

대한민국 유일의 중소기업 CEO를 위한 경제·경영 전문지

IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT

INTERVIEW

제27대 김성태 신임 은행장 인터뷰
“최우선 과제는 중소기업의 위기 극복”

P.02

CEO ACADEMY

키워드로 살펴본
CES 2023 기술 트렌드

P.08

ESG FOCUS

ESG와
지속 가능 패션

P.44

February

Vol 215



CEO STORY

강희준 (주)대우볼트 대표

‘품질이 곧 생명’
고품질로 글로벌 시장 정조준

차별화된 볼트의 개발
대우볼트가 최근 개발한
고강도·고장력 특수볼트인
원웨이 볼트는 발명특허 등록을
완료하고 올해 시판을
앞두고 있다.

CONTENTS

2023. February. Vol_215



발행일 2023년 2월 2일(통권 제215호)
등록번호 서울중라 00429

발행인 김성태

편집인 조봉현

발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)

주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로27가)

Tel 02-729-6520

Fax 0505-077-0850

기획 IBK경제연구소

편집디자인제작 한국경제매거진㈜

인쇄소 ㈜타라TPS

문의 031-945-1080

※<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>
지난호 보기

CEO ACADEMY 08~27



2023 CES

08_INTRO

키워드로 살펴본 CES 2023 기술 트렌드

10_ISSUE

CES 2023,

‘초연결·모빌리티’에 집중하라

16_START-UP COMPANY

CES는 중소기업과
스타트업을 위한 것인가?

20_IBK & START-UPS

CES 2023에서 만나는 IBK창공

24_TECHNOLOGY

전 산업군에 IT 적용 가속화
가장 주목받는 분야는 역시
모빌리티

01_시론

기업승계 규제 제로존 만들자

02_INTERVIEW

제27대 김성태 신임 은행장

중소기업 위기 극복을 최우선으로

정책금융 본연의 역할에 충실할 것

28_CEO STORY

강희준 (주)대우볼트 대표

‘품질이 곧 생명’

고품질로 글로벌 시장 정조준

34_MARKET FINDER

중소기업 온라인 판로 개척과

도입기관 직원 복지를 접붙이다

36_GLOBAL MARKET

일본의 엔화 구하기

40_COMPANY & LAW TAX

회사 이익 분배, 배당의 모든 것

42_COMPANY & LAW LABOR

전직금지약정 후

경쟁 회사로 취업 가능할까?

44_ESG FOCUS

ESG와 지속 가능 패션

48_CEO'S GURU

1%의 노력과 99%의 실패
혼다 소이치로

50_WITH IBK

대학로에서 탄생한 펩타이드 시장의

새로운 강자_정종평 (주)나이백 대표

52_ECONOMIC REVIEW

한눈에 읽는 경제 동향

54_CEO FAVORITES

CEO의 즐겨찾기

56_IBK SUPPORT

IBK ESG컨설팅



44

시론



IBK경제연구소 소장

부행장 조봉현

정부가 얼마 전 ‘2022년 세제 개편 후속 시행령 개정안’을 발표했다. 기업승계 활성화를 위한 부분적인 개선 조치 내용을 담고 있다.

중소·중견기업이 가업을 승계할 경우 가업상속 최대 공제한도와 대상 기준을 확대했다. 가업상속공제의 경우 최대 한도를 기존 500억 원에서 600억 원으로 늘렸다. 중소·중견기업의 승계 실효성을 제고하기 위해 수증자의 가업 유지 요건도 완화했다. 가업 유지 기간 5년 이내 대표이사 취임 및 7년까지 대표이사직을 유지해야 하는데, 이번 개정으로 대표이사 취임 기간은 5년에서 3년으로, 대표이사직 유지는 7년에서 5년으로 각각 2년 단축되었다.

가업승계에 따른 증여세 과세특례를 받는 경우 공제 매출액 규모 판정 시점

이 기존 상속 시점에서 증여 시

점으로 변경되었다. 증여세 과

세특례는 경영자가 생전에 승

계 대상 가업의 주식을 사전에

기업승계 규제 제로존 만들자

증여하도록 하는 제도로, 최대 600억 한도로 10억 원을 공제하고 10% (60억 원 초과분은 20%) 세율로 과세한다.

중소·중견기업이 현장에서 요구하는 수준에는 미흡하지만, 기업승계 활성화를 위해 진일보한 개선이다. 필자가 우리나라에서 처음으로 중소기업 승계의 중요성과 정책 제언 보고서를 연구·발표한 지가 어느덧 20년이 다 되어가고 있다. 당시와 비교하면 기업승계에 대한 정부 및 사회적 인식도 많이 달라졌고, 상속공제 한도 역시 매우 확대되었다.

하지만 아직 우리나라 가업승계 최고세율 및 상속·증여 공제한도와 요건 등이 선진국에 비해 턱없이 뒤쳐진다. 기업이 글로벌 시장에서 국제 경쟁력을 갖고 마음껏 뛰어야 하는데, 기업승계가 발목을 잡고 있다. 반듯한 기업승계를 위해서는 아무런 규제도 적용하지 않는 제로존^{Zero Zone} 수준까지 만들어 가야 한다.

대한민국 경제가 미래로 나아가기 위해서는 기업 주도 성장이 핵심이 되어야 한다. 2023년 우리나라 기업이 지혜로운 토끼처럼 뛰어서 한 단계 도약하는 한 해가 되기를 기대해본다. 🐇



중소기업 위기 극복을 최우선으로 정책금융 본연의 역할에 충실할 것

지난 1월 제27대 신임 은행장으로 김성태 은행장이 취임하면서 IBK기업은행은 새로운 도약의 기회를 맞이했다.

33년 기업은행 전략통으로 일해 온 김 은행장은 어려운 경영 환경 속에서 취임한 만큼 정책금융의 기능을 수행하는 데 총력을 쏟고, 국민 경제가 살아날 수 있도록 최선을 다할 것이라고 강조했다.

“어깨가 많이 무겁습니다.” 지난 1월 16일 서울 을지로 IBK기업은행 본사에서 이뤄진 인터뷰에서 김성태 IBK기업은행장은 취임 소감을 묻는 질문에 제일 먼저 이렇게 답했다.

은행장으로 임명해준 정부, 중소기업과 개인 고객들, 취임식 때 아낌없는 박수를 보내준 직원들까지 모두의 기대를 저버리지 않겠다는 각오를 한 마디로 응축한 말이었다.

2023년 금리와 물가, 환율의 급등으로 경기 부진에 대한 우려가 커지고 있다. 한국 경제의 허리를 도맡고 있는 중소기업에는 더욱 어려운 경영 환경이 예고되어 있다. 여기에 중소기업들은 디지털 전환이나 탄소중립 등 경영 유지를 위한 과제도 수행해야 한다.

중소기업을 위한 정책은행의 수장으로서 김 은행장은 “중소기업이 엄중한 경영 환경과 높은 불확실성에 직면한 시기에 신임 은행장으로 취임하게 되어 무거운 책임감과 사명감을 느낀다”고 말했다.

33년 기업은행맨의 각오 “정책금융에 충실할 것”

1989년 기업은행에 입행한 김 은행장은 미래기획실장, 종합기획부장, 마케팅전략부장, 부산·울산지역본부장, 경동지역본부장, 소비자보호그룹장, 경영전략그룹장, IBK캐피탈 대표 등 요직을 두루 거친 ‘33년 기업은행맨’이다.

이러한 김 은행장이 생각하는 IBK기업은행의 핵심 역할은 ‘중소기업을 위한 정책은행으로서 정책금융 본연의 역할을 충실히 하는 것’이다. 중소기업의 내실 있는 성장과 발전을 지원해 궁극적으로는 국민 경제 발전에 이바지하겠다는 뜻이다. 취임사에서 김 은행장은 “IBK기업은행은 중소벤처기업이 혁신의 향로를 찾을 때까지 빛을 밝히고 기다리는 등대가 되어야 한다”고 강조했다.

국제통화기금^{IMF}과 경제협력개발기구^{OECD} 등 주요 국제기구는 올해 한국 경제성장률을 2% 미만으로 전망한다. 그간 한국 경제를 든든하게 받쳐 왔던 수출도 심상치 않고, 고금리와 물가 상승으로 내수도 얼어붙고 있다. 중소기업과 소상공인들의 어려움은 더욱 깊어질 것으로 보인다. 이러한 중소기업들의 고충을 잘 알기에 김 은행장도 취임 후 최우선 과제에 대해 “중소기업의 위기 극복 지원”이라고 말했다. 이에 따라 IBK기업은행은 올해 시작과 함께 중소기업의 금융 비용 부담을 덜기 위해 기존 금리 감면 대책을 더욱 확장한 금융 비용 경감 프로그램을 시행했다. 2024년까지 약 8,000억 원 규모로 지원에 나선다.

“창업 초기 기업이나 소상공인, 자영업자 등 취약 부문에 대한 맞춤형 지원을 병행해 금융의 수혜를 받지 못하는 사각지대를 해소하고 경영상 어려움에 직면한 중소기업이 재도약할 수 있는 재기 지원 프로그램도 강화할 것입니다.”

*IBK BOX

IBK기업은행이 진행하는 디지털 경영 지원 플랫폼으로 대출, 투자, 정책자금과 같은 금융 지원과 함께 근태 관리, 자금 관리, 판로 개척 등 비금융 서비스를 디지털로 제공한다.

*IBK창공

창업 기업이 성공적인 사업모델을 구축할 수 있도록 사무공간 무상 제공은 물론, 투자 및 융자, 컨설팅, 판로 개척 등 금융 및 비금융 서비스를 지원하는 기업은행의 창업 육성 프로그램이다.

김 은행장은 중소기업의 미래 혁신 성장과 지속가능성을 제고하기 위해서 ‘기술 경쟁력 확보가 핵심’이라고 말했다. 이에 따라 IBK기업은행은 장기적인 관점에서 모험자본을 적극 공급하고 기업 성장 및 기술 개발 단계에 따라 지원을 체계화해 혁신 창업 생태계와 기술 개발 여건 조성에 힘을 기울인다. 이에 김 은행장은 “미래 성장 잠재력이 있는 기업이 생존을 넘어 경쟁력을 갖고 지속적으로 성장해 나갈 수 있도록 아낌없는 금융 지원과 깊이 있는 비금융 서비스를 종합적으로 제공해 나가겠다”며 중소기업의 위기 극복과 미래 성장을 위한 맞춤형 지원을 계획했다.

경영 환경과 함께 최근 중소기업이 어려움을 겪는 것이 디지털 전환이나 ESG경영 등 기업에 요구하는 새로운 방향이다. 김 은행장은 “새로운 경영 트렌드에 중소기업이 소외되지 않도록 지원하는 것도 필요하다”며 IBK기업은행의 디지털 경영 지원 플랫폼 ‘IBK박스^{BOX*}’를 언급했다.

김성태 은행장의 미래 성장 지원

중소기업의 살 길은 기술입니다.

세계 최고의 기술력을 보유한 기업으로 도약시키기 위해 획기적인 지원 제도와 서비스를 도입하고, 신기술 혁신 기업에 대한 투자를 과감히 확대하겠습니다.

- 취임사 중

IBK박스란 디지털 경영 지원 플랫폼이다. 중소기업의 상품이나 서비스 등을 디지털로 전환해주는 등 경영에 필요한 모든 사안을 지원하며 투자, 정책자금 추천, 비대면 대출, 근태 및 자금 관리 등 금융·비금융 서비스를 종합적으로 지원하고 있다. 중소기업들로서는 쉽지 않은 기업 내 인트라넷 구축을 도와주기도 한다.

ESG경영의 경우 ‘금융주치의 프로그램’ 내부에 ESG 진단을 신설하고, 진단 결과에 기반해 금융 연계는 물론 심도 있는 ESG컨설팅 프로그램을 제공할 계획이다.

초기 창업 기업 투자 시장 마중물 역할을 위한 ‘IBK 벤처 자회사’

IBK캐피탈의 대표를 역임하기도 한 김 은행장은 실무를 경험하며 많은 초기 기업들의 투자 상황을 지켜봤다. 또 은행장 취임 후 첫 행보로 서울 마포에 위치한 ‘IBK창공^{創工*}’을 방문하는 등 기업 투자에도 많은 관심을 갖고 있다. 최근 초기 창업 기업을 위해 향후 IBK기업은행이 수행할 역할에 큰 관심을 얻고 있다. 이는 경기가 어려워지면서 벤처투자 시장이 얼어붙고 있기 때문이다.

김 은행장은 인터뷰에서 민간 벤처투자사와 차별화되는 IBK기업은행의 역할을 강조했다. 민간 벤처투자사의 경우 어느 정도 검증은 마쳐 비교적 안정적인 수익이 기대되는 중후기 단계의 창업 기업에 투



김성태
IBK기업은행장

“국민 경제가 어려워지지 않게
모든 수단과 방법을 동원하고,
정부 정책과의 입체적 협의를 통해
연착륙을 시키는 것이 우리의 미션입니다.”



자를 한다.

“창업 기업은 1~3년 차에 자금 부족으로 도산 위기에 직면하는데 이를 ‘데스밸리’의 늪에 빠진다고 표현합니다. 수익성을 확보해야 하는 민간 벤처투자사들은 이 시기의 기업들에 투자하는 게 쉽지 않아요. 초기 창업 기업들이 늪에 빠지지 않도록 도와주는 역할을 ‘IBK 벤처 자회사’가 할 수 있습니다.”

IBK기업은행은 벤처 자회사 설립을 검토하고 있다. 김 은행장은 “벤처 자회사에 대해서는 금융위원회와 협의하고 있는데, 이미 정부에서도 필요성을 긍정적으로 인식하고 있다”며 정부와 의견 교환이 이루어지고 있음을 전했다.

IBK기업은행의 벤처 자회사는 투자 효율성과 함께 생태계 형성이라는 공공 목적을 우선시한다. 여기에 민간 벤처투자사와 초기 창업 기업 사이에 존재하는 투자 간극을 메우는 정책적 역할을 함으로써 차별화를 꾀한다는 전략이다.

디지털 전환의 핵심은 혁신 상품·서비스 개발

전통 은행권들은 정보기술^{IT}을 앞세운 다양한 산업군의 도전장을 받고 ‘디지털 전환’을 최우선 과제로 추진하고 있다.

디지털 전략에 대한 김 은행장의 생각은 ‘고객들이 환호할 수 있는 서비스’를 디지

털로 제공해야 한다는 것이다. 그는 “은행들이 모두 디지털 프로세스를 갖춘 상황에서 평범한 상품으로는 성장할 수 없다”고 말했다. 그러면서 디지털라이제이션은 이미 이뤘으니, 그를 토대로 얼마나 혁신적 상품을 만드느냐에 초점을 맞춰야 한다고 강조했다.

김 은행장은 디지털 전략이 꽃 피울 수 있는 곳으로 해외 시장을 보고 있다. 이미 네트워킹이 확장된 글로벌 은행들과 경쟁하려면 디지털 서비스를 무기로 내세울 수밖에 없다는 판단에서다. 청년 인구의 비율이 높고 지점 간 물리적 거리가 긴 시장일수록 은행의 디지털 전환이 빛을 발한다는 것이다.

“쉽고 빠르고 안전한 서비스를 통해 유럽, 동남아시아 등 새 시장에 진출하는 전략으로 디지털화를 앞세워야 합니다.”

책임경영, 조직에 책임과 권한 부여

IBK기업은행은 지주사 체제가 아닌, 은행이 캐피탈, 투자은행, 증권 등 비은행 부문의 자회사를 두고 있다.

이에 따라 김 은행장은 비은행 부문과 은행 부문 간 시너지를 높이는 것이 중요하다고 보고 있다. “각 사업 부문들의 경영 평가를 할 때, 시너지를 내기 위해 어떤 노력을 했느냐를 중점적으로 볼 것입니다.” 자회사들 간 커뮤니케이션의 중요성을 강조한 것이다. 예를 들어 대출 업무의 경우,

자회사에서 대출을 담당하는 부서들이 모여 시너지를 낼 수 있는 협의체를 만들어, 이 협의체가 제대로 업무를 하는지 경영 평가에 나서겠다는 구상이다.

“그룹의 책임경영 체제를 강화한 것처럼, 자회사도 제대로 업무를 행사할 수 있는 권한과 책임을 동시에 줄 것입니다.” 이러한 성과는 인센티브 등 보상을 통해 인정할 것이라 덧붙였다.

임직원들의 큰 환대를 받으며 취임한 김 은행장에게 조직의 기대는 크다. 3년 만에 탄생한 내부 출신 리더인 김 은행장은 소통을 통해 공정하고 활력이 넘치는 조직 문화를 만들겠다고 말했다. “내실 있는 조직 혁신을 추진하기 위해 줄서기, 청탁 등 나쁜 관행을 뿌리 뽑고, 각자의 자리에서 묵묵히 최선을 다하는 직원이 공정한 평가를 받을 수 있게 노력할 것입니다.”

조직 내부에 ‘책임경영’을 확산시키는 것도 언급했다. 김 은행장은 “은행장이 혼자 모든 것을 통제하기에는 너무나도 사업이 다양해졌다”며 각 조직에 권한과 책임을 모두 줄 것이라 말했다. 전략통인 김 은행장은 미래 전략적인 부분에 더 시간을 할애할 계획이다.

앞으로 김 은행장을 비롯한 IBK기업은행은 ‘정책금융’의 기능을 제대로 수행하는데 초점을 맞출 생각이다. “국민 경제가 어려워지지 않게 모든 수단과 방법을 동원하고, 정부 정책과의 입체적 협의를 통해 연착륙을 시키는 것이 우리의 미션입니다.” 

키워드로 살펴본

CES 2023
기술 트렌드

세계 최대 IT·가전 박람회인 CES가 3년 만에 전면 오프라인으로 정상 개최되면서 전 세계의 이목이 집중되었다. 전 세계 약 3,100개 기업이 참여했고, 우리 기업들도 역대 최대 규모인 500개사가 참여해 기술, 디자인, 혁신성이 종합적으로 우수한 제품에 수여되는 CES 혁신상을 역대 최다인 216개 수상했다.

612

이번 CES 2023에 출품된 제품 중 총 612개가 혁신상을 수상했다. 주관사인 미국소비자기술협회^{CTA}가 선정한 심사위원 87명이 기술, 디자인, 혁신성을 중심으로 평가해 혁신상을 선정하며, 전 분야를 통틀어 최우수 제품의 경우 최고혁신상을 시상한다. 수상 내역을 보면 디지털 헬스, 모빌리티, 초연결, 메타버스 등의 카테고리 제품이 지난해 대비 비중을 늘리며 CES 2023 주요 트렌드로 관찰되었다.

초연결

이번 CES 기술 트렌드 중 하나로 꼽히는 '초연결'은 삼성전자, 구글 등 주요 글로벌 기업들이 '연결'을 중심 테마로 내세우며 더욱 주목받았다. 삼성전자는 '맞춤형 경험으로 열어 가는 초연결 시대', 구글은 '모든 것은 함께일 때 더 잘 된다'를 슬로건으로 제시했으며, 주관사 CTA의 기조연설 주제도 끊임없이 연결성을 강조했다.

메타버스

CES 최초로 메타버스가 주요 키워드로 선정되었다. 스티브 코잉 CTA 부사장은 CES 미디어데이에서 메타버스를 '차세대 인터넷'에 비유하며 "과거 인터넷이 그랬던 것처럼 우리의 삶을 바꿀 기술"이라고 설명했다. 메타버스 제품과 솔루션은 크게 가상화와 몰입 두 형태로 구분이 가능한데, 가상화는 특정 분야에서 개인의 특정 활동을 위해 짧게 사용 가능한 서비스이며, 몰입은 **디지털 트윈**^{Digital Twin}*을 바탕으로 증강현실^{AR}·가상현실^{VR} 등을 활용해 몰입 경험을 제공한다.

*디지털 트윈

현실세계의 물리적 사물을 컴퓨터 속 가상세계에 동일하게 표현한 가상 모델.

초지속

2020년부터 본격화된 ESG, 에너지, 탄소 중립 등 지속가능성 분야가 올해는 특정 제품이나 산업에 국한되지 않고 전시회 전반을 관통했다. 특히 우리나라 대기업들은 탄소중립, ESG 등의 주제로 전시관을 구성해 앞으로의 '사회적 책임'을 약속하는 등 ESG경영에서 선도적 모습을 보였다.

인간 안보

CES 2023에서는 '인간 안보'라는 개념을 최초로 제시하며 각종 기술의 개발·융합이 결국 인간의 안녕^{Well-being}을 위한 것임을 강조했다. 기후변화 등으로 식량 안보의 중요성이 커짐에 따라 이례적으로 농기계 기업 존디어^{John Deere}의 최고경영자^{CEO} 존 메이가 CES 기조연설에서 세계 식량 문제에 있어 기술의 역할을 역설하기도 했다. 또한 리사 수 AMD 회장 또한 "고성능·적응형 컴퓨팅이 세계 주요 문제를 해결하는 데 기여할 것"이라고 강조했다.

디지털 헬스케어

코로나19 이후 높아진 건강에 대한 수요가 헬스케어 기술 개발로 꾸준히 이어지고 있으며, 혁신상에서도 헬스케어가 3년 연속 최대 비중을 차지하며 혁신 기술의 중심에 있음을 보여주었다. 크게 디지털 치료제, 원격진료, 피트니스 테크 등 세 분류의 제품들이 전시되었다.

모빌리티

이번 모빌리티 분야는 CES 역대 최대 규모로 기존 정보기술^{IT}·가전 중심의 박람회를 넘어 '모토쇼'로서 CES의 모습이 부각되었다. 모빌리티 규모는 전년 대비 25% 확대되었고 약 300여 개 기업이 참가했다. 특히 자동차 산업의 패러다임이 변화함에 따라 구글, 마이크로소프트^{MS}, 아마존 등 빅테크 기업들도 모빌리티 전시에 대거 참가해 눈길을 끌었다. 🚗

“변화에 빠져들어라.”
지난 1월 5~8일 미국 라스베이거스에서 열린 세계 최대 IT·가전 전시회 CES 2023은 축제의 장이었다. 코로나19 팬데믹의 영향에서 벗어나 3년 만에 100% 오프라인으로 행사가 치러지면서 11만5,000여 명에

달하는 인파가 몰렸다. ‘빠져들어라^{Be in it}’라는 행사 슬로건이 현실화한 모습이었다. 전 세계가 이 행사에 관심을 기울이는 것은 글로벌 기술 트렌드를 바꾼 ‘게임 체인저’ 중 상당수가 CES를 통해 공개되었기 때문이다. 카세트 레코더^{VCR}(1970년), CD

플레이어(1981년), 마우스(1986년), DVD 플레이어(1996년), HD TV(1998년), 태블릿PC(2010년), 스마트워치(2012년), OLED TV(2013년) 등이 대표적인 사례다.

올해 행사의 키워드는 초연결과 모빌리티

로 요약할 수 있다. ESG경영 강화에 따라 탄소중립과 친환경을 위한 기술을 곳곳에서 볼 수 있다는 점도 이번 전시회의 특징으로 꼽힌다.

거미줄처럼 깔리는 IoT

올해 CES에서 나타난 연결성 강화의 핵심은 브랜드 간 상호 통합 운용성^{Interoperability}이다. 지금까지는 삼성전자 세탁기에 사물인터넷^{IoT}이 있고, LG전자 TV에 IoT가 있어도 회사별로 제각기 다른 애플리케이션으로 지시를 내려야 했다. 글로벌 빅테크도 마찬가지였다. 아마존의 알렉사가 연동되는 제품이 따로 있고 구글 어시스턴트가 지시할 수 있는 제품군은 또 달랐다. 올해부터 상황이 바뀐다. 주요 기업들이



송형석 한국경제신문 기자
서울대 영어교육과를 졸업하고 핀란드 알토대 경영학 석사학위^{MBA}를 수료했다. 2002년 한국경제신문에 입사해 사회·증권·IT·산업부 등을 거쳐 현재 산업부 수석차장이다.

CES 2023 ‘초연결·모빌리티’에 집중하라

173개국 약 3,100개사의 기업이 참여한 CES 2023은 우리가 상상했던 모든 기술이 실현 가능하다는 것을 보여주었다. 최첨단 기술 경연장이었던 이번 CES 2023은 초연결과 모빌리티에 집중하며 다양한 전 세계 기업들이 놀라운 결과물을 선보였다.



LG전자가 내놓은 선 없는 TV ‘LG 시그니처 올레드 M’ 현존 최대 크기인 97인치 OLED TV에 세계 최초로 4K·120헤르츠^{Hz} 무선 전송 솔루션을 탑재한 ‘LG 시그니처 올레드 M’은 CES 2023의 공식 어워드에서 부문별 최고 제품으로 선정되었다.

모든 것은 함께일 때 더 잘 됩니다

이번 CES 2023에서
구글이 내건 캐치프레이즈로
구글은 '연결성'을
메인 테마로 내걸었다.

최대 규모의
야외 전시관을 마련한 구글
구글은 이번 CES 2023에서
'연결성'에 초점을 맞추고
최첨단 모빌리티,
스마트홈 기술 등을
선보였다.



통합 스마트홈 IoT 표준인 '매터'를 적용하
기로 했기 때문이다.

'모든 것은 함께일 때 더 잘 됩니다.<sup>Everything
works better together</sup>' 올해 CES에서 최대 규모
야외 전시관을 준비한 구글이 내건 캐치프
레이즈의 핵심 메시지는 '연결성'이었다.
올해 본격 가동되는 매터와 상호 호환성
을 강조한 것이다.

구글은 지난 12월 중순까지 구글 네스트
와 디스플레이, 안드로이드 스마트폰·태블
릿 등이 매터를 지원하도록 하는 내용의 업
데이트를 진행했다. 안드로이드나 구글 홈
을 이용한다면 매터와 호환되는 다른 브랜
드 기기들도 손쉽게 연결할 수 있게 된 것이
다. 조만간 애플 운영체제인 iOS 앱으로 구
글 홈과 연결된 TV나 스피커 등을 제어하

는 것도 가능해질 전망이다.

아마존도 17개에 달하는 매터 지원 기기
를 한꺼번에 선보였다. 이 회사는 전등을
켜고 끄거나 밥솥의 시간을 예약하는 일,
식물 재배기를 작동하는 일 등을 서로 다
른 앱에서 실행해야 할 필요가 사라졌다는
점을 강조했다.

국내 가전 기업들의 전시도 '초연결'에 초
점을 맞췄다. 한중희 삼성전자 부회장은
전시회에 앞서 열린 프레스 콘퍼런스에서
"삼성전자가 수년 전부터 약속한 '연결 경
험'을 완성하려면 새로운 도전이 필요하
다"며 "전 세계 140억 개 기기를 하나로 연
결하는 게 궁극적인 목표"라고 말했다.

삼성전자는 새로운 스마트싱스 허브인 '스
마트싱스 스테이션'도 공개했다. 이 기기는

손바닥만 한 크기의 연결 플랫폼이다. 전
원을 켜면 해당 공간에 있는 커넥티드 기
기를 자동 감지해 연결해준다. 시리얼 넘버
를 확인해 직접 입력해야 하는 불편함이
사라졌다.

CES 수놓은 '뽀뽀'의 기술

3차원^{3D} 안경이 필요 없는 3D 노트북, 건
전지가 필요 없는 리모컨, 선 없는 TV...

CES 2023의 또 다른 키워드는 '뽀뽀'이었
다. 행사 참여 기업들은 기업이 그간 '필수
요소'로 여기던 부분을 과감하게 빼는 기
술을 잇달아 선보였다.

대만의 전자 기기 기업 에이수스는 3D 안
경을 쓰지 않아도 화면 밖으로 사물이 튀
어나온 듯이 보이는 노트북을 공개했다.
안경 없이 3D를 구현하는 유기발광다이
오드^{OLED} 디스플레이 기술(에이수스 스페
이셜 비전)을 적용한 제품이다.

노트북에 내장한 카메라가 사용자 눈의
움직임을 따라다니면서 3D화한 이미지를
제공하는 게 핵심이다. 화면 속 공룡이나
꽃벌이 사용자의 시야에 맞춰 다른 각도
로 보인다는 뜻이다. 실시간으로 화면 속
사물의 각도가 바뀌기 때문에 화면이 바
깁으로 튀어나온 것처럼 느껴진다. 에이수
스 측은 "콘텐츠 제작자나 게이머들이 3D
사진, 비디오, 게임을 볼 때 안경이나 헤드
셋을 쓰지 않고도 3D 작품을 즐길 수 있
다"고 설명했다.

LG전자는 지금까지 나온 OLED TV 모델
중 가장 큰 97인치(대각선 길이 약 245cm)

'LG 시그니처 올레드 M' TV에서 전원을
제외한 모든 선을 없애 버렸다. 이 제품은
TV 본체와 콘솔 기기, 사운드 바 등 다양
한 주변 기기를 연결할 수 있는 '제로 커넥
트' 박스로 구성되었다. 전원 선과 제로 커
넥트 박스만 있으면 다른 선이 필요 없다.
LG전자는 TV 너 대를 나란히 연결한 뒤
공중에 와이어로 매달아 선이 없다는 점
을 강조했다.

이 회사가 내놓은 새로운 그램 노트북은
터치패드를 뺀 디자인으로 눈길을 끌었다.
키패드 아래쪽에 아무것도 보이지 않지만,
사용자가 건드리면 터치패드의 경계선이
드러난다.

소형 기기의 전원에서 건전지를 빼는 기술
도 등장했다. 스웨덴 스타트업 익제거
^{Exeger}는 실내 전등 불빛만으로도 충전이
되는 플라스틱 패널 '파워포일'을 사용해
건전지 없는 리모컨을 만들었다.



삼성전자의
스마트싱스 스테이션
삼성전자는 CES 2023에서
손바닥만 한 크기의
연결 플랫폼인
'스마트싱스 스테이션'을
공개했다.

CES의 다른 이름은 ‘라스베이거스 모터쇼’

CES가 모터쇼를 방불케 하는 자동차 기술의 향연장이 된 것은 최근 몇 년간 계속된 흐름이다. 올해는 완성차 기업과 차량 부품 기업은 물론 구글, 마이크로소프트 같은 빅테크 기업까지 모빌리티를 화두로 내세웠다.

우선 일본의 대표 정보기술^{IT} 기업 소니와 완성차 기업 혼다가 합작한 소니혼다모빌리티의 첫 번째 전기자동차 ‘아필라^{Afeela}’가 공개되었다. 아필라의 목표는 ‘움직이는 엔터테인먼트 플랫폼’이다. 이 차량을 ‘게임카’라고 부르는 이유다. 회사 측은 에픽게임즈의 ‘언리얼 엔진’을 도입해 엔터테인먼트 기능을 강화하고, 자율주행 기능을 위해 퀄컴과 함께 최신 자율주행 플랫폼 등을 갖춘 ‘스냅드래곤 디지털 새시’도 적용할 예정이라고 설명했다.

BMW도 ‘운전의 즐거움’에 초점을 맞춘

콘셉트 중형 세단 ‘BMW i 비전 디^{Dee}’를 공개했다. 헤드업디스플레이^{HUD} 투영 범위를 차량 앞 유리 전체로 확대한 것이 특징이다. BMW는 2025년부터 출시하는 ‘뉴 클래스’에 진화한 HUD를 적용할 계획이다. 이 차량은 전자 잉크 기술을 활용해 차량 색상을 충전연색으로 바꿀 수 있어 관람객들의 시선을 끌기도 했다.

부품사들의 전시도 눈에 띄었다. 세계 1위 자동차부품사 보쉬는 ‘센서’를 미래 먹거리로 제시했다. 보쉬는 이날 행사에서 2026년까지 센서 개발 및 생산을 포함한 반도체 사업에 30억 유로를 투자한다는 계획을 밝히기도 했다.

자동차부품 기업 발레오는 보행자, 자전거 타는 사람, 공사장 인부 등 다양한 도로 이용자의 의도를 계산하고, 움직임을 예측하는 알고리즘 ‘판토마임’을 공개했다. 단순히 보행자가 많다고 차가 멈추는 게 아니라 보행자가 차를 보거나 다리를 차도 쪽으로 움직이면 충돌 위험이 있다고 예측하고 멈추는 시스템이다. 이 기술은 경찰관의 수신호까지 이해하고 따를 수 있다.

국내 기업 중엔 현대모비스가 돋보였다. 이 회사는 CES에서 미래 목적기반차량^{PBV} 콘셉트 모델인 ‘엠비전^{M.Vision} TO’를 내놨다. 각 바퀴가 독립적으로 구동되는 만큼 목적에 따라 차량 크기와 형태를 바꿀 수 있다. 바퀴가 90도까지 꺾이기 때문에 게가 옆으로 걷는 듯한 ‘크랩 주행’이나 제자리에서 360도 회전하는 ‘제로 턴’ 등이 가능하다.



PBV 분야의 새로운 미래 제시 현대모비스가 CES 2023에서 처음 공개한 엠비전 TO와 HI는 신개념 PBV 콘셉트 모델로 전동화 시스템 기반 자율주행 차량이다.

촉각에 냄새까지 ‘진짜’가 된 가상세계

하늘에서 떨어지는 빗방울, 부드럽게 휘어지는 갈대의 촉감, 배를 관통하는 총알의 충격, 화재 현장의 뜨거운 불길, 모닥불에 구운 마시멜로 냄새...

올해 CES 2023에선 시각은 물론 오감을 자극하는 가상현실^{VR}·증강현실^{AR} 장비가 대거 등장했다. 가상세계가 ‘발전한 영상’ 수준에 그친다는 비판을 극복하고, 진짜 같은 허구를 만들기 위해 촉각과 후각까지 총동원한 것이다.

미국 기업 햅트X는 물체의 재질에 따라 달라지는 촉감을 구현한 VR 장갑을 선보였다. 이 장갑을 끼면 매끈하고 딱딱한 자동차와 부드럽고 휘어지는 갈대의 감촉을 생생하게 느낄 수 있다. 손가락은 물론 손등, 손바닥을 완전히 감싸는 135개의 ‘공기 방울’을 통해 세밀하게 촉각을 자극하는 게 이 기술의 핵심이다. 장갑 겉에는 장력이 있는 엑소스켈레톤(외골격 로봇)을 달아 무게와 저항까지 느껴진다.

스페인 기업 오우오^{OWO}는 촉감 슈트에 전기 펄스를 사용했다. 슈트를 체험해본 참가자 모건 영 씨는 “진동이 피부 바깥 느낌에 그친다면 전기는 찌릿한 감각이 피부 속까지 전해진다”며 “총알을 맞았을 때와 칼에 찔렸을 때 느낌이 서로 다른 게 놀랍고 신기하다”고 했다.

한국 기업 테그웨이는 화재 현장 속 불길의 뜨거움, 물에 빠졌을 때 바다의 차가움을 구현하는 슈트와 장갑을 소개했다. 열전소자로 즉시 온도를 높이거나 낮춰 현실



물체의 질감까지 느낄 수 있는 햅트X의 VR 장비
‘현존하는 가장 진짜 같은 VR 장갑’으로 불리는 햅트X는 장갑 내부를 135개의 공기 방울로 채워 물체의 재질에 따라 달라지는 촉감이 구현되며 세밀하게 촉각을 자극한다.

감을 높이는 기술이다.

가상세계 속 감각은 후각까지 확장되고 있다. VR 기기와 블루투스로 연동되어 향을 분출하는 미국 스타트업 OVR테크놀로지 의 웨어러블 장치 ‘아이온^{ION}’이 대표적이다. 향기 카트리지가 장착된 아이온은 캠핑장, 해안가 등 다양한 장소에 맞춰 향을 내뿜었다. VR 헤드셋을 착용한 뒤 컨트롤러를 통해 가상의 마시멜로를 집어 들면 달달한 향이 코끝을 스친다. 장작으로 다가가 마시멜로를 구우면 순식간에 타는 냄새로 바뀐다.

3년 만에 정상 개최된 이번 CES 2023은 초연결과 모빌리티에 집중하며 기술의 새로운 미래를 보여주었다. 전 세계 기업들이 선보인 놀라운 기술들이 앞으로 산업 분야에 어떤 변화를 가져올지 기대해 본다.



세계 최대 테크 박람회 2000년 이전 가전제품 위주의 작은 박람회였던 CES는 2010년 이후 IT 산업의 변화를 적극 받아들이면서 세계 최대 규모의 테크 박람회로 성장했다.

CES는

중소기업과 스타트업을 위한 것인가?

이번 CES 2023에 참여한 국내 기업은 역대 최대인 216개의 CES 혁신상을 수상했다. 혁신상 가운데서 최우수 제품에 주어지는 최고혁신상 또한 23개 중 12개를 수상했다. 하지만 CES가 중소기업, 스타트업에 긍정적인 영향만 작용할지는 생각해봐야 할 문제다.

모빌리티, 메타버스, 웹 3.0 등 이번 CES의 주요 기술들에 대해 다양한 매체에서 앞다투어 많은 발표를 했다. 특히 이번 CES 2023에 500여 개의 대한민국 기업이 참여해 미국에 이어 가장 많은 기업이 참여했다는 뉴스가 여러 번 보도되었다. 그런데 궁금하지 않은가? 과연 CES가 무엇인지 그리고 우리가 언제부터 CES에 주목했는지 말이다. CES에 많은 대한민국의 기업들이 참여한 것이 과연 자랑스러운 일인지도 말이다. 코로나19가 대유행을 하기 전, 2019년에 CES 혁신상을 받은 스타트업은 7개에

불과했다고 한다. 물론 삼성전자와 같은 대기업은 그때에도 30개의 혁신상을 받았다.

일반적으로 스타트업에 혁신은 무엇인가? 스타트업에 필수적인 혁신이 CES의 혁신상과 궤가 맞는지는 잘 모르겠으나, 일단 혁신이 무엇인지는 생각해볼 필요가 있다. 스타트업은 일반적인 대기업과 생태 자체가 다르다. 스타트업이라는 이름 자체에는 경제학자 조셉 슈페터 *Joseph Schumpeter*가 주창한 창조적 파괴 *Creative Destruction*가 내포되어 있고, 이를 위한 방법으로는 모방을 통한 기존 지식의 재결합, 혹은 헤겔의 정반합 등을 고려할 수 있기에 조직적이고, 순차적으로 전략을 구사해 영업과 규모를 확장하는 대기업과는 다른 혁신이 있어야 한다.

참고로 변증법을 구체적으로 표현할 때 사용되는 정반합 *正反合: Thesis, Antithesis, Synthesis*은 결코 정과 반의 융합이 아니다. '정'이 그것과 반대되는 '반'과 갈등을 겪은 이후 '정'과 '반'이 모두 배제되어 '합'으로 초월함을 의미하는 정반합은, 스타트업의 전략 중 하나가 될 수 있다. 헤겔은 스스로 정반합이라는 용어를 사용하지는 않았다. 즉, 스타트업은 창조적 파괴가 본질이고, 혁신이 본질이다. CES 혁신상은 전시회를 주관하는 미국소비자기술협회 *CTA*가 혁신적인 기술과 제품에 대해 시상하는 상이다.

2022년 71개의 스타트업이 혁신상을 받았고, 올해에는 111개로 대폭 상승했다.

최근 3, 4년 사이에 대한민국 기업들이 창조적 파괴에서 도출된 아이디어를 구현해 인류에게 혁신을 가져왔다는 소식을 들은 적이 있는가? 과연 혁신상이라는 것이 진정한 혁신을 검증하고 수여하는 의미 있는 상인가?

세계 최대 테크 박람회로 성장한 CES

CES와 유사한 글로벌 전시회도 꽤 많다. 컴덱스 *COMDEX*, 모바일월드콩그레스 *MWC*, 베를린 국제가전박람회 *IFA*, 국제정보통신 박람회 *CeBIT* 등 다양한 전시회가 있다. 그러나 현재 시점에서는 CES의 위상이 가장 높다는 것을 부인하기 어렵다.

CES는 CTA가 주관한다. 결론부터 얘기하면 2000년대 이전의 CES는 지금의 위상에는 미치지 못하는 가전제품 위주의 전시회였다. CES는 1967년 미국 뉴욕에서 시작되었고, 1995년부터는 현재의 개최지인 라스베이거스로 옮겼다. CES는 'Consumer Electronics Show'의 약자로 원래 전자제품 전시회였다.

1967년으로 돌아가보자. 1960년대 후반의 전자제품이라면 어떤 것이었을까? 주로 가정에서 사용하는 가전제품이 전자제품을 의미하는 것이었다. 시간이 흐르면서 냉장고, TV, MP3, DVD 등으로 대표되던 전자제품은 소프트웨어와 정보기술 *IT*의 비약적인 발달로 과거의 하드웨어가 되어 버렸고, 전자제품은 정보통신기술 *ICT*을 바탕으로 그 영역이 꾸준히 확대되고 있다.



황성필
만성국제특허법률사무소
파트너 변리사
이엠 컨설팅 대표이며 서울시, 연세유업, 파일러, 레페리, SBSCH 자문 변리사로 활동 중이다.

CES는 2010년 이후에 IT 산업의 변화를 적극적으로 받아들이며 단순히 가전제품을 전시하는 것이 아닌, 기술 자체를 주제로 변화시키면서 세계 최대의 테크 전시회로 위상을 변모시키게 된다. 한마디로 CTA의 비즈니스가 성공했다는 말이다.

작은 기업에 부담이 되는 CES 참가

대기업들에는 이러한 종류의 전시회에 참여한다고 해도 그리 큰 부담은 아니다. 회사의 마케팅으로써 좋은 수단이 될 수도 있다. 따라서 스스로 예산을 부담하고 참여해 소정의 목적만 달성하면 회사에 큰 문제가 되지 않는다. 이번엔 현대모비스가 현대자동차 대신 참여했다는 점에서 오히려 주목을 받았다. 대부분의 스타트업에는 CES에 참여할 예산이 거의 없는 것이 현실이다. 자금이 넉넉하지 않은 회사들이 대부분이기 때문에 정부의 지원 없이는 참여가 어렵다. 임직원들이 몇 명 되지도 않는데 국내 전시회가 아닌 해외 전시회에 참여하는 것은 꽤나

큰 행사다.

예를 들어, CES를 준비하기 위해서는 영문으로 만들어진 회사의 소개 자료들을 준비하는 것은 기본이다. 그리고 각종 프레젠테이션과 부스를 꾸미기 위한 장비까지 한국에서 미국으로 공수해야 한다.

스타트업이 단순히 부스를 만들고 참여하는 것을 넘어 새로운 비즈니스를 만들어내면 좋을 것이다. 그러나 현실은 그리 녹록지 않다. 가장 직관적인 예를 들어보자. 영어로 관람객들에게 설명하는 것이 쉽지 않은 참여 기업들도 많다. 현지 교포나 대학생 서포터즈들에게 통역을 부탁하는 기업들도 상당하다. 글로벌 비즈니스를 위해서는 대한민국 영어 교육의 현실까지 끌어내서 생각하게 될 정도로 극복해야 하는 일들이 많다.

당연히 '질'은 '양'보다 중요하다. 질이 먼저냐, 양이 먼저냐의 문제에서 일반적으로는 양이 먼저 필요하다. 적절한 양을 통해 좋은 경험을 만들어내고, 이를 축적하고, 반성해 제대로 된 질을 만들어내는 것이다.

양을 잘 경험해야 질을 얻을 수 있다.

CES 참여 이후가 더욱 중요

이영 중소벤처기업부 장관은 "CES 2023에서 역대 최대 성과를 낼 수 있었던 것은 기업의 혁신적인 노력과 더불어 정부의 지원이 함께한 결과"라고 말했다. 당연히 이 장관도 알고 있을 테지만, 아직까지 단지 참여 기업 수만으로 역대 최대의 성과라고 하기에는 무리다.

실질적인 성과와 실패한 경우에 대한 철저한 데이터 확보가 중요하다. 정부의 지원으로 과거 CES에 참여한 기업들 중 현재 살아남은 기업이 얼마나 되는가? 어떤 업종의 기업들이 실제 CES에 참여해 어떠한 실질적인 딜을 만들어냈는가? 참여 기업들의 성공 및 실패 노하우들이 데이터로 꾸준히 축적되고 통계 자료로 정리되어 향후 참여할 새로운 기업들에 가이드를 제시할 수 있는가? 당연한 얘기지만 많이 참여하면 할수록 혁신상을 비롯한 다양한 어워드를 받을 기회는 많다.



CES 2023에서 활약하는 국내 중소기업과 스타트업 미국 네바다주 라스베이거스 베네시안 엑스포의 유레카 파크로 불리는 홀 G에 K-스타트업들의 전시관이 마련되었다.

다양한 정부기관, 지방자치단체를 포함한 민간기업들이 스타트업의 CES 참여를 각자 지원하기에는 체계성이 떨어진다는 문제점도 꾸준히 지적되고 있다. 유레카관에 가보면 각자 부스를 운영해 관람객 입장에서 혼란스러울 것이다. 다양한 정부기관과 지자체들이 각각 '유레카관'에 부스를 만들어 체계성이 떨어지는 전시회의 느낌을 준다는 지적도 적지 않다.

최대 참여 이후의 관리가 중요하고 이러한 사후관리는 스타트업에 좋은 가이드가 될 것이다. CES에 참여한 스타트업 중 향후 꾸준히 CES에 참여하겠다는 기업이 얼마나 될 것인지 생각해봐야 한다. 스타트업에게 CES는 참가 자체도 중요하지만 그 이후가 더욱 중요하다. 제대로 된 지원을 통한 참가의 경험과 이후 기술 개발을 통해 진정한 글로벌 기업으로 도약하는 더 많은 스타트업이 생겨나길 바란다.

영역을 확장해온 CES

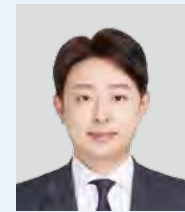




CES 2023에서 만나는

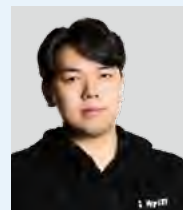
IBK창공

지난 1월 5일부터 8일까지 성대하게 개최된 CES 2023에 올해도 IBK창공 기업들이 대거 참여해 13개의 혁신상 수상이라는 좋은 성과를 거두었다. 다양한 분야에서 빛나는 결과를 받은 이들의 첨단 기술을 살펴보자.



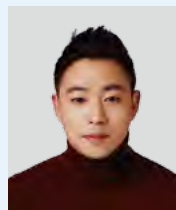
탈모 방지의 혁신을 리드하는
글로벌 헬스케어 브랜드
(주)루토닉스
정대권 대표

시간과 장소에 구애받지 않는 비대면 시대에 탈모 케어 디바이스의 혁신적인 솔루션을 선보이는 루토닉스는 테이프 제제를 피부에 부착해 경피약물 전달체계로 약효 성분을 피부에 침투시키고, 진피층 내 모세혈관으로 흡수시켜 체 내로 보내는 약물 투여 방법을 기반으로 한다. 가장 작고 사용하기 간편한 파체 형태 디바이스가 특징이며, 탈모 케어 외에 속면 패치, 다이어트 패치, 노안 방지 패치 등 약물 흡수가 필요한 다양한 분야에서 확장되어 활용 가능하다. 한국 식품의약품안전처, 미국 식품의약국^{FDA}, 연방통신위원회^{FCC}, 유럽 CE 인증을 완료했다.



작문의 어려움을 해결하고
사고의 확장을 가져오는
AI 작문 도구 개발
(주)퀀테크놀로지스
이세영 대표

퀀트는 인공지능^{AI}과 사람이 함께 작문할 수 있는 도구를 개발했다. 초거대 AI의 자연어 생성 능력을 기반으로 글쓰기 어려움을 해결하고 단순 교정을 넘어 초안 생성을 함께 하며 영감을 제공한다. 사용자 작문 스타일을 빠르게 학습해 개인화된 작문을 생성하는 것이 특징이며, AI가 생성한 글에 대한 사용자 의도 기반 팩트 체크를 탑재해 작문의 속도와 완성도를 상승시킨다. 메타버스, 게임, 웹소설 등 미디어 속 창의적 결과물의 원천인 텍스트를 쉽고 빠르게 생성함으로써 창의적 결과물 생성이 증가할 것이라고 기대한다.



환자 삶의 질을 높이는
교정기기
벨류앤드트러스트(주)
노경석 대표

척추측만증을 위한 기존의 교정기기는 1일 18시간 권장 착용 시간을 준수해야 하며 근골격화로 인한 통증이 발생해 사회생활에 부적합한 경우가 많았다. 벨류앤드트러스트의 스피나믹은 3점 압박 원리를 적용해 보다 효과적으로 환자 만곡 지점에 압박력을 주며 보조기를 몸에 맞추고 환자 만곡 지점에 맞춰 이동해 압력을 조절한다. 또한 사용자 친화적 디자인으로 부작용을 최소화하며 환자 삶의 질을 높여준다. 래핑이나 캐스팅 과정이 필요 없어 대량 생산을 할 수 있으며, 조절 가능한 압박 장치와 섬유 재질로 성장하는 아이들에게도 유연하게 대처할 수 있다.



다양한 디지털 디바이스에
적용되는 시선 추적
소프트웨어
(주)비주얼캠프로
박재승 대표

스마트폰에 손을 대지 않고 눈동자 움직임만으로 스크롤 및 입력이 가능한 스마트폰 시선 추적 서비스를 제공한다. 전면내장된 카메라가 이용자 동공 움직임을 캡처·저장하는 방식으로 별도의 디바이스 없이 애플리케이션 다운로드만으로 사용이 가능하다. 이러한 시선 추적 기술은 스마트폰 제조사, 어린이 교육용 앱, 게임 사용자인터페이스^{UI}, 사용자경험^{UX} 등의 분야에 접목할 수 있으며, 쇼핑 플랫폼의 경우 상품 정보를 빠르고 정확하게 제공해 구매 전환을 유도할 수 있다. 또한 교육용 앱의 경우 화면 응시·집중도 등을 데이터로 분석해 다양한 해결책을 제시할 수 있다.



추락사고자의
생명 보호를 위한
스마트 에어백
세이프웨어(주)
신환철 대표

세이프웨어의 스마트 에어백은 사용자의 신체 사이즈와 움직임에 대응할 수 있는 인체공학적 챔버 설계와 내구성을 극대화시킨 소재, 이중구조를 통해 다양한 사용자 환경에 적용할 수 있도록 개발되었다. 착용형 에어백 성능 평가 시험성적서, 에어백 팽창 속도, 충격 흡수 성능 시험 등 인체형 에어백 관련 공인 인증기관 시험을 모두 완료했다. 유아부터 노인까지 모두 보호할 수 있는 착용형 에어백 제품의 대표 기업으로 성장하고자 하며 이를 통해 세이프웨어 제품의 규격이 글로벌 안전규격으로 자리매김하는 것을 목표로 한다.



가정용 구강 진단 장비와 유아용 구강 관리· 교육 서비스

(주)스마투스코리아
손호정 대표

비전문가도 직관적으로 구강 상태 측정이 가능한 장비로 가정용 체온계처럼 구강 내 이상 여부를 간편하게 확인할 수 있다. 구강 관리 및 교육 서비스도 진행하고 있는데 현재 5개 유치원에서 구강 상태 모니터링을 진행하며 구강 관리 서비스를 시범 운영 중이다. 치과 방문 없이 구강 관리가 가능하고 데이터 확보를 통해 보험사 및 치과와 협업할 수 있으며, 칫솔, 치약 등 부가 상품 판매는 물론 광고 매출을 기대할 수 있다. 독일의 유사 제품 대비 96% 저렴하며 1회용 센서의 정기 구독 서비스를 통해 지속적인 매출 발생이 가능하다.



눈이 건강해지는 운동기

(주)에덴룩스
박성웅 대표

오투스플러스 AI 눈 운동기는 눈 건강에 도움을 주는 운동 기기다. 초점 거리를 바꿔주는 특수 렌즈들이 반복적으로 돌아가며 수정체 근육을 운동시켜 수정체 근육이 튼튼해진다. 우리 눈은 6개의 외안근과 2개의 내안근으로 구성, 그중에서도 가장 중요한 부분은 수정체를 잡아주는 근육인 모양체근이다. 오투스는 모양체근의 반복적인 수축이완 운동을 통해 모양체근을 자극시켜 망막에 초점이 정확하게 맺히도록 도움을 준다. 개방형 렌즈 제품으로 가상현실^{VR} 제품에 비해 답답함이 적으며 재활 치료와 같은 개념으로 부작용이 없다.



NFC 태그를 이용해 스마트폰 정보를 단말기로 전달하는 가상 리더기

(주)올링크
김경동 대표

근거리무선통신^{NFC} 태그를 이용해 정보를 전달하는 솔루션 '넥스트탭'을 개발했다. 모바일 서비스를 제공하기 위해서는 시스템 또는 단말기로 정보를 전달해야 하기에 현재는 각종 리더기를 이용한다. 특히 결제 시 여러 리더기가 필요해 사용자가 혼란스러운 경우가 많다. 올링크는 기존 단말기 또는 시스템과 연동 개발 없이 정보를 전달하며 기존 NFC 리더기 대비 비용이 저렴하고 정보 전달에 있어서 별도의 규격이 없다. 정보를 직접 전달하는 형태가 아니므로 정보 유출의 가능성이 낮으며 NFC를 이용하지만 아이폰에서도 문제없이 서비스를 제공한다.



혁신 기술 적용한 통합 관제 모니터링

(주)와파
김민규·김경식 대표

와파는 시각화된 선반에 물류 데이터베이스를 동기화해 시인성 높은 관제 모니터링 플랫폼을 제공한다. 물류의 정확한 적재량, 빠른 위치 파악은 작업 시간을 단축하고 에러율을 줄일 수 있어 복잡한 산업 환경에서도 유연한 작업을 실현할 수 있다. 안전 관리 플랫폼은 고위험 시설물 및 중장비 설치구역 등 잦은 사고 위험이 존재하는 구역에 지오펜스를 설정하고 접근 감지 알림을 울림으로써 작업자의 안전을 확보할 수 있다. 또한 제한속도 미준수 과속 차량을 감지해 충돌 사고를 예방하는 등 안전한 작업 환경을 조성한다.



자율주행 차량의 레이더 솔루션

(주)에이유
김백현 대표

국내외 자동차 내 어린이 사고가 지속해서 일어나는 문제점으로 인해 자동차 내 사람 감지 관련 장비 설치에 대한 의무화 및 제도화가 이뤄지는 것을 계기로 레이더 센서 사업을 시작했다. 레이더 센서는 전파를 이용해 사람이 차량 안에 있는지 없는지를 감지하는 센서다. 기존 센서는 초음파 센서로 여러 문제가 있었지만 에이유는 초음파 센서를 레이더 센서로 대체해 감지 정확도를 대폭 향상시켰다. 레이더 센서는 높은 투과성으로 장애물을 투과해 탐지가 가능하고 호흡 및 생체 신호 측정이 가능하다. 자동차 분야에서 스마트 헬스케어 시장까지 영역을 넓히려는 시도를 하고 있다.



AI 기반 피부 질환 진단 보조 시스템

(주)에프앤디파트너스
장현재 대표

메디스코프는 피부 영상 보관, 관리 및 분석이 가능한 AI 기반 헬스케어 시스템 기술로, AI 기반 빅데이터를 활용해 피부암 등 피부 관련 질병 진단을 보조하는 의료기기다. AI 모듈을 적용해 실시간으로 피부암과 피부 질환 진단 보조가 가능하며, 기존 방사선 영상에만 적용된 의료용 디지털 영상 및 통신 표준을 피부 영상에도 적용한다. 의료 영상 저장·전송 시스템과 연동이 가능해 피부 영상 축적 관리에 편리함을 높였다. 고해상도 카메라와 파장대별 침투율이 다른 고속의 가변 파장을 이용한 조명을 사용해 선명하고 다양한 피부 질환 영상을 확보할 수 있다.



데이터 기반 언택트 생활 건강관리 플랫폼 '피트러스'

(주)원소프트다임
이대호 대표

클라우드 연동 휴대용 체성분 분석기인 원스마트다이어트, 피트러스 플러스, 생체 데이터 기반 맞춤형 생활 건강관리 서비스 피트러스T, 헬스케어 디바이스 기반 온라인 커뮤니티 트레이닝 서비스 '손바이 챌린지' 등을 개발했다. 강력한 휴대성과 다중생체정보 측정, 맞춤형 체형 분석 및 AI 기반 건강관리 콘텐츠를 제공하며, 그룹 단위의 빅데이터 분석을 기반으로 맞춤형 통계 및 피드백을 제공하고, 관리자의 실시간 모니터링도 가능하다. 전용 디바이스와 솔루션을 제공하는 국내 유일의 온라인 맞춤형 커뮤니티 트레이닝으로 성장하고 있다.



차세대 신기술 AR 글라스 제조와 AR 솔루션 서비스

(주)피앤씨솔루션
최치원 대표

피앤씨솔루션은 증강현실^{AR} 글라스 올인원 기술을 자랑하는데, 하드웨어, 광학기구, 소프트웨어, AI, 플랫폼 나아가 콘텐츠까지 자체 기술과 솔루션을 가지고 있다. 이들이 개발한 'MR 글래스'는 'MS 홀로렌즈'와 유사한 성능을 제공하면서도 국방, 의료, 산업 현장에 최적화되어 있다. 일반적인 글라스는 편광 처리가 되어 있어 AR에서는 시야를 뚜렷하게 볼 수 있지만 실제 현장 상황을 볼 때는 어려움이 있다. 그러한 요구를 충족하고자 투명하게 시인성을 확보해 공장이나 전투 상황에서도 전방을 확실하게 볼 수 있고 정보를 더 뚜렷하게 받을 수 있는 장점을 가지고 있다. 

전 산업군에 IT 적용 가속화

가장 주목받는 분야는 역시 모빌리티

세계 최대 IT·가전 전시회인 CES에 2000년부터 참가해 온 드림엔퓨처랩스의 이용덕 대표는 매년 CES에서 보이는 기술의 흐름을 누구보다 잘 읽는 정보기술 분야 30년 경력자다. 2000년부터 레저리티, 브로드컴, 엔비디아의 한국 총괄을 역임했던 그는 이번 CES에서 산업 전반에 IT 기술이 촘촘하게 적용되고 있다는 점을 주목해야 한다고 힘주어 말한다. 또한 그는 전기자동차와 자율주행 기술 도입 이후 완전히 새롭게 판을 짜고 있는 모빌리티 분야의 최신 트렌드도 생생하게 전했다.



이번 CES 2023은 팬데믹이 한창이었던 지난해에 비해 더 많은 기업들과 관객들이 참여해 훨씬 더 풍성한 행사였을 것 같다는 생각이 든다. 팬데믹 이후 참여한 CES 2023에 관한 총평은 어떠한가?

1월 5일부터 8일까지 개최된 이번 CES 2023은 특히 의미하는 바가 크다. 2020년 1월, CES 50년 역사에 남을 역대급 규모의 행사가 끝나자마자 코로나19가 터졌다. 2021년은 100% 비대면 온라인으로 진행했고, 2022년은 온라인과 오프라인 각각 50%인 하이브리드로 개최되었는데, 올해는 100% 오프라인으로 진행되었다. 11만 명 이상이 참석했고, 참가 기업이 3,100개가 넘었을 정도로 흥행에 성공했다. 17만 명이 참석한 2020년 CES와 비교해보면 3분의 2 정도 회복되었다고 볼 수 있다.

올해 CES에서는 팬데믹 기간에 오히려 기술 발전이 가속화되었고, 기술 적용이 더 많은 부분으로 확산된 것을 직접 확인할 수 있었다. 지금까지 기술을 도입하지 않았던 산업 분야에서도 새로운 기술을 도입해 변화를 꾀하는 시도가 광범위하게 이루어졌다. 기술과의 융합, 접목으로 기업이 변화를 만들어 가고 변신하려는 의도를 뚜렷하게 확인할 수 있었다.



올해도 CES 2023에는 초연결부터 디지털 헬스케어까지 새로운 기술들을 선보인 것으로 알고 있다. 이러한 기술들이 적용된 새로운 산업 분야 중 어떤 부분이 가장 인상적이었나?

나는 미래의 기술에 주로 관심을 가지고 있다. 그중에서 가장 흥미로웠던 게 바로 '숟가락 테크놀로지'였다. 음식을 먹을 때 스푼이 혀에 닿는 순간 전기자극을 주어서 단맛과 짠맛을 더 잘 느끼게 하고 음식의 풍미를 강하게 해주는 제품이다. 저염도·저당도 음식의 맛을 스푼으로 극대화할 수 있는 이런 기술은 다이어트에 활용할 수도 있고, 식이요법이 필요한 당뇨 환자들에게도 요긴하게 쓰일 수 있다.

기술에는 큰 기술도 있고, 작은 기술도 있다. 비즈니스를 하는 사람이 기술을 도입할 때 가장 중요한 것은 내 아이디어에 딱 맞는 기술을 채택하는 일이다. 전기자극 자체는 작은 기술일 수 있지만, 굉장히 필요한 부분에 절묘하게 기술을 접목한 것을 보고 놀라움을 금치 못했다. 이처럼 이번 CES에서는 특히 아이디어를 구현하는 데 꼭 필요한 기술을 찾아서 제품에 융합하는 사례를 많이 발견할 수 있었다. 우리의 일상생활, 산업, 하이 테크놀로지 모든 부분에 기술이 구석구석 녹아 들어간 모양새다.



전기차극과 음식의 만남 같은 기술과 산업의 흥미로운 결합이 매우 인상적이다. 이런 기술의 확산이 앞으로 다양한 산업 분야의 발전에 어떤 영향을 미칠 것이라고 생각하나?

예전에 인공지능^{AI} 기술은 선택이었을지 모르지만 이제는 필수다. AI 소프트웨어 알고리즘은 제품과 융합되면서 엄청나게 큰 힘을 발휘하게 될 것이다. 아주 작은 분야까지 AI 기술이 도입되어 있고, 이제 AI 기술을 도입하지 않으면 산업에서 살아남기 힘들 수 있다. 봉어빵 장사를 하는데 AI가 필요 없을지 모르겠지만, 봉어빵 만드는 기계에는 적용될 수 있다. 가장 맛있는 상태의 온도와 밀가루 양, 팔의 양을 조절하기 위해 AI 기술이 필요하다. 또한 AI 기술이 도입되면 제품 생산의 노하우를 데이터베이스화할 수 있다는 것도 중요한 장점이다.



이번 CES 2023은 '인류를 위한 혁신'을 화두로 던지며 '초연결', '친환경', '지속가능성' 등에 주목했다는 평가가 나온다. 이번 CES가 시사하는 바나 핵심은 무엇이라고 생각하는지, 특히 어떤 점에 주목했는지 궁금하다.



전기차 회사로 거듭난 소니 라스베이거스 컨벤션 센터 중앙홀 소니 전시관에서 관람객들이 소니 혼다 모빌리티의 새 전기차 아펠라^{Aeella}를 시승·관람하고 있다.

이번 2023년 CES에서는 모빌리티가 가장 많은 주목을 받았다. 300개 이상의 모빌리티 기업이 참가했고, 이는 현재 세계에서 열리는 가장 큰 모터쇼에 참가하는 기업의 숫자보다 많다. 자율주행자동차가 나오기 시작하면서 자동차는 더 이상 모터를 기반으로 하는 엔진 메커니즘이 아니라 소프트웨어 플랫폼 중심으로 새롭게 변모했다. 이제 전 세계에서 가장 큰 오토쇼^{Auto Show}는 CES이며, 일반 자동차뿐만 아니라 모든 움직이는 운송 수단에 전기자동차, 자율주행 기술이 도입되었다. 특히 소니의 변화에 주목해야 한다. 소니는 2000년 전 세계 기업 순위 30위에 오른 세계 최고의 가전제품 회사였다. 22년 만인 올해 소니의 CES 전시 부스에 전자제품은 단 1개도 없었다. 전시장에 들어가면 오른쪽에 전기차 하나가 있고, 왼쪽에는 플레이스테이션의 게임 콘텐츠가 전시되어 있다. 소니는 혼다와 컨소시엄을 맺어서 전기차 기업으로 변신을 꾀하고 있다. 소니는 더 이상 가전 회사가 아니라 전기차 회사다. 소니가 지향하는 전기차는 누구보다 속도가 빠른 전기차 아니다. 소니의 모든 기술 노하우를 집약해서 전혀 새로운 차내 경험^{In Vehicle Experience}을 제공하는 엔터테인먼트 차를 만드는 걸 목표로 한다.



CES 2023에 참가한 드림엔퓨처랩스 이용덕 대표
이용덕 대표는 지난 2000년부터 CES에 참가해 온 IT 분야의 최고 경력자로 이번 CES에서 산업 전반에 IT 기술이 적용되고 있다는 점을 주목해야 한다고 강조했다.



이번 CES 2023에서 국내 기업들은 어떤 퍼포먼스를 보여줬나?

올해 CES에서 대한민국 기업들의 성적표는 굉장히 훌륭하다. 이번에 혁신상을 받으려고 출품한 제품이 50년 CES 역사상 최고로 2,100개가 넘었다. 이 중 612개 제품이 선정되었는데, 약 35%인 216개 제품이 한국 기업 제품이었다. 혁신상을 받은 한국 기업 중 100개 이상의 업체가 스타트업으로, 이는 놀라운 성과라 할 수 있다.



<중소기업 CEO 리포트>의 주 독자층은 중소·중견기업 최고경영자^{CEO}다. 국내 중소기업 CEO들이 눈여겨봐야 할 기술이나 포인트가 있다면 어떤 것들이 있나?

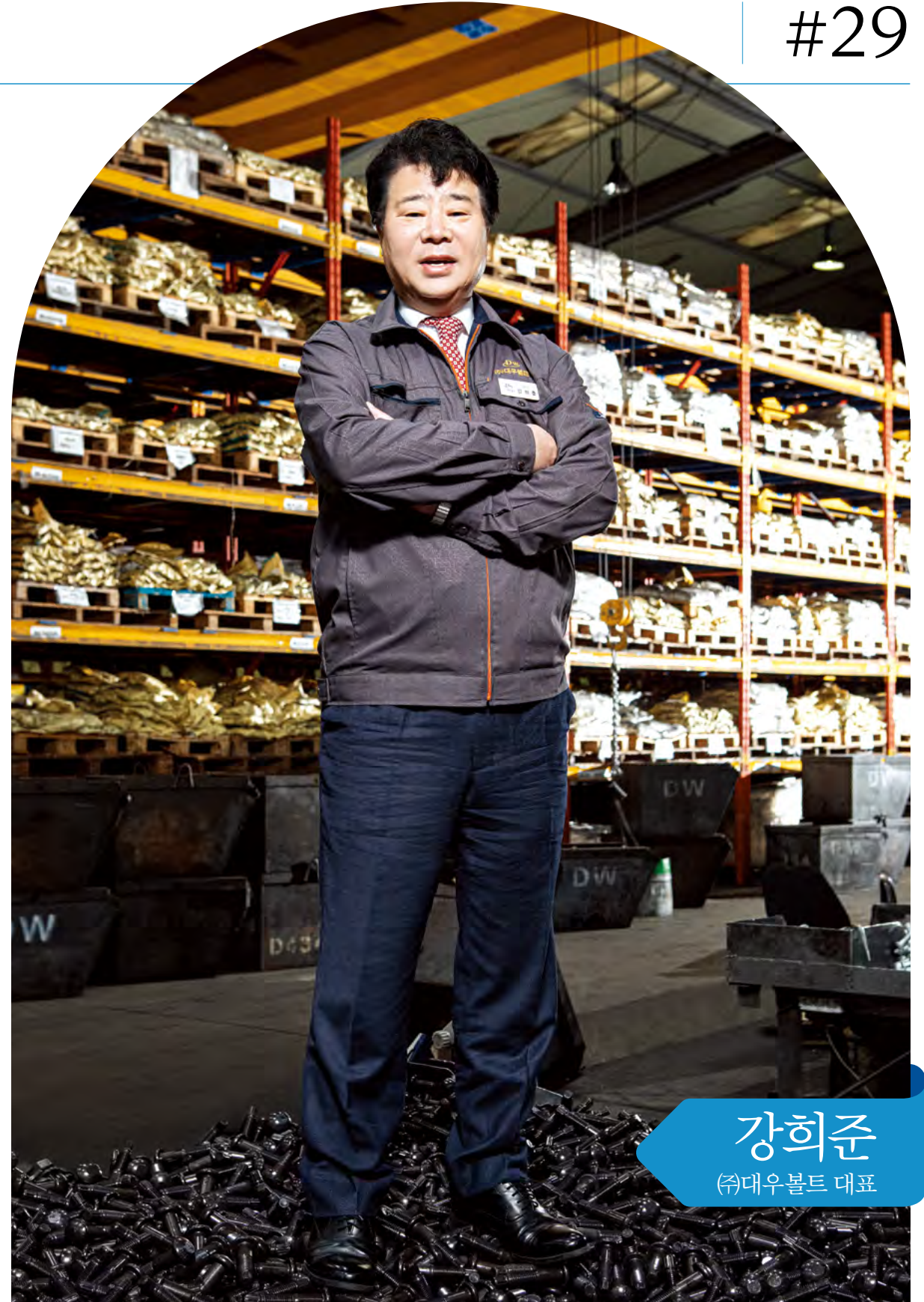
우리나라의 수많은 중소기업 대표들을 만나고 강연을 하는데, GPT 3 같은 AI 기술, 큰 기술을 자꾸 이야기해도 큰 의미가 없고 오히려 심란해지기만 한다. CES 전시장에서 슬립 테크, 푸드 테크처럼 우리 삶에 가장 밀접하고 필요한 부분에 기술이 도입되는 과정을 직관적으로 경험함으로써 자기 분야에 기술을 적용할 수 있는 자신감과 아이디어를 얻을 수 있다. 기술은 큰 기술이 있고 작은 기술이 있는데, 그게 중요한 문제는 아니다. 내가 가지고 있는 아이디어에 딱 맞는 기술을 찾는 것이 핵심이다. 중소기업을 이끄는 CEO라면 꼭 시간을 내서 내년 CES 2024에 가보시라고 권한다. 주요 대기업의 전시장이 마련된 라스베이거스 컨벤션 센터^{LVCC}보다는 스타트업들이 기술을 발표하는 장소인 베네치안 엑스포에 가보는 것이 좋다. 올해 CES에는 이곳에 1,000개 이상의 스타트업이 제품을 전시했는데, 세상의 모든 아이디어와 기술이 다 나와 있다고 해도 과언이 아니었다. 이곳에 하루, 이틀 머물면 스타트업들이 현재 어떻게 내일을 준비하고 있는지 큰 영감을 얻을 수 있다. ^{by}

(주)대우볼트 ‘품질이 곧 생명’ 고품질로 글로벌 시장 정조준

끊임없는 시설투자와 특수볼트 개발로 국내 산업용 파스너 분야의 선두주자로 자리매김해 온 대우볼트의 강희준 대표는 일평생 자신의 업을 천직이라 여기며 산업용 볼트 분야에서 40여 년간 외길을 걸었다. ‘무관심은 적이다’라는 사훈을 바탕으로 품질경영을 강조하는 그는 ‘세계 속의 한국’을 목표로 글로벌 톱 파스너 전문 기업으로서의 도약을 꿈꾸고 있다.

●● 묵직하고 당당해 보이는 풍채와 달리 강희준 대우볼트 대표는 말수가 적었다. 평소 말수가 적은 편이 아니라는데 인터뷰 자리가 어색한지 말을 아끼는 모습이었다. 대화를 이어가다 보니 그 자체가 실적과 성과를 자랑하거나 드러내기를 좋아하는 성향과는 거리가 멀어 보였다. 그런 그가 가장 힘줘 말한 부분은 업종 선택에 관한 언급이었다. “볼트 만드는 일을 40년 가까이 해 왔지만 업종 선택을 단 한 번도 후회해본 적이 없다”고 단호하게 말하는 그의 태도에서 파스너 분야에 일평생을 바친 데 대한 자부심과 자긍심이 엿보였다. 실제로 대우볼트를 설립한 1987년부터 산업용 볼트만을 생산·공급하는 데 주력하며 회사를 국내 최고 수준의 파스

너 기업 반열에 올려놓았다. 대우볼트가 국내 파스너 전문 기업 가운데 세 손가락에 들 만큼 확고한 입지를 구축할 수 있었던 것은 품질과 납기·가격 면에서 강점을 보유하고 있기 때문이다. 원가 절감을 목표로 하면서도 품질과 완성도, 납기 관리에 결벽에 가까운 신중함을 기해 온 대우볼트의 조직 문화는 지금까지 이어 온 사업의 근간이 되었다. 본사 입구에 크게 걸어 놓은 사훈은 강 대표의 경영 철학과 맥을 같이한다. “대충 넘어가는 순간 불량으로 이어지기 쉽습니다. ‘무관심이 적’이라는 건 한순간의 방심도 있어서는 안 된다는 의미입니다. 대우볼트가 그동안 거래처로부터 신뢰를 공고히 할 수 있었던 요인이기도 하고요.”



강희준
(주)대우볼트 대표



무관심은 사업의 적 강희준 대표는 한순간도 방심하면 안 된다는 각오로 불량률 최소화하는데 노력했고 거래처로부터 신뢰를 공고히 할 수 있었다.

긴 안목으로 질주한 볼트 산업 강자의 독심

1987년 대우볼트기업사로 출발한 대우볼트는 1997년 법인으로 전환하며 현재에 이르고 있다. 충남 당진시 신평농공단지에 3만2,000여㎡의 공장 부지를 갖추고 토목, 건축, 교량, 플랜트, 사회간접자본^{SOC} 건설 분야와 태양광 발전설비 등 산업 전반에 필수불가결한 산업용 금속 파스너인 볼트, 너트를 생산·공급하며 국내 파스너 산업을 선도하고 있다. 국내 주력 품목은

건축용 H/T 및 T/S 볼트류이며, 해외 시장에는 스테드 볼트류를 주로 공급하고 있다.

강 대표가 대우볼트를 설립했던 시기는 불과 20대 초반의 젊은 나이였다. 볼트 및 너트 도매상으로 일하던 그는 제조업으로 전환해 사업을 키워볼 요량으로 볼트 제조 기업을 인수했다. 서울 구로동에서 사업을 시작한 그는 시설 확장을 거듭하며 김포와 인천으로 근거지를 옮겼다. 1997년 외환위기 때에는 부도를 맞고도 당진공장 부지를 매입하며 되살아나는 저력을 보였다. 무너질 뻔한 위기를 극복하고 그가 다시 일어설 수 있었던 것은 그동안 철저히 지켜온 신용 덕분이었다. 기존 공장을 매각하고 은행으로부터 시설투자를 지원받아 그의 고향이기도 한 현 당진 부지에 자리를 잡을 수 있었다.

그동안 파스너 분야에 많은 기업들이 생겨나고 또 사라져 갔지만 강 대표는 볼트 제조 사업을 고집스럽게 밀고 나갔다. 앞으로 SOC 투자가 활성화되고 산업 전 분야에 걸쳐 볼트 수요가 지속적으로 확대될 것이란 굳건한 믿음이 있었기 때문이다. 시장을 멀리 내다볼 줄 아는 강 대표의 안목도 한몫했다. 사업 초기부터 이어진 공격적인 시설투자와 기술 개발로 전차선용 볼트 97%, 가드레일용 볼트 75%, 철탑용 볼트 70%에 이를 만큼 시장 점유율을 선두권에 올려놓았다. 국내 수주 물량의 한계를 예측해 고장력 볼트 등 제품 개발과 생산 체계의 체질 개선 노력을 지속했던 덕

분이다.

사업 초기만 해도 SOC에 대한 투자가 그리 활성화되지 않았지만 1990년대 이후 SOC 투자 확대에 따른 건설투자 활성화로 산업용 볼트 수요가 크게 증대되었다. 특히 SOC 산업의 제품 경쟁력을 확보하기 위해 가드레일용 볼트류, 철탑용 볼트류, 전차선용 볼트류 등에 대한 기술 개발과 품질 향상에 만전을 기했다.

대우볼트의 기술력을 입증했던 대표적인 사례로는 폴림방지너트와 특수와셔 개발을 꼽을 만하다. 2011년 정부의 고속철도 전차선로 자재 국산화 사업 과정에서 볼트·너트류 개발 기업으로 선정되어 그동안 수입에 의존하던 폴림방지너트와 특수와셔 개발에 성공함으로써 안정적인 부품 공급에 기여하고 있다. 또한 고품질이 요구되는 발전소용 볼트를 두산중공업 등 국내외 주요 기업에 납품함으로써 볼트 제품의 정밀도와 품질 면에서 기술력을 인정받고 있다. 뿐만 아니라 국책사업을 통해 태양광 발전설비용 볼트를 제작, 한국태양광발전연구소 등 20여 개의 기관 및 기업에 태양광 발전설비에 필요한 모든 볼트를 납품하며 정부 정책에 부응하고 있다.

해외 시장 겨냥한 과감한 시설투자

최근 개발된 원웨이 볼트는 대우볼트 기술력의 집약체라고 할 수 있다. 포스코와 기술 합작으로 개발한 원웨이 볼트는 내지진 강관과 부재를 접합할 때 용접 없이 손쉽게 작업이 가능한 고강도·고장력 특수볼

트 제품이다. 내지진 강관의 특성상 사람이나 장비가 들어가기 어려운 폐단면 구조를 띠고 있어 기존에는 용접 접합을 해야 했다. 하지만 원웨이 볼트는 전용 공구인 웨어렌치를 사용해 너트를 회전시키기만 하면 부재와의 마찰력에 의해 볼트가 자동으로 형성되어 체결된다는 점에서 차별화된다. 대우볼트는 원웨이 볼트 개발로 지난해 발명특허를 취득하고 디자인 등록도 완료해 올해 상반기 시판을 목표로 하고 있다.

대충 넘어가는 순간 불량으로 이어지기 쉽습니다. '무관심이 적'이라는 건 한순간의 방심도 있어서는 안 된다는 의미입니다. 대우볼트가 그동안 거래처로부터 신뢰를 공고히 할 수 있었던 요인이기도 하고요.

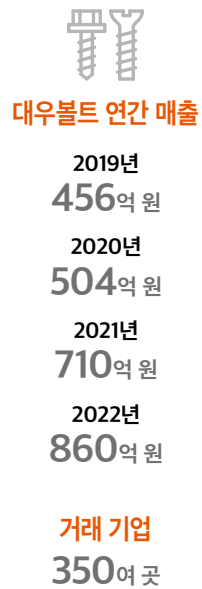


국내 최고 수준의 파스너 기업 대우볼트는 전 산업에 걸쳐 다양한 산업용 볼트 수요를 충족시키며 업계 선두권을 달리고 있다.

과감한 시설투자 노력도 현재 진행형이다. 제품의 품질 개선과 생산성 향상을 위해 2017년 신선기 설비를 도입한 데 이어 2019년 열처리 설비를 증설하고 볼트 자동조립기 3대를 추가 설치했다. 2020년 9월에는 코로나19로 국내외 경기가 악화된 상황에서도 세계 최대 규모의 초대형 볼트 포머기를 설치해 대량 생산 체제를 구축했다. 해당 설비는 열간단조 방식에 비해 생산성이 높고 내구성이 좋은 냉간단조 방식으로 볼트를 제조할 수 있다는 이점을 지녔다. 이는 즉각적인 매출 신장과 더불어 생산성 향상 및 부가가치 증대라는 성과로 이어졌다. 연간 매출은 2019년 456억 원에서 2020년 504억 원, 2021년 710억 원으로 크게 늘었으며, 현재 거래하는 기업만 350여 곳에 달한다.

국내 시장을 넘어 해외 수출을 확대하기 위해 세종시 세종벤처밸리산업단지에 제2공장을 설립할 계획도 갖고 있다. 지난해 3만4,000여㎡ 규모의 부지를 매입한 상태로 올해 설계와 각종 인허가 절차를 거쳐 내년 공사에 착수하면 하반기부터 생산라인을 가동할 수 있을 것으로 내다보고 있다. 세종에서 새로운 시대를 열어가길 준비하는 것은 강 대표의 시선이 국내보다 해외 시장을 향하고 있다는 방증이기도 하다.

“아무래도 내수 위주의 시장만으로는 한계가 있습니다. 현재 동남아시아, 유럽, 미주 지역에 지사를 두고 각 지역 특성에 맞는 판매 및 마케팅 전략을 세워 대응하고



있는데, 올해는 매출 950억 원을 목표로 해외 시장 판로를 확대하는 데 보다 집중할 계획입니다.”

외형적인 성장뿐만 아니라 기업의 사회적 책임에 대한 남다른 인식도 돋보인다. 강 대표는 지역주민 우선 채용, 중장년층 일자리 마련, 경력단절여성 채용, 각종 지역 행사 후원, 지역 농수산물 및 특산품 우선 매입 등을 통해 지역과 상생 발전할 수 있는 방안을 적극 추진해 왔다. 또한 부지 내에 직원들이 축구를 즐길 수 있도록 국제 규격의 천연 잔디 구장을 설치하고, 다양한 종류의 나무를 식재하는 등 임직원의 휴식 여건과 근무 환경 개선에도 힘을 쏟고 있다. 이러한 노력에 힘입어 지난해 ‘2022 제9회 대한민국 지식경영대상’ 시상식에서 ESG경영 부문 대상을 받았다. 전형적인 자수성가형 기업가로서 기업 활동을 통해 얻은 수익을 지역사회와 나누고 싶다는 것이 강 대표의 바람이자 신념이기도 하다.

“회사가 성장하는 만큼 사회적·윤리적 가치를 반영해 나가는 것이 기업인의 자세가 아닐까 싶습니다. 앞으로도 지역사회에 보탬이 될 수 있는 방안을 찾아 함께 발전할 수 있도록 꾸준히 노력할 생각입니다.”



차별화된 볼트의 개발 대우볼트가 최근 개발한 고강도·고장력 특수볼트인 원웨이 볼트는 발명특허 등록을 완료하고 올해 시판을 앞두고 있다.

History

- 1987. 03**
대우볼트기업사 설립
- 1997. 09**
(주)대우볼트 법인 전환
- 2004. 01**
당진공장 신축 이전
- 2005. 12**
열처리 연속로 시설 확충 (연간 3,000톤)
- 2007. 01**
볼트 포머 시설 확충 (연간 1만8,000톤)
- 2013. 04**
마찰접합용 고정력 볼트 육각너트 표시허가 인증 취득
- 2014. 11**
기술연구소 설립
- 2018. 12**
말레이시아 지사 설립
- 2019. 10**
유럽(독일) 지사 설립
- 2020. 09**
대형 볼트 포머 설치 (연간 9만 톤)
- 2021. 06**
원웨이 파스너 발명특허 취득
- 2021. 01**
대한민국 지식경영대상 (ESG경영 부문) 수상
- 2021. 12**
세종벤처밸리산업단지 제2공장 부지 계약



 STRENGTH
대우볼트의 4가지 핵심 경쟁력



끊임없는 품질 향상 노력

‘품질은 곧 생명’이라는 일념으로 철저한 공정 관리, 제품 검수에 많은 인력과 비용을 할애하고 있으며, 고객의 요구에 부응하기 위해 신기술과 제품 개발에 아낌없이 투자하고 있다.



과감한 시설투자

사업 초기부터 생산성 향상을 위해 공장 건물 신·증축, 설비 증설 및 최신화 등에 과감한 투자를 이어가고 있다. 생산설비 확충과 공정 자동화로 원가절감 효과를 보고 있다.



철저한 납기 준수

고객의 단납기 요구에도 신속 대응이 가능할 만큼 수주부터 출고까지 내부 업무를 간소화·일관화함으로써 고객 납기 준수율을 100% 가까이 유지하고 있다.



유연한 공급가 결정

대우볼트의 강점은 고객이 요청하는 가격에 적극적으로 수용하는 자세다. 내부적으로 고객의 상황과 처지를 고려해 유연하게 대응할 줄 아는 융통성을 강조하는 편이다.



창업
1987년



본사
충남 당진시
신평농공단지



주력 제품
산업용
볼트 및 너트 세트



수출국
동남아, 유럽,
미국 등



인원
109명



2023년 매출 목표
950억 원

중소기업 온라인 판로 개척과 도입 기관 직원 복지를 접붙이다

우수한 제품을 개발·생산했음에도 온라인 판로 개척에 어려움을 겪고 있는 중소기업과 우수한 제품을 한데 모아 놓은 맞춤형 복지 쇼핑물을 원하는 도입 기관을 이어줌으로써 모두를 만족시키는 상생형 온라인 쇼핑 플랫폼이 있다. 중소기업유통센터에서 마련한 '동반성장몰'이 그 주인공이다.

중소기업의 동반 성장을 돕는 '동반성장몰'

동반성장몰은 우수 중소기업 제품만으로 구성된 온라인 쇼핑몰로, 대기업, 공공기관, 중소기업 등 동반성장몰을 도입한 기관의 임직원은 복지 일환으로 좋은 제품을 구매할 수 있고 중소기업은 도입 기관 임직원을 통해 안정적인 온라인 판로를 개척할 수 있는 상생형 플랫폼이다.

2018년 2월 현대자동차 임직원 전용 동반성장몰 구축을 시작으로 2019년 자체 시스템을 마련했다. 2023년 1월 현재 동반성장몰을 도입한 고객사는 210여 곳에 이르며, 1,400여 개 동반성장몰 입점 중소기업이 가전, 식품, 뷰티, 생활, 주방, 공공구매 상품 등 10여 개 카테고리에 걸쳐 8만8,800여 종의 우수 제품을 판매하고 있다.

기존 복지몰과 차별화되는 동반성장몰의 경쟁력은 바로 '합리적 경쟁 환경'이다. 대기업 제품 비율이 높은 기존 복지몰과 달리, 동반성장몰은 100% 중소기업 제품만으로 구성되어 있기 때문이다. 더불어 대기업의 콜센터 역할을 하는 동반성장몰 전용 헬프데스크(☎ 1522-6009)를 운영함으로써 중소기업의 고객 응대에 투입되는 비용 부담을 줄이는 한편, 결제 대금을 현금으로 지급함으로써 중소기업의 현금 유동성 활성화를 돕고 있다는 것도 동반성장몰의 장점이다.

동반성장몰 입점은 중소기업유통센터에서 운영하는 판로 정보 플랫폼 '판관대로(fanfandaero.kr)'를 통해 신청할 수 있으며, 월 2회 개최되는 선정위원회에서 종합평가 70점 이상(절대평가)을 받으면 전자계약 후 입점 및 상품 등록이 가능하다. 일반적으로 신청 후 입점 기업으로 선정되기까지 약 3주가 소요된다.



동반성장몰 입점 문의



홈페이지
support.dongbanmall.com



이메일
bkseok@sfdc.or.kr



전화
02-6678-9821~28

01

동반성장몰에서 진행하는 프로모션에 주목하라

동반성장몰에서는 명절, 창립기념일 등 도입 기관의 연간 행사에 맞춰 카테고리별·시즌별 특가 기획전 등의 프로모션을 수시로 진행해 상품 구매를 적극 유도하고 있다. 이때 동반성장몰 담당자는 입점 중소기업에 특가 판매를 제안하는데, 이 기회를 활용해 보다 합리적인 가격에 제품을 내놓으면 매출액과 시장 점유율을 효과적으로 높일 수 있다.



중소기업유통센터가 알려주는
동반성장몰 성공 노하우



온라인 사업 확장으로 매출 상승한 서울경기한우협동조합

2016년까지 주로 오프라인 유통망을 통해 제품을 판매하던 서울경기한우협동조합은 온라인 판로 개척을 위해 2021년 3월 동반성장몰에 입점했다.

동반성장몰을 통해 온라인 채널의 유통 및 운영 방식을 학습할 수 있었으며, 이를 바탕으로 2021년 하반기 온라인 사업팀을 신설해 온라인 사업 확장을 도모했다. 덕분에 서울경기한우협동조합의 2021년 소매사업부 매출액은 전년 대비 275% 증가했으며, 현재도 꾸준히 온라인 매출 상승곡선을 유지하고 있다.

02

헬프데스크와 적극 소통하라

동반성장몰은 중소기업의 고객 응대 부담을 줄이기 위해 전용 헬프데스크를 운영하고 있는데, 헬프데스크 직원이 보다 원활하게 고객을 응대하려면 제품에 대한 지식을 충분히 보유하고 있어야 한다. 동반성장몰 담당자를 통해 헬프데스크에 충분한 제품 자료를 제공하고, 필요 시 헬프데스크 직원과 적극 소통한다면 구매 고객의 제품 만족도를 한층 높일 수 있다.

03

독자 프로모션도 동반성장몰과 함께

제품 인지도 향상, 시장 점유율 및 매출액 증대 등을 위해 독자 프로모션을 진행하고 싶다면, 동반성장몰 담당자에게 적극 문의하는 것이 바람직하다. 중소기업유통센터의 궁극적인 목적은 중소기업의 판로 개척이기에, 독자 프로모션 기획부터 진행까지 전 과정을 동반성장몰 담당자와 함께 추진·진행할 수 있다.

동반성장몰 성공 사례

B2C 거래 추가와 인증 홍보로 기업 이미지 개선한 (주)비즈링크

친환경 타월 제조 기업 비즈링크는 조달청 벤처나라 혁신조달상품 인증과 환경부 친환경 인증을 획득하는 등 높은 제품력을 갖추고 있었지만, 온라인 판매에 어려움을 겪었다. 이를 타개하기 위해 2022년 5월 동반성장몰에 입점했으며, 기존 기업 간 거래^{B2B} 판매에 더해 도입 기관 임직원을 대상으로 기업과 소비자 간 거래^{B2C}를 진행해 큰 매출고를 올렸다. 더불어 공공구매제도 인증 제품을 보유한 기업임을 적극 홍보함으로써 기업 이미지 개선 및 상품 신뢰도 향상 효과도 거둘 수 있었다.

지도로 보는 글로벌 마켓

전 세계 주요국에서 일어나는 글로벌 이슈를 살펴본다.

미국 IMF, 전 세계 GDP 7% 하락 위험 경고

국제통화기금(IMF)이 세계 경제의 분열로 전 세계 국내총생산(GDP)이 7% 정도 줄어든다고 있다고 경고했다. 또한 기술의 디커플링(Decoupling·탈동조화)이 이뤄지면 일부 국가의 손실 규모가 8~12%에 이를 수 있다고 밝혔다. 로이터통신 등의 보도에 따르면 IMF는 보고서에서 수십 년에 걸쳐 경제적 통합이 이뤄졌으나 이제는 지리 경제학적인 분절화(Fragmentation)에 대한 우려가 크다고 했다. IMF는 제한적인 분절화만으로도 전 세계 GDP의 2% 정도가 줄어든 수 있다면서 국제 통화 시스템과 글로벌 금융안전망(GFSN)에 미칠 영향에 대해서도 보다 면밀한 분석이 필요하다고 말했다.

파리 전동스쿠터 대여 서비스 금지 찬반 투표 예정

프랑스 파리가 '전동스쿠터 대여 서비스 금지'를 검토하는 가운데 시민들이 오는 4월 이에 대한 찬반 투표를 실시할 예정이라고 AFP통신이 1월 15일 파리 시장의 말을 인용해 보도했다. 안 이달고 파리 시장은 이날 일간 르파리지앵 주말판에서 "전동스쿠터 운전자들이 도로 규칙을 잘 지키지 않는다는 비평가들의 지적이 있다"며 이같이 밝혔다. 이달고 시장은 또 자신은 전동스쿠터 서비스 금지에 찬성하는 쪽이지만 파리 시민들의 투표 결과를 존중할 것이라며 "개인이 소유한 스쿠터는 이번 투표 대상이 아니다"라고 말했다. AFP통신은 "투표 결과가 전동스쿠터 서비스 금지로 나올 경우 파리는 주요 대도시 가운데 예외적으로 이 서비스를 금지하는 도시가 될 것"이라고 전했다.

중국

중국 아랍연맹과 협력 확대

미국과 중국의 갈등이 계속되는 가운데 중국이 아랍·이슬람권을 대표하는 국제 조직인 아랍연맹^{AL}에 개발도상국 이익의 공동 수호를 강조하며 협력을 확대하고자 제안했다. 지난 1월 17일 중국 외교부에 따르면 아프리카를 방문 중인 친강 외교부장은 전날 이집트 카이로에서 아흐메드 아불 케이트 아랍연맹 사무총장을 만나 "중국과 아랍은 모두 개도국으로, 광범위한 공동 이익을 갖고 있다"며 이같이 말했다. 그러면서 "아랍연맹과 단결·협력을 강화해 개도국의 정당한 권익을 공동으로 수호하고 국제 공정과 정의를 수호하기를 원한다"고 강조했다.

일본

일본 생산자물가 전년 대비 9.7% 상승

지난 1월 16일 일본 중앙은행인 일본은행(BOJ)은 에너지와 원자재 가격 상승 등으로 지난해 생산자물가가 전년보다 9.7% 상승했다고 발표했다. 이 증가는 수치가 비교 가능한 1981년 이후 사상 최고라고 교도통신은 전했다. 지난해 12월 생산자물가도 전년 같은 달보다 10.2% 오르면서 22개월 연속 상승세를 이어 갔다. 생산자물가 급등이 지속되면서 기업들이 늘어난 비용을 소매 가격에 반영해 가게 부담이 커질 것으로 전망된다. 일본은행은 "현재 원유 가격 하락 등의 움직임도 있지만, 생산자물가는 불확실성이 높은 상황이 지속되고 있다"며 "해외 경제 및 기업의 가격 전가 움직임 등을 주의 깊게 살펴볼 것"고 밝혔다.

스위스

'분열된 세계에서의 협력'라는 주제로 열린 2023 다보스포럼

올해로 53회차를 맞은 다보스포럼이 '분열된 세계에서의 협력'이라는 주제로 지난 1월 16일부터 4박 5일 일정으로 진행되었다. 다보스포럼은 매년 1월 개최되는데 2021년엔 코로나19 대유행으로 행사가 취소되었다. 지난해에는 1월 행사가 연기되어 5월에 열렸다. 올해 행사는 3년 만에 1월 대면 행사로 재개되었다. 블룸버그통신은 "스위스 다보스에서 열리는 세계경제포럼(WEF)에 약 116명의 억만장자가 참석할 예정"이라고 보도했다. 10년 전에 비해 약 40% 증가한 규모다. 윤석열 대통령, 올라프 숄츠 독일 총리 등 세계 각국 정상급 인사 52명도 이번 다보스포럼에 참석했다.

프랑스

일본의 엔화 구하기

2012년부터 10년째 엔화 가치를 낮추는 정책을 써 온 일본이 40년 만에 소비자물가가 역대급으로 오르자 지난해 12월 모두의 예상을 깨고 금리를 올리기 시작했다. 마이너스 금리를 포기한 일본 시장의 행보를 살펴본다.



김규판
대외경제정책연구원
일본동아시아팀 선임연구위원
감사원 감사연구원 연구관과
북방경제협력위원회 전문위원을
역임했으며, 현재 한일의원연맹
자문위원으로 활동하고 있다.

● 일본의 엔/달러 환율이 2022년 5월 들어 130엔을 돌파했다가 10월 하순 경에는 150엔대에서 정점을 기록한 이후 다시 130엔대로 진정되고 있다. 일반적으로 100엔/달러를 경계로 엔고(엔화 강세)냐 엔저(엔화 약세)냐를 판단하곤 했는데, 최근 엔/달러 환율은 장기적인 엔저 국면에서 단기적인 등락을 거듭하고 있는 것으로 보인다. 2022년 3월부터 불어닥친 엔저는 코로나19 팬데믹과 러시아의 우크라이나 침공에 따른 에너지 수급 불안과 세계 각국의 인플레이션 대응 과정에서 나타난 미국과 일본의 금리 차이에서 비롯되었다고 할 수 있다.

엔/달러 명목 환율 추이



자료 블룸버그

일본과 미국의 금리 차이



주: 국채 2년물 수익률 차이 자료 블룸버그

일본 엔화의 디플레이션 문제

2022년 10월 한때 엔/달러 환율이 150엔을 돌파했을 때, 1998년 이후 전례 없는 엔화 약세의 원인을 둘러싸고 일본 내에서는 무역수지 적자가 지속되면서 실질적인 엔화 수요가 감소했기 때문이라고 지적하는 목소리가 높았다. 일본 무역수지는 2014년 사상 최대인 약 13조 엔의 적자를 기록한 바 있고, 2022년 들어서는 10월까지 월평균 1조5,000억 엔 상당의 적자를 기록했다. 한발 더 나아가 2022년 10월의 엔화 약세를 놓고 장기적으로 엔화의 실질실효 환율이 하락하는 ‘국력 쇠퇴’ 현상에 대한 지적이 많았다.

일본의 소비자물가지수 ^{CPI} 추이를 보면 2014년 4월 당시 일본 정부가 소비세(부가가치세)를 5%에서 8%로 인상한 시점과, 최근 인플레이션 국면을 제외하면 전반적으로 일본 경제가 디플레이션에서 벗어났다고 단언하기에는 시기상조다. 특히 아베노믹스 초기에도 그랬고 현재도 일본 정부가 기업들의 임금 인상을 독려하고 있는 점을 보면, 비정규직 채용 비율이 40%에 육박하고 있는 고용 시장의 ‘불균형’ 문제를 해소하지 않는 이상 일본 정부의 ‘엔화 구하기’는 피상적이면서도 임기응변의 대응책에 불과할 것이다.

일본은행의 양적완화 출구전략: 금리 인상?

일본은행 ^{BOJ}은 ‘2% 물가 상승률 실현 Inflation Targeting’을 통한 디플레이션 탈출’ 목표를 달성하기 위해 2013년 4월 13조

엔의 무기한 자산 매입을 골자로 한 첫 번째 양적완화를 발표한 이후, 2014년 10월에는 2차 양적완화, 2016년 1월에는 정책금리를 마이너스 수준으로 유도하는 ‘마이너스 금리정책’을 도입하는가 하면, 같은 해 9월에는 단기 정책금리뿐만 아니라 장기 금리에도 목표 수준을 설정하는 소위 ‘수익률곡선통제 ^{Yield Curve Control-YCC}’ 정책을 도입했다. 다만, 2022년 7월 일본은행은 인플레이션 압력을 의식해 지금까지 ‘대략 0%’의 장기 금리 변동 허용 폭을 0.25%로 확대했고, 12월에는 다시 그 허용 폭을 0.5%로 확대하는 조치를 단행했다. 2023년 최근에는 일본 국채 10년물 수익률이 1년 전에 비해 0.378%포인트 상승한 0.5% 수준에 육박하는 등 장기 국채 시장을 중심으로 금리 상승에 대한 압박이 고조되고 있다.

그럼에도 일본 내 전문가들은 일본은행의 최근 조치를 그간의 양적완화에 대한 출구전략으로 받아들이고 있는 것 같지는 않다. 그만큼 일본은행이 넘어서야 할 장벽은 현재 다른 국가와 비교해서도 그렇고 2006년 3월 양적완화 중단 당시와 비교해서도 너무 높다는 것이다. 무엇보다 일본은행은 2023년과 2024년 물가 상승률이 1%대로 되돌아갈 것으로 전망하고 있다. 일본 경제가 안정적인 ‘2% 물가지수’를 유지할 수 있을지 회의적이라는 것이다. 두 번째 장벽은 2013년 4월 양적완화 이후 손상된 시장 메커니즘을 회복하는 데 소요되는 시간이다. 그간 일본은행은 시장



마이너스 금리 포기한 일본 지난 2022년 12월 20일 일본은행이 장기 금리 변동 폭을 ‘±0.25%’에서 ‘±0.5%’로 확대하기로 했다. 금리 인상에 준하는 조치다. 이 영향으로 엔/달러 환율은 이날 장중 3.5% 급락했다.

에서 국채와 주식(상장지수펀드 ^{ETF} 등)을 대량 매입한 결과 2022년 10월 말 당좌예금잔액이 495조 엔으로까지 부풀어 올랐다. 이러한 상황에서 일본은행이 금융 시장을 정상화하는 출구전략을 구사하기 위해서는 당장 당좌예금잔액을 20조~30조 엔으로 압축해야 한다. 그러나 이것은 일본은행 자산의 약 80%를 차지하는 장기 국채를 매각하지 않고서는 도저히 불가능한 시나리오다.

결국 일본은행으로서는 금융 시장에 미치는 충격을 최소화하면서 정부의 국채 상환 부담도 최소화하는 출구전략을 모색할 시점이 다가오고 있는 셈인데, 지금으로서는 그 그림의 윤곽을 잡아내기가 어려워 보인다. 그만큼 2023년 4월 선출되는 신임 일본은행 총재에 대한 기대감이 높아지고 있을 뿐이다.

2023년 일본 국채 10년물 수익률

0.378%p 상승



주: 전년 동기 대비



회사 이익 분배, 배당의 모든 것

2022년 결산이 끝나고 회사 이익이 확정되면 정기주주총회를 통해
회사 이익을 주주에게 분배하는 배당에 관해 논의한다.
회사 이익을 분배하는 배당에 대해 알아보자.



정현주 세무법인 세일
화성지점 대표세무사
전 IBK기업은행 기업지원
컨설팅부 수석세무사로
근무하며, 중소기업 가업승계
컨설팅을 100회 이상 진행한
바 있다.

이익배당

이익배당은 회사가 영업 활동으로 얻은 이익을 주
주에게 분배하는 것으로, 각 주주가 소유한 주식 수
에 따라 평등하게 배당해야 한다. 다만 같은 종류의
주식 사이에서는 주주 평등의 원칙상 주주별 지분
비율에 따라 비례적으로 배당하고 다른 종류의 주
식이 발행되었을 경우에는 차등적으로 배당할 수
있다. 배당의 대가는 지급되는 것에 따라 현금배당
과 주식배당으로 구별한다.

2

정기배당과 중간배당

배당 가능한 이익을 산정하기 위해 재무제표를 확
정한 후 정기주주총회를 통해 행해진 이익배당을
'정기배당'이라고 한다. 정기배당은 배당가능이익
을 계산해 그 범위 내에서만 배당할 수 있다.

배당가능이익

재무상태표상의 순자산액으로부터

- ① 자본금
- ② 결산기까지 적립된 자본준비금과 이익준비금의 합계액
- ③ 결산기에 적립해야 할 이익준비금을 빼고 남은 금액

'중간배당'이란 영업연도 중간에 영업이익을 주
주에게 반환하는 것이다. 비상장법인은 연 1회에
한해 결산기에 대한 이익잉여금이 확정된 후 언제
든지 중간배당이 가능하고, 상장법인은 사업연도
개시일부터 3·6·9월 말일 당시 주주에게 분기별
로 중간배당을 할 수 있다.

비상장법인의 중간배당 요건

중간배당은 이사회 결의사항으로 반드시 정관에
일정한 날을 정해 중간배당을 할 수 있음을 규정
해야 한다. 정관에 중간배당에 관한 규정을 두지
않고 이사회 결의를 거치지 않은 중간배당은 상
법 및 정관에 위배되는 임의배당에 해당하므로 특
수관계인인 주주에 대한 업무무관가지급금이 되
어 부당행위계산부인 대상에 해당한다. 다만 자본
금 10억 원 미만인 회사로서 이사가 2인 이하인 경
우에는 주주총회 결의로 중간배당이 가능하다.

중간배당 한도 및 지급 시기

중간배당 한도는 배당가능이익을 한도로 한다.
중간배당 결의 시 순자산액이 아닌 직전 결산기
말 기준 순자산액을 기준으로 하는 점을 주의해
야 한다. 직전 결산기 말 기준으로 중간배당 한도
가 부족한 경우로서 당해 연도 실적이 호전되어
당해 연도 가결산 실적을 기준으로 중간배당을
한 경우에는 상법상 위법한 배당에 해당한다. 회

사는 주주에게 부당이득반환청구권을 행사할 수
있고, 지급된 배당금은 가지급금으로 보며 부당
행위계산부인 대상 거래에 해당한다. 직전 사업
연도 기준으로 중간배당 한도를 충족한 경우라도
당해 결산기 재무상태표상의 순자산액이 자본 잠
식 상태일 때는 중간배당을 할 수 없다.
중간배당금은 배당 지급을 결의한 날부터 1개월
내에 지급해야 한다. 다만 주주총회 또는 이사회
에서 지급 시기를 따로 정한 경우에는 그러하지
아니한다.

초과배당과 증여세 과세

모든 주주에게 동일한 금액을 배당하는 '균등배
당'과 모든 주주에게 동일한 배당을 하는 방법이
아닌 '초과배당'이 있다. 초과배당은 주로 대주주
가 소액주주보다 낮은 비율로 배당을 받는 것이
며, 대주주가 일부 비율만큼 배당을 포기하는 대
신 그 비율만큼 소액주주에게 배당이 추가로 지
급된다. 이는 상법의 주주 평등의 원칙에 위반되
지 않는다.

다만, 최대주주와 특수관계인 주주가 자신의 지
분율을 초과해 받은 배당금에 대해서는 초과배
당 증여이익이 추가로 과세된다. 개정 전 규정은
소득세와 증여세 중 큰 세액에만 부과했으나 개
정 후에는 초과배당을 지급받은 시점에서 소득
세를 과세하며, 증여세액을 가계산해 1차 신고 및
납부한 뒤에 초과배당금액이 발생한 연도의 다음
해 5월 종소세 신고 기간에 실제 소득세액을 반영
해 증여세액을 정산해야 한다. 또한 1년 이내 초
과배당이 2회 이상인 경우 각각의 거래 등에 따른
이익을 해당 이익별로 합산해 계산해야 한다.

증여재산가액 = 초과배당금액 - 소득세 상당액
초과배당금액 = (배당금액 - 균등배당금액) ×
(최대주주 등의 균등배당액 - 배당금액) /
과소배당 받은 주주 전체의 균등배당액 - 배당금액)

중간배당금에 대한 원천징수

중간배당금을 수령하는 주주가 법인인 경우 원천
징수 의무가 없고, 주주가 거주자인 경우에는 지
급금액에 원천징수세율 15.4%(지방소득세 포함)
를 적용한 금액인 배당소득세를 원천징수해야 한
다. 다만 금융소득이 연간 2,000만 원 이하일 경
우 종합소득세 분리과세로 종결되나, 금융소득
금액이 2,000만 원을 초과할 경우 초과분에 대
해서는 종소세의 과세대상이 되어 별도의 종소세
신고가 필요하다.

3

초과배당 증여세 과세 요건

- ① 법인이 주주 간에 불균등 배당을 해야 한다.
- ② 해당 법인의 최대주주 등이 과소배당을 받아
야 한다.
- ③ 그 최대주주 등의 특수관계인이 초과배당을
받은 경우여야 한다.

초과배당 유의사항

- ① 증여세 및 소득세 신고 후 증여세 정산을 진행
해야 한다.
- ② 초과배당금액에 대한 증여세 계산 시 동일한
으로부터 10년 이내 증여받은 금액이 있는 경
우 이를 합산해 증여세를 계산해야 한다.
- ③ 1년 이내 2회 이상 초과배당을 받은 증여이익
에 대한 소득세 상당액 산정 방법은 합산한 초
과배당금액에 상증칙 제10조의3 제1항 간편
율을 적용해 계산한다.
- ④ 초과배당에 대한 이익 증여 규정은 합산배제
증여 대상이 아니기 때문에 만약 초과배당 증
여세에 대해 대납액이 있다면 대납액에 대한
증여세도 같이 고려해 계산해야 한다.
- ⑤ 수증자가 증여자의 자녀가 아닌 직계비속인
경우 산출세액의 30%를 가산한다(세대생략
할증과세).

전직금지약정 후 경쟁 회사로 취업 가능할까?

최근 중소기업의 우수 인력이
대기업으로 이직해
중소기업이 수년 동안 개발한
기술영업 정보가 누출되는
사례가 많이 발생하고 있다.
전직금지약정의 효력과
적용 방식에 대해 알아보자.



정봉수
강남노무법인 대표 노무사
외국계 기업의 노무 인사 자문을
담당하고 있으며, 20여 년간의
노무 경력을 활용해 다양한 노동
사례 실무자격을 발간해 왔다.

기업은 전문 기술 인력에 대해 ‘전직금지약정’을 체결하고 경쟁 기업으로 전직하는 것을 제한할 수 있다. 전직금지약정이란 사용자가 근로자를 채용한 뒤 근로자가 회사에서 배운 고유한 영업비밀이나 관련된 중요 정보를 가지고 경쟁 회사로 전직해 회사에 피해를 주는 것을 사전에 예방하기 위함이다.

하지만 근로자에게도 더 좋은 작업 환경과 보수를 받는 직장으로 전직할 수 있는 직업 선택의 자유가 있다. 따라서 전직금지약정은 근로자가 헌법상 갖는 국민의 기본적인 직업 선택의 자유와 근로의 권리를 위반할 수 있기 때문에 제한적인 효력을 가진다.

전직금지약정의 적용 사례

보호 가치가 있는 사용자의 고유한 영업비밀은 회사의 소유권으로 보호의 대상이기 때문에 전직금지약정은 일정한 요건을 갖춘 경우 그 효력을 가진다. 사용자가 근로자와 체결한 전직(경업)금지약정이 효력을 갖기 위해서는 회사의 전문 기술이나 생산 방식, 영업 활동이 보호 가치가 있는 것이어야 하고, 이 영업비밀을 지키기 위해 회사가 충분히 노력했다는 내용을 입증해야 한다. 이 조건이 충족될 때 비로소 영업비밀로 인정되고, 근로자와 체결한 전직금지약정은 정당한 효력을 얻게 된다. 그러면 전직금지약정이 실제 사례에서 어떻게 적용되는지 구체적으로 살펴보자.

‘부정경쟁방지 및 영업비밀보호에 관한 법률’에 따라 회사는 전직한 근로자가 회사의 영업비밀을 침해한 경우나 침해할 우려가 있는 경우 법원에 전직 근로자의 취업 금지나 예방을 청구할 수 있고(제10조), 회사가 전직 근로자의 영업비밀 침해로 인해 손해를 입은 경우에 배상을 청구할 수 있다(제11조).

실무에서 퇴직 근로자가 경쟁 기업으로 전직하는 경우, 전직금지의무 위반에 대한 가처분이나 손해배상소송의 형태로 이루어진다. 전직금지약정 효력 여부에 대한 판단은 영업비밀을 보호하는 사용자의 보호 가치가 있는 이익과 전직할 수 없는 근로자의 불이익을 비교해 어떤 가치가 더 중요한지에 따라 결정한다. 이러한 2개의 권리 이익 형량을 비교하기 위해 판례가 제시한 오른쪽의 6가지 판단 기준을 가지고, 종합적이고 구체적으로 판단해야 한다(대법원 2013마1434 판결).

회사의 영업비밀을 보유한 근로자가 자발적으로 퇴직해 경쟁 기업으로 이직하는 경우, 사용자는 회사의 영업비밀 보호를 위해 해당 근로자에 대해 전직(경업) 금지를 청구할 수 있으며, 회사가 이로 인해 손해를 입은 경우에는 손해배상을 청구할 수 있다.

이와 함께 경쟁 회사가 그 회사의 앞선 기술을 획득하기 위해 해당 근로자를 스카우트하는 채용 방식의 전직이 이루어진 경우에는 경쟁 기업에 대해 손해배상을 청구할 수 있다.

사용자와 근로자의 가치 비교를 결정하는 6가지 기준

- 1 보호할 가치가 있는 영업비밀이어야 한다**
보호할 만한 사용자의 이익에 해당하기 위해서는 그 내용이 △동종 업계에 널리 알려져 있지 않고 독립된 경제적 가치를 가지고 있어야 하며, △보안서약서 등을 통해 이를 제3자에게 알리지 않도록 근로자와 약정한 것이어야 한다. 고객 정보, 거래처 정보, 노하우 등도 이러한 요건에 해당한다면 보호할 가치가 있는 사용자의 이익에 해당된다.
- 2 근로자의 퇴직 전 지위와 직무 내용이 관련 있어야 한다**
근로자가 퇴직 전 직장에서의 영업비밀이나 보호할 가치가 있는 이익과 관련된 업무에 종사해 그러한 정보를 습득한 것을 요건으로 한다. 따라서 연구개발직의 경우에는 전직금지의무에 연관성이 많다. 이에 반해 단순 반복적인 생산 업무만 수행한 경우라고 하면 회사의 영업비밀을 취득했다고 보기 어렵다.
- 3 전직 제한 기간이 적절해야 한다**
전직 제한 기간은 전직제한약정의 효력에 있어 중요한 판단 요소가 된다. 경쟁 기업으로의 전직 금지 기간은 근로자의 생존권과 직업 선택의 자유와 직결될 수 있고, 사용자의 영업비밀 보호를 위해 필요하기 때문에 합리적인 기간 내에서 결정되어야 한다.
- 4 근로자에 대한 대가의 제공 유무가 중요하다**
근로자에게 전직 금지의 대가가 지급되었는지 여부는 전직금지약정의 유효성 판단에 중요한 요소다. 법원에서는 전직금지약정의 대가로 금전을 지급하게 되면, 동종 업계로의 전직금지의무가 있다고 한 판례가 많다.
- 5 근로자의 퇴직 경위를 확인해야 한다**
경쟁 기업으로의 전직금지약정은 근로자 스스로 회사를 그만두고 경쟁 회사로 이직하는 경우에 사용자의 영업비밀 보호를 위해 취하는 조치다. 그러나 근로계약의 종료 사유가 임금체불, 부당해고, 정리해고 등과 같이 사용자에게 귀책 사유가 있어 퇴직하는 경우에는 근로자가 경쟁 기업으로 이직하더라도, 전직금지의무를 강제할 수 없다.
- 6 구체적이고 종합적으로 판단해야 한다**
전직금지약정에서 근로자의 직업 선택의 자유와 사용자의 영업비밀 보호 중 어떤 권리에 우선 보호 가치가 있는지 구체적인 사례를 검토해 이익 형량을 평가해야 할 것이다. 회사 영업비밀의 보호 대상 여부, 근로자가 보유한 영업비밀의 정도, 전직 제한 기간, 영업비밀 보호에 대한 회사의 대가 지급 여부, 근로자의 퇴직 경위 등을 구체적으로 살펴서 판단해야 할 것이다.

ESG와 지속 가능 패션

ESG란 기업이 만들어낸 문제를 기업이 해결하는 것이다. 의류 사업은 제조와 유통 과정에서 다양한 환경 문제를 일으키는 분야 중 하나다. 최근 다양한 의류 브랜드가 '결자해지(結者解之)'를 위해 발 벗고 나서고 있다.

이하를 기록하며 약 15년 동안 존재감을 보이지 못하다가 2020년 7월이 되면서 급속한 검색을 기록하고 마침내 100포인트를 상회하는 검색률을 보이게 된다. ESG는 환경(Environmental), 사회(Social), 지배구조(Governance)의 약자다. 그런데 왜 E와 S는 명사가 아니고 형용사일까? 2004년 유엔 보고서 살펴보면 ESG 뒤에 중요한 단어가 하나 따라붙는다. 바로 이슈(Issues)라는 단어다. ESG는 원래 골칫덩이, 문제, 과제, 해결할 사안을 뜻하는 이슈들이었다. ESG가 이슈인 것은 20여 년이 지난 지금도 여전히 유효하다.

ESG는 결국 '결자해지'

본래 ESG는 투자자들이 기업에 우등생을 넘어 모범생이 되라고 요구하면서 시작

되었다. 기존 주주 제일주의에서는 기업이 재무 성과 위주로 우등생이 되는 것이 그간의 목표였다면, 이제 ESG는 기업에 우등생을 넘어 모범생까지, 즉 재무 성과는 물론이고 비재무 성과까지 높은 성적을 올리도록 요구하고 있는 경영 요소다. 비재무 성과까지 높아지려면 단순히 수익 위주의 경영 활동으로 부족하고, 사회적으로 기여할 수 있고, 이해관계자 전반의 지지와 성원을 받을 수 있는 경영 영역까지 확대해야 한다. 물론 그 분야가 환경적으로 도움이 되고, 사회적 책임을 실천하며, 내부적으로는 우수한 리더십과 투명한 의사결정 구조를 갖추어야 한다.

그렇다면 기업이 ESG 이슈를 해결하고 ESG경영을 잘하는 방법은 무엇일까? 바로 '결자해지'다.

기업은 돈을 벌면서 사회나 환경에 영향을 끼치는 문제를 종종 만들어내곤 한다. 예를 들면 한 기업이 주택가에서 양봉을 친다고 하면 양봉을 해서 기업은 꿀을 만들어 돈을 벌지만 근처 이웃들은 어떨까? 꿀벌들에게 쏘일까 봐 불편하고, 또 꿀을 구입하러 오는 소비자들이 타고 오는 차들 때문에 동네에 매연이 발생하기도 할 것이다. 그런데 여전히 꿀을 만드는 기업은 동네 주민들의 불안이나 환경 훼손은 아랑곳하지 않고 계속 자신의 이익만 돌본다면 어떻게 될까?

이런 상황을 '외부효과(Externalities)'라고 한다. 외부효과란 어떤 경제주체의 행위가 다른 경제주체에게 긍정적 혹은 부정적 영

향을 미치고 있음에도 이에 대한 보상이나 금전적 지불이 이루어지지 않는 상황을 말한다. ESG 시대에는 계속해서 기업이 외부효과를 발생시키면, 즉 자사의 이익만 돌보고 외부 이해관계자들에게 일어나는 문제를 돌보지 않는다면 결국 이해관계자들은 그 기업에 주었던 '사회적 면허(Social License)'를 박탈할 것이다.

앞의 예에서 양봉 회사가 계속 동네 주민들의 불편을 무시한다면 그 회사는 불매운동에 휩싸일 수 있고 관계당국으로부터 안전조치를 요구받을 수도 있으며, 심지어 동네 주민들이 그 기업을 다른 곳으로 옮기도록 퇴출 요구까지 할 수 있다. ESG 시대에 기업은 자사가 만드는 외부효과를 방치해서는 안 되며 오히려 적극적으로 해결하고, 여기에서 반드시 사업 기회를 만들어내야 한다.

국내 패션 브랜드가 보여주는 ESG경영 가능성

의류 산업은 ESG 이슈를 많이 가지고 있는 산업이다. 환경부에 의하면 의류 폐기물은 2018년 6만6,000톤에서 2020년 8만2,000톤으로 약 24% 증가했다. 옷을 만드는 데 티셔츠 1장만 해도 약 3,000리터의 물이 사용되며 의



문성후 올댓러닝 대표
연세대 대학원 겸임교수이며, 다양한 리더십 강의를 해 오고 있다. 저서로 <ESG 에센스>, <부를 부르는 ESG> 등이 있다.

커피자루와 한지 가족의 만남
국내 업사이클링 기업 할리케이는 커피자루와 한지를 이용해 화사하고 트렌디한 비니백을 선보였다. 해당 가방은 와디즈 펀딩 5시간 만에 2,436%의 판매율을 달성했다.



코어텍스 점퍼가 가방으로 재탄생 코오롱 FnC는 옷의 몸판으로 토트백을, 소매 부분으로는 크로스백을 만들어 점퍼 한 벌로 2개의 가방을 디자인했다.

2004년 유엔 보고서 '먼저 돌보는 자가 승리한다(Who cares wins)'에 ESG라는 용어가 처음 등장했을 때만 해도 이 낯선 단어가 이렇게까지 세계 경제와 기업 경영에 큰 영향을 끼칠지는 아무도 몰랐을 것이다.

구글 트렌드에 찾아봐도 전 세계적으로 ESG라는 용어를 검색한 빈도는 2004년 이후 100포인트 만점에 25포인트



할리케이의 데님
리사이클링 프로젝트

할리케이는 입지 않는 청바지를 기부하면 친환경 대나무 칫솔을 증정한다. 이렇게 모인 청바지는 손가방 등으로 재탄생한다.

국내 패션 브랜드의 ESG경영 사례

코오롱 FnC

- ESG 친화적 브랜드 '레코드 RE:CODE'
오래된 재고를 햇볕에 말려 빈티지 느낌이 나는 옷, 자연스레 무늬가 만들어진 옷으로 재탄생
- '케이오에이 KOA'
양에서 저절로 빠지는 털로만 제품을 생산해 물 사용과 탄소 배출을 최소화
- 중고 의류 거래 플랫폼
MZ 밀레니얼·Z 세대의 친환경 가치소비를 촉진하고 전반적인 자원의 절감과 재활용에 이바지

할리케이

- 커피 원두 가마니, 중고 청바지 등을 사용해 가방 생산
- 수작업을 통한 자원 절감 및 원단의 효율적인 사용으로 미적 인 감각을 살려 ESG 패션 제품의 실용성과 가능성 실현

류 제조에 사용되는 염료, 표백제 등은 수질 오염의 주범으로 지목되고 있다. 의류 산업에서도 ESG경영을 도입해 노동자의 인권을 보호하고, 폐품을 재활용하는 업사이클링 제품을 생산하거나, 동물 복지를 고려한 친환경 재료 사용 등 과정에서 최종 제품까지 ESG 친화적 제품을 도입하고 있다. 자사가 만드는 외부효과를 방지하지 않고 스스로 문제를 해결하기 위해 노력하고 있는 것이다. 이러한 ESG 패션은 기업의 규모와 관계없이 의류 산업 전반으로 펼쳐지고 있다.

대표적인 명품 브랜드 에르메스는 “희귀 동물의 가죽과 털을 사용하지 않고, 친환경 소재를 개발하겠다”고 밝혔다. 올버즈라는 신발 브랜드는 실리콘밸리 창업자들이 곧잘 착용하는 신발인데 사탕수수과 같은 친환경 소재를 사용한다.

코오롱 FnC의 ESG경영은 이미 10여 년 전부터 시작되어 왔고, 스타트업과의 시너지를 통해 의류 산업에서도 ESG경영이 가능함을 입증하고 있다. 코오롱 FnC는 ‘리버스 Re:birth(재탄생)’를 내세우며 재고에서 새로운 옷을 만드는 지속 가능한 순환형 의류 생산 체제를 구축하고 있다.

국내의 업사이클링 기업으로는 ‘할리케이 HARLIE K’가 주목받고 있다. 할리케이는 2018년 설립된 친환경 패션 제품 회사로서 커피 원두 가마니, 중고 청바지 등을 사용해 가방 등을 생산하는 소셜 벤처기업

이다. 할리케이는 비록 손이 많이 가더라도 수작업을 통해 자원을 절감하고 원단을 효율적으로 사용하되 미적인 감각까지 돋보이는 프리미엄 업사이클링 제품을 생산함으로써 ESG 제품의 가능성을 보여주고 있다.

반드시 필요한 SPA 브랜드의 변화

ESG경영을 가장 적극적으로 도입해야 할 패션 브랜드로 SPA(패스트 패션) 브랜드가 꼽힌다. SPA 제품들은 저가의 제품을 대량 생산함으로써 소비를 촉진시키고 다양한 제품을 소비자들이 선택할 수 있게 한 장점이 있으나, 한편으로는 대량 소비에 따른 자원 낭비를 유발시켰다는 비난도 함께 받고 있다.

더욱이 2013년 라나플라자 붕괴 사건은 패스트 패션 브랜드에 대한 사회적 관심을 촉발시켰고, 지금까지도 패스트 패션으로 인한 인권 파괴의 대표적인 사례로 남아 있다. 이 사건은 당시 의류 공장 등이 위치한 방글라데시의 상업용 건물인 라나플라자가 균열의 조짐을 보였음에도 불구하고 패스트 패션의 주문량을 맞추기 위해 근로자들을 위험하게 출근시켰다가 건물 붕괴로 근로자들이 안타깝게 사망한 사건이다.

2023년부터 시행될 유럽연합^{EU} ‘공급망 실사법’ 등으로 EU와 거래하는 기업들은 예외 없이 생산 공정에서 인권의 부당한 훼손이 없는지 판단되겠지만, 역시 기업의 자정^{自淨}적인 노력이 가장 필요하다. 중국의

SPA ESG경영의 우수 사례

미국의 대표적인 SPA 기업 갭^{Gap}의 ‘갭포굿 Gap for Good’ 프로그램은 2004년부터 시작되었다. 2004년 데님에서 나오는 폐수를 친환경적으로 처리하고, 2007년에는 여성 근로자들의 경력 개발과 교육 프로그램인 ‘페이스 PACE’를 도입했다. 2016년에는 기존 세탁 방법에 비해 물을 20% 덜 사용하는 ‘워시웰 Washwell’ 프로그램을 도입했고, 2017년에는 인도 주민들이 2023년까지 식수 및 위생시설에 대한 접근성을 개선할 수 있도록 프로그램을 시작했다. 또한 멸종 위기에 놓인 고대 삼림에서 나온 목재로 직물을 조달하지 않겠다는 ‘캐노피스타일 CanopyStyle’ 프로그램도 도입했으며, 2019년에는 순환에 중점을 둔 청바지 데님 리디자인 프로젝트에 집중했다. ‘갭포굿’의 기본 취지는 ‘지속 가능한 변화를 만들고, 지역사회를 풍요롭게 하며, 더 나은 재료로 제품을 디자인하고 사람과 지구에 긍정적인 영향을 미치기 위해 노력하겠다’는 것이다.

자연을 위한 갭의 지속 가능 경영

SPA의 ESG 우수 경영 사례로 손꼽히는 갭의 ‘갭포굿’ 프로그램은 생산과 고용 등 제조 전반에 걸쳐 지속 가능 경영을 위한 다양한 노력을 시도했다.

*공급망 실사법

2022년 초 EU에서 지속 가능한 생산 방식을 기업 활동에 내재화하기 위한 목적으로 추진한 법안이다. EU에서 활동하는 대기업뿐 아니라 해당 기업에 중간재를 납품하는 협력사까지 ESG경영에 대한 실사를 받아야 하고, 미흡한 경우 시정 조치를 내릴 수 있다는 내용이다. 현재 국내 수출 기업 절반 이상이 미흡한 ESG경영으로 계약 및 수주 파기를 우려한다는 조사 결과가 나왔다.



패스트 패션 기업인 ‘쉬인 Shien’이 인권 침해의 대표 지역인 중국 신장위구르에서 생산되는 제품들로 인해 2024년 기업공개^{IPO}를 앞두고 가치 하락을 방지하기 위해 다양한 노력을 해야 하는 것처럼 말이다.



1%의 노력과 99%의 실패 혼다 소이치로

창업주 혼다 소이치로는 수많은 실패에도 멈추지 않고 계속 도전했던 인물로, 모터사이클에서 시작해 자동차와 로봇, 제트기까지 만들어 마침내 '기술의 혼다'라는 굴지의 기업을 일궈냈다. 변화를 두려워하지 않고 도전하는 혼다의 경영철학을 살펴보자.



강준형
도서출판 경제21C 대표
도서출판 경제21C 대표로
<딱 이만큼의 경제학>
<알기 쉽게 풀어 쓴 경제학
시리즈> 등을 출간했다.

기술자 꿈꾼 소년,

자동차 회사를 만들기까지

혼다 창업주인 혼다 소이치로는 1906년 철공소집의 맏아들로 태어났다. 망치질 소리와 각종 기계부품이 가득한 곳에서 자란 그는 자동차와 비행기를 보면서 자연스레 기술에 대한 동경을 품었고, 곧 자동차 정비소에 들어가 일을 배우기 시작한다. 1937년에는 직접 자동차부품 공장을 설립

하고 도요타자동차에 납품하는 등 사세를 확장해 나갔다. 하지만 미군의 공습과 지진 여파로 공장을 잃게 되자 소이치로는 새로운 시작을 준비할 수밖에 없었다. 다음 사업으로 무엇을 할지 고민하던 중, 그는 전쟁에 사용하던 발전용 소형 엔진에 주목한다. 당시 대중화된 교통수단이었던 자전거에 소형 엔진을 장착하면 분명 쓸모가 있을 것이라는 판단에서였다.

그렇게 1946년이 되자 소이치로는 자신의 이름을 딴 혼다기술연구소를 설립한다. '남 흉내 내지 말 것, 관청에 의지하지 말 것, 세계를 겨냥할 것' 이른바 '혼다주의 Hondalism'로 대표되는 소이치로의 경영철학도 이때 시작되었다. 자전거에 엔진을 장착한 모터사이클은 출시 후 큰 성공을 거뒀고, 뒤이어 1958년 선보인 슈퍼커브 C100은 지난 60여 년간 무려 1억 대 넘게 판매되면서 오토바이 역사의 한 페이지를 장식했다.

한편 혼다는 1960년대 들어 자동차 시장에 진출한다. 경쟁사인 도요타, 닛산에 비하면 꽤 늦은 출발이었지만 시빅(1972년)이 출시되면서 상황은 달라진다. 당시 오일 쇼크와 더불어 미국이 배기가스 규제 강화 조치인 '머스키법'을 시행하면서 자동차 업계는 큰 충격을 받는데, 혼다가 새로운 엔진 개발에 성공해 미국의 규제를 가볍게 통과해 버린 것이다.

이후 어코드(1976년) 출시가 더해지면서 혼다는 1980~1990년대 미국 자동차 시장 1위를 석권한다.

흔들리지 않는 독심이 성공 가져와

혼다의 경영철학은 몇 가지로 요약할 수 있다.

첫째, '학력으로 일할 수 있다면 그것은 쉬운 일'이라는 소이치로의 말에서 알 수 있듯이 혼다는 학벌이나 학력에 큰 비중을 두지 않는다. 오로지 능력을 우선시할 뿐이다.

둘째, 분명한 목표 설정이다. 그는 오토바이란 고장이 덜 나고 가벼우며 타고 내리는 데 편리해야 한다고 봤다. 당연한 말이지만 이를 실현하는 데에는 상당한 노력이 든다. 직원들의 하소연에도 소이치로는 아랑곳하지 않고 목표대로 개발을 지시했다. 그 결과물이 슈퍼커브다.

셋째, 기술에 대한 열정이다. 소이치로의 도전은 오토바이를 넘어 자동차와 로봇, 제트기까지 이어졌다. 특히 2000년 혼다에서 개발한 최초의 2족 보행로봇 '아시모'가 나왔을 때 세간의 반응은 놀라움을 넘어 충격 그 자체였다. 비록 큰 성공을 거두진 못했으나 이때 쌓은 노하우와 기술은 혼다 임직원들에게 그대로 남아 있다.

넷째, 자신에게조차 예외를 두지 않았다는 점이다. 혼다가 시빅을 출시하며 자동차 기업으로 승승장구하던 당시 소이치로는 공냉식 엔진 자동차를 주장했다. 하지만 시장은 수냉식 엔진을 택했다. 만약 사장인 그가 시장의 변화를 외면한 채 자신의 의견만을 고집했다면 지금의 혼다는 없었을지도 모를 일이다. 참고로 그가 경영 일선에서 물러난 것도 이 시기다.

“꿈을 가질 것, 끊임없이 도전할 것,
어떤 길이 있어도 그 꿈을 단념하지 말 것.”

혼다 소이치로(1906~1991년)



혼다 시빅의 기록들

캐나다 14년 연속
자동차 판매량 1위

2019년
미국 자동차 판매 2위

역대 베스트셀링 카
톱10

끝으로, 혼다의 기업 문화 '와이가야'에 주목해본다. 긴 터널과도 같던 코로나19를 지나오면서 우리 기업들도 점차 본래의 경영 환경을 회복하고 있다. 문제는 그 방식이다. 혼다는 비대면이라는 생소한 환경 속에서도 600명의 신입사원이 온라인에 참여해 회의를 마쳤다. 이 과정에서 여러 시행착오도 겪었지만 철저한 준비와 개선을 반복한 결과 자신들의 조직 문화를 한 단계 높일 수 있었다. 설령 제2의 전염병이 유행하더라도 혼다는 쉽게 흔들리지 않을 것이다.

한편 우리 기업들은 어떨까? 코로나19로 업무 환경이 어려워진 것을 두고 그저 이 사태가 빨리 지나가기만을 바라고 있던 것은 아닌지 되돌아볼 필요가 있다. 비대면 환경의 경험을 우리 기업 문화에 어떻게 반영할 것인지 고민해야 할 시기다. 하루 아침에 가능한 일은 아니지만, 끊임없이 반복하고 개선해 나가야 의미 있는 변화를 이끌어낼 수 있을 것이다.



<거래 기업 인터뷰>

대학로에서
탄생한 펩타이드
시장의
새로운 강자



정중평 ㈜나이백 대표

펩타이드 Peptide는 아미노산 단위체를 결합시켜 특정 기능을 부여한 단백질의 일종으로, 최근 바이오 산업의 핵심 원료로서 크게 각광받고 있다.

나이백은 이러한 펩타이드를 전문적으로 합성하는 펩타이드 융합 바이오

기업으로, 서울대 치과대학 소재 지능형생체계면공학연구센터에서 연구 활동을 벌인 우리나라 유수의 대학 교수들이 힘을 합쳐 2004년 1월 설립했다. 정중평 나이백 대표 또한 치의학 박사이자 서울대 명예교수다. 나이백은 다양한 종류의 펩타이드 중에서도 세포·조직 투과성 펩타이드 개발 및 합성에 역량을 쏟고 있다. 쉽게 말해 인체에 투입된 약물이 원하는 부위에 잘 투입되고 작용할 수 있도록 약물과 작용 부위 사이에 일종의 연결 통로를 열어주는 펩타이드를 개발하고 있는 것. 나이백은 이러한 기술력을 토대로 일본의 3위 제약 기업과 협업, 뇌의 병변에 치료물질을 더욱 잘 전달할 수 있는 치료제의 임상시험을 진행하고 있다. 아울러 폐섬유화를 치료할 수 있는 펩타이드 치료제, 면역 기능을 낮추지 않고도 자가면역 질환의 일종인 염증성 장출혈을 치료할 수 있는 펩타이드 등을 속속 개발해 세계적으로 주목받고 있다.

정중평 대표는 “우리 회사의 성장, 그 배경에는 대학로 지점의 적극적인 금융 지원이 자리 잡고 있다”며 “2005년 처음 대학로 지점과 거래한 이후 2007년 진천 우수약품관리기준 GMP 공장 설립을 위한 시설자금,



인간 중심의 R&D 전문 기업 ㈜나이백

창립 연도	2004년
핵심 기술	펩타이드 공학 기술
주력 제품	의약품, 펩타이드 기반 융합바이오, 조직재생용 바이오 소재 등



윤정호
IBK기업은행
대학로 지점장

K-문화콘텐츠와 바이오벤처의 성장을 지원하다

1990년 서울 동대문 지점의 동송동 출장소로 출발해 1996년 지점으로 승격한 대학로 지점은 개점 직후부터 지금까지 ‘동송동 지역 유일의 은행 지점’이라는 타이틀을 지켜 왔다.

타 시중은행은 영업이익이 크지 않다는 이유로 지점을 내지 않았지만, 대학로 지점은 ‘그렇기에 더더욱 우리가 이곳에 있어야 한다’는 사명감으로 공연예술인들과 소상공인을 살뜰하게 지원했다.

그렇게 32년간 지역사회와 함께한 대학로 지점은 최근 남다른 존재감을 드러내며 급성장 중이다. K-문화콘텐츠의 전 세계적 인기몰이에 따라 주목받고 있는 대한민국 공연예술이 첫 번째 성장 원동력이다. 대학로 지점의 총대출 대비 문화·예술 관련 대출 비중은 IBK기업은행 전체 평균의 130배에 달하며, 이처럼 적극적인 지원 덕분에 서울 소재 250여 개 소극장 중 140여 곳이 몰려 있는

동송동은 코로나19 사태로 인한 위기를 이겨내고 다시금 활기를 되찾고 있다. 대학로 지점은 이러한 공로를 인정받아 지난해 ‘문화콘텐츠 핵심 지점’으로 선정되었다.

한편 서울대학교병원을 중심으로 형성되고 있는 바이오벤처 클러스터도 대학로 지점의 주요 성장 배경이다. 10여 년 전부터 서울대학교병원 교수들이 앞다퉈 바이오벤처 창업에 나선 가운데, 대학로 지점은 성장 가능성 높은 바이오벤처 중소기업을 꾸준히 발굴·지원해 왔다.

이런 와중에 펩타이드 융합 전문 기업 ㈜나이백에 폐섬유화 치료제 R&D 자금을 신속 정확하게 지원한 사례가 지난해 4분기 ‘IBK기업은행 혁신 금융지원 우수 사례’로 선정되기도 했다.

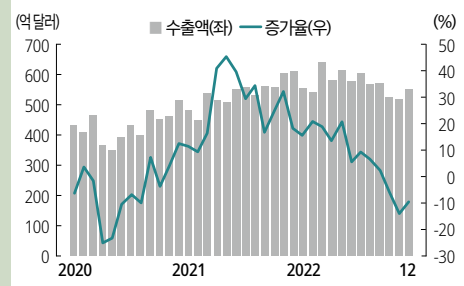
윤정호 IBK기업은행 대학로 지점장은 “우리 지점은 IBK컨설팅과 IBK스카우트를 통해 경영 및 인력 채용을 돕는 등 지역의 바이오벤처를 글로벌 기업으로 성장시키기 위한 다각적인 지원에 나서고 있다”며 “아울러 지역 소상공인에 대한 내실 있는 지원도 아끼지 않겠다”는 각오를 밝혔다.



한눈에 읽는 경제 동향

KOREA

수출 및 증가율



주 증가율은 전년 동월 대비

자료 관세청

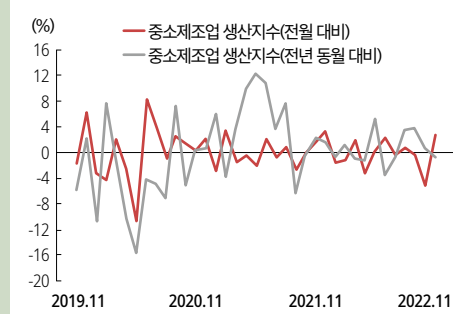
글로벌 경기 둔화로 수출은 지속적 감소, 물가는 안정세 유지

12월 수출(549.3억 달러)은 고물가·고금리로 인한 주요국의 경기 둔화가 확대되고, 반도체 등 우리나라 주요 수출 품목의 가격이 하락하며 전년 동월 대비 9.6% 감소했다. 이로서 수출은 28개월 만에 3개월 연속 감소하며 부진한 흐름을 지속했다.

※ 수출 증감률(전년 동월 대비, %): -10.3(2020.8) → 7.1(9) → 2.3(2022.9) → -5.8(10) → -14.1(11) → -9.6(12)

12월 소비자물가는 국제 유가 하락 및 서비스물가 압력 완화 등으로 둔화 흐름을 이어 가며 전년 동월 대비 5.0% 상승했다.

생산



자료 통계청

Small Business Trends

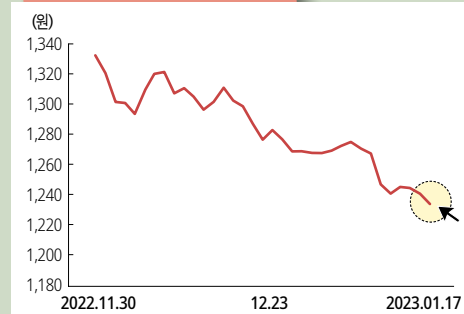
생산, 전월 대비 증가

2022년 11월 중소기업 생산은 전월 대비로는 2.7% 증가했으며, 전년 동월 대비로는 0.6% 감소한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 자동차(9%), 기계장비(6.4%), 의약품(6.9%) 등에서 증가했으나, 반도체(-11%), 전기장비(-3.3%), 통신·방송장비(-10.1%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 자동차(25%), 기계장비(8.9%), 의약품(14.5%) 등에서 증가했으나, 반도체(-15%), 전자부품(-30.4%), 1차금속(-18.6%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



주 매매기준율

자료 한국은행

1월 원/달러 환율은 1,230원대로 하락

(2022.12.30일 1,267.3원→2023.1.10일 1,246.8원→1.17일 1234.0원)

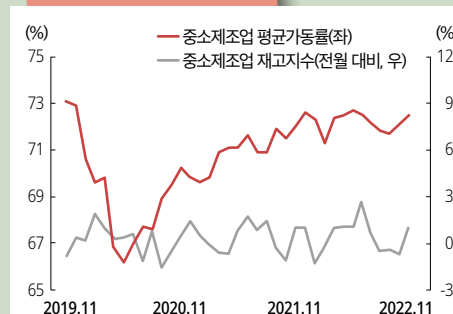
1월 원/달러 환율은 미국의 인플레이션 둔화와 달러화 약세로 1,230원대까지 하락했다. 중국의 경제 활동 재개에 대한 기대감 등으로 원/달러 환율은 1,250원대보다 낮은 수준을 유지할 것으로 예상된다.

2023년 1분기 말 환율 전망은 1,275원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2023년 1분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,275원으로 조사되었다. '1,280원 이상 1,310원 미만'으로 전망한 IB가 스탠다드차타드(1,300원) 등을 포함해 4개사로 가장 많았다.

* 환율 전망 응답 시기: 2022.12.16~2023.1.18일

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회·통계청

가동률, 전월 대비 상승

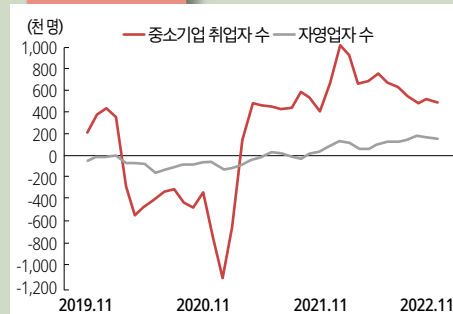
2022년 11월 중소기업 전체 평균가동률은 전월 대비 상승한 72.5%를 기록했다. 세부적으로는 소기업(5~49인)이 전월 대비 0.1%포인트 상승한 69.2%, 중기업(50~299인)이 0.6%포인트 상승한 75.6%로 조사되었다.

재고, 전월 대비 증가

2022년 11월 중소기업 재고는 전월 대비 1.1% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 자동차(6.2%), 1차금속(3.4%), 전자부품(8%) 등에서 증가했으나, 전기장비(-5.5%), 고무·플라스틱(-3.6%), 컴퓨터(-25.5%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

고용



주 전년 동월 대비

자료 통계청

취업자 수, 전년 동월 대비 증가

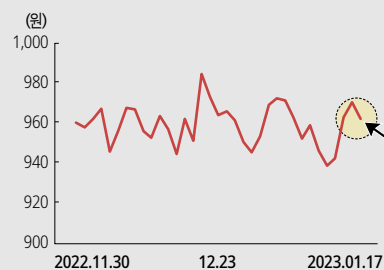
2022년 11월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 48만7,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 6만5,000명 증가, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 42만2,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,538만5,000명으로 나타났다.

* 중소기업은 종업원 수 299인 이하.

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2022년 11월 자영업자 수는 전년 동월 대비 15만6,000명이 증가해 571만6,000명을 기록했다.

원/100엔 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준

자료 한국은행

원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준

자료 한국은행

원/위안 환율 동향



주 매매기준율

자료 한국은행

CEO의 즐거찾기

CEO의 지식, 품위, 즐거움을 위해 꼭 알아둬야 할 리스트

TOOL



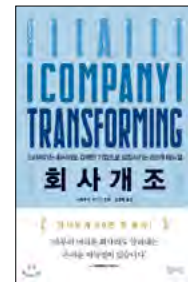
직관적인 몰입 도구

딥워크

딥워크는 중요한 목표에 몰입한 시간을 평가할 수 있게 해주는 몰입 도구다. 하나에 몰입할 수 있는 짧은 시간을 정하는 기능과 함께 일별·주별 목표 설정, 남은 시간을 활용해 준비하고 휴식하는 법, 목표 달성을 이어가는 루틴, 무엇에 몰입할지 의식적으로 결정하는 것, 스스로에게 만족스러운 하루를 선물하는 것까지 관리해준다.

특히 직관적인 인터페이스로 구성되어 있어 하고자 하는 작업, 계획된 작업, 이미 진행된 작업들을 한 눈에 파악할 수 있어 효과적이며, 체계적으로 작업의 진행 상황을 파악할 수 있다.

BOOK



당신의 회사는 괜찮습니까?

회사개조

사예쿠사 타다시 지음

“나쁜 전략은 단지 좋은 전략의 부재가 아니다. 나쁜 전략은 고유한 논리에 따라 잘못된 토대 위에 세워진다.”

‘회사개조 매뉴얼’이 무엇이고 어떻게 적용하는지, 실제 한 회사가 변화되어 가는 과정을 통해 소개한다. 비록 속한 업종이 다르더라도 소개하는 매뉴얼은 보편성을 띠고 있으니 비교하면서 보면 별문제 없을 것이다. 글로벌 경쟁 속에서 살아남기 위해 새로운 것을 모색할 수 있다.

FORUM



탄소중립, 지속가능성 인사이트를 위한

이노베이션 서밋 코리아 2023

일시 2023년 2월 15~16일

장소 서울 코엑스 그랜드볼룸

이노베이션 서밋 코리아는 슈나이더 일렉트릭 코리아가 주최하는 포럼으로 올해는 ‘지속 가능한 세상을 위한 디지털 혁신’이라는 주제로 진행된다. 이번 행사를 통해 에너지 관리 및 자동화 분야의 첨단 기술을 발견하고 글로벌 전문가, 시장 분석 애널리스트 등과 함께 인사이트를 공유한다. 에너지 관리 및 운영 효율성 극대화를 위한 비즈니스 솔루션 컨설팅과 다양한 주제의 세션이 진행될 예정이다.

WEB

BOOK JOURNALISM

우리가 지금, 같이 알아야 할 주제를 다룹니다.



젊은 혁신가를 위한 콘텐츠 커뮤니티

북저널리즘

BOOKJOURNALISM.COM

책처럼 깊이 있게, 뉴스처럼 빠르게 지적 콘텐츠를 전달하는 다른 관점을 가진 젊은 혁신가들을 연결하는 웹사이트다. 인구절벽, 소셜미디어, 주식과 경제, 환경과 생태, 소비와 마케팅 등 다양한 분야의 주제를 통해 비즈니스, 라이프스타일, 글로벌 이슈의 맥락을 해설하고 토론하는 알찬 콘텐츠를 팟캐스트, 뉴스레터, 단행본 등으로 정리해서 발간하기도 한다.

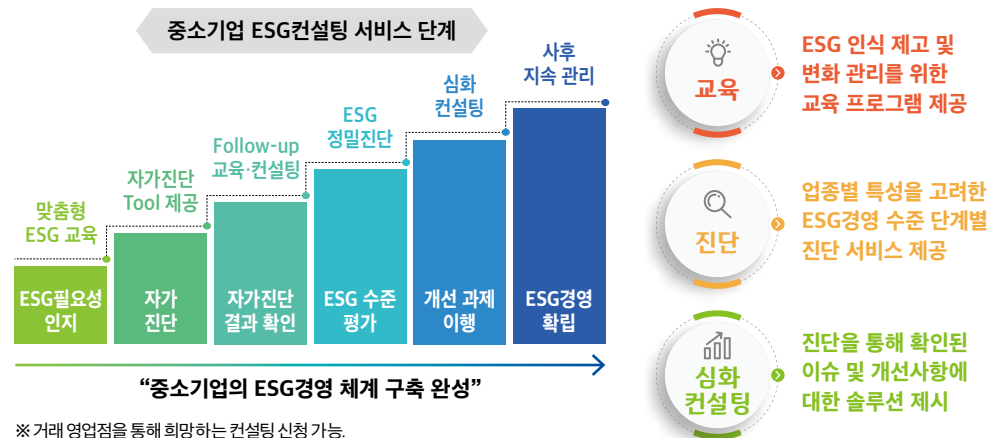
특히 연례로 진행되는 특별 강연은 탁월한 강연가와 의 좌담으로 많은 인기를 끌고 있다.



IBK ESG컨설팅

국내외적으로 ESG 실천 요구가 강조됨에 따라 중소기업의 ESG경영 실천이 중요하게 부각되고 있습니다. IBK기업은행은 중소기업이 ESG 리스크를 선제적으로 대응하고, ESG경영 체계로의 전환을 지원하기 위한 맞춤형 ESG컨설팅을 제공합니다.

중소기업을 누구보다 잘 알고 있는 IBK기업은행은 중소기업의 시각에서 접근해 ESG경영 추진 단계별 맞춤형 교육·진단·컨설팅을 제공합니다.



ESG경영 도입이 어려운 중소기업을 위해 ‘접근은 편리’하고, ‘진단은 차별화’되며, ‘결과는 명확’하게 보여주는 IBK ESG 자가진단 툴을 무료로 제공합니다.



ESG 대응이 시급한 중소기업 협력사 및 수출 기업을 대상으로 E·S·G 항목별로 구성된 지표와 현장 실사 기반의 평가를 통해 기업의 ESG 등급 및 개선 방향을 제시합니다.



일상에선 개인카드로,
비즈니스 할 땐 법인카드로
경계 없는 CEO 라이프를
한 장의 카드에!

한 장의 카드로
두 가지 세상을 산다

CEO dual 카드 단 한 장으로 CEO의 일과 삶, 모든 순간 품격이 되다!

CEO의 라이프를 완성하는 혜택
Dual 개인카드와 기업카드를 한 장으로 결합

CEO 토탈서비스 골프, 여행 등 CEO가 선호하는 프리미엄 혜택 제공(개인)
Air Money 포인트 국내외 항공권·국내골프장 그린피 결제 가능(개인·기업)
기업카드로 결제해도 개인에게 포인트 적립

발급대상: 개인 + 기업 지정자 * 단독발급은 개인카드만 가능

브랜드 및 연회비
Dual(개인+기업) Master 23만원, BC(국내전용) 22.4만원
개인 Master 22만원, BC(국내전용) 21.5만원
기업 Master 1만원, BC(국내전용) 0.9만원

※ 자세한 내용은 IBK고객센터(☎1566-2566)에 문의

연체이자율: 화원별, 이용상품별 약정금리 + 최대 3%(법정 최고금리 20% 이내) * 단, 연체 발생 시점에 약정금리가 없는 경우는 아래와 같이 적용합니다. · 일시불 거래 연체 시: 거래발생 시점의 최소기간(2개월) 유이자 할부금리 · 무이자 할부 거래 연체 시: 거래발생 시점의 동일한 할부 계약기간의 유이자 할부금리 · 그 외의 경우: 약정금리는 상환상 상환정리율과 상호금융 가계자금 대출금리* 중 높은 금리 적용 * 한국은행에서 매월 발표하는 가장 최근의 비은행 금융기관 가중평균대출금리 (신규대출기준) 상환능력에 비해 신용카드 사용액이 과도할 경우, 귀하의 개인신용평점이 하락할 수 있습니다. 개인신용평점 하락 시 금융거래와 관련된 불이익이 발생할 수 있습니다. 일정기간 원리금(또는 대출금, 납부대금 등)을 연체할 경우, 모든 원리금을 변제할 의무가 발생할 수 있습니다. · 신용카드 발급이 부적절한 경우(연체금 보유, 개인신용평점 등 낮음) 카드발급이 제한될 수 있습니다. 카드이용대금과 이에 수반되는 모든 수수료를 지정된 대금 결제일에 상환합니다.

준법감시인 심의필 제2022-3750호(2022.07.22) 유효기간(2025.07.21) 여신금융협회 심의필 제2021-C11-05376호 (2021.06.23) · 이 안내장은 2022.04.15일 현재 기준이며, 개별 상품에 관한 자세한 문의는 거래영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. · IBK기업은행은 금융·항운을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고 해주시기 바랍니다. (☎ 02-729-7490, ibkethics@ibk.co.kr)

※ 금융상품 관련 계약을 체결하기 전에 상품설명서 및 약관을 반드시 확인하시기 바랍니다. ※ 일반금융소비자는 「금융소비자보호에 관한 법률」 제19조 제1항에 따라 일반금융소비자는 IBK기업은행으로부터 충분한 설명을 받을 권리가 있으며, 그 설명을 이해한 후 거래하시기 바랍니다.



IBK기업은행

금융으로
만나는 새로운 세상



왜 IBK기업은행은 금융에 '주치의'라는 이름을 붙였을까?

기업을 건강하게 지키는 일이라고
생각하기 때문입니다.

IBK기업은행의 금융주치의 프로그램은
기업의 현 상황을 정확히 진단하고,
미래에 대한 맞춤형 처방을 준비합니다.

재무상태 진단

신용도 및 심층 재무분석으로
개선방안 제시



맞춤형 솔루션 추천

기업의 상황과 특성에 맞는
상품 및 서비스 안내



기업 역량 및 업황 진단

기술력, 인력, 거래처 등과
업황 전망을 내·외부 데이터로 분석



금융거래 현황분석

차입금, 이자율, 담보 등을
분석 후 개선방안 제공



기업의 상황을 진단하고, 정확하고 신속한 솔루션을 제공하는 **IBK금융주치의 프로그램**

IBK금융주치의 프로그램이란, IBK기업은행의 축적된 데이터를 활용하여 기업의 경영을 진단하고 맞춤형 솔루션을 제공하는 차별화된 금융 서비스입니다