수학챌린지 July 9, 2023 회의내용

선택문항: (2) 외식산업 업종별 사업체수 예측

1. 문제 목표

- 기존 자료를 이용하여 2023년 특정 지역(예를 들어 대전)의 외식업종별 사업체수를 예측합니다.
- 지역기반 상권 분석과 펜데믹 상황 등의 사회적 상황을 반영한 트렌드 변화를 예측합니다. ex. 배달업종의 성장, 간편식 매출 증가 등
- 코로나 이후의 특수성으로 인한 변화를 사회학적이나 심리학적으로 접근하여 가정을 세우고 이에 따라 결과를 도출합니다.
- 모델링에 사용된 가정들은 데이터나 다른 과학적인 방식으로 주장이 뒷받침되어야 합니다.
- 2. 지역기반 상권 -> 대학 상권에 대한 외식업종별 사업체수를 예측해보자.

가정은 우리의 경험을 기반으로 모현(외대글캠 앞 상권)에서 추측하여, 가설을 설정하고 이를 대학 근처 상권에 데이터로 입증하자. 이를 토대로 2023 이후의 외식산업 트렌드를 추측해보자.

- (1) 음식점 수는 줄었지만, 주류업은 늘어났다.
 - 가정 1) 물가의 상승으로 외식에 대한 수요가 줄어들었다.
 - 가정 2) 엔데믹의 영향으로 모임이 잦아져, 술집의 수요가 늘어났다.
 - 가정 3) 술집에서 식사가 제공되며, 식당의 수요가 줄었다. 등
- (2) 대학상권에 대한 정의
 - 대학상권에 대한 직접적인 데이터는 많지 않다. Ex | 통계청 부산 내 대학상권 외식업종 분석
 - 프렌차이즈 술집의 기업 전략에서, 대학상권에 기업 전략을 펼치는 기업이 존재할 것이다. Ex| 역전할머니맥주, 한신포차 등, 이들의 창폐업 향방을 조사.
 - 네이버 지도를 통해 대학 상권 내 음식점/카페/주점 등의 개수 추정 가능.
- (3) 한국 외식산업 전망에 대한 가정
 - 임대료와 권리금의 상승으로 입점할 수 있는 업체가 제한된다.
 - 최저임금의 상승, 알바생구인난으로 특정 외식산업은 창업 및 유지가 어렵다.
 - 배달업의 활성화로 인한 홀 운영 업체들이 영향을 받는다.
- (4) 트렌드에 대한 가정
 - 대면 수업의 활성화로 대학상권 내 유동인구가 증가했다.
 - 하지만 코로나시대의 습관의 여파로, 대학상권 내에서 오래 머물지 않는다.

3. 최종적으로 얻고 싶은 결과

- 예측한 가정 중에, 데이터로 입증할 수 있는 가설을 토대로 2023-2024, 혹은 그 이후에 성행할 외식산업체의 성장을 추측한다. 동시에 쇠퇴하게 될 외식업종도 추측할 수 있다.

4. 참고자료

<제시된 예시자료>

- 식품산업통계정보 외식산업 현황: 음식점 업종별 사업체수, 종사자수, 매출액 등 https://www.atfis.or.kr/home/food/stats/IN.do?fdstId=74
- 공공데이터포털 행정안전부 일반음식점 데이터

https://www.data.go.kr/data/15045016/fileData.do?recommendDataYn=Y

- 통계청 통계지리정보서비스: 생활업종 밀집도 변화

https://sgis.kostat.go.kr/view/bizStats/bizStatsMap?biz=2

- 국가통계포럼 프랜차이즈 통계: 지역별, 업종별 사업체수, 매출액, 매장면적, 객석수 등 https://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=101&tblId=DT_FR0001&conn_path=12
- 한국농수산식품유통공사 THE외식 https://www.atfis.or.kr/fip/front/index.do

<추가 자료>

- 통계청 상권정보 https://www.data.go.kr/data/15083033/fileData.do
- 국토교통부 상권정보 https://www.data.go.kr/data/15028102/openapi.do
- 서울시 동대문구 상권정보 https://www.data.go.kr/data/15111909/fileData.do
- 역전할머니맥주(프렌차이즈) 창업관 http://yukjunfnc.kr/board/index.php?board=map 01&sca=all
- 배달의민족/쿠팡이츠 데이터 https://apps.apple.com/kr/app/배달의민족/id378084485
- 네이버지도 음식점/카페/주류 데이터 https://map.naver.com/

_