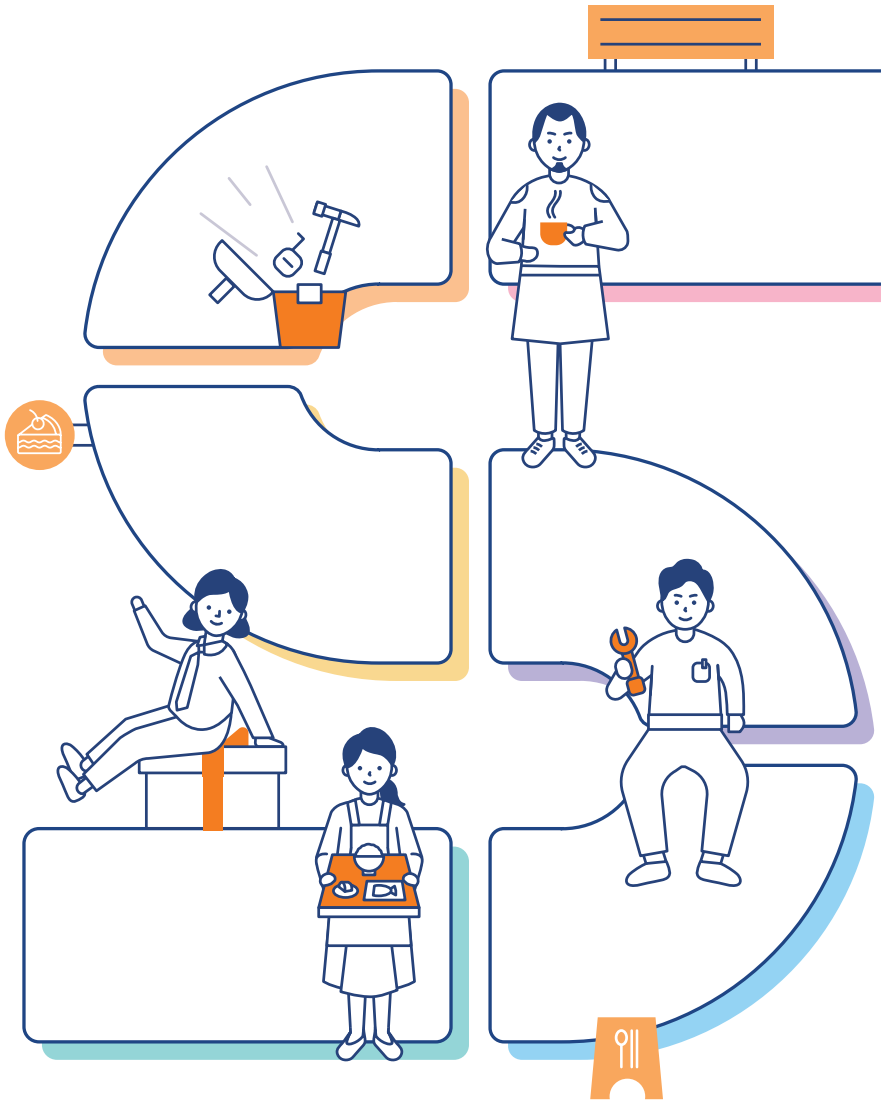


2023

서울시 소상공인 생활백서

발간사

“소상공인 사업체 패널을 활용하여 데이터 기반의 소상공인 맞춤형 종합지원을 추진하겠습니다.”

서울시 93만 소상공인은 서울시 전체 사업체 수의 78.6%를 차지하고 있고, 종사자 수로는 25.0%로 매우 중요한 경제적 주체입니다(2021년 기준). 그러나 소상공인들은 대부분 규모가 영세하고 경영환경이 열악하여 대내외 경제적 위험에 쉽게 노출되고 있습니다. COVID-19 이후 흔히 3高로 표현되는 고물가, 고금리, 고환율로 지금도 고통받고 있으며, 최근에는 에너지 3高(전기, 도시가스, 수도)로 더 큰 어려움을 겪고 있습니다. 서울시 골목골목, 구석구석에서 우리의 생활을 보다 더 편리하고 풍성하게 만들어주는 소상공인들의 경영위기는 단순히 한 가게의 폐업에 그치지 않습니다. 점포의 폐업은 상권을 약화시키고 지역경제를 위협하여 문턱이 낮은 많은 일자리를 잃게 하며, 시민들의 추억이 깃든 역사·문화적 자원을 소실시키기 때문에 중요하게 바라봐야 합니다.

서울신용보증재단은 급변하는 국내외 경제환경 속에서 서울시 소상공인들의 동태적 특성과 현안을 파악하고 실제적으로 필요한 종합지원정책을 개발하기 위해, 2022년 10월에 전국 최초로 ‘서울시 소상공인 사업체 패널’을 구축하여 1차 조사를 완료하였습니다. 패널조사는 동일한 패널을 대상으로 매년 동일한 문항을 반복 조사하기 때문에, 분석 대상의 동태적 특성을 파악할 수 있습니다. 이번에 발간되는 「2023 서울시 소상공인 생활백서」는 최초로 구축된 소상공인 패널데이터를 기반으로 하고 있습니다. 소상공인의 창업환경부터 경영과 생활환경, 경제전망까지 누구에게나 쉽게 읽힐 수 있도록 작성되었고, 소상공인과 관련된 다양한 이슈와 데이터를 제공하고 있습니다.

이번 「2023 서울시 소상공인 생활백서」 발간을 통해 서울시 소상공인들의 면밀한 실태를 구체적으로 파악하고, 맞춤형 종합지원정책 개발을 위한 근거로 활용하고자 합니다. 본 백서의 발간을 계기로 소상공인들이 우리 사회에 사회·경제·문화적으로 얼마나 큰 가치가 있는지 제고될 수 있기를 기대합니다. 앞으로 지속적으로 추진할 ‘서울시 소상공인 사업체 패널’과 ‘서울시 소상공인 생활백서’가 진정한 약자와의 동행을 위한 밑거름이 되어, 서울시 소상공인들의 든든한 동반자로 나아가는 서울신용보증재단의 모습을 보여드리겠습니다.
감사합니다.

2023년 8월

서울신용보증재단 이사장 주철수

일러두기

- 2023 소상공인 생활백서(이하 생활백서)는 서울신용보증재단 소상공인 정책연구센터에서 실시한 '서울시 소상공인 사업체 패널조사 데이터(2022년)'를 기반으로 작성되었습니다.

- 생활백서는 소상공인에 대하여 다음과 같이 정의하고 있습니다.

| 소상공인 및 자영업자·자영업 정의 |

구 분	내 용
소상공인	• 소기업 중 주된 사업에 종사하는 상시 근로자의 수가 5인 혹은 10인 미만인 사업자(제조업, 건설업, 운수업, 광업은 10인 미만 그 외 업종은 5인 미만) • 소기업은 업종에 따라 평균매출액 10~120억원 이하인 기업을 의미
자영업자	• 근로자 고용 또는 자기 혼자 사업하는 사람으로 사업자등록증이 없는 농어민, 노점상 등을 포함함
자영업	• 사업등록자 중 개인사업자(법인 제외)를 의미하며 사업장 보유 여부, 상시 근로자 규모와 무관함

- 생활백서에서 제시하는 업종은 '서울시 100개 생활밀접업종'을 중심으로 한국표준산업분류 중 "5개 업종"을 추출하여 분석하였습니다. 생활백서에서 제시하는 업종의 상세 구성은 다음과 같습니다.

| 2023 소상공인 생활백서 업종 |

한국표준산업분류 (대분류)	서울시 100개 생활밀접업종
교육 서비스업	일반교습학원, 외국어학원, 예술학원, 컴퓨터학원, 스포츠강습
도매 및 소매업	슈퍼마켓, 편의점, 컴퓨터 및 주변장치 판매, 핸드폰, 주류도매, 미곡·육류·수산물 판매, 청과상, 반찬가게, 일반의류, 한복점, 유아의류, 신발, 가방, 안경, 시계 및 귀금속, 의약품, 의료기기, 서적, 문구, 화장품, 미용재료, 운동/경기용품, 자전거 및 기타 운송장비 , 완구, 섬유제품, 화초, 애완동물, 중고가구, 가구, 가전제품, 철물점, 악기, 인테리어
수리 및 기타 개인 서비스업	통신기기수리, 자동차수리, 자동차미용, 모터사이클수리, 미용실, 네일숍, 피부관리실, 세탁소, 가전제품수리
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	당구장, 골프연습장, 볼링장, PC방, 전자게임장, 기타오락장, 복권방, 스포츠클럽, 노래방, 독서실
음식점업	한식음식점, 중식음식점, 일식음식점, 양식음식점, 제과점, 패스트푸드점, 치킨전문점, 분식전문점, 호프-간이주점, 커피-음료

- 생활백서의 기반이 되는 '서울시 소상공인 사업체 패널조사'는 다음과 같이 설계되었습니다.

| 서울시 소상공인 사업체 패널조사 |

구 분	내 용
조사대상	서울시 소재 소상공인 중 상시근로자 5인 미만 사업체
표본 수	2,500개 업체
조사지역	서울시 전역(25개 자치구)
조사방법	방문 면접조사 및 모바일 웹 조사
조사기간	2022년 10월 ~ 12월

‘서울시 소상공인 사업체 패널조사’의 세부 내용은 다음으로 요약됩니다.

| 서울시 소상공인 사업체패널 조사내용 |

구 분	내 용
창업준비	• 창업형태, 창업 준비기간, 창업 동기, 영업시작일 • 창업 소요 금액, 다른 사업체 유무 등
사업체 경영현황	• 영업시간 및 휴뮤, 사업실적, 부채현황, 소득 • 애로사항, 프랜차이즈 가맹점 여부, SNS 활용여부 등
종사자현황	• 종사자 수, 종업원 월급, 종업원 근속연수 • 향후 종업원 고용 규모 예상 등
임시, 일용, 아르바이트생 고용	• 필요 인원, 근로시간, 급여 계산 방식 • 연령대, 외국인 아르바이트생 고용 유무 등
사업장 이전 경험	• 이전 경험 여부, 횟수, 시기, 장소 • 향후 이전 계획, 향후 폐업 고려 여부 등
과거 창업 경험	• 창업 횟수, 창업 형태 • 이전 창업 사업체 업종 및 운영기간, 이전 창업 사업체 운영기간 등
과거 직장 경험	• 창업 이전 직장 경험 및 횟수, 과거 직장 유형 • 과거 직장 임금 수준 등
소상공인 대상 정부지원정책	• 지원 신청 여부 및 신청하지 않은 이유 • 필요한 지원정책, 노후 준비사항 등
경기 동향 및 만족도	• 올해 체감 경기 동향 및 내년 전망 • 직업 및 삶의만족도 및 업무 피로도

생활백서의 분석에 활용된 자료는 ‘서울시 소상공인 사업체 패널조사 데이터(2022년)’를 기반으로 하였기에, 서울시 전체 소상공인 현황과 차이가 있을 수 있습니다.

생활백서의 내용을 인용할 경우, 반드시 ‘2023 서울시 소상공인 생활백서’라고 명시하여 주시기 바랍니다.

PART
01

2023
서울시
소상공인
생활백서

한 눈에 보는 소상공인 생활

14 — Ⅰ. **[창업환경]** 소상공인이 되기까지

18 — Ⅱ. **[경영환경]** 열심히 살아가는 소상공인

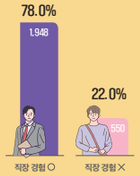
22 — Ⅲ. **[생활환경]** 녹록지 않은 소상공인의 삶

26 — Ⅳ. **[경제상황]** 소상공인이 바라보는 전망

한눈에 보는
소상공인 생활

소상공인이 되기까지...

창업 환경



직장경험 78%

민간회사 84%

평균 10.9년

10.9년의 직장생활

월급 246.8만원

평균 37.5세

37.5세에 퇴직

더 큰 경제적
수입 위해 46.3%

경영 환경

동일하지 않은 업종
57.5%

12.1개월 준비

10,549만원 투자

첫 창업 65.8%

열심히 살아가는 소상공인

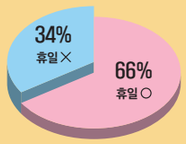
생활 환경

11.9시간 근무 (1일)

5.9일 영업 (1주)

혼자 사장 42.4%

무급가족
종사자 23%



휴일 없는 소상공인 34%

업무피로도 높음 (3.5/5)

직업만족도 보통 (3.1/5)

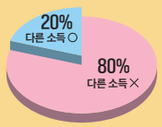
삶의만족도 보통 (3.0/5)

노후준비 60%

연금 52.5%

저축 29.2%

다른 소득 20%



3,157만원의 연소득

영업이익(1년)
2,894만원

재료비(1년)
7,649만원

인건비(1년)
4,001만원

1억 4,821만원의
연매출

영업비용(1년)
1억 1,896만원

임대료(1년)
1,777만원

녹록지 않은 소상공인의 삶

경제 상황

경기 전반 (작년)
불황국면 (47.8)

경기 전반 (올해)
불황국면 (57.8)

판매 실적 (작년)
불황국면 (59.6)

판매 실적 (올해)
불황국면 (66.9)

자금 사정 (작년)
불황국면 (53.6)

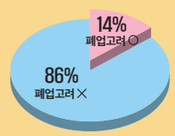
자금 사정 (올해)
불황국면 (65.2)

구매자 수 (작년)
불황국면 (60.5)

구매자 수 (올해)
불황국면 (68.9)

비용 상황 (작년)
보합수준 (97.2)

비용 상황 (올해)
불황국면 (88.7)



1년 이내 폐업 고려 14%

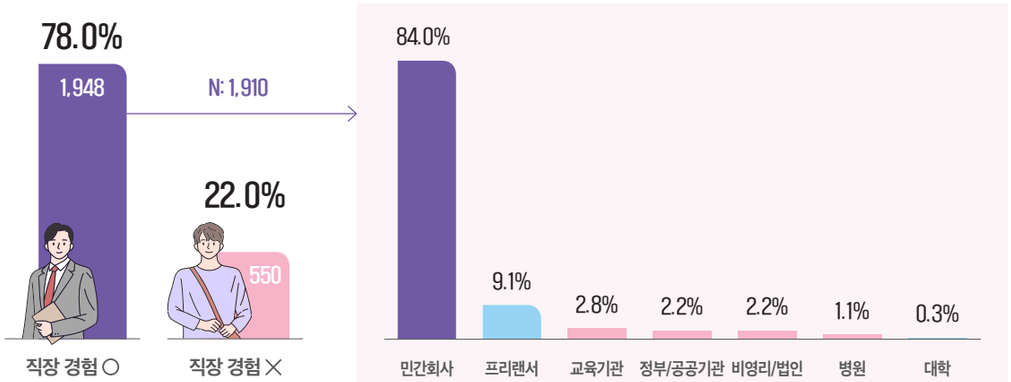
금융지원 시급 44.9%

바라보는 전망

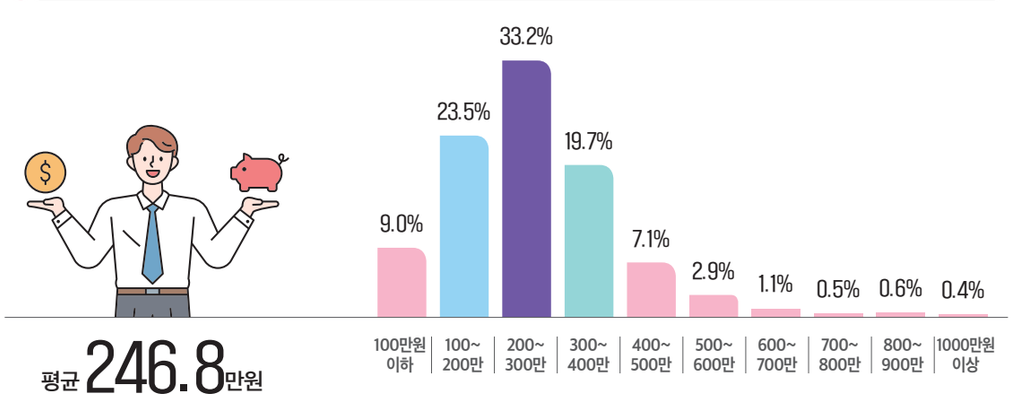
Ⅰ [창업환경] 소상공인이 되기까지

1. 소상공인의 직장 이력

◆ 소상공인의 대부분은(78.0%) **민간회사**에서(84.0%) 근무하면서, **평균 246.8만원**의 월 급여를 받다가 창업함

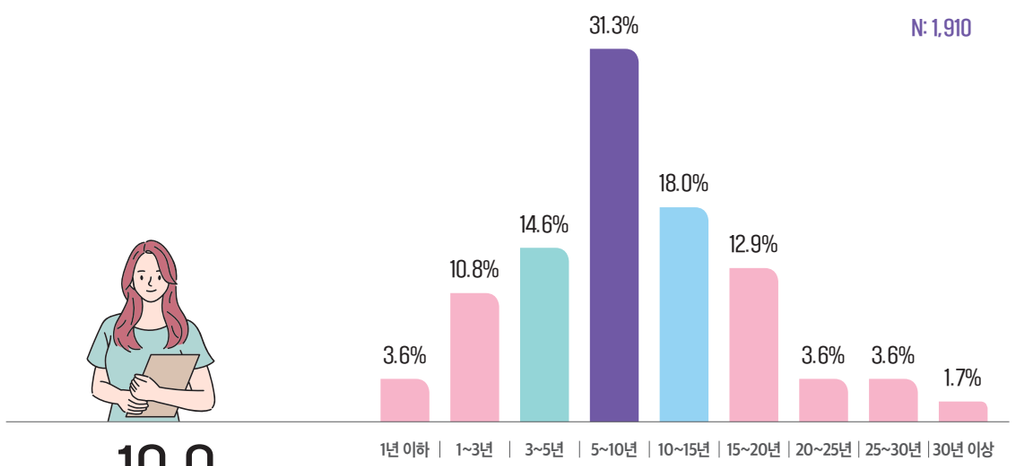


평균 월급

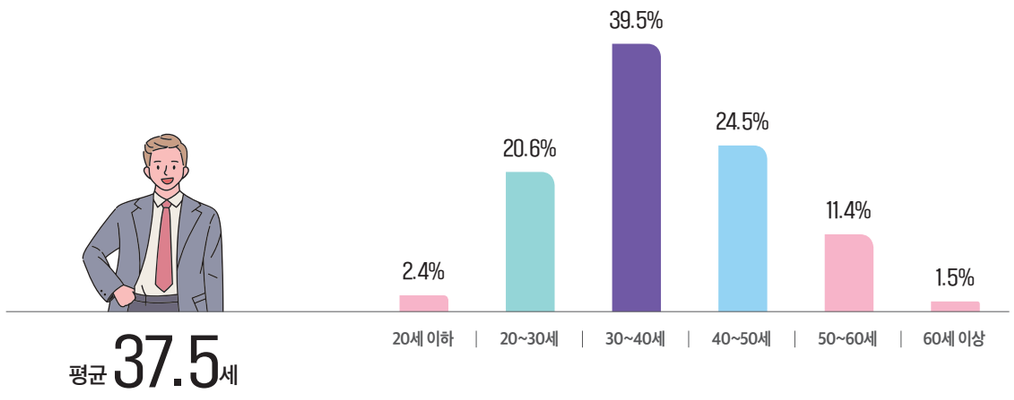


◆ 약 **10.9년간 직장생활**을 하다가 **평균 37.5세**에 퇴사하고, 소상공인·자영업자의 길로 들어서게 됨

직장생활



퇴직연령



2. 소상공인의 창업 동기

◆ 전직(직장이력)과 **동일하지 않은 업종**으로(57.5%),
더 큰 경제적 수입을 위해(46.3%) 창업을 하게 됨

창업이유

N: 1,910

더 큰 경제적 수입	46.3%
적성에 맞는 일	16.5%
경제/사회 발전에 기여	1.3%
기발한 아이디어로 사업화	1.2%
취업난 및 직장전망 불투명	9.2%
주변 지인의 창업성공사례 참고	3.0%
앞으로의 경기 전망이 창업 유리	1.7%
자유롭게 일할 수 있어서	6.6%
가업을 물려받음	1.1%
나만의 사업을 직접 경영 원함	10.8%
가족과 같이 일하고 싶어서	0.7%
기타	1.6%

더 큰 경제적 수입

3. 창업 소요기간 및 비용

◆ 평균적으로 **약 1년(12.1개월)**의 기간 동안 준비하고,
평균 1억 549만원 정도의 비용을 투자하여 **신규 창업함**(63.6%)

준비기간

N: 2,486

평균 **12.1**개월

6개월 이하	63.0%
12개월 이하	17.7%
18개월 이하	5.0%
24개월 이하	3.4%
30개월 이하	1.0%
36개월 이하	3.1%
42개월 이하	0.9%
48개월 이하	0.5%
54개월 이하	0.2%
60개월 이하	1.5%
60개월 이상	3.6%

- 교육 서비스업(13.2개월)
- 도매 및 소매업 (15.0개월)
- **개인 서비스업 (16.4개월)**
- 여가관련 서비스업 (10.1 개월)
- 음식점업 (5.7개월)

창업비용

5천만원 이하	38.5%
10천만원 이하	31.6%
15천만원 이하	12.1%
20천만원 이하	7.2%
25천만원 이하	3.3%
30천만원 이하	3.4%
35천만원 이하	1.0%
40천만원 이하	1.1%
45천만원 이하	0.5%
50천만원 이하	0.6%
50천만원 이상	0.9%

- 교육 서비스업(8,218만원)
- 도매 및 소매업 (9,430만원)
- 개인 서비스업 (7,365만원)
- **여가관련 서비스업 (20,819만원)**
- 음식점업 (11,570만원)

평균 **10,549**만원

창업유형

N: 1,910

신규창업	65.8%
재창업(동일)	8.8%
재창업(다른업)	5.1%
인수창업	18.8%
가업승계	1.5%

신규창업

Ⅱ [경영환경] 열심히 살아가는 소상공인

1. 매출과 비용

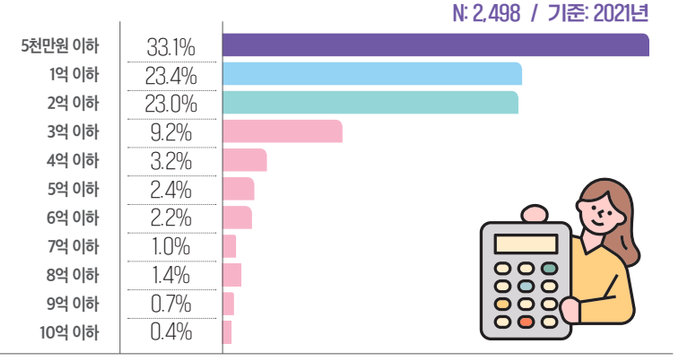
◆ 서울시 소상공인의 **매출액**은 평균 **1억 4,821만원**이고,
'도매 및 소매업' 1억 8,827만원, **'수리 및 개인 서비스업'** 6,632만원

총 매출

N: 2,498 / 기준: 2021년

평균 **1억4,821**만원

- 교육 서비스업 (7,862만원)
- **도매 및 소매업 (18,827만원)**
- **개인 서비스업 (6,632만원)**
- 여가관련 서비스업 (7,871만원)
- 음식점업 (16,083만원)



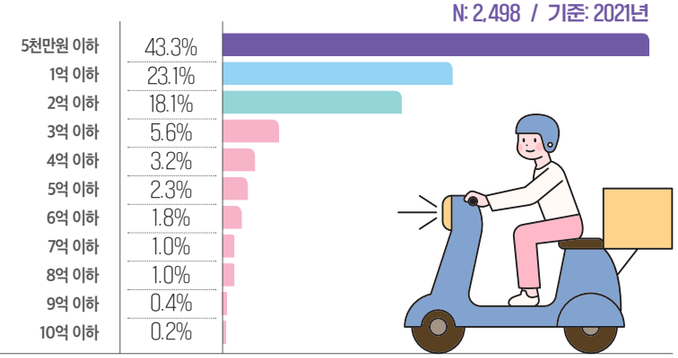
◆ **영업비용**(전체)은 **평균 1억 1,896만원**이 들어가며,
영업비용이 5천만원 이하인 소상공인은 43.3%, 1억 이하는 23.1%

영업비용 전체

N: 2,498 / 기준: 2021년

평균 **1억1,896**만원

- 교육 서비스업 (6,046만원)
- **도매 및 소매업 (15,897만원)**
- **개인 서비스업 (4,676만원)**
- 여가관련 서비스업 (7,447만원)
- 음식점업 (11,589만원)



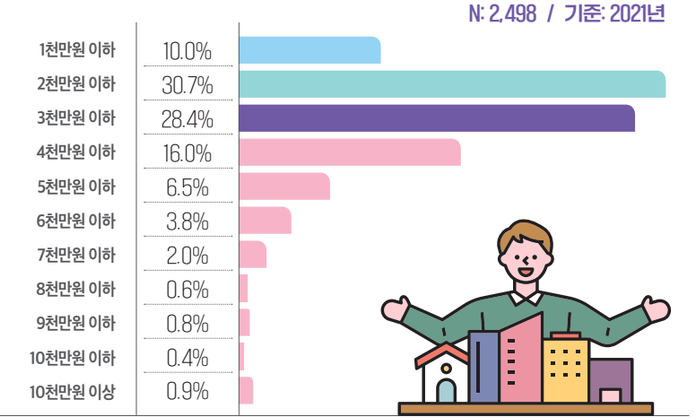
◆ 연 **임차료**는 평균 **1,777만원**이고, **'예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업'**의
임차료가 **2,776만원**으로 가장 비쌈

임차료

N: 2,498 / 기준: 2021년

평균 **1,777**만원

- 교육 서비스업 (1,832만원)
- 도매 및 소매업 (1,522만원)
- **개인 서비스업 (1,164만원)**
- **여가관련 서비스업 (2,776만원)**
- 음식점업 (2,130만원)

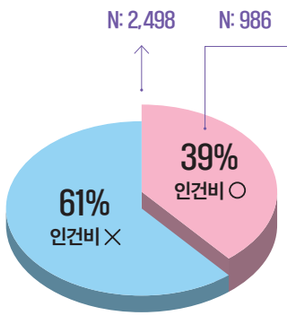


◆ 전체 평균 **인건비**는 1,580만원으로, **인건비**를 **지출**하는 **비율**은 **39.0%**

◆ **인건비를 지출**하는 **소상공인**만 산출 시, **평균 4,001만원**

전체기준(인건비 × 포함)

평균 **1,580**만원

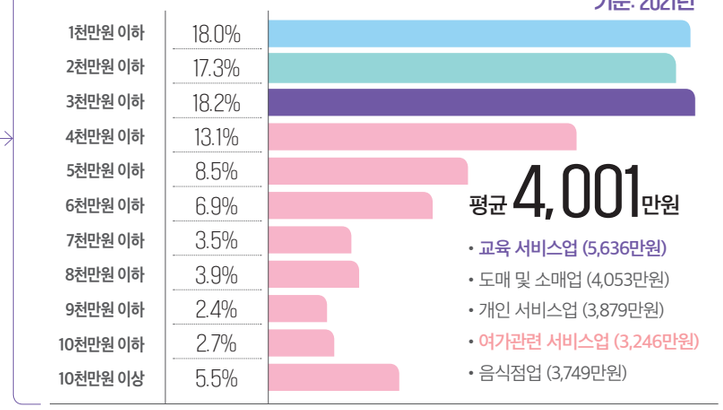


총인건비

기준: 2021년

평균 **4,001**만원

- **교육 서비스업 (5,636만원)**
- 도매 및 소매업 (4,053만원)
- 개인 서비스업 (3,879만원)
- **여가관련 서비스업 (3,246만원)**
- 음식점업 (3,749만원)



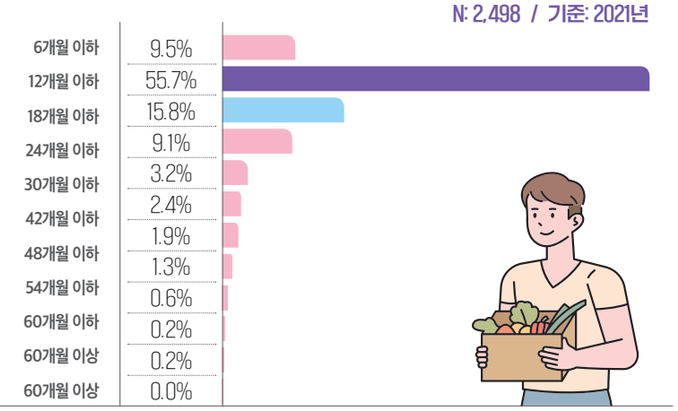
◆ **재료매입비**는 **평균 7,649만원**으로, 재료매입비가 가장 큰 **'도매 및 소매업'**은 **1억 2,129만원**, 가장 낮은 '교육 서비스업' 594만원

재료매입비

N: 2,498 / 기준: 2021년

평균 **7,649**만원

- 교육 서비스업 (594만원)
- 도매 및 소매업 (12,129만원)
- 개인 서비스업 (2,368만원)
- 여가관련 서비스업 (2,083만원)
- 음식점업 (6,384만원)



2. 영업이익과 소득

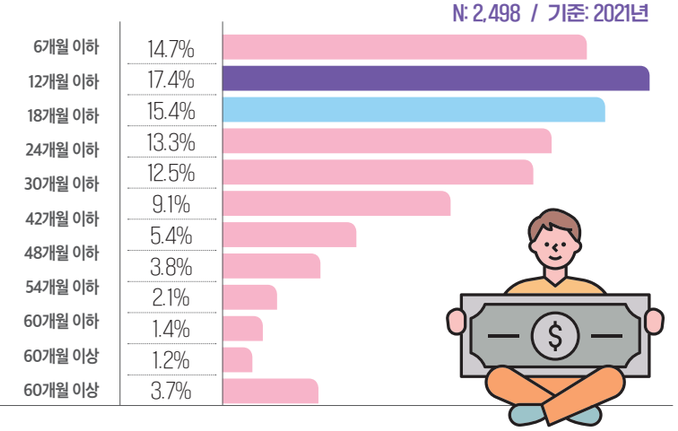
◆ 매출액에서 영업비용을 제외한 **영업이익**은 **평균 2,894만원**이고, **'예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업'**은 **437만원**으로 매우 낮음

영업이익

N: 2,498 / 기준: 2021년

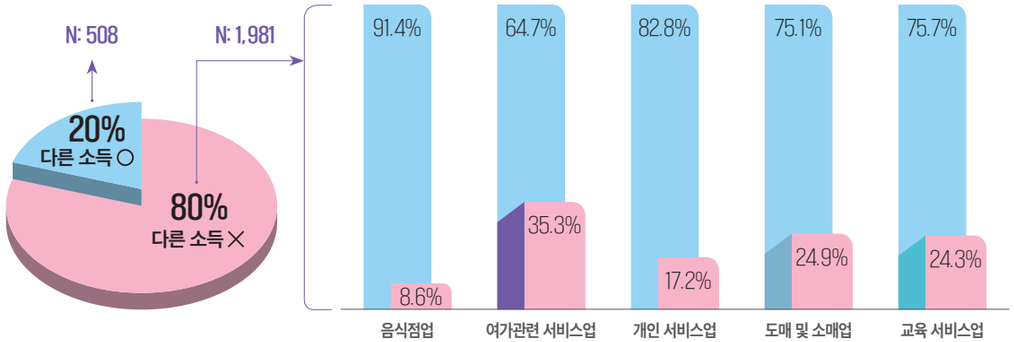
평균 **2,894**만원

- 교육 서비스업 (1,891만원)
- 도매 및 소매업 (2,899만원)
- 개인 서비스업 (1,711만원)
- 여가관련 서비스업 (437만원)
- 음식점업 (4,496만원)



◆ 영업이익이 낮아서 사업체 운영으로 벌어들이는 소득 외에, **다른 소득(수입원)이 있는 소상공인**은 전체의 약 **20%**(508개 업체)

◆ 영업이익이 가장 낮은 **'예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업'**에서 다른 소득(수입원)이 있는 비율이 **35.3%**로 가장 높음



◆ 사업체 운영을 통한 영업이익과 다른 소득(수입원) 등을 포함하여, 평균 **3,157만원의 연 소득**을 올림(월 수입 263만원)

◆ **'음식점업'** 연 소득 **4,696만원**, 월 수입 **391만원**으로 가장 높음

연 소득

평균 **3,157**만원

- 교육 서비스업 (2,894만원)
- 도매 및 소매업 (2,748만원)
- 개인 서비스업 (2,341만원)
- 여가관련 서비스업 (1,859만원)
- 음식점업 (4,696만원)

월 소득

평균 **263**만원

- 교육 서비스업 (241만원)
- 도매 및 소매업 (229만원)
- 개인 서비스업 (195만원)
- 여가관련 서비스업 (155만원)
- 음식점업 (391만원)

Ⅲ [생활환경] 녹록지 않은 소상공인의 삶

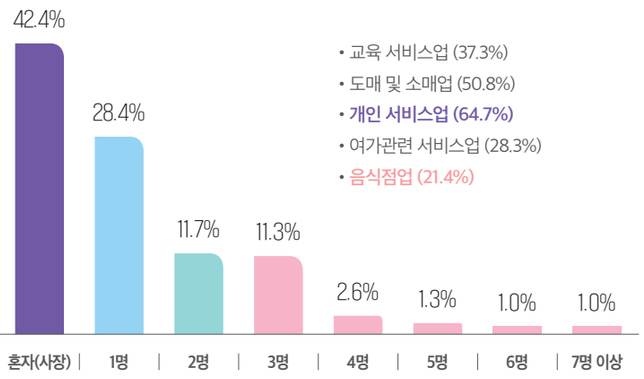
1. 근로여건

◆ 서울시 소상공인은 **혼자(42.4%)** 일하면서, **가족의 도움(23.2%)**을 받고 있음

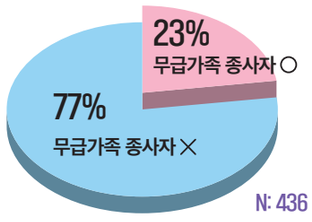
◆ **'음식점업'**은 **무급가족 종사자**의 비율이 **37.8%**로 가장 높음

종업원수

혼자(사장)



- 교육 서비스업 (37.3%)
- 도매 및 소매업 (50.8%)
- **개인 서비스업 (64.7%)**
- 여가관련 서비스업 (28.3%)
- 음식점업 (21.4%)



N: 436

- 교육 서비스업 (11.3%)
- 도매 및 소매업 (20.2%)
- **개인 서비스업 (10.4%)**
- 여가관련 서비스업 (27.7%)
- **음식점업 (37.8%)**

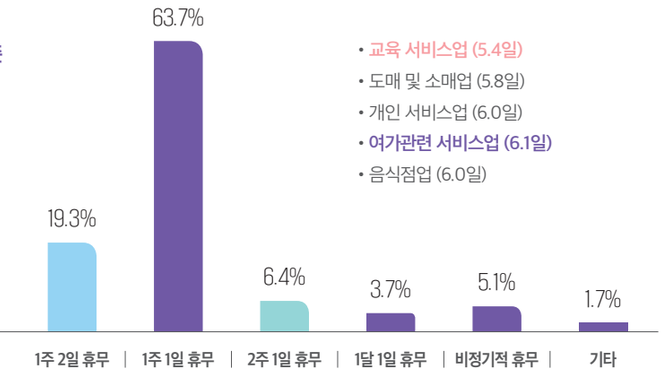
2. 근로시간

◆ 1주일에 평균 **5.9일을 영업**하고, 영업일을 기준으로 하루 평균 **11.9시간 근로**하고 있음

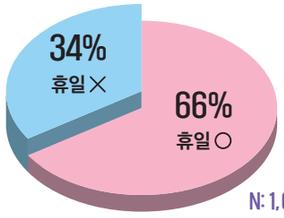
◆ 전체 소상공인의 **66.0%는 휴무일**이 있지만, **'예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업'**의 경우 **휴일**이 있는 비율이 **24.1%**에 불과

휴무일

평균 **5.9일** 정기적 휴무일 기준



- 교육 서비스업 (5.4일)
- 도매 및 소매업 (5.8일)
- 개인 서비스업 (6.0일)
- **여가관련 서비스업 (6.1일)**
- 음식점업 (6.0일)



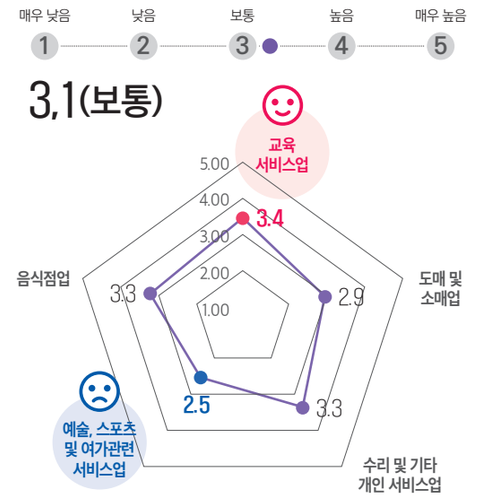
N: 1,634

- **교육 서비스업 (88.6%)**
- 도매 및 소매업 (67.2%)
- 개인 서비스업 (84.4%)
- **여가관련 서비스업 (24.1%)**
- 음식점업 (62.0%)

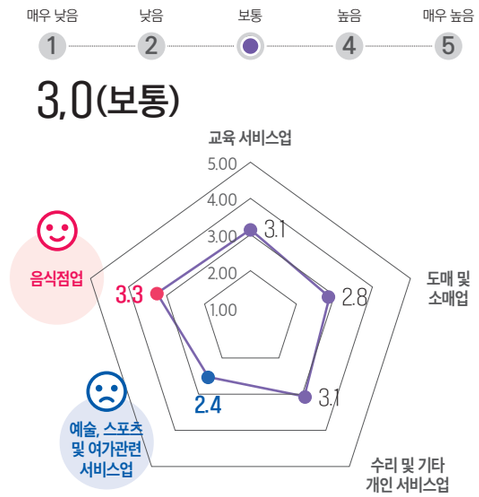
3. 직업·삶에 대한 인식

◆ **업무피로도**는 다소 **높고**(3.5), **직업에 대한 만족도**는 **보통** 수준(3.1)이며,
전반적으로 **삶의만족도** 역시 **보통** 수준(3.0)

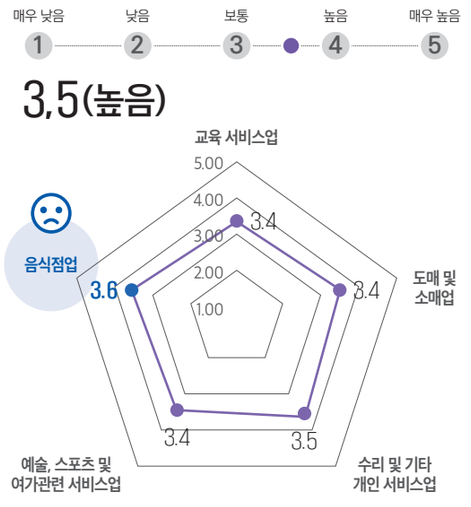
직업만족도

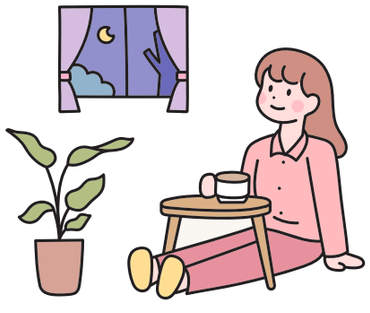


삶의만족도



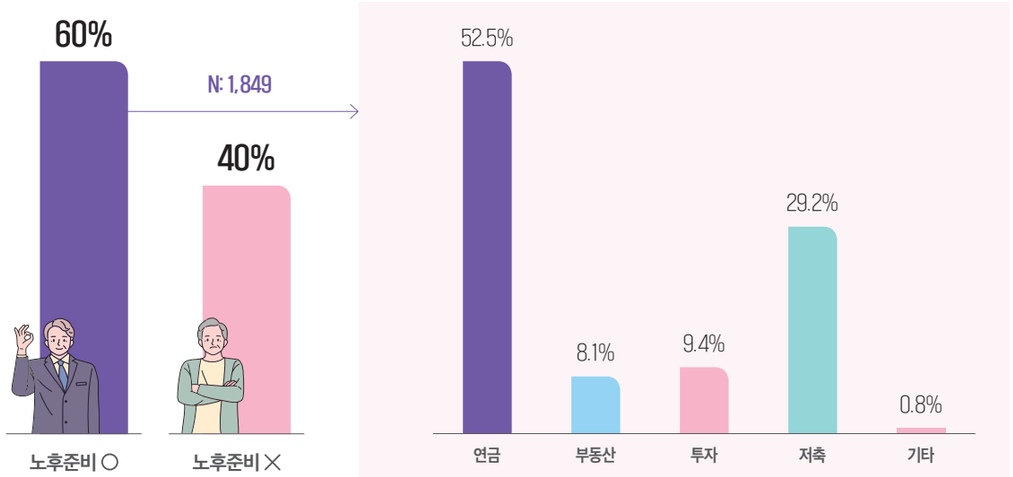
업무피로도

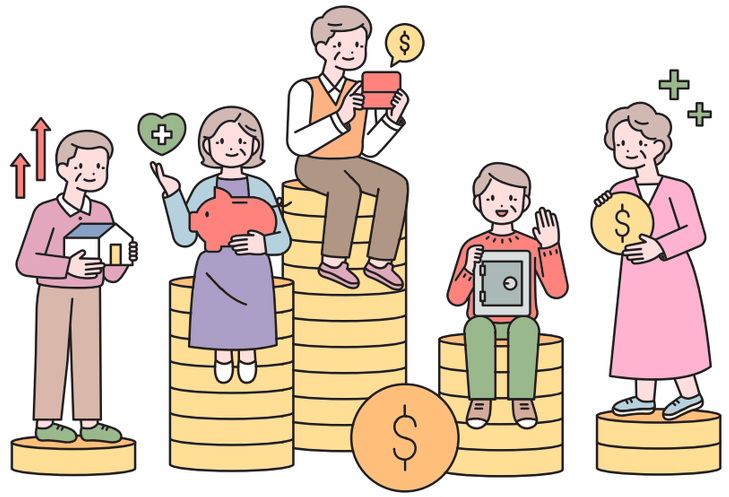




4. 노후 준비

◆ **노후**는 소상공인 중 **일부만(60.4%) 대비**하고 있으며,
노후 대비 방법으로는 **연금(52.5%)**을 내거나 **저축(29.2%)**으로 준비 중

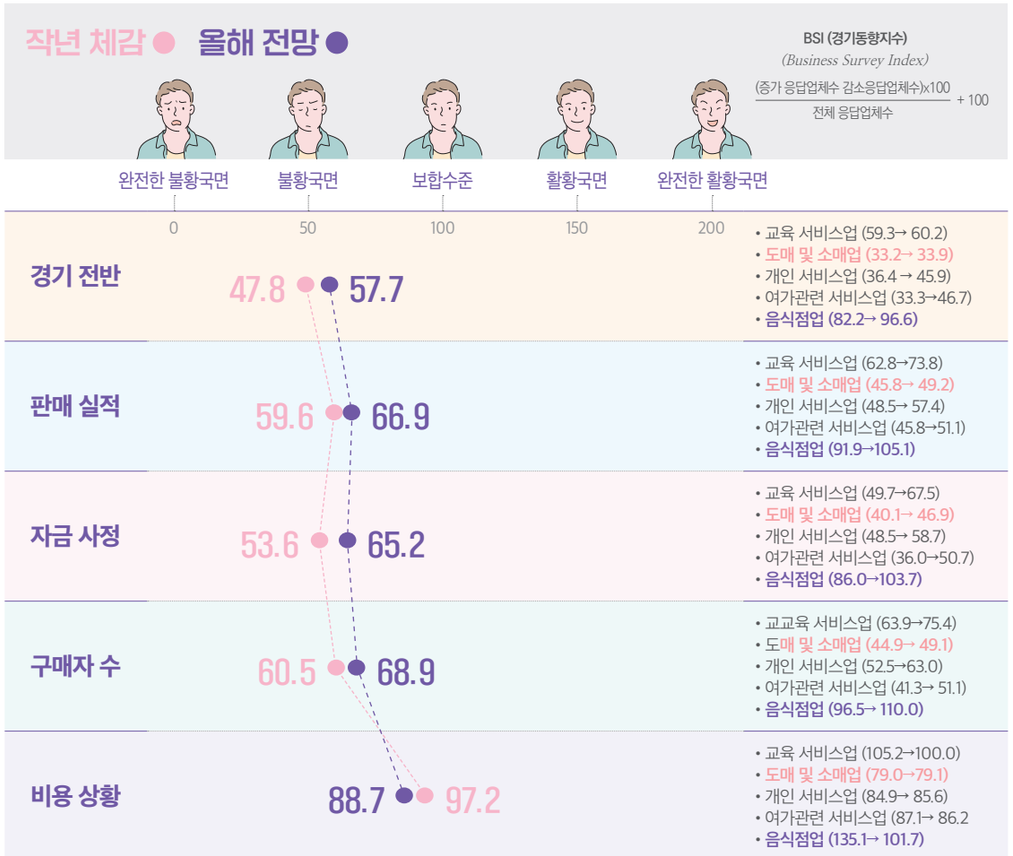




Ⅳ [경제상황] 소상공인이 바라보는 전망

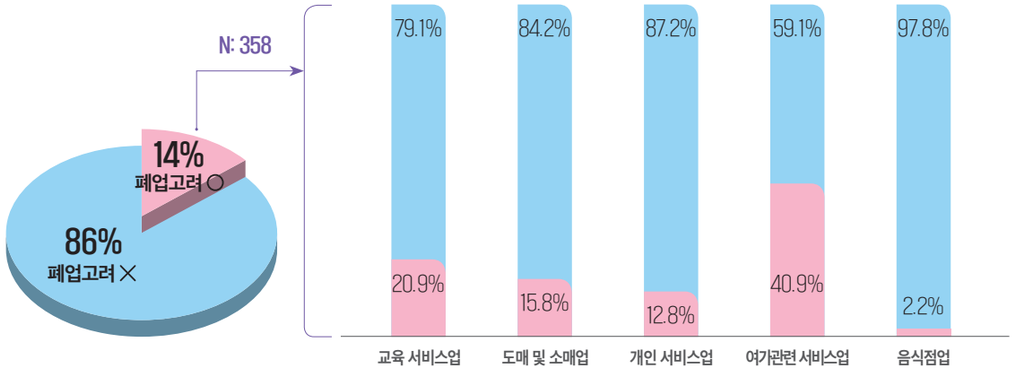
1. 경기동향 전망(2023년)

- ◆ **"경기에 대한 체감지수"**는 전반적으로 불황이지만, 2022년에 비해 **2023년은 다소 좋아질 것**으로 예상(47.8 → 57.7)
- ◆ "판매실적"(59.6 → 66.9), "자금사정"(53.6 → 65.2), "구매자 수"(60.5 → 68.9)는 2023년에 다소 좋아질 것으로 전망하지만, **"비용상황"**(97.2 → 88.7)은 **2022년보다 더 나빠질 것**으로 전망



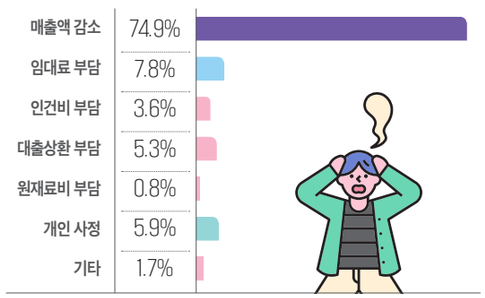
2. 사업체 유지전망(2023년)

- ◆ 향후 1년 이내 **"폐업을 고려"**하고 있는 비율은 전체의 **14.4%**
- ◆ 코로나19의 여파로 큰 타격을 입은 **'예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업'** 소상공인의 **폐업 의사**가 **59.1%**로 가장 높음



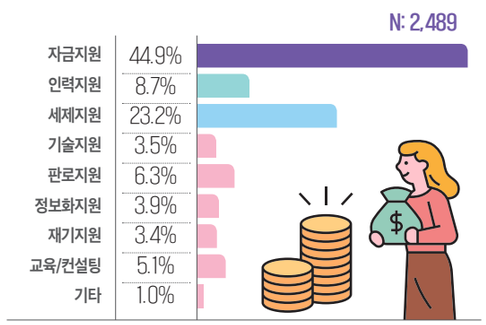
- ◆ 폐업을 고려하는 이유는 **"매출액 감소"**가 가장 큼(74.9%)
- ◆ 소상공인 활성화를 위해 가장 시급한 정책으로는 **"자금지원"**(44.9%)과 **"세제지원"**(23.2%)이라고 응답

폐업 고려 이유



매출액 감소

시급한 정책



자금 지원

PART
02

2023
서울시
소상공인
생활백서

슬기로운 소상공인 생활 (Q&A)

32 — Ⅰ. 잘되는 소상공인? 안되는 소상공인?

42 — Ⅱ. 시작이 반이다? (창업동기가 말해준다)

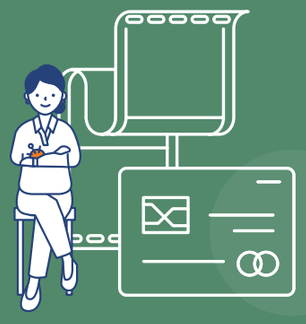
49 — Ⅲ. 장사는 어떻게 시작하는 것이 유리할까?

55 — Ⅳ. 나의 이력과 가게 운영능력의 관계는?

60 — Ⅴ. 서울에서 장사가 잘되는 지역은?

70 — Ⅵ. 우리 가게는 어떻게 운영을 해야될까?

81 — Ⅶ. 소상공인 지원정책이 필요한 이유?



총 20개의 질문으로
소상공인과 관련된
다양한 궁금증을 알아보세요~

Ⅰ 잘되는 소상공인? 안되는 소상공인?

Q1. 매출이 높은 소상공인은 어떤 특징을 가지고 있을까?
Q2. 장사가 잘되면 가게의 크기(사업장 면적)도 클까? 임차료의 차이는?
Q3. 매출이 높은 소상공인과 매출이 낮은 소상공인을 경영지표로 비교해 보면?

Ⅱ 시작이 반이다? (창업동기가 말해준다)

Q4. 소상공인은 어떤 동기와 계기를 가지고 시작하게 되었을까?
Q5. 창업동기에 따라 매출액이나 월수입 등에 차이가 있을까?
Q6. 어떤 동기를 가지고 창업하느냐에 따라, 직업과 삶의만족도는 어떻게 다를까?

Ⅲ 장사는 어떻게 시작하는 것이 유리할까?

Q7. 소상공인은 주로 어떤 형태로 창업을 많이 하고 있을까?
Q8. 어떻게 시작(창업) 하느냐에 따라 점포 운영(경영실적)에 차이가 있을까?
Q9. 신규창업, 인수창업, 가업승계 등 창업 형태에 따라 삶의 질은 어떻게 다를까?

Ⅳ 나의 이력과 가게 운영능력의 관계는?

Q10. 소상공인은 직장 경험이나 이력과 관련 있는 업종으로 시작을 하는가?
Q11. 전 이력과 동일한 업종에서 일을 할 경우, 더 높은 매출이나 수익을 올리는가?
Q12. 소상공인이 되기 전의 이력과 동일한 업종에서 일할 경우, 만족도는 높을까?

Ⅴ 서울에서 장사가 잘되는 지역은?

Q13. 서울의 어디에서 장사가 잘될까? 매출이 높은 지역과 낮은 지역은 차이는?
Q14. 서울에서 임차료가 비싼 지역은 어디일까? 월세와 보증금 현황은?
Q15. 서울의 소상공인은 어느 정도의 권리금을 내고 있을까?

Ⅵ 우리 가게는 어떻게 운영을 해야될까?

Q16. 소상공인은 온라인 시장이나 플랫폼을 얼마나 활용하고 있을까?
Q17. 온라인플랫폼을 활용하는 소상공인은 매출과 수익이 더 높을까?
Q18. 프랜차이즈로 운영하면 장사가 잘될까? 업종에 따라 다르지 않을까?

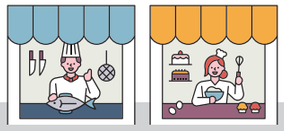
Ⅶ 소상공인 지원정책이 필요한 이유?

Q19. 소상공인은 서울시 지원사업(금융보증, 경영컨설팅 등)에 대해 잘 알고 있을까?
Q20. 금융보증, 경영컨설팅 등 지원을 받은 소상공인과 일반 소상공인의 차이는?

Ⅰ 잘되는 소상공인? 안되는 소상공인?

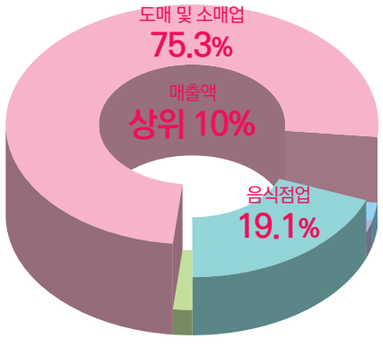
Q1. 매출이 높은 소상공인은 어떤 특징을 가지고 있을까?

A. 매출 상위(10%) 소상공인은
"도매 및 소매업"에 가장 많이 분포
"40대", "상시근로자 고용" 소상공인의 매출이 높아



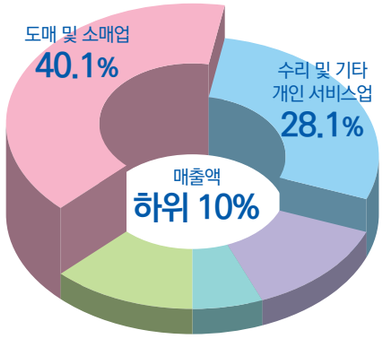
매출액 상위 10% vs 매출액 하위 10% : 업종별 비교

서울시 전체 소상공인을 대상으로 매출액을 기준으로 할 때, 상위 10%에 속하는 그룹은 75.3%가 '도매 및 소매업'의 종사자이고 음식점업이 19.1% 순으로 나타났다.



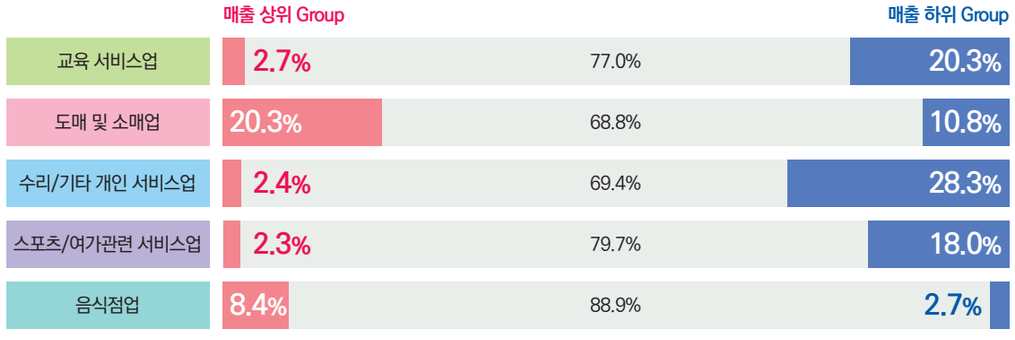
매출 상위 10% 업종분포	
교육 서비스업	1.7%
도매 및 소매업	75.3%
수리 및 기타 개인 서비스업	2.3%
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	1.7%
음식점업	19.1%

매출액 하위 10%에 속하는 그룹은 '도매 및 소매업'이 40.1%로 매출이 높은 소상공인도 많지만, 매출이 낮은 소상공인의 비중도 높아, 도·소매업에 종사하는 소상공인은 매출액 측면에서 편차가 큰 것을 알 수 있다. 그리고 '수리 및 기타 개인 서비스업'이 매출액 10%의 그룹에 속하는 비중이 28.1%이다.



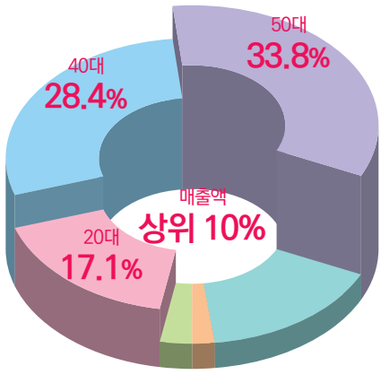
매출 하위 10% 업종분포	
교육 서비스업	12.7%
도매 및 소매업	40.1%
수리 및 기타 개인 서비스업	28.1%
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	13.0%
음식점업	6.0%

소상공인의 업종 내에서 매출액의 상위 그룹과 하위 그룹의 차이를 살펴보았을 때, '교육 서비스업'은 매출액 상위 그룹이 2.7%이지만 매출액 하위 그룹은 20.3%이다.
'도매 및 소매업'은 매출 상위 그룹의 비중이 20.3%로 가장 높게 나타났고, 매출 하위 그룹의 비중은 10.8%로 다른 업종에 비해 매출이 낮은 소상공인의 비중이 적다.
'수리 및 기타 개인 서비스업'은 매출 하위 그룹의 비중이 28.3%로 매출 상위 그룹이 2.4%인 것과 비교하면, 매출액 측면에서 영세한 사업자가 많은 것을 알 수 있다. '예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업' 역시 마찬가지로 매출 상위 그룹의 비중은 2.3%이지만, 매출 하위 그룹의 비중은 18.0%로 훨씬 높은 것으로 나타났다.
'음식점업'은 매출 상위 그룹의 비중이 8.4%, 매출 하위 그룹의 비중이 2.7%로 다른 업종에 비해 양 극단에 분포한 소상공인이 많지 않은 편으로, 평균 16,083만원 가량의 매출을 기록하는 보통의 소상공인 비중이 88.9%로 가장 높다.



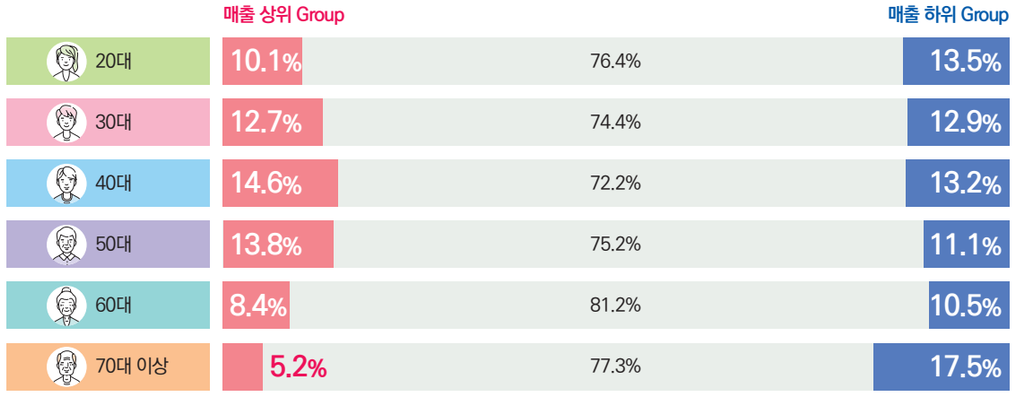
매출액 상위 10% vs 매출액 하위 10% : 연령별 비교

사업주의 연령으로 매출액 상위 그룹과 하위 그룹을 비교해 보았을 때, 매출액 상위 10%에 해당하는 비중이 높은 연령대는 50대(33.8%), 40대(28.4%), 30대(17.1%) 순이다.

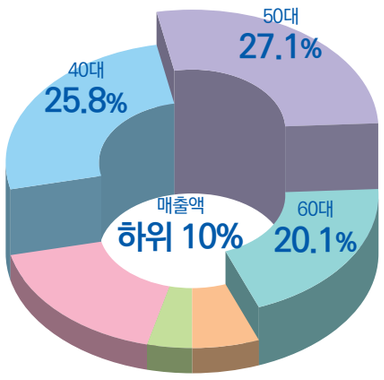


매출 상위 10% 연령분포		
1	50대	33.8%
2	40대	28.4%
3	30대	17.1%
4	60대	16.1%
5	20대	3.0%
6	70대 이상	1.7%

연령 내에서 매출 상위 그룹과 하위 그룹의 비중을 비교하면, 청년 창업자에 해당하는 20대는 매출 상위 그룹(10.1%)의 비중이 높지 않다. 반면 매출 하위 그룹은 13.5%로 타 연령대에 비해 매출이 낮은 소상공인이 많은 편이다.
매출 상위 그룹의 비중이 높은 연령대는 40대 14.6%, 50대 13.8%, 30대 12.7%의 순이고, 70대는 매출 하위 그룹의 비중이 17.5%로 다른 연령대보다 높게 나타나 사업체를 운영하는데 고전하고 있는 것을 알 수 있다.



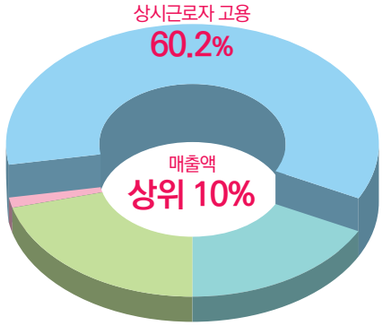
매출액 하위 10%에 해당하는 비중이 높은 연령대는 50대(27.1%), 40대 (25.8%), 60대(20.1%) 순이다.



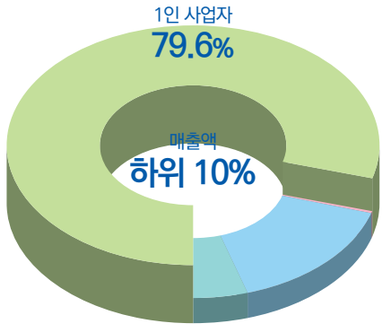
매출 하위 10% 연령분포		
1	50대	27.1%
2	40대	25.8%
3	60대	20.1%
4	30대	17.4%
5	70대 이상	5.7%
6	20대	4.0%

매출액 상위 10% vs 매출액 하위 10% : 인력규모별 비교

매출액 상위 10%에 해당하는 소상공인은 상시근로자를 고용하는 비중이 높다. 반면에 매출이 낮은 하위 10%의 그룹에서는 1인 사업자의 비중이 80%에 육박하는 것으로 나타났다.

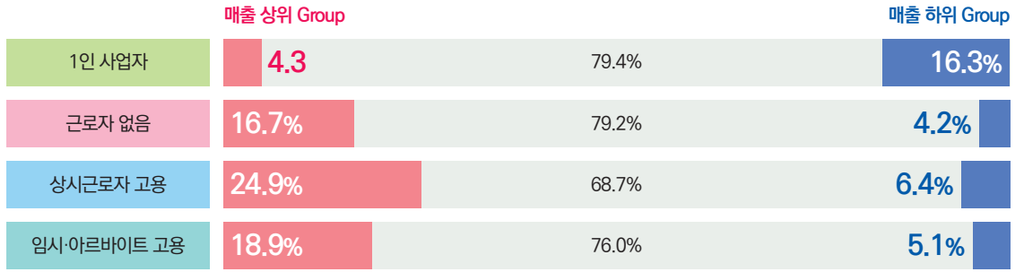


매출 상위 10% 인력규모별 분포		
1	상시근로자 고용	60.2%
2	1인 사업자	21.1%
3	임시·아르바이트 고용	17.4%
4	근로자 없음	1.3%



매출 하위 10% 인력규모별 분포		
1	1인 사업자	79.6%
2	상시근로자 고용	15.4%
3	임시·아르바이트 고용	4.7%
4	근로자 없음	0.3%

인력규모에 따라 매출 상위 그룹과 하위 그룹의 비중을 비교하면, 상시근로자를 고용하는 점포의 비중이 눈에 띄게 높다(24.9%), 임시직이나 아르바이트를 고용하는 소상공인의 경우도 매출 상위 그룹의 비중이 18.9%로 나타나고 있다.
반면에 1인 사업자의 경우 매출 상위 그룹의 비중이 4.3%로 가장 낮고, 매출 하위 그룹의 비중이 16.3%로 가장 높아 홀로 사업체를 유지하면서 애로 사항이 많은 것을 알 수 있다.
매출이 높은 소상공인은 상시근로자나 임시직·아르바이트 인력 등 사업체 유지를 위해 고용인력을 필요로 함에 따라, 이들이 사회경제적으로 일자리 창출에 기여하고 있는 것을 알 수 있다.



Q2. 장사가 잘되면 가게의 크기(사업장 면적)도 클까? 임차료의 차이는?

A. 매출이 높은 점포보다 매출이 낮은 점포가 사업장 면적이 더 크고, 임차료도 더 많이 내

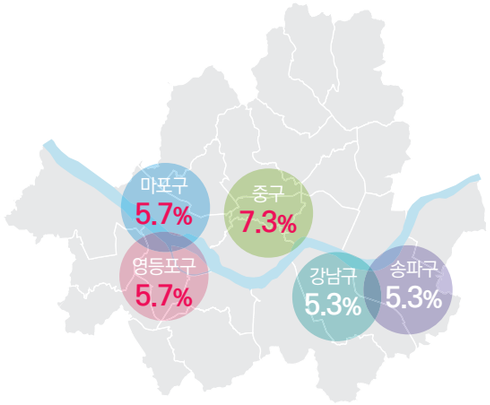
매출액 상위 10% vs 매출액 하위 10% : 임차료·사업장 면적 비교

매출액이 높은 소상공인의 사업장 면적과 임차료를 살펴보니 평균적으로 42평(3.3㎡) 정도의 점포를 가지고 있었고, 연 평균 2,083만원의 임차료를 지불하고 있다. 월세는 평균 261만원으로, 매출액 상위 10% 그룹 내 소상공인 중 1,000만원 이상의 월세를 지불하는 비중이 약 0.2%를 차지하고 있다.
매출액이 낮은 소상공인의 사업장 면적은 약 52평(3.3㎡)으로, 1년 임차료는 2,133만원이다. 이는 매출액 하위 10% 그룹에 주로 분포한 업종이 '예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업'이라는 점에서 사업장 면적이 평균적으로 크기 때문이다. 월세는 평균 85만원으로 100만원~200만원 정도의 월세를 지불하는 비중이 가장 높고, 100만원 이하의 월세를 지출하는 영세사업자도 12.1% 정도로 나타났다.

	1년 임차료	사업장 면적	평(3.3㎡)당 임차료	월세
매출 상위 10%	2,083만원	42평(3.3㎡)	65만원	261만원
매출 하위 10%	2,133만원	52평(3.3㎡)	145만원	85만원
전체 평균	1,778만원	38평(3.3㎡)	128만원	157만원

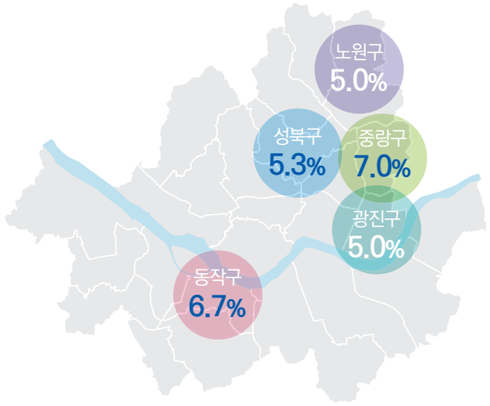
매출액 상위 10% vs 매출액 하위 10% : 자치구별 분포

매출이 높은 소상공인(매출액 상위 10%)의 사업체 주소지를 분석해보니, 중구(7.3%), 영등포구(5.7%), 마포구(5.7%) 순으로 나타났지만, 그 차이가 크지는 않다.



매출 상위10% 지역분포		
1	중구	7.3%
2	영등포구	5.7%
3	마포구	5.7%
4	송파구	5.3%
5	강남구	5.3%

매출이 낮은 소상공인(매출액 하위 10%)의 사업체 분포는 중랑구(7.0%), 동작구(6.7%), 성북구(5.3%)의 순으로 나타났고, 이 역시 차이가 크지는 않다.



매출 하위10% 지역분포		
1	중랑구	7.0%
2	동작구	6.7%
3	성북구	5.3%
4	노원구	5.3%
5	광진구	5.0%

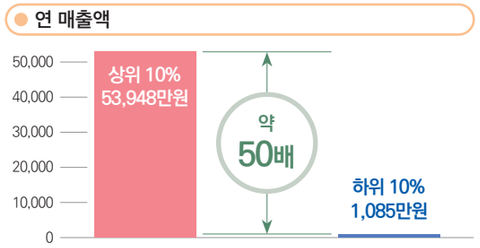
Q3. 매출이 높은 소상공인과 매출이 낮은 소상공인을 경영지표로 비교해 보면?

**A. 매출 상위(10%) 소상공인,
매출 하위(10%) 소상공인의 50배 매출
매출 하위(10%) 소상공인은 영업이익 적자 기록**

매출액 상위 10% vs 매출액 하위 10% : 수익 지표

매출이 높은 소상공인은 매출이 낮은 소상공인에 비해 약 50배 정도 더 높은 매출을 올리는 것으로 나타났다(평균 53,948만원). 매출액에서 영업비용을 제외한 순영업이익은 매출액 상위 10%의 경우, 연평균 7,228만원의 수익을 올리고 있고, 월 소득은 평균 446만원을 버는 것으로 나타났다.

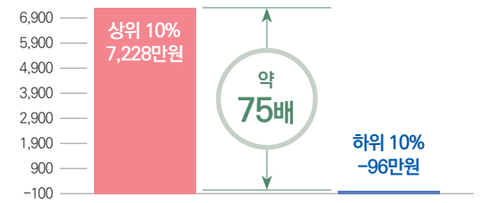
반면 매출이 낮은 소상공인은 연평균 매출액이 1,000만원을 약간 넘는 것으로(평균 1,085만원)으로 나타났고 심지어 영업이익은 적자를 기록하고 있다(평균 -96만원). 월 소득 또한 97만원으로 최저생계비[2] (1인 가구 기준 124만원)에도 미치지 못하고 있어 사업체를 유지하고 있지만, 생활을 꾸려감에 있어 현실적으로 큰 어려움을 겪고 있다.



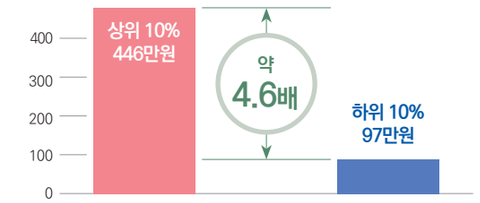
	연 매출액	영업이익	월수입
상위 10%	53,948만원	7,228만원	446만원
하위 10%	1,085만원	-96만원	97만원
전체 평균	14,816만원	2,901만원	263만원

2) 최저생계비: 국민이 건강하고 문화적인 생활을 유지하기 위하여 필요한 최소한의 비용

영업이익



월수입

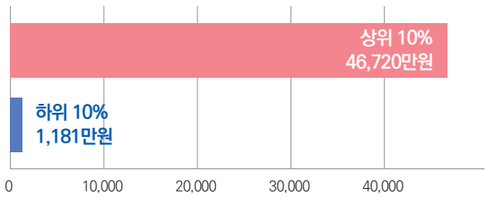


매출액 상위 10% vs 매출액 하위 10% : 비용 지표

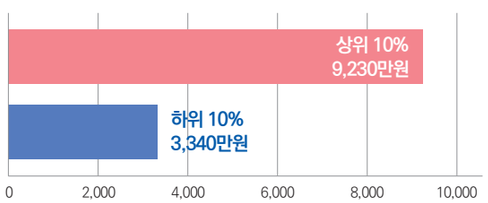
매출이 높은 소상공인과 매출이 낮은 소상공인의 영업비용을 비교하면, 매출액과 영업이익에서 크게 차이가 나는 만큼 영업비용도 큰 차이가 나타난다.

매출액 상위 10%의 경우, 총 영업비용이 46,720만원으로 매출액 하위 10%의 총 영업비용인 1,181만원의 약 45배에 달하는 규모이다. 현재의 사업체를 유지하기 위해 소요된 부채금액(평균 9,230만원)과 월 인건비(평균 181만원) 모두 매출액 하위 10%의 소상공인과 비교 시 매우 큰 차이를 보이고 있다.

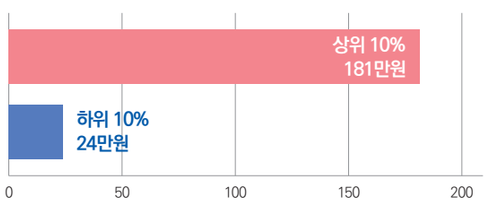
총 영업비용



부채금액



월 인건비



매출액 상위 10% vs 매출액 하위 10% : 고용현황 비교

매출이 높은 소상공인은 상시 근로자나 임시직·아르바이트 인력을 필요로 한다.

매출액 상위 10%의 소상공인은 상시 근로자를 평균 1.3명 고용하고 있고, 임시·아르바이트는 평균 1.0명 정도 고용하는 것으로 나타났다. 반면 매출액 하위 10%의 경우는 고용 인력이 거의 없는 것으로 나타난다.

즉 매출이 높은 소상공인은 수익과 비용 인력규모 측면에서 모두 규모가 크게 운영을 하고 있으며, 이들이 일자리 창출이나 상권 활성화 등에 기여하는 바 역시 크다.

	상시 근로자 고용(평균)		임시·아르바이트 고용(평균)	
상위 10%		1.3명		1.0명
하위 10%		0.3명		0.1명
전체 평균		0.5명		0.4명

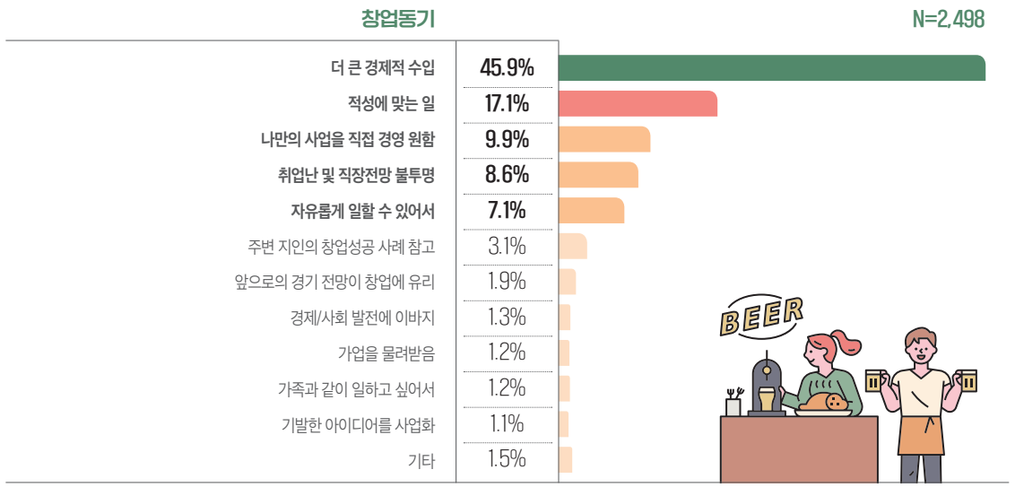
Ⅱ 시작이 반이다? (창업동기가 말해준다)

Q4. 소상공인은 어떤 동기와 계기를 가지고 시작하게 되었을까?

A. “더 큰 경제적 수입”을 기대하고 소상공인의 길로 들어서, 청년(20대) 창업자는 “적성에 맞는 일”을 하고 싶어 창업

소상공인의 창업동기 : 순위 비교

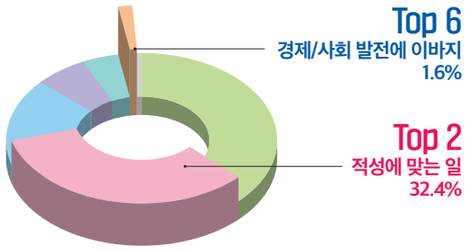
다수의 소상공인은 “더 큰 경제적 수입을 꿈꾸며” 사업을 시작하고 있다(45.9%).
“적성에 맞는 일을 하기 위해서”이거나(17.1%), “나만의 사업을 직접 경영하기를 희망하며”(9.9%) 창업의 길에 뛰어든다.
“취업난 혹은 직장 전망이 불투명해서” 사업을 시작한 계기가 된 경우(8.6%)와 “자유롭게 일할 수 있어서” (7.1%) 소상공인의 길을 선택한 경우도 있다.



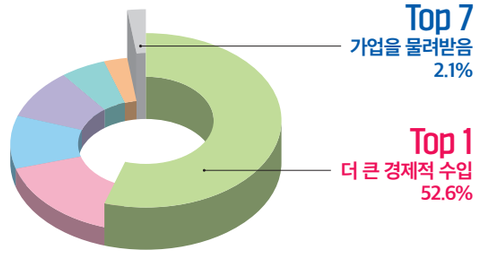
소상공인의 창업동기 : 업종별 비교

모든 업종에서 공통적으로 “더 큰 경제적 수입을 얻기 위해” 창업한 동기가 가장 높지만, 업종에 따라 창업동기의 우선순위에 차이를 발견할 수 있다.
학원 등이 속해있는 교육 서비스업의 경우, “적성에 맞는 일”을 하기 위해 창업한 동기가 32.4%로 타 업종보다 높게 나타났다. 또한 다른 업종과 달리 “경제·사회 발전에 이바지하기 위해”서 사업을 시작한 사례(1.6%)도 있다. 도매 및 소매업은 “더 큰 경제적 수입을 위해” 창업을 한 경우가 52.6%이고, “가업을 물려받음”을 계기로 사업을 시작하게 된 경우(2.1%)도 있다.

교육 서비스업

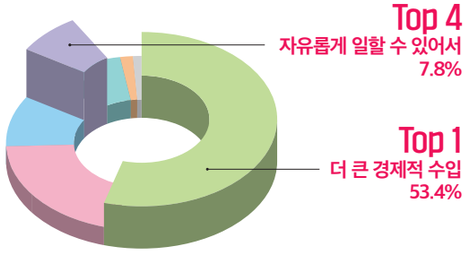


도매 및 소매업

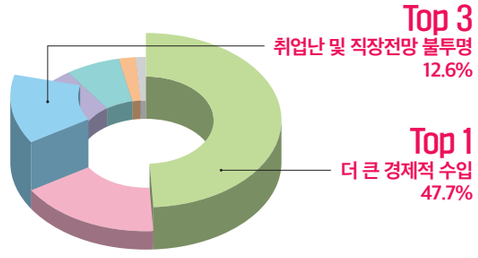


수리 및 기타 개인 서비스업 역시 “더 큰 경제적 수입을 위해” 창업한 사례가 과반수 이상(53.4%)을 차지한다. 또한 “자유롭게 일할 수 있어서” 창업하게 된 경우(7.8%)가 다른 업종보다 높게 나타났다. 예술, 스포츠 및 여가 관련 서비스업은 “취업난 및 직장전망이 불투명해서” 창업에 뛰어든 경우가 높게(12.6%) 나타났다.

수리 및 기타 개인 서비스업

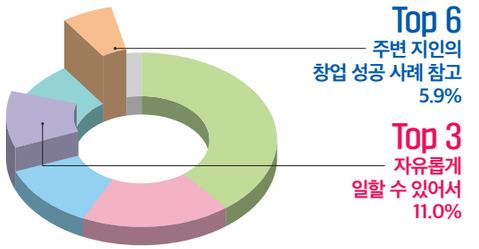


예술, 스포츠 및 여가 관련 서비스업



음식점업은 더 경제적 수입을 위해 창업한 소상공인의 비중이 타 업종에 비해 적은 편(36.3%)이고, “ 자유롭게 일할 수 있어서” 사업을 시작하게 된 경우(11.0%)나 “주변 지인의 창업성공 사례를 참고”하여 시작하게 된 경우(5.9%)가 나타나는 특징이 있다.

음식점업



소상공인의 창업동기 : 연령별 비교

공통적으로 “더 큰 경제적 수입을 얻기 위한” 이유로 창업을 하지만, 연령대에 따라 창업동기에 차이가 있다. 20대는 “적성에 맞는 일”과 “취업난 및 직장전망 불투명”으로 인해 창업하게 된 이유가 높다. 3~40대는 “나만의 사업을 직접 경영”하기 위해서, 60대는 “자유롭게 일할 수 있어서” 창업을 하게 되었다. 또한 30대, 40대, 50대는 기발한 사업 아이디어를 가지고 창업을 하게 된 사례도 나타나고 있다. 연령에 따라 창업동기의 특성이 다른 만큼, 창업 시 동기에 따른 경영 전략이나 사업체 운영 방법에 대한 맞춤형 교육이 필요해 보인다.

	창업동기	20대	30대	40대	50대	60대	70대 이상	총합계
1	더 큰 경제적 수입	43.3%	47.8%	45.7%	46.9%	46.6%	49.0%	46.6%
2	적성에 맞는 일	25.6%	16.9%	18.5%	17.5%	14.9%	16.7%	17.3%
3	경제/사회 발전에 이바지	1.1%	0.2%	1.4%	1.5%	1.6%	2.9%	1.3%
4	기발한 아이디어를 사업화	0.%	1.5%	1.7%	1.2%	0.5%	0.0%	1.1%
5	취업난 및 직장전망 불투명	10.%	7.7%	8.3%	9.5%	8.9%	7.8%	8.7%
6	주변 지인의 창업성공 사례 참고	2.2%	2.%	2.6%	3.6%	3.9%	3.9%	3.1%
7	앞으로의 경기 전망이 창업에 유리	3.3%	1.2%	0.7%	2.1%	2.7%	4.9%	1.9%
8	자유롭게 일할 수 있어서	4.4%	9.%	6.9%	5.4%	9.1%	6.9%	7.2%
9	가업을 물려받음	2.2%	1.%	1.7%	1.5%	0.4%	2.0%	1.3%
10	나만의 사업을 직접 경영 원함	7.8%	11.9%	11.4%	9.1%	9.8%	5.9%	10.1%
11	가족과 같이 일하고 싶어서	0.%	0.7%	1.0%	1.7%	1.6%	0.0%	1.2%
	총합계	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Q5. 창업동기에 따라 매출액이나 월수입 등에 차이가 있을까?

A. “더 큰 경제적 수입”을 기대하고 창업했지만, 영업이익은 낮아 “기발한 아이디어를 사업화”한 경우, 영업이익 가장 높아

소상공인의 창업동기에 따른 차이 : 수익 지표

소상공인은 다양한 동기를 가지고 사업을 시작하고 있다. 그렇다면 창업동기에 따라 소상공인의 수익지표(매출액, 영업이익, 월수입)에 어떤 차이가 있을까?

“가족과 함께 일하고 싶어서” 창업을 하게 된 소상공인의 매출액이 가장 높게 나타나고 있다(평균 21,252만원). “기발한 아이디어를 사업화하기 위해” 창업한 경우, 영업이익이 가장 높고(평균 3,790만원), 평균 월수입 또한 가장 높다(평균 400만원).

반면 소상공인의 다수(45.9%)가 “더 큰 경제적 수입을 올리기 위해” 창업을 하였고, 다른 동기를 가지고 창업한 경우에 비해 높은 매출을 올리고 있다(평균 16,285만원). 하지만 영업이익(평균 2,852만원)과 월수입(263만원)은 “기발한 아이디어를 사업화” 하기 위한 동기나, “가족과 함께 일하고 싶어서”, “앞으로의 경기 전망이 창업에 유리”하기 때문에 시작한 소상공인에 비해 낮게 나타나, 충분한 경제적 수익을 올리지 못하고 있는 것을 알 수 있다.

(단위 : 만원)

창업동기	매출액	영업이익	월수입
더 큰 경제적 수입	Top 2 16,285	2,852	263
적성에 맞는 일	12,299	Top 5 3,075	261
나만의 사업을 직접 경영 원함	13,813	2,653	Top 4 276
취업난 및 직장전망 불투명	14,122	2,601	247
자유롭게 일할 수 있어서	12,722	Top 4 3,284	251
주변 지인의 창업성공 사례 참고	Top 4 15,893	3,011	Top 5 264
앞으로의 경기 전망이 창업에 유리	Top 5 15,032	Top 3 3,587	Top 2 304
경제/사회 발전에 이바지	10,235	2,694	254
가업을 물려받음	14,131	2,251	225
가족과 같이 일하고 싶어서	Top 1 21,252	Top 2 3,568	Top 3 277
기발한 아이디어를 사업화	Top 3 15,920	Top 1 3,790	Top 1 400

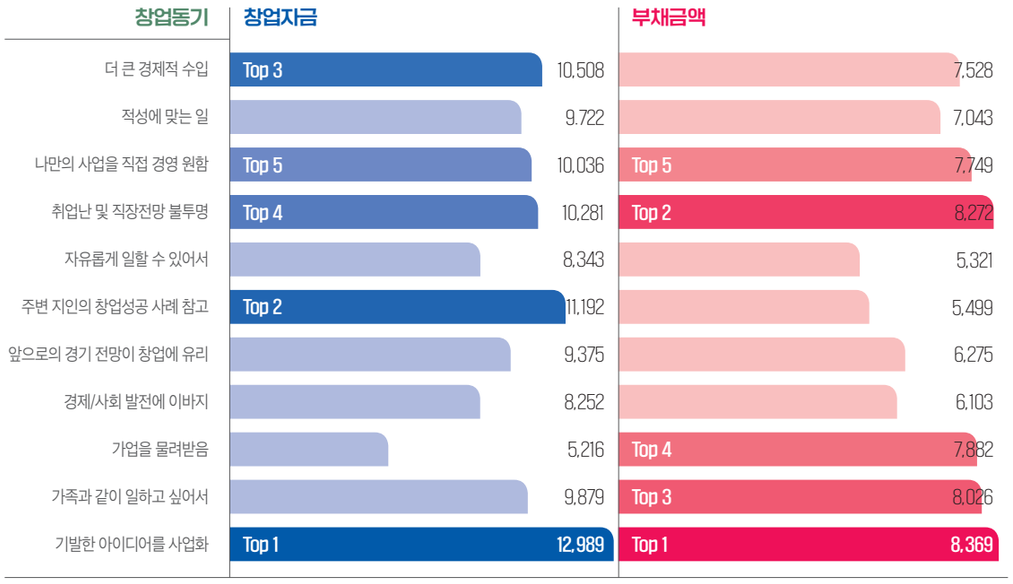
※ 2022년 기준, 점포당 평균값

소상공인의 창업동기에 따른 차이 :비용 지표

영업이익과 월소득이 가장 높게 나타난 창업동기 “기발한 아이디어를 사업화”를 위해 창업한 소상공인의 경우, 창업자금도 가장 많이 투자하는 것으로 나타났다(평균 12,989만원). 또한 현 사업체의 유지를 위해 소요된 부채금액 역시 가장 높은 것으로 나타나 (평균 8,369만원), 자의적이고 적극적인 창업동기를 가지고 시작하는 소상공인이 투자나 경영활동을 보다 공격적으로 하고 있으며, 이에 따른 수익 역시 다른 소상공인에 비해 높다.

“더 큰 경제적 수입을 올리기 위해서” 창업한 소상공인(평균 창업자금 10,508만원) “취업난 혹은 직장 전망이 불투명해서” 사업을 시작한 경우(평균 창업자금 10,281만원), 창업자금을 많이 투자하지만, 주도적인 창업동기를 가지고 시작한 소상공인(기발한 아이디어의 사업화, 가족과 함께 일하기 위함 등)에 비해 매출액이나 영업이익은 높지 않다.

(단위 : 만원)



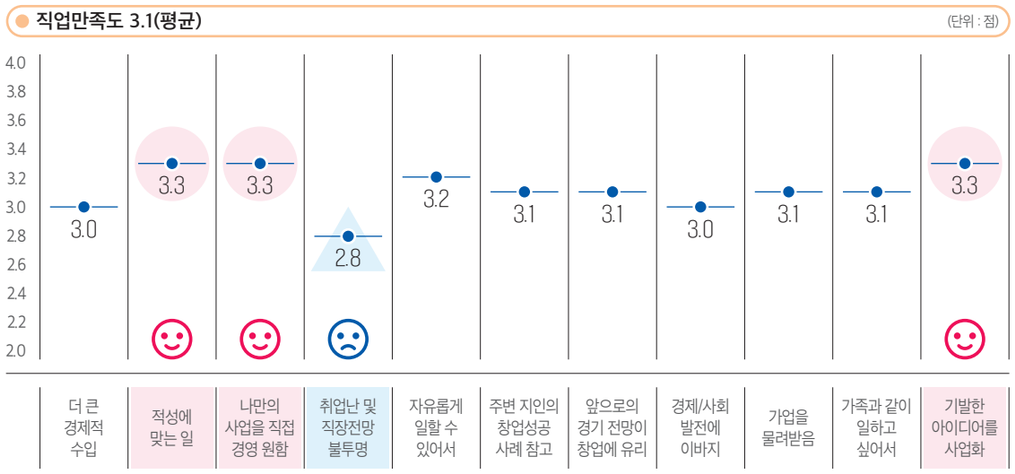
1) 창업자금 : 창업 당시 소요비용(점포당 평균값)
2) 부채금액 : 2022년 기준, 점포당 평균값

Q6. 어떤 동기를 가지고 창업하느냐에 따라, 직업과 삶의만족도는 어떻게 다를까?

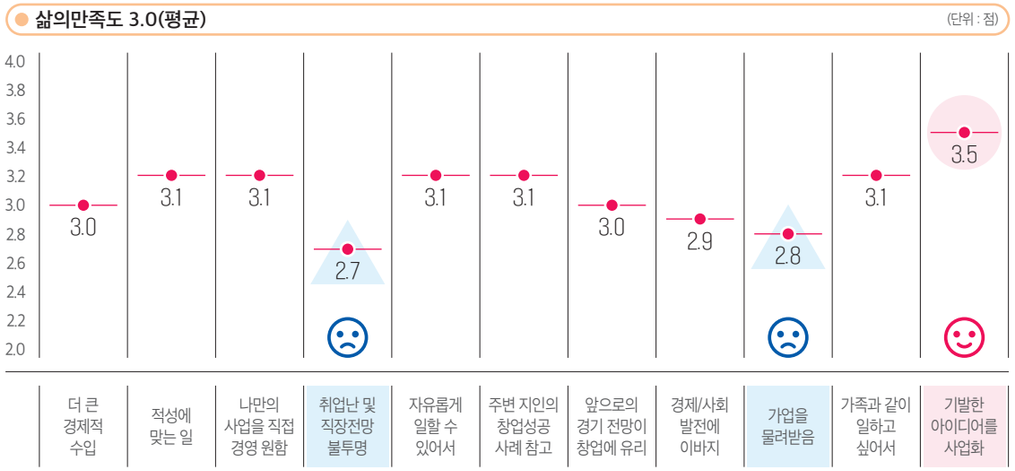
A. “기발한 아이디어를 사업화”, 직업과 삶의만족도 가장 높아 공통적으로 소상공인의 업무피로도는 높은 편

소상공인의 창업동기에 따른 차이 : 직업만족도·삶의만족도·업무피로도

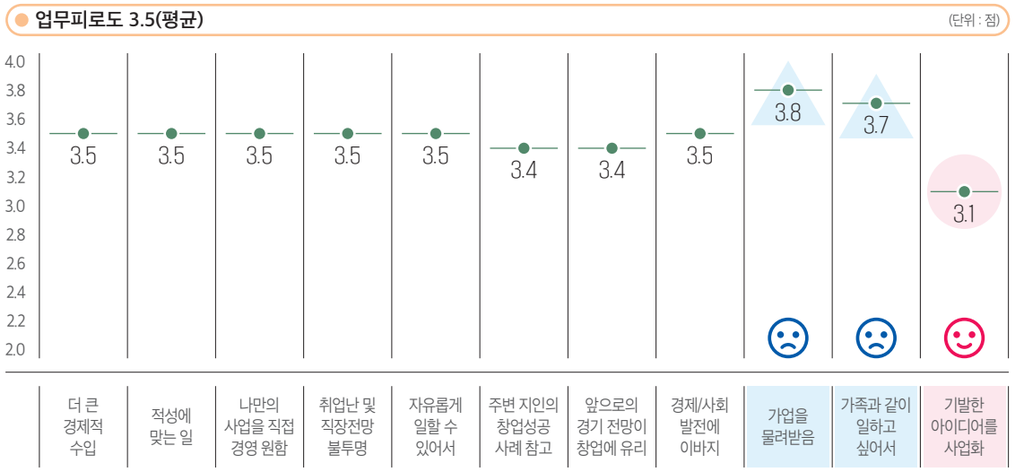
“기발한 아이디어를 사업화”하거나 “적성에 맞는 일”, “ 나만의 사업을 직접 경영하기 원해서” 창업을 한 경우처럼, 자의적이고 적극적인 동기로 창업을 한 소상공인의 직업만족도가 높게 나타난다. 반면 “취업난 및 직장전망 불투명”과 같이 환경적 요인에 의해 소상공인이 된 경우 직업에 대한 만족도는 낮다.



"기발한 아이디어를 사업화"한 소상공인은 삶의만족도 또한 가장 높다. "취업난 및 직장전망 불투명", "가업을 물려받음" 소상공인은 삶의만족도가 낮다.



공통적으로 소상공인의 업무피로도는 높다(평균 3.5점). 소상공인은 1인 사업자가 많고, 근로시간은 길고 휴무일은 적은 편이기 때문에 업무피로도가 높은 것으로 파악된다. 그 중에서도 "가업을 물려받음", "가족과 함께 일하고 싶어서" 창업한 소상공인의 업무피로도가 더 높다. "기발한 아이디어를 사업화"한 소상공인은 상대적으로 피로도를 덜 느끼는 것으로 나타나, 주도적인 동기를 가지고 창업을 한 경우 소상공인 생활을 긍정적으로 인식하고 있음을 알 수 있다.



Ⅲ 장사는 어떻게 시작하는 것이 유리할까?

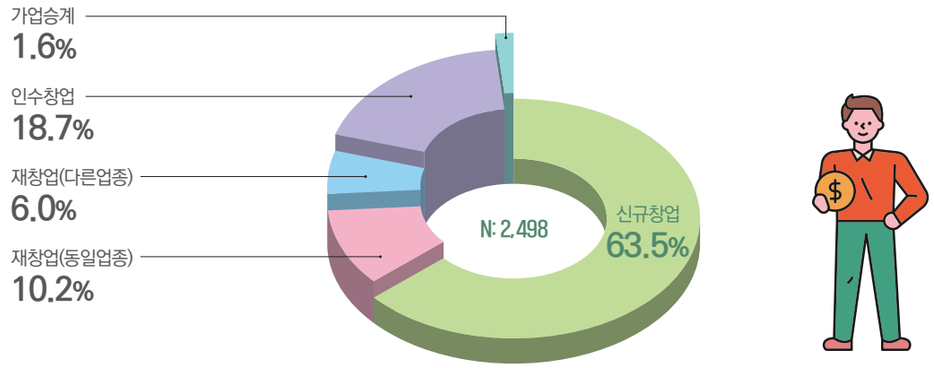
Q7. 소상공인은 주로 어떤 형태로 창업을 많이 하고 있을까?

A. 소상공인의 63.5%는 "신규창업", "재창업"은 16.2% 예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업 "인수창업" 비율 높아

소상공인의 창업형태 : 순위 비교

소상공인은 여러 가지의 형태로 창업을 하게 된다. 처음 소상공인의 생활을 시작하는 "신규창업"과, 창업한 경험이 있는 소상공인이 다시 창업을 하게 되는 경우 "동일한 업종으로의 재창업"과 "다른 업종으로의 재창업"으로 구분할 수 있다. 또한 가업을 이어받은 "가업승계"와 다른 소상공인의 가게를 이어받아 시작하게 되는 "인수창업"이 있다.

서울의 소상공인은 63.5%가 "신규창업"으로 시작한다. 창업한 경험이 있었던 소상공인의 비중은 16.2%인데 동일한 업종으로 재창업한 경우는 10.2%, 다른 업종으로 다시 창업한 경우는 6.0%이다. 그 외 다른 가게를 인수하여 시작한 인수창업은 18.7%이고 가업을 승계한 경우는 1.6%로 나타났다.



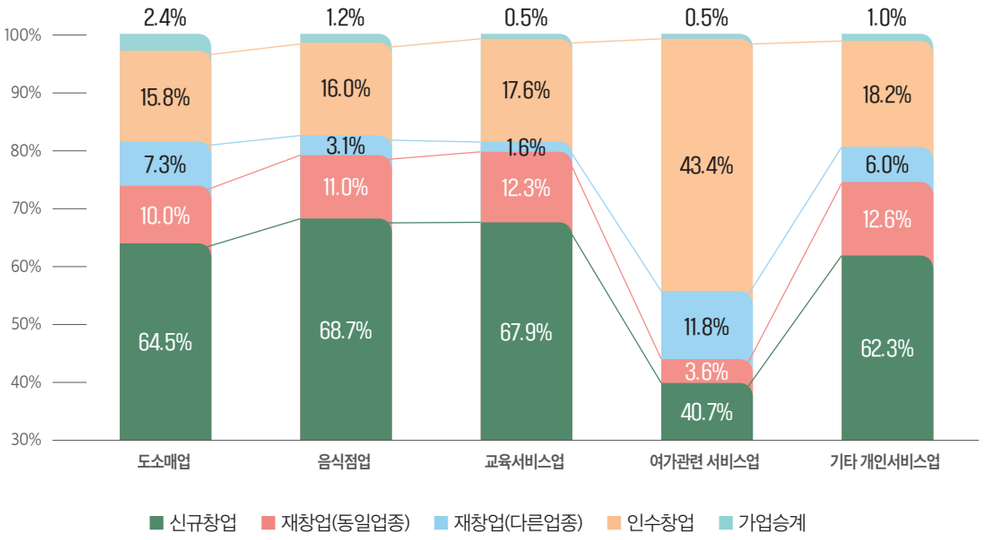
소상공인의 창업형태 : 업종별 비교

소상공인의 업종에 따라 창업하는 형태도 다르게 나타나고 있다

업종별로 창업형태의 특성을 살펴보면, 여가 관련 서비스업의 경우 다른 업종에 비해 "인수창업"의 비율이 눈에 띄게 높게 나타난다(43.4%). 여가 관련 서비스업의 경우 골프연습장, 당구장, PC방, 노래방 등 사업장 면적이 다른 업종에 비해 크고 시설비 등의 초기 투자 비용이 많이 들어간다는 점에서 기존의 점포를 인수하여 창업하는 것을 선호하고 있다.

수리 및 기타 개인 서비스업은 재창업 비율(동일업종 재창업 12.6%, 다른업종 재창업 6.0%)이 높은 것으로 나타났다.

음식점업은 신규창업의 비율이 높고(68.7%), 도매 및 소매업의 경우는 다른 업종에 비해 가업을 승계하는 비율(2.4%)이 약간 높게 나타나고 있다.

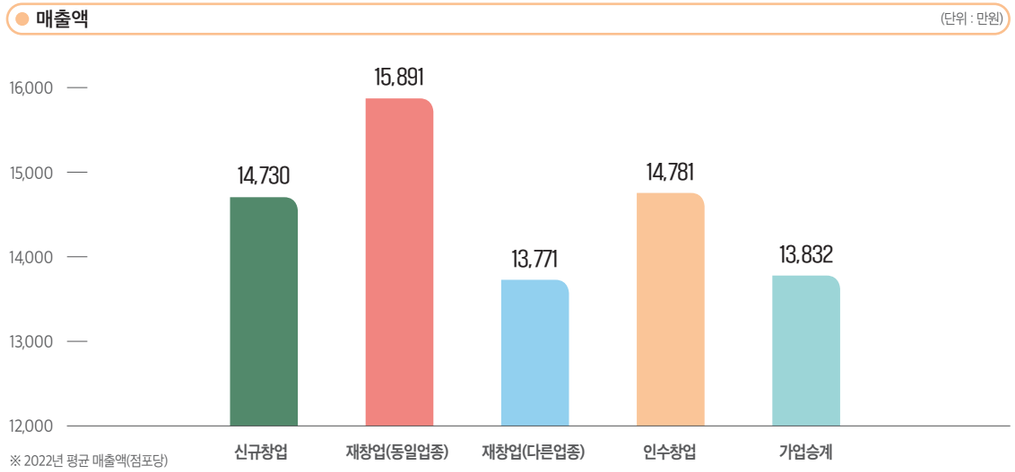


Q8. 어떻게 시작(창업) 하느냐에 따라 점포 운영(경영실적)에 차이가 있을까?

A. "동일 업종으로 재창업"한 경우, 매출액 가장 높아 "동일 업종으로 재창업" 시, 창업자금도 가장 많이 투자해

소상공인의 창업형태에 따른 차이 : 수익 지표

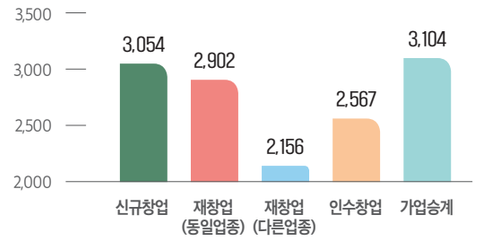
매출액이 가장 높게 나타나는 창업유형은 "동일 업종으로 재창업한 경우"로 다른 창업 유형에 비해 높게 나타났다(평균 15,891만원). 과거 창업을 하여 사업체를 운영했었던 경험이 현재 사업체의 운영하는데 도움이 되는 것으로 보인다. 다음으로 인수창업(평균 14,781만원)과 신규창업(평균 14,730만원) 순으로 나타났다.



※ 2022년 평균 매출액(점포당)

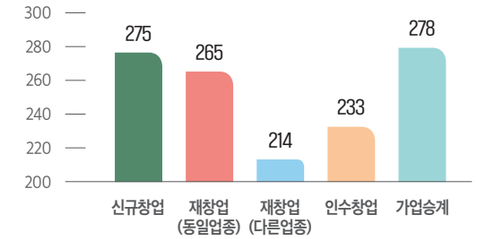
영업이익은 가업승계를 한 경우가 가장 높고(평균 3,104만원), 월수입 또한 가업승계를 한 경우가 높게 나타났다(평균 278만원). 가업승계의 경우 무급가족 종사자의 비중이 높고, 이에 따라 인건비 등 영업비용이 비교적 적게 들어 영업이익 및 월 소득이 높은 것으로 파악된다.

● 영업이익 (단위 : 만원)



※ 2022년 평균 영업이익(점포당)

● 월수입 (단위 : 만원)

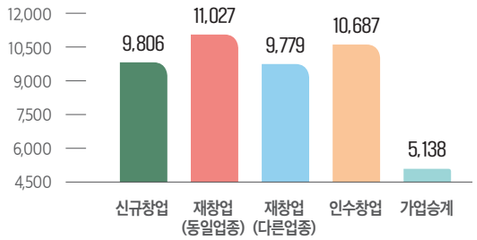


※ 2022년 평균 월수입(점포당)

소상공인의 창업형태에 따른 차이 : 비용 지표

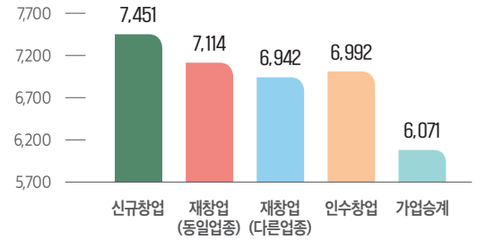
창업유형별로 창업자금을 얼마나 소요하는지 살펴보면, 동일 업종으로 재창업한 경우 11,027만원으로 가장 높은 창업비용을 투자하고 있다. 인수창업의 경우도 약 일억원 이상의 창업자금을 소요하고 있는 것으로 나타났다(평균 10,687만원). 인수창업은 여가 및 스포츠서비스 업종에서 비중이 높았는데 이는 시설비, 권리금 등이 포함되어 창업비용이 높은 것으로 보인다.

● 창업자금 (단위 : 만원)



※ 창업자금: 창업 당시 소요비용(평균)

● 부채 금액 (단위 : 만원)



※ 2022년 평균 부채수준(점포당)

현재 사업체를 유지하기 위한 부채금액은 신규창업이 7,451만원으로 가장 높다. 가업승계를 창업한 경우 창업자금(평균 5,138만원)과 현 사업체 운영에 따른 부채금액(평균 6,071만원) 모두 낮다. 가업승계는 기존 점포를 그대로 물려받는 경우로 창업을 할 때 큰 비용이 들지 않는 것으로 보인다.

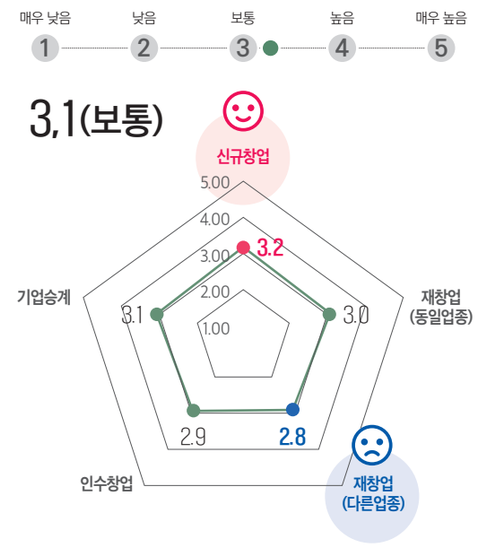
Q9. 신규창업, 인수창업, 가업승계 등 창업 형태에 따라 삶의 질은 어떻게 다를까?

A. "다른 업종으로 재창업"한 경우, 직업만족도와 삶의만족도 낮아 "가업승계"한 소상공인은 삶의만족도 상대적으로 높아

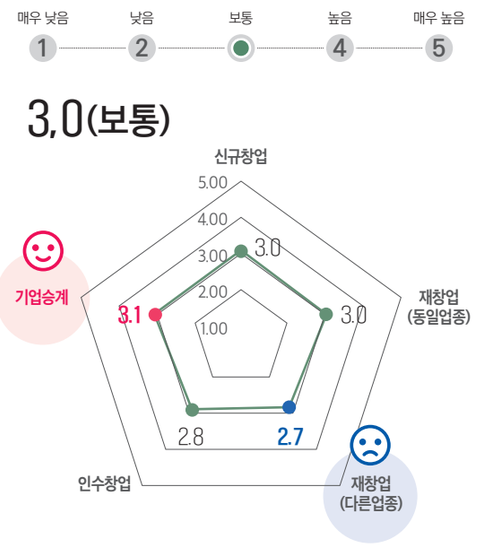
소상공인의 창업형태에 따른 차이 : 직업만족도·삶의만족도·업무피로도

신규창업을 한 소상공인은 재창업이나 인수창업 한 소상공인에 비해 직업만족도가 높고(3.2점), 다른 업종으로 재창업을 한 경우 직업만족도가 비교적 낮게 나타났다(2.9점). 삶의만족도는 가족과 함께 일하는 사례가 많은 가업승계가 재창업이나 신규창업에 비해 만족도가 높다(3.1점). 다른 업종으로 재창업한 경우는 직업만족도와 삶의만족도 모두 낮다.

● 직업만족도

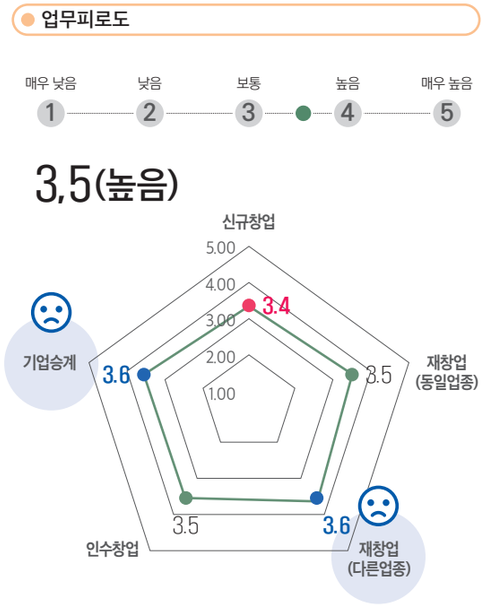


● 삶의만족도



업무피로도는 공통적으로 높게 나타나고 있다. 그 중에서도 가업승계(3.6점)와 다른 업종으로의 재창업의 경우(3.6점) 평균적으로 업무피로도가 보다 더 높은 것으로 나타나고 있다.

업무피로도



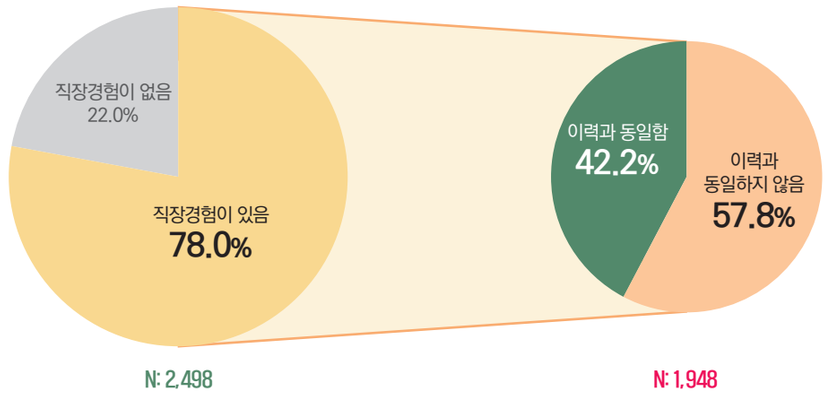
Ⅳ 나의 이력과 가게 운영능력의 관계는?

Q10. 소상공인은 직장 경험이나 이력과 관련 있는 업종으로 시작을 하는가?

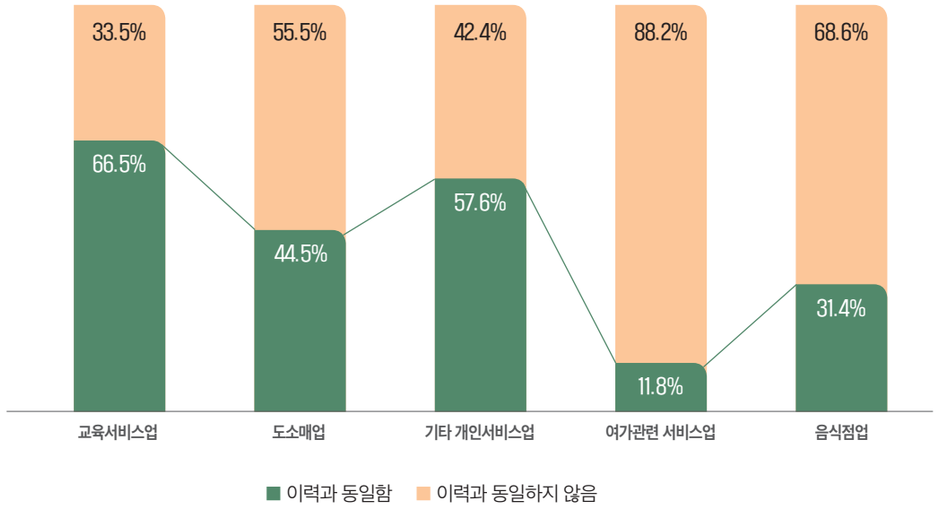
A. 창업하기 전, 직장경험이 있는 소상공인은 78.0%
직장경험과 "동일한 업종"으로 창업하는 소상공인 42.2%

소상공인의 전 직장경험(이력) : 업종별 비교

소상공인의 생활을 시작하기 전(창업 전), 직장 경험이 있는 소상공인은 78.0% 정도이다. 직장 경험이 있는 소상공인 중, 전 직장 이력과 동일하거나 관련이 있는 업종으로 창업한 비중이 42.2%이다. 보통의 소상공인들은 전 직장경험이나 이력과는 무관한 업종으로 창업하는 비중이 더 높은 것(57.8%)으로 나타났다.



업종별로 살펴보았을 때, 전 직장경험과 동일하거나 관련 있는 업종으로 창업을 많이 한 경우는 교육 서비스업(66.5%)이다. 수리 및 기타 개인 서비스업도 이력과 동일한 업종으로 창업한 소상공인이 과반수 이상을 차지한다(57.6%). 반면에 전 직장경험과 관련이 없는 업종으로 창업한 사례가 많은 업종으로 예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업의 88.2%가 현 사업체와 이력이 관련이 없는 것으로 나타났다. 음식점업도 전 직장 경험과 상관없이 새롭게 사업을 시작한 비중이 높다(68.6%).



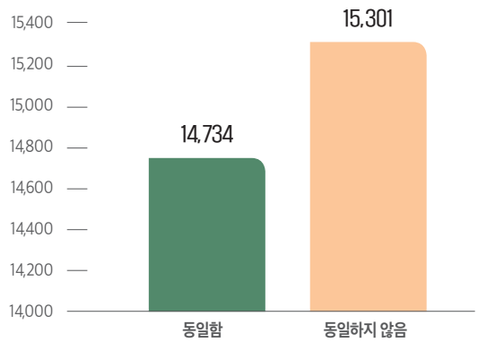
Q11. 전 이력과 동일한 업종에서 일을 할 경우, 더 높은 매출이나 수익을 올리는가?

A. 직장경험과 "동일한 업종" 창업한 경우, 영업이익과 월수입 높아 "동일하지 않은 업종"으로 창업 시, 더 많은 창업자금 소요

소상공인 전 직장경험(이력) 따른 차이 : 수익 지표

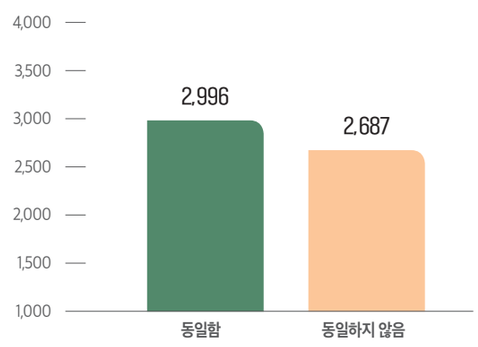
창업 전 직장경험과 동일한 업종으로 창업한 소상공인의 매출(14,734만원)은, 이력과 동일하지 않은 업종으로 창업한 경우(15,301만원) 보다 크지 않다. 하지만 영업이익을 비교하면 이력과 동일한 업종에서 시작한 소상공인(2,996만원)이, 동일하지 않은 업종으로 창업한 소상공인(2,687만원) 보다 더 높은 순이익을 올리는 것으로 나타났다. 전직 경험 및 이력과 동일한 업종으로 창업한 경우 업종에 대한 이해도가 높고, 영업비용 등을 절감함으로써 영업이익이 높은 것을 알 수 있다.

매출액 (단위 : 만원)



※ 2022년 평균 매출액(점포당)

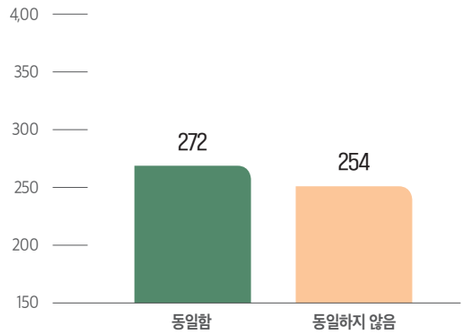
영업이익 (단위 : 만원)



※ 2022년 평균 영업이익(점포당)

전직 및 이력과 동일한 업종에서 일하는 소상공인의 평균 월수입 또한 높다.

월수입 (단위 : 만원)

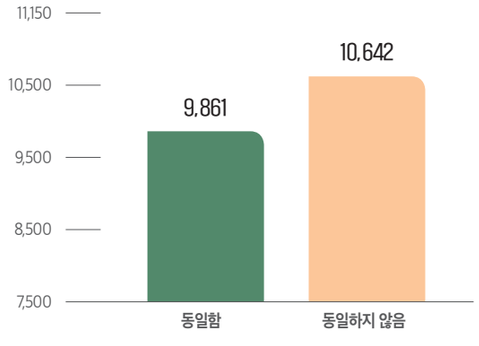


※ 2022년 평균 월수입(점포당)

소상공인 전 직장경험(이력) 따른 차이 : 비용 지표

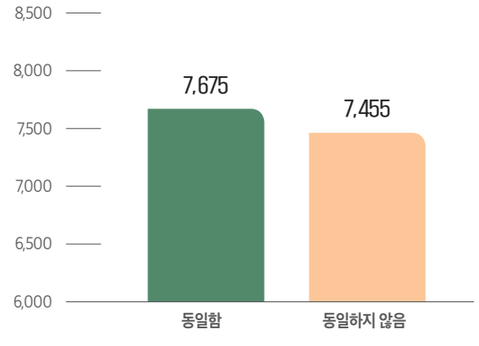
전 이력과 동일한 업종으로 창업하는 소상공인(9,861만원)과 동일하지 않은 업종으로 창업한 소상공인(10,642만원)의 창업자금은 큰 차이는 없지만, 전직과 관련 있는 업종에서 시작하는 경우 창업 소요 비용을 비교적 절감하는 것으로 보인다. 현재 사업체 운영을 위해 소요된 부채는 동일한 업종에 종사하는 소상공인의 금액(7,675만원)이 더 큰 것으로 나타났다.

창업자금 (단위 : 만원)



※ 2022년 평균 소요비용(평균)

부채수준 (단위 : 만원)



※ 2022년 평균 부채수준(점포당)

Q12. 소상공인이 되기 전의 이력과 동일한 업종에서 일할 경우, 만족도는 높을까?

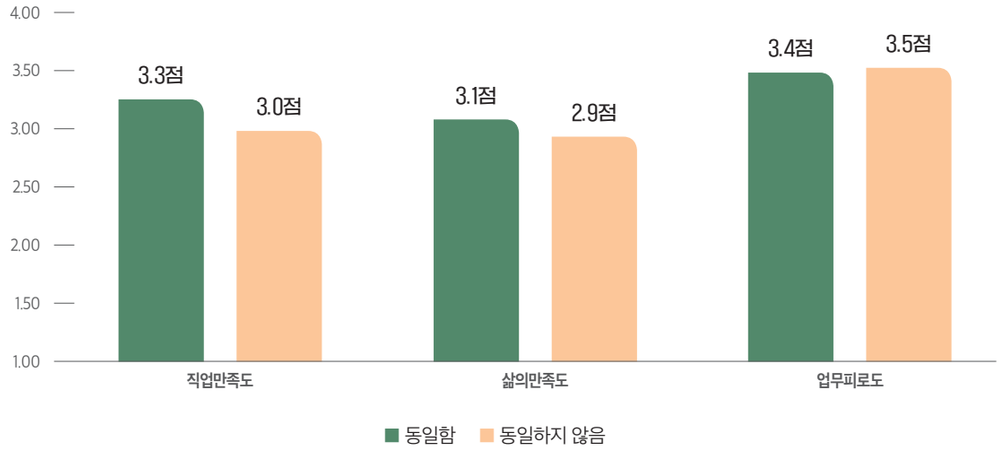
A. 전 직장경험과 "동일한 업종"으로 창업한 소상공인이 직업만족도와 삶의만족도 모두 높아

소상공인 전 직장경험(이력) 따른 차이 : 직업만족도·삶의만족도·업무피로도

소상공인으로 창업을 하기 전의 직장경험과 이력은 사업체를 운영함에 있어 긍정적인 요소로 작용하는 것으로 파악된다. 영업이익과 월수입은 동일한 업종으로 창업하여 사업을 유지하고 있는 소상공인이 더 높다.

이러한 이유로 동일한 업종에 종사하는 소상공인의 전반적인 만족도는 평균보다 높게 나타났다. 수익이 보다 높고 경험을 바탕으로 업종에 대한 이해도가 높아, 직업과 삶에 대한 만족도 모두 동일하지 않은 업종에 종사하는 소상공인 보다 더 높은 점수를 보인다.

업무피로도는 모든 소상공인이 높게 나타나고 있지만, 직업과 삶의만족도가 높은 동일 업종에 창업한 소상공인이 상대적으로 업무피로도가 더 낮은 것을 알 수 있다.



Ⅴ 서울에서 장사가 잘되는 지역은?

Q13. 서울의 어디에서 장사가 잘될까? 매출이 높은 지역과 낮은 지역은 차이는?

A. 도심권의 매출액과 영업이익이 가장 높고, 강북권이 가장 낮아 강남권은 월 인건비가 가장 많이 드는 지역으로 나타나

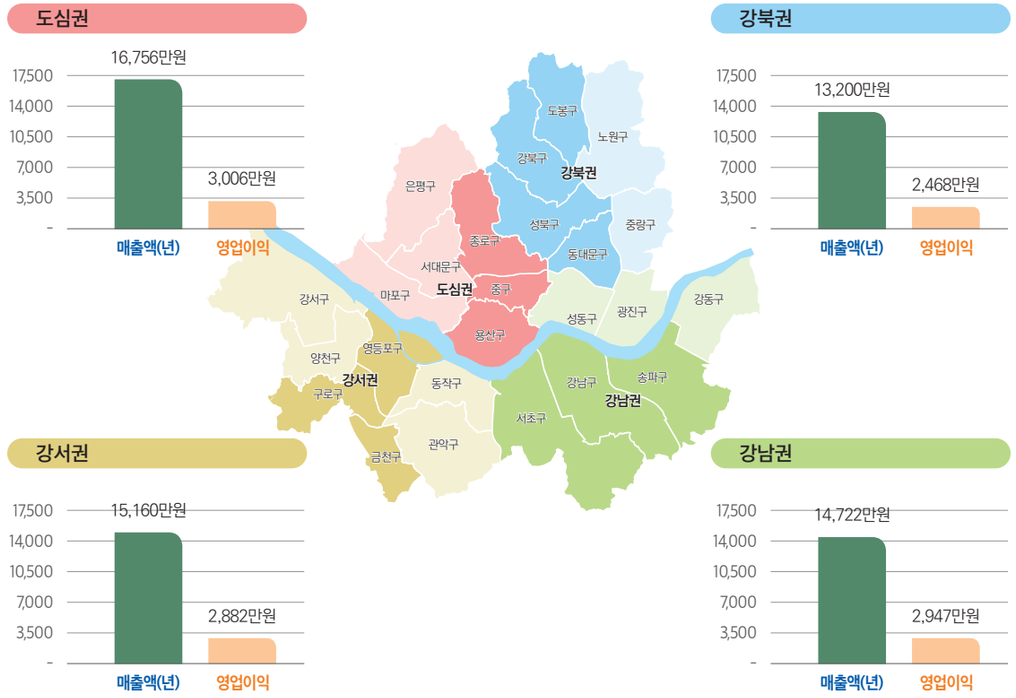
서울시 권역별 매출액·영업이익·월수입※ 비교

소상공인과 상권의 분포가 높은 서울시 권역을 구분하여 비교해 보면 매출액이 가장 높은 곳은 도심권(종로구, 중구, 용산구)으로 음식점업의 밀집도가 높은 곳이다. 도심권의 매출액은 16,756만원으로 가장 높고, 영업이익도 3,006만원으로 가장 높게 나타났다.

권역별로 매출액을 비교하면 도심권(16,756만원) 다음으로 강서권(15,160만원), 강남권(14,722만원), 강북권(16,200만원)의 순이다. 영업이익은 도심권(3,006만원)이 가장 높고 강남권(2,947만원), 강서권(2,882만원), 강북권(2,468만원) 순으로 나타났다.

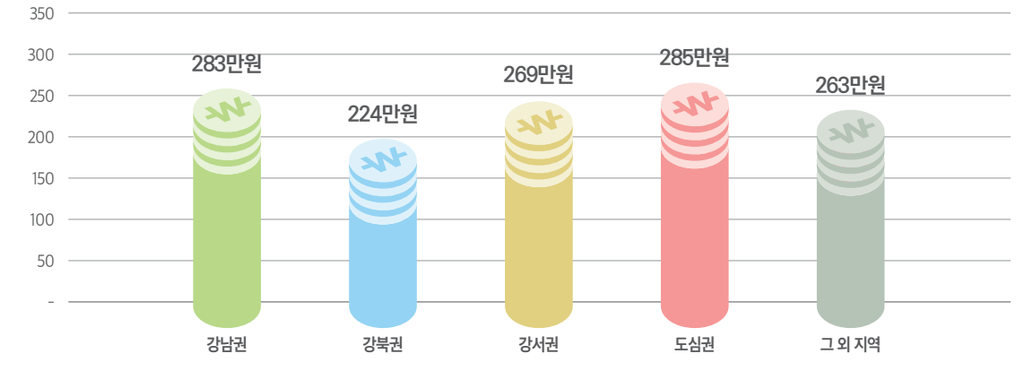
※ 매출액·영업이익·월수입 : 2022년 기준, 점포당 평균값

매출액·영업이익



월수입

평균 월수입은 도심권(285만원)과 강남권(283만원)이 비슷한 수준을 보였고, 강서권 269만원, 강북권이 224만원으로 가장 낮게 나타났다.



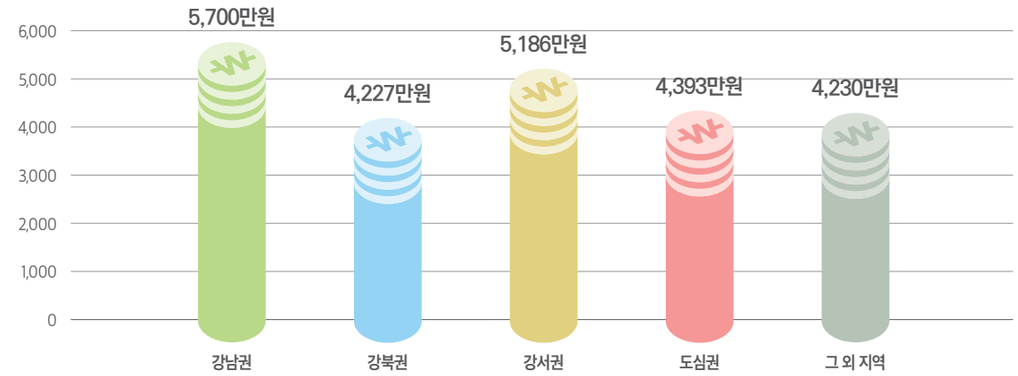
서울시 권역별 영업비용·부채금액·월 인건비 비교

	총 영업비용	부채금액	월 인건비
강남권	11,775만원	**5,700만원**	**103만원**
강북권	**10,732만원**	4,227만원	63만원
강서권	12,278만원	5,186만원	73만원
도심권	**13,750만원**	**4,393만원**	**74만원**
그 외 지역	**11,746만원**	4,230만원	101만원
전체 평균	11,915만원	4,561만원	89만원

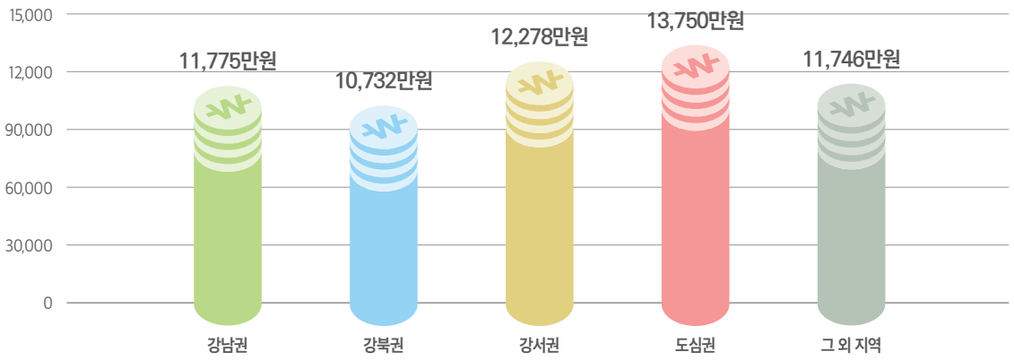
※ 영업비용·부채금액·월 인건비 : 2022년 기준, 점포당 평균값

영업비용이 많이 드는 곳은 도심권으로 매출이 높은 만큼 영업비용도 높은 것으로 나타났다. 영업비용은 강북권에서 가장 작게 나타났으며, 현재 보유하고 있는 부채규모는 강남권의 소상공인이 가장 높은 것을 알 수 있다. 월 인건비가 가장 높은 지역은 강남권으로 평균 103만원을 지출하고 있다.

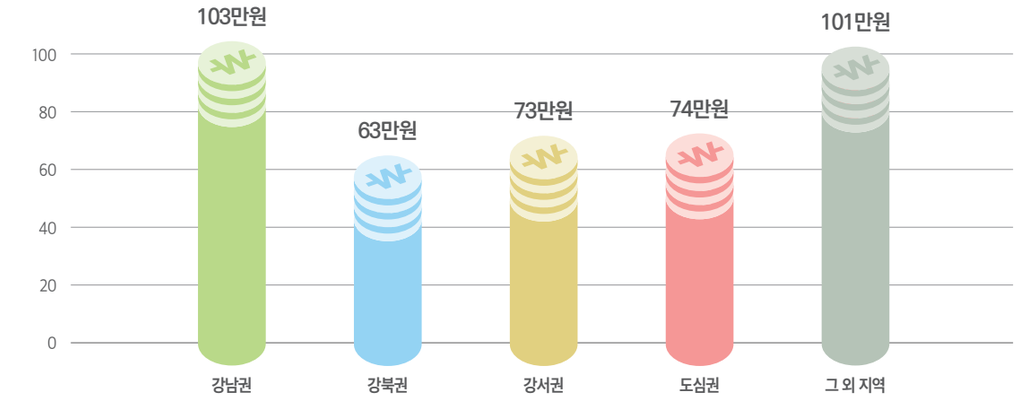
부채금액



영업비용



월 인건비



Q14. 서울에서 임차료가 비싼 지역은 어디일까? 월세와 보증금 현황은?

A. 평(3.3㎡)당 임차료, 월세, 보증금 모두 강남권이 타 권역보다 비싸 평(3.3㎡)당 임차료 가장 저렴한 강서권은 사업장 면적 가장 넓어

서울시 권역별 임차료·사업장 면적 비교

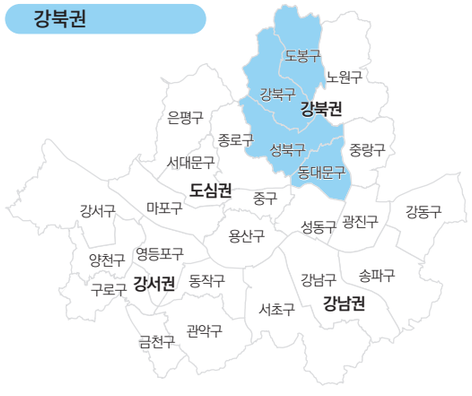
평균 1년 임차료가 가장 비싼 지역은 강북권이다(1,863만원). 하지만 사업장 면적을 고려하여 평(3.3㎡)당 임차료를 산출했을 때, 가장 비싼 지역은 강남권으로 평(3.3㎡)당 142만원의 임차료를 지불하고 있다. 강남권 외 다른 지역의 평(3.3㎡)당 임차료는 강북권 140만원, 도심권 130만원, 강서권 112만원 순이다.

월세 또한 강남권이 197만원으로 가장 비싸고, 강서권은 141만원으로 타 권역에 비해 저렴하다. 보증금 역시 강남권은 3,000만원에 육박하고, 강서권은 2,313만원으로 상대적으로 낮다.

강남권

1년 임차료	1,747만원
사업장 면적	52평(3.3㎡)
평(3.3㎡)당 임차료	142만원
월세	197만원
보증금	2,988만원

강북권

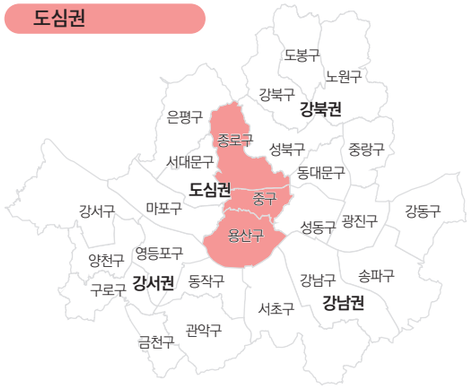


1년 임차료	1,863만원
사업장 면적	46평(3.3㎡)
평(3.3㎡)당 임차료	140만원
월세	153만원
보증금	2,362만원

강서권

1년 임차료	1,809만원
사업장 면적	56평(3.3㎡)
평(3.3㎡)당 임차료	112만원
월세	141만원
보증금	2,313만원

도심권



1년 임차료	1,851만원
사업장 면적	24평(3.3㎡)
평(3.3㎡)당 임차료	130만원
월세	169만원
보증금	2,741만원

사업장 면적이 가장 넓은 지역은 강서권 56평(3.3㎡)인데, 이는 평(3.3㎡)당 임차료나 월세가 타 권역에 비해 저렴한 것이 영향을 미친 것으로 보인다. 사업장 면적(평균)은 강남권 52평(3.3㎡), 강북권 46평(3.3㎡), 도심권 24평(3.3㎡) 순으로 나타났다.

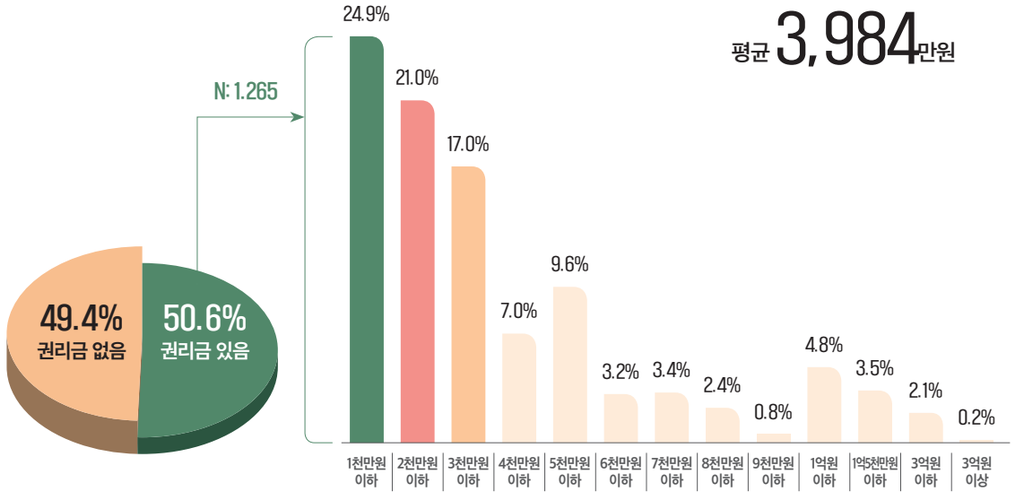
권역별로 사업장 임대와 관련된 비용 사항을 분석한 결과, 소위 말해 "강남에서 장사하는 사람"들은 임차료, 월세, 보증금 등 모든 요소에서 상대적으로 많은 비용을 지불하고 있다. 또한 월 인건비 또한 타 권역에 비해 높아, 점포를 운영하는데 영업비용이 많이 드는 것으로 나타났다. 하지만 그에 비해 매출액이나 영업이익이 높지 않아, 수익을 창출하고 폐업을 방지하기 위해서는 컨설팅 등을 통해 적합한 경영 전략이 필요하다.

Q15. 서울의 소상공인은 어느 정도의 권리금을 내고 있을까?

A. 권리금을 낸 비율은 50.6%, 평균 3,984만원 권리금 지출
권리금을 많이 낸 경우, 매출액이 높지만 부채금액도 높아

권리금 유무와 권리금 분포

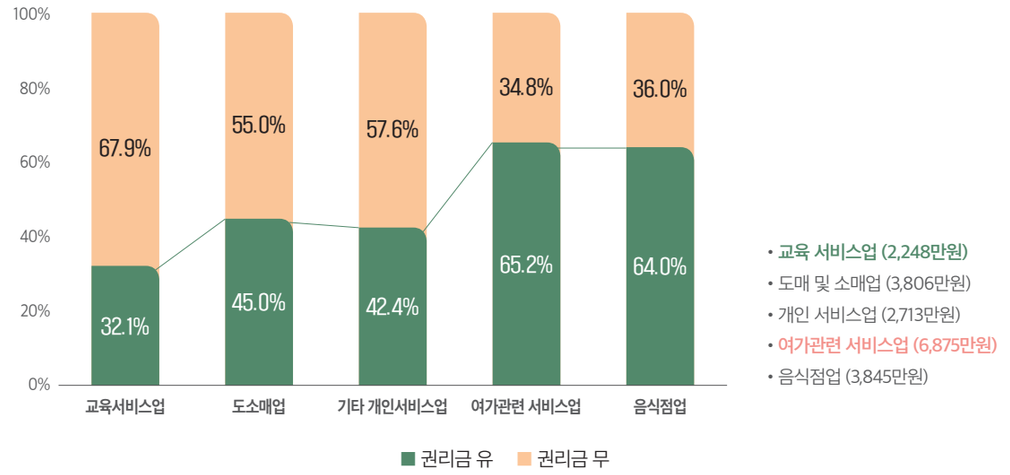
서울의 소상공인 중 사업을 시작할 때 권리금[2]을 낸 비율은 50.6%이고, 권리금을 냈을 경우 약 4,000만원 가량을 지급한 것으로 조사되었다(평균 3,984만원). 권리금은 1,000만원 이하의 금액으로 내는 경우가 가장 많았고(24.9%), 대체적으로 3,000만원 이하의 수준에서 권리금을 내고 있다. 그리고 1억 이상의 권리금을 지급하는 경우도 5.8% 정도를 차지하고 있다.



2) 권리금 : 기존의 가게나 회사를 인수할 때 고객과 영업방식을 인계받는 대가로 지급하는 금액

업종별 권리금 유무 및 평균 권리금

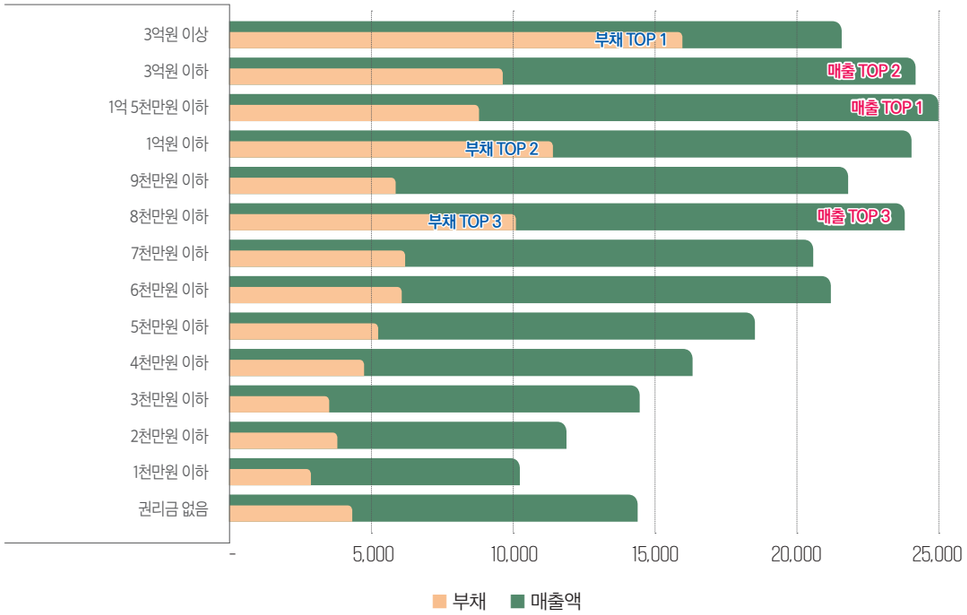
업종별로 살펴보았을 때, 가장 많은 권리금을 내는 업종은 예술, 스포츠 및 여가 관련 서비스업으로 65.2%가 권리금을 지급했고 평균 6,875만 원을 낸 것으로 파악되었다. 음식점업의 경우도 64.0%가 권리금(평균 3,845만원)을 내고 있어 다른 업종에 비해 권리금을 지급하는 비중이 높게 나타났다. 학원 등이 해당하는 교육 서비스업은 32.1%가 권리금을 내고 있고, 금액 역시 2,248만원으로 가장 낮다.



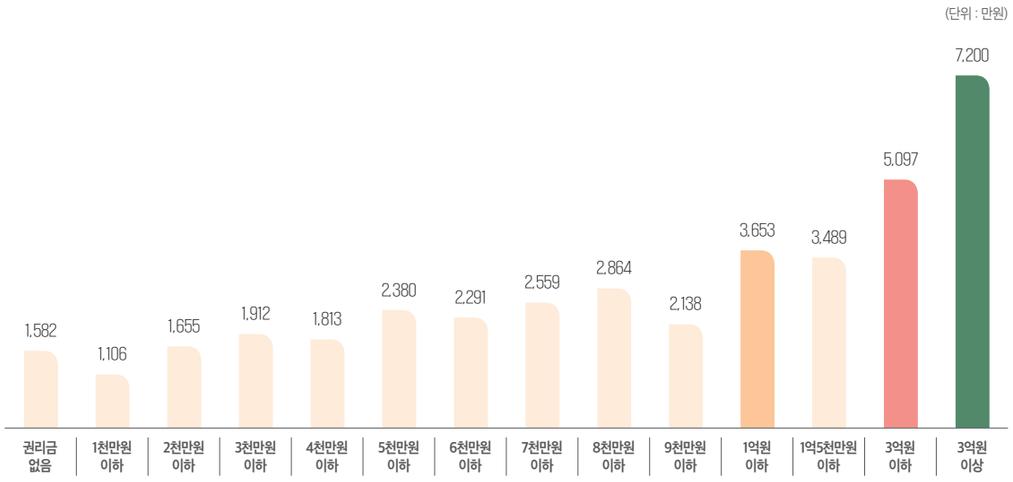
권리금에 따른 평균 매출액·부채금액·임차료 현황

권리금은 기존의 임차인에게 새로 영업을 시작한 임차인이 기존 점포와 시설에 대한 비용을 지급하는 것이다. 또한 영업이 잘 되고 있는 점포의 경우 기존의 고객과 이윤을 승계하는 의미해서 높은 권리금을 내기도 한다. 그렇다면 과연 권리금을 많이 낸 경우, 장사가 잘 되는 것일까?

1억원 정도의 권리금을 지급한 경우 매출액이 가장 높고 1억~1억 5천만원의 권리금을 낸 소상공인 또한 매출액이 높게 나타나, 권리금을 많이 낸 소상공인이 매출액도 높은 경향을 보이고 있다. 하지만 권리금을 많이 낸 경우 부채 금액 또한 큰 것으로 나타났다.



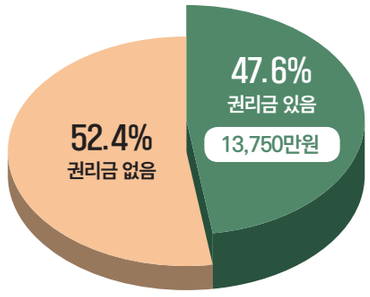
많은 권리금을 낸 경우 임차료도 높은 것으로 나타났다. 1억 이상의 권리금을 지급한 경우 평균적으로 임차료가 3천만원 이상이고, 권리금을 3억 이상 지급한 경우 평균 임차료가 7천만원 이상인 것으로 나타났다.



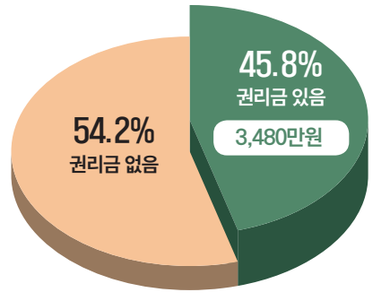
서울시 권역별 권리금 비교

서울시 권역별로 나누어 비교한 권리금은 지역에 따라 편차가 크다. 매출액이 크고 임차료가 높았던 강남권과 도심권의 경우 권리금이 1억원 이상을 내고 있고, 강북권과 강서권은 평균 3천~4천만원 정도의 권리금을 내는 것으로 나타났다.

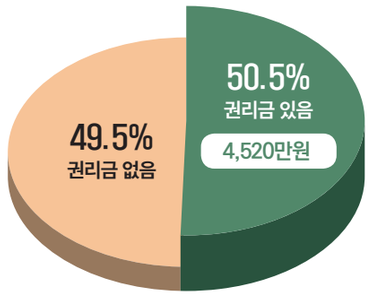
강남권



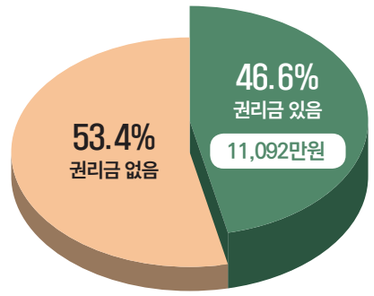
강북권



강서권



도심권



Ⅵ 우리 가게는 어떻게 운영을 해야될까?

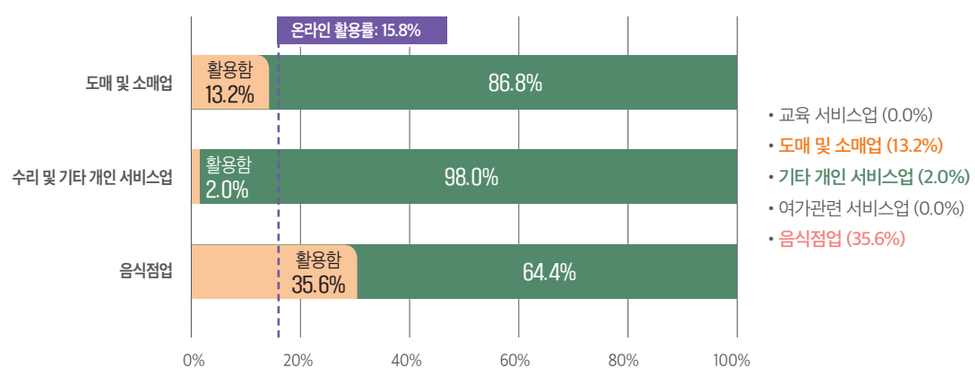
Q16. 소상공인은 온라인 시장이나 플랫폼을 얼마나 활용하고 있을까?

A. 온라인플랫폼 활용률 15.8%,
음식점업이 35.6%로 가장 높아
연령대가 높을수록 온라인플랫폼 활용률은 낮아져

ICT 기술의 발달로 인한 스마트폰의 활용과 코로나19로 인해 현재 소비 트렌드는 비대면 소비로 급격히 변화하였다. 특히 코로나19의 발생으로 사회적 거리두기 등 소상공인들은 영업에 직격탄을 맞으면서, 생존 대안으로 온라인 시장으로의 진출이 대두되었다.
그렇다면 서울시 소상공인의 온라인플랫폼 활용률은 얼마나 될까?

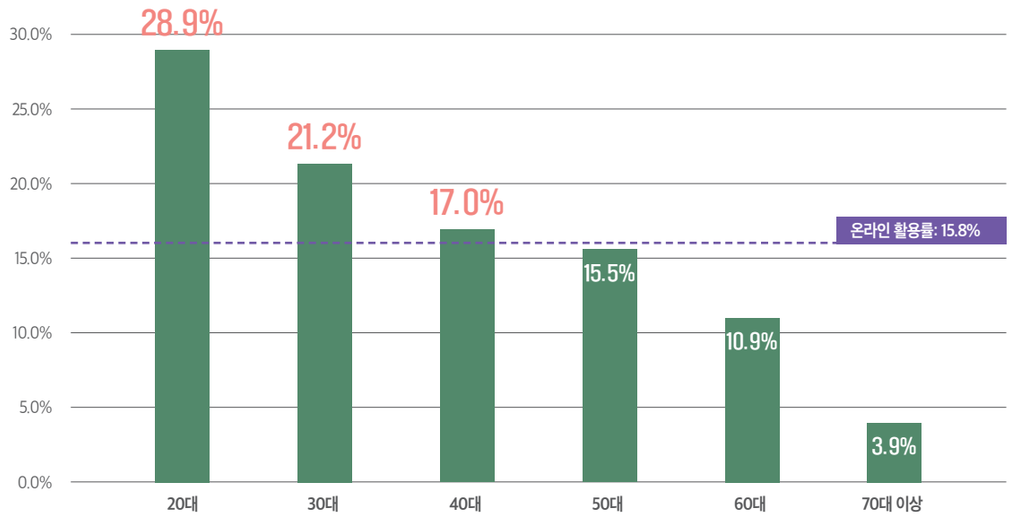
소상공인의 온라인플랫폼 활용률 : 업종별 비교

온라인플랫폼을 활용하는 업종은 도매 및 소매업, 수리 및 기타 개인 서비스업, 음식점업으로 나타났다. 음식점업의 주로 스마트폰을 활용한 배달앱이 주 활용 플랫폼이고, 도매 및 소매업의 경우 온라인쇼핑몰 등과 같이 인터넷 기반의 플랫폼을 주로 활용하고 있다.



소상공인의 온라인플랫폼 활용률 : 연령별 비교

온라인플랫폼을 활용하는 소상공인의 주 연령대는 청·장년층(2~30대)으로 20대 28.9%, 30대 21.2%가 온라인플랫폼을 활용하고 있다. 40대의 경우 17.0%가 활용하고 있으며, 연령대가 높아질수록 온라인플랫폼 활용률은 떨어진다. 하지만 전반적으로 소상공인의 온라인플랫폼 활용률은 미미하다.
전체적으로 평균 15.8% 정도가 온라인플랫폼을 활용하고 있으며, 전체 매출에서도 온라인 판매를 통한 매출의 비중은 크지 않은 것으로 조사되었다.



Q17. 온라인플랫폼을 활용하는 소상공인은 매출과 수익이 더 높을까?

A. 온라인플랫폼 활용할 경우
매출액, 영업이익, 월수입 모두 높아
온라인플랫폼 활용에 따른 배달수수료는 월 평균 88만원

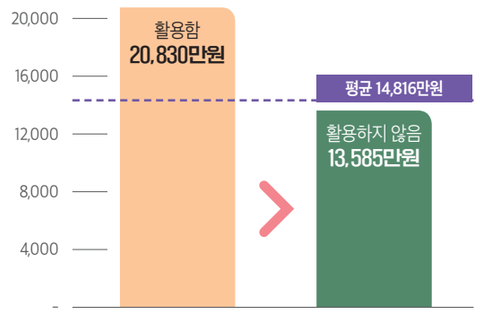
소상공인이 온라인플랫폼을 활용하는 것은 사회경제적으로 소비 트렌드가 변화한 것도 있지만, 매출을 높이기 위해 시작하는 이유가 크다. 따라서 온라인플랫폼을 활용하는 경우 소득이 더 높은지 확인해볼 필요가 있다.

온라인플랫폼 활용에 따른 차이 : 수익 지표

	연평균 매출액	영업이익	월수입
온라인플랫폼 활용	20,830만원	4,443만원	357만원
온라인플랫폼 비활용	13,585만원	2,584만원	245만원
전체 평균	14,816만원	2,901만원	263만원

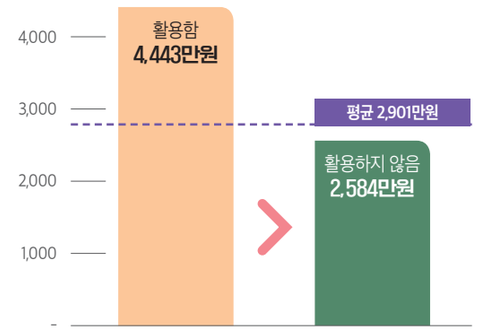
온라인플랫폼을 활용하는 소상공인의 매출액(20,830만원)은 활용하지 않는 업체보다 매출액(13,585만원)이 높은 것으로 나타났다.

매출액

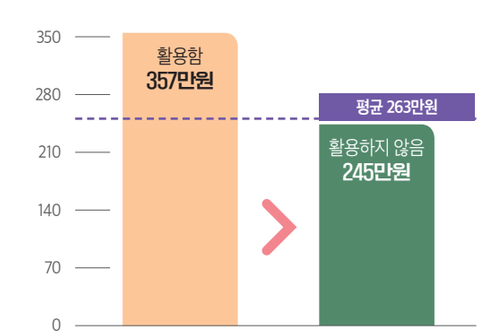


온라인플랫폼을 활용하는 소상공인의 영업이익(4,443만원)은 활용하지 않는 소상공인 (2,584만원) 보다 약 2천만원 가까이 높게 나타났고, 월수입 또한 높다. 이처럼 온라인플랫폼을 활용하여 영업을 하고 있는 사업체가 보다 높은 수익을 내고 있는 것을 알 수 있다.

영업이익



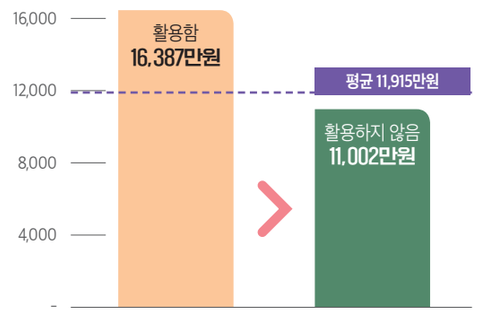
월수입



온라인플랫폼 활용에 따른 차이 : 비용 지표

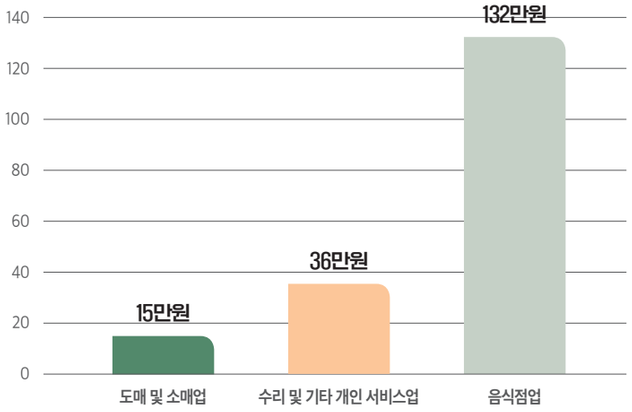
온라인플랫폼을 활용하는 소상공인이 활용하지 않는 소상공인 보다 더 높은 수익을 올리는 것으로 나타났지만, 소요되는 영업비용 역시 더 큰 것으로 나타났다.
온라인플랫폼을 활용할 경우 가장, 부담되는 비용으로 온라인플랫폼 수수료를 들 수 있다. 온라인플랫폼 활용 수수료를 조사한 결과 배달 수수료의 경우 월평균 88만원의 비용을 지불하고 있었고, 플랫폼 이용 수수료는 월 22만원의 비용을 지불하고 있었다. 따라서 순영업이익이 2~300만원 가량인 소상공인에게 월 100만 원에 이르는 온라인플랫폼 활용 수수료는 부담이 되는 측면이 분명해 보인다.

영업비용



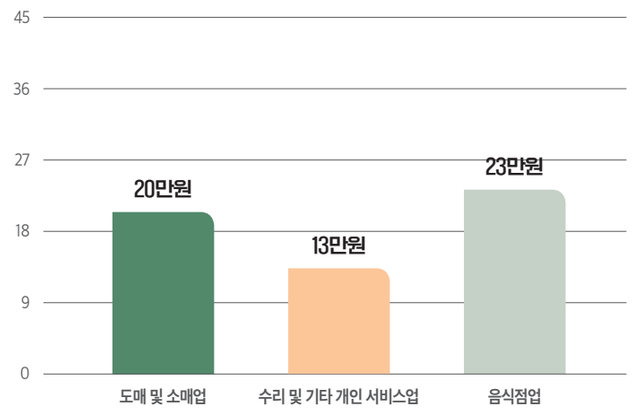
온라인플랫폼 활용 업종의 수수료 비교

배달수수료(월 평균)



88만원
배달수수료 (평균)

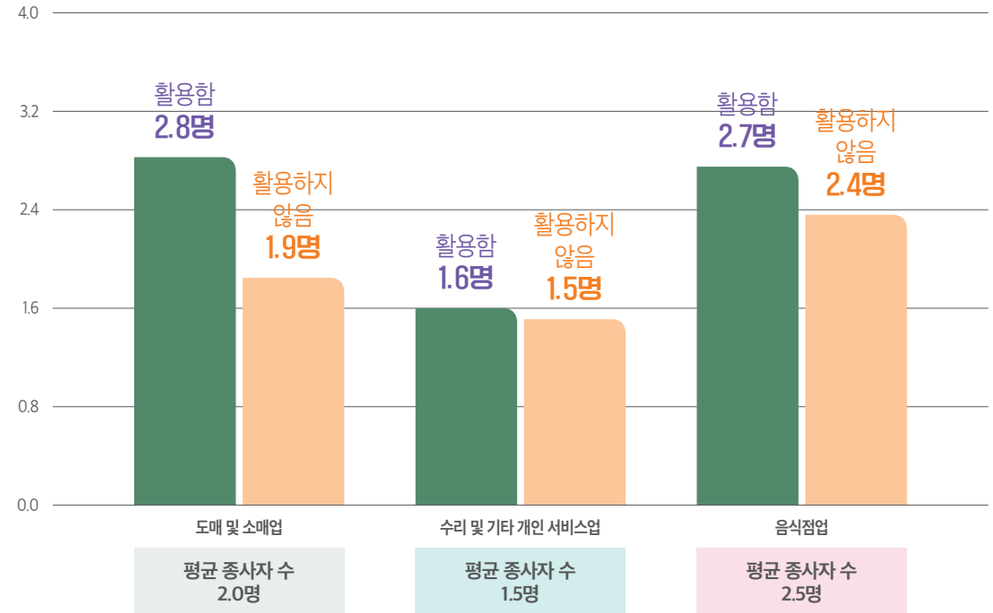
플랫폼수수료(월 평균)



22만원
플랫폼 이용 수수료(평균)

온라인플랫폼 활용에 따른 차이 : 종사자 수 비교

온라인플랫폼을 활용하는 사업체의 경우 종사자 수는 온라인플랫폼을 활용하지 않는 소상공인보다 더 많은 것으로 나타났다. 도매 및 소매업은 평균적으로 2.0명 정도의 근로자(상시근로자, 아르바이트 포함)를 고용하고, 음식점업은 2.7명 정도 종사자를 고용하고 있는 것으로 나타났다.



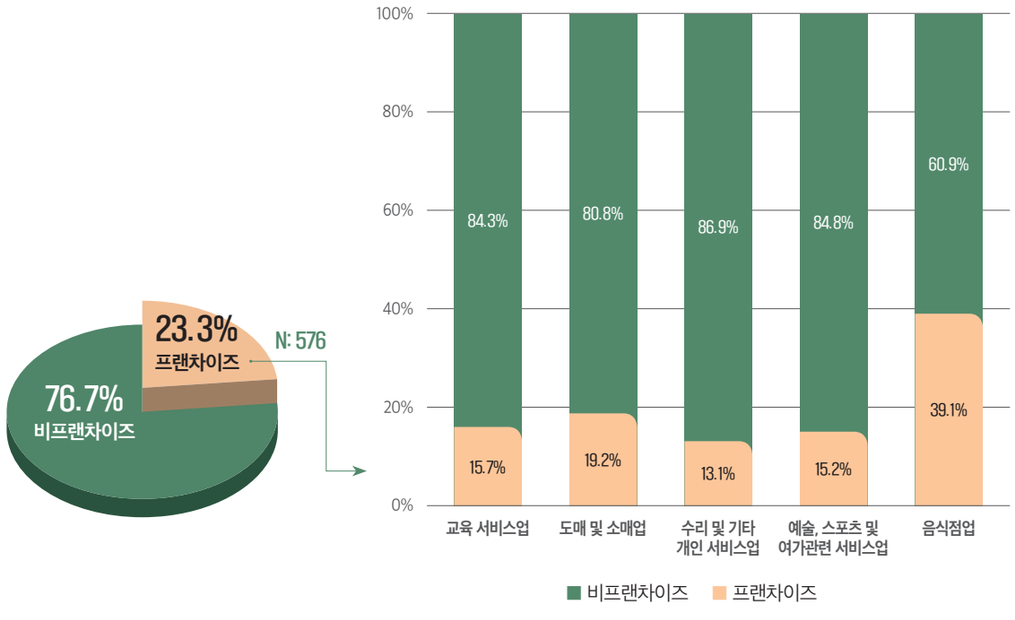
Q18. 프랜차이즈로 운영하면 장사가 잘될까? 업종에 따라 다르지 않을까?

A. 프랜차이즈로 운영하는 비율은 23.3%, 음식점업이 39.1%
프랜차이즈는 수익이 높지만 임차료, 월세 등
더 많은 비용 지출

소상공인이 창업을 할 때 고려하는 방법 중 하나가 프랜차이즈를 활용하는 것이다. 프랜차이즈는 안정적으로 창업을 할 수 있다는 점에서, 예비 소상공인이 매력적인 선택지이다. 그렇다면 프랜차이즈를 통한 사업체 운영현황은 어떻게 될까?

소상공인의 프랜차이즈 운영현황 : 업종별 비교

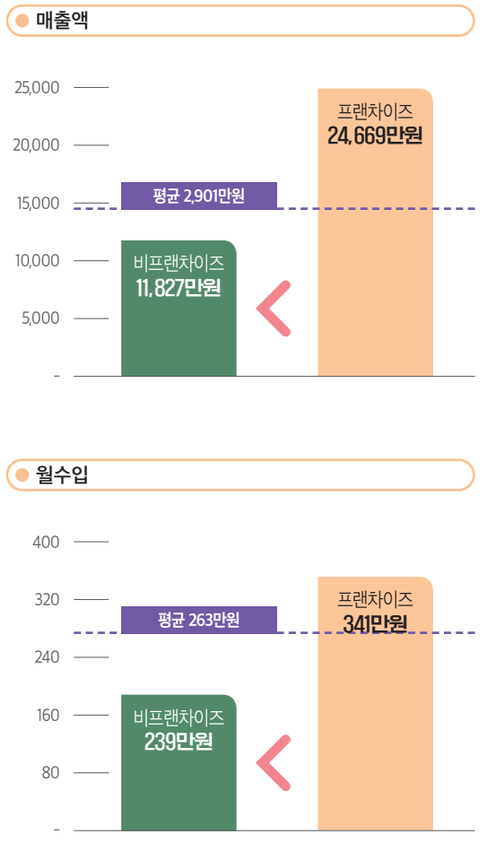
프랜차이즈를 통해 점포를 운영하는 비율이 가장 높은 업종은 음식점업으로 39.1%가 프랜차이즈이다. 다른 업종은 프랜차이즈를 활용하는 비율이 20% 이하로 크지 않다.

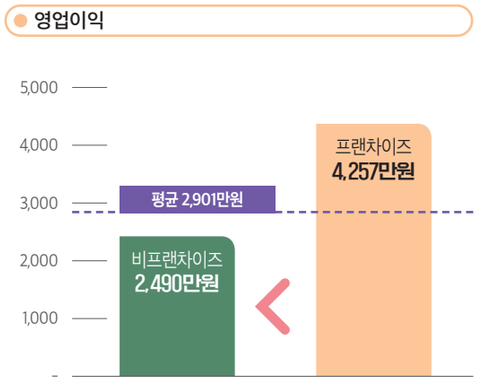


프랜차이즈 운영에 따른 차이 : 수익 지표

	연평균 매출액	영업이익	월수입
프랜차이즈	24,669만원	4,257만원	341만원
비프랜차이즈	11,827만원	2,490만원	239만원
전체 평균	14,816만원	2,901만원	263만원

프랜차이즈를 통해 점포를 운영하는 소상공인이 일반적인 소상공인에 비해 매출액, 영업이익 모두 2배 정도 높은 수익을 올리고 있다. 월수입 또한 프랜차이즈로 운영하는 경우 더 높게 나타난다.



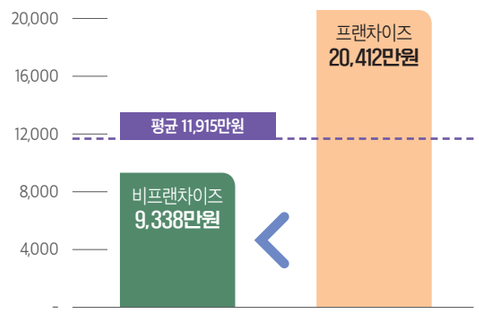


프랜차이즈 운영에 따른 차이 : 비용 지표

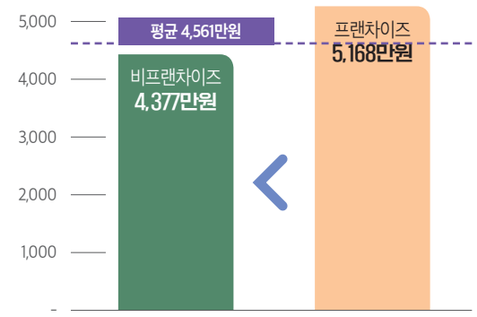
	총 영업비용 (평균)	부채금액 (평균)	월 인건비(평균)
프랜차이즈	20,412만원	5,168만원	143만원
비프랜차이즈	9,338만원	4,377만원	73만원
전체 평균	11,915만원	4,561만원	89만원

프랜차이즈로 사업체를 운영하는 소상공인은 매출액, 영업이익, 월수입 모두 높았지만, 영업비용과 부채금액 그리고 월 인건비 역시 일반 사업체보다 높은 것으로 나타났다.

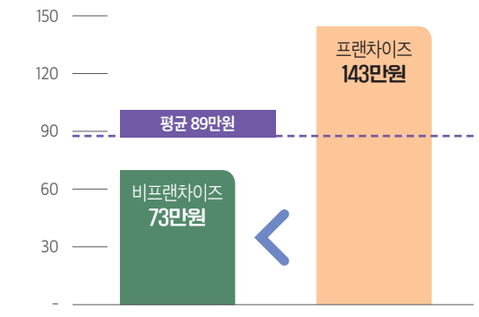
영업비용



부채금액



월 인건비

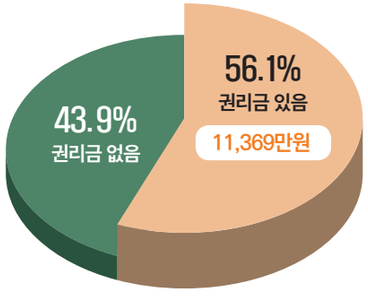


프랜차이즈 운영에 따른 임차료 및 권리금 비교

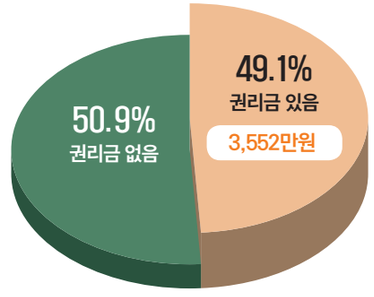
	1년 임차료	사업장 면적	평(3.3㎡)당 임차료	월세	보증금
프랜차이즈	1,928만원	26평(3.3㎡)	115만원	205만원	3,605만원
비프랜차이즈	1,731만원	41평(3.3㎡)	132만원	143만원	2,278만원
전체 평균	1,777만원	38평(3.3㎡)	128만원	157만원	2,587만원

프랜차이즈로 사업체를 운영하는 소상공인은 임차료와 월세, 보증금 등 점포 임대와 관련된 비용에 있어 일반 사업체보다 많은 비용을 지출하고 있다. 사업장 면적은 전체 평균보다 작은 약 26평(3.3㎡) 정도의 규모로 운영을 하고 있다.
프랜차이즈 사업체와 일반 사업체의 권리금 유무를 비교하였을 때, 프랜차이즈 사업체는 56.1%가 권리금을 낸 반면, 일반 사업체는 49.1%가 권리금을 지급하였다. 평균 권리금은 프랜차이즈 사업체의 경우 11,369만 원이고 일반 사업체는 3,552만원으로, 권리금 규모에 있어 프랜차이즈 사업체가 많은 금액을 지출하고 있는 것을 알 수 있다.

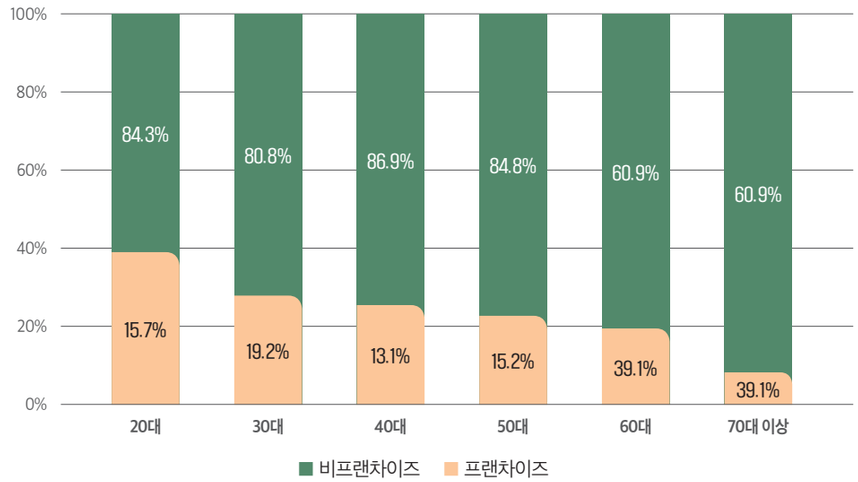
프랜차이즈



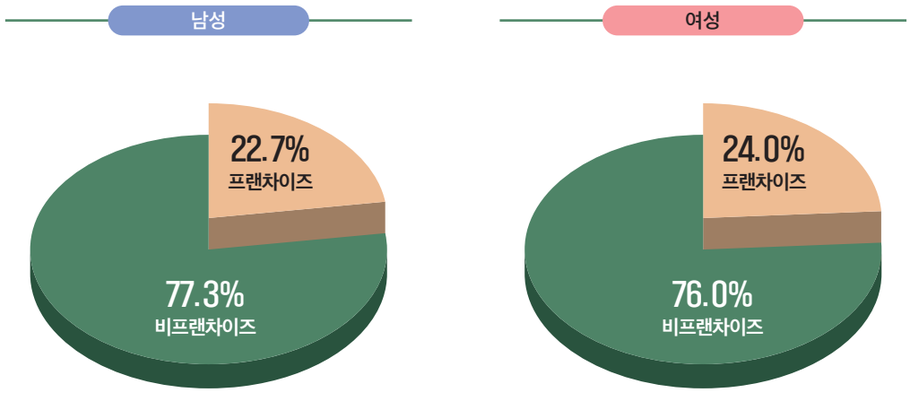
비프랜차이즈



[참고.1] 프랜차이즈 운영 유무 : 연령별 비교



[참고.2] 프랜차이즈 운영 유무 : 성별 비교



Ⅶ 소상공인 지원정책이 필요한 이유?

Q19. 소상공인은 서울시 지원사업(금융보증, 경영컨설팅 등)에 대해 잘 알고 있을까?

A. 소상공인 정책 지원사업에 대한 인지도는 41.4%로 낮아 지원사업을 받지 않은 이유 "몰랐음", "신청해도 되지 않을 것 같아서"

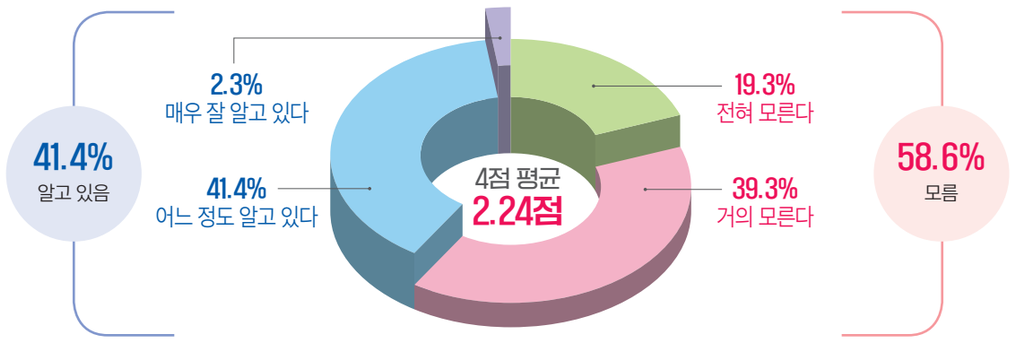
서울시와 서울신용보증재단은 담보력이 부족하지만 성장 가능성이 있는 소상공인의 신용보증을 지원하고, 소상공인의 경쟁력 강화를 위해 교육 및 컨설팅 등을 통한 경영지원 사업을 제공하고 있다. 서울시의 정책과 지원사업에 대해서 소상공인은 얼마나 잘 알고 있을까?

※ 소상공인 정책 지원사업 ※

○ 서울시·서울신용보증재단
- 신용보증, 중소기업 육성자금, 소상공인 종합지원(교육 및 컨설팅), 고용보험 가입 등

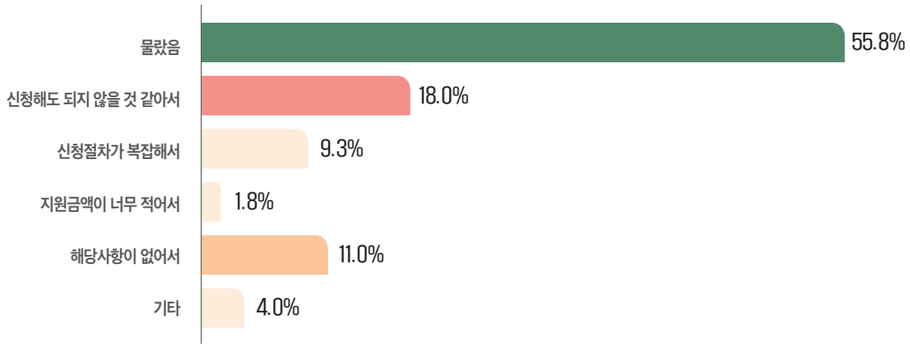
소상공인 정책과 지원사업에 대한 인지도

소상공인 정책 지원사업에 대해서 알고 있는 소상공인은 41.4%이다. 4점의 점수로 측정하였을 때 지원사업에 대한 인지도는 평균 2.24점 정도로 나타났다. 과반수 이상이 소상공인 지원사업에 대한 정보나 인식이 부족한 것을 알 수 있다.



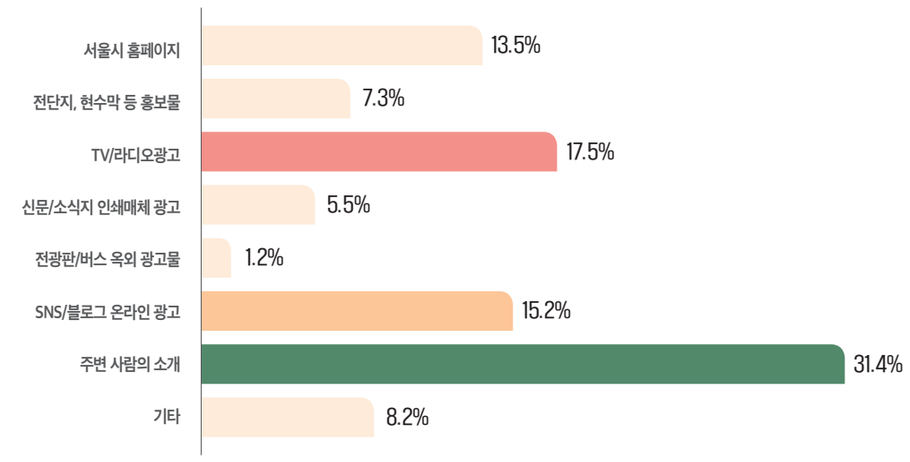
소상공인 정책 지원사업을 받지 않은 이유

사업체를 운영하면서 소상공인 지원사업을 신청하지 않은 이유는 "몰랐음"이 55.8%로 가장 많았고, "신청해도 되지 않을 것 같아서"가 18.0% 순이다. 전반적으로 서울시의 소상공인 지원사업에 대해 잘 모르고 있고, 알고 있더라도 신청절차가 복잡하거나 선정되지 않을 것 같아서 애초에 신청하지 않으려는 부정적인 인식이 있는 것으로 보인다.



소상공인 정책 지원사업을 접하게 되는 경로

소상공인 지원사업을 인지하고 신청한 경우, 어떤 방법을 통해 알게 되었는지 조사한 결과 "주변 사람의 소개"로 접하게 된 사례가 31.4%, 'TV/라디오 등 광고' 17.4%, 'SNS/블로그 등 온라인 광고' 15.2%이다. 정책지원을 받은 사람들의 주요 정보 경로도 주변 사람의 소개로 알게 된 것이 가장 높아, 소상공인의 정책 접근성이 제한적이라는 점에서 정책홍보 전략의 다양화에 대한 고민이 필요하다.



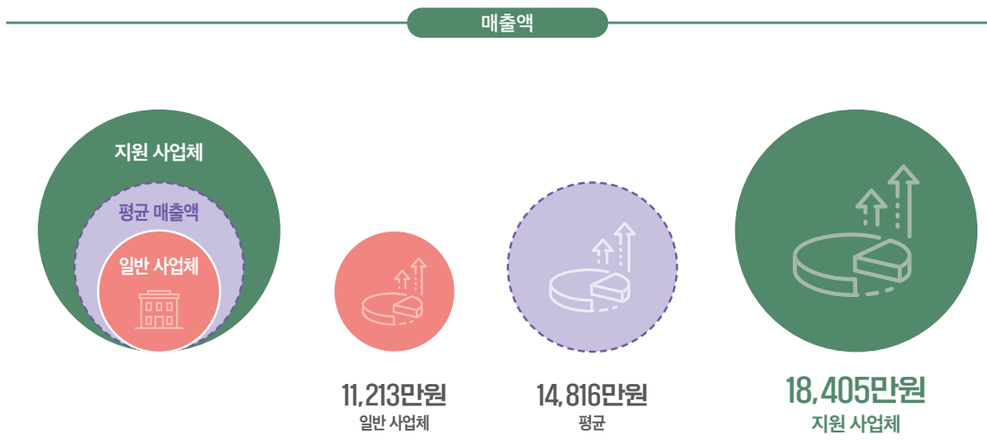
Q20. 금융보증, 경영컨설팅 등 지원을 받은 소상공인과 일반 소상공인의 차이는?

A. 지원사업을 받은 소상공인이 매출액, 영업이익, 월수입 모두 높아 매출 상위 그룹의 75.1%는 정책 지원을 받은 사업체

소상공인 정책지원을 받은 사업체의 매출액·영업이익·월수입

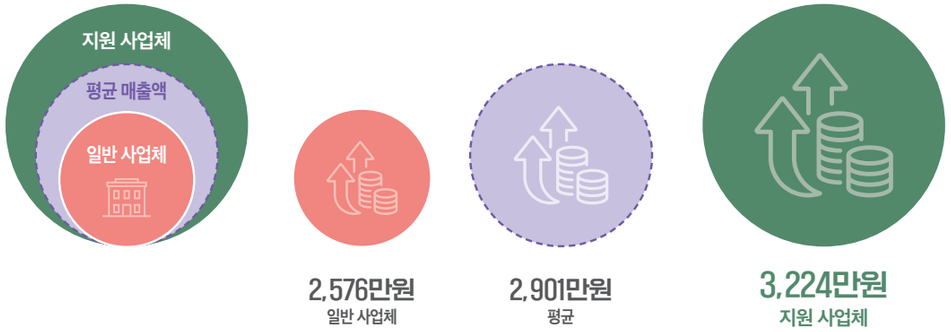
	연평균 매출액	영업이익	월수입
정책지원 사업체	18,405만원	3,224만원	286만원
일반 사업체	11,213만원	2,576만원	241만원
전체 평균	14,816만원	2,901만원	263만원

금융보증이나 경영컨설팅 등 정책 지원사업을 받은 소상공인은 정책지원을 받지 않은 일반 사업체에 비해 많은 수익을 올리는 것으로 나타났다. 정책지원을 받은 사업체의 매출액은 18,405만원으로 일반 사업체보다 약 7,000만원, 전체 평균보다도 4,000만원 정도 높은 매출을 올리고 있다.



영업이익과 월수입 역시 정책지원을 받은 사업체가 일반 사업체보다 더 높은 영업이익과 월수입을 올리고 있다.

영업이익

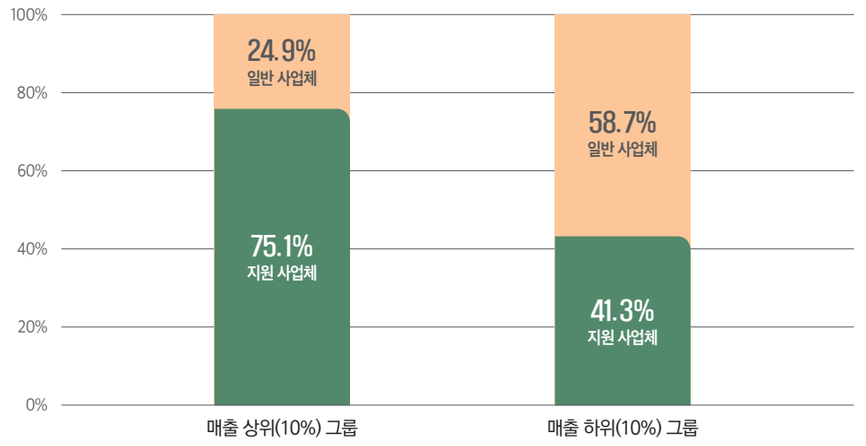


월수입

정책지원을 받은 사업체의 매출 상위 그룹과 하위 그룹 분포

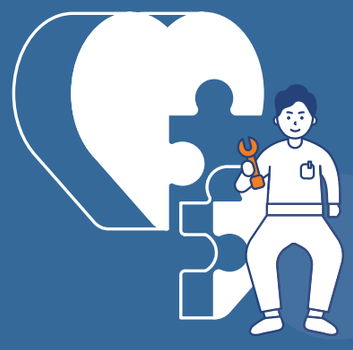
매출액을 기준으로 상위(10%) 그룹의 75.1%가 정책 지원사업을 받은 사업체이다. 반면 매출 하위(10%) 그룹에서는 일반 사업체의 비율이 58.7%로 더 높게 나타났다. 금융보증이나 경영컨설팅 등 정책 지원사업이 소상공인의 매출에 긍정적으로 작용하고 있음을 알 수 있다.

	정책지원 사업체	일반 사업체
매출 상위10%	75.1%	24.9%
매출 하위10%	41.3%	58.7%
전체 평균	58.2%	41.8%



PART
03

2023
서울시
소상공인
생활백서



데이터로 본 소상공인 모습

88 — Ⅰ. 코로나19로 인한 소상공인 변화

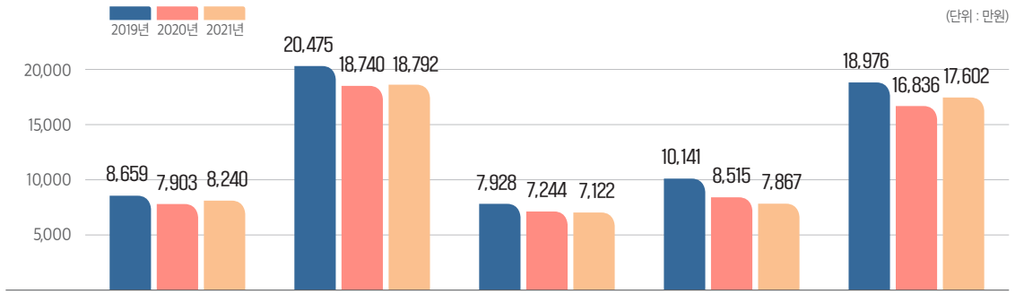
91 — Ⅱ. 아르바이트생 인력현황 및 급여 산정

96 — Ⅲ. 사업장 이전 경험 및 폐업 고려

Ⅰ 코로나19로 인한 소상공인 변화

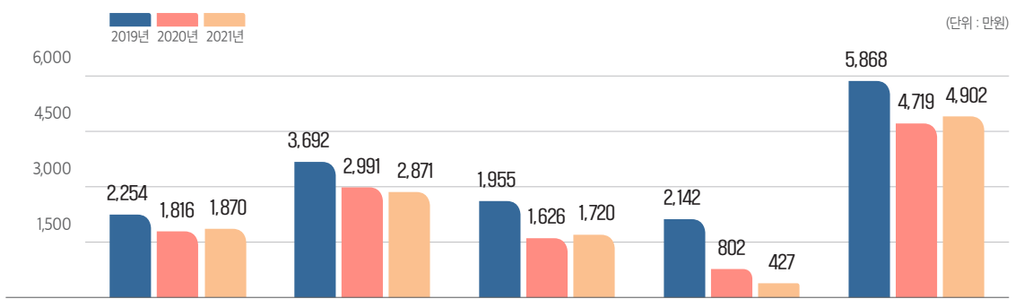
❶ 코로나19 전후, 수익지표 변화

매출액 변화 (2019년~2021년)



교육 서비스업	도매 및 소매업	수리 및 기타 개인 서비스업	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	음식점업
19년대비 20년 증감 : ▼8.7%p 20년대비 21년 증감 : ▲4.3%p	19년대비 20년 증감 : ▼8.5%p 20년대비 21년 증감 : ▲0.3%p	19년대비 20년 증감 : ▼8.6%p 20년대비 21년 증감 : ▼1.7%p	19년대비 20년 증감 : ▼16.0%p 20년대비 21년 증감 : ▼7.6%p	19년대비 20년 증감 : ▼11.3%p 20 년대비 21년 증감 : ▲4.5%p

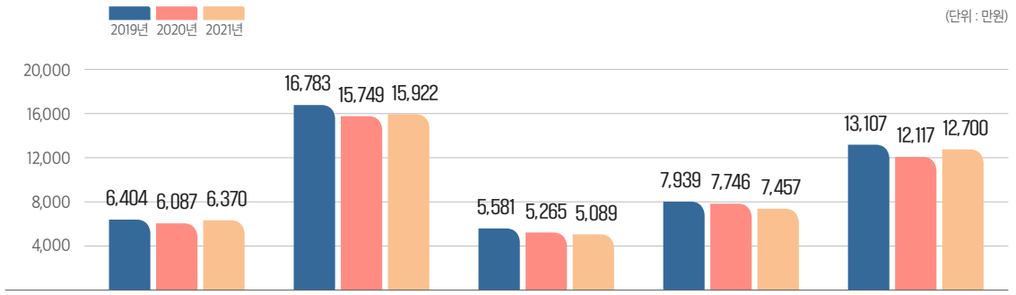
영업이익 변화 (2019년~2021년)



교육 서비스업	도매 및 소매업	수리 및 기타 개인 서비스업	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	음식점업
19년대비 20년 증감 : ▼19.5%p 20년대비 21년 증감 : ▲3.0%p	19년대비 20년 증감 : ▼19.0%p 20년대비 21년 증감 : ▼4.0%p	19년대비 20년 증감 : ▼16.8%p 20년대비 21년 증감 : ▲15.8%p	19년대비 20년 증감 : ▼62.5%p 20년대비 21년 증감 : ▼46.7%p	19년대비 20년 증감 : ▼19.6%p 20년대비 21년 증감 : ▲3.9%p

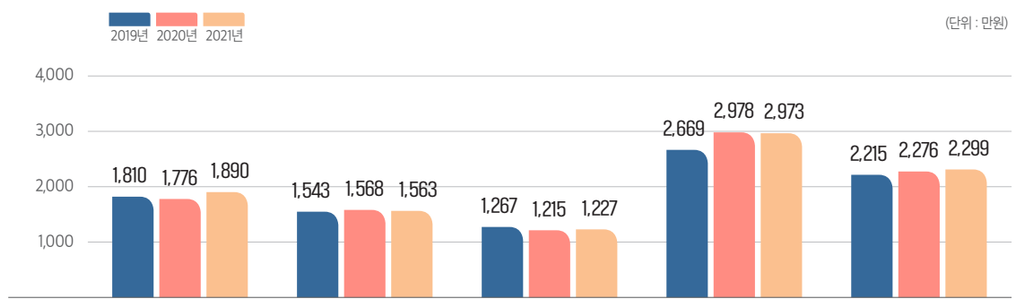
❷ 코로나19 전후, 비용지표 변화

총 영업비용 변화 (2019년~2021년)



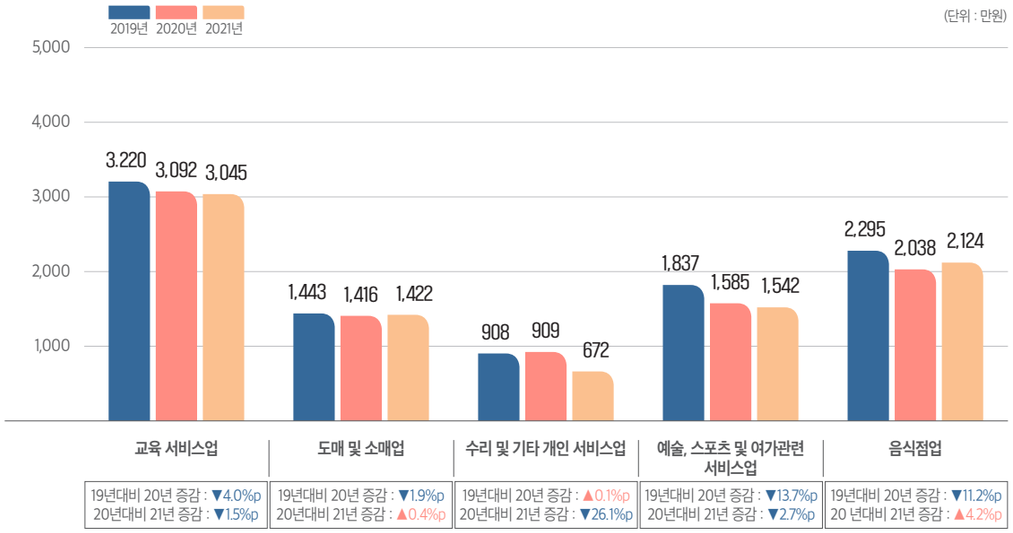
교육 서비스업	도매 및 소매업	수리 및 기타 개인 서비스업	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	음식점업
19년대비 20년 증감 : ▼5.0%p 20년대비 21년 증감 : ▲4.7%p	19년대비 20년 증감 : ▼6.2%p 20년대비 21년 증감 : ▲1.1%p	19년대비 20년 증감 : ▼7.7%p 20년대비 21년 증감 : ▼3.3%p	19년대비 20년 증감 : ▼2.4%p 20년대비 21년 증감 : ▼3.7%p	19년대비 20년 증감 : ▼7.6%p 20 년대비 21년 증감 : ▲4.8%p

임차료 변화 (2019년~2021년)

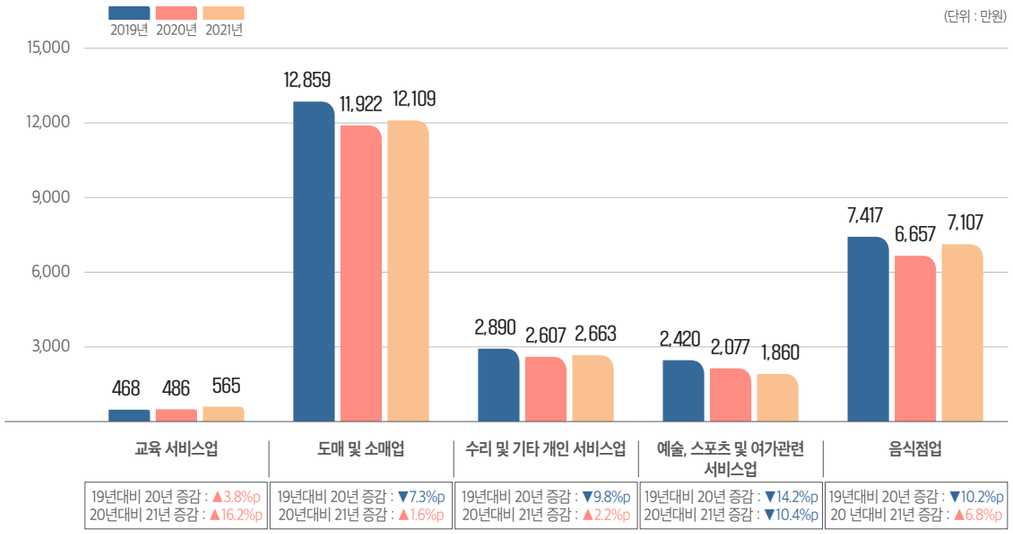


교육 서비스업	도매 및 소매업	수리 및 기타 개인 서비스업	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	음식점업
19년대비 20년 증감 : ▼1.8%p 20년대비 21년 증감 : ▲6.4%p	19년대비 20년 증감 : ▲1.7%p 20년대비 21년 증감 : ▼0.3%p	19년대비 20년 증감 : ▼4.1%p 20년대비 21년 증감 : ▲1.0%p	19년대비 20년 증감 : ▲11.6%p 20년대비 21년 증감 : ▼0.2%p	19년대비 20년 증감 : ▲2.7%p 20 년대비 21년 증감 : ▲1.0%p

인건비 변화 (2019년~2021년)



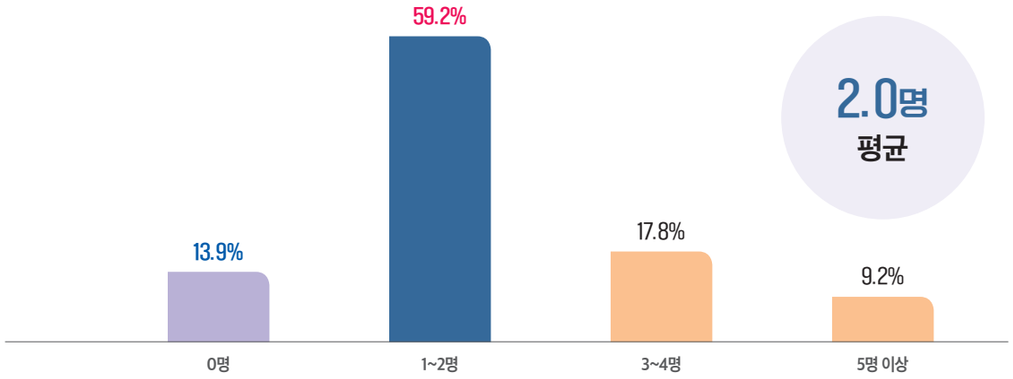
재료매입비 변화 (2019년~2021년)



Ⅱ 아르바이트 인력현황 및 급여 산정

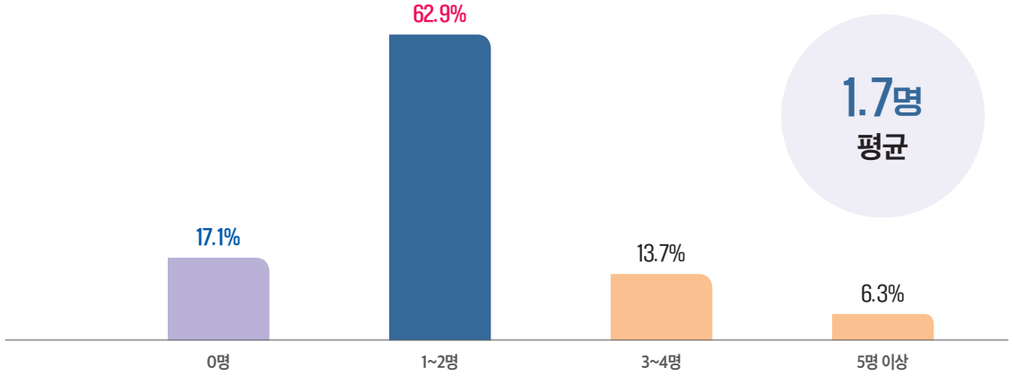
❶ 아르바이트 인력 고용 : 전체 현황

1달 기준, 필요한 아르바이트 인원(평균)



N: 490

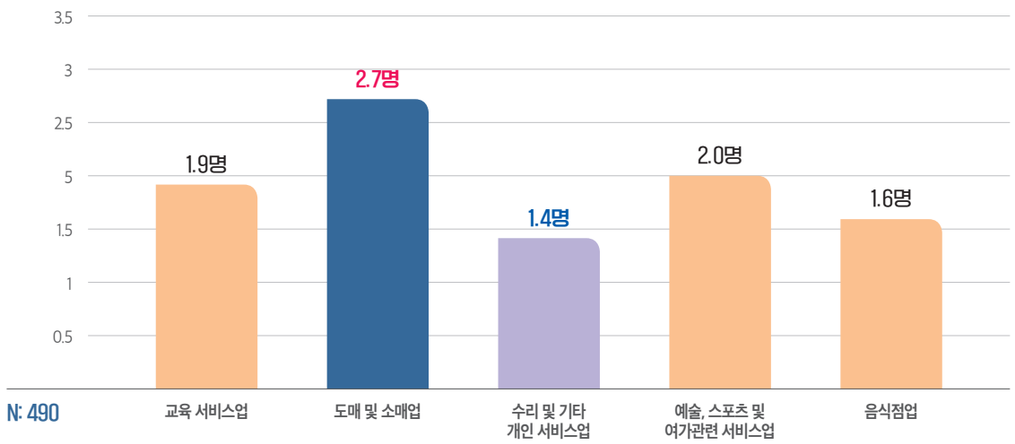
1달 기준, 고용한 아르바이트 인원(평균)



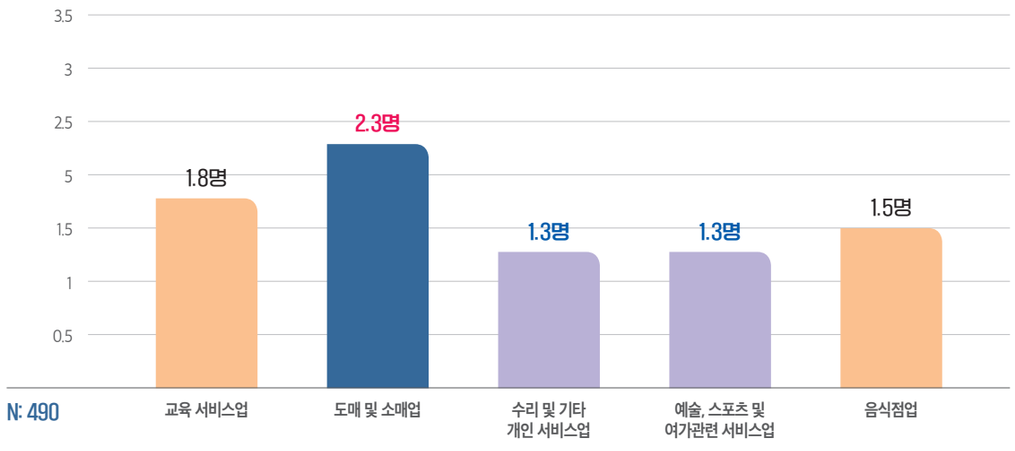
N: 490

❷ 아르바이트 인력 고용 : 업종별 현황

1달 기준, 필요한 아르바이트 인원(평균)

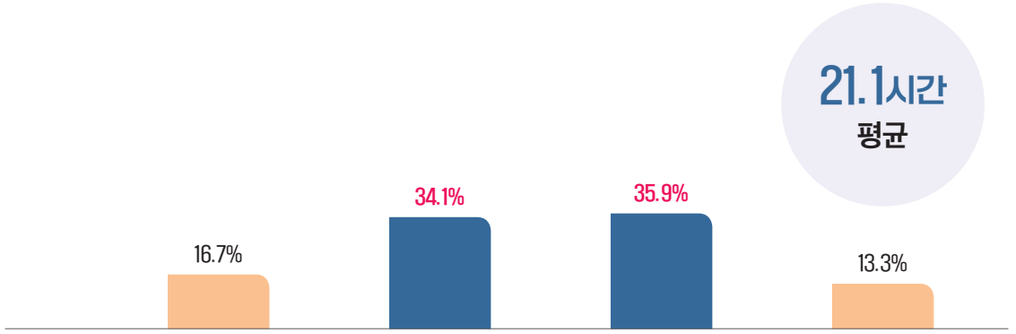


1달 기준, 고용한 아르바이트 인원(평균)

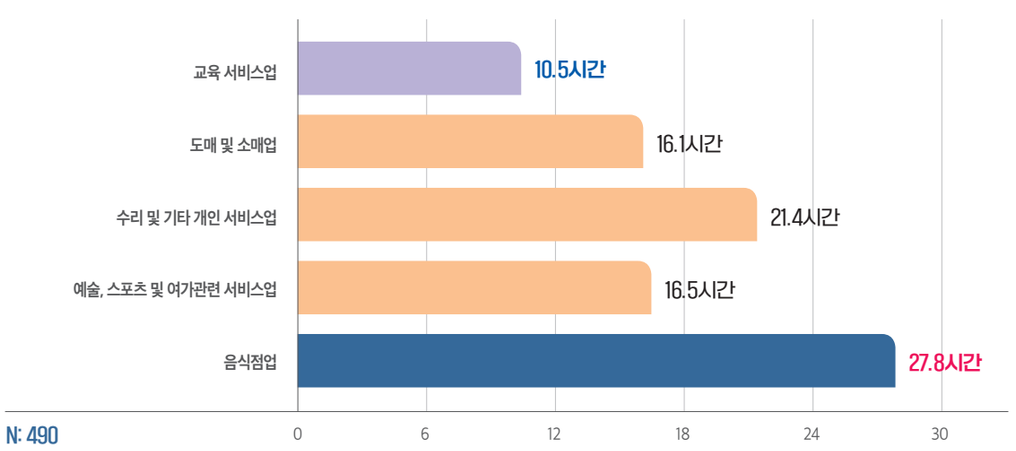


❸ 아르바이트 인력의 평균 근로시간

1주 기준, 평균 근로시간 : 전체 현황

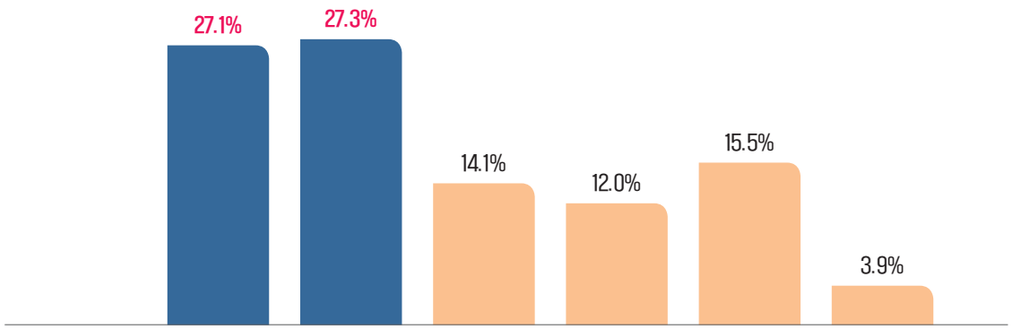


1주 기준, 평균 근로시간 : 전체 현황

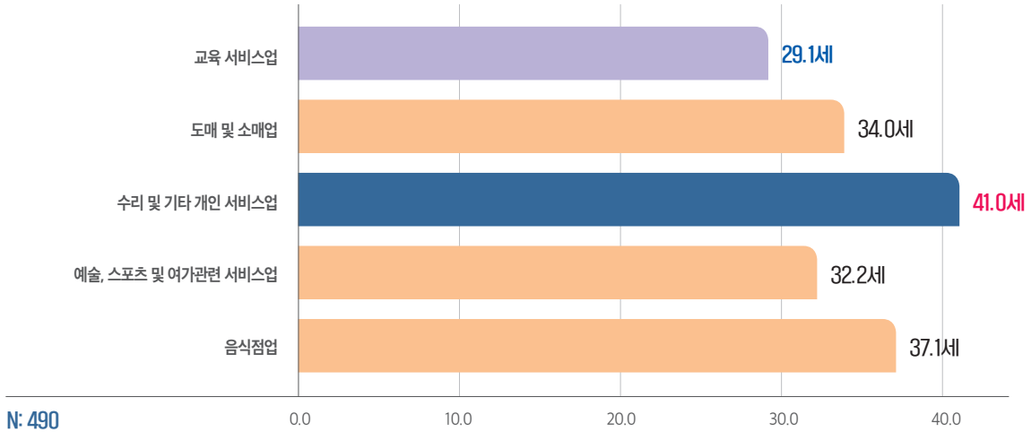


❹ 아르바이트 인력의 평균 연령

아르바이트 인력의 연령대 분포 : 전체 현황

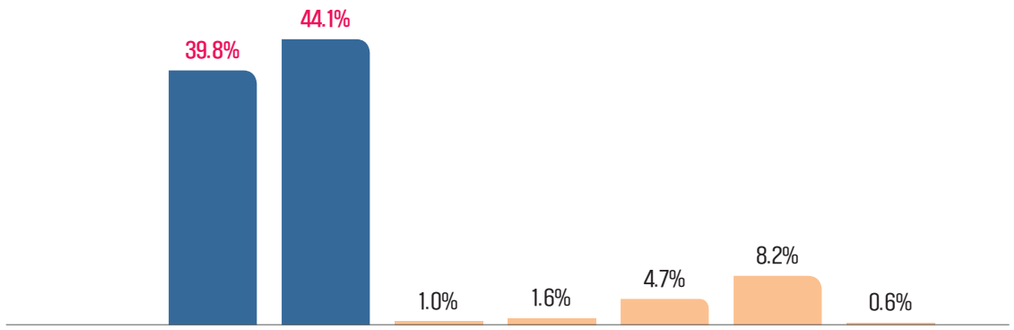


아르바이트 인력의 평균 연령 : 업종별 현황

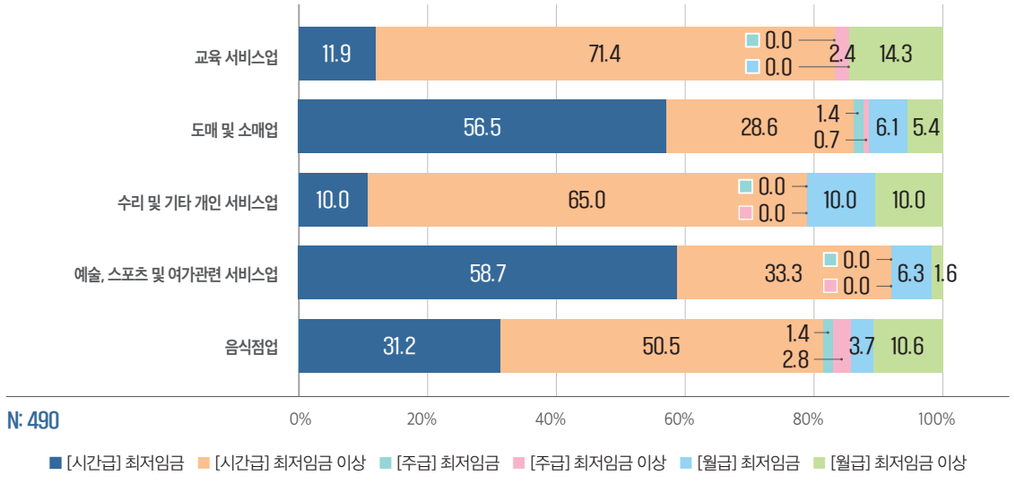


❺ 아르바이트 인력 급여 산정방식

아르바이트 급여 산정방식 : 전체 현황



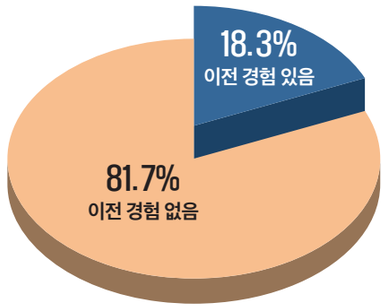
아르바이트 급여 산정방식 : 업종별 현황



Ⅲ 사업장 이전 경험 및 폐업 고려

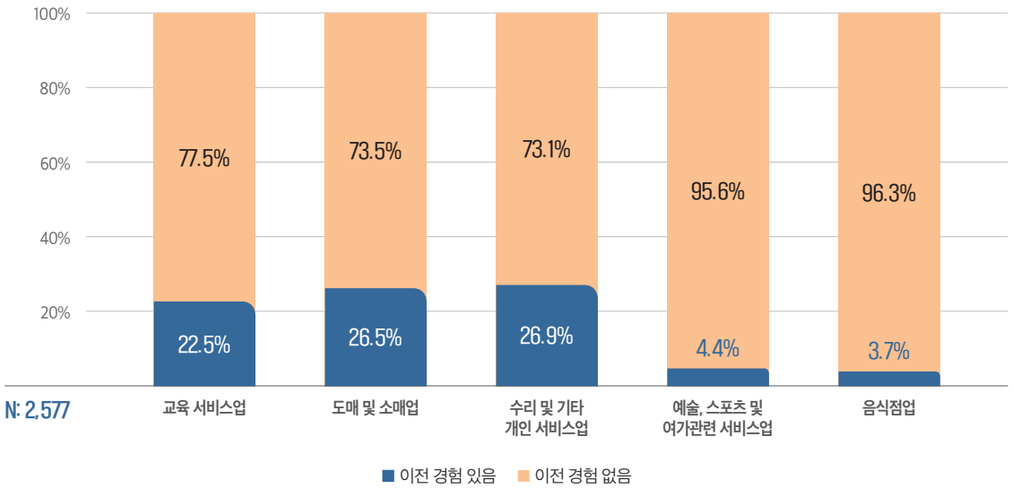
❶ 사업장을 이전한 경험

사업체 운영하면서, 사업장 이전 경험 : 전체 현황



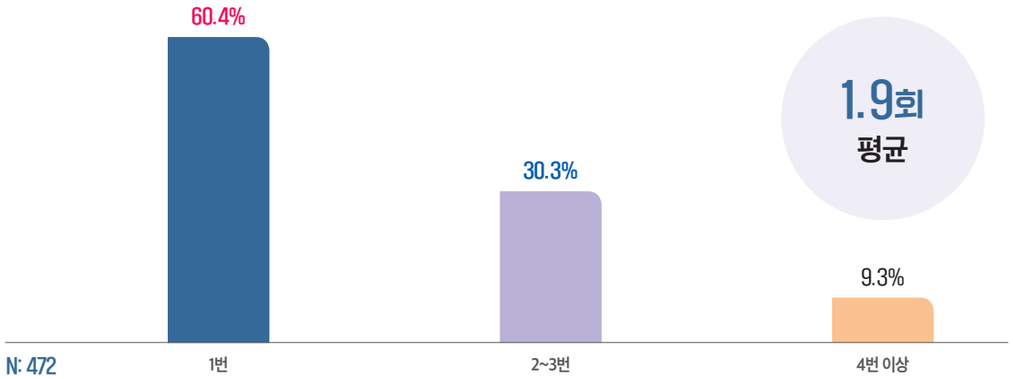
N: 2,577

사업체 운영하면서, 사업장 이전 경험 : 업종별 현황

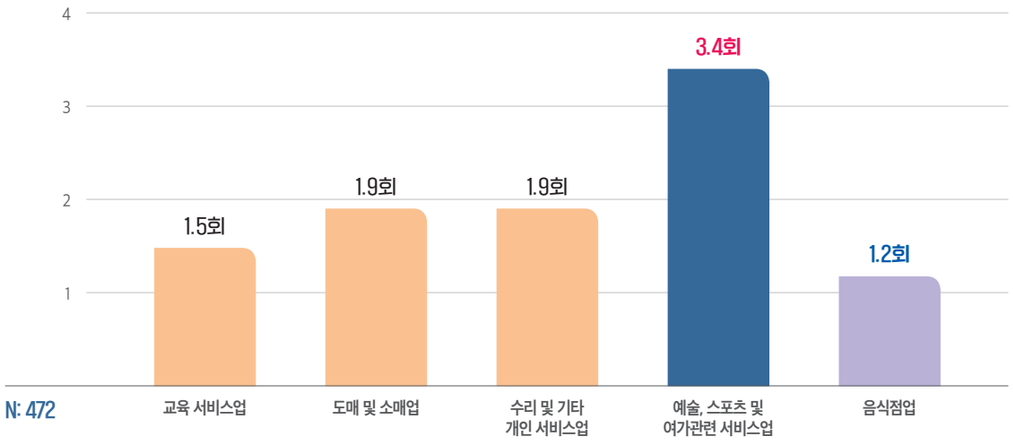


❷ 사업장을 이전하였다면, 이전한 횟수(평균)

사업장 이전 횟수(평균) : 전체 현황

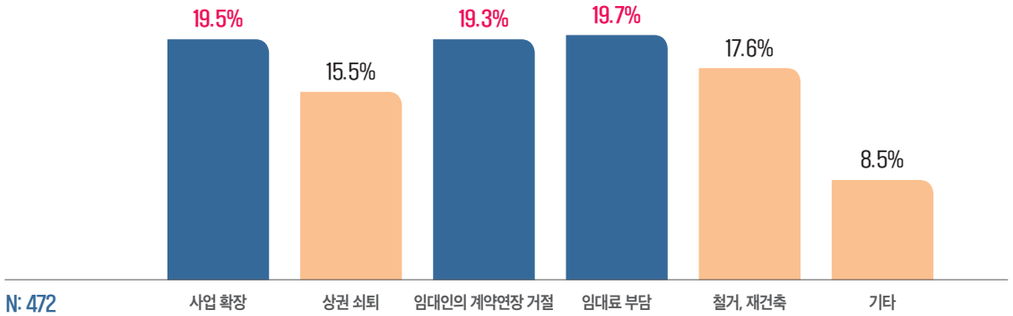


사업장 이전 횟수(평균) : 업종별 현황



❸ 사업장을 이전하였다면, 이전한 이유

사업장을 이전한 이유 : 전체 현황



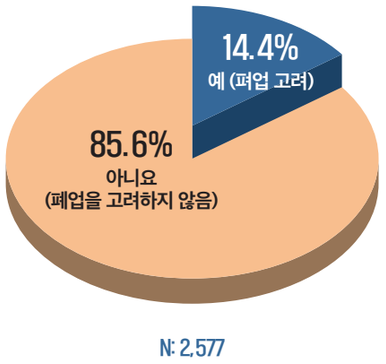
사업장을 이전한 이유 : 업종별 현황

N: 472

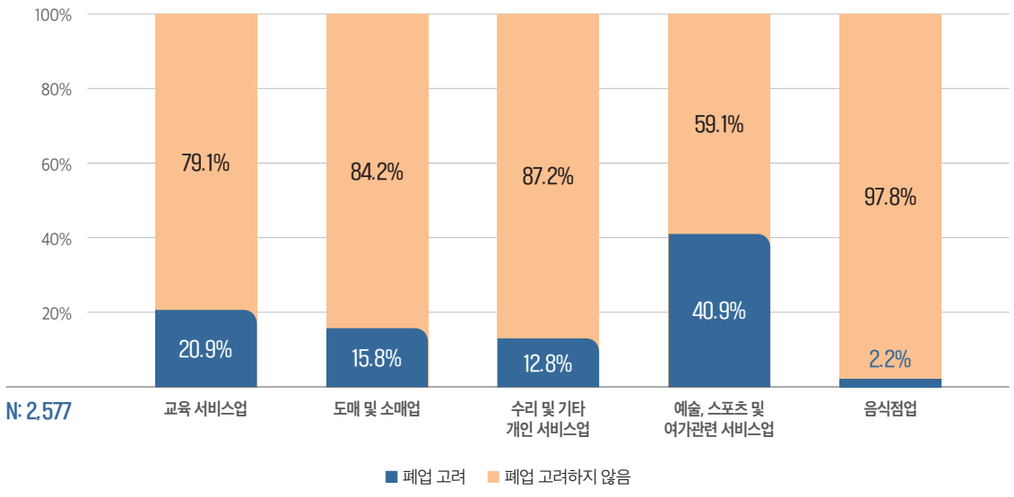
	사업 확장	상권 쇠퇴	임대인의 계약 연장 거절	임대료 부담	철거, 재건축	기타
교육 서비스업	30.2	11.6	11.6	27.9	2.3	16.3
도매 및 소매업	18.3	17.3	18.3	17.9	19.6	8.7
수리 및 기타 개인 서비스업	15.9	13.4	30.5	22.0	15.9	2.4
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	30.0	30.0	0.0	20.0	20.0	0.0
음식점업	24.0	0.0	16.0	20.0	24.0	16.0

❹ 1년 이내, 폐업을 고려하는지 여부

1년 이내, 폐업 고려 여부 : 전체 현황

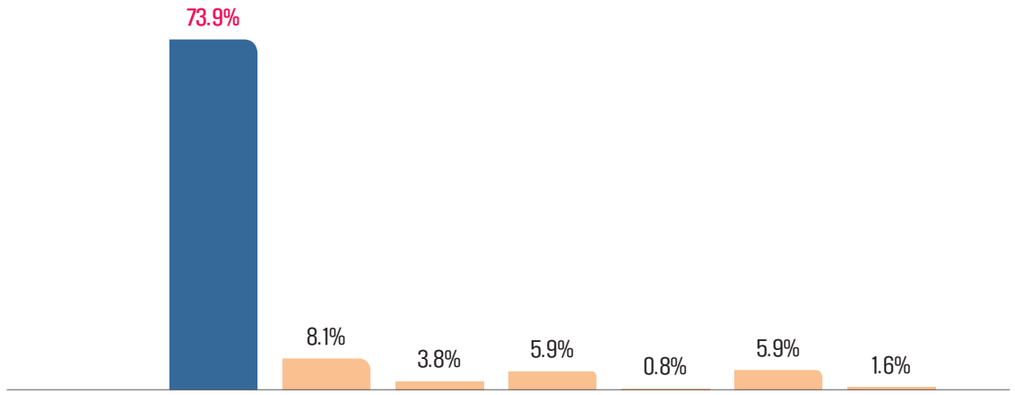


1년 이내, 폐업 고려 여부 : 업종별 현황



❺ 1년 이내, 폐업을 고려하는 이유

1년 이내, 폐업을 고려하는 이유 : 전체 현황



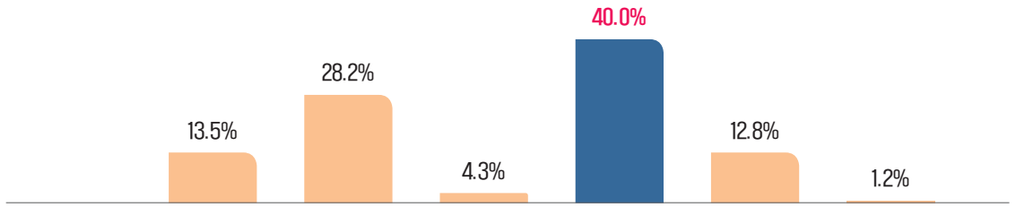
1년 이내, 폐업을 고려하는 이유 : 업종별 현황

N: 372

	매출액 감소	임대료 부담	인건비 부담	대출상환 부담	원재료비 부담	개인사정	기타
교육 서비스업	82.5	7.5	2.5	2.5	0.0	5.0	0.0
도매 및 소매업	72.0	6.5	6.5	4.8	1.6	7.5	1.1
수리 및 기타 개인 서비스업	69.2	7.7	0.0	15.4	0.0	2.6	5.1
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	73.9	13.0	1.1	5.4	0.0	4.3	2.2
음식점업	86.7	0.0	0.0	5.7	0.0	5.7	0.0

❻ 폐업을 고려하지 않는 이유

폐업을 고려하지 않는 이유 : 전체 현황



폐업을 고려하지 않는 이유 : 업종별 현황

N: 2,205

	매출액 및 영업이익 양호	경기회복 기대	폐업비용 부담 (대출상환 등)	특별한 대안이 없어서	업종전환, 신규사업 더 위험	기타
교육 서비스업	19.9	23.2	5.3	38.4	10.6	2.6
도매 및 소매업	12.0	27.4	3.8	43.3	12.0	1.4
수리 및 기타 개인 서비스업	9.0	25.6	4.9	47.0	11.7	1.9
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	6.0	30.8	3.8	45.9	12.0	1.5
음식점업	17.6	31.1	4.7	31.3	15.2	0.2

PART

부록

2023
서울시
소상공인
생활백서

서울시 소상공인 사업체 패널이란?

104— Ⅰ. 소상공인 사업체패널 조사 소개

108— Ⅱ. 소상공인 사업체패널 구성 현황

서울시 소상공인 사업체 패널이란?

I 소상공인 사업체패널 조사 소개

❶ 조사목적

◆ 코로나19로 인한 비대면 경제와 급변하는 소비패턴, 트렌드의 변화 등으로 소상공인의 환경은 빠르게 변화하고 있음

◆ 서울시 소상공인의 경쟁력을 강화하기 위해 소상공인의 동태적 특성을 파악할 수 있는 패널 데이터의 구축이 필요

◆ 이에 서울신용보증재단은 전국 최초로 '서울시 소상공인 사업체 패널'을 구축하여 2022년 1차 패널조사를 완료함

❷ 조사대상 및 주요 내용

◆ 서울신용보증재단 소상공인 정책연구센터는 2022년 10월부터 12월까지 약 2개월간, 총 2,577개의 소상공업체를 대상으로 조사를 완료함

◆ 조사항목은 크게 10가지로 구분하며 자세한 조사내용은 아래와 같음

서울시 소상공인 사업체패널 조사내용

구 분	주요내용
사업체 일반현황	• 사업체 기본정보(업체명, 연락처, 업종 등) • 사업주 성별 및 출생년도, 실거주지
창업 준비	• 현 사업체 창업형태 • 현 사업체 창업 준비기간 • 현 사업체 창업 당시 주된 동기 • 현 사업체 창업 준비활동의 중요성 정도 • 현 사업체 영업시작일 • 창업에 소요된 본인부담금액 및 정부지원금액 • 현 사업체 창업 준비 중 느꼈던 어려웠던 점 • 현 사업체 외에 다른 사업체 유무
사업체 경영현황	• 1일 평균 영업시간 및 휴무 관련 • 현 사업체의 최근 3년간 사업실적 • 현 사업체 운영소득 외 다른 소득 여부 • 현 사업체 운영 관련 부채 여부 및 현황 • 현 사업장 점유형태 및 임차형태 • 선호하는 임대료 형태 • 고용보험 가입 여부 및 가입 시기 • 온라인 주문결제 플랫폼/전자상거래 관련 • 현 사업체의 휴무 여부 및 기준 • 현 사업체 월 평균 소득 • 고객 결제 수단별 비중 • 현 사업체 운영 중 애로사항 여부 및 순위 • 현 사업체 점유를 위한 권리금 지불 여부 및 금액 • 현 사업체에 속해 있는 프랜차이즈 가맹점 여부 • 마케팅을 위한 SNS 활용 여부 • 키오스크 도입 여부 및 의향 여부
종사자 현황	• 종사자 수(대표자, 고용계약기간별, 무급가족종사자, 기타 종사자) • 종업원의 휴무 기준 • 종업원의 월평균 월급

구 분	주요내용
종사자 현황	• 종업원의 주당 평균 근로시간 • 종업원의 평균 근속연수 • 향후 1년 동안 종업원 고용 규모에 대한 예상 정도
임시, 일용, 아르바이트생 고용	• 필요한 임시, 일용, 아르바이트생 인원 • 임시, 일용, 아르바이트생 평균 근로시간 • 임시, 일용, 아르바이트생 급여 계산 방식 • 실제 고용하는 임시, 일용, 아르바이트생 인원 • 임시, 일용, 아르바이트생 연령대 • 외국인 아르바이트생 채용 여부
사업장 이전 경험	• 사업장 장소 이전 경험 여부 및 이전 횟수, 시기, 장소 • 향후 1년 이내에 현 사업장 장소 이전 계획 여부 및 이유 • 향후 1년 이내에 폐업 고려 및 이유
과거 창업 경험	• 창업 횟수 및 창업 형태 • 이전 창업 사업체의 업종 및 운영기간 • 이전 창업 사업체를 그만 둔 주된 이유 • 이전 창업 사업체의 지역 • 이전 창업 사업체의 연평균 매출 및 영업 실적 • 이전 창업 경험의 현재 창업 업종 결정에 도움 정도
과거 직장 경험	• 창업 이전 직장에 다닌 경험 여부 및 횟수, 기간 • 과거 직장이 현재 창업 중인 업종과 동일 여부 • 과거 직장의 유형 • 직장을 그만 둘 시점의 연령 • 과거 직장 경험의 현재 운영 중인 업종 결정에 도움 정도 • 과거 직장에서의 임금 수준
소상공인 대상 정부지원정책	• 소상공인 관련 지원 신청/수혜 여부 및 신청하지 않은 이유 (창업 시 기준, 창업 이후 기준) • 소상공인 활성화를 위해 필요한 지원정책 • 노후를 위해 준비하고 있는 사항 • 서울시 소상공인 지원정책 인지 정도 • 효과적인 창업을 위해 필요한 지원 분야
경기 동향 및 만족도	• 올해 체감 경기 동향 및 내년 전망(5개 항목) • 직업 및 삶의만족도 및 업무 피로도

❸ 응답기업 특성

◆ 구축된 사업체패널 및 1차년도 조사 응답기업은 다음과 같음

구 분		사례수	비율
업종	교육서비스업	191	7.4
	도매 및 소매업	1,176	45.6
	수리 및 기타 개인 서비스업	305	11.8
	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	225	8.7
	음식점업	680	26.4
정책 지원	정책지원 사업체(보증)	1,303	50.6
	일반 사업체(비보증)	1,274	49.4
전 체		2,577	100

Ⅱ 소상공인 사업체패널 구성 현황

❶ 사업자 형태

◆ 조사에 참여한 업체의 97.9%가 '개인사업자' 2.1%는 '법인'

사업자 형태 분포

(단위: 개, %)

구 분		N	개인	법인
업종	교육서비스업	191	97.9	2.1
	도매 및 소매업	1,176	96.2	3.8
	수리 및 기타 개인 서비스업	305	99.7	0.3
	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	225	98.7	1.3
	음식점업	680	99.9	0.1
전 체		2,577	97.9	2.1

❷ 사업장 면적

◆ 10~20평 미만이 36.1%로 가장 많은 비중을 차지하고 20~30평 미만이 13.6%로 가장 적은 비중을 차지

사업자 형태 분포

(단위: 개, %)

구 분		N	10평 미만	10~20평 미만	20~30평 미만	30평 이상	무응답
업종	교육서비스업	191	13.1	23	13.6	50.3	0
	도매 및 소매업	1,176	40.7	39.2	11.4	8.7	0
	수리 및 기타 개인 서비스업	305	38	33.8	15.1	12.8	0.3
	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	225	2.2	1.3	1.3	95.1	0
	음식점업	680	20.6	47.1	20.9	11	0.4
전 체		2,577	29.7	36.1	13.6	20.4	0.2

❸ 사업장 위치

◆ 사업장 위치 분포는 1층이 67.7%로 가장 많고 3층 이상(12.7%), 2층(11.1%), 지하(8.5%) 순

사업장 위치 분포

(단위: 개, %)

구 분		N	지하	1층	2층	3층이상
업종	교육서비스업	191	2.6	11	39.8	46.6
	도매 및 소매업	1,176	8.3	75.7	5.3	10.7
	수리 및 기타 개인 서비스업	305	8.2	68.2	14.1	9.5
	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	225	40	7.1	20.4	32.4
	음식점업	680	0.3	89.6	8.8	1.3
전 체		2,577	8.5	67.7	11.1	12.7

❹ 대표자 성별

◆ 대표자 성별은 남성이 58.4%로 여성(41.6%)에 비해 상대적으로 높음

대표자 성별 분포

(단위: 개, %)

구 분		N	남성	여성
업 종	교육서비스업	191	47.1	52.9
	도매 및 소매업	1,176	66.4	33.6
	수리 및 기타 개인 서비스업	305	52.8	47.2
	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	225	71.6	28.4
	음식점업	680	46	54
전 체		2,577	58.4	41.6

❺ 대표자 연령대

◆ 대표자의 평균 연령은 50.8세로 50대가 가장 큰 비중(29.3%)을 차지

대표자 연령대 분포

(단위: 개, %, 세)

구 분		N	20대	30대	40대	50대	60세 이상	평균
업 종	교육서비스업	191	3.1	20.9	42.4	27.7	5.8	45.8
	도매 및 소매업	1,176	2.9	15.4	23.3	29.5	28.9	51.7
	수리 및 기타 개인 서비스업	305	3.6	18	25.6	23.3	29.5	50.3
	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	225	1.3	11.1	20.9	36	30.7	53.1
	음식점업	680	5.4	17.9	19.4	29.7	27.4	50.3
전 체		2,577	3.5	16.4	23.7	29.3	27	50.8

❻ 사업체 영업 시작년도

◆ 사업체의 평균 업력은 9.5년으로 2010년에서 2019년 사이에 영업을 시작한 사업체의 비중이(49.0%) 가장 큼

현 사업체의 영업 시작년도 분포

(단위: 개, %, 세)

구 분		N	~1999년	2000~2009년	2010~2019년	2020년~	평균 업력(년)
업 종	교육서비스업	191	2.1	19.4	56.5	22	7.5
	도매 및 소매업	1,176	14.6	21.2	43.3	20.9	11.4
	수리 및 기타 개인 서비스업	305	18	16.1	43.9	22	11
	예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	225	1.3	9.3	64.4	24.9	6.3
	음식점업	680	5.3	12.9	54.1	27.6	7.3
전 체		2,577	10.5	17.2	49	23.2	9.5