

# THE SAGE INVESTOR

2023 | Volume 75



**SPECIAL INTERVIEW**  
 ◆ 브래들리 셔먼  
 슈퍼 에이지 시대

**INDIAN FINTECH**  
 ◆ 인도의 핀테크 혁명  
 핀테크 허브를 꿈꾼다!

**US TECH**  
 ◆ 왜 다시 소셜 미디어인가?  
 트위터 전쟁 개막

특별기획

INNOVATION & INVESTMENT

## 체험형 기술



체험형 기술(Experiential Technology)이  
 우리의 생활 방식을 바꾸고 있다.  
 가상현실, 증강현실 등의 기술이 우리가 놀고, 일하고,  
 쇼핑하는 방식 자체를 이전과는 온전히 다르게 만들고 있는 것이다.  
 지금 진행되고 있는 이 거대한 변화를  
 데이터와 차트를 통해 한눈에 조망해 본다.

**MIRAE ASSET**  
 미래에셋투자증권센터

CEO 인터뷰

캐나다  
 ETF에도  
 기회가 있다!



## 인도를 잘 아는 미래에셋의 TIGER 인도니프티50

세계가 주목하는 빠른 경제성장과 글로벌 공급망 재편으로 주목받는 인도, 인도경제를 이끄는 우량기업에 투자합니다

● 미래에셋의 노하우로 만든 TIGER 인도니프티50

■ 투자자는 해당 집합투자증권에 대하여 금융상품판매업자로부터 충분한 설명을 받을 권리가 있습니다 ■ 투자전 (간이)투자설명서 및 집합투자계약을 반드시 읽어보시기 바랍니다 ■ 집합투자증권은 예금자보호법에 따라 예금보험공사가 보호하지 않습니다 ■ 집합투자증권은 자산가격 변동, 환율 변동 등에 따라 투자원금의 손실(0~100%)이 발생할 수 있으며 그 손실은 투자자에게 귀속됩니다 ■ TIGER 인도니프티50: 위험등급 2등급/ 총보수 연 0.19% ■ 증권거래비용, 기타비용 등이 추가로 발생할 수 있습니다 ■ 한국금융투자협회 심사필 제23-02671호 (2023.07.20 ~ 2024.07.18)

원칙을 지키는 투자 -  
**MIRAE ASSET**  
 미래에셋자산운용

## CONTENTS



74

### 특집 인도의 핀테크 혁명

인터넷 사용 인구 12억 명의 인도가 핀테크 강국으로 부상하고 있다. 2013년만 해도 스마트폰 사용 인구가 12%에 불과했던 인도가 이처럼 짧은 기간에 핀테크 강국으로 자리매김하게 된 배경은?

- 1 OVERVIEW  
인도, 전 세계 핀테크 허브를 꿈꾼다
- 2 DIGITAL LENDING  
인도 대출 시장의 안정적 성장
- 3 INFOGRAPHIC  
결제에서 대출로, 인도 핀테크 산업의 중심축이 이동한다

08  
SPECIAL INTERVIEW

### 슈퍼 에이지 시대 브래들리 셔먼

## WORLD ECONOMY

16  
INNOVATION & INVESTMENT

### 체험형 기술 기술을 통해 일상 경험이 확장된다.

26  
US TECH 1

### 왜 다시 소셜 미디어인가? 소셜 미디어 전쟁은 아직 끝나지 않았다.

30  
US TECH 2

### X로 변신한 트위터의 방어전 새로운 챔피언은 누가 될 것인가?

34  
JAPANESE VENTURES

### 소프트뱅크가 반격에 나선다! 손정익은 AI 시대를 선도할 수 있을까?

38  
JAPANESE GAMES

### 닌텐도 약진의 비밀 게임에서부터 영화까지 닌텐도의 기세가 무섭다.

42  
CEO INTERVIEW

### “캐나다 ETF로 해외 투자의 지평을 넓힐 수 있어” 캐나다도 역시 기회 땅이다.

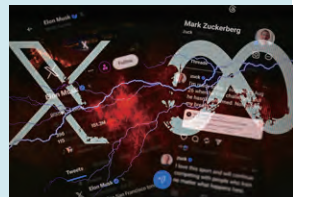
08



16



26



34



38



48  
SPACE WAR 1

### 기술 혁신과 저비용을 동시 실현한 미국 미중 우주 경쟁의 현장을 점검한다.

50  
SPACE WAR 2

### 로켓에서 강세 보이는 중국 중국의 우주 산업 선도 기업 10개

56  
EV TREND

### 실리콘 카바이드의 부상과 몰락 일본 머스크와 원자재 시장의 혼돈.

# CONTENTS



**60 CHINESE ENTREPRENEUR**  
CATL 정위친의 성공 신화  
글로벌 배터리 1위 기업의 비결.

**68 INDIAN MOTORS**  
인도 도로 위를 전기차들이  
달리기 시작했다!  
인도 전기차 시장 현황과 인도의 경쟁력.

**88 BRAZILIAN RECOVERY**  
브라질, 세계의 식량창고로 거듭난다!  
다시 성장가도로 복귀한 브라질의 비결.



**90 VIETNAMESE IT**  
베트남 반도체가 뜬다!  
글로벌 반도체 기업이 베트남으로 몰린다.

**92 TAX**  
2023 세법개정안  
주요 내용 살펴보기

## CULTURE

**94 WINE**  
와인에 대해 조금 더 알고 싶다면



## PERSPECTIVE

**04 WORLDVIEW**  
뭄바이 지하철 3호선 터널 완성!

**06 OPINION**  
제로 금리 시대의 종말

**96 GLOBAL MARKETS**  
PRICES & RATES

# THE SAGE INVESTOR



## THE SAGE INVESTOR 정기구독 안내

- 정기구독 신청**  
전화(1588-7761)
- 정기구독료(국내)**  
1년(4회) 25,000원 약 40% 할인가 ⇒ 17,000원  
2년(8회) 49,000원 약 40% 할인가 ⇒ 34,000원

**정기구독 시 약 40% 할인 혜택**

# 40%

4회 신청 시 17,000원  
8회 신청 시 34,000원

- 보내실 곳**  
우편번호 06040 서울특별시 강남구 도산대로 156 HLL 빌딩 10층  
'THE SAGE INVESTOR 인베스터' 편집부

**편집장** 박덕건 duncan7@gmail.com  
**기자**  
모은희 hug7482@naver.com  
김규림 smartjuhwa@naver.com  
서희라 hello0129@naver.com

**ART** nanabana studio  
**디자인 디렉터** 김현주  
**디자이너** 임세희

**특약 파트너**  
BusinessWorld(인도)  
新財富(중국)  
商界(중국)  
Vietnam Economic Times(베트남)  
Indonesia Economic Forum(인도네시아)

**CEO**  
강주연 (HLL중앙 대표)

**Management Support Dept Director** 오창훈  
**STUDIODOOT TREND & INSIGHT Chief Manager** 김민석  
**Finance & Accounting Team Leader** 최종필  
**Business Management Team Leader** 김승환  
**Human Resources Team Leader** 박원영  
**Process Management Team Leader** 김태근

**주소**  
06040 서울특별시 강남구 도산대로 156  
HLL 빌딩 10층

**편집 문의** 02-3015-0866  
**정기 구독** 1588-7761  
**광고** 02-3015-0623  
**인쇄** (주)프린피아  
**분해&출력** 새빛그래픽스

**등록**  
등록 2007년 7월 18일  
등록번호 (강남 바 00198)  
이 책에 실린 어떤 내용도 무단 복제해서  
사용할 수 없습니다.

\*본지는 한글과컴퓨터에서 배포한 '함초롬체'를 일부 사용했습니다.

정기구독 신청 및 문의  
**1588-7761**





## 뭄바이 지하철 3호선 터널 완성!

덩치만 컸던 인도 뭄바이가  
현대적 도시 형태를 갖춰 간다.

사진 Getty Images

뭄바이 지하철 3호선 공사가 한창인 가운데 가장 난공사로 꼽혔던 후타트마 축역사 공간이 모양을 갖추기 시작했다. 완공되면 총 길이 33.5km에 달하는 3호선은 뭄바이에서는 최초로 지하로만 달리는 명실공히 지하철이다. 27개의 역사가 있으며 그중 후타트마 역사는 위에 역사적 건물이 많아서 공사가 특히 어려웠다고 알려져 있다. 📍



Jeffrey Frankel

## 제로 금리 시대의 종말

지난 시절의 저금리는 예외적인 상황이었다.

사진 Getty Images

불과 2년 사이에 많은 것이 달라졌다. 미국, 영국에서는 거의 제로 금리, 유럽과 일본에서는 약간 마이너스 금리였던 2021년에만 해도 많은 이들이 그러한 저금리 상태가 오래 지속될 것으로 예상했다. 지금 보면 놀라운 결과지만, 2022년 1월에 실시된 조사에서 투자자들은 향후 5년 내 미국, 유럽, 영국의 금리가 4% 이상 올라갈 확률이 각각 12%, 4%, 7%에 불과하다고 짐쳤다. 예상되는 인플레이션을 감안한다면 실질금리는 마이너스이고, 그런 상황이 지속될 것이라는 예측이었다.

사실 미국 연준과 다른 나라 중앙은행들의 공격적인 금융 긴축에도 불구하고 2022년 말까지도 실질금리는 마이너스 상태에 머물렀다. 더구나 2022년 10월까지 장기금리가 단기금리보다 더 오르는 바람에 수익률 곡선 역전 현상을 일으켰는데 이는 다시 가까운 미래에 중앙은행이 단기금리를 내릴 것이라는 금융시장의 기대를 부추겼다. 미국과 세계

경제가 조만간 침체에 빠질 것이라는, 공인된 믿음이 이런 상황을 연출한 주요인이었다.

최근 미국 연준은 기준금리를 5.50% (2023년 7월 기준)로 올렸다. 미국과 기타 많은 나라에서 실질금리는 양의 영역으로 상승했다. 그리고 어찌 되었든 미국은 경기침체를 피한 것처럼 보이기 때문에 금리는 한동안 양의 영역에 머무를 것으로 보인다.

2021년에 일단의 금융 경제학자는 인플레이션, 디플레이션 초래하지 않는 '중립적' 실질금리가 마이너스로 떨어졌다고 믿었다. 이런 전환은 비정상적인 재정확대 정책으로 금리가 급상승하는 예외적인 기간을 제외한다면 장기적으로 지속될 현상으로 받아들여졌다. 연준의 인플레이션 목표가 2%라는 것을 감안할 때, 실질금리가 제로가 된다는 것은 명목금리가 평균적으로 2% 이하로 떨어져야 한다는 것을 의미한다. 그러나 소위 '제로 금리 하한(명목금리를 0 이하로 할 수는 없다는 제약) 때문에 명목금리는 마이너스로 떨어질 수가 없다.

유럽과 일본에서는 명목금리를 0보다 약간 낮게, -0.5%까지 낮췄다. 이것이 금리의 사실상 하한이었다. 만약 실질금리가 마이너스이고 명목금리가 실질적으

로 0에 가깝다면 세계 경제는 심각한 곤란에 빠져 허우적대고 있는 중일 것이다. 그런 상황에서 금융정책은 경제 성장을 달성하기 위해 별로 할 수 있는 것이 없을 것이다. 결국 고용을 유지하는 책임은 자연히 재정정책으로 옮겨가게 되는데 주지하다시피 재정정책은 정치적인 고려로 인한 왜곡을 피할 수 없는 영역이다. 이런 암울한 시나리오가 바로 2013년에 미국의 재무장관이었던 로렌스 서머스가 유행시킨 '장기 정체' 가설이다.

재정정책에 대해서 이야기할 때 만성적으로 낮은 실질금리의 한 가지 좋은 점이라면 공공부채가 증가해도 금리가 낮기 때문에 재정에 타격이 덜하다는 점이다. 상당한 재정적자가 있어도 시간이 지나면 GDP 대비 부채 비율이 줄어들기 때문에 정부는 그러저럭 적자 관리가 가능하다. 그러나 금리가 오르면 미국의 재정적자는 다시 문제가 된다. 미국의 GDP 대비 부채 비율은 향후 계속 상승할 것으로 예측된다. 이것이 바로 신용평가기관 피치가 미국의 국채 등급을 AAA로부터 강등시킨 이유 중 하나다. 세계적인 실질금리 상승은 다른 나라, 특히 개도국의 부채 문제를 악화시켰다.

2021년에 실질금리가 상당 기간 아주 낮은 수준에 머물 것이라고 믿었던 투자

자와 경제학자를 비난하기는 어렵다. 어쨌든 미국의 단기 금리는 2009년에서 2021년까지 13년 가운데 2009~2015년, 2020~2021년까지의 9년 동안 제로 금리에 가까운 수준을 유지했다. 유럽에서도 2009년부터 금리는 1% 언저리에 머물렀고, 일본에서도 금리는 1996년부터 0.5% 이하를 유지했다. 그렇게 지속적인 저금리는 대공황 이래 한 번도 본 적이 없다.

### 빛나간 금리 전망

주요 국가의 명목금리와 실질금리는 최소한 1992년부터 하향 추세를 보였다. 더구나 장기 실질금리에 관한 7개국의 데이터를 종합적으로 분석한 결과를 보면 장기금리는 르네상스 시대 이후부터 한 세기에 약 1.2% 포인트씩 점진적이면서도 꾸준히 하락해 왔다는 것을 알 수 있다. 실질금리 하락의 원인으로는 생산성 저하, 인구구조 변화, 안전하고 유동성 풍부한 자산에 대한 수요 증가, 불평등 증가, 자본재 가격 하락, 동아시아에서의 저축 과잉 등이 지목된다. 수명 증가와 교환비용 감소 등의 다른 요인도 장기적인 실질금리 하락을 부추기는 요인으로

볼 수 있을 것이다.

확실히 저명한 경제학자가 앞으로 금리 상승은 없을 것이라고 장담한 사례는 없다. 그러나 많은 사람들은 한 번씩 금리 상승이 있을 수 있다고 인정하면서도, 그런 상승이 단기적으로는 가능성이 낮고, 장기적으로도 일시적인 현상일 것이라고 생각했다. 2018년에 서머스는 미국에서는 "역사적인 기준으로 볼 때 앞으로 상당히 오랜 기간 초저금리가 지속될 것"이라고 주장했다. 2020년에 그는 다시 제이슨 퍼먼과 함께 "실질금리는 마이너스 영역에 머무를 것"이라는 주장을 되풀이했다. 2022년 6월까지도 IMF의 전 수석이코노미스트인 올리비에 블랑샤



많은 사람들은 한 번씩 금리 상승이 있을 수 있다고 인정하면서도, 그런 상승이 단기적으로는 가능성이 낮고, 장기적으로도 일시적인 현상일 것이라고 생각했다.

르는 "금리의 장기적 하락은 보이지 않는 심층적 요인으로부터 비롯되는 것이며, 이는 가까운 시일 내에 방향을 바꿀 것 같지 않다"고 말했다.

단기 명목금리는 현재 5% 이상이며 실질금리는 양의 영역으로 돌아왔다. 금융 경제학자 중에는 여전히 금리가 제로 수준으로 다시 떨어질 것이라고 믿는 무리가 있다. 하지만 그들은 2008년부터 2021년 사이에 있었던 드라마틱한 변화에 너무 많이 영향을 받은 것 같다. 어쨌든 제로나 마이너스까지에 이르는 실질금리 전망은 2008년의 글로벌 금융위기 이전에는 (최소한 일본 이외 지역에서는) 거의 생각하기 어려운 것이었다.

미래를 예측할 수는 없지만 나는 가까운 시일 내에 금리가 제로로 돌아갈 것이라는 전망에는 회의적이다. 만약 저금리가 다시 온다면 그만큼 운신의 폭이 넓어지는 금융정책에는 좋은 소식일 것이다.

반면 고금리가 지속된다는 것은 감당할 수 없는 국가 부채를 계속 안고 가야 한다는 점에서 재정정책 담당자들에게는 우울한 소식이 될 것이다. ☞



**제프리 프랭클(Jeffrey Frankel)**  
 하버드대학교 경제학 교수, 클린턴 대통령 당시 경제자문위원. 저서에 "환율론", "금융시장과 금융정책" 등이 있다.



브래들리 셔먼  
(인구미래학자)

인구 20%가 노인인 '슈퍼 에이지!'  
**“세계 경제는 이제 새로운 판을 짜야 한다”**

고령화가 엄청난 위험 요소인 것은 사실이지만, 마냥 부정적인 것만은 아니다. 세상 만사가 늘 그렇듯, 하늘이 무너져도 솟아날 구멍은 언제나 있다.

인터뷰 강남규(중앙일보 기자) 사진 Getty Images

**As you know, South Korea is one of the fastest aging countries on the globe.**

Yeah, Korea's obviously in one of the most unique demographic situations in the history of the world, now having the lowest birth rate, approximately 0.78%. It's really quite amazing how quickly the Korean society has shifted from a very young one to a very old one. And frankly, there's really never been another country that's followed the same trajectory as Korea. Perhaps Taiwan is in a similar situation now. But Korea has a lot of levers that it can pull if it wants to really take advantage of this period. There are a couple of different positives to this period, if we make some adjustments to the way society works.

**To be honest with you, I have not realized that aging is so serious here in Korea even though I live in one of the fastest-aging societies.**

Here is an interesting story. The Russian invasion of Ukraine has been so fascinating to me because Russia and Ukraine both have really challenging demographics, with low birth rates. Russia has a very low life expectancy. Ukraine's isn't much better. But what I thought at the time was how could these two countries go to war? They don't have enough young people to fight. Well, very quickly, the data showed that the average age for soldiers fighting in Ukraine was around 40 years old. We don't think about soldiers being 40 years old. And I had a hard time processing that data because we've been trained on this idea that soldiers are 18 or 24. I kid you not.

**For the sake of Koreans who have not read your work, we'd better make it clear what "Super Age" means.**

First of all, I have to give credit of coining the term to my friend and colleague. Her name is Ramsey Alwin. She is a CEO of an organization called the National Council on Aging. And Ramsey coined that term a number of years ago. Super Age is a very technical term and a positive take on this last phase of aging, where at least one out of five people will be over the age of 65. Now, it's important to note that this idea

저출산·고령화!

한국에선 종말론에 버금가는 말이다. 한국의 올해 2분기 출산율이 0.7명까지 줄어들었다는 통계가 발표되면서 기업인과 정책 담당자뿐 아니라 투자자들도 이에 대한 우려를 표하고 있다. 미국의 한 교수가 저출산을 걱정하며 “대한민국 완전히 망했네요, 와!”라며 머리를 부여잡는 영상이 화제가 되기도 했다.

이처럼 저출산 소식을 들으면 '이러다 한민족이 사라지는 것 아닌가?'라는 걱정이 자연스럽게 찾아온다. '인구 감소→일손 부족→장기 침체'라는 통념이 뿌리를 틀고 있어서다.

그런데 이런 지배적 통념을 거부하는 미래학자가 있다. “슈퍼 에이지 이펙트”의 지은이인 브래들리 셔먼이다. 그는 미국 은퇴자협회(AARP)에서 글로벌 파트너 담당 이사로 일하면서 고령화와 인구통계를 기반으로 한 미래 트렌드 연구에 집중하고 있다. 셔먼은 '인구미래학자'로 불릴 정도로 이 분야의 대가로 인정받고 있다. 경제개발협력기구와 세계경제포럼 등에서 고령화와 장수 이슈 등을 담당하는 어드바이저이기도 하다.

**잘 알다시피 한국은 세계에서 가장 빠르게 늙어가고 있는 나라다.**

맞다! 한국은 이제 출산율이 역대 최저치인 0.78% 정도밖에 안 될 정도로, 역사상 가장 독특한 인구 상황에 처해 있는 나라 중 한 곳이다. 정말 놀랍다. 어떻게 한국이 아주 젊은 나라에서 가장 늙은 나라로 그토록 빠르게 바뀔 수 있었을까. 사실, 한국과 유사한 궤적을 보이는 나라는 찾아보기 힘들다. 아마 대만이 비슷한 상황이라고 할 수는 있다. 하지만 한국이 전화위복으로 고령화 시기를 활용하고자 한다면, 선택지가 많기는 하다. 사회가 작동하는 방식을 조금만 조정하면, 고령화 시대에도 다양한 밝은 면이 있기는 하다.

of a Super Age society or Super Age-ing culture was really met with a lot of fear because all of our systems were set up to have a large number of young people at the bottom and very few older people at the top.

**Another newly coined term in your book is “Eldernomics.” What exactly does that mean?**

Eldernomics focuses on not just individuals working for longer periods of time, but individuals remaining consumers for longer periods of time, buying goods and services, but also remaining taxpayers as a result. So elders in our economy are essentially a buffer for us that can help grow the economy in the short term, maintain it in the longer term, and help us adjust to a new normal when populations might not be growing at all. In short, elders would be a parachute that will transition us to this new economy that will see less growth over time and perhaps some level of decline.

**At the beginning of our chat you mentioned that we’ll have to make some adjustments. Please share what adjustments you’re referring to.**

We will in many cases revert to some more historic norms in the era of Super Age, and those historic norms being that people work on essentially until they can’t. This isn’t a pejorative thing. It just means that for most of human history, people worked past the retirement age. They worked until they could no longer function. This actually opens up a number of dif-

**솔직히 말해서, 가장 빠르게 고령화되는 나라에 살고 있는데도 고령화가 아주 심각한 문제인지 실감하지 못했다.**

아주 흥미로운 이야기가 하나 있다. 러시아와 우크라이나 모두 인구학적으로 심각한 문제를 안고 있다. 바로 낮은 출산율이다. 이런 두 나라가 전쟁을 벌인다는 사실 자체가 내겐 아주 흥미로운 사건이었다. 러시아의 기대수명은 짧다. 우크라이나라고 해서 나은 편은 아니다. 전쟁이 시작될 당시 나는 ‘그런 두 나라가 어떻게 전쟁을 할 수 있지?’라는 의문이 들었다. 두 나라 모두 싸울 젊은이들이 없기 때문이다. 전투를 벌이고 있는 우크라이나 병사들의 나이가 마흔 살 정도다. 마흔 살 말이다. 마흔 살 먹은 병사를 머릿속에 떠올리기 쉽지 않다. 병사라면 18~24살 사이라고 생각하는 게 일반적이기 때문에 우크라이나 참전 군인의 나이를 듣는 순간, 그 사실을 받아들이기까지 약간의 시간이 필요했다. 웃어넘길 수 있는 사안이 아니다.

**고령화를 직접적으로 느끼게 해주는 흥미로운 이야기다. 당신 책을 아직 읽지 못한 한국 독자를 위해 ‘슈퍼 에이지’가 무슨 뜻인지 설명해 주면 좋을 듯하다.**

우선 내 친구이자 동료에게 그 개념의 저작권이 있다는 사실을 말해야 할 듯하다. 그녀의 이름은 램지 올윈이다. 미국의 고령화국가위원회라는 조직의 대표를 맡고 있다. 그녀가 몇 년 전에 처음 제시한 슈퍼 에이지는 ‘인구 다섯 명 가운데 한 명이 65살 이상인 시대 즉, 고령화의 마지막 단계에 대한 전문적이고 낙관적인 개념이다. 하지만 기존 우리 사회의 모든 시스템은 많은 수의 젊은이가 아래를 받치고 소수의 나이 든 사람이 위에 있는 피라미드 형식의 인구구조에 맞춰 설정되었기 때문에, ‘슈퍼 에이지 사회’ 또는 ‘슈퍼 에이지 문화’라는 개념은 상당한 우려를



ferent opportunities for innovation. And this is something that’s often overlooked in the larger discussion of aging society.

**Once we revert to the historic norm as you said, what could happen to fiscal system, in particular the public pension system which is a headache for policy makers in aging societies?**

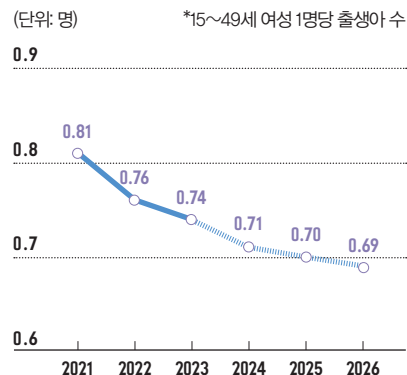
You know, one of the things about having more older people around is that a lot of these older people are actually a lot healthier than the previous generation at that age. So there’s opportunity to extend working lives. I do not advocate for a blanket increase of retirement age. I don’t think that’s necessarily the best approach. When people age, when people live a long life, their realities are much different. So we have men and women who are well into their eighties and even nineties that are engaged in the workforce in a country today. They’re

불러일으켰다는 점에 주목해야 한다.

**책에 ‘엘더노믹스’라는 또 다른 전문용어도 등장한다. 그 말이 무슨 뜻인지 자세히 말해주면 좋겠다.**

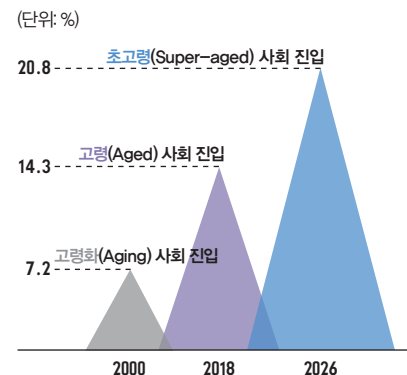
개인은 고령화로 인해 보다 오랜 기간 소득 활동을 하게 될 것이다. 하지만 엘더노믹스는 이를 넘어 개인이 보다 오랜 기간 동안 서비스와 재화를 구매하는 소비자로 남을 것이고, 또한 보다 오랜 기간 납세자로 남아 있게 될 흐름에 주목한 개념이다. 따라서 기본적으로 노인은 단기적으로는 경제가 성장하도록 돕고 장기적으로는 이를 유지하며 사회 변화의 충격을 흡수할 것이다. 또한 우리로 하여금 인구가 전혀 늘지 않을 경우 마주하게 될 뉴노멀 시대에 적응할 수 있도록 돕는 역할을 할 것이다. 한마디로 노령층은 낙하산과 같다. 오랜 기간 경제성장이 지지부진하거나 오히려 경제 규모가 감소하는 신(新)경제체제에 돌입할 경우 우리의 안전한 착지를 도울 것이다.

**한국의 합계 출산율 전망**



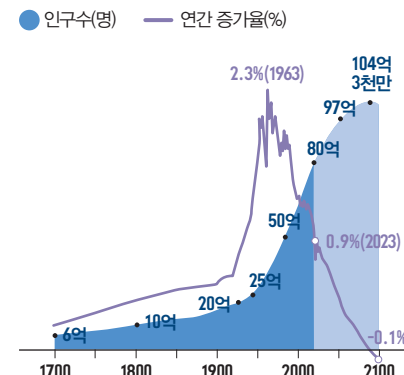
자료: 국회예산정책처

**한국은 2026년 초고령사회에 진입**



자료: 우리은행

**세계 인구와 연간 증가율**



자료: UN 등



저자는 우리가 '은퇴'라는 인위적인 개념 자체를 지우고 고령화를 대하면 많은 것들이 달라진다고 이야기한다.

healthy, they're active, they've got great cognitive, physical, mental health abilities. These people maybe shouldn't take a pension in full. Maybe they should see some delay in their pension. But there are also people that are 60 who are quite ill and that don't necessarily have good health, don't have great economic prospects, and they might actually need that pension at an earlier date. So it's not really a one size fits all. And just by moving the needle up to 60 to up to 65, in our case 67, and eventually 70, that doesn't necessarily solve for the entire challenge. It's a really simple solution to a really complex issue. Those kinds of considerations might create a pension

**인터뷰 첫머리에 “사회가 작동하는 방식을 조금만 조정한다면” 고령화 시대에도 기회를 발견할 것이라고 했다. 조금만 조정한다는 것이 무슨 뜻인지 알려달라.**

슈퍼 에이지 시대에 우리는 여러 면에서 과거의 기준으로 돌아가야 한다. 바로 인간이 죽기 전까지 평생 일했던 기준 말이다. 이는 결코 비아냥거리는 말이 아니다. 인류 역사 대부분에서 인간은 (현대의) 은퇴 나이를 넘어서까지 일했다. 몸이 더 이상 작동하지 않을 때까지 말이다. (은퇴 시점을 넘어 일을 하는 옛 기준으로 돌아가면) 아주 다양한 혁신을 이룰 수 있다. 그리고 이 점은 고령화에 관한 많은 토론에서 흔히 간과되는 점이다.

**오래 일할 수 있는 시스템이 된다면, 국가 재정, 특히 고령화 사회의 정책 담당자에게 골칫거리인 공적 연금 시스템은 어떻게 될까?**

program that's actually a lot better and more sustainable for the future.

**If people work longer to the extent that they could work as you said, what could take place in business sectors?**

These lived experiences of these older adults will bleed into innovation practices within major corporations as well as small and medium enterprises, too. That is a good thing because for the first time in history, we have this massive aging population that are currently not being served by the marketplace. So businesses that consider them in the design of their products and services, either making special products and services for them or building inclusive products and services would benefit the large input into markets. Well, they don't really have a great market advantage during this period. Now, what happens after Super Age-ing society? We actually go into a period of deep population decline and that is what probably concerns people the most.

**You said businesses that consider them in the design of their products and services. What sorts of start-ups or corporations do you think investors should pay attention to in the era of Super Age?**

Sorry, I am not supposed to speak about names of firms. Let me say a five-, ten-, maybe 15-year horizon would be to invest in sectors that will see a large influx of older people. So care sector technologies around home monitoring are on the radar scope in particular. But long-term care communities will see short-term growth. The reality is, though, long-term for those industries might be a little bit muddy. The vast majority of individuals want to stay in their home as long as they can. So I actually see care delivery moving out of institutional settings into the home. And technology's going to help us get there.

So companies that are able to lean into the change with tapping into the marketplace of older adults, companies that are understand that there's a unique need within this population shouldn't be missed by investors. Those are the companies

고령자가 많다는 것은 그들이 이전 세대의 또래보다 한결 건강하다는 방증일 것이다. 그만큼 일하는 시간을 늘릴 수 있다는 얘기다. 그렇다고 무차별적으로 정년을 연장하자는 얘기는 아니다. 무차별적인 정년 연장이 무조건적인 답은 아니다. 다만 인구가 고령화하고, 달리 말해 사람들이 더 오래 살게 될 때 모든 상황이 바뀌는 점은 인정해야 한다는 것이다.

어떤 나라에서는 여든 살, 심지어 아흔 살이 넘었는데도 경제 활동을 한다. 이들은 건강하고, 활동적이다. 인지능력도 좋고 육체적으로나 정신적으로도 건강하다. 아마 이들은 매월 연금을 전액 다 수령하지 않거나, 연금 수령 시기를 미뤄도 생활이 가능할 것이다. 반면에 60대인데 건강하지도 않고 경제적으로도 좋은 상황이 아니어서 연금을 빨리 받아야 하는 사람도 있다. 일괄해서 말하기 어려운 이유다. 연금 받는 나이를 60세나 65세, 더 나아가 70세로 연장한다고 고령화가 낳은 모든 문제를 해결할 수 있는 게 아니다. 일률적인 조정은 복잡한 문제를 아주 단순하게 해결하려는 태도다. 개인의 상황 등을 최대한 반영할 수 있는 시스템을 고안한다면 한 차원 높고, 보다 장기적으로 지속가능한 연금 시스템을 마련할 수 있을 것이다.

**사람들이 할 수 있는 한 오래 일한다면, 기업엔 어떤 변화가 있을까?**

나이 든 사람의 연륜은 중소기업뿐 아니라 대기업에도 혁신을 불러일으키는 요인이 될 것이다. 이는 좋은 일이다. 역사상 처음으로 소비나 고용 시장이 거대한 고령층을 주요 타깃으로 품으려 하고 있기 때문이다. 이들을 대상으로 혹은 이들을 포용할 수 있는 제품과 서비스를 생산하는 기업은 거대한 고령층 시장을 끌어안음으로써 큰 이익을 누릴 수 있을 것이다. 물론 기업이 지금 당장 이익을 누리고 있는 것은 아니다. 하지만 슈퍼 에이지 시대 이후 무슨 일이 일어날지는 충분히 예상 가능하다. 최근 많은 사람들이 가장 큰 관심사로 꼽는 것처럼 우리는 이미 고령화 사회에 들어서고 있다.

**고령층에 맞춰 제품이나 서비스를 만드는 회사를 언급했는데, 슈퍼 에이지 시대에 맞춰 투자자는 어떤 스타트업이나 기업에 관심을 기울여야 할까.**

회사 이름을 대놓고 말하지는 않겠지만, 5년이나 10년, 15년 정도의 기간을 보고 고령층이 시장에 대거 진입하는 곳을 눈여겨 봐야 한다고 말하고 싶다. 특히 홈 모니터링 등 돌봄 부문이 투



that are really going to win right now.

**Give us some examples of winners in the United States.**

In fact, in the United States, there's a handful of companies that are just startups. One has reached unicorn status as well. It's the first age tech company valued at over \$1 billion. And it has a very simple value proposition. It provides partnership and assistance for older adults for short-term stays. When you need to have your mother go to the doctor, they provide a helper that takes your mother to the doctor. But it's one that's proved to be highly profitable. When they go public, they're going to do fantastic. So I'd look for those types of companies that are really moving the marketplace in new and unique ways. I'd also take a look at the big companies.

**What you said so far sounds contrary to conventional wisdom. But, it is a wide-spread sort of prejudice that old people seem to be left far behind in accepting new things such as new techs, innovations, new rules, etc. Furthermore, some people say that the aged tend to resist new things.**

I think work is the key to most of these questions. If we're speaking specifically about technology, high utilization of these technologies is directly correlated to people being in work. If we didn't need these technologies in our daily lives, we might be less inclined to use them.

**Brad, which countries do you think are promising in the era of Super Age from the perspective of investors, business leaders, and asset managers?**

Every country in the world is seeing birthrates decline. Some countries are experiencing birth rates drop at a faster rate than others. So whereas Korea has the lowest birth rate at 0.78, the country of Niger, which has just gone through a coup, has the highest birth rate in the world, at 6.79. So that's nearly seven children per woman In Niger. That birth rate is actually going down even in Niger, a developing country. But

자자의 시야 안에 잡힐 수 있다. 반면에 장기 돌봄을 담당하는 커뮤니티(양로원) 등은 당장 단기적으로 큰 성장을 누릴 수 있을 듯하다. 그런데 현실적으로 (장기 돌봄을 제공하는) 회사의 장기 전망은 좀 불투명하다. 절대 다수가 자기 집에서 가능한 한 오래 머무르고 싶어 한다. 내가 돌봄 서비스가 (양로원 등) 시설에서 가정으로 이동할 것으로 보는 이유다. 기술이 그런 이동을 가능하게 할 것이다. 따라서 생겨나는 고령층 시장을 활용해 수익을 창출하고, 고령층만이 갖고 있는 니즈를 잘 포착하는 회사를 놓치지 말아야 한다. 이런 회사는 지금 당장이라도 승리가 될 수 있다.

**미국에서 볼 수 있는 승리자에게는 어떤 예가 있을까?**

사실 미국에는 스타트업 단계인 기업이 몇 개 있다. 이 중 유니콘 기업이 하나 있는데, 10억 달러 이상으로 평가받은 첫 고령화 기술 기업 사례다. 이는 단순한 가치 평가 기준이다. 그 기업은 나이 든 사람이 단기적으로 지낼 수 있도록 공동체를 만들어주고 케어를 해준다. 어머니가 병원에 가야 할 필요가 있다면, 어머니를 데리고 의사한테 가줄 수 있는 도우미를 보내주는 등의 서비스를 제공한다. 이 회사가 기업공개(IPO)를 한다면 투자자로부터 큰 관심을 받을 것이다. 나는 아주 독특한 방식으로 이 슈퍼 에이지 시장을 바꿔나갈 수 있는 회사를 눈여겨 보고 있다. 물론 대기업도 살펴보고는 있다.

**노년에 대한 통념이 있다. 나이 든 사람들이 새로운 기술이나 규정, 제도 등 새로운 것을 받아들이는 데 아주 뒤떨어진다는 일종의 편견이 있다. 심지어 어떤 사람들은 나이 든 사람은 새로운 것에 저항한다고까지 이야기하기도 한다.**

핵심은 일이라고 생각한다. 기술은 일에 관련될 때 더 많이 활용되는 경향이 있다. 일상에서 이러한 기술이 필요하지 않다면 (즉 일을 하지 않는다면), 당연히 이러한 기술을 받아들이고자 하는 마음이 생겨나지 않을 것이다.

**투자자와 비즈니스 리더, 펀드 매니저의 눈으로 볼 때 슈퍼 에이지 시대엔 어느 나라가 유망할까?**

세계의 모든 나라에서 출산율이 떨어지고 있다. 다른 나라와 견줘 출산율 (하락)이 더 빠른 곳이 있을 뿐이다. 한국의 합계 출산율이 0.78 수준인데, 최근 쿠데타를 겪은 니제르는 6.79로 세계에서 가장 높다. 니제르 한 여성이 거의 7명 정도를 낳는다는 얘기다. 그런데 개발도상국인 니제르의 출산율도 낮아지고



절대 다수가 자기 집에서 가능한 한 오래 머무르고 싶어 한다. 돌봄 서비스가 (양로원 등) 시설에서 가정으로 이동할 것으로 보는 이유다.

most other countries fall between these two nations. Well, I think that countries in the short term that do have pro-immigration policies will actually be the countries like the United States and the United Kingdom, for example, Canada has one of the most pro-immigration policies in the world right now. These countries will continue to grow from a population standpoint, but they'll also continue bringing in diverse ideas, diverse culture, diverse experts that will contribute to building a more inclusive society. We're starting to see now that labor, which we once thought was infinite in countries, is a valuable commodity and something that they really need to invest in, but also need to attract from outside of their countries. Germany, for example. The Netherlands is another example. These countries have actually opened up new visa programs that allow highly skilled workers to come in and essentially receive a green card overnight so that the war for talent, the war for labor, it's just beginning right now.

있다. 현실적인 출산율은 초고령국가인 한국과 니제르 사이 어디쯤일 것이다(\*주: 한국은 2022년 말 기준 노인 인구 비중이 17.9%로 해당 수치는 초고령국가의 전 단계인 고령국가에 해당한다). 글썽, 단기적으로 이민 친화 정책을 가진 국가들은 실제로 미국과 영국과 같은 국가일 것이라고 생각한다. 예컨대 캐나다 현재 세계에서 가장 이민에 관대한 정책을 펼치는 나라다. 이들 나라는 인구수를 기준으로도 계속 성장하겠지만 다양한 아이디어와 문화, 관련 전문가를 받아들이면서 더 포용적인 사회를 만들어갈 것이다.

한때 무한한 것으로 여겼던 노동력이 이제는 아주 가치 있고 투자가 필요한, 다른 나라에서라도 끌어모아야 할 자원으로 여겨지기 시작했다. 독일과 네덜란드도 괜찮은 예이다. 이들 나라는 숙련된 인재를 대상으로 입국 후 하루 만에 영주권을 발급해 주는 취업비자 프로그램을 구축했다. 인재 확보를 위한 전쟁, 노동력 확보를 위한 전쟁은 이미 시작됐다. <img alt="arrow icon" data-bbox="905 865 915 880"/>



## 기술을 통해 일상 속 경험이 확장되고 개선된다 체험형 기술

최근의 기술 발전은 가상현실(VR), 증강현실(AR)과 같이 우리가 체험할 수 있는 영역 자체를 크게 확장하기도 했지만, 동시에 일상 깊숙이 파고들어 놀고, 쇼핑하고, 집안일을 하며, 필요한 서비스를 이용하는 모습 자체를 더 효율적으로 바꾸어 놓고 있다. 일상의 체험을 확장하고 있는 체험형 기술 (Experiential Technology)과 관련된 투자 테마 6가지를 살펴본다.

글 Global X 리서치 사진 Getty Images

세상의 변화를 설명하는 데는 장문의 설명보다도 적절한 차트 하나가 더욱 효과적일 수 있다. 글로벌 혁신테마 ETF 업계의 선두주자로서 Global X는 월스트리트 저널과 협업하여 향후 우리 사회의 패러다임을 전환시킬 수 있는 다양한 장단기적 트렌드를 차트로 정리했다. Global X가 뽑은 2023년 4개의 혁신 테마는 다음과 같다. 이번 호에서는 그 세 번째로 체험형 기술 (Experiential Technology)에 대해 살펴본다.

1. A Greener Economy(친환경 / 그린경제)
2. Fintech, Blockchain & Web 3(핀테크, 블록체인 및 웹3.0)
3. Experiential Technology(체험형 기술)
4. Personalized Medicine(의료의 개인화)

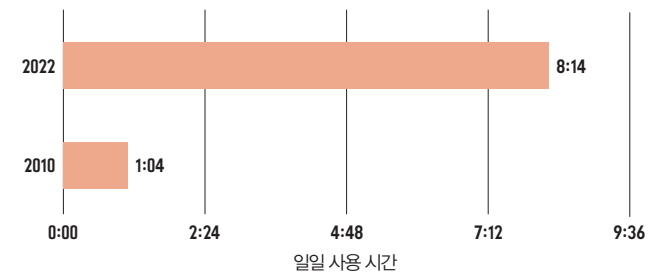
## CHARTING DISRUPTION



### GLOBAL X

Global X는 전 세계 ETF 시장의 70% 이상을 차지하는 미국에서 라이징 스타로 주목받는 대표적 ETF 운용사 가운데 하나로, 2008년 설립되었다. '평범한 ETF를 넘어서'(Beyond Ordinary ETF)란 모토 아래, 로봇 및 인공지능 종목에 투자하는 BOTZ ETF, 빠르게 성장하는 클라우드 산업에 투자하는 CLOU ETF 등 테마형, 인컴형, 액티브 채권형으로 다양하게 차별화된 상품을 공급하고 있으며, 2022년 말 기준 405억 달러의 자산을 운용하고 있다.

### ① 미국 성인은 하루 평균 8시간 14분가량 인터넷 사용



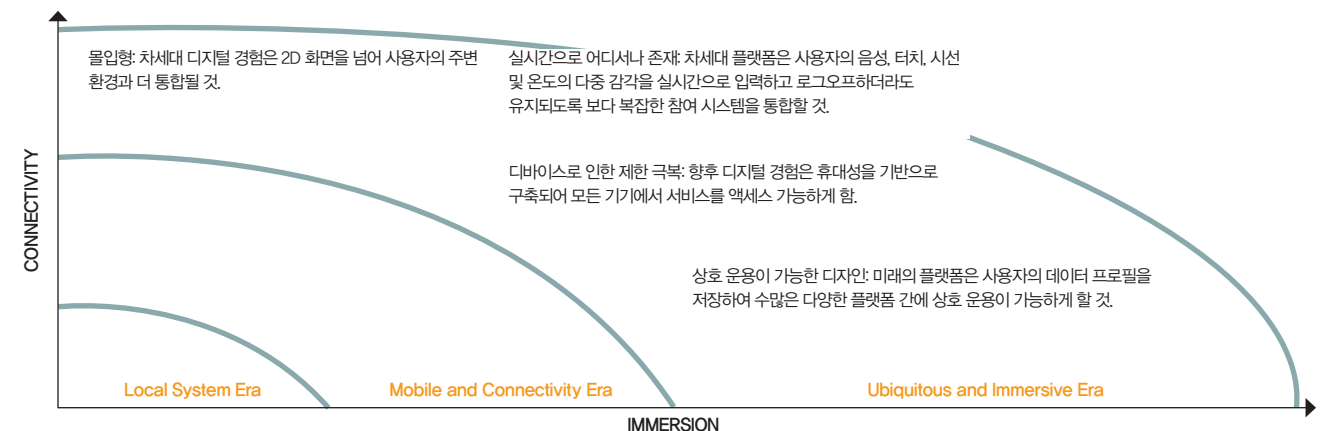
자료: isual (LHS): Factset, n.d.; Comscore, 2011, U.S. Bureau of Labor Statistics, 2021; Kemp, 2022; Visual (RHS): Lebow, 2022

### Theme 1 엔터테인먼트를 시작으로 전 분야로 뻗어갈 메타버스 및 디지털 체험

① 현재 전 세계에서 매일 인터넷을 사용하는 인구는 50억 명에 달한다. 그리고 2030년에는 76억 명을 돌파할 것으로 예상된다. 이러한 가운데 미국 성인의 하루 인터넷 접속량은 2010년 1시간 수준에서 2022년에는 8시간을 돌파했다. 인터넷 없이는 살 수 없는 세상이 되었다.

② 자연스럽게 디지털시장 경제 규모는 2021년 2.2조 달러를 넘어섰고 시장은 지속적으로 커지고 있다.

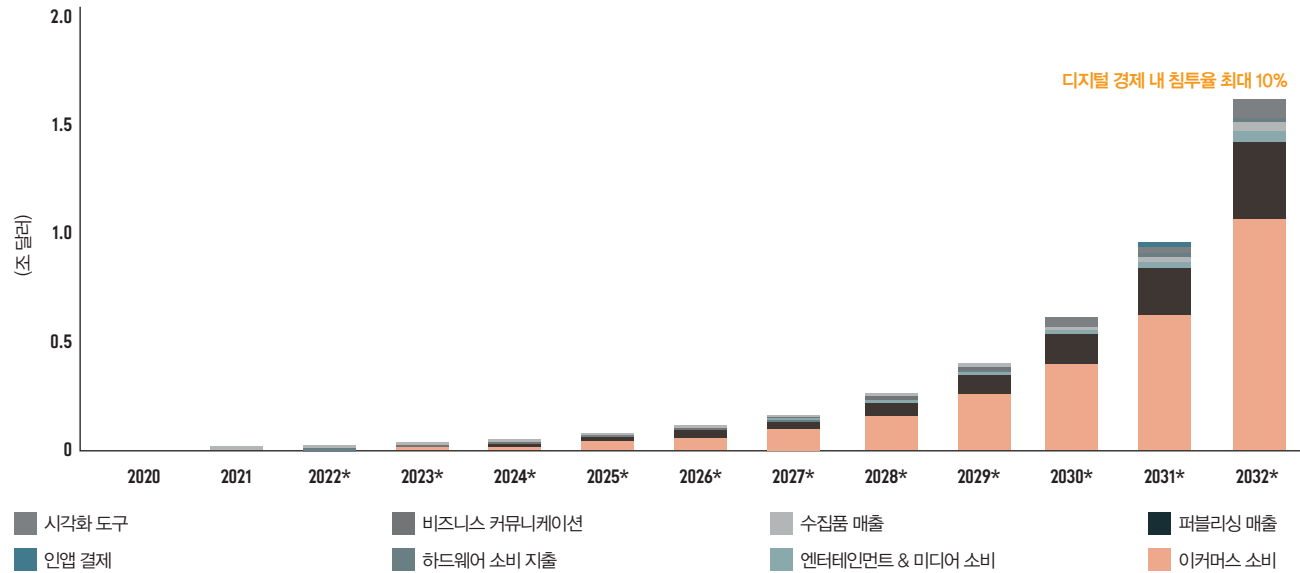
### ② 디지털 경험의 진화



Networks:	2G 네트워크	3G + 4G LTE	3G + 4G LTE
Processing:	로컬	로컬 + 클라우드	하이퍼 스케일 및 에지
Sensing/IO:	키보드 + 마우스	터치, 목소리	몰입감 있고 예측 가능한 수단

③ 메타버스 관련 총매출

초기단계의 메타버스는 결제, 커머스 및 엔터테인먼트와 같은 디지털 보급률을 늘리는 데 집중할 것이다



자료: Bernhardt, 2022; Ceci, 2022; Chan, 2021; Flood, 2022; Laricchia, 2022; Market Decipher, n.d.; Navarro, 2022; PWC, n.d.; Read, 2022; Sava, 2022; Statista Research Department, 2022; Tartaglione, 2021; Wilman, 2021; Young, 2021, \*예측

인터넷이 발전하면서 디지털 환경 역시 다채로워졌다. 과거 처음 인터넷이 나왔을 때에는 서로 실시간 대화를 나누는 채팅 서비스가 가능했다. 그 다음 단계로 사진과 동영상을 서로 공유할 수 있었고 이후에 실시간 스트리밍 서비스도 탄생했다. 그리고 최근엔 기존의 디지털 경험을 뛰어넘는 가상현실, 증강현실 등 몰입형 기술이 나오게 되었다.

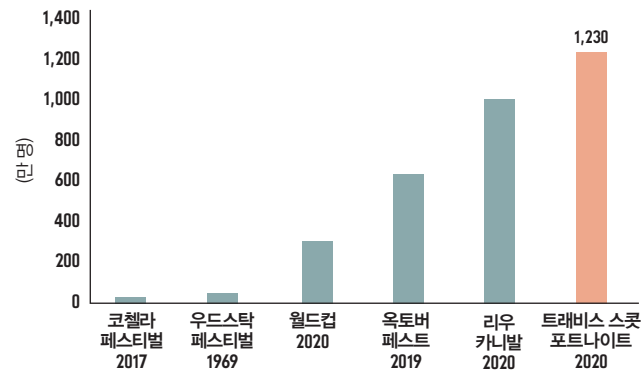
③ 몰입형 디지털 경험의 대표적인 예가 메타버스이다. 메타버스 관련 시장은 2032년 1.6조 달러 수준까지 성장할 것으로 예상된다. 향후 메타버스는 디지털 전반에 걸쳐 사용될 것이며 디지털 서비스가 오프라인 분야의 비중을 잠식할 것으로 보인다.

④ 메타버스 초기 성장의 핵심은 게임산업이다. 2020년 4월, 래퍼 트래비스 스콧(Travis Scott)은 온라인 비디오 게임 포트나이트(Fortnite)에서 라이브 콘서트를 열었고 2,770만 명 이상의 게이머가 참석했다. 특히 코로나를 겪으면서 메타버스를 활용한 문화활동(게임, 콘서트 등)은 규모 및 빈도면에서 큰 폭으로 증가했다.

⑤ 메타버스는 게임, 콘서트 등의 문화 활동 및 그 생태계 안에서 벌어지는 이커머스(E-commerce)를 포함하며, 소비자 미디어를 넘어서 사회 전반으로 그 영역이 확장될 것으로 기대된다.

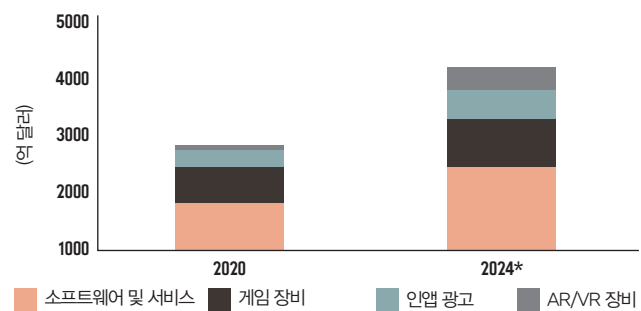
④ 주요 엔터테인먼트 행사 참석자 수

메타버스 내에서 인간은 더 이상 신체적 한계에 얽매이지 않음.



④ 비디오 게임 제작 매출 성장

게임 AR 및 VR은 4,130억 달러 시장을 창출.



자료: Alroumi, 2021; Iqbal, 2022; Kane, 2022 \*예측

⑤ 메타버스 내의 상거래 확대는 불가피할 것

브랜드들은 디지털 아바타를 위한 제품과 서비스를 출시하며 가상 아이템 시장을 전적으로 활용. Direct-to-Avatar(D2A) 모델은 B2B 및 B2C를 기반으로 하는 새로운 모델. D2A는 아직 기술 수용 곡선상 혁신 단계이지만 기술 활성화를 통해 빠르게 성장할 수 있음.



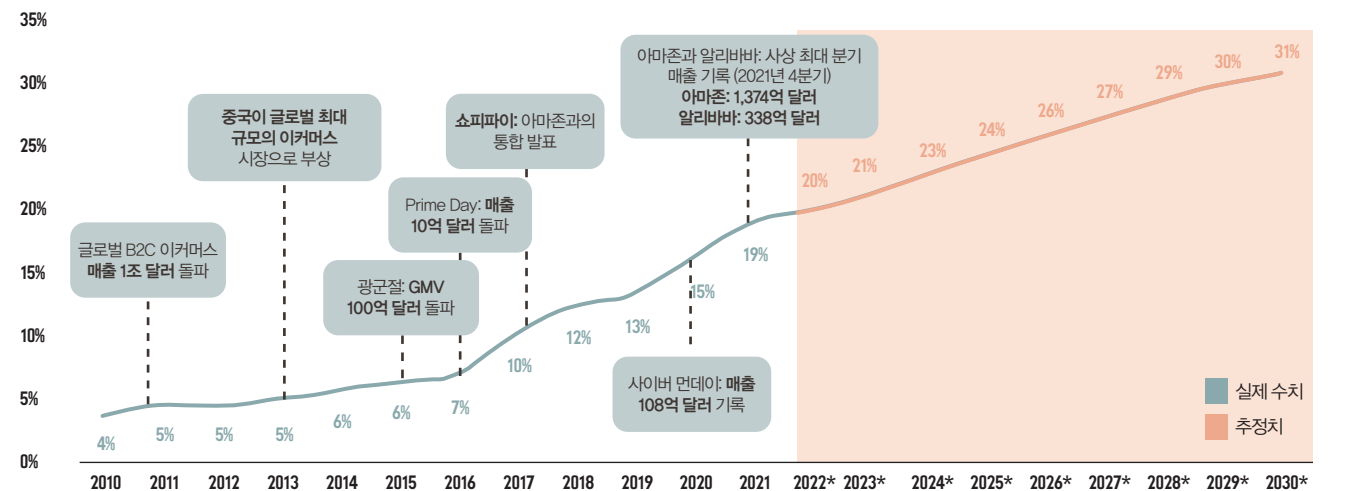
자료: Bonnin, 2022; Chevalier, 2022; Coldewey, 2019; Google, n.d.; Hackl, 2022; Priyadarshini, 2021; Sabanoglu, 2022 \*Global X전망치

Theme 2 쇼핑 경험을 확장시킨 이커머스(E-commerce), 성장 잠재력은 무궁무진

① 코로나 사태를 지나면서 이커머스 시장은 빠르게 성장했고 온라인 구매 품목도 과거 잡화, 생활용품 위주에서 음식료품, 고가 상품까지 다양해졌다. 하지만 전 세계 리테일 시장 이커머스의 침투율은 여전히 20% 수준으로 아직 성장 잠재력이 높다.

① 글로벌 리테일 시장 내 이커머스 침투율

글로벌 이커머스 매출은 2030년 10조 달러를 넘어설 것으로 예상



자료: Flood, 2022; Insider Intelligence, 2022; U.S. Census Bureau, n.d.; U.S. Census Bureau News, 2022

① 이커머스 시장에 영향을 미치는 소셜 미디어

전 세계 46억 명이 사용하는 소셜미디어는 이커머스 성장에 큰 영향을 미치고 있다. 글로벌 소셜 커머스 시장의 매출은 2020년부터 10년간 매년 31% 이상 성장할 것으로 예상된다.



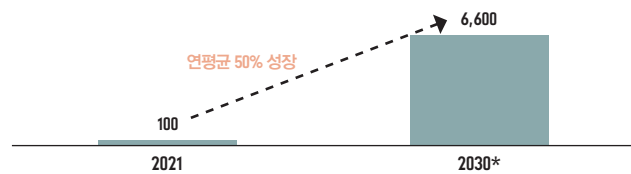
자료: 1. Kirsch, 2021; 2. Koetsier, 2022; 3. Kirsch, 2021; Visual: Chevalier, 2022

② 오프라인 매장은 소비자의 디지털 수요 증가 추세에 발맞춰 디지털화되면서 기업의 옴니채널 전략을 뒷받침하고 있다. 재고 및 비용 문제를 겪고 있는 대형 오프라인 매장은 자율 계산대 설치 등 AI 기술 도입을 통해 비용 부담을 완화하고 있다.

③ 이커머스의 발전에는 반드시 물류 시스템이 뒷받침되어야 한다. 도심형 마이크로 물류 센터(Micro Fulfillment Centers, MFC)는 물류 업계의 혁신으로 불리며 땅덩어리가 거대한 미국에서도 빠른 배송을 현실화시키고 있다.

③ MFC 성장 추세

글로벌 마이크로 물류 센터는 2030년까지 연평균 50% 성장할 것이며 해당 물류 센터의 약 80%는 북미 지역에서 건설될 것.



도심형 마이크로 물류센터(MFC)란?

도심형 마이크로 물류센터는 밀집된 도시 및 주거 지역에서 이커머스 주문 및 픽업 서비스를 쉽게 제공하기 위해 설계된 소규모의 고도로 자동화된 물류 센터다. MFC는 작은 크기, 설치 용이성 및 높은 자동화 수준으로 인해 기존 매장이 보유한 공간, 지하실, 창고 등에 구축 가능하다.

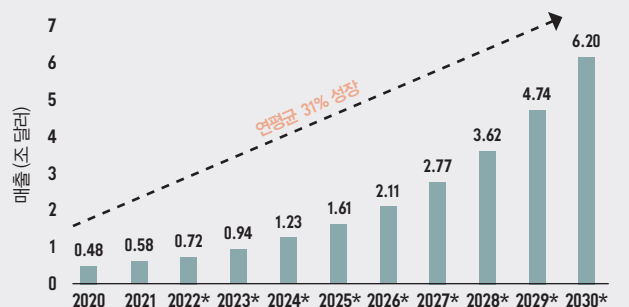
일반 물류 센터 vs. MFC



자료: Stallbaumer, 2022; Devanesan, 2021, \* 예측

① 글로벌 소셜 커머스 지출

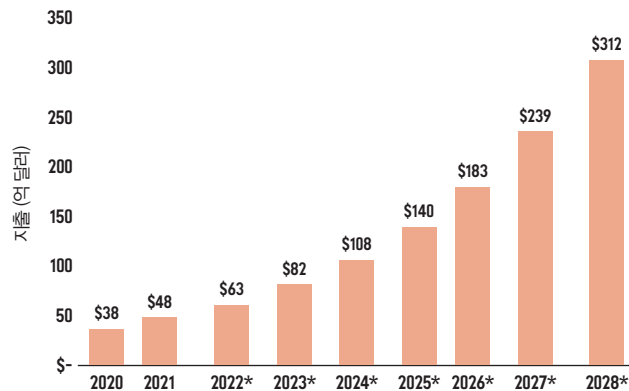
소셜 미디어 플랫폼에서는 친구와 지인에게 영향을 받은 소비자로부터 상당량의 이커머스 활동이 이루어짐. 소셜 커머스 지출은 2030년까지 연평균 31% 성장할 것으로 예상된다.



자료: Statista Market Intelligence, Grandview Research, April 2022, \* 예측

② 오프라인 매장의 AI 기술 지출

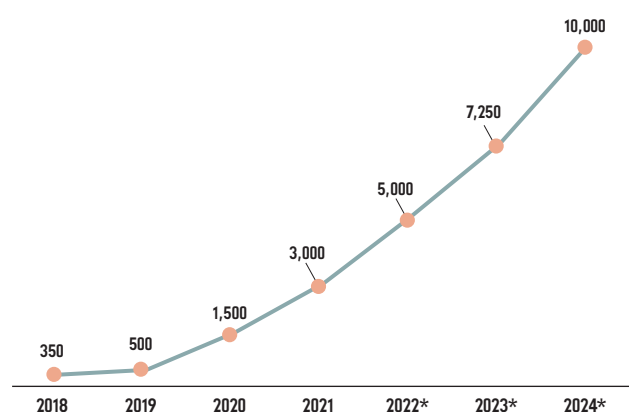
오프라인 매장의 AI 시스템 사용이 증가하고 있음. AI 애플리케이션을 통해 계산 시스템, 사기 감지, 이상 감지 등을 실행 가능.



자료: Fortune Business Insights, 2021, \* 예측

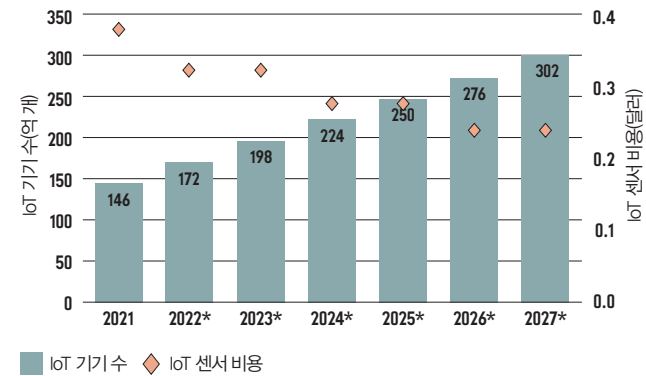
② 자율 계산대를 도입한 글로벌 오프라인 매장 수

2024년까지 1만 개 이상의 글로벌 오프라인 매장이 자율 계산대를 사용할 것. 해당 분야의 선두 기업인 아마존의 경우 2022년 27개의 Go Store를 보유.



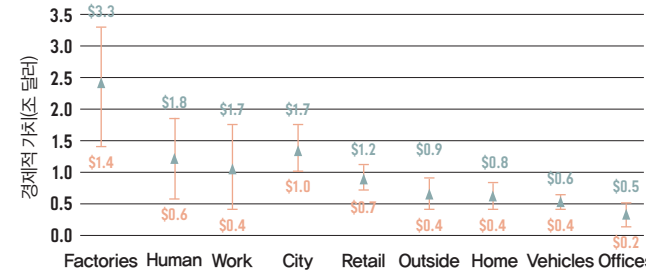
자료: Sabanoglu, 2022, \* 예측

① IoT 기기 수(추정) VS IoT 센서 비용



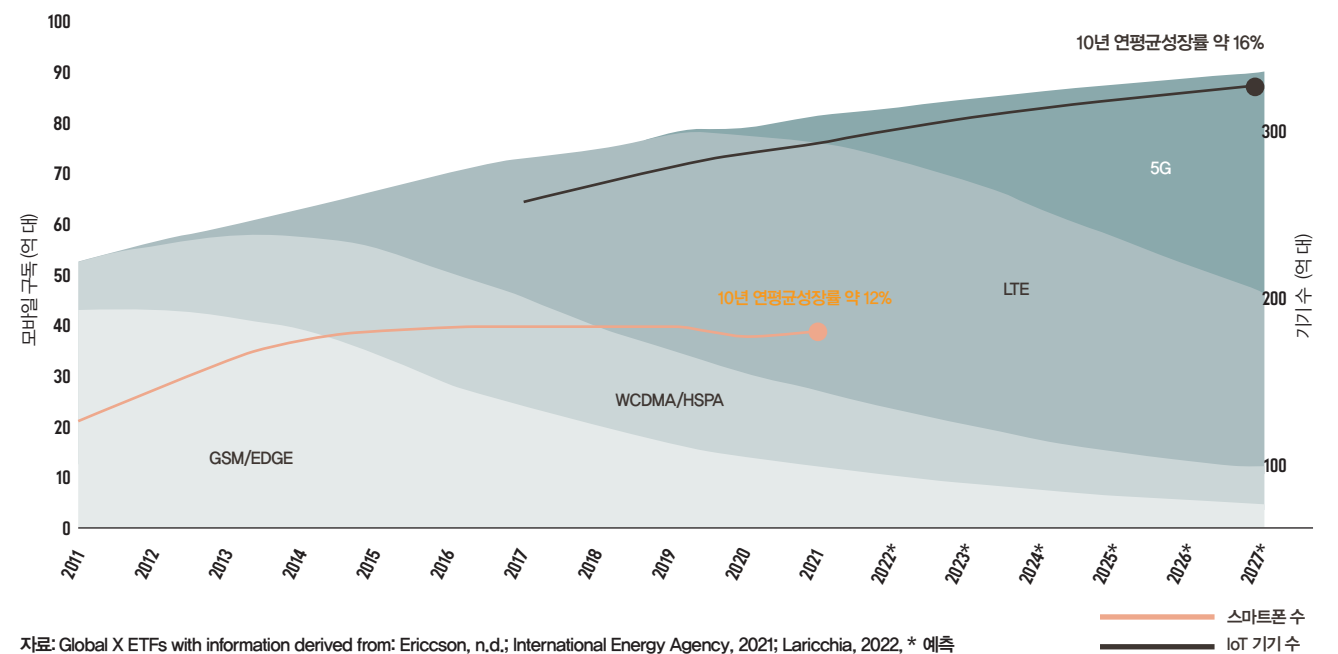
자료: Leonard, 2019; Global X ETFs with data derived from Ericsson, n.d.; 마이크로소프트 Dynamics, n.d.; Mordor Intelligence, n.d. \* 예측

② 2030년 글로벌 IoT 사용 사례별 잠재적 경제 가치



자료: Text: 1. McKinsey, 2021; Visuals: Global X ETFs with information derived from: Vailshery, 2022

③ 스마트폰 vs. IoT 기기 상용화



자료: Global X ETFs with information derived from: Ericsson, n.d.; International Energy Agency, 2021; Laricchia, 2022, \* 예측

Theme 3 일상 경험을 뒤바꾼 사물인터넷 기술, 비용 하락과 통신망 발전으로 한 단계 더 성장한다

① 사물인터넷(IoT)은 과거 대비 가정 내 일상과 사무실 내 업무 환경을 획기적으로 바꾼 기술이다. 그리고 TV, 에어컨, 냉장고를 스마트폰으로 컨트롤하는 이러한 IoT 기술은 현재 우리 일상에 잘 정착하여 보편적으로 이용되고 있다. 하지만, 사물인터넷은 여전히 발전을 멈추지 않으며 지속적으로 우리 일상의 경험을 업그레이드시키고 있다.

그 중심에는 IoT 센서 비용 급감과 센서 기술의 혁신적인 발전이 있다. 센서 비용은 2004년부터 2018년까지 약 70% 감소하여 연결 장비의 혁신과 성장을 주도했다. 센서 비용의 지속적인 하락으로 인해 향후 5년간 연결장비 수가 기하급수적으로 증가할 것으로 예상된다.

② 2030년 IoT는 2020년 대비 8배 가량인 12조 6천억 달러의 경제적 가치를 창출할 것으로 예상된다. 코로나 사태를 거치며 소비자 행동이 변화되었는데 이는 IoT의 상용화 속도를 높이고 있으며 특히 IoT가 의료 분야에 접목되면서 상당한 가치를 창출할 것으로 예상된다.

③ 5G 및 차세대 네트워킹 기술은 연결성을 향상시키며 IoT 상용화를 주도할 것이다. 이는 기존 3G, 4G가 스마트폰 보급을 주도했을 때에 비해 연결성 증가 속도가 더욱 가파를 것으로 예상된다.

Theme 4 로봇 인프라 구축에서 구독으로, 산업용에서 서비스용으로

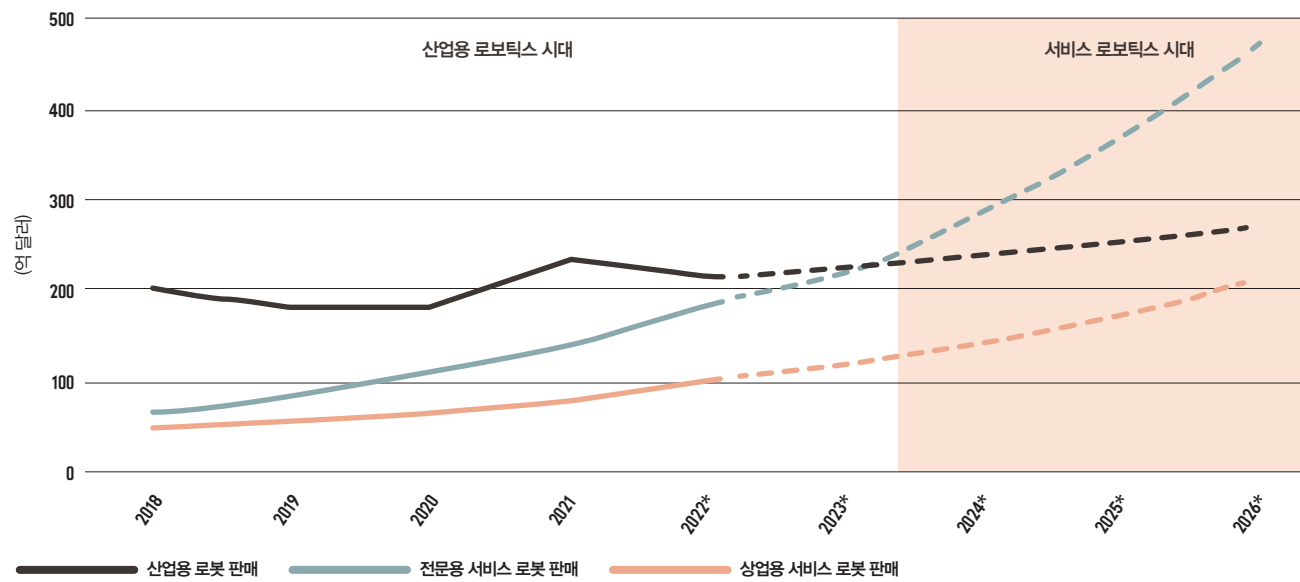
① 기업이 로봇을 도입하는 데 가장 큰 장애요소는 바로 높은 비용이다. 로봇 인프라를 처음에 구축하는 데 들어가는 비용을 월로 계산하면 평균적으로 4만 2,500달러 수준이다. 이는 미국 평균 근로자의 월 급여인 2,376달러 대비 20배 가까이 높은 수준이다. 그래서 미국은 산업용 로봇 보급률이 타 국가 대비해서도 많이 낮다.

그러나 최근에는 RaaS(서비스형 로봇, Robot as a Service) 시장이 빠른 속도로 성장하고 있다. 과거와 달리 로봇을 구독 서비스를 통해 매월 500달러의 비용으로 사용할 수 있게 된 것이다. RaaS를 통해서 산업용 로봇 시장은 빠르게 확대될 것으로 보이며 RaaS 시장 규모도 2028년까지 매년 16.5%씩 성장할 것으로 기대된다.

② 기존에 로봇틱스와 자동화의 선두주자는 자동차 및 생활/소비 가전 기업이었다. 그러나 최근 몇 년 동안은 식품, 소비재 및 생명과학과 같은 서비스 산업이 로봇틱스 성장에 크게 기여했다. 2023년부터는 서비스 로봇이 산업용 로봇보다 더 많은 판매량을 보이면서 패러다임 변화의 시작이 될 것이라 예상된다. 향후 로봇은 인공지능의 발전으로 기능은 더욱 많아지고 가격은 낮아질 것으로 예상된다.

② 글로벌 산업 및 서비스 로봇 판매

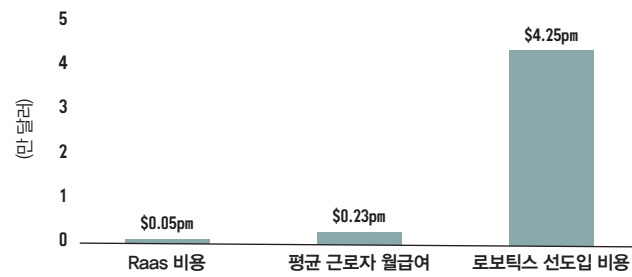
2023년에는 서비스 로봇이 산업용 로봇보다 더 많이 판매되며 패러다임 변화의 시작이 될 것이라 예상된다.



자료:Guerry, Müller, Kraus, & Bieller, 2021, \* 예측

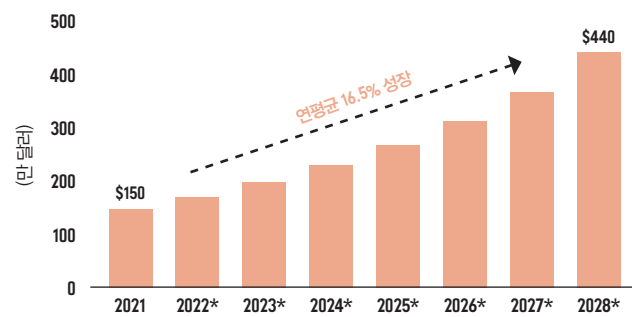
① RaaS vs. 근로자 월 급여 vs. 로봇틱스 선도입 비용(\$/월)

로봇틱스를 선도입하기 어려운 중소기업에서 RaaS 수요 증가



① 글로벌 RaaS 시장 규모

기술 발전으로 로봇틱스 설치 진입 장벽이 하락하면서 RaaS의 잠재적 시장 규모는 2028년까지 3배 이상 성장할 것이다.



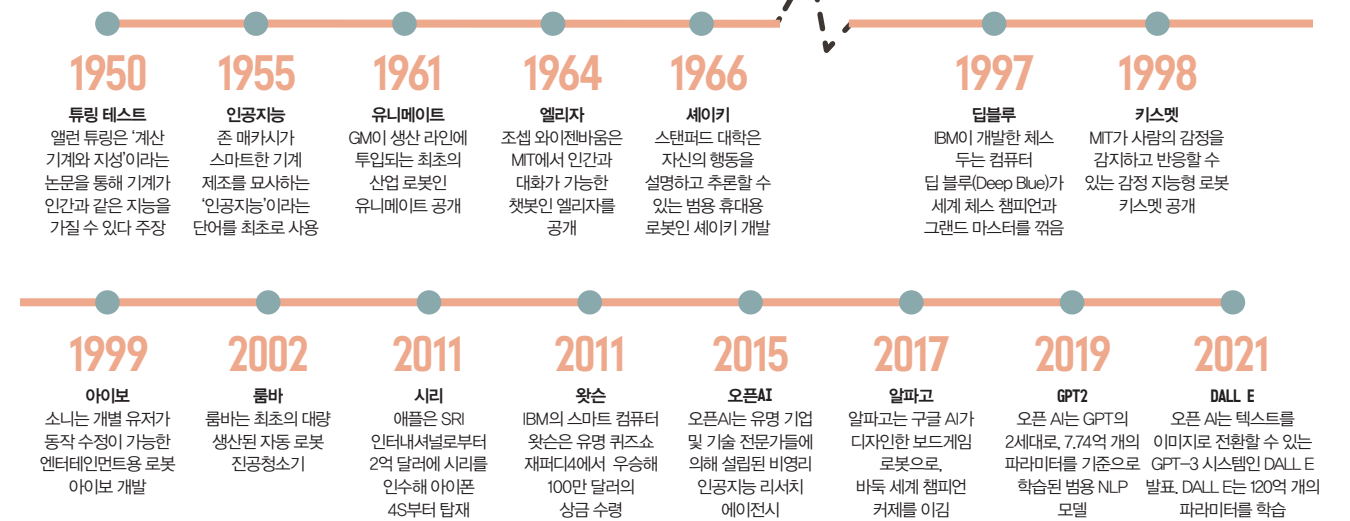
자료: Global X analysis of data derived from: Facts & Factors, 2022; Indeed, n.d.; U.S. Bureau of Labor Statistics, n.d.; Yates, 2021, \* 예측

Theme 5 체험형 기술의 실현을 이끄는 인공지능 기술의 발전사

① 인공지능 발전의 역사는 반세기 이상에 달한다. 1955년 존 매카시가 인공지능이라는 단어를 처음 사용한 이래 1997년 IBM의 딥 블루, 2011년 애플의 시리, 2017년 구글의 알파고 그리고 2023년 세상에 공개된 오픈AI의 챗GPT까지 인공지능은 엄청난 발전을 했다.

② 챗GPT로 대표되는 생성형(Generative) AI는 주어진 질문에 대해 텍스트뿐 아니라 사진, 디자인 등으로도 답변할 수 있다. 이미 생성형 AI는 상당한 발전을 했고 미국 로스쿨, MBA 시험, 미국 의사자격증 시험까지 거뜬하게 통과하는 실력을 가지고 있다.

① 반세기 이상 진행되어 온 인공지능 혁신



자료: Turing, 1950; IBM, n.d.-b; Perloff, 2011

② 생성형(Generative) AI 시스템은 차세대 컴퓨팅 혁신 선구자

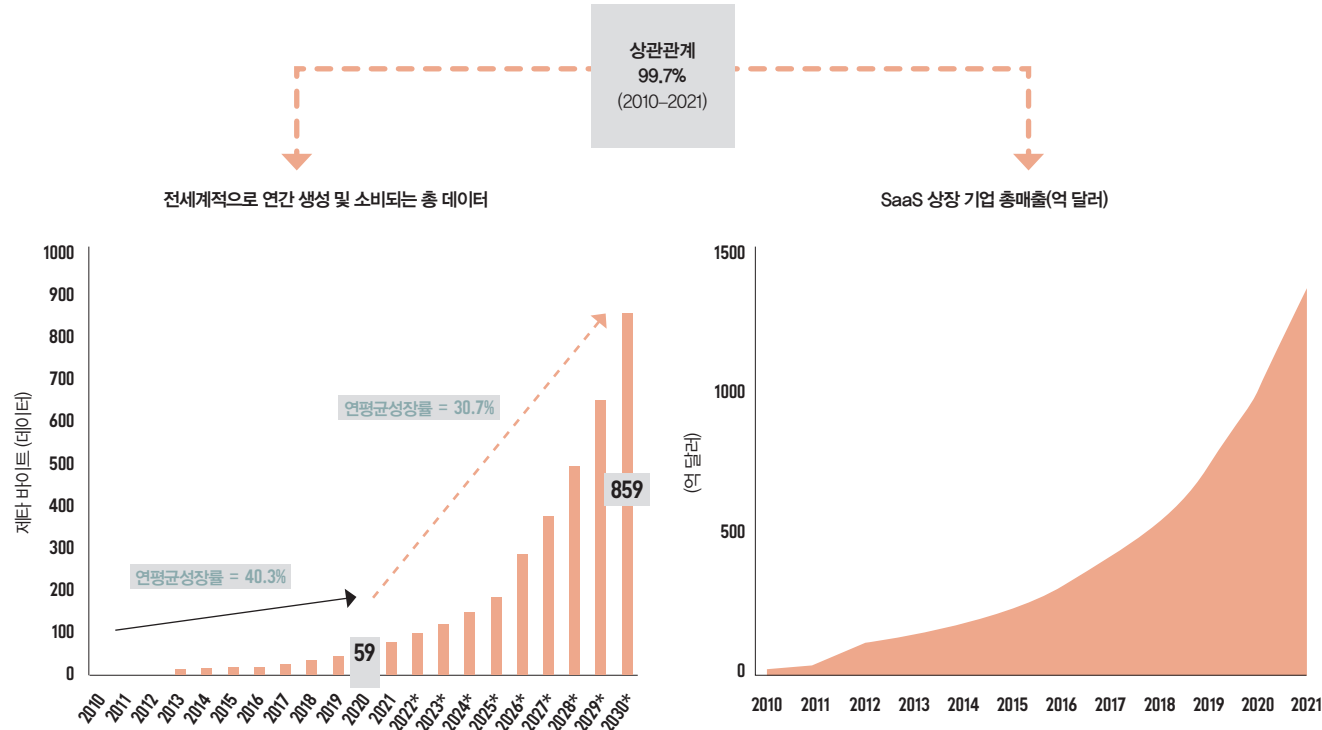
GPT 3, DALL E 2 및 기타 생성 AI 플랫폼은 제한된 파라미터를 통해 소셜 미디어, 비디오 게임, 코딩, 그래픽 디자인 등과 같은 독창적인 작업을 생성할 수 있음. 모델이 점차 개선됨에 따라 인간 수준의 결과물을 제공하고 있으며 머지않아 초인간 수준의 결과를 제공할 수 있을 것.

	PRE-2020	2020	2022	2023*	2025*	2030*
텍스트	스팸 감지 번역 기본 Q&A	기본적인 카피라이팅 (copywriting) 초안작성	긴 텍스트 두 번째 안(2nd draft)	전체적인 정확도 및 능력 향상 (과학 논문 등)	인간 평균보다 더 뛰어난 초안	전문가보다 뛰어난 최종본
코딩	1개 라인 자동 완성	다중 라인 생성	긴 라인 생성 정확도 향상	다양한 언어 및 버퍼컬	Text to product(초안)	Text to product(최종) 전문 개발자보다 뛰어난
이미지			미술 로그 사진	실물 모형(제품 디자인, 아키텍처 등)	최종본(제품 디자인, 아키텍처 등)	전문 예술가, 디자이너, 사진 작가보다 뛰어난 최종본
비디오 / 3D / 게임			3D 및 비디오 모델 시도	기초/초안 동영상 및 3D 파일	두 번째 안 (2nd draft)	AI 로봇릭스 비디오 게임과 영화를 맞춤형으로 제작/사용

자료: Huang, Grady, & GPT-3, 2022, \* 추정

초기 시도 (orange), 진행 중 (black), 도달 목표 (blue)

① 기업이 사용하는 데이터의 양과 매출 간의 관계



자료: Statista Research Department, 2022; Djuraskovic, 2022; FactSet Research Systems, n.d. \* 예측

Theme 6 방대한 데이터 처리로 체험형 기술을 뒷받침하다:  
빅데이터 & SaaS

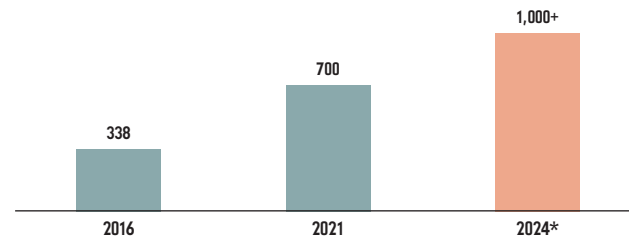
① 이처럼 고객에게 끊임 없이 다양한 디지털 경험을 제공하기 위해서는 엄청난 데이터가 생성, 저장, 처리되어야 한다. 2020년 한 해 전 세계적으로 생성 및 소비된 데이터양은 59제타바이트다. 1제타바이트(ZB)가 10억 테라바이트(TB)임을 생각하면 실제로 한 해에 어마어마한 데이터가 생성되고 소비되는 셈이다. 하지만 2025년 180ZB를 넘어 2030년에는 859ZB로, 데이터 사용은 시간이 지날수록 기하급수적으로 늘어날 전망이다.

데이터 양이 증가함에 따라 기업은 데이터 저장, 처리에 큰 부담을 느끼게 될 것이고 이에 따라서 클라우드 기반의 서비스형 소프트웨어(Software as a Service) 시장이 더욱 확대될 것으로 보인다. 실제로 데이터 양이 증가하며 SaaS 상장기업들의 매출 역시 큰 폭으로 상승했는데 둘 사이의 상관관계는 99.7%에 달한다.

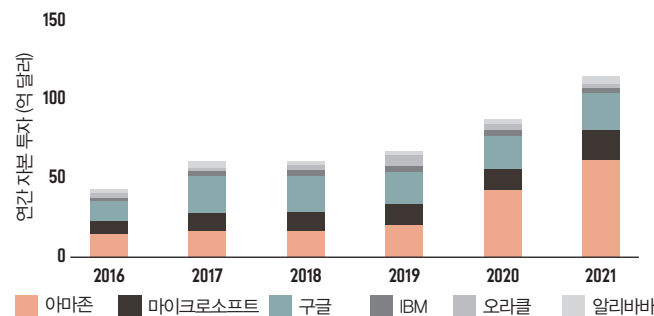
② 이렇게 폭발적으로 늘어나는 데이터를 처리·저장할 수 있으면서 데이터센터 등 인프라를 구축하고 확장할 수 있는 회사를

② 글로벌 하이퍼스케일 데이터 센터 설치(수)

하이퍼스케일 데이터 센터는 2024년까지 연평균 12.6%의 성장률을 보일 것이며 사용자 데이터 및 활동 또한 증가할 것으로 예상. 주요 하이퍼스케일 데이터 센터 자본 투자는 지난 5년간 두 배 증가.



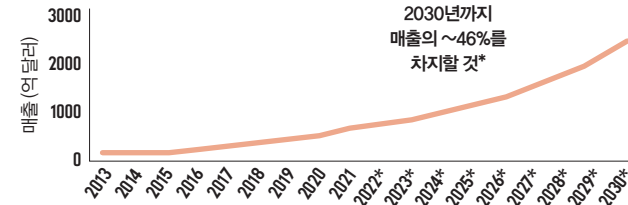
② 자본 투자



자료: 아마존 capex is inflated by their ecommerce investments. \* 예측

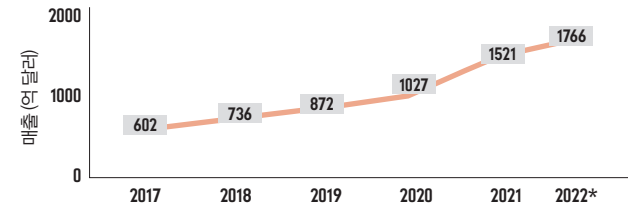
③ 애플 서비스 구독 매출 증가 추이

애플 서비스 매출 중 구독 매출은 총 750억 달러. 주로 iCloud 및 사진 스토리지, 개발자 수수료로부터 발생.



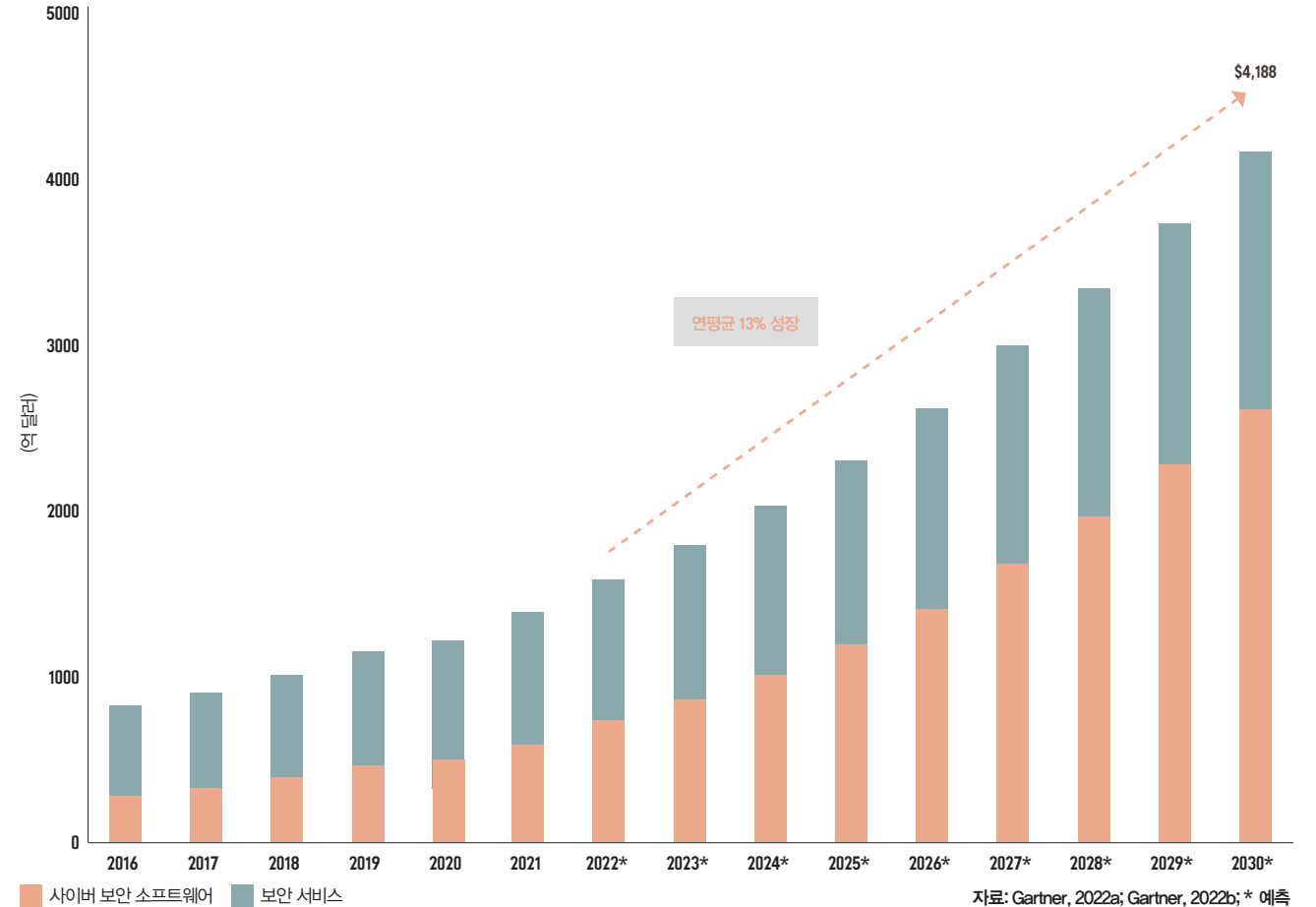
③ 구글 구독 소프트웨어 매출

구독 소프트웨어 매출은 2022년에 1,750억 달러를 돌파, 이는 약 8천억 달러 규모인 글로벌 기업 소프트웨어 시장의 상당 부분을 차지할 것.



자료: Apple, Google, \* 예측

④ 글로벌 보안 솔루션 지출(추정)



하이퍼 스케일러(Hyper Scaler)라고 부른다. 대표적으로 우리에게 친숙한 AWS의 아마존, 애저(Azure)의 마이크로소프트, 구글, 메타 등이 있다. 이들이 설치한 데이터센터는 2021년 700개 수준이며 2024년까지 1천 개 이상으로 늘어날 전망이다.

③ 이러한 하이퍼 스케일러는 고객에게 다양한 소프트웨어 서비스를 월정액 구독 서비스로 제공하고 있다. 애플은 iCloud 및 사진 스토리지, 광고, 피트니스, 건강, बैंकिंग 등 다양한 서비스가 제공되는 소비자 클라우드로 수익을 내고 있는데 그 규모가 2030년까지 총 매출의 46% 수준까지 성장할 것으로 기대된다. 구글 소프트웨어의 경우 기업 소프트웨어 시장에서 두각을 나타내고 있다. 2022년 기준 전체 8천억 달러 규모의 기업 소프트웨어 시장에서 구글 소프트웨어의 매출은 1,750억 달러를 돌파했다.

④ 이렇게 사회가 급격하게 디지털화되는 과정에서 사이버 보안 역시 큰 화두가 되었다. 글로벌 보안 솔루션 지출 비용은 2030년까지 매년 13%씩 증가할 것으로 예상된다. 📈



# 왜 다시 소셜 미디어 (SOCIAL MEDIA) 인가?

트위터 대항마로 메타가 새롭게 선보인 '스레드'(Threads)가 출시 첫날 가입자 3천만 명을 돌파하며 화려한 신고식을 마쳤다. 트위터가 차지했던 마이크로블로깅 업계의 왕좌가 흔들리는 와중에 메타가 그 자리를 차지하게 될지 귀추가 주목된다.

글 김인순 사진 Getty Images

당신은 주로 어떤 소셜 미디어를 사용하는가? 인스타그램과 틱톡을 주로 사용한다면 MZ세대, 페이스북을 주로 본다면 그 윗세대로 구분 가능하다. 그 한편에서 트위터는 주로 빠르게 뉴스를 전파하는 마이크로블로깅 플랫폼으로 성장했다.

우리는 일상 생활에 깊이 파고든 소셜 미디어에 대해 피로감을 호소하면서도 연결되어 있지 않으면 불안한, 양가적인 감정을 가지고 있다. 전 세계적으로 스마트폰 사용자는 하루 평균 2시간 20분, 매달 70시간을 소셜 미디어 앱에 사용한다. 모바일 데이터 분석업체 비즈니스 오브 앱스에 따르면 전 세계 48억 8천만 명이 소셜 미디어 계정을 갖고 있다. 소셜 미디어를 통해 매일 수천억 건의 상호작용이 일어난다.

소셜 미디어는 1990년대 후반 인터넷이 웹 2.0 단계로 이동하면서 출현했고 인기를 얻었다. 실제 페이스북(현재의 메타), 마이스페이스 등이 2003년에서 2005년 사이에 출시됐고 마이크로블로깅(한 두 문장 정도 분량의 단편적 정보를 실시간으로 전달) 플랫폼인 트위터(현재의 X)와 텀블러가 각각 2006년, 2007

년에 출시됐다. 페이스북은 2012년 인스타그램, 2014년 왓츠앱을 인수하며 세계에서 가장 사용자가 많은 소셜 미디어 회사가 됐다. 구글도 구글+라는 소셜 미디어를 만들었지만 성공하지 못했다.

이후로도 소셜 미디어 시장은 계속 진화했다. 2020년 클럽하우스는 오디오 기반 소셜 미디어를 시도해 세계적으로 큰 주목을 받기도 했다. 하지만 이 시장에 또다시 거대한 변화가 시작됐다. 여론의 장이었던 트위터가 흔들리면서 이 자리를 차지하려는 새로운 서비스의 공세가 거세기 때문이다.

트위터가 혼란에 빠진 틈을 타 소셜 미디어 제국 메타가 유사 서비스를 내놓았고 혁신을 등에 업은 스타트업까지 이에 가세했다. 미국 차기 대선이 2024년 11월로 다가온 가운데 차기 여론의 장은

### 김인순

김인순 더밀크 고문은 전자신문 ICT융합부 데스크 출신으로 20년간 보안 소프트웨어 분야를 전문적으로 취재했다. 기저협회 '이달의 기자상'을 두 차례 수상했으며 실리콘밸리의 혁신기업을 취재한 "파괴자들 ANTI의 역습"을 집필했다.

어떤 서비스를 중심으로 형성될지 관심이 집중되고 있다.

**소셜 미디어 시장의 새로운 바람, 스레드**

인스타그램은 현재 전 세계적으로 사용자 수가 많고 사용시간이 긴 인기 앱 중 하나이다. 메타는 페이스북 서비스 이후 인스타그램을 인수해 차세대 소셜 미디어

어 시장을 계속 장악해 왔다. 그 이후를 준비하던 메타는 2023년 7월 6일 '스레드(Threads)'라는 새로운 서비스를 출시함으로써 소셜 미디어 시장에 새로운 바람을 일으키고 있다. 그것도 한물간 것처럼 보이는 '단문 텍스트' 기반 서비스로 말이다. 스레드에는 하루 만에 3천만 명이 가입했다. 지난해 열풍

을 몰고 온 오픈AI의 챗GPT보다 가입자 확보 속도가 빠르다. 물론 서비스 시작 직후의 엄청난 관심이 계속 유지되고 있지는 않지만 스레드는 새로운 기능을 계속 추가하며 서비스를 업그레이드해 가고 있다.

스레드는 일론 머스크가 인수한 '트위터'를 직접 겨냥한 서비스다. 과거 흐름을 볼 때 메타는 주로 경쟁 서비스를 인수하거나 복제 서비스를 내놓는 전략을 택했다. 인스타그램은 인수 전략의 성공이었다. 스레드는 트위터의 복제 서비스다. 트위터가 내외부적으로 어수선한 틈을 타 갈 곳을 잃은 트위터 사용자를 흡수하는 전략을 택한 것이다.

아담 모세리 인스타그램 CEO는 2022년 이탈리아로 휴가를 떠났다가 마크 저커버그 메타 CEO에게 연락을 받았다. 트위터와 경쟁할 서비스를 원한다는 내용이였다. 당시 일론 머스크는 트위터 인수 건으로 법정 분쟁에 시달리고 있었다.

일론 머스크가 트위터를 인수한 후에는 트윗 수를 제한하는 등 각종 서비스 정책이 변경됐다. 기존 트위터 이용자의 불만이 높아지고 있었다. 마크 저커버그는 이 틈을 타 본격적으로 유사 서비스를 내놓는 전략을 수립했다.

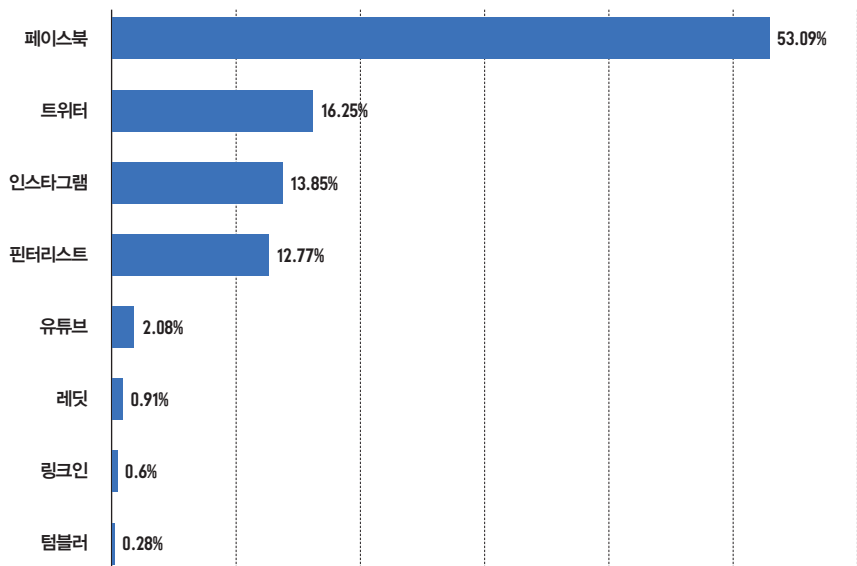
스레드는 단기간 안에 작은 팀이 만들어낸 서비스다. 거대 조직 메타 내에서 마치 스타트업처럼 팀을 꾸려 빠르게 서비스를 내놓았다. 출범 이후에도 사용자의 요청을 받아 새로운 기능을 계속 추가하는 형태로 빠르게 진화하고 있다.

스레드는 메타의 사진공유 서비스인 인스타그램과 연동되어 별도의 가입절차 없이 이용이 가능하다. 반대로 스레드 서비스를 이용하려면 인스타그램 계정이 있어야 한다. 메타는 스레드 서비스 시작 16시간 만에 이용자 3천만 명을 돌파했



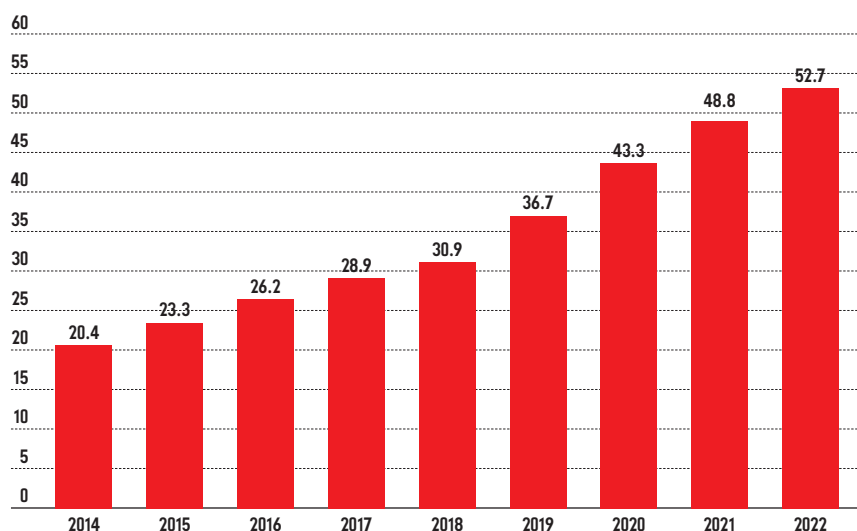
트위터를 복제한 메타의 스레드는 차세대 소셜 미디어 시장을 겨냥한 메타의 야심작이다.

**소셜 미디어 시장점유율**



자료: 스탯티스타 2023, 04

**세계 소셜 미디어 계정 수(2014~2022) (단위: 억)**



자료: 비즈니스 오브 앱

다고 밝혔다. 인스타그램 사용자의 1.5%가 스레드 앱을 설치한 것이다.

메타는 스레드 출시 후 일주일 만에 추가가 6% 이상 상승했다. 물론 스레드가 실질적으로 메타의 수익에 기여하는 데까지는 상당한 시간이 걸릴 전망이다. 하지만 시장은 스레드의 출시가 장기적으로 메타의 수익 창출에 긍정적 역할을 할 것이라 평가한 것으로 보인다.

메타는 '스레드'를 '사용자가 관심사와 유행하는 주제를 자유롭게 논의하는 장(場)'으로 정의했다. 사실상 여론의 흐름을 살필 수 있는 공간이라는 말이다. 마크 저커버그는 "10억 명 이상의 사람이 공개적으로 대화할 수 있는 앱이 있어야 한다"며 "트위터가 그 기능을 하지 못하니 우리가 그 역할을 맡을 것"이라고 말했다.

스레드는 이미 서비스하고 있는 트위터를 분석해 개발한 단문 텍스트 기반 소

셜 미디어인 만큼 많은 면에서 트위터와 유사하다. 이처럼 메타는 이미 시장에 나온 서비스를 복제하는 데 유능한 기업이다. 경쟁사를 인수해 시장을 확대하고 다른 서비스 인기 기능을 복제해 이용자를 늘려왔다. 대표적인 사례가 숏폼 동영상 플랫폼 틱톡을 카피한 '릴스'다.

그러나 스레드가 갈 곳 잃은 트위터 사용자를 흡수하는 플랫폼이 될지는 아직 조금 더 지켜봐야 할 것 같다. 스레드 서비스 초기 가입자 수가 엄청나게 증가한 것이 무색하게 출시 한 달여 만에 사용량이 크게 감소하고 있기 때문이다.

스레드가 2020년 반짝 인기를 끌었던 클럽하우스처럼 될지, 장담한 것처럼 룬하며 트위터를 대체하는 플랫폼이 될지에 관심이 집중되고 있다. 그나마 고객이 원하는 서비스를 제공하는 속도로 볼 때 스레드가 페이스북보다 빠른 점은 주목할 만하다.



**트위터가 혼란에 빠진 틈을 타 소셜 미디어 제국 메타가 유사 서비스를 내놓았고 혁신을 등에 업은 스타트업까지 이에 가세했다.**

한편, 메타가 거대언어모델(LLM) 개발에 집중하고 있다는 점을 감안할 때, 스레드는 메타의 거대언어모델 개발에도 핵심적인 역할을 할 것으로 보인다. 거대언어모델은 문자 중심의 학습이 필수적인데 스레드는 데이터 확보에 아주 적합한 기반이 될 전망이다. 📍



# X로 변신한 트위터의 방어전

메타가 스레드를 출시하며 그동안 마이크로블로깅 업계의 왕으로 군림했던 트위터의 자리를 위협하는 와중에, 트위터는 사명을 X로 바꾼 후 여러 쇄신을 통해 도전자에 맞서려 한다. 한편, 글로벌 숏폼 플랫폼 틱톡도 마이크로블로깅 플랫폼을 출시하며 도전자로 등록하였다. 과연 X는 자신의 왕좌를 지켜낼 수 있을까.

글 김인순 사진 Getty Images

일론 머스크가 인수한 이후 이름을 X로 바꾼 트위터는 여러 가지 불확실성에 시달리고 있다.



혁신의 아이콘으로 불리는 일론 머스크는 2022년 10월, 440억 달러에 트위터를 인수했다. 그리고 일론 머스크가 경영을 시작한 이래 트위터에는 바람 잘 날이 없었다.

직원 절반 이상을 해고한 것은 물론, 광고 외에 수입원을 다양화하겠다는 전략으로 월 8달러를 받는 유료 인증 제도(Twitter Blue)를 도입한 것도 논란을 일으켰다. 차단됐던 도널드 트럼프 전 대통령의 트위터 계정도 복구시켰다. 크고 작은 트위터의 변화로 인해 사용자와 광고주는 많은 고충을 겪어야 했다. 머스크의 트위터 인수 이후 불안한 경영이 이어져 많은 광고주가 플랫폼을 떠났다.

2023년 7월 1일 일론 머스크는 사용자가 하루에 볼 수 있는 트윗을 제한했다. 물론 일론 머스크는 봇(프로그램을 이용해 자동으로 글을 올리고 이용자가 가상의 인물이나 대상인 것처럼 운영하는 계정. 익명인 경우가 많아 욕설, 음란물 유포 등 여러 부작용이 발생)을 막기 위한 임시적인 조치라고 했지만 사용자는 불편함을 호소했다.

제한 규정에 따르면 유료 구독 모델인 인증 계정(verified accounts)은 하루에 1만 포스트까지 읽을 수 있다. 이에 반해 무료 계정(unverified accounts)은 읽을 수 있는 글이 하루 1천 개로 제한됐다.

일론 머스크는 단문 메시지를 공유하는 소셜 미디어였던 트위터를 쇼핑과 결제까지 가능한 슈퍼앱 X로 바꾸려고 한다.

트위터에 새로 가입한 무료 사용자는 하루 500개까지만 포스트를 볼 수 있다. 기습적으로 이뤄진 이 변화는 사용자의 많은 반발을 샀다.

이에 앞서 머스크는 로그인을 하지 않는 사용자는 트위터를 사용할 수 없다고 밝혔다. 제 3자가 사용자 데이터만 굶어서 영입에 활용하는 사례를 막기 위해서다.

트위터는 자신들의 콘텐츠를 허락 없이 무분별하게 사용하는 AI에 대한 공세를 강화하는 모양새다. 실제, 챗GPT 등과 같은 생성AI는 대부분 뉴스 등 인터넷에서 훈련 데이터를 수집하고 있다.

트위터는 더 이상 사용자 수 정보를 공개하지 않아 얼마나 많은 사용자가 서비스를 떠났는지 알 수 없다. 하지만 트위터 계정을 활발히 사용하던 유명인들이 2022년 말 이후 많이 사라졌다. 오프라 윈프리를 비롯해 엘튼 존 등이 일론 머스크가 트위터를 인수한 후 사용을 중단했다.

이 와중에 앞친 데 덮친 격으로 메타가 돌연 트위터와 유사한 마이크로블로깅 소셜 미디어 스레드를 출시했다. 스레드는 서비스 시작 후 하루가 채 지나지 않았음에도 이용자가 3천만 명을 돌파하는 등 엄청난 흥행을 기록했다. 언론에서는 스레드가 트위터의 자리를 빼앗는 것은 아닌지 연신 관련 기사를 쏟아냈다.

2023년 4월 트위터는 사명을 X(엑스)로 바꿨다. 7월 22일에는 트위터 서비스에 파란색 새를 대신해 X 로고를 전면으로 내세웠다. X는 연결에 제한이 없다는 의미다. 이에 걸맞게 기존 기업과의 시너지 작업에 집중하고 있다.

트위터의 새로운 CEO인 린다 야카리노는 “X는 오디오, 비디오, 메시징, 결제,



뱅킹을 중심으로 무한한 상호작용이 이뤄지는 미래의 모습”이라면서 “아이디어, 상품, 서비스, 기회를 위한 글로벌 마켓 플레이스를 만들고 AI를 기반으로 모두를 연결하겠다”고 말했다. 그는 “트위터는 우리가 소통하는 방식을 바꿨다. (뒤이은) X는 글로벌 타운스퀘어(공론장)를 변화시킬 것”이라고 덧붙였다.

머스크는 수천 명의 직원을 해고하고 클라우드 서비스 지출을 줄여 2023년 30억 달러의 매출을 기록할 것이라고 말했다. 또, 단문 메시지를 공유하는 소셜 미디어인 트위터에서 쇼핑과 결제까지 할 수 있는 ‘슈퍼앱 X’로의 변신을 꾀하고 있다. 공격적인 비용 절감과 콘텐츠 이용약관 변경이 과연 이탈한 광고주를 복귀시킬 수 있을지, 머스크가 꿈꾸는 슈퍼앱 전략이 고객의 호응을 얻어낼 수 있을지 그 귀추가 주목된다.

틱톡도 단문 텍스트 포맷 서비스 내놔  
숏폼 동영상으로 소셜 미디어 시장에 새로운 세력으로 부상한 틱톡도 단문 텍스트 포맷 서비스를 내놔다. 틱톡은 Z세

대가 주요 계층이다. 월간 활성 이용자(MAU)가 10억 명에 달한다.

틱톡은 지난 7월 24일 단문 텍스트 서비스 추가를 발표했다. 사실 이 서비스는 일부 사용자를 대상으로 6월부터 테스트하고 있었다. 틱톡은 블로그 포스트에서 “텍스트 포스팅을 통해 틱톡 콘텐츠 창작의 경계를 확장할 것”이라며 “댓글, 캡션, 비디오에서 텍스트의 창의성을 뽐낼 수 있는 서비스를 제공할 것”이라고 설명했다.

틱톡의 텍스트 포스트는 음악이나 백그라운드 컬러, 스티커 등을 이용하면서 비디오와 사진 포스트처럼 개인 맞춤형으로 만들 수 있다. 다른 사용자를 태그하고 해시태그로 관련 주제를 연결할

수도 있다.

틱톡은 미국에서 e커머스 시장 진출도 검토 중이다. 주로 의류나, 가전제품, 주방기기 등이 대상으로 중국에서 생산, 유통되는, 가격 대비 품질이 좋은 상품을 미국에 판매하는 서비스이다. 신뢰도를 높이기 위해 틱톡이 직접 마케팅과 거래, 유통, AS 등도 담당할 것으로 알려졌다.

틱톡이 단문이나 e커머스 시장에 진출하는 이유는 숏폼 영상의 광고 매출을 넘어 ‘수익원’을 다양화하려는 전략으로 해석된다. 다른 소셜 미디어 서비스도 숏폼 시장을 계속 넓히고 있어 경쟁이 치열해지고 있기 때문이다.

### 스타트업도 도전장

트위터의 설립자 잭 도시가 이사로 활동 중인 소셜 미디어 스타트업도 최근 존재감을 더해가고 있다. 바로 ‘블루스카이’(Bluesky)이다. 이 회사는 7월 800만 달러(약 105억원) 규모의 투자를 유치했다. 블루스카이는 “지속 가능한 개방형 소셜 네트워크(Sustainably Open Social Network)를 만드는 것이 목표”라며 “이를 위해 800만 달러 규모의 투자를 유치했다”고 밝혔다.

블루스카이는 다른 어떤 소셜 미디어보다도 트위터와 가장 유사한 서비스다. 초기 트위터의 지원을 받아 탈중앙화(decentralized) 프로젝트로 시작한 것이기 때문이다. 이후 트위터와 긴밀한 관계를 유지해 오다 일론 머스크로 트위터의 주인이 바뀌며 관계가 종료됐다.

블루스카이는 현재 ‘베타 버전’을 테스트 중이다. 초대권을 받아야만 가입할 수 있다. 데이터 분석업체 데이터에어아이의 추산에 따르면 블루스카이 앱은 백만 건 이상 설치됐다. 심지어 이베이에서 블루스카이 초대장이 거래된다.



**포브스 어드바이저에 따르면 2022년 소셜 미디어 앱은 490억 9천만 달러 시장을 형성했다. 2023년부터 2030년까지 소셜 미디어 앱 시장은 연평균 26.2%가량 성장할 것으로 보인다.**

블루스카이는 비트코인, 이더리움 등의 블록체인 프로토콜처럼 특정 집단이 통제하지 않는 개방형 프로토콜을 기반으로 한다. 사용자 데이터를 활용한 광고가 아니라 유료 구독 모델을 수익 창출의 기반으로 삼았다. 사용자가 자신의 데이터를 소유하고 언제든지 자유롭게 탈퇴할 수 있는 프로토콜이다. 블루스카이는 고유한 도메인을 원하는 사용자를 위한 서비스를 내놨다.

블루스카이는 아직 다이렉트 메시지 기능은 없지만 익숙한 인터페이스를 제공한다. 트위터에 친숙한 사람들이 빠르게 적응할 수 있다. 블루스카이는 모바일 앱과 웹사이트 모두에서 접속해 게시물을 올리고 읽을 수 있다. 매력적인 게시물을 표시하는 ‘what’s hot’ 타임라인도 있다.

또 다른 스타트업 스피(Spill), 마스토돈(Mastodon) 등도 트위터의 대항마로 떠오르고 있다. 트위터 전 직원들이 만든 스피는 안전하고 다양한 커뮤니티를 만드는 데 중점을 둔 서비스다. 스피 역시 베타 서비스 중으로, 참여하려면 초대 코드를 받거나 대기자 명단에 등록해야 한다. 스피는 흑인과 성소수자 등 소외



소셜 미디어 전쟁을 이끌 다크호스로 꼽히는 블루스카이.

된 그룹이 모이는 소셜 미디어로 성장하고 있다. 소외된 커뮤니티의 목소리를 차별 없이 들을 수 있는 공간이 되고 있다.

마스토돈은 2016년 출시됐는데 2022년 수백만 명의 신규 사용자가 유입되었다. 마스토돈은 분산형 플랫폼이다. 사용자가 오픈소스 소프트웨어를 통해 자신의 커뮤니티를 만들고 호스팅할 수 있다. 사용자는 비슷한 관심사를 가진 사람이 있는 서버를 검색한다.

### 소셜 미디어 시장의 새 바람

2023년 1분기 기준 세계 49억 명이 소셜 미디어를 사용한다. 이 수치는 2027년까지 58억 5천만 명으로 급증할 전망이다.

이들은 단일 플랫폼에 묶이지 않는다. 일반적인 사용자는 6~7개의 플랫폼에서 네트워크를 한다.

포브스 어드바이저에 따르면 2022년 소셜 미디어 앱은 490억 9천만 달러 시장을 형성했다. 2023년부터 2030년까지 소셜 미디어 앱 시장은 연평균 26.2%가량 성장할 것으로 보인다.

기업은 디지털화되는 비즈니스 환경에서 소셜 미디어를 이용해 고객에게 접근한다. 소셜 미디어는 브랜드 인지도 구축과 매출 확보를 위한, 더없이 효과적인 수단이기 때문이다. 실제 소셜 미디어 사용자의 76%가 노출된 광고 상품을 구매하는 경향이 있다. 특히 밀레니얼 세대의

50%는 소셜 미디어의 인플루언서가 추천하는 제품을 신뢰한다. 밀레니얼 세대는 자신이 팔로우하는 인플루언서가 가진 진정성을 신뢰하고 중요시하기 때문이다. 소셜 미디어가 단순한 앱과 플랫폼을 넘어서는 시대가 도래했다고도 볼 수 있다.

그리고 지금 트위터가 장악했던 마이크로블로깅 소셜 미디어 시장에 새바람이 불고 있다. 마이크로블로깅의 새로운 절대 강자는 누가 될 것인가? 기존 기업과 스타트업 간 전쟁은 갈수록 치열해질 전망이다.👁

# 소프트뱅크가 반격에 나선다!

챗GPT의 등장으로 전 세계가 생성 AI 열풍에 휩싸여 있는 가운데 소프트뱅크그룹 사장 겸 회장 손정의가 다시 공세에 나섰다.

글 마츠자키 다카시 사진 Getty Images

2022년도는 소프트뱅크 그룹에게 어려운 해였다. 연결 매출액은 전년대비 5.6% 증가한 6조 5,704억 엔(약 60조원)을 기록했지만 연결 최종 손익은 9,701억 엔 적자였다. 글로벌 증시가 약세를 보이면서 인공지능 관련 기업에 투자하는 소프트뱅크 비전펀드(SVF)의 실적이 악화되었기 때문이다.

## 수비에서 공세로

그러나 사장 겸 회장 손정의는 의연했다.

2022년 11월 기자회견을 끝으로 한동안 무대에서 자취를 감췄던 그는 6월 21일 주주총회에 모습을 드러내 “AI 혁명이 폭발적으로 커질 것이다. 우리는 물밑에서 준비하고 있으며, 앞으로 혁명의 첨단을 책임지겠다”고 다짐했다.

“비전펀드 실적이 부진하고 소프트뱅크그룹 주가도 하락세를 보이는 데 대해 어떻게 책임을 지겠느냐”는 주주의 질문에 대해서도 “2조, 3조는 오차 범위 안”이라고 대답했다. 소프트뱅크는 약 5조 1

천억 엔에 달하는 유동성을 갖고 있다. 이어서 그는 이렇게 말했다. “그동안 수비는 충분히 했다. 이제 반전 공세에 나설 때가 되니 마음이 설렌다.”

손정의는 그동안 시대를 내다보며 리스크를 감수하고 거액을 투자하는 식의 아슬아슬한 경영으로 소프트뱅크를 일본 굴지의 거대 기업그룹으로 키웠다.

그렇다면 앞으로는 어떤 전략을 쓸 것인가?



암 홀딩스의 CEO 사이먼 시거와 손정의의 소프트뱅크 회장이 소프트뱅크 월드 이벤트에서 악수하고 있다.

넷 비즈니스, 통신, 모바일 등으로 다각화 손정의가 소프트뱅크를 창업하는 계기가 된 것은 미국 버클리 캘리포니아대 경제학부에 있을 무렵 발명한 자동번역기의 개발이었다. 이것을 사프에게 팔아 1억 엔의 사업 자금을 마련했고, 미국에서 소프트웨어 개발회사인 유니슨 월드(Unison World)를 설립했다. 이후 아케이드 게임기인 스페이스 인베이터를 일본에서 수입해 미국에서 판매했다.

그는 캘리포니아 대학을 졸업하고 일본으로 귀국하면서 유니슨 월드를 일본으로 옮겨 컴퓨터 도매 사업 등을 벌였고, 이후 경영종합연구소와 공동으로 후쿠오카 현 오노조 시에 ‘일본 소프트뱅크’를 설립, 사장에 취임했다. 주사업은 컴퓨터 소프트웨어의 유통과 출판 사업. 이때 손정의는 PC 소프트웨어 유통을 통해 세상에 컴퓨터를 퍼뜨림으로써 디지털 정보혁명을 일으킨다는 비전을 제시했다.

이후 회사는 본사를 후쿠오카에서 도쿄로 옮기고 1990년에는 회사명을 소프트뱅크로 변경, 1994년에 도쿄증권거래소 1부에 상장했다. 자본시장에서 자금을 조달하고, 그 자금으로 적극적인 M&A 전략을 전개해 나가기 위해서였

“그동안 수비는 충분히 했다. 이제 반전 공세에 나설 때가 되니 마음이 설렌다.”

다. 그는 1995년에 전시회 사업을 하던 미국 지프 데이비스(Ziff Davis)와 라스베이거스에서 세계 2위의 컴퓨터 전시장을 운영하던 컴덱스(Comdex)를 순차적으로 인수했다.

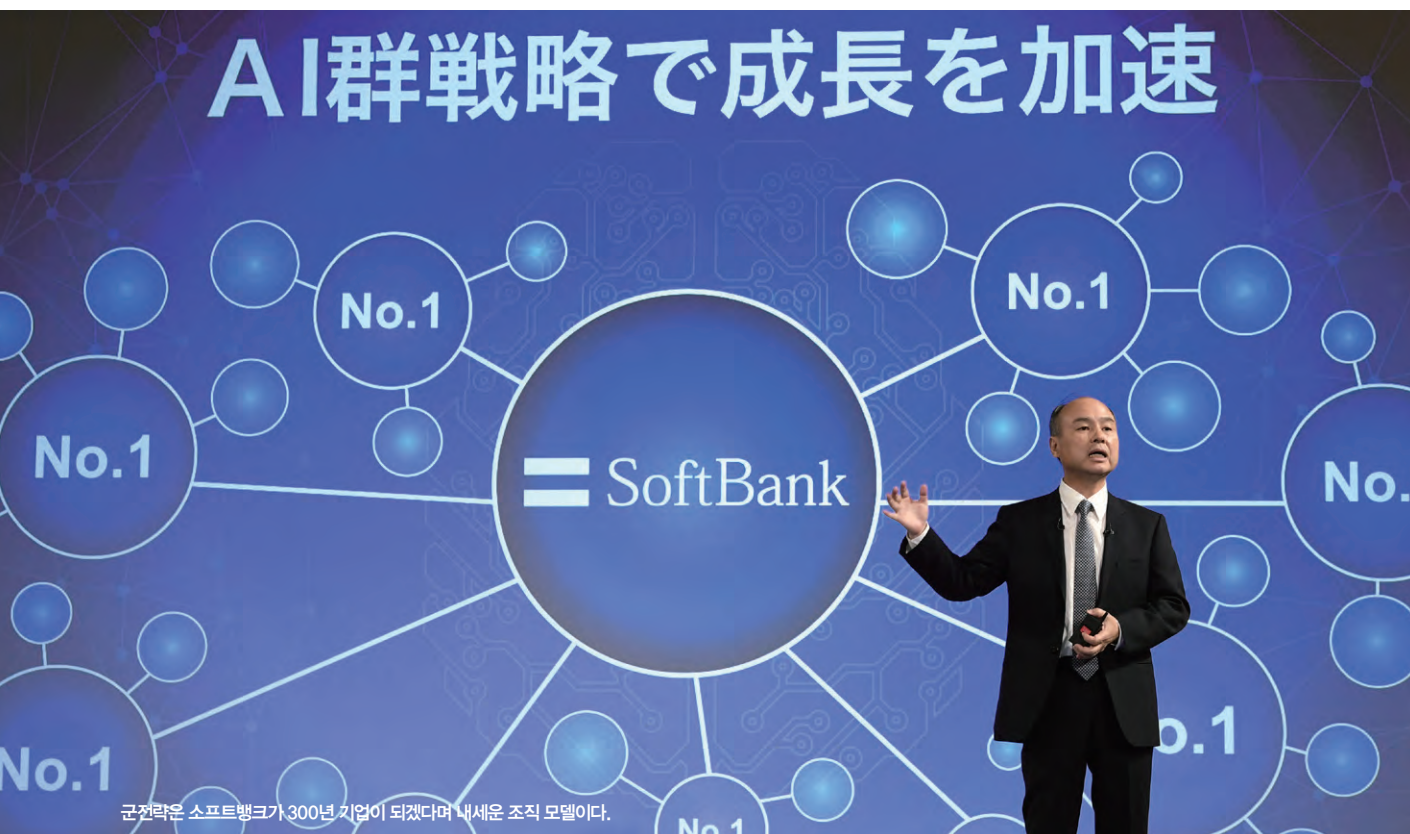
이러한 매수를 통해서 손정의는 IT업

계의 최첨단 정보를 입수할 수 있었다. 마이크로소프트의 OS ‘윈도우 95’가 일본에서 발매되자 이를 계기로 일본의 인터넷 보급도 폭발적으로 늘어났다. 손정의는 1996년 야후와 합작해 인터넷 포털 야후 재팬(현재 Z홀딩스)을 설립, 일본 최대의 포털로 키웠다.

소프트뱅크는 야후를 발판으로 인터넷 사업에 본격적으로 나서기 시작했다. 1999년에 정부가 IT사회를 목표로 하는 ‘e-재팬’ 전략을 발표하자, 소프트뱅크는 인터넷 선진국에서 이미 보급되어 있던 통신 기술인 ADSL(Asymmetric Digital Subscriber Line)에 집중하기 시작했다. 당

## 마츠자키 다카시(松崎隆司)

경제 저널리스트, 기업경영이나 M&A, 고용, 사업승계, 비즈니스모델, 경제사건 등을 취재. 현재 니케이비즈니스, 이코노미스트, 프레지던트 등의 경제지나 종합지, 산케이비즈니스아이, 일간 겐다이 등에 기고하고 있다.



군전략은 소프트뱅크가 300년 기업이 되겠다며 내세운 조직 모델이다.

시 일본 통신사 NTT는 통신망을 구리 선으로부터 ISDN으로, 그 후 광섬유로 이행한다고 하는 구상을 가지고 있었기 때문에 ADSL에 대해서는 별로 관심이 없었다고 알려져 있다. 하지만 ADSL은 ISDN보다 더 빠른 통신을 가능하게 하고 게다가 비용도 싸다는 장점이 있었다.

손정의는 여기에 사운을 걸고 2000년부터 전문가들과 ADSL을 준비해, 2001년 6월에 ADSL을 사용한 브로드밴드 사업에 나서겠다고 선언했다. 그리고 그 해 9월에 'Yahoo!BB'라는 이름으로 브로드밴드 종합 서비스 사업을 개시했다.

유럽이나 한국, 홍콩 등에도 10년 뒤쳐져 있다는 일본의 광대역 환경은 단번에 개선됐고 소프트뱅크는 세계 제일의 스피드, 세계 제일의 싼 가격을 내걸고 통

신시장에서 공세를 폈다.

또한 2004년 5월에는 전국 1만 2천km의 광섬유 네트워크를 가진 일본 텔레콤을 인수했고, 사업 영역을 확장했다. 동시에, 이 인수가 모바일 폰 사업에의 교두보가 되었다.

**암 인수 목적**

모바일 폰 사업을 예의주시하고 있던 소프트뱅크는 2005년 11월 총무성으로부터 신규 참가 사업자로 허가를 받았다. 그리고 2006년 3월에 야후와 함께 영국 보다폰 그룹의 일본법인을 매수했다. 일본에서 처음 아이폰을 판매한 것이 히트를 치면서 소프트뱅크는 단번에 점유율을 확대했다. 손정의는 여기에서 더 나아가 데이터 통신에서 두각을 나타내 온 일본 통신사 e액세스, e모바일을 통합하고, 미국에서는 업계 3위 휴대전화 회사

인 스프린트 넥스텔 코퍼레이션(Sprint Nextel Coporation)의 사업을 인수했다.

손정의는 2012년 2월에 플래티넘 밴드 900MHz대의 사업 면허를 취득하고, 월 컴과 e액세스를 합병해 와이모바일을 설립했다. 매월 50GB 한도의 대용량 가격제 위주인 소프트뱅크 비즈니스 모델을 보완하는 의미에서 고속회선에 보다 저렴한 가격대의 서비스를 추가한 것이다.

PC, 인터넷, 브로드밴드, 스마트폰 등 IT업계의 패러다임이 바뀔 때마다 그 물결을 타고 진화해 온 소프트뱅크가 다시 새로운 단계로 나아가는 계기가 된 것이 영국 케임브리지에 본사를 둔 암 홀딩스(Arm Holdings) 인수다. 2015년 7월, 인수 금액은 약 243억 파운드(3조 3천억 엔)였다. 그때까지 소프트뱅크는 보다폰 일본법인 인수에 1조 8천억 엔, 미국의 스프린트 인수에 약 1조 7,820억 엔 등 일

본 기업으로서는 보기 드문 대규모의 기업 인수를 실행해 왔지만 암 인수는 그것을 크게 웃도는 것으로 일본 기업의 인수 규모로는 사상 최대였다.

암은 마이크로프로세서(칩)의 설계나 개발에서는 세계 톱 클래스의 기술을 가지고 있다. 암의 기술은 스마트폰에 탑재되어 있는 프로세서나 멀티미디어 IP, 소프트웨어에 이르기까지 폭넓게 활용된다. 실제로 암 아키텍처를 기반으로 설계된 프로세서는 애플, 화웨이, 삼성전자를 포함한 거의 모든 휴대전화에 채용되고 있으며 또한 '닌텐도 스위치' 등의 게임기에도 사용되고 있다. 이 밖에 디지털 카메라나 TV를 비롯한 가전, 무선랜 등 네트워크 기기, 하드디스크 드라이브 제어회로 등에도 폭넓게 채택되고 있다.

손정의가 거액을 들여 암 인수에 나선 배경에는 이런 계산이 있다. 본격적인 IOT 시대를 맞아 모든 디바이스에 반도체 칩이 들어가고 인터넷을 통해 축적된 방대한 데이터는 AI로 해석돼 활용되는 시대가 도래한다. 반도체 칩은 30년 뒤에는 그 능력이 100만 배, 또 다음 30년 뒤에는 다시 100만 배가 되고, 싱글래티티(기술적 특이점)가 도래하는 근미래에는 AI가 모든 산업의 위상을 뒤집어서 인류 역사상 최대 패러다임 전환이 일어날 것이다.

그렇다면 암은 기존 통신사업과 어떤 시너지 효과를 낼 수 있을까? 손정의는 바둑에 비유해 "프로가 두는 수는 당장 그 자리가 아니라 멀리 떨어진 곳을 바라보는 것이니, 이후 50수, 100수가 지나면 비로소 효과를 발휘한다. 왜 지금 이런 수를 두는지, 3년, 5년, 10년이 지나면 소프트뱅크 그룹에 암이 어떤 의미가 있는지 알 수 있을 것이다"라고 말했다.

**300년 기업을 지향하는 '군전략'**

IT업계는 영고성쇠 사이클이 빨라 한 기업이 IT업계 1위로 계속 군림하기 어렵다. 이른바 '30년 사이클 한계설'이다.

이에 대해 소프트뱅크는 300년 지속되는 기업이 되기 위한 조직 모델로 '군전략'(群戰略)을 내세운다. 군전략이란 특정 분야에서 뛰어난 기술이나 비즈니스 모델을 가진 기업과 자본관계를 구축하고 각자 자율적인 의사결정을 내리면서도 동지적 결합을 통해 시너지 효과를 창출하면서 진화·성장을 이어가는 방식이다.

이미 AI는 모든 산업을 크게 바꾸려 하고 있다. 소프트뱅크는 AI로 인해 각



**"AI 혁명이 드디어 본격적으로, 폭발적으로 커질 것이라는 예감을 강하게 느끼고 있다."**

산업을 변혁할 가능성이 있는 회사에 2017년부터 소프트뱅크 비전펀드(SVF)를 설립해 투자하고 있다. 그 수는 누계 473사(23년 6월 말, SVF1+SVF2+LatAm 펀드). 암의 주식도 일부 현물출자 형태로 이관했다.

소프트뱅크 그룹은 AI군전략을 실현하기 위해 전략적 지주회사 체제로 전환하고, 지주회사인 소프트뱅크가 자율적이고 빠르게 사업을 할 수 있도록 2018년 12월 도쿄증권 1부(현 도쿄증권거래소 프라임) 시장에 상장했다.

소프트뱅크 그룹은 통신사업의 고객 기반을 확대하는 한편, SVF와 제휴해 신규 사업을 창출하고, 광범위한 사업 기반을 살려 다양한 업계로 진출했다.

소위 '비욘드 캐리어'(Beyond Carrier, '통신회사를 넘어'라는 뜻) 전략에 따라 중장기적인 지속적 성장을 목표로 하는 행보였다. 그런데 코로나 사태와 러시아 위기 등의 여파로 인플레이션이 심화되고, SVF가 보유한 주가가 큰 폭으로 하락, 2021년에는 1조 4,621억 엔의 당기 손실이 발생했다.

사실 손정의는 2022년 10월 경영자와 사업가로서의 삶을 돌아보며 '이 정도로 끝나도 좋은 건가' 싶은 생각이 들어서 평평 울었다고 밝힌 적이 있다. 이후 그는 "인류의 미래를 만드는 아키텍트(건축가)가 되고 싶다"며 경영자로서의 활동을 줄이고 AI와 관련된 사업 확장에 전념하겠다고 설명했다.

마침 그 무렵 생성 AI, 챗GPT가 전세계에서 주목을 받으면서 패러다임 전환 움직임이 시작되었다.

손정의는 2023년 주총에서 "AI 혁명이 드디어 본격적으로, 폭발적으로 커질 것이라는 예감을 강하게 느끼고 있다"면서 "물밑에서 준비를 갖추고 있다"고 밝혔다.

2023년 1분기 결산이 8월 8일 발표되었는데, 연결 최종손익은 지난해 같은 기간 3조 1,627억 엔 적자에서 4,776억 엔 적자로 적자폭이 크게 개선됐고, SVF는 전분기 975억 엔 적자에서 2조 2,745억 엔 흑자로 전환했다. 또 소프트뱅크 그룹이 중요 지표로 삼는 NAV(시가순자산)도 작년도 3월 말 14.1조 엔에서 2023년 6월 말 15.5조 엔으로, LTV(순부채/보유주식 가치)는 11.0%에서 8.0%로, 보유 유동성은 5.1조 엔에서 5.8조 엔으로 개선됐다.

바야흐로 공세로 반전할 분위기는 무르익었다. 소프트뱅크 그룹의 다음 한수가 주목된다. ☞



## 닌텐도 약진의 비밀

닌텐도의 기세가 멈출 기미를 보이지 않는다.  
본업인 게임에 더해 영화의 대히트까지 닌텐도의 연승 행진을 돌아본다.

글 마츠자키 다카시 사진 Getty Images

닌텐도는 8월 3일 발표된 2023년 1분기 실적에서 연결 매출액이 전기대비 50% 증가한 4,613억 엔, 연결 영업이익은 전기대비 82.4% 증가한 1,854억 엔을 기록했다.

지난 4월 5일 미국 전역에서 개봉한 영화 '슈퍼 마리오 브라더스 무비'는 약 12

억 1,800만 달러가 넘는 흥행 수입을 올렸다. 이는 애니메이션 업계 기준 겨울왕국 2(약 14억 5,400만 달러)에 육박하는 세계 2위 실적이다.

영화 대히트의 효과로 2017년 발매된 '마리오 카트 8 디럭스'가 167만 편(누계 판매 대수 5,546만 편)을 기록한 것 외에 다른 '마리오' 관련 타이틀도 호조를 보

였다. 마리오와 쌍벽을 이루는 젤다 시리즈의 '젤다의 전설: 왕국의 눈물'(5월 발매)의 세계 판매량은 1,851만 편을 기록했다.

### 닌텐도가 승승장구하는 이유

닌텐도의 계속되는 히트상품 출시에는 어떤 이유가 있을까?

닌텐도는 아마우치 후지로(山内房治郎)가 교토에서 1889년 창업한 닌텐도골패(任天堂骨牌)에 그 뿌리를 두고 있다. 처음에는 화투를 판매했지만 1902년에는 일본에서 처음으로 트럼프 제조를 시작했다. 다시 1953년에는 일본 최초의 플라스틱 트럼프를 발매하고, 1961년에는 주식을 오사카 증권거래소 2부와 교토 증권거래소(현재는 시장을 통합)에 상장했다. 1963년 상호를 닌텐도로 변경했으며, 71년 출시한 간지 복사기는 10만 대 이상이 팔리는 히트 상품이 됐다.

이후에도 오락실용 사격 기계인 '레이저 클레이 사격 시스템', 오락실용 게임기인 'EVR 레이스' 등을 개발했다.

화투나 트럼프, 오락실용 게임기 등의 제조 판매를 하던 닌텐도가 가정용 게임기 사업에 진출한 것은 3대 사장 아마우치 히로시(山内溥) 시대에 와서다.

1980년에 들어 닌텐도는 휴대용 게임기 '게임&워치'를 발매했는데 이것이 대히트에 성공한다. 내친 김에 닌텐도는 거치형 게임기인 '패밀리 컴퓨터(패미컴)'의 개발을 진행시켜 오락실용 게임기 메이커에서 가정용 게임기 메이커로의 변신을 도모했다. 1983년 7월에 패미컴 발매에 이어 1985년 9월에는 패미컴용 게임인 '슈퍼 마리오 브라더스'를 발매했다. 이것이 나중에 세계에서 가장 많이 팔린 게임이자 기네스 세계기록에도 오르게 된다.

닌텐도의 1980년도 매출액은 239억 엔, 영업이익은 43억 엔이었으나 게임&워치, 패미컴, 게임보이, 슈퍼패미컴 등 잇달아 히트상품을 내놓으면서 1992년에 와서는 매출액과 영업이익이 각각 6,346억 엔, 1,592억 엔으로 증가한다. 불과 12년 만에 매출액은 약 27배, 영업이익은 약 37배까지 확대된 것이다.

그러나 이런 급상승이 언제까지나 계

이와타는 '이대로라면 미래가 없다고 판단했다. 그리고 레드오션으로 변한 기존 시장에서 벗어나 블루오션을 개척하겠다는 각오를 내걸었다.'

속될 수는 없다. 소니가 치고 나오면서 닌텐도는 고전하기 시작한다. 게임 소프트웨어가 고화질화, 고음질화, 대용량화로 중후장대화되는 트렌드가 강화되면서 개발 자금이 천정부지로 늘어난 것이다.

2000년 9월의 IR에서 아마우치는 다음과 같이 말했다.

“대용량 게임은 안 돼요. 이리다가는 전 세계 게임 메이커가 망합니다. 중후장대 게임은 이제 질렸어요. 게임 비즈니스의 본질은 항상 새로운 즐거움을 개발해 오로지 완성도를 높여가는 것에 있습니다.”

그런 가운데 아마우치는 젊은 층에게 장래를 맡기는 결단을 내린다.

### 레드오션에서 블루오션으로

아마우치가 2002년 후계자로 발탁한 인물은 당시 42세였던 게임 크리에이터 이와타 사토루(岩田聡)다. 이와타는 타사 출신으로 사내 기반이 약했기 때문에 사장을 보좌하기 위한 집단지도체제가 구성되었다. 대표이사 회장에는 샤프 출신의 아사다 아쓰시, 대표이사 전무에는 하타노 노부하루, 다케다 겐요, 미야모토 시게루가 취임했다. 이 인사에는 향후 시대에 대응하기 위해서는 집단지도체제가 필요하다는 아마우치의 생각이 담겨

있는 것으로 알려졌다.

이와타가 사장에 취임해 가장 먼저 주창한 것이 게임 인구 확대 전략인데 이것은 이후 닌텐도를 크게 바꾸어 놓는 계기가 된다. 소니와 혈전을 벌이고 있는 가운데 아이들은 점점 게임에서 멀어지고 있었다. 이와타는 '이대로라면 미래가 없다고 판단했다. 그리고 레드오션으로 변한 기존 시장에서 벗어나 블루오션을 개척하겠다는 각오를 내걸었다.'

그렇다면 닌텐도에게 블루오션은 어떤 시장일까.

이와타와 개발 부문의 톱 미야모토 시게루가 논의를 거듭해서 내렸던 결론은 닌텐도가 2004년에 발매한 휴대용 게임기 '닌텐도 DS'에 고스란히 반영되어 있다.

닌텐도DS 아이디어의 출발은 소니와 10년 전쟁의 곤욕을 치르는 가운데서도 닌텐도를 지탱해준 휴대용 게임기 게임보이(game boy)를 기반으로 2화면을 사용한 게임을 만들어보자는 아마우치의 생각에서 비롯됐다.

소니와의 고화질 경쟁을 계속하는 가운데 닌텐도는 휴대용 게임보이에 들어가는 배터리의 유지시간을 증시했고, 여기에 가격까지 고려해 흑백 화면을 채택했다. 그야말로 시대 흐름과는 역행하는 상품이었지만 스펙을 떨어뜨린 만큼 게임 소프트웨어 개발 비용을 낮게 잡을 수 있었고 많은 소프트웨어 개발사에서 게임 소프트웨어를 제공받아 다양한 게임을 즐기는 플랫폼이 됐다.

### 마츠자키 다카시(松崎隆司)

경제 저널리스트, 기업경영이나 M&A, 고용, 사업승계, 비즈니스모델, 경제사건 등을 취재. 현재 니케이비즈니스, 이코노미스트, 프레지던트 등의 경제지나 종합지, 산케이비즈니스아이, 일간 겐다이 등에 기고하고 있다.

여기에 포켓몬스터의 대히트로 게임보이는 전 세계 누적 판매 5천만 대를 기록했다. 그동안 업계의 상식이었던 고화질 추구를 접고 합리적이고 심플한 게임으로 회귀함으로써 새로운 가능성, '블루오션'을 개척한 것이다.

닌텐도DS 역시 최첨단 기술을 추구하는 것이 아니라 게임의 재미를 우선하는 기기였다. 여기에 본체는 모바일 게임으로는 이례적으로 2개의 화면을 설치해 하나는 메인 화면으로 만들고 다른 하나는 터치펜을 사용할 수 있는 터치 패널로 이용하는 완전히 새로운 구조를 고안해 냈다. 터치펜을 사용하면 기존 버튼 조작으로는 표현하기 어려운 직관적

닌텐도의 전성기를 이끈 두 사람. 미야모토 시게루(위)와 이와타 사토루(아래). 각각 게임보이와 닌텐도DS를 소개하고 있다.



인 표현이 가능하기 때문이다.

**성능지상주의에서 어머니지상주의로**

하지만 가장 큰 과제는 소프트웨어 문제다. 게임 이탈을 막고 새로운 게임 인구를 늘리기 위해서는 어떤 소프트웨어를 개발해 나가야 할까.

게임을 하는 시간이 낭비라고 느끼는 사람들에게 그렇게 느끼지 않도록 하는 게임은 없을까. 그러한 고민 끝에 나온 결론이 '보통 사람들의 생활에도 관계가 있는 테마를 선택하면, 게임을 시간 낭비라고 느끼던 사람도 게임을 다시 보지 않을까하는 것이었다.

2005년에 발매된 '뇌를 단련하는 어른 DS 트레이닝'은 이와타의 아이디어다. 이와타는 사장직을 수행하는 한편, 게임 크리에이터로서도 차례차례 히트 상품을 개발했다.

도호쿠대 미래과학기술공동연구센터 가와시마 류타 교수가 출간한 "어른의 뇌를 단련하기 위한 트레이닝"이 베스트셀러에 오른 것을 본 이와타는 이를 게임에 도입할 수 없는지 미야모토와 상의했다.

게임은 그때까지 아이들이 하는 것으로 생각되었다. 성인용 게임을 만든다는 것은 어떻게 보면 업계 상식에 역행하는 행위였다. 그러나 미야모토도 동참해 본격적으로 개발에 나섰다. 결과적으로는 고령자 등으로부터 큰 반향이 있어, 대히트를 쳤다.

'닌텐도DS'와 함께 닌텐도를 떠받치는 기둥이 된 것이 '닌텐도 스위치'다.

두 사람이 닌텐도DS 개발을 추진할 무렵 거치형 게임기 개발부서는 최첨단 기술 경쟁에 매달려 있었다. 그러나 이와타는 성능지상주의에서 벗어나, 전혀 다른 콘셉트의 게임 개발을 제안했다.

아이가 열중하는 게임은 부모에게 꼭

➤

**게임 인구를 늘리려면  
가족들이 좋아할 만한 상품을  
만들어야 한다. 그래서 이와타는  
성능지상주의로부터 벗어나  
어머니지상주의라는  
발상을 도입했다.**

바람직한 것만은 아니었다. 아이가 게임에 열중하면 공부를 하지 않게 된다. 게임을 한 뒤 컨트롤러가 방치되면 엄마의 일이 늘어난다. 이래서는 곤란하다. 게임 인구를 늘리려면 가족들이 좋아할 만한 상품을 만들어야 한다. 그래서 이와타는 성능지상주의로부터 벗어나 어머니지상주의라는 발상을 도입했다.

Wii는 같은 세대의 게임기에 비해 매우 콤팩트하게 설계되어 있다. 작으면 자리를 차지하지 않고 수납하기 쉽기 때문이다. 작으면 그만큼 소비전력도 아낄 수 있다. 발열을 억제할 수 있으면 큰 팬을 필요로 하지 않기 때문에 소음을 줄일 수도 있다. 공간 절약, 절전, 소음 억제를 실현함으로써 가족 모두가 만족할 수 있는 게임기를 만들고자 한 것이다.

본체 기능에는 가족 간 커뮤니케이션을 중시해 게임뿐만 아니라 가족이 서로에게 메시지를 보내는 Wii 전언판과 가족의 사진을 음악과 함께 볼 수 있는 사진 채널, 가족이나 친구의 캐리커처를 게재해 게임 캐릭터로 사용할 수 있는 캐리커처 채널 등을 탑재했다.

닌텐도의 입장에서 Wii는 최초의 인터넷 인프라 사업이었기에 Wii 채널에 관심을 가지는 기업도 다수 생겼다.

또 Wii 리모컨은 3차원 움직임을 감지해 테니스 라켓 흔들기, 볼링공 던지기,



최근 닌텐도의 사업 영역 중 큰 비중을 차지하는 것이 IP 라이선스다. 오사카에 있는 유니버설 스튜디오 재팬에 닌텐도 캐릭터를 주제로 한 슈퍼 닌텐도 월드를 만든 것도 닌텐도의 IP 전략의 일환이다.

검 흔들기 등의 동작을 게임 내에서 모방할 수 있도록 했다. 이것으로 가족의 커뮤니케이션 툴이라고 하는 컨셉을 실현했으며, 닌텐도의 거치형 게임으로는 처음으로 1억 대를 돌파했다.

**성장을 가속화한 닌텐도의 IP 전략**

2015년에는 게임 개발사인 DeNA와 자본·업무를 제휴해 완전히 새로운 콘셉트의 '닌텐도 스위치' 개발을 진행하지만, 이와타는 끝을 보지 못하고 담관종양 때문에 급사한다. 향년 55세였다.

65세에 이와타의 뒤를 이은 기미시마 타츠미(君島達己)는 은행 출신으로 경영 관리가 주특기였지만, 게임 사업은 숫자만으로 판단해서는 안 된다는 생각을 가지고 있었다. 게다가 자신을 포함해 3명의 대표이사가 고령이기 때문에, 조속한

후계자 육성을 경영 과제로 내걸었다.

그는 '닌텐도 스위치'를 완성해 발매하는 한편, 이와타의 '게임 인구를 확대한다'는 전략을 '닌텐도 IP(지적재산권)에 접하는 인구를 확대한다'는 전략으로 한 층 더 업그레이드했다. 유니버설 스튜디오 재팬에 볼거리를 만들거나 타사에 캐릭터 사용권을 제공하는 식으로 라이선스 사업을 확대하고 캐릭터의 인지도 제고에 진력해, 이를 게임 소프트의 매출로 연결했다.

기미시마는 집행 임원 제도의 도입이나 젊은 층의 기용, 프로듀서에게 권한 이양 등을 실시함으로써 카리스마적 톱에 의존하는 체제로부터의 탈피를 도모했다. 2018년 3월 결산에서 영업이익이 6배가 되자 그는 후루카와 슌타로(古川 俊太郎)에게 사장 자리를 물려줬다.

후루카와는 이와타의 비서를 지냈으며 이와타가 총애하던 인물이었다. 그는 이와타가 타계한 뒤에는 경영기획실장, 이듬해 16년에는 이사가 됐고 이후 상무 집행임원, 경영총괄본부장 등을 맡아 차기 사장 유력 후보로 주목받았다.

후루카와는 2018년 사장에 취임하자 기미시마가 주장한 닌텐도 IP 전략을 더욱 밀어붙여 유니버설 스튜디오 재팬에 슈퍼 닌텐도 월드를 오픈하고 영화 '더 슈퍼 마리오 브라더스'를 제작해 대박을 터뜨렸다. 올해 10월 20일에는 슈퍼 마리오 최신작도 발표된다. 앞으로 닌텐도가 게임 인구 확대와 IP 전략이라는 양대 미션을 어떻게 풀어나갈지 전 세계가 주목하고 있다. 🎮

# “캐나다 ETF로 해외 투자의 지평을 넓힐 수 있어”

캐나다 4위 ETF 운용사의 CEO에게 캐나다 ETF 시장에 대해 물었다. 어떤 ETF 상품이 투자자의 사랑을 받고 있고, 어떤 상품에 대한 니즈가 있는지, 한국 투자자 입장에서 매력적 투자처가 될 수 있을지 등에 대해 이야기를 들어보았다.

인터뷰 오온미(미래에셋투자외연금센터 선임연구원) 사진 미래에셋자산운용

국내 ETF 투자 순자산총액이 2023년 6월 말 기준 100조원을 돌파했다. 한국 거래소에 따르면 2022년 말 기준 우리나라 국민 17명당 1명이 ETF에 투자하고 있으며, 한국의 ETF 일평균 거래대금이 미국, 중국에 이어 전 세계 3위 규모인 것으로 조사됐다.

이처럼 ETF 투자가 늘어나는 가운데, 투자자의 관심이 자연스럽게 미국 등 해외 시장으로 확장되고 있다. 해외 시장의 경우, 국내 시장과 주요 투자 대상 및 규제 환경 등이 다르기 때문에 투자자들이 혁신 상품에 투자하는 등 다양한 투자 니즈를 채울 수 있기 때문이다.

때마침 세계 최초 ETF 상장국이자, 금융 및 원자재 산업에 경쟁력을 가진 캐나다 ETF 회사의 CEO가 한국을 방문한다는 소식이 있어 인터뷰를 청했다.

## 호라이즌스(Horizons) ETFs

2005년 설립된 캐나다 4위 ETF운용사로 2023년 7월 말 기준 총 206.1억 달러(USD)를 운용하고 있다. 115개의 ETF를 상장하고 있으며, 금리 및 커버드 콜 등 인컴형 ETF와 가상화폐, 반도체 등 혁신 테마의 ETF 모두에 강점을 가지고 있다. 2011년 미래에셋자산운용 계열사로 인수됐다.



**캐나다의 주요 은행은 150년이라는 오랜 시간 동안 매년 배당을 지급해 왔다. 몬트리올 은행(BMO) 같은 경우, 배당 지급의 역사가 200년 가까이 된다.**

**캐나다 주식시장을 살펴보면 원자재 관련 종목과 더불어 캐나다 왕립은행(RBC), 토론토 도미니언 은행(TD), 몬트리올 은행(BMO) 등 은행주의 비중이 높다. 이유가 무엇인가?**

우선 캐나다 은행들이 지급하는 배당의 규모, 지속성, 원천을 꼽을 수 있을 것 같다. 캐나다의 주요 은행은 150년이라는 오랜 시간 동안 매년 배당을 지급해 왔다. 몬트리올 은행 같은 경우, 배당 지급의 역사가 200년 가까이 된다. 이처럼 오랜 기간 배당을 안정적으로 지급해 온 저력을 바탕으로, 2008년, 2014년 글로벌 경제가 어려움을 겪을 당시에도 캐



로히트 메타  
(Rohit Mehta)  
호라이즌스 ETFs CEO

본문 내 언급된 상품은 설명을 돕기 위한 사례일 뿐, 상품 권유를 위한 것이 아님을 밝힙니다. 또한 과거 수익률은 미래 수익을 보장하지 않습니다.

나다는 전 세계에서 가장 안전한 은행 시스템을 구축하고 있음을 입증했다. 실제 블룸버그의 보도에 따르면, 1998년 1월 말부터 2023년 1월 말까지 캐나다 6대 은행의 배당 성장률은 연 9.48%에 이른다.

둘째로, 캐나다 은행산업의 경우 미국에 비해 상대적으로 규모가 작은 반면 자본화가 잘 되어 있고 규제 역시 체계적으로 이루어지고 있기에, 관리·감독이 용이하고 효율적으로 이루어진다.

또한 산업 자체의 다각화가 잘되어 있다. 캐나다 은행 산업을 세부적으로 살펴보면 예금, 대출, 보험, 브로커리지, 자산 관리 등 다양한 범주의 서비스를 잘 아우르고 있다. 이렇게 다양한 서비스를 갖고 있기 때문에 특정 영역에서 경제적 타격이 발생한다 하더라도 그에 대한 완

충효과를 가질 수 있다. 즉 다각화된 산업에 기반해 하방 압력을 상대적으로 완화할 수 있는 구조이다.

**그렇다면 은행주를 바탕으로 한 ETF도 많이 출시되어 있을 것 같다. 예를 좀 들어 달라.**

호라이즌스 ETFs 같은 경우, 투자자가 필요 및 투자 목적에 따라 선택할 수 있도록, 은행 관련 ETF를 세분하여 제공하고 있다. 기본적으로 은행 관련 ETF는 캐나다 상위 6개 은행에 투자하는 지수 Solactive Equal Weight Canada Banks Index를 추종하는데, 그 가운데 대표적인 것이 분배금 전체를 재투자하는 절세 추구 상품(Total Return Index ETF)과 분배금을 매월 지급하는 상품이다. 높은 배당을 원하는 투자자를 위

한 인컴 상품도 있는데, 이 상품은 커버드 콜 전략을 활용하는 액티브 ETF로 분배금이 연 12% 수준이다(2023년 7월 31일 기준). 또한 최근 상위 6개 은행에 1.25배 레버리지로 투자하는 상품도 출시했다. 마지막으로 낮은 수준의 레버리지와 커버드 콜을 활용해 인컴과 수익을 모두 추구할 수 있는 상품도 존재한다. 이 상품의 경우 분배금이 연 15% 수준이다(2023년 7월 31일 기준).

**캐나다는 농산물, 희귀금속, 산업용 금속, 각종 에너지 등 다양한 천연자원을 보유하고 있는 국가다. 2023년 상반기까지도 인플레이션 리스크가 불거지며 캐나다 시장, 그중에서도 원자재 관련 ETF 상품이 주목을 받기도 했다. 구체적으로 어떤 ETF가 있는지 궁금하다.**

언급한 바대로, 캐나다에는 원자재 관련 ETF가 다양하게 출시되어 있다. 호라이즌스 ETFs의 예를 들어 설명해 보겠다. 호라이즌스 ETFs는 캐나다에서는 최초로 우라늄 ETF를 출시했고 원유, 천연가스, 금, 은에 투자하는 상품도 보유하고 있다. 커버드콜 전략을 활용한 혁신적 원자재 상품도 출시되어 있는데, 금 실물에 투자하며 커버드콜 전략을 활용하는, 분배율 6.22% 수준의 골드 인컴 상품도 있다. 원자재 관련 기업에 투자하는 주식형 ETF는 그 자체로 포트폴리오 안에서 인플레이션을 헤지하는 중요한 역할을 한다.

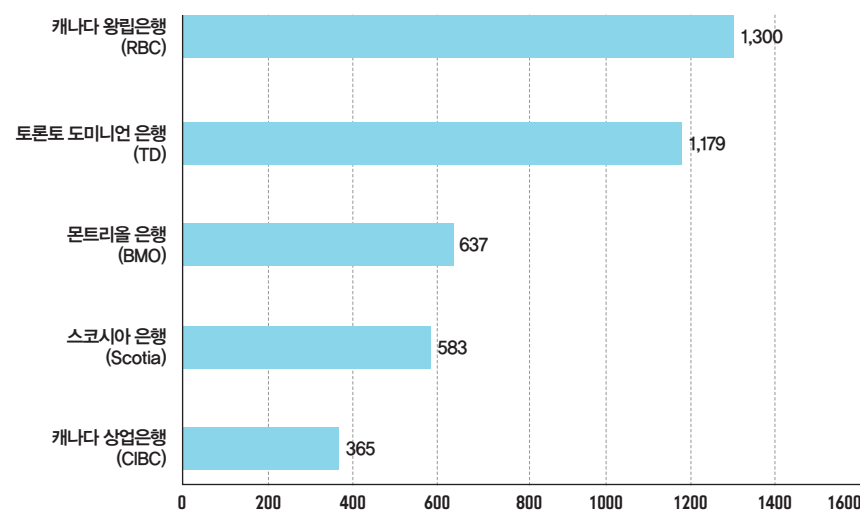
그 외에도 구리, 리튬 관련 기업들로 구성된 인덱스를 추종하는 ETF 등 캐나다의 에너지 관련 종목에 투자할 수 있는 다양한 ETF가 준비되어 있으며, 커버드콜을 통해 추가적인 인컴을 얻으면서 액티브하게 운용하는 에너지 종목 관련 ETF도 있다.

**최근 투자자가 주목하고 있는 ETF에는 어떤 것이 있는가? 몇 가지만 소개한다면?**

북미에 있는 구리 채굴 관련 기업에 투자하는 ETF가 한 예가 될 수 있을 것 같다. 구리는 역사적으로 가장 오래된 광물 가운데 하나로서, 자동차 생산에 핵심이 되는 재료일 뿐 아니라 오늘날 도시 인프라 구축에 필수 요소로 꼽힌다. 구리가 세계 경제의 선행지표로 사용된다는 점에서 구리를 의인화해 'Dr. Copper'라고 부르기도 한다. 팽창하는 세계 경제의 흐름에 동참하기 위해서는 Dr. Copper가 알려주는 정보를 귀담아들을 필요가 있다. 2023년 7월 말 기준 이 ETF는 연초 대비 29% 상승했다.

반도체 관련 ETF에도 많은 관심이 쏠

캐나다 상위 5개 은행 시가총액 (억 캐나다달러, 2022)



자료: Statista

호라이즌스 ETFs 상품 운용자산(AUM) 순위 (억 캐나다달러, 2023. 9. 8 기준)

순위	상품명	투자대상	AUM
1	Horizons CDN Select Universe Bond	캐나다 투자등급 채권	35.6
2	Horizon S&P/TSX 60 Index	캐나다 대형주	34.1
3	Horizons High Interest Savings	캐나다 채권	33.8
4	Horizons S&P 500 Index	미국 대형주	24.4
5	Horizons Cash Maximizer	캐나다 채권	21.9
6	Horizons S&P/TSX Capped Composite Index	캐나다 대형 & 중형주	12.6
7	Horizons USD Cash Maximizer	캐나다 채권	10.1
8	Horizons Active Preferred Share	캐나다 주식	9.4
9	Horizons US 7-10 Year Treasury Bond	투자등급 미국채	8.9
10	Horizons NASDAQ 100 Index	미국 대형주	6.6
11	Horizons International Developed Markets Equity Index	북미 제외 선진국 대형 & 중형주	4.8
12	Horizons 0-3 Month T-Bill	투자등급 캐나다 국채	4.7
13	Horizons US Large Cap Index	미국 대형주	4.1
14	Horizons Active Ultra-Short Term Investment Grade Bond	투자등급 채권	3.9
15	Horizons Active Corporate Bond	회사채	3.7
16	BetaPro NASDAQ-100 2x Daily Bull	미국 대형주(레버리지)	2.8
17	Horizons 0-3 Month US T-Bill	미국 채권	2.8
18	Horizons Active Global Dividend	글로벌 주식	2.6
19	Horizons Gold Producer Equity Covered Call	북미 금융관련주 & 커버드콜	2.5
20	Horizons S&P 500 CAD Hedged Index	미국 대형주	2.4

자료: 호라이즌스 ETFs





리고 있다. 우리 사회는 점차 기술에 대한 의존도가 높아지고 있다. 반도체 칩은 이미 스마트폰, 컴퓨터, 게임 콘솔, 각종 기기, 각종 이동 수단 등 우리 삶 구석 구석에서 사용되고 있다. 반도체 설계 및 생산 관련 기업에 투자하는 것은 차세대 기술 발전의 흐름에 올라타는 효과적인 방법일 수 있다.

전 세계적으로 엄청난 양의 반도체가 거래되고 있고 이들이 인플레이션에 미치는 영향을 볼 때, 글로벌 반도체 지수에 투자하는 ETF에 대한 관심은 지속적으로 높아질 것 같다.

투자자들은 블록체인의 관련 상품에도 주목하고 있다. 호라이즌스 ETFs에서 빅데이터와 가상화폐 관련 하드웨어 기업에 투자하는 ETF를 출시한 바 있다. 채굴 등 핵심 서비스를 제공하는 하드웨어 업체와 블록 체인·가상화폐 관련 기술 개발의 수혜가 예상되는 글로벌 빅데이터 기업에 동일 비중으로 투자하는 ETF이다. 이 ETF의 경우 투자자의 관심이 크게 몰리면서 높은 변동성을 보이기도 했다. 2022년에는 연 -56.2%를 기록했으나, 2023년의 경우 7월 말 기준 연초 대비 91% 상승을 기록했다.

캐나다 2년물 국채 금리 추이



자료: Bank of Canada as of 6/30/2023



**전 세계적으로 엄청난 양의 반도체가 거래되고 있고 이들이 인플레이션에 미치는 영향을 볼 때, 글로벌 반도체 지수에 투자하는 ETF에 대한 관심은 지속적으로 높아질 것 같다.**

**캐나다에서 유일하게 인버스, 레버리지 ETF 상품을 출시하는 것으로 알려져 있다. 한국은 인버스, 레버리지 ETF 투자 비중이 높은 편인데, 캐나다 투자자는 어떤 지 궁금하다.**

캐나다의 경우 레버리지/인버스 ETF 투자 규모는 한국 원화 기준 2.6조원 수준이다. 이는 캐나다 전체 ETF시장의 1%에 못 미치는 규모이다. 비중이 적은 것은 사실이나, 레버리지/인버스 ETF는 토론토 증권거래소 일 거래량 기준 25위 안에 항상 포진하고 있을 만큼 전문 투자자 중심으로 거래가 활발하게 이루어지고 있다. 호라이즌스 ETFs가 출시한 상품 가운데서도 천연가스에 투자하는 레버리지 상품이나 원유에 투자하는 레버리지

상품 가운데 하나는 늘 일 거래량 상위 25위 리스트에 포함되어 있다.

**2022년 3월, 20조원 돌파에 이어, 올 7월 말 현재 호라이즌스 ETFs의 운용자산(AUM)은 26.4조원(272억 CAD)에 이르렀다. 성장을 견인하고 투자자에게 성공적으로 어필한 대표 상품이 있다면?**

지난 몇 달 가파른 금리인상이 있었던 만큼 예금 금리형 ETF 상품에 투자자의 관심이 크게 집중되었다. Horizons High Interest Savings ETF가 대표적인 예인데 2023년 7월 말 기준 총수익률(Gross Yield)이 5.4% 수준이다. 투자 등급 이상의 채권에 종합적으로 투자하는 ETF의 경우 그 다음으로 거래가 많았다. 또한 0~3개월 만기의 캐나다 채권 및 미국 채권에 투자하는 ETF에도 많은 자금이 몰렸다. 이들 단기 채권 상품은 상대적으로 낮은 리스크에도 불구하고, 5%대의 수익을 올렸다. 그 외, 나스닥 100, 미국 대형주, 오일·가스 등을 기초 투자 자산으로 삼고 커버드 콜 전략을 구사해 추가적인 수익을 발생시키는 상품에도 많은 관심이 쏠렸다.

**2023년 상반기는 인플레이션, 미국 경기 침체 가능성 등 변동성으로 인해 채권, 커버드 콜 등 인컴형 ETF에 대한 관심과 니즈가 높았다. 현재 글로벌 경제 상황을 볼 때 향후 투자자는 어떤 상품을 선호할 것으로 보여지는가?**

인컴 상품인 커버드 콜 및 채권 상품에 대한 수요가 2023년 하반기 동안에도 강하게 이어질 것으로 본다. 하지만 기술주 관련 혁신 테마형 상품에 대한 관심 또한 예상된다. 2023년 7월 말 현재 나스닥 100 관련 종목이 성과를 크게 회복했는데, 나스닥 100 종목을 위시한 기술주



**“캐나다의 경우 금융 산업이 강하고 풍부한 천연자원을 보유한 국가라는 점도 투자자가 눈여겨볼 장점이다.”**



관련 하위 종목들 역시 연쇄적으로 이 흐름을 따를 것으로 예상된다. 이 경우 빅데이터 관련 테마나, AI 기반의 로봇틱스 및 자동화 관련 테마형 ETF에 투자자들의 관심이 있을 것으로 예상된다.

엔비디아 등 주요 기술주의 성과에 따라 남은 2023년의 향방이 결정될 것으로 보이긴 한다. 하지만 시장의 하락세가 예상될 경우 투자 자산을 쉽게 현금화할 수 있는 다수의 현금 기반 ETF에 투자자의 자금이 몰릴 수도 있다. 이들 ETF에 투자하고 있다가 현금화하여 저가 매수에 나서거나 전 세계 우량 대형주를 매수하는 전략을 구사할 수 있기 때문이다.

**미국 이외에 눈여겨보고 있는 투자 국가가 있다면?**

인도, 중국 등 이머징 마켓이 가진 장기적 성장성도 관심 있게 보고 있다. 이 두 국가의 경우 모두 혁신적이고, 글로벌 성장 및 소비의 큰 수혜를 입을 것으로 보기 때문이다. 호라이즌스 ETFs 같은 경우, 2024년에 단일 국가에 투자하는 상품을 출시할 예정이다. 투자자에게 이전과 다른 투자 기회를 제공할 수 있을 것으로 본다.

**아직 국내 투자 비중이 높은 한국 투자자들에게 해외 투자/혁신 투자 테마에 대한 조언을 한마디 간쎄다면?**

어느 나라에 살고 있건 다른 나라에 투자한다는 것이 그렇게 쉬운 일은 아니다. 하지만 해외투자에 대해 탐색하고 배우고자 하는 마음이 생겼다면, 일단 포트

폴리오에 약간의 해외투자 종목을 담아 보면서 해외투자를 직접 경험해 보고 환율을 이해해 보는 것이 좋은 출발점이 될 수 있다고 생각한다. 특히 미국과 캐나다 시장의 경우 다각화된 시장 구조, 안정적인 경제구조에서 오는 혜택을 비교적 즉각적으로 누릴 수 있는 투자처이다. 캐나다의 경우 금융 산업이 강하고 풍부한 천연자원을 보유한 국가라는 점도 투자자가 눈여겨볼 장점이다.

ETF는 해외투자를 시작할 수 있는 훌륭한 방법이라고 생각한다. 참고로 캐나다는 1990년 3월 세계 최초의 ETF를 상장한 이래 33년간이나 거래를 지속해 온 히스토리를 가진 나라이기도 하다. ☞

# 기술 혁신과 저비용을 동시 실현한 미국

우주산업을 선도 중인 미국. 거기에 도전장을 던지고 초고속으로 성장 중인 중국. 우주에서 우위를 차지하기 위한 미국과 중국의 총성 없는 전쟁이 펼쳐지고 있다. 이 우주 전쟁을 앞장서서 이끄는 양국의 우주 기업을 살펴봤다.

글 청화치우즈(程華秋子) 사진 Getty Images



팰컨 9는 스페이스X가 개발한 재사용 가능한 우주발사체이다.

2023년은 전 세계 상업용 우주산업이 폭발적으로 성장하는 해가 될 전망이다. 미국 나사(NASA)와 민간 항공우주 기업이 체결한 계약에 따르면, 2023년 우주 로봇 회사인 아스트로보틱(Astrobotic)이 개발한 '페리그린 팰컨'이 달을 향해 첫발을 내딛고, 인튜이티브 머신(Intuitive Machines)의 '노바-C'도 우주로 날아오를 예정이다. 비록 실패했지만 일본에서는 항공우주 스타트업 아이스페이스(iSpace)의 '화이트 래빗-R' 탐사선이 달 착륙을 시도하며 우주에 한걸음 다가갔다. 한국은 지난 5월 독자 개발한 한국형

발사체 누리호(KSLV-II) 발사에 성공하면서 우주 개발의 새 시대를 열었다.

우주산업 경쟁에서 가장 앞선 나라는 미국과 중국이다. 이 두 나라는 우주산업의 우위를 차지하기 위해 정부 중심으로 진행했던 과제를 민간으로 확장하며 새로운 경쟁 구도를 만들고 있다. 전쟁에 참전한 미국과 중국의 민간 기업들은 산업의 새로운 주역으로 떠오르며 우주산업의 생태계를 재편하는 중이다.

항공우주산업의 산업사슬은 크게 세 분야로 나뉜다. 먼저 업스트림은 주로 위성 및 로켓 제조, 미드스트림은 로켓 발사 및 위성 운영 서비스이며, 다운스트림은 응용 분야이다. 전통적인 응용 분야

로는 라디오 및 TV 방송, 원격 의료 등의 통신과 항공 및 육상·해상 운송, 정밀 농업, 자율 주행, 기후 모니터링 등의 원격 탐지를 포함한다. 새롭게 주목받는 응용 분야는 위성 인터넷, 우주 여행, 채굴, 우주 탐사가 있다.

## 종합적으로 높은 기술력 갖춘 미국

우주산업의 선두 국가는 미국이다. 미국이 우주산업을 선점할 수 있었던 이유 중 하나는 저렴한 발사 비용이 꼽힌다. 설계, 제조, 발사, 운영까지 자국의 기술로 가능하기 때문이다. 이 기술력을 대표하는 기업이 오비탈 사이언스(Orbital Sciences), 블루 오리진(Blue Origin), 스페

이스X(SpaceX)이다.

1982년 설립된 오비탈 사이언스는 주로 중 소형 발사체 및 우주 시스템 제품을 개발하고 제조하는 중 소형 위성 발사 기업이다. 현재는 상장 폐지되었지만 1990년 나스닥에 상장되기도 했다. 2015년 오비탈 사이언스는 얼라이언트 테크놀로지 시스템(Alliant Technology Systems)과 합병되어 오비탈 ATK로 바뀌었다가 2017년 방산업체인 노스롭 그러먼(Northrop Grumman)에 다시 합병되었다. 대형 위성 발사 등 분야에 발을 내딛을 수 있게 된 것이다.

블루 오리진은 아마존(Amazon) 창업주 제프 베이조스(Jeff Bezos)가 2000년 설립한 상업용 항공우주 회사이다. 2021년 7월 베조스는 블루 오리진의 우주선 '뉴 셰퍼드(New Shepherd)'를 타고 지상 106km 상공의 지구 저궤도에 진입하며 첫 유인 비행에 성공했다.

현재 상업용 항공우주산업에서 가장 주목받는 기업은 일론 머스크가 설립한 스페이스X이다. 2022년 기준 스페이스X의 기업 가치는 153조4,344억 원에 달한다. 스페이스X는 저궤도 위성을 통해 인터넷 프라 부족 지역에 인터넷을 제공하는 스타링크와 위성 발사, 유인 우주 비행 등을 지원한다. 첫 번째 제품은 '팰컨' 시리즈 로켓이다. 두 번째는 '드래곤' 시리즈 우주선이며, 이 밖에 자체 개발한 멀린, 드라코 등의 로켓 엔진이 있다.

## 스페이스X의 신뢰성과 저비용

일반적으로 상업용 항공우주 산업에서 기술 혁신, 신뢰, 저비용을 동시에 실현하는 것은 불가능하다. 혁신 없이는 경쟁력이

부족하지만, 혁신에는 높은 비용이 필요하기 때문이다. 하지만 스페이스X는 이 불가능을 현실로 만들고 있다는 평가를 받으며 올해도 흑자를 낼 것으로 기대된다. 그 비결로 여러 차례에 걸친 정부 지원과 기술 혁신이 꼽힌다.

스페이스X는 나사의 상업용 보급 서비스 프로그램으로만 16억 달러를 지원 받았다. 나사는 자신들의 기술 우위를 활용하여 인력을 직접 배치하고 특허를 양도하는 등 핵심 기술 개발 및 검증을 지원했다. 스페이스X의 팰컨 시리즈 로켓이 사용하는 페리그린 팰컨 엔진은 아폴로 달착륙선 엔진의 노즐 기술을 활용한 것으로 알려져 있다. 탄탄한 재정 및 기술 덕분에 스페이스X는 안정적으로 발전할 수 있었고, 정부, 군부대, 과학 연구기관 등이 시장에서 구매하는 발사 서비스 비용을 크게 낮추는 전형적인 윈윈(Win Win) 게임을 실현했다.

스페이스X의 기술 혁신도 주목해 봐야 할 부분이다. 스페이스X는 팰컨1에서 회수하여 재활용이 가능한 팰컨9, 초대형 발사체 팰컨 헤비, 지구 저궤도 통신망인 스타링크에 이르기까지 다양한 위성 로켓 발사를 통해 기술 혁신을 거듭했다. '하나의 로켓에 여러 위성 탑재', '로켓 재활용' 등 신기술의 지속적인 도입을 통해 비용을 대폭 절감함으로써 가격 우위를 달성하고 빠르게 시장을 선점할 수 있었던 것이다. 특히 팰컨9 로켓의 개발비용은 3억 달러에 불과했으며, 이는 나사가 직접 개발했다면 추정되는 비용인 40억 달러에 비해 매우 저렴하다. 팰컨9 로켓의 발사 건적은 6,120만 달러에 불과해 수익률이 30%를 넘어섰으며, 회당 발사 비

비용 절감이 너무나 중요한 항공우주 산업의 관점에서 볼 때 로켓 재활용이야말로 핵심 기술이라고 할 수 있다.

용은 4,340만 달러였다. 비용 절감이 너무나 중요한 항공우주 산업의 관점에서 볼 때 로켓 재활용이야말로 핵심 기술이라고 할 수 있다.

스페이스X와 블루 오리진(Blue Origin) 외에도 미국 상업용 항공우주 분야에서 떠오르는 기업이 많다. 캘리포니아에 본사를 둔 렐티비티 스페이스(Relativity Space)는 아쉽게 실패로 돌아갔지만 세계 최초의 3D 프린팅 로켓 '테란1'을 발사했다. 회사의 공식 홈페이지에 따르면, 테란1의 발사 건적으로 1,200만 달러를 게시했는데, 이는 스페이스X보다 훨씬 적은 금액이다. 또한 2022년 6월 영국의 위성 통신 스타트업 원웹(OneWeb)과 체결한 2세대 로켓 발사 계약을 비롯해 대기 중인 발사 프로그램 가치가 12억 달러를 넘어선다고 밝히기도 했다.

미국은 이미 2016년부터 우주 소행성 채굴과 관련된 법 규정을 도입하여 개인과 민간 기업이 우주 광물을 탐사하는 것을 허용했다. 이와 함께 우주 활동 협약, 상업용 유인 우주 비행 및 화물 운송 서비스, 상업용 유인 우주 비행 프로그램 등 발전을 지원하기 위한 부대 계획을 내놓았다. 현재도 항공우주 기업의 신행 로켓 연구 개발을 돕고, 입법 및 정책적 지원을 아끼지 않고 있다. ☞



# 로켓에서 강세 보이는 중국

시작은 늦었지만 빠르게 미국과의 간격을 메워가고 있는 중국. 상업용 항공우주 분야에서 나온 유니콘 기업만 10개에 이른다. 국가의 전략적 지원을 바탕으로 바쁘게 몸집을 키워가는 중국의 항공우주 기업들을 살펴본다.

글 청화치우즈(程華秋子) 사진 Getty Images



지난 5월 중국은 유인 우주선 선저우 16호를 쏘아 올렸다.

중국의 상업용 항공우주 산업은 다른 나라에 비해 시작이 늦었지만, 빠르게 발전하고 있다.

중국은 오랫동안 베이더우(北斗) 위성 항법시스템이 위성 시장을 대표해 왔다. 베이더우 위성항법시스템은 위치오차 10m 이내의 정확도로 제공되는 공공서비스와 그보다 정밀한 군용 서비스를 제공하고 있다. 2000년 말, 베이더우 1호(北斗一號) 시스템이 구축되었을 때는 중국에만 서비스를 제공했다. 하지만 2020년에는 베이더우 3호 시스템이 배치되어 전 세계 사용자에게 서비스를 제공할 수 있게 되었고, 이는 중국 상업용 항공우주산업의 전환점이 되었다. 그리고 2020년 발전개혁위원회가 위성 인터넷을 포함한 '뉴 인프라'의 범위를 처음으로 명확히 하면서, 중국 위성 산업의 발전이 가속화되기 시작했다.

경제잡지 신차이푸 통계에 따르면 현재 기업 가치가 67억 위안 이상인 중국 상업용 항공우주 분야의 비상장 기업은 10곳이다. 총 기업 평가액은 1,038억 위안에 이른다. 이 중 기업 가치가 100억 위안 이상인 기업은 창광위성(長光衛星), 갤럭시스페이스(銀河航天), 란젠항텐(藍箭航天), 스쿱다오위(時空道宇) 등 4곳이고, 기업 가치가 67억 위안으로 유니콘 문턱을 갓 넘은 기업은 중커위항(中科宇航), 링이쿱젠(零壹空間), 창정로켓(長征火箭) 등 3곳이다.

이 10개 기업은 모두 산업사슬의 미드 스트림과 업스트림에 위치해 있다. 그중 로켓 분야 기업이 7곳으로 가장 많고, 나머지 3곳은 위성 분야 기업이다. 이 10개 기업이 중국의 상업용 항공우주 1군 기업으로 자리잡고 있으며, 해당분야 제품 개발을 선도하고 있다. 이 밖에 국유 기업으로는 중국위성네트워크통신그룹

2022년 상업 항공우주 유니콘 기업 Top 10

순위	시가총액(억 위안)	기업	설립연도	상세분야
1	280	창광위성(長光衛星)	2014	원격 탐지 위성
2	110	갤럭시스페이스(銀河航天)	2016	위성통신 응용
3	100	란젠항텐(藍箭航天)	2015	로켓
3	100	스쿱다오위(時空道宇)	2018	위성 제조
5	90	싱지롱야오(星际荣耀)	2016	로켓
6	87	커공로켓(科工火箭)	2016	로켓
7	70	싱허둥리(星河動力)	2018	로켓
8	67	중커위항(中科宇航)	2018	로켓
8	67	링이쿱젠(零壹空間)	2015	로켓
8	67	창정로켓(長征火箭)	1998	로켓

자료: 각 사, 신차이푸

(CSCN, 中國衛星網絡通信集團, 이하 중국위성네트워크)과 항톈커공(CASIC, 航天科工)이 있다.

## ① 위성분야

### 원격 탐지 위성을 선도하는 창광위성

2021년 중국은 총 117기의 비행체를 발사했는데, 그중 61기가 원격 탐지 위성으로, 86기를 발사한 미국에 이어 이 분야 2위를 차지했다. 이는 중국 우주 비행체 개발 및 발사 총수의 52.1%, 전체 글로벌 원격 탐지 위성 개발 및 발사 총수의 31.9%를 차지한다. 원격 탐지 위성은 중국 위성 산업 발전의 핵심 동력이 되고 있으며 상용화 추세가 뚜렷하다.

창광위성은 중국과학원 창춘(長春)광학정밀기계물리연구소(약칭: 중과원창춘

연구소)가 육성한 중국 최초의 상업용 원격 탐지 위성 회사이다. 현재 중국 상업 항공우주 분야에서 최고의 가치를 인정받고 있는 유니콘 기업으로 기업 가치가 280억 위안에 이른다. 창광위성의 핵심 기술은 '페이로드(payload 적재) 중심'에서 '페이로드 플랫폼 통합'으로, 다시 '페이로드 플랫폼 융합'으로 이어지는 세대 교체 기술이다. 이를 통해 데이터 수집 기능과 이미지 품질을 개선할 수 있는데, 위성의 부피와 무게까지 크게 줄여 위성 개발 및 발사 비용을 절감했다.

창광위성은 2022년 3월 상장 가이드 신청서를 제출했다. 중국 상업용 항공우주 분야 최초의 기업공개(IPO)를 실현할 것으로 기대를 모은다. 2019년 창광위성의 위성 제조 사업 비중은 81%에 달했다. 2020년 위성 원격탐사 서비스 비중이 87%로 위성 제조를 빠르게 앞질렀을 뿐만 아니라, 최근 2년간에도 60%가량으로 안정적인 모습을 보여 상용화가 가속화되고 있는 것으로 보인다.

그러나 위성의 높은 감가상각비와 운

현재 기업 가치 67억 위안 이상인 상업용 항공우주 분야의 비상장 기업은 10곳이다. 총 기업 평가액은 1,038억 위안에 이른다.

영 비용, 부족한 사업 규모로 인해 밝은 사업 전망에도 불구하고 현재는 실제적으로는 적자 상태에 놓여 있다. 투자설명서에 따르면, 창광위성의 2019년 매출은 8,456만 위안, 2020년은 1억 400만 위안, 2021년은 3억 1,200만 위안이며, 같은 기간 지배주주순이익은 -3억 9,200만 위안, -3억 9천만 위안, -2억 2천만 위안이다. 2021년 말까지 미분배 이익은 -19억 4천만 위안에 달했고 2022년 상반기에는 2억 600만 위안의 손실을 기록했다.

이 밖에, 아쉬운 점은 주요 고객이 여전히 정부 기관이라는 것이다. 2021년까지 창광위성은 주로 국내 중앙기업과 그 산하기관, 고등교육기관 및 과학연구기관, 군부대 등을 대상으로 맞춤형 위성 원격 탐지 정보 서비스와 위성 제조 및 관련 서비스를 제공하였다. 그중 항톈커지그룹(航天科技集團), 항톈커공그룹(航天科工集團), CEC(中電科) 등 중앙기업은 창광위성의 고객이자 공급업체이다. 중국항톈커지와 항톈커공은 창광위성에 로켓 발사 서비스를 제공하고, CEC는 위성 독립형, 전기 기계 및 장비 서비스를 제공하고 있다.

#### 대규모 위성네트워크 구축, 갤럭시스페이스

중국의 모바일 인터넷 기업 치타모바일(獵豹移動)의 공동 설립자이자 전 사장인 쉰밍(徐鳴)이 2016년 설립한 갤럭시스페이스는 저궤도 광대역 통신위성 네트워크를 만들기 위한 저비용 고성능 5G 위성에 주력하고 있다.

2020년 1월 16일, 갤럭시스페이스의 첫 번째 위성은 커공로켓(科工火箭) 산하의 '콰이저우 1호 갑'(快舟一號甲) 로켓

### 원격 탐지 위성은 중국 위성 산업 발전의 핵심 동력이 되고 있으며 상용화 추세가 뚜렷하다.

에 실려 발사에 성공하면서, 중국 최초의 통신 용량 10Gbps의 저궤도 광대역 통신위성이 되었다. 그리고 2022년 1월, 독자 개발한 저궤도 광대역 통신위성 6기가 3월 발사에 성공하면서 중국이 저궤도 광대역 통신위성을 양산하는데 성공한 첫 번째 사례가 되었다. 갤럭시스페이스는 첫 번째 발사 위성과 함께 중국 최초의 저궤도 광대역 통신 테스트 성과를 형성하여, 지상 융합의 5G 테스트 네트워크인 '리틀 스파이더'(小蜘蛛) 구축에 성공했다.

현재 갤럭시스페이스의 기업가치는 110억 위안에 달한다. 순웨이캐피털(順爲資本), 중진캐피털(中金資本), IDG캐피털(IDG資本) 등 PE와 VC 외에도 허페이산업투자(合肥產投), 안후이투자그룹(安徽投資集團) 등 국영 벤처 캐피털도 주주로 참여했다. 갤럭시스페이스의 차세대 적층형 평면 위성은 샘플 개발 단계에 들어섰으며, 이는 중국 최초의 평면 패널 위성이기도 하다. 적층형 평면 위성은 저비용, 고성능이며 위 아래로 쌓을 수 있다. 개발이 완료되면 위성의 대량 생산은 물론 하나의 로켓에 다량의 위성을 탑재할 수 있는 대규모 위성의 네트워크를 실현할 수 있다.

#### 중국판 테슬라 꿈꾸는 스쿱다오위

지리자동차(吉利汽車, Geely

Automobile) 산하 기업으로 위성 제조를 전문으로 하는 스쿱다오위는 현재 기업가치가 100억 위안에 달한다. 자동차업계를 초월해 위성까지 제조하는 중국판 테슬라이다. 스쿱다오위의 목표는 자율 주행 산업 체인을 확장하는 것이다. 저궤도 위성은 자율 주행 및 스마트 모빌리티 개발에 중요한 역할을 한다.

2019년 스쿱다오위는 2기의 위성 프로토타입을 독자적으로 설계했다. 2022년 6월 2일에는 '지리 퓨처 모빌리티 위성'의 로켓에 위성 9기를 탑재하는 방식으로 궤도에 성공적으로 발사했다.

'지리 퓨처 모빌리티 위성' 계획은 240기의 위성으로 이루어질 계획이며, 2025년까지 1단계에 해당하는 72기의 위성을 발사할 예정이다. 168기 위성 발사로 이루어질 2단계는 자율주행, 물류 운송, 무인기 내비게이션, 원격 탐지 및 매핑 등 다양한 서비스를 제공하는 역할을 한다.

지리자동차의 '자동차 제조+위성 제조'라는 청사진은 인터넷을 연결거리로 삼아서 빅데이터를 수집하고 점진적으로 스마트 모빌리티를 실현하여, 궁극적으로 완전 자율 주行的 목표를 달성하는 것이다. 현재 지리자동차는 300만 대의 차량을 출시해 120억Km의 차량 주행 기술 데이터를 보유하고 있다. 축적된 데이터를 기반으로 스쿱다오위의 원격 탐지 AI, 고정밀 위치 확인, 우주 기반 통신 등 서비스를 통해 새로운 모빌리티 시대의 위치 확인 서비스를 최적화할 수 있다.

#### ② 로켓 분야

우주항공 산업의 규모가 커지면서 로켓 발사에 대한 수요도 커지고 있다. 로켓 상용화와 저궤도 위성 개발은 상호 보완적인 관계이다. 로켓 기업을 '택배' 회사라

고 가정한다면, 여러 개의 위성을 실은 하나의 로켓은 택배자동차이고, 소형 위성의 운반은 배송이라고 할 수 있다. 현재 중국의 로켓 수송력은 발사할 위성 수를 감당하기에 충분하지 않은 상황이다. 이런 수급 불균형이 로켓 상용화를 부추긴 동시에 위성의 저궤도 및 소형화 로켓 상용화의 가능성을 열었다. 일부 민간 기업이 연구 개발 및 발사할 수 있는 능력을 갖게 된 배경이다.

중국의 우주 정책을 총괄하는 국가항천국(國家航天局, CNSA)이 개발하는 창정(長征) 시리즈는 소형, 중형, 대형, 고체 연료에서 액체 연료 로켓 모터까지 12가지 모델이 있다. 정부 임무 수행을 위주로 하는 창정 시리즈 로켓은 대부분 액체 대형 운반 로켓으로, 생산 능력이 제한적이다. 이 밖에 현재 사용 중인 중

형 운반 로켓 역시 비싼 가격, 긴 발사 준비 시간, 일회성 사용, 생산 능력 부족 등의 한계에 직면해 있다. 민간 기업의 로켓은 이러한 중국 정부의 부족한 부분을 채우기 위해 로켓 운반 능력과 제품 포지셔닝 등의 측면에서 차별화된 포지셔닝을 선택한 것으로 이해할 수 있다.

민간 기업은 저비용 상업용 발사 서비스 분야로 포지셔닝되어 있다. 대부분 중 소형 위성 네트워크 및 네트워크 보조 시장 또는 대형 상업용 위성의 발사가 이들의 타깃이다. 예를 들어, 란젠항톈(藍箭航天)은 국가적으로 부족한 액체산소+메탄의 중대형 액체 로켓 제품을 개발하여 중국 항공우주시스템의 약점을 보완하려고 한다. 기존 시스템과의 경쟁과 R&D 중복 투자를 피하기 위해 액체 산소+메탄을 이용한 청정추진제의 중대형

액체 로켓을 최초로 개발한 것이다.

로켓 기술 수준은 한 국가의 독자적인 우주 진출 능력을 나타내며, 로켓의 기술 지표는 운반 능력, 궤도 진입 정확도, 다양한 무게의 유효 탑재체에 대한 적응력과 신뢰성을 포함한다.

안신증권(安信證券)은 위성이 소형화되고 대규모 네트워크 발사가 이루어지면서, 민간 기업이 단기적으로 고체 로켓을 개발하고, 장기적으로는 중대형 액체 로켓에 주력하는 것이 적합하다고 여긴다. 현재 로켓 개발 및 발사를 진행하는 민간 기업은 란젠항톈, 싱지룽야오(星際榮耀), 싱허둥리(星河動力), 중커위항, 링이쿵젠 등 5곳의 유니콘 기업이다. 그중 란젠항톈과 싱지룽야오는 고체 및 액체 발사체에 대한 연구 개발을 진행했고, 기업가치도 로켓 기업 중 가장 높은 각각





중국 국립 박물관에서 방문객들이 중국 최초의 우주 정거장의 핵심 모듈인 '톈하'의 실물 크기 모형을 살펴보고 있다.

100억 위안과 90억 위안에 달한다.

### 액체산소+메탄 로켓의 란젠항톈

현재 기업가치가 100억 위안에 달하는 란젠항톈은 액체산소+메탄 로켓의 연구 개발을 전문으로 한다. 설립자인 장창우(張昌武)는 칭화대(清華大學) MBA 출신으로 HSBC와 스페인의 방코 산탄데르(Banco Santander) 은행에서 근무하기도 했다. 중국 최초의 민간 탑재 로켓 기업인 란젠항톈의 핵심 제품은 현재 첫 비행을 완료한 주취 1호(朱雀一號) 고체 운반 로켓, 주취 2호(朱雀二號) 중형 액체 운반 로켓, 텐취(天鵝) 80톤 액체산소 메탄 엔진, 평황(鳳凰) 10톤급 액체산소 메탄 엔진, 자세 제어 엔진 등 하위 시스템 제품 등을 포함한다.

2019년부터 액체산소+메탄 엔진 기술을 획득하고, 중국 최초의 재사용 가능한 100톤급 액체산소+메탄 엔진 건설에 앞장섰다.

전체 엔진 시스템 성능 테스트를 성공적으로 완료해 중국의 부족한 부분을 채웠다는 것도 주목할 만하다. 2020년 12월에는 액체산소+메탄 로켓의 회수가 가능한 기술 혁신을 이루었다. 향후 소형 로켓 분야에서 시장 경쟁이 치열해질 것임에 틀림이 없다. 하지만 중대형 로켓 개발을 하는 곳은 란젠항톈 한 곳뿐이다.

### 중국 민간 기업 최초 로켓 발사 성공한 싱지룽야오

2016년 10월에 설립된 싱지룽야오는 고체 로켓과 액체 로켓을 동시에 개발하고 있다. 평샤오보(彭小波) 회장은 항공우주 탑재로켓 분야의 전문가로, 중국탑재

로켓(中國運載火箭) 기술연구원의 연구 개발센터장을 역임한 바 있다. 2019년 싱지룽야오는 민간 기업 최초로 여러 위성을 궤도에 발사한 기업이 되었다. 독자 개발한 '더블커브 1호'(雙曲線一號) 소형 고체 탑재로켓이 위성 고정밀 궤도에 진입한 것이다. 그 이후 독자 개발한 재사용 액체산소+메탄 엔진 '자오펬 1호'(焦點一號)가 2020년 대규모 연속 가변추진력 장거리 시험 주행과 2차 시동 시험 주행을 순조롭게 통과했다. 또한 2021년 5월에는 '더블 커브 2호'(雙曲線二號) 테스트 로켓의 첫 번째 활성 구간과 귀환 구간에서의 비행제어시스템과 엔진의 시험 운행을 완료했다.

### 재사용 엔진의 미래, 싱허둥리

싱허둥리는 중국 최초로 500Km 태양동기궤도에 위성을 발사한 회사이자, 중국

최초로 상업용 네트워크 위성 발사에 성공한 회사로 기업가치는 70억 위안이다. 싱허둥리 제품은 재사용 가능한 액체산소 및 석유 탑재 중형 로켓 '즈션싱(智神星) 시리즈와 고체 연료 탑재 소형 로켓 '구션싱(穀神星) 시리즈가 있다. 공식 홈페이지에 따르면 '구션싱 1호'(穀神星一號)는 이미 대규모 상업 발사 단계에 진입했으며, '즈션싱 1호'(智神星一號)는 2022년 말 궤도 첫 비행을 하고 2024년에 로켓 회수를 실현할 계획이다.

2023년 3월에는 50톤의 재사용 가능한 액체 산소 및 등유 엔진인 '창치웅(蒼穹)'의 시스템 시험 가동에 성공했으며, 정식으로 엔지니어링 설계 제조 단계에 진입했다고 발표했다. 싱허둥리에 따르면, 창치웅 엔진은 스페이스X에서 개발한 멀린 로켓 엔진과 같은 범주로 최대 50회까지 재사용이 가능한 것으로 알려져 있다.

### 소형 고체 로켓 생산 전문, 링이쿵젠

2015년 8월 설립된 링이쿵젠은 소형 고체 탑재로켓 개발 및 생산 전문 기업이다. 초소형 위성을 궤도에 상시 발사 가능한 고주파 및 저비용의 M시리즈 고체 상용 탑재로켓, 과학 연구 및 로켓 운송을 위한 솔루션을 제공하는 X-시리즈 비행 테스트 플랫폼 서비스 등을 주요 사업으로 진행하고 있다.

2022년 3월 링이쿵젠은 홍밍(鴻鳴)B2 시리즈 무인기 부스터 엔진과 홍밍B3 시리즈 로켓 슬레드(rocket sled) 부스터 엔진, 두 가지 유형의 제품을 개발했다. 홍밍B2 시리즈는 다양한 유형의 무인항공기 발사 시 요구되는 사항들을 충족한다. 반면, 홍밍B3 시리즈는 열악한 진동 환경에 대한 저항, 높은 신뢰성, 유연한 기능 조합의 특징을 갖추고 있어서

100m~10km 궤도, 아음속~10Ma, 로켓 슬레드의 다양한 니즈에 활용될 수 있다. 링이쿵젠은 레전드 스타(Legend Star), 스타VC(StarVC), 정취안인베스트(正軒投資), 자오상쥬(招商局)벤처투자, 중진캐피탈 등 여러 벤처 캐피탈 기관의 지원을 받고, 2021년 IT 관련 장외 주식 시장인 커창판(科創板) 진입을 위한 상장 계획에 착수해 진행 중이다.

### 고체 로켓의 혁신, 중커위항

70억 위안의 기업가치를 지닌 중커위항(中科宇航)은 주로 국가 임무를 수행하며 중국과학원 시스템과 중국내외의 위성 회사에 안정적이고 효율적인 발사 기술 서비스를 제공한다. 중국과학원 역학연구소와 공동 개발한 첫 번째 고체 로켓은 중국 최대 탑재 능력을 갖추고 있다. 이는 저궤도 위성 발사에 대한 넘치는 수요를 충족해 줄 수 있다. 중커위항은 고체 로켓의 대규모 발사를 목표로 하는 것 외에도 고체+액체 하이브리드 로켓을 계획하고 있으며, 회수 가능한 액체 로켓도 개발 중이다.

### 국유 기업의 선두, 커공로켓과 창정로켓

국유 기업인 커공로켓(科工火箭), 창정로켓(長征火箭)도 로켓 유니콘 기업에 이름을 올렸다.

커공로켓의 주력 제품은 고체 연료를 추진제로 사용하는 '콰이저우(快舟) 시리즈 탑재로켓이다. '콰이저우 1호 갑'(快舟一號甲)은 2017년 1월 첫 비행을 완료하고, 2018년 9월에는 두 번째 상업용 발사 임무를 성공적으로 완수했다. 2022년 12월에는 '콰이저우 11호' 탑재 로켓이 저우촨(酒泉)에서 성공적으로 발사되어, 교통용 VDES 테스트 위성을 예정 궤도에 순조롭게 올려 놓았다.

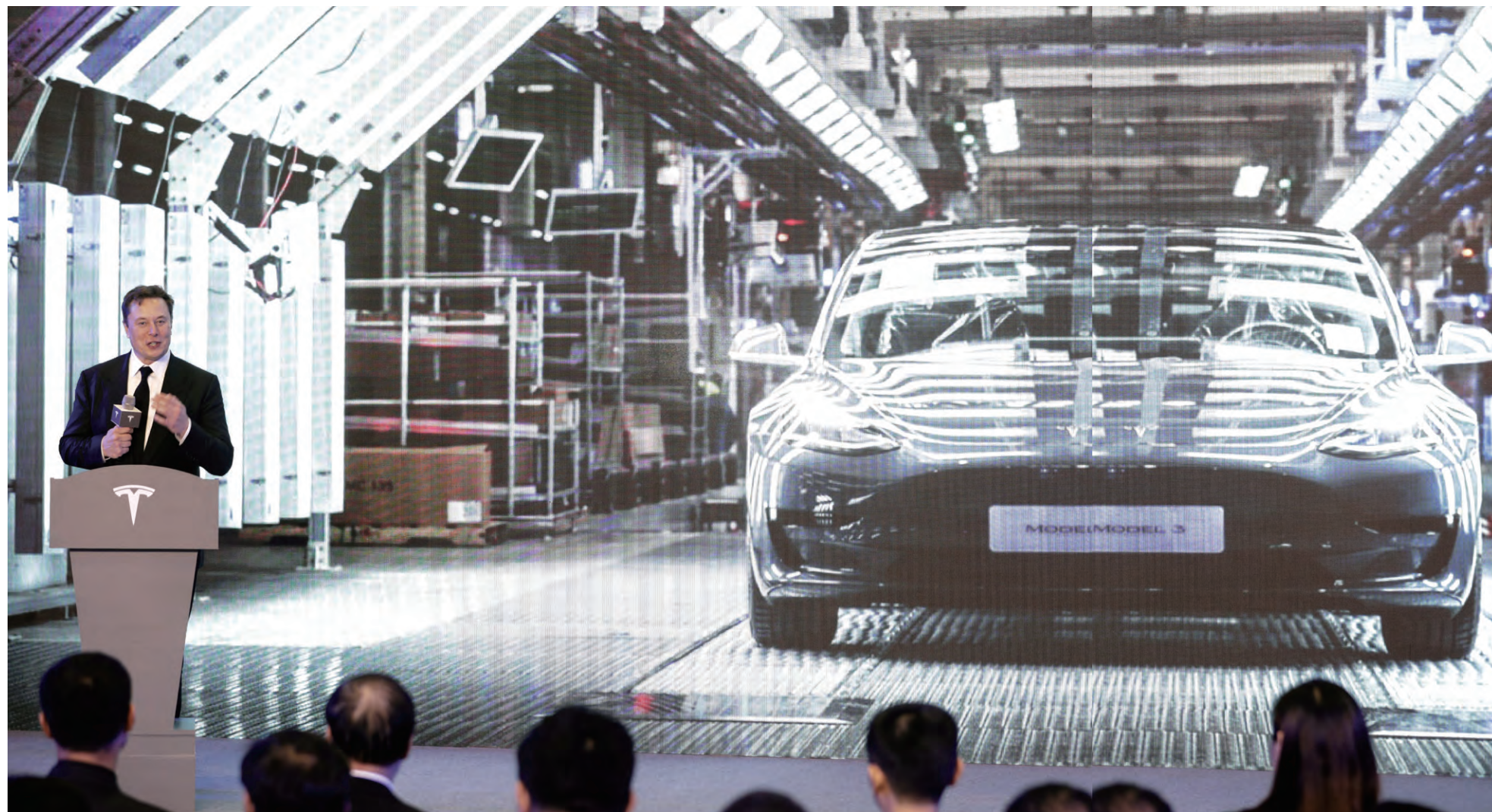
콰이저우 시리즈 고체 탑재로켓 패밀리 새로운 멤버인 '콰이저우 11호'는 '콰이저우 1호 갑'에 비해 탑재 능력이 5배가량 크고 정밀도가 높으며, 빠른 위성 발사에 대한 수요를 보다 잘 충족시킬 수 있다. 중국 고체 탑재로켓의 기술 발전을 이끌 것이라는 예측도 나온다.

창정로켓은 상업용 로켓 개발 및 운영, 상업적 개조 및 상업시장 개척, 상업용 항공우주의 기업 운영, 고객에게 우주와 지상 정보 통합 솔루션 제공 등을 담당하고 있다. 주력 제품은 제룽(捷龍) 1호, 제룽 2호, 탕룽(騰龍) 1호 탑재로켓이다. 커공로켓과 창정로켓 산하의 콰이저우, 제룽 시리즈는 모두 소형 고체 탑재로켓으로, 주로 지구근궤도 발사 임무에 중점을 두고 있으며, 300kg 이하의 발사 수요를 타깃으로 삼고 있다. ☞



재사용 가능한 로켓 엔진은 비용 절감의 핵심이다. 싱허둥리가 개발하는 창치웅 엔진은 최대 50회까지 재사용이 가능하다고 알려졌다.





## 실리콘 카바이드의 부상과 몰락

저가의 주얼리 원료에서 각광받는 반도체 소재로 떠올랐다가 다시 추락세를 보인 실리콘 카바이드. 원자재 시장을 한바탕 휘저었던 이 격랑의 한가운데에는 일론 머스크가 있었다.

글 Yeziling 사진 Getty Images

일론 머스크가 3월 초 열린 테슬라 투자자의 날 행사에서 “실리콘 카바이드(Silicon Carbide, SiC, 탄화규소) 트랜지

스터 사용을 75% 줄일 계획”이라고 발표한 직후, 주식시장에서 실리콘 카바이드 테마주는 일제히 급락했다. 해당 분야에서 세계 시장을 선도하고 있는 울프스피드(WolfSpeed)의 주가는 70달러에서 하

루 만에 7% 이상 하락했고, 8월 말 현재는 40달러 초반에 거래되고 있다.

일론 머스크의 말 한 마디에 관련 산업이 요동치는 것이 하루 이틀 일은 아니다. 다만 실리콘 카바이드라는 원자재에

SYNDICATE/SHANGHAI

주목해 이것을 관심의 초점으로 만든 이도, 결과적으로 그 자리에서 끌어내린 이도 모두 일론 머스크라는 점은 분명 흥미로운 요소다.

### 해성처럼 등장한 실리콘 카바이드

2018년 테슬라의 CEO인 일론 머스크가 “테슬라 모델 3에 실리콘 카바이드 칩을 사용한다”고 발표하기 전까지 이 원료는 주로 합성 다이아몬드 ‘모이사나이트’(Moissanite)의 재료로 쓰였다. 탄생은 1884년이었다. 에디슨의 실험실에서 일하던 에드워드 애치슨이 용광로 실험 과정

에서 우연히 발견한 것이 상용화 계기가 되었다. 이렇게 세상에 등장한 이 인공 합성물질은 빛나는 광채 덕분에 천연 다이아몬드의 대체품으로 활용됐다.

테슬라는 이 원료의 외양이 아닌 특징에 주목했다. 실리콘 카바이드는 쉽게 말해 고출력, 고주파, 고온, 고전압 등 열악한 조건에 잘 견딜 수 있다. 반도체 칩의 기판으로 사용할 수 있는 데다가, 자동차의 칩으로 사용할 경우 고전압 고속 충전이 가능하다는 이점이 뚜렷하다.

실제로 엔진과 변속기를 사용하는 내연자동차와는 달리, 배터리와 모터, 전기 제어장치를 기반으로 에너지를 얻는 전기차의 경우에는 배터리에서 생산된 전류를 모터로 전달해 전력으로 변환하는 과정이 핵심이다. 여기서 중요한 키워드는 ‘변환’이다. 배터리에서 생산되는 전류는 항상 같은 방향으로 일정하게 흐르는 직류 전류인 반면, 모터를 구동하는 데 쓰이는 전기는 +극과 -극이 주기적으로 변화하는 교류 전기이기 때문이다. 따라서 전기차에서는 직류 전류를 교류 전기로 변환하는 트랜지스터가 필수인데, 변환 과정에서 발생하는 고전압, 대전류, 고주파수를 감당할 수 있도록 설계하는 것이 아주 중요한 문제이다. 이제까지 주로 쓰였던 ‘실리콘 기반 절연 게이트 양극성 트랜지스터’(Insulated Gate Bipolar Transistor, IGBT)라는 실리콘 부품을 실리콘 카바이드로 대체할 경우 효율을 증진시킬 수 있으리라는 게 테슬라의 아이디어였던 셈이다.

### 부피는 줄이고, 효율은 높이고

이렇게 탄생한 부품이 바로 테슬라 모델 3에 적용된 ‘실리콘 카바이드 산화막 반도체 전기장 효과 트랜지스터’(Metal Oxide Silicon Field Effect Transistor,

MOSFET)다. 실리콘 카바이드의 효율은 예상보다 더 높았다. 실제 동일한 전력량을 변환하고자 할 때 열전도율을 커버하기 위해 실리콘이 10만㎤ 필요하다면, 실리콘 카바이드는 1로도 충분하다. 실리콘 기반 IGBT 대신 실리콘 카바이드 기반 MOSFET를 적용할 경우 부품의 부피를 1/10로 줄일 수 있다는 말과 같다. 또한 고온에 강한 특성 덕분에, 열이 발생할 경우에도 냉각하는 과정에서 소비되는 에너지를 줄일 수 있다는 장점도 있다. 전기차에서 이 부분은 연비에 직결된다.

결과적으로 실리콘 카바이드 기반 MOSFET를 장착할 경우, 실리콘 기반 IGBT를 장착할 때보다 전력 변환 시 손실은 75~90%까지 감소하고, 인버터 모듈의 무게와 부피도 40% 이상 줄일 수 있다. 사용자가 직접 느끼는 편의성도 개선됐다. 연속 주행거리는 5~10% 늘어나고, 충전시간은 75% 단축할 수 있었기 때문이다. 자동차업계는 이러한 결과를 종합해 볼 때 전체 시스템 효율이 5% 개선될 것으로 분석했다.

이런 장점이 알려지면서 테슬라를 뒤쫓고 있는 글로벌 전기차 회사들도 앞다투어 벤치마킹에 나섰다. 현대자동차를 비롯해 독일의 폭스바겐, BMW 미니, 프



고온 고압에 강하고 열전도율이 높은 실리콘 카바이드는 ‘3세대 반도체’라고 불리며 반도체 시장의 새로운 희망으로 떠올랐다.

랑스의 르노, 미국의 GM 캐딜락, 일본의 닛산 등 우리가 이름을 아는 거의 모든 양산차 회사가 실리콘 카바이드를 도입했다. 실리콘 카바이드로 충전 및 주행 효율을 끌어올린 만큼, 이 칩을 사용한 차량은 곧 럭셔리 모델로 분류되는 추세다.

**원자재 산업의 폭발적 성장을 이끌다**

넘치는 수요는 실리콘 카바이드 산업의 폭발적인 성장으로 이어졌다. 대표적인 사례가 미국 기업 크리(Cree)다. 크리는 1991년 세계 최초로 상업용 실리콘 카바이드 기판을 제조하면서 업계에서 선도적인 위치를 점해왔다. 실리콘 카바이드의 주요 활용 분야가 LED와 LED 칩으로 한정적이었던 만큼 크리의 주력 사업은 조명에 치중돼 있었지만, 테슬라의 발표 이후 상황은 급변했다.

2020년 자동차용 전도성 실리콘 카바이드 생산량의 60%를 크리가 소화했다. 2020년 한 해 동안 크리의 시가총액은 129% 상승하면서 강세를 보였다. 이런 대형 호재에 발맞추기 위해 크리는 그간 핵심사업으로 여겼던 조명과 LED 사업을 연이어 매각하고, 2021년 10월에는 회사명까지 '울프스피드(WolfSpeed)'로 변경하는 등 전기차 시장에 승부수를 띄우겠다는 의지를 내비쳤다. 당시 울프스피드의 주가는 130~140달러를 오갈 만큼 치솟았지만, 2023년 8월 현재 주가는 40~50달러 선으로 2020년 이전 수준만큼 크게 떨어진 상황이다.

**생산량과 가격, 두 가지 한계에 부딪힌 신소재 시장**

울프스피드의 시가총액이 고점 대비 1/3



**전기차 최초로  
실리콘 카바이드 기반  
MOSFET를 장착한 테슬라 모델  
3의 경우, 연속 주행거리는  
5~10% 늘어나고 충전시간은  
75% 단축되었으며, 전체적인  
시스템 효율은 5% 이상 증대된  
것으로 분석됐다.  
전기차 업계가 실리콘  
카바이드에 주목한 이유다.**

로 줄어들게 된 결정적 계기가 일론 머스크의 발표 때문임은 확실하지만, 실리콘 카바이드가 시장을 지속적으로 점유하지 못한 데는 분명 이유가 있다.

가장 먼저 단단한 강도가 가진 한계성이다. 고온 고압에 강할 만큼 강도가 높다는 장점은, 그만큼 가공이 어렵고 임계치를 넘으면 깨져버리기 쉽다는 단점도 된다. 실리콘 카바이드를 기반으로 반도체를 만들기 위해서는 두꺼운 실리콘 카바이드를 얇게 가공해 웨이퍼로 만들어야 한다. 이 과정에서 가장자리가 훼손되면 불량으로 직결된다. 불량률이 높을 수밖에 없는 원료인 것이다. 생산 시간이 길다는 점도 치명적인 한계로 작용했다. 실리콘 카바이드 산화막 반도체는 실리콘 카바이드를 고온으로 가열해 기화된 원료를 상대적으로 차가운 종자결정상에 증착하는 방법으로 만든다. 문제는 시간이다. 실리콘 카바이드 기판에 필요한 결정을 얻는 데 걸리는 시간은 7일로, 기존의 실리콘 기판 생성에 필요한 시간이 3일이라는 점에 비해 2배 이상 길다. 기술력을 보유한 업체가 적어 물량을

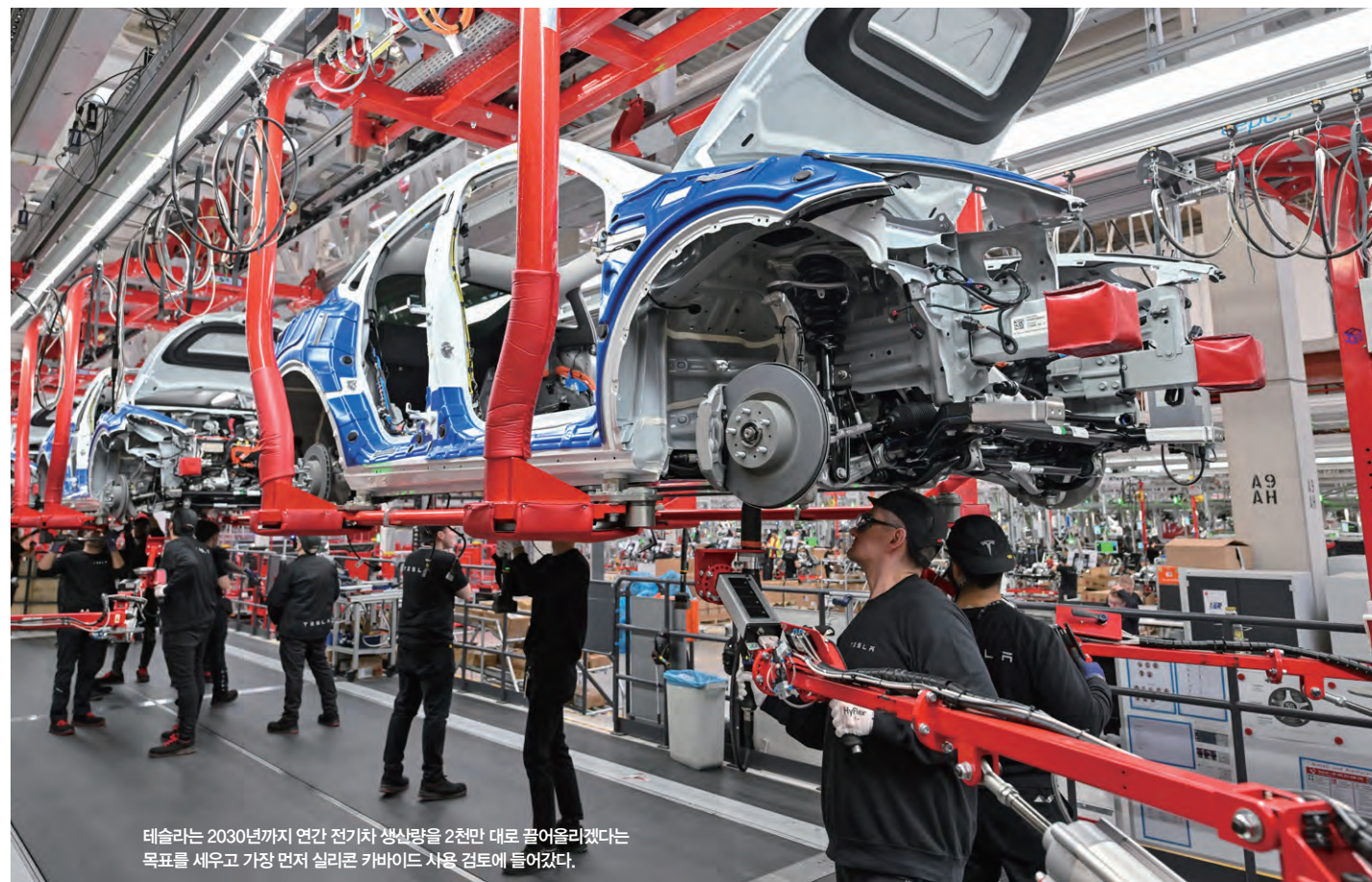
소화할 수 없다는 점도 악재다. 실리콘 카바이드 생산 공정은 섭씨 2,300도에 달하는 고온에서 진행된다. 실리콘 카바이드 결정의 크기가 커질수록 생산의 난이도도 기하급수적으로 늘어난다. 생산 시 온도나 압력을 제대로 컨트롤하지 못할 경우 실리콘 카바이드 원료로 생산하는 마이크로 튜브는 불량이 되고 만다. 밀도나 오차 밀도, 전기 저항률, 휘어짐의 정도, 표면의 거칠기 등 다양한 매개변수에서 오류가 발생할 수 있고, 이런 오류는 가공 중 파손으로 이어지게 된다. 업계 선두인 울프스피드조차 수율이 60%에 불과하고 후발 주자에서는 수율이 40% 이하인 곳도 쉽게 찾을 수 있을 만큼 난이도가 높은 것으로 알려졌다.

이런 모든 요인은 결과적으로 높은 비용으로 귀결됐다. 모델 3의 경우, 메인 드라이브 인버터에 총 48개의 실리콘 카바이드 MOSFET이 사용되었는데 비용은 100만원 선에 달했다. 실리콘 기반 IGBT의 3~5배에 달하는 가격이다.

**전기차 시장의 비용절감과  
실리콘 카바이드의 미래**

같은 시기, 전기차 업계에서는 가격전쟁이 한창이었다. 전 세계 1위로 굳건한 시장 지배력을 구축한 테슬라조차도 기존 양산차들의 맹추격을 피하기 위해서는 가격 인하가 불가피한 상황이었다. 일론 머스크는 성능이나 생산량을 유지하는 상황에서 총 제조원가를 1천 달러 줄임으로써 가격을 인하하겠다고 발표했다. 당연히 원가율이 높은 실리콘 카바이드가 가장 먼저 검토 대상이 됐다.

전면에 내세운 이유는 가격이지만, 실제로는 낮은 생산량 역시 재료로서 실리콘 카바이드가 가지는 숙제였다. 일론 머스크와 테슬라는 2030년까지 연간 전기



테슬라는 2030년까지 연간 전기차 생산량을 2천만 대로 끌어올리겠다는 목표를 세우고 가장 먼저 실리콘 카바이드 사용 검토에 들어갔다.

차 생산량을 2천만 대로 끌어올리겠다는 목표 아래 현황을 분석했다. 현재 생산되는 6인치 실리콘 카바이드 1조각으로는 테슬라 2대를 생산할 수 있는 상황. 실리콘 카바이드의 생산량을 낙관적으로 보더라도, 2030년까지 실리콘 카바이드의 세계 총 생산량은 최소 1,045만 개에서 최대 1,218만 개 선에 불과할 것으로 전망됐다. 목표처럼 2천만 대의 테슬라를 만들기 위해서는 세계 실리콘 생산량의 거의 대부분을 테슬라가 독점해야 하는데 현실적으로는 불가능한 상황이다. 테슬라는 선택의 여지없이, 실리콘 카바이드의 사용량을 줄일 방법을 찾아야만 했던 것이다.

실제로 일론 머스크가 실리콘 카바이드 사용량을 줄이겠다고 발표한 당일,

테슬라의 전력시스템 엔지니어링 부사장은 "테슬라는 실리콘 카바이드를 보다 적게 사용하면서 동일한 열 분산 효과를 유지할 수 있는 '맞춤형 모듈 패키지 기술'을 개발했다"고 발표했다. 이로써 실리콘 카바이드와 관련된 유행은 새로운 국면을 맞이하게 된 것으로 보인다. 실리콘 카바이드를 사용하고 있는 전기차 업체들은 원료는 그대로 사용하면서 효율을 개선할 방법을 찾든지, 혹은 대체 원료를 찾아야 하는 상황에 직면했다는 해석도 있다.

물론 실리콘 카바이드 시장이 이대로 위축되지는 않을 것이다. 시장조사기관 마켓 앤 마켓(Markets and Markets)의 따르면 실리콘 카바이드 시장은 2023년 현재 18억 달러 규모로 추산되는데, 2028년

까지 연평균 36.4% 성장해 2028년에는 111억 달러 규모에 도달할 것으로 전망된다. 자동차 업계에 한정된 것이 아니라 다양한 업계에서 실리콘 카바이드의 수요가 증가하고 있기 때문이다.

특히 눈에 띄는 산업은 태양광 발전 분야다. 실리콘 카바이드를 활용할 경우 발전기의 크기와 관리비용은 크게 줄일 수 있는 반면 발전 효율을 98%까지 높일 수 있기에 충분한 수요가 있을 것으로 보인다. 다만 이런 블루 오션으로 나아가기 위해서는 더 큰 기판, 낮은 불량률, 더 많은 생산량이 필수적이므로, 업계의 기술력이 얼마만큼 빨리 진화할지가 관건이다. ☞



曾毓群

글로벌 EV 배터리 점유율 1위

# CATL 정위친(曾毓群)의 성공 신화

세계 동력 배터리 기록 경신, 연속 주행 기록 경신, 상장 속도 기록 경신, 자금 모집 기록 경신, 차스닥 시가총액 기록 경신, 닝더스다이(寧德時代, CATL) 회장 정위친(曾毓群)이 글로벌 배터리 시장에서 일군 성과다.  
글 Sunfeng 사진 Getty Images

2023년 1분기 CATL의 매출은 예상치를 웃도는 83% 증가를 전망하며 회장 정위친의 행보가 다시 한번 주목받고 있다.

많은 사람이 정위친의 포브스 순위, 개인 자산 등에 주목한다. 그러나 결과보다 성공 과정이 중요한 법이다. 성공은 사업, 재능, 운, 노력이 함께 만들어낸다. 같은 환경에 놓여 있을지라도 결과는 전혀 다르게 나타난다. 빈민가 출신의 정위친이 'CATL의 왕'으로 조 단위 산업을 좌지우지하며 글로벌 배터리 시장을 장악하기까지의 과정을 살펴보면 현재 그가 만들어낸 결과에 고개가 끄덕여진다. 정위친은 1985년 닝더이중(寧德一中) 고등학교를 수석으로 졸업하고, 상하이 교통대학교(上海交通大學) 선박공학과에 입학해 중국과학원 물리연구소 박사로서 졸업했다. 하지만 그가 이룬 진정한

성취는 그의 학문과는 거리가 멀다. 전문가들도 어찌지 못했던 프레온 세정제 문제와 20곳이 넘는 전문기관과 회사에서 고민만 했던 배터리 팽창 문제의 해결이야말로 진정한 그의 업적이다.

### 왕의 태동

닝더(寧德)는 푸젠성의 가난한 지역이다. 정위친의 고향인 페이판진 란커우촌은 닝더의 빈민 지역에 속했다. 빈민가에서 자라 공부밖에 몰랐던 그에게 상하이교통대학이라는 사회는 충격일 수밖에 없었다. 다양한 분야에서 실력을 쌓은 동기, 선후배와의 만남은 그가 개혁개방의 물결로 뛰어드는 데 큰 영향을 주었다. 상하이교통대학에서 선박공학을 전공한 그는 졸업 후 진정한 인생 향해를 시

작했다. 첫 직장으로 국유기업에 입사했지만 3개월만에 그만두고 중국 남부의 동관(東莞) 지역에 있는 일본계 기업 신커츠덴창(新科磁電廠)으로 이직했다. 당시 개혁의 바람이 많은 이들을 창업으로 이끌었지만 그는 안정적으로 더 많은 돈을 벌기 위해 이직을 택한 것이다.

하드디스크 헤드를 만드는 신커츠덴창에서 정위친은 기술 엔지니어였다. 순탄하게 시간이 흘러갔지만 90년대 초, 오존층을 파괴하는 프레온 문제가 세계적인 이슈로 대두되면서 인생의 시험이 시작됐다. 주요 고객 중 하나였던 IBM이 신커츠덴창에 하드디스크 헤드 청소에 쓰이는 프레온 세정제 사용 중단을 요구했다. 그렇지 않을 경우, 제품에 '오존층을 파괴하는 세정제를 사용했습니다'라는

특수 라벨을 부착해야 했다. 기업의 사회적 이미지에 악영향을 미치는 일이었다. 원래 이 문제는 다른 부서 소관이였다. 그러나 특수 라벨을 부착하면 회사 제품에 영향을 준다고 판단한 그는 적극적으로 문제 해결에 나섰다. 그 결과 프레온이 아닌 탈이온수를 이용하면 된다는 사실을 알게 됐고, 하드디스크 헤드 청소 시 탈이온수를 사용하도록 지시했다. 이 판단이 정위친 성공 신화의 시작이었다. 그는 곧 해당 부서의 관리자로 승진했고, 중국인으로서 오를 수 있는 최고직까지 오를 수 있었다.

### 3명의 귀인을 만나다

정위친의 인생에서 빼놓을 수 없는 세 명의 멘토가 있다. 그중 한 명인 장위제는 1994년 신커츠덴창에서 만난 상사였다. 장위제는 미국 노트르담(Notre-Dame) 대학교에서 전기공학 박사 학위를 받고 포드와 IBM에서 근무한 인재로, 신커츠덴창에서 총괄을 맡아 대표로 승진한 인물이다. 장위제는 25살이나 어린 정위친의 도전 정신을 눈여겨보고, 자신의 대학 동창인 천탕화(陳棠華)를 소개했다.

천탕화는 정위친의 두 번째 멘토이다. 장위제가 자유분방하다면 천탕화는 꼼꼼하고 부지런했다. 장위제는 천탕화를 자신에게 엄격하고 시스템을 구축할 줄 아는 사람으로, 본인은 자유로운 삶을 좋아하고 시스템을 파괴하는 것을 즐기는 사람이었다고 회고한 적이 있다. 정위친은 각기 다른 풍부한 지식과 인맥을 가진 두 멘토 사이를 오가며 끊임없이 자신의 에너지를 축적했다.

천탕화 역시 정위친을 높이 평가했다. 업무적으로 정위친에게 많은 도움을 주는 것 외에도 미국행을 추천하고, 정위친이 화남이공대학교(華南理工大學)에서



많은 이들이 대학을 졸업 후 창업을 하던 개혁의 시기, 그는 오히려 기업에 입사해 자신의 역량을 입증받아 최고의 자리에 오른다.

석사 학위를 받도록 지원해 주었다. 그리고 1999년 31세에 불과했던 정위친을 총괄직으로 승진시켜 신커츠덴창 역사상 최연소이자, 최초의 중국 본토 출신 총괄로 만들었다. 훗날 정위친이 화남이공대학교에서 석사 학위를 취득하도록 밀어준 것은 CATL 발전사에서 중요한 변곡점이 되었다.

세 번째 멘토는 천탕화의 소개로 알게 된 천리취안(陳立泉)이다. 1999년 천리취안은 중국과학원 물리연구소의 리튬배터리 소재 분야 연구원이었다. 천탕화는 ATL 설립 세미나에 천리취안을 초청했고 그 인연으로 천리취안은 ATL에서 배터리 테스트를 할 때 중요한 기술 개선 솔루션을 제공했다. 천탕화는 천리취안에게 ATL을 위해 박사를 양성해 달라고 요청하며 두 명의 후보자를 추천했다. 천리취안이 일하고 있던 중국과학원 물리연구소는 실무형 박사를 채용한 전례가 없었다. 천탕화의 강력한 요청에 중국과학원 물리연구소는 테스트를 보고 결정하겠다고 했다. 두 명의 후보자 중 기회를 놓친 적 없던 정위친만 시험에 합격했다.

### ATL 창업, 성공과 실패

1999년에 천탕화, 장위제, 정위친은 신커츠덴창의 계열사인 SAE의 공동 설립자인 량샤오강(梁少康)과 함께 암페렉스

테크놀로지(Ampere Technology Limited, 이하 ATL)를 설립했다. 홍콩에 본사를 두고 있지만, 실제 생산은 배터리 사업을 전문으로 하는 동관 바이마(白馬)에서 이루어졌다. 먼저 이들은 회사 콘셉트를 정한 다음 인력을 구성하고 기술과 제품을 준비했다. 량샤오강이 회사 콘셉트와 자금을, 배터리 기술을 모르는 천탕화, 장위제, 정위친은 회사 설립과 배터리 제품 생산을 맡았다.

부족한 지식을 보완하는 가장 좋은 방법은 기술이든 사람이든 사오는 것이다. ATL은 기술을 사는 것부터 시작했다. 당시 시장에서 가장 앞선 기술은 미국 벨 연구소(Bell Lab)가 기술 특허를 가진 리튬 폴리머 배터리(lithium polymer battery)였다. 이들은 특허 구매 비용으로 ATL의 설립 자금 40%에 해당하는 1백만 달러를 지불했다. 그러나 막대한 비용을 들여 구매한 특허에 중대한 결함이 있었다. 이 기술로 만든 배터리를 몇 차례 충전하고 방전하면, 부풀어 오르는 문제가 있었던 것이다. 벨 연구소에 연락했지만 해결할 수 없다는 답변만 돌아왔다. 이미 이 특허를 구입한 전 세계의 20곳이 넘는 유명 회사들도 배터리 팽창 문제에 봉착해 있는 상황이었다. 다른 회사는 돈만 날리면 그만이었지만, 스타트업인 ATL은 이 문제를 해결하지 못하면 그대로 끝이었다.

화학박사 출신인 천탕화는 소재 과학에, 전기공학 박사 출신인 장위제는 전력 시스템에 정통했지만, 선박공학이 전공인 정위친은 팀을 한데 뭉치는 역할을 하고 있었다. 배터리 문제에 문의한이었던 이 세 명은 포기하지 않고 ATL 공장의 비좁은 계단에서 계속 실험을 진행했다.

SYNDICATE/SHANGJIE



100페이지가 넘는 전해액 매뉴얼 책을 뒤져가며 밤낮을 가리지 않고 해결책을 찾고자 했다. 그러다 폴리머 리튬 배터리는 끓는점이 85℃인 반면, 벨 연구소에서 구입한 기술에 사용되는 일부 물질의 끓는점은 93℃라는 사실을 발견했다. 배터리 팽창 문제가 이런 끓는점이 높은 물질에서 발생했다는 걸 알아낸 것이다. 해당 특허를 사간 20여개 기업 중 누구도 발전하지 못한 원인을 찾아낸 순간이었다.

2002년 배터리 팽창 문제를 해결한 지 2년 반 만에 ATL은 수익을 내기 시작했고, 제품은 세계 최고 수준이 되었다. 빠른 발전을 위해 이들은 지분을 대폭 양도하고 회사의 소유주가 되어, H&Q 아시아 퍼시픽, 칼라일그룹, 영국 3i그룹 등으로부터 3,700만 달러가 넘는 벤처 투자를 유치했다. 또 2004년에는 애플의 공급망에 들어가 1,800만 개의 배터리를 공급했다.

그러나 성공은 오래 가지 않았다. ATL이 앞서 개발한 기술을 다른 회사도 점차 개발하기 시작했다. 기존 브랜드 배터리 업체에 비해 ATL은 규모 면에서 이점이 없었으며, 경쟁력을 잃어갔다. 2005년 ATL의 주요 투자자였던 칼라일 캐피털이 투자 철회를 한 데 이어, 다른 투자자도 투자를 철회했다. 천탕화, 쟁위친 등은 지분을 되살 돈이 많지 않았기 때문에 인수할 다른 투자자를 찾아야 했다. 결국 신커츠텐창과 SAE의 모회사인 도쿄전기화학(이하 TDK)이 1억 달러에 지분을 샀다. 쟁위친은 물론 천탕화, 장위제 역시 경영권을 잃었다.

**고향으로 돌아가 재도약하다**

TDK에 인수된 ATL은 2007년 다시 도

약할 기회를 맞는다. 휴대폰 산업이 호황기를 맞으면서 삼성, OPPO, 화웨이(華為) 등이 배터리를 대량으로 구매하기 시작한 것이다. 동관 지역에 있었던 두 공장만으로는 물량 공급이 부족했기에 규모 확장이 시급했다. 쟁위친은 자신의 고향인 닝터시를 공장 부지로 낙점하고 계획을 추진했다. 이사회와 일본 본사는 낙후되어 인프라가 부족한 닝터시를 마음에 들어 하지 않았지만 쟁위친은 직원들을 동원해 닝터에 공장을 짓지 않으면 단체 사직하겠다고 할 정도로 적극적으로 밀어붙였다.

쟁위친이 닝터에 공장을 설립하려고 한 이유는 ATL의 미래 때문이었다. 닝터는 쟁위친의 고향이자 근거지로 닝터 관계자들은 이미 도시의 발전을 위해 2004년부터 ATL과 접촉하고 있었다. 2004년 12월, 당시 자오청구(蕉城區) 정치협의회 중자야오(鍾家堯)의장이 팀을 이끌고 ATL 투자에 나섰다. 그는 원래 닝터 지역 중 하나인 페이관진(飛鸞鎮)의 시장(鎮長)이었다. 쟁위친은 자신을 믿고 지지하는 닝터시에 공장을 설립하면 발언권과 더불어 기술력 등 통제권을 가질 수 있다고 판단했다. 결국 2008년 3월, 전액 출자해 자회사인 닝터신닝위엔커지(寧德新能源科技有限公司)를 설립했다. 이는 닝터시 역사상 가장 큰 투자 프로



**아무런 인프라가 없는 고향 닝터시에 공장 설립을 적극적으로 추진한 이유는 발언권과 더불어 기술 등의 통제권을 가져오기 위한 전략이었다.**

젝트로 당시 인프라가 거의 없었던 닝터시의 산업, 경제, 도시 구도 전체를 바꾸어 놓았다.

**CATL의 탄생**

2008년 쟁위친은 40세가 되었다. 그는 'CATL의 왕'이 되기까지 10년간 노력을 쏟아부었다. 첫 번째 관문은 ATL로부터 독립하는 것이었다. 장위제는 소비재 배터리의 업황 자체는 좋았지만 몇 년 동안 성장이 거의 없다는 점을 간파했고, 만약 동력 배터리 분야로 변경하면 성장률이 소비재 배터리의 3배 이상이 될 수 있을 것이라 판단했다. 이에 그는 닝터에 소비재 배터리 공장을 짓는 동시에 전용 동력 배터리 R&D 부서를 설치해 동력 배터리에 주력해야 한다고 주장했다. 그렇게 닝터신닝위엔(寧德新能源)이 설립된 2008년에 ATL은 전용 동력 배터리 R&D 부서를 만들어 동력 배터리 개발에 첫발을 내디뎠다.

시대와 운명은 평상시엔 병렬로 연결된 두 개의 배터리와 같다. 이들이 직렬로 연결될 때만 에너지가 두 배로 커진다. 신에너지 자동차가 미래 경제 성장에 미칠 수 있는 거대한 영향을 고려하여, 때마침 정부는 동력 배터리와 소비재 배터리, 국내외 자금 투입에 따라 각기 다른 진입 문턱과 보조금 정책을 제시했다.

그에 따라 2011년 장위제의 주도로 ATL 내부의 동력 배터리 R&D 부서를 독립시키고 새로운 '닝터스다이신닝위엔' [寧德時代新能源有限公司, 닝터스다이(寧德時代), 이하 CATL]을 세웠다. CATL은 장위제, 쟁위친 등이 전반적으로 주도하고, 회장은 쟁위친이 맡았다. 일본 자본계 ATL은 '닝터신닝위엔(寧德新能源)'이라는 이름으로 닝터스다이 지분의 15%를 가졌다.

쟁위친은 고향에 CATL을 설립함으로써 닝터시의 산업, 경제 구도를 바꿔놓았다.



쟁위친은 마침내 닝터의 왕이 되기 위한 첫걸음을 내디뎠다. 그해 그의 나이는 43세였다. 문을 열었으니 생존의 문제가 남았다. 그의 두 번째 행보는 '생존에 초점이 맞춰졌다. 생존의 첫 타깃은 BMW였다. 2012년 BMW는 '즈뉘(之諾)IE' 전기차를 출시하려 했지만 조립만 하는 다른 기업들과 잘 맞지 않아 새로운 공급 업체를 찾고 있었다. 한국의 삼성, 독일의 보쉬(BOSCH)와 전기자동차를 개발했지만 만족스럽지 않았다. 여러 곳을 수소문한 끝에 CATL 동력 배터리 R&D 부서의 직원을 만났다. CATL에는 쥐꼬리 만한 예산만 주어졌지만, 쟁위친은 큰 기회라고 판단했다.

당시 BMW는 800페이지가 넘는 독일어 버전의 배터리 생산 표준 문서를 제공하고, 엔지니어를 CATL에 파견하여 새로운 배터리 공동 개발에 나섰다. 쟁위친은 아시아 최대 테스트 센터를 설립하고

모든 인력과 자원을 투입하여 BMW 프로젝트에 매진했다. 그는 'CATL이 신생 기업이지만 고객은 세계적 수준이고 세계적 수준의 제품과 기술 및 서비스를 보유하고 있다. 따라서 공급업체에게도 세계적 기준을 요구한다'고 강조했다. CATL도 반드시 세계적 수준의 표준을 따라가야 했다. 이에 그는 앞장서서 관련 문서를 파악해 자신의 기술로 만들었다. 'BMW 공급업체 되기', 'BMW가 만족하는 배터리 개발'이라는 이 두 과제의 해결은 글로벌 전기자동차 시장에서 불문을 이 되었다.

2015년 3월, 국가산업 및 공업의 개발 및 관리, 감독을 담당하는 공업정보화부(工信部)가 '자동차 동력 축전지 산업 규범 조건을 발표했다. 이 문서는 업계에서 '동력 배터리 화이트리스트'로 불린다. 신에너지 자동차로 보조금을 받으려면 화이트리스트 기업에서 생산한 배터리를

사용해야 했다. 이 화이트리스트는 중국 동력 배터리 기업을 모두 포함했고, CATL도 마찬가지였다. 화이트리스트라는 지원군을 얻은 CATL은 위통(宇通, Yutong), 지리(吉利, Geely), 상치(上汽, SAIC-GM), 진룽(金龍), 창안(長安) 등 자동차 제조업체의 대량 주문을 연이어 받아냈다. 그 효과로 인해 그해 CATL의 배터리 출하량은 한국의 삼성과 LG, 두 글로벌 대기업을 넘어섰고, 중국을 비롯해 세계 동력 배터리 시장에서 중요한 플레이어로 급부상하게 되었다.

**세계 배터리 시장의 왕이 되다**

당시 동력 배터리 시장은 리튬이온철과 삼원체리튬 소재가 주류를 이루고 있었다. 당시 중국의 대표 배터리 제조 기업인 BYD는 대부분 저렴한 리튬이온철로 배

터리를 제조하고 있었다. 쟁위친은 비용이 높더라도 연속주행 능력이 더 강한 삼원계리튬을 택했다. BYD는 1995년 니켈 카드뮴 배터리 생산으로 시작하여, 2003년 중국 1위, 세계 2위의 휴대폰 배터리 제조사로 자리잡은 기업이다. 2016년 BYD는 7.1GWh의 판매량으로 중국 동력 배터리 순위에서 1위를 차지해 CATL의 6.8GWh를 넘어섰다. BYD가 그 시대의 '배터리 왕'이었다.

그러나 BYD에도 위기가 찾아왔고 그 위기는 CATL의 기회가 되었다. 2016년 9월, BYD 매출이 중국 동력 배터리 업계 1위를 지키고 있을 때, BYD의 왕찬푸(王传福) 회장은 “혼자 다 차지할 것이다. BYD 배터리는 당분간 외부에 판매하지 않을 것이며, 배터리 분야에서 BYD의 선도적 지위를 유지할 것이다”라는 발언으

로 논란을 일으켰다. BYD가 물품을 공급하지 않기 때문에 다른 자동차 기업은 CATL로 눈을 돌렸다.

BYD의 리튬인산철 배터리는 수명이 길고 자연 발화가 적으며 비용이 저렴하다. 하지만 저온에 약하고 에너지 밀도가 낮다. CATL의 삼원계리튬 배터리는 리튬인산철보다 저온에 강하고 에너지 밀도가 높지만, 수명과 안전성이 리튬인산철만큼 좋지 않고 비용면에서 떨어진다. 단점이 있다. 각각의 장단점을 극복하기 어려워 선두를 차지하기 쉽지 않은 와중에 CATL이 BYD를 따돌릴 수 있는 기회의 동아줄은 정부에서 내려왔다.

2017년 중국은 더 높은 에너지 밀도, 더 긴 주행거리의 모델을 장려하기 시작했다. 공식적으로 보조금 계산 공식에 에너지 밀도 조정 계수를 도입했다.

120wh/kg의 에너지 밀도는 가장 높은 1.1의 보조금을 얻을 수 있었다. 2018년부터는 에너지 밀도에 대한 최고 보조금 기준이 160wh/kg으로 높아졌고, 보조금 계수도 1.2로 높아졌다. 이 정책으로 인해 모두가 에너지 밀도를 추구하기 시작했다. 에너지 밀도에 취약한 리튬인산철 배터리는 근본적으로 요구사항을 충족할 수 없어서 순식간에 도태되었다. 과거 리튬인산철 연구 개발에 줄곧 주력해 온 BYD도 자사 자동차를 삼원계리튬 배터리로 바꿔야 했다.

반대로 CATL은 승승장구하기 시작했다. 2017년 CATL의 매출은 200억 위안에 육박했고, 순이익은 42억 8,800만 위안에 달했다. 11월에는 차스닥에 상장 신청을 했고, 2018년 6월 전례 없는 속도로 회의를 통과하며 선전증권거래소에

상장되었다. 상장 당일, 회사 시가총액은 786억 위안으로 차스닥 시가총액 2위로 뛰어올랐고, 최고 시가총액 1조 6천억 위안까지 상승했다. CATL은 파나소닉(PANASONIC)과 BYD를 능가하는 세계 최대 자동차 배터리 공급업체로 떠올랐다. 50세인 쟁위친이 동력 배터리 세계의 왕좌에 오른 것이다.

#### 위기 상황에 빛난 전략적 투자

CATL의 폭발적인 성장은 개인과 집단의 노력이 반이고, 정책과 시대의 혜택이 반이었다고 볼 수 있다. 그러나 이 혜택이 사라졌을 때도 CATL은 왕좌를 굳건히 지켰다. 동력 배터리 업황이 좋은 시기에 쟁위친은 직원들에게 ‘돼지가 정말 날 수 있을까? 태풍이 사라지자 돼지가 떨어지는 건 왜일까?’라는 제목의 메일을 보내며, 모두에게 위기의식을 가질 것을 강조했다. 2019년 6월 실제로 위기가 찾아왔다. 공업정보화부가 ‘자동차 동력 축전지 산업 규범 조건을 폐지하고, 중국 동력 배터리 기업에 대한 화이트리스트를 공식 취소한 것이다. 보호 조건이 사라지자 삼성, LG 등 외국 기업이 잇달아 입장하고 세계 거두들이 중국으로 모여 들었다. 이런 위기 속에 쟁위친은 눈앞의 이익보다는 오히려 전체 산업사슬을 고려했다. CATL의 미래를 재생 에너지, 에너지 저장, 동력 배터리를 핵심으로 하는 3대 주요 시장에 포커스를 두고 무인 광산, 전기 대형 트럭, 전기 선박 등 전동화와 스마트화를 핵심으로 하는 응용 사업으로 확장한 것이다.

2022년 초, 쟁위친이 초콜릿을 들고 권하는 사진이 자동차 업계에 퍼졌다. 이는 CATL의 배터리 교체 분야 진출을 알리는 포스터였다. 그리고 배터리 교체 브랜드 ‘스다이텐푸(時代電服)’와 배터리



### 저비용 리튬인산철 배터리보다 비싸지만 에너지 밀도가 높은 삼원계리튬 소재를 선택한 쟁위친은 시대의 흐름, 정부의 보조금 정책과 만나 글로벌 배터리 시장의 왕좌에 올랐다.

교체 사업을 동시에 발표했다. 실제로 쟁위친이 겨냥한 것은 현재 전기차의 최대 난제였다. 그는 휴대폰처럼 전기차 배터리가 쉽게 교체되기를 원했다.

2022년 12월 14일, CATL은 하루 만에 화웨이와 자동차 제조업체 치루이(奇瑞, Chery) 두 대기업과 중요한 협력을 맺었다. 그중 치루이와 전략적 협력 기본 계약을 체결하여, 제품, 비즈니스, 마케팅, 비즈니스 정보 자원 등 분야에서 전방위적인 협력을 추진했다. 12월 20일에는 창안(長安)자동차와 충칭(重慶)에서 합작투자 프로젝트 조인식을 열고, 합작투자회사 스다이창안(時代長安)을 설립했다.

같은 날, 창안자동차 계열의 아웨이타 테크놀로지(阿維塔科技)와도 전략적 협력 강화 계약을 체결하고, 양측이 첨단 배터리 기술을 기반으로 업계를 선도하는 배터리 공급 시스템을 구축할 것을 약속했다. CATL은 2021년부터 아웨이타, 지커(極氪 Zeekr), 너자(哪吒 Nezha), 아이츠(愛馳), 바이팅(拜騰), 세리스(賽里斯) 등 최소 7개 자동차 기업에 투자해 거대한 신에너지 자동차 산업 구도를 형성하고 있다.

쟁위친은 CATL의 왕좌를 공고히 하기 위해 자동차 기업과 긴밀한 관계를 유

지하고 있다. 작은 측면에서 그는 고객의 문제, 특히 첨단 기술 문제에 대해 많은 관심을 기울이고 있다. CATL의 큰 고객사인 테슬라의 수장 머스크는 그에게 더 저렴한 리튬 배터리가 없는지 꾸준히 물어보고, 쟁위친은 그에게 “반드시 해결책을 찾아낼 것”이라고 했다고 전해진다. 반평생을 문제 해결에 보냈던 자신감이 느껴지는 대목이다.

코로나19로 타격을 입은 2020년에도 쟁위친은 공격적인 투자를 감행했다. 연례 보고서에 따르면, CATL의 R&D 투자는 2019년 대비 줄어들지 않고 오히려 상승한 357억 위안에 달했다. 관련 전문 보고서에 따르면, 중국 리튬 산업에서 박사 학위를 받은 연구원 중 거의 절반이 그의 휘하에 있다.

CATL의 ‘2022년 환경, 사회 및 기업 지배구조 보고서’에서 쟁위친은 R&D 총 투자액이 전년동기대비 100% 이상 증가한 150억 위안을 돌파했으며, R&D 인력 1만 6,322명 중 석박사 학위 소지자가 3천 명이 넘었다며 감격스러움을 표현했다. 그의 투자는 결과로 나타났다. CATL은 700만 대 이상의 차량에 서비스를 제공하면서 강력한 컴퓨팅 파워, 첨단 알고리즘, 방대한 데이터를 기반으로 R&D 테스트와 실제 차량의 피드백을 통해 서로를 인증하는 폐쇄형 R&D 루프를 형성한 동시에 배터리 전체 수명주기 R&D 체인을 구축했다. 그중, CATL이 내놓은 치린 배터리(麒麟電池)는 3세대 CTP(Cell To Pack, CATL이 이름 붙인, 배터리 셀을 모듈을 거치지 않고 바로 팩으로 만드는 기술)기술을 채택하여 배터리 집적도 병목 현상을 해결하고, 전체 차량 주행 거리도 1천 km를 돌파했다.



주요 글로벌 브랜드의 전기자동차 대부분에 CATL의 배터리가 장착되어 있다.

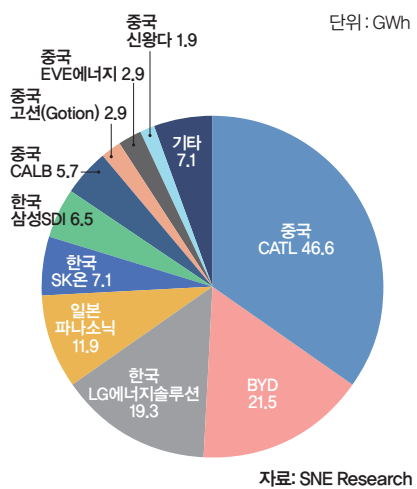
저위험 중심의 사업 확장

돈을 버는 문제에서 쟁위친은 투자자를 실망시키지 않았다. 2023년 1분기 지리, 창안, 창청(長城)의 반년 매출에 맞먹는 890억 위안 매출을 올렸고, 순이익은 98억 위안에 달한다. 그야말로 글로벌 전기 자동차 산업의 새로운 선두기업으로 성장한 것이다. 그러나 1분기 CATL의 미지급금과 미지급채권이 전년동기대비 40% 가까이 증가했고 주요 공급업체의 미수금도 증가했다. 이는 CATL의 성과 일부가 부품과 원자재를 저렴하게 조달

2023년 1분기 CATL 실적

매출	전년동기대비 성장
890억 3,800만 위안	82.9%
마진율	전년동기대비 성장
21.27%	6.79%
모회사귀속순이익	전년동기대비 성장
98억 2,200만 위안	557.97%
연구개발 지출	전년동기대비 성장
46억 5,200만 위안	81.15%

2023년 1분기 글로벌 동력 배터리 탑재량



함으로써 얻어졌고 거래업체에 대한 결제주기도 더 길어졌음을 의미한다.

양극재를 만드는 창위안리커(長遠鋰科)의 1분기 순이익이 전년대비 99.7% 급락하고, 전해액을 만드는 텐츠차이랴오(天賜材料)는 올해 순이익이 절반가량 떨어질 것으로 예상된다. 흑연화에 앞장 서고 있는 상타이커지(尚太科技)는 거의 15년간 이어온 생산 기지의 운영을 중단하고, 리튬인산철 양극재 공급업체인 더팡나미(德方納米)의 총이익률은 0.01%로 떨어졌다. 2022년 세계 동력 배터리 컨퍼런스에서 광저우자동차그룹(廣汽集團) 쟁칭홍(曾慶洪) 회장은 “배터리 제조업체가 이익을 모두 가져갔고, 광저우자동차는 줄곧 CATL을 위해 일만 했다”라고 말할 정도로 상황이 좋지 않았다.

수요와 공급 구조의 불균형은 현재 동력 배터리 산업의 가장 큰 문제이다. 웨이라이(蔚來)자동차의 리빈(李斌)과 샤오펑(小鵬)자동차의 허샤오펑(何小鹏)은 이 문제를 가지고 CATL에 공개적으로 불만을 드러냈다. 이에 대해 쟁위친은 흔들리지 않고 결단력 있는 모습을 보였다.

쟁위친은 “생산 라인을 위해 돈을 지불하면 기꺼이 만들어줄 것이다. 또는 장기 협력의 경우, 생산량 변동을 15% 이내로 약속한다면 모두 괜찮다. 돈이 없는 약속은 진정성이 없다”라고 솔직하게 대답했다. 이는 CATL이 배터리를 더 많이 제조하더라도 과잉 재고 리스크를 감수하지 않으며, 모든 리스크는 자동차 제조업체가 부담한다는 말과 같다.

본질적으로 쟁위친의 CATL은 런정페이(任正非)의 화웨이와는 매우 다르다. 오히려 거대한 제조기업과 더 유사하다. 여기에 기술 독점과 업스트림 및 다운스트림 기업과의 네트워킹 전략을 통해, 전체 산업

사슬을 구축했다.

쟁위친의 문제 해결의 핵심은 저위험 중심의 확장이다. 다운스트림 기업의 리스크가 자신에게 미치지 않게 하는 것을 중심에 두었다. CATL은 자동차 기업에 물품을 공급하고, 자동차 기업은 배터리 생산 라인을 구동하기 위해 돈을 지불해야 하며, 5년 심지어 10년의 생산물량 계약을 체결한다. 그리고 산업사슬 내 협력을 통해 시너지를 강화하여 규모 효과를 얻는다. 이는 제조 한계비용을 절감해 생산능력 확장에 대한 리스크를 크게 희석할 수 있다. 즉 전체 산업사슬 자체 구축을 통해 리스크를 줄이고 사업을 확장하는 전략인 것이다.

2017년부터 CATL은 다운스트림 투자 외에도 업스트림 원자재, 반도체 칩, 모빌리티 공유, 자율주행, 심지어 보험 금융 등의 분야에서 40개 이상 기업에 투자했다. 매년 평균 10곳이 넘는다. 자본 운영을 통해 국내 심지어 국외에서 스스로 통제할 수 있는 업스트림 및 다운스트림 구도를 형성하려 했다.

기술 세대 교체에서도 리스크를 줄였다. 삼원계리튬 배터리는 당시에는 옳은 선택이었지만, 미래에도 옳다는 보장은 없다. 그래서 쟁위친은 삼원계와 철리튬 전체 산업을 모두 다루었다. 이와 함께 첨단기술을 배치하고 리튬 이온 배터리와 호환되는 ‘나트륨 이온 배터리’에 이어, 최근 응축 물질 배터리도 출시했다.

현재는 글로벌 공급망 구축 시 먼 나라와는 친교를 맺고 가까운 나라는 공격한다는 전략을 추진 중이다. 점점 심각해지는 국제무역 보호주의에 대응하기 위해 독일에 최대 규모의 배터리 공장을 건설하고, 전 세계에서 리튬 광산, 신에너지 자동차 브랜드 등 업스트림 및 다운스트림에서의 다음 타깃을 찾고 있다.



도전과 베틀의 역사

중국의 워런 버핏이라 불리는 투자의 귀재 세콰이어 캐피탈의 선난펑(沈南鵬)과의 대화에서 쟁위친은 “2030년까지 CATL이 동력 배터리 분야에서 잘 해낸다면 50~60%의 시장점유율을 차지할 수 있지만, 잘하지 못한다면 존재하지 않는 회사가 될 수도 있다”고 예측한 적이 있다. 현재 글로벌 전기자동차 산업의 연간 두세 자릿수 성장률과 50~60%의 시장점유율을 합치면, 2030년을 전후해 CATL은 연 매출 수조 위안의 슈퍼 기업이 될 것이다. 물론 치명적인 리스크가 발생하지 않는다는 것을 전제로 한다.

쟁위친의 멘토였던 장위제는 마작을 좋아한 것으로 알려져 있다. 장위제는 60세 생일에 ‘베틀에 강하다(賭性堅強)’라고 적힌 글을 선물 받고 자신의 사무실에 걸어둘 정도로 좋아했다. 그런데 쟁

위친이 그 글을 자신에게 달라고 요청해 거절한 적이 있다. “이건 생일 선물이요 기념 가치가 있어서 줄 수 없다”고 말했다. 하지만 물러나지 않자 결국 다른 사람에게 부탁해 ‘베틀에 더 강하다(賭性更堅強)’라는 글을 선물해 주었다. 쟁위친 역시 그 글을 자신의 사무실에 걸어두었다고 한다. 강한 도전 정신은 푸젠성 사업가의 특징으로 알려져 있다. 쟁위친은 “도전은 육체적인 노동에 불과하며, 베틀이야말로 정신적 노동이다”라고 설명했다.

대학 졸업 후 친구들이 사업가의 길을 갈 때 기업에 들어가 문제를 해결했던 것, 전문가들도 해결하지 못한 배터리 문제를 문의하곤 했던 그가 찾아내 성공으로 이끈 것, 모두가 반대하는 지역에 공장을 세워 주도권을 가져온 것, 다른 기업이 몸을 움츠릴 때 공격적인 투자로 산업의 흐름을 바꾼 것 모두 그의 도전과

전체 산업사슬을 고려해 구도를 구축하고 저위험 중심의 사업 확장 전략은 쟁위친의 문제 해결 핵심철학이다.

베틀으로 이루어진 역사다. 지금은 천탕화에 이어서 장위제도 CATL을 떠났다. 중국의 동력 배터리 산업도 한번씩 에너지 충전과 방출을 완성했다. 앞으로도 CATL은 ‘불패’를 유지할 수 있을까? 쟁위친의 또 다른 베틀이 기대된다. ☞



SYNDICATION/BUSINESS WORLD

## 인도 도로 위를 전기차들이 달리기 시작했다!

정부가 일시적으로 전기차 보조금을 줄이는 정책을 펴고 있는 가운데, 인도 내부에서는 그 영향을 두고 다양한 목소리들이 나오고 있다. 보조금 삭감은 언젠가 대비해야 할 일. 일부에서는 본질적으로 인도 전기차의 제한된 성능, 부족한 인프라 등 전기차 자체의 경쟁력을 높이는 데 더욱 신경써야 하는 시점이라고 주장하고 있다.

글 Ashish Sinha & Utkarsh Agarwal  
사진 Getty Images

현재 인도의 전기차(EV) 분야에는 긍정적인 기대감과 부정적인 전망이 다소 혼재해 있다. 먼저 긍정적인 이슈는 2023년 3월 31일에 마감된 회계연도를 분석한 결과 인도에서 1백만 대 이상의 전기차가 판매되었다는 점이다. 인도 전기차제조협회가 발표한 데이터에 따르면, 지난 회계연도 동안 약 115만 대의 전기차가 판매되었다. 이 판매 기록에는 전기 이륜차(오토바이)가 포함되지 않았으며, 전기 이륜차의 경우 약 72만 대가 판매된 것으로 조사되었다.

### 인도 전기차 시장 현황

백만 대 이상의 판매는 분명 엄청난 기록이지만, 전기차 보급률과 성장 전망이라는 관점에서는 아직 모자란 수치다. 실제로 전기차 보급은 인도 국가변혁위원회 및 기타 연구기관에서 설정한 연간 최소 목표보다 약간 낮다. 국가변혁위원회의 '인도 전기차의 보급 확대 및 제조 계획 2 단계'(FAME-II) 목표에 따르면, 전기 이륜차 보급 대수는 193만 대가 넘어야 했다.

그렇다면 현재 인도의 전기차 시장 현황은 어떨까. 케어엣지 리서치의 탄비 사 이사에 따르면, 전기 이륜차 부문은 지난 수년간 상당한 성장세를 보여왔으며, 전체 전기차 매출의 약 62%를 차지하고 있다. 전기 이륜차 매출은 전년 대비 올해 188% 성장했고, 2019년부터 2023년 회계연도까지는 92%의 연평균성장률을 기록했다. 그러나 지역마다 큰 편차가 있다는 것이 문제점이라고 지적되고 있다.

탄비 사 이사는 "주 정부의 우호적인 정책과 중앙 정부의 계획은 델리와 마하라슈트라 같은 지역에서 전기차 보급률을 높이는 데 도움이 되었다. 이 지역들은 충전소 보급률 측면에서도 상대적으로 나은 위치에 있지만, 실제 수요보다는 여전히 한참 뒤쳐져 있다. 델리, 마하라슈트라, 하리아나, 우타 프라데시, 펀자브가 가장 포괄적인 전기차 정책을 시행하고 있는 반면, 아루나찰 프라데시, 마니푸르, 히마찰 프라데시, 라다크, 케랄라, 우타라칸드 주의 전기차 정책은 매

우 미흡한 수준이다"라고 분석했다.

또한 인도의 경우 지금까지는 전기 이륜차가 전기 자동차에 비해 더 인기가 많았다. 다행스러운 점은 전기 이륜차 시장에서 수많은 신제품 출시가 예상됨에 따라 향후 전기 이륜차의 판매 대수가 크게 늘어날 것이라는 사실이다. 또 다른 중요한 성장 동력은 전기 이륜차 분야에서 아서, 올라, 히어로 일렉트릭, 바자지, TVS, 오키나와, 퓨어EV, 리볼트 등 수많은 브랜드가 등장하고 있다는 점이다.

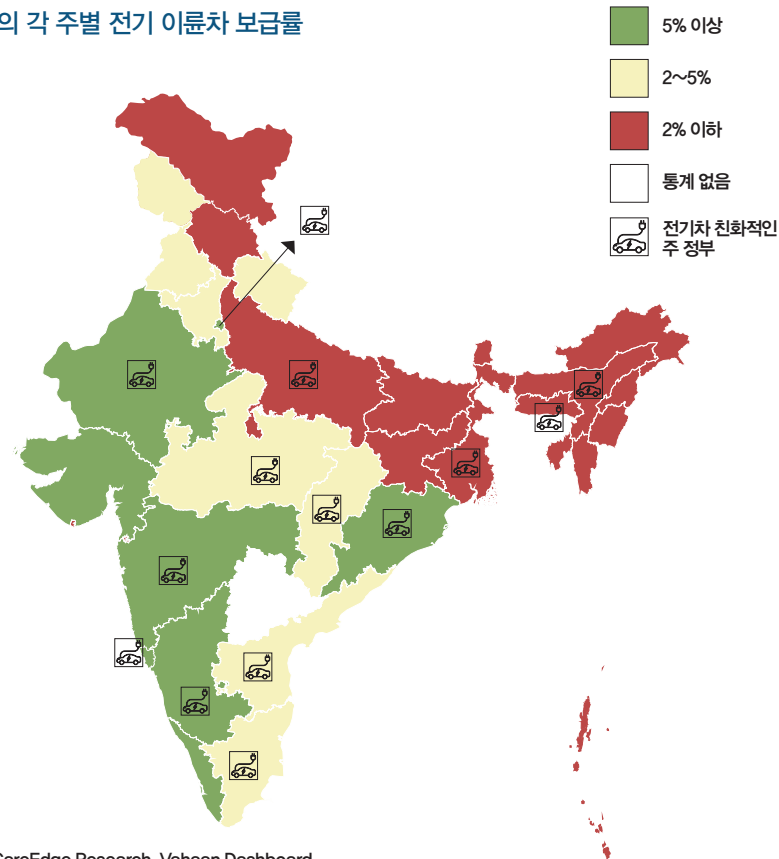
무엇보다 충전소는 전기차의 빠른 보급에 중요한 역할을 한다. 인도의 전기 이륜차 제조업체인 오키나와 오토텍(Okinawa Autotech)의 지텐더 샤르마 사장은 "전기차 산업의 성장은 충전 인프라의 보급률에 많은 영향을 받는다. 여전히 충전 인프라가 많이 부족한 상황이기 때문에 전기차 보급이 크게 늘어나지 않

**“인도 자동차 시장이 향후 3년 내에 세계 자동차 시장에서 세 번째로 큰 시장이 될 것이라고 본다. 마루티는 41%의 시장점유율을 차지하고 있고 지난 수년간 인도에서 자동차 업계의 선두주자로 자리매김해 왔다. 우리는 시장점유율을 50%까지 끌어올리기 위해 많은 투자를 아끼지 않고 있다”**

R. C. 바르가바  
마루티 스즈키 최고경영자



인도의 각 주별 전기 이륜차 보급률



자료: CareEdge Research, Vahaan Dashboard

은 것이 사실이다. 그러나 향후 6~7개월 내에 도시와 주요 고속도로에 충전소 수가 급증할 것이며, 이로써 전기차 사용자가 편리하고 쉽게 충전할 수 있을 전망이다"라고 설명했다.

**정부의 정책 변화와 업계 반응**

지난 5년 동안 정부는 FAME-II 정책을 토대로 전기차에 인센티브를 꾸준히 제공해 왔으며, 덕분에 전기 이륜차에 대한 수요가 크게 늘었다. 전기 이륜차의 인센티브는 1만 루피/kWh에서 1만 5천 루피/kWh로 인상되었고, 최대 인센티브 상한은 기존 20%에서 40%까지 확대되었다. 또한 많은 주에서 전기차에 대한 등록비 및 도로세 면제 등 보조금을 추가로 제공했다.

그러나 최근 정부 정책의 변화로 보조

금과 인센티브가 다소 감소했다. 인도 중공업부는 전기 이륜차에 대한 보조금을 기존 1만 5천 루피(2023년 9월 4일 기준 한화 약 16만원)/kWh에서 1만 루피/kWh로 변경하고, 총 인센티브도 기존 40%에서 차량 가격의 15%로 제한했다.

실제로 2022-2023 회계연도 동안 정부는 강경 노선을 유지했다. FAME-II에 따른 단계적 제조 프로그램 지침을 준수하지 않았다는 이유로 전기차 관련 보조금 지급을 보류한 것이다. 이런 정부의 정책 변화는 2022-2023 회계연도의 전기 이륜차 판매에 부정적인 영향을 미쳤다. 2023년 6월 1일부터 보조금 축소를 포함하는 FAME-II 제도의 개정으로 인해, 전기 이륜차의 판매 가격도 인상되었다.

정부의 보조금 삭감에 대해 로히아 오

토(Lohia Auto)의 आयुषी लोहिया 최고경영자는 “정부는 전기 이륜차 시장을 더 키우기 위해 노력하고 있지만, 이번 보조금 삭감은 전기차 시장 전반에 부정적 요소로 작용할 가능성이 높다. 특히 전기 이륜차 판매가 큰 타격을 입게 될 것이고 인도 내 전기 이륜차 보급과 성장을 저해할 수 있다”라고 주장했다.

आयुषी लोहिया 최고경영자의 우려는 어느 정도 설득력을 가진다. 보조금이 대폭 삭감됨에 따라 제조업체는 실제 인기 있는 고풍력 스쿠터의 가격을 3만 루피나 인상할 전망이다. 전문가들은 인기 품목인 고풍력 스쿠터 ‘올라 S1 프로’와 ‘아서 450X’의 가격이 15만 루피 이상으로 오를 수 있다고 말한다. 이러한 가격 인상은 소비자에게는 큰 부담으로 작용할 수밖에 없다.

주요 전기차 업체는 가격 인상을 준비하고 있으며 판매에 큰 영향은 없을 것이

➤  
**전기 이륜차 부문은 지난 수년간 상당한 성장세를 보여왔으며, 현재 전체 전기차 매출의 약 62%를 차지하고 있다. 전기 이륜차 매출은 올해 전년 대비 188% 성장했고, 2019년부터 2023년 회계연도까지 92%의 연평균 성장률을 기록했다.**

라는 입장을 밝히고 있다. 그러나 전기차 제조업체는 이번 결정이 인도의 전기차 확산을 더욱 늦출 수 있다고 우려하고 있다. 전기차제조협회(ACEV)의 소헌더 싱 길 사무총장은 “갑작스러운 보조금 삭감으로 인해 전기차 판매량이 감소하여 상당 기간 동안 업계 전체에 영향을 미칠 수 있다.

특히 전기 이륜차 부문은 가격에 매우 민감하기 때문에 내연기관 모델과 전기 모델의 가격 격차가 커지면 결국 판매에 타격을 입을 수밖에 없다”라고 분석했다.

그리브스 전기차(Greaves Electric Mobility)의 산제이 벨 사장도 같은 생각이다. 그는 “FAME-II 보조금 축소는 전기 이륜차의 보급률을 높히는 데 일시적인 장애가 될 것이다. 업계 전반적인 성장 궤도는 유지될 수 있으나, 전기 이륜차 가격 상승은 보급 속도를 일시적으로 늦출 수 있을 것이다”라고 설명했다.

또다른 인도의 전기 이륜차 기업 히어로 일렉트릭(Hero Electric)의 대표를 맡고 있는 소헌더 싱 길 사무총장 역시 전기차 시장에 미칠 파장에 대해 촉각을 곤두세우고 있다. 그는 “2023년 첫 5개월 동안 전기 이륜차의 판매 대수는 34만 대에 그쳤다. 월 기준 6만5천 대에 해당한다. 거기에 보조금 감소까지 고려하



인도의 전기차 판매는 연간 1백만 대를 넘어섰고 이륜차를 포함하면 2백만 대에 가깝다



인도는 충전소 등 인프라 구축은 전기차 성장에 있어 필수적 요소다. 인도는 전국적으로 전기차 인프라 구축을 위해 많은 노력을 기울이고 있다.

면 2023~2024 회계연도의 전기 이륜차 판매 대수는 최대 120만 대로 마감될 것이다. 그렇게 되면 국가변혁위원회의 목표치인 230만 대에 미치지 못할까 우려가 크다"라고 덧붙였다.

소헌터 싱 길 사무총장은 과거 정부의 인세티브와 보조금 덕분에 전기 이륜차가 더 많은 매출과 더 빠른 보급률을 보였다고 설명했다. 그는 "정부의 정책이 전기차 판매에 중요한 변수가 된 것은 사실이다. 그러나 전기차 시장의 본격적인 성장을 위해서는 이외에도 인프라 부족, 여전히 불안한 전기차의 성능, 높은 구매 비용 등 다양한 요인들을 해결해야 한다"고 말했다.

**전기 자동차 업계의 투자와 노력**

인도의 타타 모터스, 마힌드라 앤 마힌드라, 한국의 현대, 일본의 혼다, 닛산 등 주요 자동차 제조업체는 다양한 전기/하이브리드 자동차를 출시하고 있다. 시장 선두주자인 인도의 마루티 스즈키(Maruti Suzuki)는 경쟁사들이 전기차를 출시했음에도 불구하고 아직 인도 시장에 전기차를 내놓지 않고 있다.

마루티 스즈키의 R. C. 바르가바 최고경영자는 "인도 자동차 산업이 향후 3년 내에 세계 자동차 산업에서 세 번째로 큰 시장이 될 것이라고 본다. 마루티 스즈키는 41%의 시장점유율을 차지하고 있고 지난 수년간 인도에서 자동차 업계의 선두주자로 자리매김해 왔다. 앞으로 우리는 시장점유율을 50%까지 끌어올

릴 것이다. 전기차는 2024~25년에 출시할 계획이다. 그때가 되면 전기차 부문에서도 선도적인 위치를 차지할 수 있을 것으로 확신한다"라고 밝혔다.

바르가바 최고경영자는 경쟁사보다 늦은 전기 자동차 출시에 대해 "전기 자동차만이 탄소 배출을 줄이는 유일한 해결책은 아니라고 생각한다. 인도와 같이 석탄이 주요 전력 공급원인 국가에서는 전기차 외에도 탄소 배출을 줄일 수 있는 더 나은 옵션이 있을 수 있다. 즉 하이브리드, 압축 천연가스, 바이오 압축 천연가스, 에탄올, 수소 및 기타 기술 옵션이 잠재적 대안이 될 수 있기 때문이다"라고 덧붙였다.

중국 상하이 자동차(SAIC)의 자회사인 MG 모터 인디아 역시 향후 4~5년 동

안 인도 사업을 확장하고 토착화하기 위한 로드맵을 마련했다. MG 모터 인디아의 라지브 차바 명예회장은 "첫 번째 단계는 인도 주주를 대주주로 영입하는 것이다. 고액 자산가, 금융 기관, 딜러 네트워크 등이 대상이다. 다음 단계는 상장이다. 우리는 전기차를 중심으로 4~5개의 신차를 출시하는 것을 목표로 많은 투자를 아끼지 않고 있다"라고 말했다.

MG 모터 인디아는 전기차 포트폴리오가 인도 전체 매출의 65~75%까지 차지할 것으로 예상하고 있으며, 더 많은 부품을 현지에서 조달할 수 있도록 전기차 생태계를 구축하기 위해 노력하고 있다. 또한 합작투자 또는 제3자 제조를 통해 연료전지 제조 및 수소 연료전지 기술을 구축하는 방안도 모색하고 있다.

여러 기업이 전기차와 청정연료 개발에 열을 올리고 있는 가운데, 인도의 자동차 제조업체 아쇼크 리랜드(Ashok Leyland)도 전기 상용차 개발에 적극 동참하고 있다. 아쇼크 리랜드의 세누 아가왈 사장은 "상용차 부문에 적용할 대

체 청정 솔루션 개발을 위해 매년 약 5억 루피를 투자할 계획이다. 우리는 세계 10대 상용차 브랜드 중 하나가 되겠다는 목표를 세우고 전기차-상용차 로드맵을 수립했다. 우리는 경차급 전기 자동차를 곧 출시할 예정이다. 우리는 인도 전기차 산업의 미래에 대해 매우 낙관적으로 보고 있다"라고 설명했다.

아쇼크 리랜드는 최근 인도 시장을 겨냥한 전기 버스 플랫폼인 '스위치EiV12'을 출시했다. 현재 600대의 전기 버스를 주문받았으며, 이중 약 50대는 카르나타카 지역의 도로교통공사에 납품하기 위해 생산에 돌입했다.

**속제와 전망**

지금까지 제한된 주행거리와 열악한 충전 인프라는 인도 전기차 시장의 걸림돌이었다. 케어엣지 리서치의 탄비 샤 디렉터는 "특히 인도에서 가장 인기 있는 전기 이륜차의 빠른 보급을 위해서는 수요와 공급 측면에서 여러 과제가 남아 있다. 인도의 전기 이륜차 사용자가 직면한

**최근 출시된 대표 전기차 모델**



오키나와 오토텍의 '오키나 라이트'



MG 모터 인디아의 '코멧'



마힌드라의 'XUV 400 EV'



히어로 일렉트릭의 '울티마 CX ER'



2023년 1월 기준으로, 인도에는 5,254개의 공공 전기차 충전소가 있다. 충전소 인프라를 통해 총 206만 대의 전기 자동차를 충전할 수 있다. 현재까지 FAME-II 보조금은 25개 주에 걸쳐 약 2,900개의 충전소를 설치하는 데 도움을 주었다.

주요 과제로는 열악한 배터리 충전 인프라, 제한된 최고 속도, 신속한 지원 네트워크의 부재, 짧은 주행거리, 낮은 제작 품질 등을 들 수 있다. 이러한 문제가 해결되면 전기 이륜차 판매는 놀랄 만한 속도로 늘게 될 것이다"라고 강조했다.

2023년 1월 기준으로, 인도에는 5,254개의 공공 전기차 충전소가 있다. 충전소 인프라를 통해 총 206만 대의 전기 자동차를 충전할 수 있다. 현재까지 FAME-II 보조금은 25개 주에 걸쳐 약 2,900개의 충전소를 설치하는 데 도움을 주었다. 델리가 충전소당 최대 차량 수를 기록했고, 고아 주와 카르나타카 주가 그 뒤를 이었다.

향후 인도의 전기 자동차 분야가 엄청난 속도로 도약할 것이라는 데에는 많은 전문가들이 동의하고 있다. 현재 정부가 일시적으로 보조금을 줄이는 정책을 펴고 있지만, 향후 상황은 어떻게 진행될지 모른다. 하지만 인도 전기차 시장의 성장은 다가올 수 밖에 없는 미래이다. 이러한 성장을 위해서 업계와 정부가 서로 시너지를 내기 위한 노력이 더욱 필요한 시점이다. ㉞

## 특집 인도의 핀테크 혁명

전 세계에서 가장 많은 인구를 보유한 인도는 최근 핀테크 허브국으로 급부상하고 있다. 현재 인도 핀테크 기업 수는 9,646개로 전 세계 3위를 기록하고 있고, 미국과 영국의 뒤를 바짝 뒤따르고 있다.

사진 Getty Images



SYNDICATION/BUSINESS WORLD

### ① Overview

인도, 전 세계 핀테크 허브를 꿈꾼다

### ② Digital Lending

인도 대출 시장의 안정적 성장

### ③ Infographic

결제에서 대출로, 인도 핀테크 산업의 중심축이 이동한다


인터넷 사용 인구 12억 명의 인도가 핀테크 강국으로 부상하고 있다. 2013년 만 해도 스마트폰 사용 인구가 12%에 불과했던 인도가 이처럼 짧은 기간에 핀테크 강국으로 떠오르게 된 배경은 무엇일까?

우선, 정부의 강력한 정책적 지원을 들 수 있다. 모디 정부는 2015년 '디지털 인디아' 정책을 실시한 가운데 전 국민을 대상으로 통합결제시스템(UPI) 및 전자 신분증(Aadhar)을 도입했고, 범국가적으로 최적의 핀테크 인프라를 구축했다.

또한 주목해야 할 것은 디지털 전환을 가속화하고 있는 인도의 젊은 연령층이다. 모바일과 디지털에 익숙한 MZ 세대가 8억 명 가까이 존재한다는 말은 곧 인도 핀테크 시장이 가늠할 수 없는 발전 가능성을 가졌다는 의미로도 해석된다.

마지막으로 활발한 인도의 투자 생태계를 들 수 있다. 2016년부터 2022년까지 5년 사이에만 인도에서는 총 8만여 개의 스타트업이 생겨났다. 인도의 가능성을 알아본 외국투자 자본도 끊임없이 흘러들어 가고 있다.

이러한 가운데, 시장은 인도 핀테크 산업 가운데서 특히 대출 부문의 빠른 성장에 주목하고 있다. 팬데믹으로 인한 경기 침체가 회복세로 돌아서면서 인도 경제 전반에 걸쳐 신규 대출이 사상 최고 수준으로 급증하고 있기 때문이다.

빠르게 성장하고 있는 인도 핀테크 시장 전반을 살펴보고, 최근 특히 주목받고 있는 인도의 대출 시장을 보다 자세히 들여다본다. 



## 인도, 전 세계 핀테크 허브를 꿈꾼다

현재 인도에서는 디지털 경제, 금융 민주화가 빠른 속도로 이뤄지고 있다. 특히 핀테크 기술 덕분에 모든 인도인에게 포괄적이고 손쉬운 금융 서비스가 제공되고 있다.

글 Rohit Chintapali 사진 Getty Images

지난 1991년 인도는 벼랑 끝에 서 있는 경제 상황을 탈피하기 위해 신경제정책(New Economic Policy)을 수립한 바 있다. 당시 경제를 이끌던 만모한 싱 재무장관은 자유화, 민영화, 세계화라는 엄청난 변화를 받아들일 수 있도록 새로운 정책을 수립했다. 이러한 노력 덕분에 무역을 비롯한 인도의 각 산업 분야는 좀 더 다양화되고 번창하기 시작했다. 공공 부문은 민영화되어 정치적 간섭에서 벗어날 수 있게 되었고, 관세가 줄어들면서 전 세계와 무역하고, 외국인 투자도 증가했다. 이러한 개혁을 통해 인도의 항공, 통신과 같은 부문에서는 전례 없는 성장을 이루어냈다. 인도의 비즈니스 생태계는 이때부터 본격적으로 활기를 띠기 시작했다.

1991년의 유례없는 혁신적 정책이 수년 동안 인도 경제 전반에 긍정적 영향을 끼친 가운데, 현재 인도에서는 새로운 혁명을 위한 또하나의 물결이 인도 전역을 휩쓸고 있다. 산업은 물론, 인도인의 삶에 지대한 영향을 끼치고 있는 흐름, 바로 금융 민주화이다. 그리고 금융 민주화의 최전방에 자리잡고 있는 것은 2015년 실시된 디지털 인디아(Digital India) 정책의 흐름을 타고 나타난 인도의 역동적인 핀

테크 기업들이다. 실제 디지털 인디아 개혁을 실시한 이후 스타트업 11만 개가 생겨났고, 이 가운데 110개가 넘는 기업들이 유니콘에 등극했다. 이들은 2023년 현재, 인도의 금융 환경을 포용적이고 접근 가능한 방식으로 이끌어가는 데 앞장서고 있다.

### 핀테크의 파고

보스턴 컨설팅 그룹(BCG)과 벤처캐피탈 QED 인베스터의 최근 보고서에 따르면, 인도를 비롯한 전 세계 글로벌 핀테크 산



**산업은 물론, 인도인의 삶에 지대한 영향을 끼친 것이 바로 금융 민주화이다. 금융 민주화를 위한 최전방에는 역동적인 핀테크 기업이 자리잡고 있다. 이들은 인도의 금융 환경을 포용적이고 접근 가능한 방식으로 이끌어가는 데 앞장서고 있다.**



업은 이제까지와 마찬가지로 향후에도 놀라운 성장을 기록할 것으로 보인다. 보고서에서는 전 세계적으로 핀테크 산업의 규모가 현재 2,450억 달러에서 2030년 1조 5천억 달러로 6배 정도 증가할 것으로 내다봤다. 또한 글로벌 핀테크 산업이 전 세계 금융 서비스 매출의 최대 7%를 차지할 것으로 예상했다.

특히 아시아·태평양 지역은 미국을 능가하는 선도적 핀테크 시장으로 부상할 것으로 예상된다. 아·태 지역은 27%의 연평균성장률(CAGR)을 보일 것으로 예상되고 있다. 그중에서도 중국, 인도, 인도네시아와 같은 국가에서는 탄탄한 핀테크 기업들이 성장하고 있고, 핀테크 분야의 성장을 이끌 기술적 잠재력을 갖추고 있다. 가장 많은 인구를 보유한 인도는 최근 핀테크 허브국으로 급부상하고



있는데, 페이티엠(Paytm), 제로다(Zerodha), 크레드(Cred)와 같은 선도적 스타트업 기업이 핀테크 분야의 성장을 견인하고 있다.

미국의 벤처 캐피탈 회사인 베세머(Bessemer) 벤처 파트너스에 따르면, 인도의 자국 내 신용은 두 배 뛰어 5조 5천억 달러 규모로 성장할 전망이다. 뮤추얼 펀드 운영자산(AUM) 규모는 4천억 달러에서 5배 성장하여 2조 달러가 될 것이며, 보험은 2030년까지 1천억 달러에서 5천억 달러로 성장할 것으로 예측된다. 이는 곧 신규 핀테크 기업에게 엄청난 기회가 있음을 의미한다.

핀테크 기업인 오픈(Open)의 디나 야 곱 공동 창업자는 “전 세계는 인도의 핀테크 산업을 예의주시하고 있다. 현재 인도의 핀테크 생태계는 국제적으로 도약할 준비를 하고 있으며 우리는 핀테크 분야의 혁명을 기대하고 있다”고 말했다.

인도 핀테크의 성장 요인으로는 무엇보다 UPI(통합결제시스템)를 빼놓을 수 없다. 2016년 도입된 UPI는 사용자 친화적인 인터페이스, 다양한 은행의 통합 서

비스, 안전하면서도 편리한 거래를 가능케 하는 기능 등을 갖춰, 인도의 핀테크 성장의 핵심 역할을 수행하고 있다. 인도 정부가 디지털 경제를 추진하고 있는 가운데, UPI는 수많은 인도인이 모바일 뱅킹 및 전자지갑을 실생활에서 사용하는 데에 결정적 역할을 해왔다. 세계적 컨설팅 기업인 PwC는 인도에서 UPI를 통한 거래가 하루 1억 건을 넘어설 것이라고 예측하기도 했다. 실제 인도는 UPI를 통해서 코로나19 대유행 당시 자국민 8억 명에게 누수없이 보조금을 지급했다.

인도의 UPI 혁신에 대해 많은 나라가 찬사를 보내고 있다. 일부 국가는 인도의 UPI 시스템을 벤치마킹해 새로운 시스템을 구축하고 있다. 지난 5월 일본 디지털 담당 고노 타로 장관은 일본 역시 인도의 UPI 시스템에 합류하는 것을 진지하게 고려하고 있다고 언급한 바 있다. 이미 UPI는 싱가포르의 모바일 결제업체 페이나우(PayNow)와 협력을 통해 인도와 싱가포르 간 즉각적인 송금이 가능한 상태다.

페이티엠의 비자이 세카르 사르마 최

고경영자는 UPI의 잠재력을 확신하고 “우리는 UPI 시스템에 다양한 결제 수단을 포함시켜 그 가능성을 확장시키고 있다. 이제 UPI는 수익화를 향해 움직이기 시작했다. 향후 다른 결제 수단도 UPI에 포함될 것이라고 본다”고 밝혔다.

UPI의 수익화 전망에 대해서는 여러가지 전망들이 나오고 있으나, 정부는 UPI가 디지털 공공재라는 점을 확고히 하고 있으며, 수익화에 대해 부정적인 입장을 고수하고 있다. 핀테크 산업에 있어서는 14억 인구를 대상으로 많은 것들을 시도해 볼 수 있는 거대한 하나의 장(場)이 열린 셈이다.

#### 핀테크 펀딩 관련 현황과 이슈

인도의 핀테크 산업은 최근 몇 년 동안

기하급수적으로 성장했고 글로벌 환경에서도 중요 산업으로 자리매김하고 있다. 그러나 글로벌 시장조사기관인 트랙슨(Tracxn)의 2022년 인도 보고서에 따르면, 인도에서의 핀테크 스타트업에 대한 펀딩은 감소하는 추세이다. 전년대비 펀딩 금액은 47% 감소한 56억 5천만 달러에 불과했고 펀딩 라운드 수는 29% 감소한 390건을 기록했다. 2022년에는 1억 달러 이상의 가치가 있는 펀딩 라운드가 13개에 불과해, 2021년 기록한 26개 라운드와 비교했을 때 50%나 감소했다. 글로벌 시장조사기관 CB인사이트 역시 2022년 글로벌 핀테크 펀딩은 752억 달러로 2021년 대비 46% 감소했다고 밝혔다.

PwC 보고서에 따르면 핀테크 부문은 2023년 상반기에도 펀딩 규모가 지난 해

하반기 대비 50% 감소하는 등 다소 어려운 시기를 보내고 있다. 그러나 전체적으로



**현재 인도 핀테크 기업 수는 9,646개로 전 세계 3위를 기록하고 있고, 미국과 영국의 뒤를 바짝 뒤따르고 있다. 인도의 금융서비스 업체인 IIFL의 핀테크 보고서는 핀테크 산업이 2030년까지 1조 달러 규모에 도달할 것이며 2천억 달러의 수익을 창출할 것이라고 예측했다.**

현재 인도는 지방 소도시까지 온라인 결제가 가능해졌다.



비자이 세카르 사르마  
페이티엠 창업자 겸 최고경영자



최근 인도 내 자산 관리나 보험 분야의 핀테크 서비스도 점차 늘고 있다.

로 펀딩이 감소했음에도 불구하고, 초기 단계 펀딩 라운드가 거래 건수의 62%를 차지하는 등 계속해서 새로운 도전들이 이어지고 있고, 업계 자체의 역동성이 살아 있음을 알 수 있다. 이 라운드의 평균 규모가 500만 달러라는 사실도 신흥 핀테크 스타트업 육성에 대한 투자자들의 관심이 높다는 사실을 보여준다.

최근 가장 눈에 띄는 이슈는 인슈어테크(InsuranceDekho), 크레디트비(KreditBee), 민티피(Mintifi) 등 인도의 3대 핀테크 기업이 자금의 64%를 공동으로 확보해 2023년 상반기에 각각 1억 달러 이상의 자금을 모금했다는 사실이다. 펀딩과 관련하여 여러 문제에 직면하고 있지만, 인도의 핀테크 부문은 전자상거래, D2C 부문과 함께 M&A 거래에서

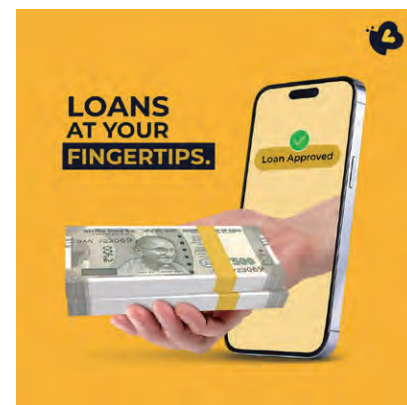
활발한 움직임을 보이고 있다.

핀테크 부문의 펀딩이 감소하고 있음에도 불구하고, 인도의 스타트업 생태계는 많은 수의 벤처 회사가 생겨남에 따라 여전히 탄력성을 유지하고 있다. 이는 핀테크 산업의 강점 및 반등 가능성을 보여주는 사실이기도 하다. 현재 인도 핀테크 기업 수는 9,646개로 전 세계 3위를 기록하고 있고, 미국과 영국의 뒤를 바짝 뒤따르고 있다.

인도의 금융서비스 업체인 IIFL의 핀테크 보고서는 핀테크 산업이 2030년에 다다르면 1조 달러 규모에 도달할 것이며 연간 2천억 달러의 수익을 창출하는 등 놀라운 성과를 달성할 것이라고 예측했다. 따라서 인도 핀테크 생태계는 기존 기업 및 스타트업 모두에게 엄청난 성장 기회를 제공하게 될 것으로 전망된다.

부문별 성장에 관한 전망도 인도 핀테

크 산업에 긍정적 기대를 불러일으킨다. 디지털 대출 부문의 시장 규모는 2021년 382억 달러에서 2030년까지 5,150억 달러로 증가하는 등 폭발적 성장을 기록할 것으로 예측된다. 웰스테크(Wealthtech,



인도 핀테크 스타트업 크레디트비의 광고 화면. 크레디트비는 젊은 전문직 종사자를 대상으로 하는 디지털 대출 서비스 플랫폼으로 사업을 시작했으며, 2022년 12월 기준 4억명 이상의 인도 고객을 보유하고 있다. 한국의 미래에셋과 네이버도 크레디트비 투자 라운드에 참여했다.



**기프트 시티가 구글의 핀테크 운영 거점으로 선정됨에 따라, 변창하는 핀테크 허브로서 인도의 위상은 더욱 공고해질 것이다. 구글과 같은 거대 글로벌 기업의 존재는 또 다른 국제적 기업을 이곳으로 끌어들이는 것이기 때문이다. 이러한 투자 및 기회 유입으로 인도 핀테크 산업의 입지 또한 더욱 강화될 것으로 보인다.**

핀테크의 한 분야로 자금 및 자산 관리 분야) 기업들의 보유자산(AUM)도 2021년 200억 달러에서 2030년 2,374억 달러로 성장할 것으로 예상된다. 인슈어테크(InsurTech, 보험 분야 핀테크) 부문은 약 880억 달러 가치가 될 것으로 예상되고 있다. 네오뱅크(neo-banking, 모든 은행 서비스를 온라인으로 제공) 부문은 2030년까지 2,150억 달러에 이를 것으로 예상되며, 디지털 뱅킹이 기존 뱅킹 서비스를 재구성하는 잠재력을 보여줄 것으로 보인다.

#### 인도, 구글의 핀테크 사업 거점으로

최근 인도의 모디 총리가 미국을 방문했을 때, 구글은 인도 서부 간디나가르의 기프트 시티(GIFT-City, Gujarat International Financial Tech-City)에 글로벌 핀테크 운용 센터를 설립하겠다는 계획을 발표했다. 이에 따라 전 세계가 인도의 핀테크 잠재력에 주목하게 되었다. 구글의 독보적 전문 지식 및 리소스를 호스팅하고 대기업과의 협업을 추진, 혁신을 일으킴으로써 인도 핀테크 분

야는 엄청나게 발전할 것이다. 또한 구글과 현지 기업들의 파트너십을 통해 인도 시장의 니즈에 맞는 최첨단 솔루션을 개발해 소비자와 기업 모두가 그 혜택을 얻을 수 있게 될 전망이다.

게다가 기프트 시티가 구글의 핀테크 운영 거점으로 선정됨에 따라, 변창하는 핀테크 허브로서 국가의 위상은 더욱 공고해질 것이다. 구글과 같은 거대 글로벌 기업의 존재는 또 다른 국제적 기업을 이곳으로 끌어들이는 것이기 때문이다. 이러한 투자 및 기회 유입으로 인도 핀테크 산업의 입지 또한 더욱 강화될 것으로 보인다.

최근에는 약 75억 달러에 달하는 SGX Nifty(싱가포르 거래소에서 거래되는 Nifty 지수 파생상품)의 전체 파생상품 계약이 싱가포르 거래소에서 기프트 시티에 위치한 국제거래소로 이전되었다. 지난 7월 초 인도의 온라인 업체인 제로다의 니신 카트 창업자는 싱가포르거래소에서 기프트 시티로 계약 이전이 진행된 사실에 대해 "이제 인도에 손쉽게 투자를 할 수 있는 가능성이 열리고 있다. 복잡한 절차로 인해 해외 투자자들이 투자를 꺼려왔지만 이제는 엄청난 자본이 우리를 기다리고 있다"고 환영했다.

기프트 시티는 현재 다양한 산업을 대표하는 200개 기업의 허브로서, 인도 국제금융거래소, 두 개의 국제증권거래소, 항공기 임대 기업, 대체 투자펀드사, 은행(HSBC, JP 모건, 바클레이), 브로커 딜러, 청산회사, 보험회사, 선박임대회사 등이 들어와 있다. 이처럼 많은 기업이 합류하면서 기프트 시티는 금융 서비스의 허브로 우뚝 서고 있다.

앞으로 기프트 시티를 통한 인도 핀테크 분야의 성장에 전 세계의 이목이 집중되고 있다. 1조 달러 규모로 성장할 것이

라는 인도의 핀테크 혁신은 더욱 구체화되고 있다. 수많은 핀테크 기업이 경제적 격차를 해소하고 국제적 통합 상품을 만들어내기 위해 노력하고 있고, 인도는 이러한 여정을 위한 중추적 역할을 수행할 것으로 전망된다. 9

#### 인도의 UPI 도입과 연도별 성장

연월	UPI 내 은행 수	건수 (백만)	거래 규모 (천만 루피)
2023년 6월	458	9,335	1,475,464
2022년 6월	330	5,862	1,014,384
2021년 6월	229	2,807	547,373
2020년 6월	155	1,336	261,835
2019년 6월	142	754	146,566
2018년 6월	110	246	40,834
2017년 6월	52	10	3,098
2016년 6월	21	0	0

자료: NPCI 인도결제공사

**“우리는 인도 내 국제금융기술도시, 즉 기프트 시티에 글로벌 핀테크 운용 센터를 오픈할 계획이다.”**

#### 순다 피차이

알파벳 및 구글 최고경영자





현재 인도의 젊은 층은 대출 시장 성장을 주도하고 있다. 특히 젊은 층은 신용카드, 개인 대출 분야에서 큰 비중을 차지한다.

## 늘어나는 수요, 정부의 규제 확립 등 인도 대출 시장의 안정적 성장

인도의 핀테크 산업 가운데 젊은 층의 인터넷 보급 증가, 중소기업의 대규모 대출 수요로 인해 인도의 디지털 대출 시장이 눈에 띄는 성장세를 보이고 있다. 젊은 층과 중소기업을 위한 새로운 대출 모델을 개발하며 디지털 대출 시장의 파이를 키우고 있는 핀테크 기업들의 행보를 따라가본다.

글 Arjun Yadav 사진 Getty Images

올해 4월 인도의 신용카드 대금이 전년 4월 대비 29.7% 증가하여 2조 루피(32조 원)를 돌파했다. 흥미로운 점은 이러한 증가 추세가 전체 은행의 연 대출 증가율의 두 배에 달한다는 점이다. 여러 전문가 및 애널리스트가 이에 대해 논평을 했는데, 일부는 부채 증가 자체에 대한

우려를 표명했다. 반면 일부 전문가는 신용카드의 사용 증가는 인플레이션의 증가라는 맥락 안에서 풀이되어야 한다고 주장하기도 했다.

이에 대해 은행들은 카드 대금이 전체 부채의 1.4%밖에 되지 않고, 개인 대출 가운데 3위에 머무는 수준이기 때문에 그렇게 크게 염려할 수준은 아니라고 이야기한다. 게다가 현재 인도 은행들은 신

용조사기관의 데이터를 통해 신용도가 높은 고객들에 한해 카드를 발급하고 있다. 현재 인도의 은행에서는 신용카드 발급을 위해 신용도와 상환 능력을 판단할 수 있는 여러 단계의 확인 절차를 거치고 있다.

인도에서는 2014년부터 핀테크 대출이 급격히 증가했다. 대출 비율은 15.2~37%이며 여기에 추가 비용이 발생한다. 또한



디지털 대출 플랫폼은 소비자 대출 외에도 중소기업이라는 거대 시장을 가지고 있다. 보스턴 컨설팅 그룹은 '글로벌 핀테크 2023: 금융의 미래 재해석'이라는 제목의 보고서에서 B2B 대출이 핀테크 경제의 다음 시대를 주도할 것이라고 예측했다.

인도의 대출 산업은 새로운 서비스를 계속해서 개발하며 진화하고 있기 때문에 핀테크 생태계에서 높은 수익성으로 주목받고 있다. 인도의 금융서비스 업체인 IIFL의 최신 보고서에서 인도 디지털 대출 회사 전체 규모가 2021년 382억 달러에서 2030년 약 5,150억 달러로 증가할 것이며, 연평균 33.5%씩 성장할 것이라고 예측했다.

### 젊은 세대의 소비 및 대출 성향

신용정보회사인 트랜스유니온 시빌(TransUnion Cibil)의 데이터에 따르면, 인도 대출 시장의 성장을 주도하고 있는 것은 젊은 세대들이다. 특히 젊은 층은 신용카드, 개인 대출 분야에서 큰 비중을 차지하는 세대이다.

신용대출 앱을 운영하고 있는 키시트(Kissh)의 소날리 진달 공동 창업자는 "디지털 기기 사용과 상호작용에 능숙한 밀레니얼 세대와 Z세대의 인구 증가는 디지털 대출 성장에 큰 영향을 미쳤다. 젊은 세대는 디지털 대출 플랫폼이 제공하는 편의성, 속도, 접근성, 개인화된 솔루션을 적극 활용하기 때문에 기존 은행 서비스보다 디지털 대출 플랫폼을 더 선

호하는 경향이 있다"고 밝혔다.

인도의 핀테크 기업들은 이러한 MZ 세대의 소비력 증가, 국가적인 디지털 인프라 확충 등을 등에 업고 즉시 현금 대출, 선구매 후결제(BNPL), 카드 없는 EMI(전자결제) 등 소액 대출 상품을 앞다퉀 개발했다. 소날리 진달은 "이러한 상품을 통해 이제는 저소득층도 소액 대출을 받을 수 있게 되었다. 디지털 소액 결제 서비스는 이들이 부채에 얽매거나 과도한 재정적 부담에 시달리지 않도록 도와주는 긍정적인 효과도 있다"고 주장했다.

이러한 상품은 은행을 방문하지 않아도 집에서 손쉽게 할 수 있기 때문에, 효율적이고 번거롭지 않다. 또한 신속한 승인 과정을 통해 금융 소외 계층에 대한 금융 포용성을 향상시켰다. 그러나 이로 인해 디지털 대출 업계의 연체율이 10~12% 이상으로, 기존 대출 기관보다 다소 높다는 점은 주의해야 할 리스크 요인이다.

소날리 진달은 디지털 대출 회사의 경우 이러한 리스크를 관리하기 위해 대출을 실행할 때 단계적 접근 방식을 채택한다고 설명했다.

그는 "고객의 신용한도를 높이는 것은 해당 고객의 신용 관리 내역을 지속적으로 모니터링 하는 등 신중한 절차를 거쳐 이루어진다"고 덧붙였다.

핀테크 기업인 m포켓(mPokket)의 가우라브 잘란 최고경영자는 "젊은 소비자의 경우 생년 처음으로 공식적인 대출을 받는 경우가 많다. 따라서 우리는 소비자 교육에 초점을 맞추고 있다. 고객이 재정적 책임감을 가질 수 있도록 안내하고, 정확한 정보에 근거해 합리적으로 재무적인 결정들을 내릴 수 있도록 지원한다"고 설명했다.

### 중소기업 대출 전략

디지털 대출 플랫폼은 소비자 대출 외에도 중소기업이라는 거대 시장을 가지고 있다. 보스턴 컨설팅 그룹은 '글로벌 핀테크 2023: 금융의 미래 재해석'이라는 제목의 보고서에서 B2B 대출이 핀테크 경제의 다음 시대를 주도할 것이라고 예측했다. 이 보고서에 따르면 전 세계 중소기업의 연간 미충족 대출 수요가 5조 달러에 달한다. 인도 핀테크 기업들이 B2B 서비스에 뛰어들 여지는 충분히 보인다.

인터넷과 기술 사용의 급격한 증가는 디지털 접근성을 높이고 경제 활동을 활성화시키고 있다. 또한 중소기업이 디지털 대출을 확대하는 강력한 지렛대 역할을 하고 있다.

"기술 사용에 익숙하고 디지털 상호 작용을 선호하는 밀레니얼 세대와 Z세대의 인구 증가는 디지털 대출 성장에 큰 영향을 미쳤다. 젊은 세대는 디지털 대출 플랫폼이 제공하는 편의성, 속도, 접근성, 개인화된 솔루션을 적극 활용하기 때문에 기존 은행 서비스보다 디지털 대출 플랫폼을 더 선호하는 경향이 있다"

소날리 진달  
키시트 공동 창업자



보스턴 컨설팅 그룹의 보고서는 디지털 대출의 경우 중소기업에 서비스를 제공하는 것이 수익성 면에서 개인에게 제공하는 것보다 더 유리할 것이라고 덧붙였다. 왜냐하면 대출 규모가 더 크고 요구하는 서비스 종류가 다양하기 때문이다. 또한 중소기업은 재무 상황을 파악할 수 있는 정보를 더 많이 얻을 수 있기 때문에 신용 평가가 용이하다.

핀테크 플랫폼 겟벤처지(GetVantage)의 바비 바사 공동 창업자는 “자체 조사에 따르면, 인도의 중소기업의 대출 부족액은 2,500억 달러에 달한다. 인도의 중소기업은 기존 대출 기관에서 대출을 받는 데 어려움을 겪는 경우가 많다. 이는 담보 부족, 복잡한 형식의 서류, 높은 대출 비용 등과 같은 여러가지 요인에 기인한다”고 말했다.

디지털 대출 서비스를 제공하는 키나라 캐피탈(Kinara Capital)의 하디카 샤 창업자는 “소비자 대출과 마찬가지로 중소기업 대출 분야에도 위험은 도사리고 있다. 디지털 신청 절차가 빨라지면 부정

신청과 기업 정보 도용 등의 위험이 높아질 수 있다”고 지적했다.

다양한 문제점을 해결하기 위해 디지털 대출 플랫폼 기업들은 잠재적 위험을 식별하고 그 위험을 제거하기 위한 노력을 아끼지 않고 있다. 이를 위해 현재 강력한 신원 확인 조치와 정기적인 보안 감사를 시행하고 있다.

#### 규제 체제의 확립

디지털 대출 부문의 성장으로, 한편에서는 불법 디지털 대출 앱의 확산이라는 부작용도 생겨나고 있다. 이에 따라 인도 중앙은행은 2022년 9월 디지털 대출 가이드라인을 발표하며 개입에 나섰다.

핀테크 기업인 렌딩카트(Lendingkart) 하시바르단 루니아 공동 창업자는 “정부의 규제는 불법적 행태와 불법을 저지르는 이들로부터 고객을 보호하는 데 가치를 두어야 한다. 또한 규정 준수 및 확실한 데이터 보안이 가능할 때 강력한 효과를 발휘할 수 있다. 규제나 가이드라인에 대한 정부와 기업의 상호 협력이 뒷



**디지털 대출 플랫폼은 잠재적 위험을 식별하고 그 위험을 제거하기 위한 노력을 아끼지 않고 있다. 이를 위해 현재 강력한 신원 확인 조치와 정기적인 보안 감사를 시행하고 있다.**

받침된다면, 핀테크 기업은 높은 신뢰를 바탕으로 잠재적 이익을 얻을 수 있을 것이다”라고 강조했다.

인도중앙은행은 2022년 9월에 이어 2023년 6월, 디지털 대출 가이드라인에 대한 보완 및 추가 사항을 발표했다. 하디카 샤 창업자는 “정부가 지난해 발표한 가이드라인의 모호한 부분을 보완하고, 많은 문제를 해결하려는 노력에 감사를 표한다. 이제 우리는 인도의 중소기업, 농촌 혹은 농업 근로자, 저소득층, 대출을 처음 접하는 사람들에게도 더 넓은 서비스를 제공할 것이며, 안전하고 위험성이 낮은 새로운 포트폴리오 개발에도 더욱 박차를 가할 것이다. 이렇게 되면 앞으로 은행은 물론 비은행 금융회사도 더 많은 고객을 유치할 수 있을 전망이다”라고 밝히며, 디지털 대출 시장을 규제안에서 확장하고자 하는 의지를 분명히 했다.

UPI가 인도 내에서 안정적으로 자리잡은 이후 핀테크 기업들은 검증된 수익 모델을 구축하기 위해 고군분투하고 있다. 인도의 1인당 소득이 큰 폭으로 증가하고 정부의 규제 체제도 자리잡게 됨에 따라, 인도의 핀테크 기업들은 계속해서 다양한 형태의 디지털 대출 플랫폼 개발에 많은 투자를 이어나갈 것이다. ☞



## 대기표도, 기다림도, 종이서류도 없는 디지털 대표 보험사!

- **페이퍼리스** : 보험사 최초 문서 편철 100% 폐지 > 전자문서로 전환
- **비대면 화상상담 서비스** : 보험사 최초 모든 보험 업무 화상상담 가능
- **생보업계 최초 디지털 ARS 오픈** : 통화 대기, 앱 설치 없이 24시간 접속 가능한 서비스
- **통합 사이트 운영** : 홈페이지+온라인보험+사이버창구
- **디지털 라운지 개설** : 고객이 화상창구를 통해 직원이 눈앞에 있는 듯한 환경에서 원하는 서비스를 원스톱으로 제공

■ 보험계약 체결 전에는 반드시 상품설명서 및 약관을 참고하시기 바랍니다. ■ 미래에셋생명은 해당 상품에 대해 충분히 설명할 의무가 있으며, 가입자는 가입에 앞서 이에 대한 충분한 설명을 받으시기 바랍니다. ■ 준법감시인심의필-23-03-049(2023.03.21 ~ 2024.03.20)



## 결제에서 대출로, 인도 핀테크 산업의 중심축이 이동한다

인도에서 디지털 대출이 점점 늘어남에 따라, 핀테크 기업은 새로운 디지털 대출 서비스를 출시하며 파이를 키워가고 있다.

글 Arjun Yadav 사진 Getty Images

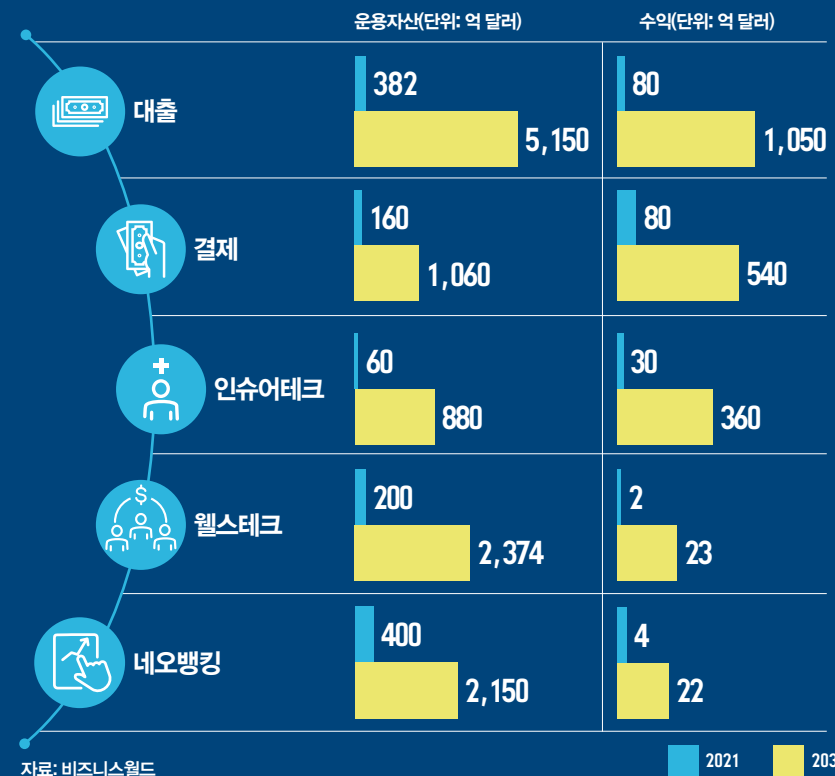
지금까지 인도의 핀테크 혁명을 '결제' 부문이 이끌었다면, 앞으로 2030년까지는 디지털 '대출'이 핵심 부문이 될 것이다. 인도의 핀테크 기업은 소비자 및 중소기업 양측 모두를 타겟으로 다양한 대출 상품을 제공함으로써 수익을 늘리겠다는 전략이다.

인도의 디지털 대출이 가파른 성장을 보이는 데에는 높아진 금융 포용성이 그 직접적인 배경으로 분석되고 있다. 인도에서는 대부분의 금융 서비스가 앱을 통해 접근이 가능하다. 대출이 필요한 소비자들은 영업점의 물리적 위치나 이용시간에 구애받을 필요 없이, 앱을 통해 금

리와 한도 등 나에게 가장 유리한 최적의 조건을 선택할 수 있다.

최근 인도에서는 소매업체나 중소기업들을 대상으로 한 대출도 점차 증가 추세를 보이고 있다. 물론 일각에서는 인도의 대출액 증가를 리스크 요인으로 보기도 하나, 다른 나라들과 비교해 볼 때 아직 낮은 수준을 유지하고 있다. S

### 인도 핀테크 분야별 시장 전망, 2021년 vs 2030년



### 인도, 미국, 중국의 중소기업 대출 현황

인도에서는 6개 중 1개 중소기업만이 대출을 이용하고 있다.



중소기업 수(단위: 만)  
인도: 6,300 | 미국: 3,300 | 중국: 4,400

중소기업의 대출 이용 비율  
인도: 16% | 미국: 50% | 중국: 37%

GDP 기여도  
인도: 30% | 미국: 44% | 중국: 60%

고용인 수(단위: 억)  
인도: 1.1 | 미국: 0.6 | 중국: 3.75

대출 총액  
인도: \$3,470억 | 미국: \$1.4조 | 중국: \$6조

### 인도 디지털 소액 대출 상품

서비스	상세 내용	서비스 제공 회사
즉시 현금 대출 (Instant Cash Loans)	대출자의 은행 계좌에 입금되는 소액 무담보 개인 대출	머니탭 (MONEYTap)   엠포켓 (mPokket)   페이센스 (PaySense)   얼리샐러리 (EarlySalary)
선구매 후결제 (Buy Now Pay Later)	정식 대출이 아닌 전자 상거래용 신용 선결제 시스템	레이지페이 (LAZYPAY)   이페이레이터 (ePayLater)   심플 (Simpl)   제스트 (zest)   슬라이스 (Slice)
카드 없는 EMI (Cardless EMI)	전자 상거래용 정기 할부 포함, 정식 대출로 구성되는 신용기한 연장	얼리샐러리 (EarlySalary)   인스타크레드 (Instacred)
EMI 카드 (EMI Card)	사전에 승인된 신용 한도 및 EMI에 대한 회수 일정이 정해진 신용카드	캐쉬이 (CASHe)
P2P 대출 (Peer To Peer Lending)	개인과 개인 간 대출 거래 온라인 중개 서비스	바라트페 (BharatPe)   루피서클 (Rupeecircle)   파이사두칸 (PaisaDukan)   렌덴클럽 (LenDen Club)

자료: Chiratae Ventures-EY FinTech Report, Reserve Bank of India, People's Bank of China, Small Business Administration (SBA)



## 브라질, 세계의 식량창고로 거듭난다!

거대한 잠재력에도 불구하고 오랜 기간 그 힘을 발휘하지 못했던 브라질이 2022년 팬데믹 이후 다시 세계 투자자들로부터 많은 관심을 받고 있다. 다시 성장 가도로 복귀한 브라질의 비결을 살펴본다.

글 임현준(미래에셋증권 브라질법인 이사) 사진 Getty Images

라틴아메리카·카리브해 경제위원회 (ECLAC)보고서에 따르면, 2022년 중남미의 외국인 직접투자는 2021년보다 55% 증가한 2,245억 달러로 사상최고치를 기록하였다. 그중 41%인 915억 달러가 브라질에 투자되었는데, 이는 전 세계 국가별 외국인 직접투자 규모에서도 5위

에 해당하는 규모이다. 실제 2022년 브라질 대상 외국인 직접투자는 2021년 대비 97%의 증가율을 보였다.

### 농축산업 발전과 무역수지 개선

브라질의 외국인 직접투자가 늘어난 데에는 대외적으로 여러 가지 요인이 작용했다. 그중에서도 가장 주요한 요인은 정부의 정책적 지원에 바탕한 농축산업 발

전과 무역 수지 개선이다.

2022년 우크라이나-러시아 전쟁으로 인해 전 세계 곡물 가격이 폭등하자, 그 여파로 세계의 곡물창고 중 하나인 브라질의 무역흑자 규모가 크게 증가하였다. 하지만 브라질의 무역수지 개선은 단지 글로벌 곡물 가격의 상승 때문만은 아니다. 실제로 올해 1분기 브라질의 GDP는 예상보다 높은 1.9% 성장을 기록했는데,

이는 농축산업이 전년보다 21% 가까이 성장한 것이 그 주요 원인으로 분석된다. 브라질 농축산업의 성장은 여러 가지 데이터에서도 확인할 수 있다.

미국농무부(USDA)가 발표한 2027년까지의 국가별 농업 생산 성장 전망을 살펴보면, 브라질은 2022년부터 2027년까지 69% 성장을 달성하며, 전 세계에서 가장 빠르게 성장할 것으로 예상된다. 이는 2위와 3위인 아르헨티나(44%), 러시아(34%)와 비교해 보아도 매우 압도적인 성장세라고 볼 수 있다. 뿐만 아니라 국가별 수출 규모에서도 같은 기간 브라질은 현재의 두 배 수준인 101%의 성장률을 달성할 것으로 전망된다. 2위인 아르헨티나(45%)보다 월등히 앞선 성장세이다. 이러한 전망은 실제 브라질에서 진행되고 있는 정부 주도의 여러 농축산업 발전 정책에 근거하고 있다. 최근에는 첨단 애그테크(AgTech, 농업+테크) 기술을 다각적 차원에서 농작물 생산에 적용하고 있다. 또한 브라질 농업연구원(EMBRAPA)은 종자를 개량하고, 이모작 농법을 정착시키며, 노동 생산성을 향상하고, 생산주기를 단축함으로써 생산 이익률을 크게 향상시키고 있다. 또한 무인 농기계, LED온실 농장, 스마트 농장 등 다양한 분야로도 농업기술 개발을 확대하고 있다.

브라질은 현재 전체 국토에서 9% 면적인 7,750만 헥타르가 농지로 사용되고 있다. 하지만 2033년까지 농지 규모는 9,230만 헥타르로 현재보다 20% 정도 증대될 것으로 예상된다. 농업, 목축업 등 1차 산업의 비중이 적은 한국의 경우에도 2020년 기준 농경지 면적이 전체 국토면적의 16% 정도 수준임을 감안하면, 브라질의 지속적인 농경지 개발은 너무도 자연스러운 수순이다. 실제 브라질은 농경

지 개발이 가능한 엄청난 면적의 영토를 가지고 있다. 최근과 같이 극심한 기후 변화와 자연재해로 인해 글로벌 식량난이 거론되고 있는 상황은 농축산업 관점에서 큰 잠재력과 성장성을 가진 브라질의 입장에서는 큰 기회가 될 수도 있다.

지난 2년간의 농축산업 발전과 곡물 가격 상승은 브라질 총 수출 규모 중 거의 절반 가까이 차지하는 농산품 수출에 호재로 작용했으며, 이는 무역수지를 통해서도 확인할 수 있다. 브라질 농산품 수출은 2021년 1,210억 달러에서 2022년 1,590억 달러로 31% 정도 성장하였으며, 2023년 1~5월 수출 규모만 보더라도 673억 달러로 전년동기대비 약 6% 정도 증가했다. 수출품목 가운데서도 주요 품목으로 손꼽히는 콩, 닭, 돼지의 경우 역대 최고 수출액을 달성했다. 브라질 대표 주식시장인 BOVESPA 상장 기업 중 농축산업 관련 대표기업으로는 코산(Cosan), SLC 아그리콜라(SLC Agricola), 산 마르티뇨(São Martinho) 등이 있다.

### 국가신용등급 전망 '긍정적'

이러한 긍정적인 무역수지의 영향과 더불어 최근 발표된 새로운 세계 개혁 등을 바탕으로 글로벌 신용평가사인 S&P

는 최근 브라질의 국가신용등급 전망을 '안정적'에서 '긍정적'으로 변경하였다. 그리고 글로벌 팬데믹 시기에도 다른 국가들보다 빠르게 금리 인상을 진행한 브라질은 최근 인플레이션이 안정단계에 들어선 것을 확인하고 지난 8월 2일 기준 금리를 13.75%에서 13.25%로 0.5%p 인하했다.

위와 같은 긍정적인 시그널로 인해 전 세계 투자자는 브라질 투자에 더욱 큰 관심을 쏟고 있다. 브라질 정부가 정책적인 뒷받침을 통해 성장 기반을 잘 다지고, 브라질의 긍정적 무역수지 역시 장기적 흐름을 이어간다면 향후로도 브라질은 매력적인 투자처로 자리매김할 것이다.

브라질 투자에 관심 있는 투자자들이라면 높은 금리를 유지하는 브라질 국채에 직접 투자할 수도 있고 브라질에 상장된 개별 기업에 투자할 수도 있다. 혹은 한국에 출시된 브라질 관련 펀드나 브라질이 포함된 중남미 기업 관련 ETF에 투자하는 방법도 있다. 한국 주식 시장에서는 아직 브라질 대표지수를 추종하는 ETF는 출시되지 않았으나, 혹 해외 투자에 능숙한 투자자라면 미국 등 선진시장에 상장된 브라질 ETF 매수를 고려해 볼 수도 있다. 📌

연간 국가별 외국인 직접투자 규모(2020~2022년, 단위: 억 달러)

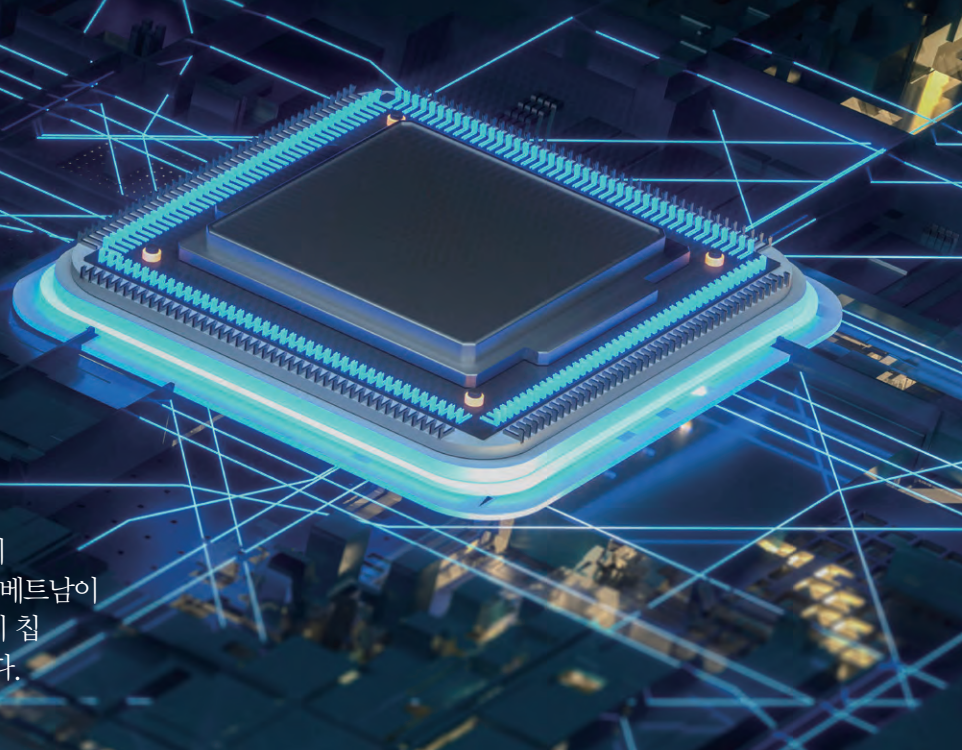
	2020년	2021년	2022년	전년대비 상승률 (2022/2021)
미국	958	3,877	2,850	-26%
중국	1,493	1,809	1,891	5%
싱가포르	729	1,311	1,412	8%
홍콩	1,347	1,401	1,177	-16%
브라질	377	464	915	97%

자료: ECLAC

# 베트남 반도체가 뜬다!

글로벌 반도체 제조업체들이 베트남으로 몰려가고 있다. 베트남이 동남아시아의 차세대 반도체 칩 설계의 허브가 될지도 모른다.

글 Bao Tram 사진 Getty Images



반도체 전문 독일 기업인 인피니언 테크놀로지(Infinion Technologies)는 최근 첨단 반도체 기술의 연구 개발, 영업 및 마케팅에 중점을 두고 베트남에서 사업을 확장할 것이라고 발표했다. 또한 지난 5월에는 하노이에 최대 80명의 직원을 고용할 수 있는 새로운 사무소를 개설했다. 인피니언의 설계 부문 부사장 하르트무트 힐러는 “하노이의 새로운 개발 센터는 기능 테스트 및 맞춤형 회로 설계, 특히 우리 기업이 업계를 선도하는 분야인 시스템-온-칩 솔루션에 대한 수요 증가에 대응할 수 있는 역량을 강화해 줄 것”이라고 이러한 행보를 설명했다.

한편 미국의 반도체 패키징 기업 앰코 테크놀로지(Amkor Technology)가 16억 달러를 투자해 박닌성 북부에 세우는 신규 반도체 공장은 10월 말 시험 생산에 들어갈 예정이다. 응우옌 안 뚜안 박닌성

당위원회 서기는 근로자의 안전을 보장하면서 공사가 진척되고 있는 것에 매우 만족해 하며 “이 시설은 앰코 테크놀로지의 최첨단 시설일 뿐만 아니라 그룹 공장 중에서도 모범적인 작업 환경을 갖출 것”이라고 말했다.

## 중국의 대안으로 떠오르는 베트남

베트남 반도체 시장이 떠오르고 있다. 시장조사기관인 스태티스타에 따르면, 베트남 반도체 시장의 규모는 2023년에 201억 5천만 달러, 2023~2027년 연평균 성장률은 11.62%, 2027년에는 312억 8천만 달러가 될 것으로 예상된다. 반도체 산업에서 가장 큰 부문은 집적회로로, 2023년 시장 규모는 164억 4천만 달러로 예상된다.

2023년 2월 베트남의 대미 반도체 수출액은 전년 대비 74.9% 증가한 5억 6,250만 달러에 달했다. 베트남은 현재 대미 반도체 수출에서 말레이시아, 대만

에 이어 아시아 3위를 기록하고 있다.

한국은행의 최근 보고서에 따르면, 베트남은 중국의 수요 부진으로 어려움을 겪고 있는 한국 반도체 제조업체에게 중요한 시장으로 급부상하고 있다. 한국은행은 베트남이 한국 반도체의 새로운 수요처로 부상한 것은 사물인터넷 기기 생산의 국제적 허브로서 베트남의 위상이 높아지고 있으며 베트남이 잠재적으로 중국을 대체할 수 있는 시장으로 자리매김하고 있기 때문이라고 본다.

외국 기업은 투자 확대와 더불어 베트남 기업과 협력하여 베트남 시장을 개척하고 있다. 예를 들어 캘리포니아의 컴퓨터 소프트웨어 회사인 케이던스 디자인 시스템(Cadence Design Systems)은 지난 5월 호치민시의 산업단지인 사이공 하이테크 파크와 반도체 설계 전문가를 육성하고 베트남 반도체 산업을 발전시키는 내용을 골자로 하는 양해각서를 체결했다. 케이던스는 동남아시아의 새로운 반

▶  
베트남은 중국의 수요 부진으로 어려움을 겪고 있는 한국 반도체 제조업체에게 중요한 시장으로 급부상하고 있다.

도체 허브로 도약하고 있는 베트남의 차세대 반도체 설계자들을 지원할 수 있을 것으로 기대를 모으고 있다. 케이던스의 아시아 태평양 일본지역 영업담당 부사장인 마이클 시(Michael Shih)는 양해각서 체결식에서 “사이공 하이테크 파크 및 명문대학과 협력하여 베트남의 반도체 설계 전문가 육성을 지원하게 된 점을 기쁘게 생각한다”고 말했다. 그는 “소프트웨어 툴 교육을 제공함으로써 차세대 엔지니어가 베트남의 하이테크 산업 성장에 기여하는 데 필요한 기술을 갖추도록 하는 것이 우리의 목표다”라고 덧붙였다.

베트남에 진출한 다른 대형 반도체 기업으로는 미국의 인텔, 시놉시스, 헤이워드 퀴즈(Hayward Quartz), 한국의 삼성전자, 하나 마이크로, 일본의 르네사스 일렉트로닉스(Renesas Electronics), 대만의 USI가 있다.

주목해야 할 베트남 기업으로는 비엠텔 하이 테크놀로지(VHT)와 FPT반도체가 칩 설계에 참여하고 있다. FPT반도체는 2022년에 3개 라인의 소스 칩을 설계 및 제조했으며, 2024년과 2025년에 2,500만 개의 칩을 파트너사에 공급하는 첫 번째 계약을 체결했다. 또한 일본 파트너사가 발주한 200만 개의 칩을 생산하고 있다. 올해에는 7개의 새로운 칩 생산라인을 보유할 것으로 예상된다.

리서치 기업 테크나비오의 최근 보고서에 따르면, 전 세계적인 스마트폰 사용자 수의 증가가 시장 성장을 이끌고 있다. 증가하는 스마트폰 수요를 충족하기 위해 글로벌 제조업체들은 베트남에 더 많은 공장을 설립할 계획이다. 소니와 삼성을 포함한 약 40개의 휴대폰 브랜드가 베트남에서 생산된 부품을 기반으로 만들어진다. 또한 카메라, 센서, 제어 시스템, 자동화 시스템과 같은 기기가 모두 포함되는 스마트 홈이 새로운 트렌드로 떠오르고 있는데, 이 기기들은 모두 반도체를 필요로 한다는 점에서 베트남에 긍정적인 영향을 줄 것으로 보인다.

적 국가로 빠르게 부상하고 있다”라고 말했다. 또한 베트남은 반도체 개발에 참여함으로써 글로벌 가치 사슬에서 입지를 강화하고 노동 집약적 모델에서 첨단기술 기반 모델로 전환할 수 있는 기회도 엿보고 있다.

테크나비오 보고서에 따르면, 특히 미중 무역 긴장으로 인해 여러 공급업체가 반도체 생산 라인을 베트남으로 이전하기를 희망하고 있다.

분석가들은 베트남의 반도체 산업이 발전하기 위해서는 핵심 부품 및 장비의 국내 생산을 포함하여 칩 생산을 지원할 수 있는 공급망을 구축해야 한다고 주장한다. 또한 칩 설계, 생산, 테스트에 대한 지식을 갖춘 숙련된 노동자의 교육을 강화할 필요가 있다는 것이 전문가들의 주장이다. 이를 위해서는 교육 및 훈련 프로그램에 대한 투자와 이론을 실무에 적용하는 것이 필요하다.

베트남은 세계 혜택, 법적 절차 간소화, 연구개발 지원 등을 통해 반도체 기업을 위한 매력적인 환경을 조성해야 한다. 또한 기술 개발, 경쟁력 유지를 위해 연구개발에 우선적으로 투자해야 한다는 공감대도 형성되고 있다. 환경만 갖춰진다면 앞으로 베트남이 중국을 대신해서 반도체 산업의 허브가 되는 것도 어려운 일은 아니다. 📌

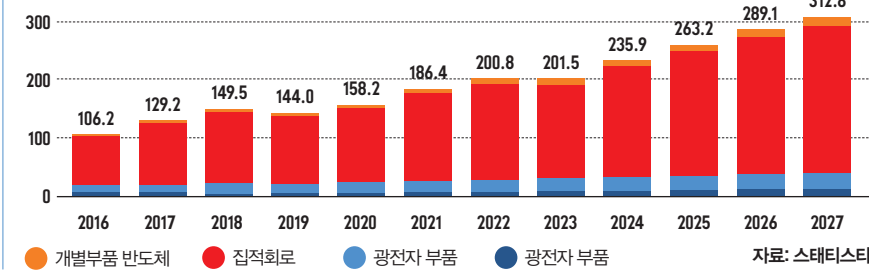
## 기술자 교육 투자 시급

베트남 정부는 반도체 시장의 발전을 지원하고 추가 투자를 유치하기 위한 정책을 적극적으로 시행하고 있다. 팜 민찐 베트남 총리는 ‘개발 투자 우선 첨단기술 목록’과 ‘개발 장려 첨단기술 제품 목록’을 발표했는데, 이 목록에는 집적 마이크로회로 제품의 설계 및 제조 기술이 총망라되어 있다.

인피니언 아시아 태평양 지역 대표 겸 사장인 추아 치 청(Chua Chee Cheong)은 “베트남에는 1억 명에 육박하는 젊은 인구가 있다. 베트남은 뛰어난 기술 인재를 원하는 다국적 기업이 노리는 매력

## 베트남 반도체 시장, 분야별 매출 변화

(단위: 억 달러)





## 2023 세법개정안 주요 내용 살펴보기

2023년 개정세법이 발표됐다.  
그중 미리 살펴두어야 할 주요 내용을 소개한다.

글 김일애(미래에셋증권 VIP 컨설팅팀) 사진 Getty Images

2023년 7월 27일, 기획재정부는 올해 세법 개정안을 발표했다. 이 개정안에는 결혼 자금 증여세 공제 등 최근 재정 운영에 비상등이 켜진 정부 입장에서 부담이 되는 내용이 포함되어 있어, 연말 본회의 통과 여부는 아직 불확실한 상황이다. 하지만 혼인, 출산, 기업 승계 등 큰 돈이 오고가는 집안의 행사를 앞두고 있다면 미리 살펴두어야 할 관련 법안들을 소개한다.

### 혼인에 따른 증여재산 공제 신설

현재 증여세법상 직계존속으로부터 10년간 5천만원의 증여재산 공제가 가능하였으나, 개정안에 따르면 혼인신고일 이전 2년 그리고 이후 2년 이내(총 4년)의 기간에 1억원의 증여 공제를 추가하는 법안이 개정안에 포함되었다. 기존의 증여재산 공제와 합산하면 신혼부부의 경우 최대 3억원(각각 1억 5천만원)을 세금 없이 증여받을 수 있는 것이다. 2024년 1월 1일 이후 증여분부터 적용하며 올해 결혼한 신혼 부부라면 내년 이후에 받는 자산에

대하여 공제가 가능할 것으로 보인다.

혼인에 따른 증여재산 공제가 신설되면 해외주식을 증여해 양도세 절세 효과를 극대화할 수 있다. 또 만약 조부모가 증여할 여력이 있다면 공제범위 내에서 조부모의 재산을 증여해 절세 효과를 더욱 높일 수 있다.

우선, 해외주식 증여 관련 절세 팁은 다음과 같다. 주식은 부동산과 달리 이월과세 규정이 적용되지 않는다. 부동산의 경우, 10년 이내 수증자가 증여받은 부동산을 양도했을 때 증여자의 취득가

액을 기준으로 양도차익을 계산한다. 그동안 부동산 가치가 많이 올랐다면 그만큼 양도세 부담이 상존하는 것이다. 하지만 주식을 직계존비속에 증여하는 경우엔 증여 당시 증여재산가액이 취득가액이 된다. 따라서 양도소득세가 발생하는 주식인 해외주식 등을 증여공제 범위 내에서 증여하는 경우 증여세는 물론 양도소득세도 절세하여 절세효과를 높일 수 있다.

또한 조부모의 재산을 증여할 경우도 절세가 가능하다. 아들에게 상속하지 않고 손자에게 바로 증여하는 등 한 세대를 건너뛰어 증여하는 경우 일반적으로 증여세의 30%로 가산되는 세대생략할증 과세가 이뤄진다. 하지만 세액이 산출되지 않는 증여공제 내에서는 세대생략할증이 추가되지 않는다. 따라서 증여공제 한도 내에서는 가능하면 조부모의 자산으로 증여하는 것이 유리하다. 기타 친족의 공제까지 염두에 둔다면 시가는 며느리에게, 처가는 사위에게 각각 1천만 원씩 증여하여 신혼부부는 최대 3억 2천만 원까지 증여세 없이 증여받을 수 있을 것으로 보인다. 재혼의 경우도 적용되는지 여부는 구체적인 확정안을 확인해야 알 수 있겠지만, 현 개정안에서는 혼인신

고를 기준으로 하기 때문에 적용될 여지가 높은 것으로 해석된다.

### 기업승계 증여세 세율 변경

현행 상속세 및 증여세법상 기업승계와 관련하여 세제 혜택을 받을 수 있는 부분은 크게 기업승계 증여세 특례제도와 기업상속공제가 있다. 먼저 기업승계 증여세 특례제도를 살펴보면, 현재 60세 이상 부모로부터 증여받은 중소·중견기업의 과세표준이 60억원을 초과할 경우 20%를 과세하지만 개정안에 따르면 300억원을 초과하는 경우에 20%를 과세하는 것으로 변경될 예정이다. 개정안이 적용되면 경우에 따라 최대 24억원의 절세 효과가 있을 것으로 예상된다.

### 기업승계 증여세 특례제도의 변화

구분	현행	개정안
세율	세율: 10% 단, 과표 60억원 초과 시 20%	세율: 10% 단, 과표 300억원 초과 시 20%
연부연납기간	5년	20년

기업상속공제의 경우 사후관리요건도 완화되었는데, 현재는 기업상속공제 후 사후관리 5년의 기간 동안 업종 변경은 표준산업분류상 중분류(표\* 참고) 내에서만 가능하지만, 개정안이 시행된다면 대분류(표\*\* 참고)까지 업종변경 범위가 확대된다. 따라서, 기업 상속 후 산업구조의 변화가 발생해도 이에 유연하게 대응할 수 있게 될 예정이다.

### 출산 가구 주택에 대한 취득세 감면

행정안전부가 2023년 8월 17일에 발표한 지방세입 관계법률 개정안에서도 살펴볼 내용이 있다. 2024년 1월 1일부터 2025년 12월 31일까지 자녀를 출산한 자(배우자 포함)가 그 출생자의 양육을 목적으로

### 표준산업분류 업종코드- 중분류 내 제조업 예시\*

중분류	중분류
10	식료품 제조업
11	음료 제조업
12	담배 제조업
13	섬유 제품 제조업; 의복 제외
14	의복, 의복 액세서리 및 모피 제품 제조업
15	가족, 가방 및 신발 제조업
16	목재 및 나무 제품 제조업; 가구 제외
17	펄프, 종이 및 종이 제품 제조업
18	인쇄 및 기록 매체 복제업
19	코크스, 연탄 및 석유정 제품 제조업

### 표준산업분류 업종코드- 대분류 예시\*\*

대분류	대분류
A	농업, 임업 및 어업
B	광업
C	제조업
D	전기, 가스, 증기 및 공기 조절 공급업
E	수도, 하수 및 폐기물 처리, 원료 재생업
F	건설업
G	도매 및 소매업
H	운수 및 창고업
I	숙박 및 음식점업
J	정보통신업
K	금융 및 보험업

취득하는 주택에 대해서는 최대 5백만원까지 취득세를 감면할 예정이다. 주택은 출산일 전 1년, 후 5년 이내에 취득한 것이어야 한다. 12억 이하 주택에만 해당되는 생애최초 주택 구입에 대한 취득세 감면 등 다른 감면제도와 달리 주택가격에 대한 제한적인 요건은 포함하지 않고 있다. ☞



혼인에 따른 증여재산 공제가 신설되면 해외주식을 증여해 양도세 절세 효과를 극대화할 수 있다. 또 만약 조부모가 증여할 여력이 있다면 공제범위 내에서 조부모의 재산을 증여해 절세 효과를 더욱 높일 수 있다.



# 와인에 대해 조금 더 알고 싶다면

어떤 이는 와인의 빈티지나 숙성에 대해 고민하기도 하고, 어떤 이는 마트에서 손에 잡히는 대로 마시기도 한다. 그러나 혹 와인에 대해 조금 더 알고 싶은 이들에게 몇 가지 방법을 권한다.

글 박찬일(로칸타몽로 세프 겸 음식 칼럼니스트) 사진 Getty Images

와인에는 다양한 취향이 있다. 와인의 맛, 레드나 화이트나(스파클링과 포트는 빼더라도), 신대륙이나 구대륙이나, 무슨 음식에 뭘 마시는 게 좋냐, 가성비 10개만 골라보자 등의 관점은 전 세계가 비슷하게 등장한다. 한국과는 별로 인연이 없는 와인을 사들여 저장하는 방법을 토론하는 사람들도 꽤 있다. 와인은 그 종류만큼이나 견해도 복잡하다. 그냥 쿨하게 “거, 마트에 1만원짜리 맛있던데” 하는 분도 많지만, 탄닌과 화합물, 빈티

지, 숙성 등을 고민하는 분도 있다. 바로 이게 와인의 매력이기도 하다. 다 알자면 절대 불가능한 세계인데, 아는 만큼 재미 있고, 또는 “어려운 얘기 말고, 그냥 즐기자!” 한다고 해도 무난한 동네다. 누구도 뭐라 하지 않는다.

### 와인을 알아가는 재미

와인을 팔고 마시는 식당가에서 일하면서 와인 책도 썼으니 내가 전문가라 생각하는 주변 친구들은 내 발언에 민감

하다. 그저그런 부르그뉴를 마시는 자리에서 신맛밖에 안 나는 형편없는 부르그뉴에 관한 얘기를 꺼냈더니 부르그뉴 와인은 죄다 부정적인 와인으로 짐작하는 친구도 있다. 이미 판매하기에는 때를 놓친 화이트 와인에 미간을 찌푸렸더니 그 다음부터 화이트만 보면 예민해지는 친구도 있었다. “와인, 골치 아픈 거 딱 싫어서 그냥 마트에서 손에 잡히는 대로 마신다”는 친구도 나는 인정한다. 심지어 그 시금털털한 걸 왜 비싸게 마시냐는 친



구 말에도 동의해 준다. 틀린 말은 아니기 때문이다.

그래도 와인은 어차피 좀 알수록 더 재미있다는 친구에게는 조언을 아끼지 않는다. 물론 취미가 지나치면 차나 카페 라처럼 돈이 깨질 수도 있다는 경고를 날려준다. 와인 책을 보겠다면, 서점에 가 보라고 조언한다. 와인을 잘 모르는 상태에서는 인터넷 서점을 통해서 내게 맞는 텍스트를 만나기 어렵다. 특히 번역서는 여러 가지로 감각과 실정이 달라 꼭 손으로 펴보고 사는 걸 추천한다. 번역서의 경우 어울리는 음식 소개가 우리나라 상황과 달라 상당히 당황스러울 때도 많다.

다만 번역서를 통해서 와인을 보는 세계인의 시선을 단돈 몇 만 원에 체험해 볼 수 있다. 축구는 언어가 전혀 안 통해도 세계인이 즐길 수 있지만, 또 그 내부로 들어가면 해석이 다양하게 존재한다. 축구 게임을 뛰는 것과, 축구를 둘러싼 각국의 문화를 이해하는 건 다른 것이다. 물론 “공 차는 것이면 충분해”(맛있는 걸 마시면 그만이지) 하는 태도도 존중받아야 한다.

와인은 텍스트로 먼저 공부하라는 게 표준적인 조언이다. 한국 저자와 외국 저자의 것을 한 권씩 보라고 하는 고수가 많다. 가능하다면 와인 생산 지역의 지도가 상세한 걸 추천한다. 이러자면 서점에서 펼쳐보는 게 유리하다. 물론 그 시간도 없다면 인터넷으로도 맛보기 페이지와 목차가 나오므로 참고하면 좋다. 꼭 책이 아니어도 요즘은 유튜브로도 가능하다. 보조 자료로 보시는 걸 권한다.

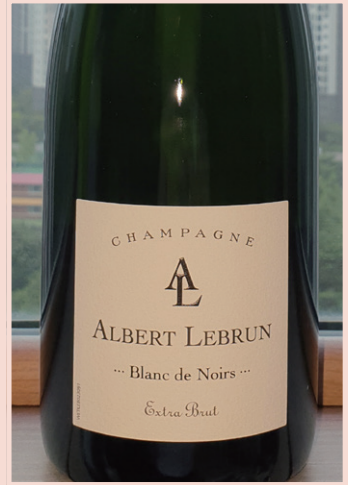
### 도움이 될 만한 와인 잡지

아주 좋은 방법인지는 모르겠으나, 나는 외국 와인 저널을 보시라고 권한다. 영국

### 이 달의 와인

알베르 르브랑  
(Champagne Albert Lebrun) NV

샴페인이 비싼 건 다들 안다. 카바나 호주, 미국 스파클링이 잘 팔리는 것도 샴페인 대비 가성비 영향이 주기 때문이다. 알베르 르브랑은 샴페인이지만 싸다. 아마도 국내 수입 샴페인 중 가장 낮은 가격대에 속하는 듯하다. 피노 노이에 100퍼센트인데, 더 깊은 맛을 낸다는 블랑 드 누아 방식이다. 아주 차게 마시는 게 대부분의 요리나 식전주로 어울린다. 중간 정도의 바디. 매우 드라이하다. 나라셀라 02-405-4300



**와인은 텍스트로 먼저 공부하라는 게 표준적인 조언이다. 가능하다면 와인 생산 지역의 지도가 상세한 걸 추천한다. 이러자면 서점에서 펼쳐보는 게 유리하다. 꼭 책이 아니어도 요즘은 유튜브로도 가능하다.**

의 “디캐터” 미국의 “와인 스펙테이터”가 인기 있다. 여담이지만 의외로 와인 중주국이라는 프랑스, 이탈리아, 독일 등의 대중 와인 저널은 별로 재미없다. 언어적 문제도 있다.

나는 “디캐터”를 오래 봤다. 잡지답게 아기자기하고, 일반 소비자 취향을 잘 반영한다. 예를 들어 5파운드 미만(대략 1만원 미만)의 가성비 와인을 날카롭게 소개한다든지, 고급 애호가를 위한 주요 산지의 미출시 최근 빈티지 배럴 테이스팅(병입하기 전에 가치와 잠재력을 보기 위한 검사)을 신기도 한다. 이런 평은 그 와인이 나중에 출시되었을 때 인기에

반영되고, 시판 가격에도 영향을 준다. 한마디로 파워 있는 매체인 것이다. 예전엔 어려운 경로로 구입했는데 요샌 구매 대행 회사도 있고, 그냥 인터넷 서점에 들어가서 잡지명을 치면 1년 정기구독이나 날권(과월호 포함) 구매가 가능하다. 현지 발매 가격에 비싼 국제발송료가 붙을 줄 알았는데, 그렇지도 않아서 저렴하게 살 수 있다. 신기한 일이다. 8월호 기준으로 2만3,750원, 배송료는 무료다. 현지 가격과 큰 차이가 없다. 8월호 메인 특집은 세계 와인여행 50선이다. 구미가 당기지 않는가? 월간지인데, 꼭 매달 살 필요도 없다. 특집이 마음에 들거나 할 때 부정기적으로 보면 충분하다. 부수적으로 영어 공부도 되는 건 물론이다. 전문가 칼럼은 어렵지만.

와인 잡지는 인터넷 홈페이지를 운영하고 있어서 유료 기사 서비스를 하기도 하며, 발매한 잡지의 목차 등을 볼 수도 있다. 독자 커뮤니티에 들어가서 서양 와인 애호가들의 고민과 취향을 들여다볼 수도 있다. 요샌 번역기가 워낙 좋지만, 와인의 요란한 용어들로 인해 아직 의미 전달이 100% 정확하지는 않다. ☹



# 2년 연속 고용노동부 선정 증권업 부문 퇴직연금 우수사업자 미래에셋증권!

(22년, 23년도 고용노동부 발표 기준)



글로벌 ETF, TDF 등 경쟁력 있는 상품, 엄격한 리스크 관리,  
미래에셋증권 포트폴리오 구독서비스와 로보어드바이저 서비스까지  
1위의 차이를 누리세요

**퇴직연금 적립금 증권업계 1위** (2022년 말 기준) | **퇴직연금 자산 20조원 돌파** (2023년 1분기말 기준)

\*금융감독원 통합연금포털 원리금 보장 및 비보장형 합계금액 공시기준

[미래에셋증권 연금자산관리센터 1588-5577] ■ 투자자는 금융상품[퇴직연금]에 대하여 미래에셋증권으로부터 충분한 설명을 받을 권리가 있으며, 가입전 상품설명서 및 약관을 반드시 읽어보시기 바랍니다. ■ [DC/IRP]이 퇴직연금은 예금보호 대상 금융상품으로 운용되는 적립금에 한하여 예금자보호법에 따라 예금보험공사가 보호하되, 보호 한도는 귀하의 다른 예금보호 대상 금융상품과는 별도로 1인당 “최고 5천만원”이며, 5천만원을 초과하는 나머지 금액은 보호하지 않습니다. 단, 2개 이상 퇴직연금에 가입한 경우, 합하여 5천만원까지 보호합니다. ■ [DB]이 퇴직연금은 예금자보호법에 따라 예금보험공사가 보호하지 않습니다. ■ 로보어드바이저가 고객에게 맞는 투자 또는 수익 달성을 보장하지 않습니다. ■ 과세기준 및 과세방법은 향후 세법개정 등에 따라 변동 될 수 있습니다. ■ 연금지축 계약기간 만료 전 중도해지하거나 계약기간 종료 후 연금 이외의 형태로 수령하는 경우 세액공제 받은 납입 원금 및 수익에 대해 기타소득세(16.5%)세율이 부과될 수 있습니다. ■ DC 자산관리 수수료(후취) 연 0.10%~0.28%, 운용관리수수료(후취) 연 0.10%~0.30% (적립금 별상이, 자세한 사항은 홈페이지 참고) ■ IRP 자산관리 수수료(후취) 연 0.1%/운용관리수수료(후취) 1억미만: 연 0.2%, 1억 이상~3억미만: 연 0.18%, 3억 이상: 연 0.15% (장기계약 할인 및 다이렉트계좌의 수수료 등 자세한 사항은 홈페이지 참고) ■ 한국금융투자협회 심사필 제23-03312호 (2023.09.06~2024.09.05)

글로벌 투자 파트너-

**MIRAE ASSET**  
미래에셋증권