

한국 프랜차이즈산업 선진화의 길잡이

프랜차이즈 월드

2014 Vol.11

스포트라이트

KFCEO 명품과정 지상 리포트

찾이슈

제15회 한국프랜차이즈대상 시상식 개최
제32회 프랜차이즈 박람회 성료
프랜차이즈 해외진출 국가별 전략 세미나 열려
국제대학교 산학 협력 양해각서(MOU) 체결
2014싱가포르프랜차이즈박람회 참가

회원사 탐방

〈바푸리숯불김밥〉 〈지호한방삼계탕〉 〈셀렉토커피〉

글로벌 성공브랜드

(주)서메스터 · (주)대호가

글로벌 트렌드

해외진출, 차별화된 서비스와 현지화가 관건

Special Feature

프랜차이즈 산업 발전 위한 노력 가속화

Special Interview

산업통상자원부 황규연 산업기반실장

2014 Ebadom, a Presidential Citation in Korea Franchise Business Awards

2014 한국프랜차이즈대상 대통령 표창 수상



창립 21주년을 맞는 외식문화기업 (주)이바돔이 대통령 표창을 수상했습니다.
고객 여러분께서 보내주신 성원에 깊은 감사를 드립니다. 앞으로도 이바돔의 어원을 지켜가며 정성을 다하는 기업이 되겠습니다.

[“이바돔” 이란? <대접할 음식의 순수 우리말>입니다.]

이바돔 외식 Family

〈온가족의 행복한 외식 문화 공간〉

 이바돔 감자탕 kids&cafe



이바돔 감자탕 키즈앤카페

〈제주흑도야지 숯불구이 전문점〉

이바돔
제주흑도야지
숯불구이전문점



제주흑도야지 숯불구이 전문점

〈해물요리 전문점〉

해물
이바돔
아구짬과
쭈꾸미



해물요리 전문점

“이바돔과 미래를 꿈꾸는
가족점주님을 모십니다”

창업 안내 080-511-2151

www.ebadom.com

김家네



김家네

자연의 마음을
요리에 담다!



김밥, 퓨전 종합 분식 프랜차이즈 업계 최초
국무총리상 수상!

김家네 가맹문의 1588-7187 www.gimgane.co.kr

The 15th
Korea
Franchise Business
Awards



2014년 한국프랜차이즈 대상

“**국무총리 표창 수상**”

고객님께서 보내주신
 관심과 사랑으로 큰 상을 받게 되었습니다.

앞으로도 돈까스클럽 임직원 일동은 고객님의 사랑에
 정성으로 보답하겠습니다.
 감사합니다.



장사꾼이 손해 보는 장사 하겠습니까?

전체 가맹점주의 21%가 多점포 운영!!!

“기회가 된다면 3호점도 출점할 계획이다. 이제 자신감과 확신 모두 충분하다.”
숙대입구 / 용문시장 이청 (33) 점주

“운영이 참 쉽다. 요즘은 젊은 친구들의 눈높이에 맞춰 직원관리만 신경쓴다.”
별내점 / 연신내점 권경옥 (60) 점주



100대 프랜차이즈



농림축산식품부 장관상 수상



고객이 신뢰하는
브랜드 대상



식품의약품안전처장
표창장



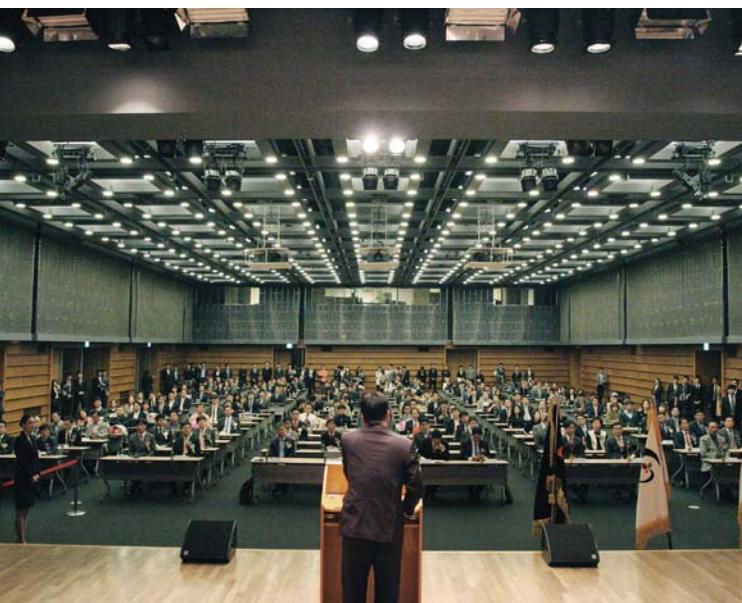
재능나눔대상

가맹 문의 1688-7292

프랜차이즈 월드

Vol.11

한국 프랜차이즈산업 선진화의 길잡이



프랜차이즈월드 Vol.11
 발행일 2014년 12월
 발행인 조동민 (사)한국프랜차이즈산업협회장
 발행처 (사)한국프랜차이즈산업협회 서울시 서초구 서초대로 248 월헌빌딩 2층
 전화 02 3471 8135~8 팩스 02 3471 8139
 디렉터/전략홍보팀 장민수 과장
 기획/취재/편집/디자인/창업미디어그룹 월간<창업&프랜차이즈>
 재판/인쇄/(주)신화프린팅코아퍼레이션
 판매가 10,000원

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

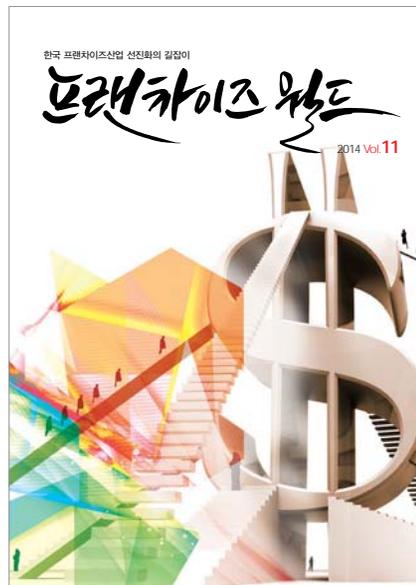
- 6 윤리강령
- 9 Letter 조동민 협회장

Issue & People

- 10 브랜드뉴스
- 14 특별인터뷰 산업통상자원부 황규연 산업기반실장
- 18 스포트라이트 KFCEO 명품과정 지상 리포트
- 29 특별기획 프랜차이즈 산업 발전 위한 노력 가속화
- 34 핫 이슈 제15회 한국프랜차이즈대상 시상식 개최
 제32회 프랜차이즈박람회 성료
 프랜차이즈 해외진출 국가별 전략 세미나 열려
 국제대학교 산학 협력 양해각서(MOU) 체결
 2014싱가폴프랜차이즈박람회 참가
- 46 힐링스토리 청운 보육원 · 이삭의 집 · 캄보디아
- 50 성공CEO열전 (주)바바돔 김현호 대표
- 55 글로벌 성공브랜드 (주)서래스터 <서래갈매기> · (주)대호가 <죽이자기>
- 60 글로벌 트렌드 해외진출, 차별화된 서비스와 현지화가 관건

Franchise

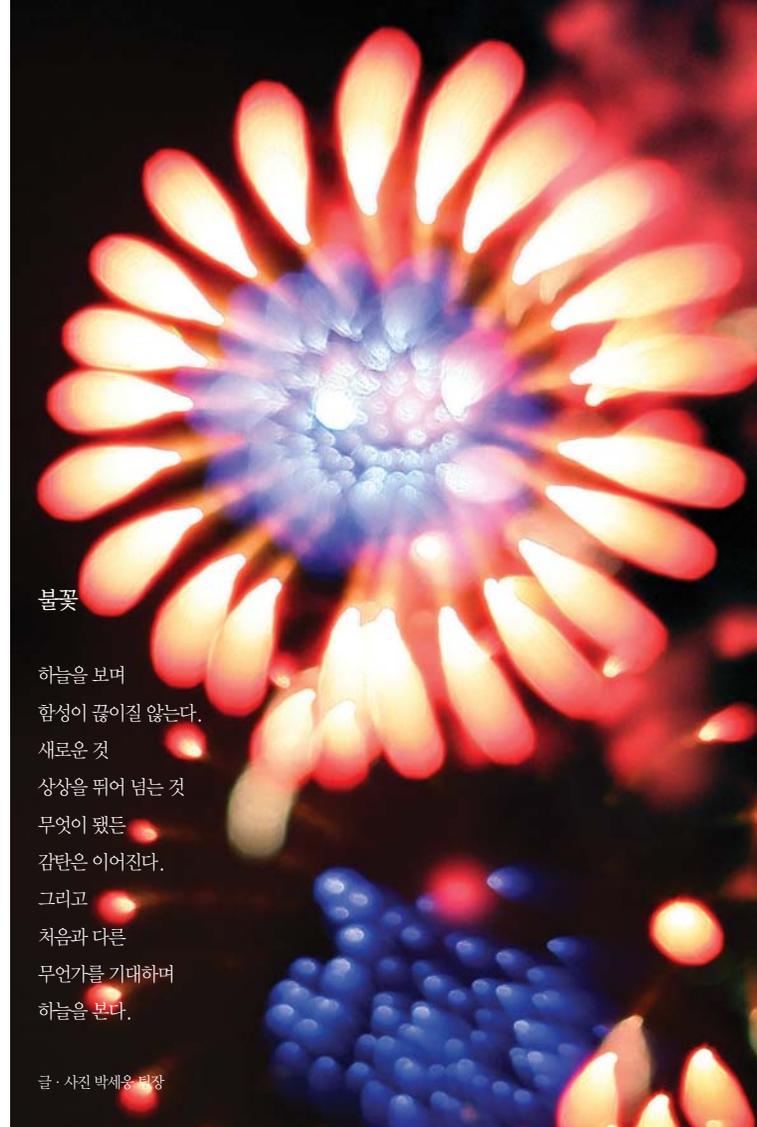
- 62 회원사 탐방 <바푸리숯불김밥> <지호한방삼계탕> <셀렉트커피>



[표지 설명]
 성공을 향해 질주하는
 프랜차이즈 산업의 역군들

국내 프랜차이즈 업계는 창업시장에서 예비 창업자와 가맹점주, 국민들의 라이프스타일을 위해 끊임없는 연구와 개발, 시장개척에 주력해오고 있다. 그 가운데 협회와 프랜차이즈 업계는 국민의 고용창출은 물론, 프랜차이즈의 비전을 향해 끊임없이 노력하며 한 단계 한 단계 발전, 비상해 나아가며, 성공을 향해 질주하는 프랜차이즈 산업의 역군들을 표현했다.

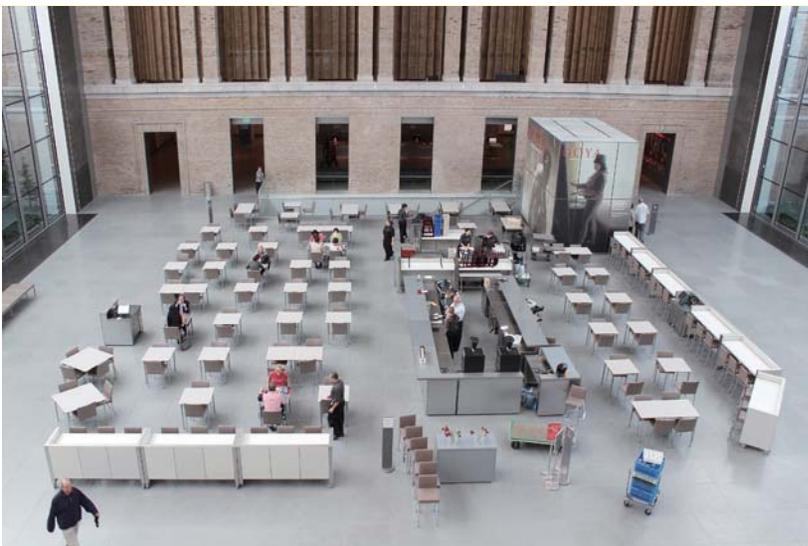
Contents



불꽃

하늘을 보며
 함성이 끊이질 않는다.
 새로운 것
 상상을 뛰어 넘는 것
 무엇이 됐든
 감탄은 이어진다.
 그리고
 처음과 다른
 무언가를 기대하며
 하늘을 본다.

글 · 사진 박세웅 필장



Education & Culture

- 68** 지상강좌 이인호 · 한혁규 · 조용근 · 강기우
- 76** 그곳에가다 미국박물관을 가다
- 79** CEO's Library (주)참이맛 문윤봉 대표의 '사장의 일'

News Lounge

- 82** 동서남북 프랜차이즈관련 정책 및 이슈 · 동향
- 84** 파워현장 협회 관련 주요행사 · 산학연 소식
- 88** News Lounge 협회뉴스와 행사 · 회원사 행사 및 소식
 교육 일정 · 협회 일정 및 협회장 동정
 신입회원 명단



한국프랜차이즈산업협회 윤리강령

개정 2013. 03. 05

전 문

한국프랜차이즈산업협회 회원사는 윤리경영의 시대적 사명감을 안고 합리적이며 투명한 경영활동과 공정한 거래질서를 확립함으로써 사회적 책임을 다하는 건전한 프랜차이즈 산업문화를 지향한다.

또한 프랜차이즈산업이 국가 신성장 산업으로 발전시키기 위해 최선을 다하며, 기업과 가맹점, 소비자가 함께 상생 할 수 있도록 협력을 도모하기 위해 올바른 행동과 가치판단의 기준으로 윤리강령을 제정한다. 이에 세부 행동 지침을 마련하여 국민건강(행복)증진과 회원사의 권익증대에 이바지 하고자 한다.

I. 기본강령

1. 국민의 건강증진 및 프랜차이즈 산업의 발전

회원은 국민의 건강증진을 최우선으로 고려하며, 나아가 프랜차이즈 산업의 지속적인 발전을 위해 최선의 노력을 다한다.

2. 신뢰와 협동

회원은 상호 신뢰를 바탕으로 식품안전 및 서비스 제공의 질적 향상과 프랜차이즈 산업의 동반성장을 위하여 협력한다.

3. 공정한 경쟁과 거래

회원은 관련 법규의 철저한 준수를 통하여 공정 경쟁질서 확립 및 자율적 경쟁거래를 수행한다.

4. 기업의 사회적 책임 이행

회원은 사회공헌 활동에 적극 참여하고 봉사하여 기업의 사회적 책무를 다한다.

5. 동반상생을 통한 기반 마련

회원은 기업 및 가맹점, 고객과의 상생을 통한 협력을 도모하기 위해 최선을 다한다.

II. 행동지침

1. 국민의 건강증진 및 프랜차이즈 산업의 발전

가. 회원사는 국민의 건강증진과 프랜차이즈 산업의 발전을 위하여 최선을 다한다.

나. 회원사는 국민의 위생과 안전을 최우선으로 생각하며, 국민 건강에 중대한 위해요소가 발생할 경우 필요한 조치를 다하여 개선하도록 노력한다.

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 상도이에 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 다하며 안전한 서비스 및 제품 제공을 위하여 최선을 다한다.
- 나. 회원사는 국민들의 건전한 감사를 겸허히 수용하며, 사회적 신뢰구축에 최선을 다한다.
- 다. 회원사는 사회복지 참여 프로그램을 통한 기부, 모금, 지원, 나눔행사 등의 사회공헌활동에 적극 참여한다.

5. 동반성장을 통한 기반 마련

- 가. 회원사는 대기업과 중소기업 간의 상생발전을 위한 기반 마련에 적극 협조한다.
- 나. 회원사는 가맹본부와 가맹점주 간의 합리적인 의사소통을 통해 동반성장을 이룰 수 있도록 적극 노력한다.
- 다. 회원사는 가맹점주의 운영능력 향상 및 개선을 위해 교육·훈련 등의 서비스를 지속적으로 제공한다.

Ⅲ. 윤리·분쟁조정위원회의 설치

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

15th
KOREA FRANCHISE
BUSINESS AWARDS
2014 한국프랜차이즈대상



2014 한국프랜차이즈대상

대한민국 프랜차이즈 산업! 그 중심에 당신이 있습니다.

대통령 표창

<p>국무총리 표창</p>  <p>(주)김가네 / gimgane.co.kr</p>	 <p>은 가족의 행복한 외식 문화 공간</p> <p>이바돔 감자탕</p> <p>(주)이바돔 / ebadom.com</p>	<p>국무총리 표창</p>  <p>(주)일승식품 / tonkatsuclub.co.kr</p>
--	--	--

산업통상자원부장관 표창

 <p>외식업 / 평양치킨 (주)프랜푸드 / codd.co.kr</p>	 <p>외식업 / 지호한방삼계탕 (주)지호 / jihofood.com</p>	 <p>도소매 / 오피스마트 (주)오피스디포코리아 / officedepot.co.kr</p>	 <p>도소매 / 풋원고양이 (주)풋원고양이 / naughtycat.co.kr</p>	 <p>서비스 / 시즌이PC방 (주)섹스원이링크 / season1.co.kr</p>	 <p>동반성장 / 피자알볼로 (주)알볼로에프앤씨 / pizzaalvolo.co.kr</p>	 <p>개인공로 / 김철우 대표 (주)핀엔아이 / funbeerking.com</p>
--	---	--	--	--	--	--

농림축산식품부장관 표창

 <p>COFFEE BAY 커피 & 베이커리 외식업 / 커피베이 (주)사과나무 / coffee-bay.co.kr</p>	 <p>Chicken Deli KKULDAK 해외진출 / 공단 (주)데데에프씨 / kkuldak.co.kr</p>
---	---

식품의약품안전처장 표창

 <p>동반성장 / 꼬노리 (주)빅토리이스 / ikku.co.kr</p>	 <p>신생브랜드 / 육대장 (주)육대장 / yukdaejang.com</p>	 <p>신생브랜드 / 바푸리 (주)비피알 / BAPURI.co.kr</p>
---	--	---

한국프랜차이즈산업협회 회장상

 <p>외식업 / 봉뜨락 피자 (주)엘빙윙앤드나우푸드 / bbongdak.com</p>	 <p>외식업 / 국수나무 (주)해피브릿지푸드조합 / namuya.co.kr</p>	 <p>외식업 / 김영희 주방 동태캠 (주)해피푸드 / e-happyfood.com</p>	 <p>신생브랜드 / 셀렉토커피 (주)섹스원이링크 / selecto.co.kr</p>	 <p>신생브랜드 / 러브렛 멀티펫샵 (주)러브렛코리아 / luvpetkorea.com</p>
---	---	---	---	---

중앙일보 대표이사상

 <p>동반성장 / 채선당 (주)채선당 / bramc.chaesundang.co.kr</p>	 <p>동반성장 / 치머스 (주)치머스 / cheerskorea.com</p>	 <p>동반성장 / 다사랑 (주)다사랑 / idasarang.com</p>	 <p>연구개발 및 정보화 / 꼬지사께 (주)에프와이프앤지스 / kkojsakke.com</p>	 <p>해외진출 / 체프의국수전 (주)비인에프씨 / chelguksoo.co.kr</p>
--	--	--	---	--

(사)한국프랜차이즈산업협회는 40만 가맹점사업자와 124만 산업종사자의 대표단체입니다.



社團 한국프랜차이즈산업협회
法人 Korea Franchise Association

137-873 서울시 서초구 서초대로 248(서초동, 월린빌딩 2층)(구:서울시 서초구 서초동 1553-1)
TEL. 02)3471-8135~8 FAX. 02-3471-8139 http://www.ikfa.or.kr

한 해를 마무리하는 시점에서 더욱 노력하는 시간이 됩시다

형형색색의 낙엽들이 거리를 아름답게 장식하고, 들판에 추수를 끝낸 풍요롭고 따사로운 가득한 날들이 어제 같은데, 벌써 하루가 다르게 춥고 몸을 한껏 움츠려야하는 겨울에 들어섰습니다.

해마다 이 맘 때면 한 해를 돌아보며 지난 시간을 돌아켜 보는 게 인지상정입니다. 나름대로 열심히 뛰어 왔지만 뿌듯함 보다는 아쉬움이 많은 법입니다. (사)한국프랜차이즈산업협회도 마찬가지입니다. 지난 어느 해보다도 올해 열심히 노력하고 뛰었습니다. 협회 회관도 이전하고, 회원사와 프랜차이즈 산업 종사자들을 위해 교육장도 넓혔습니다. 특히 회원사들의 실무에 도움이 되도록 다양한 교육을 마련해 실시해왔습니다. 하지만 그래도 못내 아쉬움이 남는 것은 어쩔 수 없는 이치인가 봅니다. 되돌아보면 올 한 해 우리 협회도 그랬지만 많은 회원사들도 참 열심히 뛰었던 것 같습니다. 좀 더 체계적인 사업전개를 위해, 좀 더 가맹점을 위한 시스템 구축을 위해 열심히 노력하는 회원사들의 모습이 참 많이 보였습니다. 특히 해외진출에 성과를 낸 회원사들의 모습은 멋지고 도전이 되는 대견스러운 모습이었습니다.

우리 협회는 이런 회원사들의 노고를 치하하기 위해 산업통상자원부, 농림축산식품부, 식품의약품안전처 등의 후원으로 지난 10월 22일 한국 프랜차이즈대상 시상식을 개최했습니다. 국내 프랜차이즈 산업의 발전과 경쟁력 제고를 위한 취지로 개최한 프랜차이즈대상 시상식에서는 차별화된 제품과 서비스를 통해 경쟁력을 높인 공로로 대통령 표창을 받은 <이바둑감자탕>과 국무총리 표창을 받은 <김가네>와 <돈까스클럽>을 필두로 가맹점주와 상생 및 동반 성장을 염두에 두고 사회공헌 활동에 적극 나선 <꿀담>과 <못된고양이> <꾼노리> <피자알볼로> <육대장> <바푸리 숯불김밥> <오피스디포> 그리고 브랜드와 가맹점 관리를 위한 교육과 마케팅, 차별화된 시스템을 실행하고 있는 <커피베이>와 <시즌아이PC방> <땅땅치킨> <지호한방삼계탕> 등이 영예의 수상 기업들이 되었습니다. 어려운 여건 속에서도 한국 프랜차이즈산업의 선진화를 위해 노력해 온 수상 기업들에게 다시 한 번 아낌없는 박수를 보냅니다. 협회는 이들 프랜차이즈대상 수상기업들과 이전 수상 기업들, 그리고 여러 회원사는 물론 모든 프랜차이즈 기업들과 함께 프랜차이즈 산업 발전을 위한 다양한 사업을 하반기에도 적극적으로 진행하고 있습니다.

우선 환경 변화에 따른 프랜차이즈 활성화 방안을 모색하고 산업 발전을 위한 중장기 발전계획을 마련하기 위해 프랜차이즈산업에 대한 실태조사 및 각종 정책연구를 진행했습니다. 이제 그 결과를 바탕으로 프랜차이즈 산업의 활성화 방안 및 상생협력모델의 개발 및 보급, 각종 인프라 확충 등 프랜차이즈 산업의 중장기 발전계획을 도출해 나갈 방침입니다. 또 우리 프랜차이즈 기업의 세계화를 지원하기 위해 맞춤형 현지 정보 및 종합컨설팅, 해외파트너 투자 네트워크 구축, 해외경영을 위한 전문인력 양성에도 혼신의 노력을 다하고 있습니다. 머잖아 이 같은 노력들이 큰 성과로 나타나 세계 속에 'K-프랜차이즈'의 가치를 드높일 것으로 기대합니다.

이외에도 협회는 다양한 사회공헌 활동과 소외계층을 위한 지원사업을 진행하며 사회에 기여하는 프랜차이즈 기업이라는 이미지를 만들어 가고 있으며, 창업자와 자영업자를 위한 다양한 지원사업과 멘토링을 통해 프랜차이즈 기업의 성공 노하우와 경영 마인드를 전수해 주고 있습니다. 뿐만 아니라 회원사들을 위한 다양한 금융지원 사업도 전개하고 있으며, 식품위생에 대한 인식 강화 및 식품의 안전성 확보를 위해서도 부단히 노력하고 있습니다. 더불어 최저임금위원회, 고용노동부와 함께 근로계약서 주고받기 운동 및 최저임금 준수 활동을 전개하고 있으며, 안전보건공단과 유통산업연합회, 서울시장에인일자리센터를 비롯한 각종 유관기관과 업무 협조를 통해 올바른 기업 경영 및 사회에 공헌하는 프랜차이즈 기업 활동을 유도하고 있습니다.

이 같은 노력이 단시일에 큰 효과로 나타나지 않을 수도 있지만 지속적인 노력과 관심은 조만간 가시적인 성과로 나타날 것입니다. 옛말에 '일신우일신(日新又日新)'이라는 말처럼 하루하루의 노력이 계속된다면 날로 새롭고 한 단계 높은 가치를 만들어 내는 우리 프랜차이즈 산업이 될 것이라고 믿습니다. 또 오늘보다 더 나은 내일, 올해보다 더 나은 내년이 될 수 있을 것이라고 확신합니다. 회원사 여러분께서도 좀 더 나은 미래를 위해 오늘의 아쉬움보다는 내일의 희망을 보며 더욱 힘을 합하고 노력하는 시간들이 되시길 바랍니다.

(사)한국프랜차이즈산업협회 회장 **조동민** 배상



BRAND NEWS

	<p>〈짐보리〉가 11월 14일 '짐보리와 함께하는 부모교육 특강'을 진행했다. 〈짐보리〉 회원과 비회원 모두 0~60개월 자녀의 부모라면 특강에 신청할 수 있으며, 특강 참여는 홈페이지에서 이뤄졌다. 참석자에게 경품 및 사은품을 제공했다.</p>		<p>〈크린토피아〉가 11월 1일부터 30일까지 '코인워시 이벤트'를 개최했다. 참여방법은 코인워시 매장을 이용한 뒤 사진과 후기를 SNS에 올리고, 글을 캡처해 크린토피아 홈페이지에 올리면 된다.</p>
	<p>〈카페베네〉에서 신메뉴 출시를 기념해 새로운 모델 노홍철과 가위바위보 이벤트를 연다. 이번 이벤트는 11월 1일부터 30일까지 진행됐으며 〈카페베네〉 홈페이지에서 응모할 수 있다.</p>		<p>〈치어스〉가 지난 10월 31일 고객들과 함께하는 '제5회 하이트진로와 함께하는 〈치어스〉 고객초청 골프대회'를 성황리에 개최했다. 이번 대회는 치어스 가맹점에서 실시한 이벤트를 통해 뽑힌 고객 100명과 〈치어스〉 및 하이트 임직원, 프랜차이즈 업계 관계자들이 참석했다.</p>
	<p>제너시스그룹 〈BBQ〉가 지난 10월 25일 DDP(동대문 디지털 플라자)에서 열린 '시민과 함께하는 DDP 동대문 축제'에서 시민 3000명을 대상으로 무료시식행사를 진행했다. 이번 행사는 오전 11시부터 오후 7시까지 진행됐으며, 치킨을 시식하기 위해 시민들이 40분 이상 줄을 서기도 했다.</p>		<p>〈오니기리와이규동〉에서 퀴즈를 맞추면 추첨으로 '백설 공주를 사랑한 일곱 난장이' 공연 티켓을 증정하는 이벤트를 진행했다. 기간은 11월 1일부터 30일까지 진행됐으며, 〈오니기리와이규동〉 홈페이지에서 확인 가능하다.</p>
	<p>교촌에프앤비(주)가 직원과 아르바이트 근무자에게 장학금과 장려금을 지원하는 '교촌 청년의 꿈' 제6기 모집신청을 11월 3일부터 21일까지 받는다. 공지일 기준으로 주 25시간 이상 근무한 6개월 이상 근무한 직원 및 아르바이트생이 지원할 수 있다.</p>		<p>(주)놀부NBG가 MN의 초근접 직장 리얼리티 프로그램 '오늘부터 출근'에 출연했다. 10월 23일 방송을 시작으로 약 5주간 매주 목요일 밤 11시마다 방영되며, 기타리스트 김도균, 엠블랙의 미르, 카라의 박규리, 방송인 홍진호가 놀부의 사업개발팀, 메뉴개발팀에서 팀원으로 활동한다.</p>
	<p>〈김가네〉가 국내산 청정미에 쌀눈을 첨가해 만든 밥을 고객에게 제공한다. 지난 11월 20일부터 시작된 이 마케팅은 프리미엄 고객 서비스의 일환으로 업계 최초다.</p>		<p>〈지호한방삼계탕〉 평택시청점에서 '적립쿠폰 이벤트&명함 이벤트'를 오는 12월 31일까지 진행한다. 이번 이벤트는 〈지호한방삼계탕〉 평택시청점 이용 후 적립 쿠폰에 10개의 도장을 받으면 1회 무료 쿠폰을 증정하는 것으로 삼계탕을 주문해 참여할 수 있다. 또한 명함 이벤트도 진행 중이다.</p>
	<p>〈거성치킨〉이 '거성치킨 능력평가 이벤트'를 개최했다. 11월 3일부터 23일까지 진행된 이벤트는 〈거성치킨〉 블로그에서 참여 가능하며, 또한 11월 중에 인천 용현점, 서울 혜화점, 미국 뉴저지점을 오픈하기도 했다.</p>		<p>〈돈까스클럽〉이 지난 10월 전주 완산구 전주혁신점과 광주 북구 광주동림점을 그랜드오픈한데 이어 11월에도 포항점, 창원점 등 7개점이 오픈했다. 〈돈까스클럽〉은 수도권과 지방의 지역균형발전에 주력하고 있는 기업이다.</p>

브랜드 홍보기사 및 기업소식을 전락홍보팀(minsoo912@ikfa.or.kr, ☎ 070-7919-4154)으로 보내주시면 게재 가능합니다.

	<p>〈바푸리숯불김밥〉이 지난 10월 180호점 가맹 오픈을 달성했다. 또한 약 250억원을 투자한 2500명 규모의 신사옥을 2015년 6월 완공해 이전할 예정이다. 〈바푸리숯불김밥〉은 좋은 재료, 좋은 음식의 명품브랜드를 만들고자 주력하고 있다.</p>		<p>〈카페세나클〉에서 '2014년 카페세나클 가맹사업 설명회'를 지난 11월 20일에 〈카페세나클〉 본사 세미나실에서 열었다. 자세한 사항은 홈페이지에서 확인할 수 있다. 또한 11월 중에는 천안 신방 통정지구점과 서산 호수공원점, 중국의 무한점 등을 오픈했다.</p>
	<p>(주)이바돔이 '2014 한국프랜차이즈 대상 대통령상 수상 기념 고객감사 이벤트'를 개최한다. 10월 22일부터 11월 22일까지 진행되는 이번 이벤트는 매장에서 식사 후 받은 응모권에 연락처를 기재한 뒤 카운터에 제출해 참여할 수 있다. 1등 3명에게는 순금 7돈이 지급됐다.</p>		<p>〈배스킨라빈스〉가 매달 새로운 아이스크림 케이크를 만날 수 있는 '이달의 케이크(COM; Cake of the Month)'를 선보인다. 11월 이달의 케이크는 '겨울왕국 엘사', '미녀와 야수 벨' 등 만화 속 주인공을 구현한 캐릭터 아이스크림 케이크다.</p>
	<p>〈엘리팝〉이 '2014년 상반기 베스트메뉴 명품 이벤트'를 개최한다. 이 이벤트는 〈엘리팝〉에서 신메뉴와 카스를 즐기며 재밌는 사진을 찍은 다음, 〈엘리팝〉 페이스북 이벤트 게시물에 포토 댓글로 남겨 참여할 수 있다. 추천으로 1명에게 명품 가방, 2명에게 DSLR 카메라를 증정한다.</p>		<p>〈돈치킨〉에서 지난 10월 중국 북경 싼리툰 1호점을 오픈했다. 싼리툰 1호점은 중국 현지 파트너사인 '북경소공동찬음관리유한공사'와 공동 투자 형태로 오픈했다. 〈돈치킨〉은 웰빙트렌드에 발맞춘 프리미엄 오븐구이로 고객의 건강을 생각한다.</p>
	<p>〈호식이두마리치킨〉이 800호점을 돌파했다. 이를 기념해 지난 10월 28일 밥퍼나눔운동본부에서 실시한 '호식이두마리치킨과 함께하는 사랑나눔 봉사'에서 전 임직원이 참석한 가운데 '사랑의 쌀' 800포를 기증하고 현장에서 치킨을 조리해 밥과 함께 제공하는 등 봉사활동을 실시했다.</p>		<p>〈뽕뜨락피자〉가 지난 10월 대구 달성군 농공읍점, 대전 서구 관저점, 경남 김해 율하1점 등 다수 가맹점을 오픈했다. 그 외 11월에 전남 여수 미평동점, 경기 오산 수창점 등 다수 점포를 오픈해 눈길을 끈다.</p>
	<p>〈파리바게뜨〉가 지난 10월 24일부터 11월 30일까지 '타르트, 프랑스 맛의 예술' 이벤트를 진행한다. 타르트 제품 구입 후 영수증 행운번호를 파리바게뜨 홈페이지의 이벤트 페이지에 입력하면 추첨을 통해 전시회 입장권, 블루베리타르트 교환권 등을 제공한다.</p>		<p>〈뚜레쥬르〉에서 프랑스 최고의 장인 로랑뒤센과 협업한 '로랑뒤센 제품'을 출시했다. 신제품은 빵, 케이크 등 총 22종이다. 〈뚜레쥬르〉는 로랑뒤센 제품을 우선 지난 10월 28일 직영 매장 9곳에 선출시키고 일부 품목은 11월 중 전국 매장에 확대 적용한다.</p>
	<p>〈커브스〉가 '2014 커브스 프로틴 다이어리 5차 이벤트'를 지난 10월 13일부터 11월 30일까지 진행한다. 〈커브스〉 회원 및 스태프를 대상으로 하는 이번 이벤트는 주 3회 이상 운동 후 이벤트 기간 동안 총 12회 이상 다이어리를 작성하면 응모할 수 있다.</p>		<p>〈보드람치킨〉이 '보드람 매장을 칭찬합시다! 시즌3' 이벤트를 진행한다. 11월 1일부터 12월 31일까지 진행되는 이번 이벤트는 〈보드람치킨〉 홈페이지의 이벤트 페이지에서 이용 매장과 칭찬 내용을 남기고 그 아래 비밀 댓글로 이름과 연락처를 남겨 참여할 수 있다.</p>

BRAND NEWS

	<p>〈기마로강정〉이 지난 11월 6일 '제 53회 가마로 강정 창업설명회'를 개최했다. 창업설명회 참가는 전화와 〈기마로강정〉 홈페이지 사업설명회 페이지에서 신청 받았다. 자세한 내용은 〈기마로강정〉 홈페이지에서 확인할 수 있다.</p>		<p>〈본죽〉에서 '수능 죽도시락 이벤트'를 진행했다. 수능 하루 전 12일까지 본죽 홈페이지에서 사전 예약을 받았다. '수능 죽도시락 이벤트'는 〈본죽〉에서 2010년부터 지속해온 이벤트다.</p>
	<p>〈와바〉가 10월 주류이벤트를 진행했다. 지난 10월 20일부터 11월 10일까지 열린 이번 이벤트는 퀴즈에일 3병 또는 크로넌버그블랑 2병 주문 시 포테이토바스켓, 마른안주, 치즈나초 중 한가지를 3000원 할인하는 이벤트였다.</p>		<p>〈채선당플러스〉가 11월 3일부터 19까지의 새로운 샐러드 메뉴를 출시했다. 신제품들은 〈채선당플러스〉를 방문하는 모든 연령층의 고객들을 만족시키기 위해 '크림떡볶이', '바나나커스터드' 등의 어린이메뉴와 '흑임자 도토리묵 무침', '숯파스타 시금치 샐러드' 등 성인고객을 위한 샐러드 등이다.</p>
	<p>〈오피스넥스〉가 11월 1일부터 30일까지 다양한 이벤트를 진행했다. 외장하드 행사상품 구입 시 셀카봉을 증정하는 등 총 8개의 이벤트를 실시했다. 자세한 사항은 〈오피스넥스〉 홈페이지에서 확인할 수 있다.</p>		<p>〈김영희강남동태찜〉이 10월 울산 효계점, 평택 팽성점 외 다수의 가맹점을 오픈했다. 〈김영희강남동태찜〉은 우리나라 최초의 동태찜 요리로 전국적인 체인망을 갖추며 성장하고 있다. 특히 한국프랜차이즈대상 시상식에서 한국프랜차이즈 산업협회 회장상을 수상했다.</p>
	<p>〈카페드롭탑〉에서 '깨플&토스트 출시 기념 이벤트'를 11월 1일부터 30일까지 진행했다. 신메뉴인 '깨플&토스트'를 먹고 인스타그램에 해시태그를 하는 것으로 이벤트에 참가할 수 있으며 페이스북과 연동 가능하다. 자세한 사항은 〈카페드롭탑〉 홈페이지에서 확인할 수 있다.</p>		<p>〈통인익스프레스〉가 한국전력공사 나주 혁신도시 신사옥 이전의 협력업체로 선정됐다. 통인익스프레스는 국내최초로 선진국 방식의 Door to Door 국내포장이사 서비스를 도입한 고품격 포장이사 전문회사이다.</p>
	<p>〈코바코〉가 지역 어르신을 모시고 점심식사를 대접하는 행사 '효(孝)한미당' 행사를 11월 6일 코바코 김포 물류센터에서 열었다. 본 행사는 〈코바코〉 창립 이래로 15년째 이어지고 있다.</p>		<p>〈장수돌침대〉가 지난 9월 30일 한국소비자브랜드위원회가 주최하는 '2014 올해의 브랜드 대상'에서 8년 연속으로 수상했다. 기능성침대 전문업체로서 품질력과 차별화된 고객서비스 우수성을 인정받아 브랜드 전문가와 소비자평가단 104만 명이 선정한 최고의 브랜드로 선정됐다.</p>
	<p>〈당당치킨〉에서 영화 '퓨리' 티켓 증정 이벤트를 11월 1일부터 개최한다고 공식 페이스북과 배달의민족 어플을 통해 밝혔다. 또한 〈당당치킨〉 구매영수증을 지참하면 뮤지컬 〈시카고〉 티켓 수령 시 금액의 10% 할인 받을 수 있는 이벤트도 진행 중이다.</p>		<p>〈세프의국수전〉역삼 테헤란점이 〈세프의국수 N육개장〉으로 지난 10월 13일에 리뉴얼 오픈했다. 이와 더불어 10월 1일부터 31일까지 '신메뉴 먹고 댓글 달고 〈세프의국수전〉 외식상품권 받자!' 이벤트도 진행했다.</p>

브랜드 홍보기사 및 기업소식을 전락홍보팀(minsoo912@ikfa.or.kr, ☎ 070-7919-4154)으로 보내주시면 게재 가능합니다.

	<p>〈반딧불이〉가 11월 4일 프랜차이즈 창업·사업설명회를 개최했다. 〈반딧불이〉는 세계 최초의 실내 환경 종합 서비스 브랜드로 중국 베이징 지사를 필두로 해외 시장개척에 앞장서고 있다. 최근 경기광명점이 오픈했으며 중국의 상해와 절강성 및 산소성 지역에 지사 설립을 추진 중이다.</p>		<p>〈스쿨푸드〉가 쌀쌀한 날씨에 어울리는 신메뉴 ‘육감 샐러드 덮밥’과 ‘명란 계란 어부밥’을 선보였다. 기존의 메뉴를 업그레이드한 제품으로 이번 신메뉴에는 문어 다리를 잘게 썰어 넣어 씹는 식감을 극대화한 것이 특징이다.</p>
	<p>〈오피스허브〉가 ‘2014년 10월 오피스허브데이’를 개최했다. 지난 10월 28일에 열린 이번 행사는 〈오피스허브〉 대치센터의 모든 입주자의 소통을 위한 자리로 참가자 본인을 광고하거나 상품 및 서비스를 시연하고 전시할 수 있는 자리다.</p>		<p>〈피자마루〉가 경남 거제 일운점, 충남 세종 가재마을점, 전남 광양 중마점 등의 새로운 가맹점을 여러 곳을 오픈했다. 또한 11월 4일과 11일에 성공창업설명회를 개최했다.</p>
	<p>〈커피베이〉에서 11월 13일 사업설명회를 개최했다. 이번 사업설명회는 본사 세미나실에서 열렸으며 사전신청자만 참석할 수 있다. 또한 〈커피베이〉는 전국순회 사업설명회를 계획해 11월 20일과 12월 4일에 각각 부산과 대전에서 사업설명회를 열 예정이다.</p>		<p>〈시즌아이PC방〉이 11월 가맹점 500호점을 돌파했다. 〈시즌아이PC방〉은 흥대 1호점을 시작으로 안양동에 500호점을 오픈했다. 또한 ‘시즌아이 500호점 가맹점 돌파’ 창업특전으로 카페형 매장에 휴연부스, 원두머신 및 카페집기, 스키바 초도 물품을 지원하는 프로모션을 진행한다.</p>
	<p>(주)대대에프씨가 운영하는 〈바보스〉가 해외시장에서 선전을 보이고 있다. 최근 자매브랜드인 〈보스바비큐〉와 〈꿀닭〉이 싱가포르, 인도네시아, 중국 등에서 오픈 후 고객들로부터 뜨거운 반응을 불러온데 이어 〈바보스〉가 베트남에 오픈해 현지인들에게 인기를 불러오고 있다.</p>		<p>〈또봉이통닭〉이 지난 10월 전주 거마평로점, 인천 청학점, 대전 월평점 등 총 6개의 매장을 새로 오픈한데 이어 11월 오픈을 기다리는 매장도 잇달아 〈또봉이통닭〉의 행보가 주목된다.</p>
	<p>최근 해외진출 판로를 개척 중인 〈야들리아치킨〉이 필리핀에 해외진출 첫 성과를 올려 업계의 주목을 받고 있다. 필리핀 수스타미나 그룹과 MOU를 체결하고 철저한 준비를 통하여 11월 16일 필리핀 해외진출 1호점을 여는 새로운 역사를 세웠다.</p>		<p>〈피자알볼로〉가 12월 2일 창업세미나를 개최했다. 대치지역점에서 열린 이번 창업세미나는 예비창업자의 특화된 창업 정보 및 프랜차이즈 창업 노하우 및 상권분석, 점포개발 요령 등 창업에 유용한 내용을 제공했다.</p>
	<p>〈와라와라〉가 10월 서울 서초 신논현점을 오픈했다. 신논현점은 24시간을 영업하는 3번째 매장으로 오전 5시부터 오후 5시까지의 ‘Cafe time’으로 운영하며 오후 5시부터 오전 5시까지는 ‘Pub time’으로 운영한다.</p>		<p>〈스위트럭〉이 ‘스위트럭 4행시 이벤트’를 열었다. 10월 29일부터 11월 13일까지 진행한 이번 이벤트는 추첨을 통해 아이폰 6와 문화상품권 등을 제공했다. 〈스위트럭〉은 유기농 원유가 함유된 벌꿀 아이스크림으로 유명세를 떨치고 있다.</p>



SPECIAL INTERVIEW

황규연 산업기반실장

산업통상자원부

현 정부는 프랜차이즈산업의 중요성을 어떻게 인식하고 있는지?

프랜차이즈산업은 표준화된 사업모델을 개발해 검증 을 거쳐 시장에 빠르게 확산시키는 사업구조를 가지고 있다. 이러한 검증된 사업모델을 통해 창업희망자에게 많은 경험 없이도 소자본으로 창업을 가능하게 하고, 비교적 안정적으로 사업을 영위할 수 있는 기회를 제공한다. 특히 최근 베이비부머 세대의 은퇴 등으로 생계형 자영업자가 지속적으로 늘어나고 있는 상황에서 안정적인 창업기회를 제공하는 프랜차이즈산업은 창업시장의 안정판 역할을 하고 있다. 또, 프랜차이즈 특성상 가맹점에 대한 일정 수준의 서비스를 유지해야 브랜드의 신뢰성을 확보하고 경쟁에서 살아남을 수 있다. 때문에, 우리나라 서비스산업의 전반적인 수준을 향상시키고 소비자 후생에도 기여하는 바가 크다고 생각한다.

지난 9월 4일 산업통상자원부 산업기반실장으로 부임한 황규연 실장은 요즘 국내외로 다니며 실인적일 정도로 바쁜 일정을 소화하고 있다. 그만큼 산업기반실장이라는 자리가 중요한 까닭이다. 산업부 산업기반실은 정부의 창조경제를 총괄하고 있는 부서로, 유통물류·디자인산업·바이오나노·이러닝·엔지니어링 등을 담당하는 창의산업정책국, 산업입지 등 지역경제를 총괄하는 지역경제정책국, 산업기술개발·기술사업화·에너지기술 등을 담당하는 산업기술정책국 등 3개국으로 구성되었다. 산업기반실장으로서 황 실장은 우리나라의 산업이 패스트 팔로워(Fast-Follower)가 아니라 창의와 혁신을 통한 퍼스트 무버(First-Mover)로 발전하는 기본을 조성하고, 나아가 성공적인 창조경제 실현을 위해 공공부문과 민간부문이 협력하는 방안을 마련하는데 주력하고 있다. 뿐만 아니라 정부의 주요 국정과제 중 하나인 창조경제를 위해 유통물류 분야의 발전과 그 일환으로서 프랜차이즈산업 발전을 위한 정책적 배려에도 적극 나서고 있다. 정부세종청사에 위치한 산업통상자원부에서 황규연 실장을 만나 정부의 프랜차이즈산업 지원정책에 대한 평가와 향후 보완책 등에 대해 들어봤다.

“프랜차이즈산업협회 중심으로 모범적인 동반성장 모델 만들어야”

그동안 프랜차이즈 산업의 육성 및 건전화에 위해 다각적인 지원을 해온 결과 프랜차이즈 산업의 내실화 및 해외진출 활성화 등 가시적인 효과도 많이 있었다. 현재 산업부 차원에서 프랜차이즈 산업 지원 방안에 대한 평가 및 향후 보완책에 대해 말씀해 주신다면?

국내 프랜차이즈 기업을 글로벌 전문기업으로 육성하기 위한 ‘프랜차이즈 해외진출 지원사업’이 그동안의 준비기간을 거쳐 본격 추진되고 있다. 프랜차이즈 해외진출 지원사업은 산업부가 2013년 5월 발표한 ‘프랜차이즈 세계화 지원방안’을 구체화한 것으로, 국내 프랜차이즈 기업들이 해외진출 과정에서 시장개척 경험 부족, 현지 정보 부족, 전문인력 부족 등으로 인해 겪고 있는 애로를 해소해 글로벌 전문기업으로 성장할 수 있도록 지원하는 사업이다. 프랜차이즈 해외진출 지원사업의 주요내용으로는 ▲맞춤형 종합

정보 및 컨설팅 제공 ▲해외파트너 네트워크 구축 ▲해외경영 전문인력 양성 ▲세계화 지원기반 구축 등이 있다.

이번 지원사업을 통해 실질적인 마스터프랜차이즈 계약 7건에 125만 달러의 직접적인 수출효과를 거뒀다고 들었는데, 서비스 산업의 무역수지 적자를 고려한다면 괄목할 만한 성과라고 생각한다.

정부는 또한 프랜차이즈산업의 진흥기반 조성을 위한 정책방안 연구도 진행하고 있다. 중국·대만·말레이시아를 대상으로 마스터프랜차이즈 표준계약서를 개발하고 있으며, 프랜차이즈 산업에 관한 통계를 체계적으로 조사 분석해 정책 수립 및 업계에 유의미한 정보를 제공하기 위한 프랜차이즈산업 실태조사도 진행하고 있다.

이러한 정책연구 및 해외진출 지원사업이 국내 프랜차이즈 기업의 해외진출을 돕고, 산업의 내

실화를 위한 중요한 기반이 될 것이라고 생각한다.

앞으로 국내 프랜차이즈가 고객의 사랑과 신뢰를 얻고, 동남아시아는 물론 미국, 유럽 등에서도 K-프랜차이즈 기업이 진출해 해외에서도 한국의 브랜드를 손쉽게 만날 수 있길 기대한다.

가맹사업거래의 공정화에 관한 법률이 작년에도 개정되고, 중소기업적합업종 및 중소기업 범위 개편 등 정부 정책이 산업에 대한 규제로 집중되고 있다는 우려가 있다.

지난해부터 갑을논쟁, 골목상권 침해 등 프랜차이즈를 향한 여론이 지나치게 악화되어 있는 점은 안타깝다. 하지만 이런 때일수록, 업계에서 상생협력 등 자정능력을 강화해 업계 경쟁력을 키워야 할 것이라고 생각된다.

산업통상자원부는 규제에 의해 프랜차이즈산업



“ 앞으로 국내 프랜차이즈가
고객의 사랑과 신뢰를 얻고,
동남아시아는 물론 미국, 유럽 등에서도
K-프랜차이즈 기업이 진출해
해외에서도 한국의 브랜드를 손쉽게
만날 수 있길 기대한다. ”





“ 프랜차이즈는 가맹본부와 가맹점이 함께 성장하는 상생협력 모델로서 효과적인 동반성장을 이뤄 낼 수 있도록 업계 스스로의 자발적 활동이 필요하다. ”

의 성장 잠재력이 훼손되지 않도록 진흥정책을 추진해 나갈 계획이다. 이를 위해 프랜차이즈산업 실태조사를 정기적으로 실시해 현재의 산업 현황을 진단하고, 필요시 산업부 소관 '가맹사업 진흥에 관한 법률'을 재정비해 산업의 진흥을 위해 노력할 것이다.

국내 프랜차이즈산업은 선진국에 비해 지나치게 외식산업에 편중되어 있어 서비스업과 도소매업 분야를 활성화시켜서 업종간의 균형을 이뤄야 한다는 의견이 많다. 이와 관련해 서비스업과 도소매업 분야를 활성화 할 수 있는 방법은 무엇이라고 생각하는지 궁금하다.

프랜차이즈산업 중에서 외식업의 비중은 한국 69%, 미국 44%, 일본 43% 정도로, 국내 프랜차이즈의 경우 외식업의 비중이 상당히 높은 수준이다. 특히 국내 프랜차이즈의 외식업 분야는 성숙도가 높아 업종 내의 경쟁이 심화되고 있다. 반면, 서비스업과 도소매업 분야는 세부적으로 살

펴보면 성숙도가 적지 않고 조직화를 통한 효율화와 고도화가 필요한 분야가 많다.

따라서 서비스·유통 분야의 발전을 위해서는 우수 서비스 프랜차이즈 창업 아이템을 발굴, 수익모델 개발 및 시범사업 지원 등이 필요하다고 본다. 뿐만 아니라, 현재 창업교육이 외식업에 치중되어 있는 경향이 있는데, 서비스 및 도소매업 분야를 위한 우수 아이디어 개발과 교육부분의 활성화가 필요하다고 생각한다.

프랜차이즈산업에 종사하고 있는 산업인들에게 당부하고 싶은 것이 있다면?

프랜차이즈산업은 국내에 도입된 지 약 30년 만에 우리나라 경제의 중요한 위상을 차지하는 산업으로 발돋움했다. 앞으로도 우리나라 국민경제와 경제성장의 주도적 역할을 담당하기 위해서는 지속적으로 경쟁력을 확보하려는 노력이 우선되어야 하며, 산업적 위상에 걸맞는 사회적 기여도를 확대하는 부분에도 산업계 여러분들의

관심과 노력이 집중되어야 할 것으로 생각한다. 뿐만 아니라, 프랜차이즈는 가맹본부와 가맹점이 함께 성장하는 상생협력 모델로서 효과적인 동반성장을 이뤄 낼 수 있도록 업계 스스로의 자발적 활동이 필요하다고 생각한다. 프랜차이즈 산업협회를 중심으로 산업계가 합심해 모범적인 동반성장 모델을 만들어내고, 지속 성장함으로써 국내 뿐만 아니라 해외에서도 사랑받는 분야로 발전할 수 있기를 기대한다.

황규연 실장은 1960년 5월 전북 출생으로, 배명고와 한양대 행정학과를 졸업하고 한양대와 미국 케네디멜론대에서 각각 행정학과 정책학 석사를 마쳤다. 1987년 행시 30회로 공직에 입문한 뒤 산업부 정책기획관, 주력시장협력관, 통상정책국장 등을 역임했으며, 차분하면서도 친밀한 성격과 뛰어난 업무추진력으로 정평이 나 있다.

글 나홍선 부장 사진 박세웅 팀장

글로벌 프랜차이즈 CEO만의 특화된 명품 교육

KFCEO 명품과정 시상 리포트



(사)한국프랜차이즈산업협회와 산업통상자원부가 최고 경영자들의 해외진출 경영 역량강화를 위해 개설한 KFCEO 명품과정이 지난 10월 6일 강남 팔래스호텔에서 입학식을 가졌다. KFCEO 명품과정은 최고경영자들에게 프랜차이즈 산업의 경영환경에 발맞춰 경영자들이 전략적인 비즈니스 네트워크를 형성하고, 미래에 대한 꿈과 비전을 가질 수 있도록 차별화된 과정을 만들어 운영하고 있다.

11월 현재 KFCEO 명품과정이 6주차를 넘어서면서 프랜차이즈 업계 CEO들의 특화된 명품 교육에 대한 열기가 가실 줄 모르고 있다. KFCEO 명품과정은 당초 40명이 정원이었으나 프랜차이즈 업계 CEO들의 전폭적인 지지를 얻어 52명에 이르는 등 프랜차이즈 업계 CEO들로부터 많은 관심을 모은 가운데, 매주 월요일 강남 팔래스호텔의 교육현장은 CEO들의 뜨거운 열기로 가득했다. KFCEO 명품과정은 세계 프랜차이즈 시장을 선도할 500인의 징기스칸 전사를 육성하는 프로젝트로 산업통상자원부와 (사)한국프랜차이즈산업협회가 아낌차게 준비한 특화된 명품 교육이다. 최근 9주차까지 열린 강의 내용을 살펴보고 그 현장을 들여다보았다.

글 임나경 편집국장, 박서현 기자 사진 박세웅 팀장, 사진제공 (사)한국프랜차이즈산업협회

징기스칸 전사 500명 육성 프로젝트 막 열렸다

‘KFCEO 명품과정’은 100조가 넘는 한국프랜차이즈 산업을 이끌고 있는 (사)한국프랜차이즈산업협회가 주최하고, 산업통상자원부가 후원하는 한국 대표프랜차이즈 브랜드들의 CEO가 참여하는 과정이다. 글로벌 핵심 프랜차이즈 CEO를 위한 KFCEO 명품과정은 한류 바람을 타고 국내 프랜차이즈 산업이 한국을 넘어 글로벌로 확장되는 가운데 프랜차이즈 기업들의 많은 관심과 지지를 배경으로 운영되고 있다.

지난 10월 6일 입학식을 치른 KFCEO 명품과정은 국내 산업과 문화를 이끄는 최정상급 오피니언 리더들이 대거 강사진으로 참여해 눈길을 끌었다. 아울러 교육 내용도 글로벌 전략과 통상 전략, 선진경영 기법 등 글로벌 수준에 맞는 선진 경영의 안목을 키워줄 내용을 비롯해 기업의 사명과 철학을 자각할 수 있는 인문학 강의와 창조경영 시대에 맞는 기업의 창의력을 증진할 수 있는 문화과정까지 다채롭게 구성됐다. 강사진도 홍석우 前지식경제부 장관을 비롯해 박태호 前외교통상



KFCEO 명품과정은 글로벌 핵심인재 500명 이상을 배출하는 것이 목표다.

자원부 통상교섭본부 본부장, 최영홍 고려대학교 교수, 주철환 아주대학교 교수, 공병호 공병호경영연구소 소장 등 각 분야의 최고 권위자들이 강사진으로 포진돼 기존 프랜차이즈 전문 교육과는 확연히 차별화 된 커리큘럼을 자랑한다.

KFCEO 명품과정 입학식에서 조동민 회장은 “국내 프랜차이즈 산업의 글로벌 경쟁력을 갖고 해외진출을 위해 프랜차이즈 CEO들의 마인드나 경영역량을 글로벌 수준으로 끌어올려야 한다”는 판단으로 이번 교육 과정을 개설하게 됐으며 “앞으로 KFCEO 명품과정을 통해 국내 프랜차이즈 산업을 글로벌화 할 수 있는 핵심 CEO 500명 이상을 배출하는 것이 1차적 목표다. CEO들이 전문적인 경영정보를 교류하고 협업을 통해 국내 산업을 선진화하며, 해외시장에서 성공을 거둘 수 있는 다양한 활동을 전개해 나갈 계획”이라고 소감을 밝혔다.

KFCEO 명품과정은 총 16주 프로그램으로 진행되는데 ▲글로벌 시대의 프랜차이즈 산업정책 ▲창조경영과 CEO리더십 ▲경영 트렌드 변화와 글로벌 신경영기법 ▲CEO의 소양과 자기관리 등 프랜차이즈, 문화, 경제, 글로벌진출, 선진 경영 등 다양한 주제를 아우르고 있다. 전문 강사의 강좌 외에 문화 활동과 해외 벤치마킹 프로그램도 운영될 예정이다. 교육 과정은 10월 6일부터 '15년 1월 26일까지 매주 월요일 서울 팔래스호텔에서 오후 6시부터 9시까지 운영된다.

만
나
봤
습
니
다

징기스칸 500명 육성 프로젝트, 글로벌 프랜차이즈 양성 기대

(사)한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장

KFCEO 명품과정은 어떤 분들이 주로 듣게 됩니까?

(사)한국프랜차이즈산업협회 회원사 CEO 뿐만 아니라 기업 임원들도 함께 들을 수 있으며, 전략적 해외진출을 모색하는 프랜차이즈 기업 CEO는 물론, 정부와 공공기관의 고위 공무원 및 정계, 언론, 법조계 등 각계 전문가들도 그 대상이 됩니다. 이 외에도 협회가 최고경영자 과정 운영 목적에 적합하다고 인정되는 인사는 누구든지 이 과정을 들을 수 있습니다.

KFCEO 명품과정 이외에도 관련 기관에서는 수많은 CEO과정이 있는데 차별화 되는 점은 무엇입니까?

물론, 주변에 수많은 교육기관에서 CEO 과정을 진행하는 곳이 많습니다. 하지만, KFCEO 명품과정은 최근 신경영 패러다임의 변화 속에서 적절한 전략과 투자 방향을 모색하는데 도움을 주는 커리큘럼으로 구성됐습니다. 국내 관계부처 고위공직자 초청을 통해 프랜차이즈산업 발전에 중요한 정책방안을 논의하고 지원정책 등을 토의하는 것은 물론, 창조경영을 통한 적극적인 대응방안과 성공전략을 공유하는 CEO 리더십을 목적으로 합니다. 아울러 국내 정상급 프랜차이즈 기업 현장 방문과 해외시장 진출 준비를 위한 해외연수 등 현장을 중시하는 실사구시를 추구합니다. 프랜차이즈 CEO의 소양과 자기관리를 위한 인문학 측면의 강의와 법률 등 각 분야 최고의 권위자를 초청해 최정상급 CEO 강연을 들으실 수 있습니다.

KFCEO 명품과정이 프랜차이즈 CEO들에게 어떤 영향을 미치리라고 보십니까?

KFCEO 명품과정의 글로벌 경영, 인문, 법률 등 다양한 분야의 최고 정상급 권위자들로부터 CEO들은 그동안 걸어왔던 사업과 운영에 대해 다시 한 번 되돌아보는 시간을 갖고 겸손과 지식 등을 받아들일 수 있는 의미 있는 시간이 될 것입니다. 특히 저는 KFCEO 명품과정을 통해 프랜차이즈 CEO들이 그동안 앞만 보고 달려왔다면, 한 템포 쉬어가면서 학습에 대한 열망과 사업을 위한 영감을 얻을 수 있는 기회가 되길 바랍니다.

KFCEO 명품과정에 대한 프랜차이즈 CEO들의 반응은 어떻습니까?

17에서 52명이 강의를 신청해 벌써 초과 인원이 발생한 것은 물론, 27도 벌써 반 정도의 CEO들이 대기상태에 있습니다. 이 과정은 현재 500명까지만 원우를 받을 생각인데, 그렇게 되면 10기까지 운영하게 될 것으로 보입니다. 이번 KFCEO 명품과정을 통해 우리 프랜차이즈 CEO들이 지적 욕구에 대한 강한 열망을 느낄 수 있는 시간이 됐고, 이를 통해 향후 프랜차이즈 기업의 밝은 비전을 보는 듯합니다.

마지막으로 프랜차이즈 CEO들에게 명품과정과 관련해 한 말씀 주신다면?

21세기를 살아가는 경영자들은 지적요소를 가슴으로 담아야 합니다. 프랜차이즈라는 카테고리 안에서 지식인을 이기는 장사는 없습니다. 프랜차이즈 CEO라면 당당히 징기스칸 500명 육성 프로젝트에 동참해 프랜차이즈 산업과 기업의 운영, 그리고 글로벌 마인드를 더욱 확고하게 키워나갈 수 있기를 바랍니다. 협회에서도 이 과정을 위해 심혈을 기울이고 있는 만큼, 프랜차이즈 기업을 운영하는 CEO들에게 많은 시너지 효과가 날 것이라고 확신합니다. 모든 분야가 사업을 하시면서 공감의 될 것이기 때문입니다. 프랜차이즈 업계도 40만개의 가맹점 경영단체로서 우리가 이를 만들어가야 할 것입니다. CEO들의 많은 동참을 바랍니다.



■ 벽을 넘어야 별이 된다

1주차 주철환 교수

KFCEO 명품과정 입학식은 저녁식사에 이어 KFCEO 명품과정에 대한 취지와 배경, 과정 안내에 대한 시간이 이어진 뒤 원우들의 소개와 함께 진행됐다. 2교시에는 아주대학교 주철환 교수의 강연이 이어졌으며, 주 교수는 '여기에 왜 왔는가'라는 화두를 던졌다. 이에 쓸모 있는 사람은 실력자라며 4력에 대해 강의를 진행했다. 4력이란 능력·매력·노력·협력이며 여기에 괴력과 저력을 더할 것을 강조했다. 또한 주 교수는 "시간은 그대를 위하여 멈추어 기다려주지 않는다"라며 반성에 대해 이야기했다. 돌이킬 수 없고, 돌아갈 수 없어도, 돌아볼 수는 있다며 주 교수는 반성과 결심, 실천, 지속에 대해 설명했다. 그는 또 "인연이 모여 인생이 된다"며 "인생은 드라마"라고 피력한 뒤, 드라마란 Dream, Ready, Action, Mystery, Adventure으로 문을 열고 세상을 만나라고 강조했다. 또 '어떻게 살 것인가와 얼마나 살 것인가'라는 물음을 던지며 인생을 바꾸고 싶다면 인생관을 바꿔야 한다고 강조했다.

주 교수는 두 가지 명언을 통해 강의를 진행했다. 첫째로 '너 자신을 알라'를 꼽았다. 이를 통해 강한 자가 아니라 적응하는 자가 살아남는다고 말했다. 또 마음 먹기에 달렸으며 세 가지로 분류한 '마음'에 대한 설명도 덧붙였다. 줄여야 할 마음으로 '의심·근심·욕심'을 들었으며 지켜야 할 마음으로 '초심·중심·진심'을 꼽았다. 키워야 할 마음으로는 '관심·동심·호기심'을 들었다. 두 번째 명언으로는 '나는 생각한다, 고로 나는 존재한다'를 언급하며 다르게 생각하는 것에 대해 강조했다. 끝으로 주 교수는 "더 좋은 날들은 지금부터다"라며 철들지 말 것과 물들지 말 것, 길들지 말 것을 강조하며 강연을 마쳤으며, 프랜차이즈 CEO들로부터 열띤 박수갈채를 받으며 강의를 마쳤다.



▶ 입학식 후, 주철환 교수가 열띤 강연을 펼치고 있다.

◀ 조동민 회장의 인사말에 이어 원우소개와 KFCEO 명품과정 커리큘럼에 대한 소개가 진행됐다.

■ 융복합 창조시대, 협업에 길이 있다

2주차 유은기 회장 홍석우 교수

2주차의 1교시 강의는 유은기 (사)한국협업진흥협회 회장의 '융복합창조시대-협업에 길이 있다!'가 진행됐다. 윤 회장은 '융복합 창조'를 강조하고 향후에는 협업역량이 조직의 운명을 결정할 것이라며 과거에는 하청업체였지만 현재는 협력업체로 변화했고 미래에는 협업업체가 더해질 것으로 전망했다. 창조경제시대에는 협업이 상생이라며 협업행정, 기업 간의



협업, 국가와 국민의 협업 등 다양한 협업 케이스도 소개했다. 윤 회장은 7가지 협업시대의 경영과제로 '협업형 인재를 찾아라, 조직문화를 협업형으로 바꿔라, 협업을 위한 평가제도를 도입하라, 협업전문가를 육성하라, 협업추진 조직을 구성하라, 협업사례를 공유하라, 협업리더십을 길러라' 등을 제시했다.

2교시에는 홍석우 성균관대학교 석좌교수의 '기업경쟁력과 CEO'로 진행됐다. 홍 교수는 가장 먼저 간절한 의지가 기본이라며 간절함에 대해 강조했다. 그 다음 배려하는 것을 강조하며 재능, 지식, 학력이 성공을 보장하지 않는다. 남이 원하는 것을 주려는 의지가 필요하다고 말했다. 또 성공은 주변사람들을 얼마나 끌어올려주느냐에 달려 있다고 설명했다. 홍 교수는 듣는 것에도 큰 의미를 뒀다. '생산의 제5요소', '창의력=논리적 사고(분류+순서)+상상적 사고', '마틴 반 크레벨트' 등을 들며 듣는 것의 중요성을 강조했다. 또 '직원들의 행동과 사고방식의 판단기준'을 들며 본보기가 돼야 한다고 말했다. 끝으로 홍 교수는 큰 생각을 가지라며 큰 비즈니스는 철학에서 나온다고 강조했다.

- ▶ 윤은기 회장이 협업에 대한 강연을 펼치고 있다.
- ▶ 홍석우 교수의 기업경쟁력과 CEO의 강연 모습.
- ▶ KCEO 명품과정 제1기 원수들이 강의 후 포즈를 취했다.

■ 변화를 위한 기업가의 역할

3주차 **공병호** 소장
박태호 교수



3주차 1교시는 공병호경영연구소의 공병호 소장이 맡았다. 공 소장은 '변화를 위한 기업가의 역할'을 주제로 강의했다. 공 소장은 "변화해야 하는 이유를 알면서도 실제로 변화해 나가는 일은 어렵다"며 그 이유로 환경 변화에 대한 위기감 공유의 어려움을 들었다. 또 조직의 비전을 조직원의 일상 속으로 파고 들 수 있어야 한다고 강조하고, 변화와 혁신을 위한 노력은 처음엔 강하지만 시간이 가면서 약해지기 쉬운 점을 지적하며 조직과 구성원들은 끊임없이 의도적으로 노력해야 할 필요성을 강조했다. 이어 공 소장은 '조직내부에 시너지의 극대화를 위한 7대 원칙'을 제안했다. 7대 원칙은 '상부부터 실질적인 목적 공유를 도모할 것', '커뮤니케이션의 활성화가 조직문화의 한 축이 되게 할 것', '팀워크 강화를 위한 기본 인프라를 구축할 것', '시너지는 인센티브 제도와 적절히 연결할 것' 등을 꼽았다. 덧붙여 시너지의 극대화를 통한 조직의 활성화를 이루려면 공동의 목적을 추구한다는 것에 대한 충분한 공감대 형성과 이를 실천에 옮기려는 구성원들의 열의와 노력, 이를 제도적으로 뒷받침하려는 시도가 어우러져야 한다고 강조했다. 아울러 조직과 CEO 자신을 위한 리더십 프로그램을 제시해 CEO들로부터 많은 공감을 가져왔다.

2교시에는 서울대학교 국제대학원 박태호 교수의 강의가 이어졌다. 박 교수는 '한국의 대외무역관계와 FTA 정책'을 주제로 강의를 진행했으며, '한국의 대외무역관계와

공병호 소장의 강의 모습.

‘한국의 FTA 정책’에 대해 설명한 뒤, ‘FTA 추진동기 및 FTA 경제학’, ‘한국 FTA 정책의 기본방향’, ‘한국의 FTA 추진현황’, ‘아태지역내 경제통합’, ‘향후 과제’ 등에 대해 짚어봤다. 박 교수는 “FTA 활용 확대 노력을 지속해야 한다”며 특히 중소기업의 FTA 활용역량을 강화해야 한다고 강조했다. 또, “FTA 허브라는 이점을 활용해 투자 유치를 활성화해야 함은 물론, 국내에 국한하지 말고 세계무대에서 활약하는 ‘글로벌 플레이어’를 많이 만들어야 한다”고 강조했다.



공병호 소장이 '변화를 위한 기업'의 역할에 대해 강의하고 있다.

대한민국 소비자 읽기

4주차

최인수 대표
신상훈 대표

4주차의 1교시는 (주)마이크로밀엠브레인의 최인수 대표의 강의를 진행됐다. 최 대표는 ‘대한민국 소비자 읽기’를 주제로 소비자 읽기의 중요성을 강조했다.

그는 소비자를 읽기 위한 방법으로 마케팅 조사를 꼽으며 마케팅과 마케팅 조사에 대한 설명을 이어갔다. 특히 “소비자 변화와 기업의 대응은 속도 싸움”이라며 “소비자와 시장의 변화를 빨리 파악하고 대응하는 것이 필수”라고 강조했다. 이어 소비자 트렌드 사례로 ‘지난 10년간의 변화 (2001~2011)’, ‘베이비붐 세대와 에코 세대’, ‘걱정 없는 대한민국, 걱정 많은 한국 사람들’, ‘세월호 사고 이후의 소비 패턴과 인식의 변화’ 등을 짚었다. ‘지난 10년간의 변화’로는 소비자들은 ‘개인의 이익’에 충실하다는 것, 소비자들은 ‘보이는 것’에 민감하다는 것, 사회 문제와 개인의 문제의 연결고리를 찾지 못한다는 것, 소비자들의 ‘선택권’은 점점 더 중요해진다는 것을 들었다. 또한 의식주 및 가치관의 변화를 짚어내기도 했다. 아울러 ‘세월호 사고 이후의 소비 패턴과 인식의 변화’에서는 2014 하반기 소비패턴의 변화를 살폈다. 즉, “소비자들은 아직 사회적 시선을 고려한 소비를 하고 있으며, 세월호 피해자와 비슷한 연령대의 자녀를 가진 부모 세대의 소비역제 경향이 아직 강하다”는 것과 “사회 전반적인 불안감 수준이 더욱 높아졌고, 사회적 자본이 있어야 소비와 투자를 활성화 할 수 있다”고 강조했다.



박태호 교수가 '한국의 대외무역관계와 FTA 정책'에 대해 강연하고 있다.



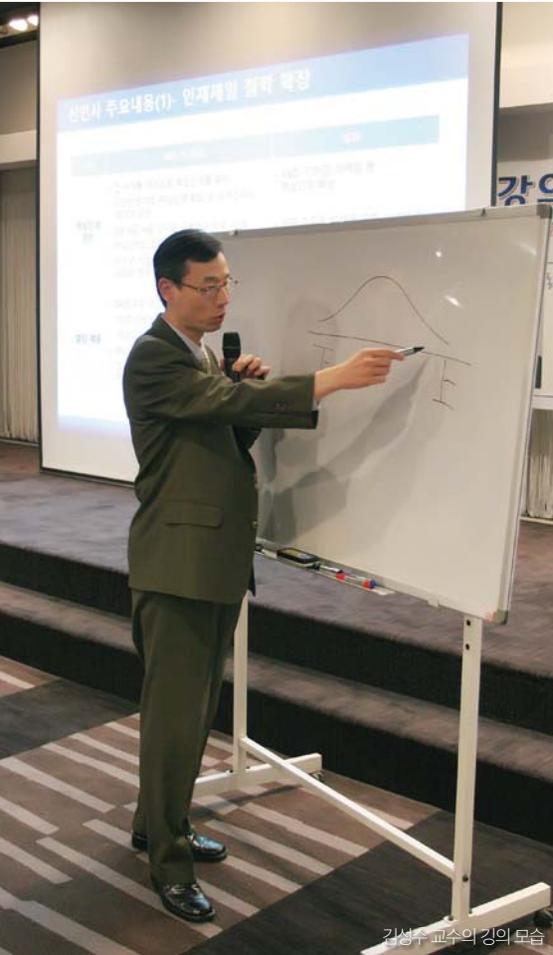
원우들이 진지한 모습으로 경청하고 있다.



2교시는 톡킹스피치의 신상훈 대표가 강연을 맡았다. 신 대표는 자신의 저서 ‘유머가 이긴다’를 예로 들며 삶과 비즈니스를 성공으로 이끌기 위해서는 유머가 필요하다고 강조했다. 특히 자신의 경험담과 매스컴을 통한 자료들을 통해 웃음의 필요성을 전했다. 신 대표가 말한 후천적 노력으로 유머 감각을 키우는 방법으로는 ‘내가 먼저 웃자’, ‘내가 먼저 망가지자’, ‘내가 먼저 변하자’, ‘내가 먼저 순수해지자’, ‘내가 먼저 약속하자’를 들었다. 그는 강의 전반에 걸쳐 웃음과 유머, 긍정의 중요성을 강조했다.

4주차에는 최인수, 신상훈 대표의 열띤 강연이 이어졌으며, 원우들은 화기애애한 분위기 속에서 강연에 경청했다.

개그콘서트 작가로 활동중에 강사로 변신해 유명세를 떨치고 있는 신 대표는 시종일관 폭소를 자아내는 강의로 좌중을 압도했으며, 마지막 대미는 모든 원우들이 기립하여 박수를 받으며 끝내자 강의에 대한 찬사가 이어졌다.



김성수 교수의 강의 모습

■ 인사관리의 Framework

5주차 김성수 교수
곽금주 교수

KFCEO 명품과정 5주차는 프랜차이즈 패밀리 오픈강의로 진행됐다. 이날은 김성수 교수와 곽금주 교수가 강사로 나서 참가자들에게 인사조직론과 소통의 심리학을 주제로 강의했다.

오후 6시부터 시작된 이날 강의는 오픈 강의형태로 진행되었고 본 강의 전, 만찬과 함께 난타공연팀의 축하공연도 있어 기존 딱딱한 분위기가 아닌 화기애애한 내용으로 구성됐다. 특히 공연 중에는 참가자들이 직접 참여할 수 있는 시간도 마련돼 높은 호응을 얻었다.

1교시는 서울대학교 경영대학 김성수 교수의 인사조직론으로 시작됐다. 그는 불가사리조직이라는 주제로 강의했으며, 삼성 이진희 회장의 인사론의 장단점을 파악해 인사조직관리에 적용할 수 있는 전략을 소개했다. 김 교수는 국내 굴지 대기업인 삼성그룹, SK그룹, 하나금융그룹 등의 인사조직과 리더십 관련 자문 및 연구를 병행하고 있다.

이어 2교시 강연을 맡은 곽금주 교수는 소통의 심리학이라는 주제로 참가자들에게 새로운 시각과 소통의 중요성을 설명했다. 곽 교수의 강의는 재미있는 사진과 그림으로 사업체 내에서 색다른 시선과 잘 듣는 노력이 반드시 필요하다고 강조하며 참가자들의 적극적인 호응을 이끌어 냈다. 곽 교수는 서울대학교 심리학과 교수와 한국인간발달학회 회장, 한국발달심리학회 회장을 역임하고 있다.

MINI Interview

건설적인 대화와 대안이 있는 시간

본아이에프(주) 김철호 대표

“KFCEO 명품과정의 강의 내용이 기대 이상입니다. 매주 들 때마다 만족하며 기업을 운영하면서 새로운 것을 생각하게 만들어 주는 좋은 기회가 되고 있습니다. 프랜차이즈 산업발전을 위해 보다 노력해야겠다는 강한 의지도 갖게 합니다.” <본죽>, <본비빔밥> 등 내로라 하는 국내 토종 외식프랜차이즈 브랜드로 업계를 비전을 제시하는 본아이에프(주) 김철호 대표.

KFCEO 명품과정에서 만난 그는 이러한 의미 있는 시간들이 지속적으로 유지되기를 기대하며, 프랜차이즈 CEO들과 임원들에게 매우 수준 높은 교육을 받을 수 있는 시간이 되고 있다고 설명했다. 이어 그는 수준 높은 강의를 통해 프랜차이즈 CEO들에게 새로운 마인드를 가질 수 있도록 제시하고 있으며, 이들의 마음을 조금씩 움직이는 힘이 되고 있다고 강조했다. 특히 그는 수많은 CEO를 대상으로 하는 고위자과정을 들어왔지만, KFCEO 명품과정처럼 수준 높은 강의와 CEO들에게 실질적으로 도움이 되는 시간은 흔치 않았다고 설명한다. 아울러 이 시간을 통해 만난 업계 CEO들과도 배우는 과정을 통해 서로 만나 건설적인 대화와 대안을 이뤄나갈 수 있어 매우 의미 있는 시간이 되고 있다고 말했다.



5주차는 프랜차이즈 패밀리 오픈강의로 진행됐으며, 난타 공연팀의 축하공연도 이어져 화기애애한 분위기 속에서 강연이 이뤄졌다.



◀ 강연시간, KFCEO 명품과정 원우들의 사뭇 진지한 모습.



6주차 강연은 최영홍 교수와 노병천 교수의 수업이 진행됐으며, '가맹사업법의 주요내용'과 '손자병법 인사이트' 주제로 강연이 펼쳐졌다.



■ 가맹사업법의 주요 내용

6주차 최영홍 교수
노병천 대표

6주차의 1교시는 고려대학교 법학전문대학원 최영홍 교수가 진행했다. 최 교수는 '가맹사업법의 주요 내용'을 주제로 삼아 강의의 진행했다. 먼저 프랜차이즈의 개념을 설명하며 관련 법 뿐만 아니라 경제적 기능과 유형을 짚어보기도 했다. 이어 가맹계약의 의의와 요건을 설명하고 가맹계약과 구별개념을 짚었다. 특히 가맹사업법은 거래의 공정화에 무게를 두고 살폈다. 최 교수는 가맹사업법의 문제점으로 '오류'와 '과잉 규제'를 들며 문제점이 있는 제도들을 분석했으며 국제적 선진 프랜차이즈법제에 부응하지 못한 채 경제민주화에 편승해 퇴행적 개정을 했다며 갈라파고스적 규제 초래에 대한 우려를 표했다. 이어 '상인간의 거래'와 '자기책임의 원칙'에 대한 인식 확산이 필요하다고 무능하고 기만적인 가맹본부에 대한 자정노력도 강화해 공멸을 방지해야한다고 말했다. 끝으로 최 교수는 우리나라 프랜차이즈 법제의 적합성을 도모하여 단체의 전문화, 인식 있는 방향을 제시, 학계와의 관계 증진과 학계 지원 체제의 구축이 필요하다고 강조했다.

2교시는 한국전략리더십연구원의 노병천 대표가 '손자병법 인사이트'를 주제로 손자병법을 중심으로 강의를 펼쳤다. '하나를 알더라도 정확하게 알아야 한다'를 말하며 손자병법의 '지피지기백전불태(知彼知己百戰不殆)'를 언급했으며 '소통을 잘 해야한다'며 '도자 영민여상동요야 고가여지사 가여지생 이불외위야(道者 令民與上同意也 故可與之死 可與之生 而不畏危也)'를 들었다. 또 '변하고 또 변해야 한다'며 '전승불복 응형무궁(戰勝不復 應形無窮)'을 연결 지었다. 변하지 않으면 다시 승리하기 어려움을 들며 변화와 혁신의 중요성을 강조했다. 이어 '부부싸움에도 법칙이 있다'며 '졸속(拙速)'을 들었다. '끌려가지 않고 끌어야 한다'를 말하면서는 '치인이불치어인(致人而不致於人)'을 언급했다. 이에 '팽귤효과'를 설명하며 변화 추진자의 중요성을 강조했다. 끝으로 '함께 잘 되는 길을 택해야 한다'를 설명하며 싸우지 않고 이기는 부전승에 대해 언급했다. 이를 통해 상생의 중요성을 다시 한 번 강조했다.



▲ KFCEO 명품과정 원우들은 최정상급 오피니언 리더들의 강사진들 강연에 매우 흡족해 하는 모습을 보였다.



▲ KFCEO 명품과정은 지난달 28일 제1기 현장워크숍을 진행했다.

화려한 비극, 엇갈린 두 운명

Musical
마리 앙투아네트
MARIE ANTOINETTE



■ 문화행사 뮤지컬 <마리 앙투아네트>

7·8·9주차 문화행사 및 1박2일 워크숍 진행

KFCEO 명품 과정은 지난 11월 19일 문화행사로 샤롯데씨어터에서 뮤지컬 <마리 앙투아네트>를 관람했다. 1기 동문들과 함께한 문화행사는 18세기 베르사이유 궁을 배경으로 펼쳐지는 화려한 비극이자 엇갈린 두 운명이 빛낸 숨막히는 드라마 관람으로 진행했다. 매주 팔래스호텔에서만 강의를 들던 프랜차이즈 CEO들은 오랜만에 동문들과 함께 뮤지컬을 관람해 즐거운 표정들이었으며, 평소 사업에만 전념하던 CEO들에게 모처럼 마음과 정신을 정화시키는 즐거운 활력소가 된 듯했다. 공연은 옥주현, 한공주, 윤행렬, 김준현, 이훈진 등 내로라 하는 뮤지컬 배우들이 나와 열연을 펼쳐 흥겨운 시간이 됐다. 프랜차이즈 CEO들은 3시간 가까이 펼쳐진 공연을 마치고 간단한 뒷풀이를 통해 동문들과의 훈훈한 돈독의 시간을 갖기도 했다. 이어 KFCEO 명품과정은 11월 28일부터 29일까지 1박 2일간 워크숍을 진행했다. 워크숍 첫 날인 28일은 (주)SPC SPL 평택공장을 견학하고 중소기업인력개발원에서 숙소를 잡고 저녁식사 후에는 전문 MC의 진행으로 레크레이션 시간을 가지며, 원우와의 상호 교류를 위한 비어파티 시간을 갖기도 했다. 둘째 날인 29일에는 리베라 컨트리클럽에서 골프와 등산으로 나뉘어 원우들의 여가시간을 가졌으며 점심 식사 후 서울로 이동했다.

MINI Interview

업체들 간의 상생과 협업 의미 커

(주)원우푸드 김원천 대표



“최근 국내 경기가 어렵고 전망 또한 어둡다 보니 프랜차이즈 본사들이 많은 어려움을 겪고 있는 것이 사실입니다. 모두가 어려운 가운데 우리는 수많은 가맹점주들과 동반 상생을 해야하다 보니, 희망의 끈을 놓을 수 없습니다. 특히 외식업은 국가적으로도 고용창출과 지식산업의 기반의 일환으로 많은 관심과 지원이 그 어느 때보다 절실한 시점입니다. 이러한 가운데 글로벌 프랜차이즈의 역량을 강화하기 위해 정부와 협회에서 이런 의미있는 시간을 마련해 매우 고무적인 일이라고 생각합니다.” <치킨뱅이>로 국내 치킨브랜드로서의 자존심을 지켜오고 있는 (주)원우푸드 김원천 대표의 얘기다. 그는 이어 프랜차이즈 기업들이 국내 어려운 내수 경제에 큰 기여를 하고 있는 가운데 KFCEO 명품과정은 업체들 간의 상생과 협업을 도모하는 시간으로도 매우 의미가 크다고 강조한다. 매 회 수업을 들을 때마다 다양한 시각에서 기업을 운영하는 자신을 되돌아볼 수 있어 의미 있는 시간이 되고 있다는 설명이다. 아울러 김 대표는 KFCEO 명품과정을 통해 대한민국 500명의 징기스칸 오피니언리더를 창출하고, 한국의 프랜차이즈 기업을 이끌어 가는 선봉장이 되기를 희망한다고 강조했다.

벽을 넘어야 별이 된다



주철환 (1주차)

아주대학교 교수

- 중앙미디어네트워크 상무
- C&H 연구소 대표
- 회장제직소 이사
- (前) JTBC 방송제작본부장(大PD)
- (前) OCS경인TV 사장
- (前) 이화여자대학교 사회과학대학 교수
- (前) MBC 예능국 차장
- (前) 동북고등학교 교사

기업경쟁력과 CEO



홍석우 (2주차)

성균관대학교 석좌 교수

- (前) 지식경제부 정관
- (前) KOIRA 사장
- (前) AT가니코리아 부회장
- (前) 중소기업청 청장
- (前) 무역위원회의 상임위원

유머 경영



신상훈 (4주차)

투캅스퍼치 대표

- 서울종합예술전문학교 개그코미디학부 학부장
- (前) 미국 라디오코리아-휴스턴 초대 사장
- (前) 유인물론 영화 기획자
- (前) MBC, KBS 작가
- (前) KBS 코미디 아이디어뱅크 작가

소통의 심리학



곽जू연 (5주차)

서울대학교 교수

- 서울대학교 심리학과 교수
- 한국인간발달학회 회장
- 한국발달심리학회 회장
- 한국심리학회 부회장
- 미국 국립보건연구소 겸임연구원
- 오산대학 유아교육과 교수

CEO의 이미지관리



김경호 (10주차)

성균관대학교 석좌 교수

- KMC 김경호 이미지에이전시 대표
- 교육법인 한국이미지경영교육협회 이사장
- 이화여대 이미지컨설팅트 자격과정 주임교수
- 인터넷신문 KOREA IMAGE JOURNAL 발행인 겸 편집인

변화하는 시장: 새로운 마케팅 전략



이경미 (11주차)

서울대학교 교수

- 서울대학교 경영대학 교수
- 2012년 초한기술상 수상
- 2014년 서울대학교 차세대 우수학자로 선정
- 한국 마케팅학회 최우수 논문상, 우수강의상 수상
- 한국 소비자학 연구 학술지 편집위원
- 한국 소비자학회 이사
- 한국 마케팅학회 이사

지속가능경영을 위한 성장관리



이재환 (15주차)

동국기술지주 대표

- 동국대학교 경영대학 경영학과 교수
- 삼성SDI 상담역
- (前) 삼성벤처투자주식회사 대표이사
- (前) 삼성비피화학주식회사 대표이사
- (前) 삼성벤처투자 대표이사

융복합 창조시대 - 협업에 길이 있다



윤은기 (2주차)

한국협업진흥협회 회장

- (前) 중앙광무원교육원 원장
- (前) 국무총리실 국가신인기술훈보위원회의 위원
- (前) 국민권익위원회의 홍보지원위원
- (前) 서울과학기술대학교 학원 총장
- (前) 지속경영학회 이사

한국의 대외무역관계와 FTA정책



박태호 (3주차)

서울대학교 교수

- (前) 외교홍상부 통상교섭본부 본부장
- (前) 서울대학교 국제대학원 원장
- (前) 지식경제부 무역위원회의 위원장
- (前) 국무총리실 정책평가위원회의 위원
- (前) 한국국제통상학회 회장

2014 한국 식생활 소비 트렌드



최인수 (4주차)

(주)마크로일렉트릭 대표이사

- 트랜스모니터 대표이사
- 재보필 선거 여론조사 전문기관
- (前) KAIST 산업경영연구소 연구원

프랜차이즈 법률을 쟁점



최영호 (6주차)

고려대학교 교수

- 고려대학교 법과대학 교수
- 한국유통법학회 회장
- 대한상사중재원 중재인
- 한국경영법률학회 회장
- 공정거래위원회의 경쟁정책지원위원회의 지원위원
- 기업법률가해예방정책지원회의 위원장

협상전략



김성희 (10주차)

카이스트 교수

- 한국과학기술원 테크노경영대학원 (교수)
- 국제지식사비학회 회장
- 한국과학기술원 그랜드연구센터 센터장
- 한국과학기술원 지식기반 전자정부연구센터 공동센터장
- (前)한국과학기술원 테크노경영연구소 소장
- (前)한국과학기술원 테크노경영대학원 원장

협상전략



정연선 (12주차)

단국대학교 교수

- (前)현대자동차 기획실
- (前)이노션 마케팅본부
- 주요저서
- <마케팅 원론> <피터의 포스>
- <49가지 마케팅의 법칙>
- <2018, 인구가 늘면 대한민국을 바꾼다>

협상전략



최동주 (15주차)

한스그룹 회장

- 한국자산관리공단
- (前) 경희대학 재정사립대학원장(부총장)
- (前) 현대산업개발주식회사 대표이사
- (前) 현대여사 주식회사 이사
- (前) 현대백화점주식회사 본부장

'KFCEO 명품과정' 강사진 소개

변화하는 경영환경과 기업가의 미래준비



공병호 (9주차)

공병호경영연구소 소장

- 교보생명 사외이사
- (前) 코아정보시스템 대표이사 사장
- (前) 인티즌 대표이사 사장
- (前) 자유기업원 초대 원장
- (前) 한국경제연구원 산업연구실 실장

인사조직론 - 불가사리 조직



김성수 (5주차)

서울대학교 교수

- 서울대학교 경영대학 교수
- 노사관계연구소장
- (前)삼성그룹 인사부서 전문교수
- (前)S그룹 임원리더십 진단교수
- (前)하나금융그룹 경영전문교수
- (前) (주) 아모레퍼시픽 사외이사

손자병법에서 배우는 지혜경영



노병천 (6주차)

한국전략리더십연구소 소장

- 한국전략리더십연구원 원장
- 나사렛대학교 부총장 교수 역임
- 기업분석연구소 고문
- 육군사관학교 제20기 졸업
- 육군대학 전략학처장 교수 역임
- 미국지휘참모대학 교환교수 역임
- 미국미드웨스트대학교 리더십박사
- 미국세인트앤더루 대학 철학박사
- 세종문화상, 대통령표창, 대통령상, 훈장 등

한의학적인 건강관리



김오근 (11주차)

대한한의학연구소 소장

- 명인한의원 한의사
- 대한한학회 연구소 소장
- 한국건강기능식품연구소 소장
- 대장암 의료봉사단 단장
- 경기도 경원청 건강별마 최고 명강사로 선정
- 동남보건전문대 외래교수 역임
- 동국대 대체의학 박사
- 동국대 한의학 석사

은퇴 후 대가를 30년, 지금 준비하라



오정남 (12주차)

KIM&CHANG 고문

- 경제기획원 사회개발계획과장/동향분석과장/예산관리과장 등
- 재정경제부 법무담당관/국제경제과장/대외경제총괄과장 등
- 대통령비서실 정책예비서관/간설교통비서관/산업통상과학비서관
- IMF 대외이사
- 김&창 법률사무소
- GM Korea 사외이사
- Soranton Women's Leadership Center 이사장
- Unifac 한국위원회 이사 및 사무총장
- 한국방송통신대학교 후원회장 및 석좌교수

미래예측 트렌드와 새로운 미래를 위한 준비



박영숙 (16주차)

유엔미래포럼 대표

- 나눔문화 공동대표
- 대구사이버대학교 미래예측전문과장 겸임교수
- 연세대학교 생활과학대학 주거환경학과 겸임교수
- 주한 호주 대사관 문화공보실 실장
- 한국수업부모협회 회장
- 주한 영국 대사관 공보관

KFCEO 명품과정 1기 원우명단 (가나다순)



강동원 대표이사
(주)대원주방뱅크 <주방뱅크>



고경진 전무이사
(주)늘부NBG <늘부보쌈>, <늘부부대찌개> 등



김광철 대표이사
(주)새이침 <모닝하임 행복만두>, <신입직장대덕칼미> 등



김금자 대표이사
(주)빅토리어스 <퓨전주점 <교노리>>



김선진 변호사
법무법인 인의



김영희 대표이사
(주)해피푸드 <김영희 강남 동태탕>



김원천
(주)원우푸드 <치미칼뱅이>



김은광
(주)완생 <완생>



김정국 본부장
국민은행 <국민은행 영동지역>



김지은 대표이사
(주)레세 <레세리아K, <레세와이즈>>



김창도 대표이사
(주)에스에프씨 <사브랑>



김철호 대표이사
본아이에프(주) <분죽>



김현호 대표이사
(주)이버들 <이버들김지렁이>



나상균 대표이사
(주)포스푸드 <포스믹북이>, <버르다 김선생>



명정길 대표이사
(주)벨빙울만드는사람들 <홍뜨리피자>



문태규 자정장
국민은행 <국민은행 아시아선수촌 자정>



박기영 대표이사
(주)침월드 <침보리>



박훈수 대표이사
나루기온에프앤씨(주) <나루기온>



배승찬 대표이사
(주)기업에프씨 <구이>



백진성 대표이사
사과나무(주) <COFFEE BAY>



상보구 본부장
오비맥주(주) <오비맥주>



성현석 대표이사
장수가 <장수가>



신항숙 대표이사
(주)에플엔유 <389플러워>



신희성 대표이사
(주)리맥스코리아 <FE/MAX <리/맥스>>



심우영 대표이사
(주)상성수산 <상성수산>



양진호 대표이사
(주)못된고양이 <못된고양이>



유종열 대표이사
(주)씨웍스앤엔씨 <씨웍스앤엔씨>



윤철연 대표이사
(주)제이엔터프라이즈 <엔조이필드>



이경희 대표이사
(주)리더스비전 부설 한국창업전략연구소



이규석 대표이사
(주)일송식품 <든카스 클럽>



이근갑 대표이사
교촌에프앤비(주) <교촌사업부문 <교촌치킨>>



이범택 대표이사
(주)디림푸드 <마포 길매기>



이상운 대표이사
(주)에스에프이노베이션 <스클루드>



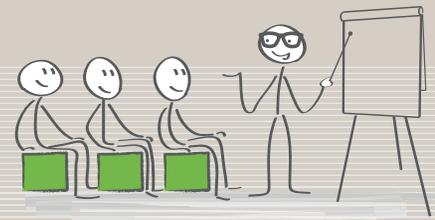
이승현 대표이사
(주)림웍엔비 <생맥주기및잇잇>



이영준 대표이사
(주)푸드존 <피자미루>



이원복 대표이사
(주)스마트유희링스, (주)스마트유희링스파, 스마트 유희테트라 <동강시스타 유희링스파, 헬스케어산업>



이재욱 대표이사
(주)일글로벌에프앤씨 (피지일글로벌)



이재한 대표이사
다인브라더즈 (우봉리 토종순대국)



이주연 부사장
(주)8푸드 <발색삼겹살>, <공분>



이중연 대표이사
(주)AS건축사사무소 <AS건축사사무소>



임철준 대표이사
(주)라이스파이 <떡담>



장순옥 대표이사
(주)장수산업 <장수돌침대>



정광현 대표이사
(주)진리도푸드F&C (우기 양평해장국)



정우성 부사장
(주)일동인테리어 <돌돌치킨>



정현식 대표이사
해미로푸드서비스(주) <임스타터>



조동민 협회장
(주)한국프랜차이즈산업협회
(주)데이에프씨 (이보스), <골뎀>



진홍률 교수
서울대학교 의과대학
(이비인후과 www.dodoriin.co.kr)



최성수 대표이사
(주)금탑프랜차이즈 <청담동 말자씨름>, <레비바나나>



한혁규 변호사
법률사무소 도연



함지훈 본부장
(주)벨킨스 <벨킨스>



홍지만 국회의원
제19대 국회의원

■ 제1기 집행부 명단

고문	박기영, 조동민, 홍지만
원우회장	정현식
감사	이근갑, 문태규
수석부회장	김현호, 심우용, 이규석
부회장	강동원, 김광철, 김금자, 김영희, 김원천, 김창도, 김철호 박효순, 명정길, 이경희, 이영준, 이재한, 임철준, 장순옥, 정관현
분과위원회	강동원(경조회위원장), 이재한(골프위원장 / 골프총무: 함지훈) 임철준(산악위원장), 박효순(여성위원장), 이경희(협업위원장)
총무(재무간사)	이원복(사무국장), 배승찬(사무차장), 김지은(재무국장), 이범택(재무차장)
자문위원	김선진, 김정국, 이중연, 진홍률, 한혁규
이사	고경진, 김은광, 나상균, 백진성, 상보규, 성현석, 신향숙, 신희성, 양진호, 유충열 윤정연, 이상윤, 이승현, 이재욱, 이주연, 정우성, 최성수, 함지훈

“2014 프랜차이즈산업인의 밤”

(사)한국프랜차이즈산업협회는 오는 12월 22일
프랜차이즈 산업인들을 위한 화합의 송년회를 마련했습니다.
지난 한해를 되돌아보고, 밝아오는 을미년 새해
서로를 격려하고 덕담을 나누는 자리입니다.
프랜차이즈를 사랑하는 마음 하나로
단합이 되는 시간이 될 것입니다.
꼭 참석하시어 서로에게 힘이 되어주시길 바랍니다.

[일시] 12월 22일(월) 산업인의 밤 (18시~21시30분)

[장소] 산업인의밤 (18:00~21:30) : The-K호텔 크리스탈볼룸(서울 서초구 양재동 202)

- 요청 사항 : 프랜차이즈산업인의 밤 참여 및 후원성품 요청
- 문 의 : 한상만 상근부회장, 임영태 국장, 민재기 차장

Tel : 02-3471-8135~8 Fax : 02-3471-8139

(사) 한국프랜차이즈산업협회 137-873 서울시 서초구 서초대로 248(서초동 1555-1, 월헌빌딩 2층)
<http://www.ikfa.or.kr> Tel : 02-3471-8135~8

프랜차이즈 산업 발전 위한 노력 가속화

프랜차이즈산업은 과거에 비해 큰 발전을 거듭하고 있다. 무엇보다 프랜차이즈산업은 국내 경제에 미치는 영향이 크고 고용창출 효과가 지대한 만큼 정부 차원에서도 적잖은 지원을 하고 있다. 프랜차이즈 산업 발전과 각종 인프라 구축의 최전선에 서 있는 (사)한국프랜차이즈산업협회는 국내 프랜차이즈 산업의 발전과 성장을 위한 다양한 사업을 전개하고 있다. 특히 산업통상자원부로부터 적극적인 지원을 이끌어 내면서 지난해부터 국내 프랜차이즈 기업의 해외진출 활성화 등 많은 성과를 만들어 내는 역할도 하고 있다. 올해 역시 다양한 사업을 통해 크고 작은 결실을 만들어 내고 있는 협회의 하반기 중점 사업에 대해 알아본다.



◀ 협회는 프랜차이즈 산업발전을 위해 다양한 주요 현황에 대한 이슈와 세미나를 통해 문제를 함께 인식해왔다.



산업실태 조사 및 중장기 발전계획 마련 노력

(사)한국프랜차이즈산업협회는 프랜차이즈 산업 발전을 위한 중장기 발전 계획 마련 등 향후 지속적인 성장을 위한 노력에 집중하고 있다.

우선 유통환경 변화에 따른 프랜차이즈 활성화 방안을 모색하기 위해 한국 프랜차이즈학회(회장 박주영 교수)를 통해 프랜차이즈산업의 중장기 발전 계획에 대한 정책연구를 진행하고 있다. 이 연구는 우리나라 프랜차이즈산업의 주요 현황과 문제점을 파악하고, 나아가 국내 시장의 가맹본부 경쟁력 제고 및 해외시장 진출 방안, 새로운 방식의 유통방식 등 프랜차이즈산업의 지속성장을 위한 환경조성 방안을 찾는 것이 목적이다. 더불어 상생 협력모델의 개발 및 보급, 유망프랜차이즈 창업과 활성화 방안, 프랜차이즈 제도 개선 및 인프라 확충을 위한 중장기 계획을 수립하기 위한 취지도 갖고 있다.

협회는 또 2014년 프랜차이즈 산업에 관한 실태조사도 실시한다. 프랜차이즈 산업에 관한 통계를 체계적으로 조사·분석해 정책 수립 및 기업활동에 도움을 주기 위해 실시하는 실태조사는 2013년 가맹본부와 가맹점의 일반적인 현황과 해외진출 현황은 물론 업종별·지역별 현황과 연도별 창·폐업도 조사하게 된다. 특히 프랜차이즈 분야의 갈등요인이 되는 원·부자재공급과 가맹금, 로열티, 점포개선비, 노하우 전수 등의 영업지원 실태 등에 대해 업종별 조사를 통해 프랜차이즈 업종별로 주된 갈등요인과

분쟁 및 그 해결방안도 조사·분석한다. 이는 프랜차이즈 경영 현장에서의 애로사항 및 불합리하거나 과도한 부담, 규제 등을 발굴해 개선 방안을 강구하는데 도움이 될 것으로 기대된다.

협회는 이와 함께 프랜차이즈 해외진출을 지원하기 위한 마스터표준계약서 개발 및 보급 관련 정책연구도 지속적으로 진행하고 있다. 현지의 법과 제도, 문화와 종교 등의 차이와 특이성으로 인한 시행착오를 최소화하기 위해 추진하는 것으로 특히 서비스산업의 수출 촉진에 크게 기여할 것으로 기대되고 있다. 이들 정책연구는 12월 결과보고 이후 내년 1월 중으로 결과를 발표할 예정이다.

프랜차이즈 세계화 지원 위한 다양한 사업 전개

협회가 가장 역점을 두고 있는 사업 중 하나가 바로 프랜차이즈 세계화 지원사업이다.

총 4억여원이 투자되는 프랜차이즈 세계화 지원사업은 크게 ▲맞춤형 현지 정보 및 종합컨설팅 ▲해외파트너 투자 네트워크 구축 ▲해외경영 전문 인력 양성의 3가지로 구분할 수 있다.

맞춤형 현지정보 및 종합컨설팅 제공 사업은 국내 프랜차이즈 기업의 해외 진출 과정에서의 애로 및 시행착오를 최소화하기 위해 국가별 특성을 반영한 종합정보를 맞춤형으로 제공해 해외진출을 돕기 위해 실시하고 있다.

올해 12월말까지 프랜차이즈 해외진출 우선 진출 지역 3개국인 중국·대만·싱가포르를 대상으로 국가별·업종별로 시장·상권에 대한 조사를 실시하고, 현지의 문화, 제도와 법률 등 종합정보를 'K-Franchise' 홈페이지(www.kfranchise.kr)를 통해 온라인과 모바일로 제공하는 동시에 오프라인 보고서도 제작·배포할 예정이다.

해외진출 타당성 및 컨설팅 조사 지원 역시 12월말까지 진행되는데, 해당 기업을 대상으로 진출 희망국에 대한 시장분석, 고객분석 등 진출 타당성을 타진하는 비용을 지원하게 된다. 현재 총 7개사를 선정해 협약을 체결하고 업체별로 컨설팅을 진행하고 있는 상태다.



▲ 협회는 산업통상자원부의 지원과 함께 프랜차이즈 세계화 지원사업에 역점을 두고 있다.



▲ 프랜차이즈산업협회는 해외파트너 투자네트워크 구축과 함께 해외진출에 주력해왔다.

해외 투자 네트워크 구축과 전문인력 양성 추진

해외파트너 투자 네트워크 구축은 국내 프랜차이즈 기업의 해외진출을 촉진하기 위해 국내 브랜드의 인지도 제고 및 현지 투자자와의 파트너 계약(마스터, 합작, 가맹 등)을 위한 교류의 장을 마련해주는 사업이다. 세부적으로는 해외 박람회 참가 지원과 경영·법률 자문단 운영으로 나눠 추진하게 되는데, 해외 박람회 참가 지원 사업은 사업공고 및 심사를 통해 지난 9월 11~14일 개최된 인도네시아 박람회와 10월 16~18일 개최된 싱가포르 박람회에 각각 5개사와 14개사를 선정해 통역, 홍보 브로셔 및 영상 제작과 함께 변호사 및 창업컨설턴트의 사전 교육 및 동행 상담 등 다양한 지원 활동을 했다.

또한 경영·법률 자문단 운영 사업은 이들 해외박람회 참가 기업을 대상으로 직접투자, 합작투자(Joint Venture), 마스터프랜차이즈 계약 등을 위한 경영·법률 자문활동을 통해 글로벌 전문기업으로 육성하는 사업이다. 협회는 이를 위해 해외박람회 참가기업별 해외 전문컨설턴트, 변호사, 세무사 등으로 자문단을 구성, 사전 교육과 컨설팅은 물론 현지 컨설팅과 사후 관리를 실시했거나 진행하고 있다. 해외경영 전문인력 양성 사업은 해외 진출 시 필요한 기본 소양과 전문 내용에 대한 교육과 세미나를 통해 프랜차이즈 기업의 원활한 해외 진출과 성공적인 정착을 지원하는 사업으로 현재 다양한 교육 프로그램이 상황리에 진행되고 있다.

대표적인 프로그램으로는 지난 9월 18일부터 진행하고 있는 '해외 9개국 프랜차이즈 해외진출 세미나'를 들 수 있다. 국내 프랜차이즈기업의 유망진출 국가인 필리핀 말레이시아 일본, 베트남, 태국, 인도네시아, 싱가포르, 대만, 중국을 대상으로 해당 국가의 문화, 제도·법률 등 시장현황 및 진출 전략을 제시하기 위한 취지로 마련된 이번 세미나에서는 지난해와 올해 프랜차이즈 맞춤형 종합정보제공 사업에서 조사된 내용을 바탕으로 성공·실패사례에 대한 심층분석 및 진출전략을 제시해 주목을 받았다.



▼ 프랜차이즈 업계는 협회를 위시해 해외박람회참가 및 유망진출 국가 방문 등 다양한 해외진출 사업을 펴고 있다.





- ▲ KFCEO 명품과정은 명실상부한 맞춤형 교육으로 인정받고 있다.
- ▶ 협회는 회원사들의 적극적인 지원아래 사회공헌 활동을 꾸준히 펴고 있다.



특히 프랜차이즈산업 CEO들의 인적 네트워크 강화 및 해외진출에 필요한 필수 역량 강화를 위해 마련한 KFCEO 명품과정은 기대 이상의 관심과 참여를 이끌어내며 명실상부한 최고의 프랜차이즈 맞춤형 교육으로 평가받고 있다. 이처럼 KFCEO 명품과정이 인기를 끌고 있는 이유는 프랜차이즈 산업과 관련된 고위직 공무원 및 국내외 최정상급 CEO 초청 강연과 글로벌 경영, 인문, 법률 등 각 분야 최고의 권위자들을 통해 해외진출 유망 9개 국가에 대한 심층적인 분석 및 진출 전략을 제시했기 때문이다. 또한 해외연수와 원우 기업에 대한 현장방문 등 현장밀착형 교육 프로그램과 간담회, 각종 문화행사 등 인적 네트워크 형성을 위한 다양한 프로그램을 운영한 것도 인기를 끈 이유 중 하나다. 이같은 장점이 알려지면서 1기에 이어 2기 역시 신청자가 모집정원을 크게 넘어섰을 정도로 인기를 끌고 있다.

프랜차이즈 위한 금융사업 확대 운영

협회는 이와 함께 프랜차이즈 산업을 위한 금융사업도 확대 운영하고 있다. 우선 외환은행 동반성장 펀드를 통해 기존 회원사는 물론 신규회원사 및 예비 회원사들의 사업에 적잖은 도움을 주고 있다. 그 결과 외환은행 동반성장 펀드 활용을 위해 외환은행과 미팅을 한 기업이 지난해의 경우 52개사에 머물렀지만 올해에는 102개사로 크게 늘었다. 이들 기업들은 미팅 이후 외환은행 지점과 연계해 대출상품을 소개받고 외환은행 본사의 협조로 이용하는 상품에 대한 관리도 받고 있다.

뿐만 아니라 다중이용업소 화재배상책임보험에 대한 홍보 팸플릿을 제작해 배포함으로써 회원사들이 정확한 정보를 얻고 활용할 수 있도록 돕고 있다.

지속적인 사회공헌 활동 통해 소외계층에 사랑 전달

협회는 한국아시아우호재단과 업무협약을 맺고 아시아 신흥개발국에 한국의 전래동화를 현지어로 보급하는 'The Book' 캠페인도 진행하고 있다. 이는 협회가 회원사들의 사회공헌활동 참여 확대를 유도하기 위해 추진하는 캠페인으로, 해외에 한국의 문화를 전파하고 문맹퇴치에도 기여하는 뜻 깊은 사업이다.

올해는 10월 14일부터 4박5일간 라오스와 캄보디아에서 어린이 무료도서 배포 등을 포함한 봉사활동을 했는데, 총 25개 회원사가 참여해 수도권 가맹점에 홍보 포스터를 부착하고 모금활동을 벌였다. 협회는 또 국내 유수의 대학에서 유학 중인 아시아 학생들이 본국으로 돌아가 우리 협회 회원사의 매장에 취업할 수 있도록 지원하는 '아시아 유학생 취업 지원 및 협력' 사업도 추진하고 있다. 지난 9월 20일 열린 MOU 체결식에는 대대에프씨, SPC그룹, 놀부NBG, 죽이야기, 마세다린, 위드, 바인FC, 야들리에F&C 등 8개사가 참여했다.

협회는 이외에도 소외계층이나 장애인 시설을 대상으로 하는 봉사활동도 지속적으로 펼치고 있다. 사회 소외계층인 청각장애축구팀 FTTF구단을 운영하고 있으며, 소외계층 또는 장애인 시설을 찾아 회원사의 물품을 제공하고 각종 봉사활동을 전개하는 사회봉사활동도 매달 실시하고 있다. 이같은 활동들은 지역사회의 복지 증진에 기여하는 것은 물론 프랜차이즈 기업에 대한 이미지 향상에 큰 도움이 되고 있다.

협회는 특히 오는 12월 22일에는 밤퍼나눔운동본부와 함께 나눔의 봉사활동을 전개하는 '2014 나눔의 송년회'를 준비하고 있다. 이는 단순한 송년회



▲ 식품의약품안전처 주관 '프랜차이즈기업의 위생수준 향상을 위한 캠페인'을 펴고 있는 모습 ▼ 협회는 국내 기업의 글로벌 프랜차이즈를 위해 다양한 사업을 펴며 매진하고 있다.

보다는 우리라는 결속감을 갖고 더욱 희망찬 2015년을 기약하면서 주변의 어려운 이웃에게도 희망의 메시지를 전달하자는 취지로 기획한 새로운 협회의 송년회다.

다양한 위원회 활동으로 협회 내실화 추구

협회는 각종 위원회를 통해 좀더 내실있는 협회 운영을 도모하고 있다. 우선 정책위원회 내실화를 위해 일부 위원을 해임하고 새롭게 신규위원을 선임했으며, 위원들의 출석률 제고를 위한 삼진아웃제 적용 및 다양한 분야의 토론 주제를 선정해 보다 활발한 정책제안이 이뤄지도록 했다. 또한 정책위원회 발표자료 발간집을 매년 발행해 협회 홈페이지 게시 및 회원사에 배포하고, 정책위원회의 각종 정책제언 활동을 강화하고, 그의 견을 협회 활동에 적극 반영하도록 함으로써 보다 활성화되도록 했다. 이와 함께 프랜차이즈 여성CEO의 단합은 물론 운영에 어려움을 겪고 있는 여성 CEO들에게 앞서 나가는 기업의 노하우와 전문가의 조언을 얻도록 한 '여성위원회 문화 탐방'도 주기적으로 실시하고 있다.

독립자영업자 멘토링과 창업지원센터로 상생 추구

협회 소속 가맹본부 CEO들이 자영업자와의 상생 차원에서 독립자영업자에게 성공 노하우 및 경영 마인드를 전수하는 '독립자영업자 멘토링'도 실시하고 있다. 삼성생명의 주관으로 진행되는 독립자영업자 멘토링은 협회 소속 CEO들이 지역별 멘토로서 CEO로서의 마인드와 매출증대 방안에 대해 소개함으로써 독립자영업자들에게 많은 도움을 주고 있다.

또, 프랜차이즈 가맹점 창업을 고려하는 예비창업자들에게 프랜차이즈 창업에 대한 정보를 제공하고, 기존 가맹점주들의 고충과 애로점을 지원함으로써 창업자가 안심하고 프랜차이즈 창업을 할 수 있는 환경을 만들기 위해 창업전략연구소와 업무제휴를 맺어 '프랜차이즈 창업지원센터'도 운영하고 있다. 센터에서는 가맹점 성공사례를 발굴해 전파하고, 부진가맹점에 대한 클리닉과 SV 교육 프로그램 운영, 우수 가맹본부 견학 프로그램, 가맹점 피해사례 조사, 퇴직자 및 경력단절 여성의 SV운영 제도 등 각종 프로그램을 마련해 운영하고 있다.

협회는 이외에도 식품위생에 대한 인식을 강화하고 식품의 안전성 확보를 통해 국민건강 증진에 기여하기 위한 노력도 하고 있다. 협회는 특히 외식 프랜차이즈기업의 위생수준을 향상하고 식품관련 업무에 대한 자문을 위해 (사)외식프랜차이즈안전연구원을 식품위생교육 전문기관으로 지정받도록 했다. 또한 주방문화개선 캠페인의 전개, 표준설계도 및 CCTV 설치 권고 마련 연구결과와 보고 등 주방문화개선 사업도 지속적으로 추진하고 있다. 뿐만 아니라 최저임금위원회, 고용노동부와 함께 근로계약서 주고받기 운동 및 최저임금 준수 활동을 전개하고 있으며, 안전보건공단과 유통산업연합회, 서울시장애인일자리센터를 비롯한 각종 유관기관과 업무협조를 통해 올바른 기업 경영 및 사회에 공헌하는 프랜차이즈 기업 활동을 유도하고 있다.

글 나홍선 부장 사진 박세웅 팀장

프랜차이즈산업협, 제15회 한국프랜차이즈대상 시상식 개최

〈이바돔감자탕〉 대통령표창, 〈김가네〉·〈돈까스클럽〉 국무총리표창 쾌거



(사)한국프랜차이즈산업협회는 지난달 22일 대한상공회의소 국제회의장에서 산업통상자원부, 농림축산식품부, 식품의약품안전처 등의 후원으로 2014년 제15회 한국프랜차이즈대상 시상식을 갖고 25개 프랜차이즈 기업 및 유공자에 대한 시상식을 가졌다. 올해로 15회째를 맞는 한국프랜차이즈대상은 국내 고용창출과 창조경제를 실현함은 물론, 프랜차이즈 시스템의 혁신을 장려하고 모범적인 사례를 발굴해 21세기 첨단 산업으로 발전시키려는 취지로 지난 2000년부터 매년 실시해 오고 있다. 심사는 그 어느 때 보다 엄격히 진행됐으며, 교수, 연구원, 회계사, 세무사 등 각계 전문가들로 구성된 심사위원회에 의해 5단계로 진행, 다각도로 동반성장 문화 확산에 기여한 우수 프랜차이즈 기업들이 선정됐다.



이인호 청의산업정책관이 프랜차이즈 대상을 시상하고 있다



시상식 취지와 축하 인사말을 전하는 조동민 회장

프랜차이즈대상, 가장 엄격한 심사와 권위 있는 시상

2014년 제15회 한국프랜차이즈대상 시상식장인 대한상공회의소 국제회의장은 그 어느 때 보다 뜨거운 열기로 가득했으며, 25개 프랜차이즈 기업 및 유공자에 대한 시상식은 그야말로 축제의 장이었다. 한국프랜차이즈대상은 지난 2000년에 처음 시작돼 국내 프랜차이즈 산업의 건전한 발전과 경쟁력 제고를 위해 (사)한국프랜차이즈산업협회가 매년 실시해오고 있다. 프랜차이즈 관련 시상 중 유일하게 대통령 표창과 국무총리 표창이 수여되는 가장 권위 있는 시상으로 국내 프랜차이즈산업 발전에 공이 큰 기업의 노고를 치하하고 있다. 제15회 한국프랜차이즈대상 심사위원장인 서강대학교 임채운 교수는 심사평을 통해 “약 2달의 기간에 걸쳐 수행된 심사는 매우 공정하며 객관적으로 진행됐으며, 프랜차이즈대상 만큼 엄격하고 까다로운 심사는 없을 것이며, 이 자리를 빌어 심사에 열성적으로 참여해 주신 심사위원들께 감사의 인사를 드린다”며 인사말을 밝힌 뒤 “최종적으로 모든 평가영역에서 탁월한 성취를 보인 25개 업체가 오늘 영광의 프랜차이즈대상을 수여받게 됐다. 이들 기업들은 외식, 서비스, 도소매 등 다양한 업종에 걸쳐 분포돼 있으며, 상품 및 서비스 경쟁력, 프랜차이즈 시스템의 차별화, 가맹점 지원 및 관리, 정보화와 물류 시스템의 효율성, 산업 및 사회공헌에서 우수한 성과를 달성, 동반성장과 해외진출에서도 두각을 보였다”며 심사평을 밝혔다. 심사위원장은 또 이번 심사는 1단계에서 신청업체들의 공적서를 중심으

로 정량적 평가와 정성적 평가를 수행해 수상후보의 130%로 대상기업을 선발했으며, 2단계에서는 서류심사 통과기업의 가맹점을 대상으로 전문 리서치회사가 가맹점주 만족도 조사를 이행해 가맹점 성과와 상생협력에 대한 노력과 기여도를 평가했다고 밝혔다. 3단계는 후보 기업을 대상으로 발표평가를 실시해 우수성과 차별성을 평가했고, 4단계에서는 최종적인 후보기업들의 현장을 심사위원들이 직접 방문, 경영자 면담을 포함한 현장실사를 실시한데 이어 최종적으로 전체 심사위원회를 개최해 서류심사, 만족도 조사, 발표평가, 현장실사 등의 결과를 종합적으로 검토하고 논의하는 등 엄격한 심사를 거쳐 진행됐다고 밝혔다.

양질의 일자리 창출과 글로벌 프랜차이즈 자리매김

(사)한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 시상식에서 “프랜차이즈산업은 역사가 짧지만 프랜차이즈 기업들이 국민 후생과 표준화된 서비스로 국민들에게 많은 역할을 해왔으며, 창조경제에 가장 부합하는 산업이자 해외시장에서도 선전을 보이고 있다”고 밝힌 뒤 “최근 싱가포르에서도 8건의 마스터프랜차이즈를 계약하는 등 글로벌 프랜차이즈 브랜드들의 활발한 행보가 보인 한해였다. 여러분의 역할과 노고가 우리나라 뿐만 아니라 글로벌 프랜차이즈로서 양질의 일자리를 창출하고 브랜드를 수출하는 프랜차이즈가 되길 기원하며 수상 업체에게는 그동안의 노고에 감사드리고 축하드린다”고 시상식 인사말을 전했다.



▲ 프랜차이즈대상 최고 대통령표창을 받은 (주)이바둬의 김현호 대표가 이인호 창의산업정책관으로부터 수상을 하고 포즈를 취하고 있다.



〈이바둬〉 김현호 대표

이어 이인호 창의산업정책관은 “오늘날 프랜차이즈산업은 창의와 아이디어를 기본으로 하고 있으며, 짧은 기간에도 불구하고 경제성장을 주도하며 괄목할 만한 성장과 발전을 이뤄왔다. 특히 창의적인 아이디어와 열정은 프랜차이즈 산업의 성과와 창업가능인 일자리 창출 효과를 보여왔다”며, “향후에는 해외진출로 눈을 돌려 시장을 개척하고 세계적인 브랜드로 당당히 겨룰 수 있는 브랜드가 되기를 기원한다. 또 가맹본부와 가맹점의 상생과 중소기업과 영세상인의 성장이 프랜차이즈 산업의 경쟁력 있는 핵심 산업이 될 수 있기를 기대하며 여러분께 감사와 축하의 말을 전한다”고 말했다.

〈이바둬감자탕〉 〈김가네〉 〈돈까스클럽〉 등 업계 모범보여

이날 업계 최고의 상인 대통령 표창에는 감자탕전문점 〈이바둬감자탕〉을 운영하는 (주)이바둬(대표 김현호)이 영예를 안았으며, 국무총리표창은 즉석김밥 프랜차이즈 〈김가네〉를 운영하는 (주)김가네(대표 김용만)과 유리피칸 패밀리레스토랑 〈돈까스클럽〉을 운영하는 (주)일승식품(대표 이규석)이 수상했다.

산업통상자원부장관 표창은 외식업 부문에서 ▲(주)프렌푸드(대표 옥광세)의 〈땅따치킨〉 ▲(주)지호(대표 이옥진)의 〈지호한방삼계탕〉이, 도소매 부문에서 ▲(주)오피스디포코리아(대표 선장덕)의 〈오피스디포〉 ▲(주)못된고양이(대표 양진호)의 〈못된고양이〉가 수상했다. 서비스 부문은 ▲(주)맥스원이링크(대표 황규연)의 〈시즌아이PC방〉이, 동반성장 부문에서는 ▲(주)알볼로에프앤씨(대표 이재욱)의 〈피자알볼로〉가 차지했다. 개인공로 부문은 ▲〈편미어킹〉을 운영하는 (주)편앤아이의 김철운 대표가 수상했다.

농림축산식품부장관 표창은 외식업 부문에서 ▲(주)사과나무(대표 백진성)의 〈커피베이〉가 해외진출 부문에서 ▲(주)대대에프씨(대표 조동민)의 〈꿀닭〉이 수상했다. 식품의약품안전처장 표창은 동반성장 부문에서 ▲(주)빅토리어스(대표 손우빈)의 〈꾼노리〉가, 신생브랜드 부문에서는 ▲(주)육대장(공동대표 이진수·최형욱)의 〈육대장〉 ▲(주)비피알(대표 현미숙)의 〈바부리숯불김밥〉이 수상의 영예를 안았다. 이밖에 한국프랜차이즈산업협회 회장상 외식업 부문은 ▲(주)웰빙을만드는사람들(대표 명정길)의 〈뽕뜨락피자〉 ▲해피브릿지협동조합(대표 송인창)의 〈국수나무〉 ▲(주)해피푸드(대표 김영희)의 〈김영희강남동태집〉



〈돈까스클럽〉 이규석 대표



〈김가네〉 박철환 사장



▲ 국무총리표창을 받은 (주)김가네의 수상모습(좌) (주)일식스푼우



이, 신생브랜드 부문은 ▲(주)맥스원이링크(대표 황규연)의 <셀렉토 커피> ▲(주)러브팻코리아(대표 최인영)의 <러브팻멀티팻샵>이 수상했다.

우수기업 포상, 프랜차이즈 산업인의 자긍심 고취시켜

한국프랜차이즈대상 대통령 표창을 받은 감자탕전문점 <이바둑감자탕> 김현호 대표는 수상소감을 통해 “올해로 창립 21주년을 맞는 가운데 뜻 깊은 수상을 하게 됐다. 모두가 고객 여러분들이 보내주신 성원과 전국의 가맹점주님들이 노력해 오신 결과라고 생각한다. 앞으로도 이바둑의 어원을 지켜가며 정성을 다하는 브랜드가 될 것”이라고 소감을 밝혔다. 이어 국무총리 표창을 받은 <김가네>는 “다년간 브랜드의 운영 노하우와 경험을 바탕으로 전문적이고 체계적인 관리와 운영 시스템이 잘 갖춰왔던 것이 큰 점수를 받은 것 같다. 국내 김밥전문점의 표준 모델이 된 <김가네>는 이번 수상을 통해 리딩 브랜드로서 더욱 모범을 보이며 원칙을 중요시하는 프랜차이즈 브랜드로 거듭날 것이라고 강조했다.

한편 국무총리 표창을 받은 <돈까스클럽> 이규석 대표는 “서울을 제외한 출점 전략으로 수도권 및 지방의 지역균형발전에 기여한 공로가 높게 평가된 것 같다. 아울러 양질의 일자리 창출을 통해 지역경제 선순환을 실천하고, 가맹점 폐점률 0%, 분쟁사례 0% 등 동반성장의 모범을 보인 기업으로 인정받은 것이 무엇보다 기쁘고 앞으로도 이를 거스르지 않는 모범을 보이겠다”며 수상소감을 밝혔다.

아울러 조동민 회장은 “한국프랜차이즈대상은 매년 프랜차이즈산업의 고용창출과 투자 촉진 등 국가경제발전에 기여한 우수기업을 포상해 프랜차이즈 산업인의 자긍심을 고취시키고 있다”며 “어려운 여건 속에서도 한국 프랜차이즈산업의 선진화를 위해 노력해 온 수상 기업들에게 아낌없는 박수를 보내고, 수상 업체들의 공적이 표상이 되어서 프랜차이즈산업 발전의 초석이 되는 계기가 되길 바란다”고 강조했다.

클 이인규 기자 사진 박세웅 팀장



축하를 전하는 이인호 창의산업정책관



농림축산식품부장관 표창을 받고 있는 (주)대대프씨와 (주)과나무, (좌로부터)



신생브랜드 부문에서 수상한 (주)육대장과 식품의약품안전처 표창을 받는 (주)비피알과 (주)빅토리어스 수상장면, (좌로부터)

창업시장의 현장보고서, 프랜차이즈산업박람회 개최

제32회 프랜차이즈산업박람회 성료



프랜차이즈 산업인들의 축제인 제 32회 프랜차이즈산업박람회가 지난 9월 25일부터 3일간 서울시 학여울역에 위치한 세텍(SETEC)에서 열렸다. 성황리에 폐막한 이번 박람회는 130여개 업체, 200여개 브랜드가 참여해 산업의 현황을 한 자리에서 볼 수 있었다. 특히 이번 박람회는 프랜차이즈 산업에 관련된 각종 세미나가 진행돼 더욱 알차게 구성됐다. 참가자들은 세미나를 통해 실질적인 커리큘럼에 만족도가 높은 것으로 나타났다.

32번째 열리는 프랜차이즈 산업인들의 축제

(사)한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 주최·주관하고, 산업통상자원부, 농림축산식품부, 식품의약품안전처가 후원한 '2014 제32회 프랜차이즈산업박람회'가 지난 25일 개막 행사를 갖고 27일(토)까지 3일간 SETEC(지하철3호선 학여울역) 1·2·3 전관에서 개최됐다. 25일 오전 11시에 시작된 개막식은 조동민 협회장, 산업통상자원부 황규연 산업기반실장, 새누리당 이현재 의원, 새정치민주연합 최재성, 민홍철 의원, 저축은행중앙회 최규연 회장을 비롯 업계CEO와 각계 인사 100여명이 참석한 가운데 개막식이 진행됐고, 그 일환으로 현수막 이탈식과 테이블프팅, 축사가 이어졌다.

협회 조동민 회장은 개막사에서 "프랜차이즈 창업은 가맹점 하나가 생길 때마다 약 4.3명의 고용 효과를 기대할 수 있는 일자리 창출의 효자산업"이라며 "특히 박람회는 업그레이드된 서비스로 경쟁력을 높인 우수 브랜드와 신선한 아이템으로 차별화를 지닌 신규 브랜드 간 향연장으로서 양질의 프랜차이즈 창업이 가능한 창조경제의 현장이다. 경기 활력의 장에서 다양하고 깊이 있는 정보로 창업의 꿈을 이루시길 바란다"고 말했다.





조동민 회장, 황규연 산업기반실장, 이현재 의원, 민홍철 의원, 최규연 회장 (좌로부터)



이번 프랜차이즈 박람회는 국내 최대의 창업박람회로 예비 창업인들이 믿고 찾을 만한 박람회로 인식되어 왔으며, 국내 창업시장의 바로미터 역할도 담당하고 있다. 관련된 산업과의 연계 활동도 활발해 창업인 뿐만 아니라 관련 산업인들도 관심을 갖는 박람회이다.

창업시장에 필요한 업무협약 줄이어

한편, 협회는 휘경공업고등학교(교장 윤시섭)와 '특성화고 졸업자 고용증진을 위한 산학협력' MOU를 체결했다. 이 협약은 특성화고 졸업예정자와 졸업생을 프랜차이즈산업 현장에 채용함으로써 맞춤형 인재를 육성하고 취업의 기회를 제공하는 동시에, 기업본부에게는 우수한 인재를 안정적으로 확보할 수 있는 인프라를 구축했다는데 의의가 있다. 전문기들은 특성화된 인력들을 교육시키며 산업 현장에 바로 투입할 수 있도록 하는 이번 협약을 통해 인력난으로 고생하는 프랜차이즈 산업인들의 고민을 덜어 줄 수 있을 것으로 예상된다.



▲ 휘경고 윤시섭 교장과 조동민 회장의 MOU체결 모습.





프랜차이즈 젊은 CEO들로 구성된 청년위원회 발대식 개최 장면



프랜차이즈 산업인들의 친구조화 돋보여

박람회 에 참가한 브랜드는 총 128개로 <교촌치킨> <김가네> <치어스> <크린토포아> <김보리> 등 10년 이상 된 중견업체에서부터 <도니버거> <압구정봉구비어> <일나뚜랄레> <커피베이> 등 신생 브랜드이지만 탄탄한 본사들이 참가해 관람객들의 다양한 요구에 응답해 만족도를 높였다.

아울러 협회는 올 한해 프랜차이즈산업 발전에 기여한 공로가 큰 기업가로, (주)김가네 김용만 회장과 (주)오니규 이명훈 대표이사를 선정해 '제7회 자랑스러운 프랜차이즈 기업인 상'을 수여했다. 프랜차이즈 기업인 상을 수상한 2명의 대표는 그간 프랜차이즈 산업의 발전을 위해 협회 내외로 왕성한 활동을 함으로써 산업인의 자긍심과 발전을 이루어 왔다는 평가를 받고 있다.

이밖에 협회는 20·30대의 프랜차이즈 청년 CEO로 구성된 청년위원회(위원장 손우빈) 발대식을 개최, 차세대 CEO로서 프랜차이즈 산업의 경쟁력 강화와 미래 발전에 앞장설 것을 결의했다. 자리에 참석한 다수의 기성 프랜차이즈 대표들은 모임을 통해 청년위원회가 가져야할 자세와 산업인으로서 갖춰야 할 덕목 등 새롭게 시작하는 신진 대표들에게 도움이 되는 조언을 전달했다. 이에 청년위원회의 손우빈 위원장은 “프랜차이즈 시대의 새로운 전기를 맞기 위해서는 기존의 협회의 업무를 다각적이고 새로운 시각으로 발전을 꾀해야 하며 선진화된 프랜차이즈 산업 시스템을 구축하는 데에 일조해야 할 것”이라고 다짐했다.

창업과 관련된 각종 세미나 개최

26일, 27일 양일 간 진행된 부대행사는 다양한 창업 정보를 제공하는 세미나로 채워졌다. 박람회장 컨퍼런스 룸에서 열린 세미나는 창업과 프랜차이즈에 대한 이해 및 동향·트렌드 등 각종 정보를 제공하는 교육의 시간으로 마련됐다. 이번 세미나는 상권분석(박경환 소장), 점포운영의 노하우(서민교 대표), 프랜차이즈 창업의 핵심(장재남 원장), 프랜차이즈 법률(김신진 변호사), 업종별 트렌드(이상현 소장), 소셜미디어 홍보마케팅(강기우 대표), 프랜차이즈 성공·실패 사례(이경희 소장) 등의 커리큘럼으로 구성됐다. 특히 강사로 나선 이들이 모두 현장에서 근무하고 이론과 실무에 밀접한 강사진으로 구성돼 참가자들의 관심을 이끌어 냈다.

주된 내용으로는 2014년 업종별 프랜차이즈 창업 트렌드 및 사회적 수요에 따른 소규모 창업정보, 프랜차이즈 창업을 위한 기본 법률서, 돈이 되는 상권 분석&점포 운영 노하우 등 창업 동향과 성공노하우가 있었다. 이는 창업자들이 평소 원하던 실제적인 내용들로서 각 강사들이 오랜 시간동안 쌓아온 노하우를 담고 있어 창업하는 데 반드시 필요하다는 반응들이 많았다.



◀ 협회는 자랑스러운 프랜차이즈 기업인상으로 (주)김가네 김용만 회장과 (주)오니규 이명훈 회장에게 각각 수여했다.



“ 프랜차이즈 업계는
자사 브랜드를 홍보하며
열린 참관객 유치에 주력했으며,
그 어느때보다
성황리에 박람회가 치러졌다. ”



창업인들의 선택의 폭을 다양하게 만족시키려는 협회의 노력은 참가자들의 대부분에게서 높은 만족도를 얻는 성과를 이뤘다. 특히 여성창업자들과 소자본 창업자들이 눈여겨 볼만한 신생 브랜드들도 대거 참가해 이번 박람회를 알차게 꾸몄으며, 기존 대형 프랜차이즈 업체들의 참가도 박람회의 신뢰도를 높이기에 부족함이 없었다.

참관객들의 만족도와 호응도 높아져

제32회 프랜차이즈산업박람회는 전체 참관객 중 60%에 가까운 인원이 서울과 인천·경기 지역에서 왔으며 국내 일반 관람객이었던 것으로 자체 조사를 통해 드러났다. 또한 전체 인원 중 60%가 넘는 부분을 20~50대 남성고객이 차지했다. 이들 대부분은 외식업(56.4%), 서비스업(21.5%), 유통업(10.4%) 순으로 창업을 희망했으며 1년 내외로 창업을 계획 중이었다. 또한 65%를 넘는 참관객들이 33㎡~99㎡사이의 비교적 소규모 창업을 희망해 어려워진 창업시장을 방증하기도 했다.

이번 박람회에서 만나본 서울의 40대 중반의 남성 참관객은 “경제사정이 어렵고 은퇴시기도 10년 내외로 당겨져 미리 창업시장을 살피러 나왔다. 프랜차이즈 창업이 노후우가 없어도 쉽게 도전할 수 있을 것 같다”며 프랜차이즈 창업을 희망하고 있었다. 특히 그는 “프랜차이즈 창업도 너무 많은 브랜드가 있어 선택하기가 어렵다”며, “갖고 있는 자본금에 맞추다보면 성공 확률이 떨어질 것 같아 고민”이라고 말했다.

이번 박람회를 준비한 협회 관계자는 “이번 박람회는 기존에 비해 참관객들의 요구사항도 늘었고, 문의전화도 많아져 높아진 창업 수요를 알 수 있었다. 결국 프랜차이즈 창업시장에서 협회가 할 일이 더 많아졌고, 책임감 있게 업무를 수행할 것”이라고 밝혔다.



프랜차이즈 해외 진출 국가별 전략세미나 열려

현지 경제동향과 소비 트렌드 · 입지전략 파악 용이



정준하 삼일회계법인 팀장

해외로 진출하는 국내 프랜차이즈 브랜드들이 늘고 있다. 현재, 2000년대 초반과는 사뭇 다른 모습의 성공적인 진출이 증가해 그 귀추가 주목된다. 이에 정부와 민간기업의 투자활성화 대책이 속속 등장하고 있으며, (사)한국프랜차이즈산업협회에서도 회원사를 대상으로 다각적인 지원활동을 이어가고 있다. 이런 정책의 일환으로 지난 9월 18일부터 12월 18일까지 9주간 매주 목요일 오후 6시에 '프랜차이즈 해외경영 전략세미나'가 개설되어 정보를 제공하고 있다.

프랜차이즈 수입국에서 수출국으로

국내에서 활동하는 해외 선진 프랜차이즈들은 글로벌화를 진작에 마친 브랜드가 대부분이다. 그 영향으로 글로벌에 한층 더 익숙해진 국내 프랜차이즈 본사들도 이제 국내 시장이 아닌 세계 시장에 그 초점을 맞추고 있다. 불굴의 도전 덕분에 30여년의 프랜차이즈 역사를 보유한 대한민국 프랜차이즈산업은 2014년을 기점으로 본격적인 프랜차이즈 수출국으로의 위상을 갖추고 있다고 봐도 무방하다. 현재 해외 진출한 외식업계 프랜차이즈기업은 100여곳에 달하며 총 2700여개 매장이 한국 간판을 걸고 세계인의 입맛을 통일시키고 있다.

이런 변화에 발맞추고 미흡한 점을 함께 보완하기 위한 움직임들이 곳곳에서 일어난다. 그중 무엇보다 협회차원에서의 지원이 눈에 띄게 늘어 관심을 얻고 있다. 이번 '프랜차이즈 해외경영전략세미나'도 9주간에 걸쳐 각 국가별 경제 생태계와 진출 전략 등을 다루어 참가한 회원사들에게 실질적인 도움을 주고 있다. 특히 각 국가별 전문가를 섭외해 현지 조사를 통한 충실한 자료와 내용으로 회원사들에게 전달하고 있다.

이번 세미나는 국내 프랜차이즈기업이 희망하는 진출 국가 중 '필리핀', '말레이시아', '일본', '베트남', '태국', '인도네시아', '싱가포르', '대만', '중국' 등 총 9개국의 시장 현황과 현지문화, 제도, 법률과 같은 해당 국가의 정보와 현장 사례 중심의 위기 극복 및 성공 전략 해법을 제시한다.

해외진출을 위한 각 국가별 전략 다양해

지난 10월 23일 협회 교육장에서는 태국과 일본의 해외진출을 진단해보고, 전략을 강구할 수 있는 좋은 자리가 마련되었다. 특히 이날 세미나에는 참석자들에게 실질적인 정보를 제공하기 위한 강사들의 열띤 강의가 있었고, 조사된 자료를 통해 신뢰도를 높였다.

이날 태국 진출을 위한 가이드를 제공한 정준하 삼일회계법인 팀장은 태국 경제의 거시적 현황과 비즈니스 투자 환경, 소비자 트렌드 등 착실하게 준비된 자료 외에도 현지에 진출해서 어려움이나 노하우를 생생하게 전달해 참석자들의 만족도를 높였다.

강의에 따르면 현재 태국은 방콕 내 2조 바트에 달하는 교통 인프라 건설을 추진 중에 있으며, 2014년부터 개인 소득세를 인하 및 정책금리 2% 동결을 통해 경제 안정화를 유도하고 있다. 또한 1996년 무역 투자관련 서비스 분야에 대한 외국인 투자를 자유화함과 동시에 이를 권장키로 결정하는 등 적극적인 대외개방정책을 추진하고 있다. 이에 따라 2009년 -2.3%의 성장률을 보여준 이후 정부의 경제부양책으로 다시 2010년 7.8%의 성장률을 나타냈다. 현재 2014년 태국의 GDP성장률은 3%대를 기록할 것으로 내다보고 있다.

프랜차이즈 설립 및 운영에 영향을 미치는 태국 현지법은 현재 개정 중에 있어 민법과 상법에 입각해 외국인 프랜차이즈 설립 및 계약에 영향을 주고 있다. 이를 총괄하는 기관은 설립과정에 있는 프랜차이즈 위원회에서 맡고 있다.



윤재욱 전문위원

“태국과 일본의 시장현황과 함께 현장 사례중심의 위기 극복 및 성공 전략 해법을 제시한다”



일본 진출 가이드 제시로 전략적 진출 가능

일본 진출을 위한 전략과 가능성 제고를 위한 세미나는 윤재욱 전문위원이 맡아 진행했다. 현재 일본은 대일직접투자액이 2008년 이후 감소하여 최근까지 정체상태를 유지하고 있는 상황을 타개하기 위하여 2013년 6월 14일 각료회의에서 제정된 「일본재부흥전략-JAPAN is Back」을 실시하기로 했다. 이는 해외의 뛰어난 기술을 일본에 도입함으로써, 고용과 이노베이션의 창출을 도모하기 위한 정책으로 2020년까지 대일본투자 목표액을 35조엔으로 잡고 있다. 아시아 거점 축진법을 개정하므로 글로벌 기업이 일본내에서 새롭게 행하는 연구개발사업 및 총괄사업에 대하여 다양한 경제적·정책적 혜택을 제공하기도 한다. 특히 법인세·소득세 등 세금 우대정책과 자금조달지원, 특허로 인하, 투자수속 단축 등 지원정책도 다양하다. 강의에 따르면 2010년 이후로 일본의 소비 패턴과 경제 예측이 급변함에 따라 변화된 공급전략이 필요하다. 일본인들은 최근 자신을 대변할 수 있는 가치 소비와 실리주의의 결합형태로 변하고 있다. 또한 무조건 값이 싼 제품보다는 프리미엄을 경험할 수 있는 고가 상품의 판매액도 늘어나고 있다. 반면 편리성에 근간한 소비와 철저한 검색으로 저렴하면서도 자신에게 맞는 제품을 구매하는 소비 방식은 여전히 일정한 비율을 유지하고 있다고 분석했다.

글 이인규 기자 사진 박세웅 팀장

더 많은 인재를 만드는 MOU

(사)한국프랜차이즈산업협회 국제대학교 산학 협력 양해각서(MOU)



지난 10월 24일, 평택에 위치한 국제대학교 국제관 중회의실에서 (사)한국프랜차이즈산업협회(회장 조동민)와 국제대학교(총장 장기원)가 산학협력양해각서(MOU)를 체결했다. 협회와 대학이 서로 인적 교류와 산학 협력 프로그램 운영 등을 지속적으로 진행하고 발전시켜 나가기 위한 것이다.

인재와 협회의 결합, 산학협력

이날 행사에는 (사)한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장을 비롯해 한상만 상근부회장, 국제대학교 장기원 총장, 산학협력단 김범규 단장, 호텔관광경영계열 임영수 계열장 등 관계자들이 참석했다. 앞으로 협회는 국제대학교 호텔관광경영계열 학생의 현장 교육 및 실습, 취업 알선을 도모할 예정이다. 또 교수 및 현업종사자의 연수 그리고 재교육에 관해서도 협의하게 되며, 양 기관 모두의 발전에 도움이 되는 공동연구 과제를 선정하고, 연구개발도 함께 수행하게 된다. 행사는 개회 및 참석자 소개, 대학 브리핑과 회사 브리핑, 국제대학교 총장과 (사)한국프랜차이즈산업협회 회장의 인사, 협약 체결 및 협약서 교환, 폐회사 등으로 진행됐다.

산학협력으로 전문인재와 공동연구를 동시에

조동민 회장은 “산학협력 모델 구축으로 교수 및 학생이 적극적으로 현장에 참여할 수 있는 환경을 만들고, 위탁 교육, 협동 강의, 신기술개발 등을 통해 공동연구 활동에 나서는 것이 이번 협약서의 중심 내용이다”라는 내용으로 인사말 겸 소견을 발표했다. 또 “프랜차이즈 산업의 전문 인재를 키우는 것은 물론, 산업 활성화에도 기여할 수 있음으로써 두 기관이 상호 발전할 수 있는 계기가 될 것으로 기대한다”고 밝혔다.

국제대학교 장기원 총장은 “앞으로 국제대학교의 인재 양성 및 연구 활동이 지역사회에서 보다 현장 감각에 맞도록 노력할 것이며, 교육훈련, 컨설팅 및 기술개발로 연계될 수 있도록 하겠다. 또 (사)한국프랜차이즈산업협회와 각 분야에서 긴밀하게 협조함으로써 지역의 산업경쟁력 강화와 국가경제발전을 도모할 것”이라고 말했다.



(사)한국프랜차이즈산업협회와 MOU를 맺은 국제대학교는?

경기도 평택시에 위치한 국제대학교는 지역밀착형 학부인 IT 계열 등을 비롯해 현재 19개 학과가 개설되어 있다. 1997년 평택전문대학을 시작으로 1998년 6월 평택공과대학, 10월에 다시 경문대학으로 교명을 변경하였다. 2006년에 현재의 교명인 국제대학으로 교명을 변경했으며, 지난 2013년에 제15회 학위수여식과 9대 장기원 총장이 취임하면서 더욱 발전하고 있다.

(입학 및 학사 문의는 031-610-8000)

글 조주연 기자 사진 박세웅 팀장



2014 싱가포르프랜차이즈박람회 참가

마스터프랜차이즈 및 업무협약 체결 8건 성사

(사)한국프랜차이즈산업협회는 산업통상자원부의 프랜차이즈 해외 진출 지원사업의 일환으로 지난 10월 16일부터 18일까지 싱가포르 마리나베이샌즈(Marina Bay Sands) 컨벤션센터에서 개최된 2014싱가포르프랜차이즈박람회(Franchising & Licensing Asia 2014)에 참가, 국내 프랜차이즈 기업들의 현지 진출을 적극 지원했다.

싱가포르 프랜차이즈박람회는 올해 22개국 312개 브랜드가 참가한 국제적 프랜차이즈박람회로 수많은 해외 기업과 바이어들이 사업 아이템을 찾기 위해 매년 싱가포르를 방문하고 있다.

협회는 국내 14개 가맹본부와 대규모의 한국관을 구성, 한국의 우수 프랜차이즈를 알리고 투자 유치에 총력을 기울여 마스터프랜차이즈를 비롯 투자 파트너 계약을 위한 업무협약을 체결하는 등 괄목할 만한 성과를 이뤄냈다.

〈닥터스〉는 싱가포르 뷰티살롱 프랜차이즈 기업인 Kcuts사와 마스터프랜차이즈 계약을 위한 업무협약을 체결했다. 두피케어 서비스에 큰 관심을 보인 Kcuts사는 앞으로 1년간 3개의 〈닥터스〉 직영점을 운영하고 브랜드 홍보 및 마케팅에 적극 나서며 향후 마스터프랜차이즈를 맺기 위한 사업을 전개하게 된다.

〈더컵〉은 싱가포르 피자전문브랜드 Canadian241을 운영하는 기업가 Yong Yoke Mui와 마스터프랜차이즈 계약을 성공적으로 성사시켰다. 보증금이 지불된 이번 계약을 통해 〈더컵〉은 향후 10년간 싱가포르 전역으로 가맹사업을 활발히 펼치게 됐다.

〈주커피〉는 다국적 사업가 Chen Lijun와 마스터프랜차이즈를 위한 업무협약을 맺었다. 〈주커피〉의 브랜드 콘셉트에 매료된 Chen Lijun은 〈주커피〉 운영을 위한 현지 신규법인을 설립하고, 긴밀한 상호협력력을 통해 가맹사업을 추진해 나가겠다는 양해각서에 사인했다.

〈푸다기〉는 싱가포르 내 〈피자헛〉, 〈서브웨이〉 등 세계적 외식브랜드의 가맹사업을 성공적으로 안착시킨 외식업유통전문회사 Life Choice Pte Ltd.,사와 싱가포르를 거점으로 한 동남아 진출을 위한 마스터프랜차이즈를 체결하는데 성공했다. Life Choice Lte Ptd.사는 앞으로 3년간 치킨 펍 프랜차이즈 〈푸다기〉의 직영점 3곳, 가맹점 15곳을 런칭하는 가맹사업을 추진하게 된다.

〈카페세나클〉은 인도네시아의 Agansa International사와 마



스터프랜차이즈 계약을 위한 업무협약을 성사시켰다. Agansa International사는 전세계 10개국에 섬유기계설비를 수출하는 글로벌유통기업으로, F&B사업에도 적극 진출중이다. 또한 〈카페세나클〉은 싱가포르 IT기업으로 인터넷 쇼핑몰과 물류유통에도 진출해있는 NZ Global Computers Pte. Ltd,사, 말레이시아 외식전문기업 Zhong Guo Feng사와도 가맹사업 계약을 위한 업무협약을 맺으며 해외 진출에 탄력을 받게 됐다.

〈커피베이〉는 싱가포르 유통무역기업인 Samtec Systems Pte Ltd,사와 마스터프랜차이즈 계약을 위한 업무협약을 체결했다. 〈커피베이〉는 앞으로 Samtec Systems Pte Ltd,사와 손을 잡고 싱가포르에서 성공적인 가맹사업 추진을 위한 지속적인 협의에 나설 예정이다.

이밖에도 〈꿀닭〉은 박람회장을 방문한 필리핀 외식기업이 싱가포르 〈꿀닭〉 매장을 직접 방문하고 수차례의 미팅을 가지면서 다음달 필리핀 마스터프랜차이즈 계약 체결을 성사시켰다. 〈장원교육〉은 교육 열이 높은 싱가포르의 시장 상황과 맞물려 수백건의 상담이 이뤄져 추후 마스터프랜차이즈의 가능성을 열었다.



‘청운보육원 · 이삭의집’의 행복한 시간 만들기

(사)한국프랜차이즈산업협회는 지난 10월과 11월 2회에 걸쳐 사회봉사위원회 주축으로 협회 회원사들의 많은 참여가 이루어진 가운데 나눔의 행사를 펼쳤다. 매월 활발하게 진행되는 봉사활동은 지역 내에서 도움을 필요로 하는 단체에게는 언제나 찾아가 진행하고 있다.

청운보육원, 무료식사 대접부터 미용·세탁 서비스까지

제12회를 맞는 (사)한국프랜차이즈산업협회의 봉사활동이 지난 10월 14일 서울시 상도동에 위치한 청운보육원에서 있었다. 봉사활동은 협회 봉사위원회 소속인 회원사들이 주축이 되었고, 조동민 협회장도 직접 보육원을 찾아와 보육원생들과 직원들을 위로하는 시간을 가졌다. 매일 진행되는 봉사활동은 프랜차이즈 본사가 갖고 있는 장점을 활용해 무료식사 대접부터 무료미용·세탁 서비스 등 실질적인 도움을 주는 방식으로 진행되고 있으며, <채선당> <떡담> <크린토피아> <본죽> <파리바게뜨> <돈까스클럽> <좋은나라> <애플앤유> <블루클럽> <호식이두마리치킨> 등 협회원사들의 자발적인 참여가 이루어졌다. 특히 준비된 식사는 아이들이 좋아할 만한 것들이 많아 보육원에서도 만족도가 높았다. 매일 진행되는 봉사활동은 프랜차이즈 본사가 갖고 있는 장점을 활용해 무료식사 대접부터 무료미용·세탁 서비스 등 실질적인 도움을 주는 방식으로 진행돼 보육원에서도 만족도가 높았다.

◆ 후원내역

채선당(금일봉), 떡담(떡과 만두), 크린토피아(세탁), 본죽(죽), 파리바게뜨(빵), 돈까스클럽(피자), 좋은나라(휴지), 애플앤유(화분), 블루클럽(헤어컷), 호식이두마리치킨(치킨) 등

이삭의집, 아이들과 함께 한 따뜻한 하루

지난 11월 11일에는 경기도 의정부시에 위치한 김옥이 재단 소속 ‘이삭의 집’에도 방문해 무료 배식 행사를 진행했다. 매일 진행하는 봉사활동이지만 방문을 거듭할수록 함께 나누는 즐거움은 커져갔다. 협회 사회봉사위원회의 이번 방문은 저녁식사를 제공하고 아이들에게 프랜차이즈기업들이 함께 할 수 있는 최선의 방법을 모색하면서 다각적인 봉사활동으로 진행했다. 봉사위원회 관계자는 “특히 회원사들의 꾸준한 참여가 봉사위원회의 성공적인 활동의 관건이므로 봉사위원들의 적극적인 참여는 앞으로 프랜차이즈가 갖고 있는 이미지 쇄신에 결정적인 역할을 할 것”으로 내다봤다.

◆ 후원내역

채선당(금일봉), 떡담(떡과 만두), 돈치킨(치킨 100인분), 크린토피아(세탁), 본죽(죽 100인분), SPC(빵 100개), 빵뜨락(피자(피자 30판), 좋은나라(휴지), 애플앤유(화분), 블루클럽(헤어컷), 조스푸드(김밥 100인분)

MINI Interview

사회봉사활동위원회
김익수 위원장(주)채선당 대표



다소 불신의 이미지가 강했던 프랜차이즈산업이 이제는 스스로 탈피하려는 움직임이 일고 있습니다. 이런 생각의 연장선에서 시작한 것이 봉사활동입니다. 앞으로도 협회차원만이 아닌 협회원사들 자체적으로 사회공헌에 앞장서며, 꾸준히 펼쳐온 나눔활동을 통해 앞으로도 회사들의 자발적인 참여를 기대합니다. 이로써 도움이 필요한 이들에게 작은 도움이나마 지역사회에 따뜻한 마음을 전하고자합니다. 프랜차이즈산업은 장점이 많습니다. 그 장점을 외부로 표출하고 더욱 성장할 수 있도록 모두 노력합니다. 많은 회원사들이 참여를 바랍니다.

더북 프로젝트 도서기증식 참가

캄보디아

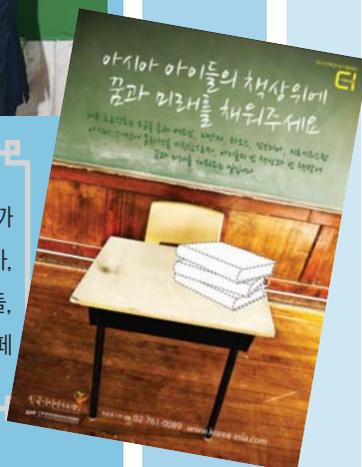
한국아시아우호재단과 한국캄보디아우호협회 주최, 캄보디아 교육청소년체육부 주관으로 열린 '한국아시아우호재단 캄보디아 도서기증식'이 지난 10월 16일 프놈펜 과학기술대학교(ITC)에서 열렸다. 한국아시아우호재단이 처음으로 추진한 <더BOOK프로젝트> 일환인 '도서기증 축하 K-POP공연'에 (사)한국프랜차이즈산업협회의 회원사들이 참석하여 양 국가 간에 교육 교류의 자리를 빛냈다. 이 기증식에는 한국아시아우호재단 이사장, 전남 국립대학교 총장, 협회 이재한 부회장과 회원사 관계자 및 김남희 NH미디어 대표 등이 참석해 자리를 빛냈다.

캄보디아에서도 관심이 많아 수석 아라 국회의원과 관광부장관, 문화부장관 교육청소년체육부 장관 등 정부 관계자 및 한인회 관계자들이 다수 참석했다. 특히 공연은 무료공연티켓이 조기 매진되는 등 프놈펜 시민 2만여 명이 함께 공연을 관람해 그 열기를 느낄 수 있는 자리였다. 이번 기증식과 공연은 한국과 캄보디아 간의 문화와 교육의 교류의 장으로서 한국의 전래동화와 사업대상국의 동화를 엮어 보급하고, 앞으로도 아시아 국가 간의 교육·문화 차원에서 민간 지원의 확대도 이룰 수 있는 교두보 역할을 할 것으로 내다봤다.

협회 관계자는 도서보급 예정지인 프놈펜과 씨엠립을 방문하여 사회공헌사업에 많은 관심을 보였으며, 앞으로도 적극적인 우호 활동에 앞장설 것을 약속했다.

16일 오전 10시에 시작한 도서 기증식은 프놈펜 과학기술대학교 교에서 진행됐으며, 오후 6시부터 진행된 K-POP 드림콘서트는 프놈펜 올림픽스타디움 실내체육관에서 이뤄졌다. 특히 이날 공연은 현지 TV에도 중계되는 등 현장에 2만여 명의 팬들과 함께 열광적인 무대를 선보였다. 한국 출연진과 현지 출연진으로 구성된 공연진은 아이돌그룹 '유키스', '라뽀', 팜페라 가수 채송화, K팝 원조 장미화, 탤런트 임호 및 캄보디아 가수과 태권도 선수(아시아권계급 금메달리스트)가 등장해 수준 높은 공연을 선보였다.

최근 한류열풍이 거센 것으로 유명한 동남아시아의 인기를 실감할 수 있었던 이날 행사는 "책 기증을 통해 새로운 한국 대중문화와 교육문화가 동시에 전달될 수 있는 좋은 기회였다"고 현지 참가자는 밝혔다.



'더북(The Book)' 프로젝트 참여사
교촌치킨, 김가네, 꿀달, 나루가은, 돈까스클럽, 돈치킨, 돌돌치킨, 러브팻코리아, 바보스, 보나베피, 스쿨푸드, 양키캔들, 오니기리와이규동, 짐보리, 드롭탑, 카페 세나클, 한솔도시락



‘사람을 이롭게 하는 기업’ 일궈낸 독심의 리더

올해 최고의 프랜차이즈 대통령표창 영예

(주)이바돔 김현호 대표

한 해를 대표하는 프랜차이즈 본사만 받을 수 있는 ‘프랜차이즈 대상’에 올해도 어김없이 우수한 대표 브랜드가 선정됐다. (주)이바돔은 프랜차이즈 업계 최고의 상이라고 할 수 있는 ‘대통령 표창’을 받아 올해의 주인공이 됐다. 지난 20여 년간 브랜드 고급화에 성공하고, 외식문화의 변화를 주도한 <이바돔감자탕>은 김현호 대표의 헌신과 남다른 선견지명으로 지금까지 이르게 됐다.

온가족의 행복한 외식 공간 이바둑 감자탕



시장에서 먹던 해장국이 가족 외식문화의 핵심으로

밤새 일하고 먹어본 뼈해장국. 얼어버린 몸을 녹이기에 이만한 음식이 또 있을까? 아침식사로 고기를 잘 먹지 않는 우리 식문화인데 이 뼈해장국만은 예외였다. 얼큰하게 취해 쌓인 밤 사이의 숙취를 풀어주고 비어있는 속을 달래는 데에는 이 뼈해장국만한 게 또 없다. 결국 아침에 고기를 먹으면서 속도 부대끼지 않는 메뉴로는 거의 유일한 메뉴인 셈이다. 한국인의 정서와 깊게 닿아있는 이 음식은 아쉽게도 서민음식이라는 인식 때문인지 고급화하거나 프랜차이즈 시스템화하기에는 어려웠던 것이 사실이다. 하지만 이제는 명실상부 최고의 창업아이템이자 남녀노소 누구나 사랑하는 음식이 됐다.

그렇다면 누가, 어떻게 시장음식으로 여겨지던 뼈해장국을 국민 외식아이템으로 성장시켰을까? 여러 가지 요인이 복합적으로 작용했지만, <이바둑감자탕>을 빼고는 그 변화를 이야기 할 수는 없다.

“평소 안전한 먹거리에 대한 욕구가 있었습니다. 즐겨 먹던 해장국도 ‘왜 이정도 품질에서 멈춰있을까?’라는 생각을 하게 됐고, 높은 품질의 외식아이템으로 성장시킬 수 있다는 자신감이 있었습니다.” 김 대표는 종종 찾아가던 해장국집에서 성공의 실마리를 찾았다.

<이바둑감자탕>의 전신인 (주)에덴축산을 경영하면서 유통과 물류에 강한 면모를 갖춘 김 대표는 등뼈로 맛있는 요리를 할 수 있겠다는 자신감으로 1999년 <이바둑감자탕>을 시장에 내 놓는다. 이후 15년간 <이바둑감자탕>은 서민들의 먹거리에 불과하던 감자탕을 온 가족구성원이 만족할 수 있는 고부가가치 메뉴로 성장시키게 됐다. 그리고 올해 해외 진출과 물류센터 설립으로 성장에 속도를 붙이는 동시에 ‘2014 프랜차이즈 대상’ 대통령 표창을 수상함으로 그 노력의 결실을 맛보고 있는 중이다.

사람을 이롭게하는 기업이 신념

“선한 영향력을 끼치는 사람, 사람을 이롭게 하는 기업이 제 신념이자 기업을 이끌어어나가는 경영 철학입니다. 물론 혼자서 세상을 다 바꿀 수는 없겠지만 주위 사람들에게 영향력이 끼치게 되면 조금씩 변하게 되리라 믿고 있습니다.” 쉽지 않은 길이다. 자신의 가치관과 타인의 중심생각이 동일선상에 선다는 것은 거의 기적에 가깝다고 해도 과하지 않기 때문이다. 하지만 지금까지 20여년이 지나는 시간동안 ‘사람을 이롭게 한다’라는 가치관에는 변함이 없다.



“

가족 구성원 중

가장 약자는 아이, 여성, 노인입니다.

이들이 마음 편하게 찾을 수 있는

공간이 당시 국내에는 없었습니다.

그래서 최초로 아이들 구역인 키즈존을 구상했고,

대형 매장을 추구하던 <이바돔감자탕>에서

이를 적용할 수 있었습니다.”



이런 생각은 경영 방식에서도 드러난다. 현재 원산지 직거래로 지역 농민과 농협 등 1차 생산자에게 직접적인 도움을 주고 있다. 그리고 호원대학교, 조선이공대학교, 부천대학교 등 산학협력을 통해 현장실습, 프로젝트 실습, 인턴십, 실험기자재 기부, 장학금 기탁 등 유기적인 협력 체제를 유지하고 있다. 현재는 인천 심정동에 위치한 자체 물류센터 외에도 전남 영광 대마산단에 대규모 물류센터 부지를 확보함으로써 보다 체계적이고, 안전한 물류 시스템을 구축할 수 있을 것으로 내다보고 있다. 물류 확보와 함께 집중하고 있는 부분이 점주, 점장 교육 시스템의 완비다. 인천 본사에는 넓고 쾌적한 교육시설이 자리하고 있어, 실제 현장에서 필요한 교육을 받도록 하고 있다. 일선에 나선 직원들과 점주들에게 교육을 통한 브랜드의 역량을 확보하는 것이 김 대표의 차별화 전략 중의 하나다.

가족외식이라는 문화

기존 메뉴를 통해 시장에 새로운 프랜차이즈 시스템을 만들어 낸 <이바돔감자탕>. 김현호 대표는 온가족이 즐겨 찾을 수 있는 공간을 유념해 인테리어를 진행하도록 했다. “가족 구성원 중 가장 약자는 아이, 여성, 노인”이라며 “이들이 마음 편하게 찾을 수 있는 공간이 당시 국내에는 없었습니다. 그래서 최초로 아이들 구역인 키즈존을 구상했고, 대형 매장을 추구하던 <이바돔감자탕>이라 적용할 수도 있었습니다. 최근에는 아이들이 지낼 공간을 친환경재료로 시공하고 있으며 가족들이 자신의 아이들이 어떻게 놀고 있는지 다 볼 수 있도록 했습니다.”

실제로 김 대표는 가족외식문화 공간이라는 타이틀을 얻기 위해 부단히도 애를 썼다. 뛰어다니는 아이들과 씨름하느라 밥을 제대로 먹지 못하는 부모들부터 나이가 많아 거동이 불편한 어르신까지. 그가 아우르고자 한대로 점포 내에 모든 편의시설을 담아내었다.

일단 맛으로 행복하고, 머무르는 공간에서 편안함으로 행복할 수 있는 <이바돔감자탕>은 김 대표가 추구하는 모든 가치가 담겨 있었다.

실패없는 성공없다

실패스토리 없는 사업가가 있겠는가. 김현호 대표도 그간 숱한 고생을 견디며 지금에 이르렀다. 유통사업을 시작하던 당시 자본금이 부족해 아내와 함께 차에서 먹고 자면서 지낸 시간은 물론이거니와 인천 산곡동에 있던 <이바돔감자탕>1호점과 관련된 문제로 대법원까지 소송을 이어가 승소한 경험, 최근에도 본사가 완전히 품비박살 날뻔한 일도 무사히 넘기는 경험을 했다.

그는 “쉬운 일이 하나 없는 외식산업에서 그간 잘 버텨오게 된 것도 모두 주변인들의 도움이 있었고, 브랜드에 대한 믿음이 있었기에 가능했다고 생각합니다”라고 말하며 어려운 일을 겪고 넘어오게 된 이유를 설명했다.

뼈해장국이나 감자탕같은 부류의 탕류 메뉴는 여름철에는 다른 시기보다는 장사가 안됐다. 그래서 한철에만 반짝 팔리는 아이템이었다. 아무래도 더운 날씨에 뜨거운 국물은 쉽게 찾기 어려운 음식이었고, 식재료 관리에도 어려움이 있기에 그랬다. 하지만 이제는 사시사철 인기 메뉴가 됐다.

여기에는 시원한 매장과 깔끔하고 정갈한 메뉴 구성, 안전한 식재료 유통까지 가능하도록 한 <이바돔감자탕>만의 노하우가 숨겨 있었다. 이렇듯 4계절 모두 인기 메뉴로 만들어낸 알찬 노하우도 성공에 대한 김 대표



의 집념이 없었다면 생기지 않았으리라. “시작하던 당시에는 시장 크기가 200~300억 정도 규모로 기억하는데, 2006년에는 2조원 규모의 시장으로 성장했습니다. 불과 10여년 정도 사이에 대단한 성장을 기록했습니다.” 그리고 그 가운데에는 감자탕이라는 걸출한 외식 아이템이 등장했고, 그 장세를 등에 업은 <이바둬감자탕>도 함께 성장할 수 있었다.

가맹본사의 역할 다해야

<이바둬감자탕>은 어느 정도 안정적인 궤도에 안착했다. 하지만 김 대표는 한 단계 더 성장하는 목표를 두고 있다. “본사는 3가지 일을 잘해야 한다고 생각합니다. 첫째 원가관리, 둘째 마케팅으로 브랜드 이미지 상승, 세 번째가 메뉴개발 및 시스템 혁신입니다. 이 세가지를 위해 저도 끊임없이 혁신에 대한 숙제를 해결하고자 노력중입니다.”

정통한식 브랜드로의 성장을 위한 시도는 김 대표 이하 전 직원들을 움직이고 생각하게 만들었다. 내년에는 제주도에 글로벌센터를 준공하고자 계획 중이고, 영광물류센터와 외식타운도 함께 입점을 시켜 생산자인 농가와 윈윈 전략을 수립하고자 했다. 결국 이런 한가지 한가지 일들이 모여 선진 가맹본사의 모습을 갖추어 가고 있었다.

이런 일련의 모든 투자들은 결국 가맹사업의 중요가치인 동반상생적 의미에서 시작한 일이다. “이제는 나 혼자서 잘먹고 잘사는 시대를 넘어 같이 성장하고 나누어야 하는 시대라고 생각합니다. 그래서 혁신하고 투자하는 것입니다.”

해외진출도 의외의 결과였다. “해외에서 <이바둬감자탕>을 홍보한 적이 없었는데, 가맹문의가 들어왔습니다. 그리고 어느정도 본사의 시스템이 완벽했다고 생각해 11월 중국 상해에 있는 까르푸 차이나 쇼핑몰에 직영 1호점을 오픈합니다.” 이번 이바둬의 중국진출은 중국 기업이 먼저 중국내에 <이바둬감자탕>의 입점을 요청한 사례로 높아진 국내 프랜차이즈산업의 위상을 알 수 있는 긍정적 사례로 평가받고 있다.

새로운 시도에 가치 투영

김 대표는 요즘 좋은 회사 만들기에 관심이 많다. 경쟁이 심한 산업에서 도태되지 않기 위한 일환으로 독서를 권장하고 있다. 그래서 본사 건물에서는 직원들이 편하게 독서를 할 수 있는 공간도 마련되어 있다. 그리고 무엇보다 김 대표 본인이 독서를 즐긴다. 사무실 한 칸에는 책들로 한가득 벽면을 채우고 있었다. 독서를 통해 획일적인 직원이 없도록 하기 위함이며 전진할 수 있는 가치관이 생기기 때문이다.

또한 콜라보레이션을 통한 새로운 브랜딩을 시도하고 있다. 이름하여 ‘이바둬 외식 패밀리’를 선보인 것이다. 일단 규모에서부터 남다르다. 1018㎡(308평) 면적에 가족석과 카페석, 비즈니스석, 키즈랜드를 갖춰 아이를 동반한 가족손님부터 연인들을 위한 데이트 코스 및 직장인들의 회식공간으로 각광받고 있다. 최근 노키즈존 논란으로 상처받은 가족 고객들을 위해서로가 눈치보지 않고 편하게 식사할 수 있어 더욱 관심을 받고 있다.

(주)이바둬를 끊임없이 혁신하도록 채찍질하는 김 대표

그는 최근 숯불구이 전문점 <판스토리>와 해산물 밥상 전문점 <쭈꾸미와 해물어구짬>이라는 제 2,3 브랜드를 론칭하며, 한식의 세계화에 대한 준비를 하고 있다. 다른 사람들이 어려워 지켜만 보고 있는 일을 차근차근 해나가고 있는 것.

그는 “이미 남들이 만들어 놓은 방식으로는 성공하기가 어렵습니다. 남들과 조금씩 다른 부분을 캐치하고 그런 방식을 꾸준히 추구해야 합니다”라고 적극적인 도전정신이 필요한 이유를 설명했다.

세계 속의 (주)이바둬를 준비하고 있는 그가 갖고 있는 가치관과 투자에 대한 남다른 애정은 국내 프랜차이즈 업체들이 기다리던 선진 프랜차이즈의 본보기가 될 날을 앞당긴다. 그의 행보가 기대되는 이유다.

글 이인규 기자 사진 박세웅 팀장

The 33rd Korea Franchise Business Expo



2015

참가업체
모집중!

제33회 프랜차이즈산업박람회

- 일 시 : 2015. 3. 19(목) ~ 21(토), 3일간
- 장 소 : SETEC(3호선 학여울역 서울무역전시컨벤션센터)
- 문 의 : (사)한국프랜차이즈산업협회
Tel) 02. 3471. 8135~8



□ 전시품목

- 프랜차이즈산업 신규 브랜드 개발업체
- 외식, 서비스, 도소매 등 프랜차이즈 가맹본사 브랜드
- 프랜차이즈산업 지원 중소기업체
- 한식관련 브랜드 및 제품
- 주방용품, 인테리어, 디자인, 인터넷, e-BIZ 관련 상품

□ 박람회관련 부대행사

- 창업상담 및 자금지원 안내
- 법무, 세무, 변리, 회계 등 무료법률상담
- 프랜차이즈 창업교육 및 컨퍼런스

토종 외식 프랜차이즈 해외진출 날개 달아 훨훨~

(주)서래스터 <서래갈매기> · (주)대호가 <죽이야기>

프랜차이즈업계 및 프랜차이즈협회 회원사들은 2014년 역시 해외진출에 날개를 단 듯, 이를 증명해 보이며 중국과 동남아시아 등 여러 해외진출국과 MOU 체결을 맺는가 하면 속속 현지 오픈을 통해 브랜드 저력을 과시하고 있다. 한류 붐이 여전한 가운데 국내 프랜차이즈 기업들도 이에 질 새라 프랜차이즈의 한류 돌풍을 일으키고 있다. 아이템도 다양해 브랜드의 아이덴티티를 심분 발휘하는가 하면, 철저한 시장조사를 통해 현지인들 입맛에 맞는 맞춤형 전략 등 해외 시장에서 선전하고 있다. (주)서래스터의 <서래갈매기>와 (주)대호가의 <죽이야기>가 그 주인공들. 이들의 해외시장 진출 야심과 글로벌프랜차이즈로의 도약을 더욱 기대해 본다.



고기전문점으로 해외진출 야심 〈서래갈매기〉

(주)서래스터는 〈서래갈매기〉를 비롯해 〈서래불고기〉, 〈서래맥주집〉, 〈서래판〉 등의 프랜차이즈 브랜드를 보유하고 있는 고기전문 프랜차이즈 기업이다. 올 초에는 〈서래갈매기〉 시즌 2로 판과 숯불 두 가지를 이용해 고기를 구워먹는 새로운 콘셉트를 출시해 인기를 불러 모으고 있다. 〈서래불고기〉 역시 직영점 형태로 운영되며, 제2 브랜드인 〈서래판〉과 〈서래맥주집〉 역시 꾸준히 점포를 늘려나가는 데 주력하고 있다. 특히 〈서래갈매기〉의 해외진출에 이어 〈서래판〉 역시 상해에 첫 물꼬를 트기도 했다. (주)서래스터의 다양한 고기전문점이 해외에서 좋은 반응을 불러일으키며 따라 향후 제2, 제3의 브랜드들도 속속 해외진출에 진입할 수 있을 것으로 기대가 모아진다.



인도네시아에서 시작된 러브를 중국 속속 진출

(주)서래스터 〈서래갈매기〉의 해외진출이 가시화 되고 있는 가운데 올해 중국, 인도네시아, 홍콩 등 점포를 속속 오픈하며 해외진출에 잔뜩 힘을 쏟고 있다. 지난 8월에도 북경 직영 1호점을 오픈한데 이어 중국 호북성과 마스터프랜차이즈 계약을 맺는가 하면 홍콩 2호점인 코즈웨이점, 3호점인 몽콕점 등이 공사에 들어가 오는 11월과 12월 각각 오픈을 앞두고 있다. 이어 상해 〈서래갈매기〉 2호점 우장루 직영점과 〈서래판〉 1호점인 흥첸루 직영점 오픈도 앞두고 있으며, 강소성 2호점인 쑤저우점과 산둥성 2호점 청양점, 3호점 쓰보우점까지 문을 열어 현지인들에게 〈서래갈매기〉의 맛을 각인시키고 있다.

(주)서래스터 박철 대표는 지난 2012년 4월, 해외 진출을 염두에 두고 상해, 북경, 도쿄 등에 시장조사를 위해 방문한 뒤, 〈서래갈매기〉 브랜드의 해외진출 자신감을 얻었다. 그러던 중 커피전문점 프랜차이즈 사업을 모색하러 온 인도네시아인들이 〈서래갈매기〉 방문 뒤 브랜드에 대한 프랜차이즈권을 타진해왔다. 해외진출에 대한 구체적인 준비가 미흡했지만, 이 기회를 놓치고 싶지 않았고, 그들의 열정에 감동해 지난해 6월, 자카르타 인근 부촌 픽에 인도네시아 1호점을 오픈했다. 해외진출 1호는 월 1억 원 이상의 매출을 올리며 현지에서 폭발적인 반응을 불러왔다. 이어 2호점까지 오픈해 인도네시아인들에게 한국의 고기전문점인 〈서래갈매기〉를 알리는 좋은 성공사례를 보였다.





세계 속에 안착해 자리잡을 것

한편, <서래갈매기>는 북경 프랜차이즈 박람회
에 참가, 이곳에서 브랜드에 관심을 보인 바이
어를 통해 산동성 마스터프랜차이즈 계약을 하
기에 이른다. 이어 직영점 오픈과 산동성, 요녕
성, 절강성, 하남성, 저장성 등의 각 성과 마스터
프랜차이즈 계약을 체결하는 수순을 밟으며, 성
공적인 중국 진출의 발돋움을 시작한다. 중국 진
출 1등 공신은 상해에 있는 직영 1호점. 해외 박
람회에서 예비 파트너나 바이어들을 만나면 가
장 먼저 물어보는 말은 현지에 매장이 진출해 있
는 지의 여부다. 그런 면에서 <서래불고기>의 상
해 1호점은 안테나숍으로서의 역할을 톡톡히 해
주었다. 사업 파트너들은 늦은 시간까지 줄을 서
서 기다리는 고객들을 보고 더 이상 고민하지 않
고 계약을 체결했다. 이렇듯 인도네시아와 중국
에서 그 시장성을 인정받은 <서래갈매기>는 전
세계로부터 러브콜을 받고 있다. 가맹점을 원하
는 곳이 많지만 아직은 직영점이나 판권 수출 방
향으로만 나갈 예정이라는 박철 대표. 그는 “태
국, 베트남 심지어 미국까지 가맹점 문의가 꾸준
히 들어온다. 하지만 <서래갈매기>는 직영점이
나 판권 판매를 통해 발전하겠다는 목표를 가지
고 있다. 가맹점을 원하는 이들이 많지만 <서래
갈매기>가 제대로 발전하기 위해서는 좋은 방법
이 아니라고 생각해 어려운 결정을 하게 됐다”
고. 해외에서도 <서래갈매기>가 제대로 된 운영
을 통해 세계인들에게 자리잡기를 지원하는 마
음에서다.

리스크 큰 중국시장 신중히 검토할 것

(주)서래스터 해외사업부는 현지 법인 설립, 본
사에서 직접 투자하는 해외 직영점 운영, 판권을
판매하는 마스터프랜차이즈 등 3가지 방식으로
나뉜다. 물론 한국 직원들이 현지에서 파견돼 직접
점포를 관리하는 일은 쉬운 일이 아닐 터. 현지
법인의 경우 인력에서부터 법률적인 문제에 이
르기까지 모두 본사에서 전담해야 한다. 때문에
직영점 운영도 100% 본사 부담으로 다가와 어
느 정도 궤도에 오를 때까지는 다소 큰 어려움이
따른다. 마스터프랜차이즈는 협상 기간만 6개월
이상이 걸려 장시간을 필요로 한다. 중국은 물
론, 해외 진출 시 가장 큰 어려움은 법률적인 문
제에서부터 계약, 부동산, 인력채용 등 현지 법
률에 따라 하나하나 꼼꼼히 챙겨야 하기에 어려
움이 많다. 물론, 이런 어려운 과정을 모두 겪어
내고 난 뒤 성공적인 점포 운영이 이뤄질 땐 모
두가 보람이 된다. (주)서래스터는 향후 5년 내
100개 매장을 중국에 오픈하는 것이 목표로, 중
국 6개 성에서 각 20개만 오픈해도 거뜰히 이룰
수 있을 것으로 기대하고 있다. 이로써 원활한
물류 시스템과 식자재 수급을 위해 중국 현지에
서 다양한 방법을 시도하고 있다. 박 대표는 해
외진출에 대해 “중국진출은 넓은 영토와 많은 인
구 때문에 기업들이 눈독들이지만, 그 매력만큼
리스크도 크다. 신중히 검토하고 실패 이유를 꼼
꼼히 연구해야 한다”며, “국내 기업 간의 선의의
경쟁은 물론, 먼 미래를 내다볼 줄 아는 해안을
길러야 할 것”이라고 강조했다.



글로벌프랜차이즈로 거듭나다

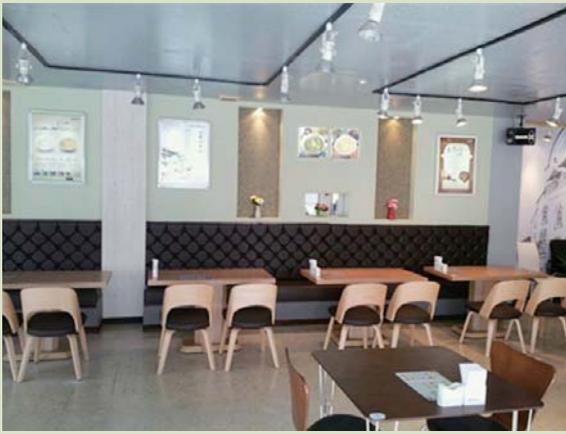
<죽이야기>

일본 유학시절, 유명 프랜차이즈 학원 옥외광고를 보면서 한국에서 글로벌프랜차이즈를 만들 것이라는 꿈을 다진 (주)대호가 임영서 대표. 그는 일찍부터 중국진출에 대한 야심을 품었다. 국내 죽전문점 시장이 한창 치열하던 2007년 세계시장으로 눈을 돌리고 글로벌 프랜차이즈로서의 야심을 실천에 옮긴다. 당시 마스터프랜차이즈 방식은 국내 브랜드를 헐값에 사려는 움직임이 강해 직접 가맹점 사업에 나섰고, 7개 점포까지 진출한다. 하지만 수많은 시행착오를 거치며 수업료를 톡톡히 치른 뒤 중국시장에 한 발 물러설 수밖에 없는 설움을 겪는다. 그리고 2011년, 한류 열풍에 힘입어 재도약에 나선 <죽이야기>. 현재 <죽이야기>는 중국에서 28호점이 운영 중이며, 미국, 일본에 이어 최근엔 싱가포르와 J-story라는 이름의 법인으로 마스터프랜차이즈 MOU를 체결하고 쾌속항진 중이다.



한식 캐주얼 레스토랑 콘셉트로 현지화 성공

<죽이야기>는 중국에 진출할 당시 죽전문점이 아닌, 다양한 한식을 즐길 수 있는 한식 캐주얼레스토랑의 콘셉트를 갖고 문을 연다. 죽 메뉴 이외에도 돌솥비빔밥, 볶음밥, 김밥, 떡볶이, 돈가스 등 40여 종의 메뉴를 구비해 고객을 맞았다. 자사 브랜드의 아이템만 고집하지 않고 한식의 다양한 음식을 중국시장에 선보이는 융통성을 발휘해 현지화에 성공한 것. 그렇다 보니 일반 메뉴가 60%, 죽이 40% 가량의 매출을 차지했으며, 중국의 죽이 메뉴가 단순하고 가격이 저렴하다면, <죽이야기>는 다양한 식재료를 활용해 단가가 비싸 부가가치가 있는 사업으로 자리매김한다. 하지만, 중국 시장에서의 점포 운영은 그리 녹록치 않았다. 조선족들로부터 사기를 당하는가 하면, 믿었던 직원들의 횡령 등 크고 작은 시행착오를 겪으며, 수업료를 톡톡히 치르는 시간들이었다. 2011년 그동안의 시행착오를 극복하고 오투기처럼 재기에 성공을 거두기에 이른다. “중국 진출 시 아무리 제대로 된 레시피를 가르쳐줘도 브랜드 고유의 맛을 내지 못합니다. 따라서 공장에서 반가공 상태로 제품을 생산하는 것이 경쟁력이 될 수 있다는 것을 알았습니다.” 중국에 생산라인을 갖추고 직접 제품 생산에 들어갔다. 이로써 사골이나 해물, 닭육수와 같은 재료는 물론, 소스에 이르기까지 중국 공장에서 직접 만들어 브랜드 고유의 맛을 유지해 나가고 있다. 이는 향후 프랜차이즈 사업을 보다 자유롭게 해 줄 큰 힘이 되어 줄 것이다.



J-Story 싱가포르 성공적인 안착

해외시장은 J-Story 별도 법인을 통해 마스터프랜차이즈를 계약한다거나 가맹점 전개를 해나가고 있다. 직접 가맹사업을 떠나가다 보면 그 나라의 환경 능력이 떨어져 법적인 인허가 문제에 대처 능력이 떨어진다거나 현지의 소비패턴을 이해하지 못하는 문제가 발생하기도 한다. 또 한국의 인력과 자금의 출혈이 많이 발생되고 발 빠른 점포 전개에 발목이 잡히는 어려움이 있다. 이에 <죽이야기>는 중국과 싱가포르에 주재원을 파견하는가 하면 생산공장 라인을 가동해 보다 효율적인 해외 가맹점 사업을 전개하고 있는 것이다. 특히 최근 마스터프랜차이즈를 체결한 싱가포르의 세계적인 색깔이 다양하게 공존하는 곳으로 한식의 차별화된 메뉴와 서비스로 해외 시장을 적극 공략한다는 방침이다. 중국과 같이 싱가포르 역시 최근 한류 열풍의 행렬에 진입해 한국 문화에 대한 관심이 매우 뜨겁기 때문이다. 그동안 중국에서의 수많은 시행착오와 성공사례를 바탕으로 싱가포르 시장에서 한식의 제대로 된 문화를 보급하겠다는 복안이다. J-Story는 현재 중국에서 28개의 점포를 운영 중이며, 미국에는 2011년 12월 미국 버지니아주에 1호 점을 오픈, 2014년 2월에는 일본 1호점 마츠모토점을 개설해 운영 중이다. 싱가포르는 최근 마스터프랜차이즈 MOU 체결 이후 10월 클리포드센터점에 1호점 문을 열고 문전성시다. 11월과 12월에는 각각 2, 3호점 오픈이 계획 중이다.

내년 100호점 무난히 돌파할 것

<죽이야기> 임 대표는 “싱가포르는 동남아시아의 거점을 확보하기 위해 장기적인 측면에서 진출했다. 물론, 이곳에서도 한류 열풍이 일어 한국 음식에 대한 관심이 높아지고 있다. 특히 싱가포르에는 향후 캄보디아, 라오스, 인도네시아, 말레이시아, 베트남 등지로의 진출을 염두에 둔 포석이다”라고 설명했다. 싱가포르는 올해 3개 점 진출에 이어 내년에는 10호점을 목표로 하고 있으며 동남아 진출의 물꼬를 트는 계기가 될 것으로 보인다. 이로써 올해 해외시장은 30호점 내년에는 100호점을 목표로 하고 있는 (주)대호가, 생산설비 라인으로 인해 점포 전개에 보다 탄력이 붙을 것으로 기대된다. 특히 해외시장에서 캐주얼 한식 레스토랑 콘셉트로 좋은 반응을 얻음에 따라 국내에서도 2016년 부터는 동일한 콘셉트로 브랜드를 업그레이드 시켜 나갈 계획이다. 일찍이 해외시장에 많은 경험을 쌓아온 임 대표는 “프랜차이즈 기업들이 포화상태인 국내 시장보다 해외시장으로 눈을 돌리는 것이 브랜드의 비전을 위해 나은 선택이 될 것이며, 중국시장은 조선족 보다는 현지인과 인적 네트워크를 형성하는 것이 매우 중요하다”고 강조한다.

글 임나경 편집국장 사진 (주)서래스터, (주)대호가

해외진출, 차별화된 서비스와 현지화가 관건

중국 시안은 중국의 서북지역에 위치하고 있어 동북지역이나 연해 지방에 비해 한국인과 한국기업의 진출이 비교적 늦은 곳이다. 2000년대 서부 대개발이 시작되면서 한국과 직항 노선이 개통됐으며, 중국에 한류 열풍이 불기 시작했고 본격적인 관광산업과 외식업체들의 진출이 이뤄지기 시작했다.

외국 프랜차이즈 불모지 중국 시안

시안에는 삼성반도체 공장 설립과 함께 관련 업체들의 공장 설립이 이어지면서 한국교민이 급속도로 증가했으며, 그 결과 한국과 관련된 서비스산업의 진출도 크게 증가했다.

삼성반도체 공장 근거리에 한국 교민 수가 늘면서 자연스럽게 한인타운도 형성됐으며, 다수의 한국 음식점이 자리를 잡고 있다. 한국 음식점들의 주 고객층은 현지 한국인으로, 수요가 많지 않은데다 중국내 다른 도시에 비해 가격이 바싼 편이다. 현지 중국인 입장에서는 사먹기 힘든 가격대라고 할 수 있다.

시안, 외식 프랜차이즈가 대세

시안의 외식업에서 외국계 프랜차이즈를 만나기란 그리 쉬운 일이 아니다. 현재 시안에 진출해 있는 외국계 프랜차이즈는 <KFC>, <맥도날드>, <버거킹>, <피자헛>, <스타벅스>, <서브웨이>, <던킨도너츠> 등이 있다.

<KFC>와 <맥도날드>는 북경과 상해를 중심으로 일어난 푸시사건과 성장 촉진제를 사용한 닭고기 파문으로 고객수가 대폭 감소했으며, 대신 현지 프랜차이즈가 강세를 보이고 있다.

뿐만 아니라 시안은 중국의 타 도시에 비해 비교적 보수적인 성향이 강하

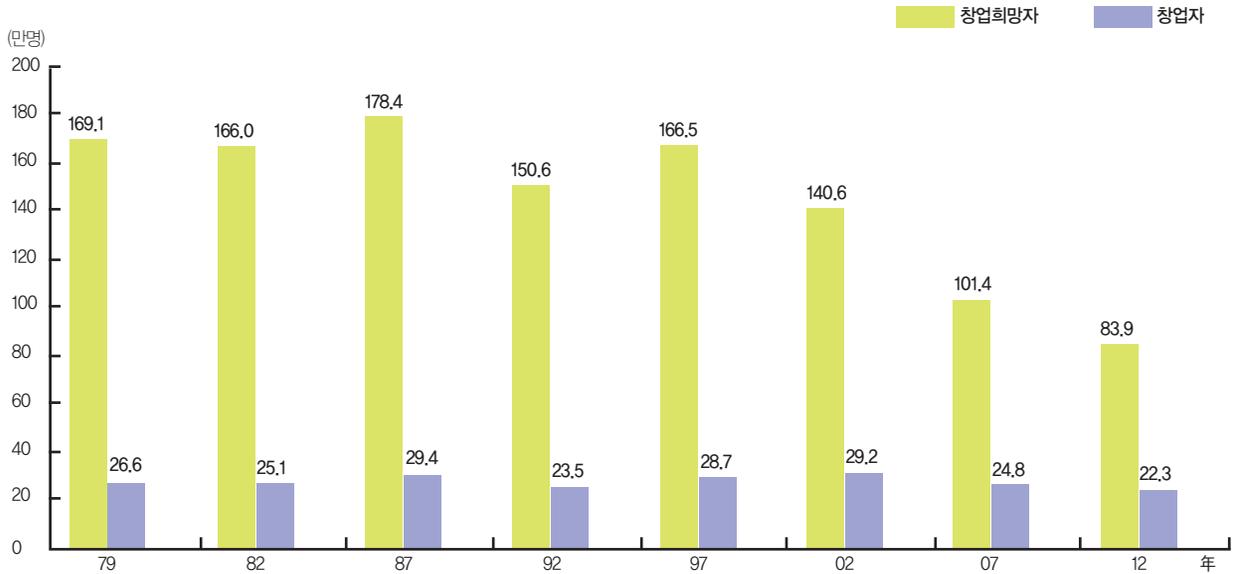
며 반일 감정이 매우 높아 중국 각지에서 꾸준히 점포수를 늘려가고 있는 <요시노야> 등의 일본 프랜차이즈들이 매우 약세를 보이고 있다. 예외적으로 성공적인 현지화를 통해 본사가 있는 일본보다 중국에서 더 많은 점포를 보유한 <아지센 라멘>만이 강세를 보이는 정도다.

현재 시안은 현지 음식이 주 메뉴인 프랜차이즈가 대세다. 시안의 특색 요리 중 고기볶음을 빵 사이에 넣어 만든 일종의 '중국식 버거'인 러우자모와 녹말을 압축해 만든 쫄면의 면발에 각종 야채를 넣고 새콤한 양념에 비벼 먹는 량피가 시안 프랜차이즈의 주된 메뉴다. 두 가지 음식 모두 빠른 조리가 가능하다는 특징이 있다.

시안 음식 프랜차이즈는 패스트푸드점의 성격을 띠고 있지만 주문이 들어오면 조리를 시작하는 시스템이라서 기본적인 고추, 식초, 향신료 등의 사용 정도를 고객의 입맛에 맞춰 조리할 수 있다는 장점이 있다. 또한 지속적인 메뉴 개발로 면의 굵기, 재료 등을 다양화해 고객들이 입맛에 맞게 주문할 수 있도록 한 것도 눈에 띄는 점이다.

이 같은 특색요리를 제외하면 다양한 중국음식의 개량을 통해 죽, 국수, 빵 등을 제공하며 메뉴의 다양화를 추구하는 요리가 대부분이다. 특히 외국 프랜차이즈의 전유물이었던 햄버거류를 메뉴에 도입, 비교적 저렴한 가격에 제공해 젊은층의 인기를 확보하는 것도 눈여겨볼 대목이다.

■ 일본의 창업희망자와 창업자 연도별 추이



자료 : 일본 총무성 취업 구조 기본 조사 재편 가공

시안 현지 외식 프랜차이즈로는 200여개의 가맹점을 보유하고 있는 시안의 대표 프랜차이즈인 '웨이찌아량피'가 있으며, 산서성 우수요리로 선정된 '위엔찌 러우자모'와 시안에서 가장 오랜 역사를 가진 '판지아시즈러우' 등이 있다.

한식 보급화에 앞장서는 프랜차이즈

시안의 한국 외식 업체 중 대표는 <서라벌>을 꼽을 수 있다. <서라벌>은 중국에 진출한 프랜차이즈 중 가장 오랜 기업 중 하나로, 한국의 음식문화를 통해 중국에 가장 많은 영향을 미치고 있다. 현재 중국 각지에 9개의 분점이 있는데, 현지 교민 대신 중국인을 주 고객층으로 삼고 있기에 대중교통이 편리하고 주차하기 쉬운 위치에 입점한 것이 특징이다.

<서라벌>의 가장 대표적인 현지화 전략은 고급화였다. 한국의 전문가를 초빙해 점포 인테리어를 한국 고유의 아름다움에 현대적인 느낌을 가미한 분위기로 만들었다. 모든 요리는 정갈하면서도 고급스럽게 제공하고 있으며, 한국식의 서비스 정신을 강조해 매일 모든 종업원에게 서비스 교육을 실시하고 있다.

한식의 보급화에 앞장서고 있는 <태희네>는 중국 서안 지역의 대표적인 한식 프랜차이즈로 현재 서북지역에 100여개의 가맹점을 보유하고 있다. 저렴한 가격과 빠른 조리 시스템을 특징으로 현지 중국인들에게 환영받고 있는 상태다. <태희네>는 순수 한국 요리 대신 현지 사람들의 입맛에 맞춘 퓨전 한식 메뉴를 제공하면서 프랜차이즈 특성에 맞게 통일화된 유통시스템과 주기적인 신메뉴 개발을 하고 있다. 현지 식자재 사용을 기본으로 하고 있으며, 점포 크기가 작은 점을 십분 활용해 매장판매와 포장판매, 배달을 동시에 하고 있다.

특히 웹 사이트를 통해 지속적으로 고객들과 소통하고 개선사항을 받고 있으며, 메뉴의 지속적인 개량 또한 고객의 의견을 반영시키고 있다. 회원 적

립제와 쿠폰제 동시 적용도 지속적인 고객 유치에 도움이 되고 있으며, 매장 경쟁력 유지 차원에서 일정 구역의 점포 숫자를 제한하고 있다.

합리적인 가격대 형성이 관건

시안은 땅이 척박해 쌀농사 보다는 밀농사가 주로 이뤄지고 있기 때문에 밀로 만든 만두나 면이 주식이다. 게다가 한국과 유사하게 밀가루 음식의 쫄깃한 식감을 중시하는 점을 고려할 때 밀 요리의 집중적인 투자와 연구 개발이 필요할 것으로 보인다.

또한 서북지역의 특성상 이슬람교의 영향을 많이 받은 데다 이슬람인구가 많은 점도 고려할 필요가 있다. 전체적으로 돼지고기의 소비가 적고 양고기의 소비가 많아 양고기 중심의 메뉴 개발 및 할랄푸드의 개발을 한다면 고객 유치에 성공할 수 있다. 무엇보다 한국 드라마나 예능프로 등을 통한 한류의 바람이 거세게 불고 있어 한국에 대한 관심이 급증하고 있는 점도 고려할 부분이다. 현재 현지의 외국계 프랜차이즈들은 모두 한국 연예인을 광고 모델로 사용하고 있을 정도로 한류의 파급효과가 매우 큰 상황이다. 즉 한류 드라마를 통해 유명해진 한국 외식업체들의 경우 잠재적 소비자가 매우 많다고 할 수 있다. 하지만 현재 시안시의 경우 한국음식점의 공급이 수요를 따라가지 못하는 상태이며, 가격대 역시 비교적 높은 편이다. 따라서 식재료 현지조달과 메뉴의 현지화를 통해 합리적인 가격대를 형성한다면 잠재적인 소비자들에게 큰 인기를 끌 수 있는 가능성이 있다. 특히 외식업 매출이 타 도시에 비해 매우 낮지만 가장 꾸준한 성장률을 보여주고 있는 만큼 앞으로 큰 시장으로 성장할 것이라는 전망이 많다는 점도 기억할 부분이다.

글 나홍선 부장 사진 (사)한국프랜차이즈산업협회DB 자료제공 코트라



좋은 재료 · 좋은 음식 명품브랜드

(주)BPR <바पुर리 숯불김밥>

지난 2014년 한국프랜차이즈 대상에서
식품의약품안전처장 표창을 받은
<바पुर리 숯불김밥>이
지난해 5월 론칭 이후 올해 250호점을 목표로
국내 프리미엄김밥의 새로운 장을 열고 있다.
<바पुर리 숯불김밥>은
“내 가족이 먹지 못하는 음식은 팔지 않겠습니다”라는
캐치프레이즈를 내걸고
내실을 다진 프랜차이즈 브랜드로
거듭나고 있다.



심우창 회장

프랜차이즈의 모범을 보이다

(주)BPR은 현재 오니기리, 닭강정, 주점, 이자카야전 문점 등 500개의 가맹점을 운영 중이며 지난해에는 프리미엄 푸드카페 <바पुर리 숯불김밥>를 론칭하고 새로운 프랜차이즈 브랜드로 고객들의 좋은 반응을 불러오고 있다. 각 가맹점에 들어가는 제품의 생산에서부터 물류, 관리에 이르기까지 내년이면 10년이 되는 자사 프랜차이즈 운영능력을 바탕으로 탄탄한 브랜드 만들기에 주력해오고 있다.

(주)BPR 심우창 회장은 “그동안 수많은 프랜차이즈 브랜드를 론칭해 오면서 성공과 실패를 반복해왔다. 하지만 포기하지 않고 끊임없는 노력 끝에 회사의 명예를 걸고 좋은 재료와 좋은 음식을 표방하는 <바पुर리 숯불김밥>를 성공적으로 론칭해 고객들로부터 좋은 반응이다”며, 앞으로도 엄선된 재료만을 선정해 더 좋은 맛과 품질, 고객감동으로 점포 전개를 떠나 갈 것이라고 강조했다. 특히 <바पुर리 숯불김밥>은 브랜드 론칭 이후 사회적으로 물의를 일으켰던 목초액의 발암물질 논란, 중국산 김치 파동, 농약 김 사태 등에서도 모두 자유로워 정직하고 좋은 식재료만을

(주)BPR 신사옥 조감도





사용하는 것이 더욱 부각돼 예비창업자는 물론, 매장을 방문하는 고객들로부터 모범을 보여 왔다. 좋은 식재료를 합리적인 가격에 구매하다 보니, 가맹점주들도 식재료 사업을 하는 일의 거의 일어나지 않는 등 프랜차이즈 본부에 대한 신뢰를 쌓아오고 있다.

서비스, 품질, 맛 기본을 지키다

특히 <바पुर리 숯불김밥>은 본사에서 분기별로 전 가맹점을 대상으로 도마, 선입선출, 칼, 정수기 등 10개 항목에 대한 위생검사를 실시해 점포에 위생완료증까지 매장에 걸어 놓는 등 위생관리에 만전을 기해 가맹점주와 고객들로부터 신뢰를 얻고 있다. 물론 처음엔 가맹점에서 이에 대한 불만이 생겨나기도 했지만, 고객들로부터 신뢰를 얻자 가맹점에서도 이를 반기는 분위기다. 그렇다 보니 현재 점포를 운영 중인 가맹점들 사이에서 2~3개씩 추가로 가맹점을 운영하는 등 브랜드에 대한 선호도도 높다. <바पुर리 숯불김밥>은 또 깔끔하고 세련된 점포 분위기로 인해 소비자들의 만족도도 높다. 자연을 생각하는 콘셉트의 매장은 바 중심으로 공간 활용도를 높이고 있으며, 셀프 동선과 카운터를 일체화 하는 등 건강을 먼저 생각하는 길로 산뜻함을 더한다. 메뉴는 효자메뉴인 '바पुर리 숯불김밥'이 가장 큰 인기를 모으고 있으며, '불제육 고추 김밥', '상추쌈 매운숯불 김밥', '브로컬리 닭가슴살' 등 기존 김밥진문점에서 볼 수 없었던 새로운 김밥들이 인기다. 이외에도 숯불을 활용한 '불제육 고추김밥', '데리 숯불 제육덮밥', '매운 숯불 제육덮밥' 등 다양한 덮밥류 등 다채로운 메뉴를 구비했다. 메뉴에 사용되는 모든 소스류는 본사에서 직접

제조, 생산하고 있으며, 돼지고기와 닭고기는 모두 국내산을 사용해 고객들의 신뢰를 더하고 있다.

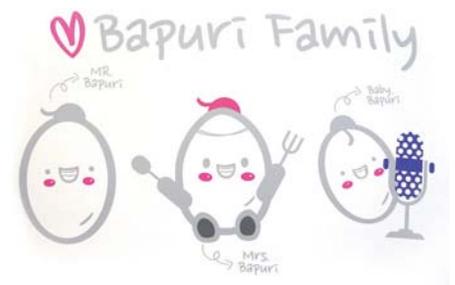
가맹점주와 고객이 행복한 푸드카페

<바पुर리 숯불김밥>은 본사의 오랜 물류 및 유통 노하우를 살려 본사 직영 식품제조, 가공공장 운영에 의한 완·반제품 및 소포장 위주의 제품을 공급해 창업초보자들도 손쉽게 조리할 수 있도록 시스템을 구축한 것이 장점이다. 이에 따라 투자대비 높은 수익률을 올리는가 하면, 모든 메뉴에 대한 포장판매가 가능해 소형 매장에서 높은 매출과 수익을 기대할 수 있다고 밝히고 있다. (주)BPR 심우창 회장은 "전 직원들에게 잘못된 것은 모두 바꾸고, 전 분야에 대한 모든 업무가 생생히 살아 움직일 수 있도록 조직을 만들고, 가맹점주와 협력사와의 약속을 무조건 지킬 것"을 주문한다. 가맹점주들이야말로 사회사의 주주나 마찬가지로 인식하고 점포 운영에 사활을 걸도록 강조하고 있다. 프리미엄 푸드카페이지만, 호텔급 서비스와 맛, 위생관리에 버금가는 점포 관리와 서비스, 맛을 주문하는 <바पुर리 숯불김밥>. 가맹점포에서는 테이크아웃 고객과 식사 이외에도 간식으로 점포를 꾸준히 찾는 고객들로 인해 다양한 매출을 끌어올리는 것이 강점이다. 특



히 본사는 홍보 마케팅에 대한 비용을 모두 부담해 전국의 가맹점 운영에 도움을 주고 있어 가맹점들 만족도도 높다. 특히 올해 처음으로 김밥전문점으로서 CF광고도 펼쳐 전국의 가맹점주들에게 힘을 실어주기도 했다. 물론, 일반 소비자들에게도 좋은 재료를 통해 좋은 맛과 좋은 음식을 제공한다는 것을 적극 소구해 많은 브랜드 인지도를 높일 수 있었다. (주)BPR은 내년 7월 입주 예정인 신사옥을 경기도 부천시에 8264㎡(2500평) 규모로 준공 중에 있는 등 새로운 도약을 맞을 준비로 한창이다.

글 조윤희 기자 사진 김희경 기자, (주)BPR 제공





토종 외식브랜드의 자존심

(주)지호 <지호한방삼계탕>

〈지호한방삼계탕〉은 22년이란 세월동안 삼계탕만을 고집해 온 뚝심 있는 프랜차이즈다. 토종 외식브랜드로서의 자존심과 ‘엘빙시대 먹는 즐거움’이란 가치 아래 신뢰받는 기업으로 성장해왔다. 최근엔 한국프랜차이즈대상 산업통상자원부장관 표창까지 수상해 브랜드력을 공히 인정받았다. 과학화된 생산시스템과 지속적인 메뉴개발로 고객과 가맹점의 만족도를 동시에 높여가고 있는 〈지호한방삼계탕〉의 오늘과 내일을 들여다봤다.



이지호 대표

고객의 행복이 곧 가족의 행복

(주)지호의 이지호 대표는 지금까지 40년째 외식업계에 몸담고 있다. 롯데호텔 조리부의 총책임자를 거쳐 88서울올림픽 메뉴개발 및 지도, 한국 식문화 연구원장 등을 역임한 한식계의 거목이다. 90년대 초반 서울 장안동에 20평 규모의 〈지호한방삼계탕〉 1호점의 문을 열고 이후 10년 만에 (주)지호 외식 프랜차이즈 회사를 설립하기에 이르렀다. 본격적인 가맹사업에 돌입하면서 한방삼계탕 발명특허와 해계탕 발명특허를 획득, 누구도 넘볼 수 없는 브랜드 정체성을 구축해나갔다.

이 대표의 경영 철학은 ‘고객의 행복이 곧 가족의 행복’이란 말에 담겨있다. 한식의 맛에 대한 고집과 세계화에 대한 열망, 전통음식을 지켜간다는 자부심으로 지금까지 〈지호한방삼계탕〉을 이끌어왔다. 연 매출액이 120억 원이 넘는 성공한 프랜차이즈지만 제 2브랜드를 론칭하지 않은 점도 그러한 자신감을 뒷받침해주는 증거다. 자체 물류센터와 R&D개발센터 운영, 조리의 간편함과 레토르트 포장제품 출시 등은 일정한 맛을 내기 어려웠던 한식의 이미지를 탈피, 맛의 표준을 이뤄냈다는 평가를 받는다.





다양한 메뉴로 계절음식 이미지 탈피

〈지호한방삼계탕〉은 현재 전국적으로 66개의 가맹점이 운영 중에 있다. 132~165㎡의 규모를 전략 평수로 해 오피스와 주거단지가 적절히 분포돼있는 지역에 진출해있다. 메뉴에 대한 자신감으로 대로변보다 B급지를 선호한다. 이는 가맹점의 점포 투자비용을 절감시켜 수익을 극대화하겠다는 하나의 전략이 되기도 한다. 주 고객층은 40~50대를 타깃으로 하고 있다. 그동안 남녀 성비도 6:4 비율로 남성고객의 만족도가 더 높게 나타났다. 하지만 최근 건강식에 대한 높아진 관심으로 20~30대의 매장 방문율도 찾아지고 있는 추세다. 여성 고객들을 위해 미용삼계탕과 같은 메뉴개발도 이뤄졌다. 다양해진 고객층의 니즈에 부합하기 위해 SNS 마케팅과 같은 홍보 전략도 더불어 진행 중이다.

한해 600개 정도의 브랜드가 생겼다 없어지는 프랜차이즈 시장. 〈지호한방삼계탕〉이 20년이 넘는 세월 동안 굳건히 제자리를 지켜온 까닭은 무엇일까. 이 대표는 “한식, 특히 삼계탕은 프랜차이즈화하기 힘든 메뉴다. 그동안 〈지호한방삼계탕〉은 특허출원과 같은 방식으로 우리만의 진입장벽을 쌓아왔다. 또한 삼계탕이 계절메뉴라는 한계성이 있었지만 지속적인 메뉴개발로 그러한 이미지를 탈피하게 됐다”고 밝혔다. 그의 말처럼 〈지호한방삼계탕〉은 다양한 메뉴를 구성해 고객만족도를 높여가고 있다. 기본메뉴인 ‘건강삼계탕’, 여성들을 위한 ‘미용삼계탕’, 전복이 들어가 있는 ‘전복약계탕’ 등 총 6가지의 삼계탕 종류를 갖추고 있고, 직장 회식나 가족 모임 등을 위한 짬뽕, 매운탕, 해계탕 등 일품요리들이 그 뒤를 단단히 받쳐

주고 있다. 거기에 ‘천마오리보양탕’과 같은 오리메뉴까지 구비해 선택의 폭을 넓혔다.

높은 가맹유자율, 비결은 맛의 정체성

〈지호한방삼계탕〉은 얼마 전 경기도 으뜸 맛집으로 선정됐다. 프랜차이즈로는 부여받기 힘든 타이틀이다. 그 저변엔 자체공급률 90%로 비롯된 맛의 표준화가 깔려있다. 팔당교 부근에 위치한 1652㎡ 규모의 R&D센터에서 진행되는 메뉴개발과 매일 오전에 일괄적으로 이뤄지는 물류배송은 〈지호한방삼계탕〉의 탄탄한 시스템을 나타내는 척도가 된다. 가맹점 관리에 있어서도 전통메뉴와 맛의 정체성을 유지하는데 초점을 둔다. 무분별한 마케팅과 메뉴개발은 지양한다는 얘기다. 그래서일까 〈지호한방삼계탕〉의 가맹점 유지율은 다른 프랜차이즈에 비해 높은 걸로 유명하다. 5년차 이상 된 가맹점이 70%에 육박한다. 그 중에서도 12년 이상 성업 중인 매장도 7군데가 넘는다. 이 대표는 창업희망자들의 마음가짐을 가장 중요하게 여긴다. 단기수익만 노리고 개점하려는 분들은 정중히 사양한다. 일단 가맹계약이 이뤄지면 점주들의 수익을 보장하는데 역점을 둔다. 본사는 개설이익보다 물류를 통한 수익을 지향한다. 운영 면에서도 자체물류 시스템으로 판매이익률이 높은 편이다.



인건비 또한 기존 한식브랜드의 평균치보다 낮다. 특히 이번 한국프랜차이즈대상 산업통상자원부장관상 수상은 가맹점 수익률에 보탬이 될 좋은 기회가 될 것이라고 말한다. 이처럼 고객과 가맹점의 만족도를 높여가는 〈지호한방삼계탕〉. “향후 해외진출을 위한 준비도 해나가고 있다. 그전에 가맹점 운영 효율성을 높이고, 고정비를 절감하는 걸 일차적인 목표로 하고 있다. 매출상승을 위한 각종 행사는 물론, 공격적인 마케팅으로 지방출점을 확대해갈 예정이다”라는 이 대표의 말처럼 토종 한식브랜드의 대표주자로 거듭나길 기대해본다.

글 엄현석 기자 사진 박세웅 팀장 (주)지호





〈셀렉토커피〉 10년 노하우로 론칭

(주)맥스원이링크 〈셀렉토커피〉



제15회 한국 프랜차이즈대상에서
산업통상자원부 장관 표창을
수상한 (주)맥스원이링크의 〈시즌아이PC방〉은
체계적인 매장관리와 투자금 보상제도,
카페부스와 카페물품 등
스넥바 무상지원 및 흡연부스 지원, 정부와 1금융권의
다양한 대출상품을 이용한 무이자 대출 지원 등으로
명실공히 PC방 분야에서 가장 앞서가는
브랜드로 평가받고 있다.



황규연 대표

5가지 아메리카노 선택하는 재미와 착한 소비
(주)맥스원이링크가 지난 10년간 〈시즌아이PC방〉을 운영한 노하우를 기반으로 만든 두 번째 브랜드인 〈셀렉토커피〉는 스페인어로 ‘엄선된’이란 의미를 지니고 있는 Selecto라는 이름에서 알 수 있듯 선택(Select)이라는 의미를 강조한 브랜드다. 즉, 최고의 커피를 고객의 취향에 맞게 다양하게 제공하겠다는 의지를 표현한 이름이 바로 〈셀렉토커피〉다.
〈셀렉토커피〉는 커피가 갖고 있는 다양한 맛으로 인해 ‘절대적으로 맛있는’ 커피는 존재하지 않는다는 황규연 대표이사의 판단에 따라 만든 커피 전문점이다. ‘자신의 입맛에 맞는 커피가 가장 맛있는 커피’라는 사실에 입각해 커피를 즐기는 모든 사람들이 자신의 입맛에 맞는 커피를 맛있게 즐길 수 있도록 아메리카노만 해도 5가지 맛으로 제공하고 있다. 〈셀렉토커피〉의 아메리카노는 4종의 100% 싱글 오리진 원두와 1종의 프리미엄 블렌드 원두로 고객이 입맛대로 선택할 수 있다는 특징이 있다. 〈셀렉토커피〉의 아메리카노는 세계 3대 커피의 하나인 프리미엄 커피가 주는 고소한 맛 ‘셀렉토 코나’, 부드럽고 깔끔한 맛의 마일드 커피 ‘셀렉토 수프리모’, 화사한 꽃향기와 고소한





맛을 가진 '셀렉토 예가체프', 진한 바디감과 다크 초콜릿 향미를 느낄 수 있는 '셀렉토 안티구아', 달콤한 여운을 남기는 진하고 고소한 커피 '셀렉토 블랜드' 이렇게 5가지. <셀렉토커피>는 이처럼 다양한 커피를 최고의 상태로 공급하기 위해 차별화된 로스팅 시스템을 갖추고, 광학 생두선별기를 사용해 생두를 감별하는 선별작업을 실시하고 있는 점이 눈에 띈다.

남다른 경쟁력과 차별화

<셀렉토커피> 가맹점주와 근무자들에게 커피의 이론에서부터 매장 운영 및 서비스는 물론, 자사만의 경쟁력과 노하우를 배울 수 있는 '셀렉토 바리스타 아카데미'도 장점이다. 매장과 동일한 교육환경을 갖춘 셀렉토 바리스타 아카데미에서는 최상의 커피 맛을 낼 수 있는 바리스타를 양성하는 '전문바리스타 과정'은 물론 <셀렉토커피> 1일 체험과 '핸드드립 즐기기 과정' 등 커피를 배울 수 있는 다양한 과정을 운영하고 있다.

<셀렉토커피>는 또 가맹점을 위한 체계적이고 다양한 지원 시스템을 갖추는데도 주력했다. 우선 SK텔레콤, SK마케팅앤컴퍼니, 현대카드 등 국내 굴지의 파트너사들과의 제휴를 통해 신개념 상권분석 솔루션을 제공, 창업자에게 정확한 상권분석을 통해 성공적인 창업의 기초를 쌓을 수 있도록 했다. 월간 단위로 매출 및 손익계획과 현황 분석, 경영전략 분석 등을 지원하기 위해 EFP 시스템을 도입해 가맹점의 효율적인 운영도 지원하고 있다.

뿐만 아니라 점포별 1대일 온라인 바이럴 마케팅을 지원하는 TFT팀을 별도로 구성해 지속적인 관리를 하고 있으며, 매출 부진매장의 경우에는 본사인력을 투입해 그 원인을 분석해 정

상화시키는 매출 부진매장 지원 프로그램도 운영하고 있다. 체계적이고 효율적인 물류 시스템도 <셀렉토커피>의 장점이다. <셀렉토커피>는 평택, 나주, 함안 등 전국 3개 권역의 물류센터를 구축해 효율적인 물류 서비스를 제공하고 있으며, 냉장실, 냉동실 입·출하 시스템과 콜드 체인을 구축한 위생적인 물류센터의 경쟁력은 앞서 운영 중인 여타 프랜차이즈와 비교해도 손색이 전혀 없을 정도다. 특히 기업의 사회적 책임통해 '착한 소비'를 실천하는데도 열심이다.

특별한 가치를 전달하는 프랜차이즈

작은 차별화가 큰 차이를 만든다는 황규연 대표이사. 그는 일상에서 느낀 작은 차이를 경쟁우위 요소로 만들어 사업화에 성공한 케이스다. 항공대학교에서 전자정비를 전공한 황 대표는 군대 전역 후 전공을 살려 네트워크 설비 관련 아르바이트를 하며 가끔씩 컴퓨터 설치 및 유지 업무도 하곤 했다. 그 과정에서 네트워크에 대해 제대로 이해하고 있는 PC방이 없다는 사실을 알게 된 그는 네트워크 관련 노하우 등 기술적인 장점을 차별화 요소로 삼아 PC방 사업을 시작했다. 바로 현재의 <시즌아이PC방>의 시작이다.

황 대표는 1년 만에 70개 PC방을 회원사로 유치하면서 브랜드화를 추진, '시즌아이'라는 브랜드로 본격적인 프랜차이즈 사업을 전개했다. 평소 '프랜차이즈는 지식산업'이라는 신념에 따라 10년 동안 PC방 프랜차이즈 사업을 운영하



며 다양한 서비스도 접목시켜 나갔다. 3년 전부터 시즌아이에 도입한 '더카페'에 이런 전략을 접목시켰더니 반응이 기대이상으로 좋았다. 어느 정도 자신감도 생기고 가맹점주들도 독립적인 브랜드로 발전시키는 게 어떠한 제안이 이어지자 올해 초부터는 <셀렉토커피> 브랜드로 본격적인 커피전문점 사업에 뛰어들었다. 1년도 안된 현재 60여 개 매장이 운영 중이며, 연말까지 오픈 예정인 매장까지 합하면 70여 개 매장에 달하는 어엿한 브랜드로 성장시켰다. 황 대표는 "소비자의 니즈에 집중하면서 혁신적이고 창의적인 차이를 만들기 위해 노력하는 게 무엇보다 중요하다"며, "내일을 위한 신발(Shoes for Tomorrow)"이라는 슬로건으로 소비자가 한 켤레의 신발을 구입하면 한 켤레의 신발을 제3세계 어린이들에게 기부하는 <탐스 슈즈>를 보고 힌트를 얻었다"며, 기업의 사회적 책임을 다할 것이라고 말했다. 한편, <셀렉토커피>는 론칭 1년도 안돼 중국과 마스터계약을 체결하고 심양 등 2곳에 매장을 오픈할 예정이며, 해외진출에도 관심을 갖고 시스템 구축에 주력할 생각이다.

글 나홍선 부장 사진 박세웅 팀장, (주)맥스원이링크



프랜차이즈 혁신이 필요한 시점이다!

우리나라 전국 자영업 종사자가 약 720만 명에 이르고 있다. 이 가운데 월 매출 400만원 이하가 58.3%, 월 100만원도 못 벌거나 적자인 곳이 57.6%로 약 415만 명에 이른다고 한다. 여기엔 상당수 프랜차이즈 가맹점도 포함된다. 인구 수를 5000만 명으로 보면 14.4%가 자영업 종사자다. 이른바 선진국에 비해 공급이 수요보다 많은 시장포화 상태라는 것을 알 수 있다. 이런 측면에서 창업시장 즉, 프랜차이즈의 변화 또한 절실한 시점이다.



(주)창업e닷컴
이인호 대표

(주)창업e닷컴 대표이사이자 부설연구소 세종창업연구소장인 그는 경영학 박사, 창업학석사, 창업경영컨설팅MBA를 거쳤으며, 현대차미소금융재단 창업자과정 지도교수이자 소상공인진흥공단 프랜차이즈평가 심사위원이기도 하다. 저서로는 번역서 <점포마케팅>, <내장사로 10억 버는 청년> <대박나는장사 쪽박치는 장사> <이인호의 창업자금 3000만원으로 월 300만원 벌기>, <경제포커스> 등이 있다.

창업시장의 딜레마

창업시장이 레드오션 시장으로 들어선지 이미 오래다. 이로 인해 경쟁이 심화돼 강자만 생존하는 시장이 되어 버린 듯하다. 이런 창업시장의 환경에서 크게 2가지 부류의 딜레마가 나타난다. 첫 번째가 예비창업자의 딜레마다. 그들은 퇴직금을 쏟아 붓고 창업하지만, 각종 통계에서 보듯이 창업 후 3년 이내 50%가 폐업하는 현실에 불안하다. 명퇴나 젊은 노년층의 증가로 일거리를 찾는 창업의 잠재수요는 충분한데도 창업시장은 이들의 머뭇거림으로 활기를 못 찾고 있다. 주요기관의 교육이나 강의를 하러 가 보면 엄청나게 많은 사람들이 창업교육을 받으러 오거나, 창업에 관심이 있지만 선뜻 나서지를 못하고 있다. 둘째로, 여기에 새로운 창업자를 확보하지 못한 프랜차이즈(franchiser: 프랜차이즈 본부)도 활성화하기 어려운 딜레마에 봉착해 요즘 프랜차이즈 대표들을 만나보면 여기저기서 죽겠다는 소리가 나오는 이유다. 반드시 창업시장의 딜레마가 경기불황에서만 문제가 있다고 보지 않은 이유다.

예비창업자는 변하고 있다

최근 필자는 수년째 주요기관을 포함해서 전국적으로 한 달에 약 1000여 명의 예비창업자 교육을 하고 있다. 10여 년간 매달 많은 창업자들을 만나면서 느끼는 것은 이들이 변하고 있다는 것이다. 우선 명퇴자가 많아지고, 평균수명이 길어지고 젊은 중노년층의 인구가 급격히 늘면서 이들의 연령대가 높아지고 있다, 자금도 여유롭고 학력이나 경력 등이 높아지고 있다. 또 이들의 창업준비 기간이 길어지고, 교육을 많이 받아 오히려 어설픈 프랜차이즈 관계자 보다 더 많이 아는 경우도 허다하다. 그들에게 어설피게 '된다'는 식으로 접근해서는 안 되는 이유다. 또 창업시장의 경쟁이나 폐업 상황을 보면서 쉽게 창업시장으로 들어서지 않고 대기수요로 머무는 경향이 늘고 있다. 또 일부는 프랜차이즈를 하면 결국은 돈을 버는데 한계가 있다는 부정적 시각도 점차 늘고 있으며, 창업에 대한 환상을 버리고 벤치마킹이나 사전 경험을 하려는 경우도 늘고 있다. 이제는 프랜차이즈 오더맨이 어떨고, 영업사원만 준비한 본부를 구분할 줄도 안다. 기존 가맹점의 실태는 물론, 비록시장 등에 매몰이 쏟아져 나오는 브랜드 업체들의 가맹점포를 보면서 어느 브랜드가 사업이 더 이상 경쟁력 한계에 다다랐는지도 분별할 줄 안다.



혁신이 필요한 시점이다

이렇듯 창업시장과 예비창업자가 변하고 있기에 프랜차이즈의 변화가 절실한 시점이다. 본부는 상담스킬이나 접근전략의 변화와 함께 제대로 된 비즈니스모델을 갖추어야 한다. 즉, 공생할 수 있는 장기적인 관점의 모델이 필요하다. 그러기 위해서는 적어도 치밀한 사업계획과 연구 및 R&D투자, 다양한 글로벌 벤치마킹이 필요하다. 삼성은 과연 first mover(창조적 혁신자)인가? 스마트폰의 선구자인가? 이점에 나는 의구심을 갖고 있다. 자영업을 기반으로 하는 프랜차이즈는 점포사업의 속성상 first mover는 아니더라도 국내 좁은 시장의 모방사업자 보다는, 최소한 GLOBAL fast follow(발 빠른 추격자) 정도는 되어서 응용역량을 키워야 장기적으로 성공하는 프랜차이즈 모델이 될 수 있을 것이다. 또 가맹점확장을 통한 수익도 중요하지만, 기본적으로는 직영점운영 등 고정비 커버를 위한 최소한의 자체 수익모델도 필요하다. 그렇게 되면 프랜차이즈 기업도 벤처기업처럼 펀드 활성화와 영세 프랜차이즈 기업들의 발 빠른 성장을 기대할 수 있으며, 고가의 M&A도 할 수 있다.

위기는 기회가 될 수 있는 법

프랜차이즈의 잠재수요는 많다, 신노령 인구가 그것이다. 정부지원도 규제보다는 점차 지원 쪽으로 기울고 있다. 고용창출이 과제이기 때문이다. 실제 창업지원 정책자금도 계속 늘고 있고 프랜차이즈 지원도 늘고 있다. 또 글로벌시장에서 한국의 이미지도 상승하고 있어 글로벌사업에도 유리하다. 해외에는 아직도 잠재적 아이템이나 틈새가 많이 있다. 결국은 이런 것들을 기회로 만드는 것은 우리 프랜차이즈 기업 자신의 몫이다. 프랜차이즈도 이제 진정한 기업으로 거듭나려면, 주먹구구식 경영보다는 전문적 경영이 필요하고 뼈를 깎는 자기혁신이 필요한 시점이다.



프랜차이즈와 지적재산권의 중요성

프랜차이즈업체가 자사 브랜드를 알리기 위해 주로 사용하는 방법은 바로 자신의 상호, 상품명 등을 상표로서 등록받는 것이다. 가맹본사는 상표의 기능인 자타상품식별기능, 출처표시기능, 품질보증기능 및 광고·선전기능에 의해 자신의 브랜드를 대중에게 알리고 또한 다른 경쟁업체로부터 보호받고 싶기 때문이다.



도안 법률사무소
한현규 변호사

연세대학교 공과대학 기계공학과 졸업, 연세대학교 대학원 지적재산권법학과 졸업(석사) 하였으며, 법무법인 일호 변호사를 거쳐 현재는 도안 법률사무소 변호사로 있으며, (사)한국프랜차이즈산업협회, (주)마세다린, (주)비피알 자문 변호사로 있다. 학위 논문으로는 「권리범위확인심판의 문제점과 이용발명의 실효성 확보에 관한 고찰」이 있으며, 학술 논문 「명예훼손죄에 관한 입법론적 고찰」을 집필한 바 있다.

식별력 높은 상표등록으로 전략 세우기

프랜차이즈 브랜드가 상표를 등록받기 위해서는 유의할 점이 몇 가지 있다. 먼저 상표의 식별력이 강해야 한다. 식별력은 표장과 상품과의 관계에서 그 강약이 결정된다. 예를 들면 'Apple'이라는 표장을 '사과'라는 상품에 사용하면 그 상품의 보통명칭을 사용하는 것에 불과하여 식별력이 없는 상표가 되지만, '컴퓨터'라는 상품에 사용하면 식별력이 아주 높은 상표가 되는 것이다. 이렇게 상품에 대한 표장을 선정할 때 식별력이 높은 것을 선택해야 상표등록 가능성이 높아진다.

다음으로 사업초기, 중기, 해외진출시를 감안하여 단계별로 상표등록 전략을 세워야 한다. 사업초기에는 주로 자신의 주력제품을 판매하기 위해 상표등록을 받겠지만, 사업이 어느 정도 자리를 잡은 이후에는 주력제품 이외의 신제품, 물류, 인테리어 및 운송업에도 진출할 가능성이 있으므로 이를 염두하고 상표출원을 진행해야 한다. 장래 진출할 분야의 상표를 미리 등록 받을 때 주의할 점이 있는데, 상표등록을 받아두고 3년간 사용하지 않게 되면 불사용취소심판의 대상이 될 수 있다는 점이다. 따라서 적절한 시기에 상표를 출원해 등록 받는 것이 필요하다.

상표등록, 디자인 출원으로 보호받기

한편, 프랜차이즈업체들이 브랜드의 동일성을 고객들에게 전달하고, 그 업체만의 개성을 살리기 위해 사용하는 방법에는 상표등록 이외에도 점포의 인테리어를 독특하게 구성하여 대중에게 접근하는 방법이 있다. 그런데 가맹본사의 지적 노동의 산물인 인테리어를 동일하거나 유사한 업종의 프랜차이즈업체들이 무단으로 사용해 영업하거나, 가맹점주가 가맹점의 가맹계약이 종료된 이후에 상호만을 변경하고 기존의 인테리어를 그대로 사용하는 경우에 가맹본사의 입장에서는 달갑지 않을 것이다. 여기서 가맹본사는 다른 프랜차이즈업체나 가맹점주가 자신의 인테리어를 더 이상 사용하지 못하게 할 방법이 없는지를 고민하게 된다. 또 상표의 경우에도 상표를 구성하는 문자나 호칭은 다르지만 상표의 글자체를 동일하거나 유사하게 모방하여 가맹본사의 상표와 전체적인 분위기를 유사하게 연출하는 경우도 문제이다.

이러한 고민을 해결하기 위해서는 인테리어나 글자체를 지적재산권 중의 하나인 디자인으로 출원하여 보호받는 방법이 있다. 모든 인테리어를 디자인권으로 보호받을 수는 없고, 몇 가지 요건을 갖춘 경우에만 보호가 가능하다.



그 몇 가지 요건에 대해서 살펴보면, 먼저 디자인보호법 제2조 제1호는 "디자인"이란 물품(물품의 부분(제42조는 제외한다) 및 글자체를 포함한다)의 형상·모양·색채 또는 이들을 결합한 것으로서 시각을 통하여 미감(美感)을 일으키게 하는 것을 말한다라고 규정하고 있다. 즉 인테리어로서 보호받기 위해서는 해당 디자인이 물품에 구현될 것, 일정한 형태를 가지고 있을 것, 시각적으로 인식 가능할 것, 심미성이 있을 것의 요건을 갖추어야 하는 것이다.

디자인 등록, 재산적 가치 커

한편 디자인보호법 제2조 제2호는 "글자체"란 기록이나 표시 또는 인쇄 등에 사용하기 위하여 공통적인 특징을 가진 형태로 만들어진 한 벌의 글자꼴(숫자, 문장부호 및 기호 등의 형태를 포함한다)을 말한다라고 규정하고 있는데, 상표등록을 위해서 독특하게 디자인한 글자체의 경우에는 글자체에 공통적인 특징이 인정된다면 글자체 디자인으로 등록받을 수 있다. 지적재산권은 눈에 보이지 않는 무체물이어서 대부분 사업초기에는 별로 중요하지 않다고 생각하거나 심지어 그 존재조차 인식하지 못하는 경우가 많다. 하지만 시간이 지나 사업이 번창할수록 모방업체들이 등장하여 뒤늦게 그 중요성과 재산적 가치가 크다는 것을 깨닫게 된다. 이러한 실수를 줄이기 위해서는 사업 초기단계부터 선발업체나 전문가의 도움을 받는 것이 필요하다.



|| 사망하기 전에 처분한 재산가액을 상속재산으로 보아야 하는지

사망하기 전에 증여한 재산이 많으면 상속세 과세표준이 많아지므로 상속세는 높은 누진세율로 과세 받게 된다. 또 처분한 재산가액이 고액으로서 그 용도가 객관적으로 명백하지 않으면 이를 상속재산으로 추정해 상속재산가액에 포함하여 과세된다. 때문에 사용처를 명백히 기록하고 그 영수증이나 증거자료를 잘 남겨두어 상속세를 추가로 부담하는 일이 없도록 하는 것이 중요하다.

Q. 2013년 10월에 타계한 아버지가 남긴 아파트 1채, 상가점포 1개 그리고 예금통장을 상속받은 조성우(51세) 씨는 상속받은 아파트와 상가 그리고 예금 잔액을 상속재산으로 하여 상속세를 성실히 신고했다. 그런데 세무서에서 상속재산을 조사하면서, 돌아가신 아버지가 2012년 오피스텔 1채를 매각한 돈이 쓰여 진 용도가 불분명하므로 상속받은 것으로 보아 과세한다고 한다. 아버지가 양도소득세를 성실히 신고 납부하였는데도 상속인이 상속세를 추가로 부담해야 하는지 걱정이다.

A. 과세관청에서 피상속인(사망한 사람) 사망 시 상속으로 취득한 사망당시의 재산에 대하여만 상속인에게 상속세를 과세한다면, 상속세 과세대상이 될 재산을 사망 전에 미리 증여의 형태로 나누어서 이전에 버리거나 매각 후 현금형태로 증여한다면 고율의 누진세율에 의한 상속세 부담을 피해나갈 수 있을 수도 있다.

이러한 상속세 회피를 방지하고자 상속세 및 증여세법에서는 사망 전에 법이 정한 기간 내에 증여한 재산은 상속재산에 가산하도록 하고 있다.



세무법인 석성
조용근 회장

기획재정부 세제발전 심의위원, 법제처 국민법제관, 서울고등 검찰청 항고심사위원 등으로 활동하고 있다. 국세청 개청과 함께 9급부터 시작한 그는 36년간 공직생활을 하며 대전지방 국세청장까지 역임했다. 또한 2011년까지 4년간 조세전문가 단체인 한국세무사회 회장을 맡았다.





이율러 상속세 회피를 방지하기 위하여 사망 전 법이 정한 기간에 ① 고액의 재산을 처분한 금액 ② 금융계좌 등에서 고액을 인출한 금액 ③ 타인으로부터 빌린 고액의 채무금액의 용도가 객관적으로 명백하지 아니한 경우에는 이를 상속재산으로 추정하여 상속세를 과세하도록 하고 있다. 즉 상속인이 그 용도를 입증하면 상속세가 과세되지 않는 것이지만, 상속인이 이를 입증하지 못하면 상속세를 과세 받게 되는 것이다.

사전 증여재산의 상속재산가액에 가산

배우자, 자녀 등 상속인이 피상속인 사망 전에 증여받은 재산이 있을 때에는 상속개시일(사망일)로부터 소급하여 10년 이내에 증여받은 받은 재산을 상속재산에 가산한다. 이렇게 사전에 증여를 받은 상속인은 민법상 상속을 포기하였다더라도 상속개시 전 10년 이내에 증여받은 재산은 상속재산가액에 가산하며, 이러한 사전 증여받은 재산에 대해 상속세를 부담하여야 한다. 또 피상속인이 상속인이 아닌 자(개인·법인)에게 상속개시 전 5년 이내에 사전에 증여한 재산가액은 상속재산에 가산한다. 이러한 사전 증여재산이 많으면 상속세 과세표준이 많아지므로 상속세는 높은 누진세율로 과세 받게 된다.

사망 전 처분한 재산의 사용처가 분명하지 않으면 상속재산으로 추정

피상속인이 사망 전에 재산을 매각하고 받은 금액이나 인출한 금액이 사망 전 1년 이내의 것은 재산종류별로 2억 원 이상인 경우와 2년 이내에 재산종류별로 5억 원 이상인 경우에는 그 용도가 객관적으로 명백하지 않으면 이를 상속재산으로 추정하여 상속재산가액에 포함하여 과세한다. 여기에서 재산종류별이라고 하면 ① 부동산 및 부동산에 관한 권리 ② 현금·예금 및 유가증권 ③ 그 외의 기타재산 별로 각각 2억 원 또는 5억 원 이상인 경우에 상속재산가액에 포함하게 된다. 또 피상속인이 돈을 빌린 금액의 합계액이 사망 전 1년 이내의 것이 2억 원 이상인 경우와 2년 이내의 것이 5억 원 이상인 경우에도 그 용도가 객관적으로 명백하지 않으면 이를 상속재산으로 추정하여 상속재산가액에 포함하여 과세하게 된다.

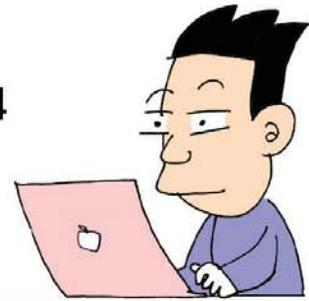
상속세와 증여세 부담을 줄이려면

조성우 씨의 경우 아버지가 돌아가시기 전 1년 이내에 오피스텔을 매각하고 받은 금액이 2억원을 넘었는데도 상속인이 그 용도를 명백하게 밝히지 못한다면 상속세를 과세 받을 수 있다. 이런 때에 피상속인인 아버지가 경제활동이 많아서 상속인 으로서는 그 사용처를 제대로 알 수 없는 경우도 있지만, 사용처를 밝히지 못하면 과세되는 것임을 유의하여야 한다.

상속세는 10년 이내에 상속인에게 증여한 재산까지 합산하여 과세하므로, 많은 재산을 사전에 분배해 줄 목적이라면 10년, 20년 전부터 계획적으로 증여를 하고 증여세를 미리 부담하는 것도 한 방법이다. 특히 가격이 상승추세에 있는 부동산 이라면 가격이 오르기 전에 증여를 하고 증여세를 납부하는 것이 부담액을 줄이는 방법이다.

그리고 재산을 처분한 금액이나 은행에서 인출한 금액 합계액이 고액인 경우, 돈을 빌리고 갚지 못한 채무금액이 고액인 경우에는 항상 그 사용처를 명백히 기록하고 그 영수증이나 증거자료를 잘 남겨두어야 상속인이 제대로 해명하지 못하여 상속세를 추가로 부담하는 일이 없도록 하는 것이 후손을 편안하게 해줄 수 있는 것이라고 생각된다.

달용이의 좌충우돌 마케팅 이야기 -4



글. 그림 강기우

카카오톡 !
이 하나만으로도 지역 소비자들에게 손쉽게 홍보 할 수 있는 방법이 있네

보통 매장이라함은 전국의 소비자 대상이 아닌 지역 소비자 대상인 경우가 많지

보스 만두

지난편 설명한 바와 같이 매장 바깥에 다음과 같이 카카오톡으로 친구 추가를 할 수 있게끔 매장앞에 세워 두면 준비끝

어? 친구추가만 하면 만두원판이 무료?

지나가던 소비자가 친구 추가를 하고 매장으로 들어 오면 선물을 증정하는 방식이지

오~ 맛도 좋네!

맛있겠다..

그냥 명함에 고객사는 이벤트 내용을 적어서 나눠 주면 안되나요?

카카오톡 마케팅은 좀 다르지



단행본 출간
KYOBO
교보문고

실전 온라인 마케팅

전국 대형서점에서 강기우 교수의 마케팅 단행본을 만나 보세요



마케팅 교육 아카데미 펌프MBA 강기우 대표원장 2006년 프랜차이즈 온라인 마케팅 기업 에프씨랜드를 설립한 이래 (바비큐보스), 한국타이어, 유학네트, <토마토김밥> 등 국내 브랜드 100개 이상의 온라인 마케팅을 진행 중이다. 다양한 전략 전문로 한국 온라인 마케팅을 상시적으로 업그레이드하고 있다. 현재 서경대학교 프랜차이즈학과 외래교수로도 활동중이다. (www.pumpmba.com)

명함이나 전단지는 고객이 자발적으로 매장을 방문하거나 구매의사를 갖기 전까지는 일회성 홍보로 끝나고 말겠지

이젠 명함은 아무도 받지도 않아..

카카오톡은 고객 명단이 스마트폰에 차곡차곡 쌓이는 결과로 나타나네

한마디로 고객 DB 라고 할수 있지

010- 0000 - 0000
010- 0000 - 0000
010- 0000 - 0000
010- 0000 - 0000
010- 0000 - 0000
010- 0000 - 0000

근처에 거주하는 가망 고객들은 해당 메시지를 받게 되면서 충성도 및 구매욕을 갖게 되는 것이지

아...
지난번 그 만두집!
할인행사를 하네?

까톡!
까톡!
까톡!

아하~! 그러니까 친추를 했던 소비자들 명단이 핸드폰에 고스란히?

그것도 공짜로 말일세

매장 점주는 소비자들 한사람 한사람에게 연결되는 홍보 라인을 갖게 되는 것이지. 점주가 원한다면 지속성이 있는 마케팅 홍보가 가능해 지지

오픈율은 무려 40% 가량일세

이메일 오픈율은 고작 5%

그럼 매장에 대한 인지가 늘 이어 지고 재방문 및 추가매출도 가능해 지겠군요

'고령치'

대부분 이벤트에 참여 했던 동네에 거주 중인 고객들이기 때문에 근접성 있는 홍보와 실제 매출이 가능해 지지. 이것은 카카오톡이 매달 수천만원을 받고 시행하는 플러스 친구의 마케팅 방식과 흡사해

보스만두 이벤트!

아 퇴근길 저도 그집 들리려구요

저기요, 전화 번호 좀 주세요~!

가~!

그건 작업이고

미국의 또다른 매력을 느낄 수 있는 곳 미술관



여행을 특별하게 만드는 방법은 여러 가지가 있다. 그중 하나는 바로 그 곳에서만 볼 수 있는 그림이나 전시를 보는 것. 그림에 대해 잘 모르면 미술관이 재미없게 생각될 수도 있지만 사전에 조금만 공부하면 미술관은 훨씬 더 많은 것을 보여주고 가르쳐 준다. 미국의 미술관들은 미국은 물론 전 세계를 대표하는 부호들의 끊임없는 기부로 규모는 물론 엄청난 소장품을 자랑한다. 사진이나 모조품으로만 봐왔던 그림들을 잘 꾸며진 미술관에서 원래대로의 모습으로 만나보는 것은 국내의 전시회와는 또다른 감동을 받을 수 있을 것이다.

보스턴 미술관(Boston Museum of Fine Arts)

하버드 대학교가 있는 전통과 교육의 도시 보스턴에 있는 보스턴 미술관은 뉴욕과 달리 한적한 분위기를 한껏 자랑하는 곳이다. 미국에서 손꼽히는 미술관 중 하나로, 이집트 미술, 고대 미술, 아시아 미술, 유럽 회화, 판화, 염직과 미국 미술 등 7개의 테마로 나누어져 있어 다양한 분위기를 느낄 수 있다.

보스턴 미술관은 특히 방대한 소장품으로 유명하다. 특히 모네의 〈옷을 입은 모네 부인〉, 르누아르의 〈부지발의 무도회〉, 고갱의 〈우리는 어디에서 와서 어디로 가는가〉 등의 유명한 작품이 많아 미술 애호가들의 많은 사랑을 받는 곳이기도 하다. 회화 외에도 다양한 분야의 미술품들이 많아 하루 종일 봐도 지루하지 않으며, 전시장 내부를 넓고 높게 만들어서 여유롭게 관람을 즐길 수 있다. 매주 수요일 4시 이후에는 기부금 입장 제도를 운영하고 있으므로, 일정이 맞으면 경제적으로 관람할 수 있다.



홈페이지 : <http://www.mfa.org>

주소 : Avenue of the Arts 465 Huntington Avenue Boston, Massachusetts 02115

운영 시간 : 월-화, 토-일요일 오전 10시-오후 4시 45분

수-금요일 오전 10시-오후 9시 45분



프랜차이즈 월드 vol. 11





홈페이지 : <http://www.metmuseum.org>
 주소 : 1000 Fifth Avenue New York
 운영 시간 : 일-목요일 오전 10시-오후 5시 30분
 금-토요일 오전 10시-오후 9시

메트로폴리탄 미술관(Metropolitan Museum of Art)

'Met'라는 애칭으로 불리기도 하는 뉴욕 최고의 미술관으로, 선사 시대 이래의 전 세계 유물을 소장하고 있는 곳이다. 역사는 짧지만 기증·구입·탐험 등으로 발굴한 작품들로 그 규모를 자랑하며, 세계 3대 미술관으로 꼽히는 등 미국뿐만 아니라 전 세계에서 인정받고 있는 곳이다. 이집트·그리스 미술을 비롯해 중세 미술, 유럽 회화, 미국 회화, 극동·중동 등의 미술까지 그 소장품의 한계가 끝이 없을 정도다. 특히 유럽 회화에서는 반 고흐, 렘브란트, 쇠라, 고갱, 현대 미술에서는 피카소, 루소 등의 작품이 대표적이다. 입장료 정가는 25달러지만 기부금제가 가능하기 때문에 원하는 만큼 금액을 내고 입장할 수 있다.

입구에는 늘 많은 사람들로 북적이고 있으며, 웅장한 미술관 건물 앞에 있는 계단과 넓은 보행로에서는 늘 많은 사람들이 휴식을 취하는 모습을 볼 수 있다. 구겐하임 미술관 등 미국을 대표하는 다른 미술관 등이 위치해 있는 미술관 거리에 있으며, 센트럴 파크가 5분 거리에 위치해 있어 함께 돌아보기 편리하다. 외관을 보는 것만으로도 인상적이므로 놓치지 말아야 할 관광명소이기도 하다.





뉴욕현대미술관(The Museum of Modern Art)

뉴욕에 위치한 뉴욕현대미술관은 'MOMA'라는 애칭으로 더 유명하다. 'The Museum of Modern Art'의 약자인 'MOMA'는 별도의 기념품까지 만들 정도로 뉴욕시는 물론 전 세계 관광객들이 많은 사랑을 받고 있다. 뉴욕현대미술관이 유명한 이유는 작품의 수가 많다는 점도 있지만, 유명한 화가들의 작품이 많기 때문이다. 빈센트 반 고흐의 <별이 빛나는 밤에(The Starry Night)>를 비롯해 세잔, 몬드리안, 칸딘스키, 모네, 살바도르 달리, 피카소, 루소, 클림트, 프리다 칼로, 앤디 워홀 등 이름만 들어도 설레는 화가들의 작품을 실제로 만나볼 수 있다.

뉴욕현대미술관은 1층 로비 및 조각 정원, 3층 건축 및 디자인, 드로잉, 사진, 특별전, 4층 회화 및 조각 II (1940~1980), 5층 회화 및 조각 I (1880~1940) 등으로 구성되어 있다. 특히 5층에 유명 화가들의 작품이 있으며, 스마트폰을 통해 모바일 투어를 이용하면 별도의 오디오 가이드 등이 필요하지 않아 편리하게 이용할 수 있다. 입장료는 25달러, 매주 금요일 오후 4시부터는 기업 후원 시간으로, 원하는 만큼 입장료를 내고 관람할 수 있는 기부금 제도를 시행하고 있다.

글·사진 조주연 기자

홈페이지: <http://www.moma.org>

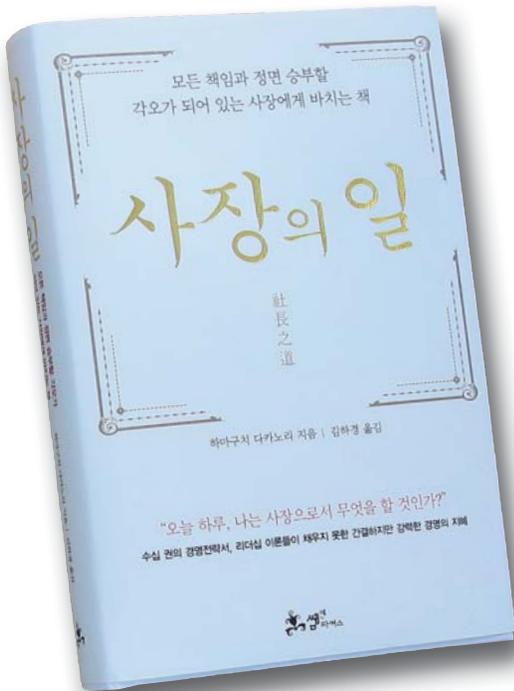
주소: 11 West 53 Street, New York, NY 10019

운영 시간: 토-목요일 오전 10시 30분~오후 5시 30분,

금요일 오전 10시 30분~오후 8시



CEO's LIBRARY



VOL.11의 CEO's Library 주인공은 외식 프랜차이즈 전문기업으로 국민들에게 참된 먹거리를 널리 보급하고자 꾸준한 메뉴개발과 특별한 매장관리로 외식업계에 선두를 지키고 있는 (주)참이맛 문윤봉 대표다. (주)참이맛은 지난해 파주에 CK푸드원을 설립해 제조와 유통까지 가능한 식품공장을 가동 중이며, 20년 노하우와 맛이 담긴 레토르트 패키지 상품을 개발해 출시하고 마트, 홈쇼핑은 물론, 해외시장에도 진출할 계획이다. 아울러 전 가맹점에서도 인건비를 줄이고 간편화할 수 있는 포장팩 생산에 박차를 가하는 등의 다양한 사업전개를 펼쳐 토종 외식의 세계화와 지식 서비스업인 한식으로의 진입을 위해 매진하고 있다.

다독 CEO, (주)참이맛 문윤봉 대표의 추천도서

사장의 그릇이 회사의 성패를 좌우한다 「사장의 일」

“잘되면 잘되는 대로, 안 되면 안 되는 대로 힘든 것이 사장이다.” 어느 사장의 담담한 고백이다. 일시적인 성공은 시대적인 흐름이나 운으로 가능할지 몰라도, 사장이 바로 서지 못하면 하루아침에 흔들리는 것이 회사이자, 경영이다. 이 책 역시 성공할 수는 있지만, 이를 지속하기란 어렵다는 메시지를 일관되게 전한다.

저자 하마구치 다카노리 씨는 수천 곳이 넘는 기업의 흥망성쇠를 함께해 온 경영 컨설턴트로서, 한 명의 사장이라도 더 살아남았으면 하는 간절한 마음에서 이 책을 쓰게 됐다. 사장이 반드시 갖춰야 할 덕목이 무엇인지를 진정성 있게 풀어내, 사장이 느끼는 무게와 품어야 할 사명에 대해 세세하게 짚어주고 있다. 무엇보다 조직의 리더가 되고자 하는 모든 이들에게 '사장의 길'을 보여주고 있다.

이울러 '사장의 그릇이 회사의 성패를 좌우한다'는 사실을 강조하며, 일시적인 성공은 개인의 능력이나 운으로 가능할지 몰라도, 그 성공을 지속하는 것은 사장의 책임이라고 말하기도 한다. 이에 '혹시 귀를 막고 있진 않은가?', '누구나 할 수 있는 일을 누구도 할 수 없을 만큼 하는가?', '바쁘다는 핑계로 정작 중요한 일을 피하진 않은가?' 등 사장이 갖춰야 할 자질과 리더십, 경영의 지혜를 제사해 힘든 시기를 겪고 있는 많은 프랜차이즈 업계 CEO들에게 강력한 위로와 지혜가 되기를 바라는 마음으로 함께 하고자 한다.



징기스칸 전사 500人 육성 프로젝트 「KFCEO 명품과정」 2기 모집

산업통상자원부와 (사)한국프랜차이즈산업협회는
신성장동력 산업인 프랜차이즈산업의 글로벌 해외진출 및
최고경영자의 경영역량 강화를 위해
「KFCEO 명품과정」 2기를 모집합니다.

프랜차이즈 산업의 경영환경에 발맞춰
경영자들이 전략적인 비즈니스 네트워크를 형성하고,
미래에 대한 꿈과 비전을 가질 수 있도록 차별화된 「KFCEO 명품과정」을 운영합니다.

국내 최고 수준의 커리큘럼과 강사진으로 구성해 우리 산업 최고 경영자들에게
필요한 지식은 물론, 인적 네트워킹의 기회까지 제공해 한 단계 더 진일보하여
타 과정과는 차별화된 산업계 및 학계를 아우르는
최고의 K프랜차이즈 「KFCEO 명품과정」으로 여러분을 초대합니다.
역량있는 CEO들의 많은 관심을 바랍니다.

- 교육 명 : 「KFCEO 명품과정」
- 대상 자 : 프랜차이즈 기업 CEO
- 접수기간 : 12월1일~1월31일
- 교육기간 : 2015년 3월~7월 (16주간, 매주 월요일)
- 교육 비 : 500만원(회원사 20% 할인혜택)
- 장 소 : 서울 팔래스 호텔 (서울특별시 서초구 반포4동)
- 주최 및 주관 : 산업통상자원부 · (사)한국프랜차이즈산업협회
- 홈페이지 : www.edukfa.or.kr
- 문 의 : (사)한국프랜차이즈산업협회 인재교육원(070-7919-4170 담당자: 민병석 사원)



News Lounge

협회 News & 업계 동향

프랜차이즈관련 정책 및 이슈 · 동향

협회 관련 주요행사 · 산학연 소식

협회 뉴스와 행사 · 회원사 행사 및 소식

교육 일정

협회 일정 및 협회장 동정

신입 회원 명단

NEWS LOUNGE

한·중 FTA 협상의 실질적 타결 선언 對中 진출 전략의 변화 시사, 국내 산업 전반에 장단 고려해야



지난 11월 10일 중국 베이징에서 개최된 한·중 정상회담에서 양국 정상은 한·중 FTA 협상이 실질적으로 타결되었다고 공식선언했다. 이는 한·중 양국이 FTA 제14차 공식협상을 통해 상품 및 서비스 시장 개방과 품목별 원산지기준(PSR) 등 모든 핵심 쟁점에 대해 최종 합의를 도출했음을 뜻한다. 양국 정상은 연내 기술적인 사안을 마무리할 것을 양국 협상단에게 지시했으며, 양국 통상장관은 이러한 내용을 담은 '한·중 FTA 합의의사록'에 서명했다. 비로소 중국 무역의 새시대가 열린 셈이다.

중소기업 등 對中 수출활로 개선 효과 기대

산업통상자원부의 발표에 따르면 한·중 FTA는 우리나라의 최대 수출시장이자 세계에서 가장 빠르게 성장하는 중국이라는 거대 시장을 우리의 제2 내수시장으로 선점할 수 있는 기회를 확보할 수 있게 되었고, 이는 향후 우리 경제 발전의 새로운 활력소와 미래 성장 동력이 될 것으로 나타났다.

현재 중국 소비시장은 4.7조 달러로 2015년 5.7조 달러, 2020년에는 9.9조 달러까지 성장할 것으로 예측된다. 이번 FTA로 對中 수출 연간 87억달러에 해당하는 물품의 관세가 발효 즉시 철폐되며, 對中 수출 458억달러에 해당하는 물품은 발효 10년 후 관세가 모두 철폐된다. 이에 따라 중소기업을 포함한 우리 기업들의 對中 수출 활

로를 개선하는데 큰 도움이 될 것으로 전망된다.

특히 철강, 석유화학 등 일부 주력 소재 제품에 더하여, 패션·영 유아용품·스포츠·레저 용품·웰빙제품 등 기술력을 보유한 우리 중소기업 제품들이 특혜관세로 가격 경쟁력을 확보하게 되었다. 기존 가공무역 중심의 對中 수출구조가 중국 내수시장을 겨냥한 고부가가치 최종 소비재 위주로 바뀌는 중요한 전기를 마련할 것으로 예측하고 있다. 또한 한·중 FTA 자유화가 최종 달성될 경우 연간 관세절감액 예상액이 54.4억달러(약 6조원)에 달해 한·미 FTA(9.3억불)의 5.8배, 한·EU FTA(13.8억불)의 3.9배에 달할 것으로 내다 보고 있다.

이번 FTA는 중국 유망 서비스 시장에서 양허를 확보하고, 금융·통신 분야 규범을 강화함으로써 우리 기업들의 진출 기회가 확대되고 안정적인 제도 틀 속에서 지속적으로 성장할 수 있는 기반을 마련한 것으로 평가된다. 예를 들어 중국에서 설립된 한국 건축·엔지니어링 및 건설서비스 기업의 면허 등급 판정시 한국에서 달성된 실적을 인정받게 된다. 아울러 협정 발효 후 2년내 서비스, 투자 공히 네거티브 방식의 후속협상을 개시하여 개시 후 2년내 후속협상을 종료기로 합의한 바, 추가적인 중국 서비스 시장 개방의 기회를 확보했다.

주요 농수축산물에 대한 이례적 관세철폐 제외

이번 협정의 가장 큰 특징 중에 하나는 중국 현지화 전략을 추진하고 있는 품목(자동차, LCD 등), 중국내 공급과잉이 심각한 품목(철강 등)에 대한 공세적 이익보다는 우리 주요 농수축산물에 대한 국내적 우려를 최대한 반영한 점이다.

對中 수입 농수축산물 중 60%(수입액 기준)를 관세철폐(일정기간 후 무관세) 대상에서 제외하였으며, 그 중 절반에 해당하는 30%(수입액 기준)는 어떠한 추가적인 개방의무로부터 보호되는 '양허제외' 지위를 획득하는 등 최대한 보호했다는 평가를 받고 있다. 이번 '양허제외'는 그간 우리가 체결한 12개의 FTA 중에서 유례없이 큰 수준이며, 국내적으로 우려가 컸던 쌀을 비롯해 주요 농수축산물(고추, 마늘, 양파, 사과, 감귤, 배, 조기, 갈치, 쇠고기, 돼지고기 등) 대부분을 양허대상에서 제외했다.

이런 협상의 결과에 대해서도 반신반의하는 농수축산업계를 의식해 산업통상자원부는 농수산업 분야에 대해서는 영향분석에 따른 지원 대책뿐만 아니라 우리 농수산업이 한·중 FTA를 계기로 수출 산업으로 도약할 수 있도록 종합적인 강화대책을 수립·추진할 예정에 있다.

정부는 중국 농수축산물에 대한 국내의 식품 안전 우려를 감안하여 한·중 FTA SPS(위생·검역) 협상에서 우리 농업계의 우려가 컸던 지역화 조항 등은 협정문에서 제외하고 WTO/SPS 협정 수준으로 타결함에 따라 WTO/SPS 협정을 넘어서는 추가적인 의무부담이 발생하지 않도록 했다.

현지 진출기업 보호 기반 다져

이번 FTA는 對中 투자 600억불(누계), 주중 기업 2만개, 주중 교민 50만명 시대의 요구에 부응하여, 중국내 각종 비관세장벽 및 우리 기업의 애로사항 해소에 역점을 두고 우리 수출기업 및 현지 진출기업 보호를 위한 제도적 기반을 강화했다.

구체적으로 주중 주재원 최초 2년 체류기간 및 복수비자 발급을 확대하며, 700불 이하 물품 원산지증명서 제출 면제, 48시간 내 통관

원칙, 세관 집행의 일관성 증진, 특송화물 서류 최소화, 지적권 침해 물품의 압류·폐기 명문화, 중국 정부내 우리 기업 애로사항 해소 담당 기관 지정 등을 통해 실질적인 문제 해결에 앞장설 예정이다. 또한 국제 공인 시험성적서 상호 수용, 시험·인증기관 설립 지원, 시험 샘플 통관 원활화 등 기술 장벽 및 시험·인증과 관련된 중국의 비관세장벽을 해소할 수 있는 방안도 포함됐다.

무역구제 방안도 협의됐다. 양자 세이프가드 제도를 마련해, 한·중 FTA 양허로 인한 국내기업 피해 구제가능성을 확보하고 상호 세이프가드 남용방지 조항을 통해 수출기업의 예기치 않는 피해를 방지한다. 반덤핑 조사도 조사개시 전 통지시점(7일전)을 명확히 규정하여 상대국 반덤핑 조치에 대한 예측가능성을 확보했다. 그리고 가격 약속 고려 및 협의규정을 통해 최종 조치 판정에 이르지 않도록 상호 노력할 의무를 규정하여 무역보복 수단으로 악용되는 것을 사전에 방지했다. 아울러 반덤핑 조사시 덤핑율 책정에서 제로잉 관행 부존재를 확인함으로써 우리 기업의 대중 수출 관련 리스크도 완화했다.

우려는 없나? 대외 시선 각각

미국 시티그룹은 한·중 FTA 발효시 한국의 FTA 시장은 글로벌 국내 총생산의 73%까지 확대될 것이며 특히 자동차, 전자, 반도체, 화학 등의 업종에서 수혜를 예상했다. 일본 노무라는 한·중 FTA로 양국간 비관세 장벽이 완화되면 한국 제조업체의 중국 이전이 증가하고 이는 국내 일자리 감소, 임금상승 둔화로 이어져 장기적으로 내수 둔화 가능성이 커질 수 있다고 우려했다.

반면 이번 FTA로 제조업보다 서비스업에 기회가 될 것이란 전망도 나왔다. FTA타결은 수출 주요 품목인 IT, 자동차, 화학, 철강, 등의 경제적 효과는 제한적일 것이며, 화물과 사람 이동의 증가로 운송·항공, 여행·호텔 등이 수혜를 받을 것으로 예상했다. 특히 국제유가가 하락하면서 운송비용이 하락하고, 위안화 강세에 따른 중국인의 구매력 증가가 이러한 경향을 더욱 강화시켜 줄 것으로 내다봤다.

NEWS LOUNGE 파워현장

제33회 프랜차이즈산업박람회 개최 프랜차이즈 창업시장 선점을 위한 사전 등록 필수

국내 최대 규모의 프랜차이즈 박람회가 내년 봄 개최를 앞두고 오는 11월 18일부터 부스 판매에 돌입한다. 특히 내년 박람회는 창업 경기가 다소 회복될 것이라는 전망이어서 창업시장의 예비 창업자를 끌어 모을 수 있는 전략적 기회로 주목받고 있다.

협회는 내년 3월 19일부터 21일까지 학여울역 서울무역전시컨벤션센터(SETEC)에서 개최되는 '제33회 프랜차이즈산업박람회'의 부스 판매를 시작, 참가업체를 선착순 모집한다고 밝혔다. 깊은 역사와 국내 최대 규모를 자랑하는 프랜차이즈산업박람회는 매년 수만명의 관람객 수를 자랑해 부스 조기 매진이라는 성과를 기록하고 있다. 특히 협회는 2015년을 국내 토종 프랜차이즈 브랜드의 해외 진출 활성화 원년의 해로 삼고, 오는 3월 박람회에 중국·일본·필리핀 등 동남아권 프랜차이즈협회와 프랜차이즈CEO, 해외 바이어 등을 대거 초청해 브랜드 수출 상담을 비롯 국가 간 프랜차이즈산업발전 도모를 위한 친목을 다질 계획으로 국내뿐 아니라 해외 진출을 고려중인 가맹본부들에게 좋은 기회가 될 것으로 예상하고 있다.

협회는 11월 18일부터 박람회 부스 참가 신청을 받아 선착순 마감한다. 부스 위치 선점에 대한 공정성을 높이기 위해 온라인 홈페이지(<http://kfaexpo.kr>)를 통해서만 신청접수를 받는다.



협회 '2014 나눔의 송년회' 개최 나눔행사와 산업인의 밤으로 구성돼 눈길

(사)한국프랜차이즈산업협회는 매년 말 한해를 돌아보고 다가오는 새해를 맞이하는 행사를 진행해 왔다. 협회는 올해도 '2014 나눔의 송년회' 행사를 진행, 회원사들의 참여와 후원을 받고 있다. 매년 진행되는 행사이지만 협회원사들만의 잔치로 끝나지 않고 소외계층 복지시설을 방문함으로써 주변의 어려운 이웃과 함께하는 '나눔행사'를 펼쳐왔다. 이에 오는 12월 22일 서울 동대문구에 위치한 밤퍼나눔운동본부와 서울 양재동 The-K 호텔 크리스탈볼룸홀에서 1, 2부로 나뉘어 진행되는 송년회 행사는 오전 10시 봉사활동과 오후 6시 '산업인의 밤'으로 구성된다. 올 한 해 화두였던 동반상생의 의미를 되새기고자 시작한 봉사활동은 협회 봉사위원회를 주축으로 꾸준한 활동을 이어갔다. 총 13차에 이은 봉사활동에 연장선인 이번 '사랑의 밥 퍼주기' 행사는 전 회원사의 참여를 유도하고자 마련한 자리다. 협회 조동민 회장은 "사회 곳곳의 어려운 이웃에게 나눔을 실천하자는 마음으로 행사를 계획했다. 소외계층을 보듬고 이들에게 힘과 용기를 줄 수 있는 나눔에 함께 동참해 주시길 바란다"고 말했다. 협조 요청사항으로는 복지시설 및 프랜차이즈산업인의 밤 후원용 성품이다. 지원 품목으로는 밤퍼나눔운동본부 요청물품(주방물품 및 생활용품, 부식 등) 혹은 자체브랜드 메뉴 품목(치킨, 김밥, 보쌈, 떡볶이 등)도 지원가능하다.





(사)한국프랜차이즈산업협회 KFCEO 명품과정 입학식 눈길

(사)한국프랜차이즈산업협회는 글로벌 핵심 프랜차이즈 CEO를 위한 KFCEO 명품과정을 개설해 지난 10월 6일 1주차 첫 모임을 서울 팰래스호텔에서 가졌다. 이날은 입학식과 주철환 교수의 '벽을 넘어야 별이 된다'라는 주제로 CEO들의 적극적인 글로벌 브랜드로의 도전을 강조했다.



유통산업연합회 제2회 유통산업 주간 개막식

유통산업연합회가 주최하는 '제2회 유통산업 주간'이 지난 10월 20일 개막식을 시작으로 3일간의 행사를 진행했다. 이날 개막식에는 조동민 협회장이 커칭식 등에 참여했으며 <파리마켓>, <꿀닭>, <바보스>, <이바둑감자탕>, <돈까스클럽> 등 프랜차이즈 5개사가 할인 행사에 동참했다.



(사)한국프랜차이즈산업협회 싱가포르 박람회 사후 간담회

지난 10월 16일부터 17일까지 2일간 진행된 싱가포르 박람회에 참여한 회원사들은 같은달 28일 사후 간담회를 가졌다. 사무국 교육장에서 모인 이들은 모두 박람회에서 얻은 성과와 앞으로의 전략 등 협회차원에서 협력할 내용들을 조율했다. 특히 경쟁업체로서가 아닌 상생과 협업의 대상으로 만나면서 해외진출에 대한 강한 의지를 확인하는 시간이 됐다.



협회 사회봉사위원회 13차 사회봉사활동

지난 11월 11일 협회 사회봉사위원회 소속 회원들이 십시일반 성금과 성품을 모아 경기도 의정부시에 위치한 이삭의집에 전달하고 저녁식사를 대접하는 등 봉사활동을 진행했다. 이번 봉사활동은 매월 진행되는 봉사활동의 일환으로 늘어가는 소외계층을 돌보고 프랜차이즈 협회의 이미지 개선과 나눔의 기쁨을 나누기 위해 마련됐다.

NEWS LOUNGE



(사)한국프랜차이즈산업협회
2014 WFC · APFC 하반기 정기회의

협회는 지난 9월 22일~27일 대만에서 개최된 2014 WFC · APFC 하반기 정기회의에 참석, WFC 회원국들의 프랜차이즈산업 현황 보고 및 APFC 회원국 미팅, 협회 소개 및 각국의 프랜차이즈 법률 등에 관한 정보들을 교환하고 인적 네트워크를 다졌다.



파이낸셜뉴스, KOTRA
한-인도 비즈니스 파트너십 포럼

협회는 11월 19일 뉴델리 J.W.Marriot Hotel에서 파이낸셜뉴스, KOTRA가 주관하고 인도 DIPP(Ministry of Commerce & Industry)가 후원하는 '한-인도 비즈니스 파트너십 포럼'에 참석해 인도 시장에 대한 정보와 현지 인사와의 교류를 실시했다.



조동민 협회장
한국프랜차이즈산업의 현황과 미래 특강 줄줄이

조동민 협회장은 지난 10월 31일 숙명여자대학교 명신관에서 문화관광학부 학생들을 대상으로 '한국프랜차이즈산업의 미래'를 주제로 특강을 진행했다. 이어 지난 11월 1일 연세대학교 상남경영관 메이플룸에서도 FCEO과정 원우생들을 대상으로 '프랜차이즈산업의 현황과 한국프랜차이즈산업협회'라는 주제로 특강을 진행했으며, 18일에는 국방부 산하 교육기관인 국방대학원에서 프랜차이즈산업 전반에 관해 특강했다.



(사)한국프랜차이즈산업협회
10월 · 11월 정기산악회 개최

협회는 지난 10월 25일 북한산 우이령길로 정기산악회를 다녀왔다. 엄홍길 대장과 함께 한 이번 산악회는 약 30여명이 참석, 늦가을의 단풍 정취를 만끽했다. 지난달 29일에는 올해 마지막 정기산행으로 충남 보령에 위치한 오서산을 등반했다.





(사)한국프랜차이즈산업협회
라오스내 K-프랜차이즈 타운 조성 검토

협회는 한국프랜차이즈 기업의 해외진출 활성화 일환으로 라오스 KOLAO그룹과 라오스내 K-프랜차이즈 타운 조성을 검토중이다. 협회는 현재 국내 외식 프랜차이즈브랜드들의 글로벌화에 대해 플래그십 점포의 성공을 통해 글로벌 사업 전개의 거점을 마련하고, 국내 외식프랜차이즈 브랜드들의 집적화를 통해 K-Food와 K-Franchise 홍보와 더불어 진출 브랜드들의 홍보효과를 최대화하며, 이의 성공을 통해 향후 인도차이나 반도의 중심에 위치한 라오스의 지정학적 지위를 활용해 타국가로 진출까지도 염두에 두고 있다. 이를 위해 협회는 지난 10월 24일 라오스 K-프랜차이즈 타운조성 준비위원회 회의를 열었으며, 이 날 취합된 의견들을 종합해 지난 11월 20일~23일 조동민 협회장을 비롯, 새정치민주연합 최재성 의원과 준비위원 6명이 라오스 현지지를 방문, 실사 및 타운 조성을 위한 구체적인 논의를 나눴다. 또 현지에서 라오스 부총리를 만나 간담회가 진행, 한국 외식 프랜차이즈에 대한 큰 관심을 확인하고, 향후 한국 프랜차이즈의 라오스 진출에 대한 긍정적인 답변을 얻었다.



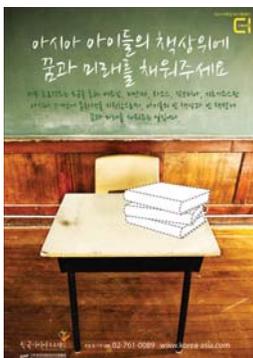
조동민 협회장
2015년 예산 확보 위해 분주한 활동

조동민 협회장은 프랜차이즈산업 진흥을 위한 2015년 예산 확보를 위해 최재성 의원실, 이현재 의원실, 황주홍 의원실, 박완주 의원실을 방문, 프랜차이즈산업의 비전을 설명하고, 산업 육성을 위한 예산의 필요성에 대해 호소했다.



협회, 여성위원회
〈못된고양이〉 견학 통해 경영 및 선진 서비스 전략

(사)한국프랜차이즈산업협회 여성위원회는 유통주간을 맞아 지난 10월 21일 선진 기업 방문행사를 계획, 액세서리 전문브랜드 〈못된고양이〉 견학을 통해 기업 경영 및 선진 서비스 전략 등을 청취하는 시간을 가졌다.



프랜차이즈산업협
‘The Book(더북)’ 캠페인 12월까지 펼쳐

협회는 한국아시아우호재단과 함께 빈국의 어린이들에게 한국의 전래동화를 현지어로 번역해 보급하는 ‘The Book(더북)’ 캠페인을 지난 10월부터 오는 12월까지 진행한다. 이번 더북 캠페인은 〈교촌치킨〉, 〈김가네〉, 〈꿀닭〉, 〈나루가온〉, 〈돈까스클럽〉, 〈돈치킨〉, 〈둘둘치킨〉, 〈러브렛코리아〉, 〈바보스〉, 〈보나베띠〉, 〈스쿨푸드〉, 〈양키캔들〉, 〈오니기리웨이규동〉, 〈짐보리〉, 〈치어스〉, 〈카페드롭탑〉, 〈카페세나클〉, 〈한솔도시락〉 등 협회 회원사가 적극 참여해 각 가맹점에 캠페인 포스터와 모금함을 비치하는 후원활동에 나섰다.

NEWS LOUNGE



(주)치어스
<치어스> '제5회 치어스 고객초청 골프대회' 성료

<치어스>가 고객들과 함께하는 축제의 한마당 '제5회 하이트진로와 함께하는 <치어스> 고객초청 골프대회'를 성황리에 개최했다. 10월 30일 경기도 여주 블루헤런 GC에서 열린 이번 대회는 2010년 <치어스>를 사랑하는 고객에 대한 보답으로 최초 1회 대회가 개최된 이후로 2014년에는 5회째 대회를 맞게 됐다. 특히 본 대회는 <치어스>가맹점에서 실시한 이벤트를 통해 뽑힌 100명의 고객과 <치어스> 및 하이트 임직원, 프랜차이즈 업계 관계자들이 참석해 맑은 가을을 뽐냈다.



본아이에프(주)
<본죽> 간편 가정식으로 TV홈쇼핑 진출

<본죽>은 가맹점과 자사 온라인몰 '본몰'에서 인기를 끌고 있는 '장조림 2종'을 홈쇼핑 전용 제품으로 재구성해 판매한 첫 방송에서 약 1억 2000만원의 매출을 올렸다고 밝혔다. 지난 10월 23일 <본죽>은 NS홈쇼핑을 통해 부드럽고 짭짤한 맛의 '본쇠고기 장조림'과 호주 청정우에 신선한 국내산 메추리알을 넣은 '본메추리알 쇠고기 장조림' 등 총 2종을 특별 구성해 선보였다.



교촌에프엔비(주)
<교촌치킨> '감성과학대상' 감성 서비스 부문 수상

교촌에프엔비(주)가 지난 30일 '제1회 한국감성과학대상'에서 감성 서비스 부문을 수상했다. 한국감성과학회에서 올해 처음으로 시행하는 '한국감성과학대상'은 인간 감성을 체계적으로 반영한 제품, 서비스, 콘텐츠, 리더십 등에 수여하는 상이다. 고객만족을 위해 기업이 소비자의 니즈, 느낌 선호도 등을 포함하는 감성을 제품개발에 어떻게, 얼마나 잘 반영했는지가 주요 수상 기준이 된다.



(주)이바둑
이바둑, 대통령상 수상 기념 이벤트

2014 한국프랜차이즈대상에서 대통령 표창을 받은 이바둑이 고객감사 이벤트를 진행했다. 이바둑은 지난달 22일까지 <이바둑감자탕>, <판스토리>, <이바둑 주꾸미와해물아구찜>, <이바둑 외식 패밀리> 등 이바둑 전국 매장에서 식사 후 받은 응모권에 연락처를 기재해 카운터에 제출하면 응모할 수 있도록 했다. 1등 3명에게는 순금 7돈이 각각 주어졌으며, 2등 6명과 3등 9명에게는 각각 백화점상품권 30만원권, 10만원권이 주어졌다. 4등 100명과 5등 200명에게는 이바둑 외식 상품권 3만원권, 1만원권을 증정했다.



(주)오니규
<오니기리와이규동> 신메뉴 출시 기념 이벤트

최근 한국식 일본분식으로 선전하고 있는 <오니기리와이규동>이 신메뉴를 출시하고 이벤트를 진행해 주목된다. 지난 2009년 이후 론칭한 이후 꾸준한 성장세를 나타내며 고품격을 지향하는 일본 분식을 한국에 정착시켜왔다. 이번에 출시한 신메뉴도 국내 정서에 맞도록 고안된 메뉴인 '잡채규동'은 부드럽고 쫄깃한 잡채와 풍미가 가득한 규동을 함께 즐길 수 있다. 이벤트는 신메뉴인 '잡채규동'을 먹고 후기를 남기면 뮤지컬 '심야식당' 공연티켓(1인2매)을 증정하는 내용이다. 12월 7일까지 진행되며 당첨자는 8일 홈페이지를 통해 알 수 있다.



(주)SPC그룹
〈베스킨라빈스〉 매월 새로운 아이스크림 선배

(주)SPC그룹 〈베스킨라빈스〉가 매달 새로운 아이스크림 케이크를 만날 수 있는 이달의 케이크(COM; Cake of the Month)를 선보였다. 11월 이달의 케이크로 선보인 제품은 '겨울왕국 엘사', '미녀와야수 벨' 등 만화 속 주인공을 케이크로 구현한 캐릭터 아이스크림 케이크다. '겨울왕국 엘사'는 지난 겨울 인기를 끌었던 디즈니 애니메이션 '겨울왕국' 속 주인공 엘사의 모습을 케이크에 그대로 옮긴 제품으로 체리주빌레와 아몬드봉봉으로 구성돼 있다.



(주)놀부NBG
〈놀부보쌈〉 제철 맛은 '굴' 활용 동절기 신메뉴 출시

(주)놀부NBG의 〈놀부보쌈〉이 동절기 시즌 신메뉴 '매생이굴국밥'과 '생굴보쌈'을 출시했다. '매생이굴국밥'은 제철을 맞은 매생이와 싱싱한 굴을 푸짐하게 담아 시원하고 담백한 맛이 특징이다. 특히, 식감과 목 넘김이 부드러운 웰빙 해조류 '매생이'와 살집이 탄실하게 오른 '바다의 우유' 굴이 만나 풍부한 풍미를 자랑한다.



(주)압구정
〈돈치킨〉 중국 북경 썬리툰1호점 오픈기념 '3無 특전'

세계 경제의 중심으로 떠오른 중국의 수도 베이징, 요즘 한창 뜨고 있는 핫플레이스 썬리툰에 〈돈치킨〉이 중국 썬리툰 1호점을 오픈했다. 〈돈치킨〉은 개점 후 많은 중국인들이 매장을 방문 문전성시를 이뤄 한국을 뛰어넘어 중국인의 마음까지 사로잡고 있다. 〈돈치킨〉은 이번 중국 썬리툰 1호점 오픈을 기념, 감사의 마음을 담아 예비창업자를 대상으로 오는 12월 1일부터 6월 30일까지 가맹점 개설시 가맹비, 로열티, 교육비를 면제해주는 '3無 특전' 이벤트를 실시한다.



네이처리퍼블릭
〈네이처리퍼블릭〉 내년 IPO 추진

화장품 브랜드숍 〈네이처리퍼블릭〉이 내년 증시 상장을 위한 본격적인 작업에 돌입했다. 상장을 통해 브랜드 인지도를 높이고 조달한 자금을 활용해 중국 오프라인 시장에 진출한다는 계획이다. 〈네이처리퍼블릭〉은 2009년 3월 화장품업계 '미다스 손'으로 불리는 정운호 대표가 설립한 화장품 브랜드숍이다. 정 대표가 2005년 〈더페이스샵〉 지분 70%를 어피니티에쿼티파트너스에 약 1000억 원에 넘기고 경영일선에서 물러난 지 4년 만에 설립한 회사라 더욱 주목을 받고 있다.



(주)인토외식산업
〈랩하우스와바〉 '비어 토크 벨기에 편' 개최

〈랩하우스와바〉는 11월 29일 서여의도 직영점에서 '세계맥주 비어 토크(Beer Talk) 벨기에 편'을 진행했다. 4회째를 맞는 '세계맥주 비어 토크'는 맥주를 시음하면서 맥주의 문화와 역사에 대한 다양한 정보를 제공하는 행사다. 행사의 1부는 벨기에 부대사관인 '벨기에 맥주 역사와 문화'란 주제로 강연을 진행하고, 2부는 이장우 박사와 참여자들이 즐거운 맥주 문화에 대해 이야기하는 순서가 마련됐다.

NEWS LOUNGE



(주)참이맛 CK푸드원, <참이맛감자탕> 팩제품 출시

<참이맛감자탕> 제조원 CK푸드원은 11월 4일, 간편 팩 타입의 5종 제품을 출시, 쇼핑몰과 오픈마켓에서 판매를 시작했다. 이번에 출시된 5종 제품은 '빼빼장국', '영양삼계탕', '영양갈비탕', '소고기우거지국', '육개장' 등으로, 이미 출시 전부터 예약 판매가 이뤄질 정도로 소비자들의 관심이 높아 제품 생산에 최선을 다하고 있는 것으로 알려졌다. CK푸드원에서는 감자탕 대표 브랜드인 <참이맛감자탕>의 레시피와 노하우를 통해 전통의 맛을 살리고, 새로 도입된 최신설비와 HACCP 인증을 통해 식품 안전에 만전을 기하여 제품을 생산한다는 방침이다.



제너시스 BBQ그룹 <울떡볶이> 창업설명회 열려

제너시스 BBQ그룹의 떡볶이 전문 브랜드 <울떡볶이>가 지난 11월 12일 제너시스 BBQ그룹 본사에서 창업설명회를 진행했다. <울떡볶이>는 초보 창업자도 안심하고 매장을 운영할 수 있도록 '안심창업 프로그램'을 실시한다. 제너시스 BBQ그룹의 외식전문경영인 육성기관인 치킨대학을 통한 체계적인 교육과 실습을 받을 수 있고, 본사 슈퍼바이저들의 1:1 맞춤형 관리를 통해 안심하고 매장 운영을 할 수 있다. 뿐만 아니라 <울떡볶이>의 모든 메뉴는 반가공 상태로 제공된다.

(주)푸드존 <피자마루> 5년 연속 '올해의 테이크아웃 피자 브랜드'로 선정



한국소비자브랜드위원회가 주최한 '2014 올해의 브랜드 대상'에서 (주)푸드존의 테이크아웃 피자브랜드 <피자마루>가 5년 연속 '올해의 테이크아웃 피자'로 선정됐다. 올해로 12주년을 맞은 '브랜드 대상'은 한 해 동안 국내 소비자에게 최고의 가치를 제공하며, 고객만족을 실현한 브랜드 중 소비자들에게 가장 많은 사랑과 관심을 받은 브랜드가 소비자 평가단의 투표를 통하여 선정됐다. <피자마루>의 특히 받은 웰빙도우의 특별한 맛과 영양이 오랜 기간 소비자들에게 인기를 끌고 있어 브랜드 대상 후보로 선정됐다.



호식이두마리치킨 <호식이두마리치킨> 가맹점 800호 돌파 '사랑의 쌀' 기증

<호식이두마리치킨>이 지난해 11월 700호 가맹점을 낸 데 이어 1년여 만인 지난달 800호점을 돌파해 국내 치킨업계를 놀라게 하고 있다. <호식이두마리치킨>은 800호점 개점일인 지난달 28일 밤퍼나눔운동본부와 함께 실시한 '호식이두마리치킨의 사랑나눔 봉사'에서 전 임직원이 참석한 가운데 '사랑의 쌀' 800포대 기증행사를 가졌다. 또 이날 치킨을 현장에서 직접 조리해 밥을 퍼주는 봉사활동과 직원들이 직접 제작한 '사랑의 모자' 1천 개를 소외계층 이웃들에게 나눠줬다.



(주)카페베네 <카페베네> 소비자와 만나는 겨울 신메뉴 품평회 개최

(주)카페베네는 2014 겨울 신메뉴 출시를 기념해 소비자들에게 먼저 선보이는 품평회 '초코치즈 아일랜드'를 개최한다고 지난 10월 17일 밝혔다. 11월 1일 겨울 신메뉴 출시를 실시한 이번 품평회는 <카페베네> 공식 페이스북 페이지를 구독하는 고객 등 총 30명을 초청해 겨울 신메뉴를 가장 먼저 선보이고 품평하는 자리로 꾸며졌다. <카페베네> 메뉴 개발 연구진은 직접 행사에 참여해 초콜릿과 치즈를 활용한 신메뉴를 선보이고 다양한 메뉴 시식 후 소비자들과 함께 의견을 나누었다.



(주)크린토피아

〈크린토피아〉 ‘찍GO! 올리GO! 받GO! 시즌2’ 개최

〈크린토피아〉는 11월 30일까지 약 한 달간 ‘크린토피아+ 코인워시 찍GO! 올리GO! 받GO! 시즌2’ 이벤트를 진행했다. 지난 5월에 진행한 시즌1 이벤트보다 더욱 다양하고 풍성한 혜택으로 규모가 한층 업그레이드되었다. 대리점에서 세탁물을 접수하는 세탁편의점과 선진국 등에서 보편화된 코인빨래방의 장점을 결합한 새로운 스타일의 세탁멀티숍 ‘크린토피아+ 코인워시’의 이용 후기를 개인 SNS에 남기고, 후기 인증샷을 공식 홈페이지(www.cleantopia.com)에 올리는 방식이다.



(주)굿투비

〈불소식당〉 강조점포들의 매출 호조 보여 눈길

〈불소식당〉이 최근 강조점포들의 매출을 공개해 눈길을 끈다. 이 회사 관계자는 “강조점포들이 주말 일 평균 매출이 300만원대를 기록하고 있다”며 “66㎡~99㎡(20~30평)의 매출이라고 하기에는 대박”이라고 강조했다. 이어 “지역, 상권구조, 매장크기와는 상관없이 대박행진은 계속되고 있다”며 “지난주 월계점(T20) 360만원을 올렸으며, 수원천천점(T14)의 매출은 310만원을 올렸다”고 말했다.



원앤원(주)

〈원할머니보쌈·족발〉 광주 성공창업특강

원앤원주식회사가 진행하고 있는 ‘성공창업특강’이 예비 외식창업자들의 열렬한 요청에 힘입어 지난 11월 13일(목) 오후 3시 광주 김대중 컨벤션센터 별관 311호에서 실시됐다. 성공창업특강은 최기만 원앤원(주) 성공창업지원센터장이 15년 동안 외식 업계에서 생생하게 경험한 사례와 이론을 바탕으로 진행됐다. 변화가 빠른 외식시장의 최근 트렌드, 개인 창업의 준비와 어려움, 상권 및 입지분석 비법, 프랜차이즈 사업 특성과 본부선정 시 유의사항, 7가지 성공창업 비법 등 외식창업을 위한 체계적인 내용으로 구성됐다.



바늘이야기

〈바늘이야기〉 송영예 대표 ‘손뜨개 인테리어 소품’ 발간

송영예 대표는 2013년 프랜차이즈 유통 분야 대상(산자부), 2014년 서울시 여성상 등을 수상했고 「송영예의 스타일 손뜨개」를 비롯, 실용서 최초로 총 25만부의 판매고를 올린 베스트셀러다. 그가 6년 만에 세상에 내놓은 책 「손뜨개 인테리어 소품」은 실용적이고 감각적인 인테리어 소품과 뜨개의 기본 정보를 그림과 사진으로 소개해 초보자도 부담 없이 작품을 만들 수 있도록 했다.



(주)뫼뫼고양이

〈뫼뫼고양이〉 양진호 대표 2015년 신년포부 밝혀

뫼뫼고양이는 2015년 ‘용고지신’을 슬로건으로 뫼뫼고양이의 본질은 지키면서 새로운 변화를 시도할 것이라는 포부를 밝혔다. 2015년의 목표로 첫 번째, 소비자를 매료시킬 합리적인 판매가 정책과 두 번째 2만여 가지의 상품 카테고리를 더 세분화 하여 매장에서 소비자취향과 트렌드를 반영한 구성을 완료하고 세 번째로 해외시장을 단순 요식행위에 그치지 않고 초기 매출에 만족하지 않으며 현지화에 대한 변화를 장기플랜으로 설정하여 지속적인 투자 할 목표를 밝혔다.

NEWS LOUNGE



디딤돌에프앤비
〈하니페퍼〉 치즈숯불직화구이 론칭 화제

‘달콤하게 매운 맛’이라는 콘셉트의 치즈숯불직화구이 전문점 〈하니페퍼〉가 지난 10월 말 발산 직영점 론칭에 이어 11월에도 2, 3호점 오픈으로 분주한 분위기다. 〈하니페퍼〉는 최근 유행하는 치즈와 등갈비 등을 콘셉트로 한 것으로 좋은 육질에 특허기술인 효소발효숙성(특허번호 10-1254420호)기술을 사용해 잡냄새를 없애 눈길을 끈다. 또 족발, 닭발, 등갈비와 7일 숙성 특제소스, 고소한 자연치즈의 환상적 궁합과 함께 찹쌀에 한 번 더 훈연함으로 냄새를 제거해 매콤한 맛을 더한다.



(주)CJ푸드빌
〈뚜레쥬르〉 中 신장위구르자치구 마스터프랜차이즈 진출

베이커리 〈뚜레쥬르〉가 지난달 28일 中 신장위구르자치구 현지 대형 외식 기업과 마스터프랜차이즈 협약식을 가졌다. 이에 따라 〈뚜레쥬르〉 중국 내 MF 협약은 총 6개 성 및 1개 자치구(성급)로 업계 최다 지역 진출을 기록했다. ‘신장’은 중국 서북단에 위치한 위구르족의 자치구로 중국 면적의 1/6을 차지하고 있다. 〈뚜레쥬르〉의 파트너사인 ‘신장광합작 용문화찬음관리유한회사’는 다수의 중식당 및 양식 등 외식사업과 베이커리를 운영하는 등 신장 내에서 으뜸으로 꼽히는 외식전문기업 두 곳이 힘을 합쳐 만든 기업이다.



(주)김가네
〈김가네〉프랜차이즈대상 국무총리상 수상기념 특전 행사

〈김가네〉는 제15회 한국프랜차이즈 대상 국무총리상 수상을 기념해 11월 28일 본사에서 진행되는 사업설명회에서 예비창업자에게 창업 특전으로 300만원을 지원했다. (사)한국프랜차이즈산업협회가 주최하고 산업통산자원부, 농림축산식품부, 식품의약품안전처 등이 후원하는 프랜차이즈 대상은 올해 15회째로 프랜차이즈 발전에 기여한 우수기업 및 가맹점 발굴, 국가경제발전에 기여한 우수기업을 선정하는 시상식이다. 〈김가네〉는 외식업종 부문에서 상품 및 서비스, 프랜차이즈시스템의 경쟁력을 인정받아 국무총리 표창에 선정됐다.



(주)BPR
〈바पुर리 숯불김밥〉 250호점 돌파 초읽기

〈바पुर리 숯불김밥〉이 250호점 돌파를 눈앞에 두고 있다. 〈바पुर리 숯불김밥〉이 지난 2013년 홍대점 오픈을 시작으로 1년만에 100호점 돌파한 데 이어 지난달에 열린 제 32회 프랜차이즈 창업박람회에서 큰 호응을 얻어 250호점 돌파를 예상보다 빠르게 진행하고 있다는 것. ‘언제나 변함없는 좋은재료, 좋은음식’, ‘내가죽이 먹지 못하는 음식은 팔지 않겠다’ 라는 마인드로 프랜차이즈 가맹점을 운영하는 (주)BPR은 브랜드 홍보를 위해 밥상외신, 백년손님 등 바पुर리 TV, 라디오 홍보지원을 펼치고 있다.



(주)다도글로벌
〈카페드롭탑〉 KTcs와 업무협약 체결

다도글로벌의 〈카페드롭탑〉은 11월 5일과 kt cs의 매장형 스마트폰 충전기 ‘후후폰밥’의 공동마케팅 업무협약을 체결했다고 밝혔다. 이번 업무협약은 ‘후후폰밥’을 〈카페드롭탑〉에 설치해 스템차단앱 후후와 드롭탑 이용고객에게 편리한 무료 충전 서비스를 제공하고자 진행됐다. ‘후후폰밥’은 kt cs의 스템차단앱 ‘후후’에서 제공하는 매장형 스마트폰 충전기다. 프리비아이앤씨와 kt cs가 공동 개발한 제품으로, 고객이 매장 카운터에 스마트폰을 맡길 필요 없이 자신이 직접 자리에서 편리하게 충전할 수 있다.



(주)에스와이프랜차이즈
〈엘리팝〉 신메뉴 출시로 여성고객 잡아

〈엘리팝〉이 최신 외식시장 트렌드를 반영한 2014년 하반기 신메뉴를 출시했다. 신메뉴는 김치베이컨 까르니다, 철판치즈등갈비, 철판치즈 쭈꾸미, 얼큰알탕, 포켓치즈떡볶이로 5가지가 출시된다. 카페형 호프 〈엘리팝〉의 신메뉴 출시는 지속적인 시장조사와 외식 트렌드를 반영해 본사의 R&D팀이 365일 연구개발을 통해 상반기와 하반기로 출시된다. 한편 〈엘리팝〉은 예비창업자들에게 다양한 창업할인지원 혜택을 제공하고 있다.



(주)아들리아에프엔씨
〈아들리아치킨〉 매달 실천하는 가맹점 지원 시스템 구축

〈아들리아치킨〉은 창업 후 가맹 점주와의 지속적인 소통과 다양한 지원 시스템으로 점주의 매장 운영을 서포트한다. 전문 슈퍼바이저에 의한 체계적인 매장 관리, 물류시스템 및 연구개발을 통한 품질 관리, 글로벌 〈아들리아치킨〉의 성공적 정착을 위한 기업연구소 운영 등을 지원한다. 뿐만 아니라 점주들을 위한 컬러&클리닝데이 등을 진행하고 있다.



(주)웰빙을 만드는 사람들
〈빵뜨락피자〉 SBS 드라마 '모던파머' 제작지원

〈빵뜨락피자〉가 SBS 주말 드라마 '모던파머'를 제작한다. '모던파머'는 농촌으로 귀농하게 된 4명의 록밴드 멤버들의 유기농처럼 맑고 청정한 꿈과 사랑, 우정 이야기를 유쾌하게 그려나가는 휴먼 코미디 드라마로서 시청자들의 많은 관심 속에 지난 주말 첫 방송됐다. 〈빵뜨락피자〉는 천연치즈, 웰빙도우, 우리 쌀로 만든 도우, 빵잎, 오디 등 최고의 신선한 웰빙 재료를 사용하여 기름기가 적고 밀가루반죽 도우보다 소화 흡수가 잘 된다는 점이 소비자들에게 널리 알려졌다.



(주)집보리
〈집월드〉 맥포머스 크리스마스 패키지 출시

한국집보리 집월드가 크리스마스 시즌을 맞아 12월 3일부터 31일까지 '2015 NEW 맥포머스 스팀세트 크리스마스 패키지'를 새롭게 선보인다. 맥포머스 스팀(STEAM) 세트의 S,T,E,A,M은 Science, Technology, Engineering, Art, Mathematics의 첫 글자를 딴 것으로 최근 이슈가 되고 있는 스팀교육의 콘셉트를 뜻한다.



(주)장수산업
〈장수돌침대〉 7년 연속 '생명의 전화' 후원

올해로 창립 22주년을 맞은 〈장수돌침대〉가 2008년 이후 7년 연속으로 '한국생명의 전화'를 후원해 화제다. 〈장수돌침대〉는 한국생명의 전화가 27일 서울 63빌딩 그랜드볼룸에서 개최한 '생명의 전화를 돕는 만찬회'를 후원했다. 이날 만찬회는 생명의 전화를 위해 노력하고 있는 자원봉사자들을 위로하고 기부금 모금을 위해 마련됐다.



“이렇게
활용해 보세요!”

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

(사) 한국프랜차이즈산업협회 교육장



이사회, 정기총회,
대형세미나, 사업설명회



이사회, 정기총회,
대형세미나, 사업설명회



이사회, 정기총회,
대형세미나, 사업설명회



강연, 미니세미나,
사업설명회, 워크샵



스터디, 기획회의,
동아리회의



스터디, 동아리회의,
기획회의, 기업면접



그룹토의, 미니세미나,
직무교육, 사업설명회



소규모 세미나,
분임토의, 창업상담



휴게실

제공 가능 부가서비스



1. 첨단 기자재 임대서비스
- 빔프로젝터, 노트북, 마이크(음향)



2. 행사 음식 맞춤 서비스
- 도시락 맞춤, 다과 세팅, 커피세팅 서비스



3. 행사 기획미팅 지원서비스
- 기획미팅 장소 제공



4. 행사 맞춤형 서비스
- 현수막 제작, 사진촬영, 공간장식,
추첨 이벤트, SNS 홍보, 진행자·강사 소개,
SNS 홍보영상물제작

교육장 이용문의

상담문의: 02-446-0012



KFA 교육장 사용 예약 QR

이메일 문의 :
resewise@gmail.com

온라인 신청 :
QR코드 스캔후 접속

예약 페이지 :
www.seminarroom.co.kr

가맹사업을 지원하는 KFA 교육장! 즐거움을 드리는 레세 교육지원 서비스!

NEWS LOUNGE EDUCATION

12월 · 2015년 1월

제6기 외식경영관리사 전문가 과정	제7기 프랜차이즈 가맹점 성공전략(예정)
<p>기 간 12월 9일(화) ~ 12월11일(목)</p> <p>교육장소 (사)한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)</p> <p>교육인원 30명(선착순 모집)</p> <p>비 용 회원사 18만원, 비회원사 20만원(부가세별도)</p> <p>목 적 고객의 건강을 위해 외식경영과 안전한 식품을 제공하기 위한 전문가 양성</p>	<p>기 간 1월 13일(화)</p> <p>교육장소 (사)한국프랜차이즈산업연구원 (서초구 서초동)</p> <p>교육인원 30명(선착순 모집)</p> <p>비 용 회원사 2만원, 비회원사 3만원(부가세별도)</p> <p>목 적 가맹본부의 가맹점에 대한 전문화된 교육의 대행을 통해 프랜차이즈 시스템의 건강한 발전 기여</p>
제30기 상권분석 전문가 과정	제7기 FC 가맹본부 핵심인재 양성과정
<p>기 간 12월 17일(수) ~ 12월 18(목)</p> <p>교육장소 (사)한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)</p> <p>교육인원 30명(선착순 모집)</p> <p>비 용 회원사 15만원, 비회원사 18만원(부가세별도)</p> <p>목 적 시장수요에 비하여 현저히 부족한 실무 정통형 상권분석전문가 양성</p>	<p>기 간 2015년 1월 20일(화)~ 22일(목)</p> <p>교육장소 (사)한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)</p> <p>교육인원 30명(선착순 모집)</p> <p>비 용 회원사 15만원, 비회원사 18만원(부가세별도)</p> <p>목 적 프랜차이즈 가맹본부의 핵심 인재 양성을 위해 실무적인 내용으로 다양하고 전문성 있는 인재를 육성</p>
제10기 모르면 손해보는 소셜미디어 마케팅	제2기 KFCEO 명품과정 모집
<p>기 간 2015년 1월 28일(수)~29일(목)</p> <p>교육장소 (사)한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)</p> <p>교육인원 30명(선착순 모집)</p> <p>비 용 회원사 15만원, 비회원사 18만원(부가세별도)</p> <p>목 적 소셜미디어를 활용한 홍보마케팅 전략과 실천 기법을 익혀 경쟁력을 강화 시킬 수 있는 홍보마케팅 전문 교육</p>	<p>교육장소 서울 팰라스 호텔(서울시 서초구 반포4동)</p> <p>교육인원 50명</p> <p>비 용 500만원(회원사 20% 할인혜택)</p> <p>목 적 프랜차이즈산업의 글로벌 해외진출 및 최고경영자의 경영 역량 강화를 위함</p> <p>교육기간 2015년 3월~7월 (16주간, 매주 월요일)</p> <p>접수기간 2015년 1월 31일까지</p> <p>문 의 070-7919-4170 인재교육원 민병석 사원</p>

* 2014년 9월 *September*

- 1일 인도네시아 박람회 워크숍, 인터파크 사업제안 미팅, 21세기 포스 사업제안 미팅
- 2일 제32회 프랜차이즈산업박람회 참가업체 사전설명회, 경제부총리 간담회, 가맹사업진흥법 법안 실무회의, KFCEO 명품과정 장비 협의
- 3일 프랜차이즈 전략마케팅 과정 2일차, 주소전환 민관협의회 간담회 개최, 원코커뮤니케이션 K-Franchise관리 계약 및 회의, 경영법률자문단(인도네시아) 2차 사전교육
- 4일 2015년 창업 트렌드 및 창폐업 전망좌담회, KFCEO 명품과정 진행 회의
- 11일 Franchise License Expo Indonesia, 프랜차이즈 해외 진출 세미나 영상제작 미팅, 유통상생모델연구 연구진 및 실무진 회의
- 12일 Franchise License Expo Indonesia, 서비스산업 발전 대토론회 경기도, 제 25차 윤리위원회 회의
- 13일 Franchise License Expo Indonesia
- 15일 상반기 정기이사회, Franchise License Expo Indonesia
- 16일 유통주간 쇼핑데이 참여 업체 회의
- 17일 제9기 모르면 손해보는 소셜미디어 홍보마케팅 교육, 유통위원회 제21차 본회의 개최, 가맹사업진흥법 회의, LG전자 사업 제안 미팅, aT 외식프랜차이즈 직거래 관련 회의
- 18일 한중기업가 포럼, 식약처 열린청결주방 공모전 시상식, 여성위원회와 새정치민주연합 최재성 의원 간담회, 프랜차이즈 해외진출 국가별 전략 세미나
- 19일 2014 프랜차이즈실태조사 킥오프미팅, 인도네시아 박람회 참가업체 사후 간담회, 싱가포르 박람회 1차 사전교육
- 20일 아시아우호재단 협약식 체결, 맥세스컨설팅 교육과정 특강
- 22일 aT 외식산업팀 회의, SBS CNBC 뉴스 촬영
- 23일 WFC/APFC 회의, 2015년 창업 트렌드 및 창폐업 전망 2차 좌담회
- 24일 WFC/APFC 회의, 유통산업연합회 운영위원회, KFCEO 명품과정 협의, 농산물 직거래 관련 미팅, 2014 프랜차이즈산업 정책연구 킥오프미팅
- 25일 제32회 프랜차이즈산업박람회, WFC/APFC 회의, 청년위원회 창립식
- 26일 제32회 프랜차이즈산업박람회, KFCEO 명품과정 진행 점검 회의, 전라남도청 식품유통과 미팅, 해외상표권 등록, 산업재산권 회의
- 27일 제32회 프랜차이즈산업박람회, WFC/APFC 회의
- 28일 WFC/APFC 회의
- 29일 서비스산업총연합회 창립 2주년 만찬, 국정원 미팅, 아시아우호재단 미팅, KFCEO 명품과정 협의, 시장진흥원장 간담
- 30일 제5회 정책위원회, 싱가포르 박람회 사전 설명회, 프랜차이즈 정책연구 보고 및 평가회의, 한경 리더스포럼, 해외박람회 참가업체 경영법률 2차 사전교육



SCHEDULE

October

* 2014년 10월 *October*

- 1일 제2회 회원사 간담회, 프랜차이즈 정책 연구 평가 회의
- 6일 KFCEO 명품과정 1주차, 유통상생모델연구 회의
- 7일 2015년 프랜차이즈 트렌드 전망 3차 좌담회, SETEC 회의, 산업부 예산 실적보고 및 통계청 프랜차이즈산업 통계 회의, 맞춤형 종합정보 제공 회의
- 8일 K프랜차이즈 홈페이지 회의, 저축은행 MOU 후속 회의, 세미나 및 KFCEO 명품과정 진행 미팅
- 10일 협회 홍보 강화 방안 미팅
- 11일 제19회 맥세스 총동문회 체육대회, 제24기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정 입학식
- 12일 연세대 FCEO과정 총동문회 체육대회
- 13일 KFCEO 명품과정 2주차, 산업부 국감 (2013년 프랜차이즈 예산), K프랜차이즈 콘텐츠 제작 회의, 글로벌 외식기업협의회 회의
- 14일 12차 사회봉사, 저축은행중앙회 미팅
- 15일 Franchising&Licensing Asia 2014, Singapore, 라오스, 캄보디아 봉사활동, 프랜차이즈 해외진출 회의, 제2기 프랜차이즈 아카데미
- 16일 Franchising&Licensing Asia 2014, Singapore, 라오스, 캄보디아 봉사활동, 파이낸셜뉴스 제7회 유통선진화 포럼, 프랜차이즈 식품업체 대상 위생교육
- 17일 Franchising&Licensing Asia 2014, Singapore, 라오스, 캄보디아 봉사활동, 외식경영관리사 자격인증시험
- 18일 Franchising&Licensing Asia 2014, Singapore, 라오스, 캄보디아 봉사활동, 서울대 AMPFRI 체육대회
- 19일 Franchising&Licensing Asia 2014, Singapore
- 20일 제2회 유통산업주간 개막식, Franchising&Licensing Asia 2014, Singapore, KFCEO 명품과정 3주차
- 21일 제2회 유통산업주간, 여성위원회 선진기업방문
- 22일 제2회 유통산업주간, 2014 제15회 한국프랜차이즈대상 시상, 2015년 프랜차이즈 전망 세미나 및 창업설명회, 맞춤형종합정보제공 중간보고, 제2기 프랜차이즈 아카데미
- 23일 프랜차이즈 해외진출 국가별 전략 세미나(태국), 제29기 상권분석 아카데미
- 24일 제29기 상권분석 아카데미, 프랜차이즈포럼 강연, 해외진출 타당성·컨설팅 조사 사업 중간보고회, 평택 국제대학교 산학협력 MOU
- 25일 정기산악회
- 27일 KFCEO 명품과정 4주차, K프랜차이즈 쇼케이스 in 후쿠오카, 태국 박람회 관련 미팅
- 28일 K프랜차이즈 쇼케이스 in 후쿠오카, 싱가포르 박람회 사후 간담회, 정책위원회, 프랜차이즈 해외 인력 현지 채용관련 회의
- 29일 K프랜차이즈 쇼케이스 in 후쿠오카, KFCEO 명품과정 진행회의
- 30일 박람회 관련 부산상의 방문, 국회 산업위 예결소위
- 31일 협회장 숙명여자대학교 문화관광학부 강의



NEWS LOUNGE

..... 신입 회원 명단

신입 회원 명단

	업체명	브랜드명	업종	대표자
정회원	(주)봉추푸드시스템	봉추짬닭	외식업	장준수
	(주)바바가문	바바고로케	외식업	박준영
	(주)팀웍앤비	생맥주가 맛있Day	외식업	이승현
	(주)용마을	용우동	외식업	이영찬
	(주)아메리카요가	아메리카요가	서비스업	윤종혁
	(주)정겨운가족	한우천국	도소매업	김재권
	(주)한경기획	봉구비어 (경기일부, 서울부산제외)	서비스업	한경민
	(주)현진푸드빌	요거프레소	외식업	김종열
	(주)김명자	김명자낙지마당	외식업	신재원
	(주)덤인	덤인	서비스	정경자
준회원	(주)씨티에프앤비	하오커	외식업	김원경
	(주)씨웍스엠앤씨		도소매업	유충열
	(주)더밥스코리아	엠엔스타 노래뮤비방	서비스업	양승우
	스트릿츄러스	스트릿츄러스	서비스업	소상우
협력회원	(주)2i포스	2i포스	제조업	김수현
	(주)페이뱅크	스탬프백서서비스	서비스업	박상권
학술회원				





한국프랜차이즈산업협회
회원사만을 위한

특별한 금융상품 탄생!

외환은행 프랜차이즈 창업/운영 대출은 (사)한국프랜차이즈산업협회 회원사를 위해 탄생되었습니다.

01 외환은행 프랜차이즈 매일매일 부자대출

외환은행은 프랜차이즈 가맹점주님을 대상으로 무보증 무담보의 신용대출 상품을 운영하고 있습니다.

최고 2억원, 최저 연 4.4% (2014.9.5.기준/ 당행 신용등급 1등급 기준) 저렴한 금리 제공, 일일상환으로 부담없는 대출상환

- **대출대상**
사업기간 3개월 이상, 5개사 카드대출 대금 결제계좌를 외환은행 계좌로 지정한 가맹점
- **대출한도**
업종, 고객의 신용도, 영업실적 등에 따라 최고 2억원까지
- **대출금리**
최저 연 4.4% (2014.9.5. 기준) (3개월변동/당행신용등급에 따라 변동)

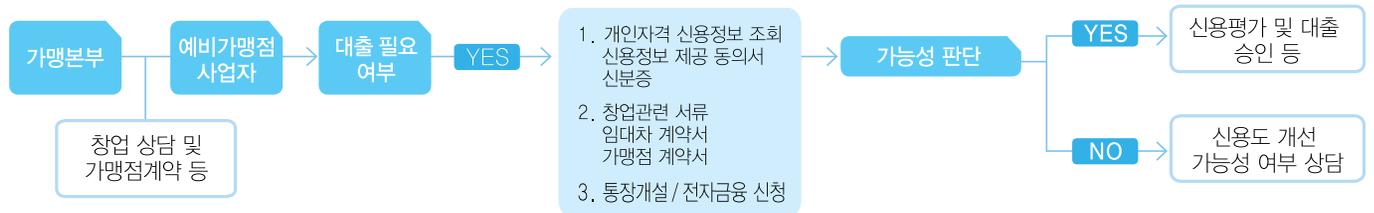
대출금액	매일 납부 원리금	1년간 상환금액	적용금리
5천만원	19,700	5백만원	연 4.4%
1억원	39,400	1천만원	(금융채 연동 3개월 변동금리)
2억원	78,800	2천만원	

예) 대출금리 4.4% 적용시 대출금액별 매일 납부원리금

- **대출기간**
취급후 1년 (연장포함 10년)
- **필요서류**
사업자등록증 사본, 대표자 신분증, 신용카드 매출액 확인서(VAN사 확인), 주민등록등본, 납세증명서(국세·지방세), 상가임대차계약서 등
- **기타**
중도상환수수료, 신용평가 수수료 : 면제
- **부대비용**
인지세, 기타비용으로 당행 내규 및 인지세법 등의 적용에 따라 차등 적용

※ 당행의 여신관련 제규정에 따른 부적격자는 대출이 제한될 수 있으며, 대출만기 경과 후 미상환시는 은행의 여신거래 약관에 따라 처리됩니다. 본 내용은 정보의 주요 내용만을 간추린 것으로 구체적인 거래나 정보에 대하여는 별도 문의

02 외환은행 프랜차이즈 창업대출 절차



※ 프랜차이즈 가맹금 예치서비스 시행

03 “한국프랜차이즈산업협회의 금융상품을 이용하고 싶다면?”

• 가맹점사업자일 경우

1. 한국프랜차이즈산업협회의 회원사 여부 파악 (각 가맹본사에 직접 문의)
2. (회원사라면) 외환은행 지점에 문의 (회원사가 아니라면) 가맹본사가 직접 협회에 문의

• 가맹 본부일 경우

1. 한국프랜차이즈산업협회에 직접문의(기업지원팀)
2. 협회 담당자의 안내에 따름
3. 외환은행 상품담당자와 미팅(또는 통화)
4. 별도 협의

(사)한국프랜차이즈산업협회 기업지원팀

KFA 社團 한국프랜차이즈산업협회
法人 Korea Franchise Associatio

서울특별시 서초구 서초대로 248 (2F, B1)
T 02-3471-8135-8, 070-7919-4153, 4163
F 02-3471-8139 www.ikfa.or.kr

금융상품 관련 세부상담

KEB 외환은행 | Tel 02-729-0276, 0134, 8743 / 02-3671-1757



Organization

손발이 맞아야 열리는 열쇠와 자물쇠처럼
팀웍이란 이름의 아름다운 에너지를 보여드리겠습니다

Creative Design Group

HOBACOM

hobak & company

호박앤컴퍼니(주)

서울시 강남구 논현로 826(신사동) 이가빌딩 6층

T 02.512.4556 F 02.549.7748

E hobakzzang@daum.net

www.withhobak.com



Business Area

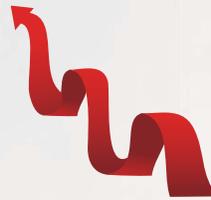
커뮤니케이션 그룹 호박 & 컴퍼니는
마케팅 & 리서치, 기획, 제작, 매체 등 각 PART가
오직 귀사의 성공적인 커뮤니케이션을 위하여 존재합니다



성공을 향한 첫걸음, ‘맥세스컨설팅’과 함께!

맥세스컨설팅은?

- 국내 최초·최고의 프랜차이즈 시스템(경영시스템)구축 컨설팅 기업
- 실무형 프랜차이즈 과정, 프랜차이즈 CEO 과정 SV School 등을 운영하는 프랜차이즈 전문 교육기관
- 프랜차이즈 ERP 솔루션 제공



맥세스컨설팅은?

- ✓ 보다 신속하게
- ✓ 보다 간단하게
- ✓ 보다 만족스럽게
- ✓ 보다 혁신적으로
- ✓ 보다 확실하게

고객 여러분의
성공을 보장합니다.



슈퍼바이저의 전문성 제고와 역량강화를 위한 이론과 실무



2015 슈퍼바이저 전문가 과정 모집

모집요강

교육기간	25기 2015.02.07 ~ 04.18 27기 2015.10.10 ~ 12.12	26기 2015.05.23 ~ 08.01
교육시간	매주 토요일 오후 1시~6시(5hr) 10주 과정	
교육대상	가맹본부 슈퍼바이저 및 임직원, 자영업자, 가맹본부 취업 희망 대학생과 일반인	
교육장소	프랜차이즈산업연구원 Hall(서초구 반포동, 논현역 4번출구)	

모듈별 주요 과목

- Module I 프랜차이즈와 슈퍼바이징에 대한 이해**
프랜차이즈의 이해, 국내외 슈퍼바이징 성공사례, 슈퍼바이징과 가맹사업법, 슈퍼바이징시스템과 가맹본부와 가맹점과의 Relationship
- Module II 가맹점 진단 및 관리 스킬**
가맹점의 상권 및 입지분석 상권분석을 통한 매출액 산정방법, 가맹점의 문제점 파악 및 체크방법, POS시스템에 대한 이해와 데이터 활용방법, 부진점 진단과 활성화 전략, 가맹점주 상담 및 협상스킬, 가맹점 직원의 인사노무관리
- Module III 가맹점 경영 수치분석과 재무관리 지도방법**
가맹점 세무 및 절세방법, 가맹점의 매출 및 원가분석 방법, 가맹점의 손익계산서 작성과 분석방법
- Module IV 가맹점의 매출증대와 생산성 향상 스킬**
가맹점의 오프라인 마케팅 전략, 가맹점의 인터넷 및 모바일 마케팅 전략, 가맹점의 서비스 품질향상 전략과 지도방법, 고객응대 및 상품(메뉴)추천 방법, 슈퍼바이저 전문가과정 능력평가 시험, 슈퍼바이저의 이미지 메이킹

국내 유일무이 슈퍼바이저 자격증 응시자격 및 특전

한국프랜차이즈산업협회 주관 국내 유일무이 슈퍼바이저 자격증 응시 자격 부여
한국프랜차이즈산업협회 회장 명의의 수료증 수여
강의 교재 및 실습 템플릿 제공
슈퍼바이징 관련 정보제공 및 자료 열람
장재남원장의 『슈퍼바이징의 이해』 제공

사례중심의 이론교육 40%
실습중심의 실무교육 60%

▶ 프랜차이즈산업연구원 연구자료 및 컨설팅 자료 열람 ▶ 지도교수의 상담



슈퍼바이저 입학식



프랜차이즈 강의



조별과제 & 토론



상권분석 과제 발표



부진점 활성화 보고서



슈퍼바이저 수료식

교육문의 02)2233-4777