

성공하는 기업의
비즈니스 어드바이저

CHANNEL

2023 OCTOBER
Vol.249

신입 삼정인의
꿈과 청춘을 응원합니다!

삼정  KPMG

건강한 성장

04 Emerging Trends

전자금융업의 진화,
주요 이슈로 살펴본 디지털 금융

06 Market Reader

미래 먹거리 바이오시밀러
시장 선점을 위한 전략은?

08 Team Story

산업의 디지털 안전 수호자,
OT보안팀

10 Client+

Beyond and Security,
네트워크 보안의 NO.1 엑스게이트

12 Expert's Advice

리테일 테크노믹스 시대,
유통·소비재 기업의 비즈니스 전략은?

14 알쓸사전

알아두면 쓸데있는
시사·경제 용어사전

행복한 일터

16 People First I

MZ세대 공감 100%! 입문 과정 스케치
2023 신입 회계사 연수 현장을 소개합니다!

20 People First II

삼성KPMG의 미래!
우리는 신입 삼정인입니다!

22 KPMG Story

Vision 2025 향한 새로운 도약을 기대하며,
FY2023 승진자들이 전한 메시지

24 이동규의 두줄칼럼

위대한 조련사

26 心 Care

조용한 산만함, 빠져있는
초점 하나를 찾아서

28 Samjong News

재무자문부문 확대 개편 외



QR코드를 통해 삼성KPMG의
생생한 정보를 만나보세요!
스마트폰으로 QR코드를 스캔하면
삼성 KPMG 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

전자금융업의 진화, 주요 이슈로 살펴본 디지털 금융

금융사의 디지털 전환(Digital Transformation) 가속화, 비금융사의 결제 서비스 확대, 플랫폼 컨버전스 등으로 금융산업 구조가 빠르게 변화하고 있다. 과거 은행, 카드사 등 금융사가 주도적으로 수행했던 전자금융업에 플랫폼 및 전자상거래 기업, 이동통신사, 유통사 등이 뛰어들면서 디지털 혁신의 바람이 일상 속으로 불어오고 있다.

| 전자금융업의 주요 이슈 |

01

심화되는 전자금융업 경쟁도

비금융업자의 활발한 전자금융업 진출과 사업모델 고도화 등 높아지는 경쟁도 속 애플페이 상륙으로 국내 (간편)결제 시장 지각변동 가능성 제기

02

사용 편의성으로 영역 확대한 간편결제, 가맹점 수수료 부담으로 논란

스마트폰 이용한 간편결제 서비스 각광 가운데, 영세·중소 가맹점 대상 간편결제 수수료율 적정성 관련 논쟁 등 지속

05

전산장애와 사이버 리스크 등의 부각

전산센터 장애, 시스템 부하, 정보유출 등 전자금융의 IT 리스크 부각, 금융당국의 전자금융시장 안전성 확보 노력 지속

03

전자금융거래법 개정안 향방은?

전자금융거래법, 디지털금융의 기본법으로서 비대면 환경 변화 등 반영 및 비금융사업자의 디지털금융 진입 활성화와 이용자 보호를 골자로 개정안 재논의 중

04

선불충전금 리스크 우려 증대... 내 충전금은 안전할까?

충성고객 확보, 할인·적립 혜택 등으로 선불충전금 인기 확대... 이용자 보호 우려가 제기되며 선불충전금 보호조치 의무화 등 규제 강화 필요성 고조

**일상화된 디지털금융,
비금융기업에서도 앞다퉀
전자금융업 진출**

국내 온라인 쇼핑 거래액은 2017년 94.2조 원에서 2022년 209.9조 원으로 연평균 17.4% 증가했다. 소비자들이 인터넷 쇼핑 시 선택한 결제수단 비율은 간편결제가 2019년 39.6%에서 2022년 56.1%로 16.5%p 상승하는 등 비대면 거래의 일상화로 간편결제를 대표로 하는 전자금융 이용이 확대되고 있다. 전자지급 서비스 수요 급증과 함께 금융산업의 혁신과 경쟁을 도모하는 핀테크 정책, 금융업 관련 규제 완화 등이 맞물리며 디지털금융 생태계의 기반이 마련되어 왔다.

이러한 환경 속에서 전자적 형태를 통한 금융 서비스의 일반화, 전자금융업의 확장성에 따라 빅테크, 핀테크 등 다양한 비금융기업이 전자금융업에 앞다퉀 진출하고 있다.

비금융기업의 전자지급결제 서비스 영역 주도가 눈에 띄는 가운데, 최근 전자금융업 내 ①금융 마이데이터와 기술 고도화를 통한 빅테크의 개인 금융 서비스 영역 확장, ②기업과 소상공인 대상 특화 서비스 출시, ③외환 관련 전자금융 서비스 등이 주요 비즈니스 트렌드로 꼽힌다. 빅테크의 금융 마이데이터 사업에서의 활약이 두드러지고 있으며 네이버파이낸셜, 카카오페이, 토스는 대안신용평가모형을 활용한 BNPL(Buy Now Pay Later, 후불결제) 서비스를 운영하고 있다. 또한 B2C 시장의 경쟁 격화에 따라 인터넷전문은행을 중심으로 개인사업자 대출 서비스가 연이어 출시되고 있으며, 엔데믹 전환에 따른 여행 수요 증가로 트래블웰렛과 같은 외환 관련 전자금융업자의 성장도 기대된다.

**전자금융업 서비스 확대에 따른
다양한 이슈들**

소비자들의 전자금융업 이용이 활발해지고 다채로운 분야의 비금융사업자들이 전자금융업에 진출하면서 다양한 이슈도 발생하고 있다.

우선 전자금융업의 경쟁도가 심화되는 가운데, 2023년 3월 애플페이가 국내 간편결제 시장에 진출함에 따라 삼성페이와 네이버페이의 업무협약, 카카오페이의 서비스 강화 등 시장의 변화가 감지된다. 스마트폰을 이용한 간편결제 서비스가 일상화되면서 영세·중소 가맹점 대상 간편결제 수수료율 적정성 관련 논쟁이 제기되었으며, 2023년 3월부터 전자금융업자들의 간편결제 수수료율 공시가 시작되기도 했다.

한편 은행-비은행권 간 비대면 환경 변화를 반영하고, 비금융사업자의 디지털금융 진입 활성화와 이용자 보호를 골자로 한 전자금융거래법의 개정이 은행-비은행권 간 경쟁 촉진과 핀테크 기업의 스케일업·혁신 지속 차원에서 재논의된 바 있다. 총성고객 확보, 할인 및 적립 혜택 등으로 인기를 끈 선불충전금은 이용자 보호 우려가 제기되면서 선불충전금 보호조치 의무화 등 규제 강화의 필요성이 강조되는 모습이다. 또한 전산센터 장애, 시스템 부하, 정보 유출 등 전자금융의 IT 리스크가 부각되며 금융당국의 전자금융시장 안정성 확보 노력도 지속되고 있다.

**전자금융업 내 이해관계자들,
적응과 변화 필요해**

플랫폼 경제 활성화 및 언택트 소비 문화, 데이터 개방 기초 등에 따라 디지털 금융

의 최전선이라고 할 수 있는 전자금융업에서 경쟁력을 확보하는 것이 관련 이해관계자들에게 큰 과제이다.

기존 금융권은 자사의 강점과 노하우 등을 녹인 금융 서비스 고도화를 통해 고객에게 최적의 금융 서비스를 제공하는 한편, 빅테크·핀테크 및 타 산업 플레이어와의 파트너십을 통해 생활 금융 플랫폼으로 거듭나는 방안을 마련해야 한다.

비금융권의 경우 자사 브랜드 기반 결제 편의성뿐만 아니라 다양한 비금융데이터 분석을 기반으로 하는 고객 중심 서비스 제공, B2B/B2C 등 사업의 외연 확대를 고민함과 동시에, 안전성을 고려한 서비스 제공이 중요하다.



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

CONTACT US

**Digital본부
조재부 부대표**
Tel. 02-2112-7514
E-mail. jaeparkjo@kr.kpmg.com

경제연구원 최연경 책임연구원
Tel. 02-2112-7769
E-mail. yeonkyungchoi@kr.kpmg.com

미래 먹거리 바이오시밀러 시장 선점을 위한 전략은?

바이오시밀러(바이오의약품 복제약)는 자가면역, 종양학, 내분비학 등 치료영역이 확대됨에 따라 활용도가 높아지고 있다. 향후 5년간 약 1,800억 달러 이상의 의료비용 절감에 기여할 것으로 예상되면서 다시 한번 부상하고 있다. 이번 호에서는 글로벌 바이오시밀러 시장에서 기업 간 경쟁이 심화되는 상황을 살펴보고, 국내 기업이 경쟁에서 유리한 고지를 선점하기 위한 대응 전략도 도출해본다.



글로벌 바이오시밀러 경쟁의 본격화

다수의 블록버스터 의약품 특허 만료기 잇따르면서 글로벌 바이오시밀러 시장은 2030년 740억 달러까지 급격하게 성장할 것으로 전망된다. 먼저 2023년 1월 글로벌 누적 매출액 1위 의약품인 ‘휴미라(Humira)’의 미국 특허 만료를 시작으로, 2032년까지 ‘스텔라라(Stelara)’, ‘옵디보(Opdivo)’, ‘키트루다(Keytruda)’ 등 50개 이상의 블록버스터 의약품 독점 생산권이 순차적으로 풀리면서 다수의 바이오시밀러 출시가 예상된다.

특히 자가면역질환 치료제 휴미라의 경우 암젠(Amgen)에서 ‘암제비타(Amgevita)’를 첫 번째 바이오시밀러로 출시(2023.01)했다. 올해 7월 이후 삼성바이오에피스, 셀트리온, 베링거인겔하임(Boehringer Ingelheim), 산도스(Sandoz) 등에서 휴미

라 바이오시밀러를 출시할 것으로 알려지면서 과연 어느 기업이 시장을 선점할지 관심이 주목된다.

美 바이오시밀러 시장 확대 예상

휴미라가 바이오시밀러 경쟁의 본격화를 알리면서 국가별로 바이오시밀러 관련 우호적인 정책이 추진되고 있다. 미국은 인플레이션 감축법(IRA)에 따라 공공의료 보험기관(CMS)에 특정 처방의약품의 약가 협상권을 부여할 예정이다.

약가 협상 대상인 오리지널 의약품 제조사는 약가 협상이 불가피한 경우 자사의 바이오의약품을 메디케어 자격 협상에 참여시키겠지만, 의도적으로 바이오시밀러가 시장에 출시되도록 특허 전략을 변경하는 시나리오도 등장할 수 있다. 더불어 바이오시밀러 처방에 대한 인센티브도 강화하

면서 전반적으로 바이오시밀러 시장 확대에 우호적인 환경을 조성하고자 한다.

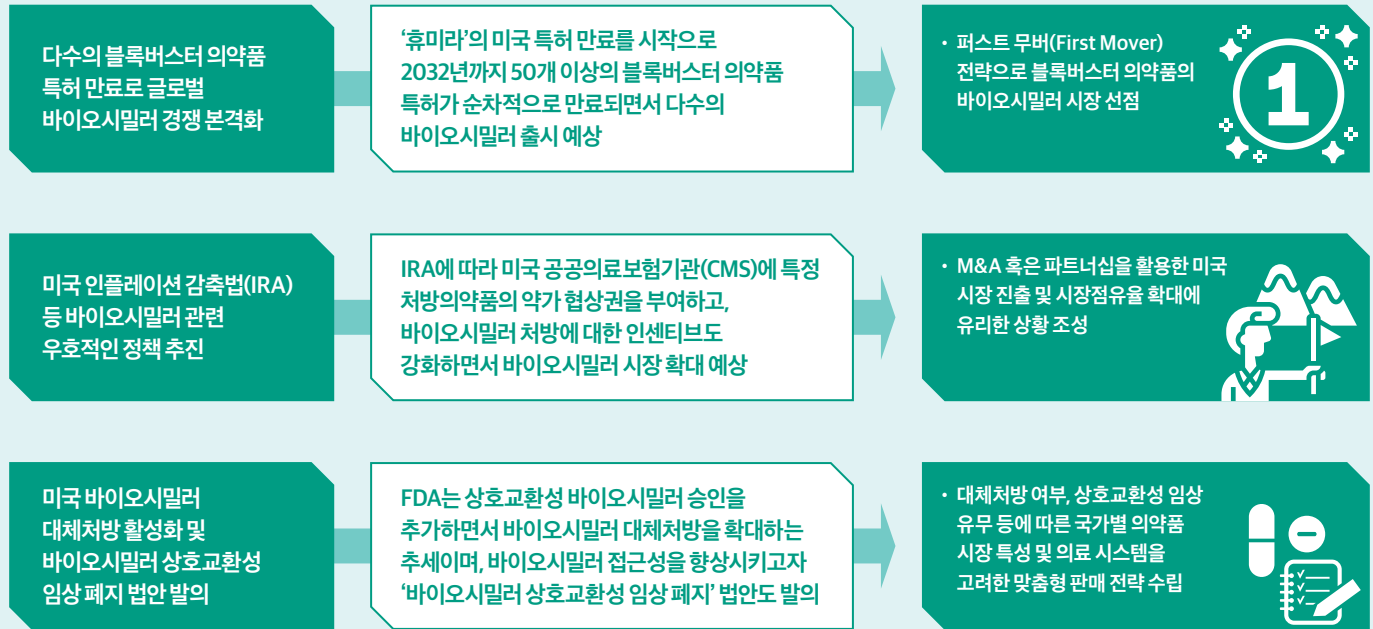
IRA와 함께 FDA(미국식품의약국)는 상호교환성(Interchangeable) 바이오시밀러 승인을 추가하면서 바이오시밀러 대체처방을 확대하는 추세이다. 또한 바이오시밀러 접근성을 향상시키고자 ‘바이오시밀러 상호교환성 임상 폐지’ 법안도 미국 의회에서 발의됐다.

글로벌 바이오시밀러 시장점유율 확대를 위한 대응 전략

바이오시밀러 산업의 주요 이슈를 토대로 국내 기업들의 글로벌 바이오시밀러 시장점유율 확대를 위한 3가지 대응 전략이 도출된다.

첫째, 바이오시밀러 시장에 가장 먼저 진

바이오시밀러 산업 주요 이슈 및 기업 대응 전략



Source : 삼정KPMG 경제연구원

입하는 ‘퍼스트 무버(First Mover)’ 전략이다. 바이오시밀러는 오리지널 의약품을 대체하는 만큼 초기 시장 선점이 중요하다. 최근 삼성바이오에피스는 블록버스터 안과 질환 치료제 바이오시밀러(Lucentis)를 퍼스트 무버로 미국에 출시했다. 또한, 셀트리온의 경우 세계 최초로 단일 클론 항체 바이오시밀러(Remsuma)를 출시해 유럽과 미국의 초기 시장을 선점하여 바이오시밀러 경쟁 제품 가운데 가장 높은 시장점유율을 차지하고 있다.

둘째, M&A 혹은 파트너십을 활용해 미국 시장 진출 및 시장점유율을 확대할 필요가 있다. 최근 인도의 바이오콘 바이오로직스(Biocon Biologics)가 미국 비아트리스(Viatris)의 바이오시밀러 사업부를 인수하면서 미국 시장 확대에 유리한 상황을 조성한 사례가 있다. 또한 바이오의약

품의 개발, 제조, 판매 분야에서 경험을 보유한 미국 내 바이오 기업과 파트너십을 통해 안정적인 공급망을 확보해 영업력을 강화할 수 있으며, 유통구조 효율화를 통해 수익성을 개선할 수 있다.

셋째, 국가별 바이오 시장 특성 및 의료 시스템을 고려한 맞춤형 판매 전략 수립이 필요하다. EU 시장은 이미 허가된 모든 바이오시밀러가 상호교체 가능한 반면에, 미국 시장은 바이오시밀러 상호교환성 임상 폐지 법안이 발의된 만큼 임상 유무에 따라 전략을 다각도로 고려해야 한다. 특히, 바이오시밀러에 대한 환자 접근성이 개선되면 경쟁이 심화될 수밖에 없기 때문에 약가는 지속적으로 인하될 가능성이 높다. 이에 고농도 제형이나 신제형 개발 등 가격 정책 이상의 경쟁력을 확보하며 시장점유율을 확대할 필요가 있다.

국내 기업들은 상대적으로 시장 규모가 크고 약가 경쟁력이 있는 미국, 유럽 등으로 활발하게 진출하고 있다. 단순 시장 진출을 넘어, 차별화 전략을 발판 삼아 국내 기업들이 미래 먹거리로서 바이오시밀러 시장을 선도해 나가기 기대한다.



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

CONTACT US

IM1본부
박상훈 상무
Tel. 02-2112-7839
E-mail. sanghoonpark@kr.kpmg.com



경제연구원 정미주 선임연구원
Tel. 02-2112-4802
E-mail. mijujung@kr.kpmg.com



산업 안전을 위한 신뢰할 수 있는 파트너, OT보안팀

산업의 디지털 안전 수호자, OT보안팀

유럽연합(EU)의 네트워크 보안 및 사이버 보안 지침(NIS2)의 세부 요구사항이 공개되는 2024년 10월까지 관련 기업들의 대응 마련이 시급하다. 삼정KPMG OT보안팀은 기업들이 NIS2 지침을 준수하여, 기업들의 리스크를 선제적으로 인식하고 대응 방안을 수립할 수 있는 산업 환경 맞춤형 OT보안 컨설팅 서비스를 제공하고 있다.



OT보안팀은 기업의 산업 환경 보호와 개선을 위해 전국 다양한 산업군의 현장에서 서비스를 제공하고 있다.

EU 네트워크 보안 & 사이버 보안 지침에 따른 선제적 대응 마련 필요해

올해 초 유럽연합(EU)의 집행 위원회를 통해 발효된 '네트워크 & 사이버 보안 지침'(이하 NIS2, Network and Information Systems 2)이 주목받고 있다. NIS2는 코로나19 팬데믹의 결과로 가속화된 디지털 혁신 속에서 나날이 증가하는 사이버 리스크에 대응하기 위해 개정됐으며, 기존 NIS 지침에 비해 더욱 확대된 산업 분야가 해당 지침에 적용을 받는다. NIS2 지침의 요구 사항을 준수하지 않는 기업에 대해서는 재정적 페널티가 부과되며, NIS2 지침이 EU 회원국에서 입법화되기까지 준비 기간이 촉박한 만큼 최고 경영진의 관심 아래 새로운 보안 법률 의무에 대한 준비가 필요하다. 아울러 기업의 현재 보안 수준에 안주하는 것이 아닌 사업전략 방향과 디지털 혁신 속도에 맞춘 대응책을 마련하는 자세와 사이버 보안이 불필요한 지출이 아닌 더 나은 사업 기회를 위한 투자라고 생각하는 최고 경영진의 인식이 필요하다.

OT보안팀 주요 서비스

디지털 혁신을 위한 보안 아키텍처

융합 디지털 산업 보안 거버넌스

OT자산/네트워크 보안 취약점 점검

제품 개발 프로세스 보안

국제 산업표준 인증 자문

국내 최다 수행 & 최대 규모의 OT 컨설팅 전담팀

삼정KPMG OT(Operational Technology) 보안팀은 국내 최고의 산업 디지털 리스크 대응 경험과 전문 지식을 갖춘 전문가 집단이다. 디지털화로 진행되는 산업현장의 다양한 리스크에 대응하기 위해 끊임없이 최신 글로벌 보안 트렌드를 연구하고, OT보안이 글로벌 규정으로 새롭게 부각되는 산업 분야에서 기업들이 효과적으로 대응하도록 지원하고 있다.

OT보안팀은 국내에서 가장 다양한 글로벌 OT보안 프랙티스 자문을 수행하는 국내 최대 규모 전담 인력으로 40여 건의 반도체, 전자, 디스플레이, 2차전지, 중공업, 제련, 화학, 정유, 발전, 신재생에너지, 제어설비, 수처리, 연구기관 자문을 수행하여 산업별 특화된 경험을 보유하고 있다.

아울러 최고 수준의 전문 지식은 물론 모든 산업 분야를 아우르는 국내 최다 산업 보안 컨설팅 수행 경험을 갖추며 OT보안팀만의 검증되고 최적화된 수행방법론을 갖췄다. 이에 기업의 비즈니스 및 생산 환경에 대한 높은 이해도와 독자적인 방법론을 활용해 기업이 추진하는 디지털 혁신에 최적화된 포트폴리오를 제공하고 있다.

OT보안팀을 소개한다면?



최민화 상무
(팀 리더)
mchoe
@kr.kpmg.com

우리 팀은 탁월한 전문성과 고객의 강력한 신뢰 확보를 통해 국내 OT보안 시장을 선도하고 있습니다. 앞으로도 디지털 전환과 ESG 경영을 진행하며 발생하는 디지털 리스크 대응과 공급망 보안 강화를 지원하고, 디지털 산업 환경에서 보다 안전한 산업 환경을 마련하는 데 보탬이 되고자 합니다.



이병각 Director
byungkaklee
@kr.kpmg.com

대부분의 기업 보안 담당자들은 산업 현장에 대한 이해도 부족 및 기존 IT 보안 요건만을 제시하여 산업 현장 담당자들과의 소통이 힘듭니다. 미흡한 보안으로 인한 업무 중단 손실의 사전 차단을 위해 산업 현장 언어로 표현할 수 있는 실질적 진단과 자문을 제공하겠습니다.



홍진경 S.Manager
jinkyounghong
@kr.kpmg.com

기업의 발주, 생산, 배송, 청구 프로세스가 디지털로 확대 전환되면서 글로벌 기업의 공급망에 대한 공격과 피해가 증가하고 있습니다. 다수의 공급망 보안 인증 자문 노하우로 글로벌 기업부터 협력사까지 연계해 안전한 환경을 제공할 수 있는 융합 보안 자문을 제공하겠습니다.



임유진 S.Consultant
ylim7
@kr.kpmg.com

기업의 비즈니스가 디지털화됨에 따라 기업의 사이버 보안 역량 강화와 컴플라이언스 충족은 선택이 아닌 필수가 되었습니다. 맞춤형 OT보안 거버넌스와 아키텍처 수립을 통해 효과적인 OT보안을 구현할 수 있도록 전문성을 제공하겠습니다.

글로벌 No.1 OT보안팀을 위해!

앞으로도 OT보안팀은 수년간의 실무 경험 축적을 통해 쌓은 전문성을 기반으로 양질의 컨설팅 서비스를 제공함으로써 기업의 스마트 산업시설을 대상으로 증가하는 사이버 리스크에 대응하고 기업의 성공적인 디지털 혁신을 지원하기 위한 최선의 노력을 하고자 한다. OT보안 시장의 확대가 예상됨에 따라 OT보안팀 또한 기업들의 수요를 파악해 산업별 최적화된 보안 컨설팅을 통해 국내 산업의 안정적인 성장을 지원하고 국내 No.1 OT보안팀을 넘어 '글로벌 No.1 OT보안팀'으로 자리매김해 나갈 것이다.



**보안에 집중하며 고속 성장 이뤘은
엑스게이트... 전국 편의점 석권 및
국가 주도 대형사업 수주**

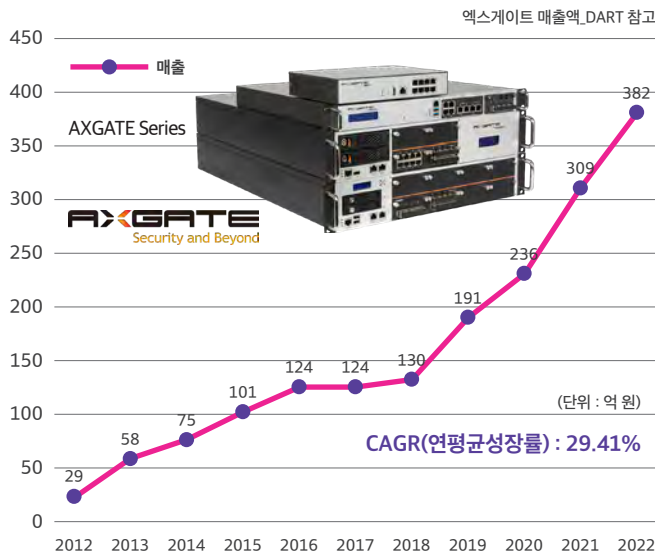
(주)엑스게이트는 '네트워크 보안'이라는 한 가지에 집중하며 14년간 성장해온 국내 IT 보안 기업으로, 정보자산 위협에 대비하는 보안 솔루션을 개발·공급하고 있다. 방화벽(F/W), 가상사설망(VPN), 침입방지시스템(IPS), SSL 가시화 솔루션 등의 네트워크 보안 원천기술을 보유하고 있으며, 모든 제품은 국정원 CC(공통평가기준) 인증을 획득했다.

엑스게이트는 지난 2023년 3월 코스닥 시장에 상장됐으며, 2010년 설립 이래 작년까지 CAGR 29.41%를 기록했다. 2018년까지 매출은 130억 원대였으며, 2020년 200억 원을 돌파했고, 작년에는 매출 약 383억 원과 영업이익 54억 원을 기록하며 고속 성장세를 이어갔다. 이를 기반으로 공공·금융·통신·국방·SOHO 사업자 등 3,500여 개 이상의 고객사에 안전한 솔루션을 제공하고 있다.

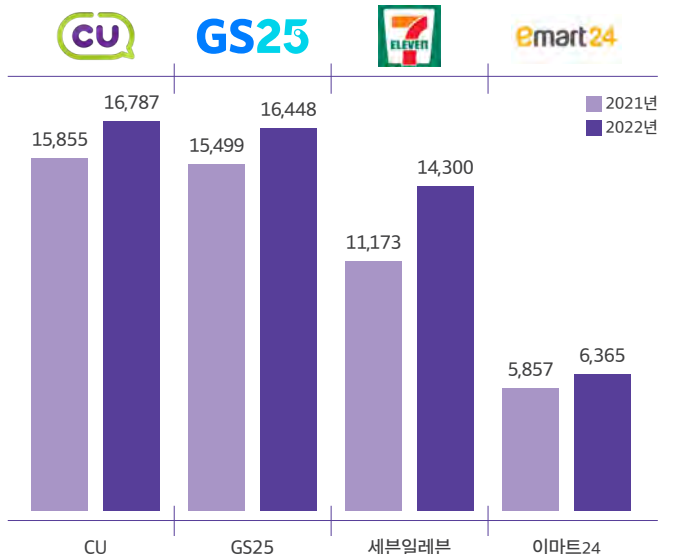
**Beyond and Security,
네트워크 보안의 NO.1 엑스게이트**

“고객의 정보자산 보호를 최우선 가치로 삼아, 쉬운 길을 택하지 않고 끊임없이 연구 개발에 투자합니다.” 엑스게이트는 창립 이래 14년 동안 정보보호와 사이버 보안을 회사의 주요 가치로 삼으며, 네트워크 보안 솔루션(FW, VPN etc)을 제조 및 서비스하고, 약 30%의 CAGR을 기록하고 있다.

엑스게이트 매출 성장률



국내 주요 편의점 4사 점포수 추이



*2022년 기준
*미니스톱 통합 후 업계추정치
출처: 각 사, 편의점 업계

작년 말 기준으로 전국 편의점 점포 수는 5만 3,900여 개이며, G사를 제외한 모든 편의점에 유·무선 통신이 가능한 엑스게이트 VPN이 운영되고 있다. 이는 전체 시장의 70%가 넘는 점유율이다. 편의점 뿐 아니라 패스트푸드점 등 대형 프랜차이즈 매장을 연속 석권하며, 국내 VPN 시장 1위를 계속 지키고 있다. 또한 전국 17개 시도 교육청에 공급되는 '4세대 나이스E-VPN' 사업, 공공기관 클라우드 전환 사업, 온북 사업 등 국가 주도 전략 사업을 성공적으로 수행 중이다.

연구 · 기술 중심!

우수인력 전문 인력 보유해

엑스게이트는 전체 인력의 60%가 R&D와 기술 부분으로 구성되어 있다. 계속 증가하는 사이버 위협과 지능적이며 고도화되는 정보 침해 사례에 대응하기 위해, 창립 이래 꾸준히 전문 기술 인력구성에 노력하고 있다. 지난 3월 코스닥 상장을 통해 조달된 110억 중 80%도, 양자암호 기반 VPN, 홈 시큐리티 디바이스, 차세대방화벽(NGFW), IPS(침입방지시스템) 등의 연구 개발에 투자하여 더욱 안정성 있는 제품을 개발하고 위협에 대한 선제적 대응을 목표로 하고 있다.

국내를 넘어 해외로 도약할 것!

보안 시장의 생태계가 확장됨에 따라 엑스게이트의 향후 전망도 밝다. 코로나 시대를 거치며 비대면이 일상화됐고, 데이터 보안이 중요 요소로 급부상했다. 정부 주도의 디지털 뉴딜사업을 필두로 암호화 통신 등의 투자가 대폭 증가했으며, 국내 정보보안 시장은 CAGR(15~22년) 15%를 기록하며 지속적인 성장을 이뤄가고 있다. 엑스게이트는 보안 시장의 성장 동력에 발맞춰, 새로운 기술인 양자를 적용한

Quantum-VPN과 홈네트워크 보안을 선보인다. 이를 통해 국내를 넘어 글로벌 시장을 공략, 미래 시장 선도 기업으로 발돋움할 계획이다.

양자 기술은 전 세계적 관심을 받아 가파르게 성장 중으로, 글로벌 양자 통신 시장은 2030년 24조 5,793억 규모가 될 전망이다. 엑스게이트는 이에 대비해 올해 상반기, 통신사 SKT와 양자기술 전문 기업 IDQ와 합작한 Q-VPN을 개발했다. 엑스게이트 VPN 제품에 QRNG(양자 난수 생성기)를 탑재하여 상용화를 완료했으며, 미래 양자 기술 시대에 대비한 가장 뛰어난 보안 성능을 선보일 예정이다.

지난 2021년 아파트 40만 가구가 해킹당하는 사고가 발생하면서, 정부 차원의 홈네트워크 보안에 대한 법령 강화와 보안 요구사항이 강화됐다. 엑스게이트는 정부의 보안 요구 사항을 모두 충족하면서, 건

설사의 요구사항인 가격 경쟁력과 기술 경쟁력(H/W, S/W)까지 갖추고 있는 홈네트워크 전용 보안 솔루션 상용화했다. 전담 TF 구성과 다양한 제품 포트폴리오를 통해, 시장 점유율을 빠르게 확대할 계획이다.

끝으로 해외 시장 공략을 위해 전담 부서를 신설하고, 중장기 경영 목표를 수립하여 단계별 해외시장 진출을 계획 중이다. 아시아(인도네시아, 말레이시아, 일본, 싱가포르 등)와 오세아니아, 중동, 미주 지역까지 확장하려 한다. 특히 중동 지역 내 사우디아라비아를 중심으로 파트너 비즈니스를 통한 시장 진입을 계획하고 있다. 현재 중동 지역 시장조사와 함께 타깃 지역의 파트너십 계약을 진행 중이며 현지 투자 또한 고려 중이다. 이처럼 엑스게이트는 글로벌 비즈니스 확장을 위한 노력을 지속해 나갈 계획이다.

정보보호산업 매출추이

구분	정보보안
2015년	2,108,669
2016년	2,454,024
2017년	2,744,940
2018년	3,082,926
2019년	3,618,773
2020년	3,921,387
2021년	4,549,734
2022년	5,617,174
CAGR('15-'22)(%)	15.0



홈네트워크보안솔루션
AXGATE HOMES, AXGATE 50LQ

2023년 국내 정보보호산업 실태조사 보고서
한국정보보호산업협회(KISIA)
(단위: 백만 원, %)



리테일 테크노믹스 시대, 유통·소비재 기업의 비즈니스 전략은?

무인매장·AI챗봇·슬립테크에 이르기까지 신기술이 일상에 스며들면서 다양한 변화가 일어나고 있다. 유통·소비재 산업은 4차 산업혁명과 함께 첨단 기술이 유통 환경에 도입되는 유통 4.0 시대에 진입한 뒤, 현재는 AI(인공지능), 로봇, 3D 프린팅, D&A(Data & Analytics), 블록체인 같은 디지털 기술이 본격적으로 밸류체인에 녹아드는 유통 4.0 시대 성숙기에 접어들었다. 이번 호에서는 가속화되는 디지털 전환으로 유통·소비재 산업에 새로운 성장 기회가 펼쳐진 상황에서 국내외 기업 사례를 통해 성공적 디지털 전환 방향성을 살펴보려 한다.



CM2 김시우 상무

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

<이 칼럼은 지난 9월 7일 게재된 한국경제 CFO Insight '리테일 테크노믹스 시대, 유통·소비재 기업의 비즈니스 전략을 바탕으로 정리되었습니다.>

Q 유통·소비재 기업의 디지털 전환은 어떻게 이뤄져야 하나요?

오늘날 디지털 기술은 비즈니스 효율을 높이기 위한 수단인 아닌, 혁신적 비즈니스로 성장성을 유지하도록 하는 경쟁력 그 자체로 인식되고 있습니다. 앞으로는 신기술과 자사 비즈니스 간 연계를 바탕으로 효율성·생산성을 얼마나 높였는지, 초개인화 고객 경험을 제공 중인지가 기업의 디지털 전환 성패를 좌우할 전망입니다. 국내 유통·소비재 기업은 자사 사업과 디지털 시너지를 극대화할 수 있는 기술을 전략적으로 선별, 결합하고 비즈니스 구조를 근본적으로 변화시키기 위한 대책을 이행해야 합니다.

일례로 공급 및 판매 단계 등 가치사슬과 디지털 기술 결합에 적극 나서고 있는 브랜드로는 미국의 칩필레(Chick-fil-A)가 있습니다. F&B 업계 특성상 식품 안전 관련 이슈가 발생할 경우, 소비자 신뢰도 하락과 더불어 기업이 감당해야 할 재무적 손실이 적지 않습니다. 칩필레는 이 같은 리스크를 해소하고자 식중독과 같은 안전 이슈 발생 여부를 실시간으로 추적하기 위해 AI 실시간 고객 피드백 모니터링 시스템을 도입했습니다. 지난해는 일부 지역에 자율주행 로봇으로 로봇 배송을 개시했을 뿐 아니라 식당 내 로봇 서버 실증도 진행한 바 있습니다.

Q 첨단 기술을 활용해 타 비즈니스 영역으로도 확장할 수 있나요?

유통·소비재 기업은 라이프케어(Life Care) 분야로의 진출 기회를 탐색하며 중장기 성장 모멘텀 확보에 나설 수 있습니다. 펌테크(Femtech), 슬립테크(Sleeptech)처럼 소비자 생애주기에 걸쳐 장기간 비즈니스를 개발해 나갈 때, 소비자 라이프스타일에 관한 유통·소비재 기업만의 노하우는 경쟁력을 더해줄 핵심 요인이 될 것입니다. 라이프스타일 분야에서 생태계 지배력을 높이기 위해서는 데이터 맥락과 흐름을 읽고, 초개인화 서비스를 제공할 수 있는 역량 확보가 필수적입니다.

기업들은 기술 스타트업과의 전략적 제휴 또는 투자·M&A를 혁신 추구 방안으로서 고려할 수 있습니다. 가령 아모레퍼시픽은 국내 슬립테크 스타트업 에이슬립(Asleep)과 MOU를 체결하여, 수면 질 개선에 중점을 둔 건강기능식품과 숙면에 도움이 되는 화장품 개발을 진행 중입니다. 아모레퍼시픽의 이 같은 행보는 자사가 보유한 뷰티테크에 에이슬립의 슬립테크 기술과 데이터를 더함으로써 시너지를 극대화하려는 시도입니다.

Q 디지털 기술 개발 외에 조언하고 싶은 것이 있을까요?

기업들은 디지털 기술·솔루션을 자체적으로 고도화하고, 이를 타 유통업체로 판매하는 B2B 사업화 등으로 새로운 부가 가치를 창출하는 방안을 검토할 수 있습니다. 또한, 지속 가능한 비즈니스 구조 구축은 디지털 생태계에서도 핵심 경쟁력이 될 것으로 보입니다. 대표적으로 영국의 오카도(Ocado)가 기술·솔루션업체에 대한 투자·M&A를 지속하며 전통적 유통업체에서 리테일 솔루션 기업으로의 전환을 꾀하고 있습니다. 오카도는 물류센터 자동화 솔루션을 자체 개발, 타 유통업체에 판매하며 새로운 수익원을 확보 중인 것으로 알려졌습니다.

디지털 생태계 경쟁 강도가 심화될수록 유통·소비재 기업이 가진 자체 리테일 솔루션 개발 역량은 디지털 생태계 지배력을 높이는 데 힘을 실어줄 것입니다. 이 같은 맥락에서 기술과 비즈니스를 결합하는데 국한된 기업보다는, 디지털 생태계 전반에 영향력을 미칠 만한 기술 고도화에 주도적으로 나선 기업이 우위에 설 것으로 기대됩니다.



알아두면 쓸데있는 시사·경제 용어사전

최근 국제 유가가 나날이 급상승하면서 빅 스파이크란 용어가 연일 언론에 보도되고 있다. 아울러, 디지털 취약계층의 금융 접근성을 도울 새로운 제도 중 하나인 은행대리업에 대한 제도 방안을 금융위원회에서 검토하고 있다. 이번 호에서는 빅 스파이크와 은행대리업에 대한 용어를 살펴본다.

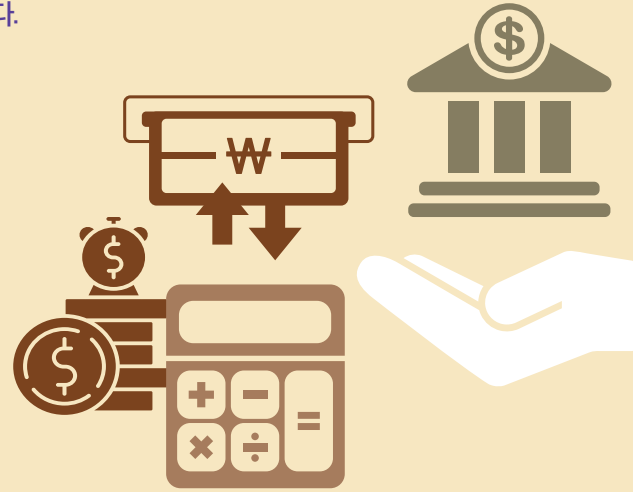
국제 유가가 상승하고 있다!

빅 스파이크 (Big Spike)

사우디아라비아와 러시아가 자발적 원유 감산을 올해 말까지 연장하기로 하면서 국제 유가가 올해 들어 최고 수준까지 치솟았어요. 국제 유가가 날마다 상승하자 '빅 스파이크'라는 말이 언론에 오르내리고 있는데, 이는 크다(Big)와 배구 스파이크(Spike)의 합성어로 유가가 급등하는 현상이에요. 빅 스파이크보다 한 단계 위는 '슈퍼 스파이크(Super Spike)'라고 하는데 유가의 대급등을 의미해요.

지난 9월 6일(현지시간) 런던 ICE 선물거래소에서 북해산 브렌트 유 선물은 1.04(1.2%) 오른 90.04달러에 마감했어요. 브렌트유가 90달러를 넘긴 것은 지난해 11월 16일 이후 처음인데요, 같은 날 뉴욕상업거래소에서는 10월 인도분 서부텍사스산원유(WTI) 가격은 전일보다 1.14달러(1.3%) 상승한 배럴당 86.69달러에 거래를 마쳤어요. 올해 들어 최고치이자, 지난 2022년 11월 15일 이후 최고 수준이에요.

언론은 이를 빅 스파이크라고 보도했는데요, 전문가들은 유가 100달러를 내다보기도 해요. 만약 유가 100달러 시대가 되면 국제 원자재 가격, 물가, 환율과 금리가 올라 세계 경제가 대혼란에 빠질 것으로 전망돼요.



디지털 취약계층 금융 접근성 돕는 은행대리업

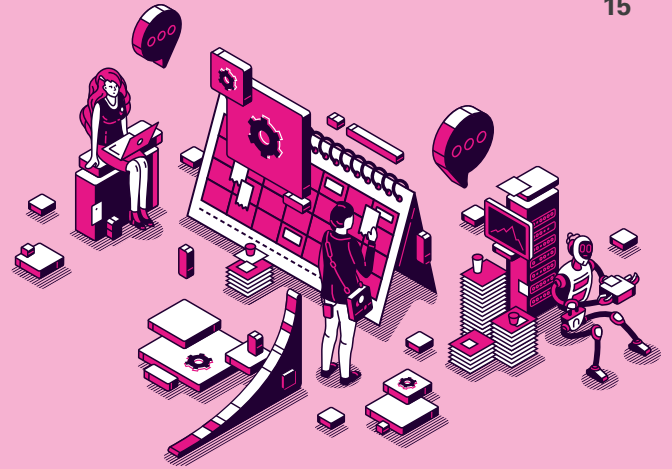
은행대리업은 은행 업무를 은행 이외의 자가 은행을 위해 대리하는 것을 의미해요. 은행대리업자는 은행을 위하는 점을 표시하고 업무를 수행하고, 업무 결과 및 책임은 은행이 부담하게 돼요.

최근 금융권의 디지털 전환에 따라 현장 지점이 줄어들면서 디지털 취약계층에 대한 금융 접근성이 떨어진다는 지적이 이어지고 있어요. 이에 금융위원회에서는 은행권 경영·영업 관행 제도개선 방안을 통해 우체국 등에 은행대리업을 허용하는 방안을 검토했어요.

현재 해외에서는 일본, 호주, 브라질 등이 은행대리업 제도를 운영하고 있어요. 은행대리업이 허용될 경우 디지털 취약계층의 접근성 제고, 은행 효율성 제고를 통한 생산성 향상 등 장점이 있어요. 다만, 이중 마진에 따른 수수료 문제와 위탁이 소수 사업자에게 집중되는 리스크 등의 단점에 대한 우려의 목소리도 있어요.



Happy workplace



원격화 시대

People First I

MZ세대 공감 100%! 입문 과정 스케치
2023 신입 회계사 연수 현장을 소개합니다!

16

People First II

삼정KPMG의 미래!
우리는 신입 삼정인입니다!

20

KPMG Story

Vision 2025 향한 새로운 도약을 기대하며,
FY2023 승진자들이 전해온 메시지

22

이동규의 두줄칼럼

위대한 조련사

24

心 Care

조용한 산만함, 빠져있는
초점 하나를 찾아서

26

Samjong News

재무자문부문 확대 개편 외

28



MZ세대 공감 100%! 입문 과정 스케치

2023 신입 회계사 연수 현장을 소개합니다!

People First - 인재 존중 문화를 추구하는 삼성KPMG가 신입 회계사 385명을 새 가족으로 맞이했다. 신입 회계사들은 약 2주간의 입문, 직무 교육에 참여하며, 전문가로서의 그 시작을 준비했다. 그럼 지금부터 MZ세대 신입 회계사들의 공감을 100% 이끌며 성황리에 진행된 교육 현장을 소개한다.

WELCOME TO
삼성 KPMG



지난 9월 8일 예비 소집 이후 삼정KPMG 신입 회계사들이 입문 교육에 참여하기 위해 한자리에 모였다. 입문 교육은 지난 9월 18~20일까지, 경기도 광주 곤지암 리조트에서 열렸는데, 신입 회계사들은 긴장과 설렘 가득한 표정으로 교육장으로 향했다. 교육장에는 신입 회계사를 환영하고, 삼정인으로서의 소속감을 고취할 수 있도록 삼정KPMG만의 특별한 웰컴 키트를 담은 에코백도 준비되어 있었다. 삼정KPMG는 신입 회계사들이 안정적으로 사회 첫발을 내디딜 수 있도록 온보딩 프로그램(On-Boarding Program)을 진행하고 있다. 온보딩 프로그램은 삼정KPMG 인재상인 'Everyone a Leader'로 신뢰를 주며, 탁월한 전문성을 갖춘 서로의 성장을 이끄는 리더로서 필요한 교육을 받는다.

'Everyone a Leader!'

신뢰와 전문성을 갖춘 스페셜리스트의 첫 시작

입문 교육 1일 차, 첫 순서로 삼정KPMG를 이해하고, 한층 더 가까워질 수 있는 시간을 가졌다. 삼정KPMG가 추구하는 People First 인재 존중 문화에 대한 전반적인 이야기를 들으며, 삼정KPMG만의 인재 지원 및 복지 제도 등에 대한 정보를 얻을 수 있었다. 이와 함께 '슬기로운 삼정생활'이란 주제로 토크쇼가 열렸다. 토크쇼에서는 주니어 선배들이 직접 MC와 패널로 나서, 그동안 본인들이 경험한 법인 생활에 대해 생생한 조언과 다양한 복지 프로그램 등에 대해 전했다. 자유롭고 편안한 분위기 속에서 신입 회계사들은 그간의 궁금증을 해소할 수 있었다.

이어 KPMG의 Integrity, Excellence, Courage, Together, For Better 5가지 Value에 대해 알아보고, 이해할 수 있는 ‘Value Race’ 세션이 진행됐다. 이는 Value를 주제로 다양한 팀 게임 활동을 통해 미션을 수행하고, 동기들과 소통하며 화합하는 과정을 거쳐 Value를 내재화하는 시간으로 마련됐다.

아울러 ‘나의 강점 이해’ 세션을 통해 법인 생활을 주도적으로 이끌어 나가도록 신입 회계사들의 강점을 찾아보는 시간을 가졌다. 신입 회계사들은 본인이 바라본 자신의 강점, 스스로 진단한 강점, 타인이 보는 강점 등을 생각하고, 자신의 강점을 더욱 강화하며 주도적으로 업무를 수행할 방안에 대해 고민했다.

삼정KPMG에 대해 이해하는 시간으로 준비된 입문 교육 첫째 날이 마무리되고, 둘째 날은 사회인으로서 지켜야 할 매너와 전문가로서의 경험을 선배 회계사를 통해 들어보는 시간을 가졌다. 먼저 둘째 날 오전에는 ‘지구를 살리는 No.1 Professional’ 세션에서 업사이클링 활동으로 버려지는 양말목으로 컵 및 냄비 받침 만들기를 진행했다. 신입 회계사들은 화기애애한 분위기로 서로 만든 완성품을 공유하며 지구 살리기 활동에 동참했다. 이후 세션에서는 신입 회계사들의 시작을 돕기 위해 FY23 신입 파트너들이 직접 강사로 나섰다. 신입 파트너들은 사회인으로서 갖춰야 할 기본적인 비즈니스 매너 및 커뮤니케이션, 시간 관리 등을 본인만의 노하우로 소개했다. 비즈니스를 위한 기본 에티켓뿐만 아니라 파트너들이 삼정 KPMG에서 전문가로서 경험하고, 느껴온 본인의 경험담을 들려주며 목표수립에 대한 강의로도 진행하며, 신입 회계사들이 법인에서의 커리어 로드맵을 그려볼 수 있도록 했다.

입문 교육 2일 차 저녁에는 신입 회계사를 환영하는 축하 만찬이

열렸다. 김교태 회장은 유럽 출장 중임에도 불구하고, 신입 회계사를 환영하기 위해 Teams Live로 신입 회계사들을 만나 축하 인사를 전했다. 입사를 환영하며 앞으로의 힘찬 법인 생활을 응원했다. 이어 신입 회계사 부모님이 입사 축하를 전하는 영상 편지를 보내 오며, 감동의 시간을 가졌다. 아울러 만찬 현장에는 운영위원과 본 부장이 참석해 신입 회계사를 환영하며, 이들의 시작을 응원했다. 만찬 중에는 이어말하기, 인물퀴즈, 세대별 노래 퀴즈, 럭키 드로우 등 다양한 레크레이션 활동으로 모두가 하나되어 소통하는 즐거운 시간을 보냈다.

입문 교육 마지막 날에는 삼정KPMG에서 이뤄갈 회계사들의 비전 북 만들기 시간을 가졌다. 끝으로 Value를 주제로 신입 회계사들이 직접 촬영한 Short(숏폼)도 공유하며 모든 입문 교육이 마무리됐다.

원칙과 기본에 충실한 프로페셔널, People First 문화 속에서 힘찬 날갯짓 펼쳐 가기를!

모든 입문 교육을 마친 후 신입 회계사들은 9월 21일, 전문가로서 지켜야 할 윤리 의식과 품질관리 규정, 독립성 등에 대한 교육을 받으며 원칙과 기본에 충실한 전문가로서 각자의 목표를 다짐했다. 또한, 지난 9월 22일부터 9월 27일까지는 각 Function별로 직무 교육에 임하며 선배 회계사들을 통해 기본 업무 지식과 현업에 필요한 실무적 지식을 습득했다.

짧고도 길었던 2주간의 교육을 모두 마친 신입 회계사들은 대한민국 경제를 선도하는 건강한 자본주의의 파수꾼으로서 힘찬 시작을 앞두고 있다. 새로운 시작에 대한 설렘과 열정으로 People First를 추구하는 삼정KPMG와 함께 목표를 향해 힘찬 날갯짓을 펼쳐 가기를 기대해 본다.

People First & 슬기로운 삼정생활 -

첫째 날 부대표님과 현업 선배들께서 직접 오셔서 법인 생활에 도움이 되는 정보와 법인의 People First 지원에 대해 알려주셔서 감동받았어요!

Value Shorts & Value Race 팀 활동 -

KPMG Value를 내재화하는 데 많은 도움이 되었고, 팀원들과 협동하면서 빠르게 가까워질 수 있었던 시간, 새내기로서 오랜만에 느껴보는 설렘 가득!

“신입 삼정인 이번 연수 어땠나요?”

Business Skill 강의 - 파트너 감사님들께서 직접 방문하셔서 신입의 입장에서 명확한 법, 커뮤니케이션 등 기본적인 사회생활 방법을 알려주셔서, 신입으로서 업무에 필요한 역량을 미리 알 수 있었던 시간이었어요.

축하 환영 만찬 - 본부장님으로부터 귀한 말씀과 많은 축하를 들을 수 있었던 시간, 다양한 이벤트가 준비되어 있어서 인상 깊었어요~!

지구를 살리는 No.1 Professional - 생각지도 못한 방법으로 환경을 생각하는 CSR 활동이 즐거웠고, 기부까지 생각해 볼 수 있어 뜻깊었어요.

비전북 만들기 - 법인의 가치와 나의 삶을 연결 지어 앞으로의 방향성을 생각해볼 수 있어 매우 소중한 의미 있었어요.



WELCOME TO 삼정KPMG



*스마트폰으로 QR코드를 스캔하면 신입 회계사 입문 교육 현장을 영상으로 만나볼 수 있습니다.

삼정KPMG 비전 다섯 글자로 말해요!

- #피플퍼스트 #진격의삼정 #온리원삼정 #모두가리더
- #온니중꺾마 #일보다는정 #오히려좋아 #삼정복은다
- #최고전문가 #좋았어영차 #제2의인생 #리딩펍갯정
- #높이가보자 #코리아빅원 #더베스트펍 #정상예우독
- #더좋은미래 #삼정넘버원 #사람이자산 #이제곧리워
- #예정된역전 #널모레일등 #퍼스트삼정 #킹왕짱삼정
- #리딩펍가자 #대삼정시대 #한국넘버원 #삼정은더탑
- #높이더높이 #월드베스트

삼성KPMG의 미래! 우리는 신입 삼성인입니다!

삼성KPMG의 미래, 신입 회계사들을 만나보는 시간을 가져본다. 이제 막 사회에 첫발을 내디딘 만큼 각오 또한 남다른 신입 회계사 4인방을 만나, 입사 소감과 앞으로의 포부를 들어본다.

**"대충 하지 않겠습니다. 혹시나 잘 못한 게 있다면 편히 말씀
하내주세요. 혼나면서 제대로 배워야 저도 성장한다 생각해요.
'열심히' 하는 걸 넘어서 '잘' 하겠습니다!"**

저는 사람을 만나고 사귀는 걸 좋아하는데요, 그래서인지 삼성KPMG 특유의 파이팅 넘치는 분위기가 정말 마음에 들었어요. '커리어'와 '소중한 인연'을 동시에 챙길 수 있는 삼성KPMG가 제게는 정말이지 최고의 회사입니다. 하하.

지난 예비 소집일 당시 입사 소감을 발표한 적 있는데요, 그때 동기 분들에게 "우리들을 뽑아 주신 선배 회계사님들에게 우리 앞으로 아무지게, 우직하게, 씩씩하게 일하겠다고 약속드리자"라고 했어요. 그건 사실 제 스스로에게 하는 다짐이기도 했어요. 아무지게 일하자는 건 쉽게 말해 '스마트하게 일 잘하자'라는 건데요, 그러려면 공부를 열심히 해야겠죠? 하하. 우직하게 일하자는 건 '시즌 때처럼 체력적으로 힘들어도 끈기있게 잘 버티자'이며, 씩씩하게 일하자는 건 '언제든 웃는 얼굴과 큰 목소리로 당차게 인사드리겠다'는 의미입니다. 이 세 가지를 잘 지켜서 에이스로 인정받고 싶습니다!



이정운 회계사 (IM4)

ESTJ

**MBTI: ESTJ - 엄격한 관리자
취미: 사람 만나고 사람 사귀기
(발넛은 핵인싸 유형)**



정대현 회계사 (B&F2)

ISTJ

**MBTI: ISTJ - 청렴결백한 논리주의자
취미: 동생과 영화관에서 공포 영화
즐기기, 편의점 팝콘 조합도 필수!**

**"낮은 자세로 배워서 선배님들에게 누가 되지 않는
어엿한 삼성인이 되기 위해 두 발로 뛰겠습니다!
예쁘게 봐주시고 많은 응원 부탁드립니다!"**

삼성KPMG는 그 성장세가 어느 회계법인과 비교할 수 없을 만큼 거센 곳이에요. 그만큼 역동성을 품고 있는 집단이죠. 삼성KPMG에 입사한다면 그 기운에 힘입어 저도 생동감 넘치는 인생 이야기를 써 나갈 수 있을 것 같다고 생각해서 지원했어요. 수험 생활이 상대적으로 길었던 만큼 최종 입사를 결정지었을 때는 제 인생에도 드디어 다음 챕터가 펼쳐지게 됐다'는 사실에 가슴이 벅차올랐어요. 몇 년간 멈췄던 시간이 비로소 다시 흐르는 순간이었어요.

저는 세상을 이롭게 하는 회계사가 되고 싶어요. 삼성KPMG의 여러 핵심 가치 중에서 가장 감명 깊었던 것이 'For Better'였어요. 회계사라고 자기 잘난 맛에 사는 게 아니라 자신이 누릴 수 있었던 행운에 감사하고 그 여유를 주변과 나누며 함께 잘 살고자 더 나은 사회를 위해 노력하는 회계사가 제가 추구하는 이상적인 모습입니다. 그 과정에 삼성KPMG라는 터전이 언제나 든든하게 저를 받쳐줄 거라고 생각해요.

**"훌륭한 선배님들과 일할 기회를 얻어서 매우 기쁘고
감사합니다. 아낌없는 지혜와 조언 주시기 부탁드리며,
저역시도 함께 배우고 성장하겠습니다!"**

저는 정말 수험기간 때부터 삼정KPMG에 입사하고 싶었어요. 너무 진부한가요? 하하. 그렇지만, 삼정KPMG의 모교 선배님들께서 열어주신 회계사 관련 행사를 통해 많은 도움을 얻었고, 무엇보다 서지희 前 부대표님이 제 수험기간의 가장 큰 동기부여가 되었습니다. 개인과 조직의 상호 성장을 도모한다는 점이 삼정KPMG의 가장 큰 장점이라고 생각해요. 합격 문자를 받았던 순간은 정말 잊을 수 없을 것 같아요. 뮤직페스티벌에서 친구와 공연을 보고 있었는데, 합격 문자를 보고 더욱 신나서 함께 부둥켜안고 잔디밭을 뛰어다녔거든요. 제 삶에 있어서 손꼽힐 정도로 감격스러운 순간이었습니다.

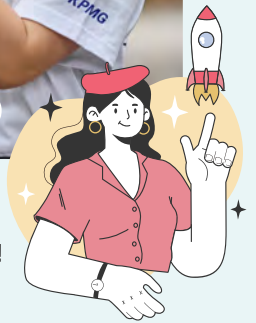
저는 Tax본부에 입사한 만큼 세법 지식을 탑재한 진정한 전문가로서 성장하고 싶어요! 법률 개정과 판례가 계속 업데이트되다 보니 Tax 업무를 수행하기 위해서는 끊임없는 공부가 필요하다고 생각해요. 수험 기간에는 잘 접하지 않았던 국조법, 가산세, 지방세 그리고 예규와 판례 등을 공부하며 '전문성'을 갖춘 삼정인으로 성장하는 것이 목표입니다. 아직은 회사 시스템조차도 낯선 상태이지만, 차츰 쌓이는 지식을 통해 조직구성원과 클라이언트에게 신뢰를 얻는 전문가로 성장하는 것이 목표입니다.

조혜림 회계사 (Tax3)



ISFP

MBTI: ISFP - 모험가
취미: 음악 감상 & 방탈출카페
(테마 주인공이 되어 문제 풀 때 짜릿!
취미 같다면 팀즈 메신저 해주세요.)



**"선배님들의 좋은 모습을 배워 부동산 전문가로 성장해
저와 본부의 성장을 만들어 가겠습니다! 이뵈받는 신입이
되도록 잘 배우고 열심히 하겠습니다."**

이번에 Deal Advisory가 전면 개편되었다는 소식을 들었는데 새로운 본부에서 새로운 시작을 함께할 수 있게 되어 정말 영광입니다. 공인 회계사로서 부동산 재무자문이 조금 생소한 분야이지만, 그동안 해보고 싶고, 관심이 있던 부동산 재무자문 업무를 할 수 있다는 생각에 설렘과 기대가 훨씬 더 큼니다! 간절한 마음으로 준비를 했어 서인지, 입사 확정 메일을 받았을 때, 정말 믿기지 않아서 인사팀에 바로 전화를 드려 합격 확인을 한 후 '열심히 하겠습니다!'라고 소리 지른 기억이 나요. 회계사 시험 합격만큼이나 기쁜 순간이었네요.

앞으로 저는 초심을 잃지 않는 삼정인이 되고 싶어요. 저는 Part-time도 삼정KPMG에서 하고 Full-time 입사도 삼정KPMG로 할 정도로 제 몸에 '푸른 피'가 흐른다고 할 수 있는데요, 입사 합격했을 때의 초심을 잃지 않고 항상 감사하는 마음으로 삼정KPMG에서 한 명의 전문가로 성장하고 싶습니다! 그리고 법인 입사 준비할 때 선배님들로부터 응원과 도움을 받은 것처럼 기회가 된다면 입사 시즌 때 리크루터로 활동하여 다가올 후배들을 도와주고 좋은 사람들을 삼정KPMG로 데려와 긍정적인 선순환의 문화를 만들어 나가고 싶어요!

박정우 회계사 (Deal Advisory10)



**MBTI: ENTJ - 대담한 통솔자, 공감 잘하는
T가 되려고 노력하고 있습니다. 하하**
**취미: 테니스 (법인에 빠르게 적응해서
나중에 동호회도 가입해보고 싶습니다!)**

Vision 2025 향한 새로운 도약을 기대하며, FY2023 승진자들이 전해온 메시지

삼성KPMG는 지난 8월 23일 정기 승진(10월 1자 발령)을 발표했다. 승진자들은 다양한 승진자 교육 과정을 통해 앞으로의 각오와 포부를 다지는 시간도 가졌다. 이번 호에서는 승진자 교육 과정 중 진행한 다채로운 이벤트를 통해 선정된 승진자들의 메시지를 소개하고, 앞으로의 Vision 2025를 향한 힘찬 도약을 기대해 본다.

New Manager 이벤트

신춘 문예

“	매	니	저	
	삼	행	시	”

매: 매번 문제 상황 나타나면

니: 니 옆에서 도와줄 사람

저: 저는 그런 사람이 될 거예요!

박연우 Manager (MC3)

매: 매일마다 실수도 많았고 부족한 점도 있었지만

니: 니(이)제는 이전과는 다르게 큰 책임감을 가지고

저: 저와 함께 일하는 팀원들과 삼정을 이끌어하겠습니다.

장성호 Manager (Deal Advisory10)

매: 매니저는 리더십으로 팀원들을 이끌고 안내하며

니: 니즈를 파악하고

저: 저마다의 성과 달성을 도모하는 역할이라고 생각합니다.

김현지 Manager (B&F3)

“	비	전		5	자
로		말	해	요	”

길	은	늘	있	다
---	---	---	---	---

원창일 Manager (ICE2)

초	심	을	갖	자
---	---	---	---	---

김현진 Manager (IM3)

성	장	과	혁	신
---	---	---	---	---

박재형 Manager (Deal Advisory5)

New S.Manager 이벤트

신춘 문예

“	시	니	어	
	삼	행	시	”

사: 시니어 매니저로 승진하게 되었네요.
나: 니(이)제는 정말 정신 똑바로 차리고,
아: 어제보다 나은 오늘을 모아 밝은 미래를 향해 나아가겠습니다!
 이거면 S.Manager (Deal Advisory1)

나에게 보내는 쓰옴의 다짐

우종민 S.Manager (Tax4)

To. 우종민 쓰옴

Tax본부의 어리바리한 1년 차 Staff 우종민 쌤에서 우종민 쓰옴으로 승진하다니 너도 어엿한 삼정KPMG의 전문가로 성장한 지 딱 차게 8년이라는 세월이 지났다는 것이구나.

그 세월 동안 입사했을 때의 푸릇푸릇한 모습은 수 차례 Busy season을 지나며 다소 초췌해졌고, 연차가 쌓이는 만큼 입지 못하는 정장도 쌓여만 갔지.

너는 삼정KPMG에서 업무를 배우면 배울수록 내가 전문가라고 하기엔 부족한 면이 너무 많구나라고 느꼈을 거야. 선배들의 능력이 너무 대단하다고 감탄하며 다녔고, 나도 저 상황에서 저렇게 일을 할 수 있을까 많은 의구심을 가진 때도 있었지만, 이제는 벌써 너 자신이 후배들에게 귀감을 줘야 하는 때가 되었구나.

늘 생각했었지. 선배들의 존경할 만한 부분은 잘 배워서 나도 내 후배들에게 알려주고, 저런 부분이 아쉬워 나는 그렇게 하지 말아야 하지 생각하는 부분은 꼭 기억해 두고 후배들에게 강요하지 않기로 너 자신이 정말 그런 선배가 되어가고 있는지 꼭 되돌아봐.

여전히 배울 것은 많고, 부족한 부분도 있지만 삼정KPMG의 Tax 전문가라는 사실은 잊지 말고, 처음 회계사가 되어 삼정KPMG에 입사하는 마음과 열정을 기억하길 바란다.

이제는 점차 리더로서 수동적이 아니라 능동적인 역량을 보일 수 있길 다짐한다.

From. 너의 당찬 미래를 응원하는 나 자신 Dream





“말(馬)이 어떤 일을 하게 만드는 사람이 아니라,
어떤 일을 하고 싶게 만드는 사람이다
Manage Process, Lead People”

위대한 조련사

망가진 서울시향에 새로운 빛이 비치고 있다. 신임 서울시향 음악감독을 맡은 판 즈베덴(Jaap Van Zweden) 덕분이다. 엄격한 통제와 혹독한 트레이닝으로 뉴욕필 등 세계적 악단을 이끌어 온 그의 별명은 ‘오케스트라 조련사’다. “무대 위에서 진정한 자유를 누리려면 철저한 준비는 필수다. 무대에서 90%의 실력을 발휘하려면 110%의 훈련이 필요하다.” 한마디로 음악계의 히딩크다.

경영자는 성과로 말한다

“명선수는 명지도자가 될 수 없다”는 것은 널리 알려진 스포츠 격언이다. 영업을 잘

해서 발탁했더니 본사 영업 기획에선 죽을 썬거나 반대로 기획통이 막상 현장에선 헤매는 일은 다반사다. 공부 잘했다고 사업을 잘하는 건 더더욱 아니다. 의사가 병원을 맡는 병원치고 성과가 좋은 곳은 별로 없듯이 예술계 또한 마찬가지다. 개인의 능력이 출중한 것과 조직의 능력을 끌어올리는 건 전혀 다른 문제이기 때문이다. 마찬가지로 사람이 좋다는 것과 경영을 잘하는 것은 전혀 다른 차원의 일이다.

경영이란 한마디로 리더십을 발휘하여 성과를 내는 게임이다. 따라서 그것은 결국 ‘성과’라는 최종 산출물로 평가된다.

필자는 그 핵심 축으로 'Value-driven, Market-smart', 이 두 가지를 추천한다. 최근에는 첨단 IT 베이스의 애자일(Agile) 조직에 AI가 결합하면서 조직 운용의 효율성은 광속으로 진화되어 가고 있다.

참고로 『리더는 마지막에 먹는다』란 책을 쓴 사이먼 사이넥(Simon Sinek)은 책을 집필하면서 미 해병대의 조지 플린 예비역 장군을 인터뷰한 적이 있다. 그는 “미 해병대는 어떻게 세계 최고의 부대가 될 수 있었습니까?”라는 질문을 했다. 플린 장군은 조금도 주저하지 않고 “장교는 마지막에 먹기 때문”이라고 대답했다. 미 해병대에서 가장 중시되는 룰이 바로 <장교는 마지막에 먹는다(Officers eat last)>라는 룰이다.

매니저와 리더의 차이

그렇다면 관리자(manager)와 리더(leader)의 차이는 무엇일까? 쉽게 말해 어떻게(How·목표)가 관리라면, 왜(Why·목적)는 리더십이다. 여기서 ‘어떻게’는 방법이고 ‘왜’는 본질이다. 알고 보면 이 두 가지를 혼동하는 리더들도 많다.

요컨대, 리더십의 요체는 열심히 하는 데 있는 것이 아니라, 열심히 하게 만드는 데 있다. 과거 AOL 창업자인 케이스 회장의 “나



는 아무것도 하지 않는 CEO가 되고 싶다”라는 말의 심오한 뜻이 바로 여기에 있다.

가장 중요한 건 리더십의 품질이다. 결국 리더십은 지위의 문제가 아니며, 리더십은 조직의 방향이자 가치 그 자체다. 그러나 무엇이 바람직한 리더십인가에 대한 명쾌한 합의는 불가능하다. 오죽하면 “리더십의 정의는 이 세상 리더 수만큼 있다”라는 말이 생겨났겠는가?

이와 관련하여 동양 통치학의 최고봉 한 비자는 “3류 리더는 자기의 능력을 사용하고, 2류 리더는 남의 힘을 사용하고, 1류 리

더는 남의 지혜를 사용한다”고 설파했다. 월마트의 창업자 샘 월튼은 『샘 월튼의 10가지 법칙(The 10 Rules of Sam Walton)』에서 “성공하고 싶다면 직원들이 리더를 위해 일하는 것이 아니라 리더가 자신을 위해 일한다고 느끼도록 해야 한다”는 명언을 남겼다.

경영학적으로 보면, 일을 바르게 하는(right way) 것은 관리이고, 바른 일을 하는(right thing) 것은 리더십이다. 흥미로운 건 리더십은 “가르칠 순 없으나 배울 수는 있다”는 점이다. 언제나 결론은 사람이다.

▶▶ 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 ‘두줄’로 풀어낸 국내 최초의 독창적인 초미니 칼럼 (부제: Think Audition)이다. 내용은 주로 인문과 경영의 융복합 구성이며, 생각 근육을 키우고 마음의 울림을 느끼게 하는 지식과 사색의 아포리즘 결정체다.



조용한 산만함, 빠져있는 초점 하나를 찾아서 성인 ADHD의 증상과 일상 생활에 도움이 되는 제언

소아청소년에게 주로 진단하는 ADHD(Attention Deficit Hyperactivity Disorder)는 주의력 결핍과 과잉행동이 증상이다. 자녀를 양육하는 부모라면 ADHD에 대한 한번은 들어본 적이 있을 정도로 대중적으로 많이 알려진 진단이다. 이번 호에서는 성인 ADHD 증상에 대해 다루려 한다. ADHD의 임상적, 병리적 양상보다는 성인으로서 사회적으로 어느 정도 기능하고 있는 사람이 경험하는 ADHD의 측면을 비춘다.

글. 최은영 임상심리전문가

성인 ADHD가 어려움을 겪는 상황

- 별다른 이유가 없는데도 침착하기가 어렵다.
- 갑자기 움직이거나 멈춰 서는 경우가 많다.
- 계획적인 행동이 서툴고 생각나는 대로 일을 한다.
- 동시에 여러 가지 말을 들으면 머릿속이 하얗게 된다.
- 약속이나 마감 기한을 착각하는 경우가 잦다.
- 아침에 일어나기 어렵다.
- 창의성이 필요한 일에는 능력을 발휘하지만, 정확한 처리가 필수적인 일은 잘못한다.
- 갑자기 화를 내거나 폭언을 한다.
- 무심코 무례한 말이나 불성실한 모습을 보여 상대를 화나게 한다.



타고나길 부산하고 정신없는 사람들이 있다. 특하면 물건을 어딘가에 놔두고 오고 (놔두고 왔다는 사실조차 모르는 경우가 대부분이다), 약속 시간을 맞추기가 어렵고, 현관 앞의 택배들이 다 내가 주문한 것 이라는데 도통 기억에 없고 정리 정돈도 잘 안된다. 상대방의 긴 이야기는 듣고 있다 보면 초점 없는 눈빛으로 어느새 다른 생각을 하고 있다. 어딘가에 정신이 팔려 있는 듯 잘 넘어지거나 부딪힌다. 회사에서는 때로 반짝하고 집중해서 기발한 아이디어를 내고, 정밀한 조직화를 필요로 하지 않는 창의성이 요구되는 업무에서는 뛰어난 성과를 보이기도 한다. 그럼에도 '믿고 일을 맡기기에'는 못 미더운 구석이 있으며 주변 사람들의 손이 많이 간다.

잘 드러나지 않는 조용한 ADHD

일상에서 문제없이 살고는 있으나 어딘가 모르게 허술하고 빈틈이 많은 수준을 넘어서서 일을 조직화, 체계화하는 것을 어려워하고 눈에 띄게 주변 정리 정돈이 잘 안되는 경우라면 조용한 ADHD일 가능성이 있다. 조용한 ADHD는 '충동적이고 과다한 행동은 없어서 눈에 두드러지지는 않지만, 주의력이 많이 낮아 소지품을 잘 잃어버리거나 해야 할 일과 일상적인 사안들을 너무 자주 잊어버리는' 증상이다. 증상이 눈에 띄지 않다 보니 잘 드러나지 않으나, 가까운 사람들로 부터 '어딘가 나사가 빠져있는 것 같다'는 평을 듣기도 한다.

그래도 사회생활을 하기까지의 수많은 관문을 거친 사람들이라면 약간의 ADHD 성향이 있다 하더라도 기본적인 시간 지키기 등은 아슬아슬하게 맞출 수 있는 경우가 많다. 그러나 덤벼대는 실수들로 인해 다른 사람에게 핀잔을 듣거나 자책하는 일들이 반복되면서 속으로 위축되고 '나는 뭘 해도

안 되나 봐'와 같은 절망감을 느끼기도 한다. 게다가 어떤 환경에서는 곤란하지 않더라도, 다소 혼란스러운 상황에 처하면 순차적으로 대처하지 못하고 패닉에 빠지는 경우가 많아서 효능감이 떨어지게 된다.

'내가 성인 ADHD는 아닐까?'라는 생각을 하고 있다면 꼭 생각해봐야 하는 사항이 있다. 덤벼대고, 집중이 어렵고, 충동적으로 행동을 하는 어려움이 어린 시절부터 있어왔는가? ADHD 증상은 성인이 되어서 처음으로 나타나지 않는다. 최근 들어 갑작스럽게 주의력과 충동 조절 문제가 있다면 다른 이유일 가능성이 높으므로, 전문가의 자문을 받는 것이 좋다.

보통 9세가 지나면서 부주의함과 충동성 문제는 안정을 찾아가는 편이다. 그러나 성인이 되어서도 ADHD 관련 어려움으로 생활에 지장이 생긴다면 치료적 도움을 받자. ADHD는 '있고 없고'의 유무로 판단하는 것이 아니라 주의력과 충동성이라는 연속 선상에서 '어느 정도'의 문제다. '외향성'도 30% 정도의 외향성을 가지고 있다고 보는 것이 타당하고, 100% 외향적인 사람은 매우 드문 것과 마찬가지다. 치료 도움을 받는 것과는 별개로, 행동 측면에서 자발적인 개선 노력이 필요하다. 노력하지 않기 때문에 ADHD 라는 말이 아니다. 그렇지만 자신의 어려움이 사회적 상황에 미치는 영향을 고려하고 스스로를 위해서도 노력해야 한다.

주변을 단순하게, 명쾌하게 정돈해 두는 것이 가장 우선

필수적인 업무와 관련해서는 습관적인 메모를 반드시 하고, 의식적으로 메모를 꼼꼼하게 소리 내서 읽어야 한다. ADHD 성향인 경우 단기 기억(작업기억력)이 상대적

으로 부족한 편이어서 여러 가지 일들이 뒤섞이면 기억하기가 어렵지만, 장기 기억은 잘 유지되고 있기 때문에 일상생활에 필수적인 부분들은 매일 반복해서 루틴화 시켜 두면 덤벼덜 빈도가 낮아진다. 그리고 환경을 깨끗하게 정돈하는 것이 무엇보다 중요하다. ADHD 성향의 사람들은 쉽게 어지르는 반면에, 깔끔한 환경이 되면 굉장히 차분해지기 때문이다. 청결, 위생적인 환경을 조성하자는 말이 아니라 물건 항목과 수자체를 최소한으로 줄여 미니멀리스트가 되어야 한다.



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

재무자문부문 확대 개편 ... 현장 중심 및 서비스 전문성 확대 전략에 맞춰 진행 재무자문부문 대표에 김이동 부대표 선임

삼정KPMG가 급변하는 미래 상황에 적극적으로 대응하면서 향후 10년을 내다본 젊은 조직으로 재무자문부문을 개편하며, 재무자문(Deal Advisory)부문 대표에 김이동 부대표를 임명했다.

김이동 부대표는 업계에서 손꼽히는 M&A 전문가다. 서울대 경영학 학사 졸업 후 2000년 삼정KPMG에 입사해 감사부문 내 정보통신사업본부 및 삼정투자자문 본부장을 거쳐 2015년부터 재무자문부문 내 5본부를 맡아 최고의 실적을 보여왔다. 2021년부터는 우리 기업의 지속적인 성장을 돕기 위해 업계 최초로 M&A 전문가들의 집단 지성을 모은 'M&A센터' 리더를 겸임했다. 특히, 김 부대표는 지난 2021년 부대표 승진 발탁 이후 2년 만에 재무자문 부문 대표에 올랐다.

아울러, 삼정KPMG는 '현장 중심'과 '서비스 전문성 확대'라는 조직 운영 전략에 맞춰 재무자문부문의 조직을 확대 개편했다. 기존 7본부에서 부동산 및 실사, 중소·중견기업 서비스 본부를 포함한 10본부 체제로 보다 세분화된 서비스 전문 본부로 넓혔다. 10개 본부 중 새로 신설되는 8본부는 재무실사(TS) 중심의 서비스를 제공하며, 삼정KPMG에서 20년간 기업 실사를 수행한 TS 전문가 김진원 부대표가 본부를 이끈다. 9본부는 중소·중견기업 뿐만 아니라 스타트업 자문을 전문으로 하며, 맥킨지 컨설턴트 출신인 박영걸 전무가 본부장에 임명됐다. 10본부는 부동산 자문 전문성을 집결해 부동산 전 분야에 대한 종합 서비스를 제공한다. 부동산 자문사 CBRE를 거쳐 삼정KPMG에서 부동산 자문팀을 이끌어왔던 부동산 금융 전문가 진형석 전무가 리더를 맡는다.

한편, 사업재편부터 기업구조조정, 기업회생지원 자문 등을 전문으로 하는 2본부장은 양진혁 전무가 선임됐다. 양 전무는 은행 위

크아웃 실사와 부실채권 매각 자문 전문가로 알려졌다. 중소·중견기업 및 미드캡 딜을 담당하는 5본부는 원정준 전무가 맡는다. 원정준은 KPMG보스턴과 KPMG카자흐스탄 등을 거쳐 국제적 감각을 보유한 M&A 전문가로 평가받는다.

삼정KPMG는 매트릭스 조직을 통한 본부 간 시너지 극대화를 위해 M&A센터장에 하병제 부대표를, 마켓 리더(Market Leader)에는 김광석 부대표를 임명하여 고객의 니즈와 국내외 시장 환경 및 산업의 변화를 발빠르게 파악해 M&A 자문사의 방향성을 선도할 계획이다.

인사 명단 (11명)

- ▷ 재무자문부문 ▲부문 대표 김이동 ▲1본부장 하병제 ▲2본부장 양진혁 ▲3본부장 김진만 ▲4본부장 김광석 ▲5본부장 원정준 ▲6본부장 김효진 ▲7본부장 손호승 ▲8본부장 김진원 ▲9본부장 박영걸 ▲10본부장 진형석



재무자문부문 대표
김이동 부대표

FY23 Manager, S.Manager, Director 승진자 교육 연수 진행



S.Manager 승진자 교육 현장



Manager 승진자 교육 현장

삼정KPMG가 FY23 Manager, S.Manager, Director 승진자를 대상으로 교육연수를 진행했다. 9월 8일 진행된 Manager 연수에서는 법인이 'People First' 구현을 위해 추진 중인 과제와 Manager의 기대 역할에 대해 이해하는 시간을 가졌다. 게임 기반 리더십, 리더십과 비전 아트워크, 강점 기반 리더십 세 가지 테마 중 직접 선택한 셀프리더십 세션을 진행했다.

S.Manager 해외 연수 2차수의 공식 일정이 10월 2일 진행될 예정인 가운데, 올해부터 해외 연수는 법인 기여에 대한 감사와 승진을 축하하고, 의미 있는 추억을 만들 수 있도록 프랑스 파리로 변경됐다. 아울러, 단체 일정과 자유 일정 모두 가족 동반이 가능하도록 구성

됐다. S.Manager 승진자들은 교육을 통해 해외 연수 사항에 대해 확인하고, 조원들과 함께 해외 연수 계획을 준비하는 시간을 가졌다.

10월 6일 노보텔 앰배서더 강남에서 진행된 Director 연수는 '삼정 KPMG BD 전략 및 KPMG Way' 세션을 통해 법인의 비즈니스 전략과 방법론을 알아보고, 다양한 BD 성공 사례를 공유했다. 구루피플스 이창준 대표가 'Authentic Leadership'을 주제로 강의했고, 캘리그래피 전문가 김선숙 대표가 '나의 비전 메시지' 강연을 펼쳤다. 승진자들은 'CEO 축하 메시지'와 함께 승진의 의미를 되새겨 보며 법인의 비전과 전략을 이해하고 스스로 움직이는 미래의 리더로서 더 큰 도약을 다짐하는 시간을 가졌다.

'제약바이오 회계·세무 이슈' 세미나에서 강연 펼쳐



삼정KPMG 전문가들이 한국제약바이오협회가 개최하는 세미나에서 제약바이오 회계·세무 이슈에 대한 강연을 펼쳤다. 한국제약바이오협회는 지난 9월 5일 오후 2시 서울 방배동 한국제약바이오협회 대강당에서 '2023년 제약바이오 회계·세무 이슈 동향 및 사례 분석 회계 세미나'를 개최했다.

이번 세미나는 회원사의 회계 및 법무 담당자를 대상으로 제약바이오산업 부문 회계 이슈 전반에 대한 인식을 제고하고, 신뢰감

법 시행 등 대내외 환경변화에 대한 현장 대응력을 높이기 위해 마련됐다. 세미나에서 삼정KPMG 박상훈 파트너는 '신외감법과 회계감리 리스크'를 주제로 제약바이오의 주요 회계 이슈를 살펴보고 회계감리 및 주요 감독지침을 통한 리스크 관리방안에 대해 설명했다. 이어 삼정KPMG 최은영 파트너가 '최근 세제 동향 및 제약바이오 관련 예·판례 소개'를 주제로 발표했다. 끝으로, 질의응답을 통해 주요 회계 이슈에 대한 회원사의 궁금증을 해소하는 시간을 가졌다.

‘최인아책방’의 최인아 대표, ‘내가 가진 것을 세상이 원하게 하라’ 주제로 강의

삼정KPMG가 지난 9월 14일 온오프라인 총 790명이 참여한 가운데 Tax S.Manager~Director 대상 특강을 진행했다. 이번 특강에서는 ‘최인아책방’의 최인아 대표(전 제일기획 부사장)가 연사로 나서 ‘내가 가진 것을 세상이 원하게 하라’는 주제로 강의를 펼쳤으며, 자신만의 질문을 통해 세상 속에서 자기답게 사는 일에 대해 살펴봤다. 강의를 통해 일에 대한 핵심적 정의와 더불어 나 자신을 파워 브랜드로 성장시킬 수 있는 관점과 태도에 대한 인사이트를 얻는 시간을 가졌다.



[사랑나눔]

청소년 멘토링 ‘꿈을 Dream Project’ 진행



삼정KPMG가 지난 9월 1일 서울시 소재 거원중학교 1학년 137명을 대상으로 ‘꿈을 Dream Project(청소년 진로 멘토링)’를 진행했다. 삼정KPMG는 지난 2016년부터 강남교육지원청과 재능기부 교육 프로그램에 대한 MOU를 체결하고, 서울 소재 중, 고등학교에서 꿈과 진로 및 직업탐구에 대한 멘토링을 진행하고 있다. 대면으로 진행된 행사에서 임직원들은 자라나는 학생들에게 법인을 소개하고, 진로와 직업에 대해 진솔한 조언을 전했다.

정상혁 S.Consultant(SG)는 “학생들에게 에너지를 받을 수 있는 시간이라서 너무 좋았다. 학생들도 정말 좋아했고 분위기도 최고였다. 다른 분들에게도 적극 추천한다”라고 소감을 전했다.

어려운 이웃을 위한 추석특식 제작 봉사활동 진행



삼정KPMG가 지난 9월 16일 추석을 앞두고 어려운 이웃을 위한 ‘사랑의 장바구니’를 만들어 전달했다. 삼정KPMG 임직원 및 가족 40명이 참여해 지역 독거 어르신과 저소득 120여 가구를 대상으로 과일, 한과 등 명절을 느낄 수 있는 음식과 긴 연휴를 보낼 수 있는 즉석 식품들로 구성된 장바구니를 전달했다.

이번 봉사에 참가한 김시우 상무(CM2)는 “아이와 봉사활동을 함께하고 싶어서 신청했는데, 즐겁고 보람찬 시간이 되었다”라고 소감을 전했다.



경영 패러다임 변화 속 지속가능한 성장 아젠다 제시

체계적인 커리큘럼으로 구성된 교육 프로그램과
산업별, 분야별 인사이트를 포함한 지식 콘텐츠 제공

온라인 지식 콘텐츠 플랫폼

삼정KPMG 아카데미



삼정KPMG 아카데미
미리보기



정규 교육 과정

- 감사위원회 교육 프로그램
- 내부회계관리제도 교육 프로그램
- WCD 사외이사 교육 프로그램

이슈 브리핑

- 국내외 주요 트렌드와 산업별 이슈를 영상 콘텐츠로 제공

비즈니스 리포트

- KPMG의 발간물과 분야별 분석 보고서 저장소

세미나 다시보기

- 삼정KPMG 주요 세미나 다시보기

접속 방법

www.kpmgacademy.co.kr
포털사이트에서 '삼정KPMG 아카데미' 검색

이용 대상

누구나 무료 회원가입을 통해 이용 가능



'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 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.