

CulCom

# 컬컴 가맹 안내서

국내 최초 외국어 말하기 커뮤니티.
말하기 수업과 회원 커뮤니티를 한 공간에서 운영합니다.

주식회사 컬컴 · 2026.11 Ver. · 정보공개서 등록번호 20260449

CulCom

국내 최초 외국어 말하기 커뮤니티 '컬컴'은
말하기 커뮤니티 프랜차이즈 중
**[매장 수] [가맹점 평균 매출] [업력]** 1위를 지키며
지금도 성장하고 있는 브랜드입니다.

공정거래위원회 등록 정보공개서(등록번호 20260449)와 공정위 「2025년 가맹사업 현황」 기준. 비교 기준은 22쪽에 적었습니다.

**49개 매장**
말하기 커뮤니티 프랜차이즈 최다
(가맹점 45 + 직영점 4, 2025년 말)

**6.6배**
가맹점 평균 매출 7.58억 원
외국어교육 업종 평균 1.14억 원 대비

**23년째**
2004년 시작, 말하기 커뮤니티 한 길

**0건**
가맹계약 종료·해지 (2023~2025)
외국어교육 업종 폐점률 11.9%

**+55%**
2025년 가맹점 증가율 (29 → 45)
같은 업종 가맹점 수는 감소 추세

**10.5억원**
가맹본부 영업이익 (2025)
최근 3년 법 위반 0건



신촌 지점 어원 스터디 (2026.09)

# CONTENTS


| | | |
|---|---|---|
| **I. 새로운 시장, 외국어 말하기 커뮤니티** | | 4 |
| 1 | 학원도 동호회도 아닌 세 번째 시장 | 5 |
| 2 | 말할 상대가 필요한 사람들 | 6 |
| **II. 컬컴의 비즈니스 모델** | | 7 |
| 1 | 회원제 말하기 커뮤니티 | 8 |
| 2 | 수업은 이렇게 돌아갑니다 | 9 |
| 3 | 학원이 아니라 매일 오고 싶은 곳 | 10 |
| 4 | 회원이 만드는 홍보 | 11 |
| **III. 숫자로 확인하는 가맹 사업** | | 12 |
| 1 | 3년 동안 늘기만 한 가맹점 | 13 |
| 2 | 가맹점 매출 | 14 |
| 3 | 수익 구조의 장점 | 15 |
| 4 | 개점 비용과 계약 조건 | 16 |
| **IV. 본사와 함께하는 방법** | | 17 |
| 1 | 재무가 탄탄한 본사 | 18 |
| 2 | 본사가 드리는 것 | 19 |
| 3 | 개설 절차 | 20 |
| 4 | 자주 묻는 질문 | 21 |
| | 출처와 기준 | 22 |




I II III IV V

# 새로운 시장,
# 외국어 말하기 커뮤니티

학원은 과정을 팔고, 모임은 사람을 팝니다.

컬컴은 이 둘을 한 공간에서 파는 시장을 처음 만들었습니다.

# 1
# 학원도 동호회도 아닌 세 번째 시장

① 기존 외국어교육 시장
② 말하기 커뮤니티 시장
③ 컬컴이 서 있는 자리

## ① 기존 외국어교육 시장은 학생의 시장입니다

공정위에 등록된 외국어교육 브랜드는 154개, 가맹점은 15,144개입니다. 가맹점 수 상위 5개 브랜드(뮤엠영어·삼성영어셀레나·스마트해법영어·미래엔영어·잉글리시아이)는 모두 학생 대상입니다. 이 시장의 가맹점은 2022년 16,429개에서 2024년 15,144개로 줄었고, 같은 기간 초·중·고 학생 수도 계속 줄고 있습니다.

## ② 말하기 커뮤니티는 다른 수요를 받습니다

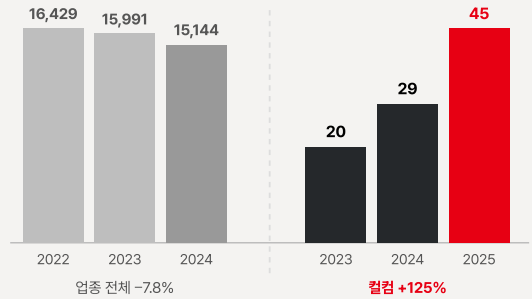
컬컴 회원은 시험 점수를 사러 오지 않습니다. 여행지에서 말을 걸고 싶고, 외국인 친구를 사귀고 싶고, 퇴근 후 갈 곳이 필요해서 옵니다. 외국어를 **배우고 싶은 수요**와 사람을 **만나고 싶은 수요**가 겹치는 곳, 그것이 외국어 말하기 커뮤니티 시장입니다.

## ③ 컬컴이 서 있는 자리

| | 외국어 학원 | 취미·사교 모임 | 컬컴 |
|---|---|---|---|
| 실력 | ○ | △ | ○ 말하기 100% |
| 사람 | △ | ○ | ○ 월 30개+ 이벤트 |
| 공간 | 교실 | 그때그때 다름 | ○ 카페형 지점 |
| 고객 | 학생·수험생 | 성인 | **성인 회원** |

### 가맹점 수 추이 비교

외국어교육 업종 전체(왼쪽, 개) · 컬컴(오른쪽, 개)




업종 전체는 2022~2024년, 컬컴은 2023~2025년 말 기준입니다. 막대 높이는 각 그룹 안에서만 비교한 것입니다.



세계 국기 장식 아래 모인 지점 파티

출처: 공정거래위원회 「2025년 가맹사업 현황」(2026.04, 가맹점 수는 2024년 말 정보공개서 기준) 붙임2 · 컬컴 정보공개서.

# 2

# 말할 상대가 필요한 사람들

① 해외로 나가는 사람
② 이미 곁에 와 있는 외국인
③ 사람을 만나고 싶은 사람

**945만명**

2025년 일본을 방문한 한국인. 전년보다 7.3% 늘어 역대 최다 (일본정부관광국)

**278만명**

2025년 말 국내 체류외국인. 주민등록인구 대비 약 5.4% (법무부)

**38.2%**

평소 외로움을 느낀다고 답한 국민 비율 (국가데이터처 2025 사회조사, 13세 이상)

## ① 해외로 나가는 사람

2025년 한 해에만 한국인 945만 9,600명이 일본을 찾았습니다. 국가별 방문객 1위입니다. 여행지에서 직접 주문하고 길을 묻고 싶은 사람이 늘면서, 컬컴은 영어와 함께 일본어·중국어 과정을 운영합니다.

## ② 이미 곁에 와 있는 외국인

국내 체류외국인은 2025년 말 278만 명으로 해마다 늘고 있습니다. 컬컴 회원의 국적은 25개국입니다. 한국인은 외국인 친구를 만나고, 외국인은 한국 생활의 친구를 만나는 자리가 지점 안에서 자연스럽게 생깁니다.

## ③ 사람을 만나고 싶은 사람

국민 열 명 중 네 명 가까이가 평소 외롭다고 답합니다. 퇴근 후 갈 곳, 취미가 같은 친구를 찾는 성인에게 외국어는 좋은 이유가 됩니다. 컬컴은 이 수요를 수업과 커뮤니티로 함께 받습니다.




의정부 지점 모임 (2026.08)



제주 지점 요트 선셋 이벤트 (2026.09)

출처: 일본정부관광국(JNTO) 2025년 방일 외래객 통계(헤럴드경제 2026.01.21 보도) · 법무부 출입국·외국인정책 통계(2025.12) · 국가데이터처 2025년 사회조사. 25개국은 컬컴 회원 기준.




## 컬컴의 비즈니스 모델

컬컴은 수업을 팔지 않고 멤버십을 팝니다.

말하기 수업, 회원 커뮤니티, 머물 공간이 한 멤버십에 들어 있습니다.

# 1
# 회원제 말하기 커뮤니티

① 말하기 수업
② 회원 커뮤니티
③ 머무는 공간

실력을 만든다
**말하기 수업**
주 2회 2시간 · 5~7명
말하기 100% · 16단계

사람을 붙잡는다
**회원 커뮤니티**
월 30개+ 이벤트 · 25개국 회원
스탭·리더 제도

다시 오게 한다
**머무는 공간**
카페형 자습 공간
바리스타 원두 커피

**= 하나의 멤버십**

## ① 말하기 수업

수업 시간 전부를 말하기에 씁니다. 강사 한 명이 5~7명을 맡아 모든 회원이 매 수업 직접 말합니다. 영어는 16단계로 레벨을 나눠 비슷한 실력끼리 앉습니다. 커리큘럼은 언어학자 자문을 받아 자체 제작했고, 교재는 한국저작권위원회에 등록되어 있습니다.

## ② 회원 커뮤니티

전체 커뮤니티에서 매달 30개 이상의 문화 이벤트가 열립니다. 보드게임, 와인 파티, 무비나잇, 원데이 클래스, 토론대회, 체육대회, 여행. 회원은 앱에서 일정을 보고 신청합니다. 같은 반 회원을 이벤트에서 다시 만나면 지점에 올 이유가 하나 더 생깁니다.

## ③ 머무는 공간

수업이 없는 날에도 회원이 와서 공부하고 쉬는 카페형 공간입니다. 같은 공간이 수업 시간에는 교실, 그 밖의 시간에는 자습 카페와 이벤트 장소가 됩니다.



해운대 지점 스피치 수업 (2026.08)

**왜 멤버십이 강한가**

학원 수강생은 목표 점수를 받으면 떠나고, 모임 회원은 재미가 떨어지면 떠납니다. 컬컴 회원은 실력과 사람을 함께 얻기 때문에 머물 이유가 많습니다. 3년간 가맹계약 종료·해지 0건이라는 숫자 뒤에는 이 구조가 있습니다.

23년 동안 한 가지에 집중했습니다. 컬컴은 과목을 늘리기보다 말하기 커뮤니티 하나를 깊게 파 왔습니다.

# 2

# 수업은 이렇게 돌아갑니다

① 수업 구조
② 회원이 누리는 것

| 항목 | 운영 기준 |
|---|---|
| 수업 방식 | 말하기 100%. 강사가 설명하는 시간보다 회원이 말하는 시간이 깁니다. |
| 반 정원 | 강사 1명당 5~7명 |
| 수업 횟수 | 주 2회, 회당 2시간 |
| 레벨 | 영어 16단계. 레벨 테스트 후 비슷한 실력끼리 배정합니다. |
| 언어 | 영어 · 일본어 · 중국어 |
| 교재 | 언어학자 자문을 받은 자체 교재 (한국저작권위원회 등록) |
| 영업 | 11:00~22:00, 주 6일 (금요일 휴무) |

## ② 회원이 누리는 것

**카페 자습 공간.** 수업이 없는 날에도 지점에 와서 공부할 수 있습니다. 20년 경력 바리스타가 직접 볶은 원두로 내린 커피를 제공합니다. 학원보다 카페에 가까운 공간이라 회원이 머무는 시간이 깁니다.

**매월 30개 이상의 문화 이벤트.** 할로윈, 포틀럭, 무비나잇, MT처럼 수업 밖에서 회원끼리 어울리는 자리입니다.

**25개국 회원.** 수업과 이벤트에서 외국인 회원을 만나 실제로 말을 써 봅니다.

**스탭 제도.** 지점마다 매달 선착순 10명을 스탭으로 뽑아 멤버십 비용을 지원합니다. 왕초보부터 고급까지 참여할 수 있고 활동 후 수료증을 드립니다. 열심히 참여하는 회원이 지점 분위기를 함께 만듭니다.



교재를 펴 놓고 둘러앉은 스터디



송도 지점 보드게임 이벤트 (2026.07)

# 3

# 학원이 아니라 매일 오고 싶은 곳

2026년 7~9월, 지점에서 열린 이벤트

아래 사진은 2026년 7월부터 9월까지 각 지점이 본사에 올린 베스트 사진 중 일부입니다. 석 달 동안 사진이 올라온 지점만 송도·해운대·부평·건대·서면·파주·제주·강남·세종·평택·광주·청라·포항·의정부·종로·수원·신촌·신림 등 18곳입니다.



광주 · 체육대회



청라 · 와인 파티




건대 · 영어 토론대회 수료식



지점 · 카드 게임 모임



평택 · 방탈출



서면 · DJ 연합행사



제주 · 요트 선셋



파주 · 음악 심리 코칭



미국 고등학생 교류 프로그램

반응이 좋았던 이벤트는 다른 지점에서도 열립니다. 위 석 달 동안 리더 나잇은 부평·송도·파주·평택·광주에서, 보드게임은 송도·해운대·신림에서 열렸습니다. 새 지점은 검증된 형식을 가져와 자기 지점에 맞게 열면 됩니다.

사진: 컬컴 지점 이벤트 기록(2026.07~09). 회원 얼굴은 초상권 보호를 위해 보정했습니다.

# 4

# 회원이 만드는 홍보

① 사진이 저절로 쌓이는 구조
② 광고 소재가 되는 일상

## ① 사진이 저절로 쌓이는 구조

공부만 하는 학원에서는 회원이 사진을 찍을 일이 거의 없습니다. 컬컴 회원은 매달 파티와 여행, 클래스에서 서로 사진을 찍고 자기 SNS에 올립니다. 회원이 올린 사진 한 장은 지점이 돈을 들여 만든 광고보다 친구들에게 먼저 닿습니다.

"영어 공부 시작했어"보다 "영어 모임에서 제주 요트 탔어"가 더 많이 공유됩니다. 컬컴의 커뮤니티는 회원 만족을 높이는 동시에 지점을 알리는 일을 함께 합니다.

## ② 광고 소재가 되는 일상

지점 이벤트 사진은 본사에 모여 광고와 SNS 소재로 쓰입니다. 실제 회원이 실제 지점에서 웃는 사진은 모델 사진보다 믿음을 줍니다. 가맹점은 매달 새 소재를 따로 촬영할 필요 없이, 지점 일상이 곧 홍보 자료가 됩니다.

광고 집행은 점주가 직접 합니다. 본사는 광고 운영 교육과 소재, 집행 후 팔로업을 지원합니다. 직접 운영하는 만큼 광고비 한 푼이 어디에 쓰였는지 점주가 직접 확인할 수 있습니다.



세계 국기 장식 아래 긴 테이블에 모인 지점 파티




파주 · 와인 파티



해운대 · 보드게임



# 숫자로 확인하는 가맹 사업

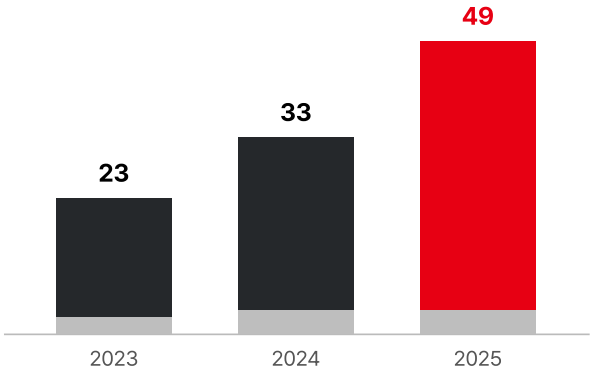
아래 수치는 모두 공정거래위원회에 등록된
컬컴 정보공개서에서 가져왔습니다.

# 1

# 3년 동안 늘기만 한 가맹점

① 매장 수 추이
② 가맹점 변동 현황

### 연말 기준 매장 수 (개)




진한 색 = 가맹점(20 → 29 → 45), 회색 = 직영점(3 → 4 → 4)

가맹점은 2023년 말 20개에서 2025년 말 45개로 2년 만에 두 배 넘게 늘었습니다. 매장이 있는 시·도도 2023년 5곳(서울·경기·인천·부산·대구)에서 2025년 14곳으로 늘었습니다. 경기에만 17개 가맹점이 있습니다.

### 가맹점 변동 현황 (개)

| 연도 | 신규 개점 | 계약 종료 | 계약 해지 | 명의 변경 |
|---|---|---|---|---|
| 2023 | 8 | 0 | 0 | 0 |
| 2024 | 9 | 0 | 0 | 0 |
| 2025 | 16 | 0 | 0 | 3 |
| **합계** | **33** | **0** | **0** | **3** |

**3년간 33곳이 새로 열고, 계약을 끝낸 곳은 없습니다.**

정보공개서의 '계약 종료'와 '계약 해지'는 가맹점이 영업을 그만두며 계약을 마친 경우를 셉니다. 2023년부터 2025년까지 두 항목 모두 0건입니다. 2025년 명의 변경 3건은 매장이 다른 사업자에게 넘어가 영업을 이어 간 경우입니다.

같은 기간 외국어교육 업종 전체 가맹점은 15,991개에서 15,144개로 5.3% 줄었고, 업종 폐점률은 11.9%였습니다(2024년). 이번 모집은 컬컴의 첫 외부 점주 모집입니다.

출처: 컬컴 정보공개서(공정위 등록번호 20260449) '가맹점 및 직영점 현황', '가맹점 변동 현황'. 가맹사업 개시일 2017.04.01.

# 2
# 가맹점 매출

① 연평균 매출
② 외국어교육 업종과 비교

| 구분 (2025년) | 연평균 매출 | 3.3m²당 |
|---|---|---|
| **전국** | **7억 5,787만 원** | 1,060만 원 |
| 서울 | 7억 3,891만 원 | 1,136만 원 |
| 경기 | 7억 3,370만 원 | 1,079만 원 |

부가세 제외, 2025.12.31 기준. 가맹점 45개 중 매출 산정이 불가한 2개와 운영 6개월 미만 5개를 뺀 38개로 계산했고, 운영 6개월 이상 1년 미만 11개는 연환산했습니다.

## ② 외국어교육 업종과 비교

공정위가 집계한 외국어교육 업종 가맹점 평균 매출은 1억 1,400만 원입니다. 컬컴 가맹점은 그 6.6배를 냅니다.

같은 발표에서 업종 평균 매출 1위는 에이프릴어학원(8.13억 원), 2위는 2.58억 원이었습니다. 학생 대상인 에이프릴어학원을 빼면 컬컴보다 가맹점 평균 매출이 높은 외국어교육 브랜드는 없습니다.

매출은 점포의 입지·면적·운영 기간에 따라 다르며 장래 매출을 보장하지 않습니다.

**외국어교육 가맹점 평균 매출 (억 원)**

| 구분 | 대상 | 평균 매출 |
|---|---|---|
| 에이프릴어학원 | 학생 | 8.13 |
| **컬컴** | **성인 회원** | **7.58** |
| EiE 고려대 영어교육 | 학생 | 2.58 |
| 파머스영어 | 학생 | 2.05 |
| 윤선생영어교실 | 학생 | 0.99 |
| 프렌잉글리시 | 학생 | 0.75 |
| **업종 평균** | **154개 브랜드** | **1.14** |

컬컴은 2025년, 나머지는 2024년 말 기준(공정위 발표 업종 평균 매출 상위 5개 브랜드). 대상 구분은 각 브랜드 공식 소개 기준.



컬컴 커뮤니티 모임 현장

출처: 컬컴 정보공개서 '가맹점사업자의 평균 매출액 및 면적당 매출액' · 공정거래위원회 「2025년 가맹사업 현황」 붙임2 표3·업종별 상위 브랜드(2026.04 발표).

# 3
# 수익 구조의 장점

① 재고가 없는 사업
② 유행을 타지 않는 업종
③ 공간 하나로 두 번 버는 구조
④ 원격으로도 챙길 수 있는 운영

## ① 재고가 없는 사업

컬컴 가맹점이 개점할 때 들이는 초도 물품은 교재 57만 2천 원이 전부입니다. 식자재처럼 버려지는 재고나 본사에서 사야 하는 원재료가 없습니다. 지출의 대부분은 임대료와 인건비입니다. 수업이 반 단위로 운영되므로 회원이 늘어나는 만큼 반과 강사를 늘려 가면 됩니다.

## ② 유행을 타지 않는 업종

말할 상대를 찾는 사람은 2004년에도 있었고 지금도 있습니다. 컬컴은 23년 동안 같은 업종을 운영해 왔고, 그 사이 가맹점 수는 계속 늘었습니다. 메뉴를 바꾸거나 인테리어를 유행에 맞춰 다시 할 필요가 적습니다.

## ③ 공간 하나로 두 번 버는 구조

같은 공간이 낮과 저녁에는 수업 교실로, 수업이 없는 시간에는 자습 카페와 이벤트 장소로 쓰입니다. 회원이 지점에 머무는 시간이 길수록 공간의 쓰임새가 커지고, 회원 만족과 재등록으로 이어집니다.

## ④ 원격으로도 챙길 수 있는 운영

자체 회원관리 시스템에서 등록과 매출은 물론 각종 통계지표를 실시간으로 볼 수 있습니다. 점주는 매니저와 함께 지점을 운영하면서, 지점에 없을 때도 숫자로 상황을 확인합니다. 정보공개서에는 점주 외 매니저 1명 이상을 권장 인력으로 적었습니다.

**지출 구조 한눈에 보기**

| 항목 | 컬컴 가맹점 |
|---|---|
| 원재료·재고 | 없음 (초도 교재 57.2만 원) |
| 주요 고정비 | 임대료, 인건비 |
| 로열티 | 월 매출액의 11% |
| 광고비 | 점주가 직접 정하고 집행 |



함께 모여 웃는 회원들

# 4

# 개점 비용과 계약 조건

① 개점 비용
② 계약 조건

## ① 개점 비용 (부가세 포함)

| 구분 | 기준 | 60평 (198m²) | 100평 (330m²) |
|---|---|---|---|
| 가맹비 | 우리은행 예치 | 1,100만 원 | 1,100만 원 |
| 인테리어 | 3.3m²당 220만 원 | 1억 3,200만 원 | 2억 2,000만 원 |
| 설비·집기 | 3.3m²당 18만 3천 원 | 1,100만 원 | 1,830만 원 |
| 가구 | | 1,100만 원 | 1,300만 원 |
| 간판·사인물 | 면적과 무관 | 550만 원 | 550만 원 |
| 초도 물품 (교재) | | 57만 2천 원 | 57만 2천 원 |
| **합계** | | **1억 7,107만 원** | **2억 6,837만 원** |

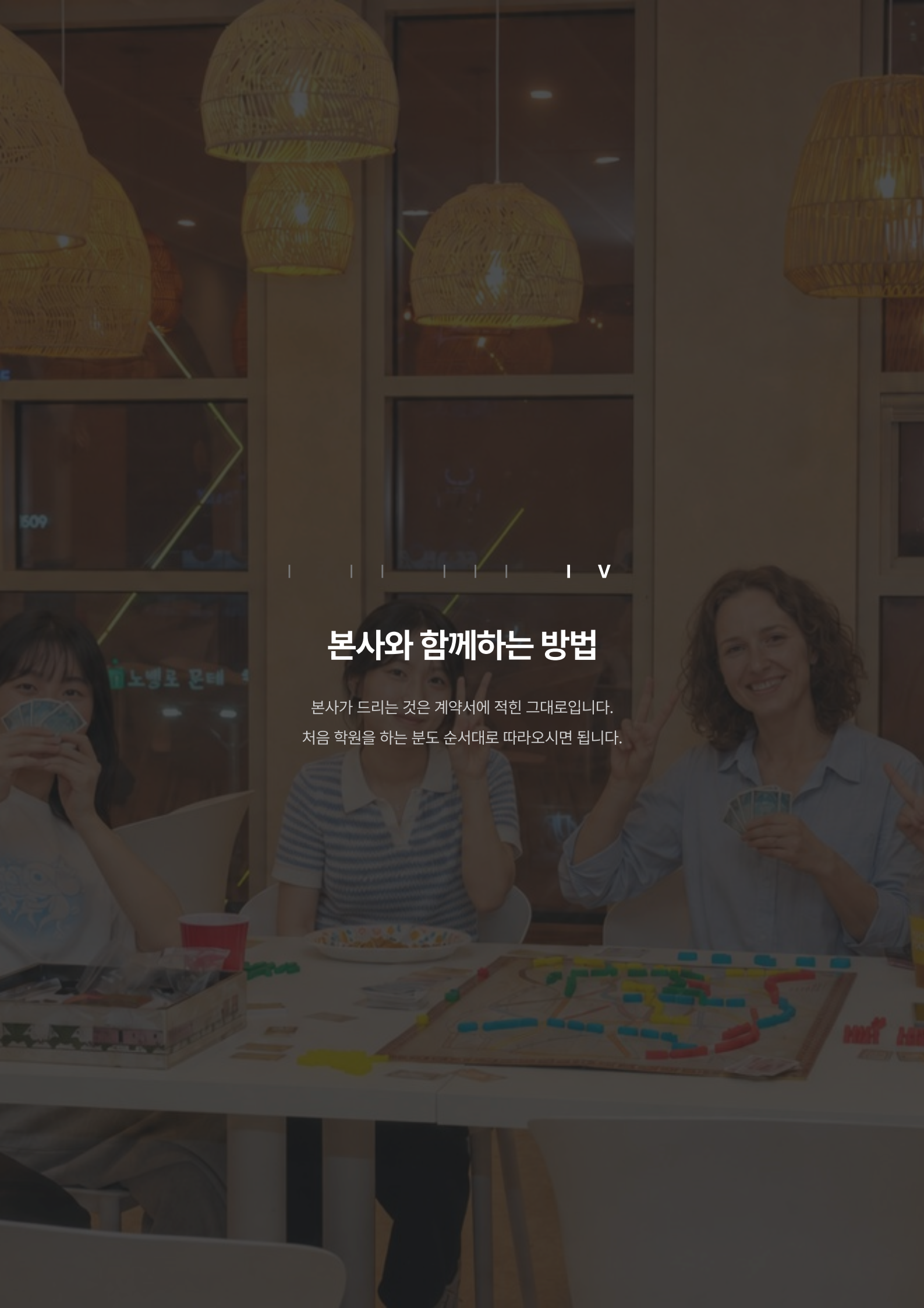
**창업 대출 연결** · 본사가 창업 비용의 70~80%까지 대출을 연결해 드립니다. 한도와 가능 여부는 개인 신용에 따라 다릅니다.

60평은 정보공개서에 등록된 기준 사례입니다. 100평은 3.3m²당 단가로 면적에 비례해 계산했습니다. 교육비와 보증금은 없습니다. 임대보증금·임대료와 냉난방기는 포함하지 않았고, CCTV·인터넷·소방·전기 승압·철거 등은 별도입니다. 서울·경기 외 지역은 추가 비용이 생깁니다.

## ② 계약 조건

| 항목 | 내용 |
|---|---|
| 로열티 | 월 매출액의 11% |
| 가맹금 보호 | 예치제. 가맹비 1,100만 원은 우리은행 부평금융센터에 예치됩니다. |
| 영업지역 | 점포 중심 반경 3km 원칙. 계약서 별지에 지도로 넣습니다. |
| 계약 기간 | 최초 1년, 이후 1년씩 갱신 |
| 영업일·시간 | 주 6일(금요일 휴무), 11:00~22:00 |
| 권장 인력 | 점주 외 매니저 1명 이상 |
| 개점까지 | 공사 기간에 따라 15~45일. 정보공개서상 상담부터 개점까지 표준 115일 |

출처: 컬컴 정보공개서 '가맹점사업자의 부담', '인테리어 비용', '가맹계약 기간' 및 가맹계약서.



IV

# 본사와 함께하는 방법

본사가 드리는 것은 계약서에 적힌 그대로입니다.
처음 학원을 하는 분도 순서대로 따라오시면 됩니다.

# 1
# 재무가 탄탄한 본사

① 재무 현황
② 법 위반 이력
③ 본사 조직

## ① 가맹본부 재무 현황 (단위: 원)

| 연도 | 자산 | 부채 | 자본 | 매출액 | 영업이익 | 당기순이익 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2025 | 16.89억 | 3.16억 | 13.73억 | 33.73억 | 10.45억 | 10.58억 |

**33.7억원**
본사 매출 (2025)

**23%**
부채비율 (2025, 부채 ÷ 자본)

**7.8억원**
본사 광고비 (2025)

## ② 법 위반 이력

최근 3년간 가맹본부와 임원에 대한 공정거래위원회 시정조치, 민사소송 패소 및 민사상 화해, 형의 선고가 모두 0건입니다. 정보공개서와 가맹계약서는 가맹거래사와 함께 작성해 등록했습니다.

## ③ 본사 조직

주식회사 컬컴(대표이사 신정훈)은 2014년 법인을 설립했고 2017년 4월 가맹사업을 시작했습니다. 가맹사업 임직원은 임원 1명, 직원 10명입니다(2025년). 본사는 서울 서대문구 연세로7안길 22, 신촌에 있습니다.



광주 지점 체육대회 (2026.09)



강남 지점 AI 강의 (2026.08)

출처: 컬컴 정보공개서 '가맹본부 재무상황'(천 원 단위를 억 원으로 반올림), '가맹사업 임직원수', '광고·판촉비 내역', '가맹본부와 그 임원의 법 위반 사실'.

# 2

# 본사가 드리는 것

교육·전산·상권 보호부터 창업 대출 연결까지

| 지원 | 내용 |
|---|---|
| **브랜드** | 23년간 외국어 말하기 커뮤니티 한 길로 쌓은 '컬컴' 브랜드를 그대로 씁니다. |
| **온라인 전산** | 자체 회원관리 시스템으로 등록·매출 관리와 각종 통계지표를 실시간으로 확인합니다. 회원은 앱으로 커리큘럼과 이벤트를 신청합니다. |
| **실무교육** | 계약 후 운영 중인 지점에서 2~4주. 전화 응대, 상담 참관, 수업 보조, 회원 관리를 직접 해 봅니다. 견학이 아니라 실무 체험입니다. |
| **오픈교육** | 공사 기간 동안 브랜드, 전산, 상담, 마케팅을 배웁니다. |
| **마케팅 교육** | 본사의 광고 운영 노하우와 소재를 바탕으로 점주가 직접 집행합니다. 집행 후 본사가 팔로업합니다. |
| **상권 보호** | 점포 중심 반경 3km를 원칙으로, 계약서 별지에 지도로 넣습니다. |
| **개점 후 멘토** | 개점 후 30일간 본사 직원이 멘토로 붙어 운영을 함께합니다. |
| **창업 대출 연결** | 창업 비용의 70~80%까지 대출을 연결해 드립니다. 한도와 가능 여부는 개인 신용에 따라 다릅니다. |

### 계약 전에 분명히 말씀드립니다

본사는 개점 후 광고를 대신 집행하지 않습니다. 광고비를 얼마나, 어디에 쓸지는 점주가 정합니다. 그 대신 본사는 지점마다 효과가 있었던 광고 방식과 회원 이벤트 사진을 소재로 공유하고, 집행 결과를 함께 봅니다.



송도 지점 리더 나잇 (2026.08)

# 3

# 개설 절차

설명회부터 개점 후 30일까지

**STEP 0**
### 서류 준비
정보공개서와 가맹계약서를 상담 자리에서 서면으로 드립니다.

**STEP 1**
### 설명회
매월 1:1로, 수업이 돌아가는 기존 지점에서 엽니다.

**STEP 2**
### 서면 지원
자기자본 규모, 희망 상권, 지원 동기, 어학원 사업 이력을 적습니다.

**STEP 3**
### 숙려 14일
정보공개서를 받은 뒤 법정 숙려 기간. 가맹거래사·변호사 자문 시 7일.

**STEP 4**
### 가맹 계약
숙려 기간 뒤 결정하시면 계약서를 쓰고 가맹비를 예치합니다.

**STEP 5**
### 실무교육 2~4주
운영 중인 지점에 배치되어 응대·상담·수업 보조·회원 관리를 합니다.

**STEP 6**
### 입지와 공사
부동산 계약 후 공사 기간에 오픈교육. 잔금 후 30일 이내 개점(지점 상황에 따라 다름).

**STEP 7**
### 개점 후 30일
본사 직원이 멘토로 함께하며 초기 운영을 도웁니다.

## 이런 분과 함께하고 싶습니다

학원 경력이나 외국어 전공은 필요하지 않습니다. 컬컴은 사람을 만나는 일을 즐기는 분을 찾습니다. 오래 운영한 점주들의 공통점은 이 일을 즐겼다는 것이었습니다. 즐겁게 운영하는 지점에 회원이 오래 남고, 사업성은 그 뒤를 따라왔습니다.

서면 지원서의 "왜 학원 사업을 하고 싶으신가요" 항목을 본사는 가장 오래 읽습니다.



컬컴 지점 모임

# 4

# 자주 묻는 질문

설명회에서 가장 많이 나오는 질문

**Q. 학원을 해 본 적이 없어도 할 수 있나요?**

네, 할 수 있습니다. 계약 후 운영 중인 지점에서 2~4주 실무교육을 받고, 공사 기간에 오픈교육을, 개점 후 30일은 본사 멘토와 함께합니다. 상담부터 회원 관리까지 운영 매뉴얼로 정리되어 있습니다.

**Q. 외국어를 잘해야 하나요?**

점주가 직접 수업할 필요는 없습니다. 수업은 강사가 맡고, 점주는 매니저와 함께 지점 운영과 회원 관리를 합니다.

**Q. 개점 비용은 얼마인가요?**

60평(198m²) 기준 1억 7,107만 원입니다(부가세 포함). 임대 비용과 냉난방기는 포함되지 않습니다. 본사가 오래 쌓은 경험으로 조건 좋은 매물 확보와 합리적인 공사를 돕습니다.

**Q. 창업 자금이 부족하면 어떻게 하나요?**

본사가 창업 대출을 연결해 드립니다. 창업 비용의 70~80%까지 가능하며, 한도와 가능 여부는 개인 신용에 따라 다릅니다.

**Q. 로열티는 어떻게 되나요?**

월 매출액의 11%입니다. 개점 시 초도 물품은 교재 57만 2천 원입니다.

**Q. 광고는 본사가 해 주나요?**

광고 집행은 점주가 직접 합니다. 본사는 광고 운영 교육과 소재, 집행 후 팔로업을 지원합니다.

**Q. 영업지역은 보호되나요?**

점포 중심 반경 3km가 원칙이며, 계약서 별지에 지도로 넣습니다.

**Q. 개점까지 얼마나 걸리나요?**

공사 기간에 따라 15~45일 정도입니다. 정보공개서에는 상담부터 개점까지 115일을 표준으로 적었습니다. 실제 기간은 매물이 나오는 시기와 공사 범위에 따라 달라집니다.

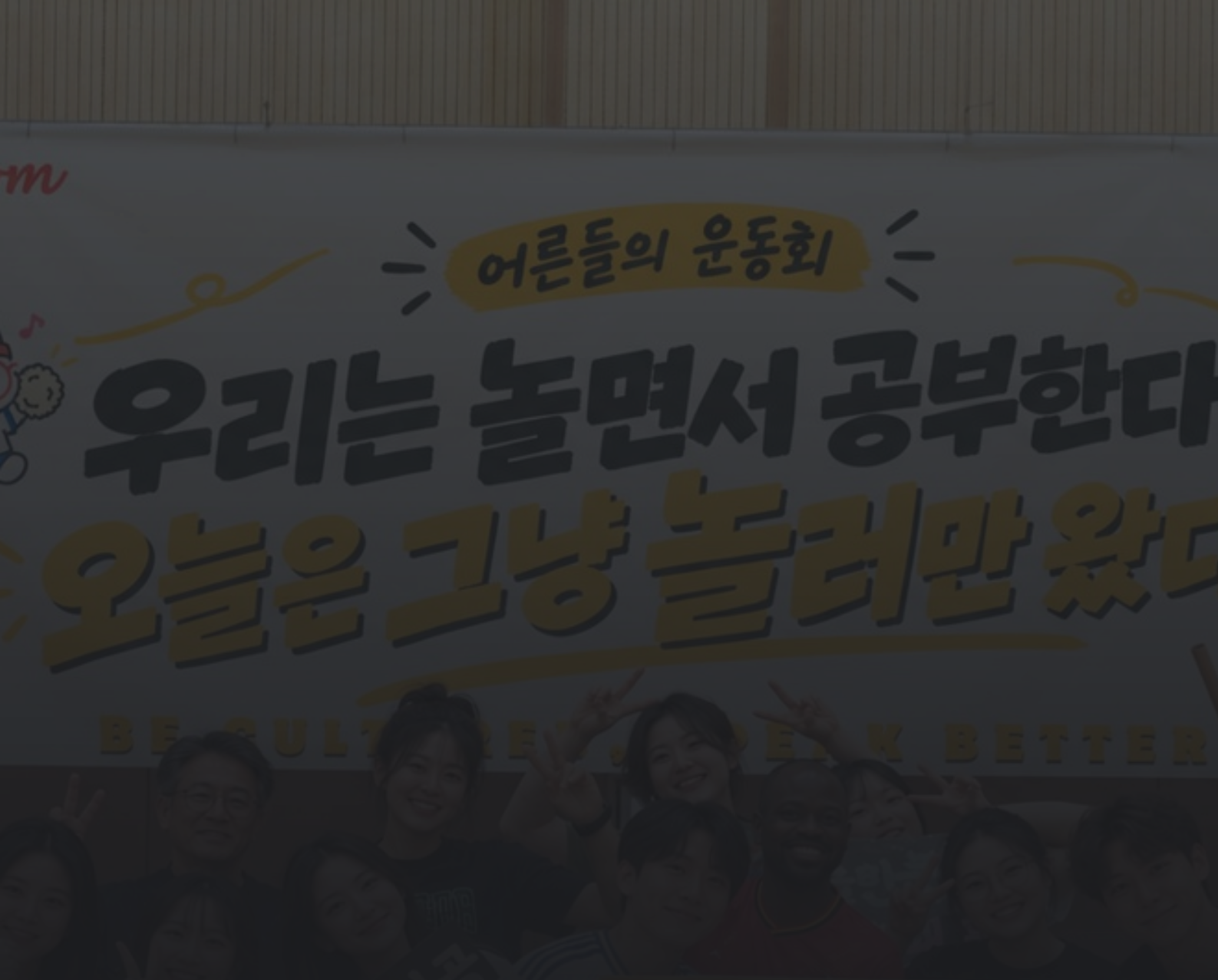
**Q. 계약 전에 서류를 충분히 볼 수 있나요?**

정보공개서와 가맹계약서를 미리 드리고, 법정 숙려 기간 14일을 지킵니다. 가맹비는 은행에 예치됩니다.

# 출처와 기준

| 수치 | 출처 · 기준 |
|---|---|
| 매장 수, 가맹점 변동, 평균 매출, 본사 재무, 임직원, 광고비, 법 위반, 개점 비용, 계약 기간 | 공정거래위원회 가맹사업거래 누리집, 컬컴(culcom) 정보공개서 (등록번호 20260449, 2026.04.21 등록). 재무는 천 원 단위를 억 원으로 반올림. |
| **말하기 커뮤니티 프랜차이즈 1위** (매장 수·가맹점 평균 매출·업력) | 비교 대상: 공정위 정보공개서에 '교육(외국어)'로 등록된 브랜드 141개(2026.11.16 열람) 중 성인 회원을 대상으로 말하기 수업과 회원 커뮤니티를 함께 운영하는 브랜드. 매장 수·평균 매출은 정보공개서, 업력은 2004년 개원 기준. |
| 외국어교육 업종 평균 매출 1.14억 원, 가맹점 15,144개, 폐점률 11.9%, 업종 상위 브랜드 | 공정거래위원회 「2025년 가맹사업 현황」(2026.04) 붙임2. 가맹점 수·평균 매출·폐점률은 2024년 말 정보공개서 기준, 브랜드 수 154개는 2025년 말 기준. |
| 프랜차이즈 전체 가맹점 평균 매출 3.7억 원 | 공정거래위원회 2025년도 가맹사업 현황 발표(2026.04). 가맹점 평균 매출은 2024년 말 정보공개서 기준. |
| 초·중·고 학생 수 501.5만 → 405.6만 | 교육부 학생 수 추계, 헤럴드경제 2026.01.12 보도. |
| 방일 한국인 945만 9,600명 | 일본정부관광국(JNTO) 2025년 방일 외래객 통계, 2026.01 발표. |
| 체류외국인 278만 명 | 법무부 출입국·외국인정책 통계, 2025년 12월 말 기준. |
| 외로움 38.2% | 국가데이터처 2025년 사회조사(13세 이상). |
| 수업 운영 기준, 25개국 회원, 월 30개 이상 이벤트, 스탭 제도 | 컬컴 운영 기준 및 공식 홈페이지(culturecomplex.co.kr). |
| 이벤트 사진 | 컬컴 지점 이벤트 기록(2026.07~09). 초상권 보호를 위해 얼굴을 보정한 사진을 썼습니다. |

이 안내서의 매출 수치는 과거 실적이며 개별 가맹점의 장래 매출을 보장하지 않습니다. 정확한 내용은 정보공개서와 가맹계약서를 기준으로 합니다.




CulCom

## 컬컴은 외국어를 배우러 왔다가
## 친구를 만나고 돌아가는 곳입니다.

이 공간을 함께 운영할 점주님을 찾습니다.
설명회는 매월 1:1로, 수업이 돌아가는 기존 지점에서 열립니다.

| | |
|---|---|
| 설명회 신청 | 010-5615-3608 · danny@culcom.co.kr |
| 본사 | 서울 서대문구 연세로7안길 22, 2층 (주식회사 컬컴, 대표이사 신정훈) |
| 가맹 안내 | franchise.culturecomplex.co.kr |