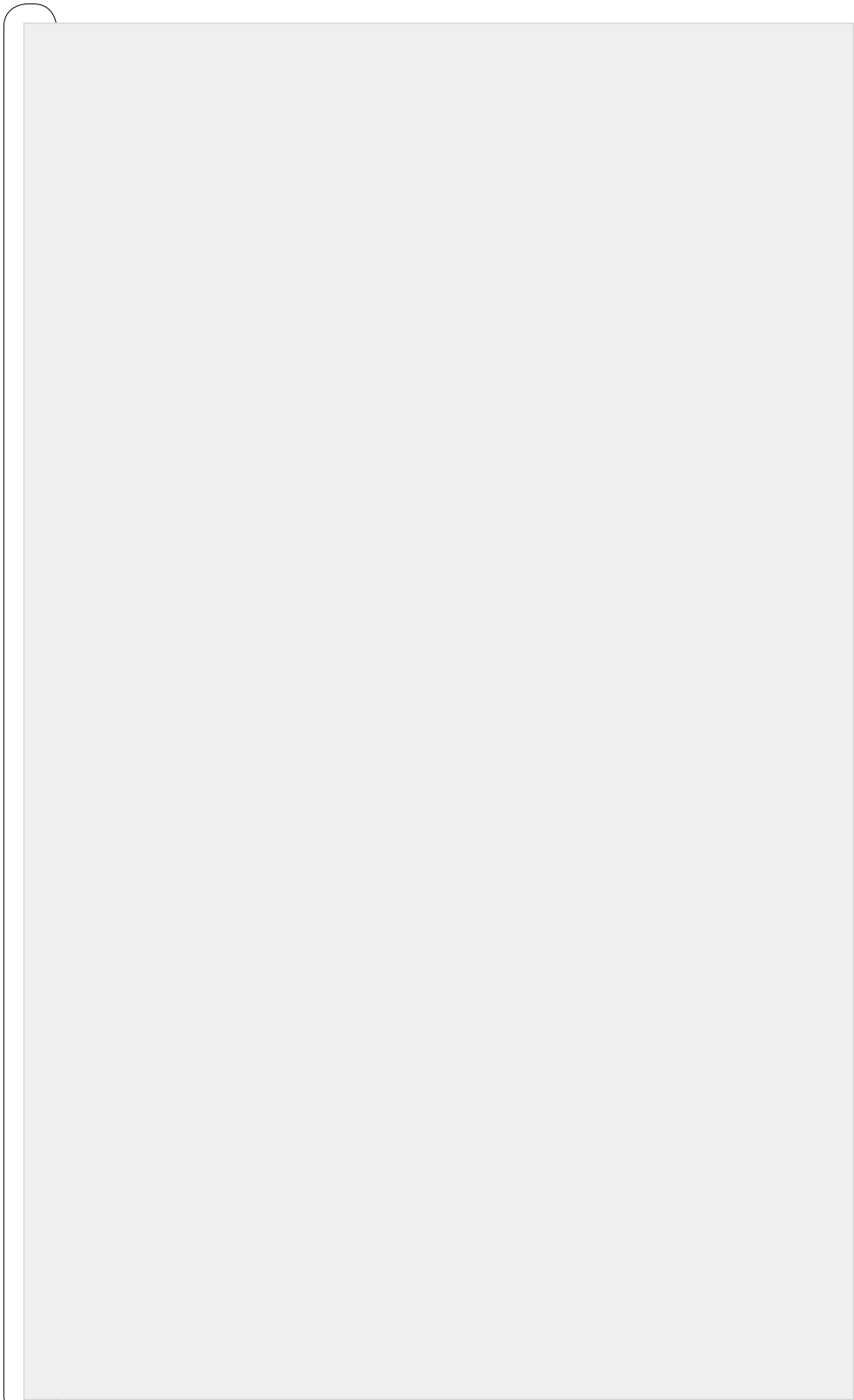


일자리 늘리고, 다같이 나누는





부산지역 소셜프랜차이즈 가맹본부 지도와 부산관광 정보가 담긴 지도를 꺼내보세요.

Contents

Intro	
04	일자리 늘리고, 다같이 나누는 소셜 프랜차이즈, ‘가치가게’
가치가게	
18	진상미 味
20	다카라함바그
22	팔미엔
24	미트락
26	오빠불고기
28	닥터비어
30	커피웨이브
32	블루닷라운지
35	고손컴퍼니
36	39℃락
37	올차(All Cha)
38	JUST FRESH by BETTER MONDAY
39	부산햇바다704
40	자연에 물드리다
41	개구리반찬
42	발효주방
43	파총총
44	교토돈부리
45	와달꼬치
46	Social Review_ From SNS
SS Recode	
50	부산 일자리 르네상스 프로젝트
52	부산디자인센터
54	2018년 소셜 프랜차이즈 참여기업 실적
58	2017년 소셜 프랜차이즈 참여기업 실적
62	2016년 소셜 프랜차이즈 참여기업 실적
66	Index

일자리 늘리고, 다같이 나누는 소셜 프랜차이즈, '가치가게'

‘소셜 프랜차이즈 창업지원’ 사업으로 시작했던 2016년을 지나 2017년에 참여 프랜차이즈를 통칭할 수 있는 공동브랜드 ‘가치가게’가 탄생하였습니다. 일명 ‘착한 프랜차이즈’라고 불리는 ‘가치가게’들은 사회적 가치를 함께 나누고 공유하며 고용 및 이익창출이라는 기업의 가치까지 놓치지 않는 지역의 대표 소상공인으로 자리매김하고 있습니다.

“빨리 가려면 혼자 가고, 멀리 가려면 함께 가라”는 말처럼 ‘가치가게’는 나 혼자만 아닌 우리 모두가 같이 잘 살 수 있는 미래를 향해 계속 나아가겠습니다.

가치가게 BI 소개

가치가게

‘소셜 프랜차이즈화를 통한 일자리 창출’ 사업의 인증브랜드

‘가치가게’는 소셜 프랜차이즈화를 통한 일자리 창출 사업의 인증 브랜드입니다. 사회적인 가치를 나누고 함께 공유한다는 share의 의미를 담고 있습니다. 단순히 서비스를 제공하는 프랜차이즈가 아닌, 소셜 미션을 수행하는 윤리적인 프랜차이즈 기업을 지향합니다.

BI



현판



소셜 프랜차이즈화를 통한 일자리 창출 사업소개

사업목적

사회적 가치를 추구하는 소셜 프랜차이즈 시스템을 통해
고용시장에서 소외된 청년 등 취약계층의 고용확대 및 소득증진 확산

2018년 사업 개요

수행기관 (재)부산디자인센터
사업대상 8개 소셜 프랜차이즈 본부 희망 부산지역 소상공인
사업내용 소셜 프랜차이즈 본부 육성, 홍보 및 마케팅 지원



일자리 늘리고, 다같이 나누는 소셜 프랜차이즈, '가치가게'

가치가게 참여업체 소개

2018



진상미 / 김정환
연탄 석쇠구이(돼지, 주꾸미, 닭발),
쌈 싸먹는 된장찌개, 덩어리 김치찌개
<http://www.jinsangmi.kr>



블루닷라운지 / 송병근
365일 24시간 공유독서실
<http://creplay.cafe24.com>



다카라함바그 / 황정현
수제 함박스테이크 전문점
<http://dakarafood.com>



팔미엔 / 남구만
8가지 토핑 짬뽕, 몽실이탕수육
<http://www.palmian.co.kr>



미트락 / 오창훈
스테이크 및 고기도사육 전문점
<http://www.meatrock.co.kr>



오빠불고기 / 김건도
불고기백반 전문점
<http://www.bulgogi.honorgy.co.krm>



닥터비어 / 김주형
수제맥주
<http://www.dr-beer.com>



커피웨이브 / 강병구
니트로커피, 더치커피, 디저트
<http://www.coffeewave.com>

2017



자연에 몰드리다 / 문외숙 대표
천연 염색품 제조(삼푸 등 헤어제품)
<http://ecocolor.co.kr>



39°C락 / 이상민 대표
맞춤메뉴 구성의 수제도시락 (한식, 일식)
<http://39dosirak.com>



JUST FRESH by BETTER MONDAY / 도경백 대표
베이커리, 식음료, 커피
<http://bettermonday.company>



파총총 / 이병진 대표
페스츄리형 그릴토평 케이크
<http://achongchong.co.kr>



교토돈부리 / 박호웅 대표
가츠동과 생연어 / 일식, 덮밥
<http://kyotodonburi.com>



부산핫바다704 / 이몽용 대표
부산어묵 수제핫바
<http://www.hotbarda.com>



올차(All Cha) / 손정란 대표
꽃차, 식음료
<http://all-cha.com>



와담꼬치 / 유선희 대표
닭꼬치 전문점
<http://www.wadaggoch.co.kr>

2016



심터있는 고양이가게 / 김영옥 대표
고양이용품 제조/판매
<http://catstore.kr>



개구리반찬 / 권백만 대표
반찬류, 즉석식품 등 홈푸드 전문점
<http://gaegoori.com>



발효주방 / 김민국 대표
발효주와 퓨전한식
<http://boksoon.com>



달가 / 김원재 대표
육전, 해물전, 과일막걸리
<http://www.dalga.co.kr>



수제과일청 감마요 / 엄미선 대표
수제과일청 및 카페
<http://www.gdamayo.com>



마포본가곰창 / 김동훈 대표
양급창무한리필
<http://www.mapobonga2016.cafe24.dom>



일자리 늘리고, 다같이 나누는
소셜 프랜차이즈, '가치가게'

누구에게나 열린 기회 함께 키워나가는 꿈 가치가게가 생각하는 방향입니다

2018년도 가치가게 참여기업

진상미 味
다카라함바그
팔미엔
미트락
오빠불고기
닥터비어
커피웨이브
블루닷라운지

Share

가치 나누게

가치가게는 가맹본부와 가맹점주가
동등한 입장에서 이익을 함께 나눕니다.
물류비와 컨설팅 비용을 최소화해
가맹비 거품을 뺐어요. 무엇보다 가맹점과
지속적으로 소통하면서 네트워크의 일원이 되는 건
무척 기분 좋은 일이에요.
노하우와 경영철학을 공유하고, 무엇보다
인간적인 유대감을 나누고 싶습니다.

커피웨이브 강병구 대표



Develop

가치 키우게

가맹점 입장에서 가장 좋은 점은
일반 프랜차이즈 가맹점처럼 본사 지침에
무조건 따르지 않아도 된다는 점이지요.
본사와 동등하게 협의를 통해 매장 운영을 결정하고
사업의 방향을 끌어갈 수 있기 때문에
함께 성장할 수 있어요.

진상미 김정환 대표



Dreaming

가치 꿈꾸게

지금에 안주하고 싶지 않아요.
더 넓은 세상으로 나아가고 발전하고 싶어요.
소셜 프랜차이즈를 통해 이 꿈이 더 현실로
다가오고 있다는 것을 실감하고 있습니다.
한류가 K-POP에만 있으라는 법이 있나요?
우리 음식이 한류가 되는 꿈! 같이 합시다.

오빠불고기 **김건도 대표**



Passionate

가치 뜨겁게

1호점을 시작으로 2호점, 3호점...
가맹점이 늘어가는 만큼 걱정도, 부담도 컸어요.
하지만 기술을 전수받고 창업해
자신의 길을 제대로 걷고 있는 직원들을 볼 때마다
가슴 깊은 곳이 뜨겁게 달아올라요.
그래! 우린, 잘 할 수 있어!

다카라함바그 **황정현 대표**



Smile

가치 웃게

제대로 된 프랜차이즈 시스템을 구축하는 게 제일 큰 꿈이죠.
청년이나 취약계층, 여성들이 소규모 창업에 쉽게 도전하고
꼭 성공할 수 있도록 기회를 마련해주고 싶어요.
앞으로 지역공헌에도 힘쓰며 사회와 함께 성장하겠다는
목표로 열심히 달리겠습니다.

팔미엔 남구만 대표



Enjoy

가치 즐기게

가게 안의 시끌벅적한 북적임이 너무 좋아요.
아침차게 준비한 메뉴에 좋은 반응이 올 때도요.
그렇게 즐기듯 하다 보니
함께 해주는 동료들이 생겨나더군요.
소셜 프랜차이즈를 통해 이 가치를 더 많이
공유하고 싶어요.

닥터비어 김주형 대표



Connect

가치 이어가게

지속가능한 성장은 모든 프랜차이즈의 목표일 거예요.
소셜 프랜차이즈는 여기에 사회공헌의 의미가 더해졌죠.
어려운 분들이 일자리를 통해 삶을 이어가고
실패한 분들이 다시 일어설 수 있는 기회를 이어가는
나침반이자 지지대가 되어주고 싶습니다.

미트락 오창훈 대표



Together

가치 가게

소셜 프랜차이즈로 선정되며 부산시와
부산디자인센터의 도움을 많이 받았어요.
머릿속으로만 맴돌고 구상되지 않던 부분들이
한 번에 실현되는 기분이었죠.
모든 부분에서 지속적인 컨설팅이 이뤄져 만족도도 높았습니다.
사업을 탄탄하게 끌어갈 수 있는 힘이 되고 있어요.

블루닷라운지 송병근 대표



기본에 충실한 착한 가게

진상미 맛 김정환 대표

연탄불에 직화로 구운 석쇠구이와 테이블에서 직접 끓여먹는 된장찌개 그리고 고소한 렌틸콩밥으로 완성한 한상 차림이 대표 메뉴. 남녀노소 누구나 호불호 없이 먹을 수 있는 구이와 가장 대중적인 된장찌개, 김치찌개의 조합이 든든한 밥상을 완성한다.



📍 부산광역시 부산진구 부전동 486-4 1, 2층

☎ 051-816-0110 🕒 AM 10:30 ~ AM 12:00

🍽 대표 메뉴 연탄 석쇠구이(돼지, 주꾸미, 닭발),쌈 싸먹는 된장찌개, 덩어리 김치찌개

★ **소셜미션** 지역독거노인 월 1회 반찬 나눔

중장년층, 여성가장, 경력단절여성 등 취약계층 고용을 통한 경제적 자립화 실현

석쇠구이 전문점 치고는 진상미맛이라는 상호가 특이하다.

“밥맛이 좋아야 요리도 맛있다”가 가게 모토이다. 갓 지은 밥에 고기 한 점 올려 된장찌개와 먹는다. 떠올리기만 해도 군침이 돌지 않나. 집밥처럼 든든하게 먹을 수 있는 곳이라는 의미를 담고 있다.

원래 요리나 음식에 관심이 많았던 건가.

회사생활을 14년 정도 했다. 대부분의 월급쟁이들이라면 한번쯤 느껴봤을 거다. 늘 제자리걸음을 걷는 기분. 더 늦기 전에 제2의 인생을 준비해야겠다고 생각하고 창업을 준비했다. 원래 먹는 것을 좋아하기도 했고, 이왕 시작하는 거 유행 타지 않고 오래할 수 있는 음식점을 하고 싶어서 한식을 선택했다.



너무 대중적인 메뉴라 맛에 대한 고민이 더 깊었을 것 같다.

누구나 먹어본 음식이기 때문에 상상하는 바로 그 맛을 재현해야 한다는 부담감이 없지 않았다. 그래서 더 재료 선정에서부터 조리과정 전반에 걸쳐 원칙대로 승부하고자 했다. 신선한 재료, 청결한 주방, 정성을 담은 조리 그리고 친절함 응대. 식당에서는 밥만 먹는 게 아니라 서비스 전반의 경험이 다 맛과 연결된다고 생각한다.

소셜 프랜차이즈사업에는 어떻게 참여하게 되었나.

진상미는 2016년 2월에 오픈했다. 시작한 지는 얼마 되지 않았지만 30~40년을 이어가는 가게로 키우고자 하는 포부가 있었다. 그러려면 가맹사업을 통해 브랜드 확장을 해야겠다는 생각을 했고, 일반 가맹사업보다는 수익을 사회와 나누는 착한기업을 만들어가는 것이 오래갈 수 있는 비결이라고 믿었다. 그러던 차에 2017년도 ‘가치가게’ 참여기업이었던 지인에게 사업의 취지를 소개받아 참여를 결심하게 되었다.

착한기업이 되기 위해 진상미맛가 하고 있는 일은 무엇인가.

맛, 위생, 친절, 이 세 가지는 식당 운영의 기본이다. 우리는 이 기본가치를 반드시 지켜나갈 것이다. 뿐만 아니라 친구 사회복지관 월 1회 반찬나눔행사(20가정), 60세 이상 근로자 채용, 무료급식소 운영단체 및 불우이웃돕기단체에 월 2만 원 기부 등 소셜미션도 성실히 이행하고 있다. 앞으로 가맹점을 확산을 통한 일자리 창출, 1가맹점 1복지관 MOU 체결 등 더 활발한 나눔활동을 펼쳐나갈 계획이다.



제대로 된 맛으로 승부하다

다카라함바그 황정현 대표

100% 소고기를 매장에서 직접 반죽해 만드는 수제 함박스테이크. 주문 직후 조리하며, 겉은 바삭하고 속은 부드럽게, 육즙 가득한 맛이 일품. 데미그라스소스와 써니사이드업의 완벽한 조화로 풍미를 더했다.



2011년 부산대 본점을 시작으로 8년차를 맞이했다.

어릴 때 부모님 손을 잡고 가게에 왔던 손님이 성인이 돼서도 다시 찾을 수 있는 식당을 만들고 싶다. 8년이란 시간은 짧지 않지만 목표를 생각하면 이제 시작이나 다름없다고 생각한다. 새로운 전환점, 다카라 함바그를 단순히 식당이 아닌 어떤 브랜드로 성장시켜야 하는가에 대한 고민이 깊어지고 있다.

그래서 소셜프랜차이즈사업에 지원하게 된 건가.

브랜드 가치를 키우기 위해 관련 지원사업이 있는지 찾아보다 '가치가게'를 알게 되었다. 어떤 방향으로 가야 하는지 전문가의 의견을 듣고 싶었고, 이를 통해 조금씩 틀을 잡아가고 있는 중이다.

다카라함바그 이전에도 다양한 외식업을 도전해본 경험이 있다고 들었다.

크고 작은 실패를 경험하며 여기까지 왔다. 그 경험을 통해 음식은 맛있어야 한다는 원칙을 공고히 다지게 되었다. 다카라함바그는 일본에 있을 때 집 근처 있던 작은 함박 스테이크 가게를 생각하며 창업하게 됐다. 한 번 맛보면 다시 찾고 싶은 맛, 내 가족, 친구에게 권하고 싶은 음식을 만들겠다는 일념으로 최선을 다하고 있다.



본점을 포함 12개의 가맹점이 오픈했다.

모든 매장에서 동일한 맛과 품질을 보장할 수 있어야 한다. 지금까지 가맹점을 오픈하면서 가장 고민이 되는 지점이고, 앞으로도 계속 풀어나가야 할 숙제이기도 하다. 그러기 위해 가맹점주님들께 당부드리고 싶은 것은, 단순히 장사 잘 되는 가게가 아니라 내 아이가 커서 결혼해 부모가 되는 순간까지도 유지될 수 있는 단단한 가게를 만들어가자는 것이다. 그런 마음가짐이어야 처음의 맛을 끝까지 유지할 수 있다고 생각한다.

소셜미션 중 눈에 띄는 것이 직원에 창업지원을 해준다는 것이다.

실패를 경험했기 때문에 '이거 아니면 안 된다'는 간절함을 안다. 가게에서 1년 이상 일한 직원이 가맹점 창업을 원하면 적극 지원해주고 있다. 최대 80%까지 지원한다. 단, 성실하고 열정이 있어야 한다. 직원을 채용할 때도 마찬가지다. 가능하면 취약계층 고용에도 힘쓰고자 하고, 그들이 자립할 수 있는 기반을 만들어주고자 노력한다. 가맹점주를 비롯해 직원들은 협력의 대상이라 생각한다. 일방적으로 지시하거나 교육하는 방식보다 상호 교감하며 보다 큰 사업의 가치를 창출해나가고 싶다.



📍 부산광역시 금정구 금강로 276

☎ 051-514-2011 ⌚ AM 11:00 ~ PM 09:00

🍴 대표 메뉴 수제함박스테이크 전문점

★ **소셜미션** 직원 출점 시 지분 최대 80% 지원(창업비 80%)
지역사회 취약계층 아동에 나눔 실현



변하지 않는 맛으로 상생하는 미래를 꿈꾸다

팔미엔 남구만 대표

붉은색 인테리어에 주렁주렁 달린 홍등이 상징이 된 중화요리 전문점의 상식을 깼다. 화이트&그레이 톤의 세련된 인테리어만큼 메뉴의 플레이팅도 새롭다. 시그니처 메뉴인 몽실이 탕수육은 이름처럼 동글동글 튀겨낸 고기가 특징. 건강한 식재료들로 만들어진 짜장&짬뽕 역시 깔끔한 맛을 자랑한다. 분위기 좋은 카페같은 중식점이다.

📍 부산광역시 부산진구 서전로38번길 76
☎ 051-807-5565 🕒 AM 11:30 ~ PM 09:00(브레이크타임 PM 03:00~05:00)
🍽 대표 메뉴 몽실이 탕수육, 꺾바로우, 차돌양지짬뽕, 차돌양지짜장면

★ **소셜미션** 장애인 소년소녀가장 복지 및 필수품 구매 지원 등 지속적인 나눔 실시
청년 및 여성가장, 경력단절여성 등 취약계층 고용을 통한 경제적 자립화 실현

통닭집만큼 많은 것이 중국집인데, 차별화 전략이 있는 건가.

많다는 것은 그만큼 대중적이라는 뜻이다. 프랜차이즈로 살아남으려면 남녀노소 누구나 먹을 수 있고, 한철 유행으로 사라지지 않는 것이 중요하다고 판단했다. 그리고 국내산 무항생제 돼지고기, 국산 식자재 사용 등 원자재부터 신경 썼다. 가격 대비 고품질의 요리를 맛볼 수 있도록 한다는 자부심을 가지고 있다. 로고, 인테리어 등도 일반 중식당과 다른 콘셉트로 접근했다.

몽실이 탕수육은 신기했다, 어떻게 개발한 건가.

어떻게 하면 다르게 만들 수 있을까 고민했다. 요리는 탕수육과 꺾바로우로만 구성되어 있고, 나머지 식재료도 짜장, 짬뽕, 볶음밥 등 기본 구성이다. 기본구성이기 때문에



차별화가 필요했다. 몽실이 탕수육도 그렇게 탄생한 메뉴이다. 기존의 기다란 튀김육과 달리 반죽한 고기를 둥그렇게 말아 튀기기 때문에 육즙도 더 살아있고, 식감도 쫄득하니 재미있다.

가맹점이 늘어나는 만큼 고민도 많을 것 같은데.

감사하게도 여러 곳에서 관심을 가져주셔서 서면 1호점을 시작으로 용호동, 남포동 등에 가맹점을 오픈하게 되었다. 팔미엔이라는 간판을 달고 시작하는 건데, 다 같이 잘 되어야 하지 않겠나. 이전까지 나도 안 해본 게 없을 정도로 여러 가지 사업을 시도하고 실패도 맛봤다. 경험 속에 배운 것도, 얻은 것도 많은데, 이러한 노하우를 가맹점주들과 나누고 싶다. 조리과정을 간편화하고, 소스도 개발하는 등 노력한 이유도 중식창업에 대한 진입장벽과 실패확률을 낮추기 위해서이다. 함께 오래도록 지속할 수 있는 프랜차이즈를 만들어가고 싶다.

가치가게를 통한 나눔활동 계획도 많다고 들었다.

주변의 추천을 통해 가치가게 지원사업을 알게 되었다. 사업을 시작하면서 나눔활동은 꾸준히 해왔다. 물품지원 뿐만 아니라 밥퍼봉사나, 김장봉사 같은 참여형태도 있었고. 장애인단체 무료식사제공 등 가장 잘 할 수 있는 방식의 봉사를 계속해나갈 생각이다. 채용을 통한 사회 공헌도 생각하고 있다. 현재도 청년이나 여성 등의 인력을 중심으로 채용하고 있고, 이들이 기술을 이전받아 창업할 수 있는 비전도 제시해주고자 한다. 작은 시작일지라도 함께 하면 더 나은 내일이 있다는 것을 증명하고 싶다.

고기로 누리는 최고의 즐거움, 도시락에 담다

미트락 오창훈 대표

세계 4대 진미 중 하나로 꼽히는 '이베리코'(스페인 흑돼지)를 만날 수 있는 신개념 고기도시락 전문점. 카페형 인테리어에 셀프쿠킹 시스템을 도입하여 구매한 도시락을 매장에서 즐긴다. 고기 본연의 맛을 고스란히 살린 통목살 스테이크 vs 특제 간장양념으로 더욱 풍미를 살린 돼지갈비. 미트락에서는 어떤 선택이든 옳다. 맥주와 함께라면 더욱!



📍 부산광역시 금정구 수림로 61번길 23
☎ 051-518-9264 🕒 AM 11:30 ~ PM 21:30
🍴 대표 메뉴 스테이크 및 고기도시락 전문점

★ **소셜미션** 지역별 전통시장 야채 전문 업체와 협약을 통한 로컬 푸드 이용 체계 구축
지역 복지관을 통한 취약계층 식사 나눔

전국에 스텍(스테이크+맥주)열풍 만들기! 재미난 목표다.

맥주는 스테이크 같은 육류 안주와 마시기에 좋다. 육류의 뒷맛을 잡아주기 때문이다. 미트락의 질 좋은 고기에 청량하고 깔끔한 맥주를 곁들이면 더할 나위 없다. 스테이크와 맥주를 함께 먹는 '스택' 열풍이 불었으면 좋겠다. 그 즐거움을 처음으로 알게 하는 곳이 미트락이었으면 좋겠다.

스테이크 전문인만큼 결국 질 좋은 고기가 가장 관건이겠다.

가장 최우선으로 다루는 부분이다. 뭐든 재료가 좋아야 한다. 미트락은 세계 4대 진미로 꼽히는 이베리코를 취급하고 있다. 또, 육류 가공에서부터 소스, 양념 등을 직접 제조한다. 남산동에 큰 돼지갈비집과 카페형 정육점 등을 운영하면서 쌓인 노하우다.

사회복지 분야에서의 경험이 소셜 프랜차이즈 사업 참여로 이어졌다고 들었다.

사회복지사로서 4년간 노인복지관을 운영했다. 운영상의 문제로 문을 닫으면서 안타까운 마음이 컸다. 언젠가 어떤 방법으로도 노인복지에 대한 봉사를 이어가고 싶다는



마음이 컸다. 우연히 가치가게에 대한 내용을 알게 되었을 때 사업과 나눔의 가치가 공존할 수 있는 방법이 있다는 것을 알고 '바로 이거구나' 싶었다. 기존 프랜차이즈가 수익 창출에만 목표치를 두는 것에 반해 나눔의 가치에 무게를 실는다는 점이 좋았다. 그 점이 통했다.

미트락과 함께 할 사람을 뽑을 때 중요하게 생각하는 것이 있다면.

첫 번째, 서비스 마인드다. 매장에서 일어나는 모든 일에는 '매뉴얼'이 있기 때문에, 서비스 마인드만 있다면 못 해낼 일은 없다고 본다. 두 번째, 절실함이다. 미트락이 내게 두 번째 도전이듯이 상황이 힘들더라도 해보겠다는 자세를 지닌 사람이었으면 좋겠다. 그래야 함께 성공한다.





오빠가 만들었어, 널 위한 불고기 한 상

오빠불고기 김건도 대표

모락모락 김이 나는 따뜻한 밥과 찌개 한 그릇. 그 중심에 ‘오빠불고기’를 놓았다. 특제소스로 감칠맛을 살린 간장불고기, 고추장불고기, 당추불고기가 한 끼 든든하게 속을 채워준다. 집밥이 그리울 땐 이곳이 제격!

📍 부산광역시 남구 용소로 13번길 62
☎ 051-731-0546 🕒 AM 11:30 ~ PM 19:30
🍽 대표 메뉴 불고기백반 전문점

★ **소셜미션** 경력단절 여성의 취업기회 제공을 위한 시간선택제 일자리 창출
청년취업, 사회적 취약계층 우선 채용

‘오빠불고기’라는 상호가 재밌다.

엄마의 손맛을 십분 살린 오빠의 집념으로 집밥처럼 든든한 불고기 한 상을 차려보자 싶었다. 깔끔한 인테리어에 밥상 또한 정갈하게 구성하여 1인 1상을 추구한다. 물론 스팸과 계란프라이, 맥주는 추가로 선택할 수 있다.

다른 것보다 직원들 급여를 가장 중요하게 생각한다고 들었다.

다 함께 만들어낸 이윤이지 않나. 나 혼자 잘해서 번 돈이 아니기 때문에 이익을 공유하는 것은 당연한 것이라 생각한다. 흔히 직원들에게 내 회사가 생각하고 일하라고 하는데 그게 말만 한다고 될 일인가. 일한 만큼 보상이 돌아와야 직원들도 관리자의 마인드로 일할 수 있다고 생각한다. 장기 근무자에게는 오빠불고기 창업에 대한 지원도 계획하고 있다. 오빠불고기의 장기적인 발전을 위해서 필요한 일이다.



오빠불고기가 소셜 프랜차이즈와 만나 어떤 시너지를 기대하나.

오빠불고기를 시작한 것도 분명 사회의 도움이 있었기 때문이다. 앞으로 성장하기 위해서도 사회의 도움이 필요하다. 그러므로 사회에 일정 부분 환원하는 것은 기업가의 당연한 의무다. 소셜 프랜차이즈를 통한 다양한 미션수행으로 사회 구성원들과 도움을 주고받는 관계가 되고 싶다.

국내 가맹점뿐만 아니라 해외 가맹점까지, 포부가 크다.

불고기만큼 외국인들에게 익숙한 메뉴가 있을까. 우리만의 특제소스로 버무린 ‘불고기’로 음식문화의 한류를 이끌어 보고 싶은 포부가 있다. 국내에는 1인 가구가 증가하는 만큼 한상차림이라는 콘셉트가 점점 더 각광받으리라 기대하고 있고. 오빠불고기라는 울타리 안에서 목표를 지니고 일하는 다양한 구성원들이 있는 한 불가능한 꿈이 아니라고 생각한다. 오빠불고기가 세계적인 브랜드로 거듭날 때까지 열정을 쏟고 싶다.



신선하게 즐기는 오늘의 맥주

닥터비어 김주형 대표

닥터비어만의 '오늘의 하이라이트 맥주' 시스템으로 저온에서 48시간 이상 가장 맛있게 숙성된 맥주를 제공한다. 수제맥주와 수입맥주를 매일 다르게 탭하여 공급하는 청량감, 가격 거품을 쏙 뺀 가벼움이 장점. 집 근처에서 언제든지 신선한 맥주를 마실 수 있는 즐거움이 가득한 힐링공간이다.

‘괜찮은 맥줏집을 찾다가 내가 직접 차린 맥줏집’이라고 들었다.

항상 집 근처에는 괜찮은 맥주를 마실 만한 곳이 없다. 어느 동네에서라도 저렴하게 수제맥주, 수입맥주를 즐길 수 있는 공간을 만들고 싶었다. 흔히들 맥주는 물장사라고 하는데, 제대로 된 맥주를 제공해서 소비자들의 그런 인식을 바꿔 보고 싶다.

닥터비어의 최고 장점은 ‘오늘의 하이라이트 맥주’가 아닐까 싶다.

부산지역 수제맥주공장과 업무 협약으로 ‘오늘 내린 맥주’를 제공한다. 유통 구조를 단순화해 가격 거품을 없애고, 맛 또한 신선하고 가볍게 유지한다. 또한, 수제맥주와 수입 맥주를 매일 다르게 탭하여 저렴하게 공급하는 것이 닥터 비어만의 전략이다.

이번 소셜 프랜차이즈사업 참여는 ‘나눔 경영’에 대한 실천으로 보인다.

항상 주변을 돌아보고 전진하자는 게 내 철학이다. ‘가치가게’를 통해서 그런 부분을 채우고 싶다. 닥터비어가 진행하고 있는 소셜미션은 세 가지다. 부산의 영세한 수제 맥주 브루어리 홍보, 청년창업 지원 그리고 주변의 소외 계층 어린이 후원 지원.



닥터비어를 운영하면서 어려움은 없나

장사라는 게 힘들 수도 있는데 자기만족이다. 하는 일이 즐거우면 그 과정이 힘들더라도 기쁘게 받아들일 수 있다. 물론 그에 따른 금전적인 보상이 있어야 한다. 닥터비어는 최대한 점주 수익을 높게 책정하고 있다. 가맹점에 대한 지원도 아끼지 않는다.

가맹점을 개점할 때 ‘교육’보다 ‘마인드’를 강조한다던데.

‘닥터비어’라는 브랜드에 대한 자부심을 가지고 시작해야 한다. 어느 곳의 ‘닥터비어’를 가든 같은 맛과 서비스를 제공해야 브랜드 파워를 지니게 된다. 본사와 가맹점 사이 끈끈한 조직력으로 대한민국의 맥주 브랜드 중에서 가장 대중적이고 탄탄한 브랜드로 자리매김 하고 싶다.

📍 부산광역시 사하구 동매로 11
☎ 051-051-972-0277 🕒 PM 17:00 ~ AM 03:00
🍷 대표 메뉴 수제맥주&수입맥주 전문점

★ **소셜미션** 부산지역 수제맥주공장과 업무협약 ‘오늘의 맥주’ 시스템 도입, 영세한 브루어리(수제맥주공장) 사회적 참여 도모
판매메뉴 마일리지 후원제도를 도입하여 본사 후원금 적립을 통한 소외계층 어린이 후원 지원





Signal from real coffee 커피, 글로벌 네트워크로 날다

커피웨이브 강병구 대표

커피웨이브는 오리지널리티, 즉 독창성에서부터 출발한다. 여느 프랜차이즈처럼 성공이나 확장을 비전으로 내세우지 않는다. 작은 1인 점포를 창업 기반으로 삼고 있지만 글로벌 스탠다드로 성장하는 '꿈'에 대해 말하는 곳. 우리가 가진 노하우와 네트워크를 얼마든지 공유할 테니 음료를 파는 데 그치지 말고 야망을 키우라고 독려하는 곳. 커피웨이브가 자신만의 방식으로 출사표를 던졌다.

📍 부산광역시 강서구 명지오션시티8로30번길 21
☎ 051-941-1888 🕒 AM 9:00 ~ PM 10:00
☕ 대표 메뉴 더치커피, 니트로커피, 골드브루, 디저트 등

★ **소셜미션** 세터민, 청년창업예정자, 취약계층 대상 월 1회
문화체험 및 판매 교육 지원
가맹점 로열티 및 교육비 무상 제공



이미 기반이 튼튼한 브랜드가 있다고 들었다.

저온 추출 방식의 커피를 생산하는 기술력을 기반으로 커피사업을 시작했다. 테이블이 있는 오프라인 매장은 'cafe Urban Table'이라는 로드숍 개념으로 운영 중이고, 골드브루 등 제품으로 판매되는 브랜드는 'Boyle's Coffee'라는 상표로 직영매장 및 대형마트 등에 판매되고 있다.

이번에 론칭하는 브랜드는 지금 운영하는 사업과 별개인 건가.

원두관리부터 유통까지 전 과정의 시스템을 구축하고 있다. 국내 최초로 HACCP 인증도 받았고, 유기가공, 공정무역 인증까지 품질에서도 흠잡을 데가 없다. 이를 바탕으로

청년 창업을 지원할 방안이 없을까 고민했다. 그 결과가 '커피웨이브'이다. 1인 점포 방식의 소규모 창업을 기반으로 하는데, 우리가 가진 모든 공정과 제품 등을 지원받을 수 있다. 우리 브랜드의 확대 개념이지 별개의 개념은 아니다.

뭔가 알 거 같으면서도 복잡한 것 같기도 하다.

쉽게 말해 우리 네트워크의 일원이 되는 것이다. 현재 중국, 싱가포르, 인도네시아, 베트남 등에 법인을 가지고 있고, 공장도 있다. Boyle's Coffee는 해외 판매도 확대되고 있는 추세이고. 이러한 해외 영업망의 노하우나 커피 생산 기술 등을 공유할 수 있다. 단순히 음료만 팔겠다고 생각하면 수명은 짧아질 수밖에 없다. 얼마든지 다양한 기회가 있고, 세계무대로 성장할 수 있다. 그리고 우리는 그 가능성을 키워나갈 수 있게 충분히 지원할 능력을 갖추고 있다.

소셜미션도 꽤 파격적이다.

아무래도 점포의 특성상 청년계층을 타깃으로 삼고 있다. 그렇기 때문에 무상 교육이나 로열티 할인 등 창업을 지원할 수 있는 것들을 고민하고 계획 중이다. 프랜차이즈 매장을 늘려서 돈을 벌어보겠다고 아니라 그들이 우리의 네트워크 일원이 되고, 그로 인해 우리 네트워크가 더 넓어지고 강화될 수 있는 시너지 효과를 기대하고 있다.





누구에게나 쉽고, 편한 열린 공간

블루닷라운지 송병근 대표

합리적인 가격에 쾌적한 학습공간을 제공한다. 기존의 독서실과 달리 지정석이 아닌 좌석배정을 통해 다양한 공간에서 공부할 수 있다는 것이 특징이다. 언제나 편하게 와서 공부든 개인 업무든 자기 일을 할 수 있는 곳, 우리 집 앞라운지가 콘셉트이다.

📍 부산광역시 북구 양달로4번길 11 세흥빌딩 4층

☎ 051-362-0537 🕒 AM 12:00 ~ AM 12:00

👤 대표 메뉴 공유독서실, 스터디카페

★ **소셜미션** 취약계층 일자리창출 고용비용 30% 목표
취약계층 고등학생 이상 취업준비생 등 20명에게
장학금 형태의 공유 독서실 무료 이용 지원



공간을 바라보는 시각이 남다른 것 같다.

공간을 공유하는 가치에 대해 늘 고민해왔던 것 같다. 처음 시작했던 창업도 주거공간을 공유하는 콘셉트였다. 주위를 둘러보면 우리는 항상 한정된 공간을 남과 나누어 쓰고 있다. 학교나 학원처럼 공부하는 곳이든, 카페나 놀이터 같은 문화공간이든 독점적으로 쓰고 있는 공간은 거의 없다. 하물며 집도 가족과 공유해서 쓰고 있지 않나. 어떻게 하면 많은 사람들이 만족하면서 나누어 쓸 수 있을까에 대해 생각하다보니 블루닷라운지가 탄생하게 되었다.

공유독서실, 낯선 개념이다.

일반 독서실 하면 어둡고, 좁고 답답한 책상들이 다닥다닥 붙어있는 모습이 떠오른다. 반대로 쾌적하고 널찍한 공간의 독서실은 이용료가 비싸다. 그렇다면 비싼 비용을 지불하지 않더라도 충분히 쾌적한 공간을 효율적으로 나눠 쓸 순 없을까. 블루닷라운지는 지정석이 아닌 웹프로그램을 통한 좌석 배정방식을 도입, 좌석을 공유함으로써 한정된 공간을 보다 많은 사람들이 이용하는 방식으로 변화를 모색했다. 엄밀히 말하면 독서실과 카페의 장점을 모아 만든 공간이라고 할 수 있다.

스타트업인 만큼 홍보에 대한 고민도 크겠다.

블루닷라운지를 사회적기업으로 성장시키고 싶다. 이를 위해 이미지를 확립하고 브랜드를 강화할 필요가 있는데, 어떻게 해야 할지 좀 막막한 상태였다. 우연히 '가치가게' 모집 공고를 보게 되었는데, 참여기업에 제공되는 지원분야가 마침 우리에게 필요한 부분이었다. 지금 우리만의 이미지를 만들고, 홈페이지를 통해 널리 알리는 작업을 충실하게 진행 중이다. 많은 도움을 받고 있다.

취약계층에게는 무료로 학습공간을 제공하고 있다고 들었다.

사회적기업으로 자리매김하기 위해 반드시 필요한 요소가 바로 사회적 나눔활동이다. 가능하면 블루닷라운지만의 특색을 살리고 싶었다. 집안사정이나 기타 개인 사정 등으로 학교나 학원 등을 제대로 다니지 못하는 취약계층 학생들을 대상으로 학습공간을 무료로 사용할 수 있도록 지원하고 있다. 기대했던 것보다 만족도가 높아서 기분이 좋다. 앞으로 더 다양한 방법으로 사회적 약자들을 위해 지원할 수 있는 방안을 검토해나갈 방침이다.

