



IBK기업은행

英 Euromoney 주관 2025 Excellence Awards 수상

2025 대한민국 최우수 ESG은행 · 디지털은행



CEO REPORT

CEO REPORT

2026 FEBRUARY Vol.251

IBK경제연구소

MONTHLY CEO

철근콘크리트 시공 전문기업

(주)태일씨앤티 김경수 대표

SPECIAL REPORT

CES 2026

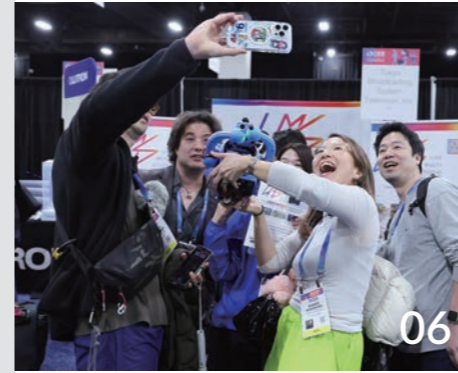
기술 패권을 넘어 비즈니스 실전으로



COVER STORY

(주)태일씨앤티 김경수 대표

도심지 고난도 공사를 책임지는 철근콘크리트 전문기업 (주)태일씨앤티. 정밀한 시공 기술과 사람 중심의 경영 철학으로 현장의 신뢰를 쌓아온 (주)태일씨앤티는 반도체와 데이터센터 등 고부가가치 시장에서 존재감을 키워가고 있다.



CONTENTS

FEBRUARY 2026 Vol.251

SPECIAL REPORT 02 PREVIEW

CES 2026

04 REPORT ①

AI 수익화와 피지컬 AI의 부상, 기술 투자의 나침반

06 REPORT ②

산업 현장서 쓸모 입증 '행동하는 AI' 시대로

10 REPORT ③

AI 경쟁, 이젠 성능 넘어 안전·신뢰성이 핵심 화두

CEO LOUNGE

14 MONTHLY CEO

(주)태일씨앤티 김경수 대표

20 START-UP

(주)아토매트릭스, (주)갯테크, (주)리젠티앤아이, 브라이트 주식회사, 앵커노드, (주)테라자인

26 IBK EXPLORING

IBK기업은행, CES 2026서 '은행권 유일' 단독 부스 운영, 글로벌 혁신금융 입지 굳혔다

28 SMART CEO

2026년에 AI 버블이 터진다고?

32 GLOBAL INTERVIEW

유럽의 관문 룩셈부르크, 한국 중소기업과의 협력 전략을 말하다

BIZ INSIGHT

36 COMPLIANCE

독일 경제 위기로 본 한국 탄소중립 정책

38 BRAND LEADER

실패한 회사의 유산을 빛나는 보석으로 바꾸다

42 NOW TREND

소비의 기준이 된 '즉시성'

44 INDUSTRY TREND

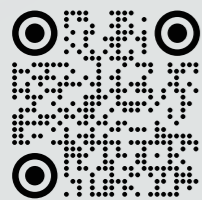
국내외 경제 및 산업 동향

46 GLOBAL BRIEF

2월 세계 경제 뉴스

IBK가 만드는 중소기업

CEO REPORT



CEO REPORT 웹진

발행일 2026년 2월 3일 통권 251호

등록번호 서울중 라 00429

발행인 장민영 | 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.



CES 2026

기술 패권을 넘어
비즈니스 실전으로

2026년은 기존의 경제 공식이 더 이상 유효하지 않은, 경제 질서 재편의 분기점이다. 올해 CES는 'Innovators Show Up'이라는 가치 아래 혁신 기술이 국가 전략 및 기업의 실질적인 수익 모델과 어떻게 결합되는지를 여실히 증명했다. 이번 특집에서는 세 가지 시선을 통해 기술 패권의 향방과 비즈니스 생존 전략을 집중 조명한다.

AI 수익화와 피지컬 AI의 부상, 기술 투자의 나침반

CES는 미래를 앞당겨 보는 '망원경' 역할과 현재까지 진화한 기술을 근거리에서 살펴볼 수 있는 '현미경' 역할을 동시에 수행한다. 본 칼럼에서는 CES 2026에서 부각된 10대 키포인트를 분석해 미래 비즈니스 기회를 선제적으로 포착하는 것을 돕고자 한다.

Profile. 이효정

- 삼성KPMG 경제연구원 상무
- CES 2026 혁신상 심사위원

CES 2026 10대 핵심 기술 키워드

전 세계 최대 규모의 테크 전시회 CES(Consumer Electronics Show)가 지난 1월 6일부터 9일까지 개최됐다. CES 2026은 혁신가들의 등장이라는 의미를 담은 'Innovators Show Up' 슬로건하에 160개국 4,500여 개 기업 및 관람객 15만여 명이 참여했으며 첨단 기술의 향연이 펼쳐졌다. 한국 기업은 853개가 참가하며 미국, 중국에 이어 많은 기업이 참여했다.

CES 2026 핵심 포인트를 '게임 체인저(Game Changer)' 기술 네 가지와 '확산 기술(Scale Driver)' 여섯 가지로 꼽을 수 있다. 산업 구조를 근본적으로 변화시킬 '게임 체인저' 기술로는 ①AI(인공지능) ②로봇 ③공간 컴퓨팅 ④스페이스 테크가 부상했다. 산업 전반의 활용 확대와 시장 성장을 견인하는 '확산 기술'로는 ⑤스마트홈 ⑥디지털 헬스 ⑦모빌리티 ⑧라이프스타일 테크 ⑨핀테크 ⑩ESG(환경·사회·지배구조)가 주목받았다.

CES 2026 10대 포인트로 본 미래 산업 방향성

자료 삼성KPMG 경제연구원

게임 체인저(Game Changer)

- ① AI
- ② 로봇
- ③ 공간 컴퓨팅
- ④ 스페이스 테크

확산 기술(Scale Driver)

- ⑤ 스마트홈
- ⑥ 디지털 헬스
- ⑦ 모빌리티
- ⑧ 라이프스타일 테크
- ⑨ 핀테크
- ⑩ ESG

- ▶ 피지컬 AI 중심의 '보이는 AI'와 인간 삶 모든 곳에 산소처럼 존재하는 '보이지 않는 AI'가 개방형 생태계 속 고도화
- ▶ 자율주행 주축의 모빌리티 기술·플랫폼 발전 가속화와 기업 간 협력 모델 다양화
- ▶ 예측형 헬스케어 확산, AI 시대 속 전력 수요 증가로 에너지가 경영 핵심 과제로 부상

분야별 기술 트렌드와 주요 기업의 혁신 사례

AI 분야에서는 '기업용 AI(Enterprise AI)' 등 산업 환경에서의 AI 적용 사례가 다수 공개됐다. AI 생태계 확장과 AI를 통해 실제 기업 수익을 확장할 수 있는 수익화(Monetization) 전략이 본궤도에 진입하고 있는 모습을 CES에서 확인할 수 있었다.

로봇 분야에서는 '피지컬 AI'가 올해 CES의 최대 키워드로 각광받으며 휴머노이드 로봇을 중심으로 한 기술 경쟁과 글로벌 파트너십이 확대됐다. 현대자동차그룹 계열사 보스턴다이나믹스의 휴머노이드 로봇 '아틀라스'가 스포트라이트를 받았으며 '어질리티 로보틱스' 등 기업의 전시도 관심을 모았다. LG전자가 공개한 홈로봇 'LG 클로이드' 등 가전 제어와 가사 수행이 가능한 로봇도 주목받았다. 또한 한국의 휴머노이드 연합 '휴머노이드 M.AX 얼라이언스' 부스에서 국내 기업들이 휴머노이드 로봇과 부품을 선보였다.

공간 컴퓨팅 분야에서는 컴퓨팅 기술과 AI, 센서 기술의 발전에 힘입어 다양한 XR(eXtended Reality, 확장현실) 디바이스가 소개됐다. 스페이스 테크 분야에서는 인공위성을 활용하며 우주 환경 속의 자원을 활용하려는 기업의 전략이 공유됐다.

스마트홈 분야에서는 소비자 라이프스타일 전반에 AI가 접목되며 AI 기반 가전들 간의 연결성이 강화되는 모습이 강조됐다. 삼성전자는 구글의 AI 모델 제미나이를 탑재한 '비스포크 AI 패밀리 허브 냉장고'를 선보였다. 디지털 헬스 분야에서는 AI와 데이터를 토대로 한 예측형 헬스케어가 두각을 보였다. 개인의 유전체, 의료기록, 생활 습관을 종합적으로 분석해 질병 발생 가능성과 치료 반응을 사전에 예측하는 예측형 헬스케어가 미래 의료의 중요한 모델로 떠오르는 흐름이 CES 현장에 나타났다.

모빌리티 분야에서는 자율주행 기술 진화와 함께 로봇택시와 같은 서비스 혁신이 정밀화됐다. 엔비디아가 오픈소스로 공개한 자율주행 플랫폼 '알파마요'와 로봇택시 서비스를 운영하는 웨이모(Waymo), 족스(Zoox) 등의 기업이 화제를 모았다. 라이프스타일 테크 분야에서는 소비자·유통 산업에 기술이 탑재된 패션테크, 뷰티테크, 푸드테크, 펫테크 등이 두드러졌다.

핀테크 분야에서는 금융 산업 전반에 AI 도입이 확산되며 AI 에이전트 기반 금융 서비스와 함께 사이버 보안의 중요성이 더욱 강조됐다. ESG 분야에서는 특히 에너지 인프라가 화두에 올랐다. AI 반도체 등 대규모 전력 수요가 확대되며 전력 확보를 둘러싼 기업 전략과 저전력 관련 제품 등에 많은 관심이 모였다.

미래 경쟁력의 핵심: 개방형 생태계와 전략적 협업

CES 2026에서 두드러진 10대 포인트는 한 개의 기업 단독으로 전략을 실행하기보다는 다수의 기업 간 협업 형태로 고도화되고 있다. 이에 따라 기업 간 협업을 근간으로 한 개방형 생태계(Open Ecosystem)가 더욱 중요해질 전망이다. AI 등 혁신 기술을 둘러싼 기업들의 다양한 협업 모델이 가시적으로 나타날 것으로 예측되는 상황에서 협력과 경쟁을 동시에 펼치는 기업의 전략 고도화가 중차대하다.



CES 2026에 AI를 전제로 설계된 산업 솔루션들이 전면에 등장했다. 관람객들의 관심도 기술 자체보다 활용과 운영으로 이동하고 있다.

산업 현장에서 쓸모 입증 ‘행동하는 AI’ 시대로

CES 2026은 AI에 대한 인식과 역할이 근본적으로 전환되는 분기점이었다. 독립된 기술 카테고리가 아니었고 ‘AI를 사용한다’는 말 자체는 차별화 요소가 되지 못했다. 대신 모든 산업이 AI를 전제로 삼은 채 그 위에서 어떤 문제를 해결하고, 어떤 가치를 구현할 것인지를 묻고 있었다. CES 2026은 AI가 ‘보여주기식 옵션’에서 ‘산업의 핵심 인프라’로 이동했음을 분명히 입증한 자리였다.

Profile. 최형욱
- 퓨처디자이너스 대표
- Innovation Catalyst

생성형 AI는 기본, 실행형 AI의 부상

최근까지 가장 주목받았던 생성형 AI 중심의 담론은 CES 2026에서 확연히 달라진 모습이 었다. 텍스트를 만들고 이미지를 생성하는 AI가 보편화되면서 사람들은 더 이상 이를 새롭다고 느끼지 않기 시작했다. CES 2026에서 주목받은 것은 행동하는 AI, 즉 실행형 AI였다. AI가 판단하고 그 판단이 로봇, 차량, 공정, 공간을 통해 실제 세계에서 실행되는 구조가 중심으로 떠올랐다. 이는 단순한 기술 진화가 아니다. 생성형 AI가 지식 노동을 자동화했다면 실행형 AI는 물리적 노동과 운영을 자동화한다. CES 2026에서 로봇틱스, 스마트 제조, 자율주행, 스마트 인프라가 AI 트렌드의 중심에 선 이유다.

AI의 경쟁력은 ‘얼마나 똑똑한가’를 넘어 ‘얼마나 정확하고 안정적으로 행동하는가’로 진화하고 있다. 선택받은 AI의 공통점은 화려한 기능이 아니라 업무를 끝까지 수행하는 흐름을 갖췄다는 점이다. 사용자 경험은 단순하고 현장 도입의 진입장벽을 낮춰 빠르고 안정적으로 운용될 수 있는 구조를 만들었다.

PLAUD는 ‘화면 없는 웨어러블 AI’로 회의와 통화 기록을 자동 요약하며 구독 기반 비즈니스 모델을 제시했다. 전시스튜디오의 스튜디오랩은 상세 페이지 제작을 ‘이미지 생성-카피-레이아웃 설계’까지 하나로 묶어 마케팅 실무 공정 자체를 몇 분 단위로 단축시키는 ‘에이전트 워크플로’를 전면에 내세웠다. Savvy는 카메라가 아닌 3D Depth 기반 비식별 데이터로

화장실, 병실 등 민감 공간에서 낙상과 이상 행동을 감지한다는 명확한 가치 제안을 보여줬다.

피지컬 AI(Physical AI): AI의 다음 전장은 현실 세계

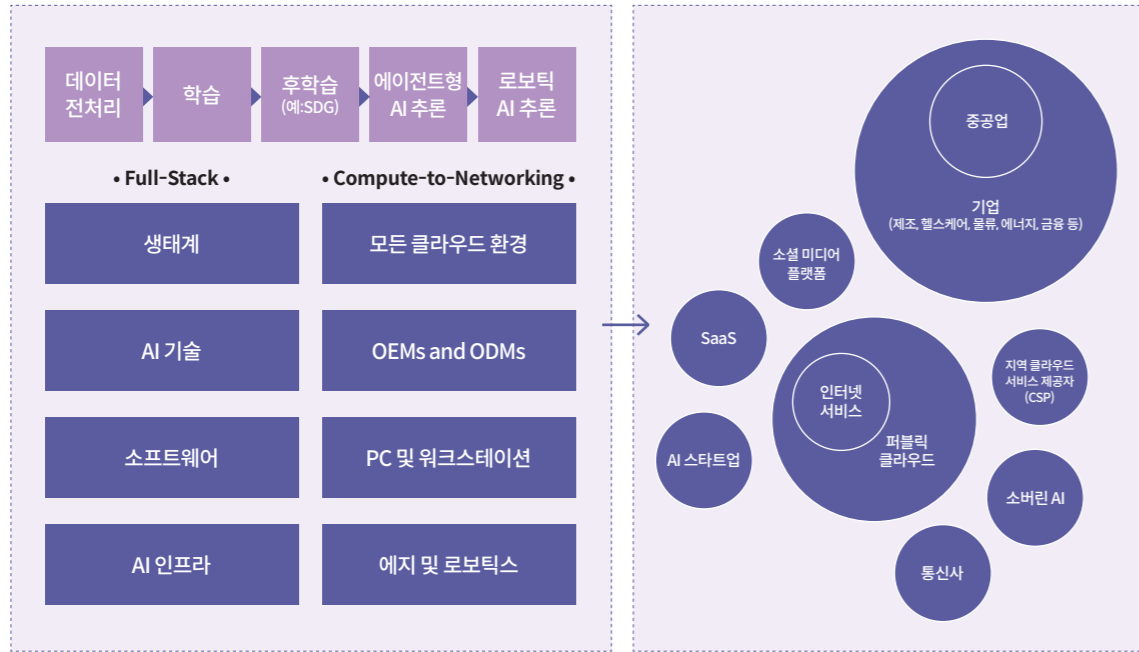
CES 2026의 가장 강력한 키워드는 단연 피지컬 AI였다. AI는 더 이상 말하는 소프트웨어가 아니라 센서, 액추에이터, 제어 시스템과 결합해 현실을 인식하고 행동하는 존재로 진화했다. 전 시장에는 휴머노이드 로봇, 물류 로봇, 가정용 로봇, 산업 자동화 장비가 넘쳐났지만 더 중요한 변화는 관심의 기준이 바뀌었다는 점이다.

곡예 동작이나 퍼포먼스를 강조하는 로봇보다 실제로 어떤 작업을 대체하는지, 어떻게 배치되고 운용되는지, 유지 비용은 어느 정도인지가 핵심 관심사가 됐다. 이는 AI가 불거리를 넘어 노동력과 인프라의 대체재로 인식되기 시작했음을 의미한다. 로봇 및 무인 시스템 관련 제품이 대폭 증가한 것은 시장이 실제 현장에 배치할 수 있는 기술을 본격적으로 요구하기 시작했다는 신호다. CES 2026에서 선택받은 로봇들은 ‘사람처럼 걷는다’가 아니라 어떤 업무를 대체하고, 어떤 효율 개선을 만드는가를 명확히 제시했다.

Roboter, Noetix Robotics, MagicLab, AGIBOT, UniX AI, Fourier 등은 실내 업무, 서비스, 물류 환경에서의 적용 시나리오를 전면에 내세웠다. Deep Robotics, LimX, PNDbotics 등은 거친 지형, 플랜트, 광산 등 외부 인프라에 특화된 스페셜 리스트 로봇을 선보였고 KEENON은 호텔, 공항, 리조트에 최적화된 서비스 로봇

모든 시장으로 확장되고 있는 엔비디아 AI 플랫폼과 생태계
전 세계 산업을 아우르는 모든 AI 워크로드

자료 Seeking Alpha



모든 워크로드를 가속

풀 스택(Full Stack) 기반의 전체 AI 인프라

을 전시했다. 이와 함께 로봇 핸드, 촉각 센서, 엑소스켈레톤 분야의 Daimon, Sharpa, ULS, 중국 국가 차원의 휴머노이드 전략 허브인 Beijing Humanoid Robot Innovation Center까지 다양한 기술이 등장했다. 로봇의 경쟁력은 이제 하드웨어 스펙을 넘어 도입, 운영, 안전, 통합을 포함한 실제 현장 가치로 확장되고 있다.

모델 경쟁을 넘어 풀 스택 AI의 시대

CES 2026에서 가장 분명한 변화는 AI 경쟁의 축이 모델에서 운영으로 이동했다는 점이다. 어떤 LLM을 쓰느냐보다 AI를 얼마나 오래, 멈추지 않고, 비용 효율적으로 운영할 수 있는

지가 핵심 경쟁력이 됐다. 이로 인해 알고리즘뿐 아니라 컴퓨팅 자원, 네트워크, 데이터센터, 전력, 냉각, 보안, 운영 자동화까지 포함하는 풀 스택 AI가 핵심 트렌드로 부상했다.

AI 인프라, 에너지, 데이터센터 기술이 전면에 등장한 이유도 여기에 있다. AI의 범용은 더 이상 모델이 아니라 전력, 열, 공간이라는 물리적 제약으로 이동했기 때문이다. AI 경쟁은 소프트웨어 전쟁이 아니다. 운영할 수 있는 시스템을 설계하는 능력의 경쟁이다. 리스크를 낮추고, 운영 비용을 줄이며, 확장 가능한 표준 위에 올라탔는지가 AI 선택의 기준이 되고 있다.

반복적으로 등장한 또 하나의 키워드는 하이브리드 AI였다. 모든 판단을 클라우드에서 처리

하는 구조는 비용, 지연, 보안 측면에서 한계에 도달했다. 이에 따라 AI는 클라우드, 에지, 온디바이스를 목적에 따라 분산 배치하는 구조로 이동하고 있다. 중요한 것은 ‘어디서 돌리느냐’가 아니라 어떻게 조합해 최적화하느냐이다. 즉각적인 반응이 필요한 판단은 디바이스나 에지에서, 대규모 학습과 최적화는 클라우드에서 수행하는 구조가 표준이 되고 있다. 이는 AI가 기술 선택의 문제가 아니라 운영 전략의 문제가 됐음을 의미한다.

AI의 개인화: 데이터 신뢰와 실행력의 차이

소비자 영역에서도 AI의 방향은 분명했다. 더 많은 기능보다 개인화를 위한 신뢰와 프라이버시가 핵심 경쟁 요소로 떠올랐다. 비식별 센싱, 온디바이스 처리, 사용자 통제권 강화가 차별화 포인트로 선택되기 시작했다. 이는 AI가 단순한 편의 기능을 넘어 생활 인프라로 진입하고 있음

을 보여준다. AI가 일상에 깊이 들어올수록 기술 성능보다 사회적 수용성과 신뢰 구조가 더 중요해진다.

AI 기반 개인 맞춤 샤워/웰니스 경험을 제시한 세라젼의 밸런스 AI 리쥬베네이션 샤워 시스템, 혈액 채혈 없이 땀으로 젖산을 추적하는 포인트핏의 비침습 연속 측정 스웨트 패치 등이 대표적인 사례다. 개인화의 승부는 알고리즘 이전에 데이터 수집에 대한 신뢰와 제조, 전달의 실행력에서 갈린다.

CES 2026이 전 세계 기업에 던진 메시지는 분명하다. AI는 더 이상 ‘도입할 것인가, 말 것인가’의 문제가 아니다. ‘AI를 전제로 한 세계에서 이제는 무엇을 설계하고, 어떻게 운영할 것인가’의 문제다. 보여주는 AI의 시대는 끝났다. 이제 살아남는 AI는 실행되고 운영되며 책임질 수 있는 AI뿐이다. CES 2026은 그 냉정한 기준이 시작됐음을, AI를 대하는 산업과 사회의 기준이 바뀌고 있음을 분명히 보여줬다.



OCES™ Unveiled



CES 2026은 '이 기술은 어떻게 산업과 일상에 스며드는가' 그리고, 기술 경쟁의 무게중심이 성능에서 신뢰를 전제로 한 구현 능력으로 이동하고 있음을 보여줬다.

AI 경쟁, 이전 성능 넘어 안전·신뢰성이 핵심 화두

인공지능(AI)이 산업과 사회 전반으로 확산되면서 'AI는 얼마나 똑똑한가'에서 'AI는 얼마나 신뢰할 수 있는가'로 기술 경쟁의 기준이 재편되고 있다. CES 2026은 성능 중심의 전시가 아니라 각국이 AI 안전과 책임, 거버넌스를 어떤 방식으로 국가 전략에 반영하고 있는지를 드러낸 자리였다. 주요국의 AI 접근 방식을 통해 AI 경쟁의 새로운 축과 그 의미를 살펴본다.

Profile. 권현영

- 고려대학교 정보보호대학원 교수
- 고려대학교 정보보호연구원
인공지능안전연구센터장

기술 경쟁에서 신뢰 경쟁으로

CES는 이제 신기술을 나열하는 공간이 아니다. 기술이 사회와 맺는 관계를 점검하는 장으로 기능하고 있다. CES 2026은 AI가 산업과 사회 전반의 핵심 인프라로 자리 잡은 이후 각국과 글로벌 기업이 어떤 기준과 철학 아래 AI를 개발하고 활용하고 있는지를 보여주는 상징적인 공간이었다. 특히 이번 CES에서는 연산 성능이나 모델 규모보다 AI의 안전성·책임성·신뢰성이 핵심 화두로 부상했다.

최근 AI 논의의 중심은 '더 뛰어난 AI'가 아니라 '문제가 발생했을 때 통제 가능한 AI', '사회가 신뢰할 수 있는 AI'로 이동하고 있다.¹⁾ 대규모 언어 모델과 자율 시스템이 빠르게 확산하면서 오작동, 편향, 책임 소재 불명확성 같은 문제가 현실적인 리스크로 나타났기 때문이다. 이에 따라 AI 안전과 책임 확보는 기술의 부가 요소가 아니라 시장 진입과 확산을 좌우하는 전제 조건이 되고 있다.

미국·유럽·중국, AI 거버넌스를 대하는 서로 다른 방식

CES 2026에서 드러난 미국의 AI 전략은 혁신과 규범 사이의 균형에 초점이 맞춰져 있다. 미국은 여전히 민간 주도의 기술 혁신과 시장

경쟁을 중시하지만 동시에 고위험 AI 영역에서는 안전 가이드라인과 책임 구조를 요구하는 방향으로 접근하고 있다.²⁾ 기술 자율성을 유지하면서도 사회적 신뢰를 확보하려는 현실적인 선택으로 해석된다.

유럽은 규범과 제도를 중심에 둔 접근을 분명히 하고 있다.³⁾ CES 현장에서 유럽의 메시지는 화려한 기술 시연보다 AI의 투명성, 설명 가능성, 기본권 보호에 집중돼 있었다. 유럽은 AI 안전과 책임을 법·제도 차원에서 선제적으로 정립함으로써 글로벌 시장에서 통용되는 기준을 설정하려는 전략을 일관되게 추진하고 있다. 이는 단기 기술 경쟁보다는 장기적인 질서 설계를 통한 영향력 확보에 가깝다.

중국은 국가 전략과 결합한 AI 활용을 강하게 드러냈다. 제조·물류·도시 관리 등 대규모 실증 사례를 통해 AI를 경제 성장과 국가 운영 효율성의 핵심 수단으로 활용하고자 한다.⁴⁾ 이러한 접근은 빠른 확산과 실용성이라는 장점을 가지는 동시에 통제 중심 구조로 인해 국제적 신뢰와 규범 정합성 측면에서 과제를 안고 있음을 보여준다.

이처럼 CES 2026은 AI 기술 경쟁 이면에서 각국이 AI 안전과 거버넌스를 어떻게 정의하고 있는지를 비교할 수 있는 장이었다. AI는 이제 기술 성능만으로 평가되지 않는다. 어떤 기준으

1) Perrault, R. 외. (2025). 『AI 인덱스 보고서 2025』. 스탠퍼드 인간중심 인공지능 연구소(Stanford Institute for Human-Centered Artificial Intelligence).
2) 미국 국립표준기술연구소(NIST). (2023). 『AI 위험관리 프레임워크(AI RMF 1.0)』. 미국 상무부(U.S. Department of Commerce).
3) 유럽연합(EU). (2024). 『인공지능법(AI Act)』. 유럽연합 관보(Official Journal of the European Union).
4) 중국국제문제연구원. (2024) 『중국의 인공지능 발전과 거버넌스』



로 관리되고, 어떤 책임 구조를 갖추고 있으며, 사회적 신뢰를 어떻게 확보하는지가 국가 경쟁력의 중요한 요소로 작동하고 있다.

이러한 변화는 대기업뿐 아니라 중소기업에도 직접적인 영향을 미친다. AI를 도입하는 것보다 어떤 규범과 환경 속에서 AI를 활용할 것인지에 대한 전략적 판단이 더욱 중요해지고 있다. 국가 차원의 AI 거버넌스 방향은 곧 기업의 투자 환경과 경쟁 조건으로 이어지기 때문이다.

한국의 과제와 AI 안전 연구의 역할

한국 역시 중요한 선택의 시점에 서 있다. 기술 역량은 글로벌 수준에 근접해 있지만 AI 안전과 책임, 신뢰 확보를 위한 체계적인 연구와 제도 설계는 지속적인 보완이 필요하다. 이러한

문제의식 속에서 고려대학교 정보보호연구원 산하 인공지능안전연구센터는 AI의 기술적 안전성 평가와 함께 법·제도·정책 연구를 연계하는 역할을 하고 있다. 이는 AI를 단순한 산업 기술이 아니라 사회적 시스템으로 관리하려는 학계와 정책 연구의 하나의 사례라 할 수 있다.

CES 2026이 보여준 메시지는 분명하다. AI 경쟁은 성능을 넘어 안전과 책임, 신뢰를 누가 더 설득력 있게 구현하느냐의 문제로 이동하고 있다. 이러한 흐름 속에서 국가 전략의 차이는 곧 기업 경쟁력의 차이로 이어질 가능성이 크다. CES는 이제 기술 박람회를 넘어 AI 시대 국가 경제와 산업 전략의 방향을 가늠하는 지표로 기능하고 있다.

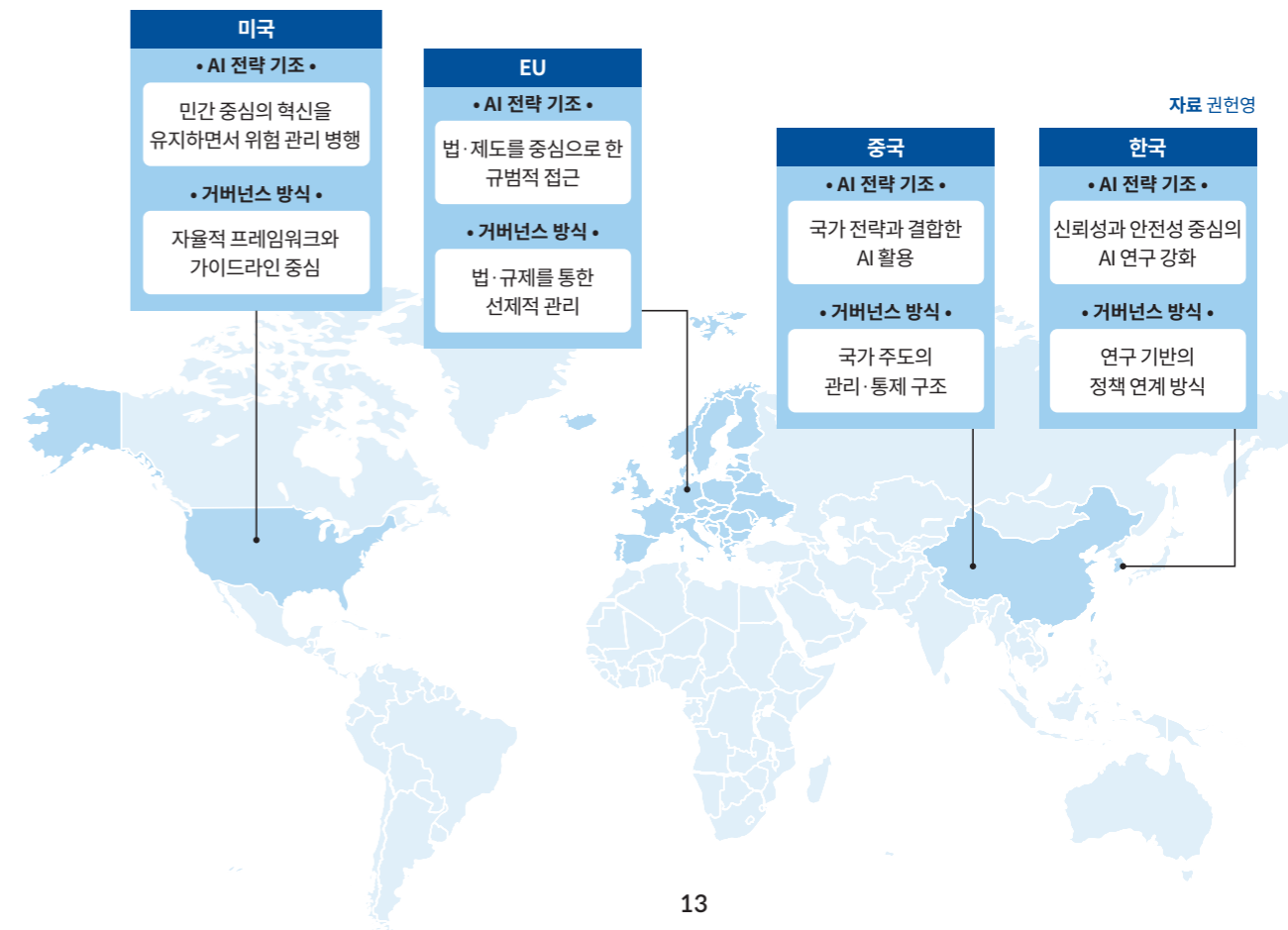
특히 국내 AI 정책은 기술 개발 속도에 비해 위험 관리와 사후 책임 체계에 대한 논의가 상



CES 2026에는 LG, 듀셀 등 국내 853개의 한국 기업이 참가했다. 한국은 미국과 중국에 이어 참가 기업 수 3위를 차지했으며, 한국관에는 470개 이상의 기업이 모여 역대 최대 규모를 기록했다.

대적으로 뒤쳐져 왔다는 한계를 안고 있다. AI 안전 연구는 이러한 공백을 메우며 기술 혁신이 사회적 신뢰 위에서 지속될 수 있도록 하는 기반 역할을 한다. 단기적인 규제 도입이나 선언적 원칙에 그치지 않고 실제 산업 현장에서 작동할 수 있는 안전 기준과 평가 체계를 축적하는 것이 무엇보다 중요하다.

또한 AI 안전 연구는 정부와 기업, 시민 사회를 연결하는 중간 지점으로 기능할 수 있다. 기술적 전문성과 정책적 판단을 동시에 요구하는 AI 거버넌스 영역에서 연구 기반의 객관적 분석과 실증 결과는 사회적 합의를 이끄는 핵심 자산이 된다. 한국이 글로벌 AI 경쟁에서 신뢰받는 파트너로 자리잡으려면 이러한 연구 생태계를 전략적으로 육성할 필요가 있다.





고난도 시공으로 축적한 기술과 신뢰, 미래 성장을 설계하는 정공법

철근콘크리트 시공 전문기업

(주)태일씨멘티 김경수 대표

‘도전 없는 미래는 없다.’ (주)태일씨멘티의 슬로건이다.
고난도 시공이 일상이 된 현장에서 기술과 사람, 그리고 다음을 준비해 온 시간들.
(주)태일씨멘티의 이야기는 도전을 전제로 한 선택들이 현장에서
어떻게 쌓여왔는지를 보여준다.

한 회사를 다시 세우고, 산업의 내일을 고민하다

(주)태일씨엔티는 1994년 ‘지인개발’이라는 이름으로 시작됐다. (주)태일씨엔티는 이후 2013년 김경수 대표가 인수하며 새로운 성장의 방향을 찾았다. 김경수 대표는 현장 중심의 실무 경험을 바탕으로 회사 경영 전면에 나섰고 이를 계기로 임직원들과 함께 기술 역량과 경영 체계를 새롭게 정비해 나갔다.

김경수 대표에게 (주)태일씨엔티 인수는 사업 확장만을 의미하지 않는다. 자신이 가장 오래 몸담아온 분야에서 책임감 있게 회사를 이끌겠다는 결단이었다. 기사-대리 시절부터 다양한 대형 현장을 경험한 그는 철근콘크리트 시공이라는 분야에서 사람과 기술이 함께 성장해야 한다는 확신을 갖고 있었다. 그의 이런 철학은 회사의 조직문화와 프로젝트 수행 방식 전반

에 스며들며 (주)태일씨엔티만의 운영 원칙으로 자리 잡았다.

이후 김경수 대표는 회사 내부에 머물지 않고 산업 생태계 전반의 발전을 고민하는 활동에도 적극적으로 참여해 왔다. 2026년부터는 (사)한국산업단지경영자연합회서울(이하 KIBA서울) 회장으로 취임하며 산업단지의 경쟁력 강화와 기업 간 협업 확대에 힘을 쏟고 있다. KIBA서울은 서울디지털국가산업단지(G밸리) 등 산업단지 내 기업들의 의견을 수렴하고 정책 방향과 산업 환경 개선을 위한 교두보 역할을 하는 단체다. 김경수 대표는 회장 취임사를 통해 급변하는 산업 환경 속에서 기업들의 과제를 해결하고 산업단지 경쟁력 강화를 위한 실행 중심의 혁신을 이끌겠다는 의지를 밝혔다.

김경수 대표는 한 회사의 대표로서만 존재하지 않

는다. 산업 전체의 지속가능한 생태계를 고민하는 위치에서 목소리를 내고 있다. 이를 위해 기업의 사회적 책임, 협력사 간 상생, 지역사회 지원 등 다양한 활동을 펼치며 산업단지라는 공동체가 함께 성장하는 구조를 구축하고자 한다. 예컨대 KIBA서울 소속 기업들과 지역사회 복지 단체가 연계해 취약계층 지원 활동을 진행하는 등 산업과 지역사회가 함께 발전할 수 있는 실천적 사례들도 만들어가고 있다.

김경수 대표가 반복해서 강조하는 단어는 ‘사람’과 ‘책임’이다. 기업은 혼자 성장할 수 없으며 산업 역시 마찬가지라는 인식이다. 현장에서 함께 일하는 사람들, 협력사, 산업단지라는 공동체 전체가 함께 성장할 때 비로소 지속가능성이 확보된다는 믿음이다. (주)태일씨엔티의 시간과 산업단지를 위한 그의 고민은 곧 사람과 기술, 사회 전체가 함께 나아가는 길을 모색하는 여정이기도 하다.

어려운 현장을 통해 축적된 시공 전문성

(주)태일씨엔티의 강점은 ‘어려운 현장’을 수행할 수 있는 실행력에 있다. 좁은 부지와 깊은 굴착이 동시에 요구되는 도심지 공사에서 (주)태일씨엔티는 톱다운(Top-down) 공법을 핵심 경쟁력으로 삼아왔다. 지상 구조물을 먼저 시공한 뒤 지하로 내려가는 톱다운 공법은 공기 단축과 구조 안정성 확보에 유리하지만 높은 정밀도와 복합적인 공정 관리 능력이 필수적으로 요구된다. 공법 자체보다 중요한 것은 각 현장의 조건에 맞게 시공 과정을 설계하고 이를 안정적으로 관리하는 역량이다.

(주)태일씨엔티는 이러한 고난도 환경에서 다수의 실적을 축적해 왔다. 반도체 공장, 데이터센터, 대형 물류시설과 같이 품질 기준이 엄격하고 공정 관리가 까다로운 프로젝트를 수행하며 기술력을 입증해 왔



다. 특히 반도체 및 첨단 산업 시설은 미세한 오차도 허용되지 않는 영역으로 철근콘크리트 시공 단계에서부터 구조 안정성과 품질 완성도가 동시에 요구된다. (주)태일씨엔티는 이러한 요구에 대응하며 고품질 시공 역량을 쌓아왔다.

기술 경쟁력의 또 다른 축은 공기 단축과 원가 절감을 동시에 고려한 시공 방식이다. (주)태일씨엔티는 KY 테이블을 적용해 현장 작업의 효율성을 높이고 공정 간 간섭을 최소화하는 방식으로 시공 완성도를 끌어 올리고 있다. 이는 전체 프로젝트 일정 관리와 품질 안정성 확보로 이어지는 요소다. 특히 공법과 시스템을 현장에 맞게 조합해 적용하는 능력은 대기업들과의 협력 관계가 이어지는 이유 중 하나다.

김경수 대표는 외형적인 성장보다 ‘현장에서 검증되는 기술’을 우선해 왔다고 말한다. 공법 자체보다



이를 실제 현장 조건에 맞게 적용하고 관리하는 과정이 중요하다는 판단에서다. 이러한 기준은 프로젝트 수행 전반에 반영돼 왔고 결과적으로 시공 난도가 높은 현장에서도 안정적인 품질과 공정을 유지하는 기반이 됐다.

이러한 시공 역량이 현장에서 안정적으로 구현될 수 있는 배경에는 본사와 현장 간의 유기적인 협력 구조가 자리하고 있다. (주)태일씨앤티는 본사와 현장을 지시와 보고의 관계로만 보지 않는다. 현장에서 발생하는 변수와 난제를 본사가 함께 해결해 나가는 파트너십에 가깝다. 예상치 못한 공정상의 문제나 리스크가 발생하면 본사가 즉각적으로 개입해 기술적·관리적 지원을 제공하고, 현장은 시공에 집중할 수 있도록 역할을 분명히 나눈다.

이러한 구조가 가능했던 이유는 경영 전반의 투명성에 있다. 공정 진행 상황과 의사결정 과정, 성과에 대한 기준이 공유되면서 현장과 본사 간 신뢰가 쌓여왔다. 성과가 나면 공정하게 보상하고 정보는 숨김없이 공유한다는 원칙은 조직 전반의 일체감을 높이는 기반이 됐다.

결과적으로 (주)태일씨앤티의 기술 경쟁력은 특정 공법이나 시스템에만 머무르지 않는다. 현장의 실행력과 이를 뒷받침하는 본사의 지원 체계가 맞물리며 고난도 시공 환경에서도 흔들림 없는 공정 운영으로 이어지고 있다.

전문 시공을 넘어 다음 구조를 준비하다

(주)태일씨앤티의 시선은 현재의 시공 실적에만 머무르지 않는다. 김경수 대표는 전문건설업이 지닌 구조적 한계를 비교적 이른 시점부터 인식해 왔다. 시장의 파이는 제한적인 반면 경쟁은 심화되고 단일 시공 영역만으로는 중장기적인 성장에 제약이 따른다는



“
외형적인 성장보다
‘현장에서 검증되는 기술’을
우선해 왔습니다.
”

판단이다. 이러한 문제의식은 자연스럽게 새로운 성장 방식에 대한 고민으로 이어졌다.

그 대안 중 하나가 스타트업 투자와 사업 다각화다. (주)태일씨앤티는 건설 산업과 맞닿아 있는 기술 기반 스타트업을 중심으로 투자를 이어가며 미래 산업과의 접점을 넓히고 있다. 대표적인 사례가 (주)로제시다. 로제시는 인공지능 기반의 무선 화재 감지 시스템을 개발하는 기업으로 건설 현장과 산업 시설 전반에서 안전관리의 새로운 가능성을 제시하고 있다. (주)태일씨앤티는 이러한 기술이 향후 건설·산업 현장의 안전 수준을 한 단계 끌어올릴 수 있는 요소라고 보고 협력을 이어가고 있다.

투자 활동은 세르파벤처스를 중심으로 체계화되고 있다. 세르파벤처스는 다수의 투자조합을 운영하며 기술력과 성장 가능성을 갖춘 스타트업을 발굴·육

성하는 역할을 맡고 있다. (주)태일씨앤티는 이를 통해 단순 재무적 투자를 넘어 산업과 기술을 연결하는 구조를 만들고 있다. 무형의 가치와 미래의 가능성에 주목하는 접근이다.

중장기적으로 김경수 대표가 그리는 방향은 명확하다. 고난도 철근콘크리트 시공이라는 핵심 역량을 중심에 두되 스타트업 투자와 계열사 간 시너지를 통해 전문건설의 범위를 확장하는 것이다. 이는 외형 확대보다는 구조적인 체질 개선에 가깝다. 기술과 사람, 새로운 산업을 잇는 연결 고리를 만들겠다는 구상이다.

김경수 대표는 기업의 성장을 혼자만의 성과로 보지 않는다. 직원과 협력사, 나아가 산업 생태계 전체가 함께 성장하는 구조가 마련돼야 지속가능성이 확보된다는 믿음이다. (주)태일씨앤티가 준비하는 다음 단계는 선언보다 선택에 가깝다. 📌

MINI INTERVIEW

이규진 상무 | 경영기획실

위험성평가 최우수상 수상 이후 (주)태일씨앤티가

안전관리 영역에서 그리고 있는 다음 단계의 목표는?

A. 2025년 우리 부서는 전국 건설업 위험성평가 경진대회에 참가해 최우수상인 고용노동부장관상을 수상했습니다. 이것은 회사가 안전관리에 있어서 한 단계 도약하는 계기가 됐습니다. 최근에는 ‘AI 기반의 Smart 안전보건업무 Platform System 구축 사업’을 추진하고 있는데 이 역시 철근콘크리트 업계의 핵심 경쟁력이 될 가능성이 높습니다. 성공적으로 마무리되면 이 업계에서 안전관리 활동에 있어 선두 주자로 도약할 전환점이 될 것으로 기대하고 있습니다. 2026년에는 어려운 여건 속에서 임직원 모두 ‘도전하지 않으면 미래가 없다’는 도전 정신을 발휘할 수 있도록 힘차게 도약하는 한 해가 되기를 기대합니다.



START-UP

<START-UP>은 IBK 창공과 함께 도약하는 혁신 스타트업을 소개합니다.
QR을 스캔하시면 해당 기업의 홈페이지로 연결됩니다.

(주)아토매트릭스 이은호 대표

CADD 통합 기술이 바꾸는 신약 초기 연구

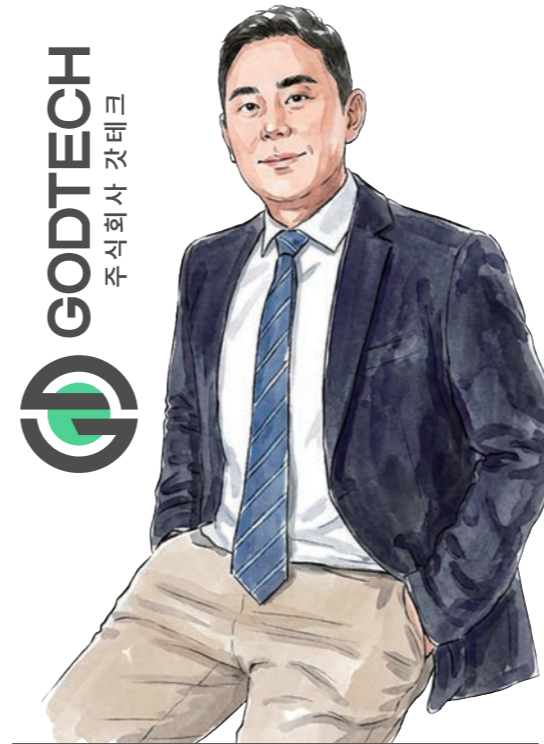


신약 개발은 막대한 시간과 비용, 낮은 성공 확률이라는 구조적 한계를 안고 있다. 특히 초기 연구 단계에서의 시행착오가 전체 비용과 기간의 상당 부분을 좌우한다는 점에서 신약 설계 단계의 혁신은 오랜 과제로 남아왔다. (주)아토매트릭스는 이 같은 문제의식에서 출발했다. 이은호 대표는 신약 개발 초기 단계의 비효율을 줄이기 위해 시뮬레이션 기반 신약 설계(CADD) 기술에 주목했다. (주)아토매트릭스는 기존 경험 의존적 접근을 넘어 구조 예측과 결합 분석을 통합한 차세대 시뮬레이션 기술로 신약 후보물질 탐색의 정확도와 속도를 동시에 높이는 것을 목표로 한다. 현재 신약 개발 시장에서는 CADD 기술이 활용되고 있지만 높은 비용과 복잡한 사용 환경, 제한적인 성공률로 일부 전문 인력과 대형 제약사 중심으로만 사용되는 한계가 있다. (주)아토매트릭스는 이러한 구조를 개선하기 위해 신약 프로젝트 참여자가 CADD 전문 지식 없이도 활용할 수 있는 서비스 모델을 구축했다. 단백질 구조 예측과 약물 결합 분석을 통합한 시뮬레이션 기반 신약 설계 솔루션 'BARon'과 약물-표적 결합 이후의 구조 변화를 바탕으로 약리 신호까지 예측·분석하는 'Alloper' 플랫폼이 그 사례다. (주)아토매트릭스는 B2B 커스터마이징 서비스와 프로젝트 단위 플랫폼 제공 모델을 통해 실제 신약 개발 현장에 적용 범위를 넓히고 있다. PoC(기술 검증) 사례를 통해 구조 예측 정확도와 후보물질 선별 효율을 입증했으며 국내외 연구기관 및 제약사와의 협력도 단계적으로 확대하고 있다.

주요 기술 시뮬레이션 기반 신약 설계(CADD) 통합 기술, 구조 기반 단백질·약물 결합 분석 기술 등
주요 제품 BARon, Alloper 등
홈페이지 atomatrix.co.kr

(주)갯테크 박기덕 대표

소재 중심 접근으로 적층 제조 한계 돌파



(주)갯테크는 적층 제조 전용 합금 설계부터 분말 생산, 부품 제작, 재생 보수까지 아우르는 통합 엔지니어링 기술을 개발하는 기업이다. 박기덕 대표는 발전용 가스터빈과 첨단 산업 현장에서의 연구 경험을 바탕으로 적층 제조의 경쟁력이 장비가 아닌 '소재 설계와 구현 역량'에 있다고 보고 회사를 설립했다. (주)갯테크는 자원 순환 기술을 접목한 AM 전용 소재와 제조 솔루션을 통해 첨단 산업 제조의 지속가능한 대안을 제시하고 있다. 현재 적층 제조 산업은 기존 주조·단조 합금을 그대로 활용하는 경우가 많아 공정 최적화와 물성 확보에 한계가 있다. 또한 고성능 합금 분말의 상당 부분을 수입에 의존하면서 원가 부담과 공급 리스크가 지속되고 있다. (주)갯테크는 이러한 구조적 문제를 해결하기 위해 AI와 시뮬레이션 기반의 적층 제조 전용 합금 설계 시스템을 구축하고 공정 특성과 후공정까지 고려한 소재-공정 연계 최적화에 집중하고 있다. (주)갯테크의 핵심 전략은 'Material-Centered AM Technology'다. 적층 제조용 합금 분말 개발, 맞춤형 부품 제작, 자동화 재생 보수 기술을 하나의 흐름으로 통합했다. 이러한 기술은 발전 분야 수요 기업과의 PoC를 통해 실증 단계에 진입했다. 가스터빈 블레이드 등 고온·난용접 부품을 대상으로 분말, 적층 제조, 자동화 보수 기술을 검증했으며 일부 소재는 국내 최초 상용화와 누적 판매 실적을 통해 시장 적합성도 확인하고 있다. 산업 경쟁력 강화를 위한 핵심 전략으로 작동하고 있다.

주요 기술 자원 순환 기반 고부가 분말 제조 기술, AI·시뮬레이션 기반 적층 제조 전용 합금 설계 기술 등
주요 제품 AM 전용 합금 분말, 자동화 적층 제조 재생 보수 서비스 등
홈페이지 godtech.co.kr

순환자원 결합한 친환경 복합 소재 개발

Soilastic Starts Tomorrow
(주)리젠티앤아이



주요 기술 친환경 복합 소재 '소일라스틱' 기술 등
주요 제품 소일라스틱 하이브리드 소재,
차음 바닥난방 배관 패널 등 건축 자재

(주)리젠티앤아이는 건설 폐기물 중 발생하는 순환 토사와 재활용 플라스틱을 결합해 친환경 복합 소재 '소일라스틱'을 개발·공급한다. 설창범 대표는 안정적인 품질과 대량 생산이 가능한 독자 공정을 통해 순환자원을 고부가가치 소재로 전환하는 데 주력하고 있다. 소일라스틱은 순환 토사를 초미분화하고 미생물 활성 공정(MAP)으로 유해 유기물을 제거한 뒤 재활용 플라스틱과 배합해 펠릿 형태로 만든 친환경 소재다. 기존 플라스틱과 동일하게 사출·압출·성형이 가능하면서도 원료의 60% 이상이 재활용 자원으로 구성돼 환경성과 원가 경쟁력을 갖춘 것이 특징이다. (주)리젠티앤아이는 소일라스틱을 건축 자재 분야에서 먼저 상용화하고 있다. 대표적인 적용 사례로는 차음 바닥난방 배관 패널이 있으며 층간소음을 획기적으로 줄이는 구조로 공동주택 건설 현장에서 활용 가능성이 확인됐다. 기존 공정 대비 공사 기간 단축과 인건비 절감 효과도 주목받고 있다. 소일라스틱은 건축 분야를 넘어 전기차 배터리 완충재, 전자제품 방진 부품, 모빌리티 부품 등 다양한 산업에서 성능 테스트를 마쳤으며 고강도·난연·흡착·탈취 기능을 강화한 라인업도 개발 중이다. 이는 리젠티앤아이의 소재 기술이 다양한 산업군으로 확장할 수 있음을 보여준다. (주)리젠티앤아이의 해외 시장 진출도 가시권에 들어왔으며 베트남 건설자재 유통사와 MOU를 체결하는 등 아시아 시장 기반 확대를 추진하고 있다.

비접촉 자동 충전으로 로봇 운용 전환

BWRIGHT
eMobility Energy Solutions



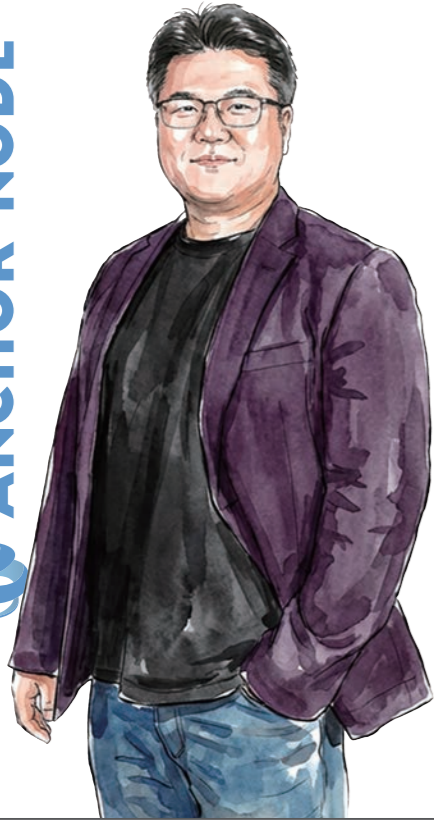
주요 기술 비접촉 자동 충전 솔루션(ACCS) 등
주요 제품 Power Flow CET 산업용 모바일
로봇 비접촉 자동 충전 시스템 등
홈페이지 b-wright.com

브라이트 주식회사는 산업용 모바일 로봇을 위한 비접촉 자동 충전 솔루션(Power Flow CET)을 개발하는 기업이다. 물류·제조·조선 등 산업 현장에서 로봇이 스스로 충전할 수 있는 환경을 구현해 로봇 운용의 무인화와 연속성을 높이는 데 초점을 맞추고 있다. 산업 현장에서 사용되는 모바일 로봇은 분진·수분·염분이 많은 환경과 비평탄 바닥, 높은 지상고 등으로 인해 기존 접촉식 충전 방식에 한계가 있었다. 브라이트 주식회사는 이러한 환경에서도 안정적인 충전을 가능하게 하기 위해 전극 노출 없이 자동 정렬 허용 범위가 넓은 비접촉 충전 방식을 적용했다. 이를 통해 고중량·고지상고 로봇에서도 충전 실패와 화재 위험을 줄였다. 브라이트 주식회사의 Power Flow CET는 로봇 스스로 충전 위치에 진입해 충전을 수행하는 구조로 무인 자동화를 전제로 설계됐다. 충전 패드와 수신부가 매립형 구조로 구성돼 외부 충격에 강하고 로봇 크기에 따라 충전 정렬 오차를 유연하게 허용하는 것이 특징이다. 이 기술은 물류 로봇뿐 아니라 조선·제철·건설 등 중후장대 산업 현장에서도 적용할 수 있도록 개발됐다. 브라이트는 산업용 로봇 충전 인프라를 중심으로 고객 맞춤형 솔루션을 제공하며 로봇 도입이 확대되는 산업 현장에서 충전 자동화를 핵심 인프라로 자리 잡게 한다는 전략이다. 브라이트 주식회사는 산업용 로봇 운용 구조 전반을 뒷받침하는 기술 기업으로의 확장을 추진하고 있다.

앵커노드 원재호 대표

AI로 게임 제작 구조 자동화

ANCHOR NODE



앵커노드는 AI를 활용해 게임 제작 과정을 자동화하는 솔루션을 개발하는 기업이다. 원재호 대표는 다수의 게임 개발 경험을 바탕으로 반복 작업과 인력 의존도가 높은 게임 제작 구조를 AI로 재편하는 데 집중하고 있다. 게임 개발 과정에서 아트 리소스 제작은 시간과 비용 부담이 큰 영역 중 하나다. 특히 중소·인디 개발사는 전담 인력을 충분히 확보하기 어려워 범용 AI 도구에 의존하는 경우가 많지만 이 방식은 캐릭터 외형과 화풍의 일관성을 유지하기 어렵다는 한계가 있다. 앵커노드는 이러한 문제를 해결하기 위해 게임 제작 환경에 특화된 AI 통제 기술을 자체 개발했다. 앵커노드의 대표 솔루션 'GameAlfy(게임에이아이파이)'는 캐릭터 콘셉트와 스타일을 입력하면 게임에 필요한 이미지, 배경, UI 요소를 자동으로 생성하는 도구다. 게임 적용을 전제로 한 포즈·표정·키프레임 단위 리소스 생성을 지원해 실제 개발 현장에서 활용할 수 있도록 설계됐다. 이 솔루션은 소규모 개발팀이 짧은 시간 안에 대량의 콘텐츠를 제작할 수 있도록 돕는다. 반복적인 아트 작업을 AI가 대신 수행함으로써 개발자는 기획과 게임성 완성도에 더 많은 시간을 할애할 수 있고 전체 제작 기간과 비용도 줄일 수 있다. 앵커노드는 GameAlfy를 자체 게임 개발에도 적용하며 기술을 고도화하고 있다. 실제로 AI를 활용해 게임 리소스 대부분을 제작한 프로젝트를 통해 제작 기간 단축과 품질 관리 가능성을 검증했다.



주요 기술 게임 아트 특화 생성형 AI 통제 기술 등

주요 제품 GameAlfy, AI 기반 게임 자체 개발 프로젝트, IP 스와프(Game IP Rework) 방식 개발 모델 등

홈페이지 anchornode.io, gameaify.com

(주)테라자인 오병하 대표

항체 약물 한계 넘는 단백질 디자인

TheraZyne
THERAPEUTICS DESIGN



(주)테라자인은 단백질 디자인 기술을 기반으로 차세대 항체 의약품과 플랫폼을 개발하는 바이오테크다. KAIST 교원 창업으로 출범한 (주)테라자인은 항체 약물의 구조적 한계를 개선하는 기술을 통해 기존 항체 치료제가 안고 있던 효능·독성 문제를 근본적으로 해결하는 데 집중하고 있다. 현재 승인된 대부분의 항체 약물은 암세포뿐 아니라 정상 세포에도 존재하는 표적을 인식해 부작용과 용량 제한이라는 한계를 안고 있다. (주)테라자인은 이러한 문제를 해결하기 위해 암세포에서 표적 밀도가 높은 환경에 항체를 집중시키는 기술을 개발했다. 물리화학적 원리를 적용한 이 기술은 기존 항체 구조에 쉽게 적용할 수 있도록 설계됐다. 또 하나의 핵심축은 약물의 체내 지속성을 획기적으로 늘리는 Fc 변이체 플랫폼이다. (주)테라자인은 단백질 디자인을 통해 기존 기술 대비 더 긴 반감기와 우수한 물리화학적 특성을 갖는 Fc 플랫폼을 확보했다. 이를 통해 항체·비항체 단백질·펩타이드 약물 전반에 적용 가능한 확장성을 갖췄다. (주)테라자인은 플랫폼 기술과 함께 자체 항암 항체 파이프라인도 병행 개발하고 있다. KRAS(G12D) 변이를 표적하는 항암 항체 후보는 암세포에서만 제시되는 pMHC를 인식하는 방식으로 기존 항체로는 접근이 어려웠던 영역을 겨냥한다. 현재 세포 수준에서 효능과 선택성을 검증했으며 후속 비임상 단계와 기술이전을 준비하고 있다. 📄



주요 기술 TZ-CATT™, TZ-mFcLXL / TZ-FcLXL 등

주요 제품 TZ-Ab101, 플랫폼 기술 라이선스 아웃(L/O) 등

홈페이지 therazyne.com

IBK기업은행, CES 2026서 ‘은행권 유일’ 단독 부스 운영, 글로벌 혁신금융 입지 굳혔다



미국 라스베이거스에서 개최된 CES 2026에서 관람객들이 IBK혁신관을 둘러보고 있다.

IBK기업은행이 지난 1월 6일부터 9일까지 미국 라스베이거스에서 개최된 세계 최대 IT 전시회 ‘CES 2026’ 참가를 성공적으로 마쳤다. 이번 전시에서 IBK기업은행은 국내 은행권 중 유일하게 단독 부스를 운영하며 K-금융의 혁신적인 기술력을 세계 무대에 입증했다.

독자 금융 시스템 전면에 내세워... 현지 관람객 호평

IBK기업은행은 베네치안 엑스포 유레카파크 내에 ‘기술과 자본의 만남(The Harmony of Technology and Capital)’을 슬로건으로 한 ‘IBK혁신관’을 운영했다. 특히 이번 CES를 통해 최초로 공개한 ‘신기술평가시스템’은 현지 관람객과 관계자들로부터 큰 주목을 받았다.

해당 시스템은 과거의 재무 지표에만 의존하던 기존 방식에서 탈피해 AI와 빅데이터 기술로 기업의 미래 성장성을 분석하고 평가하는 혁신적인 모델이다. IBK기업은행은 현장에서 키오스크형 스크린을 통해 이 시스템을 포함한 ‘K-콘텐츠 투자프로세스’, ‘ESG 정밀진단시스템’ 등을 관람객들이 직접 시연할 수 있도록 체험 공간을 마련해 큰 호응을 얻었다.


유망 스타트업 22개사 글로벌 진출 가교 역할 수행

IBK기업은행은 단순히 금융 기술을 홍보하는 데 그치지 않고 유망 스타트업의 글로벌 진출을 돕는 든든한 조력자 역할을 했다. 신기술평가시스템을 통해 발굴한 듀셀, 뤼튼테크놀러지스, 브이투브이 등 바이오와 AI 분야를 선

도하는 7개 스타트업은 IBK혁신관 내에 마련된 개별 부스에서 자사의 제품과 서비스를 세계에 알렸다.

동시에 통합한국관에 있는 ‘IBK창공관’에서도 창업 육성 플랫폼인 IBK창공을 통해 성장한 15개 기업이 홍보 부스를 운영하며 글로벌 투자 유치 활동을 전개했다. 이로써 총 22개의 혁신 기업이 IBK기업은행의 전폭적인 지원 속에 글로벌 무대에 데뷔했다.

금융 노하우와 혁신 기술의 결합, 지속적 지원 약속

IBK기업은행 관계자는 “이번 CES 2026 참가는 IBK기업은행의 금융 시스템이 혁신 기업을 발굴하고 이를 실질적인 금융·비금융 지원으로 연결하는 과정을 직접 증명해 보인 자리였다”며 행사 소회를 밝혔다. 이어 “앞으로도 IBK기업은행만의 금융 노하우를 바탕으로 발굴한 혁신 기업들이 글로벌 시장에서 경쟁력을 지속적으로 알릴 수 있도록 다각적인 지원을 이어가겠다”고 강조했다. 한편, IBK기업은행은 전시 기간 중 포토부스와 참여형 이벤트 존을 운영하며 글로벌 참관객들과 직접 소통하고 브랜드 인지도를 높이는 등 다채로운 현장 밀착형 홍보 활동도 활발히 진행했다. 

CES 2026 IBK혁신관 참여기업

기업명	사업 분야	주 생산품
듀셀	바이오	인공혈소판 개발
뤼튼테크놀러지스	데이터 / AI	텍스트 기반 생성형 AI
브이투브이	데이터 / AI	최적 경로 배달 서비스
업사이트	데이터 / AI	스마트건설 공정관리
에이에스이티	제조	이차전지 소재
워터베이션	제조	공기세척장치
포트레이	바이오	AI 기반 신약 개발

2026년에 AI 버블이 터진다고?



“AI 프로젝트의 95%가 실패했다.”

2026년, 막연한 기대가 실망으로 바뀌며 AI 버블론이 고개를 들고 있다. 큰돈이 들어가지만 회수가 불투명한 ‘파일럿 연옥’의 시대. 과연 AX(AI 전환)는 끝물일까? PC와 닷컴 버블의 역사를 통해 지금의 위기를 살펴본다. ‘돈이 되는 AX’의 조건은 무엇일까?

거품 붕괴 속에 숨은 진짜 기회

자고 일어나면 새로운 서비스가 올라오는 AI 동네에서 미래 예측이란 부질없는 일. 하지만 다음과 같은 질문을 받을 때면 나는 자신 있게 대답한다.

“AI가 장차 인류를 지배할까요?”

“아, 돈이 되면 하고 안 되면 안 하겠죠. 근데 인류를 지배해봤자 투자자본수익률(ROI)이 나올까요?”

인류를 지배하는 데는 큰 비용이 들겠지만 몰락한 인류가 AI에 돈이 될지는 의문이다. AI 쪽도 인류의 경제 활동을 지금처럼 내버려두는 게 이익 아닐까.

결국 AI는 큰돈을 먹는 사업이다. 전기도 물도 많이 쓴다. GPU 구하기는 또 쉬운가. “엔비디아는 우라늄과 같은 자원이 됐다. 미국 정부가 그만큼 깐깐하게 관리한다.” 몇 해 전부터 업계에 돌던 우스개다. GPT-4 같은 옛날 모델도 학습에 1억 달러, 하루 운영비로 70만 달러가 든다고 했다. 날마다 9억 원을 태웠달까.

그래서 지난해부터 스물스물 나오는 이야기가 AI 버블론이다. AI에 들어가는 돈은 많지만 회수가 불투명하다는 것이다. 그렇다면 조만간 AI 버블이 터지지 않겠냐는 것. “앞으로 10년 동안 AI가 영향을 미칠 경제 분야는 전체의 5%가 안 될 듯.” 경제학자 다론 아제모글루가 했다는 말이다.

AX, 파일럿 연옥

특히 아슬아슬한 분야는 AX, 즉 AI 전환. ‘우리 회사는 AI 전환이 필요해.’ 이런 생각을 하는 회사가 많다. 하지만 과연 AI 전환을 하는 데 들어가는 비용이 AI 전환을 하고서 얻을 이익보다 클지? 해가 갈수록 시장의 의견은 회의적이다.

“AI를 쓰면서 오히려 생산성이 떨어졌다.” 이런 대답을 하는 직장인이 77%라는 조사가 있다(Upwork Research). AI가 뱉어낸 대답이 맞나 체크하고 수정하는 데 시간이 더 들어간다는 것이다.

“우리 회사의 AI 지출을 늘리겠다.” 2023년에는 이런 대답을 하는 회사가 전체의 93%였다. 2024년에는 63%로 뚝 떨어졌다(Lucidworks). 지금 조사하면 아마 더 낮을지도.

입길에 오르내리는 통계는 이것. “생성형 AI를 이용한 파일럿 프로젝트의 무려 95%가 재무적 수익을 거두는 데 실패했다”는 것이다(MIT Project NANDA). 스무 개의 프로젝트 가운데 열아홉 개가 ROI를 맞추지 못했다.

그래서 나오는 말이 파일럿 연옥(Pilot Purgatory). 파일럿 프로젝트 대부분이 실제 비즈니스로 연결되지 못한 채 연옥에 갇혔다는 뜻이다. 2024년에 나온 리서치지만 2026년 현재 AI 도입의 현실을 설명하는 데 오히려 더 설득력을 얻었다.

2026년에 버블 터질까

AX에 실망한 기업들이 AI를 포기하고, 그래서 AI 버블이 터질까? 가능성 있는 시나리오다.

1단계는 기업들이 돈을 붓는 단계. ‘AI를 도입하지 않으면 뒤처진다’는 FOMO 심리 때문에 투자를 한다. 몸값 비싼 개발자를 영입하고 구하기 힘들다는 GPU를 사들인다. 그래도 당장은 돈을 쓸 여유가 있다. AI를 도입한다는 소문 덕분에 주가가 오르고 투자를 받기 때문이다.

그러나 시간이 지나며 회의론이 고개를 든다. 2단계는 비즈니스 현장과 마찰을 빚는 단계다. 뽑아 놓은 개발자에게 어떤 일을 맡겨야 할지 회사가 감을 잡지 못하고, AI를 적용하려니 레거시 시스템과 호환되지 않는다. 할루시네이션 때문에 사람이 다시 만지느라 부담이 는다. 경영진도 투자자도 지갑을 닫기 시작한다.

3단계가 곧 찾아올까? 버블이 터지는 단계다. “AI를 도입했으니 어떻게든 되겠지.”
부풀던 풍선이 현실이라는 바늘을 만난다. “비즈니스 현장에서 수익이 안 나더라.”
기대는 실망으로 바뀌고 돈 있는 사람들은 등을 돌린다.

‘AX에서 성과가 안 나온다’는 점 말고도 AI 버블론에는 몇 가지 근거가 더 있다. 지
출은 너무 많은데 혜택이 그만 못하다는 지적(골드만삭스), 데이터와 전기를 더 넣
으면 똑똑해진다는 믿음에 금이 갔다는 지적, 심지어 더 넣을 전기도 부족하다는
지적, 생성형 AI에 먹일 학습 데이터마저 저작권 문제로 비싸고 부족하다는 지적
등이다.

이런 회의론을 마주하면 2026년에 버블이 붕괴하리라는 예측이 사실일지도 모
르겠다는 생각이 든다. 2025년에 진작 붕괴하지 않은 것이 신기할 지경. 적어도
지금의 AI 열풍이 과열이라는 지적에 일부 수긍할 면이 있다. 그렇다면 기업 입장
은 어떨까. AX를 미뤄야 할까?

AI 버블은 어떻게 만들어지는가

기술 자체의 부정보다는 레거시
시스템과의 충돌, 할루시네이션(환각)
검증 등 실무적 한계에 부딪히는 2단계를
넘어 실제 돈이 되는 비즈니스 병목을
해결하는 것이 생존의 핵심임을 시사한다.

자료 김태권



하지만 다가올 미래

내 생각은 다르다. AX를 미룰 때는 아닌 것 같다. 지난 수십 년의 경험을 돌이켜
보자. 지금의 AX는 우리가 맞는 네 번째 큰 변화라고 생각한다.

첫 번째 큰 변화는 1980년 전후에 있었다. 개인용 컴퓨터의 보급. 이때 수많은 개
인용 컴퓨터 브랜드가 등장했다. 애플과 호환되는 조립형 PC가 ‘파인애플’이라는
짜투스러운 이름으로 팔리던 시절이었다. 브랜드 대부분이 얼마 안 가 시장에서
사라졌다. 하지만 그때의 변화는 신기루가 아니었다. 개인용 컴퓨터의 시대가 열
린 것이다.

1990년대 후반에 두 번째 큰 변화가 찾아왔다. 월드 와이드 웹의 보급. 닷컴 열풍
을 기억하시는지? 추억의 이름 넷스케이프와 라이코스, 엠파스는? 이때도 시장
은 버블을 겪었다. 하지만 이때 살아남은 기업이 구글이 되고, 아마존이 되고, 네
이버가 됐다.

2000년대 말에는 모바일 혁명이 일어났다. 세 번째 큰 변화. 이때도 시장은 지나
치게 달아올랐다. 일확천금을 꿈꾸며 수만 개의 앱이 쏟아졌는데 소수의 킬러 앱
과 플랫폼만 살아남아 돈을 긁어모았다.

모바일 이후 십오 년, 자본 시장은 도파민을 찾는 중독자처럼 ‘불장’을 기다렸다.
모처럼 찾아온 2020년대의 네 번째 변화. 버블이 일어난 것도 무리는 아니다.

네 번째 큰 변화 역시 이전의 변화와 비슷한 모습을 보일 터. 버블이 형성되는 동
안 더 많은 기업이 AI를 활용할 여건이 무르익을 것이고 버블이 터지는 동안 어떤
기업은 살아남고, 어떤 기업은 무너질 것이다. 이때 살아남은 기업이 다음 시대의
구글이 되지 않을까?

그렇다면 앞으로 ‘AX를 할지 말지’를 고민할 필요는 없겠다. 그 대신 2026년에
우리가 고민해야 할 문제는 이것 아닐까.

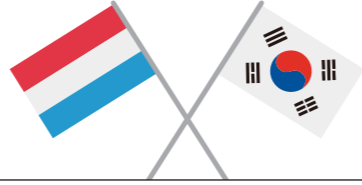
“어떤 AX가 살아남는 AX일까?”

결국 살아남는 것은 ‘돈만 쓰는 AX’가 아니라 자기 비즈니스의 병목을 정확히 짚
어내 ‘돈이 되는 AX’를 실현한 기업일 것이다. 다음 기회에 그 조건을 차차 살펴보
기로 하자. 📖

Profile. 김태권

- 만화가 겸 저술가
- <인공지능과 살아남을 준비> 저자
- AI 커뮤니티·AX파트너 서비스 스타트업

유럽의 관문 룩셈부르크, 한국 중소기업과의 협력 전략을 말하다



불확실성이 일상이 된 글로벌 경제 환경에서 각국은 새로운 성장의 해법을 모색하고 있다. 변화의 속도가 빨라질수록 국경을 넘는 협력과 신뢰 가능한 파트너십의 중요성은 더욱 부각된다. 이러한 흐름 속에 주한 룩셈부르크 대사관의 개관은 한국과 룩셈부르크 관계가 새로운 단계로 접어들었음을 보여주는 상징적인 사건이다. 주한 룩셈부르크 대사관의 초대 대사 자크 플리스를 통해 국내 중소기업과 스타트업을 중심으로 한 협력의 가능성을 짚어본다.

Q — 2024년 7월 주한 룩셈부르크 대사관이 공식 개관한 지 약 1년이 지났습니다. 대사관 개관을 포함해 그동안 한-룩셈부르크 경제 협력은 어떤 흐름과 방향으로 발전해 왔다고 보십니까?

A — 한국과 룩셈부르크는 대사관 개관 이전부터 오랜 기간 우호적인 관계를 유지해 왔으며 특히 경제 분야에서는 지속적인 협력이 이뤄져 왔습니다. 룩셈부르크는 1997년부터 한국에 무역투자청(LTIO)을 운영하며 한국 기업과의 경제 협력과 교류를 꾸준히 이어왔습니다. 이러한 기반 위에서 양국 관계는 점진적으로 심화됐고 한국은 룩셈부르크에 동북아시아에서 중요한 전략적 파트너로 자리 잡았습니다. 서울에 상주 대사관이 개관한 이후에는 이러한 협력이 구조적이고 입체적인 단계로 발전하고 있습니다. 특히 중소기업과 스타트업을 중심으로 실제 비즈니스 협력과 네트워크 구축으

로 이어지는 사례가 늘고 있습니다. 대사관은 외교 역할뿐만 아니라 한국 기업들이 룩셈부르크와 유럽 시장과 연결되고 협력을 촉진할 수 있도록 지원하는 플랫폼으로서 역할도 수행하고 있으며, 이를 통해 한-룩셈부르크 간의 경제 협력은 의미 있고 장기적인 방향으로 진화하고 있다고 평가할 수 있습니다.

Q — 한-룩셈부르크 간에는 연구 협력과 기업 교류 측면에서도 구체적인 성과가 이어지고 있는 것으로 보입니다. 어떤 협력이 진행되고 있습니까?

A — 새로운 비즈니스 기회를 창출하는 기술 개발의 핵심으로 공동 연구 협력을 강화하고 있습니다. 그 일환으로 2024년에는 생명공학과 양자기술 분야에서 양국 최초의 공동 연구 협력 공모를 시행해 총 3개의 공동 연구 프로젝트를 진행했습니다. 이는 2024년 한국 과학기술정보통신부와 룩셈부르크 연구·고등교육부 장관 간에 체결된 연구 협력 양해각서의 후속 조치로, 정부 간 합의를 실제 연구 협력으로 연결한 사례입니다. 이와 함께 각 부처를 중심으로 한 분야별 전문가들이 한국을 방문해 관계 기관과 혁신적인 한국 기업들과 직접 교류했습니다. 디지털과 금융을 비롯해 양자 기술, 헬스·바이오, 사이버보안, 우주 분야에 중점을 두고 기술과 산업 전반에 걸친 협력 가능성을 모색했습니다. 또한 룩셈부르크 정부 금융기관인 SNCI와 민간 벤처캐피털이 제공하는 유럽 투자 기회를 한국의 딥테크



중소기업들에 소개했으며 FEDIL과 Luxembourg for Finance 등과 협력해 금융, AI, 양자기술, 첨단 제조 분야에서 룩셈부르크 기업과 한국 중소기업 간의 만남도 주선했습니다. 이러한 활동은 연구 협력과 투자, 비즈니스 연결이 함께 이뤄지는 실질적인 협력 구조를 만들어 가는 과정이라고 볼 수 있습니다.

Q — 한국 기업, 특히 중소기업과 스타트업이 룩셈부르크에 주목하는 이유는 무엇입니까?

A — 가장 큰 이유는 룩셈부르크가 유럽 시장에 접근하기 위한 매우 효율적인 관문 역할을 하고 있다는 점입니다. 룩셈부르크에 거점을 두면 하나의 법·규제 체계 안에서 EU 27개국 전체를 대상으로 룩셈부르크의 기업 친화적인 환경을 활용해 사업을 전개할 수 있습니다. 또한 룩셈부르크는 유럽의 중심부에 위치해 주요 시장과의 접근성이 뛰어나고 오랜 기간 다양한 비즈니스 문화의 가교 역할을 해온 국가입니다. 이러한 환경은 한국

기업들이 언어와 문화적 장벽에 대한 부담 없이 유럽 전반에서 사업 관계를 구축하는 데 도움이 됩니다. 금융과 혁신 분야에서 축적된 경험 역시 중요한 강점입니다. 글로벌 금융 허브로서의 인프라와 함께 디지털 기술과 혁신을 중심으로 한 민첩한 생태계를 갖추고 있어 기술 기반 중소기업과 스타트업이 성장하기에 적합한 환경을 제공합니다. 여기에 안정적인 경제·정치 환경과 예측 가능한 정책 구조는 해외 진출을 고민하는 기업들에 신뢰를 더해 줍니다. 이러한 요소들이 결합하면서 룩셈부르크는 한국 중소기업과 스타트업이 유럽에서 장기적인 성장을 도모할 수 있는 전략적 거점으로 인식되고 있다고 생각합니다.

Q — 룩셈부르크 정부는 중소기업과 스타트업을 위해 어떤 지원 정책을 운영하고 있습니까?

A — 룩셈부르크 정부는 중소기업과 스타트업을 국가 경제를 함께 이끌어갈 장기적인 파트너로 인식하고 있

으며 이에 맞춰 기업의 성장 단계 전반을 고려한 정책을 운영하고 있습니다. 연구개발(R&D) 보조금과 혁신 지원금을 통해 기술 개발 초기 단계를 지원하고 액셀러레이션 프로그램을 통해 기업들이 유럽 시장에서 실제로 사업을 실험하고 검증할 수 있도록 돕고 있습니다. 또한 공공 금융기관을 통한 자금 지원과 해외 진출을 위한 보증 및 보험 제도를 마련해 기업들이 새로운 시장에 도전할 수 있는 여건을 조성하고 있습니다.

Q — 가장 집중하는 산업 분야가 있습니까?

A — 미래 성장 가능성이 높은 신산업을 중심으로 중소기업과 스타트업에 대한 지원을 강화하고 있습니다. 핀테크를 비롯해 디지털 기술, 우주 산업, 헬스 기술 분야가 대표적입니다. 이러한 분야는 기술 혁신과 유럽 시장 수요가 맞물리는 영역으로 룩셈부르크는 연구개발 지원과 파일럿 프로젝트, 시장 검증 기회를 중심으로 관련 기업들이 성장할 수 있도록 정책적·제도적 지원을 집중하고 있습니다. 이를 통해 혁신 산업을 중심으로 중소기업과 스타트업이 유럽 시장에서 실질적인 사업 기회를 모색하고 단계적인 성장을 이어갈 수 있도록 뒷받침하고 있습니다.

Q — 이러한 지원 정책을 통해 룩셈부르크 정부가 궁극적으로 만들고자 하는 환경은 무엇입니까?

A — 제도 자체보다 그 제도를 통해 기업들이 서로 연결되고 협력할 수 있는 환경을 만드는 데 있습니다. 정부는 기업들이 연구기관, 금융기관, 투자자, 대기업과 자연스럽게 네트워크를 형성할 수 있도록 적극적인 연결자 역할을 수행하고 있습니다. 각종 지원 제도 역시 개별적으로 운영하기보다는 하나의 협력 생태계 안에서 작동하도록 설계돼 있으며 이를 통해 기업 간 파트너십이 실제 사업과 투자로 이어질 수 있도록 지원하고 있습니다. 이러한 접근 방식은 중소기업과 스타트업이 유럽 시장에서 신뢰 관계를 구축하고 장기



“
IBK기업은행은 한국 중소기업과 스타트업을 가장 가까이에서 지원해 온 금융기관이고, 룩셈부르크는 이들이 유럽으로 나아갈 수 있도록 연결하는 역할을 하고 있습니다.
”

적인 성장 기반을 마련하는 데 중요한 역할을 하고 있다고 생각합니다.

Q — 룩셈부르크의 제도와 협력 구조가 한국 기업들에 특히 매력적인 이유는 무엇입니까?


A — 룩셈부르크의 정책 환경은 밀도 높게 작동합니다. 행정 절차가 효율적이고 정책 결정자들과의 소통이 빠르기 때문에 기업들은 필요한 지원을 적시에 받을 수 있습니다. 또한 다양한 국적의 기업과 전문가들이 모여 있는 환경에서 네트워크를 구축할 수 있어 한국 기업들이 유럽 시장에서 신뢰 관계를 쌓는 데 큰 도움이 됩니다. 나아가 룩셈부르크는 글로벌 시장에 개방된 경제 구조를 갖추고 있어, 한국 기업들이 관련 규제, 전문 지식, 지원 서비스를 활용해 유럽 시장으로 진출을 확대할 수 있습니다.

Q — 최근 기업은행과 주한 룩셈부르크 대사관 간 MOU 체결이 주목받고 있습니다. 이번 협력은 중소기업과 스타트업에 어떤 의미입니까?

A — 이번 MOU의 핵심 의미는 한국 중소기업과 스타트업이 안정적인 전략적 거점 국가인 룩셈부르크를 통해 유럽 시장에 진출할 수 있는 기반을 마련한다는 점입니다. 룩셈부르크는 금융과 투자에 강점을 가진 국가

이자 유럽 시장 진출의 관문 역할을 해왔는데, 이번 협력을 통해 그 강점이 한국 기업 지원으로 직접 연결됩니다. 기업은행은 금융·투자·기업 지원 경험을 바탕으로 실질적인 지원을 담당하고, 주한 룩셈부르크 대사관과 현지 기관들은 현지 네트워크, 제도 정보, 투자자 및 파트너 연결을 제공함으로써 기업들의 초기 진입 부담을 크게 낮출 수 있습니다. 특히 룩셈부르크에서 열리는 스타트업 행사나 투자 연계 기회를 통해 한국 기업들은 현지 생태계와 직접 접촉할 수 있는 통로를 확보하게 됩니다. 결국 이번 MOU는 단기적인 금융 지원을 넘어 룩셈부르크를 중심으로 한 장기적이고 지속가능한 유럽 진출 협력 구조를 구축했다는 점에서 의미가 크다고 평가할 수 있습니다.

Q — 마지막으로, 유럽 진출을 고민하는 한국 중소기업과 스타트업에 전하고 싶은 메시지가 있습니까?

A — 룩셈부르크는 중소기업과 스타트업이 유럽 시장에 안착할 수 있도록 관계를 만들고 협력을 이어가는데 진지하게 접근하고 있습니다. 특히 IBK기업은행과의 협력은 한국 기업들에 안정적이고 지속가능한 유럽 진출 경로를 제공하는 중요한 기반이 될 것입니다. 유럽 진출을 고민한다면 룩셈부르크가 제공하는 이 협력과 네트워크의 기회를 적극적으로 활용하시길 바랍니다. 



독일 경제 위기로 본 한국 탄소중립 정책

탄소중립이 이행 단계에 접어들면서 에너지 정책과 산업 경쟁력을 둘러싼 긴장이 커지고 있다. 전력 비용과 공급 안정성, 산업구조 전환이라는 과제가 맞물린 가운데 탄소중립이 기회가 될지 부담이 될지는 여전히 불확실하다. 정책의 선택이 산업 전반에 미칠 영향이 중요한 쟁점으로 떠오르고 있다.



Profile. 배관표
- 충남대학교 국가정책대학원 교수
- 한국규제학회 홍보위원장
- 좋은규제시민포럼 홍보협력위원장

탄소중립과 에너지 정책이 만든 충격

독일이 휘청이고 있다. 경제성장률이 2023년 -0.3%, 2024년 -0.2%를 기록했고 2025년도 크게 다르지 않다. 지난해 기업 파산 건수가 1만7,000건으로 글로벌 금융위기를 겪던 2009년보다도 심각한 수준이다. 독일 정부는 재정적자 비용을 제한하던 헌법까지 고쳐가며 투자와 지출을 늘렸지만 효과는 크지 않다.

독일은 어쩌다 위기를 맞이했을까? 다양한 이유가 있겠지만 탄소중립 정책을 말하지 않을 수 없다. 독일은 신재생에너지를 늘리되 원전 없이 천연가스 발전에 대한 의존도를 높였다. 그러나 이후 2022년 러-우 전쟁이 발발했고 전기가 폭등했다. 철강, 화학산업부터 흔들리기 시작해 결국 제조업 전체가 타격을 받은 것이다.

한국의 탄소중립은 문제없나? 2021년 정부는 2030년까지 온실가스 배출량을 2018년 대비 40% 감축하겠다고 발표했고 2025년에는 2035년까지 53~61% 줄이겠다고 밝혔다. 산업구조상 감축이 쉽지 않은 국가임에도 도전적인 목표를 내세우며 국제사회의 주목을 받았다. 이제 과제는 선언이 아니라 이행이며 그 부담은 상당 부분 기업에 귀속될 가능성이 크다.



김성환 기후에너지환경부 장관이 국가 온실가스 감축목표(NDC) 달성과 녹색전환(K-GX) 촉진을 위한 금융의 역할에 대해 논의하고 있다.

©기후에너지환경부

전력·산업 전환의 현실과 해법

국가 온실가스 감축 목표는 영역별로 나누어진다. 국내 탄소 배출의 약 3분의 1은 전력 부문에서 발생한다. 이에 정부는 석탄발전을 축소하고 신재생에너지 비중을 확대하려 하고 있다. 문제는 전기요금이다. 신재생에너지는 발전 단가가 높아 전기요금 상승이 불가피하다. 정부의 공공요금 통제도 한계가 있고 기업은 높아진 전기요금을 감당하게 될 것이다.

산업 부문 역시 탄소 배출의 약 3분의 1을 차지한다. 철강산업을 예로 들자면 전통적인 고로 중심의 생산 체계를 친환경 전기로 방식으로 전환해야 한다. 그러나 전기로 전환 이후에도 이를 안정적으로 운용할 전력 공급을 어떻게 확보할 것인지는 여전히 불확실하다. 이러한 문제는 철강산업에 국한되지 않는다. 국가 미래 산업으로 꼽히는 반도체 산업과 데이터센터 역시 전력 수급 방안을 둘러싼 논의가 지속되고 있다.

결국 탈원전 정책의 재검토가 필요하다. 물론 원자력이 최선은 아니다. 사고 위험을 부정할 수 없고 폐기물 문제도 해결해야 한다. 그러나 원전은 탄소를 배출하지 않으면서도 저렴하고 안정적으로 전기를 공급할 수 있다. 신재생에너지의 간헐성을 보완해 전력 시스템의 신뢰도도 높일 수도 있다. 빌 게이츠는 “원자력은 기후변화 해결의 필수 요소”라고 말했다.

장기적으로는 원자력을 포함한 에너지믹스를 설계해야 하고 단기적으로는 녹색 전환 기업 대상 지원을 늘려야 한다. 제4차 배출권거래제가 시행되면서 기업별 탄소 배출 허용량은 줄어 기업의 배출권 구매 부담이 커졌다. 유럽연합이 올해부터 탄소국경조정제도를 적용하면서 EU 시장을 대상으로 수출하는 기업들의 비용 부담이 한층 가중되고 있다.

독일을 반면교사 삼아 탄소중립이 산업 위축과 성장 둔화로 귀결되지 않도록 해야 한다. 신재생에너지 확대, 원자력 활용, 산업 전환 지원은 상호배타적 선택지가 아니기에 종합적으로 전략을 짜야 한다. 기업을 성공적으로 도와 R&D 투자를 늘리고 친환경적 제품을 생산·판매할 수 있도록 한다면 국제적 경쟁 상황 속에서 탄소중립은 위기가 아니라 기회가 될 수 있다.

QUESTION BOX

국가 온실가스 감축 목표는 상당히 도전적인 수준입니다. 탄소중립 이행에 따른 비용 부담은 어느 정도로 예상하십니까? 이에 따른 비용 증가에 대해 귀사는 어떻게 대비하고 계십니까?





실패한 회사의 유산을 빛나는 보석으로 바꾸다

슬랙(Slack)은 현재 전 세계 기업들이 사용하는 업무용 메시저의 대명사가 됐지만 그 시작은 실패로부터 비롯했다. ‘글리치(Glitch)’라 불리는 온라인 게임이 실패한 후 유일하게 남은 유산이었던 내부 개발 커뮤니케이션 도구가 그 시작이었기 때문이다.



Profile. 정덕현
 - 대중문화평론가
 - <대중문화 트렌드>, <어느 하루 눈부시지 않은 날이 없었습니다> 등

게임은 실패했지만 일하는 방식은 성공적이었다

2012년 11월, 캐나다 밴쿠버의 쌀쌀한 아침. 온라인 게임 스타트업 타이니스펙(Tiny Speck)의 창업자 스튜어트 버터필드(Stewart Butterfield)는 깊은 고민에 빠졌다. 야심 차게 출시한 온라인 게임 ‘글리치’ 때문이었다. 평단과 소수 마니아의 찬사를 받고 있었지만 이 게임은 대중적인 성공을 거두기에는 기술적으로나 상업적으로나 한계가 명확했다. 시작할 때만 해도 실리콘밸리의 벤처캐피털로부터 1,500만 달러 이상의 투자를 유치하며 기대를 모았지만 막대한 투자에도 결과는 불투명했다. 투자금 중 약 600만 달러가 남아 있었지만 결국 그는 팀원들에게 “우리는 게임을 달아야 한다”는 뼈아픈 결정을 통보한다.

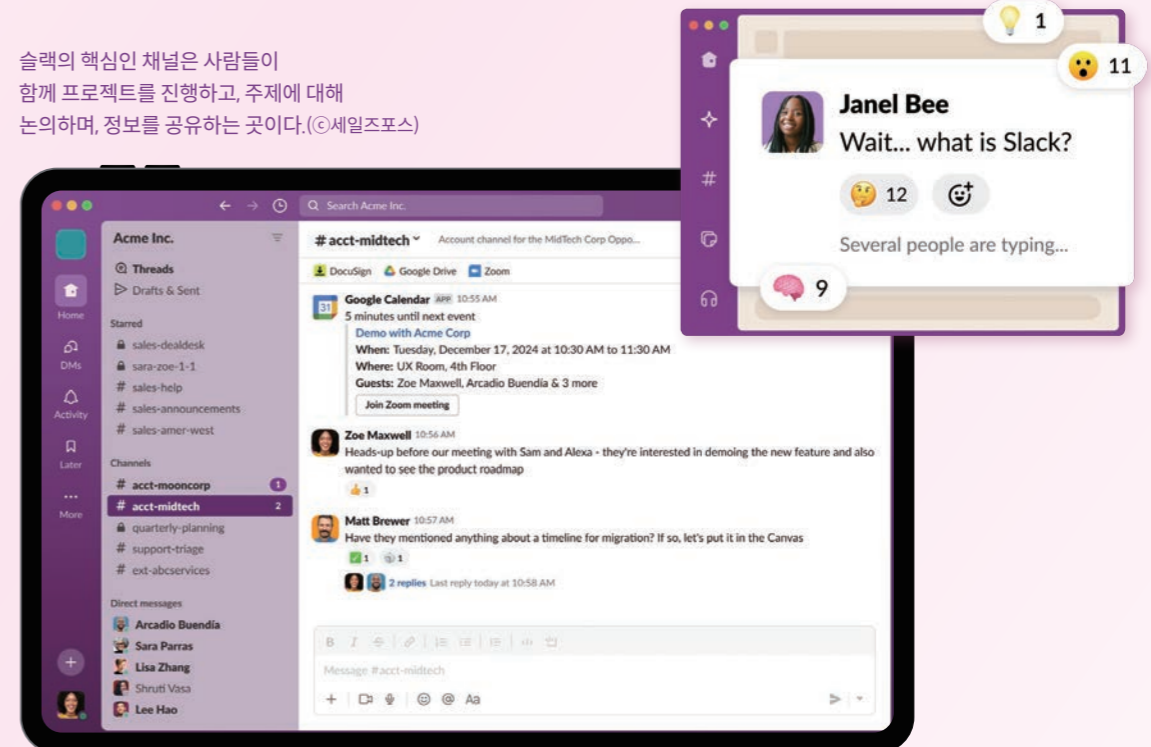
하지만 그는 청산 절차 대신 새로운 선택을 했다. 그 실패의 폐허 속에서 반짝이는 무언가가 있었기 때문이다. 그건 샌프란시스코와 밴쿠버, 뉴욕에 흩어져 일하던 팀원들이 게임 개발을 위해 내부적으로 사용하던 커뮤니케이션 도구였다. 그들은 이메일 대신 이 채팅 도구를 통해 대화하고, 코드를

공유하고, 버그를 수정해왔다. 버터필드는 깨달았다. ‘게임은 실패했지만 우리가 일하는 방식은 성공적이었다’는 걸. 그는 남은 투자금을 반환하는 대신 이 내부 도구를 다듬어 세상에 내놓기로 결심한다. 이것이 바로 슬랙의 시작이다.

강물처럼 흐르는 ‘스트리밍’ 업무 혁명

슬랙은 ‘Searchable Log of All Conversation and Knowledge(모든 대화와 지식의 검색 가능한 로그)’의 약자로 이 이름에는 슬랙이 지향하는 철학이 담겨 있다. 기존 업무에 사용하던 이메일은 1대 1 혹은 1대 다수의 커뮤니케이션에 한정될 수밖에 없는 폐쇄적인 도구에 머물렀다. 하지만 슬랙은 업무를 ‘채널(Channel)’이라는 열린 광장으로 끌어냈다. 수신인과 참조인(CC)에 포함되지 않으면 정보의 흐름을 알 수 없는 이메일과 달리 슬랙의 채널은 누구나 들어와서 프로젝트의 맥락을 파악하고 지나간 대화 내역을 검색할 수 있었다. 보존된 정보들을 조직 내 누구나 접근하고 검색이 가능한 점은 정보의 민주화, 부서 간 소통, 업무의 연속성 등에 엄청난 효율을 가능하게 했다.

슬랙의 핵심인 채널은 사람들이 함께 프로젝트를 진행하고, 주제에 대해 논의하며, 정보를 공유하는 곳이다.(©세일즈포스)



이것은 업무 방식의 혁명이었다. 그간 정적인 전달에 머물던 업무의 흐름은 슬랙을 통해 동적인 스트리밍(Streaming)으로 바뀌었다. 마치 타임라인을 보듯이 직원들은 업무의 흐름을 실시간으로 지켜보다가 필요한 순간에 참여할 수 있게 됐다. 이 변화만으로 슬랙은 '이메일을 32% 줄이고 회의를 27% 줄인다'는 명성을 얻으며 실리콘밸리의 필수 도구로 자리 잡았다.

유니콘을 넘어 '디지털 HQ'로

2014년 정식 출시된 슬랙은 폭발적인 성장세를 기록하며 출시 8개월 만에 기업가치 10억 달러(약 1조 원)를 넘는 유니콘 기업이 됐다. 위협을 느낀 마이크로소프트가 팀즈(Teams)로 견제에 나섰다. 슬랙은 특유의 유연함과 방대한 외부 앱 연동(Integration) 기능을 무기로 독자적인 생태계를 구축했다. 2024년 기준 2,600개 이상의 공식 앱과 75만 개 이상의 커스텀 봇이 활동하는 생태계는 슬랙을 단순 채팅 앱이 아닌 업무용 소프트웨어의 허브로 만들었다.

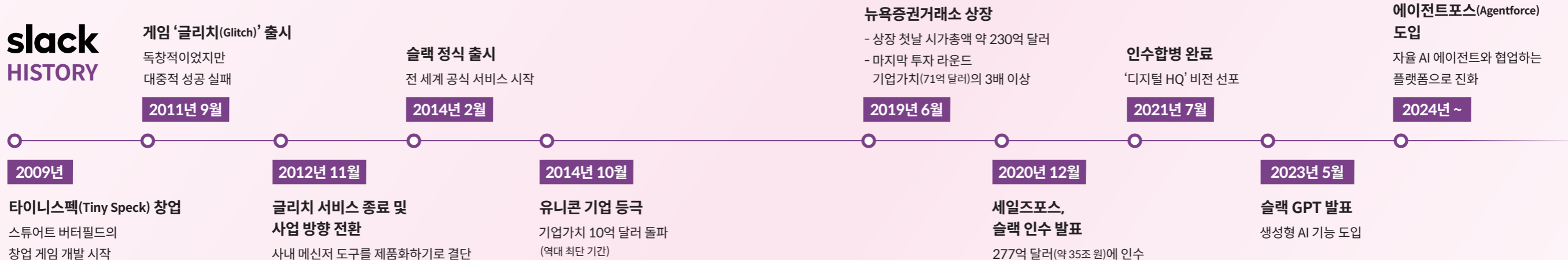
2020년 팬데믹으로 인해 전 세계가 재택근무로 전환됐을 때 슬랙은 또 한 번의 전환점을 맞이했다. 세계 최대의 CRM 기업 세일즈포스(Salesforce)로부터 277억 달러(약 35조 원)에 인수된 것이다. 슬랙은 이제 흩어진 직원들을 연결하는 디지털 본부(Digital HQ)로서의 역할을 자임하게 됐다.

AI 시대를 맞아 슬랙은 또 다른 진화를 거듭하고 있다. 생성형 AI 기술을 접목해 사람이 아닌 AI 에이전트가 팀원으로 참여하는 시대를 연 것이다. 실패한 게임 회사의 유산으로 시작해 전 세계의 일하는 방식을 바꾼 슬랙의 이야기는 우리에게 실패를 어떻게 봐야 하는가를 새삼 생각하게 한다. 실패 안에서도 성공한 것들이 있다면 그것은 어쩌면 끝이 아닌 새로운 시작을 말해주는 것일 테니 말이다. 🗣️



'슬랙 투어 서울 2025'에서 세일즈포스코리아는 슬랙이 AI와 인간의 원활한 협업을 지원하는 '에이전틱 OS(Agentic OS)'로서의 역할을 강화해 나갈 것이라고 발표했다. (©세일즈포스)

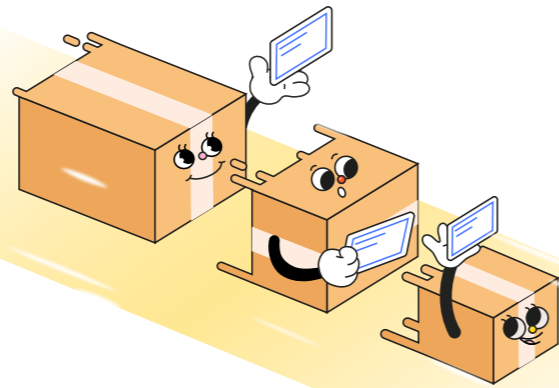
slack HISTORY



소비의 기준이 된 '즉시성'

유통업계의 '속도전'이 갈수록 치열해지고 있다. 당일 배송, 새벽 배송을 넘어 1시간 이내 배송, 당일 교환 등의 더 빠른 배송 서비스를 속속 선보이며 이른바 '즉시성 경제'의 영역을 발 빠르게 넓혀 나가고 있는 것이다.

Profile. 강진우
 - 문화칼럼니스트
 - <국립극장> 등 문화·트렌드 전문 필진
 - <칼럼니스트로 먹고살기>, <선물> 등

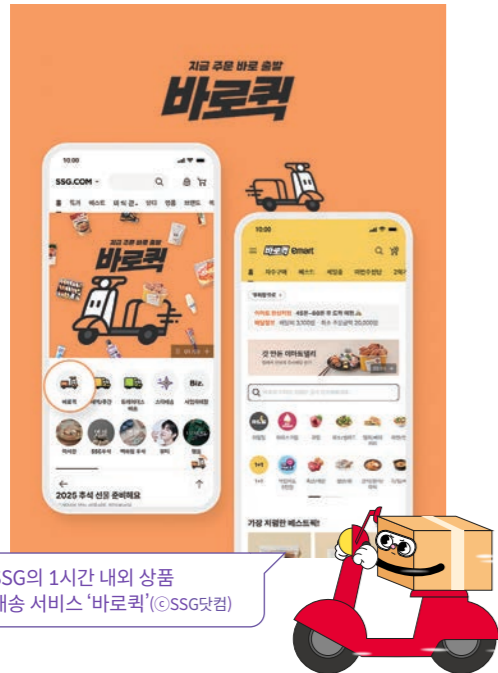


배송에 속도와 편의성을 더하다

우리는 이미 새벽 배송, 당일 배송 등이 가능한 '신속 배송 시대'를 살고 있다. 온라인으로 상품을 주문하면 주문 제작 상품이나 도서 지역 배송이 아닌 이상 대부분 늦어도 다음 날까지는 제품을 받는다. 이처럼 배송 속도는 소비자의 기본 기대치로 자리 잡았다.

하지만 기존의 퀵커머스에 단점은 존재한다. 배송 서비스별로 주문 마감 시간이 정해져 있다는 게 가장 크다. 예를 들어 당일 배송은 오전 9시, 새벽 배송은 자정 이전에 주문해야 이용할 수 있다. 상품 배송 시간이 들쭉날쭉한 것도 불만 사항이다. 보통 당일 배송은 오후 11시, 새벽 배송은 오전 7시 이전에 제품이 도착하는데 정확하게 어떤 시간대에 배송이 완료되는지는 알 수 없는 경우가 대부분이다. 이에 소비자 불편도 꾸준히 제기되고 있다.

이런 상황에서 국내 최대 규모 온라인 플랫폼의 개인 정보 유출 사건과 미온적인 사후 대응으로 대체 플랫폼을 모색하는 소비자가 늘어나면서 유통업계는 배송 경쟁력 강화에 전력을 다하고 있다. 자체 유통망 강화, 유통사 간 협업 등을 통해 신속 배송 서비스를 신설·확대함으로써 소비자들의 마음을 사로잡으려는 움직임이 활발해지고 있는 것이다.



SSG의 1시간 내외 상품 배송 서비스 '바로퀵' ©SSG닷컴



업체 제휴 통한 네이버의 퀵커머스 서비스 '지금배달' ©네이버

전방위적으로 펼쳐지는 '배송 속도전'

홈쇼핑 플랫폼 CJ온스타일은 지난 1월부터 상품을 당일 교환해 주는 '바로교환' 서비스를 시행했다. 이 업체는 여느 홈쇼핑 플랫폼과 같이 교환 신청 후 반품 상품을 먼저 회수·검수한 뒤 새 상품을 발송하는 교환 시스템을 운영했다. 그러다 보니 상품 교환에 평균 이틀 이상의 시간이 소요됐다. 반면 '바로교환' 서비스는 고객의 교환 요청 당일에 새 상품 배송과 반품 회수를 동시에 진행하기에 모든 교환 절차가 당일 마무리된다. CJ온스타일은 패션·잡화 등 교환 수요가 잦은 카테고리부터 시작해 서비스의 범위를 지속적으로 넓힐 계획이다.

저렴한 비용을 무기로 택배 시장 점유율을 높이고 있는 편의점 택배의 배송 속도도 향상되고 있다. 일례로 CU는 택배 운영사를 롯데글로벌로지스로 일원화함으로써 배송 속도와 정확도 향상을 도모하는 동시에 24시간 안에 초고속 배송이 가능한 '내일보장택배' 서비스를 서울 지역에서 경기·인천 지역까지 확대하겠다고 밝혔다. 온라인으로 구매한 상품을 1시간 이내에 빠르게 배송하는 즉시 배송 서비스도 속속 출시되고 있다. SSG닷컴은 1월 기준 전국 60개 이마트 매장에서 점포 반경 3km 이내 배송지에 대해 1시간 내외로 상품을 배송하는 '바로퀵' 서비스를 시행 중이다.

배송 속도 향상을 위한 다각적 협업

하나의 기업이 전국 단위의 촘촘한 배송 서비스를 구축하기란 쉽지 않다. 이를 잘 알고 있는 유통업계는 온·오프라인을 아우르는 상호 보완적 협력을 통해 서비스 품질 강화에 적극 나서는 중이다.

배달의민족은 퀵커머스 서비스 '장보기·쇼핑'에 '마장동 한우'와 '전통주'를 추가했다. 이를 통해 마장동 인근 15km 이내 이용자는 마장동 한우를 1시간 내외로 배송받을 수 있다. 국순당, 복순도가 등 전통주 제조사의 상품도 빠르게 소비자에게 전달한다.

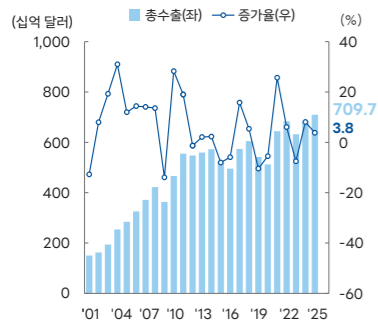
네이버는 롯데마트, GS25 등과의 제휴를 통해 퀵커머스 서비스 '지금배달'의 이용 가능 지역을 공격적으로 확장하고 있다. 쿠팡도 배달 음식 플랫폼 쿠팡이츠에 홈플러스를 입점시켜 초근거리 신선식품 배송 서비스를 시작하는 등 소비자를 뺏기지 않기 위해 안간힘을 쓰는 모양새다.

이제 배송 속도는 더 이상 부가적인 요소가 아닌 소비자가 플랫폼을 선택할 때 가장 중요하게 살펴보는 핵심 경쟁력이다. 따라서 배송 속도와 정확도를 향상시키기 위한 유통업계의 노력과 협업은 갈수록 가속화될 전망이다. 이를 통해 기존 물류 인프라를 활용한 배송 효율 개선 효과도 기대된다.

국내외 경제 및 산업 동향

Korea

수출



주 전년 대비 자료 관세청

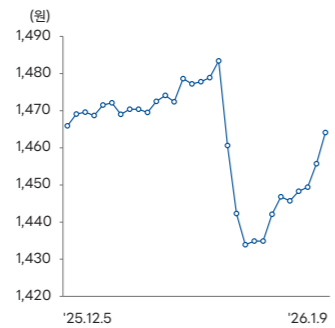
2025년 연간 수출, 7천억 달러 돌파
 2025년 수출(7,097억 달러)은 역대 최고 실적을 기록하며 전년 대비 3.8% 증가했다. 미국의 관세정책, 글로벌 보호무역 강화 등 부정적 교역 여건하에서 1분기 수출은 감소(-2.3%)했으나 2~4분기 수출이 모두 증가했다. 품목별로는 반도체·자동차·선박 등 주력 품목의 수출이 호조를 보였다. 국가별로는 미국과 중국의 양대 시장 수출이 감소했지만 아세안·EU 등으로의 수출 비중이 증가하면서 수출시장 다변화를 이뤘다. 우리나라 수출은 2026년에도 반도체 관련 고부가 제품 수요 지속과 가격 상승 등으로 반도체를 중심으로 증가 흐름을 지속할 것으로 기대된다.

*품목별 수출 증가율(전년 대비, %):
 (반도체) 22.2, (자동차) 1.7, (선박) 24.9, (바이오헬스) 7.9, (철강) -9.0, (석유제품) -9.6

*국가별 수출 증가율(전년 대비, %):
 (미국) -3.8, (중국) -1.7, (EU) 3.0, (아세안) 7.4

Exchange Rate

달러/원 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

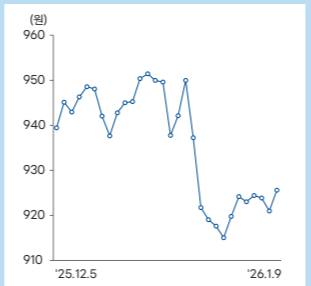
12월 24일(1,483원)까지 상승을 지속하던 환율은 이후 연말 1,430원대로 급락했으나 연초 재차 상승하며 1,400원 중후반대 복귀
 (2025년 12월 1일 1,465.9원 → 12월 24일 1,483.4원 → 12월 31일 1,434.9원 → 1월 13일 1,464.1원)

위험자산 회피심리, 내국인 해외투자 등으로 상승을 거듭하던 환율은 연말 증가 관리에 대한 정부의 강한 의지, 수출업체 네고 물량 등이 겹치며 1,430원대까지 급락했다. 그러나 새해 들어 수입업체 결제, 거주자의 해외주식투자 등 달러 실수요가 환율 하단을 지지하고, 日 조기 총선 가능성에 따른 엔화 급락 등이 겹치며 1,400원 후반대까지 재차 상승하는 모습을 보이고 있다.

2026년 1분기 말 환율 전망은 1,447원
 블룸버그에서 종합하는 주요 IB(16개사)의 2026년 1분기 말 달러/원 환율 전망은 평균 1,447원(최고 1,500원)으로 조사됐다. 이 중 '1,450원' 이상을 전망한 IB가 9개사로 가장 많았다.

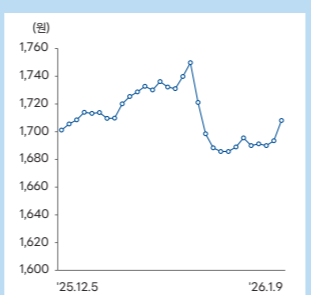
*환율 전망 응답 시기: 2025.12.1~2026.1.12

원/100엔 환율 동향



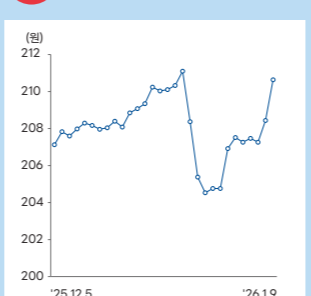
주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

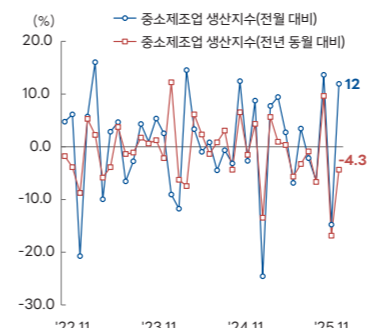
원/위안 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

Small Business Trends

생산

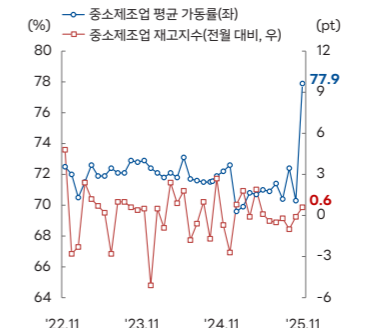


자료 국가데이터처

생산, 전월 대비 증가, 전년 동월 대비 감소
 2025년 11월 중 생산은 전월 대비 12.0% 증가했으나 전년 동월 대비로는 4.3% 감소한 100.5pt를 기록했다. 업종별*로는 전월 대비 영상·음향기기(24.3%), 통신·방송장비(18.3%), 비금속광물(8.6%) 등에서 증가했으며 기타운송장비(-12.2%), 의약품(-10.3%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 컴퓨터(22.5%), 의료정밀광학(14.6%) 등에서 증가했으나 가구(-13.1%), 고무·플라스틱(-7.0%), 1차금속(-6.8%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회, 국가데이터처

가동률, 전월 대비 증가
 2025년 11월 중소기업업 전체 평균 가동률은 전월 대비 7.6%포인트 증가한 77.9%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 7.3%포인트 증가한 74.5%, 중기업(50~299인)은 6.1%포인트 증가한 79.9%로 조사됐다.

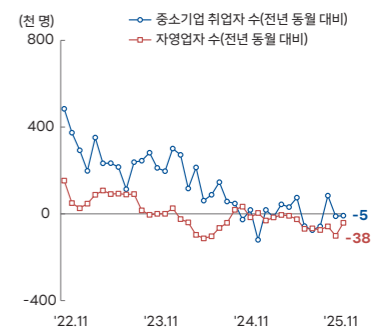
*2023년 7월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임

재고, 전월 대비 증가

2025년 11월 중소기업업 재고지수는 전월 대비 0.6pt 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 전기장비(12.6%), 석유정제(9.9%), 음료(9.1%) 등에서 증가한 반면 컴퓨터(-15.8%), 전자부품(-5.9%), 기계장비(-5.4%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

고용



자료 국가데이터처

취업자 수, 전년 동월 대비 감소
 2025년 11월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 5,000명이 감소했다. 세부적으로 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 15만6,000명이 감소한 반면 5인 이상 299인 이하 중소기업에서는 15만1,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,561만7,000명으로 전월 대비 감소했다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하

자영업자 수, 전년 동월 대비 감소

2025년 11월 자영업자 수는 전년 동월 대비 3만8,000명이 감소해 566만9,000명을 기록했다.

도쿄 집세, 소득의 45% 돌파



일본 도쿄 23구의 가처분소득 대비 집세 비중이 40%를 넘어서며 가계 부담이 커지고 있다. 도쿄 23구의 2인 이상 근로자 세대 임대료 비중은 지난해 11월 45.5%로 지난 10년간 35~40%대를 유지하다 급등했다. 일본 전체 평균이 15%대로 낮아진 것과는 대조적이다. 아파트 가격 급등과 내 집 마련 포기 수요 증가, 원자재·인건비·금리 상승이 집세를 끌어올렸다. 도쿄도는 시세보다 낮은 '어포더블 주택'을 공급하고 다카이치 사나에 내각은 외국인 부동산 취득과 신축 아파트 투기 거래에 대한 규제 강화를 논의 중이다.

호찌민 국제금융센터에 'UOB 플라자' 본사 건설



베트남 정부는 국가 전략 사업인 호찌민 국제금융센터에 세계 유명 은행 중 하나인 싱가포르계 은행 UOB가 입주하며 첫 외국계 은행을 유치하게 됐다고 밝혔다. 응우옌 호아 빈(Nguyễn Hòa

Binh)은 싱가포르에서 위 이 청(Wee Ee Cheong)을 만나 협력 방안을 논의했다. UOB는 베트남 법인 자본금을 10조 동으로 늘리고 'UOB 플라자' 본사 건설을 추진한다. 정부는 이를 통해 글로벌 금융사 유치와 금융 허브 육성, 자본시장·핀테크 등 종합 금융 생태계 구축에 속도가 붙을 것으로 기대하고 있다.

34조1,510억

일본의 지난해 11월 경상수지는 3조6,741억 엔(약 34조1,510억) 흑자로 전년 동월 대비 10% 증가하며 11월 기준 사상 최대치를 경신했다. 경상수지는 10개월 연속 흑자 흐름을 이어갔다. 이는 무역수지 개선의 영향이 컸다. 수출에서 수입을 뺀 무역수지는 6,253억 엔 흑자로 전년 같은 기간보다 5배 이상 확대됐다. 수출액은 반도체 등 전자부품과 의약품 수출 호조로 5.1% 증가한 9조3,908억 엔을 기록했고 아시아와 유럽을 중심으로 수출이 늘었다. 반면 수입액은 유가 하락 등의 영향으로 0.5% 감소한 8조 7,655억 엔에 그쳤다.

파라마운트, 워너브러더스 인수전 소송



파라마운트 스카이댄스가 워너브러더스 디스커버리의 인수 제안 거부에 반발해 소송을 제기하며 인수전이 법정 공방으로 번졌다. 데이비드

엘리슨 CEO는 넷플릭스와의 거래 가치 산정과 자사 주당 30달러 현금 인수 제안의 평가 근거를 공개하라며 델라웨어주 법원에 소송을 냈다. 파라마운트는 적대적 인수에 나섰지만 워너브러더스 이사회는 래리 엘리슨의 개인보증을 포함한 수정안도 거부했다.



애플이 선택한 제미니AI, 알파벳 '4조 달러' 견인



알파벳 시가총액이 1월 12일, 사상 처음으로 4조 달러를 돌파하며 애플, 마이크로소프트, 엔비디아에 이어 네 번째로 4조 달러 클럽에 올랐다. AI 모델 제미니AI 3 경쟁력과 자체 AI 칩 TPU가 주가 상승을 이끌었다. 특히 애플이 제미니AI 3를 채택해 시리에 적용하기로 한 것이 결정적 계기였다. 알파벳은 이를 통해 10억 명 이상의 애플 사용자층을 확보하고 AI 시장 점유율과 수익 확대가 기대된다. 검색 부진과 규제 우려를 딛고 자체 칩·데이터센터·서비스를 아우른 AI 생태계로 오픈AI를 압박하고 있다는 평가다.

90%


미얀마 군부가 2021년 쿠데타 이후 처음 실시한 총선의 2차 순차 투표가 1월 11일 전국 100개 지구에서 진행됐다. 내전으로 65개 지구는 투표가 불가능하다. 이번 총선은 3차례로

나뉘어 치러지며 1차 투표에서는 군부 지지 정당이 하원 경쟁 의석의 90%를 차지했다. 양원 664석 중 군부는 헌법으로 이미 절반을 확보했다. 총선은 자유·공정성이 결여됐고 군부가 민선 정권을 무너뜨린 쿠데타를 선거 형식으로 정당화한다는 비판을 받고 있다. 아웅산 수지(Aung San Suu Kyi)와 야당은 참여하지 못했으며 내전으로 민간인 7,600여 명이 사망했다.

5% 안팎

베트남의 산업용 부동산과 물류 산업이 외국인 직접투자(FDI) 확대에 힘입어 성장세를 이어갈 전망이다. KB증권 베트남은 저렴한 인건비와 정치적 안정성, 공급망 다변화로 2026년 하반기 FDI가 더욱 활성화될 것으로 내다봤다. 이에 따라 산업단지 임대 수요가 회복되며 임대료는 북부 5~6%, 남부 3~5% 안팎의 상승이 예상된다. 물류 산업도 수출입 증가와 항만 인프라 확충의 수혜를 받을 전망이다. 특히 호찌민시 까이맵-티바이와 하이퐁 항만이 핵심 거점으로 항만 서비스 요금이 역대 국가보다 낮아 향후 인상 여력도 크다는 분석이다.

3,000억 달러

TSMC가 미국의 대만산 제품 관세 인하를 대가로 애리조나 반도체 공장 투자를 대폭 늘리는 방안을 추진하고 있다. 월스트리트저널에 따르면 미국과 대만 정부는 관세 인하와 3,000억 달러 이상 대미 투자를 맞바꾸는 협상을 사실상 마무리 단계에 두고 있다. 합의가 성사되면 TSMC는 시용 첨단 로직칩 생산 공장을 포함해 애리조나에 최대 12개 펩과 패키징 공장 2곳을 구축할 전망이다. 

중소기업에게 M&A 기회를 제공하는

IBK M&A 중개·주선

(2026. 1월 현재)



IBK M&A센터



매도 희망

- ① 대표자 고령화, 은퇴희망 등 후계자가 부재한 기업
- ② 매출 둔화 등 성장한계에 직면한 기업
- ③ 투자금 회수를 위해 지분매각을 희망하는 기업

매수 희망

- ① 신성장 동력확보를 위해 이업종 진출을 추진하는 기업
- ② 동업종 및 전후방 산업인수를 통해 시장 지배력 확대하고 싶은 기업
- ③ 사업장 인허가 등 자산매입을 연계한 M&A를 희망하는 기업

신청 대상 및 방법

IBK기업은행 거래 여부, 기업 규모와 관계없이 M&A를 희망하는 모든 중소기업
 IBK M&A센터 및 거래영업점에서 신청 가능
 IBK M&A센터 mna.ibk.co.kr
 상담 및 문의처 ☎ 02-3425-4989

준법감시인 심의필 제 2026-0091호 (2026.01.05) 게시기한 : 2026.12.18 출금번호 : EP00474
 * M&A 중개·주선 지원금액에 따라 별도의 성공보수(수수료)가 발생할 수 있습니다.
 * M&A 희망기업과 외부 자문기관 간의 개별계약에 의한 기업실사 등 업무와 관련한 별도의 비용이 발생할 수 있습니다.



금융으로 만나는 새로운 세상

IBK나라사랑카드
**한 차원 위의 혜택이
 올더이 쏟아진다**

최대 50%로 한 수위의 할인

PX에선 마음껏 **플렉스**

GS25, 이마트24 20% 혜택에 10% 현장 할인
PC방, 카카오톡, 대중교통, 넷플릭스까지 스펙트럼이 다른 할인

휴가 중에도 **스텝 쉬고**

쓸 때 마다 네이버페이 10% 적립,
네이버 웹툰, 네이버 쇼핑 할인

강력한 **N pay 혜택까지**

차원이 높은
혜택을 즐겨라



IBK나라사랑카드

준법감시인 심의필 제2025-8367호(2025.12.08.)[유효기간:2026.12.31] 자세한 문의를 거래 영업점 또는 IBK고객센터(☎5566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. * 판인점 20% 혜택은 10% 청구할인과 10% N페이 적립입니다. * 전월이용상적 - PX 판인점 한정할인(업종) GS25 이마트24(8만원 이상, 대중교통(20만원 이상), 네이버페이 적립 등(20만원 이상) 금융상품 가입 전 살림서 및 약관을 확인하시기 바랍니다. * 일반금융서비스는 금융소비자 보호에 관한 법률, 제2조 제항에 따라 IBK 기업은행으로부터 충분히 설명을 받을 권리가 있으며, 그 설명을 이해한 후 가입하시기 바랍니다.