

세계가 인정한 IBK기업은행

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



IBK기업은행은 글로벌 초일류 금융그룹을 향해 나아가고 있습니다

IBK IBK 기업은행

IBK가 만드는 중소기업

APRIL 2026 Vol.253

CEO REPORT



MONTHLY CEO

IT & OT 보안 전문기업

(주)투씨에스지 임천수 대표

SPECIAL REPORT

우주항공산업

지구를 넘어 인류 산업의 다음 무대

IBK경제연구소
IBK Economic Research Institute

CEO REPORT

2026 APRIL Vol.253

IBK경제연구소



COVER STORY

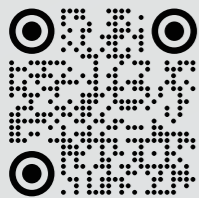
(주)투씨에스지 임천수 대표

보안은 이제 IT 부서만의 문제가 아니다. 산업 설비와 운영 시스템까지 연결되는 시대, 기업 경쟁력의 중요한 기반이 되고 있다. (주)투씨에스지는 이러한 변화 속에서 시장의 흐름을 읽으며 보안 사업의 영역을 확장하고 있다. 임천수 대표가 작은 창업에서 시작해 IT와 산업을 잇는 보안 전략을 만들어 온 과정을 들여다본다.



IBK가 만드는 중소기업

CEO REPORT



CEO REPORT 웹진

발행일 2026년 4월 1일 통권 253호

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

APRIL 2026 Vol.253

SPECIAL REPORT	02 PREVIEW 우주항공산업
	04 REPORT ① 우주 패권 경쟁, 한국은 수출 산업으로 키울 수 있을까
	08 REPORT ② 우주 투자 10년새 17배 급성장 수익 미달-규제 공백은 리스크
	12 REPORT ③ 우주기업 경쟁력 부족 해외 진출 전략 절실

CEO LOUNGE	14 MONTHLY CEO (주)투씨에스지 임천수 대표
	20 START-UP 주식회사 로비고스, 주식회사 리버서블, (주)미켈로로보틱스, 주식회사 엠버로드, 이브이앤솔루션(주), 주식회사 프나시어
	26 IBK EXPLORING ① 제77회 희망중소기업포럼 개최 출범 20주년 맞아 제조 현장 AI 전환 전략 모색
	30 IBK EXPLORING ② IBK경제연구소 서경란 소장 특별 대담

BIZ INSIGHT	34 COMPLIANCE 직장인 의무교육 계속 있는데 효과는...
	36 TAX & LABOR 재택근무 시대, 회사가 준비해야 할 노무관리
	38 BRAND LEADER 파타고니아의 철학은 어떻게 매출이 됐나
	42 NOW TREND Z세대는 왜 옛날 영화를 찾는가
	44 INDUSTRY TREND 국내외 경제 및 산업 동향
	46 GLOBAL BRIEF 4월 세계 경제 뉴스



우주항공산업

지구를 넘어
인류 산업의 다음 무대

민간 주도의 '뉴스페이스' 흐름 속에서 우주항공산업이 전략 산업으로 부상하고 있다. 발사체·위성·데이터·방산·모빌리티로 영역이 확장되며 정부 정책·민간 투자·글로벌 공급망 재편 속에서 새로운 기회와 과제가 나타나고 있다.



우주 패권 경쟁, 한국은 수출 산업으로 키울 수 있을까

민간 기업 중심의 '뉴스페이스(New Space)' 시대가 본격화되면서 우주항공산업은 통신·데이터·안보 등 다양한 산업과 결합한 미래 전략산업으로 부상하고 있다. 글로벌 우주항공산업 변화에 따른 주요국 전략과 한국의 수출 확대 과제를 알아본다.

Profile. 강성은

- 한국무역협회 국제무역통상연구원
신무역전략실 수석연구원

'뉴스페이스' 시대, 커지는 글로벌 우주 시장

우주항공산업은 국가 미래 경쟁력과 안보를 좌우하는 핵심 전략산업으로 부상하며 전 세계적으로 빠르게 성장하고 있다.

최근 흐름은 정부 주도의 연구·개발 중심 구조에서 민간 기업이 상업 서비스를 주도하는 '뉴스페이스' 시대로의 전환이다. 특히 재사용 발사체 기술과 소형·저궤도 위성 기술의 발전은 우주 접근 비용과 개발 기간을 획기적으로 낮추며 민간 기업과 스타트업의 시장 진입을 확대했다. 또한 우주 인프라가 통신·안보·데이터·첨단 제조 등 다양한 산업과 연계되면서 우주 산업의 전략적 가치도 한층 높아지고 있다. 이에 힘입어 글로벌 우주 경제 규모는 2024년 기준 6,130억 달러 수준으로 확대됐으며 장기적으로 2040년에는 1조 달러 이상 규모로 성장할 것으로 전망된다.

미국·중국·유럽·일본... 우주 산업 주도권 경쟁

주요국은 이러한 산업 변화를 바탕으로 우주 산업을 국가 전략산업으로 육성하기 위한 정책을 적극 추진하고 있다. 미국은 민간 기업이 제공하는 서비스를 정부가 구매하는 방식으로 상업 우주 생태계를 구축해 왔다. NASA가 상업용 우주 수송 프로그램과 달 탐사 프로젝트 등을 통해 민간 기업의 참여를 확대하면서 스페이스X, 블루오리진 등 주요 기업들이 성장할 수 있었고 미국은 이를 기반으로 글로벌 우주 산업을 선도해 왔다. 최근 미국은 정부 역량을 심우주 탐사에 집중하는 한편 저궤도 우주 정거장은 민간

기업 중심으로 전환하는 정책을 추진하고 있다.

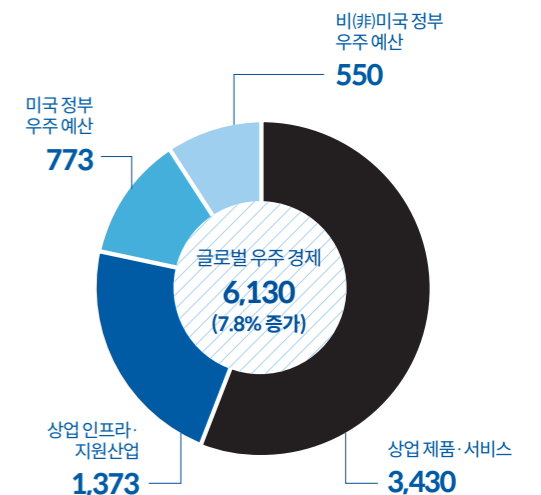
중국도 정부 주도의 대규모 투자와 기술 개발을 통해 단기간에 세계 주요 우주 강국으로 부상했다. 독자 우주 정거장 구축, 위성항법 시스템 개발, 달 탐사 프로그램 등 핵심 기술 분야에서 자립을 추진하며 독자적인 우주 기술 체계를 빠르게 구축하고 있다. 동시에 자국의 외교적 영향력 확대를 위해 글로벌 사우스 국가를 중심으로 협력을 확대하며 외연 확장을 추진하고 있다.

유럽은 유럽우주국(ESA)을 중심으로 한 다국가 협력 체계를 기반으로 우주 산업을 발전시켜 왔다. 발사체와 위성 제조 등 기반 산업뿐 아니라 기후 관측 데이터 등 공공서비스형 우주 산업에서도 경쟁력을 확보하고 있다. 또한 공공가치와 지속가능성을 중시하는 정책 기조 아래 지구 관측과 환경 모니터링 분야에 정책적 역량을 집중하고 있다.

일본은 오랜 기간 축적된 정밀 제조 기술을

2024년 글로벌
우주 경제 규모

자료 Space Foundation
단위 억 달러



2024년 글로벌 우주 경제 규모

자료 Euroconsult, Space Foundation, Space News

기관명	전망
Bank of America	2045년까지 \$2.7조
World Economic Forum & Mckinsey	2035년까지 \$1.8조
Euroconsult	2040년까지 \$1.2조
Morgan Stanley	2040년까지 \$1.1조
CitiGroup	2040년까지 \$1.0조

기반으로 국제 우주 프로젝트에 적극 참여하며 글로벌 우주 생태계에서 핵심 공급자 역할을 하고 있다. 미국과 유럽 등 서구권 국가와의 협력을 통해 국제우주정거장 및 달 탐사 프로젝트 등에 참여하며 우주 산업 생태계를 확대해 왔다. 최근에는 대기업과 스타트업이 함께 참여하는 민관 협력 생태계 구축을 추진하며 산업 기반을 강화하고 있다.

이처럼 글로벌 우주 산업은 기술 경쟁과 국제 협력이 동시에 이뤄지는 복합적인 산업이다. 우주 산업 특성상 기술적·재정적 부담이 큰 데다 우주 공간에 대한 국제적 규범과 제도적 합의도 충분히 정립되지 않은 상황이어서 국제 협력이 필수적이다. 이에 주요국은 경쟁 속에서도 상호 협력을 병행하며 새로운 우주 질서를 형성해 나가고 있다.

‘기술은 확보, 시장은 과제’... 한국 우주 산업의 다음 단계

우리나라도 우주항공산업을 미래 전략산업으로 육성하기 위한 노력을 이어가고 있다. 후발 주자임에도 불구하고 핵심 기술 자립을 목표로 정부 주도하에 산업 기반을 구축해 오면

서 단기간 내 세계 중상위권 수준의 경쟁력을 갖춘 국가로 성장했다. 최근에는 기술을 민간으로 이전하는 등 민간 중심 산업 생태계를 강화하려는 정책적 움직임도 나타나고 있다. 특히 2025년 11월에 실시한 누리호 4차 발사는 민관이 공동으로 발사체 제작과 운용에 참여한 첫 사례로 한국 발사체 기술이 개발 단계를 넘어 산업화 단계로 진입했다는 점에서 중요한 전환점으로 평가된다.

다만 산업 특성에 따른 구조적 제약으로 인해 민간 산업 기반이 아직 충분히 성장하지 못했으며 이러한 여건 속에서 교역 규모 역시 제한적인 수준에 머물러 있어 수출산업으로서의 성숙도는 아직 낮은 상황이다. 핵심 기술은 일정 수준 확보했으나 민간 산업 기반이 충분히 형성되지 못하면서 세계시장에서 상업적 경쟁력을 확보한 기업은 아직 소수에 그치고 있다. 또한 대규모 자본과 장기간 투자가 요구되는 산업 특성상 민간 벤처투자 유입이 제한돼 기업의 자생적 성장 기반이 상대적으로 취약하다. 여기에 우주 실증·시험 시설과 발사 인프라 접근성이 낮아 실증 경험을 충분히 축적하기 어렵고 우주 관련 제품과 서비스가 전략물자로 분류되면서 규제·인증 대응 부담이 크다는 점도 기업


들의 해외 진출을 어렵게 하는 요인으로 작용하고 있다.

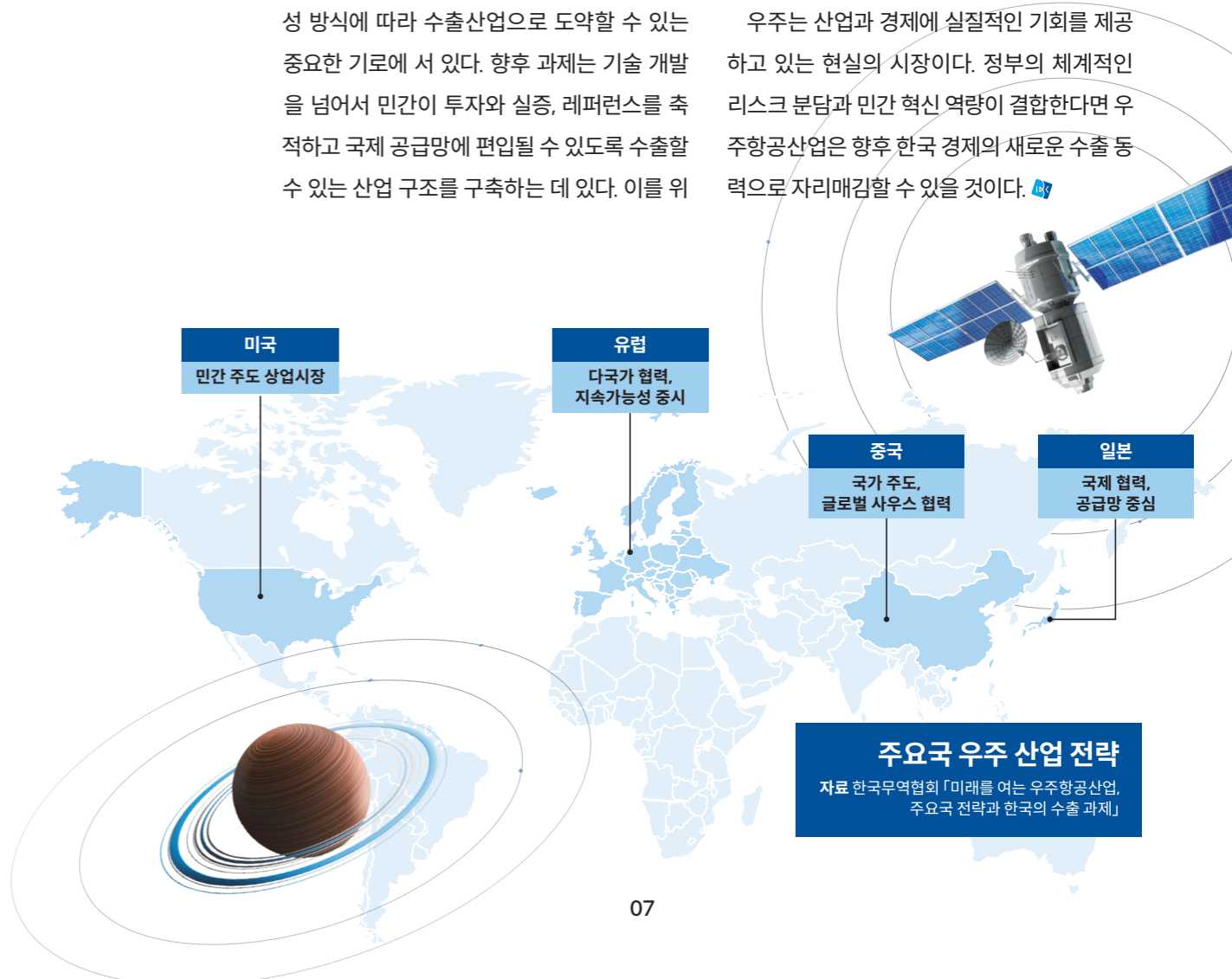
그러나 최근 정부가 민간 중심 생태계로의 전환을 본격화하고 있고 우주 산업이 다양한 산업과 연계되며 기존 산업을 고도화하고 새로운 수요를 창출하고 있다. 특히 우주 산업은 반도체, 배터리, ICT, 모빌리티 등 한국의 기존 주력 산업과 연계해 새로운 수출산업으로 성장할 잠재력이 크다. 기존 산업에서 경쟁력을 확보한 소재·부품 기술을 우주 환경에 적용해 우주급 부품으로 고도화하거나 위성 데이터 서비스 등 새로운 비즈니스 모델을 창출하는 방식으로 수출산업 기반을 확대할 수 있다.

우주항공산업은 지금의 정책 설계와 시장 형성 방식에 따라 수출산업으로 도약할 수 있는 중요한 기로에 서 있다. 향후 과제는 기술 개발을 넘어서 민간이 투자와 실증, 레퍼런스를 축적하고 국제 공급망에 편입될 수 있도록 수출할 수 있는 산업 구조를 구축하는 데 있다. 이를 위

해 정부는 초기 수요 창출과 개발 리스크 분담을 통해 민간의 시장 진입과 반복적 실증을 지원할 필요가 있다. 또한 기업이 지상과 우주에서 동시에 매출을 창출할 수 있는 사업 구조를 갖추도록 지원해 벤처캐피탈의 투자·회수 논리에 부합하는 시장 환경을 조성해야 한다. 아울러 공공 시험 인프라 개방 확대, 실증·시험 인프라 확충, 수출통제 및 국제 인증 대응을 위한 원스톱 지원 체계 구축 등이 필요하다.

무엇보다 우주항공산업을 기존 주력 산업과 전략적으로 연계해 국제 협력 사업 내 한국의 역할을 확대하는 동시에 시장과 기업 특성에 부합하는 방식의 글로벌 공급망 편입 전략이 요구된다.

우주는 산업과 경제에 실질적인 기회를 제공하고 있는 현실의 시장이다. 정부의 체계적인 리스크 분담과 민간 혁신 역량이 결합한다면 우주항공산업은 향후 한국 경제의 새로운 수출 동력으로 자리매김할 수 있을 것이다. 



주요국 우주 산업 전략
 자료 한국우주협회 「미래를 여는 우주항공산업, 주요국 전략과 한국의 수출 과제」



시성형 이미지 제작

우주 투자 10년새 17배 급성장 수익 미달-규제 공백은 리스크

2010년대 이후 민간 주도의 우주 산업이 재사용 로켓 기술 등을 통해 발사 비용을 크게 낮추면서 소형 위성과 저궤도(LEO) 통신 시장이 급성장하고 초소형 위성 군집이 전 지구적 통신망을 구축했다. 그러나 이러한 급격한 확장 이면에는 수익성에 대한 자본시장의 의구심과 우주 환경 훼손이라는 ‘공유지의 비극’이 동시에 존재한다.

Profile. 박형곤
- 딜로이트 컨설팅 코리아 파트너

SPAC 열풍과 뉴스페이스 기업 가치 붕괴의 징후

뉴스페이스 산업을 바라보는 금융권 및 투자자의 시각은 기대와 우려가 교차하고 있다. 저금리 시대의 풍부한 유동성과 우주 낭만주의(Space Romanticism)가 결합하면서 2020년대 초, 우주 스타트업으로의 자본 집중이 최고조에 달했다. 모건스탠리, 골드만삭스 등 주요 투자은행들은 2040년 글로벌 우주경제 규모를 1조 달러 이상으로 전망했으나 이러한 장밋빛 예측이 과잉 투자를 부추기는 기제로 작용했다는 시각이 존재하며, 동시에 단기적인 수익 모델에 대해서도 회의적인 평가가 이어지고 있다. 실현 가능성 검증이 충분히 이뤄지지 않은 상태에서 대규모 투자가 유입되고, 투자 유치를 위해 기술 성숙도가 과장되며, 단기적인 수익화 모델이 부재한 점 등은 전형적인 자산 버블의 특징으로 해석된다는 시각이 확산되고 있다.

투자액은 2015년 약 20억 달러에서 2024년 약 341억 달러로 10년 만에 17배 이상 증가했다. 특히 2020~2022년 구간에서 코로나19 이후 저금리 유동성 팽창과 맞물려 투자가 급증

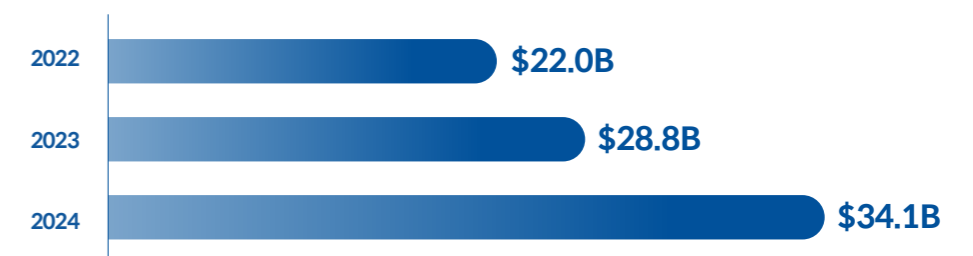
했으며 이 기간은 SPAC(기업인수목적회사)을 활용한 우주 기업 상장 러시와 일치한다. 하지만 일부 기업은 이미 파산하거나 상장 폐지됐으며 과대평가 우려가 지속되는 기업도 상당수 포함됐다.

2020~2022년 사이 버진갤럭틱, 아스트라 스페이스, 로켓랩, AST SpaceMobile 등 10개 이상의 우주 기업이 SPAC을 통해 뉴욕증권거래소 또는 나스닥에 상장했다. 이들 기업의 평균 공모가 대비 현재 주가는 약 75% 하락했으며, 아스트라 스페이스는 2023년 상장 폐지됐다. 버진갤럭틱의 경우 2021년 시가총액이 최대 60억 달러를 기록했으나 반복되는 기술 지연과 기대치 미달로 2024년에는 10억 달러 미만으로 급락했다. 이는 실제 수익 창출 능력이 아닌 미래 기대감만으로 형성된 가치평가의 전형적 붕괴 패턴이라고 볼 수 있다.

저금리 환경(2015~2022)에서 벤처캐피털과 기관투자자들은 우주 스타트업의 기술성숙도(Technology Readiness Level, TRL) 검증 없이 공격적으로 투자했다. TRL 1~4 단계(개념 증명 수준)에 머무는 기업들이 TRL 8~9 단계(상용화 수

글로벌 민간 우주 투자액 추이

자료 Space Capital, Bryce Tech 종합



2024년 기준 주요 뉴스페이스 기업 버블 현황 분석

자료 Bloomberg, SEC 공시, 각 사 IR 자료

기업명	국적	기업 가치/현황	주요 문제점	버블 지표
Eutelsat OneWeb	영국	파산 후 재건	2020년 파산, 과잉 부채	버블 붕괴
Virgin Galactic	미국	\$0.8B	기술 지연, 수익 미달	주가 급락
Astra Space	미국	상장 폐지	연속 발사 실패	버블 붕괴
Planet Labs	미국	\$1.5B	수익화 과제	조정 중
Rocket Lab	미국/뉴질랜드	\$2.0B	수익성 적자 지속	주의
AST SpaceMobile	미국	\$3.2B	기술 검증 미완성	과대 평가

준)의 기업가치를 부여받는 사례가 속출했고 특히 위성 인터넷 서비스 분야에서는 스타링크(SpaceX)의 성공 이후 유사 서비스를 표방한 다수의 기업이 경쟁적으로 자본을 유치했으나 이들 중 실제 상업 서비스를 출시한 기업은 소수에 불과하다. 서비스 출시 기업들조차도 스타링크를 제외한 대부분이 손익분기점(BEP) 도달 시점을 지속적으로 연기하고 있다.

우주 관광 분야는 탑승 1회당 수백만 달러의 비용으로 대중화 시장 형성이 요원하며 소형 발사체 기업들은 단가 인하 경쟁과 수요 예측 실패로 수익성이 악화되고 있다. 대부분의 뉴스페이스 기업은 정부 계약에 과도하게 의존하거나 불명확한 B2C 수익 모델을 제시하고 있기 때문이다.

궤도 선점 경쟁과 우주 질서 붕괴의 가능성

현재 지구 궤도에는 추적 가능한 크기(10cm 이상)의 우주 쓰레기만 약 3만 개 이상 존재하며 미세 파편은 수억 개에 달한다. 위성 밀도가 증가함에 따라 한 번의 충돌이 수천 개의 파편을 생성하고, 이러한 파편이 다른 위성을 파괴하는

연쇄 반응의 전조가 나타나고 있다. 주인이 없는 우주 공간을 먼저 차지하기 위해 다수의 기업이 수만 개의 위성을 배치하면서 최적의 궤도를 선점하는 현상이 발생하고 있으며, 이는 후발 주자의 진입 장벽이자 충돌 위험 요소가 될 수밖에 없다.

2024년 기준 지구 궤도를 돌고 있는 추적 가능한 인공물체는 약 2만7,000개를 넘어섰으며 이 중 기능하는 위성은 약 8,000개에 불과하다. 나머지는 임무를 마친 위성, 로켓 잔해, 충돌 파편 등이다. NASA의 과학자가 1978년 제기한 케슬러 증후군은 궤도 파편의 충돌이 연쇄 반응을 일으켜 특정 궤도 사용이 불가능해지는 시나리오로, 학계와 항공우주기관들은 이를 현실적 위협으로 경고하고 있다. 모두가 활용해야 하는 시장을 스스로 무너뜨리고 있는 형국이며 어느 순간 사업자가 손쓸 수 없을 만큼 빠르게 진행될 수 있음이 큰 위험이다.

직접적이고 물리적인 위협 외에도 수만 개의 군집 위성은 지상 망원경을 통한 우주 관측에 치명적인 영향을 미친다. 위성의 높은 반사율은 광학 망원경의 장노출 사진에 수많은 '줄(Streak)'을 남기며, 통신용 주파수는 전파 망원경의 신

호를 교란한다. 이는 결과적으로 인류의 근원적인 우주 탐구 능력을 저해한다.

더불어 공유지인 우주 공간은 규제가 부족하고 이와 더불어 지구상과는 다른 종류의 지정학적 갈등이 일어나는 공간이다. 1967년 채택된 우주조약은 현재의 민간 우주 경제를 규율하기에 명백한 한계를 갖는다. 특히 궤도 슬롯과 주파수 자원을 둘러싼 선점 경쟁이 과열되면서 자원 배분을 둘러싼 갈등이 구조적으로 심화되고 있으며 미국·중국·유럽 간 분쟁이 고조되고 있다. 또한 달·소행성 자원에 대한 소유권 기준이 확립되지 않으며 민간 기업 간 충돌 시 적용할 손해배상 규범도 부재하다. 정찰·통신 위성의 군사적 전용에 대한 규제 역시 불명확해 전반적인 규제 공백이 심각한 상황이다. 이 과정에서 미·중 우주 패권 경쟁은 기술 표준 분절화, 주파수 간섭, 군비 경쟁으로 이어지고 있으며 이는 민간 산업의 불확실성을 가중시키는 핵심 요인이기도 하다.

기대의 시대 이후, 구조적 성장을 모색하는 뉴스페이스

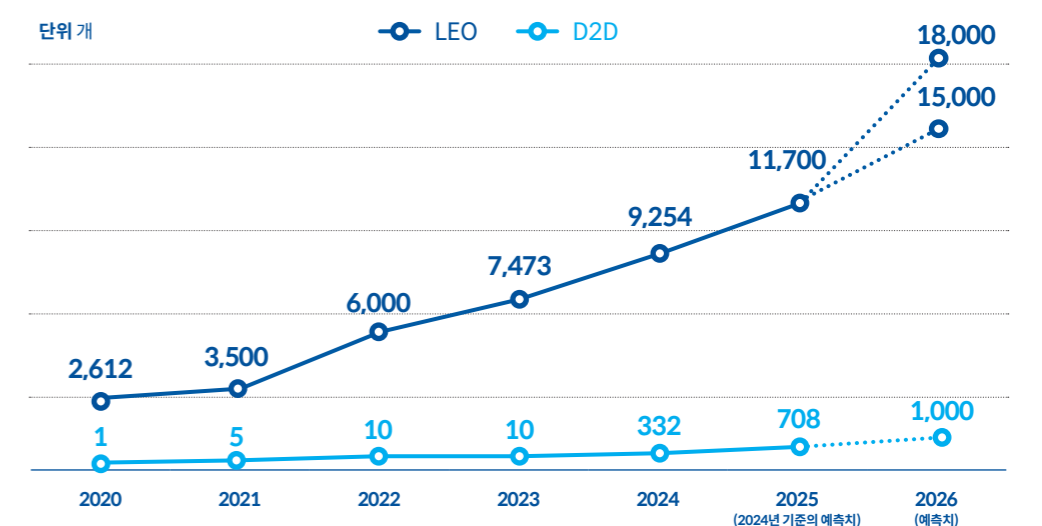
뉴스페이스 시대는 인류 문명의 다음 장(章)을 열 혁명적 잠재력을 보유하고 있다. 그러나 현재의 투자 과열과 구조적 문제점은 이 잠재력의 실현을 지연시키거나 심각한 경우 좌초로 귀결될 위험을 내포한다.

단기적으로는 과열된 투자 열기가 진정되는 가운데 이 과정에서 기술력과 수익 모델이 검증된 기업들만 생존하는 '옥석 가리기'가 진행 중이다. 장기적으로 우주 경제는 탄소 중립, 정밀 농업, 재난 대응, 글로벌 연결성 등 실질적 수요를 기반으로 한 구조적 성장이 가능하다.

다만 이를 위해서는 과도한 기대를 현실화하고 국제 협력을 통한 규제 정비와 이해관계자 역할 재정립이 필요하다. 도전적이지만 올바른 거버넌스 체계가 뒷받침된다면 2030년대 우주 경제는 글로벌 GDP의 핵심축으로 도약할 수 있을 것이다. 🚀

2024년 기준 LEO 및 D2D 위성 개수 전망

자료 Deloitte TMT Prediction 2026



우주기업 경쟁력 부족 해외 진출 전략 절실

Profile. 이채린
- 동아시아인스 우주 산업 담당 기자



글로벌 경쟁력 부족... 정부 사업 의존에서 벗어나야

2024년 5월 27일, 스페이스X를 필두로 전 세계 우주 산업이 폭발적으로 성장하면서 한국에도 우주개발의 컨트롤타워와 민간 우주 산업 육성 역할을 맡은 우주항공청이 출범했다. 출범 약 2년이 지난 지금, 우주 산업을 향한 뜨거운 초기 열기와 사뭇 다르게 무거운 과제들이 하나둘 생기며 기대와 현실 사이의 간극이 드러나고 있다.

가장 시급하게 해결해야 할 과제는 국내 우주 기업의 글로벌 경쟁력이다. 최근 굵직한 우주 스타트업들이 하나둘 코스닥에 입성하거나 코스닥 문을 두드리고 있다. 하지만 현재 국내 우주 산업은 초기 단계인 데다 상당수 기업이 우주 관련 정부 사업에 의존하고 있다. 한국을 벗어나 글로벌 시장에서 당장 이익을 담보할 수익 모델이 없는 기업이 대다수다.

이런 점은 국내 우주 산업 중 가장 규모가 큰 위성영상 산업 관련 수치에서도 드러난다. 지난해 12월 과학기술정책연구원(STEPI)이 발표한 보고서에 따르면 최근

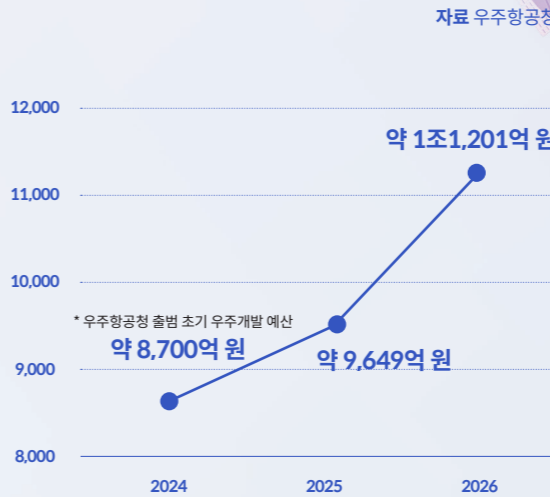
우주항공산업은 국가적 기대를 한 몸에 받고 있지만 기술 독립·예산 효율성·민간 경쟁력 등에서 여전히 과제가 많다. 글로벌 기업 주도의 시장에서 한국 기업의 위치는 어디쯤인가. 산업 담론의 열기와 실제 경쟁력 사이의 간극을 점검한다.

국내 민간 우주기업이 초고해상도 상용위성 발사에 잇따라 성공했지만 위성영상 서비스 수출액은 최근 3년간 지속적으로 감소했다. 국내 위성영상활용 산업의 매출액은 2018년 746억1,700만 원에서 2023년 968억 9,300만 원으로 약 29.8% 증가하는 등 시장 규모가 확대됐지만 글로벌 시장 진출에는 한계가 있는 것이다. 즉 기술 개발과 산업 규모는 일정 부분 성장하고 있지만 해외 시장에서 실제 수익으로 이어지는 구조는 아직 충분히 자리 잡지 못한 셈이다.

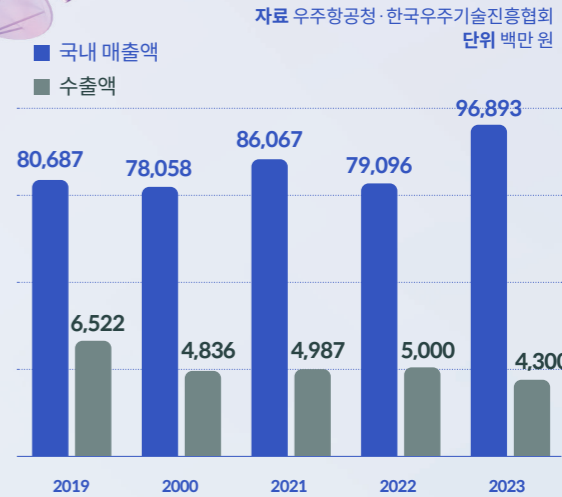
위성영상 산업은 전 세계를 대상으로 데이터를 판매하는 구조이기 때문에 글로벌 시장에서 경쟁력을 확보하지 못하면 기술 개발 성과가 장기적인 산업 성장으로 이어지기 어렵다. 발사체, 우주에너지, 우주의학 등 다른 우주 분야도 마찬가지다.

기업들이 글로벌 시장에서도 인정받을 만한 독보적인 기술력을 내세워야 한다는 게 전문가들의 공통된 견해다. 국내 시장이나 정부 사업과제만 쳐다볼 것이 아니라 글로벌 시장을 목표로 해외 매출에 초점을 맞추는 전략을 수립해야 한다는 것이다.

우주항공청 출범 이후 예산



위성영상활용 부문 매출액 동향



동시에 정부도 우주 기업의 경쟁력을 글로벌 시장에 알리고 혁신적인 우주 기업을 육성할 전략을 구상해야 한다. 현재 업계에서는 우주항공청을 중심으로 한 정부 정책이 여전히 기술 개발 중심에 머물러 있어 국내 우주 기업을 글로벌 시장에 적극적으로 소개하고 해외 판로를 확대하는 전략이 충분히 포함돼 있지 않다는 지적이 나온다. 심지어 우주항공청이 출범 이후 글로벌 협력을 위해 야심 차게 영입한 미국항공우주국(NASA) 출신 인사 2명이 최근 모두 조직을 떠나 동력을 잃었다는 우려도 있다.

1조 원대 예산 한계... 우주 경쟁 속 투자 확대 필요

우주 산업 육성과 기업 지원을 위해 정부 예산을 과감하게 확대할 필요도 있다는 목소리가 높다. 2026년 우주항공청 예산은 총 1조1,201억 원으로 2년 연속 약 1조 원에 머물러 있다. 우주항공청이 민간 우주개발을 위해 펀드를 조성하고 있지만 매년 100억 원 규모에 불과하다.

문제는 국가 우주개발을 전담하는 부처의 예산과 펀드의 규모가 부족하다는 것이다. 전 세계적으로 우주 안보·우주 산업 경쟁이 가속화되는 상황에서 현재 예산으로는 급변하는 글로벌 우주 경쟁에 선제적으로 대응하기에는 한계가 있다. 반면 주요 국가들은 이미 막대한 예산을 투입하고 있다. 미국은 연간 80조~90조 원, 중국 16조~20조 원, 일본 4조~9조 원을 우주 산업 투자에 쓰는 것으로 알려져 있다. 이들 국가는 국가 차원의 전략 산업으로 우주 분야를 육성하며 대규모 투자를 이어가고 있다.

이처럼 우주항공청 출범 이후 한국 우주 산업을 향한 기대는 어느 때보다 높아졌지만 산업의 실제 경쟁력과 정책 기반은 아직 그 기대를 충분히 따라가지 못하고 있다. 국내 우주 산업이 이제 막 형성되는 단계인 만큼 산업 생태계가 성숙하기까지는 시간이 필요하다. 그러나 우주 산업의 미래는 낙관적인 담론만으로 보장되지 않는다. 산업을 둘러싼 뜨거운 기대와 냉정한 현실 사이의 간극을 얼마나 빠르게 좁혀 나가느냐가 한국 우주 산업의 성패를 좌우할 것으로 보인다.



행복한 가치를 함께 만듭니다. 기업



IT와 산업을 잇는 보안 전략

IT & OT 보안 전문기업
(주)투씨에스지 임천수 대표

디지털 전환이 산업 전반으로 확산되면서 보안의 의미도 빠르게 달라지고 있다.
정보 시스템을 넘어 산업 설비와 운영 환경까지 함께 지켜야 하는 시대다.
(주)투씨에스지는 이러한 변화 속에서 보안 사업의 새로운 방향을 모색하고 있다.

불확실성에서 출발한 창업, 기술보다 먼저 시장을 읽다

임천수 대표의 출발점은 화려한 창업 서사가 아니라 구조적 불확실성에 가까웠다. 그는 1995년 대우 자동차에 엔지니어로 입사했지만 IMF를 거치며 퇴사를 경험했고 이후 벤처기업으로 자리를 옮겨 경영의 현실을 가까운 거리에서 보게 됐다. 그 과정에서 남은 것은 기술적 혁신보다 조직에 대한 문제의식이었다. 직원과의 약속이 쉽게 무너지는 조직, 경영자의 판단이 구성원의 삶을 좌우하는 구조를 보며 그는 막연하게나마 '직원이 믿고 다닐 수 있는 회사를 직접 만들어야겠다'는 생각을 품었다.

수중에 있던 5,000만 원으로 법인을 세웠고 창업 후 8개월 가까이 사실상 혼자 회사를 지키며 사업 모델을 찾았다. 그 시간에 임천수 대표가 택한 방식은 무리한 영업 확장이 아니라 공부였다. 전 세계 솔루션

을 들여다보며 어디에 기회가 있는지, 무엇이 국내 기업 환경에서 실제 수요가 될지를 파고들었고 탐색 끝에 DB 암호화 시장으로 방향을 잡았다.

이 과정은 (주)투씨에스지의 성격을 분명하게 드러낸다. (주)투씨에스지는 처음부터 자사 제품 하나를 앞세워 시장에 진입한 기업이 아니었다. 현장의 문제를 먼저 접하고 고객 환경을 이해한 뒤 다양한 솔루션을 직접 공급하면서 사업의 방향을 찾아온 기업에 가깝다.

실제로 (주)투씨에스지는 2008년 설립 이후 IBM Tivoli 비즈니스 파트너 등록, 엑셈 총판 계약, 오라클 골드 파트너 등록, IBM Security 사업부 파트너 등록, 웨어밸리 공식 파트너 등록 등 DBMS와 정보 보안, IT 인프라 전반을 가로지르는 사업 기반을 단계적으로 넓혀 왔다. 2011년에는 매출 100억 원을 돌파했고 2012년에는 DB 암호화 계약 50억 원을 달성했다.



자사 솔루션 BSD
(©(주)투씨에스지)

이런 이력은 임천수 대표의 창업을 단순한 독립이 아니라 '시장 독해'의 결과로 읽게 만든다. 그는 안정적인 궤도 안에서 성장한 경영자가 아니라 외부 충격을 경험한 뒤 기술 트렌드와 고객 수요를 다시 공부해 기회를 만들어 낸 학습형 리더이다. 이처럼 (주)투씨에스지의 경쟁력은 특정 제품 하나보다도 변화하는 보안 수요를 앞서 읽고 이를 사업 포트폴리오로 전환하는 능력에서 나온다. 이러한 흐름은 이후 자사 솔루션 개발과 OT 보안 영역 확장으로도 자연스럽게 이어졌다.

파트너십에서 자체 솔루션으로 보안 사업의 구조를 확장하다

(주)투씨에스지의 사업 구조는 일반적인 보안 솔루션 기업과는 다른 흐름을 보인다. 특정 제품 하나로 시장에 진입한 기업이라기보다 다양한 기술과 솔루션을 연결하며 사업 영역을 확장해 온 기업에 가깝기 때문이다. 이는 창업 초기부터 이어져 온 사업 방식과도 맞닿아 있다.

(주)투씨에스지는 설립 초기 국내외 보안 솔루션 파트너십을 중심으로 사업을 시작했다. 고객 환경에 필요한 기술을 공급하고 운영 경험을 축적하는 과정에서 금융, 제조, 공공기관 등 다양한 산업 환경을 접하

게 됐다. 이러한 경험은 솔루션 공급 과정에서 기업들이 실제로 어떤 보안 문제를 겪고 있는지 이해하는 계기가 됐다. 다양한 산업군에서 축적된 현장 경험은 이후 사업 방향을 결정하는 중요한 기준이 됐다.

고객 환경을 이해하는 과정은 결국 자체 솔루션 개발로 이어졌다. 대표적인 사례가 엔드포인트 보안 솔루션 BSOOne이다. BSOOne은 데이터 유출 방지(DLP), 매체 통제, DRM, 출력 보안, 개인정보 탐지, PC 보안 점검 등 다양한 보안 기능을 하나의 에이전트 기반으로 제공하는 통합형 보안 솔루션이다. 기업 내부 정보 자산 보호에 필요한 기능을 단일 플랫폼에서 관리할 수 있도록 설계한 것이 특징이다.

(주)투씨에스지는 자체 솔루션을 중심으로 사업을 확장하면서도 외산 보안 기술과의 협력도 병행하고 있다. 보안 산업은 기술 영역이 넓고 위협 환경이 빠르게 변화하기 때문에 특정 기업의 제품만으로 모든 문제를 해결하기 어렵다는 판단에서다. 다양한 기술을 접하고 고객 환경에 맞게 적용하는 방식이 회사의 전략이 됐다.

최근 (주)투씨에스지가 주목하고 있는 영역은 OT 보안이다. 스마트팩토리와 산업 IoT 확산으로 산업 설비와 IT 네트워크가 연결되면서 보안 범위가 산업 운영 시스템까지 확대되고 있기 때문이다. IT 보안 분야



는 일정 수준 체계가 갖춰진 반면 산업 설비 보안은 아직 초기 단계에 머물러 있어 향후 시장 성장 가능성이 높다는 판단이다.

이에 따라 (주)투씨에스지는 산업 제어 시스템의 자산 가치화와 이상 징후 탐지를 지원하는 OT 보안 기술을 확보하고 관련 파트너십을 확대해 왔다. OT 보안 플랫폼 기업 Nozomi Networks의 국내 총판을 확보했으며 산업 설비 보안 기술 기업들과 협력도 확대하고 있다. 산업 현장의 주요 설비와 제어 시스템을 보호하는 보안 체계를 구축하는 것이 목표다.

특히 최근에는 산업 장비 식별과 인증을 위한 OT 보안 솔루션 도입이 진행되며 제조 환경에서의 보안 체계 구축 사례도 늘고 있다. 이러한 흐름은 보안 산업이 IT 영역을 넘어 산업 인프라 보호로 확장되고 있음을 보여준다.

사람 중심 경영 위에 글로벌 보안 기업을 그린다

(주)투씨에스지의 성장 과정에서 또 하나 눈에 띄는 부분은 조직 운영 방식이다. 임천수 대표는 창업 초기부터 “직원들이 오래 일하고 싶은 회사, 직원들이 행복한 회사를 만들겠다”는 목표를 강조해 왔다.

조직 내부에서는 직급 체계를 단순화해 구성원 간 소통을 활성화했고 2013년부터 금요일 단축 근무를 실시해 근무 환경 개선을 추진하고 있다. 또한 전사 워크숍과 부서 단위 교류를 장려하며 조직 내 소통을 강화하고 있다. CEO에게 직접 의견을 전달할 수 있는 ‘마음의 소리함’과 CEO 편지 제도를 운영하며 조직 구성원들의 의견을 경영에 반영하고 있다.

성과를 구성원들과 함께 나누는 보상 체계도 운영하고 있다. 기업 지분 일부를 임직원들과 나누고 흑자 발생 시 주권 비례 인센티브와 성과 인센티브를 함께 지급하는 제도를 운영하고 있다. 직원들이 기업의 성



“
보안의 출발점은 기술이 아니라
고객의 불편을 이해하는 데서
시작된다고 생각합니다.”

장 과정에 직접 참여하도록 함으로써 조직의 주인의식을 높이기 위한 구조다.


임천수 대표는 “이러한 조직문화가 보안 기업의 경쟁력과도 연결된다”고 말한다. 보안 사업은 고객 환경을 이해하고 새로운 위협에 대응해야 하는 기술 서비스 산업에 가깝기 때문이다.

경영 철학 역시 이러한 생각을 반영하고 있다. (주)투씨에스지는 ‘모두가 행복한 가치를 함께 만드는 사람다운 기업’을 경영 이념으로 제시하고 있으며 직원 개인의 성장과 기업의 성장이 자연스럽게 연결되는 구조를 지향하고 있다.

(주)투씨에스지의 시선은 이제 국내 시장을 넘어 글로벌 시장으로 향하고 있다. 일본 시장 진출을 준비하고 있으며 미국과 인도, 동남아시아 등 여러 국가에 자사 솔루션을 공급하며 해외 시장 경험을 축적해 왔다.

중동 지역 역시 장기적인 시장 확장 후보로 검토하고 있다.

특히 BSOOne 솔루션을 중심으로 글로벌 레퍼런스를 확보하고 AI 기반 보안 기술을 강화해 차세대 보안 시장에서도 경쟁력을 확보한다는 계획이다. 내부 정보 유출 탐지와 AI 기반 보안 분석 기능을 결합해 고도화된 보안 체계를 구축하는 방향도 추진하고 있다.

임천수 대표의 창업은 작은 자본과 불확실한 환경에서 시작됐다. 그러나 시장의 변화를 읽고 기술과 사업 구조를 유연하게 확장한 (주)투씨에스지는 IT 보안을 넘어 산업 보안까지 영역을 넓혀 온 기업으로 성장했다. 디지털 전환이 산업 구조를 바꾸는 시대. (주)투씨에스지는 IT와 산업을 잇는 보안 기업으로 지속적인 혁신과 미래 전략 강화를 통해 다음 시장을 준비하고 있다. 

MINI INTERVIEW

고객 현장의 주요 보안 이슈와 해결 시 핵심 고려 사항은 무엇인가요?

윤주영 이사·팀장 | 사업전략팀

A. 내부 정보 유출에 대한 통제와 여러 보안 솔루션을 동시에 운영해야 하는 부담입니다. 생성형 AI가 확산되면서 내부 자료가 유출될 가능성에 대한 기업들의 우려도 커지고 있습니다. 이를 해결하기 위해서는 제품이나 기술을 제시하는 접근만으로는 충분하지 않습니다. 기업이 실제 보안 업무를 수행하는 과정에서 어떤 부분을 불편하게 느끼고 있는지, 어떤 환경에서 운영되고 있는지 이해하는 것이 중요합니다. 보안은 기술만으로 완성되는 영역이 아니라 사람과 운영이 함께 맞물려야 효과를 발휘하기 때문입니다. 따라서 고객의 업무 환경과 현실적인 운영 여건을 고려해 실질적으로 적용 가능한 해결 방안을 제시하는 것이 무엇보다 중요합니다.

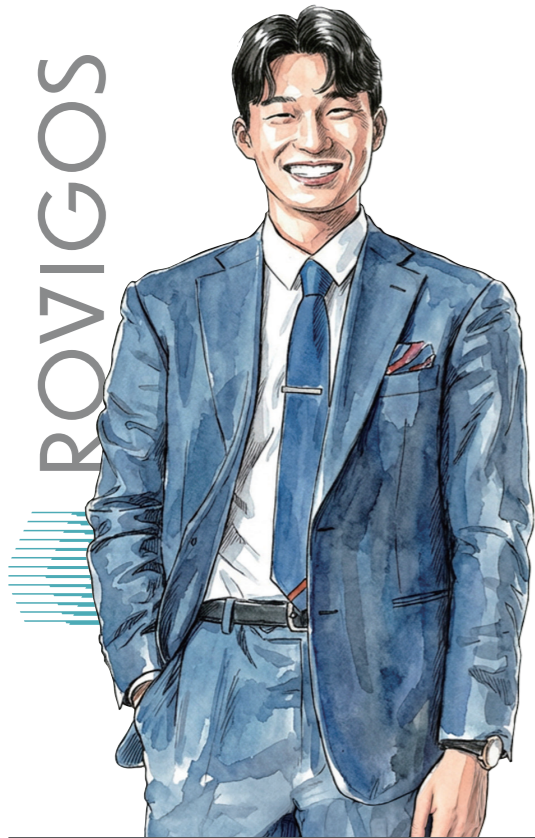


START-UP

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

주식회사 로비고스 김태용 대표

다기종 제어로 완전 자율화



자율주행 차량, 드론, 실내 배송 로봇 등은 각자의 영역에서는 고도화됐지만 통합 운영 체계 부재로 인해 완전한 무인·자율 환경 구현에는 한계가 있었다. 특히 복잡한 물류·제조 현장에서는 데이터와 물리적 실행을 동시에 이해하고 지휘할 수 있는 상위 운영 체계의 필요성이 커지고 있다.

주식회사 로비고스는 이러한 산업적 단절을 해결하기 위해 ‘Physical AI 기반 글로벌 로봇 운영체제 (ROVIGOS OS)’를 개발했다. 자연어 명령을 이해하는 도메인 특화 AI(Vertical LLM)와 다기종 로봇 통합 관제 시스템을 결합해 사람의 언어가 곧 로봇의 행동으로 이어지는 실행 구조를 구현했다.

주식회사 로비고스의 핵심 기술은 현장의 실측 데이터를 기반으로 학습된 Vertical LLM에 있다. ERP, WMS 등 레거시 시스템과 실시간 연동해 100만 건 이상의 대용량 데이터를 수 초 내 분석하며 보안이 강화된 프라이빗 환경에서 기업 맞춤형 의사결정을 수행한다. 이를 통해 “A-3 구역 재고를 B-1 라인으로 긴급 보충하라”는 자연어 지시가 곧바로 로봇 작업 명령으로 변환되는 구조를 완성했다.

또한 자율주행 차량, 드론, 모바일 로봇, 엘리베이터 등 이기종 장비를 단일 플랫폼에서 통합 제어함으로써 지상·공중·실내를 아우르는 도어투도어(door-to-door) 무인 운영을 구현하고 있다. 현재 50여 개 기업 고객을 확보했으며 글로벌 물류 기업과의 장기 계약을 통해 연간 반복 매출(ARR)을 확대하고 있다.

주요 기술 Vertical LLM, Physical AI Operating System(ROVIGOS OS) 등
주요 제품 RV-OS(ROVIGOS Operating System) 등
홈페이지 rovigos.com

주식회사 리버서블 김병직 대표

AI 디지털트윈 기반 원전 해체 효율화

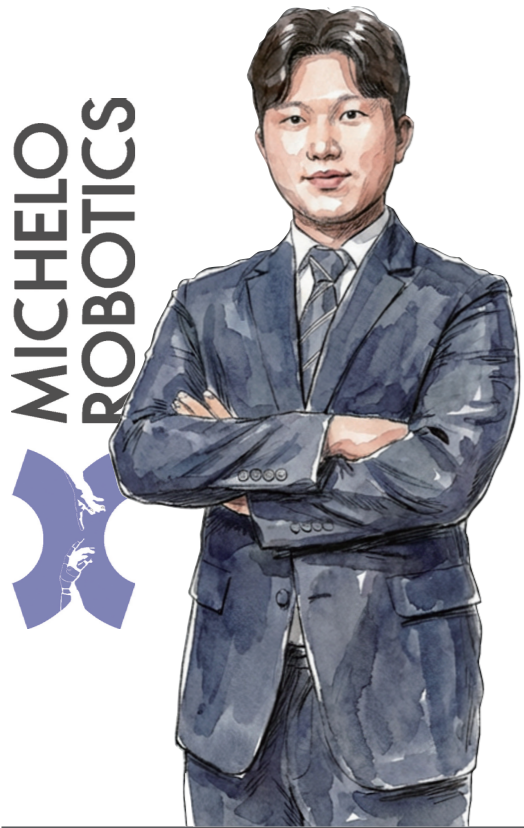


세계적으로 원전 해체 수요가 빠르게 증가하고 있지만 실제 해체 현장은 여전히 위험하고 불투명한 작업 환경에 놓여 있다. 방사능 오염 분포를 정확히 파악하지 못하면 작업자 피폭 위험이 높아지고, 불확실성을 줄이기 위해 고가의 무인 장비와 중장비 투입이 불가피하다. 정밀한 데이터 없이 진행되는 해체 작업은 비용 증가와 일정 지연으로 이어지는 구조다.

주식회사 리버서블은 이러한 한계를 해결하기 위해 인공지능 기반 3D 데이터 분석 기술을 활용한 방사능 오염 예측 플랫폼 ‘RadScopeX’를 개발했다. 드론으로 수집한 방사선 데이터를 AI 모델과 결합해 오염 분포를 3차원으로 시각화하고 해체 전 위험 구역을 정밀하게 분석하는 디지털트윈 솔루션이다. 오염 분포와 고위험 구역을 추정해 작업 동선을 사전에 설계할 수 있도록 돕는다. RadScopeX는 지형 데이터와 방사선 계측값을 통합해 3D 매핑을 수행하고 물리 모델과 AI를 결합한 알고리즘으로 오염 분포를 정밀 분석한다. 분석 결과는 히트맵과 3D 시각화 형태로 제공되며 자동 보고서 생성 기능을 통해 의사결정을 지원한다. 이를 통해 고위험 구역을 사전에 식별하고 작업 우선순위를 정밀하게 설정함으로써 작업자 피폭 가능성을 낮추고 불필요한 중장비 투입을 줄일 수 있다는 것이 회사 측 설명이다. 주식회사 리버서블은 국내 원전 해체 실증센터와의 연계를 통해 기술 검증을 추진하고 있으며 향후 일본과 해외 원전 해체 시장으로 확장을 계획하고 있다.

주요 기술 AI 기반 3D 방사능 오염 분석 기술, Physics-AI 융합 오염 예측 알고리즘 등
주요 제품 RadScopeX, RadScopeX LITE 등
홈페이지 reversible.imweb.me

AI 로봇으로 표면처리 자동화 새 해법



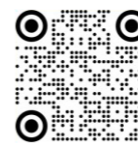
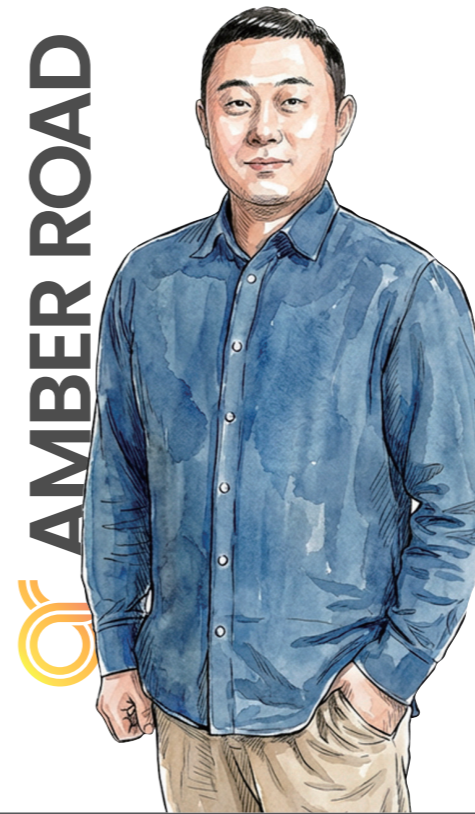
주요 기술 Michelo-Motion, Michelo AI 통합 피지컬 AI 플랫폼 등
주요 제품 Michelo AI 표면처리 자동화 솔루션, Michelo-Motion 모션 제어 솔루션 등
홈페이지 micheloroobotics.com

제조업 공정 중에서도 표면처리 작업은 자동화가 가장 어려운 영역으로 꼽힌다. 형상이 제각각인 부품, 표면의 비정형성, 실시간 동적 변수, 소재별 반응 차이 등으로 인해 기존 Rule-based 방식의 자동화는 한계가 명확했다. 그 결과 숙련 작업자 의존도가 높고 생산성 편차와 품질 변동이 지속적으로 발생해왔다. (주)미켈로로보틱스는 이러한 난제를 해결하기 위해 표면처리 공정 특화 피지컬 AI 로봇 플랫폼 'Michelo AI'를 개발했다. Michelo AI는 인지(Perception)·모션(Motion)·경로 생성(Planning)·학습(Learning)을 단일 파이프라인으로 통합한 AI 기반 공정 자동화 솔루션이다. 기존 로봇 자동화의 핵심 실패 요인을 제거하고 공정을 스스로 보정하고 학습하는 자가 학습 구조를 구현했다.

핵심 기술인 'Michelo-Motion' 엔진은 작업자의 손기술을 그대로 재현하는 로봇 모션 제어 기술이다. 도막 두께, 표면 굴곡, 분사 각도 등을 실시간으로 반영해 균일한 품질을 구현한다. 'Michelo-Path Generation' 엔진은 형상 데이터를 기반으로 정밀 경로를 자동 생성해 복잡한 3D 구조에서도 최적의 작업 경로를 설계한다.

(주)미켈로로보틱스는 해당 기술을 통해 인건비 70% 절감, 생산량 2~3배 증가, 동일 품질 유지라는 성과를 확보했다고 밝혔다. 실제 양산 라인 적용 이후 연 매출이 300% 이상 성장했으며 자동차·중공업·방산 등 다양한 산업 분야로 확장하고 있다.

공장 AI, 예측을 넘어 실행으로



주요 기술 End-to-End Factory AI 플랫폼, 제조 특화 MLOps 시스템 등
주요 제품 Miner Report™ 플랫폼, 공정별 Asset-Based AI 솔루션 등
홈페이지 amberroad.ai

제조 현장에서의 의사결정은 여전히 경험과 숙련도에 의존하는 경우가 많다. 수많은 센서 데이터가 쌓이고 있지만 이를 실제 공정 제어로 연결하지 못하면 생산성 개선은 제한적일 수밖에 없다. 특히 공정 최적화 영역은 작은 변수 하나가 수십억 원의 손익 차이를 만들 수 있는 구조다.

주식회사 앰버로드는 제조 데이터를 '분석 결과'로 끝내지 않고 '실행 지시'로 전환하는 공장 AI 플랫폼을 개발했다. 데이터 추출·통합부터 AI 모델 개발, 현장 배포와 운영 관리까지 하나의 워크스페이스로 통합한 End-to-End 구조가 특징이다. "무엇을 언제 얼마나 조정해야 하는지"를 작업자에게 직접 제시한다. 플랫폼은 노코드 기반 AI 모델링 환경과 제조 특화 MLOps 시스템을 결합해 3개월 이내 파일럿 구축을 완료한다. 이후 동일 공정 라인 확산 적용이 가능하도록 설계돼 단일 문제 해결을 넘어 전사 확장 모델로 이어진다. 실제 제강 공정에서는 합금철 투입량 실시간 제어로 연간 162억 원을 절감했고 이차전지·화학·도금·전기분해 공정 등에서도 수십억 원 단위의 개선 효과를 입증했다.

창업 이전 12년간 포스코 현장에서 검증된 경험을 기반으로 출범한 주식회사 앰버로드는 제조 도메인 전문가와 AI·ICT 전문가가 결합한 팀 스피노프 기업이다. 설립 2년 이내 30개 글로벌 기업과 협업을 진행했으며 고객사 평균 ROI는 900% 이상을 기록하고 있다.

이브이앤솔루션(주) 민원기 대표

피지컬 AI로 라스트마일 물류 혁신

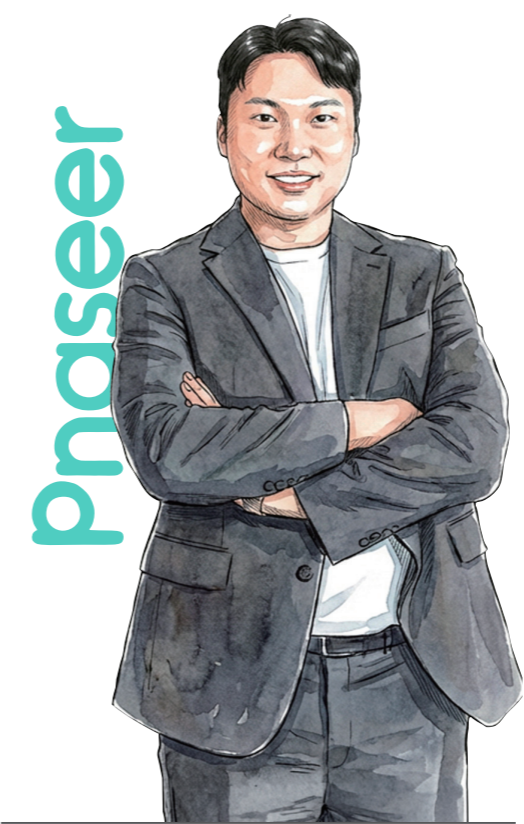


이커머스 시장 성장에 힘입어 글로벌 라스트마일 물류 시장은 연 2,500억 달러 규모로 확대되고 있다. 반면 현장의 라스트마일 구간은 전체 물류비의 절반 이상을 차지하지만 비정형 데이터 비중이 높아 효율 개선이 쉽지 않은 영역으로 꼽힌다. 이브이앤솔루션(주)은 이러한 구조적 문제를 해결하기 위해 피지컬 AI 기반 통합 자율운송 솔루션 ‘클레버 CLEVER’를 개발했다. 전기특장 하드웨어(스테고 STEGO)와 AI 기반 물류자동화 지원 시스템을 결합해 배송 전 과정(분류·상차·이동·주차·배송·정산)을 하나의 데이터 파이프라인으로 연결하는 것이 핵심이다. STEGO는 맞춤형 전기특장차로 자체 설계한 프레임·특장 구조와 330V급 전기차 고전압 제어 기술, IoT 기반 관제 시스템을 탑재했다. 팀이 배송 현장을 뛰며 얻은 경험을 제품에 녹여 B2B 운송사에 최적화된 차량을 제공한다. 여기에 CLEVER 시스템이 배송 순서, 적재 위치, 최적 주행·주차 경로, 배송 성과 데이터를 통합 분석해 물류 자동화를 지원한다. 이브이앤솔루션(주)은 실제 배송 운영 데이터를 기반으로 오배송률을 감소시키고 시간당 배송량을 최대 30% 개선하는 성과를 확보했다. 이브이앤솔루션(주)은 콜드체인 라스트마일 시장을 우선 공략하는 한편 무인이동체·로봇 연계 솔루션과 서비스형 AI(AIaaS) 구독 모델로 확장할 계획이다. 민원기 대표는 “물류 자동화의 핵심은 ‘융합과 연결’에 있다”며 “현장에 최적화된 피지컬 AI 솔루션으로 지속가능한 스마트 물류 생태계를 선도하겠다”고 밝혔다.

주요 기술 특장설계 및 제어기술, 물류산업 특화 Physical AI 모델
 주요 제품 전기특장차 STEGO, CLEVER 시스템 등
 홈페이지 evnsolution.com

주식회사 프나시어 신현우 대표

자가조립 하이드로겔, 혁신 소재 플랫폼



하이드로겔은 높은 생체 유사성으로 약물 전달 시스템의 핵심 소재로 주목받았으나 기존 기술은 화학적 가교제의 독성과 공정의 복잡성이라는 한계가 있었다. 특히 기존 Liposome이나 PLGA 방식은 안정성·방출 제어에 어려움이 있었고 효소 보조제 기반 기술 또한 지속 방출 측면에서 한계가 명확했다. 주식회사 프나시어는 이를 해결하기 위해 ‘수용액 이상계 기반 자가조립 하이드로겔’ 플랫폼을 개발했다. 이 기술은 화학적 가교제 없이 세포외기질과 유사한 다공성 구조를 형성해 4~8주간 약물을 지속 방출하며 얇은 주사침으로 투여가 가능해 정맥주사에서 피하주사로의 투여 경로 전환을 실현한다. 또한 단일 공정 방식으로 제조 원가를 약 30% 절감하며 GMP 스케일업 용이성까지 확보했다. 규제 측면에서도 FDA 승인 이력이 있는 물질만을 사용해 독성 부담을 최소화했으며 효소 보조제가 불필요해 인허가 절차가 유리하다는 차별점이 있다. 주식회사 프나시어는 이 플랫폼을 항체 의약품부터 저분자 항암제까지 다양한 drug modality로 확장하고 있다. 2025년 10월 셀트리온 스킨큐어 화장품에 기술 적용 및 라이선스 계약을 체결해 상업성을 검증받았으며 글로벌 제약사와의 전략적 라이선스 아웃을 추진 중이다. 신현우 대표는 “주식회사 프나시어의 자가조립 하이드로겔은 단순 소재가 아닌 혁신적 약물 전달 플랫폼 기술”이라며 “화장품부터 혁신 신약 전달 시스템까지 확장 가능한 바이오 소재 기업으로 성장하겠다”고 밝혔다.

주요 기술 수용액 이상계 기반 자가조립 하이드로겔, 고효율 유효 성분 탑재·전달 기술 등
 주요 제품 IV to SC 주사제, 하이드로겔 소재 등
 홈페이지 pnaseer.com



장민영 IBK기업은행장이 제77회 희망중소기업포럼에서 중소기업 지원 방향에 대해 발언하고 있다.

제77회 희망중소기업포럼 개최 출범 20주년 맞아 제조 현장 AI 전환 전략 모색

2006년 출범한 희망중소기업포럼이 올해로 20주년을 맞았다. 3월 5일 서울 웨스틴 조선 호텔에서 열린 제77회 포럼은 ‘제조 피지컬 AI, 중소기업 활용 방안’을 주제로 개최됐다. 매일경제신문과 IBK기업은행, 한국경영학회가 공동 주최한 이번 행사에는 중소기업 CEO와 학계, 정책 관계자 등 250여 명이 참석해 중소기업의 AI 전환과 제조 혁신 전략을 논의했다.

AI 전환 시대, 중소기업 경쟁력의 새로운 열쇠

이날 포럼에서는 급격히 변화하는 산업 환경 속에서 AI가 중소기업 경쟁력을 좌우할 핵심 기술로 떠오르고 있다는 점이 강조됐다.

최정일 한국경영학회장은 환영사에서 현재 산업이 거대한 기술 패러다임 전환기를 지나고 있다고 진단했다. 그는 생성형 AI를 넘어 실제 산업 현장에서 기계와 설비를 움직이는 ‘피지컬 AI’ 시대가 열리고 있다며 “피지컬 AI는 소프트웨어뿐 아니라 하드웨어와 현장 운영이 결합된 종합적인 기술 경쟁”이라고 말했다.

위정환 매일경제 대표이사 역시 “AI는 산업 구조를 다시 설계하는 기술”이라며 “과거에는 규모가 경쟁력이었다면 이제는 데이터를 얼마나 활용하고 알고리즘을 얼마나 잘 적용하느냐가 경쟁력을 결정한다”고 말했다. 그는 “제조 기반을 갖춘 중소기업에 AI는 선택이 아니라 필수”라며 이번 포럼이 실질적인 해법을 찾는 논의의



희망중소기업포럼 20주년을 맞아 참석자들이 케이크 커팅식을 진행하고 있다. 왼쪽부터 조병선 가족기업연구원 원장, 손현덕 매일경제 주필, 윤현덕 숭실대 명예교수, 김기배 대한철강 대표, 최정일 경영학회 회장, 장민영 IBK기업은행 행장, 위정환 매일경제 대표, 황경희 미래인더스트 대표, 배성환 진한 대표, 이연배 오토젠 회장, 이숙영 컴트리 회장.

장이 되길 기대한다고 밝혔다.

또한 포럼 출범 초기부터 참여해 온 윤현덕 숭실대학교 명예교수는 축사에서 “희망중소기업포럼은 ‘기업 현장에 답이 있다’는 신념에서 출발했다”며 “현장의 경험과 지혜가 공유될 때 중소기업의 미래가 더 단단해질 것이라는 믿음이 있었다”고 말했다. 그는 변화의 속도가 빠른 시대일수록 정확한 방향 설정이 중요하며 앞으로 포럼이 중소기업의 성장과 도약을 위한 담론의 장으로 이어지길 기대한다고 밝혔다.

IBK기업은행 “중소기업 AI 전환의 든든한 동반자”

장민영 IBK기업은행장은 환영사에서 “인력난과 생산성 저하로 어려움을 겪는 중소기업에 제조 현장의 AI 전환은 경쟁력을 다시 확보할 수 있는 중요한 터닝포인트

트가 될 것”이라고 말했다. 이어 IBK기업은행이 금융 지원을 넘어 중소기업의 AI 활용과 미래 성장 기반 마련을 위한 다양한 지원에 나설 것이라며 이번 포럼의 논의가 중소기업이 앞으로 나아가는 데 실질적이고 실행 가능한 해법이 되길 기대한다고 밝혔다.

IBK기업은행은 중소기업의 AI 도입과 디지털 전환을 지원하기 위해 금융과 비금융을 아우르는 프로그램을 확대하고 있다. AI 전환 관련 금융상품과 산업 투자 지원, AI 활용 컨설팅 등을 통해 중소기업 혁신을 돕는 종합 지원 체계를 구축하고 있으며 제조 현장의 디지털 혁신도 적극 지원하고 있다.

이처럼 금융과 산업 현장이 협력해 중소기업의 기술 혁신을 지원하는 구조는 AI 시대 중소기업 경쟁력을 강화하는 중요한 기반이 될 것으로 기대된다.

“AI 도입은 물류 자동화부터 시작해야”

이날 포럼의 핵심 강연은 장영재 KAIST 산업·시스템 공학과 교수가 맡았다. 그는 ‘제조 피지컬 AI, 중소기업 활용 방안’을 주제로 한 강연에서 중소기업이 AI를 도입할 때 물류 자동화부터 시작하는 것이 가장 현실적인 접근이라고 강조했다.

장 교수는 “공정 자동화는 생산 공정에 대한 깊은 이해가 필요하고 시행착오 비용도 크기 때문에 중소기업이 접근하기 쉽지 않다”며 “반면 물류 자동화는 비교적 짧은 기간 안에 구축할 수 있고 즉각적인 비용 절감 효과를 기대할 수 있다”고 설명했다.

또한 “피지컬 AI가 적용된 공장은 단순히 사람이 없는 ‘불 꺼진 공장’이 아니라 AI가 공장 전체를 관리하는 시스템”이라며 “이를 통해 공장을 ‘돈 버는 공장’으로 변화시킬 수 있다”고 말했다.

장 교수는 실제 제조 현장에서 발생할 수 있는 문제도 소개했다. 서로 다른 시스템을 도입하면서 로봇들이 서로 길을 막는 ‘데드록(deadlock)’ 현상이 발생한 사례를 언급하며 “여러 종류의 물류 로봇을 통합 관리하는 AI

기반 관제 시스템이 반드시 필요하다”고 강조했다.

또한 공장 자동화 설비를 도입하기 전 디지털 트윈 기반 시뮬레이션을 통해 충분한 검증 과정을 거쳐야 한다고 설명했다. 실제 공장에서 시행착오를 겪는 것은 비용과 시간이 크게 들기 때문에 가상 환경에서 공장 운영을 먼저 시험해 보는 것이 중요하다는 것이다.

이를 위해 장 교수가 창업한 제조 AI 스타트업 다임리서치는 정부와 협력해 클라우드 기반 시뮬레이션 플랫폼 ‘모두의 AI 공장장’ 프로젝트를 추진하고 있다. 중소기업이 공장의 레이아웃과 관련 정보를 입력하면 AI가 로봇 동선과 설비 배치를 분석해 최적의 생산 환경을 시뮬레이션해주는 방식이다.

20주년을 맞은 희망중소기업포럼은 AI 대전환 시대 속에서 중소기업의 기술 혁신과 경쟁력 강화를 위한 해법을 모색하는 자리로 의미를 더했다.

정부 정책과 산업 현장, 금융 지원이 함께 맞물릴 때 중소기업의 경쟁력이 강화될 수 있다는 점에서 이번 포럼은 중소기업의 미래 전략을 논의하는 중요한 플랫폼으로서 역할을 이어갈 것으로 기대된다.



장영재 KAIST 제조 피지컬 AI 연구소장 겸 제조 AI 스타트업 ‘다임리서치’ 대표가 제조업 피지컬 AI에 대해 강연하고 있다.

“금융이 산업을 설계하는 시대, 전환의 길목에서 방향을 묻다”

서경란 IBK경제연구소장 특별 대담



산업구조의 변화와 지정학적 리스크 등이 맞물리며 한국 경제가 새로운 전환기를 맞고 있다.

전환의 길목에서 금융은 어떠한 방향으로 나아가야 할까.

서경란 소장을 만나 ‘설계자로서의 금융’이 나아가야 할 방향을 들어봤다.

Q — 중소기업 대표님들과 독자 여러분께 인사 말씀과 함께 경제연구소에 대한 소개 부탁드립니다.

A — 안녕하세요. IBK경제연구소장 서경란입니다. 「중소기업 CEO REPORT」 발간을 총괄하는 책임자로서, 이렇게 중소기업 CEO 여러분께 인사를 드리게 되어 매우 뜻깊게 생각합니다. 아울러, 어려운 경영환경 속에서도 기업 현장을 지키며 국가 경제의 버팀목이 되어주고 계신 대표님들께 존경의 마음을 전합니다.

IBK경제연구소는 국내외 경제 흐름과 중소기업을 둘러싼 경영환경을 연구하고, 이를 바탕으로 기업 경영에 도움이 되는 정책 방향과 금융 정보를 제공하고 있습니다. 특히, 현재와 같이 글로벌 공급망 재편과 디지털 전환이 빠르게 이루어지는 시점에는 주요 경제 이슈를 선제적으로 분석하고, 중소기업의 지속가능한 성장을 지원하기 위한 전략 연구에 힘쓰고 있습니다.

Q — 최근 금융 및 산업 환경이 빠르게 변화하고 있습니다. 최근 경제환경을 어떻게 진단하시나요?

A — 현재 우리 경제는 정책·금융·산업 등 전 영역의 구조 자체가 바뀌는 ‘구조적 전환’의 시기에 진입했다고 할 수 있습니다. 특히, 구조적으로 ‘K-양극화’ 현상이 뚜렷해지면서 대기업과 중소기업 간의 격차는 물론이고 AI 주도 기업과 비주도 기업, 수도권과 지방 간 격차 또한 커지고 있습니다. AI 전환은 그 속도와 범위 면에서 개별 기업 차원의 대응 전략을 마련하는 것이 사실상 불가능한 임계점에 도달해 있습니다. 이와 함께 지정학적 갈등 심화로 유가와 환율 변동성이 크게 확대되면서 개별 기업의 생존을 위협하고 있습니다.

이러한 상황에서 우리 경제가 지속 가능한 성장을 이루기 위해서는 무엇보다 산업, 지역, 기업 간 불균형을 완화할 수 있는 정책적 노력이 중요합니다. 이는 필연적으로 자원의 재배분을 동반하기 때문에 국가가 일정 부분 개입할 수밖에 없으며 미래기술 기반의 인프라 조성을 목표로 한 전략적 산업정책이 뒷받침되어야 합니다. 그리고, 이러한 산업 재편의 과정에서 여러 산업에 속한 다양한 기업들이 필요한 지원을 제때 받을 수 있는 시장 환경을 조성하는 것이 금융의 중요한 역할로 부상하고 있습니다.

Q — 앞서 말씀하신 내용과 관련하여 금융의 역할에 대해 보다 자세한 설명 부탁드립니다.

A — AI 인프라·반도체·에너지 전환 등 미래 핵심 산업은 대규모 자본과 장기적인 투자를 필요로 하는 국가 전략 산업적인 성격을 띠고 있습니다. 이에 따라 금융은 단순히 개별 기업을 지원했던 조력자의 역할을 넘어 미래 산업의 지형을 미리 그리는 ‘설계자’이자 ‘시장조성자’가 되어야 합니다. 즉, 금융 자체가 산업정책을 구현하는 엔진이 되어야 합니다.

이러한 차원에서 최근 논의되고 있는 ‘생산적 금융’과 ‘포용 금융’ 역시 단순히 혁신 산업과 소외계층에 대한 지원을 늘리는 차원이 아니라, 성장과 재기의 기회를 제공하는 ‘기회제공자’, 기업의 리스크를 분담하는 ‘위험분담자’로 기능하도록 설계해야 합니다. 특히 생산적 금융은 대출과 보증이라는 기존 방식에서 벗어나 투자 중심의 공급을 통해 자본이 R&D에서 스케일업으로 흐르는 자본의 선순환을 만들어내는데 집중해야 합니다. 이 과



“기업은행이 든든한 동반자가 되어 다양한 금융·비금융 서비스를 통해 중소기업이 새로운 성장 기회를 찾을 수 있도록 노력하겠습니다.”

정에서 민간 금융기관은 상대적으로 수익성에 치중할 수밖에 없다보니 앞으로 기업은행과 같은 정책금융기관의 역할이 더욱 중요해질 것으로 생각합니다.

Q — 생산적 금융과 관련해 IBK기업은행의 지원 방향에 대해 말씀해 주세요.

A — 생산적 금융의 핵심은 자금을 공급하는 것을 넘어 산업의 경쟁력과 성장 잠재력을 제고하는 방향으로 자금의 흐름을 전환하는 데 있습니다.

그동안 금융은 ‘가계 중심’, ‘담보 중심’의 안정적인 구조 속에서 안주하는 경향이 있었습니다. 기업은행은 이러한 구조에서 벗어나 기업의 기술력과 산업 내 경쟁력, 성장 가능성을 중심으로 기업의 질적 성장을 지원하는 금융 구조를 만드는 데 초점을 맞추고 있습니다.

이를 위해 ‘생산적금융 전담심사반’을 별도로 구성해 과거의 재무제표나 담보에 의존하는 평면적 심사에서 탈피하고 있습니다. 기술력과 혁신성이 높으면 대출심사 시 높은 가중치를 부여함으로써 금융이 산업의 체질 개

선을 선도하는 모델을 정착시키고 있습니다. 또한, 중소기업들이 투자유치를 통해 한 단계 더 도약할 수 있도록 IBK투자증권 등 자회사와 함께 ‘IBK 코스닥 활성화 TF’도 운영하고 있습니다. 이를 통해 리서치 보고서 발간을 확대하고, 기업의 국내외 IR 지원을 강화해 생산적 금융에 일조할 계획입니다.

Q — 포용금융의 중요성도 커지고 있습니다. 소장님이 생각하시는 포용금융의 실현 방안은 무엇입니까?

A — 포용금융도 단순히 어려움을 겪는 기업을 지원하는 차원을 넘어, 성장의 사다리를 복원하는 지속가능한 인프라로 설계해야 합니다. 진정한 포용의 실력은 평균의 함정을 극복하는 데서 나옵니다. 과거에는 평균이라는 잣대로 리스크 구간의 기업들을 일괄 배제했다면, 이제는 개별 데이터의 변동성을 현미경처럼 들여다봐야 합니다. 예를 들어 일시적으로 연체가 발생하거나 신용 등급이 하락하더라도 실시간 매출 데이터나 비금융 정보를 통해 기업의 회복탄력성이 확인된다면 유연하

게 금융 지원을 해주어야 합니다. 남들이 부도확률이라는 숫자만 보고 우산을 뺐을 때, 우리는 정교한 데이터 분석을 통해 ‘회복확률’을 찾아내 다시 성장의 궤도로 끌어올리는 것, 이것이 IBK가 추구하는 포용금융의 실제이자 금융설계자로서의 진면목이라고 할 수 있습니다.

Q — 앞서 AI 주도 여부에 따라 기업 간 격차가 커지고 있다고 진단하셨습니다. 금융도 마찬가지일 것 같은데, 어떻게 대비해야 할까요?


A — 금융권 내부에서 AI 기반 의사결정체계를 적극 도입할 필요가 있습니다. AI 기반 평가 시스템을 활용하면 기업의 데이터와 성장 가능성을 보다 정밀하게 분석해 필요한 금융 서비스를 적시에 제공할 수 있습니다. 건전성 관리와 금융소비자 보호에도 AI를 적극 활용해야 합니다. 이상 징후를 조기에 감지하고 포트폴리오 전반의 위험을 선제적으로 관리하여 금융 시스템의 안전성을 높여 나가야 합니다.

기업도 마찬가지입니다. 중소기업이 경영에 AI를 접목해 생산성을 높이고 부가가치를 창출하려면 제조·물류 등 현장의 데이터를 확보하고 분석할 인프라를 구축해

야 합니다. 중소벤처기업부, 지자체, 유관 협회 등이 여러 지원제도를 마련해 놓았으니, 이를 적극 활용하시면 좋을 것 같습니다. AX에서 가장 중요한 것은 CEO의 관심과 의지라는 점을 꼭 당부드리고 싶습니다.

Q — 마지막으로 중소기업 대표님들께 한 말씀 부탁드립니다.

A — 경영은 파도를 피하는 것이 아니라, 파도를 타며 앞으로 나아가는 일이라고 생각합니다. 지금 우리는 기존에 익숙했던 질서가 흔들리고, 새로운 산업구조가 형성되는 전환의 시기를 마주하고 있습니다. 이러한 변화 속에서 중소기업이 겪는 어려움이 적지 않을 것입니다. 하지만, 시장의 변화를 잘 읽고 적응해 낸다면 더 튼튼하고 실력 있는 기업으로 거듭날 거라 확신합니다.

기업은행도 든든한 동반자가 되어 다양한 금융·비금융 서비스를 통해 중소기업이 새로운 성장 기회를 찾을 수 있도록 노력하겠습니다. 「중소기업 CEO REPORT」 역시 현장의 목소리를 적극 반영하고 기업 경영에 도움이 되는 유익한 정보를 지속적으로 제공해 보탬이 되도록 하겠습니다. 많은 관심과 성원 부탁드립니다. 감사합니다. 



Profile. 배관표

- 충남대학교 국가정책전문대학원 교수
- 한국규제학회 홍보위원장
- 좋은규제시민포럼 홍보협력위원장

직장인 의무교육 계속 느끼는데 효과는...

직장인들이 의무적으로 받아야 할 교육은 한두 개가 아니다. 기업은 과태료를 피하기 위해 교육을 챙기고, 직장인들은 연말이 돼서야 부랴부랴 온라인 강의를 듣는다.

교육은 늘어나는데 정작 교육의 효과는 얼마나 있는지 돌아볼 필요가 있다.



직장인 의무교육 이렇게 많았나

한국의 직장인들이 의무적으로 받아야 하는 교육은 대체 몇 개나 될까? 산업안전보건교육, 직장내성희롱예방교육, 장애인인식개선교육, 자살예방교육, 개인정보보호교육, 퇴직연금교육까지 기본적으로 여섯 가지다. 직장내괴롭힘예방교육은 권고이지만 필수나 다름없다. 국립대학 교원인 필자는 여기에 반부패청렴교육, 긴급복지신고의무교육, 아동학대예방교육, 공직자안보교육까지 받아야 한다. 일반 공무원들은 감염병예방교육, 재난안전관리교육, 탄소중립교육 등을 포함해 무려 17개에 달하는 교육을 이수해야 한다.

기업 입장에서는 이 교육들을 챙기는 것 자체가 적지 않은 부담이다. 교육을 실시하든 외부 기관에 위탁하든, 담당자를 지정해 관리해야 한다. 사용자가 직접 챙기다 실수로 교육을 빠뜨리더라도 하면 그 대가는 혹독하다. 가령 산업안전보건교육은 분기당 1회씩 실시해야 하는데 미이행 시 500만 원, 퇴직연금교육은 매년 1회 이상 실시해야 하는데 미이행 시 과태료가 1,000만 원에 달한다. 의무교육은 어느덧 과태료를 피하기 위해 감수해야 할 고역이 됐다.

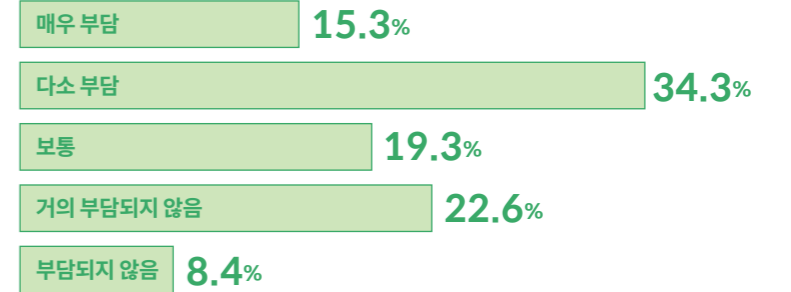
솔직히 말해보자. 미루고 미루다 12월 마지막 날 부랴부랴 교육을 이수하는 사람이 필자만은 아닐 것이다. 교육 내용을 처음부터 끝까지 집중해서 들어본 경험은 또 얼마나 될까. 온라인 수강의 경우 매번 클릭하지 않으면 다음 페이지로 넘어가지 못하게 막아뒀지만, 집중되는가? 동영상을 틀어놓고 다른 일을 하다 마지막에 검색 '신공'으로 시험을 통과하고 나면 해치웠다는 안도감과 함께 그제야 시간과 돈이 아깝다는 생각이 밀려든다.

교육별 의무화 시기

- ☑ 산업안전보건교육 • 1982년
- ☑ 직장내성희롱 예방교육 • 1999년
- ☑ 퇴직연금교육 • 2005년
- ☑ 장애인 인식개선교육 • 2018년
- ☑ 개인정보보호교육 • 2020년
- ☑ 자살예방교육 • 2025년

중소 법정 의무교육 이수로 인한 업무공백 시간 부담 정도

자료 중소기업중앙회



사건이 터질 때마다 늘어나는 의무교육

의무교육은 줄기는커녕 계속 늘어나기만 한다. 나라를 뒤흔드는 사건·사고가 발생하면 정치권은 소 잃고 외양간 고치는 대책을 마련하는데 단골 메뉴가 법정 의무교육인 것이다. 세월호 사고 직후에 안전사고예방교육이 법제화됐고, 대한항공 회항 사건 이후 직장내괴롭힘예방교육이 신설됐다. 미투 사건이 잇따르자 성희롱예방교육이 강화됐다. 조직문화를 바꾸겠다는 의도는 좋으나 근본적 개선 없이 누적된 의무는 현장의 숨통만 조이고 있다.

정부도 부담을 줄이겠다고 하지만 현장의 체감도는 낮다. 예를 들어 2024년 규제개혁위원회(현 규제합리화위원회)까지 나서자 규제 완화에 대한 기대감이 컸으나 동일·유사 업종 영업을 하려는 경우 식품위생교육을 다시 받지 않아도 된다는 식품위생법 시행규칙 개정 정도에 그쳤다. 외식업자들은 여전히 적게는 매년 1만2,000원씩 내고 3시간 이상 교육을 받아야 한다. 디지털 기기 사용이 서툰 어르신들은 하루 영업을 쉬어야 하는 상황도 발생한다.

이 모든 교육이 정말 필요한지부터 따져봐야 한다. 교육을 통합해서 운영하고, 일정 조건을 만족한다면 면제하는 방식의 유연함도 절실하다. 취지는 충분히 이해하지만 그 부담은 고스란히 기업 현장으로 넘어온다. 특히 인력과 시간이 부족한 중소기업에 의무교육은 큰 규제다. 사고 예방은 교육의 '개수'를 늘리는 것이 아니라 교육의 '효과'를 높이는 데서 시작된다. 이제 우리 기업인들이 한목소리로 양보다 질을 강조하는 제도 개선을 요구해야 할 때다.

QUESTION BOX

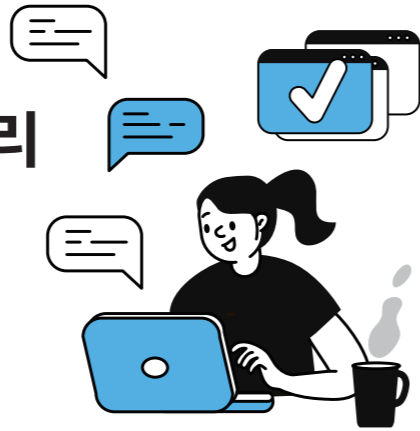
직원들이 의무교육을 제대로 이해하고

실무에 활용하고 있는가 아니면

그저 연말에 급하게 이수하는 절차로 끝나고 있지는 않은가.

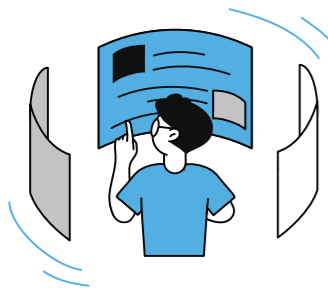


재택근무 시대, 회사가 준비해야 할 노무관리



재택근무가 확산되며 새로운 근무 형태로 자리 잡고 있고, 이에 따라 다양한 인사·노무 이슈가 발생하고 있다. 재택근무의 적절한 도입 방법과 주요 쟁점 및 대응 방안을 살펴보고자 한다.

재택근무 도입, 무엇을 준비해야 하나



첫째, 개별 근로자 동의(근로계약의 작성·변경 또는 별도 동의서)

재택근무는 근무 장소 변경을 수반하므로 원칙적으로 근로자 동의를 받아 시행하는 것이 바람직하다. 특히 근로계약서에 근무 장소가 특정돼 있다면 더욱 그렇다. 다만 근무 장소가 '회사가 지정한 장소'로 규정된 경우에는 인사 명령으로 재택근무가 가능할 수 있으나 이 경우에도 근로자와의 협의를 거치는 것이 바람직하다.

둘째, 취업규칙 개정

재택근무는 취업규칙에 반드시 명시해야 하는 사항은 아니지만 상시 운영 시 예측 가능성을 위해 규정을 두는 것이 바람직하다. 이 경우 취업규칙 변경 절차에 따라 노동조합(또는 근로자 과반수)의 의견을 청취해야 한다.

재택근무 도입이 근무 장소만 바뀌고 임금·근로시간 등 근로조건 변화가 없다면 일반적으로 불이익 변경으로 보지 않아 근로자 과반수의 동의까지는 필요하지 않다.

또한 일부 근로자에게만 적용하더라도 향후 다른 집단에 확대될 가능성이 있다면 해당 집단을 포함해 변경 절차를 거쳐야 한다.

🔍 재택근무 규정 마련의 세 가지 방식

- ① 재택근무와 관련된 사항을 취업규칙에 모두 규정하는 방식
- ② 대상 직무, 신청 자격 등 요건 및 절차, 복무 등 재택근무제에 관한 일반적 사항과 재택근무로 변경되는 근로조건 등에 대해서는 취업규칙에 규정하고 세부적인 사항은 회사 내규(재택근무 시행세칙 등) 등으로 정하는 방식
- ③ 일반적인 사항에 대해서만 취업규칙 또는 그 위임에 따라 회사에서 정하는 별도의 규정에서 정하고 구체적인 사항에 대해서는 해당 근로자와 개별적으로 정하는 방식 등

셋째, 단체협약 개정

노동조합이 있는 경우에는 단체협약에 재택근무에 관한 규정을 신설하는 방식으로 제도를 도입할 수 있다. 단체협약에서 이를 어떻게 규정할 것인지에 대해서는 별도의 정해진 방식이 없으므로 개별 사업장의 노사가 합의해 결정하면 된다. 다만 노사협의회에서 재택근무 도입을 의결한 경우라도 그 의결만으로 재택근무를 실시할 수 있다고 보기는 어렵다. 이 경우에는 개별 근로자의 동의, 취업규칙 변경, 단체협약 개정 등의 절차를 거쳐야 한다.

재택근무 운영에서 살펴봐야 할 인사·노무 쟁점



첫째, 복무규율 위반 이슈

재택근무는 대면 관리가 어려워도 근태를 전적으로 근로자에게 맡길 수는 없다. 일정한 업무 긴장감과 관리가 필요하다. 따라서 회사는 온라인 출퇴근 기록, 정기 화상회의, 근무일지 작성, 착석 상태 확인 등을 통해 업무 수행을 점검할 수 있으며 보안지침 준수 여부도 함께 관리해야 한다.

둘째, 근태관리(업무 시작·종료 시각의 확인 등) 이슈

재택근무의 업무 시작은 책상 앞에서 실제로 업무를 시작한 시각으로 본다. 근태 문제로 징계 분쟁도 증가하는 만큼 시작·종료 시각은 메시지 보고, 화상회의, 근태관리 앱 등으로 확인할 수 있다. 무단 이탈, 매크로 사용, 업무 외 활동 등은 적발 시 제재가 필요하며 수시 보고 등 업무·소통 체계도 마련해야 한다. 또한 보안 교육과 VPN·클라우드 활용 등으로 보안 관리도 강화할 필요가 있다.

셋째, 인사평가 이슈

재택근무자도 공정한 평가가 필요하며 비대면 특성상 더욱 객관적이고 세밀한 평가 시스템이 요구된다. 대표적으로 목표관리(MBO)는 목표 설정 → 실행·점검 → 평가 → 개선(PDCA) 구조로 성과를 관리하는 방식이다. 최근에는 OKR도 확산되고 있으며 이는 조직이 큰 목표를 제시하면 구성원이 자율적으로 세부 목표를 설정·달성하는 방식으로 협력과 참여를 높이는 장점이 있다.

넷째, 재택근무에 따라 발생한 비용 부담 이슈

재택근무자에게 지급되는 식비·교통비·유류지원비 등이 근로계약이나 취업규칙에 따라 실제 지출과 무관하게 정기·일률적으로 지급된다면 명칭과 관계없이 임금에 해당하므로 재택근무 여부와 관계없이 지급하는 것이 원칙이다. 재택근무 관련 비용은 다음과 같이 처리할 수 있다. 정보통신기는 보안상 회사가 대여하고 비용을 부담하는 것이 일반적이며, 통신비는 사용 구분이 어려운 만큼 일정 부분을 회사가 부담할 수 있다. 문구·비품비나 택배비 등은 실비 정산 방식이 많다. 전기·가스·수도 등 공과금은 구분이 어려워 개인 부담으로 하거나 재택근무 수당으로 일부 보전하는 방안을 고려할 수 있다.

Profile. 윤형석

- 인사노무컨설팅을 대표 공인노무사
- 이랜드그룹 패션사업부 인사팀
- <DBR> 칼럼 기고 등

☑ CHECK POINT

성공적인 재택근무 도입을 위한 체크리스트

• 재택근무 도입 목적이 명확한가?	YES	NO
• 재택근무 수요 파악, 도입에 대한 거부감 극복 방법이 있는가?	YES	NO
• 재택근무 적용 대상자 범위가 결정됐는가?	YES	NO
• 재택근무 대상 직무의 기준 및 범위가 결정됐는가?	YES	NO
• 재택근무 실시 빈도 및 구체적 운영 방법 등이 결정됐는가?	YES	NO
• 재택근무를 도입하기 위한 근로계약서, 취업규칙, 단체협약 등 근거 규정이 있는가?	YES	NO

patagonia®

파타고니아의 철학은 어떻게 매출이 됐나

파타고니아는 자연과 암벽을 사랑하는 등반가였던 이본 쉬나드(Yvon Chouinard)의 철학을 바탕으로 세워졌다. 개인적인 경험과 기술적 혁신을 더해 “죽은 지구에서는 어떤 사업도 할 수 없다”는 철학이 가치 소비의 시대와 맞물려 파타고니아만의 비즈니스가 된 것이다.

Profile. 정덕현

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

파타고니아의 전신, 쉬나드 이클먼트의 ‘클린 클라이밍’ 선언

이본 쉬나드(Yvon Chouinard)가 파타고니아의 전신인 쉬나드 이클먼트(Chouinard Equipment)를 세우게 된 건 등반가로서 필요했던, 내구성이 강하고 재사용할 수 있는 강철 피톤을 직접 제작해 팔면서다. 당시만 해도 연철로 제작된 피톤은 회수가 어려워 환경오염을 일으킬 뿐 아니라 경제적으로도 비효율적이었다. 강철 피톤의 성공으로 쉬나드 이클먼트는 1970년경 미국 최대의 등반 장비 공급업체가 됐다.

하지만 쉬나드는 매출의 70%를 차지하던 주력 상품 강철 피톤이 요세미티의 유명 암벽들을 영구적으로 훼손한다는 사실을 알고는 환경보호를 위해 수익원을 포기하기로 결정한다. 대신 바위에 흔적을 남기지 않는 알루미늄 초크를 도입하고 첫 번째 카탈로그에 ‘클린 클라이밍(Clean Climbing)’에 관한 에세이를 실었다. 이 결정은 당시 업계 전체에 충격을 줬지만 결과적으로 등반가들로 하여금 자연을 존중하는 쉬나드의 철학에 공감하게 했다. 이 사건은 “비즈니스는 환경을 보호하기 위한 수단”이라는 파타고니아 비즈니스 모델의 원형을 정립시켰고 향후 품질과 더불어 환경적 책임이라는 가치를 비즈니스에 포함시킨 첫 번째 선택이 됐다.

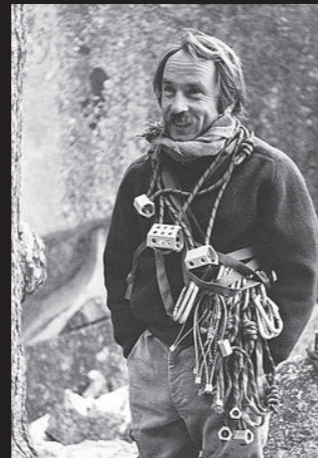


파타고니아가 폴리에스터 소재의 신칠라나 카필린 같은 가벼우면서도 따뜻하고 습기 배출 또한 탁월한 소재를 개발해 활용한 옷들은 야외 활동 전문가들의 필수 장비로 자리 잡았다.

©shutterstock

patagonia® HISTORY

- 1965년
쉬나드 이클먼트 설립
전문 등반 장비 시장 지배력 확보
- 1972년
피톤 생산 중단 및
알루미늄 초크 도입
환경보호 위해
주 매출원 포기 첫 결단
- 1973년
파타고니아 브랜드 설립
의류 비즈니스로의 확장
- 1985년
신칠라 플리스 출시 및
매출 1% 기부 시작
소재 혁신과 ‘지구세(Earth Tax)’
개념 도입
- 1993년
페플라스틱 병 재활용
폴리에스터 원사 도입
패션업계 최초 대규모
재활용 소재 적용



창립자 이본 쉬나드

©워키퍼디아

의류 사업 확장과 100% 유기농 면 사용 전환

등반 장비로 성공을 거둔 쉬나드는 1970년대 초반 등반가들을 위한 의류로 눈을 돌렸다. 남미의 험준한 산맥 이름을 딴 ‘파타고니아(Patagonia)’라는 브랜드를 설립해 기능성과 내구성이 뛰어난 의류를 개발했다. 폴리에스터 소재의 신칠라(Synchilla)나 카필린(Capilene) 같은 가벼우면서도 따뜻하고 습기 배출 또한 탁월한 소재를 개발해 활용한 옷들은 야외 활동 전문가들의 필수 장비로 자리 잡았다.

하지만 의류사업의 급성장 속에서 파타고니아는 또 하나의 도전적인 선택을 하게 된다. 1991년 이 비즈니스가 환경에 미치는 영향을 점검하기 위해 외부 감사를 실시한 결과, 회사가 사용하던 일반 면화 재배 과정에서 막대한 농약과 살충제 사용으로 심각한 환경오염을 일으키고 있다는 사실을 알게 된 것이다. 쉬나드는 “자연을 즐기는 옷을 만들면서 자연을 파괴하는 원료를 쓸 수 없다”며 1996년까지 모든 면 제품을 100% 유기농으로 교체하라는 지시를 내렸다. 당시 유기농 면화 시장은 전 세계 면화 생산량의 1%도 되지 않았고 가격은 일반 면에 비해 두 배나 비쌌다. 파타고니아는 약 66개 품목의 생산을 중단해야 했고 공급망 자체를 새로 구축해야 하는 경

파타고니아 제품 순환 모델
**“파타고니아를 산다는 것,
 순환에 동참하는 일입니다.”**



영적인 위기를 맞게 됐다. 많은 전문가는 파타고니아의 파산을 예견했다.
 하지만 파타고니아는 소비자들에게 유기농의 필요성을 진솔하게 설득하면서 이 위기를 정면 돌파했다. 결과적으로 이 선택은 소비자들의 강력한 신뢰를 끌어냈고 매출 상승으로 이어졌다. 진정성 있는 공급망 관리가 어떻게 강력한 브랜드 자산이 되는가를 증명한 사례다.

소유권 이전과 지구 주주 선언

파타고니아의 마케팅은 독특하다. ‘사지 말라’고 말한다. 소비를 줄이라고 하고, 꼭 필요한 게 아니라면 구매하지 말라고 한다. 하지만 그럴수록 소비자들은 열광하고 이 기업의 진정성을 신뢰하게 된다. 그 실천으로 파타고니아는 2013년부터 ‘원 웨어(Worn Wear)’ 프로그램을 통해 구매한 옷을 오래 입고, 고쳐 입고, 물려 입을 수 있는 시스템을 구축했다. 대규모 수선 시설을 운영하고 중고 보상 판매를 하며 수선이 불가능한 제품을 해체해 새 옷



파타고니아는 2013년부터 ‘원 웨어(Worn Wear)’ 프로그램을 통해 구매한 옷을 오래 입고, 고쳐 입고, 물려 입을 수 있는 시스템을 구축했다.

을 제작한다. 이러한 선택은 신제품 판매를 저해하는 것처럼 보이지만 정반대로 제품의 높은 재판매 가치를 형성했다. 파타고니아 제품의 투자 가치를 높인 것이다.

하지만 이걸 그저 독특한 마케팅이 아니라 파타고니아의 철학이다. 2022년 전격적으로 실시한 ‘소유권 이전과 지구 주주 선언’이 그걸 확실히 말해준다. 창립자 일가가 기업의 사적 소유를 포기하고 약 30억 달러 가치의 지분 전체를 환경 신탁과 비영리단체에 기부했고 “지구가 우리의 유일한 주주”임을 선언한 것이다. 이로써 파타고니아는 의류 브랜드를 넘어서는 하나의 환경운동 공동체가 됐다.

그 어느 때보다 ESG 경영이 요구되는 ‘가치 소비’의 시대다. 이제 상품 소비는 그저 물건을 구입하는 행위에 머물지 않는다. 가치의 실현으로서의 소비를 추구하기 때문이다. 그저 물건을 파는 것이 아니라 철학을 공감시킴으로써 구매 자체를 환경운동의 일환으로 만든 파타고니아의 사례는 그래서 지금 시사하는 바가 크다.

○ 1996년
모든 면 제품 100% 유기농 면 전환
 공급망 전체의 환경적 책임 실천

○ 2002년
‘1% for the Planet’ 비영리단체 설립
 기업 기부 문화의 글로벌 표준화 주도

○ 2011년
“Don’t Buy This Jacket” 블랙 프라이데이 광고
 안티 컨슈머리즘을 통한 브랜드 진정성 극대화

○ 2013년
원 웨어 프로그램 공식 론칭
 순환 경제 모델 구축

○ 2018년
미션 선언문 변경
 “우리는 지구를 살리기 위해 사업한다.”

○ 2022년
회사 소유권 100% 환경 신탁 및 비영리단체 기부
 주주 자본주의 탈피한 ‘지구 주주’ 모델 완성

Z세대는 왜 옛날 영화를 찾는가

요즘 들어 적잖게 눈에 띄는 4K 리마스터링 재개봉 영화들의 주요 관객은 Z세대다. OTT로 언제 어디서든 영화를 소비하는 데 익숙한 이들이 오히려 극장이라는 공간에서 다시 뽐하게 복원된 고전 영화에 열광하고 있다. Z세대는 왜 이 오래된 영화들에 꽂힌 걸까?

Profile. 민용준

- 영화 저널리스트, 대중문화평론가, 작가



돌아온 명작, 바뀐 극장의 전략

극장의 시간이 거꾸로 흐르는 걸까? <화양연화>(2000), <중경삼림>(1995), <하나 그리고 둘>(2000), <파리, 텍사스>(1987), <이터널 선샤인>(2005), <마녀 배달부 키키>(1989), <모노노케 히메>(1997), <쇼생크 탈출>(1995), <마지막 황제>(1988), <퐁네프의 연인들>(1992), <철도원>(2000) 등 고전으로 분류되는 유명 명작들이 동시대 극장에 쓰나미처럼 밀려오고 있다.

극장에 재개봉작이 많아진다는 건 극장의 수익성 약화와 어느 정도 연관이 있다. 신작에 비해 수입 단가가 낮은 구작 영화를 수입하면 상대적으로 수익성에 대한 부담이 줄어들고 일찍이 작품성을 인정받은 명작이라 마케팅에 힘을 쓸 필요도 없다. 굉장한 흥행성을 기대하는 건 아니라 해도 개봉 과정에 들어가는 자본 부담이 적고, 적절한 수익성을 거둘 가능성이 높다. 게다가 최근 재개봉작은 대부분 '4K 리마스터링' 혹은 '디렉터스 컷'이나 '특별판'이라는 형식을 부각하며 이것이 단순히 오래된 판본을 재개봉하는 것이 아니라 새롭게 관람할 의미가 있는 작품이라는 것을 강조한다.

흥미로운 건 이런 4K 리마스터링 개봉작들이 구세대 관객의 향수를 자극하는 것을 넘어 새로운 세대를 극장

으로 유인하고 있다는 사실이다. 소위 말하는 Z세대가 4K 리마스터링 영화의 재개봉을 이끄는 동력이 되고 있다는 사실이다. 2024년에 개봉한 <더 폴: 디렉터스 컷>은 19만 관객을 동원했다. 2008년 개봉 당시 2만 명 이상의 관객을 동원했던 작품이 '디렉터스 컷'이라는 판본으로 재개봉해 큰 성공을 거둔 셈이다.

이는 객석 지분의 대부분을 차지하며 적극적으로 호응한 Z세대 관객 덕분이다. 초현실적인 영상미를 선사하는 <더 폴: 디렉터스 컷>에 매혹된 Z세대 관객들은 SNS에 적극적으로 감상을 남기고 N차 관람을 인증하며 흥행을 주도했다. CG 대신 실제 촬영을 통해 구현한 촬영 방식과 제작 과정의 비하인드 스토리까지 영화의 화제성을 더했다. 재개봉을 통해 재발견과 재평가를 거둔 상징적인 작품이 됐다. 그 중심에 Z세대가 있었다.


오래된 영화가 가장 새로운 순간

왕가위의 <화양연화>나 <해피투게더>, <중경삼림> 같은 대표작 역시 리마스터링 버전으로 재개봉해 Z세대 관객의 큰 호응을 얻었다. 최근 재개봉한 빔 벤더스의 대표작 <파리, 텍사스> 역시 가장 많은 관객 비율을 차지하는 세대가 바로 20대 관객으로 분류된다. 단순히 Z세대 시네필이 많아진 걸까? Z세대가 자신들이 태

어나기 이전 시대의 영화를 탐닉하는 이유는 무엇일까? 그리고 이걸 비단 한국만의 현상일까?

"젊은 관객에게는 오래된 것이 새로운 것이다." 2023년 박찬욱 감독의 <올드보이> 재개봉을 추진하며 21만 달러 이상의 수익을 올린 미국의 배급사 네온의 대표 엘리사 페데로프는 재개봉이 노스텔지여에 기대는 전략이 아니라고 말한다. 나이 든 관객뿐만 아니라 젊은 관객들을 극장으로 유인하는 좋은 방안이라고 주장한다. 대단한 명성을 가진 걸작을 동시대 극장에서 볼 수 있는 재개봉을 기회라고 여기는 젊은 관객들이 적지 않다는 의미다.

OTT로 어디서든 영화를 보고, TV가 없어서 스마트폰 관람이 뉴노멀이 된 시대에서 제대로 집중할 수 있는 극장에서 검증된 명작을 관람하고 싶다는 욕구가 되레 높아진다. Z세대에게 4K 리마스터링 재개봉이란 바로 그런 기회다. 작품성이 검증된 고전 명작을 더 나아진 해상도로 대화면의 극장에서 볼 수 있는 기회란 시간과 비용을 들일 가치가 있는 일이다. 단순히 관람했다는 만족감을 넘어 그렇게 관람했다는 사실을 SNS에 인증할 만한 가치도 있다.

시간은 늘 기회다. 동시대에 일어나는 놀라운 사건을 실시간으로 목격할 수 있다는 건 그 세대만의 특권이다. 하지만 영화란 흘러가는 사건이 아니라 거듭 재생할 수 있는 기록이기에 시간이 흐른 뒤에도 가능한 체험이다. 4K 리마스터링 재개봉 영화가 Z세대의 마음을 당기는 것도 바로 그런 시간의 힘에서 기인하는 바가 크다. 세월이 떠밀려가지 않고 여전히 추앙받는 명작을 극장에서 보고 싶다는 건 한 시대를 대변하는 상징적인 작품을 섭렵하며 간접적인 경험의 깊이와 너비를 확장하고 싶다는 갈망이기도 하다. 살아보지 못한 과거를 풍미했던 영화가 돌아온 극장이란 Z세대에게는 분명한 기회다. 그렇게 새로운 시네필의 시대가 오고 다시 영화의 시대가 도래할지도 모를 일이다. 



더 폴 디렉터스 컷(2006)



중경삼림(1995)



파리, 텍사스(1987)

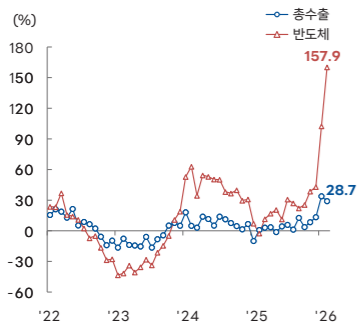


하나 그리고 둘(2000)

국내외 경제 및 산업 동향

Korea

수출



주 전년 동월 대비 자료 관세청

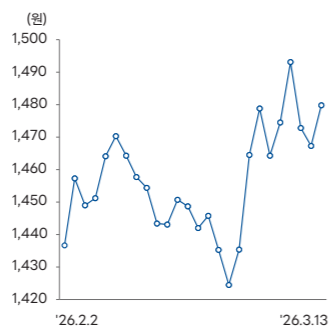
2월 수출, 역대 2월 중 최고실적 기록

2월 수출(673.1억 달러)은 설 명절에 따른 조업일수 감소에도 불구하고 전년 동월 대비 28.7% 증가하면서 호조세를 지속했다. 특히 반도체 수출(252.6억 달러)이 글로벌 수요 확대와 메모리 가격 상승 영향으로 157.9% 증가했고, 신규 스마트폰 출시로 휴대폰 완제품 수출도 131.6% 증가하며 총수출 증가를 이끌었다. 지역별 역시 반도체 수출 호조에 힘입어 주요국으로의 수출이 대부분 증가했다. 미국으로의 수출이 28.5%, 중국으로의 수출이 34.1% 증가한 가운데 아세안(30.4%), EU(10.3%) 등으로의 수출도 증가 흐름을 지속했다. 3월 1~10일 수출도 전년 동월 대비 55.6% 증가, 반도체 수출은 175.9% 증가하면서 반도체를 중심으로 한 수출 호조가 이어지고 있는 것으로 나타났다.

※ 메모리 고점가격(\$): (DDR4^{8Gb}) 1.35 ('25.2월) → 13.0('26.2월)
(NAND^{128Gb}) 2.29('25.2월) → 12.67('26.2월)

Exchange Rate

달러/원 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

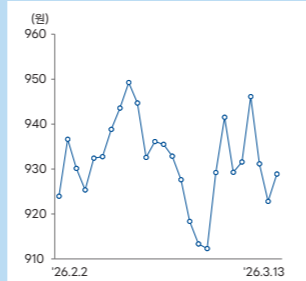
중동전쟁 발발로 환율 급등하며 심리적 저항선인 1,500원대 위협 (2026년 2월 27일 1,424.5원 → 3월 10일 1,493.1원 → 3월 13일 1,479.8원)

2월 중 코스피가 6,000선을 돌파, 역대 최대 규모의 경상수지 흑자가 하방 압력으로 작용하고, 美 상호관계 대법원 위법 판결이 글로벌 불확실성을 일부 해소하면서 2월 말 1,420원대까지 하락했다. 그러나 2월 28일 미국과 이란의 중동전쟁 발발로 국제유가가 급등하고, 강달러 기조와 함께 위험회피 심리가 급격히 확산하며 금융위기 이후 심리적 저항선이었던 1,500원을 장중 돌파(3월 3일, 고가 1,505.8원)하는 등 상승세를 보이고 있다.

2026년 2분기 말 환율 전망은 1,424원
블룸버그에서 종합하는 주요 IB(18개사)의 2026년 2분기 말 달러/원 환율 전망은 평균 1,424원(최고 1,490원)으로 조사됐다. 이 중 '1,420원' 이상을 전망한 IB가 12개사로 가장 많았다.

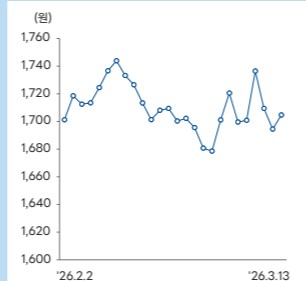
*환율 전망 응답 시기: 2026.2.2~2026.3.13

원/100엔 환율 동향



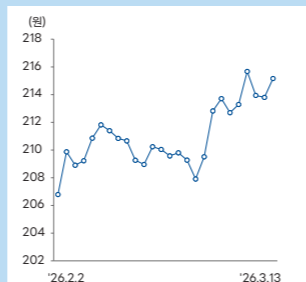
주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

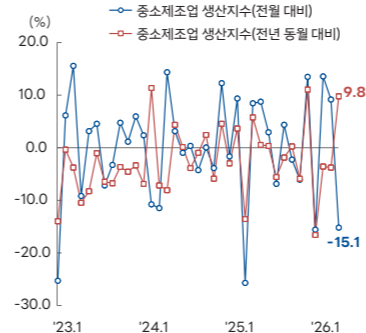
원/위안 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

Small Business Trends

생산



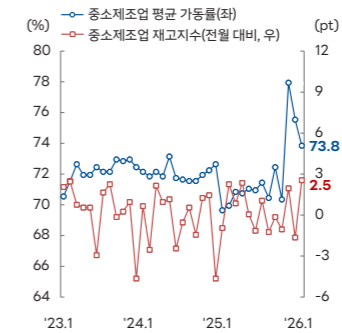
자료 국가데이터처

생산, 전월 대비 감소, 전년 동월 대비 증가

2026년 1월 중 생산은 전월 대비 15.1% 감소했으나 전년 동월 대비로는 9.8% 증가한 88.3pt를 기록했다. 업종별*로는 전월 대비 전자부품(6.5%), 자동차(2.0%), 석유정제(3.3%) 등에서 증가했으며, 컴퓨터(-23.2%), 기타운송장비(-17.8%), 의약품(-10.2%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 영상·음향기기(31.3%), 의료정밀광학(24.8%), 전기장비(17.3%) 등에서 증가했으나 비금속광물(-6.2%), 반도체(-5.2%) 등은 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회, 국가데이터처

가동률, 전월 대비 감소

2026년 1월 중소기업 전체 평균 가동률은 전월 대비 1.7%포인트 감소한 73.8%를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 3.2%포인트 감소한 69.1%, 중기업(50~299인)은 0.8%포인트 감소한 76.6%로 조사됐다.

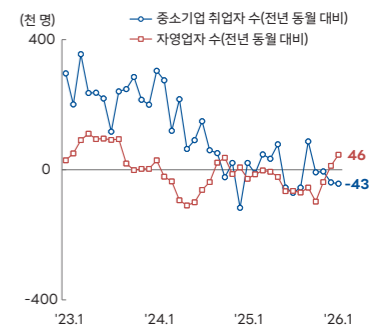
*2023년 7월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임

재고, 전월 대비 증가

2026년 1월 중소기업 재고지수는 전월 대비 2.5pt 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(13.0%), 컴퓨터(8.0%), 식료품(6.4%) 등에서 증가한 반면 전기장비(-7.2%), 의료정밀광학(-6.0%), 석유정제(-4.0%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

고용



자료 국가데이터처

취업자 수, 전년 동월 대비 감소

2026년 1월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 4만3,000명이 감소했다. 세부적으로 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 7만6,000명이 감소한 반면 5인 이상 299인 이하 중소기업에서는 3만3,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,464만9,000명으로 전년 동월 대비 감소했다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2026년 1월 자영업자 수는 전년 동월 대비 4만6,000명이 증가해 554만6,000명을 기록했다.



CATL 매출 17% 증가 동력 배터리 9년째 세계 1위



세계 1위 배터리 기업 CATL은 지난해 매출 4,237억 위안과 순이익 722억 위안을 기록했다고 밝혔다. 매출은 전년 대비 17%, 순이익은 42% 증가했다. 리튬배터리 판매량은 661GWh로 39% 늘었으며 동력 배터리 판매는 541GWh를 기록했다. 글로벌 동력 배터리 사용량 점유율은 39.2%로 9년 연속 세계 1위를 유지했다. 에너지 저장 전지 판매도 121GWh로 늘며 출하량 기준 5년 연속 세계 1위를 기록했다. 드론과 선박, 데이터센터 등 신산업 분야로 사업 확장도 추진하고 있다.



베스타스, 日에 풍력터빈 공장 설립



세계 최대 풍력 터빈 제조사 베스타스가 2029년부터 약 10년에 걸쳐 일본에 나셀 조립·생산 공장을 단계적으로 건설하고 블레이드와 타워가

지 결합해 대형 해상풍력 터빈 완제품을 생산할 계획이다. 일본 경제산업성과 양해각서(MOU)를 체결하고 기타큐슈·무로란 등이 후보지로 거론된다. 아시아 해상풍력 시장 확대에 대응하고 공급망 구축과 운송·조달 비용 절감을 노린 전략이다. 일본은 고용 창출과 제조업 경쟁력 강화, 재생에너지 확대 효과를 기대하고 있다.

40조 엔

일본 정부가 2040년까지 국산 반도체 매출을 40조 엔으로 확대하는 목표를 추진한다. 이는 2020년 대비 약 8배 규모다. 니혼게이자이 신문에 따르면 일본 정부는 AI·반도체 등 전략 산업을 중심으로 최첨단 반도체 연구개발·설계 거점을 정비하고 산업용지, 전력·용수 등 인프라 지원을 강화할 계획이다. 특히 피지컬 AI용 반도체에 투자를 집중해 세계 시장 점유율 30% 확보를 목표로 하며 공장 신설 보조금과 규제 완화도 추진한다.



네팔 총선 래퍼 출신 사, 전 총리 올리 격파



네팔 총선에서 힙합 래퍼 출신 정치인 발렌드라 샤가 전 총리 KP 샤르마 올리를 큰 표 차로 꺾으며 정치 지형에 변화가 일고 있다. 청년 주도의 대규모 시위 이후 실시된 이번 선거는 기존



일본, 말레이시아와 희토류 공급망 협력 강화



일본이 말레이시아에 희토류 채굴과 정련 기술 지원을 추진한다. 일본은 공적개발원조(ODA)를 통해 지질 조사 장비를 제공하고 정련 기술 협력도 추진할 계획이다. 이를 위해 일본국제협력기구(JICA)는 자원지질학자 등을 말레이시아에 파견했으며 현지 기술자 교육도 진행할 예정이다. 일본은 중국 의존도가 높은 희토류 공급망을 다변화하려는 전략이다. 말레이시아의 희토류 매장량은 약 1,600만 t으로 추정되지만 채굴 기술 부족으로 생산은 거의 이뤄지지 않고 있다.

97만 명

올해 1~2월 베트남을 찾은 외국인 관광객이 약 470만 명으로 전년 동기 대비 18.1% 증가했다. 이 가운데 한국인이 약 97만 명으로 가장 많

아 베트남 최대 관광객 송출국에 올랐다. 이는 전년 같은 기간보다 약 10% 늘어난 규모다. 시장별로는 아시아 시장이 전체 외국인 관광객의 73%인 약 340만 명을 차지하며 베트남 관광 산업의 핵심 시장으로 나타났다. 중국은 약 92만 명으로 두 번째를 기록했으며 인도와 유럽 관광객도 큰 폭의 증가세를 보였다. 관광 수요가 전반적으로 회복되는 흐름이다.

6년

코로나로 중단됐던 북한과 중국 간 국제 여객 열차 운행이 3월 12일부터 약 6년 만에 재개됐다. 평양을 출발한 열차는 단둥을 거쳐 다음 날 베이징에 도착하며 이후 주 2회 정기 운행된다. 북중은 코로나 이후 화물열차만 일부 운행해왔으나 이번 재개로 인적 교류 확대가 예상된다. 미중 정상회담을 앞두고 북중 관계 개선 신호를 보내려는 의도와 경제 협력 필요성이 작용한 것으로 분석된다. 중국 단체 관광객의 북한 관광 재개 가능성도 함께 제기된다.

760억 달러

중국 통신업체의 브랜드 가치가 전반적으로 상승했다. 영국 브랜드 평가기관 브랜드 파이낸스(Brand Finance)가 발표한 '텔레콤스 150 2026'에 따르면 글로벌 상위 10개 통신 브랜드 총 가치는 7,417억 달러로 집계됐다. 중국 통신 브랜드 가치는 약 760억 달러로 전년보다 3.8% 증가해 점유율 10.3%로 미국과 독일에 이어 3위를 유지했다. 차이나모바일, 차이나텔레콤, 차이나유니콤 등 주요 기업은 5G 활용과 기술 혁신을 바탕으로 성장세를 이어갔다. 브랜드 파이낸스는 중국 통신업체가 '고품질 성장' 단계로 진입했다고 분석했다.

중소기업에게 M&A 기회를 제공하는

IBK M&A 중개·주선

(2026. 1월 현재)



IBK M&A센터



매도·매수
희망기업 발굴부터
Deal성사까지
중소기업 M&A를 위한
전과정 지원!

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 자문계약에 따라 별도의 성공보수(수수료)가 발생할 수 있습니다.

· M&A 희망기업과 외부 자문기관 간의 개별계약에 의한 기업실사 등 업무와 관련한 별도의 비용이 발생될 수 있습니다.



금융으로
만나는 새로운 세상

IBK나라사랑카드
한 차원 위의 혜택이

올더이 쓸이진다

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 **스렉 취미**

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 문의는 거래 영업점 또는 IBK고객센터(☎566-2666)를 이용하여 주시기 바랍니다. · 판입점 20% 혜택은 10% 청구할인 및 10% N페이 적립입니다. · 전월이용실적 · PX 판입점 한정할인(업종) GS25 이마트24(8만원 이상, 대중교통(20만원 이상), 네이버페이 적립 등(25만원 이상) · 금융상품 가입 전 설명서 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.