

# 창업, 지피지기면 백전백승 ... 차별화된 '아이템' 찾아라



## 인생 2막 주인공 꿈꾸는 신중년

### <6> 창업에 실패하지 않으려면?

2021년 신생기업 5년 이상 생존율  
광주 32.6%·전남 33.9% 불과  
치킨·편의점·카페 등 쉬운 아이템 시도

시장이 원하는 제품·서비스 제공 '첫걸음'  
빠르게 바뀌는 트렌드·시장 파악 우선  
애견가방 끈 길이 조절 실용성 높여 성공하기도

100세 시대를 맞아 광주·전남 신중년(50-69세) 세대가 가장 많이 준비하고 있는 것은 '창업'이지만, 실패율 또한 매우 높은 것으로 나타났다.

전문가들은 신중년이 퇴직금 등을 쏟아부어 흔히 치킨집, 편의점, 카페 운영에 나서지만, '차별화된 아이템'과 '철저한 준비' 부족 때문에 대부분 실패한다고 경고한다.

지난 30일 통계청 '신생기업 생존율' 자료에 따르면 지난 2021년 기준 광주에서 창업기업의 5년 생존율은 32.6%이고, 전남은 33.9%다. 창업기업 3곳 중 2곳은 5년 안에 폐업을 하는 꼴이다.

광주·전남에서 창업에 나서는 이들은 신중년이 많다는 것이 전문가들의 분석이다.

신중년 세대는 퇴직을 하면서 비자발적으로 창업을 선택할 수밖에 없다는 것이다.

수십 년 동안 다니는 직장을 그만두면서 인생 2막을 준비해 두지 않았고, 퇴직금의 목돈이 생겨 이를 자본으로 삼아 인생 후반기를 도모하는 창업으로 내몰릴 수밖에 없다는 것이다.

또 의료 및 생활 수준이 높아지면서 신중년 세대의 신체적·정신적 능력도 과거보다 높아진 탓도 작용하고 있다. 노후를 준비하기 위해서라도 경제활동은 필수인 점도 한 몫한다. 추가로 기존 경험을 살려 일할 수 있는 일자리를 찾는 것은 힘든 것도 한 이유다.

하지만 전문가들은 준비되지 않은 창업은 실패하기 쉬운 만큼 충분한 준비가 필요하다고 조언한다.

날마다 생기고 문을 닫는 치킨집이 바로 그 단적인 모습을 보여준다고 전문가들은 설명한다.

국토연구원이 지난 2020년 내놓은 자료를 보면 여수의 경우 인구 대비 치킨집(275명당 1곳) 수가 가장 많고 광주 북구는 개업 치킨집(3486곳)이 전국에서 3번째로 많다.

같은 기간, 북구는 치킨집 폐업 수(2780곳)도 전국에서 2번째로 많았다. 현재 운영 중인 치킨집 수 10위 안에 여수(1023곳·4위), 광주시 광산구(943곳·5위), 광주시

서구(940곳·6위) 등이 올라 있다.

광주시 빛고을 50+센터와 함께 중장년 세대를 대상으로 창업 교육을 진행하고 있는 이성욱 글로벌셀러창업지원센터장은 "신중년들이 배움에 대한 열정은 높지만, 빠르게 바뀌는 트렌드와 시장 상황을 파악하지 못해 실패하는 것을 자주 본다"며 창업 성공을 위해선 '차별화된 아이템'과 '철저한 준비'가 필수라고 강조한다.

이 센터장은 첫 번째로 '시장이 원하는 제품이나 서비스를 제공하는 것'이 가장 중요하다고 말한다.

창업에도 도전하는 신중년들이 시장의 요구와 상관없이 본인만 생각하고 할 수 있는 아이템을 시도하는 경향이 있다는 것이다.

코로나 시기 마스크 관련 사업 창업도 실패를 잘 보여준다. 당시 수요는 많았는데 마스크 제조업에 뛰어들었지만 관련 공장이 우후죽순 생겨 나면서 과잉 공급이 되었고, 팬데믹이 끝나면서 대부분 실패로 끝났다.

수요는 있지만 이미 공급이 넘쳐나는 편의점, 카페, 프랜차이즈도 마찬가지로 실패하기 쉬운 사업이다.

이 센터장은 성공 사례로 애견가방을 만들어 판매한 제자의 사례를 꼽았다.

패션업의 성장으로 애견용품 또한 이미 경쟁이 심한 분야였지만, 이 센터장의 제자는 애견가방의 끈 길이를 조절할 수 있도록 하거나, 먹이통·물통을 걸 수 있는 고리를 다는 등 실용성을 높였다. 그 편의성이 입소문을 타면서 순식간에 사업이 성공할 수 있었다는 것이다.

이 센터장은 성공을 위해선 획기적이고 혁신적인 발명이 아니라 아주 사소하지만 차별화가 필요하다고 말한다.

두 번째로 이 센터장은 시간을 충분히 두고 철저한 준비 후 창업에 도전해야 한다고 조언했다.

이 센터장은 "OECD국가들은 창업 준비기간이 평균 1~2년이지만 우리나라는 6개월 미만"이라며 "시장의 트렌드와 상관, 경쟁 상대 등에 대한 분석 없이 사업을 시작하니 실패하기도 쉽다"고 말했다. 이에 더해 IT에 익숙치 않은 신중년 세대는 빠른 유행 변화를 따라잡기 어려워하고, 스마트스토어 등 인터넷 플랫폼에 대한 이해도도 떨어진다.

이 센터장은 "생계를 위해 창업을 하는 경우가 많다 보니 최대한 빠르게 창업하고 수익을 내고 싶어 하지만, 차분히 사업아이템을 구상하고 시장상황을 분석한 후 창업을 하는 것이 오히려 더 빠르고 안전한 길이 될 것"이라고 전했다.

/장혜원 기자 hey1@kwangju.co.kr



광주시 동구 충장로에서 김정숙 대표가 지난달 26일 대학생들과 예비 창업자 등을 대상으로 '창업 성공 비결'을 주제로 특강을 진행하고 있다.



광주시 광산구 신가동 글로벌창업지원센터에서 지난 5월 '쉽게 따라할 수 있는 온라인 창업'을 주제로 열린 강의에 신중년들이 참석해 수업을 듣고 있다.

## "고령화시대 '한지 맞춤형 수의' 떠올렸죠"

### 성공사례-한지사로 수의 만드는 김정숙 '수름' 대표

교수 은퇴 후 '국민 내일 배움카드' 활용  
60살 넘어 '옷 만들기' 공부 처음 시작  
관심 높던 한지에 의상 제작 접목 시도  
광주디자인진흥원 프로젝트 지원 선정

실로 옷을 만들 수 있다는 점을 착안에 의상제작에 접목하는 상상을 시작했다.

그의 상상에 날개를 달아준 것은 광주디자인진흥원에서 열린 '2024 스타상품개발 및 일자리 창출사업-빛고을 공예 창업 프로젝트'였다. 공예 관련 예비 창업자에게 창업 기초 교육과 1300만원의 창업 활동비를 지원하는 사업이다.

한지와 의상 제작 기술을 접목할 수 있는 아이템을 고민하던 그가 떠올린 것은 '맞춤 수의 제작'이었다.

김 대표는 "우리나라 속살 중에 수의를 직접 준비하면 오래 산다는 말이 있다. 그래서 자신만의 수의를 개성에 맞게 만들면 좋겠다는 생각을 떠올렸죠"고 말했다.

그는 결혼식을 하지 못했던 노부부에게 웨딩드레스와 턱시도를, 음악을 했던 분들이라면 연미복을 수의로 만들어드리면 좋겠다고 생각했다.

그의 아이템은 우리사회의 급격한 고령화와 맞물려 좋은 평가를 받았다. "우리 사회는 죽음에 대해 두렵거나 꺼림칙하다고 생각하지만, 이미 초고령화가 진행된 일본에서는 유품을 중고거래하는 일이 드물지 않다. 우리나라에서도 죽음과 관련된 비즈니스가 활발히 진행될 거라 여겼죠"고 말했다.

김 대표는 "광주디자인진흥원의 지원이 좋은 기회가 됐다"면서 "창업을 통해 돈을 많이 벌기보다 사회적인 기여를 하고 싶다"고 소원했다.

/장혜원 기자 hey1@kwangju.co.kr



김정숙 수름 대표가 전통 공예 소재인 한지사를 이용해 만든 드레스 형태의 수의.

"제 인생 2막은 한지와 의상제작에 걸었어요."

64세의 나이로 한지로 만든 수의제작에 인생2막의 도전을 시작한 김정숙(사진) 수름대표의 말이다.

대학에서 28년간 학생을 가르친 김 대표는 지난 2021년 정년 퇴임을 한 후 올해 새내기 창업자로 첫 발을 내디뎠다.

그가 선택한 창업 아이템은 한국 전통 소재인 한지(韓紙)를 이용해 수의(壽衣)를 제작하는 것이다.

출판학을 전공한 후 백제예술대에서 학생들을 가르치는 일을 평생 해온 그는 퇴직 이후의 삶에 대해서는 고민해본 적 없었다.

하지만 100세 시대를 고민하던 그는 그냥 놀지만은 않았다. 끊임없이 새로운 것에 대한 배움을 추구하고, 결국 '옷 만들기'와 만나게 됐다.

그는 지인의 제안으로 정부에서 직업 능력개발훈련비를 제공하는 '국민내일배움카드'를 활용해 의상 제작을 공부하기 시작했다.

해보지 않던 일이라 처음에는 포기할까 고민도 했지만, 곧 재봉틀과 사랑에 빠져버렸다.

그는 창업을 고민하면서 출판업에 종사하면서 애정을 품고 있던 한지(韓紙)를 떠올렸다. 그는 교수를 하면서도 7차레나 한지 작품 전시회를 열기도 했을 정도로 한지에 애착을 두고 있었다.

그는 한국 고유의 소재인 한지(韓紙)를 한지를 꼬아 만든