

창업박람회,
다 똑같은가요?

가맹사업 확장을 위한 최고의 방법

IFS | 대한민국 최대규모
프랜차이즈 창업 박람회

2023년 참가업체 모집중

IFS는 귀사의 성과를 위해 차별화된 솔루션을 제공합니다.
자세한 사항은 지금 바로 문의주세요!

서울 상반기

23년 3월 30일 - 4월 1일

COEX

서울 하반기

23년 10월 5일 - 7일

COEX

T. 02-561-6172 E. info@ifskorea.co.kr H. www.ifskorea.co.kr

주최 **KFA** 한국프랜차이즈산업협회
Korea Franchise Association

주관 **RX coex**

프랜차이즈월드

Vol.58 2022

“서울에서 만나는 프랜차이즈의 미래” 2022 세계 프랜차이즈협의회 서울 총회 개최

Korea Franchise Association

신뢰의 가치로 성장을 나누다

프랜차이즈월드

Franchise

Vol.58 2022

WORLD

+ Cover Story

“서울에서 만나는 프랜차이즈의 미래”

2022 세계 프랜차이즈협의회 서울 총회 개최

‘예상매출액 서면제공 의무’ 폐지 요구 확산

해외 사례 없고 본사·가맹점간 분쟁만 조장

Special Report

제53회 IFS프랜차이즈서울 성황리 개최

부울경 최대 규모 ‘KFA 프랜차이즈 부산’ 성료

협회 및 6개사 ‘물가안정 캠페인’ 발대식

People & Company

인생담강정 **허진영** 대표

뱅크카드서비스 **패트릭 홍** 대표



KFA
Korea Franchise Association



먹고 싶은 음식을 마음껏 즐기는 호사

첫 젓가락의 설렘이 식사를 마치는 순간까지
계속될 수 있도록 늘 최선을 다하겠습니다.



고객센터 / 가맹문의 **1577·4841**



쿠우쿠우
캐릭터 쿠웅이

9월 9일은 쿠우쿠우 DAY



매번 반복했던 알바생 교육은 이제 그만!

새로운 레시피, 매장 운영 방침, 긴급한 본사 공지까지
터치클래스가 쉽고 간편하게 해결해드립니다.
MZ 알바생들의 자발적인 정보 공유까지 가능한
모바일 교육 시스템을 만드세요.

02-6959-6226
sales@touchclass.com

www.touchclass.com



천연양념

육향



마늘가루,
생강가루로 만든
#육향을
넣어보세요!!

기적같이
맛과 향이 좋아져요.



천연양념 그래미 육향은 마늘, 생강, 산초, 감초 등을 주원료로 사용한 자연 친화적인 건강양념입니다.
모든 육류나 생선에 사용하면 이취를 없애 주며 요리의 깊고 진한 맛을 더해줍니다.

오 리 지 널
1인피자의기준
1인창업의기준



이것이 1인피자의 압도적 초격차!

모방브랜드가 따라올 수 없는 속성 발효 도우!
밀가루가 날리지 않는 피자 주방 혁신!
30분만에 배우는 메이킹 혁신!
주문 후 5분안에 완성되는 시스템 혁신!
30초마다 한판씩 하루 1200판 판매기록!



(주)아르푸 대표 황은주

아르푸가구는 2000년에 설립한 주문제작 가구 전문 회사 KTA그룹의 브랜드입니다.

KTA그룹은 한국T.A 운영을 기반으로 (주)티오피퍼니처, 국내 및 해외에 직영공장(생산시설)을 갖추고 있어 최소한의 시간 내에 완성도 높은 제품을 제공하며 합리적인 가격, 체계적인 품질관리가 가능합니다.
직영매장 아르푸를 통해 직접적인 소통으로 고객의 니즈를 파악하고 고객의 요구를 즉시 반영합니다.

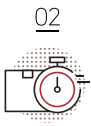
/ 사업분야

- | | | |
|-------|--|--|
| 창업가구 | | 프랜차이즈 · 레스토랑 · 식당 · 호프&펍 · 카페 · 스터디카페 |
| 숙박가구 | | 호텔 · 모텔 · 펜션 · 리조트 · 요양시설 · 게스트하우스 |
| 사무가구 | | 사무실 · 중역실 · 회의실 · 접견실 · 강당 · 휴게실 · 탕비실 |
| 설계가구 | | 관공서 · 전시장 · 도서관 · 홍보관 · 컨벤션 · 교육/의료시설 |
| 가정용가구 | | 거실가구 · 침실가구 · 주방가구 · 홈카페 · 홈오피스 · 소품 등 |

/ 아르푸 서비스



01
업계 최고 전문 상담원
배치로 믿을 수 있는 상담



02
20여년 경력의 국내
제조 공장 보유로 누구보다
빠르게 제조 및 납품 가능



03
가장 중요한 사후 관리
또한 확실하게

ONE STOP
SYSTEM



/ 아르푸가구 납품현장



이여곰탕



먹보한우



아비꼬



더벤티



달콤커피



카페온화



홀릭 스터디카페



서울대학교

KSNET 자회사

KSNET+ PLUS 국내 1위 도약

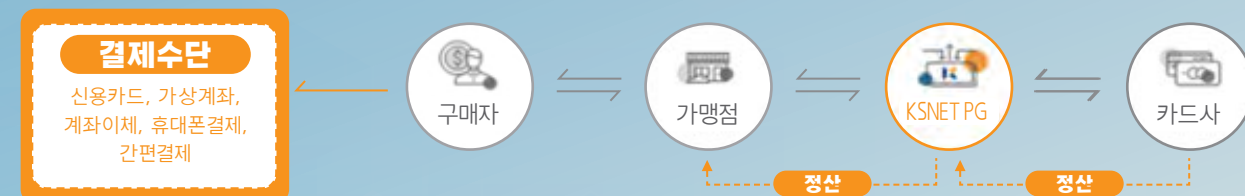
신용카드단말기 | POS | KIOSK

Service 1. 배달솔루션, 포인트솔루션, ERP 등 다양한 IT서비스를 제공합니다.

Service 2. 창업자금, 물품대금서비스 및 제휴협력사(식자재유통업체, 경영지원솔루션업체 등)를 통한 다양한 부가서비스를 제공합니다.

PG

간편결제 Toss Pay, SSG Pay, 오프라인PG, 해외결제수단, 현금영수증, 편의점결제, 문화상품권 결제, 에스프로, ARS서비스, 분할정산 및 다수 사업자결제를 지원합니다.



뱅킹

케이에스넷의 VAN망을 이용하여 기업과 은행 간 금융업무를 기업의 사무실에서 대량자금이체, 실시간 이체, 자금관리, 외화거래, 금융/증권정보 등을 기업의 자금관리업무에 직접 반영하여 처리할 수 있는 서비스입니다.



지속경영 프랜차이즈의 동반자



대표번호 1899-0015



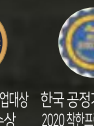
www.ksnetplus.com



서울 서초구 반포대로 95, 1층(서초동, 서초역 3번출구)

본사 가맹문의 1544-7253

www.frankburger.co.kr



버거다운 버거!

FRANK
BURGER

Handmade Cheeseburger

300호점 돌파 빅이벤트
이번엔 BMW다!
* 자세한 내용은 홈페이지를 참조바랍니다.



전속모델 김종국



NEW! MENU
첫 신메뉴 출시!



한국프랜차이즈산업협회 회원 대상, 쉽고 저렴하고 편리한 서비스

상품 개요

쉽고 저렴하게 사용하고 싶은데..

최신 콜센터 기능을 사용하고 싶은데..

원하는 만큼 빌려쓰고, 빠르게 설치 가능할까?

고객 니즈 반영

“ KFA에 최적화된 통합 관리 솔루션 ”

Compact Lite

Compact Premium

효율적인 상담업무

한 눈에 보는 관리화면

ARS 서비스



편리한 상담 기능

간편한 녹취관리

Open API

도입 효과



초기 비용
절감



전화 + 채팅
동시 상담



쉽고, 편리하여
생산성 증가



빠른서비스
7일

주요 기능 및 특징



효율적인 상담업무

- 발신/수신, 내선 통화, 돌려주기, 착신전환, 당겨 받기, 호 분배, 발신번호 관리 전화 컨트롤 기능 등
- 다양한 Call Routing (Premium)



한 눈에 보는 관리화면

- 대표번호 수신 통계 및 발신 통계 제공
- 상담원 개인별 통계, IVR 통계, 모니터링
- 통합 전광판 제공 (Premium)



ARS서비스

- IVR 음원 관리, IVR 근무 일정 관리, 휴일 일정 관리 기능 및 Call Back 기능 제공
- GUI IVR시나리오 에디터, 통화연결음 기능 (Premium)



편리한 상담 기능

- CTI기능, 고객정보/상담결과 관리, 녹취 및 통화/상담이력 관리, 채팅 상담 기능, 콜백관리 기능 제공
- 상담예약, 상담이관, 공지사항 기능 (Premium)



간편한 녹취관리

- 전수 녹취, 녹취 파일 청취 및 다운로드
- 녹취파일 암호화 기능 제공
- 부분 녹취, 다양한 녹취 검색 옵션 (Premium)



Open API

- 고객사 CRM Application과 CTI 연동을 위한 Open API 제공



“ 오늘도 진화중입니다. ”

푸드테크로봇.....

치킨매장에서 실용성 검증완료!

쉽다 / 편리하다 / 안전하다 / 저렴하다
인건비절감 / 고용난 해소 / 인력 부상 및 질환위험에서 해방 / 보다 위생적인 첨단 주방 환경

다양한 요식업 분야로 확대 추세

푸드테크 로봇의 매장 설치 사례



롯데 신부동 본점



롯데 포천점



롯데 천안호두휴게소점



로슬랭 신불당본점

푸드테크 로봇 솔루션

- 공정분석 및 시뮬레이션 & 레이아웃 설계제공
- H/W & S/W 개발, 설치, 시운전 AS
- 운용교육 및 온/오프라인 관리, TURN-KEY 솔루션제공





미식 기행, 답을 찾다 ...

점포별 매장전경



[미도인 종로]

[미도인 강남]

[미도인 성수]

[미도인 홍대]

[미도인 여의도]

[미도인 의정부]



불맛이 화르르~
금빛갈릭소스가 사르르~



NEW 굽네
구~WAR!
매~WAR!!

불금치킨

구워서 불맛정복!

프랜차이즈 성공 파트너를 찾으신다면 지금 전화 하십시오! 02-2203-0244

The Joeun
더조은 F&B

프랜차이즈 구매, 물류를 전문으로 대행하는
더조은에프앤비는 소중한 여러분의 사업을
행복하게 완성될 수 있도록 돕겠습니다.

식자재 공급

한식, 일식, 중식, 양식 등 다양한 메뉴의
식자재를 Total 공급합니다.

One Stop Total Service

가격 경쟁력

산지 직송 / 도매 유통 / 식자재 직수입 / 글로벌
소싱을 통해 저렴하게 공급합니다.

전국 물류

서울부터 제주까지!! 요식업 프랜차이즈의
전국 배송이 가능합니다.



행복 배송!

고객의 행복과 즐거움을 위하여
더 높은 가치를 제공하는 것이
더조은에프앤비의 경영이념입니다.



창업문의 | 080-868-3355

가맹점 180호점 돌파! 성공 창업은 33떡볶이와 함께



★신메뉴 출시!

해물떡, 돈까스떡, 닭갈비떡



자체 공장 보유
업계 최저 원가율



꼬마김밥 판매
객단가 UP



지속적인
신메뉴 개발 연구



밀키트 판매
부가 수익 창출

오픈 매장 및 예정 매장 (2022년 10월 기준)

당진우두점, 수원능실마을점, 운정가람마을점, 단국대학생회관점,
동탄영천점, 대전송촌점, 김해진영점, 강동천일점, 이천마장점
관악2호점, 성신여대점, 구미옥계산동점, 대구대현점, 수영점



HACCP 인증을 받은 모기업 (주)산돌식품은 20년 이상 웰빙푸드를 연구 및 제조하는 인정받은 대한민국 최고의 중견 식품기업입니다



하이프랜차이즈 온택트 서플라이 박람회

온택트 서플라이 박람회는 경쟁력 있는 기업의 제품과 기술의 홍보가 가능한 프랜차이즈 비즈니스 플랫폼으로 전시되는 정보를 통해 잠재된 고객 및 기업을 발굴하고 연결하여 기업의 매출 증대와 지속적인 비즈니스 파트너 관계로 발전할 수 있는 기회를 제공합니다.

누적방문자 총 **1,263,000** 명, 연간 30만명 방문!

왜 온택트 서플라이 박람회일까요?

01 비용은 절감!

- 기업 홍보 및 광고 등 마케팅 비용 절감
- 365일, 24시간 상시 운영
- 전국 어디서나 박람회에 전시된 자료 열람 가능

02 홍보는 최대!

- 미디어, SNS 등을 통한 지속적인 박람회 및 기업 홍보
- 프랜차이즈 전문 잡지 등을 통한 박람회 및 기업 홍보
- 프랜차이즈산업연구원의 고객사, 교육과정, 세미나, 홈페이지를 통한 박람회 및 기업 홍보

03 효과는 확실!

- 박람회 전시된 정보를 통해 고객과 상담 가능
- 카달로그 열람과 홈페이지 방문을 통해 고객과 상담 가능
- 프랜차이즈산업연구원의 네트워크를 통해 신규 고객 발굴 가능



온라인 중심의 가맹점사업자 오픈교육 프로그램

가맹본부의 **신규 가맹점 개설** 또는 **기존 가맹점사업자의 역량강화 교육**에 최적화된 온라인 전문 교육과정입니다.

교육과정 특징

- 오프라인과 온라인 융합 오픈 교육프로그램
- 설정된 기간 내 컴퓨터 또는 모바일로 자유롭게 수강 가능
- 가맹사업 특성을 반영한 교육과목 선정
- 교육과정 모니터링과 평가시험 실시
- 전문가의 가성비 높은 온라인 강의 제공

교육과정 커리큘럼



니트릴 장갑의 우수성



- ☑ 다용도 사용에 적합 - 의료용, 식품용, 산업용
- ☑ 미국 식약청 FDA 510K 인증 획득
- ☑ 라텍스 파우더 프리, 알러지 프리, 무향

엠보처리를 통한 미끄럼 방지

좌우공용

다목적 사용용도

뚫림 및 찢어짐에 대한 뛰어난 내구성

비멸균 /
특유의 냄새없음

우수한 차단보호기능
및 뛰어난 내화학성

라텍스 / 파우더프리

끝단 말이 처리로
흘러내림 방지

wearon

BLACK GUARD



KOREA | Safeskin Retailing Korea Ltd

81-1, Hwasan-ro, Cheoin-gu, Yongin-si, Gyeonggi-do, Korea | 문의전화 1566-7910 | justinlee@safeskinretailing.com



The Nocul Life

노을 라이프

1688-4405

이별의 아픔
노을라이프가
함께 나누겠습니다.

대표 최지선

명품 KFCEO 7기

연대 FCEO 36기

인덕션 스페셜리스트! 제이쿡입니다.

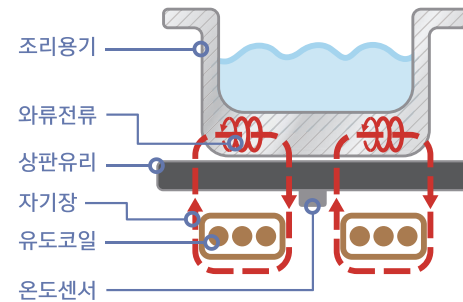
고급스러운 디자인에 압도적 기술력을 더한
프리미엄 인덕션으로 당신의 주방을 바꿔드립니다.



인덕션. 왜 제이쿡일까요?

연구/기술 선두주자

- ▶ 빠른 스피드의 조리를 완성하는 고화력 인덕션
- ▶ 큰 사이즈의 식기도 커버하는 넉넉함
- ▶ 8단계 화력조절로 미세한 컨트롤
- ▶ 충격과 굽힘에 강한 견고한 글라스



친환경/ 고객지향

- 높은 열효율
- 연료비 절감
- 유해가스 배출 No
- 음식맛 향상
- 안전한 주방
- 위생적 주방

전문 컨설턴트 팀

다 똑같은 인덕션이 아닙니다. 업종, 메뉴, 공간
등을 모두 고려해 최적의 인덕션을 찾아야 합니다.
제이쿡은 다년간의 노하우를
보유한 전문 컨설턴트팀이 함께합니다.



길경석 컨설턴트
김상훈 컨설턴트
전종운 컨설턴트

스마트 인덕션

+ 사용자 중심 설계



사용자의 취향과 인테리어 공간
에 맞게 **색상과 디자인을 커스
텀**해 진정으로 나만의 주방을
만들어 드립니다.

+ 스마트한 인덕션 컨트롤



스마트폰으로 인덕션의 작동 여부나 상태
등을 **실시간으로 모니터링**할 수 있으며,
60가지의 자동 메뉴를 통해 완성도 높은
요리를 손쉽게 만들 수 있습니다.

맞춤 인덕션



손님의
**만족도를
최상으로!**



주방운영
시스템
극대화!



산업현장
고민
해결사!

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

JCOOK INDUCTION

인천광역시 남동구 고잔로 101
(고잔동) (구주소 : 고잔동 345-7)

1544-4166

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

The Letter from President

023 정현식 협회장 인사말

The Letter from Publisher

025 이진창 발행인 인사말

Cover Story

- 026 2022 세계프랜차이즈협의회 서울 총회
“서울에서 만나는 프랜차이즈의 미래”
- 032 “친환경 정책, 규제 또 규제”
11.24.부터 ‘일회용품 사용 줄이기’ 확대
- 034 ‘예상매출액 서면제공 의무’ 폐지 요구 확산
“해의 사례 없고 본사·가맹점간 분쟁만 조장”

Special Report

- 036 “차세대 창업 아이템 총망라”
제53회 IFS프랜차이즈서울 성황리 개최
- 040 “뉴 프랜차이즈 리더 양성”
제10기 KFCEO 교육과정 개강
- 044 “지역 경제 활성화 선도”
‘2022 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산’ 성료
- 046 “가맹점 지원, 가격 할인”...물가안정 노력 자발적 동참
한국프랜차이즈협 및 6개사 ‘캠페인 발대식’
- 047 2022 코리아세일페스타에 8개 브랜드 참여

Organ News

- 048 공정거래위원장, 배달앱 3사 대표 미팅 외
- 049 식약처, 4분기 치킨배달점 집중 점검 외
- 050 [기고] 프랜차이즈 교육도 에듀테크시대
변화에 적응하려면?



귀를 사로잡다, 마음을 사로잡다

소비자의 마음으로 가는 가장 빠른 길, 라디오 광고로 당신의 브랜드를 들려주세요
귀에서 마음으로, 마음에서 행동으로, 마음이 열릴수록 브랜드 가치가 올라갑니다.
30년 라디오광고 독심, 애드콤이 함께 하겠습니다.



애드콤은 어떤 광고회사인가요?

끼 넘치는 사장님과 통통 튀는 직원들이 뚝뚝 뭉쳐 가장 좋은 크리에이티브를 도출하기 위해 고군분투하는 광고대행사로,
수많은 정부기관, 프랜차이즈업체들과 파트너십으로 오랜 세월 뚝뚝한 라디오광고·CM송 제작 베테랑 광고대행사입니다

어떤 광고를 제작했나요?

정부기관 과학기술정보통신부, 통일부, 법무부, 감사원, 기획재정부, 한국예탁결제원, 경찰청, 서울시, 경기도광주시, 국립농산물품질관리원, 질병관리본부, 한국수자원공사, 행정안전부, 교육부, 서울시교육청, 국민건강보험공단, LH한국토지주택공사, 대한법률구조공단, 연천군, 울주군, 태백시 라디오캠페인, 수협중앙회 CM송, 충북농협 아리향CM송, 경기도광주시청 CM송, 영월군 CM송, 강원도립대학교 CM송, 한국기술교육대학교 CM송 등

일반기업 마리오아울렛 CM송, 에덴원RCM, (주)해피푸드 김영희동태점&코다리냉면RCM, 양키캔들CM송 제작, 돌돌치킨 TVCM, 별교꼬막 꼬마시CM송, 취영루RCM 등

The Letter from President

023 정현식 협회장 인사말

The Letter from Publisher

025 이진창 발행인 인사말

Cover Story

- 026 2022 세계프랜차이즈협의회 서울 총회
 “서울에서 만나는 프랜차이즈의 미래”
- 032 “친환경 정책, 규제 또 규제”
 11.24.부터 ‘일화용품 사용 줄이기’ 확대
- 034 ‘예상매출액 서면제공 의무’ 폐지 요구 확산
 “해의 사례 없고 본사·가맹점간 분쟁만 조장”

Special Report

- 036 “차세대 창업 아이템 총망라”
 제53회 IFS프랜차이즈서울 성황리 개최
- 040 “뉴 프랜차이즈 리더 양성”
 제10기 KFCEO 교육과정 개강
- 044 “지역 경제 활성화 선도”
 ‘2022 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산’ 성료
- 046 “가맹점 지원, 가격 할인”...물가안정 노력 자발적 동참
 한국프랜차이즈협회 및 6개사 ‘캠페인 발대식’
- 047 2022 코리아세일페스타에 8개 브랜드 참여

Organ News

- 048 공정거래위원장, 배달앱 3사 대표 미팅 외
- 049 식약처, 4분기 치킨배달점 집중 점검 외
- 050 [기고] 프랜차이즈 교육도 에듀테크시대
 변화에 적응하려면?



귀를 사로잡다, 마음을 사로잡다

소비자의 마음으로 가는 가장 빠른 길, 라디오 광고로 당신의 브랜드를 들려주세요
 귀에서 마음으로, 마음에서 행동으로, 마음이 열릴수록 브랜드 가치가 올라갑니다.
 30년 라디오광고 독심, 애드콤이 함께 하겠습니다.



애드콤은 어떤 광고회사인가요?

끼 넘치는 사장님과 통통 튀는 직원들이 뚝뚝 뭉쳐 가장 좋은 크리에이티브를 도출하기 위해 고군분투하는 광고대행사로,
 수많은 정부기관, 프랜차이즈업체들과 파트너십으로 오랜 세월 뚝뚝한 라디오광고·CM송 제작 베테랑 광고대행사입니다

어떤 광고를 제작했나요?

정부기관 과학기술정보통신부, 통일부, 법무부, 감사원, 기획재정부, 한국예탁결제원, 경찰청, 서울시, 경기도광주시, 국립농산
 물품질관리원, 질병관리본부, 한국수자원공사, 행정안전부, 교육부, 서울시교육청, 국민건강보험공단, LH한국토지주
 택공사, 대한법률구조공단, 연천군, 울주군, 태백시 라디오캠페인, 수협중앙회 CM송, 충북농협 아리향CM송, 경기도
 광주시청 CM송, 영월군 CM송, 강원도립대학교 CM송, 한국기술교육대학교 CM송 등

일반기업 마리오아울렛 CM송, 에덴원RCM, (주)해피푸드 김영희동태점&코다리냉면RCM, 양키캔들CM송 제작, 돌돌치킨
 TVCM, 별교꼬막 꼬마시CM송, 취영루RCM 등

People & Company

054 살도살도 인생닭강정 허진영 대표

058뱅크카드서비스 패트릭 홍 대표

Brand Highlight

062 이디야커피 · 네네치킨 · 편비어킹

063 굽네 · 명륜진사갈비 · 쿠우쿠우

064 지호한방삼계탕 · 땅스부대찌개 · 고평자

065 생면제조의 선두 주자 '한국제면'

Guide Post

076 외식에 미래는 있는가
 일본 외식업 위기론의 시사점

Association News

080 2022 협회장배 골프대회
 알펜시아CC · 700GC서 개최...170여명 회원 참여

082 협회 MOU 현황
 나이스지니데이터 · (주)웅진 · 쿠쿠홈시스
 월드옥타 · 아이크래프트 · 하렉스인포텍

084 한국프랜차이즈협회 '22년 제3차 포럼 개최'

085 제40기 연세대 프랜차이즈 CEO 교육 입학식 외

086 협회 제8대 회장 선거 공고

088 지회소식
 대구·경북, 부산·울산·경남

090 신규회원/교육일정

096 구독안내

Column

066 컨설팅 - 이경희
 다브랜드 vs 한 브랜드 집중 "정답은?"

068 마케팅 - 장재남
 자율적인 영양성분 표시 참여 확대 필요

070 법률 - 안철현
 투자약정과 금전소비대차약정, 적용 여부 따라 피해 달라

072 세무 - 최인용
 프랜차이즈 대표의 가업 승계와 절세 방법

074 노무 - 이금구
 법정 의무 교육



2022년 WFC 서울 총회에서 '제2의 K-프랜차이즈 열풍'의 가능성을 보다



한국프랜차이즈산업협회장
 정현식

연초 설렘과 기대로 부풀어 올랐던 기억이 아직도 생생한데, 어느덧 단풍이 떨어지고 쌀쌀한 날씨가 찾아오고 있습니다. 마치 올해 초 사회적 거리두기 해제 특수에 대한 기대감이 3고 현상과 각종 비용 상승으로 한 풀 꺾인 현재 산업인들의 마음을 대변하는 듯합니다.

갖은 어려움 속에서도 포기하지 않고 끊임없이 미래를 대비하는 불굴의 정신은 우리 프랜차이즈 산업의 역사 그 자체입니다. 우리 협회는 지난 10월 19~22일 40여 년의 프랜차이즈 산업 역사에 또 하나의 획을 그을 '2022년 세계 프랜차이즈협의회 서울 총회'를 성공적으로 개최해 K-프랜차이즈 활성화의 기반을 마련했습니다.

각국의 프랜차이즈 업계 대표단들은 서울을 찾아 4일간 세계에서 가장 역동적인 우리나라 프랜차이즈 산업의 치열한 현장을 직접 체험하고, 산업인들과 직접 교류하는 시간을 가졌습니다.

이디야커피와 이마트24, 푸라닭 등 다양한 국내 대표 프랜차이즈를 찾아 제조부터 유통, 결제에 이르기까지 최첨단 기술을 기반으로 한 운영 전반의 현장을 경험했습니다. 또, 국내 최대 창업 박람회 <제53회 IFS프랜차이즈서울> 전시장에서는 협동로봇과 AI, 스마트결제, 신기술 플랫폼, 빅데이터, 스마트팩토리 등 해외에서는 차세대 기술로 여겨지는 다양한 디지털 인프라들이 실질적인 창업 모델로 예비창업자들에게 소개되는 놀라운 경험을 제공했습니다.

협회 회원사와 대표단이 함께 어우러진 공식 만찬은 환영의 뜻을 전하는 동시에 국내외와 해외 업계가 서로 격의없이 사업 교류를 논하는 최적의 비즈니스 미팅 행사도 겸할 수 있었습니다. 이번 총회를 계기로 국내 업계의 해외 진출 관심도 높아지고, 해외에서도 진일보한 K-프랜차이즈의 디

지털 기반 창업 모델을 적극 도입해 갈 것으로 기대하고 있습니다.

지난 2010년 이후 12년 만의 WFC 서울 총회는 때로는 과도한 경쟁으로 성장 동력을 잃고 있는 국내 프랜차이즈 산업이 더욱 적극적으로 해외와 교류해야 한다는 메시지를 남겼습니다.

우리 산업은 어느 나라보다 훌륭하게 코로나19 위기를 극복하고, 세계 최고 수준의 디지털 프랜차이즈 인프라와 운영 역량을 갖추고 있습니다. 허나, 해외진출 현황은 갈수록 뒷걸음질치고 있습니다.

20년 말 국내 134개 외식 기업이 세계 48개국에서 3,722개의 해외 매장을 운영 중이나, 이는 전년에 비해 기업 수가 16.3%(26개), 해외 매장 수가 13.8%(597개) 감소한 수치입니다. 기업 수 193개, 매장 수 6,001개로 고점을 기록한 '17년 이후 역성장을 거듭하고 있습니다.

프랜차이즈 업계의 해외진출 활성화를 위한 기반 조성이 절실한 상황에서, 이번 총회를 계기로 다시 정부와 업계의 관심이 모아지기를 기원합니다.

세계 프랜차이즈 산업은 코로나19 이후 전통적 사업모델의 리스크를 줄이고자 다양한 논의를 벌이고 있으나, 우리나라만큼 대안 모델을 확립하고 소비자 경험을 충분히 제공하지는 못하고 있습니다. 정부 차원의 체계적인 지원이 더해져 우리 산업이 보유한 역량을 잘 활용한다면 세계적으로 제2의 K-프랜차이즈 붐이 불 것입니다.

끝으로 이번 WFC 총회에 많은 후원과 관심을 보내 주신 협회 회원 여러분들께 진심으로 감사드립니다. 협회는 국가 경제에 기여하고 우리 산업의 경쟁력 강화를 위해 앞으로도 해외진출을 꾸준히 지원하겠습니다. **KFA**

Franchise World 프랜차이즈월드 Vol.58
The Magazine For You

PUBLISHER

회장	정현식	Chung, Hyun Sik
발행·편집인	이진창	Lee, Jin Chang
협회/사무총장	박호진	Park, Ho Jin

EDITORIAL DEPT

국장	이 호	Lee, Ho
이사	조기석	Cho, Gi Seok
	김태규	Kim, Tae kyu
	박창선	Park, Chang Seon
	홍승철	Hong, Seung Cheol
특임 기자	김동하	Kim, Dong Ha
	노승욱	No, Seung Wook
	박서진	Park, Seo Jin
기자	김은영	Kim, Eun Young
	신용희	Shin, Yong hee
	정혜연	Jeong, Hye Yeon

DESIGN

실장	임재승	Lim, Jae Seung
----	-----	----------------

PHOTO

사진기자	이명철	Lee, Myung Cheol
------	-----	------------------

CORRESPONDENT

대구·경북 기자	정다미	Jung, Da Mee
부산·울산·경남 기자	정미진	Jung, Mi Jin
강원 기자	손준기	Son, Jun Ki
광주·전남 기자	박내연	Park, Nae Yeon
대전·충남 기자	박경원	Park, Kyung Won
전북 기자	고재경	Ko, Jae Kyung
충북 기자	박성희	Park, Sung Hee

CONTRIBUTORS

한국창업전략연구소 소장	이경희	Lee, Gyeong Hee
프랜차이즈산업연구원 원장	장재남	Jang, Je Nam
법무법인 로투스 대표변호사	안철현	Ahn, Cheol Hyun
법무법인 헤 파트너 변호사	조은혜	Cho, Eun Hye
세무회계 성우 대표	서성우	Seo, Sung Woo
가현택스 대표세무사	최인용	Choi, In Yong
노무법인 C&B 대표	이금구	Lee, Keum Goo

CONSULTATIVE COMMITTEE

편집주간	김영인	Kim, Young In
편집위원장	정종인	Cheong, Chong In
수석편집위원	김용순	Kim, Yong Soon



발행처	한국프랜차이즈산업협회
기획/제작	(주)KFN 애드컴
주소	서울특별시 영등포구 여의대방로 67길9 706호(여의도동, 두일빌딩)
대표메일	kfn1991@naver.com
광고문의	02-556-7889
보도자료	Webhard (ID : kfn1991, PW : 1991)
취재·구독문의	02-556-7889 (구독료 10,000원 / 권)
인쇄	(주)근아인쇄
판매대행	(주)성운도서
등록번호	영등포, 마00070

KFA
KFA 한국프랜차이즈산업협회
Korea Franchise Association

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

The Letter from
Publisher

恥其言而過其行 (치기언이과기행) “말이 행동을 앞서지 말라”



발행인
이진창

코로나 엔데믹 시대를 맞아 자영업 시장이 활기를 찾는 모습이었지만, 때 아닌 사건사고로 시름만 깊어지고 있다.

SPC그룹 계열 제빵공장의 잇따라 사고는 불매운동으로 이어져 SPC 브랜드와 가맹계약을 체결한 점주들을 휘청이게 만들었다. 여기에 카카오 먹통 사태는 배달음식 브랜드 점주의 고통을 가중시켰다. 카카오·네이버 서비스 장애 사태로 발생한 피해접수 신고 센터를 설치, 보상안을 만들겠다고 공지했지만, 어느 정도의 보상이 이뤄질지는 여전히 미지수다. 이 시스템을 이용해 생업에 종사했던 소상공인과 자영업자의 눈물을 외면하는 플랫폼 대기업에 합당한 책임을 물어야 한다는 목소리가 높은 이유다.

이태원 참사는 국민 모두를 더욱 가슴 아프게 만들었다. 이 참사로 국가 애도기간이 정해지고 지역의 각종 축제와 행사가 취소되거나 축소되는 영향을 받았다. 자영업과 소상공인의 매출에 영향을 끼친 것은 당연지사다. 그럼에도 하소연을 할 수 있는 곳은 없다. 모두들 안타까움만 더할 뿐 자영업자의 고통은 뒷전이다.

이렇다 보니 자영업자의 빛만 늘어나는 추세다. 국회 산업통상자원중소벤처기업위원회 김희재 더불어민주당 의원

에 따르면, 올 6월 말 기준 자영업자의 대출 잔액은 994조 2000억원이다. 2019년 말 대비 309조3000억원 늘었다. 국내 전체 가계 빚 1900조원 중 절반 가까이가 자영업자의 대출인 셈이다.

이에 따라 이복현 금융감독원장도 “글로벌 인플레이션, 금리 인상 등 녹록지 않은 경제 상황을 마주하게 되면서 자영업자·소상공인들의 어려움이 장기화되고 있다”며 금융권에 관심과 지원을 요청했다. 백혜련 정부위원장도 자영업자들이 코로나19의 여파에서 회복되지 못한 상황에서 3高(고금리·고물가·고환율)에 따른 매출감소, 경영비용 증가까지 직면하고 있어 다각도의 지원이 절실하다고 밝혔다.

하지만 말로만 끝나서는 안된다. 정부와 금융권의 지원 실천이 뒤따라야 된다. 논어 현문편에 보면 君子恥其言而過其行(군자치기언이과기행)이라는 말이 있다. 공자의 말인데, “군자는 그 말을 부끄러워하고 그 행동은 넘치게 한다”라는 의미다. 말이 행동을 앞서지 말라는 말이다. 2022년 도 한달여 남짓 남았다. 프랜차이즈 사업 발전과 소상공인을 위한 정부와 지자체의 행동이 아쉬운 시점이다. **KFA**



10월 20일 서울 코엑스 컨퍼런스룸에서 열린 2022 WFC 서울 총회 개회식에 참석한 대표단과 협회 회원사, 내외 귀빈 등이 기념촬영을 하고 있다

“서울에서 만나는 프랜차이즈의 미래” 2022 세계프랜차이즈협의회 서울 총회

한국프랜차이즈協, 12년 만에 WFC 총회 개최

30여개국과 글로벌 산업 동반성장 모색

세계 프랜차이즈 산업인들의 모임인 2022년 세계프랜차이즈협의회(WFC) 정기총회가 '10년 뒤의 프랜차이즈 산업을 미리 보다(Franchise in 10 Years)'라는 주제로 10월 19일부터 22일까지 서울 코엑스에서 성대히 개최됐다. 한국프랜차이즈산업협회(회장 정현식·이하 협회)는 국내 프랜차이즈 업체들의 해외진출을 지원하고 글로벌 프랜차이즈 산업의 발전을 선도하기 위해 이번 총회를 12년 만에 유치, 총 30여개 WFC 회원국 대표단 60여명이 온오프라인으로 참여했다. (주)이디야, SPC그룹, (주)아이더스코리아, (주)지앤푸드가 공식 후원사로 나섰고, 산업부, 공정위, 중기부, 농식품부 등 정부 부처도 후원해 의미를 더했다. WRITE | 김동하 기자



Simon Bartholomew WFC 사무총장



정현식 한국프랜차이즈산업협회장

호텔리베라청담에 숙소를 꾸린 대표단은 18~19일 성대한 환영과 함께 대다수 입국, 19일부터 공식 일정에 돌입했다. **19일** 코엑스 컨퍼런스룸에서 열린 아시아태평양프랜차이즈연합(APFC) 총회와 WFC 태스크포스 회의에는 각 회원국 간의 프랜차이즈 산업 트렌드와 현황을 공유하고 발전방안을 논의하는 시간을 가졌다.

이후 오후에는 최첨단 무인 결제시스템을 상용화한 이마트 24 스마트코엑스점, 국내 토종 커피 프랜차이즈의 자존심 이디야커피 본점이 위치한 논현동 이디야랩을 방문해 K-프랜차이즈의 우수성을 체험했다.

20일 오전 열린 개회식에는 20일 열린 개회식에는 장영진 산업통상자원부 차관을 비롯한 산업부, 공정위, 농식품부, 소진공 등 정부 부처·기관 관계자들과 정현식 협회장 및 협회 임원사 대표 40여명이 WFC 회원국 대표단에게 환영과 축하의 뜻을 전했다.

정현식 협회장은 개회사에서 “세계 최고 수준의 비대면·디지털 인프라를 갖춘 서울에서 글로벌 산업이 나아가야 할 길을 직접 보여주고 국내 업계와의 교류의 장을 마련, K-프랜차이즈의 해외 진출을 지원하겠다”라고 말했다. 사이몬 WFC 사무총장(Simon Bartholomew, 영국)도 축사를 통해, “전세계 프랜차이즈 산업인들이 힘을 합쳐, ESG 경영을 강화하고 동반성장하는 문화를 만들어 나가도록 노력하겠다”고 말했다.

대표단은 개회식 및 박람회 참관에 이어, 이경전 경희대 교수와 임재원 고지파 대표의 기조연설을 시작으로 2일간의 WFC 정기총회 일정에 돌입했다. 총회에서는 코로나19 확



장영진 산업통상자원부 차관

산 이후 3년 만에 열린 총회인 만큼 각국의 코로나19 대응 성과와 현황, 협회 활동 및 운영방안 공유, 글로벌 프랜차이즈 산업의 발전방향 등을 논의했다. 이어 저녁에는 호텔리베라청담 베르사유홀에서 성대한 공식 환영만찬이 열렸다. 협회 회원사 150여명이 함께 한 공식만찬에서 사회자가 각 회원국 대표단을 소개할 때마다 회원사들의 열렬한 박수가 이어지며 장관을 연출했다. 또, 한국의 전통문화를 아름답고 강렬하게 풀어낸 진도북놀이, 남평살풀이, 정가 공연이 대표단과 회원사들의 큰 호응을 얻으며 대미를 장식했다.

대표단은 **21일** 2일차 총회에 이어 경기도 평택에 위치한 이디야 드림팩토리를 탐방하고, 한강의 아름다운 야경과 함께하는 디너 크루즈 만찬을 즐겼다. **22일**에는 경복궁, 남산타워, 동대문 등 한류 명소들을 돌며 서울의 아름다움과 함께 뜻 깊은 시간을 보내며 4일 간의 총회 일정을 마무리했다. 협회 관계자는 “세계적으로 코로나19 이후 전통적 사업모델의 리스크를 줄이고자 다양한 논의가 진행 중”이라면서 “회원국들이 현장에서 협동로봇, 사물인터넷(IoT)·AI, 무인 매장, 디지털 주문·결제 등 ICT 기술과 디지털 인프라를 활용 중인 K-프랜차이즈의 우수성을 직접 체험한 뜻 깊은 총회로 남았다”고 말했다. 또, “특히 수 많은 협회 회원사들이 성원과 후원을 보내 주신 덕에, 대표단들에게 최고의 행사로 남도록 운영할 수 있었고 행사 이후에도 가장 좋았던 총회라는 감사와 호평이 지속적으로 오고 있다”면서 “또한, 회원사들과 각국 대표단 간의 교류의 장을 마련해 상호 진출의 기반을 조성한 것도 큰 의미”라고 덧붙였다. **KFI**







10월 31일 한화진 환경부 장관이 정부세종청사 제3차 환경규제혁신전략회의에서 환경규제 혁신방안의 차질없는 이행을 당부하고 있다

“친환경 정책, 규제 또 규제” 11.24부터 ‘일회용품 사용 줄이기’ 확대

연이은 환경규제에 업계 피로감 최고조...“지원책 기반의 건설적 정책 수립하라”

WRITE | 이 호국장

환경부가 오는 11월 24일 일회용품 사용 줄이기를 확대시행할 예정인 가운데, 주요 규제 대상인 프랜차이즈 업계가 자영업자 매장 위주로 도입되는 정부의 환경정책에 피로감을 호소하고 있다.

환경부는 지난 11월 1일 일회용품 사용 줄이기 확대 시행을 위한 세부 제도 시행방안을 발표했다. 지난 2019년 대형매장의 비닐봉투 사용 금지 이후 첫 확대 시행이다.

기존의 주요 금지 품목으로는 1회용 플라스틱 컵·수저, 종이·플라스틱 용기, 나무젓가락 등이 있다. 11월 24일부터는 편의점 등 중소형 매장에서도 비닐봉투 사용이 금지되고, 일반음식점, 제과점 등 식품접객업소에서 1회용 종이컵, 플라스틱빨대·젓는막대, 비닐봉투, 쇼핑백(음식점·주점업만) 등이 추가로 금지된다.



제주지역 프랜차이즈 가맹점주들이 12월 2일 제주, 세종에서 시범시행예정인 컵 보증금제를 반대하는 기자회견을 하고 있다

위반시 자원재활용법에 따라 300만원 이하의 과태료가 부과된다. 자동판매기 판매, 배달·포장 주문, 기준 미충족 봉투·쇼핑백 등은 대상에서 제외된다.

환경부는 1년 간의 제도기간을 두고, 인식 변화를 먼저 유도하는 넋지형 캠페인도 진행한다고 밝혔다. 주요 내용으로는 ▲일회용품 요청시만 정책안내와 함께 제공 ▲온라인 주문시 일회용품 미제공 기본화 ▲일회용품 제공 시 사유·양해 문구 게시 등이다. 또, 다양한 Q&A가 담긴 가이드라인을 배포해 현장의 혼란을 줄이겠다고 밝혔다. 다만, 프랜차이즈 업계에서는 지난 4월 1일 시행예정이었다가 단속 유예 중인 카페·식당 내 일회용 플라스틱 컵 사용 금지, 오랜 기간 통용 끝에 12월부터 제주·세종 2개 지역에서 시범 운영 예정인 1회용컵 보증금제 등 규제 일변도의 환경 정책에 지쳐가는 분위기가 역력하다.

한 가맹점사업자는 “올해 사회적 거리두기 해제에도 고물가고금리고환율의 3고 현상과 소비 회복 부진으로 코로나19 당시와 다른 어려움이 지속되고 있다”면서 “연초부터 몇 번이나 소규모 매장의 일회용품 사용을 금지하거나 제한하고 위반시 처벌하겠다는 정책이 발표되면서 지칠 대로 지친 상태”라고 말했다.

지난 14일에는 12월 2일 일회용컵 보증금제 시범운영 예정인 제주지역 프랜차이즈 가맹점주들이 1회용컵 보증금제를 반대하는 기자회견을 열고 형평성 없는 정책을 강력하게 규탄하고 나섰다.

점주들은 “환경부는 기존의 계획에서 크게 나아지지도 않은 시행안을 준비도 없이 추진하며 영세 프랜차이즈 점주들의 희생을 강요하고 있다”면서 “전국에서 동시에 모든

2022년 11월 24일부터

집단급식소 및 식품접객업

환경부

일상에서 1회용품이 더 줄어듭니다!

1회 50명 이상에게 식사를 제공하는 집단급식소 및 일반음식점, 제과점 등 식품접객업소 매장 내 1회용품 사용 줄이기가 확대됩니다!

새로 추가되는 품목 ('22.11.24.~)

사용금지

1회용 종이컵

사용금지

1회용 합성수지 (플라스틱) 빨대·젓는 막대

사업장에서 실시해 형평성 있는 제도를 실시하라”고 촉구했다. 또, “보증금 반납, 일회용컵 수거, 보관·회수 부담을 매장에 전가하지 말고 무인회수기를 설치하라”면서 보증금제 참여를 거부하겠다고 강조했다.

협회 관계자는 “일회용품 규제의 취지는 공감하나, 생분해 플라스틱 등 대안 소재 확산을 꾀하거나 사용량 절감시 매장에 인센티브 제공을 우선 고려하지 않고 올해 내내 무조건 매장 규제 도입 후 반발에 따른 유예, 제도가 반복되고 있다”라고 하면서 “자영업자 규제를 먼저 고려하는 기본적인 환경 정책에 대해 우려가 큰 만큼 지속적으로 업계의 고충사항을 전달하고 지원책 도입을 건의하겠다”고 밝혔다.

KFN

Cover Story “친환경 정책, 규제 또 규제”...11.24부터 ‘일회용품 사용 줄이기’ 확대

32 Franchise World

Vol. 58, 2022 33



10월 20~22일 열린 제53회 IFS프랜차이즈서울에서 예비 창업자들이 창업상담을 받고 있다

‘예상매출액 서면제공 의무’ 폐지 요구 확산

“미래 수익 예측은 ‘신의 영역’... 해외 사례 없고 본사가맹점간 분쟁만 조장”

WRITE | 김동하 기자

가맹계약 체결시 1년간의 예상수익 범위 등을 담은 ‘예상매출액 산정서’를 의무적으로 제공토록 하는 조항이 프랜차이즈 업계와 학계 등에서 못매를 맞고 있다. 합리성이 담보되지 않은 모호하고 실효성 없는 것으로 가맹 사업의 본질적 특성과 가맹본부의 자율적 의사결정을 제한하는 과잉규제라는 비판이다.

가맹계약 체결시 1년간 예상수익 범위 등을 담은 ‘예상매출액 산정서’를 의무적으로 제공하는 것은 문제가 있어 이를 폐지해야 한다는 목소리가 높아지고 있다. 합리성 없는 모호한 규제로 분쟁만 조장하고, 업계에는 과도한 제재를 주고 있다는 비판이다.

가맹사업법에 따르면 예상매출액 제공 관련 허위·과장시 5년 이하 징역 또는 3억원 이하의 벌금이 부과된다. 제공을

하지 않을 경우에는 1000만원 이하 과태료 대상이다.

최영홍 한국유통법학회장 지난 10월 6일 서울 중구 웨스틴 조선호텔 오키드룸에서 열린 제15회 유통혁신포럼 기조강연에서 “현재 국내의 유통규제법은 기업과 국민 일상을 옥죄는 악법”이라고 밝혔다.

특히 가맹사업법에서 예상매출액을 공개토록 하는 조항에 대해서는 “초안을 만들 때는 없던 내용인데 경제민주화법

이란 이름으로 개정, 삽입됐다”고 개탄했다. 또한 “약자를 보호한다는 명분에도 불구하고 정치적 목적에서 법이 졸속·과잉 제도화돼 헌법과의 관계에서 체계적합성이 부족하고 법률로서의 품격까지 훼손됐다”고 비판했다.

이에 앞서 한국프랜차이즈산업협회도 예상매출액 서면제공 의무 폐지를 거듭 주장했다. 정현식 협회장은 지난 8월에 열린 규제개혁 토론회서 연 1회 공정위에 제출하는 전체 가맹점의 연 평균 매출액으로 대체할 것을 대안으로 제시했다.

정 협회장은 “가맹점 매출은 사업자 역량, 상권·거주자 특성, 경쟁점포 현황 등 대내외적 요인과 코로나19 등 감염병 확산, 법제도 변화, 원부자재 가격 인상, 배달앱 비용 및 최저임금 인상 같은 대외적 요인 등 많은 복합적이고 비정량적인 요인들로 결정된다”며 “업계와 학계에서는 미래 수익 예측을 신의 영역으로 간주하고 있는 상황”이라고 설명했다.

아울러 “비현실적인 예상매출액을 서면으로 제공토록 함으로써 가맹본부와 가맹점간의 분쟁이 과도하게 조장되고 있다”라며 “양자간의 신뢰와 긴밀한 파트너십 형성에도 저해가 되고 있다”고 주장했다. 실제 공정거래조정원 분쟁조정 신청 유형 중 ‘허위과장 정보제공 금지의무 관련이 전체의 20%를 차지하면서 최다 분쟁 유형에 꼽히고 있다.

해외 사례를 보더라도 예상매출액 서면 제공을 의무화한 국가는 없다. 미국은 제공 의무가 없다. 정보공개서 기재는 가능하나, 정확한 근거와 산정방법 제시를 필수로 하고 있다. 일본 역시 마찬가지다. 중국은 예상수익 제시를 기만적 행위로 간주해 원천적으로 금지하고 있다.

협회는 예상매출액 서면제공 의무가 폐지되면 불필요한 분쟁요인을 없앴으로써 가맹본부와 가맹점간의 신뢰 회복과 상생협력 분위기를 조성하는 효과가 있다고 밝혔다. 아울러 과도한 규제가 해소되면서 기업경영활동 정상화와 가맹점 매출회복 지원, 창업시장의 신뢰회복과 산업의 선진화를 도모할 수 있는 장점이 발생한다고 덧붙였다.

학술 토론회에서도 비판의 목소리가 나왔다. 임영균 광운대학교 경영대학 경영학부 명예교수는 11월 1일에 열린 가맹사업법 제정 20주년 기념 학술 토론회에서 “현행법에서

“

“우리나라의 경우 미국과 달리 예상매출액 산정서 제공을 강제하고 있는 반면에, 재무성과주장의 위법성 판단기준인 합리성에 대한 기준은 모호하게 규정돼 있다”라며 “면책조항의 활용과 관련한 입장이 명확하지 않다”고 지적했다.

”

의 예상매출액 산정서 제공 및 보관 의무 관련 조항의 삭제 검토할 필요가 있다”고 밝혔다.

현 가맹사업법은 가맹본부가 예상수익관련 여러 정보를 가맹점사업자에게 제공하는 경우에는 서면으로 하도록 하고, 관련 자료를 비치, 열람할 수 있도록 하고 있다. 아울러 1)중소기업이 아닌 가맹본부 2)가맹점 수 100개 이상인 가맹본부에 대해서는 예상수익자료 중 예상매출액의 범위 및 그 산출 근거를 서면(예상매출액산정서)으로 작성·제공할 것을 강제하고 있다(제9조).

임 명예교수는 이에 대해 재무성과주장과 관련된 규제에서의 핵심쟁점은 크게 (1)예상매출액 산정서 제공 강제와 관련된 내용 (2)예상매출액 산정 근거의 합리성과 관련된 내용 (3)면책조항의 활용 금지와 관련된 내용의 세 가지로 구분 가능하다고 밝혔다.

임 교수는 “우리나라의 경우 미국과 달리 예상매출액 산정서 제공을 강제하고 있는 반면에, 재무성과주장의 위법성 판단기준인 합리성(reasonableness)에 대한 기준은 모호하게 규정돼 있다”라며 “면책조항의 활용과 관련한 입장이 명확하지 않다”고 지적했다. 따라서 이를 비교 검토해 현행법에서의 예상매출액 산정서 제공 및 보관 의무 관련 조항의 삭제를 검토할 필요가 있다고 주장했다.

임 교수는 재무성과주장은 합리성에 근거해야 하며, 그 요건으로 문서화된 사실적 정보로 분별력 있는 사업가의 투자 의사결정을 함에 있어 의존할 수 있는 정보여야 한다며 “예상매출액 산정 근거의 합리성이 담보되지 않은 규제는 모호하여 실효성이 없고 강제하기도 어렵다”고 비판했다. **KFN**



Special Report
IFS 프랜차이즈 서울

Special Report 차세대창업아이템 총망라”... 제53회 IFS프랜차이즈서울성황리 개최



제53회 IFS프랜차이즈서울 전시장에서 예비 창업자들이 창업 상담을 하고 있다

“차세대 창업 아이템 총망라” 제53회 IFS프랜차이즈서울 성황리 개최

코엑스 A홀서 250개 브랜드 550개 부스 ... 국내 최대 규모

“안정적 창업 활성화로 경기 회복 선도”

WRITE | 김동하 기자

한국프랜차이즈산업협회(회장 정현식·이하 협회)가 주최하고 코엑스(Coex)와 리드엑시비전스(Reed Exhibitions)가 공동주관하는 <2022 제53회 IFS프랜차이즈서울 하반기>가 10월 20일(목)~22일(토) 서울 삼성동 코엑스 A홀에서 성대하게 개최됐다.

산업부, 공정위, 중기부, 농식품부, 식약처, 특허청 등 정부 부처·기관이 공식 후원한 이번 박람회는 연초부터 이어진 폭발적인 창업 열기 속에 올해 3월 일찌감치 부스 참가신청을 마감, 국내 최대 규모인 250개 브랜드 550개 부스 규모로 개최됐다. 올해 창업 시장은 본격화된 리오프닝(경제활동 재개) 및 국내

외 경제 여건의 급격한 변화로, 안정적인 프랜차이즈 창업 모델에 대한 수요가 크게 늘고 있는 것이 특징이다. 이에 이번 박람회는 포스트 코로나 시대에 맞는 창업 아이템과 사업 모델을 고민하고 있는 많은 예비 창업자들이 전시장에서 창업 정보에 대한 갈증을 해소할 수 있도록 하는 데 주안점을 뒀다.

박람회장 현장에서는 개막 전부터 많은 예비 창업자들이 대기 줄을 형성, 관람객들이 북새통을 이뤘던 지난 3월 박람회 당시의 뜨거운 창업열기가 하반기에도 그대로 이어지는 모습이 눈에 띄었다. 예비 창업자들은 인건비 절감, 운영부담 완화, 안정성·효율성 강화 등을 강조하는 많은 브랜드들의 상담부스를 돌

며 새 시대의 트렌드와 자신의 상황에 맞는 창업 브랜드를 고민하느라 분주한 모습을 보였다.

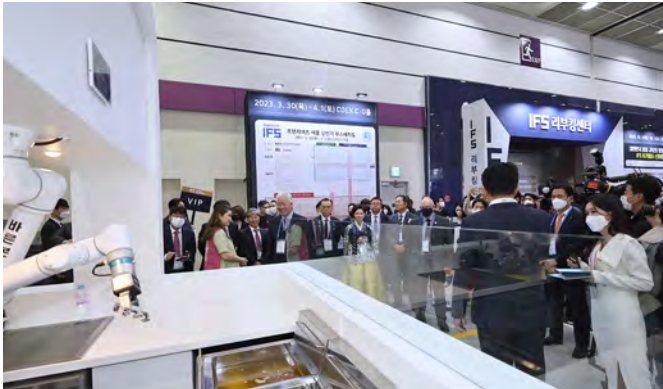
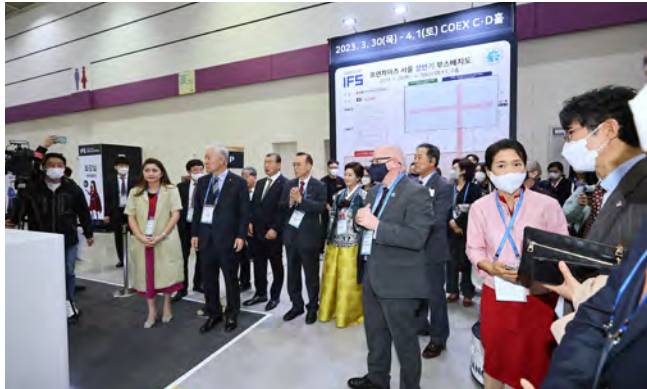
전시장에서는 ▲지호한방삼계탕 ▲피자마루 ▲생활맥주·생활치킨 ▲피자알볼로 ▲커피베이 ▲김가네 ▲본도시락 ▲채선당 도시락엔샬레드 ▲킹콩부대찌개 ▲가자주류 ▲커브스코리아 ▲리맥스코리아 ▲아소비교육 ▲커피에반하다 ▲라버트치킨 ▲롯데슈퍼 등 비대면·무인부터 디지털 결제·플랫폼, 포장·HMR·밀키트까지 비대면 역량과 최첨단 ICT 기술이 접목된 다양한 브랜드들이 예비 창업자들과 본격적인 만남을 가졌다.

특히, ▲현대로보틱스 ▲위시엔조이 ▲이마트24 ▲로보테크 등 세계적 수준의 역량을 갖춘 기업들이 모인 <글로벌 브랜드존>, ▲결작떡볶이치킨 ▲본죽&비빔밥·본도시락 ▲원할머니 보쌈족발 ▲피자알볼로 등 국내 리딩 브랜드들이 포진한 <탑 브랜드 리더십 존>, ▲주방마을 ▲그래미 ▲마이프랜차이즈 등 필수 협력 업체들이 모인 <리테일 솔루션 특별관>, 대형 특별관을 구성한 ▲배달의민족·배민로봇 ▲카카오 프렌즈아카데미가

지 IFS프랜차이즈서울만의 특색있는 테마존들도 참관객들의 만족도를 크게 높였다.

또, 대만(Chatime, Duan Chun Zhen), 싱가포르(Astons, Chic-a-boo), 미국(Earl of Sandwich), 칠레(Astoria), 필리핀(필리핀프랜차이즈협회) 등 각국의 현지 유명 맛집들이 부스를 차린 <해외 프랜차이즈 관>과 KOTRA(해외 진출 수출 상담회) 부스, 동기간(10.19~22) 코엑스 3층 컨퍼런스룸에서 열린 협회 주최 세계프랜차이즈협회(WFC) 서울 총회도 IFS프랜차이즈서울의 국제 박람회로서의 면모를 더하고, 참관객들의 선택지도 넓히는 데 일조했다.

한편 이날 개막에 앞서 열린 테이프 커팅식에는 장영진 산업통상자원부 차관을 비롯, 산업부, 공정위, 농식품부, 소진공 등 정부 부처 및 기관 관계자들과 정현식 한국프랜차이즈산업협회장, 문창기(주)이디야 회장, 홍경호(주)엔푸드 회장 등 협회 임원들이 참여했다. **KFI**





제10기 KFCEO 과정 입학식에 참석한 신입 원우들과 정현식 협회장 등 협회 및 총동문회 임원진이 단체사진을 촬영하고 있다

“뉴 프랜차이즈 리더 양성” 제10기 KFCEO 교육과정 개강

2014년 이후 500여 동문 배출...

역량 강화 및 친목 도모로 업계 오피니언 리더 그룹 이끈다

WRITE | 김동하 기자

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)와 부자비즈가 주최·주관하고, 산업통상자원부가 후원하는 협회 공식 <제10기 KFCEO 교육과정>(주임교수 이경희 한국창업전략연구소장)이 9월 19일 14주간의 일정으로 개강했다.

19일 서울 여의도 전경련회관에서 열린 입학식에는 정현식 한국프랜차이즈산업협회장, 홍경호 협회 수석부회장, 전병진 KFCEO 총동문회장, 김철은 9기 원우회장 등 협회 및 총동문회 임원진과 47명의 신입원우가 참석했다. 정 협회장은 환영사를 통해 “글로벌 프랜차이즈 리더 양성을 위해 2014년 출범한 KFCEO 과정이 어느덧 10기를 맞아 감개무량하다”면서 “8년여 간 배출된 500여 동문들이 여러 분야의 리더로 자리매김하고 있으며, 신입 원우 여러

분들도 산업의 발전과 선진화에 기여해 주시길 당부드린다”고 말했다.



정현식 협회장이 환영사를 하고 있다



4주차 워크숍 단체사진

첫 날 교육은 맘스터치를 창업해 국내 메이저 프랜차이즈로 키워낸 정현식 협회장이 신입 원우들에게 성공 노하우와 전략 수립 방안 등을 직접 알려주고 질의에 응답하는 시간으로 진행됐다. 이후 협회 및 총동문회 임원진들은 신입 원우들이 저녁 만찬을 함께 하며 친목을 나눴다.

<2~4주차>

2주차는 이경희 주임교수의 <프랜차이즈 성장 원리와 미래 경영 전략>과 원우 소개 시간으로 진행됐다. 50여 명의 10기 원우들은 자신의 사업과 이력을 각자 소개하면서 서로를 알아가는 시간을 가졌다.

3주차는 유기운 서울대 교수의 <2050, 미래도시의 변화와 사우건의 변화>, 전화성 씨앤티테크 대표의 <골목길 소상공인 성장 전략과 푸드테크> 강연으로 진행됐다.

4주차는 본격적인 현장 체험과 함께 원우들 간의 친목을 다지는 1박 2일 워크숍으로 진행됐다. 원우들은 10

월 7일 오전 충북 청주에 위치한 국내 최고의 족발 프랜차이즈 ‘장충동왕족발’ 본사를 찾아 직접 공장을 둘러보고 신신자 장충동왕족발 대표로부터 직접 성공 전략 노하우를 배웠다.

오후에는 전북 익산에서 한국식품산업클러스터진흥원 국가식품클러스터 현장을 찾았다. 식품·외식 기업 입주를 위해 최적화된 시설과 인프라를 둘러보고, 진흥원 관계자로부터 직접 사업 설명을 듣는 순서도 마련됐다. 원우들은 이날 저녁 본격적으로 친목을 쌓을 수 있었던 만찬 행사와 다음날 문화 관광 프로그램을 함께 하며 추억을 쌓고 친목을 다졌다.

<5~7주차>

5주차는 김용진 서강대 교수의 <디지털 융합시대의 고객전략: 온디맨드 개인화 전략> 강연과 김영호 숭실대 교수의 <투자 유치와 IR 전략> 강연이 진행됐다.

6주차는 김상훈 서울대 교수의 <프랜차이즈 기업 마케팅>

팅을 위한 아트 인퓨전 전략), 윤재은 국민대 교수의 <공간디자인의 철학적 이해와 현대건축. 상업공간> 등 CEO 의 영감을 자극하고 식견을 넓히는 강연이 진행됐다.

7주차는 신병휘 플랫폼웍스 대표 및 시지은 부대표의 <소상공인과 디지털 플랫폼 활용을 통한 성장방식>, 장보환 하남돼지집 대표의 <성숙기 브랜드의 혁신 전략> 강연이 진행됐다. 특히, 장보환 대표의 CEO 토크쇼는 코로나19 유행기에 삼겹살 브랜드가 살아남기 어려울 것이라는 통념을 깨고, 오히려 비대면 전략을 강화해 재도약의 발판으로 삼았던 혁신전략을 생생히 전해 원우들의 큰 호응을 얻었다.

〈8~10주차〉

8주차 강연은 국내 가맹사업법의 대부(代父) 최영홍 고려대 명예교수(한국유통법학회장)이 <프랜차이즈 가맹법과 분쟁대응 전략>을 주제로 전문적인 법리와 실재를 잇는 최고 수준의 명강연을 진행했다. 이어 김영기 쿠우쿠우 회장(8기 원우회장), 강형준 명륜진사갈비 대표가 불모지와 갈던 초밥과 갈비 무한리필 시장에서 최고의 브랜드를 키워낸 생생한 성공 노하우를 전했다.

9주차 과정은 이경희 주임교수의 <골목상권 뉴트렌드 리더의 성공비결 분석> 강연과 홍경호 ㈜지앤푸드 회장(7기 원우회장)의 CEO 토크쇼로 진행됐다. 홍경호 회장은 굽네치킨의 성공 비결과 혁신전략을 나누고 원우들과 질의응답을 통해 친밀히 교류를 나누며 원우들의 큰 호응을 얻었다.

10주차 과정은 2022년 협회 제3차 포럼과 연계하여 성대히 개최됐다. 원우들과 동문들, 정현식 협회장 등 협회 회원사들까지 90여명이 참석한 포럼은 국가식품산업단지 설명회와 권순우 한국자영업연구원장, 이영덕 ㈜한솔 회장의 강연으로 동문 및 회원사의 역량을 강화하고 친교를 쌓는 시간으로 진행됐다.



7주차 장보환 하남돼지집 대표



8주차 강형준 명륜진사갈비 대표와 김영기 쿠우쿠우 회장

〈KFCEO 10기 원우리스트〉			
순서	이름	직급	기업명
1	강도완	이사	다슬푸드테크
2	강석우	상근부회장	한국프랜차이즈산업협회
3	강선우	대표	더특별한식
4	고영재	부사장	(주)리우
5	곽준혁	총괄이사	사니다카페 주식회사
6	김남빈	대표이사	(주)에이스로보테크
7	김명석	대표	주식회사 트랜비즈
8	김민송	대표	(주)엠에스에프앤비
9	김범준	대표	육고
10	김성범	부장	(유)케이에스넷플러스
11	김성채	대표	(주)김스브라더스
12	김영태	대표	에코플랜
13	김재환	대표	케이네트웍스
14	김정욱	대표	언더더씨건어물
15	김태빈	과장	(주)자상한 매니저
16	김태준	대표	뽕호브
17	김하련	대표	명 청각언어센터 보청기
18	김현봉	대표이사	(주)엘케이코퍼레이션
19	남기태	대리	(주)투모로우타이거
20	박관우	대표이사	주식회사 지디아
21	박근표	대표	주식회사 클래식컴퍼니
22	박상민	대표	DRP
23	박성필	대표이사	(주)남도유통
24	박인재	대표	무한사랑김치찌개
25	박호	대표	(주)다복향
26	배영미	대표	(주)일영이푸드(102FOOD)
27	손민지	대표	(주)더블유엠제이
28	손소희	본부장	금산인삼협동조합
29	심정훈	대표	(주)정진푸드
30	오기성	대표	농업회사인건
31	오상은	이사	(주)해청정
32	이경표	팀장	삼성웰스토리(주)
33	이다희	과장	(주)니코인터내셔널
34	이동민	대표	(주)애드디에스, (주)마이제이
35	이상호	부장	다음푸드
36	이성진	총괄이사	(주)우영종합물류
37	이승창	대표	금화푸드
38	이용탁	대표	주식회사 피플블라썸
39	이인선	대표	(주)휴본
40	이종미	마케팅이사	이동주조1957주식회사
41	이희경	대표이사	(주)드림위드FC
42	이바다	실장	(주)한국시니어교육센터
43	전예환	대표	(주)다산실업
44	정재형	대표	주식회사 코보시스
45	정종연	대표	(주)금강안전도어
46	정현욱	대표	퓨처밀
47	진서연	대표	아크컴퍼니
48	최준호	대표	해마루
49	최철용	회장, CEO	주식회사 메타프랜
50	홍승철	본부장	(주)KFN에드콤



KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산 개막식 테이프커팅식

부울경 지역 최대 규모 ‘2022 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산’ 성료

11.10(목)~12(토) 3일간 부산 벡스코 제1전시장 2홀...부울경 지역 경제 회복 도우미로 나서

WRITE | 김동하 기자

한 국프랜차이즈산업협회 부산·울산·경남지회(지회장 남구만, 이하 부울경지회)가 주최하고 부산광역시, 부산경제진흥원, KNN이 후원한 지역 최대 창업박람회 ‘2022 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산’이 부산 벡스코 제1전시장 2B홀에서 11월 10일(목)부터 12일(토)까지 성황리에 열렸다. 코로나19 확산 장기화로 지난 2019년 이후 3년여 만에 열린 이번 박람회는 총 100여개 브랜드 200여개 부스의 지역 최대 규모로 개최됐다. 또, 올해부터는 부울경지회 단독 주최로 재정비해, 더욱 지역 실정에 맞는 박람회 운영과 지역 프랜차이즈 업계의 협업을 강화하는 성과를 남겼다.

협회에 따르면 최근 프랜차이즈 모델의 안정성 검증과 올해 사회적 거리두기 해제로 전국적인 창업 수요 증대가 두드러지고 있으며, 수도권에 이어 가맹본부와 가맹점이 가장 많은 부울경 지역 또한 관심이 높다. 이에 이번 부산 박람회는 지역 내외를 불문하고 업체들의 참가 신청이 몰려 조기에 마감되고, 참관을 희망하는 사전등록자도 크게 늘었다. 개막 당일에도 참관객들이 대거 입장해 부스를 둘러보고, 사정에 맞는 창업 아이템과 브랜드를 찾느라 분주한 모습이 곳곳에서 눈에 띄었다. 박람회가 열리는 벡스코 제1전시장 2홀에는 3일간 외식업, 도소매, 교육서비스 등 전 업종의 가맹본부와 금융·법률 컨설팅,

주방·설비, 결제, 식자재 등 필수 유관 업체들이 지역 창업희망자들과 만났다. ▲지호한방삼계탕 ▲가마로강정 ▲얌샘김밥 ▲오레시피 ▲진이찬방 ▲생활함주 ▲김공부대찌개 ▲커브스 ▲가자주류 ▲크라운호프 ▲보드람치킨 ▲이백장돈가스 ▲본도시락 ▲샐러디 ▲기영이숯불두마리치킨 ▲막창도독 등 전국구 브랜드들은 물론, ▲불막열삼 ▲꾸브라고숯불두마리치킨 ▲더리터 ▲삼진어묵당 ▲의령한우국밥 ▲돈오락쪽갈비 ▲미진축산 ▲호호감자탕 등 부울경지역을 기반으로 전국 무대로 발돋움하고 있는 브랜드들이 대거 참여했다. 또, ▲브이디컴퍼니(로봇) ▲뽕겨요(배달앱) ▲스토랑(무인로봇카페) ▲KT(서비스) 등 비대면·자동화 솔루션을 갖춘 다양한

업체들과 함께, ▲미국 프랜차이즈 사업(협회 미국지회장) ▲프랜차이즈 창업전략(민유식 FRMS 대표) ▲가맹사업법 강의(김상원 넘버원가맹거래사무소 대표) ▲매장 입지 전략(박민구 두드림창업연구소장) 등 올바른 창업을 위한 전문가들의 세미나도 준비돼 참관객들의 편의 제고와 역량 강화도 지원한다.

한편, 10일 벡스코에서 열린 개막식에는 정현식 한국프랜차이즈산업협회장, 남구만 부울경지회장, 오몽석 부울경지회 수석 부회장 등 협회 및 지회 회원사들과 이준승 부산광역시 디지털경제혁신실장, 진양현 부산경제진흥원장, 양성필 부산고용노동청장 등 지자체 및 지역 공공기관이 참석해 창업 활성化和 지역 경제 회복을 위한 의지를 다졌다. **KNN**



지난 10월 10일 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산 전시장에서 참관객들이 참가업체 부스들을 돌아보고 있다



부산 벡스코에서 개막한 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산 전시장에 입장하기 위해 참관객들이 대기하고 있다

“가맹점 지원, 가격 할인” 물가안정 노력 자발적 동참

한국프랜차이즈協 및 6개사 ‘캠페인 발대식’…가맹점·소비자 고통 분담 차원

WRITE | 김은영 기자



고금리, 고물가, 고환율의 3고(高)로 국민들과 소상공인들이 큰 어려움을 겪는 가운데 한국프랜차이즈산업협회가 정부 물가안정 대책에 발맞춰 업계의 물가안정 노력 동참을 확산한다.

협회는 서울 강서구 서울산업진흥원 국제유통센터 회의실에서 ‘프랜차이즈 물가안정 캠페인 발대식’을 9월 7일 개최했다. 고물가로 인한 국민들과 가맹점들의 고통을 분담하고 물가안정에 기여할 것을 다짐하는 자리다.

발대식에는 ▲맘스터치앤컴퍼니(맘스터치) ▲마세다린(가마로강정) ▲인생닭강정(인생닭강정) ▲피에스피엔디(크라온호프) ▲금탑에프앤비(청담동말자싸롱) ▲이젠통상(해다온) 등 6개 협회 회원사가 참여했다. 앞서 지난 7월 치킨 프랜차이즈 등 수입 닭고기 취급업체들은 정부가 할당관세 품목을 수입 닭고기(물량 8만2500톤)로 확대하면서 20~30%씩 불던 관세가 0%로 낮아진 효과를 체감한 바 있다. 이에 이번 캠페인 참여사들은 관세 인하

효과를 소비자 및 소속 가맹점 2000여곳과 분담하는 차원에서 자발적인 프로모션을 진행할 예정이다.

가마로강정은 주문 발생시 동시에 가맹점과 소비자에게 할인을 제공하고, 인생닭강정은 가맹점 원육가격 할인 지원 및 신메뉴 소비자 가격 할인프로모션을 진행한다. 해다온은 10월 한 달간 선별한 가맹본부에 물품을 추가로 제공할 예정이다. 맘스터치, 크라운호프, 청담동말자싸롱도 빠른 시일 내에 가맹점과 소비자를 함께 지원하는 프로모션을 시행하기 위해 내용을 조율 중이다.

정현식 협회장은 “사실 가맹본부들도 모든 비용이 올라 매우 어려운 상황이나, 가맹점과 소비자가 없다면 본사도 없다는 마음으로 물가안정 캠페인을 발족하게 됐다”면서 “코로나19 착한 프랜차이즈 운동처럼 이번 물가안정 캠페인도 정부 지원과 민간의 자발적인 노력이 결합된 또 하나의 모범적인 위기극복 사례가 될 수 있도록 노력하겠다”고 밝혔다. **KFN**

2022 코리아세일페스타 성황리에 종료

8개 프랜차이즈 브랜드 참여…롤레이벤트로 경품 등 제공

WRITE | 김동하 기자



내수경기 활성화와 기업 매출 상승을 위해 진행되는 코리아세일페스타가 올해에도 성황리에 종료됐다.

올해로 7번째를 맞은 ‘2022 코리아세일페스타’는 메르스 유행으로 내수경기가 침체했던 2015년 정부가 소비 진작을 위해 미국 블랙 프라이데이를 본떠 만든 대규모 할인 행사다. 국내 유통·제조·서비스 업계가 동시에 대규모로 참여하는 대한민국 쇼핑주간이다. 소비자에게 다양한 상품을 비교, 선택할 수 있는 기회를 제공하고, 참가기업에게는 매출을 늘릴 수 있는 판매기회를 마련하자는 목적이다.

올해 코세페는 고물가가 지속되는 등 어려운 상황에서 개최되는 만큼 생활·밥상 물가 안정에 중점을 두어 소비심리를 회복하도록 하는 한편, 대형 유통기업이 우수 증기제품, 지역 특

산물 등의 판로개척을 지원하는 대중소 상생 프로그램으로 진행됐다. 아울러 전국 17개 지자체와 협력해 전국에서 소비진작 행사로 마련됐다.

역대 최다인 2300개사 이상의 업체가 참여했다. 다만 이태원 참사에 따른 국가에도 기간이 선포된 점을 감안해 개막식과 코세페와 연계해 지자체가 진행하려던 지역축제 등의 행사는 대부분 취소됐다. 단 할인은 유지됐다.

프랜차이즈 업계도 다양한 브랜드들이 코세페에 참여했다. 굽네치킨, 장수들침대, 죠스떡볶이, 커피베이, 바르다김선생, 7번가피자, 킹콩부대찌개, 생활맥주 등이 대표적 브랜드다. 1일 1회 참여의 롤렛 이벤트를 통해 모바일 경품 등을 제공했다.

한편 코세페를 통해 중소기업, 소상공인에게 성장의 기회가 제공될 수 있도록 우수 증기제품, 지역 특산물 등에 대해 판로 개척을 지원하는 대중소 상생 협력 프로그램도 실시됐다.

이창양 산업통상자원부 장관은 “국민들이 안심하고 안전한 환경에서 쇼핑할 수 있도록 업계 및 지자체와 협력체계를 구축해 많은 인원이 밀집되는 대형 유통시설, 외부 행사장 등에 대한 안전관리와 방역관리에 만전을 기했다”라고 밝혔다. **KFN**

공정거래위원회

공정거래위원장, 배달앱 3사 대표와 외식업 현장 방문

한기정 공정거래위원장은 9월 2일 취임 후 첫 현장 행보로 배달의민족, 요기요, 쿠팡이츠 등 배달앱 3사 대표와 함께 3사 모두 입점한 서울역 인근 치킨 브랜드 가맹점을 방문해 생생한 의견을 청취했다.

이번 일정은 최근 소비심리 위축 등으로 인해 소상공인과 서민 부담이 커지는 상황에서 배달앱을 이용하는 음식점주들의 영업 현황과 어려움 등을 파악한 후, 배달앱 사업자들과 별도 간담회를 통해 외식업 소상공인의 부담 완화 및 상생 방향 등에 대해 자유롭게 의견을 나누는 형식으로 진행됐다.

한 위원장은 플랫폼의 독과점 남용이나 불공정거래행위에 대해서는 현행법을 엄정하게 집행하여야 한다고 밝혔다. 아울러 현행법 적용만으로 해결이 어려운 부분에 대해서는 필요 최소한의 제도적 장치 마련에 앞서 자율규제가 플랫폼의 혁신 성장을



유지하면서도 거래당사자간 상충되는 이해관계를 조정할 수 있는 효과적인 방안이 될 수 있다고 생각한다고 밝혔다.

특히 배달앱과 입점업체간 이슈가 논의되는 플랫폼 민간 자율기구 갑을 분과가 시작된 만큼 건설적인 대안이 도출될 수 있도록 적극 참여해줄 것을 당부했다.

WRITE | 정혜연 기자

Organ News

공정거래위원회

무인세탁소 이용시 발생하는 손해배상 등 기준 마련

공정거래위원회는 무인세탁소 이용시 사업자와 소비자간 거래를 투명하게 하고 분쟁을 예방하기 위해 무인세탁소(셀프빨래방) 표준약관을 8월 31일 제정했다.

표준약관에 따르면 사업자가 기기 및 시설 관리를 소홀히 하여 세탁물에 하자가 발생한 경우, 고객의 지불요금 전부를 환급하고, 세탁물을 원상 회복하거나 손해배상을 해야 한다. 다만, 고객이 세탁물 구입가격 등에 대한 정보를 입증하지 못하는 경우 세탁가건조기 지불요금 총액의 20배 한도 내에서 배상한다.

손해배상액 산정방식은 세탁물 구입가격×배상비율(세탁업 소비자분쟁해결기준 준용)이다. 고객이 세탁물을 바로 회수하지 못하게 된 경우 사업자에게 보관요청을 할 수 있다. 사업자가 이에 응하는 경우 보관기간 및 보관료 등은 협의해 정한다. 다만, 사업자는 보관요청이나 협의 없이 미회수된 세탁물에 대해 14일 이상의



기간을 정하여 그 기간 내에 찾아가지 않으면 임의처분 할 수 있다

사업자는 약관, 연락처, 기기 이용방법 및 주요 유의사항 등의 내용을 고객 누구나 쉽게 확인할 수 있는 곳에 게시하여야 한다.

WRITE | 조기석 기자

Organ News

식품의약품안전처

식약처, 4분기 치킨 배달음식점 집중 점검 실시



식품의약품안전처

식품의약품안전처(처장 오유경)는 배달음식점의 위생·안전을 선제적으로 강화하기 위해 11월 7일부터 11일까지 17개 지방자치단체와 함께 치킨 배달음식점의 위생관리 실태를 집중 점검했다. 점검

대상은 치킨을 조리·판매하는 배달음식점 중 최근 3년간 점검 이력이 없거나, 부적합 이력이 있는 음식점 약 3000여 곳이다.

배달음식 소비규모는 2020년 17조3342억원(전년대비 78.1% 증가)에서 2021년 25조6783억원(전년대비 48.1% 증가)으로 크게 증가했다. 이에 따라 식약처는 작년부터 국민 다소비 품목을 배달하는 음식점을 대상으로 집중 점검을 실시해 오고 있다. 올해 1분기 중 화요리, 2분기 족발·보쌈, 3분기 김밥 등 분식에 이어 4분기 치킨 배달음식점이 대상이다.

주요 점검 내용은 ▲식품, 조리시설 등 위생적 취급 기준 준수 여부 ▲원료 등 보관기준 준수 여부 ▲유통기한 경과 제품 보관·사용 여부



▲부패·변질·무표시 원료 사용 여부 등 '식품위생법' 준수 여부다. 또한 조리된 음식(치킨)을 수거해 식중독균에 대한 검사도 병행, 실시됐다.

참고로 지난해부터 올해 3분기까지 배달음식점 2만3926개소를 집중 점검한 결과 '식품위생법' 위반으로 213개소가 적발됐다. 주요 위반 내용은 ▲건강진단 미실시 ▲위생관리 미흡 ▲시설기준 위반 ▲유통기한 경과 원료 보관 순으로 많았다.

WRITE | 김은영 기자

Organ News

공정거래조정원

가맹분야 협약이행평가 컨설팅



한국공정거래조정원 가맹종합지원센터가 가맹

본부를 대상으로 협약 체결 및 협약이행평가 컨설팅을 실시한다. 가맹점사업자와의 협약 체결 또는 협약이행평가 참여에 관심 있는 가맹본부의 신청을 11월 말까지 받고 있다.

이번 컨설팅 사업의 목적은 협약 체결 또는 협약이행평가에 관심 있는 가맹본부를 대상으로 맞춤형 1:1 컨설팅을 제공해 적극적 협약 체결 및 협약이행평가 참여를 독려함으로써 가맹분야의 자율적 상생협력 문화 확산에 기여하기 위해서다.

대상은 협약 체결 또는 협약이행평가에 관심있는 가맹본부다. 최근 3년 이내 가맹분야 협약이행평가를 받은 가맹본부는 대상에서 제외

된다. 컨설팅 방식은 사전 진단 → 현장 컨설팅(2~3일) → 결과 도출 및 피드백으로 이어진다.

신청방법은 신청서와 사업자등록증, 정보제공동의서 등의 구비서류를 갖추고 이메일(yooj@kofair.or.kr)로 제출하면 된다. 진행절차는 신청서 접수 → 컨설팅 대상 통지 → 컨설팅 진행이다.

한국공정거래조정원 관계자는 “가맹사업법 소관 기관인 공정거래위원회와 직접적 관련이 없으며 모든 컨설팅 내용은 공정거래위원회의 판단을 기속하지 않는다”라며 “컨설팅 과정에서 수집한 가맹본부의 자료는 컨설팅 업무 수행에만 사용되며, 컨설팅 종료 후 일괄 폐기한다”고 전했다.

WRITE | 정혜연 기자

Organ News

프랜차이즈 교육도 에듀테크 시대 변화에 적응하려면?

스마트폰 활용-간편하고 빠른 학습 공유

WRITE(기고자) | (주)뉴인 김수영 이사

신 상품 출시 기간과 상품의 판매 주기가 점점 빨라지면서 제품에 대한 교육도 점점 중요해지고 있다. 프랜차이즈 업계에서도 효과적인 교육 방법에 대한 고민을 다각도로 하고 있는 상황이다.

또한 각종 사고, 고객 불만 등 다양한 마케팅 이슈 등이 발생했을 때 발 빠르게 대처하지 못할 경우 불분명한 정보가 퍼져나가며 급속도로 언론이 악화되는 경우도 많다. 본사와 매장 간의 신속하고 긴밀한 커뮤니케이션 할 수 있는 방법을 함께 찾는 곳도 늘어나고 있다.

더욱이 프랜차이즈 교육의 대상이 되는 '알바생' 대

부분은 20대다. 이들은 단기 알바를 선호하는 특징을 가지고 있다. 국내 구직사이트에서 20대 알바생 2282명을 대상으로 '단기 알바 선호도' 관련 설문 조사를 실시한 결과, 응답자의 58.2%가 '단기 알바'를 선호한다고 답했다. 또한 단기 알바시 희망하는 근무 기간은 '1개월~3개월(40.8%)'이 가장 많았다. 프랜차이즈 본사와 지점 입장에서 본다면 알바생의 잦은 퇴사와 채용은 결국 교육의 반복으로 이어질 수밖에 없다. 그만큼 리소스 투입이 상당한데 반복되는 교육에 따른 절대적인 시간과 비용뿐 아니라 눈에 보이지 않는 부분까지 생각한다면 교육 비용을 쉽게 환산할 수 없을 것이다.



알바생의 잦은 퇴사와 채용은 결국 교육의 반복으로 이어질 수밖에 없다. 그만큼 리소스 투입이 상당한데 반복되는 교육에 따른 절대적인 시간과 비용뿐 아니라 눈에 보이지 않는 부분까지 생각한다면 교육 비용을 쉽게 환산할 수 없을 것이다.

이러한 프랜차이즈 교육을 위해 새로운 방법으로 에듀테크 기술을 이용하는 사례가 있어 주목을 끌고 있다. 에듀테크는 교육(Education)과 기술(Technology)을 결합한 용어로 교육 콘텐츠를 효과적으로 학습할 수 있도록 하는 기술을 뜻한다. 프랜차이즈 업계는 무인 결제 키오스크, 예약 앱, 사물인터넷을 활용한 매장 관리 등 이미 기술(Technology)과 밀접하게 연관되어 있다. 이제 많은 프랜차이즈 기업들이 교육도 시대의 변화에 따라 에듀테크 방식으로 전환을 꾀하고 있다.

에듀테크 플랫폼 속에서 현장 직원들은 오프라인에 비해 훨씬 더 적극적으로 아이디어를 쏟아내고 서로의 성장을 독려하기도 한다. 오프라인보다 온라인 소통이 편하다고 느끼고 온라인에서 더욱 적극적인 지금의 시대, 직원들을 교육하는 새로운 방식은 어떤 것이 있을지 살펴보고자 한다.

스마트폰을 적극적으로 활용하라

가장 간편하고 빠른 방법은 스마트폰을 이용한 학습이다. 현장직, 서비스직 등 업무 특성상 PC 앞에서 교육받기 어려운 직종들은 무엇보다 스마트폰을 활용해서 교육하는 것이 수월하다. 스마트폰 활용이 원활한 MZ세대는 물론이거니와 중장년층 학습자도 카카오톡, 밴드에 접속하듯이 에듀테크 플랫폼에 접속하여 콘텐츠를 쉽게 학습하고 공유한다. 스마트폰을 활용한 교육은 언제 어디서든 접근할 수 있어 출퇴근 시간을 활용하여 자유롭게 학습하거나 필요한 내용을 빠르게 찾아볼 수 있다는 장점도 있다. 무엇보다 콘텐츠와 정보를 빠르게 전달할 수 있다.

유명 정수기 서비스 업체인 D사는 한 TV 프로그램에 정수기 이물질과 관련된 내용이 방영되자 각 지점에 고객들의 문의와 항의 전화가 빗발쳤다. 그러자 담당자는 방송 영상 링크와 함께 반론자료를 만들어 에듀테크 플랫폼을 활용하여 전국의 7000여명 직원에게 빠르게 배포했다. 푸시메시지로 긴급 알람을 접한 직원들은 스마트폰을 활용해 해당 콘텐츠를 확인하고, 담당자에게 질문을 하며 고객 응대 시 필요한 정보를 얻을 수 있었다.

일방적 내용 전달이 아닌 쌍방향 소통의 교육으로



프랜차이즈 특성상 현장직원들의 상당수를 차지하는 세대는 MZ세대이다. PC게임보다 모바일게임을 선호하고, SNS를 적극적으로 활용하는 ‘요즘 세대’인 ‘MZ세대’들은 오프라인에서의 소통보다는 온라인을 선호하고 온라인에서 더욱 더 적극적으로 자신의 의견을 내기도 한다.

그들의 대부분은 아르바이트생이지만 소비자와 직접적으로 소통하며 브랜드의 이미지를 제고하는 중요한 업무를 수행하기도 한다. 이들을 잘 교육하고 그들의 의견을 듣는 것이 서비스의 질과 연계되기도 한다.

직원과의 소통이라면 으레 겉부터 내는 기업들이 많다. 그러나 폐쇄적이고 제한적인 소통방식과 문화는 한계가 있을 수밖에 없다. 적극적인 의견 제시와 아이디어 수집을 거꾸로 활용하는 경우도 있다.

패션브랜드 M사는 신제품이 나올 때마다 직원들의 의견을 에듀테크 플랫폼을 활용하여 수렴한다. 셀링 포인트, 제품의 개선사항 등 다양한 의견을 모아 이후 신제품 기획과 고객 응대 시 활용하는 것이다. 이러한 기업의 활동은 서비스와 제품의 개선뿐 아니라 직원들의 회사에 대한 로열티를 높여주는 효과도 가져온다.



“패션브랜드 M사는 신제품이 나올 때마다 직원들의 의견을 에듀테크 플랫폼을 활용하여 수렴한다. 셀링 포인트, 제품의 개선사항 등 다양한 의견을 모아 이후 신제품 기획과 고객 응대 시 활용하는 것이다. 이러한 활동은 서비스와 제품의 개선뿐 아니라 직원들의 회사에 대한 로열티를 높여주는 효과도 가져온다.”

다만 이러한 자유로운 커뮤니티가 자연스럽게 유지될 수 있도록 운영 노하우도 필요하다. 지점명과 실명, 프로필 사진을 표기하도록 하거나 적극적인 아이디어를 제시할 때마다 포인트를 부여하는 등 직원들이 동기부여 할 수 있는 요소들을 제공하며 그들이 자발적으로 발전적인 메시지를 주고받을 수 있도록 분위기를 이끄는 것도 중요하다.

눈에 보이지 않는 비용 절감과 함께 서비스의 질적 향상까지

에듀테크를 활용한 교육방식은 기존의 오프라인으로 진행하던 집체교육 방식보다 빠르고 효과적이다. 무엇보다 직원들이 한 장소에 모여 교육함으로써 발생하는 각종 강의장 대관료, 숙박비, 교통비 등 직접적인 비용을 크게 줄일 수 있다.

패스트푸드 프랜차이즈 K사는 매장 매니저부터 아르바이트생 교육까지 모두 에듀테크 플랫폼을 이용하고 있다. 담당자는 교육 운영비 외에도 교육에 참여하기 위해 매장을 비워야 하거나 대체 인력을 확보해야 하는 등의 추가적인 지출, 또 교육에 참여하기 위해 이동 시 소비되는 직원들의 개인 시간 등 눈에 보이지 않는 부분까지의 비용 절감 효과가 매우 크다고 밝혔다. 그뿐만 아니라 교육이 미처 달지 못했던 아르바이트생들까지 제품 제조법 등 수시로 교육자료를 제공할 수 있어 전 매장의 동일한 레시피 교육과 퀄리티 유지가 가능하다고 한다. 이러한 제품에 대한 교육은 결국 서비스의 질적 향상까지 가져올 수 있는 것이다.

변화에 적응하는 프랜차이즈가 살아남는다는 사실은 너무나 명확하다. 세상에 완벽한 브랜드는 없다. 변화는 반드시 일어나기 때문에 문제가 되는 것은 변화가 아니며, 이를 극복하지 못하고 대응하지 못하는 것이 문제다. 불확실한 변화를 적극적으로 대응하기 위해서는 바로 ‘교육’이 중요하다는 것을 명심하고 새로운 시도를 해보시기를 권해본다. **KEM**

(주)뉴인은 콘텐츠와 관련된 소프트웨어를 개발하는 에듀테크 기업으로 국내외 다수 기업에 기업교육 솔루션과 컨설팅을 제공하고 있다.

성공의 정석 꺾이 만들다



살다살다 인생닭강정
허진영 대표

치킨브랜드만 500개 이상, 매년 7000개 이상의 매장이 생겨나는 치킨 공화국인 대한민국. 이러한 치킨시장에 닭강정은 새로운 아이템으로 창업시장에 등장해 파란을 일으켰었다. 한국의 대중적인 튀김요리로 '전통'으로 불리기에 역사가 짧지만, '한식'임에는 틀림없는 아이템이다. 이러한 닭강정을 기존과 새로운 맛으로 변모시켜 론칭 2년 만에 200여개 매장을 오픈한 이가 허진영 살다살다 인생닭강정 대표다.

INTERVIEW | 이진창 발행인 WRITE | 이호 국장

2022년 10월 말 현재 오픈 매장 수는 220여개다. 2020년과 2021년에 집중적으로 오픈한 매장들이다. 2020년 본격적인 체인사업을 시작한 후 2년여만의 결과다. 올해는 시스템을 보강하고 내실을 다지는 해로 공격적인 오픈영업을 자재하고 있음에도 문의는 계속 이어지고 있다.

그렇다면 살다살다 인생닭강정의 인기 비결과 경쟁력은 무엇일까. 무엇보다 외식업에서 중요한 맛이다. 펍펍한 가슴살이 아닌 닭다리살만 사용한다. 닭강정임에도 육즙이 살아있다는 평가를 받는 이유다. 여기에 맥아조청이 함유된 특제소스 코팅으로 식어도 식감이 살아있다. 판매가격면에서도 소비자의 선택 폭을 넓혔다. 메뉴 구성이 5,000원에서 1만5,000원까지 다양하다. 혼치킨, 혼치맥 트렌드에 최적화된 아이템으로 손꼽힌다.



치킨에 닭강정, 맛+메뉴 다양성 장점

또 다른 경쟁력은 다양한 메뉴다. 닭강정 브랜드이면서도 소비자 선호도가 높은 후라이드치킨, 파닭, 어니언치킨도 갖췄다. "13여종의 치킨 메뉴는 소비자 선택의 폭을 넓혀서 가맹점 매출증진으로 이어지고, 여기에 1인 창업시스템을 완성해 혼자서도 월 2000만원 정도의 매출은 충분히 가능하도록 만들었어요"

살다살다 인생닭강정은 이같은 메뉴 경쟁력 이외에 충동구매를 유발하는 테이크아웃 시스템을 보여준다. 제품을 소비자의 동선과 최대한 가까이 배치해 소비자가 매장 앞을 지나가다 제품을 보고 바로 구매할 수 있도록 유도하고 있다. 맛과 소비자의 신뢰도를 위해서는 즉석조리시스템과 오픈형 주방을 고집한다. 소비자가 현장에서 주문하면 제품을 받기까지 5분을 넘기지 않는다. 이를 위해 반조리 원자재를 공급중이다. 오픈형 주방은 소비자가 조리 과정 전체를 현장에서 직접 보고 구입할 수 있도록 하기 위해서다. 인생닭강정에 대한 소비자 신뢰도가 높은 이유다.

살다살다 인생닭강정의 시작은 2018년 4월경이다. '달달





한 인생'이라는 회사를 설립해 닭강정을 프랜차이즈화 하기 위한 준비를 시작했고, 2020년 '㈜인생닭강정' 법인설립 후 본격적인 체인사업을 시작했다. “인생닭강정은 ‘나 혼자 잘 살면 뭐하나, 다같이 즐겁게 잘 살아보자’고 하는 평소의 개인적인 가치관을 기업경영에 적용해 보고자 하는 실험적인 욕심으로 시작한 브랜드입니다. 1차적으로는 맛있고 가성비있는 제품으로 고객을 만족시키고, 2차적으로는 오픈비용을 낮추고, 식자재 납품원가를 낮춰서 가맹점을 위하고, 3차적으로 기업 임직원 모두가 만족하는 회사를 만들고, 4차적으로는 관련된 협력업체까지도 ‘(주)인생닭강정’을 통해서 행복해지는 기업을 만들어보고자 하는 게 궁극적인 목표입니다”



상생에 사람을 더했다 ‘가치실현’ 바램

허 대표는 프랜차이즈 사업을 하면서 3가지를 중요하게 생각했다. 첫째는 상생이다. 타 프랜차이즈 업체에서는 보기 힘든 상생의 모델을 만들어보고자 하는 바램이다. 가맹점을 위한 지원을 아끼지 않는 이유다. 가맹점 지원은 직접지원과 간접지원으로 나뉜다.

직접지원은 ▲원부자재 가격 급등시 한시적 납품가 인하 ▲물품지원 프로모션 ▲각종 광고 사인물 지원 등이 있다. 간접지원은 ▲필수 부자재 외의 부자재 등에 본사의 차액 가맹금 면제 ▲가맹비, 로열티 등 면제 ▲인테리어 공사시



본사 마진 없음 ▲방송, 유튜브 등 광고분담금 없음 등이다. 아울러 각 가맹점별 맞춤지원도 별도로 시행하고 있다.

“가맹점과 상생하기 위한 노력은 (주)인생닭강정이 가장 중요하게 여기는 사안입니다. 상생을 위한 가장 기본적인 조건은 ‘가맹점주님 입장에서 사안을 바라봐야 한다’입니다. ‘상생’의 시작은 당연히 가맹점주님의 수익입니다. ‘상생’은 선택의 문제가 아닌 반드시 해야만 하는 것이죠”

두 번째는 재미있게 일하기다. 사람이 단순히 거대한 시스템의 한 가지 부속품처럼 마지못해 돌아가는 일이 아닌, 일을 하며 보람을 얻고 사람을 얻을 수 있는 기업을 만들자는게 허 대표의 경영 이념이다. “저에게 프랜차이즈 사업은 단순히 돈을 벌기 위한 수단 외에 같이 협업하는 많은 사람들과 일하는 보람을 느끼며, 서로 잘 살 수 있는, 가치를 실현할 수 있는 사업입니다” 세 번째는 수익이다. (주)인생닭강정과 관련된 모든 사람들이 삶을 즐기기에 충분한 수익을 나누어 가질 수 있어야 한다는게 운영 철학이다.

4개월만에 노점 1000개 노하우…닭강정에 녹이다

지리산 산골 일명 흙수저였던 허 대표의 성장은 부단한 노력과 도전에서 비롯됐다. 90년 초 20대 나이로 서울에 올라온 그는 대학 재학 시절부터 과일장사, 옷장사, 분재장사, 식당서빙 등 30가지 이상의 아르바이트와 20여가지 장사로 학비와 생활비를 스스로 충당했다.

이 과정에서 그는 직장생활보다 장사를 하는게 수익면에서 월등하다는 점을 깨닫게 됐다. 졸업 후 전공을 활용한 직장생활을 포기하고 버블호떡, 잉어빵, 계란빵, 호떡 등의 제조 공장 및 노점상 체인 본사 운영에 뛰어든 이유다. 2004년에 시작한 그의 노점사업은 부지런함과 끊임 없는 도전으로 큰 성과를 거두게 된다. 4개월 만에 1000여개 이상의 노점을 오픈시키고, 전국의 노점반죽 공급업체 중에서도 2위까지 기록했다. 그가 만든 노점 브랜드 행복한잉어빵도 선풍적 인기를 얻었다.

호사다마好事多魔일까. 그의 성공은 계약서 한 장으로 힘든 시기를 맞게 됐다. 여기서 그는 서류작성의 중요함을 새삼 알게 됐다고. 제조공장을 매각한 그는 지역기반



People & Company

배달 어플리케이션 사업 진행에 도전하게 된다. 하지만 배달 어플리케이션 사업은 그의 계획처럼 쉽게 되지는 못했다. 막대한 비용이 들어갔고, 시간이 필요했다. 결국 그 사업을 접은 그는 서울 송파에서 핫도그와 양념오뎅, 닭강정 노점상으로 재기에 나섰다.

“치킨이라는 아이템은 계절과 유행을 타지않고 국민의 사랑을 받으며 대표적인 간식으로 자리 잡았지만, 치킨브랜드가 500여개로 너무 많아서 1등하기가 쉽지 않을거 같았으나, 30여 브랜드인 닭강정에서는 1등을 할 수 있을거 같아서 닭강정 시장을 주목하게 됐고, 2년여만에 1등 닭강정브랜드로 자리를 잡았어요”

브랜드 론칭을 계획하고 첫 번째 한 일은 시장조사였다. 9개월간 전국의 이름난 닭강정 판매점을 방문하고 구입해 각 제품의 특징들을 구별하고 장점과 단점들을 파악, 연구했다. 그 기간동안 거의 삼시세끼를 닭강정으로 대체했을 만큼 많은 닭강정들을 맛보고, 데이터를 축적했다. ‘살多살多 인생닭강정’ 브랜드 네이밍도 살이 적고 튀김옷만 두꺼운 기존의 닭강정에서 벗어나 살이 많고, 부드러우면서도 식어도 식감이 살아있는 닭강정이라는 의미를 담았다.

“아직은 가맹점과의 상생을 위한 저의 노력이 모든 가맹점주님들의 공감을 다 얻을 수는 없겠으나, 부단히 노력하고 있어요. (주)인생닭강정 점주님들이 자부심과 보람을 느낄 수 있도록 하고 싶은 게 제 욕심입니다” **KFN**



국내 프랜차이즈 기업
미국 진출 도우미
뱅크카드서비스
패트릭 홍 대표

국내 프랜차이즈 기업들의 해외 진출이 활발하다. K-POP에 이어 한류 열풍이 날로 커지면서 K-푸드 진출도 탄력을 받고 있다. 문제는 국내와 다른 해외 관련 법령과 문화다. 쉽게 생각하고 진출했다가는 예상치 못한 어려움을 겪게 된다. 특히 프랜차이즈 시스템의 첫 출발지로 명명되는 미국은 국내 기업들의 진출 바람이자, 성공하기 어려운 나라로 꼽힌다. 그런 가운데 미국에서 35년의 역사를 가진 토탈비즈니스 솔루션 제공기업 뱅크카드서비스가 도우미를 자처했다. **INTERVIEW | 이진창 발행인 WRITE | 이호 국장**

뱅크카드서비스는 1987년에 창립된 이후 성장을 거듭하며, 서비스 마크인 '네이비지(NAVYZ)'의 이름으로 고객 비즈니스의 규모와 상황에 맞는 다양한 비즈니스 솔루션을 제공하는 기업이다. 미국 전역에 2만 6000개 이상의 머천트 터미널, 모바일 결제 시스템 등 카드 프로세싱 업무에 기반한 POS, 마케팅, 전자 상거래, 웹 비즈니스 솔루션과 모바일 앱, 시스템 통합 솔루션 서비스 등을 제공한다.

뱅크카드서비스는 닐슨 리포트(Nielsen Report)에 따르면 2020년 매출액은 34억달러(한화 약 4조원)다. 미국 전체 카드 프로세싱 업계 47위, 월드와이어 138위, LA비즈니스 저널 선정 LA카운티 내 소수계 비즈니스 19위의 위치를 차지하고 있다. 이처럼 비즈니스의 성공적 운영을 위한 최적의

솔루션을 제공하는 회사로 발전해 오며 브랜드 인지도를 높여온 뱅크카드서비스의 배경에는 패트릭 홍 대표가 있다.

지금의 위치까지 성장하게 된 배경으로 홍 대표는 '변화의 타이밍에 제때 쫓아가지 못하면 도태될 수밖에 없다'라는 경영 철학을 바탕으로 끊임없는 투자와 인력 투입을 통해 비즈니스 방향을 다각화하는 작업을 진행해 왔다. "세계적인 팬데믹 상황과 같은 한치 앞도 내다볼 수 없는 요즘 같은 시대에 과감한 변화와 혁신만이 살길입니다. 회사만의 경쟁력 강화와 차별화를 통해 한 차원 높은 서비스를 제공할 수 있도록, 그래서 회사 발전과 함께 고객들도 성공적인 비즈니스를 할 수 있도록 서포트하는 '공존공영'을 위한 노력을 끊임없이 하고 있습니다"





프랜차이즈 서포트하는 최적의 비즈니스 파트너

한식의 세계화와 한류 확산으로 K-푸드가 미국에서 뜨고 있다. 아울러 많은 한국 기업들이 미국 시장 진출에 문을 두드리고 있다. 문제는 미국에서 매장을 오픈하기 위해서는 알아야 할 것들이 많다는 점이다.

먼저 미국에서의 매장 오픈은 국내와 다르다. 설계도면부터 시작해 소방 등 허가를 받아야 하는 것들이 많다. 조금만 달라도 처음부터 다시 공사를 해야 한다. 이로 인해 6개월 이상 렌탈비만 내다가 오픈하지 못하는 매장이 나온다. 오픈 후 세금과 인력 관리도 공부해야 하는 부분이다. 미국은 주마다, 시마다 세금이 다르다. 자칫 간과하다간 벌금이나 과태료 폭탄을 맞을 수 있다.

뱅크카드서비스는 이렇게 미국으로 진출하려는 프랜차이즈뿐만 아니라, 미국 내의 비즈니스를 프랜차이즈화해 새롭게 도약하려는 업주들에게 최적의 솔루션을 제공하는 회사다. 1987년 창립 이래 믿음과 신뢰를 바탕으로 한 인 비즈니스를 비롯한 아시안 커뮤니티를 전반적으로 서포트해 온 것에서 거듭났다.

코로나19 영향으로 미국 소비자들의 소비 방식이 변화

서 비즈니스 환경도 급격히 바뀌게 되었다. 특히 사회 전반적으로 자동화, 무인화 변화가 가속됐다. 뱅크카드서비스는 이번에도 기존에 온라인 주문 시스템을 하지 않았던 업소들의 온라인주문 시스템 지원을 서포트했고, QR 주문, 키오스크(Kiosk), 그리고 사람과 협업하는 협동 로봇 바리스타인 링맨코봇과 같은 '비대면', '자동화', '무인화' 트렌드에 맞는 솔루션들을 어느 기업보다 발빠르게 선보였다. 고객들의 비즈니스를 전방위적으로 서포트하면서 회사나 고객, 모두의 어려운 상황을 잘 넘길 수 있다.

특화된 프로그램에 한국어 지원까지

뱅크카드서비스가 미국에 진출하고자 하는 프랜차이즈 회사들에게 제공할 수 있는 서비스는 다음과 같다. 첫 번째가 미국 전국 지사의 도움을 받을 수 있다는 점이다. “한국의 프랜차이즈 진출은 일반적으로 초기에는 LA나 뉴욕 등의 대도시에서 시작합니다. 하지만 남가주, 북가주, 뉴욕, 뉴저지, 텍사스, 워싱턴, 조지아, 버지니아 등 미 전역으로의 확장하는데 있어 도움을 줄 수 있습니다” 뱅크카드서비스-네이비지는 유일하게 캘리포니아에 위치한 본사와 미주 전역에 11개의 지사 운영을 통해 포스시스템 카드 단말기 관련 기술 지원 및 결제금액 입금, 이후의 카드 분쟁 관련까지 프랜차이즈에 필요한 모든 시스템을 제공하

고 있다.

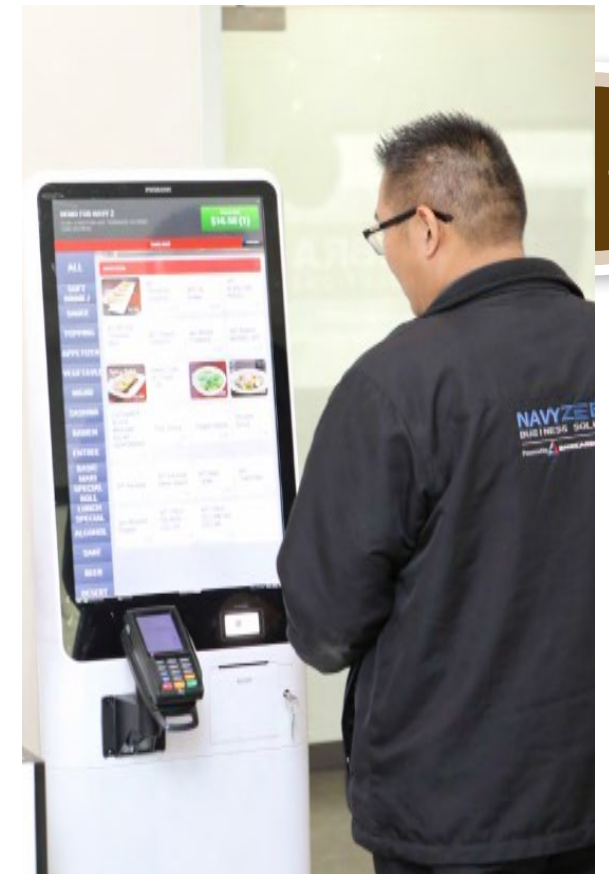
두 번째는 프랜차이즈 운영을 위해 특화된 프로그램 제공이다. 뱅크카드서비스의 포스시스템은 메뉴관리기능, 가맹점 관리를 위해 필요한 리포트 및 로열티 FEE 부과 기능 등을 포함한다. 여기에 POS, Mobile APP, Web, Robotic 시스템 등도 제공한다. 또한 자체 개발팀을 보유하고 있어 프랜차이즈 본사에서 원하는 POS의 기능 추가 기능이나 로열티 관련 수수료 부과 및 입금 서비스도 제공하고 있다.

세 번째는 한국어 지원이다. 프랜차이즈의 가맹업주 대부분이 한국인임을 감안해 신속하고 유연한 한국어 지원 서비스는 프랜차이즈 본사와 가맹업주의 원활한 소통에 큰 힘이 된다. 미주 진출을 계획하는 한국의 중견기업이라면 프랜차이즈 시스템, 결제 시스템뿐 아니라 뱅크카드의 기존 파트너사를 통해 법률 회계, 설비 등의 신뢰할 수 있는 실력 있는 파트너사의 도움을 받을 수 있다.

뱅크카드서비스는 크레딧 카드를 손님으로부터 결제 수단으로 받는 가맹점을 서비스하는 머천트 어콰이어 (Merchant Acquirer) 회사다. Acquirer는 카드를 발급하는 카드 이슈어(Card Issuer)와는 대칭되는 말이다. 업소들을 대상으로 비자, 마스터카드 등 주요 크레딧카드의 전반적인 프로세싱을 처리, 진행, 관리하는 일이 주 업무다. 신용카드 프로세싱 이외에도 데빗카드, 체크 개런티 서비스, 인터넷 상거래, 로열티 카드 등의 서비스도 함께 제공한다.

미국 내에 머천트 어콰이어의 역할을 살펴보면 크게 네 가지로 나눌 수 있다. 첫째는 POS System 및 터미널 관리 업무다. 머천트가 필요로 하는 터미널이나 POS시스템, eCommerce PG 혹은 프로그램을 공급, 관리해 준다. 두 번째는 데이터 관리다. 머천트에서부터 시작된 프로세싱 데이터의 전송 및 카드 발급사로부터의 결과를 정확히 머천트에게 운반 저장 및 관리하는 업무이다.

세 번째는 정산 및 결제 업무다. 각 머천트가 가지고 있는 세일즈 데이터를 비자/마스터카드의 인터체인지 시스템을 통하여 정산을 하고 정산된 데이터를 Settlement하여 머천트의 은행 비즈니스 어카운트로 송금(ACH Deposit)을 해주어 Fund를 사용 가능하게 만들어준다. 네 번째는 리스크 관리다. 카드 거래의 위반 사례 및 내역



의 분석, 카드 사기 감지 및 피해 방지, Charge back 발생 시 업무 처리, PCI 업무 등의 Compliance 업무를 통하여 네트워크사 및 감독기관의 규정 준수 업무를 이행하며 가맹점의 이해를 도우며 카드 발급 은행과 분쟁을 중재한다.

패트릭 홍 대표는 “한국과 달리 미국의 시스템은 Acquire한 곳에서 머천트와 관련된 모든 업무를 담당하며, 머천트로 인해 발생한 손해도 100% 책임을 지게 되어 있다”라며 “뱅크카드서비스의 기존 머천 가맹점 등을 대상으로 프랜차이즈 가맹점 모집의 기회를 얻기를 바란다”고 전했다.

한편 뱅크카드서비스는 캘리포니아에 위치한 본사와 미 전국 7개주 11개의 지사에서 140여명의 임직원이 고객 중심 서비스를 실천하고 있다. 365일 24시간 고객지원 전화 서비스는 한국어, 영어, 중국어, 베트남어로 제공된다. 아시아계 기업 1위의 자리를 지키고 있는 뱅크카드서비스는 미국의 복잡한 카드 및 시스템 수수료에 대한 정직한 가격으로 미국 내 비즈니스 업소들에게도 큰 신뢰를 얻고 있다. **177**

● 이디야커피 플로우 도입으로 ITSM 대체

이디야커피가 협업플로우 운영사 마드라스체크가 개최한 'flower 2022' 페스티벌에서 '협업툴을 활용한 IT서비스관리 구축과 본사/파트너사/매장 업무 협업 관리'에 대해 발표했다. 플로우를 지난 5월 도입한 이디야커피 손정완 IT기획부 부장은 "이디야는 ITSM을 도입해야 하는 상황이었다"라며 "플로우를 통해 별도의 전문 ITSM을 도입하지 않고도 동일한 효과를 누릴 수 있었다"라고 말했다.

이디야는 플로우 사용을 통해 기존 단독방을 대체하고 공지게시판으로 사용하는 초급 사용 단계부터 TF/프로젝트 협업용, 그룹웨어 및 전사관리시스템(ERP) 시스템간 연동까지 가능하도록 회사 내부 시스템을 고도화하고 있다. 한편 이디야에



따르면 회사는 247개 프로젝트, 5269개 게시글, 2602개 업무, 2만9710개 채팅을 플로우를 통해 달성했다.

Brand Highlight

● 네네치킨 K-치킨의 세계화, 해외 진출 10주년

네네치킨이 지난 2012년 싱가포르를 시작으로 호주, 홍콩, 말레이시아, 대만, 중동, 일본, 캐나다, 태국을 포함해 총 9개국에 해외매장 145개를 운영하고 있으며, K-치킨을 사랑하는 해외 팬들의 뜨거운 반응에 중국 및 필리핀에 1호점을 오픈 준비 중이라고 밝혔다.

네네치킨이 해외에서 큰 인기를 끌 수 있는 이유에는 현지화 전략을 손꼽을 수 있다. 네네치킨 관계자는 "해외 시장 상황에 맞는 현지화 전략을 통해 K-치킨을 알리는 데 앞장설 수 있어 기쁘다"며 "글로벌 치킨 프랜차이즈로서 대한민국을 대표할 수 있도록 앞으로도 멈추지 않고 도전하고 노력하겠다"라고 전했다.



Brand Highlight

● 편비어킹 FUN먹방챌린지 영상 100만뷰 돌파

맥주 브랜드 편비어킹에서 진행중인 '올포원 편TV' 공모전에 올라온 프랑스 장인어른 한국호프 방문 영상이 100만뷰를 돌파했다. 지난 3월부터 매달 1800만원의 상금을 걸고 시작한 올포원 편TV 채널의 FUN먹방챌린지는 편애티비에 속한 브랜드를 찾아 먹방 등의 촬영 콘텐츠를 업로드하여 조회수에 따라 순위가 정해지는 이벤트이다.

이번 영상은 전문 유튜버가 촬영한 것이 아닌 순수 일반인이 프랑스 장인어른을 모시고 편비어킹을 방문하여 경험하는 모습으로 행복한 가족의 모습에 많은 구독자들이 호응을 보낸 것으로 보인다.



● 굽네 지역 상생 프로젝트 '남해마늘 바사삭' 출시

오븐요리 프랜차이즈 굽네가 100% 남해마늘을 사용한 신제품 '남해마늘 바사삭'을 출시했다. '남해마늘 바사삭'은 굽네의 '마늘 농가 상생프로젝트'로 탄생한 바사삭 시리즈 제품이다. 남해지역에서 생산한 마늘을 다져 오븐에 구워내 고소함과 알싸한 끝맛을 느낄 수 있다.

남해마늘은 사면이 바다인 남해에서 사시사철 불어오는 청정 해풍을 맞고 자라 미네랄이 풍부하고 알이 굵으며 당도가 높다. 일반적인 대서 품종 마늘에 비해 마늘 고유의 향과 알싸한 맛이 살아 있다. 굽네 남해마늘 바사삭 1마리에는 품질이 우수한 남해마늘 2통 이상이 사용된다. 굽네는 내년까지 새남해농협으로부터 약 80~100톤의 남해군 마늘을 공급받을 예정이다.



Brand Highlight

● 명륜진사갈비 캐나다 마스터 프랜차이즈 계약 체결

(주)명륜당의 숯불돼지갈비 프랜차이즈 '명륜진사갈비'(대표 강형준)가 지난 9월 29일 '엘리사푸드'(대표 이진경)와 캐나다 마스터 프랜차이즈 계약을 체결을 완료했다. 명륜진사갈비는 캐나다 토론토를 기점으로 매장 개설 후, 오타와를 비롯한 주변 도시로 사업을 확장할 계획이다.

이번 마스터 프랜차이즈 계약을 체결한 '엘리사푸드'는 캐나다 오타와 지역에서 한식 프랜차이즈 '고기야'를 통해 K푸드의 대중화를 이끌고, '엘리사 푸드마켓' 등을 운영하며 지역사회에 품질 좋은 한국 식자재와 반찬 등을 공급하며 배달 및 케이터링 서비스를 운영하는 등 캐나다에서 K푸드를 널리 알리는 한인 기업이다.



Brand Highlight

● 쿠팡우초록우산어린이재단 경기지역본부와 사회공헌 업무협약

초밥 뷔페 레스토랑 프랜차이즈 브랜드 '쿠팡우초'가 초록우산 어린이재단 경기지역본부와 '1쿠우 1아동 결연' 사회공헌 업무협약을 체결했다.

1쿠우 1아동 결연사업은 쿠팡우초 가맹점들이 위치한 곳의 아이들을 쿠팡우초 가맹점과 본사가 협력해 지역사회 상생의 가치를 실현하기 위해 아동이 자립할 때까지 지원하는 사업이다. 가맹점 별 자발적 참여를 통해 릴레이 형태로 진행될 예정이며 쿠팡우초는 이번 사회공헌사업으로 지역 내 취약계층 아동의 건강한 성장과 미래인재양성에 기여하고자 한다.



● 지호한방삼계탕 '제103회 전국체육대회' 호주 대표선수단에 유니폼 지원

지호(회장 이지호)의 삼계탕 프랜차이즈 지호한방삼계탕이 지난 10월 7일부터 13일까지 7일간 울산종합운동장에서 개최된 '제103회 전국체육대회'에서 호주 대표단에게 유니폼을 지원했다. 이번 지원은 이지호 회장과 호주 한인회장을 포함한 호주 내 유력 한국 인사들과의 친분에 의해 이뤄졌다.

코로나19 이후 첫 전국 공개 행사인 이번 전국체전에 3년만에 방문한 호주 대표선수단은 국가를 상징하는 노란색과 초록색을 사용한 유니폼을 착용했다. 선수단 유니폼의 등과 팔 부근에는 후원 브랜드 '지호한방삼계탕'의 로고가 새겨졌다.



Brand Highlight

● 땅스부대찌개 베트남 호치민 매장 오픈

부대찌개 밀키트 포장·배달 전문브랜드 땅스부대찌개가 지난 11월 1일 베트남 호치민에 땅스부대찌개 매장을 오픈했다. 판매하는 메뉴는 오리지널 부대찌개와 오리지널 떡볶이다. 땅스부대찌개는 포장·배달 전문브랜드라는 고유 컨셉도 호치민 매장에 그대로 적용할 예정이다. 이를 위해 베트남 현지 배달 플랫폼 Grab(그랩)과 BAEMIN(배민)에도 런칭할 계획이다.

땅스부대찌개 관계자는 “프랜차이즈의 본질인 표준화와 통일성을 유지하면서도 현지화 전략도 다각도로 고민하고 있다”라며 “이 땅위의 부대찌개”라는 아이덴티티를 세계에 알리는데 더욱 노력하겠다”고 전했다.

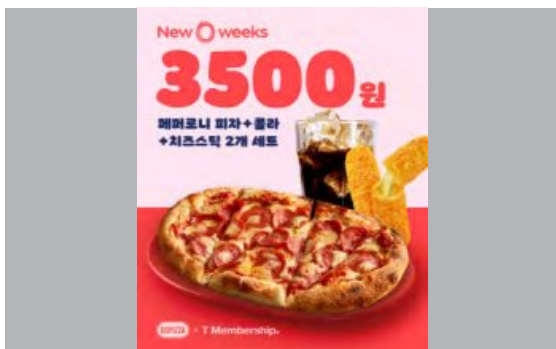


Brand Highlight

● 고피자 73% 할인담은 'SKT New 0 Weeks' 프로모션

1인 피자 브랜드 고피자가 11월 30일까지 만 13세부터 34세까지의 SKT 멤버십 회원에 대상으로 인기피자인 '페퍼로니 피자'와 음료, 치즈스틱 2개로 구성된 세트메뉴를 할인된 가격에 즐길 수 있는 'SKT New 0 Weeks' 프로모션을 진행한다.

SKT '뉴 영 익스(New 0 Weeks)' 프로모션은 SKT 멤버십 고객 중 만 13세부터 34세까지의 MZ세대를 위해 새롭게 선보인 혜택으로, 해당 연령대의 고객이라든 누구나 참여 가능하다. SKT 멤버십 앱 이벤트 페이지에서 고피자 할인 쿠폰을 다운로드 후 매장에 제시하면 페퍼로니피자와 치즈스틱(2개), 콜라 세트메뉴를 약 73% 할인된 3500원에 구매할 수 있다.



생면제조의 선두주자 '한국제면'

33년 전통의 차별화 생면...기업의 모든 요구 충족하는 기술력 장점



우리나라는 예부터 특별한 날 먹는 음식으로 어머니들이 직접 밀가루를 반죽해서 만든 국수를 곱았다. 국수에서 시작된 면 문화를 통해 우리나라는 2022년 현재 면요리의 천국이라는 일본을 제치고 1인당 면 소비량에서 세계 1위를 차지하고 있다. 그 중심에는 양질의 생면을 제조/유통하는 '한국제면'이 있다.

한국제면은 옛 정서를 그대로 느낄 수 있는 생면. 그 생면을 보다 많은 사람들이 쉽고 편하게 즐길 수 있는 환경을 만들고자하는 사명과 함께 1990년에 설립됐다. 생면기술이 전무하던 시절, 일본 제면협회의 기술력을 전수받아 오직 생면만을 연구해 한국전통생면을 탄생시켰다.

아울러 지속적인 연구개발과 호주 청정지역 등에서 생산되는 원재료를 바탕으로 '최고', '최상'의 제품을 공급하기 위해 지금도 끊임없이 노력하고 있다. 또한 제조와 생산의 변화에 발맞춰 자동포장기, 자동화라인 구축 등 생산설비 인프라에 스마트 공정을 접목/적용해 제품의 질적 퀄리티를 제고하고 납기의 안정성을 보장하고 있다.

'차별화' 고객들의 선택을 받기 위해 자본주의에서 기업이 생존하기 위한 필수 키워드다. 한국제면은 이 '차별화'라는 키워드를 생면의 수



평적 개발에 포커싱했다. 국내 소비자를 위한 칼국수면, 우동면은 물론 해외소비자를 위한 중화면, 파스타면까지 모든 면기반 제품을 제조/생산하고 있다. RMR/OEM/ODM 등 식품기업들과 프랜차이즈 기업들이 요구하는 모든 스펙과 공급방식을 수용해 납품할 수 있다.

이러한 노력을 통해 한국제면은 HACCP, FDA, FSSC2200, 할랄 등의 인증을 취득했다. 현재 미국, 일본, 캐나다의 물론 가까운 동남아시아 주요국과 멀리서 중동 UAE까지 16개국 이상의 나라에 수출을 진행하며 세계에서 인정받고 있다.

WRITE | 이호 국장



Korea Franchise Association Column ● 칼럼

다브랜드 VS 한 브랜드 집중 “정답은?”

WRITE | 이경희

대한민국에서 프랜차이즈 사업을 하는 사장들이 늘 품고 있는 고민이 있다. 지속가능한 성장 동력에 대한 것이다. 해외 진출을 해야 할까? 새로운 브랜드를 론칭해야 할까? 밀키트를 개발해서 팔아야 할까?

CEO들의 원픽은 신규 브랜드 론칭

이중에서도 신규 브랜드 론칭은 우리나라 가맹본부들이 가장 선호하는 성장 방식이다. A 브랜드는 어느 정도 성공했지만 성장이 정체되면 뭐 새로운 게 없나 하고 새로 진출할 업종을 고민하게 된다.

한국 프랜차이즈 산업은 외식업 비중이 70%가 넘고, 치킨, 피자, 커피 등 동일한 업종에서 경쟁이 과열되다 보니 브랜드가 애초에 목표표 한 만큼 출점하기가 어렵다. 프랜차이즈 브랜드간에도 경쟁이 치열하지만 외식업의 경우 시장에 나오면 프랜차이즈를 하지 않는 개인 음식점들도 엄청나게 많다. 모두가 다 경쟁자들이다.

그러니 고깃집이나 피자전문점, 커피전문점처럼 대중적인 업종의 경우 이론상으로는 1000개, 2000개, 3000개까지도 출점 가능하지만 결국 우리 브랜드의 가맹점 수는 100개, 200개, 300개 선에서 머물고 만다.

무분별한 모방 브랜드, 비난 받을 일인가?

마케팅비를 쏟아 부어 어렵게 신규 가맹점을 오픈해도 오래된 브랜드들은 여러 가지 이유로 오픈하는 만큼 폐점이 발생해 결국 늘 비슷한 숫자에서 머물러 있다. 그러다보니 가장 쉬운 방법이 요즘 뜨는 업종에서 새로 브랜드를 개발해서 가맹점을 모으는 것이다. 토스트가 뜨면 토스트 브랜드를 만들고, 저가 파스타가 뜨면 파스타 브랜드를 만든다.

1인 피자가 뜨면 1인 피자브랜드를 만들고 매우 족발이 뜨면 매우 족발 브랜드를 만든다.

이렇게 무분별한 모방성 브랜드 론칭은 비난받을 일인가? 무조건 비난할 수만은 없다. 기업들도 얕은 생각에서 교육지책으로 선택한 전략이기 때문이다. 기업은 성장하지 않으면 죽는다. 그래서 사장 입장에서는 조직을 위해서라도 지속적으로 성장하는 새로운 도구를 찾아야 하는 것이다. 문제는 그런 방식이 진정한 성장을 얼마나 보장할까하는 것이다. 결국 경쟁만 과열시키고 너도 죽고 나도 죽는다면 고생한 보람이 없다.

왜 신규 브랜드는 실패하는 것일까

수많은 브랜드들이 새로운 아이템을 론칭했지만 결국 실패로 돌아간 경험을 갖고 있다. 프랜차이즈 CEO들 중에는 본업 말고 론칭한 브랜드는 모두 실패했다고 고백하는 사장들도 적지 않다. 도대체 이유가 뭘까? 대체로는 창업 초기의 열정과 헌신이 없었기 때문이라는 데 의견이 모아지는 것 같다. 하지만 그 것도 과연 맞는 대답일까?

가맹본부 CEO들은 대부분 행동파가 많다. 추진력이 대단하다. 그도 그럴 것이 작은 매장 하나를 성공시킨 열정과 헌신으로 기업을 일으켰기 때문에 빠르게 판단하고 빠르게 움직이는 것은 성장상 당연한 결과이다. 하지만 지속가능한 성장을 고민해야 할 정도의 기업이라면 이미 성장기를 넘어 성숙기에 도달한 기업일 가능성이 크다. 그렇다면 조금씩 창업 초기의 성향을 바꾸려는 노력도 필요하다.

성장기에서 성숙기로, 던져야 하는 질문은?

성장기에서 성숙기로 넘어갈 때는 질문을 많이 던져야 한다. 질문을 던지고 거기에 대한 답이 나오면 그 답을 뒤 짚는 질문을 또 던지는 습관을 가져야 한다. 신규 브랜드를 론칭하는 게 최선일까? 기존 브랜드의 성장 한계는 정말 여기까지인가? 기존 브랜드를 더 성장시키는 방법은 무엇인가? 양적인 확대는 어디까지 가능한

가? 질적인 성장을 위한 브랜드 전략이 가능할까?

가장 이상적인 지속 성장 모델을 가진 해외 브랜드는? 국내에는 모범 사례가 없을까? 과거의 성장 방식이 아니라 새로운 트렌드 중에 벤치마킹할 수 사례는 없을까? 그리고 신규 브랜드를 론칭했다면 역시 다양한 질문을 계속 던져야 한다.

신규 브랜드 론칭에서 실패하는 이유는 대부분의 사장들이 꿈은 것처럼 창업초기 가졌던 열정과 헌신의 부족, CEO가 직접 관여하지 않고 조직이 움직였기 때문일 수도 있다. 하지만 회사가 언제까지 사장이 모든 일을 다 할 수는 없다. 신규 브랜드 론칭을 통해 조직력을 강화할 수도 있다.

다브랜드 약인가? 독인가?

다브랜드 전략을 추진할 때 제일 먼저 결정해야 할 것은 핵심 사업의 성장 가능성이다. 전반적인 트렌드, 시장 전망, 시장내 경쟁자의 포지션, 경쟁의 강도, 우리의 차별적인 경쟁우위와 핵심역량 등을 고려해서 새로운 브랜드 론칭을 고려해 볼 수도 있다.

메가MGC커피의 경우 원래 앤하우스라는 레스토랑 프랜차이즈 사업을 하고 있었다. 그러다가 빙수 브랜드를 론칭했으나 계절적인 매출 차이가 심해 프랜차이즈화가 힘들다고 판단해 커피 사업에 진출했다. 프랜차이즈 사업 시작 후에는 상권 출점 등 여러 가지 커피점 성공에 필요한 시스템과 장치를 체계화시킨 덕분에 새로운 브랜드 론칭으로 회사의 운명을 바꿀 수 있었다.

무조건 <한 브랜드에 집중하는 게 좋다> 아니다, <다브랜드를 해야 한다>고 할 게 아니라 다양한 성장의 선택안 중에서 시장 환경 변화와 우리 기업의 역량을 감안해서 우리에게 최적의 안이 무엇인가를 고민한 후에 전략적인 의사결정을 해야 한다. **KFA**



이경희

한국창업전략연구소 소장
부자비즈 의장
창업·마케팅 분야 저자
한국프랜차이즈산업협회
KFCEO 주임 교수

저서

CEO의 탄생
이경희 소장의 2020창업트렌드
내사업을 한다는 것

강의

세종대 MBA, 동국대 MBA,
경희사이버대학 호텔외식MBA,
한국방송통신대학 프라임스쿨,
세종사이버대학 프랜차이즈 전략,
신사업개발, 상권입지론, 외식산업론,
기업가정신 등

식품영양성분통합데이터베이스를 소개합니다.



Korea Franchise Association

Column

● 칼럼

프랜차이즈 외식업체의 자율적인 영양성분 표시 참여 확대 필요

WRITE | 장재남

1인 가구 증가와 인구 고령화 등 인구사회의 구조적 변화와 더불어 외식 인구 증가에 따라 배달플랫폼을 통한 배달음식 수요의 증가, 밀키트 시장의 확대 등 식품시장의 구조 또한 매우 급속하게 변화하고 있다. 따라서 비만 당뇨 등 영양불균형에 의한 만성질환 발생으로 사회적 비용 또한 증가할 수밖에 없는 만큼 국가차원의 식품 환경 개선이 필요하다.

식품환경 개선 필요성 더욱 증가

식품으로 인한 급식의 일상화 등 식생활의 사회적 공유 범위가 확대되고 있다. 특히 코로나19로 인하여 배달음식과 밀키트 제품에 대한 소비가 증가하고, 야외활동과 모임, 외식을 줄이고, 집에서 직접 식사를 만들거나 배달음식을 더 자주 시켜 먹는 것으로 나타나고 있다. 문제는 비만 당뇨 등 영양불균형에 의한 만성질환 발생으로 사회적 비용 또한 증가하고 있다

는 점이다.

식품구매 방식과 개인의 식생활 전반의 변화로 식품산업 구조도 함께 급격히 변화하는 양상을 보이고 있다. 뿐만 아니라 오프라인 매장 방문 대신 인터넷, 스마트폰 등을 이용해 주문 및 결제하는 방식의 비대면·비접촉 언택트(Untact) 소비도 증가했다.

하지만 비대면 식품 소비 시장의 빠른 양적 성장에 비해 고객 만족도 향상을 위한 서비스 개선은 미흡한 실정이다. 특히 배달 앱을 통한 배달음식 주문이 급증하고 있음에도 현재 소비자들이 적극적으로 제공 받는 정보는 주로 가격, 평점이나 후기, 음식 사진 자료 등과 같은 판매 중심의 기능적인 정보 위주다. 반면에 위생상태나 원재료 함량, 영양성분과 같은 소비자에게 유리한 정보들은 거의 제공되지 않거나, 제공되더라도 찾아보기 어려운 실정이다.

여기에 더해 외식업체들의 식품 재구성이나 영양성분 표시, 가맹본부 및 가맹점사업자, 가맹점 직원 등에 대한 교육 등을 위한 노력이 필요한 시기이다.

프랜차이즈산업연구원이 식품의약품안전처의 의뢰를 받아 공정거래위원회에 등록된 비어린이 기호식품 외식프랜차이즈 브랜드를 대상으로 홈페이지상의 영양성분 표시 현황을 조사한 결과 영양성분 표시를 하고 있는 브랜드는 총 51개이다. 업종별로는 커피, 치킨, 음료, 기타외식 순이다.

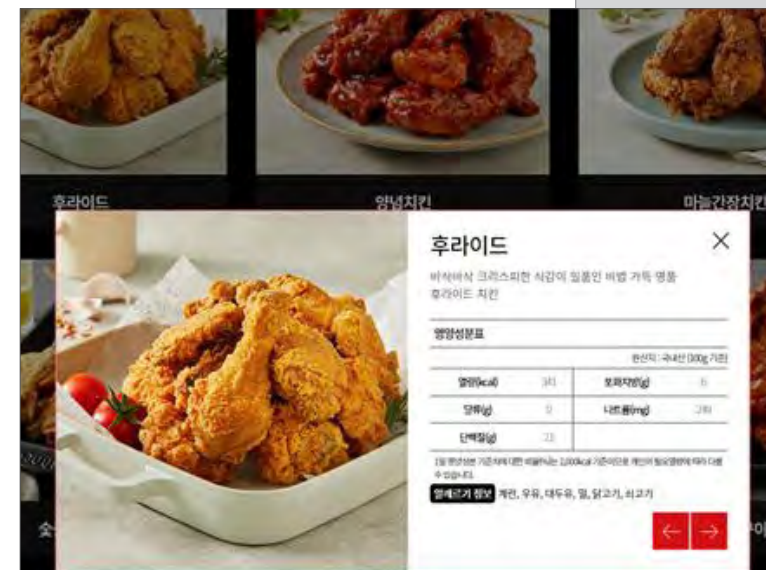
치킨 브랜드 자율영양표시 현황

프랜차이즈산업연구원이 공정위에 등록된 치킨 가맹본부를 대상으로 조사한 결과 영양성분 표시를 실천하고 있는 치킨 브랜드는 총 9개로 나타났다.

회사명	참여브랜드
(주)제너시스비비큐	bbq(비비큐)
(주)교촌에프앤비	교촌치킨
(주)지앤푸드	굽네치킨
(주)외식전문기업제이케이	꾸브라꼬숯불 두마리치킨
호식이두마리치킨	호식이두마리치킨
(주)웰빙푸드	자담치킨
(주)에이에프씨코리아	아주커
(주)멕시카나	멕시카나
(주)한울	돈치킨

아주커와 꾸브라꼬숯불두마리치킨의 영양정보 표기
현재 대부분의 치킨업체들은 영양성분 표시를 하지 않고 있거나, 하고 있는 업체들 또한 영양성분의 표시 대상이나 표시위치 및 서식 등에서 소비자의 알권리 측면에서 미흡한 상황인 경우가 많다. 하지만 아주커와 꾸브라꼬숯불두마리치킨은 식품의약품안전처의 치킨외식업체 영양성분표시 개선사업에 적극적으로 참여해 영양성분 표시를 획기적으로 개선했다.

2개 회사는 메뉴별 영양성분 서식형태를 선으로 된 사각형으로 하고 흰색 배경에 검은 글씨로 하여 글씨와 배경색이 대조되도록 해 가독성을 높였다. 더불어 1일 영양성분 기준치에 대한 비율이 포함된 영양성분과 알레르기 정보를 표시하고 있다.



영양정보, 알레르기 유발물질 표기, 1일 영양성분 기준치에 따른 비율(%)을 모범적으로 표기하고 있는 아주커와 꾸브라꼬숯불두마리치킨

특히 꾸브라꼬숯불두마리치킨은 식품의약품안전처의 건강한 외식문화 조성을 위해 나트륨을 줄인 메뉴를 운영하는 음식점에 지정하는 '나트륨 줄이기 실천음식점'(이하 실천음식점)에도 적극적으로 참여해 현재 123개 가맹점이 지정을 받았다. **KFM**



장재남

프랜차이즈산업연구원 원장

CFE, 경영학박사

한국프랜차이즈산업협회 자문위원



Korea Franchise Association

Column

● 칼럼

투자약정과 금전소비대차약정 이자제한법 적용 여부 따라 피해 달라

WRITE | 안철현

사업을 하다 보면 돈이 필요하다(물론 사업이 아니라도 필요하지만, 매우). 내 돈이 있으면 그나마 다행인데, 부족해서 다른 사람의 도움이 필요하다면 좀 더 살펴볼 일이 있다.

최모 씨는 사업상 필요해서 종로에서 사채업을 하는 김모 씨로부터 10억원을 마련하기로 했다. 김모 씨 입장에서는 돈을 주는데, 그냥 줄 수는 없고 이자가 되었던, 투자수익금이 되었던 원가 빌려준 대가를 받고 싶었다.

그래서 김모 씨는 10억원을 주는 대신 원금 10억원을 보장해 주고 그에 따른 투자수익금 명목으로 추가로 5억원을 더 달라고 요구했다. 그래서 두 사람은 10억원을 주고 받으면서 1년 후에 원금 10억원과 여기에 더해 5억원은 투자수익금으로 반환하기로 하는 내용의 투자약정을 체결했다.

김모 씨로부터 돈을 건네받은 최모 씨는 주위의 권유도 있고 해서 대박을 꿈꾸며 이것으로 그 동안 운영해 오던 커 피숍 프랜차이즈를 창업하기로 했다. 그러나 1년이 지났으나 지지부진하기만 하다가 약정내용대로 다 갚지는 못하고 10억원만 겨우 갚고 투자수익금으로 추가 지급하기로 한 5억원은 결국 갚지 못했다.

그런데 다시 한 번 두 사람 사이에 체결한 약정 내용을 꼼꼼히 살펴보니 뭔가 개운치가 않다. 두 사람 사이의 거래가 김모 씨가 최모 씨에게 순수히 10억원을 투자한 것인지, 아니면 돈을 빌려주고 이자를 받겠다는 것인지 애매하다. 투자하는 것인지 돈을 빌려주는 것인지에 따라 법률적인 의미가 달라지기 때문에 가르마를 타봐야 한다.



두 사람 사이에 체결한 약정이 투자약정인지, 금전소비대차약정인지 말이다. 최모 씨가 투자받은 것이라면 청산을 해서 이득은 없고 오히려 손해만 발생한 것이라면 돌려줄 것이 없을 수도 있다. 만약 그냥 돈을 빌린 것이라면 원금과 이자만 상환하면 되고, 그 중 이자는 이자제한법의 범위 내에서 갚으면 되기 때문에 어느 쪽인지가 늘해 보아야 한다.

김모 씨는 당연히 추가로 지급하기로 한 5억원을 달라고 매일 독촉했다. 최모 씨는 과연 김모 씨의 요구대로 5억 원도 모두 변제하여야만 할까? 겉으로 보기에는 투자수익금이라는 용어가 사용되고 있어 투자약정인 것 같으면서도 사실 내막을 자세히 들여다보면 엄연한 금전소비대차다. 왜냐하면 투자약정의 기본은 수익발생의 불확실성이다. 그런데 두 사람 사이의 약정에는 투자수익금이 미리 확정적으로 정해져 있다.

다시 말하면 투자란 이익을 얻기 위해 어떤 일이나 사업에 자본 등 생산요소를 투입하는 것으로 그 목표이익의 발생여부는 기본적으로 그 일이나 사업의 성패에 좌우되는 것을 큰 특징으로 한다. 반면에 금전소비대차의 경우 이자는 빌린 돈을 일정기간 동안 사용하는 대가로서 당연히 받

생하는 것으로 전제되어 있기 때문이다.

그러니 최모 씨가 두 사람 사이의 약정이 금전소비대차의 성질을 가지고 있다고 판단할 수 있다. 이자제한법을 떠올릴 수 있다면 가히 법률전문가 수준의 고수라고 하겠다. 현행 이자제한법에서는 금전소비대차에 관한 계약상의 최고이자율은 연 20퍼센트를 초과하지 않도록 하고, 최고이자율을 초과하는 부분은 무효로 하고 있기 때문에 그렇다.

과거에 법원에서도 사실상 돈을 빌려주면서 이자제한법의 적용을 회피하기 위해 원금을 투자금으로, 이자를 투자수익금으로 해서 투자수익금을 확정적으로 지급하기로 하는 사례가 증가하는 것에 대해 경종을 울린바 있다.

당사자 사이의 약정이 이자제한법이 적용되지 않는 투자약정인지 아니면 이자제한법의 적용을 받는 금전소비대차인지 여부는 그 형식적인 문언이나 표현에 얽매 일 것이 아니라 그 약정의 실질내용에 의해 판단돼야 한다는 점을 유념하여야 하겠다.

그런 만큼 당사자 사이의 약정이 이자제한법이 적용되지 않는 투자약정인지 아니면 이자제한법의 적용을 받는 금전소비대차인지 여부는 그 형식적인 문언이나 표현에 얽매일 것이 아니라 그 약정의 실질내용에 의해 판단돼야 한다는 점을 유념하여야 하겠다. 그래야만 돈을 빌리면서 당할 수 있는 피해를 최소화할 수 있다.

최모 씨와 김모 씨의 사례에서도 투자수익금이니 투자약정이니 하는 표현을 썼다고 하더라도 그 실질 내용이 김모 씨가 준 돈을 최모 씨가 일정기간 사용하고 이에 대한 대가로 확정적으로 얼마를 더해 반환하기로 한 것으로 볼 수 있다. 따라서 이자제한법이 적용된다고 할 것이니 잘 참고하기 바란다. **[KFN]**



안철현

법무법인 로투스 대표변호사

2016년 - 송파경찰서 경찰발전위원회 위원

2016년 - 강남구청 인사위원회 위원

현/법률소비자연맹 집행위원

현/(주)소리바다 감사

현/경희대총동문회 감사

현/사단법인 민주정치아카데미 상임이사

T : 02-3478-6011 /

E : bebopmonk@hanmail.net



Korea Franchise Association

Column

● 칼럼

프랜차이즈 대표의 기업승계와 절세 방법

WRITE | 최인용

프랜차이즈 본사의 기업승계는 오랫동안 준비해야 한다. 회사의 승계는 개인 자산의 승계, 기업주식의 승계, 기업내부의 자산의 승계 등 광범위하게 준비할 필요가 있다.

부모세대의 프랜차이즈 기업 주주는 대부분 대표로서 기업의 주식도 보유하고 개인자산도 보유하고 있다. 이러한 보유재산과 주식가치 등에 대해 미리 증여를 하지 않는다면, 상속 증여세법상 평가 금액에 따라 상속가액이 30억원 이상만 되어도 최고 50%의 높은 세율로 과세가 될 수 있다. 준비되지 않은 기업의 경우 상속세의 부담으로 회사의 심각한 재무상의 문제가 생길 수 있다. 상속세를 절세 할 수 있는 프랜차이즈 본사 기업의 절세 방법을 찾아보자.

첫째, 주식이 저평가 되는 시점은 증여가 유리하다.

세법상 비상장 주식의 가치는 일반적으로 주당 순손익

가치와 순자산가치를 가중 평균하여 계산한다. 비상장 주식의 평가는 평가 시점이나 방식에 따라 수시로 변하고 달라질 수 있기 때문에 주식이 저평가 되는 시점을 활용하여 증여를 통해 절세 할 수 있다.

증여를 위해서는 순손익가치와 순자산가치를 낮추는 방향으로 기업을 운용하는 것이 바람직하다. 기업가치는 일반적으로 배당을 많이 하거나 퇴직정책의 결정을 통해 또는 특허권이나 상표권 등을 통해 일정부분 합법적 범위 내에서 기업가치를 조절할 수 있다. 이익이 많이 나지 않는 해에도 기업가치가 떨어지므로 손실이 있는 기업의 주식은 비교적 적은 가치로 증여가 가능하다.



특히 이익잉여금이 많은 기업은 주식의 증여 후 이익잉여금의 소각 등을 통해 절세가 가능하다. 이는 2023년부터는 주식에 대한 이월과세가 적용되는 것으로 개정세법이 나와 있으므로 2022년 이전에 증여를 한다면 유리하다.

둘째, 2023년 이후의 부동산 증여는 이월과세가 적용된다.

2023년 세계개편안에 따르면 내년이후 부동산을 증여하면 10년간 이월과세가 적용된다. 2022년 말까지는 5년의 이월과세가 적용되므로 2022년 이내에 증여하는 것이 유리하다.

이월과세란 특수관계자에게 증여받은 자산 양도시 양도차익을 계산할 때, 증여 당시 자녀가 취득한 증여가액이 아닌 당초 부모님의 취득한 당시의 가액을 적용하여 양도세를 과세하는 제도이다. 증여하면서 자산의 취득가액이 높아져서 향후에 양도할 때는 양도소득세가 줄어들게 되는 데 이것을 '스텝업 효과'라고 한다.

예를 보자. 10억원에 증여한 자산을 20억원에 양도시 10억원의 차익에 대해서만 세금을 내면 된다. 그러나 5년 이내에 양도한다면 최초 3억원에 취득한 가액과의 차익인 17억원에 대해서 양도세를 내야한다. 그 5년 규정이 내년이후 증여한 부분에 대해서는 10년이 적용된다는 것이다.

셋째, 기업상속에 관한 세법상의 혜택을 이용하는 방법

현재 세법의 기업상속과 관련한 세법의 혜택은 점차 늘려가고 있는 중이다. '기업상속공제', '기업의 승계에 대한 증여세 과세특례', '창업자금에 대한 증여세 과세특례', '중소기업주식 할증평가 배제', '기업상속에 대한 상속세 연부연납' 등 세제지원 제도는 년도에 따라 확대되므로 매년 법률의 적용 여부 검토가 필요하다. 2023년부터는 납부 유예제도를 도입하여 자금이 부족한 기업의 승계를 도와주고 기업승계의 요건도 사후관리기간을 5년으로 낮추는 등 기업승계의 혜택이 예상된다.

기업 대표나 주주의 상속에 대한 대비는 가장 늦었다고 생각한 시점이 가장 빠른 시기이다. 매년 한해가 마무리 되는 시점에서 이익이 많은 회사나 이익이 적은 회사도 절세의 포인트는 검토 할수록 미래의 세금을 절세할 방법을 찾을 수 있다. **KFA**

1

납부 유예제도 신설

· 납부유예 제도를 신설하여 기업상속공제와 선택 적용허용 * 일정 요건을 갖춘 기업 승계를 받은 상속인에 대해서는 양도 상속 증여하는 시점까지 상속세 납부유예

2

기업 승계 요건 완화

· 대상 기업 매출액 기준을 2배 이상 대폭 확대(0.4조원 → 1조원) 하고,
· 사후관리 기간 축소(7년 → 5년) 및 요건 완화

3

사전 기업승계 증여세 과세특례 한도 확대

· 사전 기업승계 증여세 과세특례 한도도 기업상속공제수준으로 확대하여 사전 기업승계를 장려



최인용

가현세무법인 대표 세무사

(전)세무법인 코리아베스트 강남지사 대표세무사

연세대학교 법무대학원 조세법 전공

국세청 조사요원 강의

한국프랜차이즈산업협회 자문세무사

마곡지주협의회, 하남미사지구지주

협의회 자문세무사

한국프랜차이즈산업협회 협력위원장

T : 02-555-5025

E : ciy0130@daum.net



노동관련 모든 교육을 무료로 한 번에!



Korea Franchise Association

Column

● 칼럼

법정의무교육

WRITE | 이금구

사업주는 매년 법 기준에 따라 법정의무교육을 실시해야 하며, 교육을 하지 않은 경우 과태료 등의 처분을 받을 수 있다. 특히 고용노동부의 근로감독시 성희롱예방교육 등 법정의무교육 실시 여부를 확인하고 있으므로 이하에서는 법정의무교육의 주요내용을 살펴보기로 한다.

1. 법정의무교육 주요내용

구분	교육주체	교육횟수	교육방법	위반 시 벌칙
직장내 성희롱 예방교육	사업주	연 1회 이상	자체교육 위탁교육가능 (단, 문서 및 교재 회람 방식 불가)	500만원 이하 과태료
산업안전교육	사업주 (업종, 상시 근로자수에 따라 적용 제외)	정기교육 매분기 3시간 이상	자체교육 위탁교육 가능	500만원 이하 과태료
장애인 인식교육	사업주	연 1회 1시간 이상	자체교육 위탁교육 가능	300만원 이하 과태료
퇴직연금교육	퇴직연금제도를 도입한 사업주	연 1회 이상	자체교육 위탁교육 가능	1천만원 이하 과태료
개인정보교육	개인정보 처리자	연 1회	자체교육 위탁교육 가능	위반시 벌칙 없음 (단, 개인정보 유출 사고 시 안전조치 소홀로 인한 책임 문제)
직장내 괴롭힘 교육	사업주	취업규칙에서 정하는 교육횟수	자체교육 위탁교육 가능	위반 시 처벌 없음

2. 노무관리 유의 사항

(1) 성희롱예방 교육

① 근로자 1명이라도 고용했다면 교육적용 대상 사업장이다. 상시 근로자 10인 미만의 사업장과 사업주 및 근로자 모두 어느 한 성으로 구성된 사업장은 근로자가 알 수 있도록 교육자료를 게시하거나 배포하는 방법으로 실시할 수 있다.

② 온라인으로 교육을 실시할 때는 매년 1회 이상 전 직원에게 희롱예방교육 실시를 공지하여 교육 이수 시기를 지정, 이수를 의무화하고, 전산망 프로그램에서 교육이수 여부가 개인별로 체크되어 전체 이수현황이 나타나야 한다.

(2) 산업안전보건교육을 실시할 의무가 없는 사업장

① 근로자수에 관계없이 안전보건교육 실시 면제: 소프트웨어 개발 및 공급업, 컴퓨터 프로그래밍, 시스템 통합 및 관리업, 금융 및 보험업, 사업 지원 서비스업

② 상시 50명 미만을 고용할 경우 교육 실시 의무 면제: 소매업, 부동산업, 예술·스포츠 및 여가관련 사업

③ 업종에 관계없이 전체 근로자가 사무직 종사자일 경우 면제: 사업장이 분리된 경우로서 사무직에 종사하는 근로자만을 사용하는 사업장을 포함

④ 상시 5명 미만을 사용하는 사업장 교육 면제 위 업종과 규모에 해당한다면 안전보건 교육을 무료로 해주겠다는 전화가 오더라도 신경 쓸 필요가 없다.

(3) 개인정보보호교육

개인정보 취급자에게 정기적으로 필요한 교육을 실시하도록 의무화하고 있으므로, 전체직원 대상 교육은 아니다. 개인정보보호취급자란 개인정보 처리자의 지휘·감독을 받아 개인정보를 처리하는 임직원을 말한다.

(4) 장애인인식개선 교육

상시 근로자 50명 미만으로 장애인 고용의무가 없는 사업주는 교육자료 등을 배포·게시하거나 전자우편을 보내는 등의 방법으로 교육을 실시할 수 있다.

(5) 직장내 괴롭힘 예방교육

직장내 괴롭힘 예방교육은 사업주에게 시 의무를 부과하고 있지 않으며, 법정의무교육에 해당하지 않는다. 다만, 직장 내 괴롭힘 예방을 위한 조치로서 취업규칙 등에서 교육 횟수, 교육내용, 교육방법 등을 정하고 있다면 그에 따라 실시하면 된다.

KFA



이금구

노무법인 C&B 대표

한국프랜차이즈산업협회
자문위원1991년_제3회 공인노무사
자격 취득2012년_전국소상공인단체연합회
고문2015년_(사)한국소상공인단체
연합회 고문2016년_GS25, 프랜차이즈
노무관리 시스템 도입

T : 1544-8323 /

E : www.franhr.com

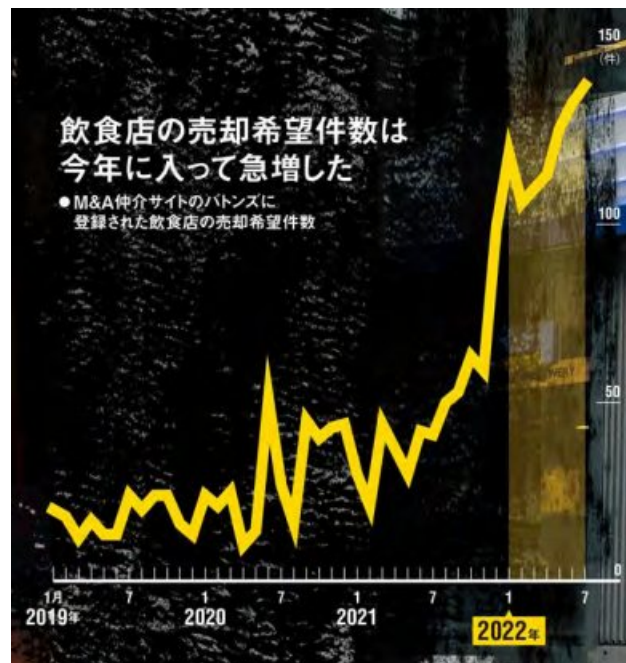
외식에 미래는 있는가 일본 외식업 위기론의 시사점

WRITE | 노승욱 매경이코노미 기자

“외식에 미래는 있는가. 진정한 위기는 코로나 이후에 (온다).”

최근 일본 경제주간지 닛케이비즈니스(이하 닛케이)가 보도한 커버스토리 기사의 도발적인 제목이다. 코로나19 팬데믹이 수습되고 ‘엔데믹’으로 접어드는 요즘인데, 오히려 ‘진정한 위기는 이제부터’라니. 어떤 위기가 온다는 것이고, 근거는 무엇일까. 닛케이 기사 내용을 소개하고, 우리나라 자영업자는 어떻게 대응해야 할지, 기자 생각도 곁들여 본다.

먼저 닛케이가 일본 외식업이 위기라며 내세운 지표는 M&A 중개 사이트 ‘바톤즈(バトンズ)’에 등록된 음식점 매각 희망 건수다. 이 수치가 지난 수년간은 월 평균 20~40건 정도에 그쳤는데, 올 들어선 월 100건을 웃도는 수준으로 늘고 있다는 것이다. (그래프 참조)



음식점의 매각희망건수는 올해 들어 급증했다

— M&A 중개 사이트 ‘바톤즈’에 등록된 음식점 매각희망 건수

(자료: 닛케이비즈니스)

그런데 이는 그 동안의 일본 외식업계 통계와는 사뭇 다른 결과다. 도쿄상공리서치가 집계한 올 상반기 일본의 요식업체 도산 건수는 237건. 지난해 같은 기간 대비 약 30% 감소하고, 지난 20년 중에도 최소였다.

왜 갑자기 분위기가 급변한 걸까. 닛케이는 이렇게 분석한다. “그간 코로나19 팬데믹 동안 일본 정부가 외식업체에 지급해 온 각종 보조금이 올 상반기부터 끊기면서, 보조금에 의존해온 식당들의 위기가 드디어 수면 위로 나타나기 시작했다.”

닛케이는 실제 도쿄에서 고깃집을 운영하는 한 자영업자 A씨의 사례도 소개했다. 그는 팬데믹이 한창이던 2020년 창업해 도쿄도 정부로부터 1300만엔(약 1억3000만원) 넘는 누적 지원금을 받았다. “솔직히 말해서, 나는 코로나 팬데믹이 고통스럽다고 생각하지 않았다”고 말할 정도다. 그런데 지난 3월 말 일본 정부가 영업시간 단축 요청을 해제하고 식당에 대한 지원금도 삭감하자, 4월에 곧바로 가게를 매물로 내놨다.

이어 닛케이는 보다 구조적인 문제를 지적한다. 낮은 진입장벽과 생산성, 인건비 상승, 그리고 온라인 소비 활성화에 따른 경쟁 과열 등으로 21세기 초부터 외식업의 위기가 잉태됐다는 것. 실제 일본 외식 시장 규모는 1997년 29조엔(약 300조원)을 정점으로 지속 감소, 동일본 대지진이 발생한 2011년에는 22조엔까지 줄어들었다. 그런데 일본 외식 시장은 2012년부터 다시 반등하기 시작한다. 방일 외국인과 액티브 시니어가 증가하며 외식 소비가 왕성해진 덕분이다. 그 결과 일본 외식 시장은 2019년 26조엔까지 회복됐다.



지난 6월 방문한 일본의 홍대 하라주쿠 메인 거리. 평일 점심시간이었지만 이전보다 눈에 띄게 유동인구가 줄어든 모습이다. (노승욱 기자)

도쿄에서 고깃집을 운영하는 한 자영업자 A씨는 팬데믹이 한창이던 2020년 창업해 도쿄도 정부로부터 1300만엔(약 1억3000만원) 넘는 누적 지원금을 받았다. “솔직히 말해서, 나는 코로나 팬데믹이 고통스럽다고 생각하지 않았다”고 말할 정도다. 그런데 지난 3월 말 일본 정부가 영업시간 단축 요청을 해제하고 식당에 대한 지원금도 삭감하자, 4월에 곧바로 가게를 매물로 내놨다.

그러나 코로나 팬데믹으로 방일 외국인이 사라졌다. 외국인 관광객 수가 팬데믹 이전 수준을 회복하려면 5년 이상 걸릴 것이란 분석이다. 또한, 액티브 시니어로 불리던 단카이(베이비붐) 세대도 2025년이 되면 모두 75세를 넘겨 더 이상 외식 소비의 주체가 되지 못할 전망이다. 즉, 지난 10년간 일본 외식 시장을 지탱해온 두 주체가 사라지는 ‘2025년 문제’에 직면했다는 것이다.

패밀리레스토랑 ‘로얄 호스트’를 운영하는 로얄 홀딩스의 유키오 키쿠치 회장은 “외식 산업에 우연히 붙어 닦친 순풍 때문에, 2010년대에도 개혁이 연기됐다”고 지적한다. 지난 10년

간 일본 외식업이 부흥했던 것은, 낮은 진입장벽과 생산성 등 구조적 문제를 해결한 결과가 아니라, 신규 소비층 등장 에 따른 외부 요인 덕분이었다는 주장이다. 한 마디로 ‘그 동안은 운이 좋았고, 이제 그 운이 다했다’는 얘기다.

일본 외식 시장을 되살리기 위해 닛케이가 제시하는 해법은 무엇일까. 우리나라도 큰 틀에선 똑같이 외식 시장이 어려운 상황인 만큼, 참고할 부분이 있을 듯하여 함께 소개하고자 한다.

첫째는 외식업의 ‘공업화(工業化)’다. 맥도날드 등 패스트푸드 업체가 대표적이다. 대량 생산 대량 소비를 통한 규모의 경제 효과, 배달·포장에 용이한 간편식 형태, 드라이브스루를 통한 내점 유도 등의 전략 덕분에 패스트푸드는 팬데믹 기간 오히려 매출이 상승했다. 닛케이는 규동, 회전초밥 등의 메뉴도 패스트푸드와 같은 공업화를 추진할 가능성이 높다고 분석한다.

둘째, 다점포 확장 전략은 지양해야 한다고 강조한다. 1호점이 잘 되면 프랜차이즈 식으로 2호점, 3호점을 늘리지 말고, 그 곳에 가야만 누릴 수 있는 독창성, 희소성을 제공해야 Z세대 고객이 열광한다는 것. 이 때 무엇보다 중요한 것이 ‘오락’ 기능이라고 한다. 외식업은 이미 식재료, 조리법은

자료 : 닛케이비즈니스



개회식 단체사진

2022년 한국프랜차이즈산업협회 협회장배 골프대회 개최

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 우정희(회장 김태환)와 10월 27일(목)~28일(금) 이틀에 걸쳐 경기도 평창 알펜시아 CC와 700GC에서 3년 만에 협회장배 골프대회를 개최했다. 먼 거리에도 불구하고 무려 170여명의 협회 회원들이 참여해 심신을 단련하고 서로 소통을 나눴다. 홀리데이인 리조트 그랜드볼룸에서 진행된 공식만찬 행사는 식사와 함께 시상과 경품증정, 공연 등 다양한 무대로 꾸며져 큰 호응을 얻었다.



포토존에서 포즈를 취하고 있는 참가자들



정현식 협회장 개회사



정현식 한국프랜차이즈산업협회장



공식만찬 사회를 맡은
김상훈 제이큐인덕션 대표



사회를 맡은 김상훈 대표의 소통 코너



김상훈 대표와 인사하고 있는 김태환 우정희장



(사)한국프랜차이즈산업협회 MOU 현황

나이스지니데이터(주) 빅데이터 분석 서비스 도입

한국프랜차이즈산업협회에서 신설하는 프랜차이즈 종합지원 시스템에 나이스지니데이터에서 제공하는 빅데이터 분석 서비스 도입을 위해 11월 3일 협력 협약을 맺었다.

이를 통해 나이스지니데이터(주)는 협회에서 신설하는 프랜차이즈 종합지원시스템에 빅데이터 분석 서비스를 제공하게 됐다. 앞으로 두 기관은 상호 협의해 원활한 서비스 운영을 위해 다양한 노력을 펼칠 예정이다.



협회는 빅데이터 분석 서비스 도입을 위해 11월 3일 나이스지니데이터(주)와 업무협약을 체결했다.

(주)웅진 가맹본부-가맹점 디지털 전환 지원

프랜차이즈 업계 전반의 운영 편의 및 효율 제고와 시스템 선진화를 위해 디지털 전환(Digital Transformation) 확산, 추진의 일환으로 11월 3일 (주)웅진과 '디지털 전환 지원 업무협약'을 체결했다.

지원 대상은 ▲가맹본부-가맹점간 소통·협업(워크쓰루 그룹웨어) ▲구독서비스 원스톱 운영시스템(Subc_섭씨) ▲중소 중견 기업용 전사적 자원관리 시스템(SAP ERP 비즈니스원) ▲고객 지원·대응 관리(웅진 콜센터) 등 가맹본부 가맹점·경영에 도입할 수 있는 (주)웅진의 프랜차이즈업 전용 IT 시스템 서비스들이다. (주)웅진은 회원사를 대상으로 할인 혜택 및 서비스를 제공할 예정이다.



(주)웅진 신성철 본부장과 한국프랜차이즈산업협회 박호진 사무총장

쿠쿠홈시스 렌탈 특판 공급 MOU

한국프랜차이즈산업협회(KFA) 회원사에 렌탈 제품 특판 적용을 위해 쿠쿠홈시스와 10월 10일 업무협약(MOU)을 체결했다. 쿠쿠홈시스는 이번 협약을 통해 2024년 12월까지 KFA 회원사의 임직원, 가맹점 점주 및 직원들에게 쿠쿠홈시스의 렌탈 제품 전제품을 특별할인 판매가로 공급한다. 쿠쿠홈시스는 KFA 회원사의 복지 향상에 기여하고 KFA 임직원은 회원사를 대상으로 렌탈 영업을 진행하는 등 협약 당사자 간 상호 지원에 힘쓰며 비즈니스 모델을 강화할 예정이다.

협약 목적을 달성하기 위해 쿠쿠홈시스는 협약 기간 내 KFA 홈페이지에 회원사 복지를 위한 렌탈 특판 팝업을 게재한다.



강석우 한국프랜차이즈산업협회 상근부회장(왼쪽)과 천승국 쿠쿠홈시스 마케팅부부장



세계한인무역협회(월드옥타) 공동사업 추진 MOU

세계한인무역협회(회장 장영식, 이하 월드옥타)는 10월 4일 한국프랜차이즈산업협회(회장 정현식와 유기적인 업무체계 구축 및 공동 사업 추진을 위한 업무협약을 체결했다. 이날 열린 협약식에는 월드옥타 임정숙 통상담당부회장, 김영기 대외협력담당부회장, 노현상 제8통상위원장, 남승현 제8통상부위원장, KFA 강석우 상근부회장, 박호진 사무총장이 참석했다.

양 기관은 이번 협약을 통해 프랜차이즈 시장의 사업 부분 발전을 위해 적극적으로 협력하고, 해외시장 개척 및 판로 확대 등을 포함해 상호 간 공동사업 추진 등을 함께 도모하기로 했다. 김영기 월드옥타 대외협력담당부회장은 "이번 한국프랜차이즈산업협회와의 업무협약으로 전 세계 다양한 분야에서 활동하는 우리 회원들이 해외에서 새로운 시장을 개척하는 데 도움이 되길 바란다"고 기대감을 밝혔다.



서울 월드옥타 본부사무국에서 업무협약을 체결하고 양 기관 관계자들이 기념촬영을 하고 있다

아이크래프트 블록체인 광고 플랫폼 '돈방석' 업무 협력

아이크래프트와 '블록체인 기반 광고 플랫폼인 DonBangSeok(돈방석)' 서비스 사업 협력에 대한 업무 협약을 9월 7일 체결했다. 아이크래프트와 KFA는 이번 업무 협약을 계기로 한국프랜차이즈산업협회 회원사인 광고주들의 돈방석 서비스 참여 확산을 이끌어 회원사들의 이익을 끌어올릴 계획이다.

아이크래프트에 따르면 돈방석 서비스는 광고주와 소비자가 항상 연결돼 이벤트 기반으로 온라인 광고에 함께 참여할 수 있던 점이 특징이다. 이를 통해 돈방석 서비스는 광고주와 소비자 모두에게 상호 이익을 제공해 기존 온라인 광고 시장에 변화를 몰고 올 것으로 보인다. 앞서 아이크래프트는 지난 5월 한 달간 4개 프랜차이즈 광고주와 1200명의 사범가입자를 대상으로 돈방석 시범 서비스를 선보였다. 그 결과 절반 이상의 인원이 매일 돈방석 서비스에 접속하고 퀴즈 이벤트 당일엔 70% 이상의 동시 접속률을 보였다.



아이크래프트와 '블록체인 기반 광고 플랫폼인 DonBangSeok(돈방석)' 서비스 사업 협력에 대한 업무 협약을 9월 7일 체결했다.

하렉스인포텍 사용자중심 인공지능 공유플랫폼 제공 협약

하렉스인포텍과 사용자중심 인공지능 공유플랫폼을 제공하는 사업 협약을 8월 8일 체결했다. 하렉스인포텍은 한국프랜차이즈산업협회 전국 회원사에 AI 공유플랫폼을 연결해 프랜차이즈 사업자가 초개인화 서비스 및 타겟 마케팅을 실시하고 예비창업자가 한국프랜차이즈산업협회의 웹사이트에 들어가 새로운 창업 아이템, 새로운 음식 메뉴, 입지 선정 등 시로부터 도움을 받을 수 있는 길을 열어준다. 소상공인들의 매출 증대를 위해 고객 접점, 창업지원, 글로벌 시장 진출 등을 지원하는 방식으로 5600여개의 가맹본부, 7000여개의 브랜드, 27만여개 가맹점의 한국 프랜차이즈 업계가 초개인화 인공지능 서비스를 받게 된다.



(주)하렉스인포텍 박경양 대표(왼쪽)와 협회 박호진 사무총장



제40기 연세대 프랜차이즈 CEO 교육과정 입학식 개최

연세대학교 프랜차이즈 CEO 교육과정(이하 연대 FCEO 과정, 총동문화장 김성운)이 지난 9월 14일 연세대 상남 경영원에서 61명의 신입 원우들을 환영하는 제40기 과정 입학식을 개최했다.

이날 입학식에는 신입 원우들과 함께 최순규 연세대 상남경영원장, 김성운 총동문화장, 김지현 주임교수, 강석우 협회 상근부회장 등이 참석했다.

강석우 상근부회장은 축사를 통해 “연초 기대와 달리 3고 현상으로 업계가 여전히 어려운 상황이나, 우리 산업인들은 코로나19를 도전과 혁신으로 극복해 낸 저력이 있다”면서 “협회는 올해 가맹사업 선진화 종합 플랫폼 구축 등을 통해 중장기적 발전의 초석을 다지는 등 산업 생태계 강화를 위해 노력하겠다”고 말했다.

제40기 과정은 오는 12월 14일까지 매주 수요일 3시간



씩 진행된다. 수료생에게는 연세대학교 총장명의 수료증과 연세대학교 상남경영원장 상패, 원우 추천시 수강료 할인 등 다양한 혜택이 제공된다.

KFA

제46기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정 개강

한국프랜차이즈산업협회가 주최하고 프랜차이즈산업연구원(원장 장재남)이 주관하는 제46기 프랜차이즈슈퍼바이저 전문가 과정 수료식이 개최됐다. 9월 24일 서울 강남구 프랜차이즈산업연구원에서 열린 입학식에는 장재남 원장과 20여명의 신입 원우들이 참석했다.

슈퍼바이저 전문가 과정은 가맹본부에서 근무하고 있는 실무자들과 임원들, 본부 취업 희망자 등이 대상으로, 프랜차이즈, 슈퍼바이저, 상권분석, 인사노무, 가맹법률, 세무회계, 협상스킬, 마케팅 등 실무자들의 역량을 한 단계 더 강화시킬 수 있는 다양한 커리큘럼으로 진행된다.

46기 과정은 11월 26일까지 매주 토요일 오후 1시부터 6시까지 연구원 교육장에서 진행되며, 한국프랜차이즈산업협회장 명의 수료증과 함께 슈퍼바이저 관련 정보제공



및 자료열람, 슈퍼바이저 과정 종합 보고서, 가맹본부 취업 희망자 추천 등 다양한 특전을 제공받는다.



이영덕 (주)한솔 회장이 2022 한국프랜차이즈산업협회 제3차 포럼에서 프랜차이즈 업계의 ESG 경영을 강조하고 있다

“K-프랜차이즈의 앞날, ESG 경영과 상생협력이 키워드”

한국프랜차이즈協 '22년 제3차 포럼 개최

건전한 산업 발전 위한 논의의 장 마련

국내 대표 도시락 프랜차이즈 한솔도시락을 키워낸 이영덕 (주)한솔 회장이 앞으로 프랜차이즈 산업이 ESG(Environment·Social·Governance) 경영을 선도해 나가야 한다고 강조했다.

이 회장은 14일 서울 여의도 전경련회관에서 열린 <2022년 한국프랜차이즈산업협회 제3차 포럼>에서 “경영 환경 변화에 따라 기업에 요구되는 역할, 소비자 심리, 법 등도 달라진다”면서 “프랜차이즈 업계도 이제 ESG 경영을 적극적으로 도입해야 한다”고 강조했다.

그는 “프랜차이즈 비즈니스는 자기가 잘 할 수 있는 경제활동을 타인에게 전수해 동반성장을 추구하는 이타주의가 핵심”이라고 하면서 “ESG 경영도 이타주의의 대상이 고객, 사회, 국가, 더 나아가 전 지구로 확장된 것으로 본질적으로 유사성이 높다”고 설명했다.

이 회장은 “기업 가치의 평가 기준도 과거에는 정량적 재무 지표가 중심이었으나, 점차 ESG 경영 같은 비재무적 가치가 부각되고 있다”면서 “이미 MZ세대들에게는 친환경, 상

생 등 ESG 경영을 실천하는 기업의 제품을 선호하는 ‘ESG 소비’가 일상화돼있다”고 말했다.

권순우 한국자영업연구원장도 <자영업의 위기와 상생을 위한 과제>를 주제로 한 강연을 통해 프랜차이즈 업계의 상생협력을 강조했다.

그는 “현재 자영업 시장은 플랫폼 사업자의 독점 폐해와 프랜차이즈 업계의 갑을 갈등, 자영업 시장의 과잉경쟁으로 어려운 경영환경이 지속되고 있다”라고 하면서 “경쟁환경은 다르지만 국내 프랜차이즈 업계도 과거 미국의 구매협동조합에 비견될 만한 혁신적인 상생 전략을 통해 구조적 문제를 해결하고 중장기적인 발전을 도모해야 한다”고 말했다.

한편, 이날 포럼은 협회 공식 CEO 과정인 ‘제10기 KFCEO 교육 과정’과 연계하여 개최됐다. 정현식 협회장, 전병진 KFCEO 총동문화장 등 협회 회원사 대표 및 KFCEO 동문 총 100여명이 참석했다.

한국프랜차이즈산업협회 제8대 회장선거공고

본 협회는‘정관 제29조[임원 등의 선출], 제30조[임원의 자격제한] 및 ‘선거관리규정’에 의거, 제8대 협회장 선출을 위한 선거 일정 및 선거관련 사항을 다음과 같이 공고합니다.

■ 선거 일시 및 장소

- 일시 : 2022년 11월 30일(수) 오후 4시/ 대의원총회 (*정관 제19조에 따라 총회에서 위임)
- 장소 : 협회 대회의실 (서울시 강서구 공항대로 61길 29, C동 1층)

■ 선거 일정

일 시	구 분	내 용	비 고
11.8(화), 10:00	선거공고	- 협회 홈페이지 공고	
	선거인명부 열람	- 선거인명부 열람 (본인 확인 요청)	방문, 이메일 신청
11.14(월), 10:00 ~ 16(수), 18:00	후보 등록(접수)	- 협회장 후보자 등록 (제출서류 직접 접수) *선거인 20명 이상의 추천서제출, 입후보자간 중복 가능	접수처 : 협회 사무국
11.21(월), 10:00	입후보자 공고	- 협회 홈페이지 공고	
11.21(월), 10:00 ~ 29(화), 24:00	선거운동	- 공고일부터 선거 1일 전까지	
	사전투표(예정)	- 29일(화) 18:00까지 사전투표용지 제출	직접 또는 등기 제출 장소: 협회 대회의실
11.30(수), 16:00	선거일	- 제8대 협회장 선거 실시(임시 대의원총회)	
11.30(수)	당선자 공고	- 당선 확정 후 협회 홈페이지 공고	

※ 위의 일정은 선거 관리에 따른 운영 및 기타 사유로 변경될 수 있음.

■ 선거인명부 열람

- 선거인 본인에 한하여 협회 방문 또는 이메일(jm@ikfa.or.kr) 신청으로 열람 가능
- 후보자가 입후보자 등록접수 및 선거운동을 위하여 필요한 경우 별도 신청하여 열람 가능

■ 입후보자 등록[접수] 안내

- 1) 등록기간 : 2022년 11월 14일(월) 10:00 ~ 11월 16일(수) 18:00
- 2) 등록방법 : 제출서류를 본인, 또는 대리인이 직접제출(우편접수 불가)
- 3) 제출서류 [별첨양식]
 - [서식1] 한국프랜차이즈산업협회 8대 협회장 입후보 등록신청서
 - [서식2] 서약서
 - [서식3] 추천서 (대의원 중 추천인 20명 이상의 날인(입후보자간 중복 가능)/ 후보자 본인이 아닌 대리자가 수령 가능)

[서식4] 개인정보 수집·이용 동의서
[자유양식] 협회장후보자 이력서 및 후보등록 공고용 사진 (이미지 파일)

[증빙제출] 선거기탁금 입금확인서

*기탁금 금액 : 3,000만원 / 입금계좌: (국민)818501-04-066640한국프랜차이즈산업협회

※ 제출서류는 비공개이므로 후보자는 봉인하여 선거관리위원회에 제출하여야 함.

4) 제출처 : 서울시 강서구 공항대로 61길 29, A동 101호 한국프랜차이즈산업협회 선거관리위원회

※ 후보자는 정관 30조 임원의 자격 및 선거관리규정 13조 후보등록에 의거, 자격의 제한이 있음.

■ 정 관

제30조 [임원의 자격제한]

- ① 다음 각 호의 1에 해당하는 자는 임원이 될 수 없다.
 1. 금치산자 또는 한정치산자
 2. 파산자로서 복권이 되지 아니한 자
 3. 법원의 판결 또는 행정처분에 의하여 임원 또는 정회원의 자격이 상실 또는 정지된 자
 4. 가맹사업을 하지 않는 자
 5. 6월 이상 회비를 납부하지 아니한 자
 6. 운영하는 회사가 부도가 나거나 혹은 파산, 회생, 기타 이와 유사한 상태에 있는 자
- ② 제1항 각 호의 자가 임원인 경우 그 사유가 발생한 때로부터 별도의 절차 없이 임원의 직을 상실한다.
- ③ 제2항의 임원이 상실 전에 관여한 행위는 그 효력을 상실하지 아니한다.

■ 선거관리규정

제13조 [후보등록]

1. 협회장에 입후보하려는 자는 후보자 등록일 기준 협회 정회원이면서 대의원이어야 한다.

■ 선거운동

- 기간 : 2022년 11월 21일(월) 10:00부터 ~ 11월 29일(화) 24:00까지
- 후보자는 건전한 선거문화 유지를 기본으로 하고, 특정 후보자 비방과 허위사실 유포 및 부정한 행위 등 선거관리규정 에 위반사항에 대하여는 제재를 받거나 중대 위반사항에 대하여 후보등록이 취소될 수 있음.

■ 기타사항

- 제출된 서류는 반환하지 않으며, 기재된 내용 및 제출된 서류가 사실과 다를 경우 후보등록을 취소 할 수 있으며, 모든 자격심사 및 결격사유 유. 무는 선거관리위원회에서 실시함.

※ 기타 문의 사항이 있으시면 한국프랜차이즈산업협회 사무국 선거관리위원회 (02-3471-8135)로 문의 하여 주시기 바랍니다. 감사합니다.

선거관리위원장 김청수 <직인생략>

대구·경북지회 소식(지회장 한태원)

2022년 하반기 교육사업

하반기 교육은 프랜차이즈 리더양성 과정(6주 과정)과 SV 스کیل업 과정(5주 과정)으로 10월 26일과 27일 개강했다. 대구경북지회만의 차별화된 교육으로 교육이 진행중이다. 코로나19 예방을 위해 교육장 내 소독을 철저히 하면서 최소인원 입장 및 교육생들 간의 충분한 거리를 유지하면서 안전하게 교육이 진행되고 있다.



KFA

2022년 11월 정기월례회

11월 08일(화) 저녁 6시부터 협회 강의실에서 정기월례회 및 무료 공개 세미나 교육을 진행했다. 한국창업전략연구소 이경희 소장의 '프랜차이즈 핵심 성장원리와 미래경영'이라는 주제로 공개 세미나 교육도 함께 열렸다. 11월 월례회에서는 신입회원사 5개 업체가 소개됐다. 대구경북지회는 월 1회에 걸쳐 프랜차이즈에 도움이 되는 무료 공개 세미나와 월례회를 진행하고 있다.



KFA

2022년 정기총회 및 회장 이취임식

12월 6일(화)은 대구경북지회를 위해 많은 노력을 해 오고 있는 (주)맛담 한태원 회장의 이임식과 6대 회장으로 취임하는 (주)엔디푸드시스템 김병철 회장의 취임식 행사와 송년의 밤이 진행될 예정이다. 6대 회장과 함께 새로운 임원단들이 만들어갈 2023년 대구경북지회에 많은 기대와 관심을 부탁드립니다.

KFA

2023년 KFA 프랜차이즈 창업박람회 in 대구

한국프랜차이즈산업협회 대구·경북지회(지회장 한태원)가 주최·주관하는 '2023 KFA 프랜차이즈창업박람회 in 대구'가 2023년 5월 11일(목)~13일(토) 대구 엑스코 2홀에서 개최될 예정이다. 올해 진행되었던 박람회는 2019년 이후 3년 만에 개최됐는데, 올해 박람회에 참가한 업체들의 만족도가 높았던 만큼 2023년 박람회의 성공적인 개최를 위해서 지금부터 많은 준비와 홍보를 하고 있다.

2023년 KFA 프랜차이즈 창업박람회 in 대구
참가문의 053-626-7664



부산·울산·경남 지회 소식(지회장 남구만)

성공 프랜차이즈 강의

한국프랜차이즈산업협회 부울경지회는 지난 9월 20일(화) 9월 정기월례회를 개최해 빅스타피자 박종현 대표의 성공 프랜차이즈 강의를 듣는 시간을 가졌다.

10월 25일(화)에는 10월 정기월례회를 개최해 굽네치킨 홍경호 회장의 성공 프랜차이즈 강의가 있었다. 선진기업 대표의 열정적인 강의와 부울경지회 회원사들의 열띤 호응 속에 매월 진행중인 성공 프랜차이즈 강의는 다음을 기대하게 하는 인기 강의로 자리매김중이다.

KFA

부산 프랜차이즈 사관학교

10월 5일(수)에는 <제3기 부산 프랜차이즈 사관학교>가 개강하여 3기 교육생들의 입학식이 있었다. 이번 3기는 프랜차이즈 산업 활성화 사업의 일환으로 부산시와 함께 진행해 보다 특별하게 준비되었다. 12주 강의를 커리큘럼을 확대하고 수강료도 지원하여 수강생들의 부담을 낮추었다. 이에 3기 역시 신청 폭주로 조기 마감되고 4기 문의가 쇄도하고 있다. 부산 프랜차이즈 사관학교에 대한 부울경지역 업체들의 관심이 나날이 뜨거워지고 있으며, 사업에 보다 많은 도움이 될 수 있게 최고의 강사진과 좋은 강의로 커리큘럼을 구성하여 진행중이다.

KFA

임시총회 및 지회장 선거

10월 18일(화)에는 2022 부울경지회 임시총회와 제5대 부울경지회 회장 선거가 진행됐다. 많은 회원사들의 참석과 지지로 부울경지회 제5대 회장 당선자는 (주)곰을실현하는사람들(불막열삼, 아몽즈) 대표, 오몽석 수석부회장이 5대 지회장으로 당선됐다.

KFA

2022 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산 개최

11월 10일(목) ~ 12일(토), 3일간 벡스코 제1전시장 2B홀에서는 <2022 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산>이 개최됐다. 10일(목) 진행된 개막식에는 부산광역시, 부산경제진흥원, 부산지방고용노동청, 한국농수산식품유통공사(aT), 소상공인시장진흥공단, 본회 한국프랜차이즈산업협회, 대구경북지회 등 많은 귀빈들이 참석하여 본 박람회 개최를 축하하였다.

이번 박람회에는 100여개 브랜드가 참가하여 창업을 희망하는 예비창업자, 자영업자들을 만났다. 전시장이 더욱 정도로 3일 내내 참관객이 북적여 참가업체들의 만족도도 높아 올해 부산에서 개최한 창업박람회 중 가장 성공적으로 마무리되었다.



9월 성공프랜차이즈 강의 - 빅스타피자 박종현 대표



10월 성공프랜차이즈 강의 - 굽네치킨 홍경호 회장



2022 임시총회 및 제5대 회장선거



2022 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산

2022년 11월 ~ 12월 교육일정 안내

※ 자세한 커리큘럼 및 신청은 교육원 홈페이지 www.edukfa.or.kr 및 협회 홈페이지 www.ikfa.or.kr 참조 바랍니다.
 ※ 교육 일정 및 장소 등은 사정에 따라 변동될 수 있습니다.

[재직자 무료교육] FC 빅데이터 상권분석(기초)

기 간	11월 17일(목) 10:00~19:00	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (강서 교육장)
교육인원	20명(선착순)	비 용	국비지원 무료교육

교육대상 :- 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자

- 슈퍼바이저 및 가맹본부 점포개발 업무수행자 또는 수행예정자

목 표 :상권 및 점포개발이론, 관련 기본지식을 학습을 통해 가맹점 입지를 설계할 수 있는 기초역량 함양

훈련내용 :상권 및 입지분석 개념 및 프로세스, 상가건물임대차보호법, 상권 유형별 입지전략, 상권분석 데이터수집 및 프로그램 활용 기초 등

[재직자 무료교육] FC 빅데이터 상권분석(심화)

기 간	11월 22일(화) 10:00~19:00	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (강서 교육장)
교육인원	20명(선착순)	비 용	국비지원 무료교육

교육대상 :- 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자

- 슈퍼바이저 및 프랜차이즈 본사 점포개발 업무수행자 또는 수행예정자

목 표 :가맹상권분석에 필요한 정부·공공·민간기관 상권분석프로그램 및 사이트를 활용하여 실제 상권분석데이터 수집 및 분석안을 도출하는 능력 함양

훈련내용 :빅데이터 활용 상권 모델링, 상권입지 분석, 상권분석보고서 작성 등

[재직자 무료교육] FC 경영기획 및 평가

기 간	12월 1일(목)~2일(금) 10:00~17:00	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (강서 교육장)
교육인원	20명(선착순)	비 용	국비지원 무료교육

교육대상 :- 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자

- 경영기획분야 업무수행자 또는 수행예정자

목 표 :기업의 중장기 경영전략, 목표 및 사업계획을 수립하고 이후 사업종료 이후 실적분석 및 평가 수행

훈련내용 :가맹본부 경영계획 수립, 예산편성, 재무제표 작성 등

[재직자 무료교육] 슈퍼바이저 가맹점 관리

기 간	12월 8일(목) 10:00~19:00	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (강서 교육장)
교육인원	20명(선착순)	비 용	전액 무료

교육대상 :- 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자

- 슈퍼바이저 및 직영점 경영분야 업무수행자

목 표 :가맹본부 슈퍼바이저의 가맹점 경영지도 훈련을 통한 매장 관리능력 함양

훈련내용 :가맹점 경영기획 및 매출 재고·손익관리 등



[재직자 무료교육] 슈퍼바이저 가맹점 CS

기 간	12월 15일(목) 10:00~19:00	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (강서 교육장)
교육인원	20명(선착순)	비 용	국비지원 무료교육

교육대상 :- 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자

- 프랜차이즈 가맹본부 브랜딩 및 마케팅 업무 수행(예정)자

목 표 :프랜차이즈 가맹본부 슈퍼바이저의 가맹점 내 고객응대 및 서비스 역량 향상

훈련내용 :프랜차이즈 가맹점 고객관리 및 응대서비스

2022.09.01~2022.11.15 신규회원 현황

구분	가입형태	사업자대표	회사명	브랜드명	업태
정회원	이사	박수암	주식회사 에스앤씨세인	더벤티	외식업
	신규	정석환	(주)글로벌비	비스트로피자	외식업
	신규	이주현	(주)바르다프랜차이즈	돈까스회관	외식업
	신규	우광식	(주)지피에프씨	한마음정육식당	외식업
	신규	여지운, 김진영	주식회사 청춘브라더스	백소정	외식업
	신규	김치현	주식회사 호박패밀리	한와담	외식업
	신규	계태웅	주식회사 단디코리아	블루샷커피	외식업
	신규	강지영	주식회사 로보아르테	라버트치킨	외식업
	신규	강병양	(주)이트렌디	빠레뜨한남, 노모어피자	외식업
	신규	원일호	주식회사 긴자료코	긴자료코	외식업
협력회원	신규	오세정	주식회사 데이터온	데이터온	서비스업(플랫폼)

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 통하나 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 시스템 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 시장경쟁질서를 존중하고 제품과 서비스의 품질을 통한 선의의 경쟁을 도모한다.

나. 회원사는 제반 법규를 철저히 준수하며 상도위에 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.

착한 K-프랜차이즈는 ^{자리}일·^생상이다

한국프랜차이즈산업협회는

‘착한 프랜차이즈’ 운동을 선도합니다.

코로나 19 위기 극복을 위해 가맹점을 지원하는 ‘착한 프랜차이즈’ 회원사 100여곳을 발굴해 널리 알리는 등 공정한 거래질서와 상생 협력 확산을 이끌고 있습니다.

‘K-프랜차이즈’의 우수성을 널리 알립니다.

WFC(세계프랜차이즈협의회)·APFC(아시아태평양프랜차이즈연맹) 총회 참가·개최로 세계 각국의 프랜차이즈 업계와 교류하고 국내 업체의 해외 진출을 활성화해 ‘K-프랜차이즈’의 우수성을 널리 알리고 있습니다.

일자리 창출과 상생으로 서민경제를 지탱합니다.

프랜차이즈 산업은 국가 GDP의 6.9%(매출 120조원)와 경제활동인구의 4.5%(종사자 수 125만 명)를 갖춘 기반 산업으로, 일자리 창출과 안정적인 창업의 순기능을 활성화해 국가 경제와 서민 경제에 기여하도록 노력하고 있습니다.

한국프랜차이즈산업협회 회원사 혜택

(사)한국프랜차이즈산업협회는 프랜차이즈 산업발전과 회원의 권익 향상을 위해 설립되었으며 이를 위한 각종 사업을 진행하고 있습니다.

WFC(세계프랜차이즈이사회) 정회원 · APFC(아시아태평양프랜차이즈연맹) 정회원사입니다.

혜택 1

프랜차이즈 산업인의 큰 힘이 되어드립니다! 프랜차이즈 산업인의 권익 대변

한국프랜차이즈산업협회에 가입된 모든 회원사는
가맹사업진흥법과 가맹사업법으로부터 철저한 보호를 받을 수 있습니다.

혜택 2

성공 창업의 요령! 국내 최대 규모 프랜차이즈박람회 부스비 10% 환급

국내 최대 규모 프랜차이즈박람회 개최!
부스 참가 시 행사 후 부스비 10%의 환급 혜택을 드립니다.

혜택 3

해외진출을 꿈꾸는 회원사에게! 해외진출 사업지원 지원

프랜차이즈 가맹본부의 글로벌한 영업 확장을 위해
해외 진출 사업을 통한 다각적인 지원을 도와드립니다.

혜택 4

프랜차이즈 전문가를 향한 프랜차이즈 정부무료교육 외

프랜차이즈 국가인적자원 무료교육
가맹사업법, 시행령 개정 법안 수시 교육,
프랜차이즈최고전문가, 프랜차이즈 5.0리더, 프랜차이즈사업 전략전문가,
슈퍼바이저 전문가 등 각종 협회 교육 수강료를 할인해드립니다.

혜택 5

가맹계약서, 분쟁 조정 사항 등 각종 정책 정보 제공

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

혜택 6

최고경영자(CEO)대상 윤리준수교육 프로그램

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

혜택 7

학사 및 석사 학위 과정 장학금 혜택

경희사이버대학교 전학과, 서울디지털대학교 전 학과, 세종사이버대학교 전 학과,
단국대학교 경영대학원 물류유통, 가천대학교 경영대학원 글로벌프랜차이즈,
세종대학교 경영전문대학원 프랜차이즈 경영 등
기타 최고위 과정의 장학 혜택이 있습니다.

혜택 8

CEO포럼, 법률 세미나 등 포럼·세미나 행사 참가

정기 프랜차이즈 전담세미나, 프랜차이즈 법률 심포지엄,
성공창업전략 세미나, 프랜차이즈 해외진출 세미나 등
다양하고 알찬 행사에 참가할 수 있습니다.

혜택 9

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.

혜택 10

300명 수용 가능한 협회 교육장 임대 할인 혜택

사업설명회, 교육 및 홍보장소로 활용할 수 있는
협회 교육장을 20% 할인된 가격에 임대할 수 있습니다.
(4시간 이상 기준)

혜택 11

각종 규제 개선 건의 대정부 정책 건의

가맹사업법, 프랜차이즈진흥법 등
법안 제정 및 개정에 적극 참여할 수 있습니다.

혜택 12

회원사 대상 복지 서비스 꽃배달, 렌탈몰·스토어케어, 안심폐업보험

협회 회원사 꽃배달 할인, '가맹점 비용 절감' 렌탈몰, '창업 리스크 경감'
DB손해보험 가맹점 안심폐업보험, 점포 관리 서비스 제공 '스토어케어' 등
회원사 복지 혜택을 이용하실 수 있습니다.

혜택 13

프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류 다양한 친목 프로그램 참가

협회 내 분과위원회 활동, 신입회원사간담회
워크숍, 봉사활동, 프랜차이즈산업인의 날, 송년회 등
다양한 교류 프로그램에 참가할 수 있습니다.

혜택 14

한국프랜차이즈산업협회 회원사를 위한 종합검진 할인 혜택

협회 회원사 건강지킴 캠페인의 일환으로
서울아산병원 건강검진센터에서 특별혜택을 제공합니다.

혜택 15

최고 권위의 프랜차이즈 업계·정책 전문지 <월간 프랜차이즈 월드>무료구독

프랜차이즈산업인들의 현장 및 활동상을 탐사 기획하고 산업에 대한 정책 수립에
대응하며, 유기적인 소통의 장으로 회원사를 널리 알리고 있는 공식 협회지
월간 프랜차이즈월드 잡지 무료 구독 특별혜택을 제공합니다.

혜택 16

문자 메시지, SNS 등을 통한 업계 최신 뉴스·소식 안내

회원사 전용 네이버 밴드와 문자메시지를 통해
매일 중요한 업계 뉴스를 선별한 뉴스클리핑 서비스와
신속·정확한 주요 정책 소식 안내 서비스를 제공합니다.

☎ 회원가입 관련문의: Tel. 02)3471-8135~8, 070-7919-4145(직통)

※ KFA 홈페이지: <http://www.ikfa.or.kr> / 주소: 서울시 강서구 공항대로61길 29 SBA 국제유통센터 A동 101, 102호(등촌동, 647-26)

회원가입 신청서

신청인정보

☐ 정회원

☐ 협력회원

사 진 (3cmX4cm)	회 사 명			전 화 번 호	
	브 랜 드 명			휴 대 전 화 (대표자)	
	대 표 자 명			팩 스	
	대 표 자 (주민등록번호)			이 메 일 (대표자)	
회 사 주 소					
홈 페이지			업 종		
담당 직원	이름 :	Tel :	가 입 경 로	☐ 홈페이지 ☐ 추천인() ☐ 기타()	
계 작 정보			☐ 개인 / ☐ 법인통장		출 금 일 자 매월 ☐ 5일 / ☐ 14일 / ☐ 28일
회 사 명			계 좌 번 호		
대 표 자 명			주민등록번호 (사업자등록번호)		
월 납 입 액	금	원 (₩	)	협 회 계 작 번 호	국민은행 644837-04-001180 * 외환은행 630-008754-827 예금주: 한국프랜차이즈산업협회

【CMS 출금이체 약관】

- 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.
- 출금이체를 위하여 지정출금계좌의 예금을 출금하는 경우에는 예금약관이나 약정서의 규정에 불구하고 예금청구서나 수표 없이 출금이체 처리 절차에 의하여 출금하여도 이의가 없습니다.
- 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.
- 지정 출금일에 동일한 수종의 출금이체청구가 있는 경우의 출금 우선순위는 귀행이 정하는 바에 따르도록 하겠습니다.
- 출금이체 신규 신청에 의한 이체 개시일은 수납기관의 사정에 의하여 결정되어지며, 수납기관으로부터 사전 통지받은 출금일을 최초 개시일로 하겠습니다.
- 출금이체 신청(신규, 해지)은 해당 납기일 30일 전까지 신청서를 제출하여야 합니다.
- 출금이체 신청에 의한 지정계좌에서의 출금은 수납기관의 청구대로 출금기로 하며 출금액에 이의가 있는 경우에는 본인과 수납기관이 협의하여 조정기로 합니다.
- 출금이체금액은 해당 지정 출금일 은행 영업시간 내에 입금된 예금(지정출금일에 입금된 타 점권은 제외)에 한하여 출금처리 됩니다.
- 연회비는 매년 1월에 한하여 징수하며 1월 이외 중도 가입시에는 월회비로 납부합니다.
- 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 긴급제정경계명령」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 한국 프랜차이즈산업협회에 제공하는 것에 대하여 동의합니다.

모든 약관동의 (☐ 동의 / ☐ 미 동의)

[관련문의] Tel)070-7919-4145 [필수구비서류] 사업자등록증사본, 회사소개서, 정보공개서, 대표이력서

[협회연락처] Tel)3471-8135~8 Fax)3471-8139 mail)jinpark@ikfa.or.kr 주소)서울시 강서구 공항대로 61길 29 SBA 국제유통센터 A동 101, 102호 우)07563

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

신청일자 202 년 월 일

회 사 명 :

대 표 자 :

(인)



프랜차이즈월드
Franchise
WORLD

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 공식 격월간지입니다.

구독료 안내

값: 1권 10,000원 / (주)KFN애드콤/ 입금계좌: 하나은행 389-910002-30504
전화 (02)556-7889, 팩스 (02)556-5281로 받으실 주소를 알려주십시오.

광고단가 안내

*연 5회 계약시 1회 서비스 (VAT 별도)

구분	유형	금액	수량	크기 (가로×세로mm)
A	표 4(뒷표지)	600만원	1면	전면컬러 226×296 (300dpi 해상도의 ai, psd 파일)
B	표 2 / 표 2 대면	400만원	1면	
C	표 3 / 표 3 대면	300만원	1면	
D	목차 대면	250만원	1면	
E	내지	200만원	1면	

광고, 콘텐츠, 구독 제안

*광고료 부가세별도

프랜차이즈월드

- 광고 1P 기본 200만원(내지): 연5회 계약시 1회 서비스
- 콘텐츠 2P + 광고 1p: 300만원
- 광고진행시 포털 (네이버, 다음)에 월1회 기사 게재

한국프랜차이즈산업신문 온라인 광고

- 배너 월 100만원(연 1,000만원)
- 청약브랜드 기사 게재 (보도자료 제공시)

창업도 온라인 광고

- 메인화면 월 200만원 (연 2,000만원)
- 서브화면 월 50만원 (연 500만원)

창업도,

- 누적 조회수: 510만명
- 월간 조회수: 20만명
- 프랜차이즈 7,200 브랜드 순위 검색 사이트

창업도

귀사의 발전과 마케팅을 위하여 최선을 다하겠습니다.



종합광고대행사 **KFN애드콤** ☎02.556.7889

서울시 영등포구 여의대방로 67길 9, 706호(두일빌딩 여의도)

국가대표 식품자동포장기 Enterpack®



깔끔하게!
안전하게!
편리하게!

식품 포장, 판매 프랜차이즈의 든든한 파트너!!



대표번호 031-434-9020

www.enterline.co.kr

NSF: National Sanitation Foundation, 미국 위생협회 승인



www.enterline.com