

요식업 200억 매출 신화… ‘K-푸드’ 넘어 ‘K-클린’ 도전

메트로가 만난 기업人

전 준 형 비하인드 대표

곱창브랜드 ‘곱’, 숙성돼지고기 전문점 ‘월화고기’를 창업하며 요식업 분야에서 성장하고 있는 비하인드 전준형 대표(사진). 전 대표는 요즘 세상을 깨끗하게 하는 일에 관심을 갖기 시작했다.

청소플랫폼 ‘비하인드 케어’를 내놓은 것도 이런 이유에서다.

“코로나를 거치면서 청소 시장이 완전히 바뀌었다. 인력 시장에서 중국인 등 외국인이 썰물처럼 빠져나간데다 비용까지 크게 늘어났기 때문이다. 장사와 사업 모두 고객에게 집중하면 성공한다. 특히 사업은 부탁하는 것이 아니라 명확하게 줄 수 있는게 있어야 한다. ‘give and take’가 중요하다. 청소플랫폼 회사를 만든 것도 같은 맥락이다.”

비하인드 케어는 에어컨, 해충방역, 사무실·공장, 교육기관·관공서, 상가·음식점·건물 등 청소와 관련해 거의 모든 영역에서 서비스를 하고 있다.

에어컨 청소(5단계 완전분해세척)에 대해선 특허까지 갖고 있다.

“우리는 서울에서 장애인 교육생들에게 세탁기, 에어컨 분해 청소 위탁 교육을 수행하고 있다. 이에 따라 고객사들에게 장애인 고용을 연계하고 있다. 비하인드는 장애인 일자리를 창출해 사회적 책임을 다하고 고객사들은 ‘장애인 의무고용 부담금’을 덜 수 있어 일석

GOP Co., Ltd.

WOLHWA Co., Ltd.



“

고객 중심 청소 서비스 플랫폼 구축 해외 진출 장애인 고용·블루리본 서베이 연계 통한 차별화

요식업 브랜드 7개… ‘월화고기’ 매장만 14곳
인니서 포차 K-푸드 승부수, 필리핀 시장 도전
韓, 자영업 제약 많아 답 없어… 돌파구는 해외

이조다. 또 한국의 ‘미슐랭 가이드’라고 불리는 블루리본 서베이가와도 연계해 관련 평가시 고객사가 운영하는 식당의

위생에 대해 더욱 공정하고 명확하게 평가할 수 있도록 돕고 있다. 무엇보다 비하인드는 청소를 잘 하는 사람들이

모여 있다.(미소)”

전 대표가 2009년 당시 서울 영등포 문래동에서 곱창집을 열 때만해도 여기 까지 올줄 상상하질 못했다. 자신을 흑수저 중에 흑수저라고 부르는 그가 실패를 거듭하다 남아 있는 돈 5000만원으로 승부수를 건 것이 지금도 서울 문래동의 맛집으로 소문난 ‘곱’이었다. 전 대표는 5년 후엔 ‘월화고기’ 브랜드도 내놔다.

“월화고기를 선보일 당시 대부분 가게가 국내산 암돼지를 썼다. 수많은 고깃집 사이에서 내가 가질 수 있는 경쟁력은 ‘정직’ 밖에 없다고 생각했다. 그래서 고기를 구매하면서 거래처에 ‘제일 좋은 고기를 달라’고 했다. 돼지고기에도 소고기처럼 ‘1+ 등급’이 있다는 것을 처음 알았다. 그다음부터 우리는 제일 좋은 1+돼지고기만 쓴다.”

지성이면 감천이라고 했다. 한 종편 방송프로그램에선 월화고기를 ‘착한삼겹살’로 인정하면서 방송 이후 손님들의 발길이 끊이지 않았다.

‘곱’, ‘월화고기’를 포함해 전 대표가 만든 요식업 브랜드만 현재 7개에 이른다. 월화고기 매장만 14곳이다. 중요한 것은 지금까지 하나도 문을 닫지 않았다는 점이다. 브랜드 전체 매출은 200억 원을 넘어섰다.

전 대표는 가게가 하나씩 안정을 찾아가면서 고기 유통, 주류 공급, 온라인 마케팅, 소스 제조 등의 분야를 수직계열화했다.

월화고기 매장 중 가장 큰 서울 보라

매점에는 신선한 쌀을 공급하기위한 ‘도정실’도 갖춰놓고 있다.

전 대표는 요즘 인도네시아를 자주 오간다. 한국에서 16년간 음식 장사로 잔뼈가 굵은 그가 ‘K-푸드’의 승부처로 삼은 곳이 인도네시아이기 때문이다.

그는 “인도네시아는 ‘할랄’ 때문에 음식이 매우 엄격하다. 돼지고기로 된 음식도 안된다. 현지인을 대상으로 해야 하기 때문에 ‘술이 없는 포차’가 콘셉트다. 음식을 통해 한국의 문화를 즐길 수 있는 포차를 만들 것이다. 닭갈비가 메인메뉴다. 떡볶이를 중심으로 한 세트메뉴도 있다. 포차라고는 하지만 식당이 맞을 수도 있을 것 같다”며 웃었다.

인도네시아에선 올해 안으로 2호점까지 열 계획이다. 당연히 프랜차이즈도 염두에 두고 있다.

첫 해외 공략지인 인도네시아에서 순조롭게 뿌리내리면 다음은 필리핀이다.

“한국에서 자영업은 제약이 너무 많다. 사람 구하기가 쉽지 않다. 인건비가 비싼 것도 그렇지만 (일할 사람을) 구할 수가 없다. 외국인 취업은 비자 규제가 심해 쉽지 않다. 설비투자비도 많이 든다. 잘 되는 곳과 그렇지 않은 곳과 격차도 너무 심하다. 한국에서 음식점을 하는 것이 매년 힘들었지만 갈수록 답이 없다. 우리같이 오래한 매장도 힘들긴 마찬가지다. 돌파구는 결국 해외밖에 없는 것 같다. 그래서라도 해외로 나갈 수밖에 없다.”

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

中企 3분기 수출액, 전년 대비 5.9% 성장

중기부, 수출동향… 284.7억 달러
1~3분기 누계 수출기업수 ‘역대 최대’
화장품·자동차 등 주력 품목 확대

중소기업 수출액이 3분기 기준으로 역대 최고치를 기록했다.

1~3분기 누적 수출 중소기업 숫자도 가장 많았다.

30일 중소벤처기업부가 발표한 ‘2024년도 3분기 중소기업 수출 동향’에 따르면 3분기 중소기업 수출은 전년 동기대비 5.9% 증가한 284억7000만 달러를 기록했다.

중소기업 주력품목의 글로벌 수요가 확대되고 수출국을 다변화하는 등 수출

성장세가 이어지면서 지난해 4분기 이후 분기별 수출액 증가율이 상승하는 추세다.

3분기 누계 수출액은 전년동기대비 4.7% 증가한 845억6000만 달러를 기록했다. 3분기 누계 수출 중소기업은 8만 6877개사로 전년동기대비 1.3% 증가했다. 이 역시 1분기부터 3분기까지 합하면 역대 최고치다.

월별로 살펴보면 7·8월 중소기업 수출은 전년동기대비 각각 13.4%, 7% 증가했다. 9월은 추석연휴로 인해 국내 조업 일수가 줄어들면서 소폭 감소했다.

온라인 수출은 2억9000달러로 3분기 역대 최고실적을 기록했다. 화장품(+

68%), 컴퓨터(+66.9%), 의류(+36.5%)의 수출이 큰 폭으로 증가하면서 실적을 견인했다.

올해 3분기에는 중소기업 상위 10대 수출품목 중 8개 품목의 수출이 증가했다.

특히 1위 수출품목인 화장품(17억달러)은 미국 수출이 43.6% 크게 증가했다. 동시에 유럽, 중동 등으로 수출국을 다변화한 결과 3분기 실적 역대 최고치를 찍었다. 자동차(14억5000만 달러), 반도체제조용장비(10억8000만 달러) 역시 수출 호조세가 지속됐다.

올해 3분기 중소기업 상위 10대 수출국 중 7개 국가의 수출도 증가했다.

/김승호 기자

벤처協 INKE, 벤처기업 글로벌 진출 지원

세계한인무역協과 업무협약 체결

벤처기업협회가 운영하는 세계한인 벤처네트워크(INKE)가 세계한인무역협회(World-OKTA)와 손잡고 국내 벤처·창업기업의 글로벌 진출을 추가 지원한다.

30일 벤처협회에 따르면 INKE와 World-OKTA는 29일(현지시간) 오스트리아 비엔나 비엔나센터에서 업무협약을 체결하고 정보공유, 사업협력 등을 도모기로 했다. 오스트리아 비엔나에선 28일부터 오는 11월1일까지 ‘제28차 세계한인경제인대회’가 열리고

있다.

INKE는 국내 벤처기업의 글로벌 진출을 지원하고 전 세계에서 활동하는 벤처기업가들의 비즈니스 네트워킹을 위해 벤처협회에서 운영하는 글로벌 네트워크다. 현재 21개국, 40개 도시, 총 100여명의 회원이 있다.

World-OKTA는 세계 한민족 경제공동체의 무역증진과 해외시장 진출에 기여를 목적으로 설립해 현재 71개국, 150개 지회를 운영하고 있다.

협약을 통해 양단체는 ▲벤처스타트업 대상 글로벌 진출 지원 사업 공동 홍보 등을 추진할 계획이다. /김승호 기자

中企 업황 경기전망지수, 2개월 오르다 ‘주춤’

중기중앙회, 3064개 中企 대상 조사

2개월 간 상승했던 중소기업 업황 경기전망지수(SBHI)가 11월엔 다소 주춤하는 모습이다.

중소기업중앙회가 3064개 중소기업을 대상으로 ‘2024년 11월 중소기업 경기전망조사’를 실시해 30일 내놓은 결과에 따르면 11월 SBHI는 77.1로 10월보다 1.3포인트(p) 하락했다.

지난 2개월간(8→9월 0.8p ↑, 9→10월 1.0p ↑)의 상승 흐름을 이어가지 못

한 것이다. 전년동월(80.7) 대비로는 3.6p 하락했다. 제조업의 11월 경기전망은 전월대비 2.0p 하락한 82.3으로 나타났다. 비제조업은 전월대비 1.1p 내린 74.8이었다. 건설업(71.8)은 전월대비 0.4p 하락했으며, 서비스업(75.4)은 전월대비 1.3p 내렸다.

올해 11월의 SBHI와 최근 3년간 동월 항목별 SBHI 평균치와 비교해보면 제조업에서 원자재, 자금사정, 설비, 영업이익은 개선될 것으로 전망됐다.

/김승호 기자

中企 옴부즈만, 지역맞춤 규제혁신 ‘첫 발’

기업은행과 규제·애로발굴 등 지원

중소기업 옴부즈만이 기업은행과 규제 혁신에 나선다. 30일 중소기업 옴부즈만에 따르면 최승재 옴부즈만과 김성태 IBK기업은행장은 전날 서울 중구 기업은행 본점에서 ‘중소기업·소상공인 규제혁신을 위한 업무협약’을 체결했다.

두 기관은 이번 협약을 통해 중소기업·소상공인 관련 ▲규제·애로사항 발

굴 및 해결 ▲규제혁신 사례 홍보 및 규제개선 활동 장려 ▲기업 성장 단계별 맞춤형 지원 ▲지속 성장 가능하고 공정한 기업 생태계 조성 등에 적극 협력할 계획이다.

기업은행은 중소기업 지원정책 제언을 강화하고 중소기업 옴부즈만은 현장의 목소리를 듣는 채널을 확장해 중소기업·소상공인의 규제혁신과 경영활로 개척을 위한 협력을 지속적으로 확대해

나갈 방침이다.

이번 협약은 코로나 팬데믹 극복을 위해 소상공인에게 초저금리 특별대출을 지원한 기업은행과 오랜 기간 중소기업·소상공인의 권익보호에 앞장서 온 중소기업 옴부즈만 모두에게 의미가 크다.

김성태 행장은 “복합적인 규제로 기업들이 많은 어려움을 겪고 있어 어느 때보다 규제혁신과 규제대응이 중요한 시기”라며 “기업은행은 중소기업·소상공인 규제환경 개선과 새로운 성장 동력 확보에 최선의 노력을 다하겠다”고 말했다.

/김승호 기자