

서울시 여성가족정책 리뷰

2022.10.(제6호)

서울시 여성 창업자 현황과 정책 요구*

나성은·이영은
서울시여성가족재단 정책개발실 여성가족정책팀

[나성은 / 관련 분야 연구 실적]

서울시 여성경제활동 활성화 방안 연구(2022, 책임)
서울시 양육자 생활실태 및 정책 수요조사(2022, 공동)
재난 대응 소득지원에 대한 성인지적 분석(2021, 책임)
서울시 여성가족정책 평가와 향후 과제(2021, 공동)
서울시 성평등 조직문화 조성을 위한 정책 과제(2020, 책임)
서울시 성인지예·결산서 종합분석 연구(2020, 책임)
서울시 성평등활동 지원기구 현황과 정책 과제(2020, 책임)

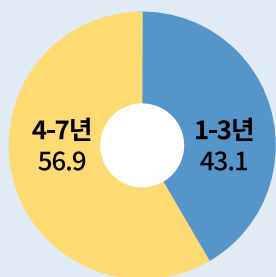
서울시에 있는 사업체 3곳 중 1곳은 여성이 대표자이며, 여성 대표자 사업체는 증가 추세에 있다. (전국사업체조사, 2017-2019) 최근 취업 중심의 일자리 창출이 한계적 상황에 직면한 가운데, 경제성장을 견인할 중요한 대안으로 여성창업이 주목받고 있다. 물론 다른 한편으로 현재와 같은 서비스업 중심의 생계형 창업이 고용 창출 효과를 이끌어낼 것인지에 대한 우려도 존재한다. 하지만 여성창업기업의 성장을 통해 일자리가 새롭게 생성될 수 있다는 점을 염두에 둔다면 여성창업기업의 새로운 인력 수요나 필요한 역량에 대한 분석이 필요하다고 할 것이다.

이에 서울시 여성 창업자들은 어떤 계기로 창업하게 되었고, 창업 과정은 어떠했는지, 현재 경영 실태는 어떠하며 어려운 점은 무엇인지, 그리고 정책 요구는 무엇인지 파악하고 시사점을 도출하였다.

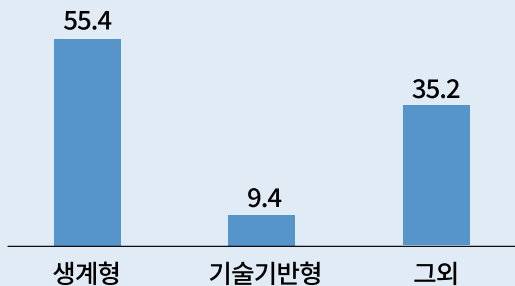
[연구 방법 및 응답자 특성]

- 연구방법 : 서울시 소재 여성창업기업* 500개사 온라인 설문조사
* 여성창업기업 : 여성이 창업자로 참여한 기업, 사업 개시일로부터 7년 미만

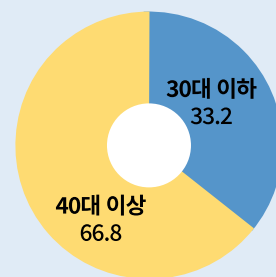
□ 응답자 특성



[창업 후 기간]



[업종 구분]

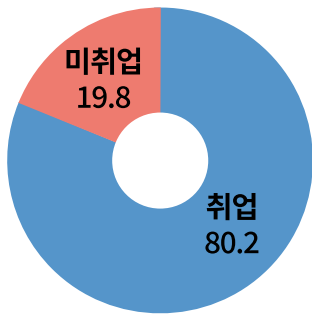


[창업자 연령대]

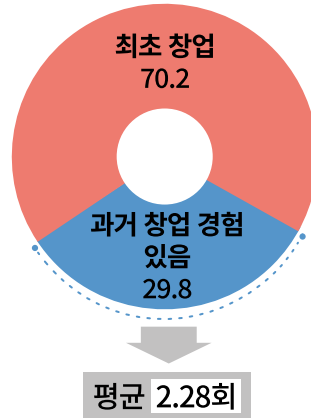
* 서울시여성가족재단이 수행한 『서울시 여성경제활동 활성화 방안 연구』(강희영·나성은·이영은, 2022)의 연구 결과를 일부 요약한 것임

창업 직전 경제활동 상태 및 과거 창업 경험

- 응답자들의 창업 직전 경제활동 상태를 파악한 결과, 창업 직전 '취업' 상태였던 경우가 80.2%로 대부분을 차지하였음. 미취업 상태였던 응답자의 업종별 분포를 보면 '기술기반형' 창업자의 경우 다른 업종에 비하여 '미취업' 비율이 높게 나타남. 현재 운영 중인 사업이 최초 창업인 경우가 70.2%로 다수를 차지했으며, 과거 창업 경험이 있는 경우(전체 응답자 500명 중 149명) 현재 업체가 평균 2.28번째 창업인 것으로 조사되었음.



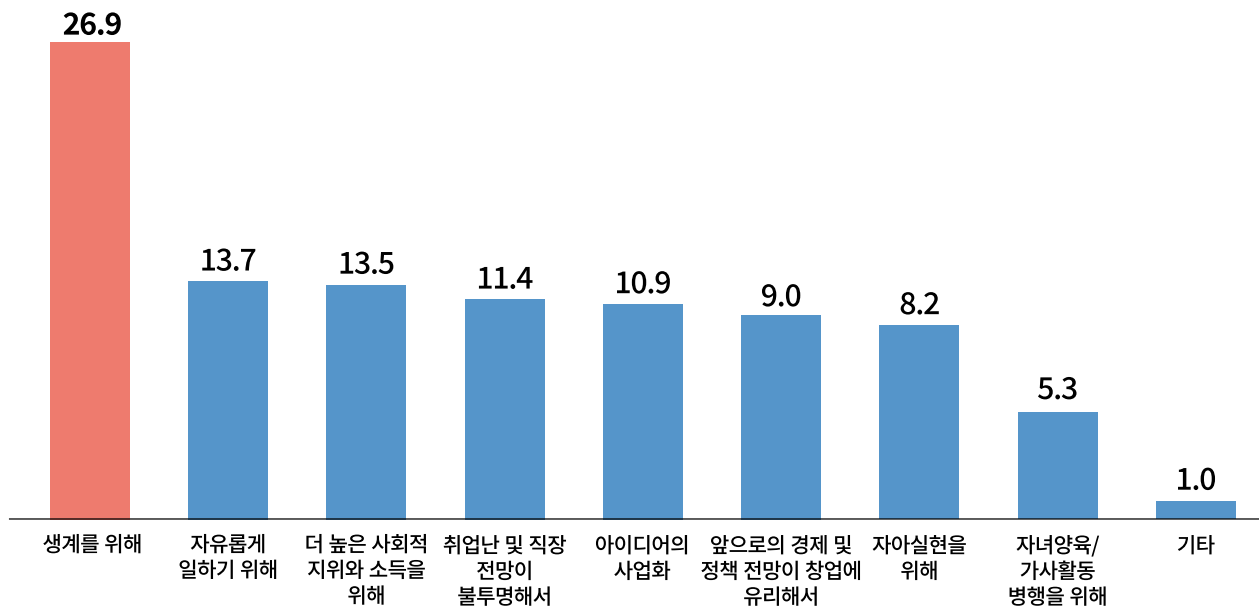
| 그림 1 | 창업 직전 경제활동 상태



| 그림 2 | 과거 창업 경험

현 사업을 시작하게 된 가장 큰 동기

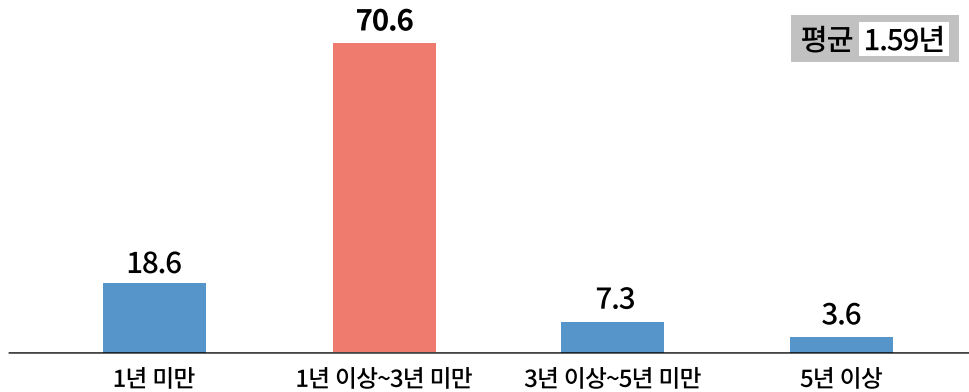
- 전체 응답자 중 '생계를 위해' 현 사업을 시작하게 되었다고 답한 비율이 26.9%로 가장 높았으며, '자유롭게 일하기 위해(13.7%)', '더 높은 사회적 지위와 소득을 위해(13.5%)' 창업을 선택했다고 답한 비율이 그 뒤를 이었음.



| 그림 3 | 현 사업을 시작하게 된 가장 큰 동기

현 사업체 창업 준비기간

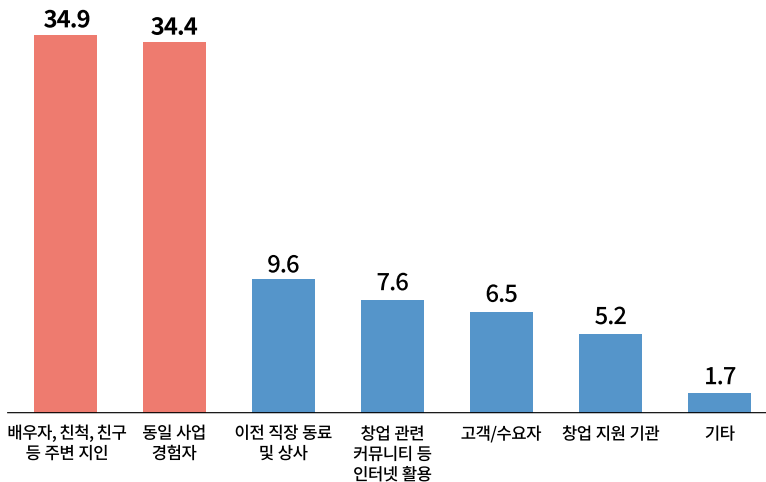
- 창업 준비기간은 평균 1.59년으로, '1년 이상~3년 미만'인 경우가 70.6%로 가장 큰 비중을 차지함. 1년 미만이라고 응답한 경우는 18.6%이고, 5년 이상이라고 응답한 경우도 3.6%인 것으로 나타남.



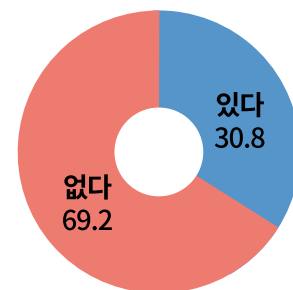
| 그림 4 | 현 사업체 창업 준비기간

창업 준비 중 조언을 얻은 대상 및 관련 교육 이수 경험

- 창업을 준비하며 주로 조언을 얻은 대상이 누구인지 질문한 결과, '배우자, 친척, 친구 등 주변 지인'이라고 응답한 비율은 34.9%로, '동일 사업 경험자'(34.4%)라고 답한 비율과 비슷한 수준으로 높게 나타남(1순위 기준).
- 응답자 중에서 창업 관련 교육을 이수한 적이 있다고 답한 비율은 30.8%, 그렇지 않은 경우는 69.2%로 관련 교육을 받지 않은 경우가 2배 이상 많았음.



| 그림 5 | 창업 준비 중 조언을 얻은 대상(1순위)

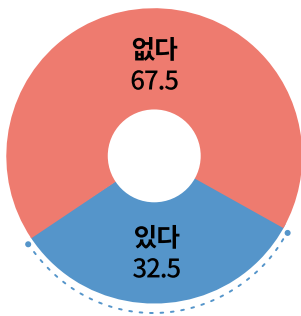


| 그림 6 | 창업 관련 교육 이수 경험

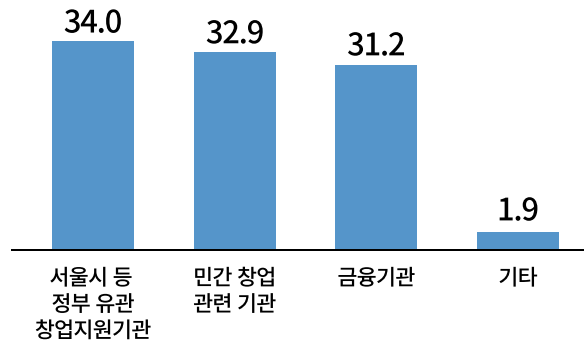
창업 시 정부/민간의 창업지원기관으로부터 도움을 받은 경험 및 가장 많은 도움을 받은 기관

- 응답자의 32.5%가 창업 시 정부/민간의 창업지원기관으로부터 도움을 받았다고 답하였음. 도움을 받았다고 답한 이들(162명)에게 가장 많은 도움을 받은 기관이 어디인지 질문한 결과, '서울시 등 정부 유관 창업지원기관(34.0%)', '민간 창업 관련 기관(32.9%)', '금융기관(31.2%)'이라고 답한 비율이 비슷한 수준으로 나타남.

창업 시 정부/민간의 창업지원기관으로부터 도움을 받은 경험(N=500)

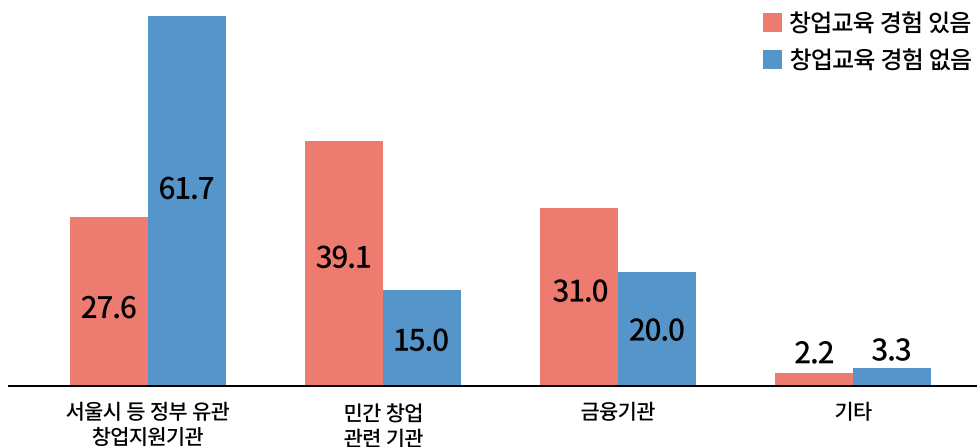


창업 준비시 가장 많은 도움을 받은 기관(N=162)



| 그림 7 | 창업 시 창업지원기관(정부/민간)으로부터 도움을 받은 경험 및 가장 많은 도움을 받은 기관

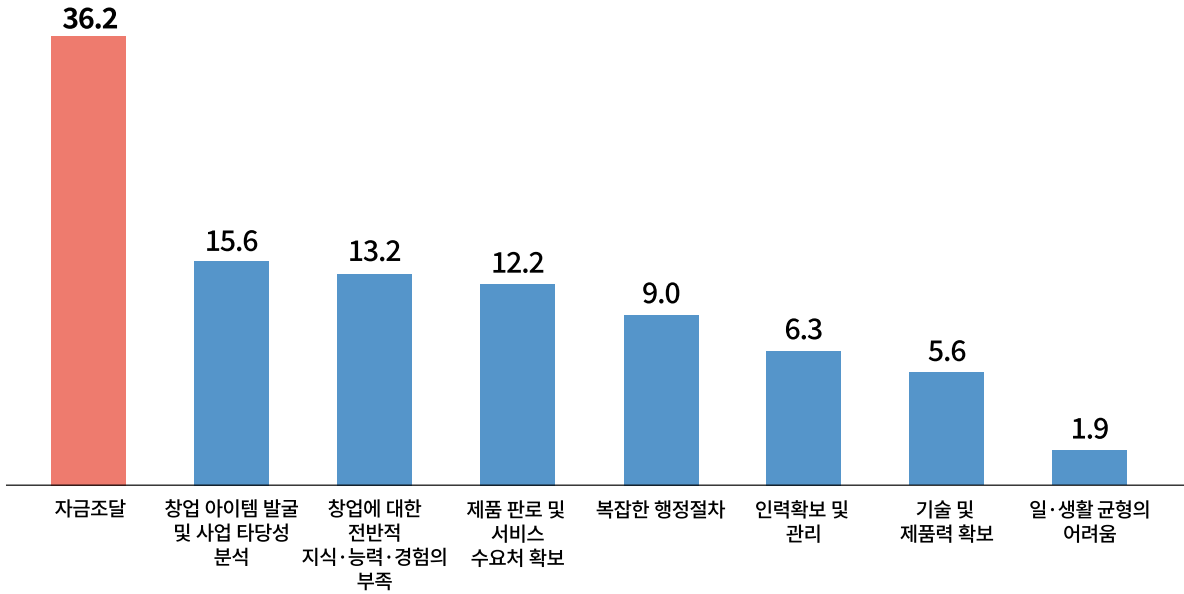
- 창업교육 여부에 따라 창업 시 도움을 받은 기관에 차이가 있는지 살펴본 결과, 통계적으로 유의한 차이를 보임($\chi^2=20.128, p<.001$). 교육 경험이 있는 응답자 중에서 상대적으로 민간 창업기관(39.1%), 금융기관(31.0%)의 지원을 받은 비율이 높음.



| 그림 8 | 창업교육 여부별 창업 시 도움을 받은 기관

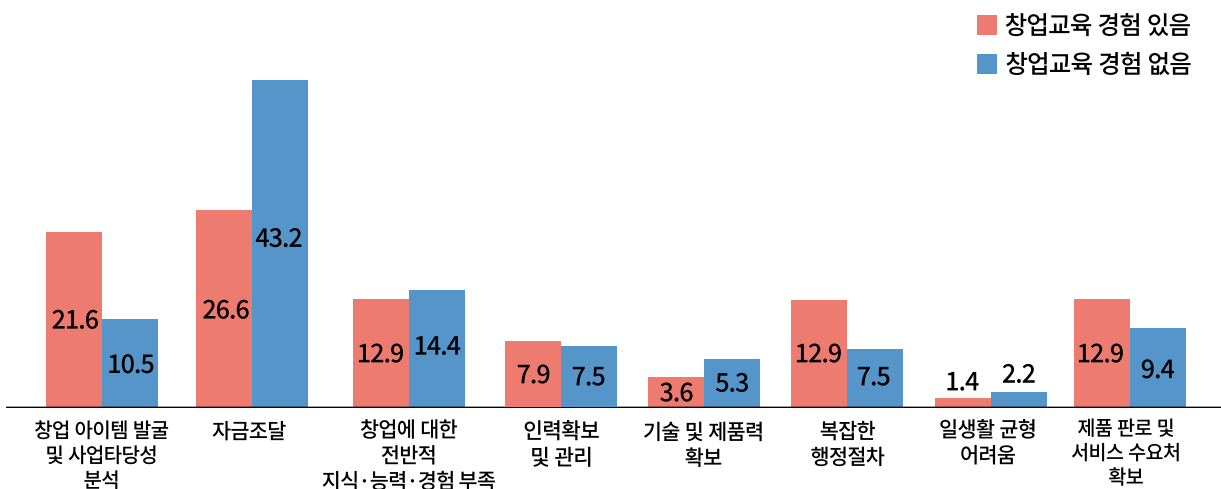
창업 준비 시 가장 어려웠던 점

- 창업 준비 시 가장 어려웠던 점으로 '자금 조달'을 지정한 비율이 36.2%로 가장 높았으며, 다음으로 '아이템 발굴 및 사업타당성 분석(15.6%)', '창업에 대한 전반적 지식·능력·경험의 부족(13.2%)', '제품 판로 및 서비스 수요처 확보(12.2%)' 등의 순으로 파악됨(1순위 기준).



| 그림 9 | 창업 준비 시 가장 어려웠던 점(1순위)

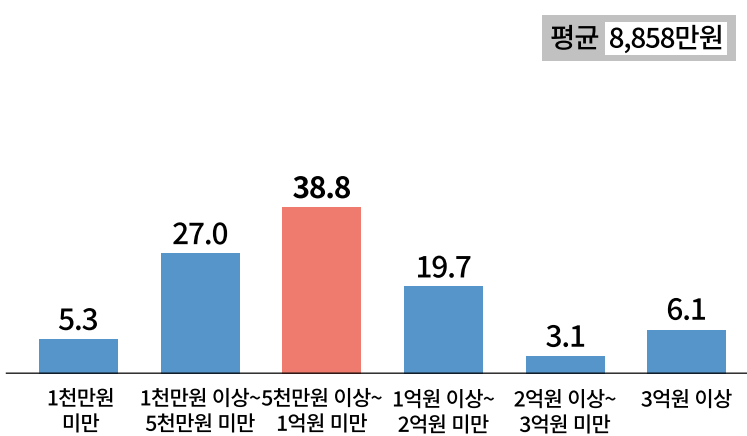
- 창업교육 여부에 따른 차이를 살펴본 결과 통계적으로 유의한 차이를 보임($\chi^2=21.781, p<.001$). 창업교육을 받은 응답자 중에서 '자금조달'이 어려웠다고 답한 비율은 26.6%에 그쳐, 교육을 받지 않은 응답자의 응답 결과(43.2%)와 큰 차이를 보임.



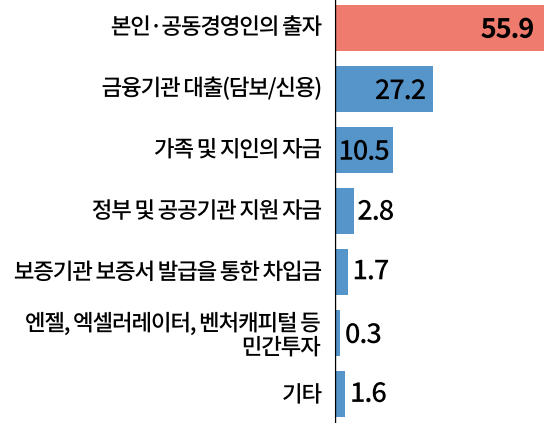
| 그림 10 | 창업교육 여부별 창업 준비 시 가장 어려웠던 점(1순위)

창업 시 소요자금 및 자금 조달 방법별 구성비

- 창업 시 소요자금은 평균 8,858만 원으로 나타났으며, 규모별로는 '5천만 원 이상~1억 원 미만'이 38.8%로 가장 높은 비중을 차지함. 전체 응답 결과의 70% 이상이 1억 원 미만에 분포되어 있으며, 응답자의 55.9%는 '본인·공동경영인의 출자'로 창업자금을 조달함. 다음으로 '금융기관 대출(담보/신용)(27.2%)', '가족 및 지인의 자금(10.5%)' 순이었음.



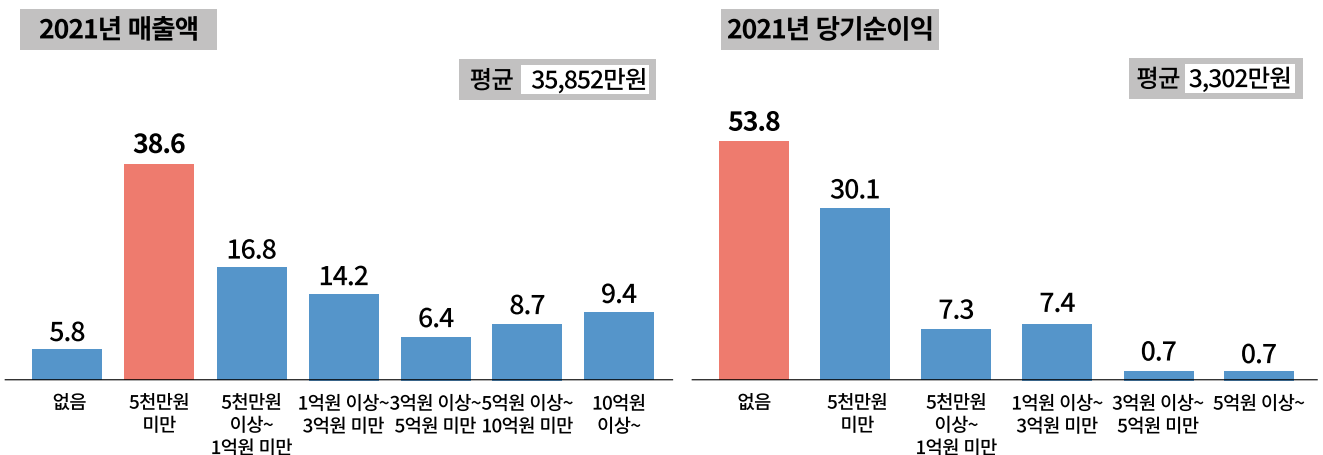
| 그림 11 | 창업 시 소요자금



| 그림 12 | 창업 자금 조달 방법별 구성비

2021년 매출액 및 당기순이익

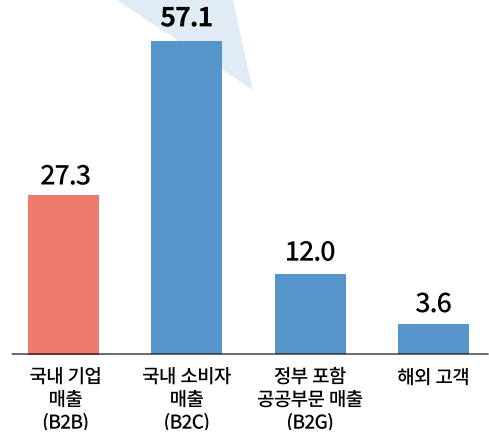
- 응답자 기업의 2021년 총 매출액은 평균 3억 5,852만 원이었으며, 당기순이익은 평균 3,302만 원으로 조사되었음. 매출액이 '5천만 원 미만'이라고 응답한 비율이 38.6%로 가장 높았고, '5천만 원 이상~1억 원 미만' 16.8%, '1억 원 이상~3억 원 미만' 14.2%의 순으로 나타남. 또한 당기순이익 현황을 보면 이익이 없다고 응답한 비율이 절반 이상(53.8%)인 것으로 나타났으며, '5천만 원 미만'의 경우 30.1%로 파악됨.



| 그림 13 | 2021년 매출액 및 당기순이익

2021년 국내외 고객별 매출액 구성비

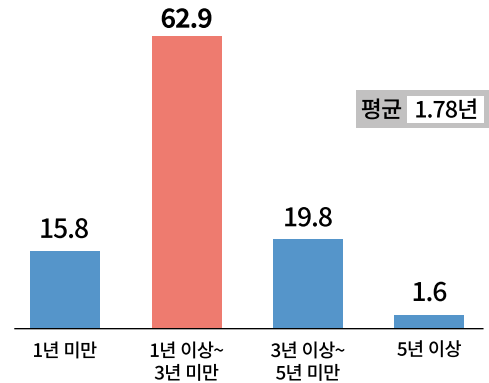
- 전체 응답자를 대상으로 2021년 국내외 고객별 매출액 구성비가 어떻게 되는지 파악한 결과, 절반 이상이 '국내 소비자매출(B2C)'에서 주로 매출이 발생한다고 답하였으며(57.1%), '국내 기업매출(B2B)'은 27.3%, '공공부문 매출(B2G)'은 12.0%, '해외 고객'은 3.6%로 나타남.



| 그림 14 | 2021년 국내외 고객별 매출액 구성비

손익분기점 도달 기간

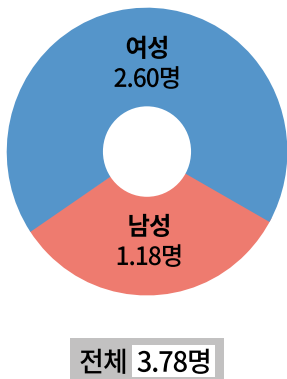
- 2021년 말 기준 손익분기점에 도달했다고 답한 117개 창업기업을 대상으로 창업 후 손익분기점에 도달하기까지 걸린 기간을 질문했을 때, 절반 이상이 '1년 이상~3년 미만'이 걸렸다고 답하였으며(62.9%), 손익분기점 도달 기간은 평균 1.78년으로 나타남.



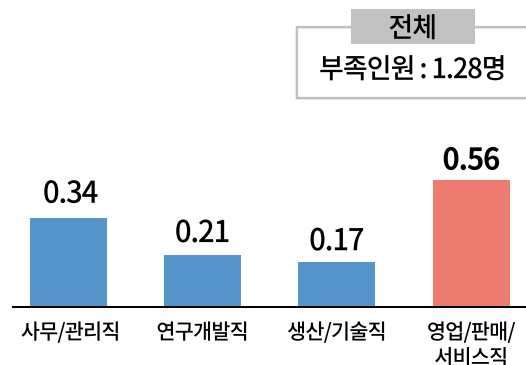
| 그림 15 | 창업 후 손익분기점에 도달하기까지 걸린 시간

평균 인력 현황 및 부족인원

- 응답 대상 기업의 전체 평균 근무인원은 3.78명이며, 성별로는 여성 2.60명, 남성 1.18명인 것으로 나타남.
 - 직종별로는 '영업/판매/서비스직'의 부족 인원이 평균 0.56명으로 가장 많았으며, 사무/관리직 인력이 평균 0.34명, 연구개발직이 0.21명, 생산/기술직이 0.17명 부족한 것으로 파악됨. 이를 합산한 전체 부족인원은 1.28명으로 집계됨.



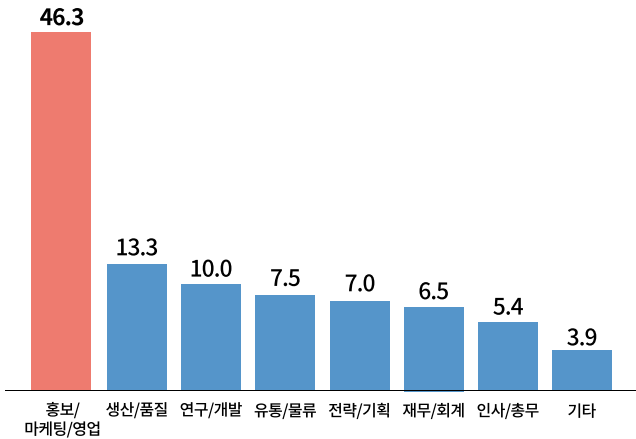
| 그림 16 | 평균 인력 현황(성별 및 전체)



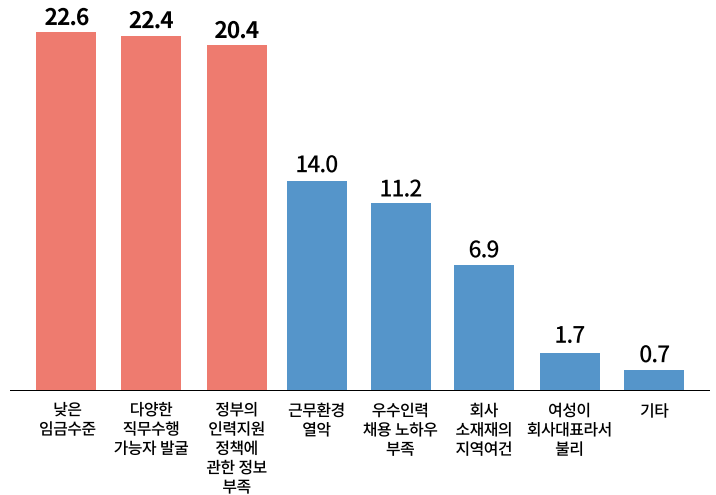
| 그림 17 | 직종별 부족인원

인력이 가장 필요한 직무 분야 및 인력 채용 시 가장 어려운 점

- 인력이 가장 필요한 직무 분야로는 ‘홍보/마케팅/영업’이라는 응답이 46.3%로 가장 높게 나타났으며, ‘생산/품질’이 13.3%, ‘연구/개발’이 10.0%로 그 뒤를 이음(1순위 기준). 또한 인력 채용 시 가장 어려운 점으로는 ‘낮은 임금 수준’(22.6%)과 ‘다양한 직무수행가능자 발굴’(22.4%), ‘정부의 인력지원정책에 관한 정보 부족’(20.4%)이 비슷한 수준으로 높게 나타남(1순위 기준).



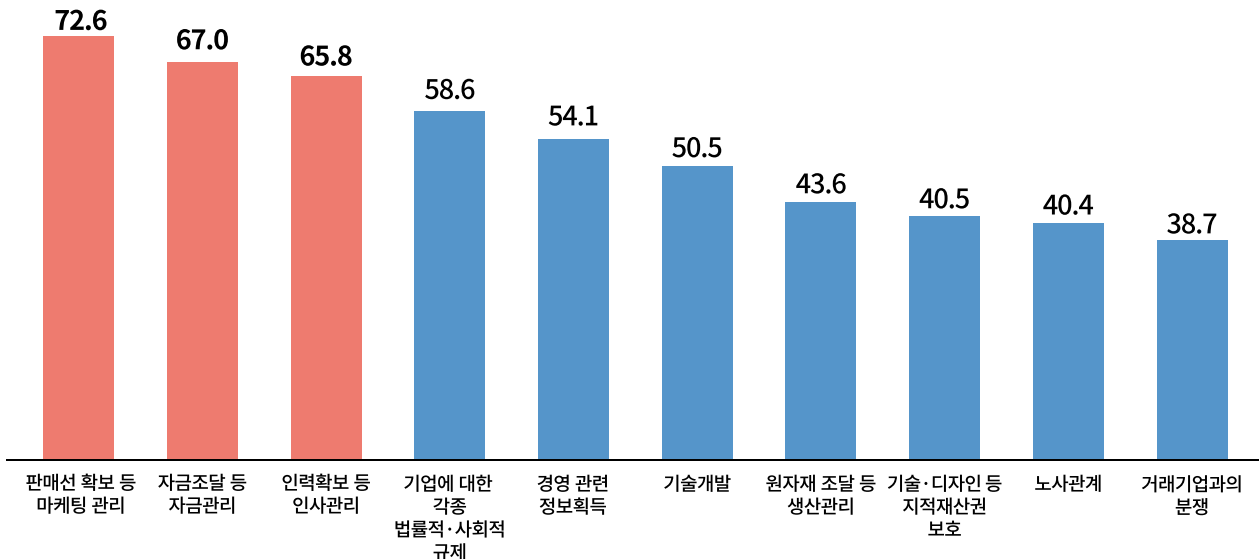
| 그림 18 | 인력이 가장 필요한 직무 분야(1순위)



| 그림 19 | 인력 채용 시 가장 어려운 점(1순위)

경영상의 어려움

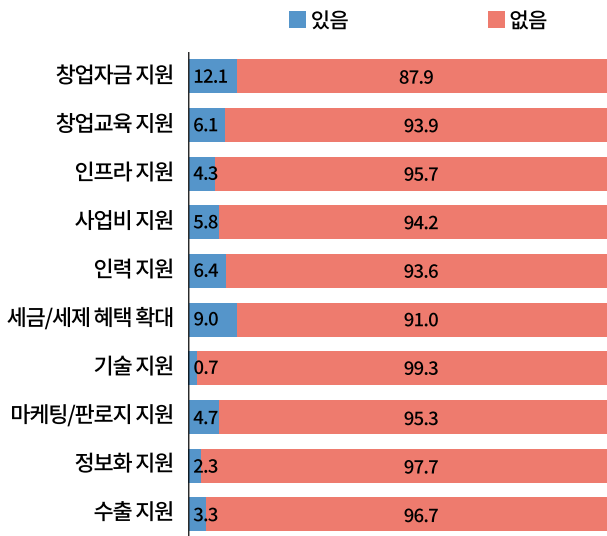
- 창업기업을 경영하는 데 있어 ‘판매선 확보 등 마케팅 관리’에 어려움을 겪는다는 응답이 72.6%로 가장 많았음. 다음으로 ‘자금 조달 등 자금 관리(67.0%)’, ‘인력확보 등 인사 관리(65.8%)’ 등의 순으로 나타났으며, ‘거래기업과의 분쟁’은 38.7%로 가장 적었음.



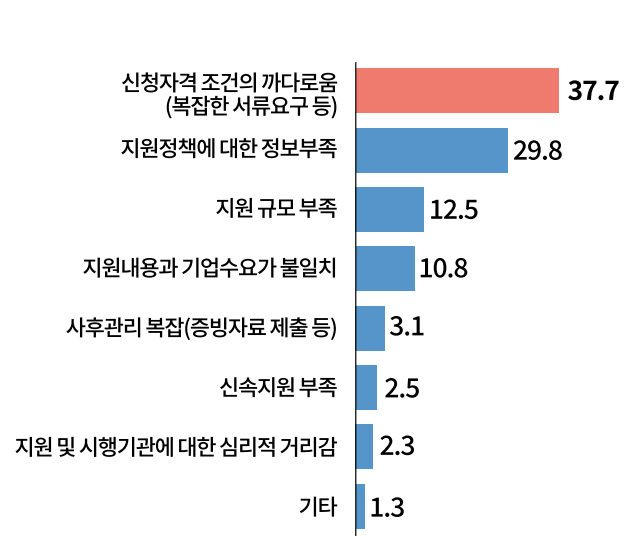
| 그림 20 | 경영상의 어려움

정부의 창업 지원정책 이용 경험 및 활용에 어려운 점

- 서울시 등 정부에서 추진하는 창업 지원정책 이용 경험이 있는지 파악한 결과, ‘창업자금 지원’을 이용한 경우가 전체의 12.1%로 가장 많았으나, 이외 정책의 이용률은 10% 미만으로 전반적으로 낮았음.
- 정부 지원정책을 활용하는 과정에서 느꼈던 어려운 점과 관련하여 ‘신청자격 조건의 까다로움(복잡한 서류요구 등)’이라고 언급한 응답자가 37.7%로 가장 많았으며, ‘지원정책에 대한 정보부족(29.8%)’이 뒤를 이었음.

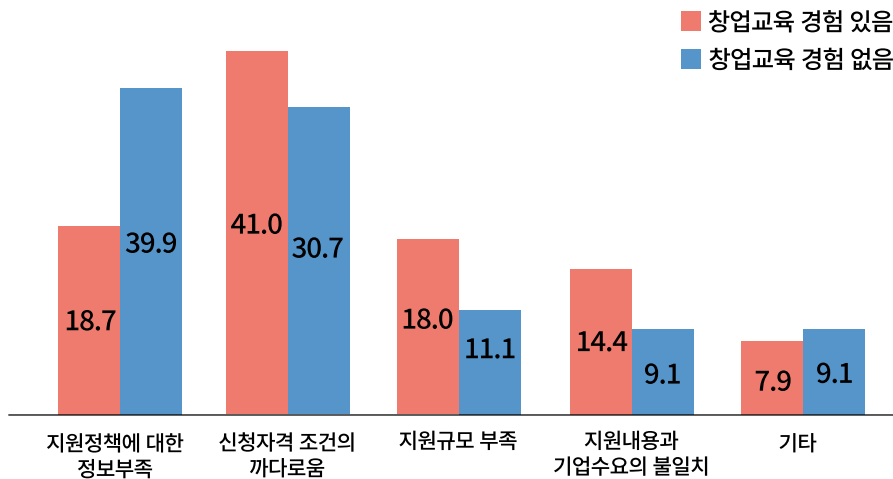


| 그림 21 | 정부의 창업 지원정책 이용 경험



| 그림 22 | 정부 지원정책 활용에 어려운 점

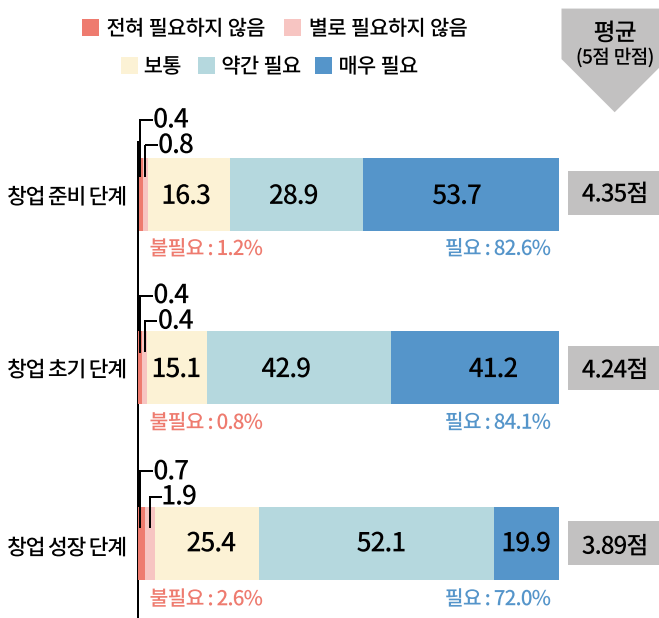
- 창업교육 참여 여부에 따라 정부 지원정책 활용 시 인식하는 어려움에 차이가 있는지 살펴본 결과 통계적으로 유의한 차이를 보임($\chi^2=27.839, p<.05$). 특히 ‘지원정책에 대한 정보부족’ 인식 항목에서 두드러진 차이가 확인되었는데, 교육을 받은 응답자 중 18.7%가 정보부족을 어려움으로 꼽은 반면 교육을 받지 않은 응답자의 경우 39.9%가 어려움을 인식하는 것으로 나타남.



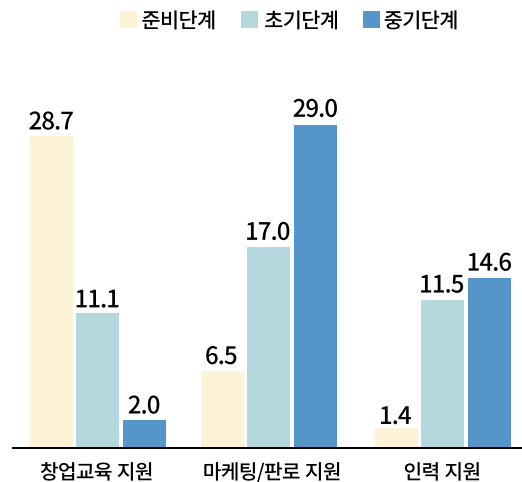
| 그림 23 | 창업교육 여부별 정부 지원정책 활용에 어려운 점

성장단계별 창업 지원정책 필요도 및 정부 지원이 필요한 창업 지원정책

- 창업 지원정책이 필요하다는 응답은 창업 준비단계(평균 4.35점/5점 만점, 82,6%)와 창업 초기단계(평균 4.24점/5점 만점, 84.1%)에 비하여 창업 성장단계(평균 3.89점/5점 만점, 72.0%)에서는 다소 낮았음.
- 창업 준비단계에서는 절반 정도의 응답자가 ‘창업자금 지원’이 필요하다고 답하였으며(45.7%), ‘창업교육 지원’에 대한 수요도 다른 단계에 비해 높게 나타남(28.7%). 창업 초기단계에서도 ‘창업자금 지원’이 필요하다는 응답이 29.0%로 가장 높았음. 한편 창업 성장단계에서는 ‘마케팅/판로 지원(29.0%)’ 및 ‘세금/세제 혜택 확대(26.9%)’의 필요성을 더 느끼는 것으로 나타남. 지원정책별 창업 단계에 따른 필요 정도를 비교해 보면, ‘창업교육 지원’에 관한 요구는 창업 준비기에 가장 높았다가 필요도가 현저하게 감소하는 반면, ‘마케팅/판로 지원’, ‘인력 지원’에 관한 요구도는 창업 이후로 갈수록 점차 높아지는 것으로 나타남.



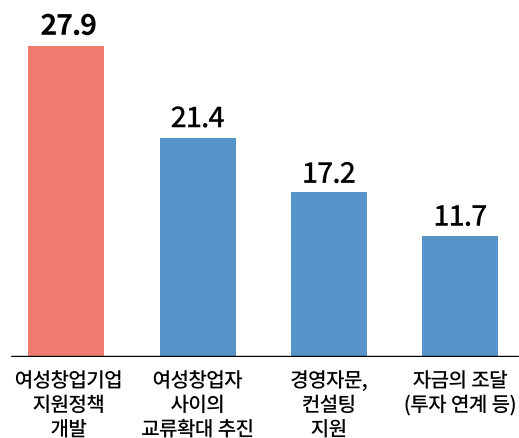
| 그림 24 | 성장단계별 창업 지원정책 필요도



| 그림 25 | 성장단계별 주된 창업 지원정책 필요도 차이

정부에서 여성창업기업 성장 지원을 위해 중점적으로 추진해야 하는 일

- 정부가 ‘여성창업기업 지원정책 개발’을 통해 성장을 지원해야 한다는 응답이 27.9%로 가장 많았고, 다음으로 ‘여성 창업자 사이의 교류 확대 추진(21.4%)’, ‘경영 자문, 컨설팅 지원(17.2%)’ 등이 뒤를 이었음.



| 그림 26 | 정부에서 여성창업기업 성장을 위해 중점적으로 추진해야 할 일

시사점

- 여성 창업자가 사업을 시작하게 된 주된 동기가 생계유지임에도 불구하고 창업 초기단계에서 이익을 내기 어렵다는 점에 주목할 필요가 있음. 즉, 손익분기점에 이를 때까지 자금 지원 등의 유인책이 강화될 필요가 있음.
- 조사 결과 여성창업기업은 유형에 관계 없이 여성 인력을 더 많이 고용한 특징을 보임. 여성 창업자들이 인력 확보와 관리 측면에서 어려움을 겪는 점을 염두에 두고, 일자리를 찾는 여성과 인력 확보를 필요로 하는 기업 간의 연계 강화에 초점을 둘 필요가 있음.
- 조사 결과 인력이 가장 필요한 직무 분야는 '홍보/마케팅/영업'인 것으로 파악되었으며, 인력 채용 시 어려운 점은 '낮은 임금', '다양한 직무수행가능자 발굴'인 것으로 나타남. 이러한 결과를 바탕으로 여성창업기업이 안정적 운영 궤도에 다다를 때까지 인력 채용 및 유지를 지원하는 방안이 적극 모색되어야 할 것임.
- 또한 창업교육을 받은 경우 정보부족으로 인한 어려움을 상대적으로 덜 겪는 것으로 나타남. 이러한 결과는 창업 시 다양한 기관의 도움을 받거나 자금조달 문제를 해결하는 역량 확보에 긍정적 영향을 미치는 것으로 유추 가능함. 따라서 여성창업기업이 안정적으로 유지되기 위해서는 관리자와 재직 노동자 모두 지속적인 교육·훈련을 통해 역량을 강화할 필요가 있음. 특히 디지털 기술을 활용한 상품 및 서비스 개발의 필요성을 높게 인식하고 있다는 점에 주목해야 하며, 업종에 관계없이 요구되는 필요조건으로서 디지털 역량 강화를 위한 교육 확대가 요구됨.