다면 지속적인 브랜드 가치의 상승을 담보하기 힘들고, 그것은 또 다시 가맹점의 피해로 돌아가게 될 것이다. 실제로 회사 경영자의 입장에서 보자면, 가맹점과의 상생, 본사 직원들

이재욱 대표(우)와 이재원 부사장(좌)

에 대한 보상, 소비자 만족도는 동시에 이루기 불가능해 보이는 지난한 미션이다.

하지만 이재욱 대표는 이 '미션 임파서블'을 실현하기 위한 노력을 멈추지 않는다.

"프랜차이즈 산업은 한정된 파이를 경쟁적으로 나누어 먹는 제로섬 게임이 아닙니다. 파이는 키울 수 있습니다. 그리고 커진 파이는 따스한 마음을 바탕으로, 하지만 냉정하게 나누어야 하죠. 어느 한쪽으로 균형이 깨진 분배는 문제를 일으킬 수밖에 없습니다. 지난 한해 –분명히 지나치게 악의적인 부분이 없지 않습니다만– 보도됐던 '프랜차이즈 본사 갑질 문제'는 불공정한 파이 나누기로 시작됐다고 볼 수 있으니까요. 하지만 이미 말했듯이 본사의 위축은 브랜드의 영속성을 해칩니다. 결코 결과적으로 가맹점에게 유리한 방향이 아닙니다."

상생이란 가맹점주의 입장을 대변하자는 일방적인 구호로는 완결될 수 없다. 소비자와 본사, 가맹점 모두가 균형잡힌 이익을 영유해야만 지속 가능한 '상생'이 가능한 것이다.

동생의 공(功)과 공(攻), 제품 퀄리티

"제품의 퀄리티는 소비자와 소통하는 가장 큰 커뮤니케이션 창구입니다. 맛이 없거나, 재료가 좋지 못하거나, 가격에 설득력이 없으면, 피드백은 그 어떤 소통방법보다 정확한 방법으로 표현되죠. 불매입니다. 그렇기 때문에 그 부분을 만족시키는 것이 가맹본부의 가장 큰 숙제입니다."

이재욱 대표는 이 부분이야 말로 알볼로의 핵심 경쟁력이라고 자신한다. 그 자신이 세종대 조리학과를 졸업하고 유명 피자 프랜차이즈 도우 연구&개발원에서 근무했기에 더욱 자신감을 가지고 있다. 또한 현재 ㈜알볼로에프앤씨 이재원 부사장(동생) 역시 호텔조리과를 졸업하고 이탈리안 레스트랑에서 근무했으며, 유명 피자 프랜차이즈 '도우매직쇼' 2회 연속 대상 수상 및 〈SBS 생활의 달인〉 '피자최강달인' 선정 등 20회 가까운 방송 출연 경험이 있을 정도로 최고의 피자 전문가이기에 더욱 자신할 수 있는 것이다.

"그 친구(동생인 이재원 부사장)는 가족이라서 하는 얘기가 아니라, 그야말로 피자만을 생각하는 피자 장인(匠人)입니다. 음식에 확고한 철학이 있어서, 현재도 경영은 제게 위임한 채 제품 개발에만 몰두하고 있습니다. 재료의 변주는 당연하고 자르는 방식을 바꾸는 것에까지 신경을 쓸 정도로 디테일합니다."

하지만 경영자로서 이재욱 대표의 입장에서 보자면 이 부사장은 가장 큰 난관이기도 하다. 원가 생각을 하지 않을 수 없기 때문이다. 가맹점주 입장에서 봐도 환영할 수만은 없는 인물이 이재원 부사장인 것. 오로지 제품의 퀄리티를 높이는 것만을 고민하는 인물이기 때문이다.

"건강하게 맛있어지는 것을 반대할 수는 없지만, 가맹본부든 가맹점이든 이익을 창출해야 합니다. 원가를 한없이 늘일 수는 없죠. 그렇다고 소비자 입장에서 부담으로 작용할 높은 가격의 책정도 쉽게 결정할 수 없습니다. 이렇게 어려운 숙제를 내주는 장본인이기는 하지만 그럼에도 불구하고 그 친구를 지지하는 것은, 회사의 모토인 '100년 브랜드'를 위한 기본은 누가 뭐라고 해도 제품의 퀄리티이기 때문이죠."

이 대표에게 있어서 이 부사장은 공동창업자이자 동시에 균형을 이루는 대표적인 견제기관이다.

형의 수(手)와 수(守), 가격 경쟁력을 담보하는 마케팅

프랜차이즈 브랜드에게 마케팅은 양날의 검과도 같다. 광고 홍보는 소비자에게 어필할 수 있는 가장 손쉬운 방법이다. 하지만 동시에 제품의 가격을 올리는 요인으로 작용하기도 한다. 그렇기에 피자알볼로는 부담이 될 수 있는 스타 마케팅을 지양하고, 아이디어 마케팅을 활용하거나 품질향상 자체에 집중하고 있다.

우선 피자알볼로는 '어머니가 해주신 집밥 같은 피자'라는 브랜드 철학을 살려 메뉴 및 홍보전략을 구축해 나가고 있다. 피자의 기본이 되는 도우부터 토핑, 피클 등에 국내산 식재료를 사용하고 있는 것. 피자알볼로는 진도검정쌀 생산유통영농법인과 업무협약을 통해 친환경 흑미를 도우에 사용한다. 또한 피자에 없어서는 안 될 피클도 100% 국내산 오이로 매장에서 직접 담근 제품을 제공한다. 지난 10월에는 강원도 영월 농협과 청양고추 업무협약을 체결했으며, 피자의 꽃이라고 할 수 있는 프레시 모짜렐라 치즈 역시도 전북 임실에서 생산한 생 모짜렐라 치즈를 사용함으로써 고객 만족도를 높였다.

품질 마케팅 이외에도 배달업 종사자들의 근무 환경을 개선하고 응원하는 '어깨피자 캠페인', 열정이 있는 청년들의 꿈을 지원하는 '꿈을피자 캠페인', 불우 이웃, 비인기 종목 운동선수, 감정노동자 등을 응원하는 '웃음꽃피자 캠페인' 등의 활동을 진행하면서, 사회공여적 활동과 더불어 피자 브랜드로서의 이미지도 높이는 아이디어 마케팅 역시도 활발하게 벌이고 있다.

본점 실내 인테리어

어깨피자(슈퍼스타 알볼로피자)

해외진출에 있어서도 재정 안전성을 최우선으로 담보했다. 최근 오픈한 중국 상해 1호점 역시 그런 의미에서 마스터프랜차이즈로 진행했다. 이번 중국 진출은 피자알볼로의 중국 파트너사인 란유그룹의 제안으로 이루어진 것으로, 란유그룹 손린 회장이 2년 전 제주도에서 우연히 맛본 피자알볼로의 피자 맛에 반해 중국 진출을 제안한 것으로 알려졌다. 기술했듯이 마스터프랜차이즈로 진행함으로써 피자알볼로의 해외 브랜드 가치는 높이면서, 본사의 위험부담은 제로로 수렴할 수 있었다.

"본사의 사업적 실수는 가맹점에게 씻을 수 없는 피해를 줄 수 있다는 점에서, 지나치다 싶을 정도로 조심하고 있습니다. 회사의 외연을 키우는 것보다 가맹점의 경쟁력을 높이는 것에 치중하는 것이 '피자알볼로'의 마케팅 철학입니다."

형제 공감(共感), 가맹점 경쟁력이 본사 경쟁력

최근 대통령 표창에서 알 수 있듯이 피자알볼로의 또 다른 모토는 '가맹점 경쟁력이 본사 경쟁력'이라는 마인드다.

이를 위해 이재욱 대표는 매년 핫팩 나눔, 간판 청소 지원, 겨울용 점퍼 지원 등 매장 운영 및 업무에 꼭 필요한 생활밀착형 지원을 전국 280개 매장에 지원하고 있다. 또한 매장의 깨끗한 관리와 운영을 위해, 간판 청소 지원과 세스코 지원 혜택을 제공하기도 했다. 더불어 매장 배달 직원들에게 장학금을 지급하는 'Fly with you 캠페인' 행사도 진행한다.

무엇보다도 놀라운 점은 많은 프랜차이즈 가맹본부가 꺼려하는 '가맹점주 협의회' 발족에 본사가 지원하고 있다는 점이다. 지난 9월 피자알볼로는 총 4일에 걸쳐 서울, 경기, 전라, 경상지역에서 점주협의회 발족식을 가졌다. 피자알볼로 점주협의회는 본사와 가맹점주들 사이의 효율적인 커뮤니케이션과 합리적이고 체계적인 경영전략 수립을 통해 상생의 목표를 실현시키자는 취지로 설립됐다. 일반적으로 점주협의회가 점주들끼리 결성해 본사에 의견을 통보하는 것과 달리, 피자알볼로 점주협의회는 본사가 점주협의회 구성을 제안하고, 회의 및 발족식에 필요한 장소 제공과 현수막 제작을 적극 지원하는 등 협력 관계를 구축했다.

그밖에 피자알볼로는 점주들과 소통하고 매장운영을 지원하기 위해, 본사와 점주들간의 토크콘서트를 진행했고, 가맹점의 부담을 덜기 위해 치즈, 흑미도우 등 식자재 14개 품목의 물류가격을 인하하기도 했다. 뿐만 아니라, 연4회 장인 교육 세미나를 개최해 직영점, 가맹점 점주 및 직원들을 대상으로 회사의 비전과 가치 및 방향성을 공유하고 있다.

"목동의 6평 남짓한 작은 피자 가게로 시작해서 280여개의 가맹점을 가진 하나의 브랜드가 될 때까지 동생과 함께 항상 염두에 두고 있었던 말은 '언제나 빠른 길보단, 바른 길'이었습니다. 현재도 소비자의 마음을 직접 듣고 가맹점주님들의 어려움에 공감하기 위해서, 쉽지 않지만 12개의 직영점을 유지하고 있습니다. 선진 프랜차이즈 브랜드 중에서도 20% 이상의 직영점을 가진 브랜드들이 장수하고 있는 이유 역시 같은 이유라고 생각합니다. 피자알볼로도 20% 이상의 직영점을 목표로 앞으로도 소비자를 비롯해 가맹점주님들과 더욱 가까워지도록 노력하겠습니다." KFN

"내 몸에 맞는 삼계탕을 선택하다"

제18회 **한국프랜차이즈대상 국무총리** 표창

'지호한방삼계탕' ㈜지호삼계탕 **이영채** 대표

WRITE **박호진** · PHOTO **이명철**

지호 한방삼계탕

헛개삼계탕, 총명삼계탕, 미용삼계탕... 대표적인 보양(補陽)식인 삼계탕이 기능성으로 무장하여 소비자에게 다가가는 시대가 열렸다. 국내 최대 삼계탕 프랜차이즈 브랜드인 (주)지호 삼계탕(회장:이지호, 대표:이영채)이 그 주인공이다.

음주가 잦은 남성을 위해서는 국산 헛개로 육수를 내고, 미용에 신경쓰는 여성고객에겐 구기자, 감초 등 피부에 좋은 약재를 쓴 삼계탕을 권한다. 부모님들은 같이 온 아이들에게 총명(聰明)을 추가해 아이들 입맛에 딱이다.

중국, 일본 등 해외 여행객들에게 큰 인기를 얻고 있는 삼계탕은 한국을 대표하는 음식으로 성장했다. 그러나 삼계탕은 동의보감에 나왔을 정도로 예로부터 음식이기 이전에 약으로 인정받아 오기도 했다.
보양식에 기능성을 보강한 지호삼계탕은 국내 삼계탕시장을 한 단계 업그레이드시켰다는 평가를 받고 있다. 지호삼계탕은 이 같은 공로로 2017년 제 18회 한국프랜차이즈대상 국무총리표창을 받으면서, 4년 연속 프랜차이즈 대상을 수상하는 진기록을 남겼다.

국내 최초 한방 삼계탕 개발

기능성 삼계탕 등 제품 아이디어는 롯데호텔 창사멤버로 유명 요리사 출신인 이지호 회장의 연구 결과다. 이영채 대표는 "회장님께서 경영은 아들인 저에게 맡기고 계시지만, 지금도 지호삼계탕의 레시피(recipe)를 직접 연구, 개발하십니다"라고 말한다. 이 회장은 소공동 롯데호텔 주방을 책임지면서도 식당운영은 물론 주경야독(晝耕夜讀)으로 박사학위(外食經營學)까지 취득했다.
셰프출신 국내 1호 대학교수가 된 이 회장은 경기 의정부에 있는 신한대학교(信韓大)에서 정교수로 22년간 후학을 양성하다가 2017년 정년퇴임했다. 넉넉지 않은 월급에 가정을 유지하면서 학비를 대려니 경제적으로 어려웠다. 그래서 부업으로 1991년 서울 장안동 뒷골목에 작은 삼계탕 집을 냈다. 호텔 일을 마치고 늦은 밤에 삼계탕 연구를 했다. 그래서 나온 것이 '지호한방삼계탕'이다.
"지금은 많은 식당이 한약재를 사용한 삼계탕을 내놓지만 당시에는 혁신적이었습니다. 가격이 다른 삼계탕보다 1,000원 이상 비쌌지만 맛뿐 아니라 건강까지 챙겨주는 한방삼계탕은 폭발적인 인기를 얻었죠. 회장님은 10년 넘게 직영점만을 운영하다 2002년 프랜차이즈 사업을 시작하셨죠."
이후 외국에서 호텔경영학을 공부한 이영채 대표까지 합류하면서 지금은 전국에 73개 가맹점을 가진 국내 최대 삼계탕 브랜드로 성장했다.

깨끗한 고퀄리티 삼계탕 제공

지호삼계탕은 특허를 3개나 보유하고 있다. 삼계탕 업체로는 유일하다. '한방삼계탕 육수제조','해계탕 육수 제조'등이다. 또 삼계탕 프랜차이즈 업계에서 최초로 식품안전관리인증(HACCP)을 받은 생산공장(R&D센터)에서 특허 받은 육수와 메뉴를 각 가맹점에 공급한다. 가맹점사업자들은 전문 주방장 없이 손쉽게 조리할 수 있다. 그만큼 운영이 용이하다. 또한 삼계탕에 들어가는 약재의 재사용을 막아 청결함을 유지하기 위해 티백 형태의 약재를 개발, 청결함은 물론 점주들의 불편함까지 덜었다. 이 대표는 "HACCP인증을 받으며 경기도 하남 물류센터를 전면 리뉴얼하여 최첨단 생산 설비를 갖추는 한편 당일 입 · 출고가 가능해졌고 신선한 원재료 공급과 유통단계를 최소화했다"고 말했다.
지호삼계탕은 철저한 가맹점 관리로 유명하다. 'Q.C Day(qualtity & clean)'를 정해 한 달에 한 번씩 전국 가맹점의 맛과 위생상태를 불시 점검한다. 고객을 가장해 제품을 구매한 뒤 맛과 품질을 정밀 분석해 평가하는 것이다. 기준에 미달하는 가맹점은 재교육을 시킨다. 이 때문에 소비자들은 전국 모든 매장에서 똑같은 맛의 지호삼계탕을 즐길 수 있다.

소비자의 건강을 책임지는 '웅추'

'건강을 챙기다', 지호삼계탕의 브랜드 슬로건이다. 식재료를 그만큼 중요시한다. 그래서 삼계탕에 쓰는 닭도 영계 수탉인 웅추만 쓴다. 웅추는 국내 토종 품종으로 옛날 어른들이 말하던 약(藥)병아리가 바로 이 놈이다. 서울 효자동 토속촌 등 국내 유명 삼계탕집들이 주로 웅추를 쓴다. 육질이 쫄깃쫄깃하고 기름기가 적어 담백하며 맛이 뛰어나기 때문이다. 1년에 전국에서 사육되는 웅추는 800만 수(首). 그 가운데 250만 수가 지호삼계탕에서 소비된다. 최대 소비처인 셈이다.
지호삼계탕은 전국에 있는 양계장에 병아리와 사료를 공급하며 위탁 사육을 하는데 계사(鷄舍)에 가두지 않고 방생하여 키우는 등 사육방식까지 결정한다. 일반적으로 쓰는 백세미는 30일 키우면 삼계탕용에 적합한 크기(350~400g)로 크지만 웅추는 50일 가량을 키워야 한다. 당연히 사료비용이 급증한다. 그래도 웅추만 고집해 왔다.

상생 경영으로 10년차 장기가맹점 비율 46%

"남들이 행복해지면 나도 행복해진다." 지호 삼계탕의 사훈이다. 상생 경영을 실천하려는 이지호 회장의 경영철학을 엿볼 수 있다. 'Fast Track Within 10 days' 라는 가맹점 분쟁해결 프로그램을 활용해 가맹점과의 분쟁건수 'zero'를 달성했다. '10년차 이상 장기가맹점' 비율이 46%, '5년차 이상 장기가맹점'의 비율이 77%로 가맹점주의 만족도가 높다. 지호삼계탕은 꾸준한 고용창출로 최근 3년간 '비정규직 직원 0%'를 실현했다. 이영채 대표는 "올해 목표는 수도권에서 벗어나 영호남권 진출을 위한 부산 직영점을 오픈하는 동시에 가맹점 100개를 달성하는 것"이라고 밝혔다.

이지호 회장의 꿈은 요리사 출신답게 삼계탕뿐 아니라 우리 고유의 맛을 해외에 널리 알리는 것이다. 그래서 사비를 투자해 '한국 식문화 연구원'을 설립하여 한식의 우수성을 알리기 위해 노력해 왔으며, CEO의 요리에 대한 공적을 인정받아 '서울시장 표창'및 '제 1회 국제요리전시회 한식부문 금상'을 수상하기까지 했다. 중국 등 해외에 특허출원까지 해 놨다. 중국, 미국 등에서도 복날에 지호삼계탕을 즐길 수 있는 때가 멀지 않은 것 같다.

SHORT INTERVIEW

지호한방삼계탕 창동점 **류상하** 점주

"본부의 노력에 항상 고마운 마음입니다"

창동점 류상하 점주는 2007년에 개업해 10년 넘도록 지호한방삼계탕을 운영해오고 있다. 류 점주는 "오랜 기간 가게를 운영하면서 본부에 대한 불만이 한 번도 없었다"면서 "특히 초기에 자리를 잡느라 많은 고생을 했지만, 본부가 많은 도움을 준 덕분에 2년 만에 자리를 잡고 오랜 시간 단골들에게 사랑받는 매장을 만들 수 있었다"고 고마움을 전했다.
매장 운영에 있어 어려운 점이 있었냐는 질문에 "조류독감이 터져 전국적으로 닭 소비가 급감했을 때 많이 힘들었죠. 하지만 본부가 적극적으로 도와 잘 이겨나갈 수 있었습니다. 저희 본부는 닭 관리를 정말 꼼꼼하게 합니다. 삼계탕은 닭을 갈라 쌀을 넣는 등 많은 손질이 필요한 음식이거든요. 하지만 도계 과정 중 문제가 생기는 닭도 생각보다 많습니다. 저희는 이런 사항을 본부에 보고하면 새로운 닭으로 바로 바꿔주는 식입니다. 품질 상으로도, 위생으로도 문제가 전혀 없다는 걸 이것만 봐도 알 수 있죠. 그러니까 마음 놓고 장사에 임할 수 있었습니다."라고 대답했다.
메뉴에 대한 얘기도 빼놓지 않았다. 독특한 삼계탕으로 차별화 되어있는데 실제 반응이 궁금하다는 질문에는 다음과 같이 답변했다.
"호불호가 적은 들깨나 녹두를 넣은 만큼 대부분의 고객님들이 만족스러워 하십니다. 고객님들이 좋아하시니 저희도 보람차죠. 특히 총명 삼계탕이 많은 판매량을 보이고 있습니다. 아무래도 삼계탕이 가족 단위로 오는 사람들이 많다보니 자연스럽게 아이들에게도 좋은 메뉴가 인기가 많은 것 같아요. 새로운 메뉴 개발도 활발한 편이라 단골 분들도 질리지 않는다고 하시네요."
삼계탕은 여름 보양식하면 떠오르는 음식이다. 그렇다보니 여름, 특히 복날을 앞두고 매출이 굉장히 높으며 상대적으로 겨울에는 매출이 낮다고 한다. 여기에 대해서도 많은 고민이 있을 것 같자고 묻자 '그래도 만족한다'는 대답이 돌아왔다. 본부에서 월 1회 매장에 방문해 어려운 점을 묻고 가는데, 의견이 나오면 거기에 맞춰 도움을 주는 식으로 가맹점 관리가 이루어지기 때문이라는 답변이다.
"계절의 영향을 받을 수밖에 없는 품목인데, 본부가 그만큼 노력을 해 주니까 고맙죠. 가맹점을 위해 일 하는 것을 잘 알고 있으니까 더 바라는 점은 없습니다." KFN

소비자의 "소확행"을 꿈꾸는 "가心비" 최고의 브랜드

제18회 **한국프랜차이즈대상 산업통상자원부장관** 표창

'청담동 말자싸롱' ㈜금탑에프앤비 **최성수** 대표

WRITE **안현진** · PHOTO **이명철**

"가맹점주들과의 끊임없는 소통으로 불경기에도 꾸준히 가맹점을 늘려가는 스몰비어 업계의 '가心비 갑' '청담동 말자싸롱'을 만들어 가겠다."

2018년에 외식업계에서 주목하는 키워드 중 하나가 '가心비'라는 단어다. '가격 대비 성능'이 아니라 '가격 대비 마음이 얼마나 흡족한지, 만족도가 얼마나 높은지'가 소비에 중요한 잣대가 될 것이라는 전망이다.

그리고 또 하나 주목 받고 있는 키워드가 '소확행'이다. '소소하지만 확실한 행복'의 줄임말이다. 따뜻한 밥 한 그릇, 시원한 맥주 한잔과 맛있는 치킨 한 조각… 그런 작은 것들이 주는 만족감이 바로 '소확행'이다.

스몰비어 업계에서 단연 두각을 나타내고 있고 식음료 프랜차이즈 중 가맹점주와 고객 모두에게 '가심비' "갑"인 '청담동 말자싸롱' ㈜금탑에프앤비의 최성수 대표와 새해 희망을 함께 이야기해 보았다.

최 대표는 '청담동 말자싸롱'을 이용하는 모든 고객에게 '소확행'을 주고 싶다는 소망을 털어 놓았다.

경기가 좋지 않을 때는 창업 비용이 많이 드는 것보다 소자본 창업을 선호하는 사람들이 늘어난다. 그래서 지금 스몰비어는 국내 상황에 가장 잘 어울리는 아이템이다. 그러나 아이러니하게도 최근 스몰비어 업체가 다들 어려움을 겪고 있다. 이미 업계에서는 사양길을 걷고 있다는 말도 나오고 있다.

하지만 '청담동 말자싸롱'은 꿋꿋하게 선두를 달리고 있다. 스몰비어를 이끄는 대표 주자 '청담동 말자싸롱'의 최 대표와 업계, 사업에 대해 다양한 이야기를 나눠 보았다.

지속적 성장 바탕으로 글로벌 기업으로 발돋움

'청담동 말자싸롱'을 운영하는 ㈜금탑에프앤비가 '제 18회 한국프랜차이즈대상' 외식업부문 산업통상자원부장관상을 수상했다.

최성수 대표는 "상을 받은 것은 감사한 일입니다. 그런데 안타깝게도 현재 스몰비어 업계에서 살아남은 곳이 많이 없습니다. 시장이 죽은 것은 아니고 오히려 소자본 창업이 뜨고 있는데 말이죠. '청담동 말자싸롱'은 그걸 유지하기 위해 노력했습니다. 덕분에 상을 받게 되었다고 생각합니다. 2017년에 약 40개 정도 새로운 매장을 열었는데, 끊이지 않고 계속 문의가 오는 것을 보면 아직 우리가 타 브랜드에 비해 관리가 잘 되고 있음을 느낍니다. 그리고 점주들에게 유행이 지난 브랜드가 아니라는 걸 알리기 위해 노력하고 있죠. 2018년에도 열심히 해서 국내 시장점유율을 높여보고자 노력하겠습니다"라고 수상소감을 밝혔다.

최 대표는 '청담동 말자싸롱'이라는 브랜드를 국내에서 뿐 아니라 해외에서도 뿌리 내리고 싶다고 한다. 그는 "광저우에 매장을 오픈했고 상하이에는 상권을 보고 있으며 홍콩도 진출 준비 중입니다. 베이징에서는 직영으로 시작했으나 장사가 잘 되어 현지 파트너에게 마스터 프랜차이즈 권리를 양도하고 마스터 프랜차이즈 형태로 운영 중입니다. 그 외의 다른 곳(광저우, 상하이 등)은 가맹점 체제로 운영 중이고요. 동남아는 말레이시아(쿠알라룸푸르 말고 조호바루 등)와 베트남을 알아보고 있습니다. 글로벌 기업으로서 발판을 다지는 중이고 금년에는 해외 사업을 본격적으로 해 볼 생각입니다. '말자싸롱'이라는 브랜드로 나가있지만 맥주 시장은 해외에서는 경쟁력이 떨어집니다. 그래서 상호를 변경해서 커피를 비롯해 다양한 식음료(피자 등)를 함께 준비하고자 합니다. 현재 해외에서 사용할 상호는 변경 작업 중에 있습니다."라고 말했다.

"커뮤니케이션 중심"의 가맹점 유지 정책

프랜차이즈 사업을 영위하려면 가맹점주들과의 관계가 돈독해야 하는 것이 필수인데 ㈜금탑에프앤비는 가맹점 관리를 어떻게 하고 있을까?

"가맹점주들과 70% 정도는 우호적인 관계에 있습니다. 기회가 될 때마다 정책 설명회도 하고, 본부에 대한 향후 정책 등을 충분히 말씀을 드리고 있습니다. 지역간담회도 꾸준히 하고 있고요. 2018년도 최대 목표가 매장 월 1회 방문입니다. 때문에 슈퍼바이저가 쉬지 않고 매장을 방문하고 있죠. 가맹점주 인터뷰도 하며 개선점을 받아 최대한 수렴하고 있기도 합니다. 분기별로 새로운 메뉴를 출시하고 있어요. 그러다 보니 점주들과 연락을 안 할 수가 없습니다. 자연스럽게 지속적인 소통이 되고 있는 것이죠. 당직제도를 운영해 24시간 내

내 가맹점의 소리를 듣고자 귀를 기울이고 있습니다."

매장 수가 가장 많을 때에는 400개가 넘었다고 한다. 그런데 제대로 관리가 안 되는 가맹점도 많아졌다. 그래서 최대표는 관리가 잘 되지 않는 가맹점과 가맹계약을 해지했다. 프랜차이즈 본사에 가맹점 수는 중요한 지표 중 하나지만 브랜드 정체성에 해가 되는 가맹점은 아픔을 각오하고 과감하게 정리했다.

"오픈한 매장만 따지면 400개는 될 겁니다. 하지만 매장 수가 많아지니 본사와의 커뮤니케이션이 원활하지 않은 가맹점이 늘어났습니다. 수차례 설득 끝에도 개선이 안 되는 가맹점의 경우 세 번 정도 시정 명령을 내린 후에 가맹 해지를 합니다. 그래도 보복 출점 등의 사례는 전혀 없습니다. 오히려 업종은 유지하고 간판만 바꿔서 써도 된다고 말을 할 정도였습니다. 현재 수도권에 약 100개 정도 매장이 있고 전국적으로 198개 가맹점이 있습니다."

긍정적 마인드로 차별적 정책 이겨내고 순항중

최저임금이 상당한 수준으로 오르는 등 프랜차이즈 운영 환경이 열악해지는 상황에 대해서 최 대표는 "우리는 크게 신경을 쓰지 않습니다. 기존에도 시급을 최저임금 이상을 지급해 왔기 때문입니다. 정부에서도 인건비 지원을 해준다고 하는데, 매장에서 일하는 직원들에게 200만원 이상 지급하는 상태라 딱히 해당 사항이 없습니다."라고 받았다.

최대표는 많은 편견과 맞서 싸워왔고 지금도 그 싸움은 진행 중이라고 말한다. 상호에 '싸롱'이라는 단어가 들어가 있다는 이유만으로 갖은 불평등의 대상이 되었다. 광고 시간과 매체는 제한되었고 정책자금의 혜택도 전혀 받지 못했다. 금융권 대출도 안 되는 고통을 참으며 지금까지 달려왔다. 똑같이 주류를 취급하는 치킨 프랜차이즈는 광고나 자금 지원에서 전혀 제재가 없는데도 말이다. 대신 그런 불평등 덕분에 부채 없이 운영해 왔고 어찌 보면 본의 아니게 무차입 경영을 해오다 보니 지금까지 큰 문제없이 온 측면도 있단다. 최성수 대표는 참 긍정적인 사람이다.

최 대표는 향후 비전에 대해 "최근에 읽은 책이 있습니다. 그 책에서 '회사의 목표와 비전을 장기적으로 잡으면 금방 지치게 된다. 단기적으로 금방 확인할 수 있는 비전을 세우는 게 좋다'라는 글을 봤습니다. 그래서 너무 장기적인 비전이 아닌 조금 단기간에 이룰 수 있는 비전과 목표로 수정하려고 계획 중입니다. 원래 전세계 1만개의 가맹점과 2조원의 매출액이 목표였습니다. 그런데 최근에 너무 원대한 목표 대신 국내에서 우선 도전해야 할 목표를 잡고 있습니다. 전국 모든 상권에 골고루 분포가 됐을 때 최대한 가능한 매장 수가 약 750개 정도 나옵니다. 우선 달성할 목표는 이것으로 잡고 있습니다. 해외 시장에 대한 목표는 좀 더 구체화해서 우선 달성할 목표를 제시하려고 합니다."라고 말했다.

스스로 진화하는 말자싸롱

2017년 한 해 동안 가장 힘들었던 프랜차이즈업계에서 그래도 꾸준히 신규 매장을 오픈하며 씩씩하게 달려온 '청담동 말자싸롱'의 수장에게 프랜차이즈 협회에도 한 마디 해달라고 부탁했다.

"프랜차이즈 협회 기능이 강화되어야 합니다. 협회에 대한 권한을 정부가 더 많이 부여해야 합니다. 협회에서도 교육 시스템 등을 개발해야 되지 않나 싶습니다. 산자부의 프랜차이즈 산업에 대한 이해도가 현저히 낮습니다. 이 산업이 더 제대로 된 대우를 받기 위해서는 프랜차이즈에 대한 공부를 지금보다 몇 배 더 열심히 해야 합니다. 협회 사무국 직원들이 지금까지 많이 노력해 왔지만 지금보다 더욱 발 빠르게 움직여야 합니다."

최성수 대표는 지금도 R&D에 대한 투자를 아끼지 않고 있다. 새해에 이루고 싶은 소망 중 하나가 수제 맥주와 소스를 생산하는 공장을 가지고 싶은 것이다. 그렇게 하면 스몰비어를 표방하고 있는 '청담동 말자싸롱'의 정체성과 조금 더 가까워 질 수 있고 가맹점주들의 만족도를 조금이라도 더 끌어올릴 수 있다고 믿고 있다. 그리고 ㈜금탑에프앤비라는 상호도 변경하려고 준비 중이라고 한다. '청담동 말자싸롱'이라는 브랜드와 사명이 왠지 어울리지 않는다는 생각이 들어서이다. 그러면 가맹점주와 고객 모두에게 친근한 '말자'라는 대표 캐릭터와의 상승효과도 기대할 수 있을 거란다.

2009년 설립된 금탑프랜차이즈가 ㈜금탑에프앤비로 사명을 바꾸면서 올해로 사업 10년 차를 맞이하게 되었다. 2018년 무술년 새해에는 '청담동 말자싸롱'이 국내 스몰비어 업계에서 보다 탄탄한 입지를 구축하고 본격적인 해외 진출의 발판을 다지는 원년이 되길 기원한다. KFN

"사회가 원하는 '상생' 일찍이 시작했을 뿐"
그가 그리는 **동업시대(同業時代)**

제18회 **한국프랜차이즈대상 농림축산부장관** 표창

'꼬지사께' ㈜SY프랜차이즈 **김성윤** 대표

WRITE **신원식** · PHOTO **이명철**

꼬치&퓨전요리선술집 꼬지사께

사람 사이를 가깝게 하는 것에 술보다 좋은 것이 또 있을까. 특히 거리를 좁히고 싶은 사람들과 깊은 대화를 나누기 위해서는 너무 소란스럽지 않은 선술집만한 곳이 없다. 이렇게 사람 사이를 부드럽게 하는 선술집에서, 더욱 온화하게 사람들과 소통하는 경영자가 있다. 꼬지사께를 운영하는 (주)에쓰와이프랜차이즈가 그 주인공이다.

"상생은 제가 예전부터 고집했던 경영 철학입니다. 시대가 점점 상생을 원하게 되면서 우리가 빛을 보게 된 것 같습니다"

2017년 한국프랜차이즈대상 농립축산부장관상을 수상한 에쓰와이프랜차이즈 김성윤 대표의 수상 소감이다. 2017년은 그가 창업을 시작한 지 13년째, 꼬지사께를 만든 지 10주년이 되는 해라고 한다. 이어 김 대표는 "이번 상 덕분에 지난 10년을 되돌아보게 되었습니다. 아직 부족한 점이 많은 우리가 상을 받았다는 것은 그만큼 업계에 더 어려운 곳이 많다는 것을 증명하는 것 같습니다"라며 겸손함을 잃지 않는 태도를 보였다.

가맹 아닌 가족, 그리고 동업자

에쓰와이프랜차이즈는 가맹점을 '가족점'이라고 부른다. 가족처럼 서로 의지하고 함께 성장하는 관계이기 때문이다. 이름만 가족이라고 부르는 것이 아니라 최대한 많은 소통을 하기 위해 노력을 기울이고 있다. 먼저 김성윤 대표는 가족점주만 모일 수 있는 공간인 '점주방'을 별도로 운영하고 있다. 이곳에서 점주들과 깊게 소통하며 좋은 피드백이 나올 경우 바로 반영한다고 전했다.

가족점을 위한 지원도 아끼지 않는다. "예전에 한 가족점주 분이 직접 일본에 가서 선술집을 보고 오고 싶다고 요청한 적이 있었습니다. 오랜 시간 가맹점을 비워야 하기 때문에, 그 기간 해당 가맹점을 관리할 수 있도록 본부 직원을 보냈죠. 단순히 매장관리만 해주는 것이 아닙니다. 본부 직원이 그 동안 매장 방문객들에게 간단한 설문조사를 실시하기도 합니다. 조사 결과는 점주에게 바로 알려주고 있고, 이를 토대로 어떻게 발전을 하면 좋을지 구체적인 방안을 제시합니다."

점주로서 신경 쓰일 수 있는 부분이지만 만족도는 오히려 높다고 한다. 매장을 운영하면서 고객의 의견을 묻는 것은 꼭 필요한 일이지만 쉬운 것은 아니다. 이런 어려운 일을 대신 해주었을 뿐만 아니라, 지적에서 그치지 않고 컨설팅까지 해주는 점이 호평 받는 중이다. 이에 김성윤 대표는 "이런 지원은 상생을 원하는 추세와 가장 잘 어울리는 시스템이라고 생각한다." 에쓰와이프랜차이즈가 가지고 있는 이러한 장점을 2018년에 더욱 부각시키고 싶다'고 밝혔다.

또한 가족점 사람들과 직원들을 '동업자'라고 생각하고 있는 점도 흥미로웠다. 동업으로 시작해 지금의 자리에 오른 만큼 동업에 대해 긍정적인 생각을 갖고 있다는 것이다.

"예전에 한 토크쇼에 출연한 적이 있었습니다. 대화 주제가 동업이었죠. 저는 동업으로 시작했다가 성공했기 때문에 당연히 동업은 좋다고 얘기했습니다. 그런데 재미가 없다는 이유로 전파를 타지는 못 했네요."

이어 김성윤 대표는 현대 사회를 '동업사회'라고 표현했다.

"매장 운영도 결국 주인과 직원이 동업을 하는 것과 같은 개념이죠. 어떤 곳이든 이익을 사장 혼자 가져가는 것이 아닌 함께 나누는 것이 미덕이 됐습니다. 같은 일을 하고 함께 고민하면서 동반성장을 이룬다면 그것이 곧 동업이 아닐까요? 가맹점이 잘 되어야 본부도 성장하는 법이니까요. 그러니까 본부와 가맹점은 동업 관계에 있다고 봅니다."

김성윤 대표가 가맹사업을 일종의 동업이라고 생각하는 이유다.

"예전에는 본부 직원들 평균 나이가 30대 초반이었습니다. 그런데 장기근로자가 늘고 함께 하는 시간이 길어지다 보니 이제 평균 나이가 38살 정도가 됐죠. 함께 나이를 먹는다고 해야 할까요. 이렇게 함께 일하는 것도 동업이라고 생각합니다."

잘 하는 곳에는 칭찬을, 도움이 필요한 곳에는 구원을

가족점 중심의 운영 중 가장 흥미로웠던 부분은 어려운 곳을 적극적으로 이끌어 주는 시스템이었다. 실적이 부진할 경우 채찍질을 하는 것이 일반적인 것이라 생각하지만 에쓰와이프랜차이즈는 오히려 발전 방향을 가르친다. 여기에 맞춰 슈퍼바이저 역할을 하는 '마스터'들이 매장을 점검하는 횟수도 차이를 둔다.

꼬지사께 매장 전경

꼬지는 물론 일식 메뉴로 준비되어 있다

메인인 꼬지 메뉴

"마음 같아선 월 1회씩 방문하고 싶죠. 하지만 시간은 유한하기 때문에 운영이 원활한 매장에 가는 시간을 줄이고 어려움을 겪고 있는 매장에 방문하는 빈도를 늘리기로 했습니다. 결과적으로 시간과 비용을 모두 아낄 수 있을 뿐만 아니라 가족점 사이에서도 좋은 반응을 얻고 있죠."

현재 에쓰와이프랜차이즈는 가맹점을 부진매장과 우수매장, 스타매장 세 종류로 구분하고 있다. 부진매장으로 뽑힌 곳에는 다양한 프로모션 등 매출을 촉진시킬 수 있는 부진점포 클리닉을 제공한다. 또한 우수매장은 특별한 기준을 두고 선별하는 것이 아닌 처음에 계약했던 조건을 모두 지키는 매장을 전부 우수매장으로 취급한다. 나아가 관리가 특히 잘 되거나 가맹점주가 본부와 우호적인 관계를 지속할 경우 스타매장으로 선출한다. 현재 스타매장은 8군데로, 매장 대비 퍼센트가 아니라 절대적 평가를 만들고 여기에 충족하는 매장은 모두 스타매장에 올라갈 수 있도록 했다.

"우리나라는 계약 관계가 아니라 정서적 관계를 중요하게 여기잖아요. 또, 본부를 향한 조정 요청이 단순한 불평이 아니라 실제로 운영을 하면서 불편을 느끼는 부분일 수도 있다고 생각해요. 우리는 그저 여기에 귀를 기울이고자 하는 것 뿐이죠. 그러니까 조금 못 한다고 해서 질책하는 것이 아니라 이끌어주면서 정을 표현하는 거죠."

특히 신메뉴를 개발할 때 반드시 체크하는 것이 가족점 의견이다. "무엇보다 손님들과 가장 가까이에서 일하는 사람들이 가족점 사람들이잖아요. 그래서 새로운 메뉴를 만들 때마다 점주들을 불러서 품평회를 열어요. 아니면 메뉴 공모전을 열 때도 있습니다. 본사에서 엄정한 심사를 통해 좋은 아이디어를 하나 뽑죠. 이렇게 선택된 메뉴는 개발 과정을 거쳐 메뉴판에 추가되기도 합니다. 출시를 못 할 것 같은 경우에도 아이디어를 인정해주고 격려하고 있습니다."

"어차피 장사하게 될 거 그냥 빨리 시작하자"

김성윤 대표는 예전에는 방송인을 꿈꿨다고 한다. 하지만 녹록치 않은 현실에 좌절하고 요리의 길을 택했고, 조리과를 졸업했다.

하지만 김성윤 대표는 어차피 퇴직 후에는 자신만의 사업을 시작하게 되는 한국 사회에 주목했다. "어차피 장사를 하게 될 거라면 조금이라도 젊을 때 시작해야겠다는 생각이 들었습니다." 그가 사업을 시작하게 된 이유라고 한다.

"만약 시작하게 될 거라면 사업에 대해 전혀 모르는 상태에서 뒤늦게 시작하는 것보다 일단 경영 노하우를 익히는 게 먼저라고 생각했죠. 처음 창업을 시작한 때가 24살이었습니다" 그렇게 시작하게 된 것은 노점상이었다. 치킨집도 해본 적 있지만 순탄하지 않았다. 여러 번 실패 끝에 지금의 에쓰와이프랜차이즈가 탄생했다.

김성윤 대표는 가족점과 우호적인 관계를 맺을 수 있는 이유가 여기에 있다고 답했다.

"작은 가게부터 시작해 차근차근 단계를 밟아 지금 자리에 앉은 거니까요. 그 마음을 잘 아니까 더더욱 점주들의 소리에 신경을 쓰게 되는 것 같습니다."

김성윤 대표의 비전은 여기서 끝이 아니다. 2018년에는 가족점을 총 400개까지 늘릴 계획이다. 최종 목표는 2천개 가량의 가족점을 갖는 것이라고 한다. 에쓰와이프랜차이즈는 이제 제 2의 도약을 준비 중이다. 이를 위해 조직을 2부문과 4본부, 9팀으로 개편했다. FC사업부문에 성공창업사업본부, 행복공간사업본부, 상생영업본부, 경영지원부문에 이노베이션본부를 두어 가족점 지원에 총력을 기울일 예정이다. 아울러 마스터 인력을 대폭 늘리고 본사에 온라인 마케팅 교육을 위한 전문가를 영입했다. 또, 새로운 사업에도 눈길을 주고 있다. 김성윤 대표가 새로운 먹거리로 찾아낸 것은 주방 사업이다.

"예전에는 꿈을 무조건 크게 잡았죠. 하지만 이제 실천 가능한 현실적인 목표가 좋게 느껴집니다. 주점을 운영하는 프랜차이즈에서 벗어나 외식 사업 전반을 다루고 싶습니다. 이 분야를 에쓰와이가 이끌고 싶어요." KFN

"여러분의 기쁨이 저의 기쁨입니다"

제8대 연대FCEO 김금자 총동문회장

WRITE 박서진 · PHOTO 명한만

"저 김금자가 회장을 맡은 이상 총동문회 활성화에 총력하겠다" 연세대학교 프랜차이즈 최고경영자 과정(이하 연대FCEO) 총동문회가 새로운 시대를 맞이했다. 2018년도 연대FCEO 8대 동문회 회장에 취임한 김금자 회장(한국프랜차이즈산업협회 부회장)의 첫 일성이다. 그동안 동문회에서 하고 싶은 일이 많았던 만큼 변화를 확실히 보여주겠다고 하는데, 과연 어떻게 동문회를 이끌어 갈 계획인지 김 회장의 포부를 들어 보았다.

행복한 동문회

김금자 회장이 제시한 비전은 '행복한 동문회'다. 행복한 동문회란 무엇이냐는 질문에 대해 김금자 회장은 "다 함께 하는 것이 행복한 것 아니냐"라며 "모든 기수, 동문들이 함께 하며 친목을 도모하고 더 나아가서 힐링할 수 있는 공간이 되어야 한다"라고 대답했다.

연대FCEO는 총동문이 1200명이 넘는 것에 비해 행사에 참석하는 동문 수가 많지 않았다. 이런 점에 아쉬움을 느낀 김금자 회장은 모든 동문들이 함께할 수 있도록 하는 것이 급선무라고 밝혔다. 동문회는 친목을 도모하고 정보를 공유하는 것이 목적이기 때문에 함께 하는 사람이 많을수록 상승효과를 일으킨다는 것이다.

그 일환으로 월 별로 다양한 행사를 추진할 계획이다. 가장 메인이 되는 활동은 조찬이다. 김금자 회장은 매월 1회 이상 정기적으로 조찬회를 가질 것이라고 설명했다.

"단순히 모여서 이야기만 나누는 조찬회가 아닌, 유명 강사를 초빙해서 좋은 이야기도 듣는 시간을 만들고 싶습니다. 이렇게 함께 공부를 하게 되면 더욱 유익한 시간이 되지 않을까 생각합니다."

공부하는 모임

김금자 회장은 지난해 12월에 열린 연대FCEO 송년회에서부터 공부라는 단어를 강조했다. 여기에 본격적으로 회장 자리에 오르게 되면서 구체적으로 어떻게 공부를 해야 할지 계획을 수립했다. 자신이 언급했던 말을 공약만으로 끝내지 않겠다는 것을 증명해 보인 셈이다.

조찬회와 함께 언급한 공부 방법은 해외 연수다. 가을쯤에 연대FCEO는 스페인을 방문할 생각이다. '해외에서는 프랜차이즈 산업이 어떻게 흘러가고 있는 지', '어떤 곳이 유명 프랜차이즈로 각광받는 지' 탐방하기 위함이다. 설빙을 비롯해 한국 브랜드가 해외에서도 많은 사랑을 받으면서 글로벌 시장 공략은 프랜차이즈 업계의 관심사로 떠올랐다. 이에 기업을 운영하는 사람들이 모인 연대FCEO 동문회인만큼 직접 발로 뛰어 다니며 해외 동향을 파악하겠다는 취지로 해외 연수를 기획했다고 한다.

"우리는 총동문 인원이 1200명인데 지금까지 한 번도 함께 해외를 가 본 적이 없다는 것에 주목했습니다. 그래서 이번에는 연수를 겸해서 20명에서 30명 정도 지원자를 받아 해외로 떠날 생각을 가지고 있습니다. 먼저 사전에 의견을 물었고, 가장 많은 대답이 나온 스페인으로 장소를 정했습니다."

김금자 회장은 이처럼 유익한 시간과 함께 친목을 도모할 수 있으면 '행복한 동문회'가 될 수 있을 거라고 자부했다. 행복과 함께 힐링도 강조했다. 기업 운영을 하다 보면 많은 스트레스에 노출이 되는데, 동문회에 참석해 다양한 정보를 듣고 친목도 다지며 힐링할 수 있도록 동문회를 이끌고 싶다고 밝혔다.

앞으로도 연대FCEO는 계속 된다

김금자 회장은 이외에도 다양한 것들을 추진했다. 먼저 더 이상 후배를 볼 수 없을 것 같던 연대FCEO 과정이 다시 이어지게 됐다. 연대FCEO 과정을 다시 살리는 것은 김금자 회장의 2018년 숙원 사업 중 하나였다. 새해가 시작하면서 곧바로 목표 하나를 달성한 셈이다. 새로 시작하는 연대FCEO과정은 3월 21일부터 17주 과정으로 진행된다.

"'여기저기!' 여러분의 기쁨이 저의 기쁨입니다."

김금자 회장이 새로 내건 총동문회 슬로건이다. 동문들이 기뻐하는 방향을 우선적으로 생각하겠다는 뜻이다. 이밖에도 골프 대회를 비롯해 다양한 행사를 준비하고 있는 만큼 김금자 회장과 8대 총동문회 임원들의 향후 행보를 응원하는 바다. KFN

피자알볼로, 업계 최초 청양고추 핫소스 개발

피자알볼로가 강원도 영월에서 재배한 품질 좋은 홍 청양고추만 엄선해 업계 최초로 청양고추 핫소스를 만들었다. 자연스럽게 매운 맛을 추구하기 위해 첨가제를 넣지 않고 만든 소스라고 한다. 작년 9월에는 이를 위해 강원도 영월 농협과 업무협약을 체결하기도 했다. 강원도 영월 청양고추는 일교차가 크고 석회암이 발달한 토양에서 자라 과피가 두껍고 육질이 단단해 달면서도 알싸한 맛을 낸다고 한다. 또한 2001년 한국식품연구원 분석 결과, 영월 농축수산물이 타 지역에 비해 비타민C 함유량이 높은 것으로 발표한 바 있다. 이에 피자알볼로 관계자는 "앞으로도 믿고 먹을 수 있는 국내산 재료를 통해 건강하고 맛있는 한국식 피자를 선보이고 싶다"고 전했다.

하남돼지집, 설 앞두고 선물세트 문의량 증가

삼겹살 브랜드 하남돼지집이 출시한 선물세트가 명절을 앞두고 뜨거운 반응을 보이고 있다. 이미 지난 추석에 목표치 2배가 넘는 판매량을 기록한 것은 물론 이후 고객들의 요청에 의해 상시 선물세트로 재구성될 정도로 큰 사랑을 받은 제품이다.

종류는 삼겹살과 목살, 명이나물로 구성된 세트와 앞다리살이 추가된 세트 총 2가지 상품으로 구성되어 있다. 하남돼지집 돼지고기 선물세트가 인기를 얻고 있는 이유는 하남돼지집 고기를 매장에 가지 않고도 만날 수 있는 점 때문으로 보인다. 여기에 가족, 지인들에게 감사의 마음을 전하고자 할 때 큰 고민 하지 않고도 성의를 표할 수 있는 것으로 손꼽히는 상품이 육류 선물세트인 점도 한몫했다.

죽이야기, 2018년 첫 해외 매장 오픈

한식 프랜차이즈 죽이야기가 중국 천진에 1월 6일 새 매장을 계약하면서 2018년 1호 해외진출 소식을 알렸다. 개점 예정일은 3월로, 천진 지방에서만 무려 11번째 매장이다. 죽이야기가 중국에서 성공할 수 있었던 비결은 현지화라고 한다. 중국인들에게 보다 친근하게 다가가기 위해 죽 뿐만 아니라 김밥, 떡볶이 등 다양한 한식 메뉴를 선보이며 '캐주얼 한식 컨셉'으로 브랜드를 일신한 것이다. 또한 중국이 선호하는 닭 요리를 메뉴에 적극적으로 반영하는 등 현지화에 심혈을 기울였다.

죽이야기 임영서 대표는 "현지화를 거듭한 결과 천진 11호점 계약으로 이어진 것 같다. 앞으로 중국을 비롯한 세계 여러 나라에 한식을 널리 알리는 브랜드가 되고 싶다"고 말했다.

치킨 업계만 집중 조명하는 쿡방 **'치킨의 제왕'**

치킨만을 소재로 한 방송이 2018년 첫 방송을 시작했다. 12일 밤 9시 30분에 방송된 '치킨의 제왕'이 그 주인공이다. 진행은 최근 다양한 패러디로 인기를 얻은 배우 권혁수와 힙합 그룹 MIB 출신 가수 강남이 맡았다.

치킨만을 소재로 한 '쿡방'이 등장하면서 2017년 성장이 잠시 주춤했던 치킨 업계가 다시 무서운 속도로 상승할 것으로 보인다. 특히 레시피 공모는 프랜차이즈 업계가 다양하게 참여할 수 있음을 보여준다. 레시피 공모는 요리 지식이 없더라도 누구나 지원 가능하다. 최종 우승자에게는 상금 1,000만원을 지급하며 치킨 프랜차이즈 신메뉴로 개발할 수 있는 기회도 준다.

오피스디포, 금융지원사업 시작

오피스디포가 문구 업계 최초로 브랜드 전환 및 신규 창업을 위한 금융 지원 프로그램을 실시한다. 오피스디포에서 제공하는 '임차보증금 지원'과 신한은행과 협약한 '프랜차이즈론'이다. 임차보증금 지원 프로그램은 예비 창업자가 소매시장 진출 시 우수한 상권에서 중대형 매장을 임차하는 것을 지원하는 프로그램이다. 브랜드 전환이나 2호점 오픈을 희망하는 경우에도 동일한 혜택을 받을 수 있다.

프랜차이즈론은 오피스디포의 차별화된 브랜드 인지도와 본사 신용도 및 재무 안정성을 바탕으로 신한은행과 협약을 통해 출시한 혜택이다. 신규 창업 희망자에게는 창업 자금을, 기존 매장에는 운영 자금을 대출해준다. 지원 규모는 최대 1억원이며, 최저 3.64%의 금리가 적용된다.

도쿄 강타한 미용실 프랜차이즈 **에리카헤어,** 국내 상륙

25년 전 도쿄에서 처음 개업한 에리카헤어가 2018년 1월 국내에 첫 가맹점을 열었다. 사쿠라이 야스히로 에리카헤어 회장은 이미 10년 전에 한국에 들어와 세미나를 진행하며 한국 시장 트렌드를 선도한 인물이다. 또한 동아시아를 중심으로 세계적으로 활동하는 헤어 아티스트기도 하다.

에리카헤어는 대치점, 부평점, 안산 중앙점, 완정역 등 4개의 매장을 동시에 오픈할 만큼 국내 시장 공략에 심혈을 기울이고 있다. 디자이너들도 국내 유명 프랜차이즈 미용실 출신들로 구성될 예정이다. 또한 저렴한 가격에 서비스를 제공할 수 있도록 전략을 세우는 중이다.

카페베네, 기업회생절차 신청

경영난에 시달리던 커피 프랜차이즈 카페베네가 1월 12일 법원에 기업회생절차(법정관리)를 신청했다. 기업회생절차란 채무초과 등 한계에 다다른 기업이 부실자산과 채무를 덜고 건전한 기업으로 회생할 수 있도록 돕는 제도다. 절차에 따라 경영을 한 뒤 호전되면 기업을 회생시키고, 가능성이 없으면 청산단계로 전환된다.

카페베네는 그동안 물류 공급이나 가맹점 지원이 제대로 이뤄지지 않아 많은 가맹점주가 어려움을 호소한 것으로 알려졌다. 만약 기업회생절차 개시신청이 법원으로부터 받아들여질 경우 물류 공급 개선과 지원이 가능해지고, 사업도 계속 진행할 수 있게 된다.

커피베이, 드라마 '황금빛 내 인생' 제작지원

커피베이가 현재 인기리에 방영 중인 KBS2 주말드라마 '황금빛 내 인생'의 제작지원을 1월 13일 방송된 37회부터 시작했다. '황금빛 내 인생'은 가난한 신분을 벗어나고 싶은 주인공에게 가짜 신분 상승이라는 기회가 주어지면서 펼쳐지는 일을 그린 드라마다. 극 주인공들은 사랑과 화해라는 주제를 넘어 시청자들의 많은 공감을 불러일으키고 있으며, 덕분에 40%가 넘는 시청률을 기록할 정도로 큰 사랑을 받고 있다.

커피베이는 '황금빛 내 인생'에 들어가는 모든 비용을 본사가 책임져 가맹점 부담을 낮춘 것도 눈길을 끌었다. 또한 일부러 가장 인기 있는 드라마를 중간부터 지원하는 것에 대해서도 "가맹점 상생을 위해 인기가 검증된 드라마 제작 지원을 결정했다"라고 밝힌 바 있다.

포메인, 배달 전용 패키지 출시

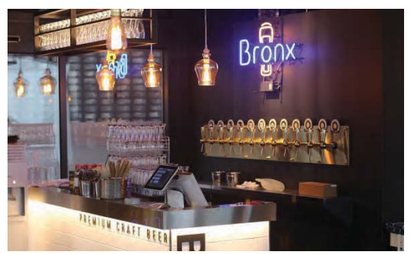
베트남 쌀국수 프랜차이즈 포메인이 배달 전용 패키지를 리뉴얼했다.
배달 서비스 시장이 더욱 성장세를 보임에 따라 이에 맞는 쌀국수 포장 패키지를 연구·개발했다고 포메인 본사 데일리킹 측은 설명했다. 쌀국수 육수 용기는 포메인 로고에서 아이디어를 얻어 포메인 정체성을 보여주도록 디자인했고, 매장에서 식사를 하는 것과 같은 기분이 들도록 쌀국수 그릇 모양을 본떠 만들었다. 또한 배달 시 모양이 흐트러지지 않도록 배달에 적합한 모양으로 제작했다. 특허까지 출원한 포메인 패키지는 배달 서비스 제공 매장을 통해 확인 가능하며, 전 매장 테이크아웃 서비스 이용 시에도 만날 수 있다. 한편 포메인은 배달 서비스 제공 매장을 지속해서 늘려갈 계획이다.

bhc, 갈비레오 CF와 함께 구운 치킨 시장 공략한다

치킨 프랜차이즈 bhc치킨이 신메뉴 '갈비레오' TV CF를 본격적으로 방송에 내보낸다. 이번 TV CF에서는 개그맨 정성호와 배우 정상훈이 함께 출연해 코믹한 연기를 선보인다.
또한 이번 TV CF를 시작으로 구운 치킨 시장에 중점을 두고 사업을 전개할 계획이다. 여기에 맞춰 공격적인 마케팅을 펼칠 예정이다. 먼저 이를 위해 SNS를 통한 젊은 고객과 커뮤니케이션을 강화하고 제품 알리기에 적극적으로 나선다.
갈비레오는 한국인들이 선호하는 갈비 양념을 사용해 갈비구이 맛을 제대로 구현해 많은 사랑을 받고 있다. 매운 맛을 선호하는 사람들을 위해 고추를 넣은 '핫갈비레오'도 함께 선보였다.

브롱스, 50호점 돌파... 6개월 사이 2배 성장

수제맥주 브랜드 브롱스가 1월에 인천 운서점을 개점하면서 전국 가맹점 50호점을 돌파했다고 밝혔다. 브롱스는 6개월 전만 해도 가맹점 수가 약 20개 안팎에 불과했다. 무려 반년 만에 매장이 2배 이상 늘어난 셈이다. 이에 브롱스 관계자는 '고객 우선'과 '상생 경영'이라는 두 가지 키워드를 운영 모토로 삼은 것이 가장 큰 이유로 추정된다고 밝혔다.
실제로 브롱스는 지난 10월부터 공정한 기준에 따라 우수 가맹점을 선발해 점주들에게 추가 혜택을 제공했다. 맥주 입고 가격을 낮춰 가맹점 식자재비 부담을 줄이고 합리적인 가격에 맥주를 판매하는 정책도 펼쳤다.



맘스터치, 햄버거 본고장 미국으로 진출

햄버거 브랜드 맘스터치가 1일 미국 콩코드에 맘스터치 1호점을 열었다. 이곳은 다양한 음식점이 밀집되어 있는 '먹자골목' 상권이지만, 햄버거 매장은 맘스터치가 유일하다. 미국 1호점은 40여 개의 좌석을 갖춘 약 132㎡ 규모다. 항상 따뜻한 캘리포니아의 기후를 고려해 외부 테라스도 준비했다. 또한 버거 본고장인 미국에 진출하면서 현지 마케팅의 일환으로 특제 소스도 개발했다. 커스터마이징 요소도 더해 경쟁력을 확보할 예정이다.
맘스터치의 해외 진출은 미국이 처음은 아니다. 이미 대만에서는 5개 매장을 운영하고 있으며, 베트남에는 올해 초 2호점을 열 계획이다. 맘스터치 관계자는 "국내 버거 브랜드로는 최초로 미국 시장에 도전장을 내밀었다는 점에 의의가 크다"고 말했다.

엔터라인, 식품 포장 기계 엔터팩 신형 모델 N2 출시

엔터라인은 음식을 용기에 담아 완전 밀봉 포장하고 거꾸로 뒤집어도 국물이 흐르거나 냄새가 나지 않는 엔터팩을 출시했다. 신선도 유지도 일반 포장보다 우수한 것으로 입증되어 포장 수요가 많은 식당과 할인점, 편의점, 단체급식업체, 대형마트 등 유통계에서 널리 쓰이고 있다. 엔터팩 신형 모델 N2는 메인 PCB와 각종 센서 변경 및 업그레이드를 통해 제품 안정화는 물론 실링 개선까지 도모해 초기 불량, 오동작 오류를 최소화 했다.
엔터라인 전재호 부사장은 "2018년에는 기계 업그레이드를 시작으로 신제품 개발, AS 센터 직영화를 통한 애프터 서비스 강화에 총력을 기울이고자 한다"고 밝혔다. 또한 올 중반기에는 가정용 듀얼팩을 출시할 예정이다.

풀잎채, 졸업 시즌 앞두고 할인 행사

프리미엄 한식 뷔페 브랜드 풀잎채가 졸업과 입학 시즌을 맞아 2월 28일까지 졸업 이벤트를 진행한다. 이벤트는 카카오 플러스 친구 대상으로 진행되며 1인 1회 50% 할인 특전을 준다. 이벤트 혜택을 받으려면 풀잎채 카카오 플러스 친구를 추가하고 졸업 이벤트 쿠폰을 받은 후, 식사 뒤 계산대에서 졸업장 및 졸업증명서를 보여주면 된다.
초등학생부터 대학원생까지, 2018년 졸업하는 학생이면 누구나 사용 가능하다. 자세한 사항은 공식 홈페이지에서 확인 가능하다. 이에 풀잎채 마케팅팀 팀장은 "졸업생들 뜻깊은 마지막과 새로운 시작을 축하하고 응원하고자 이벤트를 마련했다"라고 전했다.

파리바게뜨, 직접고용 문제 '자회사' 카드로 해결

파리바게뜨 가맹본부와 양대 노총이 자회사를 통해 제조기사들을 고용하는 방안에 1월 11일 최종 합의했다. 이에 따라 파리바게뜨 제조기사 직접고용을 둘러싼 논란이 3개월여 만에 자회사 고용이라는 사회적 합의로 일단락 지었다.
제조기사 임금은 예전보다 평균 16.4% 상향 조정되며 복리후생도 가맹본부와 동일한 수준으로 개선된다. 또한 휴일도 기존 6일에서 8일로 늘릴 예정이다. 또한 제조기사들 휴일 확대에 따라 필요한 대체 인력 500여 명을 추가로 채용할 계획이다.
이렇게 가맹점 제조기사들이 가맹본부 자회사 소속으로 변경되면서 5,300여 개의 일자리가 생기게 됐다.
이번 합의에 따라 고용노동부가 부과할 과태료도 없어질 것으로 보인다.

못된고양이, 전 직원 해외연수 워크숍

액세서리 프랜차이즈 '못된고양이'를 전개중인 엔캣이 전 직원들을 대상으로 5일간 해외 워크숍을 진행했다. 이번 워크샵에서는 2017년도 성과를 결산하고, 한 해 동안 수고한 직원들에 대한 보답과 2018년도 성장을 위한 동기 부여 시간을 가졌다. 이를 위해 다양한 프로그램을 진행하며 스트레스 해소 및 직원 간 화합을 도모했다. 못된고양이 관계자는 "그 동안 직원들의 노고를 치하하며 지난 해를 돌아보고 올해를 준비하는 뜻 깊은 시간이었다"라며 "이번 워크숍을 통해 새롭게 다진 각오와 팀워크로 회사를 더욱 성장시키겠다"라고 말했다. KFN

피자알볼로
PIZZA ALVOLO
Well-made & Handmade pizza

이제, 함께 빛나세요!

더 빛나라 피자

생활의 달인
생활의 달인
(피자최강달인 선정)

CESCO Member
전국 가맹점 세스코
매장위생관리

무농약 (NON PESTICIDE) 농림축산식품부
친도산 친환경
흑미 사용

뉴질랜드 청정지역
최고급 천연치즈

더빛나라피자

L 31,000 R 26,000

멕시칸 스타일의 살사소스와 담백한 치킨탑핑, 상큼한 녹차사워크림과 고다치즈슈레드의 깊은 맛을 느낄 수 있는 피자입니다.

28년 전통의 국내 최대 삼계탕 프랜차이즈

특허 발명

건강을 챙기다

지호 한방삼계탕

유행 타지 않고 안정적인 1등 브랜드로 창업하세요!

01 28년의 **오랜 사업경력**
1991년부터 시작된 지호한방삼계탕, 오래된 브랜드일수록 안정적입니다.

02 **유행을 타지 않는** 전통메뉴 '삼계탕'
1~2년안에 사라지는 아이템과는 본질부터 다릅니다

03 5년차 이상 **장기가맹점 78.5%**
오랫동안 안정적으로 사업을 유지하는 것이 중요합니다.

04 **특허 받은** 한방삼계탕
메뉴 특허권을 획득하여 누구도 따라할 수 없는 독보적인 삼계탕입니다.

05 초보자도 운영 가능한 **손쉬운 창업**
식자재를 완/반가공 형태로 공급하여 주방장 없이도 쉽게 운영이 가능합니다.

Korea Franchise Business Awards 2017 대상 KFA 한국프랜차이즈대상

2017년 한국프랜차이즈대상
국무총리 표창 수상

창업 문의 1599-3339

www.jihofood.com

소상공인진흥공단·중소기업청
스몰비어 최초 2년연속 우수프랜차이즈 선정

MALJA SALON

스몰비어 치킨맥주 말자싸롱

저투자 대비 고수익 창출

10평 내외의 평수에서
빠른 회전률로
고수익 실현 가능

배달 & 혼술 최적화

배달이 가능한 메뉴로
추가 수익 창출,
혼술을 즐길 수 있는
BAR 형태

초보자도 쉽게 조리, 운영

간편한 원(ONE) 패키지로
조리 및 운영 가능한
물류시스템

청담동 말자싸롱 beer

창업 문의 www.malja.co.kr 1544-0434

KUM-TOP
KUM-TOP Co., Ltd
(주) 금·탑·에·프·앤·비

꼬지사께의 연2회 정기적인 신메뉴 출시는 가족점과의 소중한 약속입니다.

2017년 하반기
신메뉴

더더 The more than Before
꼬치&퓨전 요리선술집
꼬지사께
kkojisakke
더 풍성해진 꼬지사께를 만나보세요!

웃음으로 기억되는 기분좋은 공간

벚꽃이 만개하는 정감 있고 편안한 나만의 아지트 같은 공간
남녀노소 누구라도 좋아하는 꼬치메뉴와 다양한 퓨전요리로
매장마다 웃음꽃이 가득한 대한민국 **Only One!** 선술집

2017 농림축산식품부장관 표창

3년 연속지정 — 2017 우수프랜차이즈
5년 연속1위 — 한경BUSINESS 2017 한국소비자만족지수1위
5회 수상 — (사)한국프랜차이즈산업협회 2017 한국프랜차이즈대상
식품의약품안전처 — 식품의약품안전처 2015 식품안전문화확산 표창
2016 대한민국 가치경영대상 — 우수프랜차이즈부문 수상

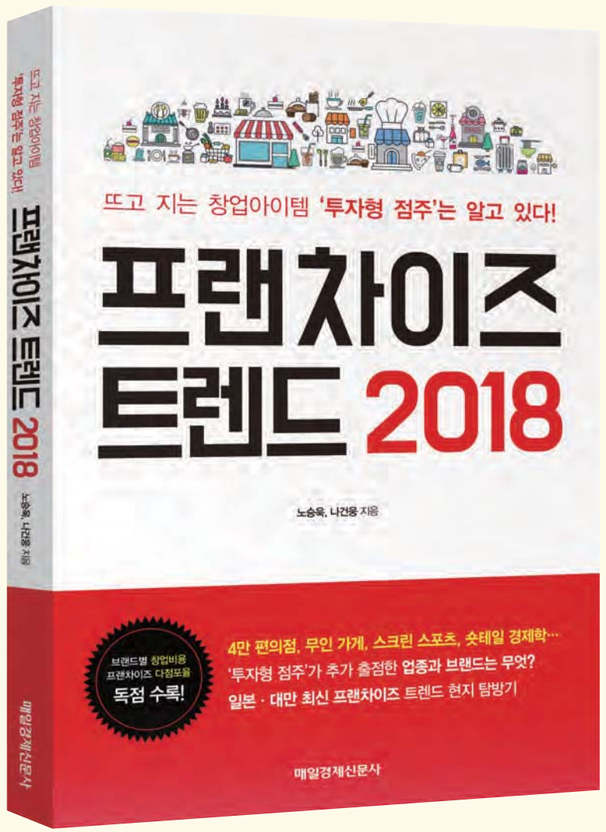
꼬치&퓨전요리선술집 꼬지사께

(주)에쓰와이프랜차이즈
본사 | 서울시 송파구 송파대로 20길 10 SY빌딩 (문정동 61-13)
T.1544-8853 F.02-3012-0710 www.kkojisakke.com

2018년 가장 잘 나갈 프랜차이즈는?

대박가게 점주들만 아는 뜨고 지는 창업 아이템 대공개!

- 면적당 매출로 계산한 잘 되는 프랜차이즈
- 내 돈으로 할 만한 프랜차이즈 분석
- 인건비를 줄이는 프랜차이즈 운영법
- 불법 영업이 많은 푸드트럭의 속사정
- 4차산업혁명이 자영업에 끼치는 영향
- 일본, 대만의 프랜차이즈 트렌드는?



올 한 해 프랜차이즈 흥망성쇠와 2018년 유망 프랜차이즈를 알려주는 〈프랜차이즈 트렌드 2018〉! 이 책의 무기는 창업 전문 기자들이 다년간 쌓아온 데이터인 '다점포율'이다. 다점포율은 점주 한 명이 2개 이상의 점포를 운영하는 것을 반영한 지수로, 자영업자들이 선호하는 브랜드가 무엇인지 쉽게 이해할 수 있다. 다점포율 외에도 브랜드별 창업 비용과 마케팅 기법, 4차 산업혁명시대 창업 아이디어도 제시해 자영업자들에게 보다 다양한 선택지를 제공한다.

노승욱, 나건웅 지음 | 15,000원 | 매일경제신문사

Smart Franchise | Supervisor | Waiting | Take-out 메신저 | 고객관리(CRM) | 1544-4612

스마트프랜차이즈

'스마트프랜차이즈'는 프랜차이즈 본사, 가맹점, 공급자 모두가
언제 어디서나 편리하게 수발주 부터 서로간의 소통까지 운영에 필요한 부분을
한 공간에서 쉽고 빠르게 사용할 수 있는 소프트웨어 입니다.

세금계산서 관리 + 그룹웨어, 회계관리(구매,물류,인사,노무)

SECUPRIME
(주)씨큐프라임

공식인증대리점 (주)제일좋은솔루션
대표이사:김남철 Tel.1899-1271 | HP. 010-5304-6307 | Fax. 031-922-3868 | e-mail:kimnch3@hanmail.net
경기도 고양시 일산서구 덕이로 292번길 34-28

착한프랜차이즈 대표 브랜드 밀겨울

밀겨울이 외식 창업의 걱정을 줄여드립니다.

브랜드 경쟁력

- ✓ 유행을 타지않는 대중적인 아이템
- ✓ 인건비 부담 최소화
- ✓ 체계화된 본사 물류 시스템
- ✓ 라면보다 끓이기 쉬운 칼국수
- ✓ 저렴한 창업 개설비용

성공사례

밀겨울 인천 OO점

좋아요 113개

손에 물 한방울 안 묻혀봤어도..!

결혼과 출산으로 경력 단절된 30대 의료전문직 종사자, 8평 C급 상권에서도 일 매출 60~70만원 유지하며 가장 알차게 매장 운영 중. #경력 단절 #C급상권 #주부 #첫 창업

밀겨울 서울 양천구 OO점

좋아요 173개

1천 8백만원 투자로 업종변경 성공

기존 운영하던 외식 프랜차이즈매장에서 2천만원을 투자해 밀겨울로 재창업한 7년차 베테랑 부부! 가장 적은 비용투자로 가장 많은 수익을 내는 매장. #2000만원 #업종변경 #적은 비용

밀겨울 성남 분당 OO점

좋아요 216개

인건비 부담 NO! 2명으로도 충분하다!

외식경험 전무한 점주 1명, 직원 1명, 철저한 2인 운영 고수. 본사 매뉴얼을 철저히 지키고 선불*셀프가 잘 정착되어 인건비에 대한 부담을 낮춤. #2인 운영 #선불 #셀프 #인건비 #둘이서

결론은 쉬운창업

가격 경쟁력을 갖춘
정성스런 칼국수 한그릇
⋮
밀겨울

행복한 한 그릇
밀겨울

가맹문의 02)448-0271

https://3500kalguksu.modoo.at/

식품의약품안전청
품목보고번호 2013002021511
국세청 주질감정 적합 승인
알콜 : 11% / 용량 : 750ml

건강을 쉽고 맛있게 즐기는
1879Y 양파와인

2015 미스코리아 진 이민지

와인과 양파, 일본 잡지 "장쾌(壯快)"에 효능 소개

脳と心臓を守る!《タマネギ》のスゴ技大公開
뇌와 심장을 지켜라! 《양파タマネギ》의 효능 대공개

◇タマネギの最新研究 양파의 최신 연구
・タマネギたっぷりカレーは活性酸素の害をへらし脳梗塞や心筋梗塞を防ぐ最強食
양파는 활성산소의 피해를 줄이고 뇌경색이랑 심근경색을 방지하(는데) 최강의 식품

소비자가격
₩ 30,000원

☑ 간편한 건강와인
☑ 장기 보관 가능
☑ 건강하고 맛있는 식품

1879 비즈니스
사업 설명회 토리헌서 개인 사업자 모집

매주 수요일 오전 10시
1879 피팅센터 교육장

| 신청 |
이보미 대리(010-4884-1879)

교육: 1879 브랜드 소개 및 사업 소개
품목: 1879 브랜드 전 제품
- 골프클럽, 와인, 건강식품
대상: 1879 비즈니스로 고수익 창출을 희망 하시는 분
성별, 경력 관계 없이 열정이 있으면 O.K

無 투자금 · 보증금 · 교육비
비용 일체!! 없습니다.

1879(주) 서울시 서초구 매헌로 16 하이브랜드 패션관 6층 Tel. 1855-1879 www.1879.co.kr

Happy new year 2018
비엔나 왈츠 오케스트라
Vienna Waltz Orchestra

공 연 명 비엔나 왈츠오케스트라
지 휘 산드로 쿠트렐로 Sandro Culturello
소 프 라 노 타마라 스트레로프 Tamara Strelov
왈 츠 비엔나 왈츠 앙상블 Vienna Waltz Ensemble
일 시 2018.1.22(월) 8pm 롯데콘서트홀
및 장소 R석 12만원, S석 9만원, A석 6만원, B석 4만원, C석 3만원
티 켓 브라보컴 1661-1605 www.bravocomm.co.kr
주 최

1939년 시작된 빈 신년음악회는 세계에서 가장 유명한 클래식 공연이자 새해맞이 행사가 되었다. 가장 고급스러운 음악회 중 하나로 자리 잡은 신년음악회는 아이러니하게 나치의 '국민 계몽 선전부 장관'인 파울 요제프 괴벨스(Paul Joseph Goebbels, 1897-1945)에 의해 1939년 12월31일 정오에 '요한 슈트라우스 2세' 특집 연주회가 개최되었고, 그 다음해인 1940년 12월 31일 송년음악회 그리고 다음날 1941년 1월 1일 정오에 같은 음악회를 연 것이 최초의 신년음악회가 되었다.

신년음악회 프로그램으로 가장 많이 연주하는 곡은 경쾌한 3박자 춤곡 왈츠(Waltz)로 본고장은 비엔나이다. 비엔나 왈츠를 오늘날 사랑 받는 음악으로 격상시킨 존재가 요한 슈트라우스 一家로 '왈츠의 아버지'로 불렸던 요한 슈트라우스 1세에 이어, 아들 요한 슈트라우스 2세는 '봄의 소리왈츠', '아름답고 푸른 도나우', '예술가의 생애' 등 숱한 왈츠 작품(500여곡)을 남겨 '왈츠의 왕'으로 불렸고 오늘날 가장 사랑 받는 춤곡으로 격상시킨 주인공이 되었다.

2018년 신년음악회는 최고 수준의 연주자들과 월드 발레 스타들이 펼치는 비엔나 왈츠 오케스트라의 연주로 2015년 이후 매년 희망차고 신나는 신년을 함께하고 있다. 연주는 비엔나 왈츠 오케스트라를 창단한 산드로 쿠트렐로의 지휘로 풍부한 성량과 아름다운 목소리로 관객을 사로잡고 있는 소프라노 타마라 스트레로프, 4명의 왈츠 앙상블이 함께한다.

특히 2018년은 500여개의 왈츠 작품을 작곡하여 '왈츠의 왕'으로 불리고 있는 요한 슈트라우스 2세의 곡을 주요 레퍼토리로 구성하여 새해의 희망과 활기를 돋을 신년음악회로 준비하였다. KFN

SEO JEONG JA

서정자 화가

경남 통영 출생
홍익대학교 미술대학원 수료
서울미술협회회원
씨올회회원, ICA회원, 홍미회원
저서 〈바람이 달다〉 (2017 지식공감)

서정자 작가는 지금까지 10회의 개인전을 개최했으며, 올가을 하이데라바드(인도)에서 11번째 개인전 준비를 하고 있다. 100회 이상 그룹전에 참여했으며, 이문열의 〈우리들의 일그러진 영웅〉 외 장단편집 6권, 정영희의 〈아프로디테의 숲〉, 시몬 드 보봐르의 〈편안한 죽음〉의 표지에서도 작가의 작품을 만날 수 있다. 홍익대학교 미술교육원, 연세대학교사회교육원, 전경련 IMI 국제 경영원, 교보생명, 전경련 하계포럼 등에서 특강을 진행했으며, 법원 공무원 연수원, 예뿌리 민속박물관, 자유컨트리클럽, (주)아이스테크, 코인, 스페인대사관, 동부센트레빌, 인도대사공관 등에 작품이 소장돼 있다.

개인전

2017
제11회 개인전 Kalakriti art gallery Hyderabad.
The Cultural center of Vijayawada (India)
2016
제 10회 개인전(ABLE FINE ART Gallery, 뉴욕)
2015
제 9회 개인전(미술세계갤러리, 서울)
2012
제 8회 개인전(노암갤러리, 서울)
2010
제 7회 개인전(Scola Art Center, Beijing China)
2010
제 6회 개인전(관훈갤러리, 서울)
2006
제 5회 개인전(키미갤러리, 서울)
2004
제 4회 개인전(BoA Art Gallery, Canada Vancouver)
2002
제 3회 개인전(관훈갤러리, 서울)
2001
제 2회 개인전(관훈갤러리, 서울)
1999
제 1회 개인전(인사갤러리, 서울)

바람이 달다
Art is life 中

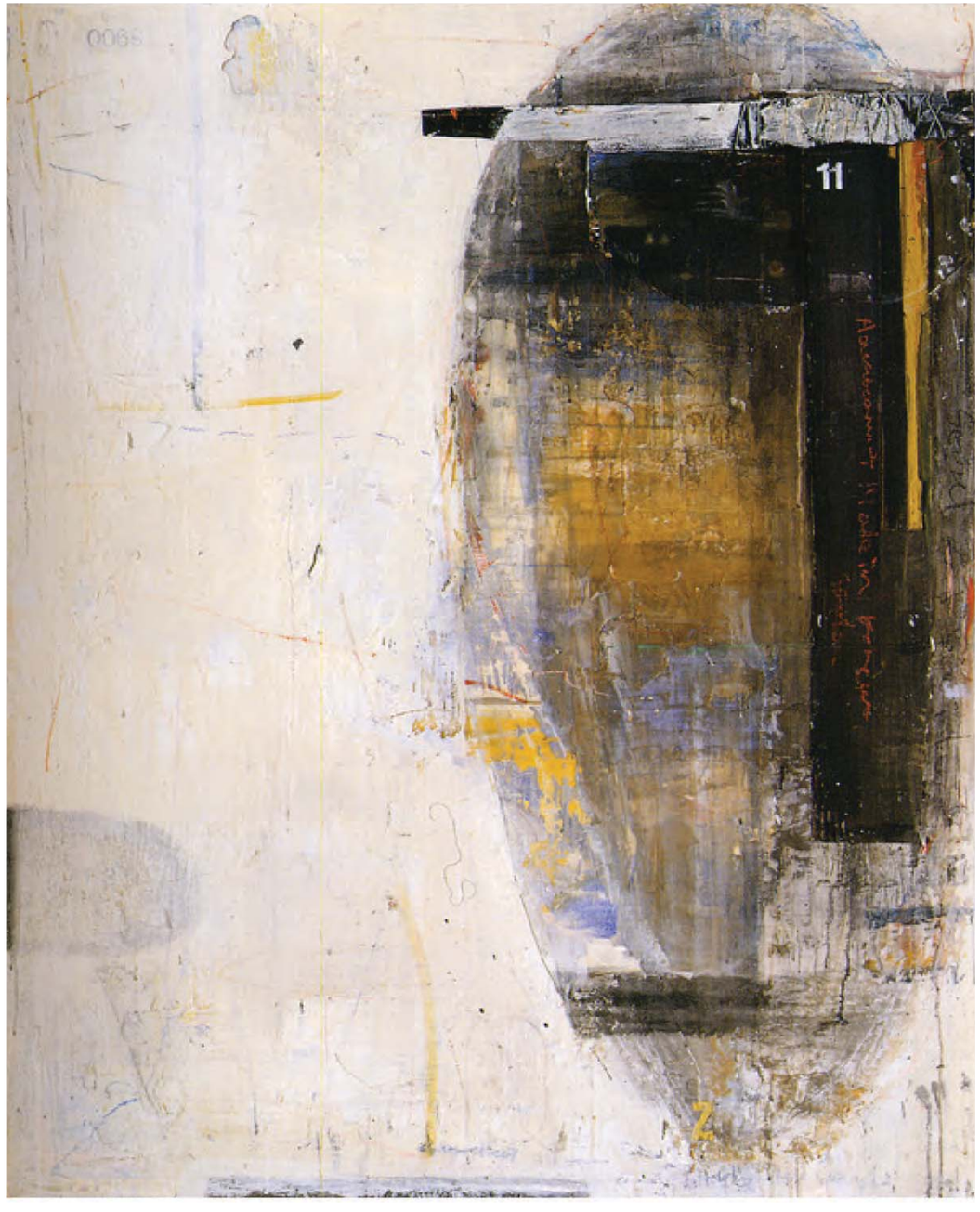
—

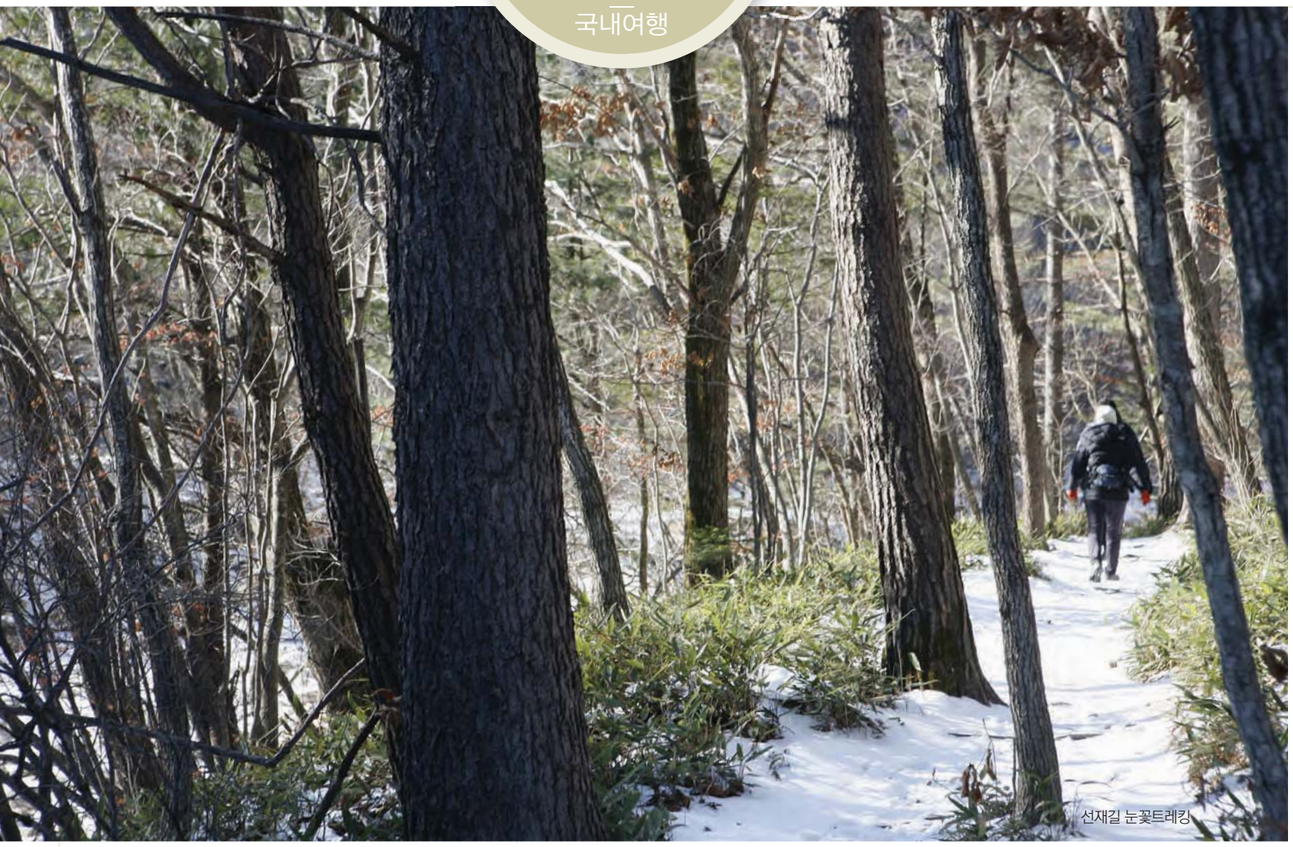
그림은 참 마음대로 그려지지 않는다.
난 이것을 원했는데 나의 손은 이미
다른 방향으로 달아날 때도 있다.
모든 것이 마음대로 잘 되지 않을 때가 많다.
이런 날, 난 바흐를 들으며
묵직한 첼로의 선율만을 느낄 때가 있다.

—

Paintings are not drawn at will.
I wanted this, but my hands is
already running in another direction.
There are many times
when everything can not be done at will.
On this day, I listen to Bach and
sometimes feel the heavy cello melody.

Untitled 163 x 130cm Mixed media on canvas. 2006




선재길 눈꽃트레킹

사색 눈꽃 트레킹 vs 짜릿한 빙벽 등반
오대산 선재길과 **춘천 구곡폭포**

위치 : 강원 평창군 진부면 오대산로 / 춘천시 남산면 강촌구곡길

겨울 강원도는 눈과 얼음의 향연장이다. 동계올림픽의 주 무대 평창에서는 고요한 선재길 눈꽃 트레킹이 눈부시다. 춘천 구곡폭포는 아슬아슬한 빙벽 등반으로 짜릿함을 더한다.
오대산 선재길은 사색과 치유의 숲길이다. 월정사와 상원사를 잇는 이 길에는 눈꽃 트레킹 이상의 의미가 있다.
가을에 붉은 단풍이 수려한 계곡은 겨울이면 설국으로 변신한다. 선재길은 약 9km로 겨울에는 세 시간 남짓 부지런히 걸어야 닿는다. 오르는 길이 잘 닦였고 가파르지 않아 초보자도 여유롭게 산행에 나설 수 있다. '선재'는 화엄경에 나오는 동자의 이름으로, 지혜와 깨달음을 얻기 위해 젊은 구도자가 걸은 길의 의미가 담겼다.

선재길 눈꽃 트레킹의 출발점은 월정사다. 오대산에 눈이 쌓이면 천년 고찰 월정사의 문을 두드린다. 일주문에서 금강교까지 이어지는 숲에는 최고 수령 300년 된 전나무 1700여 그루가 계곡과 나란히 길목을 채운다. 월정사 전나무 숲길은 드라마 〈도깨비〉를 촬영한 뒤 연인들의 사랑을 받는다. 신라 선덕여왕 때인 643년 창건된 월정사는 팔각구층석탑(국보 48-1호)과 전통찻집에서 내는 차 한 잔의 여유까지 곁들여져 겨울 향이 따사롭다. 월정사를 나서며 본격적인 선재길 산행이 시작된다. 지장암, 지장폭포, 회사거리 등은 월정사 권역에서 만나는 볼거리다. 회사거리는 일제강점기에 베어낸 나무를 가공하는 회사(제재소)가 있던 터로, 화전민이 이곳에 모여 살았다. 이정표가 친절하게 안내하는 선재길은 섶다리, 오대산장(야영장), 동피골, 출렁다리로 이어진다.

세 시간 남짓한 트레킹은 상원사를 만나 마무리된다. 월정사의 말사로 문수보살을 모신 상원사는 고즈넉함이 더하다. 이곳에서 오대산 정상 비로봉까지 발걸음을 재촉할 수도 있고, 초입의 찻집에 앉아 지나온 길을 더듬으며 사색에 잠겨도 좋다. 선재길 겨울 산행 때는 등산화 착용이 필수다. 상원사에서 진부로 가는 막차는 오후 5시 20분. 4시가 지나면 상원사가 어둑해지는 점을 감안해 출발 시각을 조절한다.
오대산 초입에 산채정식 등을 내놓는 식당가가 새롭게 조성됐다. 허기를 채우고 내려서면 오대산 산행의 나들목인 진부다. 진부전통시장은 이효석의 단편소설 〈메밀꽃 필 무렵〉에 등장한 유서 깊은 곳으로, 끝자리 3·8일에 오일장이 선다. 오대천 둔치에서는 2018년 2월 25일까지 평창송어축제가 열린다. 얼음낚시, 스노래프팅 등 다채로운 이벤트가 마련된다.

춘천 구곡폭포는 아찔한 빙벽으로 겨울 손님을 맞는다. 봉화산 자락을 아홉 굽이 지나쳐 쏟아지던 폭포수는 겨울에 얼음 왕국으로 변신한다. 높이 약 50m 빙폭이 대형 고드름과 어우러지며 얼음 세상을 만든다.
폭포 앞에는 거대한 얼음 절벽을 감상하는 전망대가 있다.
매표소에서 구곡폭포까지 20여 분간 호젓한 산책로가 이어진다. 폭포 가는 길에 '끼, 꾀, 깡' 등 9개 단어를 테마로 한 이정표가 있어 산책의 재미를 더한다. 구곡폭포 탐방 뒤에는 인근 문배마을을 거쳐 검봉산, 봉화산 산행에 나설 수도 있다.
춘천의 흥미진진한 체험 여행 중에 토이로봇관을 빼놓으면 섭섭하다. 애니메이션박물관 옆 새롭게 단장한 토이로봇관은 상상 속 로봇을 현실에서 조우한다.
첨단 현대에서 과거로 달리면 김유정문학촌을 만난다. 김유정생가와 이야기집은 추억 나들이를 돕는다. 〈봄봄〉 〈동백꽃〉 등 소설 속 장면을 재현한 동상을 구경하고, 김유정의 고향인 신동면 증리(실레마을)에 조성된 실레이야기길을 둘러보며 작가의 온기를 느낄 수 있다. KFN

당일 여행 코스

평창 / 진부전통시장 → 월정사 전나무 숲 → 월정사 → 선재길 → 상원사 → 평창송어축제
춘천 / 구곡폭포 → 토이로봇관 → 김유정문학촌

1박 2일 여행 코스

첫째 날
진부전통시장 → 월정사 전나무 숲 → 월정사 → 선재길 → 상원사
둘째 날
평창송어축제 → 구곡폭포 → 김유정문학촌

자료제공 한국관광공사

월정사 전나무숲

월정사 경내 풍경

구곡폭포 빙벽등반

김유정문학촌 생가

2018년 무술(戊戌)년 '황금 개띠의 해'
'내우외환 (內憂外患)'을 극복하는 지혜가 절실

2018년 무술(戊戌)년을 흔히 '황금 개의 해'라고 한다.
천간(天干)과 지지(地支)에서 각 토(土)를 상징한다, 이는 오행의 기운 중 중앙토(土)를 의미하며, 토(土)의 작용은 나머지 목화수금(木火水金)의 에너지를 조화롭게 운행하는 중재자이자 리더, 왕의 자리를 의미한다.
올해 무술(戊戌)년은 그 만큼 중재와 리더십이 중요한 한 해가 된다.

내적으로는 변화와 개혁, 적폐라는 무겁고 어려운 일들이 산적해 있으며, 4차 산업의 부산물인 가상화폐와 부동산, 기업의 지배구조, 출산율과 취업률 등등 경제와 정치, 그리고 사회의 각 분야에서 묵고 낡은 기운들이 본격적으로 변화와 혁신을 맞이하는 의미 있는 한 해가 될 것이다.

PROFILE

WRITE **김동환**
'운명(運命)의 등불을 밝히다' 명(命) 철학원 원장
– '자미두수'와 '풍수인테리어' 전문가
– 국내외 유수기업 및 브랜드 기업운명컨설팅

풍수인테리어 및 운명컨설팅 상담
T 010-6205-2780

또한 외부적으로 북핵과 중국의 사드, 일본과 미국 등 외환(外患)의 극적 긴장감과 날카로운 대결 그리고 강대국의 힘겨루기에서 지혜로운 해법과 통찰력 있는 리더십이 절실한 한 해가 될 것이다.

시간과 공간이 존재하고 그 속에 존재하는 사건과 변화는 '역사(歷史)'를 만들어 간다. 지나온 시간의 역사를 돌이켜보면 한 순간도 행운만 지속되거나 불행만 지속되는 시간은 없었다. 항상 행복과 불행은 동시에 존재한다. 언제나 위기가 존재했으며, 기회가 동시에 존재 해 왔다.

올 한해는 특히 리더의 지혜롭고 현명한 판단과 조율이 그 어느 때 보다 중요한 시기 임에 틀림없다.
자미두수(紫微斗數)로 올 해의 국운을 추론 해보자.

해는 산을 넘어 저무는데,
하늘은 흐리고, 궂은 비바람에
발 걸음이 무거워 지네.
어서 어서 준비하고 서둘러
잃어버린 친구들을 찾아, 어깨동무하며,
이 험한 산길을 넘어 넘어
따스한 집으로 가야 하네.

올 상반기의 국내외상황은 다양한고 복잡한 문제들이 한꺼번에 터져 나오는 형국이라, 아무리 노력해도 끝이 보이지 않는 미로에 갇힌 것처럼, 갈등과 어지러운 일들이 특히 많이 발생한다.
특히 경제분야에서는 가상화폐의 해법과 안정, 그리고 기존 주식시장과 기업투자, 4차 산업의 혁신에 대응하는 한국기업들의 경쟁력, 취업률과 출산율, 부동산 문제의 해결, 북핵, 미국과의 경제마찰, 일본, 중국과의 협력 등 내외적 문제가 하반기에 복합적 위기로 다가온다.
또한 자연재해도 심한 한 해가 될 것이다. 특히 화재와 더위, 가뭄과 질병이 많이 발생하는 한 해기도 하다.
올해 국운의 해법은 '잃어버린 친구 찾기'다.
어렵고 복잡하고 난해한 문제가 산적해 있다 하더라도 반드시 해법은 있기 마련이다. 지금까지 우리나라의 역사는 언제나 백척간두(百尺竿頭) 누란(累卵)의 위기에서도 진일보(進一步)하며 기적과도 같은 역사적 발전을 이뤄냈다.
올 한 해도 역시 그러한 지혜와 통합의 상생(相生)만이 유일한 생존해법이다.

이렇듯 복잡하고 어려운 시기를 지혜롭게 넘겨야만 하는 수많은 자영업 사장님의 고민이 깊다.
최저임금의 인상과 1인 가구의 증가, 소비패턴 변화, 뛰는 임대료 그리고 대기업과의 싸움 등 올 한해도 자영업의 환경은 녹녹치 않을 것이다. 하지만 참혹한 전쟁에서도 새로운 생명이 잉태되듯 지금의 어려움을 극복하는 차별화와 자신만의 독특함을 잘 살려 전문화 한다면 언제나 그랬듯 반드시 좋은 결과를 얻게 된다.
올 한해는 특히 '그럼에도 불구하고, 최선의 노력'이 절실하다. KFN

샌프란시스코 이색 신년 이벤트 '다채'

007 신년파티 · 범선에서 칵테일 · 북극곰 스케이트 등

새해를 보다 특별하게 맞고자 연말 및 신년 기념 여행을 계획하는 이들을 위해 샌프란시스코에서만 경험할 수 있는 이색 새해맞이 행사를 소개한다.

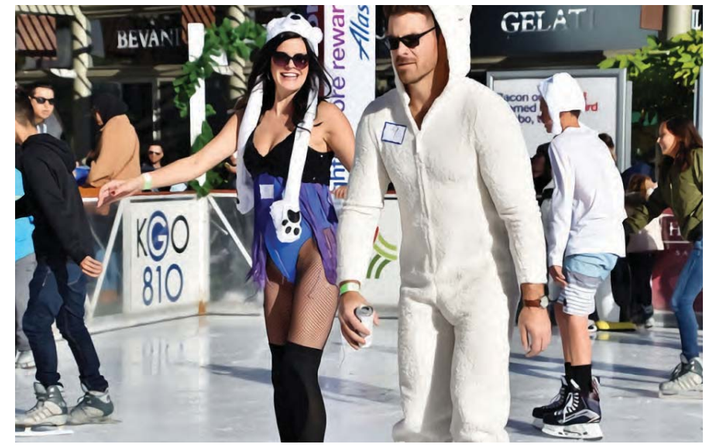
미국 캘리포니아주에 위치한 미국 내 최고의 관광 도시 중 하나로 손꼽히는 샌프란시스코는 연중 10~20℃의 지중해성 기후를 자랑하며, 아름다운 경관과 낭만적인 분위기를 연출하는 다양한 건축물들과 예술 작품 및 공연들이 즐비하다. 다양한 민족이 거주하여 각양각색의 문화가 공존하고 있으며, 문화, 예술, 자연, 쇼핑, 엔터테인먼트 등의 여러 가지 요소들이 결합되어 있어 방문객에게 오래도록 기억에 남을 여행 경험을 선사한다.

007 샌프란시스코 신년 파티

영화 〈007 시리즈〉의 화려하면서도 웅장한 분위기를 느낄 수 있는 〈007 샌프란시스코 신년 파티〉는 샌프란시스코 전쟁기념 예술센터에서 진행된다. 레드카펫 행사를 시작으로, 007 영화 시리즈를 패러디한 코믹 연극, 영화에 출연한 스타의 애장품 경매, 007 영화 음악을 재구성한 DJ 파티 등의 다양한 프로그램으로 구성됐다. 샌프란시스코의 화려한 도심 전경을 바라보며 새해맞이 카운트다운을 하는 특별한 경험도 선사한다.

북극곰 스케이트

샌프란시스코에서 가장 인기 있는 새해 행사인 〈북극곰 스케이트〉는 샌프란시스코 도심의 유니언 스퀘어 아이스링크에서 열린다. 겨울 바다에서의 수영을 통해 한 해의 건강을 기원하고 심신을 다지기 위해 열리는 북극곰 수영대회가 샌프란시스코의 아이스링크로 옮겨져 왔다. 수영복과 북극곰 모자를 쓴 참가자들은 신나는 음악에 맞춰 스케이트를 타며 새해를 기념하는 이색적인 풍경을 연출한다. 연령에 관계 없이 누구나 참가하며, 가장 많은 주목을 받은 참가자들에게 소정의 상품이 수여된다.



블러디 메리 온 더 베이

도시의 낭만을 그대로 느낄 수 있는 〈블러디 메리 온 더 베이〉. 클래식하게 꾸며진 범선에 올라 새해 아침의 아름다운 햇살을 머금은 금문교, 엔젤 아일랜드, 알카트라즈 섬과 같은 샌프란시스코의 주요 명소들을 둘러볼 수 있다. 선상에서 블러드 메리 칵테일과 샌프란시스코에서 직접 기른 신선한 유기농 재료로 만든 브런치가 함께 제공된다. KFN

영어와 춤이 어울어진 한마당
〈수어지교 3: 판소리〉

공연 주최 서울돈화문국악당 공동기획 프로그램
공연 장소 서울돈화문국악당 공연장
공연 일정 2018. 2. 9(금)까지
문　　의 서울돈화문국악당 02-3210-7001~2

5시간에 달하는 춘향가 완창과 영어로 만나는 판소리, 춤추는 판소리 등 판소리의 모든 것을 감상할 수 있는 시리즈 공연이 열린다. 바로 세종문화회관이 운영하는 서울돈화문국악당(예술감독 김정승)의 〈수어지교〉 3번째 시즌 공연이 '판소리'를 주제로 하여 2017년 12월 13일(수)부터 2018년 2월 9일(금)까지 32회의 무대를 준비한 것.

〈수어지교(水魚之交)〉는 '물과 물고기의 사귐'이란 뜻으로, 서울돈화문국악당과 예술가가 협력하여 만들어가는 공동기획 프로그램이다. 2016년 연희·타악과 17년 초 산조에 이어 이번에 공연될 세 번째 시즌의 주제는 바로 판소리다. 판소리는 소리꾼과 고수가 시대적 이야기를 해학적으로 풀어내고, 관객의 추임새까지 더해져 완성되는데 전통 판소리는 지역에 따라 전승계보에 따라 나누어지며, 소리를 하는 사람에 따라서 느껴지는 맛이 달라 재미있다. 현재까지 공연되는 전통 판소리는 춘향가, 심청가, 흥보가, 적벽가, 수궁가에 불과하지만 타 장르와의 적극적 교류가 활발하고 때론 파격적인 시도를 통해 젊은 관객과 해외 평단을 사로잡았다는 것이 이번 수어지교 프로그램으로 판소리를 주목한 이유다.

지난 10월 공개모집을 통해 32개팀을 선정하였으며, 22세의 젊은 소리꾼부터 40여년간 소리에 매진해 온 명창까지 폭 넓은 출연진이 전통 소리부터 창작, 퓨전 판소리까지 다양한 공연을 선보일 예정이다.

전통 판소리로는 다섯 마당을 세 명의 서로 다른 음색으로 전하는 '오롯이의 뜻밖의 오바탕'(1월 16일) 등이 있으며, '정은송-유관순열사가(1월 12일)', 영어로 전하는 판소리 '문수현- Pansori & Folk song :Byeolloo別淚(2월 6일)' 등은 전통을 바탕으로 한 색다른 창작을 전한다.

수어지교 카운드업X바질 쁘비옹

수어지교 김희재

수어지교 서정민

어린이 관객의 눈높이에 맞췄다
가족음악극 〈한여름 밤의 꿈〉

공연 주최 서울시극단 '쉽게 보는 셰익스피어 시리즈Ⅲ'
공연 장소 세종문화회관 M씨어터
공연 일정 2018년 1월 5일(금) ~ 1월 28일(일)
문　　의 화수목 11시/ 금 7시30분/ 토 2시, 5시/ 일 2시 (월 공연 없음)

서울시극단(예술감독 김광보)은 2018년 1월 5일(금)부터 1월 28일(일)까지 세종문화회관 M씨어터에서 '쉽게 보는 셰익스피어 시리즈' 세 번째 작품으로 가족음악극 〈한여름 밤의 꿈〉을 공연한다. 2009년부터 '어린이 셰익스피어 시리즈'를 선보였던 서울시극단은 보다 어린이 관객의 눈높이를 맞추며 온 가족이 함께 관람할 수 있는 '쉽게 보는 셰익스피어 시리즈'를 2015년 시작했다. 서울시극단의 '쉽게 보는 셰익스피어 시리즈'는 겨울방학 기간에 온 가족이 셰익스피어 희곡을 쉽고 재미있게 즐길 수 있도록 기획한 프로그램으로, 앞서 〈템페스트〉(2015-16)와 〈십이야〉(2016-17)를 통해 정극의 무게감을 덜고 유쾌한 등장인물과 무대 연출로 온 가족이 함께 재미있게 즐길 수 있는 공연이라는 호평을 받아왔다. 셰익스피어의 〈한여름 밤의 꿈〉은 '요정들이 사는 마법의 숲'이라는 셰익스피어만의 시적 상상력이 돋보이는 대표적인 낭만 희극이다.

특히 모든 공연은 셰익스피어의 원작이 전하는 의미를 보다 정확하게 전달하고 풍부한 이해를 돕고자 영어자막이 제공되며, 어린이 관객을 위해 공연 관람 전 예절과 〈한여름 밤의 꿈〉 작품의 설명을 돕는 스터디 가이드 또한 마련된다. KFN

여행과 관광의 사이에서 Part 1/2

여행과 관광은 분명히 다르다. 그러나 해외여행 또는 관광의 경우엔 그 구별이 무슨 의미가 있을지 의문이다. 대부분의 한국인들에겐 일단 비행기를 타고 한국 땅을 벗어났다고 하는 점이 중요한 게 아닐까?

지난 2017년 해외 여행객수는 또 그 전해에 비해 늘어났다. 1분기 640만 명으로 역대 최고치를 또 기록했다. 2016년 한해동안 출국한 사람 수는 무려 2200만을 넘어섰다. 다들 살기 어렵다고 힘들다고 하는데 전국민의 반 가까이 되는 인구는 해외여행을 다닌 것이다. 이렇게 수치에서 보이듯 해외여행은 필수처럼 여겨지고 있다.

PROFILE
WRITE GARCIA(하경공)
1992년 성균관 대학교 정보 통신공학 졸업
2001년 연세대학교 상남 경영 대학원 졸업
2014년 매출액 37억 (종업원수 31명, 직영매장 8개)
2014년 월드벤처스 멤버십 가입
2014년 폐업 이후 여행과 같은 삶의 시작
T 010-5414-0002
E dreamtripsgarcia@gmail.com

고난에서 벗어난 여행

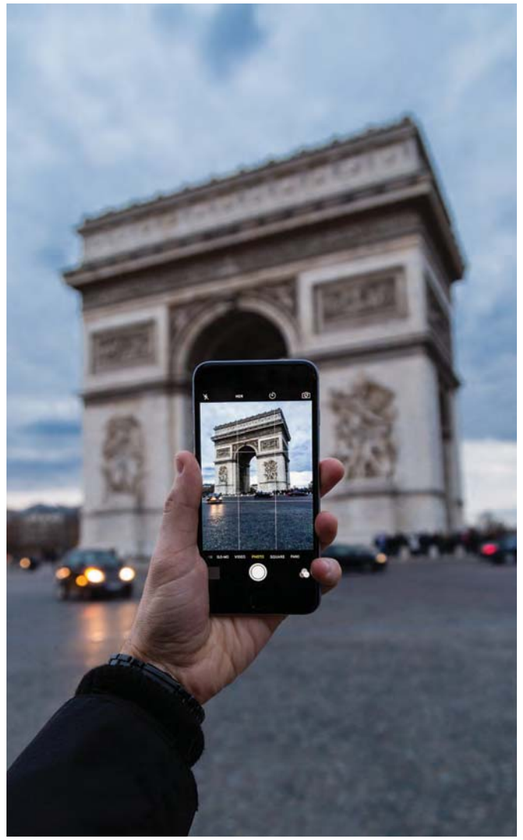
여행을 뜻하는 영어 단어 'travel'의 어원은 'travail(고통, 고난)'이다. 여행이 고통이나 고난이 아닌 쾌락이나 오락으로 여겨지게 된 건 교통수단이 발달하게 된 19세기에 이르러서였다. 예컨대, 1780년만 해도 영국 런던에서 맨체스터까지 역마차가 가는 데 4~5일이 걸렸지만, 1880년에 나타난 기차는 그 시간을 5시간으로 줄여 주었다.

비행기의 속도는 점점 빨라지고 있다. 인간은 과거 여기저기 떠도는 유목민(nomad) 시대를 거쳐서 정착 생활을 하게 되었지만, 이제 21세기를 맞아 다시 유목민으로 돌아간다는 말이 나올 정도로 해외여행은 일상의 삶 속에 뿌리를 내리게 되었다.

19세기 후반부터 본격화된 서구인들의 해외여행은 자본주의 및 세계화와 분리해 생각할 수 없다. 여행은 노동의 피곤에서 벗어나되 노동 의지를 재충전시키는 장치로 기획되었기 때문이다.

여행의 목적

여행업자들은 4S(sun, sea, sand, sex)를 제공하기 위한 장소를 세계 도처에 만들었으며, 다양한 종류의 여행 상품을 개발해 냈다. 여기엔 계급적 구별 짓기도 가세했다. 특권 계층은 멀리 떨어진 곳에 자기들만의 휴양지를 만들었으며, 이런 과정을 거쳐 여행상품엔 다양한 등급이 매겨 졌다. 얼마 전 타계한 미국의 비평가 수잔 손택은, 여행이 무엇인가를 사진에 담기 위한 하나의 전략이 되고 있다고 말한 바 있다. 특히 노동 윤리가 냉혹한 사람들일수록 사진 찍기에 더욱 집착한다는 것. 그것은 그저 일만 몸에 배어버린 사람들은 휴가 중이나 휴일 같은 시간에 일하지 않는 것에 대한 불안감을 사진 찍기로 대체한다는 것이다. 사진기를 들고 어디로든 나가 부지런히 찍음으로써 무엇인가 일 비슷한 것을 하고 있다고 생각할 수 있다는 것이다.



우리에게 여행이 주는 이미지

오늘날 한국에서 여행은 그 어떤 전략으로 이용되고 있을까? 물론 여행 그 자체를 즐기는 사람들도 많겠지만 그렇지 않은 사람들도 많기에 갖게 되는 의문이다.

최근의 언론 보도를 보자면 골프와–특히 성매매특별법 이후—향락을 위해 여행을 하는 사람들이 적지 않다고 한다.

무슨 목적을 위해 여행을 하건 한국인들의 여행 행태 중 특기할 만한 것은 '실적주의'가 두드러진다는 점이다. 나 어디 어디 갔다 왔다는 걸 자랑하기 위해서인지 정신없이 바쁘게 가능한 한 많은 곳을 구경하기 위해 애를 쓴다는 것이다.

물론 그 과정에서 빼놓을 수 없는 것은 쇼핑이다. 『서울신문』 2004년 9월 21일자에 따르면, 어느 관광회사 과장은 "명품 백화점인 영국 헤롯백화점의 하계 세일 기간에 새벽부터 줄을 서서 기다리는 국민은 한국과 일본인밖에 없어요. 심지어 버버리 등의 명품을 싸게 사기 위해 공장까지 찾아가는 관광객은 한국인이 단연 최고입니다. 한마디로 나라 망신이죠"라고 말했다.

그러나 공장까지 찾아가는 관광객은 결코 '나라 망신'이라고 생각하지 않을 것이다. 어쩌면 '알뜰 정신'의 발휘라고 생각할지도 모른다. '명품 욕심'과 '알뜰 정신'이 어울리냐는 반문도 가능하겠지만, 한국의 명품 소비층엔 '따라하기'에 목숨 거는 이른바 워너비(wannabe: 추종자)들이 많다는 점에 주목해야 할 것이다.

물론 여행도 그런 '명품 정신'으로부터 자유롭지 않다. 『신동아』 2004년 10월호에 따르면, 명품 잡지 『네이버』 VIP 마케팅 팀장 이기훈은 "여행을 하더라도 부자들은 구별짓기 위해 워너비들도 갈 수 있는 발리보다는 쉽게 가기 어려운 몰디브나 마케도니아를 선호한다"고 말했다.

"여행은 인간의 독선적 아집을 깬다"는 말은 여행의 장점을 말해 주는 오랜 속설이지만, 전략적인 여행이나 '구별짓기'나 '따라하기'를 하는 여행에서 그런 일이 가능할 것 같지는 않다. 특히 한국인의 독특한 주마간산(走馬看山)격 여행은 혹 낯선 것에 대한 피상적인 편견을 주입시키는 데에 일조할 수도 있지 않을까?

그러나 그런들 어떠하리. 그건 사회적 차원의 걱정일 뿐이다. "내가 로마 땅을 밟은 그날이야말로 나의 제2의 탄생일이자 내 삶이 진정으로 다시 시작된 날이라고 생각한다"는 독일의 문호 괴테가 한 이 말 이상으로 여행의 위대함을 웅변해 주는 증언이 또 있을까 싶다. (계속) KFN

특허보다 훨씬 중요한 영업비밀(1)

법원은 정보 관리 수준을 감안한다

프랜차이즈 본사의 경우 핵심 직원이나 가맹점주가 회사의 중요한 영업비밀(레시피, 조리법, 마케팅방법, 고객정보)을 유출하는 문제로 어려움을 겪는 경우가 많다. 이에 대응하는 방법은 영업비밀보호 방법과 전직금지서약서를 통한 방법이 있다. 하지만 그 내용이 다소 복잡하고 법원 판례도 최근 들어 계속 생겨나고 있어서 한 눈에 이해하기 힘든 측면이 있다. 이에 사례를 바탕으로 몇 차례 컬럼을 통해 프랜차이즈 본사의 영업비밀에 관한 방법론을 알아보고자 한다. 이번에는 '영업비밀'이 대체 무엇인가에 관해 살펴본다.

PROFILE
WRITE 조우성
합동법률사무소 기업분쟁연구소(CDRI) / 대표변호사
한국프랜차이즈산업협회 자문위원
T +82 010-5472-0157 02)568-2420
E wsj@cdri.co.kr

고민에 빠진 김 대표

독특한 조리법과 마케팅으로 요즘 한창 인기를 끌고 있는 식품 프랜차이즈 B사의 김 대표.

걱정스러운 표정으로 사무실을 방문했다.

회사에서 기획, 개발 업무를 담당했던 박 차장이 2달 전 갑자기 사표를 냈다. 본인은 예전부터 IT분야 창업해 보고 싶었는데, 친구들과 뜻이 맞아 이번에 회사를 설립하기로 했다는 것.

7년 정도 김 대표를 도왔던 직원이라 박 차장의 퇴사가 아쉽고 아까웠지만 본인의 의사가 워낙 완강해 새로운 출발을 축하해줬다. 그런데 놀라운 일이 발생했다. 박 차장은 아직은 시장점유율이 높지 않지만 잠재적으로 B사와 경쟁이 될 수 있는 K사로 이직했음이 확인되었다. 김 대표는 놀랍기도 하고 배신감도 들었다. 박 차장에게 연락해 사연을 묻자 그는 "친구들과 창업하려던 계획이 틀어져 어쩔 수 없이 자신이 잘 아는 분야로 재취업할 수밖에 없었다. 죄송하다"고 답했다.

김 대표가 걱정하는 것은 그동안 박 차장이 업무를 통해 알고 있는 중요한 정보(조리법, 레시피, 마케팅 기법, 고객정보 등)가 경쟁사에 고스란히 알려지는 점이다. 나는 두 가지를 물어봤다. 첫째, 회사가 그런 정보들을 영업비밀로 분류하여 관리하고 있는지, 둘째, 퇴사한 직원에게 '전직금지서약서'를 받아두었는지.

전직금지 서약서는 별도로 받아두지는 못했지만, 영업비밀 관련해서는 '취업규칙'에 '영업비밀을 준수해야 한다'는 내용이 기재되어 있고, 작년에 전 직원 대상으로 '영업비밀을 준수하겠다'는 서약서를 받았다고 한다.

"취업규칙에 영업비밀 준수 내용이 있고, 영업비밀 준수 서약서까지 받아놓았으니 박 차장에게 어떤 법적 조치를 취할 수 있지 않을까요?"

김 대표는 기대감을 갖고 내게 물어본다. 나는 앞으로 가야 할 길이 험난함을 직감한다.

특허는 들어봤지만 영업비밀은 금시초문

영업비밀(Trade Secret).

프랜차이즈 본사가 특별히 관심을 가져야 할 분야다. 일반적으로 프랜차이즈 본사는 자기들만의 독특한 조리법, 레시피, 마케팅노하우, 고객정보 등을 갖추고 다른 업체와 차별성을 도모한다. 그런데 만약 경쟁업체들이 이런 것들을 따라 한다면 손해가 막심할 터. 다른 업체들이 이런 것들을 따라하지 못하게 하려면 어떻게 해야 할까?

제일 처음 생각해 볼 수 있는 것은 '특허 등록'이다. 하지만 특허 등록은 상당히 어렵다. 특허법상 신규성(그동안 시장에 존재하지 않았어야 함)과 진보성(기존의 방법을 개선하는 효과가 있어야 함)이 있어야만 특허로서 인정해 주기 때문이다. 우리 회사 기술과 아이디어가 뛰어나다 생각하고 특허청에 특허출원해도 이미 세상에는 이와 유사한 기술에 대해 특허로 출원/등록된 것들이 있다. 그래서 중소기업의 경우 특허를 받기란 대단히 어렵다.

이때 생각해 볼 수 있는 대안이 바로 영업비밀이다. 영업비밀은 독립된 경제적 가치를 가지는 것으로, 비밀로 유지된 생산방법, 판매방법, 그 밖에 영업활동에 유용한 기술상 또는 경영상의 정보를 의미하는데, 이에 대해서는 부정경쟁방지 및 영업비밀보호에 관한 법률(줄여서 '부경법')에서 자세히 규정하고 있다. 영업비밀로 인정만 되면 이는 민사적으로 보호받을 수 있고, 이를 직원이 함부로 외부에 유출할 경우에는 형사적인 처벌까지 가능하다. 따라서 B사로서는 '이런 저런 부분이 우리 영업비밀이고 그 영업비밀이 유출될 수 있으므로 박 차장의 전직(轉職)을 막아달라'는 소송이 가능하다.

영업비밀의 범위가 항상 문제된다.

그런데 문제는 어디까지를 영업비밀로 볼 수 있는가 하는 점이다.

회사 입장에서는 영업비밀의 범위를 넓게 잡고 싶을 것이다. 하지만 직원 입장에서는 "그게 무슨 영업비밀입니까? 관련 업계 사람들은 금방 알 수 있는 내용에 불과하잖아요?"라고 이의를 제기한다. 영업비밀 관련 분쟁을 다루는 법원 입장에서는 '회사가 주장하는 정보가 과연 영업비밀로서 가치가 있는 것인지' 정확히 파악하기 힘들다. 따라서 법원은 '가치 그 자체' 보다는 '과연 어느 정도로 회사에서 영업비밀을 관리했는가?'라는 부분에 중점을 둔다. '정말 그렇게 중요한 정보라면 회사 내에서 제대로 관리했었어야지'라는 생각이 반영된 것이다. 아무리 우리 회사 고객정보가 중요하다고 주장해도, 그 정보를 직원 아무나 접근해서 엑셀로 출력해서 볼 수 있는 것이라면 이는 영업비밀로서의 가치를 인정해 줄 수 없다는 입장이다.

여기서 영업비밀의 '비밀관리성'이라는 요건이 나온다. 그럼 도대체 어느 정도로 관리를 해야 영업비밀로 보호된다는 말인가? 이 부분에 대해서는 다음 호에서 다루기로 한다. KFN

대출이 쉬워지는 가맹 본사의 재무제표 관리

최근 대출이 쉽지 않은 것은 경제 상황과 관련하여 여러 가지 이유가 있다. 미국의 금리 인상과 함께 대외적으로는 금리가 오르고 있다. 또한 국내 부동산 시장의 과열 방지를 위해 정부 대책 또한 가계부채와 기업부채를 관리하기 때문이다. 이런 경기 상황으로 프랜차이즈 본사는 작년에 신규가맹 유치가 전례 없이 어려울 정도로 많은 어려움이 있었다. 투자 및 운영을 위해 자금을 조달할 때 유의해야 할 재무제표의 관리는 어떤 방법이 있을까?

PROFILE

WRITE **최인용**

가현택스 대표 세무사
(전)세무법인 코리아베스트 강남지사 대표세무사
연세대학교 법무대학원 조세법 전공
국세청 조사요원 강의
한국프랜차이즈산업협회 자문세무사
마곡지주협의회, 하남미사지구지주협의회 자문세무사

1. 프랜차이즈 본사의 매출구조

프랜차이즈 본사의 매출구조는 크게 두 가지 형태로 볼 수 있다.
첫 번째는 가맹과 관련한 수익이고, 두 번째는 유지와 관련한 수익이다.
가맹 관련한 수익은 초기 가맹비, 인테리어 등의 수익, 설비에 관한 수익, 교육비 및 초도 물류수익 등이 있다. 이는 유지수익에서도 여러 수익의 구조로 나타난다.

수익의 종류	구체적 세부항목	업종별 기준	선호도
개설수익	가맹비 및 교육비	컨설팅업	유리
	인테리어 (직접)	건설업	불리
	인테리어 (감리)	컨설팅업	유리
	초도물류수익	유통업	불리
유지수익	물류수익	유통업	불리
	제조수익	제조업	유리
	로열티 등	컨설팅업	유리

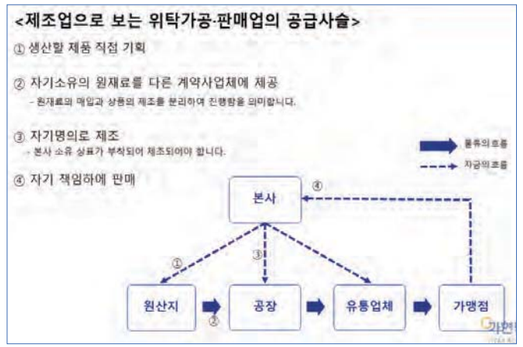
2. 대출심사기관에서 보는 유리한 매출구조

중요한 것은 신보나 기보 등에서 보는 매출의 종류가 유리한 것이 있고 불리한 것이 있다는 것이다. 유통의 도소매나 직접인테리어를 하면서 내는 수익은 건설업으로 분류되어 대출 심사기관들이 선호하는 업종은 아니다. 대출 심사기관에서 선호하는 매출의 종류는 컨설팅업이나 제조업 등의 매출 구조에서 더 유리하다. 따라서 프랜차이즈 본사는 직접인테리어에서 감리를 통한 매출의 종류변경, 유지수익에서 물류의 도소매수입에서 제조업의 수익으로 매출 구조를 변경하는 것이 유리하다. 물류유통의 구조에서 로열티의 구조로 바꾸게 되면 도소매업이 아니라 컨설팅업으로 분류가 될 것이다.
최근 공정위의 몇몇 기업에 대한 결과를 통해서도 필수물품의 쟁점이 계속되는 본사의 도전이 될 수 있다. 이를 해결하기 위해서도 매출의 구조를 바꾸는 일은 반드시 필요하다.

3. 도소매업을 제조업으로 바꿔주는 무공장 제조방법

많은 본사들이 제조를 하지 않고 물류만으로 수익을 창출하는 경우가 많이 있다. 공장이 없어서 제조를 못하기도 하지만, 세법에서는 무공장 제조의 형태를 통해 제조를 할 수 있는 방법이 있다. 무공장제조는 부가가치세법 시행령에 의하면 다음의 요건을 갖추는 경우 가능하다.
사업자가 특정제품을 자기가 직접 제조하지 않고 다른 제조업체에 의뢰하여 제조케 하여, 이를 판매하는 경우에도 다음의 4가지 조건이 모두 충족된다면 제조업을 영위하는 것으로 본다.
① 생산할 제품을 직접 기획(고안 및 디자인, 견본제작 등)하고 ② 자기 소유의 원재료를 다른 계약사업체에 제공하여 ③ 그 제품을 자기명의로 제조케 하고(자기명의로만 된 고유상표를 부착하는 경우를 말하며, 거래처의 상표를 부착하거나 OEM 방식 및 상표 부착 없이 판매하는 경우에는 이에 포함하지 않음) ④ 이를 인수하여 자기 책임 하에서 직접 판매하는 경우 가능하다.

〈그림1-공급사슬〉



4. 당기순이익이 전부는 아니지만 이익의 관리는 중요하다

대출심사에서 당기순이익이 없어도 매출이 견고히 잘 성장하고 영업이익이 높다면 좋은 평가를 받을 수 있다. 그러나 당해 이익을 내는 것은 중요하다.
기업의 외부 환경으로 가맹이 어려운 이때에 본사가 견디고 성장할 수 있는 방법은 개설수익의 의존도를 줄이는 일이다. 유지수익에서 회사의 판매관리비 중 고정비용이 충당되는 구조가 바람직한 본사의 수익구조이다. 그렇다면 개설이 없더라도 회사의 유지는 가능하다.
또한 개설이 시작되는 경우 본사의 수익구조는 더 좋아질 것이다.
직원의 채용이나, 사무공간 등 사업의 확장, 차량의 신규구매나 고정비용의 증가되는 부분은 모두 유지 수익에서 충당 가능하도록 비용을 통제하는 것이 견고한 재무구조를 가질 수 있다.

5. 재무상태표에서 반드시 없애야 하는 가지급금, 가수금은 유리할까

프랜차이즈 본사에는 반드시 없애야할 항목들이 있다. 바로 재무상태표에서 자산항목에 있는 가지급금 또는 주임종단기채권의 항목이다. 가지급금은 회사의 비용 없이 처리된 금액으로 재무상태표에 남아있는 경우 심사기관에서 좋지 않게 평가하는 항목이다. 이 가지급금은 세법적으로 여러 가지 불이익을 주고 있으므로 가지급금은 장기적으로 없애야만 회사의 리스크도 줄어들게 된다. 가지급금을 없애는 방법은 자금을 회사로 입금시키거나, 급여 및 퇴직금, 배당을 통해서 상쇄시키는 방법, 영업권이나 상표권 등을 회사로 평가하여 넘기는 방법 등을 검토해 볼 수 있다. KFN

시행령 개정으로 정보공개서 중요성 부각

2018년 새해가 밝았다. 2017년은 프랜차이즈 업계의 큰 변화의 흐름이 있었던 다사다난한 해가 아니었나 생각한다. 새로운 정부와 공정거래위원회가 들어서면서 많은 정책의 변화를 예고한 해였고, 징벌적손해배상 등 가맹사업법에 있어서 변화도 있었고, 많은 개정안도 나온 해였다. 프랜차이즈 업계의 많은 분쟁과 안타까운 죽음도 있었다.

공정거래위원회의 엄중한 법집행 예고와 한국프랜차이즈산업협회의 자정안 등 얼마 전까지도 이슈가 끊이지 않았던 시기였고, 역대 프랜차이즈 산업이 이리도 주목 받았던 적이 있었던가 할 정도로 국민적 관심이 큰 해였다고 보인다. 일각에선 걱정과 탄식도 많았던 프랜차이즈 산업이지만 필자는 더 큰 성장을 위한 도약이라고 생각한다.

그렇다면 2018년에도 2017년에 이어 프랜차이즈 이슈가 계속될 것인가?

새로운 정부출범 이후 공정거래위원회의 과제 중 하나로 여겨지고 있는 '프랜차이즈에 대한 개혁'은 지속되리라 생각한다. 다수의 개정안에 대한 법안 통과 여부가 이슈화되리라 여기며, 지자체와 공정거래위원회의 업무이관이 핵심이 될 것이다. 앞선 이슈들은 차후 다루기로 하고 이번 칼럼에서는 봄에 당면한 이슈에 대해 다루어 보기로 하겠다.

PROFILE

WRITE **이윤재**

現)한국프랜차이즈 법률원 대표/가맹거래사
(공정거래위원회 등록 제 290호 가맹거래사)

前) 한국공정거래조정원 정보공개서 등록관
가맹거래사 합격자 실무수습 및 연수 전문강사(대한가맹거래사협회)
가맹거래사 1차 및 2차 시험 강사(갈라파고스법학원)
한국프랜차이즈산업협회 자문위원

저서 가맹계약에 관한 이론 및 실무(갈라파고스)
객관식 민법(갈라파고스)

T 010-7411-6551 / 02)3412-6551/6552
E koreafclaw@hanmail.net
H www.koreafclaw.co.kr

필수품목 정보 강화

지난해 10월에 공정거래위원회에서 입법예고한 가맹사업법 시행령이 그것이다.

1. 필수품목 관련 정보 공개

필수 품목을 통한 가맹금 수취 여부, 필수 품목별 공급 가격 상하한, 가맹점 사업자별 평균 가맹금 지급 규모, 매출액 대비 필수 품목 구매 비율 등 정보공개서상 필수 품목 관련 의무 기재 사항을 확대.

2. 특수 관계인 관련 정보 공개 의무화

가맹본부의 특수 관계인이 가맹사업 과정에 참여하여 매출이 발생하는 경우 ①특수 관계인의 명칭, ②가맹본부와 특수 관계인의 관계, ③관련 상품 · 용역, ④특수 관계인의 직전 사업 연도 매출액 및 가맹사업 관련 매출액을 정보공개서에 기재하도록 함.

3. 판매 장려금 관련 정보 공개 사항 확대

가맹본부나 가맹본부의 특수 관계인이 직전 사업 연도에 납품 업체, 용역 업체 등으로부터 대가를 지급받는 경우에는 대가의 명칭(예: 판매 장려금, 리베이트 등)에 관계없이 업체별 품목별로 직전 연도에 지급받은 대가의 합계액을 정보공개서에 기재하도록 함.

4. 다른 유통 채널을 통한 판매 정보 공개 의무화

가맹본부가 가맹점 사업자가 판매하는 상품용역과 동일 또는 유사한 상품용역을 다른 다양한 유통 채널(온라인 및 오프라인)을 통해 공급하고 있는지 또는 공급할 계획이 있는지 등에 대한 정보를 정보공개서를 통해 제공 하도록 함.

5. 점포 환경 개선 비용 지급 절차 개선

가맹점 사업자가 가맹본부 또는 가맹본부가 지정한 자를 통하여 점포 환경 개선을 한 경우 가맹점 사업자의 지급 청구 여부와 관계 없이 점포 환경 개선이 끝난 날부터 90일 이내에 가맹본부 부담액을 지급하도록 관련 규정을 보다 명확히 함.

6. 부당한 영업 시간 구속 금지 판단 기준 개선

'심야 영업 시간대'를 오전 0시부터 오전 7시 또는 오전 1시부터 오전 8시까지(7시간), '영업 손실이 발생하는 일정한 기간'을 3개월로 개선함.

변경등록 기간 전에 개정될 듯

시행령이기에 법안과 달리 업계의 의견을 반영하여 빠른 시일 내에 시행이 될 것이다. 이를 위해 한국프랜차이즈산업협회의 자정안을 참고할 것이며, 이른 봄에 정보공개서 표준고시가 마련될 것이다. 한국공정거래조정원에서 정보공개서 등록심사관으로 근무한 경험상 추측컨 대 회계연도가 끝나고 120일 이내에 하는 변경등록 기간 전에 표준고시가 공개가 될 것이고, 프랜차이즈 본사들에게는 바쁜 봄이 되지 않을까 미루어 짐작할 수 있다.

공정거래위원회가 실시한 업종별 50대기업에 대한 실태조사와 지방자치제와 합동으로 실시한 서면실태조사는 이를 반영하기 위한 좋은 재료로 활용될 것으로 보인다. 주변의 많은 언론과 본사들이 필자에게 2018년도 공정거래위원회의 행보에 대하여 질문을 하였다. 앞선 칼럼에서 공정거래위원회의 정책방향에 대한 글을 기고하였고, 이러한 방향성은 일치하였다. 필자가 강조한 점은 집행에 대한 강화였다. 2017년도에 수많은 가맹사업과 관련한 법안이 상정되었고, 일부는 통과되었으며, 2018년도에 많은 법안이 통과될 것으로 예상이 된다. 그리고 다양한 관점으로 집행이 강화될 것으로 예상된다. 그중에서 2018년도의 첫 시작은 그간 관행처럼 중요시되지 않았던 정보공개서에 대한 중요성이 부각될 것으로 보인다.

기본에 충실하라는 메시지

기본에 충실하라는 프랜차이즈 산업 전반에 보내는 메시지가 아닐까 생각한다.

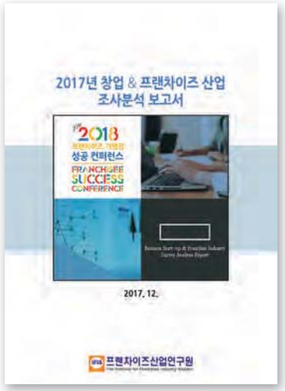
실제로 분쟁업무를 하며 필자가 느끼는 점은 누구에게나 공개된 정보공개서에 상당수 가맹본부의 허위가 많다는 것이다. 이는 앞선 칼럼에서 언급하였듯이 허위과장정보제공 행위로 직접적으로 연결될 수 있음을 염두에 두어야 할 것이다.

공정거래위원회의 행보는 정해진 수순을 차근차근 가고 있다고 보인다. 명확한 로드맵을 가지고 목표를 향하여 가고 있다고 생각한다. 창업자, 가맹본사, 가맹점주 또한 이러한 흐름에 따라 자신의 입장에서 철저한 준비가 필요할 것이다. KFN

신규 가맹점 개점률 보다 폐점률이 더 높아

〈프랜차이즈산업 조사분석 보고서〉 총 가맹점수는 증가하지만 질적 성장은 후퇴

정보공개서 등록 브랜드 중 **외식업 76% 여전히 1위**



프랜차이즈산업연구원에서 지난해 11월 23일 기준 공정거래위원회 가맹사업거래에 등록된 정보공개서를 바탕으로 총 4574개 기업의 5636개 영업표지를 분석하여 '프랜차이즈산업 조사분석 보고서'를 발간하였다.

이 보고서에서는 프랜차이즈산업연구원이 2012년부터 공정거래위원회 가맹사업거래를 통해 매년 전수조사한 데이터를 사용하여 정보공개서를 통해 나타나는 업계 현황을 다각도로 분석하였다.

업종 구분은 정보공개서에 작성된 업종을 기준으로 3개 대분류, 37개 중분류로 구성되는데, 정보공개서 등록 수는 총 5636개이며, 외식업은 76.1%(4291개), 도 · 소매업은 5.6%(318개), 서비스업은 18.2%(1027개)로 나타났다.

PROFILE
WRITE **장재남**
프랜차이즈산업연구원
CFE, 경영학박사
한국프랜차이즈산업협회 자문위원

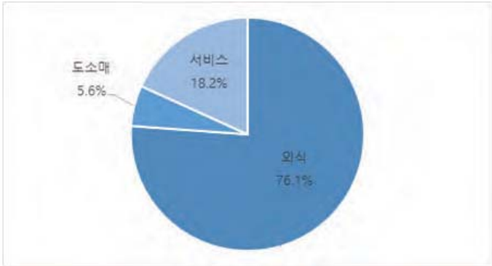


그림 2 **정보공개서 등록 수**

업종별로 외식업은 총 15개의 중분류로 구분되어, '한식'의 영업표지가 32.1%로 가장 많은 비중을 차지하고 그 다음으로는 '치킨(11.0%)', '분식(8.5%)' 순으로 나타났다.

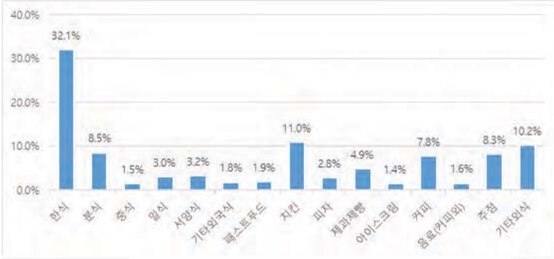


그림 3 **외식업 영업표지**

도 · 소매업은 총 7개의 중분류로 구분되어, '기타도소매(41.7%)', '의류/패션(15.7%)', '편의점(11.2%)'과 '화장품(11.2%)' 순으로 나타났다.

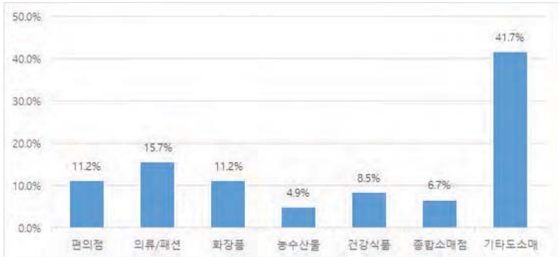


그림 4 **도 · 소매업 영업표지**

서비스업은 총 21개의 중분류로 구분되어, '이미용' 영업표지가 16.4%로 가장 많았으며, 그 다음으로 '기타 교육(15.4%)', '기타 서비스(13.3%)' 순으로 나타났다.

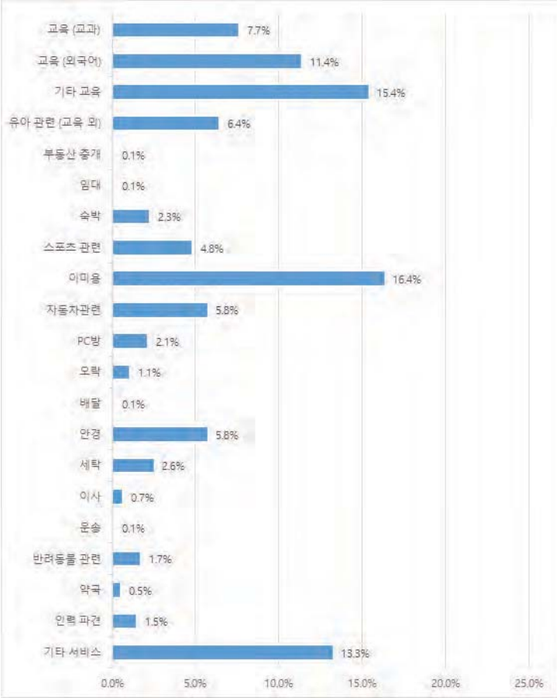


그림 5 **서비스업 영업표지**

최근 6년 간 가맹본부 수는 지속 증가 추세에 있으며, 특히 2014년에서 2015년 급격히 증가했다가(34.6%) 차츰 낮은 성장률을 보이고 있다.

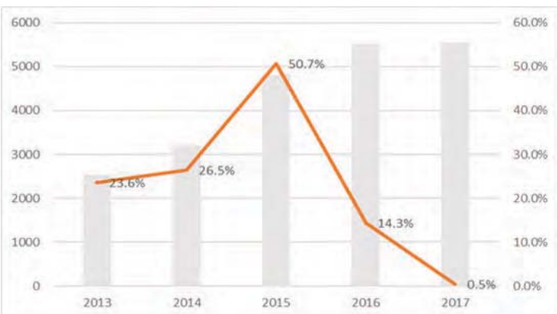
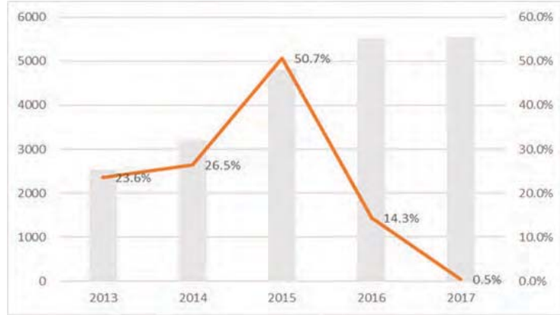
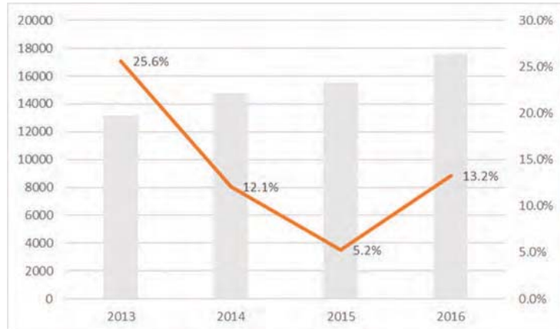


그림 6 **영업표지 수와 증가율**

2016년 12월 31일 기준 가맹점 수는 23만1653개(92.9%)며, 직영점 수는 1만7599개(7.1%)로 나타났다.



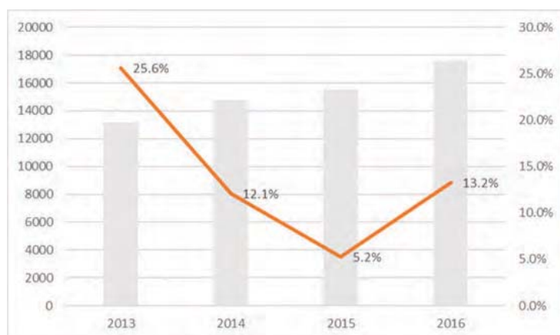
〈그림 7 가맹점 수와 증가율〉



〈그림 8 직영점 수와 증가율〉

업종별 최다 가맹점 수는 외식업의 경우 ㈜파리크라상의 '파리바게뜨'가 3367개로 가장 많았으며, 도소매업은 ㈜비지에프리테일의 '씨유(CU)' 1만746개, 서비스업은 ㈜해법에듀의 '해법공부방'이 3050개로 나타났다.

최근 3년 간 신규 개점과 폐점 수는 모두 증가 추세에 있으며, 폐점 수 보다는 신규 개점 점포가 더 많아, 전체 가맹점 수는 증가한 것으로 나타났다. 그러나 신규 개점률 보다는 폐점률이 더 높게 나타났다. (증가율: 2015년 신규 2.9%, 폐점 11.4%, 2016년 신규 10.5%, 폐점 19.2%)



〈그림 9 신규 개점 및 폐점〉

해당보고서에는 이외에도 가맹본부의 업력이나 가맹본부 및 가맹점의 매출액, 가맹점사업자의 부담금(창업비용), 업종별 직영점 수 · 업력 · 매출액 · 가맹점사업자의 부담금 · 신규개점과 폐점 등을 분석하였으며, '예비창업자 창업환경 조사분석 보고서', '슈퍼바이징 현황 조사분석 보고서', '외식가맹점 경영환경 조사분석 보고서' 등이 수록되어있다. KFN

새해 바뀌는 노동 관련법 체크하자

새 정부의 다양한 노동정책이 쏟아지고 노동 관련 법률이 이미 개정되었거나 개정하려는 움직임을 보이고 있다. 2018년 새해를 맞아 올 상반기에 새롭게 바뀌는 주요 노동관련 법률을 전체적으로 개관하고 변경되는 내용을 정리하여 사업장내 법 적용에 있어서 문제가 될 소지는 없는지 다시 한번 점검이 필요한 시점이라 하겠다. 따라서 근로기준법은 물론 남녀고용평등과 일 · 가정 양립 지원에 관한 법률, 산재보상보험법 등 노동 관련 주요 법률에서 개정된 사항들을 살펴보고자 한다.

PROFILE

WRITE **신항철**

삼정노무법인 대표 공인노무사
(사)중앙진폐재활협회 법률 고문
한국프랜차이즈산업협회 자문위원
전)서울지역 업무상질병판정위원

T 010-5383-7766 / 02)521-3588 (사무실)
E shin@psj.kr

1. 근로기준법 (2018년 5월 29일 시행)

– 1년 미만 근로자의 연차유급휴가 차감 금지

제60조 제3항(사용자는 근로자의 최초 1년간의 근로에 대하여 유급휴가를 주는 경우에는 1개월 개근 시 발생하는 1일의 휴가를 포함하여 15일로 하고, 근로자가 이를 이미 사용한 경우에는 그 사용한 휴가 일수를 15일에서 뺀다)의 삭제로 인하여 근로자가 입사 1년 미만의 기간 중에 1개월 개근 시 1일씩 발생되는 연차휴가를 사용하더라도 다음 해 연차휴가에서 이를 차감할 수 없게 된다. 따라서 1년 미만 근로자의 경우 입사 1년 차에는 최대 11일, 2년 차에는 15일의 연차휴가가 발생하여 1년 이상 근무하는 근로자는 도합 26일의 연차휴가일수를 부여받게 된다. 연차유급휴가 관련 규정은 형사처벌과 직결되는 사항이므로 꼼꼼하게 따져보아야 할 것이다.

– 육아휴직기간 출근 간주(복직 후 연차유급휴가 부여 시)

현행법에 의하면 육아휴직 후 복직한 근로자의 연차휴가일수를 산정할 때는 연간 소정근로일수에서 육아휴직기간을 비례 · 삭감하여 그 기간을 산정한다. 육아휴직기간을 출근한 것으로 본다는 명시적인 규정이 없기 때문인데, 이번 개정으로 인하여 제60조 제6항 제3호가 신설된 바, 육아휴직기간을 출근한 것으로 간주함으로써 개정 근로기준법 시행일 이후부터는 육아휴직 후 복직한 근로자들의 연차휴가 또한 육아휴직을 하지 않았을 때와 마찬가지로 부여되어야 한다.

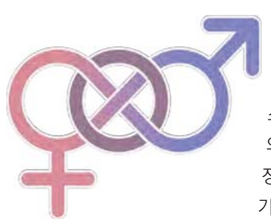
– 벌금의 과중

근로기준법 위반 시 부과되던 벌금이 이번 개정으로 인하여 훨씬 과중해졌다(기존 3천만 원 → 5천만원, 기존 2천만원 → 3천만원, 1천만원 → 2천만원). 따라서 이에 해당하는 사항은 없는지 조금 더 경각심을 가지고 살펴보아야 할 것이다.

2. 남녀고용평등과 일 · 가정 양립 지원에 관한 법률 (2018년 5월 29일 시행)

– 직장 내 성희롱 예방 및 사업주의 조치의무 강화

최근 직장 내 성희롱의 잦은 이슈화와 사안의 중대성으로 인하여 이와 관련한 규정 또한 기존보다 상당히 구체적으로 개정되고, 위반 시의 벌칙이 강화되었다. 우선, 직장 내 성희롱의 예방을 위하여 사업주에게 매년 교육을 실시함과 아울러 교육내용을 항시 게시하여야 할 의무가 추가되었다. 뿐만 아니라 직장 내 성희롱이 신고된 때에 사업주에게 조사의무가 부여되었으며 행위자에게 행하는 조치의무가 구체화되었다. 또한 성희롱 발생사실을 신고한 근로자 및 피해 근로자에 대하여 금지되는 불리한 처우의 유형이 항목별로 명시되면서 사업장 내 성희롱 발생 시 사업주의 행위의무가 세세하게 규정된 바 있다. 마지막으로 고객 등에 의한 성희롱 발생 시 피해 근로자에 대하여 근무 장소 변경, 배치전환에 더해서 유급휴가의 명령 부분이 추가되었다. 이 모든 규정을 위반했을 시에 부과되는 과태료가 기존에 비하여 강화되었으므로 법위반이 일어나지 않도록 만전을 기해야 할 것이다.



– 난임휴가 신설

기존 법률에는 난임치료에 대한 휴가제도가 규정되어 있지 않았다. 그러나 이번 개정으로 난임치료 휴가규정이 신설되면서 근로자가 인공수정 또는 체외수정 등 난임치료를 받기 위하여 휴가를 청구하는 경우에는 연간 3일 이내의 난임치료 휴가를 부여하여야 하며, 최초 1일은 반드시 유급이어야 한다. 난임치료 휴가를 부여하지 않을 경우 500만원 이하의 과태료가 부과되기에 유념하여야 할 것이다.

3. 산업재해보상보험법 – 출퇴근 중 발생한 업무상 재해의 기준 완화(2018년 1월 1일 시행)

기존에는 출퇴근 중 사고가 발생하면 사업주가 제공한 교통수단이나 그에 준하는 교통수단을 이용하는 등 사업주의 지배관리 하에서 사고가 발생했을 때만 업무상 재해로 인정하였다. 따라서 그 범위가 상당히 제한적이었으나 올해부터 개정된 법에서는 통상적인 경로와 방법으로 출퇴근하는 중 발생한 사고 또한 업무상 재해로 인정함으로써 그 기준이 완화되었다. 다만 일상생활에 필요하지 않은 행위로서 출퇴근 경로 일탈 또는 중단이 있는 경우에는 출퇴근 재해로 인정하지 않으므로 사고가 발생하면 해당 사실관계를 자세히 살펴보아야 할 것이다.

4. 장애인고용촉진 및 직업재활법 – 장애인 인식개선 교육의 의무화 (2018년 5월 29일 시행)

개정 법률에 의하여 사업주에게는 장애인에 대한 직장 내 편견을 제거함으로써 장애인 근로자의 안정적인 근무여건을 조성하고 장애인 근로자 채용이 확대될 수 있도록 장애인 인식개선 교육을 실시하여야 할 의무가 있다. 따라서 사업주 및 근로자들은 대통령령에 정하는 바에 따라 장애인 인식개선교육을 받아야 하며, 위반 시 300만원 이하의 과태료가 부과되므로 유의하여야 할 것이다. KFN

프랜차이즈 회계와 세무관행 이제는 바로 잡아야 한다

요즈음 프랜차이즈 업계가 처한 상황은 그야말로 40년만의 사면초가다. 이제는 동종업체와의 경쟁에서 이기는 것이 아니라, 어떻게든 살아남는 게 지상 목표가 되었다.
'갑질' 관행을 시정하라는 공정거래위원회의 전방위적 압박, 최저임금제 실시 등 노동관계 법규의 전격 개정, 점점 잦아지는 내부자 고발이나 소비자 민원 제기, 매출누락이나 비자금, 횡령 등을 겨냥한 세무조사의 전면실시 등.
그 어느 하나 녹록한 것이 없지만 그중에서도 가장 부담스러운 것은 세무조사로 생각된다. 사실 역사적 자료를 찾아보면, 위와 같은 상황들은 과거에도 많이 발생하였다. 그러나 현재는 정부의 의지와 세간의 관심이 어느 때보다 높기 때문에 하나의 실수도 용납되지 않은 분위기이기 때문에 신중한 대처가 필요하다.

그럼에도 불구하고, 아직도 많은 프랜차이즈 본사와 가맹점들이 잘못된 과거 관행의 연장선상에서 빠져나오지 못하고, 누적된 오류를 반복해 가고 있다. 사실 세무회계 처리를 처음부터 원칙대로 하는 것은 어렵지 않다. 그러나 과거에서부터 잘못해 오던 것을 원칙대로 변경하고 수정하는 것은 정말 어려운 일이다. 지금의 조세행정은 가맹본부와 각 가맹점들의 행동을 충분히 감시할 정도의 정보시스템과 노하우를 가지고 있으며, 거듭되어 온 세무조사로 인한 과세당국의 경험과 지식들은 프랜차이즈 업계의 모든 경우의 수를 다 포괄할 정도로 방대하게 축적되어 있다.
원래 좋은 약은 입에 쓰고, 좋은 이야기는 재미가 없는 법이다. 그래도 이제부터는 재미없는 '기본'에 충실해야 생존이 가능하다. 앞으로의 본 연재는 기본을 알고 있으면서도 지키지 않는 가맹본부나 가맹점주를 위한 것이 아니다. 기본이 무엇인지를 몰라서 지키지 못하는 가맹본부나 가맹점주님들 위하여 연재를 시작하려고 하니, 하나하나 학습해가면서 도움이 되었으면 한다.

네가지 사업의 형태

프랜차이즈 사업의 정의에 대해서는 생략을 하고, 프랜차이즈 사업형태별 분류를 알아보기로 하자.

프랜차이즈 사업형태는 크게 네 가지로 분류가 된다.

첫째, 단일 자본에 의한 직영 체인이다. 즉, 체인 본사가 대부분의 소매점포를 직영하되, 가맹계약을 체결한 일부 가맹점에 대하여도 지속적으로 상품을 공급하며 경영지도를 하는 형태다. 이는 회사가 독자적으로 자기자본 전액을 출자하여 체인형태를 확장해가는 방식이다.

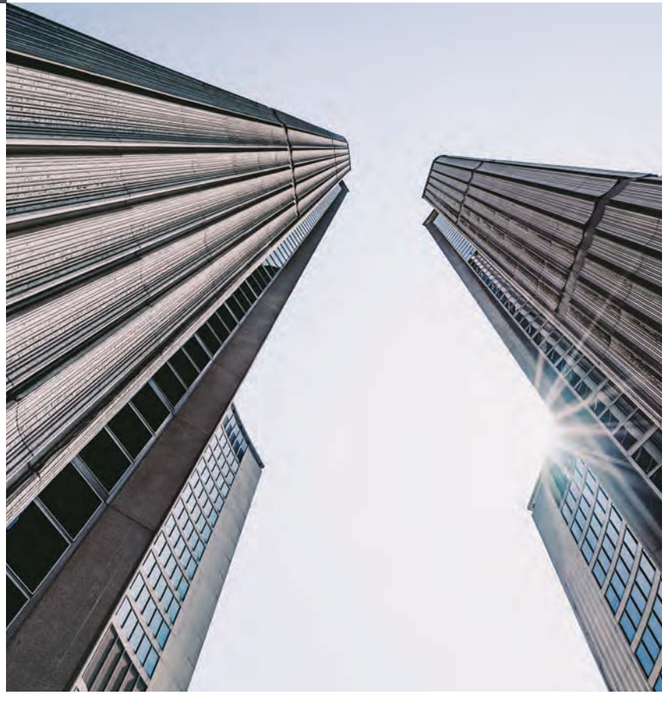
둘째, 임대가맹점형 체인이다. 독립된 다수의 가맹점들이 모여서 각자가 갖고 있는 기능의 일부를 체인 본사에 위탁하여 프랜차이즈 시스템을 갖추고 영업을 하는 방식이다. 즉, 체인 본사의 경영지도에 의하여 가맹점의 취급품목, 경영방식 등을 표준화하거나 체인 본사의 경영지도에 의하여 공동구매, 공동판매, 공동시설 등 공동활동을 수행하되 강제성을 띠지 않는 체인 형태다. 조직의 주체는 각 가맹점이며, 전 가맹점이 체인 경영의 의사결정에 참여하는 수평적 관계다.

셋째, 프랜차이즈 체인이다. 체인 본사와 각 가맹점이 각각 독립된 사업자이지만, 조직 운영의 주체는 체인 본사에 있으며 각 가맹점은 체인경영의 의사결정에 적극적으로 참여하지 않는 체인 형태다. 즉 체인 본사가 상호, 판매가격, 판매방법, 매장운영 및 광고 등에 관한 경영방식을 결정하고, 각 가맹점으로 하여금 본사의 결정과 지도에 따라 운영하도록 하는 강제성을 띤 체인형태로서, 체인 본사와 각 가맹점간에는 수직적 관계로 이루어진다. 우리나라에서 가장 많이 볼 수 있는 사업형태다.

넷째, 조합형 체인이다. 동일 업종의 소매점들이 중소기업협동조합법 제3조에 의거하여 중소기업협동조합을 설립하여 공동구매, 공동판매, 공동시설활용 등의 사업을 수행하는 체인형태다.

PROFILE
WRITE **김상운**

태경회계법인 대표이사
한국과학기술정보연구원(KISTI) 자문위원
복지법인 한국소아마비협회 이사
한국프랜차이즈산업협회 자문위원
〈저서〉
맥회계학(서울고시각2012)
국세청회계학(도서출판탑2008)
관세사 회계원리(세학사2012)
관세사 재무회계(세학사2012)



본사와 가맹점의 역할…세금계산서의 교부

프랜차이즈 구성원은 프랜차이즈 본사와 가맹점으로 이루어진다. **각각의 역할과 세금계산서 등의 교부**에 대하여 알아보기로 하자.

첫째, 프랜차이즈 본사는 각 가맹점에 대하여 일정지역 내에서 독점적 영업권을 부여하고 가맹비를 받는다. 프랜차이즈 본사의 역할은 동일한 상표사용, 구매, 광고, 교육훈련, 자금, 인력, 유통, 마케팅에 대한 지원을 담당한다. 이 대가로 프랜차이즈 본사는 각 가맹점으로부터 비반환성 가맹금과 사용료를 지급받게 되는데, 이 금액은 부가가치세 과세대상으로서 세금계산서를 발행하여야 한다.

둘째, 각 가맹점은 프랜차이즈 본사로부터 위와 같은 여러 가지 영업지원 및 상품 등을 공급받아 영업을 하게 된다. 가맹점은 주로 소매, 음식, 서비스 등을 고객에게 판매하는 형태가 많다. 각 가맹점은 고객에게 판매와 동시에 신용카드나 현금영수증을 발행하여 교부하여야 한다. 만일 고객이 세금계산서의 발급을 요구하는 경우에는 세금계산서를 발급할 수 있다. 그리고 비반환성 가맹비와 사용료의 지급에 대해서는 반드시 프랜차이즈 본사로부터 세금계산서를 교부받아야 한다.

다음 호부터는 항목별로 프랜차이즈 회계와 세무처리에 대하여 구체적으로 알아보고, 여러 가지 다양한 세무조사의 사례에 대하여도 살펴보기로 한다. KFN

레이 크록의 성공한 맥도날드 M&A 스토리

맥도날드(McDonald's)는 미국의 패스트푸드 레스토랑 체인으로 1948년 캘리포니아의 샌버너디노에서 딕 맥도날드(Dick Mcdonald, 리차드 제임스 맥도날드 Richard James Mcdonald)와 마크 맥도날드(Mac Mcdonald 모리스 제임스 맥도날드 Maurice James Mcdonald) 형제가 햄버거 가게를 열면서 시작되었다. 설립 초기 맥도날드는 빠른 서비스와 저렴한 가격으로 큰 인기를 끌었다.

맥도날드 형제는 뉴햄프셔에서 고등학교를 졸업하고 돈을 벌기 위해 1933년 캘리포니아 주로 이주했다. 처음 이들이 시작한 것은 극장 사업이었다. L.A. 북쪽 글렌데일에서 극장을 4년 간 운영하다가 파산 직전에 이르렀다.
형제는 극장보다 극장 앞 핫도그 노점이 훨씬 수익성이 좋다는 사실을 알게 되었고 1937년 캘리포니아 아카디아에 에어드롬이라는 핫도그집을 차렸다. 당시는 대공황의 여파로 드라이브 스루(Drive Through)가 대세였고 에어드롬도 전형적인 드라이브 스루 매장이었다.

PROFILE
WRITE **안현진**
서울대학교 경영대학 경영학과 졸업
서울대학교 경영대학원 졸업

(주)쌍방울트라이그룹 상근 감사 역임
(주)올댓아이스 창업 및 사장 역임
하우M&A경영연구소 대표(현)

레이 크록

패스트푸드, 메뉴와 주방 시스템의 간소화

외식업의 성공가능성을 본 맥도날드 형제는 1940년 노동자 수가 급증하고 있던 샌버너디노로 가게를 확장 이전했다. 샌버너디노에 새로 설립한 가게의 이름은 맥도날드 바비큐였고 핫도그, 햄버거, 프렌치프라이, 쉐이크 등의 메뉴를 제공하고 있었다. 오픈 후 초기에는 큰 인기를 끌었지만 제2차 세계대전의 여파로 정체기를 맞자 형제는 전체적인 매장 컨셉트를 재정비하기 시작했다.
1948년 다시 오픈한 매장은 메뉴를 9개로 축소하고 종이와 플라스틱으로 만든 1회용 컵, 포크, 나이프 등을 사용했으며 매장명칭도 맥도날드로 변경했다. 주방의 시스템도 공장의 조립생산 방식을 도입해 간소화시키면서 작업 능률을 향상하고 획기적인 생산 단가 절감을 이루어냈다. 품질향상과 생산비용 절감으로 인한 제품의 가격 인하로 맥도날드는 훗날 미국의 패스트푸드점이나 퀵서비스 레스토랑의 전형이 되었다.
이로 인해 맥도날드는 선풍적 인기를 끌었고 프랜차이즈 제의도 줄을 이었다. 맥도날드 형제는 1952년부터 프랜차이즈 체제를 시행했다. 하지만 확고한 경영 방침 없이 문을 연 지점들은 고전을 면치 못했다.

레이 크록, 프랜차이즈로서의 맥도날드를 만들다

이런 상황에 커다란 변화를 가져온 사건이 있었으니 그 주인공은 1954년 맥도날드 매장에 밀크쉐이크 기계를 판매하러 방문한 레이 크록이었다. 당시 53세였던 주방기구 영업사원 레이 크록은 맥도날드 본점의 성공에서 영감을 받아 전국적인 사업을 구상했으며, 형제를 설득해 프랜차이즈 경영권을 따냈다.
1955년 일리노이주 디플레인스(Des Plaines)에 첫 번째 정식 맥도날드 프랜차이즈 매장을 오픈했고 패스트푸드 프랜차이즈로서 맥도날드가 본격적으로 시작되었다.
레이 크록. 오늘 우리가 주목해야 할 인물이다. 그는 맥도날드를 인수했지만 실질적인 창업자로 불리고 맥도날드를 세계화한 주인공이다. 수십 년 동안 종이컵, 믹서기 영업사원으로 살던 레이 크록이 맥도날드를 만난 나이는 53세 때이다. 지금이야 50대에 새로운 일을 시작하는 사람들이 많지만 레이 크록이 살던 1950년대만 하더라도 50대는 은퇴를 준비하는 시기였다. 하지만 레이 크록은 그 나이에 맥도날드의 매장 확장을 위한 프랜차이즈화, 맛과 품질의 세계 표준화, 생산과 공급의 스피디한 시스템을 구축해 '햄버거 제국'의 기초를 닦은 인물이다.
알려진 대로 맥도날드는 맥도날드 형제가 운영하던 햄버거 가게였다. 어떤 사람들은 맥도날드 형제가 '재주를 부린 곰'이고 레이 크록은 향후 황금알을 낳는 거위가 된 맥도날드를 헐값에 사들인 탐욕스런 비즈니스맨이라고 평가한다. 그러나 레이 크록은 '햄버거와 프랜차이즈, 그리고 패스트푸드'의 무궁한 가능성을 간파한 뛰어난 비즈니스맨이고 맥도날드 형제와는 다르게 맥도날드 세계화의 주역이 될 수 있었다.

현장을 지키는 리더

레이 크록은 창업 이후 단 한 번도 현장을 떠나지 않은 리더였다. 그는 매일 새로 문을 연 매장의 실적을 체크하는 것은 물론 매장의 주방, 화장실, 좌석 등을 돌며 작은 휴지조각 하나도 직접 주웠다. 레이 크록이 신앙처럼 믿는 문구가 회사의 각 방 액자에 쓰여 있다.
'인내 없이 이룰 수 있는 일은 이 세상에 아무 것도 없다. 재능만으로는 안 된다. 위대한 재능을 가지고도 성공하지 못한 사람은 많다. 천재성으로도 안 된다. 성공하지 못한 천재는 웃음거리가 될 뿐이다. 교육으로도 안 된다. 세상은 교육 받은 낙오자로 넘치고 있다. 오직 인내와 결단력, 그리고 끈기만이 무엇이든 이룰 수 있다.'
레이 크록은 타고난 재능보다 노력을, 많은 공부를 한 지식박사보다 현장을 뛰어다니는 실무자

의 가치를 인정한 리더이다. 그가 맥도날드를 지금의 '완성품'으로 만들 수 있었던 가장 큰 비결은 인내, 노력, 도전을 기본으로 한 인재 발굴 능력, 현장을 파악하고 기업을 지휘할 수 있는 솔선수범의 헌신적 성실성이 있었기 때문이다. 20세기 가장 논쟁적 리더 중 한 명이 레이 크록이다.

1902년 생인 레이 크록은 어려서부터 집안의 설거지와 청소를 도맡아 했고 이를 통해 청결과 위생에 관한 관념을 갖기 시작했으며 훗날 맥도날드 창업 후 가장 강조한 매장의 청결과 위생에 대한 집착으로 이어졌다.

또한 레이 크록은 어려서부터 물건 팔기에 소질을 보였는데 이런 저런 일을 하다가 종이컵과 믹서기 영업사원이 되었다. 그가 밤에 잠 들기 전에 꼭 하는 일이 있었는데 '긍정의 힘'이라는 녹음테이프를 듣는 일이었다. 매일 녹음테이프를 들으면서 '한 번의 기회는 온다'는 기대를 버리지 않았다. 수십 년의 시간이 흐른 후 레이 크록은 멀티 믹서기를 팔고 있었는데 어느 날 어떤 햄버거 가게에서 멀티 믹서기 6개를 한꺼번에 주문한 것을 발견하고 놀랐다. 그가 1954년 운명처럼 맥도날드 매장을 방문하게 되었고 이는 훗날 '햄버거의 제왕' 맥도날드의 태동을 알리는 역사적 만남이 되었다. 레이 크록은 직감적으로 이 사업의 성공을 예감했고 두 형제를 설득해 프랜차이즈 계약서에 사인했다. 조건은 매장 이름, 메뉴, 매장 구조, 운영 방식, 노란 색 아치까지 모든 것은 맥도날드 형제가 쓰는 것을 그대로 쓴다는 것이었다.

QSC&V(Quality, Service, Cleanliness & Value) 품질, 서비스, 청결, 가치

레이 크록의 주변 사람들은 53세의 나이는 새로운 것을 시작할 나이가 아니라고 맥도날드 프랜차이즈 사업을 말렸지만 그의 의지는 확고했다. 드디어 1955년 4월 15일 시카고의 디플레인스에 맥도날드 1호점을 오픈했다. 레이 크록은 매일 1호 매장에 출근했다. 그는 직접 청소도 하고 음식도 관리하면서 매뉴얼을 만들어갔다. 그리고 맥도날드의 모토를 '품질, 서비스, 청결, 가치 QSC&V(Quality, Service, Cleanliness & Value)'로 정했다.

1959년까지 100개의 매장을 오픈하며 승승장구한 듯 보였지만 프랜차이즈 로열티가 너무 낮아 지점은 돈을 버는데 본사는 영업 이익이 늘지 않는 문제가 발생했다. 이에 레이 크록은 본사가 지역 매장을 매입하고 이를 점주에게 임대하는 방식으로 시스템을 바꾸었다. 일부 언론은 '맥도날드는 부동산회사'라는 비난을 했지만 100호점을 오픈한 지 불과 1년 만에 200호점을 오픈하는 등 빠르게 지점 수를 늘려갔고 본사의 영업이익도 기하급수적으로 늘어났다.

과감하고도 유연한 리더십

1961년 맥도날드와 레이 크록 모두에게 역사적인 사건이 벌어진다. 레이 크록이 맥도날드 형제에게 매년 매출액의 0.5%를 로열티로 주는 대신 현금으로 270만불을 지불한다는 계약을 체결한 것이다. 레이 크록의 변호사는 너무 비싸다며 말렸지만 레이 크록은 밀어붙였고 이것은 결과적으로 신의 한 수가 되었다.

비로소 맥도날드의 진정한 주인이 된 레이 크록은 1966년 주식을 상장했고 1968년 빅맥을 출시했다. 사실 이 빅맥은 펜실베니아 유니언타운 맥도날드 점장인 짐 델리게티가 처음 만들었다. 이 제품이 큰 인기를 끌자 레이 크록은 이를 맥도날드의 공식 메뉴로 등록했다. 맥도날드 성공 비결 중 하나는 레이 크록이 좋은 의견은 적극 수용하는 유연한 리더십을 갖추고 있었기 때문이다.

레이 크록은 1977년 맥도날드의 선장 자리를 프레드 터너에게 물려 주었다. 프레드 터너는 1955년 문을 연 맥도날드 1호점의 종업원 출신이었다. 햄버거를 팔던 종업원이 햄버거의 제왕 맥도날드의 회장이 된 것이다. 회장 자리를 물려준 레이 크록은 휠체어를 타고 매장에 출근했지만 1984년 1월 83세에 심장마비로 사망했다.

맥도날드 성공의 두 가지 비결

맥도날드의 인수자이자 실질적 창업자인 레이 크록에 대한 평가는 엇갈린다. 맥도날드 형제의 공과 노하우를 270만 달러라는 헐값에 사들였다고 해서 탐욕스러운 경영자로 평가 받기도 한다. 그러나 매각 제안은 맥도날드 형제가 먼저 했고 레이 크록의 혜안과 능력이 없었다면 오늘날의 맥도날드는 존재하지 않았을 것이라는 것이 일반적인 평가다.

맥도날드의 성공에는 두 가지의 비결이 존재한다.

첫번째는 '인재의 발굴'이다. 레이 크록은 맥도날드 종업원 출신의 프레드 터너를 영업과 경영의 후계자로, 그리고 헤리 소네본을 재정 관리 책임자로 영입해 맥도날드 시스템을 논리적, 경영학적으로 완성했다.

두번째는 '현장 경영'이다. 레이 크록은 영업 사원 출신답게 매일 매장으로 출근해 스스로 매뉴얼을 완성해 냈다. 한번은 맥도날의 매출이 정체되고 적자가 예상될 정도로 부진에 빠졌다. 얼마 후 레이 크록은 간부들이 현장을 확인하지 않고 사무실에 앉아만 있다는 사실을 확인하고 모든 간부들의 사무실 의자 가죽등받이를 톱으로 잘라내라고 지시했다. 간부들의 비난이 거셌지만 레이 크록은 자신의 고집을 꺾지 않았고 간부들이 현장을 점검하고 문제점을 개선하면서 적자 위기를 벗어날 수 있었다.

타고난 재능, 학식보다 끈기와 인내를 더 큰 미덕으로 여긴 레이 크록. 그의 본질을 파악할 수 있는 그의 말이 있다.

"사람들은 내가 53세 늦은 나이에 사업을 시작해 하룻밤 사이에 돈방석에 앉았다고 한다. 하지만 나는 할리우드의 스타들과 크게 다르지 않다. 그들은 수 년 동안 보이지 않는 곳에서 묵묵히 노력하다가 때를 만나 큰 성공을 거둔다. 내가 하루아침에 돈방석에 앉다는 것은 맞는 말일지 모르지만 그 뒤에는 30년에 걸친 긴긴 밤이 있었다." KFN

블록체인의 응용 – 무역 금융·자금 조달

PROFILE

WRITE **연삼흠**

경영학 박사
(주)드림니다 대표이사
블록체인연구소 연구소장
단국대학교 경영대학원 자산관리 교수

thedreampay@gmail.com

무역 금융–분산형 원장 통해 정보 공유 효율적

무역금융 분야에서도 블록체인 기술을 응용하기 시작했다. 무역은 운송에 시간이 걸리는 경우가 많기 때문에 상품의 인도와 대금 결제 사이에 시차가 발생한다. 그리고 여러 관계자가 참가하기 때문에 거래가 복잡하게 된다는 특징이 있다. 따라서 관계자 사이에 발생할 수 있는 위험요소를 줄이기 위한 수단으로써 신용장 발행 등이 이루어진다.

이 신용장은 메일이나 우편 등 다양한 방법으로 주고받기 때문에 절차가 복잡하고 시간이 걸린다는 문제가 있다. 블록체인이 가진 '분산형 원장'이라는 특징을 이용하면 관계자 간 정보 공유를 보다 효율적으로 할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 이런 특징을 이용해 절차를 얼마만큼 단축할 수 있는지 실증 실험을 진행하고 있다.

〈사례: 무역 금융에 블록체인을 적용하는 실증 실험〉

일본에서는 오릭스, 오릭스 은행, 시즈오카 은행, NTT도코모 벤처스, NTT테이터가 공동으로 신용장 거래에 블록체인 기술을 적용하는 실증 실험을 완료했다.

다른 해외의 실증 실험으로는 Bank of America 및 HSBC 홀딩스가 싱가포르의 정보통신개발청(IDA)과 협력해 신용장 거래를 검증한 사례나 글로벌 금융 기관이 참가하고 있는 R3CEV에서 신용장 및 미수금 청구서에 블록체인 기술을 적용한 사례 등이 있다.

자금 조달–중개인 없는 크라우드 펀딩에 적합

크라우드 펀딩은 자금 조달의 한 방법이며 사업가나 크리에이터가 자금을 조달하는 방법으로 주목받고 있다. 크라우드 펀딩은 블록체인의 응용 분야 중 하나로 이미 몇 개의 서비스가 존재한다.

크라우드 펀딩의 장점은 제품이나 서비스의 아이디어를 구현하는 개인이나 기업이 자금을 조달하기 위해 인터넷에서 공모하면 되고, 출자자도 소액으로 부담 없이 참가할 수 있는 것이다. 즉 개인과 개인이 직접 연결된다. 따라서 중개인을 통하지 않으며, 이는 블록체인의 특징과도 잘 어울린다.

개인이나 기업이 자금 조달을 위한 프로젝트 정보를 스마트 계약으로 만들어 출자자를 모집하고, 출자하는 사람은 가상화폐를 사용해 자금을 제공한다. 출자한 프로젝트가 이익을 낸다면 배당금은 가상화폐로 돌려받을 수 있다.

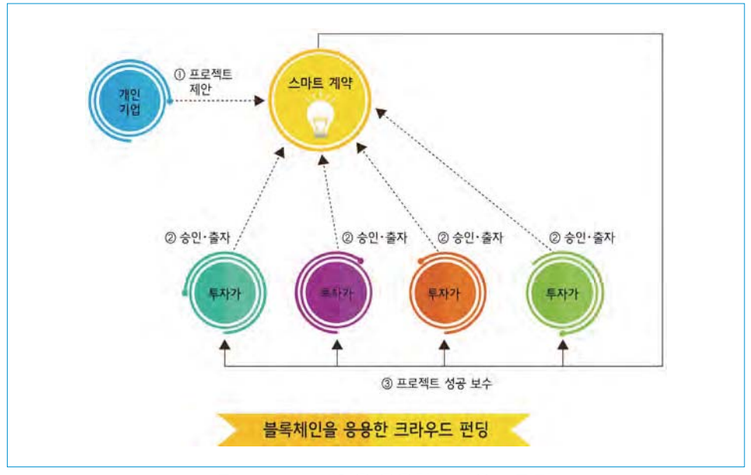


그림 1–1 블록체인을 응용한 크라우드 펀딩

〈사례: The DAO〉

독일의 스타트업 기업인 Slock.it사가 시작한 크라우드 펀딩 서비스다. 이더리움(Ethereum)을 기반으로 하며 스마트 계약을 통해 펀드 매니저가 존재하지 않는 비집권적·자율적 시스템을 지향한다.

The DAO 참가자는 Ether(이더리움 화폐 단위)를 담보로 DAO 토큰을 소유함으로써 개인이나 기업이 제출한 신규 사업에 출자할 수 있다. 제안은 '큐레이터'라는 관리자가 부정이 없는지 확인하고 문제없이 승인된 제안(DAO)은 투표권을 부여받는다. 투표에서 많은 득표를 한 사업은 출자금을 받을 수 있다. 이렇게 출자금을 받은 사업은 이익의 일부를 보상으로 출자자에게 돌려주게 된다.

만약 투표 결과에 찬성하지 않는다면 자신이 DAO에 모아둔 자금을 DAO에서 떼어내는 Split이라는 기능을 사용해 자신의 자금을 가지고 올 수 있다. 이 Split 기능이 The DAO Attack사건을 일으켰다. KFN

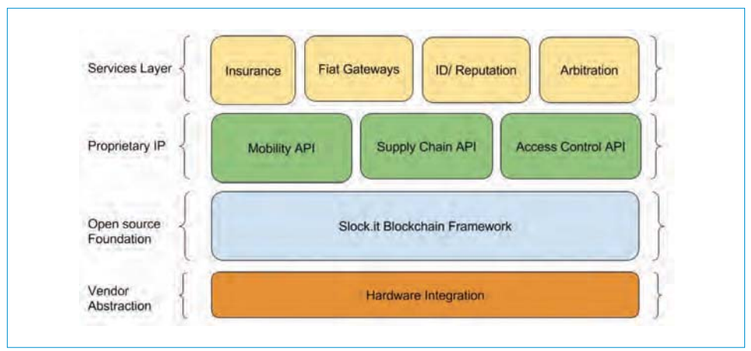


그림 1–2 The DAO 구조(출처: http://slock.it/dao.html)

‘위기를 기회로… 신뢰 회복과 재도약 결의’

협회 송년회, 외부인사 초대 없이 작고 검소하게

지난해 12월 13일 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 쉐라톤서울강남팔래스호텔 그랜드볼룸에서 저물어 가는 2017년 한 해를 마무리하고 2018년 새로운 도약을 위해 격려를 나누는 화합의 송년회를 열었다.

이번 송년회는 자정과 상생으로 국민 신뢰 회복에 힘쓰고 있는 업계 분위기에 맞춰 언론인과 정치인 등 외부 인사를 초대하지 않고 화환도 받지 않는 작고 검소한 송년회로 진행됐다.

박기영 회장은 송년사에서 “우리 프랜차이즈 산업은 IMF라는 국가적 위기 속에서 성장하고 위기 극복의 견인차 역할을 한 자랑스러운 역사를 가지고 있으며 위기를 기회의 발판으로 삼아 성장해 왔다”면서 “프랜차이즈 선진화로의 대장정이 시작되는 지금 회원사 여러분들의 협력과 협조에 감사드리며 산업인들의 자존심을 회복하고 신뢰와 사랑을 받을 수 있는 2018년도가 되길 기원한다”고 말했다.

이어 진행된 시상식에서 협회는 협회 및 프랜차이즈 산업에 공헌한 회원사 대표들에게 정부 표창을 전달했다. 또한 서울대 종교학과 배철현 교수가 베스트셀러 에세이 저서 〈심연〉의 내용을 바탕으로 회원사 대표들에게 자기 성찰의 중요성을 강조하는 특별 강연을 진행하기도 했다.

2부 행사는 LED 공연, 팝페라 가수 최용호 씨와 가수 조은새 씨의 공연과 회원사 후원 경품을 증정하는 경품행사 등으로 꾸며졌다. 이날 송년회에 참석한 100여명의 회원사 대표들은 격의없이 우의를 돈독히 다지고 서로를 격려하며 프랜차이즈 산업의 신뢰 회복과 재도약을 결의하는 뜻깊은 시간을 가졌다. KFN

한국프랜차이즈산업협회 2017 송년회 정부표창 등 수상 명단(8)

◆ **산업통상자원부장관 표창(1)**
- ㈜아로마무역 임미숙 대표

◆ **식품의약품안전처장 표창(1)**
- ㈜모닥홀딩스 김덕중 대표

◆ **경기도지사 표창(3)**
- ㈜하남에프앤비 장보환 대표,
  ㈜거성푸드 정흥순 대표,
  ㈜퍼스트원 오경윤 대표

◆ **중소기업진흥공단이사장 표창(3)**
- ㈜스카이씨엔에스 이종훈 대표,
  ㈜아이더스코리아 장성식 대표,
  ㈜제이엔케이패밀리 정재환 대표

‘프랜차이즈서울’, 아시아 대표 행사로 비상한다

코엑스 · 영국 리드사 등과 공동 운영 합의… 오는 3월 1~3일

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 주최 · 주관해 온 국내 최대 규모의 ‘프랜차이즈산업박람회’가 코엑스(COEX) 및 리드엑시비션스(Reed Exhibitions · 이하 리드社)가 개최해 온 ‘프랜차이즈서울’과의 통합을 통해 아시아를 대표하는 인터내셔널 프랜차이즈 박람회로 도약한다.

협회는 지난해 코엑스 및 리드社와 협약을 체결하고 올해 3월 1~3일 서울 강남구 삼성동 코엑스(COEX) 1층 A,B홀에서 300여개 업체, 600여 부스의 초대형 규모로 ‘제42회 프랜차이즈서울’을 개최하기로 했다.

프랜차이즈 업계를 대표하는 협회는 2000년부터 41회에 걸쳐 개최해 온 기존의 ‘프랜차이즈산업박람회’가 국내를 넘어 아시아를 대표하는 최고의 인터내셔널 프랜차이즈 박람회로 도약할 수 있도록 국내 최대 전시장을 운영하고 있는 마이스(MICE) 전문 기업 코엑스 및 세계 43개국에서 500여개의 국제 전시회를 개최하고 있는 영국의 리드社와 손을 잡았다.

이에 올해부터 삼자가 함께 운영할 프랜차이즈 박람회 브랜드 명칭은 ‘프랜차이즈서울’로 일원화된다. 부산 벡스코에서 협회와 협회 부울경지회(지회장 신영호)가 함께 개최해 온 ‘부산프랜차이즈산업박람회’ 역시 ‘프랜차이즈부산’으로 새롭게 태어난다. 협회는 국내와 해외, 전시회 운영 등 삼자가 갖고 있는 각 분야의 강점이 한 데 어우러져 막대한 시너지 효과를 낼 것으로 전망하고 있다.

협회는 코엑스, 리드社와 ‘프랜차이즈서울’(연 2회)과 ‘프랜차이즈부산’(연 1회)을 매년 개최하며, ‘제42회 프랜차이즈서울’에 참가를 원하는 협회 회원사는 10%의 할인 혜택을 받을 수 있다.

관련 문의는 한국프랜차이즈산업협회 사업운영팀(02-3471-8135~8), ‘프랜차이즈서울’ 주최자 사무국(02-6000-1561, 1564), ‘제42회 프랜차이즈서울 홈페이지(http://franchiseseoul.co.kr)로 하면 된다. KFN

브랜드-취재기자 연결하는 'KFA브랜드뉴스룸' 앱 제작

중소 프랜차이즈 브랜드 홍보자료, 전용 앱으로 신속하게 제공

협회가 프랜차이즈 브랜드 홍보 자료를 실시간으로 언론사 취재기자들에게 신속하게 송출할 수 있는 앱 'KFA 브랜드뉴스룸'을 제작해 운영한다. 이에 따라 협회 회원사들의 브랜드 홍보는 물론 협회 보도자료 배포를 손쉽고 폭넓게 언론에 전달할 수 있게 된다.

협회는 홍보 기능이 취약해 유통 · 프랜차이즈 전문 기자들과의 네트워크 유지에 어려움을 겪고 있는 중소 가맹본부의 브랜드 홍보를 돕고, 궁극적으로 프랜차이즈 산업의 근간인 브랜드 매출 증대를 도모함으로써 가맹본부-가맹점의 선순환 및 상생을 촉진하고자 'KFA 브랜드뉴스룸' 앱을 제작했다.

프랜차이즈 브랜드 홍보를 원하는 협회 회원사는 먼저 이메일(jwj3451@naver.com / kjb@ikfa.or.kr)을 통하여 협회 앱 관리자에게 보도자료를 전송하고, 앱 관리자가 자료를 확인해 이를 앱을 설치한 취재기자에게 전달하는 방식이다. 안드로이드 운영체제(4.0.1 이상)의 경우 구글플레이스토어에서 설치가 가능하고 아이폰 계열은 아직 지원하지 않는다.

제11회 프랜차이즈 슈퍼바이저 자격인증시험 시행

협회 교육장서 1차 객관식, 2차 주관식…경영수치분석 문제 등 출제

한국프랜차이즈산업협회가 지난해 12월 2일과 9일 2번에 걸쳐 '제11회 프랜차이즈(FC) 슈퍼바이저 자격 인증 시험'을 협회 교육장에서 실시했다.

'프랜차이즈 슈퍼바이저 자격 인증 시험'은 슈퍼바이저(SV) 업무에 대한 전문성을 객관적으로 평가하고 자격을 인증하는 시험으로 지난해 11년째를 맞았다.

1차 시험(12월 2일)은 ▲프랜차이즈와 슈퍼바이징에 대한 이해 ▲슈퍼바이징 스킬과 방법에 대해, 2차 시험(12월 9일)은 ▲경영수치분석에 대해 주관식 10문항으로 진행됐다. 1차 시험을 60점 이상(과락 각 과목 40점 미만)으로 통과한 응시자가 2차 시험을 70점 이상으로 통과할 경우 최종 합격의 영예가 주어진다

현재 총 235명의 합격자들 중 다수가 가맹사업 분야 및 학계, 언론계 등 다양한 분야에서 활발한 활동을 이어나가고 있다.

협회, 영화 〈아들에게 가는 길〉 배리어프리 시사회 후원

청각 장애인 부모와 코다 자녀 가정 그린 휴먼 드라마

영화 〈아들에게 가는 길〉이 지난해 11월 29일 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)와 한국짐보리 ㈜짐월드(대표 박기영), 해마로푸드서비스㈜(대표 정현식), 양키캔들 공식수입원 ㈜아로마무역(대표 임미숙) 후원으로 화면 해설 음성과 한글 자막이 포함된 '배리어프리'(Barrier Free) 시사회를 열었다.

〈아들에게 가는 길〉은 청각 장애인 부모와 '코다'(Children of Deaf Person · CODA, 청각장애인 사이에 태어난 비장애인 자녀) 자녀가 겪는 장애에 대한 애환과 서로 소통해 나가는 성장통을 담담하게 그린 영화로 제17회 장애인영화제 우수상 및 관객심사단상 수상작이기도 하다.

한국농아인협회 주관으로 협회 사무국 임직원 등 후원사 관계자들과 시 · 청각 장애인들이 초청된 이날 시사회에는 최낙권 감독과 주연 배우들이 참석해 영화에 대한 설명과 후원 및 관심에 대한 감사의 뜻을 전했다. 한편 지난해 11월 21일 협회 구 여성위 CEO들도 한국장애인부모연대와 함께 기부 시사회를 가진 바 있다.

협회 주최 한국프랜차이즈경영학회 추계학술대회 개최

〈CSR과 프랜차이즈산업의 미래〉 주제 아래 자정 개혁 논의

한국프랜차이즈산업협회가 주최하고 한국프랜차이즈경영학회(회장 이용기)가 주관하는 추계학술대회가 지난해 12월 2일 세종대학교에서 개최됐다.

〈기업의 사회적 책임(이하 CSR)과 프랜차이즈 산업의 미래〉라는 주제로 열린 이번 추계학술대회는 불공정 거래 및 갑질 논란으로 위기를 맞은 프랜차이즈 산업의 자정 개혁을 논의하기 위해 진행됐다.

박기영 협회장은 "격변을 겪는 세태 속에서 위기를 극복하며 성장을 지속해 국민들의 신뢰와 사랑을 되찾기 위한 노력을 해야 한다"라며 "사회적 책임은 기업의 지속적인 성장과 생존을 위한 의무다"라고 말했다.

이용기 회장은 "앞으로도 학회 차원에서 CSR 경영 인증제도 도입 등으로 기업 경쟁력을 강화하고 바람직한 경영 모델이 만들어지도록 노력하겠다"라고 밝혔다.

이날 학술대회에서는 이현 IMCR 대표가 발표를 맡았으며, 이종덕 건국대 교수와 곽인실 KC대 교수가 토론자로 참석해 프랜차이즈 산업 위기 극복 방안을 논의했다.

33기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정 수료식

브랜드 실무자들, 매장 운영 관리 등 10주 과정 소화…우수 수료생 6명 시상

한국프랜차이즈산업협회가 주최하고 프랜차이즈산업연구원(원장 장재남)이 주관하는 '제33기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정' 수료식이 지난해 12월 2일 연구원 교육장에서 열렸다.

이번 수료식에는 붐바타, 양샘김밥, 토프레소 등 9월 23일부터 10주간의 교육 과정을 성실히 소화한 많은 브랜드 실무자들이 참석해 협회장 명의의 수료장을 받고 기쁨을 나눴다.

또한 최우수상, 우수상, 장려상 등 우수 수료자 6명에 대한 시상식도 함께 진행됐다.

프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정은 매장 관리자들이 효율적으로 매장을 운영관리를 할 수 있도록 도와드리는 실무중심 교육과정으로, 연구원은 34기 과정을 올해 2월 24일부터 4월 28일간 운영할 예정이다.

제22기 프랜차이즈 최고전문가 과정 수료식 및 총동문회

송년회 및 회장단 이취임식 개최…700여 동문 친목 다져

한국프랜차이즈산업협회가 주최하고 프랜차이즈산업연구원(원장 장재남)이 주관하는 '프랜차이즈 최고전문가 과정' 총동문회인 한국프랜차이즈전문가포럼 회장단 이취임식 및 정기총회가 지난해 12월 7일 서울 강남구 라플레이스에서 성대하게 개최됐다.

박기영 한국프랜차이즈산업협회장은 인사말을 통해 "700여명의 동문인 여러분과 37명의 22기 수료생들께 감사와 축하의 뜻을 전한다"면서 "내년부터 협회는 프랜차이즈 산업의 선진화와 사회 구성원 모두와의 상생을 위해 힘차게 뛸 것이며 동문 여러분들께서도 많은 힘을 보태 달라"고 당부했다.

한편 송년회를 겸해 치러진 이날 행사는 지난 8월부터 진행된 '제22기 프랜차이즈 최고전문가 과정' 수료식과 한국프랜차이즈전문가포럼 안동천 3대 회장 이임식, 이재곤 신임 4대 회장 취임식, 정기총회 등으로 꾸며졌다.

협회 사무국 및 한국프랜차이즈산업신문 2017년 종무식

다사다난했던 2017년 되돌아보고 2018년 재도약 결의 다져

지난해 12월 29일 협회는 협회 회의실에서 2017년 한 해를 마무리하는 종무식을 열었다.

이날 종무식은 협회 사무국 및 한국프랜차이즈산업신문(대표 이진창) 임직원 총 20여명이 참석해 2017년 한 해를 되돌아보고 2018년 협회와 프랜차이즈 산업 발전의 재도약을 다짐하는 자리로 꾸며졌다.

박기영 한국프랜차이즈산업협회장은 "2017년은 프랜차이즈 산업 역사상 가장 큰 위기였던 해였다"면서 "그 어느 때보다 많은 일들이 있었지만 여기 계신 모든 분들이 힘을 보태 주셔서 정말 감사드린다"고 말했다. 이어 "2018년 많은 과제를 앞두고 있기 때문에 여기에 안주하지 않고 노력을 거듭해 달라"고 덧붙였다.

또한 임영태 사무총장, 정책사업실 곽희용 대리, 경영지원실 여혜민 팀장이 2017 최우수직원상을 수상했다.

한국프랜차이즈산업협회 전체 위원회 간담회 개최

"분과위원회 정상화하고 활성화에 지원과 노력 아끼지 않을 것"

1월 17일 협회는 협회 산하 전체 분과위원회 위원장 및 부위원장들과 간담회를 개최했다.

이날 간담회에는 박기영 협회장 및 사무국 임직원과 새롭게 재편된 총 10개 분과위 위원장 및 부위원장 등 총 30여명이 참석해 올 한해 활동 계획에 대한 의견을 나누고 새 출발에 대한 결의를 다졌다.

박기영 협회장은 "지난해 일부 제대로 작동하지 못했던 분과위 활동을 정상화하고 새해를 맞아 새출발하자는 의미로 이 자리를 마련했다"면서 "다양한 의견을 수렴하여 반영하고, 위원회 활성화에 지원과 노력을 아끼지 않겠다"고 말했다.

이어 각 분과위 위원장들에 대한 위촉장 수여와 올 한해 협회 사업계획 보고, 새롭게 선임된 각 분과위 위원장들의 인사말이 이어졌다.

지회 소식 REPORT 김종백

대구경북지회 소식

지회장 : 이재백

2017년 대구 · 경북지회 정기총회 & 화합의밤 송년회

지난해 12월 12일 지역경제 활성화와 프랜차이즈 산업 육성에 대한 감사의 뜻을 담아 대구 · 경북지회 2017년 송년회가 개최됐다.

오후 4시부터 대구 그랜드관광호텔에서 진행된 이번 송년회는 대구 경북지역 우수 프랜차이즈 시상과 함께 다양한 볼거리와 회원사와의 교류 등으로 꾸며졌다. 대구 · 경북지회는 ㈜명가유통 김길우 대표, ㈜미식주 이경숙 대표 외 16명에게 상패를 전달했다.

이날 대구 · 경북지회는 지회 및 업계 활동에 많은 도움을 준 대표기관 및 단체 관계자를 초대하여 감사의 뜻을 전했다. 또한 회원사 45개 업체가 물품 및 현금을 지원해 따뜻한 마음을 나눴다.

1월 정기월례회 및 무료 공개 세미나

대구 · 경북지회가 1월 9일 오후 4시부터 협회 강의실에서 정기월례회 및 무료 공개 세미나 교육을 진행했다. 이번 공개 세미나는 경희대학교 외식경영학과 황조혜 교수가 〈2018 외식산업 트렌드 분석과 방향성〉을 주제로 진행했다. 또한 세미나 교육 후에는 정기 월례회도 진행됐다.

부산울산경남지회 소식

지회장 : 신영호

'2017 나눔봉사화합의 밤' 개최

지난해 12월 5일 부울경지회가 '2017 나눔봉사화합의 밤'을 개최했다. 이번 나눔봉사화합의 밤은 소상공인시장진흥공단 부산 센터장, 부산디자인센터, KNN 등 많은 VIP들과 부울경지회 회원사들로 인산인해를 이뤘다. 이 자리에서 부울경지회는 (주)무학-좋은데이와 상생협력 MOU를 체결하고, 매년 시행하고 있는 연말 성금을 (사)부산밥퍼나눔공동체에 전달했다. 또한 경품 증정 등 다양한 이벤트 행사도 진행했다.

한편 부울경지회는 1월 최근 업계의 관심이 높은 노무 관련 강의 및 사업설명회 노하우 강의를 진행할 예정이다.

2018년 고객만족 서비스 교육 개강

대구 · 경북지회는 정회원 및 프랜차이즈 산업문화에 관심 있는 대상자를 상대로 고객만족 서비스교육(CS교육)을 매달 진행한다. 이번 교육과정은 가맹본부 및 운영 업체, 해당 점포점주 등의 서비스 교육 희망사항을 반영해 기획되었다. 교육은 매월 3번째 주 목요일 2시간 동안 진행되며 총 12회에 걸쳐 체계적인 교육으로 진행된다. 교육은 대구지역 서비스교육전문기관에서 주관하며 비용은 참석자 당 3만원이다.

2018년 대구 · 경북 동호회 활동 안내

대구 · 경북지회는 2018년 1월부터 프랜차이즈 스터디 모임, 봉사회, 산악회, 골프회를 운영한다. 각 동호회 활동은 매달 진행되며 주기적인 모임으로 회원사간의 친목 도모는 물론 협회 발전에 기여하는 활동이다. 이번 프랜차이즈 스터디 모임은 첫 시작으로 아침시간을 활용하여 프랜차이즈 관련 내용을 주제로 토론발표를 진행하며 매월 2회에 걸쳐 진행된다.

한국프랜차이즈산업협회 신규 · 협력회원 현황

2017 12

구분	업체명	브랜드명	업종	대표자	신청일
정회원	㈜바세츠코리아	raracost바세츠아이스크림/베이글까페	도매업	윤미아	2017.12.04
협력회원	㈜푸드누리		도소매업	김영수	2017.11.28

한국프랜차이즈산업협회 1월 ~ 3월 교육 일정 안내

자세한 커리큘럼 및 신청은 교육원 홈페이지 www.edukfa.or.kr 참조 바랍니다

2018 1

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 빅데이터 상권분석		
기 간	1월30일(화)~31일(수)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	20명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : 상권분석의 개념 및 다양한 사례의 학습을 통해 현업에서 마케팅 분야에 상권분석 시스템 활용이 가능한 실무 능력을 함양
훈련내용 : FC 창업시장 트렌드, 상권 입지 개념 및 분석기법, 상가건물 임대차 보호법, 점포개발 및 지역 점포 마케팅 전략, 빅데이터 상권분석 활용법, 빅데이터 상권분석 시스템 활용실습

2018 2

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 세무/인사		
기 간	2월7일(수)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	15명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : 프랜차이즈 기업 회계의 특징을 파악하고 프랜차이즈 가맹점 출점 및 관리, 임금 등에 관한 비용처리 방법과 절세방법을 체계적으로 학습 하여 효율적이며 전문적인 재무관리 능력 함양
훈련내용 : 가맹본부 세무 관리, 개정세법과 조세특례제한법, 가맹본부 및 가맹점 인사관리, 가맹본부 및 가맹점 임금관리

2018 2

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 서비스 마스터		
기 간	2월8일(목)~9일(금)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	15명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : 가맹점 서비스 품질관리와 가맹점주 및 직원대상 서비스 교육에 대한 가맹본사의 역할과 중요성을 인지시키고 나아가 브랜드 이미지 제고 및 가맹점 매출 향상에 기여할 수 있는 서비스 능력 함양
훈련내용 : 서비스 전문가의 요건, 서비스 이용고객 이해, 고객서비스 커뮤니케이션 스킬, 가맹점 서비스 품질관리, 서비스 실습

2018 2

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 슈퍼바이징		
기 간	2월21일(수)~22일(목)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	20명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : 프랜차이즈산업의 양 주체인 가맹본부와 가맹점사업자간의 핵심적 역할을 수행하는 슈퍼바이저를 대상으로 가맹점과의 소통, 상권, 경영수치분석 교육을 실시하여 가맹점의 매출활성화에 기여할 수 있는 능력 함양
훈련내용 : 가맹점/가맹점주/고객/경쟁사 데이터수집 및 분석 실습, 불공정거래 예방 및 분쟁사례, 가맹점 손익관리, LSM 계획수립, LSM 전략실행

2018 2

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 온라인 마케팅		
기 간	2월27일(화)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	15명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : 소셜미디어를 활용한 판매 전략 및 효율적 브랜딩 관리 실무 능력을 함양
훈련내용 : FC 온라인 마케팅 환경분석과 목표설정, FC 매체별 온라인 마케팅 전략, FC 동영상 온라인 마케팅 전략, FC 온라인 마케팅 기획 및 효과 분석

2018 3

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 가맹 영업		
기 간	3월6일(화)~7일(수)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	15명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : 영업 전략 기획, 사업설명회 및 세미나 운영 전략, 고객 유형 별 가맹상담 기법에 대해 학습을 통해 가맹점 모집에 필요한 담당자의 능력을 함양
훈련내용 : 가맹영업의 이해와 출점 전략, 가맹 영업지역 및 가맹점 목표설계, 가맹 영업 시스템 구축, 가맹상담 스킬과 접촉 요령, 가맹 영업오더 개발 전략, 가맹사업법과 계약실무

2018 3

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 시스템 고도화 구축		
기 간	3월9일(금)~30일(금) 매주 금요일, 4주	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	10명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : FC에 대한 사업구조이해와 사업화를 위한 구축실행요건 등에 대한 프로세스 학습 (사업화를 위한 필수요건과 단계별 구축 실무 이해) 능력 함양
훈련내용 : FC 사업시장 전망과 대응 방안, FC 사업구조 진단 및재설계, FC 사업경영 진단과 개선사항 도출방안, FC 본부 효율적인 운영관리, 상표 지적재산권 관리, 가맹사업법 이해와 분쟁사례 연구, 가맹점과 상생 협력 방안, FC 본부 비전달성을 위한 경영전략

2018 3

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 불공정거래 예방 가맹사업법		
기 간	3월13일(화)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	15명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : 가맹사업법에 대한 이해 능력 익히고 불공정거래행위 주요 유형 사례 분석을 통한 갈등해결방법 수립 능력을 함양
훈련내용 : 가맹사업법 이해, 가맹계약체결/이행/종료관련법률, 갈등해결 방법 및 판례분석

2018 3

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 브랜드 기획		
기 간	3월20일(화)~21일(수)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	15명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : 프랜차이즈 가맹본부의 브랜드 정체성을 이해하고 차별적 브랜딩 전략과 기획을 수립하여 브랜드의 시각적 경쟁력 확보하는 능력을 함양
훈련내용 : 브랜드 아이덴티티 전략수립, 브랜드 포지셔닝 전략 수립, FC 브랜드 네임개발, FC 브랜드 디자인 개발, FC 브랜드 마케팅 커뮤니케이션

2018 3

교 육 명	[재직자 무료교육] 프랜차이즈 빅데이터 상권분석		
기 간	3월27일(화)~28일(수)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
교육인원	20명	비용	국비지원 무료교육

교육대상 : 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자
목 적 : 상권분석의 개념 및 다양한 사례의 학습을 통해 현업에서 마케팅 분야에 상권분석시스템 활용이 가능한 실무 능력을 함양
훈련내용: FC 창업시장 트렌드, 상권 입지 개념 및 분석기법, 상가건물 임대차 보호법, 점포개발 및 지역 점포 마케팅 전략, 빅데이터 상권분석 활용법, 빅데이터 상권분석 시스템 활용실습

공정거래위원회 가맹사업 정보공개서 2017년 11월 신규등록

번호	상호	영업표지	등록번호	등록일	업종
1	들었다놨다 참숯불	들었다놨다 참숯불	20171252	2017-11-01	한식
2	(주)홍길	홍길동전노래연습장	20171253	2017-11-01	기타 서비스
3	(주)케이디네트웍스	명륜진사갈비	20171254	2017-11-01	기타 외식
4	(주)슈퍼스타트	슈퍼스타트	20171255	2017-11-01	기타 서비스
5	(주)케이엠제이코리아	김미자당진아구동태찜탕	20171256	2017-11-01	한식
6	(주)한아름푸드	파리비엔남	20171257	2017-11-01	기타 외식
7	(주)아지야	램펍	20171258	2017-11-01	기타 외국식
8	라센다커피119점	라센다커피	20171259	2017-11-01	커피
9	(주)나인팩트(아싸비어)	아싸비어	20171260	2017-11-01	주점
10	남문떡볶이	남문떡볶이	20171261	2017-11-01	분식
11	(주)바른푸드	바른생갈비	20171262	2017-11-02	한식
12	(주)아이센스에프앤비	라이젠PC방	20171263	2017-11-02	PC방
13	황금빗자루	황금빗자루	20171264	2017-11-02	기타 서비스
14	리얼레이싱존	리얼레이싱존	20171265	2017-11-02	스포츠 관련
15	(주)버블엔젤	버블엔젤(Bubble Angel)	20171266	2017-11-02	커피
16	(주)하나에프씨	비츠비츠	20171267	2017-11-02	서양식
17	주식회사얼수(ALLSU)	속초코다리냉면	20171268	2017-11-02	한식
18	행복한 사람들	행복한초밥 행초	20171269	2017-11-02	일식
19	(주)라이즈에듀케이션코리아	라이즈어학원	20171270	2017-11-02	교육(외국어)
20	(주)반반한행복	고기,원칙	20171271	2017-11-02	한식
21	(주)푸드홀릭스	덮밥살롱	20171272	2017-11-02	한식
22	(주)푸드홀릭스	비밀 더 비스트로(BMEAL THE BISTRO)	20171273	2017-11-02	서양식
23	서민반찬	서민반찬	20171274	2017-11-06	한식
24	가리본가	가리본가	20171275	2017-11-07	한식
25	(주)유록스인터내셔날	밥깨비	20171276	2017-11-08	분식
26	(주)미락에프씨	고을래이베리코흑돼지	20171277	2017-11-08	한식
27	파이기획코미치	코미치	20171278	2017-11-08	일식
28	(주)장수푸드	일품장수미역	20171279	2017-11-08	한식
29	하남핫푸드	하남핫쭈꾸미	20171280	2017-11-08	기타 외식
30	(주)슬로우푸드코리아	서울점심	20171281	2017-11-08	기타 외식
31	푸드리퍼블릭코리아(유)	미국식당	20171282	2017-11-08	서양식
32	영농조합법인학사농장	학사농장	20171283	2017-11-08	기타 도소매
33	(주)비갠하늘	홀로스타일(hollostyle)	20171284	2017-11-08	패스트푸드
34	김춘련 호두명가	김춘련 호두명가	20171285	2017-11-08	제과제빵
35	(주)소야돈	황소에반하다	20171286	2017-11-08	한식
36	열선수돼지국밥	열선수돼지국밥	20171287	2017-11-08	한식
37	명랑한찜닭	명랑한찜닭	20171288	2017-11-08	치킨
38	(주)디에스그룹	투겟헤어	20171289	2017-11-08	이미용
39	(주)디에스그룹	칼라스파	20171290	2017-11-08	이미용
40	(주)아재스푸드	홍대불닭발	20171291	2017-11-08	한식
41	(주)일기일회	쿠시야끼하루	20171292	2017-11-08	주점
42	(주)더준푸드원	마카나이	20171293	2017-11-08	일식
43	(주)코앤코	딩딩딩뮤직스쿨	20171294	2017-11-09	기타 교육
44	주식회사 에이치알메이커스	20세기떡볶이충전소	20171295	2017-11-10	분식
45	동성로매콤돈까스와 냉면	동성로매콤돈까스와냉면	20171296	2017-11-10	서양식
46	(주)바로쿡닷컴	스파게티스토리	20171297	2017-11-10	서양식
47	제이케이유통	꾸브라꼬 숯불 두 마리 치킨	20171298	2017-11-10	치킨
48	농업회사법인인왕푸드(주)	마시소	20171300	2017-11-14	농수산물
49	백식당	교토백식당	20171301	2017-11-14	일식
50	더즐거움	한뼘불고기	20171302	2017-11-14	한식
51	지니코드	지니코드	20171303	2017-11-14	기타 교육
52	신칼	현풍닭칼국수	20171304	2017-11-14	한식
53	(주)오제이푸드	오장동흥남집	20171305	2017-11-15	기타 외식
54	닭포	닭포(Dakpo)	20171306	2017-11-15	한식
55	에이피씨(주)	아필코(APILCO)	20171307	2017-11-15	커피
56	(주)교동면옥	교동면옥	20171308	2017-11-17	한식
57	피에스피에프앤디(주)	마카오포차	20171309	2017-11-17	주점
58	(주)황토치킨	노걸대황토치킨	20171310	2017-11-17	치킨
59	(주)와이비엠넷	와이비엠리더스(YBM리더스)	20171311	2017-11-17	교육(외국어)
60	㈜디저트플러스	차뜨라모	20171312	2017-11-17	커피
61	유한회사 스위밍키즈	스위밍 키즈	20171313	2017-11-17	유아 관련(교육 외)
62	명동닭튀김	명동닭튀김	20171314	2017-11-17	치킨
63	미추홀중식협동조합	쪽짜장찜뽕	20171315	2017-11-17	중식
64	슈케익하우스	슈케익하우스(Chou Cake House)	20171316	2017-11-17	제과제빵
65	(주)진가네	진성엽의 진가네반찬	20171317	2017-11-17	(건강)식품
66	해담청	해담청	20171318	2017-11-17	기타 외식
67	테트리스	테트리스 찜닭	20171319	2017-11-17	치킨
68	동경F&B	동경핫도그	20171320	2017-11-17	패스트푸드
69	아울러푸드 컨설팅	수젠치킨	20171321	2017-11-17	치킨
70	(주)다음에너지	하이젠 엔진세탁	20171322	2017-11-17	자동차 관련
71	(주)지에프네트웍스	빠아앙	20171323	2017-11-17	제과제빵
72	(주)브이알플러스	브이알플러스	20171324	2017-11-17	오락
73	서울신문스포츠서울에이전비(주)	놀이존	20171325	2017-11-17	기타 서비스
74	떡수궁	떡수궁	20171326	2017-11-17	분식
75	(주)휴링크에프씨	보스 프레소(BOTH PRESSO)	20171327	2017-11-20	커피
76	(주)한미식품	한미식당	20171328	2017-11-20	서양식
77	(주)명사에프엠	Why 스토리 n 스피치	20171329	2017-11-20	한식
78	레드몬스터	어린이천문대	20171330	2017-11-20	분식
79	(주)어나더해피	생고기대학교	20171331	2017-11-20	서양식
80	(주)티엘인더스트리	키무카츠	20171332	2017-11-20	스포츠 관련
81	누렁소숯불	아이스크림연구소	20171333	2017-11-20	한식
82	에프앤에프베네치아	신존떡볶이	20171334	2017-11-20	한식
83	(주)찰스테니스	신촌맥가	20171335	2017-11-20	스포츠 관련
84	웰니스인텔리전스(주)	샤오시안	20171336	2017-11-21	기타 서비스
85	위드피아노(주)	흙심흑염소	20171337	2017-11-21	기타 교육
86	주식회사 피제이다원	갤러리안경	20171338	2017-11-21	패스트푸드
87	(주)김에스푸드	바보돼지두마리	20171339	2017-11-21	서양식
88	㈜프로젝트비	진선배떡볶이	20171340	2017-11-21	패스트푸드
89	(주)푸드스토리	딴따라노래방	20171341	2017-11-21	중식
90	고창복어한갈비	꼬꼬팜	20171342	2017-11-22	중식
91	(주)에스시알엠	연가국수	20171343	2017-11-22	자동차 관련
92	㈜더난푸드	어만형제	20171344	2017-11-22	치킨
93	MS푸드	진떼배기	20171345	2017-11-22	한식
94	(주)밀탑	버금새우	20171346	2017-11-22	아이스크림/빙수
95	푸른봄컴퍼니	큰집아저씨	20171347	2017-11-22	서양식
96	간큰갈비	팔판토스트	20171348	2017-11-22	한식
97	닭대표	화이트운동화&빨래방	20171349	2017-11-22	치킨
98	내음	조선국수보쌈	20171350	2017-11-22	기타 도소매
99	(주)백경푸드시스템	동방양꼬치	20171351	2017-11-22	한식
100	초이스바다찜	열선수애호박돼지국밥	20171352	2017-11-22	한식
101	컵스익스프레스 본점	경성코페	20171353	2017-11-22	기타 외식
102	(주)드링코코리아	바론떡볶이	20171354	2017-11-22	주점
103	(주)엠디에프시파트너스	버터비(Butterbe)	20171355	2017-11-22	한식
104	아이비스포츠아카데미	씨엔티스터디센터	20171356	2017-11-27	스포츠 관련
105	불여시팸	빼돌린 뒷고기	20171357	2017-11-27	분식
106	(주)제이쿡	달배뒷고기	20171358	2017-11-27	한식
107	춘	PM333365	20171359	2017-11-27	일식
108	농업회사법인오가닉빅마트(주)	오 이탈리안	20171360	2017-11-27	농수산물
109	하이크리닝협동조합	몰디브태닝	20171361	2017-11-27	세탁
110	마인드허그	쿠파스테이크(CUPASTEAK)	20171362	2017-11-27	기타 교육
111	(주)더리테리어	블루원(Blue1)	20171363	2017-11-27	기타 서비스
112	얼씨92숯불갈비	착한통한닭	20171364	2017-11-27	한식
113	장화신은젖소	러빈허 플라워카페	20171365	2017-11-27	제과제빵
114	따숩	오마이갓	20171366	2017-11-27	기타 외국식
115	티티씨에프	고루모도시락	20171367	2017-11-27	한식
116	(주)포굿	황금희에스테틱	20171368	2017-11-27	치킨
117	(주)청년부름	왕수광	20171369	2017-11-27	일식
118	(주)필아트에듀	두껍삼	20171370	2017-11-27	교육(교과)
119	(주)에이치비(나비)네트워크	s바디워크필라테스	20171371	2017-11-27	기타 교육
120	(주)바이한	유로코피자	20171372	2017-11-27	주점
121	월드린	중화가정	20171373	2017-11-27	기타 외국식
122	ZAS	야장편의점포차	20171374	2017-11-27	이미용
123	딜리버리킹	갈비에 빠지다	20171375	2017-11-27	한식
124	주식회사 카페라테에프앤씨	이룸골프	20171376	2017-11-27	일식
125	㈜가연푸드	도리도리	20171377	2017-11-27	기타 도소매
126	참진가명가(F&C)	부산어묵꽃이	20171378	2017-11-29	한식
127	대구애견택시명카	양념숯불왕갈비 정도	20171379	2017-11-29	기타 서비스
128	위니드교육	원가네 얼큰이	20171380	2017-11-30	교육(교과)
129	(주)루아	계단집	20171381	2017-11-30	기타 외식
130	(주)생돈우리	두배갈비	20171382	2017-11-30	한식
131	빨간계단	신천양꼬치 양고기목장	20171383	2017-11-30	분식
132	(자)동명식품 서울지점	아이왈중국어	20171384	2017-11-30	제과제빵
133	고기는남자의로망	차홍룸(CHAHONG ROOM)	20171385	2017-11-30	한식
134	만조쿠가츠	불고기브라더스 키친	20171386	2017-11-30	일식
135	(주)플레이소프트	승승수제갈비	20171387	2017-11-30	기타 교육
136	카스페이스	송화삼계탕&닭갈비	20171388	2017-11-30	자동차 관련
137	(주)비앤비푸드시스템	고기바보	20171389	2017-11-30	한식
138	(주)바바코리아	한스브레드카페	20171390	2017-11-30	PC방
139	아재푸드	에쓰-오일(S-OIL)슈퍼워시(SUPERWASH)	20171391	2017-11-30	기타 외식
140	(주)더프라이빗	배달삼겹직구삼	20171392	2017-11-30	기타 서비스
141	수담연FC	낭만피자	20171393	2017-11-30	한식
142	블록(Block)본점	미스(Miss)삼겹&갈비	20171394	2017-11-30	제과제빵
143	마찌카도	바다사랑 스시	20171395	2017-11-30	일식
144	(주)제이스타임	레인보우아이스크림 할인점	20171396	2017-11-30	기타 외식
145	리트웨이	마루	20171397	2017-11-30	커피
146	잉디 에듀케이션	정가네화덕구이족발	20171398	2017-11-30	교육(외국어)
147	(주)올자연에프앤비	슬립리스 인 시애틀	20171399	2017-11-30	제과제빵
148	(주)바바코리아	달려라 팬	20171400	2017-11-30	커피
149	(주)에버클	마루	20171401	2017-11-30	교육(외국어)
150	(주)에버클	정가네화덕구이족발	20171402	2017-11-30	교육(외국어)
151	(주)문래돼지불백	슬립리스 인 시애틀	20171403	2017-11-30	한식
152	나는단골이다	달려라 팬	20171404	2017-11-30	기타 외식

KFA 한국프랜차이즈산업협회 윤리강령

개정 2016. 06. 30

전 문

한국프랜차이즈산업협회 회원사는 윤리경영의 시대적 사명감을 안고 합리적이며 투명한 경영활동과 공정한 거래질서를 확립함으로써 사회적 책임을 다하는 건전한 프랜차이즈 산업문화를 지향한다.
또한 프랜차이즈산업을 국가 성장에 기여하고 부가가치가 높은 산업으로 발전시키기 위해 역량을 집중시켜 가맹본부와 가맹점, 소비자가 함께 동반상생 할 수 있도록 올바른 행동과 가치판단의 기준으로 윤리강령을 제정한다. 이에 세부행동 지침을 마련하여 신뢰를 높이고 프랜차이즈 산업에 대한 인식제고를 통한 회원사의 권익증대에 이바지 하고자 한다.

Ⅰ. 기본강령

1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전
   회원사는 국가 경제 성장에 기여하며, 나아가 프랜차이즈 산업의 지속적인 발전을 위해 최선의 노력을 다한다.
2. 신뢰와 협동
   회원사는 가맹본부와 가맹점간의 상생의 중요성과 필요성을 인식하고 다양한 상생협력 방안 도입 및 서비스 제공의 질적 향상과 프랜차이즈 산업의 동반성장을 위하여 협력한다.
3. 공정한 경쟁과 거래
   회원사는 관련 법규의 철저한 준수를 통하여 공정 경쟁질서 확립 및 자율적 경쟁거래를 수행한다.
4. 기업의 사회적 책임 이행
   회원사는 사회공헌 활동에 적극 참여하고 봉사하여 기업의 사회적 책무를 다한다.
5. 동반상생을 통한 기반 마련
   회원사는 기업 및 가맹점, 고객의 상생을 통한 협력을 도모하기 위해 최선을 다한다.

Ⅱ. 행동지침

1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전
   가. 회원사는 국가 경제 성장에 기여하고 프랜차이즈 산업의 발전을 위하여 최선을 다한다.
   나. 회원사는 물적, 인적 시스템을 구축 강화해 경쟁력을 높이고 수익 개선을 위한 다양한 제도 개선에 적극적으로 앞장선다.
   다. 회원사는 정확하고 과학적인 정보를 바탕으로 프랜차이즈 산업의 발전을 위하여 지속 노력한다.
2. 신뢰와 협동
   가. 회원사는 상호간의 건전한 영업활동을 존중한다.
   나. 회원사는 어떠한 표현방법에 있어서도 가맹점주가 되고자하는 고객을 기만하거나 오인하지 않도록 준수한다.
   다. 회원사는 다른 기업의 상표, 상호, 회사명, 표어 또는 기업을 식별하는 기타 표지를 모방하지 않는다.
   라. 회원사는 가맹점주 또는 잠재고객에게 가맹계약과 관련된 모든 정보를 서면으로 충분하고 정확하게 제공하여야 한다.
   마. 회원사는 가맹점주 또는 잠재고객에게 사전공시에 관하여 헌법 또는 법률에 규정되어 있는 사항을 충분히 준수하여야 한다.
3. 공정한 경쟁과 거래
   가. 회원사는 자유경쟁 원칙에 따라 시장경제질서를 존중하고 제품과 서비스의 품질을 통한 선의의 경쟁을 도모한다.
   나. 회원사는 제반 법규를 철저히 준수하며 상도의에 따라 공정하게 경쟁한다.
   다. 회원사는 비방광고 및 과장광고를 지양한다.
   라. 회원사는 프랜차이즈 관계에 있어 중요한 사항은 모두 계약서에 기입하여야 하며 양 당사자의 권리와 의무를 지키기 위해 노력한다.
4. 기업의 사회적 책임 이행
   가. 회원사는 사회적 책임을 다하고 가격 및 상품의 동질성을 앞세워 지역 간 소비자 후생의 격차를 해소하여 국민 후생 증대에 기여한다.
   나. 회원사는 국민들의 건전한 감시를 겸허히 수용하며, 사회적 신뢰구축에 최선을 다한다.
   다. 회원사는 사회복지 참여 프로그램을 통한 기부, 모금, 지원, 나눔행사 등의 사회공헌활동에 적극 동참한다.
5. 동반상생을 통한 기반 마련
   가. 회원사는 산업 구성원과의 상호 신뢰와 협력이 바탕이 된 동반성장 시스템을 구축함으로써 공존공영(共存共榮)을 실현하고 조화로운 발전을 추구한다.
   나. 회원사는 대기업과 중소기업 간의 상생발전을 위한 기반 마련에 적극 협조한다.
   다. 회원사는 가맹점주의 영업 운영능력을 개선 · 향상시키도록 권장하고 그 능력 향상에 필요한 교육, 훈련을 지속적으로 제공한다.
   라. 회원사는 공정하고 투명한 기업문화 환경 조성을 위해 가맹본부와 가맹점주 간의 합리적인 의견소통을 이끌고 불평, 고충 및 논쟁의 해결에 있어서 신뢰와 선의에 입각해 모든 노력을 기울인다.

Ⅲ. 윤리 · 분쟁조정위원회의 설치

가. 본 윤리강령 및 행동지침의 목적을 효과적으로 달성하고, 회원사 및 고객과의 분쟁을 조정하기 위하여 한국프랜차이즈산업협회 내에 '윤리 분쟁조정위원회'를 설치 · 운영한다.
나. 윤리 분쟁조정위원회의 구성, 운영 및 심의 절차 등에 대한 세부 사항은 별도의 운영기준으로 정한다.
다. 회원사의 윤리강령 관련한 조정 요청이 있을 경우 윤리 분쟁조정위원회는 위원회 규정에 따라 필요한 조치를 취할 수 있다.

회원사 혜택 / 회원가입 신청서

한국프랜차이즈산업협회는 프랜차이즈 산업발전과 회원의 권익 향상을 위해 설립되었으며
이를 위한 각종 사업을 진행하고 있습니다.
· WFC(세계프랜차이즈이사회) 정회원 · APFC(아시아태평양프랜차이즈이사회) 정회원사입니다.

프랜차이즈 산업인의 큰 힘이 되어드립니다!
프랜차이즈 산업인의 권익 대변
한국프랜차이즈산업협회에 가입된 모든 회원사는
가맹사업진흥법과 가맹사업법으로부터
철저한 보호를 받을 수 있습니다

성공 창업의 요람!
프랜차이즈산업박람회 참가
국내 최대 규모 프랜차이즈산업박람회!
부스 참가 시 10%의 할인 혜택을 드립니다.

해외진출을 꿈꾸는 회원사에게!
산업시찰 및 해외진출 지원
프랜차이즈 가맹본부의 글로벌한 영업 확장을 위해
해외 진출 사업을 통한 다각적인 지원을 도와드립니다.

프랜차이즈 전문가를 향한
프랜차이즈 실무교육
가맹사업법, 시행령 개정 법안 수시 교육,
프랜차이즈지도사, 슈퍼바이저 전문가,
외식경영관리사, 맥세스 실무형 과정 등
각종 협회 교육 수강료를 할인해드립니다

가맹계약서, 분쟁 조정 사항 등
법률 · 세무 · 자문 및 정책 정보제공
피해 및 분쟁 발생 시,
또는 법률 · 세무 자문과 정책 정보가 필요한 회원사에게
변호사, 회계사, 세무사 등 자문위원과의 상담 기회를 제공합니다.

최고경영자(CEO)대상
윤리준수교육 프로그램
프랜차이즈 산업의 위상을 높이고
최고경영자(CEO) 수준을 향상시키는 것은 물론
글로벌시대에 맞는 윤리경영의식을 함양시켜 드립니다.

학사 및 석사
장학금등 학위 과정 혜택
협회인재육성장학, 가천대 글로벌프랜차이즈학 석사학위과정 장학금혜택,
세종대 FC MBA과정, 서경대 · 신흥대 직장인 학사과정,
기타 최고위 과정(연세대 FCEO 과정 추천) 등의
등록 혜택을 받을 수 있습니다.

CEO포럼, 법률 세미나 등
포럼 · 세미나 · 컨벤션 행사 참가
정기 프랜차이즈 전망세미나, 프랜차이즈 법률 심포지엄,
성공창업전략 세미나, 프랜차이즈 해외진출 세미나 등
다양하고 알찬 행사에 참가할 수 있습니다

새로운 홍보 플랫폼
홈페이지 · 잡지 · 신문 · 미디어 홍보
프랜차이즈의 미래를 위한 희망의 전파!
각종 회원사 홍보, 인터뷰 및 행사 정보를
협회 홈페이지 및 각종 매체와 공유 할 수 있습니다.

300명 수용 가능한
교육장 임대
사업설명회, 교육 및 홍보장소로 활용할 수 있는
협회 교육장을 20% 할인된 가격에 임대할 수 있습니다
· 4시간 이상 기준

각종 규제 개선 건의
대정부 정책 건의
가맹사업법, 프랜차이즈진흥법 등
법안 제정 및 개정에 적극 참여할 수 있습니다.

프랜차이즈산업협회 지정업체
B2B 사업 혜택
프랜차이즈협회의 지정 업체인
사무용품, 꽃배달서비스, 배달앱, 복지몰 등에서
각종 서비스를 저렴하게 이용할 수 있습니다.

프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류
친목 프로그램 참가
임원사 정기 골프회,
정회원 · 협력회원을 위한 산악회, 체육대회, 송년회, 봉사활동 등
따뜻한 교류 프로그램에 참가할 수 있습니다

프랜차이즈산업협회 가맹점주를 위한
국민은행, 외환은행 대출서비스 혜택
협회 회원사 대상 전용 대출 상품을 제공합니다.
(최저금리 연 3.5% 16. 08.08일자 신용1등급 기준)
* 개인 신용 등급에 따라 차이 발생

☎ **회원가입 관련문의:** Tel. 02)3471-8135~8, 070-7919-4155(직통)
※ **KFA 홈페이지:** http://www.ikfa.or.kr / **주소:** 서울특별시 서초구 서초대로 248(서초동, 월헌빌딩 2F, B1)

신 청 인 정 보

☐ 정회원 ☐ 협력회원

사 진 (3cmX4cm)	회 사 명		전화번호	
	브 랜 드 명		휴대전화 (대표자)	
	대 표 자 명		팩 스	
	대 표 자 (주민등록번호)		이 메 일 (대표자)	
회사주소				
홈페이지			업 종	
담당직원	이름 :	Tel :	가입경로	☐ 홈페이지 ☐ 추천인( ) ☐ 기타( )
계좌정보	☐ 개인 / ☐ 법인통장		출금일자	매월 ☐ 5일 / ☐ 14일 / ☐ 28일
회사명			계좌번호	
대표자명			주민등록번호 (사업자등록번호)	
월납입액	금 원 (₩)		협회계좌번호	국민은행 644837-04-001180 * 외환은행 630-008754-827 예금주:한국프랜차이즈산업협회

【CMS 출금이체 약관】

1. 위의 본인(예금주)이 납부하여야 할 요금에 대하여 별도의 통지 없이 본인의 지정출금 계좌에서 수납기관이 정한 지정 출금일(휴일은 경우 다음 영업일)에 출금대체 납부하여 주십시오.
2. 출금이체를 위하여 지정출금계좌의 예금을 출금하는 경우에는 예금약관이나 약정서의 규정에 불구하고 예금청구서나 수표 없이 출금이체 처리 절차에 의하여 출금하여도 이의가 없습니다.
3. 출금이체 지정계좌의 예금 잔액(자동대출약정이 있는 경우 대출한도 포함)이 지정 출금일 현재 수납기관의 청구금액보다 부족하거나 예금의 지급 제한 또는 약정대출의 연체 등으로 대체납부가 불가능한 경우의 손해는 본인의 책임으로 하겠습니다.
4. 지정 출금일에 동일한 수종의 출금이체청구가 있는 경우의 출금 우선순위는 귀행이 정하는 바에 따르도록 하겠습니다.
5. 출금이체 신규 신청에 의한 이체 개시일은 수납기관의 사정에 의하여 결정되며, 수납기관으로부터 사전 통지받은 출금일을 최초 개시일로 하겠습니다.
6. 출금이체 신청(신규, 해지)은 해당 납기일 30일 전까지 신청서를 제출하여야 합니다.
7. 출금이체 신청에 의한 지정계좌에서의 출금은 수납기관의 청구대로 출금키로 하며 출금액에 이의가 있는 경우에는 본인과 수납기관이 협의하여 조정키로 합니다.
8. 출금이체금액은 해당 지정 출금일 은행 영업시간 내에 입금된 예금(지정출금일에 입금된 타 점권은 제외)에 한하여 출금처리 됩니다.
9. 연회비는 매년 1월에 한하여 징수하며 1월 이외 중도 가입시에는 월회비로 납부합니다.
10. 이 약관은 신청서를 수납기관에 직접 제출하여 출금이체를 신청한 경우에도 적용합니다.

【금융거래정보의 제공 동의서】

본 신청과 관련하여 본인은 다음 금융거래정보(거래은행명, 계좌번호)를 출금이체의 목적을 위하여 신규신청 하는 날로부터 해지신청하는 시점까지 상기 수납기관에 제공하는 것에 대하여 「금융실명거래 및 비밀보장에 관한 긴급제정경제명령」의 규정에 따라 동의합니다.

【개인정보의 제공 동의서】

위 본인은 개인정보보호법 「제15조(개인정보의 수집 · 이용)」의 규정에 따라 본인의 개인정보를 회원가입의 목적을 위하여 신규신청하는 날로부터 해지 신청하는 시점까지 사단법인 한국프랜차이즈산업협회에 제공하는 것에 대하여 동의합니다.

모든 약관동의 (☐ 동 의 / ☐ 미 동 의)

[관련문의] Tel)070-7919-4155 [필수구비서류] 사업자등록증사본, 회사소개서, 정보공개서, 대표이력서
[협회연락처] Tel)3471-8135~8 Fax)3471-8139 mail)hm@ikfa.or.kr 주소)서울시 서초구 서초대로 248(월헌빌딩 2층) 우)06647

상기 본인은 사단법인 한국프랜차이즈산업협회 정관 제7조에 의거
위와 같이 회원으로 가입하고자 신청합니다.

신청일자 201 년 월 일

회 사 명 :

대 표 자 : (인)

KFA 한국프랜차이즈산업협회
Korea Franchise Association

Walking Towards a Brighter Future Together

홀로 걷는 '나'보다 함께 뛰는 '우리'가 밝은 미래를 만듭니다.
여러분이라는 든든한 지원군으로 더욱 더 발전하는 미래로 도약합니다.

● 한국프랜차이즈산업협회 회원사 가입혜택

1 글로벌 프랜차이즈 진출 지원
2 해외진출 컨설팅 지원
3 프랜차이즈 최고위 과정 "KFCEO 과정" 수강혜택
4 홈페이지 및 잡지 / 신문등 미디어 홍보
5 프랜차이즈 산업인의 권익 대변
6 프랜차이즈 산업 박람회 참가비 10% 할인
7 학사 및 석사, 장학금 등의 학위 과정 혜택
8 포럼/세미나/컨벤션 행사 참가 기획 제공
9 프랜차이즈 실무교육 정보제공 및 수강료 할인
10 법률/세무 자문/정책정보 제공 및 컨설팅
11 협회 교육장 임대 20% 할인
12 각종 규제 개선 건의 및 대정부 정책 건의
13 B2B 서비스혜택
14 프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류 기회 제공
15 가맹점주를 위한 은행 대출서비스 혜택

● 회원가입문의

한국프랜차이즈산업협회 기업지원팀(직통)

070. 7919 4155

* 회원사 혜택 및 자세한 가입 절차는 협회 홈페이지(www.ikfa.or.kr)를 참조

신뢰의 가치로 성장을 함께 나눕니다 KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association 06647 서울시 서초구 서초대로 248, 월헌빌딩 2층 (서초동 1553-1번지 2층) www.ikfa.or.kr
TEL. 02.3471.8135~8 FAX. 02.3471.8139

한국프랜차이즈산업협회 교육장 대관 SERVICE

::: 작은 회의도 컨퍼런스가 된다! :::

교육장 구성 : 희망실 1(70~90명) | 희망실 2 (35~40명) | 상생실(20~25명) | 창조실(25~30명)

교육장 활용 1

프랜차이즈 관련 및 기타교육
프랜차이즈 본사 사업설명회 주최
프랜차이즈 가맹점주 교육 & 워크샵

교육장 활용 2

이사회의, 정기총회, 대형/미니세미나,
기획회의, 스터디, 강연, 워크샵,
직무교육, 그룹토의, 창업상담 등.

교육장 이용문의

● 상담문의 :
02.3471.8135~8
(내선2번)

● 이메일문의 :
master@ikfa.or.kr

"가맹사업을 지원하는 KFA세미나실!! 즐거움을 드리는 한국프랜차이즈산업협회"

신뢰의 가치로 성장을 함께 나눕니다 KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association 06647 서울시 서초구 서초대로 248, 월헌빌딩 2층 (서초동 1553-1번지 2층) www.ikfa.or.kr
TEL. 02.3471.8135~8 FAX. 02.3471.8139

KFA
Korea Franchise Association

13명의 산·학·연 전문가들이 집필한
프랜차이즈 최초의 역사교과서가 탄생했습니다

한국프랜차이즈산업의 40년!
KFA창립 20년의 역사!

한국프랜차이즈산업의 과거와 현재를 총망라한
프랜차이즈 바이블
대학교 경영학과 필독서! 프랜차이즈 가맹본사 필독서!
프랜차이즈 창업자의 필독서! 프랜차이즈 산업인의 필독서!

부록 – 프랜차이즈 관련법
– 2016년 12월 현재, KFA 회원사 정보 수록

한시적으로 회원사 특가로 제공합니다

₩150,000 → ₩100,000

●**편찬위원장** – 연세대학교 교수(오세조), ●**위원 – 학계:**중앙대학교 교수(강병오), 숭실대학교 교수(박주영), 고려대학교 교수 (최영홍),
●**위원 – 산업계:** 체인정보 대표(박원휴), 맥세스컨설팅 대표(서민교), 비즈니스유엔 원장(이형석),
●**연구소(원)** – 창업전략연구소 소장(이경희), 창영경영연구소 소장(이상헌), 프랜차이즈산업연구원 원장(장재남)
●**법률감수** – 법무법인 한림 김종무 변호사, 법무법인 혜 조은혜 변호사 ●**PM** – 푸드미디어그룹 김병조 대표

구입문의 KFA 여혜민 팀장(070–7919–4155) / **단체구입환영**

신뢰의 가치로 성장을 함께 나눕니다 KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association
06647 서울시 서초구 서초대로 248, 월헌빌딩 2층 (서초동 1553–1번지 2층) www.ikfa.or.kr
TEL. 02.3471.8135~8 FAX. 02.3471.8139

프랜차이즈월드 Franchise WORLD 월간

정기구독 안내

프랜차이즈월드는 150만 한국프랜차이즈산업인들의 현장 및
활동상을 탐사 기획하고 산업에 대한 정부 정책 수립에 대응하며,
프랜차이즈산업인들 상호 간에 유기적인 소통의 장으로
회원사를 널리 알리는 협회 공식월간지입니다.

■ 전국 교보,영풍,알라딘,예스24 등 온,오프라인 서점에서도 구매하실 수 있습니다.

구독료 안내

1년 구독료 **100,000원** / 2년 구독료 **160,000원**을 아래 계좌로 입금하신 후
전화 (02)556-7889, 팩스 **(02)556-5281**로 받으실 주소를 알려주십시오.
값 : **1권 10,000원 / ㈜KFN애드콤 /** 입금계좌 : **우리은행 1005-200-477949**
하나은행 389-910002-30504

광고단가 안내 *부가세별도

구분	유형	금액	수량	크기 (가로×세로/mm)
A	표 2	350만원	1면	전면컬러 226×296 (300dpi해상도의 ai,psd파일)
B	표 2 대면	300만원	1면	
C	표 3	300만원	1면	
D	표 4	500만원	1면	
E	표 3 대면	250만원	1면	
F	목차 대면	250만원	1면	
G	내지 앞쪽	200만원	1면	

프랜차이즈월드 정기구독 신청서

구독기간	201 년 월부터 □1년(100,000원) / □2년(160,000원)	구독부수	____ 부	구독료	_____ 원
성명					
회사명					
연락처					
주소					

* 정기구독 신청서를 작성하여 전화(02)556–7889 또는 팩스(02)556–5281로 연락주십시오.
* 입금 후 kfn1991@naver.com로 사업자등록증 사본을 보내주시면 계산서를 발급해드립니다.
* 광고주는 정기구독 1년 무료

튀어야 산다!

창업도,

비슷해 보이는 수많은 브랜드 중
당신은 소비자에게 어떤 브랜드로 기억되고 싶나요?
잠깐의 인기를 넘어 오래오래 사랑 받는 브랜드로,
광고를 통해 한 걸음 더 도약하세요.

27년 광고전문가 KFN애드콤이
귀사의 사업성공을 도와드리겠습니다.

광고제작 TVCM | RCM | CM-SONG | PPL | 인쇄광고(신문,잡지 등) | 옥외광고(버스,지하철,야립 등)
광고교육 KFN애드콤만의 '찾아가는 광고전문교육 서비스' 무료 제공
문의전화 02-501-2141 | **광고전문교육 신청** 02-556-5280

KFN ADCOM Since 1991