



지난해 5월 조선대 서석출에서 열린 '광주 H-스타트업 페스티벌'에서 대학생들이 아이디어 공모전 우수팀의 창업 아이템 전시물을 둘러보고 있다. <조선대 제공>

# “열정만 앞세우지 말고 수익구조 계획 철저히”

‘스펙’ 대신 ‘창업’을 택하는 대학생들이 늘면서 광주·전남 대학가에도 창업 열풍이 불고 있다. 바늘구멍보다 좁다는 취업문을 통과하기보다는 툭툭 튀는 아이디어로 자신만의 사업을 준비하려는 학생이 늘고 있는 것이다. 하지만 대학생들의 창업에 대한 관심은 증가했지만 계획 없는 도전에 그치는 경우가 많아 철저한 준비와 지도가 필요하다는 지적이다.

## 광주·전남 대학가 창업 열풍 ... 이것만은 주의하자

◇대학들 “도전과 혁신을 위한 배이스캠프” 창업 적극 지원=14일 대학가에 따르면 색다른 아이디어로 창업을 준비하는 학생들을 위해 대학들은 창업 인프라 지원과 창업동아리 육성, 지식재산권 출원 등 학생들의 창업경진대회나 지원센터 설립 등 행정적인 지원 형태를 탈피하고 실질적이고 경쟁력 있는 창업을 유도하기 위한 다양한 방법이 시행되고 있다.

전남대는 창업지원역량과 지원인프라를 결집한 창업포털 사이트(<http://startup.jnu.ac.kr>)를 운영 창업지원과 관련한 필요한 모든 정보를 얻을 제공하고 창업교육 수강, 장비활용 및 창업사업화에 대한 상담을 받을 수 있게 했다.

조선대는 창업휴학제도, 창업대체학점 인정제도, 교원창업제도 등 창업친화적 학사제도를 운영해 학생 창업을 지원하고 있다. 광주대 역시 창업멘토링 시스템 운영을 통해 예비창업자들을 돕고 있다. 250여 명의 교내·교외 전공분야별 전문가 그룹을 결성해 사업계획서 작성, 창업자금 지원, 기술사업화, 지식재산권 출원 등 학생들의 창업 애로사항을 해결하고 전문 컨설팅을 지원하고 있다.

동신대도 매년 30개팀의 창업동아리를 발굴해 창업아이템 사업화를 지원하고 있으며 창업동아리 해외탐방도 2학기 중에 계획하고 있다.

각 대학의 창업교육과 지원 사업은 성과로 이어지고 있다. 특히 창업보육센터 입주를 통한 기업활동은 곧바로 매출로 나타나고 있다.

지난 1999년 창업보육센터를 설립해 현재 청년창업자 및 예비기술창업자를 포함한 46개의 입주기업을 보육하

### 마케팅·판로확보 등 준비기간 길어

### 중·장기적 사업운영 프로그램 필요

### 대학마다 인프라·동아리 육성 주력

### 창업 교육·정보·자금 등 적극 지원

고 있는 전남대는 입주기업의 지난해 총 매출액은 200억원에 달했으며 20억원 가량의 자금유지에 성공했다. 지식재산권 출원 및 등록실적도 40건에 이른다.

2012년부터 중소기업청 지원으로 창업 육성사업을 벌이고 있는 조선대도 창업 사업과 지원을 받은 (예비)창업자가 현재 86명에 달하고, 이들이 창출한 매출은 현재 227억원에 이른다.

학내 40여개의 창업동아리가 활동 중인 광주대에서는 창업동아리 학생들이 보유하고 있는 100여건의 아이템 중 20건을 관련 기업에 기술이전했다.

◇관심 늘었지만 실패도 많아...“수익구조 등 철저한 계획을”=최근 한 대학이 실시한 ‘진로의식조사’ 결과를 보면 졸업 후 창업을 1순위 또는 2순위로 고려하고 있다고 답한 학생이 증가했다.

또 창업을 염두한 시점이 점차 저학년으로 내려가고, 창업 아이템이 정해져 있다고 답한 학생의 비율도 높아진

것으로 나타났다. 하지만 대학생들의 창업에 대한 관심은 증가하는 추세지만 계획 없는 도전은 실패 가능성이 크다고 전문가들은 조언한다.

대학에서 창업 지원업무를 담당했거나 창업경험을 한 선배 창업자들은 한결같이 “열정만 앞세운 창업은 성공할 수 없다”고 강조했다.

이들이 꼽는 청년창업가의 가장 큰 문제점 역시 시장성, 즉 수익구조에 대한 고민이 부족하다는 점이다. 아무리 좋은 사업, 의미 있는 사업도 수익이 없다면 지속할 수 없기 때문이다.

창업 지원업무를 담당하고 있는 지역 대학의 한 직원은 “보통 학생들이 창업을 준비할 때 생활 속의 문제를 해결하는 것에서 시작하는데 특별한 기술을 개발하기보다는 열정을 앞세워 도전하는 경우가 많다”며 “수익구조에 대한 질문에 ‘온라인 광고를 통해 광고 수익을 얻겠다’고 답하는 학생들이 많은데 (이런 방식으로는) 살아남기 힘들다”고 말했다.

그는 또 “학생들의 창업은 아이디어가 우선시 되는 경우가 많고 마케팅과 판로확보 등 실제로 창업을 준비하는 기간이 길다보니 단기간에 매출을 바랄 수 없는 상황”이라며 “창업자들이 매출을 낼 수 있도록 중·장기적인 안목의 사업 운영과 실패를 예방하는 프로그램이 필요하다”고 말했다.

두 번의 창업에서 좌절을 맛본 경험이 있는 정모(27)씨는 “아무리 좋은 사업, 의미 있는 사업도 수익구조가 없으면 유지하기도 힘들고 창업으로 먹고 살 수 없다”며 “아이디어도 좋고, 팀(사람)도 잘 꾸렸다면 재무 설계를 어떻게 하면 좋을지 고민할 필요가 있다”고 말했다.

이와 관련 전문가들은 “창업하는 사람들은 자신이 가진 기술이 크게 성공할 것이라 믿고 시작하는 경우가 많지만 열악한 환경에서 중견기업, 대기업과 같은 분야로 경쟁하면 망하기 십상”이라며 “시장 조사나 마케팅 전략 등 기술 개발 이외에 여러 방면에서 계획을 짜야 한다”고 강조한다.

김대성기자bigkim@kwangju.co.kr

## 조계현 소장의 **특 특** 창업 이야기



### 프랜차이즈 가맹점 개설비용 최소화

불경기의 여파로 인해 얼어붙은 프랜차이즈 가맹점 모집 풍경도 많이 달라지고 있다. 경기와 무관하게 브랜드 가치를 고려하여 불경기와 무관하게 여전히 적지 않은 창업비용을 유지하는 본사도 있지만 신설 프랜차이즈를 중심으로 과감하게 개설비용을 최소화시킨 모집전략들이 많아지고 있다.

대표적인 개설비용 파괴형 가맹점 모집전략 중 하나가 일명 ‘간판 천장이 브랜드’ 전략이다. 이미 오래전부터 지속적으로 신설 본사들이 많이 쓰는 모집전략 중 하나인 간판 천장이 브랜드는 프랜차이즈 본사가 가맹점 창업비용에 대한 가격과 전략을 전면에 내세우고 기존에 장사가 잘 안되는 업소를 간판의 상호만 교체하게 하여 추가 비용 부담없이 업종전환을 유도하는 형태의 프랜차이즈 사업을 말한다. 가맹점 형태의 특성상 신규 예비창업자에 대한 모집보다는 기존 자영업자들의 업종전환형 창업에 대한 공략적 성격이 강하다고도 볼 수 있었다.

이론적으로 보면 창업비용에 대한 부담이 거의 없어서 굉장히 빠른 속도로 가맹점의 출점이 이뤄질 것 같지만 실제로 간판 천장이형 브랜드들의 대대적인 성공사례는 극히 드물었다.

해당 브랜드들이 성공보단 실패하는 경우가 많던 이유로는 매장의 시설이나 디자인 면에서 프랜차이즈 고유의 동일성이 확보되지 않아서 브랜드의 가치가 생성되지 않았다. 또한 이미 장사가 안되는 업소들만 모아놓다 보니 가맹점 입지경쟁력의 약화, 가맹점주들의 운영비 부족과 운영의지의 하락, 슈퍼마켓의 부재, 본사의 홍보마케팅 지원의 부재 등의 변수로 인해서 성공 보단 실패가 많았다는 것이 전문가들의 의견이다.

하지만 최근에는 간판 천장이형 브랜드들의 창업 판도가 전혀 다른 양상으로 흐르고 있다. 장기적인 경기불황의 여파로 알뜰 프랜차이즈 이미지를 구축하며 다양한 외식 업종에서 승승장구하는 사례들이 빠르게 늘어나고 있다. 특히 과거와는 다르게 기존 자영업자들의 참여가 절대적으로 높은 것이 아니라 신규 예비창업자들이 기존 영업점포를 인수한 이후에 최소한의 창업비용만을 투자하여 가맹점 형태로 운영하는 비중이 높아지면서 그 성장세가 눈에 띄고 있는 것이다.

알뜰 프랜차이즈 형태의 브랜드들은 인테리어 간판, 시설 집기 등의 기존 프랜차이즈 본사들의 가맹점 오픈수익 항목들을 가맹점주가 판단하여 자체 시설이나 구입이 가능하도록 자율권을 보장하는 경우가 많다보니 굳이 천장이 수준에서 멈추지 않고 본사의 시설이나 디자인 등을 전면 적용한 신규 개설형도 늘어나는 추세다. 그러다보니 브랜드 고유의 동일성도 확보되는 경우가 많아지고 있다.

알뜰 프랜차이즈 본사의 전략은 한마디로 가맹점 오픈수익은 과감히 포기하고 가맹점에 대한 지속적인 물류수익으로도 충분히 브랜드 운영관리에 자신감이 있다는 의미다. 이는 프린터기 제조사들이 프린터기 판매로는 이윤을 크게 책정하지 않고 소모품인 잉크 부분에서 안정적인 수익을 내는 방식과 유사한 사업형태라고 볼 수 있다. 메뉴나 컨셉에 대한 경쟁력을 가진 상태에서 가격과 고품질 가맹점 창업비용을 무기로 성장하는 알뜰 프랜차이즈들의 약진이 2016년 하반기에도 계속해서 지속될 것으로 예상되며 더 다양한 유사 형태의 브랜드들의 참여가 될 것으로 예상된다.

<소상공인창업전략연구소장>

### 체육관련시설 2층 상가매매

(에어로빅, 헬스, 당구장, 체육관, 기타) 넓은주차장 용봉, 문흥지구 중심상가

- 전용 289㎡ (락볼링장 옆 점포2칸)
- 매 7억5천만원(근저당 5억) 실투자 2억5천만원

### 락볼링장 매매

전남대 부근 최신시설 락볼링장 현 성업중 직영하실분 환영

- 볼링장 16레인, 시설비품 일체포함
- 매 26억5천만원 (근저당 20억) 실투자 6억5천만원

문의 010-3647-4747 (급매 조정가)

### 복성중 28회 친구 찾기

- 상균이, 호승이, 재준이와 28회 졸업생 690명을 찾습니다.
- 복성28회를 아시면 신고해주세요 (매월 28일 정례모임중)

김행권(복성28회 살림꾼) 010-3379-2209

www.솔향기맑은터.com

www.naver.com 솔향기맑은터 검색

전남 나주시 남평읍 풍림리 171(풍림죽림길 86)  
대표전화 (061)336-0770

### 솔향기정식 & 돼지갈비 전문점 예약

www.솔향기맑은터.com  
061)336-3939

### 참숯가마

24시간 OPEN!!

### 맛의향연

솔향기 맑은터는 정갈한 전통음식 그리고 혁신도시에서 10년 가까이 있습니다.

- 단체모임을 위한 8인실, 16인실, 32인실, 56인실 구비
- 행복한 모임을 위한 돼지갈비전문점으로 바뀝니다. 돼지갈비, 매콤갈비찜정식, 딱갈비정식, 솔향기정식
- ▶ 돼지갈비를 드시면 참숯가마 찜질방 50% 할인
- ▶ 주말 및 연말연시 모임은 사전예약으로 차질없게

사전예약시 ▶ 12인승, 25인승 차량 무료운행 / 컨퍼런스룸, 족구장 무료이용 가능