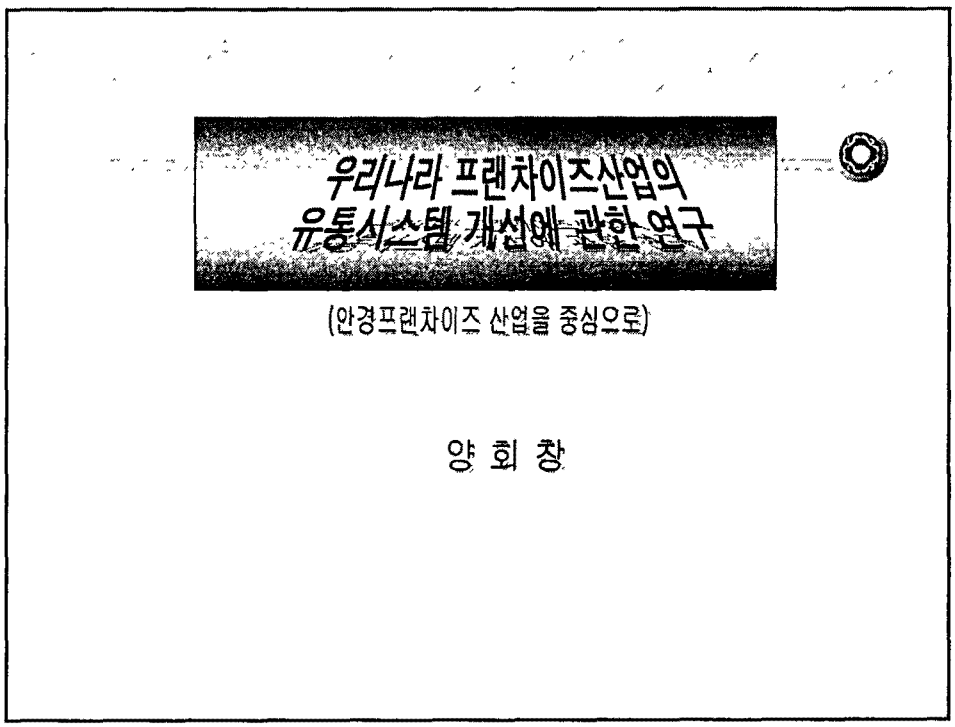
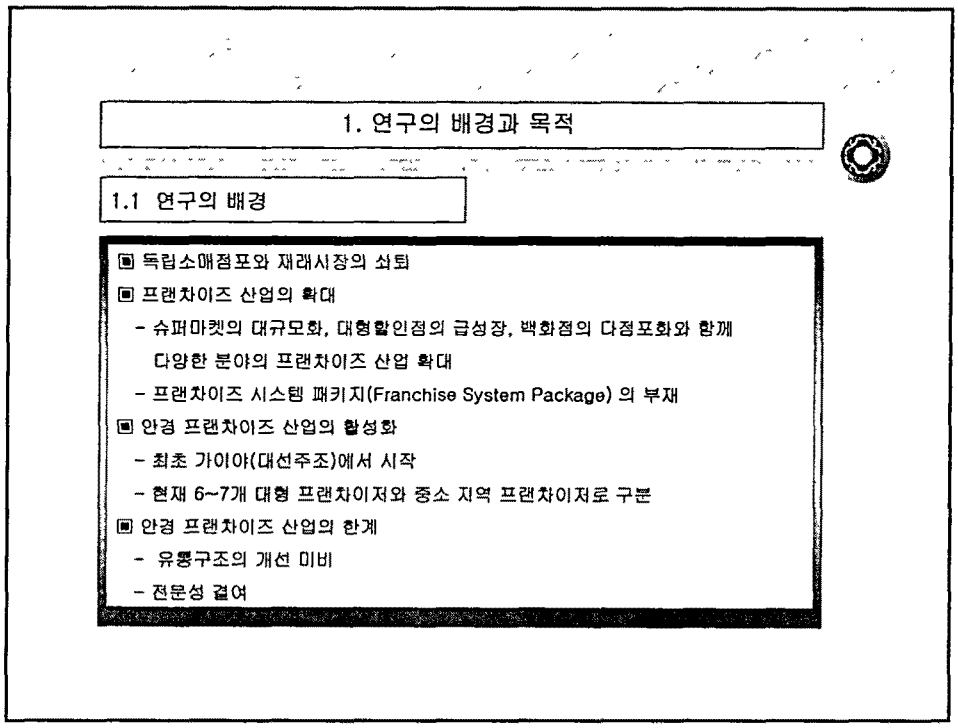
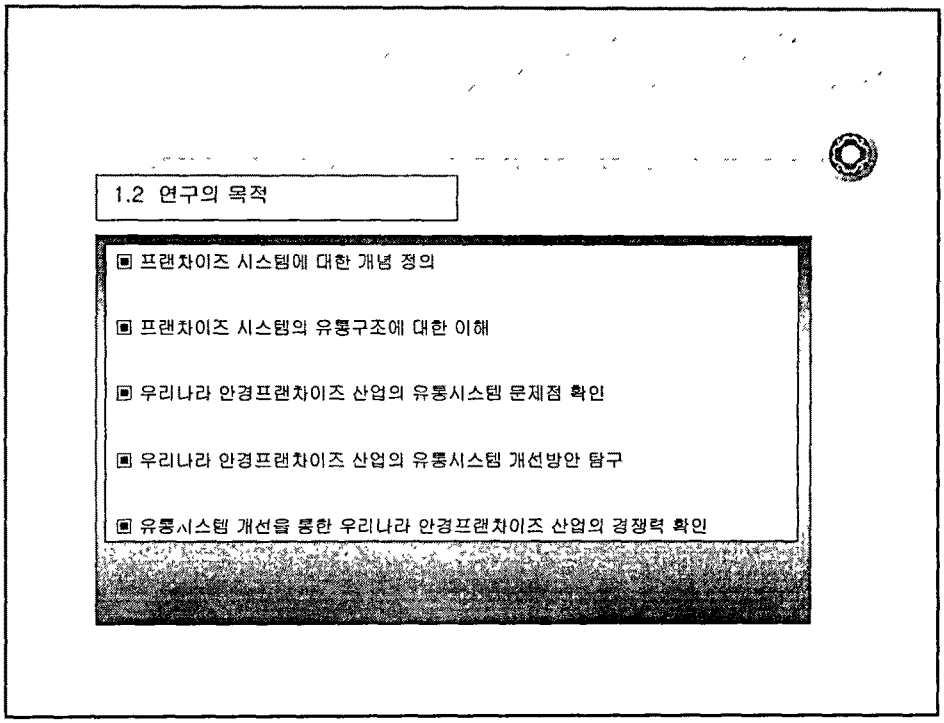
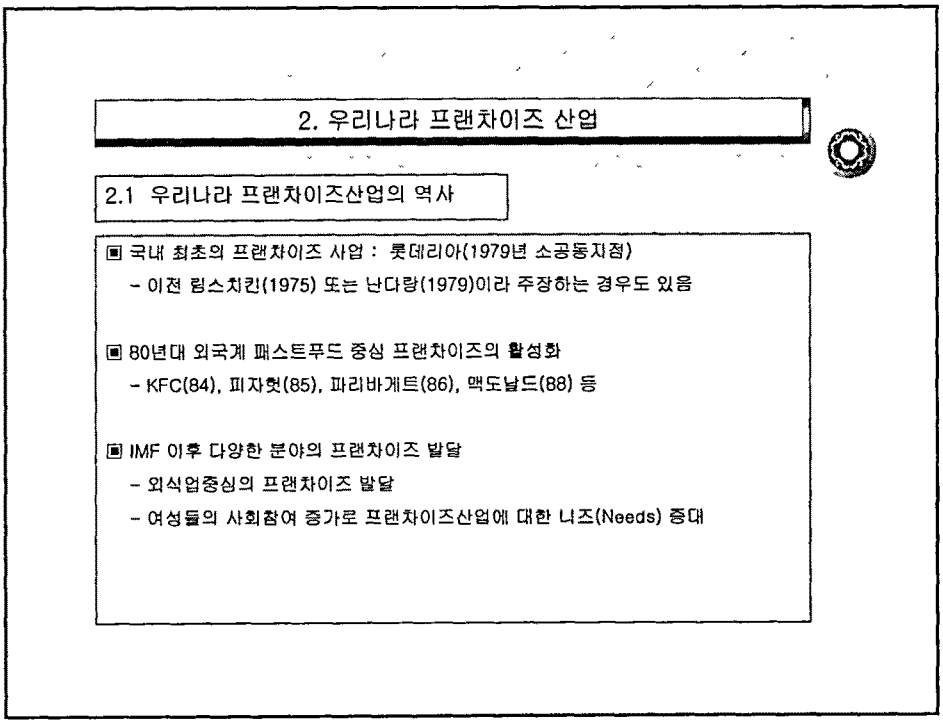

우리나라 프랜차이즈산업의
유통시스템 개선에 관한 연구
(안경프랜차이즈 산업을 중심으로)
양 회 창


1. 연구의 배경과 목적
1.1 연구의 배경
▣ 독립소매점포와 재래시장의 쇠퇴
▣ 프랜차이즈 산업의 확대
- 슈퍼마켓의 대규모화, 대형할인점의 급성장, 백화점의 다점포화와 함께 다양한 분야의 프랜차이즈 산업 확대
- 프랜차이즈 시스템 패키지(Franchise System Package) 의 부재
▣ 안경 프랜차이즈 산업의 활성화
- 최초 가이아(대선주조)에서 시작
- 현재 6~7개 대형 프랜차이저와 중소 지역 프랜차이저로 구분
▣ 안경 프랜차이즈 산업의 한계
- 유통구조의 개선 미비
- 전문성 결여


1.2 연구의 목적
▣ 프랜차이즈 시스템에 대한 개념 정의
▣ 프랜차이즈 시스템의 유통구조에 대한 이해
▣ 우리나라 안경프랜차이즈 산업의 유통시스템 문제점 확인
▣ 우리나라 안경프랜차이즈 산업의 유통시스템 개선방안 탐구
▣ 유통시스템 개선을 통한 우리나라 안경프랜차이즈 산업의 경쟁력 확인


2. 우리나라 프랜차이즈 산업
2.1 우리나라 프랜차이즈산업의 역사
▣ 국내 최초의 프랜차이즈 사업 : 롯데리아(1979년 소공동지점)
- 이전 림스치킨(1975) 또는 난다랑(1979)이라 주장하는 경우도 있음
▣ 80년대 외국계 패스트푸드 중심 프랜차이즈의 활성화
- KFC(84), 피자헛(85), 파리바게트(86), 맥도날드(88) 등
▣ IMF 이후 다양한 분야의 프랜차이즈 발달
- 외식업중심의 프랜차이즈 발달
- 여성들의 사회참여 증가로 프랜차이즈산업에 대한 니즈(Needs) 증대

2.2 프랜차이즈 산업의 규모

[한국 프랜차이즈 산업의 규모]

업 종	매 출		가맹점		종업원수(명)	
	매출액	%	가맹점수	%	종업원수	%
외식업	24,000	53 0	65,000	54.0	228,000	54.0
소매업	9,000	20 0	24,000	20.0	58,000	14 0
서비스업	12,000	27 0	31,000	26.0	133,000	32 0
계	45,000	100.0	120,000	100.0	420,000	100.0

자료: 한국프랜차이즈 총람. 2002 12.

2.3 프랜차이즈 산업의 발전전망

년 도	2002		2005		2007		2010	
	업체수	매출액	업체수	매출액	업체수	매출액	업체수	매출액
외식업	42	27	36	24	32	22	26	19
소매업	37	62	37	63	37	64	37	66
서비스	21	11	27	12	31	13	37	15

우리나라 프랜차이즈 산업의 전망

년 도	2002	2005	2007	2010
매출액 (억원)	2,169	6,063	7,783	11,319
GDP대비 비중(%)	7,6	8.7	9.6	11,0
업체수 (개)	120,000	160,000	180,000	210,000
종업원수 (명)	556,094	735,922	849,141	1,001,986

자료: 한국프랜차이즈총람 2002 12

2.4 프랜차이즈 산업의 문제점

- ▣ 외식업종의 비중 과다
- ▣ 본부의 일천한 업력(業力)
- ▣ 취약한 유통 인프라
- ▣ 프랜차이즈 비즈니스 패키지(시스템 패키지)의 부재
- ▣ 프랜차이즈 비즈니스 창업의 체계적 접근 미흡
- ▣ 프랜차이즈 본부의 경영관리 미흡
- ▣ 프랜차이즈 전문교육의 부재
- ▣ 프랜차이즈 규모의 영세성
- ▣ 프랜차이즈 본부에 대한 낮은 신뢰도
- ▣ 프랜차이즈 산업에 대한 자금지원, 법적 지원 및 조세상 혜택 미비
- ▣ 국제화에 대한 경쟁력 부족

3. 우리나라 안경산업

3.1 우리나라 안경산업의 현황

- ▣ 전국 6,500 여개 안경원(매출규모 연 1조 3천억 수준)
- ▣ 우리나라 안경산업의 형태는 도제제도의 특징을 나타냄
- ▣ 최초의 안경 프랜차이즈 출현
  - 대선주조의 가이아(기업형 안경 프랜차이즈)
- ▣ 대형 안경프랜차이즈 및 재래시장(남대문지역) 안경 활성화
  - 전국규모 : 씨채널, 안경박사, 안경나라, 일공공일, 아이빌, 다비치 등
  - 지방중소 : 라데팡스, 눈사랑, 015, 안경만들기, 레옹안경 등
  - 재래시장 : 남대문지역의 도매업체들의 소매판매로 지역 및 외국인 고객 유입확대
- ▣ 2003년 이후 안경 프랜차이즈본부간 M&A 등으로 재편성 조짐
- ▣ 마트형 대형점의 등장과 함께 외국 안경 프랜차이즈 본부 입점 예정

3.2 우리나라 안경산업의 문제점

- ▣ 안경제조 및 판매사업자의 영세성
- ▣ 왜곡된 유통구조
- ▣ 제품의 구분 및 품질에 대한 각종 법률적 기준 부족
- ▣ 소재 및 디자인 개발 미비
- ▣ 전문가 양성을 위한 교육제도 부족
- ▣ 판매가격 설정에 대한 시장논리 부족

3.3 우리나라 안경산업의 변화

- ▣ 인터넷, 홈쇼핑 등 신유통 체제의 시장점유율 확대
- ▣ 지속적인 가격파괴형 판매점의 증가
- ▣ 인건비 및 고정비 부담 증가로 인한 수익율 하락
- ▣ 법인 안경원 및 프랜차이즈형 안경사업자 과다 등장
- ▣ 소비자들의 정보 수집력으로 인한 전문성 및 가격통제력 상실
- ▣ 제조업체들의 해외 이전

3.4 프랜차이즈 안경원과 독립 안경원의 전략

▣ 프랜차이즈 안경원
- 규모의 경제 실현을 통한 원가절감
- 교육훈련 시스템의 적용을 통한 우수한 인적자원 확보
- 자사브랜드(P/B)의 판매를 통한 수익 실현
- 통합물류를 통한 경쟁력 확보
- 공동광고를 통한 고객인지도 증대

▣ 독립 안경원
- 특화된 제품 및 고객서비스를 통한 경쟁력 확보
- 구전효과를 이용한 마케팅 전략 수립
- 틈새시장 진출을 통한 수익 실현

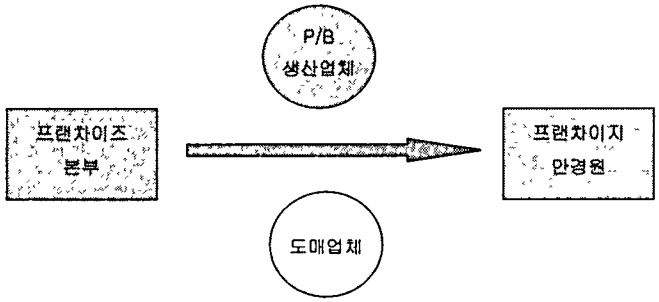
3.5 우리나라 안경프랜차이즈 사업 현황 (전국규모 기준)

구분	일공공일	안경박사	안경나라	다비치	080	아이필	에노티	레몽	눈치코치
강원	9	4	5	2	3	1			
경기	77	52	19	5	9	6			1
경남	31		6	15	7		17		1
경북	19	3	7	5	1	1			
광주	21	6	12	4	4	8		11	
대구	18	1	2	2			2		1
대전	17	2	8	1	2				
부산	16	2	11	19	25		2		
서울	88	89	24	4	1	5			2
울산	9		1		1	5	1		
인천	22	11	2						
전남	23	4	6	4	4	2		3	
전북	40	5	19			3		2	
제주	3	2	1	3					
충남	22		6		2	1			
충북	12	4	9	3		1			
계	427	185	138	67	59	33	22	16	5

(2004년 8월 기준 각사의 영업점 공개내역)

4. 우리나라 안경프랜차이즈 본부의 유통시스템과 문제점

4.1 안경프랜차이즈본부의 유통시스템



4.2 유통시스템의 문제점

▣ 열악한 유통 인프라
- 물류센터를 보유한 안경프랜차이즈 사업자가 거의 전무한 형편
- 영세 도매상 및 생산업체의 물류시스템을 이용

▣ 재고관리를 위한 시스템의 부족
- 제품관리 및 재고관리를 위한 바코드 및 POS 시스템의 미적용
- 업체간 갈등으로 인한 국가주관 표준화 작업이 실패로 돌아감

▣ 비전문가들의 유통시스템 관여로 인한 장악력 부족
- 유통전문가가 아닌 친,인척 중심의 비전문가들의 안경유통시스템 투입
- 병행업체 등 비정상적인 유통시스템 만연

5. 안경유통시스템의 효율화 방안

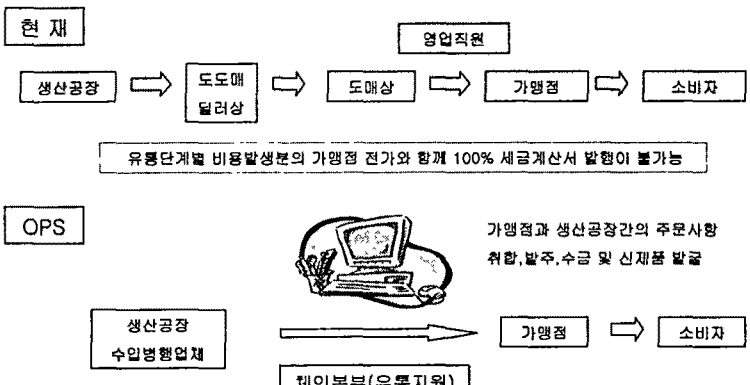
5.1 유통시스템의 효율화를 위한 노력(사례)

▣ A사 사례
- OPS (On-Line Purchasing System) 운영
- 물류센터 구축
- 지역별 Pilot Shop 구축을 통한 물류 전진기지 확보 및 정보획득

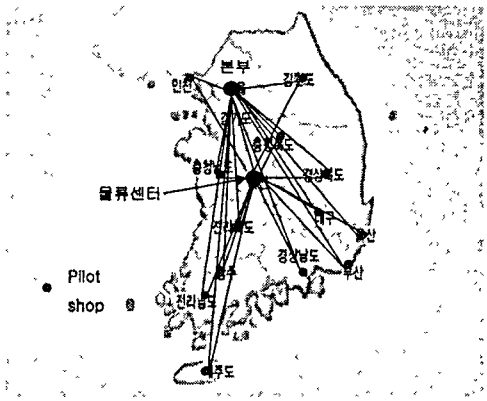
▣ B사 사례
- 제품 구입 및 유통을 전문업체에 아웃소싱(Out-Sourcing)
- 강력한 통제를 통한 구입 및 결재 의무화
  * 그 결과 전국 규모임에도 불구하고 신규점 증가와 폐점수가 비슷함

사례1 : OPS

B2B를 이용한 제품 공급 및 관리체계 확립



사례 2 : Pilot Shop



Pilot Shop을 물류전진기지 및 전시장으로 연계하고, 물류센터의 보조적 역할을 전담케 함으로써 효율을 극대화하며, 이와 별도로 각 지역의 특징과 고객의 성향에 대한 정보의 획득을 위한 전진기지로 활용함.
전국을 광역 네트워크로 구성하여 즉각적인 반응이 가능하도록 함.

5.2 안경유통시스템의 효율화 방안

▣ 선행과제
- 안경테, 선글라스 등 시력보정용 제품의 의료법 적용 필요

▣ 제품의 식별 표준화 필요
- 국가차원의 바코드체계 확립 및 POS 시스템의 정착

▣ 자체 물류센터 구축 운영 또는 통합물류센터 운영을 통한 비용 절감 노력

▣ 유통전문가의 영입을 통한 신유통시스템 구축

▣ B2B 및 B2C 활성화

5.3 안경프랜차이즈 산업의 경쟁력확보

▣ 규모의 경제 실현을 통한 경쟁력 강화

▣ 국내외 직거래선의 확보를 통한 수익 실현

▣ 통합물류 적용을 통한 원가절감

▣ P/B 제품 개발 및 공급을 통한 수익 실현

▣ 전문가 양성을 통한 업무능력 향상 및 경영지도체제 확립

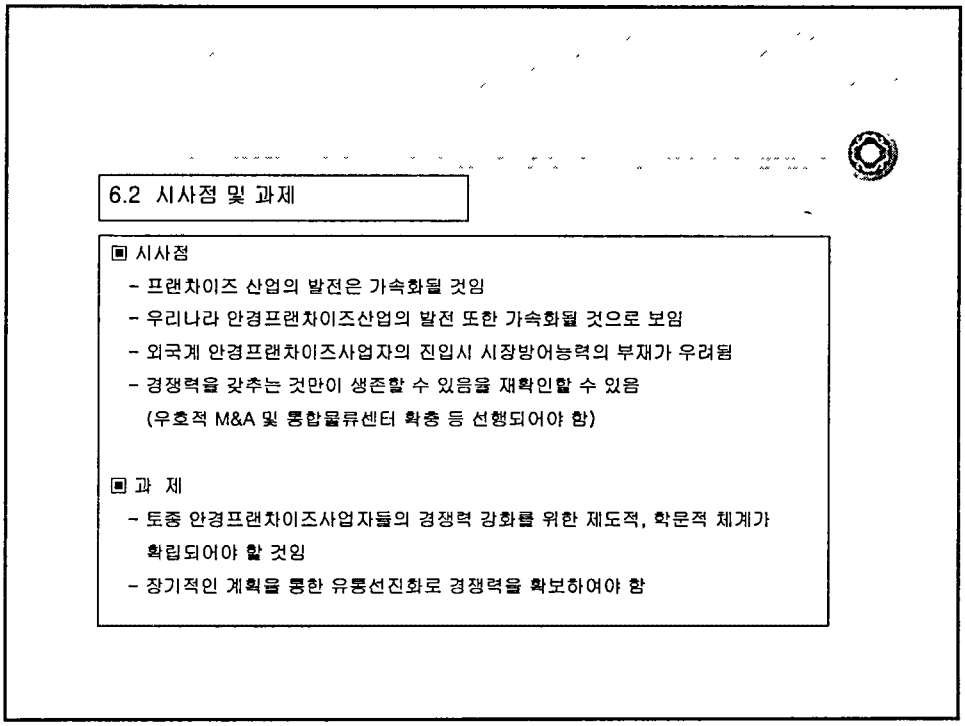
▣ 교육훈련을 통한 양질의 인적자원 공급

6. 결 론

6.1 연구결과 및 한계점

▣ 연구 결론
- 프랜차이즈산업의 문제점이 우리나라 안경프랜차이즈산업에도 동시 발생
- 유통시스템의 개편 및 바코드 등 인식표준화 작업을 통한 효율성 확보 필요
- 온라인, 오프라인의 연계를 통한 효율 극대화 필요
- 유통시스템 합리화를 위한 제도적 지원 필요

▣ 연구한계점
- 안경프랜차이즈사업자들의 공개된 자료만을 통한 분석으로 내부 문제점의 확인이 어려움, 특히 원가 중 유통비용(약 10%)등에 대한 분석이 필요함
- 난립한 안경프랜차이즈사업자들을 분석대상에 포함시키는지의 여부에 대한 모호성



6.2 시사점 및 과제

▣ 시사점

- 프랜차이즈 산업의 발전은 가속화될 것임
- 우리나라 안경프랜차이즈산업의 발전 또한 가속화될 것으로 보임
- 외국계 안경프랜차이즈사업자의 진입시 시장방어능력의 부재가 우려됨
- 경쟁력을 갖추는 것만이 생존할 수 있음을 재확인할 수 있음
  (우호적 M&A 및 통합물류센터 확충 등 선행되어야 함)

▣ 과 제

- 토종 안경프랜차이즈사업자들의 경쟁력 강화를 위한 제도적, 학문적 체계가 확립되어야 할 것임
- 장기적인 계획을 통한 유통선진화로 경쟁력을 확보하여야 함