

## 스몰 비즈니스

위험을 기꺼이 받아들이는 도전 정신과 타겟을 향한 뛰어난 시장전략, 그리고 약간의 운이 바로 비즈니스의 성공 요건이다. 요즘처럼 경제가 어려운 시절에도 이런 성공 요건은 변함 없이 위력을 발휘한다.

《비즈니스 위크》지는 올해 고성장 스몰 비즈니스의 성공 공식을 발견해 내기 위해 판매 이익 투자수익률 등을 기준으로 '핫 스몰 비즈니스 탑 100' 를 선정했다. 100개 핫 비즈니스의 면면을 살펴보면 올해 뜨는 비즈니스의 윤곽을 볼 수 있을 것이다.



핫 비즈니스 탑 100리스트에 교육관련 업체가 6개나 올랐다. 노동 시장이 최근 한층 어려워지면서 좀 더 나은 이력서라야 직장 잡는데 수월하고 좀 더 고급 기술을 연마해야 일자리를 유지할 수 있다는 현실적 수요가 반영된 것이다.

핫 비즈니스 7위 '아폴로 그룹' 이나 19위 '커리어 에듀케이션', 25위 '스트레이어 에듀케이션' 은 모두 성인 직장인을 상대로 한 교육 비즈니스를 운영한다.

대졸과 고졸간의 소득격차가 커데, 성인 노동인구 7000만명은 대학 학위가 없다. 학위에 대한 수요가 얼마나 큰가를 짐작할 수 있다. 또 전통적인 대학들이 인플레이션을 훨씬 상회하는 수준으로 학비를 인상시키고 있는 만큼 이들 성인 교육 업체들이 이익을 확대해 나갈 여지는 엄청나다고 볼 수 있다.

의료 건강관련 비즈니스는 최근 날개가 달린 분야다. 탑 100개중 헬스케어 관련업체들이 27개나 올라있다. 의료비 앙등으로 모두가 분노하고 있는 가운데 이들 업체들은 저렴한 의료 서비스를 제공하는 방식으로 고성장의 신화를 구연해 내고 있다.

3위에 오른 '아더시 헬스케어' 는 죽을 때까지 병원신세를 져야 하는 환자들에게 호스피스 서비스를 제공하는 업체. 일반 병원에 입원할

때 보다 훨씬 저렴하고 보다 인간적인 간호가 가능하기에 호스피스 서비스에 대한 수요는 크게 증가하고 있다는 점은 아더시 헬스케어가 고성장을 구가하는 배경이 되고 있다.

15위 사이코, 22위 이온 랩스, 41위 마리런 래버러토리는 일반 약 전문 제약회사들. 의료비 절감 요구가 강하게 일면서 브랜드 네임 약 대신 훨씬 저렴한 일반 약에 대한 수요가 증가하고 있는데 힘입어 돈을 긁어 모으고 있다.

의류, 액세서리 등 소매판매 업체들은 탑100 리스트의 단골들이다. 실패도 많지만 적절한 타겟 개발과 공략으로 일약 스타덤에 오르는 업체도 많다. 큰 백화점들이 고전을 면치 못했지만 올해도 자신만의 독특한 니치 마켓(Niche Market)을 공략해 성공한 업체들이 적지 않다.

핫 비즈니스 1위에 랭크된 '에어로 포스탈' 은 틈에이저 상대 의류점. 고급의류인 '아메리칸 이글 아웃피터스' 와 비슷하지만 가격은 저렴해 대단한 인기를 누리고 있다. '고품질의 의류를 저렴하게 공급한다' 는 회사 방침은 누구나 세울 수 있다. 그러나 그것을 실제로 하는 것은 그지없이 어렵다. 넘버 원 핫 비즈니스의 영예가 예사롭지 않은 까닭이다.

2위에 랭크된 '치코스 FAS' 는 올해로 다섯 번째 리스트에 오른 고성장이 체질화된 회사. 지난 3년간 연평균 50%씩 판매가 증가해 왔다. 베이비 부머 세대 여성들에게 맵시 있는 캐주얼을 공급, 지속적인 인기를 누리고 있다.

틴 패션 '핫 타픽' 은 6위에 올랐다. 최근의 팝 뮤직 스타일을 겨냥하는 사춘기적 취향에 초점을 맞춘 것이 먹혀 들었고, 12위에 오른 '코우치' 는 디자인을 새롭게 바꾸고 취급 제품도 가죽 지갑과 가방에서 모자 등으로 브랜드를 확장함으로써 신세대 고급 구매자들을 고객으로 끌어들이었다는 평가를 받고 있다. **KOVA**

### 법무법인 발해

Law Office of Shin & Associates

법무법인 발해는 미국 지  
적재상법 · 국제조세법 · 국

제통상법 · 상법 · 이민법 · M&A · 기업공개 · 투자유치 등의  
제반 국제통상에 관계된 많은 경험과 실력을 쌓아왔으며, 기  
업회계 · 감사 · 경영자문 등의 기업경영에 관한 모든 법무 ·  
특허 · 회계, 그리고 세무서비스를 One Stop으로 제공하는  
전문인 그룹이다.