

세계가 인정한 IBK기업은행

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



IBK기업은행은 글로벌 초일류 금융그룹을 향해 나아가고 있습니다

CEO REPORT

CEO REPORT

2026 MAY Vol.254



MONTHLY CEO

자동차 부품 및 산업용 롤러 제조업체
(주)폴리텍 한태동 대표

SPECIAL REPORT

휴머노이드

인간을 닮은 로봇의 시대

IBK경제연구소



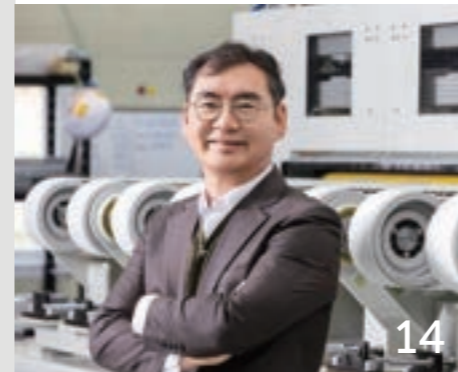
COVER STORY

(주)폴리텍 한태동 대표

자동차 생산 공정에 필요한 산업용 특수 롤러와 부품, 자동화 설비를 개발·제조하는 (주)폴리텍은 국산화 기술을 바탕으로 완성차 산업의 경쟁력을 뒷받침해 온 업체다. (주)폴리텍은 현장 중심의 기술 개발과 지속적인 품질 혁신을 통해 생산 효율을 높여왔으며 한태동 대표는 이러한 경험을 기반으로 공정 혁신을 이끌고 있다.



04



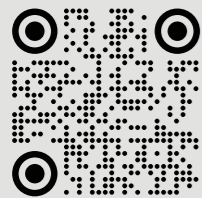
14



26

IBK가 만드는 중소기업

CEO REPORT



CEO REPORT 웹진

발행일 2026년 5월 4일 통권 254호

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

MAY 2026 Vol.254

SPECIAL REPORT	02 PREVIEW 휴머노이드
	04 REPORT ① 휴머노이드 韓·美·中 삼국지 한국, '부품·제조현장'이 강점
	08 REPORT ② 로봇보다 먼저 필요한 건 '데이터와 표준화'
	12 REPORT ③ 품질검사·요리·청소... 멀티플레이 무장한 휴머노이드
CEO LOUNGE	14 MONTHLY CEO (주)폴리텍 한태동 대표
	20 START-UP 가디언에이아이, 마이허브, 비니즈, 씨너지, 에이트스튜디오, 티인테크놀로지
	26 IBK EXPLORING IBK기업은행, 혁신 기업의 투자 무대를 만든다
	28 SMART CEO AI 에이전트 브라우저, 플랫폼 비즈니스 흔든다
BIZ INSIGHT	32 COMPLIANCE 중소기업 공공조달, 보호와 경쟁의 균형
	34 TAX & LABOR 특수관계인 거래, '가격' 하나로 세금이 뒤집힌다
	36 BRAND LEADER 에어매트 3개서 출발, 111억 달러 성장 속박의 혁신, 에어비앤비
	40 NOW TREND 잠의 '값'이 달라졌다 3조 슬리포노믹스 시장
	42 INDUSTRY TREND 국내외 경제 및 산업 동향
	44 GLOBAL BRIEF 5월 세계 경제 뉴스
	46 CREATIVE BREAK <시대예보: 경량문명의 탄생>



휴머노이드

인간을 닮은
로봇의 시대

인간을 닮은 기계, 로봇이 현실이 되고 있다.
휴머노이드는 산업과 일상, 노동의 개념까지 바꾸며
새로운 시대를 열고 있다. 누가 이 변화를 주도할 것인가.
한국의 위치와 주요국들의 전략을 살핀다.



휴머노이드 韓·美·中 삼국지 한국, '부품·제조현장'이 강점

테슬라·피겨·유니트리·보스톤다이내믹스의 휴머노이드가 실제 공장에 투입되기 시작한 지금, 휴머노이드는 더 이상 쇼케이스의 영역이 아니다. 글로벌 시장 전망과 주요국 전략, 그리고 한국이 반드시 짚고 넘어가야 할 변곡점에 대해 살펴본다.

Profile. 정지훈

- DGIST 전기전자컴퓨터공학과 교수
- 모두의연구소 CVO

세 나라, 하나의 시장: 서로 다른 승리 공식

지난 1월 CES 2026은 사실상 로봇 박람회였다. 보스톤다이내믹스의 양산형 아틀라스, 유니트리 H2의 2만9,900달러 가격표가 관람객의 발을 멈춰 세웠다. 2년 전까지 시연 영상이 전부였던 휴머노이드가 이제 가격표와 양산 계획표를 들고 무대에 올라선 것이다.

골드만삭스는 2035년 글로벌 휴머노이드 시장을 380억 달러, 연간 출하량 140만 대로 전망했는데 이는 불과 1년 전 자체 추정치의 6배다. 부품 단가가 40% 가까이 떨어졌고 판매도 시작했다. 필자는 이 경쟁이 결국 미국·중국·한국의 3강 구도로 수렴할 것이라고 본다. 흥미로운 점은 각국이 같은 목표를 두고도 다른 길을 가고 있다는 것이다.

중국의 전략은 스케일과 플랫폼이다. 먼저 시장을 물량으로 채우고 그 과정에서 데이터를 쌓아 담는 방식이다. 유니트리 R1을 5,900달러에 내놓은 것은 이익 극대화가 아니라 출하 대수 확보가 목표라는 신호다. G1의 보급형 대안으로 제시된 R1은 가격 경쟁력 면에서는 우위를 점할지 모르나 하드웨어 사양의 한계로 인해 실제 산업 현장에 투입하기에는 범용성이 현저히 떨어진다. 이는 본격적인 엔지니어링 솔루션이라기보다 낮은 진입장벽을 이용한 단순 '경험용' 디바이스에 가깝다는 평가가 지배적이다. 베이징 휴머노이드 혁신센터의 '텐궁(天工)' 플랫폼은 오픈소스로 공개해 중국 내 수많은 기업이 그 위에 자체 로봇을 엮을 수 있도록 저변을 넓히고 있다. BYD·지리·샤오핑 같은 전기차 공급망은 부품 생태계를 수직 내재화하고 국가도

2026년 휴머노이드 국가 표준 발표를 예고하며 뒤를 받친다. 2020~2024년 누적 특허 수는 미국의 4배에 이른다.

미국의 전략은 표준 장악이다. 중국과 가격경쟁에 들어가는 대신 시뮬레이션(엔비디아 Isaac)·파운데이션 모델(구글 딥마인드·오픈AI)·하드웨어(보스톤다이내믹스·피겨·애질리티)를 수직 결합해 '데이터에서 배포까지'의 파이프라인을 글로벌 표준으로 만들려 한다. 2026년 2월 미 국방부가 유니트리 등 중국 휴머노이드 기업 68곳을 '1260H 리스트'에 올려 자본·조달 접근을 차단한 것은 이 스택의 무결성을 지키려는 후방 조치로 해석된다.

한국의 전략은 통합과 실용주의다. 중국처럼 가격 전쟁을 할 수도, 미국처럼 파운데이션 모델 레이어를 장악하기도 어렵다. 대신 제조 현장에서 실제로 작동하는 시스템을 통합해 내놓는 것이 한국의 강점이다. 현대차그룹은 아틀라스(이족)·스팟(사족)·스트레치(모바일)의 혼합 플랫폼을 실제 공장과 물류센터에 투입하고 있고 삼성전자-레인보우로보틱스도 협동로봇·모바일 플랫폼을 함께 가져간다. 화려한 시연보다 현장에서 돌아가는 것이 먼저라는 철학이다.

젠슨 황은 왜 '서울'이어야 했는가

2025년 10월 30일 저녁, 서울 삼성동의 한 치킨집. 엔비디아 CEO 젠슨 황이 삼성전자 이재용 회장, 현대차그룹 정의선 회장과 맥주잔을 부딪쳤다. 이른바 '간부 회동'이다. 당시 세계의 반응은 돌로 갈렸다. 삼성전자와의 만남은 자연스러웠다 — HBM과 파운드리를 친 회사다. 그런데 왜 현대차인가?

주요 기관별 글로벌 휴머노이드 시장 전망

자료 각 기관 취합

발표 기관	예상 시점	시장 규모/출하량	비고
골드만삭스 (Goldman Sachs Research)	2035	380억 달러(출하량 140만 대)	2024년 대비 6배 상향 조정
모건스탠리 (Morgan Stanley)	2050	5조 달러	후방 서비스 포함 장기 추정
포천 비즈니스 인사이트 (Fortune Business Insights)	2034	1,651억 달러 (CAGR 50.6%)	하드웨어 비중 약 70%
마켓앤드마켓 (MarketsandMarkets)	2030	152억 달러 (CAGR 39.2%)	상대적으로 보수적 추정

6개월이 지난 지금, 그 답은 뚜렷해졌다. 엔비디아는 한국에 블랙웰 GPU 26만 장을 공급하기로 했고, 그중 5만 장이 현대차그룹으로 간다. 현대차는 2026년 2월 전북 새만금에 9조 원을 투자해 AI 데이터센터, 로봇 제조 클러스터, 태양광·수소 플랜트를 결합한 피지컬 AI 거점을 짓겠다고 공식화했다. 엔비디아의 자율주행 플랫폼 드라이브 하이퍼리온(Drive Hyperion)을 전면 도입하고 엔비디아 출신 박민우 박사를 AVP 본부장 겸 포티투닷 CEO로 영입했다. 한편 엔비디아 편중을 견제하기 위해 구글 딥마인드와의 협력도 강화하고 있다. 4월 14일에는 스폿(Spot)에 딥마인드의 '제미니 로보틱스 ER 1.6'을 결합한 자율 시연 영상을 공개했다.

필자는 이 장면이 휴머노이드 경쟁의 결정적 구조를 드러낸다고 본다. 미국은 세계 최고의 AI 연구 인력과 파운데이션 모델을 가지고 있지만 제대로 된 제조 필드가 없다. 휴머노이드가 B2C 시장으로 본격 보급되기 전까지 이 로봇들이 실제로 일할 무대는 공장·물류창고·조선소·건설 현장이다. 그런데 이 필드가 의미 있는 규모로 살아 있는 선진 경제권은 극히 한정적이다. 유럽은 과거의 역량을 회복하지 못하고 있고 일

본은 신기술 채택 속도가 느리다. 중국은 충분한 필드를 가졌지만 미국의 AI 스택과 안보상 결합하기 어렵다. 결국 남는 것은 한국밖에 없다. 젠슨 황이 서울에서 치킨을 먹은 것은 단순한 친교가 아니라 자사 스택을 완성하기 위한 마지막 퍼즐 조각, '제조 필드'를 채우러 온 것이다.

이 구조는 대기업만의 이야기가 아니다. 에이로봇과 하이퍼엑셀 두 스타트업의 행보가 같은 구조의 축소판을 보여준다. 하이퍼엑셀은 HBM 대신 LPDDR5X를 써서 비용을 크게 낮춘 LLM 추론 전용 칩 베르다(Bertha)를 2026년 1분기부터 삼성 4나노 공정으로 양산하기 시작했고 LG전자와 손잡고 가전·로봇용 온디바이스 LLM 칩을 개발해 2026년 하반기 양산을 앞두고 있다. 에이로봇은 자체 개발한 리니어 액추에이터를 기반으로 이족보행 '앨리스4'와 바퀴형 '앨리스 M1'을 투트랙으로 운영하며 HD 현대중공업·삼성중공업·포스코이앤씨 등의 현장에서 실증 중이다. 국내 최초로 휴머노이드 제조업 적용 규제 샌드박스 승인을 받았고 엔비디아 Isaac GROOT를 조기 채택한 덕에 CES 2026 젠슨 황 기조연설 인트로에 한국 기업 중 유일하게 등장했다. 미국의 AI 스택이 비워 둔

칸을 한국의 부품과 제조 현장이 채우는 구조가 대기업과 스타트업 양쪽에서 동시에 반복되고 있다.


중소기업에 열린 두 개의 기회

이 변화가 중소기업 CEO에게 주는 실천적 함의는 두 가지다.

첫째, 휴머노이드 도입은 더 이상 먼 이야기가 아니다. 단가가 2만~3만 달러 수준으로 내려올 2027~2028년, 인력난이 심한 조선·건설·물류·식품가공 업종부터 구독 기반(RaaS) 도입이 본격화될 가능성이 높다. 현대차그룹은 이미 'One-stop RaaS' 모델을 준비 중이고, 애널리티도 디짓을 월 구독형으로 공급하고 있다. '사는 것'이 아니라 '빌리는 것'이라면 진입 가능한 업종의 폭이 훨씬 넓어진다.

둘째, 부품·실증 파트너로서의 기회다. K-휴머노이드 연합 2차 모집에 151개 기업이 몰렸다. 액추에이터·센서·특수 그리퍼·데이터 라벨

링·현장 실증 사이트 등 자본 규모와 무관하게 진입할 수 있는 영역이 넓다. 특히 자사 제조 현장을 데이터 공급처로 개방하는 전략은 휴머노이드 가치사슬에서 대체 불가능한 자리를 차지하는 가장 빠른 길이다.

휴머노이드는 지난 20년의 자동차·스마트폰처럼 하나의 산업 플랫폼이 될 것이다. 승부를 가르는 것은 기술 자체가 아니라 표준과 공급망, 데이터 주권을 둘러싼 경쟁이다. 중국은 스케일을, 미국은 표준을 쥐려 한다. 한국에 필요한 것은 완제품 1등에 대한 조급함이 아니라 그날 밤 깎부치킨 식탁 위에 놓였던 질문 '왜 세계 최고의 AI 기업이 한국을 찾아오는가'에 구조적으로 답하는 전략이다. 이 질문은 단순한 호기심이 아니라 한국이 어떤 역할로 글로벌 가치사슬에 자리 잡을 것인지에 대한 문제다. 핵심은 '선택받는 이유'를 만드는 것이다. 기술력뿐 아니라, 협력하기 쉬운 환경과 신뢰 가능한 파트너십 구조를 함께 갖춰야 한다. 

주요국 휴머노이드 전략의 3강 구조

구분	중국 Volume & Platform	미국 The Standard Stack	한국 Integration & Pragmatism
핵심 전략	시장을 물량으로 채우고 데이터를 확보	데이터→배포까지의 표준 파이프라인 구축	현장에서 작동하는 시스템 통합(SI)
주요 기술	가격 파괴, 부품 수직 내재화, 텐궁(天工) 플랫폼 개방	Isaac(시물) + 빅테크(모델) + BD·Figure(하드웨어) 수직 결합	혼합 플릿(이족+사족+모바일), 현장 실용성 우선
정부 역할	14차 5개년 지정, 2026 국가표준, 관급 조달 보장	1260H 리스트로 공급망 디커플링	K-휴머노이드 연합, 2030년까지 3조 원 투입
대표 플레이어	Unitree, Agibot, UBTech, XPeng, BYD	Tesla, Figure, Boston Dynamics, Appttronik, Agility	현대차-BD-NVIDIA-딥마인드, 삼성-레인보우, LG-하이퍼엑셀, 에이로봇

자료 산업통상자원부 K-휴머노이드 연합 보도자료(2025.4), 대외경제정책연구원(KIEP) 세계경제포커스 26-01(2026.4), 중국 공업정보화부 표준체계(2026.3), 현대차그룹 새만금 투자협약(2026.2) 취합



© clipartkorea

로봇보다 먼저 필요한 건 ‘데이터와 표준화’

산업 현장 인력난 속에서 경영자들은 묻는다.

다음 채용은 사람일까, 로봇일까. 휴머노이드에 대한

기대도 커진다. 그러나 더 중요한 질문은 따로 있다.

도입 이후 무엇이 달라지고, 무엇을 준비해야 할까.

이는 이미 작동 중인 AI 자동화의 다음 단계로 볼 필요가 있다.

Profile. 문병성

- (주)사이텍 기술이사, 경영지도사
- 전 에어로플렉스 한국지사장

자동화에서 AI로, 산업 현장의 전환

경남의 한 특수 주물 공장의 사례를 참고하겠다. 주물 산업은 제품 크기나 형상이 다양하고 공정 변수도 많아 자동화가 어려운 분야로 꼽혀 왔다. 이 공장은 십수 년 전부터 자동화 전환에 착수해 12개 공정 가운데 9개 공정에 로봇과 자동화 설비를 도입했다. 정부와 지자체의 스마트공장 지원사업도 힘이 됐다. 그 결과 생산성은 높아지고 관리와 인력 부담은 줄었다. 그러나 여기서 끝나지는 않았다.

다품종 소량 생산과 더 높아진 고객의 품질 요구, 그에 따른 공정 관리의 복잡성은 단순 반복 자동화만으로는 해결하기 어려웠다. 결국 이 기업이 다시 주목한 것은 스스로 판단하고 예측하는 AI를 활용한 자동화의 고도화였다.

산업계는 공정 최적화, 지능형 검사, 품질 예측, 산업 안전 등 다양한 AI 솔루션을 개발·도입하고 있다. 그중에서 산업 현장에서 높은 성과를 보인 AI의 역할은 크게 세 가지로 나눌 수 있다.

첫째는 ‘보는 일’, 즉 AI 시각이다. 로봇과 자동화 설비에 적용되며 복잡하고 정밀한 조립·가공 작업의 효율을 높였다. 또한 숙련 작업자가 육안으로 찾던 미세 불량을 잡아내 사출·가공·조립 공정에서 검사 정확도를 높이고 시간을 줄였다.

둘째는 ‘미리 아는 일’, 즉 AI 예측이다. 공장 곳곳의 센서는 온도·습도·분진 등 환경 변화를 분석해 공정 조건의 변동을 추적한다. 이는 생산성과 품질 관리에 직접적인 영향을 미친다. 또한 설비의 전력·진동·소음 데이터를 통해 이상 징후를 사전에 감지해 다운타임을 줄이고 공정 효율을 높인다.

셋째는 ‘옮기는 일’, 즉 물류의 자율화다. 사람이 무거운 자재를 옮기던 자리에 자율주행로봇(AMR)이 들어왔다. 무인운반차량(AGV)과 달리 고정된 마커 없이도 장애물과 작업자를 피해 최적 경로로 제품을 운반한다. 이러한 물류 자율화는 대형 물류창고를 넘어 최근에는 중소형의 류업체 창고까지 확대되고 있다.

장밋빛 기대와 현실 사이의 간극

실제로 효과는 있었다. AI 자동화는 가동률 향상과 불량률, 산업재해 감소와 같은 분명한 성과를 보여준다. 그러나 현장의 체감은 기대와 같지 않다.

가장 큰 차이는 기대 비용과 투자 회수에서 드러난다. 흔히 1~2년의 회수 기간을 말하지만 이는 기본 설비만 고려한 경우가 많다. 실제로는 공정 재설계와 기존 설비 연동 비용까지 더해져 투자 규모가 크게 늘어난다. 여기에 초기 안정화 과정에서의 생산성 저하, 운영 인력 재교육, 유지보수 비용까지 감안하면 총비용은 예상보다 훨씬 커진다. 협동로봇처럼 설치와 운영이 용이한 경우에도 생산량은 늘었지만 회수 기간이 길어져 부담을 느끼는 중소기업이 적지 않다.

또 다른 현실은 예외 상황이다. 로봇과 AI 자동화는 정해진 환경과 잘 정의된 작업에서는 탁월하지만 예상치 못한 변수에는 취약하다. 돌발 상황이나 비정형 환경에서는 여전히 사람의 손이 필요해진다. 물류센터 자동화가 빠르게 확산되면서도 완전 무인화가 어려운 이유가 여기에 있다.

AI 자동화에서 더 어려운 과제는 데이터다.

산업 현장에서 AI의 세 가지 역할

자료 문병성

역할	핵심 기능	적용 공정	주요 성과
AI 시각 (보는 일)	불량 탐지, 정밀 조립 숙련 작업자의 육안 검사를 대체해 미세 불량을 자동으로 식별	사출·가공·조립 검사 공정	검사 정확도 향상, 검사 시간 단축, 불량률 감소
AI 예측 (미리 아는 일)	이상 감지, 품질 예측 센서 데이터로 환경 변화를 추적하고 설비 고장 전조를 사전 감지	전 공정 설비· 환경 모니터링	다운타임 감소, 공정 효율 향상, 생산성·품질 관리 개선
물류 자율화 (움기는 일)	자율주행로봇, 자율 경로 고정 마커 없이 장애물과 작업자를 피해 최적 경로로 자체 운반	연속 발사 실패	인력 부담 절감, 운반 효율화, 산업재해 감소

반복 자동화는 작업 매뉴얼만 있어도 어느 정도 가능했다. 그러나 AI는 다르다. 스스로 판단하려면 학습을 위한 과거 작업 데이터가 필요하다. 어떤 조건에서 불량이 발생했고, 어떤 진동이 고장의 전조였는지 학습해야 한다. 데이터의 부족은 AI 학습의 효율을 저하시키고, 이는 결국 도입된 AI 자동화가 충분한 효과를 발휘하지 못하는 결과로 이어진다.

문제는 많은 산업 현장에 이런 데이터가 충분히 축적돼 있지 않다는 점이다. 데이터가 있어도 표준화돼 있지 않거나 설비마다 형식이 달라 바로 활용하기도 어렵다. 누구에게나 공개된 인터넷의 데이터로 학습하는 언어 AI와 달리 제조 데이터는 기업 경쟁력 그 자체이기 때문에 외부 데이터를 활용하는 것도 쉽지 않다.

휴머노이드의 부상, 비용과 범용성의 기대

이 지점에서 휴머노이드가 주목을 받는다. 실제로 자동차 공장이나 물류 창고에서 부품을 선별하고 상자를 나르는 실증 작업들이 이뤄지고 있다. 아직은 제한된 환경에서의 시험 운용 단

계이다. 하지만 휴머노이드를 전시 기술이 아니라 노동력의 연장선으로 보기 시작했다는 것은 분명하다.

제조업이 휴머노이드에 기대를 거는 가장 큰 이유는 초기 비용의 절감이다. 환경의 변경이나 공정 재설계 없이 투입할 수 있기 때문이다. 대부분의 공장과 산업 현장은 애초에 사람을 기준으로 설계돼 있다. 작업대 높이, 손잡이 위치, 계단 구조, 운반 방식, 심지어 공구와 설비까지 모두 인간의 몸에 맞춰져 있다. 과거 로봇이나 AI 자동화를 구축하기 위해서는 이를 위한 별도의 설비나 레이아웃 변경이 필요했다. 하지만 사람과 비슷한 형태를 가진 휴머노이드는 기존 환경을 그대로 활용할 수 있다.

범용성도 매력이다. 종래의 AI나 로봇은 특정 공정, 특정 작업에만 특화돼 있었다. 반면 언어, 시각, 행동이 결합된 로보틱 파운데이션 모델이 적용된 휴머노이드는 다양한 작업을 수행할 수 있다. 극단적인 예로 오전에는 부품 상자를 나르던 로봇을 오후에는 검사 공정에 투입하는 식이다. 이는 다품종 소량 생산 체제로 변화하는 중소 제조사에 엄청난 매력이다.

기대와 한계 사이, 그리고 지금의 준비


하지만 여기에도 냉정한 현실은 있다. 휴머노이드는 아직 느리고 비싸다. 작업 속도는 숙련 노동자를 따라가기 어렵고, 가격 역시 중소기업이 쉽게 도입할 수준이 아니다. 안정성 검증도 더 필요하다. 넘어지지 않고, 사람과 안전하게 협업하며, 다양한 변수에 대응해야 하기 때문이다. 결국 휴머노이드 역시 자동화가 겪었던 제약, 즉 비용, 환경 적응, 유지보수 문제에 자유롭지 않다.

물론 최근 연구되는 AI가 적용된 휴머노이드의 두뇌는 그간 로봇이 갖지 못했던 상식 수준에서의 작업처리 능력을 갖추게 될 것이다. 이는 새로운 공정과 공정 변화 그리고 예외처리에 있어서 더욱 탁월한 능력을 보여줄 수 있다는 의미이다. 하지만 자사에 특화된 공정 데이터와 이를 기반으로 한 로봇의 행동 데이터 부족은 여전히 휴머노이드가 즉각적인 효과성을 발휘하지 못하게 할 대표적인 장벽이 될 것이다.

그럼에도 제조업은 휴머노이드를 가장 먼저 도입할 가능성이 높은 분야다. 반복 작업이 많고 인력난이 심하며 투자 효과를 비교적 명확히 계산할 수 있기 때문이다.

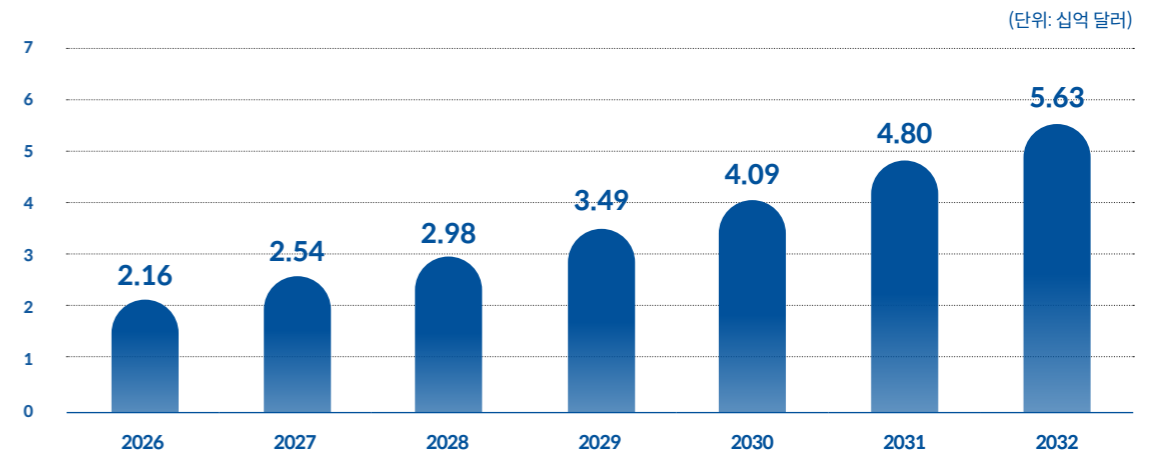
그러나 지금 필요한 것은 휴머노이드의 도입 여부에 대한 고민이 아니다. 그보다 먼저 현장의 공정이 충분히 표준화되어 있는지, 데이터가 제대로 쌓이고 있는지 점검하는 것이 더 중요하다. 휴머노이드든 기존 자동화든 AI는 결국 데이터와 표준화된 환경 위에서 가장 잘 작동한다.

또한 자사 현장에서 축적되는 데이터를 면밀히 분석하다 보면 휴머노이드를 효율적으로 활용할 부분과 방법이 가능될 수도 있다. 또는 효율적 활용을 위해 지금 더 축적해야 할 데이터의 요구 사항을 파악할 수도 있다. 오늘의 현장 준비가 내일의 자동화 경쟁력을 결정한다.

휴머노이드는 갑자기 공장 문을 열고 들어오지 않는다. 이미 현장에 들어온 AI 자동화의 다음 단계로 조용히 준비되고 있을 뿐이다. 미래는 전시장보다 생산 라인에서 먼저 시작된다. 

전 세계 휴머노이드 로봇 시장 규모 전망

자료 프레시던스 리서치



품질검사·요리·청소... 멀티플레이 무장한 휴머노이드

“알파1, 아침 식사로 달걀 반숙과 아메리카노 준비해 줘. 알파2, 점심은 도쿄에서 먹을 테니 오전 10시까지 김포공항으로 갈 수 있게 로봇택시 불러 줘.” 인간처럼 두 발로 서고, 짐을 옮기며, 환자를 간병하고, 비서 역할을 하는 휴머노이드 두 대를 상상하며 만든 명령어다. 이는 곧 눈앞의 현실이 될 것으로 전망된다.

Profile. 이경민
- 전자신문 기자



CES, 휴머노이드의 일상 진입을 선언하다

CES 2026에서 수천 개의 기업이 저마다의 미래를 내걸었지만 관람객의 시선을 가장 오래 붙잡은 것은 단연 휴머노이드 로봇이었다. CES 2026은 휴머노이드가 먼 미래의 개념이 아니라 곧 일상에 등장할 실재임을 알리는 프리뷰였다.

생성형 AI와 고도화된 하드웨어가 결합하면서 로봇은 인간의 언어를 이해하고 복잡한 환경을 스스로 판단하는 수준에 이르렀으며 인간과 같은 공간에서 안전하게 상호작용하는 ‘지능형 에이전트’로 거듭나고 있다. 그 선두에는 현대자동차와 보스턴 다이내믹스가 선보인 ‘아틀라스(Atlas)’가 있다. 아틀라스는 모든 관절이 360도로 회전하는 덕분에 몸체를 돌리거나 좁은 공간을 누비는 데 전혀 제약이 없었다.

손 기능도 눈길을 끌었다. 3개의 그리퍼(손가락)와 마주 보는 엄지를 포함한 4지 그리퍼는 손가락과 손바닥 곳곳에 촉각 센서를 내장해 부품의 순차 배열이나 더욱 복잡한 물체 조작이 가능하다. 최대 50kg의 하중을 들어 올릴 수 있으며 배터리가 부족하면 스스로 충전 스테이션으로 이동해 교체한 뒤 곧바로 현장에 복귀하는 완전 자율 운영 기능도 선보였다. CES 현장에는 아틀라스 외에도 유니트리 등 여러 기업이 다양한 휴머노이드 로봇을 공개했다.

산업 현장의 새 주역이 된 휴머노이드

로봇의 가장 극적인 변화는 산업 현장에서 일어나고 있다. 과거 산업용 로봇이 안전 펜스 안에서만 움직였다면 최신 휴머노이드는 인간을 위해 설계된 작업 공간에 그대로 투입된다.

테슬라는 ‘옵티머스 젠 2(Gen 2)’를 공장에 실전 배치해 데이터를 수집하는 동시에 차세대 모델로서 완성형인 ‘젠 3(Gen 3)’의 생산도 진행하고 있다.

프리몬트와 텍사스 기가팩토리에서는 배터리 셀 분

글로벌 휴머노이드 제조 현황

자료: 각사 취합

기업명	국가	대표 모델	주요 특징 및 현황
테슬라	미국	옵티머스 젠 2	자체 AI 칩 및 데이터 학습 역량 기반, 기가팩토리 실전 투입 및 양산 준비
보스턴 다이내믹스	미국	올 뉴 아틀라스	안전 전동화 모델 전환, 독보적 균형 감각 및 고난도 물리 작업 수행 역량 확보
애질리티	미국	디짓	물류 특화형, 아마존 창고 시범 운영 및 상업적 상용화 선도
유니트리	중국	G1·H1	압도적인 가격 경쟁력 기반, 글로벌 교육·연구용 시장 점유율 확대
레인보우로보틱스	한국	RB-Y1	삼성전자 협력 기반, 반도체 생산 공정 등 정밀 제조 현장 적용 추진
피규어 AI	미국	피규어 O2	오픈AI와의 협업을 통한 언어 이해 능력 고도화 및 BMW 공장 시범 배치

류, 부품 운반, 품질 검사 등 실제 공정 업무를 수행 중이다. 옵티머스는 달걀을 깨뜨리지 않고 옮길 만큼 섬세한 촉각 제어를 갖췄으며 보행 속도는 시속 8km에 달한다. 별도의 프로그래밍 없이 사람이 작업하는 영상을 보는 것만으로 요리·청소 등 새로운 기술을 스스로 익히는 수준에도 이르렀다. 이러한 학습 능력은 향후 로봇이 다양한 산업과 일상 환경에 빠르게 적용할 수 있는 핵심 경쟁력으로 평가된다.

애질리티의 ‘디짓(Digit)’도 아마존 물류 창고에서 비정형 데이터를 처리하며 피킹 작업을 수행한다. 집 안에서 요리하고 간병하는 일까지 로봇에 맡길 수 있는 길이 열린 셈이다.

이러한 변화의 핵심은 ‘범용성’이다. 특정 공정만을 위해 설계된 전용 장비와 달리 인간의 형태를 닮은 휴머노이드는 계단을 오르내리고 문을 열며, 인간이 쓰는 도구를 그대로 사용할 수 있다. 시설 구조를 바꾸지 않고도 노동력 부족 문제를 해결할 수 있다는 점에서 기업 입장에서는 더없이 매력적인 혁신 대안으로 떠오르고 있다.

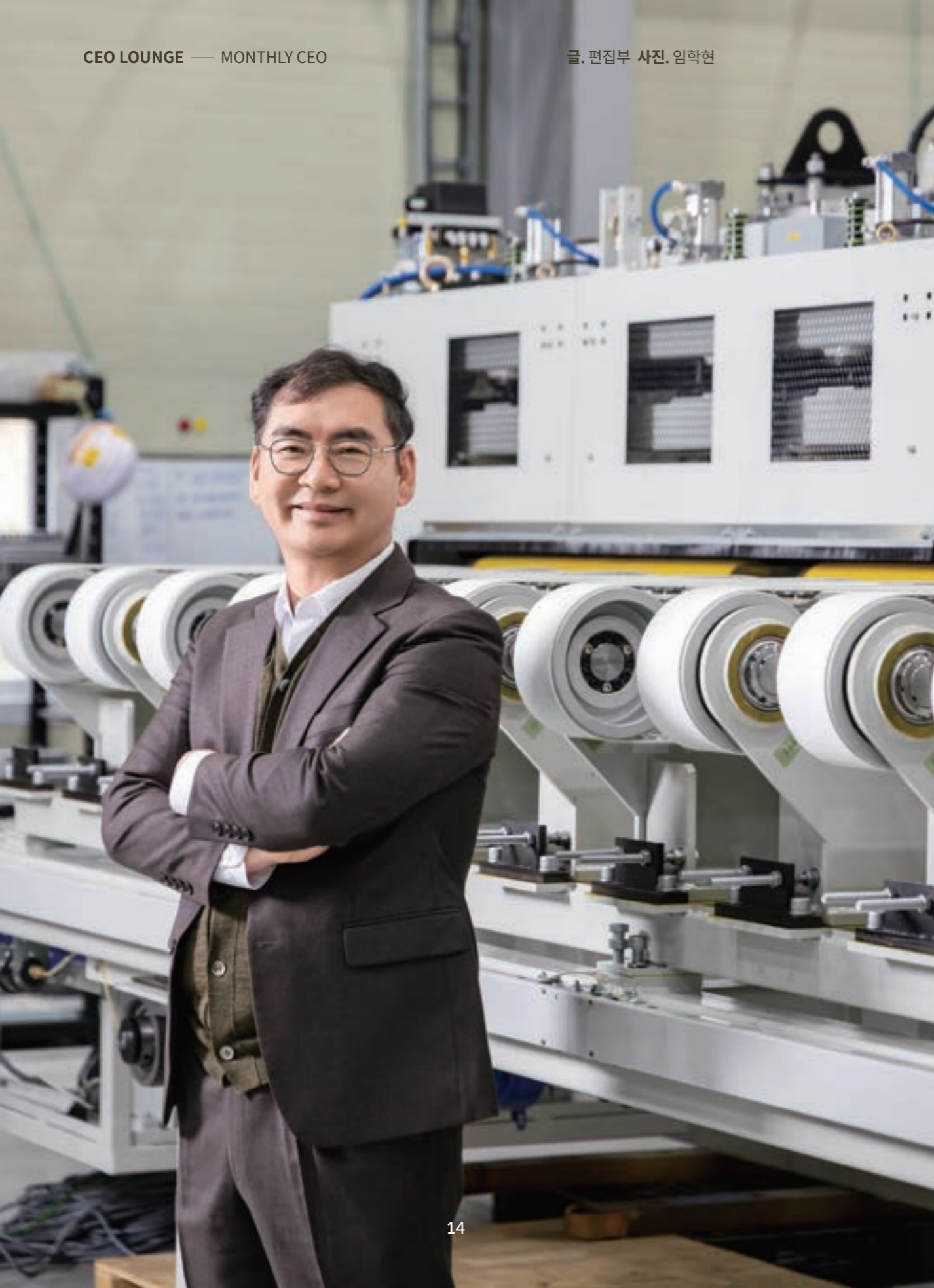
로봇과 함께 사는 시대, 공존의 조건

집 안과 거리에서도 로봇은 이미 낯설지 않은 존재가

됐다. AI가 탑재된 가정용 로봇은 단순히 바닥을 청소하는 수준을 넘어 가족 구성원의 얼굴과 목소리를 식별하고 개인 맞춤형 서비스를 제공한다. 외출 중에는 배달 로봇이 인도를 따라 음식을 전달하고, 병원에서는 로봇이 약제를 운반하며 간호 인력의 업무 부담을 덜어준다. 특히 중국을 중심으로 구독형 모델이 확산하면서 비용 부담까지 낮아져 로봇의 일상화는 더욱 가속화되고 있다.

물론 로봇과의 공존이 순조롭게 자리 잡기 위해서는 해결해야 할 과제도 적지 않다. 로봇이 인간의 일자리를 대체할 수 있다는 사회적 불안, 오작동 발생 시 책임 소재를 둘러싼 문제, 로봇이 수집하는 방대한 데이터에 대한 프라이버시 보호 등이 핵심 쟁점이다. 이러한 쟁점들은 기술의 발전 속도만큼이나 사회적 합의와 제도적 정비를 요구한다.

2026년의 로봇 산업은 기술적 완성도를 넘어 사회적 수용성 단계에 진입했다. 로봇은 더 이상 인간을 위협하는 존재가 아니라 인간의 능력을 확장하고 고령화와 노동력 부족이라는 인류 공통의 난제를 함께 해결해 나갈 파트너로 우리 곁에 자리매김하고 있다. ‘로봇과 함께 사는 시대’는 이미 시작됐으며 이제 중요한 질문은 하나다. 우리는 이들과 어떻게 더 나은 방식으로 공존할 것인가. 🤖



자동차 생산 라인을 혁신하는 공정 기술 파트너

자동차 부품 및 산업용 롤러 제조업체

(주)폴리텍 한태동 대표

자동차 제조 공정의 고도화로 정밀 세정과 자동화 설비의 중요성이
그 어느 때보다 커졌다. (주)폴리텍은 독자적인 기술력과 환경친화적인
공정 개선을 통해 국내 완성차 생산 라인의 효율을 높이는
핵심 파트너로 자리매김하고 있다.

문제를 읽는 순간, 사업이 시작된다

(주)폴리텍의 출발점은 기술이나 자본이 아니라 '현장에 대한 이해'였다. 한태동 대표는 자동차 산업 현장에서 근무하며 생산 라인의 구조를 가까이에서 지켜봤다. 그 과정에서 눈에 들어온 것은 개선되지 않는 문제들이었다. 특히 생산 라인 곳곳에서 사용되던 장비와 부품은 상당수가 외산 제품에 의존하고 있었고 이는 산업 경쟁력의 한계로 이어지고 있었다.

일본과 독일 제품이 중심이 된 구조는 가격 부담뿐 아니라 공급 안정성 측면에서도 리스크를 안고 있었다. 무엇보다 현장 상황에 맞춘 유연한 대응이 어렵다는 점이 문제였다. 이러한 문제의식은 자연스럽게 '대체'가 아닌 '재구성'에 대한 고민으로 이어졌다. 기존 제품을 그대로 따라가는 것이 아니라 국내 생산 환경에 맞는 방식으로 기술을 다시 설계해야 한다는 판단이었다.

결국 한태동 대표는 창업을 선택한다. 외환위기 이후 불확실성이 남아 있던 시기였고 자본 역시 충분하지 않았다. 퇴직금 1,000만 원으로 시작한 사업은 모든 것이 제한된 상태에서 출발해야 했다. 하지만 초기 전략은 명확했다. 규모를 키우기보다 기술을 확보하는 데 집중하는 것. 단기간의 매출 확대보다 장기적으로 경쟁력을 만들 수 있는 기반을 다지는 데 초점을 맞췄다.

한태동 대표는 생산 현장에서 사용되는 부품과 장비를 하나씩 분석하며 국산화 가능성을 검토했고 이를 실제 제품으로 구현하는 데 집중했다. 이 과정에서 기능 구현에 머무르지 않고 기존 제품보다 효율성과 안정성을 높이는 방향으로 기술을 발전시켰다. 이러한 접근은 시간이 걸렸지만 확실한 결과로 이어졌다. 외산 제품을 대체할 수 있는 수준을 넘어 현장에 최적화된 기술을 확보하게 됐고 이는 곧 고객사 신뢰로 연결됐다. 2003년 현대·기아차 협력사 등록은 거래 확



대를 넘어선 의미를 갖는다. 기술력과 품질을 인정받았다는 점에서, 안정적인 성장 기반을 확보했다는 점에서 중요한 전환점이었다.

이처럼 (주)폴리텍의 창업은 '아이템' 중심이 아니라 '문제 해석'에서 출발했으며 이 구조는 지금까지도 이어지고 있다. 새로운 기술 역시 시장에서 먼저 정의되는 것이 아니라 현장에서 발견된 문제를 통해 구체화된다. 결국 이 기업의 경쟁력은 기술 자체보다 '문제를 읽는 방식'에 있다. 그리고 그 출발점은 언제나 현장이다.

제품이 아니라 '흐름'을 바꾸는 경쟁력

(주)폴리텍의 사업을 이해하기 위해서는 '제품' 이전에 '공정'이라는 관점에서 접근할 필요가 있다. (주)폴리텍이 만들어온 가치는 개별 부품의 성능을 넘어 생산 과정 전체의 효율을 변화시키는 데 있기 때문이다.

초기에는 산업용 특수 롤러와 자동차 부품을 중심으로 사업을 시작했지만 점차 프레스 공정 전반에 영향을 미치는 핵심 부품으로 영역을 확장해왔다. 여기에 우레탄 제품과 로봇 부품까지 더해지며 생산 공정

의 주요 구간을 포괄하는 구조를 갖추게 됐다.

이 과정에서 가장 중요한 역할을 한 것이 국산화 기술이다. 외산 제품을 대체하는 수준에서 그치는 것이 아니라 국내 생산 환경에 맞게 기능을 재설계하면서 새로운 경쟁력을 만들었다.

예를 들어 기존 외산 제품은 특정 환경에 최적화된 경우가 많아 국내 생산 라인에서는 불필요한 기능이 포함되거나 반대로 필요한 기능이 부족한 경우도 있었다. (주)폴리텍은 이러한 부분을 보완하며 '현장 맞춤형 기술'을 구현해왔다.

그 결과, 원가 절감과 납기 단축이라는 실질적인 효과가 나타났다. 특히 기존 설비와의 호환성을 유지하면서도 성능을 개선한 점은 고객사 입장에서 초기 투자 부담을 줄일 수 있는 중요한 요소였다.

최근에는 자동화 설비 분야에서의 확장이 두드러진다. 자체 개발한 건식 세정장치는 공정 단축과 친환경 요소를 동시에 구현한 사례로 기존 공정의 구조 자체를 개선했다. 이 장치는 이미 국내 완성차 생산 라인에 적용되며 효과를 입증했다.

공정 효율이 향상되는 것은 물론 기존 오일 기반 세정 공정에서 발생하던 바닥 오염과 미끄럼 사고 위험



“
 제조의 본질은 고객의 현장을
 이해하고 그 안에서 발생하는
 미세한 오차까지 기술로
 해결하는 과정에 있습니다.
 ”



을 줄이고 공기 중 오염물질 발생을 최소화해 작업 환경 개선과 산업안전·환경 규제 대응 측면에서도 긍정적인 평가를 받고 있다.

이러한 흐름은 자동차 산업의 변화와도 맞닿아 있다. 전기차 확대와 스마트팩토리 도입으로 생산 공정이 점점 더 복잡해지고 있으며 이에 따라 공정 간 연결성과 자동화 수준이 중요해지고 있다.

(주)폴리텍은 이 변화 속에서 ‘공정 중심 기업’으로 자리 잡고 있다. 제품을 공급하는 것에서 그치는 것이 아니라 협력 업체의 생산 방식을 개선하는 이른바 ‘파트너’ 역할을 하고 있기 때문이다.

또한 자체 연구소를 중심으로 지속적인 기술 개발을 이어가며 로봇화·자동화 환경에 최적화된 제품을 개발하고 있다. 이는 산업 구조 변화에 대응하기 위한 장기적인 투자로 볼 수 있다. 결국 (주)폴리텍의 기술은 ‘부품’이 아니라 ‘흐름’을 다룬다.

사람과 과정이 만드는 기업의 지속성


(주)폴리텍의 성장은 기술만으로 설명되지 않는다. 그 기반에는 조직과 사람, 이를 운영하는 방식이 자리하고 있다. 2011년 충북 옥천으로의 본사 이전은 이러한 경영 철학을 보여준다. 개인적인 이유로 시작된 결정이었지만 동시에 생산성과 효율성을 고려한 전략적 판단이기도 했다. 주요 거래처와의 거리, 물류 흐름, 납기 대응력 등을 종합적으로 고려한 결과였다. 이전 이후 납기 리드타임이 단축되고 비용 효율성이 개선되는 성과가 나타났다. 이는 입지 선택이 경쟁력과 직결된 요소임을 보여준다.

지역 네트워크를 활용한 인재 확보와 지원 제도를 통한 기술 투자, 안정적인 조직 운영도 핵심 중 하나다. 특히 조직 구성원에 대한 접근이 눈에 띈다. 외국인 근로자 비중이 높은 점을 고려해 기숙사를 마련했고 타

국에 있는 가족들을 초청해 장기 투숙을 할 수 있도록 사택도 제공했다. 이는 직원의 안정감을 높이고 결과적으로 생산성과 품질 향상으로 이어지는 구조를 만든다.

경영 철학도 명확하다. 한태동 대표는 ‘신뢰는 결과가 아니라 과정에서 만들어진다’고 강조한다. 이는 생산 공정 전반에 걸쳐 원칙과 기준을 지키는 방식으로 구현되고 있다. 품질 관리 역시 같은 맥락이다. 자동차 부품은 안전과 직결되는 만큼 미세한 오차도 허용되지 않는다. 이에 따라 전 공정에 걸쳐 표준화된 작업 기준과 철저한 품질 관리 체계를 운영하며 일관성을 유지하고 있다.

이러한 접근은 장기적인 신뢰를 구축하는 데 초점을 맞춘다. 협력 업체가 (주)폴리텍과 꾸준히 거래를 이어가는 이유 역시 여기에 있다. 이제 (주)폴리텍의 시선은 글로벌 시장으로 향한다. 국내에서 검증된 기술과

공정 혁신 경험을 바탕으로 해외 완성차 브랜드로의 확장을 준비하고 있다. 결국 이 기업의 경영은 단순한 운영이 아니라 ‘신뢰를 설계하는 과정’에 가깝다. 사람, 공정, 기술이 유기적으로 연결된 구조 속에서 지속가능한 경쟁력을 만들어가고 있다. 



MINI INTERVIEW

높은 품질 기준의 제조 현장에서 (주)폴리텍만의
 일하는 방식 중 인상 깊은 점은 무엇인가요?

김동연 책임매니저
 합성수지사업부

A. 작은 공정 하나까지 ‘완벽해야 한다’는 기준을 적용하는 철저함입니다. 자동차 부품은 안전과 직결되기에 ‘이 정도면 괜찮다’는 식의 타협은 존재할 수 없습니다. 저희는 전 공정에 걸쳐 표준화된 작업 기준을 운영하며 문제가 될 수 있는 요소를 사전에 차단하는 반복 점검 절차를 생활화하고 있습니다. 무엇보다 작업자 개개인이 품질에 대한 강한 책임 의식을 가지고 업무에 임하는 문화가 진짜 경쟁력입니다. 이러한 문화는 조직 전반에 깊이 뿌리내린 원칙으로 작동하고 있으며, 품질에 대한 신뢰를 지속적으로 높이는 기반이 되고 있습니다.



START-UP

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

가디언에이아이 이상현 대표

AI 안전 에이전트로 진화하는 산업 현장

GUARDIAN AI



가디언에이아이는 VLM·LLM 기반 'AI Safety Agent'를 통해 산업 현장의 안전 관리 방식을 바꾸고 있다. 이 솔루션은 카메라, 센서, 자율주행 로봇에서 수집된 데이터를 통합 분석해 위험을 인지하고 경고·조치·리포트까지 자동 수행하는 통합 안전 관리 시스템이다. 핵심 경쟁력은 기존 안전 관리 시스템의 한계를 동시에 해결한 데 있다. 고정형 CCTV의 사각지대는 자율주행 로봇으로 보완하고 악조건 환경에서도 안정적인 인식을 위해 시뮬레이션 기반 데이터와 독자적인 AI 비전 엔진을 결합했다. 또한 VLM이 현장 상황을 구조화하면 LLM이 법규와 SOP를 기반으로 위반 여부와 조치를 판단해 다양한 안전 시나리오를 일관되게 처리한다. 현장 적용 성과도 나타나고 있다. 삼표그룹 시멘트 공장에 적용한 결과, 안전장비 탐지 정확도는 54%에서 88%로 향상됐고 오탐 및 누락률은 80% 감소했다. PPE 위반 건수도 약 30% 줄어 현장 안전 수준이 개선됐다. 데이터 기반 관리 체계는 사고 예방뿐 아니라 기업의 법적 리스크를 낮추는 데도 기여한다. 가디언에이아이는 이를 기반으로 산업 전반으로 확장을 추진하고 있다. 제조 현장을 시작으로 물류, 공공시설, 국방 영역까지 적용 범위를 넓히며 글로벌 시장 진출도 본격화하고 있다. AI 기반 안전 관리 기술이 새로운 표준으로 자리 잡는 가운데 해당 솔루션의 확장성도 주목받고 있다.



주요 기술 VLM·LLM 기반 안전 판단 기술, 산업 특화 AI 비전 엔진 등
주요 제품 AI Safety Agent, AI Vision Safety 솔루션 등
홈페이지 guardianai.kr

마이허브 양혁 대표

통합 플랫폼으로 확장하는 의료 AI

mai hub



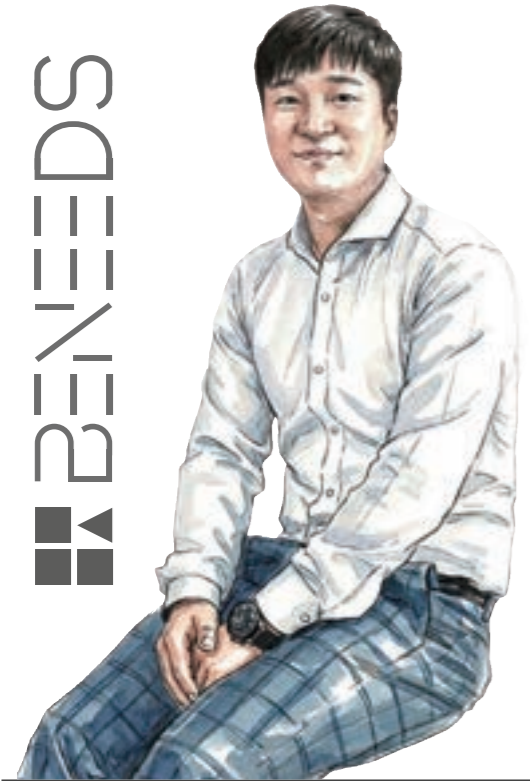
마이허브는 의료 AI 솔루션을 하나의 플랫폼으로 통합하는 'Medical AI Platform'을 기반으로 의료 현장의 디지털 전환을 이끌고 있다. 다양한 의료 AI를 병원 환경에 맞춰 연결하고 데이터 분석부터 리포트까지 이어지는 구조로 진단 보조와 운영 효율을 동시에 개선하는 것이 핵심이다. 핵심 제품 'maiLink'는 기존 의료 시스템을 유지한 상태에서 AI를 쉽게 도입할 수 있도록 설계된 통합 플랫폼이다. 영상 데이터 전처리와 표준화, AI 분석, 결과 리포트 생성까지 하나의 흐름으로 연결되며 EMR·PACS와도 별도 개발 없이 연동된다. 온디바이스·온프레미스·클라우드를 결합한 구조로 보안성과 확장성도 확보했다. 기술 경쟁력은 다양한 AI 솔루션을 하나의 인터페이스로 통합하는 데 있다. 데이터 암호화와 익명화를 통해 보안을 강화했으며 20개 이상의 AI 솔루션을 선택적으로 활용할 수 있어 특정 벤더 의존도를 낮췄다. 의료진은 자동 판독 결과와 통합 리포트를 통해 업무 효율을 높일 수 있다. 현재까지 1,500개 이상의 의료기관에 도입됐으며 최근 2년간 매출은 연평균 약 500% 성장했다. AI 진단 건수도 120만 건을 넘어 플랫폼의 확장성을 입증했다. 마이허브는 동남아를 시작으로 글로벌 시장 확장을 추진하며 의료 데이터를 기반으로 다양한 산업으로의 확장도 모색하고 있다. 의료 AI를 통합 서비스로 전환하는 흐름 속에서 마이허브의 플랫폼 전략이 시장 확장으로 이어지고 있다.



주요 기술 Medical AI 통합 플랫폼 기술, AI 연동 구조, 의료진·환자용 자동 AI 리포트 생성
주요 제품 maiLink, maiReport, maiBoneAge
홈페이지 maihub.ai

숙박업을 바꾸는 데이터 기반 운영 구조

BENEEDS



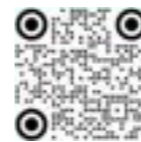
주요 기술 숙박업 운영 데이터 통합 기술, AI 에이전트 연동 인프라 기술, 객실 관리 표준화 기술 등
주요 제품 디어웰 솔루션, 디어웰 파트너스 홈페이지 beneeds.co.kr

비니즈는 사업장의 시설 관리와 소모품 공급을 통합한 AI 운영 솔루션 '디어웰'을 개발해 시설 관리 시장의 디지털 전환을 이끌고 있다. 기술자가 한 번 방문할 때 시설 서비스와 물품 공급을 함께 처리하는 구조로, 여러 업체와 각각 거래하던 기존 방식의 번거로움을 해결한다.

핵심 제품 '디어웰 솔루션'은 반복적인 시설 업무를 정기 관리하는 구독형 서비스다. 해충 방제, 에어컨 청소, 설비 점검 등을 전국 기술자 네트워크가 정해진 주기에 방문·처리하며, 서비스 내용과 품질을 표준화해 업체마다 달랐던 편차를 줄였다. 중소형 숙박시설부터 상업용 건물, 공유 오피스, 대형 프랜차이즈까지 전국 주요 운영사가 이용 중이다. '디어웰 파트너스'는 매달 반복 구매하는 소모품을 자동 관리·공급하는 AI 유통 솔루션이다. AI가 업장별 사용 패턴을 학습해 필요한 물품과 시점을 예측하고 자동 발주·배송까지 연결한다. 해외 현지 공장과 직접 소싱망을 구축해 원가 경쟁력을 확보하고, 주문 오류와 재고 부족 문제도 해소했다. 기술 경쟁력은 현장에서 축적되는 데이터에 있다. 방문 시 쌓이는 시설 상태와 소모품 사용 데이터를 부산 기업부설연구소의 AI 엔진이 학습해 관리 주기와 공급 시점을 최적화한다. 현재 약 1,000개 사업장이 이용 중이며 재계약률은 93.5%다. 2025년 매출은 전년 대비 316% 성장하며 첫 흑자 전환에 성공했고, Pre-A 투자 유치로 성장성을 인정받았다. 비니즈는 국내 시장을 넘어 동남아 진출도 추진 중이다.

넷제로를 실현하는 환경 상품 거래 인프라

CnerG
Climate & Solutions



주요 기술 글로벌 환경상품 거래 통합 플랫폼 기술, 글로벌 소싱 및 SCM 최적화 기술 등
주요 제품 CnerG Market, Net Zero SCM 솔루션 등
홈페이지 cnerg.net

씨너지는 재생에너지 인증서(REC)와 탄소배출권을 중심으로 글로벌 환경상품 시장을 연결하는 플랫폼을 구축하고 있다. 기업의 넷제로 달성을 지원하기 위해 거래, 조달, 관리까지 이어지는 통합 구조를 제공하는 것이 핵심이다. 씨너지는 환경상품 거래 전 과정을 통합하는 시장 인프라를 지향한다. 재생에너지 인증서와 탄소 크레디트를 글로벌 시장에서 조달해 기업 수요에 맞춰 제공하며 아시아 중심의 분산된 시장을 통합해 거래 접근성을 높였다. 핵심 경쟁력은 데이터 기반 시장 연결과 공급망 관리 역량이다. 측정부터 조달, 보고까지 이어지는 체계를 통해 기업의 탄소 관리 프로세스를 지원하며 다수 국가 재생에너지 시장을 커버해 최적화된 거래 구조를 제공한다. 씨너지는 오프라인 중심 중개에서 벗어나 온라인 플랫폼 기반 거래를 확대하고 데이터 분석을 통해 가격 경쟁력과 공급 안정성을 확보했다. 최근에는 조달, 구조화, 유통을 연결한 SCM 기반 운영 모델을 통해 고객 확대와 수익성 개선을 추진하고 있다. 인수합병을 통한 거래 규모 확대와 직접 거래 비중 증가로 수익 구조도 고도화하고 있다. 씨너지는 이를 기반으로 환경상품 거래를 넘어 데이터 기반 에너지·탄소 관리 플랫폼으로 확장을 추진하고 있다. 글로벌 기업의 넷제로(Net-Zero) 수요 증가에 맞춰 시장 연결과 운영 효율을 동시에 제공하는 방향으로 사업을 확대하고 있다.

에이트스튜디오 박신기 대표

보행 데이터를 진단으로 전환하는 AI 의료기기

AIT STUDIO



에이트스튜디오는 보행 데이터를 기반으로 질병을 분석하는 AI 의료기기를 개발하며 디지털 헬스케어 시장을 공략하고 있다. 카메라 기반 보행 분석 기술을 통해 근감소증, 낙상 위험, 파킨슨병 등 다양한 질환을 조기에 파악할 수 있는 솔루션 제공에 초점을 맞추고 있다. 주요 제품 '메디스텝(MEDISTEP)'은 센서나 마커 없이 카메라 영상만으로 보행을 분석하는 의료기기다. 기존 모션캡처 장비가 고가의 장비와 전문 인력을 요구했던 것과 달리 간편한 설치와 짧은 검사 시간으로 의료 현장에서 활용성을 높였다. 약 1분 내 검사와 자동 리포트 생성이 가능하며 40여 개 보행 파라미터를 기반으로 정밀 분석이 이뤄진다.

컴퓨터 비전 기반 마커리스 보행 분석이 주요 기술이다. RGB 카메라 영상에서 인체 자세를 추정하고 정면과 측면 데이터를 결합해 보행 패턴을 입체적으로 분석한다. 실시간 원근 보정과 데이터 처리 기술을 통해 기존 장비 대비 95% 수준의 임상적 유효성을 확보하면서도 비용과 시간을 크게 줄였다.

또한 보행 데이터를 생체 바이오마커로 활용하는 점도 주목된다. 대규모 보행 데이터를 기반으로 AI가 질병 패턴을 분석하고 근감소증과 같은 노인성 질환의 조기 진단을 지원한다. 파킨슨병 보행 분류에서도 높은 정확도를 기록하며 데이터 기반 의료의 확장 가능성을 보여주고 있다. 에이트스튜디오는 대학병원은 물론 복지관, 공공기관 등을 통해 시니어 헬스케어 시장으로도 적용 범위를 넓히고 있다.



주요 기술 마커리스 보행분석 AI(컴퓨터 비전 기반), 실시간 보행 데이터 분석 및 자동 리포트 등
 주요 제품 메디스텝 M Pro, 메디스텝 M, 메디스텝 Kiosk 등
 홈페이지 aitstudio.co.kr

티인테크놀로지 최재혁 대표

전력전자 기반 특수 전원 기술의 확장

TIN TECHNOLOGY

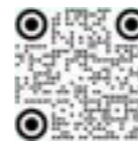


티인테크놀로지는 전력전자 기반 초고압 전원 기술을 중심으로 방산과 의료 장비 시장을 동시에 공략하고 있다. 엑스레이 전원장치와 레이더·수중무기용 전원공급장치 등 고전력·고신뢰성 장비를 개발하며 특수 전원 기술 영역에서 입지를 확대하고 있다.

의료 분야에서는 저피폭 엑스레이 전원장치를 핵심 제품으로 추진하고 있다. 초단파 펄스 기술을 적용해 화질을 유지하면서도 피폭량을 크게 줄였으며 고전압 전원 제어 기술을 통해 방사선 출력은 피폭량 최대 89% 저감을 구현했다. 안전성과 효율을 동시에 확보한 점에서 기존 장비와 차별화된다. 기술 경쟁력은 초고압 전원 제어와 고속 스위칭 기술에 있다.

100kVp 이상의 고전압 환경에서도 안정적으로 동작하는 전원 시스템을 구현하고 필라멘트 특성 변화에 따른 출력 변동을 실시간으로 제어해 방사선 품질을 일정하게 유지한다. 또한 스위칭 과정에서 발생하는 과도 전류를 제어하는 기술을 통해 저피폭 성능을 확보했다. 방산 분야에서는 차세대 레이더와 수중무기용 전원장치 기술을 개발하고 있다. 대전력 다채널 전원 공급과 무선 전력 전송 및 통신 결합 기술을 적용해 극한 환경에서도 안정적으로 동작하는 시스템을 구현했다.

티인테크놀로지는 초고압 전원 기술을 기반으로 의료와 방산을 아우르는 전원 솔루션 영역으로 확장을 추진하고 있다. 전력전자 기술의 고도화를 바탕으로 다양한 산업 분야에 적용 가능한 특수 전원 기술을 확대해 나가고 있다.



주요 기술 초고압 전원 생성 및 제어 기술, 저 피폭 엑스레이 펄스 제어 기술 등
 주요 제품 저피폭 X-ray 전원공급장치, X-ray 전원 모듈, 차세대 레이더 전원장치 등
 홈페이지 tin-technology.com

IBK기업은행, 혁신 기업의 투자 무대를 만든다

IBK기업은행이 4월 20일과 21일 양일간 서울 강남구 그랜드 인터컨티넨탈 서울 파르나스에서 벤처·스타트업 IR 특화 네트워킹 행사 ‘IBK창공 Fly High 100’을 개최했다. 벤처캐피털(VC), 금융기관, 유관 기관 관계자 등 1,400여 명이 참석한 이번 행사에서는 5개 분야 100개 기업이 투자자와 직접 만났다.



그랜드 인터컨티넨탈 서울 파르나스에서 (왼쪽부터) 채병호 신용보증기금 상임이사, 윤태정 한국산업은행 혁신성장금융부문장, 장민영 IBK기업은행장, 권대영 금융위원회 부위원장, 김학균 벤처캐피탈협회장, 이 승욱 뉴라이즌 대표가 기념 촬영을 하고 있다.

100개 기업, 5개 분야에서 미래를 피칭하다

이번 행사는 벤처·스타트업과 투자자를 직접 연결하는 IR 특화 종합 네트워킹 행사로 기획됐다. 이틀간 AI, 첨단제조·소부장, 디지털·콘텐츠, 바이오·헬스케어, 에너지·환경 등 5개 분야에서 선발된 100개 기업이 IR 피칭 무대에 올랐으며 별도로 마련된 전시 부스를 통해 기업 홍보도 함께 이뤄졌다. 스타트업과 투자자가 같은 공

간에서 사업 모델을 직접 검토하고 질의응답을 주고받는 방식으로 진행됐으며 실질적인 투자 접점을 만드는 데 초점을 맞췄다.

참여 기업은 IBK창공 졸업 기업과 산업은행·신용보증기금이 추천한 우수 스타트업으로 구성됐다. 특히 전체 참여 기업의 60% 이상을 비수도권 소재 기업으로 선발한 점이 주목된다. 그간 수도권에 집중됐던 벤처 투자 기회를 지방 스타트업에도 균등하게 열어주겠다는 IBK기

업은행의 의지가 반영된 결과다. 스타트업 입장에서는 자금 유치뿐 아니라 수도권 투자자·기관과의 네트워크를 직접 형성할 수 있다는 점에서도 실질적인 성과로 이어질 수 있는 기회였다.


IR 피칭 외에도 48개 기업을 대상으로 한 1대1 VC 투자상담회가 동시에 운영됐다. 투자 전략 컨설팅부터 후속 투자 유치까지, 현장에서 바로 이어질 수 있는 연계 구조를 갖췄다. 공개 피칭과 밀도 있는 개별 상담이 동시에 이뤄지는 구성 덕분에 참여 스타트업은 다수의 투자자에게 사업을 알리는 동시에 심층적인 투자 논의까지 한자리에서 이어갈 수 있었다.

“생산적 금융의 마중물”...

정책금융기관이 한 무대에

행사에는 권대영 금융위원회 부위원장을 비롯해 채병호 신용보증기금 상임이사, 윤태정 한국산업은행 혁신성장금융부문장, 김학균 벤처캐피탈협회장 등 정책 금융 분야 주요 인사들이 한자리에 모였다. IBK창공 졸업 기업에 산업은행·신용보증기금 추천 기업까지 함께 참여하는 방식으로 정책금융기관 간 협업 구조를 갖춰 스타트업 지원이 효율적으로 이뤄질 수 있도록 했다.

장민영 IBK기업은행장은 환영사에서 기업은행이 2017년부터 약 10년간 전국 IBK창공 센터를 통해 1,200여 개 벤처·스타트업을 육성해 왔음을 밝혔다. 장민영 IBK기업은행장은 “저성장과 산업구조 전환이라는 중요한 변곡점에 서 있는 지금, 혁신 기업의 성장을 이끌고 국가의 새로운 성장 동력을 창출하는 생산적 금융으로의 대전환을 반드시 이뤄야 할 때”라며 “IBK기업은행은 생산적 금융의 마중물로서 다양한 벤처·스타트업 지원 프로그램을 통해 대한민국의 미래 성장 기반을 한층 더 공고히 다져 나가겠다”고 강조했다.

이날 행사는 정책금융기관들이 개별적으로 스타트업을 지원하는 방식에서 벗어나 발굴·육성·투자 연계까지 하나의 흐름으로 묶어내는 협업 모델을 선보였다는 점에서도 의미가 크다. 특히 다양한 프로그램과 연계를 통해 스타트업 지원의 연속성을 강화한 점이 주목된다. IBK기업은행은 이번 행사를 시작으로 IBK창공을 통한 창업 육성과 투자 연계를 지속적으로 확대해 나갈 방침이다. ‘IBK창공 Fly High 100’은 지역 스타트업의 투자 기회 확대와 정책금융기관 간 협업이라는 두 축을 동시에 구현한 자리로 국내 최대 규모 IR 특화 행사로서의 위상을 다시 한번 확인했다. 



(왼쪽) IR 피칭 참여기업이 전시부스에서 기업 홍보를 하고 있다. (오른쪽) 장민영 IBK기업은행장이 환영사를 하고 있다.

AI 에이전트 브라우저, 플랫폼 비즈니스 흔든다

구글, 네이버, 에지 같은 기존 브라우저가 정보를 보여주는 ‘창구’라면 AI 에이전트 브라우저는 문제를 해결하는 ‘대리인’이다. 브라우저가 ‘창구’에서 ‘대리인’으로 바뀌는 순간, 사용자와 서비스 사이의 관계는 달라지고 웹 비즈니스 구조도 흔들리기 시작한다. 쇼핑 플랫폼의 UI·UX와 광고 모델 역시 AI 에이전트 앞에서는 힘을 잃을 수 있다.



‘검색 도구’에서 ‘디지털 대리인’으로

크롬(구글), 에지(마이크로소프트), 네이버가 90% 이상을 점유하던 웹브라우저 시장에 지각변동의 조짐이 나타나기 시작한 건 지난해 하반기다. 퍼플렉시티의 코멧(Comet), 오픈AI의 아틀라스(Atlas) 같은 신생 브라우저들이 기존 강자들의 아성에 잇달아 도전장을 내밀었다.

이들이 노리는 건 단순한 점유율 확대가 아니다. 브라우저의 역할 자체를 바꾸는 것이다. 핵심 무기는 AI 에이전트. 지금까지 정보를 검색하는 수동적 도구에 머물렀던 브라우저를 사용자의 의도를 파악하고 스스로 움직이는 ‘디지털 대리인’으로 탈바꿈시키겠다는 것이 이들의 구상이다.

#검색창 대신 말 한마디로 지시

기존 브라우저를 쓸 때 우리는 직접 검색어를 입력해 링크를 클릭하고 필요한 양식(form)을 채웠다. 브라우저는 그 과정에서 창을 열어주는 역할에 그쳤다. AI 에이전트 브라우저는 이 방식을 뒤집는다. 사용자가 원하는 것을 문장으로 전달하면 브라우저에 내장된 AI가 의도를 파악해 필요한 작업을 알아서 처리한다.

가장 직관적인 예가 쇼핑이다. 노이즈캔슬링 이어폰을 살 때 기존 브라우저에서는 검색 후 리뷰 사이트를 훑고, 여러 쇼핑 앱을 오가며 가격과 배송 조건을 비교한 뒤 결제 정

보를 직접 입력해야 했다. 반면 에이전트 브라우저에서는 “20만 원 이하 노이즈캔슬링 무선 이어폰 찾아 줘” 한마디면 충분하다. AI가 예산과 조건을 파악해 여러 쇼핑 사이트를 직접 돌아다니며 상품을 수집하고 비교표까지 내놓는다.

에이전트 브라우저의 작동 방식을 항공권 검색 과정을 통해 살펴보면 더 구체적으로 이해할 수 있다. 코멧 브라우저에 “다음 주 월요일 오전 서울발 도쿄행 가장 저렴한 왕복 항공편 찾아 줘. 수요일 오후 귀국, 수하물 1개 포함 조건으로 주요 예약 사이트 몇 곳 비교해 줘”라고 입력하면 AI는 일정과 조건을 정리한 뒤 항공권 예약 사이트에 직접 접속해 결과를 표로 만들어 보여준다. 작업에 걸리는 시간은 약 3분. 그 사이 사용자는 다른 일을 처리할 수 있다. 유료 플랜을 이용하면 항공권 결제까지 에이전트에 넘길 수 있다. 코멧의 영상 요약 기능도 눈여겨볼 만하다. 유튜브에서 긴 강의나 다큐멘터리를 틀어놓고 “요약해 줘”라고 하면 핵심 내용을 섹션별로 정리해 준다. 영어는 물론 스페인어와 일본어, 중국어도 지원한다.

#아직 완벽하지는 않다

물론 지금의 AI 에이전트 브라우저가 만능은 아니다. 쇼핑 실행 기능은 특히 불완전한 면이 있다. 쇼핑 페이지가 화면에 완전히 표시되지 않으면 ‘장바구니 담기’ 버튼처럼 핵심 요소가 에이전트의 시야 밖으로 밀려나고 AI는 보이지 않는 요소를 클릭할 수 없

- 채팅창으로 구성된 코멧 브라우저의 시작 화면. 코멧은 퍼플렉시티 공식 웹사이트(perplexity.ai)나 코멧 다운로드 페이지에서 내려받을 수 있다. 기본 사용은 무료지만 더 많은 질문과 심도 있는 에이전트를 활용하려면 월 20~200달러의 유료 상품을 사용해야 한다.





코멧에 내장된 에이전트가 스카이스캐너 웹사이트에 사용자가 요청한 출발 및 귀국 일시, 공항 정보를 직접 입력하고 있다.

으므로 작업이 그대로 중단된다. 쿠키 동의나 회원 가입 유도 팝업창이 화면을 가릴 때도 마찬가지다. 사이트마다 ‘담기’, ‘Cart’, ‘쇼핑백’ 등 표현이 제각각이거나 텍스트 없이 아이콘만 있는 경우 AI가 해당 기능을 정확히 인식하지 못할 가능성이 높다.

항공권 검색에서도 빈틈이 드러났다. ‘수하물 1개’ 조건이 제대로 반영되지 않아 수동으로 다시 입력했더니 결과가 달라진 사례가 있었다. 편의성은 높지만 중요한 조건이 빠졌을 가능성을 염두에 두고 결과를 직접 확인하는 습관이 필요한 이유다. 또 오픈AI의 아틀라스는 현재 맥(Mac) 버전만 나와 있고 윈도우 버전은 출시를 기다리는 중이다. 이처럼 아직 해결해야 할 기술적 과제가 남아 있다는 점에서 에이전트 브라우저는 지금, 혁신의 초입에 서 있다고 보는 편이 맞다.

#플랫폼 비즈니스를 뒤흔드는 파장


AI 에이전트 브라우저의 등장은 개인 사용자에게는 반가운 변화지만 기존 플랫폼 사업자에게는 근본적인 위협이다. 쇼핑 플랫폼들이 수십 년간 공들여 온 것이 무엇인지 떠올려 보면 문제의 심각성이 실감된다. 사용자가 더 오래 머물고, 더 많이 구매하도록 배너 위치, 상품 노출 순서, 버튼 색깔, 리뷰 배치까지 심리를 자극하도록 정교하게 설계해 온 UI·UX 노하우가 AI 에이전트 앞에서는 힘을 잃는다. 에이전트는 광고 배너를 그냥 지나치고, 추천 상품에 흔들리지 않으며, 사용자가 설정한 조건에 맞는 것만 골라낸다.

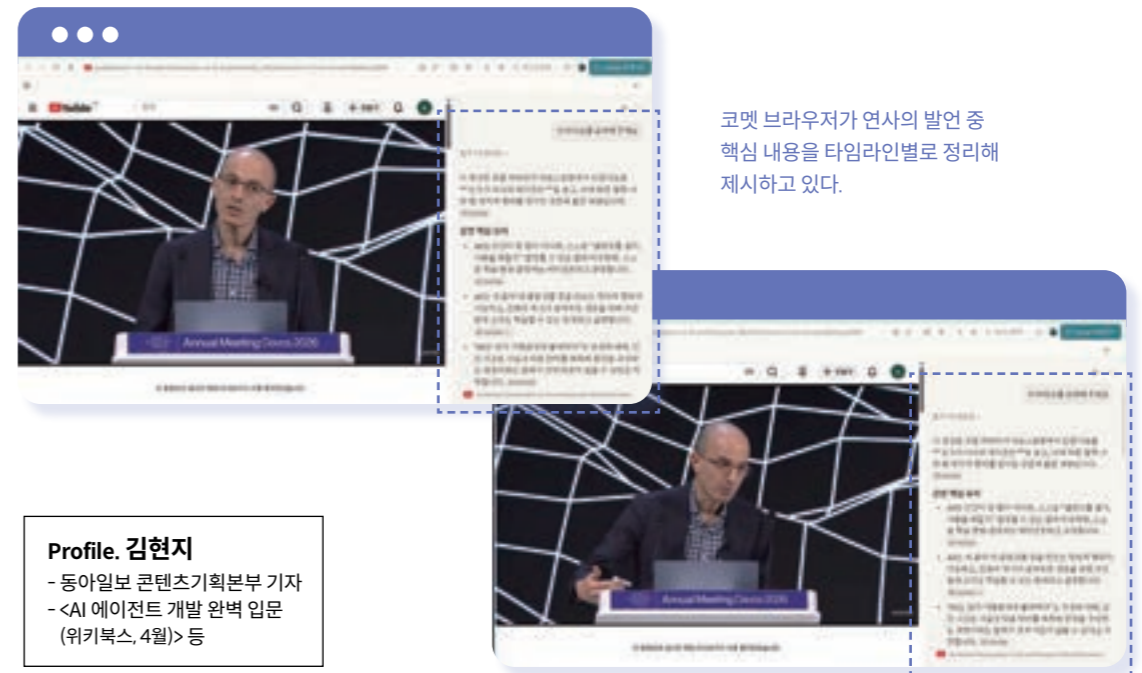
광고 수익 모델도 흔들린다. 네이버 쇼핑이나 쿠팡 같은 플랫폼은 판매 수수료 외에

검색 상단 노출 광고비가 수익의 상당 부분을 차지한다. 그런데 에이전트가 광고 순위를 무시하고 조건만 보고 상품을 선택한다면 브랜드 입장에서는 광고를 집행할 이유가 사라진다. 결국 방문자 수와 클릭 수를 기반으로 광고를 유치해 온 포털·이커머스·미디어 전반이 수익 기반 자체를 잃을 수 있다.

시장에는 이미 긴장감이 감돈다. 아마존은 올해 1월 코멧의 자동화 쇼핑 기능을 문제 삼아 소송을 제기했다. AI 에이전트 브라우저 기술을 겨냥한 첫 번째 법적 대응이다. 아이라니하게도 아마존은 소송을 진행하면서 동시에 자체 AI 쇼핑 에이전트 개발에도 속도를 내고 있다. 외부 에이전트에 시장을 잠식당하기 전에 자사 에이전트로 고객을 선점하겠다는 계산이다. 또 다른 한편에서는 식당·숙박업소·소규모 쇼핑몰 자영업자들이 “챗봇이 답변에 우리 업소를 넣어주지 않으면 우리는 존재하지 않는 것이나 마찬가지일 것”이라는 위기감 속에 분주하게 대응책을 찾아 나서고 있다.

AI 에이전트의 확산은 브라우저 바깥에서도 진행되는 모습이다. 삼성전자가 에이전틱(Agentic) AI 기능을 강화한 갤럭시 S26을 선보였고 카카오톡 메신저에도 에이전트 기능이 탑재됐다. 이런 흐름은 사람들이 브라우저를 대하는 방식의 변화를 한층 빠르게 밀어붙일 것이다.

웹이 인쇄 매체를 흔들었고 모바일이 PC를 밀어냈듯이 AI 에이전트는 지금 우리가 당연하게 여겨온 디지털 비즈니스의 문법을 통째로 다시 쓰고 있다. 이번에도 변화를 먼저 읽고 움직이는 쪽이 살아남는다. 



코멧 브라우저가 연사의 발언 중 핵심 내용을 타임라인별로 정리해 제시하고 있다.

Profile. 김현지
 - 동아일보 콘텐츠기획본부 기자
 - <AI 에이전트 개발 완벽 입문 (위키북스, 4월)> 등



중소기업 공공조달, 보호와 경쟁의 균형

경쟁을 지키기 위해 경쟁을 제한한다. 공공조달에서 중소기업을 보호하는 방식은 오랫동안 당연한 전제로 받아들여져 왔다. 하지만 그 전제가 지금도 같은 방식으로 유효한지는 다시 물어볼 필요가 있다.



공정경쟁의 예외, 중소기업 보호의 논리

정부가 공공기관은 국가계약법에 따라 물품 및 용역을 구매할 때 일정한 절차를 거쳐야 하며 구매자에게 가장 유리한 조건을 제시한 자와 계약을 체결해야 한다.

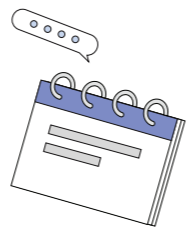
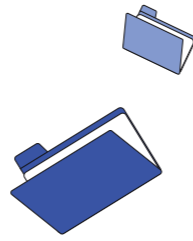
입찰의 핵심은 공정한 경쟁이다. 특정인을 배제해서는 안 된다. 그런데 공공조달에는 경쟁을 제한하는 제도도 있다. 미국에는 연방사업에서 자국 제품만 구매하도록 하는 바이 아메리카(Buy America) 제도가 있고, 한국에는 공공기관이 중소기업 제품만 구매하도록 하는 공공구매제도가 있다. 대표적인 예가 중소기업자 간 경쟁제도다. 경쟁을 제한하면서까지 중소기업을 지원하는 특별한 제도인 만큼 이를 어떻게 설계하고 운영해야 중소기업에 더 실질적인 도움이 될지 고민이 필요하다.

정부는 3년마다 중소기업만 입찰에 참여할 수 있는 공공조달 제품 목록을 발표한다. 2024년 12월 지정된 품목은 610개이며 2027년 말까지 유효하다. 예를 들어 시설물 경비 서비스가 여기에 포함돼 있다. 공공건물 경비 입찰이 나오면 대기업과 중견기업은 처음부터 참여할 수 없다. 다만 예외는 있다. 위험을 원격으로 관제하는 기계 경비업은 큰 기업도 참여할 수 있도록 했다. 경비원이 직접 현장에 서는 일은 중소기업에, 첨단장비를 활용하는

일은 대기업에 맡기는 방식이다.

이 제도의 뿌리는 깊다. 1965년 도입된 단체수의계약 제도가 전신이다. 중소기업 협동조합과 가격·수량을 협의해 구매하도록 한 제도였다. 취지는 좋았다. 하지만 가격을 협의로 정하다 보니 납품가는 높아졌고, 조합이 연고업체에 일감을 몰아주거나 부당한 비용을 떼어 가는 일까지 벌어졌다. 감사원 지적을 받은 끝에 제도는 폐지됐고 2006년 중소기업자 간 경쟁제도가 그 자리를 대신했다. 단체수의계약에 경쟁 요소를 추가한 제도로 평가할 수 있다.

대표적인 성공 사례로는 드론을 들 수 있다. 중국산 드론이 세계시장을 빠르게 잠식하던 2018년, 정부는 드론을 경쟁제품으로 지정했다. 공공조달 시장에서만큼은 중소기업끼리 공정한 조건에서 경쟁하도록 한 것이다. 그 덕분에 중소기업들은 안정적인 내수시장을 발판 삼아 기술을 지속적으로 축적하고 규모를 키울 수 있었다. 지금 한국 드론산업을 이끄는 기업 가운데 상당수가 그렇게 성장했다. 이 제도는 대기업과 중견기업뿐 아니라 해외 기업으로부터도 국내 중소기업을 보호하는 효과가 있음을 보여줬다.



보호의 역설, 성장과 경쟁을 가로막는 그림자

그렇다고 지금의 제도에 문제가 없는 것은 아니다. 특정 업체로의 쏠림은 고질적인 문제다. 구매담당자들이 가격이나 품질을 꼼꼼히 따지지 않고 늘 사던 것만 사는 관행이 원인이다. 독과점이 지속되면 해당 제품을 경쟁 제품 목록에서 제외하거나 일시적으로 대기업·중견기업의 참여를 허용하는 등 정부도 여러 대안을 마련하고 있다. 그러나 무엇보다 우선돼야 할 것은 구매담당자의 관행을 바꾸는 일일 것이다.

더 큰 문제는 중소기업이 제도 안에 안주하게 된다는 점이다. 중견기업이 되는 순간 입찰 참가 자격을 잃는다. 성장이 곧 불이익이 되는 구조다. 이를 두고 피터팬 증후군이라고 비판하기는 쉽다. 하지만 전체 시장에서 공공 시장이 차지하는 비중이 큰 현실을 감안하면 이를 중소기업만의 책임으로 돌리기도 어렵다. 정부는 초기 중견기업의 참여를 허용하는 등 대책을 모색하고 있다. 아울러 민간 시장을 키워 기업들이 성장을 두려워하지 않도록 하는 근본적인 해법도 함께 찾아야 한다.

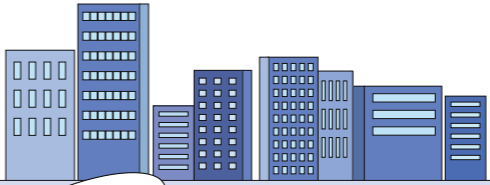
기업만의 책임으로 돌리기도 어렵다. 정부는 초기 중견기업의 참여를 허용하는 등 대책을 모색하고 있다. 아울러 민간 시장을 키워 기업들이 성장을 두려워하지 않도록 하는 근본적인 해법도 함께 찾아야 한다.

사업체 수로 보나 일자리 수로 보나 중소기업은 대기업에 압도하고, 매출을 모두 합치면 대기업에 못지않다. 무엇보다 파괴적 혁신은 중소기업에서 시작된다. 신기술로 무장하고 빠른 의사결정으로 틈새를 파고드는 일, 대기업이 하기 어려운 일을 중소기업이 해낸다. 그렇기에 지원의 방향이 중요하다. 도전하는 기업에 더 유리한 구조를 만드는 것, 그것이 공공구매제도의 다음 과제다. 중소기업자 간 경쟁제도를 다시 들여다봐야 할 이유도 바로 여기에 있다.

중소기업 공공구매 정책의 패러다임 변화

자료 배관표

구분	단체수의계약 (전신, ~2006년)	중소기업자 간 경쟁제도 (현재)
운영 방식	중소기업 협동조합과 가격·수량 협의	지정된 품목에 대해 중소기업 간 제한경쟁 입찰
핵심 요소	보호 및 물량 배분 중심	보호 + 경쟁 요소 도입
주요 문제점	높은 납품가, 일감 몰아주기, 부당 수수료	특정 업체 쏠림, 성장을 기피하는 '피터팬 증후군'
현황	감사원 지적으로 폐지	2024년 기준 610개 품목 지정 운영 중



Profile. 배관표

- 충남대학교 국가정책전문대학원 교수
- 한국규제학회 홍보위원장
- 좋은규제시민포럼 홍보협력위원장

QUESTION BOX

정부는 중소기업을 지원하기 위해 다양한 공공조달 제도를 운영하고 있다. 도전하고 성장하려는 중소기업을 위해서는 어떤 정책이 추가적으로 필요할까?

특수관계인 거래, '가격' 하나로 세금이 뒤집힌다

CEO와 가족회사 간 거래는 자연스러울 수 있지만 세법은 이때 '가격'을 가장 엄격하게 본다. 따라서 세법상 시가와 다르게 거래하면 손금불산입이나 상여 처분에 따른 추가 과세로 이어질 수 있다. 특수관계인 거래가 CEO 리스크로 이어지지 않도록 하는 방안을 살펴본다.



이런 거래라면 세무 리스크를 의심하라

회사와 특수관계에 있는 CEO 또는 친족(4촌 이내 혈족, 3촌 이내 인척)과의 거래는 세법상 주의가 필요하다. 특히 다음과 같은 경우라면 세무 리스크가 발생할 수 있다.

자산 거래 왜곡	CEO 등의 자산(주식·부동산)을 회사에 고가로 매각하거나 법인의 자산을 자녀 등에게 저가로 양도하는 경우
자금 거래 왜곡	법인의 자금을 CEO나 계열사 등에 무이자로 대여하거나 반대로 대표에게 과도한 이자를 지급하는 경우
임대차 거래 왜곡	가족 소유 건물의 임대료를 시세보다 높게 책정하거나 실제 없는 가족회사에 일감을 집중시키는 경우
인건비 왜곡	실제 근무하지 않는 가족(배우자, 유학생 자녀 등)에게 급여나 퇴직금을 지급하는 경우

세법은 '시가로 다시 계산한다

대표적인 규제가 바로 법인세법 제52조의 '부당행위계산' 제도다. 이는 조세회피를 방지하기 위한 제도로 거래가격이 시가와 차이가 날 때 시가에 맞춰 세금을 재계산하게 된다. 문제는 이 과정에서 법인과 개인 모두에게 추가 세 부담이 발생한다는 점이다.

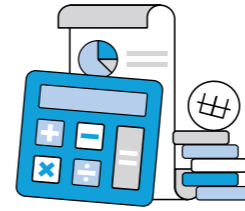


예시 사례

CEO가 보유한 시가 10억 원의 건물을 법인에 20억 원에 양도했다고 가정해보자. 이 경우 해당 거래는 시가를 벗어난 것으로 보아 세법은 다음과 같이 규제한다.

- ☑ **부당행위계산 적용**
대가와 시가의 차이가 3억 원 또는 시가의 5% 이상 차이가 나므로 법인세법상 해당 제도가 적용된다.
- ☑ **법인**
시가를 초과해 지급한 10억 원은 자산으로 인정되지 않는다. 향후 해당 초과분에 대한 감가상각비는 인정되지 않으며 처분 손실도 손금에 산입되지 않는다.
- ☑ **개인**
과다 지급된 10억 원은 근로소득으로 보아 과세된다. 이 경우 소득세가 부과되므로 증여세는 과세되지 않는다. 한편 양도소득세는 시가(10억 원)를 기준으로 과세된다.

실무에서 시가는 이렇게 본다



앞서 살펴본 것처럼 시가와 동떨어진 거래는 언제든지 과세당국의 개입으로 이어질 수 있다. 그렇다면 이러한 리스크를 예방하기 위해서는 시가는 어떻게 판단해야 할까. 이에 대해서는 법인세법 시행령 제89조를 참고할 필요가 있다. 해당 규정에서는 세법상 시가의 판단 기준을 구체적으로 제시하고 있다.

거래 유형별 시가 판단 기준과 세무 리스크			
유형	핵심 거래	시가 기준	주요 리스크
자산 매매	부동산 등 고가 매입·저가 양도	1순위 제3자 간 실거래가 2순위 감정평가액 3순위 상증법상 보충적 평가	부당행위계산 부인 시가와 대가의 차이가 3억 원 또는 시가의 5% 이상이면 법인세 및 소득세(상여) 부과 가능
자금 거래	대표이사 가지급금	연 4.6%(당좌대출이자율) 또는 가중평균 차입이자율	인정이자 계산무이자 대여 시 미수이자율 이익으로 간주해 법인세 및 소득세(상여) 부과 등
임대차	가족 건물 임차·법인 건물 가족 사용	인근 유사 임대 사례 또는 [(시가 × 50% - 보증금) × 3.1%]	익금산입 시가보다 낮은 임대료는 법인 이익을 줄인 것으로 보아 법인세 추징
인건비	가족 임원 급여·퇴직금 지급	동종 업계 및 내부 직급별 급여 체계	손금불산입 업무 무관 급여에 해당 시 전액 비용 부인(특히 유학생 자녀·배우자 급여는 가공비용으로 의심받기 쉬움)

CEO 등과의 거래에서는 시가에 대한 입증 책임이 당사자에게 있다. 따라서 거래 가격 이 시가임을 객관적으로 입증하지 못하면 부당행위로 판단돼 세금 추징을 피하기 어려울 수 있다.

이러한 리스크를 줄이기 위해서는 명확한 제3자 간 실거래가가 없는 경우 감정평가를 통해 시가를 입증해 두는 것이 바람직하다. 예를 들어 앞선 사례에서 자산의 시가 10억 원을 감정평가액으로 입증한다면 세무상 문제가 발생하지 않는다.

참고로 금전 거래의 경우에는 당좌대출이자율(4.6%)을 시가로 보는 것이 일반적이다.

Profile. 신방수
- 세무법인 정상 세무사
- <중소기업 세무 가이드북> 등

☑ CHECK POINT

CEO와 기업 간 자산을 매매 등을 할 때 점검하세요.

- ☑ **객관적 시가 증빙** 거래 전 감정평가서(부동산) 또는 비상장주식 평가 보고서(주식)를 공식적으로 확보했는가?
- ☑ **5%·3억 원 기준** 시가와 거래가액의 차이가 시가의 5% 이상이거나 3억 원 이상에 해당해 부당행위계산 부인 대상이 되는가?
- ☑ **증여세 검토** 부당행위계산과 별도로 상증법상 저가 양수도 등에 따른 이익의 증여를 추가 과세할 소지가 있는가?
*참고 CEO에게 소득세가 부과되는 경우에는 증여세가 과세되지 않음
- ☑ **의사결정 기록** 이사회 회의록에 해당 자산 매매의 경영상 필요성과 가격 결정 근거를 기록했는가?
- ☑ **주변 시세 조사** 인근 유사 부동산 임대 사례나 부동산 공인중개사의 견적 등을 통해 시장 임대료를 확인했는가? 확인이 어려운 경우 감정평가를 받았는가?



에어매트 3개서 출발, 111억 달러 성장 숙박의 혁신, 에어비앤비

에어비앤비는 현재 220개 이상의 국가와 지역에서 700만 개 이상의 리스팅을 보유한 글로벌 플랫폼이다. 하지만 그 시작은 샌프란시스코의 한 아파트 거실에 놓인 세 개의 공기매트였다. 무엇이 이 거대 플랫폼의 성장을 가능하게 했을까.



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

공기매트 세 개로 시작된 인간적인 연결의 경험

에어비앤비의 탄생은 2007년 샌프란시스코에서 시작됐다. 높은 임대료를 감당하기 어려웠던 로드아일랜드 디자인 학교 출신 브라이언 체스키와 조 게비아의 '우연한 실험'이 그 출발점이었다. 도시에서 열린 대규모 디자인 콘퍼런스로 모든 호텔 예약이 완료되자 자신들의 아파트 거실에 세 개의 공기매트를 배치하고 아침 식사를 제공하는 'Air Bed and Breakfast' 서비스를 내놓은 것. 이 초기 실험에서는 세 명의 게스트가 각각 80달러를 지불하고 거실 바닥에서 하루 밤을 보냈다. 이는 숙박을 넘어서 호스트와 게스트가 도시를 함께 다니며 소통하는 '총체적인 여행 경험'으로 확장됐다. 표준화된 호텔 서비스가 하지 못하는 '인간적인 연결'에 대한 시장의 잠재적 수요를 확인한 것이다.

비즈니스 모델을 확립해가는 과정에서 파산 직전까지 몰리기도 했지만 에어비앤비는 특유의 '디자인 중심 사고 (Design-driven thinking)'로 위기를 하나하나 극복해 나갔다.



에어비앤비 초기 홈페이지 화면이다. '공간 공유'라는 아이디어와 커뮤니티 중심 철학이 직관적으로 드러난다.

4달러짜리 시리얼을 40달러에 파는 '한정판 시리얼 박스' 마케팅이 성공해 생존자금을 확보하고, 이용자가 늘지 않자 고성능 카메라로 호스트의 집을 촬영해 예약률을 두 배 이상 높였다. 당시 업계를 지배했던 숙박 렌탈 플랫폼 크레이그리스트(Craigslist)를 활용해 자사의 트래픽을 극대화하는 '무임승차' 전략을 성공시키기도 했다. 시각적인 디자인을 근간으로 하는 이러한 공격적인 시도들은 에어비앤비가 시장의 주도권을 잡아 나가는 데 결정적인 역할을 했다.

어디에서나 내 집처럼(Belong Anywhere)

2014년 에어비앤비는 숙박 중개 서비스에 머무르지 않고 글로벌 커뮤니티 브랜드로 도약하기 위한 대대적인 리브랜딩을 단행했다. 브라이언 체스키는 에어비앤비의 서비스는 집(House)을 빌리는 것이 아니라 홈(Home)을 경험하는 것이라며 리브랜딩의 핵심 가치를 소속감(Belonging)으로 세웠다. 이른바 '어디에서나 내 집처럼(Belong Anywhere)'이라는 브랜드 철학을 세운 것이다. 이 과정에서 에어비앤비의 머리글자를 결합해 만든 벨로(Bélo) 로고는 사람, 장소, 사랑이라는 이 철학의 가치를 시각화했다. 이로써 에어비앤비



공간을 나누는 것에서 시작된 변화. 에어비앤비는 숙박을 넘어 경험을 공유하는 라이프스타일 브랜드가 됐다.



HISTORY

- 2007년
샌프란시스코 아파트에서 3개의 공기매트로 첫 게스트 수용
아이디어의 탄생
- 2008년
Airbedandbreakfast.com 도메인 등록 및 공식 론칭
초기 법인 설립
- 2009년
시리얼 박스 마케팅으로 3만 달러 생존자금 확보
데스 벨리 극복
- 2009년
뉴욕 호스트 대상 무료 전문 사진 촬영 서비스 시작
신뢰 구축의 시작
- 2010년
크레이그리스트 활용 트래픽 확장
그로스 해킹

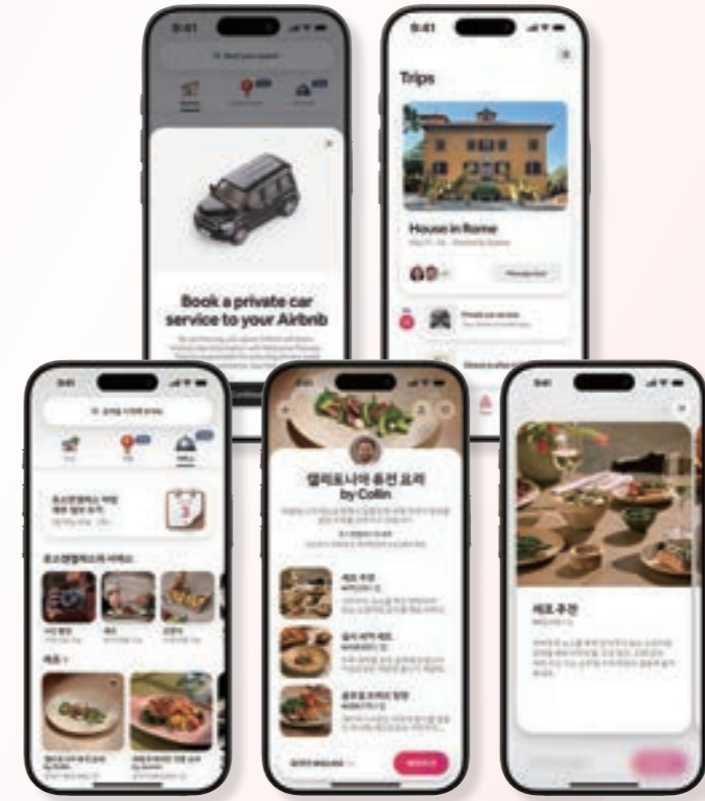
는 단순히 숙박을 파는 공간 임대 서비스 기업이 아니라 현지인의 삶과 연결되는 정서적 경험을 파는 ‘라이프스타일 브랜드’로 격상됐다. ‘낯선 사람의 집에서 잠을 잔다’라는 근본적인 거부감을 소속감이라는 가치를 통해 ‘따뜻한 환대’의 의미를 부여함으로써 ‘현지인의 삶을 경험하는 특별한 기회’로 전환한 것이다.

‘소속감(Belonging)’을 통해 시장을 재정직한 에어비앤비는 이를 실천하기 위한 ‘신뢰의 인프라’를 설계했다. 게스트와 호스트가 서로를 평가하게 해주는 양방향 리뷰 시스템을 만들고 익명성의 불안 요소를 제거하기 위해 정부 ID 기반의 신원 인증과 100만 달러 규모의 호스트 보호 프로그램(AirCover) 등을 도입했다. 신뢰를 그저 구호가 아닌 실질적인 플랫폼이 보증하는 ‘제품의 기능’으로 구축한 것이다. 이 사례는 기술 그 자체보다 브랜드 철학과 실행력이 어떻게 새로운 경제적 가치를 창출할 수 있는가를 보여준다.

AI 네이티브 생태계로의 전환


2014년 이후 급성장한 에어비앤비는 2019년 팬데믹으로 여행업계 전체가 붕괴하는 상황에서도 ‘근거리 여행’과 ‘장기 숙박’이라는 새로운 수요를 포착해 대응하는 등 위기에 유연하게 대처했다. 그 결과 팬데믹 초기 예약률이 85%까지 급감했지만 2024년 기준 111억 달러 매출을 기록하며 팬데믹 이전 수준을 완전히 뛰어넘는 빠른 회복을 보였다. 특히 일본, 브라질, 인도 같은 신흥 시장의 서비스 현지화 전략은 에어비앤비의 글로벌 성장을 견인했다.

어디에 머무느냐를 넘어 무엇을 하느냐까지, 에어비앤비의 영역이 숙박에서 ‘여행 경험’으로 확장됐다.



셰프의 요리와 전용 이동 서비스까지 결합된 새로운 형태의 여행. 에어비앤비는 체류 경험을 하나의 흐름으로 묶고 있다.

에어비앤비는 2025년을 기점으로 AI 네이티브 플랫폼으로의 전면적인 전환을 추진하고 있다. 사용자가 원하는 숙소를 대화로 검색해서 찾아주고 다국어 음성 지원 에이전트를 통해 상담원 연결 없이도 취소, 예약 변경을 처리해 주는 고객 서비스 자동화를 구축하고 있다. 이 전환은 예약 시스템의 차원을 넘어 여행 전 과정을 플랫폼 안에서 해결하게 하려는 생태계 전략이다. 호스트에게는 청소, 유지보수 인력을 연결해 주고, 게스트에게는 현지 셰프의 요리 배달이나 전용 차량 서비스를 예약할 수 있게 해주는 식이다.

이제 소비자를 움직이는 건 기술과 서비스만이 아니라 거기에 투영된 정서적인 가치들이다. 그런 점에서 ‘어디에서나 내 집처럼’이라는 철학으로 기술 자체보다 그 기술이 향하는 인간적인 연결의 경험을 내세워 새로운 시장을 창출한 에어비앤비의 사례는 시사하는 바가 적지 않다. 그저 차갑기만 한 디지털 시대의 플랫폼들 속에서 인간적인 온기가 느껴지는 정서적인 접근은 사람들의 마음을 잡아끄는 강력한 동인이 될 것이기 때문이다. 

2011년
100만 숙박 예약 돌파
대중적 확산

2012년
100만 달러 규모
호스트 보상제 도입
안전망 확립

2014년
‘Belong Anywhere’
브랜드 리포지셔닝
브랜드 정체성 정립

2020년
팬데믹 위기 극복 및
나스닥 기업공개
글로벌 공신력 확보

2024년
연간 매출 111억 달러 돌파 및
글로벌 리스팅 819만 개 달성
역대 최대 성과

2025년
AI 네이티브 앱 전략 선포
미래 기술 리더십

잠의 '값'이 달라졌다 3조 슬리포노믹스 시장

잠은 더 이상 '그냥 자는 시간'이 아니다. 어떻게 자느냐에 따라 다음 날의 컨디션은 물론 일상의 질까지 달라진다. 그래서일까. 이제 사람들은 더 잘 자기 위해 기꺼이 비용을 지불한다.



잠을 사고파는 시대, 슬리포노믹스의 등장

최근 뉴욕의 럭셔리 호텔들이 주목하는 키워드는 '숙면'이다. 호텔들은 앞다투어 '수면 컨시어지(Sleep Concierge)'를 전면에 내세우며 숙면 특화 객실을 선보이고 있다. 베개의 높이와 소재를 직접 고르는 '베개 메뉴판'부터 체압을 실시간으로 조절하는 AI 매트리스, 심박수에 맞춰 생성되는 백색소음과 정밀하게 제어되는 온도 시스템까지. 객실 전체가 오직 '잘 자기 위한 공간'으로 재설계되고 있다. 흥미로운 점은 이러한 숙면 특화 객실이 일반 객실 요금의 두 배를 훌쩍 넘음에도 불구하고 예약이 꽉 차 있다는 사실이다. '좋은 잠'을 구매하기 위해서라면 기꺼이 지갑을 여는 요즘 소비자의 모습이다.

잠(Sleep)과 경제(Economics)가 결합한 '슬리포노믹스(Sleeponomics)'는 이제 거스를 수 없는 거대한 산업으로 자리 잡았다. 한국수면산업협회에 따르면 국내 수면 시장 규모는 2011년 4,800억 원 수준에서 최근 3조 원을 넘어섰으며 글로벌 시장 역시 이미 100조 원대 규모를 형성하고 있다. 과거 산업화 시대에 잠이 줄여야 할 비효율이었다면, 만성적 피로가 일상이 된 오늘날 잠은 기술을 통해 측정하고 개입해야 할 관리의 대상으로 재정의되고 있다. 남들보다 뒤처지지 않기 위한 FOMO(Fear of Missing Out)가 지배하던 시대를 벗어나 의도적으로 연결을 끊고 스스로를 회복하려는 JOMO(Joy of Missing Out)가 새로운 시대적 흐름으로 자리 잡으면서 수면의 가치는 더욱 부각되고 있다. 이러한

Profile. 전다현

- 트렌드코리아 소비트렌드분석센터 연구위원
- <트렌드코리아> 시리즈 공저



수면 장애나 불면증으로 진료받은 환자 수
자료: 대한수면연구학회(2024)



변화는 수면을 둘러싼 소비의 기준과 방식을 근본적으로 바꾸고 있다. 그렇다면 오늘날 '잠'을 둘러싼 소비는 어떠한 양상으로 전개되고 있는가.

잘 자는 법도 '설계'하는 시대

우선, 수면이 감각의 영역에서 데이터의 영역으로 이동했다. 수면은 더 이상 '개운하다' 혹은 '피곤하다'는 모호한 감각에 머물지 않는다. 수면 점수, 깊은 수면 비율, 심박 변동성과 같은 지표로 정량화된다. 개인의 잠은 기록되고 비교되며 해석의 대상이 된다. 사람들은 전날의 음주나 운동, 취침 시간을 데이터로 되짚으며 자신의 수면을 조정한다. 보이지 않던 감각이 데이터로 기록되면서 잠은 자연스러운 영역이 아닌 적극적으로 개입하고 개선해야 하는 '관리 가능한 지표'로 재정의되고 있다.

둘째, 휴식은 이제 하나의 독립된 콘텐츠로 자리 잡고 있다. 도심의 낮잠 카페는 30분의 휴식을 하나의 상품으로 구성해 판매하고, 영화관은 유희 시간을 활용해 낮잠을 위한 공간으로 바뀐다. 북유럽에서는 디지털 단절과 자연환경을 결합한 '수면 리트릿'이 등장하며 숙면 자체가 하나의 프리미엄 여행 상품으로 소비되고 있다. 이처럼 사람들은 정교하게 설계된 환경 속에서 회복에 이르는 과정을 하나의 콘텐츠로 향유한다. 피로가 기본값이 된 현대사회에서 외부 자극을 차단하고 심신을 회복하는 휴식 시간은 더 이상 우연히 얻어질 수 없으며

의도적으로 기획하고 실천해야 하는 대상이 되고 있다.

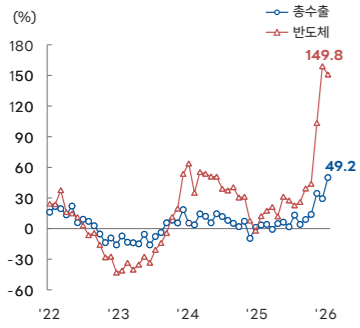
마지막으로 수면은 단일 제품을 넘어 일상의 루틴을 설계하는 '생태계'로 작동한다. 온수 한 잔이나 족욕과 같은 잠들기 전의 작은 습관부터 수면 단계에 따라 조정되는 조명과 온도, 소음 차단, 향기, 수면 트래커와 코칭 앱에 이르기까지 수면은 서로 연결된 요소들의 결합으로 구성된다. 이러한 요소들이 유기적으로 맞물릴 때 수면은 일회성 경험이 아니라 안정적으로 반복되는 일상 속 패턴으로 자리 잡는다. 결국 수면 시장의 본질은 개별 제품이 아니라 이 모든 요소를 하나의 끊기지 않는 경험으로 통합하는 구조에 있는 것이다.

수면을 둘러싼 패러다임의 변화는 분명하다. 이제 잠은 감각에 맡겨진 영역이 아니라 정밀하게 측정되고 설계되며 반복 가능한 하나의 '상태'로 전환되고 있다. 수면 시간조차 거대한 시장이 된 지금, 비즈니스의 출발점 또한 달라져야 한다. 더 이상 '무엇을 팔 것인가'가 아니라 '고객이 어떤 상태를 지향하는가'에서 논의를 시작해야 한다. 사람들은 매트리스를 통해 깊은 휴식을, 노이즈 캔슬링 이어폰을 통해 몰입을, 명상 앱을 통해 마음의 안정을 기대하며 선택한다. 그리고 이러한 경험이 일시적인 만족에 그치지 않고 일상에서 자연스럽게 이어지기를 바란다. 오늘날 시장의 경쟁력은 개별 제품의 기능을 넘어, 고객이 지향하는 최적의 상태를 얼마나 정확히 이해하고 이를 지속적으로 구현할 수 있는가에 달려 있다. 그것이 결국 고객의 선택을 결정짓는다. 📖

국내외 경제 및 산업 동향

Korea

수출



주 전년 동월 대비 자료 관세청

3월 수출, 사상 첫 800억 달러 돌파

3월 수출(866.3억 달러)은 반도체 수출 호조에 힘입어 전년 동월 대비 49.2% 증가했다. 반도체 수출(329.7억 달러)은 메모리 가격 상승세 지속과 빅테크 기업의 투자 확대로 전년 동월 대비 149.8% 증가하면서 3개월 연속 세 자릿수 증가율을 기록했다. 국가별로는 중국·미국·EU 등 주요국으로의 수출이 대부분 증가한 반면, 중동으로의 수출은 큰 폭 감소(△49.1%)했다. 4월 1~10일 수출도 전년 동월 대비 36.7%, 반도체 수출은 152.5% 증가하며 호조 흐름을 지속했다.

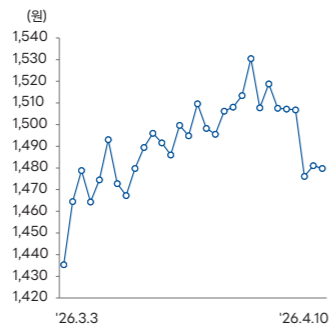
물가, 상승폭 확대

3월 소비자물가는 중동전쟁 영향으로 국제유가가 상승하면서 석유류 가격을 중심으로 상승폭이 확대되면서 전년 동월 대비 2.2% 상승했다(2월 2.0%).

※ 품목별 물가상승률(전년 동월 대비):
 (농축수산물) △0.6% (석유류) 9.9%
 (개인서비스) 3.2% (공업제품) 2.7%(26.2월)

Exchange Rate

달러/원 환율 동향



주 매매기준율 자료 한국은행

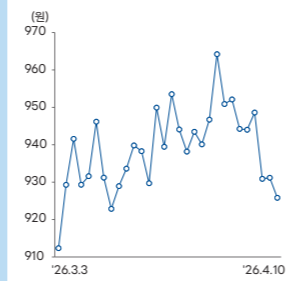
전쟁 충격의 강한 상방압력으로 금융위기 이후 17년 만에 1,530원대를 돌파하고, 호르무즈 해협 통행 관련 불확실성 지속되며 1,400원 후반대에서 등락 중 (2026년 3월 3일 1,424.5원 → 4월 1일 1,530.5원 → 4월 13일 1,479.8원)

환율은 유가 급등을 동반한 지정학적 리스크 장기화, 3월 월간 기준 역대 최대 규모의 외국인 국내 증권투자자금 순유출 등 원화 약세요인이 부담을 가중하면서 금융위기 이후 최고점을 경신했다(3월 31일 장종고가 1,536.9원). 이후 극적인 일시 2주 휴전 타결로 불안심리가 축소되며 하향안정세를 보였으나 휴전 직후 이스라엘의 유조선 공격, 미국의 호르무즈 해협 역봉쇄 등 협상 교착상태가 반복되며 1,400원 후반대에서 변동성 국면이 지속되고 있다.

2026년 2분기 말 환율 전망*은 1,481원 블룸버그에서 종합하는 주요 IB(16개사)의 2026년 2분기 말 달러/원 환율 전망은 평균 1,481원(최고 1,535원)으로 조사됐다. 이 중 '1,475원' 이상을 전망한 IB가 9개사로 가장 많았다.

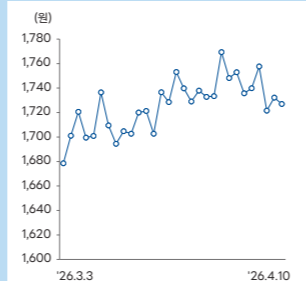
*환율 전망 응답 시기: 2026.3.2~2026.4.13

원/100엔 환율 동향



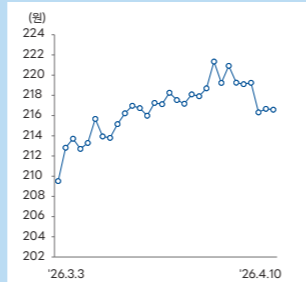
주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

원/유로 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

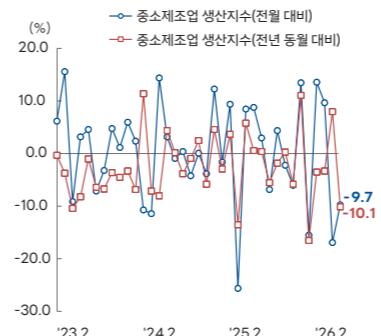
원/위안 환율 동향



주 서울외국환중개 고시 기준 자료 한국은행

Small Business Trends

생산



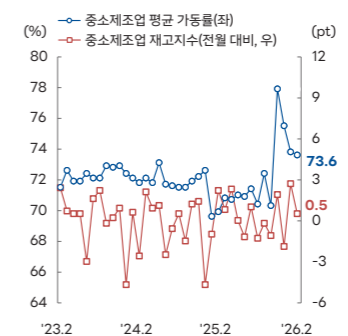
자료 국가데이터터치

생산, 전월 대비·전년 동월 대비 감소

2026년 2월 중 생산은 전월 대비 9.7% 감소, 전년 동월 대비로는 10.1% 감소한 78.4pt를 기록했다. 업종별*로는 전월 대비 기계·장비수리(31.8%), 반도체(28.2%), 비금속광물(15.3%) 등에서 증가했으며 전자부품(-7.0%), 자동차(-1.4%) 등에서 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(27.1%), 석유정제(5.2%) 등에서 증가했으나 자동차(-19.3%), 컴퓨터(-18.3%), 고무·플라스틱(-16.4%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

가동률 및 재고



자료 중소기업중앙회, 국가데이터터치

가동률, 전월 대비 감소

2026년 2월 중소기업 전체 평균 가동률은 전월 대비 0.2%포인트 감소한 73.6pt를 기록했다. 세부적으로 소기업(5~49인)은 0.2%포인트 증가한 69.3%, 중기업(50~299인)은 0.4%포인트 감소한 76.2%로 조사됐다.

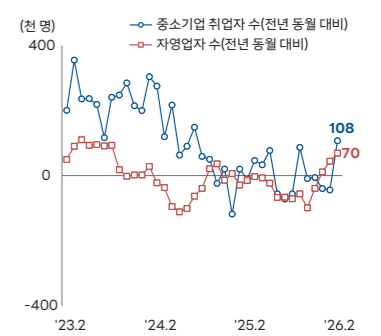
*2023년 7월 조사부터 신규 표본을 대상으로 한 조사 결과임

재고, 전월 대비 증가

2026년 2월 중소기업 재고지수는 전월 대비 0.5pt 증가했다. 업종별*로는 전월 대비 반도체(26.7%), 통신·방송장비(4.8%), 전기장비(3.8%) 등에서 증가한 반면 전자부품(-7.8%), 의료정밀광학(-3.4%), 1차금속(-1.9%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고증감률은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

고용



자료 국가데이터터치

취업자 수, 전년 동월 대비 증가

2026년 2월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 10만8,000명이 증가했다. 세부적으로 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 4만5,000명이 감소한 반면 5인 이상 299인 이하 중소기업에서는 15만3,000명이 증가해 전체 중소기업 취업자 수는 2,505만6,000명으로 전년 동월 대비 증가했다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하

자영업자 수, 전년 동월 대비 증가

2026년 2월 자영업자 수는 전년 동월 대비 7만 명이 증가해 557만1,000명을 기록했다.



베트남 1분기 FDI 42.9% 급증... 5년 만에 최고



베트남의 올 1분기 외국인직접투자(FDI) 등록액이 152억 달러로 전년 대비 42.9% 급증했다. 신규 투자 프로젝트는 904건, 등록 자본금은 102억3,000만 달러로 전년 대비 2.4배 늘며 대형 프로젝트 유입 확대를 반영했다. 업종별로는 가공·제조업이 70억7,000만 달러로 전체의 69%를 차지했다. 국가별로는 싱가포르(53억2,000만 달러)가 1위, 한국(36억8,000만 달러)이 2위를 기록했다. 실제 집행된 FDI도 54억 1,000만 달러로 최근 5년 내 1분기 최고치를 달성했다.

일본 육상자위대, 드론 전담 부서 신설



일본 방위성이 이달 중 드론 등 무인 자산을 담당하는 전담 조직을 육상자위대 내에 신설한다. 약 10명 규모로 무인화 부대 창설 준비와 작전 구상,

장비 체계 연구 등을 담당한다. 방위성은 장거리 공격이 가능한 드론 도입도 적극 검토 중이다. 배경에는 심각한 인력난도 자리한다. 자위대 정원 24만7,154명 중 총원율은 89.1%로 4년 전보다 5%포인트 낮아졌다. 방위성은 2035년까지 여성 자위관 비율을 현재 9.1%에서 13% 이상으로 끌어올린다는 목표를 세웠다.

400% 이상

중국 AI 기업 즈푸·미니맥스가 홍콩 증시 상장 후 주가가 400% 이상 폭등하며 시장에 충격을 안겼다. 두 기업이 IPO로 조달한 금액만 약 13억 달러에 달한다. 이 열풍에 힘입어 올 1분기 홍콩 증시 IPO 규모는 132억6,000만 달러로 5년 만에 최대치를 기록했다. 나스닥과 뉴욕 증권거래소마저 제친 수치다. 빅테크가 아닌 AI 산업 자체에 직접 베팅하는 글로벌 자금이 홍콩으로 집중되고 있다.



잘나가던 BYD, '인권 침해'로 브라질서 급제동



브라질 정부가 노동 환경 악화를 이유로 중국 전기차 기업 비야디(BYD)를 '더티 리스트(블랙 리스트)'에 추가했다. 카마사리 공장 건설 현장 조사 결과, 중국인 노동자들의 과도한 근무와 여권 압수, 무장 경비에 의한 이동 제한 등 비

인도적 처우가 드러났기 때문이다. 이로 인해 BYD는 2년간 금융 조달과 공공 입찰 참여가 제한된다. BYD는 시공사와의 계약 해지 등 수습에 나섰으나 브라질 전기차 시장의 75%를 점유하며 급성장하던 중 직면한 이번 인권 침해 논란은 심각한 평판 리스크가 될 것으로 전망된다.



러, 전쟁으로 세수 부족 지출 삭감·증세 고육책



서방 제재와 전쟁 장기화로 세수 확보가 어려워진 러시아가 예산 삭감과 세금 인상 등 고육책을 내놓고 있다. 비필수 지출을 10% 줄이는 동시에 법인세(25%), 부가세(22%) 및 소득세율을 잇달아 인상했다. 하지만 이러한 증세는 신규 법인 등록 감소와 임금 체불 급증 등 민간 경제 위축이라는 부작용을 낳고 있다. 또한 외국 연계 자산에 대한 몰수와 국유화도 빈번해지는 추세다. 전문가들은 군사비 등을 제외한 자구책만으로는 경제 침체와 세수 공백을 메우기에 역부족이라 분석하고 있다.

5,228건

지난해 일본 기업의 M&A는 전년 대비 11% 증가한 5,228건으로 사상 최다를 기록했다. 거래 금액도 42조9,000억 엔으로 급증했다. 이는 투

자자들의 경영 효율화 요구와 정부의 지배구조 개선 압박에 따라 수익성 낮은 사업을 정리하는 '선택과 집중'이 두드러진 결과다. 사업 성장을 위한 해외 기업 인수와 후계자 부재에 따른 중소기업 매각도 활발했다. 전문가들은 불확실한 경제 상황 속에서도 기업들의 구조 개편 의지가 강해 M&A 증가세가 지속될 것으로 보고 있다.

80% 이상

미국의 상호관세 발효 후 대만의 대미 수출액이 시와 반도체 수요에 힘입어 전년 동기 대비 80% 이상 급증했다. 대만은 서버 점유율 90% 등 독보적인 기술력을 앞세워 한국과 일본을 추월하는 저력을 보였다. 반면 고관세 영향으로 미국의 전체 수입은 감소했으며 일본은 가격 경쟁력 약화로 고전했다. 미중 교역량은 상호 고율 관세로 38% 급감했으나 중국의 전체 수출은 사상 최대치를 기록했다. 이는 대체 불가능한 첨단 하드웨어를 보유한 대만의 전략적 우위를 여실히 보여준다.

3만 장

전직 메타 직원이 내부 시스템을 악용해 사용자 사진 약 3만 장을 무단 다운로드한 혐의로 영국 경찰의 수사를 받고 있다. 메타는 즉시 해당 직원을 해고하고 보안을 강화했으나 FBI까지 수사에 참여하며 특히 내부자 접근 통제와 데이터 관리 체계의 허점을 드러냈다는 점에서 파장이 더욱 크다. 메타는 과거에도 대규모 정보 유출과 암호화 미비로 거액의 벌금을 여러 차례 부과받은 바 있다. 여기에 청소년 SNS 중독 배상 판결까지 겹치면서 반복되는 보안 사고와 윤리 논란으로 인한 메타의 대외 신뢰도 추락은 피하기 어려울 것으로 전망된다.

거대함의 시대가 저물고, ‘경량문명’의 생존법

시대예보: 경량문명의 탄생

작가 송길영
출판사 교보문고
분야 경제전망

미래는 아직 오지 않은 것이 아니라 이미 우리 곁에 스며들고 있다. <시대예보: 경량문명의 탄생>은 무거운 구조와 거대한 시스템이 지배하던 시대를 지나 더 가볍고 민첩한 개인이 중심이 되는 변화의 흐름을 포착한다. 이 책은 그 전환의 한복판에 서 있는 우리에게, 지금 어디에 서 있는지를 묻는다.



밀줄긋기

장거리 비행에서 제공되는 식사는 출발지가 아닌 ‘도착지 시간’을 기준으로 준비됩니다. 출발지의 밤이 깊었음에도 아침 식사가 나오고, 피곤이 몰려와도 커피를 권유합니다. 비행기 안의 사람들은 아직 도착하지 않은 목적지의 시간에 맞추기 위해 현재의 감각을 거슬러 조율합니다. 경량문명을 살아가게 될 이들도 같습니다. 새로운 문명의 구성원들은 지금 자신이 서 있는 자리가 아니라 앞으로 닿을 지점을 향하며 몸과 마음을 닦아나갑니다. 지금의 피로는 미래의 리듬에 자신의 삶을 조율하려는 노력입니다. 경량문명의 비행은 단순히 점과 점을 잇는 이동이 아니라 새로운 시간의 감각을 익히는 적응과 같습니다.

「에필로그」 중에서

산업혁명 이후 200년간 우리 사회를 지배해온 철칙은 ‘규모의 경제’였다. 더 큰 공장, 더 많은 인력, 거대한 조직이 곧 경쟁력이자 안전을 보장하는 보루였다. 그러나 최근 대기업들이 상시로 진행하는 회망퇴직은 이 견고했던 ‘중량문명’의 균열을 상징한다. 이제 덩치는 더 이상 생존을 담보하지 않는다. 오히려 급변하는 환경 속에서 거대함은 기민한 대응을 가로막는 무거운 짐이 되고 있다.

송길영은 이러한 패러다임의 전환을 ‘경량문명’이라 명명한다. 인공지능(AI)의 보편화는 그동안 개인이 할 수 없어 거대 조직에 의존했던 업무들을 스스로 해결하게 만들었다. 이제 전문성을 갖춘 ‘핵개인’들이 AI라는 ‘초월적 지능’을 도구 삼아 작지만 완결성 있는 성과를 낸다. 조직은 작아지고 개인은 커지는, 즉 ‘중량’에서 ‘경량’으로의 대이동이 시작된 것이다.

중소기업 CEO들에게 이 변화는 위기이자 동시에 거대한 기회다. 그동안 자본과 인력의 한계로 대기업의 속도를 따라잡기 버거웠다면 이제는 ‘빠른 전환자

(Fast Changer)’로서 판도를 바꿀 수 있기 때문이다. 책이 강조하는 ‘협력의 경량화’는 수직적 고용 관계를 넘어선다. 필요에 따라 유연하게 뭉치고 흩어지는 네트워크형 협업은 중소기업이 가진 본연의 민첩성을 극대화할 수 있는 토양이 된다.

경량문명의 리더는 관리자나 감시자가 아닌 ‘위대한 쇼맨’ 혹은 ‘엔터테이너’가 돼야 한다. 명령으로 움직이는 조직이 아니라 명확한 가치와 서사로 인재들을 매료시키고 자발적 몰입을 끌어내는 능력이 핵심이다. AI가 대체할 수 없는 인간만의 ‘섬세함’과 ‘직업의식’을 조직문화의 핵심 가치로 세울 때, 비로소 작지만 단단한 강소 기업으로 거듭날 수 있다.

장거리 비행의 기내식은 출발지가 아닌 도착지 시간에 맞춰 제공된다. 새로운 문명으로 이동하는 지금, 리더가 바라봐야 할 곳 역시 현재의 피로가 아니라 미래의 리듬이다. 200년의 관성을 털어내고 가벼워질 준비를 마친 기업만이 AI가 주도하는 거센 속도의 파도를 타고 다음 시대로 안착할 수 있을 것이다.

중소기업에게 M&A 기회를 제공하는

IBK M&A 중개·주선



매도·매수
최종기업 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 심의일 제 2026-0091호 (2026.08.05) 게시기간 : 2026.12.18 종금번호 : EP00434
 *M&A 중개·주선 기능제공에 따라 별도의 상담사(11-4989)가 상담할 수 있습니다.
 *M&A 희망기업과 구매 희망기업 (구매 희망기업에 대한 기업실사 등 업무 관련은 별도로 이루어집니다.)



금융으로
만나는
새로운 세상

AI × IBK



초개인화 서비스
 압도적 데이터 처리 능력
 AI의 혁신 기술과
 기업금융의 노하우
 국책은행의 신뢰도

65년 기업금융 전문성이 만나

내일을 창조하는
대한민국의 금융지능이 됩니다

세상에 없던 금융지능의 탄생

- ① 초개인화 서비스 | ② 기업금융 AI 고도화 | ③ AI 친화적 경영

본 이미지는 상상할 시로 생성·편집되었습니다.