

8-2

안양시 상권 바우처사업 지원

사업구분			이행구분						이행률	완료시기
성격	기간	재원	완료		추진중		미착수			
			종료	지속추진	정상	부진	검토중	시기미도래		
계속	임기내	예산		○					100%	2022년
중앙정부 도움 필요성			사업주체			추진부서	기업경제과장	김성대	☎2100	
해당없음			자체				경제정책팀장	이향례	☎2271	
							주무관	정동희	☎5143	

□ 최종목표

안양시 상권별 특성에 맞는 맞춤형 정책지원으로 상인회 자율적으로 추진 사업을 신청함으로써 지원정책 효율성 제고 및 상권 활성화 도모

□ 연차별 목표

구분	2023년	2024년	2025년	2026년 6월
보조금 지원	12개 단체	10개 단체	9개 단체	7개 단체

□ 확인지표

- 골목상권 공동체 지원
- 신규 골목형상점가 지원

□ 사업개요

- 근거: 전통시장법, 안양시 소상공인 보호 및 지원에 관한 조례
- 사업기간: 연중
- 사업비: 180백만원
- 대상: 안양시 골목상권 공동체 및 신규 골목형 상점가
- 지원방법: 공고를 통한 사업 심의 후 선정
- 지원규모: 골목상권 공동체 지원
- 내용: 공동마케팅, 상권특화, 경영자문 등 사업지원

□ 연차별 · 분기별 로드맵

세부 추진계획	2022		2023				2024				2025				2026		임기후
	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	
지원대상 공모																	
지원대상 심의 및 선정																	
사업추진																	
완료 후 지속추진																	

□ 추진실적

- 2022년 : 13개 단체 188백만원
  - 2022. 5. 2 ~ 11. 30. : 사업공고 후 상권바우처사업 추진
- 2023년 : 12개 단체 200백만원
  - 2023. 5. 11. ~ 11. 30. : 사업공고 후 상권바우처사업 추진
- 2024년 : 10개 단체 200백만원
  - 2024. 6. 3. ~ 11. 30. : 사업공고 후 상권바우처사업 추진
- 2025년 : 9개 단체 180백만원
  - 2025. 5. 9. ~ 11. 30. : 사업공고 후 상권바우처사업 추진



댕리단길상인회 공동마케팅

안양농수산물상인회 상권특화

□ 자체 점검결과

【잘된 점】

- 상인회 스스로 사업을 계획하고 추진하여 상인 조직력 강화

【미흡한 점】

- 상인회 단체별 사업의 다양성 및 확대를 위한 보조금 예산 증액 필요

【개선계획】

- 상인회별 자생력 강화 및 성과확산을 위한 성공사례 발굴 필요

□ 연차별 투자계획 및 집행

【투자계획 및 확보실적】

(단위:백만원)

구분	계		2022		2023		2024		2025		2026.6월		임기후
	계획	확보	계획	확보	계획	확보	계획	확보	계획	확보	계획	확보	
시 비	920	780	200	200	200	200	200	200	180	180	140	-	-

【집행실적】

(단위:백만원)

구분	계	2022	2023	2024	2025	2026.6
시 비	768	188	200	200	180	-

□ 시민소통 실적 및 계획

○ 시민소통 실적

(단위:회)

설명회, 공청회 등	만족도 조사	민간전문가 자문	언론·방송 보도	SNS 소통	기타 시민참여
5	3	3	-	-	-

- ▶ 2022. 1. 14. : 2022년 골목상권 지원 사업설명회 개최
- ▶ 2022. 5. 16 ~ 5. 20. : 2022년 전통시장 및 상점가 활성화위원회 개최
- ▶ 2023. 1. 27. : 2023년 골목상권 지원 사업설명회 개최
- ▶ 2023. 6. 7. ~ 6. 15. : 2023년 전통시장 및 상점가 활성화위원회 개최
- ▶ 2024. 2. 5. : 2024년 소상공인 지원사업 사업설명회 개최
- ▶ 2025. 1. ~ 5. : 2025년 상권 바우처사업 관련 상인회 간담회 추진



2025년 상권바우처사업 간담회

○ 시민소통 계획

- ▶ 상인회별 협의회 개최, 홈페이지, 보도자료, 현수막, 사례집 등 홍보

□ 향후 추진계획

○ 2026년 상권바우처사업 추진 : 2026. 5. ~ 12.