

프랜차이즈 · 양산

상반기 프랜차이즈 매출 을 목표액 절반 수준 대부분 업체 양호, 하반기 경기가 목표달성 변수

올 상반기 프랜차이즈업체의 매출 실적이 올해 목표액의 절반에 근접한 것으로 나타났다. 파리크라상, 크라운베이커리, 고려당, 뚜레쥬르는 목표액의 각각 43~46%의 매출을 기록했으며 신라명과는 상반기에만 목표액의 58%를 달성한 것으로 집계됐다. 신라명과는 타 업체보다 높은 매출 달성률을 보인 것은 올해 목표액을 100억원 줄인데다 부실점포 정리를 과감히 단행해 수익이 나지 않는 점포를 정리한 것에 기인한다.

이 업체의 한 관계자는 “회사 입장에서도 과도한 물류비용을 지불하면서까지 수익이 낮은 대리점을 유지한다는 것은 더 이상 의미가 없는 일이다”며 “올해는 무엇보다 내실을 기한다는 것이 가장 시급한 현안이다”라고 말해 외형보다 내실을 기할 것으로 보인다. 이에 따라 현재 프랜차이즈 3위인 신라명과의 매출과 점포 수가 감소돼 뚜레쥬르가 올해 매출 목표인 400억원을 달성하면 업계 3위 업체로 부상할 것으로 예상되고 있다.

프랜차이즈업체가 연초 계획대로 목표 매출을 달성하기 위해서는 하반기 경기가 상승세를 타야한다는 부담을 안고 있다. 그렇지만 수능과 크리스마스 등 특수가 남아있고 일반적으로 하반기 매출이 높기 때문에 목표 달성은 무난할 것이라는 게 업계 관계자의 공통된 의견이다.

<표> 프랜차이즈 5사 상반기 매출 및 점포수

단위: 매출(억), 점포수(개)

업체명	상반기 매출액	올해 매출 목표액	목표액 대비실적	점포수
파리크라상	996	2,150	46%	886
신라명과	180	310	58%	315
고려당	150	350	43%	230
크라운베이커리	474	1,050	45%	575
뚜레쥬르	180	400	45%	241

※ 위자료는 각 업체의 발표에 근거함.

<정환상 / jeong@mbakery.co.kr>

스위스브랑제리, 베이커리 사업 활발 '라 브랑제리' 신설, 커피전문점도 납품

스위스브랑제리(대표 박영조)가 베이커리 사업을 활발하게 전개 중이다.

이 업체는 최근 고급 브랜드인 '라 브랑제리'를 개설해 부산 롯데와 소공동 본점에 입점시켰으며, 8월중 잠실·울산·부산 동래 롯데백화점에도 입점할 예정이다. 라 브랑제리는 계열 관계에 있는 롯데백화점 중 우수 상권 점포의 입점을 겨냥한 고급 베이커리

로 스위스브랑제리는 이들 베이커리에 고급 양과자·구움과자·쿠키 등을 공급하기 위해 7월 9일 서울 양평동에 개발실 겸 생산 시설 구축 및 인력 보강을 마쳤다.

현재 스위스브랑제리는 계열 관계에 있는 중형 마트인 '레몬'에 '브랑제리'를 입점시켰고, 롯데 마그넷에 할인 베이커리인 '브랑제리' 10개 점포를 운영하고 있어 이들 점포의 증가에 따라 매장도 확산될 전망이다. 한편 세븐일레븐에 봉지빵을 공급 중인 이 업체는 커피 전문점인 '리치빌'과 '자바'에도 양과자를 납품하는 등 발빠른 사업 확산에 나서고 있다.

<박종선 / sunpark@mbakery.co.kr>

샤니 신제품 이벤트 강화

2차 경품 및 디지털 선물 대잔치

최근 샤니의 신제품 이벤트가 활발히 전개되고 있는 것으로 나타났다.

샤니는 지난 7월 9일부터 '바로 그대로 토스트'의 2차 경품 대잔치를 시작해 8월 31일까지 진행한다. 이번 행사는 동양매직과 협력해 1등 한명에 동양매직 아리스톤 세탁건조기를 경품으로 증정하며 2, 3등 500명에게 전기토스터를 추첨해 지급한다. 또한 이 업체는 파워디지털 마일리지 포인트 선물대잔치를 7월 15일부터 동시에 실시해 포인트 100점을 모아 응모한 고객 전원에게 디아블로 정품 CD를 증정한다. 응모자 중 10, 20, 30점 포인트의 고객 6,000명에게는 추첨을 통해 파워디지털 인형세트, 디지털 연 등 다양한 경품을 증정할 예정이다.

<정환상 / jeong@mbakery.co.kr>

샤니 '따뻬오' 점포 확산 활발

가맹점 개설 박차, 올해 60개 점포



샤니(대표 한정남)가 베이커리 브랜드인 '따뻬오'의 점포 개설에 박차를 가하고 있다. 수도권 25개, 부산·대구·창원·진주 등 영남권에 20개로 총 45개의 점포

를 보유 중인 샤니 따뻬오는 올해에도 꾸준히 LG마트·한화마트 등에 입점을 추진해 60개까지 점포를 확산할 예정이다.

60개의 점포 중 직영점이 8개에 불과해 일반 가맹점의 비중이 높은 샤니 따뻬오는 앞으로도 가맹점 위주의 전략을 전개해 내년에는 80개까지 점포를 증가시킬 예정이며, 점포 미개설 지역인 호남권의 입점도 추진해 전국적인 체인망을 구축할 계획이다.

<박종선 / sunpark@mbakery.co.kr>

학원 · 기타

학원강사연합회 정기모임 개최 8월 18일 대전제과학원서 회원 연수

학원강사연합회(회장 이승식)의 정기모임이 8월 18일부터 이틀에 걸쳐 대전제과기술학원에서 열린다.

이번 모임은 1박 2일 일정으로 지방학원 견학과 연수를 동시에 실시해 참석자들의 심신 수련과 발상의 전환을 목표로 진행될 계획이다.

▲ 문의 : 학원강사연합회 이승식회장 cake2001@hanmail.net
〈허미경 / jpkjong@mbakery.co.kr〉

제과학교 데코레이션 과정 개설 8주 코스로 다양한 과정 진행

한국제과고등기술학교(교장 홍행홍)에서 8주 코스의 '데코레이션 과정' 특별반 수강생을 모집한다.

이번 교육과정은 8월 27일부터 케이크, 마지팬, 초콜릿, 로얄아이스 등 데코레이션 전반에 걸쳐 진행된다.

수업은 월요일부터 금요일까지 매일 오전 9시 30분부터 12시 30분까지로 교육비는 교재를 포함해 40만원이다. 일반인도 신청 가능한 '데코레이션 과정'은 선착순 50명에 한해 마감할 예정이다.

▲ 문의 : 한국제과고등기술학교 ☎ 02) 843-6110, 6042
〈허미경 / jpkjong@mbakery.co.kr〉

부산제과제빵학원 전문인반 모집 9월부터 실용제품 위주로 6주간 진행

부산제과제빵기술학원(원장 용성복)에서 '제2회 전문기술인반'을 모집한다.

교육내용은 유럽풍의 최신 소형양과자, 타트케이크, 쇼트케이크, 초콜릿공예, 양과, 머랭꽃, 마지팬, 웨딩케이크, 단케이크 등 현장실용제품 위주로 이루어질 계획이다.

이번 과정은 9월 4일부터 6주간 매주 화요일과 목요일 오후 7시~10시까지 진행될 예정으로 신청마감은 8월 31일까지이다.

▲ 문의 : 051) 806-1616
〈허미경 / jpkjong@mbakery.co.kr〉

대한제과학원 기능장 대비반 모집 출제 품목 기능장 강사가 개인 지도

대한제과기술학원(원장 이홍렬)에서 11월 시행 예정인 제30회 기능장 시험 준비를 위한 '기능장 시험 대비반'을 모집하고 있다.

교육내용은 데코레이션과 마지팬 공예 등 기능장 시험에 출제되는 모든 품목이며 기능장들로 이뤄진 강사진에 의해 개인지도된다.

이번 교육과정은 10월 31일까지 매주 금요일 오후 6시부터 9시까지 진행된다.

▲ 문의 : 02) 547-9276

〈허미경 / jpkjong@mbakery.co.kr〉

리치몬드학원 4기 기술인반 모집 8월 20일 개강, 공예 · 양과자 교육

리치몬드제과기술학원(원장 권상범)이 오는 8월 20일부터 제4기 제과 전문 기술자반을 모집한다.

8월 20일부터 11월 21일까지 3개월 과정으로 월·수·금요일 주 3회 교육을 실시하는 이번 과정은 박찬희·나기학·장복용·김웅일·위재상·우원석·신현섭·안종섭씨 등 6명의 유명 강사진으로 구성돼 있다.

30여명의 수강생을 7월 1일부터 모집해 현장 실기 위주로 케이크 데코레이션·파스띠아주공예·마지팬공예·초콜릿 및 공예·설탕공예·특수빵·프랑스 최신 양과자 등을 교육한다.

▲ 문의 : (02) 324-9894, 482-0080

〈박종선 / sunpark@mbakery.co.kr〉

맛나라제빵학원, 전문기술인반 모집 9월 2일 개강, 기능장 대비 교육 특전

부산 맛나라제과제빵학원(원장 박배철)이 현장 기술인반을 위한 전문 기술자반을 개설했다.

9월 2일부터 11월까지 3개월간 실시되는 이 과정에는 이호영·김영모·윤성찬·김봉수·위재상·안창현·채한길·박배철씨 등 제과 기능장과 국내 경연대회에서 다수의 수상 경력이 있는 인성식씨, 프랑스에서 수학한 김광수씨가 교육을 담당한다.

화과자·양과자·구울과자·마지팬·초콜릿·케익 데코레이션·점포 경영에 대해 교육을 실시하며, 수강생에게는 제과 기능장 시험을 대비한 실기 및 이론 교육의 특전이 주어진다.

▲ 문의 : (051) 316-9200, 무료 전화 080-316-9258

〈박종선 / sunpark@mbakery.co.kr〉

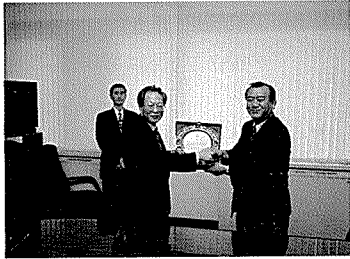
광명상사, 본사 이전

광명상사(대표 지광옥)가 성동구 성수동으로 본사를 이전할 계획이다. 이 회사는 사업 규모가 확장됨에 따라 작업의 효율성을 높이기 위해 700평 규모의 빌딩을 매입했으며 8월부터 내년 3월까지 완전 이전할 예정이다.

▲ 주소 : 서울시 성동구 성수 2가 3동 281-30 광명빌딩

▲ 전화 : (02) 467-7722

삼양사, 세미나 기념식 가져 감사패 전달 및 차기 세미나 준비



지난 7월 11일 삼양사 본사에서 관련인사가 참석한 가운데 '밀맥스제과제빵기술세미나' 기념식이 열렸다.

이날 행사는 삼양사 임직원과 흥행홍 한국제

과고등기술학교 교장 및 총동문화 임원이 한 자리에 모여 세미나 계약 연장 및 감사패를 교환하고 향후 협력방안에 대한 환담을 나누었다.

이번 회동은 밀맥스 제과제빵 기술자료집 발간과 차기 세미나 개최, 업계발전을 위한 삼양사와 한국제과고등기술학교간의 협력, 삼양사 공장방문 등의 내용을 협의했다. 이에 따라 차기 세미나는 2002년 6월까지 2개월에 1회 단위로 전국을 돌며 개최될 예정이다.

〈정한상 / jeong@mbakery.co.kr〉

선인, 이탈리아 생크림 수입·판매 쿠페라트사 홀라제품...케이이크전문점 납품

중견 제과제빵 재료업체인 (주)선인(대표 이호구)이 7월부터 식물성 생크림 시장에 진출한다.

이 업체는 이탈리아 쿠페라트(Cooperlat)사의 홀라 제품을 수입해 케이이크전문점 등에 중점적으로 판매할 것으로 알려졌으며 이를 위해 부산과 수원에 새로운 물류단지를 조성하는 등 의욕적으로 사업 전개에 나서고 있어 생크림 시장의 판도변화가 예상된다.

이 업체 관계자에 따르면 "이번 수입품은 보형성과 작업성에서 우수한 평가를 받고 있는 제품으로 식물성 생크림의 성질을 유지하면서 동물성크림의 맛을 내는 것이 가능하다"며 "생크림케이이크 외에 가나슈 및 무스제조에 사용이 가능하며, 커피숍이나 레스토랑에서도 접목이 가능하다"고 말했다.

한편, 이 업체는 여름철의 경우 본사에서 제품을 직접 배송할 계획이며 상온 보관이 가능하다는 특성을 활용, 향후에는 전국의 재료상 영업망을 적극 활용할 것으로 알려졌다.

〈오형석 / ohs@mbakery.co.kr〉

오뚜기, 냉동생지 페이스트리류 보강 올 6월 시판 통해 거래처 확장 나서

99년부터 냉동생지 사업을 전개하고 있는 오뚜기식품(www.ottogi.co.kr)이 올해 6월 프랑스 노이저(Neuhauser)사의 냉동생지 페이스트리제품을 수입해 품목을 보강하는 등 생지사업에 더욱 박차를 가하고 있다.

이 업체는 미니 타블렛 베이스, 스위트 타블렛 베이스, 퍼프 페이스트리 디스크, 퍼프 페이스트리 도우 쉬트 등 약 10여종의 냉동생지 페이스트리류를 새로 수입하는 것 외에 추가로 제품개발을 계획하고 있어 앞으로의 발걸음이 주목되고 있다.

현재 본사 냉동물류라인에 의해 일부 할인점 및 자영제과점에 직배송시스템을 가동하고 있는 이 업체는 이번 제품 품목 보강을 계기로 정통 프랑스제품의 품질우위를 극대화시킬 수 있는 소규모세미나 방식을 도입함으로써 호텔과 패밀리레스토랑 등에도 판매량을 점차 늘려나간다는 계획이다.

〈오형석 / ohs@mbakery.co.kr〉

하모니트레이딩, 법인으로 전환 회사명도 (주)하모니푸드로 바뀌

베이커리관련 수입업체인 하모니트레이딩이 8월부터 회사명을 (주)하모니푸드(대표 최병순)로 바꾸고 거듭난다.

초콜릿(스위스)·캔디(프랑스)·치즈(네델란드)·샴페인(폴란드) 등 베이커리산업에 관련된 제품을 수입해온 이 업체는 품목을 80여가지로 강화하는 등 이번 법인 전환을 계기로 보다 적극적인 영업에 나선다는 계획이다.

〈오형석 / ohs@mbakery.co.kr〉

유암산업, 홈페이지 재단장 쇼핑몰구축으로 마케팅 강화

제과제빵 재료 및 소도구 전문업체인 유암산업(www.cake-plaza.co.kr)이 지난 7월 자사 홈페이지를 재단장한 것으로 알려졌다.

유암산업은 앞으로 온라인 시장의 마케팅 활동을 강화하고 한층 업그레이드된 인터넷 쇼핑몰을 구축할 계획이다. 이번 홈페이지 개편은 향후 구매활동이 인터넷을 통해 이루어질 것으로 전망됨에 따라 온라인과 오프라인을 연계한다는 전략의 일환에서 행해진 것으로 보인다.

한편 유암산업은 7월 5일 목동직영점을 재오픈하고 구매고객 모두에게 엽기토끼(머쉬멜로우) 인형을 증정하는 등 적극적인 판촉활동을 펼쳤다.

〈임희정 / lim@mbakery.co.kr〉