

신사업 아이디어

NEWSLETTER

칼럼

권영석 교수의
CEO 노트 02

연재

폭군상사 김전무의
창업 성공스토리 03

국내외 트렌드 리뷰

해외 및 국내
트렌드 04

신사업아이디어

이달의 신사업아이디어
신사업아이디어 다시보기 08



CEO는 반드시 조직을 성장의 법칙으로 이끌어야 한다

초기 기업의 CEO는 팀을 혁신하는 조직으로 만들어야 한다. 그렇지 않으면 창업기업은 지속 생존할 수 없다. 맥스웰의 리더십 법칙에는 승리의 법칙이 있다. 그 법칙은 특히 창업 초기의 혁신 기업에 적용될 수 있다. CEO와 팀원들은 성장할 수 있는 모든 창의적 방법들을 찾아내고 실행해야 한다. 그것이 창업의 생존 법칙이다. CEO는 오직 성장하기 위하여 그리고 성과를 내기 위하여 자신의 모든 것을 바친다. 그것도 초기에는 고성장을 하고 고성과를 내지 않으면 안 된다. 그것은 제품이든 공정이든 마케팅이든 조직이든 혁신의 성과이자 결과물이다.

CEO가 팀원들과 함께 높은 성장을 이루기 위한 성장의 법칙이 있다. 그 법칙에는 5가지 요소가 유기적으로 결합하여 작용한다. 첫 번째 요소는 도전적인 목표에 대하여 반드시 달성하겠다는 책임과 의무를 갖는 것이다. 둘째, 목표달성에 대한 열정으로 행동하는 것이다. 셋째, 창의성을 활용하는 것이다. 넷째, 포기하지 않는 것이다. 다섯째, 집중하고 헌신하는 것이다. 성장하는 CEO의 정신과 마음속에는 항상 이 다섯 가지 요소들이 기억되어 있다.

사우스웨스트의 CEO인 허브 켈러하는 창업 초기에 성장의 법칙으로 무장했다. 1967년 작은 항공사 소유 중인 롤린 킹, 은행가 존 파커, 변호사인 허브 켈러하는 사우스웨스트를 설립했다. 하지만 설립되자마자 경쟁사들이 사우스웨스트 항공사를 몰아내려고 온갖 방법들을 동원했다. 초기에는 자금난과 법 분쟁 등으로 바람 잘 날이 없었다. 여러 가지 고난과 역경으로 회사가 어려움에 처하자 이사회는 거의 포기상태였다. 그러나 허브 켈러하는 혼자 법정소송을 담당하며 버티었다. 온갖 고초 끝에 결국 법정 사건은 텍사스 대법원까지 가서 승리했다.

법정소송이 마무리되자 허브 켈러하는 경험 많은 라마르 뮤즈를 CEO로 영입했다. 하지만 그 이후에도 허브 켈러와 뮤즈, 그리고 임원들은 경쟁사들과 법정에서, 그리고 경쟁이 치열한 시장에 진입하기 위해 싸움을 계속했다. 사우스웨스트 항공은 계속되는 법정 싸움과 자금난으로 네 대의 비행기 중 한 대를 팔아야만 했다. 온갖 역경에 처한 그들은 굴하지 않고 창의성을 발휘하여 특단의 전략을 실행으로 옮겼다. 부족한 비행기를 보완하기 위하여 비행기가 활주로에 머무는 시간을 10분 이내로 최소화했다. 이것은 3대의 항공기로 단거리 항로에서 아주 유용한 경영방법이었다.

마침내 허브 켈러하는 이 모든 역경을 이겨냈다. 그는 혁신 경영으로 고속성장을 계속하여 2016년에는 사우스웨스트 항공을 세계에서 손꼽는 항공사로 만들었다. 수송 승객 1억 5180만 명을 달성하며 수송실적 1위를 차지했다. 1973년부터 2017년까지 45년 연속 흑자 행진을 하며 고속성장을 이어갔다. 석유 파동과 9.11 테러를 겪으면서 많은 항공사가 파산하며 합병당하는 와중에도 사우스웨스트 항공은 높은 성장을 이어갔다.

기업이 높은 성장을 하려면 반드시 다음과 같은 세 가지 기반을 갖추어야 한다. 첫째 기업은 하나의 통일된 비전 아래 CEO와 모든 직원들이 비전을 공유하고 이를 실행할 의지로 단합되어 있어야 한다. 특히 기업의 비전은 전략과제와 성과, 그리고 팀원들이 달성할 목표와 긴밀하게 연결되어 있어야 한다. 실행되지 않는 벽걸이 비전은 실패기업의 초상화이다. 둘째, 다양한 능력을 갖춘 직원들이 창의적 혁신으로 도전적인 목표달성을 위해 팀워크를 이루어 헌신해야 한다. 셋째, 직원들의 다양한 잠재력을 충분히 발휘할 수 있는 조직문화를 만들어야 한다. 사우스웨스트 항공의 사례처럼 초기 창업의 CEO는 항상 도전적인 목표를 수립하고 직원들과 함께 이를 달성할 창의적 혁신과 성장법칙으로 무장해야 한다.

(참고: 존 맥스웰, 리더십 불변의 법칙)



권영석

한성대학교 교수
벤처경영학 박사
융복합교양과정(창업)
(전)중앙년기술창업센터장



폭군상사 김전무의 창업 성공스토리

글. 권영석

제 10 부 창업과 성공

며칠 동안 기온이 많이 떨어졌다. 은행나무는 공터에 앞을 떨구어 노란 카펫을 깔았다. 벤치에도 노란 은행잎이 수북하게 쌓였다. 벤치에 앉았다. 파란 하늘에 한자락 구름이 흰 목화솜처럼 걸렸다. 은행나무는 텅 비었다. 맑은 날씨였다. 공고문 풋말이 섰다. 김 전무의 이층버스가 머물던 공터에 브이컴 본사를 짓는다는 공고였다. 건축설계사도 브이컴이었다.

[에필로그]

나는 김전무로부터 받은 주식으로 브이컴 본사 건물의 2층을 샀다. 그리고 창업가들을 육성하기 위해 창업센터를 열었다. 정부는 창업가들을 지원하기 위해 여러 가지 지원 프로그램을 만들었다.

모든 생명체들은 38억년동안 생존을 위해 자신만의 독특한 생존기법들을 진화시켜 왔다. 새들은 하늘을 날 수 있는 날개의 신화를 만들고 물고기는 바다속에서 헤엄칠 수 있는 지느러미의 신화를 만들고 고래들은 자기장의 방향을 탐지하는 신화를 만들고 코끼리는 긴팔처럼 활용할 수 있는 코의 신화를 만들었다.

7백만년 전 한 침팬지가 두 딸을 낳았다. 점점 사라지는 열대우림 때문에 우세한 언니는 그대로 열대우림에서 살았고, 동생은 경쟁에 밀려 사바나 초지로 쫓겨났다. 쫓겨난 침팬지 암놈은 초원에서 침팬지계통과는 아주 약간 다른 초원의 생존 방식을 택했다. 넓은 초지를 탁트인 시야로 경계하기 위해 자주 두발로 걷기 시작했다. 맹수들이 먹다 남긴 썩은 사체를 먹고, 자유로워진 두 앞발로 돌을 집어 뼈를 깨 골수를 빼먹으며 풀뿌리 등 여러 잡식을 통해 환경에 적응해 나갔다. 그리고 생존을 위해 '나'라는 신화를 만들기 시작했다.

내가 조직을 떠난 것은 우리 먼 조상인 할머니처럼 고향과도 같은 열대우림을 떠나는 것이다. 창업은 진실로 '나'를 찾아 너른 초원으로 나가는 여정이다. 인간은 무궁무진한 상상을 마음대로 창조할 수 있는 신화를 만들었다. 뇌에서 화학작용이 일어날 때 신화와 상상은 존재한다.

인간은 어느 때부터가 신화와 상상을 생존보다는 행복과 기쁨을 만들기 위해 '가치'로 바꾸어 활용하기 시작했다.

이제 우리는 모두 '나'로 태어난다. 하지만 진정한 '나'로 사는 사람은 드물다. 우리는 생각과 감정이 일회적인 화학작용의 결과라는 것을 안다. 우리를 그렇게 힘들게 괴롭혔던 것도 우리를 그렇게 기쁘게 만들었던 것도 자연이나 우주에서 보면 개개인의 뇌속에서 일어나는 아주 극히 미미한 일순간의 화학작용에 불과한 것이다. 또한 아주 훌륭한 상상이나 위대한 철학도 일순간의 화학작용에 불과한 것이다.

하지만 그것이 기록이 되고 정보가 되어 많은 사람들이 공감하고 그것을 활용하여 자신들의 삶을 행복하고 의미있게 창조하고 바꾸어 나간다면 그것은 인간의 진화로서 커다란 의미가 있는 것이다.

나는 지식과 경험을 가치와 돈으로 바꾸는 창업모델을 완료했다. 그리고 창업가들을 지원할 많은 지식과 정부의 지원프로그램들을 습득했다. 창업가들이 자신의 지식과 경험을 책이나 콘텐츠로 만들 수 있는 기술도 터득했다. 이 모든 것을 직장을 다니면서 준비를 해왔다. 자신의 행복과 타인의 창업을 위해 일하는 것이 내게 얼마나 커다란 행복을 줄 것인가를 생각하면 가슴이 설렌다. 나는 인류의 행복을 위해 창업센터에서 '폭군상사 김전무의 유지'를 받들어 인간의 창의력과 상상이 만들어 내는 '가치'를 육성하여 사업화하는 인프라를 정착시키고 키워나갈 것이다.

“당신에게 지식과 경험이 들어 올 때마다 당신만이 운명을 결정하는 힘을 갖는다. 그것을 사용하지 않으면 자유를 포기하고 가난을 선택하는 것이다. 그것을 자본가를 위해 사용하면 중간층에 합류하는 것이다. 그것을 가치로 바꾸어 자신과 타인의 행복을 위해 활용한다면 자유와 부를 얻는 것이다.”

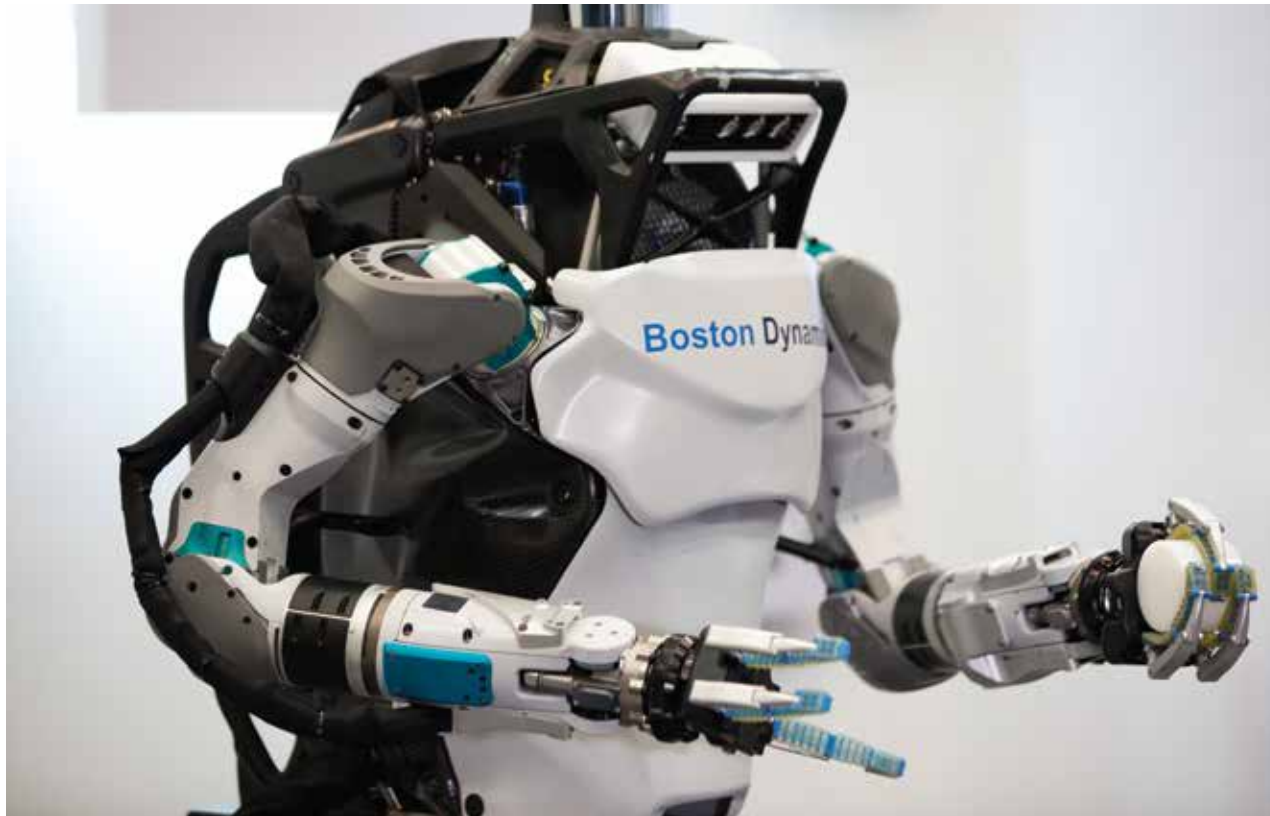
로버트 기요사키의 말을 일부 변형하여 되새김질 해본다.

(끝)

어느새 우리 주위에 자리잡은 미래

4차 산업혁명

변화에 적응하고 빠르게 대처할 수 있는
소상공인과 스타트업들의 활약을 기대



2016년 다보스포럼에서 클라우스 슈밥 교수가 '4차 산업혁명'이라는 개념을 소개한 지 3년이 지났습니다. 3년이라는 그리 길지 않은 시간 동안 4차 산업혁명이 우리 주위에 미치는 영향은 알게 모르게 크게 자리하고 있습니다. 4차 산업혁명 시대에 많은 사람이 궁금해하는 것은 일자리입니다. 우리의 일자리를 로봇이 빼앗아가지 않을까, 지금 영위하고 있는 직종이 없어지는 것은 아닐까 하고 말이지요.

결론부터 말씀드리면, 당장은 그럴지도 모르지만 장기적으로 보면 일자리의 수는 줄어들지 않을 것이라는 것이 많은 전문가들의 의견입니다. 세 번의 산업혁명을 거치며 전통적으로 인간의 노동이 필요했던 부분을 기계가 대체하는 과정을 거쳤지만 전체적인 일자리의 수는 변함이 없었습니다. 이러한 결과에서 볼 때, 네 번째의 산업혁명도 기술혁신으로 기존의 일자리는 사라질지 몰라도 곧 새로운 일자리가 생겨날 것이라는 전망입니다.

4차 산업혁명이 멀게만 느껴지실 수도 있지만, 사실은 현재도 우리에게 큰 영향을 주고 있습니다. 외식업 경기에 큰 영향을 미치는 배달 앱은 어느새 필수적인 서비스로 자리잡았고, '넷플릭스'로 대표되는 콘텐츠 제공은 이미 생활 속에 녹아들어 소비자들의 생활 패턴을 바꾸고 있으며, 인스타그램으로 대표되는 SNS는 빠르게 핫플레이스를 만들고, 또 사라지게 하고 있으니깐요.

4차 산업혁명으로 예상되는 변화 중 소상공인이 주목해야 할 것은 '개인화'입니다. 기존의 생산 체계인 대량생산과 획일적 대량공급 서비스에서 개개인의 니즈에 맞는 맞춤형 생산과 맞춤형 서비스로 변화해나갈 것이라는 의미이죠. 이는 소상공인에게 새로운 기회가 될 것이라는 예상입니다. 기존의 대량생산과 대량공급 체계의 시스템이 제공하기 힘든 부분을 소상공인은 발빠르게 제공할 수 있기 때문입니다. 빠른 변화가 힘든 거대 조직보다는 변화에 적응하고 빠르게 대처할 수 있는 소상공인과 스타트업들의 활약이 더욱 기대되는 이유이기도 합니다.

간편결제는 기본, 물류와 재고관리, 경영까지 시스템화

중국의 첨단기술 전통시장



#전통시장 #현대화 #스마트시장

중국은 일찍이 전자결제시스템을 도입하여 스마트폰과 QR코드를 이용한 결제가 보편화되어 있다. 이러한 전자결제는 전통시장에서도 널리 사용되고 있으며, 이에 더하여 첨단기술을 전통시장의 유통망에 적용함으로써 안전과 편리성에 대한 소비자의 요구를 충족시키고 있다.

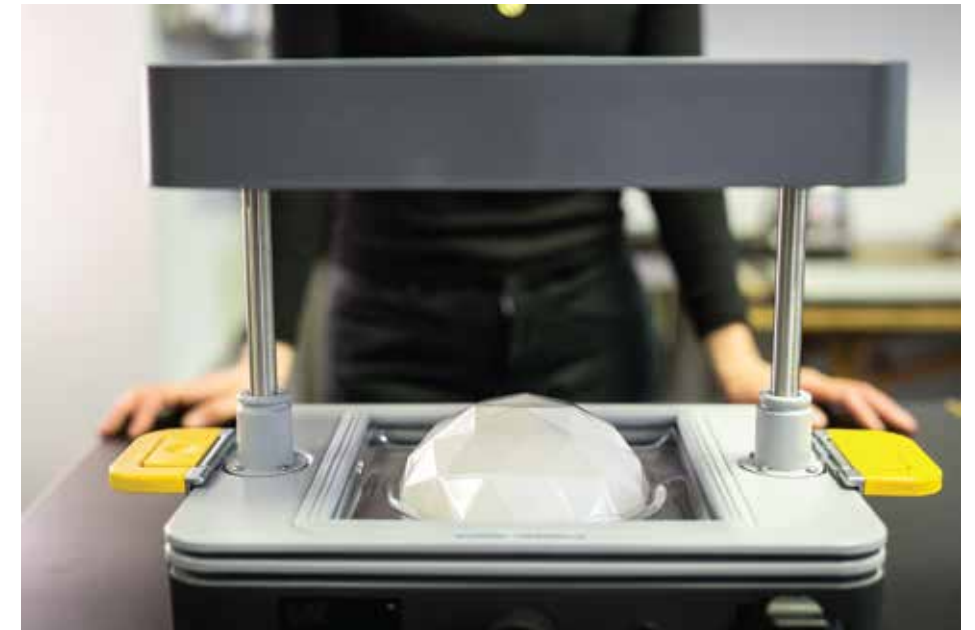
중국에서는 온라인 농수산물 판매가 큰 성장세를 보이고 있으나 전통시장은 여전히 농수산물 유통에서 가장 큰 부분을 차지한다. 전통시장도 변화의 움직임에 동참하고 있는데, 스마트 간편 결제 앱의 보편화, 전통 산업과 인터넷의 결합을 장려하는 '互联网+' 정책에 발맞춰 전통시장도 효율성과 경쟁력을 제고하는 방향으로 변화하고 있는 것이다.

스마트 농수산물 시장은 筑美科技와 같은 시스템 솔루션 개발사가 자체 개발한 대형마트 및 전통시장 판매 관리 시스템을 도입, 스마트 전자저울 및 모바일 기기 등을 통해 판매 현장을 스마트화하고 있다. 제품 자동 식별, QR코드 전자결제, 유통 경로 추적관리, 판매 데이터 축적 등 스마트 기기를 통해 과거 전통시장의 아날로그 방식을 탈피하고 현대화를 본격 추진하고 있는 것이다. 핵심은 소비자에 대한 정보 공개로, 터치스크린을 벽면에 설치해 정부 고시, 3D 위치 안내, 품질 검사 결과 등 정보 공개에 사용하고 있으며 점포마다 입구 상단에 모니터를 설치해 점주 정보, QR코드, 점포 소비자 평점, 과일 시세 등의 정보를 제공한다.

클라우드를 통한 시장 관리도 이루어지고 있는데 위의 결제 과정에서 관리 홈페이지에 전송된 정보는 고객 유동량, 매출 규모 등의 데이터로 분류돼 정리된다. 원하는 기간을 설정해 점포별, 시장 전체의 현황 보고서를 모바일 기기와 PC로 조회할 수 있어 재고 관리 및 매출 예측에 활용하는 것도 가능하다. 또, 시장 내 공급처 정보 또한 연동돼 책임자 및 연락처, 공급 가격 등을 실시간으로 확인할 수도 있다.

손으로 간단하게 원하는 형상을 만드는

초간단 데스크탑 3D 형상 메이커



#메이커즈 #상상력 #창의력

21세기는 상상력과 아이디어의 시대이다. 상상한 모양을 쉽게 재빨리 만들 수 있는 미니 금형 도구인 FormBox는 아이들에게 무한한 창의력을 키워주는데 많은 도움이 된다. 특히 자신이 만든 제품을 누군가 소중한 사람들에게 선물하고 상대방이 그것을 기쁜 마음으로 받을 때 그 기쁨이란 이루 말할 수 없다. Mayku는 일반인들이 자신의 집에서 혁신적인 탁상용 미니 도구를 상상력을 활용하여 프로토타입의 제품을 제작하며 창의력을 키울 수 있는 멋진 도구라고 할 수 있다.

Mayku사의 목표는 일반인이 탁상용 미니 도구를 사용하여 커다란 비용없이 상상력의 제품을 손쉽게 빠르게 직접 만들 수 있게 하는 기쁨을 주고 있다. 고객은 FormBox를 사용하여 더 이상 기업에 주문할 필요 없이 단 몇 초 만에 집에서 프로토타입 제품을 만들 수 있다. 특히 젤이나 초코렛을 재료를 활용하여 원하는 다양한 공예제품을 만들어 판매할 수 있다.

초등학교 교사들은 실습시간에 이 도구를 활용하여 여러 가지 공예제품들을 빠르고 쉽게 만들 수 있다. 아울러 학생들은 간단한 실습을 통해 창의력과 상상력을 무한대로 키울 수 있다. 교육열이 높은 국내에서 Mayku사와 협력하여 창업을 한다면 FormBox는 유망한 사업이 될 것이다. 특히 학교단체나 유치원에 과학 기자재 도구로서 공급한다면 사업은 크게 성장할 수 있다. 여기에 컴퓨터의 3D 프린터 개념을 간단하게 접목한다면 학생들의 창의력을 자극할 수 있는 훌륭한 과학 기자재가 될 것이다.

Mayku는 현재 74 개국에 3500명의 고객을 보유하고 있으며, 다양한 산업분야에서 고객을 확보하여 글로벌 유통 네트워크를 구축하고 있다. Mayku는 FormBox를 기반으로 전 세계 제조업체의 창조적 작은 혁명을 시작하여 궁극적으로 더욱 융복합적인 다양한 제품을 만들 수 있는 미니 기계장치 개발을 목표로 하고 있다.

자녀를 위한 집 안 아지트 사업 (2019)



자녀를 위한 <집 안 아지트>는 '침대 + 책상 + 책장 + 옷장'을 하나로 합쳐놓은 가구 및 인테리어 상품으로 공간활용을 극대화하며, 집 안에 또다른 독립공간을 얻는다는 특징이 있다. 목공을 통해 만들어진 각 파트를 조립하여 완성되며 제품의 벽면 활용을 통해 다양한 인테리어 효과를 얻을 수 있어 일본에서 화제가 되기도 하였다.

사업의 개요

마치 집안의 비밀 기지와 같은 이 컨셉은 기능적으로는 침대, 수납장, 책상 등을 한 데 모은 것으로 설치 후 오히려 공간을 더 넓게 사용할 수 있으며, 방 또는 거실 한 쪽에 설치할 수 있다. 벽면은 일반 시공, 화이트보드, 그린보드 등을 선택 가능하여 벽면에 필기 또는 인테리어 패턴의 시공을 할 수 있다. 시공은 목공 부품을 현장에서 조립하여 이루어지며 시공 기간은 1일 이내이므로 바로 사용이 가능하다. 제품은 어린이용 제품과 어른용의 서재+침대 제품이 있으며, 침대 사이즈에 따라

있으며, 침대 사이즈에 따라 다양한 맞춤형 제품으로 제작이 가능하다. 예를 들어, 대형 침대를 기준으로 한다면 프리미엄 원룸 용도 등의 새로운 컨셉으로도 활용이 가능한 것이다. 국내에서도 합리적인 가격대로 제공한다면 복합적인 기능과 인테리어 효과를 모두 얻을 수 있으므로 상당한 잠재수요를 공략할 수 있을 것으로 기대된다. 특히 어린이용 제품은 다용도로 활용할 수 있으며, 교육 및 생활에서 여러 가지로 편리한 점이 있다.



사진 : <https://sumika.me>

국내 사업화 성공전략 및 성장가능성

골드키즈 가정과 어린이 시설을 공략
자녀가 있는 가정은 최대의 고객이며, 아동은 자신만의 공간을 갖고자 하는 욕구가 크므로 가장 큰 시장이다. 아동시설에 대한 시범 시공을 통해 아동들이 아지트에 친숙해지고, 좋아하는 효과를 얻을 수 있음을 부모에게 인식시킨다.

다양한 디자인
수요 및 공간에 따른 제품의 구색을 갖추는 것이 필요하다. 단일 제품보다는 실내의 구성 및 구조를 구성하는 부품은 대량생산이 유리하나 디자인의 경우 다양화하여도 비용의 차이가 크지 않으므로 다양한 디자인으로 소비자 선택의 폭을 넓히는 것이 좋다.

리스크요인 및 대응방안

집이 좁아질 것 같다는 고정관념 타파
본 사업의 <아지트>는 일견 커 보이지만, 실제로는 설치되고 나면 오히려 공간활용도가 높 아진다. 그러나 많은 경우 집안에 이처럼 큰 구조물을 둔다고 하면 흔히 집이 좁아질 것 같다는 생각을 갖게 된다. 이러한 고정관념의 타파를 위해서는 실증이 중요한데 모델하우스 개념의 보여주는 집과 함께 실제 시공한 사례자들의 후기를 통하여 어떻게 공간활용을 하고 있는지, 그리고 아이가 있는 가정에서 아이들이 얼마나 좋아하는 공간이

합리적인 가격대
각 부품별로 호환성을 최대화하여 선 제작한다면 제작비를 최소화할 수 있다. 시공 가격대를 침대와 책상을 합한 가격 + α선에서 제공한다면 공간을 합리적으로 사용할 수 있다는 장점을 살려 수요를 확보할 수 있다.

1인 가구 시장 노크
기능적으로 '침대+수납장+책상'을 결합한 것으로, 천장까지의 공간을 최대한 활용하여 공간을 넓게 사용할 수 있으며 인테리어 효과도 있다. 또다른 수요층인 1인 가구가 많이 거주하는 소형 아파트, 원룸 및 프리미엄 고시원 등에 맞는 제품 출시가 필요하다.

가정에서 아이들이 얼마나 좋아하는 공간이 되는 지에 대해 실증을 보여주는 것이 효과적이다.

안전의 우려
주로 어린이가 사용하는 제품이며, 생활이 주로 이루어지는 공간이므로 가장 중요한 선택의 기준은 안전이다. 또, 목공 제품이므로 제품의 강도와 내구성도 받쳐줄 필요가 있다. 구조상의 안전 외에도 자재 및 체결 부분 등 각 부위의 안전을 확보하여야 한다.



신사업아이디어 다시보기는 예전에 소개된 신사업아이디어 중 현재 시점에서 사업화된 사례가 있는 아이디어를 소개합니다. 신사업 아이디어는 소개된 서점보다 몇 년 후 우리 주위에 등장하는 일이 많습니다. 앞으로 어떤 아이디어가 우리 주위에 새로운 사업으로 등장하게 될 지, 기존의 신사업 아이디어에도 주목해 주세요.

신사업아이디어 다시보기

한 끼 요리세트를 전문으로 판매하는 식료품점 (2011)

아이디어 소개 (당시원문)

참조 서비스 : 독일 Kochhaus

본 아이템은 메뉴에 따른 한 끼용 식사 재료를 모아서 레시피와 함께 요리킷(Cooking Kit)을 판매하는 식료품점이다. 빠르고 맛별이가 대세인 요즘 현대인들에게 아주 좋은 아이템이 될 수 있을 것으로 예상된다. 실제로 독일에서 현재 매우 인기있는 매장으로 소문이 나 있을 정도이다.

본 아이템은 일반 식료품점과는 확실히 다른 몇 가지 요소가 있다. 첫 번째는 일반 식료품 재료를 파는 것이 아니라 한 끼 요리 메뉴에 맞는 식료품을 세트로 묶어서 포장용기에 담아 판매한다는 점이다. 두 번째는 식재료 뿐만 아니라 요리방법을 알려주는 레시피까지 함께 알려준다는 점이다. 맛별이로 바쁜 주부들에게 매우 큰 인기를 얻을 수 있는 식료품점이 될 수 있을 것으로 예상된다.

에디터 코멘트

밀키트는 최근 가구 구성원의 수가 줄어들면서 인기를 끌고 있는 식자재 제품이다. 냉동식품보다 좋은 퀄리티의 식사를 원하는 수요가 늘어나며 식자재 선도와 편의성을 모두 만족시키는 밀키트가 등장한 것이다. 최근 밀키트는 냉장배송의 형태로 많이 공급되고 있는데, 이로 인해 단가가 상승하는 문제점이 나타난다. 소상공인이 밀키트 시장에 진입하기 위해서는 소비자 접근성을 개선하는 것이 필요하다. 고객의 동선과 가까운 곳에 매장을 위치한 매장에서 판매하거나, 혹은 배달음식 전문점과 같이 주문과 동시에 식자재를 밀키트로 만들고 배달대행을 이용하여 고객에게 공급하는 방법을 이용한다면 신선도와 가격 모두에서 경쟁력을 확보할 수 있다.



신사업아이디어 다시보기

고인의 DNA 보관 사업 (2014)

아이디어 소개 (당시원문)

참조 서비스 : 캐나다 DNA Memorial

최근에 펜던트에 고인의 유골을 넣어 기념품처럼 사랑하는 사람에게 전달할 수 있는 서비스에 대해 기사로 확인한 바 있다. 이제는 그보다 더욱 발전한 서비스로, 미래 세대가 자신의 조상에 관하여 알 수 있도록 고인의 DNA를 저장하는 새로운 사업을 소개한다.

지난 25년간 DNA 추출 분야의 경력을 축적한 이 회사는 고인의 사후에 DNA 샘플을 수집하여 연구소에 전달하는 작업을 진행한다. DNA는 면봉으로 샘플을 취한 후, 영구히 DNA를 보존하기 위한 분말 형태로 펜던트에 보존된다. 보존된 분말 형태의 DNA 샘플은 필요한 경우 조상의 데이터를 추적하는 데 이용되거나, 또한 유전 질환의 위험성을 검사하는 데 이용될 수도 있다.

에디터 코멘트

최근 국내에서도 고인의 DNA를 다양한 형태로 보존해주는 사업이 등장하여 화제가 된 바 있다. 국내의 H 사는 고인의 DNA 뿐 아니라 결혼식을 앞둔 신랑신부, 실종에 대비한 영유아 DNA 등을 서비스하고 있으며, 국내의 또다른 DNA 업체인 D 사의 경우 사고에 대비한 유전자 보존 서비스 등을 제공하고 있다. DNA를 이용한 또다른 사업으로, DNA 검사를 통한 다이어트 식단 제공은 최근 다이어트 시장에서 새로운 방식으로 각광받고 있다. 이는 DNA 검사를 통해 비만 관련 유전자를 파악한 후 개개인에 적합한 맞춤형 다이어트 식단을 제공하는 것이다.

이달의 소상공인 지원시책

>>2019년 청년고용특별자금 및 고용안정지원자금 추가접수 안내

- 대상자금 : 청년고용특별자금, 고용안정지원자금
- 접수기간 : 2019.10.10~예산소진시까지
- 지원대상 :
 1. 청년고용특별자금 : 청년소상공인 또는 2인 이상 시 50% 이상 청년근로자를 고용 중이거나 최근 1년 이내 청년근로자 1인 이상 고용 업체
* 청년은 만 39세 이하 내국인에 한함
 2. 고용안정지원자금 : 고용노동부 일자리안정자금 수급 소상공인
- 자금문의 : 전국 지역센터 및 중소기업통합콜센터 ☎(국번없이) 1357
- 기타문의 : 제로페이(www.zeropay.or.kr), 풍수해보험(www.safekorea.go.kr)

>>2019년 희망리턴패키지 우수사례 공모 개최

- 공모목적
폐업 소상공인의 재기에 대한 국민적 인식 개선과 재기 성공사례 확산을 위한 「2019년 희망리턴패키지 우수사례 공모」를 개최
- 1. 공모기간 : 2019.10. 8~10.27 18:00 까지
- 2. 신청자격 : 2018년 ~19년 희망리턴패키지 사업수혜자, 컨설턴트 및 교육기관
* 희망리턴패키지 참여제한 대상자(사업정리컨설턴트, 재기교육기관)는 제외
- 3. 공모방법 : 온라인(hope.sbiz.or.kr) 신청·접수
* 온라인 신청 및 등록 오류로 인한 신청·접수 누락의 경우 공단에서 책임지지 않음
- 4. 공모분야

분야	참여대상	우수사례 내용
사업수혜자 성공수기	2018~19년 희망리턴패키지 참여 후 취업한 소상공인	희망리턴패키지 사업 참여를 통해 폐업의 어려움을 극복하고 취업에 성공한 사례
재기지원 컨설팅 우수사례	2018~19년 사업정리 컨설턴트	컨설팅 수진자 대상 분야별 재기지원컨설팅 지원을 통한 폐업지원 사례
재기교육 우수사례	2018~19년 재기교육기관	교육생 대상 취업기본교육 등을 통한 재기교육 수료자 중 취업성공사례

>>2019년 특별경영안정자금 추가 접수 안내

2019년 10월 아래와 같이 특별경영안정자금 추가 접수를 재개합니다

- 대상자금 : 특별경영안정자금
- 접수기간 : 2019.10.21(월)~ 상시접수 (단, 예산 소진 예상 시 마감)
- 지원대상 : 고용위기지역(고용노동부 지정),
산업위기대응특별지역(산업통상자원부 지정),
조선사 소재지역 등 지역경제위기가 우려되는 지역* 소재 소상공인

구분	지역
고용위기지역	군산, 통영, 고성, 거제, 창원 진해구, 울산 동구, 목포, 영암
산업위기대응 특별지역	군산, 통영, 고성, 거제, 창원 진해구, 울산 동구, 목포, 영암, 해남
조선사 소재지역	군산, 통영, 고성, 거제, 창원, 울산 동구, 울산 남구, 울산 울주군, 영암, 김해, 사천시, 부산 영도구, 부산 사하구, 부산 중구, 부산 강서구

※ 관광사업 등 지역경제 활성화를 위해 해당지역에 한해 융자제외업종 중 여관업(55102) 지원가능
※ 보다 자세한 내용은 공단 홈페이지 참조 바랍니다.

