

# 소자본 창업과 성과에 대한 탐색적 연구 -미용 산업을 中心으로-

박일순 (수원여자대학교 겸임교수)\*

민성기 (한성대학교 교수)\*\*

## 국 문 요 약

본 논문은 미용업에 종사하는 소상공인들을 대상으로 소자본 창업자들의 성격과 성공에 관한 요인들을 탐색적으로 살펴보았다. 그들 대부분은 여성들이고, 대졸학력을 가진 사람들이다. 그리고 그들은 전체적으로 적극적인 개인특성을 가진 사람들이다. 설문결과는 소상공 서비스업의 경우에 입지선정이 가장 중요한 과제라는 사실을 나타내고 있다. 그리고 매일 매일 수입과 지출에 대한 관리는 가장 중시되는 항목 중의 하나임에 분명하다. 설문 중에서 가장 낮은 점수를 나타낸 4항목은 모두 자금조달과 관련된 질문들이다. 정부 지원 자금을 대한 응답이 가장 낮고, 자금규모와 자기자본 부분이 다음으로 낮은 점수로 나타났다. 경영성과와 연관된 회귀분석에서는 지속적인 마케팅 활동을 제외하고는 유의한 항목들이 나타나지 않았다.

핵심주제어: 소상공인, 소자본 창업, 미용업, 입지선정, 자금조달

## 1. 서 론

2006년 말 현재 우리나라의 소상공인의 사업체수는 274만개로써 전체 기업체 중에서 85%로 높은 비중을 차지하고 있으며, 종사자 수로는 42.6%를 차지하고 있다. 이렇게 소상공인의 사업체 수가 증가한 이유는 1997년 IMF를 겪으면서 많은 기업들이 도산하거나 대대적인 구조조정을 거치면서 많은 실업이 발생하였고, 사회적 문제로 발전함에 따라 정부에서는 이를 해소하려는 적극적인 지원정책으로 많은 창업들을

본 연구는 한성대학교 2009년도 교내연구비 지원과제임.

\* 수원여자대학교 겸임교수

\*\* 한성대학교 교수, [skmin@hansung.ac.kr](mailto:skmin@hansung.ac.kr)

하게 되었다.

그러나 사업체를 창업하고 창업된 사업체를 운영해나가는 과정은 그리 녹록치만은 않으므로 이러한 어려움을 잘 극복한 사업체는 성공을 거둘 것이고, 그러하지 못한 다른 사업체들은 실패할 것이다. 이러한 시대적 상황과 창업의 중요성에도 불구하고 우리나라에서는 소상공인들이 창업을 하거나 또는 그 사업체를 운영하는데 따른 체계적이고 전문적인 시스템이 미흡한 실정이며, 창업하는 사람들도 아무런 준비 없이 '주먹구구식'으로 시작하거나 구조조정 등으로 어려움에 처해있는 어쩔 수 없는 상황에서 생계형 창업을 하는 경우가 대부분이다.

따라서 본 연구는 소자본 창업자들 특히 미용업에 종사하는 소자본 창업자들을 통하여 창업의 성격과 성공에 관한 조사를 실시하였다. 소자본 창업자들은 자본의 제약이라는 것을 전제로 의욕과 적극적인 도전정신으로 창업을 시작하는 경향이 있다. 소자본 창업자들은 비록 자본의 규모는 작으나 개척적인 사업자 정신 (Entrepreneurship)을 보유하고 있는 사람들이다. 우리 사회의 창업정신을 위해서도 이들에 대한 관심이 중요하고, 뿐만 아니라 생계형 창업으로서 사회 안전망 구실을 수행하는 소자본 창업자들에 대한 관심이 어느 때보다 요구되는 시점이다.

연구의 내용으로는 미용실을 창업하는 창업자의 개인특성 요인, 경영관리 요인, 입지특성 요인, 자금조달 요인들이 경영성과에 어떠한 영향을 미치는지를 분석하였으며, 특히 미용 산업의 경영성과에 많은 영향을 미칠 수 있다고 판단되는 입지결정요인과 자금조달요인(투자규모, 조달원천)을 심도 있게 분석하였다. 연구방법으로는 문헌연구와 미용업 창업자들의 설문조사 결과를 토대로 연구하였다.

논문의 순서는 다음 절에서 선행연구 및 이론적 측면을 살펴볼 것이다. 그 다음으로 설문조사의 분석결과를 보고하고 요약 및 결론으로 논문을 마무리 하고자 한다.

## II. 선행연구 및 이론적 고찰

### 2.1 소상공인의 정의 및 특징

소상공인이라는 용어는 중소기업청이 외환위기 극복과정에서 1999년 '소상공인 지원센터'를 설립하면서 널리 사용되기 시작하였다. 특히 2000년에 제정된 '소기업 및 소상공인지원을 위한 특별조치법'을 통해 그 정의를 명확히 하였다. 소상공인은 제조업의 경우 상시 고용하는 종업원이 10인 이하의 경우와 도.소매업과 서비스업인 경우는 5인 이하로 정의하고 있다.

소상공인의 업종별 현황(2008년 기준)을 살펴보면, 도·소매업이 29.7%로 가장 많은 비중을 차지하고 있으며, 숙박 및 음식점업 21.9%, 운수업 12.0%, 제조업 10%, 수리 및 개인서비스업 9.3%, 기타 17.1% 순으로 나타났다.

소상공인의 특징으로는 첫째, 가족이나 친척들이 함께 창업하는 경우가 대부분으로 이는 사업수입이 가족의 절대적인 소득원이 되는 '생계형'이라는 특징이 있다. 둘째, 경영에 대한 준비 없이 '주먹구구식' 창업을 하는 경우가 대부분으로 체계적이고 조직적인 경영관리가 이루어 지지 못한다. 셋째, 소상공인은 경영이나 업무에 필요한 기술, 생산, 관리, 마케팅 등 여러 기능을 수행해야 함으로 인해 생산성과 효율성이 떨어진다. 넷째, 소상공인은 소자본으로 창업하는 경우가 대부분으로 사업규모나 자본규모가 제한적이며, 담보나 신용의 부족으로 사업에 필요한 자금을 제도권 금융보다는 친·인척으로 부터 조달 하는 등 개인 간 사채에 의존한다. 다섯째, 소상공인은 규모의 영세성에도 불구하고 '고용창출'이라는 중요한 역할을 수행하고 있다. 여섯째, 소상공인은 지역주민이 필요로 하는 재화 및 용역서비스를 제공함으로써 고객의 시간 절약과 편리를 증대시켜 준다. 대부분의 소상공인들은 지역주민이 일상생활에 필요한 재화와 용역서비스를 구매자 가까이에서 생산·공급하고 있으며, 주로 도·소매업 점포나 미용실, 부동산중개소, 식당 등이 있다.

소상공인 서비스업체들(식당, 소매점, 이·미용실, 공중목욕탕, 의원, 학원 등)은 제조업과는 전혀 다르다. 즉, 소상공인 서비스업체들은 제조업과 달리 고객들이 서비스 생산현장에 직접 와야 되는 특징 때문에 고객들이 방문하기 편리한 장소에 입지를 선정하는 것이 무엇보다 중요하다. 그러나 고객의 접근성과 편리성만을 고려하여 좋은 입지를 선정했을 경우 과도한 권리금이나 고정비 부담으로 인해 창업 후 운영상에 어려움을 겪을 수 있으며, 경영성과에도 직·간접적인 영향을 미친다.

## 2.2 소상공인의 경영 성공요인

소상공인의 경영 성공 요인에 관한 연구가 최근 활발하게 이루어지고 있으나, 과거의 연구 결과물은 그리 많지 않다. 그러나 지금까지의 소상공인 창업의 성공요인들을 살펴봄으로써 경영 성공요인에 적용 발전시켜 보고자 한다. 선행연구는 창업자의 개인특성, 경영관리, 입지특성, 자금조달로 나누어 정리하였다.

### 2.2.1 개인특성

소상공인이 사업체를 성공적으로 운영하기 위해서는 무엇보다도 창업자 자신이 갖고 있는 개인적 특성에 따라 많은 영향을 받으므로, 1970년대 후반부터 많은 연구자

들이 개인적 특성을 연구해왔다. 앞서 살펴본 바와 같이 소상공인의 특징으로 볼 때 규모가 작은 소자본 창업의 경우 개인적 특성은 창업자가 창업을 준비하는 단계부터 운영에 이르기까지 절대적인 영향을 미친다고 볼 수 있다. 따라서 선행연구는 성공적인 창업자들에게서 공통적으로 나타나는 성별, 연령, 학력, 경험, 심리적 특성 등과 같은 다양한 개인적 특성들을 다루어 왔다(Begley and Boyd, 1987; Bird, 1993 ; Box, White & Barr, 1994 ; Gartner, 1989 ; Vesper, 1990).

개인적 특성 중에서 일반적으로 많은 연구자와 창업자들 간에 인정되고 있는 가장 중요한 성공요인은 해당업종에 대한 경험이며, 특히 업종경험, 창업경험 및 경영관리 경험에 많은 관심을 보여 왔다. 업종 경험은 특정 개인이 경험을 통하여 창업하려는 사업에 대한 지식을 습득하고 있어, 사업체를 효율적으로 운영할 수 있으므로 경영성과에 직접적인 영향을 미치기 때문이다(Cooper & Gascon, 1992). 창업경험은 창업자로 하여금 새로운 사업체를 보다 효율적으로 창업할 수 있게 해줄 뿐만 아니라 창업과정에 직면하게 되는 문제점들을 예측하고 적절하게 대처할 수 있게 해줄 것이다(Bird, 1993).

경영관리 경험은 대부분의 사업체들은 일단 사업을 개시하고 나면 어떤 형태로든 경영관리를 필요로 한다. Ronstadt(1984)에 따르면, 대부분의 신생 사업체가 소규모의 영세성을 벗어나지 못하는 근본적인 이유는 조직적인 경영관리시스템의 부재에 있다고 보았다. 흔히 사업 실패 원인에 대한 리스트들에서 경영관리의 부재가 상위부분에 올라 있는 것을 찾아볼 수 있듯이, 분명 성장하는 사업체에게는 경영관리경험이 성공에 있어 무엇보다도 중요하다.

창업자의 심리적 특성은 창업자와 비창업자를 구별 짓는 특징으로서 뿐만 아니라 성과에 영향을 미치는 개인특성으로 주목받아 왔다(Begley & Boyd, 1987 ; Gartner, 1985, 1989). 이들 심리적 특성들 중에서도 특히 성취욕구, 통제위치, 위험감수성향과 모호성 수용력은 많은 연구자들로부터 가장 많은 관심을 받아왔다. 창업자의 또 다른 심리적 특성으로 많은 관심을 끌고 있는 것이 통제위치(locus of control)이다. 사람들은 그들이 직면하고 있는 상황에 대하여 그리고 그들에게 일어난 것들에 대해 얼마나 많이 통제할 수 있다고 믿는 지에 대해서 차이를 보인다.

여러 연구들에서는 이러한 통제위치의 차이가 성공적인 창업자와 성공적이지 못한 창업자를 구별 짓는 유용한 예측치로 사용될 수 있음을 지적하였다(Begley & Boyd, 1987 ; Sexton & Bowman, 1985).

최근에 더욱 부각되고 있는 위험감수 성향(risk-taking propensity)은 개인이 의사결정 상황에서 기회를 잡기 위해 위험을 감수하려는 의지를 나타내는 정도이다. 사람들은 일반적으로 기회를 취하고 위험을 감수하려는 의지에서 차이를 보인다. 높은 위험감수 성향을 가진 사람은 의사결정을 보다 빨리 내리고 기꺼이 기회를 잡으려 하

는 반면, 위험을 기피하는 사람은 보다 조심스럽고 주의 깊게 의사결정을 내리며 위험을 최소화 시키려고 노력한다.

이러한 위험감수성향은 급변하는 경영환경에 보다 빨리 적응하기 위해서 필요하지만 때론 값비싼 대가를 지불해야만 한다. 그렇기 때문에 단지 창업자를 극단적으로 위험을 무릅쓰는 성향으로 보기 보다는 계산된 위험을 감수하는 사람이라고 표현하는 것이 보다 정확할 것이다(Kuratko & Hodgetts, 1998).

## 2.2.2 경영관리

경영관리와 관련한 다양한 요인들이 사업체의 성공과 실패에 영향을 미친다(Vesper, 1990). 이러한 경영관리 요인들 중에서도 자금통제, 계획, 전문가상담, 마케팅 활동에 초점을 맞추었다. 먼저 자금통제 측면을 보면 대부분 소상공인들은 그들이 활용할 수 있는 자금이 매우 제한적이기 때문에 그 자금을 얼마나 효율적으로 활용하는가는 그 사업체의 성공에 영향을 미치게 된다(정성한, 김해룡, 2001). 상당수의 창업사업체들은 자금의 제약과 자금관리 상의 작은 실수로 인해 큰 문제로 발전되는 경우를 종종 볼 수 있다. 특히, 대부분의 소상공인들은 자금통제를 소홀히 하거나 그에 대한 올바른 지식을 가지고 있지 않음으로써 효율적인 자금통제를 저해하고 사업체운영과정에서 다양한 문제들을 일으키는 원인이 될 수 있다(Lussier, 1996 ; Reynolds & Miller, 1989 ; Vesper, 1991).

둘째, 새로운 사업체를 창업한다는 것은 많은 계획(planning)활동들과 관련되어 있다. Bruno 및 그의 동료들(1987)과 Kennedy(1985)는 충실한 사업계획이 그 사업체의 성공 혹은 실패에 영향을 미친다고 보고하였다. Lussier(1995)도 또한 창업사업체의 성공/실패를 설명해주는 예측모형을 개발하는데 계획이 중요한 예측변수임을 주장하였다.

셋째, 선행연구들은 전문가와의 상담(advice)이 창업사업체의 성공에 영향을 미치는 요인으로 주장해 왔다. 상담은 창업자가 활용할 수 있는 지식의 양 및 질을 확대 시킴으로써 사업체의 성공에 영향을 미칠 수 있다. Cooper 및 그의 동료들(1991)과 Vesper(1990)는 전문가와의 상담이 성공확률을 높인다고 주장한다.

넷째, 창업 사업체는 창업과 동시에 그가 생산하는 제품 또는 서비스와 관련된 다양한 마케팅 활동을 수행해야 한다. 선행연구들에 따르면, 창업사업체는 이러한 활동을 통해 생산된 제품 또는 서비스의 판매를 촉진시킬 수 있다. 마케팅 의지와 노력을 가진 사업체는 상대적으로 성공확률이 높다(Lussier, 1995).

### 2.2.3 입지특성

입지특성에 관한 선행연구는 소매업, 유통업체, 대형할인점에 대한 연구가 주를 이루고 있다. 이는 제조업에 있어서 입지선정은 생산비용에 영향을 미치는 요소이지만 서비스업에 있어서 입지선정은 매출증대 및 수익창출과 밀접한 관련이 있는 요소이기 때문이다.

따라서 호텔산업, 외식, 소매, 의료 등 다양한 서비스 분야에서 입지결정의 중요성을 아무리 강조해도 지나치지 않는다. 그런데 서비스 전달 유형에 따라 서비스업의 입지결정은 매우 다르다. 즉 소비자가 이·미용실, 식당, 의원과 같은 형태의 서비스를 구매/소비하기 위해서는 서비스 현장에 직접 찾아와 생산자와의 직접 접촉이 필요하다.

서비스업은 입지결정이 갖는 중요성으로 인하여 입지결정을 위한 다수의 분석절차 및 기법들이 소개되고 있다. 이러한 기법들은 다양한 산업 분야에서 이론적 또는 실무적 관점에서 접근한 것으로 입지결정에 관한 일련의 독특한 지식체계를 이루고 있다. 그러나 이러한 기법들의 개발에도 불구하고 입지결정이 실제과학과 사실에 근거하기 보다는 경험 및 주관적인 판단, 즉 직관적인(intuitive) 판단에 의존하는 것이 현실이다.

### 2.2.4 자금조달

모든 창업자들에게는 창업자금을 어디에서 얼마나 조달할 것인가를 결정하는 것이 가장 중요하고 어려운 과업 중의 하나이다. 특히, 대부분의 소상공인들이 활용할 수 있는 자금의 양과 자금의 원천이 매우 제한적이기 때문에 얼마만큼의 자금이 필요하고, 또한 어떤 자금의 원천으로부터 자금을 조달할 것인가는 매우 중요한 일이다.

초기 자본의 양은 사업체가 추구하는 초기의 사업전략과 관련되어 있다. 예를 들면, 보다 많은 초기의 자본은 사업체로 하여금 보다 폭넓은 고객, 시설규모와 재고를 확보할 수 있게 해준다. 따라서 많은 자본을 확보하여 효율적으로 활용한다는 것은 필요한 활동에 적절한 자금을 적절한 시기에 투입할 수 있는 기회를 갖고, 이는 곧 사업체의 경쟁력을 높이고 성공가능성을 높이는 것이다. 또한, 많은 초기자본은 사업체가 사업을 추진하거나 문제점들을 극복하고 생존하는데 보다 많은 시간적 여유를 제공한다.

자금조달과 관련된 또 다른 요소는 창업에 필요한 초기 자본을 어디에서 조달하느냐를 나타내는 자본의 원천과 관련되어 있다. 창업자가 활용할 수 있는 다양한 자본의 원천이 존재하지만, 대부분 소상공인들이 이용할 수 있는 자금조달원천은 자기자

본, 사채, 금융기관 대출 등에 제한되어 있다. 또한 이들 원천들은 서로 다른 요구조건, 예를 들면 이자율, 상환기간 등을 제시하고 있기 때문에 이러한 자금 원천에 대한 이해 없이는 창업자금을 조달하기는 쉽지 않다. 따라서 자금조달의 원천은 소상공인에게 매우 제약적일 뿐만 아니라 각 원천에 따른 요구조건들도 다양하기 때문에 어떤 원천으로부터 최소의 금융비용으로 적절한 시기에 필요한 자금을 조달하느냐는 그 사업체의 성공에 유의한 영향을 미치게 될 것이다(정성한, 김해룡, 2001).

### 2.3 미용업체의 현황 및 특성

2006년 이·미용업의 시장규모는 아래 표와 같이 연간 3조 2천억 원으로 나타났고, 이중 미용업의 시장규모는 전체규모의 78.8%인 2조 6천억 원으로 조사되었다. 미용업은 전체적인 시장규모는 크지만 다양한 업종이 혼재되어있는 데다가 많은 영세업체들이 시장을 세분하고 있는 양상이다.

<표 1> 이·미용업 시장규모

(단위 : 가구, 백만 원)

구분	총가구수	가구별 이·미용료(월)	매출액(월)	매출액(연간)
2003	15,163,829	16,109	244,274	2,931,289
2004	15,565,671	17,170	267,262	3,207,150
2005	15,988,000	17,128	273,842	3,286,109
2006	16,411,682	16,703	274,124	3,289,491

자료 : 통계청, 사업체 기초 통계조사

미용업소의 수는 아래 표와 같이 2002년 86,878개소를 정점으로 다소 줄어들고 있는 현상을 보여 2006년에는 81,585개소로서 이는 이·미용업소의 3배가 넘는 수치이다. 이·미용 업소는 점차 줄어들고 있으며, 미용업체도 시장이 이미 상당한 수준 포화상태에 있는 것이 아닌가 생각된다. 이·미용 업소는 전체적으로 1997년의 외환위기 이후에 급격히 증가했다가, 시장의 크기가 한계가 있기 때문에 정체상태를 나타내는 것으로 보인다.

&lt;표 2&gt; 이·미용업소 현황

(단위 : 개소)

구분	이용업	미용업	계
2000	32,237	83,780	116,017
2001	32,135	84,786	116,921
2002	32,180	86,878	119,058
2003	29,845	82,896	112,741
2004	28,196	82,207	110,403
2005	26,904	81,663	108,567
2006	25,566	81,585	107,151

자료 : 보건복지부, 보건복지통계연보 2006

미용업의 경영특성은 소규모의 미용실이 많아 경쟁이 치열하고 매출이 불안정하여 실제 운영상에 어려움을 겪고 있다. 또한 최근 미용실의 제경비가 증가되고 있으며 종업원의 채용 및 근속 불안정과 같은 문제는 미용실 운영을 더욱 어렵게 하고 있다. 다른 업종의 소상공서비스업과 같이 미용업의 입지요인과 경영성과와의 관계규명은 최근 미용 산업 확대와 함께 미용업의 경영성공 요인을 제시하는데 중요한 시사점을 줄 것으로 판단한다(황보운, 2008).

### Ⅲ. 설문조사와 결과분석

본 연구는 소상공인들이 창업을 함에 있어서 창업의 핵심요소인 창업자의 개인특성, 경영관리, 입지특성, 자금조달이 사업체의 성과에 영향을 미치는가를 설문조사를 통해 알아보고자 하는 것이다.

#### 3.1 변수의 측정 및 설문지 구성

##### 3.1.1 변수의 측정

###### 1) 개인특성

본 연구는 개인특성변수로서 업종경험 및 경영관리경험과 성취욕구, 통제위치, 위험감수성향 및 모호성의 수용력을 연구변수로 하였다. 먼저 업종경험 및 경영관리경험은 업종경험 및 경영관리에 대해 경험이 있는지와 몇 년이나 되는지를 조사하였다.

성취 욕구는 스스로 동기유발을 잘하며 목표를 세워 가능한 한 달성하려는 욕구 또는 심적 경향을 말하는 것으로, 이들 척도들은 각각 Likert의 5점 척도에 의해 측정되었다. 위험감수성향은 개인이 의사결정 상황에서 기회를 잡기 위해 위험을 감수하려는 정도를 나타내는 것으로 각각 Likert의 5점 척도에 의해 측정되었으며, 모호성의 수용력은 애매모호한 상황을 바람직한 것으로 지각하는 정도를 나타내는 것으로 Likert의 5점 척도에 의해 측정되었다.

## 2) 경영관리변수

본 연구는 경영관리와 관련된 자금관리, 계획, 상담, 마케팅, 서비스 품질을 연구변수로 하였다. 먼저 자금관리는 수입과 지출을 계산하는 노력정도를 나타내는 것으로 경영자의 관리능력을 측정하고, 계획은 창업할 때 사업계획서를 작성하여 그 계획에 따라 추진하였는지를 나타내는 것으로 성과에 미치는 영향을 각각 Likert의 5점 척도에 의해 측정되었다.

상담은 창업할 때 전문가와의 상담을 통해 체계적이고 전문적인 추진여부가 성과와의 관계를 측정하고, 마케팅은 판촉활동이 매출에 미치는 정도를 측정하기 위한 것으로 각각 Likert의 5점 척도에 의해 측정되었다.

## 3) 입지특성변수

본 연구는 입지특성의 객관성을 높이기 위해 미용업종의 사업장 상권을 A, B, C, D, E 등급으로 구분하여 자금규모와 성과와의 관계를 측정하였다. 실제 자금규모와 자금조달원천이 입지결정과 성과에 미치는 정도를 측정하기 위한 것으로 각각 Likert의 5점 척도에 의해 측정되었다. 또한 미용업의 세부업종, 주변 환경, 가시성 및 교통편리성 등이 측정되었다.

## 4) 자금조달변수

본 연구는 자금조달과 관련된 변수로서 창업자금의 규모와 창업자금에서 자기자본과 타인자본의 정도를 측정하고, 타인자본인 사채, 금융자금 및 소상공인 지원 자금 중에서 어떤 방법으로 조달하였는지를 미용종사자로 하여금 직접 응답케 하여 측정하였다. 또한 자금이 창업하는 과정이나 창업 후에 운영상에서 부족할 경우 실제 성과에 미치는 정도를 Likert의 5점 척도에 의해 측정되었다.

### 3.1.2 설문지 구성

본 연구는 우리나라의 '소기업 및 소상공인지원을 위한 특별조치법'에 의거 소상공

인에 해당되는 미용업종을 대상으로 하였다. 조사 표본은 서울, 경기지역에 국한하였다. 연구 분석에 이용한 자료는 미용 업에 종사하고 있는 창업자나 미용종사자를 대상으로 선정하고 설문조사를 통하여 자료를 수집하였다. 본 설문자료의 수집방법은 개별방문, 내담자 등을 통한 방법을 병행하였으며, 조사기간은 2009년 6월 25일부터 8월 17일까지 실시하였다.

자료의 회수 비율은 전체표본 사업체 수 50개 업체 중에서 응답이 불성실한 설문지 1부와 소상공인의 범위를 초과한 사업체의 설문지 1부를 제외한 48부(96%)가 실증분석에 이용되었다. 설문항목은 선행연구에서 검토되어진 것으로서 신뢰성이나 타당성이 검증되어진 사항을 선별하여 연구목적에 맞도록 일부 수정 보완하였다. 평가에 사용된 척도는 리커르트 평가척도(Likert Rating Scale)를 이용하였으며, '전혀 그렇지 않다', '그렇지 않다', '보통이다', '그렇다', '매우 그렇다'의 5점 척도를 사용하였다.

### 3.2 결과분석

설문에 응답한 사람은 총 50명이다. 그중에서 남자가 8명, 그리고 여자가 42명이었다. 연령별로 보면 30세 미만이 30명, 30대가 15명, 40대가 5명으로 분포되었다. 학력분포를 보면 대졸이 45명으로 대부분을 차지하고, 고졸과 전문대졸이 각각 1명과 4명으로 분포하고 있다. 경력으로는 3년 미만이 21명으로 가장 많고, 다음으로는 7년 이상 경력자가 17명이며, 3년에서 5년 사이의 경력자는 5명, 5년에서 7년 사이의 경력자는 6명으로 분포되고 있다. 전체적으로 살펴보면 설문응답자의 분포는 대졸, 30세미만의 여성이 주를 이룬다. 경력은 아주 적은 사람과 많은 사람이 양분하며, 중간 정도의 경력을 가진 사람은 상대적으로 적은 편이다.

사업체의 일반적인 성격에 대한 응답을 정리하면 다음과 같다. 사업체의 형태는 개인 기업이 43개이고, 법인기업은 6개로 나타났다. 사업체의 위치는 서울시가 36, 경기도 6, 그리고 기타가 8개로 분포되었다. 미용 산업 중에서 세분하면, 헤어 17개, 피부 관리 26개, 그리고 네일 업종이 6개로 분포되었다.

사업체의 전용면적의 크기는 10평 미만에서부터 50평 이상으로 고르게 분포되어 있는 편이다. 50평 이상의 대형 업체들도 상당수이지만 10평 미만의 사업장도 6개에 달한다. 업체의 전용면적만큼이나 종업원 수도 다양하다. 종업원 수가 8명 이상의 업체가 16개에 달하지만 2명 미만의 업체수도 8명에 달한다. 사업체의 의자수도 다양하게 분포하고 있다. 직원들의 평균 근속연수는 2년 미만이 32업체로서 대다수를 점하는 형태이다. 상대적으로 직원들의 미용경력도 다양한 분포를 보여주고 있다.

본 논문은 업체의 사업성과와 사업자의 개인적 특성, 경영관리, 입지특성, 그리고

자금조달과 관련한 사항들에 대하여 설문지를 통하여 조사하고, 회귀분석을 실시하였다. 사업성과를 정의하는 것은 다양한 형태로 가능할 것이다. 본 논문에서는 현재의 경영성과에 만족하는 정도에 대한 응답자의 답을 궁극적인 경영성과의 척도로 이용하였다.

사업성과에 대한 개인적 특성에 대한 회귀분석결과는 다음의 표에 나타나있다. 사업성과에 대하여 동기유발, 위험감수, 적극적 마인드, 그리고 직원교육을 독립변수로 사용하였다. 전체적으로는 사업성과와 개인별 특성이 인과관계가 없는 것으로 나타났다. 설문에 답한 사람들은 전체적인 개인 특성이 적극적인 사업마인드를 가진 사람들이다. 예를 들어 동기유발, 위험감수, 적극수용, 그리고 직원교육에 있어서 평균들은 각각 3.64, 3.58, 3.42, 3.53 등으로 나타났다 (설문에서의 3점은 보통을 나타냄). 전체적으로 적극적인 특성을 가짐에도 불구하고, 사업의 성과가 개인적 특성과 직접 연결되는 것으로는 나타나지 않았다.

<표 3> 사업성과에 대한 개인적 특성의 회귀분석결과

독립변수	베타계수	표준오차	t값
동기유발	-0.04399	0.234989	-0.18718
위험감수	-0.23103	0.234579	-0.98486
적극수용	0.150706	0.240808	0.625835
직원교육	0.110136	0.265975	0.414083
상수	3.025114	1.294475	2.336943
R2	0.035818	F	0.390062

사업성과에 대한 경영관리 특성의 회귀분석결과가 다음의 표에 나타나있다. 경영관리에 관한 질문들은 다음과 같은 내용들을 포함하고 있다. 즉 매일 수입과 지출을 계산하는지, 사업이 창업할 때의 사업계획서에 따라 진행되고 있는지, 사업을 창업하기 전에 전문가에게 자문을 구했는지, 그리고 판촉활동을 지속적으로 실시하였는지를 조사하였다. 매일 수치계산을 한다는 응답은 평균 3.62, 판촉활동을 지속한다는 응답은 3.34, 그리고 사업계획서와 전문가 조언에 관한 응답은 각각 3.04와 3.02로 나타났다. 경영관리에 관한 질문에서는 판촉활동의 지속이 경영성과에 유의수준 10%에서 영향을 미치는 것으로 나타났다.

<표 4> 사업성과에 대한 경영관리 특성의 회귀분석결과

수치계산	-0.14142	0.154638	-0.91454
계획진행	0.132161	0.144771	0.912898
전문가 자문	0.266149	0.197661	1.346491
판촉활동	0.279773*	0.153604	1.821389

상수	1.269666	0.650839	1.950815
R2	0.214727	F	2.87114

사업성과에 대한 입지 특성의 회귀분석결과가 다음 표에 나타나있다. 입지 특성은 4가지 설문이 포함되어 있다. 설문에는 입지 선정 시 고정비용을 고려하였는지, 입지 선정 시 미용업 중에서 세부분야가 고려되었는지, 관련업종이 주변에 위치하는 것을 고려하였는지, 그리고 가시성과 교통 접근성에 대하여 질문하였다. 입지선정에 있어서 고정비용은 3.48, 세부업종은 3.72, 관련업종은 3.04, 그리고 가시성과 접근성은 3.74로 나타났다. 회귀분석결과는 뚜렷한 연관성을 발견하지 못하고 있다.

<표5> 사업성과에 대한 입지 특성의 회귀분석결과

고정비용	-0.09787	0.170436	-0.57424
세부업종	0.152521	0.148604	1.026357
관련업종	0.228271	0.242305	0.942083
접근성	-0.29844	0.233837	-1.27628
상수	3.113981	0.984687	3.162406
R2	0.067235	F	0.756852

사업성과에 대한 자금조달의 회귀분석결과가 다음 표에 나타나있다. 설문은 총투자 금액의 규모, 소요자금 중에서 자기자본이 차지하는 비중, 타인자본의 사용 부분, 그리고 정부지원 자금의 사용 여부를 질문하였다. 각각에 대한 평균 점수는 2.70, 2.72, 2.98, 그리고 2.32로 나타났다. 관심을 끄는 부분은 다른 분야와 다르게 평균 점수들이 보통이라는 3점 이하라는 점이다. 사업의 다른 분야에 있어 적극적인 답변이 주를 이루었지만, 자금조달에 있어서는 적극적이지 못한 답이 많이 나온 것이 특징이다. 특히 정부지원은 설문의 여러 문항 중에서 가장 낮은 점수를 나타냈다.

<표 6> 사업성과에 대한 자금조달의 회귀분석결과

투자규모	-0.20072	0.150931	-1.32987
자기자본	0.151086	0.156332	0.966447
타인자본	0.062106	0.174324	0.356266
정부지원	0.078565	0.118382	0.663659
상수	2.662296	0.922101	2.887205
R2	0.051253	F	0.56723

## IV. 요약 및 결론

본 논문은 소상공서비스업체 그중에서도 미용업에 종사하는 소상공인을 대상으로 창업자의 개인특성, 경영관리, 입지선정, 그리고 자금조달 요인들을 조사하여, 그러한 요인들이 창업의 성과에 미치는 영향을 분석하고자 하였다.

소상공인은 규모의 영세성에도 불구하고 고용창출이라는 측면에서 중요한 역할을 수행하고 있다. 소상공업에 종사하는 사람은 전체 산업체 종사자 중에서 40% 이상을 차지하고 있다. 특히 세계경제가 어려움에 처하면 영세상공업으로 내몰리는 사람들이 증가하게 되는데, 사회적 정치적 안정을 위해서도 소상공업의 성공은 중요한 의미를 갖는다.

본 논문에서 조사한 50인은 소상공인이나, 미용업자들을 대표한다고 보기 어려운 측면이 있다. 우선 표본이 너무 작다는 문제점이 있는 것이다. 그럼에도 불구하고 그들의 일반적인 특성은 미용업자들의 성격을 나타내는 특징이 있는 것이 사실이다. 표본의 대부분은 여성들이고, 대출학력을 가진 사람들이다. 그리고 그들은 전체적으로 적극적인 개인특성을 가진 사람들이다.

미용업자들의 응답을 5단위 리커르트 척도에 따라 살펴보았다. 가장 높은 점수를 나타낸 것은 사업장의 위치에 대한 답변으로서 3.74이고, 다음으로 높은 점수를 보인 것도 입지선정과 연결된 세부업종의 고려 사항으로 3.72를 나타냈다. 소상공서비스업의 경우에 입지선정이 가장 중요한 과제라는 사실을 대변하는 것이 아닌가 생각된다.

다음으로 높은 점수를 보인 것들은 개인적 특성 중에서 동기유발과 노력에 관한 설문으로 3.64이고, 그 다음으로는 수입과 지출을 계산하는 경영관리에 대한 설문으로 3.62였다. 앞서서도 개인적 특성에 대해 간단히 언급하였지만, 소상공업 창업자들은 기본적으로 사업가 정신을 가진 적극적인 태도를 나타내는 특성을 보인다. 그리고 매일매일 수입과 지출에 대한 관리는 가장 중시되는 항목 중의 하나임에 분명하다.

설문 중에서 가장 낮은 점수를 나타낸 4항목은 모두 자금조달과 관련된 질문들이다. 다른 항목들은 평균적으로 보통(3점) 이상의 점수를 나타냈는데, 자금조달과 관련된 항목들 중에서는 보통 이상의 점수를 받은 항목이 하나도 없다. 정부지원 자금에 대한 응답이 2.32로 가장 낮고, 자금규모와 자기자본 부분이 다음으로 낮은 점수로 나타났다.

경영성과와 연관된 회귀분석에서는 지속적인 마케팅 활동을 제외하고는 유의한 항목들이 나타나지 않았다. 우선 표본의 숫자가 적은 것이 원인 중의 하나가 될 수 있을 것이다. 표본의 숫자는 적는데 측정은 각각 5단위 척도에 의해 측정되다보니 설명

력이 떨어지는 원인으로 작용했을 가능성이 높다. 다른 하나의 측면은 경영성과에 대한 주관적인 판단 때문에 발생했을 가능성도 있다. 즉 경영성과를 미용업자들의 성과 만족도를 기준으로 측정한 것이 주관적인 편의를 발생시켰을 가능성도 있는 것이다. 이 부분은 추가적인 연구와 보완이 필요할 것으로 여겨진다.

앞에서도 언급했지만 본 연구의 한계는 표본의 숫자가 상대적으로 적다는 점이다. 물론 표본을 늘리는 것은 설명력을 증가시킬 가능성이 있다. 이것은 추가적인 연구과제로 남기기로 한다. 또한 연구방법에 대해서도 좀 더 다양한 방법론을 도입해서 검증하고, 설명력을 증가시키는 방향으로 개선시킬 필요가 있다.

## 참 고 문 헌

- 박삼식·김의식(1996), "창업시 고려사항과 성공요건", 『대구산업정보대학 논문집』, 제13편, pp.2-38.
- 박상기·박선주·김홍희(2005), 『미용경영』, 청람.
- 박일순·김영순·이성주(2009), 『소자본 창업론』, 훈민사.
- 빈봉식·박정기(2002), "소상공인 창업의 성공요인에 관한 실증적 연구", 『중소기업연구』, 제24권, 제3호, pp.135-158.
- 서근하·윤성욱(2002), "소상공인 창업성공 결정요인과 성과향상을 위한 탐색적 연구", 『경영연구』, 제15호, pp.19-40.
- 윤관호·홍상태·이임정(2007), 『창업실무』, 청람.
- 이강원(2005), 『실전창업』, 더난.
- 이래영(2007), 『부동산투자론』, 삼영사.
- 정성한·김혜룡(2001), "소상공인 창업성공요인에 대한 탐색적 연구", 『벤처경영연구』, 제4권, 제2호, pp.3-29.
- 황보운(2008), 『소상공서비스업종 경영성공요인에 관한 연구』, 호서대학교 벤처전문대학원 박사학위논문.
- Bruno, A., Leidecker, J. and Harder, J.(1987), "Why Firms Fail", Business Horizon 36.
- Cooper, A. C.(1993), "Challenges in predicting New Firm Performance", *Journal of Business Venturing*, May.
- Cooper, A. C. and Gascon, F. J. G.(1992), "Entrepreneurs, Processes of Founding, and New-Firm Performance", in D. L. Sexton and J. D. Kasarda (Eds), *The State of the Art of Entrepreneurship*, Boston : PWS-Kent Publishing.
- Cooper, A., Gascon, J. and Woo, C.(1991), "A Resource-Based prediction of New Venture Survival and Growth", *Proceedings of Academy of Management*.
- Lussier, R. N.(1996), "A Startup Business Success versus Failure Prediction Model for the Retail Industry", *Mid-Atlantic Journal of Business*, 32.
- Lussier, R. N.(1995), "A Nonfinancial Business Success versus Failure Prediction Model", *Journal of Small Business Management*, 33.
- McClelland, D. C.(1961), *The Achieving Society*, Princeton: Van Nostrand.

## A Search for the Initiation and the Performances of the Small Capital Ventures: The Beauty Salon Business

Park, Il Soon\* · Min, Sung Ky\*\*

### Abstract

The paper tried to search the characteristics and performances of the new business openers in the area of the beauty salon business. Most of the business owners are women and university graduates. They are mostly active and positive. The search found that the location is one of the most important subject in the small service business. They also tend to calculate the revenues and expenses everyday. They pay lots of attention for the financial performance.

They were not much confident with their capital raising. The lowest point was in the area of governmental support. The size and equity capital followed next. The regression analysis showed that continuous marketing activity is important for the performance of the venture.

*Keywords: Small Capital Venture, Beauty Salon Business, Performance*

---

\* Adjunct Professor, Suwon Woman's University

\*\* Professor, Hansung University