

6-1 상권

6-2 입지

(1) 입지분석의 의의

입지 분석의 의의는 기업, 점포, 공장, 물류센터, 주택, 공공시설 등을 어느 위치에 배치할 것인지를 과학적·체계적으로 평가하여 최적의 입지를 선정하는 데 있다. 주요 의의는 다음과 같다.

① 사업의 성공 가능성 향상

- 고객 접근성, 수요 규모, 경쟁 상황 등을 고려하여 매출과 수익성을 높일 수 있다.
- 특히 소매점이나 음식점의 경우 입지가 경영 성과에 큰 영향을 미친다.

② 비용 절감

- 토지비, 임대료, 물류비, 교통비, 인건비 등을 종합적으로 분석하여 운영비용을 최소화할 수 있다.

③ 효율적인 자원 활용

- 인력, 자본, 시설 등을 가장 효율적으로 활용할 수 있는 위치를 선택할 수 있다.

④ 경쟁력 확보

- 경쟁업체와의 거리, 시장 점유 가능성, 상권 특성 등을 분석하여 경쟁 우위를 확보할 수 있다.

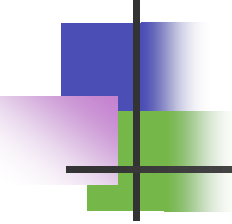
⑤ 위험 감소

- 시장 변화, 교통 여건, 환경 규제, 재해 위험 등 다양한 요인을 사전에 검토하여 투자 위험을 줄일 수 있다.

⑥ 장기적 성장 기반 마련

- 미래의 인구 변화, 도시 개발 계획, 교통망 확충 등을 고려하여 지속 가능한 성장을 도모할 수 있다.

* 입지 분석은 입지와 관련된 다양한 환경 요인을 체계적으로 분석하여 최적의 위치를 선정하고, 기업의 수익성 향상과 비용 절감, 경쟁력 확보 및 위험 감소를 가능하게 하는 중요한 의사결정 과정이다.



(2) 입지분석의 일반적 특성

입지분석의 일반적 특성은 다음과 같다.

① 종합성

- 입지는 단일 요인이 아니라 시장, 교통, 경쟁, 비용, 인구, 환경 등 다양한 요인의 영향을 받으므로 종합적으로 분석해야 한다.

② 상대성

- 좋은 입지는 절대적으로 정해진 것이 아니라 업종, 기업 규모, 경영 목표 등에 따라 달라진다.

③ 동태성(가변성)

- 인구 이동, 도시 개발, 교통망 변화, 경제 상황 변화 등에 따라 입지의 가치도 변한다.

④ 공간성

- 입지분석은 특정 지역의 위치와 공간적 관계를 중심으로 이루어진다. 고객, 공급자, 경쟁자와의 거리 및 접근성이 중요하다.

⑤ 경제성

- 수익 극대화와 비용 최소화를 목표로 하며, 입지 선정 시 경제적 효율성을 중요하게 고려한다.

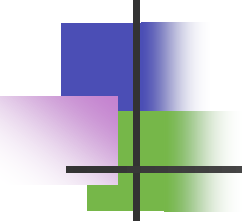
⑥ 미래지향성

- 현재의 조건뿐 아니라 향후 지역 개발 계획, 인구 변화, 시장 성장 가능성 등 미래 전망을 고려한다.

⑦ 의사결정성

- 입지분석은 최적의 입지를 선택하기 위한 의사결정 과정으로, 객관적 자료와 분석 결과를 바탕으로 이루어진다.

* 입지분석의 특징은 종합성, 상대성, 동태성, 공간성, 경제성, 미래지향성, 의사결정성을 가지며, 다양한 입지 요인을 체계적으로 분석하여 최적의 입지를 선정하는 활동이다.



(3) 입지선정 이론

입지 선정 이론은 기업이나 시설이 어디에 위치해야 가장 효율적이고 수익성이 높은지를 설명하는 이론이다.
주요 이론과 적용 사례를 함께 살펴보면 이해가 쉽다.

1) 최소비용이론

① 핵심 내용

- 운송비, 노동비, 집적이익 등을 고려하여 총비용이 가장 적게 드는 곳을 선택한다.
- 주로 제조업과 공장 입지에 적용된다.

② 적용 사례

- 자동차 공장이 부품 공급업체와 가까운 곳에 위치하는 경우
- 철강공장이 항만 근처에 건설되는 경우
- 반도체 공장이 관련 협력업체가 밀집한 용인 반도체 클러스터나 화성 인근에 조성되는 경우

③ 예시

- 철광석을 수입하는 제철회사는 운송비 절감을 위해 항구 근처에 공장을 건설한다.

2) 중심지이론

① 핵심 내용

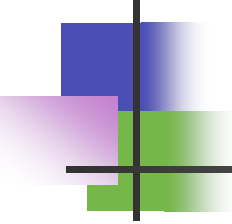
- 소비자에게 재화와 서비스를 제공하는 중심지가 형성된다는 이론이다.
- 상권 분석과 유통시설 입지에 활용된다.

② 적용 사례

- 백화점, 대형마트, 종합병원 등이 도시 중심부에 입지
- 대도시는 고급 서비스 기능을 담당하고 소도시는 기초 서비스를 담당

③ 예시

- 대형 백화점은 많은 인구가 접근하기 쉬운 강남역 주변에 입지하여 넓은 상권을 확보한다.



3) 시장지역이론

① 핵심 내용

- 기업은 이윤이 최대가 되는 시장 범위를 고려해 입지를 결정한다.
- 수요와 공급의 균형을 중요하게 본다.

② 적용 사례

- 프랜차이즈 매장이 경쟁 업체와 적정 거리를 유지하며 출점
- 물류센터가 여러 도시를 효율적으로 커버할 수 있는 중간 지점에 위치

③ 예시

- 커피 전문점이 이미 경쟁점이 밀집한 곳보다 주변 수요가 많고 경쟁이 적은 지역에 신규 점포를 개설한다.

4) 최대수요이론

① 핵심 내용

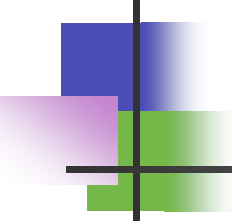
- 고객이 가장 많이 모이는 곳을 선택하여 매출을 극대화 한다.

② 적용 사례

- 음식점, 카페, 편의점, 영화관 등 소비자 접점 사업
- 유동인구가 많은 지역 중심의 입지 선정

③ 예시

- 카페가 대학가나 지하철역 출구 앞에 입점하여 많은 고객을 확보한다.



5) 최대이윤이론

① 핵심 내용

- 비용뿐 아니라 예상 매출까지 고려하여 최종 이윤이 가장 큰 곳을 선택한다.

② 적용 사례

- 프랜차이즈 본사의 신규 점포 입지 결정
- 호텔, 쇼핑몰, 오피스 빌딩 개발

③ 예시

- 임대료가 비싸더라도 고객이 훨씬 많아 수익이 큰 상권에 매장을 개설한다.

6) 행태론적 입지이론

① 핵심 내용

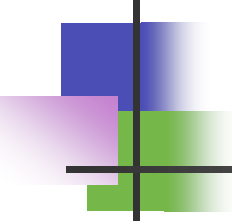
- 실제 경영자는 완전한 정보를 가질 수 없으므로 최적의 입지보다 "충분히 만족스러운 입지"를 선택한다.

② 적용 사례

- 중소기업, 자영업자의 창업
- 경험과 직관을 활용한 의사결정

③ 예시

- 창업자가 생활권 내에서 관리가 편하고 임대료가 적당한 점포를 선택하는 경우



(4) 입지선정 시 고려사항

입지선정 시 고려사항은 사업의 종류와 목적에 따라 다르지만, 일반적으로 다음과 같은 요소들을 종합적으로 검토한다.

1) 시장 요인

- 고객 수와 구매력
- 인구 규모 및 인구 특성
- 유동인구 수준
- 시장 성장 가능성

* 예: 카페는 직장인과 학생이 많은 지역이 유리합니다.

2) 교통 및 접근성

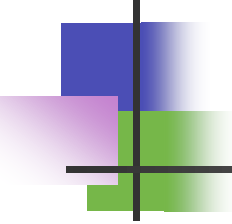
- 대중교통 이용 편의성
- 도로망 및 주차시설
- 물류 운송의 편리성
- 고객 접근 용이성

* 예: 편의점은 지하철역이나 버스정류장 근처가 유리하다.

3) 경쟁 요인

- 경쟁업체의 수와 규모
- 경쟁업체와의 거리
- 차별화 가능성

* 예: 동일 업종이 지나치게 밀집한 지역은 경쟁이 치열할 수 있다.



4) 비용 요인

- 토지 가격
- 임대료
- 건축비
- 물류비
- 인건비

* 예: 제조업체는 지가가 낮은 산업단지를 선호한다.

5) 노동력 요인

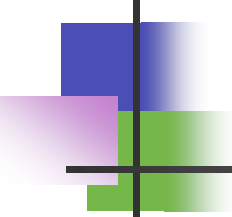
- 인력 확보 가능성
- 숙련 노동자 유무
- 임금 수준

* 예: IT 기업은 전문 인력이 풍부한 지역을 선호한다.

6) 공급 및 원자재 요인

- 원자재 조달의 용이성
- 협력업체와의 거리
- 물류센터 접근성

* 예: 식품공장은 원재료 공급지와 가까운 곳이 유리하다.



7) 지역 환경 요인

- 주변 환경과 이미지
- 안전성
- 환경 규제
- 생활 편의시설

* 예: 고급 레스토랑은 쾌적하고 이미지가 좋은 상권을 선호한다.

8) 법·제도 요인

- 용도지역 규제
- 건축 관련 법규
- 세제 혜택
- 지방자치단체 지원 정책

* 예: 산업단지 입주 기업은 세금 감면 혜택을 받을 수 있다.

9) 미래 발전 가능성

- 도시개발 계획
- 교통망 확충 계획
- 인구 증가 전망
- 상권 성장 가능성

* 예: 신규 지하철 노선이 예정된 지역은 미래 가치가 높아질 수 있다.

* 입지선정 시에는 시장성, 교통 및 접근성, 경쟁상황, 비용, 노동력 확보, 원자재 조달, 지역환경, 법·제도적 조건, 미래 발전 가능성 등을 종합적으로 고려하여 기업의 목표 달성에 가장 유리한 위치를 선택해야 한다.

(5) 입지분석 절차

입지분석은 '입지분석 목적 설정 → 입지요인 선정 → 후보지역 탐색 → 자료 수집 및 조사 → 후보지 평가 → 대안 비교 분석 → 최종 입지 선정 → 사후 검토 및 관리'의 순서로 진행된다.

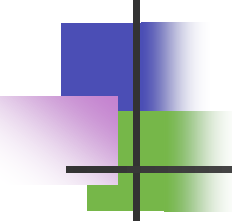
이를 통해 기업은 최적의 입지를 선택하여 비용을 절감하고 수익성을 높일 수 있다.

단계	내용	주요 활동	
1단계	입지분석 목적 설정	사업의 종류, 규모, 목표를 명확히 설정	
2단계	입지요인 선정	시장, 교통, 경쟁, 비용, 노동력 등 분석 요소 결정	
3단계	후보지역 탐색	입지 조건에 적합한 여러 후보지 선정	
4단계	자료 수집 및 조사	인구, 상권, 유동인구, 임대료, 교통환경 등 자료 수집	
5단계	후보지 평가	입지요인별 장단점 및 경제성 분석	
6단계	대안 비교 분석	여러 후보지를 비교하여 최적 입지 도출	
7단계	최종 입지 선정	분석 결과를 바탕으로 최적의 입지 결정	
8단계	사후 검토 및 관리	입지 선정 후 성과 평가 및 환경 변화 모니터링	

(6) 입지 선정 시 피해야 할 입지

사업의 성공 가능성을 낮추거나 운영에 불리한 영향을 미칠 수 있는 입지는 가급적 피해야 한다.

구분	피해야 할 입지	이유
시장성 부족	유동인구가 적은 지역	고객 확보가 어려움
접근성 불량	교통이 불편하고 진입이 어려운 지역	고객 및 물류 이동에 불편
과도한 경쟁지역	동일 업종이 과도하게 밀집한 지역	수익성 악화 가능성
비용 과다 지역	임대료·지가가 지나치게 높은 지역	고정비 부담 증가
상권 쇠퇴 지역	인구 감소, 공실 증가 지역	매출 감소 위험
환경 불량 지역	소음, 악취, 오염이 심한 지역	고객 기피 현상 발생
안전성 부족 지역	범죄 발생률이 높거나 재해 위험 지역	사업 운영 위험 증가
법적 제한 지역	개발 제한구역, 용도 규제 지역	사업 운영 및 확장 제한
주차시설 부족 지역	주차 공간 확보가 어려운 지역	고객 이용 감소
성장 가능성 부족 지역	개발 계획이 없고 인구 유입이 적은 지역	장기적 발전 한계



* 피해야 할 업종별 예시

① 카페·음식점

- 유동인구가 적은 골목 안쪽
- 주차가 어려운 지역
- 상권이 쇠퇴하는 지역

② 소매점

- 고객 접근성이 낮은 지역
- 경쟁점포가 과도하게 밀집된 지역

③ 공장

- 원자재 공급지와 먼 지역
- 물류비가 많이 발생하는 지역
- 환경규제가 강한 지역

④ 사무실

- 대중교통 접근성이 낮은 지역
- 인력 확보가 어려운 지역

입지 선정 시에는 유동인구가 적고 접근성이 불량한 지역, 경쟁이 과도한 지역, 임대료와 지가가 지나치게 높은 지역, 상권이 쇠퇴한 지역, 환경 및 안전성이 열악한 지역, 법적 규제가 많은 지역 등을 피해야 한다. 이러한 입지는 매출 감소, 비용 증가, 경영 위험 확대를 초래할 수 있기 때문이다.