

? 창업박람회, 다 똑같은가요?

대한민국 최대규모 창업상담 박람회

가맹사업 확장을 위한
최고의 방법

IFS 프랜차이즈
창업박람회

2023-24년 참가업체 모집중

IFS는 귀사의 성과를 위해 차별화된 솔루션을 제공합니다.

자세한 사항은 지금 바로 문의주세요!

서울
하반기

23년 10월 5일 - 7일
COEX

서울
상반기

24년 3월 21일 - 23일
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.61 2023

불황 속 다시 부는 프랜차이즈 열풍

Korea Franchise Association

착한 K-프랜차이즈는 일상이다

프랜차이즈월드

Franchise

Vol. 61 2023

WORLD

+ Cover Story

불황 속 다시 부는 프랜차이즈 열풍

가맹점수 역대 최대 증가...“중장기적 성장 전략 필요”

프랜차이즈 업계, 공정한 거래관행 자발적 실천

협회, 15개사와 발대식...공정위원장 “거래문화 개선 기대”

Special Report

“가맹계약 해지 분쟁 개선, 자정노력 우선”

‘프랜차이즈 종합지원시스템’ 대국민 서비스 개시

“올해 가맹규제, 벌써 지난해 따라잡았다”

제11기 KFCEO 과정, “코로나 엔데믹 선도”

People & Company

신세경 K-소스 서해수산푸드(주) 대표



KFA
Korea Franchise Association

franchise *buffet*



먹고싶은 음식을 마음껏 즐기는 기쁨

Sushi-Roll & Salad Bar

정성 가득히 늘 최선을 다하는 쿠우쿠우입니다.

고객센터/가맹문의 1577-4841



당신만의 특별한 디자인
내가 원하는 스타일리시한 디자인으로 '카페창업'하다

CREM
CRAFTED FOR EVERY TASTE



2022 코리아 내셔널 바리스타 챔피언십 1위
'디폴트밸류 신장호 바리스타'



▲ B타입_블랙_다이얼



▲ C타입_화이트_레버

EX3
Modular by design

- DESIGN AWARD 2020
- red dot winner 2020 industrial design
- 2020 IF 디자인 어워드 수상
- 2020 레드 닷 디자인 어워드 수상
- 2020 골드 엘타 ADI 어워드 수상

프랜차이즈
카페 창업

(주)에이덴은 딜러사, 지사, 프랜차이즈 등, 약 800여 개 협력사와 함께 성장해 나가고 있는 국내 최고의 커피 머신 수입 회사입니다. 카페 플랜트 관련 기기 및 기구를 유통하는 토탈 카페 솔루션 시스템을 지향하고 있습니다.

EIDEN
espresso machine www.eiden.co.kr

프랜차이즈 카페 창업 문의 1577-4036





(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

- 창업 가구 | 프랜차이즈 · 레스토랑 · 식당 · 호프&펍 · 카페 · 스터디카페
- 숙박 가구 | 호텔 · 모텔 · 펜션 · 리조트 · 요양시설 · 게스트하우스
- 사무 가구 | 사무실 · 중역실 · 회의실 · 접견실 · 강당 · 휴게실 · 탕비실
- 설계 가구 | 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

오늘도
김가네

같은 음식이라도, 담아내는
진실한 마음은 모두가 다릅니다.

. 2021년 신메뉴, 치킨마요덮밥 .



김가네

(주)김가네는 고객에 대한 이해와 배려의 자세를
우선시하는 외식 프랜차이즈로 항상 최선을 다할 것입니다.

www.gimgane.co.kr
가맹문의 T. 1588-7187

웰빙 자담치킨

자담치킨,
대한민국 **6%**
자부심을 담다

자담치킨은 대한민국 6%밖에 없는 동물복지인증 닭으로 만드니까



자담치킨 전속모델 조정석

모방할 수 없는 **최고의 재료**로 빚어낸 **명품 치킨!**



동물복지 닭

동물복지 인증농장에서 건강하고
인도적으로 생산한 육계사용
(일부 제품 제외)



웰빙피클무

빙초산 NO! 사카린 NO!
깨끗하고 건강한 자연의 맛만 담은
국내 최초 치킨용 피클무



히말라야
핑크솔트

청정하기로 소문난
히말라야 핑크 솔트 염지



프리미엄
전용유

카놀리우에 고올레산 해바라기유를
혼합하여 더 고소하고 바삭한
프리미엄 전용유



아이큐
파우더

이몬드, 땅콩, 밤, 단호박, 카카오닙스,
헥스피드, 검은콩, 현미 등의 견과류와
곡물로 만들어 건강에 좋은 아이큐 파우더

창업 및 제품 문의 1688-6071 www.ejadam.co.kr

vitarium®

생명이 탄생한 곳 비타리움

청정국가 호주 프리미엄 건강기능식품 전문브랜드



호주 건강기능식품 1등 브랜드 | 상담문의 02-6954-0000

www.vitarium.co.kr



진짜 1인피자 피자먹다

2023 올해의 브랜드파워 1위 수상

이것이 진짜 1인피자클라스! 줄서서 먹는 진짜 1인피자



 피자먹다

창업문의 02)354-2021

www.eatpizza.co.kr

KSNET+ PLUS 국내 위도약

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

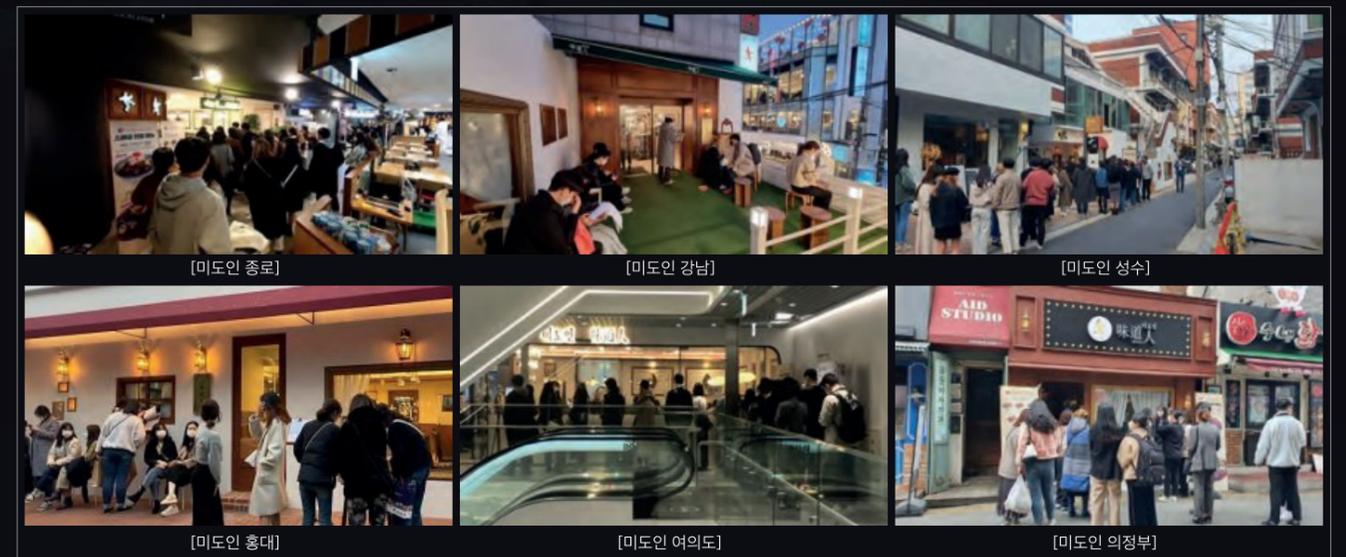


- 대표번호 1899-0015
- www.ksnetplus.com
- 서울 서초구 반포대로 95, 1층(서초동, 서초역 3번출구)



미식 기행, 답을 찾다 ...

점포별 매장전경



[미도인 종로]

[미도인 강남]

[미도인 성수]

[미도인 홍대]

[미도인 여의도]

[미도인 의정부]

더 특별한 프리미엄 수제패티 SG버거가 나타났다!



SG 버거 3,800원



전속모델
이승기

피넛슈가볼 (3P)
3,000원

후라이드 아이스볼
(플레인/초코 - 2P)
4,900원



SG불고기버거 3,800원

SG 수제 패티 위에 불고기 특제 소스로
깊은 육향을 느낄 수 있는 버거

SG크림치즈버거 4,800원

크리미한 화이트 치즈 소스와 훈연된 베이컨으로
풍미를 더한 크림치즈버거

※상기 이미지는 실제 제품과 다를 수 있습니다.



(주)에이스로보테크

푸드테크 로봇자동화 시스템

“ 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

- ① 공정분석 및 시뮬레이션 & 레이아웃 설계제공
- ② H/W & S/W 개발, 설치, 시운전 AS
- ③ 운용교육 및 온/오프라인 관리, TURN-KEY 솔루션제공

www.acerobot.net

1577-9192



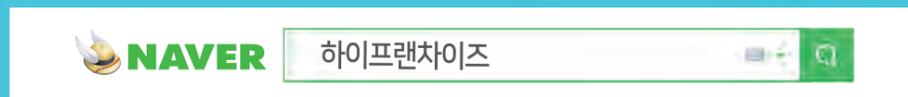
[가맹본사들의 고민]
어떻게 프랜차이즈 브랜드를 홍보할까?

브랜드 홍보와 가맹점 모집을 쉽고 편하게!!!



[협력사들의 고민]
어떻게 프랜차이즈 업체와 연계할까?

새로운 고객창출을 위한 기회!!!



www.hi-franchise.com 전화상담 : 한국컨테크 (02-2233-4750)

제48기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정 모집합니다!

프랜차이즈산업의 중추적인 역할을 담당하는
슈퍼바이저 업무의 A to Z !!!
슈퍼바이저 전문가 양성을 위한 과정 교육생을 기다립니다.



모집 요강

* 교육비용 문의

교육기간

2023년 6월 17일 ~ 2023년 8월 19일 (10주)

교육시간

매주 토요일 13:00 ~ 18:00 (5H)

교육대상

- ◆ 가맹본부의 슈퍼바이저 및 임직원
- ◆ 매장매니저 및 개인 매장 운영자
- ◆ 소규모 프랜차이즈 가맹점 운영자
- ◆ 가맹본부 취업 희망자 등

교육장소

프랜차이즈산업연구원 강의실 (논현역 6번출구)

모듈 과목

Module I 슈퍼바이저와 가맹사업법에 대한 이해

Module II 가맹점 진단 및 관리

Module III 가맹점 매출 및 이익증대 스킬

Module IV 평가시험 및 팀별 발표와 토의

과정 특전

- ◆ 한국프랜차이즈산업협회장 수료증
- ◆ 강의 교재 및 실습 자료 제공
- ◆ 슈퍼바이저 관련 정보 제공 및 자료 열람
- ◆ 성적 우수자 상장 및 상품 제공
- ◆ 프랜차이즈산업 관련 정보 제공
- ◆ 미수강 강의 다음 기수 청강 가능
- ◆ 취업희망자 가맹본부 우선 추천

과정 진행



입학식



조별과제 토론



조별과제 발표



수료식



대표번호 : 070-5133-0934 / 홈페이지 www.ifis.co.kr

· ISO 인증 KS Q ISO 9001:2015
· FSC® 인증 FSC®C183728

설계부터 디자인까지! 맞춤박스 전문 업체!

박스의 모든 것은 대일로부터!



카톤박스, 칼라박스,
각종 디자인박스

종이 쇼핑백, 종이 식품용기, 종이 봉투,
보냉 상자, 종이 완충재, 종이 테이프

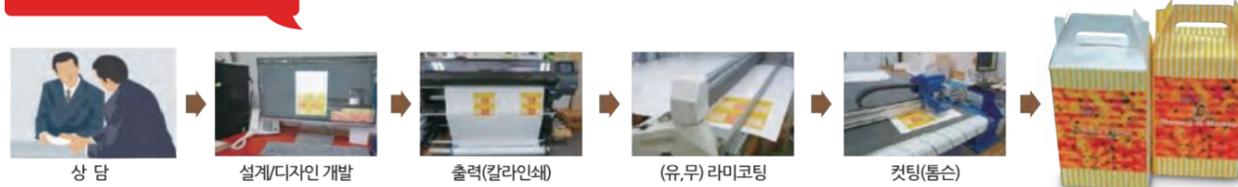


카톤박스 / 칼라박스

공장직영

하남공장 : 고골로 242길 26-7(형동)

디자인 개발 및 박스 제작시스템 완비로
신속하게 샘플제작 가능합니다.



칼라박스 T. 02-465-8312
카톤박스 T. 031-793-5581



DI (주)대일이엔피
DAE-IL Education & Package

경기도 하남시 조정대로45 미사센텀비즈 F 312호

소기업소상공인공제
노란우산

사장님 지원 플랫폼 노란우산



연간 최대 500만원 소득공제

압류로부터 공제금 보호

지자체 장려금 지원

월 최대 100만원 납입 가능

가입문의 1666-9988 www.8899.or.kr

KBIZ 중소기업중앙회

The Letter from President

019 정현식 협회장 인사말

The Letter from Publisher

021 이진창 발행인 인사말

Cover Story

022 불황 속 다시 부는 프랜차이즈 열풍
 가맹점 수 역대 최대 증가... "중장기적 성장 전략 필요"

028 공정 거래관행 위한 자발적 실천 캠페인 전개
 한국프랜차이즈협회, 15개사와 발대식...
 공정위원장 "거래문화 개선 기대"

Special Report

032 경기도 가맹계약해지 갈등 간담회
 "분쟁조정, 자정 노력이 우선"

034 프랜차이즈 정보를 한눈에!
 3월27일부터 '프랜차이즈 종합지원시스템' 대국민 서비스 개시

035 자영업자에게 활력을... 정부 내수활성화정책 제시

036 고용부·협회, 기초노동질서 준수 캠페인 전개

037 제주 프랜차이즈도 일회용품보유금제 본격 참여

038 2023년 중소 가맹본부 재직자 무료교육 참여기업 모집

040 한국프랜차이즈협회·벨킨스, 식품위생교육 성료

041 김기현 국민의힘 대표, 중소기업 간담회

042 "지역경제 회복 건인"
 2023 KFA 프랜차이즈 창업박람회 대구 성과

044 "엔데믹 시대 업계 재도약 이끈다"
 한국프랜차이즈협회 제11기 KFCEO 교육 과정

048 "경기침체, 수익악화 여전한데"
 올해 가맹사업법 개정안 발의 잇따라

Hot Issue

050 동결 vs 1만2000원, 늦어지는 최저임금 결정

051 음식 배달주문 급감...3월 -13% 확대

052 애플페이, 결제 가맹점 꾸준히 증가

053 식약처·프랜차이즈협회, 마약 표현 근절 노력



코로나로 힘든 우리 동네 상인을 위해
 새출발기금이 힘이 되어 드리겠습니다

새희망. 새도약. 새출발 기금

소상공인
 자영업자

지원대상 코로나19 피해를 입은
 개인사업자 또는 법인 소상공인,
 부실차주 또는 부실 우려차주

지원내용

- ① 부실차주(90일 이상 연체)
 - 원금조정(60~80%)
 - 이자·연체이자 감면
 - 장기분할상환 및 추심중단
- ② 부실우려차주
 - 금리감면(연체기간 금리 차등지원)
 - 장기분할상환 및 추심중단

문의 **신청**

1660-1378, 1600-5500 **새출발기금.kr**

Organ News

- 054 한국자산관리공사, 새희망 새도약 새출발기금
- 056 농림축산식품부, 외식업계와 간담회 개최
- 057 식품의약품안전처, 무인카페 등 위생관리 실태 점검
- 058 [기고]가맹본부를 위한 가맹사업법 컨설팅

People & Company

- 060 신세경 K-소스 서해수산푸드(주) 대표
- 064 유럽형 테마빌리지 '여주 루덴시아' 개장

Brand Highlight

- 066 한국프랜차이즈산업협회, 제32기 프랜차이즈 최고전문가 과정

Guide Post

- 078 장사 대신 경영을...자영업 스케일업 시대

Association News

- 082 민생경제회복 위한 상생등반 대회
- 083 신입회원 화합 위한 상반기 패밀리데이 개최
- 084 협회·을지대, 식품산업 활성화 업무협약 외
- 085 제41기 연세대 프랜차이즈 CEO 교육과정 성료 외
- 086 협회 제8대 분과위, 정기모임 및 행사로 소통 강화
- 088 지회소식
대구·경북, 부산·울산·경남
- 090 신규회원/교육일정
- 096 구독안내

Column

- 068 컨설팅 - 이경희
가맹점 모집, 이것 먼저 챙겨야 한다
- 070 마케팅 - 장재남
이제 가맹점 관리가 더 중요한 시기
- 072 법률 - 안철현
범죄 경력의 위력
- 074 세무 - 최인용
더 유리해진 기업승계세제
- 076 노무 - 이금구
포괄임금제



코로나19 엔데믹 선언, 단기적 성과보다 중장기적 비전이 더욱 중요하다



한국프랜차이즈산업협회장
정현식

2023년 희망찬 새 아침이 밝은 지 얼마 되지 않은 것 같은데, 어느덧 한 해의 중반에 접어들었습니다. 얼마 전 정부의 코로나19 엔데믹 선언이 있습니다. 6월 1일 코로나19 위기 경보 단계는 3년 반 만에 '심각'에서 '경계'로, 7일 격리 의무는 '5일 격리 권고'로 완화되었습니다. 지난 3월 대중교통 실내 마스크 착용의무 해제에 이어, 이제는 동네 병원과 약국에서도 의무가 해제되었습니다. 사실 이미 많은 국민들은 코로나19를 크게 의식하지 않고 있습니다. 우리 산업인들이 그토록 바라 마지않던 코로나19의 종식도 드디어 현실로 다가왔습니다. 사회적 거리두기 해제, 방역 완화, 일상회복, 엔데믹, 포스트 코로나, 뉴 노멀. 모두의 바람과 기대를 담아 유일한 희망을 주던 많은 용어들이 주마등처럼 스쳐 지나가며 가슴이 벅차 오르는 순간입니다.

그런데, 이처럼 모든 사람들의 오랜 염원이 실현되었음에도 불구하고, 우리 산업의 앞에 놓인 것은 아이러니하게도 꽃길도 아닌 가시밭길입니다. 누구의 잘못도 아니고, 뚜렷한 해결책이 있는 것도 아닙니다. 폴 크루그먼과 같은 석학들이 "다시는 코로나19 이전으로 돌아갈 수 없다"고 경고한 바와 같이, 사회와 경제는 너무 많이 변해버렸고 경영환경은 여전히 혼란에 빠져 있습니다.

전세계적으로 뿌려진 막대한 통화량과 인플레이션, 오랜 기간 변화한 사람들의 인식과 소비 패턴, 극심한 인력난과 비대면·자동화 기술의 일상화, 세계화와 탈세계화 사이의 딜레마, 여기에 각종 국제 분쟁과 이중 삼중의 리스크 회피 모델이 기본적으로 장착되면서 도무지 경기 활성화의 방법과 시기를 종잡을 수가 없습니다. 코로나19만

끝나면 무엇이든 해결될 것처럼 보였으나, 막상 닥쳐보니 하나도 해결되는 것이 없습니다.

이처럼 코로나19는 끝났으나, 위기는 끝나지 않았습니다. 당장의 매출, 수익만 추구하다 더욱 뒤쳐질 수도 있습니다. 우리는 코로나19 당시 기초 역량과 기업가정신이 부족한 많은 브랜드들이 추풍낙엽처럼 쓰러지고, 상생협력과 도전정신으로 튼튼하게 내실을 다져온 브랜드들이 마침내 각광받을 것을 수없이 목도한 바 있습니다.

기본으로 돌아가 상생협력에 매진하고 가맹본부와 가맹점 간의 신뢰를 더욱 두텁게 해야 합니다. 원가절감과 품질 향상, 시스템 선진화, 전문 인력 확보, 위생 체계 강화, R&D 투자, 해외진출 등 우리의 역량을 더욱 다방면으로 갈고 닦아야 합니다. 와신상담하며 정진하고 때를 기다리면 빛을 발할 기회가 반드시 찾아올 것입니다.

초한지에서 비롯된 권토중래(捲土重來)라는 고사성어가 있습니다. 흙먼지를 일으키며 다시 돌아온다는 뜻으로, 힘을 모아 다시 재기에 성공하는 모습을 말합니다. 수 없이 패하고 굴욕을 겪던 유방은 절치부심하여 결국 천하를 통일하고 한나라를 세운 반면, 중국 역사상 최강으로 꼽히는 패왕 항우는 한 번의 실패에도 권토중래하기를 거부하고 일전을 벌여 역사의 패자로 전락하고 말았습니다.

어느덧 올해 하반기를 목전에 둔 지금, 모든 산업인들께서도 권토중래를 도모하는 마음으로 중장기적인 비전과 목표, 사업전략을 세우시고 국가 경제를 선도하는 프랜차이즈 산업을 함께 만들어 주시기를 당부드리겠습니다. 모든 산업인 여러분의 성공과 재기를 기원합니다. **KFA**

Franchise World 프랜차이즈월드 Vol.59
 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	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 해 파트너 변호사	조은혜 Cho, Eun Hye
세무회계 성우 대표	서성우 Seo, Sung Woo
가현텍스 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 애드콤
 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



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

호감으로 시작해 불신으로 배달플랫폼의 명암明暗



발행인
 이진창

배달시장의 움직임이 심상치 않다. 치솟는 배달수수료에 배달을 줄이거나 끊었다는 소비자도 증가세다. 여기에 배달을 주력으로 하던 매장들도 하나둘씩 감소중이다. 배달비 부담이 높다는게 소비자나 매장의 하소연이다.

국내 배달시장은 증식에서 출발해 치킨, 족발 등으로 확대됐다. 커피, 아이스크림까지 세력을 넓히던 배달은 코로나 19를 맞으면서 급성장했다. 배달라이더가 부족해지면서 2030세대를 비롯해 운수업 종사자까지 배달라이더로 자리를 옮겼다. 개인시간을 가질 수 있는데다 수입이 짹짹하다는게 이들의 이유다.

처음엔 소비자나 매장이도 괜찮았다. 가정이나 회사에서 편하게 음식을 받을 수 있었다. 매장이 매출의 다변화로 비대면시대에 안정을 찾았다는게 장점이다. 문제는 배달수수료다. 10여년 전만 하더라도 배달 수수료는 없었다. 그런데 없던 배달 수수료가 갑자기 등장했다. 이유는 배달플랫폼이 등장하면서다.

배달 플랫폼은 모바일 시대의 개막과 함께 나타났다. 2010년 배달통이 포문을 열었고, 같은 해 배달의민족이 등장했다. 2012년엔 요기요가 시장에 진입했다. 의도는 좋았다. 전단지예 의존하던 광고를 모바일로 끌어들이 합리적 광고를 만들겠다는거다. 소비자와 매장, 배달대행사의 연결점만 제공했다. 대가로 광고료와 수수료를 받았다.

2015년부터 상황은 변했다. 배달의민족은 배달대행업체

‘두바퀴콜’을 직접 인수하면서 물류망 확보에 나섰다. 요기요도 2017년 직접 물류서비스 ‘요기요플러스’를 론칭했다. 2018년 등장한 쿠팡이츠도 직접 물류망을 갖춘 상태였다. 이때부터 배달수수료는 조금씩 꿈틀거리기 시작했다.

부처님 오신날 연휴 첫날인 27일 배달의민족 배달원들이 하루 파업을 벌였다. 이유는 9년째 동결중인 기본 배달료를 3000원에서 4000원으로 인상해 달라는 거다. 알뜰배달과 기본배달료 등을 둘러싸고 배달의민족과 배달라이더 간 갈등의 골은 깊어지고 있다.

이처럼 자영업과 배달라이더의 불만이 증가하는 가운데 배달의민족은 카카오 분사 실적과 비슷한 영업이익을 냈다. 지난해 배달의민족 연결기준 매출은 2조9471억원, 영업이익은 4241억원이다. 카카오 별도기준 매출 2조4566억원보다 높다.

IT를 기반으로 업계 선두로 나선 점에 대해서는 불만은 없다. 하지만 기업을 둘러싼 이해 관계자들과의 신뢰에 대해 한마디 더한다. 마이클 본다르(Michael Bondar) 딜로이트 컨설팅의 전사적 신뢰(Enterprise Trust) 리더는 “기업의 경우 이해관계자의 신뢰를 얻고 보호하는 것은 평판뿐만 아니라 재무성과의 중요한 동인으로서 지속적인 생존과 성공에 필수적”이라고 강조했다. 배달수수료에 신음하는 자영업자와 소비자의 신뢰가 먼저 필요하다. **KFA**



제54회 IFS 프랜차이즈 창업박람회를 찾은 관람객들이 참가부스를 둘러보고 있다

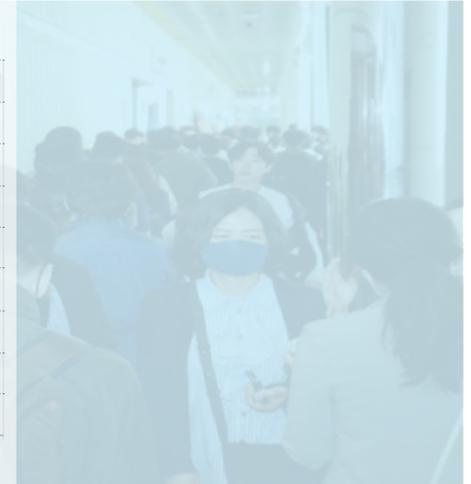
코로나19 엔데믹 시대 개막 불황 속 다시 부는 프랜차이즈 열풍

가맹점 수 역대 최대 증가, 평균 매출은 감소...“중장기적 성장 전략 필요”

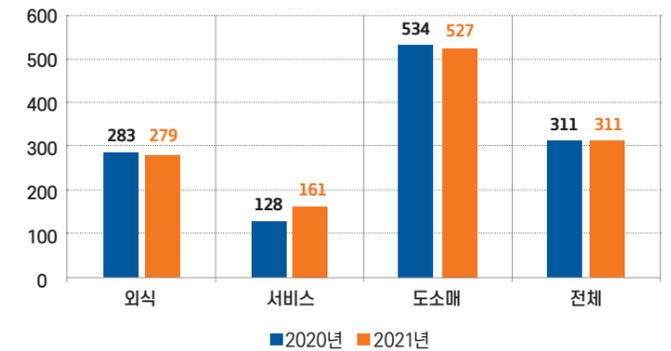
WRITE | 이 호국장

6월 1일 정부의 코로나19 경보단계 하향(심각->경계)으로 코로나19 엔데믹 시대가 본격적으로 개막한 가운데, 최근 프랜차이즈 창업 열풍의 조짐이 심상치 않다. 박람회는 참가업체와 예비 창업자 모두 발 디딜 틈 없이 꽉 들어찼고, 가맹점 수 증가도 역대 최대폭을 기록했다. 불과 1년여 전까지만 해도 붐과 직전까지 갔던 프랜차이즈 업계가, 이제 화려한 부활의 날갯짓을 시작하고 있다.

주요 외식업종별 가맹점 수 (2020~2021)



업종별 가맹점 평균 매출액 변화 (2020~2021)



박람회장 가득 매운 뜨거운 창업 열기

지난 3월 30일~4월 1일 서울 코엑스 C, D홀에서 역대 최대 규모인 300여개 브랜드 600여개 부스 규모로 열린 <2023 제54회 IFS 프랜차이즈 창업박람회>는 지난해 10월에 이어 다시 한번 역대 최대 참관객 기록을 갱신했다.

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 주최하고 코엑스(Coex), RX Korea(리드엑시비전스코리아)가 공동주관한 이번 박람회 기간 동안 총 3만여 명의 참관객이 전시회장을 찾았다. 개막 당일부터 입장 대기줄이 길게 늘어섰고, 참관객들은 참가 부스들을 돌아보며 안정적인 창업을 위한 비교 분석을 위해 분주히 움직였다.

주목할 만한 점은, 경영환경 개선이 부진한 데도 오히려 프랜차이즈 창업 희망자들이 늘어나고 있다는 점이다. 지난해 사회적 거리두기 해제 이후 프랜차이즈 업계는 리오프닝(경제 활동 재개) 수혜 업종으로 꼽혔으나, 이후 배달 수요 감소, 3고(高) 현상 장기화, 인력난 심화, 가격인상 억제, 수익구조 악화 등 잇단 악재로 고전을 거듭하고 있다.

하지만 이번 박람회에서는 참관객들이 경영환경 변화에 맞

춘 다양한 비교·분석에 집중하며, 더욱 안정적인 창업을 모색하는 경향이 두드러졌다. 특히, 1인·무인 운영, 로봇·자동화 점포, HMR·가정간편식 메뉴 다변화, 포장·매장 강화, 숭인숍, 프리미엄·초저가 매장 등 비용 절감과 자동화 등이 높은 주목을 받았고, 키오스크·POS, 포장, 설비, 인테리어, 주문 시스템, 보안, 물류 등 협력업종들을 모은 D홀 ‘리테일 특별관’도 북새통을 이뤘다.

“
지난해 가맹본부 수는 8,183개, 브랜드 수는 11,844개로 각각 11.5%, 5.6%가 늘었다.
가맹점 수(‘21년말 기준)는 처음으로 30만개를 돌파한 335,298개로 집계됐으며, 증가 폭이 역대 최대인 무려 24.0%(64,813개)에 달했다.
”

코로나19에도 가맹점 수 역대 최대 증가 '반전'

프랜차이즈 창업에 쏠리는 관심은 공식 통계에도 고스란히 드러나고 있다. 3월 28일 공정거래위원회가 발표한 <2022년 가맹사업 현황 통계>에 따르면, 지난해 가맹본부 수는 8,183개, 브랜드 수는 11,844개로 각각 11.5%, 5.6%가 늘었다.

가맹점 수('21년말 기준)는 처음으로 30만개를 돌파한 335,298개로 집계됐으며, 증가 폭이 역대 최대인 무려 24.0%(64,813개)에 달했다.

특히, 전문가들은 코로나19로 가장 큰 피해를 입었던 외식업이 업계의 부활을 주도하고 있는 점에 주목하고 있다. 가맹점 수 증가에서 한식(39.8%), 커피(30.0%), 피자(14.7%), 치킨(13.6%) 등 전체의 절반(167,455개, 49.9%)을 차지하는 외식업 가맹점 수가 23.9% 늘어 성장을 주도했고, 외식업 개점률도 26.2%로 폐점률(12.6%)을 크게 상회한 것으로 나타났다.

가맹점 100개 이상 외식 브랜드도 290개로 전년 대비 50여 개나 늘었다. 외식업종이 대면 서비스 기반 사업모델의 한계로 코로나19 초중반기 가장 큰 피해업종이었던 것과 크게 대조되는 결과다.

“
프랜차이즈가 최근 다시 각광을 받는다는
1. 코로나19 이후 크게 높아진 소비자들의 위생
기준과 인식 2. 인건비, 재료비 등이 크게 폭등하
면서 대량구매로 인한 바이파워(buying power),
효율적인 물류 시스템 등 프랜차이즈의 강점이
갈수록 효과적 3. 동반성장과 상생협력

프랜차이즈 창업 선호도 급증 이유는?

프랜차이즈가 최근 다시 각광을 받는다는 크게 3가지 배경이 있다고 전문가들은 말한다.

첫째, 코로나19 이후 크게 높아진 소비자들의 위생기준과 인식이 꼽힌다. 소비자들이 개인 식당보다 본사가 관리하고 점검하는 가맹점의 위생에 더 안심하고 높은 점수를 주고 있다는 것이다.

브랜드 단위로 소비되는 특성상 1개 가맹점의 위생·방역 사고는 전체 가맹점에 피해를 주기 때문에, 코로나19 유행기 프랜차이즈 본사들은 철저한 방역지침 준수와 위생수준 제고에 각고의 노력을 기울였다.



예비 창업자들은 안정성 제고를 위해 자동화기기, 로봇, 무인 등 다양한 신 유형의 창업 모델에 관심을 보이고 있다

이제 투명한 식자재 원산지 관리와 점포 위생관리 매뉴얼, 통일된 품질과 방역설비 등 다양한 면에서 프랜차이즈 모델은 확실한 비교우위를 점하고 있다. 창업 희망자들도 개인이 혼자서 챙기기 어려운 부분들을 본사가 지도해 주기 때문에 프랜차이즈 창업을 선호한다는 것이다.

둘째로 인건비, 재료비 등이 크게 폭등하면서 대량구매로 인한 바이파워(buying power), 효율적인 물류 시스템 등 프랜차이즈의 강점이 갈수록 효과적이라는 점이다.

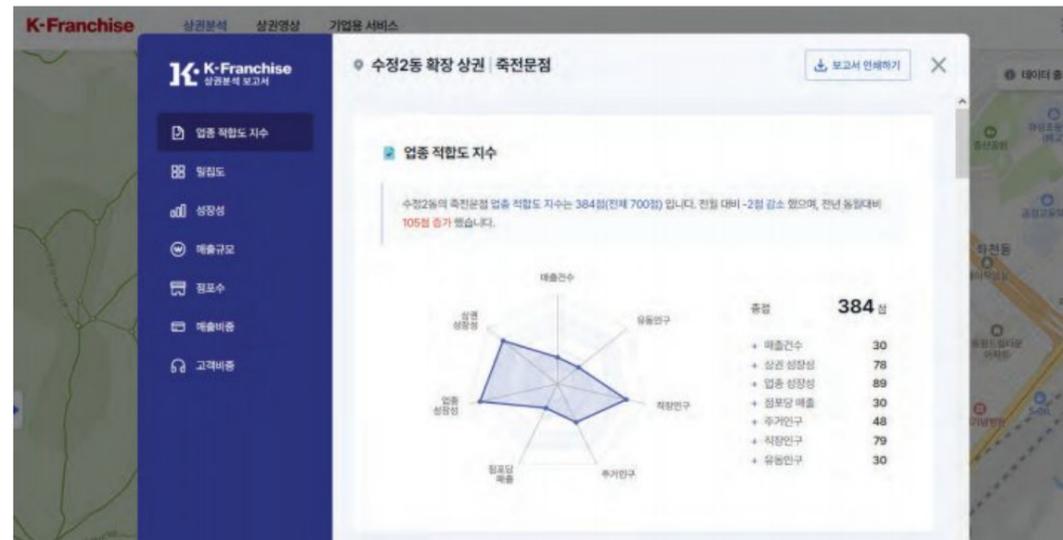
가맹본부는 원부자재, 물품, 서비스, 판촉·마케팅 등 모든 비용 지출시 원가 절감을 추구한다. 원가 절감의 기본 원칙은 대량 구매를 통한 단가 인하다. 물류비와 인건비, 재료비 등 모든 면에서 물가 변동폭이 심한 최근에는 프랜차이즈의 장점이 빛을 발하고 있다.

더욱이 주요 품목을 연간 계약 등으로 구입할 경우 기간 내

물가인상 영향을 덜 받고, 가맹본부가 가맹점 지원을 위해 물가인상폭을 지원하는 경우도 많다. 개인 창업자들이 물가인상으로 줄줄이 폐업하지만 프랜차이즈 가맹점들은 비교적 선방하고 있는 원동력이다.

마지막으로는 동반성장과 상생협력을 꼽지 않을 수 없다. 코로나19 유행기 대면고객 급감, 영업제한, 대안 부재 등 총체적 위기에서 가맹본부들은 가맹점에 공급·로열티 인하, 마케팅비 지원, 임대료·생활비 지원 등 상생 지원에 최선을 다했다. 2년간 진행된 '착한 프랜차이즈 캠페인'에 3백여개 기업들이 동참했고 수혜 가맹점만 3만여 개에 이른다. 가맹점 또한 가맹본부와 협심하여 현장에서 충실한 고객 응대와 방역 지침 준수에 최선을 다했음은 물론이다.

급변하는 트렌드에 맞는 비대면 사업·주문 모델, 운영 매뉴얼, 홍보·마케팅, 사업·시스템 효율화 등 가맹본부 본연의 역할 수행도 코로나19 위기를 극복하는 데 큰 역할을 했다.



지난 3월 협회가 출범시킨 프랜차이즈종합지원시스템 상권분석보고서 시스템의 한 화면. 업계 트렌드 변화에 따라 다양한 비대면 창업지원 시스템이 생기고 있다



박람회의 성공적인 개막을 축하하는 테이퍼 커팅식

이처럼 가맹본부와 가맹점의 상생협력 사례가 국민들에게 강렬히 인식되면서 산업의 이미지가 크게 개선됐다. 프랜차이즈 창업은 본사와 함께 위기를 헤쳐나갈 수 있다는 인식이 생기면서 선호도가 크게 올라간 것으로 분석된다.

**일회성 반짝성장 우려도
불황 속 성장의 한계 넘어야**

다만, 전문가들은 본격적인 재도약은 지금부터 시작이라고 강조한다. 중장기적인 시각에서 기초 체력을 더욱 탄탄히 하고 정부에서도 체계적인 지원정책을 수립해야 한다. 코로나19 위기에 편승한 일회성 재도약에 그치지 않기 위해서는 체계화·선진화, 수익구조 개선, 상생협력 강화, 해외진출 등에 더욱 집중해야 한다는 지적이다.

이는 현재의 프랜차이즈 열기가 위기에 강하다는 인식에서 비롯됐기 때문이다. 아직은 안전하기 때문에 프랜차이즈로 창업하겠다는 사람들이, 성공을 위한 지름길이기 때문에 창업하겠다는 사람들보다 훨씬 많다.

전문가들은 경기가 불황일 때는 안정성이 최고의 미덕일 수 있으나, 향후 경기회복 국면에서는 프랜차이즈 창업의 매력 이 다시 떨어질 수 있다고 우려한다. 망하지 않으니까 선택한다는 정도로는 지속적인 성장을 담보하기 어렵다는 얘기도. 실제 공정거래위원회 통계에 따르면 가맹점 수는 역대 최대

수준으로 늘었음에도 불구하고, 외식업과 도소매업 가맹점 평균 매출액은 오히려 각각 1.4% 감소했다.

전년도인 '20년 말까지 코로나19로 제대로 된 영입이 쉽지 않았던 점과, '21년 배달 플랫폼 의존도가 높고 인력난이 심해지면서 각종 비용이 급등한 점을 감안하면 수익구조가 크게 악화됐다고 추정할 수 있다. 프랜차이즈 창업 열기가 수익성보다는 안정성에서 비롯됐다는 점을 시사한다.

협회 관계자는 “과거 프랜차이즈 산업은 IMF 위기, 세계금융위기, 메르스 사태 등 여러 위기 속에서 안정성을 무기로 성장을 거듭해 왔다”면서 “하지만 가맹사업법 제정, 정보공개서 제도 시행, 업계 자정 노력, 규모화·체계화, 연구개발, 상생시스템 정착 등 다양한 노력들도 함께 수반됐기 때문에 지금까지 성장해 올 수 있었던 것”이라고 말했다.

이 관계자는 “역사적으로 불황기에 특정 산업이 반짝하다 저물었던 사례는 셀 수도 없이 많고, 현재도 코로나19 엔데믹 선언에도 불구하고 경영환경과 수익구조 악화는 개선될 기미가 보이지 않고 있다”면서 “지금이야말로 과포화된 국내 시장의 한계를 뛰어넘기 위해 해외 진출을 적극적으로 추진하고 상생협력 강화, 사업구조와 아이템 혁신, 그리고 비용 절감이 아닌 매출 극대화를 위해 업계 전체가 고민해야 할 때”라고 지적했다. **KFN**



예비 창업자들이 인산인해를 이루고 있다



개막 첫 날 입구가 보이지 않을 정도로 입장권 발권 대기줄이 길게 늘어서 있다



2023년 한국프랜차이즈산업협회 제2차 포럼 중 가수 테이 공개방송 특별강연



협회가 중기부, 중진공 등과 중소기업 대상 정책자금 설명회를 개최해 큰 호응을 얻었다



한 참가 부스를 찾은 창업 희망자들이 창업 상담을 진행하고 있다



공정 프랜차이즈 실천 캠페인 발대식 기념촬영

프랜차이즈 업계, 공정한 거래관행 정착 위한 자발적 실천 캠페인 전개

한국프랜차이즈협, 15개사와 발대식 개최

공정위원장 “가맹업계 거래문화 개선 기대”

WRITE | 김동하 기자

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 필수물품 합리적 지정 노력 등 5개 항목의 자발적 실천을 위한 캠페인을 전개하고 가맹업계의 공정거래 문화 확산을 촉진해 나간다.

협회는 5월 8일 서울 대한상공회의소에서 <공정 프랜차이즈 실천 캠페인 발대식>을 개최했다. 발대식에는 정현식 한국프랜차이즈산업협회장과 캠페인 동참 15개사 대표자, 한기정 공정거래위원장, 정창욱 공정위 기업협력정책관, 문재호 대변인 등 총 30여명이 참석했다.



정현식 한국프랜차이즈산업협회장이 인사말을 하고 있다



한기정 공정거래위원장이 축사를 하고 있다

정 협회장은 개최 배경에 대해 “업계가 자발적으로 거래관행 개선을 위해 노력하고, 정부에서도 제도 개선과 공정한 거래환경 조성을 지원해 K-프랜차이즈 열풍이 이어가길 기대한다”고 말했다.

한기정 공정거래위원장은 축사를 통해 “올해 정부에서 역점을 두고 있는 ‘필수품목 거래관행 개선’을 비롯, 가맹본부와 가맹점사업자가 서로를 성공의 동반자로 인식하고 공정과 상생을 향해 나아가기를 응원한다”고 화답했다.

필수품목 지정 합리화 등 5개 항목 실천 다짐

캠페인 실천 의지를 담은 선언문은 임영서 협회 커뮤니케이션선위원장(㈜죽이자기 대표)이 대표로 선언문을 낭독하고 참가사 대표자들은 제창하며 호응했다.

선언문에는 1) 합리적 필수품목 지정 2) 가맹본부와 가맹점사업자 간의 소통 확대 3) 윤리경영과 상생경영 4) 본부와 점주간 합리적 분쟁조정 5) 브랜드 신뢰성 강화 등 5개 실천사항이 담겼다.

참가사들은 먼저 합리적 필수품목 지정 노력을 위해 ▲필수품목 목록의 정기적 검토 및 정비 ▲지정기준 합리화 및 불필요한 지정 방지 ▲가맹점사업자의 구입 선택권 확대 노력 등을 실천한다.

가맹본부-가맹점사업자 간의 소통확대를 위해서는 ▲가맹점사업자 단체 또는 이에 준하는 소통 채널 구성 장려 ▲소통 채널을 통한 적극 소통 노력 ▲거래조건 협의 요청 시 성실한 응대 등을 노력한다.

윤리경영 및 상생경영을 위해 ▲대표자, 임직원의 정기 윤리교육 실시 ▲ESG 기반 경영 실천 ▲상생 시스템 마련·도입도 추진된다. 또 가맹본부와 가맹점사업자 간의 합리적 분쟁조정을 위해서는 ▲분쟁 발생시 보복행위 철저한 방지 ▲내부 분쟁조정 절차-매뉴얼 시행을, 브랜드 신뢰성 제고를 위해서는 ▲경쟁력 강화를 위한 독자적 연구개발 지속 ▲무분별한 모방행위 방지 등을 위해 노력해 나간다.

선언문에는 1) 합리적 필수품목 지정 2) 가맹본부와 가맹점사업자 간의 소통 확대 3) 윤리경영과 상생경영 4) 본부와 점주간 합리적 분쟁조정 5) 브랜드 신뢰성 강화 등 5개 실천사항이 담겼다.



임영서 (주)죽이야기 대표를 가맹본부 대표로 하여 참가 기업 대표들이 선언문을 낭독하고 있다.



한국프랜차이즈산업협회 공정 프랜차이즈 실천 캠페인 발대식

위원장 간담회로 상생정책 발표 및 업계 건의 전달

한편 이날 참여자들은 실천선언 이후 한기정 공정거래위원장과 캠페인 실천현황 및 추진계획을 발표하고 건의사항, 업계 발전방안 등을 함께 논의하는 간담회를 가졌다.

김태천 (주)제너시스비비큐(BBQ) 대표이사는 가맹점과의 상생·포용 정책, 가맹계약서 개정을 통한 최소한의 물품 합리적 지정, 장수가맹점 육성 제도 등 '가맹점사업자(패밀리)와의 상생을 위한 6대 상생정책방안'을 자세히 소개했다.

나명석 (주)웰빙푸드(자담치킨) 회장은 주요 결정과정에 가맹점사업자들이 참여하고 있고, 매출향상 지원 프로젝트, 사회복지법인 기부 등을 시행중이라고 말했다. 또, 향후 필수물품의 정기적 검토와 구매력을 활용한 공급가격 합리화를 추진할 계획이라고 밝혔다.

정태용 (주)지앤푸드(굽네치킨) 대표이사는 온라인 소통 채널 운영, 매출증대 위한 컨설팅 및 홍보비 지원, 주방 자동화 및 제조 간소화를 위한 TFT 구성을 실천하고 있

다고 말했다.

장성식 (주)아이더스코리아(푸라닭) 대표이사는 엄격한 필수품목 선정 절차를 통한 품질 안정화 및 공급가 합리화, 서비스 품질관리 등을 위한 외부 전문 서비스, 교육·노무상담 지원 등을 주요 정책으로 꼽았다.

전민호 (주)외식전문기업제이케이(구브라꼬숯불두마리치킨) 대표이사는 전용 전용품 시장 최저가제, 계육 가격 구간제, 관리·소통 체계 도입을, **최영민 (주)비알코리아(던킨, 배스킨라빈스) 전략기획본부장**은 동반성장 전담 부서 설치, 용품 가격 합리화 등 상생정책, ESG 추진단 발족 및 ESG경영 전개를 시행중이라고 말했다.

임재원 (주)고피자(고피자) 대표이사는 파베이크 도우, 자동화덕, AI, 로봇믹스 등 독자적 기술 개발 및 가맹점 지원, 글로벌 푸드테크 기업 정체성 확립 등을 위해 노력하고 있다고 설명했다.

이재욱 (주)알블로에프앤씨(피자알블로) 대표이사는 소

통·편의 플랫폼 도입, 가맹점 기부금액의 40%를 식자재로 지원 중이며, 특히 코로나19로 임시중단된 가맹점주 협의회를 다시 발족하기 위해 관련 절차를 진행중이라고 밝혔다.

김규식 (주)신세계푸드(노브랜드버거) 상무이사는 가맹점주단체와의 정기 간담회, 전용 캐릭터·앱 개발로 경쟁력 강화 및 수수료 부담 완화 등을 설명하고 운영 로열티를 8%에서 4%로 50% 인하했다고 밝혔다.

강형준 (주)명륜당(명륜진사갈비) 대표이사는 가맹점주 협의회 정기·수시총회로 소통강화, 매출증진 프로그램, 광고비·마케팅비 지원, 사회공헌 등을 시행중이라고 설명했다.

임영서 (주)죽이야기(죽이야기) 대표이사는 가격인상으로 인한 큰 손해에도 국산 전복을 마진 없이 공급 중이라고 하면서, 브랜드 리뉴얼 후 선택권 부여 등도 시행하고 있다고 말했다.

이종근 (주)에스에프엔비(킹콩부대찌개) 전무이사는 가맹점 오픈시 직접공사 및 구매, 핵심소스 및 가공육을 제외한 점주 자체구매를 시행중이라고 밝히고 광고비 본사 전액지원, 수익증대 TFT 구성을 추진할 계획이라고 밝혔다.

오몽석 (주)꿈을실현하는사람들(불막걸름) 대표이사는 오픈시 가맹점 직접공사·구매, 핵심 원료육 및 소스 외 가맹점 자율구매, 양방향 커뮤니케이션 시스템을 시행 중이라고 말하고 신성장 경쟁력 확보 TFT 구성을 추진할 예정이라고 밝혔다.

신방섭 (주)앤하우스(메가MGC커피) 대표이사는 정보공개서 정기점검을 통한 합리적 필수품목 지정 노력을 설명하고, 소통강화를 위한 '점주의 소리' 운영, 상생협력 강화 등을 시행하고 있다고 설명했다.

임상진 (주)데일리비어(생활맥주) 대표이사는 매장 내 물품구입 선택권 부여, 합리적 필수품목 지정 위한 정기적 검토, 협업툴 도입, 수제맥주 선도 브랜드 정체성 확립 등을 위해 노력하고 있다고 말했다. **KFN**

경기도 가맹계약해지 갈등 간담회

“분쟁조정, 자정노력이 우선”

한국프랜차이즈協 “제도 개선에는 신중한 논의 필요” 의견 전달

WRITE | 정혜연 기자



경기도 가맹계약해지 갈등 개선 업계 간담회 참석자들이 기념 촬영을 하고 있다.

경기도가 불가피한 사유로 사업을 지속할 수 없는 경우 발생하는 위약금 등의 분쟁에서 가맹점사업자의 권리 구제 강화를 추진 중인 가운데, 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 신중한 검토가 필요하다는 입장을 밝혔다.

협회는 5월 31일 수원 차세대융합기술연구원 대회의실에서 열린 경기도 '가맹계약해지 갈등 현황 및 개선안 논의'를 위한 업계 관계자 및 전문가 간담회에 참석해 업계 의견을 전달했다.

경기도 공정경제과가 주최한 이날 간담회에는 박호진 협회 사무총장, 김홍석 경기도 가맹사업거래분쟁조정협의회 위원장, 김도준 법무법인 신희 대표변호사, 장재남 프

랜차이즈산업연구원장, 정종열 가맹점주협의회 자문위원장, 오영희 서울시 공정거래분쟁조정팀장, 서홍진 인천 공정거래지원센터 팀장 등과 피해 가맹점 사업자가 참석했다.

< *계약해지 요구 관련 조정신청 사유 현황 >
(*20.1~22.10, 공정거래조정원)

구분	계	2020년	2021년	2022년
①허위·과장 정보제공 등 관련	355	144	107	104
②불공정거래행위* 관련	232	115	70	47
③위약금 청구 관련	138	59	30	49
기타**	117	41	44	32
계	842	359	251	232

< 과도한 가맹해지 위약금 청구에 대한 감액 판례 >

1) 이러한 위약금의 약정은 손해배상액의 예정으로 추정되며(민법 제398조 제4항), **손해배상의 예정액이 부당하게 과다한 경우에는 법원이 적당히 이를 감액할 수 있다.** (서울동부지방법원 2012가단64742)

2) 여기서 그 감액의 요건이 되는 **부당히 과다한 경우**라 함은 계약의 목적과 내용, 손해배상액을 예정한 경위, 채무액에 대한 예정액의 비율, 그 당시의 거래 관행과 경제상태 등 모든 사정을 참작하여 일반 사회관념에 비추어 **그 예정액의 지급이 경제적 약자의 지위에 있는 채무자에게 부당한 압박을 가하여 공정성을 잃는 결과를 초래한다고 인정되는 경우**를 뜻하는 것으로 보아야 한다. (대법원 2014다73886)

경기도는 개최 배경에 대해 “가맹사업법(제14조)과 시행령(제15조)이 가맹본부의 계약 해지권을 규정하지만 가맹점사업자의 해지권은 별도의 규정이 존재하지 않아 계약당사자 간의 형평에 맞지 않는 점에 대해 대안을 모색하려 한다”고 설명했다. 가맹점주가 계약체결 당시 예상하지 못했던 코로나19, 자연재해, 건강악화 등 불가피한 사유로 사업을 지속할 수 없더라도 과도한 위약금을 부담하고 폐점하거나 큰 손해를 감수하고 영업을 지속해야 하는 처지라는 설명이다.

정종열 전가협 자문위원은 “위약금의 합리적인 산정 기준 설정 등을 통해 가맹점사업자와의 갈등을 원만히 해결해야 한다”고 주장했고, 허성철 경기도 공정경제과장은 “가맹점주의 귀책 사유로 볼 수 없는 사

유로 계약 해지를 하게 되는 경우에도 가맹점주에게 과도한 위약금을 부과한다면 이는 불공정한 거래로 볼 여지가 있다”라며 제도개선 추진을 검토하겠다고 말했다.

이에 대해 박호진 협회 사무총장은 “여러 판례와 기존 사례를 종합해 보면 위약금은 민법상 손해배상액의 예정으로서, 과다하게 추정할 경우 사법절차에서 직권으로 감액되고 위약금은 공서양속에 반할 경우 무효화된다”라고 하면서 “이미 필요한 부분에는 과도한 위약금을 제한하는 규정도 법률에 명문화되어 있는 등 법적 테두리가 이미 조성돼 있어 제도 개선은 매우 신중하게 접근해야 한다”고 말했다.

그는 “계약의 신뢰성이 훼손되거나 고의적인 노하우 수취, 경영노력 해태 등 악용사례가 발생할 수도 있어 선부르게 접근할 경우 가맹사업 위축이 우려된다”면서 “조정과 소송, 사전교육 등을 더욱 강화하고 폐업 피해 만회를 위한 보험상품 지원, 업계의 자발적인 정책변화 촉진 등이 선행돼야 할 것”이라고 말했다. [17]

프랜차이즈 모든 정보를 한눈에!

3월 27일부터 '프랜차이즈 종합지원시스템' 대국민 서비스 개시

WRITE | 김은영 기자



한국프랜차이즈산업협회(회장 정현식)는 3월 27일부터 예비 가맹창업자의 창업 준비와 기존 가맹사업자의 역량 강화 및 경영 효율화 등을 체계적으로 지원하는 '프랜차이즈 종합지원시스템'(http://www.k-franchise.or.kr) 대국민 서비스를 개시했다.

이번 플랫폼은 빅데이터를 기반으로 창업에 필요한 모든 정보를 제공해 효과적인 창업전략을 수립할 수 있도록 돕는데 주안점을 뒀다. 또한 기존 가맹본부 및 가맹점사업자들이 가맹사업을 원활히 수행하는데 필요한 △예비창업자·직무교육 △법률·회계·세무 △정책정보(정부지원) △언론 스크랩 등 사업에 필요한 각종 서비스를 총망라했다.

협회 관계자는 "현재 가맹사업 희망자의 경우 가맹사업 창업 여부를 결정함에 있어 △입지상권 분석 △사업성 분석 △브랜드 선택 등에 어려움을 겪고 있는 것으로 각종 조사 결과에서 나타났다"라며 "이러한 제반 여건을 감안해 개발된 플랫폼"이라고 전했다.

프랜차이즈 종합지원시스템의 주요 내용은 다음과 같다. 먼저 공정거래위원회 가맹정보제공시스템 정보공개서와 연계한 가맹본부 정보를 시각화 제공하고, 브랜드 홍보와 창업 정보 탐색을 위한 비대면 상시 채널을 구축했다.

아울러 예비창업자가 원하는 브랜드 및 본인의 투자 여력 등을 입력하면 창업 분석보고서를 제공해 창업전략 수립도 지원한다. 또한 매장 양도·양수, 중고물품 및 설비 등 거래가



가능하도록 구성돼 있어 신규 창업자의 비용부담을 줄이고 자원 재활용 및 판로도 개척할 수 있도록 되어 있다.

특히 가맹사업 관련 예비창업자교육, 직무교육 등 다양한 교육 및 가맹사업 정책·통계, 정보공유 커뮤니티 등 특화 정보도 종합적으로 제공한다. 또 예비창업자가 관심있는 가맹본부와 창업상담을 신청하면 상담자를 매칭 지원하고, 관심 브랜드의 매장 현장실습 신청 시 실습 일정·프로그램 매칭 등 능동적·체험형 창업 준비 기회도 지원할 계획이다.

협회 관계자는 "플랫폼은 정보시스템의 인프라 구성으로 민간 클라우드를 도입해 정보화 자원의 운영비용 절감 및 편의성을 확보했다"라며 "오픈소스 및 국산 소프트웨어 활용을 통해 유지비용 절감 및 국내 기술 경쟁력을 강화했다"고 밝혔다. **[KFN]**

자영업자에게 활력을...정부 내수활성화 정책 제시

동행축제 3회로 증가·온누리상품권 확대·이벤트 릴레이 등 마련

WRITE | 정혜연 기자

대중교통 마스크 해제 등 코로나 엔데믹이 열렸지만 지난 몇 년 동안 타격을 받았던 프랜차이즈 가맹점을 포함한 소상공인들은 아직까지도 어려움을 겪고 있다. 여기에 고금리, 고물가 시대가 겹치면서 소비자들의 소비심리도 하락했다.

정부가 이러한 어려움을 타개하고 국민들의 지갑을 열게 하는 방안으로 내놓은게 내수활성화 대책이다. 관광, 여행, 숙박, 상품권, 캠핑 등 다양한 온라인 플랫폼을 통해서 여러가지 혜택을 저렴하게 누리 소상공인을 살리고 서민 경제에 이바지 한다는게 목적이다.

지난해 민간소비는 방역조치 완화 등으로 예년 대비 큰 폭 증가하며 우리 경제의 성장세를 견인했다. 다만 지난해 4분기 이후 지지효과와 고물가·고금리 장기화 영향 등으로 소비 회복세가 다소 둔화됐다.

올해에도 소비 회복세는 유지되고 있으나, 대내외 경기둔화 등에 따른 심리 위축 등 불확실성은 상존하는 상태다. 소비자심리지수도 지난해 5월 103을 기록한 이후 올해 2월까지 9개월 연속 기준선인 100 아래에 머물러 있다.

정부 관계자는 "관광 등 대면서비스업·소상공인 등 취약 부문 어려움이 지속되고 있다"라며 "관광, 숙박, 음식 등 대면서비스업의 경우 코로나 기간 누적된 피해로 여전히 위기 이전인 2019년 수준을 회복하지 못한 상황"이라고 분석했다.

이에 정부가 내놓은 소상공인 내수활성화 추진방향은 '맞춤형'에 중점을 뒀다. 먼저 소상공인을 위한 대표 소비행사인 '대한민국 동행축제'를 지난해와 달리 5월에 조기 실시한다. 아울러 9월과 12월을 포함 3회로 늘렸다. 5월 동행축제에는 땅스부대찌개, 걸작떡볶이 등 프랜차이즈 브랜드들도 참여했다.

또한 소상공인 매출기반 확충 및 경영부담 경감을 위해 전통시장에서 지출한 기업 업무추진비 손금한도 특례를



신선했다. 이로 인해 기존 한도의 10% 범위 내에서 추가 인정을 받을 수 있다.

온누리상품권 1월 개인 구매한도도 상향했다. 지류와 카드는 각 50만원을 올리고, 모바일은 50만원에서 150만원으로 대폭 상향했다. 아울러 온누리상품권 수요 및 활용 저변 확대도 추진하기로 했다.

대·중견기업 대상 충전식 카드상품권 판촉활동도 4월부터 실시중이다. 하반기에는 온누리 상품권 가맹점 확대도 추진한다. 소상공인 전기·가스요금 분할납부 지원도 조기 시행된다. 전기는 7월에서 6월로, 가스는 12월에서 10월로 변경된다. LH 공공임대 상가 임대료 25% 인하조치도 올해 6월에서 12월까지로 연장된다.

경·소형 승합·화물차의 최초 차기 검사시기도 1년에서 2년으로 완화된다. 자영업자 소상공인 부담 경감을 위해서다. 더불어 소상공인 퇴직금 마련 성격의 '노란우산공제'를 재난으로 인한 입원 등으로 중도해지시 세 부담도 완화된다. **[KFN]**

고용부·한국프랜차이즈協, 기초노동질서 준수 캠페인 전개

2500여개 가맹점 대상...현장 단속 아닌 예방 위한 감독·지도

WRITE | 김은영 기자



한국프랜차이즈산업협회와 고용노동부가 3월 27일부터 31일까지 4일간 프랜차이즈 업계의 기초노동질서 준수 캠페인 현장 예방점검의 날을 전개했다.

이번 예방점검의 날은 청년들이 다수 근무하는 프랜차이즈 가맹점의 근로기준법 준수 고취와 청년 노동권 보호, 노사 법치 확립을 통한 노동 개혁의 기반 마련 등을 위해 준비됐다.

협회는 회원사에 제도 홍보와 가맹점의 법 준수 안내를 독려하고, 고용부 근로감독관은 커피, 패스트푸드, 제과제빵 등 전국 2500여개 가맹점들에서 제도 홍보, 기본적인 노무관리 등을 지도했다. 현장 단속이 아닌 예방을 위한 감독 및 지도다.

고용노동부는 특히 청년들이 '일한 만큼 정당한 대가'를 받을 수 있도록 임금명세서상 필수 기재 사항을 반드시 명시하고 교부할 수 있도록 집중 지도했다.

한국프랜차이즈협회는 온라인과 오프라인을 통해 회원사를 대상으로 기초노동질서 준수를 적극적으로 홍보하고 자가진단표, 노무관리 가이드북 등을 활용해 가맹점주 스스로 자율개선 할 수 있도록 지원했다.

각 지방청별로도 관내 프랜차이즈산업협회 지회 등과 협업체 해 소규모 영세 사업장주 대상 간담회와 설명회 등 현장 홍보와 지도 활동도 병행됐다. 부울경지회와 대구경북지회에서도 간담회가 실시됐다.

정현식 한국프랜차이즈산업협회장은 "기본적인 노동법을 지키는 것은 프랜차이즈 업계의 성장과 브랜드 이미지 제고에 반드시 필요하다는 측면에서 이번 고용노동부와 협업이 매우 의미 있다고 생각한다"라고 밝혔다.

이정환 노동정책실장은 "기초노동질서 준수는 우리사회 미래인 청년들의 노동권 보호와 현장의 법과 원칙을 바로 세우는 첫걸음"임을 강조하고 "집중적인 홍보와 지도·점검을 통해 현장 노동질서를 확립해 나가겠다"라고 밝혔다. **[KFN]**

제주 프랜차이즈도 일회용컵보증금제 본격 참여

제도·회수 시스템 홍보 부족은 해결해야 할 숙제

WRITE | 정혜연 기자



일회용컵 보증금제를 보이콧해 오던 프랜차이즈 점주들이 동참을 선언하면서 제주도가 제도 개선에 속도를 내고 있다. 일회용컵 보증금제 공공반납처를 확대하고 대상 사업자 형평성 제고를 위해 조례 개정에도 나섰다.

제주 프랜차이즈점주협의회는 지난 4월 7일 일회용컵 보증금제 조건부 동참을 선언했다. 4개월여 동안 제주도와 간담회를 통해 제도개선 방안 등을 논의한 후 조건부 동참을 결정했다. 이에 따라 제주도는 연내 도내 모든 사업장을 대상으로 제도가 시행될 수 있도록 조례 개정·시행을 추진해 형평성을 제고하고, 컵 반납 불편을 경감한다는 방침이다.

일회용컵 보증금제는 일회용컵에 음료를 주문할 때 보증금(300원)을 지불하고 일회용컵을 반납하면 보증금을 그대로 돌려주는 제도이다. 쉽게 사용되고 버려지는 ①일회용컵 사용을 줄이고 ②불가피하게 사용한 일회용컵은 소비자 스스로 반납하게 하여 무단투기를 방지하고 ③사용한 컵은 별도

로 회수해 다시 컵 원료물질로 재활용을 유도하여 ④일회용컵 생산, 사용, 폐기 전 과정에서 천연자원 소비와 환경영향을 최소화하기 위해 도입됐다.

하지만 보증금제 시행에 많은 지적과 우려가 있었다. 우선 보증금제 적용 대상 매장에 대한 형평성이었다. 매장 수가 100개 이상인 프랜차이즈 브랜드를 대상으로 우선 시행됐다. 소위 장사가 잘되는 관광지 주변 대형 개인 카페는 제외됐다. 제주에 3700개 이상의 커피전문점이 있음에도 467개 매장에만 제도가 적용돼 실효성이 떨어진다는 것이다. 또 보증금을 가격상승으로 느낄 수 있고, 컵 반환에 대한 번거로움이 영업에 지장을 준다는 것도 보이콧한 이유다.

이에 대해 제주도는 현재 지역 특성을 고려해 지방자치단체 조례로 대상 사업자를 확대할 수 있도록 하는 '자원재활용법 시행령' 개정에 나섰다. 아울러 법령 개정 상황에 맞춰 유사 사업장의 일회용컵 사용량, 매출 규모 등 객관적 자료와 프랜차이즈 매장과와의 형평성을 고려해 조례도 제정할 계획이다.

이와 함께 환경부·자원순환보증금관리센터와 공공반납처를 확대하고, 제도 참여 매장에는 회수기 설치를 지원한다. 보증금제 이행 매장에 대한 지원도 준비하고 있다. 보증금 인식용 라벨 지원, 홍보용 물품 지원 등이다. 현재 매장에서 수작업으로 이뤄지는 라벨 부착 방식도 무(無)라벨 방식이나 제작 단계에서 부착 또는 인쇄된 방식으로 공급할 수 있는 방안도 고민 중에 있다.

양재운 제주도 기후환경국장은 "어려운 여건에서도 일회용컵 보증금제에 동참을 결정한 제주 프랜차이즈 점주협의회 결정에 감사하다"며 "플라스틱 없는 제주 조성을 위해 도민과 관광객들의 적극적인 관심과 참여를 바란다"고 말했다. **[KFN]**

2023년 중소 가맹본부 재직자 무료교육 참여기업 모집

한국프랜차이즈協, 고용부 국가인적자원개발컨소시엄 교육과정

엔데믹 시대 中企 전문인력 확보·역량강화 지원

WRITE | 정혜연 기자



지난해 컨소시엄 교육이 진행된 서울 강서구 SBA 국제유통센터 교육장

한국프랜차이즈산업협회(회장 정현식·이하 협회)가 중소 프랜차이즈 가맹본부의 전문인력 확보 지원을 위해 고용노동부의 '2023년 국가인적자원개발컨소시엄 교육과정' 협약기업을 모집한다.

'국가인적자원개발컨소시엄 교육과정'은 분야별 단체·기관·기업 등이 중소기업 재직자의 직무역량 강화

교육을 제공하는 사업이다. 협회는 지난 2015년 수행기관 선정 이후 매년 연평균 200여개 중소 가맹본부 재직자 700여명에게 교육을 진행중이다.

특히 지난해 경기 침체와 업계 인력난 등 코로나19 여파로 어려운 와중에도 대면과 비대면을 병행하는 적극적인 교육으로 129개사 574명의 수료생을 배출하는 성과를 남겼다.



올해 교육과정은 경기 회복 전망을 기반으로 총 660명의 재직자를 대상으로 3월부터 12월까지 17개 과정 33회차가 진행된다. 코로나19 유행 이후 비대면 사업모델 개발·관리, 가맹점 상생지원·소통, 트렌드 파악 및 연구개발 등 필수 역량이 크게 변화하면서, 중소 가맹본부들의 인력수요를 충족할 수 있도록 커리큘럼을 더욱 발전시켰다.

▲가맹점 관리(슈퍼바이저 LSM·가맹점CS, 위생·안전, 노무 관리, 상생·분쟁예방) ▲기획·개발(상권분석, 신규사업성분석, 경영기획) ▲계약·영업(가맹영업, 가맹계약) ▲홍보·마케팅(브랜딩·마케팅) ▲해외진출(해외진출실무, 시장분석) 등 가맹본부에 필요한 전 분야를 대상으로 공인된 전문 강사진이 심도 깊은 교육을 제공한다.

또 지난해 요구조사 결과를 적극 반영해 정보공개서 관리, 해외시장 리스크 관리, 매장 관리 등 현장에서 필요한

부분을 더욱 강화하고, 슈퍼바이저 가맹점 관리 등의 경우 기초과정과 심화 과정의 연계를 강화하는 등 현장의 목소리에 대응도를 높였다.

교육 희망 기업은 포털에서 '프랜차이즈 재직자 교육'으로 검색해 협회 교육원 홈페이지에서 접속, 협약서를 다운받아 날인 후 제출해 협약을 체결하면 된다. 검색해도 교육원에 쉽게 접속할 수 있다. 고용보험 납입사업장만 가능하고, 대표자 교육은 고용보험에 가입되어있는 급여형 대표자에게만 가능하다.

수강 비용은 전액 무료이고, 교육은 서울 강서구 SBA 국제유통센터 교육장 등(상황에 따라 변경될 수 있음)에서 1~2일 과정으로 진행된다. 1개 기업당 신청자가 20명을 초과할 경우 출장 교육도 가능하다. 자세한 사항은 협회 교육팀(mykim@ikfa.or.kr, 02-3471-8135~8 내선 2)으로 문의하면 된다. **KFN**

한국프랜차이즈협-벨킨스, 식품위생교육 성료

“봄철 대외활동·외식소비 증가…프랜차이즈 본사, 식품위생관리 철저히 대비”

WRITE | 김은영 기자



한국프랜차이즈산업협회 4월 식품위생교육

최근 대외활동 인구가 외식 소비가 늘면서 식품위생관리의 중요성이 높아지고 있는 가운데, 한국프랜차이즈산업협회(회장 정현식·이하 협회)가 본사 위생관리 역량 강화 지원을 위한 4월 식품위생교육을 성료했다.

지난 12일 서울 강서구 SBA 국제유통센터에서 진행된 이번 교육에는 10여개 가맹본사 가맹점 관리 및 식품위생 담당자가 참여했다. 강의는 지난해부터 식품위생 종합관리 전문 프랜차이즈 브랜드 '벨킨스(Velkins)(대표 함지훈)와 식품안전·위생관리 솔루션 세계 1위 '이콜랩(Ecolab·ECL)' 한국지사가 맡았다.

교육은 최근 식품의약품안전처가 봄철 식중독 주의보를 발령하는 등 식품위생안전에 대한 소비자들의 인식이 높아진 상황에서, 위생사고 방지를 위한 본사 역량 강화에 중점을 두고 진행됐

다.

또 최근 배달앱 원산지 표시를 의무화하는 법안이 발의되면서 더욱 철저한 법준수의 중요성이 높아지고 있는 가맹점 원산지 관계법령을 비롯 ▲음식점 위생등급제 제도 및 실무 ▲최신 식품위생법령 개정사항 ▲이물 혼입 대응(음식물 보상 책임 보험) ▲해충 관리·대응 ▲실내마스크 의무화 해제에 따른 주의·개선사항 등이 담겼다.

한편 협회는 외식 프랜차이즈 업계 위생관리역량 강화를 위해 지난해 벨킨스와 업무협약을 체결하고 식품위생교육을 매월 진행 중이다. 협회는 올해도 꾸준히 월례 교육을 통해 벨킨스, 한국 이콜랩(ECOLAB)과 식약처 '음식점 위생등급제', 식품의 원산지 표시 법규준수 등을 확산해 나간다는 계획이다. [K77]

정현식 협회장 “표준산업 특수분류 내 가맹산업 추가해야”

김기현 국민의힘 대표, 협회 등 중소기업 간담회

WRITE | 정혜연 기자



김기현 국민의힘 대표가 대표 취임 후 경제단체 중 제일 먼저 중소기업중앙회를 찾아 중소기업계의 목소리를 들었다. 이에 한국프랜차이즈산업협회 정현식 회장 등 중소기업인들이 참여, 현실을 반영한 입법이 필요하다고 목소리를 높였다.

중소기업중앙회는 4월 3일 서울 여의도 중기중앙회에서 '김기현 국민의힘 대표와 중소기업인 간담회'를 개최했다. 이 간담회에는 김기현 대표를 비롯해 국민의힘 박대출 정책위의장, 이철규 사무총장, 한무경 중기위원장 등이 참석했고, 김기문 중기중앙회장, 윤학수 대한전문건설협회장, 이정환 한국여성경제인협회장, 정현식 한국프랜차이즈산업협회장 등 중소기업 단체 대표 40여명이 참석했다.

앞서 김기현 대표는 취임 직후 경제단체 중 중소기업계를 가장 먼저 만나 현장 목소리를 경청하겠다고 밝혔다. 이날 간담회는 제주 4.3 추념식 등 정치권이 바쁜 날임에도 김 대표가 중소기업계와의 약속을 지키기 위해 중기중앙회를 방문했다는 의미가 있다고 중소기업계는 평가했다. 이날 간담회에서는 각 업종별 대표들이 총 28건의 중소기업 현안을 건의했다. △스타트업 육성 효과가 큰 '간담투자 주도형 기술창업지원(TIPS)' 제도를 여성 기업인에 확대

하는 방안 △가맹사업(프랜차이즈사업)의 해외수출 지원을 원활하게 하기 위해 표준산업분류 특수분류 내 가맹산업 추가 △벤처생태계 스케일업을 통한 경제위기 극복 등이 주요 건의사항이다.

정현식 한국프랜차이즈산업협회장은 “표준산업분류 특수분류 내 가맹산업을 추가해야 한다”며 “가맹산업은 표준산업분류 대분류의 여러 업종에 산재, 통계작성과 산업 육성 등에 한계가 있다”고 밝혔다.

정 회장은 또 “프랜차이즈 산업은 고유의 사업형태를 갖추고 있지만 독자 산업으로 분류되지 않고 유통서비스업에 묶이거나 외식업, 도소매업, 교육서비스업 등으로 흩어져 있다”며 “우리 산업의 위상을 높이고 통계·조사와 이를 근거로 하는 정부 지원정책 수립이 이뤄지려면 우리 산업이 공식적으로 온전히 독자 산업으로 분류돼야 한다”고 설명했다.

아울러 “코로나19 유행 당시 프랜차이즈만을 대상으로 한 통계·조사 없이 소상공인·중소기업 조사에 편입돼 각종 매출 기준 지원정책에서 역차별당하기도 했다”고 강조했다. [K77]

“지역 경제 회복 견인” ‘2023 KFA 프랜차이즈 창업박람회 대구’ 성과

5.11(목)~13(토) 엑스코 2홀

“안정적 창업 확산, 소비회복 촉진 견인”

WRITE | 김동하 기자



KFA 프랜차이즈 창업박람회 대구를 찾은 관람객들이 부스를 둘러보고 있다



정현식 한국프랜차이즈산업협회장



김병철 협회 대구경북지회장

정현식 협회장은 축사에서 “프랜차이즈 창업 수요가 늘고 있지만, 최근 경영환경이 매우 어렵고 지역 경제도 성장을 둔화 우려가 있다”면서 “박람회를 계기로 안정적 창업모델을 확산하고 연구개발, 철저한 관리 노력으로 소비 회복을 촉진해 지역경제 활성화를 선도하겠다”고 말했다.

전시장에는 개막일 오전부터 입장 대기줄이 형성되는 등 지역 창업희망자들의 뜨거운 참가열기가 이어졌다. 관람객들은 자신의 창업 상황에 맞는 부스를 찾아 분주히 상담을 받고 비교·선택을 위한 고민을 이어갔다. 또, 교육·세미나를 통해 필수 창업 지식을 익히고 창업에 필요한 협력업체 부스를 둘러보며 활기를 띄었다.

이번 박람회에는 프랜차이즈 성지답게 ▲꼬지사계 ▲33떡볶이 ▲걸작떡볶이치킨 ▲커브스코리아 ▲신참떡볶이 ▲꾸브라꼬숯불두마리치킨 ▲텐퍼센트커피 ▲오레시퍼·교맥동 ▲가자주류 ▲샐러디 ▲생활맥주 ▲기영이숯불두마리치킨 ▲아몽즈커피 ▲치맥킹 ▲신불떡볶이 ▲명인만두 ▲장모님치킨 등 유망 토종 브랜드들과 우수·유명 브랜드들이 대거 참여했다.

또, ▲대한가맹거래사협회 ▲한국공정거래조정원 ▲한국우편사업진흥원 ▲대구지방국세청 등 기관·단체들이 올바른 창업을 위한 지식과 정보, 상담을 제공하고, ▲지니코드 ▲지엠에스티 ▲폴라리스스리디 ▲마이프차 등도 협력업종으로서 창업 희망자들의 선택권을 크게 넓혔다.

특히 ▲하반기 트렌드(이흥구 창업피아 대표) ▲법률체크포인트(조은혜 변호사) ▲창업 인사이트(김현인 사맨 대표) ▲손쉬운 노무관리(이금고 노무법인 C&B 대표 노무사) ▲포스트 코로나 시대 창업전략(민유식 FRMS 대표) ▲상권입지 분석(권영산 오앤이외식창업 대표) 등 업계 전문가들이 예비창업자의 역량강화를 위한 교육을 진행해 유익함을 더했다.

한편 협회 중앙회는 오는 10월 5~7일 3일간 코엑스 C홀에서 국내 최대 규모로 ‘제55회 IFS 프랜차이즈 창업박람회’를 개최할 예정이다. 협회 부울경지회 또한 11월 23~25일 부산 벡스코 제1전시장 3홀에서 ‘2023 KFA 프랜차이즈 창업박람회 부산’을 개최한다. **KFN**



지난 5월 11일 대구 엑스코2홀서 열린 KFA 프랜차이즈 창업박람회 대구 개막식에서 참석자들이 테이프 커팅식을 진행하고 있다

올해 코로나19 방역 종식에 맞춰 프랜차이즈 창업 수요가 폭발적으로 늘고 있는 가운데, ‘2023 KFA 프랜차이즈 창업박람회 대구’가 프랜차이즈 성지 대구 엑스코 2홀에서 5월 11~13일 3일간 성대하게 개최됐다.

한국프랜차이즈산업협회 대구·경북지회(지회장 김병철·이하 대경지회)이 주최·주관하고 대구광역시와 후

원한 이번 대구 박람회는 81개사 89개 브랜드 184개 부스가 참가, 지역 최대 규모로 열렸다.

11일 개막식에는 정현식 한국프랜차이즈산업협회장, 이병역 명예회장, 최성수 수석부회장, 김성운 박람회 위원장, 김병철 대경지회장, 오몽석 부울경지회장 등 협회 임원단과 안중곤 대구시 경제국장, 하병문 대구시의회 부의장, 이태손 대구시의회 경제환경위원장 등 지자체·경제계 인사까지 총 30여명이 참석했다.

‘엔데믹 시대 업계 재도약 이끈다’ 한국프랜차이즈협 제11기 KFCEO 교육과정

‘코로나19 이후 최대’ 신입 원우 58명 몰려

CEO 강연, 현장탐방 등 현장성 대폭 강화

WRITE | 김동하 기자



11기 KFCEO 과정에 입학한 신입 원우들 및 협회 임원진들이 기념촬영을 하고 있다

한국프랜차이즈산업협회(회장 정현식·이하 협회)와 부자비즈(소장 이경희)가 주최·주관하고, 산업통상자원부(장관 이창양)가 후원하는 협회 공식 <제11기 KFCEO 교육과정>이 3월 20일 개강 이후 뜨거운 열기를 이어가고 있다. 협회는 지난 3월 20일 서울 여의도 전국경제인연합회관 3층 에메랄드홀에서 제11기 과정 입학식을 개

최했다.

입학식에는 김재영 수석부회장, 손석우 교육위원장, 강석우 상근부회장, 조동민 명예회장 등 협회 임원진과 전병진 KFCEO 총동문회장, 오기성 10기 원우회장 등 총동문회 임원진과, 그리고 코로나19 이후 가장 많은 58명의 신입원우들이 참석했다.



정현식 한국프랜차이즈산업협회장 특별강연

◇1~4주차

1주차 교육은 3월 20일 입학식에 앞서 진행됐다. KFCEO 과정 주임교수인 이경희 부자비즈 소장이 <프랜차이즈 성장 원리와 미래 경영전략>을 주제로 프랜차이즈 모델에 대한 이해도를 높이고 실제 사례를 통해 성공 전략을 함께 기획하는 시간을 가졌다. 또, 신입 원우들과 협회·총동문회 임원진들이 친목을 쌓고 소통하는 저녁 만찬 시간도 진행됐다.

2주차 교육은 강성한 소상공인시장진흥공단 실장이 <소상공인 디지털 전환 지원 방안>을 주제로 진행했다. 코로나19 이후 중요성이 높아지는 DX(디지털 전환)의 현황과 개선방안을 제시하고 지원사업을 소개하는 순서로 꾸며졌다. 또, 입학식 때 첫 만남을 가진 원우들이 본격적으로 서로를 알아가는 원우소개가 뜨거운 열기 속에 진행됐다.

3주차 교육은 서울대 경영대 김상훈 교수의 <아트 인퓨전과 프랜차이즈 마케팅 전략>, 정현식 한국프랜차이즈산업협회장의 <포스트 코로나 시대의 프랜차이즈 산업>이 진행됐다. 정현식 회장은 코로나19 전후로 변화한 프랜차이즈 산업의 현황과 업계가 나아가

야 할 길을 제시하는 한편, 맘스터치 성공사례를 기반으로 프랜차이즈 사업의 성공 노하우를 직접 전수해 큰 호응을 얻었다.

◇4~6주차

4주차 교육은 단합과 친목을 강화하고 현장 역량을 강화하기 위한 1박 2일 워크숍으로 진행됐다. 원우들은 4월 8일 국내 최대 프랜차이즈인 이디야커피의 평택 로스팅공장 <드림팩토리>를 찾아 3,800여개 가맹점에 최고 품질의 제품을 안정적으로 공급할 수 있는 원동력과 노하우를 직접 확인했다. 또, 충남으로 이동해 KFCEO 과정 동문으로서 지역 전통식품의 산업화를 이끌고 있는 신세계 대표의 K소스/서해수산푸드(주)를 방문하고 광천토굴새우젓 홍보전시관, 고운식물원, 무창포해수욕장 등을 탐방했다.

5주차 교육에서는 한국가업승계협회 김봉수 회장이 <프랜차이즈 가업승계 전략>을 주제로 효과적이고 성공적으로 가업을 승계하는 방법을 알려주는 시간을 가졌다. 또 코로나19로 어려운 상황에서 오히려 폭발적으로 가맹점 수를 늘려 엑시트의 모범사례를 남긴



1박 2일 워크숍 중 K소스·서해수산푸드(주) 방문

소종근 전 역전할머니맥주 대표가 <청년기업가, 프랜차이즈의 새길을 만들다>를 주제로 성공사례와 노하우를 전수하고 질의응답을 진행했다.

6주차 교육에서는 국민대 윤재은 교수가 <공간디자인의 철학적 이해와 현대건축>을 강의했다. 이어 베지스타 한형석 대표는 <푸드테크 기업의 성장 전략>을 주제로 농산물 전처리 분야의 설비와 기술 및 유통 물류에 필요한 콜드체인 프로세스까지 보유한 스타트업 기업 베지스타의 핵심 전략과 사업모델을 소개했다.

◇7~9주차

7주차 교육은 성공 CEO들이 직접 성공스토리와 노하우를 들려주고 소통하는 시간으로 꾸며졌다. 국수나무를 성공적으로 운영한 바 있는 (주)위드컴퍼니에이치앤비 정민섭 대표가 미도인의 론칭과 성공전략을 들려주고, 동물복지 인증을 받은 원료육 등 차별화된 식재료로 웰빙 치킨 시장을 개척한 나명석 (주)웰빙푸드 회장이 자담치킨의 성공 스토리와 상생 전략을 전수했다.

8주차 교육은 한국프랜차이즈산업협회 자문위원인 법무법인 혜 조은혜 변호사가 <프랜차이즈 가맹법 대응>

을 주제로 브랜드 운영과정에서 반드시 알아야 할 가맹사업법 관련 지식을 강의했다. 또, 협회 커뮤니케이션위원장이자 부회장인 (주)죽이야기 임영서 대표가 <프랜차이즈 사업 성장과 제조 전략>을 주제로, 죽이야기의 가맹점 상생 정책과 차별화 전략 등을 전수했다.

9주차 과정은 임상진 (주)데일리비어 대표가 수제 맥주 프랜차이즈 1위 브랜드 생활맥주가 새로운 주점 프랜



5기 원우회장을 지낸 임영서 (주)죽이야기 대표 CEO 토크쇼

차이즈 트렌드를 개척해 온 과정을 생생하게 들려주는 시간을 가졌다. 이어 박효순 (주)나루가온에프앤씨 회장 (협회 수석부회장 겸 여성회장)은 기업 경영자이자 요리연구가, 한식 사업가로서 <융합경제시대 한식 사업화 전략>을 체계적으로 강의해 원우들의 높은 관심을 모았다.

◇10~11주차

10주차 과정에서는 경희대 호텔관광학과 최규완 교수가 <AI 머신러닝을 활용한 프랜차이즈 분석 시스템>을 강의했다. 이어 6기 동문회장이자, 배달의민족의 핵심 POS 시스템인 푸드테크를 성공적으로 엑시트 한 바 있는 강병태 푸드노트서비스 대표가 <데이터 기반 프랜차이즈 경영 전략>을 주제로 체계적인 브랜드 경영 및 관리 방법을 제시하는 시간을 가졌다.

11주차 과정은 두점(두마리 찜닭), 기영이숯불바베큐치킨 등으로 잘 알려진 (주)기영에프앤비 본사를 방문하는 기업탐방으로 진행됐다. 원우들은 강남구 (주)기영에프앤비 본사를 찾아 핵심 시설과 노하우를 확인하고, 강인규 대표의 <초스피드 성장을 위한 프랜차이즈시스템 구축> 강의를 통해 성공 프랜차이즈 브랜드의 핵심 역할을 직접 전수받는 시간을 가졌다. **[KFM]**

11기 KFCEO 과정 원우회 집행부 명단

직함	이름	소속
회장	김인규	(주)다비치안경체인 대표
수석 부회장	이재숙	에텐농원, (주)성진원예조경 대표
	노유우	(주)생각하는사람들 대표
	정은미	엠아이파트너스 이사
	정종연	ks금강안전도어 대표
	김이태	(주)삼체인 부대표
	박진호	페이크릭스컴퍼니 이사
	김천식	(주)씨에스푸드 대표
부회장	백종억	YK-PLUS 대표
	차진혁	sh인터내셔널 부장
	정원식	라온 대표
감사	김석운	뉴통주식회사
	최훈기	(주)아토즈라운지 대표
사무위원장	이연재	리연세무회계 대표세무사
	박재준	(주)아바비전 대표



기영에프앤비 본사 탐방 기념촬영

“경기침체, 수익악화 여전한데” 올해 가맹 규제, 벌써 지난해 따라잡았다

‘차액가맹금 공개’, ‘가맹지사 보호’ 등 올해 가맹사업법 개정안 발의 잇따라

WRITE | 정혜연 기자



코로나19 엔데믹 시대에도 여전히 소비 회복 부진과 비용 증가 등 경영환경 악화로 프랜차이즈 업계가 어려움을 겪고 있는 가운데, 올해 가맹사업법 개정안 발의 속도가 빨라지면서 업계의 우려가 커지고 있다. 국회 의안정보시스템에 따르면 올해 1~5월 발의된 가맹사업법 개정안은 총 9건으로, 불과 5개월 만에 지난해 전체 발의 건수인 10건에 육박하는 것으로 나타났다. 이중 대부분이 가맹본부 대상 규제로, 본사 권한 축소

및 의무 강화와 가맹점사업자 권익보호를 골자로 하고 있어 가맹사업자간 협력 관계 훼손과 성장 동력 약화에 대한 업계의 불안감도 커지고 있다. 올해 첫 사례였던 ‘가맹점사업자단체 협의요청시 협의 개시 의무화’(2.2, 김홍걸 의원 등) 개정안 점주단체 요청시 가맹본부의 협의개시를 의무화하고 제재규정을 명문화했다. 이미 지난 국회부터 십여 차례 이상 유사한 내용으로 발의된 바 있으나, 다시 한 번 내용을 다듬어 발의됐다. 2월 20일 발의된 김한규 의원안 또한 유사한 내용을 다루고 있다.

2023년 발의 주요 가맹사업법 개정안 개요

구분	날짜	대표발의자	주요 내용
1	2023.2. 2.	김홍걸 (무소속)	- 가맹계약서에 가맹점사업자단체 구성&거래조건 변경 협의 요청 가능 의무 기재, - 협의요청을 받은 경우, 30일 이내에 응답할 의무 및 위반시 시정조치
2	2023.2.20.	김한규 (민주당)	- 가맹점사업자단체 거래조건 협의 요청 시 협의 거부 금지 및 제재 근거 마련 - 가맹점사업자단체 공정거래위원회 또는 소속 지자체에 등록하도록 함
3	2023.2.23.	민병덕 (민주당)	- 가맹지역본부(가맹지사)도 가맹점사업자와 마찬가지로 가맹본부의 불공정행위 및 보복조치 금지, 계약 갱신청구권 보장 등 적용
5	2023.4.4.	양정숙 (무소속)	- 필수품목 외의 품목의 본사 기준 미달시 본사로부터 구매를 의무화하는 가맹점사업자의 준수사항을 삭제
8	2023.5.12	김한규 (민주당)	- 차액가맹금에 관한 정보의 경우 시행령 규정에 따른 의무기재사항이지만 영업비밀로 분류되어 공개되지 않고 있어, 영업비밀로 보지 아니함을 명시

2월 23일에는 민병덕 의원이 ‘가맹지사 보호’ 개정안을 발의했다. 지난 국정감사에서 민 의원이 지적한 가맹지사 계약 종료 갑질 논란을 개선하기 위해, 계약갱신청구권 등을 가맹지사에도 부여하는 법안이다. 협회는 이에 대해 민법, 상법, 하도급법 등 기존 법체계를 통해 부당한 계약종료 및 해지를 구제할 수 있고, 가맹지사는 본사와 점주 간의 관계를 규정하는 가맹사업법의 대상이 아니라는 입장이다.



한기정 공정거래위원장

윤영덕 의원안(2.28)은 시·도지사의 조사권 및 시정권과 권 등 지자체 권한 강화를 핵심으로 한다. 협회는 지자체 별로 정치적 입장에 영향을 받고 행정상 혼란을 불러올 수 있어 신중한 검토가 필요하다고 보고 있다.

양정숙 의원(4.4)은 가맹점사업자가 구매하려는 권장품목이 가맹본부의 기준을 충족시키지 못할 경우 가맹본부 물품을 구매해야 한다는 조항을 삭제했다. 업계에서는 프랜차이즈 사업의 핵심이 통일성 유지인 만큼 무분별한 사업을 부추기고 업계의 근간을 흔들 수 있는 법안으로 보는 분위기다.

김한규 의원(5.12)은 2월에 이어 차액가맹금 정보의 전국민 대상 공개를 위해, 영업비밀성을 부정하는 규정을 명문화하는 개정안을 발의했다. 현재 차액가맹금 관련 정보는 창업 희망자에게 정보공개서를 통해 제공되고 있으나, 전체 공개되는 온라인 버전은 해당 정보를 가린 채 제공되고 있다. 이는 지난 2019년 필수품목 공급가 정보 및 차액가맹금 관련 정보의 정

보공개서 기재의 의무화한 가맹사업법 시행령에 대해 협회가 영업비밀이라며 헌법소원 심판을 청구하는 등 업계의 강력한 우려가 인정된 결과다. 비록 지난해 최종 기각되기는 했으나, 현재 또한 ‘전체 공개되지 않도록 조치가 마련돼 있어 영업비밀성이 유지될 수 있다’는 취지로 판시해 영업비밀성 자체는 일부 인정된 바 있다. 그러나 김한규 의원안은 정부와 현재의 입장을 모두 부정해 다시 한 번 업계가 혼란에 빠질 수 있다는 우려도 제기된다.

협회 관계자는 “코로나19로 업계가 존폐의 기로에 놓였던 지난 3년여 간 가맹본부들 또한 가맹점사업자와 함께 생존하고 상생과 동반성장을 추구하고자 많은 희생을 감내해 왔다”면서 “내년 총선을 앞두고 올해 일방적인 가맹본부 규제가 다시 흐름을 타고 있어, 엔데믹 시대의 혼풍을 타지 못하고 있는 프랜차이즈 업계도 좌불안석인 상황”이라고 말했다. **KFF**

동결 vs 1만2000원, 늦어지는 최저임금 결정

“인상폭 5% 이내 전망”...1만원 시대 도래

WRITE | 김동하 기자

2024년 최저임금을 결정하는 최저임금위원회(이하 최임위)가 노사 갈등을 감안해 최저임금 회의를 최소한으로 개최하고 있어 올해 최저임금 결정에 대한 우려가 제기되고 있다. 특히 한국프랜차이즈 산업협회와 소상공인연합회 등은 동결을 주장하는데 반해 근로자 측은 최저임금 1만2000원을 요구하고 있어 난항이 예고되고 있다.



최임위는 5월 25일 제2차 전원회의를 열고 내년도 최저임금 인상 폭을 논의한다. 지난 5월 2일 1차 회의 이후 약 3주 만에 최저임금 논의를 위해 노사정이 머리를 맞대는 것이다. 법적기간이 6월 말로 한정된 가운데 늦장 심의가 아니냐는 지적이 나오는 이유다.

반면 근로자 측은 최저임금 1만2000원을 요구하고 있다. 양대 노총은 4월 4일 2024년 적용 최저임금 기자회견에서도 “2022년 공식 물가상승률은 5.1%지만, 2023년 적용 최저임금 인상률은 5%”라며 “물가상승률에도 못 미치는 임금인상으로 실질임금이 하락하고 있으며, 최저임금이 곧 자신의 임금이 되는 저임금 노동자에게는 견딜 수 없는 고통을 주고 있다”고 지적한 바 있다.

이런 가운데 경영계는 아직 구체적인 안을 내놓지 않고 있다. 이유는 지급 능력을 고려해야 한다는 입장이어서다. 윤석열 대통령의 공약 중 하나인 ‘최저임금 업종별 차등적용’ 시행도 요구하고 있다. 숙박·외식업 등 임금 지급 능력이 상대적으로 부족한 업종은 최저임금을 낮게 적용해야 할 필요가 있다는 주장이다.

이에 따라 내년도 최저임금 설정에 고물가 기조가 변수로 작용할 전망이다. 최임위 관계자는 “지금 상태로 가면 최저임금 결정 시한을 넘겨 오는 7월이나 인상 폭이 정해질 것으로 보인다”면서 “물가인상률이 3%대로 내려온 데다 사회적 분위기를 감안해야 하고 내년 총선도 앞두고 있어 인상 폭은 5% 이내일 전망”이라고 내다봤다. 이래저래 최저임금 1만원 시대가 도래한다는 얘기도 있다.

한국경영자총협회 전무인 류기정 사용자위원은 “고물가·고환율 등이 아직 해소되지 않은 상황에서 노동계는 올해보다 24.7% 인상된 1만2000원을 요구하는 등 현실을 도외시한 주장을 한다”며 “우리나라 최저임금은 세계적으로 높은 수준으로, 소상공인과 중소기업사업자는 한계 상황이다”라고 주장했다.

한편 현행법상 최임위는 심의 요청을 받은 날부터 90일 이내(6월 29일)에 최저임금 수준을 의결한 뒤 고용부 장관에게 제출해야 한다. 최저임금 고시의 법정시한(8월 5일)을 맞추려면 늦어도 7월까지는 심의를 마무리해야 한다. **KFN**

음식 배달주문 급감...3월 감소폭 -13% 확대

배달앱 3사 대체 서비스 내놔지만 라이더 인상 요구

WRITE | 김은영 기자

사회적 거리두기 해제 이후 대면 서비스업이 활발해지면서 음식 배달주문이 급감하고 있다. 이에 대배달앱 3사가 대체 서비스를 잇달아 내놔지만, 배달 라이더들은 오히려 요금 인상을 요구하고 있어 고심이 깊어지고 있다.



지난 1일 통계청이 발표한 온라인쇼핑 동향에 따르면 지난 3월 온라인 음식서비스 거래액은 2조1056억원으로 전년 동기 대비 13.0% 감소했다. 배달 음식 주문이 역대 가장 큰 폭으로 감소한 셈이다. 관련 통계가 개편된 2017년 이후 가장 큰 폭으로 줄었다.

이더가 직접 배달하면서도 동선에 따라 묶음배달을 시행해 배달비용을 줄이는 형태다. 배민은 알뜰배달 서비스를 통해 소비자 부담이 2000원 안팎으로 줄어들 것으로 예상하고 있다.

온라인 음식서비스 거래액은 지난해 7월부터 지속해서 전년 동월 대비 감소하고 있다. 최근에는 감소 폭도 ▲2022년 12월 -7.9% ▲2023년 1월 -8.3% ▲2023년 2월 -11.5% ▲2023년 3월 -13.0% 등 확대되는 추세다. 사회적 거리두기 해제와 마스크 착용 의무 해제 등의 영향으로 외식 등이 증가하면서 음식 배달 주문이 줄어든 것으로 풀이된다.

요기요는 맞춤형 배달 서비스를 선보였다. 이는 외식업주와 소비자가 요기요 배달, 가게배달, 배달대행 중 선택할 수 있도록 한 서비스다. 요기요가 직접 배달하거나 배달대행 플랫폼을 통해 제품을 배달하느냐의 차이이다. 이를 통해 배달비 부담을 줄여 사용자가 배달앱을 자주 이용할 수 있도록 유도하겠다는 목표다. 다만 새로운 서비스가 도입되지 두 달도 안됐다는 점에서 가시적인 성과를 얻기까지는 시간이 걸릴 것으로 보인다.

이에 따라 배달 대행업체들과 배달앱 3사의 고민도 깊어지고 있다. 먼저 배달 대행업체들은 투자 유치를 통한 생존경쟁에 나섰다. 배달 대행 시장점유율 1위인 바로고를 필두로 만나플래닛과 로지올스파이더 모두 신규 투자자 물색에 나서고 있지만 고급 리로 시중 유동성이 줄어 진땀을 흘리는 형국이다.

배달 라이더가 배달요금 인상을 요구하고 있다는 점도 부담스럽다. 배민 라이더들은 기본 배달료 인상을 요구하면서 파업에 나섰다. 배민 라이더 노조측은 “사측이 파업을 방해하지 말고 프로모션할 돈을 기본 배달료(수수료) 인상에 사용하라는 것”이라며 “배달비 명목으로 받은 돈을 배민 라이더 처우 개선에 사용해야 한다”고 밝혔다. **KFN**

배달의민족과 요기요, 쿠팡이츠 등의 배달앱 3사의 고민도 커지고 있다. 모바일인덱스에 따르면 배달 플랫폼 3사의 지난 3월 월간활성이용자 수(MAU)는 2898만명으로 전년 동기(3532만명) 대비 18% 줄었다.

이에 배달앱 3사는 수수료와 배달비 조정에 나서면서 배달비 경감 대책을 내놔다. 먼저 배민(배달의민족)은 ‘알뜰배달’ 서비스를 선보였다. 알뜰배달은 기존의 단건 배달과 동일하게 배민 라

애플페이, 결제 가맹점 꾸준히 증가

2030세대 폭발적 호응...보급형 단말기 개발도 속도전

WRITE | 정혜연 기자



출시 1개월을 맞은 애플페이가 MZ세대(1980년대 초~2000년대 초 출생)의 전폭적인 호응 속에 순항 중이다. 업계에 따르면 지난 3월 21일, 애플페이는 서비스 시작일에만 40만명의 등록 고객이 몰리며 돌풍을 일으켰다. 업계에 따르면 현대카드 신규 회원 중 애플기기 이용자 91%가 애플페이 등록을 마쳤다. 연령대별로는 20대가 51%로 가장 많았고, 30대 28%, 40대가 12% 순이었다. 4월 말까지 현대카드 고객이 애플페이로 결제한 건수는 930만건이다. 1회 이상 애플페이를 쓴 고객이 전체의 71%를 차지했다. 가맹점별로는 △편의점(GS25) △대형마트(코스트코) △온라인 가맹점(배달의민족) 결제 빈도가 높았다.

또한 해외결제 비중이 전체 결제 금액의 9% 수준으로 일반 카드 결제 비중(2%)의 4배를 웃돈 것도 눈에 띈다. 해외 여행객이 주로 이용하는 우버, 스타벅스, 에어비앤비 등이 주요 사용처였다.

애플페이 순항은 대기업 유통업체를 포함해 프랜차이즈 업계에도 빠르게 확산되고 있다. 4월 25일부터 CJ푸드빌 계

열의 △뚜레쥬르 △VIPS △제일제면소 등이 합류했고, SPC 계열의 △에그슬릿 △빛은 등도 애플페이 결제가 가능해졌다. 이밖에 △현대아울렛 △롯데면세점 △호텔신라(908770) △포시즌스호텔 등도 애플페이 사용이 가능하다.

여기에는 가장 큰 문제로 여겨졌던 NFC 단말기 보급 문제가 빠르게 해결될 것이란 관측이 나오고 있어서다. 국내 시장에서는 NFC 결제 단말기가 전체 가맹점의 10%에 불과하기에, 애플페이가 빠르게 확대되긴 어려울 것이란 의견이 지배적이었다. 여기에 NFC 단말기는 교체 비용이 많이 들어 소상공인의 부담도 클 것이란 이야기도 있었다.

하지만 애플페이 초기 돌풍 이후, 나이스정보통신과 한국정보통신, 한국사이버결제(KCP) 등 주요 뱅(VAN)사가 10만원 전후의 보급형 단말기 개발에 서두르고 있다. 덕분에 단말기 보급 확대에 속도가 날 것이라는 관측이다. 또 단말기 없이도 휴대전화에 앱을 설치해 결제하는 '폰투폰' 방식으로 어느 정도 해소가 가능하다는 얘기도 나온다. 애플페이 결제 가맹점이 늘어날 것으로 예측된다. **KFI**

식약처·프랜차이즈협회, 프랜차이즈 업계 마약 표현 근절 협력

브랜드, 메뉴명 등에 마약 명칭 자제 공감대... 협회“업계 자정 촉진할 것”

WRITE | 김은영 기자



식약처는 전날 지방자치단체들과 협의회를 개최, 최근 국내 10~30대의 마약사범이 증가하는 추세 속에서 청소년들의 마약에 대한 경계심을 낮추고 친숙하게 여길 수 있는 마약 관련 표현들의 상업적 사용을 근절하는 방안을 논의했다고 밝혔다.

앞서 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)도 3월 식약처와 외식업계 간담회에 참석해 회원사 대상 홍보를 강화하겠다고 밝힌 바 있다.

협회는 당시 간담회에서 “사용 자제에 대한 공감대는 넓게 형성돼 있으나, 극 소수의 신생 프랜차이즈 업체들이 자극적인 전략을 취하는 경우가 있어 적극적으로 회원들의 자발적인 노력을 촉구할 것”이라고 하면서 “다만, 비단 외식업계뿐 아니라 전반적으로 마케팅, 온라인 커뮤니티 등에서 사용 사례가 적지 않은 만큼 관련 부처 모두가 합심해 국가적인 사용 자제 권고 캠페인으로 이어지기를 바란다”는 의견을 전했다.

식약처는 지자체 등과 협의하여, 식품접객업 영업신고서를 제출하거나 가공식품의 품목제조보고 시 상호나 제품명 등의 일부에 마약이라는 단어를 사용하지 않도록 영업자에게 적극 권고·홍보할 예정이라고 밝혔다.



오유경 식품의약품안전처장

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 식품의약품안전처와 프랜차이즈 브랜드, 메뉴명, 제품 등에 '마약' 관련 단어 사용을 근절하기 위한 협력을 강화한다.

식약처는 5월 17일 마약김밥 등 식품·외식업계의 '마약' 용어 사용을 줄이기 위해 협회 등 민간단체와 지자체, 업계 등이 대대적으로 자제를 권고·홍보하는 등 협력해 나가기로 했다고 밝혔다.

또한, 마약 단어 사용금지 동영상을 제작하고 지방자치단체, 식품위생교육기관 등에서 교육자료로 활용할 수 있도록 배포하여 영업자 대상 교육도 강화한다는 계획이다.

식약처는 “이미 마약이라는 명칭을 사용하고 있는 음식점 등은 6월부터 소비자식품위생감시원이 직접 방문해 업소명을 변경하도록 적극 계도하고 간판, 메뉴판 등 교체에 따른 영업자의 경제적 부담 완화를 위해 비용을 지원하는 방안도 마련할 방침”이라고 말했다. **KFI**

한국자산관리공사

새희망, 새도약, 새출발기금

소상공인·자영업자분들께 힘이 되어 드리겠습니다



코로나19 팬데믹을 극복하는 과정에서 소상공인·자영업자들은 영업제한 등 방역조치 협조에 동참하면서 불가항력적 피해를 입게 되었다. 영업 위축, 자금사정 악화에 빛으로 대응할 수밖에 없었으며, 이로 인해 대출이 크게 늘고, 원리금 상환 부담도 확대되었다. 그간 손실보전금, 정책자금 지원, 만기연장·상환유예 조치 등 코로나 대응조치로 인해 소상공인·자영업자들의 잠재부실이 드러나지 않았으나, 코로나19의 장기화, 3고 현상(高물가·高금리·高환율) 등 경제·금융 환경이 악화되면서 소상공인·자영업자들은 버틸 힘을 잃어가고 있는 듯하다.

이에 정부는 코로나 피해 소상공인·자영업자들의 잠재부실 확대를 막고, 부실이 발생한 경우 신용회복과 재기의 기회를 부여하기 위해 최초로 소상공인·자영업자 전용 채무조정 제도인 '새출발기금'을 출범하였다.



지난 4월, 새출발기금은 출범 6개월을 맞아 현장의 이야기를 듣기 위해 채무조정 약정체결자 인터뷰를 진행하였다. 서울에서 오랜 기간 요식업에 종사해온 김○○님은 코로나19로 인한 급격한 자금 사정 악화로 '20년 말부터 연체가 시작되어 그동안 금융기관의 추심과 신용도 하락으로 인한 경영상의 어려움을 겪고 있었다. 신문기사를 통해 새출발기금에 대해 알게 된 김○○님은 '22.10월 새출발기금을 신청하여 '23.3월 채무조정 약정을 체결하였다. 기초생활수급자였던 김○○님은 최대 감면율인 90%를 적용받아 채무조정 전 채무액 9천1백만원에서 채무조정 후 9백만원으로 채무를 조정받았다. 아직 코로나로 인한 영업 위축이 완전히 회복되지 않아 1년의 거치기간을 두고 3년 동안 한달에 약 25만원씩을 변제하기로 계획하였다.

김○○님은 새출발기금을 통해 채무 부담을 많이 덜 수 있게 되어 다시 시작할 수 있는 기회를 얻어 감사하다며 아직 새출발기금을 모르는 소상공인·자영업자들에게 새출발기금이 널리 알려져 많은 사람이 자신과 같은 혜택을 받을 수 있기를 희망한다고 밝혔다.

(※본 사례는 채무조정에 대한 독자의 이해를 돕기 위한 것으로 개인정보보호를 위해 채무자 개인정보를 각색한 내용임을 알려드립니다.)

새출발기금 지원 내용	
채무조정 대상	코로나 피해를 입은, 개인사업자 또는 법인 소상공인, 부실차주 또는 부실우려차주
지원 내용	- 부실차주: 원금조정(60~80%), 이자·연체이자 감면, 장기분할상환 - 부실우려차주: 금리감면(연체기간 금리 차등지원), 장기분할상환
신청 한도	신청기간 중 1회 / 총 15억원(담보 10억원+ 무담보 5억원)

코로나19로 어려웠던 **소상공인·자영업자** 분들

지금 바로 새출발기금 신청하세요!

금융위원회 새출발기금 캠프 한국자산관리공사 신용회복위원회 신청 새출발기금.kr 문의 1660-1378, 1600-5500

소상공인·자영업자 힘이 되는 새출발기금 자세히 알아보기

Q1) 기존 채무조정(연체, 실패위 등) 제도와 별도로 새출발기금을 신청할 이유가 있나요?

그간 채무조정은 '개인'의 '신용채무'가 주된 대상이었어요!

개인(신용) 채무조정 ≠ 소상공인·자영업자 채무조정

그러나 소상공인·자영업자들은 개인사업자와 법인 소상공인을 포함하고 담보와 보증부 채무비중(87%)이 높은 특성이 있어 선제적 지원에 한계가 있었기 때문이에요!

특히 새출발기금은 협약을 통해 채무조정 내용을 결정해 놓아 신속하게 채무조정을 받을 수 있어요!

Q2) 새출발기금의 지원 대상은요?

코로나 피해를 입은 개인사업자, 법인 소상공인으로서 대출상환이 어렵거나 불가능해진 부실(우려)차주라면 누구라도 채무조정을 신청할 수 있어요!

학습지 선생님 등 프리랜서나 특수형태 근로종사자도 개인사업자 및 코로나19 피해의 기준을 충족한다면 지원이 가능해요!

코로나 피해로 인한 영업상 손실과 관련성이 낮거나 무조건 임대 등 개인 자산형성 목적의 대출에 대해서는 지원이 불가능해요!

Q3) 가계대출도 함께 채무조정이 가능한가요?

개인사업자의 경우 사업차대출, 가계대출 등 대출 원리에 대해 채무조정 지원이 가능해요!

하지만, 법인 소상공인의 경우 법인과 대표자가 분리되어 있는 만큼 **법인 대표자가 보유한 가계대출은 지원이 어렵습니다!**

소상공인 A씨: 저는 대출이 여러 건인데, 희망하는 채무만 채무조정이 가능한가요?

채무조정을 받고자 하는 채무를 스스로 선택할 수 있어요!

예를 들어 상환이 용이한 저저금리 대출이나, 소액대출을 제외하고 채무조정을 신청할 수 있습니다.

Q4) 원리금 감면을 노리고 무리한 대출을 받거나 고의적으로 연체하는 등 도덕적 해이 문제가 발생할 소지는 없나요?

캠프는 그간 개인 채무조정 제도를 운영해 온 경험을 바탕으로 다양한 보완장치를 마련했어요!

<새출발기금 지원 기준>

- 1) 코로나 피해를 입은 차주로 한정
- 2) 90일 이상 연체한 장기연체 차주 또는 연체 우려가 있는 부실 우려 차주로 한정
- 3) 원금 조정은 90일 이상 연체한 장기연체자에 국한
- 4) 보유자산이 충분한 채무자에 대해서는 원금 조정 불가
- 5) 그 밖에 나타낼 수 있는 사항은 엄격하고 합리적인 기준을 통해 제한

Q5) 새출발기금 이용채무자에 대한 신용패널티가 있나요?

부실차주의 경우에는 2년간 채무조정 프로그램 이용정보(공공정보)를 공유하여 정상금융거래가 제한되는 신용패널티가 부과될 예정이에요!

그러나, 2년간 정상상환 시에는 정보가 해제되어 정상금융거래가 가능하답니다!

신청·접수: 새출발기금.kr
콜센터: 새출발기금 1660-1378
현장장구: 한국자산관리공사 사무소 (26개), 서민금융통합지원센터 (50개사)

코로나19로 힘든 우리동네 상인분들! 새출발기금 신청하러 오세요~

소상공인·자영업자들이 재도약할 수 있도록 캠프가 함께 뛰겠습니다!

농림축산식품부

물가안정 위해 외식업계와 간담회 개최

한국프랜차이즈산업협회 등 21개 기업·기관 참석



농림축산식품부

농림축산식품부(장관 정황근, 이하 농식품부)가 외식 물가안정을 위해 커피, 치킨 3사 등 주요 외식 프랜차이즈 업계 대상 물가안정 간담회를 개최했다.

양주필 농림축산식품부 식품산업정책관은 4월 21일 국내 주요 프랜차이즈 외식업체들과의 간담회에서 "서민들이 느끼는 외식물가 부담이 큰 상황"이라며 "당분간 가격 인상을 자제하는 등 밥상물가 안정을 위해 최대한 협조해 달라"고 당부했다. 아울러 "정부도 경영부담을 덜어드릴 수 있도록 업계와 지속 소통을 통해 경영지원 과제 발굴·검토에 총력을 다하겠다"고 덧붙였다. 이날 간담회에는 스타벅스, 롯데리아, 교촌에프앤비, bhc, 제너시스BBQ, 본죽 등 프랜차이즈 업체를 비롯해 한국프랜차이즈산업협회 등 21개 기업 및 기관이 참가했다.

외식물가 상승률은 2022년 9월 정점(9.0%) 이후 지속 하락 추세다. 그러나 전체 소비자 물가 상승률을 웃돌고 있어, 추가적 안정 방안 모색이 필요하다는게 정부의 판단이다. 농식품부는 먼저 밀가루, 식용유, 커피 원두 등 주요 원자재(식재료) 가격이 국제가격 및 수입 가격 하락, 할당관세 연장, 밀가루 가격안정사업 등을 통해 낮아지고 있음을 설명했다.

아울러 그간 외식업계 경영부담 완화를 위해 주요 식품원료 할당관세 연장 적용, 의제매입세액 공제해도 상향 등을 추진해 왔고, 최근 외국인력 규제개선을 통한 외식업계 인력난 해소 노력도 지속하고 있다고 밝혔다.

그러나 업계는 코로나19 팬데믹 이후 이미 원·부재료 가격이 오를 대로 오른 데다 인건비임차료, 전기·수도세 등 전반적인 가게 운영 비용이 크게 증가한 상황에서 음식 가격을 인하하는 것은 어렵다는 입



장이다. 프랜차이즈 관계자는 "실제 매장을 운영하는 가맹점주들의 생업을 위해서라도 가격 인상은 불가피했다"고 설명했다.

정부의 이번 간담회는 최근 석유 수출국들의 감산에 따른 유가 반등으로 물가 상승 압력이 높아지는 상황에서 7%가 넘는 상승세를 이어가고 있는 외식 등 서비스 물가를 최대한 억제하겠다는 의도다.

한편 농식품부는 지난해 6~7월 러시아·우크라이나 전쟁에 따른 공급망 교란, 거리두기 해제로 인한 수요 급증 등 요인이 맞물리며 외식물가 상승률이 8%대로 치솟자 식품 외식업계 대상 간담회를 잇달아 열었다. 올해 3월 초엔 정황근 농식품부 장관이 식품업체들과 간담회를 열어 상반기에 가격 인상을 자제해줄 것을 요청했다. 이 과정에서 '기업 팔 비틀기' 논란이 일기도 했다.

WRITE | 정혜연 기자

식품의약품안전처

무인카페·판매점 등 4000곳 위생관리 실태 집중 점검

카페·밀키트·아이스크림·편의점, 소비(유통)기한 경과 판매·사용 여부



식품의약품안전처

식품의약품안전처(처장 오유경)가 무인카페, 아이스크림 무인 판매점 등 무인 식품 판매점의 위생 관리 실태를 5월 15일부터 19일까지 17개 지방자치단

체와 함께 집중 점검했다. 이는 코로나19 등의 영향으로 비대면 소비환경이 확대됨에 따라 급격하게 늘어난 무인카페·판매점 등의 위생·안전을 선제적으로 강화하기 위해서다. 점검 대상은 전국의 무인카페, 밀키트·아이스크림 등 무인 판매업소 총 4000여 곳이다. 주요 점검 내용은 제품 판매기 등의 위생적 관리, 판매 식재료의 보존·보관기준 준수, 소비(유통)기한 경과 제품 판매·사용 여부 등이다. 또 무인카페 등에서 판매하는 커피, 음료 등 약 100여 건을 수거해 미생물(일반세균, 대장균) 기준 적합 여부도 검사했다. 지난해 식약처는 무인 식품 판매업소 총 2386곳을 점검한 결과 13곳(0.5%)이 식품위생법 위반으로 적발된 바 있다. 이에 앞서 식약처는 봄나들이 철을 맞아 국민이 많이 찾는 다중이용 시설 내 식품 취급업소 총 5592곳을 대상으로 3월 13일부터 17일까지 17개 지방자치단체와 함께 점검했다. 결과 '식품위생법'을 위반한 30곳(0.5%)을 적발해 관할 지자체에 행정처분을 요청했다. 이번 점검은 봄철 사람들이 밀집할 것으로 예상되는 국·공립공원, 유



원자·놀이동산, 야영장, 기차역·터미널, 축제행사장 등 다중이용시설 내 음식점과 푸드트럭 등에서 판매하는 식품의 선제적인 안전관리를 위해 실시됐다.

주요 위반내용은 ▲무신고 영업(3곳) ▲소비(유통)기한 경과제품 보관(4곳) ▲간강진단 미실시(18곳) ▲위생적 취급기준 위반(2곳) ▲보존기준 위반(1곳) ▲마스크 미착용(1곳) ▲시설기준 위반(1곳) 등이다.

이번에 적발된 업체는 관할 지자체가 행정처분 등의 조치 후 6개월 이내에 다시 점검해 개선 여부를 확인할 예정이다. 점검과 함께 음식점에서 조리·판매하는 김밥, 떡볶이, 햄버거 등 317건을 수거해 식중독균 등을 검사한 결과, 조리식품 1건이 대장균 기준 부적합으로 판정돼 해당 업소에 대해 행정 처분이 내려질 예정이다.

식약처는 앞으로도 특정 시기에 국민이 많이 이용하는 시설에서 조리·판매되는 식품 등에 대한 안전관리를 강화하고, 고의적인 불법 행위에 대해서는 엄정하게 조치하는 등 안전한 먹거리 환경을 조성하기 위해 최선을 다하겠다고 밝혔다. 아울러 식품안전 관련 위법 행위를 목격하거나 불량식품으로 의심되는 제품에 대해서는 부정·불량식품 신고전화 1399로 적극 신고해 줄 것을 당부했다.

WRITE | 김은영 기자

기고 가맹본부에 위한 가맹사업법 컨설팅

WRITE | 송영석 한국공정거래조정원 상생협력실 가맹대리점종합지원팀

한국공정거래조정원 가맹종합지원센터는 가맹점사업자, 가맹희망자, 가맹본부를 대상으로 가맹분야 종사자가 영업현장에서 느끼는 애로점과 고충을 신속히 해결하고 분쟁을 예방할 수 있도록 각종 지원 서비스를 제공하고 있다. 그 중에서도 가맹본부를 대상으로 제공하는 '가맹사업법 컨설팅'에 대해 살펴보고자 한다.

가맹사업법 컨설팅 진행 배경

공정거래위원회 소관 법률 중 유통산업을 규제하는 법률로 약칭 '대규모유통업법', '대리점법', '가맹사업법'이 있다. 이들은 이름 그대로 대규모유통업 거래, 대리점 거래, 가맹사업 거래에 있어 불공정거래 행위를 규제하고, 소위 말하는 갑-을 관계 근절을 목적으로 제정됐다.

상기 법률들의 규제 대상 사업자를 공급업자(대리점법), 대규모유통업자(대규모유통업법), 가맹본부(가맹사업법)라 명칭하고 있다. 여기서 가맹본부는 앞선 두 사업자와 다르게 사업자의 규모에 있어 차이가 있다. 대기업·중견기업의 비중이 높은 공급업자, 대규모유통업자와 다르게 가맹본부는 대기업부터 중소기업까지 기업 규모의 스펙트럼이 다양하다. 이들 가맹본부 중 중소형 가맹본부의 경우 공정거래와 관련한 제도 및 인력이 상대적으로 부족하다 보니 사업 운영 중 가맹사업법 위반 위험에 노출될 수 있다.

가맹종합지원센터에서는 가맹사업법을 준수하고 더 나아가 공정거래 문화가 확산될 수 있도록 중소형 가맹본부를 대상으로 가맹사업법 컨설팅을 제공하고 있다. 가맹사업법 컨설팅은 '22년도부터 시작해 현재에도 상시 운영 중이며 가맹본부의 비용 부담 없이 전액 무료로 제공하고 있다.

가맹사업법 컨설팅 대상

가맹사업법 컨설팅은 가맹사업법 준수에 관심 있고 컨설팅에 적극적으로 참여할 의지가 있는 가맹본부라면 누구나 참여가 가능하다. 매출액 및 가맹점 수에 따른 신청 제한은 없다. 다만, 가맹사업법 컨설팅 진행 취지에 따라 상호출자제한기업집단을 포함한 공시대상기업집단의 경우 컨설팅 대상에서 제외된다.

가맹사업법 컨설팅 절차

가맹사업법 컨설팅은 3단계의 절차로 진행되며 각 단계별 내용은 아래와 같다.



절차 (소요 기간)	업무 내용
사전 진단 (약 2주 이내)	가맹본부가 컨설팅 신청 시 기재한 가맹사업법 관심 분야 항목을 기반으로 가맹본부의 가맹계약서, 업무 지침 등의 서면 자료를 사전 검토하여 잠정적 법 위반 위험 항목 진단



절차 (소요 기간)	업무 내용
현장 컨설팅 (2~3일)	가맹본부 현장 방문 후 가맹본부 임직원 면담 및 내부 시스템 확인 등을 통하여 가맹사업법 위반 위험 분야 도출 및 이에 대한 개선 방안 제시



절차 (소요 기간)	업무 내용
개선 피드백 (상 시)	가맹사업법 컨설팅 종료 후, 컨설팅 결과에 따른 가맹본부의 개선 사항에 대하여 피드백 요청 시 상시 제공

가맹사업법 컨설팅 신청방법

가맹사업법 컨설팅은 상시 운영되며 가맹본부가 직접 신청할 수 있다. 컨설팅 신청은 한국공정거래조정원 누리집(www.kofair.or.kr) 내 '가맹종합지원센터' 메뉴의 '상생협력 게시판'에 접속한 후 '2023년 가맹사업법 컨설팅 상시 진행 안내' 게시글에서 신청서식을 다운받아 작성 후 전자우편(support@kofair.or.kr)으로 제출하면 된다. 컨설팅 신청에 관한 세부 문의는 가맹종합지원센터 대표번호 1855-1490을 통해 상담을 받아볼 수 있다.

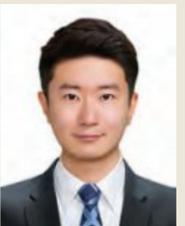


가맹사업법 컨설팅 진행 사례

가맹사업법 컨설팅이 실제로 어떻게 진행되는지는 한국공정거래조정원 유튜브 채널(조정원TV)의 '가맹사업법 컨설팅 홍보영상'에서 확인할 수 있으며, 한국공정거래조정원 누리집 '상생협력 게시판'에서도 진행 사례를 확인할 수 있다.

송영석 주임 한국공정거래조정원 상생협력실 가맹대리점종합지원팀

Tel: 1885-1490
email: yssong@kofair.or.kr



‘상생 실천’ 작지만 강한, 따뜻한 기업



K-소스 서해수산푸드(주)
신세경 대표

한류 열풍과 함께 K-푸드가 세계인의 입맛을 사로잡고 있다. 한식의 유행 이유는 마트에서 쉽게 구할 수 있는 재료로 간단하게 조리할 수 있다는 점과 한식의 이색적인 맛과 향이다. 그 중심에 있는게 소스다. K-소스 브랜드를 운영하고 있는 서해수산푸드(주)가 주목받는 이유다. 32년의 식품 제조 경력으로 국내를 넘어 세계에서도 인지도를 넓히고 있는 신세경 대표의 노하우를 들어봤다.

INTERVIEW | 이진창 발행인 WRITE | 이호 국장

서해수산푸드(주)는 K소스라는 브랜드로 '맛을 디자인하는 맞춤형 소스'를 기반으로 OEM과 ODM을 생산하는 전문회사다. 프랜차이즈 업체나 식품회사에서 원하는 소스를 개발해 제공하거나 각 업체의 특화된 소스를 생산한다. HACCP 인증으로 위생적이고 안전한 소스 제조기술을 보유하고 있다.

생산되는 제품은 한식부터 중식, 일식, 양식, 분식, 육류용, 빵디핑, 각종 드레싱, 젓갈 소스 등 다양하다. 국내에서도 인정하는 손에 꼽는 소스전문 업체다. 10년간 500여가지가 넘는 제품을 개발, 생산해 오고 있다. 이같은 오랜 경력은 경쟁업체와의 차별화 요소가 되고 있다. 아울러 독자적인 맛과 메뉴를 필요로 하는 고객사의 컨셉에

적합한 제품 개발 업체로 알려져 있다.

32년 노하우 녹여낸 K-소스

여기서 궁금한 것이 서해수산푸드(주)의 탄생 배경이다. 음식에 웬만한 자신이 없다면 쉽게 창업하기 어렵기 때문인데, 신세경 대표의 노하우가 대단하다. 신세경 대표는 1992년 30살의 나이에 젓갈 제조 식품사업을 시작했다. 젓갈은 그 자체가 반찬으로 이용되지만, 고기를 찍어먹거나 김치를 담그는데 쓰이기도 한다. 국이나 반찬의 간을 내는데 사용되는 한국의 전통 음식이다.

문제는 현대인들의 입맛이 변해가면서다. 젓갈 제품을 고염식품으로 기피하기 시작했다. 이로 인해 국내 매출



오모리 참치찌개소스 | 50g
GS편의점 PB제품 OEM 생산



오모리 부대찌개소스 | 50g
GS편의점 PB제품 OEM 생산



에는 한계에 부딪힐 수밖에 없었다. 해외 수출은 젓갈 자체의 특수성으로 인해 불가능한 상태였다.

여기서 신 대표는 소스 개발로 방향을 돌렸다. 젓갈을 소재로 젓갈 소스류, 김치를 담그는 소스와 발효된 김치를 활용해 김치로 만든 케찹, 김치로 만든 파스타소스, 김치로 만든 잼 등을 연구 개발했다. 밥 반찬용이었고 냉장보관 밖에 할 수 없었던 김치를 최초로 소스화해 상온에서 1년간 보관 가능한 휴대용 볶음김치소스를 개발, 특허 등록했다. 또한 그동안 젓갈과 새우젓으로 벌은 돈을 소스사업에 몽땅 투자, 2015년 9월 서해수산푸드(주)를 창업했다. 창업과 동시에 신 대표는 한국 소스의 국제화를 위해 K-소스라는 브랜드로 젓갈소스, 김치소스류 제품을 개발하면서 상표등록도 완료했다. 현재까지 특허 등록은 8건, 상표 등록은 42건이다.

그렇다고 모든게 수월하지는 않았다. 창업과 동시에 매출은 곤두박질쳤다. 기업이나 소비자에게 아직 인식이 되지 않아서다. “직원 20명을 내보내야 하는 위기가 닥쳐왔어요. 하지

만 3일간을 무박으로 생산해 납기일을 지켜냈죠. 거래처인 오투기라면과 편의점 담당들을 감동시키고, 신뢰를 얻게 돼 거래처로부터 적극 지원을 받았어요. 단 한명의 직원도 퇴출시키지 않게 되었죠.”

“서해수산푸드(주)의 장점은 무엇보다 맛이에요. 이를 위해 조금 더 좋은 원료를 사용하고, 다품종 소량생산 위주로 운영되고 있어요. 더 예민한 가공공정이 가능하다는 얘기도. 이를 통해 1% 이상의 맛의 차이를 냅니다. 서해수산푸드(주)만의 경쟁력과 차별성이예요”

서해수산푸드의 또 다른 장점은 불량률 제로라는 점이다. 연간 약 2백만개씩 7년 동안 약 1400만개 이상을 납품해 오면서 단 한건의 소비자 불량이 없었다. 거래처로부터의 신뢰는 당연한 이야기가 됐다.

신지식농업인장 선정·프랜차이즈협회와 MOU

신세경 대표는 2019년 제17회 (사)한국신지식농업인중앙

회 전국회원대회에서 신지식농업인장으로 선정됐다. 신지식농업인이라 지식의 생성, 저장 활용을 통해 농산업을 개발·개선 및 높은 부가가치를 창출하고 농업·농촌의 변화와 혁신을 주도하는 농업인이다.

신세경 대표는 지난 2012년 김치를 기반으로 각종 식품에 널리 사용 가능한 김치소스 제품을 개발하고 국내 처음으로 상품화에 성공하여 사업화했다. 김치소스의 유통기한은 상온에서 2년으로 썰리리, 야채요리, 육류요리 등과 함께 널리 활용 가능하고 김치소스를 포장식품으로, 즉석으로 먹을 수 있어 매우 간편하고 상품성도 매우 우수하다.

신 대표는 이러한 제품 개발을 통해 지역 인재 고용, 농촌경제 활성화에 기여하고 있으며 이러한 공로를 인정받아 2019년도 신지식농업인으로 선정됐다. 아울러 현재 (사)한국농식품여성CEO연합회(농촌진흥청소속)의 제7대 회장직도 맡고 있다. 이런 인연으로 최근 한국프랜차이즈산업협회와 MOU도 맺었다. ESG경영과 농식품 여성기업의 리더십을 상호 증진, 협력하자는 내용이다.

(사)한국농식품여성CEO연합회는 농산물생산 및 유통 전통식품가공, 농식품가공, 체험교육장·농가맛집·서비스업체 등을 운영하는 여성대표들로 이루어진 단체다. 농축산여성인과 경력단절 여성이 농촌진흥청소속의 도기술원과 군 기술센터에서 생산한 농축산물을 활용한 가공기술지도·정보화 교육을 이수

해 창업한 여성업체가 회원의 대부분이다. 농림축산식품부 식품명인과 신지식농업인장 20여명 이상이 회원으로 있으며, 농업기술 및 농축산식품 산업을 선도하고 전통식품을 계승 발전시키고 있으며, 회원 내 친목과 정보교류 협업 교육 등을 통해 동반성장을 목적으로 하고 있다. 신세경 대표는 “농촌의 여성CEO 업체가 좋은 식품 재료를 공급하고, 도시의 프랜차이즈 업체들이 이 원료로 좋은 제품을 생산해 소비자에게 공급한다면 도시와 농촌을 잇는 상생과 협력의 좋은 본보기가 되지 않을까 생각해 MOU를 추진하게 됐다”고 말했다.

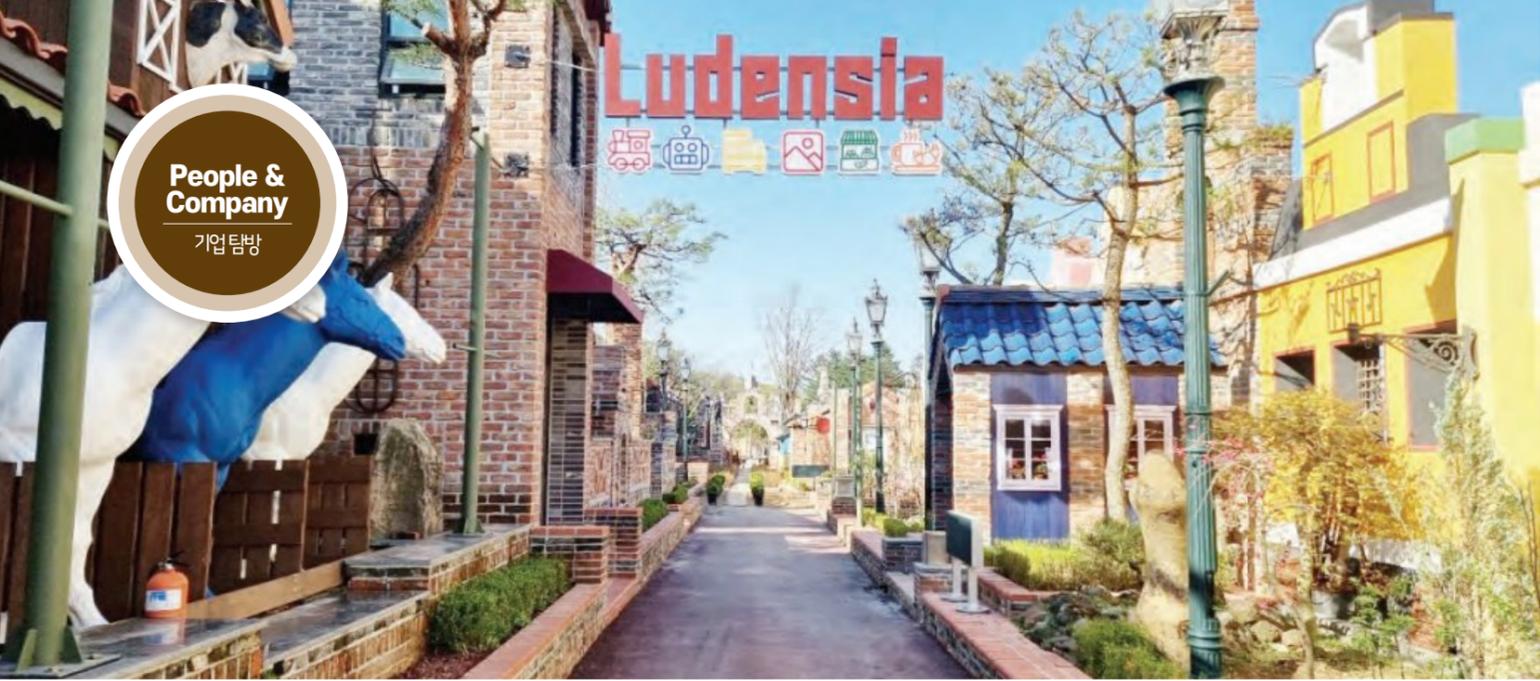
15년간 행복의 기쁨을 알리다

한국을 알리고 대표하는 소스 생산업체로 한국적 소스가 세계 대표 소스로 자리 잡도록 노력하고 있다는 신세경 대표. 이같은 사업 열정에 못지 않은게 행복 나눔이다. 대표적인게 호주선교사가 개인적으로 운영하는 아이들의 쉼터에 15년 동안 난방용 보일러 기쁨을 지원한 일화다. 회사의 자금사정이 어려울 때에도 한 번도 빠짐이 없었다.

이외에도 30여년간 흥성군 단체들의 김장나누기 행사에 김장용 젓갈을 매년 기탁하고 있다. 아울러 지역 내 육아원과 마을에 매년 크리스마스에 맞춰 직원들이 산타로 분장, 아이들에게 선물과 함께 꿈과 사랑, 마을 어른신들에게는 행복을 나눠주고 있다. 신 대표는 이러한 사회봉사 나눔을 인정받아 보건복지부 장관으로부터 행복나눔인상을 수상 받았다.

“저는 작은 체구이지만 외유내강형이고, 서해수산푸드(주)는 작지만 강한 중소기업이에요. 따뜻한 중소기업의 항해를 계속할 예정이에요.” 협조와 상생의 의미를 잘 알고 실천하고 있는 신세경 대표. 미래적 기업관을 가진 신세경 대표가 우리나라 외식산업의 밝은 불을 더욱 빛나게 하고 있다. **K71**





유럽형 테마빌리지 '여주 루덴시아' 5월 4일 개장 4개 갤러리·6개 스튜디오로 구성된 유럽 마을

※루덴스(대표 박기영)의 유럽형 테마 빌리지 '루덴시아'가 가정의 달 시즌을 맞아 5월4일 공식오픈했다. 루덴시아는 여주의 알프스라 불리는 산복면에 위치해 있다. 약 3만m2 규모의 면적으로 조성된 대규모 관람형 테마 빌리지이다.

INTERVIEW | 이진창 발행인 WRITE | 이호 국장

(주)루덴스(대표 박기영)의 유럽형 테마 빌리지 '루덴시아'가 가정의 달 시즌을 맞아 5월4일 공식오픈했다. 루덴시아는 여주의 알프스라 불리는 산복면에 위치해 있다. 약 3만m2 규모의 면적으로 조성된 대규모 관람형 테마 빌리지이다.

루덴시아는 놀이하는 인간 '호모 루덴스'와 환상적 감동 '판타지아'의 합성어다. 내 안의 영감과 재미를 깨울 수 있는 문화와 놀이를 사랑하는 사람들을 위한 환상적인 공간이라는 의미를 담고 있다.

루덴시아는 지난 2013년 착공을 시작한 이래, 수차례 컨셉 변경과 공간연출 수정을 통해 완성도를 높여 왔다. 약 160만개의 고벽돌로 건축돼 유럽의 마을을 그대로 옮겨 놓은 듯한 형태가 특징이다.

세부구성으로는 약 1000여점의 모형기차가 살아 움직이는 트레인갤러리, 모형자동차가 전시되어 있는 토이카 갤러리, 유럽



의 작은 박물관을 연상케 하는 앤틱갤러리, 전 세계 토틀이와 공예품들이 전시되어 있는 아트&토이 갤러리 등 4개의 갤러리가 먼저 관람객을 만난다. 아울러 아날로그 시대를 대표하는 과거 전자, 음향기기와 수많은 LP소장품들이 있는 아날로그 스튜디오, 트램 스튜디오, 소잉머신 스튜디오 등 3개의 대표 스튜디오도 관람해 볼 수 있다.

또한 루덴시아에는 영국정통 애프터눈 티세트를 즐길 수 있는 티 하우스와 야외정원에 위치한 유리온실에서 프라이빗



하게 이용할 수 있는 피크닉세트도 준비돼 있다. 관람객들의 입맛도 사로잡을 수 있는 F&B 메뉴도 즐길 수 있다.

루덴시아를 오픈한 (주)루덴스의 박기영 대표는 1992년에 세계적인 영유아 놀이프로그램인 짐보리 플레이앤뮤직을 국내에 도입해 지난 30년간 영유아 놀이교육의 새로운 방향을 제시한 인물로 평가받는다. 전 세계 60여개국에 수출하는 글로벌 자석교구 맥포머스를 개발, 유통하는 (주)짐월드의 대표이사를 겸직하고 있다.

박기영 회장은 "여주 루덴시아의 많은 실내의 빈티지 및 앤틱 스타일의 설치 오브제들은 (주)짐월드의 교구, 완구 R&D팀에게 디자인 영감을 키우기 위해 한 개씩 수집하면서 시작됐다"라며 "이를 통해 맥포머스를 글로벌 브랜드로 성공시키는데 큰 역할을 하고 있다"고 전했다.

아울러 "루덴시아 공식개장을 통해 많은 관광객들이 유입돼 향후 여주시 지역경제 활성화와 고용창출 효과로 이어질 것으로 기대하고 있다"고 덧붙였다. **이진창**

1000명의 CEO·전문가 배출한 지식기반의 CEO과정 “제 32기 프랜차이즈 최고전문가과정”

WRITE | 김은영 기자



한국프랜차이즈산업협회가 주최하고 프랜차이즈산업연구원이 주관하는 “제32기 프랜차이즈 최고전문가 과정”이 지난 3월 2일 개강을 시작으로 9주차의 과정을 진행 중이다.

프랜차이즈 최고전문가 과정은 한국 최초로 미국프랜차이즈산업협회(IFA)의 CFE를 취득한 장재남 원장이 2007년 제1기를 시작으로 지금까지 장충동왕족발과 코바코 등의 2세 경영자를 비롯하여 팜스부대찌개, 하나돈까스, 돈오락, 불막열삼, 꾸브라꼬숯불두마리치킨 등 약 1000명의 프랜차이즈기업 대표 등을 배출한 국내 최고의 지식기반 프랜차이즈 CEO과정이다.

특히 32기는 32명이 입학하였으며 대다수가 직영점

에서 프랜차이즈 사업화를 준비하였거나 가맹점 100개 미만의 가맹본부 대표 등이다. 가맹점 200개 이상 가맹본부의 임원과 협력업체 대표와 변호사 등도 참여하고 있다.



[2주차] 편비어킹 김철윤 대표 “프랜차이즈 사업의 위기 극복과 경영전략”



[8주차] ㈜제너시스 BBQ 치킨대학 현장견학



(주)금진식품 방문 견학

현재 32기는 3개의 모듈 하에 22개의 과목과 프랜차이즈기업 대표 등의 특강, 기업 견학 및 해외연수 등으로 진행 중이다. 강사들은 이론과 실무 등을 갖춘 전문가들이 강의를 진행하고 있으며, 편비어킹의 김철윤 회장을 비롯하여 꾸브라꼬숯불두마리치킨의 전민호 대표 등이 가맹본부 창업과 경영에 대하여 특강을 진행한다.

또한 방문견학과 해외연수 프로그램도 차별화된 커리큘럼이다. 지난 4월 20일 ㈜제너시스 BBQ 치킨대학을 견학하여 BBQ의 성공전략과 교육시스템을 체험하였으며, 소스전문회사인 금진식품 공장을 견학하여 외식업의 가장 기본인 소스개발과 제조 방법에 대하여 학습을 하였다. 아울러 5월 17일 출발하는 몽골 울란바토로 연수는 현지 프랜차이즈 시장현황을 살펴보고 기 진출해 있는 한국 프랜차이즈 브랜드 사무실과 매장을 방문하여 몽골기업인들과의 간담회를 통해 몽골진출을 위한 상담도 개최할 예정이다.

6월 8일 리버사이트호텔에서 화려한 수료식을 하게 되면 동문회인 한국프랜차이즈 포럼의 일원이 되어 지속적인 정보와 자료 공유의 세미나 참석과 원우회 방문 그리고 기수별 정기모임 참석과 골프회나 여성회, 청년회 등의 동호회 활동을 하게 된다.



특강, 식약처 이순규 보건연구원 “건강한 식생활을 위한 영양정책”



특강 장재남 원장 “프랜차이즈기업의 성장과 사업의 성공을 위한 8가지 경영전략”

친목보다는 프랜차이즈 사업화를 위한 이론과 사례 중심의 강의와 기업 견학, 해외연수 등으로 구성되어 있는 프랜차이즈 최고전문가 과정은 8월 24일부터 시작하는 33기를 모집 중이다. 세부 모집요강은 홈페이지(www.ifis.co.kr) 내 모집공고를 통해 확인할 수 있다.

(문의 : 프랜차이즈산업연구원 정찬영 대리_070-5133-0934) **IFIS**



Korea Franchise Association Column ● 칼럼

가맹점 모집, 이것 먼저 챙겨야 한다

WRITE | 이경희

가맹점의 빠른 확장은 가맹사업의 성패를 좌우하는 중요한 요소다. 그래서 가맹본사들 나름대로 가맹점 모집을 위해 다양한 촉진 활동을 펼친다. 박람회 참가, 사업설명회, 인터넷 마케팅, PPL, 현장 발굴, 외부 영업조직의 활용 등 다양한 방식으로 가맹점을 모집하기 위해 노력한다.

가맹점 모집 위해 점검할 요소

가맹점 모집을 위한 지속적인 투자와 촉진 활동은 가맹사업에서 필수적이다. 하지만 가맹점 모집에 속도를 내고 전국적인 가맹점 출점 목표를 달성하려면 가장 먼저 점검해야 할 것이 있다. 바로 사업모델의 경쟁력이다. 사업모델을 점검하지 않고 가맹모집을 위한 마케팅에 투자하는 것은 맛있는 음식점이 마케팅을 강화하는 것이나 마찬가지이다.

맛있는 음식점이 이름난 유튜버를 초대하고 리뷰 마케팅

을 열심히 하면 마케팅 비용을 길바닥에 버리는 것이나 다름없다. 고객이 재방문할 수 있는 경쟁력을 갖추어야 초기 마케팅 효과가 축적돼 나중에는 마케팅을 하지 않거나 마케팅비를 줄이더라도 지속적인 매출 유지가 가능하다. 가맹사업도 마찬가지다. 경쟁력이 부족한 사업 모델을 갖고 있는데 가맹점 모집에 혈안이 되면 마케팅 효과가 축적되지 않는다.

사업모델 관점이 바뀌어야 한다

하지만 사업모델의 경쟁력에 세심한 관심을 기울이는 가

맹본부는 많지 않다. 상품, 가격, 디자인, 장비 구성, 운영 방식이 결정되고 매장만 잘 굴러가면 사업모델이 완성됐다고 생각한다. 그러나 '그 사업모델이 얼마나 경쟁력이 있는가? 창업자들에게 매력적으로 어필하는가? 고도화 필요성은 없는가?'하는 경쟁력의 수준이라는 관점에서 보면 다듬고 개선할 여지가 많다.

사업 모델은 한번 만들면 완성되는 게 아니라 지속적으로 개선되고 발전되어야 할 유기체라는 관점에서 접근해야 한다. 비즈니스 캔버스 모델을 적용하면 사업모델에는 핵심활동, 가치제안, 고객관계, 고객, 핵심파트너, 비용구조, 핵심자원, 수익원같은 다양한 요소들이 포함돼 있다. 이런 구성요소들을 한 번에 완성하기 어려우므로 지속적으로 발전시켜나아가야 한다.

브랜드의 문제는 무엇인가

이렇게 유기적이고 포괄적인 개념으로 사업모델을 보지 않고 상품, 가격, 인테리어, 조리법, 출점상권 등 단편적인 요소로만 접근하면 경쟁력은 일정 수준에서 멈추게 된다. A사의 경우 거의 모든 박람회에 참가하고 인터넷을 통한 가맹점 모집 마케팅에도 적극적이다. 하지만 정보공개서를 들여다보면 가맹점의 매출액이 동종 업계의 경쟁자보다 훨씬 낮다. 그러다보니 매년 가맹점을 개설하는 숫자만큼 폐점하는 매장이 나온다. 아무리 마케팅에 많은 비용을 투자해도 매년 총 가맹점 수는 제자리 걸음이다. A사는 가맹점 매출 부진 이유를 분석하고 개선 방안을 마련하는 것이 가맹점 모집 못지않게 급선무다.

B사는 가맹점 모집에 적극적이지만 사업모델 중 가치 제안에 문제가 있었다. 형편없는 디자인 경쟁력은 브랜드의 격을 떨어뜨리고 있었고 고객이나 예비 창업자들에게도 좋은 이미지를 주지 못했다. C사는 핵심 파트너에 문제가 있었다. 식자재를 공급하는 파트너들의 경쟁력 부족은 가맹점의 원가 관리에 문제를 낳았다.

D사는 출점 전략에 문제가 있었다. 월임대료가 너무 저렴한 C급 상권에 매장을 출점하다보니



제품력이 우수한데도 불구하고 경쟁사보다 연간 2배 이상 매출이 낮았다. E사는 핵심 활동에 문제가 있었다. 매출 손익은 보통 이상의 수준이었지만 가맹점 모집을 위한 핵심 활동을 하지 않고 있었다. F사는 핵심 자원에 문제가 있었다. 프랜차이즈 사업의 중요한 자산인 브랜드 디자인이 엉망이었다. 브랜드 네임도 매력적이지 못했다.

사업모델 진화와 가맹점 모집, 병행돼야

이처럼 가맹본사들은 비즈니스 모델의 특정 부문에서 문제를 안고 있고 그 것이 경쟁력 약화로 나타나 창업자들의 외면을 받는다. 이런 문제를 극복하려면 가맹사업을 시작하는 진입단계에서 우리 비즈니스 모델의 경쟁요

사업 모델은 한번 만들면 완성되는 게 아니라 지속적으로 개선되고 발전되어야 할 유기체라는 관점에서 접근해야 한다. 비즈니스 캔버스 모델을 적용하면 사업 모델에는 핵심활동, 가치제안, 고객관계, 고객, 핵심파트너, 비용구조, 핵심자원, 수익원같은 다양한 요소들이 포함돼 있다. 이런 구성요소들을 한 번에 완성하기 어려우므로 지속적으로 발전시켜나아가야 한다.

소가 무엇인지 명확히 하고 지속적으로 부족한 부분을 개선해나아가야 한다. 가맹점 모집 활동에 기울이는 노력 못지 않게 비즈니스모델의 각 부문별 경쟁력을 강화해나가는 데 관심을 기울인다면 같은 노력으로 훨씬 더 큰 성과를 기대할 수 있을 것이다. [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



Korea Franchise Association Column ● 칼럼

이제! 가맹점 모집보다 가맹점 관리가 더 중요한 시기

WRITE | 장재남

가맹본부가 가맹사업을 전개하는데 있어서 가장 핵심적인 업무는 가맹점 모집과 가맹점 관리이다. 가맹사업 초기에는 가맹점 모집이 효과적으로 이루어져야 사업에 탄력을 받게 된다. 하지만 가맹점 모집은 결코 쉽지 않은 일이다. 더구나 지금처럼 경쟁이 치열한 상황에서 지속적으로 가맹점을 모집하기란 더욱 어렵다. 따라서 이제 가맹사업을 준비하고 있거나, 이미 시작한 가맹본부들은 예비창업자들이 가맹본부를 선택하는데 중요하게 여기는 수익성이나 브랜드 인지도 그리고 프랜차이즈시스템의 경쟁력을 어느 정도 확보한 이후에 가맹점 모집을 해야 한다.



사실 가맹점 모집보다 더 중요한 것이 가맹점 관리이다. 하지만 국내의 가맹본부들은 가맹점 관리에 대한 인식부족, 구조적인 문제와 전문인력 부재로 인하여 체계적인 가맹점 관리를 하지 못하고 있는 실정이다. 그러다 보니 가맹점을 체계적으로 관리하기 위한 관리시스템과 매뉴얼 개발, 전문적인 슈퍼바이저를 양성하는데 소홀할 수밖에 없다.

특히 가맹사업 초기에 있는 가맹본부들의 가맹점 관리는 더욱 소홀할 수밖에 없어 가맹점 사업자들의 갈등과 분쟁이 많이 발생하기도 한다. 어렵게 모집된 가맹점에 대한 관리를 체계적으로 하지 못한다면 가맹점과의 갈등은 물론이고 가맹점 모집에도 부정적인 영향을 미칠 것이다.

가맹본부에게 있어서 가맹점 관리의 시작은 가맹점 사업자를 가맹비와 로열티를 지불해야 하는 채무자가 아니라 자사의 상품과 서비스를 판매하는 가장 중요한 대리인(Agent) 또는 팀원이라는 인식을 갖는 것에서부터 출발해야 한다. 비록 가맹점 사업자들이 사용하는 브랜드와 판매하는 상품과 서비스는 가맹본부의 것이지만, 자신의 모든 재산을 투자한 사업이기 때문에 가맹본부 만큼이나 브랜드 인지도와 상품 및 서비스의 차별화에 더 많은 시간을 투자할 수밖에 없다. 또한 예비창업자들이 가맹본부를 선택하는데 반드시 방문하고 상담하는 것이 가맹점이다. 그러다 보니 가맹점 사업자들이 때로는 가맹본부의 가장 유능한 영업사원이 되기도 하고, 때로는 기

발한 아이디어를 제공하는 유능한 직원이 될 수도 있다.

가맹본부의 가맹점 관리 효과는 가맹점 사업자들이 적극적으로 참여했을 때 가능한 일이다. 따라서 가맹본부들은 자사의 가맹점들이 상품의 판매는 물론이고 시장의 흐름과 고객의 니즈 그리고 경쟁사의 정보를 파악하는데 가맹점이 매우 중요하다는 인식과 가맹점 사업자들이 참여할 수 있는 네트워크 구축과 참여에 대한 보상시스템을 통하여 가맹점들이 적극적으로 참여하게 만들어야 한다.

“가맹본부에게 있어서 가맹점 관리의 시작은 가맹점 사업자를 가맹비와 로열티를 지불해야 하는 채무자가 아니라 자사의 상품과 서비스를 판매하는 가장 중요한 대리인(Agent) 또는 팀원이라는 인식을 갖는 것에서부터 출발해야 한다. 가맹점 사업자는 자신의 모든 재산을 투자한 사업이기 때문에 가맹본부 만큼이나 브랜드 인지도와 상품 및 서비스의 차별화에 더 많은 시간을 투자할 수밖에 없다.”

물론 처음부터 가맹점사업자들이 적극적으로 가맹본부의 관리에 참여하기란 쉽지 않다. 따라서 가맹점사업자들이 가맹본부의 정책과 관리에 참여해야만 가맹점 창업이 성공할 수 있다는 것을 교육을 통해 알게 해야 한다. 그러나 가장 중요한 것은 가맹점사업자들이 가맹본부의 정책에 적극 참여했을 때 나타나는 결과들이 만족스러워야 한다는 것이다.

만일 가맹점 관리가 형식적이거나 가맹점의 매출 증대나 효율적인 매장 운영에 전혀 도움이 되지 않는다면 가맹점 사업자들의 참여 또한 저조할 것이다. 뿐만 아니라 가맹본부에 대한 신뢰도 저하와 함께 갈등과 분쟁의 원인이 될 것이다. 따라서 가맹본부들은 가맹점의 체계적인 관리시스템의 구축과 함께 가맹점 관리 인력의 전문성 제고를 위한 노력을 지속적으로 해야 한다. **KFA**



장재남

프랜차이즈산업연구원 원장
CFE, 경영학박사
한국프랜차이즈산업협회 자문위원



Korea Franchise Association Column ● 칼럼

범죄 경력의 위력

WRITE | 안철현

범죄경력 즉, 전과의 위력은 생각보다 파괴적이다. 한번 찍히면 거기에서 벗어나기는 어렵다고 보는 것이 나의 경험상 맞다. 최근에 사기죄로 기소되어 1심에서 유죄판결을 선고받은 사람을 만났다. 이야기를 들어보니 처음엔 구속된 몸이라 고소인에게 자신의 전 재산을 들어 피해금액을 변제하고 구속으로부터는 일단 해방되었지만 그렇다고 해서 그 억울함이 사라지지 않는다는 사연이었다.

그런데 이게 다가 아니었다. 이런 종류의 사건에서 피해자가 한 사람이면 그나마 그것으로 마음 정리하고 새롭게 시작하면 된다. 그러나 사안이 만만찮은 것들이 있다. 투자를 받아 사업을 하다보면 여기저기서 자금을 끌어 운영자금 등으로 사용하는 경우가 많다. 처음에는 투자를 받는 사람이나 투자를 하는 사람이나 모두 장밋빛 미래를 꿈꾸며 서로 잘해보자고 손을 잡는다.

그런데 그 후 사업이 잘 되면 모르겠지만 꼬이기 시작하면 투자를 받은 사람은 법률적인 분쟁에서 자유롭기 어렵다. 특히나 형사문제에 얽히게 되면 꿈은 멀어지고 오랜 기간 경찰과 검찰을 오가다 방어가 제대로 이루어지지 않으면 법원에도 들락날락해야 한다. 마치 인생이 무너지는 듯한 경험을 하게 되는 것이다.



투자를 한 사람 입장에서는 기껏 믿고 투자했더니 상대방이 투자받은 돈으로 자신의 빚이나 청산하는 등 개인적인 용도에 써버렸다면 당연 고소를 해서라도 이를 바로잡아야 하는 것이 맞다. 그러나 정말 열심히 노력했으나 그 사업이 실패한 경우는 달리 보아야 한다. 통상 투자하는 입장에서는 잘 되면 이익이 발생해서 좋지만 실패하더라도 원금 정도는 돌려받고 싶은 마음을 갖게 된다. 그래서 계약도 그렇게 많이 한다. 그런데 현실이 어디 그런가? 투자를 받는 사람이 돈이 있다면 그 돈으로 사업하지 왜 어렵게 다른 사람한테 투자를 받겠는가 말이다. 어찌 보면 투자를 하는 사람은 실패하면 투자라고 하는 의미 그대로 투자한 돈은 날아간다고 생각하고 투자하는 것이 맞다. 이야기가 약간 삼천포로 쏘다.

아무튼 위 사례에서 그것으로 끝이 아니라 먼저 고소한 사람 말고도 투자한 사람이 더 있어 그 사람들이 줄줄이 고소하게 되는 것이 보통의 모양새다. 여기서 문제는 그 사람은 이미 사기죄의 전과가 생겨버린 터라, 그 이후에 고소당한 사건에서는 거의 볼 것도 없다. 수사기관에서는 경우에 따라 그 사람이 다소 억울한 측면이 있다는 것을 인정하면서도 이미 같은 사안으로 기소된 건이 있으니 기소할 수밖에 없다고 본다는 점이다. 그러니 그 사람은 빠져나갈 구멍이 없다.

사안을 깊숙이 들어가 보면 투자한 사람이 뭔가 잘못해서 일이 망가지는 경우도 있고, 불가항력적인 사정이 있는 경우도 있다. 그러나 그건 그것일 뿐이다. 이 지점에서 과연 국가가 뭘 좀 잘못했다고 해서 별 고민 없이 기계적으로 한 사람을 기소하고 구속하고 재판받게 하는 것이 옳은 것인가 하는 강한 의문을 가지게 하는 사례가 심심치 않게 있다.

우리나라가 사기공화국이라고들 하지 않던가? 이 말이 그냥 나온 말이 아니다. 그런 말이 나온 데에는 무조건 고소부터 하고 보는 사람도 문제지만 국가기관도 상당 부분 한 몫을 하고 있다. 수사기관은 죄가 되던 안 되던 중간에서 돈을 받아주는 기관으로 전락하고 있다. 서로간의 돈 문제로 고소고발이 이루어지는 경우 이를 적절히 조율할 수는 없는 걸까?



검찰에서 몇년 전부터 고소인과 피고소인을 불러 조사하기 전에 민사문제로 파악되는 사건에 대해서는 쌍방 화해를 시키기 위한 조정제도를 활용하고는 있다. 그러나 아직은 부족해 보인다.

검찰에서 몇년 전부터 고소인과 피고소인을 불러 조사하기 전에 민사문제로 파악되는 사건에 대해서는 쌍방 화해를 시키기 위한 조정제도를 활용하고는 있다. 그러나 아직은 부족해 보인다. 사적자치의 원칙이 수사기관으로 넘어오면 전혀 딴 나라 세상이 되어 버린다. 정말 단죄해서 다루어야 할 사안과 그렇지 않은 사안의 경계가 모호하다.

사적자치의 원칙이 수사기관으로 넘어오면 전혀 딴 나라 세상이 되어 버린다. 정말 단죄해서 다루어야 할 사안과 그렇지 않은 사안의 경계가 모호하다. 그리고 그 중간에는 힘이라는 논리가 많이 작용하는 것도 부인하기 어렵다. 필자도 그렇거니와 국가기관도 카운슬러로서의 역할을 염두에 뒀으면 좋겠다는 생각을 해본다. 그리고 다수의 사람으로부터 투자를 받거나 차용하여 사업을 운영하는 사람은 항상 형사문제를 짊어가면서 사업하기 바란다. [K77]



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

더 유리해진 기업승계세제

WRITE | 최인용

기업상속에 대한 제도는 크게 두 가지 세금 지원 제도가 있다.

사후적인 지원제도 : 기업상속공제의 지원(상증법 18②)

사전적인 지원제도 : 기업승계증여세 특례(조특법 제30의6)

이중 사후적인 지원제도 중 2023년 기업승계제도에 대한 증여세 과세특례는 기업상속공제보다 더 높은 실효성이 있어 자세히 내용을 살펴보고자 한다.

기업승계 증여특례제도의 장점

- ① 기업승계 증여세 과세특례의 경우 고용유지에 대한 사후관리가 없는 장점이 있다.
- ② 기업승계 증여는 증여일자에 증여특례에 대한 낮은 세율이 적용되고 피상속인 사망시 상속재산 가액에 합산되어 상속세가 부과된다. 따라서 향후 주식가치 상승이 예상되는 경우 낮은 가액으로 미리 줄 수 있어 더욱 유리하다.

- ③ 2023년 개정된 세법으로 증여세 과세 특례한도액이 확대되어 10억원까지는 세금이 없으며, 60억원 이하는 10%의 증여세율로 과세되어 중소기업에서 조기에 자녀에게 주식을 증여하는 것이 유리하다.
- ④ 사후관리 규정도 대표이사의 취임이나 업종의 유지 등에 대해 대부분 5년 사후관리 되므로 이전 7년에서 완화되었다.
- ⑤ 향후 지속적인 배당 계획을 통해 자녀의 이익을 만

들어 줄 수 있으며 기업가치의 증가를 막을 수 있어 상속세의 절감효과가 매우 크다.

- ⑥ M&A 활용시 기업승계제도를 활용하면 자녀에 대한 자산이전 효과를 극대화할 수 있다.
- ⑦ 기존의 자녀 증여와 합산되지 않으므로 기 증여분이 있더라도 함께 검토하는 경우 절세효과를 극대화시킬 수 있다.

현행	개정
<p>■ 기업승계 증여세 과세특례</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ (요건) 자녀가 부모로부터 기업의 주식등을 증여받아 기업을 승계 <ul style="list-style-type: none"> - (대상) ● 중소기업 및 ● 중견기업(매출액 4천억원 미만) - (증여자 지분 요건) 최대주주 등으로 지분50%(상장법인 30%) 이상 10년 이상 계속 보유 * 주주 등 1인과 특수관계인의 보유주식 등을 합하여 최대주주 또는 최대출자자 ○ (특례)증여세 과세가액 100억원 한도로 5억원 공제 후 10~20% 증여세율 적용 <ul style="list-style-type: none"> - 30억원 이하: 10% - 30억원 초과: 20% ○ (사후관리) 사후관리 위반시 증여세 및 이자상당액 부과 <ul style="list-style-type: none"> - (사후관리 기간) 7년 - (기업 유지) 5년 이내 대표이사 취임 & 7년간 유지 - (업종 유지) 표준산업분류상 중분류 내 - (지분 유지) 증여받은 주식 지분 유지 	<p>■ 과세특례 한도 확대 등</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 적용대상 확대 및 지분요건 완화 <ul style="list-style-type: none"> - ① 중소기업 및 - ② 중견기업(매출액 1조원 미만) - 50%(상장법인 30%) 이상 → 40%(상장법인 20%) 이상 ○ 기업영위기간에 따라 최대1,000억원* 한도로 10억원 공제 후 10~20% 증여세율 적용 <ul style="list-style-type: none"> * 기업영위기간 10년 이상: 400억원, 20년 이상: 600억원, 30년 이상: 1,000억원 - 60억원 이하: 10% - 60억원 초과: 20% ○ 사후관리 완화 <ul style="list-style-type: none"> - 7년 → 5년 - 대표이사 취임: 5년 3년 - 대표이사직 유지: 7년 5년 - 중분류 → 대분류 - (좌 동)

프랜차이즈 기업의 대응 전략

프랜차이즈 기업은 브랜드의 성장속도가 매우 빨라서 매년 기업의 가치를 적절히 잘 평가해야 한다. 그래서 향후 기업가치가 더 증가할 것 같으면, 기업승계 등을 통해 시기를 잘 조절할 필요가 있다.

자녀가 사업을 잘 이어 받을 수 있는 여건이 된다면, 10억원까지는 증여세도 없고 60억원까지 10%의 세금으로 기업을 승계하는 제도를 잘 이용한다면, 향후 상속세의 절감 뿐만 아니라 원하는 기업승계 전략을 짤 수 있다. **KFM**



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



포괄임금제

WRITE | 이금구

고용노동부는 4월 6일 온라인 부조리신고센터를 통해 포괄임금 및 고정OT 오남용(공짜 야근, 장시간 근로, 근로시간 산정 회피 등)에 대해 근로감독에 착수한다고 밝혔다. 따라서 이번 호에는 많은 사업장에서 채택하고 있는 포괄임금 및 고정OT(Over time, 연장근로수당)제도에 대해서 살펴보기로 한다.

1. 포괄임금제의 의미

포괄임금제는 근로기준법에서 정하고 있는 임금계산 방식은 아니다. ① 근로시간 산정이 어렵거나, 근로시간 산정이 어렵지 않다면 근로시간 규제를 위반하지 않을 것 ② 당사자간 합의가 있을 것 ③ 근로자에게 불이익하지 않을 것 등 (대법원 2010.5.13. 2008다 6052) 개별적·사후적으로 인정되고 있다. 포괄임금

제와는 달리 “고정OT”제도는 그 유효성이 된다. 대부분의 중소기업은 포괄임금제를 관행처럼 도입하고 있고, 사전에 연장근로에 대한 합의를 했다는 이유로 사전 합의한 연장근로시간 시간보다 추가 근무를 했음에도 수당을 지급하지 않는 사례가 있기 때문에 문제가 되고 있다.

2. 포괄임금과 고정OT 비교

포괄임금제와 고정OT제는 다른 제도임에도 포괄임금제로 이해하고 있는 경우가 많다. 이를 구분하면 다음과 같다.

구분	포괄임금	고정OT
정의	각각 산정해야 할 복수의 임금항목을 포괄하여 일정액으로 지급하는 계약	기본임금 외 법정수당 모두 또는 일부를 수당별 정액으로 지급하기로 하는 계약
형태 및 구분방법	1. 정액급: 기본임금과 수당이 구분 안됨 예) 임금 100만원(연장, 야간, 휴일 포함) 2. 정액수당: 기본임금과 수당 총액은 구분되나 개별 수당 간 금액은 구분 안됨 예) 기본임금 70만원 + 법정수당 30만원(연장, 야간, 휴일 포함) = 100만원	기본임금과 개별 수당이 구분됨 예) 기본임금 70만원 + 연장 10만원 + 야간 10만원 + 휴일 10만원 = 100만원 예) 기본임금 90만원 + 연장 10만원(고정OT) = 100만원 야간, 휴일은 근로시간만큼 지급
추가지급여부	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 포괄임금 계약의 경우 추가지급 의무 없음 유효하지 않은 포괄임금 계약의 경우 실근로시간에 따라 초과분 지급 	약정된 연장근로시간을 초과할 경우 초과분 추가 지급

3. 근로시간 기록 및 관리

포괄임금제와 관련하여 공짜 야근 논란은 사전 합의한 연장근로시간을 초과한 연장근로수당 미지급을 방지하고, 실 연장근로시간을 기준으로 연장근로수당을 지급하기 위한 포괄임금제(고정OT) 폐지가 논의되고 있다.

고용노동부는 포괄임금 오남용을 근절해야 한다는 방침 속에 출·퇴근시간 기록관리 의무화를 대안 중 하나로 검토하고 있다. 사용자에게 근로자의 근로시간을 기록하게 하고 일정 기간 보관하도록 의무를 지우고 이를 위반할 경우 처벌하는 식이다. 일본과 독일, 프랑스 등은 사용자에게 PC, 앱(어플리케이션) 등을 통해 근로시간을 기록하고 2~3년간 보관하도록 하고 있다.

사업장에서 기존에 지급하던 고정OT를 실 근로시간을 기준으로 지급하게 된다면 임금을 재설계하고, 근로시간을 기록하는 전자장비 및 시스템을 도입하여 객관적이고 정확한 근로시간 관리가 중요하다. 특히 근로자들이 고정OT를 고정 월급 여로 인식되고 있는 사업장에서는 고정OT를 기



본급화 할 것인지 아니면 고정OT를 폐지하고 실 근로시간을 기준으로 연장근로수당을 산정하는 경우 근로자들에게 유불리가 다를 수 있으므로 논란이 있을 수 있다. 아울러 취업규칙이나 사내 규정을 정비하는 등 변경절차를 사전에 준비할 필요가 있다. [K77]



이금구

노무법인 C&B 대표
한국프랜차이즈산업협회
자문위원
1991년_제3회 공인노무사
자격 취득
2012년_전국소상공인단체연합회
고문
2015년_(사)한국소상공인단체
연합회 고문
2016년_GS25, 프랜차이즈
노무관리 시스템 도입
T : 1544-8323 /
E : www.franhr.com

장사 대신 경영을...자영업 스케일업 시대

WRITE | 노승욱 특임기자

기업가 정신 지닌 '혁신형 자영업자' 부상

육성 예산 전년비 3배↑ '최대 5억' 지원도



8800만원. 통계청이 발표한 국내 소상공인의 평균 창업비용이다 (2021년 기준). 2019년까지는 1억원이 넘었는데, 코로나19 사태 이후인 2020년부터 1억원 선이 붕괴됐다. 우리나라 자영업자가 그 만큼 더 영세해졌다는 의미다. 그마저도 본인 부담금은 70~80%에 불과하고, 20~30%는 대출, 즉 빚이다. 영세 자영업자에게 저금리로 대출해주는 은행은 없다. 사채, 일수, 주류대출 등 제3금융권과 불법 사금융의 그림자가 어른거린다.

반면 스타트업은 대부분 '남의 돈'으로 창업한다. 창업 아이템과 팀만 훌륭하면 단번에 수십억원 투자를 유치할 수 있다. 배달의 민족도, 쿠팡도 그렇게 시작해서 오늘에 이르렀다. 같은 '창업'인데도 자영업과 스타트업은 이렇게 대우가 다르다.

그런데 올해부터는 자영업자도 스타트업처럼, 투자를 받아서 남의 돈으로 창업할 수 있는 길이 열린다. '기업가형 소상공인' 정책이 본격 시행되면서다. 소상공인에게도 벤처캐피탈 같은 '모험 자본' 투입을 적극 권장해 전국권 로컬 크리에이터, 나아가 글로벌 기업으로 성장하도록 지원하는 정책이다. 소상공인을 더 이상 '보호의 대상'만이 아닌, '육성의 대상'으로도 바라본다는 점에서 발상의 전환이 돋보인다.

이쯤에서 짚고 넘어갈 한 가지. 그렇다면 '기업가형 소상공인'이란 누구일까. 일반 소상공인과 무엇이 다르길래 앞에 '기업가형'이 붙은 걸까. 이에 대한 명확한 정의나 통계는 없다. 혹자는 로컬 크리에이터(지역 가치 창출가·창업가), 혹자는 메가 프랜차이지(다점포 점주)를 떠올린다. 단, 지난해 9월 열린 '기업가형 소상공

인 육성 정책토론회(포럼)에서 조주현 중기부 차관이 한 말에 힌트가 있다.

“소상공인에 기업이 정신과 장인 정신 그리고 창의성을 결합시킨다면, 고부가 서비스 기업 또는 창조적 신(新)제조 기업으로 변화시킬 수 있다.” 즉, '기업가 정신'과 '장인 정신'을 갖추고 창의적 사업 모델을 통해 새로운 고부가가치를 창출하는 소상공인 정도로 요약된다.

기업가형 소상공인이 최근 화두로 떠오른 배경에는 역설적으로 기존 자영업에 대한 위기의식이 깔려 있다. 갈수록 빠르게 변하는 시장에서 부가가치 낮은 생계형 소상공인을 '보호'만 하는 기존 정책으로는 한계가 있다고 판단한 것. 또한 지역성에 스토리텔링을 가미한 MZ세대 자영업자가 부상한 것도 주요한 동인이 됐다.

'춘천 감자빵'으로 유명한 이미소 농업회사법인 발 대표가 대표 사례다. 아버지가 일궈온 감자밭을 활용해 감자와 흡사한 모양에 색다른 맛을 내는 감자빵을 개발, 춘천의 명물이 됐다. 지난해 중기부가 개최한 '강한 소상공인 오디션'에서 1등을 한 김성래 선미한과 대표도 비슷한 경우다. 강릉 한과마을에서 3대째 한과를 만들고 있는 그는 인력 위주 생산 방식에서 탈피했다. 자동화 설비와 스마트 생산 관리 시스템을 구축해 생산량을 크게 높이고 품질 표준화에도 성공했다. 여기에 선미한과만의 헤리티지(역사적 유산)를 부각시키고 고급 포장재를 도입하는 등 브랜드 가치 높이기에도 한창이다.

선진국에서는 이미 1980~1990년대부터 현대적 의미의 기업가형 소상공인 부상이 시작됐다. 미국의 경우, 1990년경 경기 침체를 겪으며 젊은 사무직(white-collar) 직장인이 대거 퇴사, 소상공인이 됐다. 이전 세대와 달리 교육 수준이 높고 경영, 마케팅, 재무 분야에서 근구한 경험이 있었던 이들은 보다 전문적으로 가게를 경영하며 다점포 확장과 기업화를 꾀했다.

“미국도 과거에는 평범한 맘앤팝스토어(잠깐용어 참조)가 대부분이었다. 이들은 보통 한 가게의 사장이 돼서 그 가게만 쪽 운영하는 전통적인 자영업자였다. 그러나 1990년대부터 젊고 역량 있는(sophisticated) 점주가 늘어나며 '메가 프랜차이지'로 성장하기 시작했다. 첫 가게를 성공시키면, 그들은 해당 시장에 대한 충분한 이해를 바탕으로 다른 분야에서도 기존점과 상호보완적인 브랜드를 출점하게 된다. 이것은 누가 시켜서 되는 것이 아니

2023 강한 소상공인 성장지원사업

기업가형 소상공인을 라이프스타일 혁신기업과 로컬브랜드로!
03.06.월~03.24.금 16:00

강한 소상공인 성장지원 사업은 창의적 아이디어를 가진 소상공인과 혁신 역량을 갖춘 파트너(창작자·스타트업·소상공인)와의 협력 및 사업화를 지원합니다.

- 지원대상: 전국 소상공인 누구나
- 사업기간: 협약체결일로부터 23년 12월 31일까지
- 모집유형: 라이프스타일 (125개)
- 지원내용: 오디션을 통한 사업자금 최대 1억원 지원
- 로컬브랜드 (125개)
- 신청방법: 강한소상공인 홈페이지 www.2xai.co.kr 참조
- 글로벌 (100개)

스타트업은 대부분 '남의 돈'으로 창업한다. 창업 아이템과 팀만 훌륭하면 단번에 수십억원 투자를 유치할 수 있다. 배달의민족도, 쿠팡도 그렇게 시작해서 오늘에 이르렀다. 같은 '창업'인데도 자영업과 스타트업은 이렇게 대우가 다르다.

그런데 올해부터는 자영업자도 스타트업처럼, 투자를 받아서 남의 돈으로 창업할 수 있는 길이 열린다. '기업가형 소상공인' 정책이 본격 시행되면서다.

다. 자연스러운 성장(organic growth)이다.” 테어리스 틸젠 미국 다점포 점주 콘퍼런스(MUFC·Multi-Unit Franchising Conference) 설립자 겸 대표의 설명이다.



민생경제 회복 위한 '한국프랜차이즈산업협회 2023년 상생등반대회'

협회 사무국·산악회, 온누리상품권 구매로 전통시장

살리기 및 상생소비 확산

한국프랜차이즈산업협회(회장 정현식)가 5월 20일 청계산에서 전통시장 살리기 및 상생소비 확산을 위한 '한국프랜차이즈산업협회 2023년 상생등반대회'를 개최했다고 밝혔다.

산악회는 협회 산하 분과위원회로, 매월 월례 등반대회를 개최해 회원들의 심신 단련과 업계 단합을 도모해 오고 있다. 특히, 이번 등반대회는 고물가, 소비 침체, 구인난, 수익구조 악화 등으로 시름하고 있는 서민경제 회복을 지원하기 위해 '상생등반대회'로 개최됐다.

이병역 명예회장, 정민섭 산악회장, 임영서 커뮤니케이션위원장 등 50여명의 참가자들은 이수봉 등

산로를 오르며 소통을 나누고 업계의 위기 극복과 재도약 의지를 다졌다.

또, 이날 대회에는 전통시장 상인들의 경영환경 개선을 위한 온누리상품권 구매 기념식이 함께 진행돼 상생등반대회의 의미를 더했다. 협회 관계자는 "이번 상생등반대회에서 전통시장 활성화와 상생소비 실천을 위해 사무국과 산악회가 총 1천만원 상당의 온누리상품권을 공동 구매했다"고 밝혔다.

한편 이번 상생등반대회는 협회가 참여 중인 범중소기업 '민생경제 활력 +5℃' 캠페인의 일환으로 진행됐다. 협회는 온누리상품권 구매 촉진, 청년 일자리 매칭 지원, 해외진출 역량 강화 등을 통해 캠페인에 꾸준히 동참한다는 계획이다. **[KFA]**



한국프랜차이즈協, 신입 회원 화합 위한 '2023년 상반기 패밀리데이' 개최

회원증 수여식, 협회 사업 소개 등 소통·단합 강화 위한

만남의 장 마련

한국프랜차이즈산업협회(회장 정현식·이하 협회)가 신입 회원사들과의 교류 및 소통을 강화하고 업계의 올바른 발전을 위한 공동의 노력을 도모해 나간다.

협회는 지난 5월 10일 서울 강서구 협회 대회의실에서 '2023년 상반기 패밀리데이'를 개최했다. '패밀리데이'는 신입 회원사와 임원사가 함께 만나 화합과 소통을 나누는 정기 행사다.

이날 행사에는 정현식 협회장, 김용만 명예회장, 김광철 경조회장, 김재영 수석부회장, 최인용 협력위원장, 신희성 서비스분과위원장, 이효복 주류위원장, 강석우 상근부회장 등 협회 임원단과 2023년 상반기에 협회에 가입한 신입 회원사 30여명 등 총

50여명이 참석했다.

정현식 협회장은 인사말에서 "우리 산업이 각종 위기를 극복하고 성장할 수 있었던 원동력은 산업인들이 하나로 똘똘 뭉쳐 머리를 맞대고 함께 노력했던 것"이라고 하면서 "신입 회원 여러분들께서도 적극적인 협회 활동과 교류, 윤리·상생 경영으로 업계의 올바른 성장을 함께 이끌어 주시길 바란다"고 말했다.

행사는 30여명의 신입 회원사 자기 소개를 시작으로, 박람회, 정책대응, 프랜차이즈종합지원시스템 등 협회 사업 소개, 회원증 수여식의 순서로 진행됐다. 또, 행사 종료 후 참석인원 전체가 함께 만찬을 하며 친목을 나누고 건전한 산업발전을 위한 공동 노력의 의지를 다졌다. **[KFA]**

한국프랜차이즈협-을지대, 식품산업 활성화 업무협약 체결

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 5월 2일 을지대학교와 식품 산업 활성화를 위한 업무협약을 체결했다. 이날 협약식에 정현식 한국프랜차이즈산업협회장과 차성수 을지대 식품산업외식학과장 등 10여명이 참석했다.

협약에 따라 양 기관은 혁신클러스터 기반 구축, 식품 연구개발 및 인재 상호 교류, 공동 교육 과정 운영, 교육과정 개편 및 평가 참여 등에 공동 노력하기로 했다.

한편 협약식 이후에 정 회장은 을지대 재학생들을 대상으로 '한국은 너무 좁다, 세계가 텃밭이다'란 주제의 특강을 진행했다. 그는 식품 프랜차이즈 산업의 과제, 식품 산업 디지털 전환과 경영혁신, 식품 산업 해외 진출과 K프랜차이즈 발전 방향 등을 강조했다. 또 식품 외식 산업의



변화 속에서 전공 학생의 준비 사항 등 재학생의 질문에 답변하며 소통하는 시간을 가졌다.



한국프랜차이즈협-(사)한국농식품여성CEO聯, 동반성장 업무협약 체결

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 3월 22일 농촌진흥청 대강당에서 열린 (사)한국농식품여성CEO연합회(회장 신세경, 이하 연합회) 제14차 정기총회에서 ESG 경영 및 상호 동반성장을 위한 업무협약을 체결했다.

협약식에는 박호진 협회 사무총장, 신세경 연합회장 등이 참석했다. 박 사무총장은 “프랜차이즈산업협회의 ESG 경영과 여성농업인, 농식품 여성CEO들과 동반성장을 위해 노력하겠다”라고 밝혔다.

양 단체는 업무협약을 계기로 한국프랜차이즈산업협회의 ESG 경영에 서로 동참하며, 농식품 여성기업의 리더십을 증진하며, 협회 회원사의 성장을 위해 상호 협력해 나가기로 했다.

한편 (사)한국농식품여성CEO연합회는 전통 장류와 떡, 김치, 전통 장류와 떡, 김치, 한과, 나물, 쌀국수, 축산, 원예등 직접 농사를 지어 가공식품을 제조 생산하는 여성농업인과 농



식품 여성CEO들이 정보를 교류하고 친목을 다지는 단체다. 국가로부터 지정받은 대한민국식품명인, 신지식인 등 대한민국의 농축산식품을 대표하는 농식품 여성CEO들이 참여하고 있다.

제41기 연세대 FCEO 교육과정 성황리 개강

연세대학교 프랜차이즈 CEO 교육과정(이하 연대 FCEO 과정, 총동문회장 김성운)이 지난 3월 15일 연세대 상남경영원에서 62명의 신입 원우들을 환영하는 제41기 과정 입학식을 개최했다.

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

강석우 상근부회장은 축사를 통해 “우리 프랜차이즈 산업은 올해도 어려운 경영환경을 맞을 것으로 전망되며, 협회는 업계가 위기에 흔들리지 않고 국민산업으로 재도약할 수 있도록 기반을 튼튼히 하겠다”면서 “표준산업분류상 가맹사업 특수분류 신설, 적극적인 규제 법안 대응, 프랜차이즈종합지원플랫폼 안착 등 3대 과제를 중점 추진할 것이며 많은 성원과 참여 당부드린다”고 말했다.



제41기 과정은 6월 14일까지 진행된다. 수료생에게는 연세대학교 총장명의 수료증과 연세대학교 상남경영원장 상패, 원우 추천시 수강료 할인 등 다양한 혜택이 제공된다.



프랜차이즈연구원, 제33기 최고전문가 과정 및 제48기 슈퍼바이저 과정 모집

한국프랜차이즈산업협회가 주최하고 프랜차이즈산업연구원(원장 장재남)이 주관하는 제33기 프랜차이즈 최고전문가 과정과 제48기 슈퍼바이저 전문가 과정이 수강생을 모집 중이다.

최고전문가 과정은 프랜차이즈 비즈니스에 대한 이해부터 슈퍼바이저와 가맹점과의 생산적인 관계 교육까지 이론과 사례, 실습 중심의 종합 커리큘럼으로 진행된다. 제33기 교육은 8월 31일부터 12월 4일까지 매주 목요일 14~18시 4시간 동안 강남구 연구원에서 진행된다. 수강 대상은 가맹본부 CEO 및 임직원, 가맹본부 창업 희망자 등이다. 또, 수료생들은 총동문회인 한국프랜차이즈전문가 포럼의 일원으로서 900여명의 동문들과 함께 프랜차이즈 산업의 단합에 기여하게 된다.

슈퍼바이저 전문가 과정은 가맹본부에서 근무하고 있는 실무자들과 임원들, 본부 취업 희망자 등이 대상으로, 프랜차이즈, 슈퍼바이저, 상권분석, 인사노무, 가맹법률, 세무회계, 협상스킬, 마케팅 등 실무자들의 역할을 한 단계



더 강화시킬 수 있는 다양한 커리큘럼으로 진행된다. 48기 과정은 6월 10일부터 8월 12일까지 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 제공한다.



서비스분과위원회 발대식

한국프랜차이즈協 제8대 분과위, 정기 모임 및 행사로 소통 강화

올해 새롭게 출범한 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회) 제8대 분과위원회들이 3~5월 본격적으로 정기 모임, 행사, 교육 등을 잇따라 개최하며 회원 간의 단합과 소통을 다졌다.

청년강소기업들의 모임인 청년강소회(위원장 이영채)는 4월 27일 서울 강남구에서 4월 월례회를 열었다. 정현식 협회장, 김용만 명예회장, 이용재 상임부회장, 홍경호 수석부회장, 김익수 수석부회장, 최성수 수석부회장 등 협회 임원진과 청년강소회 회원 30여명이 참석해 위기 극복과 친목 강화 의지를 다졌다.

서비스 프랜차이즈 회원들의 모임으로 올해 신설된 서비스분과위원회(위원장 신희성)는 4월 18일 발대식을 개최했다. 20여 명의 회원들이 참석해 서비스 업종들 간의 현안을 공유하고 향후 활동계획

을 논의했다.

주류분과위원회(위원장 이효복)는 4월 11일 서울 용산에서 회의를 열고 국세청, 중기부, 산업부 등 주류 제도 유관 부처들과의 협의 결과 및 현안 공유, 향후 각종 정책 대응 방향 등을 위해 머리를 맞댔다. 경조회(위원장 김광철)는 3월 31일 코엑스에서 집행부 업무 미팅을 개최, 올해 신입 회원들의 협회 적응 및 활동을 위해 패밀리데이, 회원증 수여식 등 다양한 지원방안을 논의했다.

우정회(위원장 김태환)는 3월부터 6월까지 매월 정기 월례 라운딩을 성황리에 개최하며 친목 강화와 심신 단련을 도모했다.

여성회(위원장 임미숙)도 3월 28일 서울 강남구에서 정기 모임을 개최했고, 커뮤니케이션위원회(위원장 임영서)는 5월 8일 협회 공정 프랜차이즈 발대식에 참석해 업계를 대표하여 실천선언을 하는 등



4월27일 청강회 정기모임 및 교육

대의 이미지 개선에 기여했다.

박람회위원회(위원장 김성윤)는 3월 말 제54회 IFS 프랜차이즈 창업박람회를 성공적으로 개최하는 데 크게 기여했고, 글로벌진출추진위원회(위원장 이종근)도 해외진출 사업 협의, 6월 해외진출 역량강화 포럼 준비 등으로 꾸준한 활동을 이어갔다. 산악회도 3월 18일 시산제에 이어 5월 20일 상생 등반대회를 성대하게 진행했다. 협력업종 회원들의 모임인 협력위원회(위원장 최인용)는 사무국 및 협력위원들 20여명과 함께 4월 4일 K-비즈마켓 설명회를 개최했다. 설명회는 지

난 3월 협회가 출범한 창업 플랫폼 '프랜차이즈종합 지원시스템' 중 가맹본부와 협력업종 간의 원활한 매칭을 위한 '비즈마켓' 시스템의 사용방법과 참여 독려를 위해 열렸다. 협력위는 5월 2일 정기모임도 개최하는 등 적극적인 활동을 이어가고 있다. 한편, 각 분과위원장 등은 4월 17일 경기도 여주시 루덴시아에서 열린 집행부 워크숍에 참석해 위원회 간 교류와 협회 주요 사업 발전방안 등을 논의했다. 워크숍에는 정현식 협회장, 명예회장, 수석부회장, 각 분과위원장 등 임원진과 부울경지회, 사무국 간부 등 총 30여명이 참석했다. **KFN**



경기도 여주시 루덴시아에서 열린 협회 집행부 워크숍

대구·경북지회 소식(지회장 김병철)

4월 정기월례회 및 특강

4월11일(화) 협회 강의장에서 네이버 플레이스 활용하기(링크샵커뮤니케이션 박세정 대표) 특강을 진행했다. 대구경북지회는 월 1회에 걸쳐 프랜차이즈에 도움이 되는 무료 공개 세미나와 월례회를 진행하고 있다.



KFA

2023년 KFA 프랜차이즈 창업박람회 대구

한국프랜차이즈산업협회 대구·경북지회(지회장 김병철)가 주최·주관하는 '2023 KFA 프랜차이즈창업박람회 대구'가 2023년 5월 11일(목)~13일(토) 대구 엑스코 2홀에서 개최됐다.

이번 박람회에는 ▲꼬지사계 ▲33떡볶이 ▲걸작떡볶이치킨 ▲커브스 코리아 ▲신참떡볶이 ▲꾸브라고숯불두마리치킨 ▲텐퍼센트커피 ▲오레시피교맥동 ▲가자주류 ▲샐러디 ▲생활맥주 ▲기영이숯불두마리치킨 ▲아몽즈커피 ▲치맥킹 ▲신불떡볶이 ▲명인만두 ▲장모님치킨 등 유망 토종 브랜드들과 우수 유명 브랜드들이 대거 참여했다.

또, ▲대한가맹거래사협회 ▲한국공정거래조정원 ▲한국우편사업진흥원 ▲대구지방국세청 등 기관·단체들이 올바른 창업을 위한 지식과 정보, 상담을 제공하고, ▲지니코드 ▲지엠에스티 ▲플라리스쓰리디 ▲마이프차등도 협력업체들도 대거 참가했다.



KFA

2023년 상반기 교육안내

프랜차이즈 리더양성 과정(6주 과정)이 6월 8일(목) 개강해 7월 13일(목) 종강 예정이며, 66주 과정으로 진행된다. 프랜차이즈 본사 임직원 및 예비 창업자는 누구나 신청가능하며, 프랜차이즈 시스템 구축 및 마케팅, 프랜차이즈 사업화 전략에 대해 교육한다.

KFA



부산·울산·경남 지회 소식(지회장 오몽석)

4월 정기 월례회의 개최

4월 18일(화)에는 4월 정기월례회가 열렸다. 이날에는 부울경지회 회원사들의 건강증진에 힘쓰고자 맥켄지일신기독병원과의 업무협약식도 진행됐다. 또한 인문학 특강과 신입회원 입학식 및 프랜차이즈 소식 전달이 있었다.

KFA

3월·4월 정기 봉사활동

매월 세 번째 목요일에 시행하는 부울경지회 정기 봉사활동은 3월 16일(목)과 4월 20일(목)에 진행됐다. 많은 부울경지회 회원사들이 참여해 어르신들의 배식을 도와드리고 청소, 설거지까지 완벽하게 해내는 모습을 보였다. 매월 함께하는 회원사들은 봉사활동 후 힘듦보다 뿌듯함이 크다며 즐거운 마음으로 임하고 있다.

KFA

4기 부산 프랜차이즈 사관학교 개강

3월 15일(수)에는 기다리고 기다리던 제4기 부산 프랜차이즈 사관학교가 개강했다. 부산 프랜차이즈 사관학교는 2022년 1기를 시작으로 매 기수 신청이 넘쳐나 조기마감이 될 정도로 인기가 좋은 부울경지회 교육이다. 이번 4기는 부울경의 브랜드 운영자 또는 프랜차이즈 초기창업자들이 교육 수강중이며, 12주 동안 체계적인 프랜차이즈 실무 교육과 심화교육을 받을 예정이다.

다음 5기는 2023년 하반기 예정되어 있다. 5기 역시 사전 신청이 폭주하는 중이다. 부산 프랜차이즈 사관학교는 매 기수별 원우회가 구성되어 있으며 4월 22일(토) 1기부터 4기 원우들이 모여 춘계등산대회를 개최했다. 한 번도 만나 보지 못한 기수별 원우들이 한자리에 모여 단합하는 것이 정말 특별하고 놀라우며 부울경의 열정은 대단하다는 말 밖에 표현할 길이 없다.

KFA

부산월드엑스포 유치 위한 행사 참여

부울경지회는 2030 부산월드엑스포 유치를 위해 3월 30일(목)~4월 2일(일) '2030 부산월드엑스포 유치기념 전시회&고향사랑박람회'에 참가했다. 또 국제박람회기구 BIE 실사단이 2030 부산월드엑스포 실사 마지막 일정으로 광안리에서 불꽃쇼를 관람하는 자리에도 부울경지회가 참가해 유치 응원에 힘을 보탰다.

※ 정기월례회 매월 세 번째 화요일
※ 회원가입문의 051-761-2066



4월 정기 월례회의



맥켄지일신기독병원 MOU



2023 3월 정기봉사활동



제4기 부산 프랜차이즈 사관학교 개강



2030 부산월드엑스포 유치기념 행사 참여

6월 ~ 8월 교육일정 안내

[재직자 무료교육] FC 브랜딩 및 마케팅 전략			
기 간	6월 15일(목)~16일(금) 10:00~17:00	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (강서 교육장)
교육인원	20명(선착순)	비 용	국비지원 무료교육

교육대상 : - 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자
- 슈퍼바이저 및 가맹본부 점포개발 업무수행(예정)자
목 표 : 브랜드의 목표, 목적, 비전 등을 수립하여 브랜드 경영의 토대를 만들고 이를 바탕으로 차별화된 마케팅을 실행할 수 있는 역량 함양
훈련내용 : 브랜드전략기획 및 마케팅

[재직자 무료교육] 가맹점 위생 및 안전관리			
기 간	6월 22일(목) 10:00~17:00	교육장소	여의도 전경련교육장 (전경련타워3F 데이지룸)
교육인원	20명(선착순)	비 용	국비지원 무료교육

교육대상 : - 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자
- 슈퍼바이저 및 가맹본부 점포개발 업무수행(예정)자
목 표 : 식자재 위생관리, 시설물 위생관리 학습을 통한 매장 생산성 향상 및 재해예방, 손실관리능력 함양
훈련내용 : 가맹점 위생 및 안전관리

[재직자 무료교육] 슈퍼바이저 지역점포마케팅			
기 간	6월 29일(목) 10:00~19:00	교육장소	여의도 전경련교육장 (전경련타워3F 데이지룸)
교육인원	20명(선착순)	비 용	국비지원 무료교육

교육대상 : - 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자
- 슈퍼바이저 및 가맹본부 점포개발 업무수행(예정)자
목 표 : 체계화된 지역점포마케팅 이론과 실천스킬을 토대로 지역특성을 고려한 점포 맞춤형 마케팅 전략 수립 능력 함양
훈련내용 : 지역점포마케팅 전략수립 및 구축

[재직자 무료교육] 슈퍼바이저 가맹점CS			
기 간	7월 6일(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 업무수행(예정)자
목 표 : 프랜차이즈 가맹본부 슈퍼바이저의 고객 응대 및 서비스 역량 향상
훈련내용 : 프랜차이즈 가맹점 고객관리 및 응대서비스

[재직자 무료교육] FC 빅데이터 상권분석(기초)			
기 간	7월 13일(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	7월 20일(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 : 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] 슈퍼바이저 가맹점 관리(기초)			
기 간	7월 27일(목) 10:00~17:00	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (강서 교육장)
교육인원	20명(선착순)	비 용	국비지원 무료교육

교육대상 : - 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자
- 슈퍼바이저 및 가맹본부 점포개발 업무수행(예정)자
목 표 : 슈퍼바이저 소속 브랜드 특성을 파악하고, 기본적인 문의 대응과 매장활동을 지원할 수 있다.
훈련내용 : 프랜차이즈 매장관리, 매장경영 등

[재직자 무료교육] 슈퍼바이저 가맹점 관리(심화)			
기 간	8월 3일(목) 10:00~17:00	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (강서 교육장)
교육인원	20명(선착순)	비 용	국비지원 무료교육

교육대상 : - 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자
- 슈퍼바이저 및 가맹본부 점포개발 업무수행(예정)자
목 표 : 가맹본부 슈퍼바이저의 가맹점 경영지도 훈련을 통한 매장 관리능력 함양
훈련내용 : 프랜차이즈 매장관리, 매장경영 등

[재직자 무료교육] FC 가맹영업			
기 간	8월 10일(목) 10:00~19:00	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (강서 교육장)
교육인원	20명(선착순)	비 용	전액 무료

교육대상 : - 협약기업 재직근로자로 고용보험 피보험자
- 경영기획분야 업무수행자 또는 수행예정자
목 표 : 가맹본부 슈퍼바이저의 가맹점 경영지도 훈련을 통한 매장 관리능력 함양
훈련내용 : 가맹영업전략 및 스킬

[재직자 무료교육] 가맹상생과 분쟁예방			
기 간	8월 17일(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 : 가맹사업 단계별 실제 분쟁사례 및 예방 방안과 가맹본부-가맹점 간의 갈등관리 및 상생 전략을 학습을 통해 가맹사업 분쟁 사전예방 능력 함양
훈련내용 : 가맹사업 분쟁예방 전략 및 상생방안, 가맹점 갈등 예방 및 협의 전략

[재직자 무료교육] 불공정거래행위 분쟁관리			
기 간	8월 24일(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 업무수행(예정)자
목 표 : 분쟁 조정 및 소송 프로세스를 이해하고 불공정거래행위 사례 및 대응전략을 파악하여 가맹사업 관리능력 함양
훈련내용 : 분쟁조정 및 소송 프로세스, 불공정거래행위 사례 및 판례 이해, 분쟁조정 및 소송 대응전략

[재직자 무료교육] 가맹계약의 이해			
기 간	8월 31일(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 업무수행(예정)자
목 표 : 가맹계약 작성 및 해석방법과 계약서 필수 기재사항 및 핵심 내용 학습을 통한 가맹계약의 효과적인 체결 및 관리능력 함양
훈련내용 : 가맹계약 및 가맹사업법, 가맹계약 조항별 검토 및 작성 실무

2023.03.31~2023.05.30 신규회원 현황

구분	협회대표	사업자대표	회사명	브랜드명	업태	가입일
정 회원	정태훈	정태훈	(주)라거스팟	라거스팟	외식업	2023.03.31
	한상엽	한상엽	(주)센스컴퍼니	센트리얼필라테스	서비스업(스포츠포인트)	2023.03.31
	박진완	박진완	(주)청춘에프앤비	청춘달고치	외식업	2023.04.12
	최경수	최솔이, 최지은	은솔	개성집, 조미숯불곱창, 속초해물알탕	외식업, 도소매	2023.04.20
	박홍주 이사장	선영재	(주)상무프랜차이즈	상무초밥	외식업	2023.05.03
	허요셉	허요셉	(주)힘난다	힘난다버거	외식업	2023.05.03
	심상진	심상진	(주)포드코퍼레이션	포드커피	도매업	2023.05.10
	김재원	김재원	오사이주식회사	오마카세 오사이초밥	외식업	2023.05.16
	김태훈	김태훈	슈퍼맨(주)	빠른문자	서비스업(정보통신)	2023.03.09
	이구희	이구희	(주)대영주류	대영주류	도매업(주류)	2023.03.10
협력 회원	박광은	박소연	(주)푸른솔피앤피		제조업(포장재)	2023.03.10
	이정호	김병익	(주)진앤현헬빙	웰투, 제로스티	정보통신업(소프트웨어)	2023.03.15
	소병선	소병선	(주)쿠거		도소매업(식자재 유통물류)	2023.03.23
	강호상 부대표	박종현	(주)리드플래닛	리드플래닛(LeadPlanet)	정보통신업(소프트웨어)	2023.03.24
	이인선	이인선	(주)휴분	휴분	도소매업(가전렌탈)	2023.03.27
	오연미	오연미	(주)파워인포텍	파워인포텍 ERP	서비스업(소프트웨어)	2023.03.27
	강도완	강호문	다솔푸드테크(주)	다솔푸드테크	제조업(식품)	2023.03.28
	한승현	한승현, 동관도, 김진섭	농업회사법인(주)도크	도크(DOKH)	도소매업(농산물)	2023.03.28
	황성재	황성재	(주)엑스와이지	라온지엑스	서비스업(로봇)	2023.04.07
	김대건	김대건	(주)리우	포장보스	도매업(포장재)	2023.04.10
남재기 이사	니콜라 미셴	우눅스코리아(주)	UNOX	도소매업(주방용품)	2023.04.20	
이종호	이종호	노무법인일과품	일과품매니저	서비스업(노무)	2023.05.17	
박필조	박필조	(주)뉴젠피앤피	이음 인사사이트	서비스업(소프트웨어)	2023.05.26	
김선준	김선준	(주)분기기획		서비스업(광고)	2023.05.30	
성백진	성백진	(주)다우데이터	키움페이	정보통신업(포스, 단말기)	2023.02.28	

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 시장경제질서를 존중하고 제품과 서비스의 품질을 통한 선의의 경쟁을 도모한다.

나. 회원사는 제반 법규를 철저히 준수하며 상도리에 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 동방성장 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 일·자리·상생이다

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(세계프랜차이즈협회)·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	<p>프랜차이즈 산업인의 큰 힘이 되어드립니다! 프랜차이즈 산업인의 권익 대변</p> <p>한국프랜차이즈산업협회에 가입된 모든 회원사는 가맹사업진흥법과 가맹사업법으로부터 철저한 보호를 받을 수 있습니다.</p>	혜택 2	<p>성공 창업의 요령! 국내 최대 규모 프랜차이즈박람회 부스비 10% 환급</p> <p>국내 최대 규모 프랜차이즈박람회 개최 부스 참가 시 행사 후 부스비 10%의 환급 혜택을 드립니다.</p>
혜택 3	<p>해외진출을 꿈꾸는 회원사에게! 해외진출 사업지원 지원</p> <p>프랜차이즈 가맹본부의 글로벌한 영업 확장을 위해 해외 진출 사업을 통한 다각적인 지원을 도와드립니다.</p>	혜택 4	<p>프랜차이즈 전문가를 향한 프랜차이즈 정부무료교육 외</p> <p>프랜차이즈 국가인적자원 무료교육 가맹사업법, 시행령 개정 법안 수시 교육, 프랜차이즈최고전문가, 프랜차이즈 5.0리더, 프랜차이즈사업 전략전문가, 슈퍼바이저 전문가 등 각종 협회 교육 수강료를 할인해드립니다.</p>
혜택 5	<p>가맹계약서, 분쟁 조정 사항 등 각종 정책 정보 제공</p> <p>피해 및 분쟁 발생 시, 또는 법률·세무 자문과 정책 정보가 필요한 회원사에게 변호사, 회계사, 세무사 등 자문위원과의 상담 기회를 제공합니다.</p>	혜택 6	<p>최고경영자(CEO)대상 윤리준수교육 프로그램</p> <p>프랜차이즈 산업의 위상을 높이고 최고경영자(CEO) 수준을 향상시키는 것은 물론 글로벌시대에 맞는 윤리경영의식을 함양시켜 드립니다.</p>
혜택 7	<p>학사 및 석사 학위 과정 장학금 혜택</p> <p>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.</p>	혜택 8	<p>CEO포럼, 법률 세미나 등 포럼·세미나 행사 참가</p> <p>정기 프랜차이즈 전망세미나, 프랜차이즈 법률 심포지엄, 성공창업전략 세미나, 프랜차이즈 해외진출 세미나 등 다양하고 알찬 행사에 참가할 수 있습니다.</p>
혜택 9	<p>새로운 홍보 플랫폼 홈페이지·잡지·신문·미디어 홍보</p> <p>프랜차이즈의 미래를 위한 희망의 전파! 각종 회원사 홍보, 인터뷰 및 행사 정보를 협회 홈페이지 및 각종 매체와 공유 할 수 있습니다.</p>	혜택 10	<p>300명 수용 가능한 협회 교육장 임대 할인 혜택</p> <p>사업설명회, 교육 및 홍보장소로 활용할 수 있는 협회 교육장을 20% 할인된 가격에 임대할 수 있습니다. (4시간 이상 기준)</p>
혜택 11	<p>각종 규제 개선 건의 대정부 정책 건의</p> <p>가맹사업법, 프랜차이즈진흥법 등 법안 제정 및 개정에 적극 참여할 수 있습니다.</p>	혜택 12	<p>회원사 대상 복지 서비스 쿠쿠홈시스템, 보험비교견적,꽃배달 등</p> <p>렌탈서비스 할인(쿠쿠홈시스), 협회지정업체 보험료비교견적(한국단체보험연합), 전국 꽃배달 회원사 할인(레이디플라워) 등 다양한 복지혜택을 이용하실 수 있습니다.</p>
혜택 13	<p>프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류 다양한 친목 프로그램 참가</p> <p>협회 내 분과위원회 활동, 신입회원사간담회 워크숍, 봉사활동, 프랜차이즈산업인의 날, 송년회 등 다양한 교류 프로그램에 참가할 수 있습니다.</p>	혜택 14	<p>한국프랜차이즈산업협회 회원사를 위한 종합검진 할인 혜택</p> <p>협회 회원사 건강지킴이 캠페인의 일환으로 서울아산병원 건강증진센터에서 특별혜택을 제공합니다.</p>
혜택 15	<p>최고 권위의 프랜차이즈 업계·정책 전문지 <월간 프랜차이즈 월드>무료구독</p> <p>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.</p>	혜택 16	<p>문자 메시지, SNS 등을 통한 업계 최신 뉴스·소식 안내</p> <p>회원사 전용 네이버 밴드와 문자메시지를 통해 매일 중요한 업계 뉴스를 선별한 뉴스클리핑 서비스와 신속·정확한 주요 정책 소식 안내 서비스를 제공합니다.</p>

☎ 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

정회원 협력회원

신청인 정보

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	
담 당 직 원	이름 :	Tel :	가 입 경 로	<input type="checkbox"/> 홈페이지 <input type="checkbox"/> 추천인() <input type="checkbox"/> 기타()
			계 좌 정 보	<input type="checkbox"/> 개인 / <input type="checkbox"/> 법인통장
			출 금 일 자	매월 <input type="checkbox"/> 5일 / <input type="checkbox"/> 14일 / <input type="checkbox"/> 28일
회 사 명			계 좌 번 호	
대 표 자 명			주 민 등 록 번 호 (사업자등록번호)	
월 납 입 액	금 원 (₩)		협 회 계 좌 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 약정의 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 출금키로 하며 출금액에 이의가 있는 경우에는 본인과 수납기관이 협의하여 조정키로 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 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 한국 프랜차이즈산업협회에 제공하는 것에 대하여 동의합니다.

모든 약관동의의 (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 202년 월 일

회 사 명 :

대 표 자 :

(인)

