

IBK가 만드는 **중소기업** **CEO Report**

CEO STORY

김지선 생활공작소 대표

미니멀리즘 생활용품의 트렌드를 이끌다

CEO ACADEMY

“챗GPT, 게 섯거라!”

생성 AI 분야 국내 스타트업

P.08

GLOBAL MARKET

가장 젊고 역동적인 국가,

주목받는 인도

P.26

IBK EXPLORING 2

IBK기업은행

폴란드 사무소 개소

P.42

기본에 충실한

생활공작소의 제품

생활공작소는 ‘기본을 지키고,
생활을 만든다’는 슬로건 아래 누구나
안심하고 사용할 수 있는 성분,
합리적인 가격, 단순한 디자인에
초점을 맞춘 제품들을
선보이고 있다.



CONTENTS

2023. June. Vol_219



발행일 2023년 6월 2일(통권 제219호)
등록번호 서울중라 00429
발행인 김성태
편집인 조봉현
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로27)
Tel 02-729-6520
Fax 0505-077-0850
기획 IBK경제연구소
편집디자인 제작 한국경제매거진(주)
인쇄소 (주)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>
지나호 보기

CEO ACADEMY 02~15



생성 AI

02_ FIGURE

역사상 가장 뛰어나고 유용한 인공지능
생성 AI는 어디까지왔을까?

04_ HISTORY

챗GPT가 불러온 생성 AI 열풍

08_ CASE

"챗GPT, 게 셋거라!"

생성 AI 분야 국내 스타트업

12_ ISSUE

인간에게 필적할 지능을 가진 AI가
산업 생태계 전반에 미칠 영향

01_ 시론

수출 위기, 중소기업 수출 역량 강화로 극복해야

16_ CEO STORY

김지선 생활공작소 대표

미니멀리즘 생활용품의 트렌드를 이끌다

22_ ESG FOCUS

탄소대항해 시대,

탄소 감축에 기여하는 자발적 탄소 시장의 부상

26_ GLOBAL MARKET

가장 젊고 역동적인 국가, 주목받는 인도

30_ MARKET FINDER

소재·부품·장비대 중소기업

상생모델 발굴·지원사업

32_ CEO'S GURU

선택과 집중

노키아, 라지브 수리

34_ IBK & START-UPS

프라이빗테크놀로지(주) 김영랑 대표

(주)산군 김태환 대표

(주)카고서틀 강태훈 대표

(주)시큐웍스 박기성 대표

38_ WITH IBK

농기계 부품 생산에 '원스톱'을 더하다

장병우 한일특장(주) 대표

40_ IBK EXPLORING_1

IBK가 만난 이달의 기업들

42_ IBK EXPLORING_2

"해외 진출 기업의 든든한 조력자"

IBK기업은행 폴란드 사무소 개소

44_ COMPANY & LAW TAX

기업의 고용을 지원하는 통합고용세액공제

46_ COMPANY & LAW LABOR

통상해고란 무엇인가요?

통상해고의 기준과 유의해야 할 것들

48_ ECONOMIC REVIEW

한눈에 읽는 경제 동향

50_ CEO FAVORITES

CEO의 즐겨찾기

52_ IBK SUPPORT

I-ONE JOB AI 인재PLUS+ 서비스



시론



IBK경제연구소 소장

부행장 조봉현

수출 위기, 중소기업 수출 역량 강화로 극복해야

우리나라는 수출 주도형 성장 국가로 경제 성장에서 수출이 차지하는 중요도가 높은 편이다. 국내 경제 성장에 대한 수출 기여도는 0.1%(2018년)→0.5%(2019년)→0.6%(2020년)로 점차 높아지는 추세다. 또한 지난 10년간 중소기업 수출 비중은 국내 수출총액의 18.2%로 같은 기간 중견기업 수출 비중 17.2%를 상회하고 있다. 간접수출까지 포함할 경우 중소기업 수출은 국내 수출총액의 약 40%를 기여하고 있는 실정이다. 따라서 중소기업 수출은 경제 성장의 핵심 요인이다.

그런데 최근 들어 우리나라가 수출 침체 국면에 진입했고, 지속될 경우 경제 회복에 난항을 겪을 것이 예상된다. 2023년 4월 국내 수출은 전년 동기 대비 14.2% 감소했다. 7개월 연속 전년 동월 대비 감소세다. 중소기업 수출도

2022년 9~12월 모두 전년 동월 대비 감소했다. 수출 감소에 따른 여파는 벌써 나타나 제조업 취업자 및 생산이 올해 1월부터 3개월 연속 감소세를 보이고 있다.

수출 위기 극복을 위한 근본적인 대책이 절실한 때다. 수출 주력 품목을 고부가가

치화하고 수출 중소기업 역량을 강화하는 지원을 확대해야 한다. 또한 글로벌 인플레이션, 고금리, 고환율 등 국제 거시환경 변화에 따른 수요 위축이 특정 품목(컴퓨터·무선통신기기 등) 수출 감소를 야기하고 있기 때문에 국제 거시환경 변화에 따른 틈새 수출 시장 공략 전략 역시 수립해야 한다.

한편 최근 수출 감소는 대중국 수출 감소가 주요 원인이므로, 수출 회복을 위해서는 수출국 다변화 지원 정책이 이루어져야 한다. 내수 위주의 원부자재 생산 중소기업의 '수출 기업화'를 위한 체계적 지원도 병행되어야 한다. 중견기업의 벤더기업, 공공시장 납품 중소기업 등 내수 중심의 중소기업 역량을 강화하는 프로그램을 도입해 내수 중소기업의 수출 기업 전환을 위한 체계적 지원이 필요하다.

IBK기업은행도 중소기업 수출 지원을 위해, 수출 중소기업에 공급망 결제성 여신 지원 프로그램 운영, 초기 수출 중소기업 및 수출 유망 중소기업을 대상으로 환율 우대, 해외 전자상거래를 통한 결제 지원, 해외 제휴 은행과 기업 간 판로 매칭, 컨설팅 프로그램 제공 등의 다양한 서비스를 운영 중이다. 

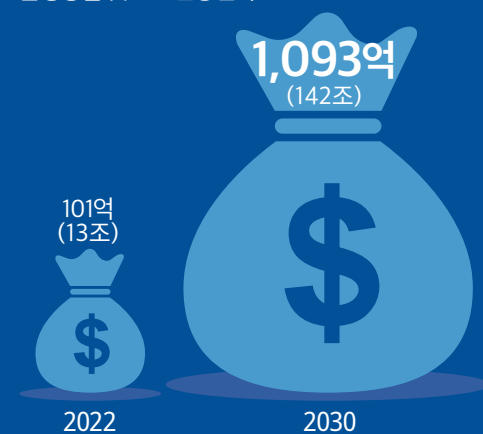
역사상 가장 뛰어나고 유용한 인공지능

생성 AI는 어디까지 왔을까?

챗GPT(ChatGPT)로 대표되는 생성 인공지능(AI)의 인기로 글로벌 빅테크 기업들이 잇따라 관련 서비스 개발과 고도화에 나서면서 검색 시장은 물론 정보통신기술(CT) 산업의 판도가 출렁이고 있다. 다양한 수치들을 통해 생성 AI의 과거와 현재 그리고 미래를 살펴보자.

세계 생성 AI 시장 예측 규모

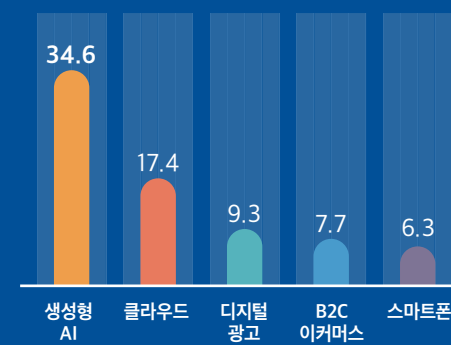
시장조사기관인 그랜드뷰리서치에 따르면 지난해 101억 달러(약 13조 원)이던 전 세계 생성 AI 시장 규모는 연평균 34.6% 성장해 2030년에는 1,093억 달러(142조 원)까지 급성장할 것으로 전망된다.



단위: 달러·원 주 2030년은 전망치 자료: 그랜드뷰리서치, 2022년

주요 거대 시장 연평균성장률 CAGR

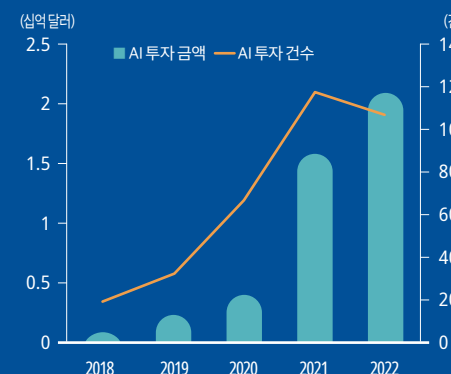
앞서 언급한 대로 2030년까지 생성 AI의 성장률은 연평균 34.6%를 기록할 것으로 전망되는데, 이는 스마트폰 6.3%, 디지털 광고 9.3%, 기업과 소비자 간 거래(B2C) 이커머스 7.7%, 클라우드 17.4%에 비하면 압도적인 수치다.



단위: % 주 2022년부터 2030년까지의 전망치 자료: 카운터포인트 Counterpoint, 프리시던스 리서치 Precedence Research

생성 AI 관련 벤처캐피털 투자 금액 추이

투자자들 또한 빠르게 움직이고 있다. 생성 AI 관련 벤처캐피털 VC 투자 금액은 2022년 기준 약 21억 달러로, 2020년 이후 무려 425% 증가했다.



자료: 피치북 Pitchbook, 2022년

인간의 창의성에 도전하는 AI

챗GPT에 작문을 요청

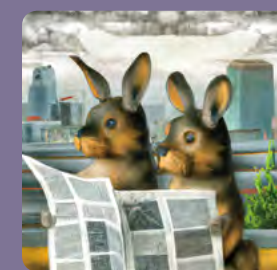
“6월에 대해
셰익스피어 스타일로
시를 써주세요.”



유월, 은총의 달아,
자연의 그림이 펼쳐지는 때여.
햇살과 향기,
노래와 기쁨이 넘쳐나며,
기억에 남는 환상을 선사하리라.

달리2(DALL·E2)에 그림을 요청

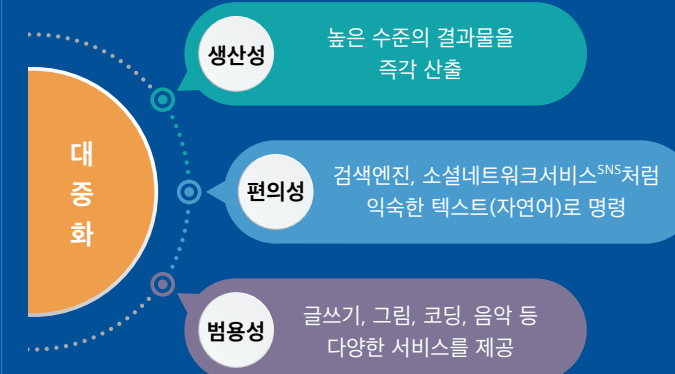
“도시를 배경으로 신문을 읽고
있는 두 마리의 토끼를
디지털 아트로 그려주세요.”



자료: 오픈AI 챗GPT·달리2

생성 AI가 대중화될 수밖에 없는 이유

생성 AI는 압도적인 생산성을 자랑한다. 편의성 측면에서도 훌륭하다. 인간의 창의력을 대체하기에 결국 범용성이 뛰어나다고도 할 수 있다. 생산성과 편의성, 범용성이 결합되는 순간 수요는 폭발할 수밖에 없다.



자료: 삼성증권

생성 AI 타임라인

하루아침에 나타난 기술인 것 같지만 사실 생성 AI는 오래전부터 세상에 나올 준비를 하고 있었다.



자료: 한국산업기술평가관리원

챗GPT가 불러온 생성 AI 열풍

2022년 말부터 2023년까지 테크 업계에서 가장 많이 거론된 단어는 무엇일까? 바로 '챗GPT'다. 그동안 특정 영역에만 적용되던 인공지능이 새로운 콘텐츠를 창조하는 생성 AI의 모습으로 시장에 거대한 물결을 만들기 시작했다.



세계 최대 통신기술 전시회 모바일월드콩그레스 지난 3월 스페인 바르셀로나에서 열린 세계 최대 모바일 기술 박람회 '모바일월드콩그레스 MWC 2023'의 모습. 챗GPT가 촉발한 생성 AI 열풍은 전 세계적인 흐름이자 새로운 패러다임이다.

1990년대에는 인터넷이 세상을 바꿨다. 2000년대에는 클라우드 컴퓨팅이 시작되었고, 2010년대에는 스마트폰 시대가 열렸다. 테크 전문가와 투자자들은 모바일 시대를 이을 새로운 패러다임을 찾는 데 분주했다. 그 와중에 메타버스와 웹 3.0이 떠올랐고 수십 년간 거론되던 AI가 다시 등장했다.

챗GPT, 공개 두 달 만에 사용자 1억 명 돌파
오픈AI의 챗GPT는 공개 두 달 만에 사용자 1억 명을 확보했다. 이전에 볼 수 없던 방식으로 AI를 민주화하면서 가장 빠르게 성장한 서비스가 되었다. 그동안 다양한 AI가 있었다. 그런데 챗GPT와 같은 성과를 이루지는 못했다. 챗GPT의 가장 큰 특징은 즉시 사용 가능한 접근성이다. 이전 AI는 전문가를 위한 영역에 머물렀다면 챗GPT는 일반인도 바로 사용할 수 있는 접근성을 제공했다. 사용자는 그저 궁금한 사안을 물어보면 바로 AI의 효용을 그대로 알 수 있다. 별도로 사용법을 공부할 필요도, 복잡한 동작 원리를 이해할 필요도 없다. 인터넷이 접속 가능한 모든 곳에서 질문을 할 수 있는 모든 사람이 이용할 수 있다.

AI의 민주화, 콘텐츠를 만드는 방법을 바꾸다
챗GPT는 대규모 언어 모델 Large Language Models-LLM에 기반한 서비스다. 구글이 개발 중인 AI 언어 프로그램 람다 LaMDA(대화)와

텍스트를 이미지로 생성하는 오픈AI 달리 DALL-E, 미드저니 Midjourney도 나왔다. LLM은 텍스트와 오디오, 이미지 같은 다양한 형식의 방대한 데이터를 훈련했다. LLM은 매년 규모와 정교함이 평균 10배씩 증가하고 있으며, 이에 따라 AI는 텍스트, 시각, 오디오, 코드, 데이터, 멀티미디어 등 콘텐츠를 인간과 비슷하게 자동으로 생성한다.

이전 세대 AI 모델은 범용보다는 특정 분야에 특화했다. 예를 들어, 신약후보물질에 대한 데이터만 학습해 한 가지 작업만 수행하는 식이다. 하지만 LLM에 기반한 현재의 AI 모델을 미루어 추세를 살펴봤을 때, 향후 10년 이내에는 온라인 콘텐츠의 절반이 생성 AI가 될 것으로 전망된다. 생성 AI가 갑자기 하늘에서 뚝 떨어진 기술은 아니다. 과거보다 성숙한 신경망 기술이 지속해 발전했다. 모델과 컴퓨팅 성능이 이전보다 더 쉽게 접근할 수 있는 환경이 된 것도 영향을 미쳤다.

2022년부터 컴퓨팅 파워와 AI 플랫폼 인프라가 생성 AI 도구를 처리할 수 있는 수준으로 올라왔다. 여기에 생성 AI 개발자가 모델을 저렴한 가격으로 다른 사용자에게 확장할 수 있게 되었다.

물론 이렇게 작동하는 방식 때문에 모든 응용프로그램에 적합하지는 않다. LLM은 그럴 듯하지만 사실이 아닌 내용으로 답하는 경향이 있고, 답변에 대한 추론이나 출처가 제공되지 않을 때도 있기 때문이다.

생성 AI 생태계가 온다

미국 실리콘밸리에서 소프트웨어 분야 전문 벤처캐피털로 성장한 베세머벤처파트너스 Bessemer Venture Partners는 생성 AI가 산업 전반에 구체화되는 것을 목격하고 있다. 생성 AI 애플리케이션은 다양한 기술과 산업 전반에 적용되고 있다. 일부는 성숙 단계에 접어들었다.

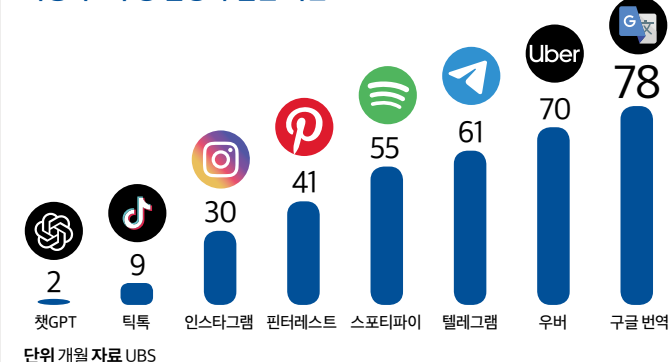
대표 사례는 SW 개발자에게 도움을 주는 프로그래밍 자동화다. 깃허브 GitHub가 서비스하는 '코파일럿 Copilot'은 이미 120만 명이 사용 중이다. 아마존웹서비스 AWS는 LLM 기반 코드 생성 도구인 '코드 위스퍼러 CodeWhisperer'를 내놨다.

클라우드 컴퓨팅과 스마트폰이 산업을 변화시킨 것처럼 생성 AI도 그런 변화를 불러온다.



강인순
더밀크 고문
전자신문 ICT융합부 데스크 출신으로, 20년간 보안과 소프트웨어 분야를 전문적으로 취재했다. 한국기자협회 '이달의 기자상'을 두 차례 수상했으며, 실리콘밸리 혁신 기업을 취재한 '파괴자들 ANTI의 역습'을 집필했다.

사용자 1억 명 달성에 걸린 시간





오픈AI의 AI 이미지 생성 프로그램 '달리'의 작품
생성 AI는 신경망, 딥러닝, 머신러닝, GPU의 발전에 힘입어 빠른 속도로 성장하고 있다.

10가지 AI 산업 지형도

향후 산업은 어떻게 발전하게 될까? 스타트업 육성기관 앤들리는 제너레이티브 AI 산업의 지형도를 크게 텍스트, 이미지, 오디오, 코드(프로그래밍), 챗봇, 비디오, 머신러닝 플랫폼, 검색, 게임, 데이터에 해당하는 10가지 영역으로 분류했다.

텍스트는 콘텐츠를 요약하거나 제작을 자동화하는 영역이다. 이미지는 렌사AI ^{Lensa AI}

처럼 이미지를 생성하는 분야다. 오디오는 음성 내용을 요약하거나 생성하고, 음성을 텍스트로 변환하는 영역을 말한다. 비디오 생성과 코딩 자동화, 고객 서비스를 맡길 수 있는 챗봇도 늘어난다. 머신러닝 플랫폼, AI 기반 검색이 가능한 챗GPT 등의 서비스도 등장하고 있다. 게임 분야에서는 생성 AI 기반 게임 스튜디오가 생겨나고 있다. 데이터 분야의 경우 데이터 설계, 수집, 요약을 AI에 맡기는 형태다.

관련 스타트업은 텍스트, 이미지, 오디오, 코드, 챗봇, 비디오 관련 업체 수가 많고, 나머지 4개 분야는 조금 더 초기 단계다. 이 분야 유니콘 기업(기업 가치 10억 달러 이상 비상장 스타트업)으로는 오픈AI, 자동 문법 교정 서비스 '그래머리 ^{Grammarly}', 고객 서비스 자동화 솔루션 '에이다 ^{Ada}', 회사 내부 정보 검색 도구 '글린 ^{gleen}', AI 카피라이터 '재스퍼 ^{Jasper}', 스테이블 디퓨전 개발 기업 '스테빌리티 AI ^{Stability AI}', AI 기반 콜센터 솔루션 '크레스타 ^{Cresta}' 등이 있다.

생성 AI의 주요 매출원은 기술 사용료를 받는 라이선싱이다. AI가 만들어낸 결과물, 생성 이미지를 판매하는 비즈니스 모델도 늘어난다. 구독 서비스처럼 AI 시스템에 접속 권한을 제공하고 구독료를 받을 수 있다. 생성 AI를 현재 제품 효율 개선에 활용해 비용을 줄이거나 매출을 극대화하는 것도 가능하다.

생성 AI 혁신 분야: 검색-교육-UX

챗GPT가 열풍을 일으킨 첫째 이유는 '검

색'의 패러다임을 바꿨기 때문이다. 구글은 지난 25년 동안 인터넷 검색 분야를 독점했다. 이에 마이크로소프트는 Bing에 오픈AI 기술을 접목해 서비스를 시작했다. 구글의 검색 천하에 도전장을 내민 것이다. 생성 AI는 검색 비즈니스 모델의 변화를 불러오고 있다. 생성 AI는 궁금한 것을 물어보면 내 의도에 맞춰 자연어로 답한다. 구글도 빠르게 움직였다. 구글I/O를 통해 '바드 ^{Bard}'를 공개하고 챗GPT에 대한 대응을 서둘렀다. 기존에 가졌던 비즈니스 모델에 대대적 수정이 예고된다.

둘째는 사용자인터페이스 ^{UI}의 혁신이다. 컴퓨터는 사람을 위해서 많은 것을 할 수 있으나 사용이 어려웠다. 컴퓨터에 명령하는 방식을 쉽게 하는 혁신은 언제나 큰 상업적 성공을 가져왔다. 처음 PC가 출시된 1970년대와 1980년대에는 명령어를 입력하는 방식이었다. 애플 매킨토시(1984년)와 마이크로소프트 윈도우(1995년)가 나와 그래픽 메뉴를 선택하는 방식으로 발전했다.

이제는 사람과 대화하듯 명령으로 컴퓨터를 제어할 수 있다. 대화형 명령으로 소프트웨어를 제어하면 누구나 특별한 훈련 없이도 컴퓨터를 사용해 고도의 작업을 수행할 수 있다. 이는 다양한 작업을 하나의 소프트웨어로 처리할 수 있는 슈퍼 앱의 출현을 앞당긴다.

셋째는 지식 노동과 교육 혁신이다. 이 기술은 사회 전반에 거대한 변화의 물결을 만드는 시작이다. 교육, 언론, 미디어 산업

의 변화다. 많은 지식노동자, 언론인, 미디어, 블로거, 교사, 학생, 프로그래머들은 이제 완전히 다른 세계에서 경쟁하게 된다. 이제 기업은 어떻게 AI와 같이 일할 것인가를 고민해야 한다. 생산성을 높이고 기존 서비스와 제품의 부가가치를 높이는 AI 적용이 시급하다.

챗GPT가 가져온 생성 AI 혁명은 PC, 인터넷, 모바일 혁명에 비견할 만하다. 이러한 혁명은 지금의 초대형 기술 기업의 시작이었다. 제2의 구글이 탄생하는 시점일 수 있다.

생성 AI는 신경망, 딥러닝, 머신러닝, 그래픽처리장치 ^{GPU}의 발전에 힘입어 기하급수적으로 성장하고 있다. 이 거대한 기술혁명의 시대에 빠르게 대응하지 못하면 뒤처지는 속도는 과거보다 훨씬 빠를 수 있다. ^{AI}

생성 AI 분야 유니콘 기업

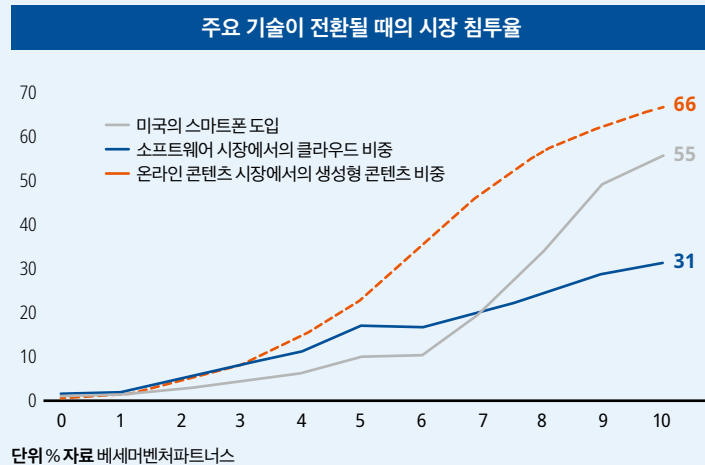
2019



2020



2021



'2022 콜로라도 주립 박물관 미술대회' 1등작 지난해 8월, 미국 콜로라도주에서 열린 미술 박물관의 디지털아트 부문 우승작 <스페이스 오페라 극장>이 생성 AI 프로그램이 만들어낸 그림이라는 것이 밝혀지자 AI가 만들어낸 그림을 과연 예술이라고 할 수 있는가에 대한 논란이 일어났다.



이세돌 기사와 알파고의 맞대결 2016년 3월, 이세돌 9단(오른쪽)이 구글 딥마인드가 개발한 AI 바둑 프로그램 '알파고'와 세기의 대국을 펼치고 있다. 대중들이 공상과학 영화 속에서만 존재하는 것 같았던 AI의 실체를 처음 목격하는 순간이었다.

“챗GPT, 게 셋거라!”

생성 AI 분야 국내 스타트업

생성 AI는 이용자의 특정 요구에 맞는 결과물을 내놓는 인공지능^{AI}을 뜻한다. 관련 데이터를 학습한 AI가 사용자의 질문에 답변하거나 새로운 글을 쓰고 그림을 그린다. 해당 기술이 발달하고 관련 데이터의 학습과 처리를 돕는 데이터센터의 성능이 최근 급격히 높아지면서 국내에서도 생성 AI 서비스가 잇따라 나오고 있다.

- AI가 본격적으로 주목받기 시작한 것은 2016년이다. 구글의 AI 전문 계열사 딥마인드의 '바둑 AI'인 알파고와 이세돌 기사 간 바둑 경기를 온 국민이 지켜봤

다. AI가 공상과학^{SF} 영화 속에서만 가능한 게 아니란 것을 처음 목격했다. 알파고와 이세돌 대국 이후 AI 관련 기술과 서비스는 계속 나왔다. 하지만 관련 전문가와 종사자 외에는 크게 관심을 끌지 못했다. 일반인의 주목을 끈 AI 관련 뉴스가 다시 등장한 건 지난해 하반기부터다. AI가 그린 그림이 글로벌 미술대회에서 1위를 차지했고, 문학 번역 공모전에도 AI가 입상할 정도로 관련 기술이 발전했다. 지난해 12월에 나온 미국 오픈AI사의 AI 챗봇 '챗GPT^{ChatGPT}'는 전 세계에 전방위로 AI 충격파를 심화했다. 인간만큼 또는 인간보다 뛰어난 성능을 보였기 때문이다. 최근 1년 새 급격히 떠오른 AI 기술의 대부분은 일명 '생성 AI' 서비스로 구현되었다. 국내에서도 AI 스타트업이 관련 시장을 개척하고 있다.

생성 AI 분야에서 주목받는 국내 스타트업

인력을 효과적으로 대체할 수 있다는 평가가 나오면서 관련 투자도 급증했다. 시장조사 업체 피치북에 따르면 글로벌 벤처캐피탈^{VC} 관련 스타트업 등 생성 AI 투자 규모는 2017년 6,000만 달러에서 지난해 13억7,000만 달러로 5년 새 20배 이상 급증했다.

챗GPT와 같은 AI 챗봇은 가장 주목받는 생성 AI 서비스로 꼽힌다. 국내에서는 AI 스타트업 스캐터랩의 AI 챗봇 '이루다'가 대표적이다. 스캐터랩은 자체 언어 생성 AI 모델인 '루다 젠1'을 이루다에 적용했다. 문맥에 맞는 문장을 실시간으로 생성하는 것이 강점이다. 최근에는 SK텔레콤에 150억 원을 투자받았다. 올거나이즈코리아는 기업용 AI 챗봇 '알리GPT'를 개발했다. 기존 올거나이즈코리아의 인지검색 솔루션 및 챗봇 서비스 '알리'에 챗GPT를 적용했다. 최근에는 정보기술^{IT} 서비스 업체 다우기술이 자사의 업무 플랫폼 '다우오피스'에 알리GPT를 도입했다.

AI 스타트업의 업스테이지가 개발한 일명 달린 챗GPT '아숙업^{AskUp}'도 인기다. 지난 3월 출시한 이후 이용자가 100만 명이 넘었다. 아숙업은 업스테이지가 오픈AI의 챗GPT를 기반으로 자사의 광학문자인식 기술^{OCR}을 결합해 개발한 카카오톡 기반 AI 챗봇이다. 사용자가 문서의 사진을 찍거나 전송하면 그 내용을 읽고 이해하고 답변할 수 있다.

진화한 생성 AI 서비스에 쏟아지는 AI 창작물

최근 국내 스타트업이 가장 많이 출시한 생성 AI 서비스는 새로운 이미지나 동영상을 제작하는 솔루션이다. AI 스타트업 라이언로켓이 지난 3월 선보인 이미지 생성 AI 플랫폼 '포킷'(전 스포키)은 출시 한 달 만에 100건의 이미지를 만들었다. 포킷은 이용자가 명령어를 입력하면 관련 이미지를 생성하는 서비스다. 앞서 지난해 9월에는 가상얼굴을 만들 수 있는 버추얼 페이스 애플리케이션 '베리미'를 출시했으며, 올 1월에는 아바타 생성 AI 앱 '미버스'를 내놔다.

AI 스타트업 드랩의 '드랩 아트'는 스마트폰으로 찍은 사진을 전문가용 사진 작품으로 바꿔주는 서비스로, 최근 중고차 플랫폼 기업 차란차에 AI 솔루션 공급 계약을 체결했다. 차란차는 드랩의 AI 기술을 활용해 일반인이 찍은 차량 사진을 전문 사진작가가 찍은 것처럼 만든다.



국내 스타트업 스캐터랩의 AI 챗봇 '이루다' 현재 생성 AI 서비스 중 가장 주목받는 서비스는 챗GPT와 같은 AI 챗봇이다. 문맥에 맞는 문장을 실시간으로 생성하는 것이 강점이다.



강주원
한국경제신문
스타트업부 기자
한국경제신문 경제부, IT과학부, 사회부, 문화부 등에서 근무했다. 지금은 스타트업부에서 주로 테크 스타트업을 취재하고 있다.

테크 스타트업 파이온코퍼레이션은 광고 영상 및 이미지 생성 AI 서비스 '브이캣'을 운영한다. 제품의 설명과 사진을 확인할 수 있는 인터넷 주소를 입력하면 수 분 내 관련 광고 영상과 배너 이미지를 수십 건씩 제작하는 서비스다. 이러한 AI 기술력을 인정받아 최근 시리즈A(사업화 단계 투자)에서 105억 원을 투자 받았다.

딥브레인AI는 생성형 가상인간을 제작하는 서비스를 제공한다. 최근에는 생성 AI가 만든 얼굴 이미지를 바탕으로 대화형 가상인간 서비스를 내놔다. 국내 최초로 실제 사람이 아닌 AI 기반으로 생성된 얼굴 이미지로 가상인간을 구현했다.

웨인힐스브라이언트AI는 사용자가 입력한 텍스트와 음성을 관련 영상으로 자동 변환하는 서비스를 제공하고 있다. 최근 미국의 발명 시상식인 '에디슨 어워드'에서 동상을 받았다.

전 세계에서 사용하는 국내 스타트업의 AI 서비스

사용자가 입력한 문자를 다양한 방식으로 변환하는 AI 스타트업도 잇따라 나오

고 있다. 뽀빠테크놀로지는

텍스트 기반 생성 AI 플

랫폼 '뽀빠'를 운영하

고 있다. 광고 문구와

블로그 게시물 등 다

양한 글의 초안을 작

성해주는 서비스로, 지

난 4월에는 첫 번째 글로

벌 서비스로 뽀빠 일본 버전을 공개했다.

투블럭AI는 AI 기반 글 첨삭 서비스 '키워티'를 제공 중이다. AI가 글의 완성도를 분석해 정량적인 평가를 하면 독서·논술 선생님이 5분 정도 만에 글쓰기 평가서를 작성할 수 있다.

다양한 음성을 만드는 생성 AI 서비스도 최근 인기다. 지난해 국내 유튜브 쇼츠(짧은 영상) 부문에서 최다 시청자 수를 기록한 유튜브 채널 '1분 요리 똑딱이형'에 나오는 목소리는 AI 스타트업 네오사피엔스의 AI 성우 서비스인 타입캐스트에서 만들었다. 미국, 영국, 일본, 중국 등 45개국의 132만여 명이 타입캐스트를 사용한다.

테크 스타트업 휴멜로도 AI로 개인의 목소리를 다양한 방식으로 변조해 제공하는 서비스를 선보였다. 이자롱 휴멜로 대표는 "이용자가 2분만 목소리를 녹음하면 다양한 형태로 목소리 변형이 가능하다"고 설명했다. 자연어 생성 모델을 음악에 적용한 AI 스타트업 포자랩스는 특정 키워드, 콘텐츠 등을 제시하면 이에 맞는 음악을 제작하는 서비스를 제공 중이다.

AI가 스타일 추천해주고,

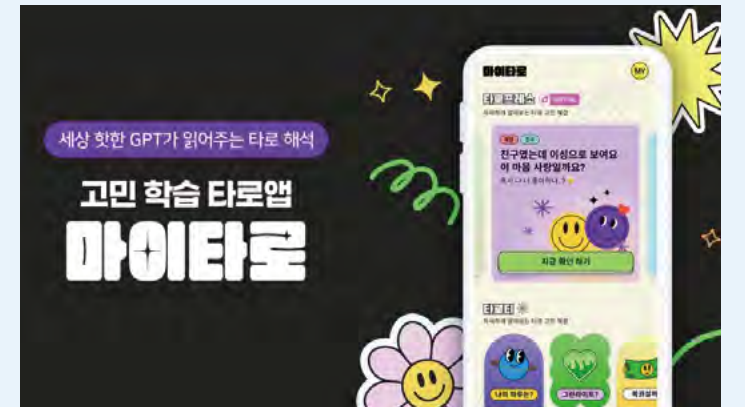
타로 점 봐주는 시대

오픈AI의 언어 모델 GPT를 활용한 생성 AI 서비스도 계속 나오고 있다. 옴니어스는 패션 스타일 추천 서비스 '스타일챗'을 운영하고 있다. 전재영 옴니어스 대표는 "스타일챗은 패션 정보 데이터를 학습한 옴니어스의 AI에 오픈AI사의 '챗GPT'를

결합한 서비스로, 이용자의 질문에 적합한 패션 스타일을 제안한다"고 설명했다. 스타일챗은 카카오톡(채널)으로 이용이 가능하다. 이미지를 올려서 관련 스타일 추천을 검색하거나 비슷한 상품을 찾을 수도 있다.

원지랩스는 각종 생성 AI 서비스를 개발하는 스타트업이다. 광근봉 원지랩스 대표는 "기업 규모가 작은 스타트업은 많은 비용이 들어가는 AI 모델을 개발하는 것보다 기존 AI 기술을 활용해 시장이 요구하는 제품을 내놓는 전략이 필요하다"고 말했다.

올 3월에는 오픈AI의 AI 모델 GPT를 활용한 타로카드 앱 '마이타로'를 선보였다. 기존 온라인 타로 서비스가 준비된 일부 콘텐츠만 제공하는 것과 달리 사용자가 궁금한 모든 질문에 실시간으로 적합한 답변을 내놓는다. 최근에는 유료 콘텐츠를 추가했는데, 신규 이용자의 10%가량이 유료 콘텐츠를 사용할 정도로 호응이 좋다는 게 회사 측 설명이다. 원지랩스는 AI를 활용해 기업의 홍보용 보도자료 작성을 돕는 서비스인 'AI피알'도 최근 출시했다. 회사명, 관련 정보 등을 입력하면 보도자료를 자동으로 생성하는 서비스다. 만들어진 보도자료는 관련 내용을 주로 다루는 기자에게 선별해 발송된다. 원지랩스는 다양한 생성 AI 서비스를 계속 만들 계획이다. 최근에는 성형 관련 정보 제공 업체와 성형 전문 상담 AI 챗봇도 개발하고 있다.



원지랩스의 타로카드 앱 '마이타로' 각종 생성 AI 서비스를 개발하는 스타트업 원지랩스가 올 3월 오픈AI의 AI 모델 GPT를 활용한 타로카드 앱 '마이타로'를 선보였다.

생성 AI 시장의 전망은 밝다. 시장조사 업체 그랜드뷰리서치는 글로벌 관련 시장 규모가 2022년 101억 달러(약 13조5,360억 원)에서 2030년 1,093억 달러(약 146조 4,838억 원)로 급격히 커질 것이라고 예상했다. 하지만 국내 스타트업이 넘어야 할 산도 많다. 우선 생성 AI가 결과물을 내놓기 위해 필수로 학습해야 하는 데이터의 저작권 문제를 해결해야 한다. 최근 생성 AI 서비스 이용이 급증하면서 저작권 논란도 커지고 있다. 유럽연합(EU) 집행위원회는 AI 서비스가 사용한 모든 데이터의 저작권 공개를 의무화하는 규제안을 준비 중이다. 스타트업 업계 관계자는 "관련 규제가 강화되면 서비스 유지 비용이 급증해 작은 기업에는 큰 부담이 될 것"이라고 말했다. 해외 서비스와의 경쟁도 부담이다. 그동안 국내 서비스는 한국어 제공이 강점이었다. 하지만 챗GPT의 경우 최신 버전(GPT-4 버전)은 한국어 실력이 이전 버전(GPT-3.5)보다 뛰어나다는 평가다. 



버추얼 페이스 앱으로
생성한 가상인간
국내 스타트업 라이언로켓이
출시한 버추얼 페이스 앱 베리미
최근 스타트업이 가장 많이 출시한
생성 AI 서비스는 새로운 이미지나
동영상을 제작하는
솔루션이다.

인간에게 필적할 지능을 가진 AI가

산업 생태계 전반에 미칠 영향

챗GPT(ChatGPT)로 대표되는 대화·생성 일반 인공지능은 산업 생태계 전반의 변화를 예고하고 있다. 이제 인공지능(AI)으로 얼마나 새로운 미디어가 나타날지는 상상이 불가능할 정도다. 생성 AI가 산업 생태계 전반에 미칠 영향과 함께 다양한 산업 분야에서 촉발될 새로운 협력적 AI 공유 플랫폼의 청사진을 살펴보자.

•• 사람들은 누구나 개인 비서가 있었으면 하는 꿈을 꾸어 왔다. ‘비서’라는 이름을 내세워 출시된 기존 서비스들이 있지만 사용자들은 비서라고 생각하지 않았다. 그러나 챗GPT를 써보면 사람들은 자연스럽게 “어? 이거 진짜 내 비서를 둔 느낌인데”라는 말을 하게 된다. 비서라고 굳이 부르고 홍보하지 않아도 챗GPT는 어느새 우리의 비서가 된 것이다. 챗GPT는 인류 역사 최초의 개인 비서다. 챗GPT로 대표되는 대화·생성 일반 인공지능(Artificial General Intelligence·AGI)은 창의적인 대화형 서비스다. 검색 서비스는 기존 문서를 꺼내주는 서비스로 가치가 있기는 하나 창의적이라는 느낌이 들지 않는 서비스였

다면, 챗GPT는 글을 생성하는 데 실수가 있기는 하지만 문장을 꽤 잘 생성해 사용자로 하여금 창의적이라는 느낌이 들게 한다. 어디에 있는 글을 가져오거나 베끼는 것이 아닌, 그동안 세상에 한번도 없었던 글을 생성한다.

사람과 기계의 마법 같은 대화

챗GPT 혁명의 가장 큰 의미는 대화형 AI 혁명이다. 또 한 번의 인간-컴퓨터 인터페이스 혁명이 일어난 것으로, 컴퓨터와 사람의 인터페이스는 키보드, 마우스, 터치에서 이제 ‘대화’로 진화하는 단계가 되었다. 1990년대 초반부터 사람들은 컴퓨터와 사람이 대화로 소통할 것이라고 예측해 왔지만 좀처럼 실현되지 못했다. 컴퓨터와 사람은 키보드로 소통하다가, 마우스로 대표되는 그래픽사용자인터페이스(GUI)로 소통했고, 아이팟 터치가 나오면서 터치스크린 방식으로 소통하게 되었는데, 챗GPT가 나오면서 비로소 인간은 컴퓨터와 대화로 소통할 수 있음을 확신하게 되었다.

챗GPT는 여러 턴의 대화가 가능한 질문-답변 모델이고, 말귀를 알아듣는 인류 역사 최초의 기계이며, 문맥을 이해해 대화를 생성하는 인류 역사 최초의 기계다. 챗GPT가 대답하는, 즉 생성하는 내용 그 자체는 아직 부족할지 모르나 이 기계가 내 말귀를 알아듣는다는 점이 신기한 것이다. 부족한 부분은 점차 채워 나가면 된다. 마술 같은 것은 기계가 사람의 말귀를 알아

듣는다는 점이다.

정확한 정보를 주지 못하는 경우가 많다는 면이 현재 챗GPT의 기본적인 한계이기도 하지만, 그럼에도 현재 2억 명 가까운 사람들이 쓰는 이유는 대화가 가능한 톨이기 때문이다. 내용상 실수는 있어도 대화를 이어 갈 수 있다. 대답이 잘못되었다고 지적하면 이를 인정하기도 한다. 사람처럼 대화가 되니 마법 같다는 것이다.

AI가 산업 생태계 전반에 가져올 변화

말귀를 알아듣는 AI 방법론이 가능하다는 것을 실증한 챗GPT 덕분에 세상에 존재하는 많은 서비스의 사용자인터페이스(UI)가 대화형으로 바뀌게 될 전망이다. 건강상담, 진료 상담, 정신 상담과 같은 기존 대면·비대면 상담 서비스가 AI에 기반한 자동화된 대화형 상담 서비스로 전환될 것이다. 병원에 가는 수고 없이 사람들은 거의 모든 분야의 진료 상담을 수시로, 실시간으로 받는 상황이 될 것이다.

AI 교육을 받고 있는
서울로봇고 재학생들
유망 인재 풀을 확보하기 위해
일반인 대상 AI 교육과
자격시험 사업에 적극 나서서 것이
전 세계적인 추세로
자리 잡고 있다.



이경준
경희대 경영학과·빅데이터융합학과·
청담기술비즈니스학과 교수
AI와 사물인터넷(IoT) 분야에서
디지털 네트워크에 기반한
비즈니스 모델을 주로 연구하고 있으며,
미국인공지능학회(AAAI)가
수여하는 혁신적 AI 응용상을
두 차례 수상했다.



대화형 서비스는 의료 분야뿐만 아니라 코칭, 컨설팅, 교육, 종교 분야까지 확산될 것이다. 개인 및 기업의 교육 분야는 대화형 서비스로 완전히 혁신될 것이다.

초중고, 대학 등 각급의 교육기관에서 자동화된 대화형 교육 서비스를 도입하면서 대부분의 교육은 AI가 담당하고, 인간 교사나 대학교수는 개별 학생들의 특수한 상황을 고려하며 그 상황을 향상시키는 새로운 방법을 계속 연구하는 연구자로서의 역할이 더욱 강조될 것이다.

기업, 정부 및 모든 사회단체들은 고객과의 모든 접점을 대화형 AI로 전환할 준비를 하고, 조직 내 커뮤니케이션도 대화형 AI로 전환하는 과정을 겪게 될 것이다. 이를 통해 새로운 비즈니스 모델을 만들고 조직 내 프로세스를 혁신해 나갈 수 있을 것이다. 그리고 최종적으로는 이를 통해 조직 내 커뮤니케이션을 대화형 AI가 지원하면서 그곳에 축적되는 직원들 간의 대화가 지식으로 축적되는 '지식경영 시스템'을

구축해 나가야 한다.

은행, 증권, 보험 등 금융 산업에서의 대화형 서비스 혁신은 이제부터 시작일 것이다. 금융 기업 내에서의 대화형 서비스 혁신과 고객 관계에서의 대화형 서비스 혁신이 동시다발적으로 확산될 것이다. 금융 분야에서는 자연어 처리와 음성 인식 기술의 발전으로 기존 모바일 금융 애플리케이션의 성능을 향상시키고, 고객층을 확대하고자 한다.

또한 전자상거래와 결제 인터페이스 역시 대화형으로 바뀔 것이다. 지지부진했던 보이스커머스(Voice-commerce)도 활성화될 것으로 보인다. 말귀를 제대로 알아듣는 AI가 나온 게 처음이고, 그럴 듯한 대화를 이어가고 문장을 구성하는 게 처음이므로, 전자상거래도 다 바뀔 가능성이 있다. 만약 백화점에 간다면 “이런 옷을 사고 싶어요”라고 AI에 문의하면 된다. 그동안은 그러한 대화를 대신해 우리가 웹사이트를 클릭하고 모바일 앱에서 터치해야 했다면, 이제는 대화를 통해 어떤 물건을 구매할지 결정할 수 있게 될 것이다.

챗GPT와 같은 생성 AI를 제조 분야에서 가장 잘 사용하는 방법은 제품의 브레인스토밍(Brain Storming)과 같은 연구·개발(R&D) 분야다. 챗GPT와 같은 생성 AI 시스템은 기업의 제품개발부서로 하여금 운 좋은 발견을 체계적·반복적으로, 저비용으로 할 수 있게 만든다. AI를 활용한 제품 아이디어 개발은 제품의 개념적 설계와 심미적 설계, 기능적 설계로 계속 확장될 것이다.

AI 그리고 새로운 미디어의 탄생

앞으로는 실시간 대화를 할 수 없는 유튜브나 넷플릭스 콘텐츠는 답답한 콘텐츠로 인식될 수 있다. 이는 새로운 콘텐츠 산업의 발전이면서 기존 콘텐츠 산업에 위협으로 작용할 것이다. 사용자와 대화할 수 없는 정적이고 고정된 콘텐츠는 구식으로 느껴지게 된다. 따라서 인터랙티브한 콘텐츠 산업이 새로이 탄생하는 것이다. 사람이 말을 하면 계속 생성하는 콘텐츠 산업이 발전하게 될 것이다. 사람은 창조하는 순간에 바로 소비자가 된다. 소셜미디어의 사용 시간은 줄어들 가능성이 있다. AI가 똑똑한 새로운 친구가 되었기 때문이다.

이렇게 미디어 산업은 대화형으로 혁신될 것이다. 인터넷으로 이른바 4대 매체가 힘을 많이 잃었다. 검색, 포털뿐만 아니라 유튜브, 페이스북, 트위터 등 소셜미디어가 새롭게 나타났다. 이제 AI로 얼마나 새로운 미디어가 나타날지는 상상이 불가능할 정도다. 챗GPT가 대표하는 언어 생성 AI와 각종 생성 AI가 결합되면서 상호 연결될 것으로 판단된다.

웬만한 대화형 서비스의 근간을 만들 수 있다는 것, 즉 기술이 확인되었기 때문에 이제는 이 기술을 어떻게 경영학적으로 좋은 거버넌스를 통해서 발전시켜 나갈 것인지 등을 고민해야 하는 상황이 되었다. 기본적으로 컴퓨터와 대화 형식으로 일할 수 있는 부분에 대해서 사람들이 의심하지 않게 되었기 때문에 이것이 서비스의 기초가 되었고, 여기에 여러 기능들이 덧



AI 드로잉 로봇 체험
서울 여의도에 위치한 더현대 서울에 방문한 고객이 국내 스타트업 엑스오비스가 개발한 AI 드로잉 로봇 '스케쳐X'를 체험하고 있다. AI는 인간에게 똑똑하면서도 새로운 친구가 되고 있다.

붙여져서 점점 발전할 가능성이 있겠다고 보는 상황이 된 것이다. 챗GPT를 가능하게 한 트랜스포머 방법론은 최근에는 영상 인식과 생성, 음성 인식과 생성, 자연어 인식과 생성, 강화학습, 그래프 인식과 생성, 과학 연구 등 많은 AI 문제를 해결하는 통일적 방법론으로 부상하고 있다.

이러한 트랜스포머에 기반한 AI 모델을 기본 방법론으로 하고 이 트랜스포머 모델이 필요로 하는 데이터는 연합 학습에 기반해 활용하는 방법론이 결합되면 기존에 불가능했던 사회주체 간 협력을 가능하게 하는 새로운 가치 창출이 이루어질 것이다.

향후 은행, 보험, 결제, 제조 분야의 새로운 협력적 AI 공유 플랫폼의 발전이 기대되는 이유다. 

아마존 AI 연구센터

독일 튀빙겐에 있는 아마존 연구소 직원들이 머신러닝 알고리즘에 대해 의견을 나누고 있다. 앞으로는 대화형 AI가 직원들 간의 대화를 지식으로 축적하며 지식경영 시스템을 구축하게 될 것이다.



(주)생활공작소

미니멀리즘 생활용품의
트렌드를 이끌다

— 생활공작소는 제품 출시 직후부터 소셜네트워크서비스(SNS)에서 많은 인기를 얻으며 생활공작소만의 기업 이미지를 구축해 갔다. '합리적 소비를 위한 미니멀리즘'이라는 캐치프레이즈 아래 '기분을 지키는 제품'을 만드는 브랜드가 탄생하자, 이전까지 수많은 원료가 들어 있어 유해성을 걱정하던 소비자들도, 브랜드 로고가 크게 적힌 원색 패키징에 만족하지 못하던 소비자들도 모두 생활공작소에 눈길을 돌렸다. 아이부터 어른까지 온 가족이 안심하고 사용할 수 있는 제품, 집 안 어디에 두어도 잘 어울리는 생활용품을 만드는 생활공작소의 브랜드 히스토리를 들어보았다. —

● 젊은 고객층의 니즈 분석과 깔끔한 디자인, 세련된 마케팅으로 인해 대기업 계열사나 해외 브랜드로 오해받곤 하지만, 생활공작소는 2014년 10월 설립해 올해로 9년 차를 맞은 생활용품 전문 회사이자 우리나라의 벤처기업이다.

생활공작소는 정제되어 있던 기존 생활용품 업계에 새로운 트렌드를 불려온 주인공이기도 하다. 가전제품이 집에 어울리는 디자인으로 옷을 갈아입고 있었지만, 생활용품은 이 디자인 트렌드에 전혀 따라가지 못하고 있었다. 이때 생활공작소는 기본에 충실한 성분, 합리적인 가격, 주변 인테리어와 잘 어우러지는 깔끔한 디자인을 갖춘 생활용품을 내놓았다. 그리고 상품의 이름에 브랜드가 가려지는 것이 아니라 '생활공작소'라는 브랜드 아래 다양한 제품과 라인을 구성하는 방식을 사용해 생활공작소라는 브랜드가 부각되도록 하는 브랜딩을 구축했다. 그러자 하나의 제품을 사용해보고 생활공작소의 다른 제품에도 관심을 갖는 소비자들이 늘어나면서 브랜드 충성도 역시 높아졌다.

한편 생활공작소는 친환경 종이 포장재 배송, 뜯기 쉬운 라벨, 플라스틱 제로 패키지 등 소비자들이 친환경 가치소비를 실천할 수 있도록 도우며 젊은 소비자층의 니즈를 적극적으로 반영해 가고 있다.



김지선
생활공작소 대표

생활공작소에서는
성분, 가격, 디자인이라는
3가지 핵심 요소에서
독보적인 정체성을 확립하고
여기에 부합하는 제품을 만듭니다.



모든 직원이 행복하게 일할 수 있는 일터 구성원 간 소통과 신뢰를 최고의 가치로 여기는 김지선 대표는 직원들의 행복이야말로 생활공작소의 정체성을 이어 가는 데 필요한 가장 큰 원동력이라고 생각하기에 직원들이 회사에서 재미있게 일하는 것에 가장 많은 노력을 기울인다.

미니멀리즘 생활용품 브랜드의 탄생

김지선 생활공작소 대표는 온라인 광고 회사를 운영하면서 생활용품 시장에 관심을 두기 시작했다. 당시 생활용품 시장의 가격 구조를 파악한 김 대표는 가격 거품을 없앤 독창적인 생활용품 브랜드를 론칭하기로 마음먹는다.

“생활용품 시장은 이미 포화상태였고, 굉장히 보수적이었습니다. 오랫동안 유통 및 제조 부문에서 경쟁력을 가진 몇몇 전통 브랜드만이 시장을 차지하는 상태이기도 했죠. 하지만 제품의 기본 목적에만 충실한 제품을 생산한다면 충분히 작은 기업, 지금 막 시작한 기업에도 승산이 있다고 생각했습니다.”

생활공작소에서는 성분, 가격, 디자인이라는 3가지 핵심 요소에서 독보적인 정체성을 확립하고 여기에 부합하는 제품을 만들기로 한다. 우선 성분에 있어서는 기본적인 기능과 상관없는 원료는 지양하고, 일상적으로 아이부터 어른까지 안전하게 사용할 수 있는 원료만 넣었다. 거품이 잘 나는 주방세제가 아닌 맨손으로 사용해도 해롭지 않은 주방세제로 차별화하는 등의 방식을 마케팅 포인트로 삼았다.

패키지 디자인 역시 더하기가 아닌 빼기 전략을 충실히 실행했다. 제품의 바탕색을 흰색으로 두고, 글씨와 뚜껑 등 일부에만 검은색을 활용해 무채색 무드를 깨지 않았고, 생활공작소만의 폰트를 활용해 브랜

드와 제품명만 드러냈다. 이렇게 만들어진 첫 제품인 제습제를 론칭하자 소비자들의 반응이 뜨거웠다.

“집 안 어느 곳에 놓아두어도 잘 어울리는 모던한 디자인의 생활용품에 많은 관심을 가져주셨어요. 때마침 인테리어에 대한 대중의 관심이 늘어나면서 저희 디자인을 마음에 들어 하는 소비자들이 자발적으로 SNS에 제품들을 소개해주셨죠. 덕분에 마케팅 비용 지출 없이 브랜드가 자리 잡고 성장할 수 있었습니다.”

한편 생활공작소는 대기업이 선점한 오프라인 생활용품 시장 대신 온라인 시장을 공략하는데 집중하면서, 대규모 제품 생산력을 갖춰야 하는 기존 유통망 진출의 부담을 덜고 소비자를 직접 만날 수 있었다.

다만 몸에 직접 닿는 생활용품이기에 사업 초기부터 소비자의 신뢰를 확보하는 데 집중하며 실력 있는 제조사들과의 협업을 중시해 왔다. 대부분 주문자상표부착생산(OEM) 방식을 통해 생산되는 생활공작소의 제품이 경쟁력을 갖기 위해서 제조사가 그동안 생산했던 제품과 평가를 꼼꼼히 검토하고, 제조사의 재무 안정성과 회사 운영 이력 및 보유 설비 등에 대해서도 자세히 살폈다.

생활공작소만의 문화 만들기

생활공작소만의 기업 문화 중 가장 눈에 띄는 점은 과감한 업무 위임이다.

“저는 제가 잘하는 것과 잘하지 못하는 것을 뚜렷하게 구분하고 인정합니다. 제가

대표지만 각 분야의 전문가들을 영입해 회사를 세운 만큼 그 분야에 대해서는 전권을 주고 일임했기에 생활공작소라는 브랜드가 성공할 수 있었다고 생각합니다. 생활공작소의 성장에 가장 중요한 부분이었던 차별화된 기획력과 세일즈 전략을 선보인 것은 경영을 총괄한 임재모 부사장이었고, 생활공작소의 브랜드 가치를 만든 것은 브랜드 마케팅을 총괄한 최중우 상무의 역할이었습니다.”

대신 김 대표 역시 자신이 가장 잘하고, 자신 있는 역할을 맡았다. 그의 역할은 모든 직원이 행복하게 일할 수 있도록 돕고, 생활공작소의 정체성을 이어 갈 수 있도록 직원들을 이끌어 가는 것이다.

20대 때부터 다양한 사업을 해 왔던 김 대표는 결국 사람이 제일 중요하다는 점을 깨달아 구성원들 간 소통과 신뢰를 최고의 가치로 여겼다. 그렇기에 그는 ‘직원들의 재미’를 위한 일에 가장 많은 관심을 쏟

는다. 생활공작소 사무실 공간의 절반은 직원들이 놀고 쉬는 공간으로 꾸며져 있다. 게임 임기와 안마의자가 있고,



생활공작소에서 제작하는 생활용품
생활공작소는 기본에 충실한 성분과 합리적인 가격 그리고 인테리어와 잘 어울리는 깔끔한 디자인을 내세워 젊은 층을 중심으로 탄탄한 고객층을 확보하고 있다.

각자의 취향에 맞춘 다과류를 제공하며, 혼자 머물 수 있는 방도 있다. 이는 회사에서 절대적으로 큰 비중을 차지하는 MZ^{밀레니얼+Z} 세대 직원들의 특성을 존중하고, 자율성을 높이는 방안이기도 하다.

더 깔끔해진 생활공작소를 위하여

창업 8년 차인 2022년 4월, 생활공작소는 브랜드정체성^{BI}과 패키지 등 전체적인 브랜드 디자인 리뉴얼을 단행하며 생활공작소만의 차별화된 디자인으로 더욱 고급스럽고 깨끗한 이미지를 구축했다. 이는 생활공작소의 성공으로 쏟아져 나오는 카피캣^{Copycat} 브랜드와 차별화하기 위해서도 필요한 일이었고, 앞으로의 트렌드에 뒤처지지 않기 위한 노력이기도 하다.

그 외에도 생활공작소는 MZ세대들의 관심사인 집 꾸미기, 가치소비, 친환경 등의 트렌드와 방향성을 맞추고자 다양한 노력을 하고 있다. 특히 용기 라벨을 손쉽게 떼어낼 수 있도록 하는 '이지 필 라벨' 적용, 일부 제품에 재활용 플라스틱을 활용해 만든 PCR^{Post Consumer Recycled} 용기 도입, 친환경 종이 완충 포장재 사용 등을 통해 재활용 비중을 높여 나가고 있다.

MZ세대가 좋아하는 브랜드인 무신사, 멀티플렉스 CGV, 투썸플레이스, 누각, 프린츠, 한맥 등 패션, 문화예술, 식음료^{F&B}, 전시 분야의 다양한 브랜드들과도 지속적으로 협업을 추진하고 있다.

한편 생활공작소는 동남아시아, 일본, 미국, 러시아 등 10여 개국의 온-오프라인 시

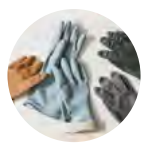
생활공작소 인기 제품 누적 판매량



제습제
2,000만 개



핸드워시
900만 개



고무장갑
700만 켤레 이상

장에 진출했다. 특히 2021년 9월 몽골의 수도인 울란바토르 내에 위치한 이마트 3개 전 점포에 입점했으며, 그해 11월에는 러시아 대표 온라인 쇼핑몰 '오존^{OZON}'에 입점했다. 2022년 2월에는 전 세계 이커머스 시장에서 영향력을 발휘하는 글로벌 커머스 플랫폼인 미국 '아마존^{Amazon}'에 입점하며 판로를 확대했다. 최근에는 일본의 인기 온라인 플랫폼인 '큐텐^{Qoo10}재팬'에도 입점을 완료했다.

“몽골의 경우 한류 영향으로 한국 제품 선호도가 높고, 자사의 심플한 디자인과 한글 로고 등이 현지에서 좋은 반응을 얻어 울란바토르 이마트에 입점할 수 있었습니다. 덥고 습한 동남아 지역에서는 생활공작소의 주력 제품인 제습제와 곰팡이 제거제 등의 반응이 좋았습니다. 기후, 환경 등 현지 상황에 맞게 어필할 수 있는 제품들을 중심으로 수출이 진행되고 있으며, 해외 온라인몰에도 입점 후 지속적으로 고객 반응을 주시하고 있는 상황입니다.”

어떤 브랜드를 써도 크게 다르지 않은 생활용품이 아닌 생활공작소다운 제품으로 그들만의 길을 개척해내고 있는 생활공작소는 생활에 필요한 유형의 아이템과 무형의 서비스를 모두 아우르는 생태계를 구축하는 것을 중장기적 비전으로 삼고 있다. 꼭 필요한 기본에 집중하는 생활공작소의 미니멀리즘에 공감하는 이들이라면 앞으로 더 다양한 분야에서 생활공작소를 만날 수 있을 것이다.

History

- 2014**
생활공작소 창업
- 2019**
생활공작소 X 윤디자인 서체 출시
- 2020**
'제1회 스마트대한민국대상' 중소기업유통센터 대표이사상 수상
서울메이드 협업 브랜드 선정
- 2021**
몽골 울란바토르 이마트 입점
러시아 온라인 쇼핑몰 오존 입점
자사몰 'ICT어워드코리아 2021' 대상 수상
- 2022**
120억 원의 시리즈A 투자 유치
브랜드 디자인 리뉴얼
팻 제품 론칭
미국 온라인 쇼핑몰 아마존 입점
- 2023**
동반성장위원회 주관 'ESG 우수 중소기업' 선정
'IF 디자인 어워드 2023' 2관왕
'2023 독일디자인어워드^{GDA}' 2관왕



STRENGTH

생활공작소의 4가지 성공 비결



정확한 고객층 타기팅

인테리어와 가치소비에 관심이 많은 MZ세대를 타기팅해 브랜드 이미지를 만들고, 친환경을 위한 노력을 지속하며 MZ세대의 브랜드 충성도를 높여 나갔다.



과감한 권한 위임

각 부문에 책임자를 정하고, 책임자에게 과감하게 권한을 위임해 지속적인 브랜드 정체성을 유지하는 것은 물론, 내부 고객 간 수평적인 관계를 유지한다.



독자적인 브랜드 마케팅

기존 시장의 대량 생산과 대량 유통의 공식을 깨고 온라인 커머스 시장에 진출한 결과, 경쟁을 피하고 다른 브랜드와의 차별점을 강조할 수 있었다.



더하기보다 빼기 전략

꼭 필요한 것만을 남기고, 나머지를 과감하게 생략하는 전략을 통해 소비자들의 신뢰를 얻고, 가격 경쟁력을 확보해 나갔다.



창업
2014년



본사
서울 영등포구 선유로
주식회사 생활공작소



주력 제품
세탁, 주방, 청소, 위생용품 등
150여 개 생활용품 전반



인원
56명



2020년 매출액
290억 원



2021년 매출액
350억 원



2022년 매출액
370억 원



자발적 탄소 시장 활용에 적극적인 싱가포르 싱가포르는 국가 제도의 여러 차원에서 자발 시장의 활용을 명기하고 있으며 다양한 정책을 통해 자발 시장 활성화를 도모하는 등 국내는 물론 국제 시장에서 적극적으로 목소리를 내고 있다.

탄소 대항해 시대, 탄소 감축에 기여하는 자발적 탄소 시장의 부상

최근 자발적 탄소 시장에 대한 관심이 뜨겁다. 자발적 탄소 시장이란 탄소 감축의 의무가 부여되지 않는 기업 등이 사회적 책임과 환경보호를 위해 배출권을 거래하는 시장을 말한다. 전 세계적으로 자발적 탄소 시장이 급성장하고 있는 추세다. 이에 여러 기업들도 크레딧^{Credit} 발급을 위한 사업 개발에 촉각을 곤두세우고 있다.

•• 기후변화에 관한 정부 간 협의체^{IPCC}가 지난 3월 'IPCC 제6차 평가보고서(AR6 The Sixth Assessment Report)' 종합보고서를 만장일치로 승인했다. 이 보고서는 2015~2023년 동안 발간된 특별보고서와 평가보고서의 핵심 내용을 포함하며, 과학적 근거, 영향 및 적응, 완화에 대한 종합

적인 정보를 제공한다. IPCC 보고서의 메시지는 명확했다. 인간이 기후변화에 영향을 미친다는 점이 '확실하다'는 AR5와 달리, 이번 보고서에서는 인간의 영향이 '절대적'이라는 것이다. 보고서의 주요 내용은 △현황 및 추세 △장기 기후변화·리스크 대응 △단기 대응으로 이뤄져 있으며, 특히 인류의 기후 대응을 이끌어내기 위해 '탄소 시장'의 역할에 주목했다.

기후변화와 탄소 시장

탄소 시장은 크게 '규제적 탄소 시장^{CCM}'(이하 규제 시장)과 '자발적 탄소 시장^{VCM}'(이하 자발 시장)으로 분류된다. 규제 시장은 다시 2가지로 나뉘는데, 탄소에 세금을 부과하는 '탄소세^{Carbon Tax}' 제도와 법적 구속력을 바탕으로 의무 감축 대상 기업을 선정, 온실가스 배출 권리인 '탄소배출권'을 시장에서 사고팔 수 있는 '탄소거래

제^{ETS}'로 분류된다.

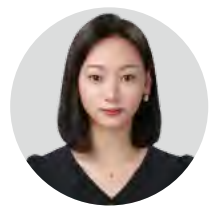
세계은행^{WB}에서는 매년 전 세계 탄소 시장을 조망한 보고서를 발간한다. 지난해 발간된 '탄소 가격의 현황과 동향 2022^{State and Trends of Carbon Pricing 2022}'에 따르면 탄소세를 운영하는 국가는 37개, ETS는 34개로, 규제 시장을 운영 중인 국가는 총 71개국으로 집계되었다. 덧붙여 2022년 1월 기준 탄소세와 ETS 운영 예정 국가는 3개국이며, 운영을 고려하고 있는 국가는 30개국으로 전 세계 국가들이 탄소 시장의 중요성을 인지하고 있음을 알 수 있다. 하지만 규제 시장은 전 세계 탄소배출량의 23%만 커버한다는 한계가 있어 자발 시장의 역할이 주목을 받았다.

자발적 탄소 시장이란?

규제 시장과 달리, 자발 시장은 의무 감축 비대상 기업 및 개인 등 다양한 참여자들이 기후 대응에 참여할 수 있는 시장을 의미한다. 즉, 시장참여자들이 스스로 탄소 영향을 최소화하기 위해 형성된 시장이란 뜻이다. 자발 시장에서 진행되고 있는 프로그램은 다양한데, 태양열, 바이오메스, 조림·재조림 산업 등 탄소 감축과 관련된 활동들이 모두 프로그램 대상이며, 이를 통해 감축한 탄소량은 크레딧으로 인정받는다. 자발 시장에서 발급한 크레딧은 전체 시장의 74%를 담당하며 탄소 시장의 유동성을 책임지고 있다. 특히, 파리기후변화협약 이후 2021년 글래스고에서 개최한 제26차 유엔 기후변화협

약 당사국총회^{COP}에서 6조 세부규칙이 정해지자, 자발 시장이 '핫'한 시장으로 더욱 주목받았다. △파리협약 6조의 국외감축 실적^{ITMO}에서 자발 시장 크레딧의 활용 가능성 증가 △Scope 3 등 다양한 영역에서 자발 시장 크레딧 사용 증가 △탄소 상쇄에 따른 자발 시장 크레딧의 사용 증가 등이 그 이유로 꼽힌다. 유엔기후변화협약^{UNFCCC}과 유엔환경계획^{UNEP}, 자발 시장 플랫폼 골드 스탠더드^{Gold Standard}는 '파리협약 제6.2조의 운영^{Operationalizing Article 6.2 of the Paris Agreement}' 가이드를 제작, 자발 시장의 크레딧이 어떻게 ITMO로 활용될 수 있는지를 설명하며 자발 시장의 활용 가능성 확대를 명확히 했다.

자발 시장 크레딧이 ITMO로 활용된다는 뜻은, 자발 시장에서 발급한 크레딧이 적절한 조건을 만족한다면 국가온실가스감축목표^{NDC}에 기여할 수 있다는 뜻이다. 이는 나아가 국가 내 규제 시장에서도 자발 시장 크레딧의 활용이 가능하다는 점을 시사하며, 규제 시장과 자발 시장의 경계를 느슨하게 했다. 법률적 구속력이 있는 규제 시



이희연

(재)기후변화센터 개도국협력팀 연구원

(재)기후변화센터에서 개발도상국의 탄소 감축 사업 개발을 활용한 역량 강화 지원 업무를 맡고 있다. 파리협약 6.2조 사업 개발과 자발 시장 사업 개발이 주요 사업 분야다.

**파키스탄
파트린드 수력발전소**
지난해 3월 대우건설은 파키스탄 파트린드 수력발전소 사업을 통해 유엔으로부터 발급받은 탄소배출권을 외부사업인증실적^{Korea Offset Credit-KOC}으로 전환한 뒤 판매해 총 126억 원의 수익을 거뒀다.





한-UAE 양해각서 체결식 지난 1월 UAE 아부다비 대통령궁에서 최태원 SK그룹 회장과 국부펀드인 무바달라가 자발 시장 파트너십 구축을 위한 양해각서(MOU)를 체결하며 기후변화 위기 극복에 힘을 모으기로 했다.

장의 경계가 점점 모호해지자, 발 빠른 국가들은 먼저 제도를 정비하고 자발 시장 활용 준비를 마쳤다.

해외의 자발적 탄소 시장 현황

호주 정부는 기업 간 파트너십 체결로 기업들의 자발적 기후 행동을 독려했다. 호주 정부에서 운영하는 '클라이밋 액티브 Climate Active'는 탄소중립 인증 지원 시스템으로, 기업들이 배출하는 탄소배출량을 계산하고, 기업 자체적인 탄소 감축 노력과 크레딧을 활용한 상쇄를 통해 탄소 중립을 달성한다. 이때 사용되는 크레딧은 호주 탄소 크레딧(Australian Carbon Credit Units)를 포함해 자발 시장의 크레딧 2종(골드 스탠더드·베라 Verra)을 활용한다.

자발 시장 활용에 적극적인 국가로는 싱가포르를 꼽을 수 있다. 싱가포르는 국가 제도의 여러 차원에서 자발 시장의 활용을 명기했다. 싱가포르 국무총리실 산하 국가

기후변화전략그룹은 싱가포르 이머징 스트롱거 태스크포스(Singapore's Emerging Stronger Taskforce)를 발족, 지속 가능한 행동을 위한 연합(AFA)을 통해 자발 시장 활성화를 도모했다. 그 결과로 탄생한 시스템이 '탄소 시장 거래 플랫폼 CIX'이며, 이 플랫폼은 전 세계에서 발급한 자발 시장 크레딧의 가격을 추적하고, 이를 거래할 수 있도록 지원한다. 싱가포르의 적극성은 시장 형성에 그치지 않고, 자발 시장의 크레딧을 국내 탄소세 상쇄에 활용할 수 있도록 정책을 개정하는 데까지 나아갔다. 싱가포르의 자발 시장 글로벌 지침 및 시장 완결성을 위한 자발시장무결성위원회(ICVCM)와 자발시장무결성이니셔티브(VCMi)에 참여해 국제 시장에서도 자발 시장 활성화를 위해 목소리를 내고 있다.

국제 시장과 국내 시장에서 자발 시장 활성화를 위해 움직이기는 일본도 마찬가지다. 일본은 ICVCM과 VCMi의 기준을 참고해 베라, 골드 스탠더드 등 선별된 자발 시장의 크레딧을 일본 내 시장에 공급한다. 일본 경제산업성이 주도한 GX(Green Transformation) 리그는 자발 시장의 크레딧을 활용, 기업들의 적극적인 참여를 유도한다.

전체적인 메커니즘은 호주와 비슷한데, 이 시장에 참여하는 기업들은 직접 배출과 간접 배출을 측정한 후, 감축 목표를 설정해 국가에 보고한다. 감축 활동을 진행한 후 감축 결과가 목표치를 달성하지 못한다면 크레딧을 활용해 탄소를 상쇄함으로써 목표를 달성할 수 있다. GX 리그에는

2023년 1월 기준으로 약 700개의 기업이 참여하고 있기에, 민간 부문 역시 자발 시장 동향과 정부의 활용 방안에 촉각을 곤두세우고 있다. 일본 정부 역시 민간의 적극성과 수요에 부응해 여러 전략을 다각도에서 검토 중이며, 이 같은 움직임의 일환으로 VCMi에 참여해 자발 시장을 고도화하기 위해 노력하고 있다.

호주, 싱가포르, 일본 이외에도 자발 시장을 형성하고 활용하려는 국가들의 움직임이 포착된다. 인도 에너지거래소는 경쟁력 있는 가격으로 자발 시장 배출권을 사고팔 수 있도록 국제탄소거래소(ICX)를 2022년 설립했으며, 포르투갈 환경청 역시 자발 시장 설립을 위한 시행령 초안을 2020년에 발표했다. 이 밖에도 말레이시아의 경우, 광범위한 탄소 시장을 형성하기 위해서는 아직 넘어야 할 산이 많지만 탄소 신용 거래를 최초로 완료해 일반 시장에서 발생하는 모든 기능이 탄소 시장에서도 구현될 수 있음을 보여줬다.

국내 기업의 탄소 시장 활성화 전략

앞서 언급한 해외 국가들의 사례와 비교해 우리나라의 자발 시장은 아직 걸음마 수준이며, 그에 대한 가이드도 미비한 실정이다. 그러나 자발 시장에 대한 가이드가 부족하다는 뜻이 국내 시장에 수요가 없다는 뜻은 아니다. 2022년, 산업통상자원부는 '민간 주도의 자발적 탄소 시장 활성화 방안'을 지원하는 연구 용역을 지원했다. 특히, 자발 시장 활성화를 위한 방안

과 전략 수립이 더욱 적극적인 쪽은 민간이었다. 2023년 1월 대한상공회의소는 탄소감축인증센터를 설립했으며, (재)기후변화센터는 크레딧 거래소인 '아오라 AORA'를 설립, 현재 운영 중이다. 나아가 지난 3월 (재)기후변화센터와 대한상공회의소가 공동 주최한 '자발적 탄소 시장 글로벌 동향 및 국내 활성화 방향' 세미나에는 약 300명에 가까운 참가자가 몰리며 자발 시장에 대한 니즈를 방증하기도 했다.

민간 차원에서 수요가 큰 만큼 국가의 역할이 중요한 시점이기도 하다. 정부는 국제적으로 ICVCM, VCMi와 같은 자발 시장 글로벌 이니셔티브에 참여해 국제 트렌드를 파악하고, '탄소판 대항해 시대'에 기후 외교에 대한 감각과 주도권을 잡기 위해 노력해야 한다.

나아가 우리나라의 높은 기술력을 바탕으로 탄소 감축 기술을 보유한 기업 중 해외 진출 기업들을 활용할 수 있는 전략을 수립해야 한다. △국가기후기술정보시스템을 활용한 해외 진출 기업의 데이터베이스 구축 및 활용 전략 수립 △글로벌 재생에너지 100%^{RE100} 기업들을 활용한 파리협약 6.2조 활용 전략 수립 △글로벌 자발 시장 크레딧 확보와 국내 규제 시장에서의 활용 전략 등을 고민해야 할 시점이다. 이 같이 민간의 적극적인 움직임에 정부도 적극적으로 호응하고, 기업과 비정부기구(NGO)의 저력을 바탕으로 국제 탄소 시장을 공략한다면, 우리나라 역시 탄소중립에 한 걸음 더 가까워지지 않을까 기대해본다. ■



국내 기업이 기대하는 자발 시장의 역할

감축 활동에 대한
정당한 평가

46.3%

규제 시장의 보완적 수단

40.6%

기후테크 기업의
비즈니스 기회 창출

7%

친환경 투자 유도

6.1%

주 2023. 1. 6~1. 12일
국내 기업 374개사 응답
자료 대한상공회의소,
'국내 기업의 자발적 탄소 시장에
대한 인식 조사'

지도로 보는
글로벌 마켓

미국

미국 캘리포니아, 2036년부터
디젤 트럭 판매 금지

미국 캘리포니아주 대기자원위원회(CARB)는 세계 첫 중대형 트럭의 배출가스 규제인 '첨단 청정 차량 규정(ACF)'을 만장일치로 통과시켰다. 2036년부터 디젤 트럭의 신차 판매를 금지하고, 50대 이상의 트럭을 운영하는 회사는 2042년부터 전기자동차나 수소자동차로 전환해 배기가스 제로를 달성해야 하며, 2045년까지 100% 재생 에너지 달성을 목표로 해야 한다. 또한 주요 항구를 오가는 화물 운반 트럭은 2035년까지 전기차로 전환해야 하며, 쓰레기 트럭과 스쿨버스는 2027년까지 무공해 차량으로 전환해야 한다. CARB에 따르면, 중대형 트럭은 전체 차량의 10%에 불과하나, 전체 질소산화물의 약 3분의 1을 배출하며, 배출가스는 미세먼지 오염의 4분의 1 이상을 차지한다.

EU

EU, 가스 공동구매 플랫폼 신설
러시아산은 전면 배제

유럽연합(EU) 집행위원회는 지난 4월 25일 가스 공동 구매 수요를 취합하고 판매 기업들과 계약할 수 있는 플랫폼인 '애그리게이트 EU(Aggregate EU)' 운영을 개시했다. 러시아가 소유했거나 참여하고 있는 공급업체는 공동구매 플랫폼에서 전면 배제되며, EU 27개 회원국 외에도 인접국인 우크라이나, 코소보, 북마케도니아, 몰도바 국적의 기업들이 구매자로 참여할 수 있다. EU 집행위는 공동구매 플랫폼을 통한 거래가 성사될 시, 그간 구매 물량이 적어 가격 협상에서 어려움을 겪은 중소기업들에 도움이 될 것으로 전망하고 있다.

중국

중국, 미국산 옥수수 대신
남아공산 첫 수입

중국 최대 곡물 회사인 국영 중량그룹(中糧)은 지난 5월 처음으로 남아프리카공화국에서 사료용 옥수수 1차 선적분 5만3,000톤을 수입했다. 중량그룹은 미·중 갈등으로 지정학적 긴장감이 높아지자 수입 다변화를 위해 남아공 옥수수 농장 43곳과 장기 공급 계약을 체결했으며, 앞으로 조달량을 늘리고 정기적 운반선의 운영을 모색하겠다고 밝혔다. 미국 농업부(USDA)는 보고서를 통해 중국 수입업자들이 4월 미국산 옥수수 56만2,000톤에 대한 주문을 취소했다고 밝혀 남아공산 첫 옥수수 수입 소식이 미국산 옥수수 주문 취소 소식과 맞물려 주목받고 있다.

프랑스

프랑스, 미 IRA에 맞선
녹색산업법안 공개

프랑스 정부는 지난 5월 16일 녹색기술 주도 및 산업 탈탄소화를 위한 친환경 기술투자 세액공제, 전기차 보조금 차등 지급, 신축 공장 허가 기한 단축 등 15개 세부 조치를 포함한 녹색산업법을 발표했다. 배터리·히트펌프·태양광 패널·풍력터빈 부문 투자 시 연간 약 5억 유로(약 7,000억 원) 규모, 공제율 20~45%의 세액공제를 제공하고, 기업의 친환경·에너지 전환을 위해 탄소발자국을 고려하여 약 23억 유로(약 3조3,373억 원)를 대출 및 보조금 형태로 지원하는 내용을 담고 있다.

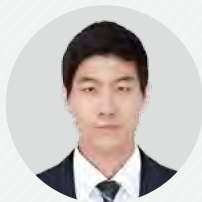
인도

애플 협력사 대만 폭스콘,
인도서 대규모 토지 매입

애플의 최대 협력업체인 폭스콘(Foxconn)은 런던 증시 공시를 통해 인도의 기술 허브인 벵갈루루시 외곽 데바나할리에 120만㎡ 규모의 토지를 매입했다고 밝혔다. 한편, 지난 3월에는 폭스콘이 인도 남부 카르나타카주의 주도 벵갈루루시 공항 인근에도 아이폰 부품 공장을 지을 계획이라고 밝힌 바 있다. 애플과 폭스콘은 최근 몇 년간 중국의 엄격한 코로나 19 정책과 계속되는 미·중 갈등으로 생산에 차질이 빚어지자 중국에서 벗어나 생산지 다변화를 꾀하고 있다.

가장 젊고 역동적인 국가, 주목받는 인도

인도의 인구가 올해 중국을 추월할 것으로 알려지면서
차이나 플러스 원 전략에 따른 대체지로서 인도가 주목받고 있다.
특히 국제통화기금^{IMF}이 향후 5년간 인도가 글로벌 성장에 10% 이상
기여할 것이라고 전망하면서 글로벌 기업들의 눈길이 인도에 쏠리고 있다.



강기봉
국제금융센터 책임연구원
연세대를 졸업했으며,
국제금융센터에서 조기경보
모형의 운용 및 개선에
참여한 바 있다. 현재는
신용경제부에서 중국 및 여타
신흥국 동향을 담당하고 있다.

이미 인도 국내총생산^{GDP}이 2009년부터 일본을 제치고(구매력평가^{PPP} 기준) 성장률도 2015년부터 중국을 넘어섰음에도 최근에야 크게 주목받고 있는 이유는 미국과 중국의 갈등이 날로 격화되고 있기 때문이다. IMF는 미·중 양국의 첨단 산업 견제 및 상호 보복조치로 인해 전 세계 GDP의 5%가 줄어들 것이라고 경고하면서도 인도를 미·중 경쟁에서 이익을 볼 수 있는 몇 안 되는 국가로 지목했다. 실제로 인도는 올해 초 미국과 반도체 부문의 인력, 기술 등을 공유하는 협의회를 구성했으며, 미국 기업 제너럴일렉트릭^{GE}에 어로스페이스에 기술을 전수받기로 협의하는 등 연계를 강화하고 있다. 그러면서도 값싼 러시아 원유 수입은 역대 최대로 늘리는 등 미·중 양국의 지정학적 갈등을 이용해 최대한의 실리를 챙기고 있다. 인적 측면에서의 강점도 상당하다. 인도는

막대한 인구수뿐만 아니라 중위연령 역시 아시아 국가 대비 가장 젊은 동시에 평균 임금 역시 중국의 5분의 1에 불과할 정도로 인건비가 저렴하다. 특히 베트남 등 경쟁국들보다 첨단 부문의 이공계 인재들이 풍부한 점도 주목할 부분이다.

마지막으로 활발한 정부의 정책적 지원도 강점으로 꼽힌다. 2021년 인도 정부는 제조업 육성을 위해 판매액의 일부를 전자제품, 의약 등 13개 분야 기업들에 지급해 경제 성장과 일자리 창출에 있어 적극적인 움직임을 보이고 있다. 특히 인도 GDP 대비 제조업 비중은 이미 포화상태에 이른 주요국의 절반 수준이라 향후 발전 잠재력이 충분하며, 외국인직접투자^{FDI} 및 기술 이전 활성화 등을 시도하면서 산업 고도화를 추진하고 있다.

미흡한 인프라 등 한계점도 상당

이렇듯 인도의 잠재력은 크지만 한계 또한 명확하다. 먼저 생산 및 운송 인프라가 아직 체계적으로 갖춰져 있지 않다. 중국이 대규모 투자를 바탕으로 광둥, 선전 등에 100여 개에 달하는 대규모 산업단지를 조성하면서 촘촘한 생산 생태계를 구축한 반면, 인도는 아직 이러한 산업 클러스터가 미비하다. 여기에 신속한 운송에 필수적인 고속도로가 10% 미만이며 수심이 얕아 대형 항구가 전무해 물건을 가득 실은 선박이 진입하기에 애로점이 많다. 이 때문에 투자은행인 UBS는 저렴한 인건비 등에도 불구하고 중국 대비 인도 생산에

서의 이점이 미미하다고 분석했다. 현재 애플도 인도 공장에서의 부품 결합률이 50%에 달하는 등 상당한 어려움을 겪고 있다.

가장 큰 문제로는 인도의 '수입 대체 전략'에 따른 글로벌 기업 진출의 어려움이다. 인도 정부가 다양한 자국 산업들의 자립도를 높이려고 하면서 외국 기업의 상품이나 시장 진입을 배척하는 기조가 상당하다. 일례로 인도의 관세율은 18%로 아시아 국가들 대비 2배에 달하며 외국 기업이 자국 시장을 장악하고 있다고 판단하면 이를 막으려는 규제가 상당하다. 실제로 인도는 세계무역기구^{WTO} 회원국들로부터 차별적 대우와 관련된 항의를 이미 수백 회나 받은 바 있으며, 아마존의 경우 외국 기업의 재고 보유를 일체 허용하지 않는 엄격한 규제 등의 탓에 지난해 유통사업을 전면 철수한 바 있다. 지방정부의 권한이 막강해 특정 지역에 진출하는 데 있어 불확실성이 상당하다는 점도 리스크다.

점진적 차이나 플러스 원 전략이 필요

종합하자면 6%대 성장세, 9%대 소비증가율 등 인도의 잠재력이 크다는 점은 분명하다. 그러나 증가세가 아닌 증가분을 기준으로 볼 때 인도는 아직 중국을 완전히 대체하기는 어렵다. 1인당 GDP, 무역, 소비, 투자 등 대다수 변수들이 중국의 20% 선에 불과해 현재와 같은 고성장을 이어가도 향후 수십 년간 중국을 추월하는 것은 쉽지 않을 것으로 보인다.



인도 뭍바이의 머린 드라이브 산책로 아시아 국가 대비 가장 젊은 동시에 첨단 부문의 이공계 인재들이 풍부한 인도로 글로벌 기업들의 관심이 쏠리고 있다.

그럼에도 불구하고 차이나 플러스 원 전략을 추구해야 하는 이유는 미국의 중국 견제가 양국 간 갈등에 그치지 않고 진영 간 싸움으로 번지면서 우리나라를 포함한 여타 국가들에 영향을 미치고 있기 때문이다. '달걀을 한 바구니에 담지 말라'는 투자 세계의 격언은 날이 갈수록 복잡해지는 지정학적 분야에서도 유효하다. 특히 우리나라의 수출 시장 1위인 중국과의 무역수지가 4개월 연속 적자를 이어 가면서 인도를 중심으로 수출 시장의 다변화를 추진할 필요성이 더욱 커졌다.

다만 무작정 진출하기보다는 인도의 수입 대체 전략 등 고유한 특성을 감안한 세밀하면서도 점진적인 시장 확장이 필요하다. 세부적으로 기업 차원에서는 완성품 시장에 진출하기보다는 자동차부품, 반도체 등 중간재 위주의 수출에 주력할 필요가 있으며, 정책적으로는 인도의 복잡한 규제 및 관세 체계 방식 등을 고려해 통관 지원 등을 보완해 나갈 필요가 있다. ^{by}



2023
세계 인구 순위

	1위_인도	14억 2,862만
	2위_중국	14억 2,567만
	3위_미국	3억 3,999만
	4위_인도네시아	2억 7,753만
	5위_파키스탄	2억 4,048만

단위명
자료 통계청·유엔·대만 통계청

소재·부품·장비 대·중소기업 상생모델 발굴·지원사업

국내 유수의 기업들이 반도체, 디스플레이, 자동차 산업 등에서 세계 시장을 선도하고 있지만, 공정의 핵심인 소재·부품·장비는 아직까지도 수입에 크게 의존하는 상황이다. 이에 중소벤처기업부는 우수 중소기업을 발굴해 대기업과 연계하는 '소재·부품·장비 대·중소기업 상생모델'을 추진하고 있다.

*상생 모델

대기업과 중소기업 간에 상호 이익을 위해 수요기업(대기업 등)이 필요한 소재·부품·장비 품목을 중소기업에서 개발·생산해 판로를 보장하는 분업적 협력 체계.



소재·부품·장비 대·중소기업 상생모델 발굴·지원사업



접수 기간

연중 상시



접수 방법

소재·부품·장비 경쟁력 강화 요약서 작성 후 이메일 (sklee@win-win.or.kr) 또는 팩스(02-368-8970)로 접수



홈페이지

www.win-win.or.kr



문의

대·중소기업·농어업협력재단 (02-368-8934·8937)

2019년 일본 정부는 고순도 불화수소, 포토레지스트, 폴리이미드 등 3대 품목에 대해 수출 규제를 실시했다. 이후 우리 정부는 '소재·부품·장비 경쟁력 강화 대책'을 발표하며 소재·부품·장비 분야의 기술 자립과 경쟁력을 높이기 위한 방안을 마련했다. 그 일환으로 중소벤처기업부에서는 전담기관인 대·중소기업·농어업협력재단을 통해 대·중소기업 상생모델*을 발굴, 대·중소기업의 협력 생태계를 활성화하고 국내 기업의 글로벌 경쟁력을 확보하고 있다.

신청 대상은 소재·부품·장비를 주된 사업(매출액의 50% 이상)으로 영위하는 중소기업과 이러한 중소기업의 기술 개발을 지원하는 수요기업(대·중견·공기업)이다. 특히, 해외 의존도가 높아 기술 자립화가 시급한 소재·부품·장비 기술인 경우 우대된다. 연구·개발^{R&D}, 금융, 인력, 규제 개선 등 대·중소기업 간 협력을 위한 전 주기에 대해 지원을 받을 수 있다. 구체적으로 △중소기업 기술 개발 지원사업(R&D) 참여 시 즉시 지원 △중소기업 연구인력 지원사업 참여 시 우대 지원 △해외규격인증획득 지원사업 참여 시 우대 지원 △수출 바우처 사업 참여 시 우대 지원 △중소기업 정책자금을 통한 시설자금, 운전자금 우대 지원 혜택이 있다. 그 외 환경·화학물질 등 인허가 패스트트랙^{Fast Track} 지원과 청년의무고용 완화 적용 등 규제 특례가 제공된다.

평가 항목으로는 정부 공급망 관리 정책 대상 150대 핵심전략기술 여부, 수요기업·중소기업 상호협력 체계 적정성, 해외 수입 의존도·기술 자립화 시급성·단기 상용화 가능성, 기술의 선점성(선도 가능성), 글로벌 시장 지향성 등이 있다.

1. 과제를 발굴하는 단계에서도 지원이 가능한가요?

그렇습니다. 상생모델 과제 발굴을 위해 모인 대·중소기업, 전문가집단(연구기관·대학) 등으로 구성된 연구회에도 지원하고 있습니다. 연구회별 1,000만 원 이내로 협약 일 이후 6개월 동안 지원됩니다. 지원 내용은 연구회 운영 및 상생모델 사업계획서 도출에 필요한 제반 비용으로 세미나비, 전문가 활동비 등입니다.

2. 그동안 지원한 규모가 어떻게 되나요?

분야별 전문가로 구성된 대·중소기업 상생협의회에서 2020년부터 올해까지 26건의 상생모델을 발굴해 약 215억 원을 지원했습니다(협약 체결 금액 기준).

소재·부품·장비 대·중소기업 상생모델 발굴·지원사업 Q&A

3. 지원사업을 통해 이론 성과가 공급합니다.

전자자동차 부품 기업 A사의 경우, 국내 수요의 95% 이상이 일본과 중국에서 수입하던 품목이었으나, 사업화에 성공해 수입품을 대체하고 공급망이 안정되었습니다. 2차전지 장비 기업 B사는 국내 수요의 전량을 수입하거나 수작업으로 생산했는데, 자동화 시스템 개발에 최초로 성공해 생산성이 향상되고 원가 절감을 달성했습니다. 고강도 특수소재 기업 C사 역시 국내 수요의 전량이 일본에서 수입해 온 소재였는데, 최초로 국산화 개발에 성공해 수입품을 대체했고 이를 통해 원가 절감뿐 아니라 세계 최고 수준으로 품질을 끌어올렸습니다.



소재·부품·장비 대·중소기업 상생모델 발굴·지원사업 진행 절차

- 1. 신청** 대·중소기업·농어업협력재단 이메일(sklee@win-win.or.kr) 또는 팩스(02-368-8970) 접수
- 2. 전문가그룹 사전 검토** 대상 기업의 기본 요건 충족 여부 검토(중소벤처기업부, 대·중소기업·농어업협력재단, 민간 전문가)
- 3. 정책지정형 R&D 사전평가** 기술성 및 경제성 전문가 검토(중소기업기술정보진흥원·민간 전문가)
- 4. 상생모델 안건 고도화** 경쟁력 강화 계획 및 요청사항 구체화(신청 기업), 수요기업 확인서 등 추가 필요 서류 제출
- 5. 대·중소기업 상생협의회** 대·중소기업 상생모델 추천 여부 심의(프레젠테이션^{PT} 발표)
- 6. 소부장 전문위원회** 상생모델 파급효과, 시급성, 수행기관 역량 등 검토
- 7. 소부장 경쟁력강화위원회** 상생모델 지원 여부 심의 및 의결

※ 과제 기획 컨설팅이 필요한 경우, 협력재단에서 R&D기획 전문가 매칭 지원 가능

선택과 집중

노키아, 라지브 수리

노키아는 본래 제지·목재업에서 출발한 회사로, 1980년대에 이르러서는 수십 개의 계열사를 거느린 핀란드 최대 기업으로 성장했다. 하지만 그로부터 약 20년 후 노키아는 스마트폰 대응에 실패하며 절체절명의 위기를 맞이한다. 당시 최고경영자^{CEO}로 새롭게 취임한 라지브 수리는 5세대^{5G} 통신장비 사업으로 노키아의 새 돌파구를 마련한다.



강준형

도서출판 경제21C 대표

경제 분야 출판사를 운영하며, 관련 강의, 집필 등의 활동을 하고 있다. <딱 이만큼의 경제학>, <알기 쉽게 풀어 쓴 경제학 시리즈> 등을 출간했다.

13년 제국, 노키아의 몰락

‘휴대전화=통화’이던 시절이 있었다. 데이터 중심의 스마트폰이 일상화된 지금에야 철 지난 이야기겠지만, 그 시기(2007년 기준) 노키아의 전 세계 휴대전화 점유율은 40%에 육박했으며 영업이익률은 20%를 넘었다. 1998년 미국 모토로라를 제친 이후에는 단 한 번도 1위 자리를 내주지 않아 난공불락의 철옹성 그 자체로 여겨졌다. 그런 노키아가 무너졌다. 노키아 몰락에는 여러 이유가 있었으나 시장에 대한 자만과 그에 따른 오만이 지배적이다. 애플 아이폰에 열광하는 소비자를 보면서조차 자사 운영체제^{OS}인 심비안^{Symbian}을 고집했다. 뒤늦게 스마트폰 경쟁에 뛰어들었으나 역부족이었다. 기술, 자본이 결코 부족하지 않았을 기업임에도 말이다. 끝내 차세대 휴대전화 1위 자리는 애플에 내줬으며 휴대전화 사업은 마이크로소프트^{MS}에 인수되기에 이른다.

상술했듯이 노키아 하면 단연 휴대전화다. 그런 사업이 사실상 해체된 것이나 다름없는 상황에 심지어 CEO 자리는 7개월째 공석이었다. 주가는 끝을 모르고 떨어져 전성기였던 2007년의 10분의 1 수준에도 못 미쳤다. 당시 사내 분위기가 어땠을지 짐작할 만하다. 확실한 반전과 돌파구가 필요한 시점, 노키아는 한 인물을 택한다.

무엇을 선택하고, 어떻게 집중할 것인가

라지브 수리^{Rajeev Suri}는 인도 출신의 기업인이다. 전기공학을 전공했으며 노키아에는 평사원으로 입사, NSN^{Nokia Solutions & Networks}의 CEO까지 오른 소위 ‘노키아맨’이다. 무선 통신장비 분야 전문가인 그는 취임 후 전 직원에게 이렇게 말했다. “과거를 붙잡고 있는 것은 앞으로 나아가는 데 도움이 되지 않습니다. 큰 꿈을 꾸십시오.” 수리 CEO는 노키아의 새로운 비전으로

‘네트워크(통신장비)’, ‘테크놀로지(특히)’를 선택하는데 이 과정에서 사업부를 정리할 필요가 있었다. 우선 NSN의 지멘스 지분 50%를 모두 사들여 노키아 네트워크 사업부로 완전히 편입시켰으며, 프랑스의 통신장비 기업 알카텔-루슨트^{Alcatel-Lucent}를 흡수·합병해 덩치를 키웠다. 기업과 고객 간 거래^{B2C} 기반 휴대전화가 아닌, 기업 간 거래^{B2B} 글로벌 통신장비 시장에 승부수를 띄운 것이다. 자율주행자동차 관련 기술로 인정받던 지도^{Map} 사업 ‘히어^{HERE}’는 과감히 매각했다. 그의 판단은 적중해 노키아는 2017년 흑자 전환에 성공한다.

중소기업에 선택과 집중이란

먼저 선택이다. 첫째, 경우의 수를 줄이자. 성장기에 있는 중소기업일 경우 다양한 아이디어가 오히려 발목을 잡을 수 있다. 반대로 건실한 재무 구조를 갖췄다면 군살을 뺄 부분은 없는지 검토해보자. 둘째, 기회는 준비된 자에게 온다. 최근 경제 동향을 파악하고 신기술을 배우는 것에 부지런해야 선택의 순간도 찾아온다. 셋째, 선택 후에는 CEO의 독심 있는 철학을 보여주자. 꼭 필요한 분야이고 선택의 판단 기준이 명확했다면, 비록 단기적 성과가 없더라도 직원을 격려하고 인내하는 모습이 필요하다는 뜻이다. 다음으로 집중이다. 선택이 차별화라면 집중은 일종의 투자다. 대기업에 비해 자금과 기술, 인력 모두 부족한 중소기업 입장에서 집중은 온전히 CEO의 영역이다.

“과거를 붙잡고 있는 것은 앞으로 나아가는 데 아무런 도움이 되지 않는다. 큰 꿈을 꾸자.”

라지브 수리

이때 한 가지 주의할 것은 결코 소비자의 경험에 우선하지 말아야 한다는 점이다. CEO 입장에서 브랜드 가치, 제품 완성도에 대한 노력과 자부심은 무엇과도 바꿀 수 없겠으나, 이것이 소비자의 경험으로부터 나온 게 아니라면 그 평가를 냉정히 인정하고 받아들여야 한다. 노키아는 소비자의 경험을 애써 외면했고, 또 부정했다. 반면 애플은 불필요한 사업 부문을 정리한 후 아이폰에 집중한 결과 소비자의 신뢰와 만족을 이끌어낼 수 있었다. 최근 글로벌 통신장비 시장은 화웨이, 에릭슨, 노키아, 삼성전자의 1강 2중 1약 체제다. 상대적으로 유리한 노키아 입장에서는 아쉬운 대목인 것이, 알카텔-루슨트 인수만 해도 탁월한 판단이었지만 비용 절감으로 꾸준한 투자가 이뤄지진 못했기 때문이다. 다시 말해 집중이 부족했다는 뜻이다. 이는 5G 통신장비 시장에서 기술 경쟁력 약화라는 부메랑이 되어 돌아왔다. 노키아 부활을 건인했던 수리 CEO는 2020년 5G 실적 부진을 이유로 자리에서 물러났다. ^{by}

잠재력 실현을 위해
노키아가 추구하는 가치



네트워킹 전문성
Networking Expertise



기술 리더십
Technology Leadership



선도적인 혁신
Pioneering Innovation



협업
Collaborative Advantage

자료 노키아

마포 10기

프라이빗테크놀로지(주)

김영랑 대표

차세대 통신 및 보안 기술의
표준이 되다

프라이빗테크놀로지 주식회사는 정보기술^{IT}, 통신, 보안 분야의 뛰어난 전문성을 바탕으로 기존 인터넷 프로토콜^{IP} 통신의 문제점을 해결하며 차세대 통신의 표준을 만들어 가고 있다.



Questions

01. 프라이빗테크놀로지에 대해 소개해 달라.
02. 제로 트러스트란 무엇인가?
03. 프라이빗테크놀로지만의 차별화된 핵심 기술은 무엇인가?
04. 프라이빗테크놀로지의 성장 가능성을 어떻게 보는가?

Answers

01. 프라이빗테크놀로지는 2018년 3월 설립된 제로 트러스트 통신 스타트업으로, 스타트업이 일반적으로 도전하지 않는 차세대 통신 분야에서 글로벌 특허를 120건 보유하고 있다. 과학기술정보통신부 우수혁신연구개발제품 지정, 한국인터넷진흥원의 우수 정보보호기술 보유 기업 지정, 과기정통부 장관 표창 수상 등 해당 분야에서 독보적인 기술력을 인정받고 있다.
02. 제로 트러스트란 '아무것도 신뢰하지 않는다'를 전제로 한 사이버 보안 모델로, 유선이나 무선으로 인터넷(및 네트워크)에 상시 연결된 단말(PC·스마트폰·노트북 등) 및 사용자, 소프트웨어와 같은 논리적 통신 대상을 식별 및 인증, 검사해 위험 요소가 탐지되는 경우 즉각적으로 통신을 차단하는 차세대 통신 제어 기술을 의미한다.
03. 당사가 추구하는 요소는 불특정 대상이 연결된 네트워크로부터 수신되는 한정된 정보를 기반으로 유해 데이터 패킷을 필터링하는 전통적 경계 모델 대신, 신뢰할 수 있는 통신 대상만 네트워크에 연결될 수 있도록 하는 것이다. 이를 위해 통신의 시작점인 각종 단말의 통신을 제어(통신 허용 및 차단)함으로써 기존 경계 모델의 문제점을 해결할 수 있었다.
04. 제로 트러스트는 전통적 경계 보안 및 클라우드와 5세대^{5G} 통신 분야 등 통신을 수행하는 모든 대상에 적용되기 때문에 시장 규모가 매우 크다. 특히 당사는 제로 트러스트라는 용어가 정의되기 이전부터 선제적인 특허를 확보했고, 다양한 레퍼런스를 통해 그 효용성을 입증했다. 제로 트러스트는 현재 전 세계적으로 표준화 및 도입이 의무화되고 있는 파급력이 높은 시장이기 때문에 우리 기업 역시 향후 20년간 지속적으로 성장할 것이라 예상하고 있다.

더 많은 인재들이
무모한 도전을 통해
여러 분야에서의
성공 사례를
만들었으면 좋겠습니다.

IBK창공^{창공}은 '창공^{창공}을 통해 창공^{창공}으로 비상하라'는 의미를 가진 '창업^{창업}공장^{공장}'의 줄임말로, IBK기업은행이 창업 기업을 지원하기 위해 운영하는 공간 및 프로그램을 지칭한다.

구로 9기

(주)산군

김태환 대표

건설업의 변화를 이끄는
데이터 솔루션

주식회사 산군은 건설 데이터를 통해 정보 비대칭에서 발생하는 오랜 건설업의 구조적인 문제를 해결하기 위한 솔루션을 제공하며 경쟁력 있는 건설 문화를 만들고 있다.



Questions

01. 산군에 대해 소개해 달라.
02. 기업 설립 배경은 무엇인가?
03. 해당 시장의 규모와 산군의 위치는 어느 정도인가?
04. 앞으로의 목표는 무엇인가?

Answers

01. 주식회사 산군은 건설 빅데이터 솔루션 기업으로, 건설 구매 전문가, 데이터 전문가, 개발 전문가, 건설 DT^{Digital Transformation} 전문가들이 모여 공동 창업했다. 기업 간 정보 비대칭에서 발생하는 건설 업계의 구조적 문제를 건설 데이터를 통해 해결하기 위한 솔루션을 제공하고 있다.
02. 건설업은 수주 산업이다 보니 건설현장의 시기, 위치, 공사 종류에 따라 협력사를 소싱하는 구조로, 공급망이 체계적으로 관리되기 어렵고 이로 인해 불법하도급, 현장사고 등 수십 년간 지속되는 건설업의 구조적 문제들이 해결되지 않고 있다. 이에 산군은 건설 빅데이터 솔루션 '산업의역군'을 통해 국내 건설 면허를 가진 16만 곳의 기업 데이터베이스^{DB}를 실시간으로 제공해 데이터를 통한 투명하고 경쟁력 있는 건설 문화를 만들고 있다.
03. 건설사들의 수주액은 지난 한 해 229조 원으로 단군 이래 최대치를 경신하고 있으며, 그중 공사·자재 발주액은 매년 100조 원 이상을 차지하는 시장이다. 하지만 여전히 불법하도급 등 관계 중심적인 비즈니스가 남아 있어 데이터를 통한 혁신의 필요성을 절실히 느껴 시장에 뛰어들었다. 건설 데이터 영역에서 비슷한 서비스를 진행하고 있는 곳은 국내에 없으며, 산군이 건설 시장에서 유일하게 빅데이터 영역을 개척해 나가고 있다.
04. 현재 '산업의역군' 데이터는 10대 건설사와 같은 대형 건설사뿐 아니라 매출 20억 미만의 지역 공사 기업 현장자들도 활용하고 있다. 다양한 건설 이해관계자들의 데이터 생태계를 구축해 건설업의 정보 비대칭을 해결하고, 건설업의 변화와 혁신을 이루어 이를 통해 건강하고 안전하며 경쟁력 있는 건설 문화를 만드는 것이 우리의 목표다.

건설업의 오래된
구조적 문제를 해결하고,
데이터의 혁신을 통해
건설 문화를 바꾸는 것이
우리의 목표입니다.

부산 8기

(주)카고셔틀

강태훈 대표

안전하고 스마트한
물류 환경의 완성

주식회사 카고셔틀은 화물트럭 적재함 자동 이송장치 및 물류창고 자동화 솔루션 기업으로, 물류 기술 노하우를 통해 국내 화물트럭 상하차 자동화를 실현하고 있다.



Questions

01. 카고셔틀에 대해 소개해 달라.
02. 올 패스 도킹스테이션 시스템이란 무엇인가?
03. 해당 시장의 규모는 어느 정도인가?
04. 카고셔틀만의 차별화된 핵심 기술은 무엇인가?

국내 화물트럭 상하차
자동화 시장의 선두 주자로서
고객사의 물류비용 절감 및
안전사고 예방을 위해
노력하겠습니다.

Answers

01. 카고셔틀은 화물트럭 적재함 자동 이송장치 제작 및 물류창고 자동화 솔루션 기업이다. 인력 작업 및 지게차 반복 작업으로 이루어지는 화물트럭 상·하역 작업의 자동화를 위해 화물트럭 적재함 바닥에 자동화 장치를 고정형으로 설치하는 '올 패스 도킹스테이션 시스템'을 개발했다.
02. 화물트럭과 물류창고를 연결해 추가 인력이나 장비 투입 없이 화물트럭 상·하역이 가능한 완전 자동 상·하역 시스템이다. 해당 시스템을 사용하면 완전 자동 상·하역이 가능하고, 작업자가 리모콘 및 스마트폰으로 시스템을 작동시킬 수 있어 인력 작업의 최소화 등 업무 효율 향상과 안전사고 예방을 실현할 수 있다.
03. 물류 자동화 시장의 규모는 계속해서 성장 중이며 2025년까지 약 4조 1,000억 원 규모로 성장할 것이라 전망하고 있다. 특히 국내에는 대형 화물트럭용 자동 상·하역 장치를 제작하는 업체를 찾기 어려워 미국이나 유럽산 제품을 수입해 사용하는 상황이다. 이에 카고셔틀은 2023년 3분기에 화물트럭 인증을 취득하고 대형 물류 기업과 실증 테스트를 거쳐 시장에 본격적으로 진출할 계획이다.
04. 화물트럭에서 가장 중요한 요소는 적재량이다. 하지만 적재함에 자동화 장치를 고정형으로 설치하면 적재량의 손실이 발생하게 된다. 이에 카고셔틀은 화물트럭의 적재량 손실을 최소화하기 위해 자동화 장치의 높이와 무게를 세계 최고 수준으로 최소화하고, 화물트럭 최대 적재 수준인 25톤을 수용할 수 있는 구동부를 자체 개발했다. 국내뿐만 아니라 국내와 실정이 비슷한 중앙아시아, 동남아시아 국가에 미국산이나 유럽산 대비 경쟁력을 가지기 위해 각 나라의 작업 현장 및 필요한 기능을 확인해 해당 국가에 맞는 기술을 개발하고 있다.

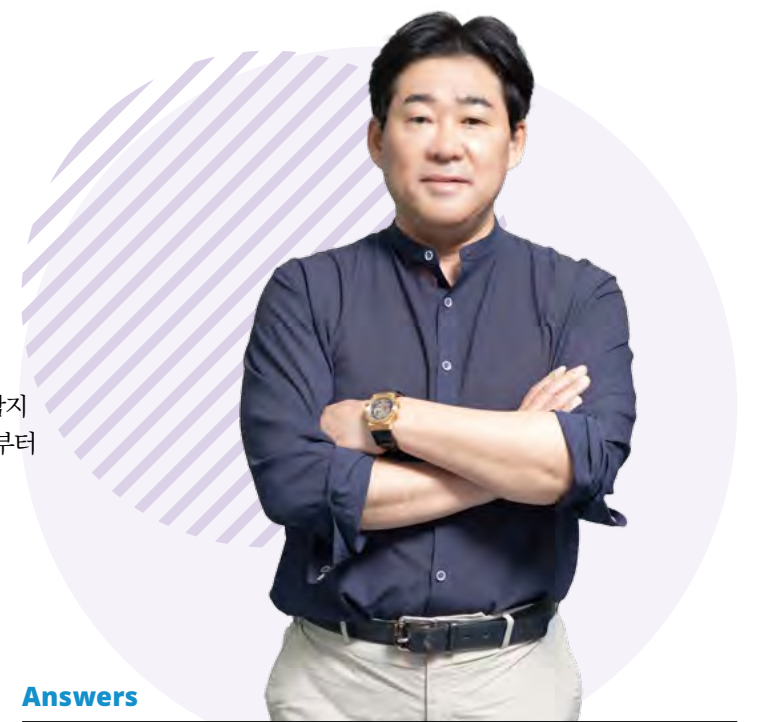
대전 3기

(주)시큐웍스

박기성 대표

AI 위험감지 시스템으로
안전의 사각지대를 없애다

주식회사 시큐웍스는 음장기술 기반의 공간변화 분석을 통한 인공지능^{AI} 디지털 위험감지 시스템을 통해 예측 불가능한 갑작스러운 사고로부터 우리의 소중한 일상을 지켜내고 있다.



Questions

01. 시큐웍스에 대해 소개해 달라.
02. AI 디지털 위험감지 시스템이란 무엇인가?
03. 해당 시장의 규모는 어느 정도인가?
04. 앞으로의 계획을 들려 달라.

우리의 삶에 녹아들어
생활 안전의 사각지대를 없애고
인명 및 재산의 피해를 최소화해
삶의 질을 높일 수 있도록
최선을 다하겠습니다.

Answers

01. 시큐웍스는 2018년 3월, 한국전자통신연구원 연구소기업으로 창립했다. 전자통신연구원이 세계 최초로 개발한 '액티브 음장 디지털 분석기술'을 이전받아 끊임없는 연구·개발^{R&D}을 통해 음장기술 기반의 공간변화 분석을 통한 AI 디지털 위험감지 시스템을 개발하는 데 성공했고 이를 통해 국내는 물론 글로벌 시장에서도 큰 주목을 받고 있다.
02. AI 디지털 위험감지 시스템은 공간 내 4,000~2만 헤르츠^{Hz} 사이의 소리를 방사해서 음장^{음향}을 형성하고, 형성된 음장 내 공간의 변화(이상온도·동작·배터리 열폭주·미세가스 분출 등)를 AI로 분석하는 시스템이다. 이를 통해 미세가스 및 원거리의 급격한 온도 변화를 감지해 초기 화재는 최장 1분 이내, 동작 및 침입은 5초 이내로 골든타임 내 대응할 수 있게 하는 시스템이다.
03. 현재 스마트센서 국내 시장 규모는 약 36억 달러로 매년 17%씩 성장하고 있으며 2025년까지 49억 달러로 확대될 전망이다. 글로벌 시장 규모는 약 567억 달러이며 2025년까지 867억 달러로 성장할 것으로 예상된다. 그중 AI 기반의 센서는 42%의 비중을 차지하고 있으며 시큐웍스는 2025년까지 AI 센서 시장 점유율 3%를 확보, 2030년까지 국내 2억 달러, 글로벌 시장 11억 달러의 매출 달성을 목표로 하고 있다.
04. 시큐웍스는 현재 국내 107개사와 제품 도입 및 협업을 진행하고 있으며 국방 및 방산 시장에 진입할 계획도 가지고 있다. 해외에서도 관심이 높아 일본, 중동, 태국, 베트남 등에서 협업 및 진출 관련 논의를 활발하게 하고 있다. 시큐웍스는 생활공간 내에서 발생하는 다양한 상황을 분석하고 데이터화해 사람들의 삶의 질을 개선하는 공간분석 플랫폼을 구축하는 것이 최종 목표다. ^{AI}

장병우
한일특장(주) 대표

전북 완주에 위치한 한일특장은 경기도 화성시에 자리한 한일특장에서 농기계 부품 부문을 별도로 분리해 같은 이름으로 세운 농기계 부품 생산 전문 기업이다. 2021년 5월 법인 설립 후 신속한 고객 응대와 물류비 절감을 위해 농기계 제조공장이 다수 모여 있는 전북 완주테크노밸리 일반산업단지에 새로 터를 잡았으며, 공장 준공 후 2022년 9월부터 생산에 돌입했다. 농기계 제조업의 대표 주자인 LS엠트론의 2차 협력사로서 트랙터 후드, 사이드 커버, 펜더 등 농기계 외장 부품과 엔진 프레임, 팔레트 등 농기계 내장 부품을 주로 생산하고 있으며, 최근 미국 내 직접 생산을 선언한 특수목적용 기계 제조 기업 두산밥캣 농기계의 2차 협력사에 선정되는 등 이 분야에서 빠르게 발을 넓히고 있다.

한일특장의 최대 경쟁력은 수주 받은 부품을 외주 처리 없이 내부에서 원스톱으로 생산 및 출하할 수 있는 시스템을 갖췄다는 점이다. 장병우 한일특장 대표는 “원스톱 생산 서비스를 통해 부품 생산 속도와 완성도를 높일 수 있다”며 “우리 회사의 제품을 공급 받은 1차 협력사에서도 품질과 납기에 대해 크게 만족하고 있다”고 밝혔다.

다양한 규모의 프레스 설비를 갖췄다는 것도 이 회사의 장점이다. 보유한 프



<거대 기업 인터뷰>

농기계 부품 생산에
‘원스톱’을 더하다

레스 설비의 규모가 다양할수록 고객사에서 원하는 제품을 다채롭게 수주할 수 있는데, 한일특장은 160톤 소형 프레스부터 농기계 부품 제조 업계 최대 규모인 1,500톤급 프레스까지 두루 갖추고 있어 생산 수주 및 고객 응대가 한층 수월하다는 것이 장 대표의 설명이다.

생산성 혁신을 위한 과감한 설비투자

세상 모든 분야가 그렇듯, 농기계 분야도 다품종 소량 생산 체제로 넘어가고 있다. 그러다 보니 부품 생산 업체들은 다양한 부품 생산을 위해 많은 금형 제작비를 투자하고 있으며, 이는 곧 기업의 수익성 악화로 연결된다. 한일특장은 이러한 문제를 해결하기 위해 금형을 반드시 필요한 부분만 최소한으로 제작하고 나머지 부분은 3차원^{3D} 레이저 절단기 및 자동화 용접기로 가공하는 방식을 고안, 금형 제작비를 줄이는 동시에 수익성을 끌어올릴 수 있었다. 장 대표는 “3D 레이저 절단기와 자동화 용접기로 부품을 가공하면 생산비가 다소 높아지지만, 가장 많은 자금이 투입되는 금형 제작비를 줄일 수 있기 때문에 전체적인 수익성 측면에서는 오히려 이득”이라고 강조했다.

적기에 지원된 IBK기업은행 전주서신동지점의 설자금 금융 프로그램은 한일특장의 과감한 설

농기계 부품 생산 전문 기업
한일특장 주식회사

창립 연도 2021년
핵심 기술 농기계 부품 생산 및 출하 원스톱 서비스
주력 제품 트랙터 외장 부품

비투자에 큰 보탬이 되었다. 뒤이어 지원된 운전 자금도 초기 투자로 인해 힘겨워하던 한일특장의 자금 유동성 확보에 큰 힘이 되었으며, 이는 신규 용접 자동화 설비 도입 등으로 이어져 기업 생산성을 혁신하는 데 중요한 밑거름이 되었다.

첫발을 뗀 지 1년이 채 지나지 않았지만, 한일특장의 미래는 밝다. 1차 협력사와 함께 신규 거래처를 추가 확보했으며, 전북의 농기계 제조 인프라를 적극 활용해 사업을 꾸준히 확장할 계획이다. 이에 따라 직원 수도 2024년까지 2배 내외로 늘릴 예정이라고 밝힌 장 대표는 “지속적인 생산성 혁신을 바탕으로 지역경제와 일자리 확대에 기여하는 든든한 부품·소재 기업이 되겠다”고 힘주어 말했다.

한일특장의 원스톱 생산 서비스 한일특장은 수주 받은 부품을 외주 처리 없이 내부에서 원스톱으로 생산 및 출하할 수 있는 시스템을 갖추고 있다는 것이 최대 장점이다.

이정덕
IBK기업은행
전주서신동지점장전북 중소기업의
금융 버팀목

2006년 1월 개점한 IBK기업은행 전주서신동지점은 전주시 도심에 자리해 있지만 전주일반산업단지, 전주친환경복합산업단지, 전주탄소소재국가산업단지, 완주테크노밸리 일반산업단지, 완주농공단지, 김제지평선일반산업단지 등 전북 소재 산업단지의 중소기업을 폭넓게 지원한다. 특히 상용차 부품, 특장차, 농기계 부품 등 전북 대표 제조업종에 속해 있는 기업들의 금융 지원에 집중하고 있다. 최근에는 급격한 금리 인상에 따라 자금 유동성이 낮아진 기업에 선제적으로 금리 인하 및 담보 재평가를 통한 운영자금을 추가 지원하는 데 적극 나서고 있다. 이러한 노력 덕분에 기존 거래 기업이 인근 신설 기업을 소개하는 경우가 상당히 많으며, 올 초 인연을 맺은 한일특장도 같은 과정으로 전주서신동지점의 거래 기업으로 거듭났다. 이정덕 IBK기업은행 전주서신동지점장은 “최근 전 세계적인 경기 침체와 고물가, 고금리 상황으로 인해 유망한 중소기업들의 재정 건전성이 악화되고 있다”며 “산업단지 및 거래 기업 방문과 소통을 통해 금융 애로 사항을 사전에 파악하고 선제적으로 금융 지원에 나서으로써 지금의 어려움을 이겨 나가는 데 힘을 보태겠다”는 각오를 다졌다.



IBK가 만난 이달의 기업들

알루미늄 부품 시장의 글로벌 최강자를 꿈꾸다 광동하이텍(주)

광동하이텍은 1996년에 탄생한 기업이다. 대기업 연구실에서 엔지니어로 일하며 개발 업무를 수행하던 윤만호 광동하이텍 대표는 창업에 대한 꿈이 있었지만 몇 번의 실패를 겪기도 했다. 하지만 그 경험들을 밑거름 삼아 마침내 광동하이텍을 설립했다. 광동하이텍은 설립 초기부터 냉장고, 청소기에 들어가는 청소기 연장관을 개발·생산했는데 버튼이 없어 손쉽게 연장관을 늘이거나 줄이고 고정시키는 기술로 특허까지 받은, 강한 기술력을 가진 회사였다.

광동하이텍이 급격한 성장을 이룬 것은 대부분 수입 제품을 쓰던 국내 굴지의 가전 기업들이 외환위기가 터진 이후 광동하이텍 부품으로 눈을 돌리면서부터였다. 이후 회사는 연장관 소재를 철재에서 알루미늄으로 바꾸면서 까다로운 고객사의 요구를 수용, 다시 한번 재도약의 날개를 달았고 지금은 해외 시장에서도 그 명성을 이어 가고 있다. 광동하이텍과 IBK기업은행의 인연은 회사를 전북 고창에서 광주 하남공단으로 이전하던 1998년부터 시작되었다. 윤 대표는 “어려운 상황의 중소기업은 외면하지 않는 IBK기업은행은 ‘어려울 때 힘이 되는 친구’라는 표현이 딱 맞는다”고 말하며 기업의 성장에 IBK기업은행의 지원이 큰 도움이 되었다는 인사를 전했다.



광동하이텍에 방문한 김성태 IBK기업은행장 광동하이텍은 가전과 자동차의 알루미늄 외장 및 부품 제조 분야에서 세계적으로 인정받고 있는 기업이다.



광동하이텍은 가전과 자동차 분야의 알루미늄 외장 및 부품 제조 분야에서 오직 기술력과 신뢰로 까다로운 고객사들을 만족시켜 온 업체다. 2017년 LG전자, 2020년 삼성전자의 무선청소기용 다단연장관 개발 사업에 뛰어들면서 2017년 매출 200억 원에서 2022년 298억 원으로 약 49% 성장을 이루었고 해외 직간접 수출액 또한 해외 바이어·아이템 개발 등으로 2017년 9억 원에서 2022년 29억 원으로 216% 성장을 이뤘다.

창업 이래 가전 및 자동차 시장의 친환경 및 경량화 부품 요청과 프리미엄 시장의 확대에 발맞춰 자사의 강점인 알루미늄 가공과 다양한 컬러를 구현할 수 있는 소재 개발로 시장에서 인정받았는데, 특히 과감한 혁신과 실천, 기술 개발을 통해 획득한 다수의 특허권은 기술강소 기업 광동하이텍을 설명하는 주요 근간이 되었다. 높은 기술 완성도와 수준 높은 개발 능력을 보유하고 있는 광동하이텍은 2023년에 매출 360억 원이라는 목표를 향해 뛰고 있다.

지난 4월 김성태 IBK기업은행장은 1박 2일 일정으로 호남 지역의 새만금, 평동공단, 목포 영업점과 광주·전남 지역의 중소기업들을 방문했다. 김 행장은 시종일관 밝고 유쾌한 분위기 속에서 직원들과 대화를 나누며 호남 지역 직원들의 노고를 격려했다. 이어 방문한 광동하이텍(주)과 (주)와이제이씨에서는 중소기업의 지원과 성장에 늘 IBK기업은행이 함께할 것을 약속했다.

세라믹 소재 분야에서 글로벌 기업을 꿈꾸다 (주)와이제이씨

와이제이씨는 전자부품 및 소재를 열처리하는 과정에 사용되는 내화세라믹을 생산하는 기업이다. 1987년 창업 이후 36년째 한 우물을 파고 있는 이곳은 요업공학(현 세라믹공학과)을 전공한 배지수 와이제이씨 대표가 설립했다. “도자기 회사에 입사 후, 내화세라믹이 도자기의 품질을 결정한다는 점에 주목해 개발부서에 지원했습니다. 당시에는 내화세라믹을 일본에서 전량 수입하고 있었습니다. 10년 넘게 근무하는 동안 순수 국산 기술로 수입품을 대체해야겠다는 생각을 줄곧 했고, 그 생각을 실현하고자 사업을 시작했습니다.” 우리나라의 주요 산업인 반도체, 정보기술^{IT}, 디스플레이, 2차전지 산업에는 수많은 전자세라믹 부품이 사용된다. 이러한 전자세라믹 부품 및 소재는 고온에서 열처리하는 과정이 반드시 필요한데, 바로 여기에 와이제이씨에서 생산하는 내화세라믹 제품이 사용되는 것이다. 양극재 열처리용 제품 매출이 빠르게 늘어나면서 지난해에 매출 600억 원을 돌파한 와이제이씨는 1998년 IBK기업은행과 첫 거래를 시작으로 타 은행과 복수 거래를 하지 않고 꾸준히 동반자 관계를 이어 오고 있다. “담보를 고집하지 않고 기술력만으로 회사를 평가해 파격적인 우대 혜택을 제공하는 IBK기업은행과 앞으로도 함께 성장하는 파트너가 되기를 희망합니다.”



와이제이씨는 기술 개발을 통해 전자부품 및 양극재 열처리용 내화세라믹을 생산하며 국산 제품이 일본 제품보다 더 훌륭하다는 것을 보여주고 있는 기업이다. 배 대표는 현재 2차전지 양극재 열처리용 내화세라믹 외에도 초고온용 알루미늄 내화물, PCB 연마용 세라믹브러시, 친환경 현무암섬유, 국방소재용 전도성 섬유 등 국내 타사에서는 생산하지 못하는 독보적인 제품들을 보유하고 있다. 와이제이씨의 품질은 일본으로 역수출을 하고 중국 양극재용 세라믹 소성용기 Box Sagger 기업들이 표준으로 삼고 있을 만큼 독보적인데, 2018년 매출 290억 원에서 2022년 매출 600억 원으로 4년 만에 2배 이상 성장했고, 현재 30%인 수출 비중을 60%로 늘리고자 해외 전시회에도 꾸준히 참여하고 있다. 호남 지역 최초로 기업인 명예의 전당 현역자로 선정된 배 대표는 “우리 임직원들과 함께 이룬 결과”라며 “호남에서도 IBK기업은행이 인정하는 기업이 탄생한 것을 기쁘게 생각한다”는 소회를 밝혔다. 세라믹 소재 분야에서 글로벌 기업을 꿈꾸고 있는 와이제이씨의 길을 응원해본다.



와이제이씨에 방문한 김 행장 와이제이씨는 전자부품 및 양극재 열처리용 내화세라믹을 생산하는 기업으로, 세계 시장에서 독보적인 기술력을 보유하고 있는 기업이다.

“해외 진출 기업의 든든한 조력자” IBK기업은행 폴란드 사무소 개소

김성태 IBK기업은행장이 IBK기업은행 폴란드 사무소 개소식에 참석하기 위해 폴란드 브로츠와프를 방문했다. 이번 사무소 개소를 통해 IBK기업은행은 동유럽 진출 기업의 안정적 성장을 도모하고 폴란드 현지의 중소기업 생태계를 키우는 등 중소기업에 위한 다양한 역할을 수행할 것으로 기대된다.

한국 국책은행의 첫 폴란드 진출

김성태 IBK기업은행장은 지난 5월 16일(현지 시각) 폴란드에서 열린 IBK기업은행 폴란드 사무소 개소식에 참석했다.

폴란드는 유럽연합^{EU}의 전통적 생산기지로, 특히 이번엔 사무소를 개소한 브로츠와프는 첨단 산업과 중공업이 발달한 폴란드 남서부의 최대 공업도시다. 제조업 중심의 국내 기업 진출이 매우 활발하게 이뤄지고 있는 이곳은 LG에너지솔루션, 포스코 등 국내 대기업은 물론 대기업과

협력하고 있는 국내 중소기업의 진출이 집중된 도시다.

이처럼 국내 기업의 진출이 활발한 지역임에도 불구하고 그동안 기업들이 겪고 있는 어려움을 해소할 한국계 은행 영업점이 부재해 기업들의 니즈가 커져 가고 있었다. 이에 IBK기업은행은 해외로 진출한 국내 기업을 지원하기 위해 폴란드 사무소의 설립을 결정했다. 이번 폴란드 진출은 김행장 취임 후 첫 해외 사업으로, 이번 계기를 통해 IBK기업은행이 폴란드는 물론 동

유럽에 진출한 국내 기업이 겪고 있는 애로를 해소시켜줄 것으로 기대하고 있다.

한·폴 중소기업의 성장에 기여할 수 있도록

이날 사무소 개소식에는 김 은행장을 비롯해 임훈민 주폴란드 대사, 폴란드 재무부 차관 및 투자청장, 주총리, 주지사 등 정부 관계자와 폴란드에 진출한 주요 국내 기업 법인장 등이 참석해 한국 국책은행의 첫 폴란드 진출을 축하했다.

김 행장은 개소식 기념사를 통해 “유럽의 생산 거점이자 심장부에 위치한 폴란드에 사무소를 개소하게 되어 기쁘다”며 소감을 전했다. 뒤이어 “국내 중소기업의 폴란드 진출 및 현지 조기 정착을 지원해 진출 기업의 안정적 성장을 도모하고, 향후 폴란드 현지 중소기업에도 금융 지원을 확대해 정책금융기관으로서 양국의 성장과 경제 적 부가가치 창출에 기여하겠다”고 밝히며 IBK기업은행의 차별화된 서비스를 통해 중소기업금융을 지원해 한국과 폴란드의 협력관계를 공고히 할 수 있도록 힘쓰겠다는 뜻을 전했다. 더불어 IBK기업은행의 녹색금융 노하우를 공유해 폴란드의 저탄소 생태계 육성을 뒷받침하는 등 폴란드 정부의 친환경 에너지 체계를 구축하기 위한 방안에도 공조하겠다고 밝히며 기념사를 마무리했다.

이어진 현지 주요 인사의 축하에서 임훈민 주폴란드 대사는 “국책은행의 진출로 한국과 폴란드 양국 간 금융 협력 강화를 기대한다”며, 폴란드에 진출한 국내 기업들



자료 폴란드 브로츠와프의 지역 방송사 WROCLAW TV의 뉴스 촬영 화면

폴란드 현지 뉴스에 방영된 김행장의 인터뷰 장면
폴란드 현지 방송사에서 김행장에게 인터뷰를 요청하는 등 IBK기업은행의 브로츠와프 진출이 폴란드 현지에서도 큰 관심과 기대를 모으고 있다.

에 대한 원활한 금융 지원을 부탁한다는 당부의 말을 전했다. 안나 하우바 폴란드 재무부 차관은 IBK기업은행이 쌓아 온 60년의 중소기업금융 노하우를 통해 폴란드 현지 기업의 지원을 당부하며, 향후 한국과 폴란드의 협력 강화에 있어 IBK기업은행의 역할을 기대한다는 인사를 전했다. 마지막으로 체자르 프쉬빌스키 돌르노실롱스키에 주총리는 IBK기업은행이 브로츠와프를 선택한 것에 매우 큰 기쁨을 표했으며, 앞으로도 IBK기업은행의 활동을 적극 지원하겠다는 뜻을 밝혔다.

IBK기업은행은 폴란드 사무소 설립으로 13개국 60개 글로벌 네트워크를 보유하게 되었다. 이를 통해 해외 진출 기업의 안정적인 성장을 지원하기 위한 금융·비금융 서비스를 제공하며, 해외 진출 중소기업의 지원에도 앞장서게 되었다. 해외에 진출한 우리 기업을 위해 유럽 내 새로운 거점 구축을 추진한 IBK기업은행이 펼칠 앞으로의 행보가 더욱 기대되는 이유다.



IBK기업은행 폴란드 사무소 개소식 김성태 IBK기업은행장이 주요 인사들과 함께 테이프 커팅 행사를 하고 있다. (왼쪽부터) 박봉규 IBK기업은행 글로벌·자금지장 그룹장, 안승광 브로츠와프 기업협의회회장, 체자르 프쉬빌스키 돌르노실롱스키에 주총리, 이훈민 폴란드 한인연합회장, 안나 하우바 폴란드 재무부 차관, 김성태 IBK기업은행장, 임훈민 주폴란드 대사, 야로스와프 오브람스키 돌르노실롱스키에 주지사, 파벨 쿠르타시 폴란드 투자청장, 조봉현 IBK기업은행 경제연구소장, 최광진 IBK기업은행 CIB그룹장, 김지욱 IBK기업은행 폴란드 사무소장.



기업의 고용을 지원하는 통합고용세액공제

지난해 정부에서 “고용을 확대한 기업에 대해서는 세제 지원을 강화하겠다”고 발표한 이후 고용 지원과 관련된 세법이 전면 개편되었다. 고용증대세액공제 등 기존 고용 관련 세액공제가 ‘통합고용세액공제’로 개편되면서 공제 대상 및 혜택이 확대되었다. 개편된 통합고용세액공제에 대해 알아보자.



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

● 기존 고용증대세액공제, 사회보
험료세액공제, 정규직전환세액공제, 경력
단절여성세액공제, 육아휴직복귀자세액
공제 등 고용 지원과 관련된 5개의 세액공
제는 각 세액공제마다 지원 방식, 상시근
로자 요건, 사후관리 규정 유무 등이 복잡
해 납세자의 혼란을 야기해 왔다. 이에 이
러한 혼란을 방지하고자 각 세액공제를
하나로 통합해 개편한 제도가 ‘통합고용
세액공제’다.

통합고용세액공제, 어떻게 적용할까?

통합고용세액공제 지원 대상은 소비성서
비사업을 제외한 모든 업종으로, 상시근로
자 수가 직전연도의 상시근로자 수보다 증
가한 사업장이라면 중소·중견·대기업 모
두 지원 대상에 포함된다. 단, 상시근로자
의 성격에 따라 지원 대상에서 제외되는
경우도 있기 때문에 주의해야 한다.
통합고용세액공제의 세액공제율은 기본
적으로 청년 등 상시근로자는 증가 인원

지원 제외 대상

- ① 근로계약 기간이 1년 미만인 근로자
- ② 단시간근로자
(1개월 근로시간이 60시간 미만)
- ③ 법인의 임원
- ④ 해당 기업의 최대주주, 최대출자자 및
그 외 특수관계인
- ⑤ 원천세, 4대 보험료 납부 사실이
확인되지 않은 근로자

당 1,450만 원(중견기업 800만 원·대기업
400만 원)이며, 청년 등 상시근로자를 제
외한 상시근로자는 증가 인원당 850만 원
(중견기업 450만 원)이 공제된다. 더불어
중소·중견기업은 고용 유지가 지속된다면
세액공제 적용 후 2년간 추가로 공제가 가
능해서 총 3년간 세액공제를 받을 수 있다.
또한 중소·중견기업에 한해 기간제근로자,
단시간근로자, 파견근로자 등을 정규직으
로 전환하거나 육아휴직 복귀자를 복직시
킨 경우에는 대상 근로자당 1,300만 원

통합고용세액공제 세액공제율

구분	중소기업(3년)		중견기업(3년)	대기업(2년)
	수도권	수도권 외		
청년정규직, 장애인, 60세 이상, 경력단절여성 등	1,450만 원	1,550만 원	800만 원	400만 원
그 외 상시근로자	850만 원	950만 원	450만 원	-

- **청년의 연령 범위** 15~34세인 사람(병역이행자는 6년을 한도로 병역 이행 기간을 현재 연령에서 빼고 계산)
- **장애인** ‘장애인복지법’상 장애인, 5·18 민주화운동 부상자, 고엽제 후유증 환자인 사람
- **60세 이상** 근로계약 체결일 현재 연령이 60세 이상인 사람
- **경력단절여성** 해당 기업의 최대주주 또는 그 외 특수관계자가 아니며, 동일업종에서 1년 이상 근무 후 결혼, 임신, 출산, 육아, 자녀 교육 등의 사유로 퇴직한 자로 퇴직일로부터 2년 이상 15년 미만 기간 경과한 사람

(중견기업 900만 원)을 추가로 공제받을 수 있으며, 추가 공제는 최대 1년까지 지원 된다.

구분	중소기업	중견기업
정규직 전환자*	1,300만 원	900만 원
육아휴직 복귀자**		

***정규직 전환자** 해당 기업의 최대주주 또는 그 외 특수관계자가 아니며, 2023년 12월 31일까지 정규직으로 전환한 사람

****육아휴직 복귀자** 해당 기업의 최대주주 또는 그 외 특수관계자가 아니며, 2025년 12월 31일까지 복직한 사람

통합고용세액공제의 사후관리 요건은?

고용 지원 관련 세액공제제도는 혜택이 크
지만, 사후관리 요건 또한 상당히 까다롭
기 때문에 통합고용세액공제를 적용하고
자 하는 사업장이라면 사후관리에 유의해
야 한다.

먼저, 통합고용세액공제를 적용하기 위해
서는 전년도 대비 상시근로자 수 등이 증
가해야 한다(상시근로자 수 = 해당 기간의
매월 말 현재 상시근로자 수의 합/해당 기
간의 개월 수). 최초로 공제를 받은 과세연
도의 종료일로부터 2년이 되는 날이 속하는
과세연도 종료일까지의 기간 중 전체 상시

근로자의 수가 최초로 공제를 받은 과세
연도에 비해 감소한 경우에는 공제 대상의
상당액을 추징한다. 또한 기본공제는 공
제 후 2년 이내 상시근로자 수가 감소한 경
우 공제액의 상당액을 추징하고, 추가 공
제는 전환일, 복귀일로부터 2년 이내 해당
근로자와의 근로 관계 종료 시 공제액의
상당액을 추징한다.

통합고용세액공제는 2024년까지 연 단위
로 적용되기 때문에 매년 상시근로자 수
를 계산해 증가 인원이 발생하면 당해 연
도와 그 이후 2년간 추가 공제로 총 3년간
세액공제를 받을 수 있다. 해당 연도에 결
손이나 최저한세로 공제를 받지 못하는
경우에는 10년간 이월공제가 된다. 하지만
공제를 받은 후 2년 내에 고용이 감소한 경
우에는 추가 공제가 중단되며, 당초 공제
받은 세액도 추징되므로 주의가 필요하
다. 2023년 및 2024년 과세연도분에 대해
서는 기업이 통합고용세액공제와 기존 고
용 증대 및 사회보험료 세액공제 중 선택
해 적용할 수 있다.

통상해고란 무엇인가요? 통상해고의 기준과 유의해야 할 것들

일반적으로 기업의 취업규칙에는 징계해고에 대한 절차는 잘 기술되어 있는 반면에, 통상해고의 절차는 아무런 언급도 없는 경우가 많다. 실제 사례를 통해 통상해고의 개념, 유형, 정당성의 요건에 대한 기준을 정리해본다.



정봉수
강남노무법인 대표노무사
외국계 기업의 노무 인사 자문을 담당하고 있으며, 20여 년간의 노무 경험을 활용해 다양한 노동 사례 실무서적을 발간해 왔다.

•• 통상해고란 근로자가 근로계약상의 근로 제공 의무를 이행하지 못해 사용자가 채무불이행을 이유로 근로계약을 해지하는 해고다. 따라서 통상해고가 정당한 해고가 되기 위해서는 근로자가 근로를 제공하지 못한다는 사실, 즉 근로자의 귀책사유가 있어야 한다. 여기서 ‘근로자의 귀책사유’란 근로계약상 근로자의 의무인 근로 제공에 필요한 정신적, 육체적 또는 기타 적격성을 현저하게 저해하는 사실이 근로자에게 발생해 그 결과 근로자가 사업장 내에서 자신의 지위에 해당하는

업무를 충분히 감당할 수 없게 된 경우를 말한다. 즉, 근로계약은 “근로자는 사용자에게 근로를 제공하고 사용자는 이에 대해 임금을 지급하는 관계”이기 때문에, 근로계약에 의한 근로 제공을 제대로 할 수 없는 귀책사유가 근로자에게 있을 때, 사용자는 근로자가 근로계약의 중대한 위반을 한 것을 이유로 근로계약을 해지할 수 있다. 그리고 이러한 경우를 통상해고라 할 수 있다. 최근 발생한 실제 사례를 통해 통상해고에 대해 조금 더 자세히 살펴보자.

사례 2.

B회사는 자동차부품을 운영하며 자동차를 하역하는 회사인데, 2021년경 선내에서 차량을 운전해 하역하던 중 운전자가 코너를 돌다가 배 구조물(기둥)을 발견하지 못하고 부딪치는 사고가 발생했다. 배에 있는 기둥은 작업하는 배에 늘 있는 것들이어서 충분히 인지가 가능한 상황이었다. 이 운전 근로자는 2009년 입사 당시에도 눈에 장애가 있었지만 당시에는 결격사유가 되지 않았다. 하지만 입사 이후 이번 건까지 합해 작업 중 총 10건의 사고를 냈다. 그래서 회사는 이 근로자에게 지정된 병원에서 시력검사를 받도록 요구했다. 검사 결과 운전 부적격 판정이 나오면, 추가적인 사고 예방과 다른 직원들의 안전을 위해 이 근로자를 해고할 수 있을까?

사례 1.

A회사는 2021년 6월 고객으로부터 받아야 할 납품대금 4억 원을 영업부 관리직원이 횡령해 잠적하는 일을 겪었다. 이 영업부 직원은 개인적 채무로 고민하다가 회사의 공금을 횡령하게 되었는데, 회사는 우선 이 직원을 경찰서에 고소하고 수배와 조사를 의뢰했다. 회사의 공금을 횡령했고 장기간 결근하고 있는 직원에 대해 A회사는 어떠한 인사조치를 취해야 할까?



통상해고에 해당하는 경우

통상해고는 대부분 근로자 측의 원인에 의해 해고가 발생한다. 직업상 요구되는 자격증을 받지 못한 것, 직무상 요구되는 시험이나 검사의 불합격, 전문적 지식이나 기능의 부족 등이 이에 해당된다. 하지만 인사고과에 의한 근무성적평정의 결과가 나쁜 경우 그 사실만으로 근로자를 해고할 수는 없으며, 근무자의 직무능력이 현저히 부족하다는 것이 객관적으로 판단되는 경우에만 사유가 인정된다고 본다.

사례에서처럼 근로자 일신상의 문제로 인해 ‘업무 부적격’과 ‘횡령 및 장기간 결근’ 등의 문제가 있는 경우 회사는 해당 근로자에 대해 통상해고를 해야 한다.

사용자가 엄격한 요건과 절차를 준수해야 정당한 해고로 인정받을 수 있는 징계해고나 경영상 해고에 비해 통상해고를 선호하는 이유는 여러 가지가 있다.

첫째, 해고가 용이하기 때문이다. 근로자가 근로계약의 주 의무인 근로 제공 의무를 게을리한다든지 약속된 근로 제공을 불완전하게 한 경우에 사용자는 그 근로계약의 해지를 통보할 수 있다.

둘째, 징계해고나 정리해고의 절차 규정을 지키지 않아도 부당한 해고에 해당되지 않기 때문이다. 통상해고는 이러한 면에서 해고의 제한 규정을 완화해주는 역할을 한다고 할 수 있다. 이는 징계해고나 정리해고가 아니고 해고의 사유가 근로자 일신상의 이유에 있기 때문이다.



통상해고 시 지켜야 하는 것들

통상해고는 징계위원회를 개최하고 근로자에게 소명의 기회를 주는 등 징계해고와 같은 절차를 거칠 필요가 없다. 그러나 통상해고인 경우에도 정당한 해고가 되기 위해서는 근로자에게 귀책사유가 있어야 하고, 지켜야 하는 법정 절차가 있다.

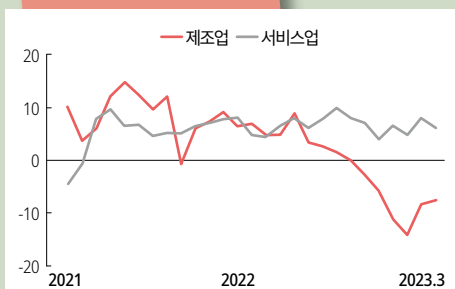
첫째, 통상해고 사유의 정당성에 있어서 그 사유가 근로관계를 더 이상 지속시킬 수 없는 정도에 이르지 아니함에도 기본적인 배려 없이 근로계약을 해지한다면 권리남용에 해당해 정당성이 없다. 예컨대, 근로자의 신체장애로 종전의 담당 업무를 수행할 수 없거나 부적합하게 된 경우의 해고는 정당하지만, 그 장애가 해소 또는 완화될 가능성이 있는 경우라면 유예기간을 두고 배치 전환 등을 통해 근무하도록 하면서 관찰하는 것이 필요하다.

둘째, 통상해고의 절차 규정에 정당성 요건을 갖추어야 한다. 통상해고도 근로계약관계를 종료시키는 사용자의 일방적 의사 표시이므로 ‘근로기준법’의 해고 절차 규정을 지켜야 한다. 해고 시 해고 사유와 해고 효력일자가 기재된 ‘서면통보’를 해야 하며, 또한 30일 전에 통보해야 하고, 30일 전 해고예고통보가 없는 경우에는 해고예고수당을 지급해야 한다. 해고서면통보는 해고의 정당성과 효력을 가지는 조항이지만, 해고예고의무는 금전으로 대체할 수 있기 때문에 정당성과는 아무런 관련이 없다.

한눈에 읽는 경제 동향

KOREA

산업생산



주 전년 동월 대비 자료 통계청

제조업 생산 및 수출 부진이 지속되며 경기 둔화 장기화

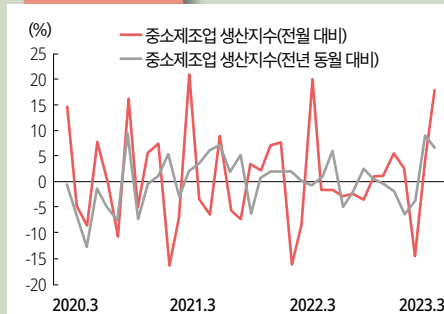
3월 산업생산은 방역 조치 완화, 평년보다 높은 기온에 따른 외부 활동 확대의 영향으로 서비스업 생산이 전년 동월 대비 6.2% 증가한 반면, 제조업 생산은 반도체 생산 부진이 지속되며 7.5% 감소했다.

※ 반도체 생산(전년동월대비, %):

26.8(2022.3) ⇒ -33.9(2023.1) → -41.7(2) → -26.8(3)

4월 수출(495.8억 달러·전년 동월 대비 -14.3%)은 글로벌 경기 둔화와 반도체 업황 부진이 장기화되며 7개월 연속 감소했다. 특히, 최대 수출 품목인 반도체 가격 하락이 지속된 가운데 유가 하락으로 석유제품, 석유화학의 단가가 하락하며 수출 감소에 영향을 미쳤다.

생산



자료 통계청

Small Business Trends

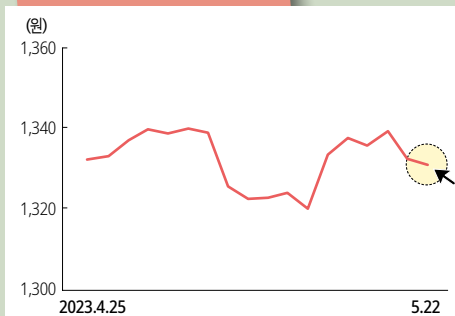
생산, 전월 대비 증가

2023년 3월 중소기업 생산은 전월 대비로는 17.8% 증가했으며, 전년 동월 대비로는 6.9% 증가한 것으로 나타났다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(35.1%), 자동차(6.5%), 전자부품(9.9%) 등에서 증가했으나, 통신·방송장비(-31.5%), 의료정밀광학(-8.5%), 비금속광물(-6.7%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 자동차(26.8%), 의약품(14.5%), 기계장비(5.2%) 등에서 증가했으나, 반도체(-26.8%), 전자부품(-30.4%), 화학제품(-19.5%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

Exchange Rate

원/달러 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

5월 원/달러 환율은 1,340원 돌파

(2023.5.3일 1,340.2원→5.18일 1,339.4원→5.22일 1,331.2원)

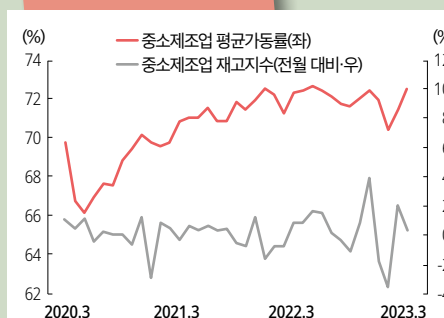
5월 원/달러 환율은 미국의 부채 한도 협상 난항과 지역은행 불안 우려로 전자산인 달러화 수요가 증가하며 장중 1,340원을 돌파했다. 중국 경제의 회복세 둔화 조짐에 따른 위안화 약세가 맞물리면서 당분간 원/달러 환율은 1,300원대를 유지할 것으로 예측된다.

2023년 2분기 말 환율 전망은 1,310원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2023년 2분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,310원으로 조사되었다. '1,280원 이상 1,310원 미만'으로 전망한 IB가 RBC캐피털마켓(1,290원) 등을 포함해 5개사로 가장 많았다.

* 환율전망 응답 시기: 2023.5.1~5.17일

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회·통계청

가동률, 전월 대비 상승

2023년 3월 중소기업 전체 평균가동률은 전월 대비 상승한 72.6%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 전월 대비 1%포인트 상승한 68.6%, 중기업(50~299인)은 1.1%포인트 상승한 77%로 조사되었다.

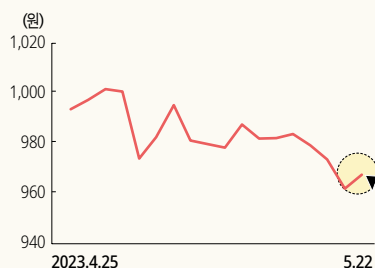
*2023년 1월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임.

재고, 전월 대비 증가

2023년 3월 중소기업 재고는 전월 대비 0.4% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 통신·방송장비(22.6%), 기계장비(4.2%), 화학제품(1.9%) 등에서 증가했으나, 반도체(-4.7%), 석유정제(-7.9%), 전자부품(-9.8%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

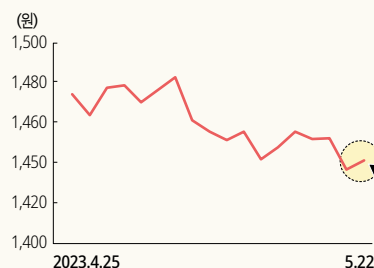
*업종별 재고증감률은 중소기업, 대기업을 모두 포함한 수치임.

원/100엔 환율 동향



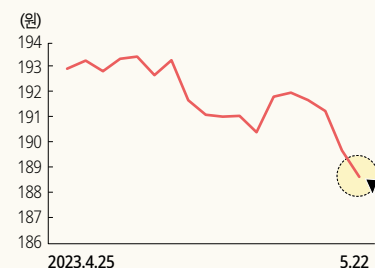
주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/유로 환율 동향



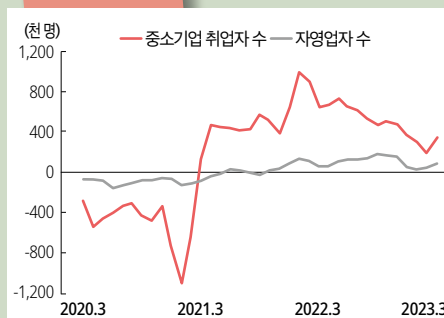
주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/위안 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

고용



주 전년 동월 대비 자료 통계청

취업자 수, 전년 동월 대비 증가

2023년 3월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 35만5,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 7만1,000명 증가, 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 28만4,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,513만8,000명으로 나타났다.

* 중소기업은 종업원 수 299인 이하.

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2023년 3월 자영업자 수는 전년 동월 대비 9만1,000명이 증가해 560만6,000명을 기록했다.

CEO의 즐겨찾기

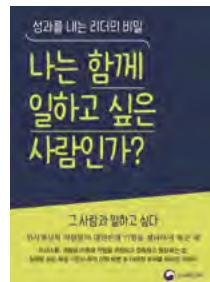
최고경영자^{CEO}의 지식, 품위, 즐거움을 위해 꼭 알아둬야 할 리스트.

APP

CEO를 위한 모임, 비즈니스 인맥 플랫폼
비즈멤버톡

비즈멤버톡은 국내 주요 협회 및 대학 최고위과정에서 활동하는 전국 기업 대표, 공무원, 법조인, 회계사, 교수, 협회 담당자 등 전문직의 비즈니스 네트워크를 지원하는 커뮤니티 서비스로, 전국 CEO와 함께 사업 제휴 및 인맥, 세일즈를 확장할 수 있는 CEO 네트워크 플랫폼이다. 협회 및 단체의 모임을 하나로 모아 통합 관리할 수 있고, 사업 분야, 보유 기술, 관심 분야를 기반으로 인맥을 분석해 사용자에게 필요한 인맥을 추천하고 서로 연결해준다. 더불어 정부 지원사업 및 융합 파트너 기업 등 필요한 비즈니스 정보도 추천받을 수 있다.

BOOK

성과를 내는 리더의 비밀
나는 함께 일하고 싶은 사람인가?
인사혁신처 지음

기업을 운영하는 데 있어 가장 중요한 것 중 하나는 바로 '인재경영'이 아닐까? 하지만 리더의 권한과 역할에는 정답이 없어 어렵기만 하다. 조직을 효과적으로 관리하는 데 도움이 되는 실용서가 나왔다. <나는 함께 일하고 싶은 사람인가?>는 의사소통, 경청 등 직장생활 중 필요한 대인관계 기법을 전하며 조직 내 대인관계에 필요한 다양한 역량들을 총망라한 종합서다. 조직 내 관리자는 물론 모든 직장인들이 실제 직장생활에서 활용하고 적용할 수 있도록 쉬운 용어와 사례를 담고 있다.

FORUM

디지털 유통 기술의 트렌드를 제시하다
2023 디지털 유통대전

일시 2023년 6월 28~30일
장소 서울 코엑스^{COEX} A·B홀

산업통상자원부가 주최하는 '2023 디지털 유통대전'은 유통 4.0으로 불리는 뉴리테일 시대, 유통·물류 산업의 디지털 전환^{DX} 혁신을 선도하고 차세대 유통 시장의 트렌드를 선도하는 국내 최대 유통·물류 전문 전시회다. 유통·물류·공급망 관리^{SCM} 업계 종사자, 소상공인·대형 유통 브랜드·제조업 등 유통 업계 관계자들을 위해 유통·물류 산업의 디지털 전환을 위한 최신 기술과 트렌드를 제시한다.

WEB

클래식과 미술의 모든 것
아르떼
www.arte.co.kr/

많은 사람들을 만나는 기업의 대표라면 문화예술 분야의 지식은 가벼운 이야기거리로도, 혹은 상대방과의 취향을 공유할 수 있는 계기로도 유용하게 쓰일 것이다. 하지만 초심자에게 문화예술의 문턱은 높기만 하다. 아르떼는 문화예술에 대한 이야기를 담은 플랫폼으로, 문화부 기자와 각 분야 전문 평론가, 해외 통신원의 '지금 챙겨봐야 할 공연·전시·책'에 대한 리뷰를 확인할 수 있다. 언제, 어디에, 어떤 공연과 전시가 열리는지 확인하거나 서평을 읽은 뒤 책을 구매할 수 있는 기능도 제공하고 있다.

딱!! 맞는 인재 정보를 쉽고! 빠르고! 정확하게 i-ONE JOB* AI 인재PLUS+ 서비스

* i-ONE JOB(www.ibkonejob.co.kr)은 IBK기업은행이 운영하는 국내 유일의 중소기업 전문 무료 채용 포털 사이트입니다.



‘AI 인재PLUS+ 서비스’란?

채용 기업의 직무에 딱 맞는 인재 정보를 쉽고! 빠르고! 정확하게!

채용 기업이 아이원잡 i-ONE JOB에 채용공고를 등록하면
인공지능^{AI}이 적합한 인재 정보를 자동으로 추천해주는 AI 채용 지원 서비스입니다.

서비스 내용

- 이용 대상 채용공고 등록만으로 맞춤 인재 채용을 원하는 중소기업
- 제공 방법 서비스 신청 다음 날 i-ONE JOB 로그인 시 추천 인재 정보 제공
- 이용 경로 i-ONE JOB → AI 추천 → AI 인재PLUS+

“
채용 업무만 하는 것도 아닌데,
이력서를 찾아 읽는 게
쉽지도 않고 시간도 많이 들고,
비슷한 이력을 가진
구직자들이 너무 많아
우리 회사에 맞는 적임자를
찾기가 쉽지 않아요.”

채용 기업 정보
+
구직자(이력서) 분석

2 AI 모형 적용

3 인재 추천

신청 방법 i-ONE JOB 홈페이지 <https://www.ibkonejob.co.kr/>

문의 사항 i-ONE JOB 고객센터, 02-6322-5360

준법감시인 심의필 제2023-2375호(2023.05.15) 유효기간(2024.05.14)

※ 개별 상품에 관한 자세한 문의는 거래영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용해주시기 바랍니다. ※ 금융 상품 관련 계약을 체결하기 전에 상품(서비스)설명서 및 약관을 반드시 확인하시기 바랍니다. ※ 일반금융소비자는 「금융소비자 보호에 관한 법률」 제19조 제1항에 따라 IBK기업은행으로부터 충분히 설명을 받을 권리가 있으며, 그 설명을 이해한 후 거래하시기 바랍니다. ※ IBK기업은행은 금융·항응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다(☎02-729-7490, e-mail: ibkethics@ibk.co.kr).

이 세상에 작은 기업은 없다

누군가는 기업에서

꿈을 시작하고

사랑하는 사람을

기쁘게도 합니다.

기쁨이론 실패에 울고,

보란듯 웃으며 이겨내고

이 순간도 누군가는 기업과

함께하고 있습니다.

기업에는 수많은 인생이 있습니다
그래서, 기업을 한다는 건 크고 막중한 일입니다



IBK기업은행

금융으로
만나는 새로운 세상

기업은행의 변화는 기업이 중심.

어려운 시기에 기업을 한다는 것

그 마음의 무게를 잘 알기에

기업운영에 더 큰 힘이 되기 위해

기업은행이 작은 것부터 바뀌어 나가겠습니다



(조건 없이 전체 기업고객
기업뱅킹 이체 수수료 0원)