한국 프랜차이즈산업 선진화의 길잡이

프랜차이즈 월드

2017 Vol. 20

KFCEO 교육과정을 가다
제5기 KFCEO 교육과정 수료식 성료

협회 NEWS
제6대 협회장에 선출된 박기영 (주)짐월드 대표
협회–경희대, 프랜차이즈 MBA · 서초캠퍼스 현판식
서울특별시 한국프랜차이즈 에너지대상 개최

스포트라이트
사진으로 본 2016년 프랜차이즈산업협회 발자취
제17회 한국프랜차이즈대상 시상식

클로즈업
2016 제38회 부산 프랜차이즈산업박람회 성료
제6기 프랜차이즈 지도사 수료식 개최

핫이슈
제21차 글로벌 프랜차이즈 포럼 개최
프랜차이즈 중국 상표브로커 대응 세미나 개최

회원사 탐방
(주)일성코퍼레이션 〈스시노백쉐프〉
(주)에브릭 〈이화수전통육개장〉
라라코스트 진 F&B 〈라라코스트〉

Special Feature
프랜차이즈업계, 새로운 미래로 나아가다!

특별 인터뷰
공정거래위원회 정재찬 위원장

임기를 마치며
한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장

KFA 한국프랜차이즈산업협회
Korea Franchise Association

2016 한국프랜차이즈대상

17th KOREA FRANCHISE BUSINESS AWARDS

대통령 표창

오븐에 빠진 닭 — 오븐에빠진닭

국무총리 표창

男다른감자탕 — 남다른감자탕

COFFEE BAY Roasting one dream at a time — 커피베이

산업통상자원부장관 표창

이비가짬뽕	외식업 이비가짬뽕	ToPresso	외식업 토프레소	YUMSEM	외식업 얌샘김밥	이화수 전통육개장	동반성장 이화수전통육개장
李담	동반성장 청담이상	COBAYCO 돈까스 우동 초밥	연구개발&정보화 코바코	오니기리와 이규동	개인공로 이명훈 대표이사	Korea Franchise Association	

식품의약품안전처장 표창

죠스떡볶이	외식업 죠스떡볶이	rara COST "THE WORLD'S BEST FAMILY RESTAURANT"	외식업 라라코스트

한국프랜차이즈산업협회 회장상

꼬지사께	외식업 꼬지사께	이바돔 외식 Family	외식업 이바돔감자탕	오가다 KOREAN TEA & TIME	외식업 오가다	국수나무	외식업 국수나무
김선생	외식업 바르다김선생	CHEERS	외식업 치어스	못된고양이	도소매업 못된고양이	Curves The power to amaze yourself.	서비스업 커브스

중앙일보 대표이사상

채선당	동반성장 채선당	말자싸롱 beer	동반성장 청담동말자싸롱	지호 한방삼계탕	연구개발&정보화 지호한방삼계탕	SELECTO COFFEE	연구개발&정보화 셀렉토커피
청년다방	신생브랜드 청년다방	MR. HEALING	신생브랜드 미스터힐링	바보스 babo's	우수가맹점 바보스-논현에코점	수제맛이 맛있는 박가부대찌개	우수가맹점 박가부대찌개-서울스퀘어점

한국경제의 밝은 미래를 위해 함께 달려가고 있습니다

일등기업! 일등브랜드!

한국프랜차이즈산업협회는 40만 가맹점사업자와 124만 산업종사자의 대표단체입니다.

KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association
137-673 서울시 서초구 서초대로 248 (서초동, 월헌빌딩 2층)(구:서울시 서초구 서초동 1553-1)
TEL.02.3471.8135~8 FAX.02.3471.8139
www.ikfa.or.kr

Jump Tomorrow

JT 저축은행

'JT저축은행'은 다양한 예금 및 대출 상품을 판매하고 있으며, 2016년 6월 'JT할부금융'을 출시하였습니다. 서민과 중소기업 고객 여러분에게 언제나 믿음과 신뢰를 주고, 차별화된 서비스를 제공해 드리고자 합니다.

www.jt-bank.co.kr

제품은 좋은데 왜 우리회사는 매출이 어려울까?

제품은 좋지만 고객은 비싸서 망설일지 모릅니다.
최장 60개월까지 할부구매 조건으로 판매해 보십시오.
고객은 금액 부담이 줄고, 사장님은 판매가 쉬워져
매출이 올라갑니다.
또, 판매 직후 빠른 자금 회수로 자금 조달이 쉬워집니다.

오늘 JT저축은행 할부금융제휴로 문의하세요.

할부 금융

할부금융은 제휴점에서 물건 또는 서비스를 할부로 판매하면,
JT저축은행은 제휴점에 구매대금을 일시불로 지급해드리고
구매 고객으로부터 분납 형태로 대금을 납입 받는 방식의 금융 서비스입니다.

JT저축은행 준법감시인 심의필 제2016-90호(2016.10.31)

제휴상담
031-788-0610

Just do eat

Steakboss is Delicious!

http//www.steakboss.co.kr
#스테이크보스
창업문의 1666.9595

기초고용질서 사업주와 근로자의 약속입니다!

최저임금준수
서면근로계약서 작성
임금체불 방지
주휴수당 지급

고용노동부 | 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association

최저임금
근로자의 최소한의 권리!

최저임금은 얼마인가요?
2016년 최저임금은 시간급 6,030원,
일급으로 환산시 48,240원(8시간 기준),
월급으로 환산 시 1,260,270원(주 40시간 기준)
입니다.

최저임금을 안 지키면?
최저임금액보다 적은 임금을 지급한 경우 3년 이하의 징역 또는 2천만원 이하 벌금에 처해질 수 있으며, 최저임금액 등을 근로자에게 알려주지 않은 경우에도 100만원 이하의 과태료 처분을 받을 수 있습니다.

못 받았다면 어떻게 해야 하나요?
가까운 고용노동청에 신고해주세요,
(전화 1350) 참고로, 사업주와 근로자가 협의한 경우라 하더라도 최저임금 미만으로 시급을 지급하면 처벌대상이 됩니다.

근로계약서
일하기 전, 반드시!

왜 써야하나요?
근로계약서는 임금, 근로시간 등 핵심 근로조건을 명확히 정하는 것으로, 근로자와 사업주 모두의 권리보호를 위해 반드시 필요합니다.

근로계약서를 쓰지 않으면?
사용자가 근로계약을 서면으로 체결하고 이를 교부하지 않으면 500만원 이하 벌금이 부과되며, 만약 기간제 · 단시간근로자인 경우는 500만원 이하의 과태료 처분을 받을 수 있습니다.

어떻게 써야하나요?
근로계약서에는 임금, 근로시간, 휴일, 연차 유급휴가 등의 내용을 명시해야 하며,
고용노동부에서 배포하는 표준근로계약서를 참고하시면 보다 쉽게 쓰실 수 있습니다.

임금
정해진 시기에, 전액을!

임금을 못받았다면?
가까운 지방고용노동관서에 신고해 주세요.
(①사업장 소재지 관할 지방고용노동관서에서 신고접수,
②고용노동부 홈페이지 민원마당에서 신고접수)
또는, 직접 법원에 민사소송을 제기하실 수도 있습니다.
(고용노동부에 체불임금 신고 → 체불금품확인서를 신청 · 발급 → 법률구조공단 무료법률구조신청 또는 직접소송)

체불한 사업주는 어떻게 되나요?
임금을 지급하지 않으면 3년 이하의 징역 또는 2천만원 이하의 벌금을 받을 수 있습니다.
또한, 체불사업주명단 공개 및 신용제제의 대상이 될 수도 있습니다.

주휴수당
받고 계신가요?

주휴수당은....
주 15시간 이상 근무하는 근로자가 1주일 동안 출근한 경우 주 1회 이상의 휴일을 부여하여야 하는데, 이때 유급으로 지급하는 수당이 주휴수당입니다. 주5일, 주40시간 미만 근로자라도 주 15시간 이상 근로하면 시간에 비례하여 지급하여야 합니다.

누가, 얼마나 받을 수 있나요?
1주일에 평균 15시간 이상 근무한 근로자가 대상이 되며, 1일 임금액을 받을 수 있습니다.
예를들어 하루에 8시간씩 근무하는 경우에는 8시간에 대한 임금을 받을 수 있습니다.

주휴수당을 안지키면?
주휴수당을 지급하지 않은 사용자는
근로기준법 제110조(벌칙)에 따라 2년 이하의 징역 또는 1천만원 이하의 벌금을
받을 수 있습니다.

최저임금 TIP!

TIP1. 최저임금 위반 여부를 확인해 보려면?

· 최저임금위원회 홈페이지(www.minimumwage.go.kr) –〉 '나의 임금과 최저임금 비교' 에서 자동계산이 가능합니다.

TIP2. 교육이나 수습근로자는 어떻게 되나요?

· 교육기간에도 최저임금은 동일하게 적용되며, 감액될 수 없습니다. 반면, 1년이상 근로계약을 체결한 경우에 수습기간에는 최저임금을 최대 10% 감액하여 지급할 수 있습니다.(최대 3개월)

근로계약서 TIP!

TIP1. 법에 미달되는 조건으로 계약을 체결했다면?

· 미달되는 해당 조건은 무효가 되고, 근로기준법이 정한 기준이 적용됩니다. 다만, 근로계약 자체가 무효가 되지는 않습니다.

TIP2. 표준근로계약서는 어디에 있나요?

· 고용노동부 홈페이지 → 알림마당 → 알려드립니다 → 표준근로계약서(5종)에 들어가서 다운로드 받으실 수 있습니다.
· 가까운 고용노동청을 방문하셔도 받으실 수 있습니다.

임금 TIP!

TIP1. 소액체당금 지원제도란 무엇인가요?

근로자 생계보장을 위해 체불임금 소송에서 승소한 근로자에게 정부가 우선 밀린 임금(300만원 한도)을 지급하는 제도입니다.

※지급절차: 고용부에 체불임금 신고→체불금품확인서 신청 · 발급
→법률구조공단 무료법률구조신청 또는 직접소송
→판결문 등을 첨부하여 소액체당금
지급청구서를 근로복지공단에 제출)
※대 상: ①퇴직일 기준 6개월 이상 가동된 기업에서 퇴직,
②퇴직 다음 날부터 2년 이내 체불임금 소송 제기,
③확정판결 등을 받은 근로자

TIP2. 체불사업주 명단공개 제도란

체불방지 및 경각심 고취를 위해 임금체불을 한 사업주의 인적사항을 고용노동부 홈페이지 등을 통해 공개하는 제도입니다.
※대 상: 명단공개 기준일 이전 3년 이내 임금 등 체불로 2회 이상 유죄 확정 및 1년 이내 임금 등의 체불 총액 3천만원 (신용제재 2천만원) 이상인 자

주휴수당 TIP!

TIP1. 주휴수당 계산법은?

· 만약 1주일에 20시간 일하는 사람이 개근했다면?
→ 주휴수당=(20시간/40시간) X 8시간 X 시급

TIP2. 월급을 받는 사람도 주휴수당이 있나요?

· 예, 그렇습니다. 다만, 월급제의 근로자는 이미 월급에 주휴수당이 포함되는 경우가 있으므로 확인이 필요합니다

프랜차이즈 월드 Vol.20

한국 프랜차이즈산업 선진화의 길잡이

6 **윤리강령**

9 **Letter** 조동민 협회장 인사말

Issue & People

10 **News Lounge** 협회 뉴스와 행사

22 **특별인터뷰** 공정거래위원회 정재찬 위원장

26 **임기를 마치며** 한국프랜차이즈산업협회 제5대 조동민 회장

30 **특별기획** 프랜차이즈업계, 새로운 미래로 나아가다!

34 **스포트라이트 Ⅰ** 사진으로 보는 2016년 한국프랜차이즈산업협회 발자취

36 **스포트라이트 Ⅱ** 제17회 한국프랜차이즈대상 시상식

40 **스포트라이트 Ⅲ** 2016 나눔의 송년회 개최

44 **핫이슈 Ⅰ** 제21차 글로벌 프랜차이즈 포럼 개최

46 **핫이슈 Ⅱ** 프랜차이즈 중국 상표브로커 대응 세미나 개최

50 **클로즈업 Ⅰ** 2016 제38회 부산프랜차이즈산업박람회 성료

51 **클로즈업 Ⅱ** 한국프랜차이즈산업협회, 토리아토 상품권 출시

52 **클로즈업 Ⅲ** 제6기 프랜차이즈 지도사 수료식 개최

53 **KFCEO 교육과정을 가다** 제5기 KFCEO 교육과정 수료식 성료

65 **글로벌 성공브랜드** 사과나무(주) 〈커피베이〉

68 **회원사 탐방 Ⅰ** (주)일성코퍼레이션 〈스시노백쉐프〉

70 **회원사 탐방 Ⅱ** (주)에브릿 〈이화수전통육개장〉

72 **회원사 탐방 Ⅲ** 라라코스트 진 F&B 〈라라코스트〉

82 **글로벌 트렌드** 프랜차이즈 산업의 테스트 마켓으로 '선전'

2016 제 17회 한국프랜차이즈대상 시상식

'사랑의 밥퍼' 봉사활동 모습

프랜차이즈월드 Vol.20
발행일 2017년 1월
발행인 조동민 한국프랜차이즈산업협회장
발행처 한국프랜차이즈산업협회 서울시 서초구 서초대로 248 월헌빌딩 2층
전화 02 3471 8135~8 팩스 02 3471 8139
디렉터/전략홍보팀 한수진 국장
기획/취재/편집/디자인 창업미디어그룹 월간〈창업&프랜차이즈〉
제판/인쇄 (주)신화프린팅코아퍼레이션
판매가 10,000원

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

[표지 설명]
글로벌 프랜차이즈,
2017년의 꿈과 희망

프랜차이즈 기업들은 본부와 가맹점, 소비자들을 향한 끊임없는 연구와 발전을 도모하며 진화해오고 있다. 해외진출은 이제 시대적 소명이 되었으며, 프랜차이즈 본부 역시 내실과 성장을 통해 본사의 발전은 물론, 2017년에도 업계 발전과 동반상생을 위해 끊임없이 노력하는 한해가 될 전망이다. 프랜차이즈여! 글로벌 기업으로 우뚝 서는 그날까지 끝없는 비전을 향해 도약하자!

Contents

Education & Culture

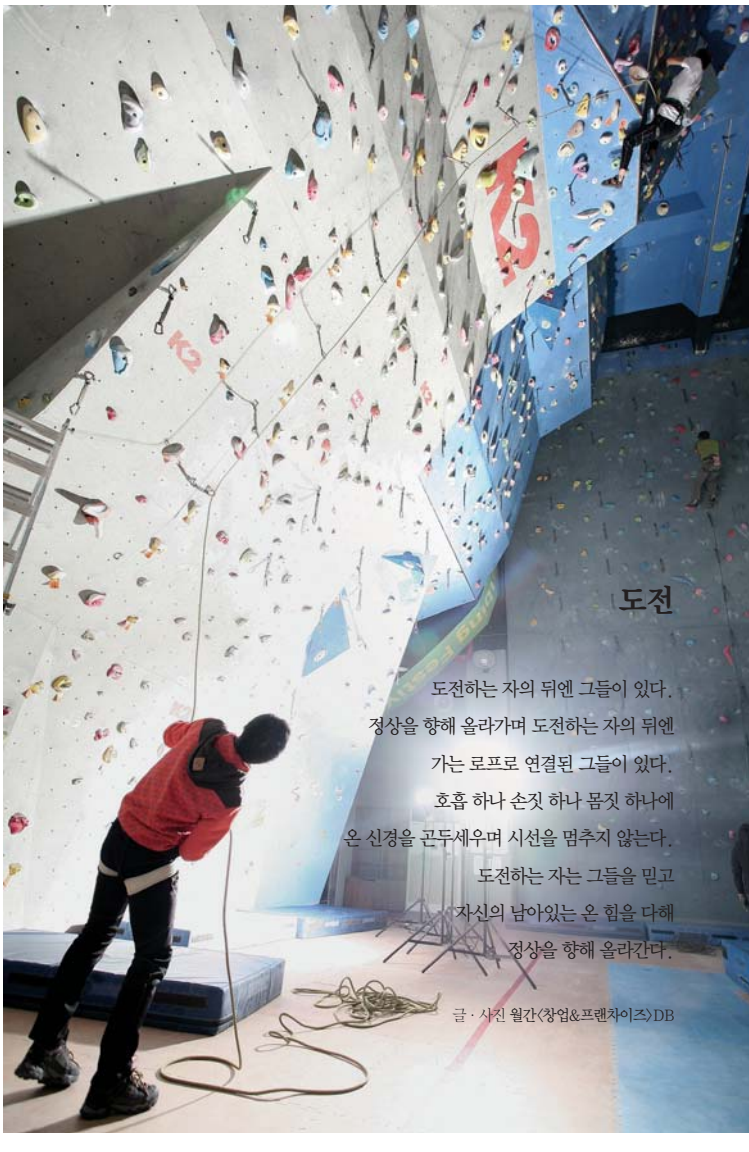
74 **지상강좌** 조용근 · 김영갑 · 이성훈 · 장재남

86 **CEO LIBRARY** (주)덤인 정경자 대표 추천 「정리습관의 힘」

〈스시노백쉐프〉

제38회 부산 프랜차이즈산업박람회 개막식

제6대 박기영 회장이 당선돼 축하하고 있다



도전

도전하는 자의 뒤엔 그들이 있다.
정상을 향해 올라가며 도전하는 자의 뒤엔
가는 로프로 연결된 그들이 있다.
호흡 하나 손짓 하나 몸짓 하나에
온 신경을 곤두세우며 시선을 멈추지 않는다.
도전하는 자는 그들을 믿고
자신의 남아있는 온 힘을 다해
정상을 향해 올라간다.

글 · 사진 월간〈창업&프랜차이즈〉DB

News Lounge

88 **Brand News** 회원사 행사 및 소식

94 **Education** 교육 일정

98 **Schedule** 협회 일정 및 협회장 동정

100 **Membership** 신규협력회원 가입 현황

한국프랜차이즈산업협회 윤리강령

개정 2016. 06. 30

전 문

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

또한 프랜차이즈산업을 국가 성장에 기여하고 부가가치가 높은 산업으로 발전시키기 위해 역량을 집중시켜 가맹본부와 가맹점, 소비자가 함께 동반상생 할 수 있도록 올바른 행동과 가치판단의 기준으로 윤리강령을 제정한다. 이에 세부행동 지침을 마련하여 신뢰를 높이고 프랜차이즈 산업에 대한 인식제고를 통한 회원사의 권익증대에 이바지 하고자 한다.

Ⅰ. 기본강령

1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전

회원사는 국가 경제 성장에 기여하며, 나아가 프랜차이즈 산업의 지속적인 발전을 위해 최선의 노력을 다한다.

2. 신뢰와 협동

회원사는 가맹본부와 가맹점간의 상생의 중요성과 필요성을 인식하고 다양한 상생협력 방안 도입 및 서비스 제공의 질적 향상과 프랜차이즈 산업의 동반성장을 위하여 협력한다.

3. 공정한 경쟁과 거래

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

4. 기업의 사회적 책임 이행

회원사는 사회공헌 활동에 적극 참여하고 봉사하여 기업의 사회적 책무를 다한다.

5. 동반상생을 통한 기반 마련

회원사는 기업 및 가맹점, 고객의 상생을 통하나 협력을 도모하기 위해 최선을 다한다.

Ⅱ. 행동지침

1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전

가. 회원사는 국가 경제 성장에 기여하고 프랜차이즈 산업의 발전을 위하여 최선을 다한다.

나. 회원사는 물적, 인적 시스템 구축 강화해 경쟁력을 높이고 수익 개선을 위한 다양한 제도 개선에 적극적으로 앞장선다.

다. 회원사는 정확하고 과학적인 정보를 바탕으로 프랜차이즈 산업의 발전을 위하여 지속 노력한다.

2. 신뢰와 협동

가. 회원사는 상호간의 건전한 영업활동을 존중한다.

나. 회원사는 어떠한 표현방법에 있어서도 가맹점주가 되고자하는 고객을 기만하거나 오인하지 않도록 준수한다.

다. 회원사는 다른 기업의 상표, 상호, 회사명, 표어 또는 기업을 식별하는 기타 표지를 모방하지 않는다.

라. 회원사는 가맹점주 또는 잠재고객에게 가맹계약과 관련된 모든 정보를 서면으로 충분하고 정확하게 제공하여야 한다.

마. 회원사는 가맹점주 또는 잠재고객에게 사전공시에 관하여 헌법 또는 법률에 규정되어 있는 사항을 충분히 준수하여야 한다.

3. 공정한 경쟁과 거래

가. 회원사는 자유경쟁 원칙에 따라 시장경제질서를 존중하고 제품과 서비스의 품질을 통한 선의의 경쟁을 도모한다.

나. 회원사는 제반 법규를 철저히 준수하며 상도의에 따라 공정하게 경쟁한다.

다. 회원사는 비방광고 및 과장광고를 지양한다.

라. 회원사는 프랜차이즈 관계에 있어 중요한 사항은 모두 계약서에 기입하여야 하며 양 당사자의 권리와 의무를 지키기 위해 노력한다.

4. 기업의 사회적 책임 이행

가. 회원사는 사회적 책임을 다하고 가격 및 상품의 동질성을 앞세워 지역 간 소비자 후생의 격차를 해소하여 국민 후생 증대에 기여한다.

나. 회원사는 국민들의 건전한 감시를 겸허히 수용하며, 사회적 신뢰구축에 최선을 다한다.

다. 회원사는 사회복지 참여 프로그램을 통한 기부, 모금, 지원, 나눔행사 등의 사회공헌활동에 적극 동참한다.

5. 동반상생을 통한 기반 마련

가. 회원사는 산업 구성원과의 상호 신뢰와 협력이 바탕이 된 동방성장 시스템을 구축함으로써 공존공영(共存共榮)을 실현하고 조화로운 발전을 추구한다.

나. 회원사는 대기업과 중소기업 간의 상생발전을 위한 기반 마련에 적극 협조한다.

다. 회원사는 가맹점주의 영업 운영능력을 개선 · 향상시키도록 권장하고 그 능력 향상에 필요한 교육, 훈련을 지속적으로 제공한다.

라. 회원사는 공정하고 투명한 기업문화 환경 조성을 위해 가맹본부와 가맹점주 간의 합리적인 의견소통을 이끌고 불평, 고충 및 논쟁의 해결에 있어서 신뢰와 선의에 입각해 모든 노력을 기울인다.

Ⅲ. 윤리 · 분쟁조정위원회의 설치

가. 본 윤리강령 및 행동지침의 목적을 효과적으로 달성하고, 회원사 및 고객과의 분쟁을 조정하기 위하여 한국프랜차이즈산업협회 내에 '윤리 분쟁조정위원회'를 설치 · 운영한다.

나. 윤리 분쟁조정위원회의 구성, 운영 및 심의 절차 등에 대한 세부 사항은 별도의 운영기준으로 정한다.

다. 회원사의 윤리강령 관련한 조정 요청이 있을 경우 윤리 분쟁조정위원회는 위원회 규정에 따라 필요한 조치를 취할 수 있다.

Walking Towards a Brighter Future Together

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

● 한국프랜차이즈산업협회 회원사 가입혜택

1 글로벌 프랜차이즈 진출 지원.
2 해외진출 컨설팅 지원
3 프랜차이즈 최고위 과정 "KFCEO 명품과정" 수강혜택
4 홈페이지 및 프랜차이즈TV 미디어 홍보
5 프랜차이즈 산업인의 권익 대변
6 프랜차이즈 산업 박람회 참가비 10% 할인
7 학사 및 석사, 장학금 등의 학위 과정 혜택
8 포럼/세미나/컨벤션 행사 참가 기획 제공
9 프랜차이즈 실무교육 정보제공 및 수강료 할인
10 법률/세무 자문/정책정보 제공 및 컨설팅
11 협회 교육장 임대 25% 할인
12 각종 규제 개선 건의 및 대정부 정책 건의
13 B2B 꽃배달 서비스 혜택
14 프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류 기회 제공
15 가맹점주를 위한 외환은행 대출 서비스 혜택
16 프랜차이즈 가맹 창업지원
17 가맹분쟁 신고센터 운영

● 회원가입문의

한국프랜차이즈산업협회 경영지원팀(직통)
070. 7919. 4159

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

‘영원한 프랜차이즈맨’으로 기억해 주길

다사다난한 2016년을 보내고, 정유년(丁酉年) 새해가 밝았습니다.
한국프랜차이즈산업협회 회장이란 중책을 맡아 취임한지가 엊그제 같은데 어느덧 임기를 마치고 이별의 시간을 고하게 됐습니다. 마치 산 정상을 향해 수레를 끌고 가다 잠시 무거운 짐을 내려놓는 기분입니다. 그리고 여전히 그 수레를 밀고 당겨 함께 정상에 옮겨 놓는 일에 마지막 땀방울까지 아낌없이 보탤 겁니다. 역할이 조금 바뀌었을 뿐, 여전히 산업현장에서 애정과 헌신을 쏟아부을 각오가 돼 있습니다.

임기를 마무리 하는 시점에서 마음이 그리 홀가분하지만은 않습니다. 20대 국회가 들어서고 프랜차이즈규제 법률이 17개씩이나 입법 발의되고 있는 현실 속에서 떠난다는 것이 무겁게 다가오기 때문입니다. 가맹법 개정과 진흥을 위한 법안은 절실히 필요합니다. 다만, 강자약자에 입각한 논리가 아닌 법에 근거해 냉철하고 이성적인 잣대로 기준이 세워지고, 산업 환경 현실에 맞는 합리적인 방향으로 개정이 돼야하고 활성화시켜야 한다고 생각합니다.

대다수의 프랜차이즈기업들은 곱지 않은 시선과 미비한 지원책, 경기불황이라는 악조건 속에서도 고군분투하며 열정을 쏟아 K-프랜차이즈를 세계에 알리고 일자리를 창출시키는 등 순기능을 많이 발생시키고 있습니다. 그럼에도 불구하고 일부의 잘못으로 산업 전체가 폄하되고 정부지원 및 육성정책에 외면받기 일쑤입니다. 프랜차이즈하면 연상되는 것이 갈등과 분쟁이란 꼬리표입니다. 이처럼 뿌리깊이 박혀 있는 불신과 색안경을 쓰고 바라보는 시선과도 싸우고 있는 실정입니다.

프랜차이즈기업 역시 중소기업 육성이라는 측면에서 인지해주시길 바랍니다. 실제 소수를 제외한 많은 프랜차이즈기업들이 열악한 자본력으로 차별화된 매뉴얼을 만들어 브랜드 경쟁력을 높이려는 중소기업일 뿐이기 때문입니다. 시장의 활성화를 위해서는 오랫동안 시스템을 구축하고 좋은 기업문화를 만들어온 장수기업에 대한 진흥정책이 절실합니다.

그동안 저는 우리 산업을 둘러싸고 있는 정부 · 국회 · 학계 · 언론 · 협단체 활동 분야에 역량을 집중시켜왔습니다. 산업의 위상과 정당한 평가를 받기 위해선 프랜차이즈에 대한 이해도를 높이는 것과 국가경쟁력 강화를 위해 어떤 역할을 수행하고 있고, 경제적 파급효과가 무엇인지 올바르게 전달하는 것이 중요하다고 판단해서입니다. 국가 예산을 편성하고 정책을 펼치는 정부 행정기관, 법을 제정하고 집행시키는 입법기관인 국회에 대한 대외활동에 총력을 기울인 이유는 프랜차이즈 산업에 대한 인식제고가 무엇보다 절실했기 때문입니다.

한국프랜차이즈산업협회란 큰 배를 출항시키는 박기영 신임 협회장님께 감사와 응원의 메시지를 전하고 싶습니다.
앞으로도 우리 산업과 협회가 도약하고 성장하는 모습을 지켜보고 응원하겠습니다. 저 또한 미래 먼 훗날, 저의 자식과 손주가 프랜차이즈를 자랑스럽게 생각하는 그런 날을 간절히 기대하겠습니다. 그동안 보내주신 성원에 감사드립니다.

끝으로 지난 임기동안 희노애락(喜怒哀樂)을 함께 한 회원사들과 손과 발이 되어준 사무국 직원들, 회사 직원들, 묵묵히 응원과 지지를 보내준 가족들에게 고마웠고 감사했다는 말로 글을 마칩니다.

한국프랜차이즈산업협회 회장 **조동민** 배상

NEWS LOUNGE

좋은 정책 만들어 협회발전에 기여할 것
제6대 협회장에 박기영 (주)짐월드 대표 선출

한국프랜차이즈산업협회는 지난 10월 21일 협회 교육장에서 대의원총회를 개최하고 제6대 협회장 선거를 실시해 단독후보였던 박기영 (주)짐월드 대표를 만장일치로 선출했다.

지난 10월 5일~7일까지 후보 등록 신청을 받은 결과에 따라 선거관리위원회(위원장 김용만)는 박 대표가 6대 협회장 선거에 단독 입후보했다고 공고한 바 있다.

이날 신임 협회장으로 선출된 박기영 대표는 한국프랜차이즈산업협회 수석부회장직을 맡아 왔다. 특히 협회 내에서 국제분과위 부회장, 세계프랜차이즈연맹(WFC) 대회 준비위 부위원장 등을 엮임하며 글로벌 시장에 국내 프랜차이즈산업과 협회를 알리는데 큰 역할을 해온 것으로 알려져 있다. 대의원총회는 협회 정관 제26조 4항에 의거, 대의원 99개사 중 45명이 참석하고 위임장을 소지한 대리참석자 및 의결동의서 25부가 회신돼 성원됐다.

김용만 선거위원장은 "선거전 선거의 공정성을 기하고자 선거위원회와의 수차례의 회의를 통해 완성된 선거관리운영규정 38조 2항에 의거, '단일후보 및 입후보자가 없는 경우에는 추대로 결정한다'는 규정에 따라 단일 후보로 출마한 박기영 후보자를 제6대 협회장으로 추대한다"고 밝혔다. 이어 전체 동의를 얻어 선출안이 참석자 만장일치로 가결됐음을 선포했다. 조동민 협회장은 "벌써 6대 회장 선출을 위한 총회를 개최하게 돼 감회가 새롭다. 새로운 협회장 체제 아래 회원사의 권익증진과 한 단계 발전하는 협회가 되길 기대한다"라고 말했다.

제6대 협회장으로 선출된 박기영 대표는 "협회 발전을 위해서 훌륭한 정책은 이어 나가고 새로운 시대에 맞는 아이디어로 더 좋은 정책을 만들어 협회발전에 기여할 수 있도록 하겠다"며 "우리 모두가 자부심과 긍지와 사명감을 가지고 글로벌 시장에 진출해 한국프랜차이즈의 대서사시를 써 내려갈 수 있도록 노력하는 한편, 가맹본사만을 대표하는 기구가 아닌 가맹점주의 이익과 아픔도 함께 나누는 협회로 승화 발전시켜 나가겠다"고 당선소감을 밝혔다.

(주)짐월드 박기영 대표는 1963년생으로 대구계성고를 졸업한 뒤 미국 위트워스 대학(영문학 전공)과 미국 조지워싱턴대학원(MBA 전공)을 졸업했다. 현재 한국짐보리(주)짐월드 대표이사, NGO 나눔인터내셔널 감사, 한국스페셜올림픽위원회 위원으로 활동 중이다.

협회–경희대, 프랜차이즈 MBA · 서초캠퍼스 현판식
인력 · 교육정보 · 학술 정보 교류 등 산학협력 도모

한국프랜차이즈산업협회와 경희대학교 경영대학원은 지난 10월 21일 협회 교육장에서 경희대학교 경영대학원 서비스경영학과 프랜차이즈 MBA · 서초캠퍼스 현판식을 가졌다.

이는 한국프랜차이즈산업협회와 경희대학교 경영대학원이 지난해 8월 양해각서(MOU)를 체결하고, 인력 교류, 각종 학술 정보의 상호교류, 교육 협력, 연구과제의 공동 수행 등 산학 협력을 공고히 함으로써 양 기관의 상호 발전을 도모하기로 한데 따른 것이다.

한국프랜차이즈산업협회와 경희대학교 MOU 체결은 대학원 과정으로 서비스경영학과(프랜차이즈 MBA)를 설치하고, 산학 제휴협약에 따라 협회 교육장을 강의실로 사용, 경희대학교 경영대학원 서초캠퍼스로 명명한다는 내용이다. 또 프랜차이즈 전공과 관련해 협회장 추천에 의거해 입학한 학생의 경우에 한해 매학기 수업료의 30%를 장학금으로 지급하게 된다.

조동민 협회장은 "경희대 경영대학원과의 이번 협약은 산업이 발전하고 위상을 높이는데 큰 역할을 할 것으로 기대되며, 프랜차이즈산업의 현안을 해결해 나가는데 서로 협력하고 최상의 시너지를 낼 것"으로 기대한다고 말했다.

이날 현판식에는 한국프랜차이즈산업협회 조동민 협회장을 비롯해 김용만 명예회장, 이명훈 수석부회장, 이원성 부회장, 양진호 부회장과 경희대 김재경 경영대학원장, 대외협력부장 등 관계자들이 참석했다.

NEWS LOUNGE

2016년 WFC 하반기 회의 열려
각 회원국의 다양한 의견 논의 및 향후 개최국 선정

2016 WFC 하반기 회의가 지난 11월 22일부터 24일까지 인도네시아 자카르타에서 열렸다. WFC 회의는 각국의 협회로고 논의 및 다양한 제안이 진행됐으며 차후 WFC 미팅 개최국 선정도 함께 이뤄졌다. 이어 11월 25일 부터 27일까지 국제 프랜차이즈 회담 및 박람회에 많은 업계가 참여해 유익한 정보를 나눴다.

2016년 WFC 하반기 첫날 회의는 한국프랜차이즈산업협회 KFA 로고에 대한 구체적인 진행사항과 마카오 프랜차이즈 협회(MCFA)와 태국프랜차이즈협회(FLA) 새 회원국 가입에 대한 논의, APFC 브로셔에 대한 논의 및 맴버쉽 회원비에 대한 보고가 이뤄졌다.

이어 23일부터 진행된 WFC에서는 APFC 회의와 마찬가지로 회비가 오랜 기간 미납되고 있는 인도에 대한 논의와 WFC Website의 탈퇴 회원국들의 기존 아이디 비밀번호 관리 문제를 논의했다. 프랜차이즈 협회 벤치마킹 조사에서는 WFC 맴버로 가입하는 가장 큰 목적은 네트워킹이라며, 회원국들의 회비 납부와 관련한 성실한 참여를 당부했다. 이어 한국의 '칸칸칸' 프로그램에 대한 소개가 이어졌으며, 차후 WFC 미팅 개최국 선정에서는 2017년 상반기는 런던, 2017년 하반기는 이스탄불, 2018년 상반기는 러시아에서 개최하기로 결정했다.

마지막으로 11월 25일부터 27일까지 3일 동안 자카르타에서 열린 국제 프랜차이즈 회담 및 박람회는 인도네시아의 조코위 대통령이 큰 관심을 보이며 방문했다. 전시회에서 가장 많이 참여한 산업으로는 SPA 프랜차이즈와 일본식 레스토랑 프랜차이즈, 치킨 및 햄버거를 판매하는 프랜차이즈 등 다양한 프랜차이즈 업계의 참여가 이뤄졌다.

〈맘스터치〉를 운영하는 해마로푸드서비스(주) 정현식 대표가 참석했다.

한국과 마카오, 프랜차이즈 산업 교류 속도 낸다
마카오공상연회 사절단 방한으로 폭넓은 정보 교환

마카오공상연회 사절단이 지난 11월 24일부터 27일까지 3박 4일 동안 방한했다. 30여명의 프랜차이즈 산업협회를 방문해 국내 프랜차이즈산업에 대한 소개와 한국 마켓에 대한 교육 등 우수 프랜차이즈와의 폭넓은 정보 교환 등 알찬 일정을 소화했다.

마카오공상연회는 비영리 상무 협회로, 지난 2009년 설립 이래 공업과 상업 발전에 힘쓰고자 노력하고 있으며 마카오 중소기업의 대내외적 보급과 개척을 위한 교두보 역할을 맡고 있다.

사절단은 방한 첫날 프랜차이즈산업협회로부터 국내 프랜차이즈 업계의 현황에 대해 설명을 들었다. 이는 마카오 투자진흥국 및 마카오 공상연회의 요청으로 협회 차원에서 사절단에게 프랜차이즈 산업 현황 및 가맹사업에 대한 기초 교육을 제공한 것이다. 이후 사절단은 〈봉추찜닭〉 잠실 월드점을 방문, 시식후 본격적으로 브랜드를 소개 받음에 따라 국내 가맹점 개설비용 및 해외 진출 현황에 대해 문의하는 등 적극적인 관심을 보였다.

방한 이틀째 오전에는 〈미스터힐링〉 명동점에서 브랜드 소개받은 뒤 안마체험, 음료시음 등을 체험했다. 사절단은 자국의 마사지 업종과 비교해 시장적합성에 대해 논의했으며, 안마기기에 대한 유통에 대해서도 폭넓은 의견을 나눴다. 오후에는 〈이화수전통육개장〉과 〈떼루와〉를 차례로 방문해 기업 PT 및 시식을 통해 브랜드에 대한 정보를 얻기도 했다. 사절단의 브랜드에 대한 구체적인 질의응답이 오감에 따라 향후 양국간의 활발한 교류를 점치게 했다.

방한 사흘째에 사절단은 최근 한국에서 가장 핫한 곳으로 떠오르고 있는 연남동에 위치한 〈스테이크보스〉 매장에서 직접 조리과정을 살피고 고객들의 반응을 눈여겨보며 시식하는 시간을 가졌다.

한국프랜차이즈산업협회의 한 관계자는 “이번 방한을 통해 국내의 유망한 프랜차이즈 가맹본사와 마카오 기업 측이 협력 관계를 맺고 향후 지속적으로 교류를 이어 나가기로 의견을 모은 데에 큰 의의가 있다”고 전했다.

NEWS LOUNGE

서울시 한국프랜차이즈 에너지 대상, 〈크린토피아〉 대상 영예
에너지절약부문 우수프랜차이즈 기업 및 가맹점에 포상

서울시와 한국프랜차이즈산업협회는 지난 12월 19일 전경련 회관에서 에너지 절약 실천과 친환경 경영에 노력을 기울인 우수 프랜차이즈 기업에 대한 '2016년 서울특별시 한국프랜차이즈 에너지 대상' 시상식을 개최했다.

우수프랜차이즈 기업 선정은 가맹점의 고효율 에너지설비 및 효율적인 에너지 관리 기준, 임직원 대상의 에너지교육과 캠페인 추진 여부, 전기절감실적, 에너지 절감 실적 등에 대해 평가했다.

올해 대상은 〈크린토피아〉가 차지했으며, 에너지 절약 매뉴얼을 통해 매년 4000만원의 도시가스 비용을 절감시켰다. 지난해 대상을 차지했던 〈커피베이〉와 〈오니기리와이규동〉, 〈꿀닭〉, 〈바른치킨〉, 〈바르다김선생〉, 〈못된고양이〉, 〈치어스〉 등이 각각 최우수상을 수상했다. 이랜드 서비스의 NC백화점은 특별상을 받았다.

서울특별시 한국프랜차이즈 에너지대상은 에너지절약과 친환경 경영에 기여한 프랜차이즈 기업 및 가맹점을 발굴해 노하우를 확산시키기 위해 우수기업을 시상하고, 에너지 절약 시설 투자와 홍보를 위해 총 1200만원의 인센티브를 지원한다.

시상식에서 정희정 에너지시민협력과장은 "수상한 가맹 · 직영점들은 공통으로 하절기 실내 적정온도를 준수해 에어컨에 사용되는 전력량을 줄여 에너지 절약에 앞장 서왔다. 대부분 고효율LED를 사용하고, 퇴근 후에는 반드시 필요한 전자제품을 제외하고 대기전력을 차단해 에너지 절감에 적극 실천해 취지와 부합했다"고 밝혔다.

프랜차이즈산업協 · 남서울大, '산학협력' 체결
인력난 해소 돌파구 · 현장 교육 프로그램 운영 추진

조동민 한국프랜차이즈산업협회 회장과 남서울대학교 국제통상학과 조원길 교수가 협약증서를 들고 기념사진을 촬영하고 있다.

한국프랜차이즈산업협회는 지난 12월 19일 서울 여의도 전경련회관 그랜드볼룸에서 남서울대학교와 산학협력 협약식을 체결하고 상호발전을 도모하기로 했다.

본 협약은 IPP형 일학습병행제 산학협력 교육 및 교류 프로그램이 운영될 예정이며, 실무형 인재를 양성하는 프로그램이다.

청년 실업문제가 심각한 사회적 문제로 대두되고 있는 가운데 중소기업 및 프랜차이즈, 서비스산업 분야는 인력난으로 인한 어려움을 호소하고 있다. 이러한 난제를 극복하고 우수한 인재를 확보하는 방안으로 기업과 대학 간의 산학협력이 활발하게 전개 중이다.

이번 협약식은 프랜차이즈 기업의 안정적인 인력확보를 위해 대학생을 산업체 현장에서 4~6개월 동안 기업이 요구하는 실무역량을 발휘할 기회와 검증된 인력을 조기 확보해 비용과 시간 절감 효과라는 측면에서 추진됐다.

협약에 따라 IPP형 일학습병형제 산학협력 교육 및 교류 프로그램이 운영될 예정이다.

IPP(Industry Professional Practics)는 산업체 현장에서 현장실습을 수행하는 것으로, 대학생들은 기업의 실무에 참여하면서 기업이 요구하는 실무역량을 개발 · 발휘하고, 본인 전공과 취업에 대한 구체적인 진로탐색의 계기로 삼는 등 산학 실무형 인재를 양성하는 프로그램이다.

향후 서류 및 면접을 통해 검증과정을 거쳐 실습생을 선발하고, 장기 현장실습을 진행할 예정이다. 기업은 실습생 관리자(멘토) 역할과 현장지도를 담당하고 기업과 대학에서 실습지원비를 지급한다.

NEWS LOUNGE

한국프랜차이즈산업협회 · 사회봉사위원회
제24차 사회봉사 "함께하면 행복합니다"

한국프랜차이즈산업협회 사회봉사위원회는 지난해 11월 30일 서울시 용산구에 위치한 영락보린원에서 제24차 사회봉사를 진행했다. 사회봉사위원회는 "함께하면 행복합니다"라는 슬로건 아래 매달 어려운 이웃들에게 후원금과 프랜차이즈 기업들의 맛있는 음식을 대접하는 사회봉사활동의 일환이다.
이번 영락보린원에서는 약 110여명 규모로 진행됐으며, 조동민 협회장과 사회봉사단위원회가 참석해 따뜻하고 뜻깊은 자리를 마련했다.

– 후원금 및 후원품 업체 –

- 현금 지원(채선당) – 금일봉 지원
- 떡 지원(떡담) – 떡 110인분 지원
- 죽 지원(본아이에프) – 죽 110인분 지원
- 빵 지원(파리바게뜨) – 빵 110개 지원
- 머플러 지원(못된고양이) – 머플러 150개 지원
- 쥬스류 지원(커피베이) – 쥬스 및 빵류 각 110개 지원
- 머핀 지원(셀렉토커피) – 머핀 110개 지원
- 쿠키 지원(토프레소) – 쿠키 110개 지원
- 각종 휴지류 기부(좋은나라) – 50만원 상당
- 치킨 지원(교촌치킨) – 치킨과 콜라 각 110인분 지원
- 피자 지원(피자마루) – 피자 110인분 지원
- 김밥 지원(바르다김선생) – 김밥 110인분 지원

협회 · 식약처, 외식업계 나트륨 저감화 사업 추진
나트륨 저감화 활동, 평가 지도 체계 · 도구 필요

한국프랜차이즈산업협회는 식약처와 함께 나트륨 저감화 사업에 나서 매뉴얼을 개발하고 인식제고를 위한 활동을 펼치고 있다. 국민의 나트륨 섭취를 줄이기 위해 2012년부터 자율적인 나트륨 저감화 사업을 추진 중인 식약처는 2020년까지 성인 1일 나트륨 섭취량을 3500㎎ 이하로 낮추는 것을 목표로 다양한 저염음식의 개발 및 개선으로 괄목할 만한 실적을 내고 있다고 밝혔다.
최근 프랜차이즈 외식업체의 高나트륨 메뉴가 지속적으로 언론에서 문제시 되고 있는 가운데, 외식시장에서 프랜차이즈가 차지하는 비율이 64.7%로 전체 외식시장 규모의 많은 부분을 차지하고 있는 상황이다.
이에 협회는 가맹본부의 표준화된 메뉴 개발 및 개선이 진행된다면, 다수 가맹점의 판매메뉴를 컨트롤 할 수 있는 프랜차이즈 시스템상 저염메뉴 확산은 나트륨 저감화 사업의 목표를 빠르게 달성시킬 수 있을 것으로 보고 있다.

자율조정위원회, 가맹점주와 본사 간의 동반 상생 협력
(주)놀부, 자율조정위원회 발족식 개최

놀부가 지난 12월 28일 가맹점주와 본사의 상생 · 협력을 위한 자율조정위원회의 발족식을 한국프랜차이즈산업협회에서 거행했다. 이번에 발족한 자율조정위원회는 지속적인 소통을 통해 가맹점주와 본사 간의 잠재적 갈등 요소를 예방하고, 분쟁 발생 시 합리적으로 문제를 해결하기 위해 설립됐다. 발족식에는 한국프랜차이즈산업협회 조동민협회장, 여인국 상근부회장을 비롯해 놀부 김영철 대표이사, 영업총괄(COO) 이만재 상무 등 놀부 임직원들이 참석한 가운데 진행됐다. 외부간사인 자율조정위원장으로 광운대학교 경영학부 임영균 교수가 위촉됐으며, 자율조정위원으로는 놀부보쌈부대 수원영통점 변재도 점주, 곤지암점 최천수 점주 및 놀부 경영지원본부 조광호 이사, 창업사업부 이규인 이사가 임명됐다.

향후 자율조정위원회는 본사의 주요 정책 등 다양한 프로그램을 진행하고, 실제 분쟁 발생 시 공식적인 절차와 객관적 관점을 토대로 문제를 해결 할 계획이다.

조동민 협회장은 "가맹본부와 가맹점 사업자들이 서로 발전적인 의사소통과 협력하려는 노력 속에서 가맹점간의 갈등이 원만히 해결되고 브랜드가 성장할 수 있다"며 "발족식을 통해 프랜차이즈산업에 긍정적인 메시지와 함께 동반성장 경영이 더욱 확산되는 계기가 되길 기대한다"고 말했다.

무단 상표도용 피해 현황점검 및 단속
호주 시드니 · 브리즈번 모조품 유통 조사단 파견

한국프랜차이즈산업협회와 (주)교촌에프앤비, (주)가업에프씨, (주)푸디세이, 한국지식재산보호원은 지난해 11월 1일부터 6일까지 4박6일간 호주 시드니 · 브리즈번에 모조품 유통 조사단으로 파견했다.

호주에서 무단 상표도용의 피해를 겪고 있는 프랜차이즈 기업 현황을 점검하고 대응절차를 인지, 행정단속까지 연계 지원하기 위해 파견된 모조품 유통 조사단은 현지 브랜드 침해조사와 더불어 현지로펌 및 KOTRA를 방문해 면담, 간담회를 진행하는 등 국내브랜드의 지재권을 찾기 위해 많은 방안을 모색했다.

2007년 경, (주)교촌에프앤비는 호주 진출을 내부적으로 준비했으나, 현지 교민이 〈교촌치킨〉의 상표권을 출원 등록해 호주진출을 포기할 수 밖에 없는 등 적지 않은 피해를 받고 있었다. 이번에 파견된 조사단은 현지에서 조사를 실시, 시드니 내 3개 영업장 및 브리즈번 내 1개 영업장 모두 최근 영업을 중단한 것으로 확인했으며 곳곳에서 〈교촌치킨〉의 저작물을 불법으로 활용하고 있음을 추가로 확인했다. 이에 (주)교촌에프앤비는 호주진출을 준비하고 있어 상표권리를 찾기 위한 내부전략을 수립할 예정이다.

NEWS LOUNGE

한국프랜차이즈산업협회 · 프랜차이즈산업연구원
제20기 프랜차이즈 최고전문가 과정

역량있는 프랜차이즈전문가 양성을 목표로 진행된 제20기 프랜차이즈 최고전문가 과정이 2016년 8월 25일~12월 8일 (15주)의 여정을 끝마치고 수료식을 진행했다. 이 과정은 프랜차이즈시스템의 구축과 운영, 커뮤니케이션, 현장견학 및 특강, 토론 등 다양하게 진행된 교육과정이다. 이론, 사례, 실습, 견학 등 다양한 경험을 통해 한층 발전된 전문가로 거듭나게 됐다. 이후에도 교육생들에 대한 정보제공, 세미나 등을 통한 사후관리가 이뤄질 예정이다.
수료식 이후에는 동문회 주최 수료 축하만찬 총동문회가 진행됐다.

한국프랜차이즈산업협회 · 프랜차이즈산업연구원
제30기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정 '수료식' 진행

제30기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정이 지난해 12월 10일 총10주간의 교육을 마치고 수료식을 진행했다. 이번 전문가 과정은 전문지식과 능력을 갖춘 슈퍼바이저 전문가 양성과 슈퍼바이징 관련연구 및 세미나 확대를 목표로 진행됐다. 교육 현장의 슈퍼바이저들과 수료생, 교육생들에 대한 정기 또는 비정기적인 수요조사 및 만족도 조사를 통한 전 커리큘럼 변화와 업데이트를 했다. 시설완비와 쾌적한 학습 분위기를 돋보였으며, 가맹본부와 가맹점간의 동반성장의 공동체 관계를 구축했다.

한국프랜차이즈산업협회 · 산악회
천고마비 10월의 산행은 '무의도'

한국프랜차이즈산업협회 산악회는 지난 10월 15일 인천에 위치한 무의도 호령곡산을 등반했다. 이번 산악회는 총 23명의 협회 임원 및 관계자가 참여하였으며, 날씨까지 도와주는듯 쾌청한 날 모든 인원이 안전하게 등산을 완료했다.

한국프랜차이즈산업협회 · 푸드뱅크
기부식품제공사업 식품 등 기부기업 대표간담회 및 협회 감사패 시상

한국프랜차이즈산업협회는 지난 10월 19일 마포구 상암동에 위치한 누리꿈스퀘어에서 '기부식품제공사업 식품 등 기부기업 대표간담회'에 참여했다. 이 간담회는 식품기부 활성화에 애써준 기업을 격려하기 위해 보건복지부와 전국 푸드뱅크가 주최하여 마련된 자리다. 이날 협회에서는 여인국 상근부회장이 참석했으며, 주요 인사로는 방문규 보건복지부 차관을 비롯한 식품 관련 협회 임원 및 기업 관계자가 참석했다.

한국프랜차이즈산업협회 · 중소기업융합연합회
2016 중소기업융합대전

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 10월 19일 서초구에 위치한 The-K 서울호텔 그랜드볼룸에서 열린 '2016 중소기업융합대전' VIP로 참석했다. 중소기업융합대전은 중소기업청과 중소기업융합중앙회가 진행하며 이날 행사는 유관단체장과 600여명의 중소기업인이 참석한 가운데, 중소기업간 교류 및 기술융합의 우수성과를 창출한 유공자 포상과 함께 각종 우수 사례를 전시하는 등 상호 협력을 통한 시너지 창출을 확산하기 위한 장으로 마련됐다.

한국프랜차이즈산업협회 · 한국프랜차이즈학회
2016 한국프랜차이즈학회 심포지엄(학술대회)

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 10월 21일 경기도 이천에 위치한 BBQ치킨대학에서 열린 프랜차이즈학회 학술대회에서 '한국프랜차이즈산업의 발전과 질적 변화를 위한 정책방향'이라는 주제로 강의를 진행했다. 이번 프랜차이즈학회 추계 학술대회(학회장 이승창 교수)는 '프랜차이즈산업의 발전과 미래 도약을 위한 혁신방향'이라는 주제로 진행됐으며 BBQ 윤홍근 회장, 산업부 정종영 과장이 축사로 행사를 빛냈다.

한국프랜차이즈산업협회 · 연세대 FCEO 총동문회
연세대 FCEO 총동문단합회 진행

한국프랜차이즈산업협회는 지난 10월 30일 인천 아라뱃길에서 진행된 '연세대 FCEO 총동문단합대회'에 참여했다. 이번 행사는 현대크루즈호 사파이어홀에서 열렸으며 약 250여명의 연세대 FCEO 동문 및 동문가족들과 함께 진행했다. 일반 단합대회가 아닌 특별한 단합대회로 꾸며져 참가한 동문들의 많은 호응을 이끌어 냈다. 연세대 FCEO는 프랜차이즈 CEO들을 대상으로 진행하는 프랜차이즈 최고위 과정이다.

한국프랜차이즈산업협회 · 산악회
2016년 마지막 산행 '칠갑산'

한국프랜차이즈산업협회 산악회는 지난 11월 19일, 2016년의 마지막 산행을 진행했다. 이번 산행은 충남 청양에 위치한 칠갑산을 등산했으며 약 21명의 인원이 참석했다. 마지막 산행임에도 불구하고 산악회원들의 열정이 고스란히 느껴졌다. 2017년 산행은 1, 2월 혹한기를 제외한 3월부터 다시 시작된다.

NEWS LOUNGE

부산울산경남지회 제3대 지회장 이 · 취임식 열려 신영호 (주)나눔에프씨 회장 선출

2016 부산울산경남지회는 지난 12월13일 나눔봉사 송년회 및 제3대 지회장 이 · 취임식을 부산 국제신문 빌딩에서 개최했다. 새로운 회장에는 신영호 (주)나눔에프씨 회장이 선출됐다. 이날 조동민 협회장님을 대신해 임영태 사무국장이 참석, 축사와 지회장 임명패를 전달했다. 신영호 회장은 "앞으로 부산울산지역에 프랜차이즈 시장 활성화에 기여하고 기업들의 성장과 도약을 위한 지원을 아끼지 않겠다"고 소감을 밝혔다.

한국프랜차이즈산업협회 · 유망프랜차이즈대전 2016 대한민국 유망프랜차이즈대전

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 12월 2일 일산 KINTEX에서 중소기업청이 주최하고, 소상공인시장진흥공단이 주관하는 '2016 대한민국 유망프랜차이즈대전'에 참석했다. 유망프랜차이즈대전은 약 40개기업 140개 부스 규모로 운영됐으며, 정부기관에서 주도로 정한 유망프랜차이즈 업종들이 참가해 참관객들에게 많은 도움이 됐을 것으로 평가된다.

한국프랜차이즈산업협회 · 맥세스컨설팅 2016 맥세스 총동문 송년의밤

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 12월 7일 서울 프리마호텔 에메랄드홀에서 열린 '2016 맥세스 총동문 송년의밤'에 참석했다. 맥세스 컨설팅은 국내 최고의 프랜차이즈 컨설팅 기업으로, 협회와 공동으로 교육도 함께 진행하고 있다. 한편, 이날 조동민 회장은 축사를 통해 프랜차이즈 산업인들에게 가맹본부가 가맹점과 상생하고 협력하는 시스템과 행동에 대해 적극적으로 알려 프랜차이즈 인식을 바꿔나가자는 메시지를 전달했다.

한국프랜차이즈산업협회 · 대한상공회의소 제4회 유통산업주간 개막

한국프랜차이즈산업협회 여인국 상근부회장은 지난 12월 8일 서울 대한상공회의소 국제회장에서 열린 '제4회 유통산업주간 개막식 및 제21회 한국유통대상시상식'에 참석했다. 유통산업주간은 유통산업연합회가 주최하고 산업통상자원부, 중소기업청이 후원하며, '한국경제 성장동력, 유통산업 파이팅!'이라는 슬로건 아래 열렸다. 이날 유통관련 유공자포상, 상생협력문화 확산산업 포상도 함께 진행했다.

한국프랜차이즈산업협회 · 연세대 FCEO 총동문회
연세대 FCEO 총동문회 송년의 밤

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 지난 12월 13일 연세대학교 동문회관 대강당에서 열린 '연세대 FCEO 총동문회 송년의밤'에 참석했다. 이날 행사는 김광철 7대 FCEO 총동문회장을 비롯한 연세대 FCEO 동문들과 함께 송년의 밤 행사를 성대하게 진행했다. 한편, 조동민 회장은 이날 축사를 전하며 행사에 뜻깊은 의미를 더했다.

한국프랜차이즈산업협회 · 코트라
세계 일류상품 및 생산기업에 (주)바보스 등 선정

WORLD CLASS PRODUCT OF KOREA 1
세계일류상품

지난 11월 21일 협회 지하1층 창조실에서 '세계 일류상품 추천심의위원회'가 열렸다. 협회는 간사기관으로써 총 11개 기업에 대한 심사를 진행했고, 기존에 선정됐던 MPK그룹 포함해 총 10개 프랜차이즈기업이 선정돼 혜택을 받게 됐다. (주)봉추푸드시스템, (주)바보스, (주)대대에프씨, (주)제이케이글로벌, (주)에브릿, (주)맥스원이링크, (주)후스타일, (주)얌샘, (주)푸드존 등 9개 기업이 차세대 일류상품 및 생산기업으로 신규 선정됐다. 향후 해외마케팅 사업 그 외에 타기관 R&D, 자금우대 등 다양한 지원을 받게 된다.

한국프랜차이즈산업협회 · 여성분과위원회
여성분과위원회 송년모임

한국프랜차이즈산업협회 여성위원회는 지난 12월 14일 청담동에 위치한 더청담 그린테라스에서 '여성분과위원회 송년모임'을 개최했다. 이날 행사는 여성위원회뿐만 아니라 협회 임원들까지 참석해 자리를 빛냈다. 특히 드레스코트를 '레드'로 정해 특별하고 독특한 콘셉트를 선보이며 많은 이들의 좋은 호응을 얻었다.

한국프랜차이즈산업협회, 프랜차이즈 집대성
『한국프랜차이즈산업 40년 협회 20년사』 발간

한국프랜차이즈산업협회는 최근 대한민국 프랜차이즈산업의 역사를 올바르게 조명하고 한국프랜차이즈산업협회의 존재가치를 증명하는『한국프랜차이즈산업 40년 협회 20년사』를 발간했다. 이 책은 총 1000페이지 분량의 방대한 내용으로 프랜차이즈산업협회의 20년 역사는 물론, 한국프랜차이즈산업의 발전사, 프랜차이즈산업의 현황과 전망, 통계, 글로벌 현황과 전망에 대해 다뤘으며, 프랜차이즈관련 법제 현황 및 정책과제에 대해 총망라했다. 이 외에도 협회 현황과 역사, 협회의 주요 추진사업과 대내외활동, 홍보사업 등에 다뤄 국내 프랜차이즈산업은 물론 협회의 역사와 발전사, 현황 등을 한 눈에 알 수 있도록 했다. 특히 프랜차이즈산업 관련 유관기관 리스트와 함께 '프랜차이즈산업을 이끄는 사람들' 13인의 CEO와 진흥 및 우수사례 기업 25개 업체가 소개돼 있다. 발행처_한국프랜차이즈산업협회/ 정가 15만원

공정거래위원회 정채찬 위원장이 2016년 12월 5일자로 취임 2주년을 맞았다. 취임 이후 국민 불신을 해소하기 위해 대대적인 사건 처리절차 개혁방안을 내세운 것은 물론, 대기업 · 중소기업 상생에 중점을 두고 총력을 기울이겠다는 입장을 표명한 바 있다. 동반성장과 상생에 공정위의 무게가 실리고 있음을 시사했다.

가맹본부의 가맹점사업자에 대한 광고 · 판촉행사 집행 내역 통보의 세부 절차를 규정하고, 정보공개서 변경등록 제도를 보완하는 내용 등을 골자로 하는 가맹사업법 시행령 개정안을 시행했을 뿐아니라 '가맹희망플러스'를 도입하고 외식업종 표준계약서 개정작업을 실시하는 등 가맹사업 분야에 많은 관심을 갖고 다양한 정책을 펼치고 있다.

공정거래위원회 수장으로서 지금의 상황에서 프랜차이즈산업에 최우선적으로 요구되는 사안은 무엇인지, 시장질서 안정을 위한 공정위의 역할과 향후 역점을 두고 추진해야 할 정책들에 대해 들어봤다.

가맹사업 분야에 더욱 관심 갖고 정책의 우선순위 둘 것

정재찬 공정거래위원회 위원장

창업을 희망하는 많은 사람들이 프랜차이즈로 사업을 시작하는 경우가 많다. 우리나라 프랜차이즈 시장의 규모는 어느 정도인지.

2016년 12월 말 기준으로 공정위에 정보공개서를 등록한 영업표지(브랜드)는 5204개(가맹본부는 4,235개), 이들 가맹본부에 속한 가맹점 수는 21만 8746개다. 프랜차이즈 방식은 70년대 후반부터 국내에서 활용되기 시작한 후 90년대부터 눈의 띄게 활성화되기 시작했다. 2008년 당시 국내 가맹본부는 1276개, 가맹점은 10만7354개에서 크게 규모가 확대된 것이다. 이는 7년 만에 가맹본부 4배, 가맹점 2배가 증가된 수치다. 또한 하루 평균 100여개의 가맹점이 신설되고, 60여개가 폐점되고 있다.

현재 가맹사업 시장규모는 우리나라 GDP의 9%인 100조원을 넘어서 경제의 한 축을 담당하고 있다. 가맹본부 임직원과 협력업체, 가맹점사업자 및 아르바이트생을 포함하면 최소 100만 명 이상의 관계자가 종사하고 있다. 특히, 퇴직자들에게 일자리와 생계를 제공하여 우리사회를 지탱하는 중요한 업종이다. 그만큼 공정위에서도 가맹사업 분야에 관심을 가지고 정책의 우선순위를 두려고 한다.

프랜차이즈 시장의 공정거래질서 확립을 위해 공정거래위원회가 많은 노력을 기울이고 있는 것으로 알고 있다. 지난 한해 추진한 정책 및 성과를 간략히 설명해 준다면.

공정위는 가맹사업 분야의 공정거래질서 확립을 위해 다각도로 대책을 추진해 왔다. 공정위는 가맹점사업자의 권익보호를 위해 제도를 확충했는데 가맹사업법을 개정하여 가맹본부가 가맹점사업자의 영업지역을 축소하는 경우 반드시 가맹점사업자와의 합의를 거치도록 했다. 또한 가맹점사업자가 일부라도 비용을 지불해 광고나 판촉행사를 실시한 경우 그 집행내역을 가맹점사업자에게 통보하도록 의무화했다.

법집행도 강화해 외식업, 교육 서비스업, 화장품업 등의 정보공개서 제공의무 위반, 허위 · 과장정보 제공, 판촉비용 전가행위 등 위법행위를 확인하여 이미 시정조치 했고, 패스트푸드 분야의 가맹금 부과 관련 위법행위가 확인되어 빠른 시일 내 신속하게 조치할 계획이다.

업계 스스로가 거래관행을 개선하고 상생협력을 강화해 갈 수 있도록 2016년부터는 가맹분야에도 상생협약이 체결되도록 했는데 〈뚜레쥬르〉가 가맹분야 최초로 협약을 체결한 바 있다. 이후 〈정관장〉, 〈GS25〉 등 총 8개 대형 가맹본부들이 가맹사업법에 기초하여 정식으로 공정거래 및 상생협력 협약을 체결했다.

아울러, 가맹희망자들의 피해 예방을 위해 사전 정보제공에도 많은 노력을 기울였다. 무엇보다 지난 11월에는 예비창업자들이 우량 가맹본부를 손쉽게 선별해낼 수 있도록 가맹본부별 신뢰할 수 있는 비교정보를 제공하는 가맹희망플러스 대국민 서비스를 개시했다.

〈뚜레쥬르〉 공정거래 및 상생협력 협약식에 참석해 인사말를 하고 있다.

위에서 언급한 '가맹희망플러스'의 탄생배경과 구체적인 내용은?

가맹희망플러스는 업종별로 가맹본부별 신뢰할 수 있는 비교정보를 제공하는 이른 바, 프랜차이즈 리포트라고 할 수 있다.

공정위는 가맹희망자들의 창업결정을 돕기 위해 모든 가맹본부의 정보공개서를 대국민 공개해 왔지만, 실제 정보공개서의 분량이 수십 페이지에 달해 법과 제도에 익숙하지 않은 예비창업자들이 가맹본부별 정보공개서를 일일이 열람해 자신에게 필요한 정보를 찾아 분석하는데 어려움이 있었다.

이에 5000여 개 가맹본부의 정보공개서상 빅데이터를 추출 · 가공해 업종별 · 가맹본부별 다양한 비교정보를 제공하는 가맹희망플러스를 구축하게 된 것이다.
가맹희망자들은 가맹희망플러스를 방문해 어떤 업종에서 어떤 브랜드를 창업할지를 결정하는데 도움을 얻을 수 있다. 가령, 최근 1년간 폐점율이 가장 낮은 업종, 영업이익율이 가장 높은 가맹본부, 가맹점 평균 매출액이 가장 높은 브랜드, 창업비용이 가장 낮은 브랜드 등 가맹희망자들이 관심을 갖는 항목별로 업종별 · 가맹본부별 · 브랜드별 비교정보를 제공받을 수 있다.
여기서 주목할 점은 가맹본부의 70% 이상을 차지하는 외식업종의 경우, 종전에는 패스트푸드 · 제과 · 기타 등 3개 업종으로만 구분하던 것을 한식 · 치킨 · 피자 · 커피 등 총 14개 업종으로 세분화해 비교정보를 제공하는 것으로 개선했다는 점이다. 가맹희망자들은 합리적인 창업결정을 위해 가맹희망플러스를 많이 활용해 주길 당부하고 싶다.

2016년에 가맹분야에서 최초로 상생협약을 체결했다고 밝혔는데 상생협약제도의 취지는 무엇인지, 현재 얼마나 많은 가맹본부들이 협약을 체결했는지 등 협약제도에 대해 자세하게 설명해 달라.

상생협약은 2014년 가맹사업법 개정 시 도입된 제도로, 가맹본부와 가맹점사업자 간 자발적으로 가맹사업 관계 법령의 준수 및 상호 지원 · 협력을 약속하는 것이다.
가맹본부와 가맹점사업자는 한 배를 탄 동반자 관계로서 가맹본부는 가맹점 없이는 성장할 수 없다. 가맹점사업자의 희생을 통해 가맹본부가 이익을 창출하는 것은 단기적인 미봉책에 불과하다. 〈던킨도너츠〉 등 글로벌 외식 브랜드들도 가맹점사업자들과 십여 년에 걸친 분쟁과 갈등 끝에 가맹본부가 지속적으로 성장할 수 있는 해법은 상생전략임을 깨닫고 실천하고 있는 것으로 알려져 있다. 2016년 〈뚜레쥬르〉를 시작으로 〈정관장〉, 〈GS25〉, 〈CU〉, 〈롯데리아〉, 〈세븐일레븐〉, 〈파리바게뜨〉, 〈미니스톱〉 등 총 8개 대형 가맹본부들이 가맹점사업자와 상생협약을 체결했다.

> “가맹본부는 가맹점 없이 성장할 수 없고, 가맹점들은 가맹본부 없이 홀로 설 수 없음을 이해하고 함께 가야한다는 인식이 확산되길 바란다”

공정위는 협약 이행결과를 꼼꼼히 점검하고, 가맹본부 매출액 증가율 대비 가맹점사업자 매출액 증가율, 가맹점 폐점률 등 실질적인 상생의 정도를 측정하여 평가에 반영할 것이다. 아울러, 협약제도 2년차인 만큼 협약의 성과와 이행 모범사례를 다양한 방법으로 널리 홍보해 나갈 계획이다.
아울러 올해는 대형 가맹본부들 위주로 협약이 체결되었으나, 내년에는 중소 가맹본부까지 상생협약 체결이 확산될 수 있도록 노력해 나갈 방침이다.

가맹점사업자들의 애로사항을 파악하여 이를 해소하기 위해 현장점검, 간담회 등 많은 노력을 기울여 왔다. 현장에서 가맹점사업자들은 공정위의 노력을 어떻게 평가하고 있나? 또 애로사항으로는 어떤 것들이 있었는지 궁금하다.

이미 이야기한대로 2016년에는 가맹본부들의 횡포로 인한 어려움, 애로사항 등을 직접 청취해 정책이나 법집행에 반영하기 위해 가맹점사업자들과 현장소통의 기회를 많이 가지려고 노력해왔다. 가맹점사업자들은 그간 공정위가 가맹점사업자 권익 보호를 위해 제도를 보완하고 법집행을 강화한 결과, 예전처럼 눈에 띄는 가맹본부의 횡포는 많이 줄었지만, 아직도 보이지 않는 곳에서 불공정관행이 잔존하고 있

다고 호소하며 엄정한 법집행을 요구한 사례도 있다.
5000개가 넘는 가맹본부와 20여만 개의 가맹점사업자들이 영업하고 있는 만큼 가맹본부의 불공정행위도 다양한 형태로 나타나고 있는 것도 사실이다.
최근 주로 제기되는 불공정행위 유형은 가맹본부가 가맹사업의 통일성 유지와는 무관한 제품을 가맹본부로부터 시중가격보다 높은 가격으로 구입하도록 강제하거나, 특정 가맹점사업자를 대상으로 위생 점검 등 표적감시를 실시해 계약해지 등으로 보복하는 행위 등을 들 수 있다.
과거 과도한 위약금 부과, 심야영업 강제, 인테리어 강요 등이 많이 제기됐으나, 공정위의 제도개선 및 엄정한 법집행으로 최근에는 눈에 띄게 관련 민원이나 분쟁이 감소한 만큼, 새해에는 반드시 가맹본부로부터 구입하지 않아도 되는 물품들에 공급 강요행위나 보복조치 등과 관련한 불공정관행이 개선될 수 있도록 최대한의 노력을 기울이겠다.

공정위가 2017년 프랜차이즈 사업의 공정한 거래질서를 위해 추진할 구체적인 계획에 대해서도 알고 싶다.

최근 들어 빈발하고 있는 가맹본부의 신 유형의 불공정거래행위에 대한 감시를 강화할 예정이다. 규제회피를 위해 편법적으로 이루어지는 가맹본부의 불공정거래행위를 집중 점검하고, 문제되고 있는 외식업종 가맹본부의 불필요한 식 · 부자재 구입 강제행위를 집중 감시할 것이다.
이와 함께 가맹본부에 대한 법집행 수요가 증가하는데 반해, 공정위 인력만으로 대처하는데 한계가 있어 보다 효과적인 법집행을 위한 방안에 대해 검토할 계획이다. 가맹희망자들의 정보비대칭 문제 해소를 위해 프랜차이즈 선진국인 미국의 제도를 벤치마킹하여 정보공개서 기재사항을 추가하여 다양한 정보를 포함하는 방향으로 대폭 개선할 것이다.

정유년 새해가 밝았다. 가맹본부 및 가맹점사업자에게 전하는 희망과 격려의 메시지를 부탁한다.

가맹사업 시장이 양질의 발전을 거듭하며 지속적으로 성장하기 위해서는 가맹본부와 가맹점사업자의 상생이 무엇보다도 중요하다. 기회가 있을 때마다 가맹본부와 가맹점사업자는 한 배를 타고 있는 운명공동체임을 강조하고 있다. 가맹본부는 가맹점 없이 성장할 수 없고, 가맹점들은 가맹본부 없이 홀로 설 수 없음을 이해하고 함께 가야한다는 인식이 확산되길 바란다.
공정위는 새해에도 가맹본부와 가맹점사업자가 겪고 있는 애로사항을 적극적으로 해소하고, 가맹사업의 공정한 거래질서 확립을 통해 가맹사업 시장이 지속적으로 성장할 수 있도록 최선의 노력을 기울이겠다.

글 한수진 한국프랜차이즈산업협회 홍보국장

누가 뭐라해도 프랜차이즈산업은 '정의'이고 '선'

한국프랜차이즈산업협회 제5대 조동민 회장

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장이 2016년 12월로 제5대, 주어진 임기를 마쳤다. 4년간의 그의 행보는 거침없는 모습으로, 프랜차이즈산업 발전에 혁혁한 공을 세운 장본인이다. 국내 프랜차이즈산업의 발전을 위한 염원과 열정 하나로 일해 온 그를 만나 협회장을 마무리하는 소감을 들어봤다. 열심히 일한 만큼, 아쉬움이 없다는 그는 협회장으로서의 임기를 성실히 마치고, 제6대 협회를 위해 물심양면 도움을 아끼지 않겠다는 생각도 내비쳤다.

협회장 임기를 마치셨는데, 남다른 소회가 있을 것 같습니다.

국내 전반적인 경기가 좋지 못하다 보니, 프랜차이즈산업 역시 많은 어려움을 겪고 있습니다. 프랜차이즈산업협회 단체장으로서 우선 무거운 마음의 무게를 느낍니다. 특히 지난해 어수선한 정국과 김영란법, AI 등은 업계에 악제로 작용했으며, 총선 과정에서도 국회의원들이 이익공제나 징벌적손해배상 등 가맹법 관련 법안 규제를 꾸준히 이슈화 시켜 업계의 사기를 떨어뜨려 맥이 빠지기도 했습니다. 협회 내부적으로는 지난해 제6대 회장을 큰 무리 없이 당선돼 올해부터 시작되는 제6대 협회가 기대됩니다. 저 역시 차기회장이 당선되는 과정에서 분열과 반목이 생기지 않도록 많은 신경을 썼고, 회원들의 적극적인 협조아래 안정적으로 차기 회장이 당선돼 큰 의미가 있었던 한 해였습니다. 특히 박기영 회장은 사업도 잘하시지만, 소신과 철학이 있는 분으로 향후 협회와 프랜차이즈산업발전에 많은 영향을 가져오길 기대하고 있습니다. 저 또한 4년의 임기동안 열심히 일했고, 후회 없습니다. 무엇보다 큰 아쉬움 없이 그만둘 수 있어 행복합니다.

임기동안 여러 가지 사업을 추진해오셨는데요. 가장 기억에 남는 성과는 무엇이 있을까요?

물론, 제가 임기동안 이룬 사업들은 제5대 협회 사무국에서 같이 힘을 모으고 머리를 모아 이룬 일입니다. 가장 먼저 떠오르는 것이 있다면, 2012년 프랜차이즈에 대한 열정으로 국회 앞에 방하나 얻어놓고, 진을 치고 살다시피 했던 날들입니다. 당시 국회에는 프랜차이즈 관련한 이슈 사항이 많았습니다. 협회 사무실인 능동에서 여의도까지 왔다 갔다 하기엔 거리에서 시간을 모두 낭비할 것 같더군요. 그래서 1년 정도 여의도에 있으면서 협회에서 서류를 팩스로 보내오면 바로 자료를 가지고 국회로 가고, 국회의원들 방으로, 화장실까지 쫓아다니면서 저를 법안심사소위에 넣어달라며 주장했던 일들이지요. 그렇게 해서 단체장으로서는 유일하게 법안심사소위에 들어가 프랜차이즈 산업의 순기능에 대해 피력할 수 있었어요. 그때 관철시켰던 것이 징벌적손해배상 3.5배를 뺀 것입니다.

사회 전반적으로 프랜차이즈산업에 대한 인식이 좋지 않다보니, 중요 이슈를 관철시키는 데 녹록치 않았을 것 같습니다.

그렇습니다. 그것이 가장 큰 어려움이죠. 다들 이해관계가 있어 몸을 사리는 부분이 많은게 사실입니다. 단체장, 학자, 국회의원, 각종 부처의 공무원에 이르기까지 여론의 눈치보기에 급급한 것이 현주소입니다. 그럴수록 프랜차이즈산업인들이 똘똘 뭉쳐서 우리의 위상을 보여주어야 합니다. 그래서 협회 행사를 할 때도 되도록 성대하게 치른 면이 없지 않습니다. 협회에서 많은 행사들을 치뤘는데요.

주기적으로 열리는 프랜차이즈 박람회와 컨벤션, 사회봉사활동, 장학기금마련 한마음 골프대회, 나눔송년회 등에 이르기까지. 그 어떤 단체장의 행사보다 대외적으로 결집력을 보여주었다고 생각합니다. 뿐만 아니라 프랜차이즈산업을 알리기 위해 5~6개의 협단체에 가입해 활발한 활동을 하는 데에도 게을리 하지 않았습니다. 이들에게도 프랜차이즈산업에 대한 이해를 관철시키기 위해 이슈가 있을 때마다 프랜차이즈의 순기능에 대해 강조해왔습니다.

프랜차이즈산업의 올바른 인식을 위해 힘써오셨는데요. 협회 사무국 환경개선을 위해서도 많은 변화가 있었습니다.

가장 먼저 주력했던 것이라면 협회 사무국의 역량을 위해 노력을 해왔다고 생각합니다. 여러 가지로 열악한 협회 구조와 인력들을 꾸준히 교육을 통해 개선시키고 사무국 직원으로서의 철학 108가지 현황을 제시해 문서 만드는 것부터 디테일한 부분까지 직접 챙겨 업그레이드 시키는데 주력했습니다. 사무국 직원들이 고생이 많았습니다.

그만큼 직원들의 근무환경도 많이 개선해 보상했고, 협회 위상도 높아졌다고 생각합니다. 또 협회 위상을 위해 능동에서 서초동으로 옮긴 것도 우리 협회의 대외적인 활동과 관계를 위해 절대적인 요소였다고 생각합니다. 강남 한복판에 자리한 협회를 통해 우리 프랜차이즈산업인들의 위상 또한 한 단계 좋은 이미지로 격상되지 않았을까 생각합니다. 물론, 협회 이전은 회원사들이 협회를 드나드는 데에도 문턱을 낮추는데 한 몫 하지 않았나 생각합니다. 열심히 일해 협회 자산을 늘리는 역할도 해왔다고 자부합니다.

프랜차이즈산업인은 물론, 회원사에 하고 싶은 말씀이 있다면?

협회는 회원들의 회비로 운영되는 곳입니다. 그런 만큼 단체 회원들이 지향하는 방향이나 수준만큼 끌고 나가야 하는 것이 사무국의 의무이기도 합니다. 일을 제대로 하지 않는데, 어떤 회원들이 오고, 회비를 내겠습니까. 우리가 아무 일도 하지 않는다면, 결국 회원사로부터 외면받고, 협회는 존재가치가 없어질 겁니다. 프랜차이즈 사업을 하면서 협회 가입을 하는 것은 기본입니다. 실질적으로 협회는 우리 프랜차이즈산업을 위해 많은 사업을 관철시켜왔고, 업계의 화합과 동반성장을 위해 주력하고 있습니다. 간혹, 협회 가입을 하지 않고, 협회에서 어떤 일들을 해오고 있는지도 모른 체 폄하하는 이들이 있습니다. 매우 안타깝습니다.

부족함이 있다면 협회 가입을 하셔서 함께 개선하고 만들어 갔으면 좋겠습니다. 협회는 우리나라 프랜차이즈산업인들이 함께 중지를 모아 프랜차이즈 산업을 계승, 발전시켜 나가는 곳입니다. 협회에 가입한 프랜차이즈산업인들은 일말의 양심을 갖고 업계 발전을 위해 고민하는 분들입니다.

협회장 재임동안 가장 두각을 보인 것이 해외진출이 아니었나 싶습니다.

네. 해외진출의 기초를 세웠다고 자부합니다. 사회적으로 프랜차이즈에 대한 좋지 않은 이슈는 많은 만큼 더욱 해외로 가야한다고 생각했습니다. 프랜차이즈산업 자체가 본부와 가맹점간의 상대적인 기능이기에 많은 이들의 표적이 될 수밖에 없는 구조입니다. 더구나 국내 프랜차이즈시장은 너무 치열합니다. 해외로 나가야 합니다. 그래서 협회의 수많은 사업과 교육 등이 글로벌에 초점이 맞춰져 있습니다. 이런 노력은 협회가 정부기관으로부터 1원도 받지 못했던 지원금을 20억원의 예산으로 만드는 쾌거를 이뤄내기도 했습니다. 어떻게 보면 작은 예산이지만, 그 가운데 많은 프랜차이즈 기업들이 해외진출을 하는데 포문을 열었고, 자신감을 갖는 계기가 되었습니다. 최근 2~3년간 국내 프랜차이즈 브랜드들의 해외진출이 가장 활발한 것은 바로 이 때문이 아닐까 생각합니다. 그 일환으로 KFCEO 교육과정도 생겨나 활발하게 운영되고 있습니다. 한편, 국내 기업들이 대부분 중국이나 동남아로만 해외진출을 시도한데 반해 지난해는 미국서부지회도 만들어 미국으로 해외진출하고자 하는 기업들을 도울 수 있도록 전략도 세웠습니다.

글로벌 프랜차이즈화 가운데, KFCEO 교육과정이 매우 활발합니다.

네, 당초 글로벌 징기스칸 500명 배출을 목표로 해외진출 인재를 키우는 목적으로 만들었습니다. 프랜차이즈 관련 산업인들의 반응이 좋아 매 회, 기수의 인원이 늘고 있습니다. 벌써 KFCEO 동문들이 300명이 됐습니다. 이분들이 자연스럽게 협회에 동참하는 성과도 생겨나 매우 고무적입니다. 무엇보다 글로벌을 향한 강사진과 프랜차이즈 CEO들의 화합이 잘되고 있습니다. 서로 이곳에서 정보교류도 하고, 업계 발전과 프랜차이즈 시스템 강화를 위한 CEO의 리더십과 철학 등을 들으며, 글로벌 시장 진출을 위한 내공을 쌓고 있습니다.

프랜차이즈산업 발전과 위상을 위해 CEO의 철학이 그 어느 때보다 중요합니다. 이를 위해 협회에서도 주력해 오신 것으로 압니다만.

프랜차이즈산업이 가맹본부와 가맹점의 대립구조에 있다보니 많은 오해와 분쟁이 일어나는게 사실입니다. 때문에 프랜차이즈 CEO의 마인드와 철학이 그 어떤 산업보다 중요한 부분입니다. 절대

적인 '신뢰'가 바탕이 되어야 하는 사업입니다. 때문에 이를 극복하기 위해 협회는 다양한 교육을 통해 CEO의 자질 향상에 주력해오고 있으며, 자체적으로 프랜차이즈 윤리교육을 실시해 오고 있습니다. 물론, 각 분야별로 꾸준한 교육 프로그램을 만들어 프랜차이즈 시스템, 메뉴, 교육 등에도 매진하고 있습니다.

협회장으로서 가장 큰 고충은 무엇이었고 보람은 무엇이었을까요?

협회장을 하면서 밤 11시 이전에 집에 들어간 적이 거의 없어요. 힘든 일은 집에 들어가 소주 한잔 마시고 털어버리는 스타일이라 고충을 겪는다고 생각을 해본적은 없어요. 단, 단체장으로서 프랜차이즈의 역기능에 대해 언론이나 여론의 도마위에 오를때는 맥이 풀리는 느낌이죠. 그렇게 열심히 해도 일반인들에게는 프랜차이즈산업이 또 그렇게 비춰지는구나 하고 맥이 풀리죠. 대부분 열심히 잘해오고 있는데, 간혹 일부 몰지각한 프랜차이즈 CEO나 가맹점주로 인해 전체 산업이 매도될때는 답답할때가 많습니다. 때문에 이러한 인식을 바꾸기 위해 프랜차이즈 다큐멘터리를 꼭, 제작하고 싶었는데 관철이 안돼 아쉽습니다. 제6대에서라도 이를 실현시켰으면 하는 바람입니다. 보람이라면 많은 협회 회원들이 협회 각종 행사에 내일같이 참여하고, 열심히 동참해준 것이죠. 또 단체장이 아니었다면 몰랐을 수많은 프랜차이즈 기업과 열정 넘치는 CEO들을 많이 만날 수 있었던 것이 아닐까 생각합니다.

앞으로 협회나 업계에 당부하고 싶으신 말씀이 있다면?

그동안 저와 함께 협회를 함께 이끌어주신 사무국 직원들에게 정말 고생 많았다고 말씀드리고 싶습니다. 그리고 우리 프랜차이즈 협회원사들에게도 그동안 협회에 보여주었던 열정만큼 앞으로도 지속적인 관심을 부탁드리고 싶습니다. 협회는 현재 제6대 회장님을 위시해 각 분야에서 오랜 기간 탄탄한 내공을 다져온 분들이 많이 포진돼 있어 더욱 잘해 나가리라 믿어 의심치 않습니다. 하지만, 협회는 협회장과 사무국만의 노력으로는 안 됩니다.

회원사는 물론, 프랜차이즈산업인들의 관심과 동참이 그 어느 때보다도 필요합니다. 협회장이나 협회 사무국의 희생만을 강요하는 시스템은 이제 더 이상 해서는 안 됩니다. 프랜차이즈 산업인들의 자발적인 참여와 역할이 그 어느 때보다 필요합니다. 협회의 발전은 곧 우리 산업 발전의 바로미터라고 생각합니다. 때문에 여러분들의 도움이 절실합니다. 저 역시 임기가 끝났지만, 전임 회장으로서 협회에 최대한 도움이 되도록 노력할 것입니다.

그리고 프랜차이즈산업인들에게 당부드리고 싶은 것은 우리 산업이 업종 특성상 동반상생의 이치를 가진 만큼, 가맹점의 생계를 위해 본부가 적극 나서야 합니다. 본부의 투명경영과 윤리의식이 그 어느 때보다 필요한 시점입니다. 수많은 자영업자들이 어려움 없이 사업을 해나갈 수 있도록 프랜차이즈 본부는 조력자의 역할을 충실히 해서 프랜차이즈산업 발전과 위상을 위해 힘써주시길 간곡히 부탁드립니다. 동시에 협회에도 많은 관심과 자발적인 동참을 바랍니다.

글 **임나경 편집국장** 사진 **월간(창업&프랜차이즈)DB**

프랜차이즈업계, 새로운 미래로 나아가다!

다사다난했던 2016년이 지나고 새로운 해인 2017년을 맞이했다. 프랜차이즈 업계 관계자들은 2016년이 유래 없는 불경기와 사회 구조적인 악재들로 인해 프랜차이즈 가맹본사들도 적지 않은 어려움을 겪었다고 진단하고 있다. 하지만 한국프랜차이즈산업협회를 중심으로 각 가맹본사들이 업계에서 생존하고자 하는 지혜를 모아 2017년에는 한 단계 더 도약할 수 있는 해로 자리매김하고자 벌써부터 힘찬 발걸음을 이어가고 있다.

2016년 프랜차이즈 업계 주요 이슈

1. 영세, 중소 가맹점을 위한 신용카드 수수료 인하

2016년 프랜차이즈 업계의 주요 이슈 중의 하나는 신용카드 수수료 인하였다. 연매출 3억원 이하인 영세, 중소 가맹점은 기존보다 0.7%, 연매출 10억원 이하인 일반 가맹점은 0.3%, 연매출 2억원 이하는 기존 1.5% 우대수수료율을 적용하던 것을 0.8%로, 연매출 2~3억원 이하 가맹점에 대해서는 2.0% 우대수수료율에서 1.3% 우대수수료율로 인하했다. 신용카드 수수료율 인하는 영세, 중소 가맹점을 위한 것으로써 일반 가맹점의 경우에는 오히려 수수료율이 인상되는 경우도 발생했지만 전반적으로 영세, 중소 가맹점의 부담을 덜어주는 데 공헌한 것으로 판단되고 있다.

이처럼 가맹점별로 차이는 있지만 대체적으로 영세, 중소 신용카드 가맹점 카드 수수료율이 인하되기까지 정치권과 경제 관련 단체들의 노력이 적지 않게 기여했다. 신용카드 수수료 인하로 인해 대략 238만개 업소의 연간 신용카드 수수료 부담이 6700억원 정도 줄어들었고, 업소별로는 평균 약 140만원에서 많게는 210만원 가량이 절감된 것으로 나타났다. 이를 통해 골목 상권을 지키고 자영업자들이 보다 나은 상황에서 경제 활동을 할 수 있는 기반이 마련된 것을 가장 큰 성과로 여기는 분위기다.

2. 사모펀드를 통해 본 외식 프랜차이즈의 명암

치킨 브랜드 BHC를 인수한 바 있는 글로벌 사모투자펀드 운용사 로하튼은 지난해에 순댓국 전문 외식업체 〈큰맘원조할매순대국〉과 쇠고기 전문점 〈그램그램〉을 약 900억원에 인수했다. 2000년대에 접어 들어 적지 않은 사모펀드가 〈놀부〉, 〈버거킹〉, 〈할리스커피〉, 〈토다이〉 등의 브랜드를 인수했거나 인수 시도를 하는 등 경쟁력 있는 외식업체를 보유해 영토 확장을 하고자 하는 움직임을 드러내고 있다.

하지만 최근 들어서는 국내 프랜차이즈 시장이 포화 상태에 이른 것으로 평가되고 있는 만큼 대형 매물에 대한 매력이 떨어져 매각 주체와 인수 주체간의 이견이 좁아지지 않는 게 추세로 대두되고 있다. 얼마 전까지만 해도 식음료 프랜차이즈는 사모펀드(PEF) 투자처로 각광 받았던 게 사실이다. 하지만 1

세대 토종 수제버거업체인 〈크라제 버거〉와 〈맥도날드〉, 〈할리스커피〉 등이 매각에 어려움을 겪을 만큼 M&A 분야도 시장성이 얼어붙고 있는 분위기다. 업계 전문가들은 기업 매각이 어려움을 겪는다는 건 그만큼 시장이 경직되고 있다는 걸 드러내는 지표라면서 향후 프랜차이즈 업체들의 경쟁력 강화가 필요 요인으로 대두될 것이라고 입을 모으고 있다.

3. 기업들의 해외 진출을 위한 정책 및 지원 기대

해외 진출을 목표하고 있거나 이미 진출한 프랜차이즈 기업들을 위한 정부와 프랜차이즈 산업협회 차원의 정책이 눈길을 모으고 있다. 최근 한국프랜차이즈산업협회는 1998년 설립 이래 처음으로 프랜차이즈의 본고장인 미국에 중소기업의 해외 진출을 돕기 위한 LA 서부지회를 설립했다. K-프랜차이즈의 해외 진출 사업은 정부 차원에서 일부 지원이 있었지만 현지 국가의 프랜차이즈만을 전담하는 한국의 전문기관이 없어 중소 프랜차이즈 기업들이 어려움을 겪고 있었다. 이런 상황에서 서부지회가 생긴 덕분에 중소 프랜차이즈 기업들도 미국 시장에서 성장할 수 있는 발판을 마련한 것으로 평가 받고 있다.

협회는 LA의 서부 지회를 통해 국내 프랜차이즈 기업들이 보다 양질의 정보를 얻을 수 있다는 점에서 향후 큰 성과를 얻어낼 수 있으리라고 자부하고 있다. 또한 프랜차이즈 사업은 전문성이 필요하므로 프랜차이즈 사업에 특화된 정보 전달 및 파트너 발굴과 관련해 프랜차이즈산업협회 차원에서 보다 폭넓은 도움을 국내 기업들에게 줄 수 있을 것으로 예상되고 있다.

이와 함께 지난해에는 중국 옌벤 조선족자치주 문화관광국과 K-프랜차이즈 중국 공동진출을 위한 협약서를 체결했다. 옌벤자치주 엔지시 소재 환락궁에서 진행된 이번 협약식을 통해 협회 측은 중소 K-프랜차이즈 브랜드들의 옌벤 진출을 적극적으로 추진하기로 합의했다. 이는 국내 프랜차이즈 브랜드들의 해외 진출이 75% 넘게 중국에 진출되고 있음에도 불구하고 성공 확률이 높지 않다는 점에 착안해, 보다 적극적으로 협회 차원에서 기업의 현지 생존력을 높이기 위한 정책으로 볼 수 있다는 평가를 받고 있다. 업계 관계자들은 정부와 협회 차원의 교류 협력 확대가 프랜차이즈 기업들이 현지에서 적응하는 데 큰 힘을 줄 것이라고 기대했다.

4. 코스닥 상장으로 나아가고 있는 프랜차이즈 기업들

〈맘스터치〉가 지난해 10월 코스닥에 상장하고 한국거래소 코스닥시장본부에서 코스닥 신규상장 기념식을 가졌다. 외식 브랜드가 코스닥에 입성한 건 지난 2009년 〈미스터 피자〉에 이어 7년 만으로써 최근 가맹점 1000개를 넘어설 정도로 폭발적인 성장을 이룬 〈맘스터치〉 브랜드의 향후 성공을 점치게 하는 일로써 업계에 널리 알려졌다.

사실 프랜차이즈 가맹본사는 치열한 경쟁 속에 지속성장에 대한 의문점을 안고 있고, 재무 건전성도 상대적으로 취약한 면이 많아 증시 상장에 어려움을 겪어왔다. 하지만 〈맘스터치〉의 코스닥 상장을 기점으로 최근 상장전 지분투자(프리IPO) 차원에서 투자금을 모으는데 성공한 것으로 알려진 〈BBQ치킨〉을 운영하는 '제너시스BBQ'와 〈본죽〉과 〈본도시락〉 등을 운영하고 있는 '본아이에프'도 상장을 타진하고 있는 것으로 전해졌다. 이를 통해 향후 프랜차이즈 기업들의 코스닥 상장붐이 이어질 것으로 점쳐지고 있다. 업계 전문가들은 새로운 성장 동력을 얻기 위한 프랜차이즈 기업들의 코스닥 도전은 결과적으로 프랜차이즈 업계의 퀄리티를 높일 수 있다는 점에서 고무적인 현상이라고 입을 모으고 있다.

5. 국내 프랜차이즈 기업들을 위한 '배달앱'이 생기다!

1인 가구의 증가 등으로 배달 음식 수요가 폭발적으로 늘고 있는 상황에서 기존 배달앱은 많게는 10~12% 가량의 과도한 수수료를 요구해 프랜차이즈 업체들의 부담이 컸다. 이에 한국프랜차이즈산업협회 측이 직접 나서 자체 배달앱을 만들었다. 이는 협회 측이 (주)트로스시스템즈와 손잡고 프랜차이즈 전용 배달앱 '프랜고(Frango)'를 개발해 상용화에 들어감으로써 많은 프랜차이즈 기업들이 관심을 가지고 있다.

해당 배달앱에는 프랜차이즈 브랜드 매장만 입점할 수 있다. 기존 배달앱과 달리 입점비도 없고 배달라이더협회와 업무협약(MOU)을 맺고 포장판매와 배달을 하지 않는 가맹점도 오토바이 배달 서비스로 추가적으로 수익을 낼 수 있도록 한 것이 특징이다. 회원가입 절차도 간소화해서 소비자는 카카오톡, 페이스북 등 사회관계망서비스(SNS) 계정으로 회원가입한 뒤 이용하면 되는데, 위치기반 서비스가 탑재돼 애플리케이션이 자동으로 소비자가 위치한 곳에서 가장 가까운 매장을 검색해주는 등 기능이 뛰어나다. 협회 측은 프랜차이즈 자영업자들이 최근 계속되는 경기 불황은 물론이고 높은 임대료, 시장 경쟁 심화 등으로 어려움을 겪고 있다면서 기존의 배달앱은 높은 수수료 등 추가적인 비용 부담까지 감당해야 했는데 협회 차원의 무료 배달앱을 개발한 만큼 회원사들에게 도움이 됐으면 하는 바람을 드러냈다.

6. 업계 고용 안정화, 프랜차이즈 기업들이 나서야 한다

한국프랜차이즈산업협회는 지난해 9월, '가맹본부 대상 근로조건 자율준수 노무교육(1차)'을 23개 가맹본부 임직원 45명이 참석한 가운데 성공리에 진행했다. 프랜차이즈산업이 처한 근로 및 고용환경에 대한 문제점 대부분이 인식 및 정보 부족에 기인하는 바, 이에 대한 산업계의 자율적이며 올바른 고용문화 정착을 위해 11월까지 가맹본부 임직원을 대상으로 총 5회, 가맹점사업자(창업예정자 포함) 대상 총 4회에 걸쳐 노무관리와 시간선택제 일자리 지원제도에 대한 교육을 실시했던 것이다. 또한 고용안정화를 위해 고용노동부와 MOU를 체결하고 전자근로계약서 확산 선언식에 동참하는 등의 활동을 펼쳤다.

협회가 실시한 '가맹본부 대상 근로조건 자율준수 노무교육'은 최근 프랜차이즈산업에서 지속적으로 제기되는 근무환경 및 고용환경 등의 문제점을 해결하기 위한 커리큘럼으로 호평을 받았다. 고용과 관련한 인식이 부족한 산업 특성을 고려할 때, 법적제재에 앞서 산업의 자율적이며 성숙한 고용 문화 정착을 위한 정책 지원이 필요하다는 의견이 대두돼 교육이 시행된 것이었다. 협회는 또한 고용노동부와 기초고용질서 준수, 산업재해 예방, 시간선택제 일자리 확산 등을 위한 MOU를 체결했다. 이에 대해 협회는 정부 정책에 호응하고 발전해나가는 프랜차이즈 시장을 만들어가기 위한 중요한 포석으로 보고, 글로벌 프랜차이즈 브랜드 육성을 위해 고용 안정화에 대한 가치를 분명히 해나갈 것이다.

7. 해외 진출 국내 브랜드, 지식재산권 보호 강화 필요

최근 들어 중국 등 해외에 진출하는 국내 프랜차이즈 기업들의 가치 보호에 대한 관심이 뜨겁다. 이는 상표권 등에 대해 국내 기업들이 아직 미흡한 시각을 보유한 탓에 기업 가치를 제대로 지키지 못하는 문제의식에 따른 것이다. 이와 관련해 정부를 비롯한 한국프랜차이즈산업협회는 국내 프랜차이즈 브랜드의 가치 보호를 위한 공감대를 형성하고 대책마련에 힘쓰고 있는 상황이다.

국내 프랜차이즈 브랜드는 지난 2009년 2.3%에서 최근까지 약 5.7배 가까이 늘어난 해외 진출을 보이고 있다. 이처럼 프랜차이즈 기업의 해외 진출이 늘어나면서 국내 상표의 선점 또는 짝퉁 브랜드로 인한 기업들의 피해도 함께 늘어나 대책 마련이 시급한 것으로 업계에서는 우려하고 있는 상황이다. 이와 관련해 협회 측은 특허청과 간담회를 개최하는 등의 노력으로 중국 및 아시아 신흥국가를 위주로 K-프랜차이즈의 지식재산권 보호에 집중 지원이 필요하다는 공감대를 마련했다. 또한 관련 전문가들은 국내 프랜차이즈 기업들이 해외 진출에 대비해 상표권이나 특허 등에 대해 미리미리 준비하는 자세를 견지해야 한다고 충고하고 있다.

국내 FC산업의 경쟁력 강화를 위한 노력은 계속된다!

2017년 한국프랜차이즈산업협회는 가맹본부와 가맹점사업자와의 동반성장을 기반으로 한 상생경영 확산에 적극적으로 나서는 한편, 프랜차이즈산업의 인식과 위상을 높이기 위해 다각적인 활동을 전개할 예정이다. 또한 해외진출을 위한 국가인적자원 교육 프로그램도 국내 기반을 다지는 기초과정을 대폭 강화하는 방안으로 개정해 시행할 계획이어서 프랜차이즈 업계의 기대가 높아지고 있다.

1. 동반상생과 나눔 실천

무엇보다 프랜차이즈산업의 순기능을 고양하고 대립보다 화합, 일방보다 쌍방을 위한 상생의 비즈니스로 거듭나기 위한 다양한 프로그램을 마련하여 시행할 예정이다. 지난해 〈와라와라〉의 상생협약체결, 〈놀부〉의 자율분쟁조정위원회 발족 등과 같이 가맹본부와 가맹점이 함께 지혜를 모으는 협력 관계를 모색하고, 가맹본부와 가맹점간 갈등 해소를 위한 다양한 프로그램을 운영한다는 방침이다.

2. 대정부, 대국회에 FC산업 인식 제고 노력

돌이켜보면 프랜차이즈산업을 옥죄는 가맹사업공정화법은 업계의 자업자득으로 인해 이러한 환경이 만들어졌다고 볼 수 있다. 앞으로 우리 프랜차이즈 업계 산업인들이 스스로 환골탈태하여 우리나라 FC산업에도 세계적으로 공인된 글로벌 룰이 적용되도록 대국민 홍보 등을 통하여 인식 제고에 부단히 노력할 예정이다.

3. FC 글로벌화를 위한 다양한 교육 프로그램 전개

국내 FC시장의 포화 상태를 타개하기 위해 세계시장에 적극적인 도전으로 새로운 성장 모멘텀을 마련하고, 현재 무료로 운영하고 있는 해외진출을 위한 국가인적자원 프로그램을 기초단계의 국내사업 활성화에 대한 프로그램을 겸비해 폭넓게 확대해나갈 계획이다. 또한 기 진출한 브랜드의 성공 노하우를 전수할 수 있도록 기 설립된 미국 서부지회를 활용한 차별화된 교육과 지원 프로그램도 짜임새 있게 운영하는 한편, 그 동안의 양적 성장에서 벗어나 프랜차이즈산업의 질적 성장을 통한 내실화에 최선을 다할 계획이다.

4. 사무국 중심의 운영

한국프랜차이즈산업 40년, 협회 역사 20년에 즈음해 사무국 역량 강화를 통해 전문성을 제고하는데 주력할 예정이다. 특히 임원사에게만 이사회 자료를 서면으로 제공해왔던 협회의 운영현황 및 업무현황을 임원사를 포함한 전 회원사들이 인터넷으로 열람할 수 있도록 ID를 부여받아 수시 확인할 수 있는 전자공시제도를 병행하고, 협회 운영 현황을 반기 1회(초기)씩 공시(향후 분기 1회)하여 회원사에 제공하는 정보의 시차를 적극 해소할 방침이다.

글 김성배 팀장 사진 창업&프랜차이즈 DB

협회의 연간 사업 발표의 장, 대의원총회_한국프랜차이즈산업협회는 지난해 2월 18일 서초동 협회에서 2016년도 대의원총회를 개최, 2015년 사업실적 및 2016년 사업계획을 발표했다.

제36회 프랜차이즈산업박람회 성료_2016 제36회 프랜차이즈 창업박람회가 지난해 3월 10일부터 12일까지 열렸으며, 약 3만 명의 참관객이 다녀갔다.

사진으로 보는 2016년 한국프랜차이즈산업협회 발자취

글로벌, 동반상생, 인재양성, 윤리교육, 박람회, 산학 MOU 등

맞춤교육 진행, 국가인적자원개발 컨소시업사업_협회는 해외진출 전문 인력 양성을 위해 고용노동부 및 한국산업인력공단과 국가인적자원개발사업을 도모해 차세대 성장산업으로 육성할 계획이다.

제19차 글로벌 프랜차이즈 포럼 개최_협회는 지난해 4월 4일 제 19차 글로벌 프랜차이즈 포럼을 개최하고, 해외진출 전략을 모색했으며, 협회 및 업계 관계자 200여명이 참석해 성황을 이뤘다.

미국 LA서부지회 설립_협회가 미국 LA서부지회를 설립, K-프랜차이즈 수출을 돕기 위한 민간 차원의 해외진출지원센터를 본격적으로 가동했다.

중국 판진시 시장조사 파견_지난해 6월9일부터 11일까지 2박3일 일정으로 중국 판진시에 시장조사를 떠났다. 약 30명으로 이뤄진 조사단은 판진시 정부 및 상업그룹과 만나 대담하고, 현지 쇼핑센터를 비롯한 판진시 시장조사를 실시했다.

제1회 장학기금마련 한마음 골프대회 열려_지난해 5월 30일 경기 수원컨트리클럽에서 제1회 장학기금 마련 한국프랜차이즈산업협회장배 한마음 나눔 골프대회가 개최됐다. 총 240명의 협회 CEO 및 임원, 업계 관계자들이 참여해 장학기금마련 행사를 펼쳤다.

〈와라와라〉 동반 성장을 위한 상생협약식_(주)에프앤디파트너가 지난해 7월 13일 한국프랜차이즈산업협회 희망실에서 가맹본부와 가맹점주의 동반 성장을 위한 상생협약식을 진행했다.

제1회 윤리준수교육 성료_협회는 지난해 6월 30일 서초동 교육장에서 프랜차이즈 산업의 위상을 높이고 최고경영자(CEO) 경영수준을 향상시키는 것은 물론, 글로벌시대에 맞는 윤리경영의식을 함양한 실천 경영자들을 양산하기 위한 윤리준수 교육을 실시했다.

제1회 FC 인재 · 육성 위원회 장학기금 전달식_제1회 FC 인재 · 육성 장학위원회 장학기금 전달식은 차세대 프랜차이즈 전문가를 양성하기 위한 초석으로 가맹본부의 관계자들과 가맹점주의 가족 등에게 장학금 전달했다.

한국프랜차이즈산업협회의 2016년은 다양한 사업과 이슈로 숨 가쁘게 달려온 한해였다. 2017년을 맞아 2016년 협회를 되돌아보는 과정에서 수많은 괘적이 읽히지만, 그 가운데서도 눈에 띄는 이슈들을 사진으로 한데 모아봤다. 2016년 흘렸던 땀만큼 2017년엔 보다 희망찬 협회의 청사진을 기대하게 한다.

2016 제38회 프랜차이즈산업박람회 성료_한국프랜차이즈산업협회와 부울경지회가 주최 · 주관한 '2016 제38회 프랜차이즈산업박람회'가 지난 11월 10~12일(토)까지 140여개 브랜드, 211개 부스가 참여한 가운데 부산 벡스코에서 개최됐다.

제6대 협회장 박기영 (주)짐월드 대표 당선_협회는 지난 10월 21일 협회 교육장에서 대의원총회를 개최하고 제6대 협회장 선거를 실시했다. 단독후보였던 박기영 (주)짐월드 대표를 선거인 만장일치로 선출했다.

제21차 글로벌 프랜차이즈 포럼 열려_협회는 지난 10월 31일 여의도 전경련 회관 그랜드볼룸에서 제21차 글로벌 프랜차이즈 포럼을 개최했다. 포럼은 세계로 뻗어 나가 성공한 CEO의 사례와 글로벌 시대에 CEO의 비전에 대한 강연 및 프랜차이즈 회원사의 경쟁력 강화를 위한 MOU 체결 등 다채로운 행사가 진행됐다.

2016년 나눔의 송년회 성료_2016년 프랜차이즈 산업인들과 화합의 시간이 1부 '사랑의 밥퍼' 봉사활동과 1부 '산업인의 밤'으로 나뉘어 진행됐다. 송년회는 협회 회원사는 물론, 프랜차이즈산업인들이 모여 화합의 시간을 가지며 2016년 한해를 마무리했다.

프랜차이즈의 별들이 빛나는 행사

2016년 제17회 한국프랜차이즈대상

지난 12월 9일 오전 11시, 대한상공회의소 국제회의장에서 한국프랜차이즈산업협회가 주관한 제17회 한국프랜차이즈대상 시상식이 열렸다. 대통령 표창을 받은 〈오븐에 빠진 닭〉을 비롯해 국무총리 표창, 산업통상자원부장관 표창 등 한 해 동안 최선을 다한 여러 프랜차이즈 브랜드들이 성과에 대해 인정받는 자리였다. 각 프랜차이즈의 대표 및 임직원들이 참가해 자리를 채웠고, 축하하고 축하받으며 기쁨의 탄성이 이어진 자리였다.

총 6개 분야에서 총 28개의 브랜드들이 어우러지는 자리

올해 17회를 맞이하며 업계에서 가장 공인받는 한국프랜차이즈 대상 시상식은 그 해를 빛낸 프랜차이즈의 우열을 가리는 자리답게 2016년에도 역시 화려하게 빛을 발했다. 지난 2000년부터 시작해 국내에서는 프랜차이즈 관련 시상 중 유일하게 대통령 및 국무총리 표창을 수여할 수 있는 권위 있는 시상식이기 때문이다. 대통령 표창을 받은 〈오븐에 빠진 닭〉을 비롯해 국무총리 표창을 받은 〈남다른 감자탕〉, 〈커피베이〉 등 총 28개의 다양한 프랜차이즈 브랜드들이 6개의 분야에서 수상을 하면서 기뻐했다.

시상의 기준은 브랜드의 역량을 총체적으로 판단하는 데서 시작되며, 올 한해 눈에 띄는 성장을 하면서 프랜차이즈 산업이 발전하고 고용창출 및 동반성장 문화 확산을 하는 데 얼마나 기여했는지의 여부에 따르고 있다. 엄정한 심사위원들에 의해 우수한 프랜차이즈들이 가려지면서 국내 프랜차이즈 산업이 얼마나 건전하게 발전하고 경쟁을 제고했는지 여실이 보여주었다.

총 28개의 브랜드 중에서 25개가 외식업이며, 〈못된 고양이〉, 〈커브스〉, 〈미스터 힐링〉이 비외식업 브랜드로서 시상식을 더욱 다양하게 만들었다.

〈오븐에 빠진닭〉 프랜차이즈대상–대통령표창

〈커피베이〉 국무총리표창

〈남다른감자탕〉 국무총리표창

산업통상자원부장관 표창

세계에서 첨병의 역할을 할 프랜차이즈

행사에 참석한 산업자원통상부 유통물류과 정종영 과장은 "올해로 벌써 17번째를 맞는 프랜차이즈 대상 시상식에 참여한 것을 매우 기쁘게 생각한다"며 "동반성장과 상생을 기반으로 고용창출을 위해 큰 역할을 하는 프랜차이즈로 더욱 발전해 나가길 기대하겠다"고 축사를 전했다. 한국프랜차이즈산업협회 조동민 협회장은 시상식의 자리를 빌어 "2016년 제17회 프랜차이즈 대상을 통해 산업의 위상과 국민적 인식이 조금씩 나아지는 계기가 되길 바란다"고 말했으며, "지난해에 이어 엄정하고 공정하게 심사가 이뤄지도록 해 주신 이정희 교수님을 비롯해 모든 심사위원들에게 감사를 전하며, 힘든 경제적 환경 속에서도 묵묵히 맡은 일을 수행하며 국가 경쟁력 강화에 이바지 하고 있는 프랜차이즈 기업인들이 신년에는 더 큰 성공을 거둬들이길 희망하고 있다"고 말했다. 또한 "프랜차이즈 CEO들이 열정을 갖고 지속적으로 해외진출을 위해 도전하고 노력해 나간다면 토종 브랜드들이 세계 각국에서 첨병의 역할을 하게 될 것으로 생각한다"고 덧붙이며, 프랜차이즈 브랜드들이 해외 진출에 더욱 힘써주기를 부탁했다.

시장의 다양성을 보여준 〈오븐에 빠진 닭〉

이날 최고의 상은 대통령 표창으로, 그 영예는 〈오븐에 빠진 닭〉이 수상했다. 건강한 치킨으로 꾸준한 사랑을 받고 있는 〈오븐에 빠진 닭〉은 (주)에땅(대표 공재기)이 운영하는 롱런 브랜드로, 토종 피자 브랜드인 〈피자에땅〉에 이어 선보인 브랜드다. 프리미엄 오븐구이를 모토로 하는 〈오븐에 빠진 닭〉은 기름에 튀기지 않고 구워내 칼로리와 콜레스테롤 걱정 없이 섭취할 수 있다. 또 국내 유일의 구이육 제조방법 특허를 보유하고 있으며, 겉은 바삭하고 속은 보들보들한 차별화된 맛을 제공하는 것은 물론, 끊임없는 메뉴 개발 향상으로 가치를 높이고 있다. 개성 있는 조리법으로 치킨외식 시장의 다양성을 보여준 것이 특히 높이 평가돼 수상하게 됐다.

국무총리 표창은 감자탕 전문 프랜차이즈 〈남다른 감자탕〉을 운영하는 (주)보하라(대표 이정열)와 커피전문점 〈커피베이〉를 운영하는 사과나무(주)(대표 백진성)가 수상했다. 〈남다른 감자탕〉은 전통 음식인 해장국을 기반으로 보양 식재료들을 이용해 다양하면서도 특화된 메뉴로 브랜드 경쟁력을 높였다. 또 메뉴의 지식재산권을 등록하는 것 외에도 브랜드가 시작된 대구 달서구 지역 내에서 〈감자탕보하라〉, 〈보하라파크〉 등을 운영하면서 지역의 외식 서비스 수준과 프랜차이즈 산업 발전에도 기여한 공을 표창으로 인정받았다.

사과나무(주)의 〈커피베이〉는 5가지 아라비카 원두의 맛과 향을 각각 그대로 살리기 위해 태우지 않는 미디엄 로스팅 방식을 사용해 고객의 많은 사랑을 받았다. 생두 본연의 맛을 가장 잘 느낄 수 있도록 쓴 맛은 줄이고 풍미는 높였으며, 〈커피베이〉 고유의 커피 맛을 제공하고 있다. 국내활동뿐만 아니라 활발하게 해외진출에도 노력해 미국 월마트 입점 파트너십을 맺었고 미국 법인설립과 필리핀 법인설립이라는 좋은 결실을 거둬들인 점이 수상에 반영됐다. 앞으로도 해외에서의 발전이 더욱 기대되는 브랜드이기도 하다.

프랜차이즈 브랜드부터 가맹점주까지, 다양한 수상 분야

산업통상자원부장관 표창에서는 총 7개의 프랜차이즈 브랜드의 성과를 인정받았다. 외식업 부문에서 ▲(주)이비가푸드(대표 권순창)의 〈이비가짬뽕〉 ▲(주)에스앤큐플러스(대표 오종환)의 〈토프레소〉 ▲(주)얌샘(대표 김은광)의 〈얌샘김밥〉이 수상했다. 동반성장 부문에서는 ▲(주)에브릿(대표 이영환)의 〈이화수전통육개장〉 ▲(주)리코플레이트(대표 이정욱)의 〈청담이상〉, 연구개발 및 정보화 부문에서는 ▲(주)호경에프씨(대표 이용재)의 〈코바코〉가 차지했다. 개인공로 부문은 (주)오니규 이명훈 대표가 수상의 영예를 안게 되었다. 또한 식품의약품안전처장 표창은 외식업 부문에서 ▲(주)죠스푸드(대표 나상균)의 〈죠스떡볶이〉 ▲라라코스트 진 F&B(대표 안영진)의 〈라라코스트〉가 수상했다.

한국프랜차이즈산업협회 회장상 외식업 부문은 ▲(주)에쓰와이프랜차이즈(대표 김성윤)의 〈꼬지사께〉 ▲이바돔(대표 김현호)의 〈이바돔감자탕〉 ▲(주)오가다(대표 최승윤)의 〈오가다〉 ▲해피브릿지협동조합(이사장 김철환)의 〈국수나무〉 ▲(주)바르다김선생(대표 나상균)의 〈바르다김선생〉 ▲(주)치어스(대표 정한)의 〈치어스〉가 수상했다. 도소매업 부문은 ▲(주)엔캣(대표 양진호)의 〈못된고양이〉가 서비스업 부문은 ▲(주)커브스코리아(대표 김재영)의 〈커브스〉가 선정됐다.

중앙일보 대표이사상은 동반성장 부문에서 ▲(주)채선당(대표 김익수)의 〈채선당〉 ▲(주)금탑에프앤비(대표 최성수)의 〈청담동말자싸롱〉이 차지했다. 연구개발 및 정보화 부문에서는 ▲(주)지호(대표 이옥진)의 〈지호한방삼계탕〉 ▲(주)맥스원이링크(대표 황규연)의 〈셀렉토커피〉가 기쁨을 누렸다. 신생브랜드 부문에서는 ▲(주)한경기획(한경민)의 〈청년다방〉 ▲(주)미스터즈(이상목)의 〈미스터힐링〉, 우수가맹점 부문에서는 ▲〈바보스〉 논현에코점의 조만호 가맹점주 ▲〈박가부대찌개〉 서울스퀘어점의 박수웅 가맹점주가 수상했다.

Mini Interview

한국프랜차이즈산업협회 **조동민** 회장

매우 어려운 국내 경기 속에서도 프랜차이즈 기업인들은 묵묵히 일하고 있습니다. 앞으로 프랜차이즈의 진면목을 다시 볼 수 있는 자리가 될 수 있도록 기대하고 있으며, 2017년을 앞둔 지금 좋은 계기가 될 것으로 생각됩니다. 앞으로 더욱 경쟁력을 강화해 내년에는 더 큰 성공을 거둘 수 있기를 기대하겠습니다.

한국프랜차이즈대상 대통령표창 〈오븐에 빠진 닭〉

체계화된 시스템과 안정적인 운영정책으로 신뢰감 높아

국내 외식프랜차이즈의 대표적인 업종을 꼽으라면 단연 치킨이다. 인기가 많은 만큼 경쟁도 치열한 시장이다. 독특한 아이디어, 맛, 차별화된 경쟁력이 없으면 성공에 이르기 쉽지 않다. 그런 의미에서 제17회 한국프랜차이즈대상 대통령표창의 영예를 안은 (주)에땅의 〈오븐의 빠진닭〉이 새롭게 조명 받고 있다.

우수프랜차이즈들 간의 엄정한 심사를 거쳐 한 해 동안 가장 빛나는 프랜차이즈로 우뚝 선 〈오븐에 빠진닭〉은 프리미엄 오븐구이를 모토로 하고 있다. 기름에 튀기지 않고 구워내 칼로리와 콜레스테롤에 대한 소비자의 고민을 덜었다. 독창적이고 차별화된 제조 기법을 개발, 도입해 더욱 맛있고 영양가 높은 저지방 · 저콜레스테롤의 고단백 치킨 제품을 선보인다. 국내 유일의 구이육 제조방법 특허를 보유 하고 있다. 이 제조 방법을 통해 구운 치킨은 겉은 바삭하고 속은 보들보들한 궁극의 식감을 제공한다.

특히 안전 식품에만 부여되는 HACCP(해썹)인증을 받은 국내산 계육만을 엄선해 사용하며, 한방 원료 등을 사용한 오빠닭 특제 염지제와 특화된 준비과정을 통해 치킨 전용 오븐에서 고온 단시간 조리하여 치킨 고유의 풍부한 육즙과 맛을 자랑한다.

글 **조주연 팀장** 사진 **한국프랜차이즈산업협회 제공**

한국프랜차이즈산업협회 교육장 대관 SERVICE

::: 작은 회의도 컨퍼런스가 된다! :::

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

교육장 활용 1

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

교육장 활용 2

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

교육장 이용문의

- 상담문의 :
  02.3471.8135~8
  (내선2번)
- 이메일문의 :
  master@ikfa.or.kr

"가맹사업을 지원하는 KFA세미나실!! 즐거움을 드리는 한국프랜차이즈산업협회"

동반상생과 창조경제의 든든한 버팀목

KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association
137-673 서울시 서초대로 246 (서초동, 월헌빌딩 2층)(구:서울시 서초구 서초동 1553-1)
TEL.02.3471.8135~8 FAX.02.3471.8139
www.ikfa.or.kr

2016년 나눔의 송년회 개최

프랜차이즈업계, 산업인의 밤으로 화합의 시간 가져

한국프랜차이즈산업협회가 지난달 19일 '사랑의 밥퍼' 봉사활동과 '산업인의 밤' 송년회를 열고 프랜차이즈 산업인들간에 화합의 시간을 가졌다.

1부로 진행된 나눔활동은 프랜차이즈산업협회 소속 회원사 및 CEO들과 임직원 90여명이 동대문구 답십리동에 위치한 소외계층 복지시설인 '밥퍼나눔운동본부'에서 봉사활동을 했다. 산업 전반의 화두였던 동반상생의 가치를 사회 곳곳의 어려운 이웃에게도 그대로 실천하자는 취지의 '사랑의 밥퍼'는 1000여 명의 독거노인과 노숙자에게 정성껏 준비한 음식과 선물을 제공하며 따뜻함을 전했다.

'사랑의 밥퍼' 봉사활동

모두가 상생하는 그날까지!

추운겨울 어려운 이웃과 함께하는 '사랑의 밥퍼'는 프랜차이즈 산업협회에서 매년 펼치는 나눔 행사다. 벌써 다양한 기업의 대표들이 몇 년째 참가하며 불을 지피고 있는 이 행사는 우리 주변의 어려운 이웃들을 돌아보며 더불어 산다는 뜻을 전해주는 의미 있는 자리다.

소외 계층을 보듬고 힘과 용기를 심어주기 위해 일일이 눈을 맞추며 환하게 웃는 협회 소속 회원사 및 CEO들과 임직원 70여명의 모습은 따뜻한 밥과 더불어 사람의 온정을 느끼게 했다.

이른 오전부터 진행된 나눔의 행사는 소외된 이웃 1000여 명에게 따뜻한 식사와 후원품을 제공했다. 20여 개의 프랜차이즈 기업들도 힘을 모아 각종 먹을거리와 부식품을 '밥퍼나눔운동본부'에 전했다. 내용물은 쌀과 라면, 김밥, 치킨, 피자, 머플러, 샤브샤브, 죽, 떡, 주스 등 각종 음식과 생필품이 주를 이뤘다. 일찍부터 기다리고 있을 이웃들을 위해 보다 분주히 움직인 프랜차이즈 기업 대표들과 임직원들의 얼굴에는 미소가 가득했다.

조동민 협회장은 "올해도 이렇게 프랜차이즈 외식업체에서 정성을 다해 준비했으니 따뜻한 시간이 됐으면 좋겠다"며 인사를 전했다. 힘들기보다는 같이 나눌 수 있는 즐거움을 느끼며 열정적으로 각자 맡은 역할에 따라 배식과 설거지, 서빙, 잔반처리 팀으로 나뉘어 분주히 움직였고, 많은 이웃들에게 맛있는 식사를 제공할 수 있었다. 식당내부에 걸려있는 '지금부터, 여기부터, 작은 것부터, 할 수 있는 것부터, 나부터 시작합니다' 라는 슬로건을 몸소 보여준 CEO들과 임직원 90여명의 모습은 더욱 빛났다.

'사랑의 밥퍼' 행사에는 대한결핵협회에서 무상으로 검사를 받을 수 있도록 버스 2대를 지원해 노숙자, 장애인, 독거노인 등 소외된 이웃들이 결핵 검사를 받을 수 있도록 했다.

MINI INTERVIEW

한국프랜차이즈산업협회 **조동민** 회장

동반상생의 가치를 사회 곳곳에

매년 맞이하는 연말이지만 올해는 특히 국내의 어려운 경제 상황을 감안해 우리만이 아닌 모두가 함께 하는 송년회의 참의미를 봉사를 통해 생각하는 기회로 삼고 있다. 산업 전반의 화두였던 동반상생의 가치를 사회 곳곳의 어려운 이웃에게도 그대로 실천하자는 마음으로 '사랑의 밥 퍼 주기' 행사를 계획하고 실행하듯이 프랜차이즈 업계가 지속적인 봉사활동으로 소비자들로부터 더욱 신뢰 받는 산업으로 발전하길 기대한다.

한국프랜차이즈산업협회

'사랑의 밥퍼' 후원목록

자연애벗	육개장 1000인분
본아이에프(주)	한우사골야채죽 100인분
(주)채선당	샤브샤브 1100인분
(주)비피알	김밥 500인분
호식이두마리치킨	치킨 500인분
(주)일승식품	피자 500인분
(주)엔캣	머플러 1000개
(주)푸드죤	피자 500인분
(주)이연에프엔씨	쌀 20kg(10포대)
(주)라이스파이	떡 1000인분
사과나무(주)	착즙주스 1000인분
(주)보하라	라면 15Box
교촌에프앤비(주)	치킨 600인분
(주)바르다김선생	김밥 500인분
(주)에스앤큐플러스	마이넛츠(견과류) 1000개
(주)좋은나라	휴지류 50만원 상당
(주)토마토디앤씨	헤어샴푸 100개

산업인의 밤

2016년 '산업인의 밤'으로 단합과 화합의 시간가져

2부 행사인 '산업인의 밤'은 320여명의 프랜차이즈 업계 종사자들이 자리한 가운데 신상훈 대표의 '호통과 고통 없이 소통하는 유머의 힘'이라는 주제로 시작됐다. 웃음이 사회에서 가져올 수 있는 긍정적인 효과에 대해 풀어나간 특강은 송년회에 참석한 많은 업계의 호응을 이끌었다. 이어 조동민 협회장의 개회사가 진행됐으며, 제6대 협회장으로 당선된 박기영 수석부 회장의 인사말이 이어졌다.

올해를 마지막으로 임기가 끝나는 조동민 회장은 개회사를 통해 "2016년의 국가경제는 어려웠지만, 프랜차이즈 산업인들은 국내의 고용창출을 이끌어 내는데 큰 역할을 해오고 있다. 산업인들이 자부심을 가지고 강한 도전 정신을 바탕으로 나아간다면 더 좋은 소식이 기다릴 것"이라며 프랜차이즈 산업인들을 함께 격려했다.

이어 제6대 협회장으로 선임된 박기영 수석부회장은 건배사를 통해 "2017년도 만만치 않은 해가 될 것으로 예상된다. 새로운 각오와 아이디어를 내면 어떠한 위기도 잘 극복할 수 있다고 믿어 의심치 않는다"고 인사를 전했다.

산업통산자원부 장관 표창, (주)채선당 영예

특히 송년회에서는 한 해 좋은 성적을 거두고 모범적인 경영을 펼친 기업과 개인에게 주는 표창도 실시됐다. 산업통상자원부 장관 표창에는 (주)채선당(대표 김익수)이 영예를 안았다. 농림축산식품부장관 표창은 (주)압구정(대표 박의태), 고용노동부 장관 표창은 (주)마세다린(대표 정태환), (주)일승식품(대표 이규석), 이장원 〈돈까스클럽〉 서오릉점 가맹점주, 식품의약품안전처 처장 표창엔 원앤원(주)(대표 박천희), 경기도 도지사 표창에는 장수돌침대(주)(대표 장순옥), (주)명동(대표 전주성), 마야봉 F&C(대표 고금식), 중소기업진흥공단 이사장 표창엔 화정FC&C(대표 신기동), 또봉이에프앤에스(주)(대표 최종성), (주)금탑에프앤비(대표 최성수), (주)가업에프씨(대표 배승찬), (주)대원주방뱅크(대표 강동원), 소상공인시장진흥공단 이사장 표창에는 (주)신성마을(대표 이범운), (주)레몬테이블코리아(대표 김준휘), 청정고을순대식품(대표 김길선), 후불제여행사투어컴(유)(대표 박배균), (주)디포인덕션(대표 허진숙)이 수상했다. 이외에도 자랑스러운 프랜차이즈 기업인상에는 다인 F&B(대표 이재한) 해마로푸드서비스(주)(대표 정현식), 글로벌 프랜차이즈 어워드상엔 (주)엔캣(대표 양진호)을 비롯해 공로패, 감사패 수상도 함께 진행됐다. 이 자리에서 조동민 협회장은 "올 한해 어려운 여건 속에서도 산업발전을 위해 최선을 다한 업계 임직원들과 종업원, 가맹점주 모든 분들의 노고에 감사한다"며 "국가 성장 동력 사업인 프랜차이즈가 내년에는 더욱 도약하고 발전해 나가기 위해 함께 노력해 나가자"고 밝혔다.

시상식이 끝난 뒤에는 다채로운 공연과 경품 추첨 행사로 2016년 프랜차이즈 산업인의 밤은 막을 내렸다.

글 **이상민 기자** 사진 **이현석 팀장**

(주)채선당(대표 김익수)

(주)압구정(대표 박의태)

(주)엔캣(대표 양진호)

세계로 뻗어 나가는 K-프랜차이즈

제21차 글로벌 프랜차이즈 포럼 개최

한국프랜차이즈산업협회는 지난 10월 31일 여의도 전경련 회관 그랜드볼룸에서 '제21차 글로벌 프랜차이즈 포럼'을 가졌다. 포럼은 세계로 뻗어 나가 성공한 CEO의 사례와 글로벌 시대에 CEO의 비전에 대한 강연 및 프랜차이즈 회원사의 경쟁력 강화를 위한 MOU 체결 등 다채로운 행사가 마련됐으며, 200여명의 프랜차이즈산업인들이 함께 자리해 경청했다.

글로벌 프랜차이즈로 거듭나다

한국프랜차이즈산업협회는 회원사 CEO 및 임원을 비롯해 학계, 자문위원, 프랜차이즈 산업관계자들을 대상으로 진행된 '제21차 글로벌 프랜차이즈 포럼'을 개최했다. 포럼은 고려대학교 염재호 총장, 코라오그룹 오세영 회장이 리더십과 글로벌 비전에 대해 강연해 뜨거운 박수 갈채를 받았다.

글로벌 프랜차이즈 포럼은 국내의 우수 프랜차이즈 브랜드들이 해외진출을 위해 격월에 한 번씩 열리는 행사로, 포화된 국내 프랜차이즈 시장에서 서로 경쟁하기보다 더 넓은 세계로 뻗어 나가기 위한 행사로 진행돼오고 있다. 이로써 국가의 위상을 높이고 경제에 도움이 될 수 있는 글로벌 프랜차이즈를 양성하기 위해 다양한 강연과 성공담을 강연하고 있다.

한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장은 "프랜차이즈 산업인들이 꿈을 꿈으로만 생각하기보다 도전해 현실로 만들어야 한다. 우리가 해외에 진출해 국가 경제에 도움이 된다면 업계인들의 위상은 더욱 높아질 것이다. 처음은 힘들겠지만 한 걸음 한 걸음 걸어가다 보면 다음 세대에 본보기가 될 수 있을 것"이라며, "모든 분들이 꿈과 도전정신을 갖고 글로벌 브랜드로 성장할 수 있길 바란다"고 강조했다.

조동민 협회장

오세영 회장

염재호 총장

고려대학교 염재호 총장, 미래사회 변화와 리더

첫 강연을 맡은 고려대학교 염재호 총장은 '미래사회 변화와 리더십'이란 주제로 강연했다. 염 총장은 "이제 유람선은 기다려도 오지 않는다. 스스로 항해해 나아가야 한다. 때를 기다리기보다는 스스로 개척하는 탐험 정신을 발휘해야 한다"며, "급변하는 사회 속에서 미래는 어떻게 변할지 모른다. 이에 따라 트렌드는 하루가 달리 빠른 속도로 변하고 있다"며, 이런 급변하는 사회에서는 개척하는 지성이 필요하다고 설파했다. 이어 그는 "또 리더는 포용성, 넓은 시야, 명확한 사고, 상상력과 용기가 필요하다며, 끊임없는 가능성을 보며 실패를 두려워하면 안 된다"고 말했다. 또 생각하는 능력, 문제를 푸는 능력을 길러야 한다며 어떤 문제든 풀어낼 줄 아는 사람이 진정한 프로라고 강조했다.

코라오그룹 오세영 회장, 미지의 땅에서 이룬 성공스토리

두 번째 강의는 라오스 성공신화의 주인공 코라오 그룹 오세영 회장의 성공 스토리를 강연했다. 오 회장은 라오스 미지의 땅에서 중고차 한 대를 수입해 판매를 시작으로, 라오스의 삼성이라 불리는 거대한 그룹을 키워낸 장본인이다. 그는 "많은 프랜차이즈 기업들이 해외진출을 꿈꾸지만 진출하려는 국가는 지구의 반을 제외하고 생각한다. 라오스는 국가경쟁력이 180위의 국가였다. 전 세계로 나가는데 색안경을 끼고 바라보는 것은 옳지 않다. 국가의 경쟁력이 기업 진출 가능성의 바로미터가 되지 않는다"며 전략적 선택으로 폭넓게 바라보는 안목이 필요하다고 강조했다. 또 현지에 진출한다면 그 나라의 성격을 이해하는 자세가 필요하다며 나라마다 그 나라의 문화와 한국의 문화를 접목하는 것이 안정화의 비법이라고 강조하기도 했다.

글 **방현민 기자** 사진 **이현석 팀장**

PAYCO 간편결제 서비스 활성화 위한 MOU체결

한국프랜차이즈산업협회는 이날 아시아나IDT와 NHN한국사이버결제, 프랜차이즈 회원사를 대상으로 페이코(PAYCO) 간편결제 서비스 활성화를 위한 상호협력 양해각서(MOU)를 체결했다.

이번 협약으로 NHN한국사이버결제는 페이코앱과 단말기 설치에 필요한 각종 결제 인프라를 제공하고, 아시아나IDT는 페이코 적용에 필요한 결제 모듈 개발과 운영 서비스를 제공할 계획이다. 또한 협회와 함께 프랜차이즈 회원사 경쟁력 강화를 위한 마케팅 및 프로모션 활동을 전개해 나가기로 했다. 조동민 회장은 "페이코 서비스 도입을 통해 저렴한 수수료의 온 · 오프라인 간편 결제 시스템을 제공받아 가맹점 매출 증대에 기여해 회원사 가맹점의 경쟁력을 강화시킬 것"이라며 "아시아나IDT와 NHN한국사이버결제의 기술력과 네트워크를 기반으로 사용자 편의 제공 및 중소 프랜차이즈기업들의 경쟁력 강화에 많은 도움을 줄 것"이라는 소감을 밝혔다.

상표권을 지키기 위한 뜨거운 자리

'프랜차이즈 중국 상표브로커 대응' 세미나 개최

지난 12월 5일, 한국프랜차이즈산업협회 지하1층 희망실에서는 오후 2시부터 5시까지 '프랜차이즈 중국 상표브로커 대응' 세미나가 펼쳐졌다. 이는 최근 들어 빈번해지고 있는 중국 상표브로커 관련 우리 기업의 피해를 최소화하고 적극적인 해외 상표권 출원 등록 등의 대응 전략을 공유하기 위한 자리였고, 프랜차이즈 업계 종사자 100여명이 참석해 지심특허법률사무소 유성원 대표 변리사와 ㈜푸디세이 장우철 본부장의 강의를 듣고 뜨거운 호응을 드러냈다.

상표 브로커로 인해 중국 현지에서 피해 받는 국내 기업들

'프랜차이즈 중국 상표브로커 대응' 세미나는 한국프랜차이즈 사무국장의 인사말로 시작됐다. 또한 지심특허법률사무소 유성원 대표 변리사가 중국 진출 기업의 지재권관리 방안 및 정부지원사업에 대해 설명하는 시간이 주어졌다. 유성원 변리사는 이어서 중국 내 프랜차이즈 분야 상표브로커 현안 및 대응전략에 대해 열띤 강연을 펼쳤다.

먼저 유성원 변리사는 '상표 브로커'에 대해 국내 프랜차이즈 기업들이 그 속성을 제대로 알고 있어야 한다고 강조했다. 상표 브로커는 다른 업체나 사업자의 신생상표, 또는 인지도 높은 상표를 먼저 상표권으로 등록한 뒤 향후 상표권을 원 권리자 또는 제3자에게 되팔아 부당한 경제적 이득을 취하려 하는 자라고 정의했다. 특히 중국에 진출하려는 국내 기업들이 이러한 상표 브로커에게 막대한 손해를 보고 있다는 것이다.

중국 상표 브로커에 의한 중국 상표권 선점 피해는 상표 브로커의 유형으로 구분될 수 있다. 첫 번째 유형은 기업형 대량 선점 브로커이다. 이는 대량으로 한국 기업들의 브랜드를 선점 출원해 상표권 매매 수익을 올리고자 하는 전형적이고 악의적인 유형의 브로커를 뜻한다. 개인 명의, 혹은 자회사를 설립해 해당 명의로

출원하는 방식을 취하지만 상표 사용 의사는 없는 경우가 절대적이다. 하지만 원 권리자 또는 제3자에게는 적극 양수 의사를 밝히는 한편, 중국 온라인 상표 매매사이트에 다량의 상표를 게시해 판매 중인 것이 특징이다.

두 번째 유형은 현지 에이전트 또는 협력업체형 브로커를 들 수 있다. 이는 국내 기업들이 중국에 진출하면서 미처 중국에 상표 출원을 해놓지 않은 상태에서 중국 시장 진출, 현지 법인 설립 등을 추진하는 경우에 많이 발생한다. 이러한 경우에는 중국 진출을 모색하는 동안에 중국 거래처에서 상표를 먼저 출원해서 접근해오는 과정에서 피해가 발생하는데, 내부 직원에 대한 관리가 소홀하거나 중국 거래처와의 분명치 못하고 모호한 협력 관계 때문에 대응이 쉽지 않다.

이와 관련해 유 변리사는 "국내 유명 의료기기 브랜드의 경우 중국 현지 법인의 직원에 의해 중국 상표를 선점 당한 뒤 유사 제품이 마치 자사의 제품인양 현지에서 유통되는 사태를 맞이했다"면서 "중국에서 상표 무효 선고 청구를 진행하고 있지만, 현지법인 직원이 로고 디자인이나 색상 등의 분위기를 차용하며 약간씩 변형하는 방식으로 법적 책임을 피해갈 퇴로를 만들어가면서 상표를 도용하고 있는 상태"라고 안타까워했다.

> "
> 상표브로커의 문제가
> 대두된 시기가
> 불과 2년도 채 지나지 않아
> 대부분의 분쟁 건이 미결인 상태로
> 2017년 초쯤 결과들을
> 확인할 수 있을 것으로 예상된다.
> 저작권이 포함돼 있거나,
> 중국 내에서 실제 비즈니스를
> 하고 있는 상표의 경우 승소할
> 확률이 높은 것으로 예측된다
> "

세 번째 유형은 현지 소매상형 브로커이다. 한류의 영향으로 중국에서 한국 제품들을 전문적으로 취급하는 소매상들도 크게 늘어나는 추세 속에서 이들 소매상들 역시 상표권이 중요하다는 걸 잘 알고 있어 한국 상표들이 획득 대상이 되고 있다는 것이다. 특히 한국 기업들이 중국 상표권 확보에 느슨하다는 걸 잘 알고 있는 중국 소매상들은 한국 신제품 브랜드가 출시되면 등록가능성을 따지지 않고 곧바로 중국에 출원하고 있다. 이로 인해 한 중견 화장품 기업은 중국 현지 20대 여성들을 위한 브랜드를 기획해 대대적인 홍보를 해놓고도 중국에서 상표권 출원을 선점당해 분쟁에 시달리며 사업에 차질을 빚는 피해를 당하기도 했다.

유 변리사는 상표브로커의 문제가 대두된 시기가 불과 2년도 채 지나지 않아 대부분의 분쟁 건이 미결인 상태로 2017년 초쯤 결과들을 확인할 수 있을 것이 예상되고 있다면서 저작권이 포함돼 있거나, 중국 내에서 실제 비즈니스를 하고 있는 상표의 경우 승소할 확률이 높은 것으로 예측되고 있다고 전하기도 했다.

상표권, 빼앗기지 않도록 미리 출원하는 게 최선책

중국에서 상표권을 빼앗기는 기업들은 비단 한국 기업들뿐만이 아니다. 명품 브랜드 등 다른 글로벌 기업들도 중국에서 상표권 침해를 받은 경험이 있다. 최근 들어 한류의 영향으로 중국 소비자들이 한국 브랜드와 상품에 대해 소비 욕구를 드러내고 있는 점이 바로 상표 브로커들이 활기를 치는 이유이기도 하다고 유성원 변리사는 거듭 강조하기도 했다.

일단 중국에서 상표권 침해를 당하지 않으려면 먼저 현지에 상표 출원을 해놓는 게 가장 이상적인 대처 방안이다. 〈교촌치킨〉은 중국 상해에 법인을 두고 중국에 진출해 11개 상표를 출원 및 등록해 활발하게 매장을 운영하고 있었으나 '교춘치킨'이라는 유사 브랜드가 우후죽순으로 생겨나고 있다는 사실을 알게 됐다. 이에 〈교촌치킨〉 측은 중국 당국에 신고해 자사의 상표를 유사하게 도용해 영업 중인 업소를 적발해 행정단속을 통해 벌금을 부과하고 광고판과 포장재를 몰수할 수 있었다. 그나마 빠르고도 실효적인 대처를 할 수 있었던 건 상표 출원을 현지에서 미리 해놨던 덕분이었다.

업계 전문가들은 비단 상표권 출원을 미리 해놓지 않아 상표권 분쟁이 벌어지는 것만은 아니라고 입을 모은다. 〈바디프랜드〉라는 안마의자 브랜드는 중국에서 상표를 중국파트너 기업의 명의로 등록을 받은 이후로 문제에 봉착했다. 해당 현지 기업의 제품 생산력이 미흡하자 〈바디프랜드〉 측은 파트너를 바꿔 개량된 안마의자를 생산하려 했으나 최초에 계약했던 중국 기업이 중국 세관에 상표권 침해로 신고해 오히려 기업 활동에 제약을 받았기 때문이다. 이처럼 미리 상표권을 선점 당하는 경우 외에도 현지 파트너사에 의해 피해를 당하는 경우도 속출하기 때문에 국내 기업들이 중국 진출 시에는 반드시 전문가의 조언을 구해 피해를 미연에 방지하는 노력이 필요한 상황이다.

지심특허법률사무소 유성원 대표 변리사

프랜차이즈 중국 상표브로커 대응 세미나

(주)푸디세이 장우철 본부장

빼앗긴 상표권을 되찾아오는 방법은 있나?

일단 한국 상표만 있고 중국 상표가 없는 경우, 한국 상표 출원 후 반 년이 경과하지 않은 경우에는 조약에 의한 우선권 제도를 활용해 초동대응을 해야 한다. 한국 출원 후 반 년이 지난 경우에는 출원 공고를 지켜보며 이의 신청을 하고, 등록 공고를 지켜보며 무효 선고, 상대방의 사용의사를 관찰해 불사용 취소를 하는 방법이 있다. 또한 한국 상표와 중국 상표가 모두 있는 경우에는 적극적 법률 대응이 가능하다는 점을 숙지해야 한다. 단, 한국 상표와 중국 상표 모두 주요 제품 및 브로커 선점 상품에 등록돼 있는지에 대한 확인이 필요하다고 유성원 변리사는 조언했다.

빼앗긴 상표권을 회수하기 위한 전략과 관련해 국내의 한 치킨 업체 G사의 협상 사례를 주목할 필요가 있다. G사는 수차례의 협상 끝에 브로커의 중국 현지 상표 출원의 취하를 유도해 냈다. 이는 협상만 진행하지 않고 대체 상표 출원과 법률 대응에 대한 검토를 적극적으로 진행한 점이 주효했던 것으로 분석되고 있다. 또한 기업 자체적으로 협상 진행 시 반드시 Plan B가 있어야 한다는 것을 유념해야 한다. 브로커 상표에 대한 법률 대응(이의 신청, 무효 선고, 불사용취소)을 병행하고 대체 상표 개발 및 출원과 더불어 기업과 대리인의 단호하고도 유연한 대처를 통해 다각도에 협상에서 유리한 고지를 선점해야 한다는 것이다.

유성원 변리사는 "상표권 분쟁과 관련해 기업에게 가장 좋은 정책은 미리 상표권을 진출 예정 국가에서 출원하는 것"이라면서 "기업의 상표에 따라 다소 차이가 있으나 국문은 문자가 아닌 도형으로 인식하기 때문에 가급적 한글, 중문, 영문 상표를 각각 출원 및 등록할 것이 권장되고 있고, 중국어 브랜드 네이밍은 단순 번역이 아니고 절차를 몰라 돌이킬 수 없는 실수를 저지르는 경우도 적지 않으므로 변리사 등 전문가의 도움을 받는 게 좋다"고 말했다.

기업마다 상표 브로커에 대한 대응 매뉴얼 마련 필요

'프랜차이즈 중국 상표브로커 대응' 세미나에서 ㈜푸디세이 장우철 본부장은 상표 브로커에 대한 자사의 대응 사례를 밝혀 눈길을 끌었다. 장 본부장은 지식재산(IP) 경영은 특허, 브랜드, 디자인 등의 지식재산을 기업의 자산으로 활용하는 경영 전략을 통해 수익을 창출함으로써 기업 가치를 높이는 모든 활동이라고 강조하며, ㈜푸디세이는 전사적으로 자사의 가치 보호를 위해 노력하고 있다고 말했다.

장우철 본부장은 1개의 상표가 침해되면 계속적으로 침해가 발생된다는 회사 방침에 따라 현재는 중국에서 선출원, 지재권 소송보험, IP 경영, 관련기관 협조 등을 통해 중국 진출에 대해 박차를 가하고 있다고 전했다. 이는 한 때 중국인 김광춘으로 상징되는 상표 브로커에 대한 대응 방안을 마련하는 과정에서 국내 기업이 상표권을 비롯한 가치 보호를 위해 어떤 매뉴얼을 지녀야 하는지 고민하는 과정에서 찾은 최선의 방법에 다름 아닌 것이다.

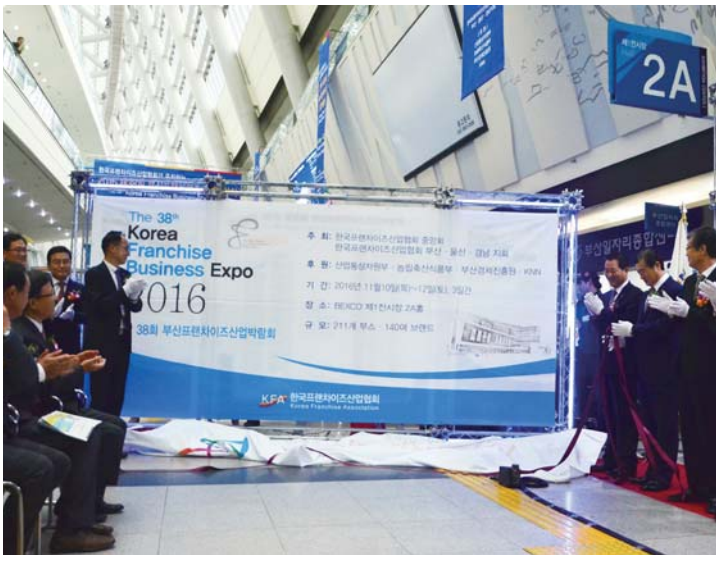
장 본부장은 "(주)푸디세이는 IP 경영에 따라 향후 상표권 침해 등에 휘말리지 않도록 최고의 매뉴얼을 갖추고 있다"면서 "국내 프랜차이즈 기업들이 중국 뿐만 아니라 동남아시아 등의 국가에서도 최근 많은 관심을 받고 있는 상황에서 가치 보호를 위해 앞으로는 더욱 전략적으로 세심하게 매뉴얼을 마련해야 한다"고 조언하기도 했다.

이 날 세미나에 참석한 한 프랜차이즈 기업 임원은 "회사 차원에서 아직 해외 진출에 대한 계획은 없었는데 오늘 세미나를 통해 상표권을 미리 출원해 놓지 않으면 향후 중국 등의 나라에 진출할 시에 피해를 겪거나 아예 진출할 기회를 잃을 수 있다는 위기의식을 느꼈다"면서 "회사 임직원들과 상의해 미리 상표권을 출원하는 등 적극적인 전략을 짤 필요성을 느낀 좋은 자리였다"고 전했다.

글 김성배 팀장 사진 황윤선 기자

2016 제38회 부산 프랜차이즈산업박람회 성료

한국프랜차이즈산업협회-부산울산경남지회 주최 · 주관



한국프랜차이즈산업협회와 한국프랜차이즈산업협회 부산울산경남지회가 주최 · 주관하고 산업통상자원부 · 농림축산식품부 · KNN부산경남방송이 후원하는 '2016 제38회 프랜차이즈산업박람회'가 지난 11월 10일(목)~12일(토)까지 사흘간 국내 140여개 브랜드, 211개 부스가 참여한 가운데 성료했다.

부산프랜차이즈 산업의 다각적인 발전 기대해

2016 제38회 부산 프랜차이즈산업박람회가 지난 11월 10일~12일까지 3일 동안 BEXCO(벡스코) 제 1전시장 2A홀에서 성황리에 개최됐다. 이날 개막식은 한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장, 김용만 명예회장, 이원성 부회장, 임영서 부회장, 이재백 대구경북지회장, 박배균 전북지회장, 〈좋은데이〉 강민철 대표이사, 한국신지식인협회 권기재 회장, 카톨릭대학 산학협력단 주재흠 단장, 소상공인시장진흥공단 조명구 부울경본부장 등을 비롯해 업계 CEO와 각계 인사 100여명이 참석한 가운데 현수막 이탈식과 테이프커팅을 통해 박람회의 개막을 알렸다.

조동민 협회장은 개회사에서 "경제와 행정의 도시인 부산에서 처음으로 프랜차이즈산업박람회를 개최하게 돼 뜻 깊고 기쁘게 생각한다"며 "가맹본부와 가맹점이 갈등이 아닌 발전을 도모하며 비즈니스 상생모델로써 프랜차이즈산업을 이끌어 베이비붐 세대들과 청년들에게 희망적인 대안이 되길 바란다"고 밝혔다. 이어 신기동 부울경 지회장은 "부산 프랜차이즈 시장이 점차 활력을 되찾는 가운데, 국내 최고 수준의 박람회를 유치함으로써 새로운 전향점이 되길 기대하고 있다"며 "지역경제 활성화와 더불어 부산프랜차이즈산업의 다각적인 발전이 이뤄지길 바란다"고 말했다.

브랜드 정보와 소비 흐름을 살펴보는 장

박람회는 무엇보다 프랜차이즈산업의 건전한 성장과 소비 촉진을 위해 탄생한 모바일통합상품권 '토리아토'가 시연 퍼포먼스를 펼쳐 이목을 집중시켰다. 토리아토 상품권은 사용자 중심으로 일정 금액권을 선물하면 사용자가 프랜차이즈 가맹점을 마음대로 선택해 사용이 가능한 잔액 관리형으로 편리성을 강화했다. 이밖에도 BEXCO 제2전시장 3층 회의실에서는 예비창업자, 가맹점사업자, 가맹본사 임직원이면 누구나 수강할 수 있는 프랜차이즈 특화 교육과정이 10일 오후 1시부터 5시까지 진행되기도 했다.

최고의 창업전문가가 아이템 및 업종별 상권분석 마케팅 전략, 사례를 통해 보는 가맹점 성공전략 등 창업동향과 성공 노하우에 대한 교육이 진행돼 의미있는 시간이 됐다. 또 11일에는 '효율적인 노무관리란 무엇인가'라는 주제로 선택제 일자리, 전자 근로계약서 작성, 임금과 징계 및 해고 등 가맹점사업자가 알아야할 노무에 관한 핵심적인 내용들을 선보였다. 이번 박람회는 부산에서 열리는 만큼 그동안 지역에서는 쉽게 만나기 힘든 브랜드 정보와 소비 흐름을 살펴보는 장이 됐다는 평가를 받았다.

모바일 통합상품권 '토리아토' 착한상품권 출시

한국프랜차이즈산업협회가 거인의어깨네트웍스, KT 엠하우스와 함께 국내 프랜차이즈 가맹점에서 사용할 수 있는 프랜차이즈 모바일 통합상품권' '토리아토(TORIATO)'를 출시했다. 토리아토는 유통수수료를 대폭 낮추고 사회환원을 우선하는 착한 상품권을 지향한다.

프랜차이즈 기업의 수익구조 다각화 기대

한국프랜차이즈산업협회와 거인의어깨네트웍스, KT엠하우스가 모바일 통합상품권인 '토리아토'를 출시했다. 통합상품권은 프랜차이즈산업협회 회원사 중 원하는 매장을 선택해 상품권을 사용할 수 있는 모바일 통합상품권으로, 기존 모바일 상품권이 특정 브랜드와 상품만을 구매할 수 있었던데 비해 그 선택 폭이 넓어져 편리함을 더하고 있다. 또 남은 금액은 다른 곳에서 사용할 수 있는 잔액관리 기능까지 제공해 소비자들의 편리를 제공하고 있다.

무엇보다 기존 모바일 상품권 시장의 높은 유통수수료 구조를 대폭 개선해 최소화 시킨 것이 눈에 띈다. 또 기존 높은 수수료를 물어야 했던 국내 프랜차이즈 대다수 가맹점에 많은 혜택이 돌아가게 됐다. 한국프랜차이즈산업협회 조동민 협회장은 "토리아토 모바일 통합상품권은 협회 회원사들이 참여해 서로 다른 매장에서 교차로 사용할 수 있어 소비자의 편리성을 높였다"며 "상품권을 통해 프랜차이즈 기업의 수익구조를 다각화하고 가맹점의 매출을 높이는 효과를 거두길 기대하고 있다"고 설명했다.

총 20여개 브랜드가 1차 출시 참여사 선정돼

협회는 상품권 출시를 앞두고 프랜차이즈 가맹점을 대상으로 프랜차이즈 모바일 통합상품권 사업설명회를 시행했으며, 프랜차이즈 브랜드인 〈구이가〉 〈꿀닭〉 〈떡담〉 〈메고지고〉 〈바보스〉 〈스테이크보스〉 〈약속다방〉 〈오니기리와 이규동〉 〈오븐에 빠진 닭〉 〈죽이야기〉 〈토프레소〉 〈피자에땅〉 등 총 20여개 브랜드가 1차 출시 참여사로 선정되기도 했다. 향후 지속적인 가맹점 확대를 통해 대형 프랜차이즈를 포함해 동네 통신사 대리점, 세탁소 등 내 집 앞의 중소상점까지 사용처를 늘려 고객 편의를 더하고, 외국계 프랜차이즈사와 국내 비회원 프랜차이즈사들도 합류할 수 있도록 할 방침이다. 아울러 거인의어깨네트웍스는 통합상품권의 일정 수수료를 가정형편이 어려운 학생과 독거노인, 청년실업자, 장애우 등 도움이 필요한 사회 어려운 이들에게 지원하는 '매출 사회 환원 정책'도 병행한다고 밝혔다. 한편, 토리아토 상품권의 판매사로 참여하는 KT엠하우스는 모바일 쿠폰 서비스 '기프티쇼'를 통해 쌓은 운영 노하우 및 다양한 판매 채널을 활용해 토리아토 상품권을 유통, 안정적인 확대 기반을 마련할 계획이다.

제6기 프랜차이즈 지도사 수료식 개최

한국프랜차이즈산업협회와 한국창업경영연구소가 진행한 제6기 프랜차이즈 지도사 수료식이 지난 12월 17일 열렸다. '프랜차이즈 지도사'는 한국직업능력개발원에서 등록된 민간 등록 자격증(2013-0621호)으로, 프랜차이즈 본사와 가맹점의 경영진단 및 개선, 운영전략 등에 대한 교육을 통해 가맹본사의 사업을 지원하고 컨설팅할 수 있는 역량을 갖추는데 초점을 두고 있다.

현장에 필요한 실무형 전문 컨설턴트 육성

프랜차이즈 지도사 과정은 프랜차이즈 전문가로서 갖춰야 할 프랜차이즈 브랜드 기획 및 전략경영, 시스템 구축, 매뉴얼 작성, 사업타당성 분석과 가맹점 운영진단 및 개선, 슈퍼바이징 등의 전문성을 갖추는데 역량을 키우는 교육과정이다. 즉, 프랜차이즈 본사의 부서별 기능과 역할 등 실제 프랜차이즈 사업 현장에서 필요한 분야 전반에 걸쳐 관련 분야의 최고 전문가(프랜차이즈 지도사)인 셈이다. 이상헌 주임교수는 "프랜차이즈산업은 국가의 성장 원동력과 경제발전의 초석"이라며 "열정과 노력으로 최선을 다한 프랜차이즈 지도사들의 발전에 진심으로 건승하시길 기원한다"고 말했다. 이날 수료식에는 (주)덤인 정재현 과장을 비롯해 4명이 프랜차이즈산업협회로부터 공로패를 수상했다. 프랜차이즈 지도사는 프랜차이즈 비즈니스의 분야별 전문영역에 대한 교육을 통해 프랜차이즈 업계에서 인정받는 최고 전문가를 양성, 배출하는 것을 목표로 하는 만큼 교육의 중점은 산업현장에서 필요한 실무형 전문 컨설턴트를 육성하고 지속적인 교육을 시키고 있다.

프랜차이즈協, 7기 교육 3월 4일부터 진행

교육을 주관하는 (주)한국창업경영연구소의 이상헌 소장(컨설팅학 박사)은 "한국프랜차이즈산업협회의 다양한 인력 풀로 구성된 검증된 자문위원단을 포함한 강사진을 구성, 프랜차이즈 산업의 이론과 현장 실무를 잘 아는 전문가를 통해 교육의 완성도를 높이고 있다"고 말했다. 지도사 자격 취득 이후에도 다양한 재교육 프로그램과 실무업무의 참여, 프로젝트의 공동수행 등의 기회도 많아 여러 가지 파생효과도 기대할 수 있다. 교육 수료생에게는 다양한 혜택과 특전도 제공되는데, 한국소상공인컨설팅협회 소속 컨설턴트 활동 자격도 주어진다. 이 외에도 프랜차이즈 시스템 컨설팅과 담임교수의 1:1 컨설팅과 프랜차이즈 브랜드 인큐베이팅 컨설팅에도 참여할 수 있다. 더불어 각종 컨설팅 자료 열람 및 연구기회가 제공되며, 직업능력개발원에 등록된 소상공인에 대한 컨설팅 전문 자격증인 '소상공인지도사'(2013-0067호) 자격증 시험 응시 기회도 부여된다. 다음 7기 교육은 오는 3월 4일부터 진행되며, 한국프랜차이즈산업협회로 문의하면 된다.

프랜차이즈, 세계로 비상할 준비 장전!

제5기 KFCEO 교육과정 수료식 성료

프랜차이즈 글로벌화와 최고경영자의 역량 강화를 위한 KFCEO 교육과정이 16주간의 모든 일정을 마치고 지난해 12월 19일 여의도 전경련회관에서 5기 수료식을 마쳤다. KFCEO 교육과정은 프랜차이즈의 다양한 콘텐츠와 프로그램으로 업계 CEO들에게 많은 관심을 받고 있다. 본 과정은 한국프랜차이즈산업협회가 주관한 교육과정으로 전략적인 비즈니스 네트워크를 형성할 수 있고 역량을 향상시킬 수 있어 많은 산업인들에게 유익한 배움의 장이 되고 있다. 특히 이번 5기는 이론에만 그치지 않고 실무에 필요한 프로그램이 추가돼 해를 거듭할수록 체계적 구체화를 실현하는 교육과정이라는 평을 받고 있다. 열정으로 똘똘 뭉친 KFCEO 원우들의 글로벌 프랜차이즈로의 도약을 기대해본다.

글 취재팀 사진 이현석 팀장, 황윤선 기자

8주차

김성희 교수, 빅데이터 · 플랫폼시대의 Business Insight
김형철 교수, 철학에서 배우는 리더십
우종필 교수, 빅데이터와 마케팅 전략

KFCEO 8주차 교육은 카이스트 김성희 교수의 '빅데이터와 플랫폼시대의 Business Insight', 김형철 교수의 '철학에서 배우는 리더십', 우종필 교수의 '빅데이터 세상의 미래를 읽다'를 주제로 강연이 진행됐다. 빅데이터와 플랫폼시대의 Business Insight를 주제로 강의를 한다. 김 교수는 "고객은 더이상 옛날의 고객이 아니다. 트렌드를 읽어야 한다. 앞으로는 인간본질을 추구하는 시대가 도래할 것이며, 때문에 인간의 본질이 무엇인지를 꾸준히 간파해야 한다"고 설파했다. 더불어 고객과 기업의 접점에서 나온 것을 어떻게 자산화 시켜야 하는지에 초점을 맞추고 노력할 것을 강조했다.
이어 김형철 연세대학교 철학과 교수의 강의가 이어졌다. 철학에서 배우는 리더십이라는 주제로 진행된 본 강의는 조별수업, 토론 등 다채로운 방식으로 진행 돼 참석자들의 뜨거운 호응을 얻었다. 김 교수는 "조직에서 분란이 일어나면 그 책임의 80%는 리더에게 있다. 리더가 소수의 목소리를 들으면 분란은 일어나지 않는다. 자기 희생을 각오하는 사람이 진정한 리더다"라고 역설했다. 또한 사업은 숫자를 경영하는 것이 아닌, 사람을 경영하는 것임을 강조하며 사람중심 경영의 중요성을 일깨웠다.
마지막으로 세종대학교 경영학과 우종필 교수는 '빅데이터 세상의 미래를 읽다'를 주제로 강연을 펼쳤으며, "우리가 원하든 원치않든 우리는 어마어마한 흔적들을 남기고 있다"며 그 흔적들, 즉 빅데이터의 중요성을 얘기했다. 이어서 인공지능을 연구하고 있는 IBM Watson의 예를 들어 빅데이터 활용의 실례를 설명하고, 빅데이터 분석이야말로 미래 예측의 정확성을 높여, 객관적인 의사결정을 돕는 좋은 척도임을 설명했다.

김성희 교수

김형철 교수

우종필 교수

최영홍 교수

박승찬 소장

한국프랜차이즈산업협회를 방문한 KFCEO 5기원우들이 포즈를 취했다.

10주차

최영홍 교수, 프랜차이즈법률의 이해
박승찬 소장, 차이나 리스트와 대응전략

제10주차 수업이 진행된 지난 11월 7일에는 (사)한국유통법학회 회장이자 고려대학교 법률대학 최영홍 교수의 '프랜차이즈법률의 이해'의 강연으로 시작됐다. 최 교수는 가맹계약의 의의와 요건에서부터 가맹계약과 구별개념, 가맹사업법의 주요내용, 가맹사업 관련법의 문제점 등에 대해 설명했다. 그는 프랜차이즈산업이야말로 유통방식의 혁신이라 칭하며 영업표지와 영업시스템을 매개로 창업희망자를 모집하고 능력에 따라 일하고, 일한 만큼 보상을 받는 20세기 이후 신사업이라 극찬했다. 하지만, 국내 프랜차이즈산업계는 경제민주화의 남용적 영향으로 인한 과잉규제로 업계가 사업을 하기에 많은 애로사항을 겪고 있다고 설명했다. 이어 그는 프랜차이즈의 심한 규제강화는 이를 지키기 위해 또 다른 비용을 들이는 결과를 낳아 결국, 이를 소비자들에게 전가하는 오류를 낳고 있다고 지적하기도 했다. 특히 그는 한국법 규제현황이 불합리한 규제와 논리가 아닌 감성에 치중하고 졸속 의원 입법으로 인해 가맹사업 발전을 위한 균형적 규제장치의 법제가 필요하다고 강조했다. 아울러 법률 선진화를 위한 프랜차이즈 산업인들의 노력 또한 당부했다.

두 번째 강연에서 중국경영연구소 박승찬 소장은 '차이나 리스크와 대응전략' 강의를 통해 중국의 대전환과 전망, 차이나 리스크를 보는 시각과 우리기업의 대응전략에 대해 설명했다. 그는 중국의 과거 30년과 미래 30년을 짚어주며, 중국 산업의 고도화 행로를 잘 살펴보고, 변화하는 중국의 위상과 전망을 분석해 중국시장진출을 점쳐야 할 것이라고 강조했다. 특히 중국 소비계층의 발 빠른 변화와 소비패턴을 분석해 중국사업의 현지화 경영 프로세스를 구축, 시스템 및 비전의 현지화가 요구되고 있다고 강조했다.

이 외에 마지막 시간은 KFCEO 제5기 원우들의 간단한 업체소개가 이어졌으며, 한국프랜차이즈산업협회 조동민 협회장으로부터 협회에 대한 소개와 함께 KFCEO 교육과정이 생겨난 배경과 비전, 앞으로 프랜차이즈산업인으로서의 자부심을 다지는 시간을 마련하는 훈훈한 시간이 됐다. 이어 KFCEO 제5기 원우들의 졸업사진 촬영과 원우 친목의 밤이 진행됐다.

공병호 소장

신영수 대표

이승윤 소장

11주차

공병호 소장, 초일류 경영을 위한 CEO의 역할과 리더십
신영수 대표, 홈푸드 산업의 변화 흐름
이승윤 소장, 기업의 효과적인 디지털 마케팅 전략 구성

지난 11월 14일 열린 KFCEO 교육과정 11주차 강의 1교시는 공병호경영연구소의 공병호 소장이 초일류 경영을 위한 CEO의 역할과 리더십을 주제로 진행했다. 공 소장은 2012년부터 장기불황이 시작됐다며 저성장 시대에선 어떤 생존 방법을 강구해야 하는지 소개했다. 그는 큰 그림으로 일본의 경험을 배워야 한다고 강조했다. 공 소장은 "하늘아래 새로운 것은 없다. 저성장 시대를 먼저 겪은 일본에서 뜬 사업과 아이템, 도움이 될 만한 것을 찾아봐야한다"라며 일본의 잃어버린 20년이 우리에게 큰 도움이 될 것이라고 설명했다. 아울러 저성장기의 생존 전략의 으뜸은 과감한 발상의 전환에서 시작돼야 한다며 젊은 사람들의 이야기를 듣고 고정관념을 깨라고 강조했다. 고객 니즈에 부응하고자 하는 열정과 능력을 지닌 사원들을 모아 그들이 속박 받지 않고 능력을 발휘할 수 있는 환경을 만들어야 한다고 조언했다.

2교시는 (주)동원홈푸드의 신영수 대표가 (주)동원홈푸드 산업의 변화와 경영에 대해 강의했다. 신 대표는 회사를 무대에 비유하며 경영자는 연출자로서 뛰어난 연출과 무대를 제공하고 구성원은 그 무대에서 성실히 연기하여 고객인 관객들로부터 좋은 호응을 얻어내야 한다는 무대 경영론이 (주)동원홈푸드의 경영 철학이라고 설명했다. 더불어 화합하지 않는 천재 집단보다 화합해 시너지를 창출하는 범재 집단이 더 가치가 있다는 범재 경영론과 치열한 경쟁 속에서 밀도와 스피드를 올려 성과를 내는 조직과 사람만이 생존할 수 있다는 성과형 조직론을 강조했다.

3교시는 디지털 마케팅 연구소 이승윤 소장이 기업의 효과적인 디지털 마케팅 전략 구성에 대해 강의했다. 디지털 마케팅은 디지털 시대의 문화 심리를 이해할 수 있어야 한다며 웹사이트, 블로그, SNS, 유튜브, 모바일 등 자신의 기업이 공략할 디지털 마케팅의 주요 구성 요소들을 설명했다. 또 성공적인 커뮤니케이션 전략은 고객들과의 자연스러운 커뮤니케이션 장을 마련하는 것이 우선이고 기업의 색이 드러난 차별화된 스토리 개발, 파워블로거나 타깃집단의 블로거와 관계 맺기, 기업 내부의 역량 있는 구성원들을 발굴하고 그들에게 개인 블로그 활동을 장려하는 방식의 마케팅 커뮤니케이션을 소개했다.

12주차

왕종근 방송인, 경영자의 언어
박주영 교수, 프랜차이즈의 지속성장 전략
김지헌 교수, 아마존에서 찾는 경영 전략

왕종근 방송인

박주영 교수

김지헌 교수

지난 11월 21일 열린 KFCEO 교육과정 12주차엔 다양한 경영 전략에 대해 강의하는 시간을 가졌다. 1교시는 왕종근 방송인이 경영자의 언어란 주제로 강의를 진행했다. 왕종근 방송인은 경영자의 언어에서 가장 중요한 것은 1분이라 강조하며 사람과 사람이 대화를 할 때 1분이 지나면 집중력이 떨어져 듣는 이의 집중력이 흩어진다고 설명했다. 1분이 넘어가는 대화는 영양가 없는 대화로 변질될 확률이 높기에 일방적인 대화보다 서로 소통하는 대화를 완성해야 한다고 강조했다. 또 대화를 할 때 짓는 표정에 대해서도 이야기 했다. 일명 '사람을 좋아한다는 표정'이라는 표정으로 늘 웃을 준비가 된 얼굴을 지어야 회사의 분위기가 달라진다고 설명했다.

이어 숭실대학교 벤처중소기업학과의 박주영 교수가 프랜차이즈의 지속성장 전략에 대해 강의했다. 박 교수는 포지셔닝의 중요성을 강조했다. 포지셔닝이란 내 경쟁자와 다르게 보이려고 만든 체계라고 설명하며 차별화된 점을 강조해야 그것이 브랜드의 아이덴티티가 될 수 있다고 설명했다. 애플의 아이팟과 아이폰, 에어북 등을 예로 들며 각각의 제품들이 처음 출시될 때 스티브잡스는 다양한 장점보다 한 가지 확실한 장점을 소비자들에게 어필하며 큰 성공을 이뤘다. 〈맥도널드〉의 경우 '맛있다'가 아닌 '일관된 맛'이란 브랜드 이미지를 형성시켜 누구나 부담없이 찾을 수 있는 브랜드를 만들었다고 설명하며, 이런 확실한 포지셔닝을 설정해야 브랜드가 올곧게 뻗어나갈 수 있다고 강조했다.

마지막 강의는 세종대학교 경영학과 김지헌 교수가 글로벌 기업 아마존에서 발견하는 경영 전략에 대해 설명했다. 김 교수는 지구상에서 고객을 가장 잘 알고, 고객을 위해 혁신하는 기업이기 때문에 우리는 아마존에 주목해야 한다고 강조하며 아마존에게서 배워야할 점으론 18년째 지켜오고 있는 경영원칙과 신념으로 그것은 약속, 고객에 대한 집착과 장기전 관점의 사고라고 설명했다. 또 '100-1=0'이란 공식을 소개하며 부정적인 경험을 최소화 시켜야 하고 고객의 기억 속엔 언제나 긍정적인 경험만을 상기시켜야 한다고 말했다. 또 고객은 왕이 아닌 철없이 떼쓰는 아이라고 그들을 다루는 법을 알아야 한다고 강조했다.

다양한 주제로 강연을 듣고 있는 KFCEO교육과정 5기 원우들

13주차 베트남의 프랜차이즈 및 트렌드를 벤치마킹하다

KFCEO 교육과정 5기는 지난 11월 24일부터 27일까지 4박5일의 일정으로 베트남 해외벤치마킹을 떠났다. 인천국제공항을 출발한 5기 원우들은 하노이 호텔 연회장에서 코트라 주재원 주최의 강연 및 세미나를 첫 일정으로 소화했다. 이어 현지 프랜차이즈점포인 HOME Restaurant을 방문해 견학 및 파라다이스&크루즈 매니저와 간담회를 가졌다. 이어 NGON VILLA식당으로 이동 후 견학 및 중식시간을 가졌다. 다음날엔 세계유네스코 자연유산인 하롱베이 관광 및 베트남 전통 해선식 및 베크남 전통 수상인형극을 관람했으며, 11월 27일에는 하노이 〈BBQ〉응엔치탄점을 방문하고, 현지 주요상권 탐방을 통해 베트남에 진출한 다국적 프랜차이즈 및 업종 트렌드를 조사했다. 이 외에도 한인촌이나 베트남 부촌으로 불리는 하노이 미딩지역에 방문, 대형 슈퍼와 쇼핑몰, 프랜차이즈 점포 등을 견학했다.

15주차 정동일 교수, 백전불패의 리더십
임춘성 교수, 성공 전략 매개하라

정동일 교수

임춘성 교수

15주차 KFCEO 교육과정의 첫번째 시간은 연세대학교 경영학 정동일 교수의 '백전불패의 리더십: 변화와 혁신을 통해 지속 가능한 성과를 창출하라!' 의 주제로 진행됐다. 정 교수는 변덕스러운 환경에 대처하는 유연성, 철저한 계획을 세우는 일이 위대한 전략임을 설명했다. 불황에도 성장하는 기업들은 제품, 서비스, 비즈니스 모델과 절차와 전략 등을 신속하고 빠르게 경제적인 비용으로 실험하는 것이며, 의사결정의 민첩성과 유연성을 살릴 수 있는 단순한 의사결정 시스템의 구조가 필요함을 강조했다.

정 교수는 불황에도 성장하는 기업들만의 특징들이 있다고 말한다. 첫째, 변화를 감지하고 행동에 옮기는 능력, 둘째, 제품과 서비스에 대한 실험정신으로 사업 모델과 전략을 세우는 것, 셋째, 실행을 극대화시키는 유연한 조직구조를 만드는 것이라고 전했다. 또한 목적의식이 있는 직원과 소통하며 끊임없이 '우리가 왜 일을 하는지'를 반문해야 하는 것과 넷째는 위기 극복의 비책과 성장의 기회는 항상 고객과 현장에 있다는 것을 명심해야한다는 것이다. 리더의 솔선수범, 자기희생의 중요성과 더불어 위기일수록 직원

KFCEO 교육과정 5기 원우들이 진지한 모습으로 강연을 듣고 있다.

과의 목적 공유와 리더의 긍정적이 태도가 조직을 단단하게 만든다고 언급했다.

2교시는 '성공전략 매개하라'라는 주제로 연세대학교 정보산업공학과 임춘성 교수의 강의가 이어졌다.

임 교수는 수렵, 채취의 시대-농경시대-산업의시대 이후 우리는 지금 애매한 그 어딘가의 시대를 산다고 말한다. 현재 돈 버는 업종들을 금융업, 유통업, 서비스업, IT산업 등의 기업들의 공통점이 있다. 이 업종들 모두 제품을 생산하지 않는다는 것이다. 유니콘 기업(기업의 가치가 10억이 넘는 새로운 기업)의 20개 기업 중 18개 기업은 모두 매개의 사업이라는 것만 봐도 짐작할 수 있다. 이제 사람과 사람사이의 매개자 산업이 대두되고 있다는 것.

임 교수는 수확체증의 법칙(투입된 생산요소가 늘어나면 늘어날수록 산출량이 기하급수적으로 증가하는 현상) 즉, 생산요소를 추가적으로 계속 투입해 나갈 때 어느 시점이 지나면 새롭게 투입하는 요소로 인해 발생하는 수확의 증가량은 감소하게 됨을 강조한다. 이는 어떤 산업이든지 일정 수준에 도달하면 성장이 정체하게 된다는 것이다. 그러나 대량의 자원을 대규모로 가공처리하는 전통적인 산업 부문에서는 수확체감의 법칙이 작용하는 반면, 적은 자원과 매개로하는 산업들은 일반적으로 수확체증의 법칙이 통용되는 것을 알 수 있다고 말했다.

16주차 최인수 대표, 2017 대한민국 트렌드 : 타인의 삶에 대한 보고서

KFCEO 교육과정 16주차는 (주)마크로밀엠브레인 최인수 대표가 2017대한민국트렌드:타인의 삶에 대한 보고서라는 주제로 강의를 진행했다. 트렌드는 학문적으로, 실무적으로 명확하게 제시돼 있지 않고 소비자들이 인식하고 따라가는 것이라고 최 대표는 설명했다. 트렌드는 기업중심이 아닌 대중이 움직이는 것이며, 과거의 공동체적인 삶의 패턴에서 이제는 개인의 감정과 경험을 사회적 관계보다 더 중요하게 생각하게 되는 시기가 도래하며 지금의 트렌드를 형성해가고 있다.

'지금 내가 느끼는 감정'이 중요한 판단기준이며 조직보다 개인 생활을 더 중요하게 생각한다. 결국은 유행을 무시하지도 않지만, 유행에 잘 따르지도 않게 됐다. 즉 지금은 자신의 관점을 지키려는 시도가 과거보다 강해졌다는 것이다.

그와 더불어 지금은 유명브랜드나 명품에 대한 선호도는 줄고, 가성비에 의한 시장의 변화에 주목하고 있다. 직접 정보를 찾는 고객들은 '저렴한 차별화'를 지향하게 됐기 때문이다. 약 5~6년 전만 해도 사람들은 부동산과 펀드에 투자했지만 지금은 자기계발에 투자하며 자신을 상품화 하고 있다.

최 대표는 이어 2017 대한민국 트렌드를 브랜드 권위 · 후광효

(주)마크로밀엠브레인 최인수 대표

과가 추락하고 제한될 것, 즉시적 행복 · 만족을 추구하게 될 것, 나 홀로 활동 계속적 증가, 개인의 감정을 더 중요시, 저렴한 차별화에 대한 욕구 증가, 사회의 극장화 등 6가지로 요약하고 이와 함께 자존감의 보상이 2017년 화두가 될 것이라고 말했다. 소비자들은 자존감 손상의 보상을 위해 다양한 통로로 자존감 회복(또는 보상)을 위한 활동을 하게 될 예정이라고 전하며 강의를 마무리했다.

수료식

제5기 KFCEO 교육과정 수료식

2016년 5기 KFCEO 교육과정 수료식이 지난 12월 19일 여의도 전경련회관에서 열렸다. 5기 KFCEO 교육과정은 오후 2시 (주)마크로밀엠브레인 최인수 대표의 강의로 16주차의 대미를 장식하며 오후 4시, 5기 수료식이 거행됐다.

5기 과정은 KFCEO 교육과정 설립자인 조동민 회장의 4년 간의 임기를 마무리하며 박기영 차기 회장의 당선을 축하하는 뜻 깊은 자리가 됐다. KFCEO 교육과정은 프랜차이즈 글로벌화와 최고경영자의 역량 강화를 프로그램밍한 특화된 교육과정으로 글로벌 징기스칸 500인 육성을 목표로 최고의 강사진과 커리큘럼을 선보이고 있다.

수료식은 5기 KFCEO 교육과정의 16주차 간의 강의와 추억을 담은 영상을 시작으로 조동민 회장의 축사가 이어졌다. 조 회장은 "업계는 사회적으로 국내 프랜차이즈에 대한 부정적인 인식을 타피하는 것이 급선무다. 앞으로 프랜차이즈 산업계의 긍정적인 면이 더 많이 알려지길 바란다"며 "KFCEO 교육과정의 자발적인 프랜차이즈 홍보대사의 역할을 할 수 있게 되길 바란다"고 주문했다. 아울러 프랜차이즈 산업인들의 많은 노력들이 업계에 긍정적인 면을 심어주고 기여했다며 KFCEO 교육과정이 앞으로도 프랜차이즈업계에 중요한 역할을 하길 바란다고 당부했다. 조 회장은 그와 더불어 그동안 거쳐 간 많은 강사들에게 감사의 선물과 함께 손 편지로 감사의 마음을 전했다.

축사 후, 시상에는 우수상 12명, 감사패 5명, 공로패 3명, 동문인상 1명 등 시상과 원우들이 직접 뽑은 영예의 MVP는 김지영, 김상훈 원우에게로 돌아갔다.

역사와 전통은 우리가 만들어 가는 것 — 한국프랜차이즈산업협회 조동민 회장

한국프랜차이즈산업협회와 KFCEO 교육과정은 역사가 깊지는 않지만, 그 역사와 전통은 바로 이 자리에 모인 분들이 만들어 가는 것이다. 이번 5기는 임영서 회장의 리더십과 원우들의 공동체십이 돋보이는 기수였다. 원우 모두가 서로 교류하고 배려한 것이 단합을 이끌어내 프랜차이즈 산업을 기반으로 협회의 자양분이 될 것이다. KFCEO 교육과정은 5기까지 총 300여명의 수료생들을 배출했다. 오늘의 수료식은 단지 수료식에서 끝나는 것이 아닌 서로 도움이 되는 동문과 든든한 협회가 있다는 것을 기억하길 바라며, 지금의 유대관계가 프랜차이즈 산업을 진작시키는 기회로 이어지길 바란다. 어려운 시기일수록 프랜차이즈 산업인들의 단합된 모습과 노력이 KFCEO 교육과정의 역사와 전통을 만들어갈 것이다.

이번 5기부터는 강의 후 업체 탐방을 추가하면서 대표들의 보다 좋은 방응을 이끌었다. 5기는 두 가지의 추억이 생긴 뜻 깊은 기수다. 각자 수료생들의 개인의 추억이 있을 것이고, 5기 수료식에는 한국프랜차이즈산업협회 5기 회장의 마지막 임기 기수라는 추억으로 남을 것이다. 수료를 마치더라도 5기 회장 임영서 대표를 중심으로 끈끈한 유대관계를 만들어가길 당부한다. 5기의 60명의 수료생들이 앞으로도 돈독한 관계로 남을 수 있길 바라며 진심으로 5기 수료를 축하한다.

위기의 절박함을 기회로 ——— 제6대 한국프랜차이즈산업협회 **박기영** 회장

한국프랜차이즈산업협회 6대 협회장을 맡게 돼 여간 부담되는 게 아니다. 2017년을 맞아 신년마다 경제위기설이 있듯 IMF, 금융위기 등의 징크스는 계속되고 있다. 2017년은 AI가 전국을 강타해 가금류 종사자들에게 큰 타격을 줄 것으로 예상한다. 1997년 IMF에 한국이 농업국가로 전락할 것이라는 말이 돌았다. 5000만원 때문에 부도 위기에 처해 전 국민을 대상으로 호소를 하는 TV프로그램을 보면서 동병상련을 느꼈다. 그 때 나도 일어서야겠다는 생각을 했다.

사람은 매너리즘에 빠지는 순간 나락이라고 생각한다. 우리 회사는 위기마다 절실함을 넘어 절박함으로 초능력을 만들어 냈고, 앞으로 다가올 경제위기에도 절박한 마음으로 대처하면 위기를 기회로 만들 수 있을 것이라고 생각한다. 조동민 회장님은 KFCEO 교육과정의 설립자인 만큼 이 과정에 많은 열정과 애정이 있다. KFCEO 교육과정 설립 당시, 많은 우려와 반대에도 불구하고 50명이라는 1기생들을 모아 시작했던 과정이 벌써 5기의 수료식을 맞게 돼 영광스럽다. 그동안의 노력이 헛되지 않도록 노력할 것이며, 5기 원우분들도 16주 동안 끝까지 함께하며 배운 지식의 산물들이 프랜차이즈계에 자양분이 될 수 있도록 힘써주시길 바란다.

사랑을 나눈 KFCEO교육과정 ——— 제5기 KFCEO 교육과정 **임영서** 원우회장

'졸업'하면 밀가루와 자장면이 먼저 생각이 난다. KFCEO 교육과정 수료식에는 이제 추억의 자장면 대신 좋은 원우들과의 사랑과 정이 절로 생각나는 날로 기억될 것 같다.

수많은 졸업식들 중에서도 KFCEO 교육과정은 의미가 남다르다. 프랜차이즈 산업의 CEO들이 한 자리에 모여 명품강의를 듣고, 더불어 귀한 VIP의 축하까지 더하니 더할 나위 없이 기쁘다. 우리 명품 5기는 많은 프로그램과 친목의 시간을 다지며 서로에게 많은 것을 배워가고 얻어가는 시간이었다. KFCEO 과정의 앞으로의 꿈과 희망은 6기에게 넘겨주고자 한다.

5기 과정을 마무리하면서 3가지를 약속하고 싶다.

첫째, KFCEO 교육과정 5기는 한국 프랜차이즈산업의 경제 산업에 기여할 것이다. 둘째, 선배기수에게 받은 사랑을 후배에게 갚아 나갈 것이다. 셋째, KFCEO 교육과정의 가장 모범이 되는 기수가 되도록 꾸준한 노력할 것이다.

앞으로도 성공의 기운을 나누는 KFCEO 교육과정이 되길 바란다.

KFCEO 교육과정 5기 원우명단 (가나다순)

권오병 대표
(주)빛송푸드 〈인동국밥〉

김병조 대표
(주)푸드미디어그룹 〈밥상머리뉴스〉

김상훈 대표
다우이엘(주)

김순조 대표
(주)&J컴퍼니

김영복 대표
(주)구슬함박〈구슬함박〉

김용순 편집위원
한국프랜차이즈산업신문

김지영 대표
(주)태일에드

김철민 이사
(주)푸디세이 〈따복따복〉

김태곤 대표
디자인에스알(주)

김태균 대표
티에스시스템(주)

김현간 대표
(주)KMS

김현우 이사
조은주비트산업(주)

나현우 이사
(주)미래주방산업

문공현 대표
(주)포스텍

박동영 대표
(주)세계로식자재

박문용 대표
(주)오성푸드

서용원 대표
(주)라온에프앤비

심우석 지점장
국민은행〈학동지점〉

안혜숙 대표
레이디플라워

오원현 대표
제이텍코리아

오은정 대표
(주)아트크레오 〈렘브란트프리스쿨〉

오일곤 대표
파사드코리아(주)

오훈 대표
(주)크리니트

원현 대표
(주)명일엠에스

윤경주 사장
제네시스BBQ

이규운 대표
(주)코리아푸딩

이동현 회장
ORAC 1879

이명해 상무
교촌에프앤비(주)

이병훈 대표
(주)TH&T

이성대 대표
(주)비추미글래스

이영찬 대표
(주)용마을

이정헌 대표
나이스토탈(주)

이종희 상무
(주)스카이씨엔에스

이준수 대표
(주)오투스페이스 〈아딸〉

임서현 대표
송림특수제지

임영서 대표
(주)대호가 〈죽이야기〉

임채성 대표
농업회사법인 팜앤파아

임화선 대표
치어유니폼

전성훈 대표
(주)가인채 〈가인채〉

전현희 의원
국회의원

정견진 대표
황도칼국수 〈황도칼국수〉

정동환 배우

정청용 대표
(주)오성종합상사

정태교 대표
(주)굿프렌즈

조성우 대표
(주)오피스넥스 〈오피스넥스〉

조영록 대표
UK FOOD(주)〈쌀쌀한은닭〉

조혜진 대표
(주)HDINC

차승희 대표
(주)다미컬렉션

최상업 대표
(주)창화당 〈창화당〉

최성식 대표
(주)미래본 〈하니삼화플〉

최윤혁 대표
황금코다리 〈황금코다리〉

최재우 회계사
한울회계법인

최창우 대표
최가네푸드(주) 〈전설의 치킨〉

하수만 대표
화신영농조합법인 〈아이자백련가〉

허인애 대표
우리기업(주)

황은주 대표
(주)티오피퍼니처 〈Arlu〉

황준 이사
(주)메디치아이앤씨 〈윈도우앤스타일〉

■ 제5기 집행부 명단

원우회장	임영서
감 사	최재우
고 문	조성우, 이동현, 이영찬, 윤경주
자문위원	김병조, 정동환, 전현희
수석부회장	원현, 김지영
부 회 장	최창우, 권오병, 오일곤, 김현간, 서용원, 이규운
사 무 국	김순조, 조혜진, 차승희(대외협력국장), 정태교(사무총무), 박동영(재무총무), 이종희(총무)
경 조	안혜숙
골 프	이병훈
레 저	나현우
여 성	임서연
형 아 우	황은주

새로운 도전

징기스칸 전사 500人 육성 프로젝트

KFCEO 교육과정 6기 모집

산업통상자원부와 한국프랜차이즈산업협회는
신성장동력 산업인 프랜차이즈산업의 글로벌 해외 진출 및
최고경영자의 경영역량 강화를 위해
[KFCEO 교육과정] 6기를 모집합니다.

프랜차이즈 산업의 경영환경에 발맞춰
경영자들이 전략적인 비지니스 네트워크를 형성하고,
미래에 대한 꿈과 비전을 가질 수 있도록 차별화된
[KFCEO 교육과정]을 운영합니다.

국내 최고 수준의 커리큘럼과 강사진으로 구성해
우리 산업 최고 경영자들에게 필요한 지식은 물론,
인적 네트워킹의 기회까지 제공해 한 단계 더 진일보 하여
타 과정과는 차별화된 산업계 및 학계를 아우르는
최고의 K프랜차이즈 **[KFCEO 교육과정]**으로 여러분을 초대합니다.
역량있는 CEO들의 많은 관심 바랍니다.

- **교 육 명** KFCEO 교육과정
- **대 상 자** 프랜차이즈 기업 CEO 및 임원급 / 관련 기업 CEO 및 임원급
- **모 집 인 원** 55명 내외
- **교 육 기 간** 2017년 3월 6일 ~ 6월 19일 (16주 | 매주 월요일)
- **교 육 비** 500만원 (회원사 30%할인) * 식비, 교재비, 문화행사비 포함, 해외 연수비 일부
- **장 소** 전경련 교육장 (영등포구 여의도 소재) * 상기장소는 운영기관 일정에 따라 변경될 수 있습니다
- **주최 및 주관** 산업통상자원부, 한국프랜차이즈산업협회
- **홈 페 이 지** www.ikfa.or.kr
- **문 의** 한국프랜차이즈산업협회 교육팀 (070-7919-4170)

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

필리핀 SM몰에 1호점 오픈 동남아시아 진출 첫 신호탄

사과나무(주) 〈커피베이〉

〈커피베이〉는 최근 필리핀의 대표 쇼핑몰인 SM몰에 1호점을 오픈하며 다양한 해외진출 가능성의 폭을 넓혀가고 있다. 지난해 미국의 〈월마트〉에 이어 462,809㎡(14만평) 규모의 필리핀 대표 쇼핑몰에 입점했다는 점에서 그 의미가 남다르다. 국내에서 응축한 노하우로 현지인들의 입맛을 만족시킨 것은 물론, 다양한 이벤트로 현지에서 뜨거운 반응을 얻고 있다. 이미 중국과 미국시장에서 성공적인 진출을 선보인 〈커피베이〉는 전 세계 시장을 목표로 끊임없는 도전을 이어가고 있다.

해외시장 개척의 선두주자 〈커피베이〉

2016년 〈커피베이〉는 필리핀의 핵심 상권인 SM몰에 1호점을 오픈하며 동남아시아 시장 진출의 불을 밝혔다. 2015년 중국 5개 성에 마스터프랜차이즈 계약을 체결한 것을 시작으로 최근 미국 〈월마트〉에 한국 브랜드 최초로 입점 계약을 체결해 1, 2호점을 성공적으로 오픈한 국내 대표 카페 프랜차이즈다.

〈커피베이〉 필리핀 1호점은 세계적인 휴양지인 세부에서도 약 462,809㎡(14만평) 규모로 1000여개의 브랜드와 영화관 등이 입점해 있는 필리핀의 대표 쇼핑몰 'SM 씨사이드 시티점(SM SEASIDE CITY)'에 오픈했으며, 현지 고객은 물론 다양한 국가의 고객들이 방문하는 랜드마크라는 점에서 그 의미가 크다. 현재 〈커피베이〉는 필리핀 현지 고객의 입맛을 고려해 출시한 다양한 음료와 사이드 메뉴를 판매하고 있으며, 뜨거운 반응을 얻고 있다.

화려한 음료 비주얼과 드라마 PPL로 국내에서 큰 인기를 얻었던 하와이안 시리즈를 현지화한 '세부 선셋'과 '세부 씨사이드'는 망고와 깔라만시를 이용해 한층 더 고급스러운 맛을 냈다. 국내에서 대표 베이커리로 판매되고 있는 미니 허니브레드도 현지화를 거쳐 바나나와 딸기 등이 얹어진 큐브 브레드로 재탄생돼 필리핀 고객들의 입맛을 매료시킬 것으로 보여진다. 〈커피베이〉 백진성 대표는 "필리핀 SM몰과 같은 핵심 상권에서

여러 글로벌 브랜드와 어깨를 나란히 할 수 있었던 것은, 까다로운 국내 고객을 만족시켜 온 노하우 덕분"이라며 "〈커피베이〉만의 노하우와 경쟁력을 발판으로 중국, 미국, 필리핀 외 다양한 국가에서 〈커피베이〉를 만나실 수 있도록 끊임없이 도전해 나갈 예정이다"라고 밝혔다.

미국 · 중국으로 본 〈커피베이〉의 경쟁력

〈커피베이〉는 2015년 12월 미국 내 4600개 매장을 보유하고 있는 〈월마트〉와 입점 계약을 체결한 바 있다. 현재 미국 〈월마트〉에 입점한 브랜드로는 〈맥도날드〉, 〈서브웨이〉 등의 미국 본토 프랜차이즈 정도이며, 커피 브랜드로는 〈맥도날드(맥카페)〉가 유일하다. 게다가 국내 브랜드들이 미국 진출 시 LA 한인타운을 중심으로 시작하는 것에 반해 〈커피베이〉는 주류 미국 시장에 정면으로 도전장을 내민 것으로 알려져 대부분의 한국 커피 브랜드와는 차별화된 길을 선택하며 글로벌 브랜드로서의 입지를 단단히 다졌다.

〈커피베이〉가 미국 〈월마트〉에 입점할 수 있었던 이유는 〈월마트〉의 주 고객층이 유색인종과 서민층이라는 것을 감안해 〈커피베이〉가 아시아 브랜드로서 '합리적인 가격에 고품질 서비스'를 제공할 수 있는 브랜드라는 것을 강하게 어필했기 때문이다.

다양한 종류의 메뉴를 제공함으로써 〈월마트〉 고객층의 서로 다른 입맛을 만족시킬 수 있다는 점도 큰 장점으로 작용했다. 즉, 매장으로 고객을 끌어들일 수 있는데 중점을 둔 〈커피베이〉의 전략이 돋보였다. 마침 〈월마트〉가 온라인 시장의 성장으로 위기의식을 느끼던 때라 이러한 전략이 더 플러스 요인이 됐다. 필리핀의 대표 쇼핑몰 SM몰의 입점에 있어서도 다양한 조건을 고려했기 때문이다.

가장 먼저 해외진출의 발판이 된 중국시장의 진출을 보면 〈커피베이〉의 시장분석 능력과 신메뉴 개발, 입지선정 등의 심혈을 기울이고 있다는 것을 알 수 있다.

〈커피베이〉는 중국 광저우 핵심 상권인 하이주구 '장난시로'에 2호점을, '시청두후이'에 3호점을 오픈하며 합리적인 가격과 수준 높은 품질 서비스로 인정받은 이력이 있다. 트렌드를 앞서가는 신메뉴 개발을 통해 넓은 고객층을 확보한 〈커피베이〉는 중국에서 쉽게 접하지 못하는 한국 히트 메뉴들로 현지 고객들의 입맛을 사로잡았고 전통 팥빙수 등 한국 특색을 살린 메뉴로 사랑받기도 했다. 2016년 KOTRA '해외 진출 선도 기업'으로도 선정된 〈커피베이〉는 그 영예에 맞게 향후 2017년 해외 점포확장에 대한 목표도 밝혔다.

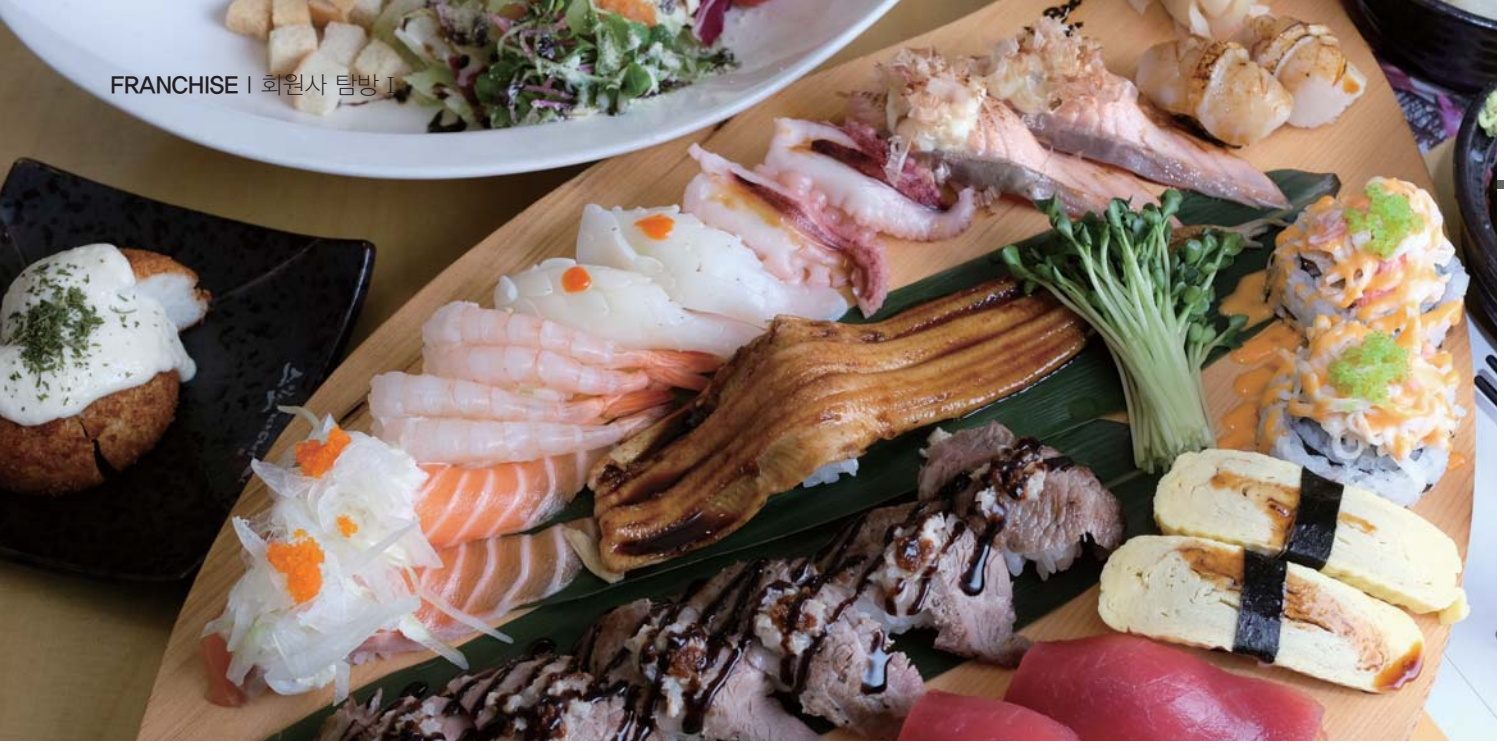
미국 〈월마트〉와 파트너십을 체결한 〈커피베이〉는 현재 캘리포니아 주를 중심으로 3곳에 오픈을 준비 중이며 구체적으로 올해까지 미국 캘리포니아 북부 지역 Anderson주와 중부 지역에 Foothill Ranch주, 남부 지역에 Calexico주까지 3개의 점포를 오픈할 예정이다. 이외에도 2018년과 2019년 미국 전역을 대상으로 가맹점 180개를 목표로 꾸준히 시장을 넓혀갈 계획이다. 〈월마트〉의 미국 내 규모를 생각하면 점진적으로 가맹점은 더 늘어날 것으로 보인다.

필리핀도 작년 세부 SM MALL SEASIDE 오픈에 이어 SM MALL CEBU CITY에 오픈예정이며 2017년은 직영점 1개와 가맹점 20개를 2018년은 가맹점 30개, 2019년은 가맹점 40개를 목표로 장기적인 계획을 세우고 있다.

백진성 대표는 "앞으로 〈커피베이〉는 지속적인 신 메뉴개발 및 현지화 작업을 위해 노력할 뿐만 아니라 한국의 600여 개 가맹점 운영을 통해 다진 본사만의 체계적인 시스템을 해외시장에 적용해 미국인들의 입맛과 마음을 모두 사로잡을 예정이다"라고 전했다.

〈커피베이〉는 다양한 해외진출을 통해 한국 커피 브랜드의 네임벨류를 높이는 등 저력을 과시하고 있다.

글 **이상민 기자** 사진 **업체 제공**



외식 프랜차이즈의 블루오션

(주)일성코퍼레이션 〈스시노백쉐프〉

건강과 웰빙을 추구하는 고객니즈에 따라
최근 스시전문점이 인기를 모으고 있다.
다양한 메뉴구성과 기존 일식집 보다
캐주얼한 느낌의 스시전문점이 인기를 모으고 있는 것.
그 가운데 초밥 시장에 혜성같이 등장한
〈스시노백쉐프〉가 장안의 화제다.

(주)일성코퍼레이션 이정훈 대표

양질의 수제 초밥을 합리적인 가격으로

(주)일성코퍼레이션은 프랜차이즈 시장의 포화시장 속에서 초밥 시장이 블루오션으로 떠오를 것이라 일찍부터 예견했다. 더불어 가격대가 높은 고급 초밥과 품질이 다소 떨어지는 저가 초밥의 중간 포지션을 공략한다면 새로운 시장을 개척할 수 있을 것이라 생각했고, 〈스시노백쉐프〉를 론칭하게 됐다. 초밥은 양극화가 심한 음식으로 정성이 들어간 초밥은 높은 가격으로 젊은 층이 먹기엔 부담

스러웠다. 물론 저렴한 가격의 초밥도 많지만, 눈높이가 높은 고객들의 입맛을 만족시키기엔 역부족이었던 것.

〈스시노백쉐프〉에선 양질의 수제 초밥을 합리적인 가격으로 제공, 고급스런 초밥을 찾는 중·장년층의 입맛과 저렴하지만 맛있는 초밥을 찾는 젊은 층을 함께 공략했다. 이에 1년 사이에 70호점 오픈이라는 빠른 성장세를 보여 업계에 화제가 되고 있다. 여기엔 치밀한 전략이 숨어있다. 맛의 고장이라 불리는 전라도에 테스트 매장을 열어 1년 만에 초밥 맛집이란 타이틀을 거머쥐었고, 트렌드의 중심이라는 강남을 거쳐 다양한 상권에서 10개의 직영점을 운영하며 4년 동안 튼튼한 기반을 다져놨기에 가능했다.

총주방장 파견 시스템으로 점포 운영 도모

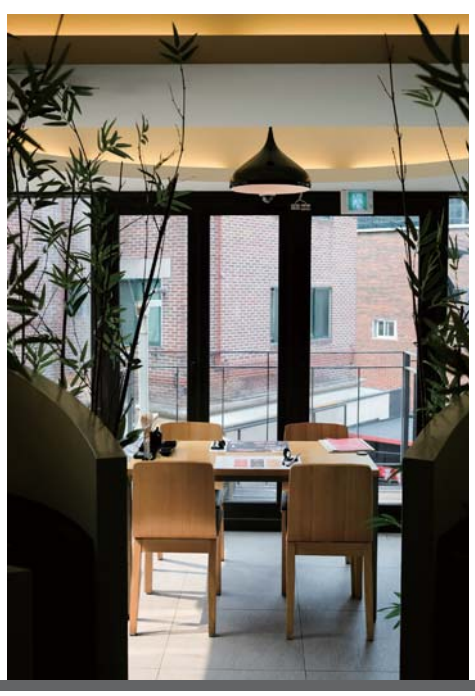
〈스시노백쉐프〉에선 프리미엄 와규 등급으로 만든 '와규스테이크초밥'과 장어 한마리가 통째로 올라간 특별한 '장어초밥'이 있다. 평범한 초밥으론 차별화가 부족하다 생각해 초밥의 본고장인 일본으로 찾아가 수차례의 시장조사와 연구 끝에 탄생한 결과다. 이외에도 다양한 종류의 수제 초밥을 선보이며 코스메뉴와 세트메뉴가 큰 인기를 끌고 있다. 그중 와규스테이크초밥과 장어초밥이 함께 제공되는 '반반라인'은 51피스의 다채로운 수제 초밥과 직접 개발한 나가사키우동, 샐러드, 부산어묵고로케, 디저트를 합리적인 가격으로 맛볼 수 있어 많은 사랑을 받고 있다. 특히 (주)일성코퍼레이션은 동원스시아카데미와 MOU를 체결해 숙련된 전문가를 파견하는 시스템을 갖췄다. 4년간 직영점만을 운영하며 준비했던 시스템이 빛을 발하는 순간으로 주방장이 필요한 창업에서 가장 큰 문제가 될 수 있는 인력문제를 해결한 것. 점주는 순수 인건비만 부담하면 4대 보험 등 외적인 부분은 본사에서 책임진다. 점주의 부담을 줄이고 본사 인원이 항상 매장을 살필 수 있는 합리적인 시스템이 아닐 수 없다. 또 '미스터리쇼퍼' 제도를 운용해 고객의 눈으로 점포가 잘 운영되고 있는지 점검해준다.

가맹점을 위한 상생으로 성장하다

〈스시노백쉐프〉는 가맹점주를 위한 맞춤형 창업을 돕고 있다. 매장의 경쟁력을 높이기 위해 마련된 시리즈 콘셉트는 상권 및 점포 규모, 입지에 따라 점포의 인테리어와 메뉴, 콘셉트가 바뀐다. 1시리즈는 소규모 매장에 적합한 시리즈로 테이크아웃과 회전율이 강한 메뉴가 보강되고, 평수에 따라 테이블이나 좌식룸이 추가되며 캐주얼한 콘셉트나 전통 스시바의 느낌을 살릴 수가 있다. 메뉴 또한 시리즈별로 달라 맞춤형 차별화가 가능하다. 이런 노력은 메뉴개발에도 있다. '정통붓초밥라인', '여성연어라인', '마약초밥', '레드라인', '복분자장어', '허니버터장어' 등 계절이나 트렌드에 맞춰 지속적으로 출시되는 신메뉴는 초밥의 화려한 변신을 보여준다. 평범한 초밥이 질린 고객들이 다시금 방문할 수 있도록 지속적인 변화를 주는 것이다. 특히 〈스시노백쉐프〉만의 생와사비 특제소스는 여성층의 입맛을 사로잡아 많은 사랑을 받고 있어 상품으로도 판매를 준비 중이다.

(주)일성코퍼레이션은 본사 차원에서 이러한 확실한 보장들이 있어야 점주가 꾸준한 수익을 낼 수 있고, 이것이 상생의 길이라고 강조한다. 최근 경남에서 발생한 콜레라 파동으로 초밥전문점들에게 큰 피해가 안겨졌을 때도 본사에서 점주들을 보호하기 위해 〈스시노백쉐프〉에서 초밥을 먹고 문제가 생기면 1000만원을 보상한다는 파격적인 제안으로 불안한 고객들의 발길을 돌려 매출을 회복시키기도 했다. 또 본사의 모든 광고비 부담을 통해 각종 드라마나 라디오에 협찬을 하고 보틀을 제작해 들고 오는 고객들에게 음료를 제공하기도 했다. 이렇듯 〈스시노백쉐프〉의 가맹점과의 상생을 위한 파격적인 제도들이 빠른 성장의 원동력이 되고 있다.

글 **방현민 기자** 사진 **이현석 팀장**



전통육개장, 시스템화에 성공

(주)에브릿 〈이화수전통육개장〉

육개장은 계절과 나이를 불문하고
대중들이 좋아하는 전통 음식이다.
하지만, 한식이라는 특성상, 비율과 조리법에 따라 맛을
시스템화시키기 어려워 프랜차이즈 브랜드로 만들기가 쉽지 않았다.
〈이화수전통육개장〉은 이런 인식을 깨고
육개장 프랜차이즈 산업에 도전장을 내밀었다.

(주)에브릿 정은수 대표

육개장의 전통적인 맛의 차별화

육개장은 우리나라 전통음식이지만 전문성이 부족했다. 대부분 식당에서 팩으로 가공된 제품을 받아왔기에 (주)에브릿은 육개장 시장이 블루오션이라고 판단하고, 육개장 개발에 착수하게 된다.

〈이화수전통육개장〉은 일반적인 육개장이 아닌 '파개장'이라는 독특한 육개장을 선택했다. 숙주와 고사리가 들어가지 않고 파와 고기로만 맛을

낸 '파개장'은 오랜 전통을 갖고 있음에도 불구하고 주목받지 못했기에 독창적인 아이템으로 선택될 수 있었다.

〈이화수전통육개장〉의 대표 메뉴인 전통육개장은 진한 고기육수에 파가 들어가 개운한 맛이 더해졌다. 거기에 고추기름 대신 고춧가루로만 매운맛을 뽑아 깔끔한 맛으로 고객들의 마음을 사로잡고 있다. 전통육개장 외에도 고소한 차돌박이가 더해진 차돌박이 육개장과 진한 사골육수로 국물 맛이 담백한 맑은 육개장의 경우 많은 마니아층을 형성하고 있다. 어린이 맑은 육개장이나 사골 떡만두국은 가족단위 고객을 위한 배려가 느껴진다. 육개장에 푸짐한 채소와 양지고기를 듬뿍 넣은 양지육개장전골이나 꼬리뼈와 스지 등 다양한 부위의 고기가 들어간 모듬수육전골, 보쌈, 족발은 술과 함께 즐기기에 좋다.

폐점률 1%미만의 안정적인 브랜드

육개장은 보신탕을 못 먹는 사람들을 위해 개고기 대신 쇠고기를 넣고 만든 것에서 시작됐다. 여름엔 보양식 대용으로 즐기기 좋고 겨울엔 따뜻한 국물이 좋아 계절을 타지 않는다. 한국 전통음식이다 보니 아우를 수 있는 연령대도 다양하다. 처음 타깃은 30~50대를 겨냥했지만, 현재 전 연령이 방문하고 있다. 주말엔 가족단위 고객이 많이 방문하고 평일엔 오피스 상권 고객들이 주로 방문한다. 주류와 잘 어울리는 메뉴들은 회식 메뉴로도 인기다. 인테리어 또한 전통적인 방식을 따르기보단 모던한 콘셉트로 깔끔하고 세련된 느낌을 주기에 여성 고객의 취향까지 사로잡았다. 순간 반짝이는 새로운 아이템이 아닌 전통적인 음식이라 유행을 타지 않는다는 점도 강점이다. 브랜드도 손에 꼽을 수 있어 장기적인 아이템으로 주목받고 있다.

〈이화수전통육개장〉은 브랜드를 론칭하고 1년간 직영점을 운영하며 빠른 출점보단 메뉴개발과 매뉴얼연구, 정보수집 등 단발성 브랜드로 머무르지 않고 멀리 갈 수 있는 체계를 잡아갔다. 본사가 확실한 체계를 갖춰야 가맹점이 잘 살아 나갈 수 있다고 생각했던 마음을 알아줘서일까. 자연 발생적인 가맹점이 늘어나며 사업을 확장해갔고, 전략적 확장 사업도 체계적으로 이뤄지고 있어 폐점률 1%미만을 자랑하고 있다.

다양한 채널을 통한 공격적인 마케팅

본사에서 소스와 제품을 납품하지만 육개장 특성상 조리 방법에 따라 맛이 달라질 수 있기에 철저한 교육을 하고 있다. 또 지역별 슈퍼바이저를 배치해 매달 정기적인 방문이 이뤄진다.

하지만 슈퍼바이저가 한 달에 한 번 방문해선 소통이 어렵다 생각해 지속적인 통화는 물론이고 'ICBS 소식지'를 매달 발행하고 있다. 'ICBS 소식지'는 한 달 동안 있었던 일과 매장별 문제나 여러 사항, 매장별 이벤트, 컴플레인, 시스템, 제품 관련 등에 관한 내용을 수록해 메일로 발송해주고 있다. 현재 'ICBS 소식지'는 슈퍼바이저가 찾은 문제점을 담은 알림형 커뮤니케이션이지만 앞으로 쌍방 소통이 가능한 소식지로 만들어 가맹점주와 소통을 강화할 예정이다.

〈이화수전통육개장〉은 지난 6월 방영된 김우빈, 수지 주연의 '함부로 애틋하게'에 PPL이 들어가 좋은 반응을 얻기도 했다. 드라마는 사전 제작돼 해외에 동시 방영되는 등 국내는 물론, 해외산업 발판 마련에 큰 도움이 되기도 했다.

현재 〈이화수전통육개장〉엔 많은 중국인들이 점포를 찾아 중국인을 겨냥한 메뉴도 개발 중이다. 해외사업부를 신설해 사전조사를 진행하며 대부분의 브랜드가 진출했던 방식과 달리 엔터테이너적 요소를 접목한 공격적인 마케팅을 펴나가고 있다.

글 **방현민 기자** 사진 **황윤선 기자**

가성비 좋은 토종 양식브랜드

라라코스트 진 F&B 〈라라코스트〉

〈라라코스트〉는 양식의 가격 거품은 빼고
레스토랑의 뛰어난 서비스는 그대로 살리며,
대한민국 대표 양식브랜드로 우뚝 서고 있다.
한 곳에서 파스타, 피자, 스테이크
전 연령층을 아우르며 10년 전부터 지금까지
꾸준한 사랑을 받고 있는 아이템인 만큼
앞으로도 고객들에게 폭넓은 사랑을 받을 것이 예상된다.

라라코스트 진 F&B 안영진 대표

이제는 양식도 토종이다

〈라라코스트〉는 6000~1만 3000원의 합리적인 가격으로 파스타와 피자를 맘껏 즐길 수 있는 토종 양식브랜드다. 지난 2012년 3월 경북 영천에 1호점을 오픈하고 4년간 줄기차게 달려와 전국 110개 가맹점을 두고 있다. 타 패밀리레스토랑에 비해 저렴한 가격을 자랑하면서도 좋은 재료를 사용하는 것도 가격 대비 뛰어난 맛의 비결이다. 서울우유의 자연산 치즈를, 파스타는 이탈리아 파스타면을 사

용하며 스테이크도 상급의 고기를 쓴다. 또 당일 입고한 신선한 채소로 요리하는 등 확실한 원칙을 갖고 있다.

레스토랑에 가면 또 하나의 부담 요소가 터무니없이 비싼 음료 가격이다. 편의점에 가면 1000원이면 먹을 수 있는 것을 적게는 2배에서 많게는 5배까지 내야하니 영 내키지 않는다. 하지만 〈라라코스트〉는 음료와 아메리카노를 무한리필로 제공한다. 6000원의 파스타를 구매한 손님은 밥 한 끼 값으로 파스타와 후식까지 즐길 수 있는 셈. 〈라라코스트〉는 정직한 맛과 꿀같은 혜택으로 소리 없이 성장한 브랜드다.

진정성 가진 가맹점 전개가 성공 비결

외식업계의 오픈 1년 내 폐업률이 46%를 치닫고 있고, 5년 내 폐업률은 80%에 달하는 상황에서 10곳 중 8곳이 문을 닫는게 현실이다. 그런데 이러한 평균 수치는 〈라라코스트〉에선 통하지 않는다. 현재 110호점을 오픈해 오면서 문 닫은 곳은 단 한 곳도 없다는 것이 이 회사의 설명이다. 〈라라코스트〉 안영진 대표는 "오픈을 문의하는 모든 분들에게 가맹점을 허가했다면 200호점은 거뜬히 달성했을 것이다"라며, 예비가맹점주를 깐깐한 기준에 의해 점포를 내준 것이 브랜드의 장수비결이었다고 설명한다.

일해보지 않고는 알 수 없는 노동 강도가 강한 외식사업인 만큼, 이러한 각오와 철학이 있는 가맹점주를 선별했던 것. 당장 한 가맹점이 오픈하면 눈앞에 이익을 거둘 수 있겠지만, 사업인 만큼 전 재산을 투자하는 이들이 대부분이다. 본사의 단기적 이익을 위해 준비가 안된 걸 알면서도 그저 보고 있을 수만은 없었다고. 또 입지 선정에도 안 대표가 직접 관여해서 최종 결정을 내린다. 적당한 곳이 나오지 않으면 수 개월을 지켜보며 기다리기도 했다. 그만큼 점포 하나 하나에 시간과 공을 들인 셈이다.

본부의 발 빠른 위기관리

오픈을 결정하면 본사 직영점에서 총 3주간의 교육이 진행된다. 이론, 실습, 서비스, 홀, 주방의 모든 업무를 실전에서 익히고 소화하는 법을 배운다. 1대 1로 진행하기 때문에 교육은 실전과 같이 이뤄진다. 기본적으로 점주와 헤드셰프, 매니저가 교육에 참여하며 원한다면 추가 비용 없이 다른 직원들도 참여할 수 있다. 보통 본사에서 이론과 실습 교육을 받더라도 실전에 나가면 당황하는 경우가 많은데, 현장에서 배우고 익히기 때문에 오픈 초기에 실전에서 맞닥뜨리는 당혹감과 실수를 사전에 줄일 수 있다. 직원을 구할 때도 공고를 내는 것부터 면접까지 담당 슈퍼바이저가 함께 지원한다.

〈라라코스트〉 본사의 진가는 부진점포의 위기관리에서도 여실히 드러난다. 이전에 고객 컴플레인 1위에 매출이 하락세를 달리는 한 점포가 있었는데, 본사 직원이 4개월간 투입돼 문제점을 파악하고 해결해 나갔다. 결국 점포의 매출은 빠른 속도로 회복했고, 고객의 신뢰도 또한 되찾을 수 있었다.

그 점포는 당시 본사의 전력지원으로 개선된 사항을 꾸준히 유지하며 현재까지 안정적인 매출을 올리고 있다. 〈라라코스트〉 본사의 살뜰한 가맹점 관리로 이뤄낸 전 점포의 안정적 매출은 나날이 하락추세를 보이는 패밀리레스토랑 업계에 되돌아 볼만한 사례로 손꼽힌다.

글 박신원 기자 사진 이현석 팀장

연말정산, 이것만은 알고 가자!

올해도 연말정산의 시기가 찾아왔다. 매년 이맘때가 되면 직장인들은 희비가 헛갈리는데, 직장인 이미영(33세)씨는 주변 사람들은 많게는 몇백만원씩 환급을 받는데, 자신은 오히려 토해내는 일이 더 많아서늘 불만이다. 13월의 월급이 아닌 보너스를 받기 위해서는 어떤 점들을 유념해야 하는지 올해부터 달라지는 연말정산 중요 내용들을 살펴보자.

세무법인 석성
조용근 회장 (전 대전지방국세청장)

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.

1. 기부금 세액공제 요건 완화

부양가족이 지급한 기부금에 대해 세액공제 또는 필요경비(사업자인 경우)로 인정받기 위한 요건이 종전에는 소득요건과 나이요건을 모두 만족해야 했지만, 올해부터는 나이 요건이 삭제됐다. 따라서 부양가족의 소득금액이 100만원(근로소득만 있는 경우 총 급여 500만원) 이하에 해당하기만 하면 기부금 공제를 받을 수 있다.

2. 기본공제 대상자 범위 확대(소득요건 완화)

종전에는 기본공제 대상자(배우자, 부양가족)의 소득요건이 연간 100만원 이하로만 규정돼 있어서, 근로소득만 있는 경우 총급여 333만원 정도까지만 공제대상이었는데, 이제는 근로소득만 있는 경우 총급여 500만원까지로 범위가 확대됐다.

3. 고액기부금액 기준 하향조정 및 세액공제율 인상

종전 3000만원 초과였던 고액기부금의 기준금액이 2000만원 초과로 하향조정됐고, 공제율은 25%에서 30%로 상향조정됐다. (2000만원 이하 기부금은 15%로 변화없음)

4. 청년 등 중소기업 취업자에 대한 소득세 감면 확대

16.1.1 이후 취업해 지급하는 소득분부터 기존 50%에서 70%로 감면율이 확대됐다.

5. 체크카드 및 현금영수증 사용액 증가분에 대한 소득공제율 확대

2015년 하반기와 2016년 상반기 체크카드 · 현금영수증 · 전통시장 · 대중교통 본인사용액이 2014년 사용분의 50%보다 증가한 경우 종전 10%에서 20%로 공제율이 확대됐다.

6. 중소기업 우리사주조합원에 대한 세제지원 확대

소득공제를 적용받은 우리사주를 6년이상 보유하고 있다가 인출시 100% 감면을 해준다.
(종전에는 4년이상은 75% 감면)

13월의 보너스를 받기 위한 tip! 연말정산

① 옷장 속 헌옷들로 세액공제 받기

옷장속에 잠들어있는 헌 옷들이 있다면, 이를 그냥 수거함에 버릴 것이 아니라 사회복지법인 등에 기부를 하고 기부금 영수증을 받으면 기부금 세액공제를 받을 수 있다. 이 때, 해당 법인이 기부금단체로 인가를 받은 곳인지 꼭 확인을 해야 한다.

② 체크카드, 현금카드로 공제받기

공제율은 체크카드가 신용카드보다 두 배 높기 때문에, 기왕이면 체크카드로 결제하는 것이 유리하다. 다만, 최저사용금액(연간 총급여액의 25%)을 초과한 사용분에 한해 공제가 가능하기 때문에 공제율이 적은 신용카드를 일단 급여의 25% 범위에 넣고 나머지를 체크카드나 현금으로 사용하는 것이 좋다.

프랜차이즈 가맹점을 위한 LSM(지역점포마케팅)과 상권분석

프랜차이즈 산업이 발전한 국가에서는 일찍부터 LSM(Local Store Marketing, 지역상점마케팅)이 적극적으로 도입되고 있다. 이에 우리나라에서도 프랜차이즈 브랜드 인지도와 충성도 향상을 위한 본부 차원의 가맹점 특성에 맞는 마케팅이 활발하게 이뤄지고 있다.

한양사이버대학교 대학원 외식프랜차이즈MBA
김영갑 교수

한양사이버대학교 대학원 외식프랜차이즈 MBA 교수이자, 한양사이버대학교 호텔관광외식경영학과 교수로 있다. (사)한국일자리창출진흥원 원장으로 있으면서 한국농수산식품유통공사 경영자문위원으로도 활동하며, 상권분석, 외식창업 및 마케팅, 메뉴관리, 프랜차이즈경영 등을 다루고 있다. 저서로는「외식사업 창업론」,「카페창업론」,「상권분석론」,「외식마케팅」,「음식점마케팅」,「외식메뉴관리론」,「미스터리쇼핑」,「창업성공을 위한 상권분석」등이 있다.

가맹점 특성에 맞는 마케팅에 주력

국내 프랜차이즈 가맹본부들은 본사차원에서 설정한 목표고객을 대상으로 대량 마케팅 활동을 다양하게 펼치고 있다. 다만 이러한 마케팅활동은 대부분 전체시장을 타깃으로 하는 경우가 많기 때문에 각각의 가맹점 특성에 따라 마케팅 효과가 천차만별이라고 알려져 있다. 예를 들면 A가맹점은 마케팅 효과가 매우 좋다고 느끼는 반면, B가맹점은 마케팅 효과가 전혀 없다고 느낀다. 이런 부작용으로 인해 일부 가맹점은 마케팅비용 분담에 불만을 가져 본부의 다른 정책에도 비협조적인 사례가 발생한다.

이와 같은 프랜차이즈 기업의 무차별 또는 제한적인 차별화 마케팅의 단점을 극복하기 위해 프랜차이즈 산업이 발전한 국가에서는 일찍부터 LSM(Local Store Marketing, 지역상점마케팅)이 적극적으로 도입됐으며, 최근 국내에서도 이슈가 되고 있다. 즉 프랜차이즈 브랜드 인지도 및 충성도 향상을 위한 본부 차원의 대량 마케팅 이외에 각각의 가맹점 특성에 맞는 미세한 마케팅이 융합적으로 이뤄져야 한다는 주장이다.

가맹점 경쟁력 강화 및 수익성 개선 위한 방안

지역특성에 맞는 미세마케팅이 필요하다는 주장은 다음과 같은 사례를 통해 확인할 수 있다. 필자가 2016년 12월 23일 현재 B브랜드의 부대찌개&철판구이 가맹점의 고객특성을 조사한 결과 점포별로 고객과 소비행동에 큰 차이가 있다는 사실을 확인했다.

[단위 : %, 원]

구분	연령대별				성별		평균 결제 금액	재방문율	요일별		시간대별	
	20대	30대	40대	50대	남자	여자			평일	주말	점심	저녁
여서동	29	36	30	5	64	36	22,978	11	35	65	43	57
남영동	29	23	28	20	64	36	24,056	17	51	49	53	47
우동	30	30	24	16	54	46	24,556	5	35	65	45	55
중앙동	12	29	38	21	68	32	45,300	13	95	5	52	48
부평동	20	26	31	23	53	47	22,248	18	35	65	37	63
충장로	36	20	27	17	54	46	25,48	7	26	74	42	58
송정동	13	31	40	16	61	39	23,418	11	41	59	54	46
평촌동	20	31	24	25	80	20	22,864	12	90	10	68	32

〈표〉 B브랜드 부대찌개&철판구이 가맹점별 고객특성의 차이

안정적 지원 위한 상권분석시스템 구축할 것

각각의 가맹점을 이용하는 고객특성과 소비특성을 비교하면, 매우 큰 차이를 보이고 있다. 예를 들어 연령대별로 살펴보면, 20대 고객이 주를 이루는 점포(남영동, 충장로), 30대가 주고객인 점포(여성동, 평촌동), 40대가 주고객인 점포(중앙동, 부평동, 송정동)로 나눌 수 있다. 그 외에도 성별에 따라 점포의 특성이 나누어질 수도 있고, 1회 결제금액, 재방문율, 요일별 고객비중, 시간대별 고객비중에 따라서도 점포의 마케팅 전략이 차별화 돼야 한다는 사실을 확인 할 수 있다.

마케팅은 표적고객의 범위를 어떻게 설정하느냐에 따라서 무차별 마케팅, 차별화 마케팅, 틈새 마케팅과 같이 구분할 수 있는데, 고객의 욕구가 다양화 되어감에 따라 마케팅의 범위는 작게 설정하는 추세로 발전하고 있다. 이와 같은 시장 및 고객의 변화에 부응하기 위한 마케팅 기법으로 등장한 LSM, 즉 지역점포마케팅은 프랜차이즈 가맹점의 경쟁력 강화 및 수익성 개선을 위한 전략적 방안의 하나로 많은 프랜차이즈 기업이 적극적으로 도입하고 있다.

LSM을 위한 상권분석시스템

다만 LSM(지역점포마케팅)을 효과적이고 효율적으로 수행하기 위한 전제조건이 충족되지 않는다면 자칫 형식적인 구호에 그칠 가능성이 높다. 여기서 전제조건이란 각각의 가맹점에 따라서 차이가 큰 경영자 능력, 소비자 욕구, 경쟁자 상황에 대한 정확한 조사 및 분석 능력을 의미한다. 즉, 최소의 비용으로 최대의 효과를 얻기 위한 LSM(지역점포마케팅)을 수행하기 위해서는 각 가맹점별로 정기적인 상권분석이 정확하게 이뤄질 수 있는 시스템이 갖춰져야 한다. LSM(지역점포마케팅)을 위한 상권분석시스템 구축이 선행되지 않고서는 비용대비 효익이 큰 차별화된 마케팅을 수행할 수 없기 때문이다.

그렇다면, LSM을 위한 상권분석시스템은 어떻게 구축할 수 있을까?

현재 프랜차이즈 본부와 가맹점에서 손쉽게 취득할 수 있는 POS정보와 메뉴분석정보를 기반으로 범용적으로 이용 가능한 빅데이터 및 상권정보시스템 통계를 융합적으로 활용하면 가능하다. 일부 부족한 정보는 가맹점과 슈퍼바이저의 현장조사를 통해 보완할 수 있다. 필요하다면 점포를 이용하는 고객에게 설문조사를 할 수 있는 간단한 도구를 적용하면 된다. 비용과 시스템의 문제보다는 프랜차이즈 가맹본부와 가맹점의 의지와 노력의 문제만 해결한다면, 각각의 가맹점을 위한 LSM을 도입하여 고객만족도와 수익성을 개선하는 두 마리 토끼를 잡을 수 있으리라 판단된다.

판매목표 강제와 밀어내기

가맹본부가 구축한 브랜드 자산은 소비자 인지도 향상과 판매 활성화에 중요한 역할을 하기 때문에 가맹본부의 브랜드 관리 활동이 무엇보다 중요하다. 가맹점 또한 브랜드 명성에 편승하는 수동적인 자세에서 벗어나 경영자적 마인드를 갖고 가맹점 매출 활성화를 위한 능동적인 노력을 다해야한다.

세종대학교 경영전문대학원 FCMBA
이성훈 주임교수(경영학 박사, 가맹거래사)

프랜차이즈 컨설팅전문가로서 프랜차이즈 업무의 표준화 및 체계화를 위한 시스템 구축과 프랜차이즈 전사적 계약관리(ECM)를 개발한다. 아울러 프랜차이즈 기업의 시스템 경영과 각종 분쟁 발생과 외부환경에 대한 적극적인 대응, 프랜차이즈 본부의 경쟁력을 강화하는데 주력하고 있다.

가맹점사업자의 가맹계약 해지 통보에 대한 철회 청구

가맹점사업자 A씨는 가맹본부인 B사를 상대로 2011. 12. 16.자 가맹계약 해지 통보의 철회를 청구하는 취지의 조정을 신청했다. 가맹점사업자 A씨는 가맹본부인 B사로부터 물품대금 지급 규정 위반을 이유로 2011년 12월 2일과 16일에 2011년 12월 31일자로 가맹계약이 해지됨을 서면으로 통지받자 이 사건 분쟁이 발생했다. 가맹점사업자 A씨는 2000년 초 가맹본부인 B사와 물품판매대행계약을 체결해 B사 브랜드의 상품을 판매해오다 2010년 3월에 가맹본부 B사와 가맹계약을 새롭게 체결하면서 가맹계약기간은 2010. 12. 31.까지로 하고 1년마다 갱신하는 것으로 약정했다. 가맹본부 B사는 가맹점사업자 A씨로 하여금 매월 일정한 판매목표를 설정하고 가맹점사업자 A씨가 이를 90% 내지 110%까지 달성했을 때 월 구매액의 1% 내지 3% 상당의 인센티브를 지급해왔다. 가맹본부 B사는 2011년 4월 5일과 25일, 같은 해 7월 14일 및 같은 해 10월 25일 가맹점사업자 A씨에게 물품대금 지급규정을 준수하라는 내용의 서면을 발송했고, 같은 해 12월 2일과 16일에 가맹점사업자 A씨가 물품대금 지급규정을 준수하지 않았다는 이유로 가맹계약 해지를 통보했다.

가맹점과 가맹본부의 주장

이에 가맹점사업자 A씨는 물품대금 준수규정을 이행하고 있는 가맹점이 전체 가맹점의 20% 수준임에도 불구하고 가맹본부가 자신에게만 물품대금 준수규정을 위반했다는 이유로 가맹계약을 해지하는 것은 부당하고, 이는 가맹본부가 계약기간 중 부당하게 판매목표를 설정해 가맹점으로 하여금 부득이하게 덤핑 판매를 하도록 만들었기 때문이며, 때로는 가맹점이 주문하지도 않은 상품을 임의로 가맹점에 공급한 후 상품대금을 청구했기 때문이라고 주장한다. 한편, 가맹본부는 양 당사자가 합의하였기에 자료의 제출을 요구하지 않았다.

이에 따라 분쟁조정협의회는 다음과 같이 권고했다.

'양 당사자는 본 건 가맹계약의 해지를 인정하고, 추후 가맹점사업자 A씨가 가맹본부 B사 브랜드의 음료취급점 또는 특약점이 되고자 할 경우 가맹본부인 B사가 이에 적극적으로 응하겠다는 내용으로 합의를 하였고, 이에 가맹점사업자 A씨가 2012. 2. 24. 분쟁조정신청 취하서를 협의회에 제출한 바, 가맹사업법 제23조 제3항 제1호에 따라 조정절차를 종료한다.'

가맹점의 판매 활성화, 본부의 지원 뒷받침 돼야

판매목표를 선정하고 이를 달성하기 위해 노력하는 행위는 영업 활성화를 위해 꼭 필요한 경영활동이다. 1년 동안 달성할 목표를 세우고 이를 분기별, 월별, 일별 단기 목표로 할당해 달성 여부를 확인하고 목표를 달성하지 못했다면 문제점을 파악한 후 필요한 조치를 하는 것은 경영자로서 당연한 일이다. 그러나 문제는 프랜차이즈 시스템에서 가맹점의 판매목표를 가맹점 스스로 실현 가능한 범위에서 설정하는 것이 아니라, 가맹본부가 가맹점에 판매 목표를 하달하고 이를 달성하거나 달성하지 못할 경우 인센티브 또는 패널티를 제공하는 것이다. 강제적으로 할당된 판매 목표를 달성하기 위해 가맹점은 정상적인 영업을 통한 매출 보다는 편법을 동원한 영업을 하려는 자극을 받게 된다. 가맹사업법에서는 판매목표 강제 행위(부당하게 판매 목표를 설정하고 가맹점사업자로 하여금 이를 달성하도록 강제하는 행위)를 거래상 지위의 남용으로 보고 불공정거래행위로 규제하고 있다.

가맹점에서 주문하지도 않은 제품을 가맹본부가 임의적으로 공급하는 경우 또한 구입강제(가맹점사업자에게 가맹사업의 경영과 무관하거나 그 경영에 필요한 양을 넘는 시설 · 상품 · 용역 · 원재료 또는 부재료 등을 구입 또는 임차하도록 강제하는 행위)에 해당해 거래상 지위의 남용에 따른 불공정거래행위로 가맹본부를 처벌하게 된다.

가맹본부는 규모의 경제를 실현하고 물류 재고의 빠른 회전을 위해 가맹점에 일정 수준의 판매 수량을 요구하고 이를 달성하도록 임의적으로 제품을 밀어내기 차원에서 가맹점에 강제로 공급하려는 유혹을 받게 된다. 하지만 가맹점 입장에서 본다면 공급된 제품의 재고 부담과 일정 수준의 판매 목표를 달성하지 못하면 얻게 패널티로 인해 손실이 크다.

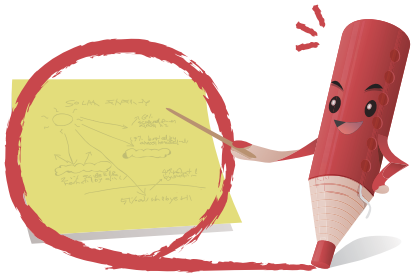
판매 목표는 가맹본부의 공급 능력과 가맹점의 판매 능력 및 재고 회전 능력 등을 감안해 합리적으로 설정돼야 한다. 가맹점이 스스로 판매 목표를 세우고 이를 실천할 수 있도록 가맹본부는 동기부여를 하는 것이 중요하다. 강압적인 방식에 의한 목표의 설정은 가맹본부와 가맹점 모두에게 독이 되기가 쉽다. 이로 인한 가맹본부와 가맹점 간의 갈등은 전체 프랜차이즈 시스템의 효율적인 운영 차원에서 보더라도 바람직스럽지 않다. 프랜차이즈 시스템에서 가맹점의 판매 활성화는 가맹점 차원의 노력도 중요하지만 가맹본부가 제공하는 다양한 브랜드 홍보와 촉진활동 및 상품 개발 노력 등의 전사적인 마케팅 노력에 큰 영향을 받는다.

가맹본부의 교육과 훈련 프로그램의 중요성

지난호에 이어 이번호는 가맹본부의 교육과 훈련 프로그램의 중요성에 대해 살펴본다. 가맹본부의 임직원 대상 교육 및 훈련 프로그램은 프랜차이즈 사업에 대한 완벽한 이해를 바탕으로 직무에 필요한 전문지식과 능력을 갖춘 인재를 양성하고, 직원들의 생산성을 향상시키기 위한 목적에서 개발되고 진행돼야 한다.

프랜차이즈산업연구원
장재남 원장(경영학박사)

경희대학교 경영학부 교수, 한국프랜차이즈학회 이사, (사)한국프랜차이즈산업협회 자문위원직을 역임하고 있다. 저서로는 「프랜차이즈 슈퍼바이징」, 「프랜차이즈 가맹본부 창업」 등이 있다. 또한 정부 및 민간기업 연구용역을 수행한 다수의 실적이 있다.



가맹사업에 필요한 지식과 스킬 갖춰야

가맹본부의 CEO는 물론, 모든 직원들이 프랜차이즈 사업을 어떻게 이해하고 얼마만큼 알고 있느냐가 가맹본부의 성공은 물론, 브랜드 이미지 제고나 가맹점의 성공과 실패에 매우 중요한 영향을 미친다. 단순히 프랜차이즈사업을 가맹점이나 많이 모집하면 되고, 가맹점에 본사의 제품을 많이 판매하면 성공할 수 있다는 생각 하에 사업을 준비하고 경영한다면 가맹본부는 프랜차이즈시스템의 구축이나 매뉴얼 개발, 그리고 가맹점을 위한 체계적인 지원프로그램 개발이나 슈퍼바이징과 프로모션 활동 등에 대한 노력이나 투자는 등한시 한 채 가맹점 모집과 출점, 가맹본부의 제품판매에만 집중할 수밖에 없다. 또 가맹본부 내 조직화된 부서 사이에 주어진 기능을 극대화하기 위해 필요한 지식과 스킬을 갖출 수 있도록 해야한다. 가맹본부의 임직원 대상 교육 프로그램이나 사내 교육훈련 프로그램은 외부 교육기관이나 컨설팅회사에 의뢰한 위탁 교육훈련 프로그램을 적절하게 활용하는 것도 바람직하다.

신입사원과 임직원의 교육훈련 프로그램

가맹본부의 임직원 대상 교육 및 훈련 프로그램은 크게 신입사원 교육훈련 프로그램과 임직원의 직무능력향상을 위한 교육훈련 프로그램을 중심으로 운영하는 것이 바람직하다. 물론, 모든 과정의

구분	교육훈련 프로그램 내용
신입사원 교육훈련 프로그램	– 프랜차이즈와 가맹본부 및 가맹점의 기능과 역할 – 프랜차이즈시스템에 대한 이해와 매뉴얼 – 슈퍼바이징과 가맹점 관리 – 가맹본부의 비전과 경영철학
가맹본부 관리자 양성과정	– 중간관리자 과정 – 최고관리자 과정 – 슈퍼바이저 양성 과정
임직원 직무능력 향상 교육훈련 프로그램	– 마케팅, 회계, 정보화, 서비스마케팅, 리더십 등

〈표1〉 가맹본부 직원 대상 교육 및 훈련 프로그램

설계는 교육생 중심으로 구성하며 토론, 이론과 실습 등으로 진행해 흥미유발과 집중도 향상을 통해 교육의 효과를 극대화시켜야 한다. 강사 또한 교육훈련 프로그램의 목적과 강의 내용에 적합하도록 사내강사와 외부강사로 구성하는 것이 좋다.

가맹점사업자와 가맹점의 직원을 대상으로 한 교육 및 훈련은 분명한 목표를 두어야 한다. 가맹점사업자를 위한 교육 및 훈련 프로그램은 가맹점사업자의 경쟁력 강화를 위해 현실적인 현장중심의 체계적이고, 지속적인 관리중심의 전방위적인 종합교육, 훈련 진행, 운영이 될 수 있도록 개발돼야 한다.

가맹점사업자를 대상으로 하는 교육은 가맹본부 또는 브랜드의 비전과 철학, 프랜차이즈시스템의 구성요소인 브랜드 아이덴티티, 상품 구성과 가격, 상품제조와 원재료 및 부재료 관리방법, 디자인, 매장 레이아웃, 매장 운영방법, 판매촉진 기술, 방법 등을 가르치고 훈련시켜야 한다. 한 연구결과에 의하면 가맹점사업자에 대한 사전 교육을 평균 이상으로 실시한 가맹본부는 비교적 더 오래 프랜차이즈사업을 운영할 가능성이 큰 것으로 나타났다. 가맹점사업자나 가맹점 직원을 대상으로 하는 교육훈련 프로그램은 아래와 같이 가맹점 오픈 전 교육과 오픈 후 교육훈련 프로그램으로 나뉜다.

구분	교육훈련 프로그램 내용
가맹점 사업자	– 프랜차이즈의 개념, 가맹본부와 가맹점의 기능과 역할 – 프랜차이즈시스템, 매뉴얼, 수퍼바이징, 프랜차이즈 관계 등 – 기준들과 운영 절차들 – 상품, 원재료 및 부재료의 제조와 관리방법 – 가맹점 내의 집기 및 시설, 사용에 대한 내용과 관리방법 – 가맹점의 리더십과 사업경영 – 가맹점 운영의 문제해결 방법 – 고객의 태도나 경험을 이해하는 법 – 직원 채용과 감독 및 동기부여에 대한 방법 – 직원 교육방법 – 청소 및 청결 유지 방법 – 매장의 매출증대 방법 – 세무 및 절세 전략
가맹점 직원	– 프랜차이즈의 개념, 가맹본부와 가맹점의 기능과 역할 – 프랜차이즈시스템, 매뉴얼, 수퍼바이징 – 위생 및 청결, 고객서비스, 영업 및 판매촉진 기술 등

〈표2〉 오픈 전 교육훈련 프로그램

구분	교육훈련 프로그램 내용
가맹점사업자 및 가맹점 직원	– 가맹점 매출증대 방법 – 신메뉴, 디자인 변화 등 시스템의 변화된 내용 – 새로운 영업 및 판매스킬 – 관련 법률이나 제도 변화 시 관련 내용 – 가맹점의 원가절감 방법

〈표3〉 오픈 후 교육훈련 프로그램

프랜차이즈 산업의 테스트 마켓으로 '선전(深圳)'

최근 3년간 약 13%씩 성장세로 전 세계 브랜드 경쟁 심화

선전(深圳) 프랜차이즈 경영 협회에 따르면 지난 2015년 말까지 선전에는 총 2만5072개의 프랜차이즈 체인점이 운영 중이고 2015년 한 해에 새로 개점한 체인점 수만 약 3500개에 달해 최근 3년간 약 13%씩 성장세를 보이고 있다. 선전의 1인당 GDP는 2016년 기준으로 약 2만 6000달러로 중국 전체 1인당 GDP의 3배에 달한다. 이와 관련해 현지 프랜차이즈 전문가들은 선전(深圳)은 홍콩, 마카오를 근거리에 두고 있어 중국인의 고급 소비 트렌드의 향방을 보여주는 곳이라면서 프리미엄 소비시장으로 부상하고 있다.

중국

글로벌 프랜차이즈 기업들의 테스트 마켓

최근 중국 현지에서 해외 프랜차이즈 기업에 대한 규제가 완화됨에 따라 미국, 대한민국, 일본, 대만, 싱가포르, 홍콩 등 글로벌 프랜차이즈들이 중국 시장 진출에 많은 관심을 보이고 있다. 특히 선전(深圳)은 홍콩과 근접해 글로벌 프랜차이즈들이 중국인들의 반응을 살펴볼 수 있는 좋은 시장으로 분석하고 있다.

미국의 〈맥도날드〉, 〈월마트〉, 일본의 〈아지센 라멘〉 등 글로벌 프랜차이즈들은 1호점을 선전에 개점해 중국 전역으로 확장한 케이스로 알려져 있다. 글로벌 프랜차이즈 기업의 입장에서 볼 때 홍콩에 법인을 보유한 글로벌 프랜차이즈들이 선전에 자회사를 설립해 중국에 진출할 수 있다는 장점도 있기 때문에 첫 진출 도시로 선호하는 편이기도 하다. 〈맥도날드〉, 〈월마트〉와 같은 글로벌 프랜차이즈 기업들이 최초에 중국에 진출하려던 당시, 중국인의 해외 브랜드에 대한 인식은 굉장히 폐쇄적이었다. 하지만 선전의 소비자들은 홍콩을 통해 들어오는 드라마 혹은 광고에 자주 노출돼 해외 브랜드에 거부감이 없었고, 소득 수준 또한 중국 평균을 훨씬 웃도는 수준이어서 글로벌 프랜차이즈 기업들은 선전을 테스트 마켓으로 활용해 왔다.

외식업을 넘어 미용, 세탁 프랜차이즈 브랜드의 각축장

선전 프랜차이즈 시장에서 새롭게 떠오르는 카테고리는 미용과 세탁업이다. 지난 2015년 중국의 미용산업 규모는 6000억 위안을 돌파했으며, 2020년에는 1조 위안을 돌파할 것으로 전망되고 있다. 미용 산업은 주로 성형 다이어트, 네일아트, 헤어, 화장품 등의 세부 시장으로 구성돼 있고 관련 프랜차이즈들이 지속적으로 증가하는 추세이다.

중국 미용산업 조사 분석에 따르면 미용산업 소비자는 주로 젊은층과 중년층이고, 특히 31~40세 연령층이 전체의 40%를 차지하고 있다. 선전은 평균연령이 33세로 미용에 대한 관심 또한 매우 높은 도시에 속하며 〈MBEAUTY(你好漂亮)〉, 〈팡즈미용(芳子美容)〉 등 중국 10대 브랜드들이 다수 위치해 있다.

세탁업의 경우에는 선전의 인구수가 꾸준히 증가함에 따라 생활 의류 및 기능성 의류 전문 세탁 서비스를 제공하는 프랜차이즈가 지속적으로 생겨나고 있는 추세이다. 세탁 프랜차이즈는 주민 거주지를 중심으로 일반 옷가지와 가정용품 위주의 서비스를 제공하는 생활의류 세탁 프랜차이즈와 호텔, 병원 등 규모가 큰 기업의 기능성 의류 전문 세탁 프랜차이즈로 구분되고 있다.

선전에서 가장 대표적인 세탁 프랜차이즈는 정장간씨(正章干洗)로 1985년 선전중항부동산, 상하이 정장실업공사, 선전 상하이 호텔 3개사가 공동출자해 설립한 중국 10대 세탁 프랜차이즈 기업으로 선전에만 200여 개의 가맹점을 보유하고 있다. 이에 따라 국내 프랜차이즈 브랜드들도 해당 분야에 대한 투자의 폭을 넓힌다면 블루오션을 개척할 수 있을 것으로 기대되고 있다.

선전(深圳)에서 경쟁하고 있는 프랜차이즈 브랜드

일본의 〈아지센 라멘〉은 철저한 현지화로 성공을 거두고 있다. 지난 1996년에 중국 선전 〈아지센 라멘〉 1호점을 개점한 이래 중국 내 29개 성의 118개 시(市)에 674개 점포를 개점한 상태다. 이는 현지 입맛에 맞는 자체 수프 개발, 중국식 음식문화에 맞는 메뉴 지속적 추가, 중국과 홍콩시장에 해박한 파트너 선정, 가맹점, 파트너에 동기부여 제공이 성공 요인으로 분석되고 있다.

일본 규슈 구마모토현의 작은 라면가게였던 시게미츠산업의 〈아지센 라멘〉은 일본 내에 101개, 해외 12개국에 728개의 점포를 가진 글로벌 프랜차이즈로 급성장한 상태다. 〈아지센 라멘〉은 일본식 돈코츠를 개량해 지방의 농도를 줄이고 냄새를 제거해, 중국과 일본의 맛을 조합해 중국인의 입맛에 맞는 맛을 만들어냈다. 또한 여러 명이 같이 식탁에 둘러앉아 여러 가지 음식을 시켜 나눠먹는 중국인들을 위해 야끼도리, 튀김, 장어덮밥 등의 일본식 메뉴를 추가했다.

〈아지센 라멘〉의 중국 파트너인 판웨이는 오랫 동안 홍콩 식품 무역업에 종사해 사업적 능력과 식견을 가지고 있었으며, 소형 매장 위주였던 라면점을 대형 매장 중심의 서양식 일본 레스토랑으로 변형시킴으로써 라면에 대한 중국인들의 인식 변화를 이끌어냈다. 〈아지센 라멘〉은 가맹비가 없으며 로열티는 규모에 관계없이

점포당 월 1000달러 정도만 받음으로써 각 가맹점이 매출을 많이 올릴 수 있도록 동기부여를 제공했다. 그 대신 면과 수프의 식자재 현지 생산량에 일정 비율의 로열티를 부과했고, 그 결과 중국 내 점포 수는 지난 2006년 144개에서 2016년 674개로 빠르게 증가했다.

대한민국의 〈더본코리아〉는 지난 2002년 중국 진출을 시작한 이래 선전에는 2012년 1호점을 시작으로 선전, 상하이, 베이징 등에 매장 수 총 16개을 보유하고 있다.

〈본가〉는 더본코리아가 국내에서 40개 매장을 운영하는 고기전문점으로, 선전을 포함해 중국 전역에 총 16개 매장이 운영 중에 있다. 한국인의 쌈문화를 담은 '쌈채반'을 제공, 특유의 우삼겹 소스 개발, 식혜, 오미자 등 한국 전통음료 제공, '중국 더본 주방 지침서' 통해 운영체계 확립, 전 메뉴 소스화, 레시피화로 동일한 맛 제공을 통해 인지도를 향상해왔다.

대부분의 매장이 992~1,162㎡(300~500평)에 이르는 대규모임에도 불구하고 대기시간이 30분에서 1시간 정도일 정도로 많은 인기를 끌고 있다. 한국인보다는 현지인이 많이 찾아오며 양념 고기류와 돌솥비빔밥, 갈비탕, 육개장, 냉면 등이 매출의 대부분을 차지하고 있다. 〈본가〉로 인해 유명세를 얻은 더본코리아는 이후 〈백's 비빔밥〉, 〈소본가〉 등 브랜드 매장을 추가적으로 10개 더 설립해 운영 중이다.

또한 대만의 베이커리 〈85℃〉는 고품질과 합리적인 가격으로 승부하고 있다. 선전에는 2008년에 진출해 제과제빵, 커피 및 기타 음료를 제공하고 있다. 현재 100여개의 매장을 운영하고 있는데, 고품질과 합리적인 가격, 24시간 카페형 매장, 강력한 브랜드 아이덴티티, 5성 파티시에들의 제빵 레시피를 통해 70여 가지 종류의 빵을 소비자에게 제공하고 있다. 일반 중국인들이 높지 않은 가격에 고품질의 빵을 맛볼 수 있도록 해 큰 인기를 끌었다. 이런 전략에 맞추어 유동인구가 많은 곳, 가게 밀집도가 높은 곳을 입점 위치로 선택해 많은 고객을 유인하는데 성공한 것으로 분석되고 있다.

선전에서 프랜차이즈 기업들의 성공을 위한 노력

KOTRA 선전 무역관과 선전시 CCPIT 및 선전브랜드촉진회가 협력해 지난해 9월 20일에 선전에서 한중 프랜차이즈 쇼케이스를 개최했다. 행사는 중국 프랜차이즈 투자희망 기업과 1대 1 맞춤형 상담, 전문가 초청 중국 프랜차이즈 시장 진출전략 설명회, 선전 주요 상권 시찰 등으로 이뤄졌다. 행사에 참가한 한국 프랜차이즈 기업은 코리아나 화장품, 〈BHC〉등 총 9개사로 이미 한국에서 지명도가 높은 기업들이 참가했으며, 고기, 치킨, 피자, 커피 등 요식업 프랜차이즈가 대부분이었고, 푸드존의 〈피자마루〉, 용마을의 〈용우동〉 등 이미 중국에 매장을 설립한 기업들이 관심을 받았다.

선전은 임대료가 비싸 프랜차이즈 운영 시에 고정적으로 들어가는 비용이 크다. 따라서 중국인 투자가들이 프랜차이즈 투자에 앞서 최우선으로 고려하는 사항은 어떤 장소에, 어떤 수준의 임

대료로 입주할 것인가이다. 따라서 예상하고 있는 임대료와 관련해 투자자들에게 설득력 있게 설명할 수 있는 근거를 미리 마련해야 성공 가능성을 높일 수 있다. 또 요식업의 경우 투자가들이 주로 질문하는 것은 식재료의 원산지이다. 어떤 식재료를 사용하는가에 따라 맛이 달라질 수 있고, 고급 레스토랑을 즐겨 찾는 선전 소비자들은 비교적 원산지에 민감한 편이므로 신뢰할 수 있는 원산지를 확보할 수 있는가는 투자 유치에 중요한 요소라고 할 수 있으므로 이 점을 국내 프랜차이즈 기업들이 유념해야 한다.

국내 프랜차이즈 브랜드를 위한 제언

선전에서 임대료를 제외하고 고정비용 중에 가장 큰 부분을 차지하는 것은 바로 직원들의 임금이다. 뿐만 아니라 직원들의 서비스 마인드, 실무 능력은 매출과 직결되는 부분이므로 직원 운영방식은 투자자들이 중점적으로 고려하는 요소 중 하나이다.

외식업의 경우 요리사부터 서빙, 카운터, 마케팅 등 파트별로 적합한 근무자를 배치하기 위한 명확한 선발기준이 있어야 하며, 고객 접대 방식, 돌발 상황에 대한 대처 방안 등 직원들의 교육방식이 어떻게 이루어질 것인가에 대해 구체적인 틀을 미리 세워둘 필요가 있다.

한류 문화로 중국인들의 한식 선호도가 높아지고 있지만, 모든 음식이 중국인에게 환영받는 것은 아니라는 점을 선전에 진출하고자 하는 국내 프랜차이즈 브랜드들이 참고해야 한다. 따라서 중국인들이 좋아하는 한식 위주로, 핵심적으로 메뉴를 구성할 필요가 있다. 중국인들이 좋아하는 한식들은 대부분 한류 매체를 통해 방영된 대표적인 한식 종류이다. 이는 치킨, 라면, 떡볶이, 삼겹살 등 한류 드라마에 자주 노출된 음식들을 중심으로 메뉴를 구성하되, 불필요한 메뉴는 과감하게 제거함으로써 운영비용을 절감하는 것이 효과적인 것이다.

중국 음식점과 한국 음식점의 가장 큰 차이점은 밑반찬 존재 여부다. 일반 중국 식당의 경우 기본으로 밑반찬이 제공되지 않으며, 제공된다 하더라도 추가요금을 지불해야 한다. 따라서 밑반찬 3~4가지와 밑반찬을 기본 제공함으로써 한국 음식점의 이미지를 부각한다면 더욱 효과적일 수 있다고 현지 전문가들은 분석하고 있다.

중국 프랜차이즈 시장 진출 시에는 단독 진출보다는 진출 경험이 있고 유통망이 탄탄한 중국기업과 합작하는 것이 보편적이다. 합작 파트너 선정 시에는 가급적 동종업종, 유사 품목을 취급한 경험이 있는 파트너를 선정하는 것이 선전에서 또한 적용된다고 전문가들은 조언한다. 경영 과정 중 발생하는 어려움은 극복해 나갈 수 있으나 합자 등 기업 운영 성격을 결정짓는 내용은 한 번 정해지면 파트너의 동의 없이는 바꾸기 어려우므로 신중한 계약서 검토가 필요하다는 것이다.

글 김성배 팀장

CEO's LIBRARY

(주)덤인 정경자 대표는 우리나라에 정리수납 관련 직업 자체가 없던 시절부터 정리수납 전문가로서 활동을 해왔다. 한 이사업체 소속으로 캐나다 주재원으로 나가 있을 때, 현지에 정리 수납을 대행하는 업체들이 많고 관련 직업이 전문직으로 인정받는 상황을 눈여겨보고 2002년에 귀국해 〈덤인〉을 설립했다. 정경자 대표는 한국정리수납협회 회장, 정리수납 컨설팅 전문기업으로 거듭나며, 최고의 정리수납 업체로서 차근차근 성장해왔다. 올해부터 본격적인 프랜차이즈 사업을 펴고 있는 정 대표는 정리수납 전문가 '콩알' 봉사단을 설립해 저소득층의 주거 환경 개선, 무료급식, 장애인 정리수납 무료 교육, 장학금 수여, 노숙자들을 위한 무료 정리수납 특강 등을 통해 사회 공헌에도 앞장서고 있다.

(주)덤인의 **정경자 대표**의 추천도서

정리수납 전문가가 제안하는 똑똑한 정리의 기술!
『정리 습관의 힘』 저자 정경자 | 출판사 경향미디어

「정리 습관의 힘」은 (주)덤인의 정경자 대표가 현재 전국에 3만여 명이 넘는 정리수납 전문가를 양성, 경력 단절 여성의 일자리 창출 및 창업을 지원하며 정리하지 못하는 사람들에게 '버림, 채움, 나눔'의 습관을 통해 공간은 넓게, 생활은 편리하게 사는 방법을 정리한 책이다.

아까워서, 언젠가 필요할 것 같아서, 비싸게 산 것이라서 필요하지 않은데도 버리지 못하고 '모셔두는' 물건들이 누구에게나 있다. 그것들은 말 그대로 '모셔두는' 물건들이라 딱하니 내 공간을 차지하고 있을 뿐 생활에 도움이 되지 않는다. 오히려 자신의 생활반경을 좁히고 동선을 불편하게 한다. 물건들 때문에 불편해진다면 무언가 잘못된 게 아닐까? 내 방, 우리 집, 사무실 책상 등은 모두 공간의 주인인 나를 위한 것인데, 언젠가부터 내가 아닌 내 물건들이 주인이 되고 있다. 신속히 물건들로부터 내 자리를 되찾아야 한다! 어디서부터 시작해야 할지 막막하다면 우선 잘 버리는 것에서부터 시작해보자. 다이어트가 필요한 공간들의 군살을 빼주고, 쓸 수 있는 물건들은 이웃과 나누자. 꼭 필요한 물건들로만 채워진 깔끔하고 산뜻한 내 공간을 보면 기분도 한결 가벼워질 것이다.

정경자 대표

News Lounge

협회 News & 업계 동향

회원사 행사 및 소식

교육 일정

협회 일정 및 협회장 동정

신규 회원 가입 현황

BRAND NEWS

(주)짐월드
〈짐보리〉 아동학대 예방사업 관련 사회공헌

〈짐보리〉가 지난 12월 12일 중앙아동보호전문기관에 아동학대 예방사업 후원금 3000만원을 전달했다. 중앙아동보호전문기관은 보건복지부 산화기관으로 전국에 있는 지역 아동보호 전문기관들과 함께 학대받는 아이들을 발견하고 치료와 예방에 힘쓰며 아동의 권리를 신장시키기 위한 다양한 활동을 수행하는 기관이다. 이에 〈짐월드〉는 영 · 유아 대표 기업으로 지속적인 후원 활동을 통해 꾸준히 어린이들을 향한 사랑을 실천하고 나눔 경영을 펼칠 계획이라고 밝혔다.

사과나무(주)
〈커피베이〉 에너지 대상 최우수상 수상

〈커피베이〉가 지난 12월 19일 '2016년 서울시 한국프랜차이즈 에너지 대상' 시상식에서 최우수상을 받았다. 지난해 대상을 수상했던 〈커피베이〉는 커피찌꺼기를 퇴비로 재활용하고 이면지 사용 등 종이절약으로 본사의 종이 소비량을 3분의 1 수준으로 줄였다. 또 방문 손님에게 텀블러 사용을 유도하는 등 다양한 실천을 통해 올해에도 커피업종 최우수상을 받았다.

(주)에땅
2016 제17회 한국프랜차이즈대상 대통령상 표창

(주)에땅 〈오븐에 빠진닭〉은 지난 12월 9일, 한국프랜차이즈산업협회가 주최하는 '2016 제17회 한국프랜차이즈대상'에서 대통령상을 받았다. '2016 제17회 한국프랜차이즈대상'은 산업통상자원부, 농림축산식품부, 식품의약품안전처 등의 후원으로 28개 프랜차이즈 기업 및 개인 공로자를 시상하기 위한 자리다. 이에 〈오븐에 빠진닭〉은 국내 유일의 구이육 제조방법 특허를 보유해 겉은 바삭하고 속은 부드러운 차별화된 맛과 시장의 다양성에 좋은 평가를 받았다.

(주)제너시스
〈BBQ〉 방탄소년단 영상 포토카드 이벤트 실시

〈BBQ〉는 오는 1월 31일까지 '방탄 닭' 메뉴 1마리 이상만 구매하면 BTS포토카드를 증정하는 이벤트를 실시한다. 방탄 닭 메뉴는 '자메이카통다리구이', '황금올리브속안심', '마라핫치킨', '순살크래커', '순살바사칸' 5종이며, BTS 포토카드는 방탄소년단 맴버 개인사진 2종씩 총 14종, 단체사진 2종 총 16종으로 구성된 BTS포토카드다. 포토카드 뒷면의 QR코드에는 〈BBQ〉와 방탄소년단의 연말연시 히든 영상이 담겨있다.

교촌에프앤비(주)
〈교촌치킨〉 문화 나눔행사에 치킨 300마리 전달

〈교촌치킨〉이 지난 12월 13일 경기도문화의전당에서 열린 '2016 그라시아스합창단 크리스마스 칸타타'공연 관람객에게 치킨 300마리를 후원했다. 본 공연은 (사)그라시아스합창단과 크리스마스 칸타타 경기도 후원회가 주관해 저소득 가정 및 다문화 가정 600여명에게 문화 관람을 지원한 것. '살살치킨' 600마리를 후원한 〈교촌치킨〉은 '먹네이션(원자재 출고량 1kg당 20원씩 적립해 사회공헌기금을 마련)'사회공헌 프로그램으로 주변의 소외계층을 지원하고 지역사회와의 동반성장을 실현해오고 있다.

얌샘김밥
〈얌샘김밥〉 '2016 가족친화인증기업' 선정

종합 분식 프랜차이즈 〈얌샘김밥〉이 가족 친화적 기업문화 조성에 노력한 점이 인정돼 '2016 가족친화인증기업'에 선정됐다. 지난 2008년부터 여성가족부에서 시행해오고 있는 가족친화인증은 가족 친화 정책을 모범적으로 운영하는 기업 · 공공기관을 일정 기준의 심사를 거쳐 인증해 주는 제도다.

(주)김가네
〈김가네〉 글로벌 500호점 돌파 기념 이벤트

〈김가네〉에서 우리동네 '김가네 매장(메뉴)'과 '엄지척'이 함께 나온 인증샷 남기기 이벤트를 12월 한 달 동안 진행했다. 이벤트는 〈김가네〉 홈페이지와 페이스북의 이벤트 페이지에 엄지척 인증 사진을 남기는 모든 이들 중 베스트샷 2명에게는 금수저 1돈, 황금열쇠 1돈과 굿샷 당첨자 50명에게는 〈김가네〉 외식상품권 1만원권을 증정했다. 이에 〈김가네〉를 찾은 많은 고객들은 엄지를 든 사진들로 이벤트에 참여했다.

(주)섬김과 나눔
〈더진국〉 '수능 수험생 대상 힐링푸드 특별 이벤트' 진행

〈더진국〉은 2017년 대학 수학능력시험을 본 학생들을 대상으로 수험표 지참 시 수육국밥, 순대국밥, 얼큰 국밥 중 한 가지 메뉴를 무료 제공하는 수능이벤트를 11월 30일까지 진행했다. 이번 이벤트는 수험표를 소지한 수험생 4인 이상이 〈더진국〉매장 방문 시 가위바위보를 통해 1명에게 국밥을 무료 서비스하는 이벤트다. 〈더진국〉 관계자는 수험생들이 최선을 다해 멋진 성과를 냈으면 하는 마음으로 연 이벤트며 그동안 수능으로 지친 몸과 마음을 달랠 수 있는 기회가 되길 바란다고 말했다.

해마로푸드서비스(주)
〈맘스터치〉 신메뉴 '리샐버거' 출시

버거 · 치킨 프랜차이즈 〈맘스터치〉가 브런치 레스토랑의 인기메뉴 중 하나인 리코타샐러드를 버거에 결합한 '리샐버거'를 출시했다. '리샐버거'는 담백하고 부드러운 리코타 치즈와 신선한 샐러드 채소를 담은 버거로 기존 다른 제품에 비해 산뜻한 맛이 특징이다. 닭가슴살 패티에 상큼한 샐러드와 함께 즐길 수 있다.

(주)파리바게뜨
〈파리바게뜨〉 해피패밀리마스 이벤트 진행

〈파리파게트〉가 가족과 함께하는 크리스마스를 위해 '해피패밀리마스' 이벤트를 진행했다. 아빠의 크리스마스 케이크, 해피산타요정이 전하는 맛있는 이야기, 사랑하는 사람을 위한 크리스마스선물, 해피패밀리마스 FUN ITEM, FUN EVENT의 테마 이벤트를 마련했다. 다양한 테마로 종류별 케이크들을 고객들이 게임 참여 시 푸짐한 경품을 제공해 저렴하게 케이크를 구매할 수 있는 혜택과 행사를 폈다.

BRAND NEWS

(주)커브스코리아
〈커브스〉 '푸드 드라이브' 나눔활동 진행

〈커브스〉는 푸드뱅크와 함께하는 '푸드 드라이브' 행사를 진행했다. 이벤트는 〈커브스〉 회원의 이름으로 각 가정의 여유식품, 생필품 등을 본인이 운동하고 있는 클럽에 기부하면 식품 · 생활용품의 부족으로 어려움을 겪고 있는 결식아동, 독거노인, 장애인등 우리 사회의 저소득 계층에 전달되는 나눔 행사다. 기부 후 인증샷과 함께 이웃들에게 전하는 희망의 메시지를 〈커브스〉 푸드 드라이브 게시판에 인증샷 + 메시지과 함께 남기면 30명을 추첨해 선물을 제공한다.

(주)마세다린
〈가마로강정〉 연말연시 캘린더 증정

〈가마로강정〉이 크리스마스와 새해를 맞아 '2017 가마로강정 캘린더'를 제공했다. 이 이벤트는 〈가마로강정〉 고객들이 2016년 한 해를 잘 마무리하고 새해에도 행복하고 좋은 일들로 가득하길 바라는 소망을 담았다. '땡초불강정' 大사이즈 구매 시 전속 모델인 트와이스의 다양한 모습과 〈가마로강정〉의 메뉴가 담긴 캘린더를 12월 25일 크리스마스 당일부터 소진 시까지 제공했다.

(주)놀부
'행복 배송' 서비스 실시

(주)놀부에서 안전하고 신선한 식자재 배송을 위한 '행복 배송' 서비스를 실시한다. 행복 배송 서비스는 전국 가맹점으로 배송되는 식자재를 더욱 신선하고 안전하게 배송하기 위해 마련된 제도로 행복 배송 6원칙을 세웠다. 식자재 하차 시 주의할 점과 식자재 검수 확인, 반품 접수, 서비스 교육 등 단계별로 체계적인 배송 서비스 매뉴얼을 확립했다. 또한 배송 차량의 주기적 정비관리, 속도준수, 안전거리 확보 등 안전 운전 관련 사항을 정기적으로 점검하는 프로그램도 함께 진행할 예정이다.

(주)아로마무역
〈양키캔들〉 겨울 액세서리 30% 세일

〈양키캔들〉은 12월 31일까지 시즌 한정세트와 인기 액세서리 상품을 최대 30% 할인 판매하는 '크리스마스 특가전'을 진행했다. 시즌 한정세트인 산타, 실버트리, 눈송이, 스노우베리, 화이트크랙클 등 겨울시즌 스테디셀러 액세서리를 30% 할인 판매하고, 윈터 컬렉션 선물세트인 '보티브&홀더세트'를 각각 2만원대와 4만원대로 제공했다. 〈양키캔들〉의 대표 상품인 자캔들, 디퓨저, 보티브, 차량용 방향제로 구성된 크리스마스 선물세트는 1만원대부터 10만원대까지다.

(주)엔캣
〈못된고양이〉 연말맞이 추억의 행운뽑기 이벤트 진행

〈못된고양이〉가 연말을 맞아 전국 매장에서 12월 23일부터 29일까지 7일간 '추억의 행운 뽑기 이벤트'를 진행했다. 추억의 행운 뽑기 이벤트는 1만원이상 구매한 고객 모두가 참여 가능하다. 즉석 뽑기판에서 고객이 직접 뽑아 1등부터 4등까지 무릎담요, 머플러, 워머, 핫팩 등 겨울용품과 〈못된고양이〉의 인기 아이템인 비니 마이크 등을 제공했다. 〈못된고양이〉는 연말을 맞아 고객에게 감사의 의미로 재미와 실속있는 아이템을 선물하고자 이벤트를 마련했다.

(주)CJ푸드빌
〈뚜레쥬르〉 중국 충칭에 1 · 2호점을 연속 개점

〈뚜레쥬르〉는 최근 중국 충칭에 법인을 세우고, 1 · 2호점을 연속 개점했다. 베이징, 상하이, 광저우 법인에 이어 마지막 거점으로 확보한 충칭은 중국의 직할시로 국내 베이커리 브랜드 중 최초 진출 지역이다. 뚜레쥬르는 충칭 진출을 통해 중국 서부 내륙까지 매장을 적극적으로 확대하는 것은 물론 중국 전역의 확장 가속화를 공고히 한다고 밝혔다.

원앤원(주)
〈원할머니보쌈 · 족발〉 '1975세트' 출시 기념 이벤트 실시

〈원할머니보쌈 · 족발〉이 '1975세트' 출시를 기념해 '김준현이 쏜다' 이벤트를 실시한다. 1975세트를 맛있게 먹고 즐거운 추억의 인증샷을 찍어 이름과 함께 1666-5355로 문자를 전송하면 김준현이 쏜다 이벤트에 자동 응모된다. 추첨을 통해 4인 가족 2팀에게 항공, 숙박, 식사, 명소 관광을 모두 포함한 풀 패키지 제주도 2박3일 새해맞이 여행권을 제공한다. 또한 LG 로봇청소기(4명), 휴롬 원액기(4명), 덴비 4인 홈세트(5명), 보스 블루투스 스피커(10명), 원앤원(주) 식사 쿠폰 10만원(15명)도 제공한다.

(주)에스앤큐플러스
〈토프레소〉 60회 도서 이벤트 진행

연말을 맞아 〈토프레소〉가 12월1일부터 31일까지 한 달간 '토프레소 샌드위치 5종' 혹은 '향긋 달콤한 겨울 음료 5종' 중 하나 이상을 구매한 고객에게 추첨을 통해 상품을 제공하는 이벤트를 진행했다. 참여방법은 이벤트 메뉴를 주문시 나오는 영수증 하단의 응모 번호와 선물을 수령할 점포명을 국번없이 1688-9519로 문자를 보내면 된다. 경품은 미래의 창 신간도서 「트렌드 코리아 2017」와 〈토프레소〉상품권 5000원권을 각각 100명에게 제공했다.

(주)대호가
〈죽이야기〉 닭가슴살 샐러드 미니 100원 판매

〈죽이야기〉에서 'PAYCO'로 결제하면 '닭가슴살 샐러드 미니'를 100원에 판매하는 이벤트를 진행했다. 지난해 11월 28일부터 12월 27일까지 단 1회만 사용가능한 이벤트로 4000원 이상 결제 시 사용가능한 3900원 할인 쿠폰을 다운 받을 수 있도록 했다. 쿠폰 다운 방법은 PAYCO앱에서 받을 수 있으며, 다운받은 쿠폰은 자동 할인 적용 결제된다.

(주)채선당
〈채선당〉신메뉴 '황금열쇠' 경품 이벤트 진행

〈채선당〉은 최근 건강식 신메뉴 '한방모듬찜샤브' 출시를 기념해 경품 이벤트를 진행했다. 이 행사는 전국 매장에서 진행해 신메뉴인 '한방모듬찜샤브(SHABU매장)' 또는 '문어샤브(PLUS, M매장)'를 주문하는 고객에게 100% 즉석 당첨 스크래치카드를 제공하는 이벤트로, 경품은 황금열쇠, 2017년 탁상용 캘린더, 친환경물티슈, 쇠고기 무료 추가 쿠폰 등을 제공했다.

BRAND NEWS

(주)웰빙을만드는사람들
〈뽕뜨락피자〉 새로운 모델 라미란 선정

웰빙피자전문점 〈뽕뜨락피자〉은 대세 배우로 자리매김한 배우 라미란을 2017년 새로운 전속모델로 선정했다. 〈뽕뜨락피자〉는 기존 인기 아이돌 그룹 B1A4에 이어, 기업 및 브랜드가 추구하는 건강하고 정직한 음식을 만든다는 가치에 부합된다는 점을 고려해 배우 라미란을 선정했다고 전했다.

(주)맥스원이링크
〈셀렉토커피〉 시그니처 머그 출시 기념 프로모션 진행

〈셀렉토커피〉가 시그니처 머그 출시 기념으로 고객 프로모션을 진행한다. 시그니처 머그는 〈셀렉토커피〉가 최근 새롭게 선보인 시그니처 패턴의 제품으로 〈셀렉토커피〉의 이니셜 S와 브랜드의 메인 컬러인 레드, 5가지 아메리카노를 제공하는 브랜드 콘셉트를 형상화한 디자인이다. 매장에서 12월 20일부터 1만 5000원 이상 구매한 고객에게 증정하며, 온라인은 12월 20일부터 2017년 1월 31일까지 〈셀렉토커피〉 인증샷을 '#셀렉토커피' 해시태그와 함께 본인의 SNS에 올리면 추첨을 통해 20명에게 시그니처 머그를 제공한다.

(주)일승식품
〈돈까스클럽〉 '2016 창조경영 및 재능나눔 시상식' 법무부장관 표창

(주)일승식품의 이규석 대표가 지난해 12월 12일 국제헌정기념관에서 '2016 창조경영 및 재능나눔 시상식' 개인분야로 법무부장관을 표창했다. 이번 행사는 한국창조경영인협회가 주최하고 한국경제신문이 후원한 행사로 한국재능기부협회에서는 혁신 기부문화를 끌어갈 소양을 갖춘 중소기업인들과 재증기부인을 발굴해 한국재능나눔대상과 법무부장관, 식품의약품안전처장, 국회 상임위원회 위원장 표창을 수여하는 행사다.

(주)ALVOLO F&C
〈피자알볼로〉 2016 가족친화기업인증기업 선정

〈피자알볼로〉가 피자 프랜차이즈 업계 최초로 '2016 가족친화인증기업'에 선정됐다. 이는 가족 친화 정책을 모범적인 기업 및 공공기관을 대상으로 인증해주는 제도로써 〈피자알볼로〉는 다양한 복지 프로그램 운영으로 가족 친화적인 기업 문화를 조성한 점에서 피자 업계 최초로 가족 친화 기업으로 인증 받았다.

(주)오니규
〈오니기리와이규동〉 '도서큰잔치'서 컵밥부스 운영

〈오니기리와이규동〉이 지난해 10월 17일부터 19일까지 이틀간 송파구 올림픽공원에서 '제3회 책 읽는 송파, 북 페스티벌'에 식음료(F&B) 부문에 단독 부스로 참가했다. 송파구와 송파구립도서관이 주최하고 영파여고, 롯데, 우리은행, 교보문고잠실점, 반디앤루니스가 후원해 '책, 세상을 보여주는 창'이라는 주제로 페스티벌은 진행됐다. 〈오니기리와이규동〉은 행사기간동안 '컵밥'과 '오니기리(수제 삼각김밥)', '미니우동' 등을 2000~3000원 저렴한 가격에 판매, 참관객들이 음식을 맛볼 수 있도록 했다.

(주)바늘이야기
〈바늘이야기〉 '핸드메이드코리아윈터' 포토제닉 실시

〈바늘이야기〉는 '2016 제7회 핸드메이드코리아윈터'에서 SNS에 해시태크와 사진을 올리면 쇼핑지원금 3만원을 제공하는 이벤트를 실시했다. 포토제닉이벤트는 지난 12월 15일부터 18일까지 SETEC에서 진행했으며, 다양한 핸드메이드 업체가 참가했다. 그 중 〈바늘이야기〉는 SETEC 3관 퀼트&DIY에 자리잡았으며, 핸드메이드페어기간 동안 '#송영예의바늘이야기', '#바늘이야기', '#포토제닉이벤트'등의 해시태그와 인증샷 등 SNS에 많은 참여가 이루어졌다.

(주)이바돔
〈이바돔감자탕〉 2016 국민안전처 우수어린이놀이시설 선정

〈이바돔감자탕〉 청라점이 최근 2016년 국민안전처에서 실시한 전국 우수 어린이놀이시설로 지정돼 인증서를 수여했다. 우수어린이놀이시설로 지정된 〈이바돔감자탕〉 청라점의 놀이시설은 큰 규모의 놀이공간을 활용해 정적놀이를 위한 독서대, 소프트플레이, 쿠션의자 등을 배치함해 보호자와 어린이가 함께 쉴 수 있는 공간을 제공한다. 또 이동 동선별로 이용안내 및 안전수칙 표시를 게시함은 물론 별도의 안전관리자가 상주하며 지도 · 관리하고 있다.

(주)한솥
〈한솥도시락〉 '2016 소비자선정 스타브랜드 대상' 도시락 부분 수상

〈한솥도시락〉이 '2016 소비자선정 스타브랜드 대상' 도시락 부분을 수상했다. 소비자선정 스타브랜드 대상은 2014년도부터 매경닷컴이 주최하고 매일경제신문과 MBN이 후원하는 시상으로 신뢰받는 국내 · 외 브랜드들을 적극 발굴 · 응원하기 위해 개정된 시상식이다. 이에 도시락 부문을 시상한 〈한솥도시락〉은 현재 국내에서만 690여개 매장이 운영 중이며, 본사 매출은 2014년 804억원, 2015년 860억원으로 올해부터는 해외 진출도 본격적으로 시도할 예정이다.

또봉이F&S(주)
〈또봉이통닭〉 신제품 3종 출시

〈또봉이통닭〉이 지난 12월 8일 신메뉴 '맵닭', '또봉이짬뽕탕', '또봉이알(감자)통닭'을 출시했다. 맵닭은 매울 때 말하는 '맵다'와 '닭'의 합성어로 고추장과 고춧가루를 베이스로 해 '맛있게 매운 불 맛'을 느낄 수 있는 메뉴다. 겨울에 안성맞춤인 '또봉이짬뽕탕'은 얼큰하고 칼칼한 국물과 푸짐한 해산물을 따로 볶아 불맛과 해산물의 깊은 맛을 느낄 수 있다. '또봉이알(감자) 통닭'은 한입에 먹기 좋은 크기의 알감자와 두 번 튀겨낸 바싹한 통닭으로 구성된 메뉴로 알감자 위에 허니버터, 어니언 시즈닝과 칠리소스를 뿌려 먹을 수 있다.

(주)죠스푸드
〈죠스떡볶이〉 첫 라면 메뉴 '불파라면' 출시

〈죠스떡볶이〉가 지난달 얼큰함을 극대화 한 신메뉴 '불파라면'을 출시했다. 불파라면은 특제소스를 사용해 불맛을 강조한 메뉴로 〈죠스떡볶이〉에서 처음 출시한 라면메뉴다. 칼칼한 국물에 상큼한 풍미를 내는 파채와 얼큰한 맛을 더해줄 태국고추가 고명으로 올라가 떡볶이, 튀김과 같이 먹기 좋다. 〈죠스떡볶이〉 관계자는 불파라면을 원하는 고객의 의견을 반영해 색다른 라면메뉴를 기획했으며, 메뉴라인업이 더욱 확대돼 매장의 매출향상을 기대하고 있다고 말했다.

EDUCATION

1월~3월

[국가인적자원개발 컨소시엄] FC 본사가 필히 알아야 할 세무

기 간	2017년 1월 17일(화)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	25명	비 용	국비지원 무료교육(협약기업 재직자)
목 적	프랜차이즈 회계 기본과 특징을 파악하고 프랜차이즈 가맹점 출점 및 관리 등 다양한 회계처리 방법을 체계적인 학습을 통해 기업 경영을 효율적으로 운영 할 수 있도록 도모하고자 함		
교육대상	경영지원 담당자, 회계 담당자, 경영총괄 부서장(단, 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자)		
혜 택	※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급		

[국가인적자원개발 컨소시엄] FC 마케팅 전사자 양성

기 간	2017년 1월 18일(수)~1월 19일(목)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	25명	비 용	국비지원 무료교육(협약기업 재직자)
목 적	기본부터 체계적인 마케팅의 기획 및 광고시장의 이해를 학습하여 프랜차이즈 마케팅 전문인력을 배출하고 양성하고자 함		
교육대상	마케터 담당, 상품기획자, MD(단, 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자)		
혜 택	※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급		

[국가인적자원개발 컨소시엄] FC 글로벌 진출 입문

기 간	2017년 2월 8일(수)~2월 9일(목)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	25명	비 용	국비지원 무료교육(협약기업 재직자)
목 적	종합적인 실무 정보, 국가별 산업, 인사, 노무 등을 제공해 해외 진출 시 기본적인 플랜을 계획할 수 있도록 학습을 지원하고 내 · 외부 환경 분석 및 산업분석 결과를 반영한 사전 교육 제시		
교육대상	관련 업무수행 또는 수행예정자(단, 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자)		
혜 택	※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급		

제31기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정

기 간	2017년 2월11일(토)~4월15일(토)	교육장소	프랜차이즈산업연구원(서초구 반포동)
인 원	40명	비 용	110만원 (회원사 10% 할인)
목 적	슈퍼바이저로서의 자질과 역할과 컨설팅 능력 함양과 프랜차이즈 시스템의 이해, 점포 마케팅 전략 구축		
교육대상	가맹본부 대표 및 임원, 가맹본부 창업 준비자, 프랜차이즈 본사 슈퍼바이저, 예비 슈퍼바이저, 프랜차이즈 관련학부		
혜 택	※슈퍼바이저 자격증 응시 자격 부여 ※한국프랜차이즈산업협회장 명의 수료증 제공 ※교재/다과 무료 제공		

[국가인적자원개발 컨소시엄] 프랜차이즈 SNS 실전 마케팅

기 간	2017년 2월 14일(화)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	25명	비 용	국비지원 무료교육(협약기업 재직자)
목 적	국내프랜차이즈 실무자(재직자) 대상으로 마케팅의 정의를 확립하고 외부환경, 산업환경, 내부역량을 반영하여 체계적인 SNS 홍보 마케팅 교육 제시		
교육대상	마케터 담당, 상품기획자, 전략홍보실 담당자(단, 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자)		
혜 택	※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급		

[국가인적자원개발 컨소시엄] 빅데이터 상권분석 전략수립

기 간	2017년 2월 15일(수)~2월 6일(목)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회 (서초구 서초동)
인 원	25명	비 용	국비지원 무료교육(협약기업 재직자)
목 적	국내프랜차이즈 실무자(재직자) 대상으로 빅데이터 정보를 가지고 기업에 맞는 상권과 마케팅의 방향을 제시하고자 함		
교육대상	점포개발 담당자, 마케팅 담당자, 데이터 분석자(단, 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자)		
혜 택	※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급		

[국가인적자원개발 컨소시엄] FC 가맹상담 스피치 노하우

기 간	2017년 2월 22일(수)~2월 23일(목)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	25명	비 용	국비지원 무료교육(협약기업 재직자)
목 적	재직자의 부담을 느끼는 영업의 상담 스킬 보이스 트레이닝을 통해서 자신감을 회복하고 기업의 이미를 제고 할 수 있도록 제시하고자 함		
교육대상	영업부, 슈퍼바이저, 고객응대 담당자(단, 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자)		
혜 택	※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급		

제25기 맥세스 실무형 프랜차이즈 과정

기 간	2017년 2월 25일 ~ 6월 10일 매주 토요일	교육장소	맥세스 교육장(종로구 관철동)
인 원	41명	비 용	195만원
목 적	FC선진국 전략 2개국(미국, 일본)과 Mainland China진출 전략 3개국(대만, 홍콩, 마카오)과 동남아 진출의 3개국 전략 (싱가포르, 말레이시아, 태국)을 대상으로 국내 FC 기업들의 양적 성장할 수 있도록 방향성을 제시 하고자 함		
교육대상	프랜차이즈 본사 CEO, 본부장 및 실무 담당자, FC업계 진출 희망자, 대중소기업의 대리점 및 프랜차이즈 실무 담당자		
혜 택	※고용노동부 국비 지원 가능 ※성적 우수자 3인 인프라 구축의 장 마련 ※수료증 수여 및 동문회 결성		

EDUCATION

1월~3월

제21기 프랜차이즈 최고전문가 과정

기 간	2017년 3월2일(목)~6월1일(목)	교육장소	프랜차이즈산업연구원(서초구 반포동)
인 원	50명	비 용	200만원 (회원사 10% 할인)
목 적	역량 있는 프랜차이즈 가맹본부 및 가맹점 CEO의 전문성 제고와 역량강화를 통해 기업의 경쟁력 강화와 프랜차이즈 산업의 질적 성장 도모		
교육대상	가맹본부 대표 및 임원, 경영실무자, 가맹본부 창업 준비자, 가맹사업과 시너지를 기대하는 전문직업인		
혜 택	※최고전문가과정 총 동문회「한국프랜차이즈전문가포럼」가입 ※한국프랜차이즈산업협회장 수료증 수여 ※500여명의 동문과 인적네트워크 구축		

매출증대를 위한 스토리텔링 홍보전략과정

기 간	2017년 3월 ~4월 중 매주 목요일 (4주)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	20명	비 용	회원사 22만 5천원, 비회원사 25만원
목 적	최근 국내외에서 성공한 프랜차이즈 기업의 성공 홍보 전략을 통해서 자사의 스토리텔링을 구축		
교육대상	프랜차이즈 기업을 운영중인 CEO 및 임원		
혜 택	※마케팅 기업 에프씨랜드 기업의 유료 컨설팅 제공 ※전문가 및 업계 네트워크와 인프라 구축의 장 마련 ※수료증 수여 및 동문회 결성		

제7기 프랜차이즈 지도사 과정

기 간	2017년 3월 4일 ~ 5월 6일	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	30명	비 용	회원사 135만원, 비회원사 150만원
목 적	프랜차이즈의 전반적인 내용을 통해서 프랜차이즈 업계의 최고 전문가를 양성 및 배출		
교육대상	프랜차이즈 가맹본부의 CEO 및 임직원, 예비 프랜차이즈 CEO 또는 가맹본부에 취업을 희망하는 대학생과 일반인		
혜 택	※한국프랜차이즈산업협회 회장의 수료증 ※프랜차이즈 지도사 자격증 응시 자격 수여 ※국내 50여 FC 브랜드 컨설팅 자료 열람		

제31기 연세대학교 FCEO 교육과정

기 간	2017년 3월 4일 ~ 6월 17일 매주 토요일	교육장소	연세대학교 상남경영원(서대문구 신촌동)
인 원	30명	비 용	480만원
목 적	프랜차이즈의 개념부터 가맹점 개발 및 운영까지 모든 과정을 쉽게 이해하고, 해외 워크숍을 통한 선진 프랜차이즈에 대한 경험		
교육대상	제조, 유통, 외식 및 서비스업의 CEO 및 임원, 프랜차이즈 본사 대표 및 임원. 프랜차이즈 본사 창업 희망자(프랜차이즈 Developer)		
혜 택	※한국프랜차이즈산업협회 회장의 수료증 ※교재비. 식사 및 간식비 지원 ※연세대학교 FCEO 총동문회 가입		

[국가인적자원개발 컨소시엄] FC 해외진출 선진국 Case Study

기 간	2017년 3월 15일(수)~3월 16일(목)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	20명	비 용	국비지원 무료교육(협약기업 재직자)
목 적	FC선진국 전략 2개국(미국, 일본)과 Mainland China진출 전략 3개국(대만, 홍콩, 마카오)과 동남아 진출의 3개국 전략 (싱가포르, 말레이시아, 태국)을 대상으로 국내 FC 기업들의 양적 성장할 수 있도록 방향성을 제시 하고자 함		
교육대상	관련 업무수행 또는 수행 예정자(단, 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자)		
혜 택	※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급		

[국가인적자원개발 컨소시엄] FC 슈퍼바이저 리더십(팀장)양성

기 간	2017년 3월 22일(수)~3월 23일(목)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	25명	비 용	국비지원 무료교육(협약기업 재직자)
목 적	가맹점과의 소통, 상권, 경영수치분석 및 실습을 통해 프랜차이즈산업의 중요한 자리매김하고 있는 슈퍼바이저의 리더를 양성하고자 함		
교육대상	영업부, 슈퍼바이저, 고객응대 담당자(단, 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자)		
혜 택	※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급		

[국가인적자원개발 컨소시엄] FC 가맹본부 서비스 마스터

기 간	2017년 3월 22일(수)~3월 23일(목)	교육장소	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)
인 원	25명	비 용	국비지원 무료교육(협약기업 재직자)
목 적	우수한 서비스 교육을 통해 기업의 서비스를 향상시키고 곧, 가맹점의 서비스로 이어질 수 있도록 제고하고자 함		
교육대상	사내강사, 가맹점 관리자 등(단, 고용보험 체납사실이 없고 협약을 체결한 기업의 재직 근로자)		
혜 택	※프랜차이즈 기업 훈련 기반 조성 ※마스터프랜차이즈 표준계약서 무료 열람 ※교재/다과/중식 무료 제공, 수료증 발급		

Schedule

협회 일정 및 협회장 동정

October

■ 2016년 10월 *October*

5일 6대 협회장 후보접수

6일 세계일류상품 간사기관 설명회
제1기 연세대글로벌유통 최고위 과정

7일 MBN 남산 '한국의 맛'축제 개막식

8일 제30기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정 입학식
제6기 프랜차이즈 지도사 과정 입학식

10일 6대 협회장 후보자 공고, 선거운동 개시
한류브랜드협의회 업무협의 간담회

11일 [전북/컨소시엄]글로벌 프랜차이즈를 위한 온라인 마케팅 전략 과정(11일~12일)
제 23차 사회봉사위원회 사회봉사(다니엘복지원)
KFA 20년사 발간 편찬위 3차 조찬 회의
베트남 지재권 세미나
고용노동부 정책 미팅

12일 FC인재육성 장학위원회 2차 회의
2016 한국프랜차이즈대상 최종심사

13일 파이낸셜뉴스 주최 유통선진화포럼
홍콩무역발전국(HKTDC) 미팅

14일 태국 외식기업 방문
농식품 상표디자인 안심보험 '17년도 지원사업 관련 회의

15일 [컨소시엄]Master Franchise Business 협상 전문가 과정
협회 산악회(무의도)
맥세스 추계 체육대회

17일 aT 건고추 공급방안 회의
공동대응협의체 추가 심사

18일 산업부 유통물류과 회의
2016 중소기업 사랑나눔 바자회
Korea Service & Content Market 2016 개막식
채선당 통합상품권 실무자 회의

19일 '프랜차이즈 교육지원사업' 워크숍
공익변리사 특허상담센터 유관기관 간담회
기부식품제공사업 식품 등 기부기업 대표 간담회
SK통합상품권 회의
제37회 프랜차이즈산업박람회 참가업체 우수프랜차이즈 사업설명회(19일~20일)
'2016 유통주간행사' 프랜차이즈 사업모델 발굴 보고회
2016 중소기업융합대전

20일 선거운동 종료
고용노동부장관 초청 정책간담회
침해실태조사단 사전회의

21일 프랜차이즈학회 학술대회
경희대 대학원 현판식
제6대 KFA 회장 선거

22일 [컨소시엄]Master Franchise Business 협상 전문가 과정

23일 20년사 편찬사 인터뷰

25일 식약처 '나트륨 저감사업' 실무자 회의

26일 [전북/컨소시엄]글로벌 전략 자사도입과 활용실무(26일~27일)
한국 소비재 브랜드 해외 공동진출 사업 설명회
통합상품권 실무자 회의
한류대표브랜드협의회(KPBC)와 탁이화상(우한)유한공사 간 업무협약(MOU) 체결
한국성 프로젝트 중국 발표연사 초청, 만찬 간담회

27일 서비스총연합회 조찬회의
주류분과위원회 골프모임
배달앱 트로스시스템즈(주) 실무자회의

28일 aT 농식품 상표디자인 안심보험 예산 관련 협의

29일 연세대FCEO 총동문 단합회

31일 공동대응 협의체 추진관련 회의
'제21차 글로벌 프랜차이즈 포럼'

■ 2016년 11월 *November*

1일 모조품 유통 조사단 파견(1일~6일)
[컨소시엄]실무에 활용하는 글로벌 진출 입문과정(1일~2일)
유통산업연합회 실무위원회

7일 KFA20년사 발간 편찬위 4차 조찬 회의

9일 스토리텔링 마케팅 과정 입학식
KFCEO 교육과정 문화행사(뮤지컬 아이다)

10일 2016 제38회 부산프랜차이즈산업박람회(10일~12일)
프랜차이즈 지도사 5기 수료식 (대구지회)

November

14일 제39기 상권분석 (빅데이타) 전문가 과정(14일~15일)
15일 토리아토(프랜차이즈 통합 모바일 상품권 출시) 실무자 회의
16일 [컨소시엄]글로벌 전략 자사도입과 활용 실무
19일 협회 산악회(칠갑산)
21일 세계일류상품 추천심의위원회
22일 [컨소시엄]글로벌 핵심인재 역량 고도화 과정(22일~24일)
wfc.apfc세계총회
24일 마카오 공상연회 한국방문(24일~27일)
KFCEO 베트남 하노이 벤치마킹(24일~28일)
'나트륨 저감화 사업' 연구진 미팅
서울시 프랜차이즈 에너지대상 가맹점부분 시상식
(하절기 에너지절약 경진대회)
26일 외식경영관리사 시험
29일 제24차 유통위원회
30일 [컨소시엄]글로벌 프랜차이즈를 위한
온라인 마케팅 전략 과정(30일~12월 1일)
제24차 사회봉사위원회 사회봉사(영락보린원)
상표브로커 대응 민관 TF회의
'2016 홍콩 국제 프랜차이징쇼' 참가(30일~12월 2일)
2017 프랜차이즈 가맹점 성공 컨퍼런스

■ 2016년 12월 *December*

1일 연세대FCEO 여성회 송년회
KFCEO 총동문회 회의
2일 2016 대한민국 유망 프랜차이즈 대전
'2016 유통주간행사' 프랜차이즈 사업모델 발굴 보고
3일 프랜차이즈경영학회
5일 프랜차이즈 중국 상표브로커 대응 세미나
제4기 KFCEO 송년회
6일 지역경제살리기중앙회 미팅
7일 '나트륨 저감화 사업' 회원사 간담회(분식)

December

당류 저감화 추진을 위한 업체 간담회(음료류 중 탄산수 및
생수 서비스 제공 확대 방안)
맥세스 송년의 밤
8일 한경 성공창업 강연회
'제 4회 유통산업주간' 개막식
제20기 FC 최고전문가 과정 수료식
한국프랜차이즈전문가포럼 송년회
2016 광주전남지회 송년회 및 이취임식
9일 2016 제 17회 한국프랜차이즈대상 시상식
2017년 프랜차이즈 전망 세미나 및 창업설명회
서비스산업 총연합회 송년회
10일 제10회 SV 자격시험
제24기 맥세스 실무형 프랜차이즈 전문가 과정 수료식
제30기 FC 슈퍼바이저 전문가 과정 수료식
13일 연세대FCEO 2016 송년회
여성벤처협회 송년의밤
2016부 · 울 · 경지회 이취임식 및 송년회
14일 서비스업 해외진출 민간협의회 출범식
여성분과위원회 송년모임
17일 제30기 연대FCEO과정 수료식
제 6기 프랜차이즈 지도사 수료식
19일 2016 나눔의 송년회
제5기 KFCEO 수료식
서울시 프랜차이즈 에너지대상 시상식(가맹본부부문)
20일 [컨소시엄]FC 해외진출 선진국(유망) Case Study
패키지 과정(20일~21일)
21일 농식품부 청탁금지법 관련 업무협의 간담회
지식재산권 교육
22일 지재권분쟁 공동대응 지원사업 우수전략발표
제품서비스기술개발사업 관련 기관별 간담회
28일 동절기 에너지절약 업종 간담회
놀부 자율분쟁조정위원회 발족식

MEMBERSHIP 신규 · 협력회원 가입현황

신규회원 현황

구 분	업 체 명	브랜드명	업 종	대 표 자	신 청 일
정회원	(주)체리부로	체리부로	제조업	송명식	2016.10.24
	(주)현진해양	미소푸드	도소매업	박명진	2016.11.7
	(주)장스푸드	60계	도매업	장조웅	2016.11.8
	(주)고래고래컴퍼니	족발야시장/고래고래회&해산물포차	도소매업	방경석	2016.12.01
	(주)의령소바	의령소바	제조업	박현철	2016.12.12
	(주)노랑푸드	노랑통닭	서비스업	김장윤	2016.12.15

협력회원

구 분	업 체 명	브랜드명	업 종	대 표 자	신 청 일
협력회원	(주)오성푸드	오성푸드	제조업	박문용	2016.10.12
	(주)롯데첨단소재	스타론(staron), 래디언스(radize)	제조업	이자형	2016.10.25
	(주)성진에이에스	SUNGJIN IRIS-II	서비스업	위민호	2016.10.31
	(주)티오피퍼니처	Arfu(아르푸)	제조업	황은주	2016.11.15
	광우정보통신(주)	광우정보통신	제조업	유상욱	2016.11.21
	플러스팩공조	플러스팩공조	건설업	지영필	2016.12.15

한국프랜차이즈산업협회가 주최하는 국내 최대 규모의 프랜차이즈박람회!
(한국전시산업진흥회 인증)

www.kfaexpo.kr

참관객 사전등록 中

국내최대규모! 2017 제39회 The 39th Korea Franchise Business Expo 2017

프랜차이즈산업박람회 참가업체 大모집

- **행 사 명** 2017 제39회 프랜차이즈산업박람회 The 39th Korea Franchise Expo 2017
- **기 간** 2017. 3. 9(목) ~ 3. 11(토)
- **장 소** SETEC 1 · 2 · 3 전관(서울시 강남구 대치동 소재)
- **주최 및 주관** 한국프랜차이즈산업협회
- **후 원 (예 정)** 산업통상자원부, 농림축산식품부, 식품의약품안전처, 특허청
- **참가규모**
  국내 프랜차이즈 박람회 최대규모인 200여 브랜드,
  360여개 부스. 박람회 홈페이지(www.kfaexpo.kr)에서
  참가신청 가능합니다
- **문의**
  한국프랜차이즈산업협회
  사업기획팀 민재기 차장, 곽희용 대리, 이보배 사원
  02 3471 8135~8 / 내선 3

2017 제40회
부산프랜차이즈산업박람회
(2017. 6. 8~10(예정)/ BEXCO)
참가업체 대모집!

특허청 Korean Intellectual Property Office

K-ip care 한국지식재산보호원

KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association

농식품 상표·디자인 안심보험

농식품 업계의 상표 · 디자인 분쟁!
농식품 상표 · 디자인 안심보험과 함께하세요.

Q 「농식품 상표 · 디자인 안심보험」이란?

해외 수출(예정) 기업을 대상으로 예상치 못한 지재권 분쟁이 발생하였을 때 소요되는 법률비용을 보장하기 위하여, 소송보험의 가입비용(보험료)을 일부 지원하는 사업입니다.

가입안내

신청자격 농식품 수출 중소기업(프랜차이즈 업종 포함)
보장내역 상표, 디자인 관련 분쟁 법률비용 보상
보장지역 아시아(중국포함/국내제외)

보험료	담보	보상한도액	공동부담비율
300만원 중 기업부담 30%	소제기	2천만원	10%
	피소대응	2천만원	

보험료의 70% 정부지원

*단, 소제기의 경우, 세관조치 및 행정단속은 1천만원 한도내 보상

K-ip care 한국지식재산보호원
Tel. 02-2183-5891~3, 5885 / E-mail. insure@koipa.re.kr
www.koipa.re.kr

KFA 한국프랜차이즈산업협회 Korea Franchise Association
Tel. 02-3471-8135~8/ E-mail. minsuk@ikfa.or.kr
www.ikfa.or.kr