

성공하는 기업의  
비즈니스 어드바이저

# CHANNEL

2023 JANUARY  
Vol.240

희망이 넘쳐흐르는  
새해, 새 시작!

삼성 KPMG



## 2023년 희망찬 새해

# 새해 복 많이 받으세요!

2023년 새해가 밝았습니다.

미국 역사상 최고의 영부인이었던 엘리너 루스벨트는 “새로운 날이 오면 새로운 힘과 새로운 생각들이 함께 온다”고 말했습니다.

여러분들은 새로운 해에 어떤 마음으로 새 소망을 품었나요?

새해의 새 기분과 에너지로 원하시는 소망과 일, 모두 이뤄지는 한 해가 되기를 기원합니다!

새해 복 많이 받으시고, 더 많이 웃는 2023년 되시기를 바랍니다.

## 건강한 성장

### 04 CEO 신년사

자신감과 도전정신으로  
‘Vision 2025’를 이뤄갑시다!

### 06 운영위원 신년사

운영위원이 전하는 계묘년(癸卯年) 신년사

### 08 Emerging Trends

2023년 산업별 변화와 전망은?

### 10 Market Reader

빅블러 시대와 유통 업계 Next Business

### 12 Team Story

선제적 진단부터 실행까지, One-Stop Service  
Provider! ‘Recession 대응센터’

### 14 Client+

선도적인 글로벌 R&D 혁신 기업,  
큐라클

### 16 Expert's Advice

투자시장에서 본 K-콘텐츠 시장은?

### 17 맛있는 경제

알면 더 좋은 시사·경제 상식!

## 행복한 일터

### 20 Hello 2023!

희망을 향해 강충! 계묘년, 토끼띠 삼성인의  
새해 소망 대공개!

### 22 Trusted Advisor

환영합니다! 삼성KPMG의 새 가족,  
신입 컨설턴트 4인방을 소개합니다

### 24 인재양성소

FY22 New Partner  
멘토링 프로그램, 멘토 & 멘티 활동으로  
서로의 성장을 응원하다!

### 26 이동규의 두줄칼럼

화이트 스페이스(White Space)

### 28 心 Care

일과 여유 생활,  
그 최적의 균형점을 찾아서

### 30 Samjong News

2023년 시무식 유튜브 라이브로 개최...  
‘Vision 2025’ 향한 도전 의지 다져 外



QR코드를 통해 삼성KPMG의  
생생한 정보를 만나보세요!  
스마트폰으로 QR코드를 스캔하면  
삼성KPMG 홈페이지로 접속할 수 있습니다.

발행처 삼성KPMG

기획·편집 홍보팀(02-2112-7567)

디자인 네오메디아(02-512-1666)

인쇄 드림인쇄(02-464-6161)

주소 서울시 강남구 테헤란로 152

강남파이낸스센터 27층 (우편번호)06236

홈페이지 home.kpmg/kr/ko/home.html

# 자신감과 도전정신으로 ‘Vision 2025’를 이뤄갑시다!



# 癸卯 年



## 삼정KPMG 가족 여러분 안녕하십니까?

계묘년(癸卯年) 새해가 밝았습니다. 2023년은 검은 토끼의 해라고 합니다. 예로부터 토끼는 속담과 설화에서 영리하고 위기 속에서 기지를 발휘하는 동물로 그려졌습니다. 지혜롭고 영리한 토끼의 해안으로 2023년 새롭게 도약하는 한 해가 되기를 바랍니다.

## 새해 복 많이 받으십시오!

지난 한 해 우리는 도전을 멈추지 않았습니다. 대내외적으로 어려운 상황에서도 삼정KPMG는 **6년 연속 두 자릿수의 성장을 이루고, 업계 최고의 성장률을 달성**했습니다. 구성원 모두가 **행복한 일터를 향해** 나아가며, **스마트 오피스 전환 등 진심을 담아 인재 존중의 문화를 함께 실천**하였습니다. 이러한 성과는 위기를 기회로 변화시킨 여러분들의 열정과 ‘할 수 있다’는 자신감이 더해져 만든 결과이며, 한마음 한뜻으로 각자의 위치에서 최선을 다해준 삼정 KPMG 가족 여러분에게 깊은 감사 인사를 드립니다.

지금 우리 앞에 놓인 대내외 상황은 한 치 앞을 예견하기 어렵습니다. 국내외 주요 경제 기관에 따르면 2023년 세계 경제는 하방 위험에 대한 우려가 높아지는 초불확실성 시대에 직면해 있습니다. **손자병법에 '병형상수(兵形象水)'라는 말이 나옵니다. 흐르는 물처럼 주변 형세에 따라 시시각각 변화해야 전투에서 이긴다는 뜻입니다.** 우리는 고객들보다 앞선 걸음으로 위기 속에서 기회를 찾아 변화와 혁신을 주도해 가고자 합니다.

나날이 복잡해지는 기업 경영 환경과 코로나19로 촉발된 디지털 전환의 필요성에 따라 삼정KPMG는 새로운 방식에 대한 지속적인 관심과 함께 변화를 시도해 나갈 것입니다. **디지털 감사를 적극 도입하여 감사 효율성과 품질 향상에 힘쓰겠습니다.** 우리 법인은 디지털 감사 플랫폼 'KPMG Clara workflow(KCw)'를 FY22 감사에 전면 도입함으로써 감사 효율성을 높이고 고품질의 회계감사를 구현해 가고 있습니다. 또한, 디지털화의 거센 물결 속에서 기업들의 디지털 전환을 이끄는 비즈니스 파트너로서의 역할을 수행해 갈 것입니다. **최신 디지털 역량과 우수 전문가 그룹을 확보 육성하여 기업의 성공적 디지털 전환과 혁신을 주도할 것입니다.**

또한 고객이 필요로 하는 새로운 비즈니스 가치 창출 방안을 선제적으로 제시해 나가고자 합니다. ESG 경영의 중요성과 공시 규제가 엄격해짐에 따라 **ESG 시장을 선제적으로 개척해온 경험과 전문성을 바탕으로 본격적인 ESG 대전환 시대를 이끌어 가겠습니다.** M&A센터는 불확실성이 높아진 국내외 시장 환경과 산업 전망을 선제적으로 파악하고 **새로운 시각과 해결 방안을 제시함으로써 기업들의 경쟁력 강화 및 가치 창출을 지원해 나갈 것입니다.**

### 삼정KPMG 가족 여러분,

우리 법인의 가장 소중한 자산은 인재입니다. 2023년에도 **진심을 담아 인재를 존중하는 다짐 'People First'를 적극 실천해 가겠습니다.** 지난해까지 8년 연속 신입 회계사를 최다 채용했듯이 올해도 **인재 영입에 적극 나설 것이며, 아울러 모든 구성원들의 전문성 향상과 역량 강화에 더욱 힘쓸 것입니다.** Global Elite Program(GEP) 운영과 함께 구성원들의 직급과 연차에 맞춰 성

장과 경력개발 기회를 제공하고, 코로나19 완화로 지난해 재개된 GEP 우수자, S.Manager 승진자 해외연수 등 글로벌 역량 강화에도 힘쓰겠습니다. 그리고 **개선된 업무환경과 자유로운 소통 속에서 구성원들의 공감과 신뢰를 얻을 수 있는 공정한 평가와 최고의 보상을 이뤄가겠습니다.**

최근 2023 자유감사 수임 경쟁에서 우리나라를 대표하는 상징적인 기업들이 삼정KPMG를 선택하는 것을 보며 우리의 높은 감사품질과 전문성에 대한 시장의 신뢰를 확인할 수 있었습니다. 이러한 성과는 여러분들이 도전과 열정으로 Impossible을 I'm possible로 바꾼 것이며, 우리는 고객과 사회로부터 **'The Clear Choice'**가 되기 위한 도전과 변화의 노력을 멈추지 않아야 합니다. No.1이 되기 위한 우리의 다짐 **'To be similar, be different'**를 되새기며, **새로운 시각과 도전정신으로 상황을 변화시키며 기회를 만들어 갑시다.**

지난 카타르 월드컵 16강을 이뤄낸 대한민국 태극전사들의 '겪이지 않은 마음'처럼, **'끝까지 해낼 수 있다'**는 자신감으로 **'Vision 2025'** 달성을 위해 정진해 주실 것을 당부드립니다. 지금까지 해 온 것처럼 우리의 지혜와 열정을 하나로 모은다면, 어떤 환경도 이겨낼 수 있으리라 믿습니다. 2023년 계묘년(癸卯年)에 원하시는 바를 모두 이루고, 일과 가정 모두에서 발전을 이뤄가 두 마리의 토끼를 잡는 희망의 해가 되기를 소원합니다. 감사합니다.

2023년 1월 1일  
삼정KPMG 회장 김교태

## 운영위원이 전하는 계묘년(癸卯年) 신년사

射石爲虎 \* 사석위호



한은섭 대표  
Audit

### 공정과 겸손의 자세로 'Vision 2025'를 향해

지난 2022년은 감사인 주기적 지정제 3년 차로, 많은 대기업들이 감사인을 다시 자유 선임하는 중요한 한 해였습니다. 우리는 삼성전자, SK하이닉스, 신한금융, 우리금융, 대한항공 등 많은 국내 최고의 기업들을 수임하여 빅2를 넘어 1등으로 가는 초석을 만들었습니다. 또한, PCAOB Inspection에서도 'No Comment'를 받아 최고의 감사품질도 유지하였습니다. 이는 '사석위호(射石爲虎)'처럼 우리가 열성을 다하면 무슨 일이든 이뤄낼 수 있음을 잘 보여준 우리 모두의 자랑스러운 성취입니다. 올해도 공정과 겸손의 자세로 'Vision 2025'를 향해 순항하며, 우리 법인 구성원 모두가 행복하고 건강한 성장의 한 해가 되기를 기원합니다!

\* '범인 줄 알고 활을 쓰고 보니, 화살이 돌에 꽂혀 있었다'라는 뜻으로 열성을 다하면 어떤 일이든지 성취할 수 있다.

露積成海 \* 노적성해



윤학섭 대표  
TAX

### 작은 일에도 정성을 다해 최선을 다한다면!

2023년에는 마스크와 이별하길 바랐는데, 여전히 함께하는 새해를 맞이하게 되었습니다. 지난 한 해 동안 우리 세무부문에 보내주신 격려와 지원에 감사드립니다. 또 다시 위기를 애기하고 있습니다. 하지만, 우리 모두 노적성해(露積成海)의 마음으로 작은 일에도 정성을 다하고 최선을 다한다면 2023 계묘년 역시 우리의 또 하나의 자랑스러운 한 해가 될 수 있으리라 믿습니다. 새해에는 더욱 많이 소통하는 행복한 한 해 되시기를 바랍니다. 감사합니다.

\* '이슬방울이 모여서 바다를 이룬다'는 뜻으로, 작은 노력들이 모여 큰 꿈을 이룰 수 있다.

不狂不及 \* 불광불급



구승희 대표  
Deal Advisory

### 절실함과 열정의 마음으로!

2022년은 불안한 글로벌 정세와 삼중고(고물가, 고금리, 고환율)의 경제위기 하에서 기회를 찾기 위한 다양한 Activity를 하는 한 해였습니다. Deal Advisory는 얼어붙은 M&A 시장에서도 구성원들이 뚝뚝 뭉쳐, 시장과 고객의 변화에 선도적으로 대응하고자 힘을 모으고 있습니다. 감사한 마음입니다. 절실함과 함께 열정을 갖는다면 이루지 못할 것이 없을 것입니다. 우리는 해낼 수 있습니다. 함께 하고 계시는 삼정KPMG 가족 여러분께 진심으로 감사드립니다. 꿈과 희망이 가득한 2023년, 새해 복 많이 받으십시오.

\* '미치지 않으면 미치지(도달하지) 못한다'는 뜻으로 어떤 일에 집념하지 않으면 어떤 것도 이룰 수 없다.

검은 토끼의 해, 계묘년(癸卯年) 새해가 밝았다. 새해를 맞이하여 삼정KPMG 운영위원들이 삼정KPMG 가족을 위해 희망 가득한 신년 메시지를 전해왔다. 'Vision 2025'를 향해 힘차게 나아가갈 2023년의 목표와 다짐을 담은 운영위원들의 새해 메시지를 들어보자.

中石沒鏃 \*  
중석몰족



정대길 대표  
Consulting(CS)

### 검은 토끼의 지혜로 꺾충 뛰어오르는 Quantum Jump의 2023!

2022년 한 해 많은 어려움 속에 수고 많으셨고 진심으로 감사드립니다. 코로나19 이후 많은 변화와 어려움이 있었지만 여러분의 수고 덕분에 잘 극복하고 새로운 분야를 개척하며 더 큰 성장을 이뤘다고 생각합니다. 마음의 큰 박수와 격려를 보냅니다.

2023년은 글로벌 경제 상황이 어둡고 불확실성은 더 증가하고 있습니다. 어려움과 위기를 슬기롭게 극복한 우리 삼정KPMG의 '하나된 힘'으로 2023년을 더 크고 더 건강한 성장의 한 해로 만들어야겠습니다. 열심히 온 힘을 다해 일을 추진하면 어떤 일에도 성공할 수 있다는 확신과 우리 모두 하나되어 설레이는 'Vision 2025' 달성을 위한 힘찬 발걸음으로 전진합시다.

\* '돌에 화살이 깊이 박혔다'는 뜻으로, 정신을 집중하여 전력을 다하면 어떤 일도 이룰 수 있다.

狡兔三窟 \*  
교토삼굴



양승열 대표  
Q&RM

### 토끼처럼 지혜롭게 미래를 준비해야 할 때

교토삼굴(狡兔三窟)은 꾀 많은 토끼는 굴을 세 개나 가지고 있기 때문에 외부의 공격을 피할 수 있다는 뜻이라고 합니다.

엔데믹 상황 지속, 경기침체와 회계환경의 변화 등과 같이 우리 앞에 여러 가지 위기가 도사리고 있지만 토끼처럼 지혜롭게 미래를 위해 차근차근 준비해 두어야 할 때인 것 같습니다. 그동안 우리 모두가 경험했던 땀과 노력은 배신하지 않는다는 경험을 되새기며 삼정KPMG 가족 모두 건강하고 행복한 2023년이 되시길 기원합니다.

\* '교활한 토끼는 숨을 세 개의 굴을 파놓는다'라는 뜻으로, 지혜롭게 준비하여 어려운 일을 면한다.

雲外蒼天 \*  
운외창천



이호준 부대표  
COO

### 함께 밝고 건강한 2023년을 만들어 가길 희망

지난 2022년에도 우리는 함께 뜻을 모아 협업하며 삼정KPMG의 건강한 성장을 이어가는 성과를 이루었습니다.

2023년 계묘년(癸卯年) 새해에도 'Vision 2025'의 하나 된 목표를 향해 힘을 합쳐 도전한다면, 불확실한 대외 경제 상황도 우리의 기회로 변화시키며 다시 한번 희망찬 한 해로 만들어 갈 수 있을 것이라 확신합니다. 삼정KPMG 가족 여러분, 원하는 바 모두 성취하시는 행복한 한 해가 되길 기원합니다. 새해 복 많이 받으십시오.

\* '어두운 구름 밖으로 나오면 맑고 푸른 하늘이 나타난다'는 뜻으로, 온갖 난관(難關)을 극복(克復)하면 성공(成功)한다.

## 2023년 산업별 변화와 전망은?

초불확실성 시대가 도래했다. 격변하는 상황에 대한 명확한 분석과 진단이 그 어느 때보다 중요해진 시점이다. 이번 호에서는 대내외적으로 불확실성이 확대되는 어려운 시기에 위기 속 기회를 창출할 수 있는 전략 마련에 도움이 되고자 2023년 주요 산업별 전망을 살펴보고자 한다.



### 불확실성 증대에도 엔데믹 따른 일부 수요 회복 기대... 게임, 미디어 산업 등 일부 긍정적 전망

2023년에는 경제적 불확실성이 확대되는 기조에도 엔데믹에 따른 회복세 및 시장 외연 확대 등 환경 변화로 하반기 이후 일부 업종별 수요는 소폭 개선될 것으로 기대된다. 특히 게임을 비롯해 휴대폰, 자동차, 정유·화학, 에너지·유틸리티, 제약·바이오, 항공, 관광, 미디어·엔터테인먼트, 유통, 화장품, 손해보험 등 12개 산업은 일부 긍정적일 것으로 전망된다.

대표적으로 비교적 경기 민감도가 낮은 게임 산업의 경우 주요 게임사의 신규 대작이 출시될 예정이고, 인기 게임 IP(지식재산권)를 보유한 게임업체들이 대규모 자본을 투입해 개발한 AAA급 게임을 내놓으면서 글로벌 흥행 및 시장 규모 확대가 기대된다. 또한 미디어·엔터테인먼트 산업은 국내 콘텐츠의 글로벌 흥행이 이어지

면서 콘텐츠 IP 수출 및 투자가 지속적으로 확대될 것으로 관측된다. 올해 휴대폰 시장은 기저효과로 소폭 확대될 것으로 예상된다. 코로나 팬데믹 및 지정학적 리스크에 따른 주요 악재의 일부 해소가 기대되며, 폴더블 스마트폰, 웨어러블 디바이스 등 신규 상품 출시에 따른 시장 성장도 점쳐진다. 국내 에너지 수요는 빠른 회복세를 보일 것으로 예측된다. 정부의 강력한 보급정책과 신규 설비 진입 등의 효과로 신재생에너지와 원자력이 에너지 소비 증가를 주도하고, 가스는 높은 가격으로 수요가 감소할 것으로 전망된다. 마지막으로 항공, 관광 산업의 경우 국가 간 여행 제한 조치 완화와 중단되었던 여객 노선 운항이 재개됨에 따라 회복세를 이어갈 것으로 전망된다. 특히 내국인·외국인 관광객 증가로 카지노를 보유한 프리미엄 호텔, 가성비비를 내세우는 중소형호텔 등의 활성화가 기대된다.

### 반도체, 디스플레이 산업 등 저성장 경기침체로 일부 부정적 전망

한편, 저성장 경기침체 흐름에서 반도체, 디스플레이, 철강, 조선·해운, 식품·외식, 패션, 은행, 카드, 생명보험 등 9개 산업은 일부 부정적, 건설과 증권 산업은 부정적인 전망이 진단된다. 반도체 산업의 경우 세계반도체시장통계기구(WSTS)에 따르면, 2023년 글로벌 전체 반도체 시장은 5,566억 달러로 -4.1% 성장률을, 이 중 메모리 반도체는 공급 과잉 해소에 어려움을 겪으며 전년 대비 -17.0% 규모의 감소세가 관측된다. 디스플레이 산업은 2022년 다운사이클에 이어 엔데믹을 바라보는 2023년에도 글로벌 시장 규모가 소폭 확대에 그칠 것으로 전망된다. 국내 디스플레이 기업들은 LCD 시장에서 철수·축소 동향을 보인 데 이어, 차세대 혁신 디스플레이 개발에 속도를 낼 것으로 보인다.

건설 산업의 전망을 살펴보자면 2022년 국내 건설 수주액은 223.5조 원으로 역대 최대치를 기록했지만, 2023년에는 10% 이상의 정부 SOC 예산 축소와 조달 금리 상승 등 비우호적인 시장 상황으로 인해 국내 건설 산업이 하강 국면으로 전환될 것으로 예측된다. 또한 증권 산업의 경우에는 2023년 경기 둔화·금융시장과 부동산 시장 불안 요인이 상존함에 따라 국내 증권사 수익성 하방 압력이 높을 것으로 전망된다. 특히 시장 변동성과 부동산 시장 불안 요인에 따른 부동산 PF 관련 리스크 확대가 우려된다.

### 위기 속 기회 창출 위한 전략 마련 필요해

2023년은 대내외적으로 불확실성이 확대되면서 위기 속 기회를 창출할 수 있는 전략 마련이 그 어느 때보다 중요한 한 해가 될 것이다. 글로벌 초불확실성에도 2023년에는 공급망과 원자재 수급 불안 개선 가능성, 일부 업종 대기 수요 등으로 인한 회복 가능성이 상존하는 바, 국내 기업은 산업별 정책 변화를 면밀히 모니터링 하여 글로벌 시장 공략, 디지털 전략 강화, ESG 전략 수립 등의 경쟁력 확보 수단을 검토해야 할 것이다.



\* 스마트폰으로 QR코드를 스캔하면 본 칼럼에 대한 자세한 내용을 보고서로 살펴볼 수 있습니다.

### 2023년 산업 전망 기상도

산업	2023년 전망
반도체	☁️ 일부 부정적
디스플레이	☁️ 일부 부정적
휴대폰	☀️ 일부 긍정적
자동차	☀️ 일부 긍정적
철강	☁️ 일부 부정적
조선·해운	☁️ 일부 부정적
정유·화학	☀️ 일부 긍정적
에너지·유틸리티	☀️ 일부 긍정적
제약·바이오	☀️ 일부 긍정적
건설	☁️ 부정적
항공	☀️ 일부 긍정적
관광	☀️ 일부 긍정적
게임	☀️ 일부 긍정적
미디어·엔터테인먼트	☀️ 일부 긍정적
유통	☀️ 일부 긍정적
식품·외식	☁️ 일부 부정적
패션	☁️ 일부 부정적
화장품	☀️ 일부 긍정적
은행	☁️ 일부 부정적
증권	☁️ 부정적
카드	☁️ 일부 부정적
생명보험	☁️ 일부 부정적
손해보험	☀️ 일부 긍정적

Source : 삼정KPMG 경제연구원

### CONTACT US

경제연구원 박도휘 수석연구원  
Tel. 02-2112-0904  
E-mail. dohwipark@kr.kpmg.com

# 빅블러 시대와 유통 업계 Next Business

온라인과 오프라인의 구분이 흐려지고 산업 간 경계마저 모호해지는 빅블러 현상이 유통 산업 전반에서 심화되며 새로운 형태의 비즈니스가 등장하고 있다. 이번 호에서는 빅블러 현상으로 새롭게 나타난 공간 비즈니스, 퀵커머스, 로컬 플랫폼을 통해 유통 업계의 비즈니스 트렌드를 조망해 본다.



## 오프라인의 가치 재조명, 공간 비즈니스

온라인으로 소비자의 상품 구매 수요가 이동하는 흐름이 이어지면서 오프라인 공간에 단순 제품 판매를 넘어선 새로운 역할이 요구되고 있다. 이에 오프라인 중심 유통 기업은 다양한 공간 비즈니스 전략을 통해 오프라인 매장 차별화에 나서는 모습이다.

미국의 전자제품 전문점 베스트바이는 오프라인 매장을 버티컬 서비스 제공을 위한 구심점이자 온라인 판매를 위한 옴니 채널 거점으로 활용하고 있다. 각종 전자제품의 AS·설치를 제공하는 자체 서비스 '긱스쿼드(Geek Squad)'는 베스트바이의 핵심 경쟁력이다. 매장에서 판매하는 제품과 연계된 서비스를 통해 소비자를 유인하고 있다. 또한 베스트바이는 오프라인 매장을 온라인 배송의 물류 거점으로 활용하면서 오프라인 매장에 여러 가지 역할을 부여하고 있다.

매장에 첨단 기술을 접목한 '피지탈 리테일(Physical retail)'로 차별화를 꾀하는 오프라

인 기업의 모습도 눈에 띈다. 명품 브랜드 버버리는 게이미피케이션(Gamification) 전략하에 오프라인 리테일과 디지털 기술, 게임 등 3요소가 어우러진 오프라인 매장을 구축하고, 소비자의 적극적인 브랜드 경험 참여를 유도하는 동시에 이목을 집중시켜 발길을 유도하고 있다.

오프라인 매장은 소비자가 브랜드를 체험하고 기업과 브랜드에 대한 이미지를 결정하는 공간이다. 공간 비즈니스의 핵심이 긍정적 브랜드 이미지를 통해 로열티를 가진 충성 고객을 만드는 데 있는 가운데, 다각도로 공간 비즈니스 전략을 전개하기 위한 유통 기업의 고민이 깊어지고 있다.

## 속도 전쟁의 패러다임 변화, 퀵커머스

유통 업계에서 펼쳐지는 치열한 속도 경쟁은 퀵커머스로 이어지고 있다. 퀵커머스는 유통과 배달 서비스의 경계가 무너지며 생겨난 새로운 비즈니스로, 주로 근 거리에 도보, 오토바이 등을 이용하여 각종 식료품, 생필품 등을 1~2시간 이내로 빠르게 배달하는 형태이다.

코로나19로 가까운 근거리 쇼핑도 온라인으로 대체하고자 하는 소비자가 늘어나면서 퀵커머스가 더욱 주목받고 있다. 글로벌 퀵커머스 시장은 2020년 250억 달러 규모에서 2025년 720억 달러로 3배 가까이 성장할 것으로 전망된다.

다양한 업계에서 퀵커머스에 뛰어들고 있는 가운데 유통 기업과 딜리버리 기업의 움직임이 두드러진다. 월마트, 세븐일레븐 등 대형 유통 기업과 딜리버리허어로와 도어대시 등 글로벌 딜리버리 기업의 퀵커머스 진출이 활발하다. 10~20분 내 초고속 배송으로 차별화를 내세우며 퀵커머스 시장에 도전장을 내민 고릴라스, 게티르와 같은 스타트업의 모습도 관찰된다.

아직 초기 단계인 퀵커머스 시장에서는 현재 M&A가 활발하게 일어나고 있다. 높은 초기 비용 투자와 고정비를 수반하는 비즈니스 구조상 퀵커머스 기업이 흑자 전환을 하기 위해서는 규모의 경제 달성이 유리하며, M&A를 통한 외형 확대는 기업이 가장 빠르게 몸집을 불리는 방안이

기 때문이다. M&A를 통한 시장 재편이 진행 중인 과도기의 퀵커머스 시장에서 최종적으로 누가 주도권을 잡게 될지 귀추가 주목되고 있다.

### 동네 상권에서 찾는 비즈니스 기회, 로컬 플랫폼

코로나19는 사람들의 생활환경을 동네로 좁히고 비대면 로컬 커뮤니티를 활성화시켰다. 이와 함께 유통 업계에서는 로컬 플랫폼을 통해 비즈니스 기회를 찾는 흐름이 나타나고 있다. 미국의 넥스트도어와 한국의 당근마켓은 대표적인 로컬 플랫폼으로 자리잡으며 중고 거래를 중심으로 로컬 플랫폼의 영역을 확장해 나가고 있다.

영국의 올리오와 덴마크의 투굿투고는 지역 사회 내 순환경제 구축을 도모하며 로컬 플랫폼의 활성화를 이끌고 있다. 가정이나 상점에서 소비되지 못하고 남은 잉여 생산물을 지역 사회와 나누는 형태인데, 가치소비를 추구하는 소비자와 폐기물 처리 비용을 절감하고 싶은 로컬 비즈니스 오너의 니즈를 공략하며 사용자를 늘려나가는 중이다. 한편 온라인 인프라 구축이 어려운 지역 상점의 디지털화를 도모해 비즈니스 기회를 찾는 로컬 플랫폼도 주목받고 있다. 일본의 쿠팡드마트는 지역 정육점, 베이커리, 농가에서 판매하는 제품을 소비자가 모바일로 주문할 수 있도록 로컬 상점의 주문·결제·배송 프로세스를 지원한다.

로컬 플랫폼의 핵심은 소비자 라이프스타일 전반으로 침투가 가능하고 지역 사회와 밀착한 형태라 확장성이 높다는 것이다. 소비자의 라이프스타일을 포착하고 일상을 파고들어야 하는 유통 기업이 로컬 플랫폼에 관심을 가지는 이유이다.

## 유통 업계 Next Business 트렌드

### 공간 비즈니스

오프라인 공간에서 브랜드 및 고객 경험 강화에 주력

- 온라인과 차별화된 브랜드 경험 전달을 위한 단계적 접근 방안을 수립
- 일관된 브랜드 아이덴티티 전달이 가능한 공간 구축으로 소비자 로열티 제고

#### 리포지셔닝

매장의 역할을 새롭게 변경하는 리포지셔닝 전략을 통해 오프라인 매장 활용도 극대화



#### 피지컬 리테일

디지털 기술과의 결합을 기반으로 디지털 네이티브 소비자 유인 및 고객 경험 강화



#### 브랜드 공간 다변화

소비자 접점 확대 및 브랜드 공간 다변화를 위해 새로운 비즈니스 영역으로 진출



### 퀵커머스

수익성 확보가 우선 과제, 다양한 전략 모색 필요

- 규모의 경제 달성을 위해 차별화된 기술력을 가진 기업을 선별해 M&A 추진
- 주문 건당 평균 단가 높여 수익성을 개선

#### 배달 대행

별도 오프라인 매장이나 물류센터 없이 타 유통 업체 및 플랫폼과 협업하여 배송 업무만을 대행



인스타카트  
딜리버리



#### 점포 기반

다수의 오프라인 매장을 가지고 있는 유통 기업이 해당 매장을 배송 거점으로 두고 퀵커머스 제공



월마트  
세븐일레븐



#### MFC

도심 내 마이크로 풀필먼트 센터(MFC)를 설립하여 촘촘한 배송망을 구축하고 퀵커머스 제공



딜리버리  
히어로  
도어대시



### 로컬 플랫폼

로컬 플랫폼이 가진 확장성과 잠재력에 주목

- 로컬 플랫폼의 비즈니스 영역 확장을 통한 락인(Lock-in) 효과 도모
- 소비자 빅데이터 수집으로 소비자 분석 역량 제고

#### 중고거래

지역을 중심으로 한 중고거래의 편의성을 높여 사용자 확보



넥스트도어  
당근마켓



#### 순환경제

더이상 사용하지 않는 물건이나 남은 음식 등을 이웃과 나눌 수 있는 온라인 지역 커뮤니티 구축



올리오  
투굿투고



#### 로컬 이커머스

지역 상점을 모아 놓은 온라인 플랫폼으로 온라인 인프라를 구축하기 어려운 로컬 상점에게 인프라 제공



네이버  
동네시장  
쿠팡드마트



유통업의 정체성이 변화하고 있다. 생산자로부터 물건을 사서 소비자에게 파는 상품 경제 기반 비즈니스 구조만으로는 더이상 급변하는 시장에서 살아남기 쉽지 않다. 유통 기업은 이제 IT 기업이자 물류 기업으로 거듭나고 있다. 엔터테인먼트, 금융 등 전혀 다른 비즈니스 영역으로 발을 뻗는 유통 기업의 모습도 관찰된다. 경계가 무너지고 빠르게 변화하는 시장에서 비즈니스 트렌드를 면밀히 파악하고 새로운 각도에서 비즈니스 구조를 재편할 수 있는 유통 기업의 역량이 중요한 시점이다.



\* 스마트폰으로 QR코드를 스캔하면 본 칼럼에 대한 자세한 내용을 영상으로 확인할 수 있습니다.

### CONTACT US

유통·소비재산업본부  
김시우 상무

Tel. 02-2112-0893  
E-mail. siwookim@kr.kpmg.com

경제연구원 차윤지 책임연구원

Tel. 02-2112-6914  
E-mail. yoonjicha@kr.kpmg.com



Source: 삼성KPMG 경제연구원

# 선제적 진단부터 실행까지, One-Stop Service Provider! ‘Recession 대응센터’

전 세계 경제는 Recession(경기 침체) 국면에 접어들었다. 우리는 과거 대표적 Recession 국면이었던 IMF와 유럽 재정위기 시기에 많은 기업들의 흥망성쇠와 살아남은 기업들의 혹독한 구조조정 과정을 지켜봤고, 그 과정에서 회계법인들의 눈부신 활약을 기억한다. 다만 최근에 우리가 마주하는 Recession은 그다지 간단하지 않다. 삼정KPMG는 이처럼 복잡한 Recession 상황 속에서 기업들이 현 상황을 선제 대응하고 지속가능한 성장을 이뤄가도록 ‘Recession 대응센터’를 출범했다.



## Recession 시대, 기업 리스크 진단 및 평가에 대한 객관적 시각 필요

경기 침체(Recession) 국면은 기업들에게 모든 것이 고뇌의 시기이다. 특히, 최근의 Recession은 상당히 복잡한 경제 환경들의 변화가 믹스(Mix)되어 있다. 코로나19로 인해 회복이 더딘 소비수요를 비롯해 장기 양적완화 후 테이퍼링을 가속한 급격한 금리인상, 경기침체 시국의 물가상승(스태그플레이션), 환변동성 증가, 실업률 증가, 고용시장 불안 등 기업들은 고민할 것이 너무 많다. 또한, 이러한 고민은 어려운 기업 뿐만 아니라 소위 잘 나가는 기업들에게도 동일하게 적용된다. 물론 기업별로 처한 상황은 다르겠으나, 복잡한 경제환경 속에서 ‘무엇을 해야 할지’ 막막한 상황이다.

이러한 상황 속에서 기업들은 비즈니스에 미칠 여러 변수를 빠짐없이 중요도 순으로 리스iting하여 경영상 이슈를 선별하고, 각 리스크에 대한 진단 및 평가를 최우선으로 진

행해야 한다. 철저한 객관적 진단이 있어야 문제의식을 갖는다. 아울러 이러한 내부의 사결정이 정확인지에 대한 검증을 위해 외부 전문가 상담이 필요하다.

## 다년간의 경험과 노하우로 경기 침체 속 기업별 성장 위한 선제 방안 제시

삼정KPMG ‘Recession 대응센터’는 재무 자문, 컨설팅 등 내로라 하는 각 Function의 파트너 및 전문가들로 구성해 기업별 상황에 맞춰 현 Recession 국면을 헤쳐 나가고, 나아가 지속가능한 성장을 지원하기 위해 출범했다. 기업들의 최초 고민 단계부터 구체적으로 실행할 수 있는 방안까지 One-Stop Service로 제공할 계획이다.

‘Recession 대응센터’는 삼정KPMG만의 차별화된 전문성을 지닌 센터이다. 특히, 사업재편에 관련한 풍부한 경험을 지닌 Cross-Functional 파트너들이 Full-Scope Service를 제공한다. 기존의 IMF나 유럽 재

정위기 시기에 수행했던 단편적인 사전, 사후 구조조정 서비스가 아니다. 기업들의 동향을 선제적으로 파악하고, 진단 및 분석하며 사업재편 관련 Deal을 고려함과 동시에 인사 개혁과 비용절감 등 사후 영역에 이르기까지 경영 전반에 걸친 Total Service Chain으로 구성됐다. 탁월한 성과창출 능력을 보유하고 있으며, 차별화된 방법론과 광범위한 네트워크를 기반으로 고객사의 의견을 경청하고 고민하면서 체계적이고 안정된 서비스 솔루션을 제공한다.

또한 Recession 대응센터는 센터원 모두가 오랜 경험을 보유한 각 Function 파트너급 인력들로 구성되어 있으므로, 센터원 누구나 기업들의 상담 요청에 대해 수월한 초동대처가 가능하다. 특히 센터 내 실시간 정보공유 시스템을 갖추고 있어, 초기 응대 이후 신속하게 상세 회신할 수 있다. 아울러, 고객 커뮤니케이션을 통해 국내 다양한 기업들의 동향을 선제적으로 파악할 수 있다.



## Recession 대응센터를 소개한다면?

**이재현 부대표 (센터장)**  
jaehyeonlee@kr.kpmg.com

‘Recession 대응센터’는 최근 엄중한 대내외적 Recession 환경 속에서 각 기업들에 대한 면밀한 사전 진단 및 전략수립을 통해 고객사별로 차별화된 최적의 비즈니스 로드맵을 제시하고 사후관리 지원 서비스에 이르기까지 Full-Scope Solution을 제공하는 비즈니스 파트너가 되겠습니다.

**이동석 부대표**  
dongseoklee@kr.kpmg.com

현재 우리 기업들은 그 어느 때 보다 불확실한 상황에 직면해 있지만, 선제적으로 위기에 대응하고, 적극적으로 기회를 포착한다면 미래 성장의 기반을 다질 최고의 기회가 될 수 있습니다. 우리 센터는 법인 전체의 전문성을 결집해 최적의 솔루션을 제시하고, 성과로 이어지는 실질적인 자문을 수행하겠습니다.

**서무성 전무**  
mooseongseo@kr.kpmg.com

“기회는 항상 위기 속에서 싹이 틈니다.” ‘Recession’, ‘불확실성’ 한 치 앞도 내다보기 힘든 현재의 경영 환경 하에서 다양한 고민이 많습니다. 그러나, 이 위기를 극복하고 발전을 위한 또 다른 기회도 모색해야 합니다. 우리 센터는 기업들이 고민하는 사항들을 같이 고민하고 해결하기 위해 노력할 것입니다.

## Recession 대응센터의 주요 서비스

- ① 경영진단 및 시나리오 플래닝
- ② 사업 포트폴리오 조정 자문
- ③ 비핵심사업 및 자산 매각 자문
- ④ 자금 조달 자문(투자유치)
- ⑤ 신사업/신성장 등 기회 영역 발굴 자문
- ⑥ 인사 혁신 및 조직 개편 자문
- ⑦ 비용 절감 및 오퍼레이션 효율화 자문



재무자문, 컨설팅 등 내로라 하는 각 Function의 파트너 및 전문가들로 구성된 ‘Recession 대응센터’

## 찾아가는 서비스로 기업의 새로운 성장 기회 찾을 것

새로 출범한 만큼 ‘먼저 찾아가는 서비스’를 계획하고 있다. 기업 현장에 찾아가 기업의 현 상황을 함께 진단하고, 기업이 필요로 하는 서비스에 대해 선제적으로 자문하고 새로운 성장 기회를 포착해 나가고자 한다. 아울러, 법인 내 모든 전문가들과 유기적 소통을 통해 협업을 이뤄 기업들에게 단순한 컨설팅을 넘어 차별화된 가치를 제공하는 No.1 Choice로 거듭나는 것이 목표이다.

## 선도적인 글로벌 R&D 혁신 기업, 큐라클

(주)큐라클은 혈관 노화 및 손상에 따른 난치성 질환에 대한 글로벌 혁신 신약 개발 기업이다. 이번 신년호에서는 독보적인 원천 기술 확보 및 혁신 신약 창출을 통한 글로벌 성장을 이뤄가는 큐라클을 만나본다.



**치료와 기적을 창조하는 큐라클, 글로벌 헬스케어 기업 비전으로 나아가**  
큐라클은 노화와 혈관 손상으로 인한 만성 난치성 혈관질환 중심의 신약을 연구 개발하는 바이오벤처 기업으로, 회사명은 CURE(치료)와 MIRACLE(기적)의 합성어이다. 2016년 5월에 설립됐지만, 그 이전부터 오랫동안 모세혈관 관련 지식과 기술을 축적해왔다. 그리고 설립 5년 만인 2021년 7월에 기술성 평가 AA등급으로 코스닥 시장에 상장했다. 큐라클은 세계 최초 혈관 내피기능 장애 치료제로 글로벌 블록버스터를 만들고, 혈관 관련 질환에 대한 사업 영역 확대를 통해 바이오벤처에서 글로벌 헬스케어 기업으로 도약한다는 비전으로 나아가고 있다.

### 혈관 내피기능 장애로 인한 질환 예방 위해 약물 개발 플랫폼 '슬바디스' 구축

최근 난치성 질환의 주요 원인이 인체 혈관 중 95%를 차지하는 모세혈관의 기능 이상에서 비롯된다는 것이 밝혀지고 있다. 노화, 당뇨, 감염 등 병리적 환경에서 혈관 내피세포를 자극하는 활성 인자가 생성되는데 이로 인해 혈관 내피기능 장애(Endothelial Dysfunction)가 발생하게 된다. 혈관 내피기능 장애로 인해 생기는 질환으로는 당뇨병성 황반부종, 습성 황반변성, 궤양성 대장염, 유전성 혈관부종, 종양(암) 등이 있다.

큐라클의 핵심 연구개발 분야가 바로 이 혈관 내피기능 장애이다. 인체 내에서 발생하는 대부분의 염증성 질환은 혈관 내피기능 장애로 인한 혈관 누수로부터 시작되는데 기존 치료제는 염증만 제거하는 데 그쳤다면 큐라클은 근본적 원인인 혈관 누수를 막고 혈관 내피세포 기능을 정상화하는 치료제를 개발하고 있다. 혈관 누수 원

인은 복합적인데 단일 타겟을 차단하는 기존의 방식으로는 약물 개발이 어렵기 때문에 큐라클은 '솔바디스(SOLVADYS) 플랫폼'을 구축하여 새로운 방식으로 약물 개발을 진행 중이다. 솔바디스는 인체 혈관에서 유래한 각기 다른 8종의 초대배양 내피세포를 사용해 혈관 내피세포 사멸, 과투과성, 세포접합 단백질 불안정화, 혈관 내피 염증 활성화, 혈관 노화, actin stress fiber 생성 등의 다양한 문제들을 차단하는 약물을 개발하는 플랫폼이다. 이 플랫폼의 장점은 후보물질 선정 단계부터 각기 다른 내피세포를 사용해 동물실험에서의 효과를 확인할 수 있는 것이다. 또한 연구 초기에 인체 혈관 정상화에 직접적으로 효과를 나타내는 약물을 발굴하기 때문에 단일 타겟을 차단하는 기존 약물 개발 방식보다 상대적으로 임상 성공의 가능성을 높일 수 있다.



서울 서초에 위치한 큐라클 사옥



**솔바디스 물질 하나로  
7개 질환 치료제 개발,  
미국 FDA 2a상 임상시험 중**

솔바디스를 통해 개발한 약물이 현재 CU06와 CU101~CU106이라는 파이프라인으로 개발되고 있는데, 이는 모두 동일 물질로 솔바디스가 만들어낸 물질 하나가 7개 질환의 치료제로 개발 중인 것이다. 경구용 망막질환인 당뇨병성 황반부종, 습성 황반변성 치료제로 개발 중인 CU06은 2021년 10월 유럽 1위 안과 전문기업인 떼아 오픈이노베이션(Théa Open Innovation)에 기술수출됐으며, 현재 당뇨병성 황반부종 적응증으로 미국 FDA 2a상 임상시험을 진행 중이다. 당뇨병성 황반부종 세계 시장 규모는 지속적으로 성장하여 2025년 약 9조 원에 이를 것으로 추정된다. 기존 치료제들은 안구에 직접 주사하는 주사제이고 현재 경구용으로 승인받은 치료제가 없어, CU06의 임상 진척될 때마다 환자의 복약편의성을 높여 새로운 치료 패러다임을 가져올 것으로 기대된다.

이외에도 의학적 차별화 가능성과 시장의 매력도 그리고 글로벌 제약사들의 관심도 등을 반영하여 궤양성 대장염 치료제인 CU104를 차세대 주력 파이프라인으로 삼아 글로벌 임상2상을 진행할 계획이다. 궤양성 대장염은 원인 불명의 염증성 장질환으로 시장 규모는 2030년에 약 12조 원으로 예상되며 12년의 동물실험에서 고무적인 데이터를 확인한 경구용 치료제 CU104에 대한 기대가 높다. 그 밖에 당뇨병성 신증 치료제인 CU01의 임상 등을 준비하고 있으며 새로운 혁신 신약 후보를 개발하여 노인성/난치성 질환에 대한 파이프라인을 확대할 예정이다.

파이프라인	적응증	투여경로	Discovery	Preclinical	Phase I	Phase II	Phase III	Launch
CU06	Diabetic Macular Edema (당뇨병성 황반부종)	경구	미국 임상 2a상 진행 중, Oct 2022				아시아 제외 전 세계 지역 기술 수출 (2021.10.27)	
	Wet Age-Related Macular Degeneration (습성 황반변성)	경구	미국 임상 2상 IND 제출 예정, 2023					
CU101	Myocardial Infarction (심근경색)	경구	미국 임상 1상 완료, June 2022					
CU102	Acute Lung Injury (급성 폐손상)	경구	미국 임상 1상 완료, June 2022					
CU103	Stroke (뇌졸중)	경구	미국 임상 1상 완료, June 2022					
CU104	Ulcerative Colitis (궤양성 대장염)	경구	미국 임상 1상 완료, June 2022					
CU105	Hereditary Angioedema (유전성 혈관부종)	경구	미국 임상 1상 완료, June 2022					
CU106	Immuno-Oncology Combination (면역항암제 병용)	경구	미국 임상 1상 완료, June 2022					
CU01	Diabetic Nephropathy (당뇨병성 신증)	경구	임상 2b상 시험계획 승인					
CU03	Wet Age-Related Macular Degeneration (습성 황반변성)	경구	임상 2a상 CSR 보고서 완료, Jan 2022					
CU04	Cancer (항암제)	경구	후보물질 평가					
CU05	Cancer (항암제)	경구	후보물질 평가					

CU06 확장 적응증

# 투자시장에서 본 K-콘텐츠 시장은?

한국 드라마와 영화가 세계적으로 큰 인기를 모으고 있다. <킹덤>을 시작으로 <오징어게임>, <수리남> 등이 전 세계적인 흥행을 기록하며 K-콘텐츠 전성시대를 열었다. 시장 규모가 빠르게 성장하는 업종일수록 M&A가 활발히 일어나며, 2021년부터 2022년 초까지 투자시장은 드라마 회사들로 들썩였다. 이에 이번 호에서는 투자시장 관점에서 한국 콘텐츠 시장을 분석해 보려고 한다.



## Q1

### 한국 콘텐츠 산업의 현황은 어떤가요?

한국 콘텐츠 산업은 글로벌 OTT가 시장에 진입하며 전례 없는 초과수요 상태입니다. 국내 드라마 콘텐츠 시장은 6개 채널에서 평균 연간 15편 내외, 약 100편 정도 제작하는 시장이었습니다. 최근 광고 시장의 주요 매체가 인터넷으로 이전되면서 광고 수익의 의존도가 큰 방송사들은 많은 비용이 들어가는 드라마 제작은 줄어왔습니다. 그런 와중에, 넷플릭스발(發) OTT 시대가 열렸습니다. 미국 드라마 1편의 제작비로 한국에서는 8편을 제작할 수 있습니다. OTT들은 이런 가성비비를 맞보고, 적극적으로 제작에 나서기 시작했습니다. 지난해에 넷플릭스는 총 16편의 자사 콘텐츠 '넷플릭스 오리지널'을 예고했고 디즈니 및 애플도 5편 등 국내외 기타 OTT, 해외 매체까지 고려해 보면 약 50편이 추가로 만들어질 예정입니다. OTT로 인하여 시장규모가 단숨에 50% 이상 성장했고, 향후 2~3년 이내로 OTT 오리지널 제작 편수가 100편을 초과할 것으로 예상됩니다.

## Q2

### 글로벌 OTT 기업에 맞선 대응책은요?

글로벌 OTT와의 협상력을 키우기 위해 주요 콘텐츠 회사들은 M&A에 힘썼습니다.

SLL(구 JTBC Studio)은 폭발적인 수요 증가에 대비해 드라마 제작사 다수를 인수했습니다. 프로덕션 에이치, 클라이맥스 스튜디오, 퍼펙트스톰 등 산하 레이블만 15여 개에 달합니다. SLL은 역량 있는 제작자들을 레이블화 시키면서 단숨에 국내 최대 제작 규모를 보유하게 됐습니다. 스튜디오드래곤은 역량 있는 작가를 확보하는데 집중했습니다. 박지은 작가가 있는 문화창고, 노희경 작가가 있는 지티스트 등을 인수했고, 2022년 9월 '소년심판'을 제작한 길픽처스도 인수했습니다. 산하 레이블만 8개에 달하며, 최근 CJ ENM 산하에는 할리우드 스튜디오도 레이블로 추가했습니다.

## Q3

### 투자시장의 반응은 어떤가요?

2021년부터 2022년까지 투자시장은 드라마 회사들로 들썩였습니다. 최진희 스튜디오드래곤 전 대표는 드라마 회사 이매지너스를 설립한 직후, 국내 대형 PE로부터 500억을 투자받았습니다. 또한, SLL의 드라마를 이끌던 함영훈 전 부장이 설립한 스튜디오플로우는 키이스트로부터 300억을 투자받았습니다. 설립한 첫째 천억 원이 훌쩍 넘는 밸류에이션(Valuation)을 인정받아 수백억 원을 투자받는 것은 다른

업종에서는 상상도 어려운 일입니다.

IP를 보유하고 있거나 IP의 멀티 유즈(Multi-use)를 할 수 있는 회사들은 드라마 회사에 투자하거나 관련 인력을 영입했습니다. MLB와 디스커버리 브랜드로 유명한 패션기업 에프앤에프는 최근 드라마 제작사 빅토리 콘텐츠를 약 235억 원에 인수했습니다. 직간접 마케팅 효과뿐만 아니라, 다양한 IP를 공동으로 창출해낼 전략입니다. 또한, 게임 'BTS World'를 만든 테이크원 컴퍼니는 테이크원스튜디오를 설립하여 '루카: 더 비기닝'을 제작했으며, 광고 제작사인 비전홀딩스는 최근 유명 드라마 회사인 보스콘텐츠를 인수했습니다. OTT 간 M&A, 이종 콘텐츠 간의 M&A, 플랫폼과 콘텐츠 간의 M&A, 디바이스(Device) 회사와 네트워크(Network) 회사의 M&A 등 앞으로 펼쳐질 한국 콘텐츠 미래의 지각변동이 기대되는 시점입니다.



Deal Advisory 5  
김양태 상무

Tel. 02-2112-7585  
E-mail.  
ykim32@kr.kpmg.com

<이 칼럼은 지난 2022년 10월 31일 게재된 연합인포맥스 '[IB스토리] 투자시장에서 본 K-콘텐츠 시장'을 바탕으로 정리되었습니다.>

# 알면 더 좋은 시사·경제 상식!

최근 시사, 경제 이슈에 대해 살펴보는 ‘맛있는 경제’에서는 2023년 한국 경제 성장률을 살펴본다. 아울러 기업의 활동으로 발생하는 탄소발자국 측정에 관한 용어와 옥스퍼드 영어 사전이 선정한 2022년의 단어도 알아본다.

## 글로벌 투자은행, "2023년 한국 경제 1%대 성장 전망해"

주요 투자은행(IB)들은 한국 경제 성장률이 2022년 2%대 중반에서 올해 1%대 초반으로 급격히 떨어질 것으로 전망했다. 이와 같은 한국 경제 성장률 전망치는 올해 세계 경제 성장률 전망치에 한참 못 미치는 수준이다. 반면 한국의 소비자물가 상승률은 2022년 5%대에서 올해 3%대로 떨어질 것으로 보인다. 한편 국내총생산(GDP) 대비 경상수지 흑자 비율은 2%대로 저조할 것으로 예상됐다.

주요 투자은행  
한국 경제 전망  
<자료: 국제금융센터>



단위:%	경제성장률		물가	
	22년	23년	22년	23년
바클레이즈	2.6	1.3	5.1	3.5
뱅크오브아메리카-메릴린치(BoA-ML)	2.5	2.0	5.4	3.8
씨티	2.6	1.0	5.1	3.3
크레디트스위스	2.4	1.4	5.2	3.1
골드만삭스	2.4	1.4	5.2	3.2
JP모건	2.7	1.4	5.1	3.3
HSBC	2.6	1.5	5.0	2.7
노무라	2.5	-1.3	5.1	2.0
UBS	2.5	1.1	5.1	3.4
평균	2.5	1.1	5.1	3.1

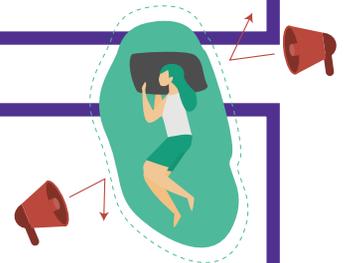


## GHG 프로토콜 (Greenhouse Gas)

국제적으로 인정된 온실가스 배출량 산정과 보고에 관한 파트너십으로 온실가스 회계처리 및 보고 기준을 제공한다. 온실가스 배출량 산출 영역(Scope)을 배출원에 따라 범위 1~3으로 나눴다. 범위 1은 직접적인 온실가스 배출로 기업의 소유 혹은 통제 하에 있는 보일러, 자동차 등의 연소로 인한 배출과 설비시설, 화학적 생산활동으로 인한 배출 등을 포함한다. 범위 2는 전력 사용으로 인한 간접적인 온실가스 배출로 사업자가 소비하는 구입 전력으로 인해 발생하는 온실가스 배출을 산정한다. 범위 3은 기타 간접적인 온실가스 배출로 사업자 활동의 결과이지만 사업자가 직접 소유하거나 통제하지 않는 배출원로부터 발생하는 온실가스의 배출을 말한다. 금융기관은 범위 3의 온실가스 배출, 즉 금융배출량을 줄이는 것이 관건으로 금융기관이 주도하는 글로벌 연합체인 탄소회계금융연합(PCAF)은 한국사회책임투자포럼(KoSIF)과 최근 PCAF-KOREA를 발족하고 금융기관의 넷제로(Net-Zero) 달성을 지원하기로 했다.

## 고블린 모드 (Goblin Mode)

영국 옥스퍼드 영어 사전(OED)이 2022년의 단어로 '고블린 모드'를 선정했다. 이는 사회적 규범을 거부하며 뻘뻘하고 제멋대로 구는 태도를 뜻하는 신조어로, OED는 이 단어가 2022년 코로나 방역 규제 완화 이후 일상 회귀를 원치 않는 사람들을 표현하는 데 주로 사용됐다고 설명했다. 지나치게 높아진 미적 기준과 SNS에 전시되는 생활상을 쫓아가지 않고 저항하는 태도로도 종종 언급된다. 미국 언어학자 벤 짐머는 "고블린 모드는 시대정신을 보여주는 확실한 2022년식 표현이다. 이 단어는 사람들에게 기존의 사회적 규범을 버리고 새로운 규범을 받아들일 자격을 부여한다"고 설명했다.



# Happy workplace



## Hello 2023!

희망을 향해 깡충!  
계묘년, 토끼띠 삼정인의  
새해 소망 대공개!

20

## Trusted Advisor

환영합니다! 삼정KPMG의 새 가족,  
신입 컨설턴트 4인방을 소개합니다

22

## 인재양성소

FY22 New Partner 멘토링 프로그램  
멘토 & 멘티 활동으로 서로의 성장을  
지원하다!

24

## 이동규의 두줄칼럼

화이트 스페이스  
(White Space)

26

## 心 Care

일과 여유 생활,  
그 최적의 균형점을 찾아서

28

## Samjong News

2023년 시무식 유튜브 라이브로 개최...  
'Vision 2025' 향한 도전 의지 다져 外

30

# 희망을 향해 강충! 계묘년, 토끼띠 삼정인의 새해 소망 대공개!

2023년은 검은 토끼의 해이다. 이번 호에서는 법인 내 토끼띠 삼정인을 만나 새해 소망을 들어봤다. 75년, 87년, 99년생 토끼띠 삼정인 5인방의 새해 소망을 들어보고, 2023년 더 큰 희망을 소원해보자!



이승훈 Manager (ICE1)

## 나를 포함한 모든 사람들이 풍요롭기를!

2022년은 저에게 굉장히 많은 일이 발생한 해였습니다. 살면서 처음으로 외국에 장기간 거주했던 해이고, 이외에도 많은 변화가 있었던 해였습니다. 많은 변화가 있기에, KPMG 동료들 및 주변 사람들에게 많이 도움받기도 했습니다. 2023년 계묘년에는 다시 삼정KPMG에서 안정적으로 정착해서, 무탈하게 일을 하고 싶습니다. 그리고, 과거에 도움을 주셨던 여러분들에게 제가 도움이 되는 사람이 되고 싶습니다. 계묘년은 검은 토끼의 해입니다. '토끼'는 만물의 성장과 번창을 의미하고, 검은색은 인간의 지혜를 의미한다고 하네요! 새해에는 '자'를 포함한 '주변 분들 모두' 지혜롭게 살아가고, 가정이 풍요로웠으면 좋겠습니다.



김영근 Associate (Tax2)

## 내 주변 사람들을 많이 챙기는 사람으로!

2023년 새해에는 주변 사람들과의 교류를 늘려보고 싶습니다. 2022년에는 바쁘다는 핑계로 대인관계가 소홀해지지 않았나 싶습니다. 가족들이 다같이 모여 밥 먹는 자리도 줄어들고, 친척 어른들께 문안 인사도 제때 못 드리고, 친구들과의 모임에도 불참하는 경우가 많았습니다. 돌이켜 생각해 보면 후회가 많이 남네요. 시간이 지나면 남는 건 사람이라는데, 2023년에는 지금과 같은 후회가 남지 않도록 주변 사람들을 많이 챙기는 한 해로 만들고 싶습니다!



**위기를 기회 삼아 법인과 개인 모두 성장하는 해가 되길!**

2022년에는 아내가 해외에서 근무하게 되면서, 우리 가족은 새로운 생활에 적응해야 했던 한해였습니다. 새로운 환경에 잘 적응해 주고 있는 아내와 아이, 그리고 저를 많이 챙겨 주셨던 모든 분들께 감사합니다. 2023년에도 대외적으로 불확실성이 지속된다고 하지만, 위기를 기회로 삼아 법인과 개인 모두 한층 더 성장하는 해가 되었으면 합니다. 2023년 새해에도 삼성KPMG 구성원 모두 건강하시고 원하고 뜻하는 바 모두 이루는 한 해가 되길 희망합니다.



**이무성 이사 (회계팀)**



**임예원 Analyst (Deal Advisory2)**



**함영은 S. Manager(SCG)**

**신뢰를 주는 사람으로 성장하기를 소망해!**

2022년은 제 삶에 가장 많은 변화를 가져온 해였습니다. 대학 생활을 마치고 마침내 삼성KPMG에서 회계사로서의 새로운 삶을 시작하게 되었기 때문입니다. 다가오는 2023년에는 이러한 변화에 잘 적응해 나가기 위해, 특히 새롭게 마주하는 사람들과 좋은 관계를 유지하고 싶습니다. 아직은 여러모로 부족한 점이 많지만 새해에는 이들에게 신뢰를 주는 사람으로 성장할 수 있기를 소망합니다. 더불어 코로나로 지친 모두에게 2023년 계묘년은 소중한 사람들과 함께 하는 따뜻한 한 해로 남았으면 좋겠습니다.

**'가족과 추억 만들기' & '성장'을 목표로!**

2023년 토끼의 해 계묘년은 '두 마리의 토끼'를 잡을 수 있는 행운의 해가 되었으면 좋겠습니다. 첫 번째로는 '가족들과의 추억'입니다. 태어나서 반 이상의 시간은 마스크와 함께한 아이가 항상 안타까웠었는데, 2023년에는 꼭 아이와 그리고 남편과 함께 코로나 걱정, 마스크 걱정 없이 국내, 해외 여행을 마음껏 다닐 수 있었으면 좋겠네요 두 번째로는 'KPMG에서의 성장'입니다. 부지런한 토끼의 모습으로 고객에게는 신뢰성이 높은 전문가, 팀에게는 좋은 본보기가 될 수 있도록 노력하겠습니다. 그리고 우리 삼성인들도 모두 새해에는 마음속의 토끼를 모두 잡을 수 있는, 빛나는 해가 되길 바라겠습니다!



# 환영합니다!

## 삼성KPMG의 새 가족, 신입 컨설턴트 4인방을 소개합니다



오원재 Consultant (Digital Tech)

### 초심 잃지 않고, 책임을 다하는 컨설턴트로!

합격 소식을 들었을 때, 좋은 기회를 얻을 수 있어 감사한 마음과 앞으로 제가 Digital Tech 컨설턴트로 성장할 기회가 주어져서 정말 기쁩니다. 저는 대학 시절에 회계법인에서 주최하는 비즈니스 케이스 대회에 참여하면서 다양한 전문적인 솔루션을 제공하는 회계법인의 컨설팅 업무에 관심을 갖게 됐어요. 특히 해외 소재의 에너지 회사에서 SW 개발자 인턴으로 일하면서 데이터와 보안의 중요성에 대해 배우게 되면서 보안 분야에 더 매료됐죠. 그래서 국내외의 다양한 규모와 산업 분야에서 활동하는 기업들과 적극적으로 소통할 수 있는 삼성KPMG에서 일하고 싶었어요. 앞으로 저는 신입 컨설턴트로서 초심을 잃지 않고 맡은 일에 책임감을 가지고 최선을 다하는 컨설턴트가 되고 싶어요. 아직은 부족하지만 업무를 빠르게 습득해서 도움이 될 수 있는 후배가, 또한 꾸준히 공부하고 노력하면서 팀에서 시너지 효과를 내고 회사에 성과를 이루는 삼성인이 되고 싶습니다!



김윤환 Consultant (MCS2)

### 꿈을 이룬 만큼 열정과 최선의 노력으로!

“와, 삼성인이 되다니!” 정말 가고 싶던 삼성KPMG 입사가 확정됐을 때 정말 행복했어요. 제가 컨설턴트가 되고 싶은 데에는 두 가지 이유가 있었어요. 먼저 컨설턴트로서 고객사에 방향성을 제시함으로써, 그 결과가 고객 성과로 이어진다면 정말 행복할 것 같았어요. 저는 외향적이고, 누군가의 이야기를 잘 들어주고 이에 대한 피드백을 잘해주는 스타일이라 삼성KPMG 컨설팅에 입사하면 도움을 줄 수 있는 삼성인이 될 수 있을 거라 생각했어요. 아 울러, 저는 다양한 분야를 공부하는 것을 좋아해서, 컨설턴트로서 다양한 산업을 공부하고, 시장 트렌드를 분석하며 고객사에게 올바른 방향성을 제시해주는 사람이 되고 싶었어요. 정말 그동안 제가 꿈꿔온 일기에 열정을 가지고 컨설턴트로서 필요한 역량을 키우고 싶습니다! 선배님들의 가르침을 통해 최선을 다해서 일을 배워가겠습니다. 도전과 열정, 그리고 최선의 노력으로 성장하며 제 몫을 톡톡히 해내는 컨설턴트 되겠습니다.

삼성KPMG는 1월 2일 자로 40여 명의 신입 컨설턴트를 새 가족으로 맞이했다. 신입 컨설턴트 공채 입사자와 하반기 수시 입사자 74명은 1월 2일부터 5일까지, 대면으로 열린 입문 교육에 참여했다. 삼성인으로서 소속감 및 로열티를 제고하고, 전문가로서 필요한 기본 소양을 배우며 컨설턴트로서의 시작을 준비했다. 그럼, 지금부터 삼성KPMG 미래의 주역, 신입 컨설턴트 4인방을 만나 앞으로의 포부를 들어본다.



윤홍빈 Consultant (MCS1)

### 믿을 수 있고, 일 잘하는 컨설턴트 되고파

합격 메일을 확인한 순간의 기억이 생생해요. 부모님께 제일 먼저 전화 드렸으나 아무도 받지 않으셨거든요. 하하. 삼성KPMG에서 입사 전에 꽃바구니와 편지도 보내주시고, 송년회와 식사 자리에도 초대해 주셔서 “막내인 신입 컨설턴트도 잘 챙겨 주시는구나!” 하는 따듯한 마음과 소속감을 느낄 수 있어서 행복했습니다. 저는 대학 선배로부터 컨설팅이라는 산업과 그중 전통 있고 경쟁력을 갖춘 삼성KPMG를 소개받았어요. 그리고 다양한 프로젝트를 통해 개인 성장은 물론, 고객사에게 건설적인 방향성과 결과물을 창출할 수 있다는 점이 매력적이었어요. 무엇보다 컨설턴트 직무와 제가 추구하는 방향성이 일치한다는 점에서 꼭 컨설턴트로 일하고 싶었습니다. 삼성KPMG는 제 첫 직장입니다. 그래서 떨리기도, 기대되기도 합니다. ‘글로벌 배운 내용들을 실전으로 마주하며 성장해 나가자.’라는 마음가짐으로 훌륭한 선배님들과 함께 성장하겠습니다. 믿을 수 있는 후배, 일 잘하는 컨설턴트가 되겠습니다.



류주연 Consultant (SCG)

### 매우 가치 있는 일, 배우고 성장하는 삼성인으로

저는 대학 활동 및 스타트업 인턴 경험을 통해 ESG를 중심으로 한 경영 전략 컨설팅에 관심을 갖게 되었어요. 이러한 ESG 경영 자문에서 선두를 달리는 곳이 삼성KPMG라 익히 들어 입사를 희망하게 되었습니다. 합격 소식에 놀랐고, 정말 행복했습니다. 특히, 가족과 친구들 모두 저보다 더 기뻐해 주고 축하해 줘서 너무나도 감사했어요!

아직 부족한 점이 많은 신입 컨설턴트이기에, 선배님들께 많이 배우고 성장해 나가고 싶습니다. 그 어떤 조언도 달게 듣고 모두 소화시킬 준비가 되어 있습니다. 하하. 하지만 저의 특유의 밝은 모습 역시 유지하며, 어느 프로젝트에나 녹아들 수 있는 당찬 팀원이 되고 싶어요. 기업에 조언을 주는 컨설턴트는 매우 가치 있는 직업이라 생각해요. 이러한 일에 대한 자부심으로 업무에 임하고 싶고, 선배님들을 비롯해 고객사분들과 협력하며 많이 배우고 성장하는 삼성인이 되겠습니다.

## FY22 New Partner 멘토링 프로그램 멘토 & 멘티 활동으로 서로의 성장을 응원하다!



**멘토 조원덕 부대표**  
(B&F, IT Audit)

**멘티 설유진 상무**  
(ICE3)

### “멘티는 소중한이다”

제게 멘티 파트너들은 매우 소중한 존재입니다. 멘티 파트너들은 지금부터 우리 법인의 성장과 발전을 이끌어 갈 소중한 자산이기 때문입니다. 따라서 제가 멘티분들을 소중히 여기고, 성장해 갈 수 있도록 멘토링 해야 한다고 생각했어요. 그리고 멘티들의 고민이 무엇인지 경청하고 이에 관한 제 경험을 공유하기 위해 노력했죠. 제 경험이 멘티들에게 조금이라도 도움이 되기를 바라는 마음이었어요. 하지만 되려 멘토링 과정에서 제게 부족한 부분을 찾을 수 있었고, 저 역시도 이 부족한 부분을 개선해 나가기 위해 지속적으로 노력해야겠다는 결심도 하게 됐어요. 이번 계기로 만나게 된 인연은 매우 특별하고 소중합니다. 이러한 인연이 계속 되도록 멘티들과 함께하는 시간을 많이 만들어가겠습니다!

- 멘토 조원덕 부대표

### “멘토는 선생님이다”

우리 멘토님은 선배 파트너로서 앞선 경험에서 느끼셨던 '자기자신, 팀, 그리고 고객'이라는 3가지 측면에서 파트너로서 고민하고 실천해야 할 것들에 대해 많은 조언해 주셨어요. '선생(先生)'이라는 한자 뜻 그대로 파트너로서의 삶을 먼저 경험하면서 고민하셨던 부분에 대해 멘티가 시행착오를 겪지 않고, 성장할 방법에 대해 도움받을 수 있었어요. 특히, 멘티들에게 먼저 다가와 주셔서 감사했습니다. 먼저 다가가서 대화를 이끄는 게 얼마나 상대를 배려하고 고민해야 함을 저 역시도 잘 알고 있습니다. 사소하게는 멘토링을 위한 식당 예약부터, 멘티들이 고민하는 내용을 함께 고민해주는 멘토링의 모든 시간들이 감사했습니다. 이번 계기로 파트너로서 갖춰야 할 기본 요소인 건강, 리더십, 실력, 신뢰 그리고 겸손에 대해 신임 파트너로서 우왕좌왕하지 않고, 충분히 고민하고, 구체적인 계획과 실행으로 모범이 되는 파트너가 되어야겠다고 다짐했습니다! - 멘티 설유진 상무

삼정KPMG는 2022년 7월부터 12월까지, FY22 New Partner들의 성장과 발전을 위해 ‘FY22 New Partner 멘토링 프로그램’을 진행했다. 파트너로서 변화된 역할에 안착하고 파트너의 3가지 역량인 Leadership, Business Insight, Business Development 역량과 자기관리 등 다양한 주제를 다루며 멘토와 멘티 서로가 성장하는 시간을 가졌다. 이번 호에서는 멘토&멘티를 만나 프로그램 참여 소감도 들어보고, 서로에 대한 정의도 내려봤다.

### “멘티는 여행이다”

어느덧 파트너 16년 차에 접어들었네요, 이런 제 삶에 이번 멘토링 과정은 새로운 활력을 불어넣어 준 활동이었어요. 업무에서 벗어나, 후배 파트너들과 소통하며 제 자신을 돌아보고 주위를 둘러보는 계기가 되었어요. 마치 멘티들과 잠시 여행을 온 기분이 들더라고요. 제가 이번 멘토링에서 가장 중점적으로 생각한 부분은 누구나 편안하게 대화할 수 있는 자유로운 분위기였어요. 그동안 공유하기 힘든 고민과 어려움을 함께 나누고 싶었어요. 이러한 과정에서 신임 파트너들의 열정과 고민들은 저의 신임 파트너 시절, 초심을 떠올리게 해줬어요. 비록 공식 프로그램은 끝나지만 멘티들과 언제나 편히 만나 고민과 즐거움을 공유하는 좋은 인연을 지속하고 싶고, 이들의 성장을 곁에서 적극 지원하고 싶습니다! 그리고 저 역시도 누구나 닮고 싶어하는 선배 파트너가 될 수 있도록 노력하겠습니다. - 멘토 하병제 부대표

### “멘토는 안식처이다”

이번 멘토링 시간은 신임 파트너로서의 무게와 짐을 덜 수 있던 귀한 시간이었어요. 우리 멘토님은 본인이 경험해온 진솔한 이야기를 들려주시면서 신임 파트너들이 가장 고민하는 고객관리, 자기개발 등에 대해 세세히 조언해 주셨습니다. 아울러 신임 파트너들이 가야 할 길을 먼저 경험하시고, 시행착오를 최소화하도록 도와주셨고, 각자 지닌 고민에 대해 편안하게 상담받을 수 있었어요. 이번 멘토링을 통해 신임 파트너로서 가야 할 길과 해야 할 일에 대해 확신과 자신감을 갖게 되었습니다. 의미 있는 소통의 시간을 통해 다양한 팁을 주신 멘토님께 감사의 마음을 전합니다. 앞으로 저는 멘토님에게 전수받은 고객관리, 자기 개발의 노하우를 실행하며 법인 발전에 기여하고 싶고, 제가 도움받은 만큼 후배들에게도 나눠줄 수 있는 친절한 리더가 되겠습니다. 그리고 선배 파트너들과 후배 사우들의 따뜻한 소통의 통로가 되도록 노력하겠습니다. - 멘티 허인재 상무



멘티 허인재 상무  
(SCG)

멘토 하병제 부대표  
(Deal Advisory)



## “5만불 시대, 누구도 가지 않은 길 최초의 발자국을 만들자”

### 화이트 스페이스 (White Space)

지난날 주식회사 한국의 발전전략은 한마디로 일본 따라잡기(catch-up Japan)였다. 그러나 현재 오래된 부자나라로 전락한 일본은 더 이상 우리 상대가 아니다. 실제로 얼마 전 US News & World Report지는 ‘2022 최고의 국가’에서 한국이 가장 중

요한 국력 랭킹(Power Rankings) 부문에서 프랑스와 일본을 앞지른 6위를 기록했다고 보도했다. 넘사벽인줄만 알았던 일본을 제친 한국의 다음 행보는 무엇인가?

#### # 1등의 고민

“강물을 거슬러 올라간 고기만이 강물의 세기를 알 수 있다”고 한다. 누구를 앞서 리드해 간다는 것은 성공의 경험이 없고는 유지하기 어렵다. 2등은 1등의 뒤통수를 보고 따라가면 되지만, 1등은 앞에 아무도 없기 때문이다. 이젠 자신에게 싸움을 걸어야 한다.

지금까지 앞만 보고 죽어라 달려온 우리

기업들로선 한 번도 가보지 않은 생소한 길이다. 이른바 1등의 고민이다. 기존 시장은 꽉 차 있고, 경쟁자는 넘쳐나고 있다. ‘최초의 생각’과 ‘새로운 다름’이 절실히 요구되는 시점이 아닐 수 없다. 현재 떠오르고 있는 신개념은 ‘화이트 스페이스(White Space)’이다.

#### # 화이트 스페이스를 찾아라

모바일폰 시장에서 소니와 노키아의 몰락이 좋은 사례다. 그들 역시 미래 신시장 개척의 필요성을 잘 알고 있었지만, 현재 큰 돈을 벌고 있는 핵심 비즈니스에 집착한 나머지 그 기회를 놓치고 말았다. 모두가

입으로는 혁신을 부르짖었지만 실제로는 눈 뜬장님으로 서 있다가 후발주자인 애플에게 속수무책으로 당한 결과다. 성을 쌓고 그 안에 안주하는 기업은 결국 그 성에 갇혀 고사한다는 생생한 교훈이다.

‘화이트 스페이스(White Space)’는 한마디로 아직 비어 있는 공간 내지 여백이다. 비즈니스 기회상론 기존에 공략해보려 시도해보지 않았던 부분 내지 그 누구도 해결 못 한 미지의 영역이다. 쉽게 말하면 아무도 밟지 않았던 하얀 눈밭이다. 기술경영학적으로 보면 로버트 프로스트판 ‘가지 않은 길’, 아니 꼭 가야 할 길이다.

예컨대, 과거 월트디즈니사의 황금기를 이끌었던 밥 아이거가 다시 CEO로 복귀한 가운데, 최근 디즈니가 내세운 현지 스토리 세계화 전략의 핵심이 바로 화이트 스페이스 전략이다. 이는 로컬 파트너와 협업 등을 통해 새로운 콘텐츠 공백 시장을 발굴하겠다는 것으로 기존에 시도해보지 않았던 로컬 스토리텔링과 같은 핫한 시장, 핫한 장르에 투자하는 것이다. 3년 만에 복귀하면서 직원들 앞에 선 그는 “중요한 건 디즈니가 얼마나 많은 것을 만드느냐가 아닌 얼마나 위대한 것을 만드느냐에 있다”고 강조한 바 있다.

타업종들 또한 향후 거대한 AI와 빅데이터 기술을 응용해서 경쟁 기업이 미처 발견하지 못한 독자 영역인 ‘화이트 스페이스’를 찾는 전쟁터로 나가야 한다. 이것은 글로벌 첨단기업들이 이루고자 하는 혁신의 3단계 중 마지막 단계인 ‘Trend Setter’ 단계로 진입하는 입구가 될 수 있다.

### # 최초의 질문

서울공대 이정동 교수는 최근 <최초의 질문>이란 제목의 기조 강연에서 다음과 같은 이야기를 했다. “대한민국은 추격 전략의 성공, 그 끝에 서 있다. 이젠 과거의 추격 전략과는 차원이 다른 도전적인 최초의 질문을 던져야 한다”고 했다. 그는 구체적인 조건으로 이하 5가지를 제시했다.

- 1) 최초의 도전적 질문
- 2) 스포베팅 스케일업
- 3) 중심성 있는 네트워크
- 4) 축적과 학습
- 5) 탁월한 실행

### # 5년 후의 한국

한국은 6·25전쟁 후 잿더미에서 일어나 불과 반세기만에 세계 5대 공업국, 10대 무역국이란 위업을 달성하였다. 현재는 인구 5천만 명 이상에 1인당 소득 3만 불을 넘긴 이른바 ‘5030 클럽’에도 세계 7번째



국가로 자리 잡았다. 이는 우리나라가 미국, 일본, 독일, 프랑스, 영국, 이탈리아, 캐나다에 이어 막강한 자본주의 부자국가 반열에 오른 것을 의미한다.

“경쟁에서 이기는 최고의 방법은 경쟁을 하지 않는 것이다”라는 말이 있다. 이제 한국은 앞선 이의 발자국이 보이지 않는, 그리고 아무도 가보지 못한 광대한 설원에 당도해 있다. 여기가 곧 화이트 스페이스, 바로 21세기 기술 선진국의 문턱이며 주식회사 코리아가 서 있는 지점이다. 이젠 문제를 푸는 학생이 아니라 문제를 출제하는 선생의 역할이 우리 한국인의 미션이다.

## ▶▶ 저자 소개

### 이동규 교수 경희대학교 경영대학원



이 교수는 매우 다양한 경력을 거친 국내 정상급 경영평가 전문가이며, 스타 강사로도 유명하다. 또한 베스트셀러, 『생각의 차이가 일류를 만든다』 저자이자 교보 광화문출판 선정(2022년) 작가이다. 현재 조선일보 고정 칼럼니스트로 활동하고 있다. ‘두줄칼럼’은 삶과 일에 대한 인사이트, 아이디어 및 최신 트렌드 등을 불과 ‘두줄로 풀어낸 국내 최초의 독창적인 초미니 칼럼 (부제: Think Audition)이다. 내용은 주로 인문과 경영의 융복합 구성이며, 생각근육을 키우고 마음의 울림을 느끼게 하는 지식과 사색의 아포리즘 결정체다.



## 일과 여유 생활, 그 최적의 균형점을 찾아서

건강한 직장 생활을 위해 가장 중요한 것은 무엇일까?  
대부분의 심리학자와 정신과 의사들이 수십 년간 연구한 결과  
일과 삶의 균형이라고 한다. 신년호에서는 워라벨의 중요성과  
어떻게 해야 일과 삶의 균형을 맞출 수 있을지 살펴본다.

글. 최은영 임상심리전문가

“Love and work...work and love,  
that's all there is.  
(사랑과 일...일과 사랑, 그것이 전부다)”  
- 프로이트



정신분석의 창시자인 프로이트는 “Love and work...work and love, that's all there is.(사랑과 일...일과 사랑, 그것이 전부다)”라는 말을 남겼다. 일과 사랑으로부터 얻는 만족감, 일과 사랑의 의미가 한 사람에게 얼마나 중요한지를 보여주는 이토록 통찰력 넘치는 말이 있던가. 필자는 상담실 문을 두드리는 분들에게도 ‘일과 사랑’ 영역을 꼭 점검해보라고 말씀드린다. 내 인생에 다른 무언가 부족한 상태여도, 일과 사랑이 만족스럽다면 마음은 충만하기 마련이다.

여기서 ‘사랑’의 개인적 정의는 제각각일 수 있다. 그러나 ‘일’에 대한 인식은 보편적인 편이다. 하루의 많은 시간을 보내며 생산을 하고, 때로는 하루 전부의 시간을 투자하기도 한다. 일과 여유 생활의 균형을 맞추는 것은 일을 잘하는 것보다 더 중요하다. 우리는 한 두 달만 불태워 일할 것이 아니라 인생의 긴 시간 동안 일을 할 것이기 때문이다.

일과 관련된 생각, 일에 몰입하는 시간이 내 일상을 과도하게 차지하게 되면 어떤 일이 일어날까? 쉬는 날에도 별 용건 없이 계속 업무 메일을 확인하거나 아무것도 하지 않는 자신의 모습이 불안해 ‘내가 이렇게 쉬어도 되나’하는 생각에 초조해한다. 이와는 반대로 주중에 부족한 수면을 보상하기 위해 수면 사이클을 파괴하다시피 하며 늘 어져 있거나(이렇게 되면 지나치게 각성되는 교감신경과 편하게 이완하고자 하는 부교감신경이 극단적으로 활성화되어 조화롭게 길항 작용을 하기가 어렵게 된다. 건강에 무리가 되는 것은 당연하다.) 아무 생각 없이 할 수 있는 습관성 활동을 선호하게 된다. 정신건강의학과 전문의 안주연은 저서 『내가 뭘 했다고 번아웃일까요』에서 SNS 장시간 붙잡고 있기, 인터넷 서핑

은 게임, 폭식, 폭음, 온라인 쇼핑 등을 습관적으로 하는 것이 피로가 쌓여 지쳐있거나 번아웃이 왔을 때 전형적으로 보일 수 있는 증상이라고 했다. 습관성 활동들은 깊은 생각 없이도 바로 결실을 얻을 수 있으니 스트레스가 풀리거나 보상심리가 채워지는 것처럼 느껴지지만, 실질적으로 스트레스가 해소되었다거나 질 좋은 여유 시간을 가졌다고 보기 어렵다.

실 수 있는 물리적인 시간이 있지만 어떻게 건강한 시간을 보내야 할지 막막한 경우가 있다. 흔히 일을 마치고 휴식할 때 일에 대한 생각을 멈추는 ‘ON/OFF 스위치’를 잘 켜고 꺼야 한다고 말한다. 여기서 중요한 것은, 업무 스위치를 끄는 것과 더불어 나만의 다른 스위치를 켜는 것이다. 어떤 스위치를 켜야 할까? 윈스턴 처칠은 “일상의 주요 관심사에 단순히 불을 끄는 것만으로는 충분하지 않다. 새로운 관심 분야에 불을 밝혀야 한다. 단순히 쉬는 것이 아니라 마음의 다른 부분을 사용하는 것이다”\*고 하며, 연료가 될 만한 영역을 충분히 탐색하는 것이 중요함을 논했다. 심리적 에너지는 안 쓰고 아껴둔다고 해서 다음에 더 쓸 수 있는 것이 아니다. 오히려 적당히 에너지를 쓰면서 다른 영역으로부터 더 많은 에너지를 받을 수 있다. 업무 스위치를 끄는 것뿐 아니라 나의 즐거움 스위치를 켜는데도 신경 써 보자.

그리고 일 외의 여러 가지 역할 수행으로 인해 쓸 수 있는 물리적 시간 자체가 없는 경우도 있다. 자녀 양육을 비롯한 가족 돌보기, 학업 등으로 일 외의 시간이 더 힘겹게 느껴지는 분들이 많이 계시는데, 사실이 경우는 능동적인 휴식도 사치라고 느껴질 정도로 그저 신체를 편안하게 해주고 혼자만의 시간을 보내는 것이 더 도움이 된



다. 최소 1년에 한 번쯤은 가족들에게 협조를 구해 나의 모든 역할로부터 해방되는 시간을 가지길 권한다.

나의 즐거움 스위치를 만드는 것이 중요하다고 했지만 그것 또한 일종의 임무, 해야 할 일처럼 압박감이 주어지면 안 된다. 몸만 바쁘고 마음이 조급하기 만한 부주함은 어떤 새로운 심리적 에너지도 만들지 못한다. 올해는 화려한 휴식보다는 윤기 있는 휴식을 느긋하게 찾아보자. 휴식을 찾으면 일과 사랑 모두 시소 균형잡기를 할 수 있을 테다.

\*주 1. 알렉스 수정 김방의 저서 『일만 하지 않습니다』에서 재인용.

## Profile 최은영

### 임상심리전문가 & 정신건강임상심리사

기업과 사람의 정신건강을 위해 마음으로 다가가는 기업정신건강 힐링멘토. 연세대학교에서 심리학을 전공하고 동대학원에서 임상심리학을 공부했다. 강남세브란스병원 정신건강의학과에서 임상심리레지던트 과정을 마치고 그 직후에는 심리진단, 평가영역에서 경력을 쌓았다. 기업에서 근무하는 사람들이 업무뿐 아니라 다양한 심리적 문제들로 고민하고 있다는 것을 알고 주로 기업 내 심리상담 및 심리치료 현장에서 발로 뛰어왔다. 다수 대기업, 공공기관, 외국계기업에서 상담, 위기개입, 교육을 진행했고, 근로자를 위한 정신건강 관련 글을 썼다. 현재 강북삼성병원 기업정신건강연구소 전임상담사로, ‘CIM Care Program’에 참여해 삼성KPMG 구성원들의 스트레스 관리 및 마음치유를 위한 상담을 진행 중이다.

# SAMJONG NEWS

## 2023년 시무식 유튜브 라이브로 개최 ... 'Vision 2025' 향한 포부 다져



삼정KPMG가 계묘년(癸卯年) 시무식을 열고 새해 힘찬 출발을 다짐했다. 지난 1월 2일 유튜브 라이브로 진행된 2023년 시무식에서는 지난 2022년의 성과를 되돌아보고, 'Vision 2025'를 향한 도전 의지를 다지는 시간을 가졌다. 시무식 현장에서 김교태 회장은 “지난해는 ‘Vision 2025’ 2년 차로서 Audit Targeting에서 괄목할만한 성장을 이끌어냈고, 6년 연속 두 자릿수 성장도 달성했다. 아울러 ‘People First’를 통해 인재를 존중하고 커리어를 발전시키고자 노력했으며 특히 스마트 오피스 준공도 완료했다”고 말했다. 이어 김 회장은 “2023년은 어려운 한 해가 될 것으로 예측하는데, ‘연은 순풍이 아니라 역풍에 가장 높이 날아오른다’라는 윈스턴 처칠의 말처럼, 어려움이 되려 우리에게 기회가 될 수 있다. 겸손한 태도와 ‘하면 된다’는 자신감으로, 올해도 한마음을 다해 ‘Vision 2025’를 향한 도전을 지속해 나가자”고 당부했다.



## 오는 2월 대학생 대상 'KPMG 아이디어톤' 개최

삼정KPMG는 '자연어 모델로 기업 활동에 관련된 분석 방법 또는 서비스 개발'을 주제로 대학 재학생 (학부생과 석박사 포함) 대상 제4회 KPMG 아이디어톤을 개최한다. KPMG 아이디어톤은 인공지능 (AI) 중심의 아이디어와 솔루션을 통해 기업 문제를 해결하고 기업의 비즈니스 효율성을 높이는 대회다. 참가자들은 4~6인의 남녀 혼성팀을 구성해야 하고, 이공계열 전공자가 최소 1명 포함되어야 한다. 2023년 1월 23일까지 참가 신청을 받고, 서류심사를 거친 합격자를 대상으로 1월 30일 KPMG 아이디어톤 설명회를 연다. 본 대회는 2월 21~22일 이틀 동안 개최된다. 한편, 본 대회 우승팀에는 1,000만 원, 2등 500만 원, 3등 300만 원 등 총 1,800만 원의 상금이 시상된다. 1등 팀에게는 삼정KPMG 라이트하우스 본부 인턴십 기회도 주어진다. \*문의: 삼정KPMG 인사팀 [hsong@kr.kpmg.com](mailto:hsong@kr.kpmg.com), [dayeonlee@kr.kpmg.com](mailto:dayeonlee@kr.kpmg.com)

## 신입 컨설턴트 입사와 함께 입문 교육 진행 법인 이해 및 비즈니스 소양 함양해



삼성KPMG가 지난 1월 2~5일 신입 컨설턴트 공채 및 하반기 수시 입사자 74명을 대상으로 입문 교육을 진행했다. 그동안 코로나19로 온택트 교육으로 진행해왔지만, 사회적 거리두기가 해제되고 코로나19 상황이 호전됨에 따라 대면으로 입문 교육을 진행했다. 삼성KPMG는 신입 컨설턴트들이 안정적으로 전문가로서의 첫발을 내디딜 수 있도록 온보딩 프로그램(On-Boarding Program)을 진행하고 있다. 온보딩 프로그램은 삼성KPMG 인재상인 'Everyone a Leader'로 신뢰를 주며, 탁월한 전문성을 갖춘 서로의 성장을 이끄는 리더로서 필요한 교육을 받는다. 신입 컨설턴트는 1월 2일 삼성KPMG 역삼동 본사에서 전문가로서 지켜야 할 직업윤리 및 컴플라이언스 교육을 수강한 후 3~5일까지 경기도 광주의 곤지암 리조트에서 진행된 합숙 입문 교육에 참가했다. 교육을 통해 신입 컨설턴트는 법인에 대한 이해 및 비즈니스 소양을 함양하는 시간을 가졌고, 동기 간의 네트워킹을 위한 팀 빌딩 활동도 함께 진행됐다.

### [사랑나눔]

## 에너지 취약계층에 연탄 2만 9,000장 기부

삼성KPMG의 사회복지지원 사단법인인 삼성사랑나눔회가 밥상공동체복지재단 연탄은행을 통해 2022년 12월부터 2023년 3월까지 서울지역 에너지 취약계층 50가구에 연탄 1만 장을 기부한다. 또한, 2022년 12월 22일에는 삼성KPMG Deal Advisory5본부 임직원 100여 명이 사랑의 연탄나눔운동과 함께 개포동 구룡마을에 연탄 1만 9,000장을 전달했다. 구룡마을 연탄 나눔은 삼성KPMG '최우수본부상'과 'MVP of the Quarter'를 수상한 Deal Advisory5본부의 상금 1,000만 원으로 진행됐다.





# 아이디어톤

## 아이디어에서 프로토타입까지

자연어 모델로 기업 활동에 관련된 분석 방법 또는 서비스 개발

### [ 일정 ]

- 참가신청 마감: 2023년 1월 23일까지  
- 신청서 접수 후 아이디어 제안서 제출
- 설명회: 2023년 1월 30일  
- 서류 심사 합격자에 한하여 개별 안내
- 국내 결선: 2023년 2월 21일 ~ 2월 22일
- 시상식: 2023년 2월 24일

### [ 지원자격 ]

- 대학 재학생 (학부생 및 석,박사 포함)
- 팀구성: - 4명 ~ 6명, 남녀 혼성  
- STEM 전공자 필수 포함

### [ 시상 ]

- 1등 상금 1천만원, 2등 500만원, 3등 300만원
- 삼정KPMG Lighthouse 인턴십 기회 제공
- 국내 결선 참가자에게는 대회참가확인서 제공

### [ 문의 ]

- 삼정KPMG 인사팀:  
hsong@kr.kpmg.com, dayeonlee@kr.kpmg.com

### [ 주관 ]

- 삼정KPMG Lighthouse:  
Lighthouse는 머신러닝, 인공지능 등 데이터 기반기술을 이용하여, KPMG가 제공하는 모든 비즈니스 영역에서 고객에게 실제 솔루션을 제공하는 Global 조직입니다.

### [ 참가신청 ]



### [ 랜딩페이지 ]



### 'Channel' 구독 정보 변경/ 신규 구독/ 구독 취소 안내

주소가 변경되었거나, 신규 구독을 원하는 분, 또는 수신을 원치 않는 분께서는 스마트폰으로 QR코드를 스캔하면 변경 정보를 입력하실 수 있습니다. 이메일과 전화로도 이용 가능합니다.

E-mail: [kr-fmchannel@kr.kpmg.com](mailto:kr-fmchannel@kr.kpmg.com) Tel: 02-2112-7567

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2023 KPMG Samjong Accounting Corp., a Korea Limited Liability Company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.

© 2023 KPMG Samjong Accounting Corp., a Korea Limited Liability Company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.