

# “창업 초기에 갈팡질팡... 지원사업 통해 슬기롭게 대처해”

**소진공 도움으로 재기한 소상공인**  
 귀농해 굽쟁이 사업 시작 김 대표  
 “창업 초기 어려움 극복 큰 도움”  
 경남 김해 ‘단디무라’ 안 대표  
 “지원받아 온·오프라인 확장”



김인석 굽쟁이다팜 대표 | 김대중 골든아워 대표 | 백효정 뜰들이다 광고상현역점 대표 | 안은영 단디무라 대표

#.특성화고등학교에서 교사로 30년을 근무하다 명퇴후 평소 관심을 갖고 있던 곤충으로 '제2의 삶'을 개척하기 위해 충북 음성에 귀농해 회사를 차린 굽쟁이다팜 김인석 대표. 그는 곤충 사업을 하기 위해 투자한 적지 않은 비용과 창업 후 정보 부족, 판로 애로 등으로 초기에 상당한 애로를 겪었다. #.병원 사내 벤처로 시작한 골든아워. 이 회사는 자동팽창식 에어조끼 원리를 이용해 환자 이송시 필요 인력을 최소화하는 '인명 구조용 에어캡슐'을 개발했다. 제품은 해외에서도 관심을 받았다. 하지만 골든아워를 창업한 김대중 대표는 수출을 위해 필요한 나라별 의료기기 인증 과정이 그렇게 까다로운지 몰랐다. 해외 판매를 위한 품질경영 시스템도 갖추지 못했다.

인 소상공인시장진흥공단의 '희망리턴 패키지'였다.

27일 소진공에 따르면 희망리턴패키지는 ▲경영진단 ▲경영기본교육 ▲경영개선 사업지원 ▲사업정리컨설팅 ▲점포철거비 지원 ▲법률자문 ▲전직기초교육 ▲전직특화교육 ▲재창업교육 ▲재창업 사업지원 등을 통해 소상공인들의 폐업부터 재기까지 지원하는 사업이다.

김인석 대표는 “소진공의 희망리턴 패키지를 통해 가공실을 새롭게 리모델링하고, 제품 생산과 판매를 위한 설비를 구축하고 상세페이지를 제작하는 등 사업을 단단히 재 정비할 수 있었다”면서 “창업 초기의 어려움을 극복하는데 큰 도움이 됐다”고 전했다.

특히 가장 큰 어려움은 굽쟁이에 대

한 일반의 거부감이었다. 하지만 굽쟁이를 익살스럽게 표현한 브랜드만의 심벌을 제작하고 굽쟁이를 좀더 쉽게 섭취할 수 있도록 한 건강보조식품 ‘토파즈 굽’을 출시하면서 거부감을 싹 날렸다.

골든아워 김대중 대표는 희망리턴패키지의 경영개선 및 재창업 사업과 프로그램의 도움을 받았다.

이를 통해 수출을 위한 인증 뿐만 아니라 실험성적서, 품질경영시스템, 해외 지식재산권 확보를 위한 자문과 자금도 지원받을 수 있었다.

현재 골든아워는 유럽 의료기기 인증 취득이 막바지 단계에 달했고, 최근엔 국제 지식재산권을 추가로 확보하는 등 해외 수출을 위한 기반을 다지게 됐다.

특히 회사의 인명 구조용 에어캡슐에 관심을 보였던 해외 기업과 실제 수출계

약을 체결하는 쾌거를 달성하기도 했다.

김대중 대표는 “창업을 하고 3년간은 매출이 거의 없어 어려움이 많았다”면서 “소진공 지원사업을 통해 받은 자금으로 위기를 극복한 것 뿐만 아니라 경영을 하다 마주할 수 있는 위기 상황에 슬기롭게 대처하는 방법과 안정적인 사업 운영 방법 등을 배울 수 있는 좋은 기회였다”고 전했다.

경기 용인에서 ‘뜰들이다 광고상현역점’을 운영하고 있는 백효정 대표. 백 대표는 2021년 9월에 떡볶이로 요식업에 뛰어들었다. 하지만 경쟁이 심해 가게를 접고 6개월 가량 임대료만 내면서 버텼다. 백 대표는 희망리턴패키지 사업에 신청했다 고배를 마시고 두번째 도전을 해 도움을 받은 경우다.

“희망리턴패키지 지원이 확정되고나니 매장 리모델링부터 마케팅, 홍보, 인건비, 국고보조금, 자기부담금, e-나라도움 등 생소한 단어가 너무 많았다. 그래서 한국표준협회 관계자와 담당 컨설턴트에게 묻고 또 물어 점점 해답을 찾을 수 있었다.” 백 대표의 말이다.

그는 이를 통해 떡볶이에서 쌀밥으로 업종을 바꾸는데 성공했다. 점점 변화하는 매장의 모습을 보면서 재기할 수

있겠다는 희망도 생겼다. 손님들이 조금씩 늘어나며 매출 숫자를 보고 웃음도 나왔다. 지금은 ‘하루 매출 100만원’의 꿈을 꾸고 있다.

경남 김해에서 카페를 겸한 음식점 ‘단디무라’를 운영하고 있는 안은영 대표. 2020년 가게를 차린 안 대표도 코로나19로 큰 타격을 입었다.

“정말 이대로 주저앉는 줄 알았다. 불빛 한 점 없는 어두운 밤에 홀로 아득하게 떨어져가는 느낌이였다.” 안 대표가 당시를 회상했다. 배달을 통해 만회를 해보려고 했지만 매출이 늘어도 적자를 면치 못했다. 안 대표는 주변에 도움을 청했다. 자신과 비슷한 처지에 있는 사장님들을 만나 함께 고충도 나눴다. 닷새간의 온라인 교육도 받으며 마음을 다잡았다. 개선할 것이 없어 보였던 매장은 바뀐 것이 천지였다.

온라인과 오프라인을 넘나들며 아이템도 늘렸다. 희망리턴패키지 보조금 시스템을 통해 밀키트 샘플링을 진행한 후 관련 사업의 초석을 마련한 것이 대표적이다. 안 대표는 최근엔 소진공과 김해시에서 지원한 스마트 키오스크 결제 시스템도 가게에 들여놓을 수 있게 됐다. /김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

## 가맹점 수 33만개... 운송업종은 2배 늘어

**공정위 2022년 가맹사업 현황 분석**  
 전년 비 24% ↑... 매출 감소는 지속  
 교촌치킨·도미노피자 평균매출 상위



코로나19 이후 프랜차이즈 가맹점 수가 매출 감소에도 불구하고 처음으로 30만개를 돌파했다. 교촌치킨, GS25, 도미노피자 등이 업종내 가맹점 평균매출이 가장 많은 것으로 나타났다.

뉴스시스

27일 공정거래위원회에 따르면, 2022년 말 기준 가맹본부 수는 8183개, 브랜드 수는 1만1844개, 가맹점 수는 33만5298개(2021년 말 기준)로 전년 대비 모두 증가했다.

특히, 가맹점 수는 전년 대비 24% (6만4813개) 증가해, 가맹본부 (11.5%)와 브랜드 수(5.6%)보다 증가 폭이 컸다.

세부 업종별로 한식업종(3만6015개),

다른 매출감소가 전년에 이어 지속됐다. 다만, 외식업종과 도소매업종 평균 매출은 각각 1.4%씩 소폭 감소했지만, 서비스업종 매출은 25.8%(약 4000만원) 증가했다. 특히 외식업종 브랜드 수와 가맹점 수 모두 증가한 반면, 가맹점 평균 매출액은 2억7900만원으로 전년 대비 1.4% 줄었다.

가맹점 평균 매출액은 커피업종이 6.0% 증가한 반면, 치킨(-2.2%)·한식(-6.0%)·피자(-6.5%) 업종 매출은 감소했다.

외식업종 가맹점주가 가맹본부로부터 상품·원재료 등을 공급받는 대가로 지급하는 비용 중 적정한 도매가격을 넘는 일종의 유통마진인 ‘차액가맹금’은 평균 매출액 대비 4.3%로 나타났는데, 치킨업종이 7.0%로 가장 높았고, 이어 제과제빵(6.0%), 피자(5.0%) 업종이 뒤를 이었다.

서비스업종 브랜드 수와 가맹점 수도 각각 전년대비 8.1%, 36.0% 증가했는데, 가맹점 평균 매출액은 1억6100만원으로 전년 대비 25.8% 증가했다.

특히, 가맹택시사업이 활성화됨에 따라 운송업종의 가맹점 수가 2021년 기준 2만6402개로 전년대비 2.3배 이상 크게 늘어, 전체 가맹점 수 증가에 영향을 미친 것으로 파악됐다.

공정위는 특히 업종별 평균 매출액 등 상위 5개 브랜드를 공개했다.

외식업종 중 치킨은 교촌치킨(7억5372만원)이 1위를 차지했고, 이어 치맥킹(7억2479만3000원), BHC(6억3253만1000원) 순이었다. 커피는 카페온화(5억3644만5000원), 투썸플레이스(5억605만9000원) 순, 피자는 도미노피자(8억1480만1000원), 잭슨피자(7억4125만7000원) 순으로 가맹점 평균 매출이 컸다.

서비스업종 중 교육(교과)은 종로학원이 30억6817만원으로 1위를 차지했고, 교육(외국어)은 폴리어학원(26억1166만8000원) 평균 매출이 가장 많았다. /세종=한용수 기자 hys@

## 삼성중공업 챗봇으로 선박 설계

삼성중공업이 인공지능(AI) 기반 챗봇을 개발해 조선업에 적용하고 있다.

삼성중공업은 AI 기반 챗봇인 ‘SBO T’을 개발, 선박 설계에 적용하는 등 스마트 경쟁력 강화에 속도를 내고 있다고 27일 밝혔다.

SBOT은 삼성(Samsung) 과 챗봇(Chatbot)의 합성어다. 사용자가 자연어로 질문하면 AI가 그 의미를 분석해 사내 여러 시스템에 축적된 설계 노하우(Lessons Learned), 각종 규정 및 계약 정보 등을 찾아내 사용자가 원하는 최적의 답변을 제공한다.

SBOT에는 로봇 프로세스 자동화(RPA)와 연동해 반복 업무를 간단한 명령어로 손쉽게 처리할 수 있는 자동화 기능도 포함돼 있다. 이로써 설계 담당자는 도면 검색, 일정 관리 등 단순 반복 업무를 줄이고 중요 업무에 집중할 수 있게 됐다. /양성운 기자 ysw@

## 사명서 두산 떼고 HD현대 정체성 강화

**HD현대인프라코어**  
 정기주총서 정관변경 안건 의결  
 건설기계 3사간 시너지 극대화

인프라코어’로 사명을 변경하는 정관변경 안건을 의결했다고 밝혔다. 이에 따라 HD현대인프라코어는 올해 출시한 신규 건설장비 브랜드 ‘DEVELON’ (디벨론)에 이어 사명에서도 더이상 두산을 사용하지 않게 됐다.

이번 사명 변경은 건설기계 3사간 시너지를 극대화하고, 지난해 말 HD현대가 새로운 그룹명과 CI를 공개함에 따라 적극 검토해 온 데 따른 것이다.

조영철 HD현대인프라코어 사장은 주주총회 모두발언을 통해 “새로운 이

름과 새로운 마음가짐으로 글로벌 무대에서 그룹을 대표할 수 있는 회사로 거듭날 것”이라며 “전동화, 친환경, 무인화 기술 등 고객들이 요구하는 혁신적인 제품과 서비스를 선보이고, 스마트 건설 솔루션 기업으로 도약할 방침”이라고 밝혔다.

한편 HD현대 건설기계부문 3사는 이번 정기주주총회를 통해 모두 사명을 변경할 계획이다. 이미 현대건설기계는 22일 주총을 통해 ‘HD현대건설기계’로 사명 변경을 완료했고, 현대제뉴인 역시 28일 주총에서 ‘HD현대사이트솔루션’으로의 변경을 의결할 방침이다. /양성운 기자

## 현대글로벌비스·GS에너지 친환경 사업 공략

VLGC로 청정수소·암모니아 운송

현대글로벌비스가 국내 에너지 전문기업과 손잡고 청정 암모니아·수소 등 친환경 사업 분야 공략에 나선다.

현대글로벌비스는 GS에너지와 ‘청정수소·암모니아 및 친환경 에너지 사업’ 업무협약(MOU)을 맺고 친환경 사업 분야에 협력하기로 했다고 27일 밝혔다.

협약에 따라 현대글로벌비스는 양사가 추진하는 청정 수소·암모니아 사업 전반에 대한 해상운송 서비스를, GS에너

지는 수소·암모니아 생산과 수입 터미널 구축을 각각 담당한다.

현대글로벌비스는 앞서 2000억원을 투자해 1척당 8만6000㎡를 적재할 수 있는 초대형 가스운반선(VLGC) 2척을 건조하고 있다.

현대글로벌비스는 액화수소 운송 방식의 대안으로서 암모니아 운송에 주목하고 있다. 암모니아는 액화수소와 달리 영하 33도에서도 액화되며 단위 부피당 수소를 1.7배 더 저장할 수 있어 대량 운송이 쉽다. /양성운 기자