

1%대 저금리 시대 '투자형 창업'이 뜬다

1%대 저금리 기조가 이어지면서 투자형 창업이 매력적인 투자대안으로 주목받고 있다. 투자형 창업은 투자자는 일정 금액을 투자하고 운영은 본사 전문가가 맡고, 매월 투자금에 비례한 배당금을 받는 위탁창업과 한 명의 점주가 동시에 다수 점포를 운영하는 다점포 창업이 있다.

1억원에서 3억 정도를 투자해 꾸준한 수익을 올리려는 은퇴자 혹은 자금의 여유가 되는 중장년층 직장인을 중심으로 수요가 늘고 있다.

특히 요즘 인기 있는 위탁운영형은 투자자가 개인적인 시간을 내지 않고도 고정수익을 얻을 수 있는 것이 장점이다. 게다가 전문가가 매장을 운영하기 때문에 점포 성공 확률도 비교적 높다. 아이템을 잘만 선택하면 은행금리와 비교해 높은 수익률을 얻을 수 있다. 투자형 창업을 실시하는 대표적인 프랜차이즈 본사의 사례와 투자형 창업에서 명심해야 할 점을 알아본다.

◇위탁창업-성장성과 안정성 높은 업종을 찾아라=투자형 창업의 대표적인 예가 전국적으로 이름을 날리고 있는 한식뷔페 '풀잎채'이다. 풀잎채는 100여 가지 한식메뉴를 1만2900~1만6900원에 맞출 수 있다는 입소문이 나면서 인기를 끌고 있다. 백화점, 아울렛, 복합쇼핑몰 등에 입점한 330~660㎡ 규모의 대형 매장만 40곳이다. 음식 맛과 가격에 민감한 40~50대 여성들의 큰 지지를 받고 있다.

풀잎채의 운영방식을 보면 본사와 3~4명의 투자자가 공동으로 점포에 투자, 운영은 본사 외식 전문 매니저가 맡고 매월 지분만큼 수익을 분배하는 공동투자제 구조다.

이외에도 피자전문점 '카니발피자'도 투자형 창업제도를 운영하고 있다.

이러한 위탁창업의 주의점은 성장성과 안정성이 높은 업종을 찾아야 한다는 것이다. 업종 선정이 성공의 관건이므로 반짝 유행하거나 수익성이 검증되지 않는 아이템에 충동적으로 투자해서는 안된다. 여러



최근 창업투자 트렌드인 위탁운영형은 투자자가 개인적인 시간을 내지 않고도 고정 수익을 얻을 수 있다는 장점이 있다. 위탁운영형 창업 성공사례로 꼽히는 한식뷔페 '풀잎채' 매장 내부 모습.

은퇴자·중장년층 직장인 중심 재테크 수단으로 주목

위탁창업, 투자자 개인시간 안내고 고정수익 기대 인기

다점포창업, 프랜차이즈 업체 재무구조 좋고 관리 잘돼

투자자와 공동으로 투자할 때는 수익을 지분율대로 배분한다는 점을 감안해 가급적 매출 규모가 큰 아이템을 택해야 한다.

또 본사가 사업을 점으면 투자금 회수가 어려울 수 있으므로 본사의 재정 등이 튼튼한지, 메뉴 개발·점포운영·마케팅 등이 체계적인지, 경험과 노하우가 충분한지 꼼꼼히 따져봐야 한다. 투자금액이 클 경우 위험을 줄이기 위해 한 개의 점포보다 여러 점포에 분산투자 것도 안전한 방법이다. 이익분배, 역할분담, 계약 당사자 간 권리와 의무사항 등을 확실하게 문서화해 분쟁이 발생할 경우를 대비하는 것이 현명하다.

◇다점포 창업-과유불급 체계적인 경영 전략 수립이 우선=한 명의 점주가 동일한 프랜차이즈 매장을 2~3곳씩 운영하는 투자형 창업도 건설한 프랜차이즈를 중심으로 운영되고 있어 창업 투자처로 고려 불만이다. 보통 1호점의 성공으로 단시간에 투자금을 회수한 뒤 점포 인근이나 인근 지역에 2호점을 오픈, 재투자를 시도하는 형태가 주를 이룬다.

이러한 프랜차이즈 업체들의 공통점은 대부분 본사 재무구조가 튼튼하고 관리 시스템도 잘 구축돼 있다는 점이다. 또 전산화·정보화 인프라 및 직원 교육 매뉴얼을 갖추고 있어 점주가 하나의 매장에만

몰여 있지 않아도 손쉽게 매장 관리를 할 수 있는 환경이 조성돼 있다.

신규 창업자들이 대박이 나면 점포를 확대하는 것이 일반적인 형태지만 최근에는 돈가스와 우동,소바 전문 프랜차이즈인 '하루엔소쿠' 처럼 잘 정비된 시스템으로 점포수를 늘려가는 사례가 확대되고 있다.

다점포 창업에서 중요한 점은 체계적인 경영 전략을 수립해야 한다.

프랜차이즈 본사가 운영을 알아서 해주는 위탁형 창업은 달리 다점포 창업은 주먹구구식 점포 운영으로는 여러 개 점포를 효율적으로 가동하기 어렵다. 오히려 이설 프개 두세 개 점포를 운영하는 것보다는 한 개 점포를 내실 있게 운영하는 것이 훨씬 낫다.

하지만 전문가들은 "지나치게 욕심이 앞서는 것은 위험하다"며 "1호점 매출이 안정되고 영업 환경에 변수가 없어 직원에게 맡겨도 차질이 없을 때 2호점을 오픈하는 것이 현명하다"고 조언했다.

/김대성기자 bigkim@kwangju.co.kr

조계현 소장의

창업 이야기



지사창업도 해볼 만 하다

잘 나가는 프랜차이즈 본사를 운영해보고 싶은 마음은 예비 창업자나 자영업자라면 누구나 한번쯤은 꿈꾸는 일이다. 하지만 워낙 치열한 경쟁이 진행되는 프랜차이즈 업계의 현실상 소자본으로 프랜차이즈 본사를 만들어 성공할 확률은 지극히 낮다. 과거에는 프랜차이즈 본사를 만드는 일이 아이템만 괜찮으면 소자본으로도 충분히 가능했지만 동일 업종의 온갖 브랜드들의 춘추전국 시대인 요즘은 적어도 준비자금으로 10억은 있어야 체인본사를 해볼 만한 시대로 접어들었다는 것이 업계의 정설이다.

까다로워진 관련법규와 예비창업자들의 높아진 안목으로 인해 가맹선택의 기준이 과거와 달리 단순한 아이템만 보고 선택하는 것이 아니라 프랜차이즈 본사의 역량과 재무적으로 좀 더 단단한 본사를 선택하려는 경향이 커지다 보니 본사창업도 쉽지 않은 상황이기도 하다.

소자본으로 본사를 만들 수 없고 프랜차이즈 사업은 해보고 싶다면 답은 간단해진다. 유망한 아이템을 가지고 이제 막 프랜차이즈 사업에 나선 신뢰도 높은 프랜차이즈 본사를 발굴하여 해당 브랜드의 지사창업을 하는 것이다.

사실 지사창업은 일부 대형브랜드의 지사를 제외하고는 아직도 비교적 지사창업비용이 점포창업보다는 부담이 덜한 편이다. 문제는 어떤 아이템을 장성한 브랜드의 지사를 개설하는 나 사업성공의 핵심요소다. 또한 단순히 지사를 개설하는 비용만 가지고 지사를 개설한다는 것은 어리석은 판단이다. 창고나 사무실, 물류차량 등 지사를 운영할 자금과 지역 내에 어느 정도 브랜드를 홍보할 수 있는 운영자금을 확보한 상태에서 지사를 개설하는 것이 바람직하다.

물론 최근 들어서는 지사창업의 조건 중 하나로 지사직영점 출점을 조건으로 내거는 본사들도 많아졌다. 그런 경우라면 지사창업비는 훨씬 더 증가하게 되는 것이다.

지사직영점 개설이 꼭 나쁜 것도 그렇다고 매우 좋은 것도 아니다. 해당 브랜드의 지역 모델샵의 역할을 하고 안정적인 수익원이 생기는 장점이 있는 반면에 본인이 개설한 지사직영점의 장사가 잘 안된다면 가맹점 모집은 더없이 힘들어지기 때문이다.

그러다보니 지사직영점이 임질할 상권과 입지에 관한 기준을 본사 입장에서 최대한 끌어올리는 수준으로 요구하게 되며 그만큼 지사창업비용도 상승하게 되는 것이다.

본사가 능력이 있어서 지사의 큰 노력 없이도 지역 가맹점이 늘어나는 경우가 있기도 하고 본사는 역량이 떨어지는데 지사장의 능력이 뛰어나서 특정지역에서만 해당 브랜드가 활성화되는 기현상도 발생하게 되는 것이 지사창업의 특징 중 하나다. 또한 지사운영과정에 생긴 노하우와 인적 네트워크를 바탕으로 본사창업에 나서서 성공한 사례도 제법 많은 편이다. 프랜차이즈 사업에 대한 운영노하우가 없는 상태라면 적은 자본을 들여서 지사를 창업하고 이를 기반으로 향후 본사를 꿈꾸는 일도 도전해볼 만한 가치는 충분하지 않나 싶다.

지사창업시 주의사항은 본사와의 합리적인 계약조건이다. 특히 가맹점 개설시 개설회수와 지속 물류수익에 대한 수익의 분배방식과 비율 그리고 계약기간과 계약연장의 조건에 관해서는 꼼꼼히 따져볼 필요가 있다.

<소상공인창업전략연구소장>

“설 선물 직거래 장터서 싸게 사세요”

농협 전남본부, 무안·해남 등 11곳 개설

농협 전남지역본부(본부장 강남경)는 설 연휴를 앞두고 2일 전남지역 농축산물을 저렴하게 공급하기 위해 11곳에 직거래 장터를 개설했다.

전남본부는 이날 광주시 동구 KT정보센터 광장을 비롯해 무안, 해남, 구례, 여수 등 모두 11곳에 농축산물 직거래장터를 만들고 농축산물과 제수용품 등 저렴하게 판매한다.

직거래장터에서는 명절 인기 품목인 장성사과, 나주배, 세지메론, 순천키위, 화순터덕, 광양밤, 함평한과, 진도수산물 등 60여 품목을 최고 30% 저렴하게 판매한다.

또 우리 고기 소비촉진을 위해 축산물 이동판매차량을 배치해 5일까지 한우 축산물을 저렴하게 공급한다.

/오광록기자 kroh@kwangju.co.kr



농협 전남지역본부(본부장 강남경)는 2일 광주시 동구 KT정보센터에서 지역 농축산물을 저렴하게 공급하는 직거래장터를 개설했다.

/최현배기자 choi@kwangju.co.kr

유한회사 제이앤와이 도시개발은 NPL(부실채권) 채권매입, 매각, 중개, 경락잔금대출, 질권대출 & 부동산 컨설팅 등을 원스톱으로 처리하고 있는 부동산 전문기업입니다.

NPL 관련업무를 원스톱으로!

- NPL매입 • NPL매 • NPL중개 • NPL질권대출 • 경락잔금대출 • NPL등기업무

NPL 투자는 채권 투자다. 은행 등 채권자가 채무자에게 해준 대출이 부실화할 때를 대비해 설정해 둔 “근저당권” 을 거래하는 방식으로 이뤄지며 부실채권거래가 매매보다 수익성이 높으며 NPL 대박은 무량물건 선별이 중요하며 매매보다 한 발 앞선 부실채권을 노려보는 것이 월등한 수익을 창출 합니다.

NPL(근저당권)투자는 ?

- * 안전한 투자를 원하시는 분
- * 부동산을 취득하거나 소유하지 않고 단기적으로 고수익을 올리고 싶으신 분
- * 경매에 입찰하여 100% 낙찰 받고 싶으신 분
- * 양도소득세나 이자소득세가 부담이 되시는 분
- * 상가,공장,토지,숙박시설등을 반드시 낙찰받고 싶으신 분

광주지역 추천물건 외 다수 물건 확보 되었으며 전국 특수물건 취급 가능

[법률자문업무협약 법무법인 지산]

전국 최대 우량 NPL 보유

NPL파트너스는 하나/기업/현대스위스/솔로몬 등 다수의 금융기관 담보부 NPL매입, MG질권대출협약,JB캐피탈 NPL사업협약,담보부 NPL 수익계약 매입/중개 4000억원 돌파, 수협중앙회 NPL 질권대출 수탁법인 승인된 NPL전문기업입니다.

경매 개시 이전, 이후 금융권 근저당권 채권, 개인 가압류채권 후 순위 근저당권, 가압류 채권 매입합니다.

NPL매입,중개,질권대출 담당
경매경락잔금대출 지원담당

☎ 062-383-4987
본부장 010-4557-3034
이 사 010-2170-3034

유한회사 제이앤와이도시개발

사업자등록번호 435-87-00319 / 법인등록번호 200114-0062461