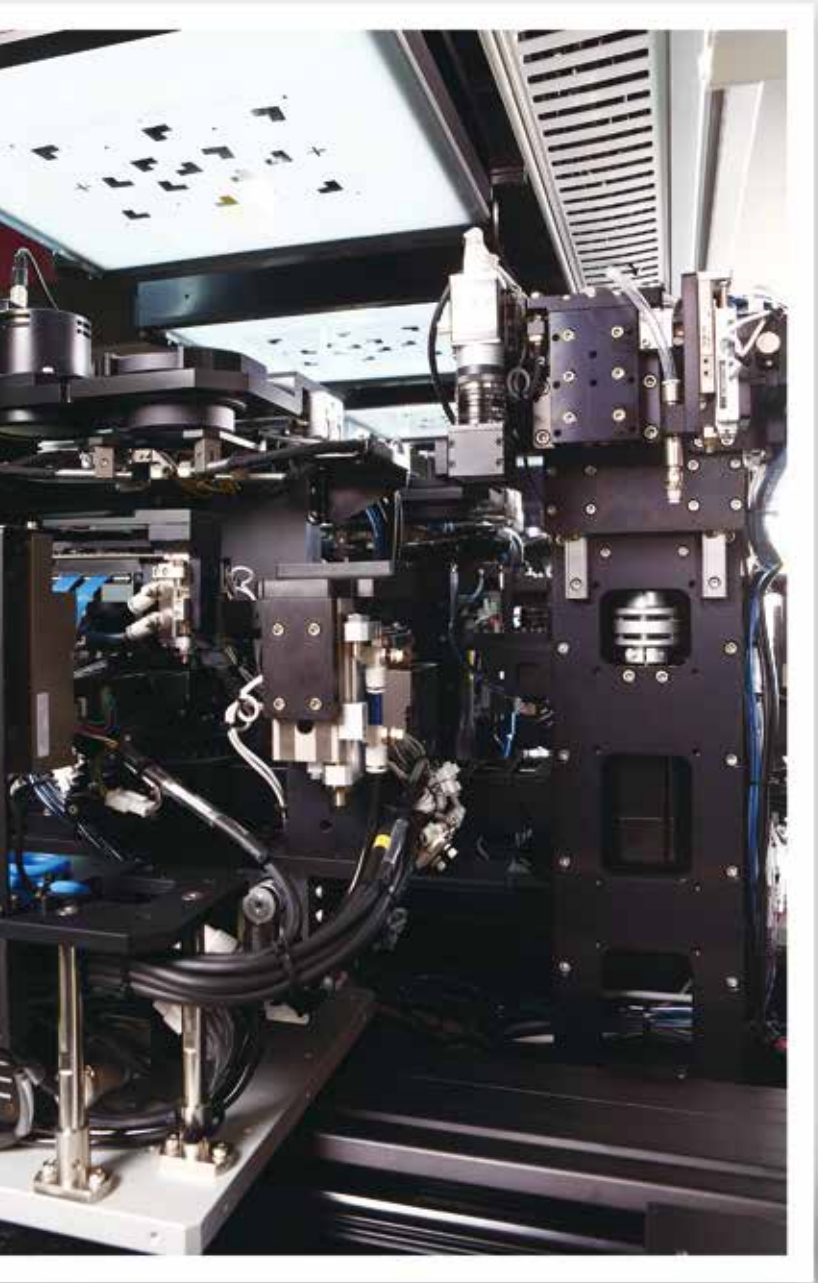
대한민국 유일의 중소기업 CEO를 위한 경제·경영 전문지

November 2018
Vol.165

IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT



이달의 CEO

(주)퓨런티어 배상신 대표이사

사람에게서 미래를 찾는다!



2009년 회사 설립과 동시에 부설 연구소를 설립해 끊임없이 기술 개발에 집중하고 있는 스마트폰 및 차량용 카메라 모듈 자동화 장비 전문 기업 (주)퓨런티어의 Active Aligner 'A-Series'. 렌즈와 이미지 센서 간 정밀 6축 조정을 통해 최적의 화상을 구현한다.

IBK 경제연구소
IBK Economic Research Institute

CONTENTS

November 2018+Vol.165

01 **시론**
失敗, 명언과 현실의 간극

02 **Worldwide Issue**
이달의 세계 키워드

04 **On Spot**
혁신 창업 생태계 조성을 위한 푸른 꿈
「IBK창공(創工)」 구로 개소

08 **Special Theme**
평화와 번영의 새로운 시대, 중소기업의 기회와 대응은?



QR코드에 접속하면 (주)퓨런티어 배상신 대표이사의 생생한 육성 인터뷰를 보실 수 있습니다.

16 **이달의 CEO**
사람에게서 미래를 찾는다!
(주)퓨런티어 배상신 대표이사

22 **Start-up**
첨단 신소재로 미래 산업의 포문을 연다
(주)이산지티엘에스

26 **Debate**
부동산의 향방이 궁금하다!

28 **3-up Financing**
IBK동반자금융 우수 사례 기업 Series 10
인재 매칭으로 글로벌 매출까지 노린다! 클레어(주)

31 **Global Market Lab**
2019년 미국 기준금리 세 차례 인상?
기업 살리기에 올인하라!

34 **IBKeri Economic Report**
한눈에 읽는 경제 동향

38 **Industry Report**
〈2018년 일본 중소기업 백서〉에 담긴
일본 중소기업의 현안

42 **Core Consulting**
중소기업의 작업표준 완성은 현장에서 이루어져야

44 **Tax Library**
주택임대사업자 등록, 할까? 말까?

46 **Leader's Talk**
중소기업, 디자인에 빠져라

48 **Communication**
어떻게 능력을 보일 것인가, 어떻게 능력을 볼 것인가

50 **Future Technology**
'플랫폼'이 미디어의 미래다

52 **Poem**



Cover Story
(주)퓨런티어(Furonteer)는 'Future'와 'Frontier& Pioneer'의 합성어인 회사명처럼 자력으로 미래를 개척해 나가고 있는 자동화 장비 전문 기업이다. 최근 장비 사업의 불안정성을 해소하고 매출 안정화에 기여할 것으로 기대되는 부품사업부를 신설했으며, 끊임없는 도전과 기술 개발로 미래가 기대되는 강소기업이다.

발행일 2018년 11월 1일(통권 165호) **등록번호** 서울중 라 00429
발행인 김도진 **편집인** 장민영 **발행처** IBK기업은행(www.ibk.co.kr)
주소 서울특별시 중구 을지로79(을지로2가) **Tel** 02-729-6178
Fax 02-729-6605 **기획** IBK경제연구소 **편집·디자인·제작**
(주)알에이치코리아(02-6443-8800) **인쇄소** 알에이치코리아홀딩스

「IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT」의 저작권은 IBK기업은행에 있습니다. IBK기업은행의 동의 없이 무단으로 이 책에 실린 모든 글과 그림, 사진을 사용할 수 없습니다. ※비매품

失敗, 명언과 현실의 간극

서점에 가면 실패와 관련된 책들을 쉽게 찾을 수 있다. 크고 작은 실패의 경험을 가진 독자들은 금세 공감하고 지갑을 연다. 그중에서도 실패와 역경을 영웅적으로 극복해 재기하는 과정은 단연 돋보인다. 그러나 비참함에 머무른 사람들의 이야기, 특히 재기에 실패한 이야기는 찾아볼 수 없다. 좌절을 이겨 내고 성공한 사람들은 아름답게 기억하지만, 정작 우리는 꽃길만을 걷고 싶어 하기 때문이다. 이것이 바로 '성공한 사람의 과거는 비참할수록 아름답다'라는 명언이 탄생한 배경일 것이다. 그러나 이러한 명언만큼 현실도 아름다울까?

다소 가벼운 소재로 시작하자면, '공부와 다이어트는 방법을 몰라서 못하는 게 아니다'라는 농담이 있다. 그러나 공부의 실패, 다이어트의 실패가 구조적이라면 어떻게 해석해야 할까? 그것을 단순히 개인의 역량 부족과 불운 탓으로 돌릴 수 있을까? 여기 실패의 위험에 고스란히 노출된 사람들이 있다. 우리나라 중소기업 CEO들이다.

중소벤처기업부에 따르면 중소기업의 5년 생존율은 27.5%로, 여타 선진국에 비해 매우 저조하다. 안타깝게도 해마다 64만여 개의 업체가 실패의 아픔을 곱씹으며 그늘 속으로 사라진다. 폐업 시 평균 부채는 3억 5,000만 원으로 완제되지 못한 부채는 고스란히 기업인의 신용불량으로 연결된다. 소중한 사회적 자산인 기업인의 사업 의지와 실패 경험이 새로운 창업으로 연결되지 못하는 구조가 고착화되고 있다. 적어도 창업에서만큼은 '실패한 사람의 과거는 비참하지만 아름다워질 수 없을지도 모른다.'

실패와 재창업의 구조화된 단절을 끊기 위해 정부는 지난 9월 관계 부처 합동으로 '7전 8기 재도전 생태계 구축 방안'을 제시했다. '실패 부담 완화', '혁신 재창업 지원' 등을 골자로 하는 이번 정책안은 고무적인 세부 추진 방안들을 담고 있다. 정책 금융 기관의 장기 부실채권과 관련해 8만여 명의 채무 조정을 지원하고 연대보증의 주홍글씨를 제한하는 등 실패비용을 최소화시켰다. 신용 회복과 재창업을 동시에 지원하는 '1+1 재도전 프로그램'도 신설되었다.

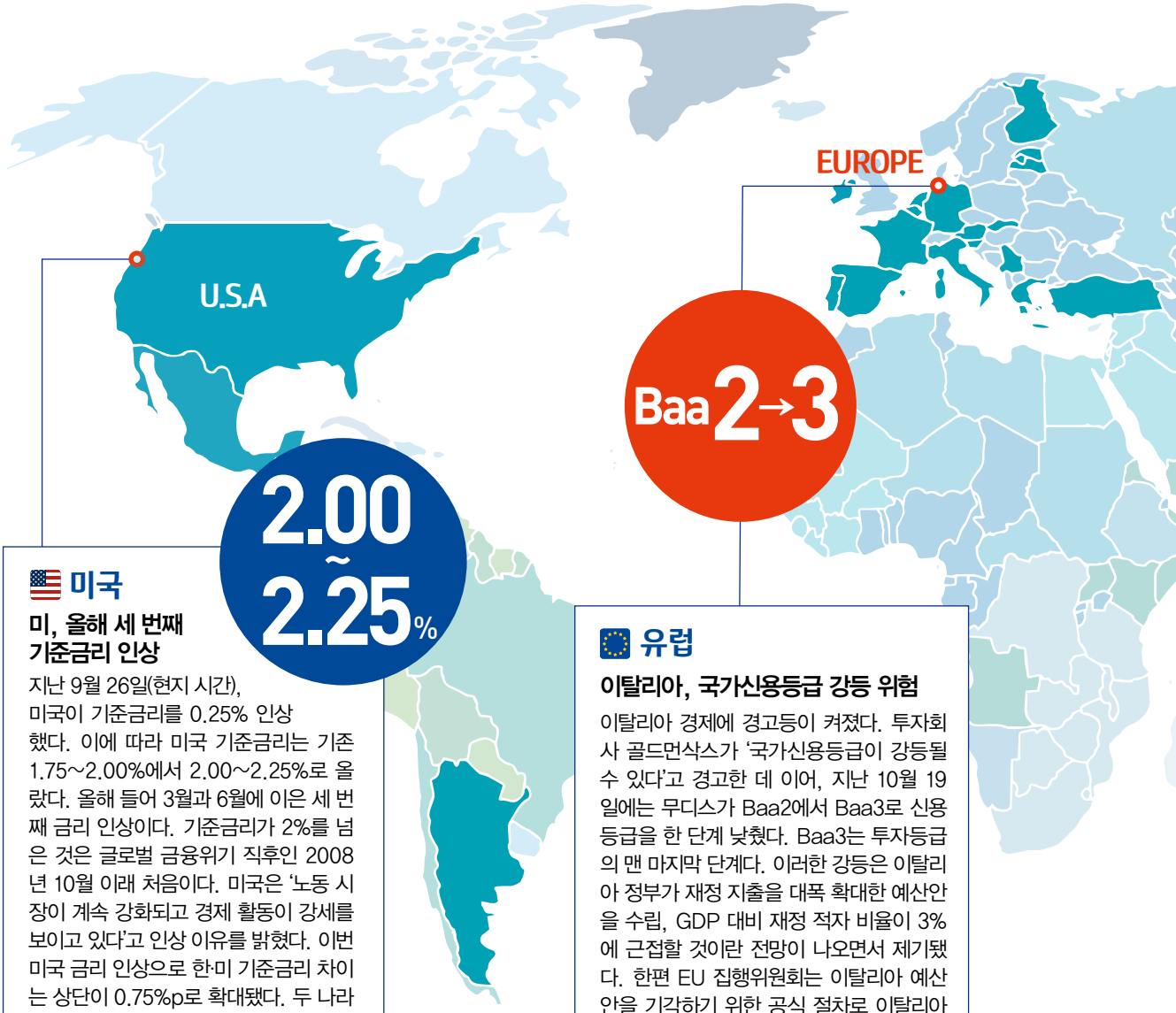


그러나 정책이 모든 문제를 해결하지는 못한다. 가장 근본적인 개선은 실패에 대한 사회적 인식 전환이다. 사업 실패를 이해하고 용인하는 문화, 더 나아가 실패 경험을 공유하는 장이 필요하다. 이런 맥락에서 9월에 열린 '2018 실패박람회'는 주목할 만하다. 일상에서 흔하게 찾아오는 실패의 경험처럼 사업 실패도 이해하고, 재도전을 격려해야 한다. 명언과 현실의 간극을 메우는 것은 우리 모두의 몫이기도 하다.

장민영 IBK경제연구소장

이달의 세계 키워드

미국이 기준금리를 또 인상했다. 이는 신흥국의 금융 시장 불안을 초래할 수 있고, 한국의 수출에도 부담이 될 수 있다. 중소기업의 리스크 대비, 해외 시장 다변화 노력이 필요하다.



미국

미, 올해 세 번째 기준금리 인상

지난 9월 26일(현지 시간), 미국이 기준금리를 0.25% 인상했다. 이에 따라 미국 기준금리는 기존 1.75~2.00%에서 2.00~2.25%로 올랐다. 올해 들어 3월과 6월에 이은 세 번째 금리 인상이다. 기준금리가 2%를 넘은 것은 글로벌 금융위기 직후인 2008년 10월 이래 처음이다. 미국은 '노동 시장이 계속 강화되고 경제 활동이 강세를 보이고 있다'고 인상 이유를 밝혔다. 이번 미국 금리 인상으로 한·미 기준금리 차이는 상단이 0.75%p로 확대됐다. 두 나라 기준금리 차는 2007년 7월 이래 11년 2개월 만에 가장 큰 폭이다.

유럽

이탈리아, 국가신용등급 강등 위험

이탈리아 경제에 경고등이 켜졌다. 투자회사 골드먼삭스가 '국가신용등급이 강등될 수 있다'고 경고한 데 이어, 지난 10월 19일에는 무디스가 Baa2에서 Baa3로 신용등급을 한 단계 낮췄다. Baa3는 투자등급의 맨 마지막 단계다. 이러한 강등은 이탈리아 정부가 재정 지출을 대폭 확대한 예산안을 수립, GDP 대비 재정 적자 비율이 3%에 근접할 것이란 전망이 나오면서 제기됐다. 한편 EU 집행위원회는 이탈리아 예산안을 기각하기 위한 공식 절차로 이탈리아 정부에 경고 서한을 발송했다. 향후 이탈리아 정부의 대응에 관심이 모인다.

중국

중국, 미국 국채 보유 축소

중국이 미국 국채를 시장에 내다 팔고 있다. 미국 재무부에 따르면 중국이 보유한 미국채는 올 7월 기준 1조 1,710억 달러 규모로 한 달 만에 77억 달러가 줄었다. 지난 1월 1조 1,682억 달러 이후 6개월 만에 최저치다. 중국은 무역분쟁이 시작된 5월부터 석 달간 꾸준히 미국 국채를 매각했다. 최근 미국 국채 보유량을 늘린 일본·아일랜드·룩셈부르크 같은 선진국과는 정반대 행보다. 중국은 세계 최대의 미국 국채 보유국으로, 양국 무역전쟁의 보복이라는 분석이다.

1조 1,710억 달러



한국

기준금리 일단 동결, 그러나 11월?

지난 10월 18일 한국은행은 기준금리를 연 1.50%로 동결했다. 지난해 11월, 6년 5개월 만에 0.25%p 인상한 이후 번번이 동결 결정을 내리고 있다. 경기가 하향세인 데다 물가 오름세가 뚜렷하지 않아 금리 인상이 더 부담을 줄 수 있다는 우려가 컸던 것으로 풀이된다. 그러나 11월에는 기준금리가 인상될 것으로 예측하는 전문가가 상당수다. 미국의 추가 금리 인상이 확실시되기 때문이다. 한국은행 금융통화위원회 내부에서도 금리 인상 목소리가 커지고 있어 11월 금리 인상 가능성이 높게 점쳐지고 있다.

연 1.50%

일본

일본, 동남아 영향력 확대

일본이 캄보디아·라오스·미얀마·태국·베트남 등 메콩강 주변국에 대한 지원을 강화하고 있다. 지난 10월 4일, 도쿄에서 열린 '제7차 일·메콩강 유역 국가 정상회의'에서 일본은 향후 3년 동안 7,500억 엔 규모의 공적개발원조(ODA)를 제공하겠다고 밝혔다. 일본의 이러한 투자는 아시아인프라투자은행(AIIB) 설립을 주도하는 등 아시아 전역에서 영향력을 넓히고 있는 중국을 견제하기 위한 것으로 분석된다.

7,500억 엔

신흥국

신흥국, 한국산 제품 관세 강화

한국산 제품에 대한 세계 각국의 수입 규제가 빠른 속도로 늘어나고 있다. 인도네시아, 말레이시아 등 신남방 국가와 동유럽 국가를 비롯한 개발도상국까지 한국 제품을 규제하는 상황이다. 한국무역협회에 따르면 25개 국가에서 총 194건의 수입 규제를 시행하거나 관련 조사를 벌이고 있는 것으로 나타났다. 이 중 신흥국의 수입 규제는 126건으로, 전체 중 65.6%를 차지했다. 한국산 제품에 대한 수입 규제는 철강에 집중되고 있다. 총 194건 중 94건(48.5%)에 달한다.

194건

혁신 창업 생태계 조성을 위한 푸른 꿈

「IBK창공(創工)」 구로 개소

1만 1,000개의 기업, 16만 명의 인력이 모인 ICT 산업의 중심, 구로디지털단지.
그중에서도 교통 편의성 등 입지 조건이 가장 좋은 곳 중 하나로 언급되는 곳이 IBK기업은행 구로동지점 건물이다.
지난 10월 1일 바로 이곳에서 창업 기업의 요람 「IBK창공(創工)」 구로 개소식이 열렸다.

editor_강한기 photo_김도균 dkay studio



지난 10월 1일 「IBK창공(創工)」 구로 개소식이 성공리에 개최되었다. 왼쪽부터 김기원 한국산업단지경영자연합회 회장, 김도진 IBK기업은행장, 최종구 금융위원회 위원장, 민병두 국회정무위원회 위원장, 안건준 벤처기업협회 회장, 최석호 IBK기업은행 부행장.

「IBK창공(創工)」 마포의 놀라운 성과

"IBK기업은행의 컨설팅과 멘토링이 아니었다면 인도 시장 진출이 어려웠을 것입니다."

_박성용 굿윌헌팅 대표

"「IBK창공(創工)」을 통해 투·융자가 쉬워졌습니다. 우려하던 자금 걱정이 줄었습니다."

_강명구 엠케이엔티 대표

"「IBK창공(創工)」 네트워크 덕분에 대기업 협업이 시작되었습니다. 판로 개척과 마케팅에 큰 도움이 됩니다." _방승온 지와이네트웍스 대표



김도진 IBK기업은행장이 참석자들에게 「IBK창공(創工)」에 대해 설명하고 있다.

지난해 12월에 시작된 「IBK창공(創工)」 마포 기업의 이야기다. 이들은 금융·비금융 측면의 지원이 큰 도움이 되었다고 말한다. 김도진 IBK기업은행장도 「IBK창공(創工)」 마포의 운영 성과를 다음과 같이 언급했다.

"20개의 「IBK창공(創工)」 마포 기업의 투자 유치액은 27억 원, 대출은 15억 원이었습니다. 총 42억 원의 금융 지원이 이루어졌습니다. 컨설팅과 마케팅, 판로 개척 등 비금융 지원도 활발하게 전개하고 있습니다. 지난 6월에는 중국 광저우와 선전에서 글로벌 데모데이 프로그램을 시행, 3개 기업이 MOU를 체결하는 성과가 있었습니다."

「IBK창공(創工)」에 대한 해외의 관심도 적지 않다. 많은 국가에서 혁신적 창업 지원에 대한 문의가 이어지고 있다. 지난 6월에는 홍콩투자청 관계자들이 직접 「IBK창공(創工)」 마포를 견학하기도 했다.

창업의 꿈이 비상하는 성장금융 플랫폼

두 번째 「IBK창공(創工)」은 ICT 산업의 중심지인 구로 지역에 개설되었다. 오랜 시간의 준비 끝에 마침내 10월 1일, 개소식이 열리게 된 것이다. 출발을 알리는 오픈 행사에는 20개 혁신 창업 기업 대표와 민병두 국회정무위원회 위원장, 최종구 금융위원회 위원장, 안건준 벤처기업협회 회장, 김기원 한국산업단지경영자연합회 회장 등 내·외빈 인사가 참석했다. 김도진 IBK기업은행장의 인사말로 행사가 시작되었다.

"새로운 아이디어로 시작하는 창업인에게 충분한 자금이 공급된다면 혁신적 기업과 일자리가 생깁니다. 오늘 입주한 최종 선발 기업에 IBK기업은행은 최적의 금융 지원과 최고의 창업 육성 프로그램을 제공할 것입니다. 「IBK창공(創工)」 구로 입주 기업이 미래를 선도할 수 있도록 금융·비금융 지원을 아끼지 않을 것입니다. 아울러 2022년까지 500개 기업을 육성하고자 노력하겠습니다."

단상에 선 외빈 인사들도 축사를 통해 창업 지원 프로그램의 중요성을 강조했다.

"우리 경제의 혁신성장은 선택이 아닌 생존의 과





「IBK창공(創工)」 구로 개소식에 참석한 외빈 인사들이 축사를 하고 있다. (위) 민병두 국회정무위원회 위원장. (아래) 최종구 금융위원회 위원장

제입니다. 따라서 「IBK창공(創工)」과 같이 금융도 혁신 성장을 추동하는 역할을 수행해야 합니다. 국회도 혁신성장에 필요한 입법과 예산 지원에 적극 노력할 것입니다."

_민병두 국회정무위원회 위원장

"영업점을 활용해 청년 기업에 사무 공간, 멘토링·컨설팅 등 다양한 보육 서비스를 제공하는 「IBK창공(創工)」은 청년 창업 생태계를 풍성하게 만들 것입니다. 금융위도 혁신적 금융 서비스의 실험을 허용하고 창업, 혁신 분야에 자금 공급을 확대할 계획입니다."

_최종구 금융위원회 위원장

이후 내·외빈 인사와 20개 창업 기업 대표는 서로의 손을 맞잡고 「IBK창공(創工)」 구로의 성공을 기원했다. 20개 창업 기업의 푸른 꿈이 가득 담긴 창공 구로 라운지에 놓인 「IBK창공(創工)」 구로 명패가 환히 빛났다.

스케일-업(Scale-up), 점프-업(Jump-up)의 꿈

오랜 준비 과정을 거쳐 탄생한 「IBK창공(創工)」은 대표적인 국내 최고의 창업 프로그램으로 자리매김하고 있다. 사무 공간, 투자 및 융자 등 금융 지원, 판로 개척 및 마케팅, 교육 및 멘토링, 경영 컨설팅, 우수 인력 유치 등 스타트업 기업들의 애로 사항을 총망라해서 지원하기 때문이다. 한 언론이 '「IBK창공(創工)」으로 몰리는 창업 기업들… 초기 투자금에서 경영

창업 벤처기업에 특화된 금융·비금융 서비스 지원

구 분	주요 지원 내용
사무 공간	• 「IBK창공(創工)」 內 업무 공간 무상 제공
자금 공급	• 파격적인 규모와 조건의 투자 지원 • 국내외 IR 지원 및 특화 대출 상품 연계 지원
판로 개척	• 국내외 박람회, 컨퍼런스 지원 및 IBK기업은행 보유 네트워크 활용 지원
멘토링	• IBK형 액셀러레이팅 프로그램 • 기업 생애 주기별/산업별 맞춤 멘토링 실시
컨설팅	• 전문 분야별 특화 컨설팅 제공 • 지적재산권 선행 조사 및 권리화 전략 자문
HR	• I-One Job 무료 채용 공고 및 우수 인재 매칭 서비스



국내의 대표적인 창업 지원 프로그램으로 자리 잡은 「IBK창공(創工)」 구로 개소식에는 수많은 취재진이 몰려 뜨거운 관심을 나타냈다.

컨설팅까지 매력'이라는 제하의 기사를 게재할 정도다.

구로 지역에 창공을 개소할 때도 IBK기업은행은 창업 기업을 위한 노력을 아끼지 않았다. 최적의 사무 공간을 조성하기 위해 ICT 산업의 중심지인 구로디지털단지역 인근의 IBK기업은행 구로동지점 건물 5층을 리모델링해 최적의 장소로 탄생시켰다. 토론이 가능하고 입주 기업 간 네트워크가 가능한 이 공간은 연구·토론·사무 공간으로 다양하게 활용할 수 있다.

「IBK창공(創工)」 구로의 특화된 지원책이 널리 알려지자 많은 기업이 지원 신청서를 제출했다. 응모 기업은 306개로, 경쟁률은 무려 15.3 대 1에 달했다. 이번에 선정된 「IBK창공(創工)」 구로 입주 기업은 모두 창의적, 혁신적이라는 특성을 갖고 있다. 업종별로 살펴보면 정보 통신 8개, 전기 전자 4개, 문화 콘텐츠 3개, 건강 의료 2개, 첨단 제조 자동화·화학 신소재·환경 지속 가능 등이 각 1개씩이다.

입주 기업들의 의지도 확고하다. 푸른 창공 너머 높이 날아오르는 꿈을 꾸는 이들에게 「IBK창공(創工)」은 새로운 도약의 발판이다. 행사장 벽면에 부착된 입주 기업 대표의 각오에서 도전 정신이 묻어난다.

'20대에 창업을 했습니다. 그간 많은 시행착오가 있었지만, 그래도 약 3년 동안 생존할 수 있었습니다. 이제 「IBK창공(創工)」과 함께 스케일-업(Scale-up), 점프-업(Jump-up) 하는 기회가 되도록 최선을 다하겠습니다. 「IBK창공(創工)」에서 졸업할 때 놀라운(Marvelous) 성장의 결과를 보여 드리겠습니다.' IBK

평화와 번영의 새로운 시대, 중소기업의 기회와 대응은?

9·18 평양공동선언 남북 경협 관련 주요 내용

- 올해 안 동서해선 철도 및 도로 연결 위한 착공식 개최
- 개성공단과 금강산 관광 사업 우선 정상화
- 서해경제공동특구, 동해관광공동특구 조성 협의
- 자연 생태계 보호 및 복원을 위한 남북 환경 협력 추진
- 방역 및 보건·의료 분야 협력 강화



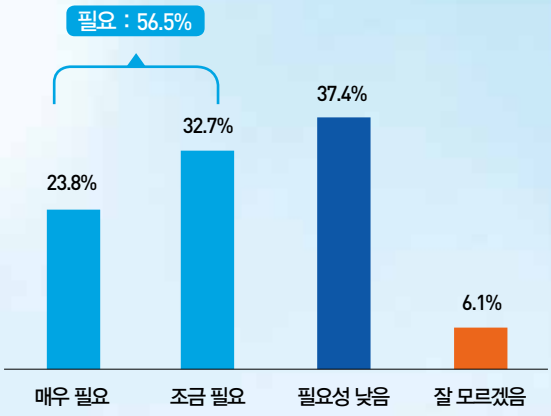


백두산 천지에서 손 잡은 남북 정상.

남북한은 지난 9월 평양공동선언을 통해 '조건이 마련되는 데 따라 개성공단과 금강산 관광 사업을 우선 정상화한다'는 점을 대내외에 천명했다. 이례적인 평화 무드에 중소기업들 역시 북한 진출에 대한 기대감이 커지고 있다. 새로운 평화와 번영의 시대, 어떤 변화가 일어날 것이며, 중소기업은 무엇을 준비해야 할까? 지난 9월 18일 평양 남북 정상회담에 참여한 3인을 만나 이야기를 들어보았다.

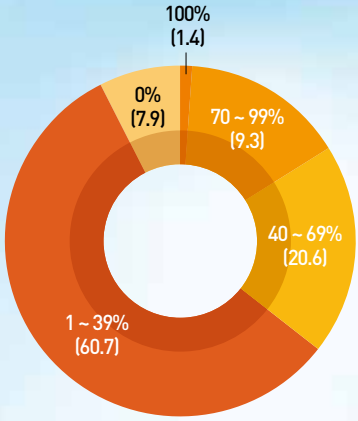
editor_윤수은 photo_김도균 dkay studio

남북 경협은 필요한가?



주 : 중소기업 협동조합 214개사 대상
자료 : 중소기업중앙회 '중소기업 협동조합(조합원사)의 남북 경협 인식 조사'(2018.09)

남북 경협 참여 의사가 있는가?



주1 : 중소기업 협동조합 214개사 대상 주2 : 조합원사 중 남북경협 참여 의사가 있는 비중
단위 : %
자료 : 중소기업중앙회 '중소기업 협동조합(조합원사)의 남북 경협 인식 조사'(2018.09)



리용남 내각부총리와 면담하는 남측 경제인 사절단.

한무경 여성경제인협회 회장

“항상 남들보다 반 발자국 앞서 나가라”

지난 9월 남북 정상회담에 여성 경제인을 대표해 경제사절단에 참가했던 한무경 여성경제인협회 회장. 이번 평양 방문으로 경제 개발에 대한 북한의 확고한 의지를 느낄 수 있었다는 한 회장에게 남북 평화의 시대에 여성 기업인이 해야 할 역할에 대해 들어 보았다.

남북경협의 방향은 ‘민족경제의 균형적 발전’

〈춘추좌씨전〉에 보면 ‘순망치한(脣亡齒寒)’이란 사자성어가 나온다. 이 말은 ‘이가 아무리 중요해도 입술이 없으면 이가 시리다’는 뜻으로, 상생과 공존을 강조한다. 한무경 회장은 이 순망치한처럼 남북 경협을 통한 경제성장 효과를 논하기 전, 남북 경협의 목적이 무엇인지를 결코 잊어서는 안 된다는 이야기로 인터뷰의 포문을 열었다.

한 연구에 따르면, 2007년 10·4 선언에서 합의한 7대 남북 경협 사업이 추진될 경우 향후 30년간 167조 원의 경제 효과를 기대할 수 있다고 한다.

“남북 경협의 방향은 ‘민족경제의 균형적 발전’입니다. 그래서 우리는 남북 평화 체제 구축에 대한 경제 투자라는 인식을 가진 다음 경협 사업을 지속적으로 추진해 나가야 합니다. 그럴 경우 일자리 창출, 경제 효과 및 국제적 위상 등 양질의 긍정적인 효과가 연달아 나타날 거라 기대합니다.”

북한이 경제 개발에 대한 강력한 변화를 보이자, 주변국을 비롯한 국제사회에서도 큰 관심을 가진다. 한 회장은 이러한 북한의 태도 변화를 통해 남북 양자 관계에만 국한하지 않고 다자 협력 형태로 경협 사업의 추진도 예상한다고 밝혔다. 다만, 비핵화 및 대북 제재 문제와 관련이 있으므로 국제사회와의 공조를 유지하며 신중히 접근할 필요가 있다고 언급했다.

“남북경제 개발이 본격화되기 위해서는 대북 제재 완화(해제)가 선행되어야 하는데, 이는 비핵화와 함께 논의되어야 하는 상황이기 때문에 단기간에 해결하기는 쉽지 않아 보입니다. 따라서 대북 제재에 저촉되지 않으면서 민족경제 발전에 기여할 수 있는 사업 분야에 주목해야 합니다.”

경공업과 관광업 분야의 중소기업은 선제적으로 현장 조사 등을 실시해 기업 발전 방안을 모색해야 하며, 경협 사업에 수반되는 후속 조치를 예상해 그에 알맞게 대응해 나가야 한다는 것이 한무경 회장의 생각이다.

개성공단이 열리면 새로운 기회가 될 것

사전 준비가 완료되면 평양공동선언에 따라 빠른 시일 내에 개성공단이 재가동될 것으로 예상된다. 남북 경제협력 과정에서 여성 기업인이 눈여겨보고 준비해야 할 사항은 무엇이 있을까? 사실 남북 경협 사업은 아직 초기 단계이며, 북한 내 여성 기업 파악이 어려워 여성 기업을 위한 정책을 논의하기란 아직 이르다. 그러나 여성 기업은 내수 기업이 많아 UN 제재 및 대북 제재에서



자유로운 편으로 경협 사업에 유리할 수 있으며, 북한의 생필품 수준을 끌어올리는 기회로 작용할 수 있을 것이라고 한무경 회장은 판단한다.

"2016년 개성공단에는 123개사 중 여성 기업이 6개사뿐이었습니다. 협회 차원에서 개성공단 3단계 개발 계획 추진 시, '여성 기업 전용 단지'를 마련해 초기 20개사 입주를 목표로 노력할 계획입니다. 그뿐만 아니라 여건만 된다면 평양이나 개성에 북한 여성이 창업할 수 있는 인프라('여성기업종합지원센터' 분소)를 구축해 창업 노하우 등을 전수하는 데 적극 협력하고 싶습니다."

2016년 당시 개성공단 입주 기업 중 섬유 산업 관련 기업이 58%를 차지했다. 따라서 여성 특유의 섬세함 등의 강점을 살린다면 남북 경협 사업에서 여성 기업인이 중요한 역할을 담당할 것이라 확신한다고 한 회장은 말한다.

한 회장은 경협에 대한 최초 협정 시, 세부적인 부분까지 논의해 정치 분위기에 따라 경협 사업이 좌우되지 않도록 해야 한다고 강조한다. 또 국내 기업이 경협에 잘 대응하기 위해서는 북한 경제 상황을 정확하게 파악하고, 북한 진출을 위해 철저하게 준비해야 한다고 말한다.

"현재 각 부처와 기업, 경제 단체 등에서 남북 경협 TF를 운영 중이지만, 이를 총괄할 수 있는 '남북경협위원회(가칭)' 같은 컨트롤 타워가 필요합니다. 따라서 정부는 남북 경협 사업 이행이 순조롭게 이루어지도록 총괄 조직을 마련하고, 향후 현장에서 혼란스러운 일이 발생하지 않도록 법과 제도적 보완책도 미리 대비해야 합니다."

남들보다 반 발자국 앞서 나가라

한 회장은 인터뷰 내내, 큰 흐름 속에서 작은 흐름을 찾고, 단기간의 흐름을 볼 것이 아니라 장기적인 흐름을 보며 그 안에서 우리 경제인들이 할 일을 찾아야 한다고 강조했다.

"'항상 남들보다 반 발자국 앞서 나가라'고 말씀드리고 싶습니다. 시대의 변화를 선제적으로 읽으면서도, 리스크가 큰 한 발자국보다 반 발자국 앞서 나가 전략적으로 사업을 경영하기를 바랍니다." IBK

신한용 개성공단기업협회 회장

"과거와는 다른 경제협력이 필요하다"

2016년 개성공단의 전면 폐쇄 결정이 난 이후 개성공단에 투자한 중소기업인들은 지속적으로 개성공단 재개를 요청해 왔다. 지난 9월 직접 평양을 방문한 신한용 회장은 그곳에서 개성공단의 재개 의지를 피부로 느끼고 왔다고 한다.

개성공단, 연내 재개 기대감 높여

"이번 평양 방문은 개성공단을 대표하는 자격으로 참여한 것이라 무거운 책임감을 가지고 떠난 자리였습니다. 조건을 달긴 했지만, 다행히 평양 공동선언에서 개성공단과 금강산 사업을 먼저 열겠다고 명시했습니다. 무엇보다 공동선언문의 내용만큼이나 현장에서 두 정상의 개성공단 재개에 대한 열정과 의지를 느꼈습니다."

2박 3일간의 정상회담 일정 중 문재인 대통령이 김정은 위원장에게 경제사절단을 소개하는 시간이 있었다. 당연한 일이지만, 신한용 회장은 두 정상 앞에서 개성공단을 이야기했다. 그런 시간 속에서 신 회장은 개성공단의 정상화에 대한 희망을 확실히 보았다고 전한다. 이처럼 남북 상생 평화 모드의 속도는 빨라지고 있으나 미국이 비핵화 이전에는 대북 제재를 풀지 않겠다는 방침을 고수하고 있다. 유엔 안보리 제재도 넘어야 할 산이다.

비핵화·안보리 제재, 남북 경협이 넘어야 할 산

국내외 대북 제재 국면에 변화가 생기면 개성공단 재가동에 속도가 붙을 것은 분명해 보인다. 또 이러한 남북 경제협력이 국내외 경제면에서 상당한 활력이 될 거라고 보는 것이 대체적인 의견이다. 우리나라가 저성장 구조의 터널을 벗어나지 못하는 상황이고, 머지않아 마이너스 성장까지도 갈 수 있다는 암울한 전망이 나와 있는 상황에서 남북 경협은 그 어느 때보다 필요한 시점이다.

"사업 투자지로서 북한의 매력은 비교적 저렴한 인건비와 퀄리티 있는 노동력, 그리고 물류의 용이성이라고 볼 수 있습니다. 아침에 원·부자재를 넣어서 한나절 물건을 만들면 그걸 저녁에 백화점에 올릴 수 있는 여력이 되는 곳이 개성공단이거든요. 그래서 개성에서 문을 닫고 동남아에 진출한 기업들도 다들 북한 같은 곳이 없다고 이구동성으로 말합니다."

개성공단에 입주한 기업 123개 가운데 30여 개는 공장을 동남아나 아프리카로 옮겼다. 국내 다른 지방으로 공장을 이전한 곳도 있다. 하지만 여전히 많은 기업이 개성공단 재개를 기다리고 있다. 개성공단에 입주한 기업들의 자산 중 2/3가 개성공단에 그대로 남아 있는 데다 해외로 갔다가 북한으로 다시 돌아오게 되면 이중 투자를 해야 하는 상황이기 때문이다.

"올해 4월 정상회담 전후로 개성공단에 적을 둔

기업을 대상으로 수요 조사를 해 보았습니다. 다시 북한으로 갈 것이냐 말 것이냐를 알아봤는데, 무려 96%가 간다는 답변을 했어요. 단, 조건이 있습니다. 과거와는 다른 경제협력을 해야 한다는 점입니다."

외부 정치와 상관없는 안정적인 제도가 우선

신한용 회장이 개성공단기업협회 회장으로서 정부에 바라는 바는 한 가지다. 대북 투자의 조건은 우리나라와 북한 간의 신뢰를 약속할 수 있는 확실한 조치가 있어야 한다는 것이다. 정권이 바뀌고, 정치적 사건이 있을 때마다 개성공단은 흔들렸기 때문이다.

"사실 경협보험이나 교역보험은 이전에도 있었지만, 공단 폐쇄와 더불어 유명무실해졌어요. 선언문도 정권에 따라 바뀌는 등의 일이 없도록 입법화와 국회비준을 받아야 한다고 생각합니다."

통신, 통행, 통관의 3통 문제도 개성공단 입주기업들의 사업 안정성 담보의 걸림돌 중 하나다. 북한은 근거리에 있지만 이런 3통 문제는 무척 까다롭다. 이런 것들이 완화되어야 공단으로서 경쟁력을 키우는 데 도움이 된다. 또 남북 경협 활성화를 이끄는 역할은 중소기업이 맡아야 한다고 신 회장은 굳게 믿고 있다. 새로운 남북 경협 시대를 맞이해서 우리나라 경제 시스템의 중요한 역할을 담당하는 중소기업들이 자사의 이익을 내는 것 외에 자기 일에 대한 소명의식이 있어야 한다는 것이 그의 생각이다. 남북 경협의 발전을 위해 대북 제재 문제 외에도 '남남 갈등'이라는 이슈도 짚고 넘어가야 한다.

"이제 우리 국민도 개성공단의 재개로 미래에 무엇이 달라질 것인가, 하는 점에 대해 진지한 의식



제고가 필요합니다. 팩트는 무시한 채 덮어놓고 반대부터 하는 분위기는 아니라고 봅니다."

신한용 회장은 쉽지 않은 일이겠지만, 중소기업에 젊은 인재들이나 청년들이 몰려올 수 있는 환경을 우리 중소기업인들이 좀 더 적극적으로 만들어야 한다는 당부의 말도 덧붙였다. IBK

평양 남북 정상회담 이에스더 청년 대표

“미래 통일의 주체는 청년 세대이다”

지난 9월 남북 정상회담 방북단 중에서 유일한 대학생으로 참가한 이에스더(숙명여대 중어중문학과 2학년). 어릴 때부터 북한에 관심이 많았고, 현재 통일부 대학생 기자단 ‘유니콘’ 11기 기자로 활동 중이다.



어릴 때 신문 읽으며 북한에 대해 관심

“궁금한 게 있으면 계속 파고드는 성격이에요. 북한에 대해서 알아보려 신문을 열심히 읽었지만, 정보가 너무 한정적이더라고요. 그래서 고등학교 때부터 통일부나 통일교육원에서 하는 행사와 캠프에 참여해 좀 더 적극적으로 북한에 대해 알아보았죠.”

대학에 진학하면서 자연스레 통일부의 대학 기자단에 합류했다는 이에스더 청년 대표는 이번 평양 방문을 ‘영광스러운 순간’이라고 말한다.

“김원균명칭 음악종합대학과 평양교원대학, 두 군데를 방문했습니다. 비록 북한 대학생들과 긴 대화를 나눌 수는 없었지만, 북한 학생들이 어떤 환경에서 어떤 커리큘럼으로 배우는지 조금은 알 수 있어서 참 좋았어요.”

이에스더 청년 대표는 이번에 평양에서 북한 사람들과 같이 밥도 먹고 짧게나마 함께 생활해 보면서 우리와 다른 점을 느끼지 못했다고 전한다.

“남성분들은 대부분 양복 차림이었는데, 태극기 배지를 다는지 아닌지로 어디 사람인지 구분할 수 있더라고요. 우리가 정말 한민족이라는 걸 피부로 체감했어요.”

또 이에스더 청년 대표는 이번 남북 정상회담의

결과로 남북 경협이 실제화되어 추진된다면 청년들에게 더욱 많은 기회가 생길 거란 확신을 얻었다고 밝혔다.

대기업과는 '다른' 메리트 필요

"제 주변의 학생들을 보면 안정성을 추구하는 경향이 커요. 아무래도 중소기업은 대기업보다 보수나 직원 복지가 많이 부족하지 않나, 라고 생각하거든요. 그래서 중소기업 쪽을 꺼리는 게 없지 않아 있습니다."

하지만 요즘 스타트업, 특히 IT 쪽은 조금 이야기가 다르다고 생각하는 이에스더 청년 대표. 신생 기업이다 보니 기업 문화도 자유롭고, 대기업만큼 보수가 많지 않더라도 '저녁이 있는 삶'을 보장하는 회사라면 가고 싶다고 말하는 친구들이 제법 많다고 한다.

"판교의 한 IT 스타트업 회사에서 단기 인턴을 한 적이 있어요. 그곳에서 기업 생태계와 회사의 시스템이 어떻게 돌아가는지에 대한 경험을 짧게나마 할 수 있어서 좋았습니다. 저의 전공을 살려 중국으로 통역 출장도 갔어요. 알리바바 클라우드 엑스포에 참여하는 일정이었는데, 거기서 전 세계 스타트업들을 보면서 세상에 저런 기발한 생각을 하는 기업들이 많구나, 저런 아이디어를 발전시키면 정말 대단하겠다는 감각을 얻을 수 있는 좋은 기회였습니다."

5일 간의 짧은 출장이었지만, 언어 전공도 살리고 인생의 '수평선'도 넓히는 좋은 기회였다는 이에스더 청년 대표는 스타트업의 대표를 포함해 라이프스타일이나 아이디어가 젊은 사람이 많은 점이 인상 깊었다고 한다. 대기업은 네임 밸류가 있고, 많이 들어서 알고 있지만 잘 알려지지 않은 중소기업의 경우는 구조적으로 새로운 청년들이 유입되기 힘들다. 그래서 중소기업의 홍보 전략이 좀 더 구체적으로 이루어져야 하고, 근무 환경과 처우 개선 측면에서 대기업과는 뭔가 '다른' 메리트를 갖추는 방안을 고심할 필요가 있다고 강조한다.

남북 경협 시대, 융합형 인재 키워야

"북한만 아는 인재보다는 융합형 인재가 더 필요한 시대가 온다고 이야기하잖아요. 융합형 인재를 키우려면 학교뿐만 아니라 정부 차원의 지원이 필요하다고 생각합니다."

이에스더 청년 대표는 통일부가 주관하는 '통일교육 선도 대학' 육성 사업을 대표로 꼽았다.

"지금 고려대에서 학점 교류 수업을 듣는데, 융합 전공 수업이라고 해서 '통일과 국제 평화'라는 융합형 인재를 양성하는 커리큘럼이 있습니다. 나중에 통일 시대가 도래했을 때 적재적소에 필요한 인재를 키우는 거죠."

이에스더 청년 대표는 이번 남북 정상회담의 특별수행원단 합류는 인생에 다시 없을 놀라운 기회였으며, 그렇기에 청년층이 통일에 관심을 가지도록 널리 알리는 일에 더더욱 책임감을 느끼고 있다고 했다.

"저희 할아버지 세대는 광복을 이뤄냈고, 부모님 세대는 민주화를 이뤘잖아요. 그럼 우리 세대가 뭘 하면 좋을까 생각해 보니 통일이 있더라고요. 우리 뒷세대에게 무엇으로 존경받고, 우리나라 경제를 어떻게 한 단계 발전시킬 수 있을까 고민하다 보면 통일이라는 해답이 나온다고 믿어요. 무엇보다 우리가 주도하는 통일이 되어야 하고요. 그 주체가 저희 청년 세대가 되면 좋겠습니다." IBK



Company History

2009 퓨런티어 법인 설립, 부설 연구소 등록

2010 벤처기업 등록, 중소기업청 이전기술개발과제 선정, 중소기업청 전국기술창업경진대회 2위 수상

2011 중소기업청 창업성장과제 선정, 모바일 카메라 모듈의 이미지 센서 고속 화상 검사 장비 수주(누적 70세트)

2012 창업 투자사 투자 유치, 국내 최초 고해상도 카메라 모듈용 Active Align System 개발 성공

2013 INNO-BIZ 기업 선정, 모바일 카메라용 고속 Auto Handler System 수주

2014 모바일/전장용 초소형 Active Align System A100, A100W 및 A10 출시

2015 중국 3개사에 Active Align System 공급

2016 산업은행 투자 유치, 모바일 AF 카메라용 VCM 검사 장비 수주(누적 300세트)

2017 모바일 듀얼 카메라 Active Align System 수주(누적 40세트)

2018 부품업체 인수, 부품사업부 신설

QR코드에 접속하면
(주)퓨런티어 배상신 대표이사의 생생한
육성 인터뷰를 보실 수 있습니다.

사람에게서 미래를 찾는다!

(주)퓨런티어 배상신 대표이사

카메라 모듈의 자동화와 검사 장비 개발업체인 (주)퓨런티어는 최근 부품사업부를 신설하며 상승세에 날개를 달았다. 변화하는 시장에 한발 앞서 적응하는 유망 기업의 배상신 대표는 기업의 미래를 결정하는 것은 사람이라고 이야기한다.

editor_이중한 photo_김도균 dkay studio

재기 실패는 성공을 향한 경험에 불과

과거에 사진은 기록이자 추억을 의미했다. 하지만 21세기의 사진은 세상을 바라보는 눈 그 자체다. 사람들은 글이 아닌 이미지로 의사소통한다. 메신저나 SNS 등의 커뮤니케이션 툴도 이미지 위주로 변해 가고 있다. 예전의 카메라에는 혼수품이나 비싼 취미 같은 특별한 의미를 담았지만, 이제 카메라, 더 정확히 말해 카메라 렌즈는 공기나 물처럼 생필품이 되었다.

현재 카메라 렌즈는 모듈 형태로 모습을 바꿨다. 그리고 카메라 모듈은 휴대폰에도, 자동차에도, 태블릿을 포함한 컴퓨터에도, 각종 기계장치에도 장착된다. 다양한 기계에 카메라 모듈을 장착하기 위해 제조사들은 새로운 생산 라인을 구축했다. 퓨런티어는 이러한 생산 라인의 후공정 파트인 자동 조립 평가 장비를 제조한다. 렌즈의 포커스와 화상 검사 등에 이상이 없는지 테스트하는 장비를 만드는 것이다.

퓨런티어의 배상신 대표는 국내 최대·최고로 평가받는 전자 회사 출신이다. 민수 사업을 주력으로 하는 전자 회사의 방산 부문에서 근무하며 그는 상대적인 박탈감을 심하게 느꼈다. 모바일이나 반도체 부문의 성과급 잔치가 크면 클수록 아쉬움은 커져 갔다. 그러던 중 벤처 열풍이 대한민국을 휘감았고, 배상신 대표는 반도체 장비 회사로 이직했다. 그리고 2002년부터 카메라 모듈 검사 장비 실무자로 근무하다가 함께 일하던 팀장과 2005년 창업했다. 회사는 카메라 모듈 검사 장비 시장에서 승승장구했지만, 어느 한순간 무너져 내렸다. 당시는 휴대폰 등에 탑재되는 카메라 모듈이 고정 초점에서 오토포커스 방식으로 변화하는 과도기였는데, 고정 초점 시장에서 확고한 자리를 잡은 회사가 시장의 흐름을 따라가지 못한 탓이었다.

배상신 대표의 첫 도전은 실패로 끝났다. 회사를 나온 그는 2009년 퓨런티어를 설립했다. 실패의 경험 위에 집을 지은 제2의 창업이었다.



초심

기계 설계 능력이 자동화 기술의 품질을 결정한다

퓨런티어의 창업 멤버는 5인이다. 배상신 대표를 포함한 4인이 엔지니어 출신인 만큼 기술에 대한 자신감이 있었다. 시장에서 성공해 본 경험도 있었다. 하지만 창업 후 1년간 퓨런티어는 카메라 모듈 관련 분야에서는 눈을 돌렸다. 지난 실패의 원인이 기술력 부족이 아니라 좁은 시야 때문이라고 분석했기 때문이었다. 하지만 창업과 동시에 기술 연구소를 설립하고, 오토포커스의 요소 기술 등에 대한 연구 개발을 꾸준히 진행했다.

주력 제품의 시장에서 벗어나다 보니 창업 후 1년간은 힘들고 배고플 수밖에 없었다. 다행히 정부과제를 수주해 기업 운영 자금을 확보할 수 있었다. 2010년에는 산학협력과제에 지원해 상위 20개 업체로 선정되어 미국 실리콘밸리를 견학하는 기회를 얻기도 했다. 배상신 대표는 이 경험이 회사 운영과 발전에 큰 도움을 줬다고 평가한다. 하지만 시장을 바라보는 그의 마음이 즐겁지만은 않았다. 스마트폰의 대유행으로 카메라 모듈 검사 및 자동 조립 장비 시장이 폭발적으로 성장하고 있었기 때문이다. 10억~20억 원 매출을 올리던 경쟁사들은 150억~200억 원 규모로



(주)퓨런티어의 기술은 하루아침에 이루어진 것이 아니다. 배상신 대표는 창업과 동시에 기술 연구소를 설립해 꾸준히 기술을 개발했다.





협력사에만 의존해서는 위기를 타개할 수 없다고 판단한 배상신 대표는 끊임없이 독자 아이템을 개발하기 위해 노력한다. (왼쪽) 항상 직원과 소통하며 회사가 가지고 있는 문제 해결을 위해 고민하는 배상신 대표. (오른쪽 위·아래) 수년간의 노하우로 만들어진 (주)퓨런티어의 카메라 모듈 검사 및 자동 조립 장비.

성장하고 있었다. 하지만 퓨런티어는 1년간 시장에 참여하는 대신 기술 개발에 집중하겠다는 초심을 지켰다. 오토포커스 시장에서도 수동 및 반자동 장비가 먼저 도입되겠지만, 결국은 자동화 장비가 대세를 이루리라는 확신이 있었기 때문이다.

카메라 모듈 검사 및 자동 조립 장비의 핵심은 솔루션과 자동화 기술로 나눌 수 있다. 카메라 모듈의 영상을 캡처하고 분석하는 솔루션이 소프트웨어적인 기술이라면, 카메라 모듈 검사 및 자동 조립 장비를 생산 공정에 얼마나 효율적으로 자동화해서 배치할지는 기계 설계 능력에 따라 품질이 결정되는 기술이다. 2009년과 2010년 급격히 성장하던 카메라 모듈 검사 및 자동 조립 장비 회사들이 솔루션에 강점이 있다면, 퓨런티어는 하드웨어적인 자동화 기술에 특화된

변화 자동화 기술 중심으로 발전하는 시장

카메라 모듈 검사 및 자동 조립 장비가 오토포커스 기술을 받아들이면서 초기 시장은 솔루션 위주로 형성되지만, 점차 자동화 기술 중심으로 발전하리라고 배상신 대표는 확신했다. 고정 초점 시장에서였지만 국내외 대기업에 장비를 납품해 온 이력도 가볍게 볼 수 없었다. 솔루션 중심의 업체에 비해 솔루션은 약점일 수 있어 대안적인 솔루션업체와 파트너십을 맺었다. 또 꾸준한 연구 개발로 카메라 모듈의 영상 보드(또는 캡처 보드) 검사 알고리즘을 완전 내재화하는 데 성공했다. 물론 솔루션업체도 기계 설계 능력을 꾸준히 강화하고 있다. 배상신 대표는 자신만만하다.

"소프트웨어는 보드를 따라갈 수밖에 없습니다. 휴대폰 제조 기업은 보안 등 다양한 이유로 자체적인 소프트웨어를 개발하고 있습니다. 보드 제조사에 대한 기술적 의존도를 조절하려고도 노력합니다. 또 제품의 리드 타임이 계속 짧아지고 있습니다. 예를 들어, 카메라 모듈이 고정 초점에서 오토포커스로 넘어가는 데는 6~7년이 걸렸지만, 손 떨림 방지(OIS) 기능이 도입되기까지는 4~5년이 걸렸죠. 이처럼 기술 개발 주기가 짧아지고 변화가 생기면 생산 공정에 새로운 장비를 추가할 수밖에 없습니다. 이때도 우리의 장점을 십분 발휘할 여건이 조성되는 것이죠."



배상신 대표의 '사람이 최우선'이라는 철학은 회사 직원에만 한정되지 않는다. 협력 업체와의 신뢰, 협력 업체 담당자와의 의리도 배 대표가 중요하게 생각하는 덕목이다.

경쟁력

사람이 기업 발전의 원동력이다

기업의 지속성은 사람에게서 나온다는 것이 배상신 대표의 믿음이다. 특히 창업 초기에는 창업 멤버들의 인적 역량이 가장 중요하다. 따라서 창업 멤버들이 롱런해야 회사도 흔들림 없이 지속 발전할 수 있다. 그래서 배상신 대표는 창업 멤버들에게 자본금 일부 출자를 필수 조건으로 내걸었다.

공동 출자는 직원들에게 더 강한 동기를 부여하는 한편, 회사의 투명성 확보에도 유리하다. 대표이사의 지분율을 50% 미만으로 낮추었기 때문에 퓨런티어는 누군가의 일방적인 결정에 따라 운영되지 않는다. 중요한 문제는 매주 개최되는 주간 회의에서 결정된다. 그렇다고 중소기업의 장점인 빠른 의사 결정을 포기한 것은 아니다. 팀장들에게 최대한의 재량권을 부여하고, 급한 사안일 경우 대표이사가 해당 부서 담당자와 직접 논의해서 시간을 단축했다. EPR 등 그룹웨어 시스템의 도입도 기업 투명성과 의사 결정 속도 향상에 도움이 되었다. 함께 성장하고 열매를 나눈다는 배상신 대표의 경영 철학은 영업이익 배분제도로도 구체화되고 있다. 창사 이후 퓨런티어는 매년 영업이익의 10%를 직원에게 성과급으로 지급하고 있다. 1/3은 개인 실적에 따라서, 1/3은 팀별 성과에 따라서, 1/3은 균등하게 배분한다.

사람 관리와 더불어 독자적인 기술 개발도 게을리하지 않는다. 2014년, 협력사에 크게 의존하던 퓨런티어는 협력 업체의 매출이 감소하며 타격을 입었기 때문이다. 이때 배상신 대표는 6개월간 독자 아이템을 개발하기 위해 매진했고, 이후 007 가방 크기의 샘플 장비를 들고 막무가내로 대만을 방문했다. 그리고 5일간 하루 2~3개 업체를 돌며 신제품을 소개해 기적처럼 3개 기업과 구매 계약을 체결했다. 매출 규모는 아주 크다고 할 수 없지만, 배상신 대표는 가능성을 발견했다. 그다음 해인 2016년 여름에는 대기업과 공동 개발한 아이템이 시장에서 좋은 반응을 얻었다.

내일 위기 뒤에 기회가 온다

2012년과 2013년, 두 해에 걸쳐 퓨런티어는 급성장했다. 2014년 위기를 맞았지만, 2년 후인 2016년 퓨런티어는 다시 급성장했다. 회사가 위기를 넘어서고, 성장하는 데는 모두 '사람'이 있었다. 사람 때문에 경쟁 업체가 협력 업체로 바뀔 수 있었고, 사람이 있어 기적처럼 구매 계약을 체결할 수 있었다.

배상신 대표는 실패의 경험 위에 퓨런티어라는 집을 지었다. 시장의 변화에 대비하지 못하면 위기는 언제라도 찾아올 수 있다는 사실을 그는 누구보다 잘 안다. 그래서 그는 부품 사업을 미래의 대안으로 선택했다. 일본의 경우 전자 위주의 제조업 시장이 침체될 때 장비 사업이 뒤를 받쳐 줬다. 장비 사업 다음에는 부품 사업이 경제의 중추 역할을 했다. 배상신 대표는 유관 부품업체를 찾아 신중한 검토 끝에 올여름 부품사업부를 인수·신설했다. 부품 사업은 전방 시장의 영향을 많이 받는 장비 사업의 불안정성을 해소하고 매출 안정화에 기여할 것이다. 한국의 경제 상황이 불안정한 상태에서도 퓨런티어의 미래가 기대되는 까닭이다. IBK

INFLECTION POINT

차를 두 번 바꾸게 된 인연

2011년 여름, 오랜 협력 업체 직원이 20년간 몸담았던 회사를 나오게 되자 배상신 대표는 위로주를 사기 위해 바쁜 일정을 쪼개 버스를 타고 남도까지 달려갔다. 새벽 5시에 서울로 돌아온 그는 수면 부족 탓인지 다음날 교통사고를 냈다. 어쩔 수 없이 배 대표는 사고 난 차를 폐차하고, 새로운 차를 구입할 수밖에 없었다. 인간적인 의리 이후에 일어난 사고였기에 괜한 짓을 했나, 후회하기도 했다.

1년 후쯤 배 대표가 위로주를 샀던 협력 업체 직원이 퓨런티어 경쟁 업체에 입사했고, 그 직원의 소개로 경쟁 업체와 중요한 협력관계를 맺게 되었다. 그 시너지 효과는 대단했다. 협력 첫해에 전년 대비 5배의 매출을 올렸을 정도다. 배 대표는 늘어난 업무를 감당하기 위해 새로운 업무 차량을 사야만 했다. 이후 퓨런티어는 지금까지 과거의 경쟁 업체와 꾸준한 협력관계를 유지하고 있다. 인간관계를 중요시하던 평소 배상신 대표의 철학 덕분이었다. 이 일로 배 대표는 인간관계의 중요성을 확인하고, 비즈니스에서 경쟁과 협력의 의미를 새로이 깨달았다.



4건 · 4건

창업 초 (주)퓨런티어가 지원한 정부과제의 수와 수주한 수



20개

2010년 1년간 진행한 산학협력과제 중 성공 판정을 받은 1,400개 기업 중 중소기업청이 선정한 우수 업체의 수



70명

(주)퓨런티어의 전체 직원 수



30명

기존의 장비사업부 외에 신설된 (주)퓨런티어의 부품사업부 직원의 수



5억 원

2015년, 대만 기업에 판매한 (주)퓨런티어 제품의 총 가격

첨단 신소재로 미래 산업의 포문을 연다
(주)이산지티엘에스

**국내 최초, 세계 두 번째로 삼중수소의 상업적 활용 및 판매를 시작한 (주)이산지티엘에스.
끊임없는 연구를 통해 삼중수소 관련 산업의 적용 분야를 확대해 새로운 시장을 창출하고 있다.**

editor_박성철 photo_김도균 dkay studio



삼중수소 및 GTLS 튜브 국내 최초 전문 기업

이산지티엘에스는 세계에서 두 번째로 삼중수소를 상업적으로 활용해 판매하는 스타트업이다. 수소는 주기율표에서 첫 자리를 차지하는, 가장 가벼운 원소다. 일반적인 수소는 양성자 하나로 구성된 원자핵 주변에 전자 하나가 결합한 형태다. 하지만 매우 드물게 원자핵이 양성자 하나와 중성자 하나로 이루어진 중수소가 있다. 더 드물게는 양성자 하나와 중성자 2개로 이루어진 수소가 있는데, 이것이 삼중수소다. 삼중수소는 자연 상태에서 거의 존재하지 않는다. 하지만 삼중수소에서 발생하는 에너지를 이용할 수 있는 제품이 다양하게 개발되고 있으며, 이는 산업적으로 가치가 높다. 하지만 삼중수소는 관리하기 어려운 방사성 물질인 데다가 중수로 원자력발전소와 같은 특수시설 외에는 얻기가 어렵다. 그래서 g당 가격이 3,000만 원에 이를 정도로 비싸다.

현재 삼중수소를 상업적으로 활용해서 판매하는 기업은 전 세계에 두 군데뿐이다. 캐나다의 한 기업이 그 가운데 하나고, 이산지티엘에스가 다

른 한 곳이다. GTLS(Gaseous Tritium Light Source)는 앞서 이야기한 삼중수소의 에너지를 활용한 '삼중수소자발광체'의 줄임말이다.

풍부한 산업 인프라와 경쟁력 갖춰

이산지티엘에스의 구철회 대표이사는 원자력발전소 정비 회사로 사업을 시작했다. 그는 현재 연매출 250억 원 규모의 이산과 이성씨엔아이의 경영진이기도 하다. 이산지티엘에스는 이산에서 스핀오프 성격으로 출범한 스타트업인 셈이다. 구 대표는 30년 이상의 경험을 지닌 원자력 분야의 전문가다. 업계 리더인 그는 삼중수소의 활용도에 주목하다가 삼중수소 가공의 기반 설비와 상업화 여건이 조성된 2017년부터 본격적으로 사업화를 진행했다. 그가 삼중수소 사업에 도전할 수 있었던 가장 큰 배경으로는 우리나라의 산업 인프라를 꼽을 수 있다. 대한민국은 원전 관련 전문 인력이 풍부해 생산성 측면에서 뛰어난 경쟁력을 가지고 있다. 무엇보다 부산은 원자력발전소를 가까이 두고 있는 대도시인 만큼 원자력발전과 관련된 인적 인프라를 확보하기 쉽다.

구철회 대표는 수십 년간 쌓아온 평판과 인맥을 활용해서 삼중수소와 방사선 관련 분야의 젊고 뛰어난 인재들을 영입하기 시작했다. 한국전력산업기술기준(KEPIC)의 선임 심사위원이자 기술사인 차재홍 전무 등 우수 인력을 확보하면서 사업은 점점 구체화되었다. 이산지티엘에스의 가장 큰 경쟁력도 바로 세계의 어떤 상대와도 겨룰 수 있는 인적자원을 풍부하게 갖추었다는 점이다.

원재료 확보가 용이하다는 것도 이산지티엘에스의 장점이다. 이산지티엘에스는 삼중수소의 원재료를 한국수력원자력에서 직접 수급한다. 한국수력원자력은 삼중수소 제거 설비 운영을 시작한 2005년부터 삼중수소를 생산·저장해 놓았다. 앞으로도 한국수력원자력에서는 매년 삼중수소를 생산할 것이기 때문에 이산지티엘에스는 원재료를 안정적으로 수급해서 0.1g, 1g, 10g 등 고객이 원하는 용량만큼 안전하게 제공할 수 있다. 군용 삼중수소의 법적 면제 수량(0.1mg)을 초과하는 GTLS 제품에 대해서는 삼중수소 회수 서비스도 제공할 예정이다.



(주)이산지티엘에스가 생산하는 GTLS 튜브와 이를 이용한 제품들. GTLS 튜브는 극한의 환경에서도 외부 전원 없이 스스로 10년 이상 빛을 발산한다.

다양한 분야에 활용되는 GTLS 튜브

이산지티엘에스는 극한의 환경에서도 외부 전원 없이 스스로 10년 이상 빛을 발산하는 GTLS 튜브도 생산한다. KHNP Central Research Institute를 비롯해 한국 원자력 기관들과 핵심 기술 이전 계약을 통해 관련 기술을 확보하



삼중수소의 미래 가치는 무궁무진하다. 이는 (주)이산지티엘에스의 직원들이 협업으로 만들어 내는 가치이기도 하다.

고 GTLS 튜브 자동 제조 시스템도 갖추었다. GTLS 튜브는 군수 장비에도 다수 활용되고 있다. 전술 무기용 야간 조준경, 나침반, 독도경, FEM 도트 사이트가 모두 GTLS 기술을 적용하는 장비들이다. 앞으로는 산업 분야 브랜드인 Guidray를 통해 안전 표시등, 산업용 마커, 자발광 시계를 비롯한 각종 액세서리용 GTLS 튜브도 생산할 계획이다.

이산지티엘에스는 GTLS 전문 기업인 스위스의 스몰시스(Smolsys)사와 협력 관계를 맺고, 국제 규격에 맞춘 GTLS 튜브 제조 시스템을 만드는 데 성공했다. 이후 스위스 기업과 글로벌 마케팅 네트워크를 구축하고, 부산테크노파크 및 부산연합기술지주의 투자를 유치했다. 산업통상자원부의 R&D 민간투자 연계형 사업으로 선정되어 신용보증기금의 투자를 받았고, IBK창공(創工) 1기 기업으로 선정되면서 사업은 점점 구체화되었다.

(주)이산지티엘에스와 IBK창공(創工)

구철회 대표는 IBK창공(創工) 1기로 선정되면서 시장에 대한 객관적 비교에 큰 도움을 받았다고 밝혔다. IBK기업은행이 서울이나 해외의 IR 기회를 주선한 덕에 글로벌 시장의 실제 수요를 확인할 수 있었다는 이야기다. IBK기업은행은 창공(創工) 기업들과 중국의 투자 기업 및 유관 기업, 액셀러레이터 기업을 연결해서 중국 시장 진출 전략 수립에 도움을 주기도 했다. 2년마다 개최되는 대한민국 방위산업전(DX KOREA)에 IBK기업은행의 지원을 받아 참가하게 된 것도 기회가 되었다.

삼중수소는 군수용, 산업용뿐 아니라 진단시약, 방사선 치료, 백혈구 검사 등의 의료용으로도 전도유망한 최첨단 소재다. 독자적이고 경쟁력 있는 기술과 최첨단 소재의 결합 결과가 궁금한 건 너무나 당연한 일이다. 이산지티엘에스의 내일이 기대되는 이유다. IBK

Mini Interview ❶



“최초·최고의 독점력으로 새로운 GTLS 시장을 창출한다”

구철회 대표이사

Q 창업 과정에서 어려운 점은 없었나요?

이산지티엘에스는 스타트업의 진행에 있어서 모범 코스를 밟아 왔습니다. 창업 이래 현재까지 계획은 순조롭게 진행되고 있습니다. 기술도 이전받고, 자금 유치도 활발했고요. 스핀오프 스타트업이다 보니 관련 분야의 고급 인력을 수급하는 데 큰 어려움은 없었습니다.

Q IBK창공(創工) 1기 선정이 회사 발전에 어떤 도움이 되었나요?

IBK창공(創工)에 선정되었다는 것은 곧, 국책은행인 IBK기업은행으로부터 스타트업의 시장성을 검증받았다는 증거입니다. 스타트업이 국책은행과 파트너십을 맺었다는 것만으로 해외 진출이라든지 여러 면에서 굉장히 유리합니다. 무엇보다 창공 프로그램을 통해 우리 사업이 생각하는 시장의 사이즈를 알아볼 수 있었습니다. 창업 초기에는 계산과 자료, 주변의 경험을 통해 시장성을 알아보는데, 서울이나 해외 IR 등을 통해 실제 시장의 수요자들이 우리 사업을 얼마나 매력적으로 보느냐를 객관적으로 판단할 수 있었죠.

Q 창업을 고려 중인 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.

사업의 좋은 그림을 그리는 것보다 사업을 하면서 부딪치게 될 문제의 해결 능력이 더욱 중요합니다. 좋은 아이디어나 경쟁력 있는 아이템만으로는 살아남긴 힘듭니다. 살아남기 위해 매번 경쟁을 하려면 힘이 많이 들죠. 현재 단계에서의 독점력이 필요합니다. 사업을 하면서 어려움은 계속 있지만 해결할 수 없는 어려움은 곧 사업의 중단을 의미합니다. 거지는 동트기 전에 얼어 죽는다는 말이 있어요. 우선은 살아남아야죠. 사업 확장은 그 다음입니다.

Mini Interview ❷



“국내 최초 GTLS 생산업체에서 일한다는 자부심으로”

공미영 품질보증팀 대리

Q 이산지티엘에스를 선택한 이유는 뭔가요?

입사 전에는 원자력 관련 회사의 품질보증실에서 일했습니다. 그래서 삼중수소에 대해 알고 있었기에 이를 이용한 고부가가치 제품을 생산한다는 데 굉장한 매력을 느꼈습니다. 국내 최초의 GTLS 생산업체에서 품질보증 관련 일을 한다는 것은 아주 중요한 커리어가 될 테니까요.

Q 회사의 분위기와 장점이 궁금합니다.

스타트업이라서 직원들의 수평적인 관계가 장점입니다. 창조적인 아이디어를 도출하기에 좋은 분위기고요. 특히 이산지티엘에스는 혼자서 업무를 보는 경우가 거의 없습니다. 다른 팀과의 협업이 대부분이라서 업무 전체에 대한 이해도가 높아집니다. 그렇게 자기 파트뿐만 아니라 다른 부서의 일을 배우다 보면 자연스레 서로를 존중하게 되고요. 그러면서 하나의 목표를 이루는 모습이 이산지티엘에스만의 문화이자 장점이라고 생각합니다. 또 젊은 직원이 많다 보니 분위기도 활발해요.

Q 회사의 전망을 어떻게 보나요?

1차적으로 GTLS 관련 제품 자체가 특수성과 지속성이 있습니다. 수요와 공급 모두 충분히 이루어질 것이고, 상품 가치가 점점 높아질 것이라고 예상합니다. 2차적으로는 저희가 기술 협업을 하는 업체와 기관이 있습니다. 그래서 GTLS 관련 기술을 어떠한 경쟁 업체보다 많이 가지고 있다고 보며, 이를 통해 세계 시장에도 나갈 수 있는 발판이 마련되었다고 생각합니다.

개인적으로는 품질보증 업무를 하고 있으니 더 퀄리티 높은 제품을 선보이는 것이 목표입니다. 회사나 저나 오늘보다 내일이, 내일보다 그다음이 나아지리라고 믿습니다.

부동산의 향방이 궁금하다!

9·13 부동산 조치 이후 전문가들의 의견이 분분하다. 부동산의 미래, 어떻게 될 것인가?



조주현

건국대 부동산학과 명예교수

보유세 강화를 골자로 하는 9·13 부동산 조치가 발표된 이후 부동산, 특히 주택 시장은 관망세가 주도하는 가운데 가격 상승 추세가 크게 둔화되었다. 이번 조치로 부동산 시장은 적어도 1년간은 동결 상태에 진입할 것으로 보인다. 최근 집값 상승의 근본 원인은 저금리 기조와 주식 시장의 침체에 따라 투자처를 찾지 못한 1,100조 원의 시중 부동 자금과 재개발·재건축을 억제한 주택 정책의 공급 축소 효과에 기인한 것이었다. **이번 조치가 아니더라도 저성장과 산업 구조조정, 그리고 고용 부진을 겪고 있는 우리의 경제 상황에서 부동산 시장은 조정 국면에 진입했을 것이지만, 정부의 조치들은 이러한 국면을 더욱 가속화할 것으로 보인다.** 걱정되는 것은 2, 3년 후 지방 부동산 시장이 더욱 침체되고 수요가 몰리고 있는 서울의 일부 지역만 가격이 폭등하는 지역 간 불균형이 더욱 심화될 가능성이다. 침체 국면이 폭락 국면으로 이어지지 않도록 정부는 양도세를 포함한 거래세를 대폭 완화해 부동산 거래를 활성화하고 부동산 리츠나 펀드 등 간접투자 상품 시장을 활성화하는 한편, 재개발·재건축 규제와 기성 시가지 내 용적률을 선별적으로 완화하고 기존 신도시의 교통 인프라를 획기적으로 개선해 부동산 수요의 지역적 분산을 도모해야 할 것이다.

김은진

부동산114 리서치팀장



현 정부의 부동산 규제 정책의 신호탄이었던 지난해 8·2 대책부터 최근 9·13 대책이 발표되기까지 집값 급등의 진원지인 서울과 수도권 일부 주택 시장은 상승과 조정을 반복했다. 대책 발표 직후 잠시 주춤하던 아파트값은 규제의 빈틈을 찾아 다시 올랐고, 상승 폭에 비해 조정 폭이 크지 않아 우상향의 곡선을 그렸다. 반면, 지방은 입주 물량 급증에 따른 공급 적체에다 지역 산업 불황까지 더해지면서 주택 시장 침체가 고착화되는 양상이다. 신규 분양 시장 역시 서울은 '로또 분양' 열풍이 거세지만, 지방은 청약 신청자가 한 명도 없는 '청약 제로' 단지가 속출하고 있다. 주택 시장의 양극화 속에 시장의 관심은 '서울 집값이 과연 잡힐까'로 모아진다. **현재의 부동산 시장은 유동성 장세 속에 수급 여건과 정부 정책, 그리고 심리적 요인이 주요 변수로 작용하고 있다.** 특히 서울의 집값 과열은 '똘똘한 한 채'에 대한 수요 심리와 무주택자의 불안감 등 심리 요인이 강하게 작용한 측면이 있다. 그런데 고가·다주택자에 대한 세 부담 확대와 주택담보대출 문턱을 높인 9·13 대책 여파로 주택 구매 심리가 상당 부분 위축되면서 당분간 조정 국면에 진입할 가능성이 커졌다. 다만, 본격 하락세로 전환될지 여부는 3기 신도시 지정 등 공급 대책 내용과 연말 금리 인상에 따라 달라질 것으로 보인다. 상대적으로 수급 요인이 강하게 작용하는 지방은 과잉 공급 해소까지 2~3년 정도 걸릴 것으로 예상된다. 특히 지방 주택 시장은 2009년 이후 조정 없는 상승세를 지속했다는 점에서 침체가 장기화할 수 있다.

POINT 지난 9월 13일 정부는 세제와 금융, 공급 대책을 아우르는 종합부동산규제대책을 내놨다. 종합부동산세 강화, 종부세율 인상 적용 대상 확대, 1주택자 주택담보대출 금지 등 수요 조절과 투기 억제에 대한 방책이다. 현 정부는 부동산 등 자산에 대한 과세를 지속적으로 강화한다는 구상이다.



권대중

명지대학교 부동산학과 교수·(사)대한부동산학회 이사장

문재인 정부 출범 이후 어느 자리에 가도 빠지지 않는 주제가 바로 서울 집값이다. '서울 집값은 언제까지 오를 것인가?', '서울 집값이 너무 많이 올라 서울에 사는 것을 포기해야 하나?', '정부가 주택을 공급한다는데 어디에 언제쯤 얼마나 하나?, '집값 더 오르기 전에 지금이라도 사야 하나?' 등 궁금한 것이 하나둘이 아니다. 이번 정부는 지금까지 11번의 부동산 대책을 내놓았다. 그런데도 집값은 잡히지 않았다. 가격이 오른다는 것은 공급이 부족하거나 수요가 많다는 뜻이다. 그런데 정부는 근본 원인을 찾지 못하고 가격을 잡기 위한 대책만 내놓았다. 정책이 시장을 이기려고 한 것이다. **정책은 단기적으로는 시장을 이길 수 있지만 결국은 시장을 이길 수 없다.** 이제 정부는 강력한 대출 규제와 함께 공급 대책도 내놓았다. 이로써 금년 하반기에는 주택 가격 호가가 꺾이면서 상승세는 멈출 것이다. 특히 내년 하반기 강화된 종합부동산세가 부과되면 시장은 분명 하향 안정세로 갈 것이다. 따라서 다주택자는 세제 강화와 대출 규제 등 악재가 연속되어 임대주택 사업자로 등록하거나 내년 상반기까지는 주택을 매도하는 것이 좋다. 특히 무주택자는 기존 주택 매매는 미래 가치가 있는 주택을, 신규 분양 시장에서는 3기 신도시나 서울 시내 일반 분양분을 노려 청약하되 가점이 높은 사람은 입지가 좋은 곳에 중소형을, 가점이 낮은 사람은 중대형을 공략하는 것이 좋을 것이다.



김학렬

더리서치그룹 부동산조사연구소장

서울과 경기 일부, 대구 일부, 대전 일부, 광주 일부만 상승 추세를 보일 뿐, 그 외 대부분의 지역이 조정 중이다. 하늘 높은 줄 모르고 오르고 있는 서울도 곧 조정기가 올 것이다. 조정기가 오는 이유는 단기간에 너무 급격하게 올랐기 때문이다. 조정기는 길지 않을 것이며 상승 속도만 조절될 것이다. 문제는 조정기가 오는 것이 중요한 것이 아니라는 점이다. 단기 투기 목적이 아니라면 조정기가 온다 해도 걱정할 시장은 아니다. 서울은 이미 지난 20년 동안 다섯 번 정도의 짧고 긴 조정기가 있었다. 부산도 세 번 정도 조정기가 있었고, 대구도 이미 두 번 정도 조정이 있었다. **어떤 시장이든지 시세 상승기 이후에는 반드시 조정기가 왔다. 너무 많이 올랐다 싶으면 시장에서 자정작용으로 조정 시장이 전개된다.** 아무리 돈이 많은 사람들에게도 상승에 대한 피로감이라는 것이 존재하기 때문이다. 아무리 좋은 입지, 아무리 좋은 상품이라고 할지라도 말이다. 중요한 것은 조정이 되는 것이 아니라 조정기 이후에 어떻게 될 것이냐, 하는 것이다. 우리가 주목해야 하는 것은 그 조정기 이후에 상승할 아파트와 상승하지 못할 아파트를 구분하는 것이다. 풍선효과로 뒤늦게 오르는 아파트들은 조정기 이후로는 대부분 상승하지 못한다. 그런 아파트만 관심 대상에서 제외하면 된다. 단기 투기 심리로 매수한 것들이 대부분 그런 경쟁력이 낮은 상품일 것이다. 수요가 많고 경쟁력이 있는 입지의 아파트라면 조정기 이후로도 인플레이션만큼은 상승한다. 실거주든 투자든 부동산 매수는 장기적인 계획으로 접근해야 한다. 그래야 실거주 부동산 시장이든, 임대 시장이든 안정될 수 있기 때문이다.

IBK동반자금융 우수 사례 기업 Series 10

인재 매칭으로 글로벌 매출까지 노린다!

클레어(주)

아늑하고 아름다운 카페, 클레어 플레이스 커피(Clair Place Coffee). 한편에 인테리어 소품처럼 디자인이 세련된 클레어(Clair) 공기청정기가 있다. 커피를 즐기던 사람들이 한쪽 벽면에 놓인 공기 측정기를 보고 깜짝 놀란다. 미세먼지(PM10), 초미세먼지(PM2.5) 모두 제로(0)이기 때문. 그야말로 완벽한 청정 구역 클레어에서 이우헌 대표를 만났다.

editor_강한기 photo_김도균 dkay studio



클레어(주) 이우헌 대표는 흡착제 방식의 'HEPA 필터'가 아닌 정전기로 먼지를 끌어당기는 '필름형 정전 필터(e2f)'를 개발해 소음과 전력 문제를 동시에 해결했다.

전력·소음은 Down, 매출은 Level-up

사람이 가장 많은 시간 동안 머무는 곳은 어디일까? 통계에 따르면 방에서 보내는 비중이 44%에 달한다고 한다. 그러나 정작 공기청정기가 놓여 있는 곳은 거실이다. 기존의 공기청정기는 지나치게 크고 소음도 심했기 때문이다. 소모되는 전력 양이 적지 않다는 단점도 있었다. 이 모든 문제를 해결하고 실내 공기를 완전하게 클리어해 주는 공기청정기 제조 전문 기업이 있다. 바로 클레어다. 이 회사는 이우헌 대표가 2014년에 설립했다. 세계 최고의 명성을 자랑하던 외국계 IT 컨설팅 회사에서 일했던 이 대표는 공기 오염 문제가 대두될 것을 예측, 신개념 공기청정기를 시장에 선보였다. 클레어 공기청정기는 국내는 물론 해외에서도 큰 인기를 모으고 있다. 최근에는 IBK동반자금융 지원의 일환으로 우수 인재를 매칭받아 글로벌 마케팅을 활발하게 전개하는 중이다.

IBK동반자금융이란? 2017년 8월 1일 창립 56주년 기념식에서 선포된 IBK기업은행의 새로운 중소기업 지원 체계 브랜드로, 기업의 성장 과정에서 발생하는 다양한 애로 사항을 능동적이고 창의적으로 해소해 주는 금융의 새로운 역할을 의미한다. 중소기업의 창업-안정화-성장-재도약 등 성장 단계별로 지원하는 동반자금융(3-up) 플랫폼을 구축했다.

01 성장금융

Scale-up 금융 플랫폼

창업 기업의 생존을 넘어 성공을 지원하는 성장금융

- 창업 기업 대상 자금 공급 확대
- 성장 초기 기업 직접투자 강화
- IBK형 창업벤처지원센터 운영
- 창업 기업 맞춤형 컨설팅/멘토링 강화

02 재도약금융

Level-up 금융 플랫폼

기업의 기초 체력을 강화하는 재도약금융

- IBK 자체 글로벌 네트워크 확대
- **해외 진출 기업 지원 프로그램 고도화**
- **일자리 창출 및 우수 인재 유치 지원**
- 중소기업 근로자 복지 인프라 지원
- 기업 금융 전 과정의 디지털화 추진
- 생산성 향상을 위한 디지털 경영 지원
- 경쟁력 제고를 위한 재도약 컨설팅 지원

03 선순환금융

Cycle-up 금융 플랫폼

기업의 원활한 시장 진·출입을 지원하는 선순환금융

- 중소기업 M&A 시장 조성
- 중소기업 M&A 관련 중개 기능 강화
- 다양한 Exit 니즈 충족을 위한 전문 PEF 운영
- 시장 친화적 구조조정 지원
- M&A 및 EXIT 지원 컨설팅 지원

Q 클레어에 대해 소개한다면?

IT 컨설팅 기업으로 사업을 출발했다. 2010년부터 환경문제가 대두될 것으로 보고 공기청정 필터에 대한 연구를 지속했다. 공기청정기를 출시한 것은 2014년부터다. 거실형 대형 제품이 아닌 침대 머리맡이나 책상 위에 두는 소형 공기청정기가 주요 품목이다. 일반 공기청정기 회사들은 필터 생산 기업, 아니면, 그 필터를 제공받아 완제품을 만드는 기업, 둘 중 하나다. 클레어는 필터 생산과 완제품을 만드는 거의 유일한 회사다.

Q 소형 공기청정기를 개발하게 된 배경은?

사람들의 생활 패턴을 보면 공기청정기가 가장 필요한 곳은 안방이나 공부방 같은 작은 공간이다. 이전까지는 그런 소형 제품이 거의 없었다. 소형 공기청정기가 성공을 거두려면 우선 소음이 없어야 하고, 전력 소모도 줄여야 한다. 작고 예뻐야 하는 것은 기본이다. 이런 콘셉트 아래 개발을 진행했다. 필름형 정전 필터를 적용, 성능까지 획기적으로 개선했다. 정전기가 공기 중 먼지를 빨아들이므로 공기 개선 효과가 매우 뛰어나다.



Q 작년에 KOTRA 수출혁신기업 대상을 수상했다. 해외에서도 큰 인기를 누리는 이유는?

현재 미주, 유럽, 아시아 등 13개국에 진출했다. 그중 베트남, 인도네시아, 홍콩 등은 진출 1년 만에 주문이 크게 늘었다. 현지 생활 패턴에 맞춘 제품을 출시한 덕분이다. 아시아 국가들은 인구의 밀집화 현상으로 도심의 공기가 상당히 나쁘다. 게다가 원룸 아파트같이 작은 공간에 거주하는 젊은 층이 대부분이다. 당연히 제품은 작아




(왼쪽) IBK동반자금융 컨설팅을 통해 클레어(주)는 적극적으로 해외 영업을 펼칠 수 있게 되었다. (오른쪽) 공기청정기 제조 기업인 만큼 회사 내부 인테리어도 청량감이 돈다.

야 하고, 책상 위에 두어도 기분이 좋아질 정도로 예뻐야 한다. 우수한 공기청정 기능은 기본이다. 그런 점에서 어필했다고 본다.

Q IBK동반자금융의 IBK스카우트를 받았다. 그 이유와 전개 과정, 효과가 궁금하다.

해외 매출이 늘어나면서 글로벌 마케팅 전문가, 생산 관리, 경영 관리 인력 등이 필요했다. 그러나 우리 회사에 맞는 인재를 찾기가 어려웠다. IBK기업은행 일자리창출팀에 인재 매칭을 부탁했다. IBK기업은행은 중소기업 인력난을 누구보다도 잘 알고 있는 은행이다. 선택은 적중했고, 매칭은 정확했다. 고민이 한꺼번에 해결되었다. 지금은 IBK기업은행이 추천한 글로벌 마케팅 전문가를 채용, 활발하게 해외 영업을 펼치고 있다. 기존의 13개국 외에 러시아 진출이 예정되어 있다.

Q IBK동반자금융의 개선 사항이 있다면?

'맞춤형 인재'를 소개해 주기 위해 몇 차례에 걸쳐 토론하고 우리와 함께 고민하는 IBK기업은행의 모습에 감동받았다. IBK기업은행은 단순한 은행이 아니다. 기업들의 든든한 동반자다. 게다가 동종 업계 해외 마케팅 경험자를 소개해 주어 사업에 큰 동력이 붙었다고 생각한다. 그간 우리가 미진했던 부분이 채워질 것으로 보인다. 굳이 한 가지 아쉬운 점을 꼽자면 금융이나 마케팅 인력 풀은 우수하지만 생산 관리 분야는 더 보완되었으면 하는 생각이 든다. 해외 마케팅 인력 풀까지 확보되면 인력난을 겪는 제조업체들도 큰 도움을 받을 수 있을 거라고 생각한다.

Q 향후 클레어의 목표는 무엇인가?

우선은 현재 진출한 13개국에서 고른 매출을 거두는 것이다. 인도네시아, 베트남, 홍콩 등은 수출이 지속적인 상승세를 보이지만, 나머지 국가들은 이에 못 미치고 있다. 2020년까지는 진출한 국가들의 매출 상승에 주력할 계획이다. 이후 2021년에는 상장을 계획하고 있다. 재무 투명성은 기본이고 매출을 높여 안정적인 성장의 길을 걸어갈 것이다. 궁극적으로는 세계가 인정하는 친환경 공기청정 전문 제조 기업으로 성장하는 것이 우리의 목표다. IBK

2019년 **미국 기준금리** 세 차례 **인상**? 기업 살리기에 올인하라!

미 연준은 지난 9월 26일(현지 시간) 기준금리를 '올해 한 번, 내년에 세 번 더 올릴 것'이라고 발표했다. 점차 커져가는 한·미 간 기준금리 차, 중소기업에 어떤 영향을 미치게 될까?

최상의 미국 vs. 최악으로 흘러가는 신흥국

미국 중앙은행인 연방준비제도(이하 연준)가 지난 9월 26일(현지 시간) 올해 들어 세 번째로 기준금리를 0.25%p 인상했다. 이와 함께 연준은 12월에 금리를 한 차례 더 올리고 내년에도 세 차례 금리를 인상해 2020년까지 금리 인상 기조를 계속 유지할 수 있다고 시사했다. 반면 한국은행 금융통화위원회는 지난해 11월 기준금리를 연 1.50%로 0.25%p 인상한 이후 12개월째 금리를 동결함에 따라 한국과 미국의 금리 역전 차이는 0.75%p로 벌어졌다. 만일 한국은행이 기준금리를 연말까지 동결하면 양국의 금리 역전 폭은 역대 최대치인 1%p까지 벌어지고, 내년에는 그 기록마저 깨질 가능성이 크다. 이처럼 미국이 금리 인상 기조를 계속 유지할 수 있는 것은 무엇보다 뜨겁지도 차갑지도 않은 적절한 온기를 이어가는 최상의 경제 상황을 표현하는 '골디락스'에 걸맞은 미국 내 경제 상황이다. 9월 실업률이 1969년 이후 49년 만의 최저치인 3.7%를 기록했고, 소비자신뢰지수는 138.4를 기록해 '닷컴 버블'이 한창이던 2000년 이후 최고 수준을 보이고 있다. 또 지난 2분기 연율 환산 GDP 성장률은 4년 만의 최고치인 4.2%를 기록했다. 9월 소비자물가는 전년 동월에 비해 2.3% 오르며 연준 목표인 2%보다 높았고, 근원물가도 시장 예상을 하회했지만 전년 대비 2.2% 올랐다. 반면 여타 국가들의 경제 상황은 다르고, 특히 신흥국은 미국의 지속적인 기준금리 인상에 큰 충격을 받을 전망이다. 최근 IMF는 중국을 제외한 여타 신흥국에서만 최대 1,000억 달러가 빠져나가면서 자산 가격 급락과 기업의



미 연준이 지난 9월 26일(현지 시간) 기준금리를 0.25%p 추가 인상했다. FOMC 회의 후 기자회견 하는 제롬 파월 연준 의장.

연쇄도산을 초래할 수 있다면서 '최악의 국면'을 경고했다. 실제로 미국이 기준금리를 올리기 시작한 이후 아르헨티나, 터키, 파키스탄 등이 경제 위기에 빠져 IMF에 구제금융을 신청하거나 금리 인상 같은 고육지책을 내놓고 있다. 특히 미국 연준이 12월 추가 금리 인상을 예고하면서 가뜩이나 통화 약세에 빠진 신흥국들의 고민이 커지고 있다.

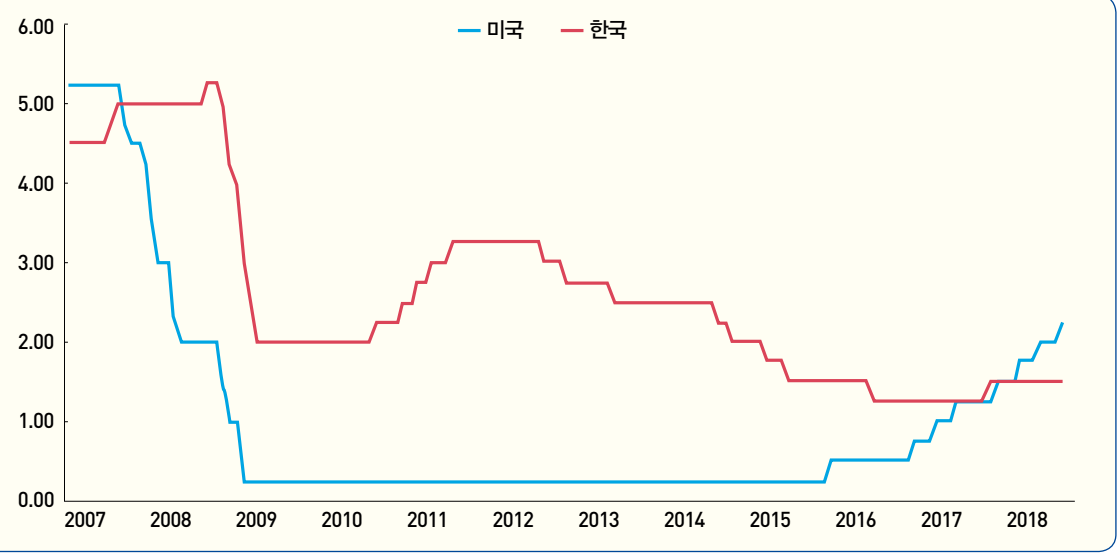
세계경제 위기감 확산

현재 우리의 외환 건전성은 과거와는 비교하기 어려울 정도로 양호하기 때문에 금리 역전에 따른 자본 유출 가능성은 제한적이다. 78개월째 이어진 경상수지 흑자와 4,000억 달러가 넘는 외환 보유액이 있고, 순채권국이면서 단기 외채 비율도 30% 안팎 수준으로 안정적이다. 더군다나 금리 역전에도 올해 1~8월 외국 투자가들이 한국 채권을 15조 8,510억 원 순매수한 것은 한국의 실질금리가 높아서 생긴 원화 가치 상승 기대에 기인한다고 볼 수 있다. 그러나 한·미 금리 격차가 계속 확대될수록 투자 자금이 한꺼번에 빠져나가는 이른바 '서든 스톱'의 가능성은 커질 수 있다. 자본 유출보다 더욱 걱정스러운 것은 세계경제가 비교적 양호한데도 우리 경제가 맥을 못 추고 있다는 것이다. 기업의 설비투자는 지난 3월부터 6개월째 감소세를 보여 20년 만에 최장기 마이너스 행진을 했고, 내수도 1,500조 원에 이르는 과다한 가계 부채 등으로 부진을 면치 못하고 있다. 또 취업자 증가 폭은 올해 2월부터 8개월 연속 10만 명대 이하에 그쳐 고용 대란을 예고하고 있다.

메가톤급 충격에 대한 선제적 대비책 마련해야

더 큰 문제는 내년 전망이 더욱 어둡다는 것이

한·미 기준금리 추이



자료 : 한국은행

다. 대외적으로 세계경제의 확장세가 서서히 마무리 단계에 들어가고 있고, 미국의 지속적인 금리 인상으로 우리도 불가피하게 금리 인상을 단행해야 하는 데다 미·중 무역전쟁마저 장기화가 예상되고 있다. 실제로 지난 10월 10일 미국발 증시 충격이 글로벌 증시를 강타하면서 글로벌 경기의 버팀목이던 미국 경기에 대한 불안감과 함께 세계경제에 위기감이 확산되고 있다. 이러한 상황에서 미국의 금리 인상과 여타 국가들의 금융긴축 기조에 맞춰 성급하게 금리 인상을 단행하면 가뜩이나 불황으로 치닫는 경기에 찬물을 끼얹을 수 있다. 게다가 9월 소비자물가는 전년 동기 대비 1.9% 상승했으나, 올해 1~9월 소비자물가 상승률은 1.5%에 그쳐 상대적으로 물가 상승 압력은 약한 편이다. 지금으로서는 국내 경제 상황, 미·중 무역전쟁 추이, 신흥국들의 경제 상황 등을 모니터링하면서 금리 인상을 되도록 늦추고, 대신 앞으로 우리 경제에 다가올 수 있는 '메가톤급' 충격에 대한 면밀한 분석과 함께 선제적 대비책을 준비해야 한다.

기업 살리기 위한 대비책 마련해야

세계적인 금리 인상 추세에 따라 국내 시중금리도 덩달아 오르고 있고, 언젠가 우리도 금리를 인상하게 되면, 부채 의존도가 높은 자영업자나 한계 가구 등을 중심으로 가계 디레버리징이 진행될 수 있다. 이미 GDP 대비 100%가 넘은 지오래인 실질 가계부채 문제가 우리 경제의 잠재적 뇌관이 될 수 있다. 또 미·중 무역전쟁은 한국경제의 유일한 버팀목인 수출에도 직격탄이 될 수 있다. 두 나라가 차지하는 우리 수출에서의 비중이 40%에 육박하고, 수출 비중이 높은 신흥국의 금융 시장 혼란과 그에 따른 수입 수요의 감소가 예상된다. 특히 원/달러 환율이 상승하게 되어 수입을 주로 하는 중소기업들의 경쟁력은 더욱 악화될 수 있다. 가장 확실한 대비책은 우리 경제가 살아나게 하는 것이고, 이를 위해서는 기업이 먼저 살아나야 한다. 그동안의 반기업 정책은 노동 개혁과 규제 완화 같은 친기업 정책으로 전환하고, 혁신성장으로 일자리를 늘리는 것이 급선무다. 또 금리 상승에 취약한 한계 가구나 한계 기업 등에 대한 미시적인 대책이 필요하다. 특히 중소기업과 소상공인을 위한 정책 자금 확대를 비롯한 대출 시장을 활성화해야 한다. 한편 우리 수출에서의 반도체 비중이 전체 20%를 넘을 정도로 편중이 심하므로 수출선 다변화와 함께 품목 다변화를 꾀해야 한다. 이를 위해서는 성장 가능성이 두드러진 중소기업형 창업 기업을 적극적으로 발굴·지원해 한국경제의 지속 가능한 엔진으로 활용해야 한다. IBK

한·미 기준금리 차로 일어나는 우리나라의 중소기업 영향에 대한 가장 확실한 대비책은 우리 경제가 살아나게 하는 것이고, 이를 위해서는 기업이 먼저 살아나야 한다.

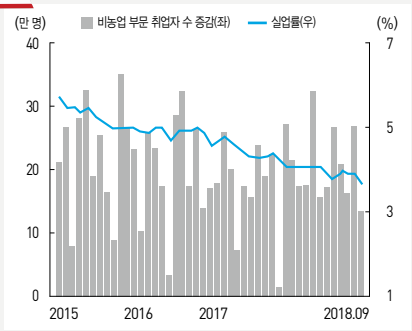


writer_ **강명헌**
단국대 경제학과 교수
경제학 박사. 전 금융통화위원, 공정자금관리위원, 한국산업조직학회장을 역임했다. 〈경제력 집중과 한국경제〉, 〈한국의 소액주주권〉의 저자.

한눈에 읽는 경제 동향

미국

취업자 수 증감 및 실업률



주 : 전년 동월 대비 자료 : 美 노동부

취업자 수 증감, 소매판매 등 일부 지표 둔화에도 경기 호조세 지속

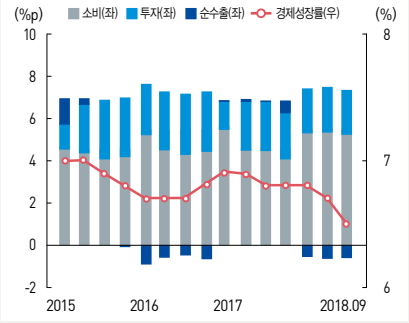
9월 비농업 부문 취업자 수는 13만 4,000명 증가했다. 이는 8월 취업자 수가 27만 명 증가한 것보다 둔화, 2018년 1~9월 평균치인 20만 8,000명에 못 미치는 수치다. 특히 소매업(-2만 명), 레저(-1만 7,000명), 자동차(-400명)에서 고용이 감소했다. 미국 노동부는 9월 고용 둔화에 대해 남동부 지역을 강타한 허리케인 플로렌스의 영향이라고 설명했다.

9월 소매판매* 또한 전월 대비 0.1% 증가하는 데 그쳤다. 자동차(0.8%) 판매는 증가한 데 반해 음식 서비스(-1.8%), 주유소(-0.8%), 백화점(-0.8%) 판매가 감소했다. 하지만 전년 동월 대비로는 4.7% 증가해 지속적인 소비 증가세를 보이고 있다.

※전월 대비(%) : -0.1('18.1)⇒0.7(3)⇒1.2(5)⇒0.6(7)⇒0.1(9)
전년 동월 대비(%) : 3.9('18.1)⇒5.1(3)⇒6.4(5)⇒6.6(7)⇒4.7(9)

중국

경제성장률 및 성장기여도



자료 : 중국 국가통계국

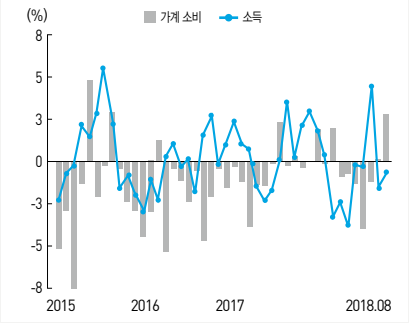
중국 경제성장률 둔화로 금융위기 이후 최저치 기록

2018년 3/4분기 실질 경제성장률은 전년 동기 대비 6.5%로 전기 대비 0.2%p 하락했다. 이는 2009년 1/4분기(6.4%) 이후 최저치로 기업부채 감축 정책과 미·중 무역분쟁에 따른 영향으로 분석된다. 다만 하반기 중국 정부의 특수채(인프라) 발행, 법인세 및 개인소득세 감면 등 경기 부양책 시행 예정에 따라 4/4분기 성장률 둔화 폭은 크지 않을 것으로 보인다. 중국 당국은 올해 성장률 목표치 6.5%를 수정하지 않았다.

한편 9월 산업 생산은 전월(6.1%) 대비 둔화한 5.8%를 기록했으나 소매판매(9.0%→9.2%)와 고정자산투자(5.3%→5.4%)가 소폭 개선됐다. 미·중 무역분쟁에도 수출은 미국의 추가 관세 부과 이전 선수요 발생으로 14.5%를 기록하며 전월(9.8%) 대비 큰 폭으로 증가했다.

일본

가계 소비 및 소득



주 : 전년 동기 대비, 근로자 세대의 실질 기준 자료 : 일본 총무성

소비, 완만한 회복세 지속

8월 실질 가계소비는 석유제품, 식료품 등을 중심으로 증가세가 지속되었다(6월 -1.2% → 7월 0.1% → 8월 2.8%). 양호한 고용 여건*으로 최저임금 3년 연속 3%대 인상, 실질임금 상승 등 가계 소비 여력이 개선되면서 소비 호조가 지속되는 것으로 보인다.

* 실업률('18.8월, 2.4%)은 낮은 수준 지속, 유효구인배율(1.63배)은 1974년 이후 최고 수준

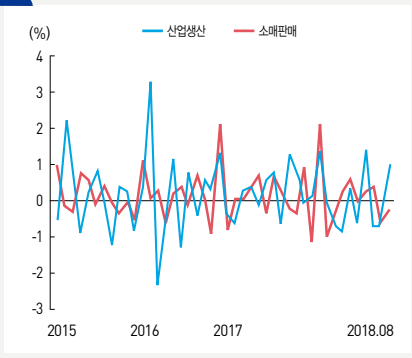
설비투자, 증가세 확대

기업 설비투자는 풍부한 자금 여력, 수출 호조에 따른 수익 증가, 생산성 제고(자동화, 무인화 등) 노력 등으로 큰 폭으로 증가세가 확대되고 있다.

※설비투자(전년 동기 대비, %) : 4.3(Q4)→3.4('18.Q1)→12.8(Q2)

유로존

산업생산과 소매판매



주 : 전월대비 자료 : Eurostat

8월 산업생산 반등, 소매판매는 2개월 연속 감소

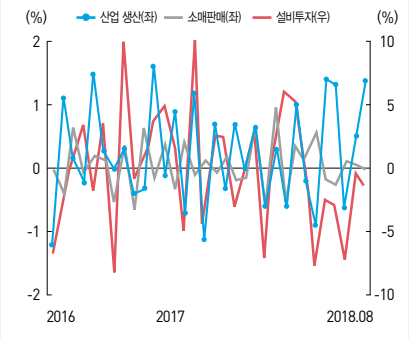
8월 산업생산은 에너지(1.9%), 내구성 소비재(1.5%) 호조 등에 따라 전월 대비 1.0% 증가했다. 이는 6월(−0.7%), 7월(−0.7%) 이후 2개월 만의 반등이다. 반면 소매판매는 자동차연료(−0.6%), 식료품(−0.3%) 등의 부진으로 0.2% 감소함에 따라 7월(−0.6%)에 이어 2개월 연속 감소했다.

영국과의 브렉시트 협상은 아일랜드와 북아일랜드의 국경 문제를 제외하고는 대체로 합의점을 찾은 양상이다. 다만 이 문제에서는 여전히 견해차가 존재해 협상에 난항을 겪고 있으며, 충분한 시간을 가지고 논의하기 위해 2020년 말까지로 협의한 전환기간*(Transition Period)을 연장할 가능성도 제기되고 있다.

*브렉시트의 충격을 최소화하기 위해 탈퇴(2019년 3월) 이후에도 EU 시장에 잔류(투표권은 소멸)

한국

산업 생산



주 : 전월 대비 자료 : 통계청

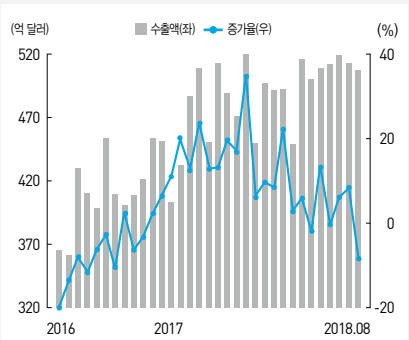
투자는 줄었으나, 생산·소비·수출 중심의 회복세 유지

8월 설비투자(−1.4%)는 6개월 연속 감소, 생산(1.4%)은 자동차, 고무·플라스틱 등 제조업이 늘어 2개월 연속 증가했고, 소매판매(0.0%)는 같은 수준이다. 특히 제조업 출하(1.6%)가 늘어 제조업 평균 가동률은 소폭 상승했다.

※평균 가동률(%) : 72.6('17)→71.0('18.Q1)→73.3(Q2)→75.7(8)

9월 누적 상용직 취업자를 보면 전년 대비 월평균 33만 명 증가했고, 임시직·일용직 취업자는 각각 19만 명, 2만 4,000명 감소했다. 고용의 질보다는 양이 안 좋은 상황이다. 취업자 수는 2018년 2월부터 현재까지 8개월 연속 10만 명대 이하 증가 폭을 기록해 고용은 여전히 부진하다. 실업자 수는 9개월(2018.1~9) 연속 100만 명 이상을 기록해, 1999년 6월부터 2000년 3월(10개월) 이후 최장기간, 실업률도 9월 기준으로 13년 만에 가장 높은 3.6%를 기록했다.

수출



주 : 전년 동월 대비 자료 : 관세청

수출, 2018년 1~9월 동기간 사상 최대 실적 기록

9월 수출은 기저 효과(2017년 9월 급등, 551억 달러), 조업 일수 감소(−4일) 등으로 8.2% 감소했다. 13대 주력 품목 중 반도체(27.7%), 석유제품(14.3%) 등에서 증가했고, 지역별로는 제조업·건설업 경기 호조, 인프라 사업 확대 등으로 중국·인도·CIS에서 증가했다.

※중국 7.7%, 인도 11.2%, CIS 11.2%, 일본 −2.3%, 미국 -11.7%, EU −13.3%

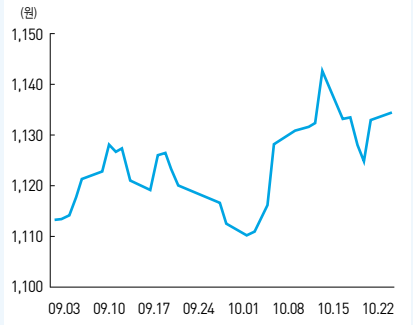
10월 금융통화위원회는 부진한 고용 사정, 경제지표 하향세* 등으로 기준금리를 11개월째 1.5% 수준**으로 유지했다. 현재 연내 1회 인상은 기정사실로 시장에서는 이미 선반영한 상태다. 따라서 금융통화위원회의 금리 인상에 대한 추가 코멘트에 시선이 집중되고 있다.

*경제성장률 전망('18.7→'18.10, %) : '18. 2.9→2.7, '19. 2.8→ 2.7

**기준금리(%) : 1.25('16.6)⇒1.50('17.11)⇒1.50('18.10)

환율

원/달러 환율 동향



주 : 매매 기준율 자료 : 한국은행

9월 원/달러 환율은 소폭 상승 : 평균 1,122.6원, 월말 1,112.7원

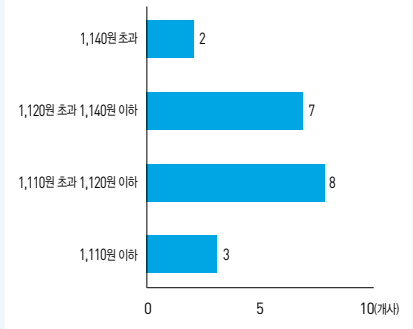
원/달러 환율은 미 연준의 금리 인상 영향이 제한된 가운데 미·중 무역분쟁 완화, 중국의 위안화 강세 허용 시사 등으로 1,100원 초반까지 하락했다.

10월 원/달러 환율은 1,110~1,130원대

대내적으로 경제 활력이 약화된 가운데 한·미 기준금리 차 확대 등으로 10월 기준금리 결정이 크게 이슈화되며 환율 방향성에도 영향을 미치는 형국이었다. 다만, 미국 중간선거 전까지 무역분쟁 불씨는 간헐적으로 안전자산 선호 심리 강화에 영향을 미칠 것으로 보인다.

상승 요인	하락 요인
① 금융통화위원회 기준금리 동결 ② 미·중 무역 갈등 지속 ③ 한·미 기준금리 역전 폭 확대	① 환율 조작국 이슈에 따른 외환 당국 급등 경계감 강화 ② 위안화 강세 흐름 전환 전망

주요 IB 원/달러 환율 전망



주 : 2018년 4/4분기 말 자료 : 블룸버그

2018년 4/4분기 말 환율 전망은 1,125원

블룸버그에서 실시하는 해외 투자은행(20개사)의 2018년 4/4분기 말 원/달러 환율 전망은 평균 1,125원으로 나타났다.
최소값은 1,100원, 최대값은 1,150원으로 나타났다. 1,100원 초과 1,120원 이하로 전망한 IB가 스탠다드차타드를 포함한 8개사, 1,120원 초과 1,140원 이하로 전망한 IB가 시티그룹을 포함한 7개사로 조사됐다.

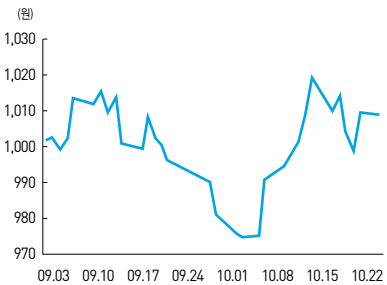
2019년 1/4분기 말 환율 전망은 1,127원

2019년 1/4분기 말 환율에 대해 주요 IB들은 평균 1,127원을 전망했다. 환율 전망치의 최소값은 1,090원, 최대값은 1,180원으로 나타났다.

*환율 전망 응답 시기 : 2018.9.21~10.22

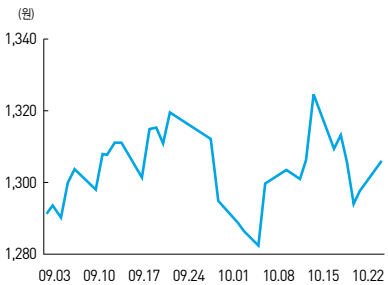
주요국 통화 환율 동향

원/100엔 환율 동향



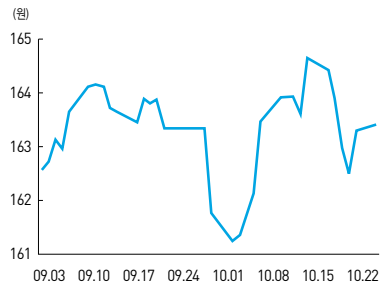
주 : 서울외국환중개 고시 기준 자료 : 한국은행

원/유로 환율 동향



주 : 서울외국환중개 고시 기준 자료 : 한국은행

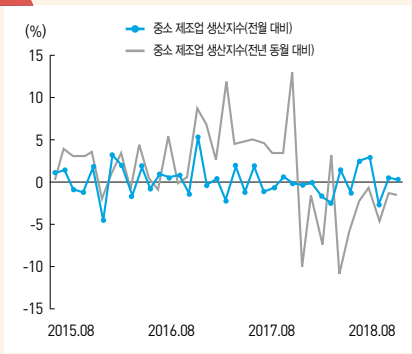
원/위안 환율 동향



주 : 매매 기준율 자료 : 한국은행

중소제조업 동향

생산



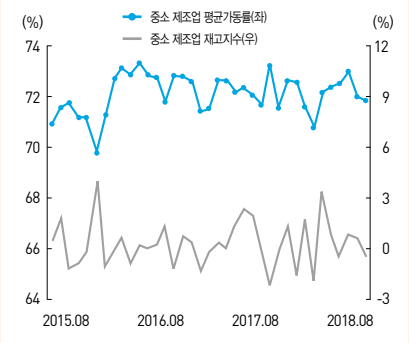
자료 : 통계청

생산, 전월 대비 증가

2018년 8월 중소 제조업 생산은 전월 대비 0.3% 증가, 전년 동월 대비 1.5%p 감소했다. 전년 동월 대비 7개월 연속 감소로 중소기업 생산은 계속해서 부진한 모습을 보이고 있다. 업종별*로는 전월 대비 자동차(21.8%), 고무·플라스틱(5.1%) 등에서 증가했으나, 반도체(-6.2%), 비금속광물(-7.8%) 등은 감소했다. 전년 동월 대비로는 반도체(13.6%), 자동차(9.6%) 등에서 증가했으나, 금속가공(-7.9%), 1차금속(-3.5%) 등이 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 생산 증가율은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

가동률 및 재고



주 : 재고지수는 전월 대비

자료 : 중소기업중앙회, 통계청

가동률, 전월 대비 하락

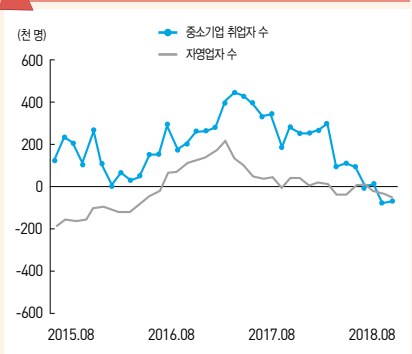
2018년 8월 중소 제조업 평균 가동률은 소기업(5~49인)에서 0.6%p 증가했으나, 중기업(50~299인)에서 0.9%p가 하락해 전체 평균 가동률은 전월 대비 0.1%p 하락한 72.7%를 기록했다.

재고, 전월 대비 감소

2018년 8월 중소 제조업 재고는 전월 대비 0.5%p 감소했다.
업종별*로는 전월 대비 자동차(4.7%), 화학제품(3.0%) 등에서 증가했으나, 반도체(-3.8%), 금속가공(-2.0%) 등에서 감소한 것으로 나타났다.

*업종별 재고 증가율은 중소기업·대기업을 모두 포함한 수치임

고용



주 : 전년 동월 대비

자료 : 통계청

취업자 수, 전월 동월 대비 감소

2018년 8월 중소기업* 취업자 수는 전년 동월 대비 6만 6,000명이 감소했다. 세부적으로는 5인 이상 299인 이하 중소기업에서 7만 8,000명이 증가했으나, 종업원 수 5인 미만 중소기업에서 14만 4,000명이 감소하면서 전체 중소기업 취업자 수는 2,437만 3,000명으로 나타났다.

*중소기업은 종업원 수 299인 이하

자영업자 수, 전월 동월 대비 감소

2018년 8월 자영업자 수는 전년 동월 대비 5만 2,000명이 감소해 568만 1,000명을 기록했다.

<2018년 일본 중소기업 백서>에 담긴 일본 중소기업의 현안

일본 중소기업의 경우 경영 여건이 나아지고 있지만, 낮은 노동생산성은 여전히 문제다. 일본 중소기업의 현황을 통해 한국 중소기업의 현재와 미래를 점검해 본다.



일본 역시 한국과 마찬가지로 노동력이 줄고 있으며, 노동생산성을 높이기 위해 정부와 기업이 지속적인 노력을 함께 기울이고 있다.

노동력이 줄고 있는 일본

일본에서 중소기업은 중요한 경제 주체다. 일본 중소기업청에 따르면 2014년 일본의 중소기업은 약 381만 개로 전체 기업의 약 99.7%를 차지한다. 중소기업이 고용한 종업원 수는 약 3,361만 명으로 전체 고용의 약 70%를 창출하고 있다. 이처럼 일본 중소기업은 일본경제에서 중요한 역할을 담당하고 있으며 한국과 마찬가지로 중소기업들의 낮은 노동생산성은 큰 고민거리다. 특히 일본은 인구 감소로 노동력이 줄어들고 있는 상황이어서 노동생산성 향상 문제를 매우 중요한 과제로 다루고 있다. 올해 발간된 〈2018년 일본 중소기업 백서〉에서는 최근 일본 중소기업의 동향과 노동생산성 문제를 다루고 있어 소개하고자 한다.

중소기업 동향, 노동생산성 향상 도모

계속된 장기 불황으로 인한 내수 부진과 엔고 등으로 일본의 기업들은 오랜 시간 어려움을 겪었다. 이러한 상황에서 기업 수는 해마다 감소해 1999년 483만 개에서 2014년 382만 개로 15년 동안 20% 가까이 줄었다. 그러나 최근 일본경제가 살아나고 있다. 아베노믹스 시행 이후 법인세 감면과 엔화 약세 정책 등으로 기업의 이익 개선세가 뚜렷하기 때문이다. 일본 기업의 설비투자 증가율은 2016년 0.6%에서 2017년 2.9%로 증가했으며, 수출 증가율은 2016년 1.7%에서 2017년 6.7%로 높은 성장을 기록했다. 이에 힘입어 일본경제는 3년 연속 1%대의 경제성장을 시현하고 있고, 중소기업 또한 체감 경기가 개선되고 있다.

일본 중소기업의 경상이익 추이를 살펴보면, 글

일본 정부는 '일하는 방식 개혁'이라는 노동 시장 구조조정 정책을 추진, 지난 6월 관련 법안이 국회를 통과하는 등 노동생산성의 향상을 도모하고 있다.



writer_ 이지현
IBK경제연구소 중소기업팀 대리
중소기업 금융 및 현안 연구, 중소기업 금융제도 및 정책 개발, 중소기업 동향 조사 등을 담당하고 있다.

경상이익 추이

	'16.1Q	2Q	3Q	4Q	'17.1Q	2Q	3Q	4Q	'18.1Q
대기업	9.6	9.1	9.4	10.0	10.8	11.4	11.4	11.6	11.7
중소기업	5.2	5.1	5.2	5.3	5.4	5.7	5.8	5.7	5.6

단위 : 조 엔 **자료** : 일본 재무성

매출액 추이

	'16.1Q	2Q	3Q	4Q	'17.1Q	2Q	3Q	4Q	'18.1Q
대기업	136.9	134.9	133.2	133.0	134.7	136.9	138.7	142.4	144.0
중소기업	125.5	124.3	124.7	126.4	128.4	130.3	131.5	131.8	132.3

단위 : 조 엔 **자료** : 일본 재무성

로벌 금융위기 이후 지속적으로 회복하고 있는 모습이다. 대기업뿐만 아니라 중소기업에서도 경상이익의 개선이 뚜렷하다. 중소기업 경상이익은 2016년 2분기 5조 1,000억 원에서 2018년 1분기 5조 6,000억 원으로 증가했다. 경기 회복으로 일본 중소기업의 매출액 또한 2016년 2분기 124조 3,000억 원에서 2018년 1분기 132조 3,000억 원으로 증가했다. 도산 건수는 2008년 1만 5,646건을 최고점으로 계속해서 감소해 2017년에는 8,405건까지 줄어들며 27년 만에 최저 수준을 기록했다.

그러나 이러한 경제 회복에도 일본은 노동생산성이 낮다는 문제점을 안고 있다. 일본의 노동생산성은 OECD 35개국 중 21위로 평균을 하회하며, 1위인 아일랜드의 절반 수준이다. 특히 2009년 글로벌 금융위기 이후 대기업의 노동생산성은 회복되고 있으나, 중소기업의 노동생산성은 부진을 지속하며 격차가 더욱 확대되고 있다. 게다가 일본의 생산가능인구(15~64세)는 1995년을 정점으로 2030년 6,773만 명, 2060년에는 4,418만 명까지 감소할 전망이다. 이에 따라 노동력 부족에 따른 성장 동력의 약화를 방지하기 위해 노동생산성을 높여야 한다는 주장이 지속적으로 제기되고 있다. 이에 일본 정부는 '일하는 방식 개

혁'이라는 노동 시장 구조조정 정책을 추진했고, 금년 6월 관련 법안이 국회를 통과하는 등 노동생산성의 향상을 도모하고 있다.

노동시간 단축을 위한 노력 지속

먼저, 일본 정부는 노동생산성 문제를 극복하기 위한 방안의 하나로 노동시간 상한제를 도입했다. 또 유급휴가 취득 의무화. 근무 중 휴식시간 확보, 중소기업에 대한 할증임금률 적용 등을 도입했다. 일본은 주 40시간을 법정 노동시간으로 정하고 있으며 특별한 사정으로 노사 간 협약을 체결한 경우에만 이를 초과해 노동할 수 있도록 하고 있다. 초과 노동을 하는 경우, 장시간 노동을 방지하기 위해 후생노동성의 고시에 의해 월 45시간, 연간 360시간을 초과하지 못하도록 규제하고 있으나, 이전에는 법적 구속력이 없었다. 그러나 이번 개혁으로 이 상한 규제가 법적 구속력을 갖는 한편, 갑작스러운 업무량 증가 등으로 노동시간이 이를 초과할 경우에도 월 100시간, 2~6개월 평균 80시간, 연간 720시간이라는 상한을 반드시 준수하도록 하며 이를 위반할 경우 벌칙을 부과하도록 했다.

'일하는 방식 개혁' 법률 중 노동시간 관련 주요 내용

분야	내용	시행 시기
시간 외 노동시간 상한 규제	시간 외 노동(휴일 근무 포함) 상한 연간 720시간, 월간 100시간, 2~6개월 평균 80시간	대기업 : 2019년 4월 중소기업 : 2020년 4월
유급휴가 취득 의무화	연차휴가 10일 이상 노동자의 5일 이상 사용 의무화	2019년 4월
근무 간 휴식시간 확보	전날 퇴근시간과 다음 날 출근시간 간 일정 휴식 기간 확보	2019년 4월
할증 임금률 중소기업 적용	시간 외 노동시간 월 60시간 초과 시 중소기업도 대기업과 같이 할증임금률 50% 적용	중소기업 : 2023년 4월

자료 : 대외경제정책연구원

기업들도 노동시간 단축을 위해 노력하고 있다. 이를 위해 생산성 향상에 따른 이익을 직원에게 환원하는 방식으로 급여 및 인사관리제도를 변화시키고 있다. 잔업수당의 상여금 환원, 복리 후생 포인트 인상, No 잔업수당 지급 등의 방법으로 초과 노동시간을 줄이는 효과를 거두는 기업들이 나타나고 있다.

IT 기업인 SCSK는 2013년부터 초과 노동시간 규제를 시작해 노동자 1인당 평균 월간 노동시간을 2008년 35시간에서 2017년 16시간으로 절반가량 줄였다. 이로써 절약한 10억 엔은 초과 노동 삭감 실적에 따라 직원들에게 상여금으로 환원했다. 의류업체인 하루야마 홀딩스는 지난해 4월부터 '잔업 제로'를 달성한 직원에게 생산성 향상의 대가로 월 1만 5,000엔의 'No 잔업수당'을 지급하고 있다. 이 정책으로 지난해 상반기 기준 1인당 초과근무 시간이 전년 동기 대비 15% 감소했다. 그 외에도 오릭스는 14개 계열사를 대상으로 2018년 6월 '자기연마제도'를 신설해 초과 노동수당에 해당하는 금액인 연간 6만 엔을 전 사원에게 복리 후생 포인트로 지급하고 있다. 근로시간 감소로 생긴 여가시간을 자격증 취득이나 어학 능력 향상에 사용하도록 하면서 노동시간 단축이 생산능력 향상으로 이어질 수 있도록 했다.

인적자본에 대한 투자

노동시간 단축은 노동생산성 향상의 근본적인 해결 방안이 아니므로 인적자본에 대한 투자가 선행되어야 한다. 일본 자유민주당 경제구조개

혁특명위원회는 '생산성 혁명' 관련 방향성을 제시한 「생산성 혁명 추진 전략」을 2017년 11월 공개했다. 5대 방향성을 바탕으로 투자 측면에서 생산성을 향상할 수 있는 방안을 제시했다. 여기에는 4차 산업혁명 사회 구현을 위해서 자동주행 시스템 개발, IoT·로봇 등에 대한 보조금 및 설비투자 지원 등 다양한 추진 내용을 담고 있다. 일본 정부는 2020년까지 3년간을 집중투자 기간으로 보고, 혁신을 통한 생산성 혁명을 실현할 예정이다.

생산성 혁명 추진 전략 주요 내용

5대 방향성	주요 내용
4차 산업혁명 사회의 구현	자동주행 시스템 개발 등 산업경쟁력 강화 의료 분야에 ICT·로봇 활용, 최첨단 산업 기술 시스템 정착
지역 경제 지원 및 중소기업의 생산성 향상	IoT·로봇 등에 관한 보조금 및 설비투자 지원 클라우드형 IT 도입, 안정적 지원을 위한 중소기업 예산 기금화 검토 임금 인상 기업 지원 강화
미래 기술의 활용에 대비한 제도 정비	샌드박스형 특구제도 창설 등 미래기술구현제도 정비 미래 기술혁신 추진 본부 설치, 벤처기업 지원 핀테크 시대에 대비한 금융상거래 구축
연구 개발 투자 강화	연구개발비 확대, 새로운 산학연계 시스템 도입 연구 중점 대학 개혁, 민관 제휴 강화
기업 지배구조 및 노동 시장 개혁	스튜어드십 코드·기업 지배구조 재검토, 노동 분쟁 해결 시스템 도입, 행정 절차의 간소화, 양육·상속과 관련된 원스톱 서비스화

자료 : 한국금융연구원

성과 중심 보상 체계

일본 정부는 시간에 얽매이지 않고 자유롭게 일하면서 일에 대한 보상도 노동시간이 아닌 성과에 연계시키는 보상 체계를 확대하고자 '탈시간급제도'를 도입했다. '탈시간급제도'는 연봉 1,075만 엔 이상의 고액 전문직 노동자(딜러, 애널리스트 등)가 대상으로, 노동시간과 상관없이 오로지 성과만을 기준으로 임금을 책정하는 제도다. 근무시간을 자유롭고 유연하게 선택할 수 있도록 하는 반면, 잔업·휴일·심야수당 등의 각종 수당은 완전히 폐지한다. 후생노동성의 조사에 따르면 일본 전체 고용 노동자의 약 1.8%만이 여기에 해당된다고 한다. '탈시간급제도'의 도입과 함께 실제 일하는 시간이나 방식은 종업원의 재량에 맡기지만, 노사 합의에 의해 일정 시간을 일한 것으로 간주하고 이를 기준으로 임금을 지급하는 '재량노동제'의 적용 범위를 확대하려고 시도했으나 현재는 야당의 반대로 시행되지 못하고 있다.

탈시간급제도와 재량노동제도

구분	탈시간급제도	재량노동제도
근무 형태	자유로운 근무	
적용 절차	개인 동의 필요	노사 합의 필요
적용 대상	연봉 1,075만 엔 이상 고소득자, 전문직 (딜러, 애널리스트 등)	전문 업무, 기획 업무, 영업 업무
내용	• 노동시간 규제 폐지 • 성과 기준 임금 책정	• 합의 노동시간 기준으로 임금 책정 • 휴일 및 심야 노동수당은 지급

자료 : 대외경제정책연구원

한국 역시 정부와 기업의 노력 필요

지금까지 일본의 중소기업 생산성 향상을 위한 노력을 살펴보았다. 우리의 상황도 일본과 크게 다르지 않다. 노동시간 단축, 인적자본에 대한 투자, 성과 중심 보상 체계를 통한 일본의 생산성 향상 대책을 살펴보고, 우리에게 맞는 노동생산성 향상을 위한 정부와 기업의 적극적인 노력이 필요하다. IBK

중소기업의 **작업표준 완성**은 현장에서 이루어져야

제조 기업은 기본적으로 작업표준을 문서로 작성해야 하며, 작업표준에 따라 제품을 만들어야 한다.

좋은 작업표준, 어떻게 만들어야 할까?

일반적으로 작업표준은 개발 단계에서 연구소 또는 설계 팀에서 만들며 양산을 준비하는 과정에서 제조 현장과 품질 부서의 검증을 받아 완성된다. 작업표준에는 작업의 목표, 작업의 방식, 작업 도구의 사용, 작업의 결과 등이 기술되어 있다. 작업의 결과는 크게 치수와 성능으로 표현된다. 예를 들어 엔진을 조립하는 공정이라면 조립 결과가 요구된 치수에 맞아야만 엔진을 차체에 조립할 때 제자리에 놓일 것이고, 조립 상태가 양호해야만 원하는 엔진의 성능이 발휘되기 때문에 조립 작업이 완료되면 이 두 가지 모두가 표준에 부합하는지 검사해야 한다.



대기업에 비해 중소기업은 작업표준을 제대로 만들 수 있는 연구소나 개발 인력이 부족한 경우가 많지만, 원하는 생산성을 보장하기 위해서는 좋은 작업표준이 필수적이다.

좋은 작업표준은 작업자가 표준대로 작업할 경우 원하는 생산성이 보장되도록 하는 역할도 한다. 그런데 대기업에 비해 중소기업은 작업표준을 제대로 만들 수 있는 연구소나 개발 인력이 부족한 경우가 많다. 현실이 이렇다 보니 제대로 된 작업표준을 만들 사람도 없으며, 많은 제품의 표준을 일일이 만든다는 것도 힘들기 때문에 결국 공장장이나 선임자의 머릿속에 있는 지식, 소위 말하는 '노하우'에 의존한 작업을 하는 경우가 많다. 신입 직원은 체계적인 학습 없이 미숙한 상태에서 생산에 투입되고, 그 결과 제품의 품질은 엉망이고 작업 시간은 기준 시간의 두세 배를 넘겨 잔업까지 해야 하는 경우가 허다하게 발생한다.

현장에서 작업표준 만들어야

A사는 중형 장비를 만드는 중소기업이다. 중형 장비라 부품 수도 꽤 많고 한 명의 숙련자가 작업할 경우 1대 완성에 3일 정도의 작업 시간이 소요된다. 그런데 연구소에서 보내온 작업표준은 작업이 완성된 상태의 모습만 기록되어 있는 수준으로, 세세한 작업 방식은 언급되어 있지 않

중소기업 현장에서 작업표준을 만드는 작업은 처음에는 부담스러울 수 있다. 하지만 장기적으로 볼 때는 작업표준을 완성해야 체계적인 생산 현장을 만들 수 있다.



writer_ **이병규**
IBK기업은행 기업지원컨설팅부 컨설턴트
IBK기업은행의 'IBK동반자컨설팅 프로젝트'에서 생산 관리 컨설팅을 담당하고 있다.

았다. 결국 전적으로 숙련자의 노하우에 의존할 수밖에 없는 실정이었다.

매출이 적을 때는 문제가 되지 않았으나 매출이 증가하고 신입 사원이 많아지면서 문제가 커지기 시작했다. 신입 사원들이 숙련자의 작업 시간을 따라가지 못하는 것은 물론이고, 복잡한 형상은 조립조차 못하는 경우가 허다했다. 그때마다 숙련자는 신입 사원 지도를 위해 자신의 작업을 멈추어야 했고, 회사의 생산성은 그만큼 더 나빠지는 악순환이 시작되었다.

컨설팅 진행 시 A사의 이런 문제를 파악해 작업표준 설계 방법의 패러다임을 전환하기 위해 신입 사원들이 직접 표준을 만들게 했다. 작업 순서대로 사진을 찍고, 각 작업에서 주의할 점과 작업 수행 시간을 측정해 이 모든 내용을 하나씩 문서로 만들어 나갔다. 처음에는 매주 1시간씩 작업을 중단하고 표준을 만들도록 했다. 이 시간이 되면 신입 사원들이 삼삼오오 모여 휴대폰에 찍어 두었던 사진을 PC로 옮기고, 사진마다 작업 방법을 하나하나 기록하면서 나름대로의 표준을 만들어 나갔다. 물론 문서화된 표준은 다소 부실했지만, 직접 만드는 과정을 거쳐서인지 작업 내용에 대한 이해도는 매우 높아졌다. 3개월 정도 지난 후 기대 이상의 효과가 나타나기 시작했다. 작업 내용을 잘 이해하고, 작업 중 주의 사항 등을 직접 고민하다 보니 작업 속도가 예상보다 빠르게 정상화되고 불량도 줄어들었다. 생산성 향상으로 대기 시간이 증가했고, 작업표준 작성 활동 시간을 폐지했으나 표준 만들기 활동의 지속에는 아무런 지장이 없었다. 또 작업 중 여유 시간이 생기면 PC 앞에 가서 자신이 만든 표준을 보완하는 일이 자연스럽게 이루어졌다. 자기가 겪은 작업 불량, 접수된 고객의 클레임, 실수로 다시 작업했던 사례 등을 추가하면서 작업표준은 더욱 알차게 변해 갔다. 현장의 일하는 문화가 바뀌면서 작업 중단 시간에 스마트폰만 바라보는 직원을 찾기 힘들 정도가 된 것이다.

작업표준, 장기적인 관점에서 바라봐야

중소기업에서 틈틈이 생산 현장을 촬영하고 매주 1시간을 할애해 정리하고 문서화하는 작업이 처음에는 부담스러울 수 있다. 하지만 장기적으로 볼 때 작업표준을 완성해 체계적인 생산 현장을 만들 수 있음을 간과해서는 안 될 것이다. 또 작업표준 설계를 통해 우수 직원의 작업 노하우를 집약할 수 있어 우수 직원이 이탈해도 후임자가 작업표준을 활용함으로써 그 영향을 최소화할 수 있다는 점을 상기할 필요가 있다. IBK

주택임대사업자 등록, 할까? 말까?

정부가 2018년 9월 13일 주택 시장 안정 대책을 발표한 이후 주택 거래가 끊기고, 주택 시장은 겉으로는 매우 평온해 보이며 청약제도가 변경될 예정인 12월까지 신규 아파트 분양도 대부분 미뤄지고 있는 상태로, 최근에는 주택임대사업자 등록과 관련한 의사 결정 문의가 많다. 이에 주택임대사업자 등록에 대해 2회에 걸쳐 연재한다.

다주택자 및 주택 시장의 혼란을 초래한 부동산 대책

지난해 정부의 8월 2일 부동산종합대책 발표, 12월 13일 주택임대사업자 지원 대책 발표, 올해 7월 6일 종합부동산세 개정안 발표, 7월 30일 세법 개정안 발표, 8월 27일 주택 공급 확대 정책 발표에도 서울을 중심으로 한 주택 가격 급등이 지속되자 관계 기관 합동으로 지난 9월 13일 주택 시장 안정화 대책을 발표하면서 기존 정책을 9개월 만에 변경해 다주택자 및 주택 시장에 혼란을 초래하고 있다. 이번 호에서는 현 정부의 부동산 정책을 요약·정리하고 다음 호에서는 9·13 대책과 세법 개정안의 내용을 고려해 주택임대사업자 등록 결정 시 유의할 점을 정리해 보고자 한다.

8·2 대책 요약(2017. 8. 2 발표)

2017년 5월 9일 장미 대선을 거쳐 5월 10일부터 대통령 임기가 시작된 이후 8월 2일 현 정권의 최초 주택 시장 안정화 대책이 발표되었다. 8·2 대책은 전국을 대상으로 한 정책이 아니라 조정 대상 지역(양도세 및 종합부동산세)을 대상으로 한다.

8·2 대책의 주요 내용은 조정 대상 지역 소재 주택 및 분양권을 양도할 경우에 다주택자의 양도소득세 중과세와 장기보유특별공제 배제 및 추가세율 적용(2018년 4월 1일 이후 양도 주택부터 적용), 1세대 1주택 비과세 요건 중 거주 기간 2년 요건 추가(2017년 8월 3일 이후 취득 주택부터 적용), 분양권 양도 시 50% 세율 적용(2018년 1월 1일 이후 양도 분양권부터 적용)이 주요 내용으로, 적용 시점이 각각 다르다.

조정 대상 지역(2018. 8. 27, 확대·해제 반영)

구 분	투기 과열 지구	투기 지역	조정 대상 지역
서울	전 지역 (25개 구)	강남, 서초, 송파, 강동, 용산, 성동, 노원, 마포, 양천, 영등포, 강서('17. 8. 3) 종로구, 중구, 동대문구, 동작구('18. 8. 27)	전 지역 (25개 구)
경기	과천시 ('17. 8. 3) 광명시, 하남시 ('18. 8. 27)	–	과천, 성남, 하남, 고양, 광명, 남양주, 동탄2('17. 8. 3) 구리시, 안양시 동안구, 광교택지개발지구('18. 8. 27)
기타	세종시 ('17. 8. 3) *대구 수성구 ('17. 9. 6)	세종시 ('17. 8. 3)	세종시 ('17. 8. 3), 부산 기장군 일광면('18. 8. 27)

주: 투기 지역은 투기 과열 지구에 포함되고, 투기 과열 지구는 조정 대상 지역에 포함됨.
*대구 수성구는 투기 과열 지구로 지정되었으나, 조정 대상 지역에서는 제외되어 있으므로 유의해야 함.

계속되는 정부의 부동산 대책 발표와 정책 변경으로 다주택자 및 주택 시장의 혼란이 가중되고 있다. 불이익을 받지 않기 위해서는 정리하고 넘어갈 필요가 있다.



writer_ 김남훈
IBK기업은행 WM사업부 세무사
중소기업 CEO를 비롯해 VIP 고객이 필요로 하는 세무 컨설팅을 제공하는 세무 전문가다.

주택임대사업자 등록 시 혜택(9·13 대책 전)

(1) 지방세 혜택

❶ 임대주택 취득 시 60㎡ 이하 주택으로 4년 임대는 취득세가 면제되고, 60~85㎡ 주택으로 8년 임대는 취득세 50%가 감면된다.

❷ 임대주택 보유 기간 중 2세대 이상 40㎡ 이하는 재산세가 면제되고, 60㎡ 이하는 재산세 50%(준공공은 75%) 감면되며, 85㎡ 이하는 재산세 25%(준공공은 50%) 감면이 적용된다.

(2) 국세 혜택

❶ 임대주택 양도 시 85㎡ 이하 준공공임대주택 8년 이상 임대 시 장기보유특별공제 70%(2018년 12월 세법 개정 예정) 적용

❷ 취득 후 3개월 이내 등록한 85㎡ 이하 준공공임대주택 10년 이상 임대 후 양도 시 임대 기간 중 발생한 양도소득세 100% 감면(2018년 12월 31일까지 계약 체결분 포함)

❸ 공시가격 6억 원 이하(수도권 외 3억 원 이하) 임대주택 6년 이상 임대 후 양도 시 임대 기간에 따라 1년에 2%씩 최대 10%까지 장기보유특별공제 추가공제율 적용함

❹ 공시가격 6억 원 이하(수도권 외 3억 원 이하) 임대주택 8년(2018년 3월 31일 이전 5년) 임대 후 양도 시 다주택자 중과세 배제, 장기보유특별공제 적용, 1세대 1주택 비과세 적용 시 주택 수에서 제외하며, 종합부동산세 합산배제 신청 가능함

❺ 85㎡ 이하 기준시가 6억 원 이하 임대주택에 대한 월세의 소득세를 4년 임대는 30%, 8년 임대는 75% 감면하고, 연 임대수입 2,000만 원 이하 분리과세 대상 소득세 계산 시 필요경비율 70%(미등록자 50%) 및 공제금액 400만 원(미등록자 200만 원) 적용함(2019년 1월 1일 이후 발생 소득부터)

- 앞 (2)의 ❶장기보유특별공제 70% 규정과 ❷양도소득세 100% 감면 규정은 동시 적용이 불가하며 둘 중 납세자가 본인에게 유리한 방법을 선택할 수 있다.
- 앞 (2)의 ❹의 다주택자 중과세 배제, 1세대 1주택 비과세 적용 시 주택 수 제외 종합부동산세 합산 배제 혜택은 2018년 3월 31일까지 주택임대사업자 등록을 한 경우에는 구청에 4년 단기임대 등록을 하고 소득세법상의 의무임대 기간인 5년 이상을 임대하면 적용받을 수 있었으나, 2018년 4월 1일 이후에는 8년 이상 임대만 해당된다.

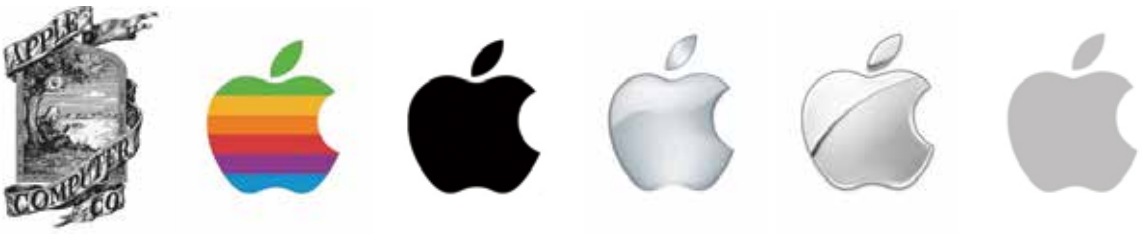
(3) 건강보험료 혜택

- 2020년 말까지 주택임대사업자 등록으로 발생하는 건강보험료는 연 임대수입 2,000만 원 이하 분리과세 대상 사업자의 경우 건강보험료 인상분에 대해 의무임대 기간 동안 8년 임대 시 80%, 4년 임대 시 40%를 감면함
- 연 임대수입 2,000만 원 초과 사업자는 현재도 건강보험료 부과 중으로 감면 해당 없음 IBK

중소기업, 디자인에 빠져라

디자인은 빼놓을 수 없는 중요한 경영 요소 중 하나다.
제품은 물론 경영 및 서비스 등도 디자인에 신경 써야 할 시대다.

애플의 로고 변화



제도사가 그린 애플의 첫 로고

과연 디자인은 대기업의 전유물일까? 그렇지 않다. 대기업의 원조(元祖) 격인 스타트업들이 아직 중소기업이던 창업 초부터 디자인 경영을 하며 빠르게 성장하는 경우가 많다. 물론 중소기업은 디자인 경영에 강·단점이 있다. 업종이 비교적 단출해 디자인 트렌드 추이를 파악하기 쉽고, 신속한 의사 결정이 가능하다. 하지만 디자이너 채용이 부담되고, 전문 회사를 이용하려니 비용, 개발 일정의 차질, 기밀 유출 등에 대한 우려가 앞선다. 그래서 우선 회사 내에서 로고, 제품, 서비스 등을 디자인하고, 형편이 나아지면 전문가를 활용해 개선하는 방식을 따르기도 한다.

1976년 창업한 애플의 첫 로고는 제도사 출신이자 공동 창업자인 로널드 웨인의 작품이다. 그러나 사색하는 뉴턴, 떨어지는 사과, 휘날리는 리본 등으로 도면처럼 복잡했다. 실용성이 없음을 간파한 스티브 잡스는 즉시 그래픽디자인 전문가 롭 재노프에게 의뢰해 '무지개 로고'를 디자인했다. 한 입 베어 먹은 사과처럼 친근한 로고는 색채와 질감만 바뀌며 여전히 애플의 상징으로 건재함을 과시하고 있다.

욕실용품의 혁신을 이끈 디자인

세비앙은 중소기업이지만 디자인 경영의 대명사다. 농대 출신인 류인식 사장은 '일하며 배우는' 디자인 경영을 실천했다. 대림통상에서 무역 업무를 통해 디자인 안목을 높인 류 사장은 1993년 욕실용품업체를 창업했다. 3년 만에 국내 업계 최초로 '굿 디자인 마크'를 획득하고, 다수의 해외 디자인상을 받았다. 컬러 샤워기 '시크릿 에어' 디자인은 절수와 사용 편의성을 크게 향상시

다소 부담이 되더라도 우수한 디자인 인력과 역량을 확보하고, 통합적인 디자인 시스템을 갖추는 게 번영의 지름길이다.



writer_ 정경원
KAIST 산업디자인학과 명예교수
맨체스터 메트로폴리탄 대학교 박사. 전 한국디자인진흥원 원장(2000~2003). 서울특별시 디자인서울총괄본부장(2009~2011). 〈디자인경영 에센스/다이내믹스〉 저자.



켰다. 샤워기 하단의 에어홀에서 발생하는 미세 기포가 물줄기의 수압을 높여 40%의 절수 효과를 발휘한다. 손잡이에는 항균, 무독성 실리콘을 사용해 촉감이 부드럽고 미끄럽지 않아 베스트셀러가 되었다.

주부의 애로를 해결한 디자인

중소기업과 디자인 회사의 협력 사례로는 '옥소 굿 그립스'와 '스마트 디자인'이 꼽힌다. 하버드 경영대학원 출신으로 주방용품 산업에 종사하다 은퇴한 샘 파버는 손가락 관절염을 앓는 아내를 위해 옥소를 설립하고 감자 깎는 도구 디자인을 뉴욕의 스마트 디자인에 의뢰했다. 자금 조달이 어려웠던 파버는 디자인료를 약간의 선금과 로열티(3%)로 지불하는 계약을 체결했다. 스마트 디자인은 주부들의 사용 행태를 면밀히 분석해 사용성을 향상시킨 '스위블 필러'를 디자인했다. 손잡이에 고무와 플라스틱을 합성한 신소재 '센토프린'을 활용해 부드럽고 그립감도 좋다. 이 필러는 높은 가격(8.99달러)에도 날개 돋친 듯 팔려 옥소와 스마트 디자인은 큰 부(富)를 축적하고 많은 주방 도구를 함께 디자인·개발하는 '윈-윈' 관계를 이어 가고 있다.



디자인을 창의적으로 경영해야

중소기업이 디자인 경영으로 두각을 나타내는 사례가 부쩍 늘고 있다. 특히 사용자 인터페이스와 경험(UI/UX), 서비스, 비즈니스 등을 제대로 디자인하려면 민첩한 플랫폼이 필요하다. 다소 부담이 되더라도 우수한 디자인 인력과 역량을 확보하고, 통합적인 디자인 시스템을 갖추는 게 번영의 지름길이다.

디자인 경영이 제대로 성과를 내려면 경영자가 디자인에 빠져야 한다. 토론토 대학교 로트먼 경영대학원의 로저 마틴 교수가 "경영자가 디자이너가 돼야 한다"라고 주장한 것처럼 경영을 디자인해야 하는 시대다. IBK

어떻게 능력을 보일 것인가, 어떻게 능력을 볼 것인가

채용이나 선발 과정은 서로를 맞추고 판단하는 상호적인 역동이다. 상호 간의 존중과 역지사지가 채용과 선발에서도 중요한 변인이다.



지난 10월 17일 한국관광공사 서울센터에서 열린 '관광산업 미니잡페어'에서 참가자들이 취업 게시판을 보고 있다.

채용 과정의 리얼리티

좋은 인재를 선발하는 것이 중요하다는 사실은 모두 알고 있다. 하지만 그 중요성과 의미에 비해 과정에 대한 이해나 실질적인 투자와 노력이 부족하기도 하다. 우선 채용 과정이란 상당히 긴 시간 동안, 여러 단계를 거치는 과정일 뿐 아니라 선발되고 싶은 지원자와 좋은 사람을 뽑고 싶은 회사 간의 복잡하고 미묘한 심리 게임이다.

지원자의 경우, 철저하게 회사 입장에서

물론 지원자들은 나름대로 많은 노력과 투자를 한다. 그런데 가끔은 투자와 노력의 방향이 잘못된 경우를 본다. '자기 입장에서, 자기 관점으로' 준비하는 경우가 그러하다. 지원자들의 준비는 철저하게 '로마에서는 로마법을 준수해야 한다'는 관점에서 접근해야 한다. 지원자에게 "당신의 장단점이 무엇입니까?"라고 질문할 경우, 일반적이고 인간적 차원에서의 장단점을 물어보는 것이 아니다. 회사라는 상황과 업무를 수행할 사람이라는 전제하에서의 장단점을 궁금해하는 것이다. 즉, 자신이 지원하고 싶은 회사에서, 자신이 지원한 업무를 고려한 자기 분석이 이루어져야 한다. 이는 '만약 당신이 그 회사의 CEO라면 누구를 뽑을 것인가?'나 '나를 선발해서 같이 일할 부서장이나 선배들은 어떤 사람을 원할까?'라는 관점에서 재해석하는 것이 필요하다는 뜻이다. 이런 기준에 맞추어 자신의 장단점과 차별화된 경쟁력을 정확하게 인지하는 것이 지원자 입장에서 가장 먼저 해야 할 일이다.

이것이 충분히 이루어지면 그다음 단계는 '나를 정확하게 표현하는 능력'을 갖추는 것이다. 아무리 좋은 제품이라고 하더라도 그 제품을 알리고 홍보하는 마케팅이 뒷받침되지 않으면 그 가치를 인정받을 수 없다. 마찬가지로 지원자의 경우에도 자신을 정확하게 표현하고 기술할 수 있는 능력을 갖추어야 한다. 그 과정은 소비자(회사) 입장에서 '나'라는 상품에 대한 분석과 효과적인

만약 채용이 회사에서 중요한 단계이고 실행이 어려운 과정이라면, 그만한 투자와 노력을 기울이는 것이 맞다.



writer_ 노주선 KPAC 대표
고려대학교 심리학 석·박사 과정을 마친 임상심리 전문가. 현재 한국인성컨설팅(KPAC)과 글로벌피에이씨(GPAC) 대표를 겸임하면서 많은 기업에서 인터뷰 스킬, 리더십, 스트레스, 커뮤니케이션, 대인관계와 관련된 휴먼 스킬(Human Skill) 전문가로 활동하고 있다.

표현 방법(자기소개서나 면접 등)을 개발하는 것이다.

인력을 고용할 경우, 전문적인 시스템 도입을

면접관들을 대상으로 교육할 때, 가장 먼저 해결해야 하는 과제는 '척 보면 안다'라고 생각하는 면접관들의 잘못된 인식을 교정하는 것이다. 지원자의 능력은 심리적인 속성이기 때문에 비가시적이다. 즉, 눈으로 관찰할 수 없으며, 행동이나 자료를 기반해 추론해야 하는 상당히 정교한 스킬과 노하우다. 일반적인 경험을 넘어서는 나름대로의 전문적 스킬이 필요하다. 이를 현실화하기 위해서는 회사도 철저한 준비와 노력이 필요하다. 그 첫 번째는 과연 우리는 어떤 인재를 원하는지에 대한 정리가 필요하다. 우리에게 필요한 인재는 어떤 능력과 자질을 보유하고 있어야 하는지를 미리 결정해야 한다. 직무에 대한 지식이나 능력은 당연히 필요하지만, 이에 더해 '회사라는 조직에 적응할 수 있는 능력(조직 내 대인관계)'과 '회사라는 환경에서 적응할 수 있는 능력(자기 관리 능력)' 등도 고려해야 한다. 창의력이나 혁신성이 중요하기는 하나, 기본이 훨씬 더 중요하다는 점을 기억해야 한다. 어떤 능력을 보유해야 하는지 결정되면 그에 따라서 어떻게 평가할지 결정할 수 있다. 이와 관련해서는 서류 전형, 다양한 형식의 면접, 그리고 심리검사 등과 같은 일반적 선발 방법을 이용하면 된다. 어떤 인재를 뽑을 것인가에 따라 내용은 수정되고 정교화되어야 한다.

상호 간의 존중과 역지사지의 중요성

이 같은 기본적 방법론 이상으로 중요한 것은 '지원자를 고객으로 생각'하는 관점과 '입사 후 관리'의 중요성이다. 선발이나 채용 과정은 단순히 인재를 뽑기만 하는 과정이 아니라 서로의 인상을 결정하고 함께할지 말지 결정하는 '맞선' 과정이나 다름없다. 아무리 좋은 인재라고 하더라도 인상이 좋지 않은 회사에는 입사하지 않는다. 입사한 후에도 한동안은 초기에 형성한 자신의 인상(채용 과정 중 인식과 판단)을 검증하는 과정을 거치게 된다. 그래서 '입사 후 관리'는 좋은 인재를 뽑는 것만큼이나 중요하다. 채용이나 선발 과정은 서로의 궁합을 맞추고 판단하는 상호적인 역동이다. 이런 점을 고려해야 지원자는 적절하게 준비할 수 있고, 회사도 효과적으로 인재를 선발할 수 있다. 상호 간의 존중과 서로의 입장에 대한 역지사지가 채용과 선발에서도 중요한 변인이다. IBK

'플랫폼'이 미디어의 미래다

Media Industry

방탄소년단이 연일 뉴스 첫머리를 장식하고 있다. 그들은 K-팝 최초로 빌보드 차트 1위에 오르는가 하면, 〈타임〉지의 글로벌 표지를 장식했다. 유엔 정기총회에서 연설을 하고, 아메리칸 뮤직 어워드에서 수상하기도 했다. 이들이 '21세기의 비틀스'라고 일컬어지게 된 첫 번째 이유는 당연히 음악성에서 찾아야 할 것이다. 하지만 그것만으론 부족하다. 방탄소년단은 춤과 노래가 아닌 제3의 요소, 플랫폼 미디어를 적극 활용했다. 지금 미디어 시장은 격변하고 있다. 이제 TV나 컴퓨터가 아닌 모바일이 가장 중요한 미디어 플랫폼으로 떠올랐다. 기존 미디어 시장은 공급자와 소비자가 분명히 나뉘었지만, 차세대 미디어 시장에선 공급자와 소비자의 구분이 희미해진다. 휴대폰 등 모바일 디바이스는 카메라와 캠코더 같은 공급용 툴인 동시에 미디어 플레이어 등 미디어 소비용 툴 역할을 하기 때문이다. 그렇다면 방탄소년단은 어떻게 차세대 미디어 플랫폼을 활용했고, 모바일 플랫폼은 어떤 방향으로 발전할 것인가?

1



계속 커진다!

SNS 활용

방탄소년단은 2013년에 데뷔했다. 하지만 이들은 그로부터 2년 전인 2011년부터 트위터와 블로그로 팬들과 소통했다. SNS의 확산력은 따로 설명할 필요가 없다. 그런데 방탄소년단의 경우 SNS의 또 다른 가능성을 열었다는 평가도 받고 있다. 영어가 아닌 한국어 가사가 세계인의 감성을 흔들 수 있었던 것은, SNS를 통해 의미가 제대로 번역되고 전달되었기 때문이다. 현재 방탄소년단의 SNS 팔로어는 1,100만 명이 넘는다. SNS는 그 자체로 직접적인 사업 모델로 활용하기 어렵다. 하지만 SNS와 미디어가 결합할 때 얼마나 강력한 폭발력을 발휘하는지 방탄소년단의 예에서 확인할 수 있다. 방탄소년단은 자신들의 인기에 SNS가 커다란 역할을 했다고 인정하면서도, SNS보다 음악과 노래의 메시지, 춤 등이 더욱 중요한 인기 요인이었다고 주장한다. 탄탄한 기본기를 바탕에 깔고 있다면 콘텐츠 소비자는 방탄소년단의 팬클럽인 아미처럼 하나의 네트워크를 이룰 수 있다.

2



작은 미디어의 대두

MCN 전성시대

수십 년 전만 해도 개인이 멀티미디어에 접근하기란 불가능에 가까웠다. 하지만 이제 모바일이나 온라인 공간에는 개인 창작물을 간단히 업로드하는 다양한 방법이 존재한다. 가장 대표적인 공간은 유튜브다. 구글은 전 세계에 100만 명 이상의 콘텐츠 제작자가 유튜브로 수익을 내고 있다고 밝혔다. 이 중 상당수가 1인 미디어 또는 중소규모의 미디어다. 유튜브처럼 1인 또는 중소 규모의 미디어를 업로드하는 MCN(멀티채널 네트워크)이 차세대 미디어 시장의 핵으로 부상하고 있다. 방탄소년단은 MCN을 적극 활용한 대표적 사례다. 이들은 방탄 채널을 통해 K-팝의 특기라고 할 수 있는 군무를 선보이곤 했다. 방탄 채널의 뮤직비디오는 5억 뷰를 돌파할 정도로 인기를 끌었다. 현재 MCN 콘텐츠의 주요 소비자는 10대와 20대 초반으로 국한되어 있다. 하지만 이들은 계속 성장하며 MCN 콘텐츠 사용 연령대를 높일 것이고, 신규 소비자의 유입은 MCN 콘텐츠의 위상을 강화할 것이다.

차세대 미디어 시장의 '플랫폼'은 두 가지 의미를 지닌다. 넓은 뜻으로는 콘텐츠의 생산자와 소비자를 연결해 주는 모든 툴을, 좁은 뜻으로는 모바일 디바이스에 특화된 툴을 가리킨다.

editor_ 정진석

3



미디어 생태계를 지킨다!

미디어 산업 속 블록체인

블록체인이라고 하면 가상화폐를 먼저 떠올리게 된다. 하지만 가상화폐는 블록체인 기술을 활용한 하나의 상품에 불과하다. 블록체인의 본질은 정보를 분산해서 관리하는 기술이다. 해킹에서 자유롭고, 안전성과 신뢰성이 높기 때문에 블록체인 기술은 금융권에서도 광범위하게 활용되고 있다. 미디어에도 블록체인 기술을 적극적으로 도입할 전망이다. 예전에는 미디어 콘텐츠를 'DVD'나 'CD' 또는 '책'과 같은 구체적인 틀에 담아 판매했기 때문에 일정한 대가를 창작자에게 지불할 수 있었다. 그런데 디지털 미디어 시대에 들어서면서 모든 콘텐츠가 '디지털 파일' 형태로 무차별 유포되고 있다. 콘텐츠 생산자는 노력에 대한 정당한 보상을 받지 못하고 장기적으로 시장 붕괴까지 우려된다. 그런데 블록체인 기술로 제작한 디지털 미디어는 파일이 무분별하게 복제되는 것을 막아 주기 때문에 블록체인 기술은 미디어 생태계를 지키는 열쇠가 된다.

4



연예인도 인공지능?

AI 미디어 시대의 도래

우리나라에서는 네이버와 카카오의 인공지능 스피커가 인기를 끌고 있다. 음성인식 기술과 포털의 검색 기능, 음악 등 미디어 콘텐츠가 작은 스피커 속에서 융합되어 소비자의 편의성을 향상시키고 있는 것이다. 인공지능 인식 장치는 노래나 날씨 정보를 찾아주는 데 그치지 않고 모든 가전제품 제어 기능까지 확보해 가고 있다. 영화 〈그녀〉에서는 인공지능이 작곡하고 사람과 연애까지 하는 상황이 연출되는데, 머지않아 현실에서도 비슷한 일이 벌어질 수 있다.

인공지능은 창작의 영역에서도 자리를 잡아 가는 중이다. 미국 오토메이티드 인사이트에선 로봇 기자가 기사를 작성하고 있으며, 구글은 인공지능이 딥러닝 방식으로 소설 창작을 학습시켜 연애소설을 쓰게 했다. SM그룹의 이수만 회장은 지난해 연말 인공지능 연예인 개발 가능성을 언급하기도 했다. 이제 미디어는 인간의 전유물을 넘어서 새로운 영역으로 진화하고 있다.

5



모바일 디바이스 속 재생!

가상 리얼리티

헬멧처럼 머리에 쓰고 가상현실로 들어가도록 해 주는 장치인 헤드마운트 디스플레이의 수요는 계속 늘어날 것이다. 콘텐츠에 현실감을 불어넣으려는 시도는 모바일 디바이스에서도 일어나고 있다. 현재 아무런 도구 없이 3D 입체 영상을 구현하는 기술은 이미 개발된 상태다. 하지만 극장 스크린이나 TV로 3D 영상을 즐기는 가장 간단한 방법은 전용 안경을 착용하는 것이다.

우리나라의 한 기업은 휴대폰으로 3D 동영상을 감상하는 기술을 개발했다. 3D 영상을 재생하는 앱과 안경 역할을 대신할 렌즈가 있으면 된다. 필름 형태로 만든 렌즈는 휴대폰 액정 위에 얹는 것만으로 기능을 구현한다. 역시 국내 기업인 소닉티어는 휴대폰 안에서 5.1 채널 이상의 음향효과를 내는 앱을 개발했다. 이 앱은 기존 영화에 입체 음향효과를 내기도 하지만, 휴대폰으로 직접 제작한 영상에 입체 음향을 담는 것도 가능하게 해 준다.

2018.11 CALENDAR

SEOUL BUILD 2018
서울건축박람회

08 **서울건축박람회**
최신 건축 트렌드 및 업계 동향,
건축 관련 신제품 및 신기술 전시회.
11. 08(목)~11(일),
서울 세텍(SETEC)
www.seoulbuild.co.kr

14 **대구국제기계산업대전**
기계 부품과 정밀기계 산업 관련
전시회.
11. 14(수)~17(토),
대구 엑스코(EXCO)
www.damex.co.kr

23 **제13회 서울국제식품산업전**
농·수·축산물 및 식료품까지
음식의 모든 것을 한자리에 모은
전시.
11. 28(수)~12. 01(토),
일산 코엑스(COEX)
www.foodweek.co.kr

29 **인사이드 핀테크**
블록체인, 핀테크 분야 아시아
최고의 글로벌 이벤트.
11. 29(목)~30(금),
일산 킨텍스(KINTEX)
insidefintech.co.kr

동방의 등불

라빈드라나드 타고르

일찍이 아시아의 황금 시기에
빛나던 등불의 하나인 코리아.
그 등불 다시 켜지는 날에
너는 동방의 밝은 빛이 될지니.

The Lamp of the East

Rabindranath Tagore

In the golden age of Asia
Korea was one of its lamp-bearers
And that lamp is waiting
to be lighted once again
For the illumination
in the East.

Tip

1913년 노벨 문학상을 받은 인도 시인으로, 처음에는 유미적인 작품을 썼으나 점점 현실적이고 종교적인 색채가 강한 시를 썼다. 이 작품은 일본 식민 치하에 있던 한국인들에게 보내는 격려와 희망의 메시지로, 100여 년이 흐른 지금 다시금 주목하게 되는 시다.

「IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT」는 항상 여러분의 목소리에 귀 기울입니다. 문자메시지 또는 이메일로 가장 관심 있게 읽은 기사와 그 이유 등 의견을 자유롭게 적어 보내 주세요. 의견을 보내실 때는 ①이름 ②회사명 ③주소 ④연락처를 반드시 기입해 주시기 바랍니다.

✉ 의견 보내는 방법 문자메시지 010-3446-8801 이메일 ibkceoreport@ibk.co.kr 카카오톡 ID CEOREPORT

카카오톡 '친구찾기' 탭에서 ID로 CEOREPORT를 검색하면 「IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT」와 친구를 맺을 수 있습니다. 휴대폰은 카카오톡이나 메시지 등 문자만 수신합니다. 「IBK가 만드는 중소기업 CEO REPORT」는 IBK경제연구소 인터넷 홈페이지(research.ibk.co.kr)에서도 볼 수 있습니다.

남보다 더 잘사는 비결

쇼핑앤조이



온라인 쇼핑 · 간편결제 건당 5천원 할인
스타벅스 사이렌오더 건당 2천원 할인
해외 · 통신비 · 대중교통 할인
발급대상 : 개인(본인 및 가족) | 브랜드 및 연회비 : BC글로벌 1만원

참! 좋은 은행 IBK기업은행

여신금융협회 심의필 제 2018-C1-11277호 (2018.09.12)
준법감시인 심의필 제 2018-4366호(2018.09.21) 게시기한 : 2019.09.13 출입번호 : CW613
- 개별 상품에 관한 자세한 문의는 거래 영업점 또는 IBK고객센터☎1566-2566로 이용하여 주시기 바랍니다. - 은행거래와 관련하여 이의가 있을 때에는 IBK기업은행의 본행카드 가구에 제출을 요구하거나 금융분쟁조정위원회 등을 통하여 분쟁조정을 신청할 수 있습니다.(금융감독원 : 국번없이 ☎1332, IBK기업은행 : ☎080-600-0156 - IBK기업은행은 금융정보를 보지 않습니다. 유기명을 위한 서실이나 개인이 필요한 경우 신고해 주시기 바랍니다. (☎02-729-7690, e-mail : ibkethics@ibk.co.kr)

- 연체이자율 : 회원별, 이용상품별 약정금리 + 최대 3%(법정 최고금리 24%)
  ※ 단, 연체 발생 시점에 약정금리가 없는 경우는 다음과 같이 적용합니다.
  일시불거래 연체시 : 거래발생 시점의 최소기간(2개월) 유이자 할부금리 / 무이자할부 거래 연체시 : 거래발생 시점의 동일한 할부계약기간의 유이자 할부금리 / 그 외 경우 : 약정금리는 상법상 상사법정 이율과 상호금융 가계자금 대출금리* 중 높은 금리적용
  * 한국은행에서 매월 발표하는 가장 최근의 비은행 금융기관 가중평균 대출금리(신규대출 기준)
- 여신금융상품 이용 시 귀하의 신용등급이 하락할 수 있습니다. - 신용카드 남용은 가계경제에 위협이 됩니다.
- 과도한 빚, 고통의 시작입니다.

IBK동반자금융 | ccm

최선을 다해 이뤄갑니다
IBK동반자금융

IBK기업은행은 고객이 필요로 하는 다양한 일들을 하나하나 해결하여
함께 성장하는 동반자금융을 완성해 나가겠습니다.



사람이 기업이다
기업은행이 동반자다

참! 좋은 은행
IBK기업은행