

「가맹사업거래의공정화에관한법률」의 제정효과

옥 화 영 ■ 공정거래위원회 유통거래과장

1. 처음에

지난 4월 임시국회에서 가맹사업거래의공정화에관한법률이 국회 본회의를 통과하였다. 이 법률의 제정작업을 시작한지 약 1년 반만이다. 이 법률은 가맹사업거래의 원칙, 가맹본부의 정보공개 및 허위모집광고의 금지, 자율적인 분쟁의 조정, 가맹점의 피해에 대한 직접적이고 적극적인 공정거래위원회의 조치권한 등 앞으로 우리의 유통업계에 일대 변혁을 가져오기에 충분한 내용을 지니고 있는 것이다. 본고(本稿)는 이 법률을 제정한 동기라든지 법률의 각 내용, 그리고 제정의 기대효과 등에 관하여 살펴보려 한다. 먼저 이 법률을 제정한 동기를 본다.

가끔 동네 상가건물을 지나치면서 자연스럽게 눈에 들어오는 입주점포들의 간판을 훑어 볼라치면 옥호(屋號)의 하단에 “.....점”이라고 쓰여진 것들이 반 이상이나 된다. 가맹점들이다. 흔히들 1970년대 설립한 롯데리아가 우리나라에 있어서 가맹사업의 효시로 알려져 있었는데 불과 30여년 만에 가맹사업(프랜차이즈)이 우리나라 유통부문의 중요한 위치에 와 있는 것이다. 가맹사업에 관해서는 그 동안 공정거래법상 「가맹사업에있어서의불공정거래행위의유형및기준지정고시」에 의해 규제되었으나, 가맹본부의 정보공개의무가 없기 때문에 마음만 먹으면 언제든지 가맹희망자를 속일 수 있고, 공정한 가맹사업거래의 이상적인 모델이 없기 때문에 힘의 논리에 따라 불공정한 가맹사업거래가 이루어지며, 가맹사업거래의 특성상 공정거래법을 완화하여 적용해야 되는데도 불구하고 이를 무시하고 오히려 엄격하게 적용하여 가맹사업 자체를 어렵게 하는 결과를 초래하고, 계약사항을 법으로 정한 바가 없기 때문에 실제 가맹점에게 일방적으로 불리한 내용으로 계약체결이 이루어졌으며, 정부기관에 의한 타율적·강제적인 분쟁해결방법은 결국은 거래당사자간의 계속적인 거래관계를 훼손하게 되며, 가맹본부의 위법행위에 대한 현행 공정거래법상 조치는 부작위명령(금지명령)에 그치는 소극적인 조치이므로 피해를 입은 가맹점에게 보다 적극

적인 피해구제를 할 수 없는 점 등 여러 가지 제도적 문제점을 안고 있었다. 실제 이러한 제도적 문제점으로 인하여 사기성이 농후한 가맹점 모집광고, 일부 악랄한 가맹본부의 불공정거래행위로 많은 가맹점들은 피해를 입고 있는 것이다. 그럼에도 불구하고 '97년말의 IMF구제금융이라는 역사적 유례가 드문 경제적 위기는 실· 퇴직자라는 예비 가맹점주들을 양산했고 대다수의 양심적인 가맹본부의 노력으로 아주 많은 예비 가맹점주들이 실제 가맹점주가 되면서 우리의 가맹사업은 오늘의 위치에까지 오게 된 것이다.

서울지방중소기업청의 최근 조사에 의하면, IMF관리체제 이후 가맹점이 약 2만여개 이상 증가하여 약 8만명의 고용을 창출하였다고 한다. 국내 가맹사업의 시장규모가 약 45조원, 가맹본부가 1,500여개, 가맹점이 12만여개, 가맹사업을 영위하고 있는 업종은 전통적인 외식업, 소매업 뿐만 아니라 학원, 카센터, 이발 등 서비스분야까지 확산되고 있다. 소매업분야만 보아도 전체소매업의 10%정도에 이르고 있는데 가맹사업이 발달한 미국이 전체 소매업의 38%를 차지하고 있는 것에 비하면 아직 맵아시기인 셈이다. 즉, 우리나라의 가맹사업은 향후 발전의 여지가 많은 것은 분명한 사실이다.

그렇다면 가맹사업분야의 현 제도와 그 문제점을 안고 가면서도 향후 가맹사업의 발전을 바랄 수 있는 것인가. 그 동안 전문가회이나 실태조사를 통하여 나타난 일치된 결론은 이러한 제도상 문제점을 방치하고서는 도저히 가맹사업의 발전을 기할 수 없다는 것이다. 이 법률은 가맹사업분야의 제도적 문제점을 해소하여 향후 가맹사업의 발전을 기할 수 있도록 하기 위해 마련된 것이다. 따라서 이 법률의 내용은 이러한 제도적 문제점을 개선 내지 치유하는 수단을 망라하고 있는 것이다.

2. 「가맹사업거래의공정화에관한법률」의 주요내용

가. 거래당사자의 준수원칙

가맹사업에 있어 소비자에게 상품 또는 용역을 제공하는 자는 가맹본부가 아니라 가맹점들이다. 그런데 소비자에게 제공되는 상품 또는 용역을 개발하고 그 품질기준을 정하는 자는 가맹본부이다. 따라서 소비자에게 가장 질이 좋고 저렴한 상품 또는 용역을 제공하기 위해서는 양 거래당사자가 하나의 시스템을 구성하여 하나의 공급주체인 것처럼 행동해야 한다. 그러나 한편으로 보아 가맹본부와 가맹점들은 엄연히 서로 독립된 사업자이므로 당사자간에 바람직한 거래관계를 형성하고 유지되어야만 바람직한 가맹사업시스템의 발전을 기할 수 있는 것이다. 당사자간에 바람직한 거래관계를 형성하고 유지하기 위해서는 각자가 거래관계에 있어 맡은 바 임무를 충실하게 수행하여야 할 것이다. 법률 제2장에서는 이러한 양 거래당사자들이 반드시 수행해야 할 임무를

규정하고 있는 것이다. 그 내용을 보면, 먼저 법 제4조에서 양 당사자의 기본적인 임무로서 신의에 따른 성실한 의무 이행을 규정하고 있다.

그 다음, 제5조에서 가맹본부의 준수원칙을 규정하고 있는데 그 구체적인 내용으로는 성공적인 사업구상과 지속적인 품질 및 판매기법의 개발, 가맹점에 소요되는 설비, 물품 및 용역의 저렴한 공급, 가맹점에 대한 지속적인 교육과 경영지원 등이 있다.

제6조에서는 가맹점의 준수원칙을 규정하고 있는데 그 세부내용으로는 가맹사업의 성장과 명성의 유지를 위한 최선의 노력, 가맹본부가 가맹사업의 통일성 유지를 위해 제시한 품질기준을 준수, 가맹계약서상의 권리의 무단 양도 및 영업기술의 공개금지 등이 있다.

이러한 규정들은 가맹사업거래의 기본적인 틀을 제공하게 될 것이며 이 법률의 규정에 대한 해석기준, 거래당사자가 체결하여야 할 계약서의 기본적인 내용과 지침, 업계 또는 관련협회가 마련할 자율규약의 기초로서 그 역할을 할 것이다.

나. 가맹본부에 대해 정보공개 의무의 부과와 허위·과장된 정보의 제공금지

과거 일부의 가맹본부에 의해 저지러진 것이기는 하였지만, 프랜차이즈에 잠시 몸담았던 경험으로 독특한 노하우나 제품의 개발력 없이 일순간에 실·퇴직자를 미혹시키는 허위·과장된 가맹점 모집광고를 통해 가맹비만 챙기고 또 반복하여 다른 프랜차이즈에 대한 허위·과장된 가맹점 모집광고를 하고 가맹비를 챙기는 사례, 형법상 사기죄 요건인 고의입증(故意立證)의 어려운 점을 이용하여 아예 당초부터 사기를 목적으로 가맹점으로부터 징수한 가맹비를 친척에게 분산시켜 놓고 가맹비의 반환을 거부하거나 도주하는 사례 등 선량한 가맹점들을 울리는 기막힌 사연들이 많았다. 따라서 이 법률은 다음과 같이 이러한 행위들을 금지하는 제도를 두었다.

먼저, 제7조에서 가맹점 모집시 가맹본부에게 정보공개서를 작성·제공하도록 의무를 부과함으로써 예비가맹점인 가맹희망자들이 우량한 가맹본부와 그렇지 못한 가맹본부를 구별하고 또 가맹희망자가 가맹사업을 시작하기 전에 미리 해당 가맹본부의 영업실적, 거래조건, 거래중 부담해야 하는 각종 비용 등을 알도록 하여 면밀한 검토 끝에 가맹사업을 시작할 수 있도록 하였다.

둘째, 제9조제1항에서 가맹본부가 가맹점 모집광고를 하거나 가맹희망자와 모집에 관한 상담을 하는 경우 허위·과장정보를 제공하지 못하도록 함과 동시에 거래에 있어 중요한 내용을 누락하지 못하도록 하였으며 제2항에서는 기존 가맹점의 매출액, 수익 등 과거 수익상황이나 예상 수익상황을 표시·광고하는 경우 가맹본부의 사무소에 그 근거자료를 비치하도록 하고 제3항에서 가맹희망자와 가맹점이 자료제시를 요구하는 경우 이에 응하도록 하였다.

셋째, 또 제10조의 규정에서는 가맹희망자 또는 가맹점은 제9조제1항의 규정에 의한 허위·과장정보를 이유로 가맹금 반환을 요구할 수 있으며 그 정보를 허위·과장되게 제공하지 않았다면 계약체결을 하지 않았을 것이라는 사정 즉, 허위·과장된 정보가 계약체결에 중대한 영향을 주었다고 인정되는 경우 가맹금을 반환하도록 하였다.

이 제도가 활성화되어 가맹본부들이 진실된 가맹정보만을 제공한다면 예비가맹점인 일반 서민들이 믿고 가맹사업에 참여할 것이기 때문에 우리나라 가맹사업은 획기적인 발전을 할 것으로 기대해도 좋을 것으로 생각된다.

다. 가맹사업거래의 전과정에서 거래의 공정성을 확보하기 위한 장치

가맹사업거래의 공정성을 확보하기 위한 장치는 계약의 체결단계, 거래단계, 거래종료단계에 걸쳐 마련되어 있다.

먼저, 계약체결단계의 경우 가맹점에게 일방적으로 불리한 계약체결이 없도록 하기 위해 법 제 11조제1항에서 가맹금 최초 수령일 이전에 계약서를 가맹점에게 교부하도록 하고, 제2항에서 주요계약사항을 법정화하고 있으며, 제3항에서 계약서 등 관련문서를 3년간 보관하도록 의무화하였다.

둘째, 거래단계과정에서 발생하는 불공정거래행위의 경우 법 제12조제1항에서 이를 금지하고 있다. 불공정거래행위의 내용으로는 가맹계약기간중 상품·용역의 공급 및 영업지원을 거절하는 행위(제1항제1호), 상품 및 용역가격이나 거래상대방 및 거래지역 등을 구속하는 행위(제1항제2호), 가맹점에 대해 불이익을 제공하는 행위(제1항제3호), 기타 불공정거래행위(제1항제4호) 등이 있고 또 제2항에서는 위의 행위에 대해 시행령에서 그 유형 및 기준을 정하도록 하였다.

셋째, 가맹계약의 종료단계에 대해 첫째, 제13조에서 가맹계약의 종료사실을 계약만료일 90일 전에 해당 가맹점에게 통지하도록 의무화하고 통지를 하지 않은 경우 종전과 같은 조건으로 연장 계약을 체결한 것으로 간주하고 있고, 둘째, 제14조에서 가맹점에 대해 계약해지를 하고자 하는 경우 2월 이상 유예기간을 두고 3회의 시정요구를 하도록 절차를 제한하고 있으며, 셋째, 제15조에서는 가맹본부 또는 이들로 구성된 사업자단체가 가맹사업거래의 공정한 질서유지를 위해 자율 규약을 제정할 수 있는 근거를 규정하고 있다.

라. 가맹사업분쟁조정협의회를 통한 자율적인 분쟁해결

가맹사업의 거래관계는 가맹본부와 가맹점의 경영 및 영업전반에 관련된다. 거래관계에서 발생된 분쟁을 해결하기 위해서는 거래관계의 전반에 관여해야 하기 때문에 공정거래위원회가 처음부터 적극적으로 개입하여 분쟁을 해결하는 것이 이들의 지속적인 거래관계 유지에 얼마나 도움이 될 수 있을 것인지 의문을 가질 수 있다. 2001년 3월에 502개 가맹점 및 희망자 대상으로 실시한 코리아 리서치의 조사결과, 조사대상 가맹점의 89%가 가맹본부와의 분쟁에 대해 공정거래위원회에 신고하거나 민사소송을 제기하기보다는 피해를 참거나 당사자간의 협의에 의해 분쟁을 해결하기를 바라고 있으며 이를 위해 관련단체에 분쟁조정기구를 설치해 주기를 원하고 있음이 나타났다. 즉, 정부기관에 의한 타율적인 분쟁해결보다는 업계의 자율적인 노력에 의해 거래질서를

지키도록 하는 것이 바람직하다는 것이다.

이러한 바램에 따라 이 법률에서 사업자단체에 가맹사업당사자의 분쟁조정기구인 “가맹사업분쟁조정협의회(이하 “협의회”라 함)를 설치하도록 하고 있고(제16조) 공정거래위원회는 협의회의 운영에 대한 경비의 전부 또는 일부를 보조할 수 있다(제26조).

먼저, 협의회의 기능과 관련하여 중요한 사항을 들면, 협의회는 분쟁당사자가 서면으로 신청하거나 공정거래위원회가 조정의뢰한 가맹사업거래의 분쟁에 관한 사항을 조정(제21조, 제22조제1항 및 제2항)하며, 또 협의회는 분쟁당사자에게 스스로 조정하도록 권고하거나 조정안을 제시할 수 있고(제23조제1항), 분쟁당사자 일방이 조정을 거부 또는 법원에 소송을 제기하거나 관계법령 등에 의해 명백하여 조정의 실익이 없는 경우에는 조정을 중지할 수 있으며(제23조제2항), 조정이 성립되거나 조정의 신청일 또는 의뢰일로부터 60일이 경과해도 조정이 성립하지 않는 경우 등의 사유가 있는 때에는 조정을 종료하여야 한다(제23조제3항). 그리고 협의회는 조정을 위해 필요한 경우 조사하거나 당사자에게 관련자료를 제출 또는 출석을 요구할 수 있고(제23조제5항), 조정이 성립된 때에는 조정에 참가한 위원, 당사자가 조서에 기명날인한 조정조서를 작성하며 이 경우 분쟁당사자 간에 조정내용대로 합의가 성립된 것으로 본다(제24조제1항).

둘째, 공정한 조정을 위하여 마련된 협의회의 조직사항을 보면, 협의회의 위원은 공익대표-3인, 가맹본부 이익대표-3인, 가맹점 이익대표 - 3인 계 9인의 위원으로 구성되고(제17조제1항 및 제2항), 임기는 3년으로서 연임이 가능하며(제17조제5항), 공정거래위원회는 위원을 위촉하며 협의회의 위원장을 공익대표위원 중에서 위촉한다(제17조제3항 및 제4항). 또 분쟁당사자, 분쟁당사자의 친족 및 자문, 고문, 대리인 등에 대해 위원의 제척(除斥), 기피(忌避) 및 회피사유(回避事由)를 규정하고 있다(제20조).

마. 가맹사업당사자에게 도움을 줄 가맹사업거래상담사 설치

가맹사업의 거래관계는 가맹본부와 가맹점의 경영 및 영업전반에 관련된 것이므로 극히 복잡하고 전문적이기 때문에 가맹점주가 가맹본부의 전문성에 대응하기 위해서는 전문가의 도움이 필요하다. 그러나 가맹점주는 실· 퇴직자와 주부들로서 자금관계상 변호사 등 전문가의 도움을 받지 못하고 있으며 더구나 가맹사업관련 분쟁은 대부분의 소액사건이기 때문에 친변호사적(親辯護事的)이지 못한 것도 사실이다.

2001년 3월에 502개 가맹점 및 희망자를 대상으로 실시한 코리아 리서치의 조사결과, 조사대상 가맹점의 86%가 가맹사업거래에 관한 전문상담인이 필요하다고 응답하였다.

법 제27조에서 가맹사업거래상담사(이하 “상담사”라 함)의 설치근거와 상담사가 될 수 없는 자로서 미성년자, 한정 또는 금치산자, 파산후 미복권자, 금고이상의 형의 선고를 받은 자로서 집행종료 후 2년 미경과자, 집행유예기간에 있는 자 등을 규정하고 있다. 제28조에서 가맹사업의 사업성 검토, 정보공개서의 작성, 수정 및 갱신, 교육 등 상담사의 업무를, 제29조에서 상담사의 등록

및 매 5년마다 등록갱신을, 제30조 및 제31조에서 상담사의 책임, 등록취소 및 자격정지 등을 규정하고 있다.

바. 사건처리절차

먼저, 사건처리를 위한 공정거래위원회의 조사권한, 위원회 상정 및 운영절차, 불복의 소의 관할, 손해배상제도 등은 공정거래법을 준용하고 있다(제37조).

둘째, 거래가 종료된 날부터 3년을 경과하지 아니한 가맹사업거래에 한하여 이 법의 규정에 의한 조사개시대상으로 한정하였다(제32조).

셋째, 시정조치의 내용으로 행위금지명령 이외에 가맹본부에 대하여 정보공개서의 제공 또는 수정, 가맹금 등 금전의 반환, 위반내용의 시정을 위한 필요한 계획 또는 행위의 보고 등 가맹점의 피해구제를 위해 보다 적극적인 조치를 명할 수 있게 하였고(제33조제1항) 시정조치를 명할 시간적 여유가 없는 경우에는 시정권고 할 수 있도록 하였으며(제34조제1항), 협의회의 조정이 이루어진 경우에는 특별한 사유가 없는 한 시정조치나 시정권고를 하지 않도록 하였다(제33조제2항).

넷째, 과징금은 매출액의 2%를 초과하지 아니하는 범위안에서 부과할 수 있도록 하고 기타 필요한 내용과 절차는 공정거래법을 준용하도록 하였다(제35조).

다섯째, 가맹사업거래에 관하여 이 법의 적용을 받는 사항에 대하여는 독점규제및공정거래에관한법률 제23조제1항제1호 전단, 제3호 전단, 제4호, 제5호 전단 및 제29조제1항의 규정을 적용하지 않도록 하여 이 법이 독점규제및공정거래에관한법률의 특별법임을 명시하였다(제38조).

사. 벌칙

첫째, 허위·과장된 정보를 제공하거나 중요한 사항을 누락한 자에게는 5년 이하의 징역 또는 1억 5천만원 이하의 벌금(제41조제1항), 시정조치의 명령에 따르지 아니한 자, 비밀준수의무를 위반한 자에게는 3년 이하의 징역 또는 1억원 이하의 벌금(동 조 제2항), 정보공개서를 제공하지 않거나 정보공개서의 갱신과 수정을 아니한 자에게는 2년 이하의 징역 또는 5천만원 이하의 벌금(동 조 제2항)에 처한다.

둘째, 과태료(제42조)는 다소 복잡하다. 과징금의 부과사항은 공정거래위원회의 원활한 조사업무 방해 또는 거부한 행위, 심판정의 질서유지명령에 위반한 행위, 수익상황을 설명 또는 광고하는 경우 그 근거자료를 가맹본부 사무소에 비치하지 않는 행위 등이다.

① 먼저, 공정거래위원회의 원활한 조사업무를 방해한 경우 과징금 부과 대상자를 구체적으로 보면, ㉠ 공정거래위원회(또는 조사공무원)의 출석명령(공정거래법 제50조제1항제1호)을 받고 정당한 사유 없이 2회 이상 출석하지 아니한 자, ㉡ 공정거래위원회(또는 조사공무원) 보고 또는 제출명령(공정거래법 제50조제1항제3호, 제3항)을 받고 보고 또는 필요한 자료나 물건의 제출을

정당한 사유 없이 하지 아니하거나, 허위의 보고 또는 자료나 물건을 제출한 자, ㉔ 공정거래위원회의 조사(공정거래법 제50조제2항)를 정당한 사유 없이 거부·방해 또는 기피한 자이다.

그 다음, 각 행위(자)별 과징금 수준을 도표로 설명하면 다음과 같다.

	가맹본부 (제1항)	가맹점 (제2항)	가맹본부 및 가맹점의 임원(제3항)	가맹본부 및 가맹점의 종업원(제3항)
· 2회 이상 불출석	5천만원 이하	1천만원 이하	1천만원 이하	5백만원 이하
· 보고 또는 자료나 물건을 불제출, 허위의 보고 또는 자료나 물건의 제출	5천만원 이하	1천만원 이하	1천만원 이하	1천만원 이하
· 조사의 거부, 기피, 방해	1억원 이하	5천만원 이하	5천만원 이하	5천만원 이하

- ② 위원회의 각 회의에서 의장의 질서유지명령(공정거래법 제43조의2)에 응하지 아니한 자는 100만원 이하의 과태료에 처한다.
- ③ 수익상황을 설명 또는 광고하는 경우에 있어 근거자료를 비치하지 않거나 자료요구에 응하지 아니한 자는 1천만원 이하의 과태료에 처한다.
- ④ 공정거래위원회에 가맹사업거래상담사의 등록을 하지 않고 상담사임을 표시하거나 유사한 용어를 사용한 자는 300만원 이하의 과태료에 처한다.

셋째, 법인의 대표자나 법인 또는 개인의 대리인·사용인, 그 밖의 종업원이 그 법인 또는 개인의 업무에 관하여 벌칙에 해당하는 위반행위를 한 때에는 행위자를 벌하는 외에 그 법인 또는 개인에 대하여도 양벌하여 각각 벌금형을 과하며(제43조), 넷째, 허위·과장된 정보를 제공하거나 중요한 사항을 누락한 자, 시정조치의 명령에 따르지 아니한 자, 비밀준수의무를 위반한 자, 정보공개서를 제공하지 않거나 정보공개서의 갱신과 수정을 아니한 자의 처벌에 대해 공정거래위원회의 전속고발제도를 두는 한편, 그 범위를 대폭 축소시켜 공정거래위원회는 법 위반의 정도가 객관적으로 명백하고 중대하다고 인정하는 경우에는 검찰총장에게 고발하여야 하며 검찰총장의 고발요청이 있을 경우 이에 응하도록 하고 공소제기 후에는 고발을 취소하지 못하도록 하였다(제44조).

3. 「가맹사업거래의공정화에관한법률」의 제정효과

가맹사업은 일반서민에게 적은 자본으로 사업의 경험 없이도 성공할 수 있는 사업이다. 즉, 가맹본부가 지니고 있는 브랜드 가치와 제품의 노하우를 큰 노력없이 짧은 시간내에 확보하여 가맹

본부의 경영지도와 지원을 충실히 수행하기만 하면 경영의 경험이 없거나 소자본으로도 자기의 사업을 운영할 수 있고, 가맹본부의 공동홍보와 공동구매에 의한 운영경비의 절감 및 판촉효과와 극대화로 투자효과를 조기에 확보할 수 있는 장점을 지니고 있는 것이다. 이러한 특성으로 인해 경영경험이 거의 전무하거나 투자자본이 부족한 많은 실·퇴직자나 주부들이 창업의 한 수단으로 가맹사업의 문을 두드리고 있는 것이다. 또 가맹본부에게는 사업확장을 위해 직영점을 운영하는 경우보다 적은 자본으로 짧은 시간내에 전국적인 유통망을 구축할 수 있으며, 유통망의 유지비용도 상대적으로 훨씬 절감되기 때문에 어떠한 사업방식보다 우수한 것으로 평가받고 있다.

이러한 가맹사업은 과거 가맹본부의 불공정한 거래행위로 인하여 창업을 통해 새로운 삶을 구상하고 있는 대부분의 일반서민들이 가맹점 투자를 꺼렸고, 이에 따라 독특한 아이디어를 갖추고 있는 가맹본부가 새로운 사업시작이나 사업을 확장하는데 상당한 어려움이 있었으나 이제 이러한 어려움을 불식시킬 제도적 기반이 마련된 것이다.

마지막으로 이 법의 제정으로 인해 거둘 수 있는 기대효과는 다음과 같이 정리될 수 있다.

첫째, 이 법이 제정되는 경우 가맹점 모집과정의 투명성과 거래과정의 공정성이 확보되어 가맹사업분야의 공정한 거래질서가 확립될 것이다. 그렇게 되면 가맹본부는 상품 및 노하우, 판매기법의 개발 등 본연의 임무에 충실하게 되고 실·퇴직자 등 일반서민들이 안심하고 가맹사업에 참여할 수 있게 될 것이므로 가맹사업은 더욱 성장하게 될 것으로 기대된다.

둘째, 특히 가맹사업은 적은 자본으로 설립하여 전국적인 판매망 구축이 가능하므로 벤처 및 아이디어사업 등 중소기업의 육성에도 긍정적인 결과를 가져온다. 이미 성숙기에 들어선 미국의 경우 아직도 가맹사업 매출액은 매년 10% 이상 성장하고 연평균 3,000개 이상의 신규 가맹점이 탄생하고 있다는 사실을 눈여겨 볼 필요가 있는 것이다.

셋째, 더구나, 현재 각 기업에 진행되고 있는 구조조정이 보다 원활히 이루어질 수 있는 여건이 조성되고 이러한 여건에 따라 가맹사업의 저변확대가 이루어져 가맹사업은 지속적인 발전을 하게 될 것이다. 아울러, 구직(求職)이 어려운 30~50대의 실·퇴직자들의 안정적인 생활기반을 만들 수 있어 사회는 안정될 것으로 기대된다. **공정**