

『KBIZ 노란우산 플라자』
사업기본계획(안)

2024. 2.

KBIZ 중소기업중앙회

순 서

I. 추진배경 및 목적	1
II. 유사 사례	2
III. 추진 전략 및 세부 추진과제	3
1. 미래 자산가치 우수 건물매입	4
2. 고객 니즈에 부합하는 복지 콘텐츠 구성	7
3. 안정적 운영을 위한 기반 구축	10

I. 추진배경 및 목적

◆ 『KBIZ노란우산 플라자』란...

(개 념) 소상공인을 위한 지역거점형 종합 복지시설 조성

⇒ 복지사각지대 해소를 위해 전국 확대 추진

- 고객 니즈 반영 다양한 복지서비스 제공
- 임대수익 내 복지비용 지출 원칙으로 선순환구조 확보



□ 추진배경

- 노란우산은 출범('07.9)이후 지속 성장 추세이나 복지서비스 미흡
 - (현재) 제휴서비스 중심(직영사업 전무) 복지사업비중 저조
 - * 복지사업비중 (노란우산) 0.03%, (공무원) 0.37%, (군인) 0.09%, (경찰) 0.53%
- 복지격차 해소를 위해 소상공인을 위한 거점형 복지시설 필요
- 정부의 정책 의지와 법개정으로 복지시설 설치 가능
 - [22.8](정부)고객 복지강화, [23.1](법개정)수익사업 허용, [23.7](중기부-중앙회)발전방안 발표

□ 추진목적

- 지역 거점형 소상공인 복지시설을 통해 다양한 복지서비스 제공

1 공간기반 복지서비스	<ul style="list-style-type: none"> · 소기업소상공인의 건강, 여가, 문화, 체육 등 공간기반 서비스 · 전문 서비스 업체 유치를 통한 고객 만족도 제고
2 맞춤형 사업지원	<ul style="list-style-type: none"> · 법률·노무·세무 상담지원 및 교육확대(경영특강 등) · 고객 니즈를 반영한 맞춤형 사업 지원
3 원스탑 서비스제공	<ul style="list-style-type: none"> · 유관기관단체 등 유치로 One-Stop 서비스 제공 · 임대수익 내 복지비용 지출로 선순환 구조 확립

II. 유사 사례

□ [교직원공제회] 지역회관

<사업개요 및 주요 프로그램>

<공간구성>

사업개요 회원들을 위한 복지시설 제공 및 수익(임대)사업 실시

전국 지역 거점 9개소 설치 운영
-연면적 7,000평 내외 규모

주요 프로그램

- 보육시설(the-K타워)
 - 회원 및 입주업체 대상
- 웨딩홀, 회의장 등
 - 회원 및 가족 할인
- 전문분야 및 심리상담 등
 - 현장 상담 서비스 제공
- 주요서비스
 - 리조트/호텔, 실버타운 등



주요 시설	지역본부 및 웨딩홀, 회의실 등
입지 조건	상업지역 내 접근성 양호 지역
공간 구성	복지공간 + 임대영역 임대율(대부분 80%이상)
주요 임차인	보험사, 은행 등 금융기관
운영 주체	지역본부 내 전담팀 구성

□ [KT&G] 상상플래닛

<사업개요 및 주요 프로그램>

<공간구성>

사업개요 청년창업 활성화를 위한 스타트업 전용공간 운영

성수동 소재(소설벤처밸리 내)
-연면적 1,200평 규모

주요 프로그램

- 비즈니스 코칭
 - 마케팅, 투자, 경영상담 등
- 커뮤니티 활성화
 - 청년 창업인 소통 이벤트
- 창업활성화 포럼
 - 창업 이슈 토론 등
- 지역특색반영(벤처밸리)



주요 시설	미팅룸, 회원라운지, 오피스 공간
입지 조건	벤처밸리 내 소재하여 지역특화 반영
공간 구성	창업지원시설 위주 구성
주요 임차인	벤처기업
운영 주체	KT&G 직접 운영관리

Ⅲ. 추진전략 및 세부 추진과제

비전

소상공인을 위한 지역 거점형 종합 복지 시설 조성
 - 플라자(1호센터) 성공적 오픈 후 전국 광역도시 확대 -



목표

- 미래 자산가치 우수 건물 매입
- 고객 니즈에 부합하는 복지컨텐츠 구성
- 안정적 운영을 위한 기반 구축



추진 전략

① 우수건물매입

- 매입기준 수립
- 매입절차 추진
- 리모델링 추진

② 복지컨텐츠구성

- 컨텐츠 구성
- 특화복지
- 일반복지

③ 운영기반구축

- 임대마케팅 추진
- 홍보 등 운영활성화
- 지원체계구축

1

미래 자산가치 우수 건물매입

① 우수 건물 매입을 위한 기준 수립

□ [시행방식]

- 시행 방식(3가지) 中 추진 시점에 따라 적합한 방식 선택 가능
 - 시행방식 : ①신축개발 ②재건축 ③구축매입 후 리모델링
- 현시점에서 『구축매입 후 리모델링 방식』이 적합 (시간단축, 비용절감이 강점)

□ [매입기준]

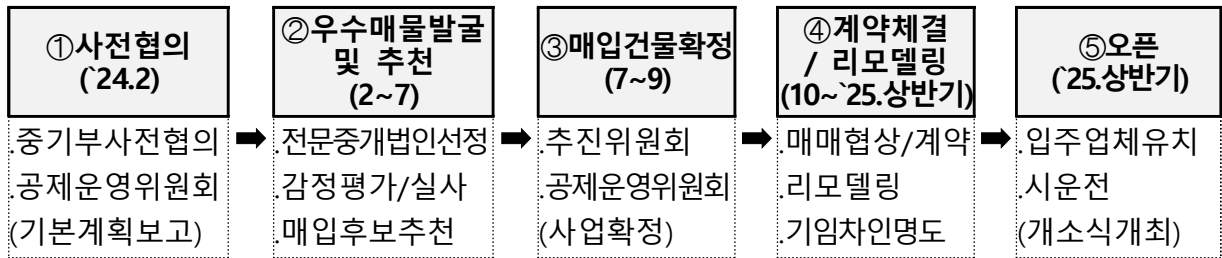
- (설치개수) ('24) 1개소
- (후보지역) 회원규모 및 밀도 등 고려, 2개지역(경기수원, 인천) 검토
 - 회원의 52%가 수도권(서울, 경기, 인천) 소재
 - 경기(42만명, 41명/km²)[수원(3만명, 274명/km²)], 인천(9만명, 89명/km²)
 - * 중앙회 보유건물 소재지(서울, 부산, 대전) 제외



- (건물규모) 지상 10~20층내외, 연면적 5천~1만평내외(규모의 경제 고려)
- (자산가치) 접근성(간선도로변, 역세권등), 입지조건(상업지역, 랜드마크등), 건물연수(20년내외)
- (추정예산) 1,000억원(VAT포함) 내외 * 입지조건, 건물 컨디션 등에 따라 유동적

② 사업타당성 고려, 객관적인 매입 절차 추진

□ [매입절차]



- (사전협의) 기본계획 사전협의(중기부) 및 공제운영위원회 보고
- (우수매물발굴 및 추천) 전문성 있는 중개법인 선정(경쟁입찰방식)
 - 임대수익률 등 사업성 검토를 통해 우수매물 추천
 - * 임대수익률 최소 기준이율 ~ 목표수익률 (일반복지영역 포함 기준)
 - 공인감정기관의 매물가격에 대한 감정평가
 - (법률, 재무, 시설) 현장 확인 및 제반사항 점검
- (매입건물확정) 위원회 심의·의결
 - 사업계획에 대해 위원회 심의·의결(복지인프라구축추진위 ⇒ 공제운영위)
 - * 전문가 의견 수렴·타당성 검토를 위해 복지인프라구축추진위 구성·운영
 - ** 매입건물확정, 사업예산 확정을 위해 공제운영위원회 심의·의결
- (계약체결) 가격협상 및 계약체결
 - 감정가격 등을 참고하여 매도인 측과 가격협상
 - 계약체결 후 소유권이전 절차 완료

③ 트렌드 반영, 고객 만족도 높은 리모델링 추진

- (명도조치) 기존 임차인 사무실 명도 협의 및 조치
- (리모델링) 전문 설계사 및 시공사 선정, 공사 추진
 - ※ 기존 임차인 명도 여건에 따라 공사기간 유동적

* (대상영역) 중앙회(노란우산) 직영 시설 + 전문업체 임대시설

- (직영시설) 강의장, 회의장, 고객라운지(쉼터), 문화센터, 공유오피스 등
- (임대시설) 전문업체 등과 협의를 통해 공사기간·디자인 통일성 유지

- (그랜드오픈) 입주업체 유치, 시운전, 개소식 개최

2

고객 니즈에 부합하는 복지 콘텐츠 구성

① 다양한 복지수요 반영, 복지 콘텐츠 구성

□ [구성방안]

- (고객니즈) 복지수요가 높은 서비스 선정
 - (1위)체육/건강 (2위)전문상담 (3위)전문교육 (4위)문화/어학 (5위)커뮤니티 순
- (특화복지) 소비자 유인력이 높은 서비스 ⇒ 전문업체 유치·운영
(전문업체 임대료 할인 등 인센티브, 고객 할인 적용)
 - (예시) 의료지원, 검진센터, 웨딩홀, 돌봄센터, 힐링&스파등
- (일반복지) 보편성이 높은 서비스 ⇒ 중앙회(노란우산) 직영 (고객 무료 또는 살비 적용)
 - (예시) 교육 및 상담센터, 문화센터, 회의살강의실, 공유오피스, 고객라운지 등

<예시>

플라자 콘텐츠 구성

<복지 선호도 조사결과> (Source, 중소벤처기업부/중소기업연구원, '19&'22)



고객
니즈

특화
복지

의료지원 (정형내과차과)	건강검진센터	웨딩홀	자녀 돌봄센터	힐링 &스파	창업 보육센터
------------------	--------	-----	------------	-----------	------------

일반
복지

교육 및 상담센터	문화센터	회의장	공유 오피스	피트니스	고객 라운지
--------------	------	-----	-----------	------	-----------

기타

고객대상 서비스 할인제공(비고객과 차별화) ⇒ 상품 경쟁력 강화

② 고객 만족도 고려, 특화복지 구성

□ [구성방안]

- 소비자 유인력이 높은 복지서비스 전문업체 유치
 - 의료기관, 건강검진센터, 웨딩홀, 힐링&스파 등
 - (입주업체)인센티브 제공(임대료 할인) VS (고객)인센티브 제공(이용료 할인)
- 운영활성화를 통한 집객효과 기대, 서비스 이용도 극대화

□ [주요내용]




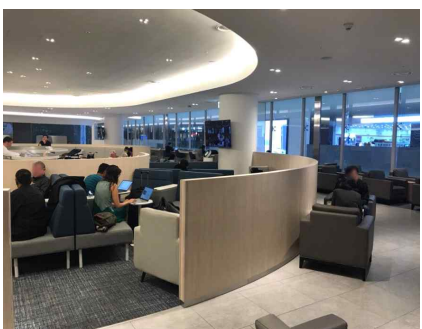
<p>(의료·건강지원) 의료건강 관리재활 서비스 제공</p> <ul style="list-style-type: none"> - 의료기관(정형외과, 내과, 치과 등) - 건강검진센터 및 스포츠재활센터 유치 	
<p>(자녀돌봄센터) 초등생 돌봄서비스</p> <ul style="list-style-type: none"> - 야간, 주말 시간대 초등생 돌봄 등 소상공인 사업 애로 해소 - 위탁기관 선정 및 운영(지자체 협조) 	
<p>(여가생활지원) 심신단련 및 고객 간 소통강화</p> <ul style="list-style-type: none"> - 힐링&스파, 스크린골프, 스터디카페 등 - 웨딩홀(웨딩 관련업종 포함) 	
<p>(창업보육센터) 청년창업활동 지원 및 강화</p> <ul style="list-style-type: none"> - 지역 내 창업활동지원, 고용창출 효과 유도 - 정부의 청년창업 정책상 지정사업자 유치 	

③ 소상공인 소통 강화를 위한 일반복지 구성

□ [구성방안]

- 보편성이 높은 서비스로 중앙회(노란우산) 직영
 - 사업역량 강화를 위한 교육·상담, 취미활동 지원을 위한 문화센터 운영
 - 고객 간 소통강화를 위한 고객라운지, 고객협의체 운영

□ [주요내용]

<p>(교육및상담) 사업역량강화를 위한 교육, 전문상담</p> <ul style="list-style-type: none"> - 경영특강, 힐링캠프(1박2일), 작은교실 등 교육 운영 - 법률·노무·세무 등 경영상담 및 심리상담 	
<p>(문화센터) 취미활동 지원을 위한 강좌개설</p> <ul style="list-style-type: none"> - 취미활동(노래교실, 꽃꽂이, 공방 등) - 교양강좌(유명 인사 초청 특강 등) <p>※ 전문업체활용 은퇴설계, 영상편집 등 다양한 연령대가 만족할 수 있는 프로그램구성</p>	
<p>(회의실, 공유오피스) 공간임대 등 지원</p> <ul style="list-style-type: none"> - 회의실, 강의실 등 대관사업 진행 - 고객 전용 공유오피스 제공 	
<p>(커뮤니티) 고객간 소통강화를 위한 활동지원</p> <ul style="list-style-type: none"> - 고객 전용 쉼터(라운지, 작은도서관 등) - 피트니스센터, 필라테스 등 - 지역소재 고객 협의체 구성 지원제공 (지역 고객권익위원회 등) 	

3




안정적 운영을 위한 기반 구축

① 우수 임차인 유치를 위한 임대마케팅 추진

□ [추진방안]

- 장기임대계약 가능 유관기관·금융기관·우량중소기업 중점 유치
 - 인센티브(렌트프리, 인테리어비용지원 등) 제공

□ [주요내용]

<p>(유관기관) 유관 기관·단체, 학술·연구기관 등 (예시)소상공인진흥공단, 경기도시장상권진흥원, 서민금융진흥원 지역센터 등</p>	
<p>(금융기관) 금융, 보험사 (예시)일반 은행 및 보험사 등 금융기관, 지역신용보증재단 등 보증기관</p>	
<p>(우량기업) 지역선도 우수기업, 서비스 사업자 (예시)제조중소기업, 유통전문기업, 벤처기업, 서비스사업자(일반음식점, 편의점 등)</p>	

② 플라자 홍보 등 운영 활성화

□ [추진방안]

- 플라자 인지도 강화를 위한 지역 내 광고 수행
 - 지역 언론사 대상 지상광고 및 온라인 마케팅 강화(유튜브, 포털 등)
- 플라자 이용 고객 대상 모니터링 강화 및 고객의견수렴(개선사항반영)

끝.