



프랜차이즈에 솔루션을 더 하다!

아시아 No.1 프랜차이즈 대표 박람회



# IFS

## 프랜차이즈 창업·산업 박람회



### 창업전

가맹사업 홍보, 신규 점주 모집을  
통한 브랜드 확장

IFS

### 산업전

매장 운영에 필요한 제품, 서비스,  
솔루션 제시 및 판매

창업전&산업전

세미나

도슨트 투어

1:1 전문가 컨설팅

비즈매칭

### 2026 상반기

2026. 4.2(목) - 4.4(토)  
서울 코엑스 3층 전관 (C&D홀)

### 2026 하반기

2026. 10.22(목) - 10.24(토)  
서울 코엑스 3층 전관 (C&D홀)

비즈니스 확장을 위한 최고의 선택! 지금 사무국과 상담하세요

부스 참가문의

한국프랜차이즈산업협회 (KFA) 회원사

☎ 02-3471-8135(3)

일반 참가자

☎ 02-6000-8159

메일 문의는 아래의 공용 메일로 보내주시면 담당자 배정 후 1:1 안내드리겠습니다.

✉ info@ifskorea.co.kr



온라인 참가문의



부스 타입 안내

주최 **KFA** 한국프랜차이즈산업협회  
Korea Franchise Association

주관 **RX coex**

프랜차이즈월드

Vol.78 2026

“신뢰·상생, 글로벌화로 국부 창출 산업 도약”... 2026 프랜차이즈 미래 혁신 포럼

Korea Franchise Association

# with Franchise! with Korea! 프랜차이즈월드 Franchise WORLD

Vol.78 2026

Cover Story

## “신뢰·상생, 글로벌화로 국부 창출 산업 도약”

2026 프랜차이즈 미래 혁신 포럼

## “가공식품 가격결정과 단순비교는 무리”

정부 물가안정 조치에 고심 깊어지는  
프랜차이즈 업계

Special Report

“프랜차이즈 산업인의 재도약과 협회 회원  
권익 보호 힘쓸 것” - 2026년 정기 대의원총회

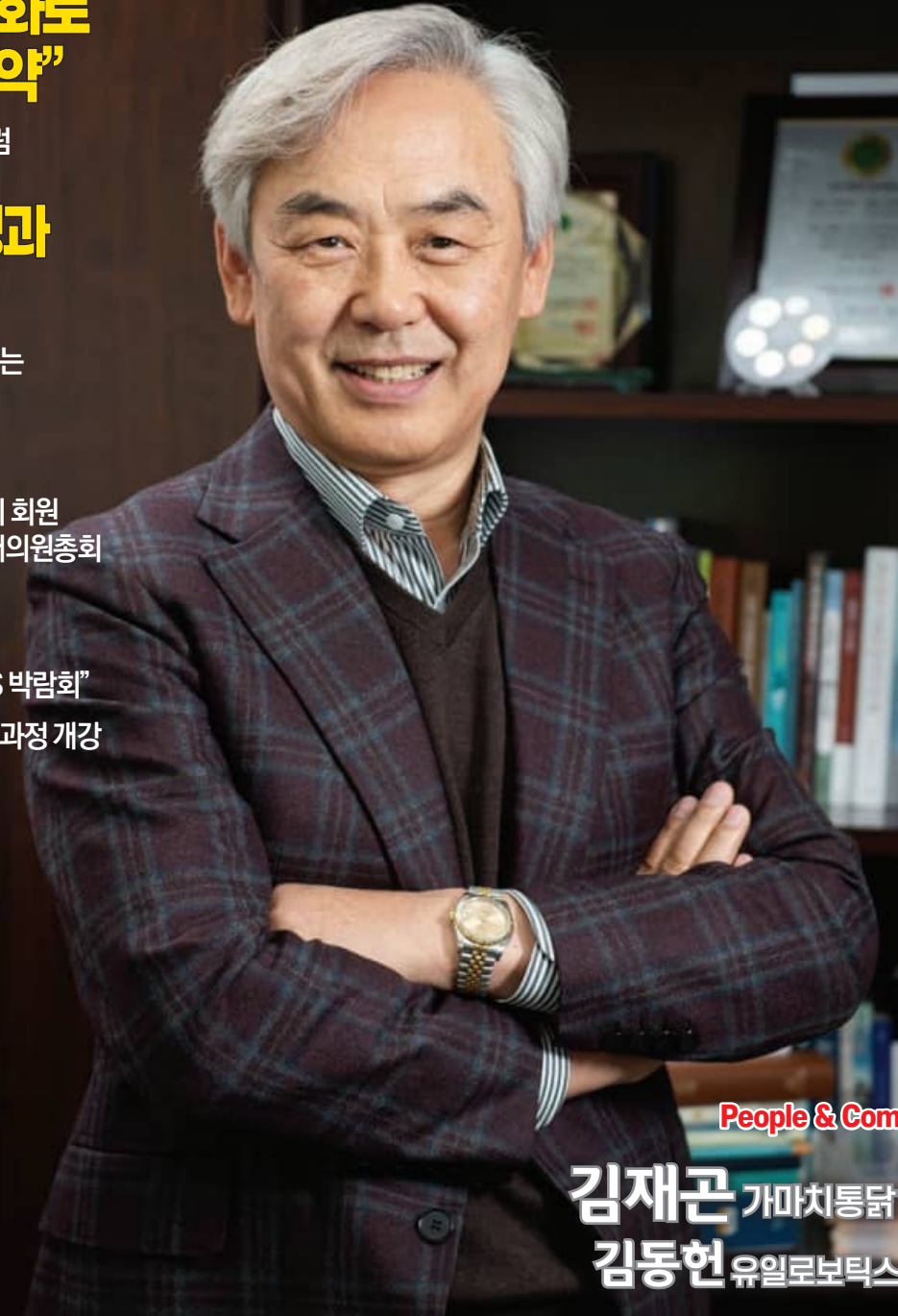
정보공개서 가맹점 생애주기  
(창업-운영-종료) 순으로

창업 트렌드 한눈에 보는 제60회 IFS 박람회”

한국프랜차이즈協, 제17기 KFCEO 과정 개강

배달 플랫폼 3사 포장 유료화 실시

근로자추정제 도입 추진에...  
프랜차이즈 업계 ‘긴장’



People & Company

김재곤 가마치통닭 회장

김동헌 유일로보틱스 대표



**KFA**  
Korea Franchise Association

NO.1 SUSHI FRANCHISE GROUP 정성 가득 늘 최선을 다하는 쿠우쿠우입니다.

먹고 싶은 음식을 마음껏 즐기는 기쁨!

Since 2011



쿠우쿠우



블루레일



올웨이즈샤브

QooQoo FRANCHISE GROUP

쿠우쿠우 Sushi-Roll & Salad Bar

bluerail QooQoo

올웨이즈샤브



QR코드 스캔 후, 쿠우쿠우 앱 가입하시면 포인트 적립 / 선물카드 증정 / 밀키트 구매 다양한 혜택을 누리실 수 있습니다.

고객센터/가맹문의

1577-4841

치킨!?

비쌀 이유가 없습니다

직접 고른 달걀로, 직접 키우고, 직접 가공 유통시켜, 통으로 맛있게!

통닭의  
검증을  
마치다



대한민국 대표 치킨 프랜차이즈  
가마치통닭

창업문의 1588-9734

# ‘프랜차이즈 중대재해(안전)’ + ‘노무’ + ‘법정’ 교육을 이렇게 준비하자!

가맹본사 근무자가  
30인 이상인 사업장에  
노사협의회 설치가 필수

## NOMURO 노무로



신청비로기기

### 가맹본사

직영점 중대재해처벌법 대상  
브랜드 합계 200개점 이상  
산업안전보건 의무교육  
30인 이상 사업장 노사협의회 의무설치

### 가맹점

5인 이상 중대재해처벌법 시행중  
임금명세서 의무교부 시행중  
미교부/오교부시 처벌 기준  
주휴수당 발생기준

### 담당 노무사

각 업체별 1:1로  
담당 노무사 배정

### 공통

효율적인 근태관리  
줄줄 새는 4대보험료 틀어막기  
근로기준법상 연·월차, 공상·병가 발생기준

### 전자문서화

전자 근로계약(APP)  
임금명세서발급



사업장규모	월 이용료	기타 서비스
10인 미만	120,000원 (노무+세무)	노무법률자문과 임금대장검토까지 <b>무료</b> * 30인 이상 = 협의
20인 미만	160,000원 (노무+세무)	
30인 미만	220,000원 (노무+세무)	



Light Up Your Life  
세상을 맑고 밝게 비추는 다비치안경

다비치안경은 고객이 전국 어느 곳에서나  
동일하고 전문적인 서비스를 경험할 수 있도록  
꾸준히 연구하며 성장합니다.

## 온라인에서 경험하지 못하는 다채롭고 전문적인 안경원 경험을 제공합니다.

안경원의 방문 목적에 따라 자유롭게 이용할 수 있도록  
상품 코너부터 휴식 공간까지 넓은 오프라인 경험을 선사합니다.





(주)아르푸 대표 황은주

**아르푸가구는 2000년에 설립한 주문제작 가구 전문 회사 KTA그룹의 브랜드입니다.**

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

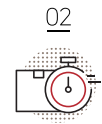
## / 사업분야

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

## / 아르푸 서비스



01 업계 최고 전문 상담원 배치로 믿을 수 있는 상담



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



03 가장 중요한 사후 관리 또한 확실하게

ONE STOP SYSTEM



## / 아르푸가구 납품현장



이여곰탕



먹보한우



아비꼬



더벤티



달콤커피



카페온화



홀릭 스터디카페



서울대학교

제대로 된 한 끼  
**육전국밥** 元祖

튼튼한 국밥 위에 올린 정성 한 장

국밥 한 그릇에 '따뜻한 위로'를 담고  
 육전 한 장에 '한식의 품격'을 올립니다.



육전국밥은 가맹비와 로열티를 받지 않습니다.

오직 단 하나,  
 매일 정성을 다하겠습니다 약속을 받습니다.

가맹문의  
 1544-6364

동물복지  
 프리미엄 치킨의  
**자부심을 담다**  
 모방할 수 없는 최고의 재료로 정성껏 빚어낸 명품 치킨



자담치킨 전속모델  
 조정석



맵쏘이릭치킨      맵쏘랭치킨      치즈퐁치킨

최고의 재료로 빚어낸 명품 치킨!

- 동물복지 닭**  
 동물복지 인증농장에서 건강하고 인도적으로 생산한 육계사용 (일부 제품 제외)
- 웰빙 피클무**  
 빙초산 NO! 사카린 NO! 깨끗하고 건강한 자연의 맛만 담은 특허받은 3색 웰빙 피클무
- 히말라야 핑크솔트**  
 청정하기로 소문난 프리미엄 소금! 히말라야 핑크솔트 염지
- 프리미엄 전용유**  
 카놀라유에 고올레인 해바라기유를 혼합하여 더 고소하고 바삭한 프리미엄 전용유
- 아이큐 파우더**  
 아몬드·땅콩·밤·단호박·카카오닙스 등 21종의 견과류 & 곡물로 만들어 더욱 고소한 치킨 파우더

처음과 끝이 똑같은 식재료 전문유통기업!



- ▶ 수도권 어디든 일일 배송 시스템의 식자재대통령
- ▶ 경쟁력있는 구매와 프랜차이즈 전국물류를 갖춘 식자재대통령
- ▶ 고객의 성공과 푸드서비스를 만족시키는 식자재대통령

★ 신뢰(Trust)

신선한 식자재를 합리적인 가격에 공급하여 건강한 외식문화와 창조에 기여하는 것은 식자재대통령이 드리는 약속입니다.

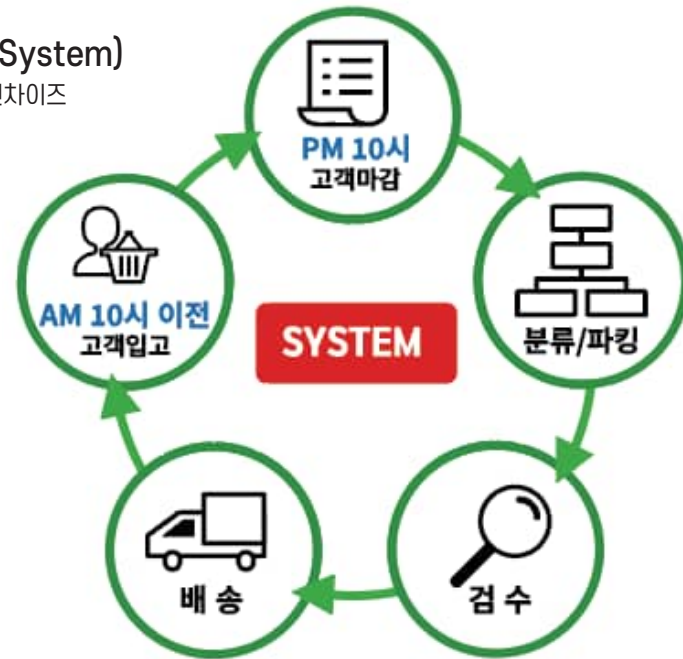
★ 전국을 연결하는 통합 네트워크 물류시스템(System)

전국을 연결하는 통합 네트워크 물류시스템을 완비하여 프랜차이즈 전국물류 가능.

또한 수도권 전역을 연결하는 신속한 배송시스템으로 고객님들께 보다 신선한 식재료를 공급.  
(당일 밤 10시까지 주문/ 익일 오전 10시까지 배송, 식자재대통령 전용 모바일APP)

★ 비전(Vision)

고객 만족의 가치를 최우선으로 여기며, 고객의 성공에 식자재대통령이 함께합니다.



(주)서울푸드시스템 경기도 광주시 광여로 166 TEL 070-7727-1212~1214

(주)에스에프앤비(SF&B) 경기도 구리시 동구릉로 136번길 90 구리농수산물시장 내 TEL 031-553-1884

오늘은 뭘 먹지? 어느 식당 갈까?  
왜 매일 먹어도 질리지 않는 국밥집은 없을까?  
그 질문에서 시작 된  
**육(陸)·해(海)·공(空) 국밥집-**



100번을 먹어도 맛있는 인생국밥!  
입맛도 건강도 대만족! 다양한 국밥을 한자리에서 즐길수 있어 매주 3회 이상 오시는 단골이 많아지고 매일매일 다른 국밥, 다른 맛으로 진짜 감동을 드리는 감동 가득한 국밥집입니다.

(일매출 50여 만원에서 업종변경 후 200만원 매출 급상승:구의역점)  
**매일매일 다른 국밥! 다른 맛! 남다른 4배 매출!**  
**가게 간판만 바꾸세요!**

**2조** 국밥시장이 2조 원대로 소리없이 거대 성장하고 있습니다. 장사가 되는 브랜드를 잡으십시오.  
**감동국밥이 돈없이 돈벌게 도와드리겠습니다.**

**“이제는 버릴 게 아니라 바꿔야 할때입니다”**  
육·해·공메뉴 감동국밥으로 업종변경시 “30호점”까지 파격 지원 및 놀라운 혜택을 드립니다!  
업종변경 30호점까지 드리는 지원 및 혜택  
가맹비 전액 면제  
인테리어 자물 선택  
기존시설 최대한 활용  
디자인시안 무상 제공

**감동국밥 확실한 성공 이유**  
● 국밥은 반복되는 음식이지만, 감동국밥은 선택의 음식입니다.  
● 점심 장사만 잘되도 하루 매출이 달성되고 편해집니다.  
● 국밥은 유행을 타지 않으며, 한 번 자리 잡으면 오래 갑니다.  
● 국밥 조리 경험 없어도, 손님은 줄을 섭니다.  
● 내가 낸 돈보다 더 푸짐하고, 더 따뜻하고, 더 감동적입니다.

감동국밥은 ‘그럴싸한 매장’보다 **‘돈 잘 버는 매장’**을 만들기 위해 온 전력을 다 하고 있습니다.

**뿌리깊은 나무처럼 든든한 본사의 운영 시스템**

- 30년 노하우 본사
  - 바우처 나누어줌, 신상품 본사
  - 축적된 다양한 전문 노하우 전수
  - 국밥업종 최고의 마진을 보장
- 신제품 국밥 메뉴 구성
  - 육·해·공 다양한 메뉴 구성
  - 최고 친한 명품 육수
  - 향신료 재료로 최고의 맛 구현
- 차별점 고요를 추구
  - 리모델링, 리뉴얼 청결 업종
  - 반제품 공급으로 인건비 절감
  - 영구 본인 시공 시 케어형 제공
- 안정된 식재료 공급
  - 전국 최대의 신선농산물 유통
  - 대량구매로 안정적 가격으로 공급
  - 엄격한 원자재 검수



나주동량 + 감동국밥  
“30년 검증된 본사 + 새로운 브랜드 감성”



대한민국 최초!  
**육·해·공 국밥집-감동국밥**



**감동국밥** 주식회사 CF프요  
업종변경 / 신규창업 문의  
**02)2203-2040** (대)  
NAVER D+tm 검색창에서 **감동국밥** 를 치세요.

# 돈카츠는 **유미카츠**



**유미카츠**  
· 돈 | 카 | 츠 | 전 | 문 | 점 ·

가맹문의 1877-4292

**花和豚** 화화돈  
베트남 쌀국수 / 수제 돈카츠 / 냉소바 전문

**28개 직영점을 운영하는 탄탄한 본사! 화화돈은 다릅니다!**



**성수에서 즐서서 먹는 맛집, 서울3대 쌀국수**  
“바삭한 돈카츠와 깊은 국물맛의 조화”



**성공 창업 문의 1551-9820**

**With Company H&B** 본사 | 서울특별시 강북구 덕릉로 101, 301호

미진 축산

전국 누적 가맹점 170여개  
www.mijin2900.com

Lim's SINCE 1977  
림스치킨  
오리지널 앤 스파이시

# 림스치킨, 더퍼스트 대한민국 프랜차이즈치킨의 시작

돼지고기  
소고기  
닭고기  
다 있으니까



여러곳 갈 필요없이 한 곳에서 다 드세요!

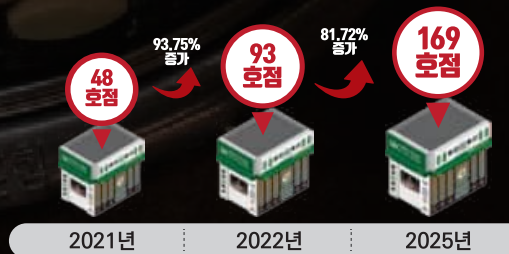
### 실패 없는 미진축산 경쟁력

미진축산만의 노하우로 본사가 나서서 사장님의 편의를 돕겠습니다!

- 1** 엄격한 육류 선별  
전국 각지에서 선별한 신선한 재료를 공급합니다.
  - 2** 원팩 시스템  
위생적이고 간편한 포장으로 조리 및 손질 최소화
  - 3** 안정적인 공급  
본사 물류 창고를 통해 품질 확보하여 안정적인 재료 공급
  - 4** 전 지역 본사 직배송  
체계적인 물류망으로 전 지역 신속 배송
- ✓ 누구나 쉽고 간편하게
  - ✓ 고기 업계의 핫이슈
  - ✓ 깔끔한 인테리어
  - ✓ 가성비, 품질 좋은 고기
  - ✓ 높은 월 매출 성공 창업
  - ✓ 엄격한 육류 선별

### 2021년 코로나의 어려움을 이겨내다

위기 상황에서도 안정적인 매출로 가맹점 상승



가맹문의 1566-4259

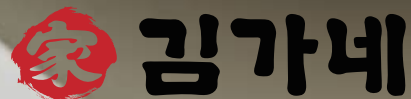
창업문의 1522-0478

미진 축산

# 새롭게 변화된 김가네



초판치즈불닭쫄면



가맹문의 1588-7187



오늘은 막걸리 하세

5천만원대 창업 가능 대한민국 유일 한식포차



매일매일 바뀌는 주인장 맘대로 오마카세 한상차림!

각 지역별 80년대  
인테리어 반영!



선착순 한시적 지원 혜택 총 2,000만원 상당 창업 지원

가맹비  
교육비  
광고분담금  
디자인사용비 등



**ZERO**  
0원!

✓ 창업대출  
최대 1억 지원!

'초저녁'부터 고객 입장!  
'빠른 만석'으로 '회전'이 빠르다!



가맹문의 1522-1913

www.omakhase.com



사장님의 수익을 챙기는  
착한 수수료 배달앱!

**땡겨요**



가게의 수익은, 땡겨요가 챙긴다!

**첫째!**

부담없는 수수료!  
업계 최저 2% 수수료로  
저렴해요!

**둘째!**

선정산 서비스!  
당일 매출은 당일  
입금해드려요!

**셋째!**

고객관리!  
신한 고객관리 서비스가  
단골들을 알려줘요!

010-3460-9950  
제휴 문의. 이정희

사장님들이 원하시는 모든 것

**땡-겨요로  
스마트하게  
운영하세요~!**



※ PG결제 수수료, 배달대행료 제외  
※ 출처 ABC사 홈페이지

WOW LINK 신한은행 공식 협력체

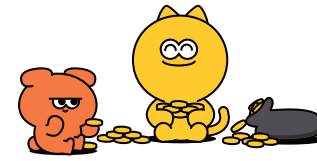


가게도 고객도 모두가 즐거운  
**와우플렉스페이**



**50만원**씩 미리 결제해드려요!

**상시리워드**



고객들에게 상시 5%, 최대 30%  
적립혜택을 제공해드려요!

**웰컴 쿠폰**



모든 신규가입회원에게  
5000원 쿠폰 2장 지급하여  
매장 방문과 구매로 이어지게  
도와줘요!

**자체프로모션**



사장님이 따로  
돈 내실 필요없어요.  
저희가 대신 홍보해드려요.

**현장 홍보**



포토존·이벤트 부스를  
직접 설치해, 매장 주변 상권이  
활발해지게 도와줘요!

**가맹점 블로그 홍보**



공식블로그에 가맹점 소개나  
각종 이벤트를 홍보해드려요!

**각종 SNS 홍보**



인스타그램·맘카페·당근·유튜브  
페이스북 등 다양한  
공식 SNS에 홍보해드려요!

지갑이 필요없는 와우플렉스페이로  
결제받아 보세요!

프랜차이즈 제휴문의 (본사·상권·지자체 제휴가능)  
**이정희 : 010-3640-9950**

홈페이지 : wowflex.co.kr



홈페이지  
둘러보기

**WOW  
FLEX PAY**

## 화성식품 소개

화성식품은 좋은 원료와 정직한 공정으로 품질을 지켜내며, 꾸준한 노력으로 고객의 신뢰를 쌓아왔습니다. 믿음 위에서 완성된 기름은 요리에 깊은 풍미를 더하고, 일상의 식탁에서 없어서는 안 될 필수품의 가치가 됩니다.

## 깨끗한 대규모 제조시설 보유



## 제품소개

주요 제품군	생산 규격	제품 특징
참기름	1.8L / 350ml / 300ml	깊은 고소함
들기름	1.8L / 350ml / 300ml	풍부한 향
향미유	1.8L	맛기름 / 고추씨유 등 다채로운 레시피 활용
참깨	500g / 1kg	염선 원료, 균일한 로스팅
들깨	500g / 1kg	



참기름/들기름/향미유/들깨/참깨 OEM 대량 납품 문의  
☎ 010-8842-2418  
☎ 031-352-7774  
✉ 1공장 : 경기도 화성시 정남면 만년로 98번길 49-13  
☑ 2공장 : 경기도 화성시 정남면 쾌랑 1길 61  
📧 hwaseongfood@gmail.com



HACCP 인증



FDA 등록



RFID 기반 스마트비움

# SINK DOCTOR

## 업소용 음식물처리기



이익보다 앞서는 서비스로 보답하겠습니다.



(주)싱크닥터

1670 - 1715



특허청 등록제품



중소벤처기업부 인증



조달청 우수제품인증



정부조달수출진흥협회



국제표준화기구인증



KC전기안전인증

# 명품 초음파튀김기 100대 한정 무상 설치 제안

치킨 · 돈까스 · 분식 · 핫도그 등 튀김류 사업자 대상

## 기름값 절약하고, 폐건강도 지키는

식용유 유통플랫폼



| 식용유 비용 최대 35% 절감 |  
| 유증기 85% 감소 |  
초기 비용 0원 설계

# 명품 초음파 튀김기 튀김대통령이 튀김의 상식을 바꿉니다

STEP 01 초음파진동발생	STEP 02 수백만 미세기포 생성	STEP 03 기포 폭발(고압·고온)	STEP 04 저온에서 고온 효과 구현
<p><b>초음파 캐비테이션</b></p> <p>160~170°C 저온조리가능 재료표면코팅효과로 기름 흡수 최소화</p>	<p><b>용존산소 파괴</b></p> <p>기름 산패 원인인 산소 제거 식용유 사용 수명 2~3배 연장 효과</p>	<p><b>유증기 억제 구조</b></p> <p>유증기 발생 80~90% 감소 조리사 건강 보호 및 쾌적한 주방 환경</p>	<p><b>제품 라인업</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>소형(2구/ESH-450) 18L 분식점, 노점, 소규모 매장</li> <li>중형(3구/ESH-600) 32L 치킨, 돈까스, 튀김 전문점</li> </ul> <p><small>* 매장 규모에 맞는 맞춤 상담 가능</small></p>

## 초음파 튀김기, 초기 비용 없이 시작하세요

<p><b>전용유 사용 약정</b> 어차피 사용하는 식용유로 약정 계약 체결</p>	<p><b>초음파 튀김기(Size450/600) 1대 제공</b> 초음파 튀김기 무상 설치 &amp; 약정기간 이후 소유권 이전</p>	<p><b>폐식용유(250/300통) 무상 수거</b> 처리 비용 0원 정기 방문 수거 서비스 무상수거 이후 시장가격으로 매입</p>
--	---	--

— NEXT STEP —

## 사용하는 기름만 바꾸세요. 지금 바로 시작하실 수 있습니다



**무료 상담 신청**  
전문 컨설턴트 배정 및  
매장 상황 분석



**현장 시연**  
직접 튀김 맛 확인 및  
맞춤 모델 추천



**무상 설치 완료**  
설치 당일부터 바로  
비용 절감 시작

**The Letter from President**

025 나명석 협회장 인사말

**The Letter from Publisher**

027 이진창 발행인 인사말

**Cover Story**

028 "신뢰·상생, 글로벌화로 국부 창출 산업 도약"  
 2026 프랜차이즈 미래 혁신 포럼

032 "가공식품 가격결정과 단순비교는 무리"  
 정부 물가안정 조치에 고심 깊어지는 프랜차이즈 업계

**Special Report**

036 "프랜차이즈 산업인의 재도약과 협회 회원 권익 보호 힘쓸 것"  
 2026년 정기 대의원총회

040 정보공개서 가맹점 생애주기(창업-운영-종료) 순으로

042 "창업 트렌드 한눈에 보는 제60회 IFS 박람회"

044 한국프랜차이즈협회, 제17기 KFCEO 과정 개강

048 배달 플랫폼 3사 포장 유료화 실시

050 근로자추정제 도입 추진에...프랜차이즈 업계 '긴장'

**Hot Issue**

052 반려동물 식당 이용...QR로 접종 바로 확인

053 방역 비상에 닭·돼지 등 축산물 '물가 비상'

054 한국프랜차이즈협회, '26년 재직자 무료교육 개시'

**Organ News**

056 노란봉투법 3월10일 시행...프랜차이즈 '관망'

057 서울시, 전국 첫 가맹사업 위약금 가이드라인 마련

058 노동자 고용보험 기준 근로시간→소득전환...청년 34세로 확대

059 개인정보위, 식음료 사업자에 15억 과징금 부과



# 예비창업자를 위한 No.1 창업플랫폼

인기 프랜차이즈 순위부터 실전 창업정보까지  
 예비창업자라면 먼저 검색해야 할 단 하나의 플랫폼, 창업도

# 창업도

changupdo.com



프랜차이즈브랜드 누적 조회수 1,900만건  
 주간평균 조회수 10만건 돌파!

대표전화 : 02.556.7889

N 창업도

**People & Company**

- 060 김재곤 가마치통닭 대표
- 064 김동현 (주)유일로보틱스 대표

**Brand Highlight**

- 068 자담치킨·굽네치킨·BBQ
- 069 하남돼지집·푸라닭·다비치안경
- 070 샤브보트R·본죽·암샘김밥
- 071 쿠우쿠우

**Association News**

- 084 제9대 협회 분과위원회 출범...2026년 본격적 활동 개시
- 085 제3대 KFCEO 총동문회 공식 출범 / 제9대 한국프랜차이즈산업협회 집행부 및 임원 간담회 성료

**Branch News**

- 085 [지회소식] 대구·경북
- 086 [지회소식] 부산·울산·경남
- 088 [지회소식] 충청
- 088 [지회소식] 광주·전남
- 090 신규회원/교육일정
- 096 구독안내

**Column**

- 072 컨설팅 - 이경희  
프랜차이즈 단위경제학, 겁대기 선장의 시대를 끝낸다
- 074 상권분석 - 유재은  
페달(Pedal)의 법칙
- 076 법률 - 김선진  
가맹지사, 이제는 "법의 밖 파트너"가 아니다
- 078 세무 - 최인용  
프랜차이즈 회사 가치, 세금폭탄인가, 기회인가?
- 080 노무 - 이금구  
가짜 3.3 계약 노무관리



## 신뢰를 회복할 때, 프랜차이즈의 미래도 다시 열립니다



한국프랜차이즈산업협회장  
 나명석

**겨**우네 움츠렸던 자연이 따사로운 봄 기운과 함께  
 기지개를 켜는 요즘입니다. 우리 프랜차이즈 산  
 업도 본격적으로 야외 활동이 늘면서 위축된 소  
 비가 늘고 업계가 활기를 띠 것으로 기대하고 있습니다.  
 우리 산업인들의 피땀어린 노력으로 성장해 온 프랜차이  
 즈 산업은 우리 국민의 일상과 가장 가까운 곳에 있습니  
 다. 한 끼 식사와 생활 서비스, 지역 상권과 골목경제, 그리  
 고 수많은 소상공인과 자영업자의 생계가 프랜차이즈 산  
 업과 맞닿아 있습니다. 경기 침체와 고용 불안이 반복될  
 때마다 프랜차이즈는 창업과 일자리의 통로가 되어 왔고,  
 위기 속에서는 자영업 생태계를 지키는 안전망 역할도 해  
 왔습니다. 대한민국 경제의 생활 인프라이자 동반 성장 산  
 업입니다.

그럼에도 불구하고 오늘날 프랜차이즈 산업은 종종 일부  
 부정적 사례로 인해 산업 전체가 왜곡된 시선으로 평가받  
 곤 합니다. 이른바 '갑질 산업'이라는 오해와 비판이 대표적  
 입니다. 물론 산업 내부에 반성해야 할 지점이 없다고 말할  
 수는 없습니다. 일부 본부의 불공정 행위, 불투명한 계약,  
 무분별한 출점, 점주에게 전가된 과도한 부담과 같은 문제  
 는 분명 바로잡아야 할 과제입니다. 그러나 동시에 기억해  
 야 할 것은, 매일 현장에서 수많은 본부와 가맹점이 상생과  
 협력을 바탕으로 성실하게 사업을 운영하며 국민 경제에  
 기여하고 있다는 사실입니다. 일부 사례가 산업 전체의 본  
 질이 되어서는 안 됩니다.

중요한 것은 문제를 덮는 것이 아니라, 업계가 스스로 성찰

하고 고쳐 나가며 신뢰를 회복하는 일입니다. 협회는 지금  
 '신뢰 회복'을 가장 중요한 과제로 삼고 있습니다. 윤리특별  
 위원회를 중심으로 윤리교육과 인증제를 준비하고, 산업  
 스스로 자정할 수 있는 기반을 만들어가고 있습니다.  
 협회는 빠르면 상반기 내로 첫 교육을 개시하고자 만전을  
 기하고 있습니다. 프랜차이즈 산업을 대표해 협회가 윤리  
 경영 인증을 가맹본부의 필수 소양으로 만들어, 산업의 윤  
 리경영 바람을 이끌 것입니다. 앞으로는 '윤리경영 인증'이  
 산업 내 신뢰의 기준이 되고, 소비자 and 창업 희망자 모두에  
 게 브랜드를 판단하는 중요한 지표가 되어야 한다고 생각  
 합니다.

앞으로 협회는 상생의 플랫폼 역할도 더욱 강화해 나가겠  
 습니다. 가맹점주가 협회 안에서 정당한 목소리를 낼 수 있  
 도록 소통 창구를 넓히고, 실무 교육과 경영 역량 강화 지  
 원을 확대해 안정적인 점포 운영을 돕겠습니다. 동시에 본  
 부 역시 책임 있는 경영과 지속 가능한 사업모형을 갖추 수  
 있도록 제도 개선과 정책 대응, 교육 지원을 강화하겠습니다.  
 산업의 갈등을 키우는 방식이 아니라, 서로의 어려움을  
 이해하고 함께 해법을 찾는 구조를 만드는 것이 협회의 역  
 할이라고 생각합니다.

최근 우리 업계에 불어닥친 어려움은 결국 프랜차이즈의  
 근간인 상생협력으로 돌아갈 때 해결할 수 있습니다. 창업  
 희망자들과 국민들이 다시 프랜차이즈 산업에 사랑을 보  
 내주실 수 있도록 협회가 앞장서겠습니다. 산업인 여러분  
 들께도 성원 부탁드립니다. **KFA**

Franchise World 프랜차이즈월드 Vol.78  
The Magazine For You

**PUBLISHER**

회장 나명석 | Ra, Myeong Sug  
발행·편집인 이진창 | Lee, Jin Chang

**EDITORIAL DEPT**

국장 이 호 | Lee, Ho  
이사 조기석 | Cho, Gi Seok  
조인영 | Cho, in Young

기자 김은영 | Kim, Eun Young  
김동하 | Kim, Dong Ha  
박경원 | Park, Kyung Won

특임 기자 김상훈 | Kim, Sang Hoon  
박서진 | Park, Seo Jin  
김민호 | Kim, Min Ho  
박정재 | Park, Jung jae

**DESIGN**

실장 임재승 | Lim, Jae Seung

**PHOTO**

사진기자 이명철 | Lee, Myung Cheol

**CORRESPONDENT**

부울경지회장 김영환 | Kim, Young Hwan  
기자 정미진 | Jung, Mi Jin

대구·경북지회장 김병철 | Kim, Byoung Cheol  
기자 전상구 | Jun, Sang Gu

충청권지회장 유인성 | Yoo, In Seoung  
기자 정세윤 | Jung Sea youn

광주·전남지회장 김창수 | Kim, Chang Su  
기자 임우중 | Lim, Woo Jung

**CONTRIBUTORS**

한국창업전략연구소 소장 이경희 | Lee, Gyeong Hee  
법무법인 KLF 대표변호사 김선진 | Kim, Seon Jin  
가현세무법인 대표 최인용 | Choi, In Yong  
프랜차이즈연구소 대표 유재은 | Yoo, Jae Eun  
노무법인 C&B 대표 이금구 | Lee, Keum Goo

**EDITORIAL ADVISORY COMMITTEE (편집 자문위원회)**

위원장 김영기 고문 전병진  
고문 조동민 자문위원 김인규  
자문위원 황은주 자문위원 정민섭  
편집위원 정종인 편집위원 김용순

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



발행처 한국프랜차이즈산업협회  
기획/제작 (주)KFN홀딩스  
주소 서울특별시 서초구 강남대로 27, aT센터 603호  
대표메일 kfn1991@naver.com  
광고문의 02-556-7889  
보도자료 Webhard (ID: kfn1991, PW: 1991)  
취재·구독문의 02-556-7889 (구독료 15,000원/권)  
인쇄 (주)근아인쇄  
판매대행 (주)성운도서  
등록번호 영등포, 마00070



## 여전히 업계에 맴도는 ‘불공정’ 제로섬 게임에서 벗어날 때



발행·편집인  
이진창

이재명 정부 2년차를 맞아 민생물가 안정 목소리가 유독 커지고 있다. 물론 물가와 민생안정은 정권이 바뀔 때마다 변하지 않고 추진해 온 정책 중 하나다. 국민을 위한 정책으로 꼬투리를 잡을 이유는 없다. 다만, 유독 프랜차이즈에 불공정이라는 단어가 자주 언급되면서 마음이 편치는 않다.

이재명 대통령은 지난해 12월 4일 "물가 안정이 곧 민생 안정"이라며 "관계부처들은 주요 민생 품목을 중심으로 수급 상황을 면밀하게 점검하고, 정책 수단을 선제적으로 동원해 주기 바란다"고 지시했다. 또 "각 부처에 전에 지시했던 대로 부당하게 물가를 담합해서 올린 게 없는지, 또 시장 독점력을 활용해서 부당한 이익을 취하지는 않는지 철저히 점검해 주기 바란다"고 요청했다.

이같은 대통령의 발언에 최강 수준의 전투력을 발휘한 곳이 공정거래위원회다. 설탕 담합에 4083억원의 과징금을 부과한 데 이어 밀가루와 전분당 담합에 1조원이 넘는 과징금 부과가 예고된 상태다. 프랜차이즈 가맹본부에 부과되는 과징금도 더 세졌다. 1회 반복 위반시에는 과징금 최대 50% 가중, 4회 반복 위반시에는 최대 100% 가중으로 가중률이 올라갔다.

프랜차이즈 가맹본부에 대한 과징금 철회는 유독 지난해부터 빈번해졌다. 메가커피는 가맹점주들에게 장비 구매 강요와 모바일 수수료 점주들에게 전가 등의 이유로 과징금 23억원을 내게 됐다. 베스킨라빈스와 던킨을 운영하는 비알코리아도 가맹점주 사전동의제 위반으로 3억1천만원의 과징금을 부과받았다.

최근에는 가맹점주들에게 젓가락과 숟가락 등 일반 공산품 구매를 강제한 신전떡볶이 가맹본부 신전푸드시스가 9억 6700만원의 과징금을 부과받았다. 이와 관련해 이재명 대통령은 "과징금 액수가 그렇게 크지 않은데, 법률이 허용하는 최대치로 부과한 거냐"고 물었고, 주병기 공정위원장은 3시간 후 댓글로 부당이득보다 큰 과징금을 부과했다고 답변했다. 또 "앞으로도 불공정행위에는 부당이득보다 큰 수준의 과징금을 부과하겠다"고 설명했다.

국내 프랜차이즈의 역사는 어느덧 40년을 넘었다. 그리고 프랜차이즈 산업의 성장을 위한 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률(가맹사업법)은 2002년 5월 제정됐다. 그동안 프랜차이즈 업계 종사자들도 관련 법령을 숙지하고 건강한 프랜차이즈 산업을 만들기 위해 노력해 왔다. 그럼에도 분쟁과 갈등은 여전하다.

한편에서는 본사가 불공정 행위를 했으니 과징금을 부과하는 것은 당연하다고 말한다. 하지만 글로벌 프랜차이즈를 제외한 가맹본부의 경우 부당이득보다 큰 과징금 부과를 브랜드 유지에 어려움을 준다. 결국 가맹점주도 피해자가 된다. 모두에게 부담과 상처를 남기는 제로섬 구조다.

전례없는 보험매출로 27세에 억만장자가 된 세계적 기업가이자 경영 컨설턴트인 폴 마이어스는 '베플면 가난해진다', '언젠가 부자가 되면 베플겠다'는 낡은 틀에서 벗어나 '베플은 즐거움의 원천이다', '베플면 부유해진다', '지금 당장 베플하는 것이 낫다'고 말했다. 여전히 제로섬 게임에 허덕이고 있는 프랜차이즈 업계가 의미있게 되새길 해야 할 말이다. **[KFA]**



박주영 숭실대 교수가 프랜차이즈 산업 발전 방안에 대해 발표를 하고 있다.

# “신뢰·상생, 글로벌화로 국부 창출 산업 도약” 2026 프랜차이즈 미래 혁신 포럼

한국프랜차이즈協·전현희 국회의원, 한국유통물류정책학회와 프랜차이즈 미래 성장전략 논의

WRITE | 김동하 기자

**한** 때는 자영업의 한 형태, 혹은 가맹본부와 가맹점 간 거래 이슈 중심으로 조명되던 프랜차이즈 산업이 이제는 고용과 생산성, 서비스 수출, 지역경제 활성화, 중소기업 성장의 관점에서 다시 평가받아야 한다는 목소리가 높아지고 있다. 프랜차이즈를 단순한 출점 비즈니스가 아니라 국가 경제와 산업 생태계에 기여하는 핵심 산업으로 재정립해야 한다는 국회와 업계, 학계의 문제의식을 확인하고 성장 방안을 논의하는 자리가 마련됐다.

한국프랜차이즈산업협회(이하 협회·협회장 나명석)는 3월 13일 서울 국회의사당 국회박물관 국회체험관에서 전현희 국회의원과 공동으로, 한국유통물류정책학회(학회장 박진용 건국대 교수)와 함께 이번 포럼을 개최했다.

이날 행사에는 나명석 협회장, 전현희 국회의원, 윤후덕 국회의원, 박진용 학회장 등을 비롯, 협회 임원진과 회원사 관계자, 학계, 국회·정부 관계자 등 150여 명이 참석해 프랜차이즈 산업의 미래 성장 전략을 함께 모색했다.



기조연설을 맡은 김정식 연세대 명예교수

## ◇“한국경제 위기, 프랜차이즈 수출로 극복”

이번 포럼의 무계중심은 두 편의 주제발표에 있었다. 김정식 연세대 명예교수는 ‘한국 프랜차이즈 국부론’을 주제로 프랜차이즈 산업을 국가 성장전략 차원에서 조망했고, 박주영 숭실대 교수는 ‘한국 국부에 기여하는 K-프랜차이즈’를 주제로 산업 현장의 작동 원리와 생존을 중심의 구조개혁 방향을 제시했다.

두 발표 모두 프랜차이즈 산업의 미래는 더 많은 점포를 여는 데 있지 않고, 신뢰와 상생을 바탕으로 더 오래 살아남는 구조를 만들고, 나아가 글로벌 시장에서 지식기반 서비스 수출산업으로 성장하는 데 있다는 점을 강조했다.

김정식 교수는 “애편 스미스가 말한 국부는 금과 은의 축적이 아니라 생산과 분업, 그리고 부가가치의 축적에서 나온다”면서 “프랜차이즈는 단순히 브랜드 간판을 공유하는 점포망이 아니라, 표준화된 운영 시스템과 교육, 공급망, 브랜드 자산, 경영 노하우를 결합해 부가가치를 창출하는 산업 시스템”이라고 말했다.

그는 최근 대한민국 경제가 저출산과 고령화, 중국의 추격, 기존 제조업 경쟁력 약화, 신산업 전환 지연 등이 복합적으로 작용하는 가운데, 내수만으로는 성장 한계를 돌파하기 어려운 상황이 분명해지고 있다고 분석하고 새로운

출구를 서비스 수출, 특히 프랜차이즈 산업에서 찾아야 한다고 강조했다. 김 교수는 “경제가 선진화될수록 제조업뿐 아니라 서비스 수출의 중요성이 커지며, 외식과 리테일, 교육, 뷰티, 헬스 등 프랜차이즈 기반 산업이 그 대표 영역”이라고 덧붙였다.

김 교수는 발전 방향으로 ▲윤리·상생 경영의 확산 ▲상생형 프랜차이즈 제도 구축 ▲글로벌 진출 지원 ▲핵심 수출 산업으로 육성하는 국가 차원의 플랫폼 구축을 꼽았다.

## ◇“생존율을 본사 KPI로 삼아 안정적 시스템 구축”

박주영 교수는 “K-프랜차이즈의 국가 기여를 단지 매출 확대나 점포 증가로 볼 것이 아니라, 자영업의 실패 확률을 낮추는 시스템을 얼마나 잘 설계하느냐의 문제로 봐야 한다”면서 “프랜차이즈의 진정한 가치는 실패 확률을 낮추는 구조를 만드는 데 있다”고 강조했다.

그는 국부에 기여하는 K-프랜차이즈의 조건으로 ‘현장 작동원리로서의 생존’을 제시했다. 이를 위해 본부의 지원과 신뢰 형성이 점포의 협력과 품질안정, 고객경험 개선, 매출 안정, 생존을 제고로 이어지는 선순환 구조가 강조된다. 반대로 정보 비대칭과 비용 전가, 일방적 의사결정, 불투명한 운영은 점주의 불신과 갈등, 성과 저하, 브랜드 훼손



(왼쪽부터) 조희수 건국대 교수, 박경민 연세대 교수, 오만석 협회 파트너부회장, 정연승 단국대 교수, 김태천 BBQ 부회장, 박진용 한국유통물류학회장, 박주영 송실대 교수, 김정식 연세대 명예교수, 윤후덕 국회의원, 나명석 협회장, 진병채 한국중소기업협회장, 김영환 협회 부울경지회장, 김상훈 협회 사무총장, 유현용 CJ푸드빌 팀장, 송기정 협회 상근부회장

손으로 이어지는 악순환을 낳는다. 결국 프랜차이즈의 경쟁력은 시스템 내부의 신뢰를 얼마나 안정적으로 축적하느냐에 달려 있다는 설명이다.

특히 박 교수는 생존율과 폐업률을 가맹본부의 핵심 성과 지표(KPI)로 삼아야 한다고 강조해 큰 관심을 모았다. 그는 “지금까지 많은 브랜드가 점포 수 확대와 외형 성장 중심으로 성과를 관리해 왔다면, 앞으로는 가맹점이 얼마나 안정적으로 운영되고 얼마나 오래 살아남는지를 산업의 핵심 지표로 삼아야 한다”고 말했다. “수익창출 구조, 필수품목 지정, 광고·판촉, 출점전략, 리뉴얼, 가맹점 관리, 분쟁·갈등 대응 등 프랜차이즈 운영 전반을 모두 생존율 관점에서 재설계해야 한다”고 덧붙였다.

박 교수는 정부 정책 방향에 대해서도 시사점을 던졌다. 그간 기존의 프랜차이즈 정책 기조가 정보공개나 공정거래, 규제에 상대적으로 무게를 두어 왔다면, 앞으로는 이를 넘어 신뢰·성과·생존의 선순환을 촉진하는 방향으로 확장될 필요가 있다는 주장이다.

◇ “윤리·상생과 혁신으로 세계로 뻗어나가야”

박진용 학회장이 직접 좌장을 맡아 이어진 토론에서도 각계 토론자들이 산업 발전을 위한 문제의식을 공유했다.

김태천 협회 수석부회장(BBQ 글로벌부문 부회장), 박경민 연세대 교수, 정연승 단국대 교수, 유현용 CJ푸드빌 전략지원팀장 등 패널들은 AI 등 디지털 기술 접목, 윤리·상생 경영 확산, 글로벌 진출, 사업모델 혁신, 공정 생태계 조성, 수평적 파트너십 강화 방안을 제시했다.

특히 김태천 부회장은 글로벌 브랜드로 본격적인 도약에 나선 BBQ의 경영 철학과 성공 스토리를 들려주며, 브랜드와 공급망, 인재 역량을 핵심 키워드로 제시해 큰 관심을 모았다. 그는 “프랜차이즈는 매장을 여는 사업이 아니라 대한민국 브랜드의 영토를 확장하는 국가 전략 산업”이라고 하면서 “인식 전환에 성공할 때 K-프랜차이즈는 지속 가능한 국부 창출의 기반이 될 것”이라고 강조했다.

협회 관계자는 “프랜차이즈는 고용 창출과 중소기업 성장, 서비스 수출 확대, 로열티와 지재권 수입, 지역 상권 활성화, 산업 생태계 확장이라는 측면에서 국가경제에 실질적으로 기여할 수 있는 산업”이라고 하면서 “신뢰 회복과 상생형 제도 구축, 디지털 전환, 글로벌 경쟁력 확보를 통해 국내 프랜차이즈 산업이 내수의 한계를 넘고 K-프랜차이즈로 도약하여 진정한 국부 창출 산업으로 도약할 수 있을 것”이라고 말했다. **[KFN]**



전현희 국회의원



윤후덕 국회의원



나명석 한국프랜차이즈산업협회장



박주영 송실대 교수



김태천 BBQ 부회장



박진용 한국유통물류학회장



패널 토론 - 박경민 연세대 교수, 김태천 BBQ 부회장, 박진용 학회장, 정연승 단국대 교수, 유현용 CJ푸드빌 팀장



Cover Story “가공식품 가격결정과 단순비교는 무리”

# “가공식품 가격결정과 단순비교는 무리”

정부 물가안정 조치에 고심 깊어지는 프랜차이즈 업계

WRITE | 이 호 편집국장

이재명 대통령이 민생물가 안정에 대한 강력한 의지를 드러내며 유통업계를 포함해 프랜차이즈 업계도 가격 조정에 전전긍긍하고 있다. 정부는 2월 ‘민생물가 태스크포스(TF)’를 가동하며 생필품과 식료품 등에 대한 전방위적인 압박 조치에 나섰다. 이에 유통업계는 초저가 상품 출시와 대규모 할인 등에 들어간 상태다. 다만 일각에서는 중동사태로 원가 압박이 커진 상태에서 시장의 자율적 가격 조정 기능을 마비시킨다는 우려도 나온다.

정부가 식품업계를 대상으로 한 ‘가격 인하 자율 동참 요청’이 사실상 가격 통제로 작동하고 있다. 정부는 민생과 직결된 먹거리 품목을 중심으로 가격 동향을 집중 관리하고 있다. 돼지고기, 계란, 쌀 등 주요 식재료를 포함한 10여 개 품목을 특별관리 대상으로 지정하고, 유통 구조 점검과 담합 조사까지 병행하며 시장에 대한 관리 강도를 높였다. 실제 제당·제분업계의 설탕·밀가루 가격 인하를 시작으로 식용유, 라면, 제과·빙과 등으로 가격 인하가 연쇄적으로 이어지고 있다.

농림축산식품부에 따르면 3월 19일 민생물가 특별관리 TF 유통구조 점검팀 3차 회의 이후 제과업체 1곳이 소비자 물가 부담 완화를 위해 가격 인하에 추가 동참했다. 이로써 제과·양산빵·빙과류 총 5개 업체가 가격을 인하했다. 제과업체 3곳은 총 10종 품목을 평균 2.9~5.5% 낮췄다. 양산빵 2개 업체는 총 3종 가격을 평균 5.4~6.0% 내렸다. 빙과 2개 업체도 총 8개 품목 가격을 8.2~13.4% 축소했다.

제과·양산빵·빙과류 뿐만 아니라 식용유·라면 업계도 정부의 가격 인하 요청에 응한 바 있다. 농식품부는 3월 4일 식용유 업계 간담회를 열었다. 5일에는 라면 업계와 간담회도 진행했다. 이들 연속 가공식품 업계를 소집한 자리에서

정부는 원재료 가격 하락분의 소비자 가격 반영 방안을 제안했다. 간담회 이후 라면 업계는 일부 제품 가격을 최소 4.6%에서 최대 14.6% 내리기로 했다. 식용유 업계 또한 평균 3~6% 가격을 낮췄다.

정부의 가공식품 가격 인하 요청은 올해 초 원재료 가격 하락 시 인하 폭을 제한한다는 목소리에서부터 시작됐다. 공정거래위원회는 지난 1월 제분·제당업체들이 가격 인상 과정에서 가격과 시기를 사전에 공유하는 등 담합 행위를 한 사실을 적발했다. 이후 한국소비자단체협의회에서 지난 2월 국제 밀·설탕 가격 하락에도 소비자 가격 괴리가 좁혀지지 않는다고 비판을 제기했다. 이에 가공식품 물가 주무부처인 농식품부가 나서 식품업계에 물가 인하 요인이 있으면 반영해 줄 것을 요청한 것이다.

## 업계, 상반된 흐름

프랜차이즈 중 발빠르게 가격을 인하한 곳은 국내 최대 제과점 프랜차이즈인 파리바게뜨와 뚜레쥬르다. 빵과 케이크 등 일부 인기 제품 가격을 내렸다.

파리바게뜨는 3월 13일부터 빵과 케이크 제품 11종의 가



“외식업계 역시 상황은 다르지 않다. 정부는 가격 인상을 직접 규제하지는 않지만, 인상 시 사전 공지를 요구하는 방식으로 사실상 간접 관리에 나서고 있다. 이로 인해 가격 인상이 쉽지 않은 환경이 조성되면서 점주들은 재료비, 인건비, 임대료 상승 부담을 다른 방식으로 흡수해야 하는 상황에 놓였다. 메뉴 구성 축소, 품질 조정, 영업시간 단축 등 비용 절감 대응이 이어질 가능성도 제기된다.”

격을 인하했다. CJ푸드빌이 운영하는 투레주르도 빵과 케이크 제품 17종의 가격을 3월 12일부터 내렸다. 앞서 공정위 담합 조사를 받는 제당·제분사가 설탕과 밀가루 가격을 5% 가량 인하한 이후에 나온 조치다. 양사는 소비자 부담을 덜고 정부의 민생 물가 안정 기조에 동참하기 위해 가격을 인하하기로 했다고 설명했다.

반면 글로벌 외식 프랜차이즈들은 잇따라 가격인상에 나서고 있다. 이로 인해 국내 기업에는 민생을 명분으로 가격인하를 압박하면서, 글로벌 브랜드의 인상엔 속수무책인 상황이 아쉽다는 목소리도 나온다.

버거킹은 2월 12일부터 대표 메뉴인 와퍼 단품 가격을 7200원에서 7400원으로, 프렌치프라이를 2200원에서 2300원으로 각각 올렸다. 한국맥도날드도 2월 20일부터 단품 기준 35개 메뉴 가격을 평균 2.4% 인상했다. 맘스터치도 3월 1일부터 단품 기준 43개 품목의 가격을 평균 2.8% 인상했다.

버거킹과 맥도날드에 이어 KFC코리아가 운영하는 멕시코 음식 브랜드 타코벨도 타코 단품·세트·나초 등 9개 메뉴 가격을 최소 100원에서 최대 1000원 올리며 인상 대열에 합류했다. 지난해

역대 최대 매출을 기록한 KFC도 오리지널치킨을 포함한 치킨 메뉴 총 23종의 가격을 인상했다. 이들 업체는 원가 압박을 가격인상의 이유로 내세웠다. 주요 식자재 가격이 상승한 데다 고환율 기조와 인건비 부담이 겹치면서 가격 조정이 불가피했다는 설명이다.

### 치킨업계 포함 깊어진 고심

외식업계 역시 상황은 다르지 않다. 정부는 가격 인상을 직접 규제하지는 않지만, 인상 시 사전 공지를 요구하는 방식으로 사실상 간접 관리에 나서고 있다. 이로 인해 가격 인상이 쉽지 않은 환경이 조성되면서 점주들은 재료비, 인건비, 임대료 상승 부담을 다른 방식으로 흡수해야 하는 상황에 놓였다. 메뉴 구성 축소, 품질 조정, 영업시간 단축 등 비용 절감 대응이 이어질 가능성도 제기된다.

치킨 프랜차이즈의 고심은 더 깊어지고 있다. 가격 인상을 요구하는 가맹점주와 물가 안정을 주문하는 정부 사이에서 치킨 프랜차이즈 본사들이 가격을 건드리지 못하는 채 눈치만 보고 있는 형국이다. 치킨이 대표 외식



메뉴인 만큼 소비자 민감도가 높은 데다 최근 정부가 지속적으로 물가 안정을 주문하고 있어서다.

치킨 프랜차이즈가 가격을 내리지 못하는 가장 큰 요인은 견잡을 수 없이 치솟은 원재료비다. 최근 고병원성 조류인플루엔자(AI)와 아프리카돼지열병(ASF) 등 가축 전염병이 확산하며 축산물 수급이 크게 흔들렸다. 여기에 지난해 교촌치킨의 '슈링크플레이션' 논란은 업계 전반에 충격을 안겼다. 당시 국회 정무위원회 국정감사에 호출되기도 했다.

치킨 프랜차이즈 관계자는 "가맹점주들은 인건비와 임대료, 배달 수수료마저 올랐다면 가격 인상을 요구하는 상황"이라면서도 "하지만 정부 기조와 소비자 여론을 고려하면 가격을 올리는 것도 내리는 것도 모두 부담"이라고 토로했다.

특히 업계 내부에서는 총대를 메고 가격을 올리는 브랜드가 되는 것만큼은 피해야 한다는 공감대가 형성됐다. 앞장서 가격을 인상할 경우 '가격 인상을 유도하는 브랜드'로 찍혀 소비자 여론의 집중포화를 받을 것이란 우려 때문이다. 결국 경쟁사 동향을 지켜보며 상황을 저울질하는 눈치 게임만 이어지고 있다.

아울러 증동사태에 따른 원부자재 상승도 프랜차이즈 업계 수익성에 악영향을 주고 있다. 플라스틱이 대표적인데, 플라스틱 원료 가격이 급등하고 수급 불안까지 겹치면서 외식업계 불안감이 빠르게 확산되고 있다.

아직 전면적인 가격 인상으로 이어지지는 않았지만, 포장재 업체를 중심으로 실제 인상 움직임이 시작되면서 외식업자들 사이에서는 '비닐부터 오른다'는 우려가 현실화되는 분위기다. 배달용기와 비닐, 일회용품 가격 상승 가능성을 우려하는 목소리가 커지고 있다. 업계 관계자는 "비닐·플라스틱 가격이 오르면 결국 배달 포장비부터 부담이 커질 수밖에 없다"며 "원재료값도 오른 상황에서 버틸 여력이 점점 줄어들고 있다"고 전했다.



가맹점주의 경영 환경 역시 갈수록 악화하고 있다. 인건비와 임대료는 물론 배달 플랫폼 수수료까지 치솟아 마진율이 급감했다. 현장 점주들은 가격 인상이 시급하다고 입을 모으지만, 본사는 정부의 물가억제 기조를 의식해 선불리 나서지 못하고 있다.

프랜차이즈 업계 관계자는 "가공식품과 달리 프랜차이즈는 가격을 내리는 것 자체가 쉽지 않은 구조"라고 토로했다. 이어 "본사가 정부 기조에 따라 가격을 내리고 싶어도 점주가 반대하면 어렵고, 반대로 인상 역시 점주 동의 없이는 불가능하다"며 "가공식품과는 가격 결정 방식 자체가 달라 단순 비교는 무리가 있다"고 설명했다. [K7]



김상훈 신임 사무총장이 대의원 총회에서 주요 사업계획을 보고하고 있다.

## “프랜차이즈 산업인의 재도약과 협회 회원 권익 보호 힘쓸 것”

한국프랜차이즈協,, 2026년 정기 대의원총회

제9대 집행부 및 예·결산 의결, 사업계획 논의

WRITE | 김동하 기자

한국프랜차이즈산업협회(회장 나명석·이하 협회)가 2월 26일 2026년 제2차 이사회 및 정기 대의원총회를 개최하고 올해 윤리 교육 및 인증제 등 산업 발전과 권익 보호를 위한 핵심 비전을 추진하기로 했다.

이날 총회에서 약 120명의 협회 대의원들은 ▲2025년 사업결산 및 2026년 사업예산 ▲정관 변경 ▲대의원 변경 ▲회원·회비 규정 변경 등을 의결했다. 또 ▲2025년 사업실적 ▲2026년 사업계획 ▲협회 사무국 조직 변경 ▲프랜차이즈 주요 현안 등을 보고받고 의

견을 나눴다. 나명석 협회장은 개회사에서 “최근 국내 프랜차이즈 산업은 소비 침체와 수익구조 악화, 규제 강화로 큰 어려움을 겪고 있으며 주요 현안들도 산적해 있다”면서 “프랜차이즈 산업이 상생과 신뢰의 산업으로 거듭나



나명석 한국프랜차이즈산업협회장

도록 선도하고 가맹사업의 진흥을 위한 법·제도와 지원정책을 적극 발굴, 산업의 위기극복과 권익보호에 앞장서겠다”고 말했다.

### ◇4대 비전 달성 위한 종합계획 제시

주요 사업계획으로는 ▲정책·미디어 기능 강화 ▲윤리·상생 경영 확산 ▲산업인 복지 강화 ▲해외진출 활성화 등 핵심 비전 달성을 위한 종합계획이 제시됐다.

이 중 윤리·상생 경영 확산 추진의 경우 윤리위원회를 설치, 회원사 윤리현장 제정, 윤리교육 및 상생윤리 인증제로 윤리경영을 확산한다. 교육 및 인증제는 가맹본부 대표 및 임원들을 대상으로 교육을 개설하여 수료 시 심사를 거쳐 인증마크, 인증판 등을 제공하고 인증 유지를 위해 일정 기간 마다 보수교육을 받도록 할 계획이다. 협회는 상반기 내로 윤리인증 심사를 위한 위원회를 구성하고 1차 교육을 시범적으로 실시한 후 하반기부터 본격적으로 교육을 시작한다는 계획이다.

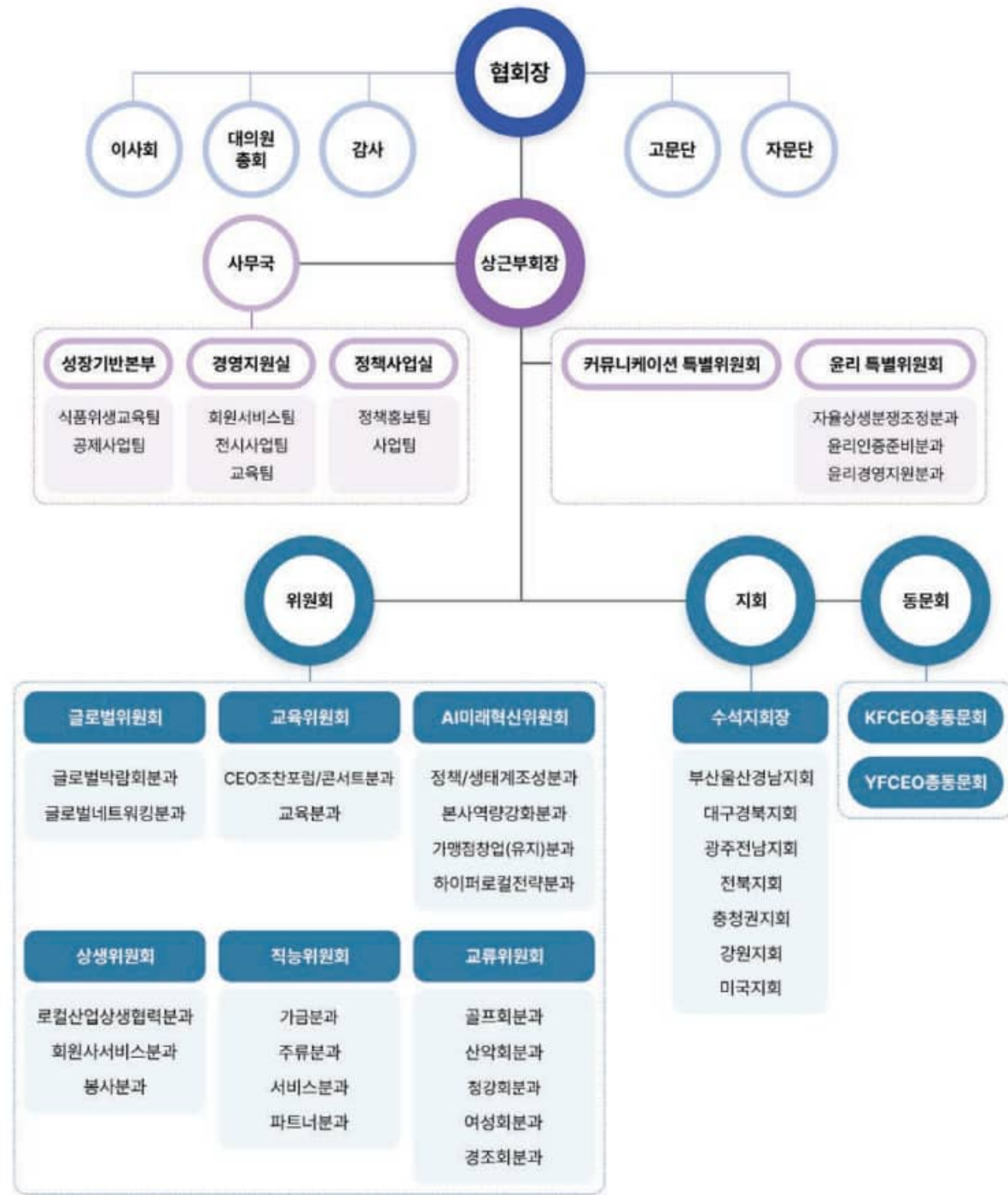
산업인 복지 강화를 위한 공제회도 올해 말 설립을 목표로 추진된다. 사무국 내 성장기반본부를 신설, 박호진 전 사무총장을 본부장으로 하여 공제회 설립에 필요한 정부 및 민간 협의와 제도 정비를 본격적으로 개시했다. 협회

는 공제회를 통해 가맹점주의 필수 보험료, 가맹예치보증금 등을 보전한다는 목표를 제시했다.

K-프랜차이즈 100만 가맹점 시대를 위한 해외진출 활성화 기반도 마련한다. 협회는 앵커기업 역할을 할 대기업과 협업을 진행하고 있으며, 앵커기업을 중심으로 외식, 뷰티, 콘텐츠, 서비스 등 한류 열풍을 이끌 다양한 업종을 한 데 모아 집단 진출하는 형태의 모델을 추진한다. 이를 통해 성공사례를 만들어 정부의 본격적인 해외진출 지원 체계를 촉진하여 10년 뒤 전세계 곳곳에서 K-프랜차이즈 가맹점들을 만날 수 있는 발판을 조성한다는 계획이다.

또 ▲제60회(4.2.~4.4.) 및 제61회(10.22.~24.) IFS 프랜차이즈 창업·산업 박람회 개최 ▲제17기(3~6월) 및 제18기(9~12월) KFCEO 과정 ▲국가인적자원개발컨소시엄 재직자 무료교육 ▲K-프랜차이즈 종합지원 플랫폼 ▲2026 제27회 한국프랜차이즈산업발전 유공 ▲신년회·송년회 등 회원사 대상 주요 행사 ▲프랜차이즈 포럼·세미나 개최 등 주요 사업의 운영방안과 ▲가맹사업법, 차액가맹금, 배달 수수료 등 주요 현안 대응 ▲규제 완화 및 정부지원 확대 정책발굴 등 활동계획들도 담겼다.

**[ 2026년 제9대 한국프랜차이즈산업협회 조직도 ]**



◇ 제9대 집행부 확정...수석부회장단 및 분과위 확대 개편  
 또 이날 총회에서 협회는 ▲송기정 상근부회장(전 제주국제 자유도시개발센터(JDC) 상임감사), 김상훈 사무총장(전 농림축산식품부장관 정책보좌관) 신규 선임 ▲신규 수석부회장단 ▲제9대 위원회 및 분과위원회 ▲사무국 내 성장기반본부 신설 등 지난 1월 진행된 협회 조직도 개편안을 총회에 보고하고 대의원들과 비전 달성을 위한 의지를 다졌다.

분과위원회의 경우 분과위원회를 개편, ▲커뮤니케이션 ▲윤리 ▲글로벌 ▲교육 ▲AI미래혁신 ▲상생 ▲직능 ▲교류 등 총 8개 위원회를 두고 산하에 총 23개 분과를 설치해 회원들의 맞춤형 활동 및 대응을 이끌어간다. 또 수석지회장을 신설, 오몽석 전 부울경지회장이 전국 및 해외 총 7개 지회와 중앙회 간의 소통을 활성화한다.

**제9대 수석부회장**

김태천	(주)제너시스비비큐	부회장
김성윤	(주)에쓰와이프랜차이즈	대표이사
손석우	(주)섬김과나눔	대표이사
이영채	(주)지호	대표이사
장보환	(주)하남에프앤비	대표이사
장성식	(주)아이더스에프앤비	대표이사
정민섭	(주)워드컴퍼니에이치앤비	대표이사
오몽석	(주)꿈을실현하는사람들	대표이사

**제9대 위원장·분과위원장**

위원회	위원장	분과위원회(분과위원장)	
커뮤니케이션특별위원회	김태천 수석부회장		
윤리특별위원회	김성윤 수석부회장	자율상생분쟁조정분과	황규연 이사
		윤리인증준비분과	최인용 파트너부회장
		윤리경영지원분과	이권호 이사
글로벌위원회	장보환 수석부회장	글로벌박람회분과	임재원 이사
		글로벌네트워킹분과	안광선 이사
교육위원회	정민섭 수석부회장	CEO조찬포럼/콘서트분과	임영서 부회장
		교육분과	이경희 파트너이사
시미래혁신위원회	오만석 파트너부회장	정책/생태계조성분과	박규태 이사
		본사역량강화분과	한규용 이사
		가맹점창업(유지)분과	이정아 파트너이사
		하이퍼로컬전략분과	오정민 이사
상생위원회	손석우 수석부회장	로컬산업상생협력분과	소병선 파트너이사
		회원사서비스분과	서동범 이사
직능위원회	장성식 수석부회장	봉사분과	강형준 부회장
		가금분과	정태환 부회장
		주류분과	이효복 이사
		서비스분과	신희성 부회장
교류위원회	이영채 수석부회장	파트너분과	전상복 파트너부회장
		골프회분과	김광철 상임부회장
		산악회분과	오훈 이사
		청강회분과	박상용 부회장
수석지회장	오몽석 수석부회장	여성회분과	윤미아 이사(감사)
		경조회분과	김태환 상임부회장
		부산울산경남지회	김영환 지회장
		대구경북지회	김병철 지회장
		충청권지회	유인성 지회장
		광주전남지회	김창수 지회장
		전북지회	정광현 지회장
		강원지회	김길선 지회장
		미국지회	오세진 지회장



### 가맹사업정보제공시스템

가맹사업의 긍정적인 거래절서의 확립을 함께하며 주요피해 사례, 허위 정보 신고 및 불공정 가맹본부들 제보할 수 있습니다.

## 정보공개서 가맹점 생애주기(창업-운영-종료) 순으로

공정위, 가맹점 생존율·평균 영업 위약금 등 핵심 정보 위주 개편

WRITE | 박정제 기자

공정거래위원회(위원장 주병기, 이하 '공정위')는 가맹본부와 가맹점주 간 정보 비대칭을 해소하기 위해 정보공개서 체계·내용 개편 등의 내용을 담은 '가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 시행령' 개정안을 지난 3월 9일까지 입법 예고했다. 아울러 '가맹사업거래 정보공개서 표준양식에 관한 고시' 개정안도 2월 25일까지 행정예고했다.

이번에 입법·행정예고된 시행령 개정안과 표준양식 고시 개정안은 지난 9월 가맹본부와 점주 간 정보 비대칭 및 힘의 불균형 문제를 시정하고 점주 경영 여건을 개선하기 위해 발표한 '가맹점주 권익강화 종합대책'의 후속 조치의 일환이다. 개정안은 그간 이해관계자·전문가로 구성된 가맹분야 정보공개서 개선 TF 회의에서 심도 있는 논의와 다양한 의견 수렴 절차를 거쳐 마련됐다는게 공정위의 입장이다.

이번 시행령과 표준양식 고시 개정안의 주요 내용은 다음과 같다. 먼저 정보공개서 전체를 직관적으로 개괄할 수 있도록 가맹점 생애주기 순(개설-운영-종료)으로 목차 체계가 개편됐다. 가맹 희망자의 창업 의사결정에 중요한 영향을 미치는 핵심 정보를 간단히 요약해 가맹 희망자가 브랜드 간 비교·선택을 보다 더 용이하게 할 수 있도록 하기 위해서다. 이에 따라 가맹본부 일반현황, 가맹사업가맹점 안정성 지표(생존율 등), 개설 초기가맹금 내역, 운영필수품목 현황 등 가맹 희망자의 창업 의사결정에 중요한 영향을 미치는 핵심 정보를 간단히 요약해 기재하는 것도 의무화됐다.

정보공개서 내용도 개편됐다. 정보공개서에 가맹 창업 결정에 도움이 되는 중요한 항목을 추가하고, 중복되거나 기재 실익이 낮은 항목은 삭제됐다. 정보공개서의 실효성과 가맹 희망자의 정보 접근성을 높이고자 했다는게 공정위의 발표 내용이다.

### <정보공개서 추가 항목>

시행령 [별표1] 개정	표준양식 고시 개정
1 사모펀드(PeF) 소유 가맹본부 정보	1 사모펀드의 최대 주주 여부, 2 펀드(운용사) 명칭, 3 보유지분율, 4 최대주주 지분 취득일
2 가맹점 장기 생존 가능성 정보	1 가맹사업 영위 기간, 2 최근 폐점 가맹점 수·평균 영업 기간, 3 장기 운영 가맹점 수(비율), 4 가맹점 생존율
3 가맹본부의 해외 진출 정보	2 해외 진출 국가(지역), 2 해외 점포 수, 3 최초 진출 연도
4 가맹점사업자의 비용 결제 정보	1 가맹점 개시 전 지급하는 최초 가맹금 관련 정보, 2 가맹점 개시 전(영업 중) 지급하는 기타비용의 결제 관련 정보
5 가맹점사업자에 대한 신용 제공 등 내역	1 신용 내용, 2 신용 제공자 정보(상호·금액·대부업 등록번호), 3 당사 정보(대부중개업 등록번호, 신용 제공자와의 관계), 4 신용 형태, 5 대출 금리, 6 신용 제공 조건, 7 상환 조건(방식)
6 제휴 계약(배달앱, 모바일상품권 등) 세부내역	1 제휴 계약의 성격, 2 제휴업체의 명칭, 3 거래(제휴) 조건
7 가맹점사업자의 해지시 평균 영업위약금 정보	중도 해지시 평균 위약금 부담액(잔여 계약 기간별 구분)
8 기타 사항	1 정보공개서 작성 기준일, 주사무소 소재지, 본점 주소 추가 2 직영점 영업 개시일 추가, 3 중요 항목 분기별 기재로 변경

### <정보공개서 삭제 항목>

시행령 [별표1] 개정	표준양식 고시 개정
1 가맹본부의 인수합병 내역	▶ 가맹본부의 (피)인수 합병 내역(기업명, 영업표지 등)
2 가맹사업 비관련 임원(일부삭제)	▶ 가맹사업과 무관한 임원의 이름, 직위, 사업 경력
3 가맹금 예치 절차	▶ 가맹금의 예치 절차와 방법
4 가맹점주 및 종업원 교육기준(일부삭제)	▶ 가맹점사업자·종업원의 교육 기준
5 거래상대방에 따른 상품 등 판매제한	▶ 상품 판매가 제한되는 고객이 있을 경우 그 고객과 상품(용역)명, 제한 내용, 위반시 책임
6 그 밖에 영업지역에 관한 내용	▶ 영업지역 관련 특별한 영업방침
7 계약 수정 사유등의 절차	▶ 계약서에 기재된 사항을 단순히 옮겨 놓은 것에 불과한 계약 수정시 절차 및 동의 절차 등의 정보
8 점주가 가맹본부와 별개로 광고, 판촉을 하려는 경우 조건·절차	▶ 가맹점사업자의 독자적인 광고 판촉 활동에 대해 가맹본부가 별도의 조건을 요구하는 경우, 그 내용 및 필요한 절차에 대한 정보
9 직영점 평균 매출액 산정 기준	▶ 직영점의 연간 평균 매출액 산정 기준에 대한 정보

특히 추가되는 정보공개서 항목 중 가맹점 장기 생존 정보나 계약 중도해지시 평균 영업 위약금 등을 통해 가맹사업 안정성·폐업 위험을 파악할 수 있도록 했다. 또한 사모펀드 소유 가맹본부 정보나 가맹점사업자에 대한 신용 제공 내역 등을 통해 가맹본부의 경영 안정성·가맹희망자(점주)에 대한 자금 지원내역도 확인할 수 있다.

이와 함께 공정위는 창업 결정에 중요한 항목에 대해서는 가맹 희망자가 최신 정보를 제공받을 수 있도록 변경 주기를 연 1회에서 분기 1회로 단축했다. 중요항목은 ▲가맹점·직영점 총 수 ▲가맹점·직영점 평균 영업기간 ▲장기 운영 가맹점 수(비율) ▲폐점 가맹점 수 및 평균 영업기간 ▲가맹본부의 해외 진출 현황 ▲계약 중도 해지시 평균 영업 위약금 등이다.

정보공개서 등록 및 취소 서식·절차 등도 정비됐다. 가맹본부가 정보공개서 신규·변경 등록시 작성해야 하는 신청서 서식을 정비하는 한편, 현재 정보공개서 등록관리 사무처리 지침으로만 운영되고 있는 정보공개서 자진 등록 취소 신청 서식·절차 등을 시행령에도 마련했다. 아울러, 정보공개서 관련 통지(▲등록 거부 통지 ▲정보공개서 공개 예정 통지 ▲등록취

소 통지 등) 방법에 전자문서도 추가됐다.

한편 기타 제도 운영 과정에서의 미비점을 보완해 예상 매출액 산정시 근거가 되는 인근 가맹점의 범위에 폐업한 가맹점 포함도 명확히 했다.

공정위는 이번 개정을 통해 가맹 희망자가 풍부한 정보를 바탕으로 창업 여부를 더 신중하고 합리적으로 결정할 수 있게 되어 창업 단계에서 점주·본부 간 정보 비대칭 완화 및 가맹 희망자의 합리적 의사결정을 지원할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

공정위 관계자는 "정보공개서 신규·변경 등록이나 자진 등록 취소 관련 절차와 근거를 명확히 하고 관련 법령 서식을 체계적으로 정비함으로써, 가맹 분야 정보공개서 등록·관리 단계에서의 혼선을 최소화하고 행정 처리의 예측 가능성을 높일 수 있을 것으로 보인다"라고 전했다.

공정위는 올해 상반기 중 신속하게 시행령 및 표준양식 고시 개정을 완료할 계획이다. **KFN**



지난해 9월 25~27일 서울 코엑스에서 열린 2025 하반기 제59회 IFS 프랜차이즈 창업·산업 박람회 전시장에서 창업 희망자들이 전시장을 둘러보고 있다.

# 치킨·카페 대거 참가...창업 트렌드 한눈에 보는 제60회 IFS 박람회

코엑스 C·D홀서 3일간 300개 브랜드 700개 부스 규모 개최...주요 외식 브랜드 대거 참가

WRITE | 김동하 기자

**안** 전하고 올바른 창업 문화를 선도하는 한국프랜차이즈산업협회(이하 협회·회장 나명석)가 4월 2일(목)~4일(토) 서울 삼성동 코엑스 C·D홀에서 국내 최대 '2026 상반기 제60회 IFS 프랜차이즈 창업·산업 박람회'를 개최한다.

협회가 주최하고 국내 최대 MICE 기업 코엑스(사장 조상현)와 글로벌 1위 전시사 RX Korea(리드엑시비전스코리아 대표 손주범)가 공동 주관하는 이번 박람회는 300개 브랜드 700개 부스 규모로 개최되며, 산업부, 공정위, 중기부, 농식품부, 식약처, 지재처 등 정부 부처가 공식 후원한다.

'IFS 프랜차이즈 창업·산업 박람회'는 연 2회, 총 5만여 명의 관람객이 찾는 국내 최대 창업 박람회로, 다양한 창업 정보를 한 자리에서 비교·체험할 수 있어 예비 창업자의 필수 코스로 자리매김하고 있다. 참가사들 역시 다양한 창업 수요를 지닌 예비 창업자를 만나 사업 홍보와 확장을 도모할 수 있어 관심이 높다.

특히 최근 소비 회복세가 완연한 가운데 '두쫀꾸', '봄동비빔밥', '흑백요리사' 등 특정 외식 테마의 파급력이 확인된 만큼 새 창업 아이템을 발굴하려는 창업 수요도 급증하고 있다. 이에 협회와 코엑스, RX Korea는 더욱 다양한 창업 정보를 제공할 수 있도록 박람회 준비에 만전을 기하고 있다.



박람회 전시장에서 관람객들이 상담을 받고 있다.

## ◇치킨, 카페 등 우수·유망 브랜드 대거 참가

IFS 프랜차이즈 창업·산업 박람회는 참가사와 관람객 모두에게 시너지 효과를 제공하기 위해 우수·유망 프랜차이즈 브랜드들로 구성된 '창업전(C홀)'과 필수 파트너사들을 망라한 '산업전(D홀)'으로 운영된다.

공정위 정보공개서 등록이 확인된 업체만 참가하는 창업전에는 ▲자담치킨 ▲BBQ치킨 ▲후라이드참잘하는집 ▲지호한방삼계탕 ▲더벤티 ▲텐퍼센트커피 ▲스텐브루·무교쿠(롯데GRS) ▲이지화이트브레드(본아이에프) ▲백억커피 ▲원배러커피(원앤원) 등 최근 창업 열기를 선도하는 치킨·카페 업종이 대거 참여한다.

또한 ▲노브랜드버거 ▲다운타운너 ▲탐나종합어시장 ▲보배반점 ▲반궁·테루(이랜드이츠) ▲탕화국푸마라탕 ▲라홍방마라탕 ▲천복집흑염소 ▲샐러디 ▲삼샘김밥 ▲우이락 등 업종별 내로라하는 외식 브랜드들과 ▲락후노래연습장 ▲크리니트 ▲짬뽕가장 ▲책나무 ▲빵꾸똥꾸문구야 ▲센트온 등 유명 도소매·서비스 브랜드들도 관람객들과 만나기 위해 부스를 차린다.

'산업전'에는 ▲한국펍시콜라(제품공급) ▲팜앤들(밀키트) ▲굿프렌즈(냉동식품) ▲동구전자(주방기기) ▲우녹스코리아(주방기기) ▲아르푸가구(인테리어) ▲비버웍스(주문·결제) ▲푸드테크(플랫폼) ▲키퍼(보완) ▲가현세무법인(세무) ▲리드플래닛(경영관리) ▲킹오브브라더스(주문·결제) ▲오더인

(주문·결제) 등 주요 필수업종이 창업의 완성도를 높일 다양한 제품·서비스를 선보인다.

특별관 <라이징 스타관>은 엄정한 전문가 심사를 통해 성장 가능성을 지닌 유망 기업들을 선보인다. 지난 박람회에서 호평을 받았던 <이마트24 단체관>도 이마트24와 협력 중인 검증된 파트너사들을 만날 기회를 제공한다.

## ◇무료 상담·교육 안전 창업 '밀거름'

가맹본부 및 가맹점, 가맹 희망자들을 위한 다양한 교육·세미나와 상담 프로그램도 운영된다.

D홀 세미나장에서는 2일(목) ▲가맹사업 법·제도(대한가맹거래사협회) ▲동남아 진출 전략(법무법인 지평) 강연을 시작으로 3일(금) ▲카페 업종 현황·분석(㈜라운지엑스) ▲AI 활용본사 전략(포스페이스랩) ▲AI속 프랜차이즈(미리캔버스)와 4일(토) ▲'26년 유망 창업 아이템(한국창업트렌드연구소) ▲양도·양수계약 분석(내일사장) 강연이 진행된다.

컨설팅존에서는 ▲한국프랜차이즈산업협회 미국지회 ▲대한가맹거래사협회 ▲한국창업트렌드연구소가 관람객들에게 국내외 창업 상담을 제공하며, ▲공정거래조정원 ▲근로복지공단 ▲한국지식재산보호원 등 공공기관들도 부스를 꾸렸다. 또한 가맹본부와 파트너사의 1:1 비즈니스 매칭을 지원하는 '비즈매칭', ▲참가사 정보를 사전 제공하는 온라인 디렉토리 'IFS 에브리데이', ▲우수·유망 브랜드 중심 동선을 제안하는 '레드카펫존' 등 IFS 고유 프로그램도 함께 운영된다. **KFN**



3월 9일 제17기 KFCEO 입학식 기념촬영



김남도 교수가 소비 트렌드를 설명하고 있다.

# “프랜차이즈 상생 리더십 확산” 한국프랜차이즈협, 제17기 KFCEO 과정 개강

신입 원우 59명 14주간 경영 역량 및 인적네트워크 강화  
“프랜차이즈 업계 재도약 밑거름될 것”

WRITE | 김동하 기자

한국프랜차이즈산업협회(회장 나명석·이하 협회)와 부자비즈(소장 이경희 KFCEO 주임교수)와 주최·주관하고, 산업통상부(장관 김정관)가 후원하는 <제17기 KFCEO(K-Franchise CEO) 교육과정>이 지난 3월 9일 서울 서초구 aT센터에서 입학식을 개최했다.

입학식에는 59명의 17기 원우들과 나명석 협회장, 손석우 협회 수석부회장, 김성운 협회 수석부회장, 장보환 협회 수석부

회장, 유인성 협회 총청권지회장, 김인규 KFCEO 총동문회장, 황은주 연세대 FCEO 총동문회장 등 협회 및 총동문회 임원진 총 80여명이 참석했다.

신입 원우들은 입학식에서 협회 주요 사업과 17기 과정 커리큘럼 및 운영계획에 대한 소개를 받았다. 이어 나 협회장이 원우들과 성공 스토리를 나누는 특별 강연 및 토크 콘서트를 함께 하고, 내외빈이 모두 참여한 공식 환영 만찬을 통해 서로

얼굴을 익히는 시간을 가졌다. 한편 KFCEO 과정은 지난 2014년 출범한 협회 공식 CEO 과정으로, 17기 과정은 오는 6월 8일 수료식까지 매주 월요일 aT센터에서 14~17시에 진행된다.

17기 과정은 이날 나명석 협회장 특별강연을 시작으로 ▲하남돼지집, BBQ 치킨대학 등 기업현장탐방 ▲1박 2일 워크숍 ▲김남도 교수 초청 ‘트렌드 코리아 2026’ 포럼 ▲성공 CEO 토크콘서트 등 현장성 넘치는 교육과 업계 전문가들의 명강연을 포함한 다양한 프로그램으로 진행될 예정이다.



김남도 교수

## ◇ 김남도 교수 초청 포럼... ‘필코노미’, ‘픽셀라이프’ 등을 해 소비 트렌드 전망

KFCEO 과정은 2~3주차 과정은 3월 19~20일 경기도 하남시 하남돼지집 본사 탐방과 강릉 유메모리 워크숍으로 1박 2일간 진행됐다. 원우들은 코로나19시대를 버텨낸 하남돼지집의 독창적인 사업전략을 생생하게 전해듣고 워크숍에서 원우소개를 진행, 김성운 협회 수석부회장을 제17기 원우회장으로 선출하고 친목을 다졌다.

이어 3월 23일에는 4주차 과정으로 협회와 함께 서울 서초구 대한무역투자진흥공사(KOTRA) 지하1층 국제회의장에서 ‘2026년 제1차 빅스트 K-프랜차이즈 포럼(이하 포럼)’을 개최했다.

이번 포럼은 ‘트렌드코리아’ 시리즈를 통해 소비 트렌드 분야 최고 권위자로 널리 알려진 김남도 서울대학교 명예교수를 초청, 올해 소비 트렌드 전망을 듣는 시간으로 진행됐다. 김 교수는 <트렌드코리아 2026> 핵심 내용을 중심으로 ‘이



나명석 한국프랜차이즈산업협회장 축사



이경희 주임교수가 제17기 KFCEO 교육 과정을 소개하고 있다.



강릉 유메모리 원우소개



하남돼지집 본사 방문 기념촬영

AI 대전환의 시대에 우리는 무엇을 준비해야 하는가?를 화두로 던지며 2026년 병오년(丙午年) 붉은 말의 해를 이끌 소비 트렌드 키워드를 직접 들려주고, 창의적이고 미래지향적인 스토리로 영감을 불어넣었다.

그는 ▲휴먼인터프루프(인간과 AI의 협업의 중요성) ▲필코노미(소비자 기분을 더 행복하게) ▲제로클릭(소비자 선택을 먼저 제안)

▲레디코어(사전에 계획된 상태가 익숙한 세대) ▲AX조직(자율적이고 유연하게 진화하는 조직) ▲픽셀라이프(작고 많고 짧게 소비) ▲프라이스 디코딩(능동적으로 분석하여 구매) ▲건강지능 HQ(건강에 대한 높은 관심으로 자기 관리 실천) ▲1.5가구(자율적 삶과 유연한 연결감이 결합된 삶) ▲근본이즘(고전적 가치와 원조에 대한 선호)의 10대 키워드를 제시해 참석자들의 뜨거운 관심을 모았다.



포럼 참석자 기념촬영

KFCEO 17기 원우리스트			
NO.	대표자	업체명	브랜드명
1	강동혁	팀장	(주)이카루스
2	강미순	대표	더진국
3	강준영	팀장	(주)더베스트미트메프씨
4	강판석	대표이사	(주)가스트로플러스코리아
5	고미란	전무	중기 이코노미 기업지원단
6	권봉주	부장	(주)동원홈푸드
7	권순용	이사	한울정보통신
8	권호서	대표	신아푸드
9	갈하늘	차장	(주)지앤케이팩
10	김건완	회계사	인일회계법인
11	김선희	대표	(주)아미테라
12	김성욱	대표	(주)세종인태내셔널
13	김성윤	대표	(주)에쓰와이프랜차이즈
14	김영태	대표	바른창업(주)
15	김은주	대표	철원양평해장국
16	김정호	브랜드사업부 대표	(주)돌우물
17	김진	대표이사	(주)원가애플랫폼
18	노상일	대표이사	(주)아리랑주류
19	박상국	대표	다정한국
20	박종범	대표이사	(주)준성팩
21	박준호	대표	박명도봉평메밀막국수
22	배성우	대표이사	(주)BNK서울푸드
23	서슬기	대표	농업회사법인 주식회사 우리서막
24	송기정	상근부회장	한국프랜차이즈산업협회
25	신승균	대표	디엠씨시스템(주)
26	신희종	대표	(주)플랜인컴퍼니
27	심윤수	이사	(주)웰빙푸드
28	안성준	대표	(주)찬들
29	엄진환	이사	(주)제비그룹

KFCEO 17기 원우리스트			
NO.	대표자	업체명	브랜드명
30	여영현	사내이사	(주)주방미음
31	오진규	부사장	주식회사 아연푸드
32	유수열	본부장	OB백주(주)
33	윤창현	이사	(주)애니워터
34	이다인	대표	주식회사 우리들의좋은푸드
35	이병오	대표	세무법인 위드윈 경기광주지점
36	이병찬	대표이사	(주)페이앤스토어
37	이석형	대표이사	주식회사 잇웨이브
38	이승렬	대표이사	주식회사 쿠키메이트
39	이영민	대표이사	주식회사 송원
40	이장희	대표 변호사	법무법인 송담
41	이진구	대표	(주)오와리
42	이진호	상무이사	(주)강경푸드
43	이창주	이사	BSB 로지스틱스
44	이태희	대표이사	주식회사 다운닷컴
45	임은지	대표이사	노무법인 씨앤비에이치알
46	임주환	부사장	농업회사법인판앰피아(주)
47	임효준	대표	에이펙스 이엠에스 (APEX EMS)
48	장홍석	대표	(주)커넥트브릭
49	정승모	대표	평택유지(주)
50	정재홍	이사	한국군납건설팅물류업협동조합
51	조희정	대표	(주)에스피푸드
52	최남국	대표이사	농업회사법인 (주)레드라이온
53	최윤진	대표	(주)창업에진심
54	최조훈	대표	(주)푸노야
55	한승훈	영업총괄이사	(유)청주주류
56	허진	경영고문	인우플렉스 주식회사
57	황의환	부사장	(주)하성에프앤비



## 배달 플랫폼 3사 포장 유료화 실시

수수료 상생 논의는 사실상 스톱... 위협받는 수익구조

WRITE | 박서진 기자

국내 배달 애플리케이션(앱) 3사가 모두 포장 주문에 대한 중개 수수료를 도입하면서 '포장 수수료 시대'가 본격적으로 열렸다. 포화된 배달시장 속에서 새로운 수익원을 확보하려는 플랫폼들의 전략이 가시화되는 가운데 비용 부담을 둘러싼 갈등도 다시 불붙는 양상이다

**배**달 플랫폼 업계가 새로운 수익 모델 확보에 속도를 내고 있다. 무료 배달 경쟁으로 비용 부담이 커지면서, 플랫폼들은 포장 주문 수수료 도입, 독점 입점 전략, 멤버십 결합 서비스 등 다양한 방법으로 수익성 회복을 시도하고 있다.

배달업계에 따르면 쿠팡이츠는 4월부터 포장 주문에 대해 6.8%(부가세 별도)의 중개이용료를 부과한다. 2021년 10월 서비스 도입 이후 유지해온 무료 프로모션을 종료하는

것으로 전통시장과 매출 하위 20% 영세 매장에 한해 1년간 면제 혜택을 유지한다. 이번 조치로 배달의민족, 요기요, 쿠팡이츠 등 주요 3사 모두 포장 주문 유료 수수료 체계를 완성하게 됐다.

배달의민족은 이미 2024년부터 포장 주문에 6.8% 수수료를 적용하고 있으며 요기요는 2015년 서비스 도입 초기부터 매출 규모에 따라 2.7~7.7%의 차등 수수료를 운영해왔다. 이로써 배달업시장은 배달뿐 아니라 포장 영역

까지 과금 구조가 확장된 '전면 유료화' 단계에 진입했다는 평가가 나온다.

플랫폼업계는 이번 조치를 유료화가 아닌 정상화 과정으로 설명한다. 포장 주문 역시 앱 내 노출, 결제, 고객 관리, 시스템 운영 등 플랫폼 인프라를 기반으로 이뤄지는 만큼 일정 수준의 이용료 부과가 불가피하다는 입장이다.

특히 배달시장 성장세가 둔화되는 상황에서 포장은 새로운 성장 동력으로 주목받고 있다. 현재 전체 주문 중 포장 비중은 약 5~10% 수준에 머물지만 라이더 비용이 들지 않는 구조적 특성상 수익성이 높은 영역으로 평가된다.

이와 함께 최근 배민은 '배민 온리' 전략을 통해 특정 프랜차이즈의 독점 입점을 유도하고 있다. 배민 측은 "이번 상생 프로모션은 경쟁사를 배제하려는 목적이 아니라, 플랫폼 혜택 강화를 통해 파트너를 유치하기 위한 활동"이라고 설명했다.

멤버십 경쟁도 한층 치열하다. 배민은 2월 24일 12개월 이용권 프로모션을 선보였다. 가격은 2만 3880원이며, 무제한 배달 팁 무료, 치맛집 양념치킨 할인, 스타벅스 아메리카노 1잔 무료, B마트 10% 할인 등 다양한 혜택이 포함된다. 월 1990원 수준으로 기존 월 3900원 구독료 대비 약 49% 저렴하다. 이 외에도 유튜브 프리미엄과 연계한 멤버십은 월 1만3990원, 티빙 결합 멤버십은 월 4990원에 이용할 수 있다.

쿠팡이츠는 2024년부터 쿠팡 유료 멤버십 '와우'를 통해 쇼핑, 쿠팡 플레이, 배달을 한 번에 무료로 이용할 수 있는 강력한 할인 혜택을 제공하고 있다. 요기요도 네이버와 협업해 외부 제휴를 확대, 네이버 플러스 멤버십 이용자는 1만5000원 이상 주문 시 무료 배달 혜택을 받는다.

플랫폼들은 다양한 전략으로 수익 기반을 넓히고 있지만, 핵심 쟁점인 수수료 문제를 둘러싼 상생 논의는 사실상 멈춰 있다. 지난해 2월 더불어민주당 을지로위원회 주도로 출범한 배달 플랫폼 사회적



대화 기구는 지난해 10월 국정감사 전 회의를 마지막으로 6달 넘게 전체 회의를 열지 못하고 있다. 이로 인해 갈등의 불씨는 여전히 남아 있다는 지적이 나온다.

프랜차이즈 관계자는 "가맹점들의 수익 구조는 배달 플랫폼의 높은 수수료 체계로 인해 지속적으로 위협받고 있다"라며 "배달 플랫폼의 중개 수수료에 결제수수료, 배달비 등의 지출이 늘어나면서 실질 순이익률이 감소하고 있는 실정"이라고 전했다.

이에 따라 프랜차이즈 업계 전반에서 탈(脫) 플랫폼 움직임이 가속화되고 있다. 본사 차원에서도 배달 수수료 부담을 피하기 위해 자사 앱 주문 시 각종 할인 혜택과 적립금을 제공하며, 플랫폼 의존도를 낮추기 위한 마케팅 예산을 집중 투입하고 있는 실정이다.

소비자도 배달 가격이 매장 대비 평균 10%에서 15% 이상 비싸지면서 배달 이용 횟수를 줄이고 직접 매장을 방문해 픽업하는 '워킹 고객'으로 전환되는 양상을 보이고 있다. 배달 서비스의 유료화 및 고비용 구조가 정착되면서 프랜차이즈 업계는 배달 편의성보다 가격 경쟁력을 중시하는 새로운 시장 환경에 직면하고 있다. **K77**



AI 생성 이미지

## 근로자추정제 도입 추진에...프랜차이즈 업계 '긴장'

“인건비 부담·고용 축소 우려...산업 위축될 것”

WRITE | 김동하 기자

고용노동부 장관은 최근 프리랜서·특수형태근로종사자·플랫폼종사자 등을 보호하기 위해 올해 노동절(5월 1일)에 맞춰 이른바 '일법 패키지'를 입법 추진하겠다고 밝혔다. '일법 패키지'는 노무제공자를 근로기준법상 근로자로 추정하는 '근로자 추정제'와 그럼에도 근로자가 되지 못하는 사람을 보호하는 '일하는 사람의 권리에 관한 기본법'을 포괄한다.

**정**부가 프리랜서·특수고용직·플랫폼 노동자 등을 우선 근로자로 추정하며, 사업주가 이를 뒤집을 근거를 제시하지 못하면 근로자로 인정하는 '근로자 추정제'를 도입하겠다고 밝히면서 프랜차이즈 업계의 고심이 깊어지고 있다.

쉽게 말해 매장 아르바이트생이 근로기준법상 근로자로 인

정받기 쉬워지면서 최저임금과 각종 수당, 4대 보험 가입의 무가 확대되면 인건비가 급증해 폐업으로 이어질 수 있다는 경고가 나온다.

고용노동부에 따르면 정부와 더불어민주당은 최근 '일하는 사람의 권리에 관한 기본법(일터기본법)' 제정안과 근로기준법 개정안을 국회에 제출했다. 정부는 근로자 추정제의



원칙을 근로기준법뿐 아니라 최저임금법, 퇴직급여보장법, 기간제법, 파견법 등 다른 노동관계법에도 확장 적용하는 방안을 제시했다.

또한 계약 형식과 관계없이 노무를 제공하고 보수를 받는 모든 사람을 보호 대상으로 삼고 공정한 계약 체결권, 안전하고 건강하게 일할 권리, 사회보장제도 접근권 등 8가지 기본 권리를 명시한 '일하는 사람 기본법'이 보완장치로 마련됐다. 정부는 올해 노동절(5월 1일)에 맞춰 이른바 '일법 패키지'를 입법 추진하겠다는 의도다.

이에 대해 프랜차이즈·편의점 업계는 정부가 제시한 '근로자 추정'이란 기본 원칙이 도입될 경우 제기되는 여러 문제점을 해결하기 위해서라도 충분한 논의를 거쳐 도입해야 한다고 지적한다. 프리랜서·아르바이트 등 근로자를 획일적으로 근로자로 묶어 사업주에게 과한 부담을 지운다면 일자리가 축소하고 산업이 위축할 가능성이 크다는 게 공통적인 의견이다.

외식 프랜차이즈 업계에 따르면 가맹점의 아르바이트와 단기 인력 대부분은 유연한 근무 형태로 운영되는데, 이들이 근로자로 인정되면 인건비 부담은 고스란히 가맹점주 몫이 된다. 특히 본사가 매뉴얼·교육·운영 지침 등을 통해 현장 관여도를 높이고 있는 상황에서 문제가 발생할 경우 사용자 책임 관련 논란이 생길 가능성도 있다. 인건비 부담 확대가 가맹점

수익성 악화로 이어질 경우, 심야 영업 축소나 인력 감축 등으로 연결될 수 있다는 반응도 나온다.

한 프랜차이즈 관계자는 "기업 입장에서 책임 소재가 커지는 것도 우려되지만 가맹점주들 부담이 커질 것"이라며 "운영 시간대를 줄이거나 비용 부담에 폐점하는 가게도 발생할 수 있다"고 했다.

이 제도가 시행되면 영향을 받는 노동자 수는 최대 870만명에 달할 전망이다. 국세청 집계 기준 2024년 사업소득세 원천징수 대상자가 869만명으로 파악되서이다. 배달 라이더를 비롯해 편의점 아르바이트, 학습지 교사, 보험설계사, 대리운전 기사 등 다양한 직종이 포함된다. 이들이 근로자로 분류되면 시간당 1만320원의 최저임금과 함께 주52시간 근무제한, 퇴직금, 주휴수당, 4대 보험 등을 모두 적용받게 된다.

인건비 부담 증가 규모도 만만치 않다. 한국경영자총협회 조사에 따르면 연차유급휴가 수당과 연장근로수당까지 포함하면 근로자 4명을 고용한 사업장의 경우 1년에 4200만원의 인건비가 추가로 발생한다. 유통업계는 최저임금이 해마다 오르는 데다 경기 침체로 매출까지 줄어든 상황에서 근로기준법 적용 범위까지 확대되면 건디기 어렵다고 호소한다. 편의점·배달·물류·플랫폼 등 인건비 비중이 큰 업종일수록 타격이 크고, 특히 중소·영세 사업자는 직격탄을 맞을 것으로 분석된다. **[K71]**

# 반려동물 식당 이용... QR로 접종 바로 확인

음식점은 조리장 출입 방지 위해 이동형·접이식 칸막이 사용

WRITE | 김민호 기자



반려동물 동반출입 음식점 제도 시행 이후 일부 소비자들의 혼란이 가중되자 식품의약품안전처가 제도 시행 초기 혼선 방지를 위해 운영기준 조정·보완을 발표했다.

최근 소비자들이 '모든 음식점에 반려동물 출입이 가능하다'는 오해로 음식점에 반려동물 동반 입장을 시도하는 사례가 발생하고 있다. 이에 대해 식품의약품안전처는 동반출입 음식점이 아닌 식품접객업소 출입은 불가하다고 안내했다.

식품의약품안전처는 식품접객업소는 알레르기에 민감한 사람, 어린이, 어르신 등 다양한 소비자가 함께 이용하는 공간으로 식품위생과 소비자 보호를 위해 '반려동물 동반출입 음식점'으로 지정되지 않은 영업장에는 반려동물 출입이 원칙적으로 금지된다고 설명했다.

아울러 운영기준을 조정하고 보완하는 대책을 내놨다. 먼저 반려동물 동반출입 시 필수적으로 확인해야 하는 예방

접종 여부를 기존 증명서 확인방식 외에 동반인이 영업장에서 직접 기재하거나 QR 형태로 제출하는 방식으로 다양화했다.

식탁 간격에 대한 기준도 구체적으로 제시했다. ①반려인이 반려동물 케이지 또는 전용 의자를 사용하거나 ②반려인이 반려동물을 안고 있는 경우에는 식탁의 간격을 조정하지 않아도 된다. 또한 ③목줄 고정장치를 이용하는 경우에는 목줄 길이에 따라 반려동물이 다른 손님 또는 반려동물과 접촉하지 않도록 식탁 간격을 조정하면 된다.

반려동물의 자유로운 이동을 관리하는 방법에 대해서는 반려동물을 계속 안고 있거나 반려인이 가져온 케이지, 반려동물용 유모차에 반려동물을 두는 경우에는 매장 내에 목줄 고정장치, 케이지 등을 별도로 구비하지 않아도 된다.

음식점에서는 반려동물이 조리장에 출입하는 것을 막기 위해 고정형 칸막이 외에도 이동형 또는 접이식 칸막이 등을 사용할 수 있도록 했다. 아울러 반려동물 동반출입 음식점 제도에 대해 국민이 문의하는 사항을 식약처가 답하는 '반려동물 국·문·식·답(QnA) 코너'를 신설해 궁금증을 신속히 해소할 수 있도록 지원도 실시한다.

마지막으로 식약처는 반려동물 동반출입 음식점 목록을 매일 업데이트해 식품안전나라에 공개하고 소비자가 반려동물 동반출입 음식점을 보다 편리하게 찾을 수 있도록 지도 기반 서비스로 안내도 실시한다.

식약처 관계자는 "앞으로도 지방정부 및 관련 협회 등과 긴밀히 협력해 시설비용 지원, 안내 표지판 무상 제공, 사전컨설팅 등 다양한 지원을 통해 안정적 정착을 유도하고 현장의 어려움을 해소하는 데 최선의 노력을 다할 예정"이라고 밝혔다. **KFN**

# 방역 비상에 닭·돼지 등 축산물 '물가 비상'

'3대 가축전염병' 전국 동시 발생...업계, 물류 확보 분주

WRITE | 이호국장

고병원성 조류인플루엔자(AI)와 아프리카돼지열병(ASF)이 수개월째 지속되면서 축산물 물가가 급등하고 있다. 소고기에 이어 돼지고기, 닭고기까지 가격 상승 조짐을 보이면서 원가 부담이 가중될 것이란 전망이 제기된다.

3월 17일 축산유통정보 다봄에 따르면 전날 기준 한우 1+ 등급 안심의 100g당 전국 평균 소비자가격은 전년 동기(1만 3535원) 대비 15.5% 오른 1만 5631원이다. 같은 기준의 등심 가격은 1만 2269원으로, 전년 동기(9795원)와 비교해 25.4% 올랐다. 갈비는 전년 동기(6802원) 대비 4.6% 오른 7117원으로 조사됐다.

삼겹살 가격은 일시적으로 안정됐지만, 다시 상승할 것으로 보인다. ASF 확산에 따른 역학 조사와 이동 중지 조치로 출하가 지연됐던 물량이 풀리면서 오히려 전년 대비 시세가 낮아졌다는 분석이다. 3월 16일 기준 국내산 삼겹살 100g당 전국 평균 소비자가격은 2548원이다. 전년 동기(2531원) 대비 0.7% 오른 수준이다. 하지만 올해 들어 살처분된 돼지 수가 15만마리를 넘어서면서 가격 상승은 불가피하다는 게 업계 관계자의 말이다.

고병원성 AI 확산에 따른 닭고기값 영향은 하반기부터 본격적으로 나타날 것으로 예상된다. 식용 닭의 부모 세대인 육용종계를 키우는 농가까지 피해가 퍼



졌기 때문이다. 이번 동절기 고병원성 AI로 살처분된 육용종계는 30만 마리를 웃돈다. 고병원성 AI는 기온이 오르고 철새가 북상하는 3월부터 감소세를 보이지만, 올해는 이례적으로 장기화하는 양상이다.

국내에서 '3대 가축전염병'이 동시에 발생한 것은 지난해가 처음이었다. 여기에 올해까지 2년 연속으로 3대 가축전염병이 한꺼번에 발생하면서 가계를 포함해 프랜차이즈 업계도 위기감이 높아지고 있다.

지난달에는 축산물 소비자물가지수가 126.54로 전년 동기 대비 6.0% 상승했다. 특히 돼지고기 가격 상승 폭이 7.3%로 가장 높았다. 달걀(6.7%)·국산 쇠고기(5.6%)·닭고기(2.2%) 등도 소비자물가지수 총 상승분(2.0%)보다 크게 높았다. **KFN**



## 한국프랜차이즈協, '26년 재직자 무료교육 개시 “중소 가맹본부 역량강화 지원”

2~5월 1회차, 6~9월 2회차... 최신 가맹사업·노동 제도,

AI, LSM, 해외진출 등 필수교육 제공

WRITE | 이호국장

한국프랜차이즈산업협회(회장李明석·이하 협회)가 중소기업 역량강화를 위한 '국가인적자원개발 컨소시엄' 프랜차이즈 분야 재직자 무료교육(이하 컨소시엄 과정) 2026년 과정을 개시했다.

2026년 협회 컨소시엄 과정은 총 18개 과정을 2~5월 1회차, 6~9월 2회차에 걸쳐 총 34회차로 진행한다.

내용은 ▲최신 가맹사업법·노동법 등 관련 법·제도 ▲가맹계약·정보공개서 실무 ▲슈퍼바이저 지역점포마케팅 (LSM) ▲AI활용 브랜딩·마케팅 ▲가맹점 출점전략 및 부진

점포 관리 등이다. 가맹본부 재직자에게 필수적인 다양한 역량 교육을 제공한다.

협회 관계자는 “최근 가맹사업 규제에 따른 분쟁 증가, 차액가맹금 소송 여파, 플랫폼 비용 증가 등으로 법 제도 및 시장이 급속도로 변화하면서 중소기업도 점차 다방면

### 2026년 교육일정

2월	5(목)	프랜차이즈 시스템의 이해	6월	4(목)	프랜차이즈 시스템의 이해
	12(목)	슈퍼바이저 지역점포 마케팅		11(목)	슈퍼바이저 지역점포 마케팅
	25(수)	시를 활용한 브랜딩 및 마케팅 전략수립 실무		17(수)	FC 빅데이터 상권분석 (이론)
	26(목)	시를 활용한 마케팅 실행 방안		18(목)	FC 빅데이터 상권분석 (실무)
3월	5(목)	최신 가맹사업법과 대응전략	24(수)	시를 활용한 브랜딩 및 마케팅 전략수립 실무	
	11(수)	FC 빅데이터 상권분석(이론)		25(목)	시를 활용한 마케팅 실행 방안
	12(목)	FC 빅데이터 상권분석(실무)	7월	2(목)	최신 가맹사업법과 대응전략
	19(목)	가맹계약의 이해		9(목)	프랜차이즈 특화 노동법
26(목)	프랜차이즈 특화 노동법	16(목)	가맹계약의 이해		
4월	9(목)	정보공개서 및 예상매출산정서 작성과 실무	23(목)	가맹점 출점전략	
	16(목)	가맹점 위생 및 안전관리	30(목)	FC 매출 부진점포 관리	
	23(목)	가맹상생과 분쟁예방	8월	6(목)	정보공개서 및 예상매출산정서 작성과 실무
	30(목)	가맹점 출점전략		13(목)	가맹점 위생 및 안전관리
5월	7(목)	FC 매출 부진점포 관리	20(목)	슈퍼바이저 가맹점 CS	
	14(목)	슈퍼바이저 가맹점 CS	27(목)	가맹상생과 분쟁예방	
	21(목)	FC 해외시장 진출 실무	9월	2(수)	가맹점 AI 마케팅 실무
	28(목)	가맹점 AI 마케팅 실무		10(목)	FC 경영기획

으로 전문적인 역량이 요구되고 있다”라면서 “올해 컨소시엄 과정 커리큘럼에 현장의 교육 요구가 높은 주요 과목들을 대폭 반영, 대다수 영세·중소기업을 지원할 예정”이라고 말했다.

협회는 중소기업 재직자 역량강화를 위해 2015년부터 고용노동부·한국산업인력공단이 주관하는 컨소시엄 과정을 수행, 프랜차이즈 분야 교육을 무료로 제공해 오고 있다.

매년 연평균 700여명의 수료생을 배출 중이며, 지난해에는 총 777명의 수료생을 배출, 사업 수행 이래 가장 높은 140%의 목표 달성률을 기록한 바 있다.

협회는 올해도 과정별 만족도 관리, 신규 과정 요구조사·수요조사, 전문가 회의 등을 통해 꾸준히 현장의 요구를 파악, 이론과 실무를 아우르는 업계의 실질적 역량강화를 지속적으로 지원한다는 계획이다.



한편, 재직자 직무교육을 희망하는 기업 및 재직자는 협회와 협약을 체결한 후 원하는 교육을 신청할 수 있다. 협약 신청은 협회 K-프랜차이즈 플랫폼 (<https://k-franchise.or.kr>) 또는 포털 <프랜차이즈 재직자 교육> 검색을 통해 가능하다.

비용은 전액 무료이고, 중소기업 재직자 및 고용보험 가입자만 수강 자격이 있다. 자세한 교육 정보 및 문의는 협회 교육팀 ([mykim@ikfa.or.kr](mailto:mykim@ikfa.or.kr), 070-7919-4155)으로 하면 된다. [K7]

고용노동부

# 노란봉투법 3월 10일 시행...프랜차이즈 '관망'



노동조합의 정의행위에 대한 기업의 손해배상 청구를 제한하는, 이른바 '노란봉투법' 시행이 3월 10일 본격 시행되면서 프랜차이즈 업계도 향후 방향을 예의 주시하고 있다.

개정법은 직접적인 근로계약 관계가 없더라도 근로조건을 '실질적이고 구체적으로 지배·결정'하는 경우 원청을 사용자로 인정한다. 이에 따라 하청 노조가 원청 기업을 상대로 직접 테이블에 앉을 것을 요구할 법적 근거가 마련됐다.

이로 인해 물류와 배달플랫폼, 대형마트, 백화점 등은 혼란 우려에 대해 긴장하고 있다. 반면 식품업계와 외식 프랜차이즈는 비교적 조용하다. 식품 제조는 공장 중심의 직접 고용이 일반적이고, 가맹점 인력 역시 본사가 아닌 개별 점주 소속이기 때문이다. 다만 식자재 위탁 생산(OEM)이나 물류 협력사 부문에서 법 적용 여지를 완전히 배제할 순 없어 예의주시하고 있다.

외식 프랜차이즈 역시 가맹점 직원은 본사 소속이 아닌 점주 고용 형태가 대부분이어서 매장 인력과 관련한 직접적인 영향은 크지 않을 것이라는 분석이다.

프랜차이즈 업계 관계자는 "가맹점 직원의 채용과 근로 관리는 기본적으로 점주 권한이기 때문에 본사가 직접 책임을 지는 구조는 아닌 만큼 매장 인력과 관련한 영향은 제한적일 것으로 보고 있다"면서도 "식자재 생산이나 물류를 협력업체에 위탁하는 경우가 많은 만큼 관련 영역에서 법 적용 가능성을 예의주시하고 있다"고 전했다.



한편 정부는 개정 노동조합법 시행 이후 산업 현장의 혼선을 줄이기 위해 권역별 설명회를 열고 법 해석 기준과 교섭 절차 안내에 나섰다. 권역별 설명회를 3월 19일부터 순차적으로 개최했다.

설명회는 지방고용노동청을 중심으로 ▷수도권·강원(3월 19일 서울 고용노동청) ▷호남·제주(3월 24일 광주고용노동청) ▷충청권(3월 26일 대전고용노동청) ▷영남권(3월 30일 부산고용노동청) 등 4개 권역에서 진행됐다.

이번 설명회에서는 개정 노조법의 핵심 내용과 함께 사용자성 판단 기준, 노동쟁의 대상 판단, 교섭 절차 운영 방식 등 제도 적용 과정에서 쟁점이 될 수 있는 사항을 집중적으로 안내됐다. 실제 사례를 중심으로 토론 진행해 현장의 의견도 수렴했다는게 고용노동부의 입장이다.

WRITE | 김은영 기자

서울특별시

# 서울시, 전국 첫 가맹사업 위약금 가이드라인 마련



서울시가 과도한 위약금으로 고통받는 가맹점주를 위해 전국 최초로 '서울형 가맹사업 위약금 가이드라인'을 마련했다. 이번 정책은 서울시가 발표한 '민생경제 활력 더보템'의 일환이다.

서울시에 따르면 현재 가맹사업법은 과도한 위약금 청구를 금지하고 있으나, 구체적인 산정 기준이 모호해 현장에서는 가맹본부가 일방적으로 높은 위약금을 요구하거나 이를 빌미로 계약 유지를 강요하는 사례가 빈번했다.

서울시가 서울 소재 150개 가맹본부의 정보공개서와 가맹계약서 내 위약금 실태를 분석한 결과, 대표적인 위약금 발생원인 중 하나인 '영업비밀보호 및 경업금지 위반' 시 평균 위약금은 3174만원, '계약 기간 중 해지' 시 평균 1544만원에 달하는 것으로 나타났다. 특히 실제 손해액과 관계없이 '일괄 고정 금액'을 부과하는 사례가 다수 확인됐다.

서울시가 마련한 '가맹사업 위약금 가이드라인'은 위약금의 용어와 부과 사유를 명확히 하고, 실제 발생한 손해에 근거한 합리적 산정 기준을 제시하는 데 초점을 맞췄다. 가맹점주는 가이드라인에서 제시한 최고 한도를 초과하는 위약금이 부과될 경우 감액 청구의 근거로 활용할 수 있으며, 계약 단계부터 위약금 부담을 예측할 수 있게 된다.

이를 위해 서울시는 위약금 발생 원인을 6가지 유형으로 세분화하고, 각 상황에 맞는 산정 기준을 제시했다. ①계약 후 개점 전 해지(인력·설비 투여 등 실제 발생 비용 기준) ②자점매입(본부 수익 상실분과 점주 부담이익 중 큰 금액을 상한으로 설정) ③영업비밀 보호 및 경업금지 위반(잔여 기간에 비례한 합리적 한도 설정) ④계약 기간 중 해지(잔여 기간에 비례한 합리적 한도 설정) ⑤종료 후



철거 의무 위반(1일당 부과 금액의 적정성 검토) ⑥영업지원비 및 시설부담금(감가상각 및 실제 지원액 반영) 등이다.

특히 분쟁이 잦은 '자점매입(지정 외 물품 구입)'의 경우, 단순히 횡수별 벌금을 부과하는 방식이 아니라 월평균 매출액, 차액가맹금 비율, 로열티, 물품수수료 등을 반영해 위반 기간에 따라 일할 계산하는 산식을 예시로 제시했다. 가이드라인은 서울시 공정거래종합상담센터 누리집(sftc.seoul.go.kr) 자료실에서 확인할 수 있다.

서울시는 2024년 가맹사업 필수품목 가이드라인을 통해 과도한 필수 구매 품목 지정 기준을 제시한 데 이어, 이번 위약금 가이드라인을 통해 계약 해지 단계에서 발생하는 부담까지 개선하게 됐다고 밝혔다. 올해는 가맹점 영업지역 설정기준 등에 대한 실태조사를 통해 개선안과 가이드라인을 마련해 발표할 계획이다.

이해선 서울시 민생노동국장은 "그동안 가맹본부의 우월적 지위에서 부과된 과도한 위약금이 점주들의 생계를 위협해 왔다"며, "이번 서울형 가맹사업 위약금 가이드라인이 불공정 관행을 바로잡고, 가맹본부와 점주가 함께 성장하는 상생 생태계를 만드는 마중물이 될 것"이라고 밝혔다.

WRITE | 박서진 기자

**고용노동부**

## 노동자 고용보험 기준 근로시간→소득 전환...청년 34세로 확대



노동자의 고용보험 적용 기준이 기존 근로시간에서 소득(보수)으로 변경돼 일하는 모든 사람이 고용보험의 혜택을 받을 수 있는 기반이 마련됐다.

고용노동부는 2월 12일 국회 본회의에서 이같은 내용을 담은 고용보험법·고용보험 및 산업재해보상보험의 보험료징수 등에 관한 법률 등 노동부 소관 6개 법률 개정안이 의결됐다고 밝혔다.

먼저 노동자의 고용보험 적용 기준이 근로시간에서 소득(보수)으로 변경된다. 구직급여 산정 기준은 3개월간 월 평균임금에서 1년간 월평균 보수로 변경되고, 매월 국세청에 신고되는 소득자료를 기준으로 보험료가 부과된다.

노동부는 이번 법 개정으로 고용보험의 사각지대가 줄어들어 일하는 모든 사람이 고용보험의 혜택을 받을 수 있는 기반이 마련됐다고 평가했다. 사업주가 국세청에 소득자료를 신고한 경우 국세청-노동부 간 자료가 연계돼 사업주의 보수총액 신고 부담도 감소할 전망이다. 현행법상 15세 이상 29세 이하로 규정된 청년의 연령 범위를 15세 이상 34세 이하로 확대하는 청년고용 촉진 특별법도 의결됐다.

정부는 이번 법에 따라 청년층의 노동시장 진입을 더 적극적으로 지원한다는 계획이다. 상시 100명 미만의 노동자를 사용하는 중소기업도 '중소기업 퇴직연금기금'



에 가입할 수 있도록 하는 근로자퇴직급여 보장법도 의결됐다. 2026년 7월 1일 50인 이하, 2027년 1월 1일 100인 미만으로 단계적 시행된다.

퇴직급여 등의 체불 사업주에 대한 처벌은 현행 3년 이하의 징역 또는 3천만원 이하의 벌금에서 5년 이하의 징역 또는 5천만원 이하의 벌금으로 상향 조정된다.

임신부 배우자의 휴가 및 휴직 제도를 강화하는 내용의 남녀고용평등과 일·가정 양립 지원에 관한 법률도 의결됐다. 유산·사산 시 배우자에게 휴가가 주어지고, 출산이 임박한 경우 배우자도 출산전후 휴가를 사용할 수 있게 된다. 유산·조산 등 위험이 있는 임신부 배우자의 육아휴직도 가능해진다.

이밖에 공무원 노동자의 근로조건과 처우 개선을 논의하는 공무원위원회가 국무총리 소속으로 설치된다. 공무원위원회는 2023년 3월 이후 중단됐던 공공부문 내 동일·유사 업무 종사자 간의 불합리한 차별을 해소하고, 공무원 노동자 특성에 맞는 합리적인 인사관리 기준 등을 정립하기 위한 논의를 재개할 예정이다.

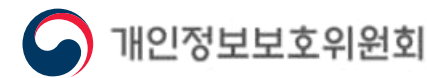
김영훈 노동부 장관은 "이번에 국회를 통과한 민생 중심의 법안이 현장에 제대로 작동할 수 있도록 후속 조치에 집중할 것"이라며 "특히 공무원위원회는 조속히 구성해 정부가 공무원 노동자의 처우 개선과 격차 해소를 선도해 나가 실효성 있는 성과를 만들겠다"고 밝혔다.

WRITE | 김민호 기자

**개인정보보호위원회**

## 개인정보위, 식음료 사업자에 15억 과징금 부과

식음료 분야 사업자 개인정보 처리 실태 조사 결과



개인정보보호위원회(위원장 송경희, 이하 '개인정보위')는 2월 11일 제3회 전체회의를 열고, 식음료 분야 10개 사업자의 '개인정보 보호법'(이하 보호법) 위반 행위에 대하여 총 15억6600만원의 과징금과 1억1130만원의 과태료를 부과하고 시정명령 및 공표명령했다.

10개 사업자 중 프랜차이즈는 (주)에스씨케이컴퍼니(스타벅스), (주)비케이알(버거킹), (주)엠지씨글로벌(메가MGC커피), 한국맥도날드(유)(맥도날드), 투썸플레이스(주)(투썸플레이스), (주)이디야(이디야), (주)더본코리아(백다방) 등 7곳이다.

개인정보위는 최근 음식점, 카페 등에서 정보통신기술(ICT)을 접목한 원격 예약·대기 및 키오스크(KIOSK) 주문 방식 등 대규모 개인정보 처리를 수반하는 서비스가 확산됨에 따라, 식음료 분야의 개인정보 처리실태를 조사했다.

앱 서비스 이용률 및 안전조치의무 등 개인정보 보호법 위반 이력을 고려해 원격 예약·대기 플랫폼 앱 및 프랜차이즈 사업자를 선정했다. 조사 결과 대부분의 식음료 사업자들이 대량의 개인정보를 보유기간이 경과하거나 처리목적을 달성한 후에도 파기하지 않는 등 미흡하게 관리하고 있었다.

또한 앱 등 온라인 서비스 제공과정에서 개인정보를 동의 없이 홍보·마케팅에 이용하거나, 법정대리인의 동의 없이 만 14세 미만 아동의 개인정보를 수집·이용하는 등 보호법 준수를 소홀히 한 사례도 확인됐다.

프랜차이즈 사업자의 경우, 개인정보 처리업무를 제3자에게 위탁하면서 수탁자에 대한 관리·감독을 소홀히 하거나 100만명 이상의 정보주체의 개인정보를 처리하면서 개인정보 수집·이용·제공 내역을 주기적으로 정보주체에게 통지하지 않는 등 보호법 위반 사실이 적발됐다.

개보위는 이번 조사 처분은 일상에서 매일 접하는 식음료 서비스의 전반적인 개인정보 관리 체계를 면밀히 점검함으로써, 잠재된 개인정보 침해 요인을 선제적으로 제거하고, 유출사고로 인한 사회적 비용과 피해를 최소화하였다는 점에서 의미가 크다고 밝혔다.

아울러 앞으로도 국민 실생활과 직결된 분야를 중심으로, 상시 점검 및 사전 예방 활동을 강화해 나갈 방침이라고 덧붙였다.

WRITE | 박서진 기자



# 기술과 사람, 상생 조화로 착한 프랜차이즈 만들다

가마치통닭  
김재곤 회장



공장 전경

음식의 기본은 좋은 식재료를 이용해 깨끗한 환경에서 정성들여 만드는 것이다. 누구나 알고 있지만, 실천은 쉽지 않다. 소비자들이 기본을 지키는 음식 매장에 열광하는 이유다. 닭 사육부터 가공까지 한길 인생을 살아온 김재곤 회장의 신념이다. 2016년 혜성같이 등장한 가마치통닭이 10년이 지난 현재 전국 850여개의 가맹점을 거느린 중견 치킨 프랜차이즈 브랜드로 자리잡은 비결이다.

INTERVIEW | 이진창 발행인 WRITE | 이호 국장

**가**마치통닭은 2016년 5월 31일 브랜드를 설립해 경기도 산본에서 1호점을 시작한 치킨 프랜차이즈다. 자본금 5억원으로 프랜차이즈 사업을 시작했다. 이후 사업 영역을 도계·가공·유통까지 확장하며 수직 계열화 구조를 구축한게 특징이다. 이러한 기반을 바탕으로 현재 가마치통닭은 연매출 약 2000억원 규모의 프랜차이즈 브랜드로 자리 잡았다.

가마치통닭은 코로나19를 비롯해 외식업 경기가 어려운 상황에서도 지속적인 성장을 이어가고 있다. 최근 3년간 매년 평균 100개 이상의 매장을 새롭게 오픈했다. 현재는 전국 약 850여개의 가맹점을 운영하고 있다. 매장 운영 성과도 안정적인 편이다. 2026년 신규 오픈 매장의 경우 점포당 월평균 매출은 약 3800만원이다. 최고 매출은 6300만원을 기록하고 있다.

### ‘거품없는 정직한 통닭’ 뜨거운 반응 만들다

김재곤 회장은 50여년간 오직 ‘닭고기’라는 한 길만을 걸어

왔다. 과거 자영업 현장에서의 생생한 경험을 시작으로 에스엠, 마니커, 크레치코 등 국내 닭고기 가공·유통 기업의 대표를 역임했다. 그가 현장 실무와 기업 경영에 대해 너무나도 잘 아는 이유다.

그런데 프랜차이즈 설립 이유가 궁금했다. “한 소규모 치킨 브랜드 인수를 검토하던 중 협상이 결렬되는 상황이 있었어요. 이 일을 새로운 전환점으로 삼아, 직접 안테나샵을 운영하며 사업 가능성을 확인해보자는 결심을 하게 됐죠” 그렇게 경기도 산본시장 앞에 첫 매장을 열고 치킨집을 시작했다.

닭의 품질부터 튀김 온도 하나까지 모든 과정을 검토하고 메뉴얼을 다듬어 나갔다. 시장 상권에서 시작한 작은 매장이었지만, 음식의 기본을 알아본 고객들의 반응은 기대 이상으로 뜨거웠다. 매월 4000만원 이상의 매출이 꾸준히 발생하며 ‘거품 없는 정직한 통닭’이라는 가치가 시장에서 충분히 통할 수 있다는 확신도 얻게 됐다. “산본점에서 확인한 고객들의 뜨거운 반응은 브랜드 확장의 든든한 기반이 되



가마치 전메뉴



가마치 한마리통닭



가마치 통닭 논현점(사진 위)



People & Company



공장 도제

었고, 그 경험이 오늘날 전국으로 확장된 가마치통닭의 시작이 되었어요” 경기 산본점은 현재까지도 꾸준한 매출을 유지하며 운영되고 있다.

브랜드명인 ‘가마치’는 가마솥 바닥에 늘어붙은 고소한 누룽지를 뜻하는 사투리다. 음식이 가진 따뜻함과 건강함, 그리고 서민적인 정서를 담았다. 결국 가마치통닭은 가장 기본에 충실한 맛을 바탕으로, 언제 어디서나 이웃처럼 친근하게 다가가는 브랜드가 되겠다는 약속이다.

### 사육부터 가공·유통…합리적 가격대 이유

가마치통닭의 가장 큰 경쟁력은 ‘신선함을 기반으로 한 품질 경영’이다. ‘닭의 사육부터 도제, 가공, 유통까지 전 과정을 직접 관리하는 수직계열화 시스템을 구축하고 있어요. 모든 과정을 직접 관리하고 검수하죠, 그만큼 고객에게 가장 신선하고 건강한 닭을 제공하는 데 집중하고 있어요” 이를 위해 2021년 충남 예산에 약 1만9500평 규모의 닭고기 육가공 공장도 설립했다. 품질 등급 자동 분류 시스템과 에어칠링(Air Chilling), 워터칠링(Water Chilling)을 결합한 이중 온도 관리시스템 등 첨단 설비를 도입해 품질과 위생 관리를 더욱 강화했다.

이처럼 닭을 직접 사육하고 가공·유통하는 구조 덕분에 원가 절감이 가능했다. 소비자들에게 한 마리 9000원에서 1만원대의 합리적인 가격으로 통닭을 제공할 수 있는 이유다. 누구나 부담없이 즐길 수 있는 ‘착한 가격의 통닭’ 문화를 만드는 것도 가마치통닭이 추구하는 중요한 가치다. 또 하나의 차별점은 지속적인 연구개발을 통한 제품 경쟁력이다. 가마치통

닭은 닭 원물에 대한 연구를 꾸준히 진행해 왔다. 그 결과 2020년 ‘유황 삼계탕 및 그 제조방법’, 2021년 ‘튀김용 닭고기 염지제’ 특허를 취득해 기술력과 전문성을 인정받았다. 특히 유황이 함유된 사료를 먹여 사육한 유황닭은 가마치만의 차별화다. 유황닭은 일반 닭에 비해 황 함량이 높도록 특별한 방식으로 사육된다. 한국식품연구원의 시험 결과에 따르면 혈중 콜레스테롤 개선에 도움을 줄 수 있는 불포화지방산이 풍부한 닭고기로 알려져 있다. 이러한 유황닭은 통닭뿐만 아니라 레토르트 삼계탕 제품으로도 가공되고 있다. 관련 기술력을 인정받아 특허까지 취득했다. 김재곤 회장은 “가마치통닭의 경쟁력은 신선한 원재료 관리, 안정적인 공급 시스템, 합리적인 가격, 그리고 지속적인 연구개발이라고 생각해요. 앞으로도 이러한 기본을 지키면서 소비자와 가맹점 모두가 만족할 수 있는 브랜드로 성장해 나가겠다”고 말했다.

### 상생하는 착한 프랜차이즈로 성장

김재곤 회장이 프랜차이즈 사업을 하면서 생각하는 가장 중요한 원칙이 있다. 바로 “가맹점주가 살아야 본사가 산다”는 거다. 가마치통닭은 이러한 철학을 바탕으로 가맹점과의 상생 경영을 꾸준히 실천하고 있다. 일환으로 가맹점과의 소통을 위해 정기적인 상생 간담회와 모바일 애플리케이션 기반의 실시간 양방향 소통 시스템을 운영하고 있다. 신규 가맹점주를 위한 체계적인 매장 운영 교육도 지원하고 있다. 또한 우수 가맹점을 대상으로 ‘다시 함께 캠페인’을 진행해 물류 지원과 포상 제도를 운영하는 등 다양한 상생 프로그램을 지속적으로 추진하고 있다.

사업 초기에는 중소기업청과 소상공인시장진흥공단의 ‘이익공유형 프랜차이즈 육성지원사업’에 선정되면서 가맹점과 이익을 공유하는 제도도 마련했다. 현재도 신규 가맹점 안정화 지원, 인테리어 비용 지원, 부진 매장 지원 등 다양한 제도를 운영하고 있다. 또한 가맹점주의 비용 부담을 줄이기 위해 모바일 쿠폰 수수료의 50%를 본사가 지원하고 있고, 배달 프로모션 비용도 66%에서 최대 100%까지 본사가 부담하고 있다.

특히 코로나19로 어려움을 겪던 시기에는 4개월 동안 식자재 공급 가격을 10% 인하하는 등 고통 분담 정책도 시행했다. 그 결과 가맹점과의 협력 성과를 인정받아 2026년 서울시 ‘서울형 상생우수 프랜차이즈’로 선정됐다. 2024년에는 산업통상자원부 장관상을 수상했다. 한국공정거래조정원의 ‘착한 프랜차이즈’ 인증을 2년 연속 획득하기도 했다.

### 가공식품·B2B 등 사업 영역 다각화 계획

가마치통닭은 향후 가맹사업의 안정적인 성장 기반을 유지하면서 원재료 경쟁력과 브랜드 차별성을 강화하는 방향으로 사업을 확대해 나갈 계획이다. 이를 위해 닭고기 원물 및 가공식품 분야에 대한 연구개발을 지속적으로 확대해 레토르트 삼계탕 등 가공식품 사업과 B2B 유통 분야 등 다양한 사업 영역으로의 확장을 검토하고 있다.

김재곤 회장은 “닭고기 원재료 생산부터 가공, 유통까지 이어지는 사업 구조를 기반으로 브랜드 경쟁력을 강화하고 장기적인 성장 기반을 마련할 계획”이라며 “단순한 식사 제공을 넘어 고객에게 감동을 줄 수 있는 브랜드 경험을 제공하

는 것을 장기적인 브랜드 운영 방향으로 잡고 있다”고 전했다. 가마치통닭이 단순히 가격 경쟁력 중심의 치킨 브랜드를 넘어 신선한 원재료와 안정적인 품질을 기반으로 고객에게 신뢰를 제공하는 브랜드로 인식될 수 있도록 운영한다는 얘기다.

### 기술과 사람, 상생의 결합 모델 만들더

김재곤 회장이 생각하는 프랜차이즈의 미래는 ‘기술과 상생의 결합’이다. 현재 프랜차이즈 업계는 급격한 인건비 상승과 구인난을 겪고 있다. 이에 대한 해결로 AI와 자동화 기술 도입은 예고된 상황이다. 로봇과 자동화 시스템은 노동 부담을 덜어줄 것으로 예상된다. 아울러 노동력 대체를 넘어 조리 과정 표준화를 통해 동일한 품질과 맛을 유지하도록 하는 역할도 할 것이라는 전망이다.

가마치통닭 역시 이러한 방향을 준비해 오고 있다. 수직계열화 시스템 구축이 그렇고, 스마트 물류시스템도 가맹점 운영에 실질적인 도움이 되기 위한 구조다. “저의 기업관과 경영철학은 단순합니다. ‘정직한 음식이 최고의 전략이다’라는 거죠. 50년 동안 닭고기 사업에 몸담으며 배운 진리는 정직하게 키우고, 투명하게 유통하며, 기본에 충실한 음식을 만들면 고객은 반드시 그 가치를 알아준다는 것입니다”

첨단 기술을 유연하게 받아들이며, 사람을 향한 따뜻한 정과 기본에 충실한 맛이라는 본질을 지키는 브랜드로 성장해 나가겠다는 김재곤 회장. 기술과 사람, 그리고 상생이 조화를 이루는 프랜차이즈 모델을 기대해 본다. [17]

# 글로벌 No.1 로봇으로 푸드테크 자동화 이끈다



(주)유일로보틱스  
**김동헌 대표**

인력난과 인건비 상승, 조리 노동강도 부담과 안전사고 등의 이유로 외식업에도 로봇 활용이 높아지고 있다. 로봇 외식업은 주문·결제, 조리, 서빙, 배달 등 매장 운영 전반에 로봇을 투입해 인력 부담을 줄이고 품질을 균일화하는 흐름이다. 특히 조리 로봇은 고온·반복 작업을 대체해 안전을 높이고, 프랜차이즈 운영에 유리한 표준화 효과가 강점으로 언급된다. 프랜차이즈를 넘어 사출산업 및 산업분야의 제조자동화 토탈 솔루션을 제공하고 있는 (주)유일로보틱스가 주목받는 이유다.

WRITE | 이호 국장



(주)유일로보틱스는 직교로봇, 협동로봇, 다관절로봇 등 산업용 로봇과 스마트기기로 구성된 자동화시스템을 주요 제품으로 개발, 생산하는 기업이다. 유일로보틱스 김동헌 대표이사는 산업용 로봇과 스마트팩토리 분야에서 '제조 기반'에 방점을 찍는 현장형 경영자로 평가된다.



직교·협동·다관절 로봇을 모두 자체 생산하는 국내 몇 안 되는 로봇 제조사를 이끌며, 인천 청라 신공장을 거점으로 글로벌 시장을 정조준하고 있다. 유일로보틱스는 직교로봇 생산으로 출발해 현재는 협동로봇, 다관절로봇까지 자체 설계·가공·조립이 가능한 제조 역량을 갖춘 회사다. 외주 조립이나 단순 SI(시스템 통합)에 의존하지 않고, 하드웨어 설계·부품 가공·제어기술까지 내재화한 점이 특징이다.



유일로보틱스는 올해 3월부터 경기도교육청이 추진하는 '거점형 학교급식 튀김 지원실' 시범 사업에 자사의 튀김 전용 조리 로봇 시스템을 공급해 본격 가동에 들어갔다. 이번 사업은 튀김 조리 업무를 별도 공간에서 처리하는 새로운 급식 모델로, 청정 환기 시스템과 로봇 조리 설비를 갖춘 '튀김 지원실'에서 조리한 음식을 인근 학교로 배송하는 방식이다.

핵심 설비는 유일로보틱스가 개발한 튀김 전용 조리 로봇이다. 기존에는 조리 종사자가 직접 고온의 기름을 이용해 튀김 조리를 수행했지만, 해당 시스템에서는 로봇이 튀김 조리 과정을 자동으로 수행한다.

유일로보틱스는 작업장 안전을 위해 라이트 커튼, 안전센서, 안전 펜스, 로봇 자체 충돌 감지 기능 등 4종 안전 장치를 적용했다. 이를 통해 작업자와 로봇 간 충돌 위험을 구조적으로 차단하고 작업장 안전 인증 기준을 충족하도록 설계했다.

**People & Company**  
기업 탐방



치킨 및 돈가스 튀김류 자동화



커피 바리스타 자동화



특수조립설비 자동화



물류 자동화

조리 품질과 환경 개선을 위한 기술도 적용했다. 초음파 기술을 활용한 튀김 시스템을 통해 조리 과정에서 발생하는 미세먼지와 유해가스를 줄였으며, 레시피 기반 자동 조리 기능으로 일정한 조리 품질을 유지하도록 했다.

해당 시스템은 1회 최대 18kg까지 대량 조리가 가능해 작업 횟수를 기존 대비 최대 40% 줄일 수 있다. 1200인분 기준 점심 탕수육 조리 시간도 약 2시간에서 1.2시간 수준으로 단축할 수 있다. 또 전용 바스켓과 매차 시스템을 적용해 무거운 식재료 이동 과정에서 발생하는 신체적 부담을 줄이도록 설계했다. 유일로보틱스는 이번 프로젝트를 계기로 학교 급식 분야에 특화된 조리 로봇 솔루션을 지속적으로 고도화하고 공공 급식 시장으로 적용 범위를 확대해 나갈 계획이라고 밝혔다.

유일로보틱스는 국내뿐만 아니라 해외 진출도 활발하다.

SK온의 자회사 SK배터리아메리카를 2대 주주로 맞이하며 북미 시장 진출의 강력한 교두보를 마련했다. 국내에서 검증된 협동 로봇 기반 조리 시스템의 수출 판로를 확보하며 사업 다각화에 성공했다는 평가를 받고 있다.

김동헌 유일로보틱스 대표는 "대기업과의 상생 협력을 통해 이차전지 공정 자동화 시스템 공급을 확대할 것"이라며 "독자적인 피지컬 AI 기술을 접목해 스스로 판단하고 움직이는 차세대 로봇 시장을 선점하겠다"고 말했다.

한편 유일로보틱스는 2011년 설립된 이후 2017년 중소벤처기업부 장관상 수상, 2012년 로봇산업부분 대통령상을 수상했다. 2025년 국내 최대 로봇 생산기지인 청라사옥으로 확장 이전하면서 글로벌 No 1 로봇 자동화 회사, 매출 1조 달성을 목표로 두고 있다. **KFN**



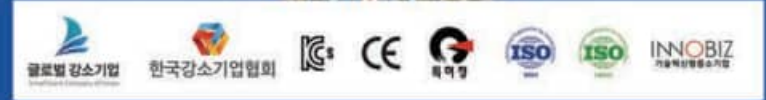
- 다관절로봇
- 협동로봇
- 직교(취출)로봇
- AMR
- FA공장자동화
- 스마트팩토리

# BUILDING THE FUTURE WITH ROBOTS

미래를 현실로 만드는 기술  
유일로보틱스



**Yuil\***  
(주)유일로보틱스 [www.yuilrobotics.com](http://www.yuilrobotics.com)



Contact Us : [본사] 인천시 서구 첨단기술로87 / TEL : 032-863-9810

대한민국 : [1권역] 경인영업소, 수원영업소 [2권역] 천안영업소, 광주영업소 [3권역] 부산영업소, 대구영업소  
해 외 : [미주] 미국, 멕시코 [유럽] 폴란드, 슬로바키아 [아시아] 중국, 베트남, 태국, 인도

**KOSDAQ** 상장법인

## ● 자담치킨 라면 크림블 입힌 신메뉴 '부슬랭치킨' 출시

치킨 프랜차이즈 자담치킨이 2월 20일 새로운 개념의 신메뉴 '부슬랭치킨'을 출시했다. 부슬랭치킨은 튀김옷에 라면 조각을 입힌 이색 순살치킨 메뉴다. 스낵으로도 폭넓은 인기를 누리는 분쇄 라면을 치킨에 적용해보자는 기발한 아이디어로 시작됐다. 출시된 부슬랭치킨은 잘게 부서졌으나 라면 면발의 느낌을 그대로 간직하고 있는 크림블이 치킨을 완전히 감싸고 있는 모습이다. 그 안에는 자담치킨이 자랑으로 내세우는 육즙 가득한 100% 국내산 닭다리 순살이 담겼다. 튀김옷을 베어 물 때는 고소한 라면 스낵이 더할 수 없이 바삭한 식감을 주고, 그 뒤 촉촉하고 부드러운 순살이 생생하게 느껴지는 메뉴다.

부슬랭치킨에는 바비큐맛, 떡볶이맛의 두 가지 시즈닝이 함께 제공된다. 시즈닝을 제품과 섞어 먹는 즐거움을 함께 선사하기 위해 전용 종이봉투도 마련했다. 소비자가 치킨을 봉투에 담고 시즈닝을 넣어 흔들며 더욱 즐겁게 제품을 즐길 수 있도록 기획한 것이다. 라면 스낵과 시즈닝에 익숙한 세대라면 누구나 반길 수 있는 메뉴다.



Brand Highlight

## ● 굽네치킨 '오븐런' 5월 부산서 개최

굽네치킨을 운영하는 지앤푸드가 오는 5월 3일 부산 대저생태공원에서 열리는 '굽네 오븐런-부산' 참가자 모집을 시작했다. '굽네 오븐런'은 굽네치킨이 지향하는 '맛있고 건강한 오븐구이' 철학을 러닝이라는 활동으로 확장한 고객 참여형 페스티벌이다. 지난해 서울에서 처음 선보인 굽네 오븐런은 티켓 오픈 10시간 만에 3000명 전량 매진, 참가자 만족도 4.6점을 기록한 바 있다.

완주 이후에는 브랜드 체험 콘텐츠가 이어진다. 다음달 출시 예정인 신제품을 미리 만나볼 수 있는 '굽네 브랜드관'을 비롯해 게임형 콘텐츠 공간 '굽네 플레이그라운드', 초대형 오븐 콘셉트 포토존 등을 마련했다. 또 참가자 전원에게는 ▲오븐런 러닝 티셔츠 ▲굽네백 ▲굽네치킨 1만 원 상품권 ▲랜디스도넛 4000원 상품권 ▲굽네 오븐런 배번호 ▲치킨 머리띠 ▲플로깅 봉투 등으로 구성된 기념품 패키지를 제공한다.



Brand Highlight

## ● BBQ 남미 대륙 첫 진출...콜롬비아 1호점 개장

BBQ가 최근 중미 온두라스에 진출한 데 이어 남미 콜롬비아에 1호점을 열며 글로벌 확장 전략에 속도를 내고 있다. 콜롬비아를 대표하는 핵심 도시 메데진에 남미 첫 매장인 'BBQ 프로벤사'점을 열었다.

이번에 문을 연 BBQ 프로벤사점은 메데진에서도 가장 트렌디한 지역으로 꼽히는 엘 포블라도 내 프로벤사 입구 인근에 위치한다. 해당 매장은 복층 구조로 약 300㎡ 규모에 133석을 갖춘 대형 매장이다.

BBQ는 현지 식문화와 다이닝 트렌드를 반영해 프리미엄 카페형 매장인 캐주얼 다이닝 레스토랑(CDR) 모델로 운영한다. BBQ 시그니처인 골든후라이드 치킨과 라이스볼-샐러드볼-UFO 치킨(치즈 풍두와 함께 즐기는 플래터 메뉴) 등 다양한 메뉴를 구성해 식사와 외식을 동시에 즐길 수 있도록 했다.



## ● 하남돼지집 '인도네시아 세르퐁 BSD점' 오픈... 해외 누적 20호 매장 달성

하남돼지집(대표 장보환)이 인도네시아 세르퐁 BSD(Bumi Serpong Damai) 지역에 신규 매장을 오픈하며 해외 누적 20호 매장을 달성했다. 세르퐁 BSD는 자카르타 근교 신흥 주거 상업 복합지구로, 연평균 5% 이상의 경제성장을 기록하는 인도네시아 내 중산층 및 젊은 가족층이 집중되어 있는 전략적 위치다. 현재 인도네시아에서는 자카르타 세노파티점, PIK점, 퓨리점에 이어 이번 세르퐁 BSD점이 4호 매장으로 운영을 개시했다. 더욱 주목할 점은 후속 확장 계획의 구체성이다.

하남돼지집은 해외 20호 매장 달성과 동시에 21호 매장 확보를 눈앞에 두고 있다. 몽골의 선도적 외식기업과 체결한 마스터프랜차이즈 계약에 따라, 울란바토르 리버프라자점이 3월 중 오픈이다. 해외 20호 매장 21호 매장 개장은 하남돼지집이 2026년을 기점으로 본격적인 글로벌 도약을 단행하고 있음을 보여준다.



Brand Highlight

## ● 푸라닭 신메뉴 '마요피노' 판매량 30만개 돌파... '치킨 요리화' 전략 적중

푸라닭 치킨(대표 장성식)은 신메뉴 '마요피노'가 지난 3월 6일 기준 누적 판매량 30만 개를 돌파했다. 해당 메뉴는 미쉐린 가이드 쓰리스타 출신 안성재 셰프가 '마스터(Master)'로 참여해 선보인 첫 신제품이다. '마요피노'는 특제 마요소스와 사워 크림, 생크림을 조합한 소스를 기반으로 할라피뇨와 크루통 토핑을 더해 구성됐다. 푸라닭은 '치킨, 요리가 되다'라는 슬로건을 바탕으로 메뉴 개발을 이어왔으며, 2025년 '푸라닭 2.0' 비전을 발표하고 프리미엄 이미지 강화 전략을 추진해왔다. 푸라닭 관계자는 "그동안 '치킨의 요리화'를 목표로 차별화된 브랜드 경험을 제공해 온 노력이 '마요피노'의 흥행 등 가시적인 성과로 이어지고 있어 뜻깊게 생각한다"며 "2026년에도 철저한 검증을 거친 신메뉴 출시를 통해 경쟁력을 강화하는 한편, 푸라닭이 지향하는 프리미엄 미식 가치를 전달하는 데 주력할 계획"이라고 말했다.



Brand Highlight

## ● 다비치안경 AR 기업 에브리사이트와 협약...보조기기형 스마트안경 개발 검토

안경 프랜차이즈 브랜드 '다비치안경체인'이 증강현실(AR) 스마트안경 기업 '에브리사이트(EVERYSIGHT)'와 업무협약(MOU)을 체결했다. 협약은 시각각장애인을 위한 보조기기형 스마트안경 개발 검토와 에브리사이트 제품의 국내 유통 협력을 위해 추진됐다.

양사는 장애인의 정보 접근성과 의사소통을 지원할 수 있는 스마트안경 개발 방향을 공동으로 검토한다. 이와 함께 에브리사이트 스마트글라스의 국내 시장 진출을 위한 유통 채널 연계, 매장 판매 운영, 기술 지원 체계 구축 등을 단계적으로 추진할 계획이다. 또한 체험 프로그램과 공동 프로모션을 통해 스마트안경 및 웨어러블 디바이스 관련 소비자 접점을 확대한다는 방침이다. 다비치안경체인은 전국 약 310개 안경원 네트워크를 기반으로 시력검사와 아이케어 서비스를 제공하는 안경 전문 기업으로, 안경 콘택트렌즈 판매와 보청기 상담 등 시력·청력 관련 서비스를 운영하고 있다.



## ● 샤브보TR 떡볶이·파스타 도입한 코스 구성...사이드메뉴 6종 출시

샤브보TR이 샤브샤브 식사 후 마무리 메뉴 선택 폭을 확대하는 코스 구성을 선보였다. 샤브보TR은 기존 샤브샤브 중심 식사 구성에 떡볶이와 파스타 메뉴를 추가해 고객이 취향에 따라 마무리 메뉴를 선택할 수 있도록 했다고 밝혔다.

이에 따라 샤브샤브를 1차로 즐긴 뒤 분식 또는 양식 스타일 메뉴로 식사를 이어가는 방식으로 운영된다. 매장에서는 끓는 육수에 신선한 채소와 얇게 썬 고기를 활용한 샤브샤브를 기본으로 제공하며, 이후 코스 형태로 마무리 메뉴를 구성하는 것이 특징이다.

한편, 샤브보TR은 1인 샤브샤브 콘셉트를 기반으로 코스형 식사 구성을 운영하는 외식 브랜드로 샤브전문 프랜차이즈 브랜드인 채선당이 운영하고 있다. 샤브보TR은 개인 화구와 개별 냄비를 활용해 고객이 취향에 맞게 재료와 육수를 선택할 수 있도록 구성한 것이 특징이다. 신선한 채소와 얇게 썬 고기를 중심으로 한 기본 샤브샤브 메뉴에 식사 마무리 메뉴를 더해 한 끼 코스 형태로 제공한다.



Brand Highlight

## ● 본죽 영등포구 장애인 대상 무료급식 봉사 실시

본아이에프의 한식 브랜드 본죽·본죽&비빔밥이 영등포구 거주 장애인을 대상으로 무료급식 봉사활동을 진행하며 지역사회 나눔을 실천했다고 밝혔다. 이번 봉사활동은 3월 19일 영등포구장애인사랑나눔의집에서 진행됐으며, 본아이에프 임직원들이 배식 봉사에 참여했다.

이날 단호박죽 등 간편죽 4종 총 1200개를 후원했으며, 환절기 건강 관리를 돕기 위해 본사태갈비탕육수 약 4000인분을 영등포구사회복지협의회에 전달했다. 해당 물품은 영등포구 내 34개 복지기관 및 시설에 배분됐다.

이번 활동은 본아이에프가 영등포구 지역사회와 이어온 상생 활동의 일환이다. 본아이에프는 지난 2020년 영등포구와 지역사회공헌 협약을 체결한 이후 설맞이 나눔, 화재·수해 피해 주민 도시락 지원 등 상생 활동을 지속해 왔다. 또한 본사 인근 거리 '줍깅'과 영등포 쪽방촌 새단장 및 김치 나눔 봉사 등 다양한 방식으로 지역사회 접점을 넓혔다.

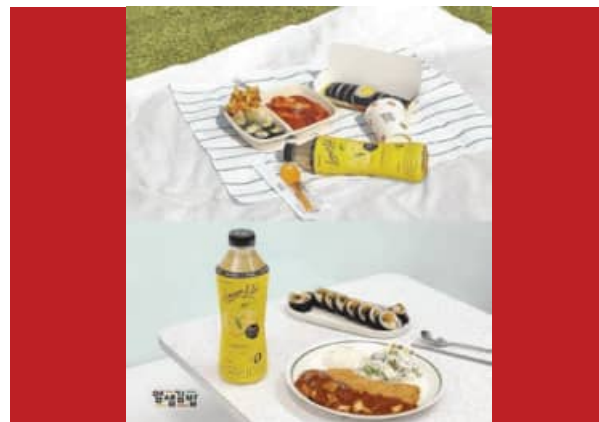


Brand Highlight

## ● 암샘김밥 링티와 협업으로 완성도 있는 식사 경험 제안

김밥 분식 프랜차이즈 암샘김밥이 일상 식사의 경험 가치를 높이는 방향으로 브랜드 전략을 전개하고 있다. 메뉴의 맛과 포만감은 물론, 한 테이블에서의 구성과 균형까지 고려해 한 끼의 완성도를 높이는 식문화를 제안하는 데 주력하고 있다. 최근 기능성 음료 브랜드 링티와의 협업 역시 이러한 전략의 일환으로 기획됐다. 이번 콜라보레이션은 암샘김밥 매장 방문 고객을 대상으로 2만원 이상 결제 시 링티 '레몬라이트' 1L(0kcal) 1병을 증정하는 방식으로 진행된다. 단순한 증정 이벤트를 넘어, 식사와 음료를 아우르는 통합된 한 끼 경험을 제안하는 데 초점을 맞췄다. 이를 통해 식사의 만족도와 균형을 고도화하며, 일상 속에서도 즐길 수 있는 미식 경험을 제안하고 있다.

관계자는 "앞으로도 자사는 다양한 시도를 통해 소비자들의 식사 경험을 확장하고, 누구나 부담 없이 즐길 수 있는 '맛있는 일상'을 제안하는 브랜드로 성장해 나가겠다"고 말했다.



## ● 쿠우쿠우 '딸기 원가 급등' 쿠우쿠우, "식자재 가격 인상 본사가 부담"

최근 이상 기후와 수요 증가로 딸기 원물 가격이 급등하며 외식 업계 전반에 원가 부담이 커지고 있는 가운데, 쿠우쿠우가 가맹점을 위한 상생 경영 행보로 주목받고 있다.

쿠우쿠우는 2월 딸기 공급가가 급등한 상황에서도 기존 공급가를 유지하며 원가 상승분을 본사가 직접 부담하는 결정을 내렸다. 이를 통해 가맹점에 비용 부담이 되지 않도록 하고, 안정적인 매장 운영 환경을 조성하는 데 집중했다.

딸기 시즌 메뉴 운영에서도 쿠우쿠우는 가맹점의 수익성과 고객 만족도를 동시에 고려한 운영 전략을 펼치고 있다. 물량 확보와 가격 안정화를 위한 선제적 대응에 나서는 한편, 식자재 가격 인상 요인을 가맹점에 전가하지 않고 본사가 직접 부담함으로써 현장 운영 부담을 최소화했다.

쿠우쿠우 관계자는 "원물 가격 변동성이 큰 상황이지만, 가맹점 운영에 부담이 전가되지 않도록 본사가 책임지고 대응하고 있다"며 "단기적인 비용 관리보다 가맹점과의 신뢰를 바탕으로 한 장



기적인 동반 성장이 더 중요하다고 판단했다"고 밝혔다.

또한 쿠우쿠우는 공급 안정화를 위해 물량 관리 기준을 마련하고, 식자재 유통기한 관리 및 위생·안전 기준 준수를 철저히 하는 등 품질 관리에도 지속적으로 힘쓰고 있다. 이는 단순한 비용 절감을 넘어, 브랜드 신뢰도와 고객 경험을 함께 높이기 위한 전략의 일환이다.

## ● 쿠우쿠우 골드 부천점, 414석 대형 프리미엄 뷔페로 오픈

프리미엄 초밥·뷔페 브랜드 쿠우쿠우 골드 부천점이 약 380평 규모, 총 414석을 갖춘 대형 매장으로 넓고 쾌적한 공간으로 새롭게 오픈했다. 신중동역 3번 출구에서 도보 약 9분(627m) 거리에 위치해 뛰어난 접근성도 갖췄다.

이번 골드 부천점의 가장 큰 특징은 쿠우쿠우 골드 매장에서만 만나볼 수 있는 셀프 그릴존 '육해진미'다. 고객이 직접 재료를 선택해 구워 먹는 방식으로, 삼겹살·목살·등심·부챗살 등 다양한 육류는 물론 민물장어, 낙지·호롱이, 쭈꾸미, 관자 등 신선한 해산물도 함께 제공된다. 여기에 스모크 폭립, 닭목살, 각종 야채류까지 더해져 취향에 따라 다채로운 그릴 요리를 즐길 수 있다.

이와 함께 신선한 물과 초밥을 비롯해 샐러드, 튀김, 고기류, 한식·중식·양식, BBQ, 즉석 조리 코너 등 다양한 메뉴를 무제한으로 즐길 수 있다. 식사 후에는 커피, 케이크, 베이커리, 아이스크림, 구슬 아이스크림 등 디저트 메뉴도 마련돼 남녀노소 모두의 만족도를 높였다.





Korea Franchise Association

Column

칼럼

AI 생성 이미지

## 프랜차이즈 단위경제학, 꺾이기 성장의 시대를 끝낸다

WRITE | 이경희

한국 프랜차이즈 산업은 지금껏 '확장의 마법'에 취해 있었다. 가맹점 숫자가 곧 브랜드의 권위였고, 본사의 매출 총액이 시장 지배력의 척도였다. 그러나 2026년부터는 화려한 숫자의 이면에 가려졌던 서늘한 진실과 마주하게 될 것이다. 고금리 기조 고착화, 임대료 고공행진, 그리고 매년 역대 최고치를 경신하는 최저임금에 인구감소까지 겹쳐 이제 더 이상 '많이 파는 것'은 중요하지 않은 시대가 올 것이다. '하나를 팔아 얼마를 남기는가', 즉 단위경제학(Unit Economics)이 프랜차이즈 생존의 유일한 문법이 될 것이다. 프랜차이즈에서 가장 중요한 단위는 가맹점 하나 하나이다.

### ◆ 매출이라는 환상, 공헌이익이라는 현실

프랜차이즈 본사가 흔히 범하는 오류는 스타 가맹점의 최고 매출을 홍보 전면에 내세우는 것이다. 거의 모든 박람회 배너에는, 그리고 홈페이지에는 '가맹점 매출 0억'이라는 숫자로 넘쳐난다. 하지만 월 매출 1억원을 찍는 매장이 평균이 아니라 특정 수에 불과하다면? 예비 창업자에게는 정보가 아니라 유혹이다. 또 매출이 높아도 적자 구조라면 그것은 사업이 아

니라 '고통스러운 봉사'에 가깝다.

단위 경제학의 핵심은 고객 한 명(또는 주문 한 건)으로부터 발생하는 수익 구조를 분해하는 데 있다. 과거에는 원재료비와 인건비를 제외한 마진율이 30% 수준이면 '우량 점포'라 불렸지만 지금은 40%대에 육박한다. 이제 본사는 가맹점주에게 매출 증대 방안이 아닌, 건당 공헌이익을 어떻게 10원이라



도 높일 것인지에 대한 구체적인 '수익 구조 설계도'를 제시해야 한다.

### ◆ 마케팅의 함정, 고객을 '사고' 있는가, '만들고' 있는가

가맹점 단위경제학에서 또 다른 중요한 축은 고객 획득 비용 통제다. 현재 많은 프랜차이즈 가맹본사들이 배달 플랫폼에서의 무분별한 할인 프로모션, 또는 유료로 구매하는 리뷰, 지도 상위노출 전략, 인플루언서 마케팅에 의존하고 있다.

이는 당장의 매장 매출을 견인할지 모르나, 냉정하게 말해 고객을 '만드는' 것이 아니라 돈을 주고 '고객을 사는' 행위다. 이 두 가지를 잘 구분하지 않으면 밑 빠진 독에 물 붓기가 된다. 사업 건전성을 판단하는 공식 중 하나는 고객이 생애가치 즉 고객 한 명이 우리 브랜드에 평생 가져다줄 이익이 신규 고객 획득 가치보다 세 배 이상은 높아야 한다는 것이다. 하지만 플랫폼 수수료와 광고비가 공헌이익을 갉아먹는 현재의 구조에서는 이 공식이 성립하기 어렵다. 프랜차이즈의 진짜 실력을 키워야 한다.

플랫폼의 노예가 아니라, 뛰어난 품질과 가격 경쟁력, 브랜드 파워를 기반으로 자사 앱 활성화나 데이터 기반의 고객 관계 관리를 통해 고객 획득 비용을 낮추고 재방문율을 높여 마케팅 비용을 '자산화'하는 능력을 가져야 한다.

### ◆ 본사와 가맹점을 위한 로열티 제도

이 외에도 비용 측면에서 단위 경제를 개선하려면

푸드테크를 도입해 객단가 인상 대신 비용 효율화에 집중한다든지 레스토랑 간편식인 RMR 개발을 통해 매장을 단순 식당이 아닌 지역 기반의 마이크로 풀필먼트 센터화하는 전략 등 다양한 노력이 필요하다. 특히 물류 중심 구조가 아닌 로얄티 중심 구조로 전환은 절실하다. 우리나라는 가맹본부와 가맹점의 단위 경제가 일치하지 않는다. 본사는 가맹점에 물류를 밀어내며 마진을 챙기지만, 정작 점주는 팔면 팔수록 적자를 보는 기형적인 구조가 존재해 왔다. 정부나 정치권에서 차액가맹금 문제를 이슈로 삼고 로얄티 방식을 강조하는 이유도 여기에 있다.

### ◆ 유통업자 VS 사업 파트너

물류 마진이 중심이 될 때 가맹본사는 유통업자가 된다. 가맹점이 가맹본사에서 물건을 비싸게 살수록 혹은 많이 살수록 가맹본사 이익이 커진다. 하지만 로열티 중심으로 가면 가맹본사는 파트너가 된다.

프랜차이즈는 통계의 예술이자 시스템의 과학이다. 감성적인 마케팅과 화려한 인테리어로 고객의 눈을 일시적으로 현혹시킬 수는 있어도, 매월 결산 시트에 나타나는 유닛 이코노믹스의 냉정한 결과 값은 속일 수 없다. 정보공개서를 통해 브랜드의 매출이 공개되면서 숫자는 사업 확장에도 결정적인 영향 변수로 작용하고 있다. 지금 당장 우리 브랜드의 '단위당 경제성'을 해부해 보라. 숫자로 증명되지 않는 성공은 허상이며, 수익으로 연결되지 않는 확장은 브랜드가 서서히 죽어가는 전조일 뿐이다. [K77]



이경희

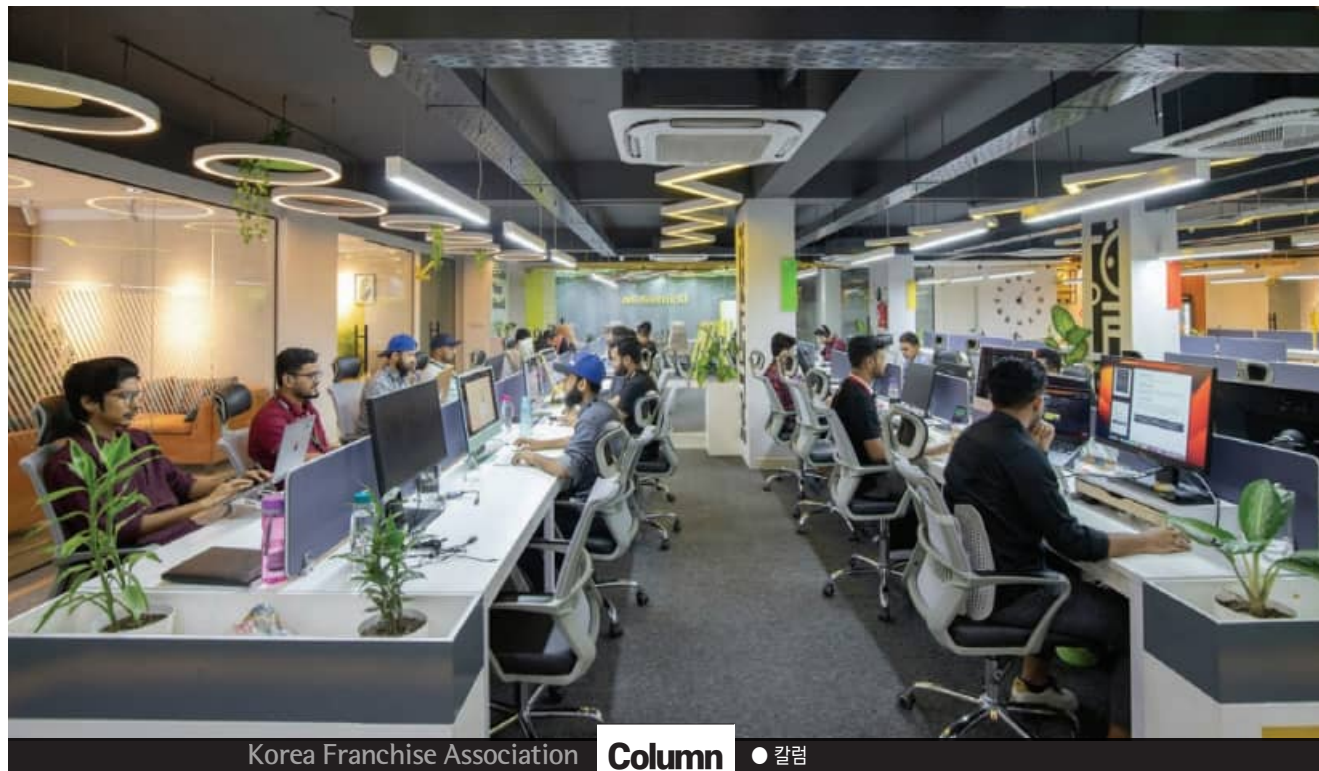
한국창업전략연구소 소장  
부자비즈 의장  
창업·마케팅 분야 저자  
한국프랜차이즈산업협회  
KFCEO 주임 교수

### 저서

CEO의 탄생  
이경희 소장의 2020창업트렌드  
내사업을 한다는 것

### 강의

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



Korea Franchise Association

Column

칼럼

## 페달(Pedal)의 법칙

WRITE | 유재은

“프랜차이즈 본사 조직의 규모가 과도해지면, 지금은 가맹점 신규 오픈이 독(毒)인줄 알지만, 멈출 수가 없어진다. 왜냐하면, 자전거처럼 페달을 밟지 않으면 쓰러지는 구조이기 때문이다”

프랜차이즈 본사가 프랜차이즈 조직과 시스템을 잘 모르는 사업 초기에 많이 범하는 실수는 조직 확장이다. 잘 모르니까 여기저기 많이 뽑고, 전국 매장 확장에 욕심을 내니까 규모를 키우기 위해 인력을 더 많이 뽑는다. 특히 팀장들의 부서 파워게임 때문에 부서별 확장 욕심에 팀별로 더 많은 인력을 요구하게 된다.

그래서 과도한 프랜차이즈 조직의 확장은 페달의 법칙에 놓이게 된다. 자전거가 페달을 밟지 않으면 쓰러지듯이, 본사의 신규 가맹점 개설이 멈추거나 오픈 숫자가 줄어들면 본사가 무너지는 현상이다. 이러한 본사 조직의 와해를 막기 위해 가맹점 신규 개설의 페달을 계속 밟게 된다.

사업초기 본사의 조직이 불필요하거나 과도하게 확장되는

case는 3가지이다. 첫째는 프랜차이즈 실무와 시스템을 사업초기 경영진이 잘 모르기 때문이다. 최소한의 인력과 최적의 업무분담 방식을 잘 모르기 때문에 필요하다고 생각되는 인력을 계속 채용해 조직을 세팅한다. 그러면 그 조직은 효율성을 잃어버리고 과도한 조직이 된다.

둘째는 가맹점 개설에 지나친 욕심을 내기 때문이다. 프랜차이즈 사업의 핵심을 잘 파악하지 못한 채, 가맹점 숫자가 많아져야지만 프랜차이즈 사업이 성공하는 것으로 오해하기 때문이다. 그래서 가맹영업 인력, 점포개발 인력, 매장오픈 인력, 그리고 지원부서의 인력을 확대해서 늘려 잡는 것이다. 그러나 실무 시스템의 조직구성을 발빠르고, 규모 있게 갖추었다고 프랜차이즈 가맹사업이 성공하는 것은 결코 아니다.



셋째는 부서간, 실무팀 간의 부서 확대주의를 경영층이 간과하기 때문이다. 부서장이나 팀장들은 자기 조직의 사람이 많을수록 파워를 더 갖게 된다. 팀장들은 인건비 증가로 손익이 악화되는 일에 대한 관심도는 CEO나 오너보다 매우 낮기 때문에, 회사가 조금만 잘 나가면 인원을 더 뽑아 달라는 요청을 하게 된다. 이때 경영진이 가맹점 개설 증대와 가맹점 확장 목표 숫자에 맞춰 있으면 조직은 과도하게 확장된다.

문제는 여기서부터 시작된다. 뽑아놓은 인력은 고정비를 무겁게 한다. 늘어난 인력은 인건비와 경상비를 증가시키고, 본사는 신규 가맹점 개설을 통한 개설 수익으로 늘어난 경비를 충당하려고 한다. 문제는 프랜차이즈 사업초기에는 매장 수가 적어서 기존 가맹점을 통한 유통수익과 로열티만으로는 본사를 유지하기 매우 어렵기 때문이다.

그러므로 가맹점 개설 수익에 본사는 집중하게 된다. 그 달에 새로 유입되는 가맹점 개설 수익이 안 받쳐주면 직원들의 급여지급도 차질을 빚는 구조가 된다. 그러면 우리와 맞는 가맹점주를 선별한다든지, 입점 상권의 분석을 철저히 해서 입지를 선별하는 일은 소홀히 하게 된다. 그리고 신규 가맹점주나 신규 입점 매장의 상권이 부실해도 걸러내지 못한 가맹점이 생겨나면서 부실한 프랜차이즈 시스템을 가지게 된다.

이런 사업적 전개가 6개월~1년 정도가 지나면 모두 부메랑으로 돌아와 프랜차이즈 시스템이 무너지고, 본사가 무너지기 시작한다. 그러나 재정이 어려운 본사는 당장의 직원 월급을 잘 주어야 한다는 상황논리에 빠져, 앞으로의 시스템 구축이나 장수브랜드보다 눈앞의 운영에 매달리게 된다. 결국 본사는 넘어지지 않기 위해 자전거 페달을 계속 밟듯이, 부실한 가맹점 개설의 페달을 계속 밟게 된다.

이런 상황에 빠지지 않으려면 가맹점 개설숫자에 연연하거나 신규 가맹점의 개설을 본사 사업의 1순위에 두어서는 안 된다. 본사 조직을 사업 초기부터 슬림화 시켜야 한다. 최소한의 조직으로 세팅하고, 신규 가맹점주가 구전과 구전을 통해 자연스럽게 연결되어 오는 불이 붙을 때까지 인내심을 가지고 기다려야 한다.

욕심은 화를 부른다. 매장 숫자와 본사 확대에 욕심내지 말고 기존의 본사 조직이 신규 가맹점을 통한 개설수익이 없어도 유지되는 구조로 만들면 된다. 사업 초기 직영점의 적절한 확보를 통해 본사의 고정수입을 확보할 수 있는 시스템을 먼저 만들어야 한다. 그래야 신규 가맹점 개설이 있든 없든 본사는 직영점 운영 수익과 유통 수익, 로열티만으로도 운영경비를 충당해 갈 수 있는 조직이 된다. **KFN**



유재은

유재은 프랜차이즈 연구소/ 대표  
프랜차이즈 산업협회 전문위원  
산자부 프랜차이즈 전문위원  
무역협회 해외진출브랜드 전문위원

서강대출

바이더웨이 공채 1기  
천하일품 총괄사업본부장  
와라와라 상무이사  
터보엔 컴퍼니 CEO  
경복궁 엔터퍼시픽 CEO

저서

한국시장의 프랜차이즈전략  
한국시장의 프랜차이즈전략 2  
한국시장의 프랜차이즈 법칙

강의

연세대, 연세대학교학원,  
경남대, 영남대, 한림대학교학원  
한국생산성본부,  
한국능률협회, 한국경제신문  
아모레퍼시픽, 다이소,  
삼성전자등 기업강의



Korea Franchise Association

Column

● 칼럼

시 생성 이미지

# 가맹지사, 이제는 “법의 밖 파트너”가 아니다

가맹사업법 개정이 프랜차이즈 본사에 보내는 신호

WRITE | 김선진

프랜차이즈 산업에서 가맹지역본부, 이른바 가맹지사는 상당히 독특한 위치에 서 있다. 본사 입장에서는 가맹점 모집과 관리, 교육을 담당하는 핵심 파트너이자 빠른 확장을 가능하게 하는 동력이다. 동시에 가맹점주에게는 브랜드의 얼굴이자 사실상 “작은 본사”로 인식되기도 한다. 그럼에도 불구하고, 그동안 법과 제도는 가맹점 보호에 집중해 왔고, 가맹지사는 상대적으로 규율과 보호의 사각지대에 놓여 있었다. 이름은 있었지만, 권리와 보호는 충분치 않았던 것이다.

이번 가맹사업법 개정은 이 지점을 정면으로 건드린 변화다. 핵심은 “가맹본부와 가맹지사 간 거래에도, 가맹점 보호 규정 중 일부를 성질에 맞는 범위에서 같이 적용하겠다”는 선언이다. 불공정거래행위 금지, 보복조치 금지, 가맹계약의 갱신과 해지 제한, 손해배상 책임 규정이 그 대상이다. 그동안 가맹점에만 명확히 열려 있던 법적 보호의 통로를 가맹지사에게도 상당 부분 열어 준 셈이다.

## 1. 본사가 먼저 점검해야 할 세 가지

프랜차이즈 본사 관점에서 보면, 실무에 영향을 줄 지점은 크게 세 가지다. 첫째, 지사계약의 해지·갱신 구조다. 그동안 많이 사용돼 온 “계약기간 만료 시 자동 종료, 재계약 여부는 본사 재량”과 같은 문구는, 앞으로는 정당한 거절사유, 사전 통지, 시정기회 부여 등 법정 요건과의 관계에서 다시 검토될 수밖에 없다. 지사 입장에서는 중·장기적인 영업 계획을 세울 수 있는 최소한의 안정성이 확보되는 한편, 본사

는 과거보다 신중한 계약 종료 절차가 요구된다.

둘째, 거래조건 변경과 각종 비용 전가 관행이다. 가맹지사는 본사의 물류, 교육 콘텐츠, IT 시스템에 의존하면서 사업을 운영한다. 이 구조에서 공급가격의 일방적인 인상, 필수라고 보기 어려운 설비·물품의 구매 강제, 판촉·광고비의 과도한 분담 요구 등은 앞으로 불공정거래행위로 평가될 여지가 커졌다. 특히 동일한 성격의 비용을 지사와 가맹점 양쪽에 중복 전가하는 구조는 규제와 분쟁 리스크 측면에서 한 번 점검해 볼 필요가 있다.

셋째, ‘보복’으로 비춰질 수 있는 조치들이다. 지사가 거래조건에 문제를 제기하거나 공정위 상담·신고, 분쟁조정 신청 등을 한 이후에, 본사가 계열 브랜드 전환, 신규 점포 배정 배제, 재계약 거절 등 중요한 결정을 내릴 경우, 그 의사결정의 기준과 절차가 투명하게 정리돼 있어야 한다. 같은 조치라 하더라도 준비 없이 진행하면 “사업상 판단”이 아니라 “신고에 대한 보복”으로 오인될 수 있기 때문이다.

## 2. 규제가 아니라 ‘파트너십 설계의 기회’로

그렇다고 이번 개정을 단순히 “규제가 늘었다”는 관점에서만 볼 필요는 없다. 오히려 가맹본부 입장에서는 지사와의 관계를 보다 안정적이고 예측 가능하게 재설계할 수 있는 기회로 삼는 것이 바람직하다. 실무적으로는 다음과 같은 질문을 체크리스트 형태로 던져볼 수 있다.

- 지사계약의 계약기간·갱신·해지 조항이 가맹점 계약과 비교해 과도하게 일방적이지는 않은가
- 물품·콘텐츠·시스템 사용 의무와 비용 구조가 실제로 사업에 필수적인 범위를 넘어서고 있지는 않은가
- 판촉·광고·교육비 분담 방식이 사전에 명확한 기준과 합의에 기반하고 있는가
- 지사가 문제를 제기했을 때, 이를 수렴하고 조정할 수 있는 공식 채널과 내부 절차가 존재하는가

내부 조직 관점에서도 “지사 담당” 부서의 역할을 다시 정의할 필요가 있다. 지사를 단순한 영업 채



널이 아니라, 가맹사업법상 권리와 의무를 함께 지는 파트너로 인식하는 것이 출발점이다. 이 부서가 계약서 설계와 공정거래 리스크 관리의 최전선에 서야 불필요한 조사와 분쟁을 예방할 수 있다.

## 3. 중간에 선 지사의 책임까지 함께 보는 시각

마지막으로, 가맹지사 역시 이번 개정을 일방적인 “보호 장치”만으로 이해해서는 곤란하다. 지사는 하위 가맹점에 대해서는 본사와 유사한 지위를 갖는다. 본사가 지사에 대해 하는 행위가 문제될 수 있는 것처럼, 지사가 가맹점에 대해 행하는 물품 강요, 비용 전가, 해지·갱신 관행도 함께 도마 위에 오를 수 있다. 중간에 서 있다는 것은 곧 양쪽의 기대와 책임을 동시에 짊어진다 뜻이다.

이번 가맹사업법 개정은 겉으로 보기에 조문 몇 개가 늘어난 정도로 보일 수 있다. 그러나 “본사-지사-가맹점”으로 이어지는 3단계 구조 속에서, 그동안 상대적으로 주목 받지 못했던 지사의 위치를 법이 처음으로 또렷하게 짚었다는 점에서 의미가 작지 않다. 가맹본부가 한 발 먼저 나서 지사와의 계약과 운영 방식을 점검하고, 보다 투명하고 예측 가능한 파트너십을 설계해 나갈 때, 이번 개정은 규제가 아니라 브랜드의 지속가능성을 지켜주는 안전장치가 될 수 있을 것이다. [KFA]



김선진

법무법인 케이엘에프(KLF) 대표 변호사  
(전) 공정거래조정원 법률지원변호사  
(현) 한국프랜차이즈학회 부회장  
사단법인 한국프랜차이즈협회 고문변호사  
숭실대학교 경영학 박사(프랜차이즈)  
숭실대학교 겸임교수  
프랜차이즈 수준평가 운영위원  
(공정거래위원회) 협약평가위원회 위원 /  
가맹분야 현장점검 TF 위원  
(현) 대한변리사회 회원

### 주요 업무

프랜차이즈 전문변호사  
지식재산법 전문변호사  
가맹본부 자문업무 및 법령교육  
정보공개서 및 가맹계약서 자문  
공정거래위원회 및 조정원 관련 업무  
상표등록 및 상표심판

T. 02 - 738 - 9600



Korea Franchise Association Column 칼럼

# 프랜차이즈 회사 가치, 세금 폭탄인가 기회인가?

WRITE | 최인용

## 1. 서론

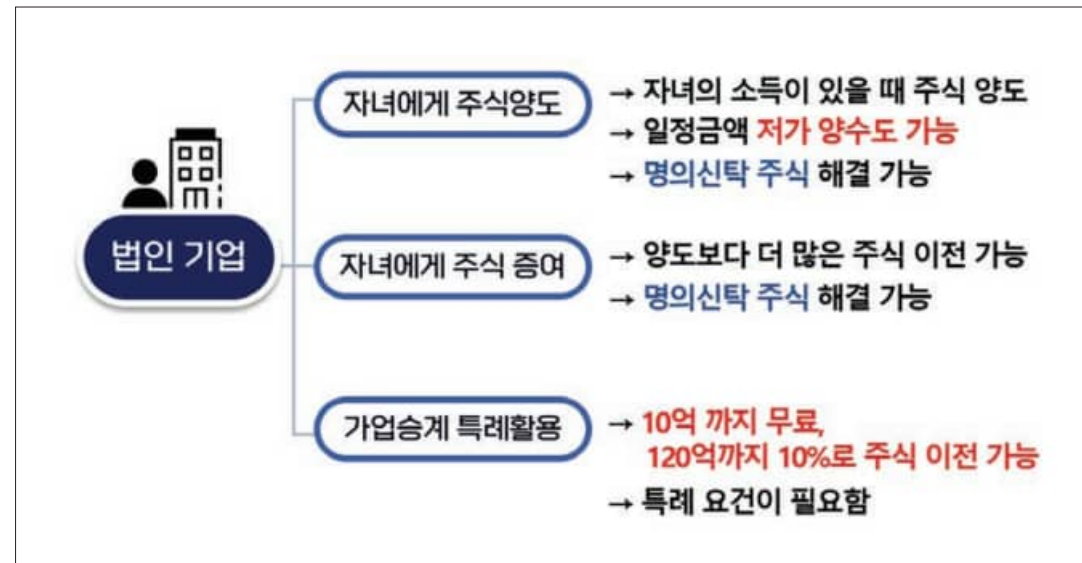
대한민국의 많은 프랜차이즈 대표들은 낮밤 가리지 않고 매출 성장에 매진한다. 하지만 역설적이게도 기업이 성장하고 이익이 쌓일수록 대표의 개인적인 고민은 깊어진다. 바로 회사 주식의 가치 상승 때문이다. 상장사와 달리 거래소 가격이 없는 중소기업 주식은 세법상 정해진 공식에 따라 평가된다. 이를 방치했다가는 상속이나 증여 시 감당하기 어려운 세금 고지서를 받게 된다. 반대로 이 가치 평가의 원리를 이해하면, 기업의 자금을 합법적으로 회수하거나 대를 이어 경영권을 승계하는 최고의 전략적 도구가 된다. 2026년 기준으로 우리 회사의 '세법상 몸값'을 어떻게 활용해야 할지 핵심 전략을 짚어본다.

## 2. 비상장 주식 가치 평가 방법

세법(상속세 및 증여세법)에서는 비상장주식을 시가로 평가하는 것이 원칙이나, 거래 사례가 없는 경우 보충적 평가방법을 사용한다. 이는 크게 두 가지 축으로 나뉜다. 일반적인 프랜차이즈 업종의 제조·서비스업은 순이익가치와 순자산가치를 3:2로 가중평균하여 1주당 가액을 결정한다. 즉, 최근 3개년 실적이 좋거나 사내유보금이 많을수록 주가는 기하급수적으로 상승한다. 이 계산법을 모른 채 주식을 이동시키는 것은 세무조사를 부르는 위험한 행동이다.

## 3. 자녀의 증여 활용

기업가치가 아직 낮을 때, 혹은 일시적으로 실적이 주춤할 때



가 자녀에게 지분을 넘길 최적의 타이밍이다. 자녀에게 주식을 증여하면 향후 기업이 성장하며 발생하는 주가 상승분과 배당 수익이 모두 자녀의 몫이 된다. 이는 자연스러운 부의 이전을 가능케 하며, 자녀가 추후 다른 자산을 취득할 때 필요한 합법적인 자금 출처를 마련해 주는 효과가 있다. 주가가 낮을 때 증여세 신고를 완료하면, 나중에 기업 가치가 100배가 되어도 추가적인 증여세 부담이 없다.



## 4. 가업승계 및 증여절세 활용

정부는 중소기업의 영속성을 위해 '가업승계 주식 증여세 과세특례' 제도를 운영하고 있다. 일반적인 증여세율은 최대 50%에 육박하지만, 이 특례를 활용하면 10%(60억 초과분 20%)의 저율 과세로 가업 승계가 가능하다. 단, 기업가치 평가액에 따라 공제 한도와 사후 관리 요건이 달라진다. 따라서 사전에 정확한 평가를 통해 '가업상속공제'가 유리할지 '증여세 과세특례'가 유리할지 시뮬레이션하는 과정이 필수적이다.

## 5. 결손시의 활용

많은 대표가 적자가 났는데 무슨 기업평가냐고 묻는다. 하지만 결손(손실)이 발생한 시점이야말로 최고의 절세 찬스다. 순이익가치가 마이너스이거나 크게 낮아진 상태에서는 전체적인 주식 평가액이 수직 하강한다. 이때 주식 증여, 이익소각, 또는 지배구조 개편을 진행하면 세금 비용을 최소화할 수 있다. 위기를 기회로 바꾸는 밸류에이션 전략은 바로 우리 회사가 가장 힘들 때 시작되어야 한다. **KFTI**



최인용

가현세무법인 대표 세무사  
(전)세무법인 코리아베스트 강남지사 대표세무사  
연세대학교 법무대학원 조세법 전공  
국세청 조사요원 강  
한국프랜차이즈산업협회 자문세무사  
마곡지주협의회, 하남미사지구지주 협의회 자문세무사  
한국프랜차이즈산업협회 협력위원장  
T : 02-555-5025  
E : ciy0130@daum.net



Korea Franchise Association Column ● 칼럼

# 가짜 3.3 계약 노무관리

WRITE | 이금구

“가짜 3.3 계약”은 실제로는 근로자(근로계약)인데 사업소득 3.3%를 공제하는 프리랜스 계약 형태로 위장한 것을 말한다. 2026년 고용노동부와 근로복지공단이 가장 집중적으로 단속하고 있는 노무관리의 시한 폭탄이다. 프랜차이즈업에서 만연하고 있는 3.3% 계약의 의미와 노무관리 리스크를 살펴보고자 한다.

## 1. 왜 3.3 계약을 체결하는가?

사업주 및 근로자가 3.3계약(사업소득 계약)을 체결하는 가장 큰 이유는 노동법상 사용자 책임과 비용을 줄이기 위한 목적이 크다. 근로자로 고용을 하면 4대 보험 사업주 부담분이 보통 임금의 10~15% 수준으로 추가 부담해야 되고, 근로자도 본인 부담분을 부담해야 한다. 따라서 사용자와 근로자 모두 4대보험료 부담을 회피하기 위해 근로소득이 아닌 사업소득으로 국세청에 인건비를 신고하는 것이다. 그 외 퇴직금 회피, 근로시간규제 회피, 해고 제한 회피 등 노무관리 편의를 위한 목

적이 있다.

## 2. 근로기준법 개정(2025.10.23)

고용노동부는 2025. 12월부터 가짜 3.3 위장 고용 의심 사업장을 대상으로 전국 기획 감독에 착수했다. 아울러 고용노동부가 국세청에 과세 정보를 요청할 수 있도록 하는 근로기준법 개정안이 2025.10.23 시행됐다. 또한 근로자 추정제 도입을 통해 근로자성 입증 부담을 사업주가 하도록 할 예정이다.

근로자추정제는 일정한 요건이 확인되면 일단 근로자로 추정하고 사업주가 이를 반증하도록 하는 제도이다. 즉, 노무 분쟁 발생 시 “이 사람은 프리랜스다”라는 것을 사업주(회사)가 입증하지 못하면 즉시 퇴직금과 연차수당, 시간외 수당 등의 지급 의무가 발생한다.

## 3. 근로자성 판단 기준

일반적으로 급여 또는 보수의 3.3%를 공제하는 프리랜스(사업소득자), 개인 사업자 용역제공, 고용 관계가 아닌 독립적 계약 등 원칙적으로 근로자가 아닌 경우에만 적용된다. 하지만 실제 현장에서는 출퇴근 시간이 정해져 있고, 회사의 지휘·감독을 받으며, 월급 형태로 지급되고, 근무장소, 장비·재료 등을 회사가 제공하는 경우에는 형식상 프리랜스 계약이라도 근로자로 판단한다. 근로자에 해당함에도 사업소득 3.3% 공제로 처리하는 것을 가짜 3.3 계약이라고 한다.

사용자와 근로자가 서로 프리랜스 계약을 체결하기로 합의를 했다고 하여도, 근로자에 해당한다고 판단되면 그 합의는 무효가 된다. 따라서 사업장에서는 프리랜스에 해당하는지 아니면 근로자에 해당하는지를 판단해야 한다. 간단하게 다음 질문 중 “예”가 많을수록 근로자일 가능성이 높다.

구분	주요체크 항목	위험도
업무 지휘	업무수행 과정에서 구체적인 지시 감독을 하는가?	높음
근무장소/시간	출퇴근 시간이 정해져 있고, 장소를 회사가 지정하는가?	높음
대체성	본인이 직접 일해야 하며, 다른 사람이 대신 일할 수 있는가?	보통
비품/도구	노트북, 유니폼, 사무기기 등을 회사가 무상 제공하는가?	보통
전속성	우리 회사 일만 해야 하며, 다른 곳의 일을 할 수 없는가?	보통

## 4. 가짜 3.3계약인 경우 회사에는 어떠한 불이익이 발생하는가?

“가짜 3.3 계약”이 실제로는 근로자임에도 사업소득(3.3%)으로 처리한 것으로 판단되면, 회사는 ① 임금 관련 채무(퇴직금·연장근로수당 등) 지급, ② 4대보험 소급 부과, ③ 세무 정정 및 가산세, ④ 노동법 위반에 따른 형사·행정 책임까지 동시에 부담할 수 있습니다. 경우에 따라 수년치 비용이 한 번에 발생할 수 있다.

구분	회사부담
퇴직금	근로자성이 인정되면 1년 이상 근무 시 퇴직금 지급 의무가 발생
연장근로수당	근로시간이 주 40시간을 초과했다면 지급 발생
주휴수당	주 15시간 이상 근무 시 지급
4대보험	최대 3년 소급(근로자 부담 분 포함)
세무문제	근로소득 원천징수로 정정 시 가산세
근로기준법 위반	근로기준법 제36조 위반(3년 이하 징역 또는 3천만원 이하 벌금)
부당해고 분쟁	프리랜스 계약종료 시 근로자 인정되면 부당해고 사건 발생 가능
산업재해	프리랜스 기간 중 근로자로 인정되면, 산재보험 미가입으로 인한 보험료 추징

## 5. 결론

고용노동부 또는 근로복지공단의 직접 조사를 통해서 가짜 3.3이 드러나는 경우도 있으나, 퇴사 후 고용노동부 진정, 산재 신청, 실업급여 신청, 세무조사, 내부 직원 신고 등이 문제가 된다. 회사에서는 프리랜스 계약을 합법적으로 운영하는 구조 설계가 필요하다. [77]



이금구

노무법인 C&B 대표  
한국프랜차이즈산업협회  
자문위원  
1991년 제3회 공인노무사  
자격 취득  
2012년 전국소상공인단체연합회  
고문  
2015년 (사)한국소상공인단체  
연합회 고문  
2016년 GS25, 프랜차이즈  
노무관리 시스템 도입  
T : 1544-8323 /  
E : www.franhr.com

## 제9대 협회 분과위원회 출범...2026년 본격적 활동 개시



위원회-분과위원회 체계로 확대개편돼 출범한 한국프랜차이즈산업협회 제9대 위원회가 속속들이 본격적인 활동을 개시하고 있다.

커뮤니케이션특별위원회(위원장 김태천)는 정책, 언론 기능 강화를 위해 새해부터 활발한 대외 활동을 진행하고 있다. 2~3월 중 방송 인터뷰를 포함한 10여건 이상의 협회장 인터뷰를 진행하고 2월11일 서울 영등포구 인근에서 협회 출입기자 40여명과 신년 모임을 개최해 교류를 강화했다. 또 업계 현안과 관련된 주요 법안에 대한 개정 및 제정안도 추진한다는 계획이다.

윤리특별위원회(위원장 김성운)는 나명석 협회장 핵심 비전 중 하나인 윤리 상생 확산을 위해 윤리교육 및 인증제를 상반기 내로 출범시킬 수 있도록 만전을 기하고 있다. 윤리위원회는 5월중 1차 시범교육을 통해 하반기 본격적인 교육 및 인증제를 개시한다는 계획이다.

교류위원회(위원장 이영채)도 겨우내 몰아치던 추위가 가시면서 월례모임을 연달아 열었다.

교류위 산하 산악회분과(분과위원장 오훈)는 3월 21일 충청남도 홍성 용봉산에서 2026년 시산제 및 협회장배 등반대회를 개최했다. 엄홍길 산악대장과 함께 등반을

마친 회원들은 올해 안전한 산악회 활동을 다함께 기원했다.

골프회분과(분과위원장 김광철)도 2월 24일, 3월 5일 2026년도 골프회 참가자를 확정하고 2월과 3월 연달아 월례 골프회를 개최해 심신을 단련하고 활발한 활동을 예고했다. 청년회분과(위원장 박상용)도 3월 12일 신년회 겸 신입 회원 환영회를 개최했다.

AI미래혁신위원회(위원장 오만석)는 국회 미래혁신 포럼의 성공적인 개최에 기여한 데 이어, 공식 홈페이지(<https://ai.ikfa.or.kr>)를 론칭하고 3월 31일 건국대 경영관 306호에서 발기대회 및 출범식을 개최한다. 위원회는 출범식에서 AI기반 K-프랜차이즈의 미래를 비전으로 선포하고 산업인들과 함께 추진방안을 논의할 예정이다. 서비스분과(위원장 신희성)도 3월 12일 서울 서초구 미래학교에서 3월 월례모임을 개최하고 만찬을 통해 친목을 다졌다.

글로벌위원회(위원장 장보환)도 해외진출 활성화 비전 달성의 밑거름을 만들기 위해 회원사 및 대기업들과 집단 진출 모델에 대한 심도깊은 논의 및 회의를 개최했다. 1월 30일에는 하남폐지집 본사에서 회원사 대상 해외진출 사업 설명회도 개최해 뜨거운 관심을 모았다.

KFA

## 제3대 KFCEO 총동문회 공식 출범... 총동문회장 이취임식 및 신년회 개최



홀에서 '2026 KFCEO 총동문회 이취임식&신년회'를 개최했다.

이날 행사에는 나명석 한국프랜차이즈산업협회장과 김인규 신임 총동문회장, 전병진 전 총동문회장 등 협회 회원사 및 KFCEO 동문들이 대거 참여했다.

나 협회장은 "산업인 역량 강화와 선진적 가맹사업 문화의 발판이 되고 있는 KFCEO 교육과정인 신임 동문회장 취임을 계기로 더욱 중요한 역할을 해 주기를 기대한다"고 말했다.

참석자들은 전병진 전 총동문회장에 대한 감사의 뜻과 김인규 신임 총동문회장에 축하의 마음을 보내고 총동문회가 더욱 강력한 산업의 네트워크로서 재도약하기 위한 비전과 운영방향을 함께 논의했다. 또 신년회 만찬을 통해 단합과 친목의 시간도 마련됐다.

한국프랜차이즈산업협회 공식 KFCEO 교육과정 총동문회가 김인규 제3대 총동문회장을 중심으로 본격적인 동문 네트워크와 역량 강화에 나선다. 총동문회는 1월 28일 서울 강남구 리버사이드호텔 콘서트

KFA

## 제9대 한국프랜차이즈산업협회 집행부 및 임원 간담회 성료



한국프랜차이즈산업협회가 2월 15일 경기도 고양시 행주산성 일미정에서 나명석 제9대 협회장 취임을 맞아 수석부회장, 위원장-분과위원장, 감사, 부회장 등 집행부와 임원진이 함께 하는 간담회를 개최했다.

간담회에는 나명석 협회장, 송기정 상근부회장, 이병억 명예회장, 김용만 명예회장, 김태천 수석부회장, 정민섭 수석부회장 등 집행부 26명이 참석했다.

집행부·임원들은 제9대 집행부 출범을 맞아 협회장 비전 달성을 위한 핵심 방안을 논의하고 제9대 위원회 활성화를 위해 머리를 맞댔다. 또 식사를 통해 향후 활동을 위한 결속과 단합을 다지는 시간도 마련됐다. **KFA**

KFA

# 귀를 사로잡다, 마음을 사로잡다

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



## 애드콤은 어떤 광고회사인가요?

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

## 어떤 광고를 제작했나요?

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

**일반기업** 마리오아울렛 CM송, 에덴낙원RCM, (주)해피푸드 김영희동태짬&코다리냉면RCM, 양키캔들CM송 제작, 돌돌치킨 TVCM, 별교꼬막 꼬마시CM송, 취영루RCM 등

## 대구·경북지회 소식 (지회장 김병철)

### 2026년 KFA 프랜차이즈 창업박람회 대구

한국프랜차이즈산업협회 대구·경북지회(지회장 김병철)가 주최·주관하는 '2026 KFA 프랜차이즈 창업박람회 대구'가 2026년 5월 14일(목)~16일(토)까지 대구 엑스코 동관 6홀에서 개최된다. 대구·경북지회는 성공적인 박람회를 위해 2025년 8월부터 홍보를 시작하고 행사 준비에 박차를 가하고 있다.

지난해 5월 열린 박람회에서 참가업체들의 만족도가 높게 나타난 만큼, 올해 역시 보다 내실 있는 구성과 적극적인 홍보를 통해 행사를 준비하고 있다. 이번 박람회는 지역 프랜차이즈 산업의 경쟁력을 높이고 예비창업자들에게 다양한 창업 정보를 제공하는 뜻깊은 자리가 될 것으로 보인다.

2026년 KFA 프랜차이즈 창업박람회 대구 참관문의 053-626-7664

### 3월 교육 진행 상황 (대구 Fast Track AI기반 프랜차이즈 슈퍼바이저 과정)

2월 24일(화)부터 시작된 대구 Fast Track AI기반 프랜차이즈 슈퍼바이저 과정이 현재 매주 화요일 정기적으로 진행되고 있다. 이번 과정은 프랜차이즈 산업 연구원의 전문 강사진이 참여하는 8주 완성 실무 교육 프로그램으로 구성되어 있으며, 대구·경북지역 가맹본부 실무자뿐 아니라 대학생·프리랜서·예비창업자·브랜드 대표 등 다양한 참여자들이 함께하고 있다.

교육에서는 슈퍼바이저의 업무 재정의와 가맹점의 역할, 슈퍼바이저 업무에서 AI가 바꾸는 업무방식, 가맹사업법에 대한 이해와 컴플라이언스, 가맹본부와 가맹점의 Relationship과 상생모델, AI기반의 슈퍼바이저 업무 자동화, 상권분석시스템 활용방법, AI기반의 가맹점 관리 데이터 분석 등 프랜차이즈 산업의 핵심역량을 AI기반으로 깊이 있게 다루고 있다.

특히 실습 중심 강의와 조별 실습을 통해 참가자들이 실제 상황을 직접 분석하고 해결책을 도출하는 방식으로 보다 실질적이고 체감도 높은 교육이 이루어지고 있다. 협회는 이번 과정을 통해 지역 프랜차이즈 본부의 경쟁력 강화는 물론, 산업 전반의 인재 양성 기반을 확고히 다지는 데 큰 의미를 두고 있다.



### 3월 교육(반찬은 식당 성공의 밑천이다)

3월 19(목)에 진행된 소상공인 스킬업 과정 '반찬은 식당 성공의 밑천이다 (단지F&B 김정덕 대표)'는 외식업 실무에 바로 적용할 수 있는 현장형 강의로 운영되었다.

이번 강의에서는 식당 운영에 있어 반찬과 상차림이 고객 만족도와 재방문율에 미치는 영향, 메뉴 구성의 완성도를 높이는 운영 전략, 외식 트렌드 변화에 대응하는 실무 노하우 등이 폭넓게 다뤄졌다. 특히 마지막 질의응답 시간에 수많은 노하우에 대해 공유하는 시간을 통해 소상공인과 외식업 종사자뿐만 아니라 예비창업자에게 이르기까지 실질적인 도움을 주는 시간으로 마련되었다.

협회는 앞으로도 현장 수요를 반영한 실무형 교육을 지속적으로 운영해나갈 계획이다.

## 부산·울산·경남 지회 소식 (지회장 김영환)

### 2026 정기총회 및 2월 정기월례회

지난 02월 24일(화), 한국프랜차이즈산업협회 부산울산경남지회(이하 'KFA부울경지회')는 2026 정기총회 및 02월 정기월례회를 개최했다. 2026년 정기총회에서는 지난해 사업 실적 및 결산보고와 올해의 협회 계획에 대해 심도 있게 논의했다. 이어진 02월 정기월례회에서는 협회 주요 공시사항과 다양한 소식을 전달하고 이번에 신설된 협회 온라인 소통창구를 통해 접수된 회원사 의견을 공유하고 함께 고민하며 소통하는 시간이 됐다.



2026 정기총회 및 2월 정기월례회

### 2026 3월 정기월례회

KFA부울경지회는 지난 3월 17일(화) 03월 정기월례회를 개최했다. 월례회에 앞서 KFA부울경지회 감사인 김상원 가맹거래사의 「2026 개정된 가맹거래법」 설명회가 있었으며, 이어서 올해부터 진행하게된 협력 회원사들의 사업설명회 시간도 함께 마련됐다.

본 행사에서는 각 분과별 정기 보고를 비롯해 협회 주요 현안과 행사, 정부 지원사업 등에 대한 안내가 이루어졌으며, 협회 온라인 소통창구를 통해 접수된 회원사 건의사항 등을 공유하고 자유토론을 통해 다양한 의견을 나누는 소통의 시간을 가졌다. KFA부울경지회는 매월 정기월례회를 통해 회원사 간 교류와 협력 강화를 도모하고, 프랜차이즈 산업 관련 주요 정보와 현안을 공유하는 자리를 지속적으로 이어가고 있다.



3월 정기월례회

### 제10기 부산 프랜차이즈 사관학교 개강

지난 3월 12일(목), 제10기 부산 프랜차이즈 사관학교가 입학식과 함께 12주간의 교육이 시작됐다. 부산 프랜차이즈 사관학교는 지역 프랜차이즈 산업 종사자와 브랜드 운영자를 대상으로 한 실무형 교육 프로그램이다. 이번 10기 과정은 3월 12일부터 5월 28일까지 매주 목요일 총 12회 일정으로 진행되며 소상공인 성장 전략, 프랜차이즈 시스템 구축, 브랜드 마케팅 실전, 가맹사업 관련 법·제도 대응 등을 중심으로 교육이 진행된다.

입학식에는 윤소운 부산시 중소기업지원과 공정거래지원팀장 및 관계자들과 이경희 지도교수, 김영환 KFA부울경지회장, 오몽석 직전회장, 남구만 명예회장, 전용정 사관학교 총동문회장, 이주환 교육분과위원장, 송창진 운영위원장, 이윤섭 9기 직전 회장 등이 참석하여 입학식을 축하했다.

이번 사관학교 강사진에는 가맹점 100개 이상을 운영 중인 현장 경영자와 프랜차이즈 실무 전문가들이 대거 참여한다. 10기 원우들은 교육수료 후 총동문회와 기수별 네트워크를 통한 교류도 이어질 예정이다. 이미 부산에서 인기 교육을 자리매김하고 있는 부산 프랜차이즈 사관학교는 2026년 하반기 제11기가 오픈 예정이다.



제10기 부산 프랜차이즈 사관학교

## 2026년 KFA부울경지회 제6대 회장단 출범과 힘찬 새 출발!

### 2026 3월 정기봉사활동

KFA부울경지회는 모라종합사회복지관과 2023년 2월에 MOU를 맺고 매월 세 번째 목요일 아침 회원사들과 함께 경로식당에서 어르신들의 식사 배식 보조, 잔반처리, 청소 등을 도우며 정기적으로 봉사활동을 하고 있다.

지난 3월 19일(목), 2026년 첫 봉사활동인 03월 정기봉사활동이 진행됐다. 이번 봉사활동은 복지관 내 식당에서 어르신들의 원활한 식사를 지원하기 위해 마련된 자리로, KFA부울경지회 회원사들은 주방 보조, 식판 배식, 식탁 정리 및 위생 관리 등 다양한 식사 지원 업무에 자발적으로 참여했다.

또한 이날 행사에서는 나눔 활동도 함께 이어졌다. 협회 회원사인 박상현 대표가 난나나콘 5박스를, KFA부울경지회 82년생 소모임에서 10명의 대표들이 라면 20박스를 기부하며 따뜻한 나눔의 뜻을 전했다. KFA부울경지회는 올 한해 모라종합사회복지관 외에도 다양한 봉사활동을 계획하고 있으며, 회원사들과 함께 지속적인 봉사활동을 통해 지역사회에 따뜻한 나눔을 이어나갈 예정이다.



2026 3월 정기봉사활동

### KFA부울경지회 공식 야구단 출범, 콜드게임 승리

KFA부울경지회는 2026년 공식 야구단을 출범했다. 본 협회 회원사 33명으로 구성된 야구단은 이번 3월 21일(토), 창단 첫 공식 리그전에 16점 다득점 콜드 승리하며 첫 경기를 멋지게 시작했다.

매월 열릴 야구경기를 위해 혼신의 연습과 훈련을 하고 있는 KFA부울경지회 야구단은 리그 우승과 팀워크 강화를 목표로 힘차게 나아가고 있다. 열정의 KFA부울경지회는 회원사들의 화합과 소통을 위하여 협회 내 골프회와 산악회, 야구단을 운영하고 있다.

다가오는 4월 <제4기 부산 프랜차이즈 슈퍼바이저> 개강을 앞두고 교육 준비 막바지에 있다. 부산 프랜차이즈 슈퍼바이저 신청접수는 KFA부울경지회 홈페이지(www.kfabug.or.kr) 공지사항에서 확인할 수 있다.

KFA부울경지회는 회원사들에게 실질적인 도움이 되는 활동을 중심으로 협회의 역할을 차분히 이어가며, 회원사와 함께 걸어가고 성장하는 협회가 되기 위해 정진하고 있다.

\* KFA부울경지회 정기월례회 : 매월 3번째 화요일

\* 회원가입문의 : 051-761-2066



KFA부울경지회 공식 야구단 출범, 창단 첫 공식 경기 콜드게임 승리



제4기 부산 프랜차이즈 슈퍼바이저 교육과정 교육생 모집

## 충청권 지회 소식 (지회장 유인성)

### 천안시 소상공인과 프랜차이즈 산업, 상생협력으로 지역경제 활력 도모

천안시 소상공인연합회와 한국프랜차이즈산업협회 충청권지회가 지역 경제 활성화와 지속 가능한 산업 생태계 조성을 위해 손을 맞잡았다. 양 기관은 2월 5일(목) 11시 천안시 소상공인과 프랜차이즈 산업 간 상생협력을 강화하기 위한 상생업무협약(MOU)을 체결하고, 지역사회 발전과 회원사들의 동반성장을 위한 협력 체계를 구축하기로 뜻을 모았다.

이번 협약은 소상공인과 프랜차이즈 산업이 경쟁 관계를 넘어 상호 보완적 파트너로서 협력함으로써 지역경제의 지속 가능한 성장을 도모하는데 목적이 있다. 특히 공동사업 추진과 정보 교류, 교육 프로그램 운영 등을 통해 실질적인 상생 모델을 만들어 나가겠다는 데 의미가 있다.

협약에 따라 양 기관은 ▲소상공인과 프랜차이즈 산업의 상생 발전을 위한 공동사업 발굴 및 추진 ▲소상공인 경쟁력 강화를 위한 교육·컨설팅·세미나 등 공동 프로그램 운영 ▲프랜차이즈와 소상공인 간 협력 모델 및 동반성장 사례 발굴·확산 ▲정책·제도 및 산업 동향 관련 정보 공유 등 다양한 분야에서 긴밀히 협력할 예정이다.



천안시 소상공인연합회 박만규회장은 현장의 목소리를 적극 수렴해 상생 협력 사업이 원활히 추진될 수 있도록 지원하겠다고 밝혔고, 한국프랜차이즈산업협회 충청권지회 유인성지회장은 프랜차이즈 산업의 전문성과 경험을 바탕으로 실질적인 협력과 지원에 나서겠다고 밝혔다.

세부 사업은 상호 협의를 통해 공동 추진된다. 양 기관은 이번 협약을 계기로 소상공인과 프랜차이즈가 함께 성장할 수 있는 건강한 산업 생태계를 조성하고, 지역 일자리 창출과 경제 활성화 등 지역사회에 실질적으로 기여하는 상생 협력 모델을 만들어 나가겠다는 계획이다.

KFA

### 2월 정기모임

충청권 프랜차이즈 산업의 상생과 협력을 위한 뜻깊은 자리가 마련됐다. KFA 충청권지회는 2월 27일(금) 오후 4시, 금강웰빙푸드 대강당(지하 1층)에서 2월 정기모임을 개최했다.

이번 모임은 '파트너사 데이'로 기획되어 회원사와 협력업체 간 실질적인 교류와 협업 확대에 초점을 맞췄다. 특히 평택세무서 우창용 서장이 강연자로 나서 세무 관련 실무 정보와 최신 정책 방향을 공유하였으며, 참석자들에게 유익한 시간이 되어, 실질적 세무에 관련된 도움을 주었다.

이와 함께 (주)메디웍스(물티슈), (주)금진식품(소스), (주)JJH(자금렌탈), (주)정담(아채공급) 등 다양한 분야의 협력업체들이 참여해 자사 제품과 서비스를 소개하며 상호 비즈니스 기회를 모색했다.

KFA 충청권지회 유인성지회장은 "이번 정기모임은 회원사와 파트너사가 함께 성장할 수 있는 실질적인 협력의 장이 될 것"이라며 "앞으로도 지역 프랜차이즈 산업의 경쟁력 강화를 위한 다양한 프로그램을 지속적으로 추진하겠다"고 전했다.

한편 이번 행사는 충청권 내 프랜차이즈 관계자 및 회원사를 대상으로 진행되며, 현장에서는 네트워킹과 정보 교류의 시간도 함께 마련됐다.



KFA

## 광주전남지회 소식 (지회장 김창수)

### 김장날솔뚜껍삼겹살 수완점에서 수완지구 어르신 식사나눔 실천

한국프랜차이즈산업협회(KFA) 광주·전남지회(회장 김창수)는 2026년 2월 11일(수) 낮 12시, 광주 수완지구에 위치한 김장날솔뚜껍삼겹살 수완점에서 지역 취약계층 어르신들을 위한 '설맞이 식사 나눔 행사'를 개최했다. 이번 행사는 설 명절을 앞두고 지역 어르신들께 따뜻한 식사와 정을 나누기 위해 마련된 자리로, 광주·전남지회 현 집행부가 봉사활동을 공식적으로 기획하고 처음 실행에 옮긴 사회공헌 활동이라는 점에서 더욱 뜻깊은 의미를 더했다.

이날 행사에는 나눔 대상 어르신 54명을 비롯해 시의원 1명, 구의원 3명, 유관단체 관계자 10명, 협회 집행부 및 수완상인연합회 집행부 15명 등 총 80여 명이 참석해 온정을 함께 나눴다. 특히 김창수 회장은 직접 준비한 음식과 신선한 야채 선물을 어르신들께 전달하며 명절의 온기를 더했다. 어르신들은 "설 전에 이렇게 정성 어린 식사를 대접받으니 큰 위로가 된다"며 감사의 마음을 전했다.

이번 행사는 단순한 일회성 식사 제공을 넘어, 지역 상권과 협회가 함께 지역사회와 상생하는 모델을 제시했다는 점에서도 의미가 크다. 수완상



인연합회와 협회 집행부가 힘을 모아 준비부터 진행까지 자발적으로 참여하며 협력의 가치를 실천했다. 김창수 회장은 "프랜차이즈 산업은 지역경제와 함께 성장하는 산업"이라며 "지역사회로부터 받은 사랑을 다시 지역에 환원하는 것이 우리의 책임"이라고 강조했다.

광주·전남지회는 앞으로도 취약계층 지원, 지역사회 연계 봉사활동 등 지속적이고 체계적인 사회공헌 프로그램을 확대해 나갈 계획이다. 협회 관계자는 "작지만 의미 있는 긍정의 시그널을 지역사회에 전하는 단추가 되겠다"고 밝혔다.

KFA

### 수완상인연합회(진광종 회장)와 지역사회와 함께하는 '식사 나눔 행사'

한국프랜차이즈협회 광주전남지회(김창수 회장)와 수완상인연합회(진광종 회장)가 공동 주관한 '식사 나눔 행사'가 3월 16일 광주 지역에서 따뜻한 나눔의 분위기 속에 성황리에 마무리됐다.

이번 행사는 지역사회와의 상생과 나눔을 실천하기 위해 마련된 자리로, 봉선로롯데지 수완점에서 진행됐다. 행사에는 김창수 회장을 비롯해 한안수, 오종일, 손혜재, 진광종, 임우중, 김한걸, 양은정 등 관계자들이 참석해 뜻깊은 시간을 함께했다.

특히 이번 행사는 지역 경제의 주축인 상인과 프랜차이즈 관계자들이 한 자리에 모여 서로 협력하고 연대하는 의미 있는 자리로 평가되었다. 참석자들은 앞으로도 지역사회와 함께하는 다양한 봉사나 나눔 활동을 지속적으로 이어가기로 뜻을 모았다.



김창수 회장(한국프랜차이즈협회 광주전남지회)은 "오늘 이 자리는 단순한 식사 자리가 아니라 지역사회와 함께하는 따뜻한 나눔의 자리라고 생각합니다. 바쁜 일정 속에서도 함께해 주신 모든 분들께 진심으로 감사드립니다."라고 말했다.

KFA

### 전남 청년 창업가 팜투글로벌(오성진 대표), MCF 세계총회서 '고급 식자재' 선정 쾌거

엠베서더 서울 풀만 호텔에서 열린 프랑스 명차 요리사 협회(MCF) 세계총회 기간 중 진행된 MCF 고급 식자재 선발대회에서 팜투글로벌 오성진 대표의 제품이 우수 식자재로 공식 선정됐다.

이 대회에서 전라남도 청년 창업가 오성진 대표가 운영하는 '팜투글로벌

밭'의 대표 제품인 '허니칩놀라'와 '코코넛칩놀라'가 나란히 우수 식자재로 이름을 올렸다. 두 제품은 전남 지역 농산물을 기반으로 한 건강한 원재료 구성과 차별화된 식감, 자연스러운 단맛이 특징으로, 현장 심사위원들로부터 "완성도 높은 프리미엄 간편 식재료"라는 평가를 받았다. 이번 선정은 단순한 제품 평가를 넘어 전라남도 식재료의 품질과 가능성을 국제 무대에서 인정받았다는 데 의미가 크다. 전남 지역 농산물을 활용한 가공식품이 세계 미식 시장에서도 경쟁력을 갖출 수 있음을 보여주는 사례로 평가된다.

## '26년 4월 ~ 6월 교육일정 안내

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

[전과징] 장소: 미정 교육인원: 20명(선착순) 비용: 전액무료

### 정보공개서 및 예상매출산정서 작성과 실무

**일 시:** 2026년 4월 9일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 4층 창조룸  
**훈련목표:** 가맹사업법 상의 예상매출산정서와 정보공개서를 이해하고 표준양식 및 목차에 대하여 습득하여 올바르게 작성할 수 있다.  
**훈련내용:** 정보공개서 및 예상매출산정서의 개념과 작성법

### 가맹점 위생 및 안전관리

**일 시:** 2026년 4월 16일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 4층 창조룸  
**훈련목표:** 가맹점의 위생과 안전관리 기준을 정확히 이해하고 매장 운영에 적용할 수 있도록 실무능력을 강화하여 고객 신뢰 확보 및 위기에 신속하고 적절한 대응을 할 수 있다.  
**훈련내용:** 가맹점 위생 및 안전

### 가맹상생과 분쟁예방

**일 시:** 2026년 4월 23일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 창조룸  
**훈련목표:** 가맹사업 단계별 실제 분쟁사례 및 예방 방안과 가맹본부-가맹점 간의 갈등관리 및 상생 전략 학습을 통해 가맹사업 분쟁을 사전 대응할 수 있다.  
**훈련내용:** 가맹사업 분쟁예방 전략 및 상생방안, 가맹점 갈등 예방 및 협의 전략

### 가맹점 출점전략

**일 시:** 2026년 4월 30일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 테팩스빌딩 3층  
**훈련목표:** 프랜차이즈 가맹점 출점을 위한 영업전략 방향과 목표를 설정하고 고객 상단을 위해 경쟁자를 분석 할 수 있으며, 고객 발굴을 위한 상담 및 내용 정리 방법과 상담 결과에 따른 요구사항을 자사 기준으로 제안할 수 있다.  
**훈련내용:** 가맹 영업 전략 및 스킴

### FC 매출 부진점포 관리

**일 시:** 2026년 5월 7일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 세계로룸  
**훈련목표:** 프랜차이즈 가맹본부에서 매출 부진 점포에 대한 원인을 분석하고 상황에 맞는 적절한 활성화 대책을 수립할 수 있다.  
**훈련내용:** 매출부진점포 원인 진단을 위한 데이터 수집 및 분석 방법, 유형별 부진 원인에 따른 맞춤 전략 수립 방법, 진단툴을 활용한 실습 및 사례 기반 전략 수립

### 슈퍼바이저 가맹점 CS

**일 시:** 2026년 5월 14일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 창조룸  
**훈련목표:** 프랜차이즈 가맹본부 슈퍼바이저가 고객인 가맹점주의 특성을 파악하고 상황별, 고객별 맞춤 서비스를 응대 및 수행할 수 있다.  
**훈련내용:** 프랜차이즈 가맹점주에 대한 가맹본사의 고객관리 및 고객응대서비스

### FC 해외시장 진출 실무

**일 시:** 2026년 5월 21일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 테팩스빌딩 3층  
**훈련목표:** 가맹본부의 해외시장 진출 시 필수업무 및 우선순위를 파악하여 해외법인 설립 로드맵을 수립하고, 필요한 인력수급, 설비투자 계획 및 예산을 산정할 수 있다.  
**훈련내용:** 해외 사업장 개설 프로세스, 해외 파트너 선정, 현지 리스트 관리

### 가맹점 SI 마케팅 실전

**일 시:** 2026년 5월 28일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 세계로룸  
**훈련목표:** 생성형 AI의 개념과 활용 원리를 이해하고 이를 기반으로 마케팅용 텍스트·이미지·영상 등 다양한 디지털 콘텐츠를 제작할 수 있으며, 제작된 콘텐츠를 온라인 마케팅 전략과 연계하여 효과적으로 실행하고 성과를 분석하여 개선 방안을 도출할 수 있다.  
**훈련내용:** 가맹점 마케팅 전략 및 실행 계획 수립

### 프랜차이즈 시스템의 이해

**일 시:** 2026년 6월 4일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 세계로룸  
**훈련목표:** 가맹사업의 유래부터 직영점의 수익구조까지 프랜차이즈 시스템의 전반적인 흐름을 이해하여 가맹사업 업무를 수행하는데 필수적인 기초지식을 함양할 수 있다.  
**훈련내용:** 가맹사업의 유래, 발생과 사례, 가맹본사의 시스템 구조 및 단계

### 슈퍼바이저 지역점포마케팅

**일 시:** 2026년 6월 11일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 세계로룸  
**훈련목표:** 체계화된 지역점포마케팅의 이론과 실전스킬을 토대로 지역 특성을 고려한 점포 맞춤형 마케팅 계획, 마케팅 활동을 수행할 수 있다.  
**훈련내용:** 지역점포마케팅 전략수립 및 구축

### FC 빅데이터 상권분석(이론)

**일 시:** 2026년 6월 17일(수), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 창조룸  
**훈련목표:** 입지 및 상권의 현황을 분석할 수 있고, 목표상권 설정 및 상권을 평가하여 전략을 수립할 수 있다.  
**훈련내용:** 상권 및 입지분석 개념 및 프로세스, 상가건물임대차 보호법, 상권유형 별 입지 전략, 상권분석데이터수집 및 프로그램활용 기초

### FC 빅데이터 상권분석(실무)

**일 시:** 2026년 6월 18일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 창조룸  
**훈련목표:** 가맹상권분석에 필요한 정부·공공·민간기관 상권분석프로그램 및 사이트를 활용하여 실제 상권분석데이터 수집 및 분석안을 도출 및 평가할 수 있다.  
**훈련내용:** 빅데이터 활용 상권 모델링, 상권입지 분석, 삼권분석 보고서 작성

### SI를 활용한 브랜딩 및 마케팅 전략 수립 실무

**일 시:** 2026년 6월 24일(수), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 세계로룸  
**훈련목표:** 생성형 AI 프롬프트를 활용하여 시장 정보를 수집·분석하고, 이를 기반으로 빅데이터 비즈니스 모델을 기획하며 효과적인 마케팅 사업 전략을 수립할 수 있다.  
**훈련내용:** 프랜차이즈 마케팅 전략 및 실행 계획 수립

### SI를 활용한 마케팅 실행 방안

**일 시:** 2026년 6월 25일(목), 10시~17시(6시간)  
**장 소:** 양재 aT센터 3층 세계로룸  
**훈련목표:** 생성형 AI 프롬프트를 활용하여 시장 정보를 수집·분석하고, 이를 기반으로 빅데이터 비즈니스 모델을 기획하며 효과적인 마케팅 사업 전략을 수립할 수 있다.  
**훈련내용:** 프랜차이즈 마케팅 전략 및 실행 계획 수립

## 2026.1.29~2026.3.12 신규회원 현황

구분	협회대표	회사명	브랜드명	업종	가입일
이사	김상훈	(주)남민에프앤비	1989삼칠갈비	고기, 육류요리	2026.02.12
정회원	김수용	(주)디코레	북창동순두부	한식	2026.01.29
	김왕산	(주)담가	담가화로구이	육류, 고기요리	2026.01.29
	서성준	(주)동춘당	동춘당파배기	커피	2026.01.29
	정세운	오버플레이스(주)	큐슈울트라야멘	일식	2026.02.04
	김재학	(주)빵집오빠	빵집오빠	제과제빵	2026.02.13
	장호영, 김완식	컴인워시(주)	컴인워시	세차기계	2026.03.11
	최승윤	(주)오가다	백억커피	커피	2026.03.12
파트너 이사	이정아	Carpigiani	칼피자니	제빵기계, 오븐 용품	2026.02.11
파트너 회원	우석민 이사	(주)티오더	(주)티오더	테이블오더	2026.01.29
	나영균	(주)포스피아	(주)포스피아	테이블오더	2026.01.29
	백종억	주식회사 와이케이플러스	주식회사 와이케이플러스	식품	2026.02.06
	염혜단	주식회사 염원컴퍼니	프차엔티, 수상한 스튜디오	컨설팅	2026.02.09
	이영우	(주)삼건티앤엠	서울우유, 비타소이 등	식품	2026.02.11
	김길용 부대표	광고세무법인 강남지점	광고세무법인 강남지점	세무법인	2026.02.27
	윤대용	(주)대서푸드	(주)대서푸드	식품	2026.02.27
	이종철	(주)한국에프에스	백억탕수육, 몸예존짜장	중식	2024.02.02
	김중수	(주)지엔알오	G-FIX	일회용품	2026.03.03
	조윤서	(주)하성에프앤비	닭집아들	식품	2026.03.11

## 한국프랜차이즈산업협회 윤리강령

개정 2016. 06. 30

### 전 문

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

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

### I. 기본강령

#### 1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전

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

#### 2. 신뢰와 협동

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

#### 3. 공정한 경쟁과 거래

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

#### 4. 기업의 사회적 책임 이행

회원사는 사회공헌 활동에 적극 참여하고 봉사하여 기업의 사회적 책무를 다한다.

#### 5. 동반상생을 통한 기반 마련

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

### II. 행동지침

#### 1. 국가 경제 성장 동력 및 프랜차이즈 산업의 발전

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

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

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

#### 2. 신뢰와 협동

가. 회원사는 상호간의 건전한 영업활동을 존중한다.

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

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

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

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

#### 3. 공정한 경쟁과 거래

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

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

다. 회원사는 비방광고 및 과장광고를 지양한다.

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

#### 4. 기업의 사회적 책임 이행

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

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

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

#### 5. 동반상생을 통한 기반 마련

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

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

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

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

### III. 윤리·분쟁조정위원회의 설치

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

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

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

with Franchise! with Korea!

## 한국프랜차이즈산업협회는

### ‘착한 프랜차이즈’ 운동을 선도합니다.

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

### ‘K-프랜차이즈’의 우수성을 널리 알립니다.

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

### 일자리 창출과 상생으로 서민경제를 지탱합니다.

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

# 한국프랜차이즈산업협회 회원사 혜택

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

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

혜택 1	<p><b>프랜차이즈 산업인의 큰 힘이 되어드립니다!</b> <b>프랜차이즈 산업인의 권익 대변</b></p> <p>한국프랜차이즈산업협회에 가입된 모든 회원사는 가맹사업진흥법과 가맹사업법으로부터 철저한 보호를 받을 수 있습니다.</p>	혜택 2	<p><b>성공 창업의 요령!</b> <b>국내 최대 규모 프랜차이즈박람회 부스비 10% 환급</b></p> <p>국내 최대 규모 프랜차이즈박람회 개최 부스 참가 시 행사 후 부스비 10%의 환급 혜택을 드립니다.</p>
혜택 3	<p><b>해외진출을 꿈꾸는 회원사에게!</b> <b>해외진출 사업지원 지원</b></p> <p>프랜차이즈 가맹본부의 글로벌한 영업 확장을 위해 해외 진출 사업을 통한 다각적인 지원을 도와드립니다.</p>	혜택 4	<p><b>프랜차이즈 전문가를 향한</b> <b>프랜차이즈 정부무료교육 외</b></p> <p>프랜차이즈 국가인적자원 무료교육 가맹사업법, 시행령 개정 법안 수시 교육, 프랜차이즈최고전문가, 프랜차이즈 5.0리더, 프랜차이즈사업 전략전문가, 슈퍼바이저 전문가 등 각종 협회 교육 수강료를 할인해드립니다.</p>
혜택 5	<p><b>가맹계약서, 분쟁 조정 사항 등</b> <b>각종 정책 정보 제공</b></p> <p>피해 및 분쟁 발생 시, 또는 법률·세무 자문과 정책 정보가 필요한 회원사에게 변호사, 회계사, 세무사 등 자문위원과의 상담 기회를 제공합니다.</p>	혜택 6	<p><b>최고경영자(CEO)대상</b> <b>윤리준수교육 프로그램</b></p> <p>프랜차이즈 산업의 위상을 높이고 최고경영자(CEO) 수준을 향상시키는 것은 물론 글로벌시대에 맞는 윤리경영의식을 함양시켜 드립니다.</p>
혜택 7	<p><b>학사 및 석사</b> <b>학위 과정 장학금 혜택</b></p> <p>경희사이버대학교 전학과, 서울디지털대학교 전 학과, 세종사이버대학교 전 학과, 단국대학교 경영대학원 물류유통, 가천대학교 경영대학원 글로벌프랜차이즈, 세종대학교 경영전문대학원 프랜차이즈 경영 등 기타 최고위 과정의 장학 혜택이 있습니다.</p>	혜택 8	<p><b>CEO포럼, 법률 세미나 등</b> <b>포럼·세미나 행사 참가</b></p> <p>정기 프랜차이즈 전망세미나, 프랜차이즈 법률 심포지엄, 성공창업전략 세미나, 프랜차이즈 해외진출 세미나 등 다양하고 알찬 행사에 참가할 수 있습니다.</p>
혜택 9	<p><b>새로운 홍보 플랫폼</b> <b>홈페이지·잡지·신문·미디어 홍보</b></p> <p>프랜차이즈의 미래를 위한 희망의 전파! 각종 회원사 홍보, 인터뷰 및 행사 정보를 협회 홈페이지 및 각종 매체와 공유 할 수 있습니다.</p>	혜택 10	<p><b>300명 수용 가능한</b> <b>협회 교육장 임대 할인 혜택</b></p> <p>사업설명회, 교육 및 홍보장소로 활용할 수 있는 협회 교육장을 20% 할인된 가격에 임대할 수 있습니다. (4시간 이상 기준)</p>
혜택 11	<p><b>각종 규제 개선 건의</b> <b>대정부 정책 건의</b></p> <p>가맹사업법, 프랜차이즈진흥법 등 법안 제정 및 개정에 적극 참여할 수 있습니다.</p>	혜택 12	<p><b>회원사 대상 복지 서비스</b> <b>쿠쿠홈시스템탈, 보험비교견적,꽃배달 등</b></p> <p>렌탈서비스 할인(쿠쿠홈시스), 협회지정업체 보험료비교견적(한국단체보험연합), 전국 꽃배달 회원사 할인(레이디플라워) 등 다양한 복지혜택을 이용하실 수 있습니다.</p>
혜택 13	<p><b>프랜차이즈 산업인들과의 정기적 교류</b> <b>다양한 친목 프로그램 참가</b></p> <p>협회 내 분과위원회 활동, 신입회원사간담회 워크숍, 봉사활동, 프랜차이즈산업인의 날, 송년회 등 다양한 교류 프로그램에 참가할 수 있습니다.</p>	혜택 14	<p><b>문자 메시지, SNS 등을 통한</b> <b>업계 최신 뉴스·소식 안내</b></p> <p>회원사 전용 네이버 밴드와 문자메시지를 통해 매일 중요한 업계 뉴스를 선별한 뉴스클리핑 서비스와 신속·정확한 주요 정책 소식 안내 서비스를 제공합니다..</p>
혜택 15	<p><b>최고 권위의 프랜차이즈 업계·정책 전문지</b> <b>&lt;월간 프랜차이즈 월드&gt;무료구독</b></p> <p>프랜차이즈산업인들의 현장 및 활동상을 탐사 기획하고 산업에 대한 정책 수립에 대응하며, 유기적인 소통의 장으로 회원사를 널리 알리고 있는 공식 협회지 월간 프랜차이즈월드 잡지 무료 구독 특별혜택을 제공합니다.</p>		

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

※ KFA 홈페이지: <http://www.ikfa.or.kr> / 주소: 서울특별시 서초구 강남대로 27, aT센터 603호

# 회원가입 신청서

정회원  파트너회원

신청인 정보			
사 진 (3cmX4cm)	회 사 명		전 화 번 호
	브 랜 드 명		휴 대 전 화 (대표자)
	대 표 자 명		팩 스
	대 표 자 (주민등록번호)		이 메 일 (대표자)
회 사 주 소			
홈 페이지		업 종	
담 당 직 원	이름 :	Tel :	가 입 경 로 <input type="checkbox"/> 홈페이지 <input type="checkbox"/> 추천인( ) <input type="checkbox"/> 기타( )
계 작 정보		<input type="checkbox"/> 개인 / <input type="checkbox"/> 법인통장	출 금 일 자 매월 <input type="checkbox"/> 5일 / <input type="checkbox"/> 14일 / <input type="checkbox"/> 28일
회 사 명		계 좌 번 호	
대 표 자 명		주 민 등 록 번 호 (사업자등록번호)	
월 납 입 액		금 원 (₩ )	협 회 계 작 번 호 국민은행 644837-04-001180 예금주: 한국프랜차이즈산업협회
<b>【CMS 출금이체 약관】</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>출금이체를 위하여 지정출금계좌의 예금을 출금하는 경우에는 예금약관이나 약정서의 규정에 불구하고 예금청구서나 수표 없이 출금이체 처리 절차에 의하여 출금하여도 이의가 없습니다.</li> <li>출금이체 지정계좌의 예금 잔액(자동대출약정이 있는 경우 대출한도 포함)이 지정 출금일 현재 수납기관의 청구금액보다 부족하거나 예금의 지급 제한 또는 약정대출의 연체 등으로 대체납부가 불가능한 경우의 손해는 본인의 책임으로 하겠습니다.</li> <li>지정 출금일에 동일한 수종의 출금이체청구가 있는 경우의 출금 우선순위는 귀행이 정하는 바에 따르도록 하겠습니다.</li> <li>출금이체 신규 신청에 의한 이체 개시일은 수납기관의 사정에 의하여 결정되어지며, 수납기관으로부터 사전 통지받은 출금일을 최초 개시일로 하겠습니다.</li> <li>출금이체 신청(신규, 해지)은 해당 납기일 30일 전까지 신청서를 제출하여야 합니다.</li> <li>출금이체 신청에 의한 지정계좌에서의 출금은 수납기관의 청구대로 출금키로 하며 출금액에 이의가 있는 경우에는 본인과 수납기관이 협의하여 조정키로 합니다.</li> <li>출금이체금액은 해당 지정 출금일 은행 영업시간 내에 입금된 예금(지정출금일에 입금된 타 점권은 제외)에 한하여 출금처리 됩니다.</li> <li>연회비는 매년 1월에 한하여 징수하며 1월 이외 중도 가입시에는 월회비로 납부합니다.</li> <li>이 약관은 신청서를 수납기관에 직접 제출하여 출금이체를 신청한 경우에도 적용합니다.</li> </ol>			
<b>【금융거래정보의 제공 동의서】</b>			
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.			
<b>【개인정보의 제공 동의서】</b>			
위 본인은 개인정보보호법 「제15조(개인정보의 수집·이용)」의 규정에 따라 본인의 개인정보를 회원가입의 목적을 위하여 신규신청하는 날로부터 해지 신청하는 시점까지 사단법인 한국 프랜차이즈산업협회에 제공하는 것에 대하여 동의합니다.			
모든 약관동의 ( <input type="checkbox"/> 동의 / <input type="checkbox"/> 미 동의 )			
[관련문의] Tel)070-7919-4165 [필수구비서류] 사업자등록증사본, 회사소개서, 정보공개서, 대표이력서 [협회연락처] Tel) 3471-8135-8 Fax)3471-8139 mail) upearl@ikfa.or.kr 주소) 서울시 서초구 강남대로 27 aT센터 603호 우) 06774			

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

신청일자 2022년 월 일

회 사 명 :  
대 표 자 : (인)



## 정기구독 안내

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

### 구독료 안내

값: 1권 15,000원 / (주)KFN홀딩스/ 입금계좌: 신한은행 140-013-361492  
 전화 (02)556-7889, 팩스 (02)556-5281로 받으실 주소를 알려주십시오.

### 광고단가 안내

\*연 5회 계약시 1회 서비스 (VAT 별도)

구분	유형	금액	수량	크기 (가로×세로mm)
A	표 4(뒷표지)	600만원	1면	전면컬러 판형: 220×290mm 화일크기: 226×296mm (300dpi 해상도의 ai, psd 파일)
B	표 2 / 표 2 대면	400만원	1면	
C	표 3 / 표 3 대면	300만원	1면	
D	목차 대면	250만원	1면	
E	내지	200만원	1면	

### 광고, 콘텐츠, 구독 제안

\*광고료 부가세별도

#### 프랜차이즈월드

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

#### 한국프랜차이즈산업신문 온라인 광고

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

#### 창업도 온라인 광고

- 메인배너 월 200만원(연 2,000만원)
- 중간배너 월 100만원(연 1,000만원)
- 하단배너 월 70만원(연 700만원)

## 창업도,

- 누적 조회수: 1,200만명
- 월간 조회수: 30만명
- 프랜차이즈 약 1만2천 브랜드 순위 검색 사이트

창업도

귀사의 발전과 마케팅을 위하여 최선을 다하겠습니다.

종합광고대행사 [@ |주|KFN홀딩스](#) ☎02.556.7889

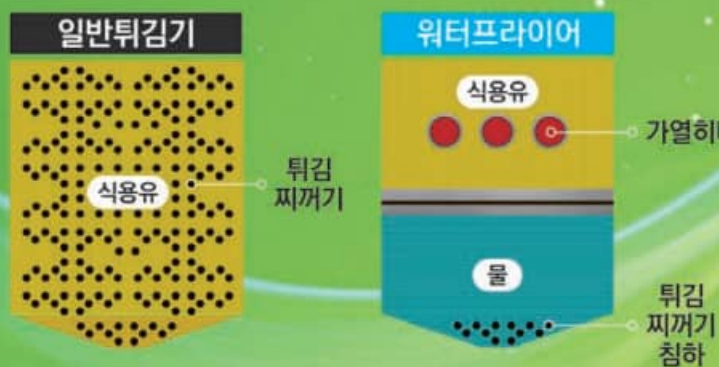
서울시 영등포구 여의대방로 67길 9, 706호(두일빌딩 여의도)



No.1 포장기계 엔터팩의 또 다른 걸작

# 엔터 워터프라이어

- ✓ 50% 식용유 절감, 전기/가스료도 대폭 절감
- ✓ 늘 신선한 기름 상태 유지
- ✓ 여러 가지 음식을 동시에, 냄새 걱정 없이
- ✓ 식어도 바삭함과 촉촉함은 그대로



## 엔터 워터프라이어 제품 규격

모델명	저장 용량	식용유 / 물	사이즈(cm) (가로×폭×높이) 최대높이1m
WF 6000 LPG / LNG 전기타입	저장 용량	식용유: 30L / 물: 18L	58.8 x 62.3 x 85
WF 7000 LPG / LNG 전기타입	저장 용량	식용유: 41L / 물: 23L	58.8 x 72.6 x 85

### 주요고객사



### (주)엔터라인 전국 대리점 모집

