

내실 다지고 떠나는 임채운 “중진공, 이젠 도약할 것”

(중소기업진흥공단 이사장)

3년간의 임기 마치고 퇴임 경영혁신 ‘독수리팀 TF’ 구성 성과중심으로 정책자금 운용 “中企 베스트 파트너 역할 확산”

“무거운 자리를 내려놓는 것은 시원하지만 직원들과 헤어지는 것은 섭섭하다.” 임채운 중소기업진흥공단 이사장이 3년간의 임무를 끝내고 진주를 떠나면서 16일 출입기자들에게 전한 소회다. 임 이사장은 퇴임 후엔 모교인 서강대학교로 돌아가 후학을 양성한다. 그는 이임사에서 지난 3년을 “실물 경제의 최일선에 있는 중소기업의 고민을 함께 할 수 있었던 귀중한 시간이었다”고 돌아봤다. 그동안 몸 담았던 중진공에 대해선 “지속적인 자기혁신을 통해 ‘중소기업의 베스트 파트너’ 역할을 성공적으로 수행해 나갈 것을 확신한다”고 말했다. 교수 출신인 임 이사장이 3년전 부임하

자 가장 먼저 한 일은 ‘내실’을 다지는 것이었다. 임 이사장은 “나는 경영학자다. 업무를 혁신하고 조직 문화를 만드는 것에 집중했다”고 전했다. 실제 그는 부임후 혁신을 총괄하는 전담조직을 만들어 관행을 개선하는 등 내부 혁신에 주력했다. 비위행위에 대해선 무관용 원칙을 적용하는 등 청렴한 조직문화 구축에도 힘썼다. 상시적으로 경영혁신을 전담하는 테스크포스(TF)인 ‘독수리팀’을 운영한 것이 대표적이다. 자신이 이사장을 맡기 전에 발생한 최경환 자유한국당 의원 인턴 채용 문제 등으로 본의아니게 고난의 시간을 보내기도 했다. 그가 떠나면서 ‘무거운 자리’라고 말한 것도 어쩌면 과거 중진공 주변에서 벌어졌던 일을 향후 이사장이 된 본인이 고스란히 떠안아야 했던 ‘버거움’ 때문일 수도 있다. 그는 중소기업들의 판로 개척에도 주력했다. 임 이사장은 “내 전공이 마케팅인데 취

임하고나서 마케팅만 이야기했더니 공공기관이 마케팅을 하는 것엔 한계가 있었다”면서 웃음도 지었다. 자신의 전공을 늘 강조한 덕에 성과도 적지 않았다. 2015년 알마티(카자흐스탄)에 문을 열었던 수출 BI는 2016년 들어 중칭(중국), 산티아고(칠레)로 영역을 넓혔고, 지난해엔 방콕(태국), 양곤(미얀마)까지 확대했다. 중소기업들의 수출 확대를 목표로 성장 단계별로 지원하기 위해 2015년 꾸렸던 ‘글로벌 퓨처스 클럽’은 첫 해 536곳에서 1559곳(2016년), 2236곳(2017년)으로 각각 늘었다. 중진공 본연의 역할인 정책자금의 효율적 집행에도 힘썼다. 임 이사장은 “초기엔 시스템이 불안하기도 했지만 정책자금을 온라인으로 신청할 수 있도록 해 효율화를 꾀했고, 수출을 많이 했거나 일자리를 늘린 기업에 정책자금이 돌아갈 수 있도록 성과중심으로 집행한 것도 기억이 난다”고 말했다.

창업, 소기업, 재도전 등 민간 금융기관을 이용하기 쉽지 않은 기업들에게 도움을 줘 시장실패를 최대한 보완하자는 취지에서 기본에 충실하도록 한 것이다. 이에 따라 중진공은 기술·사업성 평가가 정착되고 연대보증을 폐지하는 등 금융개선을 이끄는 데 앞장섰다. 또 정책자금을 준 뒤 수출성과 및 고용창출기업에 대해 우대지원해 기업의 자발적 성과창출을 유도하기도 했다. ▲전자서명 도입 ▲오프라인 제출 서류 간소화 ▲사전 상담예약제 확대 등 역시 모두 정책자금 지원을 효율화하기 위한 조치였다. 임 이사장은 “새 정부가 중소기업 중심의 경제정책을 펴겠다고 약속한 만큼 그동안 내실을 다진 중진공이 이젠 도약을 할 때가 됐다”면서 “선생이 잘 하는 일이 글쓰고 가르치는 것만큼 집필과 학생들

키우는데 몰두하겠다”고 덧붙였다. 임 이사장은 한국유통학회, 한국중소기업학회, 한국경영학회 등을 두루 책임하기도 했다. /김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr



/사진=중진공

필립스, 칫솔질 습관 관리하는 ‘스마트 음파칫솔’

‘다이아몬드클린 스마트’ 선보여
양치습관 극복 ‘덴탈 솔루션’ 제시

필립스 소니케어가 최첨단 음파기술을 전동칫솔에 적용, 잘못된 양치습관을 극복할 수 있는 덴탈 솔루션을 제시했다. 필립스코리아는 16일 서울 중구 웨스틴조선호텔에서 열린 기자간담회에서 음파칫솔 브랜드 ‘소니케어’의 스마트 음파칫솔 ‘다이아몬드클린 스마트’를 선보이며 음파칫솔이 구강건강과 치주질환 예방 측면에서 어떤 효과가 있는지 구체적인 임상 데이터를 통해 설명했다. 소니케어는 지난해 대한예방치과학회와 공동으로 ‘대한민국 양치혁신 캠페인’을 론칭하고 ‘구강건강 및 양치습관 실태조사’ 결과를 발표하며 잘못된 양치습관에 대해 문제를 제기했었다. 해당 캠페인의 연장선상으로 소니케어는 ‘양치혁신’이 ‘칫솔혁신’으로부터 출발한다는 메시지를 전달하기 위해 잘못된 양치습관 교정에 도움을 주는 스마트 음파칫솔을 출시했다. 이번에 선보인 ‘다이아몬드클린 스마트’는 최첨단 커넥티드 및 센서 기술로 양치습관을 실시간으로 추적해 사용자가 설정한 양치 목표와 개인 프로필에 가장 적합한 덴탈 솔루션을 제공하는 제품이다. 핸들에 탑재된 위치 센서와 문지름(sc rubbing) 센서, 압력 센서가 구강 안을 3D맵으로 재구성해 칫솔의 움직임과 위



서홍표 필립스코리아 부사장이 필립스 소니케어 신제품을 소개하고 있다. /필립스코리아

치, 압력을 분석해 양치습관을 모니터링한다. 마하 야콥 필립스 임상과학 담당 글로벌 이사는 “최신 임상연구결과에 따르면 스마트 음파칫솔이 일반칫솔보다 더 효과적으로 플라그를 제거해주고 치은염과 잇몸출혈을 감소시키는 것으로 나타났다”고 말했다. 임상실험에 따르면 만 18~70세의 성인 남녀 141명을 대상으로 4주간 실시한 결과 소니케어 사용자는 4주전에 비해 플라그 34.9%, 치은염 25.5%, 잇몸출혈 57.4%가 감소된 반면, 일반칫솔 사용자는 플라그 8.0%, 치은염 19.1%, 잇몸출혈 31.4% 감소에 그쳤다. /김유진 기자 ujin6326@

공정위, ‘대리점 갑질’ 혐의로 한샘본사 조사

“교육비 명목으로 수수료 챙겨”
공정거래위원회가 대리점법 위반 혐의로 국내 1위 가구전문업체 한샘을 조사하고 있다. 16일 관련 업계에 따르면 공정위는 이날 오전 서울 마포구 한샘 삼암사옥에 조사관을 보내 현장 조사를 벌였다. 현장조사는 사건을 인지하고 범위반 혐의가 확인됐을 때 관련 자료를 확보하기 위해 진행된다. 공정위는 B2C 영업부문 사무실에서 대리점과 관련한 자료를 확보하고 있는 것으로 알려졌다. 앞서 지난해 공정위 국감에서 국민의당

박선숙 의원은 한샘이 대리점 업체와 관련해 대리점법이 규정한 행위 제한 규정 전체를 위반하고 있다고 지적한 바 있다. 한샘이 플래그십 내 부엌가구 대리점을 운영하면서 대리점 직원을 직접 선발해 배치할 때 대리점으로부터 교육비 명목으로 수수료를 챙기는 등 갑질을 했다는 것이다. 박 의원은 한샘이 대리점에 판매목표를 정해 강제하고, 이를 달성하지 못하면 플래그십 내 영업활동을 제한했다으며, 대리점에 전단지 제작이나 배포비용을 전가하고 카탈로그, 명찰, 사은품 등을 구입하도록 했다고 지적했다. /박인용 기자

매출·신뢰·인지도 다 누리는 다점포 인기

운영 노하우 추가 출점매장에 적용
빠르고 안정적으로 시장 안착 가능
창업시 기존 점주의 만족도 살피야

다점포 비율이 높은 브랜드가 예비창업자들의 눈길을 끌고 있다. 지속되는 경기 불황 속에서도 한 점주가 동일한 브랜드 내 다수의 점포를 운영하며 높은 수익을 낼 수 있기 때문이다. 프랜차이즈 업계에서 다(多)점포 운영은 가맹점주가 브랜드에 대한 만족도와 신뢰가 높다는 것을 보여주는 지표가 된다. 많은 프랜차이즈 브랜드 중 본사의 내실이 탄탄하고 수익성이 높은 창업 아이템을 선택하기 위해서는 기존에 매장을 운영하고 있는 점주들의 만족도를 살펴볼 필요가 있다. 16일 업계에 따르면 다점포 창업은 기존 매장 운영을 통해 쌓은 노하우를 추가로 출점하는 매장에 바로 적용할 수 있어 빠른 시일 내 안정적으로 시장에 안착할 수 있는 가능성을 높이는 긍정적인 요인이 된다. 또한 원재료 공급과 인력 관리 등에 있어서도 상호 협력을 통한 유연적인 운영이 가능하므로, 매출 면에서도 긍정적인 효과를 가져온다. 삼겹살 전문점 ‘하남돼지집’의 다점포 비율은 약 40%에 달한다. 현재 하남돼지집은 전체 매장 중 약 70개 매장이 다점포 운영 매장이다. 159명의 가맹점주들 중 29명이 2개 이상의 매장을 운영하고 있는 매가 프랜차이즈형 점주이다. 이처럼 다점포 비율이 높은 이유는



/하남에프앤비



/뉴턴텐츠

전문가 수준의 실력을 쌓을 수 있는 체계적인 교육시스템, 매출 향상을 위한 본사 지원 그리고 점주 만족도 제고를 위한 열린 소통이 꾸준한 매출 성장으로 이어졌기 때문이라고 하남돼지집 본사 측은 설명했다. 카페 오가다는 다점포 비율은 약 15%다. 오가다는 전국 90여개 매장을 운영 중에 있다. 이 중 12개가 다점포 운영 매장이다. 오가다 파인에비뉴점과 롯데마트 구로점을 운영하는 박기서 점주는 상권의 특성이 전혀 다른 두 곳에서 매장을 운영하며, 계절과 요일, 고객 특성으로 영향을 받을 수 있는 매출의 위험 요소를 상쇄하고 있다. 근처 주거 상권을 타깃으로 하고, 주말에 가족단위 손님이 몰리는 구로 롯데마트점과 평일 주변 직장인들의 방문이 높아 주중에 매출이 높고 주말, 공휴일에는 휴점하는 전형적인 오피스 상권인 파인에비뉴점을 동시에 운영하다보니, 요일별로 두 매장에 모두 집중할 수 있으며, 점주 스스로 두 매장 근무가 가능하다보니 인건비를 줄여 운영할 수 있다. 스크린야구장 브랜드 스트라이크존

의 다점포 비율이 약 30%에 이른다. 스트라이크존 창업의 장점은 운영 간소화다. 외식업체처럼 재료준비, 요리, 서빙 등 복잡한 과정이 없다. 또한 객단가가 높기 때문에 높은 매출이 가능하다. 가맹점을 대상으로 하는 밀착 지원 시스템의 영향도 있다. 본사는 점주를 위한 다양한 제도를 가지고 있다. 매장 운영과 거점 마케팅을 지원하는 SM(Store Manager)제도, 빠른 A/S와 정기 점검을 지원하는 STM(Strikezon Technical Manager)제도 등이 있다. 콩나물국밥 프랜차이즈 ‘콩심(心)’의 다점포 비율 23%다. 론칭 2년 만에 전국 50개 이상의 가맹점을 운영 중이다. 콩심은 체계적인 교육 프로그램 및 지원 시스템을 구축해 점주의 안정적인 창업을 지원하고 있으며, 올해 초 전국적으로 창업문의가 늘어 대구지사를 설립하여 수도권을 제외한 지역매장에도 서비스를 강화하고 있다. 업계 관계자는 “점주들은 매장 운영의 효율성을 높여 추가 수익을 낼 수 있고, 가맹본부는 브랜드의 신뢰도가 높아지는 것을 알릴 수 있게 된다”고 말했다. /박인용 기자 parku7854@

고용부 ‘일경험 지원사업’ 운영기관 공모

올 사업 기관당 사업규모 확대

고용노동부는 이달 31일까지 2018년도 일경험지원사업에 참여할 대학 및 민간 기관 공모를 실시한다고 16일 밝혔다. 일경험지원사업은 미취업 청년 등에게 다양한 직업세계 정보습득 및 중소기업 인

식 개선, 기업현장에서의 직무경험 등 일경험 기회를 제공해 진로탐색 및 노동시장 조기 진입을 지원하기 위한 사업이다. 고용부는 올해 보다 역량 있는 운영기관의 참여를 위해 전체 선정규모는 축소하고 기관당 사업규모는 확대해 기관의 전문화 및 내실화에 역점을 둘 계획이다.

또 중앙부처 및 지자체에서 산발적으로 추진하고 있는 다양한 일경험 사업들을 수요자 특성에 맞게 유형을 분류해 청년들이 자신에게 필요한 정책을 쉽게 활용할 수 있도록 지원할 예정이다. 사업 지원과 관련된 신청서류 서식 일체 및 기타 자세한 정보는 고용부 홈페이지(www.moel.go.kr) 및 일경험홈페이지(www.work.go.kr/experi)에서 확인할 수 있다. /세종=최신용 기자 grandtrust@