

# 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



2019 Vol.

8



## 곱셈리더십의 5가지 특성

기업이 크게 그리고 폭발적으로 성장하려면 리더를 적극적으로 계발해야 한다. 대체로 우리는 팀원일 때 자기계발에 전력투구한다. 이때는 대부분 성공의 규모도 작고 개인적으로 성공할 수 있다. 반면 승진을 해서 팀장이 되거나 리더가 되면 조직 즉 팀을 계발하여 조직을 성장시킬 수 있다. 이때 팀장의 리더십 능력에 따라 성공의 규모도 커지고 조직이 성장할 수 있다. 이것은 덧셈리더의 법칙이라고 이미 언급했다. 반면 팀장이더라도 리더를 양성할 목표를 가지고 있거나 임원이 되거나 CEO가 되어 리더를 양성하면 성공의 규모는 더욱 커지고 조직이 폭발적으로 성장할 수 있다. 이는 곱셈리더십에 해당된다. 존 맥스웰이 말하는 3가지 리더십 즉 자기계발 리더십, 덧셈리더십, 곱셈리더십에 해당된다.

지속성장하는 기업은 자기계발 리더십과, 덧셈리더십, 곱셈리더십을 잘 접목시켜 활용해야 한다. 이를 기업에 접목시키기 위해서는 각각 리더십의 특성을 잘 파악하고 이를 기업의 업무시스템에 정착시켜야 한다. 곱셈리더십은 다음과 같은 5가지 특성을 지닌다.

첫째, 자신이 신뢰하는 리더가 자신의 리더역할을 승계하기를 원한다. 뺄셈 리더십이나 나눗셈리더는 자신의 지위를 지키기 위해 팀원들이 성장하는 것을 원하지 않는다. 기업이 폭발적으로 성장하는 것도 또한 망하는 것도 원하지 않는다. 하지만 자신만은 성공하기를 원한다. 곱셈리더는 자신이 성장시킨 팀원이 리더가 되어 자신의 자리를 대신 이어주기를 바란다. 반면 그는 더 큰 리더가 되어 더 많은 리더들을 발굴하고 성장시킨다. 그 때마다 기업의 성공규모는 더욱 커지고 조직은 폭발적으로 커져서 곱셈성장을 한다.

둘째, 팀장리더는 하위20%의 팀원들을 계발하여 성과목표를 달성하지만 곱셈리더는 상위 20%의 팀원들을 적극 계발하여 그들을 신속하게 팀장으로 만든다. 그는 리더십 잠재력이 있는 20%의 팀원들을 리더로 계발하는데 하위 20%의 팀원들에게 쓰는 시간보다도 훨씬 많은 시간을 사용한다. 그것은 자신을 위한 투자이기도 하다. 곱셈리더에게는 항상 팀장리더들이 필요하기 때문이다.

셋째, 팀원을 이끄는 팀장리더는 팀원들의 약점에 집중하여 그것을 개선하여 목표성과를 만들어 내려고 노력한다. 반면 리더를 육성하는 리더는 그들의 강점을 계발하여 최대의 성과를 만들어 낸다. 약점은 계발하기도 어렵고 노력과 시간이 많이 걸린다. 강점은 계발하기도 쉽고 즐거우며 시간도 적게 걸리고 그 결과의 성과는 훨씬 크다. 또한 지속성과 성장속도도 크다.

넷째, 리더를 육성하지 않는 팀장리더는 모든 팀원들을 똑같이 대하려 한다. 반면 리더를 육성하려는 리더는 개개인 팀원의 강점 및 약점을 파악하고 그에 알맞은 업무와 목표를 배분하며 그에 필요한 역량을 계발하도록 한다. 또한 공정한 평가를 하며 성과에 대한 차별화된 보상을 한다.

다섯째, 리더를 키우는 리더는 시간을 경영한다. 반면 팀원을 끌어들이기만 할 뿐 리더로 육성하지 않는 팀장리더는 시간을 단순히 사용한다. 팀장리더는 팀원들의 가치를 크게 향상시키지 못한다. 그는 구성원 한 사람 한 사람이 창출하는 성과와 가치만 창출하여 덧셈성장을 한다. 반면 리더를 육성하는 리더는 육성된 리더가 곱셈의 성과를 창출한다.

오늘날과 같이 변화의 속도가 빠르고 지식과 정보가 홍수같이 발생하는 시대에는 기업의 팀원이나 팀장들은 미니 CEO들이다. 특히 그 어느 때보다 팀장의 리더십 역할이 중요하다. 팀장의 리더십 역할에 따라서 기업의 생존과 지속성장이 달려있다. 그가 덧셈뿐만 아니라 곱셈을 할 줄 알고 그것을 팀에 실질적으로 적용하는가. 혹은 뺄셈을 하는가, 아니면 나눗셈을 한다면 그 기업은 이미 아무도 구해줄 리 없는 망망대해에서 급속도로 침몰해가는 것이다.



권영석

한성대학교 교수  
벤처경영학박사  
융복합교양과정(창업)  
(전)중장년기술창업센터장



## 폭군상사 김전무의 창업 성공스토리

글. 권영석

### 제 8 부 창업가의 6가지 성공 비법 1

김 전무 일기의 마지막 부분은 창업가로서 성공 비법이 언급되어 있었다. 김 전무가 V-프로젝트팀을 성공시키고 브이컴을 세계적인 기업으로 성장시키면서 터득한 내용들이었다. 일기의 마지막은 내게 편지를 보낸 것으로 남겨져 있었다.

#### [친구 읽어보게]

친구에게 이것을 남기는 건 내가 처음 회사에 복귀했을 때가 기억나서 그러네. 그동안 나는 친구를 만나려고 애를 썼네.

내가 마이컴에 복귀했을 때는 절망뿐이었네. 도대체 무얼 어떻게 해야 할지 몰랐네. 직원들도 나와 비슷한 생각이었지. 아무것도 할 수 없다고 느낄 땐 정말 아무것도 할 수 없는 상황을 스스로 만드네.

우리 모두는 희망보다는 절망에 몰두했지. 감정 이란 우리가 만들기 나름이지. 자네는 우리에게 희망을 주었네. 창업이라는 것을 알았어. 나는 영업장이니까 파는 것 밖에 몰랐어. 가치를 부여 해서 만든다는 것은 잘 몰랐지.

엔지니어링 팀장인 신 차장과 회의를 했을 때 자네가 일부 프로그램을 개발해 주었다는 얘기를 들었네. 그 프로그램을 사용해서 제안서를 작성했는데 무척 편하고 시간도 절약됐다고 했어. 제안서 제출 마감일 5시까지인데 자네의 프로그램이 없었다면 제출하지 못했을 것이라네. 이후에도 제안서 건적을 낼 때는 그 프로그램을 계속 사용했다고 했어. 그것을 보자고 했네. 사용해 보았는데 편리했고 시간도 많이 절약됐어.

나는 건축설계 프로그램을 사용하면서도 그것은 바꾸거나 개선하기 힘들다고 생각했어. 그 부분은 성역과도 같다고 생각했지. 미국에서 개발하여 암호로 봉공 묶어버렸다고 생각했지. 마치 공략할 수 없는 그들만의 성이라고 생각했네.

하지만 자네는 내게서 그 생각을 깨뜨려 주었네. 자네가 개발한 프로그램을 받았지.

우리가 미국에서 공급받고 있는 프로그램 전체를 새롭게 개발해 버리면 된다는 생각이 순간적으로 들었어. 그들의 프로그램보다 훨씬 편리하고 완벽하게 개발해 주면 미국 본사처럼 유럽, 미국, 일본, 전 세계적으로 팔릴 거라고 생각했지.

그래서 영희를 불러들였네. 미국 스탠포드대에서 컴퓨터를 공부하고 S/W개발 분야에서 직장생활을 하고 있었어. 스탠퍼드는 벤처정신이 강하다네. 실리콘밸리도 거기서 출발했지. 자네에게 자랑 좀 하고 싶네. 처음엔 안 오겠다고 고집을 부렸지. 하지만 회사를 살리면 내가 가지고 있는 주식 절반을 주기로 했네. 당근을 준 거지. 어차피 그냥 놔두면 휴지뽀가리가 될 운명이니깐.

자네가 개발한 프로그램을 분석했네. 딸과 같이 집에서 일을 했네. 나는 건축에 대한 지식을 보태고 자네와 영희가 했던 유지보수 업무 처리들을 모두 검토해서 프로그램 로직을 완성해 놓았네. 업무처리를 하면서 개발해야 할 프로그램들과 처리흐름도를 상세히 작성해 놓아서 많은 도움이 됐어. 자네는 나중에 그것을 모두 개발할 계획을 갖고 있었던 것 같네. 자네가 있었으면 더 많은 도움이 되었을 거야. 자네를 찾으려 수소문했지. 하지만 프로그램 개발 때문에 많은 시간을 낼 수가 없었네. 우리는 하루를 한 달처럼 살았으니까. 다행히도 V-프로젝트는 성공적으로 마무리되어 지금의 브이컴으로 성장했네.

처음 자네를 보았을 때 고민이 있다는 것을 알았네. 그 눈빛을 잊을 수 없네. 심리학을 공부한 건 내 인생에 가장 큰 행운이네. 자신과 다른 사람에 대하여 조금이라도 이해하기 시작했으니까. 버스 를 집 삼아 집처럼 떠돌면서 많은 사람들과 인생상담을 했지. 행복했네.

상담을 한 후 자네가 미리 좌절하여 포기하는 습관에 빠져 있다는 것을 알았네. 내가 겪고 있던 절망을 자네도 똑같이 겪고 있었네. 절망에 빠져 있을 때 자네는 내게 가치를 주었네. 창업가가 되는 기회를 주었어. 브이컴은 자네 때문에 태어나고 성장할 수 있었네.

(다음호에 계속)



## 21세기 모든 선진국의 고민

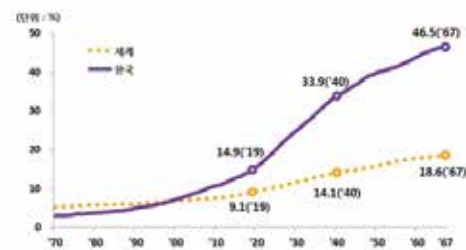
# 인구 고령화

#고령화 #인구절벽 #생산인구감소 #새로운기회

통계청이 지난 9월 발표한 '세계와 한국의 인구 현황 및 전망'에 따르면 우리나라는 2045년에 세계에서 65세 이상 고령인구 비중이 가장 높은 국가가 될 것이라는 전망이다. 2017년 고령사회에 들어선 한국은 고령화가 전 세계에서 가장 빠른 속도로 이뤄져 약 50년 후인 2067년에는 65세 이상 인구 비중이 유례를 찾아볼 수 없는 47%까지 달할 것으로 예상하고 있다. 반면 생산연령인구는 고령인구 이하로 급감해 2067년 한국의 총부양비는 120.2명, 노년부양비는 102.4명으로 세계 최고로 치솟을 것으로 전망됐다.

고령화가 소상공인에 미치는 영향 역시 큰 것으로 분석되고 있는데, 중소기업연구원의 '인구조조 변화가 소상공인에 미치는 영향'에 따르면 소상공인 중 50대 이상 비중이 67.6%로 과거에 비해 소상공인의 고령화도 빠르게 증가하고 있으며, 이들은 매출과 영업이익이 낮은 수준에 머무르고 있어 미래에 대한 준비여력이 부족한 것으로 파악되고 있다. 인구절벽 현상에 따라 소상공인 고객들의 소비여력도 감소가 예상되는데, 고령층 가구의 소비지출은 전체 가구 평균의 73.3% 수준으로, 소상공인이 다수 분포하고 있는 도·소매업, 음식·서비스업, 개인서비스업, 교육 등에서 소비지출 감소가 크게 나타나는 등 소상공인 영업위축이 우려되는 상황이다.

반면, 고령화가 진행되면서 식료품·비주류음료, 보건 등 고령친화산업은 소비증가와 함께 성장이 이루어질 것으로 전망되고 있다. 특히, 보건 및 사회복지 서비스업의 성장이 빠른 만큼 소상공인들의 실버산업 분야 참여를 적극 유도할 필요가 있으며, 소비여력이 큰 뉴 실버(New Silver)세대를 대상으로 접근성 강화 및 요구충족을 위한 변화관리 노력도 필요하다고 분석하고 있다.



세계와 한국의 고령인구 구성비 추이 (자료 : 통계청)



## 미국

미국 사회는 빠르게 고령사회로 진입하고 있다. 미 센서스국이 지난 3월 발표한 미 연령별 인구 변화 전망치 통계에서는 2035년에는 노령인구가 7,800만 명(예상치)으로 전체 인구의 21.4%에 해당할 것으로 예상하고 있다. 이처럼 인구 고령화가 진행되면서 미국 기업들이 노년층 소비자를 겨냥한 제품과 서비스 개발에 적극적으로 나서고 있다. 기업들은 노년층 소비자 공략의 필요성을 인지하고, 이들을 위한 상품 출시로 시장 선점에 나서는 중이다. 노년층의 라이프스타일, 소비습관 등을 고려한 맞춤형 제품 및 서비스는 헬스케어 뿐 아니라 일반 소비재, 금융상품까지 다양하게 분포하고 있다.

특히 노년층을 대상으로 한 홈케어 시장의 성장이 돋보이는데 헬스케어 산업 중에서도 가장 빠르게 성장하고 있는 부문이다. 이들 홈케어 업체마다 상이한 서비스를 제공하는 점이 특징인데, 홈케어 업체의 라이선스나 인가에 따라 제공하는 서비스가 다르게 제공되고 있는 것이다. 주로 제공하는 서비스는 개인간병 서비스, 방문 재활간호 서비스, 호스피스 서비스, 성인 데이케어 서비스, 테라피 서비스 등으로 홈케어 업계에서도 서비스가 더욱 세분화 및 전문화되고 있는 모습이다.



## 벨기에

벨기에에 역시 다른 유럽 국가와 마찬가지로 초고령화 사회로 진입하고 있다. 고령화 사회를 맞아 관련 비즈니스로 안전 관련 사업과 제품이 출시되고 있는데, 1차적 예방이나 사후 대응뿐만이 아닌 고령 환자들의 생활 패턴과 증상에 대한 정보를 수집하고 질병과 치료에 대한 연구가 증가하는 추세이다. 벨기에에 위치한 세계최고 나노기술 연구기관인 IMEC에서는 당뇨병, 만성폐쇄성 폐질환, 심부전증, 심혈관 질환을 앓고 있는 65세 이상의 노인을 대상으로 질병의 종류에 따라 설계된 장치와 센서를 제공해 건강 상태, 치료 진행 상황을 제공할 수 있는 디지털 시스템을 개발하기 위한 ProACT라는 프로젝트가 진행 중이다. 또, 2013년 벨기에 플란더스 정부의 지원으로 설립된 연구 개발 플랫폼인 InnovAge에서는 헬스케어 및 의료 기술 혁신을 위한 오픈이노 베이션 환경을 제공한다. 2015년에서 2017년까지 벨기에 KU Leuven대학교 교수와 연구원들은 뤼벤 시 Edouard Remy 요양원의 노인들을 대상으로 낙상 위험 모니터링 벨트와 카메라, 씹는 동작 감지 센서를 부착한 스마트 안경 등을 개발하고 정보 수집 및 기술 개발을 진행하고 있다. 연구 대상자였던 벨기에인 S씨는 실제 낙상이 가장 많이 발생하는 욕실, 화장실에도 장비를 설치해야 한다며 기술연구에 긍정적인 반응을 보이고 있다.



## 일보

최근 일본의 65세 이상 고령층은 '액티브 시니어'로 불리며, 스마트폰을 사용하고 자신의 행복을 위한 지출을 많이 하는 이미지가 강하다. 하지만 실제로는 공적연금에 생활을 의존하는 경우가 많고, 향후 연금수령액이 줄어 들 우려 때문에 불필요한 소비를 최소화하려고 하는 경향이 강하다. 즉, 돈을 많이 들이지 않고도 행복을 찾으려는 니즈가 높아지는 것이다. 이러한 영향으로 작년부터 고령자들 사이에서 '손주 채널(孫チャンネル)'이라는 서비스의 인기가 상승하고 있다. '손주 채널'은 TV나 스마트폰으로 자신의 자식·손주가 보내주는 영상을 상시 볼 수 있는 셋톱박스이다. 셋톱박스 설치비용은 1만9800엔이며, 월 서비스 이용료 1480엔을 내면 항상 이용할 수 있다. 이처럼 고령자들이 밖에 나가서 돈을 쓰는 것보다 집에 앉아 손주 모습을 보며 더 큰 행복을 느끼게 된 것은, 교통비가 매우 비싼 일본에서는 직접 손주를 보러가는 것이 금전적 부담이 크므로 대신 '손주 채널'을 이용하는 것이 훨씬 경제적이라는 면이 소비자들에게 좋은 반응을 얻는 요인으로 보고 있다.

고령화시대의 생산성은 로봇의 몫

## 농업로봇의 새로운 사업모델



#로봇 #농촌고령화 #생산성향상

2017년에 1월에 설립된 일본의 inaho 주식회사는 농업용 로봇을 통해 고령화 및 일손 부족이 심각한 농업 현장의 업무 경감을 추진하고 있다. 해당 기업이 개발한 로봇은 정해진 경로를 자율주행하며 적외선 센서 및 카메라를 통해 농작물의 정보를 얻고 인공지능을 활용해 작물의 성장 정도를 분석하는 기능을 가지고 있다. 또한 수확에 적합하다고 판단되는 작물을 자동으로 선정해 채취하기까지 한다. 통상적으로 4명의 일손이 들어가는 경작지의 경우 이 로봇을 도입할 시 1명의 인력만 투입되면 수확 작업을 마칠 수 있어 매우 효율이 높다.

이처럼 Inaho 사의 사업모델 특징은 로봇의 성능이 뛰어난 것은 물론이고, 실제 IoT 기기 도입이 어려운 농업 종사자를 고려한 비즈니스 모델을 제시하는 점도 주목할만 하다. 일본 농업종사자는 소규모 가족경영 형태가 절대다수를 차지한다는 특성이 있는데, 이로 인해 고가의 자동화기기나 고정적인 유지비 또는 이용료가 소요되는 솔루션의 경우 많은 엔드유저가 도입을 주저하고 있다. 또한 IoT 기기 도입에 따른 명백한 수익 개선 효과가 있을 지에 대해 불안해 하는 농업종사자가 매우 많다는 점도 걸림돌이다.

이러한 점에서 Inaho 주식회사는 종량제 요금 체계로 해당 로봇을 통한 실제 수확량에 작물의 시장가격을 곱한 금액의 15%를 로봇 이용 농가에서 징수하는 구조로 사업모델을 구성하고 있다. 수요자 입장에서 로봇의 초기 도입 비용이 들지 않으며, 기계 자체를 판매하는 형태가 아니기 때문에 소프트웨어의 업그레이드도 수월하게 받을 수 있어 운용에 어려움을 겪지 않는다. Inaho 주식회사의 관계자는 "성과에 대한 확신이 없는 상태에서 높은 비용을 지불해서 로봇을 구매하고자 하는 농가는 거의 없을 것"이라고 하며 "또 로봇 기술은 해마다 빠르게 향상되기 때문에 그저 기계를 판매하는

스마트폰 없이도 사고를 바로 가족과 기관에 전달

## 사고를 바로 알려주는 고령자용 스마트 신발



#안전 #웨어러블 #보행기구

앞서 살펴본 바와 같이 인구 고령화는 우리나라만의 문제가 아닌 전 세계적인 문제로 나타나고 있다. 미국에서는 인구 고령화가 진행되면서 여러 기업들이 노년층 소비자를 겨냥한 제품과 서비스 개발에 적극적으로 나서고 있다. 이처럼 기업들은 노년층 소비자 공략의 필요성을 인지하고, 이들을 위한 상품 출시로 시장 선점에 나서는 모습이다. 제품과 서비스를 시장에 내놓기 위해 각 기업은 노년층의 라이프스타일, 소비습관 등을 고려하여 맞춤형 제품을 출시하고 있으며, 서비스 역시 헬스케어 뿐 아니라 일반 소비재, 금융상품까지 다양한 실버계층 맞춤형 상품이 등장하고 있다.

흥미로운 상품으로, 프랑스의 E-본(E-Vone)사에서는 센서가 부착된 낙상 방지용 운동화를 개발하여 판매하고 있다. 2018년 가전쇼 CES에서 프랑스 스타트업 기업인 E-본은 노년층을 대상으로 한 스마트 신발을 출품하여 화제를 모았다. 신발에는 센서가 부착되어 착용자가 넘어졌을 경우 바로 감지되어 가족이나 친구, 의료기관에 알림이 전송되고, 빠르게 응급조치를 취할 수 있다는 장점이 있다. 신발 안에는 GPS, LoRa 안테나, GSM칩 등이 내장되어 있어 스마트폰 연동 없이 자체적으로 정보처리가 가능하므로 스마트폰을 사용하지 않는 노인들도 불편 없이 사용할 수 있다. 이 제품은 수시로 낙상의 위험에 놓인 노년층과 공사현장 노동자 등을 타겟 고객으로 설정하고 있다. 제품의 가격은 100~150달러 선이며 별도의 알람 서비스 요금은 월 20~30달러가 될 것으로 예상되고 있다.

# 전통시장의 빈공간을 이용하는 식자재 손질 서비스 (2019)



사진) 이마트 도곡점의 식재료 손질 서비스인 <베지붐처> 코너. 마트의 프리미엄 점포에서는 식자재를 구입한 소비자에게 무료로 손질서비스를 제공하고 있다. 전통시장에도 이와 같은 서비스를 도입하여 고객에게 편의성을 제공한다면 경쟁력을 확보에 큰 도움이 될 것으로 전망하고 있다.

전통시장의 유희점포 혹은 빈 공간을 이용하여 방문고객이 구입한 농수축산물 등 식자재를 세척하고 다듬어주는 서비스를 제공하는 점포형 창업이다. 손질 대상은 주로 농산물 혹은 수산물이며, 축산물의 경우 손질하기 까다로운 부위를 대상으로 한다. 고객이 구입한 농수산물을 세척하고 다듬는 과정을 서비스로 제공하며 고객이 식자재를 구입하였을 때 손질해야 하는 수고를 덜 수 있다.

## 사업의 배경

식자재의 손질은 손재주와 노동이 많이 필요한 작업으로 숙련되지 않은 주부들에게는 쉬운 작업이 아니다. 이러한 손질의 어려움을 해결하기 위하여 채소 또는 수산물을 구입한 후 조리하기 직전에 손질해주는 서비스가 있다면 주부들의 고충을 덜어줄 수 있다는 점이 본 사업의 배경이다. 별도의 독립창업보다는 전통 시장에 입지하는 것이 더 큰 의미를 갖는데, 현재 대형마트에 비해 방문고객이 줄고 있는 전통시장에 새로운 경쟁력을 부여할 수 있기 때문이다. 전통시장의 가장 큰 장점 중 하나는 저렴한 가격으로, 저렴하게 구입한 식자재를 부담없는 비용으로 손질하여 집으로 가져갈 수 있다면 전통시장의 경쟁력에 플러스 요인이 될 수 있다.

## 사업 세부내용

전통시장의 유희점포 혹은 빈 공간을 이용하여 방문고객이 구입한 농수축산물 등의 식자재를 의뢰한 주문대로 세척하고 다듬어주는 서비스를 제공하는 점포형 창업이다. 고객이 손질되지 않은 농산물을 구입하고 이를 맡기면 세척하고 다듬는 과정을 서비스로 제공하여 고객이 가정에서 식자재를 구입하였을 때 손질해야 하는 수고를 덜 수 있다. 수익은 고객이 의뢰한 식자재 손질에 대한 건당 비용과 상인회의 보조금으로 한다. 본 사업은 단일 점포라기보다 전통시장에 방문하는 고객에 대한 서비스에 가깝다. 손질 비용을 저렴하게 책정하여 고객이 구입한 상품을 부담없이 맡길 수 있게 하여 시장을 방문하는 고객에게 마트보다 나은 서비스를 제공하는 데 목적이 있다.

## 국내 사업화 성공전략 및 성장가능성

### 신속하고 맛있는 손질

픽크 타임에 몰려드는 주문량을 소화할 수 있는 역량이 필요하다. 전통시장에서 가장 붐비는 시간은 저녁시간대인 오후 6~8시이므로 이 시간에는 주문을 소화할 수 있도록 보조인력을 채용하는 등의 체계를 갖추어야 한다.

### 안심하고 먹을 수 있는 먹거리

세척과 손질이라는 서비스가 전문적이어야 한다. 고객이 집에서 하는 세척과 손질보다 청결도와 손질의 기술이 높아야 고객의 선택을 받을 수 있다. 전문장비를 도입하는 것도 고객의 신뢰를 얻을 수 있는 방법이다.

### 전통시장 전체를 이용한 홍보

본 사업의 서비스는 시장 내에서 구매한 상품의 손질이다. 그러므로 각 점포마다 상인회의 허가 후 안내문을 부착할 수 있도록 협조를 구하도록 한다.

## 리스크요인 및 대응방안

### 체력관리

노동강도에 따른 체력 문제를 고려하여야 한다. 아침 일찍부터 저녁 늦게까지 영업시간을 유지하는 일이 대부분이며 휴일 없이 365일 영업을 하여야 하므로 체력에 대한 리스크를 항상 안고 있는 셈이다. 이는 매장의 동선을 최적화하고 작업여건을 창업자에게 맞추는 것으로 줄여나갈 수 있다. 전통시장의 경우 휴식시간을 자율로 결정 할 수 있으므로 한가한 시간을 이용하여 주기적인 휴식을 취할 수 있도록 한다. 또, 전용의 세척설비를 도입하여 효율을 높이고 물과 접촉하는 시간을 줄이는 것도 건강관리에 도움이 된다.

### B2B 시장 개척

1인 경영 음식점의 경우 손질된 식자재를 구매하는 비율이 높다. 바쁘지 않은 시간을 이용하여 음식점을 대상으로 구매와 손질을 제공하며, 손질된 식자재보다 저렴하게 판매한다.

### 부가상품의 판매

식자재의 손질에 걸리는 시간동안 먹을 수 있는 간식, 음료 등을 판매할 수 있으며 채소와 연관이 있는 녹즙 등을 제조하여 판매할 수도 있다. 픽크타임 이외의 시간을 이용하여 부가상품을 제조, 판매한다면 수익성에 도움이 된다.

### 고객관리

농수산물 관련 사업이므로 매출의 상당부분을 단골손님이 좌우할 가능성이 크다. 이들 고객들의 관리가 중요하므로 접객태도와 방문시 보너스 제공 등으로 고객관리를 시행할 필요가 있다.

### 수익구조의 취약성

본 사업에서 우려되는 점 중 하나는 손질이라는 서비스를 제공하고 고객에게 적정한 비용을 청구하기가 쉽지 않다는 것이다. 건당 1~2천원 이상을 매기기 어렵기 때문에 건당 수수료만으로는 수익 구조가 나오지 않는다는 문제점이 있다. 해법은 전통시장 장보기 및 배송서비스 사업에서 찾을 수 있다. 현재 전통시장 장보기 및 배송 서비스사업은 정부의 지원으로 이루어지고 있으므로, 같은 방법으로 접근할 필요가 있다. 현 시점의 창업이라면 시장 상인회 차원에서 시장의 편의서비스 확충이라는 공감대를 형성하여 상인회 측에서의 보조가 있을 수 있다.



신사업아이디어 다시보기

## 셀프요리 주점 (2012)

### 아이디어 소개 (당시원문)

"선술집이지만, 요리는 전혀 나오지 않습니다. 모두 손님이 만들어주세요." 있을 수 없는 듯한 음식점이 진짜 있다. 그 이름은 "세힌(清貧)." 입구를 들어서서부터 재료를 고르고 요리를 하는 등, 모든 것을 손님이 해야 하는 이렇게 철저한 "셀프"상점은 드물 것이다. 이 가게는 도쿄 나카노에 2009년 7월에 오픈하여 젊은이들을 중심으로 화제를 모으고 있다고 한다. 요리는 손님이 모두 스스로 만든다. 가게 안쪽에는 주방 공간이 있고 재료는 냉장고에서 자유롭게 꺼내 사용한다. 조미료는 기본 무료이지만, 기타 재료에는 가격표가 붙어있어, 이것을 카운터에 전달된 문서에 붙여 바꾸고 나중에 정산된다. 별도로 30분 200엔 요금이 있지만, 최대 1,600엔까지만 적용된다. 음료는 카운터에서 주문하는 형식으로 되어있으며, 맥주 500cc 199엔, 소주 99엔이라는 파격 가격이다. 재료도 슈퍼에서 팔고 있는 가격 정도, 즉 거의 원가라는 것이다. - 일본의 주점 "세힌"은 고객이 입장 후 매장 내에 진열된 재료를 가지고 직접 조리하여 제공된 주류와 함께 즐기는 셀프 선술집이다. 식재료의 가격표를 모아 카운터에 가져가는 간단한 시스템으로 과금하며 시간과금 및 재료비 정도로 저렴히 즐길 수 있어 인기를 끌고 있다. 메뉴로는 육류, 어패류, 레토르트, 통조림 등이 있으며 점내 조리시설에서 간단한 조리를 거친 후 테이블에서 먹을 수 있다. 불황기에 적합한 아이템으로 일본에서는 성취감과 커뮤니케이션으로 인기를 얻고 있다.

### 에디터 코멘트

일본의 불황은 꽤 오랜 시간 지속되었으며, 그와 함께 불황형 사업 아이템도 많이 나타났다. 셀프 주점도 이 중 하나라고 볼 수 있는데, 초저가형 컨셉이던 일본과 달리 국내에서는 얼마 후 캠핑의 유행과 함께 캠핑장 컨셉의 셀프요리 점포로 나타난 예가 있다. 외식업에서의 셀프 조리는 쉽게 적용하기 어려운 모델이나 고기를 직접 구워먹는 형태를 응용한다면 시장에 받아들여질 수도 있다. 직접 테이블에서 조리할 수 있는 메뉴구성과 저렴한 가격이라면 충분히 경쟁력을 확보할 수 있다.



신사업아이디어 다시보기

## 도큐먼트 스캔 서비스 (2012)

### 아이디어 소개 (당시원문)

미국의 1dollarscan.com은 문서, 서적, 명함 및 사진들에 대한 스캔 서비스를 제공하며 단돈 1달러라고 하는 저렴한 비용의 저가정책을 펴고 있다. 1dollarscan.com은 일본의 복스캔 사의 자회사인 Libro에 의해 운영된다. 운영철학은 "많은 사람들, 소상공인, 학생, 연구원, 그리고 문서의 디지털화, 이의 보관, 분류, 그리고 기존 콘텐츠의 액세스에 도움을 주는 것"이라고 한다.

본 사업은 위 사업을 기초로 한 업체 대상 '스캔 외주 사업'으로 대량의 인쇄된 문서가 발생하는 특허사무소(또는 법률사무소) 등을 대상으로 하여 문서의 스캔 및 디지털화를 지원하는 서비스이다. 주문받은 문서의 스캔과 함께 이미지화된 문서에 OCR 과정을 거쳐 텍스트를 추가하여 검색 및 블록 복사 등이 가능하게 하며 보다 정확성을 요구하는 고객의 경우 타이핑 및 교정 서비스도 추가할 수 있다. 나아가 특허사무소의 문서전산화를 지원하는 부분으로도 확장할 수 있다. 본 아이템은 인쇄된 문서가 대량으로 발생하는 특허사무소, 법률사무소, 연구소 등을 대상으로 한다. 특허사무소와 법률사무소의 경우 국내 및 해외 특허, 소송관련 관공서 및 담당업체와 인쇄된 문서로 공식 업무가 진행되므로 대량의 문서가 발생하게 된다. 일반적으로 이러한 문서는 파일에 철하는 정도의 분류가 이루어지는 낙후된 경우가 많으며, 이의 디지털화가 이루어질 경우 사무소 전체의 비약적인 업무효율성 증대가 가능하다.

### 에디터 코멘트

전문 스캔 서비스는 우리에게 복스캔 서비스를 통해 널리 알려지게 되었다. 그러나 비즈니스 모델로서의 더 큰 수요처는 기업에서 찾을 수 있는데, 예전부터 운영해 온 법률사무소, 특허사무소, 연구소 등이다. 이들은 오래전부터 축적된 자료를 인쇄된 자료의 형태로 가지고 있으므로 매년 자료를 찾을 때마다 서류를 뒤져야 하는 불편을 겪고 있기 때문이다. 따라서 스캔 서비스는 단순한 스캔 뿐만 아니라 서버를 포함한 문서 종합 시스템까지 토탈 솔루션을 제공하는 것이 필요하다.

# 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 <b>취업한 소상공인</b>	희망리턴패키지 사업 참여를 통해 폐업의 어려움을 극복하고 <b>취업에 성공한 사례</b>
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 <b>취업성공사례</b>

## >>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.

