

창원지역 중소기업의 사업전환 실태조사

2022. 8

창원상공회의소

I. 조사개요

1) 조사목적

- 본 보고서는 창원지역 기업을 대상으로 사업전환의 필요성을 인식하게 만드는 요인들이 무엇인지를 살펴보고, 이러한 요인들을 통해 사업전환 지원이 시급한 업종과 지원방식의 전략을 수립하는데 그 목적이 있음.

2) 조사기간

- 2022년 8월 1일 ~ 8월 19일

3) 조사방법

- Fax, E-mail(온라인 설문) 등을 활용한 설문조사

4) 설문 응답업체의 일반적 특성(n=120)

구 분	업체 수(개)	비중	구 분	업체 수(개)	비중
수출기업	69	57.5%	전기전자	21	17.5%
내수기업	51	42.5%	자동차부품	16	13.3%
계	120	100%	기계	40	33.3%
			금속가공	28	23.3%
			기타	15	12.5%
			계	120	100%

5) 조사사항

- 창원지역 기업의 수익성에 대한 자체 평가
- 창원지역 기업의 경쟁력에 대한 자체 평가
- 창원지역 기업의 진취적 기업문화에 대한 자체 평가
- 창원지역 기업의 요인별 자체평가와 사업전환 필요성 인식 간의 관계
- 창원지역 기업의 사업전환을 위해 확대 또는 추가되어야 할 지원분야

II. 요약 및 시사점

- 기업의 전략행위 중 하나인 사업전환(업종·아이템 전환 및 추가)이 기업의 생존과 지속적인 경쟁력 유지에 있어 중요한 해법으로 관심을 받고 있음. 창원지역 기업을 대상으로 사업전환에 대한 일반적 현황과 필요성을 인식하게 만드는 요인들이 무엇인지를 알아보고, 추가 또는 확대해야 할 지원 사업이 무엇인지를 알아보기 위해 설문을 실시했음.
- 설문결과, 응답업체의 40.8%가 사업전환을 준비 중이거나 진행한 것으로 조사되었음. 그 이유로 미래를 위한 기회모색과 관련 업종의 사업다각화를 가장 많이 꼽았음. 반면 사업전환을 하지 않은 이유로는 전문인력 및 기술부족과 정보 부족을 가장 많이 꼽았음. 실제로 사업전환의 필요성을 인식하게 만드는 요인들을 분석한 결과 혁신 의지, 사업화 추구하고 같은 ‘진취적 기업문화’를 가진 기업일수록, 현재의 사업모델의 ‘수익성’이 낮다고 평가하는 기업일수록 사업전환에 적극적인 것으로 나타났음.
- 이를 토대로 업종별 ‘수익성’과 ‘진취적 기업문화’의 인식 정도를 비교해본 결과, 자동차부품과 금속가공 업종에서 수익성을 가장 낮게 평가한 반면 진취적 기업문화에 대해서는 평균 이상으로 평가했음. 이러한 점으로 미루어 보아 자동차부품과 금속가공 업종이 사업전환의 필요성을 가장 많이 느끼고 있을 것으로 유추할 수 있음. 실제로 자동차부품 업종은 기존 내연기관에서 전기차, 수소전기차 등으로 산업의 중심이 옮겨가고 있는 대표적인 업종 중 하나임.
- 현 사업전환 지원제도의 실수요자의 입장에서 더욱 확대되거나 추가되어야 할 지원사업은 ‘지원대상의 확대’, ‘지원신청의 용이성’, ‘세제혜택’, ‘전문 컨설팅’인 것으로 나타났음. 실제로 현 사업전환 지원사업은 지원대상의 범위 및 기간의 제한성, 다변화하는 산업구조의 현실 미반영, 지원사업의 다양성 부족 등의 문제가 제기되어 온 만큼, 전환업종의 비중 완화, 준비서류 축소 및 자격조건 완화 등 사업지원을 받을 수 있는 조건을 완화할 필요가 있음. 더불어 사업전환을 추진하지 않는 기업의 대부분이 전문인력

과 정보부족을 이유로 들고 있으므로 개별 사업장에 가장 유리한 사업전환을 이룰 수 있는 전문 컨설팅 사업을 확대해 나갈 필요가 있음.

○ **응답업체의 40.8%, ‘사업전환을 준비 중이거나 진행했다’**

- 전환 이유, 미래를 위한 기회 모색(30.9%), 관련 업종의 사업다각화(25.9%), 주력제품의 시장 쇠퇴기(21.0%), 거래처 수요에 대응(11.1%) 순
→ 산업환경 변화에 대한 준비 의식과 기존 역량을 통해 업종의 확장성을 가진 기업의 경우 사업전환에 뛰어든 개연성이 높은 것으로 보임.
- 비전환 이유, 전문인력 및 기술 부족(37.6%), 유망업종 정보 부족(23.9%), 자금확보 능력 부족(12.8%), 시장분석 능력 부족(11.0%)
→ 전문인력과 정보 부족이 사업전환을 시도함에 있어 가장 큰 애로요인으로 작용하는 것으로 보임.

○ **수익성이 낮을수록, 진취적 기업일수록... 사업전환 필요성 크게 인식**

- 혁신의지·사업화 추구 등 진취적 기업문화를 가진 기업
→ 사업전환 필요성 높게 인식
- 수익성(과거 대비 현재, 현재 대비 미래)이 낮다고 평가하는 기업
→ 사업전환 필요성 높게 인식

○ **자동차부품·금속가공, 사업전환 지원사업 가장 필요한 업종**

- 자동차부품
 - 수익성, ‘3.19’(7점 척도)로 가장 낮은 평가(전체 평균 3.54)
현재보다 미래 수익성에서 ‘2.31’로 현저히 낮은 평가
 - 진취적 기업문화 평가, ‘5.14’로 높은 수준(전체 평균 5.12)
- 금속가공
 - 수익성, ‘3.49’로 두 번째로 낮은 평가
 - 진취적 기업문화 평가, ‘5.25’로 가장 높은 수준

○ **사업전환에 있어 추가 또는 확대되어야 할 지원사업은**

‘지원대상 확대’, ‘지원신청 용이성’, ‘세제혜택’, ‘전문 컨설팅’

- 사업전환을 준비 또는 시행한 기업(실수요자)과 사업전환을 준비하지 않는 기업들 간의 유의미한 차이 보여

Ⅲ. 조사결과

1. 개황

- 끊임없이 변화하는 경영환경은 기업에게 생존과 발전을 위해 부단하게 노력할 것을 요구하고 있음. 이러한 상황 속에서 기업성과의 하락이나 존속을 위한 노력의 대안으로 기존의 주된 사업영역을 새로운 영역으로 바꾸는 사업전환(Core business change)에 대한 관심이 증가하고 있음.
- 사업전환은 변화하는 환경에 대응하여 기업의 한정된 경영자원을 효율적으로 사용하고 핵심역량을 강화시키며, 기업의 경쟁력을 높이기 위해 기업이 현재 활동하고 있는 주된 사업영역을 새로운 영역으로 이동하는 것을 의미함.
- 중소기업의 전략행위 중 하나로 사업전환은 기업의 생존과 지속적인 경쟁력 유지에 있어서 중요한 해법으로 최근 관심을 받고 있으며, 정부는 이러한 사업전환을 추진하는 기업에 대해 대통령령으로 정하는 기준에 부합할 경우 지원하고 있음.
- 사업전환에 대한 정부의 지원은 크게 「중소기업 사업전환 촉진에 관한 특별법」(중소기업사업전환법)과 「기업 활력 제고를 위한 특별법」에 의해 이루어짐. 특히 중소기업사업전환법의 경우 경제 환경의 변화로 인하여 어려움을 겪고 있는 중소기업의 사업전환을 촉진시켜 중소기업의 경쟁력을 강화하고 산업구조 고도화를 도모하는데 그 목적이 있음.¹⁾ 해당 법에서 정하는 사업전환의 의미는 경쟁력이 약화된 업종의 비중을 줄이거나 그만두는 상황, 또는 다른 업종으로 전환하거나 새로운 업종을 추가로 도입하는 것을 의미함.

1) 법제처 국가법령정보센터, 중소기업 사업전환 촉진에 관한 특별법 제1조

- 대통령령이 정하는 사업전환의 유형을 보면, 현재 영위업종의 사업용 자산을 양도 또는 폐기해 새로운 업종으로 전환하는 것을 완전전환이라 하고, 현재 영위업종에 더해 새로운 업종을 추가하는 것을 업종추가라 하는데, 이때 업종추가는 새로운 업종의 비중이 전체 30% 이상이어야 함.²⁾
- 현재 사업전환 지원사업은 중소기업부와 중소기업진흥공단에서 담당하고 있으며, 지원사업은 아래 <표 1>과 같음.

<표 1> 정부 사업전환 지원사업

구분	지원내용
정책자금	· 대출한도 : 기업당 100억 원(운전자금 연 5억 원) · 대출기간 : 시설자금 10년, 운전자금 6년
컨설팅	· 3천만 원 한도 내에서 컨설팅 비용의 30~65% 지원
R&D	· 1.5억 원 한도로 전체 사업비의 75% 지원
상법상 특례	· 사업전환을 위한 주식교환, 합병, 영업양수 시 특례 지원

- 이와 같이 상시 사업전환 지원을 통해 신규 비즈니스 창출과 융복합을 유도하고 있지만, 현재 운영 중인 사업전환 지원사업은 제도적 측면에서 볼 때 지원대상의 범위 및 기간의 제한성, 다변화하는 산업구조의 현실 미반영, 지원사업의 전문성 및 다양성 부족 등의 문제가 제기되고 있음.³⁾
- 이에 창원지역 중소기업을 대상으로 한 설문을 통해 사업전환의 필요성을 인식하게 만드는 요인들이 무엇인지를 알아보고, 이러한 요인들을 통해 사업전환 지원이 시급한 업종과 효율적인 사업전환을 위해 추가 또는 확대되어야 할 지원분야가 무엇인지를 살펴보고자 함.

2) 사업전환승인 신청자격(중소벤처기업진흥공단 홈페이지)

- 다음의 요건을 충족하는 자

- ① 사업전환계획 승인신청일 현재 3년 이상 계속하여 사업을 운영하는 자 중 '중소기업창업 지원법 시행령'에 규정된 업종 외의 업종을 운영하는 자
- ② 상시근로자 수가 5인 이상인 자
- ③ 새로이 영위하거나 추가하고자 하는 업종의 제조업 및 서비스업에 해당하고 정책자금 용자 공소 용자제한 대상 업종 이외의 업종으로 전환하려는 자

3) 김선화, 중소기업 사업전환 지원방안 연구, 중소기업연구원, 정책연구 20-33, p.55, 2000

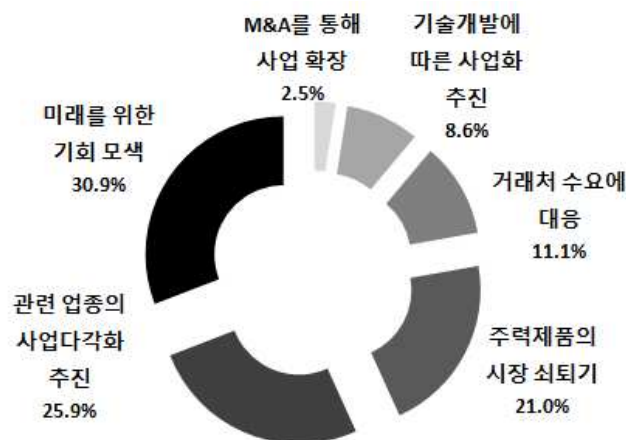
2. 조사설계 및 방법

본 조사에서 제시하는 모형을 검증하기 위해 창원지역 기업을 대상으로 설문조사를 실시했음. 설문조사는 온라인, E-mail, Fax 등을 통해 2022년 8월 1일부터 19일까지 약 3주 간 진행해 회수된 120부를 최종 분석 대상으로 삼았음.

1) 설문결과의 일반적 특성

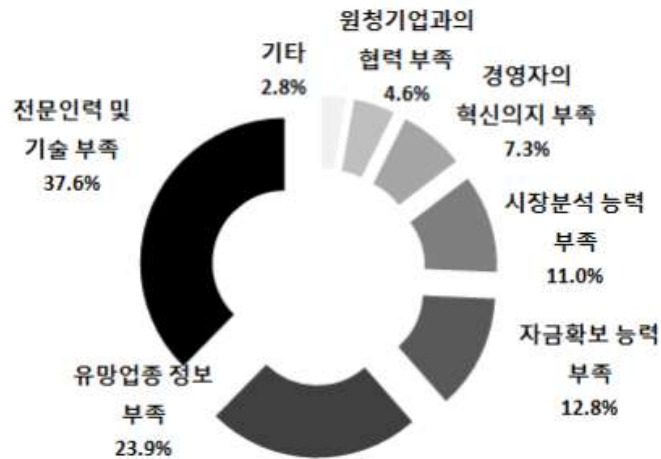
- 창원지역 기업을 대상으로 사업전환(업종·아이템 전환 및 추가) 계획을 묻는 질문에 38.3%가 ‘전환·추가를 위해 준비 중이다’고 답했고, 2.5%는 ‘이미 전환·추가를 진행했다’고 답해 응답업체의 40.8%는 사업전환을 준비 중이거나 진행한 것으로 조사되었음.
반면, 30.0%는 ‘현재로서는 계획이 없다’고 밝혔고, 29.2%는 ‘검토만 이루어지고 있다’고 답했음.
- 사업전환을 준비 중이거나 진행한 기업을 대상으로, 사업전환을 결정하게 된 이유를 묻은 결과 ‘미래를 위한 기회 모색’, ‘관련 업종의 사업다각화’를 각각 30.9%, 25.9%가 꼽아 가장 많았음. 다음으로 ‘주력제품의 시장 쇠퇴기’ 21.0%, ‘거래처 수요에 대응’ 11.1%, ‘기술개발에 따른 사업화 추진’ 8.6%, ‘M&A를 통한 사업 확장’ 2.5% 순으로 답했음.

<그림 1> 사업전환을 결정하게 된 이유



- 반대로 사업전환을 추진하지 않는 기업을 대상으로 그 이유를 묻는 질문에는 ‘전문인력 및 기술 부족’이 37.6%로 가장 많았고, 다음으로 ‘유망업종(아이템)에 대한 정보 부족’ 23.9%, ‘자금확보 능력 부족’ 12.8%, ‘경영자의 혁신의지 부족’ 7.3%, ‘시장분석 능력 부족’ 4.6% 순으로 답했음.

<그림 2> 사업전환을 추진하지 않는 이유

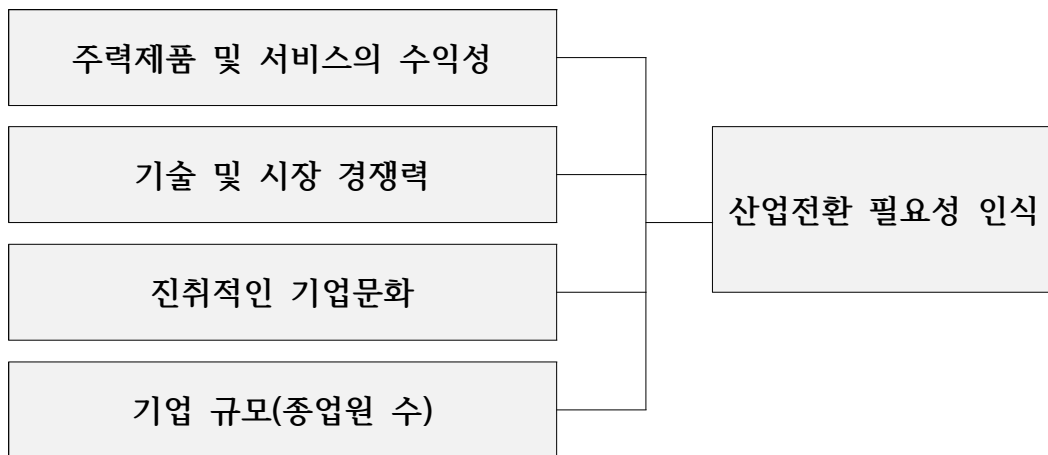


- 정부 ‘사업전환 지원제도’에 대해 알고 있는가를 묻는 질문에 응답업체의 3.3%만이 ‘자세히 알고 있다’고 답했고, 60.0%는 ‘들은 적은 있으나 자세히는 알지 못한다’, 나머지 36.7%는 ‘전혀 모른다’고 응답했음.
 더불어 사업전환 계획이 있다면 ‘사업전환 지원제도’를 활용할 생각이 있느냐는 질문에 응답업체의 71.7%가 ‘지원받을 의향이 있다’고 답했고, 나머지 28.3%는 ‘지원받을 의향이 없다’고 답했음.

2) 조사설계 및 변수의 측정

- 기업의 사업전환에 대한 필요성을 인식하는데 영향을 미칠 수 있는 요인들은 무수히 많음. 이중 본 조사에서는 11개의 개별 설문항목(7점 척도)에서 추출한 3가지 요인과 기업 규모를 가늠할 수 있는 종업원 수를 독립변수로 하고, 기업의 사업전환 필요성 인식 정도를 종속변수로 삼아 이들 간의 인과관계를 분석했음.
- 개별 설문항목에서 추출한 요인은 ‘기업의 경영 활동을 통해 얻을 수 있는 수익성’, ‘현 시점 시장에서 가지고 있는 경쟁력’, ‘혁신·사업화 등 진취적 기업문화’ 등 3가지 요인으로 묶었음. 종속변수는 사업전환(업종전환, 아이템전환)의 필요성 인식 정도를 측정된 값으로 삼았음.
- 설문지를 통해 측정된 항목의 신뢰성과 타당성을 검증하기 위해 탐색적 요인분석을 시행한 후, 추출된 요인을 기초로 인과관계를 확인하기 위해 다중회귀모형을 활용했음. 통계패키지는 SPSS 18을 이용해 분석했음.

<그림 3> 조사모형



3) 설문 문항의 구성과 신뢰성 및 타당성 분석

- 설문문항의 요인 축약과 타당성을 검증하기 위해 요인분석⁴⁾과 신뢰도분석을 실시했음. 신뢰도 측정시 가장 많이 사용되는 내적일관성의 방법을 활용했음. 이는 항목들 간의 상관관계로 평가되는데, 항목들 간의 상관관계가 높을수록 내적일관성이 높다고 할 수 있음. 이에 대한 실행으로 가장 많이 사용되는 크론바하 알파(Cronbach's α)계수⁵⁾를 활용했음.

<표 2> 요인분석 및 신뢰도분석 결과

자체평가	변수	요인적재량 (Factor loading)	고유값 (Eigen value)	설명변량 (Explained variance)	크론바하 알파값 (Cronbach α)
수익성	과거 대비 현재 수익성이 개선되었다	.802	1.817	16.522	.620
	현재 대비 미래 수익성이 개선될 것이다	.788			
	생산제품이 다른 아이টে에 적용하기 쉽다	.648			
경쟁력	기술력은 경쟁사에 비해 우수하다	.732	1.940	17.635	.700
	안정적인 시장점유율을 가지고 있다	.746			
	현재의 납품처 또는 시장을 최우선으로 한다	.737			
기업문화	새로운 아이디어를 기회로 만들기 위해 노력하는 편이다	.872	3.501	31.824	.884
	새로운 시도와 변화에 대해 익숙한 편이다	.844			
	타사와의 경쟁에 익숙한 편이다	.806			
	현재보다 미래 먹거리에 더욱 관심이 많은 편이다	.852			
	CEO는 주력제품의 전문적 노하우를 가지고 있다	.524			

KMO=.811, Bartlett의 구형성 검정 $x^2=544.745(df=78, p<.000)$

4) 설문지와 같은 측정도구, 항목의 정확성을 판단하기 위해서 진행하는 분석임. 측정하고자 하는 사항이 응답자로부터 일관되고 정확한 답변을 얻을 수 있는지, 측정도구로서 유의미한 가치가 있는지 확인하는 절차이다. 신뢰도 분석은 결과의 해석을 위한 필요조건임.

5) 크론바하 알파계수는 0~1 사이의 값을 가지며, 높을수록 바람직한 값을 의미함. 일반적으로 0.8~0.9 이상이면 바람직하고, 0.6~0.7이면 소용할만한 것으로 여겨지며, 0.6~보다 작을 경우 내적일관성을 결여한 것으로 받아들여짐.

- 요인분석의 추출은 주성분분석(PCA)을 사용했으며, 요인 회전방식은 상호 독립성을 검증하는데 유용한 배리맥스(Varimax) 회전방식을 활용했음. 각 요인의 고유값(Eigen value)은 1이상을 기준으로 하였으며, 요인 적재치는 0.6를 적용해 공통요인으로 추출했음.

- 요인분석 결과 KMO값이 0.811로 비교적 양호하게 나타났으며, Bartlett의 구형성 검정값은 544.745(df=78, $p < .000$)로 유의수준 이하로 나타나 공통요인이 존재하는 것으로 확인되었음. 이를 기준으로 시행한 요인분석 결과 총 3개의 요인이 도출되었고, 요인들의 공통적 특성을 고려해 ‘수익성 자체 평가’, ‘시장경쟁력 자체 평가’, ‘진취적 기업문화 자체 평가’로 요인을 추출했음. 각 요인별 크론바하 알파값⁶⁾은 0.6 이상으로 나타나 요인들의 신뢰성이 모두 확보된 것으로 나타났음.

6) 크론바하 알파계수가 0.6를 상회하면 측정항목의 신뢰도가 적합하다고 해석할 수 있음.

3. 실증분석 결과

1) 요인과 사업전환 필요성 간의 관계

○ 신뢰성 및 타당성 검정을 통해 확인된 요인들로 다중회귀분석을 실시했음. 독립변수인 ‘현 사업모델의 수익성 자체평가(이하 수익성)’, ‘현 사업모델의 시장경쟁력 자체평가’, ‘진취적 기업문화 자체평가’(이하 진취적 기업문화), ‘종업원 수’가 사업전환의 필요성에 대한 인식에 미치는 영향을 분석한 결과 ‘수익성’과 ‘진취적 기업문화’ 요인의 유의확률이 0.05보다 낮은 수준을 보여, 통계적으로 유의한 수준에서 ‘사업전환의 필요성 인식’에 영향력을 미치는 것을 알 수 있음.

더불어 R제곱의 값이 0.125으로 4개의 독립변수와 종속변수 간 관계의 설명력은 12.5%로 나타났으며, Durbin-Watson 값은 2.125로 나타나 자기상관에도 문제가 없음을 알 수 있음.

○ 회귀분석 결과 ‘진취적 기업문화’와 ‘사업전환의 필요성에 대한 인식’ 간에는 정의 인과관계(표준화계수 베타 0.350)가 있는 것으로 나타났고, ‘수익성’과 ‘사업전환의 필요성에 대한 인식’ 간에는 부의 인과관계(표준화계수 베타 -0.231)가 있는 것으로 분석되었음.

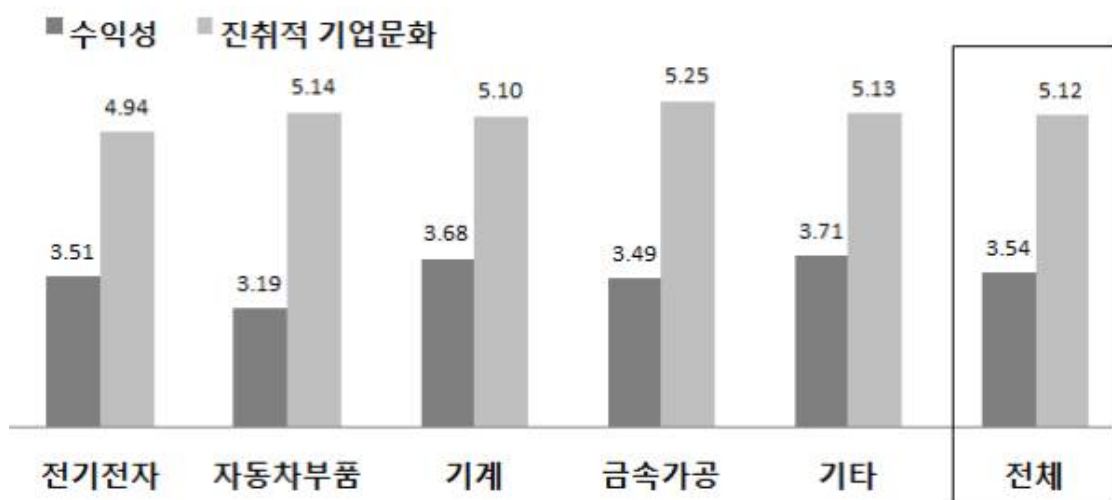
<표 3> 회귀분석 결과

변수	비표준화 계수		표준화 계수	$t(p)$	공차 (TOL)	분산팽창 (VIF)
	B	SE	β			
(상수)	11,033	.310		6.790***		
수익성	-.200	.077	-.231	-2.588**	.962	1.039
기존경쟁력	-.126	.087	-.158	-1.454	.648	1.542
기업문화	.196	.061	.350	3.224**	.652	1.534
종업원 수	.000	.001	.033	.375	.974	1.027
F(p)				4.094**		
adj.R제곱				0.125		
Durbin-Watson				2.125		

$p < .001 = ***$, $p < .05 = **$, $p < .01 = *$

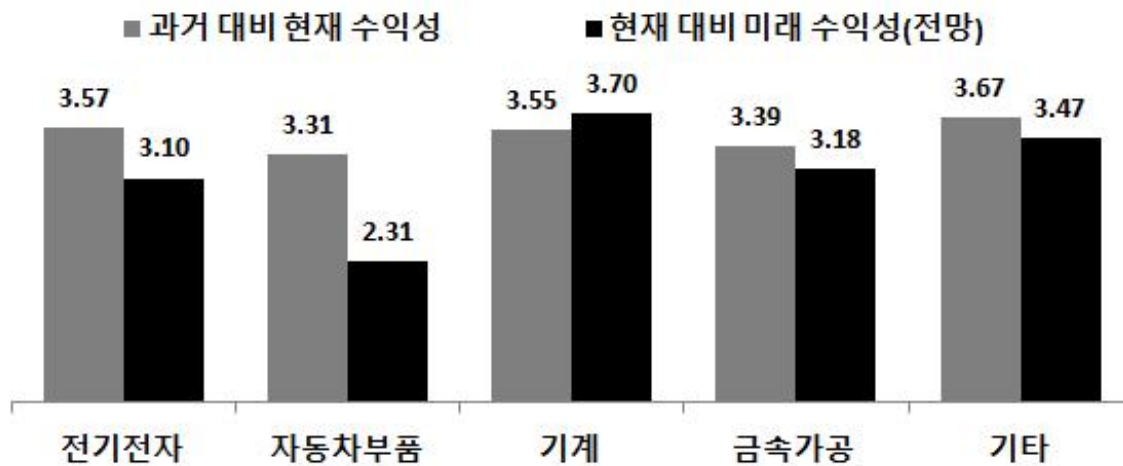
- 또 사업전환에 대한 필요성을 느끼게 되는 유인은 기존 시장에서의 경쟁력 수준이나 기업 규모와는 특별한 연관성을 가지지 않는 것으로 나타났음. 이는 경쟁력이 있건 없건, 규모가 크건 작건 간에 사업전환의 필요성은 다른 유인에 보다 강한 영향을 받는다는 것으로 해석할 수 있음.
- 결과적으로 기업 스스로 수익성이 낮은 사업모델을 가지고 있는 것으로 평가할수록, 반대로 진취적 기업문화를 가진 것으로 평가할수록 전환의 필요성을 더욱 크게 인식하는 것으로 나타났음.
 현 사업모델의 낮은 수익성은 위기의식으로 이어져 사업전환의 필요성을 느끼도록 한다는 데는 일반적으로 추론 가능한 요인임. 한편 변화와 도전이 익숙한 기업문화를 가진 기업일수록 안정성을 위한 기존 사업모델의 경쟁력 강화 보다는 사업전환에 보다 많은 관심을 가지게 되는 것으로 풀이됨.
- 이를 토대로 업종별 수익성 평가(7점 척도)를 통해 사업전환의 의도를 유추해볼 수 있음. 수익성의 경우 전 업종에서 기준치(4점) 이하로 평가한 가운데, 기타 업종이 '3.71'로 가장 높고, 다음으로 기계업종 '3.68', 전기전자업종 '3.51', 금속가공업종 '3.49' 순이었으며, 자동차부품업종이 '3.19'로 가장 낮은 수준을 보였음.

<그림 4> 수익성·진취적 기업문화에 대한 업종별 인식 평균



- 진취적 기업문화에 대한 평가에서는 금속가공업종 '5.25', 자동차부품 '5.14', 기타업종 '5.13', 기계업종 '5.10', 전기전자업종 '4.94' 순으로 조사되어 금속가공과 자동차부품 업종이 평균치 이상을 보였음.
- 수익성 요인의 세부항목 중 '과거 대비 현재 수익성'과 '현재 대비 미래 수익성(전망)'에 대한 평가에 있어서 전반적으로 자동차부품 업종에서 가장 낮은 수준을 보였음. 특히 '현재 대비 미래 수익성(전망)' 항목에서 '2.31'로 타 업종과 비교해 큰 차이를 보였음.
- 이러한 점으로 미루어보아 자동차부품과 금속가공 업종이 사업전환의 필요성을 가장 많이 느끼고 있을 것으로 유추할 수 있음. 실제로 자동차부품 업종은 기존 내연기관에서 전기차, 수소전기차 등으로 산업의 중심이 옮겨가고 있는 대표적인 업종 중 하나임.

<그림 5> 수익성 척도에 대한 업종별 인식



2) 기업의 사업전환에 있어 추가 또는 확대되어야 할 지원분야

- 기업의 사업전환을 촉진하기 위한 지원사업의 발굴에 있어 어떠한 항목이 기업의 사업전환에 필요하게 인식되고 있는가를 확인하기 위해, 사업전환을 진행 중이거나 준비 중인 기업군(이하 사업전환 기업)과 그렇지 않은 기업군(비사업전환 기업)을 구분해 이들이 인식하는 지원사업의 필요요인을 비교했음.

**<표 4> 사업전환 지원책별 기업군 인식 차이
(독립표본 T검정 결과)**

사업전환 지원책	집단	표본수	평균	표준 편차	<i>t</i>	<i>p</i>
지원대상 확대	사업전환 기업	54	5.89	1.110	4.021***	.000
	비사업전환 기업	66	5.05	1.169		
지원신청의 용이성	사업전환 기업	54	5.72	1.172	3.308**	.001
	비사업전환 기업	65	4.97	1.287		
세제혜택	사업전환 기업	54	5.83	1.194	2.583**	.011
	비사업전환 기업	66	5.26	1.232		
사업전환 중 경제적 안정	사업전환 기업	54	5.52	1.450	.650	.517
	비사업전환 기업	66	5.36	1.159		
전환인력	사업전환 기업	54	5.56	1.284	.981	.329
	비사업전환 기업	66	5.33	1.194		
정보 제공	사업전환 기업	53	5.66	1.192	1.479	.142
	비사업전환 기업	65	5.32	1.264		
전문 컨설팅 제공	사업전환 기업	54	5.70	1.075	2.403**	.018
	비사업전환 기업	65	5.18	1.249		

p<.001 = ***, p<.05 = **, p<.0.1 = *

- 사업전환 기업과 비사업전환 기업 여부에 따라 각종 사업전환 지원책에 대한 인식 차이를 알아보기 위해 독립표본 T검정을 실시했음. 먼저 ‘사업전환 지원대상 확대’의 필요성에 대해서 두 기업집단 간 통계적으로 유의미($p < 0.001$)한 차이가 있으며, 사업전환 기업집단($M=5.89$, $SD=1.110$)이 비사업전환 기업집단($M=5.05$, $SD=1.169$) 보다 필요성을 더욱 높게 인식하고 있음. 다음으로 ‘지원신청의 용이성’에 있어서도 사업전환 기업집단($M=5.72$, $SD=1.172$)이 비사업전환 기업집단($M=4.97$, $SD=1.287$)이 통계적으로 유의미($p < 0.05$)한 수준에서 중요도를 높게 평가했음.
- ‘전환기업에 대한 세제혜택’의 필요성에 있어 통계적으로 유의미($p < 0.05$)한 차이를 보인 가운데, 사업전환 기업집단($M=5.82$, $SD=1.194$)이 비사업전환 기업집단($M=5.26$, $SD=1.232$) 보다 중요도를 높게 평가했음. 단, 평균값의 차이에 있어서는 다른 항목과 비교해 낮은 수준을 보였다.
- 이는 세제혜택에 있어서는 사업전환 지원책 중 두 기업집단이 가장 비슷한 인식을 가지고 있는 것으로 풀이됨. ‘전문 컨설팅 제공’의 필요성에 대해서는 통계적으로 유의미한($p < 0.05$) 차이를 보였으며, 사업전환 기업집단($M=5.70$, $SD=1.075$)이 비사업전환 기업집단($M=5.18$, $SD=1.249$)과 비교해 그 필요성을 더욱 높게 인식하는 것으로 나타났음.
- 실제로 현 사업전환 지원사업은 지원대상의 범위 및 기간의 제한성, 다변화하는 산업구조의 현실 미반영, 지원사업의 다양성 부족 등의 문제가 제기(중소기업연구원)되어 온 만큼, 전환업종의 비중 완화, 준비서류 축소 및 자격조건 완화 등 사업지원을 받을 수 있는 조건을 완화할 필요가 있음.
- 더불어 사업전환을 추진하지 않는 기업의 대부분이 전문인력과 정보부족을 이유로 들고 있으므로 개별 사업장에 가장 유리한 사업전환을 이룰 수 있는 전문 컨설팅 사업을 확대해 나갈 필요가 있음.