



만화로 보는, 알기 쉬운 가맹사업 시작의 모든 것

가맹사업 운영 ✓실무 포인트 가이드북

이지스비즈니스그룹 제공



목차

제 1 편 가맹사업 시작전 필수 준비사항

1. 가맹사업이 뭔가요?
2. 일반 유통과 어떤 점이 다른가요?
3. 직접 가맹사업을 하려면 법적으로 뭘 준비해야 하나요?
 - 1) 정보공개서 등록 방법
 - 2) 가맹계약서
 - 3) 허위광고 금지
4. 가맹사업 준비, 실제로 가장 중요한 것에는 어떤 것들이 있나요?
5. 예비 가맹본부에게 드리는 팁



✓ 1. 가맹사업이 뭔가요?

이지스비즈니스그룹 제공

- 가맹사업이란,

가맹사업(프랜차이즈)이란, 가맹본부가 일정한 **영업표지(브랜드, 상호, 상표 등)**를 사용할 수 있도록 허락하고, 영업 방식, 경영 노하우 등을 지원하는 대신 가맹점으로부터 가맹비, 로열티 등의 대가를 받는 사업 모델입니다.



핵심 구성요소

- 브랜드 사용 허락
- 운영 매뉴얼 및 교육 지원
- 가맹비 및 로열티 수취

☑ 실무 포인트

- 가맹본부는 단순한 제품 판매가 아닌 **지속적인 경영 관리 및 시스템 제공 의무가 있으며, 계약서 상에서 이를 명확히 규정해야 합니다.**



② 2. 일반 유통과 어떤점이 다른가요?

이지스비즈니스그룹 제공

☑ 실무 포인트

- 프랜차이즈는 **운영 일관성**이 중요하므로, 제품 품질뿐 아니라 서비스, 인테리어, 고객 응대까지 **동일한 기준 유지**가 요구됩니다.

항목	프랜차이즈 (가맹사업)	일반 유통
계약 형태	가맹계약	제품 공급계약
브랜드 사용	본사 브랜드 사용 가능	별도 없음
운영 방식	본사 제공 매뉴얼, 교육	점포 자율 운영
수익 구조	가맹비 + 로열티	제품 마진 중심
본사 역할	교육, 지원, 관리	단순 납품 또는 공급



☑ 3.직접 가맹사업을 하려면 법적으로 뭘 준비해야 하나요?

이지스비즈니스그룹 제공

3. 직접 가맹사업을 하려면 법적으로 뭘 준비해야 하나요?

1. 가맹사업법 적용 대상

- 가맹본부가 일정한 대가를 받고, 영업표지와 사업 운영 노하우를 제공하는 모든 사업
- 사업 개시 전 정보공개서 등록 의무 있음

2. 주요 법적 의무사항

- 직영점 운영경험 (동일한 영업표지로 1년 이상 직영점 운영)
- 상표권 등록 (특허청, 특허사무소를 통해 대행하거나 직접 등록 신청)
- 정보공개서 등록 (공정거래위원회)
- 가맹계약서 표준화 및 서면 교부
- 허위·과장 정보 제공 금지
- 광고비, 인테리어 비용 정산의 투명성 확보

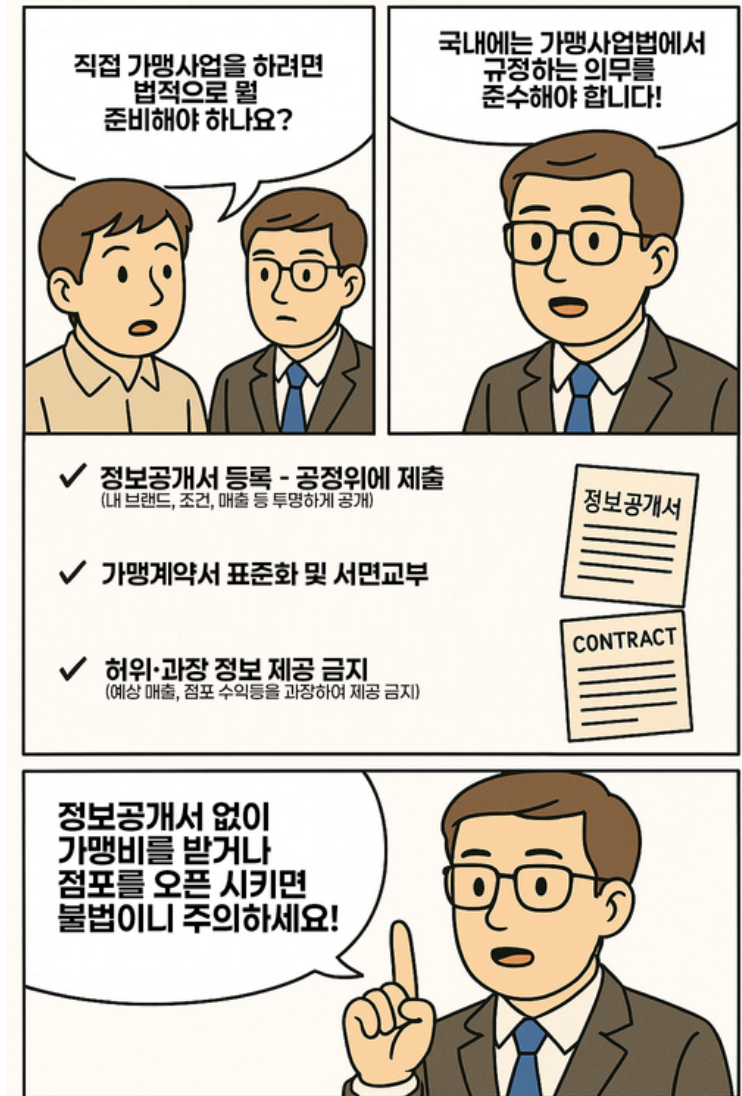
3. 관련 법령

가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 (약칭: 가맹사업법)

※ 가맹계약서, 정보공개서 관련 사항은 제 3편에서 더 자세히 다룹니다.

☑ 실무 포인트

정보공개서 누락, 허위매출 제시, 인테리어 강제 등은
민원과 분쟁의 핵심이 되므로
초기부터 전문 가맹거래사의 법률 검토 및 컨설팅이 필요합니다.



1. 개요

- 정보공개서는 가맹본부가 **예비 가맹점주에게 사전에 제공해야 하는 공식 자료**입니다.
- 가맹본부가 공정위에 등록한 후, **가맹계약 체결 최소 14일 전에 가맹희망자에게 반드시 전달**해야 합니다.

2. 포함 항목 예시

- 가맹본부 개요 및 연혁
- 임원 및 주요 사업 정보
- 직·가맹점 현황 (폐점 수 포함)
- 예상 수익자료 및 투자비 내역
- 법적 분쟁 내역

1. 기본사항

작성 - 등록하여야 합니다.
내용 - 가맹본부의 상정하여 작성한 것입니다.
본부는 자신의 상황에 맞게 내용을 작성하고, 부의 영업방법에 따라 수정하시기 바랍니다.
또한 "폐점률", "그동안 사업이 없습니다" 등, 아무 표시가 없는 경우 정보공개서 기재사항에는 표시하지 않습니다.
본부는 정산으로 된 교상과 함께 그 내용을 기재한 내용과 다른 사항이 정보공개서에 기재되지 않도록 합니다.
정보공개서 기재사항을 모두 포함하고 있으나, 등록이 항상 이루어지는 것은 아니므로 법적 효력이 없습니다.

2. 정보공개서

[가맹본부의 로고] [정보공개서 등록번호] [가맹본부의 홈페이지 주소 및 대표 이메일 주소]
[정보공개서 최초 등록일] [정보공개서 최종 등록일]
[가맹희망자가 운영하게 될 영업지(브랜드명)]

3. 정보공개서

[가맹본부명]은 「가맹사업거래의 공정화에 관한 법률」 제7조 및 같은 법 시행령 제4조 제1항에 따라 귀하에게 이 정보공개서를 드립니다.

20.

[가맹본부명]

4. 목차

I. 가맹본부의 일반 현황 -----
II. 가맹본부의 가맹사업 현황 -----
III. 가맹본부와 그 임원의 법 위반 사실 -----
IV. 가맹점사업자의 부담 -----
V. 영업활동에 대한 조건 및 제한 -----
VI. 가맹사업의 영업 개시에 관한 상세한 내용 -----
VII. 가맹본부의 경영 및 영업활동 등에 관한 사항 -----
VIII. 교육·훈련에 대한 설명 -----

5. 정보공개서의 목적

이 정보공개서는 귀하에게 제공되는 가맹사업에 대한 기본적인 정보를 제공하고, 본 정보를 등록하여 귀하의 권리 보호를 위하여 제공되는 것입니다.
「가맹사업거래의 공정화에 관한 법률」 제7조 제1항에 따라 이 정보공개서를 제공받은 날부터 14일 이내에 가맹계약 체결을 위한 서류를 제출할 수 있습니다.
이 정보공개서는 발행된 이후 변경될 수 있으며, 본 정보공개서의 내용을 변경할 경우, 본 정보공개서를 발행한 날로부터 14일 이내에 변경된 사항을 기재하여 본 정보공개서를 제출하여야 합니다.
본 정보공개서는 발행된 이후 변경될 수 있으며, 본 정보공개서의 내용을 변경할 경우, 본 정보공개서를 발행한 날로부터 14일 이내에 변경된 사항을 기재하여 본 정보공개서를 제출하여야 합니다.



공정 거래 위원회 제공
표준 정보공개서 서식 [\[다운로드\]](#)

실무 포인트

- 엑셀 수준의 매출 자료, 가맹점 수만 넣어서 등록이 반려될 수 있음
- 상표권 등록 여부, 사업 개시 시기 등과 불일치 시 등록 어려움
- 등록 후에도 매년 갱신해야 하며, 변경사항 발생 시 즉시 수정 필요
- 필수 서류 : 정보공개서 양식 작성, 본사 사업자등록증, 상표등록증, 가맹계약서 표준안
- 기타 추후 분쟁 가능성이 생길 수 있는 민감한 항목에 대해서 가맹거래사의 자문을 받아 작성할 것을 권유

1. 개요

- 가맹본부는 표준 가맹계약서 양식을 준수한 계약서를 사용해야 하며, 반드시 서면 (또는 전자문서) 형태로 가맹희망자에게 교부해야 합니다.

2. 핵심 포함 내용

- 계약 기간 및 연장 조건
- 가맹비 및 로열티 구성
- 영업지역 보호 여부
- 계약 해지 조건 및 위약금
- 분쟁 해결 절차

표준가맹계약서

표준가맹계약서는 가맹사업법 및 업종 특성 등을 고려하여 법 위반을 최소화하고 계약서 작성시의 편의를 제공할 목적으로 보급하는 표준계약서로서, 공정거래위원회는 이 표준가맹계약서의 사용을 권장하고 있습니다. 이와 관련하여 문의사항이 있으시면 [가맹거래정책과](#)로 문의하시기 바랍니다. (044)200-4997

전체
상세검색

번호	제목	담당부서	등록일	첨부	조회
58	건강기능식품판매업 표준가맹계약서(개정)	가맹거래정책과	2024-12-30		189



공정 거래 위원회 제공
표준 가맹 계약서 서식 [\[다운로드\]](#)

☑ 실무 포인트

- 계약 전에 가맹희망자에게 사전 설명을 충분히 해야 함 (**설명 의무 있음**)
- 일방적인 위약금 규정, 해지 제한 등은 **공정거래위원회 시정 대상**
- 계약 당일 서명은 위험 → 계약서 및 정보공개서 수령 후 **14일 경과 후 계약 체결 원칙**



1. 개요

가맹본부가 가맹희망자에게 허위의 매출, 과장된 수익성 등을 제공하는 행위는 법으로 금지되어 있습니다.

2. 위반 사례 예시

"월 5천만 원 매출 보장"
 "오픈 1개월 만에 본전 회수 가능"
 또는, 과거 가맹점 실적을 부풀려서 제시

☑ 실무 포인트

- 가맹 희망자에게 제공하는 예상 수익자료는 반드시 ****객관적인 근거(직영점, 기존 가맹점 평균 등)****를 제시해야 함
- 수익 예시를 **말로 설명했더라도 녹음이나 문자 등 증거로 남아있을 경우 책임 발생 가능**
- 허위 정보 제공 시 **가맹계약 해지 + 손해배상 + 형사처벌까지** 갈 수 있음

☑ 아래 항목으로 자가진단 해보세요.

평가 항목	설명	체크
시장성과 수익성	직영점 매출이 안정적으로 발생하고 수익률이 18% 이상인가?	[]
표준화 가능성	메뉴, 서비스, 운영 방식이 누구나 쉽게 따라 할 수 있게 정형화되어 있는가?	[]
브랜딩	로고, 스토리, 네이밍, 컨셉이 일관되고 소비자 인지도가 있는가?	[]
차별성	경쟁 브랜드와 구별되는 강력한 무기가 존재하는가?	[]
확장 가능성	동일한 컨셉으로 전국 또는 지역 확장이 가능한가?	[]

☑ 체크 항목 5개 중 4개 이상 충족된다면, 가맹사업 추진 가능성이 높습니다.



④ 4.가맹사업 준비 단계, 실제로 가장 중요한 것들은?

이지스비즈니스그룹 제공

4. 가맹사업 준비 단계, 실제로 가장 중요한 것들은?

4-1. “브랜드만 있다고 가맹사업이 되지 않아요.”

- 브랜드 인지도만으로는 장기 운영 불가능
- ‘운영 시스템’ 없이 가맹점이 자체적으로 운영하면 서비스/품질의 균일성 붕괴

☑ 실무 포인트

본사가 가맹점에 어떤 ‘운영 매뉴얼 + 교육 + 피드백 루틴’을 제공할지 설계해야 합니다.

4-2. “운영 시스템, 매뉴얼, 교육, 본사 지원 능력이 핵심이에요.”

- 지금 내 브랜드에는 문서화된 운영 매뉴얼이 있는가?
- 가맹점 오픈 전후 교육 시스템은 준비되어 있는가?
- 가맹점의 문의나 민원에 즉시 대응할 인력/조직이 있는가?

☑ 실무 포인트

- 본사가 제공해야 할 핵심 4대 요소

1. **운영 시스템**: 점주가 따라 하기 쉬운 프로세스 (주문, 재고, 고객 응대 등)
2. **매뉴얼**: 모든 업무의 표준안 (조리, 위생, 매장운영, 클레임 대응 등)
3. **교육 체계**: 신규 가맹점주 및 직원 교육 커리큘럼
4. **지원 조직**: 슈퍼바이저, 마케팅, CS 관리 체계

이럴줄 알았으면... 한군데에만 맡길 걸...



4. 가맹사업 준비 단계, 실제로 가장 중요한 것들은?

4-3. “초기 1~2개 가맹점이 매우 중요합니다.”

- 1호점에 대해 본사 직원이 상주 지원할 계획이 있는가?
- 초기 점주의 만족도, 운영 리포트, 고객 반응을 주기적으로 관리하고 있는가?

☑ 실무 포인트

- 초기 가맹점은 ‘모델 하우스’ 역할을 하므로, 성공 여부가 브랜드 확산에 직결
- 초반 실패 → 네이버, 블로그, 창업카페 등에서 부정적 후기로 퍼져 이미지 치명타
- 1~2호점은 ‘모델 점포’로 설정하고, 집중 지원 + 철저한 피드백 루프 필요



4-4. “지금 내가 직영점에서 하고 있는 모든 걸 문서화하는 작업이 곧 가맹사업 준비의 시작이에요!”

✓ 문서화 항목 예시

- 영업시간 전 준비 절차
- 대표 메뉴 조리법 (시간, 계량, 도구 등)
- 고객 응대 스크립트
- 장비 청소 및 마감 루틴
- 재고 발주 기준표



☑ 실무 포인트

- ‘내가 지금 잘하고 있는 것’을 타인이 동일하게 하도록 하려면, 글 + 사진 + 체크리스트 형태로 정리되어야 함
- 점장/직원 머릿속에만 있는 노하우는 가맹점에 전파되지 않음
- “점주가 한 달 안에 나처럼 될 수 있도록” 구성된 매뉴얼이 정답



☑ 5. 예비 가맹본부에게 드리는 팁

이지스비즈니스그룹 제공



TIP.1

"내가 잘한다고 해서 남도 잘하는 건 아니다"

- 직영 운영 능력과 가맹점 전파 능력은 전혀 다른 역량
- 내가 손으로 해오던 것을 타인이 문서, 교육, 시스템으로 따라해야 함
- 메뉴가 간단해도, 운영이 복잡하면 재현성 낮고 실패 위험↑



TIP.2

"본사는 리더가 아니라 지원자여야 한다"

- 문제 생겼을 때 내가 직접 내려가 해결할 각오가 있는가?
- 가맹점 문의에 1~2일 안에 응답할 시스템이 있는가?

☑ 실무 포인트

- 가맹 사업에 진입하기 위해 만들어 놓은 운영 매뉴얼을 여유있는 가족이나 지인에게 매장 매뉴얼만 주고 1주일간 매출 손해를 보더라도 매뉴얼만으로 매장 운영이 가능한지 체크해 보기
- 내가 감독해야 될 것이 많거나 운영이 안 되면 = 시스템 미흡

☑ 실무 포인트

- 가맹본부는 명령자가 아니라 서포터(운영 파트너)
- 오히려 점주보다 더 현장을 알고, 빠르게 대응하는 '컨트롤 타워 역할' 필수
- 가맹점이 잘 되는 구조를 만들어야 본사도 함께 성장



TIP.3

"돈보다 사람 중심으로 시작하라"

- 성공 브랜드들은 1호점 점주와 지금도 협업하거나 모델 계약 유지
- 1호점 후기 하나로 수십 명의 예비 점주 결정 좌우됨

☑ 실무 포인트

- 초기 1~3호점은 '가맹비를 받는 대상'이 아니라 같이 브랜드를 키울 동반자
- 단기 수익보다는 브랜드 경험자, 홍보 모델로 삼을 전략 필요
- 초기 가맹점주 만족도 = 브랜드 평판과 직결



TIP.4

"가맹사업은 시스템사업이다"

- 나 없이도 매장이 돌아가는가?
- 신입 직원이 3일 내에 서비스와 조리를 할 수 있는가?

☑ 실무 포인트

- 결국 가맹 사업의 핵심은 "누가 운영해도 일정 수준 이상을 보장할 수 있는 구조" 여야 합니다.
- 시스템이 없으면 가맹사업이 아니라 확장된 리스크 사업이 됨
- 매뉴얼, 교육, 슈퍼바이저, 본사 피드백 루틴까지 포함해야 진짜 시스템



TIP.5

"시작은 작게, 준비는 크게"

- 1호점도 100호점처럼 깔끔하게 시스템 적용
- "나중에 하자"는 모든 항목이 나중에 발목 잡는다

☑ 실무 포인트

- 처음엔 1~3개 점포만 가맹으로 시작하되, 모든 시스템은 50호점 이상 기준으로 설계
- 미리 ERP, POS, 물류, 고객 CS 체계를 만들어놔야 성장 시 혼란 최소화
- 브랜드 컨셉/운영/디자인도 확장 전제의 통일성 유지



가맹사업은 단순히 "가게 하나 더 여는 일"이 아닙니다.

[내 브랜드를 타인이 운영해도 성공할 수 있도록 만드는 '복제 시스템'] 을 만드는 사업 입니다.

작게 시작하더라도 정확하고, 신뢰 가는 구조로 출발하세요.



☑ 가맹사업 준비의 첫 걸음을 마치며

이지스비즈니스그룹 제공

"가맹사업 준비의 첫 걸음을 마치며"



이번 편에서는 다음과 같은 내용을 다뤘습니다

가맹사업의 개념과 일반 유통과의 차이 | 가맹본부가 갖춰야 할 기본 요건 | 정보공개서, 계약서 등 법적 준비사항
실전에서 가장 중요한 시스템화의 핵심 | 예비 가맹본부에게 전하는 실전 조언

이 내용은 가맹사업을 시작하려는 브랜드가 '가맹점 1호점'을 열기 전에 반드시 점검해야 할 항목으로 구성되어 있습니다.

다음 편 예고 - 제2편. 브랜딩 없이 가맹사업은 없다

제2편에서는 다음 내용을 다룹니다

1. 왜 브랜드를 만들었나요?
2. 내 브랜드는 어떤 색과 얼굴을 갖고 있나요?
3. 고객은 어디서 브랜드를 느낄까요?
4. 브랜드 슬로건과 메시지는 어떻게 만드나요?
5. 브랜드 소개자료는 어떤 구성으로 만들죠?
6. 실무 체크리스트

가맹사업 실무지원이 필요하신가요?

공정거래위원회가 인증한 가맹거래사가 운영합니다.

브랜드 정비, 정보공개서 등록, 매뉴얼 제작, 피칭자료 설계까지
가맹사업의 A 부터 Z 까지 브랜드의 정교한 인큐베이팅을
원하신다면 **이지스비즈니스그룹** 으로 문의주세요. 😊

✉ 이메일: shwon@aegisg.co.kr

☎ 전화번호: 1660-0952

🏠 홈페이지: www.aegisbiz.co.kr

점주는 '브랜드'에 투자합니다.

제대로 된 브랜딩 없이 가맹사업을 시작하는 건 실패의 시작일 수 있습니다.

**당신의 브랜드가 제대로 성장할 수 있도록
우리가 함께 하겠습니다.**