



경남 여성기업의 특성과 지원방안¹⁾

01.

경남 여성기업 현황

02.

경남 여성기업 강점과 약점, 애로사항 및 정책요구

03.

경남 여성기업 지원방안

- 여성의 창업과 기업 경영을 통한 경제활동 활성화는 국가 및 지역의 경쟁력을 강화하고 경제활동 기회를 확대하는 방안으로 부각되고 있음
- 하지만 여성기업은 남성기업보다 규모가 작고 이익률과 매출액이 낮은 업종에 집중되고 여성기업인의 경영활동 역시 남성기업보다 취약하고 판매, 마케팅 등 다양한 분야에서 어려움을 겪고 있음. 여성기업이 변화하는 경영환경 속에서 성장하는 기업으로 나아갈 수 있도록 여성기업의 애로사항을 확인하고 성장단계별 요구를 파악해서 지원방안을 모색해야 함
- 따라서 전반적인 경남 여성기업 조사와 분석을 통해 여성기업 지원을 위한 기초자료를 확보하고, 조사결과에 근거하여 여성기업을 육성할 수 있는 정책 방향과 전략 과제를 도출하고자 함

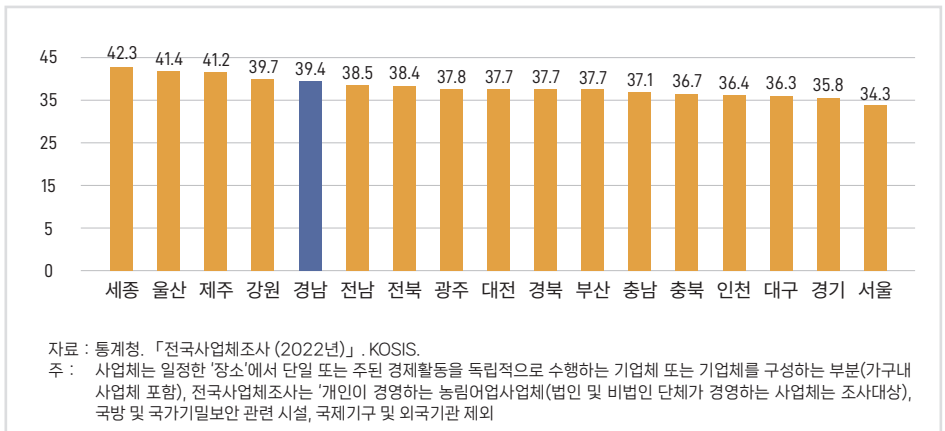
01. 경남 여성기업 현황

·경남 여성기업 현황

- 2022년 기준 경남 전체 사업체의 39.4%는 여성이 대표인 사업체로 여성 대표 사업체 비율은 전국에서 다섯 번째로 높음
- 2022년 기준 경남 여성 대표 사업체 수는 전년보다 1,634개 증가한 156,695개로 여성 대표 사업체(이하 여성사업체) 비율은 전체의 39.4%, 전국 평균(36.8%)보다 2.6%p 더 높음

(단위: %)

그림1 시도별 여성 대표자 사업체 비율



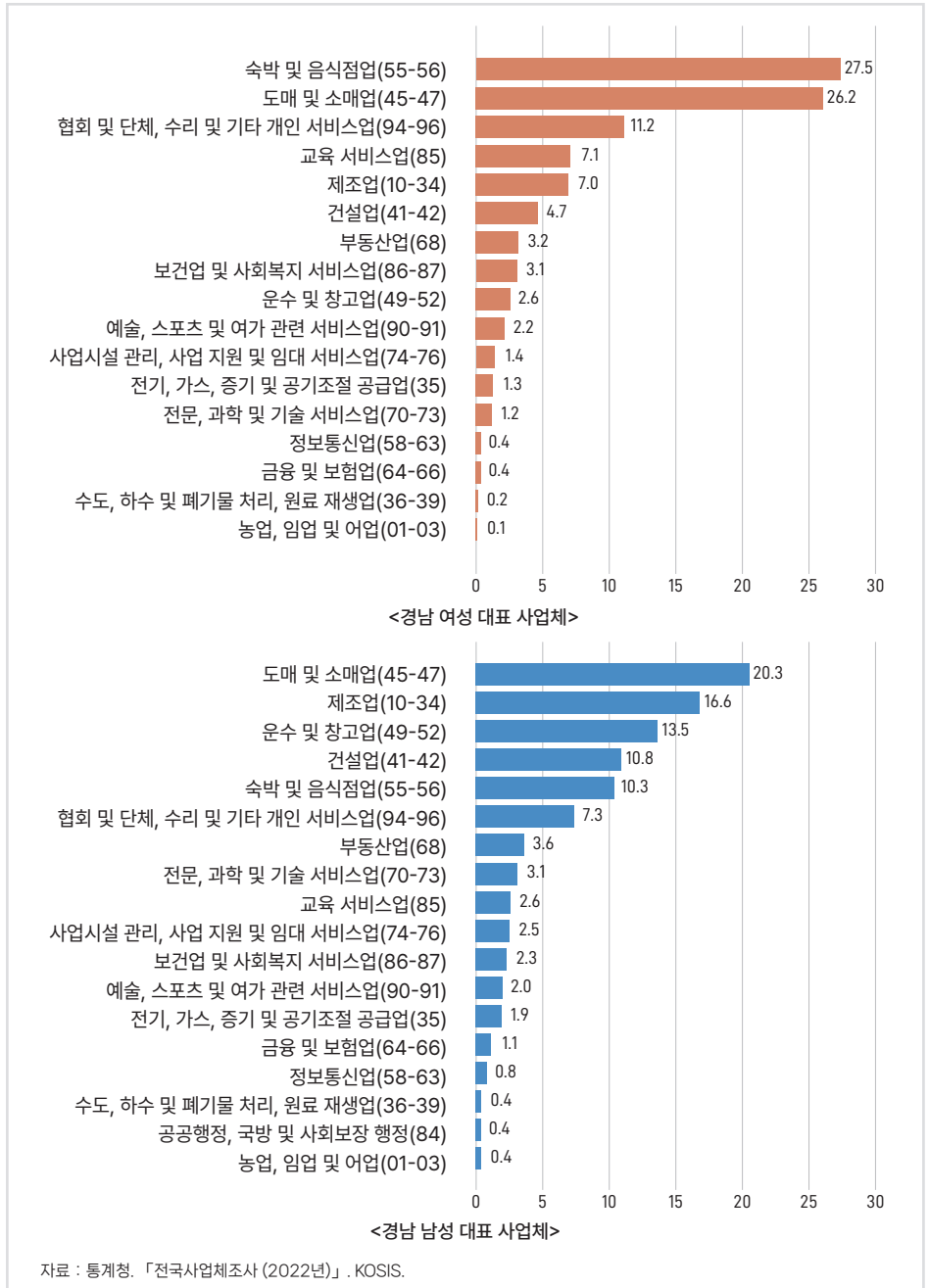
1) 본 내용은 2023년 경상남도여성가족재단이 수행한 「경남 여성 기업 실태와 지원방안」 연구의 일부 내용을 발췌하고 재구성함

▪ **경남 여성사업체**
업종별 비중은
서비스 관련 업종에 집중

-경남 여성사업체의 업종별 비중은 숙박 및 음식점업이 27.5%로 가장 높고, 도매 및 소매업(26.2%), 협회 및 단체, 수리 및 기타 개인 서비스업(11.2%), 교육 서비스업(7.1%) 순으로 나타나 서비스 관련 업종 비중이 높음. 이에 반해 남성사업체의 업종은 도매 및 소매업(20.3%), 제조업(16.6%), 운수 및 창고업(13.5%), 건설업(10.8%) 순으로 나타나 여성사업체보다 업종 분포가 다양하고 상위 3개 산업 밀집도가 낮음

(단위: %)

그림2 경남 사업체 대표자
 성별 산업 밀집도



02.경남 여성기업 강점과 약점, 애로사항 및 정책 요구

■ 경남 여성기업 실태조사 개요

- 경남에 소재한 여성이 대표로 있는 기업을 대상으로 「경남 여성기업 실태조사」 실시
- 조사는 2023년 10월 16일부터 11월 03일까지 3주에 걸쳐 진행되었고 총 135명의 여성기업 대표자가 응답하였음

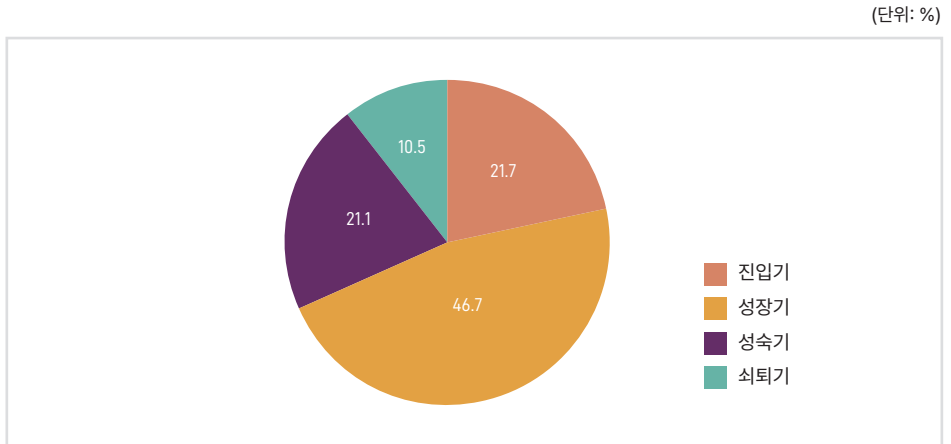
표1 조사 개요

조사명	경남 여성기업 실태조사
모집단	경남 소재 여성기업 대표자
표본 크기	경남 소재 여성기업 대표자 135명
조사 기간	2023년 10월 16일 ~ 2023년 11월 03일
조사 방법	구조화된 설문지를 활용한 온라인 조사(전문 조사업체 활용)
조사 내용	기업 일반현황, 여성기업의 강점과 약점, 여성기업인의 정책지원 제도 이용 경험 및 정책 요구 조사
자료처리	수집된 자료는 코딩(Coding), 클리닝(Cleaning)과정을 거쳐 모집단 사업체 분포에 맞도록 보정한 사후 가중치를 적용해서 STATA 프로그램으로 분석

■ 경남 여성기업 및 대표자 특성

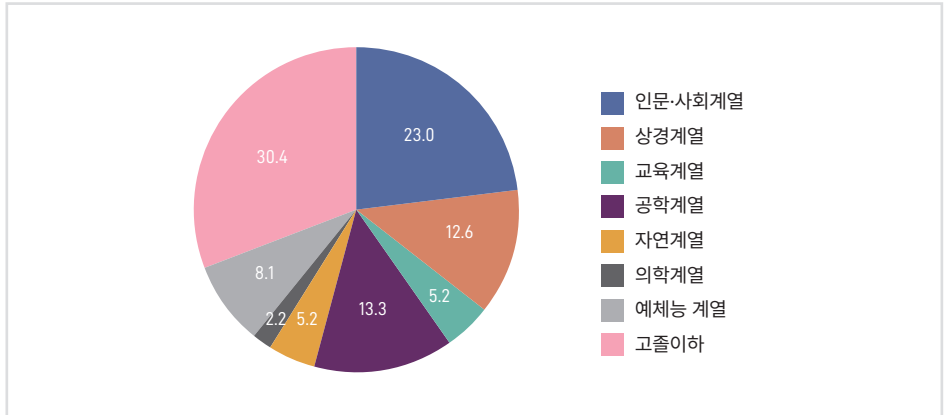
- 조사 대상 여성기업의 성장단계를 측정된 결과는 다음과 같음
- 기업의 성장단계는 ① 진입기: 회사를 창업하고 제품서비스를 개발하는 단계 및 시장에 진입한 단계, ② 성장기: 매출액 또는 시장점유율 등이 지속적으로 증가하는 경우, ③ 성숙기: 매출액 또는 시장점유율이 정체되어 있으나 안정적인 수익성을 확보하는 경우, ④ 쇠퇴기: 매출액, 시장점유율, 수익성 등 경영지표가 지속적으로 하락하는 경우 등 4가지로 여성 대표자의 자기기업 방식으로 측정함
- 조사대상 여성기업은 성장기에 있는 기업이 46.7%로 가장 많았고 성숙기(21.1%), 진입기(21.7%), 쇠퇴기(10.5%) 순이었음

그림3 경남 여성기업 성장단계별
조사현황



- 여성기업인은 고졸 이하가 가장 많고, 공학과 의학 계열은 주력산업과 전공 연관성이 나타남
- 여성기업인의 학력 수준 및 전공계열을 살펴보면 고졸 이하가 30.4%로 가장 많았고, 전문대학 이상 학력 수준에서의 전공계열은 인문·사회계열 비율이 (23.0%)로 가장 높았고 공학(13.3%), 상경(12.6%), 예체능 계열(8.1%) 순으로 높게 나타남

그림4 경남 여성기업 대표자 학력 수준



- 여성기업의 주력업종별 대표자 전공을 살펴보면 공학 계열과 의학 계열을 제외하면 대표자의 전공과 주력업종 간의 연관성이 크지 않음

표2 경남 여성기업 주력업종별 대표자 전공계열 분포

주력산업(업종)	인문·사회	상경	교육	공학	자연	의학	예체능	고졸이하	전체
농업, 임업 및 어업	50.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0	100.0
제조업	17.5	15.0	2.5	12.5	10.0	2.5	5.0	35.0	100.0
전기, 가스, 증기 및 수도, 하수 및 폐기물	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	100.0
건설업	22.9	11.4	8.6	14.3	5.7	0.0	2.9	34.3	100.0
도매 및 소매업	10.0	20.0	0.0	10.0	0.0	0.0	10.0	50.0	100.0
운수 및 창고업	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
정보통신업	80.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	100.0
전문, 과학 및 기술	22.2	5.6	0.0	38.9	5.6	0.0	16.7	11.0	100.0
사업시설관리, 사업	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	100.0
교육 서비스업	50.0	0.0	25.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	100.0
보건업 및 사회복지	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	100.0
예술, 스포츠 및 여가	25.0	25.0	0.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	100.0
협회 및 단체, 수리	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	100.0
합계	23.7	11.9	3.7	14.8	7.4	2.2	7.4	28.9	100.0

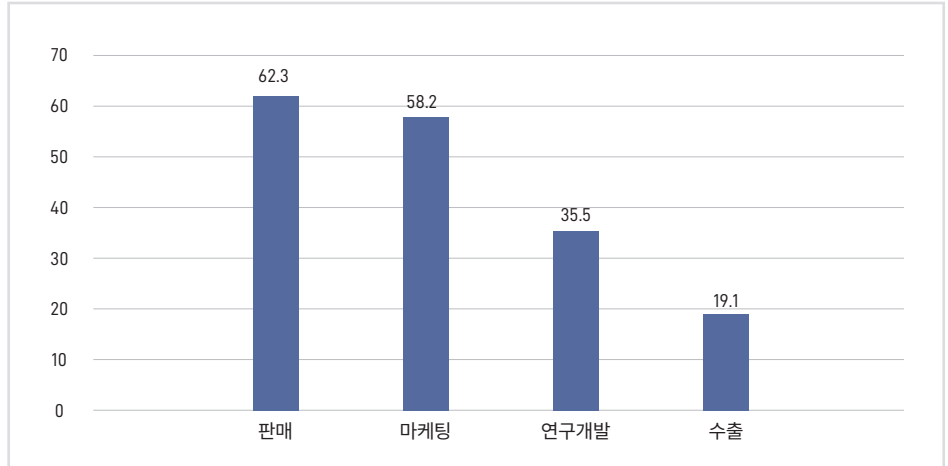
■ 경남 여성기업의 경영상 애로사항

·여성기업의 경영상 주된 애로사항이 발생하는 분야는 판매 활동 분야

-여성기업의 경영상 애로사항을 판매, 연구개발(R&D), 마케팅, 수출 4개 분야로 조사한 결과 판매 활동에 어려움을 겪는 비율이 62.3%로 가장 높았고, 마케팅(58.2%), 연구개발(35.5%), 수출(19.1%) 순으로 어려움을 겪는 것으로 나타남

(단위: %)

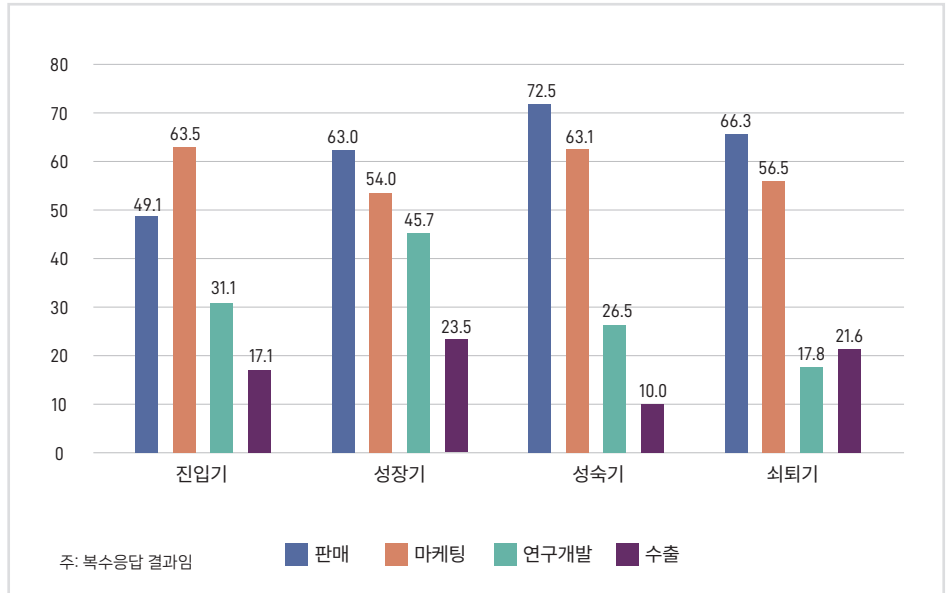
그림5 경남 여성기업 애로사항 발생 분야



-여성기업의 성장단계별 애로사항이 발생하는 분야를 살펴보면 진입기 기업은 마케팅 활동이 어렵다는 응답이 63.5%로 가장 높았고, 성장기부터 쇠퇴기까지의 기업은 판매에 어려움을 겪는다고 응답한 비율이 가장 높았음. 연구개발 분야는 성장기 기업이 어려움을 호소한 경우가 45.7%로 가장 높았음

(단위: %)

그림6 경남 여성기업 성장단계별 애로사항 발생 분야

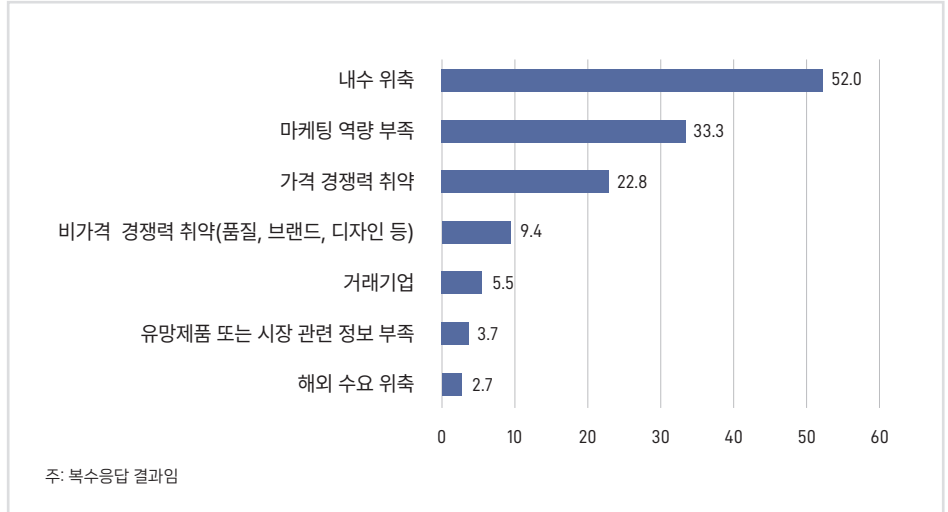


• 판매에 어려움이 발생하는 주요 원인은 내수 위축

- 판매활동에 어려움이 있다고 응답한 여성기업은 내수위축(52.0%)을 주된 이유로 응답했는데 이는 코로나19로 인한 내수 경기침체의 영향으로 보임

(단위: %)

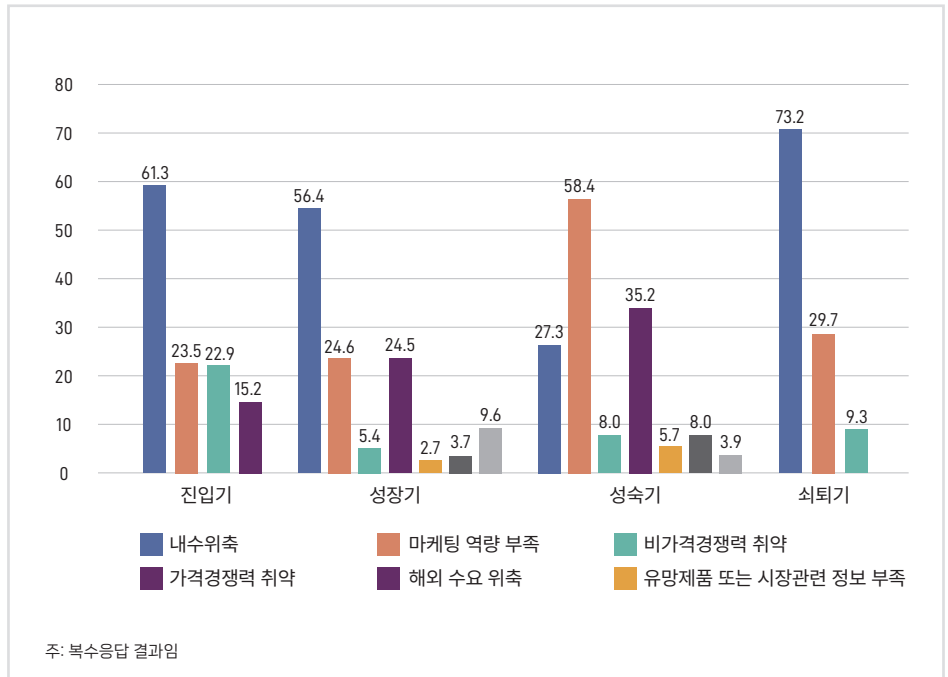
그림7 경남 여성기업의 판매 활동이 어려운 원인



- 여성기업의 성장단계별 판매 활동이 어려운 이유를 살펴보면 진입기와 성장기, 쇠퇴기 기업은 내수 위축을 주요 원인으로 제시했고, 성숙기 기업은 마케팅 역량 부족이 판매를 부진하게 하는 주요 원인이라고 응답함

(단위: %)

그림8 경남 여성기업 성장단계별 판매 활동이 어려운 원인

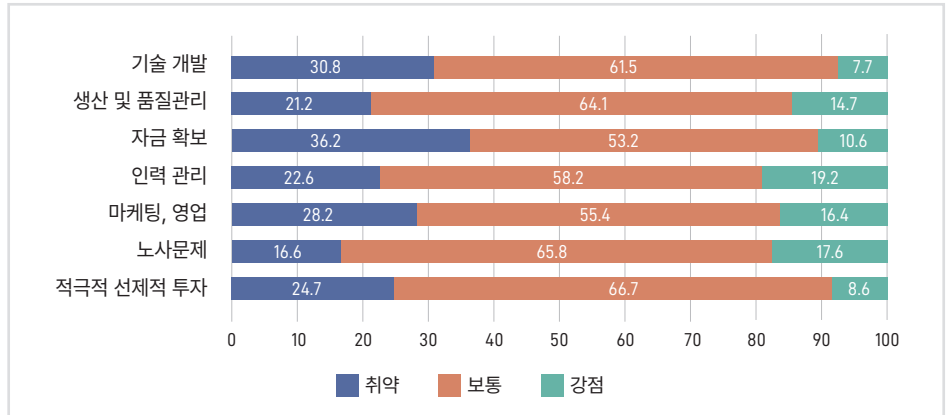


남성기업과 비교 시 여성기업으로서의 강점 및 취약점

- 경남 여성기업은 남성기업보다 노사문제 해결에 강점, 자금확보가 가장 취약
- 경남 여성기업은 남성기업과 비교했을 때 노사문제 해결 분야를 제외한 모든 분야에서 강점이라고 응답한 비율보다 취약하다고 응답한 비율이 더 높았음. 자금조달에서부터 인력관리 등 경영 전 분야에 걸친 체계적인 지원과 여성기업을 위한 정책 개발이 시급함
- 모든 분야에서 여성기업은 남성기업과 유사한 수준으로 운영되고 있다는 응답(보통 응답)이 가장 높았고, 경남 여성기업이 남성기업보다 강점(매우 강점+강점)을 가지는 분야는 노사문제 분야(17.6%)였고 경남 여성기업이 남성기업보다 취약(매우 취약+취약)한 분야는 자금확보(36.2%)였음

(단위: %)

그림9 경남 여성기업의 강점과 취약점



참여 희망 교육 및 경상남도 지원정책 활용 시 어려움과 요구 조사

- 경상남도 지원정책 활용이 어려운 이유는 지원정책에 대한 정보 부족, 여성기업의 지속적인 성장을 위해서는 여성기업에 특화된 지원정책 개발 필요
- 경남 여성기업이 경상남도의 지원정책을 활용하기 어려운 이유는 '지원정책에 대한 정보 부족'이 67.0%로 가장 높았고, '신청자격 조건의 까다로움(44.3%)', '지원 규모 부족(18.7%)', '지원 및 시행 기관에 대한 접근 어려움(17.6%)' 등의 순으로 응답함
- 경남 여성기업의 지속적인 성장을 위해 경상남도에서 중점적으로 지원하길 바라는 분야는 '여성기업 지원정책 개발'이 필요하다는 의견이 42.7%로 가장 높았고 '원활한 자금조달(39.1%)', '공공구매 확대(28.2%)', '맞춤형 경영정보의 빠른 제공(15.5%)' 등의 순으로 나타남

(단위: %)

그림10 경상남도 지원정책 활용이 어려운 이유

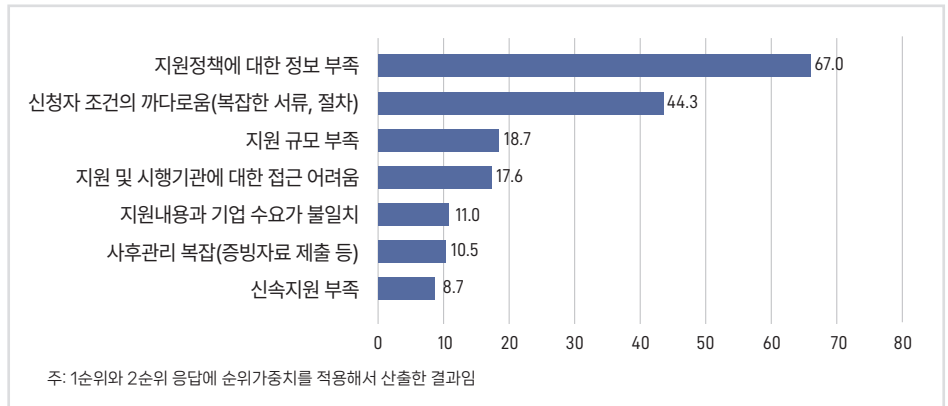
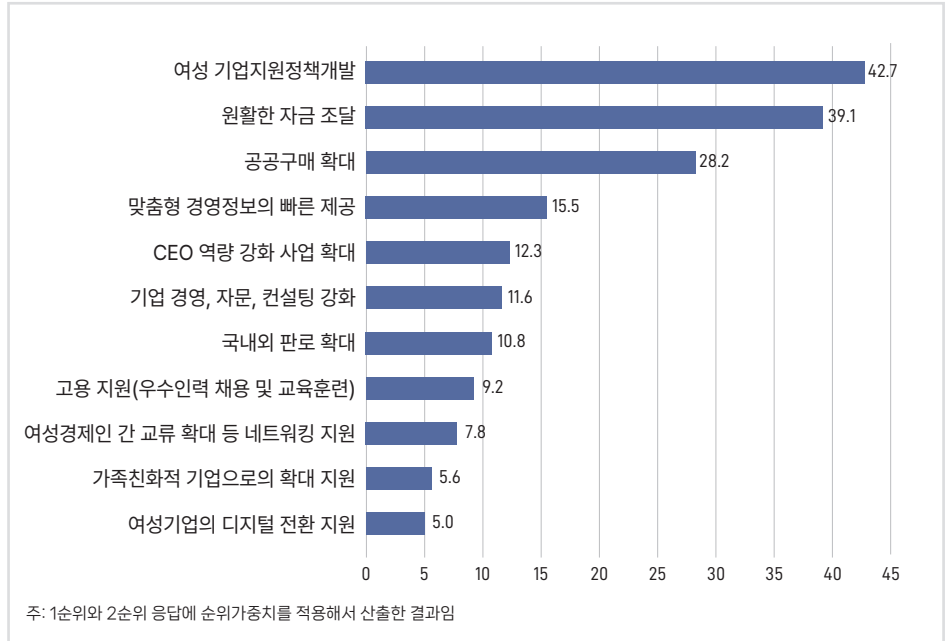
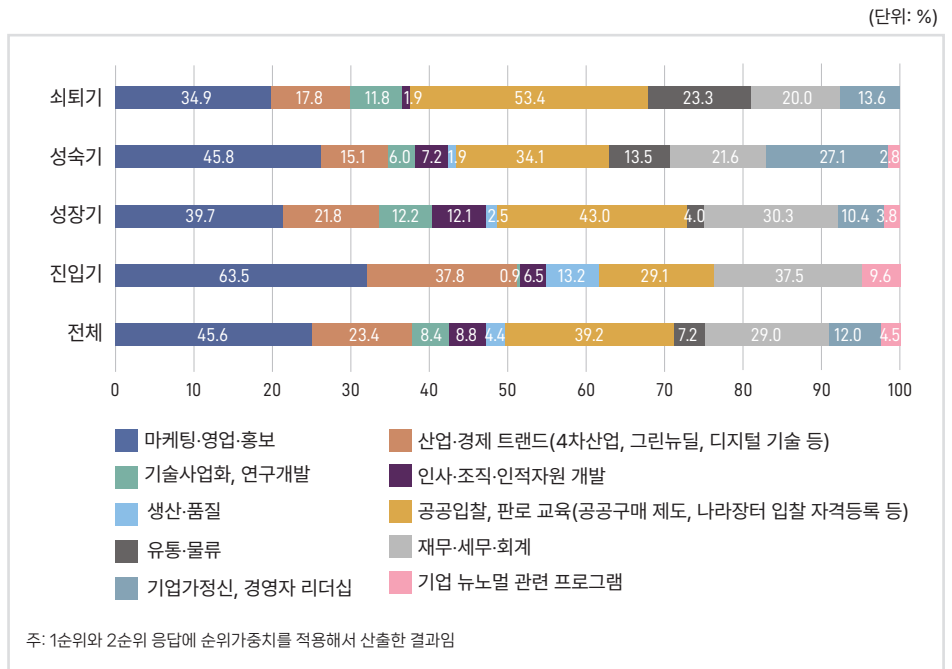


그림11 중점적으로 지원할 분야



-여성기업 CEO를 대상으로 하는 교육에서 진입기와 성숙기 기업은 마케팅과 영업 홍보 분야에 참여 하길 희망했고 성장기 기업과 쇠퇴기 기업은 공공입찰, 판로 교육에 참여하길 희망했음. 이외에 진입기와 성장기 기업들은 디지털 기술 등 산업 경제 트렌드를 파악하거나 재무 및 세무 회계 교육과정 참여를 희망하는 비율도 높았음

그림12 여성기업 CEO 참여희망 교육



03.경남 여성기업 지원방안

■ 고부가가치 여성기업 육성을 위한 교육과 여성기업 지원위원회 설치 및 운영

- 경남 여성기업은 높은 창업률에 비해 생존하는 비율이 남성기업보다 낮음. 이는 여성이 창업하는 업종이 제한적이고 소규모로 창업해서 나타난 한계로 보임
- 여성기업의 영세성을 극복하기 위해서는 성장성 있는 아이템을 가진 기업을 선별해서 체계적으로 육성하는 것이 필요함. 지원 기업 선발시 사업 아이템의 객관적 평가와 기술 발전을 위해 여성기업 지원위원회를 구성, 산-관-학 협력체계를 구축해야 함
- 또한 경남에서 여성기업의 기술창업 비율이 늘어날 수 있도록 국내외 여성기업인의 기술창업 사례를 발굴하고 공유, 정기적으로 시장의 최신 기술 트렌드를 소개하는 자리를 마련할 필요가 있음

■ 기업의 성장단계별 지원 정책을 통한 경쟁력 강화

- 기업의 성장단계별 차이를 반영한 맞춤형 지원정책을 통한 시장경쟁력 강화가 필요함
- 진입단계에서는 창업 초기 여성들이 재무 및 회계 관리 능력이 부족한 것을 반영해서 여성 신규 창업자 대상 재무 및 회계 교육 시행, 관련 분야 전문가 컨설팅을 제공할 필요가 있음
- 성장단계 기업은 규모 확대를 위한 자금지원이 필요함. 이 연구에서 제안한 '경남 여성기업 펀드 매칭 사업'은 여성기업의 자금 지원책으로 테크 기반 기업 혹은 성장 가능성이 뛰어난 기업들을 선발, 지역 금융기관과의 연계를 통한 경남 여성기업 지원 펀드 상품 개발, 펀드를 통해 여성기업의 성장을 지원하고 펀드에서 발생한 투자 수익을 다시 지역 여성기업의 창업 및 성장 지원에 재투자하는 방식으로 지역 투자 생태계의 선순환 구조를 구축하는 사업임
- 성장단계 기업의 질적 성장 및 도약을 위해서는 마케팅 역량 부족 문제를 해소해야 함. 앞서 실태조사에서도 성숙기 기업들은 마케팅 역량 부족을 기업 경영의 어려움으로 꼽았음. 마케팅은 수요조사부터 이에 부합하는 제품의 생산, 판매까지 총괄하는 개념임. 성장기 여성기업이 소비자 수요에 맞게 제품을 개선, SNS 홍보 및 온라인 판매와 수출 전략 수립 등에 도움을 줄 수 있는 마케팅 역량 강화 사업에 초점을 맞추어 지원해야 함

■ 여성기업 관련 정보의 효율적 관리 및 네트워크 활성화

- 여성기업이 지자체의 지원 제도를 활용하지 못하는 주된 이유는 지원 제도에 관한 정보 부족과 지원절차에 대한 안내 부족이었음
- 여성기업 정보 습득 창구 일원화를 위한 중앙부처와 지자체 정보 통합 정보 플랫폼을 구축해서 정보 부족 문제를 해소함. 통합 정보 플랫폼은 중소벤처기업부, 고용노동부, 지자체 등에서 시행하는 다양한 여성기업 지원제도(기업지원제도, 인력양성, 직업훈련 등) 정보를 주기적으로 업데이트해서 여성기업 참여를 유도함. 또한, 행정 서류작성, 발급 절차에 관한 안내도 간략한 이미지나 동영상 콘텐츠로 제작해서 게시함으로써 실무에서 발생할 수 있는 애로사항을 해결에 도움을 줄 수 있음
- 끝으로 여성기업 성장 환경 조성을 위한 체계적인 네트워크를 구축해서 지원함. 여성기업과 지자체, 관련 기관과 전문가 집단의 네트워크를 구축해서 여성기업에 지원이 필요한 부분이 무엇인지 정기적으로 발굴하고 정책에 반영할 필요가 있음