Journal of The Korea Convergence Society
Vol. 13. No. 4, pp. 63-70, 2022
e-ISSN 2713-6353
DOI : https://doi.org/10.15207/JKCS.2022.13.04.063

성공적인 수학 프랜차이즈 사업을 위한 가맹본부의 차별화된 표준화 시스템 구축방안에 관한 연구

홍희동
세명대학교 경영학과 교수

A study on the establishment of a differential standardization system for the franchisor for a successful math franchise business

Hee-dong Hong
Professor, Department of Business Administration, Semyung University

요 약 최근 교육시장의 변화와 코로나로 인해 과외 시장 및 온라인 학습시장으로 소비자들이 이동하여 대형 교육 프랜차이즈 사업이 매출액을 중시하는 입장에서 수익구조를 극대화하는 비즈니스 모델로 재편되고 있다. 교육환경의 변화로 교수자 중심에서 학생 중심으로 개별 맞춤 서비스를 제공하고, 학생들 스스로가 자기주도 학습이 가능할 수 있도록 학습동기를 부여하고 학습기술을 배양할 수 있는 새로운 학습균형 모델이 요구되고 있다. 본 논문에서는 수학 교육서비스 프랜차이즈 사업을 운영하는 가맹본부 입장에서 최근 교육 트렌드와 소비자의 욕구를 만족하면서 기업의 수익구조를 향상 시킬 수 있는 새로운 수학 프랜차이즈 모델(K-MODEL)을 제안한다. K-MODEL은 차별화 콘텐츠 및 서비스, 학습 및 운영 프로세스, 학습 성취도 향상을 위한 다양한 프로그램을 개발하여 가맹본부와 가맹사업을 진행하는 가맹점사업자들이 안정적인 수익구조를 가질 것으로 기대한다.

주제어 : 프랜차이즈, 가맹본부, 가맹점사업자, 학습관리시스템, 학습콘텐츠관리시스템, 학습플래너

Abstract Due to the recent changes in the education market and Corona, Consumers have moved to the tutoring and online learning markets, and the large-scale education service franchise business is reorganized into a small-scale franchise, a business model that maximizes the profit structure from a position where sales are important. Recently, a new learning balance model that can provide individualized services from teacher-centered to student-centered, motivate students is required. In this paper, we propose a new mathematical franchise model (K-MODEL) that can improve a company's profit structure while satisfying the recent education trends and consumer needs from the point of view of the franchise. K-MODEL expects franchisor and franchisees to have a stable profit structure by developing differentiated content and services, learning and operating processes, and various programs to improve learning achievement.

Key Words : Franchise, Franchisor, Franchisee, LMS, LCMS, Study planner

*Corresponding Author : Hee-dong Hong(myclub114@semyung.ac.kr)
Received March 28, 2022 Revised April 6, 2022
Accepted April 20, 2022 Published April 28, 2022

1. 서론

최근 교육정책, 입시정책 및 학령인구 감소 등으로 인해 교육시장에서도 다양한 변화가 일어나고 있다. 학생 수가 많은 시기에는 대형종합 학원이 호황을 거두다가 점차적으로 수학, 영어 등 특정 과목을 전문으로 하는 전문단과 학원들이 등장하게 되었다. 수도권에서 성공한 영어 전문 단과학원들은 브랜드 인지도 및 체계적인 교육시스템을 기반으로 하여 전국적으로 영어 교육 프랜차이즈 사업을 시작하여 상당한 매출구조를 달성하고 일부 가맹본사는 코스닥 시장에 상장을 하였다. 성공한 수학 교육서비스 기업들도 자체 교재와 자기만의 학습시스템을 가지고 가맹사업을 진행하고 있다. 그러나 학령 인구감소와 더불어 디지털 세대 학습자들의 교육 트렌드 변화 속에서 학습자의 학습에 대한 욕구를 충족하기 위해 다양한 교수법을 기반으로 한 새로운 교육 서비스 모델로의 전환이 요구되고 있다. 강사 중심의 획일적이고 일방적인 강의에서 학생중심, 개별맞춤, 상호작용 형태의 교육으로 바뀌고 단순한 지식전달에서 나아가 과정중심, 스킬코칭, 발문발표식 수업 등 4차 산업혁명 시대에 필요한 창의적이고 자기주도적인 새로운 학습형태가 반영된 교육서비스가 요구된다.

수학 프랜차이즈 가맹본부들은 매출액 중심의 대형 학원 위주로 가맹사업을 확장하는 전략에서 최근 교수학습 트렌드와 개인화되는 소비자의 요구를 만족하도록 작지만 가성비가 좋은 수익형 프랜차이즈 비즈니스 모델로로 전환하고 있다. 따라서 본 연구에서는 FGI(표적집단면접)를 통해서 가맹본부, 가맹점사업자 및 가맹희망자들이 수학 프랜차이즈 사업에 필요한 핵심 요인들을 찾고[1], 최근 교육 트렌드를 반영한 새로운 수학 프랜차이즈 모델(가칭 : K-MODEL)를 제안한다.

K-MODEL은 3D 수학 수업시스템, 3G 성장관리시스템, FESTIVAL 내신향상 프로그램 등 학습 성취도 향상을 위한 다양한 학습시스템을 제안하며 이를 통해 고객의 최종 목적인 성적향상을 달성할 수 있도록 한다. 마지막으로 새로운 수학 프랜차이즈 비즈니스 모델을 통해 추정 예상 매출액 및 이익 등을 산정하여 1명에서 3명 강사인원으로 가성비 높은 효율적 경영이 가능하도록 한다.

2. 관련연구

표준 학습시스템 구축을 위한 선행연구로 Park은 교육과정과 의사소통 측면에서 초·중·고 심화학습 학원, 선행학습 학원, 초등 영재교육원 대비 학원 사례를 들어 수학 학원의 수업 특징을 정리하였고[2], Yune은 중고등 학생들의 학습플래너 사용도와 시간 관리능력, 시간관과의 관계 분석을 통해 학습플래너 활용 방안에 관한 연구를 통해 학습플래너 사용을 잘하는 집단이 미래지향적 시간관과 시간관리 능력 등이 뛰어남을 제시하였다[3].

가맹본부의 경영성과 및 기능과 역할 관련 선행연구로 Kang은 가맹본부의 사업성과에 미치는 가맹본부의 직영점 운영활동 요인을 분석하여 가맹본부의 직영점 운영시간, 규모, 입지는 가맹본부의 정당성에 영향을 미치며, 직영점 운영기간, 규모는 효율성에 각각 영향을 미치며 이러한 정당성과 효율성을 경영성과에 영향을 미친다는 연구를 진행하였으며[4], Sung은 프랜차이즈 학원을 대상으로 시장 지향적인 활동과 조직 내 정보공유를 통한 경쟁우위 창출이 시장성과 및 재무성과에 직·간접적인 영향이 있음을 제시했다[5]. Song은 프랜차이즈 교육 프로그램의 전문성이 가맹점사업자의 만족도와 업무효율성에 긍정적 관계가 있으며 이는 경영성과에 긍정적인 영향을 미친다는 연구를 진행했다[6].

Jang은 가맹본부가 가맹점 지원시스템 구축력, 브랜드력, 교육·훈련 등에 투자와 활동을 집중할 경우 가맹점의 성공가능성이 높다고 하였으며[7], Kwon은 가맹본부의 지원과 통제의 유형을 정리하고 지원·통제의 불일치가 가맹점사업자의 전반적 만족에 미치는 영향을 분석하여 전반적 만족이 가맹점사업자의 의견, 충성, 이탈, 무시 등의 반응전략에 미치는 영향관계를 연구하였다[8]. Kang은 외식업계 프랜차이즈를 가맹점사업자를 대상으로 한 설문분석을 통해 가맹본부의 가맹점사업자에 대한 지원은 가맹본부에 대한 만족, 신뢰, 협력을 통해 몰입수준을 높이는 효과성 연구를 진행하였다[9]. Han은 100개 이상의 가맹점을 가진 50개 교육 프랜차이즈 브랜드들의 효율성을 DEA 모형을 이용하여 가맹점사업자 관점에서 분석하여, 규모 수익 감소 상태에 있는 브랜드들이 초기 투자비용의 상승을 통한 외형 확대 시 효율성이 더 낮아진다는 연구결과를 제시하였다[10].

최근에는 Park이 학습자의 학습 관련 빅데이터를 스스로 분석하여 머신러닝 기반으로 맞춤형 학습 커리큘럼과 콘텐츠 추천이 가능한 학습 서비스를 제공할 수

있는 AI 기반 종합 플랫폼의 필요성을 제시하였고[11], Yu는 블록체인 기술을 활용하여 선택교육 및 개인승인을 통한 개인맞춤형 교육 및 평가시스템 모델을 연구하였다[12].

본 연구에서는 수학 프랜차이즈 사업용 표준 학습시스템 구축, 가맹본부의 경영성과 및 기능과 역할, 최근 연구동향 등을 기반으로 가맹사업을 위한 새로운 표준화 시스템인 K-MODEL(가칭)을 제안하여 영업수익 확대와 고객만족을 동시에 기대하는 현재 수학 프랜차이즈 사업을 진행하고 있는 가맹본부나 예비 가맹본부에게 콘텐츠 구성요소 정립 및 학습 시스템 개발 기준으로 활용될 수 있도록 한다.

3. 수학 프랜차이즈 가맹본부 설계

3.1 수학 프랜차이즈 시스템 구성 및 기능

법률상 프랜차이즈 사업은 자본력을 기반으로 한 가맹본부는 가맹점사업자에게 동일한 영업표지를 사용, 동일한 상품 및 서비스를 제공, 경영 및 영업활동에 대한 지원, 교육 등을 제공하며. 가맹점사업자는 이에 대한 대가로 가맹본부에 가맹금을 지급하는 계속적인 거래관계가 이루어지는 형태를 말한다[13]. 따라서 일반적인 수학 프랜차이즈 시스템 구성은 Fig. 1과 같이 가맹본부(Franchisor)는 분야별 전문 인력들을 채용하여 차별화된 제품 및 서비스를 지속적으로 개발하며, 교재 등 제품을 주문/배송하는 물류시스템을 구축하여 가맹점사업자에게 상표권, 제품, 노하우, 신규개설, 각종 교육 등을 지원하며 가맹점사업자는 이에 대한 대가로 로열티, 교육비 등 가맹금을 지급한다. 가맹점사업자는 고객에게 제품과 서비스를 제공하며 대가로 수강료, 교재구입비, 모의고사비용, 온라인학습비용 등 받는다.

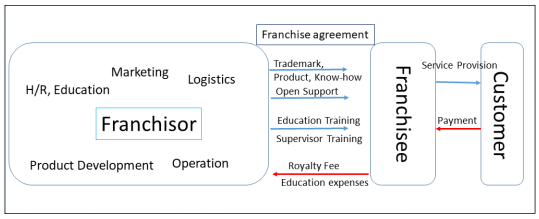

Fig. 1. Franchise system configuration

일반적인 프랜차이즈 가맹본부의 기능으로는 프랜차이즈 시스템 개발, 상품 재료의 개발 및 공급, 상품 및 서비스 개발, 차별화된 디자인 개발, 영업 및 마케팅, 교육 및 훈련기능, 경영관리 프로그램 개발, 상권 및 입지분석, 금융기능 등이 있다[14-15]. Table 1에서 각 기능에 따른 역할을 기술하였다. 여기서 상품 재료의 개발 및 공급은 일반 요식업 프랜차이즈에 중점을 둔 기능으로 볼 수 있으며, 교육 서비스업에서는 LCMS에 저장될 각종 문제은행 데이터, 수학 교재 구성에 필요한 세부정보 등으로 생각해 볼 수 있다.

Table 1. General Functions and Roles of Franchisor

Functions	Roles
Franchise system development	Brand/Price/Operation know-how etc.
Development and supply of commodity materials	Development and supply of materials for store operation
Product and service development	Differentiated product and service, Reasonable prices, various assortments, etc
Differentiated design development	Customer-friendly interior design / space-time identity
Sales and Marketing	improving brand image / sales growth
Education and training	Sales and service training / management activity guidance
Business management program development	Supervisor training / management diagnosis / efficient program
Commercial area and location analysis	Development of market research and commercial area analysis system
Financial function	Support for franchise business opening costs / Working capital loan

3.2 가치사슬모델을 통한 내부역량 분석

신규 수학 프랜차이즈 모델을 개발하기 위한 FGI의 사전 작업으로 수학 프랜차이즈 가맹본부의 내부역량 분석을 진행하였다. 내부역량분석은 마이클포터 교수가 제안한 가치사슬모델을 활용하여 5가지 주요활동과 4가지 지원활동으로 구분하여 특히 교육 프랜차이즈 기업을 대상으로 하여 고려할 요소가 찾고자 하였다.

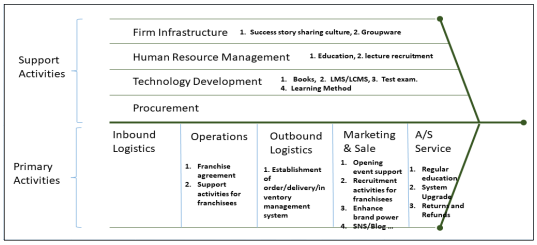

Fig. 2. Value chain model of math franchise franchisor

Fig. 2를 통한 분석과정을 통해 수학 가맹본부가 여러 영역별로 부가가치를 창출할 수 있는 부분을 찾고 이를 연계하여 통합 비즈니스 모델을 구축하였다.

3.3 신규 수학 가맹사업을 위한 FGI

교육서비스 프랜차이즈를 운영하는 전문가 8명을 대상으로 가맹본부의 사업성공 요인, 가맹점사업자 조언하는 프랜차이즈 우선선택 요인, 가맹희망자 (창업구직자)가 가맹본부를 선택할 때 우선순위를 표전집단면접(FGI)을 통해 그들과의 대화내용을 분석해 전략적 시사점을 도출하고자 하였다.

3.3.1 가맹본부 사업성공 우선순위 결과

가맹본부가 프랜차이즈 사업을 운영하면서 가장 중요하게 생각하는 사업성공 우선순위는 1) 경쟁력 있는 제품 및 서비스 제공, 2) 표준화된 교육 제공, 3) 마케팅 및 영업능력, 4) 가맹점사업자 네트워크 운영(집단지성 활용), 5) 교육 트렌드를 반영한 콘텐츠 및 시스템의 지속적 유지 및 개발 순으로 나타났다.

3.3.2 가맹점사업자 만족도 우선순위

가맹점사업자의 만족도는 1) 가맹점사업자 본인 실적, 2) 콘텐츠 적합성, 3) 본사지원 (광고시안, 입시자료, 운영지원, 교육 등), 4) 성공 레퍼런스 공유, 5) 콘텐츠 및 시스템의 지속적이 업그레이드 순으로 나타났다.

3.3.3 가맹희망자 만족도 우선순위

가맹희망자가 수학 프랜차이즈 창업을 하고자 할 때 가맹본부 결정은 1) 브랜드 인지도, 2) 초기사업비용 및 수익성, 3) 본인 학원에 맞는 교육시스템, 4) 직영점 및 가맹점사업자의 성공사례, 5) 입소문 및 경험공유 순으로 답변을 하였다.

3.4 수학 프랜차이즈 시스템 구축을 위한 구성요소 도출

일반 프랜차이즈 가맹본부 기능, 가치사슬모델분석 및 FGI를 기반으로 현재 교육정책과 교육환경에 적합한 새로운 수학 프랜차이즈 시스템 구축을 위해 필요한 필수 구성요소를 도출하면 Table 2와 같다.

Table 2. Essential components for building a Math franchise system

Main components	Detail components
Brand	Trademark, Patent, Interior, Entrance exam results, Comsumer reputation etc.
Learning Contents	(H/W) textbooks by level, Various test papers, Analysis result sheet, Wrong answer note, Study planner etc. (S/W) Differentiated learning method, Learning improvement programs, Standard curriculum, Admission strategy
System	(H/W) Web server, File server, Video server etc. (S/W) LCMS, LMS, ERP, MIS, Textbook ordering and delivery system
Standard Manual	Planning & Management, Franchise Marketing, Education and Training, Franchise operation, Purchasing/Logistics, Consultation, New product development, Quality etc.
Other know-how development	HRM, Vehicle operation, Sale area setting, Establishment of mutual sharing system of franchise internal know-how etc.

대분류로 브랜드, 차별화된 학습 콘텐츠, 시스템, 표준 매뉴얼 영역으로 구분하였으며, 학습 콘텐츠와 시스템 영역은 세부적으로 하드웨어(H/W) 영역과 소프트웨어(S/W)적 요소로 구분하여 정리하였다. Table 2를 레퍼런스 하여 신규 수학 프랜차이즈 K-모델을 제안한다.

4. 신규 수학 프랜차이즈 K-MODEL 개발 및 수익분석

4.1 K-MODEL 개발 플랫폼 설계

새롭게 제안한 수학 프랜차이즈 비즈니스 모델을 K-MODEL로 정의한다. Fig. 3은 Table 2에서 기술한 구성 항목 중에서 대분류 항목인 시스템적인 측면을 중점적으로 프랜차이즈 운영 전반을 관리하는 MIS(ERP), 학습콘텐츠관리시스템(LCMS), 학습지원 시스템(LMS)과 각 데이터베이스 서버와의 관계 및 지원 업무들을 요약하여 기술하였다.

특히 LMS는 프랜차이즈 가맹본부용 LMS와 가맹점에서의 학생용 LMS로 구분되며, 학생용 LMS는 PC와 모바일 브라우저를 통해 어느 장소에서는 학습활동을 할 수 있게 설계되었다.

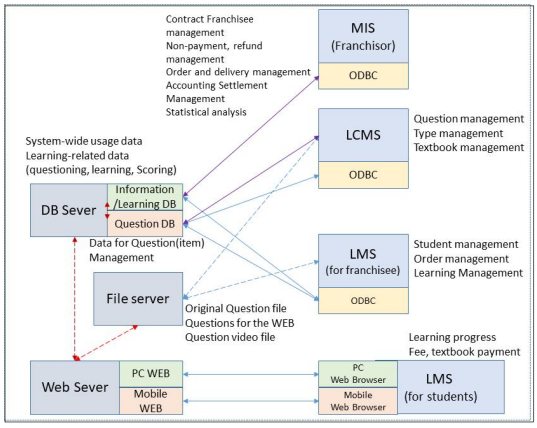

Fig. 3. System structure including Math franchise

4.2 새로운 학습균형 모델 도입

K-MODEL 비즈니스 모델은 이윤 극대화와 학습자의 성적향상에 있다. 성적향상 측면에서 최근 교수학습 및 교육 트렌드 등을 고려하여 자기 주도적 학습이 가능하게 학생 스스로가 학습계획을 세우고 실행할 수 있도록 하며, 학생 및 학부모 동기부여 프로그램 등으로 학습동기를 부여하고, 수업참여기술, 자기관리기술, 과제해결기술, 시간 관리기술 등 학습기술 등을 통해 학습균형을 달성하여 최종적으로 학습 성취도가 향상 될 수 있도록 한다(Fig. 4). 이는 새롭게 제안한 K-MODEL에서 3G성장관리 프로그램으로 구현하였다.

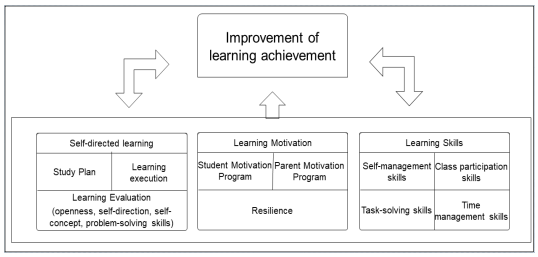

Fig. 4. New Learning balance

4.3 K-MODEL 학습 프로세스 및 프로그램

K-MODEL의 전체적인 학습 절차는 진단평가, 학습계획, 복습하기, 개념학습, 문제풀이, 일일 테스트, 학습마무리 과정으로 되어있다(Fig. 5).

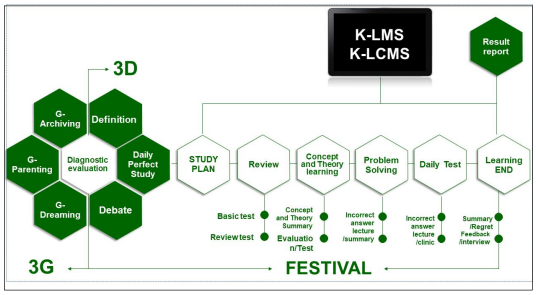

Fig. 5. K-MODEL learning process flow

Fig. 6. Example of weekly study planner

Fig. 7. Scoring / Watch video with incorrect answers

Fig. 8. Parent feedback on learning results

교수자는 개념 및 각종 테스트 등 일일학습등록 및 출력하여 학습준비를 하며, 학습계획 단계에서 강사는 학생과 학습목표 및 학습내용 상담을 진행하고, 학생이 직접 주간 학습플래너를 기재(Fig. 6)하고 학생은 강사로부터 개인별 개념정리용 출력물을 받는다. 복습하기에서는 기초 및 복습 테스트 과정이 있으며, 개념학습에는 개념정리 및 백지 테스트가 있다.

문제풀이 단계에서는 틀린 문항에 관해서는 오답해설 강의를 LMS를 통해 듣고, 오답노트에 학습자 스스로 정리하게 된다(Fig. 7). 일일 테스트 단계에서 다시 틀린 문제에 관해 오답 클리닉을 받게 되며 마지막 학습마무리 단계에서 자료정리 및 반성과정을 가지게 되며 교수자가 학생 및 학부모에게 최종 피드백 및 개별면담 과정으로 학습 프로세스는 종료된다(Fig. 8).

특히 K-MODEL에서 새롭게 제안한 프로그램으로 3D 수학수업시스템과 3G 성장관리프로그램이 있다. 3D 수학수업시스템은 철저한 개념학습 과정인 Definition, 일일 완전학습을 위한 Daily/Perfect, 발문발표 및 토론식 수업인 Debate로 브랜드화해서 3D로 구성했다. Definition 단계에서는 디지털 환경을 이용해 반복적 개념학습을 하고 수학개념완성 노트로 정리하고 스스로 백지테스트를 본다. Daily Perfect System(일일완전학습)에서는 학원에서 모든 학습을 해결함을 목표로 한다. Debase 수업은 Hong이 제안한 단계적 문제풀이 학습법을 기반 하여 학습자가 논리적이고 적극적으로 발표하는 수업을 진행한다[16]. 3G 성장관리프로그램은 1) G-Archiving, 2) G-Parenting, 3) G-Dreaming으로 구성되어 있다. G-Archiving에서 개별 학생단위로 자기에게 맞는 중장기 수학학습 로드맵을 학습플래너를 활용하여 수립하고 모든 커리큘럼, 교재, 수업계획, 테스트 계획에 집중할 수 있게 한다. G-Parenting은 학부모가 정기 간담회, 각종 설명회 및 세미나를 통해 학부모들이 학생들이 성장할 수 있는 조력자 역할을 할 수 있도록 한다. G-Dreaming 프로그램은 수학영재캠프, 선배초청 꿈 설계 특강, 자기소개서 컨설팅 등으로 학생들이 건강한 꿈을 꾸고 실현할 수 있는 구체적 방법을 찾는 프로그램이다.

최근 교육환경이 학교 내신을 중시하게 되어 교육서비스 기업은 효과적인 내신강화 프로그램이 필요하게 되었다. K-MODEL에서는 FESTIVAL 학교시험 대비 프로그램을 제안한다. Fig. 9는 FESTIVAL 단계별로 시험 전 7주부터 미리 보는 학교시험부터 Fast단계에서 진행하고 마지막 시험주는 Latest 단계로 많은 최신 문제를 최종적으로 학습하고 시험이후에는 분석 및 피드백 과정을 거쳐 내신을 완벽하게 대비할 수 있다.

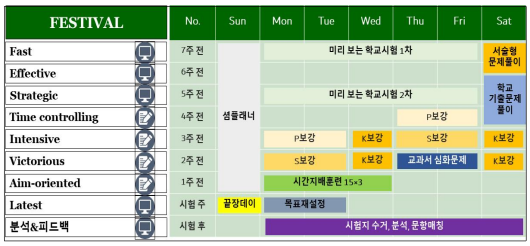

Fig. 9. Weekly schedule for school exam preparation

4.5 K-MODEL 가맹점 교실환경 배치

학습자는 일일 완전 학습을 수행하기 위해서 PC나 태블릿 PC로 학습자 지정 책상에서 개념강의, 오답해설강의 등을 듣고, 교수자는 전체 학생들을 학습관리, 첨삭관리, 개별면담 등을 효율적으로 수행할 수 있도록 중앙에 자리를 배치한다. Fig. 10에서 A 유형의 경우는 교수자 중심으로 학생들이 아치 형태로 배치되어 있으며, 중앙에는 토론과 면담을 할 수 있는 테이블을 구성한 형태이다. 신규 가맹사업을 시작하는 경우 A 유형이 학습에 효과적일 수 있다. B 유형의 경우는 기존 학원 운영자가 K-MODEL을 기존 수업 공간을 재활용하여 간단히 구축할 수 있는 배치형태이다. 일반적으로 실평수 15평에 1개 강의실을 마련하면 학생 12명 정도가 수업을 들을 수 있다.

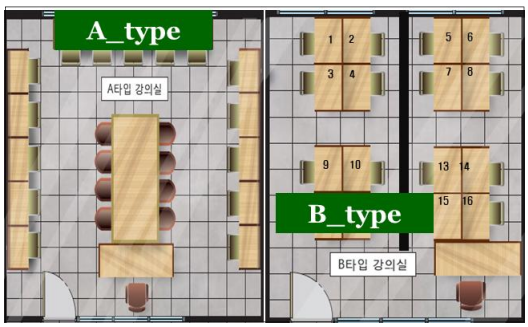

Fig. 10. K-MODEL classroom layout

4.6 K-MODEL 비즈니스 모델 예상 수익분석

강소형 수학 프랜차이즈 가맹사업을 센터형과 교실형 2가지 유형으로 제안한다. 센터형은 간판, 인테리어

포함 가맹점 전체를 가맹본사의 표준 시스템을 따르는 계약형태로 실질적인 프랜차이즈 가맹점사업자가 되는 형태이다. 교실형은 기준 학원 운영자가 샵인샵 개념으로 한 교실을 가맹본사의 표준시스템을 활용하여 운영되는 계약형태를 생각할 수 있다.

K-MODEL 예상 매출액과 영업이익을 산정하기 위해서 센터형(학원인가 기준)으로 실평수 50평에 강의실 3개 운영하는 경우, 센터형(교습소인가 기준) 실평수 35평에 강의실 2개 운영하는 경우와 교실형(학원내 공간활용)으로 실평수 15평에 강의실 1개 운영할 경우로 나누어 3가지 유형으로 구분하여 추정한다. 추가적인 가정으로 공통으로 1개 강의실 최대 12명이 수강 가능하고, 일반적인 가동률을 60%로 가정할 경우 추정 매출액은 Fig. 11로 계산되며 영업이익은 비용항목을 가정하여 도출하였다(Fig. 12). 추정결과를 보면 실 평수가 클수록 매출액과 영업이익은 늘어나며, 상대적으로 영업이익률은 소규모일 경우가 더 크다. 강소형 K-MODEL의 영업이익률은 기존 대형 수학 전문 학원 수익률보다 크다.

비즈니스 모델		센터형		교실형
실 평수	기준	50	35	15
강의실 (평수)	15	3	2	1
최대 학생 수 (12명, 월 목/화 금/수 토)	72	216	144	72
적용 학생 수 (가동률 기준)	60%	130	86	43
정규반 티켓	1.00	130	86	43
특강반 티켓	0.20	26	17	8
티켓 합계 (정규반 + 특강반)		156	103	51
정규반 평균 수강료 (182원×1,440분)	262,000	33,955,200	22,636,800	11,318,400
특강반 수강료	131,000	3,395,520	2,263,680	1,131,840
매출합계		37,350,720	24,900,480	12,450,240

Fig. 11. Estimated sales of K-MODEL franchise business

비즈니스모델		센터형		교실형
실 평수	기준	50	35	15
매출합계		37,350,720	24,900,480	12,450,240
임대료(평당/부가세포함)	77,000	3,850,000	2,695,000	1,155,000
관리비(평당/부가세포함)	22,000	1,100,000	770,000	300,000
교직원 인원(원장 제외)		3	2	1
교직원 인건비(4대보험, 퇴직금 포함)	3,000,000	9,000,000	6,000,000	3,000,000
계약직 인원		1	-	-
계약직 인건비(10,000원*8시간*25일)	2,000,000	2,000,000	-	-
복리후생비(1인 15만원)	150,000	600,000	300,000	150,000
공과금(평당 1.3만원)	13,000	650,000	455,000	195,000
광고비(강의실 기준 100만원)	1,000,000	3,000,000	2,000,000	1,000,000
운영비 및 기타 잡비(강의실 기준)	500,000	1,500,000	1,000,000	500,000
감가상각 (인테리어 + 간판 + 집기, 60개월)	평당 125만원	1,041,667	729,167	312,500
지출합계		22,741,167	13,949,167	6,612,500
영업이익		14,609,553	10,951,313	5,837,740
영업이익률		39.11%	43.98%	46.89%

Fig. 12. Estimated operating profits of K-MODEL franchise

K-MODEL을 기반으로 100평 이상, 강의실 7개 이상의 중·대형 수학학원 수익률보다 50평 이하 소규모 수학학원으로의 전환이 현재 교육 니즈와 수익에 적합하며, 가맹본부 매출액 성장전략은 큰 규모로 오픈할 가맹희망자 수요보다 현 교습소 운영자나 신규로 작은 예산으로 강의실 1개에서 3개 정도로 높은 영업이익률을 희망하는 더 많은 예비창업자 수요자를 Targeting 함으로써 전체 수익구조는 향상될 것이다.

5. 결론 및 향후 연구방향

4차 산업혁명 시대에 창의적이고 자기주도적인 인재를 양성하기 위해 다양한 교수 학습법 연구가 이루어지고 있으며 학령인구 감소와 입시정책 등의 변화로 교육서비스 프랜차이즈 기업은 최근 교육 트렌드와 소비자의 욕구를 만족 시기키 위해 학생 수준별 개별 맞춤 교육 이 가능한 정교한 학습시스템과 자기주도 학습, 학습동기, 학습기술 등이 서로 상호작용할 수 있는 균형 있는 학습프로그램 등이 포함된 새로운 제품과 서비스를 제공할 필요성이 제기된다. 본 연구에서는 가치사슬모델 분석을 통해 가맹본부의 내부역량을 높이기 위해 다양한 부가가치 요소들을 찾고, 추가적으로 전문가 집단을 통해 FGI를 통해서 가맹사업의 성공요소들을 일차적으로 조사하였다. 이를 활용하여 수학 가맹사업을 성공적인 구성요소들을 도출하였다. 이러한 구성요소들을 고려한, 규모는 작지만 영업이익률이 높은 작지만 강한 강소형 수학 프랜차이즈 모델인 K-MODEL을 제안했다. K-MODEL에 관해 먼저 시스템 측면에서 개발 플랫폼 구조, 개인별 일일 완전학습이 가능한 학습 프로세스 및 프로그램을 제안하였다. 특히 개념학습과 오답해설 강의는 학습법 기반 표준 동영상 강의를 통해 학습을 하므로 표준적인 학습서비스를 제공한다.

마지막으로 K-MODEL을 도입했을 경우 학원 규모 크기에 따라 유형별 예상 수익을 다양한 가정 하에서 산출했다. 제안한 K-MODEL은 가맹사업의 목적인 수익증대와 학습 성취도 향상의 두 가지를 동시에 달성할 것으로 기대된다. 향후 과제로는 교수자의 오답 클리닉, 3G 성장관리 프로그램과 Debate 수업 등 교수자의 개인 역량이 필요한 부분에 관해서는 교수 매뉴얼과 체계적인 교수법 교육을 통해 표준적 학습품질이 유지될 수 있는 효과적인 방법 연구가 필요하며 가맹본부와 가맹점사업자들 사이 집단지성을 활용한 콘텐츠 공유와 다양한 분야에서 성공 프로그램들을 레퍼런스로 공유하는 프로그램을 시스템에 추가적으로 제공할 계획이다.

REFERENCES

[1] K. H. Ann & B. H. Im. (2013). *Principles of Marketing Research* : Hakhyeonsa Publishing.

[2] K. M. Park & D. H. Lee. (2012). A Case Study of Mathematics Lessons in Private Institute. *Journal of the Korean School Mathematics, 15(3),* 371-393.

[3] S. J. Yune & H. Y. Kim. (2013). Relationships between the use of a learning planner, time perspectives, and time management skills in middle and high school students and effective methods for using learning planner. *The Journal of Yeolin Education, 21(3),* 101-127.

[4] B. O. Kang & J. S. Kim. (2010). An Empirical Study on the Influence of Franchisor's Company Owned Outlet before Franchising to Franchisor's Current Performance. *Journal of Korea Academia-Industrial cooperation Society, 11(9),* 3210-3222.

[5] C. S. Sung & J. S. Kim. (2010). A Study on the Effect of Market Orientation on Competitive Advantage and Management Performance in the Franchising Institute. *Journal of The Korean Data Analysis Society. 12(1),* 453-465.

[6] J. H. Song & G. B. Jo. (2019). A Study on the Effect of Professionality of Franchise Education Program on the Satisfaction, Work Efficiency and Business Performance. *Journal of The Korea Society of Computer and Information, 24(11),* 245-254.
DOI : 10.9708/jksci.2019.24.11.245

[7] J. N. Jang & S. S. Ahn. (2011). A Study on the Effects of the Characteristics of Franchise Business Members on Affiliate Outcomes. *Journal of Distribution Science, 9(2),* 49-59.
DOI : 10.15722/jds.9.2.201106.49

[8] Y. D. Kwon & J. P. Yu. (2014). Effects of the Support and Control of Franchisors on Franchisees' Satisfaction and Response Strategies. *Journal of Distribution Science, 12(8),* 43-54.
DOI : 10.13106/jds.2014..vol12.no8.43

[9] S. M. Kang & S. H. Im. (2020). The Effects of Franchisor's Support in the Franchise System. *Journal of Product Research. 38(5),* 71-79.
DOI : 10.36345/kacst.2020.38.5.009

[10] Y. H. Han & K. J. Kwon. (2016). Efficiency Analysis of Education Franchise Brands. *Korean Corporation Management Review. 23(1),* 63-77.
DOI : 10.21052/KCMR.2016.23.1.04

[11] M. G. Park. (2020). The Trends of Using Artificial Intelligence in Mathematics Education. *Korean Journal of Elementary Education, 31(102),* 91-102.
DOI : 10.20972/Kjee.31.S.202008.S91

[12] K. S. Yu & M. R. Kwon. (2019). A Proposal on the personalized integrated Education Model Using the Blockchain. *The journal of Convergence on Culture Technology, 5(1),* 451-456.
DOI : 10.17703/JCCT.2019.5.1.451

[13] Franchise Law. (2021). *Act on Fairness of Franchise Transactions.* https://www.law.go.kr

[14] B. Y. Hwang & J. H. Kim. (2021). *Start-up Business & Practice* : BookNet Publishing.

[15] B. Y. Hwang & W. Y. Kim. (2021). *ENTREPRENEURSHIP & STARTUP* : epress Publishing.

[16] H. D. Hong. (2012). *Platform design for the creation of collaborative contents based on a 3X 5 MPS Model.* Doctoral dissertation. Kyungpook National University, Daegu.

홍 희 동(Hee-Dong Hong) **[종신회원]**

· 1996년 2월 : 한국과학기술원 산업공학 (공학사)
· 1998년 2월 : 포항공과대학교 산업경영공학 (공학석사)
· 2012년 8월 : 경북대학교 모바일통신공학 (공학박사)
· 2013년 3월 ~ 현재 : 세명대학교 경영학과 교수
· 관심분야 : e-learning, 프랜차이즈, 온라인마케팅, 생산공학, 정보통신, 창업
· E-Mail : myclub114@semyung.ac.kr