

최근 외식산업 동향을 살펴보면 미국과 유사하게 (프랜차이즈 본사가 가맹점을 운영하는 것과는 다른) '기업형 식당'이 늘어나고 있는 추세라고 하더라고요.

그 이유가 불황의 장기화, 식자재 등 비용 증가로 규모의 경제 활용, 시스템의 필요성 등이 원인으로 꼽히고 있는데 실제 체감하시기에 이런 움직임이 늘고 있나요?

또한, 기업형 식당과 관련된 전망이나 예상되는 이슈가 있을까요?

이건 제가 유튜브, 창톡뉴스로 전한 내용인데요.

https://www.youtube.com/watch?v=Sn5C_k2IsAo&t=582s

한국 자영업이 미국처럼 된다는 내용의 핵심은 '자영업자 세대 교체', '생계형 자영업자의 소멸', 'F&B산업에 투자 자본 유입' 이렇게 크게 세 가지입니다.

1) 미국도 70년대까지는 은퇴한 중장년층 위주의 '맘애팍스토어'가 대세였다면, 80년대 후반부터는 경기 불황과 구조조정으로 화이트 칼라 출신의 젊은 자영업자들이 유입되며 자영업이 전문화, 규모화, 기업화 됐습니다. 우리나라도 최근 단군 이래 최대 스펙의 MZ세대가 퇴사 열풍으로 자영업 시장에 뛰어들며 세대교체가 진행중입니다. 이들은 부모 세대보다 더 뛰어난 감각과 창의성, 정보력 등을 바탕으로 보다 전문적인 다점포 경영을 하기 시작했습니다.

2) 생계형 자영업자의 소멸은 최근 높아진 폐업률과 공실률에서 확인됩니다. 취업자 수 대비 자영업자 비율이 20%를 밑돌기 시작했습니다. 이 비율이 미국은 6%, 일본은 10% 수준이라, 우리나라도 향후 5~10년 내 15% 정도까지는 줄어든 것으로 보입니다. 폐업 러시 속 살아남은 장사고수들에게겐 저렴한 월세와 권리금, 투자 자본, 고객 수요 집중 등 다양한 성장 기회가 주어질 것입니다. 자영업은 거액이 투자되는 하이 리스크 사업이므로 사실 진작에 이렇게 고수 위주로 시장이 재편됐어야 했습니다. 그 동안 비정상이던 시장이 선진국처럼 정상화 되는 과정이라고 봅니다. 물론 그 과정에서 수많은 도태된 자영업자에 대한 사회적, 경제적 문제는 정부가 해결해야 할 과제입니다.

3) F&B산업에 투자 자본이 유입되는 것은 1), 2)라는 투자의 전제조건이 갖춰진 데다, K푸드 열풍으로 K프랜차이즈나 K브랜드가 글로벌로 확장할 수 있다는 전망에 따른 자연스러운 변화입니다. 이번에 런던베이글뮤지엄이 싱가포르에 매장을 낸다고 하고, 미국에선 K바베큐 인기가 뜨겁습니다. 일본, 동남아에서도 한식이 가성비 좋은 프리미엄 외식 아이템으로 인기를 얻고 있죠. 졸리비는 컴포즈커피를 인수했는데, 동남아에서 스타벅스 커피를 소비할 구매력은 안 되니, 컴포즈커피 같은 K저가커피를 확장시키려는 것으로 보입니다. 그렇지 않고, 단순히 한국에서만 컴포즈커피 사업을 영위하려 했다면 4700억원이라는 밸류를 인정하기 어려웠을 겁니다. 이런 상황에서 제2의 런베글, 컴포즈커피, 더본코리아 등을 찾는 투자 자본이 늘어나고 있고, 이들은 한국 시장에서 BLF(Brand-Local Fit), BMF(Brand-Market Fit)를 달성한 초중기 장사고수(=기업형 식당, 메가 프랜차이즈, 다점포 점주)에게 러브콜을 보내올 겁니다. 창톡에도 이런 제안들이 들어오고 있습니다.

정부도 이런 흐름에 동참하고 있는데요. 제2의 성심당을 전국에서 육성해 지방소멸을 늦추고 예산시장 같은 구도심 활성화 사례를 만들기 위해 '기업가형 소상공인 육성' 정책 개발에 몰두하고 있습니다. 로컬에 정책 자금이 몰리면서, 이를 노리는 엑셀러레이터들도 로컬 투자로 뛰어들고 있습니다(언더독스, MYSC, 알파랩, SPBT 등등).

문제는 과연 될성부른 메가프랜차이즈나 로컬크리에이터를 누가, 어떻게 발굴하고 육성할 수

있는가입니다. 스타트업 씬은 이미 20년 이상 투자 경험이 쌓여서 그런 역량을 지닌 전문가나 제도 인프라가 많이 성숙해져 있습니다만, 로컬 쪽은 이제 투자 생태계가 조성되기 시작한 극초창기입니다. 기술 창업에 투자하던 엑셀러레이터는 비기술 창업에 대해선 밸류에이션도 제대로 평가하지 못할 만큼 전문성이 떨어집니다. 엑셀러레이터 1티어인 알토스벤처스가 카페노티드에 3000억 밸류로 300억을 투자해 망한 것이 대표 사례입니다. 공모전, 딜소싱, 배치 프로그램, 데스밸리, J커브 등 스타트업 씬의 개념과 용어는 로컬에는 적용되기 어렵습니다. 또한 한국은 미국, 일본과 달리 트렌드 변화 속도가 매우 빨라서 어떤 면에선 투자하기 어렵고, 어떤 면에선 쉬운 시장입니다. 한국의 로컬 씬에 맞는 새로운 투자 모델 정립이 필요하고, 여러 플레이어들이 실험에 나서고 있는 상황입니다. 5년 안에는 승자가 가려질 겁니다.