



ESG 대출 글로벌 최우수 은행 · 단기투자상품 글로벌 최우수 은행

세계가 인정한 IBK기업은행

IBK기업은행은 글로벌 초일류 금융그룹을 향해 나아가겠습니다



CEO REPORT

MONTHLY CEO

경영 지원 플랫폼 전문기업
이트너스(주) 임각균 대표



IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT

JUNE 2025 Vol.243



CEO Report 웹진

발행일 2025년 6월 2일 통권 243호

등록번호 서울중 라00429

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**
방위산업
- 04 **SPECIAL ①**
구조적 전환기 도래
다극화되는 글로벌 방산시장
- 08 **SPECIAL ②**
年매출 30조 방산
한국경제 캐시카우로
- 12 **TABLE TALK**
K-방산 브랜드 전략
“R&D 투자 확대, 민군 협력,
첨단기술 무기체계 개발”



ECONOMY

- 18 **MONTHLY CEO**
경영 지원 플랫폼 전문기업
이트너스(주) 임각균 대표
- 24 **START-UP**
주식회사 디알큐어, (주)아라메소재,
위드포인트, (주)모디전스비전, (주)컨텍터스
- 28 **MARKETING**
지역사회의 새로운 경제 가치, 로코노미
- 32 **TAX**
개인기업 법인전환의 실익과 절차
- 34 **IBK EXPLORING**
중소기업의 상생 금융 파트너
IBK기업은행이 언제나 함께하겠습니다
- 36 **GLOBAL ECONOMY**
지금 세계는:
- 38 **INDUSTRY TREND**
국내외 경제 및 산업 동향

CULTURE

- 40 **MOVIE**
영화 <오픈하이머>
세상을 바꾼 선택의 뒷면:
창조와 파괴의 경계에서
- 42 **ESSAY**
인간관계란 무엇인가
- 44 **LAW**
임원도 퇴직금을 받을 수 있나요?
- 46 **WORK OUT**
집에서도, 사무실에서도
오십견 예방 스트레칭
- 48 **IBK SUPPORT**
IBK ESG 정밀진단 시스템



방위산업

러-우 전쟁, 미-중 전략 경쟁, 중동 불안정 등으로 글로벌 안보 위기가 심화하면서 방위산업은 단순한 군수산업을 넘어 국가 경제와 산업 전략의 핵심으로 부상하고 있다. 특히 한국은 기술력, 가격 경쟁력, 신속한 납기 등을 무기로 K2 전차, FA-50, 천무 등 주요 무기체계의 수출 성과를 거두며 'K-방산'이라는 이름으로 세계 시장에서 주목받고 있다. 이번 호에서는 글로벌 방위산업의 동향을 비롯해 국내 방위산업의 현재와 미래를 둘러본다.

02 THEME
방위산업

04 SPECIAL ①
구조적 전환기 도래
다극화되는 글로벌 방산시장

08 SPECIAL ②
年매출 30조 방산
한국경제 캐시카우로

12 TABLE TALK
K-방산 브랜드 전략
“R&D 투자 확대, 민군 협력,
첨단기술 무기체계 개발”



DEFENSE INDUSTRY

글. 박혜지

Profile. 박혜지

- 산업연구원 안보전략산업팀 연구원
- <글로벌 방산생태계 최근 동향과 K-방산 혁신생태계 조성방안>, <국내 방위산업의 민군협력 최근 현황과 활성화 방안> 등

구조적 전환기 도래 다극화되는 글로벌 방산시장

러-우 전쟁과 미-중 전략 경쟁의 심화로 글로벌 방산 수요는 급격히 증가하고 있으며 이러한 성장세는 장기적으로 이어질 전망이다. 동시에 미국과 러시아 중심의 전통적 양강 체제는 흔들리고, 한국과 튀르키예 등 신흥 수출국이 부상하면서 방산 시장의 구조적 재편이 가속화되고 있다. 그렇다면 이러한 시장 확장 속에서 방산 생태계는 어떤 방식으로 변화하고 있을까?

국제 안보 환경의 변화와 급증하는 방산 수요

최근 국제사회는 냉전 이후 가장 격동적인 안보 환경에 직면하고 있다. 2022년 발발한 러-우 전쟁은 유럽 안보의 근간을 뒤흔들며 재래식 전면전의 가능성을 다시금 현실화시켰고, 2023년 이후 심화한 이스라엘-하마스 분쟁은 중동 전역의 긴장을 고조시켰다. 아시아 지역에서도 대만 해협을 둘러싼 미-중 간 군사적 긴장이 지속되면서 주요 지역에서의 무력 충돌 우려가 커지고 있다. 이러한 지정학적 갈등은 단발적인 사건을 넘어 구조적이고 장기적인 안보 불안 요소로 작용하면서 각국의 안보 전략에 중대한 영향을 미치고 있다.

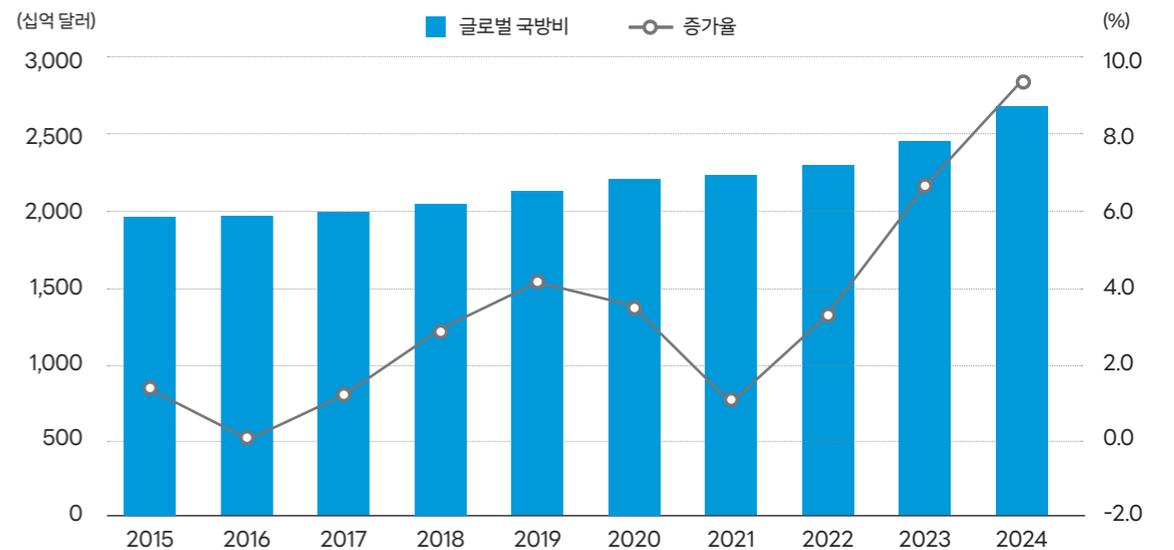
이와 같은 지정학적 리스크의 증대는 글로벌 방산 수요의 급증으로 이어지고 있다. 스톡홀름국제평화연구소(SIPRI)에 따르면 지난 10년간 지속해서 증가해 온 글로벌 국방비는 러-우 전쟁의 장기화, 미-중 전략적 경쟁의 심화, 중동 정세의 불안정성

등 복합적인 위협 요인에 대응하려는 각국의 군비 확충 기조에 힘입어 2023년부터 상승 곡선이 더욱 가팔라졌다.

또한 방산 수요는 지정학적 요인 외에도 국제 정치 환경의 변화에 크게 영향을 받는다. 특히 2025년 1월 미국 트럼프 2기 행정부가 출범하면서 ‘자국 우선주의’ 기조가 한층 강화됐고, 이에 따라 동맹국 및 우방국들에 자주국방과 국방비 증액을 강하게 요구하고 있다. 실제로 트럼프 대통령은 지난 3월 북대서양조약기구(NATO) 회원국들을 대상으로 GDP의 최대 5%를 국방비로 지출하도록 압박하며 미국의 안보 보장에 상응하는 재정적 기여를 강조했다.

이러한 요구는 NATO는 물론 한국과 일본 등 주요 우방국들에게도 실질적인 국방력 강화의 압력으로 작용하며 글로벌 방산 수요를 더욱 자극하고 있다.

글로벌 국방비 지출 및 증가율 추이



자료 SIPRI

글로벌 방산 시장의 구조적 재편

국제 안보 위협의 장기화와 이에 따른 군비 경쟁 심화는 단순히 수요의 증가에 그치지 않고 방산 시장의 구조적 재편을 야기하고 있다. 과거에는 미국과 러시아가 방산 수출 시장을 양분해 왔으나 최근 5년(2020~2024)간 이러한 양강 체제에 균열이 생기고 있다. SIPRI에 따르면 러시아는 2015~2019년 전 세계 방산 수출의 21%를 차지했으나 최근에는 그 점유율이 7.8%로 급감해 프랑스(9.6%)에 2위 자리를 내주었다. 러-우 전쟁 이후 러시아산(産) 무기의 신뢰도 하락, 국제 제재로 인한 공급망 단절, 전쟁 장기화에 따른 생산 역량 한계 등 복합적인 요인이 작용한 결과이다.

러시아의 약화로 생긴 공급 공백은 신흥 방산 수출국들이 빠르게 채워가고 있다. 한국은 폴란드, 사우디아라비아, 아랍에미리트, 호주, 이라크, 루마니아 등과 대규모 계약을 체결하며 세계 시장에

서 주요 수출국으로 자리 잡았다. 튀르키예 또한 드론, 전술 차량, 장갑차 등에서의 경쟁력을 바탕으로 중동, 아프리카, 아시아 시장에서 급속히 입지를 넓히고 있다. 프랑스는 전통 방산 강국의 지위를 유지하는 가운데 최근 라팔 전투기 수출을 확대하며 2위 수출국으로 약진했다.

방산 수출국뿐만 아니라 수입국 지형도 변화하고 있다. 최근 우크라이나, 폴란드, 쿠웨이트 등 동유럽 및 중동 국가들이 신규 주요 수입국으로 부상했으며 이는 지정학적 위협의 최전선에 있는 국가들이 군사력 강화를 통한 자국 안보 확보를 중시하고 있기 때문이다. 이러한 수요에 한국, 튀르키예 등 신흥국들이 효과적으로 대응하면서 새로운 글로벌 시장 구조가 형성되고 있다.

요컨대 글로벌 방산 시장은 전통 강국의 지위 변동과 신흥국의 부상이 동시에 진행되며 다변화가 뚜렷해진 구조적 전환기를 맞고 있다. 이러한

변화는 단순히 수출입 양상에 그치지 않고 방산 생태계를 구성하는 기업의 성격과 협력 구조에도 깊은 영향을 미치고 있다.

새로운 플레이어, 방산 생태계의 확장

방위산업은 민간 수요가 아닌 정부 수요가 절대적인 특수한 시장 구조상 시장의 확장은 곧 방산 생태계의 확대를 의미한다. 2023년 기준 록히드마틴, 레이시온, BAE 시스템즈, 에어버스 등 글로벌 상위 100대 방산기업의 매출은 전년 대비 5.3% 증가하며 6,300억 달러를 돌파했다. 신규 수주도 꾸준히 이어지고 있을 뿐 아니라 앞서 계약을 체결한 F-35, 패트리엇 미사일 등 주요 무기체계의 양산이 본격화되면서 향후 수년간 주요 대형 방산 기업들의 안정적인 성장세가 예상된다.

그러나 최근 방산 생태계에는 새로운 성격의 플레이어들이 본격적으로 등장하고 있다. 러-우 전쟁을 기점으로 전쟁 양상이 재래식 무기 중심에서 전자전, 유무인 복합전, 사이버전 등으로 확장됨에 따라 첨단기술의 군사적 활용 필요성이 급부상했다. 이에 따라 인공지능, 빅데이터, 자율 시스템 등 민간 분야에서 검증된 기술력을 가진 스타트업 및 기술 기업들이 방산 분야에 적극 진출하고 있다. 민군 협력이 활성화되면 기존 무기체계 개발에 비해 연구개발부터 전력화까지의 소요 기간을 단축할 수 있으며 이미 상용화된 기술을 기반으로 해서 비용 효율성 측면에서도 경쟁력이 높다.

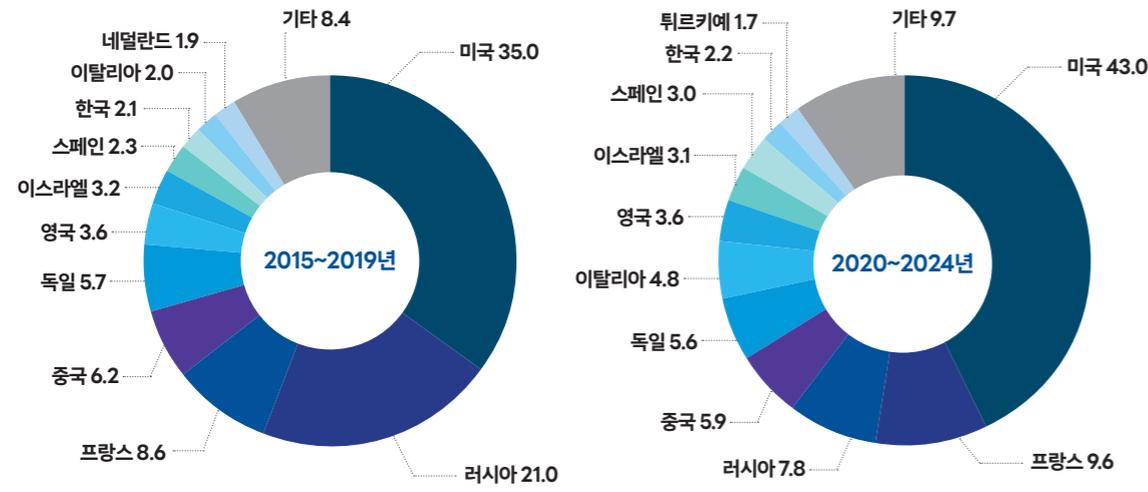
특히 최근 미국 국방부는 팔란티어, 안두릴 등 기술 기반 스타트업과의 협업을 강화하고 있다. 팔란티어는 AI 기반의 빅데이터 분석 플랫폼을 제공하며 작전 효율성을 제고하고, 안두릴은 AI 기반의 자율 운영 시스템을 무기체계에 적용해 신속하고 유연한 전장 대응 능력을 제공하고 있다. 이

러한 흐름은 2024년 말 미국 정부효율부(DOGE) 수장인 일론 머스크의 발언과도 맥을 같이한다. 그는 F-35 전투기처럼 개발과 운용에 막대한 자원이 투입되는 기존 무기체계의 한계를 지적하며 첨단기술 도입을 통한 효율적이고 혁신적인 국방 체계로의 전환을 강조한 바 있다. 이러한 기조는 유럽으로도 확산하고 있다. 지난 4월 EU 집행위원회도 AI, 사이버보안 등 첨단 이중 용도 기술이나 국방 관련 혁신 기술의 개발 및 도입을 촉진하고자 해당 분야의 스타트업을 대상으로 자금을 지원하는 규정 개정안을 발표했다. 이는 2025년 3월에 국방백서 ‘대비태세 2030(Readiness 2030)’을 발표한 EU가 단기에 방산 역량을 제고하기 위해 추진하는 정책의 방향성을 파악할 수 있는 대목으로 글로벌 방위산업이 더욱더 개방적이고 기술 중심으로 나아가고 있음을 시사한다.

글로벌 방산 생태계는 기존의 전통적인 대형 방산업체 중심의 폐쇄적이고 대규모 자금과 장기간의 연구개발이 수반되는 구조에서 벗어나 기술 혁신과 유연한 협업이 가능한 다층적 생태계로 확장하고 있다. 이는 향후 글로벌 방산 경쟁의 패러다임이 첨단기술 도입과 전력화 속도, 협업의 유연성에 따라 좌우될 가능성이 커졌음을 보여준다.

글로벌 방산 수출 시장점유율 변화

단위: %



자료 SIPRI



글. 이준곤

年매출 30조 방산 한국경제 캐시카우로

캐시카우(Cash Cow)는 글로벌 경영전략 컨설팅 기업인 보스턴컨설팅그룹(BCG)에서 만든 개념으로 성장성은 낮지만 지속적으로 수익을 내는 기업 또는 제품을 뜻한다. 그러나 지금 2025년 대한민국 방산은 높은 성장률을 바탕으로 국가전략산업으로 급성장 중이다. 과연 방위산업은 한국 경제의 새로운 캐시카우가 될 수 있을까?

Profile. 이준곤
 - 건국대학교 산업대학원
 방위사업학과 겸임교수
 - 한국방위산업연구소 연구위원
 - 탈레스 한국지사 국방사업총괄 전무
 - <K-방산 브리프> 공저

방위산업과 캐시카우

캐시카우는 주로 수출을 통해 지속 성장과 수익을 창출한다. 과거 우리나라의 전통 캐시카우 산업은 1970년대 섬유와 신발, 1980년대 철강, 1990년 이후는 자동차, 반도체, 무선통신기기, 2022년 이후는 방위산업(이하 방산)이 새롭게 주목 받고 있다. 스톡홀름국제평화연구소(SIPRI)의 통계 자료에 따르면 2019~2023년 기준 우리나라의 무기 수출은 세계 무기 수출 시장에서 2% 점유율로 세계 10위이다. 한국의 방산은 안정적인 방산 생태계를 기반해 성장하고 있으며 이를 바탕으로 글로벌 안보에 이바지하고 경제적 파급효과를 지닌 국가전략산업으로 도약하고 있다.

2013년 방산 매출 10조 원 달성 이후 10년 만에 두 배의 성장을 기록했고 2024년 방산 매출은 30조 원이 넘는 것으로 파악된다. 방산업체 가동률은 2023년 평균 77.0%로 제조업 평균 71.9%와 비교해 보면 5.1%p 높은 수준을 보인다. 증가하는 해외 방산 수출의 기회와 이로 인한 물량 확대

로 인해 제조업 평균가동률보다 높은 가동률을 유지하고 있다. 여기에 2025년 1분기 실적 기준, 방산 4대 기업의 총 수주잔고가 100조 원에 근접한 것으로 확인된다. 이러한 영향으로 방산주는 급등하고 있으며 일반 투자자들의 관심을 견인하고 있다. 여기에 2025년 5월 초 한화에어로스페이스 시가총액은 40조 원을 돌파하면서 현대차를 넘어 우리나라 코스피 시가총액 상위 5위를 기록했다. 그야말로 진정한 대한민국 방산의 르네상스 시대가 온 것이다.

방위산업과 생태계

2025년 방산지정업체는 총 84개 기업으로 대기업이 22%, 중견·중소기업이 78%를 차지한다. 84개 기업은 주요방산업체(66개)와 일반방산업체(18개)로 구분되는데 방산은 타 산업에 비해 여러 제약조건과 법적 규제가 있다. 주요방산업체는 화력장비, 유도무기, 항공기, 함정, 탄약, 전차, 장갑차 등의 방산물자를 생산하는 기업이다. 이러한

방산업체 매출액 및 영업이익 현황

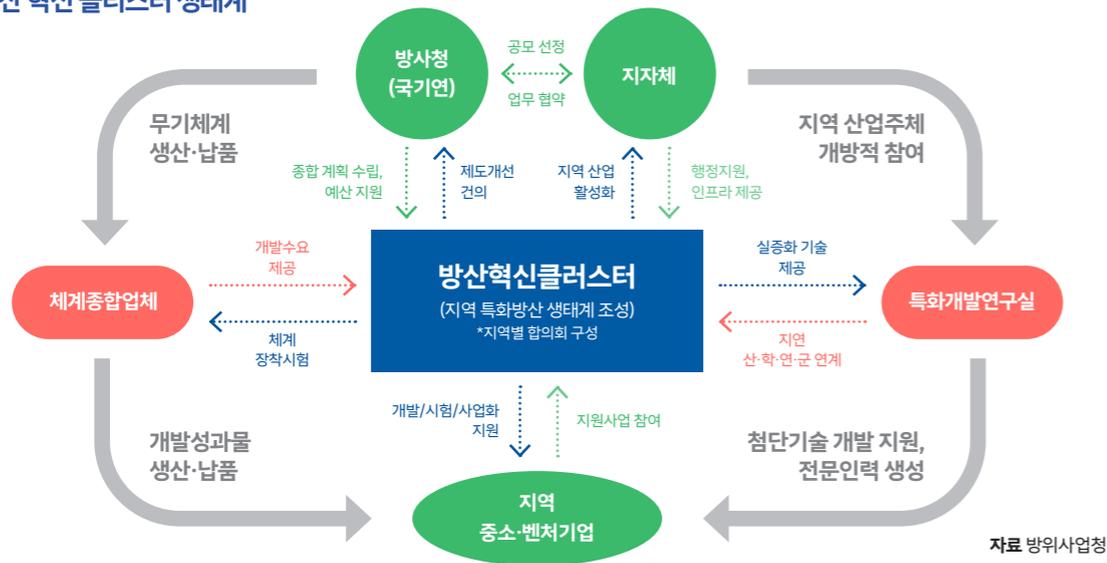
단위: 억 원, %



*방산업체 현황은 방산업체의 방산 부문 실적 기준임.

자료 한국방위산업진흥회 <2024 방산지정업체경영분석조사>

방산 혁신 클러스터 생태계



방산물자를 생산하려면 대통령령이 정하는 시설 기준과 보안 요건 등을 갖춰 산업통상자원부 장관의 지정을 받아야 한다. 또한 기업의 매매, 인수 합병, 경영상 지배권의 실질적 취득에 따른 경영권 변화 시 산업통상자원부 장관의 승인을 얻어야만 한다. 이처럼 방산은 다소 폐쇄적인 성격을 가진 국가 기반 산업이다. 특히 기술과 제품의 직접 소비자는 군(軍)으로, 군에서 요구하는 성능, 품질, 납품 일정, 예산 등을 바탕으로 제품의 개발과 생산이 이뤄지는 특수 산업이다. 따라서 수요와 공급에 의해 움직이는 시장이 아닌 특정 고객의 주문으로만 시장의 수요가 발생한다.

수출을 위해서는 정부 승인이 필요해 국내 방산 생태계는 조용하고 안정적으로 성장하고 있다. 한국의 방산기업은 1970년부터 보국 정신을 바탕으

로 2세대, 3세대 경영인들이 선대 정신을 이어오고 발전시키는 기업이 많다. 그 결과 장기화되고 있는 러-우 전쟁 및 글로벌 지정학적 안보 위기로 인한 무기 소요에 대해 한국의 안정적 방산 생태계와 국방과학기술의 성장은 이러한 기회를 건인하고 있다. 특히 방산은 전자, 자동차, 조선 등 국가 기반 산업의 막대한 전후방 연계 효과가 있고, 지역경제 활성화를 통해 일자리 창출, 산업 부가가치 증대 등 다양한 측면에서 지역과 국가 경제에 긍정적 영향을 끼친다. 특히 경제적 효과와 산업적 파급력을 측정하는 중요한 지표인 생산유발계수¹, 부가가치유발계수², 고용유발계수³는 일반 제조업 평균보다 모두 상회하는 많은 연구 결과가 발표됐다. 지역별 방산 혁신 클러스터가 대표적이다. 클러스터는 산업 집적지로서 생산을 담당하는

| | |
|-------------------|--|
| 1 생산유발계수 | 어떤 상품의 수요가 1단위 발생했을 때 이를 충족하기 위해 해당 상품을 만드는 부문을 포함한 모든 부문에서 직간접적으로 유발되는 생산액의 크기 |
| 2 부가가치유발계수 | 어떤 상품의 수요가 1단위 발생했을 때 이를 충족하기 위해 해당 상품을 만드는 부문을 포함한 모든 부문에서 직간접적으로 유발되는 부가가치의 크기 |
| 3 고용유발계수 | 국산품 수요가 10억 원 발생할 경우 이를 충족하기 위해 해당 상품을 만드는 부문을 포함한 전 산업에서 직간접적으로 유발되는 전업 환산 취업자 수(임금근로자 수) |

기업, 연구개발 기능을 담당하는 대학 및 연구소와 각종 지원 기능을 담당하는 벤처캐피탈, 컨설팅 등의 기관이 한곳에 모여 정부의 지원 안에서 정보와 지식을 공유하는 집합이다. 현재 창원을 시작으로 대전, 구미 클러스터로 이어지면서 정부와 지자체가 공동으로 상생협력 방산 생태계를 구축하고 있다.

방위산업과 캐시카우의 지속성

방산이 캐시카우 산업으로서 경쟁력을 유지하고 수익성을 극대화하기 위해서는 가장 먼저 국내 방산 활성화를 통해 수출 시장을 확대해야겠다. 방산은 기본적으로 안정적인 생태계 유지가 절대적이고 국내 방산의 활성화에 최우선을 뒤야 한다. 이를 통해 군의 요구에 따른 무기체계의 개발과 전력화 일정 준수를 우선순위로 두고 이를 바탕으로 해외 수출시장 확대를 위한 다양한 전략을 추진해야 할 것이다. 이를 위해 지속적 연구개발을 통한 신기술 확보, 성능 개량, 부품 국산화, 민간 기술 및 글로벌 최신 기술과의 융합 등은 재차 강조해도 지나치지 않을 것이다. 이를 통해 해외 수출시장 진출로 이어지는 선순환 구조가 돼야 기술적, 재무적 성장이 동반되는 안정적 생태계의 선순환이 가능할 것이다. 또한 경쟁에서 유리한 위치를 유지하기 위해서는 미래 기술을 위한 투자, 기술의 발전 단계에 따라 대표 제품의 중심을 이동하는 과감한 전략이 중요하다. 미래를 위한 다음 단계의 가치사슬과 기술을 점유함으로써 시장을 선점할 수 있기 때문이다.

국제 협력을 통해 경쟁력을 강화해 시장을 확대해 나간다. 이러한 민감한 국제 정세 속에서 트럼프 2기 행정부의 외교안보 정책은 더욱 예측하기 어려운 상황을 야기하고 있다. 불안한 글로벌 정

세 안에서 방산의 발전과 성장을 위해서는 선제적이고 다양한 경영전략과 신규 시장을 위한 지속 투자를 통한 과감한 시장 개척이 필요하다. 이제 한국 방산의 역사는 반세기를 넘었고 지속 동력 확보를 위해서는 안정적 자원의 확보와 산업 생태계 성장 및 다양성을 바탕으로 해외시장과의 적극적인 협력과 투자 등이 수반돼야 할 것이다. 잠재적 수출 시장을 고려한 국제 협력의 다변화 및 시장 확장은 그 범위가 방산을 넘어 국가적 전 분야에 걸친 고려가 필요할 것이다. 이를 위해선 정부의 강력한 거버넌스를 바탕으로 해외 파트너들과 지속적 협력 강화 및 투자 유치를 통해 공동 R&D 연구소, 조인트벤처(JV) 등의 다양한 상생 전략 모델을 구축해 국내 기업의 해외 진출을 유도해야 할 것이다.

정부와 산학연 거버넌스를 강화하는 전략도 있다. 지속 성장의 바탕은 정부를 중심으로 기업과 학계, 연구기관 간의 협력 체계를 강화해 우수한 자원의 지속적인 확보 및 미래 전장 환경에 신속하게 대응하는 토양을 구축해야 할 것이다. 이를 위해서는 전문성 확보 및 고도화를 위해 정부 차원의 강력한 거버넌스를 구현할 수 있는 컨트롤타워를 구성하고, 유연한 규정 적용을 통해 내수 시장의 과도한 경쟁을 지양하며, 국제 협력의 전문성 강화와 수출시장 확대를 위해 다양한 대안을 도출해야 한다. 미국 자국 우선주의 정책, 유럽의 방위 산업전략 등은 우리 방산 수출의 잠재적 도전으로 예상된다. 그러나 어려운 환경일수록 국제적으로 한국 방산의 신뢰 향상을 위해 다양한 외교 채널을 통한 해외 방산 협력 활동과 지원이 강화돼야 할 것이다. 특히 정부를 중심으로 기업 간의 협력과 원팀 시너지를 통해 국제 경쟁력 강화와 신뢰 구축을 위해 산학연의 노력과 헌신이 절실하다. 

K-방산 브랜드 전략 “R&D 투자 확대, 민군 협력, 첨단기술 무기체계 개발”

한국은 2022년 약 173억 달러(약 24조1,559억 원)의 방산 수출을 기록하며 세계 8위 방산 수출국으로 도약했다. 2030년까지 세계 4위 진입을 목표로 한다. 방위산업의 확대는 스타트업을 비롯한 민간기업에 기회가 되기도 한다. 방산 기술의 민수화 사례, 민군 협력 등을 예로 들 수 있다. 전문가 3인이 모여 국내 방위산업 생태계를 토대로 우리나라 기업들이 이끌어갈 K-방산 전략을 조명했다.



황용식 진행

세종대학교
경영학부 교수



김동범

한국국방연구원
연구위원



김민석

에비에이션위크
한국 특파원



심상렬

광운대학교 경영대학
국제통상학부 교수

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

한국 방위산업이 세계 시장에서 주목받는 이유는 무엇인가?

김민석 첫 번째 이유로 ‘납기’를 꼽을 수 있겠다. 유럽과 미국의 방위산업은 그간 R&D 투자에 집중했지만 생산에는 무관심하거나 군비 축소의 영향으로 20~30년간 지속적인 생산 라인 축소를 겪었다. 반면 한국의 방위산업은 남북 관계 영향으로 생산 물량을 유지하고 유사시 군 납품 물량의 순서를 조정하는 방식으로 신속 납기를 진행했다. 두 번째 이유는 ‘가성비’이다. 기본적으로 검증된 기술로 가격 대 성능비가 우수해 수입국들이 크게 만족하는 신뢰성과 가격 경쟁력을 얻었다.

김동범 한국은 단순한 무기 수출을 넘어 훈련 체계, 정비 지원, 탄약 공급, 현지 생산 및 기술 이전까지 포함하는 종합 패키지 형태의 수출 모델을 통해 수출국과 장기적인 군사 협력관계를 형성하고 있다. 특히 폴란드, 호주, 인도네시아 등과의 협력 사례에서는 수출형 현지 개량형 무기체계 개발(K2PL, FA-50PL 등)과 현지화 생산까지 포함된 패키지 계약을 통해 한국 방산의 외연을 확장해 왔다. 또한 미국과의 동맹이라는 전략적 신뢰성, 글로벌 공급망 위기에서도 납기 준수와 유연한 생산 능력을 보여준 점도 중요한 경쟁 요소이다. 마지막으로 정부의 적극적인 방산 수출 지원, 정상급 외교를 통한 국가 차원의 세일즈 전략, 기술 이전과 협력에 유연한 태도 역시 외국들에 신뢰를 주는 요소로 작용하고 있다.

북대서양조약기구(NATO) 권고기준인 GDP 대비 국방비 2%를 유지하지 못하고 있던 유럽 내 많은 NATO 회원국이 러-우 전쟁 이후 유럽 안보 지형이 급격히 변화하면서 국방비를 기존 GDP 대비 2% 수준에서 3% 이상으로 대폭 확대하는 방안을 적극 추진

하고 있다. 글로벌 방위산업에 어떤 영향을 미칠 것으로 예상하나?

김동범 NATO 보고서에 따르면 미국을 제외한 NATO 회원국의 국방비가 연간 약 3,000억 달러 임을 감안하면 유럽에 약 1,500억 달러의 방산 시장이 새롭게 추가되는 것이다. 유럽 자국 방위산업의 재건과 전략 자산 확보, 나아가 경제 체질의 전환을 유도하는 산업 정책적 조치로도 해석할 수 있다. 이는 한국 방위산업에도 새로운 수출 기회

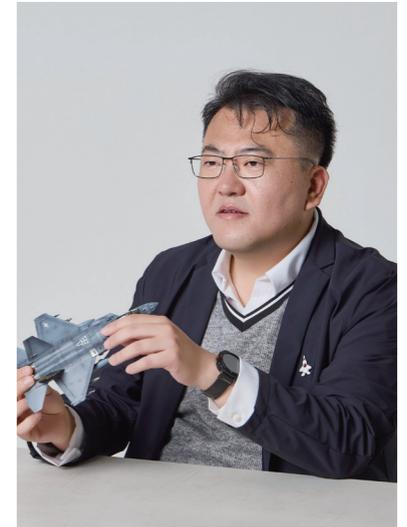
“ 한국은 방산 MRO(유지·보수·운영) 시장과 첨단 무인화 기술 등에서 신뢰성과 경쟁력을 인정받고 있어 유럽 국가들이 기존 서방 공급망으로부터 이탈하거나 다변화를 꾀할 때 매우 실용적인 대안으로 부상하고 있다. ”



와 전략적 과제를 동시에 제시한다. 유럽 각국의 무기 도입 수요는 분명히 증가하고 있지만 동시에 자국 산업 보호 기조와 기술 내재화를 중시하는 유럽 특유의 ‘방산 블록화’ 성향도 강화되고 있다. 이에 따라 한국은 단순 판매를 넘어 현지 생산, 기술 이전, 산업 협력을 포함한 ‘패키지형 수출 전략’을 통해 시장 접근을 시도하고 있다. 또한 한국은 방산 MRO(유지·보수·운영) 시장과 첨단 무인화 기술 등에서 신뢰성과 경쟁력을 인정받고 있어 유럽 국가들이 기존 서방 공급망으로부터 이탈하거나 다변화를 꾀할 때 매우 실용적인 대안으로 부상하고 있다. 다만 유럽 방위산업의 견제에 대해서는 NATO 및 EU와의 외교적 협력을 통해 한국 방위산업이 경쟁자가 아닌 전략적 파트너로 자리매김할 수 있도록 노력해야 한다. 이를 위해 한국의 기술적 강점과 유럽 시장에서의 협력 가능성을 강조하는 외교적 채널 활용이 중요하다.

심상렬 유럽의 방위산업은 다국적기업을 중심으로 전문 분야별 전략적 협력을 이룬다. 항공기 부문은 에어버스(Airbus)를 중심으로 민수, 군수의 고정익, 회전익 항공기 개발을 주도하고 있으며, 미사일과 유도무기는 MBDA, 항공전자는 BAE 시스템스, 레오나르도(Leonardo), 탈레스(Thales), 엔진은 사프란(Safran) 등의 방산 기업을 중심으로 국가 간 협력이 활발하다. 또한 특정 국가의 무기체계 소요 충족에만 머무르지 않고 유럽 전역 및 다른 지역으로의 방산 수출 확대를 위해 상호운용성을 근간으로 하는 신속한 무기체계 개발, 유연한 계약 절차를 구현하고 있다. 아울러 미래 전장(戰場)에 대비해 양자, 사이버, 우주 및 자율 시스템과 같은 새로운 핵심 기술 확보와 고도화를 위한 전략적 투자를 확대하고 있으며 이를 촉진하기 위한 유럽방위자금 인센티브도 대폭 확대하고 있다.

“ 현재의 가성비 중심 경쟁력에서 레이저, 양자, 6G, AI 기술이 적용된 새로운 무인기나 전차, 자주포를 개발해 경쟁우위를 갖추도록 국가 핵심 연구개발 과학기술과 방위산업을 연계하는 전략이 필요하겠다. ”



김민석 유럽 국가들의 전력 증강 속도, 신규 무기 구매 사업 속도가 매우 빨라졌다. 가령 노르웨이는 K2 전차 구매를 포기하고 독일산을 구매했는데 최근에는 전차 대신 해안 방어 미사일과 다연장 로켓 등의 구매 의사를 타진하는 등 유럽의 새로운 수요가 증가하고 있다. 다만 부정적인 영향도 미친다. 유럽 각국이 국방비를 증가하는 추세는 유럽 방위산업의 부활을 촉진한다. 정치적, 실질적 이유로 유럽은 자신들의 방위산업을 육성하

려고 노력하는데 이것이 국내 방위산업에는 장기적인 위협이다. 유럽 방위산업체들과 빠르게 손을 잡아 공동 개발, 핵심 부품 공급 등 유럽 방위산업의 공급망에 참여해서 이 위기를 돌파해야 한다.

방위산업이 한국 경제의 지속가능한 성장 동력으로 자리매김하기 위해서는 어떤 정책적 지원과 산업 전략이 필요한가?

김민석 경쟁국들 대비 경쟁우위를 가져야 한다. 현재의 가성비 중심 경쟁력에서 레이저, 양자, 6G, AI 기술이 적용된 새로운 무인기나 전차, 자주포를 개발해 경쟁우위를 갖추도록 국가 핵심 연구개발 과학기술과 방위산업을 연계하는 전략이 필요하다. 특히 최근 전쟁에서 드론 등 무인무기가 주목받으며 유무인복합(MUM-T) 전력이 중요해졌다. 이에 우리 방위산업의 핵심 수출 상품인 재래식무기가 위협받고 있다. 첨단기술을 활용한 신특수 유무인복합무기를 만들고 전차에 드론 대응 요격 장비를 다는 등 기존 재래식무기의 성능 향상을 위해 국가 차원의 지원과 정책적 도움이 필요하다.

김동범 R&D 투자 확대와 기술 자립 기반 강화가 요구된다. 첨단 무기체계의 대부분은 정밀전자, 센서, 반도체, 소프트웨어, 우주항법 기술과 같은 핵심 기술로 구성됐으며 이는 민간산업과의 경계를 허물고 있다. 따라서 방산 R&D에 민간 자본과 기술이 자연스럽게 유입될 수 있도록 규제 완화, 국방 R&D 민간 개방 확대, 이중용도(Dual-use) 기술 이전 활성화 등이 필수적이다. 또 중소·벤처기업과 스타트업의 생태계 참여를 확대하는 산업구조 개편도 필요하다. 지금까지의 방산 구조는 체계업체 중심이었지만 민군 기술 융합과 수출 확대를 고려할 때 핵심 부품과 소프트웨어를 공급하

중소벤처기업 관점에서
국내 방위산업 생태계의 가장
큰 문제점은 일부 대기업에의
편중 현상이 심하고 대·중소기업을
비롯해 산업생태계 주체 간 협력이
부족하다는 것이다.



는 중소기업의 기술력과 유연성을 적극 활용해야 한다.

심상렬 국내 방위산업의 활성화가 중요하다. 소요군의 현실적인 작전요구성능(ROC)을 충족하는 무기체계의 적기 개발과 전력화 일정 준수, 끊임 없는 성능 개량 및 후속 군수지원 등을 통한 추가 사업 기회 창출, 국내에서 검증된 무기체계를 통한 데이터 축적 및 부품 국산화율 향상, 민간의 상용 기술 및 글로벌 최신 기술의 신속한 국방 부문

적용을 위한 기반과 제도 개선 등이 필요하다. 다시 말해 정부의 강력한 거버넌스하에 국내 연구개발 투자 확대, 안정적 자원의 확보, 선순환적 산업 생태계 구축과 함께 해외 방산 시장 진출 확대를 위한 공동연구, 합작투자 등 다양한 글로벌 협력을 적극 추진해야 한다.

그렇다면 스타트업과 중소기업이 방산 생태계에 효과적으로 참여하기 위해서는 어떤 전략이 필요한가?

김민석 기업은 시장에 진입한 기존 기업과 협력 관계를 구축하고 새로운 기능과 성능으로 군에 도움이 될 수 있다는 기능을 실제 시험으로 증명해야겠다. 정부와 대기업은 상생협력을 위해 지속적으로 능력 있는 중소기업과 스타트업의 기술 발전과 시험평가를 지원해 줘야 한다.

김동범 민군 기술 연계 플랫폼의 확장도 강조하고 싶다. 민간 기술이 군에 흡수되는 이중용도 혁신의 허브가 돼야만 스타트업의 장점이 제대로 발휘될 수 있다. 디지털 전장화, AI 기반 지휘통제, 무인화 기술, 사이버 보안, 3D 제조 등은 이미 민간 기술이 앞서 있는 영역이며 군수품 품질보증(DQ) 인증 간소화, 기술 실증 규제 샌드박스 도입 등을 통해 스타트업이 이러한 분야에서 기민하게 실험할 수 있는 환경이 필요하다.

심상렬 중소벤처기업 관점에서 국내 방위산업 생태계의 가장 큰 문제점은 일부 대기업에의 편중 현상이 심하고 대·중소기업을 비롯해 산업생태계 주체 간 협력이 부족하다는 것이다. 협력에 대한 인센티브 역시 부족하며 개발 성과에 대한 불공정 배분이 가장 큰 이유다. 게다가 중소벤처기업의 우수한 기술과 제품이 군에 납품될 수 있는 획득 시스템의 부족, 무기체계에 인공지능, 사물인터넷(IoT) 등 첨단기술을 적용해 신속하게 성능 개량할

수 있는 제도 부재도 문제점으로 지적되고 있다. 이와 함께 대·중소기업 간 높은 생산성 격차, 국방 과학연구소와 일부 대기업 중심의 국방 R&D 사업에 따른 중소벤처기업의 우수한 역량 접목이 사실상 불가능하고 중소벤처기업이 부족한 투자를 지원할 수 있는 펀드나 액셀러레이터의 부재도 개선이 시급한 상황이다.

민군 협력을 통해 기술 혁신을 이루고, 이를 수출로 연결하기 위한 방안에는 무엇이 있는가?

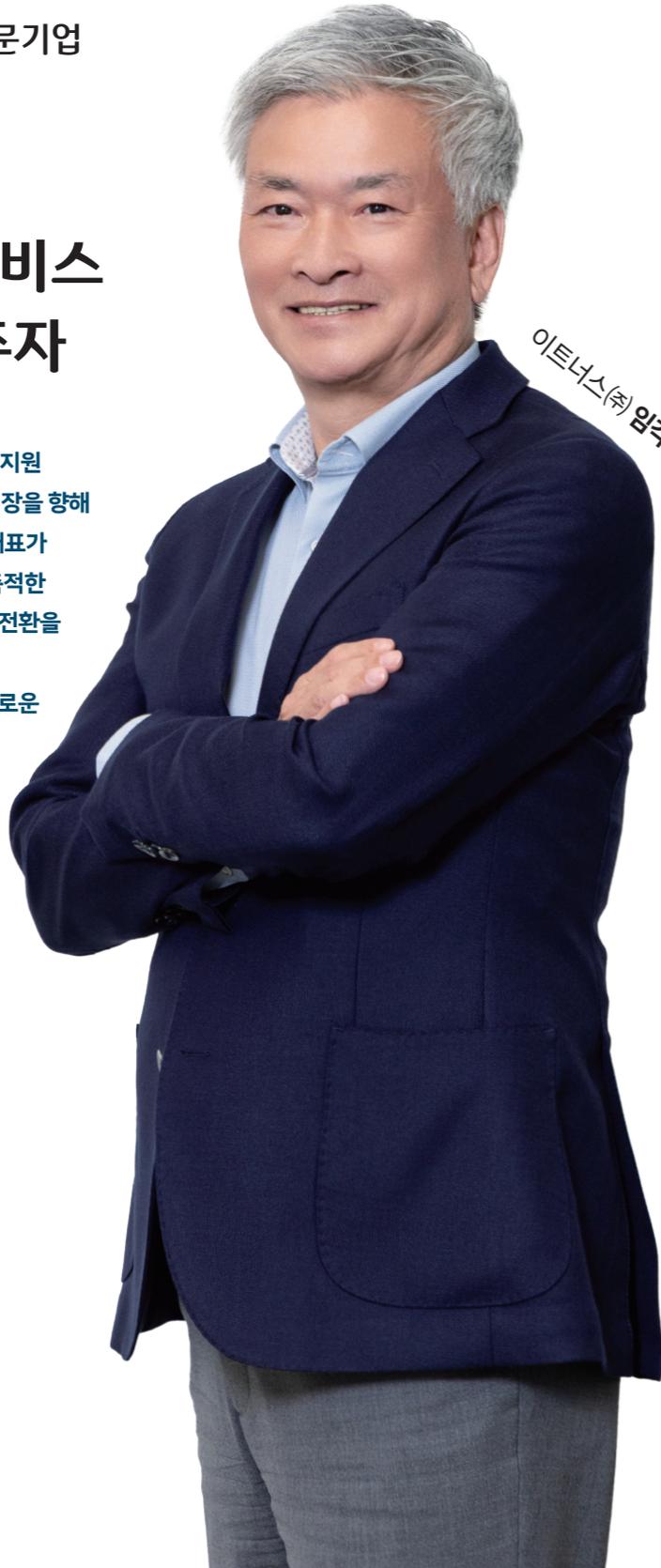
김민석 과거에는 GPS 등 군사기술이 민간 기술에 파급되는 ‘스핀오프’가 주력이었으나 현재는 발달된 4차 산업기술을 방위산업에 적용하는 것이 핵심 화두로 떠올랐다. 이를 원활히 하기 위해서는 AI, 양자, 드론, 6G 통신과 같은 기술 혁명을 군이 선제적으로 어떻게 군사적으로 활용할지 결정하고 4차 산업 스타트업에 성장의 마중물이 되도록 군 분야에서 먼저 시험평가와 기술실증을 할 수 있는 제도적 기반을 확충하는 것이 중요하다.

심상렬 현재 방위산업은 AI, 드론, 로봇 등의 첨단기술이 융합된 최첨단 기술들이 활용되고 있다. 첨단 국방과학기술을 발전시키기 위해서는 미래 전쟁에 활용될 무기체계를 대상으로 이에 필요한 기술을 개발·생산해 군이 운용하며 보완하는 것이 유일한 해법이다. 특히 신냉전시대의 도래로 향후 세계 각국의 방산 수요가 증가할 것으로 예측됨에 따라 방위산업을 전략적으로 육성하기 위한 노력은 가속화돼야 한다. 안정적인 방위산업의 생태계 구성을 위해서는 정부를 중심으로 기업체와 학계, 연구기관 간의 협력체계를 더욱 강화해 우수한 자원에 대한 지속적인 확보 및 미래 전장 환경에 신속하게 대응할 수 있는 토양을 구축하는 것이 필요하다. 📌

경영 지원 플랫폼 전문기업
이트너스(주)

인사총무의 프리미엄 서비스 국내 선두 주자

급여, 복지, 총무 등 기업의 경영 지원 업무를 AI로 혁신하며 글로벌 시장을 향해 나아가는 기업이 있다. 임각균 대표가 이끄는 이트너스(주)는 25년간 축적한 경험과 기술을 바탕으로 디지털 전환을 넘어 AI 기반의 업무 혁신(AI)을 선도하며 경영 지원 플랫폼의 새로운 지평을 열고 있다.



이트너스(주) 임각균 대표

'K-총무'에 나선 인사·총무 업무의 전문화

총무팀, 인사팀이 없는 기업이 있을까? 단언컨대 어디에도 없을 것이다. 총무팀은 기업의 인프라와 운영 전반을 지원한다. 즉 임직원이 업무에만 집중할 수 있도록 비즈니스 환경을 관리한다. 사무실 공간과 비품, 시설 등을 관리하는 것부터 구매 및 자산 관리, 행사 및 의전, 문서·행정 업무, 사내 복지 관리까지 총무 업무에 속한다. '조직이 잘 굴러가게 만드는 숨은 조력자'라고 할 수 있겠다. 인사팀은 '사람'과 관련된 전반적인 전략과 운영을 담당한다. 인재를 뽑고 유지하며 역량을 키우고 조직을 발전시키는 것이 핵심이다. 채용부터 평가 및 보상, 교육, 노무 관리, 조직문화 및 커뮤니케이션까지 인사 업무에 속한다. '조직의 성장을 견인하는 사람 중심의 전략 부서'라고 할 수 있겠다. '총무'가 없는 회사는 일상 운영에 불편함이 많고, '인사'가 없는 회사는 인재 유치와 조직 관리에 큰 어려움이 따를 것이다.

이트너스(주)는 비즈니스 프로세스 아웃소싱(BPO, Business Process Outsourcing) 기반의 인사·총무 운영 전문기업으로 고객사의 경영 지원 업무를 효율적으로 관리할 수 있는 다양한 디지털 솔루션을 자체 보유하고 있다. '이트너스(주)' 기업명에서도 알 수 있듯 '영원한 동반자(Eternal Partners)'라는 의미처럼 고객사의 지속가능한 성장과 경영 효율화를 지원하는 경영 지원 플랫폼 전문기업이다. 이트너스(주)가 자체 개발한 디지털 플랫폼과 AI 빅데이터 기반의 솔루션을 통해 고객사의 비용 절감은 물론 업무 효율성을 높이고 있다.

임각균 대표는 삼성전자 인사팀에서 근무하다가 1998년 분사해 지금의 이트너스(주)를 이끌어왔다. 초반에는 다른 기업명으로 사업을 추진하다 2001년, 이트너스(주)로 사명을 바꾸며 완전히 자리 잡았다. 사업 초반에는 급여, 복리후생이 주 사업이었지만 이젠 경영의 전반을 지원한다. 사무 인테리어업을 운영하는 '핫디자인'과 총무의 세부업을 운영하는 '총무닷컴'을 자회사로 두고 있다. 분사 이후 24여 년이 흐른 지금, 이트너스(주)는 파트너 542개사, B2B 영업 505개사, 웨어드 서비스 754개사 등 약 1,790개사를 고객사로 보유하며 국내 경영 지원 플랫폼 기업의 선두 주자로서 BPO 서비스의 효율성을 극대화하고 있다.





66

B2B 클라이언트는 충분히 확보했어요. 이제 B2G, 즉 이트너스(주)의 서비스를 공공기관에까지 확대하고자 해요.

99

경기 과천에 본사를 둔 이트너스(주)는 경북 구미 등 전국 다양한 지역에도 사업장을 두고 있다. 이트너스(주) 초창기에는 서울 영등포구에서 경영 지원 아웃소싱 사업의 기반을 마련하며 조직의 기틀을 다졌다. 2012년엔 IT와 디지털 플랫폼 강화를 위해 국내 대표 테크 허브인 판교로 이전했다. 판교에서 또 한 번의 성장을 이룬 이트너스(주)는 2024년, 비즈니스 규모 확장과 미래 성장을 위한 전략적 거점으로 정부과천청사가 있는 경기 과천에 보금자리를 틀었다. “B2B 클라이언트는 충분히 확보했어요. 이미 국내에서 우리 서비스를 이용하는 기업이 과반에 달하죠. 과천에 사옥을 마련하면서 이제 B2G, 즉 우리 서비스를 공공기관에까지 확대하고자 해요.”

고객 맞춤을 위한 서비스 다양화

이트너스(주)는 국내외 다양한 산업군의 경영 지원 경험으로 축적된 최고의 전문 인력을 보유하고 있으며 AI 빅데이터 기반 솔루션을 통해 경영 관리 효율성과 정확성을 극대화하는 디지털 혁신 역량을 갖고 있다. 또한 고객사의 비즈니스 환경과 니즈 맞춤형 서비스를 제공하며 해외 진출 기업까지 아우르는 글로벌 경영 지원 서비스 역량까지 갖추고 있다.



이트너스(주) 플랫폼은 경영 지원, 글로벌, 유통으로 나뉜다. 회사 경영에 필요한 인사·총무 등의 경영 지원 자원을 통합하는 전략적 서비스인 웨어드 서비스와 디지털 플랫폼이 결합된 클라이언트 맞춤형 공유 오피스로 공간 대여와 업무 편의 서비스를 제공하는 ESOP, 클라이언트 규모·업종별 전문가의 종합적인 진단 및 점검을 통해 최적의 급여 솔루션을 제공하는페이롤 등이 속한다.

해외 진출 기업을 위한 글로벌 서비스로는 해외주재원의 생활 수준 향상과 안정적인 해외 정착을 돕는 해외 주재원 복지 서비스, 철저한 이력 관리를 통해 입주부터 퇴거까지 책임지는 사택 토탈 서비스, 세계 260여 개 지역 업체별 단가를 확인하는 온라인 이사 견적 비교 플랫폼 무빙이 있다.

이 외에도 유희·불용 자산의 온라인 실시간 입찰을 통해 합리적인 가격으로 기업 자산을 매각하는 비딩, 기업이 교육산업에 특화된 유통·물류 브랜드로 IT 디바이스를 제안·공급·리퍼비시·체험 운영 등 물류 서비스를 운영하는 EFS와 같은 유통 서비스도 활발하게 운영 중이다.

그중 업무 생산성 및 고객의 편의성을 극대화한 고객요청관리 시스템 ESRM과 AI 기반의 24시간 응대가 가능한 자동화 시스템 ESAI, 학자금 및 의료비 신청 시 원본을 제출하지 않고 처리가 가능한 OCR 활용 서비스가 만족도가 높다. 임각균 대표는 “AI를 적





극 활용해 표준화된 서비스 품질 확보는 물론 최적의 생산성 향상을 이뤄 고객과 함께 성장하겠다”라고 전하며 “이트너스(주)의 K-총무 브랜드를 통해 글로벌 시장에서도 인정받는 기업이 되겠다”라는 각오를 밝혔다. K-컬처 확산 속에서 ‘K-총무’ 역시 해외에서도 경쟁력이 있을 것으로 판단한 임각균 대표. 이트너스(주)는 AI를 적극적으로 활용해 시공간의 한계를 극복하는 사용자 중심의 서비스를 완성하고자 한다.

이 모든 서비스는 이트너스(주) 본사에 있는 기업 부설 연구소 관제센터에 설치된 모니터 형태의 이트너스(주) 온톨로지 매니저를 통해 다양한 고객 요청 사항을 실시간으로 한눈에 파악하고, 관리 감독한다.

더 큰 세계를 향한 내실화

임각균 대표는 “이트너스(주)에 입사한 모든 사원을 잘 성장시키는 것이 제게 가장 큰 일입니다. 그 인재가 고품격 서비스를 만들고, 새로운 서비스를 받은 고객이 감동하는 선순환이 계속되기를 기대합니다”라고 누누이 말했다. 일하는 환경이 행복해야 최적의 서비스를 제공할 수 있다는 임각균 대표. 그의 경영 가치에 따라 이트너스(주)는 개인의 성장을 위한 자격증 취득 지원, 어학 지원, 출산 축하금, 군 복무 자녀를 위한 휴양소 이용권 등 다양한 복지를 제공하고 있다. 이트너스(주)는 직원 채용 범위도 넓혀나갈 예정이다. 2025년 5월 12일 기준, 중장년층을 대상으로 ‘시니어인턴 1기’를 채용 중이다.

“기업도 지역사회의 일부예요.” 임각균 대표는 ‘지역사회와의 상생’을 신조로 삼아 지역사회 공헌 활동에도 진심이다. 지역 자원봉사센터와 장애인복지관, 경기문화재단과 연계해 기부, 후원, 문화 예술 기반의 연대 활동을 이어가고 있다. 특히 2013년부터는 매년 2명의 예술 작가의 창작을 후원하고 있는 가운데 이트너스(주) 본사 건물에는 후원 작가들의 예술 작품이 곳곳에 전시돼 있다. 이처럼 나눔 문화 확산에 이바지하며 앞으로도 지역사회와 함께 성장하는 기업으로서 사회 공헌 활동을 지속적으로 확대하고 나눔의 가치를 전파해 나갈 예정이다. 📺



START-UP

IBK 창공 육성기업

주식회사 디알큐어 • (주)아라메소재 • 위드포인트스 • (주)모디전스비전 • (주)컨텍터스

DR.CURE 암 환자 위한 산소 생성 나노 약물 개발

주식회사 디알큐어 정용연 대표

- ◎ 주요 기술 암세포 산소 생성 약물 개발
- ◎ 주요 제품 산화망간 나노입자
- ◎ 홈페이지 -

주식회사 디알큐어는 교원 창업 벤처 기업으로 전남대학교 의과대학 교수이자 화순전남대병원 영상의학과 교수인 정용연 대표와 전남대학교 의과대학 의학과 교수인 박인규 대표가 공동 창업했다. 정용연 대표는 영상의학과 교수로서 30년 이상의 임상 경험이 있으며, 박인규 대표는 서울대학교 천연섬유학과 박사로서 나노의학 분야에서 전문성을 갖췄다. 두 대표는 2007년부터 공동 연구를 시작해 2020년에 주식회사 디알큐어를 설립했다. 주식회사 디알큐어는 대장암, 위암, 간암, 폐암 등 단단한 멍울을 형성하는 고형암 치료 주사 약물을 개발하는 바이오테크 기업으로 방사선 치료의 효과를 높이는 혁신적인 치료법을 개발한다. 특히 직장암 치료에 있어 저산소증으로 방사선 치료의 효과가 감소하는 문제를 해결하기 위

해 산화망간 나노입자 DC-101을 개발했다. 직장암을 표적으로 하는 DC-101은 산소를 생성해 방사선치료의 효과를 향상하고 치료 기간을 단축하며 완치율을 높인다. 방사선치료 대비 치료 효능이 4.8배에 달한다. 특히 이 약물은 방사선치료에 내성이 발생하고 비용 측면에서도 부담이 큰 저산소증 직장암의 문제를 해결할 수 있다. DC-101 외에도 주식회사 디알큐어는 직장암, 간암, 폐암, 두경부암 등 여러 종류의 암을 대상으로 방사선치료제를 개발한다. 간암을 표적으로 한 DC-102, 폐암을 표적으로 한 DC-103, 두경부암을 표적으로 한 DC-104 등이 해당한다. 주식회사 디알큐어는 DC-101을 비롯해 여러 파이프라인 약제는 현재 전임상 시험을 진행 중이며 기술 이전과 임상시험을 통해 상용화를 목표로 한다. DC-101은 중국, 일본, 캐나다, 호주, 유럽, 미국에서 국제 출원 진행 중이며 글로벌 빅파마와의 협업을 통해 미국 시장을 선점할 계획이다. 정용연 대표는 “저산소증을 가진 모든 고형암을 표적으로 방사선치료 효과를 검증해 범용성 방사선치료 효과의 검증이 가능하기 때문에 시장성 확대가 가능하다”라고 전하며 암 치료의 새로운 가능성을 열어가고 있다. 주식회사 디알큐어는 현재 방사선치료제 기술을 기

반으로 피부 및 관절염 등의 염증성질환으로 파이프라인을 확장하기 위한 추가 기술을 개발하고 있다. 주식회사 디알큐어는 발병률과 사망률이 계속해서 증가하고 있는 암을 약제 내성, 부작용, 종양 재발 등의 문제점에서 벗어나 암 환자의 생존율을 높이고 삶의 질을 향상하는 데 집중하고 있다.

라стик 사용 저감에 기여하고 있다. 과일과 야채 표면에 코팅해 신선도를 높이고 유통 손실을 줄이는 데 도움을 주며, 유통기한 연장과 품질 보존에도 중요한 역할을 하고 있다. 2023년에 설립된 (주)아라메소재는 ‘배리어 홍조류 섬유, 이의 제조 방법, 이를 포함하는 배리어코팅 종이 및 배리어 시트’ 등 당해 분야에서 세계 최고 수준의 원천 기술을 보유하고 있으며 일본과 중국, 미국, EU에 특허로 출원하기도 했다. 정창윤 대표를 필두로 서영범 CTO(최고기술경영자), 이윤우 연구소장, 정선영 책임연구원 외 임직원들은 (주)아라메소재가 해양자원 활용 기술을 통해 건강하고 안전한 친환경 솔루션과 소재를 공급하는 B2B 기업으로 성장하는 것을 목표로 하고 있다. 앞으로도 환경보호와 소비자 건강을 위한 혁신적인 솔루션을 제공할 (주)아라메소재를 기대한다.

Arame 건강, 환경 모두 살린 해조류 기반 식품 포장재

(주)아라메소재 정창윤 대표

- ◎ 주요 기술 천연 나노셀룰로오스(DMCMF) 배리어 코팅
- ◎ 주요 제품 식품 포장용 생분해성 배리어 코팅제
- ◎ 홈페이지 www.arame.kr

(주)아라메소재는 해양 해조류 기반 나노셀룰로오스를 활용해 플라스틱을 대체하는 친환경 배리어 코팅제를 개발하는 기업이다. 커피, 차, 라면과 같이 플라스틱을 사용하는 식품 포장재를 친환경적이고 건강한 포장재로 바꾸는 사업을 추진한다. 버려진 플라스틱은 썩지 않아 토양과 바다를 오염시키는 것은 물론 다시 인체에 흡수돼 환경과 건강에 악순환이 지속된다. 세계 각국의 환경규제는 강화되고 있으며 기업들은 성능과 원가를 충족하는 솔루션이 없어 ‘그린워싱’이 빈번하게 발생하고 있다. 이에 (주)아라메소재는 천연 나노셀룰로오스(DMCMF)를 기반으로 (주)아라메소재만의 ‘건강’하고 ‘친환경적’인 포장재를 개발한 것이다. 환경에도 인간에게도 안전한 (주)아라메소재만의 솔루션은 다양한 플라스틱 식품 포장을 대체해 플

주식회사 디알큐어 정용연 대표

(주)아라메소재 정창윤 대표



Withpoints 다양한 산업으로 통하는 로봇 자동화 솔루션

위드포인트스 조동균 대표

- ◎ 주요 기술 3D 로봇 비전 플랫폼
- ◎ 주요 제품 위넥트(WENECT), WithInsbot, WithWelbot
- ◎ 홈페이지 www.withpoints.co.kr

위드포인트스는 스마트 자동화 시대의 도래와 함께 3D 비전과 다관절로봇을 기반으로 시작 확장을 이어가고 있다. 기존 로봇은 복잡한 작업 수행에 한계가 있고, 단순 작업에만 대응할 수 있으며, 카메라·로봇 제조사별로 다른 SDK로 인해 숙련된 활용이 어렵다는 문제가 있다. 위드포인트스는 사람처럼 ‘보고 판단하며 행동할 수 있는’ 새로운 자동화 방식을 통해 이러한 한계를 극복하고자 성공적인 자동화를 위한 새로운 개념의 모듈형 자동화 플랫폼 ‘위넥트(WENECT)’를 개발했다. 위넥트는 복잡한 작업 환경에도 쉽게 적용할 수 있는 범용성과 직관적인 사용자 경험, 빠른 커스터마이징이 강점이며, 제조 현장에 최적화된 유연한 아키텍처를 통해 빠른 설치와 확장이 쉽다. 위넥트는 용접, 도장, 검사, 조립, 해체 자동화뿐만 아니라 통합 관제 시스템까지 아우르는 플랫폼이다. 특히, 제조품질 관리의 혁신을 위한 올인원 자동 검사 템플릿, 용접용 협동 로봇 기반 무인 용접 템플릿은 제조 산업의 패러다임을 바꿀 수 있는 기술로 주목받으며, 제조·물류·서비스 산업군 전반으로 확장되고 있다. 산업별 요구를 반영한 커스터마이징템플릿을 제공해 시스템 설치부터 운영까지 짧은 리드타임으로 고객은 도입 초기부터 높은 효율을 기대할 수 있다. 위드포인트스는 로봇 자동

화의 고도화를 통해 제조 현장의 생산성과 품질을 동시에 향상하며, 사람과 기술이 조화를 이루는 스마트한 작업환경을 실현해 나가고 있다. 2027년까지 목표 시장 확장 전략을 통해 글로벌 경쟁력을 더욱 강화하고, 자동화 산업 내에서의 주도적 입지를 확보할 계획이다.

MODIGENCE VISION 고객 제품에 최적화된 맞춤형 핵심 부품

(주)모디전스비전 김대희 대표

- ◎ 주요 기술 3D 카메라 시스템 및 비전 시스템
- ◎ 주요 제품 MARU 시리즈
- ◎ 홈페이지 www.modigencevision.com

(주)모디전스비전은 고객맞춤형 3D 카메라 기술과 비전 솔루션을 제공하는 스타트업으로, 산업의 미래를 이끌고 고객과 함께 가치를 만드는 스마트 비전 테크 기업이다. 산업 현장의 지능형 자동화를 위한 ToF 기반의 3D 카메라 기술을 바탕으로 스마트팩토리, 스마트팜 등 다양한 산업 분야에 최적화된 비전 시스템을 제공한다. 고정밀 3D 센싱 기술을 통해 객체 인식, 거리 측정, 공간 분석 등의 실시간 처리가 가능하고, 고객의 생산성과 작업 안정성을 높이는 데 이바지하고 있다. 하드웨어와 소프트웨어를 통합 설계하고, 고객 요구에 맞춘 커스터마이징 역량을 기반으로 다양한 제조·로봇 플랫폼에 최적화할 수 있는 솔루션을 제공한다. 주요 제품인 MARU 시리즈는 고해상도 센서와 자체 설계한 ToF 기술로 다양한 산업 환경에서 정밀한 거리 측정과 공간 인식을 구현하

며, 고객 요구에 따라 성능·형상·인터페이스를 유연하게 커스터마이징하는 고정밀 3D 카메라 라인업이다. 물류 자동화, 로봇 제어, 의료기기 등 실시간 정밀 인식을 요구하는 현장에 적용하고 있으며, 안정성과 확장성을 갖춘 고정밀 3D 비전 솔루션으로 평가받고 있다. 2023년 창업해 꾸준한 성장을 보이는 (주)모디전스비전은 2028년 매출액 1,032억 원, 영업이익 273억 원과 글로벌 3D 비전 시장 진출을 목표로 기술 고도화 및 제품 라인업 다각화를 추진 중이다.

Doongji 디지털 플랫폼으로 중소형 빌딩의 혁신 선도

(주)컨텍터스 신동훈 부대표

- ◎ 주요 기술 스마트 건물 관리 솔루션
- ◎ 주요 제품 등지
- ◎ 홈페이지 www.doongji.co.kr

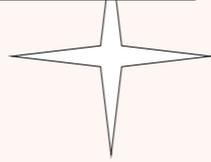
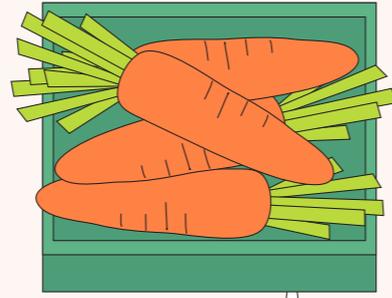
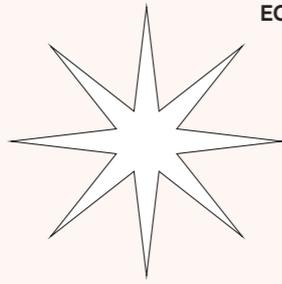
(주)컨텍터스는 ‘등지’라는 스마트 건물 관리 플랫폼을 통해 건물 관리 데이터를 기록·저장하고, 동시에 효율적으로 관리하는 서비스를 제공한다. 스마트 건물 관리 솔루션을 통해 국내 최초 중소형 빌딩 전문 PM사로서 건물 소유주 대행으로 건물 운영부터 자산관리 등 건물을 전반적으로 운영한다. 소유주들이 본업과 인생에 집중하도록 돕는 것이다. 건물의 시설관리(FM)부터 임대차 관리 및 운영(LM), 임차인과 임대인 사이의 행정업무까지 대행해 ‘중소형 빌딩 전문 PM사’라고 볼 수 있다. 전국 기준 중·소형 빌딩 비율이 98%에 이르며 그중에서도 2,000㎡(약 600평) 이하의 소형 건물은

전체 70%를 차지한다. 과반이 넘는 비율에 반해 건물 소유주가 건물 관리에 쓰는 시간은 하루에 3시간 이상에서 5시간 미만으로 집계됐다(중소형 건물 소유주 100명 설문조사 결과). 법인에 의해 체계적으로 관리되고 있는 대형 빌딩과 달리 비용과 전문성 등의 측면에서 어려움을 겪는 중소형 빌딩 소유자를 위해 (주)컨텍터스는 거점 기반의 순환 출동 건물 관리 서비스 ‘등지’를 출시한 것이다. 등지는 건물과 가까운 거점에서 건물 관리에 필요한 전문 인력이 즉시 출동해 이슈를 해결한다. 또한 IoT, AI 기술을 통한 스마트 건물 관리 솔루션을 이용해 중소형 빌딩의 디지털 전환을 선도하고 있다. (주)컨텍터스의 비즈니스 모델은 B2B 계약 수주, 대형 인테리어건 수주, 중소형 빌딩 구매 및 관리 등 다양한 분야로 확장되고 있다. 컨텍터스는 3년 평균 매출 성장률 316.5%를 기록하며 빠르게 성장하고 있다. 

위드포인트스 조동균 대표 (주)모디전스비전 김대희 대표 (주)컨텍터스 신동훈 부대표



글. 민용준

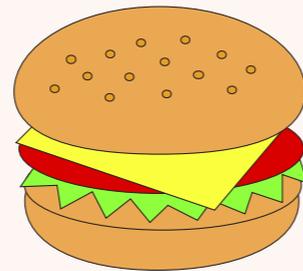
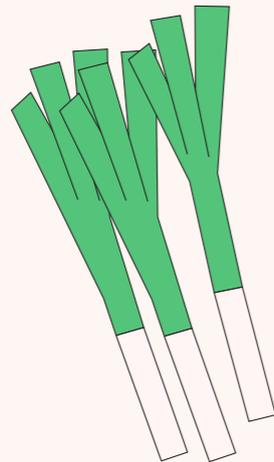
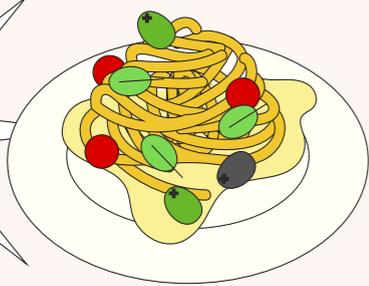


LOCAL
+
ECONOMY

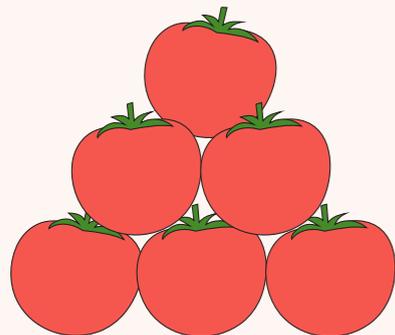
지역사회의 새로운 경제 가치, 로코노미

‘로코노미(Loconomy)’는 ‘로컬(Local)’과 ‘이코노미(Economy)’의 합성어다. 기존에 써왔던 ‘지역 경제(Local economy)’라는 용어가 있음에도 로코노미가 대두되는 이유는 무엇일까? 지역 경제와 로코노미의 차이란 무엇일까? 로코노미란 무엇인가?

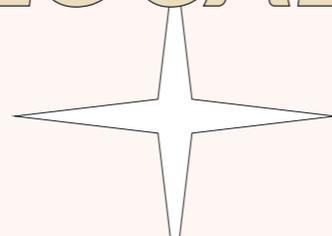
LOCONOMY



Profile. 민용준
- 대중문화 칼럼니스트
- 전 <에스콰이어> 피쳐디렉터



HYPERLOCAL



어느 지역 도시의 특정 빵집이 문전성시를 이룬다면 그 빵집은 해당 지역 경제에 적지 않은 영향을 미치고 있다고 볼 수 있다. 혹은 특정 지역의 특산물이 전국적으로 널리 알려져 타 지역민들의 주문이 쇄도한다면 그 역시 지역 경제에 이바지하는 경제 효과가 크다고 볼 수 있다. 지역 경제란 이처럼 한 지역 내에서 이뤄지는 모든 경제활동을 의미하는 용어다. 해당 지역 안에서 이뤄지는 경제활동이 얼마나 원활한지 혹은 해당 지역 내로 유입되는 경제 효과가 얼마나 큰지 등 말 그대로 지역 내 경제활동 사정을 논할 때 쓰는 말이다.

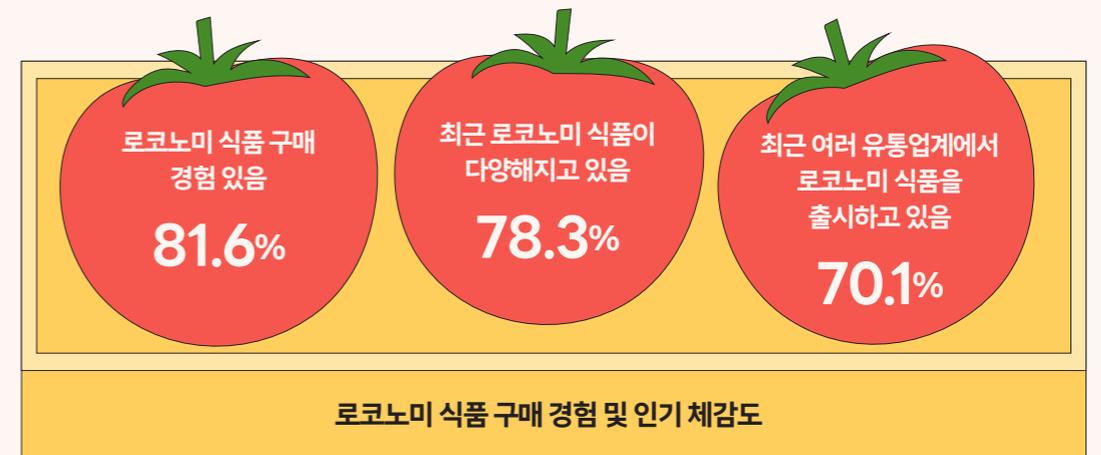
지역 경제와 로코노미, 그 차이는?

만일 어느 기업 혹은 브랜드가 특정 지역의 유명 빵집과 협업해서 새로운 제품을 개발하고 이를 전국적으로 유통한다면? 일단 그때부터 발생하는 경제효과는 그 빵집이 위치한 지역 경제에만 영향을 주는 결과가 아닐 것이다. 그 빵집이 자리한 지역을 넘어 빵을 팔 수 있는 전국의 다양한 기성 점포에 입고되고 판매될 것이다. 그때부터 그 빵집의 경제효과는 특정 기업이나 브랜드의 유통망을

등에 업고 지역 경제를 넘어서는 파급력을 얻게 된다. 그리고 더 이상 그 지역에서만 맛볼 수 있는 빵은 아니지만 그 빵집이 있는 지역을 명확하게 인지하도록 원하는 선전 효과를 만든다. 빵집이 한 지역을 대표하는 브랜드로 인식되는 것이다. 이럴 때 쓰는 용어가 로코노미다.

‘지역 경제’가 지역민들의 먹거리를 만들어 주는 지역 내 산업을 논할 때 더욱 적절하게 여겨지는 용어라면 ‘로코노미’는 한 지역 내에서의 경제 효과를 넘어 특정 지역 자체가 소비 영향력과 경제적 효과를 가진 브랜드로 인식되는 현상을 정의하는 용어에 가깝다. 이를테면 전라남도 완도군의 특산물로 유명한 전복을 유통하는 것과 그 전복을 넣어 개발한 프랜차이즈 메뉴를 개발하는 건 다른 의미라는 것이다. 물론 로코노미를 통해 발생한 경제효과는 궁극적으로 지역 경제에도 긍정적인 영향을 행사할 것이다.

사회적 거리두기가 자연스러운 일상으로 자리잡으면서 새로운 경향이 떠올랐다. 특정 지역의 빼어난 경관을 즐기기는 어렵지만 식도락 즐거움을 가능하게 해 줄 서비스 이용 빈도가 늘어난 것



자료: 트렌드모니터 <로코노미 활용 식품 관련 U&A 조사>



이다. 특정 지역에서만 구할 수 있는 식재료나 특정 가게에서만 파는 음식을 직배송하는 산지 직송 플랫폼 이용 횟수가 폭발적으로 증가했다. 직접 가지 않아도 모바일 접속만으로도 전국의 산해진미가 문 앞까지 배달되는 시대가 된 것이다. 실제로 카드 소비 데이터를 분석했을 때 부산, 전주, 인천 등 지역명을 상호로 활용한 가게명이 눈에 띄게 늘었다고도 한다. 이것이 바로 로코노미가 대두한 전말이다.

사실 이런 경향이 팬데믹 이후에도 지속될 수 있을지는 미지수였다. 더 이상 '집콕'할 필요 없는 엔데믹 이후로 사람들은 적극적으로 외출을 하고 여행을 다닐 것이므로 로코노미는 특정 기간을 지배하던 현상에 머무를 것이라는 추측도 적지 않았다. 하지만 습관이란 무서운 것이고 한 번 맛을 들이면 놓기 어려운 법이다. K 카드사에서 발표한 개인 신용·체크카드 매출 데이터 분석 결과에 따르면 엔데믹 이후로 지역 축제 방문객이 증가했다고 한다. 축제가 열린 지역의 오프라인 가맹점 매출액에서 외부 방문객이 차지하는 매출 건수 비중이 상당수 늘었다는 것이다. 이에 힌트를 얻은 몇몇 카드사에서는 발 빠르게 지역 가맹점 할인 프로모션

을 제공하는 신용카드나 체크카드를 발행하며 로코노미 트렌드에 부합한 서비스를 제공했다.

로컬을 넘은 하이퍼로컬

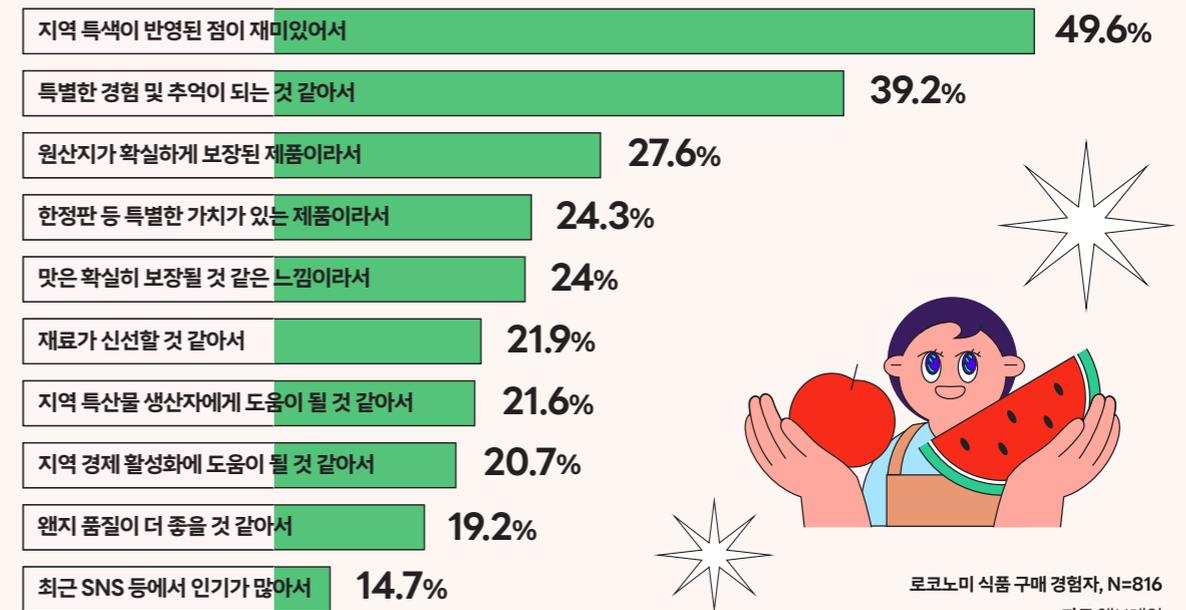
사실 지역 자체를 고유한 브랜드처럼 내세우는 방식은 코로나19 이전에도 다양한 브랜드 마케팅을 통해 제시된 바 있다. 특히 고유 지역의 대표 주자를 표방하는 수제 맥주 브랜드가 대표적이다. 특정 지역에서 만들었다는 사실을 강조한 수제 맥주를 소비한다는 건 해당 지역을 여행하지 않고도 유사 여행의 기분을 제공한다는 점에서 로컬의 영향력을 확장하는 사례에 가깝다. 반대로 전국 각지의 유명 빵집을 순례하듯 돌며 여행하는 것을 일컫는 '빵지순례'는 특정 지역을 찾는 실질적인 계기를 제공하고 재미를 더해주는 경험의 창구가 된다는 점에서 흥미로운 사례다. 그 지역에 방문해야만 맛볼 수 있는 빵을 사서 맛보고, 이를 인증하는 이들을 통해 유행을 넘어선 고유명사 같은 것이 됐다. 이제는 특별히 빵을 좋아하지 않는 이들도 지역의 유명 빵집을 방문하는 것이 일반적인 여행 방식처럼 여겨질 정도다.

이런 현상이 지역성 고유의 개성을 활용한 마케팅 전략으로 발달했던 것이 팬데믹 이전 상황이라면 팬데믹 이후의 로코노미는 지역성을 소비하는 새로운 생태계가 조성된다는 면에서 더 나아간 현상처럼 보인다. 지방의 유명 맛집과 협업한 간편식 제품이 상당수 늘어난 것 또한 이런 현상의 근거로 유용해 보인다. 제주 한라봉을 넣은 생크림 빵이나 진도의 대파를 활용한 버거, 화성에서 수확한 쌀 품종으로 지은 즉석밥, 영덕 대게를 활용한 간편식이나 가공식품 등 언제부턴가 식재료보다도 식재료의 원산지를 강조한 메뉴나 음식을 개발하고 홍보하는 기업이나 브랜드의 제품이 눈에 띄게 늘었다. 그만큼 지역성 자체가 제품의 고유한 특징을 대변하고 소비자의 흥미와 구미를 당기는 요소로 평가받고 있다는 것이다.

이러한 로코노미 트렌드가 얼마나 지속될지 알 수 없지만 단순히 특정 세대에 갇힌 유행이 아니라

남녀노소 불문한 전 세대적인 소비 경험이 너르게 반영된 데이터를 통해 읽어낼 수 있는 현상이라는 점은 주목할 만하다. 이로 인해 최근에는 '하이퍼로컬(Hyperlocal)'이라는 신조어가 새롭게 대두되고 있는데 이는 특정 지역을 기반으로 상품과 서비스를 제공하는 비즈니스가 세분화된 편의를 제공하는 방식으로 발달하는 현상을 지칭한다. 지역성이 비즈니스 서비스의 새롭고 강력한 기반이 되고 있다는 사실에 착안해 지역 중심의 비즈니스 모델이 개발된다는 것이다. 로코노미는 이제 단순히 지역 경제에 긍정적인 영향만을 미치지 않는다. 로코노미는 지금도 유행을 넘어 지역사회 공동체의 결속을 돕는 방향으로 꾸준히 발전하고 있다. 이렇듯 로코노미는 어느 한순간의 신기루 같은 유행이 아니다. 단절의 시대에서 연결의 가치를 일깨운 로코노미. 이제 뉴노멀을 넘어 노멀이다.

로코노미 식품 구매 이유



로코노미 식품 구매 경험자, N=816
자료 엠브레인

개인기업 법인전환의 실익과 절차



개인기업의 소득세 부담이 크면 법인전환을 할 수 있다. 법인을 통해 사업을 하면 소득세(6~45%)보다 낮은 법인세(9~24%, 성실신고법인은 19~24%)를 내면 되기 때문이다. 법인전환에 앞서 어떤 실익이 있는지, 어떤 문제점 등이 있는지 등을 미리 살펴보는 것이 좋다. 이번 호에서는 개인기업의 과중한 소득세 문제해결을 위한 법인전환에 대한 실익과 절차 등을 알아보자.

법인전환 전, 검토해야 할 것

1 법인전환 비용 검토

- 부동산이 있는 경우 감정평가 수수료가 발생한다(단, 유한회사는 감정평가 생략 가능).
- 취득세: 일반적으로 감정평가액의 4% 정도 취득세가 발생한다. 다만, 수도권 과밀억제권역 내에서 설립 시에는 2배로 취득세가 부과될 수 있다.
- 법인자본금 등록세: 자본금의 0.4%(과밀억제권역 내는 1.2%)만큼 등록세가 발생한다.
- 신고수수료 등: 위의 절차 통제 및 각종 세무신고에 따른 수수료가 발생한다.

2 재고자산 관련 문제점 검토

개인기업이 보유하고 있는 재고자산을 신설된 법인에 양도하면 세법은 이를 재화의 공급으로 본다. 따라서 이때 부가가치세 과세 문제와 해당 재고자산의 시가를 수입 금액으로 봐 소득세를 정산해야 하는 문제가 동시에 발생한다. 재고가 많으면 사전에 이 같은 문제에 유의해 재고를 최소화한다(반품 등의 조치가 필요함). 참고로 개인기업을 그대로 법인에 이전하면 부가가치세는 생략할 수 있다(포괄양수도계약).

3 부동산 관련 문제점 검토

부동산이 포함된 상태에서 법인전환을 하면 개인은 양도소득세, 법인은 취득세 과세 등의 문제가 발생한다. 이러한 문제를 해결하려면 세법에서 정한 자본금(개인기업의 순자산 이상으로 현금 또는 현물)을 출자해야 한다. 그러면 법인이 부동산을 양도할 때 양도소득세를 낼 수 있고 취득세는 최대 50% 감면을 받을 수 있다. 다만, 부동산임대업의 경우에는 취득세 감면을 받을 수 없다(2020.8.12. 이후 전환분). 이 외에도 영업권과 이월결손금·조세감면·퇴직금 승계 여부 등도 검토해야 한다. 이 중 이월결손금은 법인에 승계받을 수 없으나 조세감면과 퇴직금은 승계받을 수 있다.

법인전환의 절차 등

법인전환의 실익이 충분하고 제반 문제점을 검토했다면 사업연도 중이라도 법인전환을 단행할 수 있다. 이때 실무에서는 개인기업의 부동산 보유 여부에 따라 전환 방법 등을 살펴보는 것이 좋다.

1 부동산을 보유하지 않은 경우

부동산이 없는 업종은 양도소득세와 취득세가 발생하지 않는다. 따라서 재고자산에 대한 세무 처리만 제대로 하면 큰 문제가 없다. 만약 재고자산이 없다면 개인기업을 폐업하고 법인을 자유롭게 설립해도 된다. 하지만 재고자산이 많다면 사업 자체를 포괄적으로 양수·양도해 부가가치세 없이 법인전환을 할 수 있다. 참고로 포괄양수·양도는 사업의 권리와 의무가 그대로 이전돼야 하므로 종업원 등의 승계가 제대로 이뤄져야 한다.

2 부동산을 보유한 경우

부동산을 보유한 상태에서 법인전환을 하면 개인은 양도소득세가, 법인은 취득세가 발생한다. 이때에는 양도소득세 이월과세와 취득세 감면(50%)을 받도록 한다(단, 부동산임대업은 감면 불허). 이러한 세 감면을 위해 사업양수도(현금으로 자본출자)나 현물출자(부동산 등으로 자본출자) 방법 모두 가능하나 어떤 방법이 좋을지는 상황별로 달라질 수 있으므로 세무 전문가에게 상담하는 것을 추천한다.

법인전환의 효과와 문제점

| 효과 | 문제점 |
|--|--|
| 1. 높은 소득세를 내고 있다면 지금 당장 저렴한 법인세 효과를 누릴 수 있다. 2. 대표이사 급여 등을 비용으로 처리할 수 있는 것은 물론 건강보험료를 조절할 수 있다. 3. 주식으로 배당을 받거나 증여 등을 위한 재산권 행사를 할 수 있다. | 1. 감정평가비용 등을 포함해 법인전환에 따른 비용이 발생한다. 2. 재고자산이 많으면 부가가치세가 과세되는 한편 소득세가 많이 나올 수 있다. 3. 부동산에 대한 양도소득세 납부는 연기할 수 있지만 취득세가 생각보다 많이 발생할 수 있다. 4. 최근 3년간 이익이 많은 경우 영업권이 발생하며 이의 누락 시 세금추징이 발생할 수 있다. 5. 개인 성실신고사업자가 법인으로 전환되면 이후 3년간은 법인에 대한 성실신고확인제도가 적용된다. |



Profile. 신방수
 - 세무법인 정상세무사
 - <중소기업 세무 가이드북> 등

글. 편집부



중소기업의 상생 금융 파트너 IBK기업은행이 언제나 함께하겠습니다

현장 목소리 청취, 간담회 열어

김성태 IBK기업은행장이 지난 4월 23일 현장 중심 경영의 일환으로 안양과천상공회의소에서 서울시 구로구, 경기도 안양시에 있는 중소기업 대표 24여 명을 초청해 중소기업 현장 간담회를 개최했다.

이날 간담회에 참석한 중소기업 대표들은 경기 불황으로 인한 기업경영 애로 사항과 미국 관세 정책 등 대내외 정세 불안 해소를 위한 금융지원의 필요성 등 지속가능한 성장을 위한 의견들을 개진했다.

이에 김성태 IBK기업은행장은 “경제 발전을 주도해 온 전통 제조기업부터 미래 산업을 선도할 소프트웨어, 반도체 기업까지 현장의 다양한 의견

을 듣는 뜻깊은 자리였다”라며 “중소기업 위기 극복 지원을 최우선 과제로 설정하고 금융·비금융 지원을 적극 확대해 나가는 한편 수출기업 지원과 창업기업 육성에도 최선을 다하겠다”라고 말했다.

한편 IBK기업은행은 경기 부진과 고환율 등으로 경영 애로를 겪는 중소기업을 위해 중기 대출 공급 목표를 전년보다 4조 원 증액한 64조 원으로 설정했다. IBK기업은행은 올해 2월, 금융권 최초로 중기 대출 잔액 250조 원을 달성하며 지난 2021년 8월 200조 원을 넘어선 데 이어 3년 6개월 만에 대한민국 중기 금융 역사에 새로운 장을 열었다.



E-비즈니스 성공 파트너

현장간담회 참석 기업
(주)타이호인스트



축적된 기술력, 전문 노하우로 고객 만족 지향적 서비스 제공

타이호인스트는 SI, ITO, 유지보수, 모바일 등 다양한 IT 서비스를 제공하는 기업으로 웹·모바일 애플리케이션 개발과 운영, 시각 동기화 등의 네트워크 지원, IT 자문 등 고객 맞춤형 솔루션을 제공한다. 과거 SI 회사의 업무에 클라우드, 인공지능(AI) 등의 기능을 결합해 발전된 형태의 IT 서비스를 연구·개발해 고객들에게 맞춤형으로 제공한다. 타이호인스트의 주요 사업은 은행, 보험, 캐피탈, 카드 등의 시스템을 개발하는 금융업과 기계, 화학, 방산 등의 제조업, 호텔 및 리조트, 교육 등의 서비스업, 정부기관 등의 공공사업을 추진하고 있다. 그중 특히 생명·손해보험 시스템 구축과 기상청 예보 시스템 운영에서 두각을 나타내고 있다. 타이호인스트는 각 사업 분야를 통해 고객사 전산 시스템의 효율적 구축과 TCO(Total Cost of Ownership, 총소유비용) 절감을 위한 SI 서비스와 신기술 지원, 응용 시스템 개발 및 운영, 고객 서비스를 제공하는 SM 서비스를 운영하고 있다. 특히 타이호인스트는 마이크로소프트의 강력한 인공지능 플랫폼을 기반으로 TIIZ 서비스도 추진하고 있다. 시각, 문자, 음성, 지식, 검색 분야의 요구 사항을 머신러닝 및 고급 분석해 단순 결과 처리가 아

닌 인간 친화적인 결과로 이끌어낸다. 이 서비스는 수많은 API를 제공해 다양한 환경에서 사용자 요구를 분석한다. AI 서비스 챗봇도 운영한다. 채팅 인터페이스상에서 규칙 또는 인공지능으로 사용자와 상호작용하는 지능형 대화 플랫폼으로 24시간 365일 응대할 수 있는 자동 상담 처리 기능부터 민원 챗봇 플랫폼 등을 제공한다. 타이호인스트의 챗봇 서비스는 실제 국내 기업의 수많은 고객센터와 사내 업무에서 활용되고 있다. 이 외에도 클라우드 서비스인 PaaS, RPA 서비스, 팩스타임, 타임 솔루션 등을 통해 고객만족 지향적인 서비스를 제공하고 있다. 정희영 대표는 “고객사 업무 이해력 및 통찰력을 통해 고객이 더욱 만족하는 서비스를 제공할 것이다”라고 전했다. 2005년 설립 이후 20주년을 맞이한 올해, 타이호인스트는 새로운 20년을 위한 중장기 플랜을 세웠다. 타이호인스트는 새롭게 추진 중인 데이터 비즈니스와 기존 서비스를 융합해 고객에게 새로운 가치를 제공하고 100년 기업으로 도약하는 기반을 다져갈 계획이다. 

대표이사 정희영
주요 사업 IT 시스템 구축 및 운영, 솔루션 개발 및 SaaS, IT 컨설팅 등
설립일 2005년 8월 1일
본사 서울시 구로구 디지털로33길 55 E&C벤처타워 803~804호
홈페이지 www.taihoinst.com

지금 세계는:



브라질, 6회 연속 금리인상



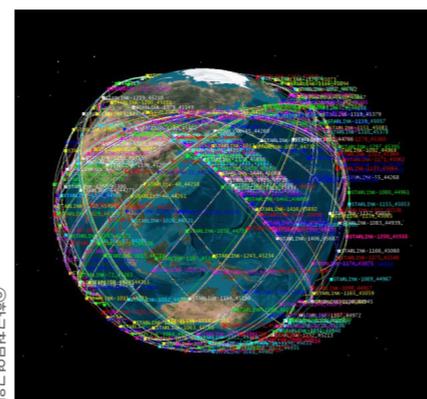
남미 최대 경제국인 브라질의 중앙은행 통화정책위원회는 5월 7일 기준금리를 0.50%포인트 인상해 14.75%로 결정했다. 지난해 9월 이후 6회 연속 인상이며 2006년 7월 이후 최고 수준이다. 기준금리가 이처럼 높은 수준에 도달한 것은 루이스 이나시우 룰라 다시우바 대통령 1기 집권기였던 2006년 7월(15.25%) 이후 처음이다. 룰라 대통령은 2003~2010년 집권한 데 이어 지난해부터 3기 정부를 이끌고 있다.

중국, 유령 함대 기술 개발



중국 연구팀이 전자파를 발사해 레이더 탐지 화면에 여러 척의 군함이 나타난 것처럼 보이게 하는 '유령 함대' 기법을 개발 중이다. 이 기술은 인공지능(AI)과 결합해 미래 전자전에서 인민해방군(PLA)에 절대적 우위를 제공할 수 있다. 네트워크형 재무를 사용하면 적 미사일이 유령 함대를 추적하도록 유도하면서 실제 군함은 레이더를 완전히 피할 수 있다. 연구팀은 이 결과를 2월 28일 중국어판 '시스템 공학 및 전자 저널'에 발표했다.

미국, 관세 협상 국가들에 머스크 '스타링크' 도입 압박



하면 미국과의 무역 협상에서 유리할 수 있다고 전한 것이다. 레소토는 50%의 상호 관세를 부과받은 후 스타링크와 회의하고 10년간 운영을 허가했다. 미 국무부는 "스타링크가 외딴 지역에 인터넷을 제공하는 게임 체인저라며 미국 기업의 성공을 지지해야 한다"라고 밝혔다.

도널드 트럼프 행정부가 관세를 부과한 나라들에 일론 머스크의 위성 인터넷 서비스 '스타링크' 도입을 압박했다. 레소토 공화국 등 일부 국가에 스타링크 진출을 승인



45경

세계 부채 총액이 1분기 324조 달러(약 45경2,500조 원)를 기록했다. 국제금융협회는 1분기 외환시장에서 달러가 약세를 보이면서 비달러화 채무의 달러 환산분이 늘어난 것이 총부채 증가의 주요인이라고 설명했다. 달러 가치 하락은 미국의 주요 무역 상대국인 중국, 프랑스, 독일의 채무 증가를 불러오면서 총액 증가를 이끌었다. 반면 캐나다와 아랍에미리트, 튀르키예는 부채가 줄었다. 세계 전체 GDP 대비 채무 잔액 비율이 완만한 감소세를 지속하며 325%를 약간 웃도는 수준으로 내려갔다.



77만t

미국과 일본의 관세 협상 테이블에 올라온 쌀 수입 확대에 대해 집권 자민당에서 반발이 일고 있다. 식량 안보를 명분으로 삼고 있지만 7월 참의원(상원) 선거를 앞두고 '농민 표'를 의식한다는 의견이 적지 않다. 일본은 무역 관세로 매년 쌀 약 77만t을 수입하며 이 한도를 초과하면 1kg당 341엔의 관세를 부과한다. 이번 협상에선 무관세로 들어오는 물량 중 미국산을 연간 7만t 정도 추가하는 방안이 거론된다.



이스라엘 재무장관 "가자, 완전히 파괴될 것"



이스라엘 내각에서 팔레스타인인이 제3국으로 이주할 수밖에 없을 것이라는 발언이 나왔다. 극우 성향의 베잘렐 스모트리치 이스라엘 재무장관은 가자지구가 반년 안에 완전히 파괴될 것이라고 말했다. 이스라엘은 가자지구를 전면 봉쇄하고 식량과 의약품 등 인도적 지원 물품 반입을 막고 있다. 스모트리치 장관의 발언과 하마스의 휴전 회담 불참 선언은 이스라엘군이 가자 점령에 나선 '기드온 전차작전' 승인이 내려진 지 하루 만에 나온 것이다.



800억 위안

중국이 자국산 기술만 활용한 AI 생태계 구축에 나선다. 베이징의 이창 경제기술개발구는 연말까지 800억 위안 규모의 AI 산업 생태계를 구축할 목표를 발표했다. 중국산 반도체와 운영체제, 오픈소스 소프트웨어에 의존하며 고성능 그래픽처리장치와 RISC-V 기반 칩 개발을 지원한다. 이는 미국의 수출 제한에 대응해 외국 기술 의존도를 줄이려는 것이다.



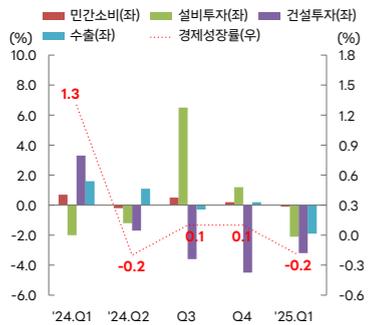
128.3

세계 식량 가격이 4개월 연속 오름세를 이어가고 있다. 국제 곡물 시장의 불안과 계절적 수요, 생산국 상황 변화 등이 맞물리며 주요 품목 가격이 동반 상승했다. 유엔 식량농업기구(FAO)가 발표한 4월 세계 식량 가격 지수는 128.3을 기록해 전월 대비 1.0% 상승했다. 기준(2014~2016년 평균치=100)보다 높으며 지난해 같은 달보다는 7.6% 오른 수치다.

국내외 경제 및 산업 동향

Korea

경제성장률



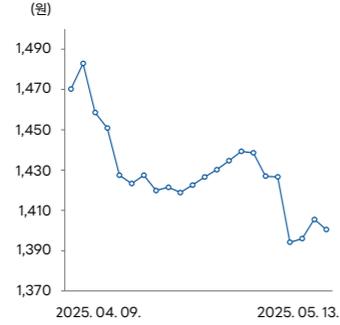
주 전기 대비 자료 한국은행

내수 부진 및 수출 감소로 1분기 역성장

2025년 1분기 한국 경제성장률은 전기 대비 -0.2%(전년 동기 대비 -0.1%)를 기록했다. 민간 소비와 설비투자, 수출이 모두 감소 전환한 가운데 건설투자 부진이 4분기 연속 이어졌다. 성장률이 3분기 만에 다시 마이너스를 기록한 것은 대내외 불확실성 증대에 기인했다. 국내 정치 불안정 지속, 전 세계를 대상으로 한 미국의 보호무역정책 등이 소비와 투자 심리 회복을 지연시켰고 건설투자는 누적된 수주-착공 감소의 영향으로 부진이 지속됐다. 또한 한파와 폭설, 대형 산불 발생 등의 이례적 이벤트들도 성장의 하방 요인으로 작용했다.

※ 부문별 성장률(전기 대비, %):
 (민간소비) -0.1, (정부소비) -0.1,
 (건설투자) -3.2, (설비투자) -2.1, (수출) -1.1,
 (수입) -2.0

달러/원 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

5월 환율 작년 11월 이후 최저치 기록 (2025.4.10일 1,482.9원 → 4.23일 1,422.6원 → 5.13일 1,400.4원)

금융위기 이후 최고 수준을 기록했던 달러/원 환율은 무역분쟁 심화에 따른 美 경기 둔화 우려 등으로 1,410원대까지 하락했다. 특히 5월 초 연휴 기간 대만 달러가 폭등하고 이에 동조한 원화 강세 흐름이 이어지면서 장중 1,379.7원까지 급락하며 6개월 만의 최저치를 기록했다. 이후 시작된 미-중 무역협상에서 통화가치 절상 요구가 없었다는 소식과 매파적 FOMC 결과가 반영되며 1,400원대를 회복했다.

2025년 2분기 말 환율 전망은 1,417원

블룸버그에서 종합하는 주요 IB(11개사)의 2025년 2분기 말 달러/원 환율 전망은 평균 1,417원으로 조사됐다. '1,420원 이상 1,439원 미만'으로 전망한 IB가 4개사로 가장 많았다.

* 환율 전망 응답 시기: 2025.4.23.~2025.5.9

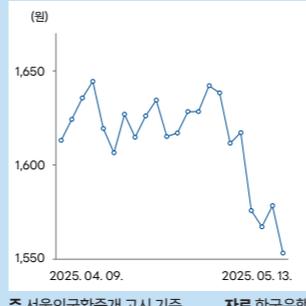
Exchange Rate

원/100엔 환율 동향

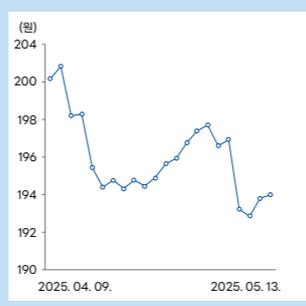


주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/유로 환율 동향



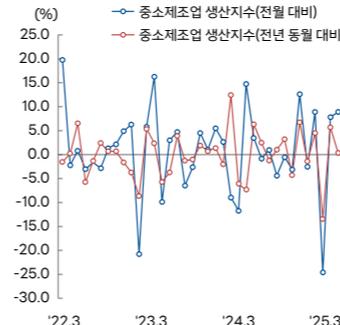
원/위안 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

Small Business Trends

생산



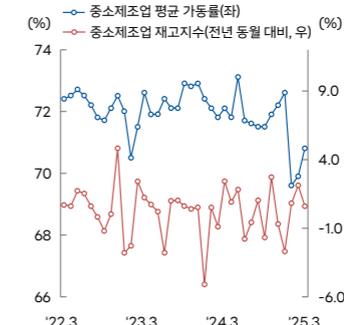
자료 통계청

생산, 전월 대비 증가

2025년 3월 중소기업 생산은 전월 대비 8.8%, 전년 동월 대비 0.3% 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(13.3%), 의약품(11.8%), 전자부품(7.8%) 등에서 증가했으며 전월 대비 감소한 업종은 기계장비(-3.1%), 석유정제(-9.3%), 금속가공(-2.9%) 등이었다. 전년 동월 대비로는 반도체(26.8%), 금속가공(14.7%), 의약품(20.8%) 등에서 증가했으나 기계장비(-4.3%), 1차금속(-5.0%), 비금속광물(-10.5%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

* 업종별 생산증감률은 중소기업-대기업을 모두 포함한 수치임

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회, 통계청

가동률, 전월 대비 증가

2025년 3월 중소기업 전체 평균 가동률은 전월 대비 0.9%포인트 증가한 70.8%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 0.8%포인트 증가한 67.3%, 중기업(50~299인)은 0.9%포인트 증가한 74.6%로 조사됐다.

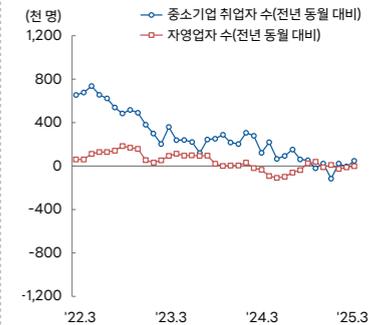
* 2023년 3월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임

재고, 전월 대비 감소

2025년 3월 중소기업 재고는 전월 대비 0.6%p 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 화학제품(2.5%), 기계장비(2.8%), 자동차(1.7%) 등에서 증가했으나 반도체(-9.9%), 석유정제(-10.8%), 1차금속(-3.4%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

* 업종별 재고증감률은 중소기업-대기업을 모두 포함한 수치임

고용



자료 통계청

취업자 수, 전년 동월 대비 증가

2025년 3월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 4만7,000명이 증가했다. 세부적으로는 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 2만3,000명이 증가했으며 5인 이상 299인 이하 중소기업에서는 2만4,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,530만5,000명으로 전년 동월 대비 감소했다.

* 중소기업은 종업원 수 299인 이하

자영업자 수, 전년 동월 대비 감소

2025년 3월 자영업자 수는 전년 동월 대비 2,000명이 감소해 556만 8,000명을 기록했다.

글. 한명훈

영화 <오픈하이머>

세상을 바꾼 선택의 뒷면: 창조와 파괴의 경계에서



©유니버설 픽처스

“나는 이제 죽음의 신이요, 세상의 파괴자가 되었도다.”

- J. 로버트 오픈하이머

개봉 2023. 8. 15.
장르 스릴러, 드라마
감독 크리스토퍼 놀란
출연 킬리언 머피, 맷 데이먼, 에밀리 블런트, 로버트 다우니 주니어

역사는 결정적인 순간의 선택으로 움직인다.

로버트 오픈하이머가 주도한 맨해튼 프로젝트는 인류에게 과학의 위대한 진보이면서 동시에 돌이킬 수 없는 무거운 책임을 안겼다. 그는 인류 역사상 가장 강력한 무기를 만들었지만 그 선택이 초래할 결과 앞에서 끊임없이 갈등했다. 과학자의 역할은 어디까지이며, 리더의 책임은 어디까지인가?

Profile. 한명훈

- 아테네학당 대표
- <엔택트 리더십 상영관> 등

1945년 7월 16일, 인류는 마치 스스로 신이 된 것 같은 착각에 빠졌다. 뉴멕시코 사막을 가르며 솟아오른 거대한 버섯구름 아래, 우리는 새로운 시대의 문턱을 넘었다. 영화 <오픈하이머>는 바로 그날의 선택이 남긴 무게를 집요하고 치열하게 추적한다. 오픈하이머는 천재적인 물리학자였을 뿐 아니라 당대의 리더였다. 그는 전쟁을 종식시키기 위해 원자폭탄 개발을 주도했지만 그 선택은 인류가 평생 짊어져야 할 무거운 윤리적 책임을 남겼다. 영화는 그가 겪는 내면의 갈등을 깊이 있게 그려낸다. 그러나 이는 단지 한 과학자의 개인적 고뇌가 아니다. 그의 고민은 지금, 우리가 마주하고 있는 질문이기도 하다.

선택의 순간, 책임의 시작

과학은 인간의 호기심에서 출발하지만 때때로 인간이 감당할 수 없는 무게로 돌아온다. 오픈하이머는 맨해튼 프로젝트를 이끄는 과정에서 역사상 가장 강력한 무기를 개발했지만 동시에 그것이 인류에게 어떤 의미를 갖게 될지 깊이 고민했다. 영화는 그의 내면을 섬세하게 묘사한다. 연구실에서 실험을 진행할 때의 열정적인 모습과 핵실험에 성공한 후 찾아온 깊은 회한 사이의 간극은 단순한 승리와 실패의 문제가 아니다. 이 장면은 현대의 리더들이 직면하는 딜레마를 상징적으로 보여준다. 조직의 목표를 달성하는 것이 반드시 옳은 결과를 가져오는가? 우리가 내리는 결정이 개인과 사회에 미치는 영향은 어디까지 고려해야 하는가? 역사적으로 볼 때 혁신적인 선택을 한 리더들은 모두 비슷한 고민을 해왔다. 스티브 잡스는 아이폰이라는 혁신으로 세상을 변화시켰지만 우리의 삶을 ‘디지털 의존’이라는 새로운 국면으로 이끌었다. 인공지능 기술을 개발하는 현대의 연구자들은 기술이 가져올 사회적 영향을 두고 고민하고 있다. 결국 중요한 것은 선택이 아니라 그 선택 이후의 책임을 어떻게 감당할 것인가이다.

윤리적 리더십의 조건

오픈하이머는 과학자이면서 리더였다. 그는 최고의 인재들을 모아 불가능해 보였던 프로젝트를 성공으로 이끌었다. 하지만 그의 리더십은 단순한 카리스마에서 나오지 않았다. 그는 팀원들에게 방향을 제시하면서도 그들이 수행하는 연구의 의미에 대해 끊임없이 고민하도록 유도했다. 영화에서 그는 단순히 목표를 설정하는 것 이상으로 목표를 이루는 과정에서 발생하는 윤리적 문제를 고민하는 모습을 보인다. 특히 핵무기가 전쟁을 종

식할 도구인지, 인류를 위협에 빠뜨릴 무기인지에 관한 질문은 오늘날에도 유효하다. 현대의 리더들에게도 이러한 질문은 중요하다. 기업이 시장점유율을 높이기 위해 제품을 출시할 때, 그 제품이 소비자들에게 미치는 영향을 고려해야 한다. 정책을 결정하는 정치인들은 당장의 실적뿐만 아니라 장기적인 사회적 영향을 분석해야 한다. 윤리적 리더십이란 단순히 법과 규범을 따르는 것이 아니다. 근본적인 ‘옳고 그름’에 대한 질문을 던지는 과정에서 나온다. 오픈하이머의 고민은 단순한 과학자의 고뇌가 아니라 모든 리더가 마주해야 하는 선택의 순간을 보여준다.

창조와 파괴, 경계의 리더십

과학과 기술은 언제나 창조와 파괴의 양면성을 지닌다. 원자력 기술이 에너지원으로 사용될 수도, 무기로 사용될 수도 있는 것처럼 인공지능과 같은 현대 기술도 윤리적 사용과 비윤리적 사용 사이에서 아슬아슬한 줄타기를 하고 있다. 오픈하이머는 핵무기 개발을 통해 세계의 판도를 바꿨지만 그것이 과연 인류에게 축복이었는지, 재앙이었는지는 아직도 논쟁의 대상이다. 영화는 이러한 질문을 던지며 관객들에게 판단을 맡긴다. 그리고 이 질문은 현대 리더들에게도 똑같이 적용된다. 리더십은 단순히 목표를 달성하는 데 그치지 않는다. 그것은 선택의 순간에 회피하지 않고 결과를 책임지며 더 나은 길을 찾기 위한 끊임없는 노력이다. 혁신과 발전이라는 이름 아래 우리는 어떤 결정을 내리는가? 그리고 그 결정이 남길 흔적에 대해 우리는 진지하게 성찰하고 있는가? 오픈하이머의 이야기는 과거의 한 장면에 머물지 않는다. 그것은 오늘을 살아가는 우리 모두에게 던지는 중요한 질문이다. 📖

인간관계란 무엇인가

좋은 인간관계를 맺는 일이 어려운 이유는 무엇일까? 심리학자의 연구에 따르면 10명의 사람을 만나면 1명은 무조건 나를 좋아하고, 2명은 무조건 나를 싫어하고, 7명은 내게 큰 관심이 없다고 한다. 따라서 타인의 비호감이나 무관심을 좋은 방향으로 바꾸는 것은 쉽지 않다. 어쩌면 세상을 살아가면서 다른 사람의 지지나 후원을 받으려는 노력은 헛된 에너지 낭비일 수 있다. 지혜로운 사람이라면 모든 사람이 나를 좋아할 것을 기대하는 나르시시즘부터 극복해야 한다.

쇼펜하우어는 인간관계를 ‘고슴도치’에 비유했다. 고슴도치는 겨울에 혼자 있으면 추위에 얼어 죽을 수 있어 다른 고슴도치의 체온을 필요로 한다. 그래서 함께 모여서 겨울을 지낸다. 그러나 막상 가까이 다가가면 서로를 가시로 찌르게 돼 적당한 거리를 두는 것이 필요하다는 점을 깨닫게 된다. 이러한 고슴도치의 딜레마는 인간관계와도 같다. 혼자 살면 고독사의 위험이 있지만 많은 사람을 만나면 서로 상처를 줄 수 있다. 나와 전혀 관계가 없는 사람은 고통을 줄 일이 없지만 가까운 사이는 쉽게 마음을 다치게 한다.

인간은 다른 사람에게 잘 보이기 위해 아는 척, 가진 척, 잘난 척하려는 허영심이 있다. 자식 자랑, 집 자랑, 돈 자랑 등은 다른 사람의 기분을 상하게 한다. 자신을 지나치게 과시하는 것은 남의 자존감을 깎아내리는 일이기 때문이다.

또한 인간은 타인과의 비교로 행복과 불행을 느낀다. 남이 나보다 잘났다고 생각하면 시기심을 느껴 상대적인 박탈감을 갖는다. 예를 들면 부동산 투자로 큰돈을 번 사람을 보면 자신은 ‘벼락거지’라고 좌절감을 느낄 수 있다는 것이다.

그리고 남에게 지나치게 의존하고 기대해 하나가 되려는 것도 좋지 않다. 친밀하다고 해서 자신의 비밀을 모두 발설하는 것은 위험하다. 쇼펜하우어는 자신의 비밀은 오직 자신과 자식에게만 털어놓아야 한다고 말한다. 믿을 수 있는 사람에게 자신의 속마음을 허심탄회하게 보여주는 것이 좋다고 생각하지만 자칫 선을 넘는 일이 생긴다. 가까울수록 고슴도치의 가시가 깊이 찌를 수 있듯이 친밀한 사람일수록 깊은 상처가 남는다. 특히 부모와 자식, 부부, 연인은 오랜 세월을 함께했기 때문에 상대방의 모든 것을 안다고 판단해서 충고나 조언, 직언을 한다.

따라서 친한 사람일수록 말을 아껴야 하며 상대방이 말 한마디에 상처받지 않을까 신중해야 한다. 100번의 칭찬보다 1번의 험담이 인간관계의 신뢰를 완전히 깎 수 있기 때문이다. 고슴도치는 가까이 가면 가시를 놓히는 지혜를 발휘한다고 한다. 우리가 배워야 할 점이다. 혼자서만 지낼 수 없는 우리는 함께 살기 위해서는 타인이 느낄 고통에 대한 공감 능력을 가져야 한다. 수많은 사람을 만나고 헤어지는 인생에서 좋은 인간관계를 맺는 것보다 더 중요한 것은 소중한 인연을 깨지 않도록 주의하는 일이다. 너무 가깝지도, 너무 멀지도 않은 간극을 유지하는 비법이 쇼펜하우어가 말한 ‘예의와 정중함’이다. 📖

Profile. 강용수

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

@shutterstock

자문. 윤형석

임원도 퇴직금을 받을 수 있나요?

Profile. 윤형석

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



오늘의 사연

노무사님, 안녕하세요. 저는 중소 IT 기업 인사팀에서 근무 중인 실무자입니다. 최근 퇴직한 임원의 퇴직금 지급 여부와 관련해 내부적으로 해석이 엇갈리고 있어 자문을 드리고자 합니다.

퇴직한 B 상무는 약 3년간 정식 임원으로 근무했으며 별도의 임원 계약서는 체결하지 않고 매년 연임 형식으로 임기를 이어왔습니다. 그동안 정해진 출퇴근 시간에 맞춰 근무했고, 일반 직원들과 동일하게 연차를 사용했으며, 업무 보고와 근태관리도 사내 시스템을 통해 처리했습니다.

현재 회사에는 임원 퇴직금에 대한 별도 규정이 존재하지 않으며 취업규칙에는 일반 직원 대상의 퇴직금 조항만 명시되어 있습니다. 대표이사는 “임원은 근로자가 아니므로 퇴직금 지급 의무가 없다”라는 입장을 보이고 있으나 B 상무는 실질적으로 근로자와 같은 방식으로 근무해 왔으며 퇴직금 청구의 정당성을 주장합니다.

향후 유사 사례를 방지하기 위해 임원의 근로자성 판단 기준과 퇴직금 지급 여부에 대한 조언을 부탁드립니다.



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

✉ dnc_sj05@naver.com

New message

— ✎ ✕

From 윤형석 노무사

Subject Re: 노무사님, 임원 퇴직금에 대해 상담하고 싶습니다

안녕하세요. 회사와 B 상무 사이 근로관계의 실질은 근로자에 해당하는바 퇴직금 지급 의무가 발생하는 것으로 판단됩니다. 임원은 등기임원과 비등기임원 등 다양한 형태로 존재하는데 대법원은 다음과 같이 임원의 근로자성을 판단합니다. △이사는 그 회사의 주주가 아니라 하더라도 회사로부터 일정한 사무 처리의 위임을 받는 자(상법 제382조 제2항 참조)입니다. 사업주의 지휘·감독 아래 일정한 근로를 제공하고 소정의 임금을 지급받는 고용관계에 있다고 보기 어려워 원칙적으로 회사의 업무집행권을 가진 임원은 회사와 근로계약관계에 있지 않으므로 근로자라 볼 수 없어(대법 87다카 2269, 1988.6.14.) ‘등기임원’은 형식적·명목적인 이사에 불과하다는 것과 같은 특별한 사정이 존재하지 않는 한 근로자성을 부정합니다. △그러나 근로기준법상 근로자성 판단에 있어 계약 형식에 관계 없이 임금을 목적으로 종속적인 관계에서 근로 제공 여부에 따라 근로자성을 판단하며, 이러한 판단 기준은 회사 임원의 근로자성을 판단하는 데에도 그대로 적용(대법 2002다64681, 2003.9.26.)될 것이므로 법인의 임원이라 하더라도 업무집행권이나 대표권이 없이 사용종속관계하에서 임금을 목적으로 근로를 제공하는 자일 경우에는 근로자에 해당(근로기준법-4331, 2005.8.19.)한다 할 것이며 ‘비등기임원’의 경우 상법상 기관으로서의 권한이 없다는 점에서 대표이사 등의 지휘·감독하에 일정한 노무를 담당하고 그 대가로 일정한 보수를 지급받는 관계에 있다고 봐 근로자성을 인정(대법 2000다 22591, 2000.9.8. 대법 2012도 6537, 2013.9.26.)하는 입장입니다.

요컨대 일련의 우리 대법원 및 하급심 등의 입장을 미뤄보면 근로자성 판단에 있어서 가장 중요한 핵심 징표는 ‘독자적인 업무대표권 내지 업무집행권’입니다. 판단컨대 △회사와 B 상무 사이 지금과 같은 법적 분쟁을 미연에 방지하기 위해서 임원 등 위촉계약서를 작성하는 등으로 회사는 B 상무의 법적 지위를 명확히 했어야 했는데 작성하지 않았다는 점 △B 상무가 일반 근로자에서 상무 등 임원으로 승진한 경우라면 회사는 B 상무에 대한 임원 승진 임용 시 기존 근로관계를 명확히 종료하는 의미에서 근로자의 자발적인 의사에 따른 사직서를 징구했어야 했고, 이에 따라 퇴직금을 정산했어야 했다는 점 △B 상무의 독자적인 업무집행권 존재 여부와 관련해 B 상무는 회사로부터 출퇴근 시간의 규제 및 휴가 사용 승인 등과 같은 근태관리 및 복무규율 등을 일반근로자와 똑같이 적용받았다는 점에서 독자적인 업무집행권이 사실상 존재하지 않았다는 점 등에 비춰 봤을 때 B 상무는 회사로부터 사업 경영 전반을 위임받는 등의 독자적인 업무지휘권이나 업무대표권을 전혀 가지지 않은 것으로 보이고 오히려 제(諸) 법령과 정관 등의 규정에 의해 다른 이사, 무한책임사원 등 업무집행권을 가진 자의 지휘·감독을 받아 ‘사실상 노무에 종사’하고 그 대가로써 임금을 받는 자로 판단되는바 실질적으로 근로자와 같은 방식으로 근무했음을 주장하며 퇴직금 청구의 정당성을 주장하는 B 상무의 주장은 타당하다 할 것입니다. 📧

Reply

Forward

Cancel

집에서도, 사무실에서도 오십견 예방 스트레칭

오십견은 대표적인 노인성 질환으로 알려졌지만 최근에는 중장년층에서도 극심한 어깨 통증과 움직임 제한으로 삶의 질이 크게 떨어지는 경우가 많다. 오십견 예방 운동법을 소개한다.



며칠 전, 아내는 팔이 잘 올라가지 않는다며 벌써 오십견이 왔다며 투덜댔다. 어깨를 살펴보니 오십견은 아니고 어깨힘줄 문제였다. 오십견의 공식 진단명은 유착성 관절낭염(Frozen Shoulder, Adhesive Capsulitis)이다. 유착성 관절낭염은 ‘어깨 관절의 윤활 주머니가 퇴행성 변화를 일으키면서 염증을 유발하는 질환’을 말한다. 흔히 50대에 많이 발생해서 오십견이라 불리는 퇴행성 질환이지만 30대, 40대에 생기기도 한다. 어깨 질환은 어깨 힘줄염, 회전근개 파열, 석회화 힘줄염 등이 있으며 흔히 오십견과 혼용된다.

오십견의 원인은 불명확하지만 흔히 의심되는 원인은 노화와 운동 부족이다. 어깨를 고정해 장기간 사용하지 않는 경우나 외상으로도 오십견이 생긴다. 오십견이 있으면 시간이 흐르면 자연스레 낫는다는 말도 한다. 하지만 팔이 움직여지지 않고 극심한 고통이 있을 때는 병원을 찾아 적절한 치료를 받아야 한다. 오십견은 보통 3단계로 변화하며 통증이 심해지고 회복하는 시기를 겪는다.

오십견 1단계는 ‘통증기’로 불린다. 통증기는 어깨 통증이 시작되고 약 3개월 정도 지속된다. 밤에 통증이 심해 잠자기 힘들 정도다. 어깨 관절이

움직이기 힘들고 팔을 쓰지 않아도 통증으로 고생하는 시기다. 2단계는 ‘동결기’로 보통 3개월에서 12개월 사이로 분류한다. 통증이 만성화되고 어깨의 수동적 관절운동이 제한된다. 1단계와 다르게 가만히 있을 때는 통증이 경감된다. 3단계는 ‘용해기’로 12개월에서 24개월까지 진행되는 시기다. 용해기에는 통증이 감소하고 관절 가동 범위가 점차 넓어진다. 통증기, 동결기와 비교해 어깨가 회복된 것처럼 보이지만 팔을 뒤로 돌릴 때 제한된다. 용해기에 많이 회복된 것처럼 보이지만 완전하게 회복된 단계는 아니다.

오십견과 어깨 통증이 있는 사람 중 어깨가 앞으로 말리는 라운드 숄더(Rounder Shoulder)와 굽은 등 체형인 경우가 흔하다. 평소 자세를 바르게 하고 적절한 스트레칭과 운동을 통해 오십견을 예방하는 게 좋다. 어깨를 펴고 돌리는 가벼운 체조만으로도 효과적이니 꾸준히 움직이자. 📺

Profile. 안병택

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

누구나 할 수 있는 오십견 예방 스트레칭

1 어깨 뒤로 돌리기

어깨 뒤로 돌리기는 어깨관절의 가동 범위를 넓히고 관절을 부드럽게 하는 방법이다. 양쪽 팔꿈치를 구부려 손을 어깨 앞쪽에 놓는다. 뒤로 최대한 크게 원을 그리듯 돌리며 관절을 운동한다. 30회 반복한다. 이때 어깨는 뒤로만 돌리고, 앞으로 돌리는 동작은 피한다.



양쪽 팔꿈치를 구부려 손을 어깨 앞쪽에 놓는다. 뒤로 최대한 크게 원을 그리듯 돌리며 관절을 운동한다.

2 가슴 근육 스트레칭

가슴 근육 스트레칭은 앞으로 말린 라운드 숄더와 굽은 등을 교정한다. 양 손바닥이 앞으로 보이도록 팔을 둔다. 허리가 젓혀지지 않도록 아랫배에 살짝 힘을 준다. 양팔을 최대한 뒤로 펴고 10초간 유지한다. 10회씩 2세트 반복한다.



양 손바닥이 앞으로 보이도록 팔을 둔다. 허리가 젓혀지지 않도록 아랫배에 살짝 힘을 준다.

3 어깨 외회전 운동

어깨 외회전 운동은 구부정한 자세로 어깨관절이 안쪽으로 회전된 위치를 바깥으로 회전하는 운동 방법이다. 양 팔꿈치를 90도로 구부리고 주먹을 가볍게 친다. 팔꿈치를 몸통에 최대한 붙인 상태에서 팔을 옆으로 벌린 후 5초 유지한다. 10회씩 2세트 반복한다.



양 팔꿈치를 90도로 구부리고 주먹을 가볍게 친다. 팔꿈치를 몸통에 최대한 붙인 상태에서 팔을 옆으로 벌린 후 5초 유지한다.



「IBK ESG 정밀진단 시스템」이란?

중소기업의 ESG경영실천 지원을 위해 기업의 ESG관련 데이터를 수집하고 ESG진단평가 및 탄소배출량 측정·관리 컨설팅을 제공하는 시스템입니다.

웹주소 esg.ibk.co.kr

컨설팅 제공 내용 및 대상

| 분야 | ESG정밀진단 컨설팅 [중소기업 ESG경영 수준 진단] | 온실가스 인벤토리 컨설팅 [탄소배출량 측정 및 관리] |
|---------|--|---|
| 상세 내용 | <ul style="list-style-type: none"> 공급망 ESG 규제화 및 원청사(대기업)의 다양한 ESG 경영 요구에 적시 대응을 위한 ESG 경영수준 진단평가 컨설팅 | <ul style="list-style-type: none"> 많은 중소기업이 가장 많이 요구받고 어려워하는 탄소배출량 측정 및 기업별 최적의 감축목표를 제시하는 컨설팅 |
| 추천 대상기업 | <ul style="list-style-type: none"> 대기업 협력사와 수출 중소기업 공급망 내 중소기업에게 ESG수준 및 탄소배출량 관리를 요구 중소기업의 ESG 경영 활동에 대한 구체적 실적(증빙) 제출 요구 ESG 경영체계 구축 및 대응에 관심있는 중소기업 | |

컨설팅 주요 특징

| 분야 | 구분 | 내용 |
|---------------|----------------|---------------------------------------|
| ESG 정밀진단 컨설팅 | 지표 차별화 | 규제지표, 일반지표, 금융지표로 구성 |
| | 업종별 특성 | 25개 평가용 업종구분 및 업종 특성을 반영한 평가체계 |
| | ESG 규제 Risk 확인 | ESG 평가 종합등급, 점수 및 규제대응 Risk 노출도 등급 제시 |
| | 개선이행방안 제공 | 기업에 필요한 차별화된 To-Be개선이행방안 제공 |
| 온실가스 인벤토리 컨설팅 | 측정 범위 | 기업의 배출량과 공급망 내 협력사 탄소배출량 측정 가능 |
| | 데이터추적 | 기업(전사)-부문(사업장)-제품의 탄소배출량 데이터 추적분석 |
| | 감축목표 수립 | 시나리오 기반의 탄소배출량 감축목표 수립 컨설팅 제공 |

컨설팅 진행 방법



준법감시인 심의필 제2025-3334호(2025.05.16) 유효기간(2026.05.13)
컨설팅 신청을 원하시는 기업은 거래 중인 영업점으로 문의하시길 바랍니다.



인생은 당당하게, 상속은 단단하게

당당하게 살아온 당신의 인생
끝까지 당당할 수 있도록

계약, 설계,
관리, 상속은 물론
기부와 사회 환원까지

당신의 뜻을,
단단하게
지켜드리겠습니다



지금 바로, 가까운 IBK기업은행에서
IBK 내뜻대로 유언대용신탁



한국금융투자협회 심사필 제25-02055호(2025.05.19.~2026.05.18.) 준법감시인 심의필 제2025-3339호(2025.05.16.) 유효기간(2026.05.12.)
* 자세한 문의를 가맹영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. * 투자자는 금융상품(신탁계약)에 대하여 IBK기업은행으로부터 충분한 설명을 받을 권리가 있으며, 투자전상품설명서 및 약관을 반드시 읽어보시기 바랍니다. * 이 금융상품(신탁계약)은 예금저축보법에 따라 보호되지 않습니다. * 이 금융상품(신탁계약)은 자산가격변동, 시장금리 변동 등에 따라 투자원금의 손실(0-100%)이 발생할 수 있으며, 그 손실은 투자자에게 귀속됩니다. * 신탁계약을 체결하더라도 민법에서 보장하는 법정상속인의 유류분에 대한 권리를 침해할 수 없으며, 유류분 청구 및 반환소송이 발생할 수 있습니다. * 이 금융상품(신탁계약) 서비스의 기본계약보수(선취)는 신탁원본의 0.5%, 집행보수(후취)는 신탁원본의 0.2-0.8%입니다.