#### **PRESENTATION**

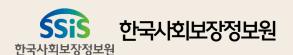


# "안심식사존":고령자식사접근성거점모델솔루션

저소득층 고령층 식사 지원을 위한 효율적인 거점 배치 및 식사 안심 제공 서비스 제안

**DScover** 

강민규 김규태 김민서 정지원



# 목차



### 제안 배경 및 문제점

고령층 식사 접근 문제, 복지시설 접근성 한계



### 아이디어 개요

거점 기반 식사 지원 서비스 입지 설계 제안



### 핵심 전략 및 기술 구성

공간분석, 최적화 모델(MCLP)



### 차별성 및 기대 효과

생활반경 중심 설계, 정서·건강 복합 기능



### 사업화 방안

B2G2C 모델, 수익·운영 구조 제시



## 확장성 및 마무리

지자체 확장, 취약계층 확대 가능성

# 제안 배경 및 문제점

#### 고령층 식생활 접근의 3대 문제 요인

☑ 초고령 사회 진입 및 빈곤 노인 인구 증가

정부의 기초 생활보장제도에도 불구하고, 신체적 노화로 인한 이동 제한, 불안정한 소득, 정보 소외 복합적 취약 요인은 제도적 접근을 어렵게 함

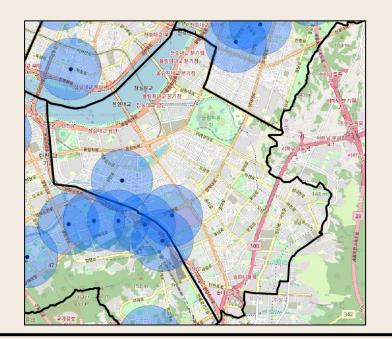
☑ 인력과장소중심의공급기반운영

현재 대부분의 무료 급식 서비스는 대부분 정해진 시간과 장소에서 고정 제공되어 교통이 불편하거나 거동이 어려운 고령자는 이용이 사실상 불가능

☑ 서비스접근성의지역불균형

식사 사각지대(Meal Desert) 문제는 단순 절대적인 시설수의 부족 문제가 아닌, 시설에 대한 수요와 공급의 불일치로 인해 발생

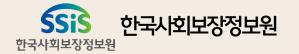
송파구 급식소 반경 900m 표시도▶



### 1 사회·개인적 요인: 정보 소외와 정서적 고립

▼ 저소득·독거 노인은 복지 대상자임에도 정보 접근에 어려움을 겪고, 반복된 소외는 우울감과 건강 악화를 초래함

- 2 운영구조요인: 공급 중심의 고정형 서비스
- ✓ 정해진 시간·장소에만 운영되는 기존 급식 서비스는 이동이 어려운 고령자를 배제하며,지역 수요를 반영하지 못함
  - 3 입지 불균형 요인: 'Meal Desert' 의 확산
- ✓ 무료급식소는 주로 도심에 편중되어 있고, 교통 인프라가 부족한 지역의 고령자는 실질적인 서비스 접근이 어려움



# 제안 배경 및 문제점

#### ☑ AIC개념기반설계철학

- Aging in Community (AIC)는 고령자가 익숙한 지역 내에서 독립성과 사회적 관계를 유지하며 건강하게 거주할 수 있도록 돕는 개념
- 본 팀은 AIC 실현을 위해, 단순한 급식소 설치를 넘어 맞춤형 식사 지원 거점을 설계

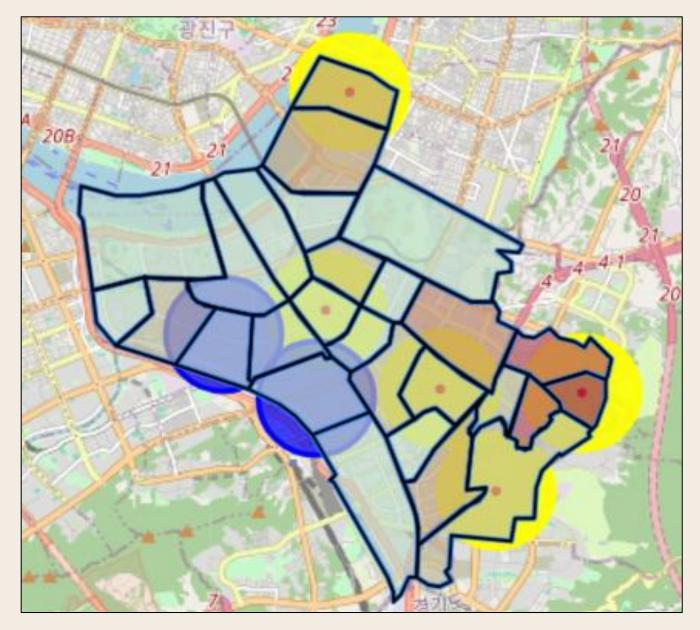


### 🗹 3대공간계획요소

- 1. 물리적 접근성 고려: 실제 도달 가능한 거리 내 입지 선정
- 2. 공동체 기반 운영: 경제친화적이고 자조적인 거점 운영
- 3. <u>지속가능한 설계</u>: 개별 맞춤형 식사 + 정서·건강 지원 기능 포함



# 아이디어 개요(입지 설계)



송파구 신규 급식소 위치 선정 결과

### 1 종합적 취약지 도출

- ✓ 자치구 별 빈곤 노인 수, 접근 가능한 기존 무료 급식소 수, 급식소까지의 거리를 종합적으로 고려한 취약 지역 군집화
  - 2 후보지 위치 선정
- ☑ 행정동 중심 기준 밀도기반 클러스터링을 통한 거점 후보지 위치 선정

- 3 최종급식소개수 및위치선정
- ✓ 거점 수 증가에 따른 한계 효용 체감을 고려한 MLCP 기반 최종 거점 개수 및 위치 선정

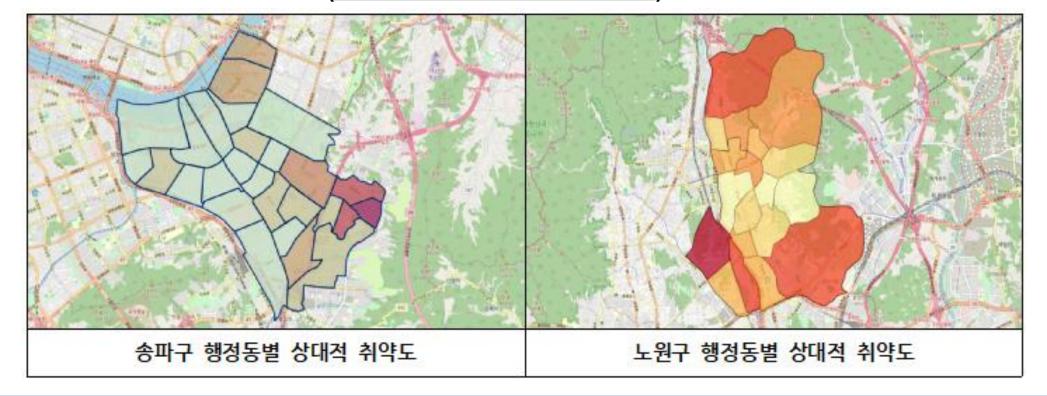
## Ш

# 핵심전략및기술구성

### 고령자 보행 접근성

- ✓ 고령자의 평균 보행 속도(0.5m/s) 기준, 도보 30분 이동 반경 900m를 '실질 접근 가능 거리'로 정의
  - 고령층 생활 권역 내 지역 복지시설 및 경로당 배치 시 노인 접근성 고려(보건복지부, 노인복지시설 설치기준)
  - 업무·교육·쇼핑·여가·문화 등 다양한 활동을 도보 30분 내에 누릴 수 있는 자족적 생활권 조성 목표, 특히 생활 밀착형 복지 인프라는 1km 이내의 설치 권장 (2040서울도시기본계획)

식사 거점 필요 위치 식별 ✓ 노인 인구(고령층 밀집도)와 기존 급식소의 서비스 제공 반경(공간적 접근 어려움) 면적 고려, 서비스 공급 취약 지역 탐색(서울시 자치구별 행정동 기준)



# 핵심전략 및 기술 구성

#### 선형계획법

(Maximal Covering Location Problem, MLCP 기반)

- ✓ 설치·운영 비용을 고려하여, 최소한의 거점 설치로 최대한의 복지 수요 충족의 비용 효율적 입지 전략
- ✓ 이를 위하여, 설치 거점 수를 1개부터 최대값(모든 행정동에 거점이 위치하는 경우)까지 변화시키며 총비용(설치비용 + 식사 제공 운영비) 대비 수요 수용 효율성 비교
  - ☑ 거점 1개당 설치비용(Install Cost): 150,000,000원
    - 공간 확보, 주방 설비, 안전설비, 인테리어 및 초기 자산비용 고려
    - 실제 복지관 내 신규 조리실 리모델링 예산: 약 1.5억 ~ 2억 원 (지자체 보조사업 기준)
    - 푸드마켓/푸드뱅크 신규 설치 시 국비 + 지방비 매칭 예산: 1억 원 내외
  - ☑ 1인당 식사 운영 비용(Meal Cost): 6,000원
    - 서울시 서대문구, 동대문구 등 기본 급식 단가 금액 기준(6,000원)
  - ☑ 거점 설치 수: P
  - ✓ 서비스 지원이 도달된 노인 인구: C

#### 거점 수 산출 공식:

Total Cost =  $P \times Install Cost + C \times Meal Cost$ Efficiency = C / Total Cost (비용 단위 1원당 수용된 노인 수)

## Ш

# 핵심전략 및 기술 구성

#### 선형계획법

(Maximal Covering Location Problem, MLCP 기반)

#### 목적함수 (Objective Function):

Maximize  $Z = \sum_{i \in I} AdjustedDemand_i$ 

제약식 (Constraints):

1. 수요지 i는 인근 후보 거점 j에 의해 포괄되어야 함:

$$y_i \le \sum_{j \in J_i} x_j \ \forall i \in I$$

2. 설치가 가능한 거점 수는 P개 이하여야 함:

$$\sum_{j \in J} x_j \le P$$

I: 수요지(행정동) 집합

J: 후보 입지(클러스터 중심지) 집합

 $J_i$ : 수요지 i를 커버할 수 있는 후보지 집합

 $x_i$ : 후보 거점 j 설치 여부 (0 또는 1)

 $y_i$ : 수요지 i 커버 여부 (0 또는 1)

 $AdjustedDemand_i$ : 교통 접근성 요소(노인 인구, 버스정류장 개수, 지하철역 개수, 복지시설 개수)를 반영한수요 조정값

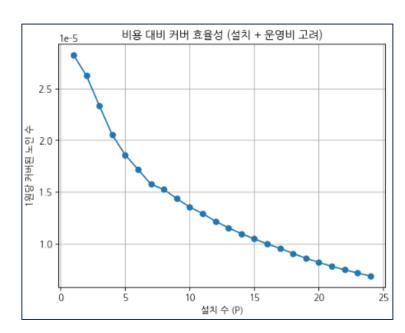
## Ш

# 핵심전략 및 기술 구성

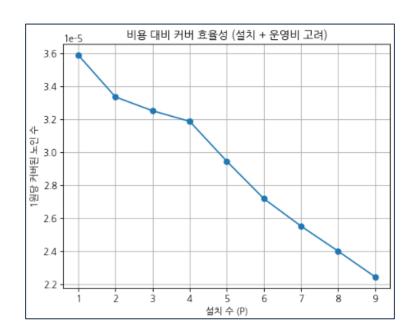
### 비용 대비 수용 효율성 그래프

### ☑ 비용 대비 최대 효율 기대 지점 찾기

 ✓ 거점 수가 증가함에 따라 수용 인구는 늘어나지만, 일정 수준 이상부터는 비용 대비 수용 효율성이 점차 저하(한계효용 감소)되는 한계효용 체감 현상을 보임(송파구 - 5개. 노원구 - 6개)



송파구 총비용 대비 수요 수용 효율성

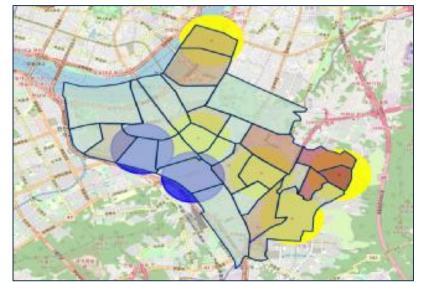


노원구 총비용 대비 수요 수용 효율성

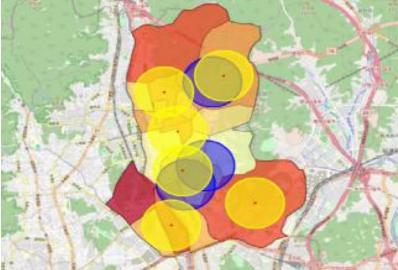
### 최적의 고령층 식사 거점 위치

### ☑ 자치구별 행정동 내 최적의 식사 거점 위치

- ✓ 행정동별 고령자 인구수와 공간적 접근성 요소를 종합한 조정 수요 반영
  - 고령자 인구가 많고, 지하철역 및 버스정류장과 같은 교통 인프라가 부족한 지역일수록 이동 제약이 커서 실질적인 수요를 높게 산정
  - 노인복지시설이 이미 일정 수준 이상 확보된 지역은 기존 인프라와 신규 거점 연계 가능성이 높아 설치 우선순위를 높게 평가
- ✓ 기존 무료급식소의 커버 반경과 중첩되는 거점은 기존 인프라 유지



송파구 최적의 식사 거점 위치(노란색 원)

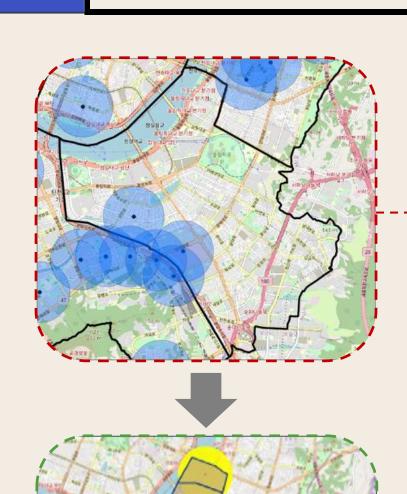


노원구 최적의 식사 거점 위치(노란색 원)



한국사회보장정보원

# 차별성 및 기대효과







고정형 급식소·제한된 배달 서비스



식사 제공 외의 기능 기대 불가



낮은 유연성·지속성에 따른 복잡한 운영 체계





(√) 실질성

실제 생활권 내 거점 설계 (보행·대중교통 접근 고려)

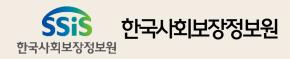


❤ 복합 기능

서비스를 통한 식사 + 건강 확인 + 정서 돌봄 기능



지속 가능 운영 지자체 + 민간 + 지역 커뮤니티 협력을 통한 지속 가능 운영 체계



# 사업화 방안 – B2G2C 서비스 모델

#### 역할: 지방자치단체 및 복지기관

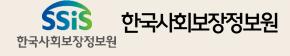
- 예산 집행 및 복지정책 수립
- 식사 거점 설치 및 인프라 확보
- 대상자 발굴 및 정보 연계
- 민간 파트너·자원봉사자 매칭

#### 협력 가능 구조:

- 위탁 계약(운영비/보조금 기반)
- 예산 지원 기반 공공과제 수주
- 지자체 RFP에 대응한 제안서 제출 방식으로 확산

#### B2G2C 기반 비즈니스 모델

- ✓ 기업(Platform) → 지자체(Government) → 고령자(Consumer)
- ✓ 데이터 기반 식사지원 플랫폼을 지자체에 제공
- ✔ 지자체는 이를 활용해 맞춤형 복지 거점 운영
- ✓ 고령자는 생활권 내에서 식사·정서·건강 복지를 통합적으로 이용
- ✔ 공공+민간+지역사회가 유기적으로 협력하는 지속가능한 복지 생태계



G: 지자체 위탁

B: 민간 CSR 후원

C: 자조 운영

#### 역할: 기업 / 서비스 제공자

- 공공데이터 기반 식사 거점 최적화 플랫폼 개발
  (QGIS + Python + MCLP)
- 식사/건강/정서 돌봄 통합 서비스 설계
- 지자체 맞춤형 입지 분석 컨설팅 제공
- 플랫폼 유지·보수 및 데이터 기반 모니터링

#### 수익 모델:

- 컨설팅 비용 (입지 최적화 솔루션 제공)
- 플랫폼 사용료 및 기술 라이선싱
- 정기 데이터 리포트 및 고령자 복지 현황 분석 서비스

#### 역할: 고령자 및 지역 주민

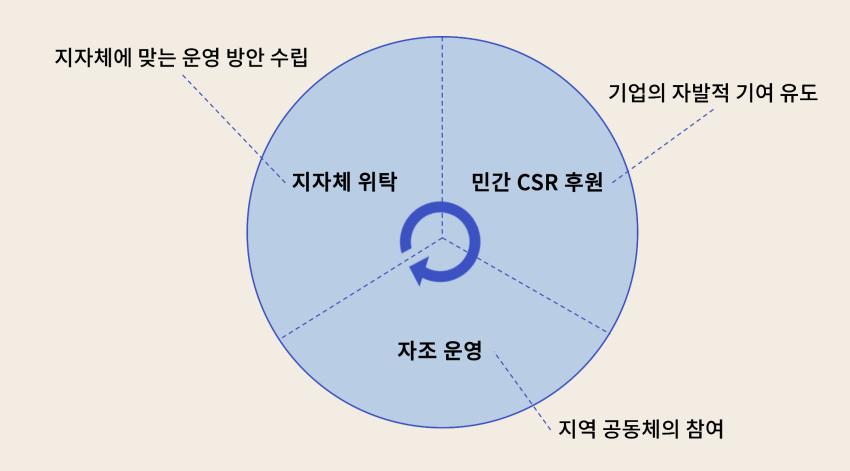
- 식사 및 돌봄 서비스 수혜자
- 자조적 운영(커뮤니티 참여, 프로그램 참여)
- 피드백 제공을 통한 서비스 개선 참여

#### 혜택:

- 접근 가능한 거리에서의 맞춤형 식사지원
- 건강, 정서, 사회적 관계 회복을 포함한 통합복지
- 정보 소외 없이 참여 가능한 오프라인 중심 접근



# 사업화 방안 - 수익 구조 cont'd



### 수익 구조 정량적 분석의 필요성

#### 1. 단기 수익 구성 요소 정의

| 항목             | 단가 예시                | 산출 방식   | 월 수익  | 연 수익    |
|----------------|----------------------|---|-------|---------|
| 지자체 위탁비        | 월 300만원 / 거점         | 300만원 × 12개월  | 300만원 | 3,600만원 |
| 민간 후원금(CSR)    | 월 100만원 / 거점         | 100만원 × 12개월  | 100만원 | 1,200만원 |
| 유료 프리미엄 식사     | 100명 × 5천원/식 × 10회/월 | $\textbf{100} \times \textbf{5,000} \times \textbf{10}$ | 500만원 | 6,000만원 |
| 기타<br>(부가 서비스) | 월 50만원               | 50만원 × 12개월   | 50만원  | 600만원   |

#### 2. 비용 구성 요소 정의

| 항목        | 단가 예시   | 산출 방식        | 월 비용  | 연 비용          |
|-----------|---------|--------------|-------|---------------|
| 초기 설치비    | 1.5 억원  | 1회 고정비       | -     | 1억<br>5,000만원 |
| 인건비 + 운영비 | 월 400만원 | 400만원 × 12개월 | 400만원 | 4,800만원       |
| 식자재비      | 월 300만원 | 유료+무료 식사 기준  | 300만원 | 3,600만원       |
| 기타 유지비    | 연 500만원 | 고정 연간 유지 관리비 | -     | 500만원         |

#### 3. ROI(투자 수익률) 시뮬레이션

정의: ROI = (수익 - 비용) / 비용 × 100

첫 해 ROI: (7,900만 - 8,900만) / 8,900만 × 100 ≈ -11.2% (초기 설치비 포함)

2년 차부터 ROI (설치비 제외): (7,900만 - 4,100만) / 4,100만 × 100 ≈ +92.6%

>> Break-even Point (손익분기점): 약 1.7년차

# 사업화방안 - 수익 구조 cont'd

| 구분            | 노원구    | 송파구     |
|---------------|--------|---------|
| 65세 이상 인구(명)  | 96,422 | 108,894 |
| 실질 타깃 수(명)    | 10,000 | 7,000   |
| 운영 거점 수(개소)   | 6      | 5       |
| 1개 거점 연 수익(원) | 1.07억  | 1.15억   |
| 플랫폼 연 수익(원)   | 1.16억  | 1.16억   |

| 항목         | 노원구   | 송파구   |
|------------|-------|-------|
| 연 총수익(원)   | 7억    | 6.3억  |
| 1년차 총비용(원) | 11.7억 | 9.8억  |
| 1년차 순익(원)  | -4.7억 | -3.5억 |
| 2년차 순익(원)  | +1.3억 | +1.8억 |
| 2년차 ROI    | 19.4% | 28.5% |

\*24년 3월 기준

<핵심 수치 요약표>

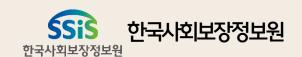
<수익 & 비용 요약>

### <수익 모델 구성>

[운영 수익]: 지자체 위탁 + CSR + 유료식사 + 프로그램 수강료

[플랫폼 수익]: 입지 컨설팅 + SaaS + 기술이전

[확장성]: 거점 수 확대 시 선형 성장 / 타 지자체 B2G 확산 가능



# 사업화방안 – 수익 구조 cont'd

| 구분            | 노원구    | 송파구     |
|---------------|--------|---------|
| 65세 이상 인구(명)  | 96,422 | 108,894 |
| 실질 타깃 수(명)    | 10,000 | 7,000   |
| 운영 거점 수(개소)   | 6      | 5       |
| 1개 거점 연 수익(원) | 1.07억  | 1.15억   |
| 플랫폼 연 수익(원)   | 1.16억  | 1.16억   |

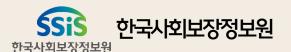
| 항목           | 노원구         | 송파구       |
|--------------|-------------|-----------|
| 독거노인 비율      | 38.2%       | 23.8%     |
| 독거노인 인구(명)   | 약 36,800    | 약 25,900  |
| 실질 타깃 수(명)   | 10,000      | 7,000     |
| 1차 수용 대상자(명) | 1,000~1,500 | 700~1,000 |

<타깃 수 도출표>

\*24년 3월 기준

<핵심 수치 요약표>

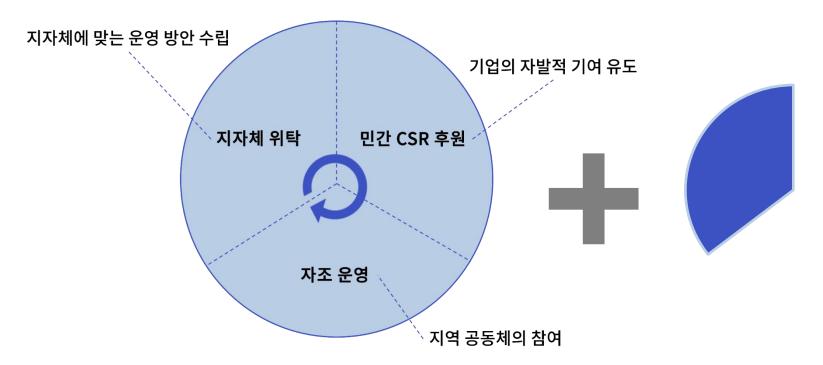
| 항목           | 단가       | 수식              | 월 수익     |
|--------------|----------|-----------------|----------|
| 지자체 위탁비      | 300만 원   | 고정 지원           | 300만 원   |
| CSR 민간 후원    | 100만 원   | 현물 또는 현금 지원     | 100만 원   |
| 유료식사 수익      | 5,000원/식 | 90명 x 41% x 24일 | 약 443만 원 |
| 부가 프로그램      | 50만 원    | 1.16억           | 1.16억    |
| 월 수익 소계      |          | 연간 수익           |          |
| 약 8,928,000원 |          | 약 1억 710만 원     |          |



## VI

# 확장성 및 마무리

### 사업 모델 확장성



- 지자체 등 기관 확장
- 대상 취약계층 확대(장애인, 1인 가구 등)
- ▶ 공간데이터 컨설팅 기업으로 확장



- 사업 확장을 통한 사회적 효과 획득
- 사회적 효과를 통한 ESG 효과 획득
- ▶ 연속적이고 지속가능한 사업 모델

# 감사합니다

