



ESG 대출 글로벌 최우수 은행 · 단기투자상품 글로벌 최우수 은행

세계가 인정한 IBK기업은행

IBK기업은행은 글로벌 초일류 금융그룹을 향해 나아가겠습니다



MAY 2025 Vol.242

CEO REPORT

MONTHLY CEO

산업용 제재목 전문 수입업
(주)에이치에스우드 송호범 대표



IBK가 만드는 중소기업

CEO REPORT

MAY 2025 Vol.242



CEO Report 웹진

발행일 2025년 5월 2일 통권 242호

등록번호 서울중 라 00429

발행인 김성태

편집인 서경란

발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)

주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로2가)

Tel 02-729-6461

기획 IBK경제연구소

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

Contents

SPECIAL REPORT

- 02 **THEME**
가성비 AI
- 04 **SPECIAL ①**
딥시크 이후 흔들리는 AI 패권의 무게중심
- 08 **SPECIAL ②**
AI가 경제·사회 견인
中企도 거대 흐름 올라타
도입 실행 전략 세울 때
- 12 **TABLE TALK**
AI 홍수 시대, 우리 기업이 놓쳐선 안 될 쟁점
“경량화, 실시간 처리, 멀티모달 통합”



ECONOMY

- 18 **MONTHLY CEO**
산업용 제재목 전문 수입업
(주)에이치에스우드 송호범 대표
- 24 **START-UP**
주식회사 몰드, (주)뉴라이브,
주식회사 에이디시스템,
주식회사 바이오션, (주)아스트로엑스
- 28 **MARKETING**
팝업스토어2.0시대: 융합 팝업
- 32 **TAX**
창업중소기업 세액감면
- 34 **IBK EXPLORING**
중소기업과 함께 만드는 내일,
중소기업 위한 현장 중심 경영 행보 지속
- 36 **GLOBAL ECONOMY**
지금 세계는:
- 38 **INDUSTRY TREND**
국내외 경제 및 산업 동향

CULTURE

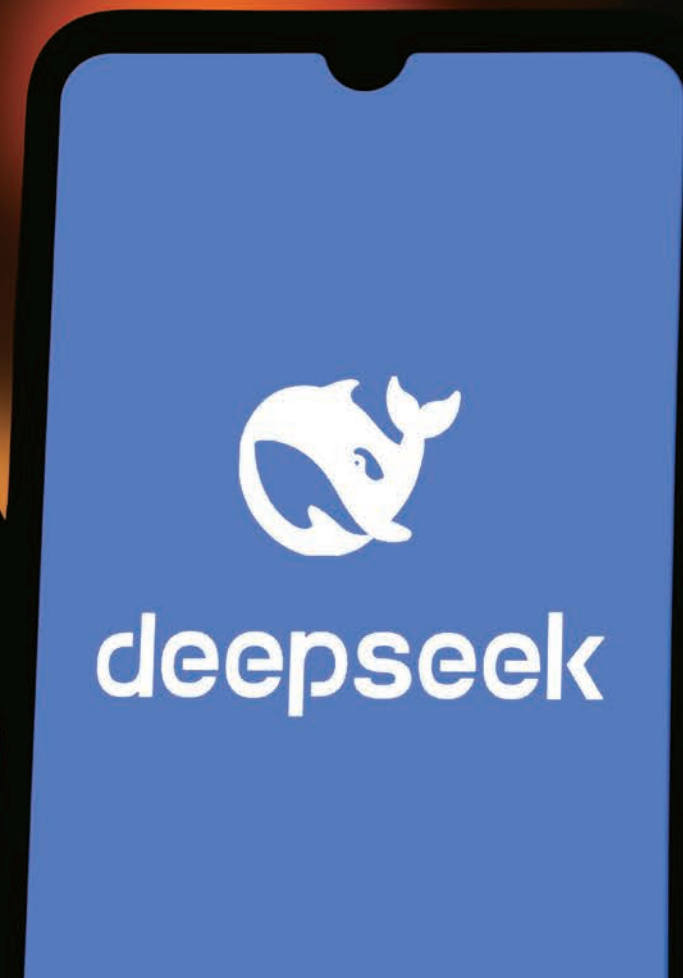
- 40 **BOOK REVIEW**
<대한민국 금융의 길을 묻다>:
과거의 눈으로는 미래를 볼 수 없다
- 42 **ESSAY**
헤겔이 말하는 가족의 의미
- 44 **LAW**
대기발령의 정당성 여부는
어떻게 판단하나요?
- 46 **WORK OUT**
라운딩하기 좋은 계절,
골프 엘보를 조심하자
- 48 **IBK SUPPORT**
中企 관리자 교육프로그램
‘혁신리더 캠프’



가성비 AI

COST-EFFECTIVE AI

- 02 THEME
가성비 AI
- 04 SPECIAL ①
딥시크 이후 흔들리는
AI 패권의 무게중심
- 08 SPECIAL ②
AI가 경제·사회 건인
中企도 거대 흐름 올라타
도입 실행 전략 세울 때
- 12 TABLE TALK
AI 홍수 시대, 우리 기업이 놓쳐선 안 될 쟁점
“경량화, 실시간 처리, 멀티모달 통합”



구글 최고경영자 순다르 피차이(Sundar Pichai)는 “최근 18개월 새 구글의 AI 모델 이용료가 97% 감소했다”라며 “머지않은 미래에 인공지능이 공기처럼 싸질 것”이라고 말했다. 지난 1월 27일 딥시크 쇼크 이후 미국 빅테크는 경쟁적으로 저가 전쟁에 뛰어들었고, 중국의 또 다른 스타트업 모니카는 AI 비서 마누스를 출시했다. 3월 18일 LG는 자체 개발한 추론 AI ‘엑사원 딥’을 출시했다. 한국 기업들에 딥시크의 등장은 위기이자 기회로 작용할 수 있다. 딥시크가 가져온 변화와 전망, 한국 기업들의 대응 방안을 살펴본다.

딥시크 이후 흔들리는 AI 패권의 무게중심

‘빠르고, 싸고, 누구나 쓸 수 있는 AI.’ 딥시크V3는 기존 패권 구도에 도전장을 내밀었다. 2025년 인공지능(AI) 생태계는 성능 경쟁에서 속도·비용·확산력의 경쟁으로 전환 중이다. 2024년 12월 26일 중국의 AI 스타트업 딥시크(DeepSeek)가 공개한 ‘딥시크V3’ 모델은 단순한 기술적 진보를 넘어 AI 생태계 전체에 전방위적인 충격파를 던졌다. 그리고 이 새로운 기준은 실제 글로벌 AI 진영의 전략 재편으로 현실화되고 있다.

‘임계점’ 넘은 딥시크V3: 성능 아닌 구조의 전환

딥시크V3는 최대 6,710억 개의 파라미터를 가진 MoE(Mixture of Experts) 구조¹를 채택했으며 추론 시 활성화되는 파라미터 수를 약 370억 개로 제한해 높은 효율성을 구현했다. 이 모델은 처음부터 세계 최대 인공지능 플랫폼인 미국의 AI 스타트업 허깅페이스를 통해 자유롭게 다운로드할 수 있는 오픈 웨이트 모델²로 제공됐고 2025년 3월부터는 MIT 라이선스로 전환되며 상업적 사용까지 허용됐다. 딥시크V3 이전에 출시된 모델들과 비교해도 딥시크V3는 몇 가지 핵심 측면에서 분명한 차별성을 가진다. 첫째, 성능 수준이다. 라마(LLaMA) 3, 팰컨(Falcon) 2 등 최신 오픈 모델들이 GPT-3.5를 뛰어넘는 성능을 보이긴 했지만 딥시크V3는 MMLU, GSM8K, HumanEval 등 주요 벤치마크에서 GPT-4 turbo는 물론 일부 항목에서는 GPT-4o와도 유사한 점수를 기록했다. 둘째, 라이선스와 활용 범위다. 딥시크V3는 2025년 3월부터 MIT 라이선스를 채택하며 사전 승인 없이 누구나 자유롭게 상업적 활용이 가능하도록 조건을 전환했다. 이는 연구용을 넘어 실질적인 서비스 배포와 산업 적용의 문턱을 크게 낮춘 조치였다. 셋째, 배포 방식과 접근성이다. 일부 모델은 신청 또는 사용 조건 동의 후 다운로드가 가능한 구조이지만 딥시크V3는 허깅페이스에서 사전 승인 없이 누구나 즉시 다운로드 가능해 연구자나 기업 개발자들이 테스트·적용까지의 진입장벽을 획기적으로 낮췄다. 넷째, 추론 효율성과 비용 구조다. 딥시크는 MoE 구조를 통해 추론 시 일부 전문가 노드만 활성화함으로써 전체 모델 규모에 비

해 연산 비용을 낮추는 데 성공했다. 이는 추론 지연을 줄이면서도 고성능을 유지하는 데 유리한 구조로 FP8 혼합 정밀도와 다중 토큰 예측 방식을 통해 실시간 대화 응답 성능을 향상시켰다. 이러한 기술적 특성은 GPT-4o와 유사한 수준의 응답 속도를 달성하는 데 기여할 수 있다. 이처럼 딥시크V3는 단순한 기술 진보가 아니라 “누가 AI를 만들고, 누가 자유롭게 쓸 수 있는가”라는 근본적인 질문에 변화의 신호탄을 던진 사건이었다.

파운데이션 모델의 주도권, 국가로 이동하는가

딥시크V3는 단지 기술 트렌드의 반영이 아닌 주요 국가들이 AI를 ‘전략 자산’으로 다루는 현실을 앞당긴 계기로 작용했다. 특히 AI 주권 확보를 핵심과제로 삼고 있는 국가 주도 진영(중국, 아랍에미리트, 유럽 등)은 딥시크 이후 대응 속도와 야심 모두에서 분명한 변화를 보인다. 중국의 알리바바는 2025년 1월 29일 Qwen 2.5 Max 모델을 공개했다. 이 모델은 딥시크V3와 오픈AI GPT-4o를 직접적으로 언급하며 이들과 동등하거나 그 이상임을 강조했다. 이례적으로 대규모 언어모델을 두고 글로벌 비교를 공식화한 것은 중국이 딥시크 이후의 AI 경쟁에서 주도권을 확보하겠다는 강한 의지를 나타낸 것으로 해석된다. 중국의 바이두는 2025년 3월 Ernie X1을 출시하며 반격에 나섰다. 이전 세대인 Ernie Bot 4.0에 비해 성능 향상은 물론 추론 속도 및 다국어 처리 성능에서 개선된 것으로 평가되며 오픈AI 대비 성능이 80%까지 접근했다는 내부 평가가 있다. 아랍에미리트는 이미 팰컨 180B를 오픈한 바 있으며 이후 후속 모델 개발보다 팰

Profile. 김성봉
-BCG코리아 AI·디지털
부문 파트너

1 MoE(Mixture of Experts) 구조 AI 모델의 성능을 높이고 계산 효율성을 극대화하기 위한 구조

2 오픈 웨이트 모델 구조와 학습된 가중치(weight)는 공개되지만 학습 데이터나 일부 학습 방식은 비공개인 형태로, 제한적 오픈소스 모델(폐쇄형과 개방형의 중간 모델)

주요 오픈소스 모델 비교

모델명	출시 시점	파라미터 수	훈련 데이터양	성능 수준	라이선스 및 활용 범위	배포 접근성
LLaMA 3	2024년 4월	80B, 70B	15조 토큰	GPT-3.5급 이상	오픈소스, 상업적 사용 가능	신청 후 다운로드
Falcon 2	2024년 5월	11B	5.5조 토큰	LLaMA 3 8B급	오픈소스, 상업적 사용 가능	자유롭게 다운로드 가능
Gemma	2024년 2월	2B, 7B	공개되지 않음	LLaMA 2 7B급	오픈소스, 상업적 사용 가능	자유롭게 다운로드 가능
DeepSeek V3 (딥시크V3)	2024년 12월	6,710B (MoE)	14.8조 토큰	GPT-4급	MIT 라이선스, 상업적 사용 가능	허깅페이스에서 자유롭게 접근

자료 김성봉

컨을 자국 산업에 내재화하는 전략을 택하고 있다. 교육, 군사, 의료 등 특정 분야에 특화된 산업 맞춤형 파인튜닝(Vertical Fine-tuning) 생태계를 조성 중이며 이는 고유의 데이터를 학습한 자국형 모델을 구축해 나가겠다는 AI 자립의 연장선이다. 유럽에서는 알레프알파(Aleph Alpha, 독일), 미스트랄(Mistral, 프랑스)을 중심으로 유럽형 오픈 모델 전략이 모색되고 있다. 특히 2025년 3월부터 유럽연합 인공지능법이 부분 발효됨에 따라 대형 언어모델의 책임성과 투명성을 확보하려는 규제적 흐름과 자체 기술 확보가 동시에 추진되는 중이다.

새로운 경쟁의 3 요소: 싸고, 쉽게 쓰이고, 다르게 작동하는 AI

딥시크 이후 AI 경쟁의 핵심 요소는 더 이상 파라미터 수나 벤치마크 점수가 아니다. 이제 진짜 경쟁은 ‘얼마나 싸게 만들고, 얼마나 쉽게 쓰이며, 얼마나 다양하게 적용 가능한가’로 옮겨가고 있

다. 첫째는 비용효율성이다. 딥시크V3 오픈 모델임에도 불구하고 추론 지연(Inference Latency)³ 부분은 GPT-4o와 유사한 수준의 실시간 응답성을 구현해 냈다. GPT-4o 역시 2024년 5월 출시 당시 과거 GPT-4 turbo보다 50% 더 빠르며 API 가격은 2배 이상 저렴하다는 발표로 시장 반응을 이끌었다. 같은 해 6월 발표된 Claude 3.5 Sonnet 역시 성능 대비 단가 절감이 특징이었다. 둘째는 접근성이다. 미스트랄, 팰컨, 라마 시리즈처럼 오픈 웨이트 모델이 확대되면서 개발자와 중소기업도 AI 모델을 활용한 자체 서비스를 손쉽게 만들 수 있게 됐다. 허깅페이스, 레플리케이트 같은 플랫폼에서는 코드 몇 줄만으로 대형 언어모델을 실행할 수 있는 ‘Front-ready’ 생태계가 마련됐다. 이 흐름에서 딥시크V3의 등장은 오픈 모델 시장의 신뢰도를 한층 끌어올리는 역할을 했다. 셋째는 응용 가능성(범용성)이다. 딥시크는 영문 기반 모델임에도 문장 구조와 응답 정확도 면에서 다국어 대

3 추론 지연(Inference Latency) AI와 머신러닝에서 실제 애플리케이션을 위한 모델을 배포할 때 중요한 지표로 이미지나 텍스트 쿼리와 같은 입력이 학습된 모델에 제공될 때와 모델이 예측 또는 생성할 때 사이의 시간 지연



구글이 지난 4월 9일(현지 시간) 미국 라스베이거스 만달레이베이 컨벤션센터에서 개막한 ‘구글 클라우드 넥스트 2025’에서 성능과 비용, 효율성에서 강점을 지닌 새로운 AI 모델 ‘제미니 2.5 플래시’를 발표했다.

응 가능성을 입증했고 의료상담, 법률 요약 등 실제 산업 접점에 빠르게 적용되고 있다. 특히 구조적으로는 모델 한 개로 모든 용도를 처리하겠다는 기존의 GPT식 통합 전략에서 벗어나 특정 산업을 위한 세분된 파인 튜닝(Fine-tuning)⁴ 흐름이 강화되고 있다. 이는 응용의 방향이 ‘범용모델 기반 특화 시스템’으로 진화하고 있음을 보여준다. 이같이 딥시크V3는 지난 1월 공개 즉시, 산업용 지능 도구로 활용할 수 있는 성능과 라이선스구조를 갖춘 모델임을 직시했다. 이것이 다른 AI모델과 차별화된 점이다.

딥시크 이후, AI는 더 이상 기술이 아니다

딥시크V3는 단순히 하나의 오픈 모델이 아니었다. 그것은 지금까지 AI를 ‘기술적 진보’로만 바라보던 관점을 뒤흔든 질서 전환의 촉매제였다. 이

제 중요한 것은 성능 수치나 파라미터 개수가 아니라 그 모델이 얼마나 빠르게 배포되고, 얼마나 손쉽게 쓰이며, 얼마나 많은 산업과 사회에 연결될 수 있느냐다. 이 변화는 파운데이션 모델을 ‘제품’에서 ‘인프라’로 전환하고 있다. 하나의 연구 결과물로 시작된 모델들은 이제 전 세계 기업과 정부가 정책, 산업 전략, 사회 시스템에 통합하려는 디지털 기반 구조로 확장되고 있다. 그리고 누가 이 인프라를 통제하고, 누가 그 위에 플랫폼을 만들며, 누가 그 속도를 따라잡느냐가 새로운 경쟁의 초점이 되고 있다. 딥시크는 미래가 아니다. 예정보다 앞당겨 도착한 미래다. 성능 중심의 시대는 막을 내렸고 지금은 배포력과 현장 적응력의 시대다. 우리는 기술을 만들 것인가, 기술에 끌려갈 것인가. 딥시크 이후의 AI는 그 질문을 다시 던지고 있다. 📡

4 파인 튜닝(Fine-tuning) 새 과제를 위해 새로운 모델로 처음부터 학습시키는 대신 대규모 데이터셋에서 이미 학습된 사전 학습 모델을 사용하고, 새로운 과제에 따라 가중치를 조정(Fine-tuning)하는 방식

Profile. 최태우
- IT비즈니스 편집국장

AI가 경제·사회 건인 中企도 거대 흐름 올라타 도입 실행 전략 세울 때

2016년 ‘알파고 쇼크’를 통해 인공지능의 가능성을 확인했다면
2025년 ‘딥시크 쇼크’를 통해 인공지능이 전 세계 경제·사회계를
관통하는 핵심 의제임을 확인할 수 있었다. 실생활에 적용되는 관련 기술
시장은 나날이 큰 폭의 성장률을 이어가고 있다. 기술 개발과 트렌드는
빅테크·연구기관이 주도하고 있지만 더 이상 이들만의 전유물이 아니다.
소규모 중소기업 또한 이 거대 흐름에서 소외되지 않고 트렌드를
주도적으로 직시할 때 그들만의 경쟁력을 확보할 수 있다.



지난 3월, LG가 추론 AI ‘엑사원 딥(EXAONE Deep)’을 오픈소스로 공개했다.

인공지능은 멀지 않은 현실

2016년 3월 프로 바둑기사인 이세돌과 딥마인드(DeepMind)가 개발한 인공지능(AI) ‘알파고(AlphaGo)’의 대국이 전 세계에 충격을 던졌던 ‘알파고 쇼크’를 기억하는가? 반도체 미세공정기술의 비약적인 발전으로 고도화된 AI가 인간의 특정 영역을 누른 이 사건은 ‘인공지능은 멀지 않은 현실’이라는 화두를 전 세계에 던졌다. 9년이 지난 2025년 우리는 ‘공기와 같이 생활 속에 스며든 AI’를 마주한다. 스마트폰에 탑재된 가상 비서(Assistant)가 일정을 알려주고, 내가 좋아할 영상 콘텐츠를 추천하며, 데이터만 제시하면 발표 자료도 만들어주는 시대에 살고 있다. 기술은 갈수록 고도화되며 똑똑해졌다. 2022년 말 오픈AI(OpenAI)가 공개한 대화형 AI인 ‘챗GPT(Chat GPT)’는 에세이 수준의 작문 능력을 제시하면서 놀라움을 안겼고 지난해 말 공개한 추론형 AI인 ‘오픈AI o3’는 인간의 지능에 가까운 범용인공지능(AGI)에 한 걸음 다가선 것으로 평가받고 있다. 올해 초에는 중국 AI 스타트업인 딥시크(DeepSeek)가 저비용·고성능 AI(R1)를 공개하며 주목을 받았다. R1의 모델 학습을 위해 사용된 비용은 약 560만 달러(약 79억 원)로 알려졌는데 이는 고가의

고성능 반도체를 활용해 대규모 데이터를 학습해야 하는 구조적 형태와 달리 오픈AI, 구글, 메타 등이 기술 개발에 쏟아붓는 투자금의 10%에도 미치지 못하는 자원만으로 저비용·고성능 AI를 구현해 그 가능성을 열면서 주목을 받았다. 관련 업계의 국내 기업들도 추론형 AI 개발에 속속 뛰어들고 있다. LG AI연구원은 올해 3월 매개변수는 최소화하면서 성능은 높은 ‘엑사원 딥(EXAONE Deep)’을 공개했다. 네이버도 2023년 AI 모델인 ‘하이퍼클로바X(HyperCLOVA X)’를 개발하고 추론 성능 개선에 나서고 있으며 국내 AI 스타트업인 업스테이지도 최근 추론형 AI 개발에 착수했다.

가깝고도 먼 인공지능, 어떻게 바라봐야 할까?

전 세계 경제·사회계에서 핵심 의제로 자리를 잡은 AI에 대한 관심이 높은 만큼 관련 기술 투자도 활발하다. 글로벌 시장조사기관 가트너(Gartner)의 전망에 따르면 2025년 생성형 AI와 관련된 지출은 전년보다 76.4% 늘어난 6,440억 달러(약 919조 원)에 달한다. 지출 기준으로 성장률을 살펴보면 스마트폰, PC 등 디바이스 부문과 AI데이터센터에 사용되는 서버 등 하드웨어(HW) 부문이 전체 지출의 약 80%를 차지하고 있다. 서비스

이세돌 9단이 은퇴 전, NHN에서 만든 AI 바둑 프로그램 한돌과 치수고치기 형식의 접바둑 3번기를 뒀다.



전 세계 생성형 AI 지출 전망

단위: 백만 달러

	2024 지출	2024 성장률(%)	2025 지출	2025 성장률(%)
서비스	10,569	177.0	27,760	162.6
소프트웨어	19,164	255.1	37,157	93.9
디바이스	199,595	845.5	398,323	99.5
서버	135,636	154.7	180,620	33.1
생성형 AI 전반	364,964	336.7	643,860	76.4

자료 가트너(Gartner)

와 소프트웨어(SW) 부문의 성장률은 각각 162.6%, 93.9%에 달한다. 소프트웨어 등 선행 기술의 완성도·상용화에 맞춰 서버 등 하드웨어 부문 투자가 이뤄지는 흐름을 보자면 올해 생성형 AI 시장 전반에서 비약적인 성장이 예상된다. AI 시장은 기술과 인프라, 효율성, 서비스, 산업 혁신 등의 생태계로 구성돼 있다. 단순 시장 규모만을 넘어서 AI가 전 세계 산업계에 끼칠 파급력을 생각한다면 AI는 ‘선택’이 아닌 ‘필수’로 자리하고 있는 셈이다. 물론 AI 기술 개발과 트렌드를 거대 빅테크와 연구기관이 주도하고 있으나 경제·산업계의 디지털 전환(DX) 핵심축으로 자리한 AI 기술은 더 이상 거대 기업과 연구기관의 전유물은 아니다.

많은 소규모 중소기업에서 자사의 업무 효율성을 제고하고, 초개인화 마케팅을 지원하며, 물품의 재고를 정확하고 빠르게 최적화할 수 있는 AI의 가능성에 주목하고 있다. 하지만 하루가 멀다하고 빠르게 변하는 기술 트렌드를 따라잡기에는 어려움이 따른다. 기술은 열려 있으나 현실로 만들기 위한 여러 도전 과제에 놓여 있는 것이다. 자체 개발 인력과 거대 인프라를 보유한 대기업이나 연구기관과는 달리 소규모 중소기업은 인력 부족

과 데이터 부족, 기술 이해도 부족에 시달리고 있는데 무엇보다 AI 도입의 필요성은 인지하고 있으나 시작 단계에서 마주하는 여러 문제로 고민하고 있다.

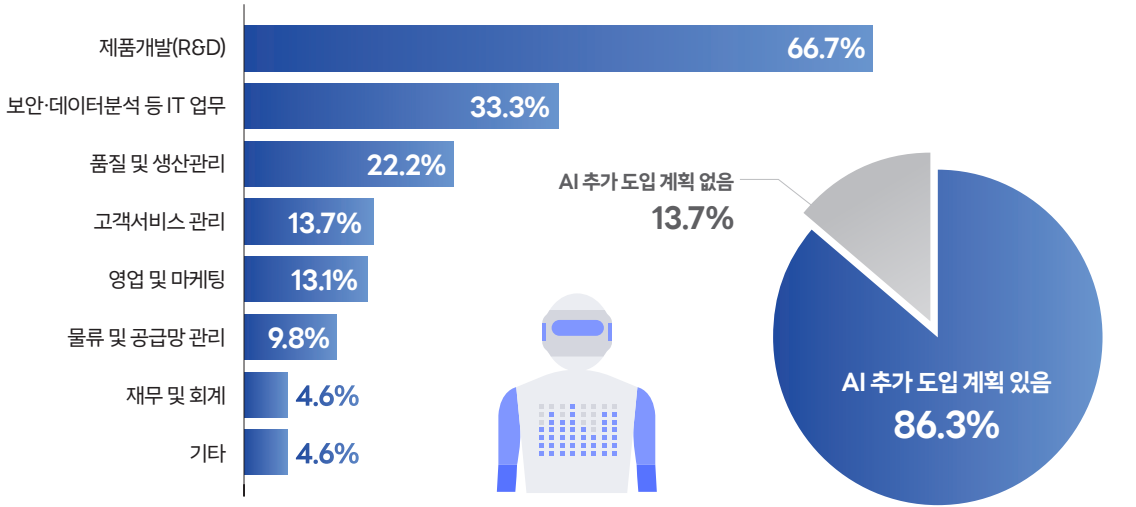
목표와 기대 효과를 명확히 하는 것이 핵심

중소기업은 AI를 단순히 첨단기술로만 보는 것이 아니라 ‘업무 혁신의 도구’로 인식해야 한다. AI는 생산성을 개선하고 운영 효율성을 높이며 고객 경험(Customer Experience, CX)을 향상하는 등 다양한 비즈니스 영역에서 활용될 수 있다. 데이터 분석과 자동화를 통해 비용을 절감하고 매출 증대에 기여하는 ‘잠재력을 지닌 도구’다. 가령 제조업계에서는 AI 기술을 활용한 예측 유지보수 시스템을 도입해 장비 고장으로 인한 생산 중단(Down Time)을 줄일 수 있고, 유통·소매업의 경우 고객 데이터를 분석해 맞춤형 마케팅의 전략으로 활용할 수 있다. 무엇보다 AI를 도입할 때 명확한 목표를 설정하는 것이 중요하다. AI는 만능이 아니다. AI 도입을 위한 목적과 그 기대 효과를 명확히 정의해야 하며, 이는 기업의 사업 모델과도 맞는 방향으로 설정돼야 한다. 가령 공장 내에서 불량률을 줄여야 하는

이슈가 있다면 예측 유지보수 시스템을, 고객과의 상호 커뮤니케이션을 활성화하고 잠재 고객을 위한 마케팅을 생각하고 있다면 챗봇이나 고객 분석 도구를 도입하는 것을 고려해볼 수 있다. 목표와 기대가 명확히 설정될 때 도입 비용을 줄이고 효과를 극대화할 수 있다. 전문 인력을 확보하는 것 또한 중요하다. 데이터 분석과 기계학습(Machine Learning, ML) 관련 기술 교육을 통해 내부 AI 역량을 강화하는 것, 또 자체적으로 인력 확보가 어렵다면 외부 전문가와의 협업 프로젝트도 고려해볼 수 있다. 첨단기술을 도입할 때 발생하는 초기 비용에 대한 부담으로 AI 도입을 주저하는 경우도 있으나 이 또한 목표와 기대 효과를 명확히 설정했다면 해결된다. 기존에는 대규모 자본을 들여 기업 내부에 관련 인프라를 구축하는 경우가 많았으나 최근에는 클라우드컴퓨팅을 통해 제공되는 서비

스형 소프트웨어(SaaS)를 저렴한 비용으로 구독해 사용할 수도 있다. 초기부터 큰 자본을 들여서 솔루션이나 인프라를 구축할 필요 없이 현재 기업 재정 상황에 맞게 쉽게 AI를 시작할 수 있는 환경이 조성된 셈이다. 정부도 AI 제품과 서비스를 필요로 하는 수요 기업에 바우처를 지급하고, 수요 기업은 바우처를 활용해 자신이 원하는 솔루션을 구매·활용할 수 있도록 하는 ‘AI 바우처 지원사업’을 추진하고 있어 기술 도입 비용에 대한 문턱도 낮아졌다. AI가 전 세계 경제·사회계의 주요 의제로 자리하면서 기업 간, 국가 간 패권 경쟁도 심화되고 있다. 이 흐름은 기업과 국가가 주도하고 있으나 소규모 중소기업도 디지털 전환(DX)이라는 거대 흐름에서 비즈니스 경쟁력을 강화해야 한다. 비즈니스 환경에서 지속가능한 성장을 돕는 혁신의 도구로 AI는 자리하고 있다. 이제 필요한 것은 실행이다. 

국내 기업 AI 기술 주요 활용 분야(복수 응답)



자료 대한상공회의소(2024)

AI 홍수 시대, 우리 기업이 놓쳐선 안 될 쟁점 “경량화, 실시간 처리, 멀티모달 통합”

중국 알리바바 자회사 알리바바닷컴의 장궈 총괄대표가 지난 3월 블룸버그통신과의 인터뷰에서 “성장 잠재력이 상당한 분야, AI, 그중에서도 중국이 딥시크, 알리바바 등 AI 기업들을 통해 가장 큰 성과를 낼 수 있다고 생각한다”라고 전했다. 이처럼 중국 등에서의 ‘가성비 AI’ 추세와 우리 기업이 추진할 수 있는 모델에는 어떤 것이 있는지 의견을 나눴다.



황용식 진행

세종대학교
경영학부 교수

정지오

서울대학교 AI연구원
연구위원



김들풀

IT뉴스 편집장

김재광

성균관대학교
글로벌융합학부 인공지능
융합전공 교수

좌담 내용은 좌장 및 패널의 개인 의견이며 IBK기업은행, IBK경제연구소의 공식 견해와는 무관합니다.

AI 모델의 이용료가 급감하고 글로벌 기업들이 독자적인 추론형 AI를 속속 출시하고 있다. 향후 AI 모델은 어떤 기술적 방향으로 발전할 것 같은가.

김재광 AI 모델 훈련 및 구축뿐만 아니라 사용(추론)에도 막대한 비용이 발생한다. 이에 따라 경량화, 멀티모달 통합 등의 기술 개발이 이뤄짐과 동시에 주요 글로벌 기업 중심으로는 더욱 거대한 모델 구축이 이뤄지고 있다. 이런 변화는 산업과 사회에 빈익빈 부익부 현상을 가속한다. 즉 자원과 재원이 넉넉한 기업은 최신 AI 기술을 적극 도입해 산업 분야의 선두에 서게 될 것이다. 재원이 여유로운 개인 또한 비싼 구독료를 지급해 AI를 적극적으로 활용함으로써 일의 효율을 높일 것이다.

김들풀 경량화된 AI는 최소의 비용과 자원으로 최적의 성능을 구현해 기업에 AI 활용의 문을 열어줄 것이다. 또한 실시간 처리를 가능하게 하는 AI 모델의 확산으로 자율주행, 원격 의료, 제조 현장 등 산업의 다양한 분야에서 더 즉각적이고 정밀한 의사결정과 서비스 제공이 가능해질 것이다. 결과적으로 이러한 기술적 변화는 AI 기술의 보편화를 촉진하고 산업 전반의 경쟁 구조와 비즈니스 모델 자체를 크게 변화시키는 결정적 동력이 될 것으로 예상된다.

딥시크 쇼크는 AI 산업에 어떤 변곡점을 남겼나.

김재광 미국 중심의 반도체와 기계학습 알고리즘에서 벗어나 고효율을 가진 모델의 개발 가능성과 방향을 제시한다. 다만 모델 학습을 위한 데이터 수집, 모델 개발, 배포 등의 과정에서 기본적인 저작권이나 윤리, 투명한 알고리즘 등을 검증하는 문제에 대해서는 조금 더 지켜봐야겠다. 그럼에도 이러한 가성비 AI 모델들은 글로벌 AI 경쟁 구도

에서 미국 중심을 벗어나 미국과 중국 양강을 중심으로 한 경쟁 체제를 구축할 것으로 보인다.

김들풀 딥시크는 고성능 AI 모델을 오픈소스로 공개해 기술 접근성과 투명성을 높이고 글로벌 개발자 커뮤니티의 참여를 확대했다는 점에서 차별성을 가졌다. 이런 접근은 AI 기술의 민주화 및 글로벌 AI 생태계의 다극화를 촉진하는 계기가 됐으며 더 이상 AI 기술이 막대한 자본력과 대규모 인프라를 가진 소수 기업만의 전유물이 아니라는

“
기본적인 저작권이나 윤리,
투명한 알고리즘 등을 검증하는 문제에
대해서는 조금 더 지켜봐야겠다.
그럼에도 이러한 가성비 AI 모델들은
글로벌 AI 경쟁 구도에서 미국 중심을
벗어나 미국과 중국 양강을 중심으로 한
경쟁 체제를 구축할 것으로 보인다.



새로운 가능성을 보여준 결정적 사건이었다. 특히 AI 기술의 민주화를 촉진했다는 점에서 의미가 크다.

정지오 장비의 수량과 우수성으로 밀어붙이는 자본 기반의 기술을 MoE(Mixture of Experts) 구조와 강화학습을 활용하는 방안을 제시해 기존 성능을 내기 위해 소요되는 비용보다 상대적으로 저렴한 비용으로 유사 성능(GPT-4급, 당시 공개된 최고 성능)을 구현할 수 있게 됐다. 이로써 우수 인재들의 영입이 치열해졌다. 글로벌 빅테크 기업에서 근무하던 우수한 중국 인재들(미국 펜실베이니아대 교수 푸토판, 미국 플로리다대 교수 치귀준, 구글 딥마인드 부사장 우용후이, 애플 AI 반도체 설계연구원 왕환위 등)의 본국 귀국이 이뤄지고 있어 기술 패권 구조가 서구가 아닌 아시아에서 고취될 가능성이 더욱 농후해졌다. 이는 산업 구조의 개편을 초래할 것이고 산업의 중심이 기존 서구에서 아시아, 중국 중심으로 이동할 가능성이 높아졌기에 이에 대한 전략의 재정비가 필요하겠다.

딥시크가 보여준 AI 모델의 경량화 및 비용 최적화 전략은 기존의 대규모 파라미터 기반 AI 모델 개발 패러다임에 어떤 도전 과제를 제시하며, 이는 향후 글로벌 AI 기술 표준 및 생태계 형성에 어떤 영향을 미칠 것으로 예상하는가.

김들풀 딥시크는 “작아도 강하다”는 가능성을 증명했다. 기존에는 GPT-4처럼 수천억 개의 파라미터를 가진 초거대 모델만이 고성능을 구현할 수 있다고 여겨졌다. 하지만 딥시크는 FP8 연산, 토큰 중요도 기반 압축, 병렬 처리 최적화 등 정교한 엔지니어링으로, 상대적으로 적은 컴퓨팅 자원과 비용으로 GPT-4급 성능을 구현해냈다. 이는 대규모 연산 자원이 없는 기업이나 국가들도 AI 모

“
산업 활성화를 통한 자원 확보가
이뤄져야 하며 이익금의 일부는
연구개발에 투자해야 한다.
그렇지 않으면 기술 선도자로서의 도약은
어렵다. 지속적인 연구개발, 실패와 도전이
반복되기 때문에 이를 뒷받침할 수 있는
자원 마련이 필수다.



델을 독자적으로 개발할 수 있다는 희망을 제시한 셈이다. 결과적으로 ‘효율성 기반 AI 모델’이라는 새로운 기술 트렌드의 출현을 알리는 계기가 됐다. 이러한 전략은 향후 글로벌 AI 기술 표준을 ‘성능 중심’에서 ‘효율 중심’으로 전환시키는 촉매가 될 수 있다. 지금까지는 FLOPS, 파라미터 수, 토큰 수와 같은 절대적인 성능 지표가 기술력의 척도였지만 딥시크 이후에는 단위 비용당 성능, 탄소배출 대비 효율, 경량화 알고리즘의 구현력 같은 새로운

메트릭이 더 중요하게 부각될 가능성이 크다.

김재광 기본적으로 지난 1월에 출시된 딥시크 V3는 딥시크 역사상 대규모 파라미터 기반의 AI 모델이라고 할 수 있겠다. 다만 거대하고 복잡한 모델일수록 좋다고 여기는 추세에 경량화를 통해서 효율을 극대화했다는 점을 주목해야 한다. 그 때문에 딥시크 이전까지는 더 많은 데이터로 대규모 파라미터 기반의 모델을 훈련해 경쟁했다고 하면 이번 딥시크의 영향으로 경량화와 효율성 부분까지 중요하게 여기는 경쟁도 시작됐다고 볼 수 있다. 이는 향후 글로벌 AI 기술의 표준과 생태계 형성에도 큰 영향을 미칠 것이다.

정지오 기존의 대규모 파라미터 기반 AI 모델이 있었기에 경량화, 비용 최적화 전략 등이 나올 수 있었다. 주된 관심사였던 영상처리, 글, 음성처리 부문들이 기존에는 개별로 발전하다가 이제는 모든 부문을 하나의 서비스로 제공할 방안을 마련하고 적절하게 비용을 청구하는 시스템이 만들어졌다. 앞으로는 비용 절감과 접근성 확대, 데이터 및 학습 방식 최적화, 특정 도메인 최적화 등이 도전 과제가 되겠다. 하지만 AI 생태계는 계속해서 바뀔 것이고 더욱 다양한 모델이 산출될 것이다. AI 기술을 표준화하는 작업은 사실상 어려울 것이다.

국내 기업이 AI의 대중화 흐름 속에서 기술 수용자(technology adopter)가 아닌 기술 선도자(technology leader)로 도약하기 위해서는 어떤 전략적 전환이 필요한가?

김재광 모든 기업이 기술 선도자가 될 필요는 없다. 기업의 성격과 규모, 목표에 따라서 이윤을 극대화하려는 방법으로 기술 수용자가 되는 것도 필요하다. 하지만 AI 기술 기반의 기업 및 연구소는 특정 분야에서 기술을 선도할 경우 국내뿐 아

●●
경량화된 AI는 최소의 비용과 자원으로 최적의 성능을 구현해 기업에 AI 활용의 문을 열어줄 것이다. 결과적으로 이러한 기술적 변화는 AI 기술의 보편화를 촉진하고 산업 전반의 경쟁 구조와 비즈니스 모델 자체를 크게 변화시키는 결정적 동력이 될 것으로 예상된다.
●●



니라 전 세계에 필요한 다양한 수요를 만족시키기 위해서는 기술 선도자로서 도전할 필요가 있겠다. 특히 기업 규모에 따라 독자적으로 연구를 수행하는 게 쉽지 않기 때문에 학계와의 연계가 필요하겠다.

김들풀 플랫폼 중심의 전략 전환이 필요하다. 지금까지는 AI 기술을 기존 비즈니스에 ‘도입’하거나 ‘적용’하는 수준에 머물렀다면 이제는 AI를 중심에 두고 비즈니스 모델 자체를 재설계해야 한

다. 또한 국내 기업은 연구 중심의 인재를 단기 과제 중심의 관리 체계에서 벗어나 장기적 비전과 자율성을 기반으로 운영해야 한다. 자유롭게 문제를 정의하고 푸는 ‘수평적 연구 조직’을 도입함으로써 창의적이고 파괴적인 혁신이 가능한 연구 문화를 조성해야 한다. 기술 선도는 폐쇄적 경쟁만으로 이뤄지지 않는다. AI 커뮤니티는 오픈소스, 논문, 코드, 벤치마크 공유 등을 통해 기술 발전의 속도를 높이고 있다.

정지오 가장 먼저 기술 수용자로서 산업 활성화를 통한 재원 확보가 이뤄져야 하며 이익금의 일부는 연구개발에 투자해야 한다. 그렇지 않으면 기술 선도자로서의 도약은 어렵다. 기술 선도자는 지속적인 연구개발, 실패와 도전이 반복되기 때문에 이를 뒷받침할 수 있는 재원 마련이 필수다. 다만 투자 비용 및 기간에 대비해 결과가 쉽게 산출되지 않을 수 있음을 건디는 리더십도 필요하다. 챗 GPT도 데이터센터용 GPU 한 대당 최소 1,300만원 이상(1만 달러), 최소 1만 개 이상 갖췄다고 추정할 정도로 그 비용이 엄청나다.

국내 기업이 가성비 AI 시장에서 경쟁 우위를 확보하기 위해 필요한 기술적 역량, 인프라 투자, 정책 지원은 무엇인가.

김재광 한정된 자원으로 모든 분야에서 글로벌 기술 선도국과 경쟁하는 것은 한계가 있다. 예를 들면 정부 주도로 특정 기술인 debiasing과 같은 분야에서 가성비 AI를 구현하는 등의 연구를 발굴하고 정책을 지원하거나 학계로부터 역제안을 받아 과제를 발굴하는 것도 적극 진행해야겠다.

김들풀 다층적 전략 전환이 필요하다. 기술적 역량 측면에서는 고도화된 모델 경량화 기술과 추론 최적화 알고리즘 확보가 핵심이다. 파라미터

축소, FP8 기반 연산, 효율적인 어텐션 구조 설계 등은 선진국 기업들이 이미 개발 중이며 국내에서도 독자적 연구개발 투자를 확대해야 한다. 특히 대기업 중심이 아닌 스타트업과 학계, 오픈소스 커뮤니티가 함께 참여할 수 있는 구조적 R&D 생태계가 필요하다. 고성능 GPU를 자유롭게 활용할 수 있는 공공 AI 슈퍼컴퓨팅 자원 확보도 시급하다. 현재 국내는 GPU 수급, 운용비용, 연구 접근성 모두에서 한계를 보이고 있으며 이는 저비용 AI 실험과 상용화를 막는 병목 요인이 되고 있다. 이를 실현하기 위한 실행 모델은 ‘국가 주도 AI 기술-인프라 공유 허브’ + ‘민간 주도 오픈 R&D 컨소시엄’ 형태가 적절하겠다. ‘K-AI 오픈랩’ 같은 형태의 거점 기관을 통해 GPU, 데이터세트, 학습 툴을 공유하고 민간기업과 연구자가 기술을 공동 개발하는 오픈 이노베이션 체계를 갖춘다면 기술 내재화와 저비용 AI 시장 진입 모두를 동시에 실현할 수 있다.

정지오 시장의 규모에 따라 ‘가성비·경량화 AI 모델’이 필요한 부문이 있다. 앞으로는 기술적 완성도보다 경제성이 우선시될 것이다. 틈새시장에서 경제성을 확보하는 전략을 구가할 수도 있고 시장 지배력이 높은 기업은 AI 도입으로 고품질 저비용 서비스를 제공함에 따라 독점적 위치를 견고히 할 수 있을 것이다. 테크니컬 푸시 전략에 따른 ‘가성비·경량화 AI 모델’이 시장의 주류가 되기 보다 시장에서의 수요를 목표로 서비스를 개발해 이익을 추구하는 마켓풀 전략에 따른 ‘가성비·경량화 AI 모델’이 각 분야에서 주류로 당분간 자리잡을 것이다. 따라서 자국의 인프라, 데이터, 인력을 활용해 외부 간섭 없이 독립적으로 AI를 개발·운영하는 소버린 AI와 같은 개념이 꼭 필요하다고 본다. 

산업용 제재목 전문 수입업
(주)에이치에스우드

차별화 전략으로 제재목업 선두 독주

어린 시절, “꿈이 무엇이나?”라는 물음에
언제나 ‘사장’이라고 답했다는
송호범 대표. 그의 꿈이 2011년 2월 25일
(주)에이치에스우드로 온전히 실현됐다.
(주)에이치에스우드는 산업용 제재목
분야에서 1등 타이틀을 놓치지 않고 있다.

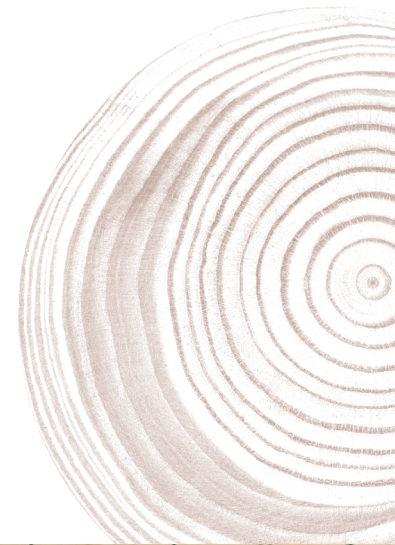
(주)에이치에스우드 송호범 대표

‘(주)에이치에스우드’, 전국으로 뻗어나가다

국내 수출업계를 더불어 수출 제품 제조업체에는 분명 (주)에이치에스우드가 필요하다. (주)에이치에스우드는 수출용 포장 박스 및 팔레트에 사용되는 산업용 제재목을 수입해 국내 수출포장 업체에 공급하는 전문기업이다. 세계 산업용 포장 시장 규모가 2023년 620억 달러(약 88조 원)에 달한 가운데 미국의 시장분석기업 IMARC 그룹은 2032년까지 834억 달러(약 119조 원)에 이를 것이라는 전망을 내놨다. 2024~2032년 연평균 성장률은 3.3%로 예측했다. 신항시장을 중심으로 한 산업 활동이 증가하고 있으며 세계화 및 장거리 무역으로 인한 효과적인 포장의 필요성이 시장 성장을 가속화한 원인으로 꼽혔다. 송호범 대표는 꾸준한 성장률을 보이는 산업용 포장 시장의 가능성을 진작 알아본 것. 특히 무역협회에 따르면 2024년 한국 경제성장에 수출이 98.6% 이바지한 것으로 나타났다.

대부분의 수출품은 컨테이너 공간에 적재돼 선적된다. 직사각형 컨테이너에 많은 제품의 일률적 적재 및 편리한 적출을 위해서는 반드시 포장재가 필요하다. 포장재에는 다양한 종류가 있는데 (주)에이치에스우드는 그중 목재 팔레트와 목재 포장 상자의 원자재를 취급한다. 국내에서 소비하는 유럽산 SPRUCE 물량의 과반을 (주)에이치에스우드가 책임지고 있다는 것도 괄목할 만한 성과다. (주)에이치에스우드가 국내 제조업체에 공급하는 목재는 유럽과 칠레, 뉴질랜드, 호주 등에서 수입한다. 이 국가들은 모두 국내 제조업체의 특정한 요구에 충분히 대응할 수 있으며 안정적으로 물량 확보가 가능하다.

2011년 (주)에이치에스우드 설립 이후 2022년까지는 인천광역시에만 본사와 창고를 뒀다. 따라서 수입 물량의 약 80%를 인천광역시에서 처리했으며 전체 매출의 80% 이상 역시 대부분 경기도, 인천광역시, 충청도가 차지했다. 그러던 중 2021년부터 경상도 지역 거래처가 증가하기 시작했다. 원산지에서 제재목을 수입하면 인천항으로 들어오는데 수입한 모든 제재목이 인천 본사 공장으로 입고되기 때문에 경상도 지역 거래처로 납품할 시 지출되는 물류 배송 비용이 만만치 않았다. 이에 송호범 대표는 2023년 부산에도 창고를 개설하게 됐다.





66

(주)에이치에스우드의
브랜드 가치를 높이고
국내 시장에서 경쟁력을
강화하는 데도 의의가 있어요.

99

2025년 4월 기준 (주)에이치에스우드 전체 물량의 약 35%를 부산 창고를 통해 공급하고 있다. 부산 창고를 운영하면서 경상도 지역은 물론 인근의 부산광역시와 울산광역시 등까지 거래 지역을 넓혔다. 인천광역시에 창고 4곳, 부산광역시에 창고 1곳으로 총 5곳의 창고를 운영하며 350여 개 업체와 거래하고 있다. “부산 창고 영업게시는 단순히 거래처를 확보하고 시장을 확장하는 데 그치지 않아요. (주)에이치에스우드의 브랜드 가치를 높이고 국내 시장에서 경쟁력을 강화하는 데도 의의가 있어요.”

‘(주)에이치에스우드’만의 전략으로 맞서다

(주)에이치에스우드의 신규 거래처가 계속해서 늘어나는 데는 인천항과 부산항 섭렵 외 또 다른 강점 덕분이기도 하다. 주로 유럽에서 생산하고 사용되는 제품만 한정적으로 수입하는 타 업체들과 달리 (주)에이치에스우드는 다양한 비건조 제품군(AIR-DRY)과 건조 제품군(KILN-DRY)으로 구분해 수입·유통하고 있다. 특히 국내에서 요구하는 제품, 즉 재제목의 종류, 사이즈 등을 ‘그대로’ 현지 협력업체에 발주해 ‘고객사 맞춤형’ 제품을 공급하고 있다.

“국내외 상황이 좋지 않을 때도 (주)에이치에스우드는 현지 협력업체에 꾸준히 동일한 수량을 발주했어요. 현지 협력업체 입장에서 도 발주 물량이 들쭉날쭉한 업체와 거래하기보다 물량이 일정한 업체와 거래하는 게 훨씬 안전하잖아요.” 국내 거래처와의 신뢰 관계 구축만큼 현지 협력업체와의 신뢰 관계 구축 역시 (주)에이치에스우드만의 강점이자 전략이다. 안전한 수입 네트워크 구축은 국내 거래업체와의 유대 관계 유지에도 긍정적인 영향을 미쳤다. 이러한 송호범 대표의 세심하고 철저한 거래 업체 및 현지 협력업체 관리는 ‘독점계약’으로 빛을 발하고 있다. 2014년 독일 EGGER사, KLENK사, PFEIFER사, RETTENMEIER사, 리투아니아 DIVERUS사, 러시아 BELIY RUCHEY사와 독점 계약 체결을 맺었으며 칠레 ARAUCO사, 뉴질랜드 RED STAG사, 에스토니아 VARA사, 러시아 VLP사 등 많은 글로벌 기업과 다년간 파트너십을 맺고 있다.

부산 창고 영업게시, 고객사 맞춤형 제품 발주 및 공급에 이어 (주)에이치에스우드가 다시 한번 차별화된 전략으로 도약하고 있다. 목재 열처리 사업이다. 목재 포장 및 목재 팔레트는 경제적이면서도

ARAUCO사
RADIATA PINE SAWN LUMBER





폐기가 쉽고 튼튼해 많이 사용되고 있다. 하지만 병해충이 목재에 기생하게 되면 국가 간 이동을 통해 전파되기 쉽다.

세계적으로 목재 및 목재 제품의 교역량이 증가하고 있는 가운데 각국은 자국의 생태계를 보호하고 병해충의 유입을 방지하기 위한 엄격한 규제를 시행하고 있다. 목재 열처리가 그중 하나다. 목재 열처리는 국제적으로 통용되는 중요한 검역 조치로서 필수적으로 거쳐야 하는 과정이다. 이전까지 목재 열처리 작업을 외부에 맡겨 왔지만 검역 규제가 강화되고 목재 열처리 작업이 필수가 되면서 (주)에이치에스우드는 새로운 시스템을 도입했다. 이제는 외부가 아닌 (주)에이치에스우드 자체 내에서 실시하기 시작한 것이다. 이에 작업을 위한 운임 비용 절감은 물론 평균 4일 소요됐던 작업 기간 역시 2일로 단축됐다. 또한 자체적으로 실시하기 때문에 외주업체 일정에 따라 출고됐던 이전과 달리 생산 계획 조율 역시 가능해졌다.

협력 통해 더 큰 꿈을 이룬다

송호범 대표는 이 업계에 확신을 갖고 있었다. 36살, 젊음을 담보로 창업을 결심했고 처음의 ‘확신’에 집중해 흔들리지 않고 지금의 (주)에이치에스우드를 일궜다. 어린 시절, 부모님께서 꿈이 무엇이나고 물으면 언제나 ‘사장’이라고 답했다는 송호범 대표. ‘진짜 사장’이 됐고 막중한 책임감으로 매사에 임했다. 특히 유통업체로서 가장 큰 경쟁력은 안정적인 공급과 판매라는 점을 확인한 송호범 대표는 독점적으로 제품을 공급할 수 있는 공급 업체와 견고한 파트너십을 쌓아갔다. 이에 현재는 (주)에이치에스우드만을 찾는 일명 ‘마니아층’이 생겼을 정도다.

(주)에이치에스우드는 한 업계에서 오랜 세월 현지 협력업체는 물론 거래업체와의 관계를 꾸준히 유지하고 있다. 송호범 대표는 지금까지 그래왔듯 앞으로도 상호 간의 신뢰로 두터운 관계를 유지하고 싶다고 전했다. 극적인 매출 상승보다 관계 유지를 강조하는 송호범 대표에게서 (주)에이치에스우드의 밝은 미래가 보인다. 📺



START-UP

IBK 창공 육성기업

주식회사 몰드 • (주)뉴라이브 • 주식회사 에이디시스템 • 주식회사 바이오션 • (주)아스트로엑스



친환경 제조 공정 기반의 로봇 자동화 솔루션

주식회사 몰드 이현수 대표

- ◎ 주요 기술 TRM(Transger Robot Machine System)
- ◎ 주요 제품 전기8수소 자동차 부품, 전기차 배터리 부품8충전기, 조립식 팔레트 등
- ◎ 홈페이지 www.mold0504.co.kr

주식회사 몰드는 자동차산업, 전장부품사업, 스마트창고 및 물류 관련 스마트팜에 사용하는 제조 로봇 시스템 기술 기반의 솔루션과 장비 및 소모품 일체를 제공하는 로봇 자동화 전문기업이다. 주식회사 몰드는 다양한 산업 분야에서 혁신적인 기술을 통해 친환경 제조 공정을 기반으로 한 로봇 자동화 솔루션을 제공한다. 특히 주식회사 몰드의 주요 기술인 TRM(Transfer Robot Machine) 시스템은 소재 투입부터 제품 완성까지의 전 과정을 자동화해 균일한 품질의 제품을 양산하며 글로벌 독점 및 원가 경쟁력까지 확보할 수 있다. TRM 시스템은 제조 시스템이 1차 부품사, 2차 부품사 분산에 따라 이뤄져 발생하는 원가 및 개발·생산

일정 문제를 효율적으로 개선한다. 특히 이 시스템을 통해 2024년 4월부터 멕시코 M사와의 해외 독점 계약을 체결하는 등 글로벌 시장에서 경쟁력을 갖추게 됐다. 한편 자동차 부품사에서 필요로 하는 부품들을 설계부터 제조까지 원스톱 공정으로 공급하고 있는 주식회사 몰드는 ‘원스톱 서비스’라는 강점을 바탕으로 로봇 자동화 부품 개발로 사업 영역을 확장해 나가고 있다. 주식회사 몰드의 ROBOT 제조 신공법은 모두 자동화로 이뤄져 기술자들의 작업 환경 개선부터 생산성 향상, 품질 관리 등에 이바지하고 있다. 이외에도 고강도 자동차 부품 생산을 위한 핫스탬핑 공정용 성형 해석 기술, 제품 간의 고속 이동은 물론 직선 이동이 가능한 리니어 트랜스퍼 로봇 기술, 융·복합형 센서를 이용해 제품의 무게를 파악해 2중 겹침 등의 불량률 판별하고 제품이 안착한 위치와 좌푯값을 계산해 공정별 정위치 및 정상품 안착 여부를 판별하는 등 고도의 하드웨어와 소프트웨어 기술 통합을 통해 전문성을 확보하고 있다. 꾸준한 기술개발로 2024년 B사와 전기차 충전기 부문의 MOU를 체결했으며 2025년 K사와 픽업 개발 프로젝트 양산을 추진 중이다. 올해까지 기술 상용화를 통한 사업 확대에 박차를 가하는 주식회

사 몰드는 향후 멕시코 자가 공장 신축 및 라인 증설에 더불어 특장차 매출 확대 및 국내 안정화, 전기차 급속 충전기 개발 및 보급, 에너지 사업 분야 사업 확장을 목표로 하고 있다.

neurive

정신 건강의 새로운 패러다임, 디지털 치료

(주)뉴라이브 송재준 대표

- ◎ 주요 기술 디지털 치료
- ◎ 주요 제품 힐라온, 소리클리어, 소리클
- ◎ 홈페이지 www.neurive.com

고려대학교 구로병원 이비인후과에 재직 중인 송재준 대표는 디지털 기술을 통한 이명 치료의 가능성을 일찍이 발견했다. 그렇게 2018년 4월 20일 고려대학교 의료기술지주 자회사 (주)뉴라이브를 설립하게 됐다. (주)뉴라이브는 퇴행성 뇌질환 치료부터 우울증, 불면증, 이명 등 다양한 정신 건강 문제에 대한 솔루션을 제공한다. 주요 제품으로는 웰니스 기기인 힐라온과 의료기기 소리클, 디지털 치료 기기 소리클리어가 있다. 힐라온은 멘탈 헬스케어 위한 소비자 가전으로 집중력 강화와 스트레스 감소에 도움을 준다. 스마트스토어, 체험 행사 등의 B2C, 경찰청, 노인복지관 등 국가 공공기관을 대상으로 한 B2G를 통해 국내 시장에서 상용화되고 있다. 특히 고등학교 사격선수를 대상으로 할라온을 하루 30분 이상, 1개월 사용한 임상시험 결과 스트레스 66%, 우울감 76%, 집중력 143%가 개선됐다. 소리클은 소프트웨어를 기반으로 한 이명 치료 의료기기다. 허

가용 임상시험을 완료했으며 미주신경 자극을 통해 뇌 가소성을 향상하고 다양한 적응증에 적용할 수 있다. 소리클리어는 소프트웨어 기반의 퇴행성 뇌질환 치료 의료기기로 탐색 임상 결과 큰 효과를 보였다. (주)뉴라이브는 지난 1월 의료기기 세계 3대 전시회 중 하나인 아랍 헬스 2025에 참가해 해외로부터 호응을 받기도 했다. 브라질에서는 의료기기 인증을 받았으며 미국 FDA(식품의약품)와 유럽 CE MDR(의료기기) 인증 취득도 준비 중이다. 또한 (주)뉴라이브는 소리클과 힐라온, 소리클리어에 이어 무선형 기기 연구개발에도 매진하고 있다. 뇌전증이나 치매까지 임상시험 인증을 받아 퇴행성 뇌질환 치료 전자 약 및 DTx 회사로서 미주신경 분야 글로벌 선도 기업이 되는 것을 목표로 한다.

주식회사 몰드
이현수 대표

(주)뉴라이브
송재준 대표



국가안보 책임지는 무인항공기 개발

주식회사 에이디시스템 김정호 대표

- ◎ 주요 기술 AI 무인항공기 개발 및 제작
- ◎ 주요 제품 AD-2100, AD-3000, AD-4000, AD-150MD
- ◎ 홈페이지 www.adsystem.kr

주식회사 에이디시스템은 우크라이나 드론 전쟁, 이스라엘-하마스 전쟁 등 불안정한 세계정세 속 자국산 국방용 무인기 도입이 시급하다고 판단했다. 국방부에 따르면 우리나라도 미래 국방에 인원 부족 문제와 미래전 수요에 맞춰 드론 도입 대수와 예산을 늘리고 있다. 특히 2023년 대한민국 국군의 드론-무인기 작전 전담 부대인 드론작전사령부를 창설해 앞으로 수요가 증가할 것으로 판단한 주식회사 에이디시스템은 차별화된 특징점을 통해 빠른 신기술 개발에 앞장섰다. 2022년 AD-2100 무인항공기 출시를 시작으로 AD-3000, AD-4000, AD-150MD 등 2~5m급의 수직이착륙 무인항공기 라인업을 구축해 시장에 진출하고 있다. 주식회사 에이디시스템은 임무 및 항공 특성을 고려한 무인기 설계 기술은 물론 고정익 비행 능력을 보유하고 있으며 카본 복합 소재 성형 기술을 통해 고성능 무인기를 생산한다. 자동 비행 및 안전 비행 알고리즘 등 다양한 소프트웨어 개발을 통해 생존 가능성을 극대화하며 특히 적진 깊숙이 은밀하게 침투해 작전 수행이 가능한 스텔스 기술을 무인항공기에 도입해 국방력을 더욱 강화하는 것을 목표로 한다. 다양한 저피탐 설계 경험을 바탕으로 최적의 저피탐 설계를 진행하며 전자파 흡수 도료 개발업체와 MOA, NDA를 체결해

소형 무인항공기 분야 스텔스 기술을 협력하고 비행체 공동 개발에도 나서고 있다. 앞으로 주식회사 에이디시스템은 장거리 통신 중계 시스템, AI 정찰 무인항공기, AI 공격 무인항공기 편대 등 미래 전장을 위한 AI 무인항공기 편대 체계도 체계적으로 구축할 예정이다. 한편 국방 분야는 물론 산업 분야에서는 2024년 3억 원 이상, 교육 분야에서는 2024년 10억 원 이상 수주를 하며 다양한 분야에서 성과를 이루고 있다. 주식회사 에이디시스템은 무인기 생산 경쟁업체 간 기술 분석을 통해 미래 신시장을 꾸준히 개척해 나갈 계획이다.

기능성 생물 사료 활용한 우량종자 생산

주식회사 바이오션 정우철 대표

- ◎ 주요 기술 해마 완전양식 기술, 모이나 공급 기술 등
- ◎ 주요 제품 건조 해마, 해마 추출물 마스크팩 및 기초화장품, 해장해마 등
- ◎ 홈페이지 www.biotion.co.kr

정우철 대표는 기후변화에 따른 서식지 감소, 남획으로 인한 자원량 감소 등으로 생물자원이 사라져가는 것을 보고 미래 수산자원을 확보하기 위해 수산 양식 기술 개발 필요성을 체감했다. 지난 50년간 '알테미아'가 독점 먹이생물이었지만 획일적인 먹이생물 공급 체계에 따라 종자생산 기술에는 한계가 있었다. 대체 먹이생물 개발이 수십 년간 이뤄졌지만 대량 배양에 실패한 끝에 (주)바이오션은 모이나 생리 생태 규명 및 배양 시스템을 구축하게 된다. 모이나 생리적 및 생태적 특성 연구는 물론이며 최적 배양 조건 탐색, 최적 환경 조

건 규명 등 산업적 대량생산 기술 확립을 위해 끊임없이 노력해 왔다. 그 결과, 배양 시스템을 개발했으며 순환 여과 방식 수질 유지 시스템, 연속식 자동 생산 시스템을 적용해 연간 생산량 100톤이라는 성과를 이뤘다. 알테미아와 비교했을 때 모이나는 면역강화물질인 베타글루칸 함유로 치어의 생존율을 향상하고 정상적인 소화관 형성에도 효과가 있다. 다수의 수산연구기관에서 우수성을 확인받은 (주)바이오션의 모이나는 2024년 본격적으로 시장에 진입해 올해 모이나 대량생산 보급을 목표로 한다.

고하중 중장거리 임무용 드론의 혁신

(주)아스트로엑스 전부환 대표

- ◎ 주요 기술 주요 전자 장비 기술, 배터리 시스템 기술, 항공 소재 및 구조 기술, 설계 해석 공정 원스톱 솔루션
- ◎ 주요 제품 수상PAV모델 등
- ◎ 홈페이지 www.astrox.co.kr

(주)아스트로엑스는 고하중 중장거리 임무용 드론과 개인 비행체 기술을 선도적으로 개발하는 고성능 유무인 항공기 제조사다. 2018년에 설립됐으며 2019년 육군정보학교 전투실험 협약과 SPH 엔지니어링 UGCS 군집 드론 공동개발, 2020년 수상 운용 1인용 개인 비행체 PAV 개발 착수, 2023년 국방과학연구소와 대한항공 등의 정찰 타격용 무인기 발사체 사업 설계 제작 부문 참여 등 매해 성과를 이루고 있다. (주)아스트로엑스는 국가가 정책적으로 대형 드론 산업 육성을 결정하고 시행하기 전에 대형 드론 개발 및 제조에 필요한

시설과 역량을 이미 충분히 확보했다. 그 결과, 최근 3년간 매출이 연평균 300% 이상 성장했으며 다양한 분야의 글로벌 파트너사와 협력하고 있다. (주)아스트로엑스의 고하중 중장거리 유·무인 비행체 핵심기술로는 우선 비행체 설계 및 프레임 구조 해석으로 안전과 성능을 최적화한 에어 프레임 제작을 들 수 있다. 항공용 CFRP 복합재 프리프래그 진공 열성형 및 제작 기술도 보유해 비행체의 소재 경량화와 연료 효율성을 향상한다. 핵심 부품 및 배터리팩 내재화를 통한 캡티브(Captive) 매출도 안정적으로 확보했다. 특히 기존의 파편화된 드론 제조 방식에서 설계, 해석, 공정까지 전 과정이 원스톱으로 제공되며 비행 제어 장치, 전자 변속기는 타사 제품 대비 높은 효율성과 안정성을 보유하고 있다. 이와 같이 (주)아스트로엑스는 유무인 항공기 제조사로서 기체 분야에 최적화된 기술을 보유하고 있다. 🇰🇷

(주)아스트로엑스 전부환 대표 주식회사 에이디시스템 김정호 대표 주식회사 바이오션 정우철 대표



팝업스토어2.0시대:

융합 팝업

네이버 데이터랩에 따르면 연도별 팝업스토어 검색량이 2016년 대비 2023년, 486% 증가했다. 지금도 어딘가에 팝업스토어를 ‘체험’하기 위한 이들의 발걸음이 끊이지 않고 있다. 서울 성수동, 여의도를 넘어 대구, 부산 등으로 지역 범위로 꾸준히 확장되고 있다. 한때뿐일 것이라던 팝업스토어는 이제 하나의 문화이자 필수 마케팅 전략이 됐다.

Profile. 조명광

- 디트리스 대표
- <잘 팔리는 팝업스토어의 19가지 법칙>
- <마케팅 무작정 따라하기> 등



COLLABORATION



POP-UP STORE



SMART POP-UP



‘팝업스토어(Pop-up Store)’는 인터넷 팝업창처럼 예고 없이 나타났다 사라진다고 해서 붙은 이름이며 특정 브랜드가 정해진 기간만 문을 여는 일시 매장을 가리킨다. 팝업스토어의 기원은 약 20년 전으로 올라가는데 2002년 미국 대형 할인 마트 타겟(Target)이 뉴욕에서 짧게 연 임시 매장이 큰 성공을 거둔 것이 시초로 알려져 있다. 이후 여러 기업이 이를 벤치마킹하면서 현대적인 팝업스토어 형태가 확산된 것이다. 이러한 비정기 시장들은 상인과 소비자가 만나 새로운 상품을 시험하고 거래하는 장으로 기능하며 팝업스토어의 근간이 됐다는 평가도 있다.

융합 팝업의 등장: 정의와 기존 팝업과의 차별성

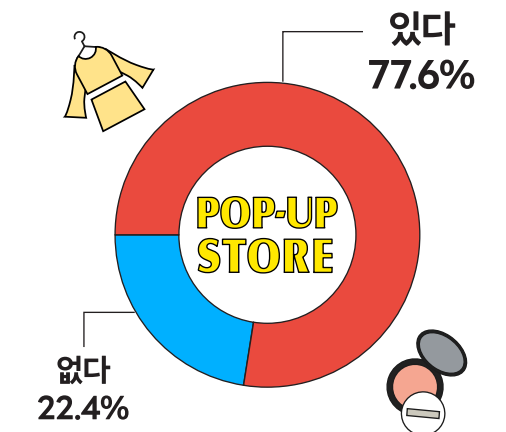
팝업스토어 열풍 속에서 최근에는 한 단계 진화한 ‘팝업스토어2.0’, 일명 ‘융합 팝업’ 현상이 부상하고 있다. 융합 팝업이란 두 가지 이상 실질적인 요소를 융합한 팝업스토어를 의미한다. 전통적인 팝업스토어가 한 브랜드의 제품을 짧은 기간 홍보·판매하는 데 중점을 뒀다면 융합 팝업은 업종 경계를 허물거나 여러 브랜드가 협업해 복합적인 경험 공간을 만드는 것이 특징이다. 다시 말해 기업과 제품의 경계를 없앤 형태로 한 기업이 본업과 전혀 다른 콘셉트를 결합하거나 여러 기업, 브랜드가 함께 참여하는 팝업스토어를 가리킨다. 융합 팝업에서는 브랜드의 주력 상품조차 등장하지 않는 파격적인 연출도 흔하다. 판매보다는 브랜드 이미지 각인과 새로운 고객층 확보에 초점을 맞추기 때문이다. 또한 이벤트, 전시, F&B, 공연 등 여러 분야의 요소를 한데 결합해 몰입형 체험 공간을 구현하는 경우가 많다. 이종 산업 간 콜레버레이션을 통한 시너지효과도 노린다. 서로 다른 업계의 브랜드들이 힘을 합쳐 팝업을 열면 각자의

고객층 교차 유입이 일어나고 기존에 없던 새로운 콘텐츠로 화제가 된다. 이는 브랜드 홍보 효과를 극대화할 수 있다.

융합 팝업 부상의 사회·문화·산업적 배경

융합 팝업이 트렌드로 떠오른 데는 사회문화적 변화와 산업 환경 요인이 복합적으로 작용하고 있다. 우선 소비자 측면에서 MZ세대를 중심으로 경험 소비를 중시하는 문화가 자리 잡았다. 물건 그 자체보다 브랜드 경험과 스토리를 소비하려는 성향이 짙어지면서 기업들도 제품이 아닌 경험을 ‘선물’하는 공간을 기획하게 된 것이다. 또한 SNS를 중시하는 젊은 세대의 성향도 한몫했다. 앞서 언급한 대로 인스타그램 등에서 공유 가치가 높은 콘텐츠를 만들기 위해 이종 분야를 결합한 색다른 볼거리를 제공하는 전략이 각광받고 있다. 팬덤 문화의 확산 역시 배경 요소로 볼 수 있다. 게임, 음악, 캐릭터 등 열성 팬덤을 거느린 IP(Intellectual Property)와 협업하면 팬심을 자극해 자발적 홍보

팝업스토어에 방문한 경험이 있나요?



팝업스토어에 대한 인식 변화가 어떤 행동으로 이어졌나요?					
	패션·의류 브랜드	뷰티·화장품 브랜드	푸드·음료 브랜드	전자·가전제품 브랜드	예술·전시 브랜드
브랜드의 제품 및 서비스 구매	31.9%	35.3%	39.2%	30.6%	24.8%
브랜드 정보 탐색	38.9%	32%	28.3%	36.9%	29.9%
브랜드 소셜미디어 팔로우	13.2%	15.9%	10%	18.6%	21.7%
지인에게 추천 및 소개	15.4%	16.6%	21.1%	13.5%	22%

자료: 키위서베이 트렌드 리포트 VOL.95 <팝업스토어 설문조사(2025.1.21.~2025.2.4.)>

와 방문을 유도할 수 있기 때문에 융합 팝업 형태의 브랜드 콜레버레이션이 더욱 활발해지는 추세다. 산업적 배경으로는 우선 유통·부동산 환경의 변화를 들 수 있다. 팝업스토어의 인기 덕에 건물주는 유희 공간이나 공실을 단기 임대해 수익을 얻고, 기업은 장기 임대 계약과 유지비 부담 없이 도심 핫플레이스에 진출할 수 있게 됐다. 서울시의 성수동, 한남동 등지에 팝업이 활발한 이유도 임시 임대가 수월해진 환경 덕분이다. 비용 장벽이 낮아지면서 스타트업부터 대기업까지 폭넓게 팝업스토어에 도전하게 됐고 경쟁이 치열해지자 더 눈에 띄는 기획이 필요해졌다.

이 과정에서 이색 콜레버와 융합 콘셉트가 차별화 포인트로 부상한 것이다. 실제로 팝업스토어 난립으로 부익부 빈익빈 현상이 나타나고 특별한 연출이 없으면 소비자들의 기억에 남기 어려워지자 상대적으로 자원이 적은 브랜드들은 협업을 통한 공동 팝업이나 독특한 테마 결합으로 활로를 찾기 시작했다. 융합 팝업의 증가는 과열 경쟁 속

생존 전략으로서의 측면도 있는 것이다. 추가로 팬데믹 기간 디지털 경험에 익숙해진 소비자에게 현실과 가상을 연결 짓는 새로운 체험을 제공하거나 집콕 생활로 지친 이들에게 복합 문화공간을 제공하려는 시도가 늘었다. 또한 전통 강자들의 젊어지기 전략도 주목된다. 오래된 제조업·금융업 기업들이 MZ세대와의 접점을 만들기 위해 과감한 이미지 변신을 시도하면서 익숙한 자기 영역 밖으로 넘어가 낯선 조합을 시도하는 융합 팝업이 늘어난 것이다.

마지막으로 간과할 수 없는 배경은 지속가능성에 대한 요구이다. 팝업스토어의 단기성 때문에 발생하는 각종 폐기물 문제가 대두되면서 일회성 이벤트라도 환경친화적으로 기획하려는 움직임이 있다. 폐자재를 최소화하고 모듈형 인테리어로 재 활용성을 높이거나 이동식 트럭 매장처럼 흔적을 덜 남기는 형태의 팝업도 대안으로 거론된다. 이러한 변화 역시 업종 간 장벽을 허물고 유연한 팝업 형태를 모색하는 흐름과 맞물려 있다.

융합 팝업의 미래 전망과 소비 트렌드 변화

전문가들은 팝업스토어 열풍이 당분간 지속되는 가운데 융합 팝업 형태로 더욱 진화할 것으로 내다보고 있다. 특히 여러 브랜드가 연합해 하나의 팝업 공간을 구성하는 ‘편집숍형 팝업’이 늘어날 것이라는 전망이 나온다. 이는 개별 브랜드가 단독으로 대형 팝업을 운영하기에는 부담이 커지는 현실에서 협업을 통해 비용 부담을 나누고 콘텐츠를 풍부하게 하기 위한 방향이다. 실제로 최근 패션 브랜드들이 협업해 공동 팝업 행사를 열거나 지역 기반 소상공인들이 테마를 묶어 편집 팝업 마켓을 여는 시도가 나타나고 있어 이러한 전망에 힘을 싣는다. 온·오프라인 융합도 한층 가속화될 가능성이 높다. 앞으로의 팝업스토어는 AR/VR 기술을 접목해 증강현실 체험을 제공하거나 메타버스 연동 이벤트로 온라인과 오프라인을 오가는 하이브리드 공간으로 발전할 수 있다. 국내에서도 이러한 유동적이고 모바일한 팝업이나

IT를 접목한 스마트 팝업이 등장할 것으로 기대된다. 콘텐츠 측면에서는 팝업스토어가 더욱 테마파크화될 전망이다. 이미 이벤트, 전시, 공연 등이 결합된 복합 경험을 제공해 온 만큼 향후에는 여행 콘셉트 팝업 등 경험의 범위를 넓히는 방향으로 진화할 수 있다. 소비자들은 점차 일상적인 쇼핑 그 이상의 것을 팝업스토어에서 기대하게 되고 기업들은 이에 부응하기 위해 더 혁신적인 스토리텔링과 체험 디자인을 선보일 것으로 예상된다. 물론 팝업스토어의 홍수 속에 소비자의 선택은 더욱 까다로워질 것이라는 전망도 있다. 그만큼 차별화된 핵심 경험을 주지 못하는 진부한 팝업은 외면받고 도태될 가능성이 높다. 반대로 지속가능성이나 사회적 가치까지 고려한 팝업스토어가 등장하면 MZ세대의 호응을 얻을 수 있을 것이다. 예컨대 친환경 소재로만 구성된 팝업 공간이나 지역 공동체와 상생을 도모하는 로컬 팝업 등이 새로운 트렌드로 자리 잡을 수 있다. 📱



창업중소기업 세액감면

창업중소기업 세액감면은 개인이나 법인이 창업하면 5년간 소득세 또는 법인세의 50~100%(2026년 25~100%)를 감면하는 것을 말한다. 하지만 모든 사업자나 법인이 이 제도의 대상이 되진 않는다. 따라서 적용 요건을 정확히 살피는 것이 중요하다. 2025년에 개정된 내용을 기준으로 살펴본다.



창업중소기업 세액감면 내용

1 적용 대상

대상	내용
① 중소기업의 창업	제조업, 음식점업 등 18개의 업종을 창업할 때
② 청년·생계형 창업	①의 창업자가 34세 이하(병역기간은 최대 6년까지 제외하며, 법인의 경우 창업자가 대표이사과 최대주주여야 함)에 해당하거나 매출액이 연간 8,000만 원 이하에 해당할 때
③ 벤처기업 창업 등	벤처기업으로 확인받은 중소기업 등에 해당할 때

2 세액감면 적용 범위

구분		수도권		수도권 밖*
		과밀억제권역	과밀억제권역 밖 (성장관리권역/자연보전권역)	
기본감면	① 창업중소기업	감면 없음	50%(2026년 25%)	50%
	② 청년·생계형	50%	100%(2026년 75%)	100%
	③ 벤처중소기업 등	50%		
추가 감면		상시 근로자 수 증가율×100%(2024년 50%)		

* 2026년부터 수도권 인구감소지역(경기 연천군 등)을 포함한다.

감면율은 크게 수도권과 수도권 밖으로 구분하고, 수도권은 다시 과밀억제권역(서울시 등 16개 지역 우측 박스 참조)과 밖으로 나눠 차등적으로 정해진다. 여기서 과밀억제권역은 인구과밀지역이므로 굳이 세제 혜택을 부여할 이유가 없으므로 ①에 대해서는 감면하지 않는다. 다만 ②청년창업이나 생계형 창업은 지역 불문하고 50~100%(2026년 창업부터 수도권 감면율이 인하됨. 위 표의 괄호 부분을 감면하며) ③벤처중소기업 등은 창업 지역과 관계없이 50%를 감면한다. 한편 법에서 정한 업종별 상시 근로자 수(제조업 등은 10명, 기타 업종은 5명) 이상 증가 시에는 추가 감면을 적용하므로 이 부분도 놓치지 않도록 한다(조특법 제6조 제7항 참조). 참고로 법인 창업에 대한 지방소득세(10%)는 감면받을 수 없다(지특법 제167조의 2).

수도권 과밀억제권역의 범위 (수도권정비계획법 제6조)

- 서울특별시
- 인천광역시(강화군, 옹진군, 서구 대곡동·불로동·마전동·금곡동·오류동·왕길동·당하동·원당동, 인천경제자유구역과 해제지역, 남동 국가산업단지는 제외한다)
- 의정부시, 구리시, 남양주시(호평동, 평내동, 금곡동, 일패동, 이패동, 삼패동, 가운동, 수석동, 지금동 및 도농동만 해당한다), 하남시, 고양시, 수원시, 성남시, 안양시, 부천시, 광명시, 과천시, 의왕시, 군포시, 시흥시[반월특수지역(반월 특수지역에서 해제된 지역을 포함한다)은 제외한다]

+신설

창업중소기업 세액감면은 요건을 충족하면 한도 없이 적용됐으나 2025년부터는 연간 최대 5억 원을 한도로 감면한다.

창업중소기업 세액감면 적용 시 주의할 사항

1 창업 요건을 충족해야 한다.

창업이란 중소기업을 새로이 설립하는 것을 말하며 법인은 법인설립등기, 개인은 사업자등록을 해야 감면을 받을 수 있다. 다만 폐업 후에 폐업 전의 사업과 같은 종류의 사업을 하거나 개인기업의 법인 전환 등은 창업에 해당하지 않는다.

2 업종 요건을 충족해야 한다.

법에서 열거된 업종에 해당해야 한다. 음식점업 등 18개 업종이 있다(부동산임대업, 연예업종 등은 제외). 실무적으로 이러한 업종 판단은 통계청의 표준산업분류표를 통해 감면 여부를 최종 판단해야 한다. 예를 들어 커피전문점은 음식점업이 아니고 음료점업으로 분류되므로 감면받을 수 없다.

3 현금영수증 가맹점 가입 및 사업용 계좌를 신고해야 한다.

개인이나 법인사업자 중 현금영수증 가맹점 의무가입 사업자는 이에 가입해야 감면이 적용된다. 한편 개인사업자 중 복식부기 의무자(매출액이 업종별로 3억 원, 1억5,000만 원, 7,500만 원 이상인 개인사업자)는 사업용 계좌를 국세청에 신고해야 감면이 적용된다(조특법 제128조). 누락으로 감면을 놓치는 경우가 많아 창업 후 바로 국세청 홈택스에 사업용 계좌를 등록하는 것을 추천한다.

Profile. 신방수

- 세무법인 정상 세무사
- <중소기업 세무 가이드북> 등



중소기업과 함께 만드는 내일, 중소기업 위한 현장 중심 경영 행보 지속

중소기업 CEO와 함께하는 현장간담회

김성태 IBK기업은행장이 지난 3월 12일 현장 중심 경영의 일환으로 경기도 성남시 성남상공회의소에서 성남, 광주, 이천 등 경기 동부 소재 중소기업 대표 20명을 초청해 중소기업 현장 간담회를 개최했다. 이번 중소기업 현장 간담회는 안산, 창원 등에 이어 아홉 번째이다.

이날 간담회에 참석한 중소기업 대표들은 저성장 장기화에 따른 기업 경영의 애로 사항과 대내외 환경 불확실성 해소를 위한 금융 지원 필요성 등 다양한 의견을 개진했다.

간담회에 참석한 김성태 IBK기업은행장은 “전



통 제조업을 영위하며 경제 발전을 주도해 온 기업부터 미래를 이끌어갈 IT·반도체 기업까지 현장의 다양한 의견을 직접 들을 수 있는 뜻깊은 자리였다”라며 “중소기업의 위기 극복 지원을 최우선 과제로 설정하고 금융 및 비금융 지원을 적극 확대해 나가는 한편 수출입 기업 지원과 기술 우수기업 발굴·육성에도 최선을 다하겠다”라고 말했다.

한편 IBK기업은행은 올해 경기 부진과 고환율 등 다양한 요인으로 경영에 애로를 겪는 중소기업을 위해 전년 대비 대출 공급 목표를 확대하는 등 중소기업의 위기 극복과 재도약 지원을 위해 지속해서 노력하고 있다.



기능성 캡슐 강자, 과학 기반 신소재 기업

산업의 패러다임을 바꾸다

(주)인실리코는 과학과 IT 융합 기술 기반의 신소재 개발 및 디지털 전환 컨설팅 전문 기업이다. (주)인실리코는 첨단 과학과 IT를 융합해 산업용 기능성 마이크로캡슐을 개발하고 제조업의 디지털 전환을 지원한다. 기능성 마이크로캡슐은 온도, 빛, 압력 등에 반응하는 스마트 캡슐로 다양한 산업에 적용된다. 예를 들어 소화캡슐은 특정 온도에서 자동으로 활성화돼 화재를 초기에 진압하는 기능성 캡슐이다. 감온 마이크로캡슐은 온도 변화에 따라 색상이 변하며 의류, 액세서리, 안전 표시 등에 활용된다. 감광 마이크로캡슐은 빛의 자극에 반응해 색 변화를 일으키며 의류, 문구류, 장난감 등에 적용된다. 축열 마이크로캡슐은 열을 저장하고 방출하는 기능을 갖춰 건축 단열재, 에너지 절감형 섬유 등에 활용된다. (주)인실리코는 자사가 개발한 디지털 전환(DX) 플랫폼을 활용해 제조기업의 연구개발, 품질관리, 생산관리 프로세스를 고도화하는 컨설팅 서비스도 제공한다.

(주)인실리코는 IT&소재 융합 기술 분야의 글로벌 리더로서 2030년까지 경쟁 우위 신제품을 통한 지속가능성 확보를 목표로 한다. 이를 위해 신제



현장간담회 참석 기업
(주)인실리코

품 매출 비중 30% 달성, 사업다각화 추진, 해외시장 진출 확대, 사업장 확장 및 생산설비 고도화, 데이터 기반 제조 혁신 선도를 전략으로 삼고 있다. (주)인실리코는 온도 감응 변색 마이크로캡슐 분야에서 세계 시장 점유율 30%를 확보하고 있으며 전체 매출의 50% 이상을 수출로 달성하고 있다. 또한 자동 소화 기능을 갖춘 소화 마이크로캡슐, 식품의 신선도를 확인할 수 있는 온도 추적 스티커 등 실생활에 밀접한 제품도 상용화했다. (주)인실리코는 2012년부터 소외계층 지원과 다문화가정 후원 등 ESG 경영을 실천하고 있다. (주)인실리코는 ‘우리의 기술로 새로운 가치를 창출하여 더불어 행복한 사회에 공헌합니다!’라는 미션 아래 지속가능한 미래를 만들어가는 데 앞장설 예정이다.

대표이사	최승훈	주요사업	신소재 개발 및 컨설팅
설립일	2002년 11월 27일		
본사	인실리코 스마트사업장(경기 안산시 단원구 산단로 112-19)		
홈페이지	www.insilico.co.kr		

지금 세계는:



트럼프, 對中 관세 125%로 인상

도널드 트럼프 미국 대통령이 4월 9일(현지 시간) 중국에 대한 관세를 125%로 올리면서 중국을 제외한 다른 국가에는 국가별 상호 관세를 90일간 유예하고 10%의 기본 관세만 부과하겠다고 밝혔다. 미국에 정면으로 대응하는 중국에 대한 관세율을 104%에서 21%포인트를 더 높이는 대신 대(對)미국 관세·비관세 장벽 해소를 위한 협상에 나선 한국을 비롯한 70여 개국에 대해서는 한시적이지만 관세율을 전격적으로 낮춘 것이다. 중국이 미국산 수입품에 대해 84%의 보복 관세 부과를 선언한 까닭이다.

유누스, 트럼프에 “3개월 부과 연기해 달라”

상호 관세 부과에 따라 세계 2위 의류 생산국 방글라데시에 대한 주문 중단이 잇따르고 있다. 방글라데시 수출의 약 80%는 섬유 및 의류 생산에서 발생한다. 유누스 대통령은 트럼프에게 “임시 정부가 방글라데시에 대한 미국의 수출을 대폭 늘리겠다는 계획을 순조롭게 이행할 수 있도록 3개월의 시간을 달라”는 서한을 보냈다. 한편 방글라데시는 지난해 미국에 약 84억 달러 상당의 상품을 수출했는데 73억4,000만 달러가 기성복 부문에서 나왔다.

아마존, ‘틱톡’ 인수전 참전



세계 최대 전자상거래 업체 아마존이 중국 동영상 플랫폼 틱톡의 미국 사업권을 인수하기 위한 제안을 정부에 제출했다. 뉴욕타임스는 이번 인수전에서 아마존이 가장 주목받는 입찰자로 떠올랐다고 평가했다. 아마존이 틱톡 인수에 진심이 아니더라도 다른 인수 희망자들이 더 높은 가격을 제시하게 만들어 잠재적 경쟁자로부터 더 많은 돈을 끌어낼 수 있다는 블룸버그통신의 분석도 있다.



33만6,681대

테슬라의 지난 1분기 차량 인도량이 33만6,681대를 기록하며 지난해 같은 기간 집계된 38만7,000대보다 판매 실적이 13%나 줄어들었다. 증권가 전문가들이 예상한 39만대에도 한참 못 미치는 실적이다. 도널드 트럼프 대통령이 2기에 취임한 후 국가효율부 수장을 맡은 일론 머스크 테슬라 최고경영자가 예산 절감을 명분으로 공무원을 대거 해고하고 극우 성향까지 보이면서 반감이 확산하는 현상이 매출 감소에 영향을 미쳤다고 뉴욕타임스는 보도했다.



프라다, 베르사체 2조 원에 인수

이탈리아 명품 브랜드 프라다가 베르사체를 12억5,000만 유로(약 2조 원)에 인수했다. 프라다는 베르사체의 모회사인 미국 카프리올딩스와 베르사체 지분 100%를 인수하는 계약을 체결했다고 공식 발표했다. 이탈리아 고가 패션업계 1위인 프라다는 이번 계약을 통해 몸집을 키워 루이뷔통, 크리스찬 디올 등을 보유한 프랑스의 루이뷔통모에헤네시(LVMH), 구찌를 소유한 프랑스의 케링 등과 본격적인 경쟁에 나설 것으로 보인다.



257달러

미국 레버리지 상장지수펀드(ETF)들에 투자한 투자자들이 4월 3일과 4일 주가 폭락 당시 257억 달러(약 38조 원)를 날린 것으로 집계됐다. 뉴욕 증시는 도널드 트럼프 대통령이 ‘해방의 날’로 선언한 2025년 4월 2일 대대적인 상호 관세를 발표한 충격으로 폭락세를 기록했다. 4월 8일에는 상승세로 방향을 트나 싶었지만 트럼프 대통령이 중국에 50% 추가 관세율을 적용하기로 확정하면서 급락세로 되돌아갔다.



100만 코루나

체코 정부가 군 신병에게 최대 6,400만 원(100만 코루나)의 상여금을 일시금으로 제공하기로 했다. 상여금이 기존 약 1,600만 원(25만 코루나)에서 최대 6,400만 원(100만 코루나)으로 인상됐으며 안정화수당, 주택수당, 해외복무보조금 등 다른 혜택도 확대된다. 이번 개정안은 군 인력 부족 심화와 우크라이나 전쟁 등에 따른 조치인 것으로 해석된다.



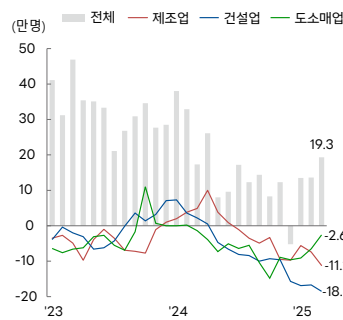
90%

트럼프 정부가 전 세계에 부과한 상호 관세 발효에 앞서 미국 내에서 ‘아이폰 사재기’ 조짐이 일부 나타났다. 아이폰 주요 생산지인 중국, 인도 등을 대상으로 초고율의 관세가 부과되면서 아이폰 가격 인상 우려가 커졌기 때문이다. 특히 중국은 전체 아이폰 생산 비중의 약 90%를 차지하고 있는 것으로 알려졌다.

국내외 경제 및 산업 동향

Korea

고용



주 전년 동월 대비 취업자 수 증감

자료 통계청

내수 관련 업종 취업자 수 감소 지속

3월 전체 취업자 수는 2,858만9,000명으로 전년 동월 대비 19만3,000명 증가했으나 내수 및 건설경기 회복이 지연되면서 관련 업종인 제조(-11.2만)·건설(-18.5만)·도소매(-2.6만)업의 취업자 수 감소가 지속됐다. 특히 고용원이 있는 자영업자(-2.9만)는 6개월 연속 감소하는 등 경기 둔화에 따른 소상공인의 부담이 계속되고 있다.

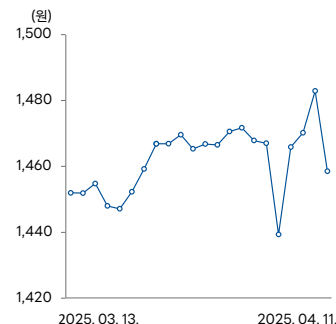
수출은 2개월 연속 증가

3월 수출(582.8억 달러)은 글로벌 통상 불확실성 확대에도 불구하고 전년 동월 대비 3.1% 증가했다. 반도체 수출은 고부가 메모리 반도체 수출 증가에 힘입어 11.9% 증가하면서 지난달 2.5% 감소에서 한 달 만에 플러스 전환했다. 자동차는 전기차 수출 부진에도 하이브리드·내연차 수출 호조로 1.2% 증가했다.

* 3월 자동차 수출: (전기차) -39.4%, (하이브리드) 38.8%, (내연기관) 3.4%

Exchange Rate

달러/원 환율 동향



주 매매기준율

자료 한국은행

최근 환율은 원화 가치 하락으로

16년 만의 최고치 경신 (2025.3.14일 1,451.9원→3.28일 1,466.8원→4.10일 1,482.9원)

3월 말 달러/원 환율은 FOMC 금리동결 발표와 트럼프 대통령의 전 세계적 상호관세 부과 우려 등으로 1,460원 중후반까지 상승했고 이후 국내 정치적 불확실성이 해소되기를 기다리며 1,470원 전후에서 횡보했다. 탄핵심판 인용발표 이후 불확실성이 일부 해소되고 상호관세 부과로 美 경기침체에 대한 우려가 커지면서 1,439.3원까지 급락했지만 중국의 보복관세로 무역전쟁이 본격화되면서 다시 급등해 2009년 금융위기 이후 최고 수준을 기록했다.

2025년 2분기 말 환율 전망은 1,469원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2025년 2분기 말 달러/원 환율 전망은 평균 1,469원으로 조사됐다. '1,480원 이상'으로 전망한 IB가 5개사로 가장 많았다.

* 환율 전망 응답 시기: 2025.3.19~2025.4.10

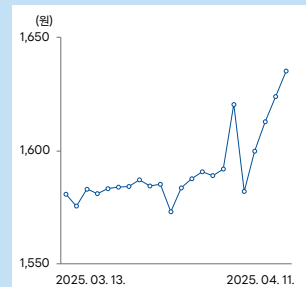
원/100엔 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준

자료 한국은행

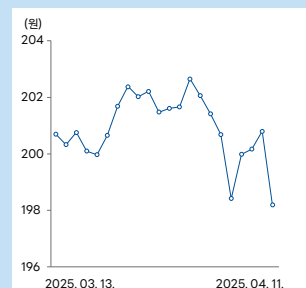
원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준

자료 한국은행

원/위안 환율 동향

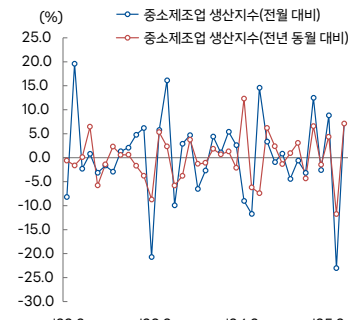


주 서울외국환중개 고시 기준

자료 한국은행

Small Business Trends

생산



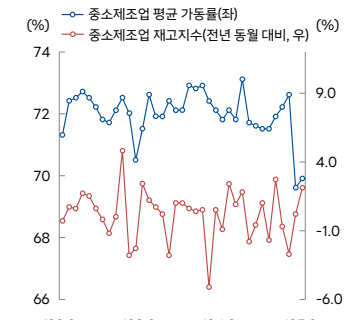
자료 통계청

생산, 전월 대비 증가

2025년 2월 중소제조업 생산은 전월 대비 7.1%, 전년 동월 대비 7.1% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 전자부품(9.1%), 전기장비(6.0%), 금속가공(3.8%) 등에서 증가했으며 전월 대비 감소한 업종은 1차 금속(-4.6%), 화학제품(-3.0%), 통신·방송장비(-6.5%) 등이었다. 전년 동월 대비로는 자동차(14.6%), 반도체(11.6%), 금속가공(13.5%) 등에서 증가했으나 1차 금속(-5.4%), 비금속광물(-11.0%), 석유정제(-5.8%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

* 업종별 생산증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회, 통계청

가동률, 전월 대비 증가

2025년 2월 중소제조업 전체 평균 가동률은 전월 대비 0.3%p 증가한 69.9%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 0.3%포인트 증가한 66.5%, 중기업(50~299인)은 0.3%포인트 증가한 73.7%로 조사됐다.

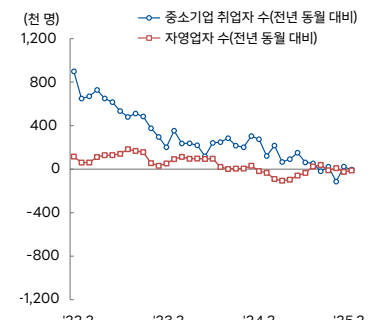
* 2023년 2월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임

재고, 전월 대비 감소

2025년 2월 중소제조업 재고는 전월 대비 2.1%p 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 자동차(3.6%), 전자부품(6.5%), 통신·방송장비(13.4%) 등에서 증가했으나 화학제품(-4.6%), 전기장비(-5.1%), 1차 금속(-2.6%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

* 업종별 재고증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

고용



자료 통계청

취업자 수, 전년 동월 대비 감소

2025년 2월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 1만1,000명이 감소했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 4만1,000명이 증가했으며 5인 이상 299인 이하 중소기업에서는 5만2,000명이 감소해 전체 중소기업 취업자 수는 2,494만9,000명으로 전년 동월 대비 감소했다.

* 중소기업은 종업원 수 299인 이하

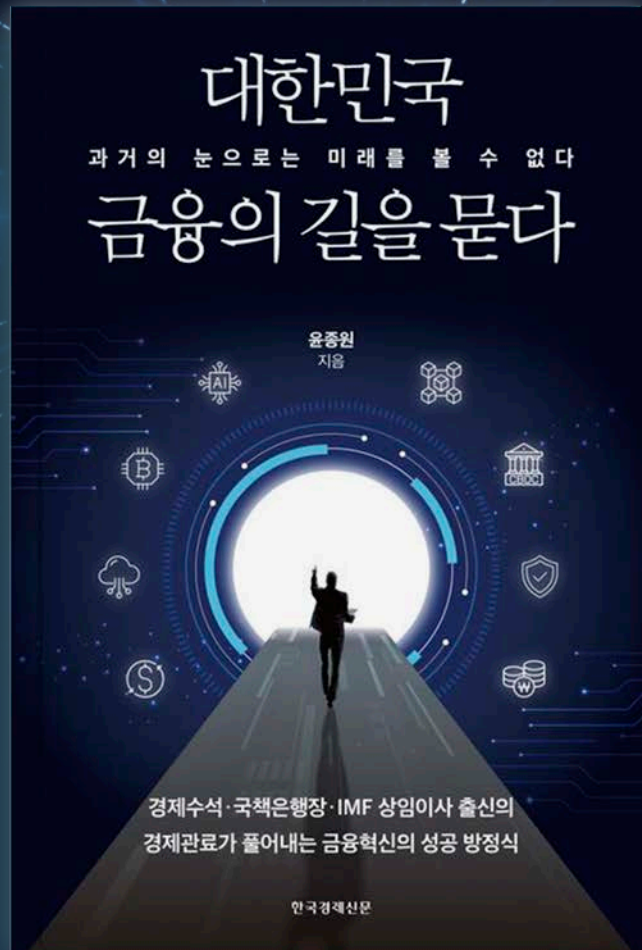
자영업자 수, 전년 동월 대비 감소

2025년 2월 자영업자 수는 전년 동월 대비 1만4,000명이 감소해 550만1,000명을 기록했다. 📉

글. 조현숙

Profile. 조현숙

-현 중앙일보 경제부 보조데스크(부장)
-〈고건 회고록(공인의 길)〉편저



훌륭한 은행과 나쁜 은행. 윤종원 전 IBK기업은행장은 톨스토이의 <안나 카레리나> 한 문장을 빌려 둘의 차이를 설명한다. 톨스토이는 행복한 가정은 모두 비슷한 이유로 행복하지만 불행한 가정은 저마다의 이유로 불행하다고 적었다. 윤 전 행장 역시 훌륭한 은행은 비슷한 이유로 성공하지만 나쁜 은행은 각각의 이유로 망한다고 했다.

지은이 윤종원
출판사 한국경제신문
분야 경제경영 > 금융/제테크
발행일 2025년 2월 28일

윤종원 前 IBK기업은행장이 2020년 1월부터 2022년 12월까지의 은행장 경험을 책으로 펴냈다. 지난 2월 출간된 <대한민국 금융의 길을 묻다>이다.

그의 출발은 금융인이 아니었다. 제27회 행정고시에 합격해 재무부 사무관으로 관직에 먼저 발을 들였다. 기획재정부 경제정책국장, 국제통화기금(IMF) 상임이사, 주OECD대표부 대사를 거쳐 대통령실 경제수석까지. 경제 전문 관료로 더없이 화려한 이력을 쌓은 그였지만 은행장 생활은 만만치 않았다.

금융 현장은 역시나 교과서와 달랐다. ‘낙하산’ 소리도 들었고 취임하자마자 코로나 위기도 맞았다. 부채가 원인이 아닌, 유례없는 경제위기였다. 기업은행 같은 국책은행 역할이 중요한 때였다.

유례없는 위기, 유례없는 대처

기업은행의 주 고객인 중소기업과 소상공인이 코로나19로 큰 타격을 받았다. 초저금리 특별대출 때 한 지점에 하루 1,000건 넘는 신청이 몰릴 정도의 비상시기였다. 기업은행이 취급하는 소상공인 대출은 보통 한 해 1조 원 남짓이었으나 코로나 확산 직후 6개월 만에 7조8,000억 원이 공급됐다. 건수로는 40만 건에 달했다. 업무 시간에는 신청받고, 철야근무를 불사하며 심사한 직원들에 대한 고마움이 컸다고 했다.

또한 380억 원 정도를 예금한 고객의 ‘갑질’에 직원이 병가를 냈다는 소식에 분노해 법적 대응에 나섰고, 문제 사례를 전수 조사해 대책을 만들었다는 대목도 인상적이다. 그는 ‘고객은 왕이 아니다’라고 단언했다. 그래야 갑질이 사라진다고 했다.

은행업이란, 금융이란

그는 은행장으로 일할 때의 기록과 함께 은행업이란 무엇인지, 금융은 어떻게 작동하는지 등에 대한 나름의 답을 책에 담았다. 훌륭한 은행과 나쁜 은행을 가르는 기준은 결국 하나, 신뢰로 귀결된다. 그는 “시장과 고객, 국민의 신뢰를 얻으면 흥하고 잃으면 망한다”라고 강조하면서 은행장 임기 내내 바른 경영과 혁신금융을 경영 철학으로 내세웠다.

“과거의 눈으로는 미래를 볼 수 없다”라고 그는 강조한다. <대한민국 금융의 길을 묻다>의 부제이기도 하다. 그는 이 책의 3부에서 금융의 길을 현장에 적용한 혁신 사례들을 통해 금융이 세상을 어떻게 바꿀 수 있는지에 관한 사례를 제시한다. 디지털 전환, 금융 주치의 프로그램, 혁신 스타트업을 위한 모험 자본 공급 등 금융이 경제의 지속가능성을 높이는 데 필요한 전략을 제시한다.

과거의 눈으로는 미래를 볼 수 없다

그는 담보와 재무제표만으로 중소기업을 평가하는 시대는 이미 지나갔다고 짚었다. 그러면서 쿠팡을 예로 들었다. 2021년 미국 증시에 상장한 쿠팡에 9조 원 넘는 돈이 몰렸다. 미래가치를 보고 전 세계 투자자들이 투자에 나섰다. 하지만 기업은행에서 재무적 지표를 토대로 산출한 쿠팡의 신용대출 한도는 ‘단돈’ 2,000만 원이었다.

새로운 기술과 아이디어로 무장한 기업에 더 많은 돈이 흘러가도록 금융 체계를 바꿔야 한다고 그는 주문했다. 기업의 잠재력을 발견해 지원하는 건 은행뿐 아니라 국가 경제를 키우는 일이라고 했다. 과거의 눈으로 보면 은행의 자산도 과거로 간다는 경고와 함께다. 

헤겔이 말하는 가족의 의미

5월은 가족의 중요성을 되새겨보는 달이다. 가족은 유교적인 전통이 확고했던 시대뿐만 아니라 개인주의가 팽배한 오늘날에도 여전히 우리 사회의 버팀목 역할을 하고 있다. 철학자 가운데 결혼하지 않은 사람이 많다. 그래서인지 니체, 쇼펜하우어, 칸트 등 평생 독신이었던 철학자는 자신의 삶을 반영하듯 가족에 큰 의미를 두지 않았다. 그러나 결혼했던 헤겔(G. W. Hegel)은 가족을 공동체를 구성하는 가장 중요한 요소로 봤다. 헤겔은 그의 법철학 강요에서 가족을 시민사회와 국가를 이루는 인륜태(Sittlichkeit)의 기본으로 삼았다. 가족은 자유로운 두 사람이 만나 사랑을 하고 결혼함으로써 구성된다. 또한 두 사람이 성적인 관계를 통해 아이를 낳으면 가족이 비로소 완성된다. 이러한 사랑-결혼-출산으로 이어지는 헤겔의 가족관은 우리의 상식적인 결혼관과 크게 다를 바 없다.

헤겔에 따르면 사랑의 계기는 내가 나만을 위한 독립적인 인격이 아니며 스스로 결함을 지닌 불완전한 인간으로 느끼는 데 있다. 사랑은 혼자서 불가능하며 타자의 인정이 꼭 필요하다. 따라서 나 자신이 타자 안에서 발견되고 인정받아야 사랑이 성립된다. 사랑을 받을 수 없다면 사랑의 주체가 될 수 없다.

마찬가지로 타인도 내 안에서 발견되고 인정받을 때만 사랑의 감정이 생긴다. 타인이 없이는 나의 삶이 불완전해질 거라는 걱정이 이성에 대한 사랑으로 이어지는데 감정만으로 부족한 사랑은 자녀를 낳음으로써 채워진다. 두 이성의 사랑을 객관적으로 완성한 자녀는 가족에서 절대적인 의미가 있다.

그러나 오늘날 한국의 현실을 고려하면 헤겔의 가족관은 지나치게 보수적이고 편협해 보인다. 우리는 무엇보다 가족의 해체를 심각한 문제로 경험하고 있다. 젊은이들이 연애와 결혼을 회피하고 있는 상황에서 출산을 기대하는 것이 어렵다. 또한 결혼해서 가정을 잘 꾸리던 부부가 자녀가 성년이 된 후 황혼이혼을 결정하는 일이 많다. 그만큼 전통적인 가족이 갖던 연대의 끈이 약해지고 있는 셈이다.

중요한 것은 사랑이든, 결혼이든, 출산이든 각자가 선택하는 자유를 존중하는 일이다. 가족도 마찬가지다. 사랑하지 않으면 결혼하지 않아도 되고, 결혼생활이 족쇄로 느껴진다면 헤어질 수도 있다. 자녀도 한때 사랑했던 과거에 대한 기억일 뿐 현재의 행복을 계속 보장할 수는 없다.

우리는 전통적인 기준에 맞지 않더라도 가족을 폭넓게 이해할 필요가 있다. 1960년대, 1970년대만 해도 20대 결혼은 필수였으며 자녀가 4~6명이 되면서 대한민국 전체가 활력으로 넘쳐다면 이제 시골에서는 아기 울음소리를 들을 수 없게 됐다. 옛날의 기준으로 정상적인 가족과 비정상적인 가족을 나누는 것은 좋지 않다. 모든 구성원을 갖춘 온전한 가족과 그렇지 못한 결손 가족으로 본다면 현실에는 가족의 범주에 속하지 않는 사람이 너무 많다. 독신, 비혼, 이혼 등 1인 가족으로 홀로 살기를 경험하는 사람들이 늘어나고 있다. 가족의 따뜻한 사랑과 정이 사라지고 있다면 그것을 대신할 수 있는 이웃의 따뜻한 시선과 관심이 더욱 필요해 보인다. 📺

Profile. 강용수

- 고려대 철학연구소 연구원
- <마흔에 읽는 쇼펜하우어>
<니체 작품의 재구성> 등

@shutterstock

대기 발령의 정당성 여부는 어떻게 판단하나요?



✉ 오늘의 사연

노무사님, 안녕하세요? 저는 제조업체에서 근무하는 인사 담당자입니다. 최근 대기 발령 건으로 내부적으로 논란이 발생해 노무사님의 조언을 구하고자 합니다. 사건의 발단은 지난달로 거슬러 올라갑니다. 생산관리팀의 A 대리가 상사의 업무 지시에 대해 여러 차례 이견을 제기하며 갈등을 빚어 왔습니다. 그러던 중 한 회의 자리에서 A 대리가 팀장의 지시에 대해 반박하며 감정적으로 언성을 높이는 일이 있었습니다. 이후 팀장은 A 대리의 태도가 부적절하다고 판단해 경영진에 보고했고 회사는 조직 기강 확립 및 업무 조정의 필요성을 이유로 A 대리를 대기 발령 조치했습니다.

문제는 대기 발령 후 A 대리의 처우입니다. 인사팀에서는 공식적인 인사 발령 공문을 통해 A 대리에게 대기 발령을 통보했으나 구체적인 업무 지시 없이 사무실 내 대기하도록 했습니다. 출근은 하되 별도의 역할을 주지 않고 사내 시스템 접근도 일부 제한했습니다. 이에 대해 A 대리는 사실상 직무 배제 상태라며 부당 대기 발령을 주장하고 있으며 노무사 상담을 통해 법적 대응까지 고려하고 있습니다. 이에 따라 회사에서도 내부적인 검토가 필요한 상황입니다. 일반적으로 대기 발령의 정당성 여부는 어떤 기준에 따라 판단되는지, 그리고 절차적으로 회사가 유의해야 할 사항이 있다면 조언 부탁드립니다.



노동법률에 대해 궁금한 점이 있으신가요?
아래 이메일로 보내주시면 전문 노무사가
채택된 사연을 상담해드립니다.

✉ dnc_sj05@naver.com

Profile. 윤형석

- 인사노무컨설팅 올 대표
- 전 이랜드그룹 패션사업부 인사노무팀
- 전 중소벤처기업청 비즈니스지원단 전문위원

New message

From 윤형석 노무사

Subject Re: 노무사님, 대기 발령에 대해 상담하고 싶습니다

안녕하세요. 보내주신 사안을 살펴보건대 당해 대기 발령이나 직위해제의 정당성은 △당해 대기 발령이나 직위해제의 법적 성질이 징계가 아닌 사용자의 인사권에 기한 인사 처분인지 여부 △사용자의 인사 처분이라면 대기 발령이나 직위해제 사유와 관련해 업무상 필요성이 존재하는지 여부, 업무상 필요성과 그에 따른 근로자 생활상의 불이익과 비교했을 때 사용자의 재량권을 일탈·남용했는지 여부 △취업 규칙 등에서의 대기 발령이나 직위해제 절차를 준수했는지 여부 △그 기간의 적정성 여부에 따라 달라지는바 자세히 살펴보겠습니다. 대기 발령(직위해제)은 근로자가 직위를 유지할 수 없는 사유가 발생했음에도 계속 직무를 담당할 경우에 예상되는 업무상의 장애 등을 예방하기 위해 일시적으로 당해 근로자에게 직위를 부여하지 않음으로 직무에 종사하지 못하도록 하는 잠정적인 조치로서 보직의 해제를 의미(대법1997.9.26, 97다25590)합니다. 근로자에 대한 사용자의 '징계처분'으로도 볼 수 있지만 대법원은 대기 발령(직위해제)의 법적 성질을 징계와 다르게 보며 그 정당성 또한 넓게 인정합니다. '징계'는 일반적으로 근로자의 과거 비위행위에 대해 기업질서 유지를 목적으로 행해지는 것으로서 징계 절차를 거쳐 가해지는 징벌이라는 점에서 대기 발령과 다릅니다. 그러나 회사에 따라서 대기 발령(직위해제)도 징계처분의 효과와 같이 임금 삭감 및 승진 보류 등의 불이익을 필연적으로 수반하는 경우, 사실상 징계와 같은 불이익 처분에 해당해 '징계 절차'를 따라야 하는 경우도 다수 존재합니다. 그러한 점은 사안에서 찾아볼 수 없으므로 사용자의 인사권(처분)에 해당하는 대기 발령(직위해제)으로 판단됩니다. **회사의 A 대리에 대한 대기 발령(직위해제)의 정당성은 △대기 발령(직위해제) 사유(업무상 필요성)의 존재 △업무상 필요성과 그에 따른 근로자 생활상의 불이익과의 비교·교량 △절차 준수 여부 △대기 발령(직위해제)의 기간 적정성 여부 등으로 판단됩니다.** 살펴보건대 당해 A 대리와 팀장의 업무상 마찰에 따른 상황은 △기업질서 확립 및 유지 차원에서 대기 발령(직위해제)의 사유(업무상 필요성)가 존재한다고 판단되며 △회사는 A 대리에 대해 구체적인 업무 지시 없이 사무실 내 대기로 했으나 A 대리로서는 계속 출근 및 대기 상태를 유지해야 하는 등의 '출근 의무가 있는 대기 발령(직위해제)'을 명하였다 할 것이므로 회사가 A 대리에 대해 정상적인 출근을 전제로 한 임금을 지급했거나 A 대리에게 기본임금은 지급하되 직무 관련 수당 정도만 지급을 제한하는 정도에 그친 경우라면 회사의 처분과 A 대리가 겪은 생활상 불이익을 비교했을 때 A 대리가 겪은 불이익이 매우 현저해 회사가 재량권을 일탈·남용했다고 쉽게 단정할 수 없다는 점 △사안의 경우 명확해진 않으나 A 대리에게 대기 발령(직위해제) 처분 전 일련의 (신의칙상) 설명 절차를 거쳤고 △대기 발령(직위해제)의 기간 또한 사회 통념상 합리성이 없을 정도로 부당하게 장기간 A 대리에게 대해 잠정적 지위의 상태로 유지하는 등의 특별한 사정이 없으면 회사의 A 대리에 대한 대기 발령(직위해제) 처분이 부당하다고 단정하기는 어렵겠습니다. 🙏

Reply

Forward

Cancel

라운딩하기 좋은 계절, 골프 엘보를 조심하자

겨울이 가고 봄이 왔다. 어디든 야외로 나가는 이들이 많아졌다. 골프 라운딩도 마찬가지. 골프 치는 사람들에게 많이 나타난다고 해 이름 붙여진 ‘골프 엘보(Golf elbow)’ 등 팔꿈치 질환 예방 관리법을 소개한다.



Profile. 안병택

- 바디안 대표
- 단국대학교 스포츠과학대학원 겸임교수
- <매일통증> <4050 생활습관 리셋> 등

5월은 기온도 따뜻하고 야외 활동하기 좋은 계절이다. 특히 답답한 도시를 벗어나 공기 좋고 조경이 잘 어우러진 골프장에서 라운딩하기 좋은 날이 이어진다. 푸른 잔디를 밟으며 걷고, 친한 사람들과 이야기하며 골프를 치다 보면 하루가 금세 지나간다. 그만큼 골프는 매력적인 스포츠다. 이런 즐거운 골프 이면에는 골퍼의 애환도 있다. 장타를 치기 위해 드라이버를 힘껏 휘두르며 연습하는 등 과사용하거나 잘못된 스윙 동작은 부상으로 이어지기 쉽다. 아니, 골프 부상으로 오는 질환을 한둘씩은 가지고 있다. 골퍼 중 라운딩 전 주사와 약을 먹으며 부상을 숨긴 채 경기를 하는 경우도 흔하다. 하지만 참고 계속 칠수록 만성통증으로 이어지며 회복도 더뎈다.

2022년 발표된 <골퍼의 상체 손상(Upper body injuries in golfers)> 연구에서는 전체 골프 손상 중 팔꿈치 손상이 차지하는 비율이 프로 골퍼는 4%, 아마추어 골퍼는 24%로 보고했다. 손상 부위별 순위를 살펴보면 남성 아마추어 골퍼 손상 1위는 허리, 2위는 팔꿈치였다. 여성 아마추어 골퍼는 팔꿈치 손상이 가장 많았다. 괜히 골프 엘보란 말이 있는 게 아니다.

골퍼에게 가장 흔한 팔꿈치 부상에는 두 가지

질환이 있다. 팔꿈치 안쪽에 발생하는 내측상과염(골프 엘보)과 바깥쪽에 발생하는 외측상과염(테니스 엘보)이다. 아마추어 골퍼의 경우 외측상과염이 내측상과염보다 약 5배 흔하다. 오른손잡이 골퍼는 오른쪽 팔꿈치에 내측상과염 비율이 높다. 이는 다운스윙 시 팔뚝에 강한 저항 또는 과도한 근수축 시 발생한다. 오른손잡이 골퍼의 왼쪽 팔꿈치 외측상과염은 스윙 중 비틀림 동작과 함께 팔을 강제로 뺏어 흔히 발생한다. 특히 팔꿈치 손상은 골프채를 과도하게 강하게 잡거나 짝 낀 경우 부상의 원인이 된다. 심한 경우 다운스윙에서 충격 직전에 손목굽힘근 파열이 생기기도 한다.

팔꿈치 통증은 예방이 중요하고, 통증이 생긴 초기에 치료하고 관리해야 한다. ‘괜찮겠지’ 하고 대수롭지 않게 생각하다가 고생의 늪에 빠지는 경우가 흔하기 때문이다. 팔꿈치 예방과 관리는 평소 골프 연습과 라운딩 전, 중, 후로 팔꿈치, 손목 스트레칭으로 근육을 잘 풀어주는 게 좋다. 나아가 팔꿈치 주위뿐만 아니라 몸 전체를 스트레칭하고 적절한 운동 강도의 근력운동이 필요하다. 명심해야 할 점은 통증이 있다면 무리하게 골프하지 않고 잠시 쉬어야 한다. 내 몸을 소중히 다뤄야 오랫동안 골프를 즐길 수 있다. 🏌️

골프 라운딩 전, 골프 엘보 예방 관리법

① 골프 엘보 스트레칭 및 마사지 (안쪽 근육 이완)

팔꿈치 안쪽 근육을 늘리면서 마사지하는 방법이다. 왼손바닥이 앞을 보이게 위치한다. 왼쪽 팔꿈치 안쪽에 오른손 검지, 중지, 약지 끝을 대고 가볍게 누른다. 동시에 왼손을 몸쪽으로 당기며 15초간 스트레칭한다(화살표 방향). 10회 반복한다. 반대쪽도 똑같이 실시한다.



② 테니스 엘보 스트레칭 및 마사지 (바깥쪽 근육 이완)

팔꿈치 바깥쪽 근육을 늘리면서 마사지하는 방법이다. 오른손등이 앞을 보이게 위치한다. 오른팔 팔꿈치 바깥쪽에 왼손 검지, 중지, 약지 끝을 대고 가볍게 누른다. 동시에 오른손을 몸쪽으로 당기며 15초간 스트레칭한다(화살표 방향). 10회 반복한다. 반대쪽도 똑같이 실시한다.

③ 손가락 굽힘 근육 스트레칭

손을 꼭 쥐 때 쓰이는 손가락 굽힘 근육을 늘리는 방법이다. 양 팔꿈치를 구부리고 양 손가락, 손바닥을 마주 댄다. 양 손가락을 붙인 상태에서 손바닥만 천천히 떼낸다. 이때 손가락등과 손등의 각도가 최대 90도가 되도록 근육을 늘리며 15초간 유지한다. 10회 반복한다.



손가락등과 손등의 각도가 최대 90도가 되도록 근육을 늘리며 15초간 유지한다.

중소기업 혁신리더 양성, IBK가 함께합니다



단순 금융지원 넘어 실질적 경영 지원에 초점

IBK기업은행이 중소기업 핵심 인재를 대상으로 4월 14일부터 18일까지 IBK기업은행 충주연수원에서 '혁신리더 캠프'를 개최했다. '혁신리더 캠프'는 IBK기업은행의 대표적인 비금융 지원 프로그램으로 기업이 지속가능한 성장을 이룰 수 있는 실질적인 경영 지원을 제공하는 데 초점을 맞추고 있다. 특히 이번 캠프는 해당 핵심 관리자의 역량 향상을 위한 교육을 지원함으로써 김성태 IBK기업은행장의 IBK '가치금융' 철학을 실천하고 정부의 '성장 사다리' 정책에도 적극 부응하는 등 국책은행으로서 역할을 충실히 수행하고자 마련됐다. 연간 100명의 중소기업 관리자가 무료로 교육을 이수 받을 수 있으며 2차 교육은 10월에 진행될 예정이다. 참가자들은 IBK컨설팅센터의 전문 컨설턴트들에게 경영 전략, 마케팅, 인사조직, 생산관리, 세무회계, ESG 등 컨설팅 분야별 핵심 이슈 및 해결 노하우를 전수받고 사업·조직·운영 관점에서 통합적 이해·사고 훈련을 받음으로

써 혁신 주도자로 거듭나게 된다. 더불어 캠프 이후에도 경영 지원이 필요한 기업은 IBK기업은행이 운영하는 IBK컨설팅센터를 통해 경영, 세무회계, ESG 등 기업 운영 전반에 대한 전문 컨설팅을 받을 수 있다. 김인태 IBK기업은행 혁신금융그룹장은 "중소기업의 지속적인 성장을 위해서는 혁신을 주도할 관리자의 역할이 무엇보다 중요하다"라며 "이번 캠프를 통해 중소기업 핵심 인재들이 미래 시장 변화에 적극적으로 대응할 수 있는 혁신리더로 한층 더 성장하길 기대한다"라고 밝혔다. 앞으로도 IBK기업은행은 중소기업의 지속적인 성장과 혁신을 위해 다양한 지원을 아끼지 않을 예정이다. 기업별 경영상의 주요 이슈를 분석하고 최적의 해결책을 도출해 기업들이 빠르게 변화하는 시장 환경에서도 효율적이고 전략적으로 대응할 수 있도록 적극적으로 지원할 예정이다.

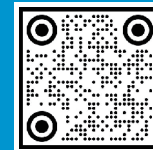


IBK가
바꾼
삶.

금융으로
만나는
새로운 세상

나는 지금, 은행에서 창업 중

언제
어디서나
IBK 비대면채널에서
사업자등록부터
은행 거래까지
가능한 세상,
현실이 되다



이제, 사업의 시작을 쉽고 편하게
IBK 사업자등록 원스톱 서비스