

신규 제과점 경영 실태

새로 생겨난 점포들이 어떤 준비 작업을 거쳤으며 현재의 경영 상태는 어떤지를 살펴보는 것은 업계의 현주소는 물론 베이커리업계의 미래를 가늠할 수 있는 귀중한 자료가 된다. 이에 개업 1년~1년 6개월된 제과점을 대상으로 개업준비 현황과 현 경영 실태를 조사했다.

■ 분석 / 박종선

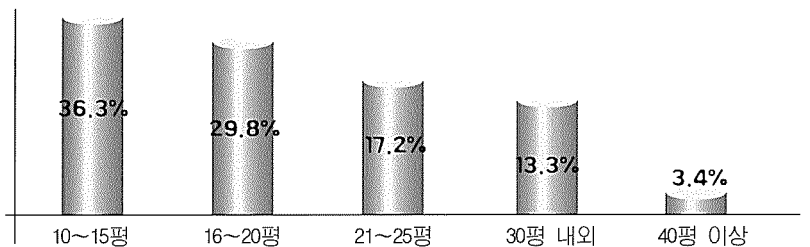
조사 방법

이번 조사에서 표본으로 삼은 대상 점포는 1년~1년 6개월 전에 개업한 곳으로 국한했다. 지역별 대상 점포의 선정은 서울 및 수도권· 부산 및 경남권· 대구 및 경북권· 광주 및 전라남북권· 대전 및 충청권 등 총 5개 권역으로 구분했으며 총 610통의 질문지를 발송해 회송된 423개의 응답으로 통계를 냈다. 조사의 주된 목적은 1~2년 내 개업한 점포의 현황 및 현 경영 상태 파악에 두었다. 따라서 개업준비 현황을 파악하기 위해 점포의 규모, 개업 자금, 입지 선정 등을 조사했고 현재의 경영 상태 파악을 위해 제조 인원, 애로사항, 매출 현황, 경영 만족도 등 총 12문항(세부 항목 17 문항)으로 구성했다.

1. 귀하의 제과점은 공장을 포함해 총 몇평인가?

●● 점포 규모 10~20평 이내 66.1%로 압도적 ●●

매장과 공장을 포함한 면적이 10~15평 이내라는 응답이 36.3%로 가장 많았다. 그 다음으로 16~20평이 29.8%, 20~25평 내외 17.2%, 30평 13.3%, 40평 내외 3.4%로 나타났다. 매장과 공장이 10평 이내라는 응답은 없었으며 10~20평 사이의 응답이 66.1%로 압도적으로 많아 개업 1~1년 6개월 사이의 점포 규모도 통상적으로 알려진 제과점의 평균 면적과 일치했다.

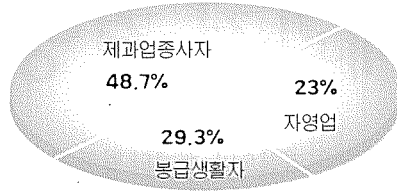


2. 경영자의 개업전 직업과 연령은?(실제 경영자에 대해)

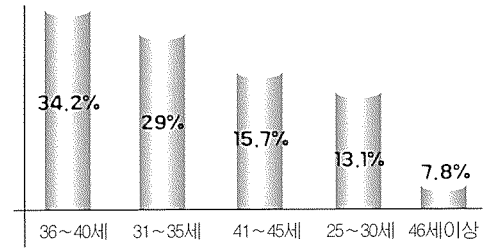
경영주의 개업전 직업을 '자영업'과 '봉급 생활자', '제과업 종사자'로 크게 구분해 분석했다. 그 결과 '제과업 종사자'가 48.7%로 가장 많았다. 또한 '봉급 생활자'가 29.3%, '자영업'이 23%로 나타났다.

또 개업 당시의 경영주의 연령은 36~40세가 34.2%로 가장 높았고 30~35세가 29%를 차지했다. 반면 41~45세가 15.7%, 25~30세가 13.1%였으며 46세 이상은 7.8%로 타 연령층에 비해 적었다.

●● 36~40세 연령층
개업 많아 ●●



개업전 경영주 직업



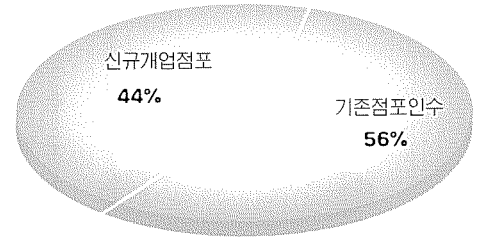
개업시 경영주 연령대

3. 귀하의 제과점은 어떤 형태로 개업한 점포인가?

- ① 신규 개업 점포
- ② 기존 제과점을 인수한 점포

●● 기존 제과점 인수가
56%로 신규 개업 앞질러 ●●

개업 형태를 묻는 이 질문에 '기존 제과점을 인수한 점포'라는 응답이 56%로 순수한 '신규 개업 점포'의 44%보다 높게 나타났다. 상당수의 점포가 기존 점포를 인수해 개업했다는 사실은 반대로 생각하면 최근 치열한 경쟁으로 많은 제과점들이 문을 닫고 있음을 반증한다.

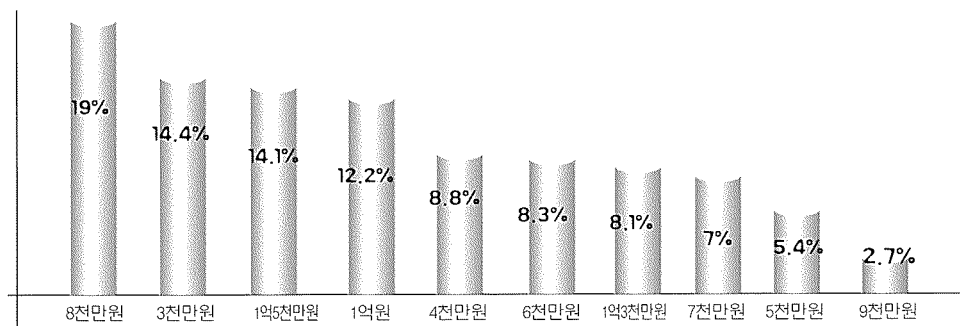


4. 개업시 필요한 자금은 어느 정도였는가?

●● 권리금 없는 경우가 많
아 순위별 복잡한 양상 ●●

총 소요자금

권리금, 보증금, 시설비 등 총 소요 자금은 8,000만원 내외가 19%로 가장 많았고 3,000만원 내외가 14.4%로 두번째로 나타났다. 이밖에 1억 5,000만원 이상이 14.1%, 1억원 내외가 12.2%, 4,000만원 내외 8.8%, 6,000만원 내외 8.3%, 1억 3,000만원 내외가 8.1%, 7,000만원 내외 7%, 5,000만원 내외 5.4%, 9,000만원 내외가 2.7%를 기록했다. 조사 결과 총소요자금이 적은 경우가 많았는데 이는 점포의 권리금이 없었거나 보증금이 상당히 낮아 총 소요 자금이 적어진 경우가 많았고 권리금과 보증금의 편차가 심해 발생한 현상으로 보인다.

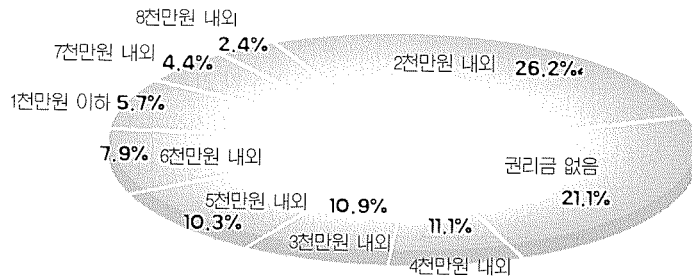


권리금

2,000만원 내외가 26.2%로 가장 많았고 권리금이 없는 경우도 21.1%나 되었다. 이밖에 4,000만원 내외가 11.1%, 3,000만원 내외가 10.9%, 5,000만원 내외 10.3%, 6,000만원 내외가 7.9%, 1,000만원 이하 5.7%, 7,000만원 내외가 4.4%, 8,000만원 내외가 2.4%로 나타났다. 권리금은 타 항목과 달리 입지의 우열에 따라 결정되는 만큼 순위가 복잡한 양상을 띠고 있다.

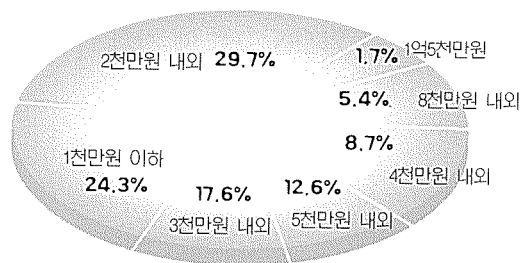
●● 권리금 2천만원 26%
로 가장 많고 없다도 21% ●●

●● 보증금 2천만원대 30%로 1위, 1천만원 이하도 24% ●●



보증금

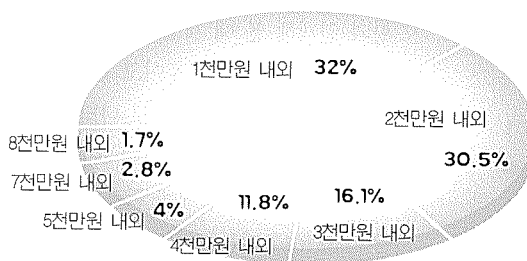
2,000만원 내외가 29.7%로 가장 많았고 1,000만원 이하 24.3%, 3,000만원 내외 17.6%, 5,000만원 내외 12.6% 순으로 나타났다. 이밖에 4,000만원 내외가 8.7%, 8,000만원 내외가 5.4%, 1억 5,000만원 이상이 1.7%로 밝혀졌다.



●● 시설자금 1천만원대 으뜸, 중고 기계 구입 영향 ●●

시설 자금

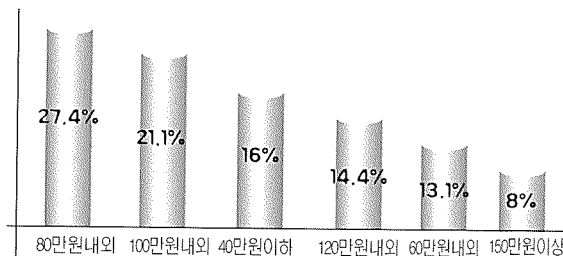
1,000만원 내외가 32%로 가장 많았고 2,000만원 내외는 30.5%로 두번째였다. 이밖에 3,000만원 내외가 16.1%, 4,000만원 내외가 11.8%, 5,000만원 내외가 4%, 7,000만원 내외 2.8%였다. 8,000만원 내외가 1.7%, 1억원 내외가 1% 등의 순이었다. 조사 결과 시설 자금은 1,000만원 이하가 가장 많았는데 이는 소규모 점포가 중고 기계를 구입한 데 따른 것으로 보인다.



●● 임대료 80만원대 가장 많아, 40만원 이하도 16% ●●

현재 월 임대료

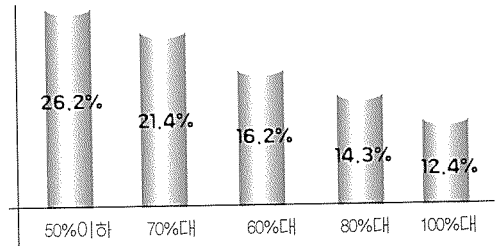
80만원 내외가 27.4%로 가장 많았고 그 다음은 100만원 내외 21.1%로 나타났다. 이밖에 40만원 이하가 16%, 120만원 내외 14.4%, 60만원 내외 13.1%, 150만원 이상 8% 순이었다. 조사 결과 40만원 이하가 16.1%로 세번째 순위를 차지한 것은 소규모 점포이어서 임대료가 상당히 낮았거나 자가 건물이어서 임대료가 없는 경우가 함께 포함된 결과로 분석된다. 월 임대료는 점포의 규모나 입지 상권의 우열에 따라 큰 차이가 나기 때문에 순위가 혼재된 양상을 띠고 있다.



5. 개업시 본인의 힘으로만 해결한 개업 자금의 비율은?

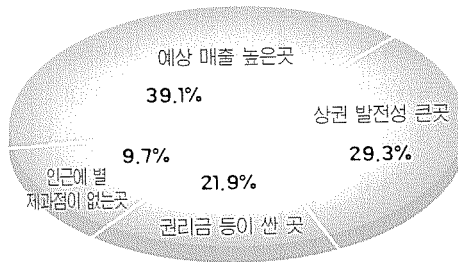
●● 88%가 돈빌렸고, 자기 자본 60% 이하 42%나 돼 ●●

자금 조달 방법을 묻는 이 항목은 10% 단위로 통계를 냈다. 조사 결과 본인이 해결한 자금이 50% 이하라는 응답이 26.2%로 가장 많았다. 그 다음으로 본인 해결 비율이 70% 내외인 경우가 21.4%였고 60%인 경우가 16.2%, 80%인 경우가 14.3% 그리고 100%를 본인이 해결한 경우가 12.4%, 90%인 경우가 9.5%로 나타났다. 따라서 75.7% 점포가 외부에서 돈을 빌려 개업하고 있었으며 자기 자본 비율이 60% 이하인 경우도 42.4%나 됐다.



6. 점포 입지를 고를 때 가장 중요하게 고려한 점은?

- ① 예상 매출이 높은 곳
 - ② 상권 발전 가능성이 큰 곳
 - ③ 권리금 등 임대 비용이 싼 곳
 - ④ 인근에 초과점이 별로 없는 곳
- 높은 매출을 올릴 수 있는 입지가 최우선 ●●



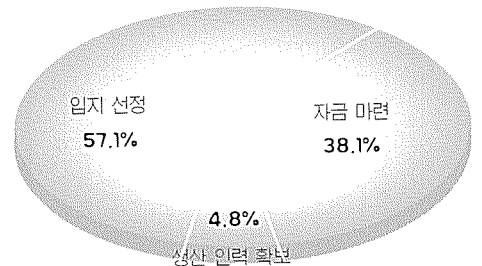
①의 응답이 39.1%를 차지해 가장 높았다. 그 다음으로 ②의 응답이 29.3% ④의 응답이 21.9%, ③의 응답이 9.7%로 나타났다. 이 결과를 보면 개업 점포들은 점포 입지 선정시 매출이 높은 곳이나 인근에 경쟁 초과점이 많지 않아 안정적인 매출을 유지할 수 있는 곳에 더 큰 비중을 두고 있었다.

7. 개점시 가장 어려웠던 점은 무엇인가?

- ① 입지 선정
- ② 자금 마련
- ③ 생산 인력 확보

●● 입지 선정과 자금 마련을 큰 어려움으로 꼽아 ●●

①의 응답이 57.1%로 타 항목에 비해 월등하게 높게 나타났다. 이 결과를 앞의 7번 문항과 연계해 볼 때 개업 점포들은 높은 매출과 안정적인 매출을 기대할 수 있는 '입지 선정'에 많은 노력을 기울이고 있고 아울러 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다. ②의 응답은 38%로 나타났다. 이 또한 앞의 5번 문항에서 남에게 돈을 빌리는 경우가 88%나 되는 것으로 나타났듯 자금 마련에도 어려움을 겪고 있음이 드러났다. 반면 ③번 응답은 4.8%로 낮게 나타났다.

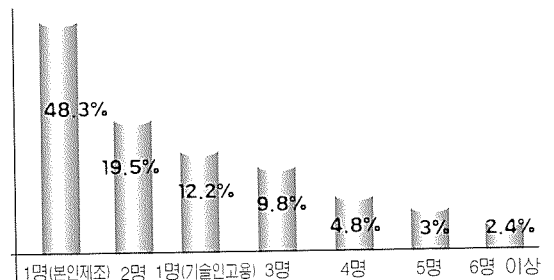


8. 현재 점포의 기술인은 몇 명인가?

- ① 1명(본인 제조)
- ② 1명(기술인 고용)
- ③ 2명
- ④ 3명
- ⑤ 4명
- ⑥ 5명
- ⑦ 6명 이상

●● 기술인 2명 이하가 80%로 영세성 드러내 ●●

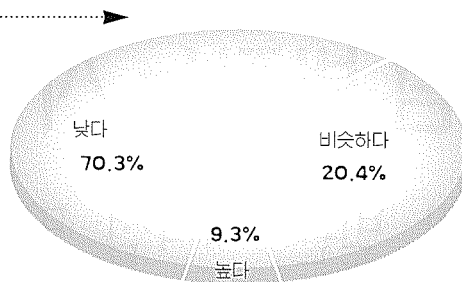
기술인 출신인 경영주가 혼자 제조에 임하는 경우가 48.3%로 가장 많았고 기술인 1명을 고용하는 경우가 12.2%로 생산 인원이 1명인 경우가 60.5%나 차지했다. 그 다음으로는 제조 인원이 2명인 경우가 19.5%로 조사됐다. 이밖에 3명인 경우가 9.8%, 4명인 경우가 4.8%, 5명인 경우가 3%, 6명 이상인 경우가 2.4%였다. 따라서 제조 인원이 2명 이하인 경우가 총 80%로 압도적인 비율을 차지해 최근의 개업 점포들도 규모 면에서는 여전히 소규모인 것으로 나타났다.



9. 현재 점포의 매출은 개업때와 비교해 어느 정도인가?

- ① 낮다 ② 비슷하다 ③ 높다

●● 낮다가 70% 넘어 최근의 경기 부진 반영 ●●



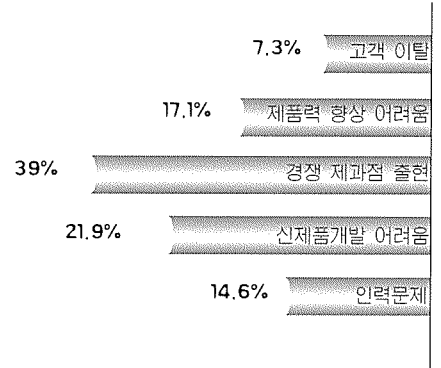
매출 변화를 살피기 위한 이 질문에서 70.3%가 개업시 매출보다 낮다고 응답했다. 반면 높다고 응답한 비율은 9.3%였으며 비슷하다는 응답은 20.4%로 나타났다. 이를 종합하면 비슷하다와 높다란 응답이 29.7%로 낮다란 응답의 70.3%에 크게 못미쳐 최근의 극심한 경기 침체에 따른 매출의 부진을 반영하고 있다.

10. 현재 점포 운영상 매출 부진 외에 가장 어려운 점은?

- ① 기술 인력 문제 ② 신제품 개발
- ③ 경쟁 제과점 출현 ④ 제품력 향상
- ⑤ 타업종으로 고객 이탈

●● 경쟁 제과점 출현을 가장 어려운 점으로 꼽아 ●●

39%가 경쟁 제과점의 출현을 경영상 가장 어려운 점으로 꼽았다. 그 다음으로 21.9%의 응답을 보인 신제품 개발의 어려움이 두번째를 차지했다. 이밖에 제품력 향상의 어려움이 17.1%, 기술인의 이직 등 인력문제가 14.6%, 타업종으로의 고객 이탈이 7.3%의 응답률을 보였다.

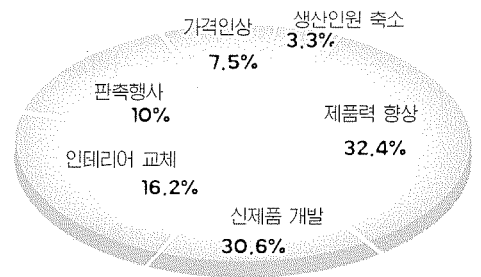


11. 경영 개선을 위해 가장 필요하다고 생각하는 것은?

- ① 신제품 개발 ② 인테리어 교체
- ③ 판촉 행사 강화 ④ 제품력 향상
- ⑤ 가격 인상 ⑥ 생산 인원 축소

●● 제품력 향상이 수위, 인테리어 교체도 많아 ●●

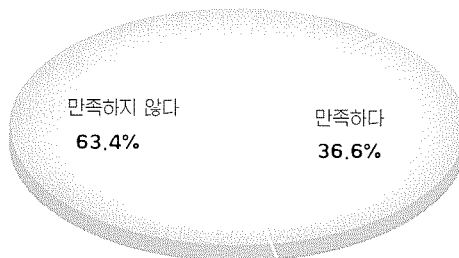
제품력 향상이 32.4%로 가장 높았고 신제품 개발이 30.6%로 나타나 개업 1년 내의 점포들이 이 부분을 경영 개선의 중요 부분으로 인식하고 있는 것으로 드러났다. 이밖에 인테리어 교체가 16.2%, 판촉 행사가 10%였으며 가격 인상 7.5%, 생산 인원 축소 3.3%로 나타났다. 조사 결과 눈에 띄는 점은 점포가 개업한지 얼마 안돼 인테리어가 새 것인데도 인테리어 교체를 꼽은 응답도 비교적 많았다는 사실이다. 따라서 적지 않은 점포가 타 점포와의 경쟁을 의식해 인테리어 교체에 대한 잠재적인 강박관념을 지니고 있는 것으로 풀이된다.



12. 현재 제과점 경영에 만족하고 있는가?

- ① 만족한다 ② 만족하지 않는다

●● 63%가 불만족, 최근의 매출 부진을 반영 ●●



조사 결과 63.4%가 만족하지 않다고 응답했고 반면 36.6%가 만족한다고 응답해 제과점 경영에 불만족스럽다는 쪽이 훨씬 우세했다. 이런 결과는 최근의 경기 부진으로 전체적으로 매출이 하락한 영향으로 보인다.