

“당신의 꿈을 응원합니다”



프랜차이즈 등록 수 **6,753**
2,110,803 누적 조회수
주간 조회수 **25,221**
2018년 12월 기준

창업도는 예비 창업자에게 창업 설명회 및
맞춤 컨설팅을 통해 올바른 창업의 길을 제시합니다.

changupdo.com

프랜차이즈월드

2018 DECEMBER - Vol.38

Cover Story 2018 프랜차이즈산업 10대 ISSUE

Korea Franchise Association

Franchise WORLD

2018 DECEMBER - Vol.38

Cover Story

2018 프랜차이즈산업 10대 ISSUE

Special Report

제43·44회 프랜차이즈 박람회

제1회 프랜차이즈산업주간

法, 개인 노력·비용으로 만든 상표권은
개인소유권 인정

People & Company

(주)아딸 이현경 대표

(주)씨엔디 최승국 대표

(주)블루원코리아 이기배 대표

(주)코리아푸드 이규운 대표



KFA
Korea Franchise Association

ENSoo



아연水

물을 바꾸면 몸이 달라집니다

우리 몸의 70%를 차지하는 물,
물을 바꿔야 건강해집니다.

필수미네랄 아연을 이온화시켜
공급해주는 **ENSoo** 로
우리 가족의 건강을 지켜주세요
아연水는 **ENSoo**



본사 : **ENE** (주)이엔이

한국총판 : (주)KFN

T.1588-6911

무점포 대리점 모집

해마로



캐나다 청정농장으로부터
당신의 식탁까지,
고품질 냉동감자를
해마로푸드서비스(주)가
제공합니다.

GAP인증을 받은 농부의 감자로만 생산합니다.
국제 표준 식품 인증을 받은 공장에서 생산합니다.
국제 식품 위생 기준 마크를 획득하여 안전합니다.



해마로푸드서비스(주) 포테이토사업팀 서울시 강동구 성내로 6길 11 삼원타워 6층
Tel : 02-418-8884 | Email : cavendish@haimarrow.co.kr | Web : food.haimarrow.co.kr

국가대표 식품자동포장기

Enterpack®



깔끔하게!
안전하게!
편리하게!

식품 포장, 판매 프랜차이즈의 든든한 파트너!!

주요 고객사



대표번호 031-434-9020

www.enterline.co.kr

NSF: National Sanitation Foundation, 미국 위생협회 승인



www.enterline.com

“ 성공적인 가맹점 개설을 약속 드립니다! ”



상담문의 **02)2054 -1012~3**

오피스디포는 차별화된 경쟁력으로 업계를 선도하는
대한민국 대표 **문구·사무용품 기업**입니다.



<2018년 10월 기준>

업계 최초 최대 **1.5억원** 가맹점 금융지원 프로그램 출시

오피스디포 본사가 제공하는 임차보증금 지원 프로그램

임차보증금 지원 프로그램이란?

소매시장 진출 시 우수한 상권에서
중대형 매장을 임차하는 것을 지원하기 위해,

✓ 오피스디포 본사에서 임차보증금을 지원하는 프로그램

오피스디포와 신한은행이 함께하는 신한은행 프랜차이즈론

프랜차이즈론이란?

신한은행과 협약이 체결된 우량 프랜차이즈 본사와 계약하는
가맹점주에게 제공되는 혜택으로서

✓ **신규** 창업 희망자에게는 창업 자금을,

✓ **기존** 매장에는 운영 자금을 대출해주는 상품

한식에 대한 새로운 발상

국내최초 3색요리시대



사월에 보리밥과 짬뽕미



마음껏
보리비빔밥
얼큰미나리칼국수
수제함흥비빔냉면

사월에 보리밥 메뉴

7,700원



마음껏
보리비빔밥
짬뽕미볶음
고르곤졸라피자
수제함흥물냉면

사월에 짬뽕미 메뉴

9,900원

밥 반찬 중심의 평범한 한식이 아닙니다.
한식도 요리처럼, 1가지 메뉴에 '3색 요리'를 즐길 수 있는 초가성비 요리한식~
사월에 보리밥과 짬뽕미로 성공창업을 시작하세요.

✓ 사월에 보리밥과 짬뽕미의 핵심경쟁력

- 풀잎채 20년 한식의 노하우를 담다
- 짬뽕미+피자+냉면을 한번에 즐기는 3색 요리 초가성비 메뉴경쟁력
- 보리밥+짬뽕미, 고수익 명콤비의 만남
- 푸드코트식 셀프배식 셀프퇴식으로 20%의 혁신적인 인건비 실현

풀잎채

가맹 문의
070-4640-0973

자연의 건강함을 맛보리
사월에 보리밥과 짬뽕미



앞서가는 베이커리를 위한 최적의 베이킹 시스템
토탈베이커리 시스템이 함께 합니다.

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

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

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

 ■ 버터칠 믹서 전문 브랜드 (이탈리아)	 ■ 디바이더 라운더 전문 브랜드 (네덜란드)	 ■ 스파이럴 믹서 전문 브랜드 (이탈리아)	 ■ 자동디바이더 라운더기 전문 브랜드 (이탈리아)
 ■ 초코렛 제조기 전문 브랜드 (이탈리아)	 ■ 쿠키데포지터 전문 브랜드 (이탈리아)	 ■ 페스츰리 및 제빵라인 전문 브랜드 (독일)	 ■ 오븐 전문 브랜드 (독일)

NAVER 토탈베이커리시스템



PROFESSIONAL COMBI MASTER & BAKERY OVEN



VENICE STYLE, EMOTION & INNOVATION



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

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

|주|베닉스코리아 상담문의 : 02-848-8856

www.venixkorea.com



가맹관련 공정거래 사건 해결 및 권익향상에 앞장서는
공정거래 특화로펌

종합법률사무소 公正(공정)



황보 윤 대표변호사

- 공정거래조정원 조정위원
- 금융감독원 제재심의위원 / 분쟁조정전문위원
- 서울중앙지법 조정위원
- 김&장 / 세종 변호사
- 공정거래위원회 심판총괄담당관
- 공정거래위원회 법무담당관/약관심사와 사무관
- 부산동부지검 검사(22기)



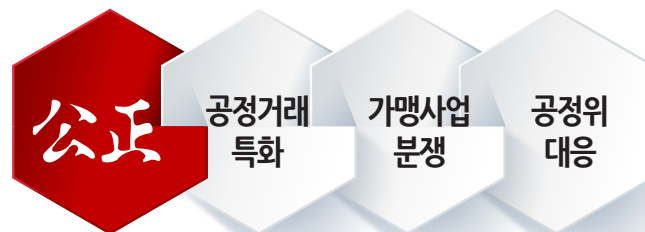
장득수 고문

- 공정거래위원회 규제개혁작업단 단장
- 공정거래위원회 시장감시정책과 과장
- 공정거래위원회 독점정책과 총괄 서기관
- 공정거래위원회 경쟁촉진과 총괄 서기관
- 공정거래위원회 유통거래과 서기관

대표 변호사 황보 윤 공정거래위원회 출신 1호 변호사

공정거래위원회, 검찰 및 대형 로펌 등 다양한 경험을 바탕으로 각 분야 변호사 및 전문가와 함께
가맹관련 공정거래 사건 등의 해결을 위해 최선을 다하는 종합법률사무소 공정

분쟁해결을 위한 현명한 선택 -
종합법률사무소 '公正'이 있습니다



종합법률사무소 公正
HWANGBO & PARTNERS LAW FIRM

■ 서울시 서초구 서초대로 50길8 관정빌딩 5층(우06645) TEL : 02-598-6000 E-mail : law-keeper@naver.com(부설:가맹사업 분쟁 연구소)

Since 2001

홍진영이 추천하는 가성비 끝판왕 소자본 치킨창업

지금 무료 창업상담하고 특별한 창업 지원 혜택을 받아보세요!



불황에 강한
가성비 끝판왕



100% 국내산 신선육 사용
(순살포함)



소스, 파우더 등
핵심 품목 자체 생산
(원가 절감)



화성, 강원, 대전,
대구, 부산, 광주, 제주
7개 권역 자체 물류망 구축



최적화된 딜리버리
시스템과 매뉴얼 및
18년 성공 노하우 제공



최근 3개월 오픈 가맹점

경기 광명철산점, 제주 삼양직영점, 세종 조치원점, 경기 동탄1호점,
목포 상동하당점, 제주 일도점, 제주 외도점, 경기 구리1호점,
경기 부천대점, 경기 안산사동점, 경북 옥산정평점, 경남 마산삼계점,
대전 가장점, 충북 음성금왕점, 전북 전북대금암점, 경기 수원인계점,
경기 안성공도점(예정), 제주 연동점(예정), 제주 칠성점(예정)

무료상담

전국 300여개 가맹점 배달중

1522-2637

전문 상담원이 빠르고 친절하게 24시간 무료 상담해 드립니다.

SUNPLAZA “다수의 사업분야에 진출 하고 있는 외식 창업 토탈 서비스 제공”

썬프라자는 오랜 기술과 노하우를 바탕으로 호텔, 리조트, 군부대, 관공서, 프랜차이즈, 단체급식장 등의 상업용 주방용품과 설비를 성공적으로 수행해 온 외식 창업 토탈전문기업 입니다.



• 사업분야

- ▶ 업소용 주방설비도소매 및 제조
- ▶ 업소용 주방용품 및 잡화류 일체
- ▶ 업소용 그릇 (도자기, 엘라민 등 일체)
- ▶ 외식 프랜차이즈 납품전문 (PB화 제작가능)
- ▶ 단체급식, 관공서, 학교, 군부대, 교회, 호텔, 부페, 식당 납품전문 (조달청 등록업체)
- ▶ 외식업 창업지원 컨설팅 (주방, 인테리어, 도면제작, 인허가 사항 등)

• 썬프라자 만의 남다른 경쟁력

- ▶ 조달청(나라장터)등록 업체로 공신력 있는 제조 및 물품 구매대행 서비스 제공
- ▶ 프랜차이즈 납품 전문 프로세스 구축 (본사만의 특화상품 개발, 발굴 / PB화 가능)
- ▶ 도면 무료견적 서비스
- ▶ 학교, 관공서 후불제 시스템도입
- ▶ 브랜드 메뉴에 맞는 주방용품 & 설비제안
- ▶ 인테리어 업무 공유로 최적의 주방시스템 구축가능
- ▶ 중고 주방기기 매입 및 철거 서비스 제공
- ▶ 기성 제품을 원하는 형태로 변형제작 서비스
- ▶ 주방용품, 주방설비, 의탁자, 불박이 까지 제작 설치가능
- ▶ 전국단위 실시간 납품시스템구축(제주도, 울릉도 등)

 **썬-프라자**
NEW START-UP

경기도 광주시 오포읍 독산동길 43(매산리)
TEL : 070-5003-3990~94 / FAX : 031-768-9779



관람은 키오스크를 찾으시나요?

인건비 부담은 낮추고
매출은 올리는 현명한 선택!!

똑똑한
성진에이세스
키오스크 포스로

업무 효율은 Up

인건비는 Down



성진 키오스크의 가치

제작-생산-판매-A/S까지 고객맞춤컨설팅
최상의 제품을 저비용으로 제공해드립니다.



성진 키오스크의 기술력

벤처기업인증 및 기업부설연구소를 통해
25년 노하우를 가진 키오스크 연구팀이
차별화된 키오스크를 제공해드립니다.



성진 키오스크의 솔루션

고객 니즈를 담아 최적화된 [자체개발 외식전문 포스프로그램]을
기반으로 맞춤형 키오스크 프로그램을 운영합니다.

 (주)성진에이세스

서울시 강남구 일원로3길 87 성진빌딩 | www.sjpos.co.kr | 1588-6631

자체개발 IRIS POS 프로그램 운영 / 기업부설연구소 보유 / 벤처기업 / 프랜차이즈시스템 구축 / POS / KIOSK / 신용카드단말기 / 모바일 (Web, APP) / 세무회계컨설팅

GEOSUNG CHICKEN
거성치킨

거성!
치킨을 인질하다



거성치킨 대한민국 최저가 창업지원 이벤트!(홀+배달)

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

▶ 총 창업비용: 3,450만원

거성치킨의 차별화된 경쟁력!

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

거성치킨소자본배달전문매장 창업지원이벤트

본사창업비: 535만원

서울 ■ 사당점 학동점 강남점 서울숲푸르지오점 답십리점 혜화점 미아점 고대중앙점 망원점 신림점 영등포점 오류점 당산점 ■ 경기 ■ 김포중앙점
소사본동점 부천삼정점 부천약대점 양평역점 금정역점 용인죽전점 안양일가점 파주와동점 밤박점 ■ 인천 ■ 영종하늘도시점 청라점 당하점 간석점 동인천점
기타 ■ 부산명지점 부산좌동점 부산대연점 제주노항점 제주아라점 제주연동점 대포항점 대구평화시장점 거제옥포점

이수푸드빌

가맹점문의 **02-586-2994**

하이트진로



시원함이 활짝!
EXTRA COLD

경고: 지니친 음주는 보졸중, 기억력 손상이나 치매를 유발합니다. 임신 중 음주는 기형아 출생 위험을 높입니다.



엄마의 사랑이
모락 모락 피어납니다!

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

좋은 요리에는 엄마의 정성이 있습니다

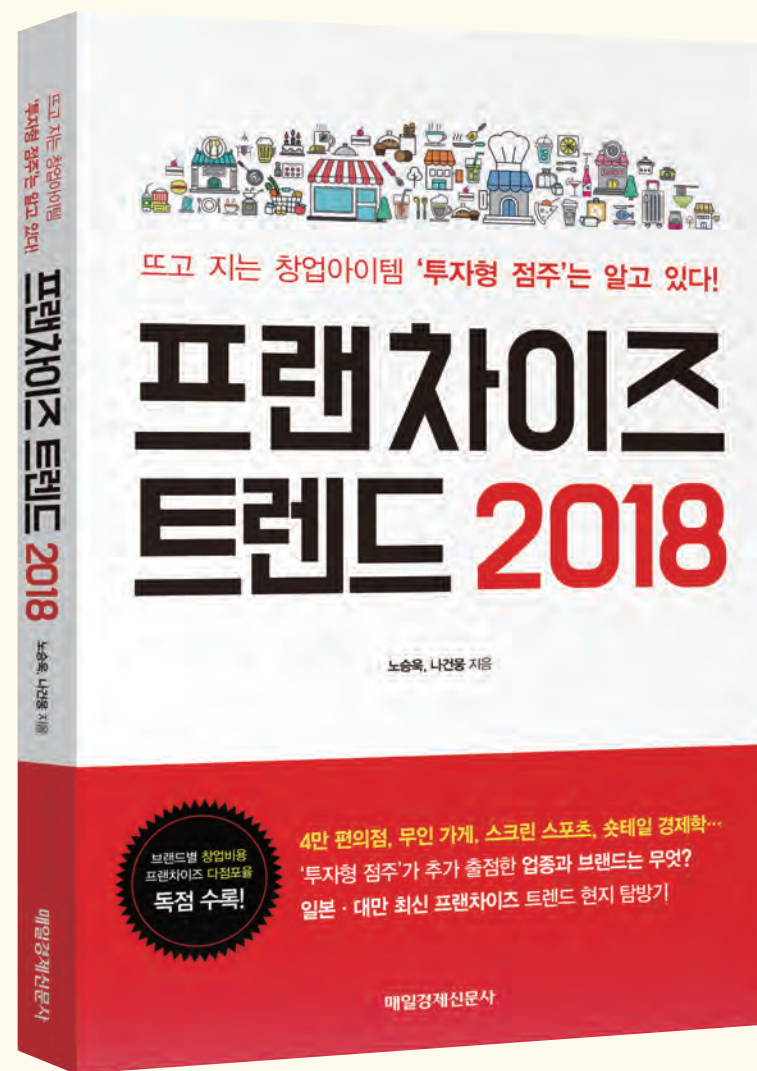
김가네

가맹문의 1588-7187 www.gimgane.co.kr

2018년 가장 잘 나갈 프랜차이즈는?

대박가게 점주들만 아는 뜨고 지는 창업 아이템 대공개!

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



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

노승욱, 나건웅 지음 | 15,000원 | 매일경제신문사

건강한 기업을 위한 스마트한 세무관리의 시작

나의사업현황

실시간 확인 가능한 나의 사업현황.
동종업계와 비교한 매출분석, 매입분석, 인건비분석, 예상세금 파악을 할 수 있습니다. 우리 사업이 얼마나 건강하게 잘하고 있는지 어디서나 확인 할 수 있습니다.



세무업무 게시판

세무업무가 어떻게 진행이 되고 있나요?
담당자와 어떤 내용을 주고 받으셨나요?
중요한건 잊지 않으셨나요? 게시판 내용이 메일과 문자로 연동되고 담당자 교체시에도 업무 진행사항을 쉽게 파악 할 수 있습니다.



나의신고현황

실시간 확인 가능한 나의 신고현황.
부가가치세 신고서, 소득세 및 법인세 신고내역을 볼 수 있습니다. 대차대조표와 손익계산서의 분석 내용도 확인이 가능합니다.



증빙서류 보내기

증빙이 쉽고 빠르게 이루어집니다.
영수증, 세금계산서 등 가장 및 세무신고를 위한 증빙서류 제출을 모바일로 쉽게 촬영하고 간편하게 전송하세요.



세무 동영상 강의

뭐부터 시작해야 될지 막막하시다면 동영상 강의를 들어보세요. 기업의 창업과 관련하여, 창업시 자금 출처, 법인 설립의 절차, 과점주주의 책임 등, 가장 중요한 핵심 이론과 주요 실무 사례를 이해하기 쉽게 풀어낸 강좌입니다.



카드뉴스

어렵게만 느껴졌던 세무이슈가 쉬워집니다.
쉬운 설명과 모바일에 최적화된 이미지로 GTAX의 카드뉴스를 읽어보세요. 카드뉴스는 매주 업데이트 되고 문자나 카카오톡으로 받아보실 수 있습니다.



나의 사업현황, 잘 체크하고 계신가요?

동종업계와 비교한 매출분석, 매입분석, 인건비분석, 예상세금 등을 쉽고 빠르게 파악 할 수 있습니다. 우리 사업이 얼마나 건강하게 잘하고 있는지 GTAX SYSTEM을 통해 언제 어디서나 확인 할 수 있습니다.

www.gtax.kr
상담문의 : 02)555-5025

코리안바베큐 KOREAN BARBECUE



20년간 정직과 신뢰의 치킨정신으로
대한민국 최고의 롱런브랜드로 이끌다!

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

코리안바베큐의
파트너를 모집합니다.
080-208-9292

전속모델
양준혁



C O N T E N T S

THE LETTER FROM PRESIDENT

019 박기영 협회장 인사말

COVER STORY

022 2018 프랜차이즈산업 10대 이슈

SPECIAL REPORT

028 제43·44회 프랜차이즈 박람회

032 제1회 프랜차이즈산업주간

034 法, 개인 노력·비용으로 만든 상표권은
개인 소유권 인정

036 산업통상자원중소벤처기업위원회 국정감사

038 2018한국프랜차이즈경영학회 추계학술대회

040 한국프랜차이즈협 청강위·글로벌위, 신남방 중심
베트남을 가다

044



022

ORGAN NEWS

042 공정위, 전속고발제 폐지 앞당긴다

공정위, 고병희 초대 유동정책관 임명

당정, 자영업자 카드수수료 인하

식약처, 허위·과대광고 54개 제품 판매사이트 차단

PEOPLE & COMPANY

044 아버지와 딸이 일군 기업,
(주)아딸 이현경 대표

050 만두 잘 하는 집, 창화당 최승국 대표

056 해충방제 종합 서비스, 블루원 이기배 대표

060 완전식품 마늘의 대표 브랜드,
돈통마늘보쌈 이규운 대표

GUIDE POST

064 베에로쇼핑 대 해부

068 베트남에서 프랜차이즈 사업하기

028



놀이만큼 신나는
애착육아가 또 있을까?

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

짐보리에서 함께 놀아주세요, 애착육아를 시작하세요.

GYMBOREE play & music



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

상담문의 : 02-6714-2220



2018 DECEMBER Vol.38

C O N T E N T S

BRAND HIGHLIGHT

070 한국집보리, 맘스터치, 코바코, 원할머니보쌈, 편비어킹, 본아이예프, 파리바게뜨, 이바돔감자탕, 드롭탑, 장수돌침대, 던킨도너츠, CJ푸드빌, 커브스, (주)푸드존, 아모레퍼시픽, 네네치킨, 풀잎채, 암샘, 국수나무, 티바두마리치킨, (주)디딤, 커피베이, 죠스떡볶이, 셀렉토커피, 토프레소, 킹콩부대찌개, 이비가짬뽕, 푸라닭, 주씨, 설빙, 주방뱅크몰, 진이찬방

COLUMN

078 법률(황보 윤 변호사) _ 가맹본부의 거래상 지위 및 행위관련 유의 사항
080 세무(최인용 세무사) _ 프랜차이즈 대표의 상속증여세 절세 방법
082 노무(이금구 노무사) _ 청년 추가고용 장려금
084 마케팅(장재남 원장) _ 나트륨 저감화를 통해 소비자의 건강과 브랜드 이미지를 높이자



084

CULTURE

086 여행 _ 시베리아 횡단열차와 겨울 바이칼 호수

ASSOCIATION NEWS

090 HOT ISSU
094 업계행사
096 협회소식
102 지회소식
104 신규 회원 / 교육 일정
106 협회 및 협회장 동정



086



064

자정과 혁신에도 어려웠던 한 해...
더욱 강력한 단결과 변화로 새 비전 찾아야



한국프랜차이즈산업협회장 박기영

프랜차이즈 산업인 여러분, 다사다난(多事多難)했던 2018년 한 해가 저물어 가고 있습니다. 매년 연말이면 대학교수들이 그 해를 상징하는 ‘올해의 사자성어’를 선정, 발표합니다. 개인적으로 2018년 우리 프랜차이즈 산업을 돌아보는 사자성어를 생각해 봤습니다. ‘과거의 잘못을 뉘우치고 새 출발을 한다’는 것을 의미하는 ‘회과자신(悔過自新)’을 꼽고 싶습니다.

〈사기〉에 나온 얘기입니다. 훌륭한 의술로 사람들의 병을 고쳐주던 명의(名醫)가 있었습니다. 그런데 그는 사람에게 따라 때때로 병을 치료해 주지 않은 잘못이 있었습니다. 그는 결국 고발되었고 코를 베이고 발을 잘리는 형벌을 받게 되었습니다.

이를 슬피한 딸이 황제에게 편지를 올렸습니다. “사람은 죽으면 살아나지 못하고, 손발을 잘린 사람은 다시 전처럼 될 수 없습니다. 아버지가 죄를 뉘우치고 스스로 새로운 길을 갈 수 있도록 해 주십시오.” 황제는 이를 불쌍히 여겨 손발을 자르는 법을 폐지했습니다. 과거 잘못이 있더라도 반성하고 새롭게 태어날 수 있도록 기회를 주어야한다는 얘기입니다.

우리 프랜차이즈 산업은 IMF사태로 어려움을 겪고 있던 한국경제를 살리고 창업의 희망을 주는 명의 역할을 톡톡히 했습니다. 그러나 그 과정에서 적지 않은 과오가 있었던 것 또한 사실입니다. 그동안 쌓은 구태(舊態)에 대해 지난해 국민과 여론의 따가운 질타를 받았습니다. 이후 우리는 대국민 사과와 함께 자정 실천안을 발표하며 새롭게 태어날 것을 약속했습니다.

올해는 과거 잘못을 바로잡고 새로운 출발을 추진하는 데 많은 노력을 기울였던 한 해였습니다. 많은 프랜차이즈 본사들이 가맹점주와의 상생 문화 확산을 도모했습니다. 협회 역시 가맹본부들의 상생협약을 독려하고 가맹점사업자들의 어려움을 해소하기 위해 배달앱 수수료 문제를 해소할 수 있도록 공청회를 개최하는 등 제도적 장치 마련을 위해 노력했습니다. 또한 최저임금 인상 등 경영 환경 악화와 창업 시장에 불어 닥친 한파로 신음하는 가맹본부들을 위해 업계의 목소리를 대변하고 정부와 적극 협의하여 가맹사업진흥법 개정과 해외진출 지원방안 마련 등 우리 산업의 진흥을 도모한 한 해이기도 했습니다.

그럼에도 불구하고 정부와 정치권은 우리에게 변화의 시간과 기회를 주지 않고 가혹하게 옥죄고만 있습니다. ‘징벌적 손해배상제’, ‘오너리스크 법’ 등 새롭고 강력한 규제들이 올해 국회를 통과했고 ‘필수품목 공급가상·하한가 및 차액가맹금 공개’ 등 가맹사업법 시행령이 내년부터 발효됩니다. 더욱이 정부와 여당은 가맹점사업체 단체의 법정단체화를 추진하고 이들에게 강제적인 단체협상권 뿐 아니라 단체 행동권까지 주는 방안을 추진하고 있습니다. 가맹점사업자에게 최저수익을 보장하는 것을 의무화하는 법안도 발의되었습니다. 헌법에 보장된 자유시장주의의 원칙을 훼손하는 것으로 프랜차이즈 산업의 근간을 해치는 받아들일 수 없는 제도들입니다.

회과자신의 정신으로 잘못을 깨닫고 새롭게 태어날 것을 결의했지만, 아직 손발을 자르는 법은 물러날 기미가 보이지 않습니다. 이로 인해 우려되었던 부작용과 피해가 현실화되고 있습니다. 최근 실시한 산업실태조사 결과 2017년 프랜차이즈의 총매출은 115,4조원으로 2016년 118,2조원보다 2.4% 줄어든 것으로 나타났습니다. 산업 총 매출이 감소한 것은 사상 처음 있는 일입니다.

산업의 근간을 흔드는 많은 규제와 법들이 2019년에도 반복된다면 우리 업계의 혁신과 자정 의지는 시험대에 오를 것입니다. 우리를 둘러싼 사회적 환경이 프랜차이즈 산업인들에게 더욱 강력한 단결과 변화를 요구하고 있는 시기입니다.

2019년 우리는 자정과 혁신의 의지를 이어가면서도 더욱 스스로의 역량을 강화하고 미래를 향한 비전을 제시하여 현재의 틀을 깨고 새로운 판을 짜야 합니다. 과포화된 시장을 벗어나 신남방 국가로의 적극적인 해외 진출과 신사업을 통해 새로운 먹거리를 찾아야 합니다. 남북경협이 주역으로 나서 새로운 가치의 창출과 민족의 동질성 회복에 앞장서야 합니다. 국가 경제가 어려운 지금, 수 많은 순기능을 지닌 프랜차이즈 산업의 힘을 확실히 보여주어야 합니다. 그래야 우리들이 받고 있는 많은 오해와 불신이 사라지고 국가 경제의 기반으로 우뚝 설 수 있을 것입니다.

2019년은 위기와 투쟁의 역사를 써 내려온 우리 프랜차이즈 산업이 한 단계 더 도약할 수 있는 소중한 한 해가 될 것입니다. 올 한 해 우리 산업인 여러분들의 활동에 진심으로 감사드리며, 내년에도 부디 많은 산업인들께서 프랜차이즈 산업이 ‘대한민국의 新성장엔진’으로 자리잡을 수 있도록 힘을 보태 주시기를 부탁드립니다.



프랜차이즈월드 제 38호 / 2018년 12월호

발행처 한국프랜차이즈산업협회
기획·제작 (주)KFN
주소 서울특별시 서초구 서초대로 248 월헌빌딩
대표메일 kfn1991@naver.com
광고문의 02-556-7889
보도자료 Webhard (ID:kfn1991, PW:1991)
취재·구독문의 02-556-7889 (구독료 10,000원/권)
인쇄 (주)근아인쇄(02-2279-1430)
판매대행 (주)성운도서(031-915-6900)
등록번호 서초, 라11702호

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

KFA

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

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

EDITORIAL DEPT	
국장	신일영 Shin, IL Young
부장	이 호 Lee, Ho
차장	명한만 Myeong, Han Man
차장	김지영 Kim, Ji Yeong
기자	김은영 Kim, Eun Young
특임 기자	노승욱 No, Seung Wook
특임 기자	박서진 Park, Seo Jin

DESIGN	
실장	이우영 Lee, Woo Young

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

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

CONTRIBUTORS	
FC 산업연구원장	장재남 Jang, Je Nam
변호사	황보윤 Hwangbo, Yun
세무사	최인용 Choi, In Yong
노무사	이금구 Lee, Keum Goo

CONSULTATIVE COMMITTEE	
편집주간	김영인 Kim, Young In
수석편집위원	안현진 Ahn, Hyun Jin
편집위원	신향숙 Shin Hyang Sook
	김용순 Kim, Yong Soon
	이상규 Lee, Sang Kyu
	이근정 Lee, Keun Jeong

프랜차이즈 가맹본부 및 가맹점 노무관리 이제 고민하지 마세요!

복잡한 노무관리는 C&B에게, 점주님은 사업만 열중하세요~

최저임금 인상, 4대 보험료 부담, 고용노동부의 근로감독 강화 등
프랜차이즈 노무관리의 중요성이 증가하고 있습니다.

C&B의 특화된 프랜차이즈 노무관리 서비스는
가맹본부와 가맹점의 상생노무관리 및 가맹점주의 노무관리 업무를
위탁 관리합니다.

프랜차이즈 노무관리의
중요성 증가!!!

12,000여 기업이 이미 C&B의
노무관리 서비스를 받고 있습니다!

전자근로계약

근태·급여관리

- ▶ 가맹점주님이 노무관리를 할 여력이 없다.
- ▶ 공단으로부터 4대 보험 추징이 증가하고 있다.
- ▶ 최저임금이 지속적으로 인상되고 있다.
- ▶ 근로감독강화와 계약서 및 서류관리가 안된다.

노무법인 **C&B** www.franhr.com 1544-8323
서울 구로구 디지털로 한신 IT타워 1209호

차별화된 C&B 노무관리 서비스

전자근로계약 – 근로계약서 및 자료 보관

- 전자근로계약서를 무료로 제공하며, 경영주님은 스마트폰으로 근로계약서를 작성합니다.
- 경영주님이 직접 전자근로계약서를 작성하기 어려운 경우에는 노무법인 씨앤비에서 전자근로계약서를 작성하여 제공합니다.
- 전자근로계약서는 노무법인 C&B에서 3년간 보관을 합니다.

근태관리 App과 급여자동 계산

- 스마트폰 근태관리 어플을 무료로 제공합니다. 경영주님은 직원의 근무시간을 입력만 하면 급여가 자동 계산됩니다.
- 경영주님이 일일이 급여를 계산할 필요가 없으며, 근태관리 App을 이용하시면 됩니다.

임금대장 작성

- 4대 보험 가입 시 지급액과 공제금액 등을 관리합니다.
- 임금대장은 3년간 보관됩니다.
- 급여관리 후 세무사무소에 전송합니다.

4대 보험 업무

- 4대 보험 가입자 및 미 가입자를 별도 분류하여 관리를 합니다.
- 4대 보험 미 가입자는 고용/산재보험 가입으로 보험료 부담을 최소화합니다.
- 국민연금, 건강보험료 추징 시 적용제의 기준에 따른 임금대장 관리 등으로 소명 자료를 제출합니다.
- 두루누리 사회보험 지원 신청과 입사 및 퇴사에 따른 취득과 상실 신고를 제때에 함으로써 보험료 과납을 방지할 수 있습니다.

근로자명부 등 각종 비치서류

- 전자근로계약서 및 근태관리App을 이용하여 임금대장을 작성한 후 근로자명부를 작성합니다.
- 근로자명부는 3년간 보관됩니다.

성희롱예방교육 및 최저임금게시 등

- 최저임금 게시와 성희롱예방교육일지 등을 관리합니다.

일자리 안정자금 신청 업무

정규직 및 단시간 근로자의 구분 관리로 일자리 안정자금 신청 업무를 합니다.	일자리안정자금	
	주 소정 근로시간	월 지급액
– 단시간 근로자도 월 60,000원에서 150,000원까지 지원금을 받을 수 있습니다.	20시간 이상~30시간 미만	9만원 12만원
	10시간 이상~20시간 미만	6만원 9만원
	10시간 미만	3만원 6만원

일자리안정자금 지원 사례 ○○○점

근무조	1일 근무시간	1주 근무일	시급	월급여	지원금	
					국민/건강 가입	국민/건강 미가입
평일	7	5	7,530	1,146,443	120,000	90,000
야간	10	5	7,530	1,637,775	130,000	90,000
주말오전	7	2	7,530	458,577		90,000
주말오후	7	2	7,530	458,577		90,000
주말야간	7	2	7,530	458,577		90,000
지원금 합계						450,000

2018

프랜차이즈

업

계

10대 ISSUE

프랜차이즈업계는 2017년에 이어 2018년도 바람 잘 날 없이 숨 가쁘게 달려왔다. 2017년은 김상조 공정거래위원장의 취임 이후 시작된 공정위의 '개혁드라이브'와 이에 맞선 한국프랜차이즈산업협회의 '자정실천안' 등으로 요약할 수 있었다. 그렇다면 2018년 프랜차이즈업계를 장식했던 이슈는 무엇이었을까? '상생'과 '최저임금'을 필두로, '프랜차이즈산업인의 날' 최초 개최, '배달앱' 등 2018년 프랜차이즈업계를 뜨겁게 달궜던 이슈를 순서 없이 정리했다.

[편집자 주]

최저임금, 2년 연속 두 자리 수 인상

최저임금 인상과 경제성장은 양립 불가능한 것일까? 지난 7월 2019년 최저임금이 8350원으로 인상된다. 이는 발표 이후, 소상공인단체와 편의점 등 자영업자들이 크게 반발했다. 안그래도 어려운 상황에서 경영악화를 가속화하는 처사라는 것이다. 최저임금 2년 연속 두 자리수 인상은 특히 비정규직 고용이 많은 프랜차이즈산업에도 마치 도미노처럼 줄줄이 영향을 미쳤다. 인건비 인상은 원재료비 인상으로, 원 재료비 인상은 제품 가격 인상으로, 제품 가격 인상은 매출감소원인 중 하나로 작용하며 결국 경영 전반에 악영향을 줬다. 한국프랜차이즈산업협회에 따르면 상반기 605개 브랜드가 새로 등록했고, 625개 브랜드가 자진 취소해 20개가 줄어들었다. 반기 기준 프랜차이즈 브랜드가 줄어든 것은 등록이 시작된 2008년 이후 처음이다.

사진 소상공인단체가 최저임금인상에 반발하는 집회를 열었다.



업계, 상생분위기 확산

'상생'이 '불공정거래'와 '갑질' 등의 대안으로 자리매김하며, 업계에 긍정적인 기운을 불어넣고 있다. 지난 3월 16일 여의도 중소기업중앙회에서 협회와 함께 공정거래위원회(위원장 김상조)가 19개 가맹본부·관련단체 대표들과 '상생협력 확산을 위한 가맹업계 간담회'를 개최했다. 이날 간담회에서 김상조 위원장과 박기영 회장은 가맹본부와 가맹점주의 상생협력을 강조했고, 가맹본부 대표들은 필수품목의 가격인하와 품목 축소 등을 발표했다. 지난 5월과 6월에는 각각 (주)놀부와 (주)7번가 사람들이 협회와 함께 가맹점주협의회와의 상생협약식을 갖고 동반 성장을 위한 노력을 다짐하기도 했다.

한편, 6월 한국프랜차이즈산업협회가 주최한 '2018 춘계 한국프랜차이즈산업협회 포럼 및 한국프랜차이즈경영학 학술회의'에서 세종대 이성훈 교수는 프랜차이즈 산업에 대한 부정적인 인식을 전환하기 위해 상생방안을 정책적 차원에서 개발하고 지속적으로 시행해야 한다"고 주장했다.

사진 지난 3월 공정거래위원회(위원장 김상조)가 19개 가맹본부·관련단체 대표들과 '상생협력 확산을 위한 가맹업계 간담회'를 개최했다.



프랜차이즈 업계 규제 입법 · 정책 지속

갑질 논란이 최근까지도 끊이지 않고 있는 가운데, 각종 규제책들이 프랜차이즈산업의 발목을 잡고 있다는 지적이 업계 안팎에서 일고 있다. 내년 시행을 앞둔 '오너리스크 방지법'을 비롯해 지난 8월 23일부터 시행된 '저작권법 시행령 일부개정안'과 '1회용품 규제', '신고포상제', '가맹사업법 시행령개정안' 등 올 한해 다양한 규제책들이 쏟아져 나왔다. 1월부터 시행되는 '오너리스크 방지법'은 가맹점의 피해를 보호하기 위한 취지이지만, 가맹본부가 피해를 입는 경우에는 보호받을 방법이 없다. 업계에서 형평성에 문제가 있다고 지적하는 이유다. 차액가맹금을 공개해야 하는 '가맹사업법 시행령개정안'에 대해서도 '재산권 침해'라는 지적이 많다.



평양에 맥도날드보다 K프랜차이즈가 먼저

평양 시민들이 거리의 국내프랜차이즈 매장에서 햄버거를 먹고 있는 모습은 상상만 해도 흐뭇하다. K프랜차이즈가 남북경협 물꼬를 트고, 통일의 주역이 되는 그날이 현실로 다가오고 있다. 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회) 박기영 회장이 '제1회 프랜차이즈 산업인의 날'에서 의미 있는 메시지를 띄웠다. "평양 거리에 맥도널드보다 우리 프랜차이즈 브랜드가 먼저 매장을 열어야 한다"고 말한 것. 협회가 주최한 한국프랜차이즈 경영학회 추계학술대회에서는 남북경협 전문가인 남성욱 고려대 교수가 "북미 종전선언을 기점으로 프랜차이즈 평양 진출이 가시화될 것이며, 개별적 접촉이 아닌 업계 공동으로 대응해야 한다"면서 "또한 협회 박람회 등을 통해 1차적으로 진출 업체를 조절하는 것이 바람직하다"는 추진 전략을 제시하기도 했다. 자본주의 체제의 상징 중 하나인 맥도날드가 평양에 입점한다면 엄청난 파급효과가 클 것으로 예상되는 것처럼, 우리 프랜차이즈 브랜드가 평양에 입점하게 되면 '먹거리'로 남북이 하나 되어 통일의 물꼬를 트는 동시에 우리 프랜차이즈의 글로벌화도 한발 앞당겨질 수 있을 것이란 뜻으로 해석된다.

사진. 박기영 회장이 '제1회 프랜차이즈산업인의 날' 기념식에서 남북경협에서 K프랜차이즈의 '평양진출 희망'이라는 메시지를 던지고 있다.



‘제1회 프랜차이즈산업인의 날’ 개최

100만 프랜차이즈산업인을 위한 기념일이 제정됐다. 지난 10월 18일 프랜차이즈업계 사상 처음으로 '프랜차이즈산업인의 날' 행사가 열렸다. 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 100만 프랜차이즈 산업인들의 자긍심을 고취시키고, 프랜차이즈 산업의 위상을 높

이기 위해 제정한 것이다. 이날 행사에서는 공공·파트너·전문가부문에서 각각 공로상을 수여하고, 협회와 지식재산보호원은 공동방어상 표권 양도식을 체결함으로써 국내프랜차이즈상표권의 외국 무단도용에 공동 대응하는 한편, 협회가 글로벌 프랜차이즈의 주역이 되는데 한걸음 더 다가섰다. 이와 함께 협회는 3월과 10월, 11월에 (제42회 프랜차이즈서울)과 10월(제43회 프랜차이즈서울 하반기), 11월(제44회 프랜차이즈부산)을 각각 개최했다. 특히 3

월 열린 (제42회 프랜차이즈서울)은 협회와 (주)코엑스, 리드엑스비즈니스코리아(주)가 공동 주관한 국내 최초이자 역대 최대의 국제 프랜차이즈 박람회로 막을 내렸다.

사진. 프랜차이즈산업협회가 지난 10월 '제1회 프랜차이즈산업인의 날'을 개최했다.



정부, 프랜차이즈산업 진흥 나서

프랜차이즈산업이 코세페 행사의 주역으로 등장했다. 지난 9.29~30, 양일간 서울 반포 한강공원 행사장에서 열린 2018 코리아세일페스타 프랜차이즈 축제 '더프랜차이즈데이'에 7천명 이상의 시민들이 참가하며 이를 예고했다. 코세페는 그동안 업계의 지속적인 지원책 마련 요구에 정부가 응답한 것으로, 협회는 이번 행사를 주관했다. 이와 함께 지난 3월 '문재인 대통령 베트남·UAE 순방 경제사절단'에 협회 박기영 회장이 동행해 주요 경제단체장 및 기업인들과 베트남 현지 일정을 소화, 베트남 진출의 교두보를 마련했다. 산업부는 지난 8월 열린 '2019 가맹사업진흥 시행계획 수립 관계기관 협의회'에서 "2019년 가맹사업진흥 시행계획은 프랜차이즈 산업의 성장을 바탕으로 해외 진출 촉진과 소상공인 지원대책과 연계한 공정거래·상생협력을 중심으로 마련할 것"이라고 밝혔다.



法, 프랜차이즈 상표권 사용 기준 제시



내가 만든 상표권이더라도 회사의 비용과 노력이 투자된 것이라면 내 맘대로 쓸 수 없게 됐다. 법원이 지난 10월 26일과 11월 1일 상표권에 관한 2건의 판결을 내렸다. 법원은 개인 상표권으로 회사로부터 상표권 사용료를 받은 A社와 B社 대표에게 각각 징역&집행유예, 벌금&선고유예 판결을 내렸다. 이번 판결에 대해 업계와 법조계는 납득할만한 결과라는 분위기다. 우려했던 바와 달리 상표권 사용에 새로운 기준을 제시한 합리적인 판결이라는 의견이 다수였다. 프랜차이즈업계 역시, 이번 판결을 대체적으로 수긍하는 분위기다. 한 업계 관계자는 “법이 아직 업계를 주시하고 있다는 점에서는 여전히 긴장된다”면서도 “순수하게 개인이 만든 브랜드와 회사의 비용과 노력 등이 투입된 상표권은 엄격하게 구분돼야 할 것 같다”고 의견을 밝혔다. 또한, 프랜차이즈 로펌 KLF 대표 김선진 변호사는 “프랜차이즈 업계의 지식재산권을 부정하는 내용이 아니라, 법인의 지식재산권 등을 개인의 권리로 인식하는 관행에만 제동을 건 판결이라고 받아들이는 것이 타당하다”고 설명했다.

파리바게뜨, 노사문제 타결

파리바게뜨가 파견직 근로자를 직접고용하며, 업계의 근로시스템에 변화를 일으켰다. 정부가 작년 9월 파리바게뜨의 가맹점 제빵기사를 ‘불법 파견’이라고 판단, 파리바게뜨측에 ‘제빵기사 5378명을 직접 고용하라’는 시정지시 통보와 체불임금 110여억원을 지급하라고 명령했다. 이후, 100여일 이상을 끌어오던 파리바게뜨 가맹본부와 양대 노총이 올 1월 11일 자회사를 통해 제빵기사들을 직접 고용하는 방안에 최종 합의, 이 사태에 종지부를 찍었다. 파리바게뜨는 이후 근무환경 개선 등 상생에 적극적인 모습을 보였고, 이는 제빵업계의 또 다른 축인 뚜레쥬르가 가맹점주와의 상생방안을 마련하는데 결정적인 역할을 했다. 당시 직접고용 사태의 여파를 받을 것으로 관측되던 뚜레쥬르는 필수품목 공급이 인화와 공정거래협약 체결 등 상생에 더욱 적극적인 행보를 보였고, 이후 ‘상생’은 업계 전반으로 확산되며 새로운 키워드로 자리매김했다.



배달앱, 국정감사 등장

하반기 ‘배달앱’이 프랜차이즈업계의 뜨거운 화두로 등장했다. 배달앱의 사실상 독점에 가까운 시장지배적 구조와 과도한 광고료 및 수수료, 불합리한 입찰방식 등으로 중소프랜차이즈업체에 적잖은 부담을 주고 있다는 지적을 받고 있었다. 배달앱의 문제점은 지난 10월 1일 국회에서 열린 한국프랜차이즈산업협회 주관 토론회에서 수면위로 부상했고, 10월 26일 국정감사에서 배달앱 대표가 증인으로 출석하기까지 했다. 정우택 의원 등은 국정감사에서 배달앱 대표를 집중 추궁했고, 이후 배달앱들은 1만원 이하 배달건의 수수료 인화와 입찰방식 공개 등 그동안 문제점으로 지적되어 오던 일부 정책들을 변경했다. 그러나 업계에서는 이를 ‘생색내기용’이라고 평가하고 있다. 1만원이 안 되는 배달음식은 사실상 드물기 때문이다.

사진 한국프랜차이즈산업협회가 지난 10월 배달앱 문제개선 정책토론회를 개최했다.



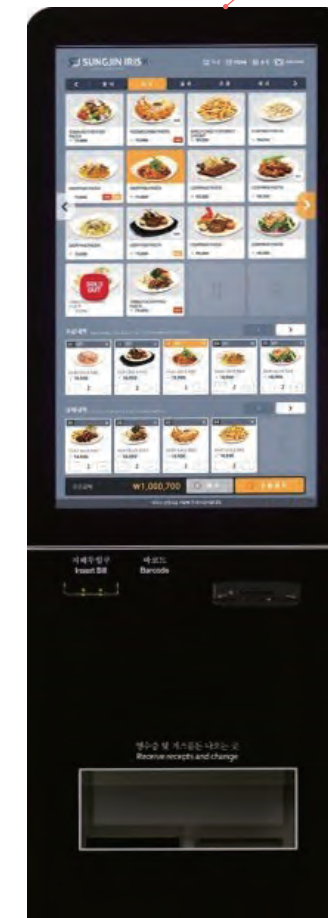
4차 산업 혁명, 무인기 등장

‘올로’, ‘워라벨’, ‘짬뽕’ 등이 2017년의 주요 트렌드였다면, 2018년은 ‘무인기’와 ‘가심비(價心比)’, 소확행(小確幸) 등이 주요 트렌드였다. 4차 산업혁명이 가져온 ‘무인기’는 마침 최저임금 인상과 맞물려 새로운 바람을 예고했다. 또한 ‘제44회 프랜차이즈서울’에서는 무인 노래방과 무인 편의점, 무인 스터디카페 등 무인 창업 모델에 큰 관심이 모아지기도 했다. 이와 함께 ‘가심비’는 ‘가성비(가격 대비 성능)’라는 말에서 유래된 신조어로, 지불하는 가격 대비 ‘마음의 만족도’가 얼마나 큰지가 소비를 결정하는데 중요한 잣대가 된다는 의미다. ‘가심비’는 ‘가성비’와는 약간 대체되는 개념으로, 가격이 아무리 저렴해도 내 마음을 만족시키지 못하면 소비하지 않고, 가격이 아무리 비싸도 마음의 만족을 얻을 수 있다면 기꺼이 지갑을 열겠다는 것이다.

이와 함께 ‘소확행’도 2018년의 빼놓을 수 없는 단어다. ‘작지만 확실하게 실현할 수 있는 행복, 또는 이런 삶을 추구하는 경향’을 뜻하는 단어로, 세대를 불문하는 트렌드였다.

‘무인기’와 ‘가심비’가 새로운 트렌드로 떠오르고 있다.

사진제공 성진에이에스, 본죽&비빔밥 카페



“2018년 하반기 서울과 부산 수놓은 프랜차이즈 축제”

한국프랜차이즈協, 제43회 프랜차이즈서울 및 제44회 프랜차이즈부산 성황리 개최

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 10월과 11월 서울과 부산에서 잇따라 ‘2018 제43회 프랜차이즈서울 하반기’와 ‘2018 제44회 프랜차이즈부산’을 성대하게 개최, 올해 하반기 창업 시장을 뜨겁게 달궜다.

WRITE 김동하



‘제43회 프랜차이즈서울’, 프랜차이즈 미래 제시하다

‘제1회 프랜차이즈 산업 주간’을 맞아 협회가 주최하고 코엑스(COEX) · 리드엑시비션스코리아(ReedExhibitions)가 주관한 ‘2018 제43회 프랜차이즈서울 하반기’는 3일 내내 박람회장을 가득 메운 참관객들에게 프랜차이즈 산업의 미래를 제시하며 화려한 막을 내렸다. 10월 18~20일 서울 삼성동 코엑스 C&D홀에서 300여개사 600여개 부스의 국내 최대 규모로 개최된 이번 박람회는 대내외적 환경의 급변으로 어려움이 가중되고 있는 프랜차이즈 창업 시장 속에서 우수 · 유망 브랜드를 선택하려는 예비 창업자들의 신중함이 크게 돋보였다.

김가네, 돈까스클럽, 채선당, 원할머니보쌈, 커피베이 등 전국적 인지도를 구축한 기존 브랜드들과 봄바타, 고래식당, 강촌식당 등 이미 기존 브랜드로 역량이 검증된 가맹본부의 유망

브랜드 등 꾸준한 사랑을 받아 온 외식 브랜드들이 여전한 강세를 보였다. 여기에 식빵, 크래커, 마카롱 등 디저트 업종 아이템들이 더욱 다양해졌다는 점도 주목할 만한 부분이었다.

특히 눈에 띈 부분은 최저임금 및 배달앱 비용 등 부담 증대의 여파로 지난 3월 ‘제42회 프랜차이즈서울’에 비해 두 배 가까이 늘어난 무인 독서실 등 비외식, 무인 창업 아이템들이 크게 각광을 받았다는 점이다.

대형 부스를 마련한 무인 스터디 카페들은 박람회 기간 내내 창업 상담을 받는 예비 창업자들로 북새통을 이뤘고, 무인 서비스 · 판매대, 키오스크 등 관련 부스들도 많은 관심을 받았다. 아울러 많은 참관객들의 호기심을 자극한 VR, 교육 서비스 아이템 등 비외식 창업의 다양성 증대도 확인할 수 있었다.

또한 이번 박람회를 통해 ‘프랜차이즈서울’



10월 18일 제43회 프랜차이즈서울 박람회장을 참관객들이 둘러보고 있다.



11월 29일 2018 제44회 프랜차이즈부산 박람회장을 찾은 예비 창업자들이 부스를 둘러보고 있다.

은 아시아를 대표하는 국제 박람회 브랜드로서의 위상을 재차 확인했다. C홀 상담회장에서 열린 ‘글로벌 프랜차이즈 비즈니스 플라자(GFBP 2018)’에는 이를 내내 30여개국 50여명의 해외 바이어들과 국내 업체들의 계약 상담이 쉴 새 없이 진행됐다. 또한 미국, 싱가포르 등 10여개국 20여개 업체가 참가한 해외업체 특별관과 현지 관계자에게 직접 듣는

해외 진출 정보 및 성공 사례 강연도 많은 관심을 모았다.

▲30여개 유망 프랜차이즈 · 협동조합을 소개하는 ‘소상공인시장진흥공단 특별관’ ▲2018 부산시 ‘가치가게’ 소셜 프랜차이즈 8개 브랜드 구역 등 ‘제1회 프랜차이즈산업 주간’의 의미와 걸맞게 ‘함께 가는 프랜차이즈

산업’의 의미를 되새기는 다양한 구성도 호평을 받았다.

‘제44회 프랜차이즈부산’, 침체된 지역 경기 부활 이끌다

이어 11월 29일에는 부산 · 울산 · 경남지회(지회장 신영호)가 주최하고 코엑스 · 리드엑시비션스코리아가 주관한 ‘2018 제44회 프랜차이즈부산’이 지역 예비 창업자들의 뜨거운 창업 열기 속에 부산 벡스코 제1전시장 2A홀에서 100여개사 250여개 부스 규모로 개최됐다.

최근 부울경 지역이 제조업 및 해운업 경기 침체로 큰 어려움을 겪고 있는 가운데, 개막 첫날부터 안정적인 창업을 희망하는 수많은 예비 창업자들이 박람회장을 찾아 부스들을 둘러 보고 창업 상담을 받는 등 많은 관심이 집중됐다.

참관객들은 ▲짐보리(한국짐보리(주)짐월드) ▲김가네((주)김家네) ▲꼬지사계((주)에스와이프랜차이즈) 등 전국적인 우수 브랜드들과 ▲달콤탕수((주)나눔에프씨) ▲돈오락쪽갈비((주)지강푸드) ▲불막열삼((주)꿈을실현하는사람들) 등 부울경 지역을 기반으로 성장하는 지역 우수 브랜드, ▲르하임스터디카페((주)르하임) ▲스매싱존((주)티엘인더스트리) ▲디지털 팜팡(마루지요) 등 최근 각광을 받고 있는 다양한 업종의 유망 브랜드들까지 모두 만나볼 수 있어 좋은 반응을 보였다.

아울러 ▲‘청담동말자씨롱’, ‘지호한방삼계탕’, ‘생활맥주’ 등 우수 프랜차이즈 사업 설명회 ▲소상공인시장진흥공단(불공정거래피해상담), 한국기상산업진흥원(기상활용경영), 한국 지식재산보호원(공익변리사 특허상담) 등 정부 산하 기관 부스 ▲금융, 포스, 설비, 세무, 컨설팅 등 창업시 필수적인 분야까지 모두 한 자리에서 만나볼 수 있는 원스톱 창업 쇼핑이 제공돼 참관객들이 큰 호응을 보였다. **KFN**



VR 체험을 즐기고 있는 관람객들

제43회 프랜차이즈서울

2018. 10.18~20 | coex



개막일 프랜차이즈서울 입장을 위해 대기 중인 관람객들



가상현실 기반 게임을 즐기고 있는 관람객들



무인 스터디 카페 창업 상담을 받고 있는 예비 창업자들



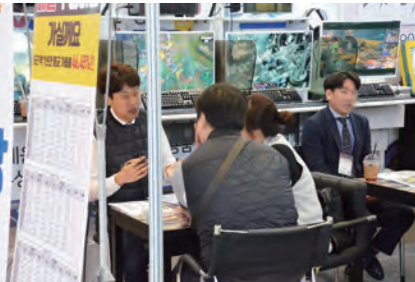
10.19 프랜차이즈산업발전협의회 포럼



글로벌 프랜차이즈 비즈니스 플라자



2018 제44회 프랜차이즈부산이 개막한 부산 벡스코 제1전시장 2A홀 입구



2018 제44회 프랜차이즈부산 박람회장 찾은 예비 창업자들이 창업 상담을 받고 있다.



2018 제44회 프랜차이즈부산 박람회장을 찾은 예비 창업자들이 부스를 둘러보고 있다.

제44회 프랜차이즈부산

2018. 11.29~12.01 | BEXCO



박람회장 내 센트럴 스테이지에서 열린 청담동말자싸롱 창업설명회



2018 제44회 프랜차이즈부산 박람회장을 찾은 예비 창업자들이 부스를 둘러보고 있다.



3일간 2018 제44회 프랜차이즈부산이 개최된 부산 지역 대표 전시장 벡스코 제1전시장 전경

“대한민국 新성장엔진, 프랜차이즈”... ‘제1회 프랜차이즈 산업 주간’ 개최

4차 산업혁명 시대를 선도할 국가대표 산업으로서의 위상을 제고하고 140만 프랜차이즈 산업인들의 자긍심을 고취시키기 위해 한국프랜차이즈산업협회(회장 박기영·이하 협회)가 처음으로 운영한 <제1회 프랜차이즈 산업 주간>이 10월 18일부터 20일까지 성대하게 개최됐다.

WRITE 김동하

‘제1회 프랜차이즈 산업인의 날’...

산업 위상 제고

18일 ‘인터컨티넨탈호텔 서울 코엑스’에서는 150여명의 협회 회원사 CEO 및 임직원, 정부 및 유관기관·단체 관계자, 학계·법조계 등 프랜차이즈 산업인들이 참석하는 ‘제1회 프랜차이즈 산업인의 날’ 기념식 및 ‘제43회 프랜차이즈서울’ 개막식이 통합 개최됐다.

기념식 및 개막식에는 박기영 협회장 및 협회 회원사 CEO 등 프랜차이즈 산업인들과 이동욱 산업부 중견기업정책관, 이해평 지식재산보호원장 등 내외 귀빈 총 100여명이 참석했다. 행사는 매출 100조원 규모 시대의 프랜차이즈 산업의 지난 40여년을 되돌아보고 희망찬 미래를 다짐하는 뜻깊은 퍼포먼스와 ‘제43회 프랜차이즈서울’의 성공적인 개최를 지원하는 순서로 꾸며졌다.

박기영 회장은 개회사에서 “우리 프랜차이즈 산업은 위기 속에서도 강한 저력을 다시 한번 발휘해 해외로 뻗어나가려는 K프랜차이즈

의 원대한 대장정을 시작했다”면서 “특히 우리 프랜차이즈가 북한까지 진출해 맥도널드보다 맘스터치나 김가네, 파리바게뜨 등 토종 브랜드들이 평양에 진출해야 한다”고 강조했다. 이어 해외 프랜차이즈 상표권 보호를 위해 개발된 지식재산보호원 공동방어상표권의 협회 양도식과 식품의약품안전처장 표창 전수식 및 협회장 감사패 수여식이 진행됐다.

사회공헌 및 동반성장 프로그램...

‘업계 상생과 산업 발전’ 의미 더해

또한 ‘제1회 프랜차이즈 산업 주간’ 기간 동안 프랜차이즈 산업인들의 역량을 강화하고 프랜차이즈의 선진화를 위한 초석을 닦을 다양하고 의미있는 무료 세미나 및 포럼이 개최됐다. ‘제43회 프랜차이즈서울’ 박람회 기간 동안 ▲프랜차이즈 성공 특강 ▲매출 두 배 올리는 모바일 마케팅 ▲창업 성공을 위한 상권 입지 분석 등 예비 창업자들과 가맹본부·가맹점 임직원들을 위한 무료 교육이 진행돼 큰 호응을

정부 표창 및 협회장 감사패 수상 명단

식품의약품안전처장 표창

..... 나트름 저감화 공로

(주)얌샘

(주)노랑푸드

..... 주방문화 개선 및 식품안전 기여

(주)창화당

(주)전라도푸드R&C

한국프랜차이즈산업협회장 감사패

..... 협회 및 산업 발전 기여

강환일 산업통상자원부 사무관

윤태운 공정거래위원회 사무관

김진우 KOTRA 전문위원

김명신 COEX 상무

이성훈 세종대학교 교수

김선진 법무법인 KLF 대표변호사

연었다. 또한 소상공인시장진흥공단, 해외 프랜차이즈 컨설팅 업체, 성공사례 등 사업 설명회와 새로운 먹거리 발굴 등 프랜차이즈 산업의 발전을 위한 ‘프랜차이즈산업발전협의회 포럼’이 개최됐다.

아울러 19일 협회 사회봉사위원회(위원장 김익수)는 상록보육원을 찾아 ‘함께 하면 행복합

니다’ 사회봉사 활동을 벌였다. 협회는 2013년부터 매월 꾸준히 사회공헌 활동을 이어오고 있으며 프랜차이즈 산업 주간에 맞아 더욱 많은 회원사들의 참여와 금일봉 및 100여명분의 후원품을 전달하고 저녁 배식을 통해 아이들과 따뜻한 시간을 보내는 등 상생을 실천했다. **KFN**



- ① 제1회 프랜차이즈산업인의 날 개회사를 하고 있는 박기영 협회장.
- ② 제1회 프랜차이즈산업인의 날 기념식에 참석한 내외 귀빈들이 기념 촬영을 하고 있다.
- ③ 식약처장 표창 수상자와 박기영 회장(가운데). (왼쪽부터) (주)얌샘, (주)노랑푸드, (주)창화당, (주)전라도에프앤씨.
- ④ 협회 감사패 수상자와 박기영 회장(왼쪽에서 4번째). (왼쪽부터) 강환일 산자부 사무관, 윤태운 공정위 사무관, 김진우 KOTRA 전문위원, 김명신 COEX 상무, 손주범 리드엑시비전스코리아 대표, 이성훈 세종대 교수, 김선진 법무법인 KLF 대표변호사
- ⑤ 공동방어상표 양도식을 하고 있는 박기영 협회장(왼쪽)과 이해평 한국지식재산보호원장(오른쪽).
- ⑥ (앞줄 왼쪽부터) 제32차 사회봉사에서 후원금 및 후원품 전달식을 하고 있는 김동수 협회 상근부회장, 김익수 채선당 대표, (뒷줄 오른쪽에서 두 번째) 오종환 토프레스 대표.

法, 개인 노력·비용으로 만든 상표권은 개인 소유권 인정

회사 비용으로 개인명의 상표 등록·출원한 가맹본부에는 유죄

개인명의의 상표권으로 사익을 취해 회사에 손해를 끼친 혐의로 기소된 가맹본부의 두 대표에게 법원이 각각 징역과 집행유예, 벌금형과 선고유예를 판결했다. 업계는 이번 판결에 대해 대체적으로 수긍은 하면서도, 법이 여전히 업계를 주시하고 있다는 점에서는 긴장의 고삐를 늦추지 않고 있는 분위기다.

WRITE 신일영

서울중앙지법 형사합의23부(김태업 부장판사)는 지난 11월 1일 특정경제범죄 가중처벌 등에 관한 법률위반(배임) 등 혐의에 대한 선고공판에서 A社 대표에게 징역 8개월과 집행유예 2년을 선고했다. “상표 표지를 피고인 1인 회사인 *비아이에 등록하고, 피해자 회사가 사용료를 지급하게 한 건 포괄적인 재산상 손해액이 될 수 있다”고 판단한 것으로 풀이된다. 이보다 앞선 지난 10월 26일 서울중앙지법 형사합의24부(김상동 부장판사)는 특정경제범죄 가중처벌법상 배임 등 혐의로 재판에 넘겨진 B社 대표 부부에 대한 선고 공판에서 각 500만원의 벌금을 선고 유예했다.

A社 대표는 2009년 4월부터 올해 1월까지 〇〇〇〇 등 5개 상표를 자신의 1인 회사 명의로 등록한 뒤, A社로부터 상표사용료 21억

3000여만 원을 수수한 혐의로 지난 4월 검찰로부터 불구속 기소된 바 있다. B社 대표 부부 역시 2006년 9월~2013년 5월 3개 상표를 회사가 아닌 자신들 명의로 등록하고 상표 사용료와 상표 양도대금 28억 2935만원을 받아 회사에 손해를 끼친 혐의로 불구속 기소된 바 있다.

당시 업계는 프랜차이즈 브랜드 상표권의 소유 여부가 재판으로 넘겨진 최초의 사례라는 점에서 가맹본부의 사업의지 위축을 우려하는 분위기였다. 특히 대다수 유명 프랜차이즈 브랜드가 밀바닥에서부터 출발한 개인 사업이 시초라는 프랜차이즈 사업의 속성을 간과하고 있다고 지적했다.

재판부는 이번 판결에서 A社 대표에 대해 “삼계탕 브랜드 등의 경우 가맹사업 목적으로

회사가 비용을 들여서 만든 것이기 때문에 피고인 1인 회사가 상표를 출원·등록할 이유가 없다고 볼 수 있다”고, 유죄로 판결한 배경을 설명했다. 이와 함께 ▲1인 회사이자 가족 회사 형태라는 점, ▲상권 전부를 피해자 회사에 조건 없이 양도한 점, ▲가맹점주에 점포환경 개선비와 자녀 장학금 등을 제공하며 상생을 실천한 점 등이 양형의 이유로 볼 수 있다고 설명했다.

B社 대표 부부에 대해서는 ‘일부는 무죄로, *우리닭밥’ 상표 관련 업무상배임 혐의는 유죄로 인정했다. 김 대표 부부가 *비빔밥과 *도시락’ 상표의 고안·창작자로 상표에 대한 정당한 권리를 가지고 있다고 판단한 것으로 해석된다. 재판부는 “▲개인사업체로 시작해 가맹사업

으로 발전한 점 등을 고려하면, ▲본인 명의로 상표를 출원·등록하고 상표 사용료와 상표권 양도 대금을 지급한 것을 배임 행위라고 할 수 없지만, ▲*우리닭밥’ 상표의 경우 *아이에프와 용역계약을 통해 만들어진 상표인 만큼 개인 명의로 상표를 등록한 것은 배임에 해당한다”며 유죄로 판단했다.

다만, “▲실제로 이 상표를 사용한 가맹사업이 진행되지 않아 회사로부터 돈을 받는 등 이익을 취하지 않았고, ▲회사에 상표권을 무상으로 이전했다는 점을 고려해 선고유예로 형량을 낮쳤다”고 설명했다.

법인의 재산권을 개인 권리로 인식하는 관행에만 제동

한편, 이번 판결에 대해 합리적 판결이라는 의견이 우세했다. 김선진 변호사는 이번 판결에



법원은 개인의 노력과 비용으로 만든 상표에 대해서는 개인 소유를 인정했지만 회사비용과 노력이 투입된 상표에 대해서는 소유권을 인정하지 않았다.

대해 “그 동안 광범위하게 행하여져 온 프랜차이즈 사업에 사용되는 본사의 상표권과 특허권 등 지적재산권을 대표 개인 명의로 등록하고, 그에 대한 사용료를 취득하는 관행에 대하여 제동을 건 판결”이라고 해석했다. 김 변호사는 또, “이번 판결은 상표의 고안 및 특허 발명 등에 소요되는 비용 및 지적재산권 등록 비용을 회사 비용으로 처리하고, 그에 따른 지적재산권은 개인에게 귀속시키는 행위를 지적한 것”이라며, “순수하게 개인의 노력과 비용을 들여 만들어 낸 지적재산권은 여전히 개인의 소유라는 점에 주목해야 한다”고 설명했다. 특히 “대부분 개인사업자 형태로 시작하여 매출이 늘어나면 법인으로 바꾸는 과정을 거치는데, 이 경우는 대표 개인이 가지던 지적재산권이 개인 소유이므로 그에 따른 사용료 혹은 로열티를 받는 행위는 정당한 권리행사라

는 점도 인식해야 한다”고 덧붙이며, “따라서 이번 판결은 프랜차이즈 업계의 지식재산권을 부정하는 내용이 아니라, 법인의 지식재산권을 개인의 권리로 인식하는 관행에만 제동을 건 판결이라고 받아들이는 것이 타당하다”고 설명했다.

프랜차이즈업계 역시, 이번 판결을 대체적으로 수긍하는 분위기다. 한 업계 관계자는 “개인이 만든 브랜드에 대해서는 상표권 소유를 인정하지만, 제2·제3의 브랜드에 대해서는 상표권을 만들 당시 개인과 회사와의 관계, 투자비용 등을 고려해서 상표권 명의자를 정해야 할 것으로 보인다”고 해석했다. 그러나 이 관계자는 “일단 업계에 칼날이 겨워져 있어 업계가 긴장할 수밖에 없는 상황”이라고 다소 조심스러운 입장을 보였다. **KFN**

국회, 배달앱 대표들에 수수료·광고료 집중 추궁 | 배달앱 대표, “수수료 문제 개선하겠다”

사실상 독점에 가까운 시장 지배구조와 불합리한 수수료 등으로 여론의 뭇매를 맞고 있던 배달 앱사가 이를 일정부분 개선하겠다는 뜻을 밝혀 업계의 주목을 받고 있다. 지난 10월 26일 열린 산업통상자원중소벤처기업위원회 국정감사에서 배달앱 대표들은 여야 의원들의 추궁과 개선요구에 수용할 의사가 있음을 밝혔다.

WRITE 신일영



국정감사에 출석한 배달앱 대표 (사진출처 : MBC)
(위)우아한형제들 김봉진 대표, (아래)알자피코리아 강신봉 대표



이번 국정감사에는 우아한형제들(배달의민족 운영) 김봉진 대표와 알자피코리아 강신봉 대표(요기요·배달통 운영)가 증인으로 출석했다. 더불어민주당 백재현·자유한국당 정우택·민주평화당 이용주 의원의 출석요구에 응한 것. 이날 국감에서 의원들은 그동안 배달앱의 주요 문제로 지적되고 있던, 과도한 수수료와 불합리한 비공개 입찰방식 등에 대해 집중 추궁했다.

이날 국정감사에서는 자유한국당 정우택 의원이 눈길을 끌었다. 정 의원은 지난 10월 1일 한국프랜차이즈산업협회와 함께 배달앱 문제개선 정책토론회를 개최한 바 있으며, 배달앱 대표와 현지 자영업자를 증인으로 출석시켰다. 정 의원은 “점주가 1만5000원짜리 치킨 한 마리를 팔면, 배달앱 수수료로 지출하는 비용이 약 2325원이라는 자료를 봤다”면서, “대부분의 점주가 매출의 15~20%를 앱 수수료로 지출하고 있다”며, 과한 수수료를 지적했다. 정 의원은 또, “배달의민족은 슈퍼리스트라는 경쟁 입찰방식의 광고를 진행하며, 최종 낙찰가를 공개하지 않고 있다. 낙찰가 공개를 요청하니, ‘영업상 기밀’이라며 공개를 거부하더라. 최근 업계의 불만이 무엇인지 잘 알고 있을 텐데, 이를 공개하지 않는 이유가 무엇이나”고 따져 물었다. 한편, 정 의원의 요구에 증인으로 출석한 현재 치킨 프랜차이즈를 운영하고 있는 자영업자는 ▲높은 광고비, ▲늦은 결제금액 정산, ▲고객

정보 미공개 등을 애로사항으로 털어놓았다.

정 의원에 이어 더불어민주당 권철승 의원과 민주평화당 조배숙 의원은 수수료 문제를 지적하고 나섰다. 권철승 의원은 “중소기업과의 상생일환으로 무료방송을 지원하고 있는 TV홈쇼핑 4대사가 있다”고 배달앱의 수수료를 예들러 지적하며, “소상공인과의 상생차원에서 배달앱에 상단 노출되는 입찰광고를 일정비용 무료 지원하는 건 어떨까?”고 김 봉진 대표에게 제안했고, 민주평화당 조배숙 의원은 독점적 구조와 수수료 문제를 함께 지적했다.

의원들의 추궁에 김봉진 대표는 “매장들이 서로 과도하게 경쟁할까봐 광고 낙찰가를 공개하지 않았다”고 석연치 않은 답변을 내놓은 뒤, “그러나 사장님들이 원하면 공개하겠다.”고 밝혔다. 또한 “소상공인의 어려움에 대해서는 충분히 공감하지만, 수수료 문제와 관련해서는 전적으로 소상공인의 입장만 배려할 수

없다”고 설명한 후, “공유경제 플랫폼 사업 차원에서도 관련 이야기를 청취해야 한다”고 답했다. 강신봉 대표는 “배달앱서비스가 외식업의 성장과 고용창출에 기여한 부분이 있다”면서 부정적인 면만 있는 건 아니다”라고 말한 뒤, “배달앱 결제 정산이 늦게 들어오는 부분은 빨리 해결할 수 있는 부분을 내부적으로 찾을 것”이라고 덧붙였다.

배민, 슈퍼리스트 낙찰금액 공개 요기요도 1만원 이하 수수료 폐지...

업계 실효성 의문

배달의민족 기본 광고료에 대한 지적도 이어졌다. 배민은 입찰 방식인 슈퍼리스트 외에도 월 8만 원대의 기본료를 납부하면, 일정한 구역의 주문을 연결해 주는 ‘울트라콜’을 운영하고 있다. ‘울트라콜’은 중복구역 가입이 가능하지만, 중복 가입을 하더라도 광고료를 인하여 주진 않는다.

정 의원은 “한 점포에서 보통 두 지역을 중복 가입해 사용하고 있는데, 여러 곳 가입 시 광고료를 인하여 주는 방안에 대해 검토해야 할 것”이라며, “앱 매출 발생 후 정산까지 최대 9일이 걸려 자금유동이 원활하지 않다는 불만도 많다”고 지적했다. 이에 대해 김 대표는 “울트라콜의 경우 8만원으로 최대 25배의 매출 증대 효과를 기대할 수 있지만, 업계의 요구대로 가격을 인하하는 것을 면밀히 검토해 보겠다”고 답했다. 또한 “정산기간이 늦은 이유는 카드사 정산 등 업무 프로세스에 따른 것이며, 현재 이를 단축하기 위한 작업을 진행하고 있다”고 답했다. 한편, 배민과 요기요는 국정감사 이후 슈퍼리스트 낙찰가를 공개했고, 1만원 이하 배달수수료를 폐지했다. 그러나 배민은 “점주들이 경쟁 격화에 대해 우려하고 있다”고 낙찰가 공개가 무의미하다는 점을 내세우고 있다. 또한 사실상 1만 원 이하의 배달음식이 드물어 업계로부터 ‘사실상 꼼수’라는 지적을 듣고 있다. **KFN**

“프랜차이즈 평양 진출은 개별 아닌 협회 등 공동으로 대응해야”

한국프랜차이즈協 · 한국프랜차이즈경영학회

‘K-프랜차이즈 남북경협 추진전략’ 추계학술대회 개최

남북 평화모드 조성과 북한 옥류관의 경기도 분점 추진 등 프랜차이즈 업계에 남북경협 분위기가 고조되고 있는 가운데, 효과적인 북한 진출을 위해서는 업계가 공동으로 종전선언 이후의 시기를 대비해야 한다는 분석이 제기됐다.

WRITE 안현진



프랜차이즈 북한 진출 전략을 논의하고 있는 임영태 한국프랜차이즈산업협회 사무총장(가운데) 등 토론자들.

지난 12월 1일 남북경협 분야의 권위자인 남성욱 고려대 통일외교학부교수(행정전문대학원장)는 한국프랜차이즈산업협회(회장 박기영·이하 협회)가 주최한 '2018 한국프랜차이즈경영학회 추계학술대회'에서 “종전선언 추진시 북한에 가장 먼저 진출할 1순위 업종은 외식업”이라면서 “외식 프랜차이즈 기업들은 개별 접촉이 아닌 공동 창구를 마련해 대응해야 한다”고 강조했다.

남 교수는 “북한의 가장 큰 문제가 식량 문제이기 때문에 외자 유치를 위한 외식업종의 진출이 가장 먼저 가시화될 것”이라면서 “종전선언 추진시 美 맥도널드, 버거킹 등 다국적 프랜차이즈들의 진출부터 추진될 가능성이 높다”고 분석했다. 그는 “미국은 1980년대에도 러



한국프랜차이즈산업협회장이 축사를 하고 있다.



박기영 협회장의 축사를 경청하고 있는 참석자들



프랜차이즈 남북경협 주제를 발표하고 있는 남성욱 고려대 통일외교학부 교수(행정전문대학원장).



시아 개혁개방 촉진을 위해 모스크바에 맥도널드와 피자헛을 개설한 바 있다”고 덧붙였다. 그는 “따라서 우리나라 프랜차이즈 기업들의 진출 여건도 얼마든지 조성될 것이지만, 모두 개별적·경쟁적으로 진출을 추진하면 사업 입장만 높아지고 불리한 계약이 체결될 것”이라면서 “한국프랜차이즈산업협회 같은 관련 단체에서 박람회를 통해 사전에 진출 업종·업체를 1차로 조정하는 과정이 필요하며, 집단을 구성해 북한의 대남 경협 기관을 접촉하는 방식이 바람직하다”고 강조했다.

또한 추진전략에 대해 남 교수는 “북미 간 종전선언을 기점으로 국제사회의 제재 완화가 이뤄지는 시기가 적절한 타이밍이 될 것”이라고 전망하며, 평양 진출 고려시 위험사항으로

▲사업 중단 가능성의 상시화 ▲평양 내 입지·파트너 선정 등 다양한 검토사항 ▲업체별 전력 소모량에 따른 변수 등을 꼽았다. 아울러 “1992년 남북기본합의서에 경제협력 세부 절차가 상당부분 포함돼 있어 더 이상 진전되기 어렵기 때문에 기존 남북기본합의서를 재확인하는 것이 시간·절차상 바람직하다”고 덧붙였다.

이어진 토론 시간에는 임영태 협회 사무총장, 김유오 소상공인시장진흥공단 본부장, 윤덕병 동명대 교수, 한상호 제주한라대 교수 등 업계와 학계 관계자들이 다양한 의견을 제시했다. 특히 임영태 사무총장은 “옥류관의 경우 10만 평을 통째로 지어 세트를 파견하고 식재료를 직접 공수하겠다는데, 모두 전형적인 프랜차

이즈 모델과 맞닿아 있기 때문에 업계에서 상당히 예의주시하고 있다”면서 “잘 성사될 경우 우리 업계 역시 북한 진출 기회를 창출할 수 있을 것이며 협회도 더 주도면밀하게 준비하겠다”고 밝혔다.

한편 협회가 주최하고 한국프랜차이즈경영학회(학회장 이용기·이하 학회)가 주관하며, 세종대 경영대학원과 나루타운, 애플앤유 등이 후원한 이날 추계학술대회는 세종대 광개토관 629호에서 개최됐다. 박기영 협회장, 김경원 세종대 경영전문대학원장, 이용기 학회장 등 내외 귀빈들과 경영학회 소속 교수진, 세종대 FCMB 동문등 학계·업계 관계자 70여명이 참석했으며 주제발표와 4건의 논문 발표 및 토론·질의응답 순으로 진행됐다. **KFN**

한국프랜차이즈協 청강위 · 글로벌위, 신남방 중심 베트남을 가다

11.1~4 박람회 참관과 현지 진출업체 및 우수 업체 탐방으로 해외진출 전략 수립

WRITE 이호



한국프랜차이즈산업협회 베트남 시장 진출단이 현지 맘스터치 매장을 찾아 기념 촬영을 하고 있다.

한국프랜차이즈산업협회 청년강소기업위원회(위원장 최성수)와 글로벌위원회(위원장 정현식) 위원 20여명으로 구성된 '한국프랜차이즈 베트남 시장 진출단'(이하 진출단)이 11월 1일부터 4일동안 프랜차이즈 산업이 급속도로 발전하고 있는 베트남 시장을 시찰했다. 진출단은 첫 날 베트남 호치민시에서 개막한 '2018 베트남 프랜차이즈 국제 박람회(Vietnam International Retail Tech and Franchise Show 2018, VIETRF 2018)'을 참관하고 청강위 소속 '암샘김밥'과 '니뽕내뽕'

등 국내 참여 기업 부스를 찾았다.

진출단은 다음 날 맘스터치와 돈치킨 등 현지 에 진출한 우리나라 프랜차이즈 매장을 방문해 운영 노하우를 습득하고 현지 스트리트 푸드마켓을 둘러보며 현지 시장 조사를 진행했다. 3일차에는 호치민을 대표하는 커피숍 '쥬웁커피(Trung nguyen Coffee)'를 탐방하고 신전떡볶이 매장을 방문한 뒤 현지 부동산 세미나에 참석했다.

한편 베트남은 1억명에 가까운 인구와 높은 청년층 비율로 프랜차이즈 비율이 매년 20%

이상 급성장하고 있는 나라다. 프랜차이즈 브랜드는 2013년 110개에서 2016년 200개로 급성장했으며, 총 점포 수도 1만개를 넘어섰다. 아울러 아직도 재래식 점포의 비중이 72%에 달하고 프랜차이즈 브랜드 대부분이 외국계 기업이라는 점에서 성장 가능성이 무궁무진하다. 특히 한국 문화에 대한 관심이 높아 우리나라 업체들의 진출이 활발히 이뤄지고 있으며, 가장 점포 수가 많은 외식 브랜드 역시 롯데리아로 200개가 넘는다. **KFN**



베트남 국제 프랜차이즈 박람회에 참가한 아드리애와 청강위 소속 니뽕내뽕 부스

(왼쪽부터) 현지 유명 피자 브랜드 피자포피스를 찾은 이재욱 피자알볼로 대표, 이영준 피자마루 대표, 박종현 빅스타피자 대표



진출단이 베트남 국제 프랜차이즈 박람회에 참가한 청강위 소속 암샘김밥 김은광 대표(왼쪽)와 함께 기념 촬영을 하고 있다



베트남 현지 신전떡볶이 매장을 찾은 위원들이 기념 촬영을 하고 있다.



현지 맘스터치 매장을 체험하고 관계자로부터 설명을 듣고 있는 위원들

베트남 현지에 진출한 돈치킨 매장을 찾은 위원들이 기념 촬영을 하고 있다.



공정위, 전속고발제 폐지 적용 앞당긴다

공정거래법전부개정안 국무회의 의결

공정거래법 전부개정안이 지난 11월 27일 국무회의에서 심의·의결됐다. 이번 개정안은 공정거래법 개정안 시행 이전에 이뤄진 담합사건에 대해서도 공정거래위원회의 고발 없이 수사당국이 사건을 처리할 수 있도록 했다. 특히 가격담합과 입찰담합 등 경쟁담합에 대한 공정

위의 전속고발제 폐지와 관련해 적용시점을 앞당기는 안이 포함됐다. 비상임위원의 상임위원회 관련해서는 현행 비상임위원회제도를 유지하기로 했다. 공정위 심의의 전문성과 중립성 확보라는 비상임위원회제도의 도입 취지와 위원회 형식으로 운영되는 유사한 정부조직과의 형평성을 고려한 것으로 풀이된다.

또한 정보교환행위를 새로운 담합유형으로 추가하는 규정과 합의로 추정하는 규정간 중복규제의 우려에 대해서는 합의추정 대상에서 사업자간 정보교환을 통해 실질적으로 경쟁을 제한하는 행위는 제외하도록 했다.

이와 함께 기업결합 신고의 기준이 되는 국내시장 활동요건을 명확하게 규정할 필요가 있다는 지적에 따라 피인수기업의 국내시장 활동요건도 구체화했다. 반면, 피심인 방어권과 관련해 진술조서 작성 거부권 근거 규정과 변호인의 조력권 배제 근거규정이 삭제됐으며, 피심인의 열람·복사 요구대상이 되는 자료는 '심의절차에 제출된 자료'가 아닌 현행 '처분과 관련된 자료'로 유지하기로 했다.

이날 의결된 공정거래법 개정안은 1980년 법 제정 이후 38년 만에 이뤄지는 전면 개편으로, 지난해 8월부터 법집행체계개선 태스크포스(TF)와 공청회, 개편 특별위원회를 통해 각계 전문가와 관계부처 의견을 수렴해 마련된 것이다.

당정은 “카드수수료 원가요인을 면밀히 분석하여 가맹점이 부담하는 것이 합당한 비용만 수수료에 반영되도록 했으며, 이를 통해 1조 4천억원의 수수료 인하여력을 확인했다”고 밝히고, “수수료 순 인하여력은 내수부진과 비용인상 등으로 어려움을 겪는 차상위 자영업자·소상공인의 비용부담을 완화하는데 집중하여 배분했다”고 설명했다.

당정은 또, “매출액 5억원 이하 가맹점은 그간 지속적으로 카드수수료 인하혜택이 집중됐고, 부가가치세 매출세액 공제 등에 따라 수수료 실질부담이 이미 낮은 만큼, 현재 수준(0.8~1.3%)을 유지하되, 매출액 5억원에서 30억원 사이의 차상위 자영업자·소상공인들에게 우대수수료를 확대 적용하기로 했다”고 덧붙였다.

이날 당정이 발표한 매출액 별 신용카드 수수료 인하율은 다음과 같다.

- 연매출 5억원 이상 10억원 이하 가맹점
 - － 현행 약 2.05%에서 1.4%로 인하.
- 연매출 10억원 이상 30억원 이하 가맹점
 - － 현행 약 2.21%에서 1.6%로 인하.

공정위, 고병희 초대 유통정책관 임명

‘유통3법’ 관장… 소상공인 보호기능 강화



공정거래위원회 초대 유통정책관에 고병희 국장이 임명됐다. 공정위는 지난 11월 16일 유통정책관에 고병희(54·행시37회) 카르텔조사국장을 임명하는 인사를 단행했다고 밝혔다. 지난 10월 30일 의결된 ‘공정거래위원회와 그 소속기관 직제 일부 개정령안’의 후속 조치다. 유통정책관은 소상공인 보호 기능을 강화하기 위해 기업거래정책국에서 가맹·유통 분야 업무를 분리하여 신설되는 것으로 유통3법을 관장하는 국장급 자리다. 공정위는 유통정책관 소속으로 대리점거래과도 신설했다.



또한 가맹거래과장에는 이순미(50·행시40회) 입찰담합과장이 임명됐다. 이 과장은 공정위 내부 인사 출신 첫 여성 과장이자 첫 총괄과장을 맡았으며, ‘온화한 리더십’으로 직원들을 추스리고 성과를 낼 수 있는 적임자라는 평가를 받고 있다.

- 대형 가맹점을 제외한 매출액 500억원 이하의 일반 가맹점
 - － 카드사 마케팅비용 부담 차등화 등을 통해 현재 2.2% 수준에서 0.2~0.3%p 인하(평균 2% 이내가 되도록 유도 방침).
- 부가가치세 세액공제 한도를 현행 500만 원에서 1000만원으로 확대하는 방안을 추진
 - － 연매출 3억 8000만원에서 10억원 사이 가맹점은 연간 최대 500만 원의 추가 세액공제 혜택 가능.

당정은 이번 「카드수수료 개편방안」이 시행되면, 우대수수료를 적용대상 범위가 확대됨에 따라, 매출액 30억원 이하 250만개 가맹점(전체 가맹점 269만개의 93%)이 우대수수료 혜택을 받을 것으로 전망했다. 특히 매출액 5억원~30억원인 약 24만 차상위 자영업자는 연간 약 5200억원 규모(가맹점당 약 214만원)의 수수료 부담이 경감되는 혜택을 받을 것으로 전망했다. 또한 매출액 500억원 이하의 일반 가맹점(약 2만개)의 경우에도, 2% 이내의 수수료율 적용을 통해 약 1850억원 규모(가맹점당 약 1,000만원)의 수수료부담 경감 효과가 예상된다고 밝혔다.



식약처, 허위·과대광고 54개 제품 판매사이트 차단

곤약젤리 함유 음료, 다이어트 효과 허위·과대광고 많아

식품의약품안전처(처장 류영진)는 인터넷 쇼핑몰 등에서 판매되는 혼합음료 유형의 곤약젤리 함유 제품 146개(1185개 사이트)에 대한 허위·과대광고 및 함량 표시 적절성 여부를 점검한 결과, 54개 제품(324개 사이트)이 부적합한 것으로 확인됐다고 지난 11월 23일 밝혔다. 이에 따라 324개 사이트는 시정 또는 차단하고, 허위·과대광고를 한 제조·유통판매업체 15곳에 대해서는 관할 지방자치단체에 행정처분을 요청했다고 밝혔다.

이번 점검은 최근 건강·다이어트와 관련한 다양한 제품이 출시되면서 허위·과장광고로 인한 소비자를 보호하기 위해 저칼로리 식품으로 인기를 끌고 있는 곤약젤리 함유 혼합음료 제품에 대해 인터넷 광고 적정성 및 함량을 점검·확인한 것이다.

이번 점검에서 드러난 주요 위반 내용은 ▲다이어트(체중 감량) 등 검증되지 않은 효능·효과 표방 200건(61.7%) ▲아토피·알레르기성 비염 등 질병 치료·예방 효과 표방 12건(3.7%) ▲함량 표시 부적합 103건(31.8%) ▲체험기 과대광고 등 9건(2.8%)이다.

이와 함께 ‘그린애플 콜라겐 곤약젤리’ 제품은 콜레스테롤 수치 조절, ‘레알칼라만시 콜라겐 곤약젤리’는 체중감량에 탁월, ‘곤약젤리 칼라만시’는 기억력 개선, ‘고투슬림 칼라만시 곤약젤리’는 독소 제거 등 검증되지 않은 효능·효과가 있는 것처럼 과대광고를 한 것으로 드러났다. 식약처는 부적합 제품 54개에 표시된 곤약 함량(평균 0.4g)으로는 배변활동 촉진 등의 인체에 유용한 효능·효과를 나타낼 수 있는 함량과는 상당한 차이가 있다고 밝혔다.

식약처는 앞으로도 다이어트 등 검증되지 않은 효과 과대·광고, 질병 치료·예방이나 의약품으로 표방할 우려가 있는 제품에 대해 모니터링을 강화할 예정이며, 관련업체에는 교육·홍보 등을 통해 소비자에게 정확한 정보가 제공되도록 최선을 다할 것이라고 밝혔다. **[K7]**



이토록 똑똑한 떡볶이 이토록 옹골찬 튀김

아버지와 딸이 일군 기업, 주식회사 아딸



가을 햇살이 눈부신 11월 중순, 월곡동에 있는 (주)아딸 본사를 방문했다. 한낮의 햇볕이 따사롭게 들어오는 회의실로 이현경 대표가 들어온다. 걸 고운 머리카락을 한데 묶은 말끔하고 세련된 모습. 대화가 즐거워질 때마다 환한 웃음이 터진다.

아딸의 창업 스토리는 세간에 잘 알려져 있다. 아버지는 튀김을 튀기고 딸은 떡볶이를 만들며 탄탄한 프랜차이즈 기업의 기틀을 다졌다. 이현경 대표에게서 (주)아딸의 현황과 미래를 들어 보았다.

WRITE 이근정 편집위원

(주)아딸 

이현경 대표

국내 1세대 분식 프랜차이즈

“고추장, 고춧가루, 방앗간 쌀떡... 뭐 하나 장인들 손을 안 거친 게 있어?” 아버지는 늘 이렇게 말씀하셨다. 1972년 경기도 문산의 분식집에는 손님들의 발길이 끊이지 않았다. 어른이고 아이고 할 것 없이 가벼운 발걸음으로 찾아와 지글지글 익어가는 튀김과 순대와 떡볶이를 탐식했다. 그랬던 분식집이 몇 번의 이전을 거치더니 오늘날 주식회사 아딸로 성장했다. 한때 전국 가맹점 수가 980개까지 치솟았고, 아버지가 튀김을 만들고 딸이 떡볶이를 만들어 회사를 키웠다는 스토리가 널리 알려졌다. 이제 아버지는 돌아가셨지만 딸 이현경 대표가 아버지의 뜻을 이어받아 국내 1세대 분식 프랜차이즈 성공사례로 평가받는 아딸을 이끌고 있다. 먼저 이 대표에게 아딸의 상징성이 무엇인지 물었다.

“우리 회사의 중심에는 무엇보다도 간절한 정성이 있습니다. ‘아버지를 모시는 마음, 딸을 키우는 마음’이 그것이지요. 저 자신 아버지의 극진한 사랑을 받았기에 아버지와 딸 사이에 오가는 애뜻한 정을 그대로 회사 경영에 가져오려고 합니다. 동반자와 고객을 아끼고 모시는 마음으로 해나갈 때 모두 함께 만족할 수 있다고 믿어요.”

컨셉도 다양해 – 아딸의 맞춤형 매장

주식회사 아딸은 세 가지 경영이념을 제시한다. ‘원조(original), 다르다(difference), 안정적이다(stability)’가 그것이다. 이현경 대표는 경영이념을 이렇게 설명했다.

“원조는 자부심이기 이전에 책임이며, 발전하는 것이 곧 지켜가는 것입니다. 이것이 아딸의 사훈이지요. 길거리 음식이었던 떡볶이를 소스 표준화로 프랜차이즈화에 성공하면서 흔히 말하는 원조 소리를 듣고 있습니다. 원조란 변화에 맞는 다양한 시도를 통해 후발주자들의 시행착오를 줄여주며 연구개발과 차별화를 통해 끊임없이 발전하는 것만이 원조라는 이름을 지켜내는 방법이라고 생각합니다.”

본사가 위치한 주상복합건물의 1층에는 아딸 직영매장이 있다. 아담한 면적이지만 청결하고 경쾌한 분위기의 인테리어가 심리적 편안함을 넓혀준다. 입구의 폴딩도어 너머로 가을 낙엽을 맞으며 걸어가는 행인들이 보인다. 폴딩도어를 열면 행인들은 조리대에 붙은 바(bar)로 곧장 접근할 수 있는데, 기능 면에서나 분위기 면에서나 훌륭한 선택으로 보인다.

폴딩도어는 맑은 날에는 열어두고 미세먼지 농도가 높은 날에는 닫아두어 위생수준을 높인다. 쟁반과 식기 등 비품들도 깔끔하고 편리한 모양새다. 아딸의 매장 컨셉이 궁금해졌다.

“아빠는 튀김, 딸은 떡볶이를 하던 간판도 없던 가게에 손님들이 지어주신 태명 아딸은 다섯 가지 형태로 진화했습니다. 먼저 아딸 블랙은 다양한 메뉴의 큰 평형 매장과 쇼핑몰, 백화점, 대형마트 등의 특수상권 매장으로 떡볶이로는 이례적으로 매출 1위를 기록하며 아딸의 경쟁력을 입증하고 있습니다. 아딸 레드는 아딸 차세대 인테리어, 메뉴, 운영방식과 다양한 매출 증대 방안으로 아딸 돌풍이 다시 불게 하는 주역입니다. 아딸 씨스는 삼인삼의 약자입니다. 편의점, PC방, 키즈카페 등 기존 공간에 설치 가능한 ‘미니 아딸’로 매출 향상이 절실한 자영업자들에게 아딸의 특화 메뉴들로 매출 극대화를 도와드리죠. 100원에 열두 개 담겨 나오던 떡볶이 가게를 기억하시나요? 시장, 학교 주변에서 생계를 유지하려고 서민들이 운영하던 가게 혹은 포장마차였습니다. 아딸 시스터는 소규모 일인 사업장도 위생적인 식재료를 공급받아 노동력과 조리시간 단축으로 매출을 올리게 한 시스템입니다. 마지막으로 ‘아딸 R.M.U(Raise me up)’는 아딸의 창업지원 프로젝트예요. 지자체와 연계하는 등 다양한 방법으로 사회적 배려가 필요한 사람들에게 마중물이 되는 창업 및 일자리 창출을 지원하며 현재 4호점을 오픈 중입니다.”



66 거리 음식이라고요? 거리가 만들어낸 힘입니다! 99



사하점



청라점

발효의 원리와 장인의 끈기로

만든 72가지 메뉴

떡볶이와 튀김은 싫어하는 사람이 별로 없다. 새빨간 고추장양념 속에서 익어가는 떡볶이와 뜨거운 기름 속에서 차르르 소리를 내는 튀김은 한국의 길거리와 결합해 문화적인 이미지를 만들어낸다. 이런 전통적인 메뉴는 예로부터 변함이 없을까? 온갖 세계음식이 넘쳐나고 먹거리를 둘러싼 사회적 의식이 향상된 오늘날, 아딸은 메뉴를 어떻게 만들고 있을까?

“저는 아버지와 분식집을 운영할 때부터 수도 없이 떡볶이 양념을 만들어왔어요. 어떻게 해도 해보고 저렇게도 해보면서 발효가 진정 무엇인지 터득했지요. 사람은 조상 때부터 이어져온 친숙한 맛을 잊지 못합니다. 저는 우리 아딸이 그 맛을 찾아냈고 지키고 있다고 자부해요. 아딸은 발효의 명가 순창군과 그리고 발효미생물 산업진흥원과 손잡고 연구해서 토마토고추장 떡볶이소스를 개발했습니다. 이 소스를 우리 메뉴의 중심에 두고 개발했던 허브튀김과 함께 72가지 메뉴를 선보이고 있어요.”

취재자 방문한 직영점에는 커피와 생맥주도 있었다. 위에서 아래로 따르는 게 아니라 컵 밑바닥을 통해 뿜어 올린 질소커피 한잔을 맛보았다. 고소하게 씹싸름한 풍미가 혀끝에 퍼진다. 떡볶이나 튀김에 곁들이기에 딱 좋다. 생맥주는 리버스탭(reverse tap)을 개발한 유럽 J.R.P 사와 제휴하여 제공한다고 한다. 맥



월곡점

주 역시 밑바닥에서 차오르게 해서 거품이 적당하고 맛이 신선하다.

“혼밥족과 혼술족까지 생각한 '아딸 한끼'는 분식집에서 정갈하고 만족도 높은 한 끼 식사를 가능케 한 것이지요. 1인가구가 증가하면서 '1코노믹스'라는 말까지 생겼습니다. 가볍게 한 끼를 먹기에 분식을 능가할 메뉴는 없습니다. 물론 분식은 부실하다고 생각하는 사람도 있는데요, 이런 사람은 커피 또는 생맥주에 이끌려 아딸을 찾을 수 있습니다. 업주 입장에서 보면 새로운 고객층이 생겨 시간대별 데드타임을 줄이는 효과가 있지요.”

아딸은 2018년부터 가정 간편식(HMR) 시장에도 진출했다. 토마토고추장떡볶이는 미국 등 네 개 나라 수출을 시작으로 해외 판매를 넓혀가고 만능어묵육수, 컵 떡볶이 등 다양한 제품이 출시를 기다리고 있다. 매장 포장판매의 새로운 형태로도 자리를 잡아가고 있다.

거리 음식이라고요?

거리가 만들어낸 힘입니다

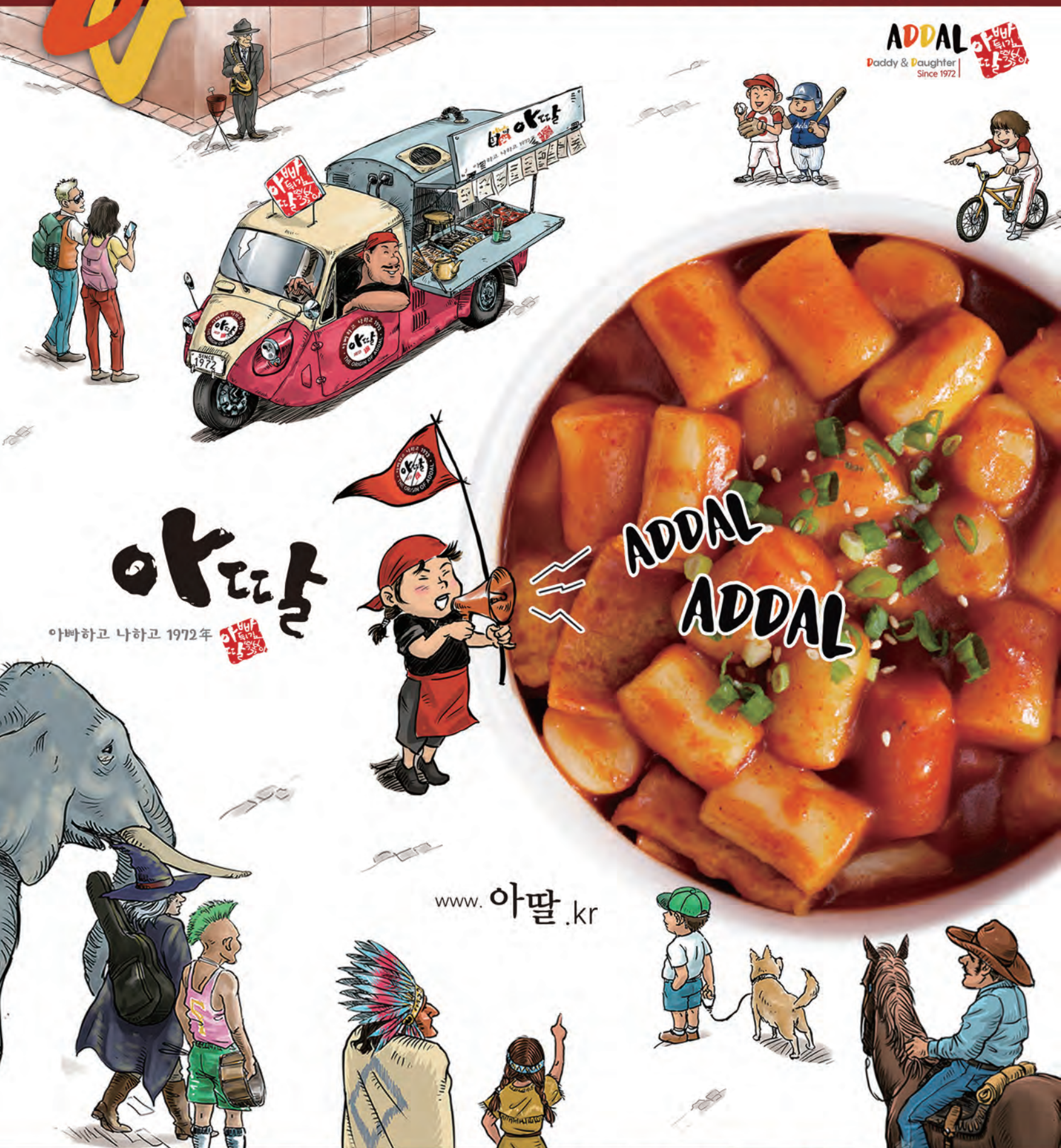
월곡동의 아딸 직영점은 복층 구조인데 아기자기한 인테리어 구조물 틈틈이 벽면에 그려진 그림이 눈에 띈다. 터치와 색감이 자유분방하고 경쾌하며 신비롭기까지 하여 공간에 활

력을 불어넣는다. 가까이 다가가 보니, 작가 이름 반달(Vandal)과 작품 제목이 적힌 명세표도 붙어 있다. 반달 작가라면 페이스북 서울 사무소에 작품이 그려졌다는 그 작가 아닌개! 그 래피티 아티스트로서 활발한 작업을 보여주는 작가다. 아딸이 문화예술 분야와 손잡고 무엇을 도모하는지 물었다.

“매장 디자인과 시공을 직접 하는 우리 아딸은 매장마다 작가 반달이 그 지역 거리의 흐름을 매장 전체에 그래피티로 표현해서 점주와 고객들에게 희망의 메시지를 전하고 있어요. 그래피티는 길거리 낙서에서 현대예술의 한 축이 되었지요. 길거리 예술가에서 지금은 기네스북에도 등재된 세계적인 아티스트 반달홍. 길거리 음식에서 한류 음식 문화의 아이콘이 된 떡볶이. 스트리트 아트는 서민들의 정서를 담아내는 힘이 있어요. 아딸은 거리문화융합 프로젝트 '거리의 힘을 통해 지역 고유문화를 살리는 예술 행사들과 제휴해 나갈 계획입니다.”

이현경 대표는 시종일관 적극적인 태도로 인터뷰에 응했다. 친근한 메뉴, 사랑스러운 기업명, 훈훈한 창업 스토리, 거기에서 스트리트 아트와의 협업까지... 아딸의 날개는 화려하고도 힘차 보인다. 앞으로 아딸이 우리 곁에 어떻게 다가올지, 또 어떤 이야기를 만들어나갈지 기대된다. **KFN**

즐거운 맛, 한 번 더 행복해지는 세상



ADDAL
Paddy & Daughter
Since 1972

아빠하고 나하고 1972년

www.아딸.kr

메뉴안내에 주문, 결제까지 한 번에!

손님은 밀리고, 경쟁 매장은 많고...
좀더 고객에게 집중할 방법이 없을까?

이제, 키오스크에 맡겨보세요!



무인결제 키오스크 **어떻게** 선택해야 할까요?

품질과 서비스는 기본, 경제적 렌탈비로 부담 없이 시작하세요!

- 01 빠른 기능
고객 만족도 향상
터치 몇 번으로 결제까지
주문 대기시간 감소
- 02 경제적 가치
월 8만원 부터
경제적인 월 렌탈료로
부담없이 운영
- 03 인건비 절감
매출이 쑥쑥
효율적인 운영으로
매장비용 절감
- 04 다양한 제품
업종별 맞춤 설계
업종 구분 없이
어디든 사용 가능
- 05 365일 서비스
24시간 제공
24시간 무인시스템
원격 AS 지원
- 06 효율성
최고의 가성비
멀티미디어 광고 효과
다국어로 외국고객 응대

1522-1972 Better Taste



Better Life



SK m&service 행복스토어

신청/문의 : 02-6323-9988

창화당

· 만두 잘하는 집 ·

번창하여 빛나는도다

만두가게의 가장 세련된 변신, 창화당

한국농수산식품유통공사가 있는 양재동 aT센터. 이 건물의 높은 층에는 만두로 유명한 회사 창화당이 있다. 엘리베이터를 내려 복도를 걸어가노라니 창밖으로 눈부신 늦가을 풍경이 펼쳐진다. 인근 매봉산과 구룡산에 짙은 빛깔이 내려앉아 있고, 반듯반듯한 시가지를 장난감 같은 자동차들이 내달린다.

복도가 꺾어지며 나타난 창화당의 인상도 비슷하다. 확 트인 전망을 가진 말끔한 고층건물처럼, 현대적이고 합리적이며 트렌드와 함께 전진하는 느낌이다. 창화당의 새로운 법인 씨엔디를 이끌고 있는 젊은 최승국 대표가 그곳에 있다.

WRITE 이근정 편집위원

(주)씨엔디



최승국 대표





보들보들한 만두 드실래요, 바삭한 만두 드실래요?

젊다, 싱싱하다, 풋풋하다, 활기차다….

이런 형용사 앞에서는 일단 기본이 좋아지지 않을 수 없다. 꿈과 소망과 비전이 시간이라는 더 많은 가능성을 품고 있으니 말이다. 창화당 최승국 대표가 바로 위 형용사들의 주인공이다. 최승국 대표는 30년 세월 만두 하나에 정성을 쏟아온 주식회사 더씨에이치디(ChD) 최상업 회장의 아들이다. 2016년 입사해 개발, 영업, 유통 업무를 다 거쳤다. 지금은 더씨에이치디와 분리해서 설립된 더씨엔디(CND) 대표를 맡고 있다.

창화당은 2004년 8월에 설립됐다. 1990년대부터 만두를 만들며 맛과 품질에 자신감이 붙은 최상업 회장은 백화점 등 대형 매장으로 진출했다. 2018년 7월 현재, 전국 주요 백화점 37곳에 창화당이 들어가 있다.

그런데 요즘 창화당의 인기는 로드샵으로 실감할 수 있다. 인터넷 검색창에 ‘창화당’을 치면, 익선동이니 한남동이니 하며 젊은食客들이 올려놓은 방문 감상기가 우수수 쏟아진다. 최승국 대표는 바로 그 로드샵 매장을 책임지고 있다. 2017년 3월 익선동의 1호점으로 화려한 신고식을 치른 데 이어, 7월과 9월에는 서초점과 한남점을 열고, 이듬해에는 석촌호수점과 대하로점과 연남점을 열었다. 현재 여섯 곳 모두 성업 중이다. 최 대표에게 거리로 진출하게 된 계기를 물었다.



“창화당은 백화점 푸드코트에서 만두 판매대로 시작했어요. 2005년 현대백화점에 입점했는데 바로 그해 현대백화점에서 최우수 브랜드로 꼽힐 만큼 평가가 좋았어요. 우리는 매장을 오픈키친으로 만들어 만두소 만드는 것, 만두 빚는 것을 다 공개했어요. 고객 신뢰를 그렇게 얻어냈지요. 그만큼 자리 잡았으니까 밖으로 한번 나가보고 싶었어요. 백화점에선 아무래도 갑을 관계에 묶여 있지만, 로드샵에선 자유롭게 기획할 수 있잖아요. 요즘 음식점들은 감각이 생명이예요. 우리도 할 수 있다 생각했죠. 만두라는 전통 음식을 절제 한번 가보자, 젊은이들이 많이 모이는 거리에 세련된 감각으로 도전해보자…”

핫플레이스에 뜬 ‘만두 잘하는 집’

맛으로 인정받았다고 해도 새로운 도전에 나서는 것은 그만큼 모험이었을 것이다. 백화점 내 푸드코트와 로드샵은 많은 것이 다르다. 상권 하나하나를 분석해야 하고 고객층을 파악해야 하며 메뉴에서부터 매장 디자인까지 모든 것을 다시 만들어야 한다. 그 과정이 궁금했다.

“가장 먼저 메뉴를 만들었어요. 백화점 매장에서 테이크아웃을 하니까 만두만 있어도 되



지만, 로드샵에서는 함께 먹을 다른 음식이 있어야 하잖아요. 거리와 추억과 음식이 합해지면 뭐가 좋을까 고민했어요. 그러다가 떡볶이와 쫄면을 떠올렸지요. 그러면 분식점이 되는데, 우리는 흔한 분식점이 아니라 프리미엄으로 가기로 했어요. 그래서 국물음식도 어묵탕이 아니라 새우완탕을 내요. 여기에다 몇 가지를 더해서 메뉴를 완성했어요. 우리는 맛뿐만 아니라 비주얼에도 엄청 신경 썼어요. 그냥 떡볶이만 담는 게 아니라 그 위에 튀긴 만두피, 삶은 달걀, 채 썬 깻잎과 파를 보기 좋게 올려 음식이 예쁘고 푸짐하다는 느낌이 들게 했지요.”

메뉴가 완성되자 바로 BI(Brand Identity) 팀을 꾸리고 컨셉 잡기에 들어갔다. 서울에서 상권이 활성화되었으면서도 젊은이들이 모이는 이른바 핫플레이스를 겨냥했다. 가장 먼저 익선동이 눈에 들어왔다. 종묘와 낙원사가 사이에 긴 익선동은 오랜 세월 개발 제한에 묶여 좁은 골목길과 한옥이 고스란히 남아 있다. 이곳에 3~4년 전부터 개성 있는 카페와 공방이 하나둘 생기더니 지금은 온갖 음식점과 카페, 갤러리와 소품 가게가 들어찬 ‘핫’한 곳이 되었다. 이곳의 매력은 옛것과 새것의 조화다. 낡은 한옥을 개조해 새로운 감각이 깃든 세련된 공간으로 탈바꿈시킨 것이 그런 예이다. 직선적인 아파트에 길들여진 젊은이들이 익선동에 와서 눈을 빛내는 이유다. 잘나가는 동네이니 만큼 매장 분위기에도 공을 들였을 것 같았다. 최 대표에게 그 과정을 물었다.



“우리 주력 메뉴는 만두잖아요. 만두는 어른 아이 할 것 없이 다 좋아하는 메뉴예요. 옛날부터 먹었으면서도 끊임없이 새로운 레시피가 개발될 만큼 생명력이 긴 음식이에요. 과거와 현재를 잇는 메뉴인 거죠. 그래서 우리는 모던 헤리티지(modern heritage)를 주요 컨셉으로 정했어요. 풀어 쓰면 ‘현대적인 유산’이지요. 친숙하고 흔한 음식이지만 그 음식이 과거와 현재를 이어준다고 보고, 매장 인테리어, 집기, 장식, 플레이팅 등 모든 것을 만들 어갔어요.”

창화당 로드샵의 외관을 보면 흰색 타일을 박아 넣은 외벽에 원목 빛깔을 살린 나무문이 먼저 눈길을 끈다. 여기에 독특한 서체의 간판 글씨가 더해지니 1960년대나 아니면 더 이전의 옛날로 시간이 훌쩍 뒤흔박질한 것 같다. 유리창을 통해 주방이 보이게 해서, 펄펄 오르는 김이 식욕을 불끈 솟게 만든다. 가게 안으로 들어서면 나무판을 덧댄 천장 아래 예스러운 상들리에가 매달려 있고, 어디서 구했나 싶은 자개장과 양은 소반이 손님을 기다리고 있다.

“‘뉴트로(newtro)’라는 말이 있어요. 뉴(new, 새로운)와 레트로(retro, 복고)를 합친 신조어예요. 레트로가 옛것을 그대로 따르고 즐긴다면, 뉴트로란 지난 시절에 유행한 것을 새로운 방식으로 즐기는 현상이라고 볼 수 있어요. 젊은 사람한테 옛것은 낯설거나 불편할 수 있는데 여기에서 현대적인 감각을 덧입히니까



재미있고 오히려 친근해져요. 우리는 로드샵으로 나가면서 사람들에게 즐거움을 줄 수 있는 것, 신기하고 재미있게 다가올 수 있는 것을 많이 연구했어요.”

오래된 것도 새로워진다, 창의력만 있다면

부모 세대를 넘어 할아버지 할머니 세대를 연상시키는 매장 꾸밈새는 젊은이들의 호기심을 자극할 만하다. 게다가 ‘핫플레이스’ 아니던가? 긴 역사를 간직한 도시 서울은 산업화 시기 마구잡이식 개발의 여파로 옛 모습을 엄병 덩범 잃어버렸다. 오래된 것을 그저 같이엮는 것만이 능사가 아님을 이제는 많은 사람이 알고 있다. 핫플레이스의 부상은 시민들이 도시의 곳곳을 탐험하며 옛 정취를 즐길 수 있게 되었다는 뜻과도 통한다. 지난 백 년 동안 급격한 변화를 겪은 서울에는 세월의 켜가 한 층 한 층 쌓인 동네들이 있고, 사람들은 그런 곳을 찾아가 독특한 경관을 즐기고자 한다.

먼 기억 속의 양은쟁반과 자개 소반에 다리를 달아 테이블로 쓰고, 노릇하게 지진 만두를 소쿠리 채반에 받쳐 내고, 비닐 방식이 아니라 꽃무늬 천 방식으로 손님을 맞이하는 것은 창화당이 선택한 옛 동네에 부응하는 방식이자, 낡은 물건들을 현대로 불려와 신선한 것으로 재탄생시키는 창의력의 소산이었다.

최 대표의 노력은 곧 빛을 보았다. 손님들이 대기표 받는 수고를 마다하지 않고 몰려들었을 뿐만 아니라, 알아서들 입소문을 냈다. 포털 사이트 블로그, 인스타그램에는 창화당 해시태그를 단 리뷰들이 가득하다. 익선동점은 월 매출액 1억 7000만원으로 최고점을 찍었다. 주말이면 매장에 입장하지 못해 포장해서 가는



손님만 하루 200명이 넘는다.

창화당은 곧 을지로와 성수동에서도 만날 수 있다. 현재 한창 매장을 꾸미는 중이다. 철공소가 밀집한 을지로와 제화 공장을 비롯해 소규모 공장들이 있던 성수동은 둘 다 서울 시내의 멋진 거리로 이름을 새로 쓰고 있다. 창화당이 정말 트렌드를 잘 파악하며 앞장서 나간다는 생각이 들었다. 최승국 대표에게 장래의 꿈에 대해 물었다.

“저는 지금 젊어요. 젊다는 것은 경험이 아직 많지 않다는 뜻이기도 하지만 그만큼 가능성이 있다는 뜻이지요. 저는 일하는 하루하루가 다 경험이고 배움이에요. 창화당이 로드샵으로 진출한 것은 만 2년이 채 안 됐어요. 지금 저한테는 점포를 얼마나 늘리느냐 수치가 중요하지 않아요. 브랜드를 탄탄하게 만들어 궤도에 올려놓는 게 가장 중요하지요. 잘한다는 소리를 국내에서만 듣고 싶진 않아요. 지금 베트남 사업 계획을 세우고 있는데, 앞으로 국외로도 진출해서 한국음식을 널리 알리는 데 일조하고 싶어요.”

이 어찌 불가능한 일이라. 맛있는 메뉴에다 신선한 발상, 산업과 문화 전반을 예리하게 읽는 식견까지 있으니. 게다가 이렇게 젊고 건강한 대표이사가 있으니. 아버지 최상업 회장으로 부터 경영인의 기본 품성을 배우며 현장에서 나날이 전문성을 일궈나가는 최승국 대표의 미래가 궁금하다. **KFN**

창화당



만두 잘하는 집 창화당 만두를 체험해보세요.

창화당은 만두 하나만으로 100년 전통의 익선동 한옥 마을을 복적이게 만든 브랜드입니다.
창화당의 만두가 맛있는 이유는 모든 만두 속이 만두 전문 생산 기업 디에스 푸드시스템에서
생산되어 높은 안정성으로 뛰어난 품질을 유지하기 때문입니다.

아래 이메일로 신청하신 후 체험업소로 선정되면 창화당 만두 4종을 보내드립니다.

만두 잘하는 집, 창화당 만두를 체험해보세요.



고기궁중만두/남작고기왕군만두
부드럽고 풍성한 속재료로 시줄감이 두 배

김치궁중만두/남작김치왕군만두
가마솥에 달달 볶아 풍부한 감칠 맛

신청 이메일
dimsum79@hanmail.net

신청 양식

- 1 회사(업소)명
- 2 주소
- 3 담당자 연락처

블루원

대한민국 해충방제 No.1



Better life for unique every

블루원의 특별한 혜택 '4가지'

👉 전국 동일 "원스톱 서비스"

👉 주문 방제케어 +1 맞춤 서비스

👉 "한뼘 더" 책임관리제

👉 소독증명서 발행 및 신고대행 "무료"



Blue1 블루원

www.blue1.kr

- 1 아무나 할 수 있는 서비스가 아닌 블루원만의 서비스로 다르게
- 2 전국 언제나, 어디서나, 누구나 블루원만의 서비스는 동일하게

전국 어디든 무료로 방문 견적 서비스를 제공합니다 **1544-3206**



고객에게 필요한 방식으로 안전하고 청결하게

해충 방제 종합 서비스, 블루원

고척스카이돔의 둥근 지붕이 저만치 보인다. 둥그스름하면서도 날렵한 돔 형상이 빠르게 날아가는 거대한 야구공 같다. 투수가 던진 야구공일 수도 있고, 타자가 올려친 야구공일 수도 있으리라, 보는 사람의 마음에 따라.

주택가와 상업지구와 제조사들이 사이좋게 섞여 있는 서울 서남권, 해충 방제업으로 수평적 공동 브랜드 사업의 새 장을 열고 있는 블루원코리아 이기배 대표를 만났다. 이기배 대표는 어떤 투수가 되어 야구공을 던지고 있을까? 시속 150킬로미터가 넘는 강속구로 제압하는 승부사일까? 아니면 슬라이더, 커브, 체인지업 등 다양한 변화구를 구사하는 기교가일까?

이기배 대표와의 인터뷰는 스포츠 경기처럼 활기가 넘쳤다.

WRITE 이근정 편집위원 | PHOTO 이명철 실장

(주)블루원코리아 **Blue1** 블루원
이기배 대표

PEOPLE & COMPANY

(주)블루원코리아

해충, 게 켜거라

활짝 웃는 얼굴로 문을 연 이기배 대표의 음성에는 힘이 넘쳤다. 180센티미터가 넘는 큰 키에 능률한 어깨. 어떤 사람들 틈에 끼어 있더라도 뚜렷한 인상을 남길 스타일이다. 이기배 대표는 대학에서 제어계측공학을 전공하고 쌍용엔지니어링에 공채로 입사했다. 플랜트 설계를 하던 그는 쌍용그룹이 해체 위기를 맞으면서 회사를 나와 소방시설관리사 자격증을 취득한 후 소방관리업체에 입사했다. 거기서 만난 동료와 사업체를 차렸다가 독자 사업체를 냈으니 소방관리 점검 분야에서 18년 경력을 쌓은 베테랑이다.

이 대표는 요즘 해충 방제 업체를 키우는 데 온 힘을 쏟고 있다. 바로 '블루원'이다. 블루원은 "Better Life for Unique Everyone"의 약자다. 저마다 독특한 한 사람 한 사람을 위해 더 좋은 삶을 만들어간다는 뜻이 따스하고 풍요롭다. 블루원은 전국의 고객에게 필요한 해충 방제 서비스를 제공한다. 전국을 대상으로 하는 것은 15개 광역시도의 방제업체들을 블루원이라는 통합 브랜드로 관리하고 있기에 가능하다. 이기배 대표에게 사업의 태동에 대해 물었다.

"제가 2008년부터 화이어캡스를 운영해왔습

니다. 화이어캡스는 소방 안전관리 서비스 업체예요. 전국에 있는 소방 업체를 규합해 화이어캡스라는 공동 브랜드로 운영하고 있습니다. 이 사업 모델을 바탕으로 두고 소독과 해충 방제 서비스를 제공하는 블루원을 론칭했지요."

그렇다면 화이어캡스에 대해 먼저 듣는 것이 블루원을 이해하는 데 도움이 될 것 같다. 마블 히어로를 연상시키는 이름의 회사 화이어캡스는 말 그대로 불을 감시하는 업체다. 인명과 재산의 안전을 위해 매우 중요한 업종이다. 소방시설관리업의 현황은 어떠할까?

"소방시설관리업은 고단한 업종이라는 인식이 있습니다. 청년층의 진출도가 낮아 구인난이 심하고, 업무 수준을 높일 마케팅이나 매뉴얼 개발은 아직 저조한 단계예요. 관련 정보나 경영 자원이 적어 전문업체로 성장하는 데 어려움이 많고 직원 개개인의 발전도 어렵습니다. 사정이 이러니가 고객들은 대기업 브랜드에 익숙하고 최저가만 선호하지요. 결국 가격 덤핑이 일상화돼 있습니다. 저는 열악한 이 분야를 키워나가기 위해 공동 브랜드 제도를 도입했습니다."

소방관리업체 화이어캡스로 시작하다

공동 브랜드 제도는 여러 기업이 전략적으로 제휴하여 복수의 브랜드를 공동으로 표기하거나, 시장지위가 확고하지 못한 중소기업들이

공동으로 개발해 사용하는 브랜드를 말한다. 같은 지역에 기반을 둔 업체들이 지역경제의 활성화와 국외시장의 판로 개척을 꾀해 공동 브랜드를 개발하는 경우도 있다. 안성시를 대표하는 농특산물 공동 브랜드 '안성맞춤', 미국 캘리포니아 오렌지 업체들의 브랜드 썬키스트(Sunkist)가 그런 경우다.

중소기업청은 공동 브랜드 제도를 실시하면서 같은 분야 중소기업들이 서로 협력하여 브랜드 파워와 마케팅 능력을 강화하도록 지원하고 있다. 화이어캡스는 2016년과 2017년 연속해서 소방 분야 지원 대상으로 선정되었다. 그렇게 해서 오늘의 화이어캡스가 진용을 갖추었다.

"화이어캡스는 전국 17개 광역시도 업체를 규합하고 있습니다. 소방관리 분야에서 기린아로 통하죠. 지금 전국에 있는 OO백화점이 다 우리 고객입니다. 화이어캡스는 고객에게 체계적인 서비스를 제공하기 위해 정기적으로 교육 훈련을 하고, 일원화한 서비스 매뉴얼을 도입했어요. 소방시설관리사 16명, 소방기술자 340명을 포함한 국내 최대 규모의 소방관리 브랜드입니다. 소방 점검, 소방 안전관리, 소방 공사, 소방교육훈련, 종합방제 컨설팅, 위험물 안전관리 등의 업무를 다 하지요. 오프라인 소방 서비스를 하던 업체가 전국망을 가진 업체로 거듭났고, 앞으로 소방 장비 렌탈 서비스까지 준비하고 있습니다."

화이어캡스 사업 모델로부터 블루원까지 태어났더니 흥미롭다. 앞에서 언급했듯이 블루원은 소독과 해충 방제를 중심에 둔다. 넓게 보면 위생 수준 향상과 관련 있을 것 같다. "블루원은 현재 전국 15개 광역시도를 커버하고 있습니다. 교육기관, 의료기관, 음식점, 숙박업소, 식품공장 등 각 시설에 적합한 방제 서비스를 제공합니다. 또 위생과 해충 방제 활동을 전국에서 동일하게 제공하는 매뉴얼을 가지고 제휴 업체들을 상대로 정기적인 교육을 진행하고 있습니다."

화이어캡스로 소방관리 업무를 실행해온 만큼

우리는 3B 서비스를 앞세웁니다.

3B는 Baby(아이), Beauty(여성), Beast(애완동물)를 말합니다.

요약하면 가정이지요.

사회의 기반이 되는 가정이 먼저 안전하고 행복해야 한다고 생각해요.



블루원만의 장점이 있을 것 같다. 여타 업체보다 우월한 점이 무엇인지 물었다.

"블루원의 원스톱 서비스에는 일반 소독, 해충 방제, 수목 소독, 물탱크 청소, 소방점검 및 관리, 사업장 관리에 필요한 시설 진단, 위생 컨설팅이 다 포함됩니다. 다시 말하면, 일반 해충 방제에다 화이어캡스의 소방관리를 접목한 것이죠. 소방과 해충 방제가 궁극적으로 안전, 환경과 연관된다는 점을 생각하면 종합 환경 관리 서비스라고 볼 수 있어요."

대기 오염, 수질 오염, 먹거리 오염 등 각종 오염으로 인한 경각심이 높아진 오늘날, 블루원이 담당하는 서비스는 선택이 아니라 필수처럼 들린다. 블루원은 해충을 그냥 퇴치하는 것에 멈추지 않는다고 한다. 문제 해충이 어떻게 발생했는지 근본적 원인을 찾아 그 원인을 제거하고 환경 요인을 꼼꼼히 진단하여 개선한다. 이기배 대표에게서 상세한 내용을 더 들어보았다.

"우리는 3B 서비스를 앞세웁니다. 3B는 Baby(아이), Beauty(여성), Beast(애완동물)를 말합니다. 요약하면 가정이지요, 사회의 기반이 되는 가정이 먼저 안전하고 행복해야 한다고 생각해요. 그래서 아이를 키우고 반려동물과 함께 사는 집을 위해 침구류를 자외선 살균합니다. 맞춤 소독은 어떤 형태의 장소에서나 가능해요. 요즘 사람들은 외식을 많이 하잖아요. 음식점이 청결해야 한다는 요구수준이 매우 높습니다. 우리는 외식 사업장의 위생을 위해 홀과 테이블을 살균 소독합니다. 또 다중

이 이용하는 시설에서는 화장실 탈취 서비스를 하고, 업장 내 쾌적한 환경을 위해 공용공간 살균 서비스를 합니다. 이렇게 우리가 가는 곳 어디에서든 위생을 책임집니다."

건물 종합 관리 네트워크를 향하여

이기배 대표의 사무실에는 책장 가득 책이 꽂혀 있다. 인문, 사회, 역사에서부터 경제경영, 조직관리, 자기계발까지 분야도 넓다. 책들은 도서관 장서처럼 서지관리가 되어 있고 바코드도 붙어있다. 이 서가가 회사에서 어떤 역할을 하는지 물었다.

"조직이 성장하고 직원 한 사람 한 사람이 성장하려면 끊임없이 배우고 단련해야 합니다. 직원 교육 차원에서 몇 해 전부터 사내 독서회를 운영해왔습니다. 2주일에 한 번씩 정해진 책을 모든 직원이 읽고 와서 토론하는 시간이지요. 새로운 지식과 정보를 습득할 뿐 아니라 자기 의견을 말하는 기술까지 익힐 수 있으니 의미 있는 시간입니다. 물론 책 읽는 것을 힘들어하는 직원도 있어요. 그렇지만 조직 내 문화가 건강하게 자리 잡으려면 독서는 필수라고 생각합니다."

현재 화이어캡스는 17개 광역시도, 블루원은 15개 광역시도의 사업체들을 끌어안고 있다. 같은 브랜드, 같은 유니폼, 같은 서비스 매뉴얼로 고객을 응대한다. 화이어캡스의 경우 전국의 직원들을 합치면 총 인원 400명에 육박한다. 이 조직들을 아우르는 것도 보통 일이

아닐 것이다. 단합을 어떻게 다지는지 물었다. "저는 직접 만나서 서로 알고 친해지는 걸 중요하게 생각해요. 화이어캡스 각 지역 대표들은 석 달에 한 번씩 1박 2일 워크숍을 엽니다. 전국을 돌며 하지요. 지금까지 부산, 제주, 당진 등 여러 곳에서 했는데 함께 모여 발표도 하고, 박수도 쳐주고, 밥도 먹고 하면 그 친밀감이 엄청나게 커져요. 다음날 아침 일찍 일어나 그 지역 주위를 한 바퀴 뛰는 것도 저에겐 아주 상쾌한 경험입니다. 이번 12월 워크숍은 서울에서 하기로 했는데, 숙소, 프로그램, 식단 등 모든 것을 제가 챙깁니다. 그런 일을 제가 아주 좋아해요, 하하하."

이기배 대표의 뇌는 대체 어떻게 생겼을까? 안전관리에 관한 하드웨어에서부터 자신의 의사를 뚜렷하고 유창한 언어로 전달하는 능력까지, 거기에도 함께 있는 사람의 기분까지 뿌듯하게 채워주는 감성까지... 그의 좌뇌와 우뇌는 완벽한 대칭으로 발달해 있을 것 같다. 마지막으로 이 대표에게 사업 모델의 지향점을 물었다.

"앞으로 건물 토탈 관리 네트워크를 만드는 게 꿈입니다. 좋은 파트너들과 열개를 만들어갈 계획이에요. 소방 분야로 시작해서 승강기, 전기 설비, 건축 수선, 배관 설비, 해충 방제까지 건물 관리에 필요한 모든 서비스를 제공하는 거지요. 지금 LG 유플러스와 손잡고 사물인터넷에 기반한 가능성을 만들어가는 만큼 건물주들이 안심하고 서비스를 맡기는 단계가 곧 올 겁니다." **KFN**





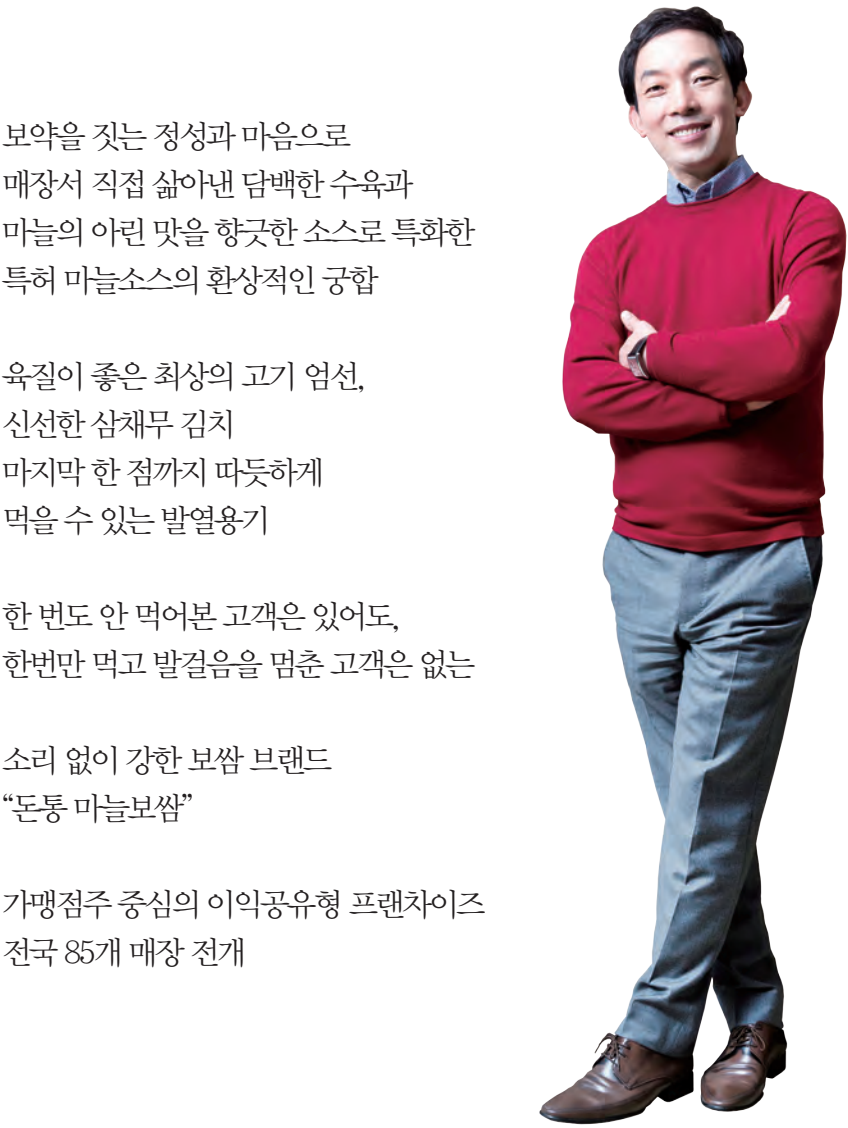
신이 인간에게 내려준 은혜 세 가지 공기, 물, 그리고 마늘

재배하기가 어려웠다면 인삼보다 비싼 식품이 되었을
완전식품 마늘의 대표 브랜드 “돈통마늘보쌈”

파주 문산을 장승배기로 산자락에 자리 잡은 (주)코리아푸드 본사에 들어서면 제일먼저 눈에 띄는 글귀가 있다. 바로 “참 좋은 인연입니다”란 글인데 읽는 순간 메마른 가슴에 진한 울림을 전하며 보는 이로 하여금 무장해제하게 만드는 에너지를 받게 된다. 문득, 이 기업의 대표는 어떤 사람일지 궁금해지는 순간이다.

WRITE 김용순 편집위원

(주)코리아푸드 
이규운 대표



보약을 짓는 정성과 마음으로
매장서 직접 삶아낸 담백한 수육과
마늘의 아린 맛을 향긋한 소스로 특화한
특히 마늘소스의 환상적인 궁합

육질이 좋은 최상의 고기 엄선,
신선한 삼채무 김치
마지막 한 점까지 따뜻하게
먹을 수 있는 발열용기

한 번도 안 먹어본 고객은 있어도,
한번만 먹고 발걸음을 멈춘 고객은 없는

소리 없이 강한 보쌈 브랜드
“돈통 마늘보쌈”

가맹점주 중심의 이익공유형 프랜차이즈
전국 85개 매장 전개

“참 좋은 인연입니다”

家業같은 家맹점, 돈통마늘보쌈

어머니, 딸, 사위 代를 이를 이어가다

인삼 마을 금산군 금성면 화림리에서 태어난 이규운 대표, 배짱과 독심으로 가득했던 그의 꿈은 “평생 망하지 않는 회사 만드는 것”이었다. 과연 그게 가능할까? 포춘지가 선정한 세계 500대 기업의 평균수명은 40~50세 정도이고, 미국의 경우 매년 50만개의 기업이 탄생하나 10년 후에는 그중 4%만 살아남는다고 한다. 일본의 경우 10년 후 기업 생존률이 18.3%라고 한다. 그렇다면 우리나라의 기업수명은 대한상공회의소의 보고서에 따르면 우리나라 코스피 상장기업 686개의 평균수명은 약 32.9세로, 하나의 기업이 탄생해서 생존하는 기간이 약 33년이라고 한다. 또한 우리나라 기업의 생존율이 낮은 이유는 자영업자의 비중이 높고 서비스업에서 부가가치율이 낮다는 등의 특징을 갖고 있다. 기업의 생존율에 영향을 주는 요소와 해결방안은 제도적으로 다양한 정책이 뒷받침 되어야 한다. 특히 개폐점이 빈번하고 트렌드에 민감한 프랜차이즈 브랜드를 기업화 한다는 것이 과연 가능할까?

평균 매출 35% 높고,
폐점율은 낮은 실속 브랜드

그럼에도 불구하고 (주)코리아푸드인 이규운 대표는 20대 중반에 가맹점주들이 자부심을 가지고 2대3대 가업처럼 이어갈 수 있는 프랜차이즈 브랜드를 개발하겠다는 아무진 포부로 1992년 5월 아씨보쌈이란 직영점을 운영하였으며 10여년 메뉴개발과 노하우를 축적해 몸집을 만든 것이다. 마늘을 먹으며 인간이 되길 기다리는 꿈의 신화처럼 2009 돈통마늘보쌈 브랜드를 런칭하며 본격적인 가맹점 사업을 전개했다. 돈통마늘보쌈은 현재 전국에 85개 가맹점이 실속경영 되고 있으며 2019년 브랜드 런칭 10년을 앞두고 있다.



창업연수 10년차 이상 된 보쌈업계 기준 현재 3위인 돈통마늘보쌈은 1위인 N브랜드와 2위 Y브랜드의 인지도 및 가맹점수에 비하면 많이 부족하지만 2017년 공정거래위원회 정보 공개서 기준으로 1위 브랜드보다 평균매출이 35% 높으며 폐점율도 가장 낮은 실속 있고 알찬 브랜드로 평가 받고 있다. 이는 업계가 괄목할 만한 사실이고 한번 맺은 인연을 소중히 하며 기본에 충실한 그의 경영철학을 엿볼 수 있는 대목이기도 하다.

돈통마늘보쌈, 한국인의 불패메뉴

돈통마늘보쌈의 주 메뉴는 튀기고 볶는 요리가 아닌, 원재료의 신선함을 그대로 살리고 육류특유의 냄새를 없애고 부드럽게 삶아내는, 웰빙 조리법으로써 향긋한 마늘소스와 침샘을 자극하는 보쌈김치 담백한 수육과 환상적인 조합을 이뤄내고 있는 마늘보쌈이다. 특히 아린 맛을 제거한 특허기술로 부드럽고 달콤하게 엮어진 마늘소스는 보쌈수육의 느끼한 맛을 잡아 줌으로써 남녀노소 누구나 거부감 없이 즐길 수 있어 충성도 높은 고객층을 형성해 오고 있다. 이렇듯 주 메뉴인 마늘보쌈만으로도 꾸준한 사랑을 받고 있지만, 쫄깃한 식감의 족발과 신선한 생굴, 알싸한 홍어삼합, 담백한 훈제오리, 매콤한 양념의 주꾸미볶음 등 다양한 제철 메뉴들과 함께 점점 개인화 되어가는 고객의 기호를 충족시킴으로서 한국인의 돈통



마늘보쌈 불패신화를 써가고 있다.

마지막 한 점까지 따뜻하게

또한 이규운대표가 오랜 시간 주방과 홀에서 고객을 직접 응대하며 몸소 느끼고 개발한 발열포장용기는 돈통마늘보쌈을 맛있게 먹을 수 있는 매력 포인트 중 하나이다. 독배기보다 장맛이란 옛말이 있지만, 음식은 마지막 어느 용기에 담기느냐가 맛과 감동을 크게 좌우하기 때문이다. 매장에서 음식을 주문하고 먹는 고객의 눈빛 목소리하나 놓치지 않았던 이규운 대표는 어느 날 보쌈을 시켜놓고 대화에 빠져서 정성껏 차려놓은 보쌈수육이 다 식어버려 더 이상 먹지 않던 고객에게 새로 삶은 따뜻한 수육을 서비스 하였고 고객은 뜻밖의 서비스에 감동하여 단골이 되었지만 “마지막 한 점까지 따뜻하게 먹을 방법이 없을까?”하는 숙제를 남겨준 것이다. 다양한 연구 끝에 군인들의 전투식량 용기에서 착안 물만 부으면 되는 비화식 즉석 보쌈발열용기를 실험해 본 결과 업계 최초로 배달용기에 적용하게 되었다. 때마침 주5일 근무제로 여가 시간이 많아짐으로써 낚시, 등산, 심지어 자녀들 현장 학습 등 시간과 장소에 구애받지 않고, 언제 어디서나 부드럽고 따뜻한 보쌈을 즐기는 이색 피크닉문화를 만드는데 일조했다.

돈통마늘보쌈 런칭 후 어머니 딸 사위까지 가



족 참여로 역대 매출을 올리며 기업화 하고 있는 가맹점이 꾸준히 늘고 있는 비결은 명쾌하다. 육질이 좋은 최상의 고기 엄선, 신선한 삼채무 등 가맹본부가 제공하는 식자재와 보약을 짓는 정성과 마음으로 매장서 직접 삶아낸 담백한 수육 마늘의 아린 맛을 향긋한 소스로 특화한 특허 마늘소스의 환상적인 궁합 레시피를 진정성 있게 고객의 식탁에 서비스하기 때문이다. 그리고 인연을 소중히 하는 본사의 경영철학을 같이 하는 가맹점주의 따뜻한 고 넉넉한 인심도 한 몫을 했다.

2019년 (주)코리아푸드인 런칭 10주년을 맞아 임직원이 초심동체하고 그동안 정부기관으로부터 받은 각종 인증과 특허를 바탕으로 더욱 체계적이고 전문화된 프랜차이즈 시스템을 구축하여 가맹점에는 안정된 수익을, 고객에게는 웰빙 외식 라이프를 제안하게 될 것이다.

아울러 최근에 소상공인진흥공단의 이익공유 FC지원 기업으로 선정되어 브랜드 리뉴얼 등 FC 에코시스템을 구축함으로써 장인 정신으로 평생 가업을 이어가듯 가맹본부와 가맹점이 상생하며 함께 가는 기업, 소리 없이 강한 실속 경영 브랜드 “돈통마늘보쌈”으로 거듭날 것이다. 2019년 황금돼지해 豚通으로 통하는 이규운 대표의 아름다운 꿈이 더욱 견고히 뿌리 내리는 멋진 한 해가 되길 기대해 본다. **KFN**

‘한국의 돈키호테’ 꿈꾸는 삐에로쇼핑 대 해부

재밌는 쇼핑 차별화로 인기몰이 성공

골목상권 충돌에 가성비는 미지수

이마트가 운영하는 만물상 잡화점 ‘삐에로쇼핑’이 유통업계 신개념 쇼핑채널로 주목받고 있다. 오픈 이후 방문객수가 일평균 1만 명을 넘어서며 인기몰이 중이다. 일본 저가숍 ‘돈키호테’를 모방했다는 지적도 있지만, 일본 인기상품 모음 매대 등 삐에로쇼핑만의 특화된 장점도 적잖다. 단, 전문가들은 삐에로쇼핑이 이마트의 주력 유통채널이 되긴 어려울 것이란 회의론을 제기한다. 돈키호테가 성공할 수 있었던 일본 유통 환경이 한국과 다르다는 판단에서다. 삐에로쇼핑이 온라인 쇼핑에 밀려 침체된 오프라인 매장을 되살리고 ‘한국형 돈키호테’로 성공할 수 있을지 관심이 쏠린다.

write 노승욱 특임기자

코엑스·동대문 이어 명동점 출점

관광명소 전략… 초반 바람몰이는 ‘합격점’

삐에로쇼핑은 ‘편&크레이지’를 콘셉트로 ‘재미있는 상품’과 ‘미친 가격’을 표방하는 만물상 개념의 할인숍이다. 지난 6월 스타필드 코엑스 1호점에 이어 9월 동대문 두타 2호점을 열었고, 조만간 명동점을 오픈할 예정이다. 일단 초반 바람몰이에는 성공했다는 평가가 지배적이다.

1호점은 개점 11일 만에 방문객수 10만 명을 돌파했다. 같은 기간 인스타그램에서도 관련 게시물 2만5000여 건을 넘기며 온라인에

서 입소문을 탔다. 9월에도 1호점(삼성동 코엑스점)은 일평균 방문객 수가 8000명, 2호점은 6000명 수준으로 집계됐다. 업계 관계자는 “삐에로쇼핑 1호점은 연매출 1200억원을 목표로 한 것으로 안다. 그런데 기대했던 것보다 반응이 뜨거워 이런 추세라면 1500억원도 달성할 수 있을 것 같아 보인다”고 말했다. 외국인 방문객이 많은 것도 고무적이다. 외국인 고객 비중이 1호점은 오픈 초기 10%에서 최근 20%로, 동대문은 15%에서 30%로 늘었다. 삐에로쇼핑을 ‘관광 명소’로 키우겠다는 이마트의 계획이 성공하고 있는 셈이다.

삐에로쇼핑의 인기 비결은 뭘까. 돈키호테처럼 오프라인 쇼핑에 재미를 가미한 점이 핵심으로 꼽힌다. 특히 삐에로쇼핑은 돈키호테보다 더 재미 요소를 강조했다. 직원 유니폼에 ‘저도 그게 어딴지 모릅니다’라는 문구를 새겨 넣는가 하면, 매장 바닥에는 ‘제정신일 의무 없음’이라고 쓰여 있다. 매장 내 흡연실을 만들고 지하철 2호선 객실처럼 꾸몄다. 매장에는 최신식으로 재편곡한 ‘삐에로는 우릴 보고 웃지’ 노래가 경쾌하게 흐르고, 위트가 담긴 동영상도 틀어 놓았다. 손글씨로 쓴 POP에는 가격 정보 외에도 재밌는 문구들이 담겨 있다. 이마트 관계자는 “삐에로쇼핑이 돈키호테와 비슷해 보이긴 하지만 똑같지는 않다. 재미 요소

를 더 강화했고 상품 구성도 차별화했다. 돈키호테는 대형마트와 겹치는 상품이 많지만, 삐에로쇼핑은 겹치는 품목이 전체 상품의 20%대 이하에 불과하다. 돈키호테가 장기 불황기에 접어든 일본 경제 상황에서 등장한 반면, 삐에로쇼핑은 온라인 쇼핑에 익숙한 젊은 세대의 발길을 오프라인 매장으로 돌리기 위한 취지에서 기획됐기 때문이다”라고 설명했다.

돈키호테 벤치마킹 ‘절반의 성공’

쇼핑의 오락화 외 편의성·가성비

성공요인 놓쳐

다만 삐에로쇼핑이 돈키호테를 따라 잡기엔 역부족이라는 평가도 적지 않다. 돈키호테는 1989년 회사 창립 이래 단 한 차례도 성장세가 꺾이지 않고 지난해까지 28년 연속 실적이 상승했다. 일본 생활용품 전문점 ‘니토리’(30년 연속 증수증익)에 이어 두 번째로 긴 기록이다. 삐에로쇼핑이 상당 부분 돈키호테의 성공 DNA를 모방했지만, 양국의 유통 환경과 기업 전략이 달라 한계가 있다는 게 전문가들의 분석이다.

돈키호테의 성공 비결은 ‘CVD+A’로 요약된다. 다양한 상품군과 심야 영업을 통한 고객 편의성 확보(Convenience), 가성비 극대화(Discount), 그리고 쇼핑의 오락화

日 돈키호테 시부아점





日 돈키호테 매장

(Amusement)다. 빠에로쇼핑은 이 중 쇼핑의 오락화를 가장 많이 벤치마킹했고, 더욱 발전시킨 측면도 있다. 단, 나머지 두 성공요인은 벤치마킹이 아직 미흡하다는 평가다.

먼저 고객 편의성 측면에서 빠에로쇼핑의 입지가 쉽다. 돈키호테는 보통 로드숍 상권에서 건물을 통째로 쓰는 ‘독립쇼핑몰’로 출점한다. 소비자가 길을 가다가 언제든 바로 매장에 들어올 수 있다. 반면 빠에로쇼핑은 1호점과 2호점 모두 스타필드 코엑스점과 동대문 두타에 ‘입점’해 있다. 독립쇼핑몰이 아닌, 테넌트(입점매장)다. 이는 영업시간과 취급 품목 측면에서 상당한 제약 요인으로 작용한다.

일례로 코엑스점은 스타필드가 밤 10시까지만 영업하는 탓에 심야영업이 불가능하다. 돈키호테에서 매출이 가장 높은 황금 시간대가 저녁 8시부터 밤 12시(자정)이고, 외국인 고객의 40%가량이 이 시간대에 몰리는 점을 감안하면 영업시간 측면에서 고객 편의성이 떨어진다. 빠에로쇼핑 두타점의 외국인 관광객 비중 30%라는 수치는 아직 오픈 초기이긴 하지만, 국내 대표 외국인 관광지인 동대문에 위치했음을 감안하면 저조한 성적표라는 평가다. 돈키호테의 경우 오사카 도톤보리점, 오키나와 고쿠사이도리점, 후쿠오카 나카스점 등 유명 관광지에 위치한 매장은 외국인 고객 비중이 50~60%가 넘는다. 관광객이 아닌 일반 상권의 매장을 포함해도 평균 외국인 고객

비중이 10%를 훌쩍 넘는다. 올 2월 기준 돈키호테 전체 매출 중 외국인이 ‘면세’를 신청한 매출 비중은 10%를 돌파했다. 면세 조건이 ‘5000엔 이상 구매’인 점을 감안하면, 5000엔 이하 소액 구매 사례도 포함할 때 실제 외국인 고객 비중은 이보다 훨씬 높을 것이란 분석이다. 외국인은 내국인보다 씀씀이가 훨씬 크다는 점에서 빠에로쇼핑에 매우 중요한 고객이다. 돈키호테에 따르면 외국인 고객의 객단가는 평균 1만1500엔으로 내국인(일본인, 2500엔)의 5배(2017년 기준, 돈키호테 자료)에 육박했다.

취급 품목의 다양성도 쉽다. 돈키호테의 SKU(상품 가짓수)는 보통 4만~6만 개, 대형 매장은 최대 10만여 개에 달한다. SKU가 많아야 2만~3만 개인 100엔숍, 드러그스토어 등보다 2~5배 더 많다. 전자, 생필품, 식음료, 패션, 스포츠 용품, 명품 등 거의 모든 제품을 파는 ‘풀라인업’을 갖춘 덕분이다. 돈키호테가 ‘세상에서 가장 싸고, 재밌고, 상품이 다양한 매장’을 표방하는 배경도 여기에 있다.

반면 빠에로쇼핑은 SKU가 4만여 개뿐이다. SKU를 더 늘리기 힘든 이유는 두 가지. 첫째, 빠에로쇼핑은 대형 독립쇼핑몰이 아닌, 중형 입차 매장 형태로 출점하다 보니 상품 진열 공간에 한계가 있다. 둘째, 다른 테넌트와 상품이 겹치지 않도록 조정해야 한다. 가령 동대문 두타점은 다른 층에 입점해 있는 노브랜

드를 감안해 빠에로쇼핑에서 식품 코너를 확 줄였다. 지난해 돈키호테 매출에서 식품이 차지한 비중이 점포에 따라 적게는 30%, 많게는 55%에 달했음을 감안하면 출혈이 상당할 수밖에 없다. 한 경영학과 교수는 “돈키호테는 일본 소비자 사이에서 ‘저녁 식사 후 마실 나기듯 가볍게 둘러보는 일상적인 쇼핑 공간’으로 자리매김했다. 이런 내국인들의 반복 구매에 식품 카테고리는 큰 비중을 차지한다. 돈키호테에서 식품 코너가 1층에 위치한 이유도 이와 무관치 않다. 그런데 관광지 중심으로 출점하고 식품 카테고리도 확 줄인 빠에로쇼핑은 이 같은 일상적 반복 구매를 기대하기 어려울 것 같다”고 우려했다.

빠에로쇼핑의 또 다른 약점은 가격 경쟁력이다. 가격 경쟁력을 갖추려면 매장 확대가 필수인데 추가 출점은커녕, 매장 공간 확대도 쉽지 않다.

일례로 돈키호테는 일본 전역에 총 400여 개 매장을 운영 중이다. 반면 빠에로쇼핑은 현재 영업점이 2개뿐이다. ‘최저가’를 강조하는 저가숍 모델 특성상 구매력(Buying power) 강화를 위한 규모의 경제 달성은 필수. 그러나 빠에로쇼핑은 대규모 출점 계획이 없다. 실제 이마트 관계자는 “연내 몇 개까지 늘리겠다는 목표치는 없다. 현재 신촌 그랜드마트 자리를 포함해 여러 입지를 두고 추가 출점을 준비 중이다”라고 말했다.

이마트, 스타필드 등 자사 쇼핑몰에 입점시키는 방식으로 출점하려 해도 골목상권 침해 논란이 걱정이다. 업계 관계자는 “도심 외곽 상권에서는 빠에로쇼핑의 이마트 입점에 반대하는 목소리가 높다. 노브랜드도 이 때문에 로드숍 출점에 어려움을 겪는데 SKU가 3만여 개나 되는 빠에로쇼핑은 오죽하겠나. 자사 쇼핑몰 내 다른 테넌트와 품목이 겹치는 자기장식(Cannibalization) 문제도 생길 수 있다. 대형 독립쇼핑몰과 자가점으로 출점하는 돈키호테와 달리, 입차점으로 내는 빠에로쇼핑의 전략 차이에서 비롯된 근본적 문제”라고 말했다. 빠에로쇼핑과 돈키호테의 결정적 차이점은 운영 매뉴얼이다. 돈키호테는 상품 진열이나 판

매 관련 구체적인 매뉴얼이 없다. 매장에서 파는 상품도 절반 이상은 본사가 아닌, 각 점포에서 자체 조달, 진열한 것들이다. 그러다 보니 매장마다 상품 구성이나 가격이 제각각이다. 본사가 각 점장과 직원들에게 매장 운영에 대한 권한을 과감하게 위임한 결과다. ‘지역 내에서 가장 저렴하고 재미있는 백화점’이 되려면 해당 상권을 가장 잘 아는 직원들이 의사결정을 하게 해야 한다는 지론에서다. 다카하시 미츠오 돈키호테 전무는 “가격은 직원이 아마존과 비교해서 결정하게 한다. 일일이 본사에 보고하지 않고 가동력 있게 움직이게 한다. 그러다 문제가 생기면 본사의 위기관리위원회와 규제위원회가 공동 대응한다”고 말했다. 권한 위임 전략은 직원들의 임금체계에 고스란히 반영돼 있다. 전체 임금 중 성과급 비중이 점장은 50%, 일반 정직원은 30%, 아르바이트생도 10%에 달한다. 갓 입사한 아르바이트생에게도 매대 하나를 통으로 맡겨 상품 진열부터 가격 책정, 판매까지 권한을 위임하고 그에 대한 성과급을 준다. 아르바이트생부터 직원, 점장이 모두 매장만의 차별화된 성과를 내는데 최적화된 운영 시스템인 것이다.

반면 빠에로쇼핑은 이마트의 담당 바이어가 매장 콘셉트와 운영 방식 결정을 주도하는 ‘중앙집권적’ 시스템이다. 돈키호테보다 매장 단



빠에로 쇼핑 매장

위의 고객 대응력이 떨어질 수밖에 없다. 이는 가격 할인은 물론, 중장기적으로 상권별, 매장별 특성화에도 장애 요인으로 작용할 전망이다.

이마트가 빠에로쇼핑 만든 이유

수익 아닌 홍보 목적… 돈 안 벌어도 좋다?

상황이 이러자 전문가들은 빠에로쇼핑이 수익을 창출하는 채널이 되긴 어려울 것이라고 입을 모은다. 그보다는 백화점과 대형마트가 사양 산업이 된 상황에서 이마트가 새로운 유통 채널 실험에 나선 것이라는 평가가 지배적이다. 여기에 브랜드의 혁신성을 홍보하는 창구로도 활용하는 ‘양수검장’의 수라는 것.

유통 전문 A애널리스트는 “빠에로쇼핑이 이슈는 많이 되고 있는데 (사업 측면에서는) 굉장히 지엽적이다. 우리나라는 일본보다 온라인 쇼핑이 성행하고 유통 채널도 다양한 단순 공산품 판매만으로 성공하기는 어렵다. 이마트도 빠에로쇼핑에 그리 역점을 두고 있지 않다. 차라리 트레이더스, 노브랜드 등 기존 사업이 더 중요하다. 빠에로쇼핑은 단지 유통 채널 실험의 일환일 뿐이다”라고 말했다.

유통 전문 B애널리스트도 비슷한 의견이다. “오프라인 매장의 방문 고객 수가 감소하는 상황에서 이마트는 기존 유통 채널에 조금씩 변

화를 주고 있다. 트레이더스도 기존 이마트 중 매출이 20~30% 이상 빠진 악성 점포를 새 단장해서 성공한 사례다. 빠에로쇼핑이 잘돼서 트레이더스처럼 돈을 벌면 좋겠지만, 안돼도 크게 손해 볼 것은 없다. 이마트의 지속적인 쇼핑 채널 혁신 노력을 소비자에게 보여준 홍보 효과를 톡톡히 거뒀기 때문이다. 빠에로쇼핑이 적자를 보더라도 홍보·마케팅비로 쓴 셈 치면 된다. 유통점은 어떻게든 방문 고객수를 유지하는 것이 중요하다.”

그렇다면 이마트는 빠에로쇼핑을 언제, 어디까지 출점할까. 이는 물론 향후 빠에로쇼핑의 성과에 달렸다. 단, 이마트가 빠에로쇼핑을 본격적인 수익 창출 모델로 삼는지 여부를 가늠할 수는 있다. 빠에로쇼핑을 입차점이 아닌, 자가점 형태로 출점하는 순간이다. B애널리스트는 “현재 빠에로쇼핑은 유동인구가 많은 A급 상권 위주로 출점하고 있다. 겉으로 잘돼 보이는 이유도 그래서다. 하지만 입차점인 탓에 비싼 임대료를 주고 나면 남는 것은 별로 없을 것이다. 유통업이 그래온 것처럼 부동산 가격 상승에 따른 자산 가치 증가 효과도 기대할 수 없다. 이마트가 빠에로쇼핑을 정말 본격적으로 키우려 한다면 자가점 형태로 출점에 장기적으로 마진을 남기는 전략을 취할 것”이라고 말했다. **KFN**

日 돈키호테와 빠에로쇼핑 비교

구분	日 돈키호테	빠에로쇼핑
설립연도	1989년	2018년
운영사	돈키호테홀딩스	이마트
콘셉트	세상에서 가장 싸고 재밌고 상품이 많은 '온리원' 매장	fun&crazy
창업배경	장기 불황기에 가성비 소비 확산	온라인 쇼핑시대에 오프라인 쇼핑 강화
출점전략	대형 독립쇼핑몰	중형 입점매장
상품가짓수	4만~10만여종	4만여종
권한위임	아르바이트생에도 매대 관리 권한 위임	권한 위임 제한적
실적	28년 연속 증수증익 (매출과 영업이익의 동시 증가)	오픈 초기여서 집계 불가
매장수	약 370개(2017년 기준)	2개(2018년 10월 말 기준)
외국인 고객 비중	평균 10% 이상, 관광지 점포는 최대 55%	스타필드 코엑스점 20%, 동대문 두타점 30%



베트남에서 프랜차이즈 사업하기

프랜차이즈 사업을 시장진입 전략으로 선택하면 기존 및 검증된 브랜드와 비즈니스 모델을 사용하여 새로운 비즈니스를 시작하거나 새로운 시장으로 회사를 확장할 수 있다.

베트남에서는 외국인 투자자가 가맹본부 뿐만 아니라, 가맹점사업자로 가맹사업에 참여할 수 있다. 이번 호에서는 소매업을 설립하는 과정을 설명하고, 베트남에서의 프랜차이즈 개요를 설명한다.



Profile

write 유상목

現 가천대학교 경영대학원 글로벌프랜차이즈 전공 교수
 現 프랜차이즈산업연구원 글로벌전문위원
 前 김가네 기획실장
 前 (사)한국프랜차이즈협회 사무총장
 前 세계프랜차이즈총회 서울대회 사무총장

베트남 프랜차이즈 사업에 필요한 요건들

베트남에서 프랜차이즈 사업을 하는 외국 프랜차이즈의 유일한 전제 조건은 베트남에서 프랜차이즈 사업을 시작하기 전에 적어도 해당지역에서 1년 이상 등록되어야 한다는 것이다.

산업통상부 등록

베트남 프랜차이즈 법에 따르면, 해외 프랜차이즈 업체(해외에 등록된 회사)는 프랜차이즈 활동을 산업통상부(MoIT)에 등록해야 한다. 그렇게 하지 않으면 일반적으로 5~1000만 VND(미화220~440달러) 사이의 벌금이 부과된다. 이 금액은 적은 것처럼 보일 수 있지만, 심한 경우 프랜차이즈 사업으로 얻은 수익을 반환해야 한다. 산업통상부에 등록했다고 해서 반드시 베트남에 회사를 통합해야한다는 의미는 아니다. 여기에 회사를 등록하지 않고도 프랜차이즈를 베트남으로 확장할 수 있다.

베트남에서

외국인 프랜차이즈(가맹점사업자) 되기

외국인 투자자도 베트남에서 프랜차이즈(가맹점사업자)가 될 수 있다. 그러나 종사하고자 하는 비즈니스 업종이 외국인 소유에 개방되어야 한다. 예를 들어, 베트남에서 호텔을 개업하고 관광서비스를 제공하려는 경우 국제관광 라이선스가 있는 로컬관광회사와 합작투자를 해야 한다. 반면 식당이나 소매점을 열려면 베트남에서 100% 외국인 소유가 될 수 있기 때문에 훨씬 쉽다.

베트남 프랜차이즈 계약

베트남 프랜차이즈법은 프랜차이즈 계약에 특정 조항이 포함되도록 요구하지 않는다. 프랜차이즈(가맹본부) 및 프랜차이즈(가맹점사업자)는 프랜차이즈 계약의 조건을 자유롭게 협상할 수 있다.

또한 베트남 프랜차이즈법은 프랜차이즈 계약



을 통제할 필요가 없다. 외국 관할권도 선택할 수 있다. 계약서에 명시된 조항이 베트남 법률에 위배되지 않지만 확인하면 된다. 이와 함께 Decree 35/2006/ND-CP에는 프랜차이즈 계약서가 베트남어로 작성되어야 한다고 명시되어 있다. 이 요건은 외국 관할권을 선택한 경우에도 적용된다.

프랜차이즈 계약의 갱신

베트남 프랜차이즈법은 계약의 갱신이나 계약 갱신과 관련하여 어떠한 조건도 규정하지 않는다. 이것은 당사자들이 협상해야 한다. 이러한 이유로 향후 비용이 많이 드는 불편을 피하기 위해 사전에 모든 계약을 면밀히 검토해야 한다.

베트남에서 프랜차이즈에 대한 세금

베트남에 회사 등록을 하지 않고 가맹점으로 부터 수수료를 받는다면 귀하는 베트남에서 외국인 계약자가 된다. 따라서 수령한 수수료에 원천징수세가 적용된다(다음은 포함하되 이에 국한되지는 않음).

- 프랜차이즈 수수료
- 로열티
- 행정 수수료
- 광고비용
- 관리 수수료

베트남의 외국 프랜차이즈(외국계 가맹본부)

는 베트남 내에서의 서비스에 대해 다음과 같은 원천징수 대상이 된다.

- 부가가치세(VAT) 5%
- 법인 소득세(CIT) 5%

반면 국내 프랜차이즈(국내 가맹본부)는 다음의 대상이 된다.

- 부가가치세(VAT) 10%
- 법인 소득세(CIT) 20%

베트남에 상표 등록하기

프랜차이즈(가맹본부)를 베트남으로 확장할 때, 브랜드를 안전하게 유지하기 위해서 상표를 베트남 지적재산권 사무소(the National Office of Intellectual Property of Vietnam)에 등록하는 것이 좋다.

베트남에 소매업 하기

국제 식료품 시장조사 기관인 IGD가 발표한 보고서에 따르면, 2021년까지 베트남의 편의점 시장은 37.4% 성장할 것으로 예상되어 베트남은 아시아에서 가장 빠르게 성장하는 편의점 시장으로 부상하게 될 것이다. 또한 베트남의 소매업이 외국인 투자자에 개방되어 있기 때문에 로컬 파트너 없이 소매업을 영위할 수 있다. **[17]**

출처 : <https://emerhub.com/vietnam/franchising-vietnam/>



짐보리, 플레이앤뮤직 김포 센터 신규 오픈

글로벌 영·유아 놀이 프로그램 및 프리미엄 교구를 개발, 유통하는 짐보리(대표 박기영)가 최근 김포에 짐보리 플레이앤뮤직 센터를 신규 오픈했다. 더욱 역동적인 구조로 아이들의 흥미를 끌어내도록 설계 되었으며, 영·유아 발달에 최적화된 디자인으로 제작되었다.

또한 안전을 최우선으로 고려한 바닥재를 사용하여 놀이 활동의 기대감을 증가시키고 편안함을 제공하는 것이 특징이다. 한국짐보리측은 “짐보리에서만 특별히 경험할 수 있는 놀이 환경과 수준 높은 프로그램을 제공할 수 있도록 지속적으로 노력할 계획”이라고 전했다.



맘스터치와 함께하는 대장정, '대농여지도' 성료

버거&치킨 브랜드 맘스터치(회장 정현식)가 한국 농구의 레전드 스타들과 함께한 대농여지도 자선캠페인이 10월 27일 서울 파이널 매치를 끝으로 성황리에 마무리 되었다.

대농여지도는 우지원, 김승현, 김주성, 이승준, 이동준, 박민수 등 코트를 주

름잡았던 스타들로 구성된 한국 농구 레전드 팀이 전국 10개도시를 돌며 참가자들과 3대3 농구 대결을 벌이는 프로젝트로, 이를 통해 모인 총 후원금은 3,000만원이며 서울장애인종합복지관을 통해 발달장애아동 후원금으로 기부할 예정이다.



편비어킹, 가맹점 위한 경영대상 시상식 개최

프리미엄 비어카페 편비어킹(대표 김철윤)이 11월 20일 서울 양재동 aT센터에서 가맹점, 협력사, 편비아이 임직원 등을 위한 '2018 편비아이 패밀리 리더스 포럼 & 경영대상 시상식'을 개최했다. 이번 행사에서 '편비어킹'은 올 한해 동안 우수한 성과를 이룬 가맹점, 협력사, 임직원 등을 대거 시상하는 자

리도 함께 가졌다. 편비어킹 관계자는 “이번 행사를 통해 가맹점, 협력사, 임직원 한마음 한 뜻을 위한 '2018 편비아이 패밀리 리더스 포럼 & 경영대상 시상식'을 개최했다. 이번 행사에서 '편비어킹'은 올 한해 동안 우수한 성과를 이룬 가맹점, 협력사, 임직원 등을 대거 시상하는 자



본아이에프, 영등포 신사옥 입주 예정

국내 대표 한식 프랜차이즈 기업 본아이에프(대표 김철호)가 최근 서울시 영등포구 신사옥으로 본사 이전을 앞두고 있다. 신사옥에는 자회사인 '본푸드 서비스'와 '순수본' 일부 직원을 포함한 약 300여명의 임직원이 근무하게 된다. 모든 가맹점주들은 자유롭게 사옥을

드나들며 다양한 시설을 이용할 수 있게 된다. 수준 높은 조리 및 서비스 교육을 위해 사옥 내 2층은 모두 가맹점주를 위한 공간으로 꾸며 직원들과 가맹점주 간 상생과 소통의 의미를 강조하는데 중점을 뒀다.



코바코, 메뉴의 품질을 올리기 위한 최고급 원재료 사용

돈까스 전문 코바코(대표 이용재)가 원재료 품질을 높이기 위해 다른 국내 산 돈육에 비해 육질과 풍미면에서 뛰어난 한돈 교배종 얼룩도야지 YBD종을 도입했다. 코바코 본사에서서는 얼룩도야지 특성상 개체수의 제한과 돈육의 종류를 한 가지로 제한함에 따라 기존 원재료에

비해 가격이 상승되는 부분에 대해 본사가 부담하기로 결정했다. 코바코 관계자는 “가격보다는 원재료 품질의 향상이 더 중요하므로, 납품가의 상승 없이 원재료 상승을 본사에서 부담하여 가맹점의 부담을 줄이기로 결정했다”고 강조했다.



원할머니보쌈, 겨울 신메뉴 '생굴보쌈' 출시

원할머니보쌈(대표 박천희)이 11월 5일 겨울철 대표 신메뉴 '생굴보쌈'을 출시했다. 이번에 출시된 겨울 신메뉴 '생굴보쌈'은 산지 직송 싱싱한 생굴에 따뜻한 보쌈과 아삭한 무김치, 쫄깃한 찜떡까지 한 번에 즐길 수 있는 신메뉴로, 겨울이 되면 살이 더욱 오르고 단 맛이 깊어지는 생굴을 활용해 보쌈에

바다향을 조화롭게 담아냈다. 원할머니 보쌈·죽발의 원안원(주) 관계자는 “이번에 출시한 신메뉴 생굴보쌈은 겨울 제철 식재료인 생굴을 활용해 보쌈의 맛을 극대화한 메뉴”라며 “고객들의 겨울철 입맛을 사로잡아 든든한 한 끼를 책임질 수 있길 바란다”고 전했다.



파리바게뜨, 이탈리아 정통 '모짜렐라 포카차' 출시

파리바게뜨(대표 권인태)가 정통 이탈리아 포카차의 맛을 그대로 구현한 '모짜렐라 포카차'를 출시했다. 모짜렐라 포카차는 포카차에 적합한 배합의 이탈리아산 프리미엄 밀가루, 미네랄 함량이 높은 천일염, 엑스트라 버진 등급의 올리브오일을 넣어 식감이 풍부하다. 포카차 위에는 고품질의

모짜렐라 자연치즈와 오븐에 구운 드라이 토마토, 생 바질 등을 올려 풍미를 더했다. 지난 11월 첫 선을 보인 '모짜렐라 포카차'는 출시 10여일 만에 누적 판매량 10만개를 돌파하는 기염을 토했다. 파리바게뜨 관계자는 포카차를 활용한 다양한 제품을 선보일 것”이라고 밝혔다.



이바돔감자탕, 고객 감사 이벤트

이바돔감자탕(대표 김현호)이 '대신 전해드립니다' 고객 감사 이벤트를 시작한다. 연말연시 소중한 사람에게 아직 하지 못한 말을 카드에 작성하여, 이바돔감자탕에 설치된 우체통에 넣으면 대상자에게 선물과 함께 전해주는 이벤트로, 편지의 응모기간은 12월 17일까지

며, 편지와 선물 발송은 26일 예정이다. 관계자는 “서로의 따뜻한 마음을 나누자는 취지에서 기획한 이벤트”라며 “많은 분들이 이번 이벤트를 통해 서로의 사랑을 확인하셨으면 좋겠다”고 전했다. 이바돔감자탕 옥스포드 레고 자에게 선물과 함께 전해주는 이벤트와 이바돔 외식상품권 1만원권 등 선물로 증정될 예정이다.



드롭탑, 위너 기프티 카드 한정 판매

드롭탑(대표 임문수)은 브랜드 모델 위너와 콜라보한 기프티 카드를 한정 판매한다고 11월 21일 밝혔다.

이번에 선보인 위너 기프티 카드는 드롭탑 매장에서 메뉴 제한 없이 구매할 수 있는 1만원권 선불카드다. 카드에는 위너의 커피 화보 사진과 함께 멤버들의 사인을 더해 소장가치를 높였

으며, 색상별로 다른 화보 사진을 담아 고르는 즐거움을 더했다.

드롭탑 관계자는 "이번 위너 기프티 카드는 이미 출시 소식이 알려지면서 구매 문의가 쇄도하고 있다"며, "오직 드롭탑에서만 만날 수 있는 상품으로 다가오는 크리스마스와 연말 선물용으로 제격"이라고 말했다.



장수돌침대, 창립 26주년 감사제 진행

장수돌침대(대표 장순옥)는 11월 19일부터 12월 31일까지 전국 100여 개 지점에서 인기 상품을 특가에 판매하는 창립 26주년 감사제를 진행 중이다.

장수돌침대 인기 상품을 선정, 특가 판매하며 이 밖에도 모든 구매자에게 돌

침대 전용패드와 금액별 사은품을 증정한다.

장수돌침대는 "한국을 대표하는 건강침대 브랜드로 26년동안 돌침대 시장을 개척해왔다"며, "앞으로도 건강한 수면환경을 제공하기 위한 투자를 아끼지 않을 것"이라고 말했다.



커브스, 건강과 경품을 잡는 출석 이벤트 진행

여성 전용 피트니스 프랜차이즈 커브스(대표 김재영)는 오는 12월 31일까지 회원들의 운동 출석률을 높이고자 출석 달성 이벤트를 진행한다.

커브스 앱을 다운로드한 뒤, 실물 회원카드나 모바일 회원카드로 1회 이상 출석하면 이벤트 추첨 대상이 된다.

1회부터 1천회 출석 달성까지 100회 단위별로 총 11명을 선정하며, 한 달에 한 번씩 2회 추첨한다. 당첨된 회원에게는 커브스 티셔츠, 헬스 장갑, 커브스 프로틴 등 푸짐한 커브스 상품 패키지를 경품으로 증정한다.



(주)푸드존 이영준 대표, 2018 대한민국식품대전 산업포장 수상

(주)푸드존의 이영준 대표이사가 10월 24일 2018 대한민국식품대전에서 산업포장을 수상했다고 밝혔다. 산업포장은 산업과 국가 발전에 공로가 인정되는 자에게 수여하는 상으로, (주)푸드존이 외식산업 활성화에 기여한 바를 인정받은 결실이다.

(주)푸드존의 피자 브랜드 '피자마루'는 뛰어난 가성비로 무기로 현재 국내 620여 개의 가맹점을 보유하고 있으며, 탄탄한 국내 입지에 힘입어 2013년 이후로 해외진출에도 박차를 가하고 있다. 또한 가맹점주와 함께 성장하는 모범적인 프랜차이즈를 육성하고 있다.



던킨도너츠×라인프렌즈, 신제품 프로모션 진행

던킨도너츠(대표 조상호)가 글로벌 캐릭터 브랜드 라인프렌즈와 손잡고 '라인프렌즈 with 던킨도너츠 윈터랜드' 캠페인을 진행한다.

이번에 선보인 윈터랜드에 놀러가는 콘셉트로 기획됐으며, 라인프렌즈의 인기 캐릭터 '브라운', '코니', '샬리'의 매력을 담아낸 도넛 4종과 연말연시 선물용으로

로 제격인 룰케이크 '클래식 룰케이크'와 '호두 파운드' 등을 선보였다. 프로모션 상품은 11월 16일 공개한 '소프트 리그'가 있으며 이어 '에어벌룬 램프'와 '위머 쿠션'을 12월까지 순차적으로 공개할 예정이다. 각 프로모션 상품은 던킨도너츠 매장에서 1만원 이상의 제품을 구매한 고객에 한해 5900원에 판매한다.



CJ푸드빌, 임직원 봉사활동 '행복나눔데이' 성료

CJ푸드빌(대표 구창근)이 지역아동센터 아이들을 N서울타워로 초청해 '행복나눔데이 - N서울타워 즐기기' 행사를 진행했다.

CJ푸드빌 임직원 봉사단은 지난 10월 31일 N서울타워에서 CJ도너스 캠프가 후원하는 지역아동센터 초등학생 17명과 함께 전망대 관람, 부산타워로 화상통화, 하늘우체국에서 엽

서 보내기 등 다양한 프로그램을 실시했다. CJ푸드빌행복나눔데이는 연중 임직원 봉사활동의 일환으로 사내 사업본부별 연계성과 전문성을 살린 특화된 활동프로그램이다. 임직원들이 전문성을 바탕으로 봉사를 기획·실행하면서 지역 사회와의 상생을 실천하고 있다.



아모레퍼시픽, 아이오페 홀리데이 리미티드에디션 출시

아모레퍼시픽(대표 서경배)의 고기능성 브랜드 아이오페는 홀리데이 시즌을 위해 빛나는 별들의 아름다움을 그대로 담아낸 'HOPE' 홀리데이 리미티드에디션을 출시했다.

이번에 출시한 제품은 밤하늘에 수놓아진 반짝이는 별을 바라보며 소원을 빌듯이 겨울밤에 빛나는 별들의 아

름을 디자인으로 담아낸 것이 특징이다. 골든 글로우 페이스 오일은 물론 슈퍼바이탈 크림 리치, 슈퍼바이탈 기초 2종 세트(소프너&에멀전), 바이오에센스 인텐시브 컨디셔닝, 에어쿠션 등 총 5종으로 선보여 선택의 폭을 넓혔으며, 전국 아리따움 및 마트 매장과 면세점, 온라인몰에서 만날 수 있다.



네네치킨, 신모델 '뉴이스트W·세븐틴'의 새로운 CF 공개

네네치킨(대표 현철호)이 아이돌 '뉴이스트 W'와 '세븐틴'을 모델로 공개한다고 11월 21일 밝혔다. 이 그룹 더블 캐스팅을 통해 새롭게 발탁된 '뉴이스트 W, 세븐틴'을 활

용한 '네네치킨 매력편'으로 러블리하면서도 네네치킨만의 발랄한 이미지를 살린 스토리를 담은 내용이다. 한편, 네네치킨은 지역 사회 발전을 위해 '2018 인애사랑나눔대축제', '의정부시 지역아동센터 연합 체육대회' 등을 후원했다.



풀잎채, '고복식당 울산삼산점' 오픈

풀잎채(대표 정인기)의 전복을 메인 식재료로 한 퓨전 한식 전문점 '고복식당'이 3호점인 울산삼산점을 그랜드 오픈, 대표 메뉴인 '꼬북밥'과 '전복장비빔밥' 등을 선보인다. 매장에서 직접 뽑아 쫄깃한 면발에 프리미엄 보양식 전복죽까지 제공하는 '수제 냉면'이 시그니처 메뉴다. 그래서 '전복죽 주는 냉면집'으로도 알려져 있다.

이번에 오픈하는 현대백화점 울산삼산점은 잠실 롯데캐슬, 롯데백화점 부산서면에 이은 3호점이다. 고복식당에서는 전복을 더해 더욱 깊고 진한 '전복갈비탕'과 '전복만두', 까르보나라 스타일로 만든 '전복장면' 등 이색적인 콜라보 메뉴도 다양하게 맛볼 수 있다.



얌샘, 자선활동 통한 브랜드 신뢰도 강화

(주)얌샘(대표 김은광)이 전개하는 프리미엄 분식프랜차이즈 브랜드인 '얌샘김밥'이 더 신뢰 받는 브랜드가 되 고자 하는 본사 방침에 따라 가맹본부와 가맹점이 협의체를 통해 다양한 자선활동을 전개하고 있다.

이에 따라 얌샘김밥 김밥체인점 '장승배기점'은 3개월마다 분기별로 어르

신 공경행사를 지원하고 있다. 동작구 상도동 주민센터와 연계한 지역구 정기행사로, 관내 저소득 어르신 을 위한 무료 식사대접 행사를 직접 실시한다. 얌샘측은 "사회복지 개선 및 자선활동에 지속적인 관심을 두고 다양한 사회공헌 활동을 지속해 나가겠다"고 밝혔다.



(주)디딤, 고성 가리비 소비 활성화를 위한 MOU 체결

외식기업 (주)디딤(대표 이법택)이 운영하는 꼬막비빔밥 맛집 '연안식당'이 경남 고성 가리비 소비 활성화에 앞장선다. 디딤은 11월 19일 경남 고성군청에서 백두현 고성군수, 자란만 가리비 영어조합법인 박기출 대표이사 등이

참석한 가운데 고성 가리비 소비 활성화를 위한 유통 양해각서(MOU)를 체결했다. 디딤 관계자는 "연안식당이 신선한 해산물 메뉴를 소비자들에게 제공하기 위해 국내 대표 해산물 생산지역과 업무협약을 맺고 있다"고 전했다.



커피베이, 미국 가맹 1호점 '멜로즈 예비뉴점' 개점

커피베이(대표 백진성)의 미주법인 COFFEEBAY USA가 11월 11일 미국 내 가맹 1호점인 '멜로즈 예비뉴점'을 개점했다고 밝혔다. 커피베이는 우리만의 고유한 '메뉴 개발' 및 '서비스 노하우'를 미국 시장에

도입하고자 지난 2015년 커피베이 미주 법인 COFFEEBAY USA를 설립한 바 있으며, 미국 최대 유통 업체인 월마트와 마스터리스 계약 체결 후 2016년 월마트 슈퍼센터 내 2개의 직영점을 오픈한 바 있다.



국수나무, 12주년 맞이 고객 감사 할인 이벤트

해피릿지협동조합(대표 이효성)의 국수나무가 12주년을 맞아 고객에게 감사하는 마음을 담은 할인 프로모션을 지난 11월에 이어 이번 12월에도 3일부터 16일까지 운영한다. 이번 할인 행사에는 국수나무의 대표격인 생면국수가 중심으로, 내점 고객을 대상으로 진행한다. 정상이

4500원의 생면국수 한그릇은 3500원에, 치즈돈까스 한 줄이 추가된 국치세트는 기존보다 1000원 할인된 7000원에 판매한다. 국수나무에서는 기름에 튀기지 않은 신선한 생면을 제공하는데, 나트륨이 적어 건강하고 훌륭한 맛을 구현해 내는 것이 특징이다.



티바두마리치킨, 문화상품권 3사와 동시기맹 계약 체결

치킨 전문 프랜차이즈 티바두마리치킨(대표 유상부)이 치킨업계 최초로 문화상품권 3사와 동시기맹 계약을 체결해 방문, 포장 고객은 물론 배달 주문 시에도 문화상품권을 현금처럼 사용할 수 있게 됐다고 밝혔다. 티바두마리치킨 관계자는 "티바두마

리치킨은 고객 편의를 위해 문화상품권·해피머니상품권·도서상품권 등 3사와 계약을 체결했다. 치킨업계에서는 이례적인 일이지만 어떤 상품권은 사용 가능하고, 어떤 상품권은 사용이 불가능할 경우 고객의 혼란이 우려되기 때문"이라고 설명했다.



조스떡볶이, 창립 11주년 기념식 성료

조스푸드(대표 나상균)가 운영하는 조스떡볶이는 11월 16일 본사에서 창립 11주년을 맞아 기념행사를 진행했다. 이날 기념식에서 조스떡볶이는 모든 임직원이 모인 가운데, '열일 해준 여러분의 십일주년'이라는 주제와 함께 지난 10여 년 간의 발자취를 돌아보

고 직원들에 대한 감사의 인사를 나누며 새로운 도약에 대해 논의했다. 나상균 조스푸드 대표는 기념사를 통해 "창립 후 10년 동안 함께 해오고, 새로운 10년을 향해 첫 발을 내딛는 이 자리에도 함께 하고 있는 임직원들께 감사하다"고 전했다.



셀렉토커피, 맛·개성 뛰어난 스페셜티 커피 소개

커피 프랜차이즈 셀렉토커피(대표 황규연)가 취향 따라 선택할 수 있는 5가지 아메리카노로 입소문을 타며 주목받고 있다. 셀렉토커피는 스페셜티 원두를 자체 블렌딩해서 품격 넘치는 커피를 선보이며 고객을 사로잡았다. 특히 기본 메

뉴인 아메리카노를 맛과 향이 다양한 다섯 가지 타입으로 제공해 누구나 취향에 맞춰 선택해서 마실 수 있는 점에서 인기를 끌 것으로 예상된다. 셀렉토커피의 스페셜티 아메리카노는 블렌드 2종, 싱글 오리진 2종, 핸드드립 1종으로 구성되어 있다.



토프레스, '한 잔의 기쁨' 겨울 신메뉴 선봬

15년 국내 순수 커피 프랜차이즈 토프레스(대표 오종환)가 올겨울 따뜻한 마음을 나누고자 '한 잔의 기쁨'이라는 타이틀로 겨울 신메뉴 '로즈유'와 '체리유'를 지난 11월 출시했다. 지난 9월 토프레스 가맹점주와 구성원을 대상으로 '2018 토프레스 가맹점 신메뉴 공모전'에서 대상을 수상한 메뉴이다.

토프레스 관계자는 "소비자의 니즈를 가장 정확하게 파악하고 있는 가맹점에서 탄생한 메뉴인 만큼, 소비자의 입맛을 충족시킬 수 있을 것으로 기대된다"고 밝혔다. 이외에도 진한 부드러움과 고소하고 달콤한 맛으로, 겨울철마다 인기를 누리고 있는 토프레스의 '라떼' 다시금 재조명되고 있다.



킹콩부대찌개, 어르신에게 따뜻한 정성을

부대찌개 전문 창업 브랜드인 킹콩부대찌개(대표 정순태)가 지역 어르신들을 모시고 매월 첫째 주 토요일마다 따뜻한 오찬을 대접하는 사회봉사활동을 꾸준히 진행하고 있다.

한편, 킹콩부대찌개가 단일메뉴 기준 전국 2위 규모로 성장할 수 있었던 가장 큰 이유는 남녀노소 누구나 좋아하

는 '맛'을 가장 큰 원인으로 뽑고 있다. 또 가맹점주들은 킹콩부대찌개를 선택한 가장 큰 이유가 바로 맛, 그다음으로 지인 추천으로 꼽히고 있다. 킹콩부대찌개 관계자는 "작고 소박한 나눔의 한 손길에 환한 미소 지으시는 어르신들을 보며 큰 기쁨과 보람을 느낄 수 있었다"고 전했다.



쥬씨, 고객 친화를 위한 신규 BI 소개

생과일쥬스 브랜드 쥬씨(대표 윤석제)가 3년 6개월만에 BI를 교체한다. 쥬씨의 새 BI 콘셉트는 '과일 편의점 쥬씨', 브랜드의 슬로건은 '익스트림 프레쉬'로 정했다. 쥬씨는 신규 가맹 계약하는 매장부터 내·외관 등 인테리어 디자인을 전면 변경하고, 배달 서비스 전용 채널을 확장에 전용 상품 출시 등으로 테

이크아웃 전문점이라는 한계를 돌파할 계획이다. 쥬씨 윤석제 대표는 "새로운 디자인과 함께 쥬씨에서 더 좋은 경험을 가지시길 바란다"고 밝혔으며, 11월 13일 새로운 BI 디자인이 적용된 1호 매장이 기흥역점에서 신규 BI 출범식을 진행했다.



설빙, '아스트로'와 함께하는 광고캠페인 눈길

코리안 디저트 카페 설빙(대표 정용만)이 인기 아이돌 그룹 '아스트로'가 출연한 새로운 광고캠페인 '사계절 맛있는 설빙'을 공개했다. 이번 광고는 아스트로가 설빙의 인기 메뉴인 빙수 등 여러 종류의 디저트를 맛있게 먹고, 소개하는 장면이 돋보인다. 특히, 매장에서 설빙의

메뉴를 즐기던 멤버들이 숙소에 있던 멤버에게 빙수를 넘겨주는 광고 콘티로 배달까지 가능한 설빙의 강점을 자연스럽게 연출했다. 한편, 설빙의 신규 광고캠페인을 촬영해 필수 해시태그와 함께 업로드하면 추첨을 통해 50명에게 모바일 쿠폰을 증정할 예정이다.



이비가짬뽕, 하남본점 오픈

짬뽕 전문 브랜드 이비가짬뽕(대표 권순창)이 11월 5일 하남시 망월동에 하남본점을 오픈했다. 이비가짬뽕은 외식 전문 프랜차이즈 기업 (주)이비가푸드에서 운영하는 짬뽕 전문 브랜드로써, 2010년 프랜차이즈를 시작한 이후 색다른 국물 맛과 면으로 이름을 알렸고, 현재

전국에 약 130여개 가맹점을 운영하고 있다. 하남본점은 이비가짬뽕의 세 번째 직영점으로, 국내 최초 짬뽕국물 제조특허와 숙취해소용 기능성 면 관련 특허를 보유한 이비가짬뽕을 하남에서도 만나볼 수 있게 됐다.



푸라닭, 인천종합사회복지관과 상생업무협력 협약 체결

(주)아이더스코리아(대표이사 장성식) 푸라닭과 사회복지법인 백암재단(대표이사 윤국진) 인천종합사회복지관(관장 김인관)은 10월 22일 지역사회복지증진과 기업의 사회적 책임의 중요성을 공유하고 자발적 사회공헌과 지역사회 상생 구축을 목적으로 협약식을 가졌다.

협약사항으로는 (주)아이더스코리아 기업 생산품 지원, 지역 취약계층 복지증진을 위한 지원, 상호 간의 우호와 공동 발전에 대한 업무 교류에 관한 지원, 기타 지역사회 복지증진과 프랜차이즈 상생을 위한 사업으로 양 기관이 상호협의를 거쳐 결정한 사항 등을 지원할 내용이다.



주방뱅크몰, 치킨을 편하게 먹는 '치킨포크' 선봬

최근 JTBC의 '랜선라이프'에서 특이한 주방용품으로 소개된 '치킨포크'는 편리성을 높인 제품이다. 주방기기 전문몰을 운영하고 있는 주방뱅크몰(대표 강동원)에서 최근 방송에서 소개된 치킨포크를 선보였다.

이 제품은 방송에서 초통령 크리에이터 '꼭이남'이 MC 이영자님에게 치

킨포크를 선물하면서 관심을 끌어 모은 제품으로, 인체공학적으로 설계되어 치킨 살코기를 발라 먹는데 최적화 되어있다. 또 손잡이 부분이 곡선으로 처리되어 있어서 그림감도 좋다. 치킨집이나 가정에서 사용할 때 옆에 사람과 팔꿈치가 부딪히지 않아 편리하다.



진이찬방, 겨울철 대표 제철 식재료 '생굴' 활용 신메뉴 출시

반찬가게 창업 프랜차이즈 전문점인 '진이찬방'이 겨울 제철 식재료인 생굴을 이용한 '생굴무침' 신메뉴를 출시했다. 진이찬방의 '생굴무침'은 국내 굴생산량의 80%를 차지하는 남해안 일대에서 직접 제공되어 알이 굵을 뿐 아니라 신선도면에서 뛰어난 맛을 자랑한다. 담백하면서 쫄깃쫄깃한 감칠맛을 지

녀, 향긋한 바다의 내음을 전달해 주는 별미로 고객들에게 좋은 반응을 얻을 것으로 예상된다. 생굴무침은 장기간 보존이 가능해 오래도록 두고 먹을 수 있다. 진이찬방은 장바구니물가를 고려해 합리적인 가격을 책정할 방침이다.

가맹본부의 거래상 지위 및 행위관련 유의사항

사업자가 거래상 우월적 지위가 있음을 이용하여 열등한 지위에 있는 거래상대방에 대하여 일방적으로 각종 물품구입 강제 등 각종 불이익을 부과하거나 경영에 간섭하는 것은 경제적 약자에게 불이익을 주는 행위로서, 거래 상대방의 자생적 건전한 발전기반을 해하고 공정한 거래기반을 침해하게 되므로 금지된다.



Profile

write 황보 윤

종합법률사무소 공정 대표 변호사
공정거래 조정원 위원
김&장,세종 변호사
가맹사업법 제정 및 가맹거래사 시험출제위원
공정거래위원회 심판총괄담당관
공정거래위원회 법무담당관 / 약관심사관
부산 동부지검 검사(22기)
T : 02-598-6000

가맹본부가 거래상 지위를 이용하여 부당하게 가맹점사업자에게 불이익을 주는 행위를 한다면 이는 가맹사업과 관련한 거래상 지위의 남용에 해당할 수 있다. 가맹본부는 통상 가맹점사업자에 비해 거래관계 및 정보에 있어 우월적 지위에 있기 마련이다. 왜냐하면 가맹본부는 가맹점사업자보다 더 많은 자본과 체계 · 인력 · 정보 · 지적재산권 · 상표 · 특허 · 의장 · 저작권 등을 갖고 있기 때문이다. 가맹본부는 이런 자신들의 우월적 지위를 이용하여 가맹점사업자에 대해 통제 및 제한을 가하기 쉽고, 가맹점사업자는 가맹본부에 의해 이용 또는 불이익을 당하기도 한다.

그러므로 가맹점사업자를 위한 안전장치가 필요하며, 이에 따라 가맹

사업거래의 공정화에 관한 법률(이하 가맹사업법) 제12조 제1항 제3호에서 “가맹본부는 거래상 지위를 이용하여 부당하게 가맹점사업자에게 불이익을 주는 행위를 하여서는 아니 된다”라고 하여 이를 규제하고 있다.

가맹본부가 가맹점사업자에 대하여 행할 수 있는 거래상 지위의 이용과 관련된 구체적인 유형을 살펴보면 다음과 같다.

❶ 가맹사업의 경영과 무관하거나 그 경영에 필요한 양을 넘는 시설과 설비 · 상품 · 용역 · 원재료 또는 부재료 등을 구입 또는 임차하도록 강제하는 행위(구입 강제).

❷ 부당하게 경제적 이익을 제공하도록 강요하거나 가맹점사업자에게 비용을 부담하도록 강요하는 행위(부당한 강요).

❸ 가맹점사업자가 이행하기 곤란하거나 가맹점사업자에게 불리한 계약조항을 설정 또는 변경하거나 계약 갱신과정에서 종전의 거래조건 또는 다른 가맹점사업자의 거래조건보다 뚜렷하게 불리한 조건으로 계약조건을 설정 또는 변경하는 행위(부당한 계약조항의 설정 또는 변경).

❹ 정당한 이유 없이 특정인과 가맹점을 같이 운영하도록 강요하는 행위(경영의 간섭).

❺ 부당하게 판매 목표를 설정하고 가맹점사업자로 하여금 이를 달성하도록 강제하는 행위(판매목표 강제).

❻ 기타 위 1~5까지의 행위에 준하는 경우로서, 가맹점사업자에게 부당하게 불이익을 주는 행위(불이익 제공)를 하는 것이다. 다만, 가맹본부가 가맹사업을 경영하는데 위 행위를 하지 아니하면 가맹본부의 상표권을 보호하고 상품 또는 용역의 동일성을 유지하기 어렵다는 사실이 객관적으로 인정되는 경우, 해당 사실에 관하여 가맹본부가 미리 정보공개서를 통하여 가맹점사업자에게 알리고 가맹점사업자와 계약을 체결한 경우에는 허용된다.

위법성 판단기준과 관련 가맹본부가 어떤 경우에 거래상 우월적 지위에 있다고 할 수 있는가에 대하여 살펴보면, 현실의 거래에서 당사자 간 지위가 완전히 대등한 경우란 생각할 수 없다는 점에서 거래상 지위는 거래당사자간에 지배 · 종속관계가 가능할 정도로 지위에 현격히 격차가 있어야 하는 것이다. 따라서 엄격히 해석해야 하고, 그렇지 않으면 거의 모든 사적 거래에서 거래상 지위남용이 문제가 된다는 점을 지적하는 견해도 있으나 이는 상거래 상 최소한의 상대방의 거래 활동에 상당한 영향을 미칠 수 있는 상대적으로 우월한 지위에 있으면 된다고 보는 것이 우리 대법원 판례의 입장이다.

또한, 거래상의 지위를 부당하게 이용하였는지 여부는 계약체결의 경위, 시장구조 및 당사자가 처하고 있는 시장 및 거래의 상황, 당사자 간의 전체적 사업능력의 격차, 거래의 대상인 상품 또는 용역의 특성, 그리고 당해 행위의 의도와 목적 · 효과 · 영향 및 구체적인 태양, 해당 사업자의 시장에서의 우월한 지위의 정도 및 상대방이 받게 되는 불이익의 내용과 정도 등에 비추어 볼 때 정상적인 거래관행을 벗어난 것으로서 공정한 거래를 저해할 우려가 있는지 여부를 가지고 판단하게 된다. 따라서 가맹본부는 가맹점사업자가 이행하기 곤란한 불리한 계약조건을 설정하거나 변경하는 경우, 부당한 행위 등이 되지 않도록 유의해야 할 것이며, 특히 수수료율 등을 인상하는 경우에는 최초 가맹계약 체결 시와는 달리 가맹점사업자에게 뚜렷하게 불리한 조건으로 계약조건을 설정하거나 변경하는 경우에 해당한다면 가맹사업법상 불공정거래행위에 해당할 소지가 있으므로 특히 유의해야 할 것이다. **KFN**

나트륨 저감화를 통해 소비자의 건강과 브랜드 이미지를 높이자!

나트륨 과잉섭취에 따른 부작용이 커지고 있다.

급속한 경제성장으로 우리사회는 많은 변화를 보이고 있다. 특히 여성들의 사회진출이 증가하면서 식생활에서도 변화가 일어 가정 내에서 원 재료를 사용하여 조리하는 가정식보다는 가공식품을 사용하거나 외식으로 식사하는 횟수가 많이 증가하였다.

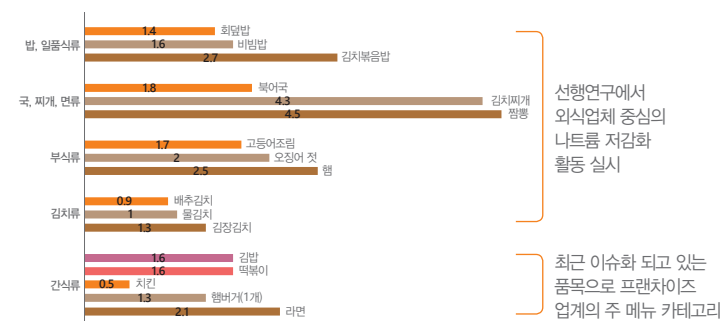
대부분의 외식 음식은 나트륨 함량이 높다. 나트륨의 섭취가 높으면, 삼투압 현상으로 인해 혈액의 부피가 증가하여 혈관 벽을 압박해 딱딱하게 만들고, 혈관내피세포를 자극하여 혈관을 수축시킨다. 나트륨 과잉 섭취 시에는 고혈압, 심혈관계질환, 뇌졸중 등의 발생위험성을 높이고, 위점막도 자극하여 위암 등이 유발될 수 있다. 2014년 나트륨 과잉섭취와 관련된 4대 만성질환(고혈압 · 뇌혈관질환 · 심장질환 · 당뇨병) 진료비가 전체 진료비의 15.1%를 차지하는 것으로 조사되고 있어 나트륨의 저감화는 매우 중요하다.



Profile

write 장재남

프랜차이즈산업연구원 원장
CFE, 경영학박사
한국프랜차이즈산업협회 자문위원



* 출처 : 식품의약품안전처 나트륨 줄이기 CAN pro 4.0 자료

외식산업의 발달로 프랜차이즈 외식업체에서 수요가 높은 김밥, 치킨, 떡볶이의 나트륨 함량의 감소가 요구된다. 한끼 당 나트륨 섭취량은 단체급식이 가정식의 1.7배, 외식은 1.5배로 보고되고 있으며 나트륨의 섭취량은 단체급식(2,236mg) > 외식(1,959mg) > 가정식(1,342mg)

로 보고되고 있다. 실제로 국민건강영양자료조사의 결과 김밥과 치킨의 주당 섭취 빈도는 0.45회, 떡볶이는 0.25회로 높게 나타났다. 식약처 식품영양성분데이터베이스에 의하면 100g당 김밥은 417mg, 떡볶이 427mg, 치킨의 경우 377mg의 나트륨이 함유되어 있어 이에 대한 저감화가 절실히 필요하다.

세계보건기구(WHO)는 1일 소금섭취량을 5g(나트륨 2,000mg) 이하로 섭취할 것을 권장하고 있다. 건강을 유지하는데 필요한 성인의 하루 나트륨 최소 필요량은 500mg에 불과하므로 나트륨 과다섭취로 인해 질병 발생의 상관관계에 대한 연구가 지속적으로 발표되고 있다. 한국인의 나트륨 섭취는 국, 찌개 등의 국물류와 김치류가 높으며, 치킨류, 김밥류, 떡볶이의 염도를 비교할 수 있다. 매뉴얼 소금함량을 살펴보면 김치찌개, 찜통, 조림, 라면의 경우에 나트륨 함량이 높으며 최근 프랜차이즈 업계의 주 메뉴 카테고리인 닭다리 등의 나트륨 함량도 문제가 되고 있다.

소비자는 짭짤보다는 건강한 맛을 원하고 있다.

2017년 프랜차이즈 외식업체를 방문한 고객에 대한 한국프랜차이즈 산업협회의 설문조사에 의하면, 현재 프랜차이즈 외식업체에서 이루어지고 있는 나트륨 줄이기 활동에 대해서는 50% 이상이 '잘 모른다'는 답변을 하였다. 또한 설문응답자의 평소 음식의 간 정도에 대한 답변으로 50% 이상이 '보통이다'라고 답변을 하였고, 방문한 프랜차이즈 외식업체의 음식의 간에 대한 질문에서 50% 이상이 '짜다'라는 답변을 하였다. 이는 프랜차이즈 외식업체에서 제공하고 있는 음식이 보통 고객들의 입맛보다 짜게 제공되고 있다고 할 수 있다. 따라서 프랜차이즈 업계의 나트륨 저감화를 위한 노력은 공정상의 표준화된 매뉴얼을 통한 관리가 필요하며, 주요 관리점을 도출하여 관리 기준을 마련하는 체계적인 저감화 방안이 수립이 필요하다. 또한 조리 시간, 화력 등 나트륨 함량에 변화를 줄 수 있는 공정을 표준화하여 프랜차이즈 외식 분야별 특성을 고려한 공정관리 등 맞춤형 관리방안을 제시하여야 할 것이다.

식품의약품안전처는 외식의 저 나트륨 환경 조성을 위해 나트륨 줄인 메뉴 제공 시범 실시, 나트륨 저감 제품 개발을 위한 현장 컨설팅과 생산 기술 교육, 생산품 품질 분석 등을 통해 짭짤보다는 건강한 맛을 높이기 위해 노력하고 있다. 2016년에서 2020년 기준 당류 저감화 종합계획을 수립하여 각종 운동 및 테스트와 캠페인을 진행하고 있으며, 2017년부터는 프랜차이즈 외식업체 당류 저감화 참여확산을 위해 저감화 메뉴 개발 및 영양정보표시 기준관리, 홍보 및 마케팅과 고객응대서비스 매뉴얼 개발과 교육관리 등을 추진하고 있다. 2018년에는 7번가 피자, 버거엔프랜차이즈, 부라운돈까스 등이 식약처의 지원 하에 나트륨 저감화 메뉴 개발에 적극 참여하고 있으며, 실제로 개발된 저감화 메뉴를 대상으로 한 소비자 조사결과 매우 긍정적인 반응을 얻고 있다고 한다. 나트륨 저감화를 위한 식약처의 이번 사업이 3개의 브랜드에 국한되지 않고 많은 외식프랜차이즈기업들까지 확산되도록 더 많은 지원과 기업들의 참여가 필요하다. **KFN**

프랜차이즈 대표의 상속 증여세 절세 방법

프랜차이즈 본사 대표나 법인가맹점 주주의 갑작스러운 사망은 남아있는 가족들에겐 준비되지 않은 상속세로 재앙이 될 수 있다. 기업의 주주는 가지고 있는 부동산 등 개인 재산이외에도 회사의 주식 가치에 대해 상속세를 내야 한다. 상속 증여세법상 평가 주식가치는 금액에 따라 상속가액이 높으면 최고 50%의 높은 세율로 과세가 될 수 있다. 준비되지 않은 기업의 경우 상속세 부담으로 회사의 심각한 재무상의 문제가 생길 수 있다. 따라서 기업대표는 늘 상속에 대한 대비가 필수적이다. 상속세를 절세할 수 있는 기업의 절세 방법을 알아보자.



Profile

write 최인웅

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

첫째, 주식이 저평가 되는 시점은 증여가 유리하다.

세법상 비상장 주식의 가치는 일반적으로 주당 순손익가치와 순자산가치를 가중 평균하여 계산한다. 비상장주식의 평가는 평가 시점이나 방식에 따라 수시로 변하고 달라질 수 있기 때문에 정기적으로 주식이 저평가 되는 시점을 활용하여 증여를 통해 절세할 수 있다. 순손익가치와 순자산가치를 낮추는 방향으로 기업을 운영하는 것이 바람직하다. 기업 가치는 일반적으로 배당을 많이 하거나 퇴직정책의 결정을 통해 또는 특허권이나 상표권 등을 통해 일정부분 합법적 범위 내에서 기업 가치를 조절할 수 있다. 이익이 많이 나지 않는 해에도 기업 가치가 떨어지므로 손실이 있는 기업의 주식은 비교적 적은 가치로 증여가 가능하다.

둘째, 재무제표 분석을 통해 상속세를 줄일 수 있다.

현재 시점에서의 상속세를 미리 계산하여 재원을 마련하여 놓는 것도 한 방법이다. 일부는 금융상품들을 활용하여 상속세의 재원을 마련하여 놓는다면, 불의의 사고로 인한 경우에도 고액의 상속세를 납부할 수 있기 때문에 기업자체의 상속으로 인한 자금의 부담이 상속이 가능하다.

특히 상속세는 정부의 부과 과세 제도이므로 신고 후에는 거의 대부분 상속 조사가 나오게 된다. 상속세 세무조사 시에는 금융거래 내역에 대한 조회를 통하여 세금이 추정되는 경우가 많다. 가지급금이 많이 있는 경우 이는 상속세 신고 시 소득세 과세 대상이 되어 상속세뿐만 아니라, 사업소득이나 법인세 증여세까지 추정될 수 있다. 가지급금, 유형 자산 및 유가증권 및 기업부채와 관련한 항목은 상속세를 대비하여 자산 및 재무제표를 전반적으로 유리한 방향으로 재무검진 받는 것도 바람직한 방법이다.

셋째, 기업상속에 관한 세법상의 혜택을 이용하는 방법.

현재 세법에는 기업상속과 관련한 세법의 혜택을 점차 늘려가고 있는 중이다. '기업상속공제', '기업의 승계에 대한 증여세 과세특례', '창업자금에 대한 증여세 과세특례', '중소기업주식 할증평가 배제', '기업상속에 대한 상속세 연부연납' 등 세제지원 제도는 년도에 따라 확대되거나 축소되는 등 매년 법률의 적용 여부 검토가 필요하다. 이를 통해 적법한 절차와 최근의 판례를 반영한 기업승계 프로세스를 진행해야 문제

가현세무법인 카드뉴스
www.gtax.kr

기업 대표 및 주주의 상속 증여세 절세방법

- 1. 기업 가치 평가**
 - 기업가치 평가를 통한 상속세 절세 방법
 - 배당정책, 퇴직정책, 특허권이나 상표권 관련정책
- 2. 재무 제표 분석**
 - 가지급금의 절감 방안 검토
 - 자산 및 부채 관리 정책
- 3. 기업 승계 플랜**
 - 기업 승계 플랜의 마련
 - 주식 증여 계획의 수립

스마트한 세무관리로
재무검진받으세요.

가현세무 G TAX ALLIANCE
최인웅 대표세무사 02)555-5025

가 생기지 않는다. 특히 기업 입장에서 사후관리 요건이 매우 까다로우므로 사후관리까지 철저히 대비하여야 한다.

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

〈기업 대표 및 주주의 상속 증여세 절세방법〉

기업 가치 평가	- 기업가치 평가를 통한 상속세 절세 방법 - 배당정책, 퇴직정책, 특허권이나 상표권 관련정책
재무제표 분석	- 가지급금의 절감 방안 검토 - 자산 및 부채 관리 정책
기업 승계 플랜	- 기업 승계 플랜의 마련 - 주식 증여 계획의 수립

[가현세무법인 최인웅 대표 세무사 gtax@gtax.kr]

청년추가 고용 장려금

고용노동부는 2018년 목표인원 9만 명에 대해서 청년추가 고용 장려금을 시행하고 있다. 중소·중견기업이 양질의 청년일자리를 창출을 위하여 청년 정규직 신규 채용 및 근로자 수 증가 시 추가채용 장려금을 지원하는 제도이므로, 사업이 종료되는 올해 말까지 서둘러 신청을 하면 도움을 받을 수 있다.



Profile

write 이금규

노무법인 C&B 대표

한국프랜차이즈산업협회 자문위원

1991년 제3회 공인노무사 자격 취득

2012년 전국소상공인단체연합회 고문

2015년 (사)한국소상공인단체연합회 고문

2016년 GS25, 프랜차이즈 노무관리 시스템 도입

T : 1544-8323 / E : www.franhr.com

청년 추가고용 장려금

인건비 걱정 덜고! 유능한 인재 더하고!



고용노동부

1. 지원 대상

2017년 말 기준으로 고용보험 가입 근로자(피보험자수) 5인 이상을 고용하고 있는 우선지원 대상기업 및 중견기업의 사업주(2018년도 고용보험 신규 성립 사업장의 경우에는 성립일 또는 성립 이후 피보험자수가 5인 이상이 되는 월의 말일 기준)
※ 고용보험 피보험자수가 1인 이상 5인 미만의 기업이라도 성장 유망 업종, 벤처기업 육성에 관한 특별조치법에 따른 벤처기업 등은 지원신청 가능하며 해당 기업임을 입증할 자료 제출.

2. 지원 대상 제외 기업

소비·향락업 등 일부 업종(부동산업, 일반유흥 주점업, 무도유흥 주점업, 기타 주점업, 기타 캠블링 및 베테업, 무도 운영업 등)은 지원 대상에서 제외.

3. 지원요건

① 기업

기업 규모에 따라 다음과 같이 청년을 신규 채용하여야 한다.

기업규모	청년 신규 채용
30인 미만	1명 이상
30인~99인	2명 이상
100인 이상	3명 이상

② 신규채용 청년 요건

– 2018년 월 1일 이후 만 15~34세 연령의 청년을 신규 채용하여야 한다. 군필자의 경우 복무기간에 비례하여 적용(최고 연령은 만 39세로 한정)하며, '18.1.1 이후 인턴이나 기간제로 채용 후 '18.12.31까지 정규직으로 전환한 경우에도 전환시점부터 지원 대상으로 인



정한다. 다만, 인턴이나 기간제의 기간이 3개월을 초과하는 경우에는 인정하지 않는다.

- 최저 고용요건을 충족하는 청년을 채용한 후 6개월 이내 지원 신청한 경우에 한정한다. 다만, 이 시행지침 시행일 이전 채용자에 대해서는 시행일로부터 6개월 이내 지원 신청한 경우에도 지원 대상으로 인정한다.
- 월 임금 157만3770원(주 40시간 월 최저임금 수준) 이상이어야 하며, 월 임금이 75만 원 이상 157만3770 미만인 경우에는 지급 임금의 1/3을 지원한다('18.3.15. 이후 청년 신규 채용자부터 적용).

4. 지원수준

기업규모에 따라 최저 고용요건을 충족한 경우에 청년 추가채용 1인당 연 최대 900만원을 3년간 지원한다('18.3.15 이후 청년 신규 채용자부터 적용).

〈지원예시〉

구분	1명 고용	2명 고용	3명 고용	4명 고용
30인 미만	900만원	1,800만원	2,700만원	3,600만원
30~99인	×	1,800만원	2,700만원	3,600만원
100인 이상	×	×	2,700만원	3,600만원

5. 지급주가 및 기간

- ① 최초 지원 대상 청년을 채용한 날부터 3년간 지원.
- ② 지원기간은 기업 규모별 최저 고용요건을 충족하는 청년을 채용한 날부터 시작하고, 사업주 신청에 역(曆)에 따른 1개월 단위로 지급한다.
 - 지원기간 중, 기존 근로자 또는 지원 대상 청년이 자발적 또는 비자발적 사유로 퇴사한 경우, 추가 채용으로 기업 전체 근로자수를 증가한 상태를 유지해야 함.
 - 청년을 채용하였으나 기존 근로자 중 퇴사자 발생 등 사유로 전체 근로자수가 증가하지 않은 경우에는 지원기간이 시작되지 아니함.
 - 지원이 시작된 날이 월 중간일 경우, 최초 지원은 해당 월의 잔여기간에 해당하는 지원액을 일할 계산하여 지급함. **KFN**

※ 자세한 사항은 2018년 청년 추가 고용 장려금 지원 사업 시행지침 참조

※ 사진출처 : 고용노동부

시베리아 횡단열차와 겨울 바이칼 호수

시베리아 횡단열차와 겨울 바이칼 호수는 겨울철의 매력적인 여행 목록에 들어간다.

겨울철의 시베리아 여행은 도전적이며 매우 낭만적이다.

이에 여행자들이 궁금해 하는 문제들을 문답형식으로 풀어본다.

[편집자 주]

이 'Q & A'는 블라디보스토크에서 이르쿠츠크까지
기차를 타고 간 후 바이칼 호수까지 가는 상황을 가정하여 만들어진 것입니다.

자료제공 : 〈시베리아 문학기행〉 저자 이정식 작가

시베리아 횡단열차는 어디에서 타나요?

시베리아 횡단열차의 동쪽 끝은 블라디보스토크, 서쪽 끝은 모스크바입니다. 우리나라에서는 비행기로 블라디보스토크로 가서 블라디보스토크역에서 탑승합니다.

기차 탈 때에 여권 검사를 한다던데?

러시아에서는 기차 탑승 시 여권을 검사합니다. 도중에 잠시 내려 타 때는 검사하지 않지만, 여권은 늘 몸에 지니는 것이 좋습니다.

바이칼 호수가 있는 이르쿠츠크까지는 기차로 얼마나 걸리나요? 거리는요?

열차에 따라 조금 다르지만, 만 3일 또는 조금 더 걸린다고 보면 됩니다. 지난해 〈우먼센스〉가 후원하는 겨울 바이칼 호수 탐방팀이 갈 때는 76시간 걸렸습니다. 블라디보스토크에서 이르쿠츠크까지의 거리는 4106km로 횡단열차 전체 길이 9288km의 44%에 해당됩니다.

시간대는 어떻게 되나요?

블라디보스토크는 서울보다 한 시간 빠르고, 이르쿠츠크는 한 시간 늦습니다. 이르쿠츠크의 낮 12시는 우리나라 시간 오후 1시입니다.

기차안의 객실은 어떻게 생겼나요?

객실은 2인1실인 룩스, 4인1실인 쿠페, 그리고 3등급 개방형 침

대차인 플라츠카르트 등 세 종류입니다. 때로는 4인1실 쿠페를 2인 1실로 사용하기도 합니다. 지난해 〈우먼센스〉 탐방팀의 시베리아 여행의 경우가 그러했습니다.

객실에서 음주나 흡연이 되나요?

객실에서의 음주와 흡연은 금지되어 있습니다. 승강장에서의 흡연도 원칙적으로는 안 됩니다.

식사나 세면은 어떻게 해결하나요?

식사는 승객들이 준비해 타는 것이 보통입니다. 〈우먼센스〉 여행의 경우 주관 여행사에서 준비를 하는데, 큰 도시에서는 고려인이 만든 한식 도시락을 제공하기도 합니다. 식당칸에서 식사를 할 때도 있습니다. 식당칸에서 식사를 한 후에는 '인문강좌' 시간도 갖게 됩니다. 세면은 화장실을 이용하면 되는데 비행기 화장실보다 약간 큰 정도입니다.

열차의 화장실이 정거장에 서기 전후 20~30분간 폐쇄된다는데?

그렇습니다. 화장실에서 용변을 보면 철로로 바로 떨어지게 되어 있어서 정거장 전후에 그렇게 하는 것으로 보입니다.

기차안에 마실 물이 있나요?

식수는 제공하지 않지만, 객실 복도 끝에 놓여있는 사모바르(끓는 물을 제공하는 러시아식 큰 주전자)의 뜨거운 물을 이용하면 좋습니다.





객실은 춥지 않나요?

객실 온도는 영상 22~26도를 유지하도록 되어있습니다. 그래서 낮에는 반팔 옷이 필요할 정도입니다. 밤에는 객실 온도도 조금 내려갑니다.

계속 열차 안에만 있으면 지루할 것 같은데?

열차는 큰 역에서 20~30분씩 서기 때문에 가끔 열차 밖으로 가볍게 산책을 할 수 있습니다. 차 안에서 어떻게 지낼지는 각자가 선택하기 나름입니다.

정거장 주변의 노점상이 파는 음식은 괜찮은가요?

음식을 경험삼아 조금 사먹어 보는 것도 여행의 재미라고 생각합니다.

바이칼 호수는 언제 어나요?

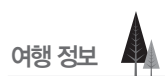
바이칼호수는 11월부터 열기 시작해 12월이면 거의 얼지만, 가장 두껍게 어는 때는 2월입니다. 얼음은 5월이 되어야 다 녹습니다.

바깥 기온은 어떤가요?

곳에 따라 다르지만, 2월에는 대체로 영하 10도에서 영하 25도 사이입니다. 예를 들어 바이칼 호수 인근 이르쿠츠크의 2월 평균 최저/최고 기온은 영하 10도/영하 22도입니다.

바람이 많이 불지 않나요? 옷은 어떻게 준비해야 좋을까요?

시베리아에서는 기온이 영하20~30도 이하로 떨어지면 바람이 거의 불지 않습니다. 옷은 우리나라 혹한 때 입는 옷이면 되고, 신발은 방한화가 아니더라도 두꺼운 양말을 신을 수 있는 넉넉한 것이 좋습니다.



여행 정보

시베리아 횡단열차로 가는 겨울 바이칼 호수 탐방

일정 2019년 2월 8일~15일

문의 02-1661-3585 (바이칼 BK투어)

후원 우먼센스



알혼섬의 숙소인 통나무집은 따뜻한가요?

통나무집은 옛날처럼 폐치카를 쓰지는 않지만, 전기 난방으로 아주 따뜻합니다.

카톡은 잘 되나요?

카톡은 큰 도시 근처에서는 잘 되지만 안되는 지역이 아직 많습니다.

바이칼 호수에서 가장 가까운 도시인 이르쿠츠크는 왜 시베리아의 파리라고 불리나요?

이르쿠츠크시 옆에는 앙가라강이 흐르고 도심에는 아름다운 서구식 건축물들이 많이 있습니다. 그래서 그렇게 불립니다.

이르쿠츠크에서 바이칼 호수는 얼마나 떨어져 있나요?

가장 가까운 호반도시 리스틴비안카까지는 차로 1시간이면 되고, 호수안 의 큰 섬인 알혼섬에 가기 위해서는 4~5시간 정도 차를 타고 가야합니다.

이르쿠츠크에서는 ‘데카브리스트 박물관’이 유명하던데, 무슨 박물관인가요?

‘데카브리스트’란 ‘12월에 혁명을 일으킨 사람들’을 일컫는 말입니다. 1825년 12월에 일단의 귀족과 장교들이 차르체제 전복과 농노제도 철폐를 내걸고 봉기를 일으켰다가 실패해 시베리아에서 30년간 유형과 유배 생활을 했습니다. 또 11명의 부인이 시베리아로 남편을 찾아와 생사고락을 같이했습니다. 이들의 혁명정신과 부인들의 헌신을 기리기 위해 데카브리스트 발콘스키 공작과 트루베츠크 공작 등 두 사람이 살던 집을 박물관으로 개조해 일반에 공개하고 있습니다.

톨스토이의 『전쟁과 평화』가 데카브리스트들과 관계가 있다던데요?

데카브리스트들의 지도자 발콘스키 공작과 트루베츠크 공작은 러시아 문호 톨스토이의 외가쪽 친척이기도 합니다. 톨스토이의 명작 『전쟁과 평화』는 데카브리스트들의 이야기를 1,2,3부로 쓰려다가 만들어진, 1부에 해당되는 작품입니다. 정작 데카브리스트들의 이야기를 담은 작품은 미완에 그쳤습니다.

이광수의 소설 〈유정〉이 바이칼 호수가 등장하는 우리나라 최초의 소설인가요?

그렇습니다. 우리나라 현대문학의 개척자로 불리는 이광수는 22살 때인 1914년에 바이칼 호수 인근 치타에서 6개월간 머물렀습니다. 그 뒤 1933년 조선일보에 바이칼 호수를 무대로 한 소설 〈유정〉을 발표했습니다.

얼음위의 차량 운행이 위험하지 않은가요?

차량이 통행하는 얼음위에는 안전을 위해 교통 표지판이 서 있습니다. 10톤 이상은 운행할 수 없고 속도도 제한됩니다. 차량은 안전한 곳으로만 다니도록 되어 있습니다. 과거 1904년 2월 러일전쟁 발발 직후에는 바이칼호 얼음위에 철로를 깔고 열차를 운행한 적도 있습니다.

빙상투어에선 무얼 하나요?

빙상투어에서는 사륜구동차를 타고 호수안의 가장 큰 섬인 알혼섬 주위의 얼음 위를 다니면서 호수위의 작은 섬들과 얼음동굴 등을 감상하며, 얼음위에서 식사도 하고 차도 끓여 마십니다. **KFN**

30개 단체 · 기관, 6만여 프랜차이즈 가맹점 ‘제로페이’ 활성화 동참

서울시 · 부산시 · 경상남도 · 중기부 -26개 가맹본부 업무협약 체결

서울시와 부산시, 경상남도, 중소벤처기업부와 26개 프랜차이즈 가맹본부가 12월 3일 한국프레스센터 국제회의장에서 정부, 지자체, 프랜차이즈 가맹본부 등 제로페이 활성화를 위한 업무협약식을 체결했다.

이날 협약식에는 앞서 지난 7월 이미 제로페이 관련 업무협약을 체결한 한국프랜차이즈산업협회 박기영 협회장과 홍중학 중소벤처기업부 장관, 박원순 서울시장 등 정부 · 지자체 · 단체 관계자와 오종환 토프레스 대표를 비롯, 7번가피자, 교촌치킨, 롯데리아, 본죽, 커피베이, BBQ치킨, 파리바게뜨, 맘스터치 등 프랜차이즈 가맹본부들 관계자들이 참석했다.

박기영 협회장은 “중국에서는 이미 QR결제 방식이 보편화되어 있다고 한다”면서 “우리나라에도 제로페이의 성공을 통해 자영업자들의 카드 수수

료를 경감하는 한편 소비자들 역시 핸드폰만 있으면 결제가 되는 세상을 누릴 수 있도록 협회도 최선을 다하겠다”고 강조했다.

향후 지자체 및 정부는 많은 시민들이 제로페이를 이용할 수 있는 기반을 만들어 실질적 결제수수료 완화로 이어질 수 있도록 소비자 이용확산을 위해 노력한다. 또 프랜차이즈 가맹본부는 소속 가맹점들이 제로페이 가맹점에 가입할 수 있도록 지원한다.

한편 이날 업무협약식에서는 그 동안 다양한 이름으로 불려졌던 ‘소상공인 수수료 부담제로 결제서비스’의 새 이름인 제로페이의 BI 선포식과 QR코드 전달식도 진행됐다. 이에 따라 제로페이 서울, 제로페이 경남 등 제로페이 뒤에 지역의 명칭을 부제 형식으로 붙여 지역별로 안내하고 활용할 계획이다. **KFN**

(앞줄 왼쪽부터) 박기영 한국프랜차이즈산업협회장, 홍중학 중소벤처기업부 장관, 박원순 서울시장



박기영 한국프랜차이즈산업협회장이 축사를 하고 있다.



(왼쪽부터) 박원순 서울시장, 홍중학 중소벤처기업부장관, 박기영 한국프랜차이즈산업협회장이 협약서에 서명을 하고 있다.

HOT ISSUE 2

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 12월 3일 서울시청 태평홀에서 서울시와 ‘성희롱 없는 안심일터’ 업무협약 체결식을 갖고 매뉴얼 배포와 성희롱 예방교육 등 다방면에서 적극 협력해 나가기로 했다.

이번 업무협약은 최근 서울시 조사 결과 아르바이트 청년 3명중 1명이 근무 중 성희롱 피해를 경험하고 피해 발생 사업장의 66%가 10인 미만 소규모 사업장인 것으로 나타나는 등 성희롱으로 고통받고 있는 청년 근로자들을 돕고 성평등 문화 확산을 모색하기 위해 체결됐다.

협회는 이날 서울시가 출범식을 개최한 ‘서울 위드유(WithU) 공동 프로젝트’에 동참, 민 · 관 공동협력 체계를 구성해 ▲10인 미만의 소규모 사업장에 ‘찾아가는 성희롱 예방교육’ 협조 ▲예방교육 이수 사업장에 ‘안심일터’ 인증 스티커 배포 ▲고객들로부터의 성희롱 방지를 위한 ‘성희롱 없는 안심일터 캠페인’ 추진 등을 위해 적극 협력한다는 방침이다.

박기영 협회장은 “프랜차이즈 업계에 청년 근로자의 비율이 높기 때문에 성희롱 및 성폭력 걱정이 없는 안심일터를 조성하는 일이 어느 업종보다도 중요하다”면서 “회원사를 통한 가맹점들의 적극적인 참여를 독려하고 서울시와 연계하여 성희

한국프랜차이즈協, 서울시와 ‘성희롱 없는 안심일터 만들기’ 업무협약 체결

파리바게뜨, 맘스터치 등 예방교육, 매뉴얼 배포 통해 성평등 문화 확산 적극 협력

롱 피해 구제의 실효성을 높여 우리 산업에 성희롱이 없는 직장 문화가 뿌리내릴 수 있도록 노력하겠다”고 밝혔다.

한편 이날 협약식에는 협약을 체결한 박원순 서울시장과 박기영 한국프랜차이즈산업협회장을 비롯, 나영돈 서울지방고용노동청장, 이재광 전국가맹점주협의회회장, 김병철 청년유니온 위원장, 공선욱 알바천국 대표, 이영걸 알바몬 본부장, 홍보대사 걸스데이 유라, 가맹점사업자 및 아르바이트 청년 등 150여명이 참석했다. **KFN**



내년 정보공개서 · 분쟁조정 업무 지자체 이양... 업계 “통일성 확보 수단 부족 우려”

12.5 서울 · 경기 · 인천 ‘공정거래 지방화 수도권 합동 토론회’ 개최

내년 1월 1일부터 공정거래위원회 및 한국공정거래조정원이 전담해 왔던 정보공개서 등록 관련 업무와 분쟁조정 기능이 서울시와 경기도, 인천시 등 3개 광역지자체로 먼저 이양되는 가운데 연계된 효율적인 업무 수행과 업계와의 소통을 위한 ‘공정거래 지방화’를 위한 수도권 광역지자체 합동 토론회가 12월 5일 서울시청에서 개최됐다.

이날 토론회에는 윤준병 서울시 행정1부시장과 유영욱 공정위 대리점거래과장, 이신혜 경기도 공정소비과장 등 정부 · 지자체 관계자들과 임영태 한국프랜차이즈산업협회 사무총장 등 업계 관계자들이 참석했다.

특히 임영태 사무총장은 발제를 통해 내년부터 시행되는 가맹사업법 시행령에 대한 업계의 우려를 전했다. 임 총장은 “정보공개서 등록 관련 업무와 분쟁조정 업무 모두 지자체별로 제각각 처리된다면 행정력의 낭비와 이해 당사자들의 혼란을 초래할 것”이라며, “정보공개서 등록 업무와 달리 분쟁 조정의 경우 사무지침을 마련할 수 있다는 조항조차 없어 지자체별 정치적 스탠스에 따라 결과가 판이해질 수 있다”고 지적했다. 이어 “이에 따라 조정이 결렬될 경우 공정위 제소 또는 민 · 형사상 소송 등을 다시 봐야 하기 때문에 통일성을 보장하는 규정이 필요하다”고 덧붙였다.

이어 임 총장은 “유가증권시장의 공시 관련 규정을 벤치마킹하여 정보공개서 등록 관련 업무를 전담하는 담당자와 책임자를 각 사마다 지정하게 하고 주기적으로 안내 및 교육을 실시하여 정보공개서의 질을 높이면 예비창업자에게 더욱 수준 높은 정보를 전달할 수 있을 것”이라고 제안하기도 했다. **KFN**

HOT ISSUE

3



공정거래지방화토론회에서 참석자들이 지정발제 및 토론을 하고 있다

“K-프랜차이즈, 민 · 관 협력으로 신남방 국가 한류 열풍 있다”

한국프랜차이즈산업협회, 신남방정책특위 중소 · 중견기업 간담회 참석

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회) 박기영 회장과 정현식 수석부회장이 11월 7일 대통령직속 정책기획위원회 산하 신남방정책특별위원회(위원장 김현철 청와대 경제보좌관)가 주최한 중소 · 중견기업 간담회에 참석해 업계의 지원 방안과 애로사항을 논의했다.

서울 중구 소공동 롯데호텔에서 열린 이번 간담회는 박기영 협회장, 정현식 수석부회장을 비롯해 아세안 인도 등 신남방 지역에 진출한 다양한 분야의 중소 · 중견 기업대표들과 박성택 중소기업중앙회 회장 등이 참석했다.

지난 8월 위원회 출범 이후 두 번째로 열린 이날 간담회는 아세안 · 인도 지역에 진출한 중소 · 중견기업과 유관기관의 애로사항을 청취하고 지원 방안을 논의하기 위해 마련됐다.

김현철 위원장은 이날 회의에서 최근 급격히 성장하고 있는 아세안 · 인도 시장의 중요성을 강조하면서 미국과 중국에 치우친 우리의 교역을 다변화할 필요가 있다고 강조했다. 김 위원장은 특히 “우리 중소 · 중견기업에게 신남방 국가는 새로운 블루오션이 될 수 있다”면서 K-콘텐츠, K-푸드, K-뷰티, K-스타일 등을 비롯해 프랜차이즈 분야와 선진기술을 활용한 소재부품업 등 우리 중소 · 중견기업이 강점을 지닌 유망분야에 대한 기업들의 적극적인 진출 노력을 당부했다.

간담회 참석자들은 신남방 국가 진출시 겪는 다양한 애로사항을 호소하고 정부의 적극적인 지원을

요청했다. 박기영 협회장과 정현식 수석부회장은 현지 투자를 위한 재원조달의 어려움을 토로하고 지적재산권 보호 문제, 해외 진출의 적극적인 지원 등을 요청했다.

이에 김 위원장은 이를 적극 반영하고 ‘신남방 금융플랫폼’ 구축 방안을 이른 시일 내에 마련할 예정이라고 밝혔다. 또한 신남방 국가 진출 기업 및 대한상공회의소, 무역협회 등 경제단체가 참여하는 ‘신남방진출 기업협의회’가 연내에 구성 · 운영될 것이라고 덧붙였다. **KFN**

HOT ISSUE

4



11월 7일 신남방 정책특위 간담회에 참석한 박기영 협회장(앞줄 왼쪽에서 세번째)과 정현식 수석부회장(뒷줄 왼쪽에서 네번째)

2019 프랜차이즈가맹점 성공 컨퍼런스

우수 가맹점주 시상 & 프랜차이즈기업 경영전략 세미나

지난 11월 28일 중구 충무아트센터에서 ‘2019 프랜차이즈가맹점 성공 컨퍼런스’가 개최됐다. 프랜차이즈산업연구원이 주최한 이날 행사는 우수가맹점주와 관리자에 대한 시상식과 ‘한국의 경제전망과 프랜차이즈기업의 경영전략 세미나’가 진행됐다. 세미나는 ‘2019년 한국 경제전망과 프랜차이즈산업에 미치는 영향’(한국프랜차이즈학회장·항공대 이승창 교수), ‘2018년 프랜차이즈산업 및 창업환경 조사결과 분석’(프랜차이즈산업연구원 장재남 원장), ‘2018년 창업&프랜차이즈 온라인 분석’(프랜차이즈산업연구원 강준현 부원장) 등의 주제발표로 진행됐다.

한편, 세미나에 앞서 진행된 시상식에서는 총 4개 부문에서 각각 12명의 가맹점주와 슈퍼바이저에 대한 시상식이 진행됐다.(아래 표 참조). **KFN**

시상 부문	회사명	브랜드	가맹점	점주	SV
가맹본부와의 생산적 관계	(주)해리코리아	편비어킹	안산중앙역점	김경민	정종원
	본아이에프(주)	본도시락	서래마을점	이주희	이명섭
	원앤원(주)	원할머니보쌈·족발	남양주평내점	김일순	정동훈
	(주)에브리	이화수 전통육개장	용산아이파크몰점	박미영	정인권
가맹점 마케팅	(주)호경에프씨	코바코	신트리점	서종관	최윤수
	본아이에프(주)	본설	송파 오금점	이동행	조인형
가맹점 서비스품질	(주)압구정	돈치킨	천왕점	유은중	최대웅
	(주)이바둑	강촌식당	문정법조타운	강은지	이대한
가맹점 운영 및 관리	(주)김기네	김기네	가락프라자점	김미진	김용민
	사과나무(주)	커피베이	당진신평점	김성완	최형태
	본아이에프(주)	본죽&비빔밥café	시흥사거리점	고수연	박준신
	원앤원(주)	박가부대찌개	인천모래내점	강명옥	허정환



한국프랜차이즈산업협회 임영태 총장(1)과 프랜차이즈산업연구원 장재남 원장(2)이 인사말을 하고 있다.
3 수상자들이 시상식 후 화이팅을 외치고 있다.



한국프랜차이즈학회 추계학술세미나

2019년 한국경제 전망 및 가맹사업법 시행령 개정 과제 등 토론

한국프랜차이즈학회(학회장 이승창)가 지난 11월 29일 한남동 소재 서울파트너스하우스 컨벤션홀에서 ‘2019년 한국경제전망 및 FC산업에 대한 주요 규제의 영향과 대응방안’을 주제로 제 17회 세미나를 개최했다.

세미나는 세션1, 2로 나눠 진행됐으며, 세션 1은 <2019년도 국내외 경제여건 변화에 따른 소비 시장 영향>을 주제로 ‘최근글로벌 경제의 변화와 예상’(김현민 IBK자산운용), ‘최저임금과 금리인상이 소상공인과 시장에 미치는 영향’(키움증권 서영수), 종합토론 순으로 진행됐다.

세션 2는 <가맹사업법 개정 관련된 당면 과제>를 주제로 ‘가맹사업법 시행령의 주요 개정과 과제’(법무법인 태평양 김윤수), ‘프랜차이즈편의점 업계의 개정관련 당면 이슈와 현황’(한국편의점산업협회 염규석), 종합토론순으로 진행됐다.

한편, 주제발표에 앞서 진행된 인사말에서 한국프랜차이즈학회 이승창 학회장은 “국내의 경제여건의 불확실성에 대해 증권업계 등 전문가들의 실제적 발표와 토론을 통해 여러 관점에 대한 정리가 이루어지길 바란다”고 세미나 개최배경을 설명했다. 이어 한국프랜차이즈산업협회 이범돈 수석부회장은 “경영환경 악화와 강력한 규제가 사업의지를 위축시키고 있어서 다양한 진단과 처방, 미래를 위한 새로운 출구전략이 필요한 때”라고 전했다. **KFN**



1 프랜차이즈학회 이승창 회장
2 한국프랜차이즈산업협회 이범돈 수석부회장이 인사말을 하고 있다.
3 내외빈과 참석자들이 기념촬영을 하고 있다.



한국프랜차이즈산업협회 ‘2018 WFC · APFC 하반기 총회’ 참석

11.16~20 이집트 카이로… 정보교류 · 우호증진 통해
한국 프랜차이즈 산업 위상 제고와 선진화 도모

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회) 정현식 수석부회장(해마로푸드서비스(주) 회장)이 ‘2018 WFC(세계프랜차이즈협의회) 및 APFC(아시아태평양프랜차이즈연맹) 하반기 정기 총회’에 참석했다.

11월 17일(현지 시각)부터 3일간 이집트 카이로 ‘더 나일 리츠칼튼 호텔’에서 개최된 이번 하반기 총회는 각 나라 및 대륙별 프랜차이즈 산업의 최신 트렌드를 소개하고, 각국 협회간의 우호와 협력 증진을 도모하기 위한 다양한 안건들을 발표 및 의결하는 자리로 진행됐다. 특히 협회는 우리나라 프랜차이즈 산업의 선진화와 글로벌 스탠더드 마련을 위해 각국의 프랜차이즈 관련 법규 현황과 발전 방향, 정부 지원 및 규제 사항 등에 대한 정보를 교류하고 협회 간 우호와 협력 증진을 도모했다.

한편 1994년 설립된 WFC는 미국, 영국, 프랑스, 중국, 인도, 멕시코, 호주 등 전 세계 46개 국가 · 지역 프랜차이즈 협회를 회원국으로 두고 있으며 APFC는 한국, 일본, 중국, 필리핀 등 아시아 15개국을 회원국으로 두고 있다.

협회는 각각 지난 2007년 APFC, 2008년 WFC 정회원국으로 가입, 매년 총회에 참석해 왔으며 2010년 서울에서 WFC · APFC 총회를 개최한 바 있다. 협회는 앞으로도 전 세계와의 적극적인 교류를 통해 우리나라 프랜차이즈 산업의 위상 제고와 글로벌화를 위한 노력을 이어 간다는 방침이다.



11월 18일 (현지시각) 정현식 협회 수석부회장(세 번째 줄 왼쪽) 2018 WFC 하반기 총회에 참석한 회원국 대표들이 기념 촬영을 하고 있다.

‘함께 하면 행복합니다’… 한국프랜차이즈協 6년째 매월 봉사활동 이어가

경기 의정부 ‘이삭의 집’ 찾아 제33차 사회봉사…
연말연시 앞두고 아이들과 따뜻한 시간

한국프랜차이즈산업협회 사회봉사위원회(위원장 김익수 · 이하 사회봉사위)가 지난 11월 16일 경기도 의정부시 ‘이삭의 집’을 찾아 ‘제33차 함께 하면 행복합니다’ 봉사 활동을 벌였다.

이날 사회봉사에는 6년째 협회 사회봉사위를 이끌고 있는 (주)채선당(채선당), (사)본사랑을 통해 활발한 사회공헌을 이어가고 있는 (주)본아이에프(본죽), 국내외를 가리지 않고 사회공헌 활동을 벌이고 있는 사과나무(주)(커피베이)를 비롯, 토프레스, 노랑통닭, 못된고양이, 셀렉토커피, 피자마루, 피자나라치킨공주 등 회원사들이 함께 했다. 특히 연말 연시를 앞두고 협회 청년강소기업위원회(위원장 최성수 · 이하 청강위)가 동참해 의미를 더했다.

또한 김익수 (주)채선당 대표, 오종환 (주)에스앤큐플러스 대표, 박명진 미소바이오 대표 등 사회봉사위 위원들과 최성수 (주)금탑에프앤비 대표, 이정훈 (주)일성코퍼레이션 대표, 함지훈 (주)벨킨스 본부장, 이승현 (주)팀웍앤비 대표 등 청강위 위원들, 김동수 협회 상근부회장 등 협회 사무국 임직원들은 80여명의 보호 아동들에게 저녁을 직접 배식하고 따뜻한 시간을 보냈다.

한편 협회는 2013년 사회봉사위원회를 출범시키고 ‘함께 하면 행복합니다’를 모토로 6년째 매월 사회공헌 활동을 이어가고 있다. 특히 이번 제33차 사회봉사 활동은 연말연시를 앞두고 청강위에서 50만원 상당의 쌀과 라면을 후원하였으며, 직접 봉사활동에도 참여해 의미를 더했다.

올해 사회봉사활동 후원품은 매월 100~150인분 상당으로 채선당(금일봉), 보하라(라면), 토프레스(견과류), 미소바이오(수산물), 본죽(죽), 파리바게뜨(빵), 못된고양이(양말), 커피베이(미니파운드케이크 · 주스류), 셀렉토커피(머핀), 좋은나라(휴지), 카페믹스(계절과일), 미스타세프(설렁탕), 60계치킨(치킨), 노랑통닭(치킨), 돈가스클럽(피자 · 콜라), 피자마루(피자 · 콜라), 피자나라치킨공주(피자 · 치킨), 바푸리숯불김밥(김밥), 한국프랜차이즈산업협회(김밥 · 떡) 등이 함께 했다.



이삭의집 관계자와 전달식을 하고 있는 (주)채선당 김익수 대표(왼쪽)



즐겁게 식사를 하고 있는 이삭의집 아동들



(왼쪽부터 앞줄만) 함지훈 벨킨스 대표, 이정훈 스시노백쉐프 대표, 오종환 토프레스 대표, 최성수 청담동말자싸롱 대표, 김익수 채선당 대표, 박명진 미소바이오 대표, 김동수 협회 상근부회장, 이승현 황태장인 대표

‘2018 사업주 노동법교육’ 성료… 가맹분야 건전한 노사문화 기여

7개월간 150개 가맹본부, 2천여명 대상 눈높이 맞춤 교육… 프랜차이즈 산업 선진화와 상생 도모

한국프랜차이즈산업협회(회장 박기영·이하 협회)가 가맹사업 분야의 건전한 노사문화 정착과 프랜차이즈 산업인들의 상생을 위한 ‘고용노동부 2018 사업주 노동법교육 지원 사업’을 10월 말까지 성공적으로 마무리했다.

협회는 지난 3월부터 7개월간 150여개 브랜드 가맹본부·가맹점 대표와 임직원, 예비 창업자 등 총 2,000여명을 대상으로 서울 및 수도권 등 전국 5개 주요 권역에서 55회 교육을 진행했다. 특히 협회 교육장뿐 아니라 원앤원(주), (주)간부, (주)교촌에프앤비 등 가맹본부 출장교육(20여곳), ‘프랜차이즈서울’을 비롯한 프랜차이즈 창업 박람회 세미나 등 찾아가는 교육 서비스를 제공하여 수강 참여의 폭을 크게 넓혔다.

커리큘럼은 ▲근로기준법 소개 ▲사업 운영 과정에서의 실제 위법 사례 ▲일자리 안정자금 등 고용노동부 지원제도 ▲주요 노동사건 ▲고용노동부 근로감독시 점검사항 ▲근로계약서 필수항목 및 작성요령 등 실제와 법규를 연계한 구성으로 짜여졌다.

협회는 이금구 노무사(노무법인 C&B) 등 프랜차이즈 전문 노무사들로 강사진을 구성하고 사업 개시 전 프랜차이즈 업계 전문가들과의 간담회, 강사들의 역량 강화를 위한 워크숍 등으로 교육 대상자들의 니즈에 맞는 교육을 제공하기 위한 노력을 기울였으며, 교육 후 만족도 조사에서 평균 4.41점(5점 만점)을 얻는 등 사업주들의 눈높이에 맞춘 맞춤 교육으로 좋은 평가를 받았다.

협회는 2019년도 최저임금, 일자리 안정자금 등의 안내사항과 실제 교육 수요자들의 후기 등을 담은 ‘노무관리 가이드’를 온·오프라인으로 배포하고 있으며, 앞으로도 자체 노무교육 등 더 많은 사업주들이 올바른 노사관계를 형성하도록 노력을 이어간다는 방침이다.



사업주 노동법 교육지원사업 6월 협회 정기교육



지난 3월 제42회 프랜차이즈서울이 개최된 코엑스 박람회장에서 이금구 노무사가 예비 창업자들을 대상으로 노무교육을 진행하고 있다.

한국프랜차이즈산업협회, 12.13 제19회 한국프랜차이즈대상 시상식 개최

산업통상자원부(장관 성윤모)와 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 주최하고 농림축산식품부, 식품의약품안전처가 후원하는 ‘2018 제19회 한국프랜차이즈대상’ 시상식이 12월 13일 오후 4시 서울팔레스강남호텔 그랜드볼룸에서 개최된다.

국내 프랜차이즈 산업의 건전한 발전과 경쟁력 제고를 위해 2000년부터 매년 개최되는 한국프랜차이즈대상은 프랜차이즈 산업의 위상을 드높이고 산업 종사자들의 사기를 진작하는 데에 크게 기여해 왔으며, 특히 프랜차이즈 관련 시상 중 유일하게 대통령표창과 국무총리표창을 수여하는 최고 권위의 시상으로 자리매김해왔다.

시상 부문은 업종별 부문(외식/도소매/서비스)과 특별부문(동반성장/연구개발 및 정보화/해외진출/신생브랜드), 개인공로 유공자 부문, 가맹점 부문 등 크게 네 부문이다. 각 항목에서 뛰어난 성과를 내고 프랜차이즈 산업 발전에 기여한 가맹본부 및 가맹점 등에 대통령 표창과 국무총리 표창을 비롯, 산업통상자원부장관표창, 농림축산식품부장관 표창, 식품의약품안전처장 표창, 한국프랜차이즈산업협회회장상 등의 포상이 수여된다.



한국프랜차이즈協, 12.15 제12회 FC슈퍼바이저 자격인증 시험 시행

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회)가 ‘프랜차이즈의 꽃’으로 불리는 슈퍼바이저(SV) 업무에 대한 전문성을 객관적으로 평가하고 자격을 인증하는 ‘제12회 프랜차이즈(FC) 슈퍼바이저 자격 인증 시험’ 응시 접수를 12월 13일까지 진행한다.

슈퍼바이저는 가맹본부 소속으로서 가맹점사업자에게 가맹점의 운영과 관리 업무를 지도 및 감독하고 본사와 가맹점 사이에서 정보를 전달하는 한편 가맹본부의 정책과 계획을 구체화하는 역할을 맡는 필수 인력이다.

‘프랜차이즈 슈퍼바이저 자격 인증 시험’은 지난해까지 12년간 총 250여명의 합격자를 배출했으며 다수가 가맹본부, 가맹사업 컨설턴트, 가맹거래사 등 관련 분야에서 왕성한 활동을 이어 가고 있다.

누구나 응시가 가능하며 1차 시험은 12월 15일 실시해 12월 19일 합격자를 선정하고 2차 시험은 12월 22일 실시해 12월 28일 협회 홈페이지에 최종합격자를 발표한다.

접수 방법은 협회 홈페이지(<http://www.ikfa.or.kr>)를 참고하거나 협회 교육팀(070-7919-4157)로 문의하면 된다.



협회소식

협회 산악회, 10월 1박 2일 대마도 및 11월 와룡공원 산행

한국프랜차이즈산업협회 산악회(회장 정인기)가 10월 20~21일 1박 2일 일정으로 등산과 트레킹이 포함된 일본 대마도와 11월 17일 서울 와룡공원에서 정기 추계 산행대회를 진행했다.

10월 산행대회에서 산악회원 39명은 20일 오전 9시 부산항을 출발, 오전 10시 30분 대마도에 도착해 아즈하라에 위치한 아리아케산(有明山, 해발 558M)을 약 3시간 등반했다. 아리아케산은 정상에서 사방을 조망할 수 있는데, 작은 섬들이 올망졸망 펼쳐져 있는 풍광이 일품이다. 여행 이틀째인 21일에는 키타타키로드 트레킹과 미우다 해변 산책으로 일정을 마무리했다. 키타타키로드는 딱따구리가 나무를 쪼는 모양이란 뜻이며, 사람의 손때가 묻지 않은 원시림과 짙은 삼나무 숲이 일상으로부터 무더진 감각을 정화시켜준다.

11월에는 와룡공원 산행으로 올 한해 산행을 마무리했다. 이 공원은 와룡(臥龍)이라는 뜻과 같이 용이 누워있는 것처럼 공원의 능선이 평탄하게 쭉 뻗어있다. 속한 산은 와룡산인데 원래는 '응봉(鷹峰)'으로 창덕궁·창경궁의 주산(主山)이자 경복궁의 주산인 북악산에 버금가는 산이다.



신향숙 한국프랜차이즈協 협력이사, 시니어벤처협회 협회장 취임

한국프랜차이즈산업협회 협력이사 신향숙 애플앤유 대표가 지난 12월 29일 서울 여의도 중소기업중앙회관에서 열린 창립기념 행사에서 제2대 시니어벤처협회장으로 취임했다.

신향숙 신임 협회장은 취임사에서 "중장년이 혁신적으로 일할 수 있는 창업생태계 조성 과 질 높은 중장년 인적 자원이 다시 일자리로 이어지는 일자리 선순환을 위해 노력하겠다"고 밝혔다.

이어 시니어벤처협회와 한국프랜차이즈산업협회 등 8개 기관이 창업과 일자리 확대 공동협력을 위한 양해각서를 체결했다. 이날 취임식에는 정부 부처 관계자, 시니어벤처협회 회원사, 한국프랜차이즈산업협회 회원사 등 100여명이 참석했다.



협회소식

인도네시아 무역부, 한국프랜차이즈산업협회 방문 간담회

韓-印尼 간 프랜차이즈 산업 정보 교류와 활성화 도모

인도네시아 무역부 및 주한 인도네시아 대사관 관계자들이 11월 19일 한국프랜차이즈산업협회를 방문해 사무국을 둘러보고 프랜차이즈 산업에 대한 한-인니 양국간 교류를 나눴다.

이날 간담회에는 자야 위다안티 인도네시아 무역부 차관보와 구스띠 끄뚝 아스타와 무역부 창업·유통국 국장, 드위난또 룬뽀꼬 주한인도네시아 대사관 통상무역관 등 인도네시아 관계자와 김동수 한국프랜차이즈산업협회 상근부회장 등 20여명이 참석했다.

이날 인도네시아 무역부 관계자는 ▲한국 프랜차이즈 산업 트렌드와 사업 전개시 의무 사항 ▲해외 사업자의 국내 프랜차이즈 등록 관련 제도 ▲한국프랜차이즈산업협회 역할과 기능 ▲프랜차이즈 발전을 위한 정부 역할 ▲정부의 관리 감독 방안 등에 대해 묻고 현지 업체의 국내 진출 가능성 등을 타진했다.



세종대학교 FC MBA, 동문 '릴레이 스피치' 입학설명회 개최

국내 유일의 프랜차이즈 전문 대학인 세종대학교 프랜차이즈 경영학 석사과정(FC MBA·주임교수 이성훈) 설명회가 11월 28일 세종대 광개토관 431호에서 개최됐다.

김경원 대학원장, 이성훈 주임교수, FC MBA 과정 동문들과 입학희망자 등 30여명이 참석한 가운데 진행된 이번 설명회는 교육과정을 이수하고 프랜차이즈 업계 일선에서 뛰고 있는 동문들의 '10분 릴레이 스피치' 형식으로 진행됐다.

이정열 남다른감자탕 의장, 이영채 지호한방삼계탕 대표, 이종근 킹콩부대찌개 대표, 박효순 나루가온 대표, 배선경 법무법인 호을 변호사, 이승현 황태장인 대표, 설진훈 매일경제 국장, 최찬우 소상공인시장진흥공단 팀장, 이근갑 교촌치킨 고문이 교육 과정 소개와 이를 바탕으로 한 많은 현장 경험, 이론과 실무를 넘나드는 다양한 이야기를 전했다. 한편 협회는 세종대 FC MBA 과정에 회원사 장학혜택을 지원하는 등 교육과정 이수를 적극 지원함으로써 전문인력 양성을 도모하고 있다. 2019년 신입생 모집 관련 문서는 세종대 경영전문대학원 교학과(02-3408-4478) 또는 이성훈 세종대 FC MBA 주임교수(02-3408-4198)로 하면 된다.



Association News

대구 · 경북지회 소식

10월 행사

대구 · 경북지회 봉사단 활동

대구 · 경북지회(지회장 이재백)에서는 매월 1회 봉사활동을 진행하고 있다. 이번 봉사활동은 10월 13일(토) 대구 자원봉사 박람회에서 박람회를 운영하고, 30일에는 경운교회 홈스쿨 아동센터에서 요리교실을 진행했다. 이번 봉사활동에는 20개 업체 회원사가 참여하여 만남의 장을 통한 상호 이해 증진과 유대감을 강화하는 뜻깊은 시간이 되었다. 대구 · 경북지회 봉사단은 정기후원을 통해 체계적인 봉사활동이 진행된다.



2018년 KFA 강원지회 기업탐방 및 교류회

대구 · 경북지회는 매년 선진기업 탐방 행사를 진행해오고 있다. 지난 10월 16일에는 [강원지회 기업탐방 및 교류회]를 주제로 KFA 강원지회를 방문하여 간담회 및 세미나를 진행했다. 이번 행사는 10월 정기 월례회 행사를 대체하여 진행된 것으로, 회원사 25개 업체가 참여한 가운데, (주)하림을 방문하여 교류의 장을 가졌다.



12월 행사

정기총회 & 화합의 밤

12월 11일 오후 5시부터 대구 웨딩 비엔나에서 지역경제 활성화와 프랜차이즈산업 육성에 대한 감사의 미로 '2018년 정기총회 및 프랜차이즈 화합의 밤'이 진행된다. 이번 행사는 대구 · 경북지역 우수 프랜차이즈 시상과 함께 다양한 볼거리와 회원사와의 교류를 통해 업계 발전에 기여할 전망이다. 이번 행사에는 대구 · 경북지회에 많은 도움을 주신 관계자분 등을 초대하여 뜻깊은 자리로 이어갈 예정이다.



11월 행사

슈퍼바이저 전문가과정 개강식

11월 7일부터 슈퍼바이저 전문가 과정을 진행했다. 이 과정은 프랜차이즈 이론과 실무능력을 갖춘 각 분야 전문가들이 국내 최고 수준의 커리큘럼을 기본으로, 매주 수요일 오후 2시부터 6시까지 4시간동안 6주에 걸쳐 진행된다.



정기월례회 및 무료 공개 세미나

11월 13일 오후 4시부터 협회 강의실에서 정기월례회 및 무료 공개 세미나 교육을 진행했다. 이번 공개 세미나는 2018 디지털시대에 맞는 프랜차이즈 성공 전략에 대하여 (주)대호가 임영서 대표의 특강이 진행되었고, 세미나 교육 후에는 정기 월례회를 진행했다.



Association News

부산 · 울산 · 경남지회 소식



선진기업 탐방



FC불공정예방가맹거래법 교육

한국프랜차이즈산업협회 부산 · 울산 · 경남지회(지회장 신영호, 이하 부울경지회)는 남은 하반기를 알차게 보내고 있는 가운데, 지난 10월 가맹점 노무교육 및 10월 정기월례회, 선진기업탐방, 하반기 등산회를 개최했다. 또한 11월에는 바쁜 일정 속에서도 올해 마지막 국비지원교육인 <FC불공정예방가맹거래법> 강의를 진행했다. 이와 함께 뜻깊은 연말을 준비하기 위해 임원단의 11월 정기이사회 개최와 11월 정기월례회의 개최를 통해 평소 궁금하거나 헷갈렸던 회계/노무/세무 설명회를 함께 진행했다.

11월 29일(목)~12월 1일(토)까지 3일간 부산 벡스코 제1전시장 2A홀에서 코엑스와 리드엑시비전스코리아가 주관한 '제44회 프랜차이즈

부산'을 주최했다. '프랜차이즈부산'은 각 분야에서 최고의 권위와 노하우를 보유한 심자가 관리와 브랜드 홍보 · 운영 · 시설 및 인프라 등 다방면에서 시너지 효과를 창출, 부울경 지역을 넘어 국내를 대표하는 창업 박람회로 거듭났다는 평이다. 부울경지회의 한 관계자는 "올해 두 차례 역대 최대 규모의 국제 박람회로 창업 박람회의 역사를 새롭게 쓴 '프랜차이즈서울'의 성공을 이어갈 것으로 기대된다"고 밝혔다.

한편 부울경지회는 박람회 종료 후 <2018 송년의 밤>행사를 개최하며 2018년을 마무리할 계획이다.

*정기월례회 개최 : 매월 세째주 화요일



하반기 등산회



제44회 프랜차이즈부산

12월 한국프랜차이즈산업협회 지회별로 송년의 밤 행사 개최

한국프랜차이즈산업협회 지회들이 2018년 한 해를 돌아보고 내년을 맞이하기 위한 송년의 밤 행사를 12월 한 달간 잇따라 개최한다. 지회들은 2019년에도 지역 프랜차이즈 가맹본

부들의 화합과 역량 강화를 도모, 지역 기업의 전국 브랜드로의 성장과 지역 경제 활성화를 선도한다는 계획이다.

지회별 송년회 일정

12.06	광주 · 전남 지회 (지회장 문행우)
12.06	충북 지회 (지회장 윤기환)
12.11	대구 · 경북지회 (지회장 이재백)
12.18	부산 · 울산 · 경남지회 (지회장 신영호)

Association News

신규 회원 / 교육 일정

2018.10 ~ 11월 신규회원 현황

구분	업체명	브랜드명	업종	대표자	가입일
정회원	(주)도드람에프씨	본래순대	서비스업	김운경	2018.10.18
	(주)지에프포유	바우네 나주곰탕, 맛있는 고깃집	도소매업	박유빈	2018.11.9
	(주)아이엔지스토리	작심독서실	교육업	강남구	2018.11.14
	(주)루센트	그루스터다센터, 세븐스타코인노래연습장	서비스업	이종민	2018.11.16
	(주)설빙	코리안디저트카페 설빙	도매업	정용만	2018.11.26
협력회원	(주)더 피앤지	The P&G(식품류 포장재 등)	도소매업	류정기	2018.10.11

2018.12 ~ 2019.02월 교육 일정 안내

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

[무료교육] 프랜차이즈 글로벌비즈니스 협상

기 간	교육인원	교육장소	비 용
2018.12.04(화)	15명	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)	국비지원 무료교육

교 육 대 상 : 해외 영업 관련 3~5년차 재직자

목 표 : 국내 프랜차이즈 기업이 해외에 진출하여 비즈니스를 수행함에 있어 실무자에게 필요한 기본적인 능력 함양

훈 련 내 용 : FC글로벌비즈니스의 이해, FC글로벌비즈니스 성공 · 실패 사례, FC글로벌비즈니스 협상 전략, FC글로벌비즈니스 협상 전략 계획 실습

[재직자 무료교육] 프랜차이즈 빅데이터 상권분석

기 간	교육인원	교육장소	비 용
2018.12.06.(목)~07(금)	20명	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)	국비지원 무료교육

교 육 대 상 : 슈퍼바이저, 가맹영업 관련 2~3년차 재직자

목 표 : 상권분석의 개념 및 다양한 사례의 학습을 통해 현업에서 마케팅 분야에 상권분석시스템 활용이 가능한 실무능력 함양

훈 련 내 용 : FC 창업시장 트렌드, 상권 입지 개념 및 분석기법, 상가건물 임대차 보호법, 점포개발 및 지역 점포 마케팅 전략, 빅데이터 상권분석 활용법, 빅데이터 상권분석 시스템 활용실습

[재직자 무료교육] 마스터프랜차이즈

기 간	교육인원	교육장소	비 용
2018.12.11.(화)	15명	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)	국비지원 무료교육

교 육 대 상 : 해외사업 관련 업무 3~5년차 재직자

목 표 : Master Franchise Business협상의 A~Z까지 학습하여 프랜차이즈 기업의 해외진출을 성공적으로 이끌어 내기 위한 협상능력 함양

훈 련 내 용 : 마스터프랜차이즈 이해, 마스터프랜차이즈 성공/실패사례, 해외상표권등록 및 분쟁 사례, 마스터프랜차이즈 계약 및 분쟁사례

Association News

신규 회원 / 교육 일정

[재직자 무료교육] 슈퍼바이저상권분석

기 간	교육인원	교육장소	비 용
2019.1.24.(목),~25.(금)	20명	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)	국비지원 무료교육

교 육 대 상 : 슈퍼바이저 및 프랜차이즈 본사 점포개발 업무수행자 또는 수행예정자

목 표 : 상권관련 기초 이론을 토대로 출점타당성을 분석하고 프랜차이즈 본사 고유의 표준입지 설계하는 능력 함양

훈 련 내 용 : 입지와 상권의 이해, 상권분석 프로그램 활용과 데이터 수집 방법, 표준입지설계와 상권모델 실습

[재직자 무료교육] 슈퍼바이저 CS

기 간	교육인원	교육장소	비 용
2019.1.30.(수)	20명	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)	국비지원 무료교육

교 육 대 상 : 외식운영관리 분야 업무수행자 또는 수행예정자

목 표 : 고객만족을 극대화하기 위한 기본, 상황별 응대 서비스 수행능력 함양

훈 련 내 용 : 가맹점 고객 응대 서비스

[재직자 무료교육] 불공정거래예방가맹사업법

기 간	교육인원	교육장소	비 용
2019.2.13.(수)	20명	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)	국비지원 무료교육

교 육 대 상 : 일반영업 분야 업무수행자 또는 수행예정자

목 표 : 계약조건을 검토하고 협상하여 계약서를 작성하고 유형별 소송사례를 학습하여 가맹사업의 불공정거래 예방을 위한 관리능력 함양

훈 련 내 용 : 가맹 계약관리, 가맹사업 분쟁 예방관리

[재직자 무료교육] FC 세무/노무

기 간	교육인원	교육장소	비 용
2019.2.14.(목)	20명	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)	국비지원 무료교육

교 육 대 상 : 세무(인사)분야 업무수행자 또는 수행예정자

목 표 : 납세자의 세 부담을 최소화하기 위하여 절세 요소 발굴 및 절세 누수요소 제거를 통해 절세방안을 수립하고, 노동법 관련된 위법사항관리 능력을 함양

훈 련 내 용 : 절세관리, 노동법실무 등

[재직자 무료교육] FC 신규브랜드사업성분석

기 간	교육인원	교육장소	비 용
2019.2.21.(목)~22.(금)	20명	한국프랜차이즈산업협회(서초구 서초동)	국비지원 무료교육

교 육 대 상 : 경영기획 분야 업무수행자 또는 수행예정자

목 표 : 사업 아이템의 시장성 평가를 위해 사업 환경, 고객 분석, 경쟁자분석, 공급자분석, 제품분석과 판매측면 분석을 통해 사업이 시장에서 성공가능성이 있는지를 분석

훈 련 내 용 : 사업타당성분석, 내부 및 외부 사업 환경 분석

협회 및 협회장 동정

2018. 11월 일정

01
 • 청강위 · 글로벌위 합동 베트남 시장조사 (1~4일)
 • 안전보건공단 최종결과 심의보고회
 • [컨소시엄] FC서비스마스터 3차 (1~2일)

02
 • 제22회 여성경영인의 날 (상근부회장 참석)

03
 • 제15회 외식경영관리사 자격증 시험

07
 • [협회장 참석] 신남방정책특위 중견 · 중소기업 CEO 간담회
 • 소나회 7차 정기모임
 • 음식점 위생등급 평가항목 개선 TF 제2차회의
 • 한국콘텐츠진흥원 업무 협의

08
 • [컨소시엄] FC브랜드기획 3차 (8~9일)
 • [컨소시엄] '19년도 제도개편 사전 설명회
 • 중소벤처기업부 방문

09
 • FC컨설턴트 자격증 미팅
 • 2019년 무역촉진단 및 수출컨소시엄사업 사전설
 명회

12
 • [노무교육] 최종보고서 제출 및 주무관 미팅
 • 정관개정위원회 실무협의

13
 • [컨소시엄] FC불공정거래예방
 가맹사업법 4차 – 출장교육

14
 • [컨소시엄] FC세무/인사 3차

15
 • 민간자격관리자 연수

16
 • 제33차 사회봉사
 • WFC · APFC 2018 하반기 총회
 (이집트 카이로, 16~20일)
 • 음식서비스위원회
 • 한국콘텐츠진흥원 업무회의
 • 2018 코리아세일페스타 프랜차이즈 특별할인전
 결과보고회의

17
 • 11월 산악회_송년산행

19
 • 수출컨소시엄 증기증앙회 미팅
 • 인도네시아 무역부 · 대사관 협회 방문
 • 박람회 사무국 미팅

20
 • 코트라 InnoTech Korea Forum 2018
 • 수출컨소시엄 관련 업무 협의

21
 • [실태조사] 설문조사 및 정책연구 업체 미팅

22
 • [컨소시엄] FC경영계획서작성 2차 (22~23일)
 • 외식산업정책학회 프랜차이즈위원회

23
 • 프랜차이즈 외식업체 나트룸 · 당류
 자감 참여확대 지원사업 중간보고회

26
 • 코트라 미팅

27
 • [컨소시엄] FC경영계획수립 – 출장교육 (27~28일)
 • [컨소시엄] FC글로벌시장분석 1차
 • 제로페이-서울 QR업체 선정 평가위원회

28
 • 유통산업연합회 총회 (상근부회장 참석)
 • 2019 프랜차이즈 가맹점 성공 컨퍼런스
 • AT 제3회 외식기업 해외진출 워크숍
 • 세종대 FCMBIA 설명회

29
 • 2018 제44회 프랜차이즈 부산
 (11월 29일~12월 1일)
 • [컨소시엄] FC광고마케팅 3차 (29~30일)
 • 한국프랜차이즈학회 추계학술세미나
 • 시니어벤처협회 창립 기념식
 • 고용정보원 좌담회

2018. 12월 일정

01
 • [협회장 참석] 한국프랜차이즈경영학회 추계학술대회

03
 • [협회장 참석] 서울 #WithU 프로젝트 출범식
 • [협회장 참석] 제로페이 활성화 MOU

04
 • [컨소시엄] FC글로벌비즈니스협상 1차

05
 • 공정거래 지방화를 위한 수도권 광역자자체
 합동토론회
 • 김치협회 협약체 회의

06
 • 24기 최고전문가과정 수료식 – 송년회
 • [컨소시엄] FC빅데이터상권분석 5차 (6~7일)
 • 광주전남지회 송년회
 • 창업경영신문 설명회
 • 충북지회 송년회

07
 • 청년강소기업위원회 송년회

07
 • 36기 슈퍼바이저 수료식

11
 • [컨소시엄] 마스터프랜차이즈 1차
 • [협회장 참석] 연세대학교 FCEO 총동문회 송년의 밤
 • 대구 · 경북지회 송년회
 • 유통산업주간 개막식

12
 • 33기 연세대학교 FCEO과정 수료식

13
 • 2018 제19회 한국프랜차이즈대상 시상식
 • 2018 송년회

15
 • 제12회 슈퍼바이저 자격시험(1차)
 • 프랜차이즈 5.0 리더과정 수료식
 • 제1회 FC컨설턴트 자격증 시험
 • 산악회 송년회

18
 • 부산 · 울산 · 경남지회 송년의 밤

22
 • 제12회 FC슈퍼바이저 자격시험(2차)

한국프랜차이즈산업협회 윤리강령



개정 2016. 06. 30

전 문

한국프랜차이즈산업협회 회원사는 윤리경영의 시대적 사명감을 안고 합
 리적이며 투명한 경영활동과 공정한 거래질서를 확립함으로써 사회적 책
 임을 다하는 건전한 프랜차이즈 산업문화를 지향한다.

또한 프랜차이즈산업을 국가 성장에 기여하고 부가가치가 높은 산업으
 로 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 산
 업에 대한 인식제고를 통한 회원사의 권익증대에 이바지 하고자 한다.

1. 기본강령

1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전

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

2. 신뢰와 협동

회원사는 가맹본부와 가맹점간의 상생의 중요성과 필요성을 인식하
 고 다양한 상생협력 방안 도입 및 서비스 제공의 질적 향상과 프랜차
 이즈 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 책
 무를 다한다.

5. 동반상생을 통한 기반 마련

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

II. 행동지침

1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전

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

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

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

2. 신뢰와 협동

가. 회원사는 상호간의 건전한 영업활동을 존중한다.

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

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

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

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

3. 공정한 경쟁과 거래

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

나. 회원사는 제반 법규를 철저히 준수하며 상도외에 따라 공정하
 게 경쟁한다.

다. 회원사는 비방광고 및 과장광고를 지양한다.

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

4. 기업의 사회적 책임 이행

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

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

다. 회원사는 사회복지 참여 프로그램을 통한 기부, 모금, 자원, 나눔행
 사 등의 사회공헌활동에 적극 동참한다.

5. 동반상생을 통한 기반 마련

가. 회원사는 산업 구성원과의 상호 신뢰와 협력이 바탕이 된 동반성
 장 시스템을 구축함으로써 공존공영(共存共榮)을 실현하고 조화
 로운 발전을 추구한다.

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

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

라. 회원사는 공정하고 투명한 기업문화 환경 조성을 위해 가맹본부
 와 가맹점주 간의 합리적인 의견소통을 이끌고 불평, 고충 및 논
 쟁의 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 내
 에 ‘윤리 분쟁조정위원회’를 설치 · 운영한다.

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

다. 회원사의 윤리강령 관련한 조정 요청이 있을 경우 윤리 분쟁조정
 위원회는 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 과정" 수강혜택
- 4 홈페이지 및 잡지 / 신문 등 미디어 홍보
- 5 프랜차이즈 산업인의 권익 대변
- 6 프랜차이즈 산업 박람회 참가비 10% 할인
- 7 학사 및 석사, 장학금 등의 학위 과정 혜택
- 8 포럼/세미나/컨벤션 행사 참가 기획 제공
- 9 프랜차이즈 실무교육 정보제공 및 수강료 할인
- 10 법률/세무 자문/정책정보 제공 및 컨설팅
- 11 협회 교육장 임대 20% 할인
- 12 각종 규제 개선 건의 및 대정부 정책 건의
- 13 B2B 서비스혜택
- 14 프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류 기회 제공
- 15 가맹점주를 위한 은행 대출서비스 혜택

● 회원가입문의

한국프랜차이즈산업협회 기업지원팀(직통)

070. 7919 4155

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



KFA 한국프랜차이즈산업협회 교육장 세미나실 대관

최적의 교육/세미나 장소

협회 내에서도 직접 교육을 진행하고 있는 만큼
교육, 세미나에 있어서 최적화된 공간입니다

최적의 접근성

서초역 1번 출구 2분거리에
위치하여 가장 접근성이 좋은교육장입니다



이런 분들에게 추천합니다.

- 비즈니스 세미나, 간담회, 설명회 등의 공간을 대여하길 희망하는 기업 관계자
- 직원 교육을 목표로 프로그램을 진행할 공간을 찾으시는 인사 총무 담당자
- 프로그램 설명, 입시 설명회, 면접 설명회 등 적당한 장소를 찾으시는 교육/채용업 관계자

교육장 안내

- 희망실: 70~90명 / 창조실: 30~40명
- 빔프로젝트, 게시판, 유무선 마이크, 이동식 화이트 보드 (장비대여 가능)
- 휴게실, 무선인터넷 사용 가능, 예약 대관 (2주전), 기본 2시간 신청 (협회 회원사 할인혜택)
- 지하철(2호선 서초역), 버스 541,740, 서초21, 3200, 9100, 9300 (주차 불가, 서초역 주변 공영 주차장 활용)

문의 : 한국프랜차이즈산업협회 교육사업팀 (070-7919-4145)

KFA 한국프랜차이즈산업협회
Korea Franchise Association

신뢰의 가치로 성장을 함께 나눕니다.
서울시 서초구 서초대로 248, 월헌빌딩 2층,

회원사 혜택 / 회원가입 신청서

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

프랜차이즈 산업인의 큰 힘이 되어드립니다! 프랜차이즈 산업인의 권익 대변 한국프랜차이즈산업협회에 가입된 모든 회원사는 가맹사업진흥법과 가맹사업법으로부터 철저한 보호를 받을 수 있습니다	성공 창업의 요람! 프랜차이즈산업박람회 참가 국내 최대 규모 프랜차이즈산업박람회! 부스 참가 시 10%의 할인 혜택을 드립니다.
해외진출을 꿈꾸는 회원사에게! 산업시찰 및 해외진출 지원 프랜차이즈 가맹본부의 글로벌한 영업 확장을 위해 해외 진출 사업을 통한 다각적인 지원을 도와드립니다.	프랜차이즈 전문가를 향한 프랜차이즈 실무교육 가맹사업법, 시행령 개정 법안 수시 교육, 프랜차이즈지도사, 슈퍼바이저 전문가, 외식경영관리사, 맥세스 실무형 과정 등 각종 협회 교육 수강료를 할인해드립니다
가맹계약서, 분쟁 조정 사항 등 법률세무자문 및 정책 정보제공 피해 및 분쟁 발생 시, 또는 법률·세무 자문과 정책 정보가 필요한 회원사에게 변호사, 회계사, 세무사 등 자문위원과의 상담 기회를 제공합니다.	최고경영자(CEO)대상 윤리준수교육 프로그램 프랜차이즈 산업의 위상을 높이고 최고경영자(CEO) 수준을 향상시키는 것은 물론 글로벌시대에 맞는 윤리경영의식을 함양시켜 드립니다.
학사 및 석사 장학금등 학위 과정 혜택 협회인재육성장학, 가천대 글로벌프랜차이즈학 석사학위과정 장학금혜택, 세종대 FC MBA과정, 서경대·신홍대 직장인 학사과정, 기타 최고위 과정(연세대 FCEO 과정 추천) 등의 등록 혜택을 받을 수 있습니다.	CEO포럼, 법률 세미나 등 포럼·세미나·컨벤션 행사 참가 경기 프랜차이즈 전망세미나, 프랜차이즈 법률 심포지엄, 성공창업전략 세미나, 프랜차이즈 해외진출 세미나 등 다양하고 알찬 행사에 참가할 수 있습니다
새로운 홍보 플랫폼 홈페이지·잡자·신문·미디어 홍보 프랜차이즈의 미래를 위한 희망의 전파! 각종 회원사 홍보, 인터뷰 및 행사 정보를 협회 홈페이지 및 각종 매체와 공유 할 수 있습니다.	300명 수용 가능한 교육장 임대 사업설명회, 교육 및 홍보장소로 활용할 수 있는 협회 교육장을 20% 할인된 가격에 임대할 수 있습니다 ·4시간 이상 기준
각종 규제 개선 건의 대정부 정책 건의 가맹사업법, 프랜차이즈진흥법 등 법안 제정 및 개정에 적극 참여할 수 있습니다.	프랜차이즈산업협회 지정업체 B2B 사업 혜택 프랜차이즈협회의 지정 업체인 사무용품, 꽃배달서비스, 배달앱, 복지물 등에서 각종 서비스를 저렴하게 이용할 수 있습니다.
프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류 친목 프로그램 참가 임원사 정기 골프회, 정회원·협력회원을 위한 산악회, 체육대회, 송년회, 봉사활동 등 따뜻한 교류 프로그램에 참가할 수 있습니다	프랜차이즈산업협회 가맹점주를 위한 국민은행, 외환은행 대출서비스 혜택 협회 회원사 대상 전용 대출 상품을 제공합니다. (최저금리 연 3.5% 16. 08.08일자 신용1등급 기준) * 개인 신용 등급에 따라 차이 발생

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

신 청 인 정 보

회 사 명

사 진
(3cmX4cm)

회 사 명

브 랜 드 명

대 표 자 명

대 표 자
(주민등록번호)

전 화 번 호

휴 대 전 화
(대표자)

팩 스

이 메 일
(대표자)

회 사 주 소

홈 페이지

담 당 직 원

계 좌 정 보

회 사 명

대 표 자 명

월 납 입 액

업 종

가 입 경 로

출 금 일 자

계 좌 번 호

주 민 등 록 번 호
(사업자등록번호)

협 회 계 좌 번 호

정회원

협력회원

가 입 경 로

매 월

출 금 일 자

국민은행 644837-04-001180

* 외환은행 630-008754-827

예금주:한국프랜차이즈산업협회

이름 :

Tel :

개인 /

법인통장

홈페이지

추천인()

기타()

5일 /

14일 /

28일

출금일

출금일

계좌번호

주민등록번호
(사업자등록번호)

국민은행 644837-04-001180

* 외환은행 630-008754-827

예금주:한국프랜차이즈산업협회

【CMS 출금이체 약관】

1. 위의 본인(예금주)이 납부하여야 할 요금에 대하여 별도의 통지 없이 본인의 지정출금 계좌에서 수납기관이 정한 지정 출금일(휴일은 경우 다음 영업일)에 출금대체 납부하여 주십시오.

2. 출금이체를 위하여 지정출금계좌의 예금을 출금하는 경우에는 예금약관이나 약정서의 규정에 불구하고 예금청구서나 수표 없이 출금이체 처리 절차에 의하여 출금하여야 이의가 없습니다.

3. 출금이체 지정계좌의 예금 잔액(자동대출약정이 있는 경우 대출한도 포함)이 지정 출금일 현재 수납기관의 청구금액보다 부족하거나 예금의 지급 제한 또는 약정 대출의 연체 등으로 대체납부가 불가능한 경우의 손해는 본인의 책임으로 하겠습니다.

4. 지정 출금일에 동일한 수종의 출금이체청구가 있는 경우의 출금 우선순위는 귀행이 정하는 바에 따르도록 하겠습니다.

5. 출금이체 신규 신청에 의한 이체 개시일은 수납기관의 사정에 의하여 결정되며, 수납기관으로부터 사전 통지받은 출금일을 최초 개시일로 하겠습니다.

6. 출금이체 신청(신규, 해지)은 해당 납기일 30일 전까지 신청서를 제출하여야 합니다.

7. 출금이체 신청에 의한 지정계좌에서의 출금은 수납기관의 청구대로 출금키로 하며 출금액에 이의가 있는 경우에는 본인과 수납기관이 협의하여 조정키로 합니다.

8. 출금이체금액은 해당 지정 출금일 은행 영업시간 내에 입금된 예금(지정출금일에 입금된 타 점권은 제외)에 한하여 출금처리 됩니다.

9. 연회비는 매년 1월에 한하여 징수하며 1월 이외 중도 가입시에는 월회비로 납부합니다.

10. 이 약관은 신청서를 수납기관에 직접 제출하여 출금이체를 신청한 경우에도 적용합니다.

【금융거래정보의 제공 동의서】

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

【개인정보의 제공 동의서】

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

모든 약관동의 (☐ 동의 / ☐ 미 동의)

[관련문의] Tel)070-7919-4155 [필수구비서류] 사업자등록증사본, 회사소개서, 정보공개서, 대표이력서

[협회연락처] Tel)3471-8135~8 Fax)3471-8139 mail)hm@ikfa.or.kr 주소)서울시 서초구 서초대로 248(월헌빌딩 2층) 우)06647

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

신청일자 201 년 월 일

회 사 명 :

대 표 자 :

(인)

KFA 한국프랜차이즈산업협회
Korea Franchise Association



정기구독 안내

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

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

구독료 안내

1년 구독료 100,000원 / 2년 구독료 160,000원을 아래 계좌로 입금하신 후

전화 (02)556-7889, 팩스 (02)556-5281로 받으실 주소를 알려주십시오.

값 : 1권 10,000원 / ㈜KFN에드콤 / 입금계좌 : 하나은행 389-910002-30504

광고단가 안내 *연 10회 광고시 30% 할인(부가세 별도)

구분	유형	금액	수량	크기 (가로×세로/mm)
1	표 4	500만원	1면	전면컬러 226×296 (300dpi해상도의 ai,psd파일)
2	표 2	350만원	1면	
3	표 2 대면	300만원	1면	
4	표 3	300만원	1면	
5	표 3 대면	250만원	1면	
6	목차 대면	250만원	1면	
7	내지	200만원	1면	

광고, 콘텐츠, 구독 제안

*광고료 부가세별도

프랜차이즈월드

- 광고 1P 기본 200만원(내지) : 10회 게재시 30% 할인
- 콘텐츠 2P + 광고 1p : 300만원
- 월간프랜차이즈월드 월구독 1만원

프랜차이즈월드 구독시 혜택

- 한국프랜차이즈산업신문 기사 월1회(보도자료 제공시)
- 창업도 프랜차이즈 브랜드 노출

한국프랜차이즈산업신문 온라인 광고

- 배너 월50만원(연 500만원)
- 청약브랜드 기사 무제한게재 (보도자료 제공시)

창업도 온라인 광고

- 메인화면 월 30만원(연 300만원)
- 서브화면 월 5만원 (연 50만원)

창업도,

- 누적 조회수 : 190만명
- 월간 조회수 : 10만명
- 프랜차이즈 6,750 브랜드 순위 검색 사이트

창업도

귀사의 발전과 마케팅을 위하여 최선을 다하겠습니다.



종합광고대행사 **KFN에드콤** ☎02,556.7889