

IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT

대한민국 유일의 중소기업 CEO를 위한 경제·경영 전문지



CEO 인터뷰

신숙정 (주)큐라켄 대표이사

독보적 기술로 제약 시장의 CRO전문 기업으로 우뚝

신약 개발의 가교 역할하는
아시아 유일의 연구개발대행기관^{CRO}
큐라켄은 약물의 체내 움직임 연구에
필수적인 방사성동위원소 ^{Carbon-14} 표지
화합물 합성 서비스를 제공하는 기업이다.
방사성동위원소를 사용해 신약 개발의
임상시험을 진행할 수 있는 기술을
확보하고 있다.

May

Vol
206

2022

SPECIAL THEME

포스트 코로나 시대,
혁신의 SI 경영

P.04

ESG ACADEMY

非재무제표를
대비하라

P.22

IBK EXPLORING

IBK가 만난 이달의 기업들
: 실리콘밸리 방문기

P.26

COMPANY SOLUTION

일용 및 단시간근로자의
국민연금 사업장가입자 가입

P.46

CONTENTS

2022. May. Vol_206

발행일 2022년 5월 2일(통권 제206호)
등록번호 서울중 라 00429
발행인 윤종원
편집인 조봉현
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로27가)
Tel 02-729-6520
Fax 0505-077-0850
기획 IBK경제연구소
편집·디자인·제작 한국경제매거진㈜
인쇄소 (주)교학사
문의 02-360-4816

※(IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT)의
저작권은 IBK기업은행에 있습니다. IBK기업은행의
동의 없이 무단으로 이 책에 실린 모든 글과 그림,
사진을 사용할 수 없습니다.
※비매품



찾아가는 이메일 서비스
구독 신청



〈중소기업 CEO 리포트〉
자난호 보기

01_시론

금리 인상, 기업 대응책 강구해야

02_COMPANY POLICY

국내복귀기업의 새로운 도전을 응원합니다
국내복귀기업 지원사업



04 Special Theme

포스트 코로나 시대, 혁신의 시 경영

- 1 포스트 코로나 세계 환경 변화와
디지털 패권 경쟁
- 2 AI 경영 어디까지 왔는가?
- 3 중소기업에 위한 AI 경영 전략



16 CEO Strategy

신속정 (주)큐라캠 대표이사
독보적 기술로 제약 시장의
CRO전문 기업으로 우뚝

26 IBK Exploring

IBK가 만난 이달의 기업들
: 실리콘밸리 방문기



22_ESG ACADEMY

非재무제표를 대비하라

30_IBK INTERVIEW

윤종원 IBK기업은행장 한국행정학회 인터뷰
“금융 지원방식의 혁신을 통해
모험자본 전문 은행으로 거듭날 것”

36_TRADE GUIDE

다양한 기회의 문이 열린다
인도

38_ECONOMIC REVIEW

한눈에 읽는 경제 동향

42_INDUSTRIAL ESTATE

산학연 연계된 첨단과학산업단지로 탈바꿈하는
광주첨단과학국가산업단지

46_COMPANY SOLUTION

일용 및 단시간근로자의
국민연금 사업장가입자 가입

48_TAX FOCUS

비영업용 소형 승용차 관련 비용 처리

50_CEO OPINION

새로운 분야에 도전해
성과를 내는 것이 최고경영자의 길

52_IBK POLICY

IBK 스카우트

시론



IBK경제연구소 소장
부행장 조봉현

금리 인상, 기업 대응책 강구해야

금리 인상 속도는 더 가팔라지고 있다. 미국은 지난 3월 소비자물가 상승률이 8.5%를 기록하며, 5월 연방공개시장위원회(FOMC)부터 2회 이상의 빅스텝(한번에 0.5포인트 금리 인상)이 예상되는 등 통화긴축을 가속화하고 있다. 한국은행도 최근 기준금리를 1.5%로 인상했다.

문제는 경기 위축으로 어려움에 처한 자영업자 및 기업이 금리 인상에 매우 취약한 구조라는 점이다. 다중 채무자, 자영업자 등 취약계층의 부담이 크고 신용 위험이 증폭될 우려도 크다. 코로나19 위기로 재무구조가 취약한 기업에도 직격탄이다. 상장 기업의 40%가 영업이익으로 대출 이자도 못 갚는 이자보상배율 1 미만인 한계기업들이다. 취약한 중소기업은 이보다 더 상황이 좋지 않을 것이다.

이자 비용 상승은 모든 업종에 부담으로 작용할 가능성이 크다. 특히, 조선, 호텔 면세, 항공, 유통은 다른 업종에 비해 이자 상환 부담이 클 수 있으며, 건설은 금리 인상으로 인해 주택 경기가 둔화될 리스크마저 존재한다. 특히 IBK경제연구소의 분석 자료에 의하면 금리가 상승하면 고무 및 플라스틱, 화학, 인쇄, 자동차, 정밀기기, 가죽신발, 가구 등의 업종에서 생산이 크게 감소할 것으로 예견되고 있다.

금리 상승에 따른 취약 업종 및 기업에 대한 대책을 강구해 나가야 한다. 한계 물린 소상공인 및 기업에 대한 출구 전략도 마련해야 한다. 채무 조정 프로그램으로 소상공인과 한계기업을 별도로 관리하는 정책 공조에 적극 나서 건강한 비즈니스 생태계를 조성하는 것이 중요하다.

앞으로 금융시장의 불확실성이 커짐에 따라 우리 기업도 허리띠를 졸라매는 심정으로 금리 인상에 대비하는 자구 노력을 해야 할 것이다. 재무구조를 개선하고 기업의 성장과 수익성을 높이는 전략을 세밀하게 다시 점검해야 한다. 📈

Company POLICY

이달의
중소기업
지원정책

국내복귀기업의 새로운 도전을 지원합니다

국내복귀기업 지원사업

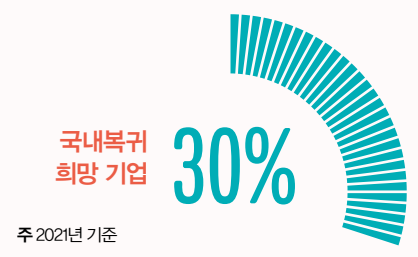
코트라^{KOTRA}와 산업통상자원부는 해외에 진출한 우리 기업의 국내복귀를 지원하기 위한 종합 서비스를 제공한다. 해외에서 국내로 돌아와 새로운 기회를 찾는 기업들을 든든하게 응원하는 국내복귀기업 지원사업에 대해 알아보자.



01

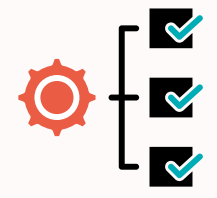
국내복귀란?

‘국내복귀’란 해외에 진출한 기업이 해외 사업장을 청산·양도 또는 축소(국내에 사업장이 없는 해외 진출 기업은 해외 사업장을 유지하는 경우를 포함)하고, 대통령령으로 정하는 바에 따라 해외 사업장에서 생산하는 제품과 같은 제품을 생산하는 사업장을 국내에 신설·증설하는 것을 말한다. 코로나19로 인한 글로벌 공급망에 대한 불안감이 커지고, 생산 차질과 물류비 증가를 경험하면서 많은 해외 진출 기업들이 국내복귀를 희망하고 있다.



02

선정 요건



- ① 2년 이상 해외 제조사업장 운영
- ② 해외 및 국내 사업장 실질적으로 지배
- ③ 해외 사업장 구조조정
- ④ 국내복귀 시 해외 사업장과 동일 업종 운영

* ‘외국인투자 촉진법’에 따라 외국인투자에 대한 지원 혜택(조세, 임대료 감면 등)을 받은 기업이 아닐 것

03

대표 지원제도 ①

법인세·소득세 감면

국내복귀기업의 원활한 사업 정착을 위해 법인세 또는 소득세 감면 혜택을 지원한다. 수도권과밀억제권역 이외의 지역에 창업하거나 사업장을 신설하는 기업을 대상으로 하며, 국외에서 2년 이상 계속 경영하던 사업장을 국내로 이전하거나 부분 축소 또는 유지하는 기업이 해당한다.

- ☑ **지원 내용** 복귀 유형에 따라 최대 7년간 50~100% 법인세 또는 소득세를 감면해주며 신설 사업장에서 소득이 발생하는 시점부터 세액 감면이 적용된다.
- ☑ **신청 시기** 최초 소득이 발생한 과세연도의 익년에 세액 감면 신청
- ☑ **신청 장소** 신청 기업 소재지의 관할 세무서

04

대표 지원제도 ②

해외 인력 고용 지원

특정활동사증(E7 비자) 발급 지원

E7 비자는 국내복귀기업으로 선정된 기업의 외국인 생산 관리자가 신청 대상으로, 해외 현지 사업장에서 5년 이상 근무하거나 학위가 없는 경우 해당 직종 기술자격증을 보유 또는 해당 분야 전문가임을 입증하면 된다.

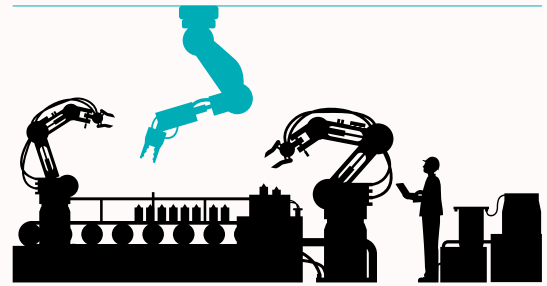
고용허가제에 의한 고용허용인원 추가 지원(E-9 비자)

E-9 비자는 상시근로자가 300인 미만이거나 자본금이 80억 원 미만 기업이 대상으로, 과거 1년간 내국인 고용인원만큼 외국인 근로자에 대한 추가 고용을 허용해준다.

05

대표 지원제도 ③

스마트 공장 구축 지원



정부의 스마트 공장 구축 지원사업 참여 시 국내복귀기업으로 선정된 기업에 가점 혜택을 부여하는 제도다. 자동화 솔루션 구축 사업 참여 시 가점(3점)을 부여하며 총 사업비의 50%, 1억 원 이내로 지원한다. 제조 기업의 로봇 도입 사업 참여 시에는 가점(2점)을 부여해 총 사업비의 50%, 3억 원 이내에서 지원한다.

06

신청 방법 및 기한



☑ 제출 방법

신청서 원본 우편송부, 신청서 및 첨부서류 스캔본 이메일 송부

☑ 제출처

코트라 국내복귀기업지원센터

☑ 주소

(06792) 서울시 서초구 헌릉로 13, 코트라 유턴지원팀

☑ 문의

02-3460-7361~5, sc.kim@kotra.kr, lyn@kotra.or.kr

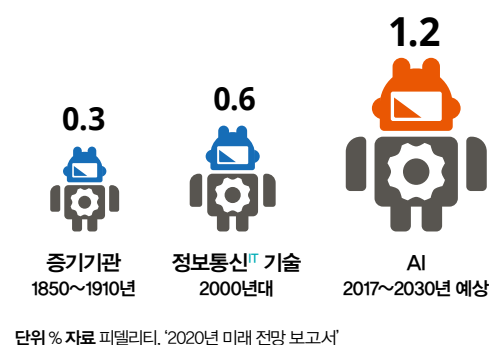
포스트 코로나 시대, 혁신의 AI 경영

멀게만 느껴졌던 인공지능^{AI}의 시대가 코로나19 팬데믹으로 우리 삶에 적용되기 시작한 지 오래다. 이러한 변화가 산업과 경영에는 어떤 영향을 미치게 될까. AI 기술을 기반으로 한 글로벌 경쟁 시대에 AI가 변화시킬 조직 경영의 영역을 고려한 큰 그림의 설계가 필요한 시점이다. 세계 디지털 경쟁 현황과 AI 경영을 위한 전략을 살펴본다.

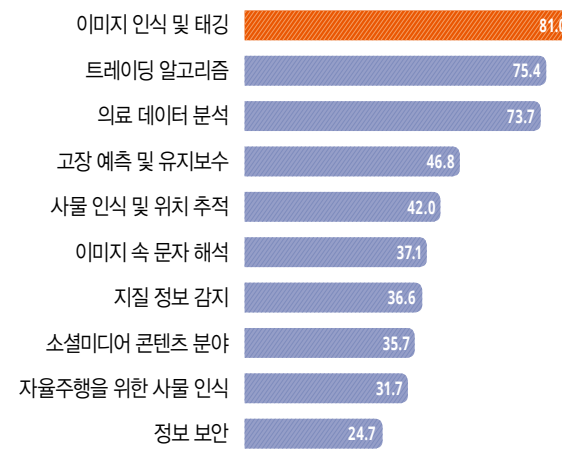
AI 세계 시장 규모 전망



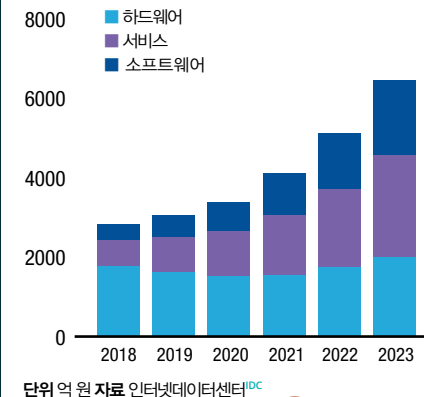
AI가 총생산에 미치는 영향 확대



AI 분야별 시장 규모



국내 AI 시장 전망



글로벌 IT 기업의 대학 지원 및 인재 육성

애플	전 세계에서 '애플 개발자 아카데미' 운영 코딩, 디자인, 마케팅 등 커리큘럼으로 구성 2022년 미국 미시간주립대, 한국 포항공과대 및 신규 오픈
메타(옛 페이스북)	독일 뮌헨공대 AI 윤리연구센터 설립 지원 미국 노이스탄대, 브라질 상파울루대 연구 지원
넷플릭스	'패스웨이 부트캠프' 운영, 5개 대학과 협력 교과과정에서 배운 내용을 실제 비즈니스에 적용하도록 지원
구글	뉴헤이븐대, 코네티컷공대 주최 사이버 보안·기술 엑스포 후원 취업 예정자들과 채용 정보 공유

자료: 업계 산업 현황 취합

- ① 디지털 패권 전쟁 중심에 있는 미국과 중국
② EU와 영국, 일본도 AI 국가전략 세우고 인재 개발 강화



안중배 국제미래학회장

국제미래학회장이며, 대한민국 인공지능메타버스포럼 공동회장을 맡고 있다. 주요 저서로 <인공지능이 바꾸는 미래 세상과 메타버스> 등이 있다.

포스트 코로나 세계 환경 변화와 디지털 패권 경쟁

코로나19로 경제, 사회, 기술 등 다양한 영역에서 전례 없는 큰 변화의 시기를 경험하고 있다. 산업구조와 비즈니스 모델이 붕괴되고, 경제의 디지털화에 가속이 붙고 있다. 세계 변화에 따른 디지털 경쟁의 현주소를 살펴보고, 미래의 변화 양상을 그려본다.

코로나19 이후 세계 경제는 디지털 경제로 급속히 전환되며 비대면 경제, 플랫폼 경제, 고객맞춤 경제로 급속히 재편되었고 이로 인해 초지능·초연결·초실감을 구현하는 4차 산업혁명이 가속화되고 있다. 4차 산업혁명의 기반이 되는 디지털 기반 산업은 인공지능^{AI}, 반

도체, 사물인터넷^{IoT}, 빅데이터 메타버스 플랫폼이다. 이러한 디지털 기반 산업은 자율주행자동차, 로봇, 스마트팩토리, 양자컴퓨터, 스마트 가전, 드론, 3차원^{3D} 프린팅, 블록체인 금융, 실감 콘텐츠, 헬스케어, 스마트 교육, 바이오 의료, 신재생에너지, 스마트팜, 핀테크 등 디지털 응용 산업의 발전과 경쟁력을 좌우한다. 디지털 기반 산업 중 IoT, 빅데이터, 메타버스 플랫폼은 4차 산업혁명의 인프라이고 AI와 반도체가 4차 산업혁명 디지털 산업의 핵심 기술 산업이다.

이에 따라 AI와 반도체 기술력과 공급망이

국가의 경쟁력이 되고 세계 경제의 주도권을 좌우하게 되었다. 이로 인해 AI와 반도체 산업의 국가 경쟁력을 통한 충성 없는 디지털 패권 전쟁이 가속화되고 있다.

치열해지는 미·중 디지털 패권 전쟁

“AI를 주도하는 국가가 세계를 지배할 것이다. 핵무기가 아니라 AI가 미·중 패권 전쟁 승패를 좌우한다”는 헨리 키신저 전 미국 국무장관의 말처럼 현재 세계는 AI와 AI를 담을 반도체를 중심으로 디지털 패권 경쟁이 치열해지고 있다.

그 중심에 미국과 중국이 있다. 냉전 이후 절대적인 패권 국가의 지위를 유지해 오던 미국에 중국이 AI 분야에서 미국을 추월하려 하면서 미국은 국가안보라는 명분으로 중국을 다방면으로 제재하고 압박하는 패권 전쟁이 심화되고 있다.

미국은 AI와 관련된 중국의 통신 기업, 데이터 기업, 슈퍼컴퓨팅 기업, 자율시스템 기업, 양자컴퓨터 기업, 반도체 기업, 바이오기술 기업 등에 대해 블랙리스트 및 미국 내 서비스 불허 등 제재를 강화하고 있다. 미국은 2020년 ‘국가인공지능 이니셔티브법^{National Artificial Intelligence Initiative Office*}’을 제정해 미국이 AI 글로벌 선두 국가가 되기 위해 범정부적인 지원과 노력을 해 왔다. 그런데 미국 인공지능국가안보위원회^{NSCAI}의 회장인 에릭 슈미트는 지난 3월 2일 AI 종합 진단과 정책 보고서를 제출하면서 중국과의 AI 경쟁을 ‘국가적 비상 사태’라고 경고했다. NSCAI는 AI를 경제안보의 글로벌 주도권을 좌우할 핵심 범용 기술로 평가하고 중국과의 AI 기술패권 경쟁을 위해

국가 역량을 총동원해야 한다고 촉구했다. 한편 중국도 2017년 ‘차세대 인공지능 발전계획’을 수립해 2030년 AI 분야에서 세계 최고가 되겠다는 목표를 세우고 범정부 차원의 전폭적인 지원과 노력을 경주해 왔다. 특히 정부 주도로 중국 기업을 활용한 산업별 AI 플랫폼 구축과 방대한 데이터 축적 및 AI 최신 기술 개발로 AI 국가 경쟁력을 강화해 왔다. 이러한 결과 AI 연구 분야에서 독주해 왔던 미국을 2021년 양과 질에서 모두 중국이 앞서기 시작한 것으로 나타났다. 세계 전체의 AI 논문 인용 비율을 살펴보면 중국 논문 20.7%, 미국 논문 19.8%였고, 세계 유력 AI 연구 인력도 중국 출신 비율이 29%로 미국의 20%보다 앞섰다.

이러한 상황으로 미국 NSCAI는 “현 상태로 중국에 AI 주도권을 빼앗길 수밖에 없다”며 미국 정부의 총체적인 대책 마련을 촉구했다. 이에 바이든 행정부는 미국의 AI 기술 개발과 전문 인력 양성에 막대한 자금을 투입하고 미국 인텔, 마이크론, ADI 등 민간 기업의 ‘반도체 동맹’에 520억 달러(약 63조 원)를 지원해 미국 내 첨단 반도체 생산능력을 확대하기 위한 획기적인 지원 정책을 실시하고 있다. 이와 동시에 미국은 중국의 첨단 AI 기술 기업에 대한 제재 확대와 함께 한국, 일본, 대만과 ‘칩4^{chip4} 동맹’을 제안해 반도체 공급망을 주도하고 반도체 기술이 중국에 판매되지 못하도록 해 중국과의 AI 패권 경쟁에서 우위를 확보하려 노력하고 있다.

이로 인해 중국 파운드리 반도체 기업인 SMIC는 네덜란드 ASML로부터 극자외선^{EW} 노광 장비를 수입하지 못해 생산에 차질이 생



*국가인공지능 이니셔티브

지난 2021년 설립된 기관으로, 미국의 AI 전략을 감독하고 구현하는 책임을 맡고 있으며 민간 부문, 학계 및 기타 이해관계자들과 함께 AI 연구 및 정책 입안에서 연방 조정 및 협력을 위한 중앙 허브 역할을 한다.



제1차 무역기술위원회 개최 2021년 9월 미국과 EU가 반도체 부족 사태를 해결하고 중국을 견제하기 위해 한자리에 모였다.

졌고, 화웨이는 첨단 모바일 애플리케이션 프로세서^{AD}를 대만의 TSMC에서 만들지 못하는 상태가 되었다.

이에 중국도 AI 데이터를 토지, 노동, 자본, 기술과 함께 5대 생산요소로 간주하고 국가 차원에서의 독자적 통제권을 주장하는 AI 데이터 주권을 강화하고 있다. 이를 통해 디지털 플랫폼 경쟁의 핵심인 AI를 활용한 빅데이터 기술과 산업에서 미국보다 우위를 점하기 위해 2025년까지 5세대^{5G} 이동통신, IoT, 데이터 센터 등에 1조2,000억 위안(약 205조 원)을 투자하기로 했다.

또한 AI 시대 핵심인 반도체의 자급률을 2025년에 70%까지 달성한다는 목표를 세우고 2020년 반도체 산업 진흥책을 발표하고 2021년 실행 계획을 발표했다.

미국은 중국과의 AI을 위시한 디지털 패권 경쟁의 강력한 수단으로 동맹국과의 연합을 통한 중국에의 반도체 공급망 제한과 반도체 기술 판매 금지로 중국의 '반도체 굴기*'를 약화시키고 있다. 이로 인해 중국은 2025년까지의 반도체 자급률 목표를 40%대까지 낮추어야 할 상황이 되었다.



*반도체굴기

중국 정부가 지난 2015년부터 반도체 수입 의존도를 낮추기 위해 자국 기업들을 중점 지원하는 정책이다.

국가별 AI 인력 분포 현황			
국가	톱 AI 인재 수(명)	전체 AI 인재 수(명)	톱·전체 AI 인재 비율(%)
미국	5,158	28,536	18.1
중국	977	18,232	5.4
영국	1,117	7,998	14.7
프랑스	1,056	6,395	16.5
캐나다	606	4,228	14.3
일본	651	3,117	20.9

자료: 청와대 중국과학기술정책연구소

글로벌로 확산되는 디지털 패권 경쟁

이상과 같은 미국과 중국의 AI와 반도체를 중심으로 한 디지털 패권 전쟁에 최근 유럽 국가와 일본도 가세하고 있다. 마르그레테 베스타게스 유럽연합^{EU} 부위원장은 “유럽은 세계 디지털 전쟁의 1라운드에서 미국과 중국에 주도권을 빼앗겼다”며 “코로나19 이후 디지털 전쟁 2라운드에서 EU가 결정적인 조치를 취해야 한다”고 강조했다. EU는 세계에서 두 번째로 큰 경제 규모의 ‘디지털 단일 시장’ 전략을 통해 미국과 중국을 추격하고 있다. EU는 ‘인공지능 협력선언’을 통해 AI 관련 연구·개발^{R&D} 경쟁력 확보에 힘을 모아 향후 10년간 최소 200억 유로(26조8,000억 원) 규모의 AI 연구 지원 예산을 편성했다. 또한 EU는 AI 글로벌 스타트업을 유럽으로 끌어들이기 위해 다양한 지원 정책을 펴서 ‘기업하기 좋은 환경’을 만들어 가고 있다.

EU는 디지털 AI 경쟁력 강화를 위해서는 반도체 자립이 필수라고 여겨 2030년까지 유럽 내 반도체 생산이 세계 생산의 20%를 차지하도록 할 것을 목표로 1,345억 유로(약 180조 원)를 투입해 유럽 내 반도체 생산 규모를 현재의 2배로 늘리기로 했다. EU는 구글과 메타(옛 페이스북) 등 미국의 AI 빅테크 기업에 디지털세 부가, 반독점 과징금 부가, 서비스 제한 등 제재를 가해 유럽 내 경쟁 기업을 보호하는 힘겨루기도 계속하고 있다.

한편 EU 연방 차원의 디지털 패권 경쟁 강화와 함께 유럽 국가별 AI 디지털 경쟁력 강화를 위한 노력도 경주되고 있다. 영국은 ‘AI 민관합의’, ‘영국 AI 국가전략’ 등을 발표해 향후 10년 동안 AI 분야 연구와 혁신 초강대국 달

성을 목표로 디지털 AI 경쟁에 앞서기 위해 노력하고 있다.

독일은 ‘인더스트리4.0^{Industry4.0}’에 이어 ‘AI 메이드 인 독일^{made in Germany*}’을 통해 제조의 AI 고도화 및 AI 연구와 AI 인재 양성 및 AI 산업 활성화를 위해 범정부적으로 노력하고 있다. 프랑스도 ‘AI 국가전략 1단계 계획’ 이후 2021~2025년 20억 유로(2조6,700억 원) 규모의 AI 연구비를 투입해 AI 연구와 AI 인재 개발을 강화하는 2단계 계획을 진행하고 있다. 이처럼 유럽은 EU 연방으로 연합하면서 동시에 각국의 AI 개발 발전 전략으로 미국과 중국 주도의 디지털 AI 패권 경쟁에 제3의 경쟁 세력으로 등장하고 있다.

한편, 아시아에서는 중국 이외에 일본도 ‘일본 AI 국가전략’을 발표하며 디지털 AI 전쟁에 본격적으로 뛰어 들고 있다. 일본은 AI 기술을 기반으로 특히 양자컴퓨터와 웹3.0 디지털 경제권의 혁신을 선도하겠다는 결의와 각오를 보이고 있다.

포스트 코로나 디지털 패권 경쟁에의 대응

코로나19로 4차 산업혁명이 가속화되고 자국 이익 중심주의와 글로벌 연대가 동시에 모색되는 복잡한 국제 경제 속에서 AI를 중심으로 하는 디지털 패권 경쟁은 더욱더 심화되고 있다. 특히 한국은 지정학적·외교적으로 디지털 패권 전쟁 중인 미국과 중국의 사이에 있고 AI 디지털 경쟁의 핵심 산업인 반도체 주요 수출국이므로 미국과 중국 양국으로부터의 압박과 화유가 더욱 강화되고 있다. 이러한 디지털 패권 경쟁에서 한국의 대응 방안을 모색하기 위해서는 국제미래학회



AI는 4차 산업혁명의 핵심 기술 디지털 기반 산업 중 IoT, 빅데이터, 메타버스 플랫폼은 4차 산업혁명의 인프라이고 AI와 반도체가 4차 산업혁명 디지털 산업의 핵심 기술 산업이다. 사진은 지난해 열린 '4차 산업혁명 글로벌 정책 콘퍼런스'.

에서 주장하는 ‘차차차^{Cha Cha Cha} 미래전략’이 중요하다. 첫째, 글로벌 국제 정세와 AI가 바꾸는 디지털 경제 변화를 지속적으로 예측해야 한다(미래 변화 예측 ^{Change}). 둘째, 미래 변화에 대응하는 시나리오 등 미래 전략을 도전적으로 입안해야 한다(도전적 미래 전략 입안 ^{Challenge}). 셋째, 입안된 미래 전략을 적재적소에 시의적절하게 전략적으로 실행함으로써 국제 정세 변화와 디지털 패권 전쟁의 위기를 우리에게 기회로 만들어야 한다(전략적 미래 전략 실행으로 변화와 위기를 기회로 ^{Chance}). 이러한 차차차 전략을 통해 대한민국은 변화를 기회로 만들어 지속 발전할 수 있게 될 것이다. 그리고 이러한 포스트 코로나 국제 정세 변화와 디지털 패권 경쟁은 모든 기업에도 직간접적으로 영향을 미치게 된다. 이에 기업도 차차차 미래 전략을 입안하는 역량을 갖춰 디지털 경제에서 생존 방안을 모색해야 할 것이다.



*AI메이드인독일

4차 산업혁명을 맞아 AI 강국이 되기 위해 독일 정부가 2018년 11월에 발표한 전략으로, AI 분야 선도 국가와 기술 격차를 줄이고, 이를 통해 미래 산업 분야에서 주도권을 확보하려는 목표를 세웠다. 총 12가지 분야로 AI 지원 정책을 분류하며 2025년까지 환경, 기후, 업무 등 각 분야에서 AI가 활용될 수 있도록 30억 유로를 투자할 예정이다.

SUMMARY

- ① 코로나19에서 생존한 기업은 모두 데이터 AI 경영에 성공
 ② AI 경영은 현재 '모델 중심 AI'에서 '데이터 중심 AI'로 변환 중



데이터와 AI 활용으로 위기 극복한 이케아 세계 최대 가구 소매점 이케아는 코로나19 이후 빠른 디지털 전환으로 AI 경영에 성공했다.

AI 경영 어디까지 왔는가?

인공지능^{AI} 경영으로 산업마다 구조가 변하고 있다.

우리는 '잘 대응해 살아남을 것인지, 아니면 제대로 대응하지 못해 파국을 맞을 것인지' 절체절명 선택의 기로에 놓여 있다. 선택의 기로에서 현명한 선택으로 어려움을 극복한 기업들을 살펴보고, 위기를 기회로 삼을 방법을 강구할 필요가 있다.

2020년 5월 16일 미국 대형 백화점이 문을 닫았다. 1902년 4월 창립 후 100여 년간 미국의 대표적인 중산층의 백화점으로 많은 사랑을 받고 있던 JC페니^{JC Penney}다. 미국에서 벌어지고 있는 아마존니제이션^{Amazonization}(무서운 속도로 성장하는 아마존의 온라인 사업으로 인해 해당 산업체들이 도산하는 현상) 여파다. '고객집착중'이라고 놀림을 당할 만큼 데

이터와 AI 기반의 개인 맞춤형 추천 서비스로 고객의 마음을 사로잡아 승승장구하는 아마존. 고객의 취향, 성향, 구매 품목 등을 더 잘 파악하기 위해 아마존 데이터, AI 클라우드를 구축하고, 세계 제1의 클라우드 사업까지 하고 있는 명실상부한 AI 경영의 선구자다. 온라인 책방을 넘어 AI 스피커, 계산대 없는 슈퍼마켓 등 다양한 산업으로 거침없이 지평을 넓히며, 성장하고 있다.

오프라인 가구 기업의 AI 경영

세계 최대 가구 소매점 이케아는 2014년 12월 18일, 경기도 광명시에 국내 첫 가구 매장을 열었다. 문을 연 첫날 2만 명이 찾아와 주변은 전쟁터를 방불케 했다. 이케아는 도시 외곽에 커다란 매장을 열어 제품을 전시하고 고객들이 찾아와서 직접 구매한 후 집



송형권 건국대 경영대학원 교수

한국인더스트리4.0협회 공동창립자이며, 4차 산업혁명과 디지털 트랜스포메이션 전문가로 <4차 산업혁명, 새로운 제조업의 시대> 등 다수의 책을 썼다.

에서 조립하는 가구를 판매한다. 코로나19가 터지자 고객들이 비대면 구매로 전환하면서 전 세계 378개 매장 대부분이 문을 닫아야 할 처지에 놓였다. 빠른 시일 내에 온라인 디지털 매장을 열지 못하면 망할 판이었다. 바버라 코플라 이케아 최고디지털책임자^{CDO}는 일주일 만에 13개 지역의 웹사이트를 클라우드로 이동하고, 모든 지역 데이터를 한곳으로 통합했다. 그 후 3주 동안 유통·영업 담당 경영진들은 디지털 기술, 데이터와 AI 활용법을 배우고 온라인 디지털 매장 업무를 익혔다. 매장은 전자상거래를 위한 풀필먼트센터로 탈바꿈했다. 드디어, 이케아는 거대한 매장과 온라인 전자상거래^{E-commerce} 디지털 매장을 통합한 피지탈^{Phygital=Physical+Digital} 매장을 구축했다. 지금은 고객의 80%가 온라인에서 쇼핑을 시작한다.

이케아는 새로운 유통업 시대에 데이터와 AI 경영에 성공한 대표적인 사례다. 코로나19 사태에도 매출이 2019년 약 49조4,000억 원에서 2021년 약 50조4,000억 원으로 성장했다. 고객 데이터로 정교한 AI가 온라인 고객들에게 상품을 추천하자 장바구니 구매액은 폭발적으로 증가해 온라인 매출은 매장 매출에 비해 3~5배 증가했고, 마진도 훨씬 높았다. 데이터와 AI 기반 경영 덕분이다.

이케아가 국내에 진출할 때 우리 모두는 국내 가구 산업의 존폐를 걱정했다. 2013년 매출 1조69억 원을 달성하며, 국내 가구 업계 최초로 '매출 1조 클럽'에 가입한, 국내 대표 가구 회사 한샘은 우리 모두의 걱정을 뒤로하고 이케아와 더불어 성장하고 있다. 한샘은 제품 가격 경쟁력과 시공기사가 집에

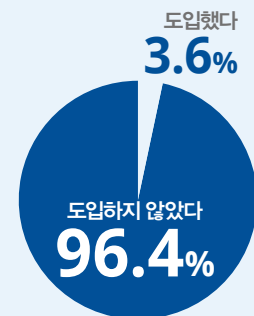
서 조립해주면서 고객경험을 극대화하는 경영에서 데이터와 AI 플랫폼을 활용하는 AI 경영 체제로 변화하고 있다. 보유하고 있는 데이터를 기반으로, 고객의 집 구조 맞춤형 인테리어 설계를 자동으로 추천해주는 온라인 AI 서비스 '홈플래너2'도 개발 중이다. 더불어 KT, LG전자 등 국내 13개 기관과 협업하며, AI 그린 생태계 환경 DX^{Digital Transformation} 플랫폼을 활용한 서비스와 친환경 공동 상품 개발에도 참여할 계획이다.

코로나19 백신과 진단키트는

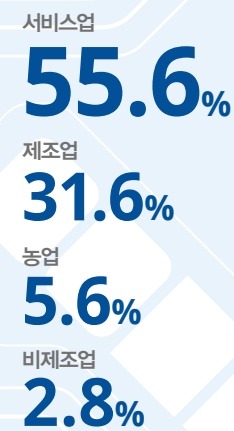
어떻게 빨리 세상에 나왔나?

미국의 제약 회사 모더나는 어떻게 누구보다 빠르게 코로나19 백신을 개발할 수 있었을까? 모더나는 시작부터 디지털 생명공학 회사였다. 전통적인 생명공학 기업과는 다른 '생물학을 표방한 기술 회사'라고 말할 정도로, 데이터와 AI 기반으로 사업을 영위한다. 2010년 창립 시작부터 모더나는 디지털생명공학 플랫폼을 구축하기 위해 1억 달러 이상을 로봇·자동화, 데이터와 분석 기술, AI 등 디지털 기술에 투자했다. 향후 5년 동안 디지털 기술에 추가로 1억 달러 이상을 더 투자할 계획이다. 특히 다량의 복잡한 데이터를 즉시 사용할 수 있도록 다양한 분야의 데이터를 수집·정리·정제^{Data Curation and Data Cleansing} 하는 작업에 많은 노력을 기울이고, 이곳에 분석 기술과 AI를 접목했다. 모더나는 이렇게 탄생한 디지털생명공학 플랫폼으로 코로나19 백신을 빠르게 개발했을 뿐만 아니라 제조, 공급망까지 아우르는 전 부문을 효율적으로 통합 운영하고 있다.

국내 기업 AI 도입 현황



산업부문별



자료 한국산업연구원^{KITA}



국내 첫 등대공장 지난 3월 LG전자 창원공장이 국내 가전 업계 중 처음으로 WEF에서 선정한 세계 103개 등대공장이 되었다.



* 등대공장

등대가 배를 안내하는 것처럼 사물인터넷^{IoT}, AI 등 4차 산업혁명의 핵심 기술을 도입해 제조업의 혁신을 이끄는 공장을 일컫는 말로, WEF가 2018년부터 선정하고 있다.

우리나라 대표 진단키트 기업 씨젠은 2020년 초 코로나19 사태가 시작되자 1월 16일 코로나19 진단키트 개발을 시작해서 3주 만인 2월 5일 첫 번째 버전의 키트를 출시했다. 이에 대해 천종윤 씨젠 대표는 “AI와 슈퍼컴퓨터가 없었다면 이 같은 시험을 개발하는 데 2~3개월이 걸렸을 것”이라며, “AI 기반의 빅데이터 시스템이 있어 가능했다”고 말한다.

데이터 중심 AI

AI의 효율성과 활용성은 데이터 품질과 가용성, AI의 학습과 해석 역량에 따라 결정된다. 최근에는 AI 기술도 변화하고 있다. AI 모델 기술보다 정확하고 신뢰할 만한 데이터의 중요성이 대두되고 있다. 데이터는 고정하고 AI 모델을 고도화하는 ‘모델 중심 AI’에서 AI 모델은 고정하고 좋은 데이터를 기반으로 하는 ‘데이터 중심 AI’로 발전하고 있는 것이다. 빅데이터에서 좋은 데이터^{Good Data}(정확하고 신뢰할 만하며 깨끗한 데이터)가 중요함을 깨닫

고 있다. 데이터 품질과 가용성은 매우 중요하다. AI는 기본적으로 컴퓨터 시스템이므로, GIGO^{Garbage In, Garbage Out}(쓰레기가 들어가면, 쓰레기가 나온다) 원칙에 따라 정확하고 신뢰할 만한 데이터가 들어가야 똑똑하고 신뢰할 만한 AI가 기업에 기여할 수 있는 것이다. 기업 현장에 AI 기술을 적용하는 것은 고유한 환경과 특성에 기반을 두기에 AI 경영은 현장 맞춤형이 되어야 한다. AI 경영에 AI 기술 역량과 더불어 도메인^{Domain} 전문 지식이 필수 불가결한 이유다.

MES·ERP 기반 스마트 공장을 넘어 AI 공장으로

지난 3월 30일, LG전자 창원공장이 세계경제포럼^{WEF}에서 선정한 세계 103개 등대공장^{*}이 되었다. 2019년 포스코 포항공장, 2021년 LS일렉트릭 청주공장에 이은 쾌거가 아닐 수 없다. 우리나라의 대표적인 스마트 공장으로 기업에 모범이 되는 AI 공장들이다. 우리 기업들이 제조실행시스템^{MES}, 전사적자원관리^{ERP}로 구축하던 스마트 공장을 넘어서 이제는 AI 공장, AI 경영이 필요하다. 스마트제조혁신추진단이 지난 2014~2020년 스마트 공장 사업에 참여한 기업 1만6,874개사를 분석한 결과, MES, ERP 등 솔루션 도입이 90%에 달했다. 그러나 데이터 기반의 스마트 공장 구축은 현재 10% 수준으로 나타나 이를 25%까지 향상할 계획을 추진하고 있다. 우리 기업들이 불확실하고 급변하는 미래에 대응하기 위해 ‘AI 운영 성숙도 모델’을 참고해 MES, ERP 기반 스마트 공장을 넘어 AI 공장, AI 경영으로 발전하기를 기대한다. 데이터와



AI 운영 성숙도 모델

	자율 운영 수준	데이터	AI
0	자율성 없음 인간이 아무런 도움 없이 완전 제어권을 가지고 운영	데이터 수작업 입력 종이 작업지시서 아날로그 신호	역량 없음
1	선택 기능만 지원 인간이 모든 책임을 지고 모든 결정	사일로 데이터 데이터화를 통한 데이터 수집, 정리 데이터 기반 공정 개선	수작업 분석 엑셀 등
2	부분적 자율성 명확히 정해진 부분에서만 시스템이 부분적인 자율성 기능을 실행, 인간이 모든 책임을 지고 (일부) 목표를 설정	데이터 통합 실험 데이터 정제 및 통합, 공정 가상화 실험	제한적 AI 기능 실험 일부 분석 자동화
3	제한된 자율성 더 광범위한 하위 영역에서 시스템은 제한적 자율성 기능 실행, 문제 발생 시 시스템이 경고, 시스템이나 기능이 추천하는 대응책을 인간이 결정	데이터 및 공정 허브 구축 광범위한 영역에서 데이터 허브 기반의 제한적 자율 기능 활용 광범위한 공정 가상화	제한적 AI 운영 데이터 기반 AI 분석
4	시스템 자율성과 적응성 시스템이 정해진 범위에서 자율적이고 적응적으로 작동, 인간은 감독하거나 비상 상황에서만 개입	데이터 및 공정 플랫폼 구축 플랫폼 기반의 시스템	AI 시스템 운영 및 적응 통합 데이터 플랫폼의 응용프로그램 인터페이스 ^{API} 를 활용한 데이터 기반 공정혁신을 통해 새로운 비즈니스 모델 창출, 기업 성장
5	완전 자율 AI 운영 전반적 공급망을 포함한 모든 분야에서 자율적으로 운영하며, 인간은 개입할 필요가 전혀 없음	정 플랫폼 기반 AI 시스템 자율 운영	전체 공급망 AI 시스템 운영 새로운 비즈니스 모델 창출과 기업 성장

자료 스마트제조혁신추진단

AI 역량을 기본으로 하는 ‘AI 운영 성숙도 모델’은 기업의 현재 운영 수준을 진단하고 나아갈 방향을 제시하는 나침반 역할을 한다. AI 기술은 시스템이 환경을 인식하고, 인식한 것을 처리하고, 문제를 독립적으로 해결하고, 문제 해결을 위해 새로운 방법을 찾고, 결정을 내릴 수 있는 역량을 가지고 있다. 작업과 공정을 더 능숙하게 실행하도록 경험하며 배우는 방법과 절차를 알고리즘으로 구현한 것이 AI다. AI는 비용, 속도, 정밀도 또는 인간이 할 수 있는 것 이상의 문제를 해결할 수 있는 역량으로 효율성과 생산성을 높일 수 있다.

AI의 역량과 활용 정도에 따라 현장에서 인간이 개입할 필요성은 줄어든다. 반복적이고 위험한 일들은 AI가 하고, 인간은 관리나 창조적 활동을 하면 된다. 인간과 AI의 공생 시대가 열리고 있다. AI는 우리가 모르는 사이에 우리 삶 깊숙이 들어와 있다. 스마트폰 사진에도, 인터넷 쇼핑을 할 때도, 코로나19 백신에도, 내비게이션에도, 최근에는 인재 채용에도 은근슬쩍 들어 있다. 이제는 경험과 감으로 경영하는 시대는 물러가고, 데이터와 AI로 경영해야 살아남을 수 있는 시대가 되었다.

- ① 개별 고객 문제에 대응하기 위한 디지털 전환 필요성 증가
② AI에 대한 이해와 문제 해결에 따른 전략이 핵심



김용진 서강대 경영학과 교수

현재 중소벤처기업정책학회, 중소기업정책심의회 민간위원, 금융위원회 비상임위원으로 활동하고 있다.

중소기업을 위한 AI 경영 전략

코로나19 팬데믹으로 인한 4차 산업혁명의 가속화는 인공지능^{AI}을 비롯해 기업의 빠른 디지털 전환을 촉구한다. AI 경영의 중요성을 인지하고, 디지털로 전환하는 것은 이제 기업의 생존 문제다. 이 시대에 살아남기 위한 중소기업의 전략을 살펴본다.



*비스포크

본래 맞춤 정장을 뜻하지만 영역이 넓어져 고객의 개별 취향을 반영해 제작한 물건 또는 서비스를 말한다.

최근 시장의 급격한 변화로 기업은 '비스포크 Bespoke*' 형태로 서비스를 제공하거나 환경문제 해결을 위해 솔루션을 만든다. 이런 것들은 모두 많은 투자를 수반한다. 개별 고객의 문제에 대응하기 위해서는 생산·운영 프로세스가 매우 유연하고 탄력적이어야 하는데 기존 시스템은 그렇지 못하고, 저탄소 제품이나 서비스를 생산해서 저탄소 방식으로 제공하기 위해서는 많은 연구·개발^{R&D}이나 새로운 생산설비에 대한 투자가 필요하다. 이 부분이 바로 기업이 디지털 전환^{Digital Transformation}을 필요로 하는 지점이다.

디지털 전환과 AI

디지털 전환은 기업이 가진 자원과 프로세스를 표준화·모듈화해 디지털로 변환하고 온라인을 통해 기업의 생산·운영 프로세스를 통제하는 것을 말한다. 기존 자원과 프로세스를 디지털로 바꾸기 위해서는 AI, 빅데이터, 사물인터넷^{IoT}, 클라우드 컴퓨팅, 3차원^{3D} 프린팅, 디지털트윈, 로봇, 모바일 기술, 스마트팩토리 등의 디지털 기술이 반드시 필요하다. 이러한 디지털 기술들을 사용한 디지털 전환은 기업의 자원과 프로세스를 유연하고 탄력

적으로 만들어 적은 비용으로 고객의 요구에 즉각적으로 반응할 수 있도록 지원한다. 따라서 개인화된 솔루션을 제공하는 데 따라 발생하는 복잡성을 현저하게 줄임으로써 투자 및 운영비용의 증가를 통제할 수 있다.

디지털 전환은 크게 두 가지 방향으로 진행되는데, 하나는 프로세스의 최적화이고 다른 하나는 의사결정의 최적화다. 물론 이 둘은 상호 보완관계를 가진다. 질 높은 데이터에 기반한 의사결정은 생산·운영 프로세스의 문제점을 이해하고 수정할 수 있도록 하며, 고객 서비스의 문제점을 이해해 제품이나 서비스, 그리고 제공 프로세스를 수정할 수 있도록 지원한다.

그렇다면 AI는 어디에 사용될까? 프로세스의 최적화와 의사결정 최적화에 모두 사용된다. 지금까지 기업들이 사용하는 AI는 주로 기업의 생산·운영 프로세스상 문제를 발견하고 이를 해결하기 위해 사용되어 왔다. 최근에 개발되는 AI 기술은 보다 확장되어 고객들의 문제를 이해하고 이에 대한 솔루션을 만들기 위해 사용되는 방향으로 진화하고 있다. 특히, 초지능^{Hyper Intelligence}은 디지털 프로세스와 더불어 개인화된 서비스를 제공하는 데 있어 필수적인 역할을 수행한다.

AI에 대한 이해와 활용 전략

많은 사람이 AI는 사람처럼 생각하고 행동하는 기계라고 착각한다. 이러한 착각이 AI에 대한 무수한 기대와 좌절을 낳아 왔다. 마치 AI를 사용하면 사람이 하는 모든 일을 쉽고 빠르게 해결할 수 있는 것처럼 말이다. 하지만 AI는 스튜어트 러셀과 피터 노빅이 1995년

에 발간한 책 〈인공지능: 현대적 접근^{Artificial Intelligent: A Modern Approach}〉에서 밝힌 바와 같이, 인간처럼 생각하는 기계가 아닌 합리적으로 행동하는 기계^{Rationally Behaving Agent}라고 보는 것이 더 적합하다. AI를 이렇게 이해한다면 뭔가 우리가 모르는 것을 배워야 한다는 공포를 쉽게 극복할 수 있다.

최근에 많이 언급되는 AI 분야의 기술은 크게 기계학습, 인공지능망, 딥러닝, 인지컴퓨팅, 뉴로모픽 컴퓨팅 등이 있다.

하지만 합리적으로 행동하는 기계라는 AI에 대한 본질적 논의를 떠올려보면 최근에 사용되는 고급 기술에만 의존할 필요가 없다는 것을 이해하게 될 것이다. 특히 컴퓨팅 자원이나 인적 자원이 부족한 중소기업에 더욱더 이러한 이해가 필요하다. 왜냐하면 하나의 AI 솔루션이 모든 문제를 해결한다거나 최고급 기술이 모든 문제를 해결한다는 것은 환상에 가깝기 때문이다. 중요한 것은 해결하고 싶은 문제를 정확하게 정의하고 그 문제를 해결할 수 있는 수단들을 찾아내는 것이다. 문제에 따라 사용할 수 있는 방법이 달라지고 해답의 정확성이 달라지기 때문이다.

예를 들어 생산 일정이 자꾸 계획과 어긋나서 효율성이 떨어지는 문제를 가지고 있다고 생각해보자. 이를 최신 AI 기술로 해결해야 한다고 생각하면 머리가 아파진다. 이런 경우는 우리가 흔히 알고 있는 스케줄링 기법, PERT^{Program Evaluation and Review Technique}·CPM^{Critical Path Method} 기법, 심지어는 경영학에서 얘기하는 최적화 기법을 기계학습이라는 간단한 방법과 같이 사용하면 된다. 지금 있는 데이터를 사용해 최적의 답을 구하고, 새로운 데이터가 들어

오면 답을 수정해 다시 최적의 해결책을 구하는 방식으로 진행하면 많은 투자와 비용을 들이지 않고도 실행해볼 수 있다. 이때 중요한 것은 현장 지식을 많이 가지고 있는 종업원들의 적극적인 참여다. 일차적으로 회사가 가지고 있는 데이터들을 디지털화하고 사내 전문가들의 지식을 결합한 후에 이를 학습시키면 더욱 빠르고 효율적으로 답을 구할 수 있다. 만약 컴퓨팅 자원이 없다면 클라우드컴퓨팅 서비스를 사용하면 된다. 종업원들이 적극적으로 문제 해결에 참여하면 그것이 디지털 혹은 AI 문화가 되고 이 문화는 회사를 빠른 속도로 변화시킬 것이다.

요약하면, 중소기업에 잘 맞는 AI 활용 전략은 첫째, AI를 활용해 해결하고 싶은 중요한 문제가 무엇인지를 정확하게 정의하고, 둘째, 문제의 특성에 맞는 다양한 기법들을 찾아서 실험하고 평가하며, 셋째, 구성원들이 지속적으로, 그리고 자발적으로 참여할 수 있는 문화를 만드는 것이다. 

“AI는 기계를 지능화하는 적극적 노력이며, 지능은 한 개체가 자신이 처한 환경에 적절하게, 그리고 미래지향적 감각으로 기능하는 속성이다.”

자료 AI에 대한 100년 연구
(One hundred years study on Artificial Intelligence^{AI100})



디지털 기술을 필요로 하는 기업 환경 디지털 전환은 기업의 자원과 프로세스를 유연하고 탄력적으로 만들어 적은 비용으로 고객의 요구에 즉각적으로 반응할 수 있도록 지원한다. 사진은 지난해 서울 코엑스에서 열린 '2021 대한민국 지식재산대전' 현장.

(주)큐라켄

독보적 기술로 제약 시장의
CRO전문 기업으로 우뚝

직원의 67%가 석·박사급 연구인력으로 구성된 기업. 일본, 미국 등지로의 수출 비중이 매출의 60%를 차지하는 기업. 일본 시장 점유율 1위 기업. 제약 기업의 연구개발대행기관 **CRO**로 신약 개발 과정에서 약물의 동태 파악에 필수적인 방사성동위원소 표지화합물 합성 서비스를 제공하는 큐라켄을 일컫는 말이다. 독일 경영학자 헤르만 지몬은 그의 저서 <히든 챔피언>에서 독일 강소기업의 특징을 '전문화'와 '글로벌화'로 꼽은 적이 있다. 큐라켄은 이런 전략을 충실히 수행하고 있는 기업이다. 큐라켄은 어떻게 강소기업이 될 수 있었고 어떤 성장 로드맵을 짜고 있는 것일까?

충북 한국고속철도 **KTX** 오송역에서 차로 10분 거리에 있는 큐라켄에 도착하면 건물이 인상적이다. 특이한 디자인의 사옥은 마치 미술관처럼 보인다. 1층은 갤러리를 연상시킨다. 노출콘크리트로 마감한 깨끗한 건물 안에는 미술작품들이 곳곳에 걸려 있다. 은은한 조명이 비치고 한쪽엔 뱅앤올룹슨 음향기기가 놓여 있다. 모두 미술과 음악을 좋아하는 신숙정 큐라켄 대표가 신경 써 들여놓은 것들이다. 큐라켄은 신약 개발 과정에서 약물의 체내 움직임을 연구하는 약물동태 연구에 필수적으로 쓰이는 방사성동위원소(Carbon-14, 14C) 표지화합물 **Radiolabelled Compound** 합성 서비스를 제공하는 기업이다. 상호인 큐라켄은 '치료'라는 단어와 '합성 의약품'이라는 단어를 합쳐 만들었다. 신약은 인류 건강을 위해 필수적이다. 신약 개발은 제약·바이오 기업의 꿈이다. 수많은 제약·바이오 기업들이 복제약 **Generic**에서 벗어나 신약 개발에 도전하고 있다. 하지만 그

과정은 험난하다. 큰 비용이 들고 시간도 오래 걸린다. 수많은 기업이 많은 시간과 돈을 투자해 신약 개발에 도전하지만, 대부분은 완성 단계에 이르지 못하고 사장된다. 신약은 화학 구조나 본질 조성이 전혀 새로운 신물질 의약품이나 신물질을 유효 성분으로 함유한 복합제제 의약품을 의미한다. 이를 개발하려면 수많은 과정을 거친다. 그중 'ADME(흡수, 분포, 대사, 배설)' 연구라고 불리는 '약물 대사 및 약동학 **DMPK**' 연구는 신약 개발에서 매우 중요한 부분이다. 이를 효과적으로 수행한다면 신약 개발에 큰 도움이 된다.

제약사들은 이런 임상 및 비임상시험을 대개 외부 전문 기업에 의뢰하고 있는데, 제약 기업의 임상 및 비임상시험을 대행해주는 곳을 '연구개발대행기관 **Contract Research Organization, CRO**'이라 한다. 큐라켄이 바로 연구개발대행기관이다. 주력 분야는 신약 개발 과정에서 약물의 체내 움직임 연구에 필수적인 방사성동위

CURA CHEM



신숙정

(주)큐라켄 대표이사



원소 표지화합물 합성 서비스로, 방사성동위원소를 사용해 신약 개발의 임상시험을 진행할 수 있는 기술을 확보한 세계적으로도 몇 안 되는 기업 중 하나다.

신약 중심 한국 제약 산업에 꼭 필요한 기업

큐라켄이 고객의 의뢰를 받아 제공하는 화합물은 대개 쌀알 한 개 크기다. 하지만 가격은 상상을 초월한다. 금은 물론 다이아몬드 가격보다 훨씬 비싸다. 창업자인 신 대표는 “쌀알 크기의 화합물 건당 가격이 대략 5,000만 원

에서 4억 원에 이른다”고 설명했다. 합성하는 화합물은 모두 신약후보물질이기 때문에 고객 요청에 따라 맞춤형 화합물을 합성하고 이를 고객에게 전달하면 고객은 전달받은 물질을 동물시험과 초기임상시험에 사용한다. 고객의 요구 조건에 맞춰 일회성으로 합성해 공급하면 프로젝트는 종료된다. 때때로 고객이 요구할 경우는 추후 사용할 수 있도록 일부를 보관해주기도 한다. 개발 내용은 철저히 비밀이다. 중요한 신약 정보가 노출될 수도 있기 때문이다. 고객과의 비밀 유지가 회사 비즈니스의 생명이다.

큐라켄은 복제약 중심이던 한국의 제약 산업이 신약 중심으로 전환해 가는 과정에서 그 역할이 더욱 중요해지는 기업이다. 신 대표는 “특히 약물 대사 및 약동학 분야 중 ADME 분야에 집중하고 있다”고 설명했다. ADME는 흡수^{Absorption}, 분포^{Distribution}, 대사^{Metabolism}, 배설^{Excretion}의 약자다. 신약 개발 시 안정성과 약효를 검증하는 과정에서 시행하는 약물 동태 분야의 시험으로, 시간과 비용 관점에서 효과적인 시험을 하기 위해서는 방사성동위원소 표지화합물이 더욱 필요하다.

신 대표는 “ADME 스테디는 신약후보물질이 체내에서 어떻게 흡수되는지, 분포는 어떠한지, 대사 작용은 어떤지, 최종적으로 배설은 원활하게 되는지 등에 대한 정량적인 데이터를 통해 약으로서의 적합성을 검증하는 시험”이라고 말했다. 그는 “효율적인 ADME 스테디를 위해서는 추적자^{Tracer} 역할을 하는 방사성 동위원소가 표지된 합성물이 필요하고, 큐라켄은 전 세계 수많은 신약 개발 회사로부터 표지 기술을 인정받고 있다”고 설명했다.

전문 인력과 글로벌 전략으로 승승장구

큐라켄이 이 분야에서 작지만 강한 기업으로 클 수 있었던 데는 몇 가지 이유가 있다.

첫째, 전문화다. 다른 말로 명확한 사업 목표를 설정이다. 신 대표는 조금 늦은 나이에 창업을 결심했다. 부산 출신으로 경기여고와 연세대 불문과를 나온 그는 평범한 가정주부 생활을 하다가 40대 후반에 미국 공인회계사 AICPA 자격증을 따서 사회생활을 시작했다.

1년여 공부를 통해 자격증을 취득한 뒤 삼일 회계법인의 컨설팅 부문에서 제약 산업 리더를 역임했다. 신 대표는 “일단 한번 시작하면 끝장을 보는 성격인데 회계학 책을 보니 너무 재미있어 폭 빠져들었다”고 회고했다.

55세인 2009년 6월 바이오벤처기업 ‘큐라켄’을 창업했다. 그가 험난한 창업 과정에 뛰어든 이유는 무엇일까? 그는 “제약 산업의 리더인 프라이스워터하우스쿠퍼스 PwC의 제약 컨설팅 전문가들과 제약 산업의 변화와 그에 따른 성장 기회에 대한 다양한 견해를 주고받던 중 한국 제약 산업의 성장 잠재 가치에 대해서 인식하게 되었다”며 “단지 컨설팅에서 그치는 것이 아니라 실제 사업을 통해 국가나 사회적으로도 의미 있는 일을 하는 게 좋겠다고 생각했다”고 창업 배경을 설명했다.

신 대표는 한국의 임상 시장이 약리학 Pharmacology, 약물 대사 및 약동학 DMPK, 독성학 Toxicology 등 전 임상 부문 가운데 유독 독성학 분야에 치중되어 있으며 가장 고난이도로 기술과 경험이 필요한 DMPK 분야는 매우 열악하다는 사실을 알게 되었다. 그는 “DMPK 분야의 발전을 통해 균형 있는 서비스를 제공해 한국의 제약 산업이 신약 중심으로 보다 빨



용어 설명

❑ 임상시험

새로운 백신 따위를 검증하기 위한 임상시험의 이전 과정에서 행하는 시험. 신약이 실험 대상의 체내에 투여되었을 때 어떤 반응을 일으키는지, 그 효능과 안전성을 검증하는 시험 절차다.

❑ 표지화합물

화합물을 이루는 특정 원자를 동위원소로 치환(대체)하거나 동위원소를 미량 추가하는 표지 기술을 통해 제조한 화합물. 방사성 동위원소를 표지한 화합물을 체내에 투여하면 동위원소가 내놓는 방사선을 측정함으로써 화합물의 체내 거동을 정확하게 관측할 수 있다.

❑ ADME

약물동태학에서 흡수^{Absorption}, 분포^{Distribution}, 대사^{Metabolism}, 배설^{Excretion}의 약어이며, 생물 내에서 화학의약품의 분포를 묘사한다. 이 네 가지 기준 모두 약의 수준과 조직의 노출에서 약의 반응 속도에 영향을 미친다. 그러므로 화학약품의 약리학 활동에 영향을 미친다.

❑ GMP

Good Manufacturing Practice의 약자로, 의약품의 안정성과 유효성을 보증하기 위해 제조소의 구조 설비, 원료의 구입에서부터 보관, 제조, 출하 등 전 공정에 지켜야 할 관리 기준인 우수약품제조품질 관리기준을 뜻한다.

리 성장하는 데 일조해야겠다”는 생각으로 사업을 시작했다고 한다. 그중에서 틈새시장으로 비교적 쉽게 사업화에 성공할 수 있는 표지 화합물 분야를 주 사업으로 정했다.

2014년에는 동물 및 초기임상에 사용될 표지 화합물 제조 전문 CRO로서 서울대학병원과 연구협력 양해각서^{MOU}를 체결하고, 국내 최초로 방사성동위원소를 이용한 마이크로도징 연구를 성공적으로 해냄으로써 최초 인체 임상시험^{First-In-Human Studies} 등 초기임상 연구를 진행하는 데 일조했다.

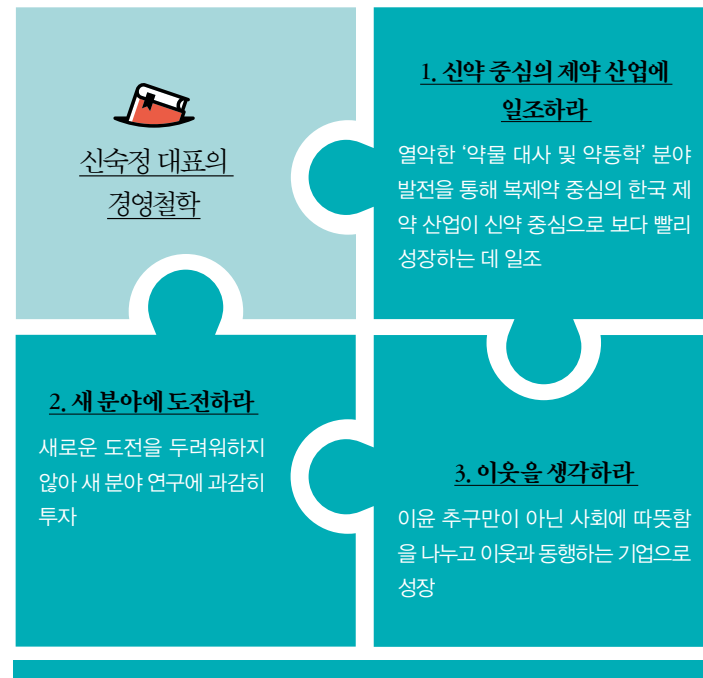
둘째, 전문 인력이다. 이 회사의 전 직원은 30명이다. 그중 66.7%인 20명이 석·박사급 연구인력이다. 큐라켄은 모든 물질의 구조식에 있는 안정동위원소인 탄소를 방사성동위원소인 14C로 치환하는 방식을 통해 추적 가능한 화합물을 합성한다. 이때 합성을 요청하는 물질은 신약후보물질이기 때문에 매년 새로운 물질을 합성하게 된다. 새로운 합성 구조식에서 가장 안정적인 위치에 추적자인 방사성동위원소를 표지함으로써 ADME 스테디를 가능하게 하는 것이다. 매년 새로운 합성 요청에 실패 없이 대응하기 위해서는 내부적으로 많은 연구와 검토가 필수적이다. 예기치 못한 합성상 문제 앞에서 해결책을 찾아내고, 늘 새로운 도전을 두려워하지 않는 연구인력이 큐라켄의 가장 큰 자산이자 핵심 경쟁력이다. 셋째, 글로벌 전략이다. 초기부터 해외시장 공략에 주력했다. 제약 산업에서 대한민국의 시장점유율은 1.7%에 불과하다. 게다가 우리나라의 제약 시장은 아직 신약보다는 복제약 중심의 시장이다. 신약 개발에 필요한 서비스를 제공하는 사업을 비즈니스 모델로 하는 입장

에서는 해외시장 공략은 선택이 아닌 필수다. 신 대표는 “우리는 연구 중심의 기업이자 일본, 미국 등 수출 비중이 매출의 60%를 차지하는 수출 위주의 기업”이라며 “글로벌 기업으로 성장해 나가고 있고 앞으로 수출 비중을 더욱 확대해 나갈 계획”이라고 설명했다. 큐라캠은 제약 시장 국가 순위 3위인 일본 시장에 서비스를 제공하고 있으며, 품질과 조건에 있어 세계에서 가장 까다롭기로 소문난 일본 시장 점유율 1위다. 이런 기술력을 바탕으로 세계에서 가장 큰 시장인 미국, 유럽 등의 신약 개발 회사를 지속적으로 확보하면서 시장점유율을 높여가고 있다.

현재 국내에서도 ADME 스테디를 수행할 국책 연구기관이 마련되면서 서비스를 제공하고 있지만, 아직은 초기 단계에 불과하다. 이로 인해 아직은 큐라캠이 합성한 표지화합물이 모두 해외 ADME 스테디 CRO로 보내지고 있다. 큐라캠은 장기적으로 표지화합물 합성을 넘어, 국내에서 ADME 스테디까지 진행할 수 있는 토대를 마련하기 위해 다양한 국내 기관과 협업을 모색하고 있다.

지속적인 R&D 통해 세계적 기업으로 도약

하지만 큐라캠이 처음부터 승승장구한 것은 아니었다. 대다수 벤처기업처럼 창립 초기 인력난과 자금난에 허덕였다. 신 대표는 “연구 기업의 특성상 장비가 도입되어야 사업을 추진할 수 있기에 부채를 안게 되었고 우수 인재를 채용하는 데도 어려움을 겪었다”고 회고했다. 그는 “동종 기업과의 경쟁도 쉽지 않았다”고 덧붙였다. 특히 해외 거대 방사전 기술 기업과 경쟁해야 하는 현실에서 고객을 유치하기가



창업
2009년 6월
본사
충북 청주시 오송읍
업종
제약 기업의 CRO.
주력은 신약 개발 과정에서 약물의 체내 움직임 연구에 필수적인 방사성동위원소 표지화합물 합성 서비스 제공

인직원
30명
(20명이 석·박사급 연구원)
특징
60%
일본, 미국 등 수출 비중이 매출의 60% 차지

쉽지 않았다. 큐라캠은 이익을 최소화해 단가를 낮추는 방법으로 고객을 유치했다. 여기엔 우수한 기술력이 뒷받침되었다. 이를 통해 고객과 신뢰를 쌓았다. 그는 “원가 절감으로 많은 프로젝트를 유치할 수 있었다”며 “바쁘게 몇 년이 흘렀고 그 과정에서 우리 연구원들이 밤낮없이 고생을 많이 했다”고 회상했다. 그는 “단언컨대 큐라캠의 사업 원동력은 가장 소중한 자산인 연구원들”이라고 강조했다.

큐라캠은 경기도 김포의 아파트형 공장에서 오송생명과학단지로 사옥을 이전하고 전용 연구실을 신축하는 등 많은 변화가 있었다. 지역 이전이 인재 유출로 이어지는 경우가 있는데 큐라캠은 이전 과정에서 인재 유출로 인한 어려움이 없었다.

최근에는 표지화합물을 이용한 ADME 연구가 동물 비임상시험뿐만 아니라 사람을 대상

으로 하는 초기임상시험에서도 활발히 진행되면서 더욱 효율적인 신약 개발이 이뤄지고 있다. 큐라캠은 이러한 최신 기술 트렌드를 반영해 선제적으로 GMP 표지화합물 합성 서비스를 제공할 수 있도록 연구실 환경과 관련 제도를 정비했다. 또 바이오 신약 개발이 활발히 이루어지고 있는 연구·개발 R&D 흐름에 발맞춰 바이오 신약과 관련한 표지 서비스를 제공하기 위한 R&D도 계속되고 있다.

그의 애로사항은 무엇일까? 표지화합물 합성에 사용되는 14C는 연구용 원자로서 생성되는데, 현재 러시아가 독점 생산해 판매 중이다. 큐라캠은 지속적인 성장을 통해 해마다 14C의 구입량을 증가시키고 있는데, 최근 러시아에서 판매 물량을 제한하고 있어 성장의 가장 중요한 걸림돌로 작용하고 있다. 원자력 분야를 이야기할 때 대부분 발전 분야를 떠올리지만, 사람을 살리고, 치료하는 여러 핵종의 방사성동위원소에도 더 많은 관심과 지원이 필요하다.

이웃과 동행하는 기업으로 나아갈 것

신 대표는 지속적인 인력 확충에도 나서고 있다. 그가 생각하는 인재상은 무엇일까? “큐라캠에서 함께 일하기 위해서는 단순히 학력이 아니라 ‘즐거움’이 우선”이라고 말한다. 유기화학 분야에 대해 전문적으로 연구하는 큐라캠에서는 경험을 바탕으로 직무 자체를 즐길 수 있는 사람이 필요하다는 것이다.

또한 그는 여성과 노인 인력을 어떻게 활용하느냐에 따라 현재 사회가 직면한 인력 부족 문제를 해결할 수 있다고 말한다. 그는 “노인을 단순히 ‘부양의 대상으로만 바라볼 게 아



미술관을 연상시키는 큐라캠 사옥 충북 오송에 자리한 큐라캠은 수출 비중이 60% 이상인 제약 기업의 CRO다.



2020
ICON사 GMP 실사 통과

2018
GMP 서비스 임상시험 승인(마이크로트레이싱 연구자 주도 임상시험)

2016
본사 이전(김포→오송)

2015
유럽에 표지화합물 제공 서비스 개시

2014
미국 및 중국에 표지화합물 제공 서비스 개시

2010
일본에 표지화합물 제공 서비스 개시

2009
창업(경기도 김포)

나라 이들의 사회적 경험을 살려 생산적 직무를 주고 다시 고용 시장에서 일할 수 있도록 도와야 한다”는 것이다. 그는 “기업의 원래 목표는 이익 창출이라고 하지만 그보다 우선적인 것은 인본주의로 사람이 곧 근본이 되어야 한다”며 “그렇게 한다면 수익은 저절로 따라오기 마련”이라고 강조했다.

신 대표는 큐라캠을 창업하기 전 삼일회계법인에서 삼일미래재단의 일을 담당하면서 전문가 집단이 지역사회에 기여하는 일에 대한 고민을 현실적으로 풀어내기 위한 활동을 담당했다. 그가 큐라캠을 창업하면서 우선순위에 둔 것은 내부고객인 직원들의 복지와 회사가 속한 지역사회에 대한 사회공헌 활동을 어떻게 할 것인가였다. 아직은 구상단계에 머물러 있지만 신 대표는 일을 하면서 아이도 키우는 ‘워킹맘’의 워라벨(일과 삶의 균형)을 위한 지원 방안부터 지역사회 및 소년원 출신 청소년의 구직 지원, 지역 병원과 협업하는 재활치료 관련 프로그램의 도입까지 다양한 포부를 갖고 있다.



윤덕찬 지속가능발전소/ESG평가정보 대표이사

환경산업기술원 연구원, 산업통상자원부 연구원, LG환경연구원 연구컨설팅 센터장이었으며, 현재 지속가능발전소의 대표이사를 역임하고 있다.

非재무제표를 대비하라

재무제표(Financial Statement)에 대응하는 개념으로 표현하는 '비재무(Non-financial)제표'는 아직 존재하지 않는다. 그러나 ESG로 표현하는 기업의 환경·사회·지배구조는 비재무의 핵심 내용으로, 이미 ESG에 대한 정보 공시 요구는 최근 강화되고 있다. 머지않아 재무제표처럼 ESG로 구성된 비재무제표도 표준화되어 공시가 의무화될 전망이다. 이는 중소기업도 예외가 아니다.

지속가능성(ESG) 주제와 관련한 기업 성과에 대한 정보 보고는 30년 전 이해관계자 중심의 책임 이니셔티브로 시작되었다. 오늘날 지속가능성 공시(ESG 공시 또는 비재무 보고라고도 한다)는 투자자뿐 아니라 정책 입안자, 고객, 직원, 협력기업, 시민단체를 포함한 광범위한 이해관계자를 대상으로 하고 있어서 그 의미가 깊다. 모든 기업 보고를 책임 있게 추진하고 있는 선도 기업은 이제 주주들에게만 책임을 지는 것이 아니라 모든 이해관계자에게 그들의 목적과 이익을 정의해야 하는 목표를 가지게 되었다.

최근 연구에 따르면, 특정 지속가능성 주제에 대한 성과와 기업가치 창출 간에 상관관계가 있다고 한다. HSBC는 750개가 넘는 상장 기업의 주식을 분석한 결과 ESG를 잘 관리한

기업이 코로나19 팬데믹 기간에도 우수한 성과를 나타냈다는 사실을 알아냈다. 모건스탠리 리캐피털인터내셔널(MSCI)은 지난 팬데믹 동안 ESG 등급이 높은 회사채와 주식이 시장지수를 능가했다는 사실을 발견했다.

한편 지속가능성 공시는 확실한 경제적 의사결정을 내리려는 투자자와 금융시장의 전반적인 안정성과 효율성을 고려하는 감독당국 모두에게 점점 더 중요해지고 있다. 2020년 국제통화기금(IMF)은 “코로나19 전염병은 전례 없는 건강, 경제 및 재정 안정성 문제를 제기했다”며 “바이러스의 확산을 제한하는 데 필요한 봉쇄조치는 곧 경제 활동을 급격히 위축시켰다”고 하면서, 기후변화로 인한 금융위기를 ‘그린스완(Green Swan)’으로 정의하고 노동력, 생산시설, 상환능력 등 전반적인 경제 시스템의

피해를 지적했다. 이제 지속가능성 성과의 투명한 측정과 공개는 효과적인 경영 관리의 근본적인 부분으로 간주되고 있으며, 기업이 시장의 신뢰를 얻는 데 필수적이다.

재무 보고보다 까다로운 비재무 정보

기업이 내부적으로 정보를 사용해 의사결정을 내리는 것과 마찬가지로, 기업 보고 또는 공시는 투자자를 포함한 이해관계자가 기업의 성과를 이해하고 평가할 수 있는 중요한 의사결정 수단이다. 재무 보고는 전 세계 금융시장에 투명성, 책임성, 효율성을 제공하는 국제적으로 인정된 회계표준으로써 점차 성숙되었다. 하지만 지속가능성 공시는 여러 이유로 재무 보고보다 복잡하다.

첫째, 투자자와 같은 일부 ESG 정보 사용자는 금융 정보 사용자와 마찬가지로 ‘경제적 의사결정’이라는 측면에서 목적은 동일하다. 그러나 투자자 외에 다양한 이해관계자들도 ESG 정보를 사용하며, 그들은 저마다 사용 목적이 다르다. 따라서 기업은 어떤 지속가능

성 주제에 대한 성과를 공개할지 결정하고 커뮤니케이션 시 이를 인식하는 것이 중요하다. 둘째, 기업 성과에 대한 영향을 포함한 ESG 이슈가 빠르게 변화하고 있다. 셋째, ESG 정보 공개와 이 정보를 활용한 관련 등급, 지수 및 분석도구로 확장된 ESG 생태계는 다른데, 이를 혼동하는 일반적인 오해가 있다. 종합해 보면 그동안 ESG 정보의 생산자와 사용자 사이에 혼란이 가중되었던 것이다.

2020년 9월을 보면

미래 비재무제표가 보인다

2020년 9월은 글로벌 ESG 정보 공시와 관련한 세 가지 중요한 움직임이 동시에 포착된 시기였다. 따라서 이때의 흐름을 보면 앞으로 미래 비재무제표의 흐름을 짐작할 수 있다.

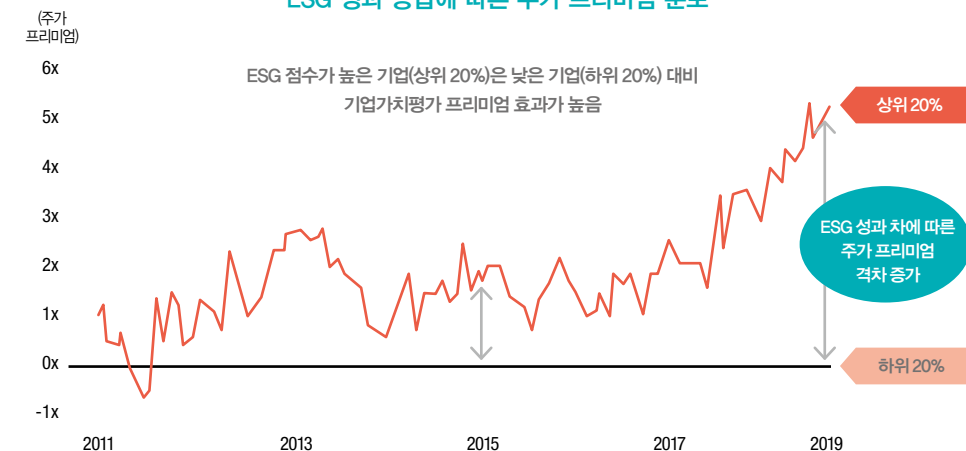
첫째, 지난 2020년 9월 11일 그동안 전 세계 ESG 정보 공시를 이끌어 온 대표적인 5대 이니셔티브 기관들이 공시 표준화를 위한 통합 작업 공동의향서를 발표했다. 참여한 공시기관은 탄소공개프로젝트(CDP), 기후정보공개표



*그린스완

녹색 백조라는 뜻으로, 기후변화로 인한 경제의 파괴적 위기를 가리킨다. 이는 미국 월스트리트의 투자전문가 나심 니콜라스 탈레브가 2007년 제시한 이후 ‘불확실한 위험’을 가리키는 용어로 자리 잡은 ‘블랙스완(The Black Swan)’을 변형한 용어다.

ESG 성과 등급에 따른 주가 프리미엄 분포





* 지속가능발전목표

2015년 유엔 총회가 채택한 전 세계적인 목표로 지속 가능한 발전을 위해 시행한다. 슬로건은 '단 한 사람도 소외되지 않는 것 Leave no one behind'으로, 2016년부터 2030년까지 선진국과 개발도상국이 함께 이행한다. 지속가능발전목표는 17개 목표 및 169개 세부 목표로 구성되어 있다.

준위원회^{CDSB}, 글로벌리포팅이니셔티브^{GRI}, 국제통합보고위원회^{IIRC}, 지속가능회계기준위원회^{SASB}다. 특히 GRI는 1997년부터, CDP는 2003년부터 해당 비재무 공시를 이끌어 온 대표적인 글로벌 ESG 공시 이니셔티브다. 공동 의향서에서 5개 기관은 “기후변화, 팬데믹, 지속가능성 성과와 재무 위험 및 수익 사이에 점점 더 분명한 상관성을 필요로 한다”면서 “ESG 공시 표준을 위한 시장의 조건이 무르익었다”고 말했다. 증권거래소별 또는 국가별 공시 기준이 100여 개 이상 존재하는 상황에서, 글로벌 시장의 대표적인 5개 기관이 ESG 공시 표준화의 필요성을 역설하며 통합을 추진하겠다고 하는 것은 이례적이지만 매우 바람직한 현상이다.

둘째, 같은 달 세계경제포럼^{WEF}은 KPMG, 딜로이트^{Deloitte}, EY, 프라이스워터하우스쿠퍼스^{PwC} 등 4대 회계법인과 함께 '이해관계자 자본주의 지표^{SCM}'를 발표했다. SCM은 유엔 지속가능발전목표^{SDG}* 달성을 목표로 기업이 지속 가능한 가치 창출을 위해 관리해야 할 비즈니스의 성과와 위기 관점에서 만든 산업계 공통의 '글로벌 ESG 공시 기준'이다. WEF는 “특히 코로나19는 글로벌 시스템의 취약성을 드러내면서, 근본적인 경제·사회적 불평등과 기후위기를 악화시켰다는 점에서 이해관계자 자본주의 원칙이 그 어느 때보다 중요하다”는 점을 강조했다.

셋째, IFRS재단은 국제회계기준을 제정하는 기관이다. 2020년 9월 30일 지속가능보고^{Sustainability Reporting, SR} 기준 제정에 대한 IFRS 재단의 역할을 정하기 위한 협의문서^{Consultation Paper}를 발표했다. 현재 여러 기준

제정기구들이 개발한 650여 개 이상의 측정 기준이 실무에서 활용되고 있어서 보고하는 기업에 지나친 공시 부담으로 작용한다는 점에서 회계기준처럼 이를 통합할 역할을 하는 '지속가능성표준위원회^{SSB}' 설립에 대한 의견을 2020년 12월 31일까지 요청하는 내용이었다. 사실상 “국제 비재무 기준 제정을 우리가 주도하려고 하는데 어떻게 생각하느냐”는 질문에 대한 시장의 의견을 듣겠다는 뜻이었다. 하지만 답을 정해 놓고 있었다. 그 뒤에는 강력한 글로벌 회계법인들이 있었던 것이다.

ESG 공시 표준화의 최근 동향

국제적인 비재무제표 또는 ESG 공시 표준의 수립 또는 통합화가 쉽지 않을 것이라는 전망과 달리 급물살을 타고 있다. 현재로는 두 가지 흐름인데, 하나는 ESG 공시 표준화이고, 다른 하나는 기후 관련 공시다.

글로벌 ESG 공시 표준화는 IFRS가 설립한 국제지속가능성표준위원회^{ISSB}를 주의 깊게 봐야 한다. 2020년 주요 5대 이니셔티브(SASB, IIRC, CDSB, CDP, GRI)가 ESG 공시 기준을 통합하기로 했는데, 최근 SASB와 IIRC가 가치보고재단^{Value Reporting Foundation, VRF}으로 합병되면서 조직까지 통합되는 모습이다.

거기에 2022년 3월 24일 다중 이해관계자 지속가능성 보고에 중점을 둔 GRI를 운영하는 글로벌지속가능성표준위원회^{GSSB}는 IFRS재단과 협력하는 양해각서^{MOU}를 발표했다. ISSB와 GSSB가 함께 설정한 표준을 사용하면, 완전하고 호환 가능한 산업별 지속가능성 공시 표준을 제공하게 될 것이다.

기후 관련 공시로 주의 깊게 봐야 할 기준은

기존의 CDP 외에 기후변화 관련 재무정보공개협의체^{TCFD}*, 미국 증권거래위원회^{SEC}, ISSB의 기후공시표준(S2)이다.

TCFD 기준은 현재 89개국 2,600개 이상의 기업 및 기관이 이를 지지하고 있다. 블랙록을 비롯한 투자기관들은 기업의 TCFD를 활용해 투자 의사결정을 내리고, 투자 기업에 기후변화 관련 공시를 요구하고 있으며, 이미 영국에서는 TCFD를 의무화할 방침이다. 또한 TCFD를 반영한 공시 기준도 늘고 있다. 기업은 TCFD에 기반한 환경 정보를 CDP 플랫폼을 통해 공시하고, SEC 또한 TCFD 권고안을 반영해 '기후 공시 의무화 초안'을 발표했다.

SEC은 '기후 공시 의무화 초안'을 통해 향후 미국 상장사를 대상으로 기후변화 관련 공시를 의무화할 것을 공표했다. SEC에서 요구하는 일부 공시 내용은 이미 많은 기업들이 활용 중인 TCFD와 온실가스 프로토콜^{Greenhouse Gas Protocol}의 공시 체계를 기반으로 한다.

How가 아니라 What에 집중해야

글로벌 ESG 공시 표준화가 엄청난 속도를 내고 있는 것과는 반대로 국내에서는 우리만의 기준을 만들어서 글로벌 시장과 이반되는 모습을 보이고 있다. 지난해 산업통상자원부가 해외 ESG평가사로부터 국내 기업이 저평가된다는 이유로 K-ESG 평가 기준을 만들어 발표한 것이다. 그러나 내용을 들여다보면 기존 'ESG 평가 기준의 짜깁기'라는 오명을 벗기 어렵고, ESG의 글로벌 흐름을 이해하지 못하는 구조와 내용들로 구성되어 있다. 특히 기업을 위한 '공시 기준'이나 ESG경영 '가이드'가 아닌 '평가를 위한 평가 기준'이 되면서 원래의 목적



WEF에서 발표한 이해관계자 자본주의 지표 지난 2020년 9월 WEF는 KPMG, 딜로이트, EY, PwC 등 4대 회계법인과 함께 '이해관계자 자본주의 지표'를 발표했다. 사진은 2020년 스위스에서 열린 다보스포럼.

을 이미 잃었다. 1년도 못 갈 기준을 만든 것이다.

반면 민간에서는 투자사, 금융기관, 회계법인, 법무법인, ESG평가사, 기업 등을 중심으로 글로벌 공시 표준화를 적극 수용하기 위한 노력이 숨 가쁘게 이루어지고 있다.

이제 ESG는 한 나라나 일부 지역의 이슈가 아니라 인류 공통의 과제다. 이는 특히 저탄소 경제로 전환하기 위한 수단으로 활용되기 때문에 기업은 필요한 공시를 하고, 공시된 정보를 활용해 투자, 대출, 보험 등 다양한 금융서비스를 제공하거나 보다 지속 가능한 기업을 찾게 될 것이다. 따라서 지금 중요한 것은 How가 아니라 '누가' 어떤 '목적'으로 사용할 것인가다. 결국 기업은 지속 가능한 성장을 위해 목표를 설정하고 목표로 향하는 과정에서 중요한 지표로 ESG 이슈를 활용해야 하며, 그러한 관점에서 우리 기업이 꼭 관리해야 할 중요한 ESG 이슈에 집중해야 한다. 📌



* 기후변화 관련 재무정보 공개협의체

주요 20개국^{G20} 재무장관 및 중앙은행 총재들의 협의체인 금융안전위원회가 기업들의 기후변화 관련 전략 정보 공개를 목적으로 2015년에 만든 협의체다.



창업과 혁신의 본고장 글로벌 혁신 기업들이 대거 자리하고 있는 실리콘밸리는 탄탄한 창업 생태계를 자랑하며, 독보적인 세계 1위의 경쟁력을 갖추고 있다.



IBK가 만난 이달의 기업들

윤종원 IBK기업은행장이 모험자본과 스타트업 발전 전략을 수립하기 위해 창업과 혁신의 본고장 미국 실리콘밸리를 찾았다. 윤 행장은 세계 최고의 액셀러레이터, 벤처캐피털^{VC}, 벤처 전문 은행, 미국의 혁신 창업 생태계를 직접 확인하고 국내 모험자본 시장에서 정책금융기관의 역할 강화 방안을 모색했다.

모험자본 전문 은행으로의 도약

윤종원 IBK기업은행장은 지난 4월 3일부터 6일간 모험자본과 스타트업 발전 전략을 모색하기 위해 세계적 창업 생태계를 보유한 실리콘밸리를 방문했다. 실리콘밸리는 시장 기반 유인체계를 토대로 80여 년에 걸쳐 독보

적 세계 1위의 경쟁력을 갖추고 있어 생태계가 매우 탄탄하다. 스타트업 발굴과 시장 진출, 자금 지원, 네트워킹, 인재 양성 및 지식 축적 등 각 분야의 경쟁과 협력도 치밀하고 유연하다. 실리콘밸리의 지난해 벤처투자액은 126조 원으로 현재 미국 전체 벤처투자의

34%를 차지하고 있으며, 애플, 마이크로소프트, 구글, 아마존, 엔비디아 등 글로벌 시가총액 10위권 기업들이 글로벌 혁신을 선도하고 있다.

윤 행장은 취임 후 “중소벤처기업이 미래 혁신의 주체로 성장할 수 있도록 지원하는 것이 IBK기업은행의 역할”이라면서 “모험자본 공급을 통해 기술력이 우수한 스타트업이 글로벌 유니콘 기업으로 성장할 수 있는 발판을 제공할 것”이라고 강조해 왔다.

실제로 IBK기업은행은 윤 행장 취임 이후 담보나 재무 정보 중심의 심사 관행에서 벗어나 기술력과 성장 가능성을 평가하고 지원하는 모험자본 전문 은행으로 도약하고 있다. 2020년부터 3년간 1조5,000억 원의 모험자본 공급을 목표로 설정하고 현재까지 1조 원 이상을 지원했다. 창업 3년 이내 초기 기업에 대한 직접투자 비중은 윤 행장 취임 전 7.3%에서 취임 후 2년간 29.3%로 4배 이상 증가했다.



와이콤비네이터와의 의미 있는 만남 세계적인 액셀러레이터 와이콤비네이터는 이번 만남에서 그들만의 스타트업 육성 노하우를 공유했다. 사진은 지난 4월 5일 윤종원 행장이 조나단 레비 Jonathan Levy 와이콤비네이터 매니징 디렉터와 대화를 나누고 있는 모습이다.

글로벌 액셀러레이터와 협력

윤 행장은 이번 실리콘밸리 방문을 통해 창업 초기 기업이 데스밸리^{Death Valley}를 극복할 수 있도록 하는 글로벌 액셀러레이터들의 다양한 지원 모델들을 벤치마크하고자 했다. 이에 와이콤비네이터^{Y-combinator}, 500글로벌



개방적 혁신 기업 지원하는 플러그앤플레이 지난 2006년 설립된 창업 지원기관으로 실리콘밸리에 있는 400여 개의 기업을 육성하고 있다.



벤처금융을 선도하는 실리콘밸리은행 실리콘밸리은행은 벤처대출을 통해 담보나 재무지표가 아닌 미래 성장성에 기반해 창업 초기의 혁신 기업을 지원한다.



500글로벌과 MOU 체결 IBK기업은행과 세계적인 액셀러레이터 500글로벌은 업무협약을 체결하고 한국 스타트업의 성장을 적극 지원하기로 약속했다.

500Global, 플러그앤플레이Plug&Play, UC버클리 스카이덱UC Berkeley Skydeck 등 글로벌 최고 수준의 액셀러레이터들을 만나 글로벌 네트워크와 체계적인 액셀러레이팅 프로그램을 기반으로 한 스타트업 지원 노하우를 공유하고 한국 스타트업 발굴 및 투자를 위해 공동으로 투자와 액셀러레이팅을 제공하는 등의 협력을 약속했다.

와이콤비네이터는 '스타트업 창업자들을 지원하면 나머지는 모두 따라오게 된다'Focus on helping founders, everything else will follow'는 신념으로 스타트업의 성장을 전폭적으로 지원하는 세계적인 액셀러레이터다. 와이콤비네이터는 매년 이곳의 문을 두드리는 2만여 개의 스타트업 가운데 파격적으로 혁신적인 아이디어를 가진 유망 기업을 선정하고, 이들이 유니콘 기업으로 성장할 수 있도록 지원하는 그들의 방식을 공유했다.

만의 방식을 공유했다.

500글로벌의 설립자 크리스틴 사이Christine Tsai는 글로벌 네트워크를 통한 스타트업 지원 프로그램과 초기 스타트업 기업을 글로벌 유니콘으로 만들기 위한 전략으로 액셀러레이팅 교육 프로그램을 소개했다. 특히 IBK기업은행과 업무협약MOU을 맺고 글로벌 네트워크를 이용한 IBK창공創工 연계 지원 등 IBK기업은행과 함께 스타트업 투자와 액셀러레이팅을 제공하기로 했다.

스타트업과 대기업을 연계하는 오픈이노베이션 플랫폼이 강점인 플러그앤플레이의 설립자 사이드 아미디Saeed Amidi와는 대기업과의 협업을 통한 스타트업 지원 방식을 공유하고 해외 혁신 기업의 네트워크를 활용해 국내 중소·중견기업의 혁신전환 지원 방안, 국내 스타트업의 해외 진출 지원 방안에 대해 논의했다.

한편, UC버클리 스카이덱의 캐롤라인 위넷Caroline Winnett 대표는 버클리대가 보유한 네트워크와 기술, 인력 등과 연계한 액셀러레이팅 노하우를 소개하고 이를 활용해 한국 스타트업 발굴 및 투자를 위해 IBK기업은행과 협력할 의사를 밝혔다.

IBK형 벤처대출 도입

윤 행장은 벤처기업 전문 은행인 실리콘밸리은행Silicon Valley Bank을 방문해 매출이 발생하지 않는 창업 초기의 혁신 기업에 지원되는 대출이 실제로 현장에서 어떻게 운영되고 있는지 살펴보았다. 담보나 재무지표가 아닌 미래 성장성에 기반해 지원하는 실리콘밸리은행의 대표 상품인 벤처대출* 지원 및 운영 노하우를 공유하고 향후 IBK기업은행도 기업의 니

즈를 반영한 새로운 벤처대출을 도입·확대할 의지를 밝혔다.

스타트업의 글로벌 진출

윤 행장은 프라이머사제 파트너스Primer Sazze Partners, LG테크놀로지벤처스LG Technology Ventures 등 현지 벤처캐피털과 팬텀AI*Phantom AI, 빌드블록Buildblock*, 더밀크The Milk 등 한국계 스타트업 대표, 그리고 코트라KOTRA, 한국벤처투자KVIC, 정보통신산업진흥원NIPA, 한국투자공사KIC 등 해외 진출 지원기관과도 간담회를 가졌다. 간담회를 통해 국내 기업의 해외 진출 시 현지의 법률, 세무, 회계 등에 대한 지식과 경험 부재로 겪게 되는 어려움 등 다양한 애로사항을 청취하고, 향후 성공적인 국내 스타트업의 해외 진출을 위해 현지 진출 유관기관과의 적극적인 정보 공유, 현지 맞춤형 지원 방안 등에 대해 논의했다. 윤 행장은 "짧지만 의미 있는 이번 방문을 통해 우리 창업 생태계를 발전시키고, 혁신 스타트업들의 성장을 지원하기 위한 IBK기업은행의 역할과 실행 방안을 모색할 계획"이라고 밝혔다.



*빌드블록

IBK기업은행의 창업 육성 프로그램 IBK창공 마포 6기 기업으로 기술 기반의 글로벌 부동산 투자 플랫폼을 제작한다. 한국과 미국을 잇는 투자 채널을 넘어 전 세계 부동산 투자의 중심으로, 글로벌 부동산 투자 시장의 혁신을 목표로 성장 중이다.



해외 진출 기업 간담회 윤종원 행장은 해외 진출 지원기관과 간담회를 갖고 현지 진출 정보와 애로 사항 등 다양한 이야기를 나누었다.

IBK가 만난 미국의 대표 벤처 투자기관

와이콤비네이터

2005년에 설립된 미국의 시드 액셀러레이터로, 세계 최고의 스타트업 육성기관 중 하나다. 드롭박스, 에어비앤비, 스트라이프, 미미박스 등을 액셀러레이팅했으며, 연 2회 스타트업을 선발해 투자한다.

500글로벌

글로벌 2위 액셀러레이터로 차별화된 글로벌 네트워크를 기반으로 혁신 기술을 추구하는 성장 가능성이 큰 창업자들을 지원한다. 기술, 혁신, 자본이 장기적인 가치를 창출하고 경제 성장을 견인할 수 있는 시장성에 초점을 맞춰 투자하고 있다.

플러그앤플레이

창업 기업 육성과 개방적 혁신에 특화된 기업혁신 지원기관으로 구글, 페이스북(현 메타) 등의 창업자에게 사무실을 임대한 것을 계기로 지난 2006년에 설립되었다. 현재 실리콘밸리에서만 약 400여 개의 창업 기업을 육성하고 있으며, 페이팔, 드롭박스 등 7개의 유니콘 기업을 배출했다.

UC버클리 스카이덱

UC버클리대 재학생, 동문, 교직원들이 설립한 스타트업 지원기관으로 자신의 과학적·기술적 발견을 시장에 선보이고 획기적인 UC버클리대의 연구를 상용화하고자 하는 기업을 지원한다.

실리콘밸리은행

1983년 미국 실리콘밸리에 설립된 벤처금융 전문 은행으로 스타트업 생태계에서 은행의 생산적 금융공급자로서의 역할을 보여주고 있다. 2015년 기업공개IPO에 성공한 미국 벤처기업 중 47%가 실리콘밸리은행의 벤처대출을 이용했다.

정보 제공 중소기업 포커스



*벤처대출

우량 VC 등에 의해 초기 자본투자가 이루어진 벤처기업에 대해 워런트 Warrant 조건부의 저리 대출을 제공. 대출의 상환은 영업현금흐름이나 담보매각대금이 아닌 후속 자본투자를 통해 확보한 자금으로 이루어진다.



“금융 지원 방식의 혁신을 통해 모험자본 전문 은행으로 거듭날 것”

인플레이션 우려, 통화 정책 변동성 등 금융업 환경의 대전환 시기를 맞이하고 있다. 혁신과 변화가 무엇보다 절실한 요즘 중소기업에 지원하는 IBK기업은행의 역할과 고민은 무엇인지 한국행정학회는 윤종원 행장을 만나 이야기를 들어보았다.

* 해당 내용은 사단법인 한국행정학회가 발행하는 계간지 '한국행정포럼 176호(2022.봄)'에 수록된 내용입니다.

Q1.

2020년 초 IBK기업은행장으로 선임되신 지 2년 넘는 시간이 흘러 올해로 임기 3년 차를 맞이하셨는데, 그간의 소회를 들려주시지요.

2020년 초 IBK기업은행에 온 이후 바쁘지만 의미 있는 시간을 보내고 있습니다. 경제 관료로 일하면서 평소에 '중소기업이 튼튼해야 국가 경제가 바로 선다'라는 생각을 가지고 있었는데 중소기업 지원을 소명으로 하는 기관의 장을 맡게 되어 어깨가 무겁습니다. 지난 2년여 동안 코로나19 위기 극복과 IBK기

업은행 경영 혁신에 주력했습니다. 취임 직후 비상경영 체제를 갖추고 조직과 인력을 정비해서 코로나19 피해 중소기업에 지원해 왔습니다. 봉쇄^{Lockdown}조치가 불가피한 코로나19 대응 과정에서 34만 소상공인에게 9조 원의 긴급 저리자금을 지원하는 등 중소기업에 40조 원을 지원하며 이들의 자금 경색을 막았습니다. 대출을 받기 위해 창구로 몰려드는 소상공인 고객을 도우려고 밤늦게까지 고생하는 직원들을 보며 국책은행 직원의 마음과 저력을 느끼기도 했습니다.

IBK기업은행이 변화하는 환경 속에서 국책은행으로서의 공공성을 발휘하면서도 글로벌 경쟁력을 갖춘 초일류 은행으로 부상할 수 있도록 하기 위해 '혁신금융'과 '바른경영'이라는 이원화^{Two-track} 전략을 제시했습니다. '혁신금융'은 중소기업의 성장 발전을 지원할 수 있도록 금융 지원 체계와 방식을 혁신하자는 것이고, '바른경영'은 원칙과 기본에 충실한 경영을 통해 은행의 잠재 리스크를 줄이고 고객 신뢰를 확보하기 위한 것입니다.

직원들의 공감대를 모아 혁신 과제를 선정하고 실천해 온 결과 은행에 바람직한 변화가 나타나고 있습니다. 중소기업 대출이 금융권 최초로 200조를 돌파했고, 기업고객 수도 200만을 넘었으며, 자산 400조 원 규모의 글로벌 80위권의 은행으로 부상했습니다. 자산 건전성을 확보하는 가운데 은행 수익도 2조 원을 넘었습니다. 준법·윤리·책임·포용을 토대로 하는 바른경영도 정착되고 있습니다. 이러한 성과를 토대로 올해도 중소기업 고객과 IBK기업은행이 함께 성장할 수 있도록 힘을 모을 생각입니다.

Q2.

행장님은 행정고시 27회로 공직에 입문하신 후 약 35여 년 동안 기획재정부 등 정부부처에서 일하셨는데, 오랜 공직생활의 경험이 IBK기업은행을 이끄는 데 있어 어떠한 도움이 되셨는지요?

IBK기업은행은 국책금융기관입니다. 헌법 제123조와 '중소기업은행법' 제1조에 규정된 바와 같이 중소기업의 육성 발전을 위해 금융을 효율적으로 지원하는 것이 설립 목적입니다. IBK기업은행은 민간 은행과 경쟁하며 스스로 거둔 수익을 토대로 중소기업에 지원해야 하기 때문에 시장성 또한 확보되어야 합니다. 따라서 공공성과 수익성을 조화시켜야 하는데, 이를테면 두 마리 토끼를 잡아야 하는 과제를 안고 있다고 하겠습니다.

1984년 공직생활을 시작한 이래 기획재정부, 예산처, 청와대, 국제통화기금^{IMF}, 경제협력개발기구^{OECD} 등 국내외 포스트에서 금리 자유화, 금융시장 안정, 통화 관리, 자본 자유화, 산업 혁신, 거시경제 관리 등 다양한 정책을 다루었습니다. 이러한 경험은 금융의 공공성, 특히 국가 경제와 금융 산업, 그리고 중소기업의 건전한 발전을 위해 금융이 어떤 역할을 해야 하는지 방향을 정립하고 전략을 마련하는데 도움이 되었다고 생각합니다. 공직생활을 하며 형성된 국내 및 국제 네트워크 덕분에 업무를 수월하게 처리한 경우도 있습니다. 중소기업의 녹색전환을 위한 OECD와의 협력, 세계 경제와 국제 금융 상황을 판단하기 위한 IMF와의 교류, 사우디 중소기업은행 설립 지원 등을 예로 들 수 있겠습니다.

IBK기업은행은 1만4,000명 직원, 700여 개의 국내외 점포, 8개의 자회사를 가진 큰 기관인데 과거 크고 작은 조작을 이끌고 국가 경제를 관리한 경험도 있지만 대형 기관의 최고경영자^{CEO} 역할은 처음입니다. 부족한 점이 많지만 여러 전문가와 다양한 이해관계자^{Stakeholders}의 이야기를 듣고 직원들과 소통하며 IBK기업은행을 국내뿐 아니라 국제적으로도 경쟁력을 확보한 명실상부한 중소기업 금융기관으로 발전시키기 위한 방안을 고민하고 있습니다.

Q3.

최근 금융지주와 은행장들은 인플레이션 우려, 통화정책 변동성, 미·중 무역분쟁 등으로 인해 금융업 환경이 위기라고 공통적으로 평가하고 있습니다. 중소기업을 지원해야 하는 IBK기업은행의 역할과 고민이 큰 시기라고 생각하는데 어떠한 방안이 있으신가요?

과잉 유동성에 따른 인플레이션 소지, 무역분쟁 등으로 경제의 불확실성이 커지고 있지만 우리 경제의 기초체력이 튼튼하고 대외 건전성도 양호하기 때문에 실물경제와 금융시장에 미치는 영향은 제한적일 것이라 봅니다. 다만 금리가 예상보다 빠르게 상승할 경우 체력이 약해진 중소기업의 어려움이 커질 수 있고 대출 만기 연장으로 이연된 한계기업 리스크 또한 은행 건전성에 영향을 줄 수 있을 것입니다. 그러나 많은 은행들이 상당한 수준의 충당금을 쌓는 등 대비하고 있어 큰 무리는 없을 것입니다.

IBK기업은행은 코로나19 위기 이후 중소기업

이 일시적 자금난으로 도산하거나 자금정색이 시장 전체로 증폭될 소지를 차단하기 위해 노력했습니다. 코로나19로 피해를 입은 소상공인과 영세 소규모 법인에 대해서도 선제적으로 자금 지원 방안을 시행하는 등 정책 금융의 사각지대를 최소화하기 위해 힘쓰고 있습니다. 최근의 금리 상승세가 가속화될 경우 중소기업의 금융비용이 크게 늘어날 수 있으므로 금리감면제도를 활용해 부담을 완화하는 방안도 강구하고 있습니다. 구조적 어려움을 겪는 기업들의 경우 ‘혁신전환 컨설팅’을 통해 구조 개선을 지원하고 한계기업들에 대해서도 정상화를 위한 컨설팅을 진행하고 있습니다.

Q4.

대전환의 시기에 중소기업을 지원해야 하는 IBK기업은행의 역할과 고민이 클 것으로 생각되는데, 이에 대해 어떠한 방안이 있으신가요?

코로나19 이후 비대면 거래가 확산되는 등 디지털 전환이 우리 삶의 방식을 바꾸고 있으며 경제의 역동성 저하, 양극화, 기후변화 등 구조적·추세적 도전도 지속되고 있습니다. 은행업의 경우 금융과 비금융의 경계가 흐릿해지는 빅블러^{Big Blur} 현상이 심화되고 혁신 기술로 무장한 빅테크나 핀테크 기업의 금융업 진출이 늘어나고 있습니다. 플랫폼 기업의 공세도 강화되고 있는데 “뱅크^{Banking}는 필요해도 뱅크^{Bank}는 필요 없게 될 것”이라는 예측은 이제 현실입니다. ESG경영 등 은행의 사회적 책임이 커지고 있고 ‘금융소비자보호법’과



같은 규제 환경도 달라지고 있습니다.

시대와 함께 달라져야 하는 부분이 있을 테고 시대가 변해도 지켜야 할 본질적인 역할이 있습니다. 그동안 우리 금융 산업은 시대 변화에 능동적으로 대응하지 못하고 단순한 자금 중개에 치중한 측면이 있는데 이제는 달라져야 합니다. 금융업의 본질은 신뢰입니다. 고객을 중심에 두고 혁신을 가속화해서 미래 금융 수요의 변화와 산업 구조조정에 적극 대응해야 합니다. 이를 통해 우리 경제와 중소기업의 역동성을 회복하고 포용성을 높여야 합니다. IBK기업은행은 지난 60년간 중소기업이 어려울 때 힘이 되기 위해 노력해 왔습니다. 이러한 고객 중심의 경영이 앞으로도 IBK기업은행이 지향할 혁신의 기본 방향입니다. 이를 위해 우선 담보와 재무지표 위주의 과거지향적 심사 관행에서 벗어나 미래의 현금흐름과 성장 가능성을 보고 자금을 공급하기 위한 노력을 강화하고 있습니다. 창업·혁신 기업에 대한 모험자본 공급도 크게 늘리고 있는데 창업 기업 인큐베이팅은 물론 기술력이 우수한

우리 중소기업이 글로벌 유니콘 기업으로 성장할 수 있는 발판을 제공하려 합니다. 금융뿐 아니라 금융주치의 프로그램, 기업 컨설팅 등 차별화된 비금융서비스도 확대하고 있습니다. 은행 자체적으로도 디지털 전환을 통해 핀테크, 빅테크 등과 경쟁할 수 있는 역량을 강화해 나갈 계획입니다.

Q5.

행장님은 올해 신년사에서 “미래 변화에 대응하면서 국책은행으로서의 소임을 다하려면 무엇을 어떻게 준비하는지가 중요하다”며 “중소기업의 지속 가능한 혁신을 지원하고 은행 스스로도 경쟁력을 높여야 한다”고 강조하셨습니다. 이에 대해 임기 내 이루고 싶은 목표가 있다면 무엇입니까?

지난 2년간 혁신경영을 통해 IBK기업은행은 한 단계 발전했습니다. 자산 400조원의 글로벌 80위권 은행으로 자리매김하는 가운데 기술금융과 지적재산권^{IP} 금융 1위,

15년 연속 우수 콜센터 선정, 아이원^{i-ONE}뱅크 국가서비스 대상 수상 등의 성과를 거두고 있습니다. 금융주치의 프로그램, BOX POS 등 다양한 혁신 솔루션도 제시했습니다.

올해 경영 슬로건을 '새로운 60년, 고객을 향한 혁신'으로 정했는데 임기 마지막 해인 올해에 성과를 서둘러 수확하려 하기보다 혁신경영을 정착시켜 IBK기업은행이 도약하기 위한 초석으로 삼으려 합니다.

중점을 두고 있는 사안을 몇 가지 꼽으라면 먼저, IBK기업은행의 여신 포트폴리오를 혁신 기업과 미래 산업 중심으로 재편하려 합니다. 금융 지원 방식을 혁신하고 모험자본 전문 은행으로 변모하기 위한 과제를 마무리할 생각입니다. 둘째, 고객 중심으로 디지털 플랫폼을 구축해 쉽고 빠르고 편리한 고객경험을 제공하려 합니다. 유럽의 영업 거점을 신설하고, 사우디 SME은행 설립 지원을 마무리하는 등 IBK기업은행의 성공 모델을 해외로 확산시킬 계획

입니다. 셋째, 기본에 충실한 바른경영의 성과가 가시화되면 좋겠습니다. 금융사고·부패 제로가 이루어지도록 금융소비자 보호를 강화하고 내부통제 시스템을 보완하는 한편, 중소기업 여신과 투자 결정에 녹색 가치를 반영하는 등 ESG경영에도 박차를 가할 생각입니다.

Q6.

최근 CEO들에게는 의사소통과 직원 역량 강화가 점차 중요해지고 있는데, 이에 대해 회장님의 의견은 어떠십니까?

______ 직원은 IBK기업은행의 가장 중요한 미래 자산입니다. 직원이 자긍심을 갖고 소통하며 즐겁게 일하는 일터를 만드는 것은 직원의 삶의 질을 높이는 차원을 넘어 은행의 설립 목적을 이루는 데도 필수 요소입니다. 은행에 와서 보니 의사소통이 다소 수직적이고 경직적인 부분이 있고 MZ^{밀레니얼+Z} 세대가

늘어나며 세대 간 소통 문제도 부각되고 있습니다. 그래서 외부 컨설팅을 받고 직원 의견을 수렴해 조직문화를 전반적으로 재구축하기 위한 프로젝트를 추진했습니다. 불합리한 관행을 걷어내고 소통을 개선하기 위한 과제를 도출해서 시행했는데 유연하고 수평적인 조직문화가 점차 확산되고 있으며 직원들도 이러한 변화를 환영하고 있습니다. 소통채널을 넓히기 위해 직원들이 보낸 소통엽서를 은행장이 직접 챙겨 보는 소통창구를 마련했는데 이를 통해 많은 제도 개선 과제를 발굴할 수 있었습니다.

소통 못지않게 직원의 역량 강화와 직원 권익 보호가 중요합니다. 직원의 경쟁력이 곧 은행의 경쟁력이므로 직원 연수와 미래 인재 양성을 위한 교육훈련 프로그램의 대상 인원과 지원 예산을 취임 이후 2배 이상 늘렸습니다. 직원들이 은행을 위해 일한 성과와 실력, 조직 기여를 토대로 인사의 공정성을 높였으며 이를 시스템적으로 뒷받침하기 위해 인사 스코어링 제도를 도입하고 있습니다. 한편, IMF 이사로 일하던 당시 눈여겨보았던 직원권익보호관^{Ethics Officer} 제도를 은행에 도입했는데 외부 전문가로 선발한 직원권익보호관을 통해 직원들의 고충을 관리하고 피해 직원을 보호하고 있습니다. 순기능이 커서 다른 곳에서도 도입해보기를 권합니다.

Q7.

끝으로, 한국행정학회에 당부하실 말씀이 있으시면 해주십시오.

______ 한국행정학회가 2022년 연구 대주



제를 '그린, 디지털, COVID19: 대전환의 시대 행정을 고민하다'로 선정했다고 들었습니다. 그린, 디지털, 코로나19^{COVID19}는 행정뿐 아니라 우리 경제와 사회 모두가 고민해야 할 시대적 화두라고 생각합니다.

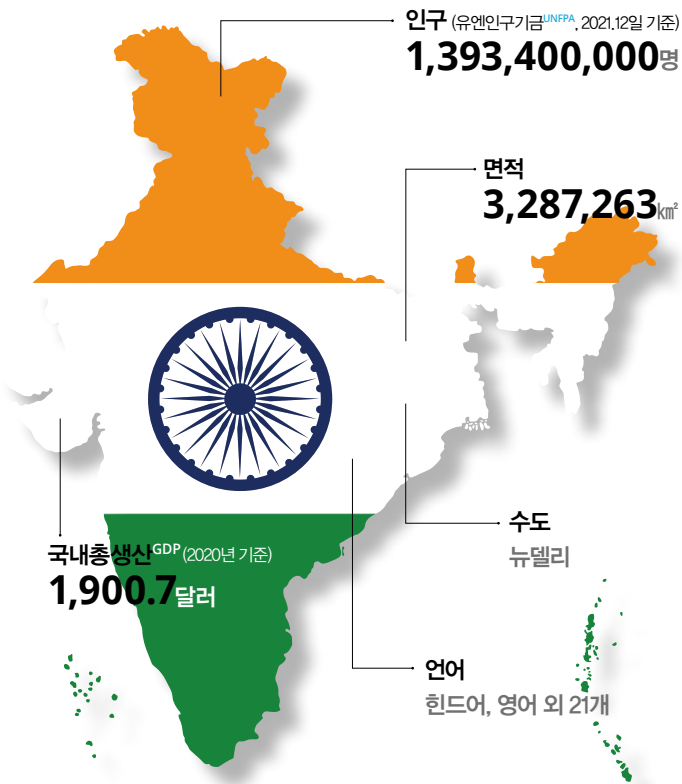
코로나19는 근간의 일이지만 디지털화 등 기술 변혁과 지구온난화 등 기후변화 문제는 오랜 기간 지속된 메가트렌드 현상인데도 많은 분야에서 대응에 무심했다고 볼 수 있는 사안입니다. 얼마 전 이코노미스트지에 대부분 국가에서 기후변화, 안전, 글로벌 공급망 안정 등의 차원에서 정부 관여가 늘어나고 있다고 우려하는 기사가 실렸는데 적극적인 개입이 능사는 아니겠지만 한국행정학회 차원에서도 정부 역할과 관련해 짚어보고 지혜를 모을 수 있는 좋은 기회인 것 같습니다.

이번 인터뷰를 계기로 앞으로 IBK기업은행과 한국행정학회가 다양한 주제에 대해 의견을 나누는 기회가 늘어나기를 기대합니다. 



다양한 기회의 문이 열린다 인도

코로나19 이후 반도체, 가공식품 등 산업 전반에 있어 새로운 기회 창출을 위해 노력하고 있는 인도는 한·인도 포괄적경제동반자협정(CEPA) 등을 통해 양국 교역의 문을 더 크게 열어 가고 있다.



우리나라와의 교역 현황 순위 및 비중
수출 7위, 수입 8위



수출 주요 품목

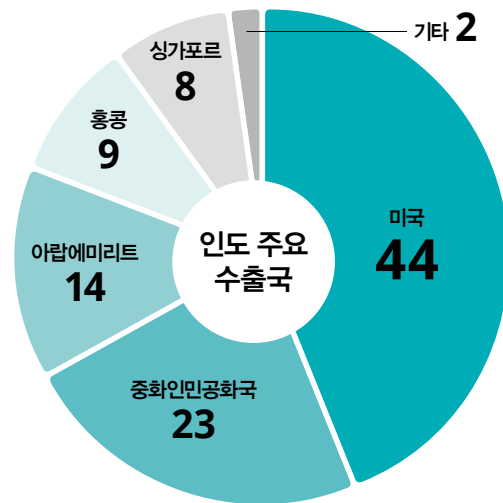
- 1위 합성수지
- 2위 집적회로 반도체
- 3위 윤활유
- 4위 자동차부품
- 5위 열연강판



수입 주요 품목

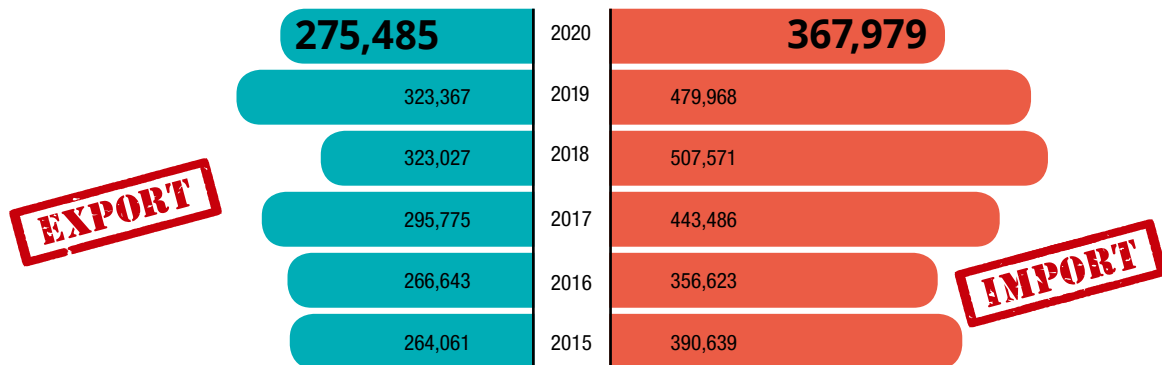
- 1위 나프타
- 2위 알루미늄 및 스크랩
- 3위 기타 정밀화학 원료
- 4위 연고 및 스크랩
- 5위 합금철

주 2022년 1월 기준



주 2020년 기준 단위 % 자료 한국무역협회 KITA

전체 수·출입량 단위 백만 달러



소비 성향

인도는 13억9,000만여 명의 인구와 29개 주로 구성된 거대 국가이며, 공식 언어만 23개에 이른다. 계층별, 지역별 구분이 뚜렷하기 때문에 몇 가지 특징으로 인도 전체 소비자의 성향을 재단하기는 매우 어렵다. 다만, 타 국가와 비교해봤을 때 채식주의자의 인구 비율이 높게 나타나며, 종교적 특성으로 인해 자연 제품을 선호하는 현상은 뚜렷하게 나타난다. 또한 외국산 제품에 대한 선호도가 높다. 코로나19 이후에는 고가의 프리미엄 제품보다는 저렴한 제품의 소비가 증가했고, 온라인 쇼핑 이용자가 크게 늘었다.



한국 상품 이미지

자동차, 전기·전자를 중심으로 한국계 기업이 높은 시장점유율을 차지하고 있어, 하드웨어 분야를 중심으로 한국 상품에 대한 인지도가 매우 높다. 특히 삼성전자 인도법인의 경우 인도인들에게 인도산 브랜드로 인식되는 경우가 많고, 현지 진출 기업들이 '메이크 포 인디아' (Make for India), '메이크 위드 인디아' (Make with India)와 같이 현지에 녹아드는 마케팅을 하는 경우가 많으므로 인도 소비자들이 해당 브랜드를 친근하게 여기는 성향도 나타난다.



상거래 유의사항

인도는 대표적인 저가전략 시장으로 알려져 있으나, 인도인 바이어들이 중시하는 것은 가격 대비 품질, 즉 가성비다. 따라서 제품이 다소 가격이 높아도 품질이 우수하면 선택하는 경우가 많다. 물론, 아직 인도 소비자의 수입 수준이 선진국 대비 낮고, 상대적으로 사업자의 자금력이 우수하지 않아 가격에 매우 민감한 편이라 일부 품목의 경우 중국산이 강세를 보이고 있다. 따라서 우수한 한국산 제품을 인도 소비자 및 바이어에게 소구하기 위해서는 지속적인 거래관계를 조성하고 현지 산업계에서의 평판을 높여 나가 장기적인 관계를 형성하는 것이 중요하다.

반도체 제조 시설 유치를 위한 인도의 노력



제2의 중국을 향한 인도의 노력 인도는 반도체 생산기지를 유치하기 위해 다양한 정책을 펼치고 있다. 사진은 뭄바이에서 열린 '메이크 인 인디아' (Make in India) 개막식에 참석한 나렌드라 모디 인도 총리.

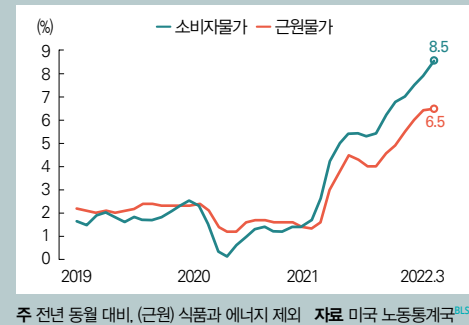
인도는 국가에서 반도체 제조를 지원하고 더 많은 외국인 투자를 유치하며 현지화된 기술 역량을 개발하기 위한 새로운 프로그램을 발표했다. 그중 하나가 중국 및 베트남의 생산 기지와 경쟁할 수 있도록 최소 2개의 반도체 공장과 2개의 디스플레이 공장을 설립해 수입 의존도를 낮추는 것이다. 또한 인도 정부는 인도의 지속 가능한 반도체 및 디스플레이 제조 생태계를 개발하기 위해 100억 달러를 지출하는 인도 반도체 및 디스플레이 제조 생태계 개발 프로그램을 승인했다. 전반적으로 이 프로그램은 실리콘 반도체 팹, 디스플레이 팹, 화합물 반도체·실리콘 포토닉스·센서(MEMS 포함) 팹, 반도체 패키징(ATMP, OSAT) 및 반도체 설계 제조에 종사하는 기업에 매력적인 인센티브를 제공하고 지원할 예정이다. 앞으로도 인도 정부는 반도체 제조 허브를 달성하기 위해 여러 정책을 지원할 예정이지만, 반도체 산업의 제조 능력을 구축하는 데 필요한 투자 규모를 고려하면 현재 구상 중인 재정 지원은 추가적인 보완이 필요한 것으로 보인다. 또한 수백만 리터의 깨끗한 물과 안정적인 전원 공급 장치, 넓은 토지 및 고도로 숙련된 인력을 필요로 하기 때문에 인프라 구축에도 많은 노력이 필요하다. 하지만 이러한 어려움을 극복하고 적극적으로 산업을 유치하고자 하는 의지를 가지고 있어 향후 인도 정부의 반도체 제조 시설에 대한 지속적인 관심을 가지는 것이 필요하다.

정보 제공 코트라 인도 무역관

한눈에 읽는 경제 동향

USA

물가

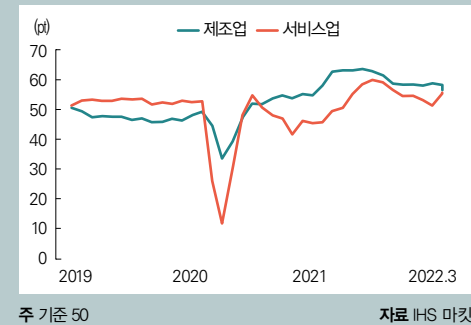


3월 경기 개선세는 지속되었지만 우크라이나 사태가 장기화되며 인플레이션 압력이 심화

3월 소비자물가는 우크라이나 사태의 장기화에 따른 유가 급등으로 인해 전년 동월 대비 8.5% 상승하며, 40년 3개월 만에 최고치를 기록했다. 생산자물가도 11.2% 상승하며 집계를 시작한 이래 사상 최고치를 경신했다. 이처럼 급등한 유가로 인해 휘발유 구매액이 증가하면서 소매판매가 전월 대비 0.9% 증가했다. 이와 같이 인플레이션 압력이 심화되는 상황에서도 신규 고용은 전월 대비 43.1만 명 증가했고, 산업생산도 자동차 및 관련 부품 생산 증가로 전월 대비 0.9% 증가하면서 경기 개선세가 지속되었다.

Eurozone

PMI

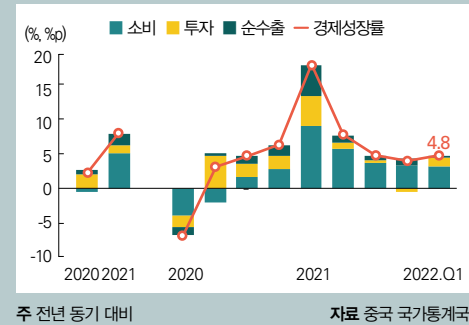


우크라이나 사태 등으로 경기 회복세 둔화 우려

3월 구매관리자지수^{PMI}가 54.9로 전월에 비해 0.6포인트 하락하며 경기 둔화 우려가 표면화되는 모습이다. 업종별로는 제조업이 우크라이나 사태와 중국의 코로나19 확산에 따른 봉쇄 정책의 영향으로 1.7포인트 하락한 반면, 서비스업은 오미크론 변이가 완화된 0.1포인트 상승하는 상반된 흐름이다. 한편 소비자물가는 전년 동월 대비 7.5% 상승하며 역대 최고치를 재차 경신했다. 이에 유럽중앙은행^{ECB}은 4월 통화정책회의에서 3분기 중 양적완화 종료 방침을 재확인하며 본격적인 통화정책 정상화 단계로 진입하고 있다.

China

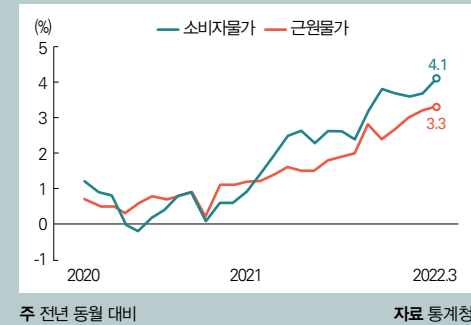
경제성장률 및 성장기여도



2022년 1분기 경제성장률 전년 동기 대비 4.8% 기록

중국 1분기 경제성장률은 대외 수요 확대와 인프라 투자 증가 등이 성장을 이끌며 전년 동기 대비 4.8%를 기록했다. 이는 전분기(4.0%)보다 0.8%포인트 높으며, 시장전망치(블룸버그 4.3%)를 웃도는 수치다. 다만, 중국 정부가 지난 3월 양회에서 제시한 올해 경제성장률 목표인 5.5%에는 미치지 못하는 수준이다. 1~2월 중 중국 경제는 정부 부양책 효과 등으로 성장세를 보였으나, 3월 들어 우크라이나 사태의 여파와 오미크론 확산으로 인한 선전, 상하이 등 주요 도시의 봉쇄가 이어지면서 악화되기 시작했다. 2분기에는 주요 도시 봉쇄 장기화의 충격이 본격화되며 성장세가 더욱 둔화될 전망이다.

물가



물가 상승 압력 확대 속 고용 시장은 개선세 지속

러시아와 우크라이나 전쟁 장기화 등으로 인한 국제유가 상승에 따른 석유류 오름폭 확대(31.2%, 전년 동월 대비), 원재료비 상승으로 인한 외식 중심의 개인서비스 물가 상승 폭 확대(4.4%)의 영향으로 3월 소비자물가는 전년 동월 대비 4.1% 상승하며 10년 3개월 만에 최고치를 기록했다. 근원물가(농산물, 석유류 제외) 역시 오름폭이 확대(3.3%)되었다. 3월 취업자 수는 2,775.4만 명(+83.1만 명, 전년 동월 대비)으로 13개월 연속 증가했다. 특히, 상용직 취업자 수가 사상 최대 증가 폭을 기록(+81.1만 명)하는 등 양적·질적 개선세를 보였다. 다만, 오미크론 대확산 등의 영향으로 숙박음식(-2.0만 명), 도소매업(-3.2만 명) 등 취약 업종의 고용이 감소했다.

Japan

환율

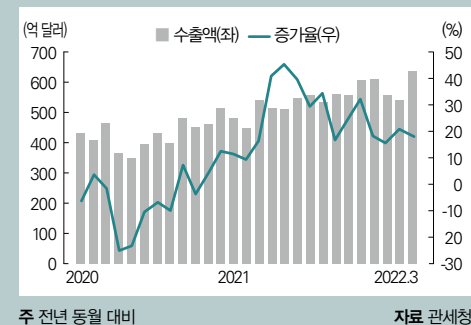


엔화 가치, 20년 만에 최저 기록

일본 엔화가 우크라이나 사태 등 글로벌 위기상황에서 오히려 가치가 하락하며, 2002.5월 이후 20년 만에 달러당 129엔을 넘어서었다. 이는 미국의 기준금리 인상에 따른 미·일 간 금리 차 확대와 지속되는 일본의 무역수지 적자 등이 이유다. 이러한 엔저 현상은 일본 수출 기업의 교역 조건 개선에는 긍정적이지만, 최근 지속되는 글로벌 원자재 가격 상승에 환율 하락의 영향이 겹치며 수입물가가 크게 올라 기업들의 원가 상승 부담으로 작용하고 있다.

※ 환율(엔/달러): 129.06(2002.5.9) ⇒ 121.97(3월 말) ⇒ 129.17(4.20) → 127.92(4.21)

수출



3월 수출액 역대 최고치 달성해 견조한 성장세 지속

3월 수출(634.9억 달러)은 전년 동월 대비 18.2% 증가하며 역대 월 수출 실적 최고치를 기록했다. 품목별로는 석유제품(88.8%), 가전제품(66.8%), 반도체(36.9%) 등의 수출이 증가했으며, 특히 반도체 수출액(133억 달러)은 사상 최고치를 기록한 반면, 승용차(-9.9%)는 차량용 반도체 수급 차질 및 중국 내 코로나19 확산 등에 따른 공급망 차질의 영향으로 감소했다. 4월 1일부터 10일까지의 수출은 승용차(-13.1%), 무선통신기기(-10.3%) 등이 감소했으나 반도체(14.2%), 석유제품(97.0%) 등이 증가하며 전년 동기 대비 3.0% 증가했다. 조업일수를 고려한 일평균 수출액은 17.7% 증가했다.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



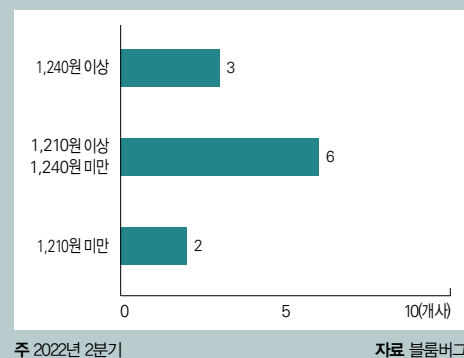
4월 원/달러 환율은 1,230원대로 상승
(2022.3.31일 1,210.8원→4.21일 1,237.1원)

4월 원/달러 환율은 미국의 통화긴축 가속화로 달러가 강세를 보이는 가운데, 우크라이나 사태와 중국의 봉쇄 정책 등 글로벌 불확실성이 여전함에 따라 전월 말에 비해 상승했다.

5월 원/달러 환율도 1,200원대의 고환율 추세를 지속

원자재 가격 상승 등 인플레이션 우려 확산과 이에 대응하기 위한 주요국의 통화긴축 기조, 우크라이나 사태 등 최근 원화 약세를 주도하는 요인들이 해소되기는 어려워 보인다. 이에 따라 5월 환율도 1,200원대에서 등락을 반복하는 추세가 계속될 것으로 예상된다.

주요 IB 환율 전망



2022년 2분기 말 환율 전망은 1,222원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2022년 2분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,222원으로 조사되었다.

'1,210원 이상 1,240원 미만'으로 전망한 IB가 시티그룹(1,231원) 등을 포함 6개사로 가장 많았다. 최소값은 1,180원, 최대값은 1,255원으로 나타났다.

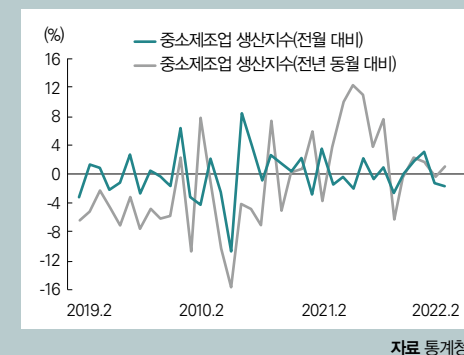
2022년 3분기 말 환율 전망은 1,217원

2022년 3분기 말 원/달러 환율에 대해 주요 IB들은 평균 1,217원으로 전망했다. 환율 전망치의 최소값은 1,190원, 최대값은 1,260원으로 나타났다.

* 환율 전망 응답 시기: 2022.3.28~4.14일

Small Business Trends

생산



생산, 전월 대비 감소

2022년 2월 중소제조업 생산은 전월 대비로는 1.6% 감소했으며, 전년 동월 대비로는 1.0% 증가한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(10.1%), 전자부품(5.6%), 의료정밀과학(6.0%) 등에서 증가했으나, 금속가공(-9.8%), 기계장비(-3.6%), 화학제품(-1.6%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(31.3%), 전기장비(9.5%), 전자부품(9.5%) 등에서 증가했으나, 금속가공(-9.8%), 기계장비(-3.6%), 화학제품(-1.6%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

가동률 및 재고



가동률, 전월 대비 하락

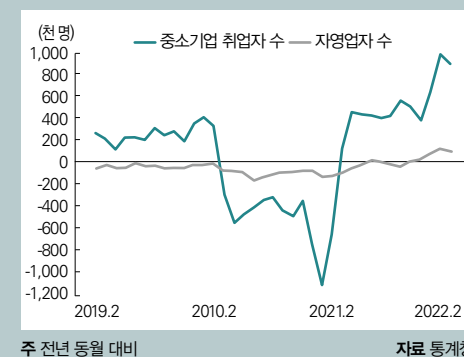
2022년 2월 중소제조업 전체 평균가동률은 전월 대비 하락한 71.3%를 기록했다. 세부적으로는 소기업(5~49인)은 1.1포인트 하락했으며, 중기업(50~299인)은 0.9포인트 하락했다.

재고, 전월 대비 감소

2022년 2월 중소제조업 재고는 전월 대비 0.7% 감소했다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(5.5%), 기계장비(8.2%), 전자부품(9.8%) 등에서 증가했으나, 화학제품(-4.8%), 전기장비(-3.4%), 자동차(-1.0%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

고용



취업자 수, 전년 동월 대비 증가

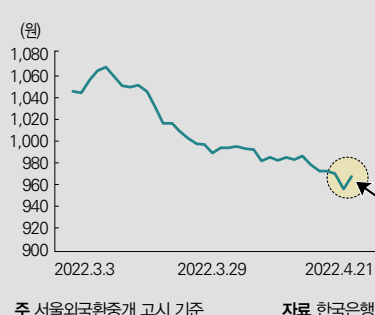
2022년 2월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 90만4,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 15만3,000명, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 75만1,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,448만4,000명으로 나타났다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하.

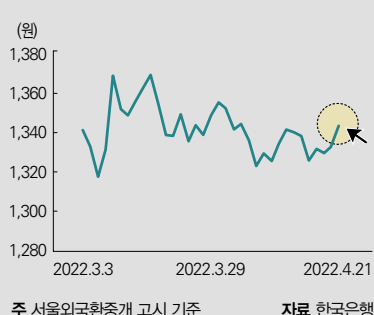
자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2022년 2월 자영업자 수는 전년 동월 대비 11만4,000명이 증가해 548만6,000명을 기록했다.

원/100엔 환율 동향



원/유로 환율 동향



원/위안 환율 동향





광주의 미래 먹거리 발굴 광주첨단산단은 산업·안전·환경 분야에 대한 통합관리 플랫폼을 구축하는 등 신사업을 통해 스마트그린산단으로 도약하고 있다.

산학연 연계된 첨단과학산업단지로 탈바꿈하는 광주첨단과학국가산업단지

광주첨단과학국가산업단지(이하 광주첨단산단)는 디지털, 일자리, 환경에 초점을 맞추고 스마트그린산단으로의 변화를 꾀하고 있다. 산업단지 에너지 효율화를 위한 스마트 에너지 플랫폼을 구축하고, 스마트 제조 및 인공지능^{AI} 분야의 전문가를 육성하기 위한 인력 양성 등 다양한 사업을 시도하고 있다.

빛고를 광주광역시 서북쪽에 있는 광주첨단산단은 '21세기를 향한 과학기술입국의 실현', 기업·대학·연구소와 문화·복지 기능이 복합된 '첨단과학산업단지 건설'이라는 웅대한 목표로 조성된 산업단지다.

광주 북구 월출동·대촌동·오룡동·신용동·연제동 일원에 총면적 364만㎡로 조성된 이곳엔 2021년 12월 기준 1,695개 기업이 입주해 있으며, 이 중 가동 기업은 1,131개다. 업종별로 보면 전기·전자 451개, 기계 154개, 석유화학 26개, 운송장비 기업 16개다. 특이한 것은 비제조기업이 1,042개로 타 산업단지보다

비중이 높다는 점이다. 이는 최근 첨단 단지 내에 지식산업센터가 급증하면서 지식산업센터 내에 들어올 수 있는 업종인 지식 산업, 정보통신 업종이 증가한 데 따른 것이다. 연구소, 컨설팅 등 지식 산업과 소프트웨어 등 정보통신 업종은 비제조업에 해당한다.

총 1만8,417명이 일하고 있는데, 기업당 평균 11명꼴이며 대부분 중소벤처기업들이다.

미래 먹거리 준비하는 쾌적한 단지

이곳에도 변화의 바람이 불고 있다. '4차 산업혁명'과 '친환경경영'이라는 거센 바람이 몰아치는 요즘 광주첨단산단이 안고 있는 대표적인 문제점으로 미래 먹거리 발굴, 디지털 전환, 친환경 산업단지 구축 등이 꼽힌다. 하지만 개별 기업이 이들 문제를 모두 풀어 가기란 쉽지 않다.

때마침 정부는 2020년 광주첨단산단을 스마

트그린산단으로 지정하고 지난 2021년 1월 사업단 출범식을 가졌다. 스마트그린산단이란 제조업 밀집 지역이자 에너지 다소비 지역인 산업단지를 첨단·신산업이 육성되는 친환경 제조 공간으로 바꾸는 프로젝트를 말한다. 산업단지별 특성을 고려해 '디지털 전환·에너지 혁신·친환경화'를 중점 추진하겠다는 전략이다. 이를 통해 젊은 인재들이 몰려오고 미래 먹거리를 준비하는 쾌적한 단지로 만들 계획이다.

스마트그린산단의 방향은 크게 '스마트'와 '그린', '사람'으로 나뉘볼 수 있다. 이 중 '스마트'는 디지털 인프라 도입 등을 통한 제조혁신으로 기업의 생산성을 높이고 산업단지의 경쟁력을 강화하자는 것이다. 이를 통해 경제 활성화와 일자리 창출을 이루고자 하는 게 핵심이다. 현재 세계적으로 4차 산업혁명의 바람이 거세게 불고 있다. 핵심은 디지털 전환^{Digital Transformation}인데 이것이 바로 '스마트'와 연결되어 있다. '그린'은 산업단지를 친환경화하고 기업들이 친환경 제품을 생산할 수 있는 기반을 마련하는 것이다. '사람'은 산업단지 입주 기업 임직원들이 안전하고 쾌적한 조건에서 일할 수 있는 환경을 마련하고 미래를 준비할 수 있도록 인력 교육과 창업 생태계를 조성하는 것을 의미한다.

스마트그린산단 위한 철저한 준비

광주첨단산단이 스마트그린산단으로 전환하기 위한 주요 사업은 디지털, 일자리, 환경에 초점을 두었다. 이를 구체적으로 살펴보자.

첫째, '스마트 에너지 플랫폼 구축사업'이다.



총면적

364만㎡

입주 기업

1,695개



업종별 입주 기업

전기전자 451개

기계 154개

석유화학 26개

운송장비 16개

비제조 1,042개

기타 6개

(비제조는 연구소, 컨설팅 등 지식 산업과 소프트웨어 등 정보통신 업종이 해당됨)



가동 기업

1,131개



연간 누적생산

7조 4,251억 원

연간 누적수출

37억 1,900만 달러



고용

1만 8,417명

주 2021년 12월 기준
자료 한국산업단지공단

이 사업은 산업단지 에너지 데이터에 클라우드 기술을 접목해 에너지 효율화를 달성하기 위한 그린뉴딜 사업이다. 2020년부터 2022년까지 70억 원의 국비 예산이 투입되며, 한국전력공사와 에너지 관리 분야 전문 중소기업 3개사, 광주테크노파크가 컨소시엄을 구성해 사업을 수행하고 있다.

둘째, 전문 인력 양성이다. 지난해 5월부터 스마트 제조 및 AI 분야 전문가 육성을 위한 '광주첨단 스마트제조 고급인력 양성사업'이 추진되고 있다. 제조혁신을 통한 디지털뉴딜을 이끌어 갈 핵심 인력 육성과 일자리 확충을 위한 사업으로 2년간 80억 원의 국비가 지원된다. 호남대, 광주과학기술원, 전남대, 조선대 등 지역을 대표하는 대학들이 대거 참여하는 스마트제조 고급인력 양성사업 교육은 산단 근로자의 스마트 제조 분야 전문성을 강화하는 등 기업 현장의 애로를 해결하는 기회가 될 것으로 기대되고 있다.

셋째, 산업·안전·환경 분야에 대한 '통합관리 플랫폼 구축사업'이다. 이는 광주첨단산단 특성에 맞는 디지털 기반의 통합관리센터를 구축·운영하는 사업이다. 3년간 국비 85억 원이 투입되며 안전·인프라·근로환경 개선 등 스마트그린산단 맞춤형 계획을 기반으로 단지 내 통합관리 기능을 수행한다.

산단공 관계자는 "광주첨단산단도 효과적으로 스마트그린산단을 추진하기 위해선 지방자치단체와 입주 기업, 대학과 연구소 등 혁신기관들 간 협력이 중요하다"며 "광주의 미래 먹거리를 발굴하고 미래 세대의 일자리를 만든다는 생각으로 이해당사자가 모두 주인의식을 갖고 지혜를 모아야 한다"고 강조했다.



차세대 배터리로 성공적 투자 유치 티디엘은 2012년 한국생산기술연구원에서 전해질 소재합성 및 셀 제조 기술을 이전받아 5년간 기술을 내재화했고, 2017년부터는 핵심 소재 기술과 생산 기술을 활용해 리튬급의 전해질 합성 및 전고체 제조에 성공했다.

‘차세대 배터리’ 전고체 배터리 상용화에 나서다

티디엘

티디엘은 전고체 전해질 및 배터리 등을 개발 및 양산하는 기업이다. 2004년 설립 당시 액정표시장치^{LCD} 모듈 공정용 복합시트와 광학용 필름 등 소재합성 전문 기업으로 출발했다. 하지만 2008년부터 고체산화물 연료 전지^{SOFc}를 시작으로 남들보다 한발 앞서 전고체전지 시장에 눈을 돌렸다. 액체 전해질 성분의 2차전지를 이용한 자동차와 휴대전화 등 가전제품에서 발화와 폭발사고가 잇따르자 안전하면서도 친환경적인 전고체전지 시장을 주목하게 된 것이다. 티디엘은 올 10월 소형 칩형 전고체전지를 개발해 양산 제품을 선보일 계획이다. 칩형 전고체 배터리는 이 분야에서 세계 선두를 달리고 있는 일본 무라타공업사와 TDK 등이 야심차게 준비하고 있는 차세대 전지다.

티디엘은 국내에서 충분한 기술력과 성능 평가, 실적 등을 기반으로 최근 3자(한전, 티디엘, 인도네시아 전력청) 협약을 통해 인도네시아 및 중국, 동남아시아, 대만, 유럽 등 해외시장 진출을 준비하고 있다.

김유신 티디엘 대표는 “티디엘의 핵심 기술인 소재합성 기술과 인쇄, 코팅 등의 노하우와 융·복합 기술을 발휘해 세계적인 경쟁력을 갖춘 다양한 소재와 제품을 출시하겠다”고 포부를 밝혔다.

적외선 광학렌즈 국산화에 앞장서는 기업

뷰닉스

뷰닉스는 지난 2016년 한국광기술원 박사급 연구원 출신 3명이 창업한 광학렌즈 전문 기업이다. 수입에 의존하던 적외선 광학렌즈 국산화에 앞장서고 있다. 뷰닉스가 개발한 제품은 적외선 광학렌즈와 모듈이다. 고해상도 열화상 카메라와 차량용 나이트비전의 핵심 부품으로 사용된다. 깎아내는 방식이 아니라 성형하는 방식인 데다 그중에서도 진공압축성형 기술을 활용했다는 점이 특징이다.

뷰닉스는 지난해 12월 광주첨단산업단지 신사옥으로 확장 이전했다. 대지 5,289㎡, 건평 2,975㎡로 광학렌즈 양산에 필수적인 클린룸도 마련했다. 여기엔 생산시설은 물론 진공성형기, 초정밀가공기, 광학렌즈 코팅기 등 약 30억 원 이상의 설비투자도 단행했다. 올 하반기에는 일괄 생산 시스템도 구축할 예정이다.

김정호 뷰닉스 사장은 “수요가 지속적으로 증가하는 폐쇄회로TV^{CCTV}는 물론, 자율주행자동차용 센서 등에서 인간의 눈이 보지 못하는 적외선 영역을 보는 렌즈 수요가 늘어날 것”이라며 “그 분야에서 최고의 기업이 되겠다”고 포부를 밝혔다.



기술 개발로 높아진 가격 경쟁력 뷰닉스는 진공압축성형 방식으로 원가 절감과 공정 단축이 가능하며 특기기술을 통한 양산 시스템을 갖추고 있다.



IBK기업은행의 광주첨단산업단지 입주 기업을 위한 금융 지원책



IBK벤처기업대출

혁신성과 성장 가능성을 두루 갖춘 벤처기업은 우리나라의 미래를 책임질 중요한 주춧돌이다. IBK벤처기업대출은 대내외적으로 기술력 및 혁신성을 인정받은 벤처기업에 저리의 사업자금을 지원하는 대출 상품이다. 벤처확인기업과 IBK창공 육성기업 중 하나에 속하는 중소기업이 대상이며 운전자금과 시설자금을 각각 최대 5년, 15년까지 기업 상황에 맞게 만기일시상환 또는 원(리)금균등분할 상환 방식으로 지원받을 수 있다.



IBK성공창업대출

뜨거운 도전정신과 번뜩이는 아이디어를 보유한 창업 기업이라면 IBK성공창업대출을 눈여겨볼 만하다. 창업 7년 내 중소기업(주거용 부동산임대업 제외)이 대상이며 그중에서도 창업 3년 내 초기 창업 기업, 창조경제혁신센터 추천 기업, 우수 기술보유 기업, 북한이탈주민 창업·고용 기업, 장애인 기업, 한국어성벤처협회 추천 기업은 추가적인 금리 우대 혜택을 받을 수 있다.



기술금융 지원 특별 프로그램

기술금융 지원 특별 프로그램은 미래 성장성과 기술력을 갖춘 중소기업을 위한 특별 우대 지원 제도다. 일정 수준 이상의 IBK기업은행 평가 신용등급과 IBK기업은행 또는 기술신용평가기관의 기술평가등급 T3(창업 기업, 유망기술업종 영위 기업, R&D역량 보유 기업은 T6) 이상으로 판정된 기업이라면 지원 대상에 포함된다. 해당 기업들이 1억 원 이상 신용대출(일부 신용 포함)을 지원받는 경우에 한해 대출 한도 우대 및 금리 감면 혜택이 적용될 수 있다.

INTERVIEW



박승래 IBK기업은행 하남공단 지점장

호남 최대 지점으로 명성이 높은 하남공단 지점은 광주 하남공업단지를 중심으로 약 2,000여 개 기업과 거래하고 있으며, 중소기업 대출 규모가 1조 원에 달한다. 광주하남

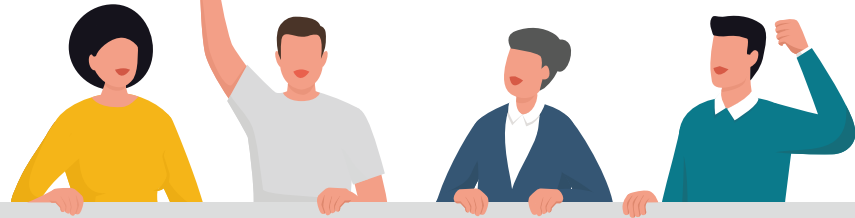
공업단지에는 광주에 공장이 있는 삼성전자와 기아의 협력사들이 많이 모여 있는데, 이들의 원활한 경영 활동을 위한 금융 지원을 아끼지 않고 있다. 코로나19 이후 치솟는 원자재 가격과 반도체 수급 부족으로 많은 협력사들이 경영에 어려움을 겪고 있는 상황에서 박승래 지점장은 “최근 대출 할부금 상환 때문에 큰 부담을 느끼고 있는 협력사 중 한 곳에 시설자금 대환을 제공해 자금 여력이 좋아질 것으로 예상되는 3년 뒤 원금을 상환할 수 있도록 지원했다”며, 앞으로도 각 기업이 피부로 느낄 수 있는 맞춤형 금융 지원을 아끼지 않겠다는 뜻을 분명히 했다.

김종양 IBK기업은행 광주첨단 지점장



광주첨단 지점은 첨단 광전자 분야 기업들이 모여 있는 광주첨단산업단지 입주 기업들을 주요 고객으로 삼는다. 거래 기업 수는 1,100여 개, 중소기업 대출 규모는 5,000억 원에 이른다.

최근 인플레이션과 금리 상승 등으로 경영 환경이 좋지 않은 상황에서도 우수한 기술력을 갖춘 기업들의 금융비용 부담을 최소화하고자 최선의 노력을 하고 있다. 저금리로 대출을 활용할 수 있도록 중소기업부 연구개발자금, 광주시 경영안정자금 등 다양한 정책자금을 연계해주고, IBK의 기술금융 지원 특별프로그램 등 우대 지원제도를 이용해 대출 한도, 금리 측면에서 혜택을 주고 있다. 김종양 지점장은 “내년 첨단 3지구 분양을 앞둔 만큼 더욱 철저하게 준비해서 첨단 분야의 발전을 뒷받침하는 광주첨단 지점이 되겠다”는 각오를 밝혔다.



일용 및 단시간근로자의 국민연금 사업장가입자 가입

올해 1월 1일부터 일용 및 단시간근로자의 국민연금 사업장가입자 가입 기준이 변경되었다. 이번 제도 개선은 일정 소득 이상이 있음에도 근로일수나 근로시간이 부족해서 사업장가입자에서 제외되는 일용근로자의 권익을 보호하기 위한 것이라는 게 국민연금공단 측의 설명이다. 자세한 내용을 살펴보자.



국민연금의 가입 대상은?

국민연금의 의무가입 유형은 크게 사업장가입자와 지역가입자로 나뉘는데, 그중 사업장에서 근무하는 만 18세 이상 60세 미만 사용자와 근로자라면 사업장가입자, 그 외에 개인 사업을 하는 경우에는 지역가입자가 된다. 이외에도 의무가입 대상은 아니지만, 본인이 희망해 국민연금에 가입하는 임의가입, 임의계속가입도 가능하다.

사업장가입자와 지역가입자는 모두 기준소득월액의 9%를 연금보험료로 납부해야 하는데, 사업장가입자의 경우 회사와 근로자가 각각 4.5%씩 부담하며, 근로자의 연금보험료는 월급에서 공제되며, 지역가입자의 경우에는 9% 모두를 개인이 부담해야 한다.



올해 1월 1일부터 변경된 내용은 구체적으로 무엇인가?

지난 2021년 6월 29일 '국민연금법' 시행령 제2조제1호 및 제4호 라목이 변경되었고, 올해 1월 1일부터 변경된 내용의 시행령이 시행되었다.

즉, 기존에는 ① 일용근로자나 1개월 미만의 기한을 정해 근로를 제공하는 사람 중 1개월 이상 계속해 근로를 제공하는 사람(이하 "일용근로자")으로서 1개월 동안의 근로일수가 8일 이상 또는 1개월 동안의 근로시간이 60시간 이상인 경우만이 사업장가입자가 될 수 있는 '근로자'에 해당했으나, 올해 1월 1일부터는 이에 더해 일용근로자로서 1개월 동안의 소득이 220만 원 이상인 사람도 사업장가입자가 될 수 있는 '근로자'에 포함되었으며, ② 또한 1개월 동안의 소정근로시간이 60시간 미만인 단시간근로자(이하 "단시간근로자")는 원칙적으로 사업장가입자가 될 수 없었으나, 올해 1월 1일부터 단시간근로자라고 하더라도 1개월 이상 계속해 근로를 제공하는 사람으로서 1개월 동안의 소득이 220만 원 이상인 사람도 사업장가입자가 될 수 있는 '근로자'의 범위에 포함된 것이다.



백준기 행복한 일 노무법인 공인노무사

노무법인 유엔 공인노무사였으며, 그로서, 공공기관 협회, 금융권, 제조업 등 다수 조직에 대한 책임 자문을 맡고 있다.

기존	현행
제2조(근로자에서 제외되는 사람) '국민연금법'(이하 "법"이라 한다) 제3조제1항제1호 단서에 따라 근로자에서 제외되는 사람은 다음과 같다.	제2조(근로자에서 제외되는 사람) '국민연금법'(이하 "법"이라 한다) 제3조제1항제1호 단서에 따라 근로자에서 제외되는 사람은 다음 각 호와 같다.
1. 일용근로자나 1개월 미만의 기한을 정하여 사용되는 근로자. 다만, 1개월 이상 계속 사용되면서 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 사람은 근로자에 포함된다.	1. 일용근로자나 1개월 미만의 기한을 정하여 근로를 제공하는 사람. 다만, 1개월 이상 계속하여 근로를 제공하는 사람으로서 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 사람은 근로자에 포함된다.
〈중략〉 나. 가목 외의 사업장에서 사용되는 경우: 1개월 동안의 근로일수가 8일 이상이거나 1개월 동안의 근로시간이 60시간 이상인 사람	〈중략〉 나. 가목 외의 사업장에서 근로를 제공하는 경우: 1개월 동안의 근로일수가 8일 이상 또는 1개월 동안의 근로시간이 60시간 이상이거나 1개월 동안의 소득이 보건복지부 장관이 정하여 고시하는 금액 이상인 사람
〈중략〉 4. 1개월 동안의 소정근로시간이 60시간 미만인 단시간근로자. 다만, 해당 단시간근로자 중 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 사람은 근로자에 포함된다. 가. 3개월 이상 계속하여 근로를 제공하는 사람으로서 '고등교육법' 제14조제2항에 따른 강사 나. 3개월 이상 계속하여 근로를 제공하는 사람으로서 사용자 의 동의를 받아 근로자로 적용되기를 희망하는 사람 다. 둘 이상 사업장에 근로를 제공하면서 각 사업장의 1개월 소정근로시간의 합이 60시간 이상인 사람으로서 1개월 소정근로시간이 60시간 미만인 사업장에서 근로자로 적용되기를 희망하는 사람	〈중략〉 4. 1개월 동안의 소정근로시간이 60시간 미만인 단시간근로자. 다만, 해당 단시간근로자 중 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 사람은 근로자에 포함된다. 가. 3개월 이상 계속하여 근로를 제공하는 사람으로서 '고등교육법' 제14조제2항에 따른 강사 나. 3개월 이상 계속하여 근로를 제공하는 사람으로서 사용자 의 동의를 받아 근로자로 적용되기를 희망하는 사람 다. 둘 이상 사업장에 근로를 제공하면서 각 사업장의 1개월 소정근로시간의 합이 60시간 이상인 사람으로서 1개월 소정근로시간이 60시간 미만인 사업장에서 근로자로 적용되기를 희망하는 사람 라. 1개월 이상 계속하여 근로를 제공하는 사람으로서 1개월 동안의 소득이 보건복지부 장관이 정하여 고시하는 금액 이상인 사람



실무상 유의해야 할 점은 무엇인가?

변경된 기준에 따라 월 소득이 220만 원 이상인 경우에는 사업장가입자로 가입이 가능하므로, 일용근로자 또는 단시간근로자를 사용하는 경우 기존과 같이 근로일수 및 근로시간을 확인하는 것에 더해 월 소득이 220만 원 이상인지 여부를 확인해 사업장가입자로서의 가입 여부에 대한 의사를 타진해볼 필요가 있다. 사업장가입자와 지역가입자는 앞에서 본 바와 같이 사용자와 근로자의 부담분이 크게 차이가 있을 수 있기 때문이다.

개정된 내용과는 직접적인 연관은 없으나 실무상 참고로, 일용 및 단시간근로자가 사업장가입자로 가입하려는 경우에는 국세청 세무 신고 시 '일용근로소득지급명세서'로 신고해야 하고, '근로소득간이지급명세서'로 신고한 경우에는 사업장가입자로서의 가입이 제한될 수 있다. 예를 들어 1개월간 1일 2시간씩 8일을 근무하고 월 200만 원 소득의 단시간근로자의 경우, 국세청 세무 신고 시 '근로소득간이지급명세서'로 신고한 경우에는 단시간근로자(월 16시간)로 국민연금 사업장 가입 조건에 충족하지 않으나(국민연금법 시행령 제2조제4호), '일용근로소득지급명세서'로 신고한 경우에는 일용근로자 가입 조건(월 8일)에 충족해 사업장가입자 대상이 된다(국민연금법 시행령 제2조제1호나목).



비영업용 소형 승용차 관련 비용 처리

사업을 영위하다 보면 사업상 필요에 의해 법인·개인(복식부기의무자)사업자가 사업자 명의로 차를 구매해 사업용으로 사용한다. 하지만 일부에서 고가 외제차를 사업자 명의로 구입한 후 개인 용도로 사용해 사회적으로 문제가 발생했다. 현재는 사업자 명의로 구입하는 비영업용 승용차에 대해서는 일정 요건을 갖추고 있어야 사업용 경비로 인정받을 수 있다. 비영업용 승용차와 관련된 대상과 비용 인정 요건 등을 알아보자.

1 대상 승용차

개별소비세가 부과되는 소형 승용차*로서 영업용(운수업, 자동차판매업, 자동차임대업, 운전학원, 경비업의 출동차량 등)으로 사용하는 승용차를 제외하고 사업자가 사업에 직접 사용하는 승용차, 리스차, 렌트차가 대상이다.

2 관련 비용

승용차의 취득 및 유지를 위한 비용 일체로 감가상각비, 임차료, 리스료, 유류

비, 보험료, 수리비, 자동차세, 통행료, 금융리스에 대한 이자비용 등 차량 관련 모든 비용은 업무용 승용차 관련 비용으로 본다.

3 업무용 사용금액 인정 조건

① **임직원 전용 보험에 가입** 법인은 가입이 필수이고, 개인사업자 중 성실신고대상사업자는 기본 1대를 제외하고 필수 가입이 의무화되었다.

② **차량운행기록 작성** 승용차 관련 비용에서 업무사용비율만큼 비용으로 인정한다.



정현주 세무법인 세일 화성지점 대표세무사

전 IBK기업은행 기업지원 컨설팅부 수석세무사로 근무하며, 중소기업 가업승계 컨설팅을 100회 이상 진행한 바 있다.

③ **차량운행기록 미작성** 대당 1,500만 원까지 업무사용금액으로 인정한다.

업무사용비용

승용차별 운행기록상 업무용 주행거리 ÷ 총 주행거리

업무용 주행거리

제조·판매시설 등 해당 법인의 사업장 방문, 거래처 및 대리점 방문, 회의 참석, 판촉, 출퇴근, 직원 경조사 참석 등 사업상 운행, 직원복리후생을 위한 운행 등 직무와 관련된 업무 수행을 위한 주행

4 감가상각특례

2016년 이후 취득하는 승용차는 강제상각으로서 무조건 내용연수 5년의 정액법으로 상각한다. 리스 차량은 리스료에서 보험료, 자동차세, 수선유지비 등을 차감한 잔액을 감가상각 비상당액으로 보고, 렌트 차량은 임차료(렌트비용)의 70%를 감가상각비 상당액으로 본다.

업무용 승용차의 감가상각비가 대당 800만 원을 초과하는 경우 그 초과하는 금액은 당해 비용으로 처리하지 않고 업무용 감가상각비가 800만 원 미달하는 사업연도에 800만 원을 한도로 감가상각비로 처리한다.

5 처분손실특례

업무용 승용차 처분으로 발생하는 손실이 업무용 승용차별로 800만 원은 당해 비용으로 인정하고 800만 원을 초과하는 금액은 다음 과세 기간부터 매년 800만 원씩 균등하게 필요경비에 산입한다. 개인사업자도 업무용 승용차 처분 금액은 총



비영업용 차량 관련 비용 처리

구분	비영업용 차량			
	전용보험 미가입	전용보험 가입	개인*1) (복식부기)	소규모 내국법인*2)
부가세 환급	불가	불가	불가	불가
경비 처리	불가	일부 가능	일부 가능	일부 가능
차량운행기록 작성	전액 경비 부인	관련 비용X업무사용비율		
차량운행기록 미작성	전액 경비 부인	1,500만 원 한도 인정 (감가상각비 포함)		500만 원 한도
감가상각비 손금한도	전액 경비 부인	800만 원 한도 인정 초과액은 추후 인정		400만 원 한도
처분 손실	당해 800만 원 한도 내 인정	800만 원 한도 인정 초과액은 추후 인정		400만 원 한도

* 1) 복식부기의무자는 보험 가입 의무가 없으나, 성실신고확인대상자는 1대를 제외한 나머지 차량에 대해 가입해야 하고 전용보험 미가입 시 업무사용비율 금액의 50%가 인정됨

* 2) 소규모 내국법인

- ① 지배주주 등이 보유한 주식 등의 합계가 발행주식의 70%(2022년부터 50%) 초과
- ② 부동산임대업이 주업 또는 임대·이자·배당소득이 매출액의 50% 이상(2022년부터)
- ③ 상시근로자 수가 5인 미만
- ④ 특정내국법인에 해당할 경우 운행기록부 미작성 시 기준 금액 500만 원, 감가상각비 한도액 400만 원, 처분 손실 기준 금액 400만 원으로 축소

수입액을 가산하고 장부가액은 필요경비에 가산하고, 처분 손실은 법인과 마찬가지로 800만 원 한도를 적용받는다.

6 기타

2022년 1월 1일 이후 개시하는 사업연도부터 업무용 승용차 관련 비용 명세서 제출 불성실 가산세가 신설되어 미제출 또는 사실과 다르게 제출할 경우 1%의 가산세가 부과된다. 📄

* 개별소비세 제외되는 승용차

화물차, 승합차, 부가가치세 매입세액공제가 가능한 경차(배기량 1,000cc 이하) 등이 해당된다.

새로운 분야에 도전해 성과를 내는 것이 최고경영자의 길

드론 관련 제품을 생산하는 이스온의 김응욱 대표는 명함에 '사장'이나 '대표이사'라는 직함 대신 '상상 리더'라는 타이틀을 사용한다. 새로운 분야에 대한 상상을 통해 미래 먹거리를 발굴한다는 의미다. 이스온은 세계 최대 가전·IT 박람회인 CES 2022에 출품해 국내 기업 최초로 드론 분야 혁신상을 받았다.

필자는 경북 포항에서 영상 감시 분야 관련 사업체를 운영하고 있다. 특히 드론 스테이션 등 드론 관련 제품을 생산하고 있다. 포스코 관련 일을 위해 서울에서 포항으로 출장 온 것이 인연이 되어 1993년부터 포항에 정착했다. 영일만 천혜의 자연경관에 반해 포항에 살게 되었다. 중소기업 경영하면서 '최고경영자 CEO'의 역할은 무엇일까라는 생각을 하게 된다. 중소기업 CEO는 열 가지 이상의 일을 하기 마련이다. 기술 개발에서 제품 생산·판매·수출, 자금 관리, 인력 관리, 재고 관리, 자재 수급 등 기업 활동과 관련된 거의 모든 일에 신경을 쓴다. 물론 각 분야마다 담당자들이 있지만 CEO는 밤잠을 설치 가며 회사 일에 전력투구한다. 그중에서도 가장 중요한 역할은 무엇일까. 기업인에 따라 생각이 다를 것이다. 필자는 '남들이 하지 않는 분야에 도전해 성과를 내는 것'이라고 생각한다. 이는 크게 세 부분으로 나뉘볼 수 있다.

첫째, 도전이다. 기업인은 학자와는 다르다. 연구만 하는 사람이 아니다. 생각하고 계획한 바를 행동으로 옮기는 사람이다. 이 과정에서 숱한 어려움을 겪게 된다. 학교 졸업 후 대우엔지니어링의 리비아 현장에서 근무하는 등 산업현장에서 도전적인 과제를 수행했다. 30대 후반에 벤처기업을 창업했지만 40대 중반 도산이라는 쓴맛을 보고 수년간 어려운 생활을 이어갔다. 재기에 나선 것은 중소벤처기업진흥공단의 재기 지원사업 프로그램 덕분이다. 2014년 이스온을 창업해 다시 기업가의 길로 들어섰다. 직장인도 도전적인 일을 하곤 한다. 하지만 중소기업 CEO는 도전정신이 훨씬 투철하다고 생각한다.

둘째, '남들이 안 하는 분야'에 도전하는 일이다. 물론 이는 어려운 일이다. 하지만 남들이 하는 분야에 뛰어들면 큰 성과를 내기 어렵다. 이 같이 새로운 분야에 도전하기 위해 필자는 명함에 '사장'이나 '대표이사' 직함 대신 '상상 리더'라는 타이틀을 쓴다. 새로운 분야에 대한 상상을 통해 미래 먹거리를 발굴한다는 의미다.

필자가 창업한 이스온은 승하강식 드론 무인충전 스테이션과 승하강식 아트폴, 이동식 영상감시장치 등을 생산하고 있다. 혁신적인 제품을 주로 개발해 그동안 과분하게도 많은 상을 받았다. 이 중 승하강식 드론 무인충전 스테이션은 일종의 드론 정거장이다. 일반인에겐 생소하겠지만 일반 지상이 아니라 높은 곳에 설치된 승하강식 격납고에서 드

론이 대기하는 시스템이다. 지상관제소 통제에 따라 격납고 문이 자동으로 열리면, 드론은 설정된 경로로 자율비행 감시정찰 임무를 24시간 수행할 수 있다. 설치 높이는 10여 m로 장소에 따라 다양하다. 드론은 물건 배달에서 공중촬영 원격감시 등 사용처가 급속히 확대되고 있다. 문제는 비행시간이다. 배터리 용량에 제한이 있어 장시간 비행하기가 힘들다. 이를 해결하기 위한 게 드론 스테이션이다. 드론 스테이션은 드론을 보관하고 충전할 수 있는 일종의 드론 정거장이다. 지붕을 여닫을 수 있어 비바람을 막아준다. 급속충전 시설도 갖춘다. 드론의 이상 유무를 점검하는 기능도 하게 된다. 드론을 활용한 뒤 수거·충전 후 다시 필요한 장소로 갖고 다니며 사용하는 불편을 덜 수 있다.

셋째, 성과를 내는 일이다. 필자는 CES 2022에 제품을 출품해 국내 기업 중 최초로 드론 관련 제품으로 혁신상을 받았다. 이 과정은 어려움의 연속이었다. 코로나19가 창궐했고 귀국 후 자가격리라는 어려움도 겪었다. 그럼에도 이를 극복해 나가는 게 CEO의 역할이다. 이번 전시에서 미국의 오텔로보틱스 Autel Robotic, 프랑스의 페럿 Parrot과 비가시권에서 자동, 자율비행 및 운영이 가능한 드론 개발을 추진하기로 파트너십을 맺었다. 미국, 멕시코 등과 수출 상담도 했다. 물론 가시적인 성과로 이어지려면 시간이 걸릴 것이다. 하지만 성과를 내기 위해 밤잠을 설치며 노력하는 게 CEO의 역할이다.

이스온의 목표는 명확하다. 앞으로 공유 드론 플랫폼 기업으로 성장하는 것이다. 지방은 창업 여건이 수도권에 비해 매우 열악하다. 벤처캐피털 VC를 접촉하는 일조차 쉽지 않다. 하지만 창의적인 아이디어와 기술이 있으면 지방에서 창업해도 얼마든지 성공할 수 있다는 사례를 보여주고 싶다.



김응욱 이스온 대표

1961년생. 공업고등학교를 나와 경일대에서 건축공학을 전공했다. 대우엔지니어링의 리비아 현장에서 근무하는 등 산업현장에서 도전적인 과제를 수행했다. 30대에 벤처기업을 창업했지만 40대 초반 도산이라는 쓴맛을 보고 수년간 어려운 생활을 이어갔다. 중소벤처기업진흥공단의 재기 지원 프로그램 덕분에 다시 일어서 2014년 이스온을 창업했다. 승하강 폐쇄회로TV CCTV 폴 특허등록, 모노레일 이동식 감시장치 특허등록 및 출원, 드론 스테이션 특허출원, 태양광 구조물 특허등록 등 다양한 기술을 개발했다.



“물론 가시적인 성과로 이어지려면 시간이 걸릴 것이다. 하지만 성과를 내기 위해 밤잠을 설치며 노력하는 게 CEO의 역할이다.”



이스온은? 경북 포항에 본사를 둔 기업이다. 2014년에 문을 열었고 승하강식 드론 무인충전 스테이션과 아트폴, 이동식 영상감시장치 등을 생산하고 있다. 혁신적인 제품을 주로 개발해 그동안 과학기술정보통신부 장관상, 국방부 장관상, 경상북도 스타트업 혁신대상 등을 받았다. 'IP 스타기업'에도 선정되었다. 2022년 초 미국 라스베이거스에서 열린 CES 2022에선 국내 기업 중 최초로 드론 분야에서 혁신상을 수상했다.

IBK 스카우트

중소기업에 필요한 전문·경력직을 채용할 수 있도록 무료로 지원하는 맞춤형 헤드헌팅 서비스입니다.

1.

추천형 헤드헌팅

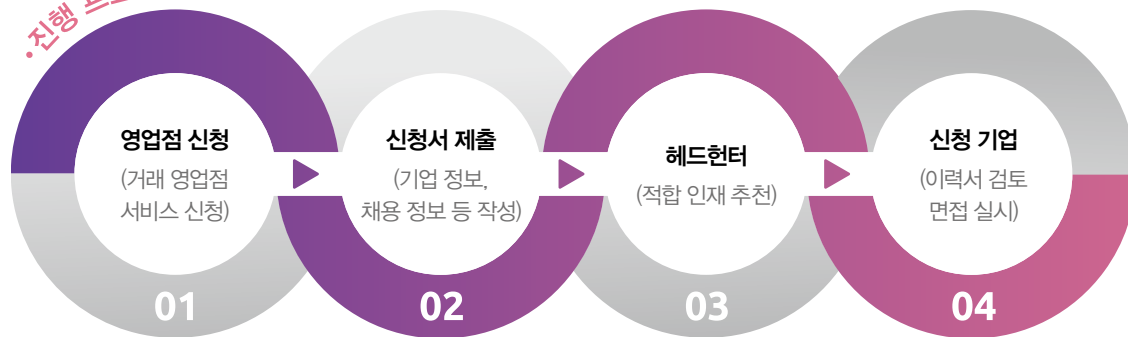
신청 대상 경력직 채용을 희망하는 영업점 추천 기업(신입 제외)
지원 서비스 전문 헤드헌터가 선별한 인재풀 및 이력서 제공(기업당 1개 직무)

2.

매칭형 헤드헌팅

신청 대상 연봉 4,000만 원 이상 경력직 채용을 희망하는 영업점 추천 기업(신입 제외)
지원 서비스 인재 추천부터 채용까지 전 과정을 전문 헤드헌터가 관리·지원(기업당 1개 직무)

·진행 프로세스·



관련 문의 IBK기업은행 거래 영업점

요즘 시국이 시국인지라
배달 손님이 많아졌거든요

근데 깜빡하고 포스기를 놓고 간 날에는
손님들도 불편하고
저도 기름값 두 배로 들고
참 난감하죠.

근데 IBK BOX POS를 다운받고 나서는
그런 일이 없어졌어요

스마트폰은 늘 손에 들고 다니잖아요

내 폰을 POS기로

요즘 사장님을 위한 모바일 POS
IBK BOX POS

IBK
BOX
POS



POS 모드

메뉴 관리, 테이블 주문 관리 등
일반 POS 기능이 모두 가능합니다



카드매출 입금확인

가게 매출이 카드사에 정상 매입되었는지,
대금 입금일은 언제인지 확인 가능합니다



간편결제 모드

금액 입력 후 결제할 카드나 스마트폰을
사장님 스마트폰 가까이 대면 결제 완료



일간 재무리포트

일별로, 시간대별로, 메뉴별로
판매현황을 즉시 확인 가능합니다

별점은 1점만 주세요

별점 신경 쓸 시간에 맛에 더 집중하려고요

사연을 듣고 책을 판매합니다

사연에 맞는 책으로 위로해주고 싶어요

이 옷은 꼭! 다 떨어질 때까지 입으세요

유행을 안 타는데 버릴 이유가 없잖아요

나만의 철학이 주목받는 시대로- 세상을 바꾸는 가게들

×  IBK기업은행

IBK기업은행은 200만 소상공인·중소기업과 함께하고 있습니다