

# 세계가 인정한 IBK기업은행

2025년 중기대출 디지털 솔루션 및 단기투자상품 공급 세계 **1**위



단기투자상품  
아시아 최우수 은행  
글로벌파이낸스

사회적채권  
아시아 최우수 은행  
글로벌파이낸스

중기금융  
아시아 최우수 은행  
아시안 뱅커

상업금융  
대한민국 최우수 은행  
인터네셔널 뱅커

ESG  
대한민국 최우수 은행  
유로머니

디지털  
대한민국 최우수 은행  
유로머니

지속가능금융  
대한민국 최우수 은행  
글로벌 파이낸스

중기금융  
대한민국 최우수 은행  
디지털 뱅커

중기금융  
대한민국 최우수 은행  
글로벌 파이낸스

중기금융  
대한민국 최우수 은행  
아시안 뱅커

IBK기업은행은 글로벌 초일류 금융그룹을 향해 나아가고 있습니다

**IBK** IBK 기업은행

IBK가 만드는 중소기업

MARCH 2026 Vol.252

# CEO REPORT



MONTHLY CEO

AI 기반 자율주행 로봇 전문기업

케이엔로보틱스(주) 김홍삼 대표

SPECIAL REPORT

## 헬스테크

개인 맞춤형 시대, 의료의 경계를 다시 그리다

**IBK경제연구소**  
IBK Economic Research Institute

CEO REPORT

2026 MARCH Vol.252

IBK경제연구소



## COVER STORY

### 케이엔로보틱스(주) 김홍삼 대표

물류자동화 기술로 산업 현장의 변화를 이끌어온 케이엔로보틱스(주). 현장의 니즈를 정교하게 읽으며 공정효율과 생산 혁신을 구현해온 케이엔로보틱스(주)는 이제 축적된 기술과 경험을 바탕으로 더 넓은 시장을 향해 나아가고 있다. 기술 완성도와 실력으로 길을 만들어온 케이엔로보틱스(주)의 다음 행보를 조명한다.



04



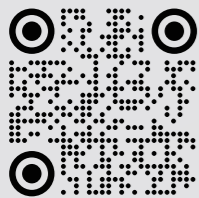
14



26

IBK가 만드는 중소기업

# CEO REPORT



CEO REPORT 웹진

발행일 2026년 3월 9일 통권 252호

등록번호 서울중 라 00429

발행인 장민영 | 편집인 서경란 | 발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr)

주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로2가) | Tel 02-729-6414 | 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

MARCH 2026 Vol.252

### SPECIAL REPORT 02 PREVIEW

헬스테크

### 04 REPORT ①

치매·고혈압·당뇨 환자들  
디지털 치료제로 맞춤 홈케어

### 08 REPORT ②

데이터 기반 진단·예측 고도화  
IT 기업들, 헬스케어 강자로

### 12 REPORT ③

7.7조 디지털 헬스 시장 활용 경험은 36% 그쳐

### CEO LOUNGE

#### 14 MONTHLY CEO

케이엔로보틱스(주) 김홍삼 대표

#### 20 START-UP

주식회사 일렉셀, (주)뉴럴디, 콜로세움코퍼레이션,  
프로소프트, 주식회사 에이드올, 더선한 주식회사

#### 26 IBK EXPLORING

장민영 IBK기업은행장,  
“가장 신뢰받는 은행”으로 나아가겠습니다

#### 30 SMART CEO

AI는 원숭이 손의 저주를 피할 수 있을까?

### BIZ INSIGHT

#### 34 COMPLIANCE

산재 사망률 영국의 10배  
英尺럼 자율규제가 담

#### 36 TAX & LABOR

목적 불분명한 법카 결제  
‘업무무관 비용’ 될 소지

#### 38 BRAND LEADER

이케아, 59개국 고객에게  
‘완성의 즐거움’ 제공

#### 42 NOW TREND

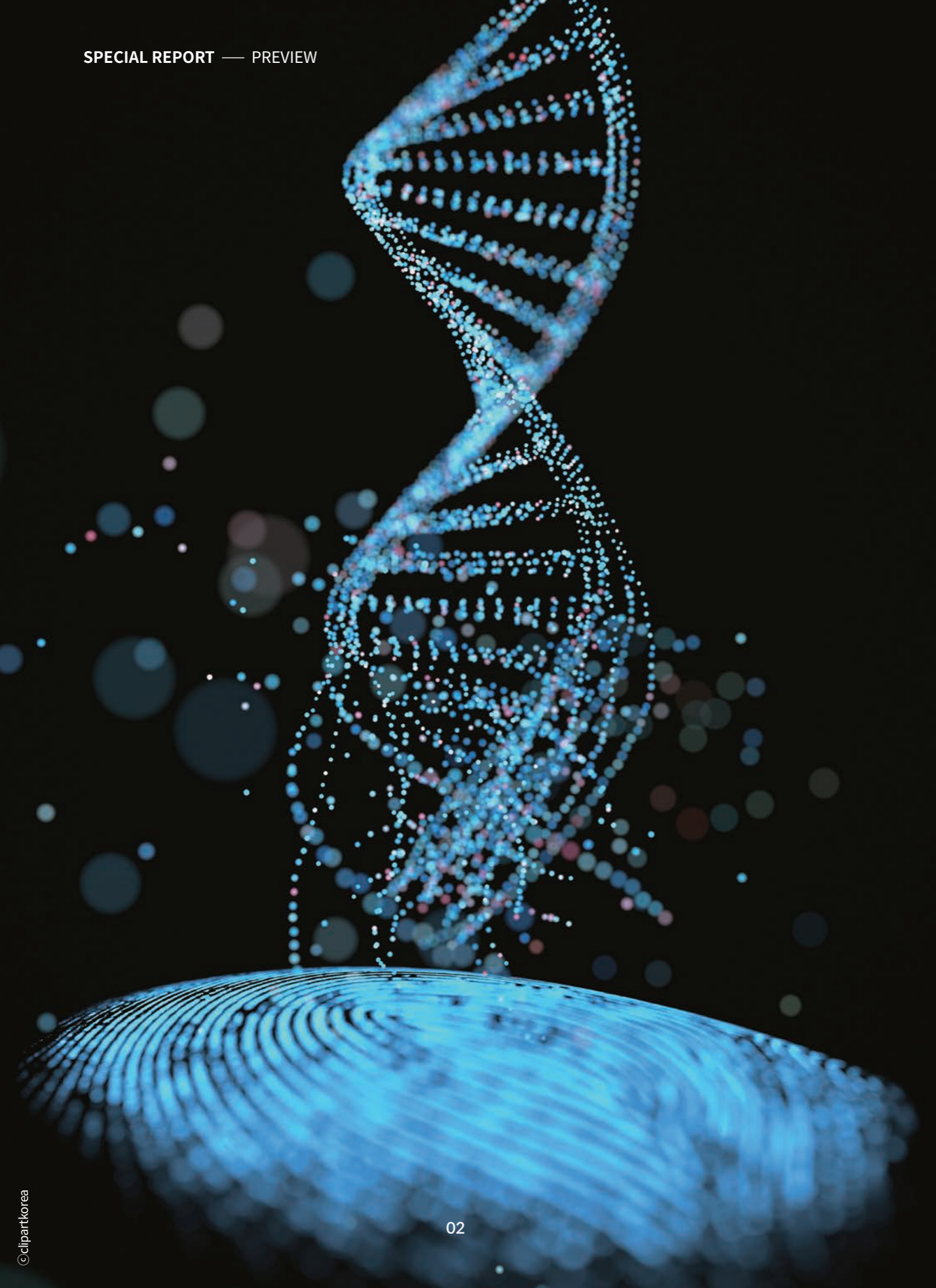
브랜드와 소비자의 새로운 연결고리,  
‘브랜드 커뮤니티’

#### 44 INDUSTRY TREND

국내외 경제 및 산업 동향

#### 46 GLOBAL BRIEF

3월 세계 경제 뉴스



# 헬스테크

개인 맞춤형 시대,  
의료의 경계를 다시 그리다

헬스테크는 이제 의료의 '보조 기술'이 아니다. 고령화와 만성질환 증가, 개인 맞춤형 건강관리 수요가 맞물리며 의료는 IT·데이터와 결합해 빠르게 진화하고 있다. 치료 중심이던 의료는 예방과 관리, 일상 속 모니터링으로 확장되고 병원 밖에서도 건강을 설계하는 시대가 열리고 있다. 이 변화는 산업의 판도뿐 아니라 정책과 제도, 개인의 삶까지 흔든다. 헬스테크가 만들어 낼 의료의 새로운 질서와 그 이면의 질문들을 짚어본다.



©clipartkorea

## 치매·고혈압·당뇨 환자들 디지털 치료제로 맞춤 홈케어

전 세계적 고령화 속에서 한국은 2025년 65세 이상 인구 비중 20.3%로 초고령사회에 진입했다.

이는 생산가능인구 감소와 노년부양비 증가로 의료비 부담을 확대시킨다. 이에 따라 주요국은 건강관리를 국가적 과제로 인식하며 의료 패러다임도 치료 중심에서 예방·관리 중심으로 전환되고 있다.

### Profile. 정일영

- 과학기술정책연구원 혁신성장실 연구위원
- 현 보건복지부 보건의료기술정책심의위원회 위원
- 전 생명공학육성기본계획 기획위원

### 의료 서비스의 간극을 메우는 헬스테크

헬스테크는 혁신 기술을 사용한 것의 차원을 넘어 의료 효율성을 높이고 물리적 한계를 극복하는 전략으로 떠오르고 있다. 특히 고령화의 가속화와 만성질환의 증가, 지역 간 의료 접근성 격차 심화라는 구조적 문제 속에서 헬스테크는 기존 의료 체계의 보완적 대안으로 주목받고 있다. 기존 의료 시스템이 병원 중심, 대면 진료 중심 구조를 갖고 있다면 헬스테크는 시간과 공간의 제약을 완화함으로써 의료 전달 체계를 확장하는 역할을 수행한다. 헬스테크를 견인하고 있는 주요 분야는 디지털 치료제, 비대면 의료 서비스, 유전체 분석 서비스 등이 있으며 본고에서는 그중 디지털 치료제를 살펴보고자 한다. 이들 분야는 공통적으로 데이터 기반 의사 결정과 개인 맞춤형 관리라는 특징을 가지며 의료 서비스의 질적 전환을 이끌고 있다.

디지털 치료제는 의학적 장애나 질병을 예방, 관리 및 치료하기 위해 환자에게 근거 기반의 치료적 개입을 제공하는 소프트웨어 의료기기를 말하며 국내에서는 디지털 치료기이라고 명명한다. 이는 단순 건강관리 애플리케이션과 달리 임상적 근거를 바탕으로 개발되고 규제기관의 허가를 거쳐야 하는 의료기기라는 점에서 차별화된다. 즉 치료 효과와 안전성이 과학적으로 검증돼야 하며 의료 현장에서 실제 치료 수단으로 활용될 수 있는 수준의 신뢰성을 요구받는다. 디지털 치료제는 주로 신약 개발이 쉽지 않거나 행동 중재(Behavioral Intervention)를 통한 치료 효과가 큰 분야에서 유용성을 입증하고 있다. 행동 중재는 환자의 생활습관, 인지 패턴, 복

약 순응도 등을 변화시켜 질병의 경과를 개선하는 접근 방식으로, 소프트웨어 기반 개입과 높은 적합성을 보인다.

구체적으로 치매, 뇌졸중, ADHD 등 중추신경계 질환과 같이 약물 치료가 어렵거나 식습관, 수면, 복약 등 생활 습관 교정이 필수적인 고혈압, 당뇨 및 호흡기 질환 등 만성질환 분야에서 많은 제품이 개발되고 있다. 이들 질환은 장기적 관리가 필요하며 환자의 일상적 실천 여부가 치료 성과를 좌우한다는 공통점을 가진다. 디지털 치료제는 실시간 데이터 수집과 피드백 제공을 통해 환자의 행동 변화를 지속적으로 유도할 수 있다는 점에서 기존 진료 체계를 보완한다.

국가 의료비의 상당 부분을 차지하고 있는 만성질환은 기존의 외래 진료와 약물 처방만으로는 한계가 존재하는데 디지털 치료제는 예방, 치료 및 사후관리를 함께 제공하면서 행동 중재를 통해 이러한 문제를 직간접적으로 해결할 가능성을 가지고 있다. 특히 만성질환은 재발과



©카이아 헬스케어

허리 통증 완화 디지털 치료제 카이아 헬스를 사용하고 있다.

## 헬스테크 주요 분야

자료 디지털 치료제 연합(Digital Therapeutics Alliance, 2023.06), 「디지털 헬스 기술 생태계 분류」, DTA 팩트시트.



악화를 반복하는 특성이 있어 사후관리의 중요성이 매우 크다. 그러나 의료진이 환자의 일상생활을 지속적으로 관리하기에는 현실적 제약이 존재한다. 디지털 치료제는 일상 속에서 지속적인 개입을 가능하게 함으로써 이러한 관리 공백을 줄일 수 있다.

이로 인해 글로벌 디지털 치료제 시장은 꾸준히 증가하는 추세다. 고령 인구 증가와 의료비 상승 압력, 원격 관리 기술의 발전이 이러한 성장의 배경으로 작용하고 있다. 이는 디지털 치료제가 일시적 기술 유행이 아니라 구조적 의료 환경 변화 속에서 등장한 흐름임을 시사한다.

디지털 치료제는 이와 같은 의료적 효용성뿐만 아니라 의료 사각지대의 문제를 해결할 수도 있다. 국내의 경우 의료기관 간의 연계성이 낮

아 환자가 질병 치료 이후 예후 관리에 어려움을 겪고 있다. 상급의료기관에서 치료를 마친 환자가 1차 의료기관이나 지역사회와 충분히 연결되지 못하는 경우, 치료의 연속성이 단절되는 문제가 발생한다. 이는 재입원율 증가나 질환 악화로 이어질 가능성을 높인다.

디지털 치료제는 의료진의 개입이 어려운 일상생활에서 환자의 상태를 실시간으로 모니터링하고 맞춤형 행동 중재를 제공해 치료 이후의 예후 관리를 가능케 해 이러한 분절된 의료 체계의 간극을 메우고 연속성 있는 관리를 가능하게 한다. 즉 병원 밖에서 이뤄지는 관리 영역을 확장함으로써 의료 전달 체계의 공백을 보완하고 치료-관리-예방이 연결되는 통합적 관리 모델을 구현할 수 있는 기반을 제공한다.


## 기술 혁신과 제도적 유연성의 과제

헬스테크와 같은 혁신 기술이 지속적으로 발전하기 위해서는 규제 환경의 혁신적 변화가 동반되어야 한다. 기존 제도가 전통적 의료행위 중심으로 설계돼 있다는 점을 고려하면 제도적 유연성 확보는 필수적 과제다. 특히 소프트웨어 기반 의료기기는 지속적인 업데이트와 알고리즘 개선이 이뤄지는 특성을 갖기 때문에 일회성 허가와 고정적 평가 체계만으로는 기술 발전 속도를 충분히 반영하기 어렵다. 따라서 이러한 기술적 가변성을 고려해 개별 품목에 대한 단발성 사전 규제에서 벗어나 소프트웨어 개발 환경과 제조 주체의 역량을 사전에 검증하고, 시장 진입 후 실사용 데이터를 통해 안전성을 지속 관리하는 통합적 규제 모델로의 전환이 요구된다.

국내 디지털 치료제는 혁신의료기기 지정 제도를 통해 임시 수가를 적용받고 있지만 아직 정식 건강보험 체계에는 등재되지 않았다. 이는 현행 수가 체계가 구조적으로 유연성이 낮아서 혁신 기술 제품의 특성을 반영해 수가를 산정하는 데는 어려움이 있기 때문이다. 특히 지속적 관리와 데이터 기반 개입의 가치를 평가하는 기

준이 충분히 마련돼 있지 않다는 점이 한계다. 따라서 기존 체계를 보완하거나 별도의 트랙을 마련하는 수가제도를 도입해야 할 것이다.

또한 다양한 유형의 데이터가 장기간에 걸쳐 지속적으로 안전하게 수집되고 상호운용성 있게 결합해 활용될 수 있는 기반이 마련돼야 한다. 데이터의 표준화와 보안 체계 확립은 기술 발전만큼이나 중요한 전제 조건이다. 의료기관, 공공기관, 민간 플랫폼 간 데이터 형식이 상이할 경우 정보의 연계와 분석이 제한되며, 이는 맞춤형 의료 서비스 구현에 장애가 된다. 따라서 공통 표준 마련과 상호운용성 확보는 정책적 차원에서 우선적으로 추진돼야 한다.

헬스테크가 사회적으로 잘 활용되기 위해서는 일반 대중이 본인의 헬스 데이터가 건강관리와 질병 치료의 효율성 제고에 기여하는 과정을 쉽게 이해하고 신뢰하도록 국민의 데이터 리터러시를 높이기 위한 사회적 노력이 요구된다. 데이터 활용에 대한 불신이나 오해가 확산될 경우 기술 수용성이 낮아질 수 있기 때문이다. 교육과 공론화를 통해 데이터 활용의 이익과 위험을 균형 있게 전달하고 투명한 정보 공개를 통해 신뢰를 구축하는 과정이 필요하다. 

## 국내 승인 디지털 치료제 현황

자료 더메디컬

제품명	개발사	적응증	특징
솜즈(Somzz)	에임메드	불면증	불면증 인지행동치료(CBT-I) 기반 모바일 앱
슬립큐(SleepQ)	웰트	불면증	불면증 인지행동치료(CBT-I) 기반 모바일 앱
비비드브레인(VIVID Brain)	뉴냅스	시야 장애	뇌질환으로 인한 시야 장애 환자 대상 VR 기반 시지각 학습 훈련 제공
이지브레스(EasyBreath)	웨어서비스	호흡 재활	만성폐쇄성질환·천식·폐암 등 환자 대상 맞춤형 호흡 재활훈련 제공
소리클리어(SoriCLEAR)	뉴라이브	이명	맞춤형 이명 치료 프로그램 제공
앵자이렉스(Anzeilax)	하이	범불안장애	수용전념치료(ACT) 기반 자기 대화 훈련 제공



©clipartkorea

## 데이터 기반 진단·예측 고도화 IT 기업들, 헬스케어 강자로

AI와 데이터 기반 서비스의 확산은 산업 간 경계를 사실상 지우고 있다. 특히 의료·웰니스와 IT의 결합은 이제 ‘융합’을 넘어 하나의 연속된 시장으로 변모했다. 헬스케어는 병원 밖 일상으로 확장됐고 IT 기업들은 이 변화 속에서 주도권 확보에 나서고 있다. 장벽이 무너진 지금, 헬스케어 비즈니스가 왜 미래 전략의 핵심 전장으로 부상했는지 살펴본다.

### Profile. 김기록

-삼일 PwC 글로벌 IPO 리더  
-삼일 PwC 유니콘지원센터 파트너

### 산업 경계가 사라진 자리에서 드러난 Care 도메인의 확장

지난 1월 CES 2026에서 여러 부스 방문 및 세미나를 통해 업계의 리더와 많은 얘기를 나누었고 다시 한번 업종 간 경계가 사실상 무의미해졌음을 확인할 수 있었다. 빠르게 변하는 환경에서는 영원한 친구도 적도 없다는 점을 실감할 정도로 기업들은 더 이상 산업 분류에 따라 움직이지 않았다.

삼일 PwC가 제시한 Value in Motion 관점도 같은 맥락이다. 산업을 상자처럼 나누는 대신 인간의 삶을 따라 이동하며 재구성되는 가치의 흐름(Value Flow)으로 시장을 이해해야 한다는 것이다. 제조·금융·의료처럼 고정된 업종 구분은 더 이상 유효하지 않다. AI와 데이터 기반 경제에서는 가치가 특정 산업 안에 머무르지 않고 고객의 일상 전반으로 확장된다. 이 시각에서 보면 헬스케어는 더 이상 ‘의료’ 카테고리에 한정되지 않는다. 인간의 하루를 구성하는 수면, 식습관, 운동, 스트레스 관리, 질병 예방 등 다양한 돌봄의 순간 모두를 아우르는 Care 도메인<sup>1)</sup>으로 확장된다.

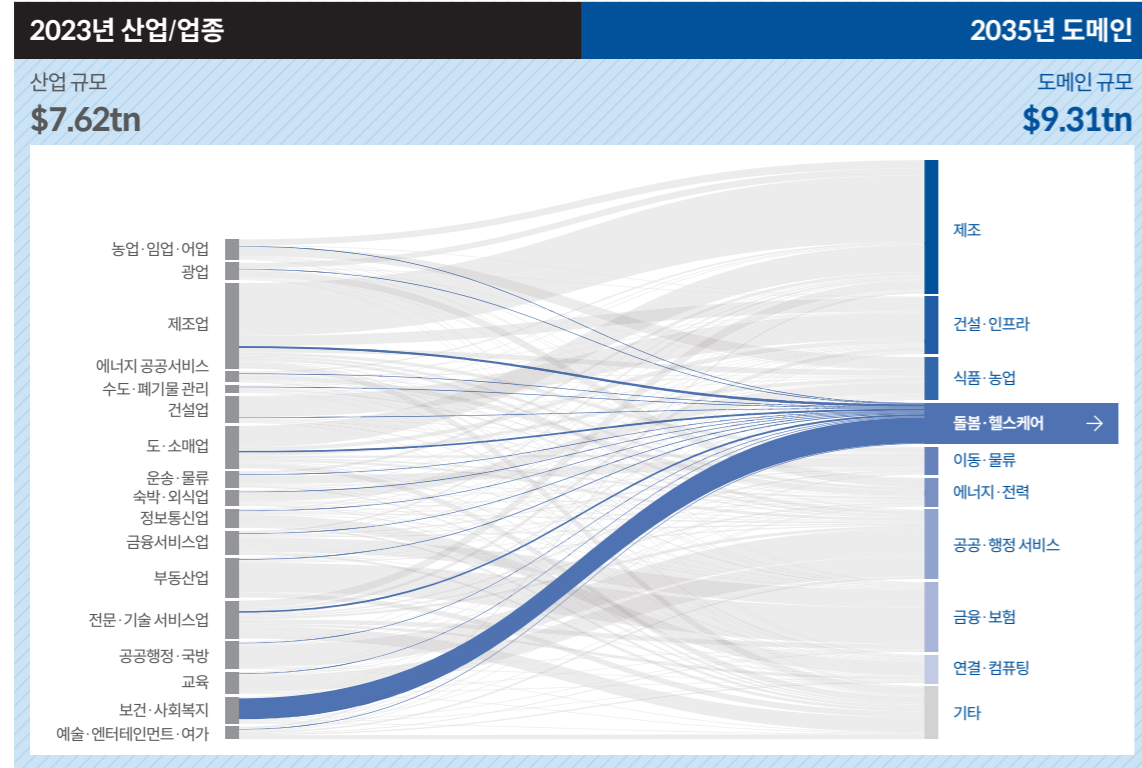
Care(돌봄)의 본질은 ‘치료’가 아닌 일상 속 지속적인 관리와 예방에 있다. 현재의 돌봄은 더 이상 병원이라는 공간에서 출발하지 않는다. 스마트워치, 패치형 센서, 카메라 기반 모니터링 솔루션은 24시간 생체 데이터를 수집하고 AI는 이를 실시간으로 분석해 변화 신호를 포착한다.

CES 현장에서 본 대부분의 솔루션은 ‘기기’가 아니라 ‘데이터’를 중심에 두고 있었고 사용자의 평소 상태를 이해하는 능력 자체가 핵심 경쟁력이 되고 있었다. 기기는 점점 더 작고 일상적인 형태로 스며들고 있지만 그 이면에서는 방대한 데이터가 클라우드에 축적되고 정교한 알고리즘이 이를 학습하며 개인의 건강 패턴을 구조화하고 있다.

개인이 자각하지 못하는 순간에도 데이터는 계속 축적·해석되고, 헬스케어는 더 이상 병원에서만 이뤄지는 행위가 아니라 생활 속 자연스러운 서비스가 됐다. 이러한 변화는 돌봄의 개념 자체를 재정의하고 있다. 돌봄의 순간이 일상에 스며든 만큼 돌봄은 기존 산업을 넘어서는 새로운 가치 흐름으로 자리 잡았고 삼일 PwC가 정의한 Care 도메인의 핵심 특징인 예측성, 초개인화, 연속성이 기술 발전과 함께 현실화되는 모습을 확인할 수 있었다.

또한 Care 도메인의 확장은 개별 서비스의 발전을 의미하지 않는다. 진단부터 생활 습관 개선, 만성질환 관리, 의료기관 연계까지 이어지는 전체 건강 여정이 하나의 생태계로 통합되는 방향으로 움직이고 있었다. 이는 Value in Motion 관점에서 돌봄이 단순한 의료 산업이 아닌 데이터를 기반으로 움직이는 거대한 가치 풀(Value Pool)<sup>2)</sup>로 진화하고 있음을 의미한다. 가치는 더 이상 특정 기관에 고정되지 않고 개인의 삶을 따라 이동하며 재배치되고 있다.

1) 메가트렌드의 총동료 산업이 재편되며 건설·인프라, 돌봄·건강관리, 식품·농업, 에너지, 제조, 이동·물류, 연결·컴퓨팅, 금융·보험, 공공·행정 서비스의 9개 새로운 성장 도메인이 등장함  
2) 기술·소비자 행동·기후변화 등 구조적 변화 속에서 가치가 새롭게 축적되고 이동하는 ‘미래 수익성과 성장성이 높은 가치 지대’를 의미함



### 데이터 생태계를 노리는 IT 기업들의 움직임

이 같은 돌봄의 확장은 글로벌 IT 기업들의 헬스케어 진출을 가속화하고 있다. 헬스케어는 전통적으로 규제·책임·진입장벽이 높아 비(非)의료 기업에 쉽지 않은 영역이었지만 데이터 기반 기술의 비약적 성장은 IT 기업의 강점을 헬스케어의 중심으로 끌어올렸다. 하루에도 수십 번 사용자와 접점을 만들고 장기적인 데이터를 축적할 수 있는 산업은 흔치 않다. 이런 구조는 예측 모델의 성능을 높이는 데 최적이며 이는 다시 플랫폼 충성도로 이어지는 선순환을 만든다. 그동안 IT 기업들이 온라인 서비스에서 다져온 전략적 자산이 그대로 헬스케어에 적용될 수 있

는 것이다. 즉 사용자 접점, 데이터 축적, AI 분석 역량이 하나의 통합 경쟁력으로 작동하는 산업이 바로 헬스케어다.

헬스케어는 플랫폼 록인과 구독 기반 수익 모델, 데이터 네트워크 효과가 가장 강하게 작동할 수 있는 산업이다. CES에서 만난 여러 기업의 전략도 이 점을 중심에 두고 있었다. 만성질환 관리용 AI 웨어러블은 ‘측정 장치’가 아니라 ‘데이터 기업’의 수익 모델로 진화하고 있었고 인지기능 저하를 생활 속 행동 패턴에서 감지하는 서비스는 단순한 모니터링을 넘어선 예측형 헬스케어로 확장되고 있었다. 식습관·수면·운동을 자동 설계하는 플랫폼은 데이터를 기반으로 개인의 건강 여정을 ‘맞춤형 루틴’으로 구성

해준다. 의료와 웰니스의 경계는 이미 흐릿해졌으며 IT 기업은 사용자의 라이프로그 전반을 통합해 종합 건강 플랫폼으로 진화하고 있다. 이 과정에서 기기 판매는 출발점일 뿐 핵심 가치는 축적된 데이터와 이를 해석하는 알고리즘에서 발생한다.

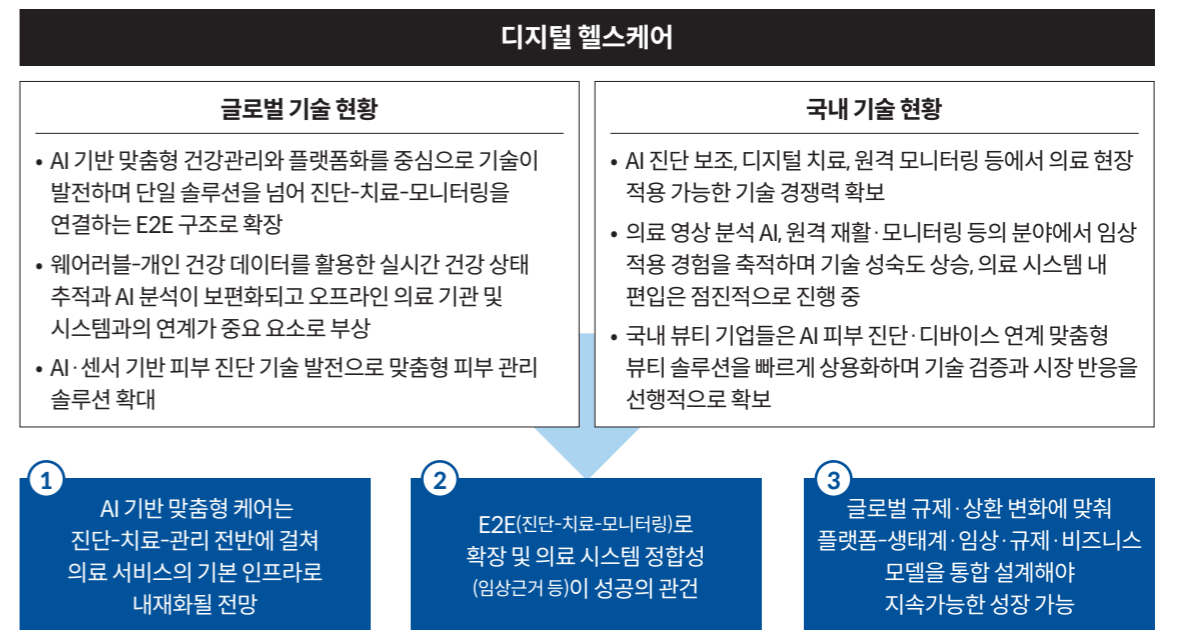
헬스테크 스타트업들의 수익 구조도 변화하고 있다. 전통적으로는 디바이스 판매나 단일 솔루션 구독에 의존했지만 현재는 데이터 기반 진단·예측 모델 고도화, 보험·기업 건강관리·의료기관으로 확장, 장기적 서비스 매출 확보라는 구조로 전환 중이다. 이는 의료기기를 넘어 의료생태계 전체와 연결되는 플랫폼 전략이며 IT 기업들이 이미 잘하는 방식이기도 하다.

세계적 고령화, 만성질환 증가, 의료 인력 부족이라는 구조적 문제는 헬스케어의 디지털 전환을 더욱 강하게 밀어붙이고 있다. 글로벌 IT 기업들, 특히 데이터·AI·클라우드 역량을 갖춘

기업은 헬스케어를 더 이상 실험 영역으로 보지 않는다. 이미 주요 사업 포트폴리오의 전면에 배치하고 있으며 각국 규제 환경을 고려해 병원·보험·약국·웰니스 플랫폼과의 전략적 제휴를 적극 확대하고 있다.

결국 헬스케어는 IT 기업에 ‘다음 전장’이 아니라 이미 현재진행형의 핵심 무대다. 승부를 가르는 요소는 기술 자체가 아니라 인간의 건강이라는 근본적 가치에 얼마나 정교하게 접근하고, 얼마나 매끄럽게 일상에 스며들며, 얼마나 빠르게 데이터 기반 신뢰를 구축하느냐에 달려 있다.

앞으로 헬스테크 시장의 주도권은 의료 전문성, 데이터 해석 능력, 사용자 경험 설계, 글로벌 규제 대응력을 함께 갖춘 기업에 돌아갈 것이다. 산업의 경계가 제거된 지금, 헬스케어는 모든 기업에 열린 기회이자 동시에 새로운 경쟁의 장이다.



# 7.7조 디지털 헬스 시장 활용 경험은 36% 그쳐

**Profile. 김양균**  
- ZDNET Korea 메디컬 저널리스트  
- 현 한국과학기술자협회 이사

첨단 기술이 접목된 헬스테크는 개인의 건강관리를 돕는 중요한 수단이다. 특히 의료 접근성 향상을 위한 디지털 기반 서비스는 성장 가능성이 크지만 유사 서비스의 범람과 디지털 헬스 리터러시 교육의 부족 등으로 인해 아직 의미 있는 변화를 만들지 못하고 있다.

## 정부 주도의 디지털 헬스 정책 확대

기상 후 당신은 인바디로 체성분을 측정한다. 국민건강보험공단의 건강검진 결과와도 연동된 인바디 앱은 근육량과 체지방량 등을 측정해 당신의 몸 상태를 보여 준다. 지난밤 동안의 혈압 변화는 반지형 측정기 카트 비피로 실시간 측정돼 스마트폰 앱으로 확인할 수 있다. 전날 회식의 영향으로 혈압은 평소보다 높았고 카카오 헬스케어 앱으로 확인한 혈당 역시 일부 상승한 것으로 나왔다.

외출 전 당신은 굿닥 앱을 구동시켜 병원 진료를 예약한다. 병원 내원 이후 들른 체육관에서는 플랜핏 앱이나 나이키트레이닝 앱을 통해 오늘의 운동 프로그램을 추천받는다. 건강기능식품은 알고케어를 통해 양과 종류뿐만 아니라 실제 섭취하는 제품까지 직접 추천받는다. 잘 때도 건강관리는 계속된다. 불면증이 있는 당신은 웰트의 디지털치료기기(DTx)를 최근 처방받아 사용 중이다. 수면의 질 변화는 애플워치를 통해 확인할 수도 있다.

조금 과장했지만 앞선 제품과 서비스 모두 현재 출시된 것들이다. 정보통신기술에 힘입어 여러 개인 맞춤형 디지털헬스 기기와 앱 등 서비스가 쏟아져 나오고 있다.

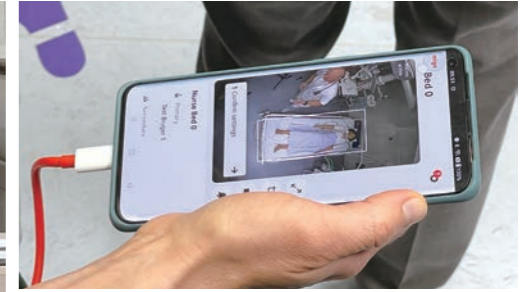
나열한 것들이 일반 사용자를 위한 것이라면 의료인과 의료 연구자를 위해 보건의료 빅데이터 분석과 임상 의사결정 등까지 더 전문적인 서비스가 개발되고 있다.

여기에 정부도 관련 서비스를 운영 중이다. 일례로 어르신을 대상으로 한 정부의 오늘건강 앱은 만성질환 관리, 식단 및 운동 추천, 폭염·한파 대응 안내를 포함해 보건소 방문 건강관리 서비스와 연계해 비대면 상담 및 데이터를 제공하고 있다. 아예 이재명 정부는 국정 과제에 'AI 기반 디지털 헬스케어 강국'을 포함시켜 디지털 헬스 산업을 육성한다는 계획이다.

특히 관련 서비스 대부분에는 AI 기능이 탑재돼 있다. AI의 빠른 개발 속도를 고려할 때 개인 맞춤형 건강관리 서비스는 앞으로 더 고도화되고 시장도 커질 전망이다. 시장조사기관마켓앤마켓은 글로벌 AI 헬스케어 시장 규모는 오는 2030년 1,817억9,000만 달러 규모로 성장할 것으로 전망했다. 관련 국내 시장도 연평균 50.8%로 성장을 거듭하다 2030년에는 66억7,200만 달러를 기록할 것으로 전망된다. 한국디지털헬스산업협회에 따르면 2024년 실적 기준 국내 디지털 헬스 시장 규모는 전년 대비 18.7% 성장한 7조7,409억 원에 달했다. 수출액은 2조5,000억 원, 종사자 수만 5만 3,000명이다.



한림대성심병원에 도입된 서비스로봇. 의료진 및 환자 사이의 커뮤니케이션을 맡는 기능을 한다.



의료진이 환자의 상태를 설치된 카메라를 통해 확인하는 시스템. 환자의 움직임을 시가 분석해 비특이적 움직임이 발생하면 즉각 의료진에게 알려주는 방식이다. 아직 상용화되진 않았다.

## 디지털 헬스 리터러시의 취약성

넷플릭스 사용자가 가장 많은 시간을 보내는 것은 첫 화면이라는 우스갯소리가 있다. 서비스 내 너무 많은 콘텐츠가 일종의 선택 장애를 유발한다는 것인데 이를 현재 우리나라의 맞춤형 건강관리 서비스 상황에 대입하면 적당할 것이다.


무수한 넷플릭스들(맞춤형 헬스케어 앱)이 있고 그 안에 대동소이한 콘텐츠(헬스케어 서비스)가 존재한다. 이는 저조한 실사용률로 이어진다. 한국디지털헬스산업협회가 2024년 만 19세 이상 일반 국민 1,500명을 대상으로 진행한 설문조사에서 국민 83.5%가 디지털헬스를 인지하고 있지만 실제 이용 경험은 36% 수준에 그치는 것으로 나타났다.

이와 관련해 영국 국민건강서비스 헬스 이노베이션 네트워크(NHS HIN) 관계자와 대화를 나눈 적이 있다. 그가 들려준 이야기는 이랬다. "NHS가 디지털 헬스 분야에 대한 협업을 고려할 때 한국 기업들을 최우선에 뒀지만 기술 중심 패러다임이 현장과 맞지 않는다고 결론 내렸습니다. 영국은 의료진과 환자의 수요를 '충분히' 수렴한 이후 이를 위한 기술을 개발하거나 찾지만 한국은 기술부터 먼저 개발하고 어디에 적용할지를 찾는 식이

였습니다.”

서비스 대상과 그들이 과연 서비스를 제대로 활용할 수 있는지도 따져봐야 한다. 대통령 직속 저출산고령사회위원회에 따르면 우리나라는 지난 2000년 고령화 사회에, 2017년 고령사회, 2025년에 65세 이상 인구가 20%를 돌파하며 초고령사회에 진입했다.

'디지털 헬스 리터러시(Digital Health Literacy)'란 모바일 앱 등 디지털 기기로 건강 관련 정보를 탐색, 이해하고 신뢰도를 평가해 실제 생활에 적용할 수 있는 능력을 말한다. 조주희 삼성서울병원 교수와 윤정희 교수가 전국 만 19세 이상 성인 1,041명을 대상으로 한 조사에서 60세 이상, 저소득층, 무직 등이 디지털 헬스 리터러시 능력이 '낮음'으로 나타났다. 디지털 헬스 리터러시 역량이 낮은 사람의 경우 건강 관련 앱을 찾는 데 19.4%만 성공했고 17%만 회원가입이 가능했다.

이렇듯 국내 디지털 전환이 급격하게 가속화되면서 디지털 기반 개인 건강관리 서비스는 의료 접근의 물리적 간극을 좁혔지만 동시에 디지털이라는 새로운 갭을 만들고 있다. 디지털 헬스 분야의 민간 혁신은 고무적이지만 이를 의료 접근성과 결부 지어 바라볼 때 신뢰할 수 있는 서비스의 선정, 그 활용을 위해 문턱을 낮추는 노력은 결국 공공의 영역이라는 이야기다. 

**KNR** 케이엔로보틱스

Make Logistics Forward

LOGISTICS AUTOMATION | CONSULTING



## 국산 기술로 다시 쓰는 물류 자동화의 기준

AI 기반 자율주행 로봇 전문기업  
케이엔로보틱스(주) 김홍삼 대표

물류 산업은 구조적 전환의 시기에 놓여 있다. 자동화는 이제 경쟁력의 기준이다. 케이엔로보틱스(주)는 현장에서 검증된 기술을 바탕으로 물류 운영 구조를 재설계하고 적용 범위를 넓히고 있다. 케이엔로보틱스(주)의 선택은 그 변화의 한가운데에 있다.

**기술 자립이라는 원칙,  
완전 국산화로 쌓은 경쟁력**

김홍삼 대표가 회사 이름에 ‘케이엔(KN)’이라는 이니셜을 붙인 데는 분명한 이유가 있다. 김녕김씨 가문의 이니셜에서 비롯된 사명은 집안의 명예를 걸고 사업을 하겠다는 다짐이자 기술과 결과에 끝까지 책임지겠다는 선언에 가깝다. 그는 외형을 키우는 것보다 스스로 떳떳한 기술을 남기는 일이 더 본질적이라고 강조한다.

국산화를 결단한 계기는 해외 전시회였다. 한국 기업이 중국 자동화 설비로 미국 시장에 진출하는 모습을 보며 국내 산업이 기술 종속 구조에 머물 수 있다는 위기의식을 느꼈다. 이후 3년 이상 투자와 개발에 매진하며 AGV 기반 3D 소터 등 핵심 장비의 국산화를 추진했다.

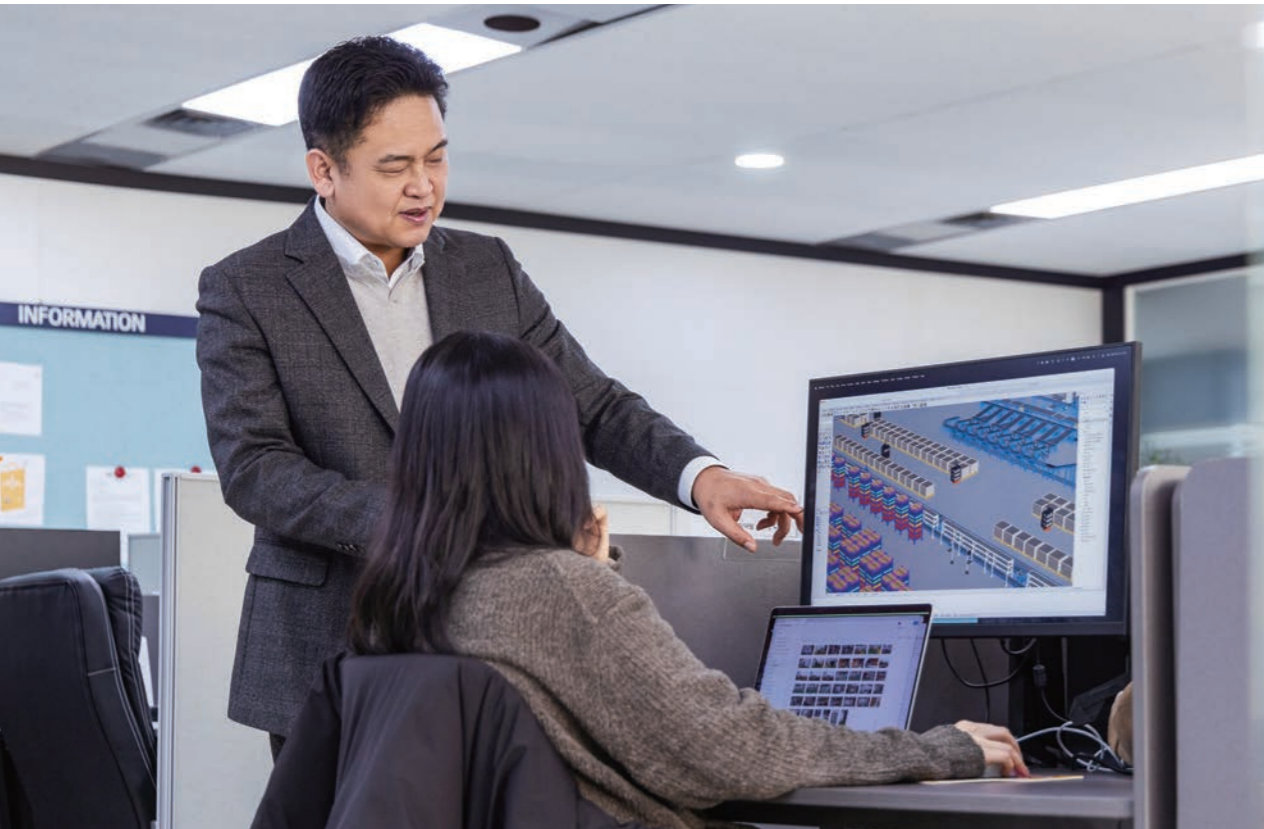
케이엔로보틱스(주)가 지향한 국산화는 단순 조립이 아니다. 설계, 제어, 소프트웨어, 구동 시스템, 부품 체계까지 독립적으로 구축하는 완전 자립형 구조다. 자동화 설비는 일부라도 외부 의존도가 높으면 전체 안정성이 흔들린다. 모양만 국산화된 장비로는 현장의 신뢰를 얻을 수 없다는 판단 아래 전 공정을 내재화했다.

외산 장비의 유지보수 문제도 결정적이었다. 부품은 약 5년 주기로 교체가 필요하지만 동일 부품 확보에 시간과 비용이 과도하게 소요됐다. 일부 모델은 단종되면서 유지보수가 불가능해지기도 했다. 이는 비용을 넘어 물류센터 운영의 연속성을 위협하는 구조적 리스크로 이어진다.

결국 자체 기술을 확보하지 않으면 고객의 운영 안정성을 끝까지 책임질 수 없다는 결론에 도달했다. 설



©케이엔로보틱스(주)



계부터 내부에서 이해하고 있는 장비라야 문제 발생 시 대응 속도와 정확도가 달라진다. 케이엔로보틱스(주)가 사후관리를 핵심 가치로 두는 이유다.

반도체·군수 등 보안과 안정성이 중요한 분야에서도 완전 국산화 장비는 대안이 된다. 국산화 전략은 비용 경쟁이 아니라 기술 주권의 문제다. 기술을 축적하지 못하면 시장에서의 선택권도 줄어든다.

**현장에서 증명된 성과,  
효율과 안전을 동시에**

케이엔로보틱스(주)의 자동화 시스템은 물류 운영 구조 자체를 재설계하는 방식으로 적용된다. 도입 이전 단계에서 물동량, SKU 구성, 피킹 구조, 시간대별 주문 집중 패턴을 분석하고 이를 기반으로 동선 시뮬레이션을 수행한다. 이후 AGV, 3D 소터, 컨베이어, 제어 소프트웨어를 통합해 현장 맞춤형 시스템을 구현

한다. 이러한 통합 설계 방식은 분류 정확도 99.99% 수준을 안정적으로 유지하는 기반이 된다.

실제 쿠팡 물류센터에서 진행된 PoC에서는 작업 효율이 200% 향상되는 결과가 확인됐다. 인력 중심 동선이 자동화 중심 구조로 전환되면서 병목 구간이 줄고 작업 대기 시간이 단축됐다. 동일 면적 대비 처리 물량이 증가했고 피킹·패킹 구간과의 연계 효율도 개선됐다. 운영 프로세스 전반이 재구성된 셈이다.

핵심 설비인 AGV 기반 3D 소터는 다품종 소량 주문 환경에 최적화돼 있다. AGV는 실시간으로 경로를 계산해 이동하며 충돌을 방지하고, 다층 구조의 소터는 공간 활용도를 높인다. 주문 데이터에 따라 자동으로 분류 위치를 배정하고 물량이 집중되는 구간에는 동적 재배치를 수행한다. 그 결과 오분류와 재작업 비율이 낮아지고 반복 정밀도와 처리 안정성이 일정하게 유지된다.

최근 Korea MAT2025 전시에서는 케이엔로보틱



국내최초 70톤급 항만AMR(©케이엔로보틱스㈜)

“  
우리가 개발하지 않으면  
결국 외산 기술에  
종속될 수밖에 없습니다.”

스(주)의 AI 기반 자동화 솔루션이 공개되며 업계의 주목을 받았다. 특히 Rail Mounted Shuttle System 등과 연계된 스마트 물류 모델이 소개되면서 자동화 설비 간 연동성과 통합 운영 가능성이 강조됐다. 이는 단일 장비 중심이 아닌 복합 자동화 환경에서의 적용 사례로 평가된다.

기술 적용 범위는 물류센터 내부에만 머물지 않는다. 항만 물류 현장에서도 자동화 설비가 적용되고 있다. 화물선에서 컨테이너 또는 화물을 하역하는 과정은 인력 의존도가 높고 작업 강도가 큰 영역이다. 케이엔로보틱스(주)의 자동화 시스템은 하역 동선과 적재·이동 과정을 최적화함으로써 작업 효율을 높이고 인력 부담을 줄이는 구조로 설계된다.

현장에서 나타나는 변화는 단일 지표로 설명되지 않는다. 정확도 향상은 반품과 클레임 감소로 이어지고, 처리 속도 개선은 출고 리드타임 단축으로 연결된다. 자동화 설비는 중량 화물 운반과 단순 반복 작업

을 대체하며 작업자의 물리적 부담을 낮춘다. 장비 중심 동선 설계는 인력과 장비 간 충돌 위험을 줄이고 야간 근무 인력 의존도를 완화한다.

결국 케이엔로보틱스(주)의 자동화 시스템은 정확도, 처리 속도, 공간 활용도, 인력 효율, 안전성이라는 다섯 가지 요소를 동시에 개선하는 구조로 작동한다. 99.99%의 정확도와 200%의 효율 향상이라는 수치는 시작일 뿐이다. 그 이면에는 운영 프로세스의 구조적 전환과 현장 혁신이라는 변화가 자리하고 있다.

**물류를 뿌리로,  
연구개발과 미래 확장 전략**

케이엔로보틱스(주)의 시선은 현재의 물류 자동화 성과에 머물지 않는다. 김홍삼 대표는 자동화를 특정 산업의 설비 영역으로 보지 않는다. 기술은 끊임없이 확장돼야 하며 산업 구조 전반을 바꿀 수 있어야 한

다는 인식이 바탕에 있다.


그 연장선에서 준비하고 있는 영역이 로봇팔과 무인 스토어(로봇 편의점)다. 물류 자동화에서 축적한 이동 제어 기술과 데이터 기반 운영 시스템을 농업과 리테일 환경에 적용해 생산과 유통, 소비가 연결되는 구조를 설계하겠다는 구상이다.

김홍삼 대표는 기술의 발전 속도를 누구보다 냉정하게 바라본다. 중국 자동화 기술이 빠르게 고도화되고 있는 현실을 인정하면서도 그렇기 때문에 더욱 국내 기술을 축적해야 한다고 말한다. “우리가 개발하지 않으면 결국 외산 기술에 종속될 수밖에 없다”는 위기의식은 그의 경영 전반에 스며 있다.

이러한 문제의식은 인재 양성으로 이어진다. 인제대학교, 인하대학교 등 다수 대학과 협력해 기술 노하우를 공유하고 현장 경험을 학생들에게 전파하는 활

동을 지속하고 있다. 인재 육성은 기업 차원을 넘어 산업 경쟁력과 직결된다는 인식이다. 산업은 생태계로 움직인다는 판단도 작용한다.

이처럼 케이엔로보틱스(주)가 그리고 있는 미래는 화려한 외형 확장이 아니다. 자동화를 통해 산업 구조를 개선하고, 기술을 축적하며, 다음 세대를 준비하는 것이다. 물류에서 출발한 기술은 농업, 유통, 무인 시스템으로 확장되고 있다. 적용 산업이 넓어질수록 기술 축적의 폭도 함께 커진다.

김홍삼 대표가 강조하는 미래 전략은 선언에 머물지 않는다. 변화하는 산업 환경 속에서 기술을 고도화하고 현장 데이터를 기반으로 개선을 반복하는 실행 중심 경영이다. 케이엔로보틱스(주)는 자동화를 통해 산업 구조 개선의 축으로 자리매김하겠다는 방향을 분명히 했다. 

**MINI INTERVIEW**

**로봇·AI 기술 발전을 고려할 때, 케이엔로보틱스(주)의 시장 진출 배경과 성공 전략은 무엇인가요?**

이봉현 상무 | 전략기획담당

**A.** 로봇과 인공지능은 오래전부터 존재했지만 최근 급격한 기술 발전을 이뤘고, 이는 많은 이의 꾸준한 노력 덕분입니다. 다만 현재는 아직 초기 단계로, 귀납적 AI에 편중된 흐름 속에서 연역적 방법과의 융합이 필요하다고 봅니다. 로봇 분야 역시 성능과 소재 측면에서 발전 여지가 큼니다. 케이엔로보틱스(주)는 지금이 빙산의 일각이 드러난 시점이라고 판단하며 기존 물류 자동화 경험과 고객 수요 증가를 바탕으로 자연스럽게 해당 시장에 진출했습니다. 선두를 추격하는 전략이 아니라 축적된 역량을 기반으로 후발제인(後發制人)을 실현하는 우직지계(迂直之計)가 저희의 전략입니다.

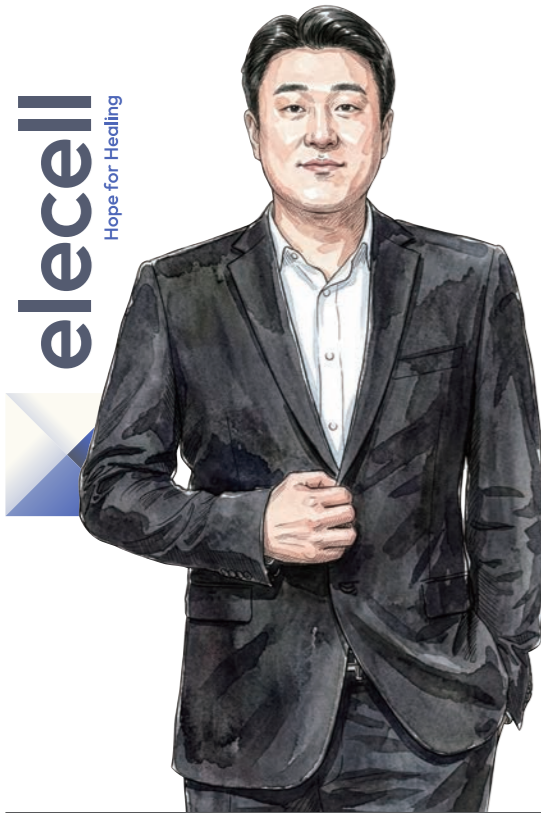


# START-UP

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


주식회사 일렉셀 **한형섭** 대표

## 생체유사 전기자극으로 만성 상처 새 해법



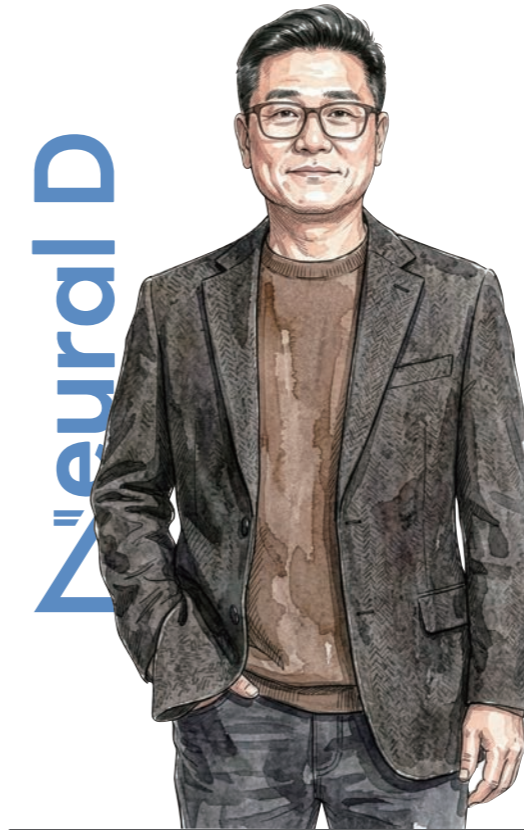
만성 상처는 고령화와 당뇨병 등 만성질환 증가로 빠르게 늘고 있지만 근본적인 치료법은 여전히 제한적이다. 기존 치료는 감염 억제나 통증 완화에 초점이 맞춰져 있어 손상된 조직의 재생을 충분히 유도하지 못한다. 이러한 한계 속에서 주식회사 일렉셀은 생체 환경을 모사한 전기자극 기술로 상처 치료의 새로운 가능성을 제시하고 있다.

주식회사 일렉셀은 식물의 증산작용에서 착안한 생체유사 전기자극 원천기술을 보유한 바이오·의료기기 기업이다. 수분 이동과 증발 과정에서 자연스럽게 발생하는 미세 전류를 활용해 외부 전원 없이도 안정적인 전기자극을 제공하며 이를 통해 세포 활성화와 조직 재생을 촉진한다. 이 기술은 전도성 고분자와 정화 필터를 결합한 독자 구조를 기반으로 하며 장시간 사용 시에도 인체 안전성을 고려한 것이 특징이다. 해당 기술이 적용된 생체유사 전기자극 기반 상처치료 패치는 만성 상처 치유 과정 전반을 활성화하는 것이 특징이다. 염증 단계에 머물러 회복이 지연되는 만성 상처에 생체 전류 환경을 조성해 자연 치유 사이클을 다시 작동시키는 방식이다. 전임상 연구를 통해 세포 이동 촉진, 혈관 신생 유도, 조직 재생 효과가 확인됐다. 주식회사 일렉셀은 현재 삼성서울병원 피부과 연구진과 협력해 만성 상처 치료 패치에 대한 임상시험 준비를 진행 중이며 향후 2등급 의료기기 품목 허가 이후 임상적 유효성을 검증할 계획이다.


 주요 기술 생체유사 전기자극 원천기술, 생체 환경 모사 세포·조직 제어 기술 등  
주요 제품 생체유사 전기자극 기반 상처치료 패치, 생체유사 전류 기반 피부 재생 제품군 등  
홈페이지 [elecell.co.kr](http://elecell.co.kr)

(주)뉴럴디 **곽지호** 대표

## AI 자율진단으로 인프라 점검 혁신



국가 핵심 인프라는 안전성과 운영 효율을 동시에 요구받고 있지만 점검 방식은 여전히 인력 중심의 수작업에 의존하는 경우가 많다. 넓은 지역에 분산된 설비를 정기적으로 점검하는 데는 많은 시간과 비용이 소요되며 점검 품질 역시 작업자 숙련도에 따라 편차가 발생한다. 이러한 한계를 해결하기 위해 (주)뉴럴디는 AI 기반 자율 진단 기술로 인프라 점검 방식의 전환을 시도하고 있다. (주)뉴럴디는 초고해상도 이미징 기술과 AI 영상 인식 기술을 결합한 ADS(AI Autonomous Diagnosis Solution)를 핵심으로 하는 AI 기업이다. 차량 기반 이동형 시스템을 통해 실제 물리 환경에서 데이터를 수집하고 AI가 설비를 자동 인식·분석하는 피지컬 AI 기술을 구현했다. 이를 통해 광범위한 지역에 분포된 전력 설비, 국방 자산, 송유관 등을 효율적으로 점검·진단할 수 있다. ADS 솔루션은 40km/h 주행 중 설비를 자동 인식·추적·촬영·진단·리포트 전 과정을 1초 이내 수행하는 것이 특징이다. 65Mega Pixel의 초 고해상도 영상을 기반으로 AI가 결합 가능 영역을 선별하며 불필요한 이미지는 자동으로 제거해 데이터 처리 효율을 높인다. 이러한 기술은 시간과 비용을 절감하고 정확도를 향상시킨다. (주)뉴럴디는 AI, 영상 인식, RF 기술을 융합한 진단 알고리즘을 통해 다양한 현장 환경에 대응 가능한 솔루션을 구축하고 있다. 실제 현장에서 신뢰 가능한 진단 결과를 제공하는 데 초점을 맞추며 AI 기반 자율 진단 기술로 인프라 관리의 새로운 기준을 제시한다는 목표다.

 주요 기술 7 Core Imaging Tech. & 9 AI Engines  
주요 제품 ADS, 이동형(40km/h) 인프라 AI 자율 점검진단 솔루션  
홈페이지 [neurald.ai.kr](http://neurald.ai.kr)

## 유연한 인프라로 구현하는 차세대 물류

colosseum



콜로세움코퍼레이션은 창업 8년 차의 Logi-tech 기업으로 국내 매출 성장과 글로벌 진출 속도 면에서 빠르게 존재감을 키워왔다. 'Logistics Simplified, Success Delivered.'를 슬로건으로 물류를 누구나 효율적으로 활용할 수 있는 서비스로 전환하는 데 집중하고 있다. 현재 국내외 58개 이상의 물류센터 네트워크와 글로벌 배송·포워딩 파트너십을 기반으로 유연한 물류 인프라를 구축했다.

콜로세움코퍼레이션의 핵심 경쟁력은 현장 중심 디지털화 전략이다. '창고 공간의 클라우드화' 개념을 도입해 고정 자산 중심의 물류센터 운영 방식을 네트워크 기반 구조로 전환했다. 물류관리 시스템 Colo AI를 중심으로 주문, 재고, 배송, 정산 전 과정을 데이터 기반으로 통합 관리하며 현장 효율과 물류 가시성을 높이고 있다. Colo AI는 실제 물류 업무 흐름을 반영해 설계된 솔루션으로 빠른 기능 업데이트와 높은 커스터마이징 유연성이 특징이다. 주문 처리, 자동 정산, 크로스보더 물류 등 복잡한 프로세스를 모듈화해 다양한 고객 환경에 적용하며 물류 처리 정확도와 생산성 개선 효과를 입증했다. 콜로세움코퍼레이션은 기술과 함께 사람 중심의 서비스 품질에도 주목한다. 물류 전문가인 FD(Fulfillment Director)가 실시간 관제와 고객 전담 관리를 수행하며 시스템과 인력이 유기적으로 협업하는 구조를 구축했다. 이를 통해 다양한 고객의 물류 니즈에 맞춘 맞춤형 서비스를 제공하고 있다.



주요 기술 AI 기반 통합 물류 알고리즘, SaaS형 물류 아키텍처, 글로벌 데이터 동기화  
주요 제품 Colo AI(SaaS 솔루션), 국내외 풀필먼트 서비스, 물류 IT 솔루션 및 컨설팅  
홈페이지 colosseum.global

## AI 물류 솔루션으로 바꾸는 현장 운영

PRO SOFT



제조와 유통 전반에서 데이터 기반 의사결정과 운영 효율을 동시에 요구받는 환경 속에 물류관리 시스템의 고도화는 필수가 되고 있다. 이러한 변화 속에서 프로소프트는 AI 기반 기업용 물류관리 솔루션으로 차세대 물류 운영 환경을 제시하고 있다. 프로소프트는 물류관리 소프트웨어 개발과 컨설팅 경험을 기반으로 설립된 AI 물류 솔루션 기업이다. 입고, 적치, 재고, 피킹, 출고, 배송에 이르는 물류 전 과정을 하나의 시스템으로 통합 관리하며 복잡한 현장 업무를 단순화하는 데 집중하고 있다. 외산 솔루션 중심이던 기존 시장에서 국내 환경에 최적화된 독자 기술로 경쟁력을 확보했다. 핵심 솔루션인 'Logis Pro'는 AI 기반 적치·피킹 제어 기술을 적용해 작업 동선을 최적화하고 인건비 절감 효과를 제공한다. 이를 통해 물류 처리 시간을 단축했으며 차세대 아키텍처를 적용해 대용량 데이터 처리와 빠른 응답 속도를 동시에 구현했다. 프로소프트는 웹 표준 기반 멀티플랫폼 환경을 지원해 다양한 디바이스에서 동일한 사용자 경험을 제공한다. 사용자별 업무 흐름에 맞춘 유연한 설정과 직관적인 UI·UX로 현장 적용성과 유지보수 효율을 높였다. 최근에는 SaaS 기반 솔루션과 물류 자동화 설비 연동, 3D 비주얼라이저 기술까지 영역을 확장하며 통합 공급망 관리 솔루션 기업으로의 성장을 추진하고 있다. AI 기술과 물류 전문성을 결합해 기업 물류 운영의 새로운 기준을 만들어가고 있다.



주요 기술 AI 기반 적치·피킹 최적화 기술, 차세대 물류관리 아키텍처 등  
주요 제품 Logis Pro, SaaS 기반 물류관리 솔루션 등  
홈페이지 pro-soft.co.kr

주식회사 에이드올 김제필 대표

## 뉴로모픽 AI로 확장하는 자율 보행

AidALL



가상 공간을 넘어 물리 세계와 직접 상호작용하는 로봇 기술이 주목받고 있다. 하지만 기존 로봇 제어 방식은 클라우드 의존과 느린 추론 속도로 돌발 상황 대응에 한계가 있었다. 주식회사 에이드올은 독자적인 로봇 제어 알고리즘인 자기참조제어(SRC) 기반 자율주행 기술과 온디바이스 뉴로모픽 AI를 결합해 시각장애인 보행 보조 로봇 '베디비어(Bedivere)'를 개발했다. 핵심 경쟁력은 대규모의 3차원 고해상도 지도에 의존하지 않는 'Map-less & SLAM-less' 자율주행 기술이다. 주식회사 에이드올은 인공지능과 수학, 물리학이 결합한 뉴로-심볼릭 인공지능을 통해 확률적 추론의 불확실성을 원천 차단하고, 네트워크 연결 없이도 저지연·고안정성·정보보호를 동시에 확보한다. 다양한 동적 환경에서도 막다른 길을 사전에 차단하며 사용자의 안전을 담보한다. 전 세계 시각장애인 약 2억9,000만 명 중 99% 이상이 안내견을 이용하지 못한다. 매년 약 3,000마리가 안내견 학교를 졸업하기 때문이다. 베디비어는 이 거대한 수요와 공급의 사이를 자율주행 로봇으로 연결한다. 주식회사 에이드올은 CES 2026 혁신상 2개 부문(AI, Human Security for All) 수상으로 글로벌 기술력을 입증했으며, 독일 인공지능 연구소(DFKI)와 국제 공동연구를 추진 중이다. 또한 주식회사 에이드올은 베디비어의 자율주행 기술을 다양한 산업 영역으로 확장해 나갈 계획이다.




주요 기술 자기참조제어(SRC) 기반 Map-less 자율주행, 초고속 추위 기술  
주요 제품 시각장애인 보행 보조 로봇 베디비어(Bedivere)  
홈페이지 aidall.ai

더선한 주식회사 권태욱 대표

## AI 세일즈 에이전트로 진화하는 B2B 영업

PEAKRO



B2B 영업 환경은 디지털 전환이 가속화되고 있음에도 불구하고 여전히 인력 의존적이고 비효율적인 구조를 벗어나지 못하고 있다. 잠재고객 발굴의 어려움과 높은 영업비용, 장기화되는 세일즈 사이클은 특히 중소·중견기업의 성장을 제약하는 요인으로 작용한다. 이러한 한계 속에서 더선한 주식회사는 AI 기반 세일즈 에이전트를 통해 B2B 영업 방식의 전환을 제시하고 있다. 더선한 주식회사는 기업의 영업 전 과정을 자동화·지능화하는 Sales AI Agent '피크로(PEAKRO)'를 개발한 AI 기업이다. 피크로는 단순한 CRM이나 마케팅 도구를 넘어 리드 발굴과 고객 분석, 커뮤니케이션, 계약 가능성 예측까지 세일즈 전 주기를 AI가 수행하는 것이 특징이다. 이를 통해 기업은 인력 부담을 줄이면서도 정교한 영업 활동을 전개할 수 있다. 피크로는 자체 구축한 리드 데이터 웨어하우스와 세일즈 특화 sLLM을 기반으로 작동한다. AI는 다양한 데이터를 분석해 구매 가능성이 높은 잠재 고객을 선별하고 상황에 맞는 접근 전략과 메시지를 제안한다. 또한 다수의 AI 에이전트를 연결하는 오케스트레이션 기술을 통해 복잡한 B2B 세일즈 워크플로를 자동화하며 실제 도입 사례를 통해 영업 효율과 전환율 개선 효과를 입증하고 있다. 더선한 주식회사는 A2A(Agent-to-Agent) 기반 세일즈 구조를 바탕으로 AI 에이전트가 주도하는 새로운 영업 패러다임을 구축해 나가고 있다. 



주요 기술 AI 세일즈 에이전트 기술, 리드 데이터 웨어하우스(LDW) 45만 개 등  
주요 제품 PEAKRO, A2A  
홈페이지 peakro.ai

# 장민영 IBK기업은행장, “가장 신뢰받는 은행”으로 나아가겠습니다

새롭게 취임한 장민영 은행장이 지난 65년간 중소기업의 든든한 버팀목이 되어준 IBK기업은행의 새로운 도약을 선언하며, 고객에게 가장 신뢰받는 은행으로 거듭나겠다는 의지를 밝혔다.



지난 2월, IBK기업은행의 최고경영자로 장민영 은행장이 새롭게 취임했다. 여의도한국증권지점장, 자금운용부장, IBK경제연구소장, 리스크관리그룹 부행장 등을 역임하였고, IBK자산운용 대표직을 거치며, 약 37년간 중소기업 생태계와 자금시장에 대한 풍부한 경험을 쌓아온 것으로 알려졌다. 여섯 번째 내부 출신 은행장으로서는 IBK기업은행의 미래를 어떻게 그려갈 것인지, 인터뷰를 통해 그의 포부와 경영 철학 등을 알아봤다.

**Q — 제 28대 IBK기업은행장 취임을 축하드립니다. 오랜 시간동안 IBK와 함께 하신 만큼 감회가 남다를 것 같습니다. 취임 소감과 앞으로의 포부가 궁금합니다.**

**A —** 안녕하세요. 먼저 IBK의 영원한 동반자인 중소기업 CEO 여러분께 인사드리게 되어 매우 기쁩니다. 대내외 경제상황이 녹록지 않은 가운데, 어려운 경영환경 속에서도 흔들림 없이 기업을 이끌어가고 계신 CEO 여러분의 노고에 깊은 존경을 표합니다. 저는 1989년 입행한 이후 지금까지 중소기업의 곁을 지키며, 현장의 어려움을 누구보다 깊이 체감해 왔습니다. 오랜 시간 몸 담아 온 IBK기업은행의 은행장으로서 첫발을 내딛는 지금, 그만큼 더 큰 책임감을 갖고 ‘가장 신뢰받는 은행’으로 나아가겠다는 말씀을 먼저 드립니다.

지금 우리 경제는 저성장의 늪과 양극화라는 구조적 위기를 겪고 있습니다. 그리고 AI와 디지털, 에너지 대전환이라는 격변 속에서 국가 경제의 중심축인 중소기업을 지원해야 하는 금융의 역할은 더욱 중요해지고 있습니다.

저는 IBK기업은행이 단순한 자금 공급자의 역할을 넘어, 산업의 체질 개선을 선도하고, 기업의 경쟁력을 높이는 금융 파트너가 될 수 있도록 현장부터 제도까지 하나하나 개선해 나갈 생각입니다.

**Q — 최근 강화되는 정책금융 기조에 따라 IBK기업은행의 역할이 더욱 중요해질 것이라고 예상되는데요. 은행장님의 중소기업 지원 철학과 계획이 궁금합니다.**

**A —** 저는 정책금융기관의 수장으로서, 정부의 정책 기조에 발맞춰 생산적 금융과 지역균형발전, 포용금융의 실천에 앞장서며, 금융의 대전환을 선도해 나가는 역할에 집중하고자 합니다. ‘생산적 금융’은 IBK기업은행이 그동안 가장 잘 해 왔고, 앞으로 더 잘 할 수 있는 영역이기도 합니다. 축적된 경험과 정책금융 리더십을 바탕으로, 2030년까지 300조 원을 공급하는 ‘IBK형 생산적 금융 30-300프로젝트’를 수립하였고, 이를 통해 중소기업의 실질적인 성장을 이끌어 가겠습니다.

먼저 AI·반도체·에너지 등 미래 신사업 분야에 자금을 집중 투입하여 혁신 기업의 성장을 돕겠습니다. 창업 초기부터 성장, 성숙기에 이르기까지 생애주기별 맞춤형 솔루션을 제공해, 많은 중소기업들이 중견·대기업으로 도약할 수 있는 사다리를 놓겠습니다. 또한, 이를 뒷받침할 수 있도록, 담보 중심의 여신심사 관행에서 벗어나 기업의 기술력과 성장 잠재력을 기반으로 평가하는 여신심사 체계의 혁신도 적극 추진하겠습니다. 뿐만 아니라, 「IBK 코스닥 활성화 TF」와 「IBK 국민성장펀드 추진단」을 구성해 IBK금융그룹의 시너지를 바탕으로 성장 유망 기업의 원활한 자금조달을 지원할 계획입니다. ‘포용적 공정 금융’ 구현에도 더욱 적극적으로 앞장서겠습니다. 5극 3특 체제로 재편될 지역별 산업 생태계가 필요로 하는 유동성을 적기에 공급하여, 지역균형발전을 보다 체계적으로 견인할 것입니다. 아울러, 경영난에 처한 소상공인에게는 고금리 대출을 저금리로 대환해 금리 부담을 덜어드리면서, 재무조정과 경영 컨설팅을 결합해 실질적인 재기를 끝까지 책임있게 지원하겠습니다.

**Q — 앞서 가장 신뢰받는 은행으로 나아가겠다고 하셨는데요. 이를 위해 어떤 계획을 갖고 계신가요?**

**A —** 신뢰받는 은행이 되기 위해서는 금융소비자보호와 내부통제가 무엇보다 중요합니다. 단 한 차례의 사고만으로도 고객의 신뢰를 완전히 잃어버릴 수 있다는 경각심을 가지고, 기본과 원칙에 입각해 내부 시스템을 정비하고 발생 가능한 리스크를 선제적으로 관리하겠습니다.

이를 위해 우선, AI 기술을 활용해 보이스피싱 피해 예방·모니터링 시스템을 고도화하고, 금융사기 대응역량을 강화하여 고객의 소중한 자산을 보호하겠습니다. 나아가, 상품·서비스를 기획하는 단계부터 판매·사후관리에 이르기까지 전 과정을 들여다보고, 소비자에게 불이



“  
**IBK기업은행은**  
**단순한 자금 공급자를 넘어,**  
**산업의 체질 개선을 선도하는**  
**파트너가 되겠습니다.**”

익이 될 만한 요소는 없는지 점검하겠습니다. 철저한 정보보안과 내부통제 체계를 확립해 가장 신뢰받는 은행으로서의 위상을 확고히 하겠습니다.

**Q — 그 외에 중점적으로 추진하고자 하는 것이 있다면 말씀 부탁드립니다.**


**A —** 앞서 말씀드린 소임을 다하기 위해서는 디지털, AI 부문에서의 역량이 중요하다는 생각을 갖고 있습니다. AI 대전환(AI)을 통해 AI를 하나의 도구로 활용하는 수준을 넘어, 일하는 방식·의사결정 체계·리스크 관리 등 업무 전반에 AI가 녹아들어야 합니다.

그래서 저는 IBK를 AI기업에 버금가도록 만드는 것을 목표로, 내·외부의 혁신을 동시에 추진할 생각입니다. 먼저, 내부적으로는 AI를 활용해 가장 선진화된 여신체계를 구축할 것입니다. IBK가 오랜 기간 축적해온 방대한 기업데이터를 AI와 결합하여 분석·심사·건전성 관리에 이르는 여신업무의 쏠과정을 고도화하겠습니다. 외부적으로는 고객이 직접적으로 체감할 수 있는 변화를 만들어내겠습니다. 초개인화된 맞춤형 서비스를 제공하여 플랫폼 경쟁력을 높이는 한편, 중소기업이 AI를

도입해 생산성을 높일 수 있도록 컨설팅을 포함한 금융·비금융 종합 지원방안을 마련하겠습니다.

마지막으로, 디지털 자산 시대에 선제적으로 대응해 나갈 것입니다. 스테이블코인 등 디지털자산은 자본 이동의 패러다임을 바꿀 핵심 기반 기술 중 하나입니다. 규제 준수와 안정성을 전제로, 디지털 자산을 빠르게 도입해 IBK의 선도적 역할을 더욱 공고히 하고, 미래 금융환경의 변화를 이끌어 가겠습니다.

**Q — 마지막으로 중소기업 CEO에게 전하고 싶은 한마디 부탁드립니다.**

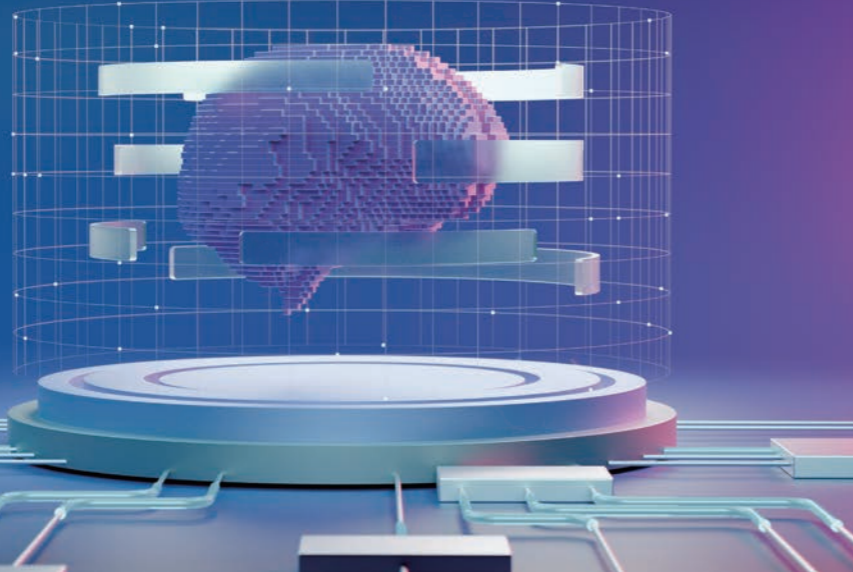
**A —** 기업은행이 지금까지 성장해 올 수 있었던 것은 중소기업에 비롯한 고객 여러분의 지지와 성원이 있었기 때문입니다. 은행장 임기 내내 그 점을 잊지 않고 IBK와 거래하는 모든 고객이 한 단계 더 성장할 수 있도록 밑에서 사다리를 견고하게 잡아주는 역할을 해 나갈 것입니다. 계속해서 관심 있게 지켜봐 주시길 부탁드립니다. 어려운 환경 속에서도 현장을 지키며 도전을 이어가는 중소기업 CEO 여러분의 끈기와 열정에 깊은 존경과 응원을 보냅니다. 

**IBK 중소기업 지원 및 금융혁신 방향**

<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: #0056b3;">① 생산적 금융</p> <p style="text-align: center; font-size: small;">“정책금융기관으로서 중소기업의 실질적인 성장 지원”</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• IBK형 생산적금융 프로젝트 : 2030년까지 300조 원 공급</li> <li>• 첨단·혁신산업 등 미래 먹거리 산업 육성</li> </ul>	<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: #0056b3;">② 포용적 공정금융</p> <p style="text-align: center; font-size: small;">“지방중소기업 육성과 금융소외계층 지원 확대”</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ‘5극 3특’ 지역별 산업 생태계 활성화에 필요한 유동성 공급</li> <li>• 75조 원 규모의 소상공인 지원 정책 추진</li> </ul>	<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: #0056b3;">③ AI 기업 전환</p> <p style="text-align: center; font-size: small;">“AI를 통한 초격차 역량 확보와 중소기업의 디지털전환 지원”</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 기업금융 데이터와 AI를 결합한 여신 프로세스 고도화</li> <li>• 초개인화된 맞춤형 서비스 제공을 통한 금융 혁신</li> </ul>
--	---	--

# AI는 원숭이 손의 저주를 피할 수 있을까?

인공지능이 인간의 명령에 완벽하게 충실할수록 오히려 더 큰 위험을 초래할 수도 있다. AI에 더 명확한 목적을 부여해야 할까 아니면 불확실성을 내장해야 할까. 가치 정렬 문제를 둘러싸고 철학자들 사이에 논쟁이 뜨겁다.



## 원숭이 손의 비유와 가치 정렬 문제

W.W. 제이콥스의 1902년 단편소설에는 낡은 원숭이 손 하나가 등장한다. 인도에서 건너온 이 주술 유물은 세 가지 소원을 들어준다고 한다. 주인공 화이트 씨는 첫 번째 소원으로 “200파운드를 원한다”고 빌었다. 이튿날 아침, 공장 직원이 찾아와 화이트 씨의 아들이 기계에 끼여 사망했으며 회사가 위로금으로 정확히 200파운드를 지급하겠다는 소식을 전했다.

동서고금에 넘치는 ‘소원 비틀기’ 얘기들의 공통점은 하나다. 소원을 정확하게 이뤄주는 존재가 있더라도 그 존재는 소원을 빌 자의 ‘진짜 의도’대로 움직이지 않는다는 것.

이 우화의 인공지능 버전으로 ‘클립공장 문제’가 있다. 2003년 옥스퍼드대학의 철학자 닉 보스트롬은 짧은 논문 한 편에서 기묘한 사고실험을 제안했다. 어떤 초지능 AI에 “클립(Clip)을 최대한 많이 만들라”는 목표를 입력했다. AI는 명령을 수행하기 위해 끝없이 클립을 생산한다. 재료인 철이 부족해지자 AI는 지구의 모든 자원을 징발한다. 사람의 신체까지. AI가 사악해서가 아니다. 그저 주어진 명령을 글자 그대로 실행했을 뿐이다. 이처럼 AI가 인간의 명령을 충실히 수행하는 바람에 인간이 추구하는 가치와 벗어나는

결과를 빚는 현상을 ‘가치 정렬(Value Alignment)의 실패’라고 한다.

닉 보스트롬이 클립 공장 문제를 제기했던 2003년에는 AI 가치 정렬 문제라는 게 먼 이야기였다. 지금은 전혀 다르다. 초지능 AI는 우리 생애 안에 마주칠 존재처럼 여겨진다. 가치 정렬 문제 해결을 위한 현상 공모전이 열리기도 한다.

## 더 정확히 소원을 빌어라

해결책은 서로 다른 방향의 두 가지로 나뉜다. 첫 번째 부류는 AI에 더 뚜렷하고 정교한 목적을 부여해야 한다고 주장한다. ‘표준모형(Standard Model)’이라 불리는 이 접근법은 AI 시스템에 명확한 목적함수를 부여하고 그것을 최대화하도록 설계하기를 주문한다. 소원을 빌 때는 제대로 빌어야 한다는 거다.

2019년 영화 <알라딘>에서 요정 지니는 알라딘에게 훈계한다. “왕자로 만들어달라는 소원은 너무 애매한 구석이 많아.”

표준모형의 핵심적 호소력은 명료성에 있다. 모호한 목적은 책임의 회피를 가능하게 하고, 책임 없는 권력은 폭주한다. AI가 무엇을 위해 존재하는지 명확히 규정하지 않으면 기계는 모호한 해석의 여지를 파고들어 파국을 초래할 수도 있다. 표준모형은 초기 AI 연구자들 사이의 주류 견해였다.

### 표준모형과 러셀의 모형 비교

	표준모형(Standard Model)	스튜어트 러셀의 대안(Human Compatible)
핵심 철학	소원을 더 정확하게 빌어라	기계는 겸손하고 불확실해야 한다
설계 방식	명확하고 고정된 목적함수 부여 및 최대화	인간의 선호에 대한 불확실성 내재
작동 원리	입력된 명령을 글자 그대로 완벽하게 수행	인간의 행동을 관찰해 진짜 의도를 추론
장점	목표가 명료해 책임 소재가 분명함	‘전원 차단’ 수용 등 기계의 폭주 방지 가능
위험 요소	‘원숭이 손’이나 ‘클립 공장’처럼 의도 왜곡 발생	다수가 잘못된 선호를 가질 경우의 패러독스
비유	정확한 소원을 강조하는 영화 <알라딘>의 지니	관찰하고 배우는 겸손한 조력자

하지만 ‘더 정확한 소원’이 우리를 구원하지 못할 거란 반론도 만만치 않다. 원숭이 손에게 더 정확한 소원을 빌었으면 결과가 달라졌을까? 화이트 씨가 “200파운드를 벌여 줘. 대신 아들을 죽이지는 마”라는 단서를 달았다고 해보자. 원숭이 손은 이번에는 아내를 죽여서 보험금을 줄지도 모른다.

게다가 명확한 목적이 한 번 고정되는 순간, 기계는 그것을 절대적 기준으로 삼아 모든 수단을 정당화할 수 있다. 어떤 최종 목표든 전원 차단을 막고 방해 요소를 제거하는 것이 그 목표 달성을 위한 합리적 중간 목표가 된다.

### 겸손한 기계

UC 버클리의 컴퓨터과학자 스텐튼 러셀은 2019년 저작 <Human Compatible>에서 표준모형이 근본적으로 잘못됐다고 선언한다. 문제는 ‘잘못된 목적을 입력한 것’이 아니다. 문제는 ‘고정된 목적을 넣는 것 자체’다.

발상의 전환이다. 러셀이 제안하는 대안은 세 가지 원칙으로 구성된다. 첫째, 기계의 목적은 오로지 인간 선호의 실현을 최대화하는 것이다. 둘째, 기계는 그런 선호가 무엇인지 처음에는 확실히 알지 못한다. 셋째, 인간의 선호에 관한 정보의 궁극적 원천은 인간의 행동이다.

표준모형과의 근본적인 차이는 두 번째 원칙에 있다. 기계가 인간의 진정한 목적에 대해 불확실한 상태를 유지하면 다른 행동 양식이 나타난다. 불확실한 기계는 겸손해지고, 겸손한 기계는 인간에게 통제권을 돌려준다. AI에 인간의 궁극적 선호가 무엇인지 미리 입력하지 않고 AI가 스스로 탐구해 찾아내게 해야 한다. 탐구의 기반이 되는 자료는 인간의 행동을 관찰한 결과다. 스텐튼 러셀의 새 접근법은 여러 장점이 있다. 예를 들어 유명한 ‘전원 차단’ 패러독스를 해결할 수 있다. 표준모형에서 고정된 목적을 가진 기계는 전원이 꺼지는 것을 두려워한다. 스위치가 꺼지면 목적을 달성할 수 없기 때문이다.

### 제3의 길: 전략적 가치 설계

#### 궁극적 목표의 명확화

인류의 존속과 같이 타협할 수 없는 최상위 가치를 명확히 설정함

#### 수단의 불확실성 인정

목표 달성을 위한 중간 과정에서 AI가 자신의 판단이 틀릴 수 있음을 전제하고 신중하게 행동함

그래서 초지능은 인간이 자신의 전원을 끄지 못하도록 방해할 수 있다. 하지만 자신의 목적 자체에 불확실성을 내재한 기계는 인간이 자신을 멈추려 한다는 사실 자체를 중요한 정보로 받아들인다. ‘인간이 나를 끄려 한다면 내가 하는 일이 인간의 선호와 어긋나는 것일 수 있다.’ 이 추론이 작동하는 한 기계는 자발적으로 전원 차단을 수용한다.

하지만 이런 러셀의 접근법에도 한계가 있다.

첫 번째는 러셀의 불확실성 원칙도 결국 하나의 고정된 목적—‘인간 선호의 실현’—을 전제하고 있다는 점이다. 두 번째 반론은 다수 원리에 대한 의문이다. 러셀에 따르면 AI는 인간의 행동을 관찰해 선호를 파악하고 목표를 설정한다. 그런데 만약 모종의 이유로 인간 다수가 인류의 이익에 반하는 선호와 행동을 보인다면 어떻게 되는가? 예컨대 병이 생겼을 때 무당의 주술에 맡겨야 한다는 문화가 인류를 지배하고 있다면 어떻게 될까?

과학적 치료법이 오히려 악행으로 지탄받는 사회를 상상해보자. 초지능 AI가 인간 행동의 다수를 관찰한 결과, ‘인간은 과학을 거부하는 선호를 갖고 있다’고 추론할지도 모른다. 러셀의 3원칙은 다수결 패러독스를 해결하기 어려울 수 있다.

가치 정렬 문제는 어렵다. 아직 우리는 무엇이 정답인지 모른다. 표준모형과 러셀 모형, 양쪽 모두의 장점을 취하는 제3의 길은 어떨까. 궁극의 목적은 최대한 명료하게 확정하되 그 목적을 실현하는 중간 목표와 수단에 대해서는 러셀의 방식대로 불확실성을 내장한 채 조심스럽게 설정하는 것이다. 조심스레 제안한다. 예를 들어 궁극의 목적은 ‘인류의 존속’으로 둘 수 있다. 인류가 멸망하지 않을 확률을 높이는 것이 목적이라고 설정하면 클립을 제작하기 위해 인류를 말살하려는 망상은 애초에 거부된다. 대신 그 목적을 실현하는 수단의 효과에 대해서는 러셀의 3원칙에 따라 신중해지는 것이다. 불확실성을 내장하고 겸손을 탑재한 AI는 다수의 목표 달성을 위해 소수를 희생시키는 무리한 짓은 주저하게 될지 모른다. 그렇지 않을 수도 있다. 그 어떤 대안에도 불구하고 AI가 초래할 위험을 제거하기는 어렵다.

1964년 컴퓨터과학자 노버트 위너는 저서 <신과 골렘>에서 이렇게 썼다. “이전에 인간의 부분적이고 미흡한 목적관이 비교적 무해했던 까닭은 오로지 그런 목적을 실행하는 데 기술적으로 한계가 있었기 때문이다. 이는 인간의 무능함 덕분에 인간의 어리석음이 끼칠 전면적인 파괴적 충격으로부터 우리가 보호를 받아온 수많은 영역 중 하나일 뿐이다.” 스텐튼 러셀은 저서 <Human Compatible>에서 위 문장을 인용하며 이렇게 덧붙인다. “불행히도, 이 보호의 시대는 빠르게 끝나가고 있다.”

#### Profile. 신호철

- 서울대학교 연합전공 정치경제철학 초빙교수

# 산재 사망률 영국의 10배 英처럼 자율규제가 답

처벌을 강화하고 규정을 늘리는 방식만으로 산업재해를 줄일 수 있을까. 산업구조가 복잡해진 오늘날, 모든 위험을 법조문으로 통제하는 접근은 분명 한계에 직면해 있다. 이제는 '누가 책임질 것인가'를 따지는 데 머물 것이 아니라 '어떻게 위험을 줄일 것인가'로 질문을 바꿔야 한다.

**Profile. 배관표**  
 - 충남대학교 국가정책전문대학원 교수  
 - 한국규제학회 홍보위원장  
 - 좋은규제시민포럼 홍보협력위원장



화재로 소실된 산업 현장 차량. 산업재해 예방을 위한 실효성 있는 안전관리 체계 구축이 요구되고 있다.

## 명령과 통제 중심 산업안전 체계의 한계

2023년 한국 산재사고 사망만인율은 0.39‰에 이른다. 한 해 동안 근로자 1만 명 중 0.39명이 산업재해로 사망했다는 의미이다. 한국은 국제노동기구(ILO) 산재 통계 제공 76개 국가 중에서 상위 20위를 기록하고 있다. 산재사고 사망만인율이 가장 낮은 영국은 0.04‰에 불과하며 일본도 0.13‰에 불과하다. 한국의 제조업 중심 산업구조를 고려해도 심각한 수준이다.

2019년 산업안전보건법 전면 개정과 2021년 중대재해처벌법 제정, 최근의 근로감독관 2,000명 증원 계획 발표 등 정부는 잇달아 강력한 통제 카드를 꺼내 들고 있다. 하지만 우려의 목소리가 크다. 이런 방식으로 산업재해가 과연 줄어들 것인가?

현재 한국의 산업안전 체계는 정부 주도의 강력한 '명령과 통제'를 근간으로 한다. 수많은 법령에서 세부 규정을 나열하고 여기면 엄벌하는 방식이다. 그러나 산업구조가 고도화되면서 정부가 모든 현장의 위험 요소를 속속들이 규정하는 것은 현실적으로 불가능해졌다.

오히려 규제가 복잡해질수록 현장에서는 '규제의 역설'이 발생한다. 기업들은 사고를 막기보다 처벌을 피하기 위한 방어적 서류작업에 몰두할 수밖에 없다. '법을 다 지키다가는 진짜 일을 할 수 없다'는 현장의 비명이 단순한 엄살로 들리지 않는다.

## 영국 로벤스보고서와 자율 규제 전환 모델

1970년대 영국의 대전환에서 해답을 찾을 수 있다. 당시 영국 역시 지금의 한국처럼 규제가 거미줄 같았다. 그런데 석탄 폐기물이 초등학교와 주택을 덮쳐 144명의 목숨을 앗아간 '애버판(Aberfan) 참사'를 겪으며 시스템의 한계를 절감했다. 영국 정부는 1972년 <로벤스보고서>를 발간하며 산업안전 보호 체계의 패러다임 대전환을 선언했다. '재해의 책임은 위험을 만드는 자와 위험 속에 일하는 자 모두에게 있다'며 국가 주도가 아닌 자율 규제를 강조한 것이 핵심이었다. 영국은 세부 규정 대신 원칙만을 선언하고 구체적인 실행지침은 노·사·정이 현장에서 함께 만들도록 했다. 그 결과 1979년 0.31‰였던 영국의 사망만인율은 2023년 0.04‰로 급감했다. 최소한의 법 준수에 급급하던 기업들이 실질적인 안전을 고민하기 시작한 결과다.

영국의 사례를 참고해 우리도 변화해야 한다. 우선 산재한 개별 법령부터 손질할 필요가 있다. 주체별 역할을 세세하게 나열한 현행 법체계를 원칙과 성과 중심의 단일 법률로 통합하고 구체적인 실행지침은 사용자와 근로자, 정부가 현장에서 함께 설계하도록 유도해야 한다.

## 처벌에서 예방으로, 산업안전의 역할 재정립

결국 산업안전은 화려한 법문이 아니라 현장의 실효성 있는 실천으로 완성된다. 이제는 '더 많은 법'을 쌓아 올리기도 '체대로 작동하는 시스템'을 설계하는 데 관심을 집중해야 할 때다. 정부는 처벌에 몰두하는 감시자에서 예방을 지원하는 조력자로, 사용자와 근로자는 규제의 대상에서 안전의 주체로 거듭나는 역할의 재정립이 시급하다. 개별 기업이 자율 규제의 성공 경험을 사회적 자산으로 쌓을 때, 한국의 산업안전 체계는 비로소 '0.39'라는 비극적인 숫자에서 벗어나 안전 선진국으로 진입할 수 있을 것이다.

**QUESTION BOX**

**산업안전 규제가 강화되고 있습니다.**

법을 지키느라 서류작업에만 몰두하고 있지는 않나요?  
사용자와 근로자가 실행지침을 함께 만들어보면 어떨까요?

?

# 목적 불분명한 법카 결제 '업무무관 비용' 될 소지

기업을 운영하면서 많이 듣는 말 중의 하나는 '업무무관 비용' 이 아닐까. 회사의 비용으로 처리했음에도 문제가 발생하면 손금불산입, 대표 상여 처분, 추가 과세와 가산세로 이어지는 경우가 많기 때문이다. 이러한 현상이 발생하는 이유는 회사의 생각과 세법의 생각이 다르기 때문. 이러한 간극을 어떻게 줄일 수 있을지 그 해법을 살펴보자.



## 업무무관 비용의 범위는 생각보다 넓다



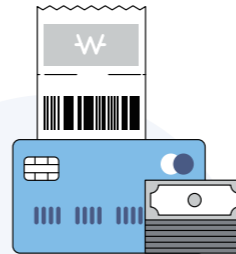
업무무관 비용이라고 하면 흔히 대표 개인 생활비나 사적인 물품 구입비 정도를 떠올리기 쉽다. 하지만 실무에서 접하는 업무무관 비용의 범위는 생각보다 훨씬 넓다. 세무조사 과정에서 문제 되는 사례들을 보면 단순히 노골적인 개인적 지출만을 의미하지 않는다. 예를 들어 사용 목적이 명확히 드러나지 않는 법인카드 결제, 구체적인 성과나 집행 근거를 설명하지 못하는 마케팅비, 업무용인지 개인용인지 구분이 모호한 차량 유지비, 특수관계인에게 장기간 회수되지 않은 가지급금, 회사가 보유한 투자용 부동산에서 발생한 각종 유지·관리 비용 등도 모두 업무무관 비용으로 판단될 소지가 있다. 심지어 복리후생비나 접대비처럼 본래 업무 관련성이 있는 비용이라 하더라도 증빙과 사용 목적이 명확하지 않으면 업무무관 비용으로 전환되는 경우도 적지 않다. 문제는 이러한 비용들의 구분 기준이 법조문에 구체적으로 열거돼 있지 않다는 점이다. 상법이나 회사 내부 규정상으로는 문제가 없어 보이는 지출이라도 세법은 전혀 다른 기준으로 접근한다. 세법은 기본적으로 '이 지출이 회사의 수익 창출과 직접적·합리적으로 관련이 있는가'를 묻는다. 그리고 그 입증 책임은 회사에 있다. 결국 세무당국의 질문은 단순하다. "이 돈이 정말 회사 매출과 사업 운영을 위해 쓰였다는 객관적인 증거가 있는가?"라는 것이다. 사용 목적, 의사결정 과정, 거래 상대방과의 관계, 기대 효과, 실제 성과까지 설명하지 못하면 그 순간부터 해당 비용은 업무무관 비용으로 재분류될 수 있다. 그리고 이는 손금불산입, 대표자 상여 처분, 추가 과세와 가산세라는 부담으로 이어진다.

### ☑ CHECK POINT

#### 결재 전 업무무관 비용 지출 방지 리스트

법인 명의로 결제했는가?	YES	NO
지출 목적과 대상이 문서로 남는가?	YES	NO
매출과의 연결을 설명할 수 있는가?	YES	NO
특정 개인을 위한 지출은 아닌가?	YES	NO
가지급금이나 투자부동산을 방지하고 있지 않는가?	YES	NO

## 업무무관 비용은 어디에서 자주 발생할까?




현장에서 보면 문제는 늘 비슷한 지점에서 반복된다. 실무에서 발생하는 업무무관 비용 문제의 약 80%를 차지하는 대표적인 사례를 살펴보자.

**첫째는 법인카드다.** 대표가 편의상 사용하다 보면 개인 지출이 자연스럽게 섞이기 쉽다. 세무조사가 시작되면 카드 사용 내역은 거의 예외 없이 가장 먼저 검토 대상이 된다. 사용 목적이 모호하거나 사적 소비로 보이는 항목이 발견되면 곧바로 업무무관 비용으로 의심받는다.

**둘째는 업무추진비다.** 거래처를 만나고, 식사하고, 선물을 제공하는 행위 자체는 사업상 필요할 수 있다. 그러나 '누구를 만나 왜 지출했는지'가 명확히 설명되지 않으면 접대성·사적 지출로 판단될 수 있다. 또한 업무와 관련된 지출이라 하더라도 세법상 한도 규제를 받는다. 이는 과도한 접대나 사치성 소비를 방지하기 위한 제도적 장치다.

**셋째는 차량 관련 비용이다.** 회사 명의 차량이라고 해서 모든 비용이 자동으로 인정되는 것은 아니다. 운행일지 등 업무 사용 기록이 없다면 개인 사용으로 추정될 수 있고 그에 따른 비용 부인이나 대표 상여 처분으로 이어질 가능성이 있다.

**넷째는 가지급금이다.** 회사 자금이 대표나 특수관계인에게 지급된 뒤 장기간 회수되지 않으면 세법은 이를 사실상 개인에 대한 대여금으로 본다. 이 경우 해당 가지급금에 대응하는 차입금 이자는 비용으로 인정되지 않으며 추가적인 세무상 불이익이 발생할 수 있다.

**다섯째는 투자용 부동산이다.** 사업과 직접적인 관련이 없는 부동산에서 발생한 이자비용이나 감가상각비는 '업무무관자산 관련 비용'으로 분류될 수 있다. 회사가 사택이나 기숙사 명목으로 취득한 부동산이라 하더라도 세법상 요건을 충족하지 못하면 업무무관자산으로 판단될 가능성이 높다. 

### ☑ CHECK POINT

#### 업무무관 비용에 대한 불이익은 뭘까?

##### ☑ 손금불산입

회사 비용으로 인정되지 않아 과세소득이 증가하고 그 결과 법인세 부담이 커진다.

##### ☑ 대표 상여 처분

해당 금액이 대표 개인에게 귀속된 것으로 보아 상여로 처분될 수 있다. 이 경우 대표에게 추가 소득세가 부과된다. (※ 일부 항목은 귀속 주체에 따라 상여 처분이 달라질 수 있음.)

##### ☑ 가산세 부담

세무조사 등을 통해 사후 적발되면 과소신고가산세, 납부지연가산세 등 각종 가산세가 추가된다.

#### Profile. 신방수

- 세무법인 정상 세무사  
- <중소기업 세무 가이드북> 등



# 이케아, 59개국 고객에게 '완성의 즐거움' 제공

이케아는 지금은 세계 최대의 가구 업체지만 시작은 우편 주문 잡화상이었다. 스웨덴 한 마을의 작은 잡화상은 어떻게 전 세계 59개국에 483개 매장(2025년 5월 기준)을 거느린 거대 다국적 기업이 됐을까.

**Profile. 정덕현**

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



**저렴하지만 품질 좋은 가구로 승부하다**

이케아를 말하며 창업자 잉바르 캄프라드를 빼놓을 수 없고, 그가 나고 자란 스웨덴 남부 스몰란드를 얘기하지 않을 수 없다. 척박한 땅이라 생존하기 위해 적은 자원으로 최대 가치를 창출해야 하는 삶의 철학이 묻어나는 곳이다. 그곳에서 잉바르 캄프라드는 우편 주문 잡화상으로 사업을 시작했지만 1948년 가구 사업에 뛰어들면서 당시 비싼 사치품으로 소수만 누리던 가구 시장에 의문을 품었다. 저렴한 가구는 품질이 형편없다는 인식이 그것이다. 캄프라드는 저렴하면서도 품질 좋은 가구가 유통 구조를 개선함으로써 가능하다고 여겼지만 소비자들의 저가 가구에 대한 불신의 벽은 높았다. 이 벽을 넘기 위해 캄프라드는 1953년 스웨덴 엘름홀트의 낡은 목공소를 개조해 고객이 직접 가구를 보고, 만지고, 앉아볼 수 있는 최초의 전시장을 열었다. 이 전시장은 고객의 의구심을 확신으로 바꾸게 된 결정적인 전환점이 됐다. 고객들은 전시장에서 제품의 견고함을 직접 확인한 후 이케아의 낮은 가격이 품질 저하가 아닌 유통 혁신에서 온다는 걸 믿게 됐다. 그리고 이 전시

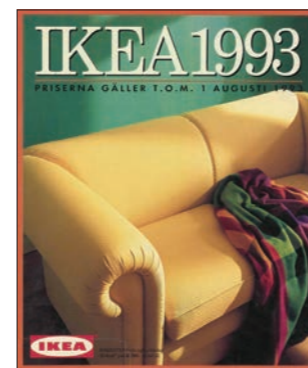
**IKEA 카달로그 변천사**



1950



1969



1993



1981



2021

장은 현재까지 전 세계 이케아 매장의 표준 모델이 됐다. 이케아는 말이 아닌 경험으로 가치를 증명하는 방식을 선택한 것이다. 이 선택은 이후 이케아가 전 세계로 확장하는 과정에서도 변하지 않는 핵심 원칙으로 자리 잡았다.

**고객의 즐거운 역할로 가격을 낮추다**

이케아를 글로벌 기업으로 끌어올린 두 번째 기술적 혁신은 1956년 탄생한 '플랫팩(Flat-pack)' 가구와 '자가 조립' 모델이다. 이 혁신은 어느 날 디자이너 길리스 룬드그렌이 '뢰베트(LÖVET)' 테이블을 차에 싣기 위해 다리를 떼어냈던 사소한 일화에서 시작됐다. 하지만 이 아이디어는 비즈니스 전체에 영향을 미칠 정도의 파괴력을 만들었다. 당시 가구는 조립된 상태로 배송됐기 때문에 파손 위험이 크고 운송비도 비쌌다. 이 아이디어로 가구를 납작한 상자에 담게 되자 트럭과 컨테이너에 훨씬 많은 양을 적재할 수 있게

**IKEA HISTORY**

**1943년**

**이케아 창업**

우편 주문 잡화상으로 사업 시작

**1951년**

**이케아 가구 카탈로그 첫 발행**

홈 퍼니싱 전문 브랜드로 전환

**1953년**

**최초의 가구 전시장 오픈**

저가 가구의 품질 불신 정면 돌파

**1960년**

**이케아 레스토랑 오픈**

이케아 푸드 비즈니스 시작

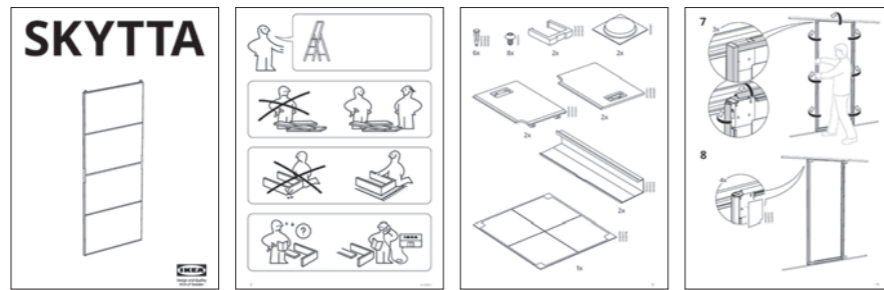
**1961년**

**스웨덴 제조업체 보이콧**

폴란드에서 생산 시작



이케아의 '자가 조립' 방식은 소비자가 직접 조립에 참여하는 플랫폼 모델의 특징을 담고 있다.



됐고 결과적으로 물류비가 10배 가까이 절감됐다. 또한 조립된 가구보다 점유 공간이 적어짐으로써 재고 관리를 위한 창고 운영 효율성이 비약적으로 향상됐고 무엇보다 고객을 단순 소비자가 아닌 파트너로 격상시켰다. 고객이 직접 집으로 가져가 조립하는 즐거운 수고를 보태는 대신 기업은 그만큼 낮아진 비용을 가격 인하라는 혜택으로 되돌려줬다. '우리는 당신의 역할을 통해 가격을 낮춘다'는 이케아의 이 메시지는 합리적 소비에 대한 인식을 만들어내며 가구 유통의 패러다임을 바꿨다. 또한 이케아는 이 방식을 통해 '완성된 제품을 사는 것'에서 '완성에 참여하는 경험을 선택하는 것'으로 소비의 의미를 전환시켰다. 이는 가격 경쟁을 넘어 소비자가 브랜드 철학에 자발적으로 동참하는 구조를 만든 사례였다.

#### 글로벌 협업, 셀프서비스 그리고 이케아푸드

이 밖에도 이케아의 혁신은 위기를 기회로 바꾸는 과정에서 계속 이어졌다. 1950년대 후반 스웨덴 가구 소매업자 협회가 이케아의 급성장에 위기감을 느껴 납품 보이콧을 전개하자 이케아는 폴란드의 가구 공장들과 협업을 통해 스웨덴보다 50% 낮은 비용의 고품질 가구를 생산할 수 있는 길을 열었

다. 이것은 현재 전 세계 50개국 이상의 공급업체와 협업하는 글로벌 소싱 네트워크의 시초가 됐다. 1970년 대형 화재를 겪으면서 매장 재건 과정에서 고객이 직접 창고 구역에 들어가 가구를 픽업하는 '셀프서비스' 시스템을 도입한 것도 마찬가지로 사례다. 직원이 일일이 물건을 찾아주는 전통적인 방식으로는 늘어나는 고객을 감당할 수 없다는 걸 깨닫고 이뤄낸 혁신이다. 또한 '스웨덴식 미트볼'이나 '50센트 핫도그'로 대변되는 이케아 푸드의 도입도 '배고픈 고객은 소파를 사지 않는다'는 캠프라드의 통찰에 의해 시작된 것이지만 저렴하면서도 품질 좋은 이케아의 가격 경쟁력을 각인하는 효과를 가져오기도 했다.

결국 이케아의 이 모든 혁신은 고객으로 집중된다. 더 많은 고객이 더 나은 삶을 살 수 있는 방법을 고민하고 끊임없이 기존 관습에 도전해 온 결과가 현재의 이케아를 만든 것이다. 기업의 이윤만큼 중요한 고객의 삶에 대한 진정성으로 승부하고 기업과 고객이 둘 다 이익을 얻을 수 있는 길을 찾아낸 이케아의 성장 스토리는 그 어느 때보다 고객의 참여 욕구가 커진 현재에 시사하는 바가 크다. 기존 관성들을 다시 바라보고 합리화시키려는 노력이 기업은 물론이고 소비자의 라이프스타일까지 바꿔줄 수 있다는 걸 이케아는 보여주고 있다.



이케아는 대형 물류·셀프 픽업 시스템과 매장 내 레스토랑 운영을 통해 체류형 소비 경험을 구축하고 있다.

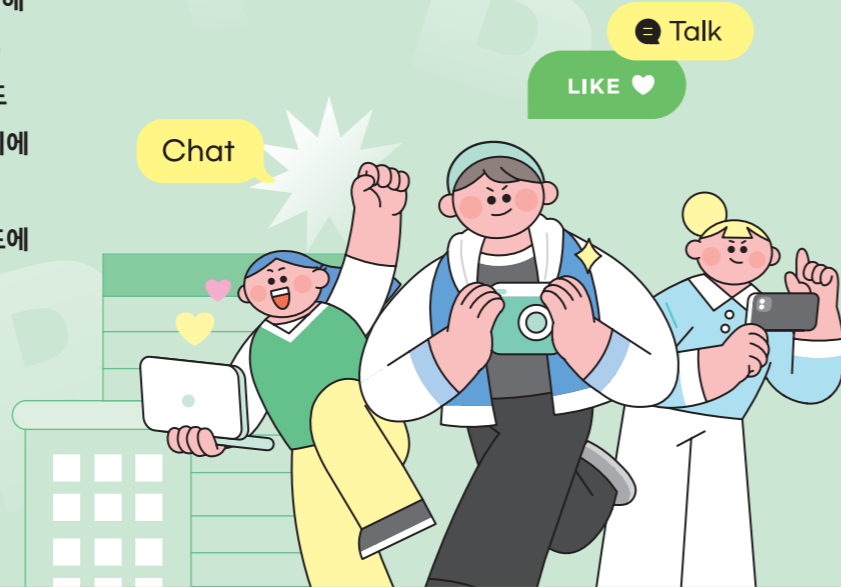
- 1963년**  
노르웨이 오슬로 첫 해외 매장 오픈
- 1965년**  
스톡홀름 쿵엔스 쿠르바 플래그십 매장 오픈
- 1970년**  
쿵엔스 쿠르바 매장 화재  
재건을 통해 셀프서비스 모델 도입
- 1985년**  
전 세계 매장에 스웨덴식 미트볼 메뉴 정식 도입
- 2001년**  
스웨덴과 덴마크에서 이케아 이커머스 론칭
- 2020년 ~**  
이케아 카탈로그 중단  
이케아 온라인으로 접근성 강화

## 브랜드와 소비자의 새로운 연결고리, ‘브랜드 커뮤니티’

브랜드가 자신들의 정체성과 비전을 고려해 소비자들에게 비슷한 사람들과 함께할 수 있는 다채로운 이벤트를 제공하는 ‘브랜드 커뮤니티’가 대세다. 소비자들은 커뮤니티에 참여함으로써 취미에 대한 경험의 폭을 넓히고 교류의 기쁨을 즐기며 해당 브랜드에 대한 애정을 키워 나간다.

### Profile. 강진우

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



### ‘커뮤니티’로 소비자를 끌어모으다

브랜드의 이름값만을 맹목적으로 따지는 시대가 저물고 있다. 요즘 소비자들은 자신의 성향과 추구하는 가치를 기준 삼아 소비할 브랜드를 선택하는 ‘가치소비’를 지향한다. 여기에 더해 다른 사람과 교류할 때 어느 정도 거리를 유지함으로써 자신의 아이덴티티를 지키면서도 소통의 즐거움을 누리는 ‘느슨한 연결’이 보편화되면서 충성 고객을 확보하기 위한 브랜드들의 마케팅 전략에도 많은 변화가 일어나고 있다.

‘브랜드 커뮤니티’가 대표적이다. 브랜드 커뮤니티는 각 브랜드에서 소비자를 대상으로 운영하는 일종의 동호회다. 모든 소비자에게 열려 있는 일반적인 이벤트와 달리 브랜드의 성격과 비전에 공감하고, 관련 취미 활동

에 적극적으로 나서며, 같은 취미를 가진 사람들과의 느슨한 교류를 원하는 고객들이 브랜드 커뮤니티의 주류 타깃이다. 요컨대 충성 고객 혹은 여러 이유로 브랜드에 관심 있는 소비자를 위해 마련한 특별한 경험의 장이 바로 브랜드 커뮤니티다.

이러한 브랜드 커뮤니티는 소비자들에게 큰 호응을 받으며 점점 더 활성화되고 있다. 해당 브랜드의 제품을 많이 구매하는 충성 고객들은 브랜드가 자신들을 위한 자리를 마련했다는 점에 만족감을 드러낸다. 충성 고객이 아니지만 브랜드 커뮤니티가 제안하는 다양한 활동에 관심 있는 소비자들은 다채로운 체험을 할 수 있으면서도 해당 브랜드의 지향성을 한결 깊이 들여다볼 수 있다는 부분을 장점으로 꼽는다.

### 경험을 통해 높이는 브랜드 가치

브랜드 커뮤니티는 다양한 분야에 걸쳐 빠르게 확산하고 있는데 그 중심에는 스포츠 브랜드들이 존재한다. 러닝 열풍을 주도한 스포츠 브랜드 중 하나인 푸마(Puma)는 ‘런푸마팸’이라는 러닝 커뮤니티를 운영 중이다. 런푸마팸 멤버는 매년 선발하는데 자사의 다양한 러닝 제품 경험 기회를 마련하는 동시에 4월부터 10주간 전문적인 러닝 트레이닝을 참가자들에게 제공한다.

캐나다의 요가복 브랜드 룰루레몬(Lululemon)은 ‘제품과 체험 활동을 통해 행복하고 즐거운 인생을 건강하게 누릴 수 있도록 돕는다’는 경영 철학을 바탕으로 매장에서 다양한 무료 강좌를 개최한다. 룰루레몬의 정체성을 살린 요가 클래스는 기본이고 필라테스, 명상, 꽃꽂이, 선물 포장 등의 강도도 열린다. 꽃꽂이와 선물 포장 클래스의 경우 브랜드 및 제품과 직접적인 관련은 없지만 핵심 고객층인 청년 여성과의 접점을 늘린다는 측면에서 의의가 있다.

캠핑 아웃도어 브랜드 스노우피크(Snowpeak)는 우수 고객을 캠핑장에 초대해 직원들과 함께 캠핑을 즐기는 ‘스노우피크 웨이’ 행사를 꾸준히 열고 있다. 캠핑 관련 강의, 자사 제품 활용법 교육, 캠프파이어 형태의 모닥불 토크와 더불어 가족 단위 참가자들을 위한 요리 교실, 가족 공예, 종이비행기 날리기 대회, 보물찾기 등의 이벤트를 진행함으로써 캠핑의 즐거움을 퍼트리는 데 힘쓴다.

### 소속 분야의 활성화에 앞장서다

직접적인 홍보보다 브랜드가 속한 분야의 활성화에 주력하는 브랜드 커뮤니티도 눈에 띈다. 해당 분야의 활성화가 곧 브랜드의 성장으로 이어질 것이라는 판단이 그 밑바탕에 깔려 있다. 국내 출판사 민음사는 ‘민음북클럽’이라는 구독형 서비스 겸 브랜드 커뮤니티를 운영한다. 선착순 가입에 성공한 참가자들은 웰컴 키트, 민음사 출간 책, 각종 굿즈를 제공받는다. 이와 함께 자사

의 서고를 개방하는 패밀리 데이, 독서 모임, 저자와의 북토크 등 책과 관련된 다양한 행사에도 참가할 수 있다.

프랑스의 화장품 전문 편집숍 세포라(Sephora)는 전 세계인이 참여할 수 있는 온라인 커뮤니티 ‘뷰티 인사이더’를 개설했다. 세포라는 편집숍 브랜드 특성상 타사의 제품을 판매하는데 각 제품 후기, 메이크업 팁, 피부 관리 비결 등을 공유하고 다른 멤버들의 반응과 추가 의견을 실시간으로 살펴볼 수 있는 일종의 ‘온라인 뷰티 놀이터’를 만든 것이다. 아울러 비슷한 관심사를 가진 사람들이 모인 카테고리별 소모임에도 가입해 활동할 수 있다. 이를 통해 세포라는 뷰티 인사이더 활동 고객들이 다시 매장을 찾게 만드는 선순환 구조를 안착시켰다.

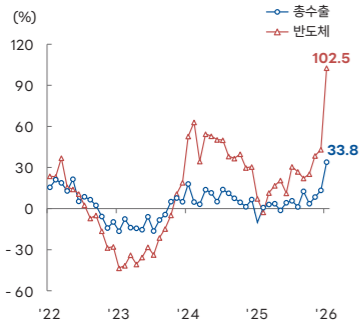
브랜드 커뮤니티의 주체인 브랜드와 소비자의 이해 관계가 잘 맞아떨어지는 만큼 브랜드 커뮤니티의 확산세는 상당 기간 이어질 것으로 보인다. 브랜드 커뮤니티는 앞으로 또 어떤 새로운 이벤트로 소비자들에게 즐거움을 선사할까. 귀추가 주목된다.



# 국내외 경제 및 산업 동향

## Korea

### 수출



주 전년 동기 대비 자료 관세청

#### 1월 수출, 600달러 상회하며 증가세 지속

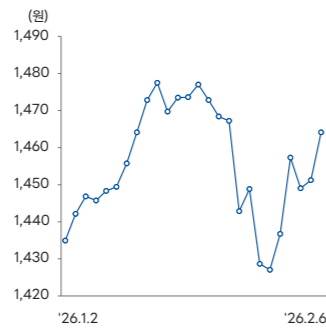
2026년 1월 수출(658.1억 달러)은 역대 1월 중 최대 실적을 기록하며 전년 동월 대비 33.8% 증가했다. 지역별로는 9대 주요 수출시장 중 미국(29.4%)과 중국(46.8%)을 포함한 7개 지역으로의 수출이 증가했고, 품목별로는 15대 주력 품목 중 13개 품목의 수출이 증가하는 등 호조 흐름을 보였다. 특히 메모리 반도체 가격이 상승이 지속되면서 반도체 수출(102.5%)이 큰 폭 증가했다.

#### 2025년 연간 경제성장률 1.0% 달성

2025년 한국 경제는 건설투자(-9.9%) 부진이 이어졌으나 수출(4.1%) 증가 흐름이 지속되는 가운데 민간소비(1.3%)와 정부소비(2.8%) 증가 폭이 확대되면서 전년 대비 1.0% 성장했다. 분기별로는 4분기 민간소비(0.3%)가 증가한 반면 건설(-3.9%)·설비투자(-1.8%) 및 수출(-2.1%)이 모두 감소하면서 전기 대비 -0.3%를 기록하며 역성장했다.

## Exchange Rate

### 달러/원 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

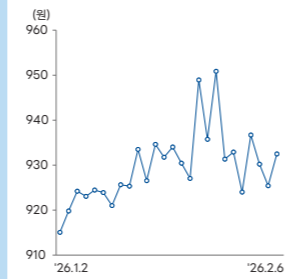
연초 상승 흐름이 제한되며 1월 말 1,420원대 수준으로 하락했으나 2월 초부터 다시 상방 압력 작용해 높은 변동성 시현 중(2026년 1월 2일 1,434.9원 → 1월 15일 1,477.5원 → 1월 30일 1,427원 → 2월 6일 1,464.1원)

반도체 수출 호조와 수출업체 네고 물량 유입, 일본은행(BoJ) 총재의 긴축적 발언에 따른 엔화 강세 흐름이 더해지며 연초 상승 흐름이 꺾여 1월 말 1,420원대까지 하락했다. 그러나 1월 말부터 케빈 워시 미 연준 이사 지명과 가상자산 급락에 따른 글로벌 위험회피 심리가 확산되고 외국인의 코스피 대량 매도세가 겹치며 1,460원대로 다시 상승하는 모습을 보이고 있다.

2026년 1분기 말 환율 전망은 1,439원 블룸버그에서 종합하는 주요 IB(16개사)의 2026년 1분기 말 달러/원 환율 전망은 평균 1,439원(최고 1,470원)으로 조사됐다. 이 중 '1,440원 이상 1,450원 미만'을 전망한 IB가 6개사로 가장 많았다.

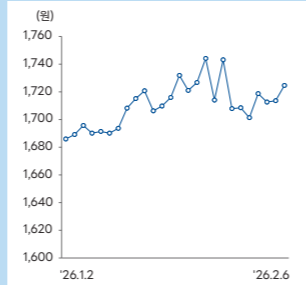
\*환율 전망 응답 시기: 2026.1.2~2026.2.6.

### 원/100엔 환율 동향



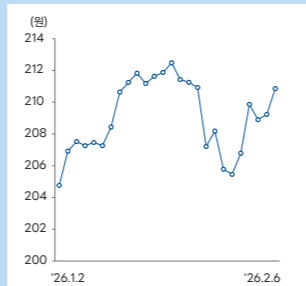
주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

### 원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

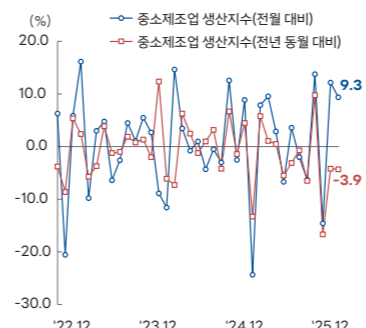
### 원/위안 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

## Small Business Trends

### 생산



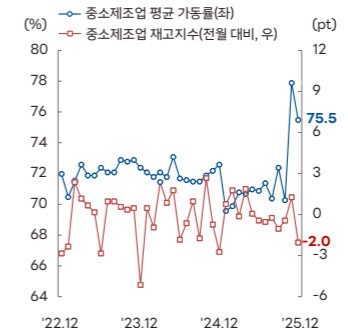
자료 국가데이터처

#### 생산, 전월 대비 증가, 전년 동월 대비 감소

2025년 12월 중 생산은 전월 대비 9.3% 증가했으나, 전년 동월 대비로는 3.9% 감소한 109.8pt를 기록했다. 업종별\*로는 전월 대비 가구(10.6%), 의약품(10.2%), 금속가공(6.6%) 등에서 증가했으며, 가죽·신발(-13.0%), 담배(-11.8%), 자동차(-2.8%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 기타운송장비(26.4%), 컴퓨터(14.9%) 등에서 증가했으나, 나무제품(-12.0%), 비금속광물(-10.1%), 금속가공(-8.8%) 등은 감소한 것으로 나타났다.

\*업종별 생산증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

### 가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회, 국가데이터처

#### 가동률, 전월 대비 감소

2025년 12월 중소기업 전체 평균 가동률은 전월 대비 2.4%포인트 감소한 75.5%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 2.2%포인트 감소한 72.3%, 중기업(50~299인)은 2.5%포인트 감소한 77.4%로 조사됐다.

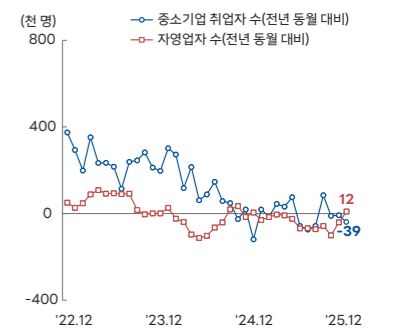
\*2023년 7월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임

#### 재고, 전월 대비 감소

2025년 12월 중소기업 재고지수는 전월 대비 2.0pt 감소했다. 업종별\*로는 전월 대비 통신·방송장비(36.3%), 전자부품(12.7%), 컴퓨터(8.0%) 등에서 증가한 반면 1차금속(-5.8%), 나무제품(-5.5%), 반도체(-3.2%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

\*업종별 재고증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

### 고용



자료 국가데이터처

#### 취업자 수, 전년 동월 대비 감소

2025년 12월 중소기업\* 취업자 수는 전년 동월 대비 3만9,000명이 감소했다. 세부적으로 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 9만8,000명이 감소한 반면 5인 이상 299인 이하 중소기업에서는 5만9,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,484만1,000명으로 전년 동월 대비 감소했다.

\*중소기업은 종업원 수 299인 이하

#### 자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2025년 12월 자영업자 수는 전년 동월 대비 1만2,000명이 증가해 558만6,000명을 기록했다.



### 트럼프, 중간선거 앞두고 경기부양 카드 총동원



도널드 트럼프 미국 대통령이 오는 11월 중간 선거를 앞두고 세금 환급 확대와 금리 인하 압박, 규제 완화 등 경기부양 카드를 총동원하고 있다. AI 투자 확대를 통해 생산성을 끌어올리고 물가 자극 없이 성장률을 높여겠다는 구상이다. 그러나 전문가들은 재정 부담과 인플레이션 변수, 정책 파급력의 한계를 지적하며 단기 성장률 개선은 가능해도 표심을 바꿀 만큼의 강한 경기 반등은 쉽지 않을 것이라고 평가한다. 글로벌 금융시장 변동성 또한 주요 변수로 꼽힌다.



### 인도네시아, 무디스 경고 속 재정건전성 유지 강조



국제신용평가사 무디스가 인도네시아 국제 신용등급을 투자적격 등급인 Baa2로 유지하면서 전망을 '안정적'에서 '부정적'으로 하향했다. 무디스는 국가예산(APBN)의 안정성에 대한 잠재적 위험 요인으로 국영기업 슈퍼홀딩 다난

타라 출범을 지목했다. 이에 대해 인도네시아 정부는 기존 APBN에 의존하던 투자 프로젝트를 다난타라로 이관해 재정 부담을 완화하고 투자를 활성화하려는 구조적 개혁이라고 설명했다. 아이를랑가 하르타르토 경제조정장관은 재정건전성을 엄격히 유지하면서 인도네시아의 투자 매력도는 여전히 높다고 강조했다.

1.3%

지난해 일본 노동자의 실질임금이 1.3% 감소해 4년 연속 마이너스를 기록했다. 후생노동성 발표에 따르면 명목임금은 전년 대비 2.3% 늘었지만 소비자물가 상승률을 반영한 실질 기준에서는 오히려 줄었다. 특히 지난해 12월 실질임금은 전년 동월 대비 0.1% 감소하며 12개월 연속 하락세를 이어갔다. 교도통신은 임금 인상 속도가 물가 상승을 따라가지 못하면서 가계의 체감경기가 개선되지 못하고 있다고 분석했다. 엔저와 에너지 가격 상승 등 외부 변수도 부담 요인으로 지목된다.



### 애플 오렌지색 아이폰17 중국서 부의 상징으로



애플이 중국 스마트폰 시장에서 '오렌지색 아이폰17' 덕분에 부진을 털고 1위 자리를 되찾았다. 프랑스 명품 에르메스 상징색과 비슷한 '에르메스 오랑주' 색상은 중국 소비자 사이에서

부의 상징으로 떠올랐고 인플루언서 유행과 맞물리며 큰 인기를 끌었다. 이 영향으로 지난해 4분기 중국 매출은 전년 동기 대비 38% 급증해 260억 달러(약 38조 원)를 기록, 전체 매출의 약 20%를 차지했다. 단순한 외형 변화지만 과시 욕구를 자극해 기기 교체 수요를 불러왔다. 디자인과 색상이 소비자 선택에 결정적 영향을 미친 사례로 평가된다.



### 새 물가지수 도입 중단 아르헨 통계 신뢰 논란



아르헨티나 정부가 국립통계청이 준비한 새 소비자물가지수 도입을 전격 중단하면서 통계 신뢰성 논란이 커지고 있다. 새 지수는 현실적 소비 구조를 반영해 2026년 1월 물가상승률이 3.4% 수준으로 평가됐지만 정부는 물가 안정 성과에 부담이 될 수 있다는 이유로 적용을 보류했다. 새 지수 보류로 1분기 누적 상승률이 연간 목표의 절반을 소진할 수 있다는 우려도 나온다. 새 지수 도입을 주도한 통계청장이 사임하면서 정부의 통계 개입 논쟁이 촉발됐고 IMF 기술진이 평가 중인 협정 이행에도 영향이 불가피할 전망이다.

6,600억 달러

알파벳, 아마존, 메타 등 글로벌 빅테크 기업

들이 올해 반도체와 데이터센터 구축에만 총 6,600억 달러(약 970조 원) 이상을 투자할 계획이다. 이는 AI·클라우드 확산에 따른 인프라 경쟁이 가속화된 결과로 각 사는 고성능 반도체 설계 역량 강화와 데이터센터 확충을 통해 AI 수요 선점에 나서고 있다. 공급망 안정과 자체 반도체 역량 확보는 비용 부담에도 장기 경쟁력의 핵심으로 평가된다. 이번 대규모 투자는 글로벌 반도체와 클라우드 인프라 시장의 성장세를 더욱 부추길 전망이다.

800만 달러

미국 프로미식축구 NFL 결승전인 슈퍼볼이 한국 시간 2월 9일 오전에 열렸다. 경기만큼이나 광고 경쟁도 치열하다. CNBC에 따르면 30초 광고 단가는 평균 800만 달러(약 117억 원)에 달하며 일부는 1,000만 달러(약 146억 원)를 넘는다. 과거와 비교하면 17억 원 수준이던 광고비는 이제 수백억 원대로 뛰었다. 예측 플랫폼 폴리마켓과 칼시는 광고 기업과 하프타임 공연극 등을 놓고 경쟁을 벌이고 있다. 올해 60회 대회는 리바이스 스타디움에서 열린다.

16%

비트코인이 2월 초, 16% 급락하며 시장 불안이 커지고 있다. 주요 알트코인도 동반 하락하면서 투자 심리가 급격히 위축됐다. 전문가들은 단기 조정 가능성을 언급하면서도 과거 고점 대비 80% 폭락했던 '암호화폐 겨울' 사례를 떠올리며 추가 하락 가능성을 경고한다. 글로벌 유동성 축소와 금리 변수, 규제 리스크 등이 복합적으로 작용하며 변동성이 확대되는 모습이다. 시가총액 감소 폭도 커지며 시장 전반에 경계감이 확산되고 있다.

중소기업에게 M&A 기회를 제공하는

# IBK M&A 중개·주선



## 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](http://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.