

<별지 제2호>

여주도자명품관 활성화방안 컨설팅 사업개요서

1. 추진 배경

- 우리나라 도자기의 우수성은 일본 도자기의 탄생과 유럽 시장에서의 호평 등 역사적으로 충분히 입증되어 왔으며
- 여주 지역은 광주, 이천과 함께 역사적, 시장규모 면에서 우리나라 도자기를 대표하는 곳으로 지역 특화산업으로 발전해 왔으나
- 도자산업은 최근 들어 특히, 외국 수입품 및 대체품목 과잉, 기술인력 감소 및 저가 관광객 유입에 따른 수요 감소 등으로 심각한 경영난에 직면해 있음
- 이와 같은 도자산업의 구조적 요인과 지역의 환경 변화에 따라 여주시는 여주도자기사업협동조합(이하 ‘협동조합’)의 축제운영 능력과 사업자단체로서의 장점을 감안하여 그동안 신륵사 관광지 내 「여주도자세상」이 운영하던 ‘도자명품관’의 운영주체를 금년 하반기부터 협동조합으로 변경
- 조합에서는 동 명품관을 효율적으로 운영함으로써 도자 업계의 판로기회를 확대하고 조합의 활성화를 추진하는 혁신의 계기로 삼고자 금번 협동조합 전문컨설팅을 활용하고자 함

2. 업계현황

- 우리나라의 도자업체는 총 1,614개가 있으며 그 중 53.8%에 이르는 868개가 경기도에 밀집해 있으며, 여주에 320개가 분포되어 있어(전국의 19.8%,경기도의 36.8%) 전국 최대 규모의 집적도를 보이고 있음
- 도자산업의 전체 시장규모는 1조원대로 추산되고 있으며 여주의 도자기는 청자, 백자, 분청 등 다양한 작품과 함께 특히, 생활자기는 전국 생산량의 60%를 점하고 있어 그나마 명맥을 유지하고 있음

- 여주를 중심으로 한 도자 업계는 일본의 한국 도자기 소비 급감과 동남 아산 저가 도자기 국내시장 침투, 대체제품 출현, 기술인력 확보 곤란 등 심각한 경영난을 타개하기 위하여 협동조합을 결성하였으며
- 현재 조합원수는 182개 업체로 중소기업협동조합 평균 조직화율(2.0%)에 비해 월등히 높은 조직화율(56.8%)을 나타냄으로써 여주시 및 경기도 등 지자체가 추진하는 지역 특화사업에 업종 대표로서의 위상을 정립, 여주도자기축제(2018년 제30회)를 통한 도자기 인식개선 및 지역경제 활성화에 기여하고 있으나
- 평균 20년 이상의 업력에도 불구하고 규모의 영세성(개인기업 90% 이상, 평균 종업원수 1.6명, 평균매출액 53.4백만원), 기술개발·마케팅 활동 노력 부족(1개 이상 기술보유 업체 24%, 자체 브랜드 보유 업체 39%)과 기술인력양성의 어려움 그리고 해외시장 개척의 한계로 경영애로가 가중되고 있는 실정에 있으며
- 조합원들은 최대 애로사항으로 판매난을 꼽고 있기 때문에 협동조합은 기존의 축제사업과 함께 시너지효과를 최대한 증대시킬 수 있는 판매장을 활성화함으로써 고객들이 믿고 찾을 수 있는 도자제품 전문명소로 자리매김함으로써 업계의 판매난 해소와 협동조합의 기능활성화 기대

3. 사업목표(추진목표와 도달목표 수준을 구체적으로 기재)

【추진목표 및 도달목표】

추진목표	도달목표	비고
○ 도자 명품관 활성화	- 판매장 활성화	
	- 조합원 매출증대	
	- 고객의 수요 창출	
○ 협동조합 기능 활성화	- 조합의 수익 증대	
	- 조합의 연계사업 활성화	

4. 컨설팅 추진내용

【컨설팅 과제 및 수행업무】

컨설팅과제	수행업무
<ul style="list-style-type: none"> ○ 도자 명품관 활성화 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기존 도자명품관 현황 분석 <ul style="list-style-type: none"> - 판매실적 현황 및 추이 분석 - 판매마진 및 수익률 분석 - 타 협동조합 사례 조사 - 손익분기점 분석 - 협동조합의 역량분석 ○ 명품관 활성화 방안 <ul style="list-style-type: none"> - 제품 포트폴리오 적정화 방안 - 고객수요 및 매출 확대 방안 - 수익률 극대화 방안 - 효율적인 판매조직 관리방안
<ul style="list-style-type: none"> ○ 협동조합 기능 활성화 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 도자기 축제와의 시너지효과 창출 방안 ○ 조합원 참여도 제고 방안

5. 컨설팅 완료 후 기대효과

- 정성적 효과
 - 조합원사, 판매증대로 경영안정
 - 협동조합, 기능활성화 및 고용증대
 - 도자기에 대한 인식개선으로 수요 증대
 - 지역경제 활성화 기여

 - 정량적 효과
 - 금년도(2018년도) 말을 기준연도로 설정하고
 - 다음과 같이 3년 후인 2021년도에 매출액 규모(연간)는 1억원에서 5억원, 수익은 15백만원에서 75백만원을 달성할 것을 기대
- ※ 매출액성장률 및 이익성장률 : 500% 달성

【주요 핵심성과지표, KPI】

년도		기준연도	2019	2020	2021	비 고
KPI		(2018말)				
취급 품목수(群)		2	3	4	5	·단계적 증가
판매실적	매출액 (천원)	100,000	200,000	300,000	500,000	·1차연도 : 100% ·2차연도 : 50% ·3차연도 : 70% 추정
	수익(천원)	15,000	30,000	45,000	75,000	·매출증가액과 연동
내방객(연/천명)		10	15	22.5	33.7	·매년 50% 증가
고용창출(현인원)		1	1	2	3	·고용창출 2명

6. 기타사항

- 도자산업은 역사적으로 장인정신과 예술혼을 바탕으로 특정 지역에 밀집되어 계승·발전되어 왔기 때문에 기업의 전문 경영인 특성보다는 장인의 기질도 많이 작용하여
- 다른 업종에 비해 기술개발과 마케팅 활동 등의 적응력이 다소 부족한 면이 있어 그러한 실정을 잘 알고 있는 협동조합을 중심으로 경영혁신과 매출증대를 위한 자구노력과 정부의 지원이 절실한 실정에 있음
- 이에 본 협동조합원들은 금번 협동조합이 명품관을 직접 운영하게 된 것을 자랑스럽게 생각하며 잘 운영되어 조합원은 물론 협동조합이 조합원을 위한 조직으로 앞장서 줄 것을 기대하고 있으며
- 성공적인 명품관 운영으로 나타난 결과들이 다른 분야에도 확산되어 침체를 맞고 있는 도자산업을 다시 활성화하는 계기가 될 수 있도록 금번 전문 컨설팅을 잘 활용함으로써 기대한 효과가 결실을 맺을 수 있도록 최선을 다하고자 함