

성공하는 기업의
비즈니스 어드바이저

CHANNEL

2023 MAY
Vol.244



'Vision 2025! – No.1' 성취와 도전!

삼성 KPMG



한마음 한뜻으로 이뤄갈

Vision 2025!

승자들은 자신이 어디로 가고 있는지,
그 길을 가면서 무엇을 할 계획인지,
그 모험을 누구와 함께할 것인지 말할 수 있다.
- 데니스 웨이틀리

삼정KPMG는 Vision 2025를 향한 원대한 포부를 갖고,
구성원들과 한마음으로 나아가고 있습니다.

People First - 인재 존중 문화로 구성원 모두가 행복한,
최고의 전문성과 품질로 기업들의 건강한 성장을,
원칙과 기본에 충실하며 업계에 모범이 되는 삼정KPMG가 되겠습니다.

건강한 성장

04 FY2023 삼정KPMG

‘Vision 2025: To Be No.1’을 위해!
‘FY2023 사업전략 발표회’ 개최

06 Emerging Trends

불확실성을 뛰어넘는
글로벌 소비재 기업의 M&A

08 Market Reader

미래 배터리 산업에서
핵심 경쟁 영역은?

10 Team Story

재무공시 선진화 앞장서는
업계 최고의 XBRL TF팀

12 Client+

글로벌 패밀리 엔터테인먼트 기업,
더핑크퐁컴퍼니

14 Expert's Advice

미래형 통합서비스 ‘슈퍼앱’
왜 대세일까?

16 알쓸사전

알아두면 쓸데있는 시사·경제 용어사전

행복한 일터

18 People First

봄과 함께 다가온 우리들의 축제
제2회 삼정KPMG 챔피언십!

20 삼정인러뷰

‘FY2022 포상 시상식’,
우수 인재를 소개합니다!

22 삼정동호회자랑

팀보다 위대한 선수는 없다
2023 Big4 Cup 우승을 위한 질주!

24 이동규의 두줄칼럼

고수와 하수

26 心 Care

소중한 사람에게 건네는
마음 따뜻한 위로

28 Samjong News

‘XBRL 세미나’ 온-오프라인으로
이원 생중계로 열려 외



QR코드를 통해 삼정KPMG의
생생한 정보를 만나보세요!
스마트폰으로 QR코드를 스캔하면
삼정 KPMG 홈페이지로 접속할 수 있습니다.

발행처 삼정KPMG

기획·편집 홍보팀(02-2112-7567)

디자인 네오메디아(02-512-1666)

인쇄 드림인쇄(02-464-6161)

주소 서울시 강남구 테헤란로 152

강남파이낸스센터 27층 (우편번호)06236

홈페이지 home.kpmg/kr/ko/home.html

‘Vision 2025: To Be No.1’을 위해! ‘FY2023 사업전략 발표회’ 개최

지난 4월 27일 삼정KPMG는 ‘FY2023 사업전략 발표회’를 열어, 전년도 성과를 되짚어 보고, Vision 2025 달성을 위한 FY2023 사업 전략을 공유했다. 올해는 법인의 Manager 직급 이상 임직원 및 고문단 1,700여 명이 현장과 온라인 플랫폼을 통해 참여하여 ‘Vision 2025’를 향한 강한 의지를 함께 다졌다.

7년 연속 두 자릿수 성장

Impossible을 I’m possible로!

삼정KPMG는 지난 Vision 2020 목표를 초과 달성하며 업계를 선도해왔다. 이어, 2021년에는 ‘Vision 2025’라는 새 비전을 선포하고, 힘찬 도약에 나섰다. Vision 2025 달성을 목표로 정진해 온 결과 FY2022에는 대내외 어려운 경제 환경에도 긍정적인 성장세를 이어오며, 7년 연속 두 자릿수 성장을 일궜다. 특히, 자유감사 수임 경쟁에서 국내 최고 기업들이 삼정KPMG를 감사인으로 선택함으로써 높은 감사품질과 전문성을 인정받았다. 모든 구성원들의 도전과 열정이 Impossible을 I’m possible로 바꾼 성과이다.

Vision 2025

Growth
건강한 성장

최고 역량과
도전 정신으로
업계를 선도하며

People
행복한 일터

인재들이 존중 속에
꿈을 펼치며
성장하고

Trust
신뢰받는 조직

신뢰와
지속가능 가치로
사회에 공헌하는
삼정KPMG



온·오프라인으로 진행된
‘FY2023 사업전략 발표회’ 현장



'FY2023 사업전략 발표회'에서 'FY2022 포상 시상식'을 열어 법인과 함께 성장을 이룬은 삼정인들에게 상을 진행했다



'Vision 2025! People First!' 구호를 외치며 각오를 다졌다

'Vision 2025'를 향한 지속 성장과 함께 People First 인재 존중 문화를 위한 실천과 노력을 이어왔다. 8년 연속 신입 회계사 최다 채용으로 우수 인재를 확보했고, 업계 최고의 보상은 물론 유연하고 자율적인 업무 환경을 위한 스마트 오피스 전환 등 진심을 담아 인재 존중 문화를 이뤄왔다.

이와 함께 'Do the Right Thing in the Right Way'를 기반으로 신뢰받는 조직으로 나아왔다. 감사 환경 변화에 선제적 대응은 물론 회계 업계 투명성을 위해 힘써왔으며, 사회공헌과 기부 활동 등으로 아름다운 사회를 만들기 위해 기여해왔다.

People First 2023!

'Vision 2025: To Be No.1'을 향해

Vision 2025를 향한 여정의 반환점을 둔 삼정KPMG는 새로운 FY2023 사업연도의 출발에 앞서 법인의 현재 상황을 짚어보고, 질문을 통해 법인이 나아가야 할 방향에 대해 구성원들의 공감대를 형성했다. 김교태 회장은 "겸손하게 우리 스스로를 돌아보며 각자 마인드셋부터 전사적 전략

까지 전면 재정비 해야한다"며 "위기와 경쟁에 대한 관점의 차이가 미래를 결정하고, 위대한 내일은 준비하는 자에게만 온다. 굳은 각오와 솔연의 자세로 새롭게 도전해 나가자"고 당부했다.

초불확실성의 시대 속에서 삼정KPMG는 위기 속 기회를 찾아 변화와 혁신을 주도해 가려 한다. 나날이 복잡해지는 기업 경영 환경과 코로나19로 촉발된 디지털 전환의 필요성에 따라 새로운 방식에 대한 지속적인 관심과 변화를 시도할 것이다. 최고의 역량과 도전 정신으로 업계를 선도하고, 인재들이 존중 속에서 꿈을 펼치고 성장하며, 신뢰와 지속가능 가치로 사회에 공헌함으로써, Vision 2025: No.1을 이뤄낼 것이라는 자신감으로 정진해나갈 계획이다.

특히, 김교태 회장은 진정성 있는 노력으로 'People First 2023'을 향한 새로운 다짐을 강조했다. 삼정KPMG는 올해 초부터 People First TF팀을 꾸려 소통하며 진정한 'People First' 실현을 위한 다양한 노력을 준비하고 있다. 구성원들이 본연의 목

적에 집중할 수 있도록 하기 위한 업무의 혁신적 변화, 성장하는 인재를 위한 소통과 경력 개발, 업계 최고의 보상 등 '구성원들이 원하는 변화', '모두가 체감하는 아름다운 변화'를 만들어 갈 계획이다.

또한, 전문가적 윤리 의식과 컴플라이언스를 지키며 올바른 일을 한다는 자부심으로 고객이 신뢰하는 전문가로 나아가려 한다. 이와 더불어 '우리의 문제는 현장에 답이 있다'는 현장 중심 전략으로 고객보다 한발 앞선 시각으로 니즈에 맞춘 서비스를 제공하고, 변화에 흐름에 선제적, 전략적 대응으로 나아갈 것이다.

한편, '중요한 것은 꺾이지 않는 마음'을 보여준 지난 카타르 월드컵의 대한민국 선수들의 투혼처럼, 삼정KPMG는 한 발 한 발 부지런히 내딛는 걸음을 차곡차곡 쌓아 승리의 결실을 맺고자 한다. 지속적으로 가파른 성장을 이룬은 만큼, 겸손한 자신감과 서로를 배려하는 존중의 문화로 'Vision 2025: To Be No.1'을 향한 새로운 역사를 창조해 나갈 것이다.

불확실성을 뛰어넘는 글로벌 소비재 기업의 M&A

전 세계적으로 시장 불안정성이 커지며 소비재 M&A 시장이 위축되고 있다. 그러나 오히려 과감하게 M&A에 도전하며 불확실성을 빠르게 해소해 나가는 글로벌 기업도 적지 않다. 이번 호에서는 비즈니스 기회를 찾아 나선 글로벌 소비재 기업의 M&A 트렌드를 살펴보고 기업들이 나아가야 할 방향을 조명해봤다.



경영 환경 불확실성이 이어지는 와중에도 소비자의 라이프스타일은 계속해서 변화하고 있다. 취향 파편화, 프리미엄화 등 소비 패턴 변화에 맞춰 글로벌 소비재 기업은 사업 포트폴리오를 재조정하거나 성장 기회가 보이는 곳을 찾아 이동 중이다.

개성 표현의 정점, 니치 향수 쟁탈전

최근 글로벌 패션·뷰티 M&A 시장에서 스포트라이트가 비춰진 섹터 중 하나는 다름 아닌 '니치 향수'다. 향기는 눈에 보이지 않지만 강한 여운을 남기며, 향수는 스타일 완성의 결정적 1%를 담당하는 아이템으로 꼽힌다. MZ세대 중에는 향기를 통해 자신의 고유 이미지를 알리고 싶어 하는 소비자가 늘면서 희소성 높은 니치 향수 수요가 확대되고 있다.

글로벌 화장품 기업은 구매력 있는 소수 소비자를 중심으로 니치 향수 시장 공략에 나섰다. 에스티로더는 가격과 대중성 측면에서 접근성이 좋은 조말론을 비롯해 프레데릭말까지 니치 향수 브랜드를 다수 보유하고 있는 가운데, 2022년 이탈리아

의 톰포드까지 품으며 경쟁력을 강화했다. 스페인 화장품 기업 푸이그는 기존에 구축해둔 펜할리곤스, 라티잔 파퓌미에르 등 마니아층을 위한 브랜드 라인업에 바이레도까지 추가했다. 이를 통해 소비자 스펙트럼을 폭넓게 확보하는 동시에 브랜드 포트폴리오 완성도를 높였다는 평가다.

증가하는 와인 수요에 와이너리 재편 활발

글로벌 주류 시장에서는 특히 와이너리 관련 딜이 잇달아 성사되며 업계 이목을 끌었다. 경기 침체와 인플레이션에도 불구하고 고급 와인·샴페인 수요가 증대되면서 중대형 와이너리들은 브랜드 가치가 높은 와이너리를 탐색, M&A에 뛰어들고 있다.

일본 맥주업체 기린을 모기업으로 둔 미국의 디스팅귀시드 빈야드는 2019년 소비자 인지도가 높은 두 와이너리, 마크햄 빈야드(Markham Vineyards)와 텍스트북 빈야드(TEXTBOOK Vineyards) 두 곳을 인수했다. 한편 미국의 폴리 패밀리 와인(Foley Family Wines)은 월트디즈니로부터 실버라도 빈야

드(Silverado Vineyards)를 사들였다. 실버라도 빈야드는 고급 와인 브랜드는 물론, 양질의 포도를 꾸준히 생산할 수 있는 최첨단 생산 시설과 D2C(Direct to Consumer) 채널을 보유하고 있는 와이너리로 알려져 있다. 와이너리 간 M&A는 와인 수요가 늘면서 생산력 증대 필요성이 높아진 데다, 특정 포도 품종 혹은 산지에 집중해 전문성을 쌓기 위한 의도로 분석된다.

위기의 홈퍼니싱업계, M&A로 시장 경쟁력 강화

팬데믹 기간 중 홈코노미 확산으로 수혜를 본 홈퍼니싱·가구업계는 지속적인 성장을 위한 핵심 수단 중 하나로 M&A를 고려 중이다. 그중에서도 하이엔드 가구업체가 주도하는 딜에 주목할 필요가 있다. 150년 역사를 자랑하는 덴마크 프리츠한센을 비롯해 고급 사무용 의자로 유명세를 탄 허먼밀러, 이탈리아의 디자인 홀딩(Design Holding) 등 하이엔드 라이프스타일 시장을 선도하는 기업이 브랜드·채널·비즈니스 확장 등 저마다의 목표를 이루기 위해 M&A에 나섰다.

프리츠한센은 2021년 자국의 스카게락 (Skagerak)을 인수하며 실내용 가구를 넘어 아웃도어 퍼니처로 카테고리를 확장했다. 하이엔드 인테리어 디자인업계를 선도하는 디자인홀딩은 루이스폴센 등 아이코닉한 노르딕 브랜드 포트폴리오를 갖춘 가운데, 2021년에는 메뉴(Menu)·바이라센(by Lassen) 등 컨템포러리 브랜드를 산하에 둔 덴마크 디자이너스컴퍼니 (Designers Company)를 인수하며 북유럽 디자인 시장에서 입지를 굳혔다.

소비재 기업의 성공적 M&A 위한 전략적 고려 사항은?

M&A는 시장 대응력을 높일 수 있는 효과적인 수단 중 하나이지만, 경영 불안정성이 지속된 상황에서 기업이 과감한 결정을 내리기는 쉽지 않을 수 있다. M&A를 추진하려는 기업이라면, 오늘날과 같이 변동성이 큰 시기에는 투자 기회를 모색하는 단계에서부터 신중한 전략 수립이 요구된다.

인플레이션으로 소비 양극화가 심화되면서 소비 시장 전반에 프리미엄화 등 트렌드 변화가 관찰되고 있다. 기업들은 시장 전반의 분위기와 트렌드 변화를 주도하는 핵심 요소를 사업 포트폴리오에 반영·재정비하며 차별적 가치 제안(Value Proposition)이 가능하도록 기회를 주도적으로 찾아야 한다. 한편 지속가능한 성장을 목표로 사업을 확장하려는 기업의 경우, 자사의 본질적 핵심 역량을 파악해야 한다. 따라서 M&A 추진 이전에 새로운 분야에서 사업 포트폴리오를 안정적으로 구축해 나갈 수 있는지 여부에 대한 적합성 (Strategic fit) 평가와 함께 사업 확장성·성장성에 대한 종합적 검토 및 중장기 전략을 구체화해 보는 시도가 바람직하다.

글로벌 소비재 주요 산업별 M&A 트렌드

Fashion & Beauty 패션·뷰티

- 지속가능 소비의 중심, 패션 리세일(Resale) M&A
- 개성 표현의 정점, 니치 향수 쟁탈전
- 글로벌 럭셔리 그룹의 포트폴리오 재편 전략

F&B 식음료

- 건강 스낵·음료, 소비자 지갑 여는 식음료 기업의 돌파구
- 대체식품에서 ESG 기회 모색하는 식음료 기업
- 브루어리와 와이너리에 부는 M&A 바람

Lifestyle 라이프스타일

- M&A로 성장 속도 내는 가구·홈퍼니싱 기업
- 시대적 흐름 대응 위해 M&A에 나선 하이엔드 가구업체

소비재 M&A 시장 변화를 이끄는 Key Drivers



1. 디지털화

디지털 기술 역량 확보로 온·오프라인 고객 경험 제고



2. 지속가능성·ESG

지속가능성 및 ESG 관련 소비자 요구 증대



3. 소비자 취향 세분화

취향 파편화에 따라 차별화된 가치 제공 필요성



4. 프리미엄 및 웰니스

프리미엄 및 건강 중심 라이프스타일 확산

Source : 삼정KPMG 경제연구원

CONTACT US

Deal Advisory5본부
박영걸 상무

Tel. 02-2112-0749

E-mail. younggulpark@kr.kpmg.com

경제연구원 김수경 수석연구원

Tel. 02-2112-3973

E-mail. sookyoungkim@kr.kpmg.com



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

미래 배터리 산업에서 핵심 경쟁 영역은?

배터리 산업은 전 세계적으로 기술패권 경쟁이 활발하게 일어나고 있는 분야이다. 미국과 중국, 유럽 등은 자국 중심의 배터리 공급망 체계를 수립하기 위해 정책적 지원을 아끼지 않고 있다. 더불어 전기차 시장의 성장세, 전동화·무선화 트렌드, 탄소 중립 등으로 인해 배터리 산업은 향후에도 뜨거운 관심을 받을 것으로 예상된다. 이번 호에서는 배터리 생태계 내 경쟁 역학 구도를 분석하고, 미래 배터리 산업에서 핵심 경쟁 영역은 어떤 분야일지 살펴본다.



배터리 산업의 밸류체인 구성:

업스트림·미드스트림·다운스트림·폐기

배터리 산업의 밸류체인은 주요 원자재를 확보하는 업스트림으로 시작된다. 이어 원자재 제련과 배터리 핵심소재 및 셀 제조 단계의 미드스트림, 배터리 셀을 최종재에 맞게 모듈화하여 배터리 팩으로 제조하는 다운스트림, 마지막으로 폐배터리를 재사용 혹은 재활용하는 폐기 단계로 구성된다. 배터리 산업이 기술패권 경쟁의 중심으로 주목받고 있는 만큼, 주요 국가와 글로벌 기업들은 배터리 산업에서 주도권을 선점하기 위해 배터리 밸류체인 내 활발한 경쟁과 협업을 보여주고 있다.

배터리 생태계 내 경쟁 역학 구도

원자재 확보 단계에서는 리튬, 코발트, 니켈과 같은 배터리 광물을 주력으로 채굴하는 기업뿐만 아니라 전통 광산업을 영위해 온 앵글로아메리칸, 리오틴토 등의 기업도 배터리 핵심 광물 채굴에 나서면서

경쟁 구도를 이루고 있다.

제련 단계에서는 광물을 채취, 채굴해서 제련까지 하는 기업과 제련 기술에 특화된 기업 간의 경쟁이 두드러진다. 황산니켈의 경우, 니켈 채굴부터 황산니켈 생산까지 수직 계열화를 이룬 진찬 그룹, 노릴스크 니켈, 스미토모메탈마ining 등의 기업과 니켈 중간제품을 제련하는 데 특화된 거린메이, 캠코, 유미코아 등의 기업이 경쟁하고 있다.

배터리 핵심소재 제조 단계의 경우, 배터리 셀 제조사들이 동일한 핵심소재를 다수의 소재 기업으로부터 조달하고 있어 소재 제조사 간 경쟁이 활발하다. 자사의 전·후방 기업과 협업하는 모습도 관찰되는데, LG화학과 캠코가 한국전구체주식회사를 합작한 것이 대표적이다.

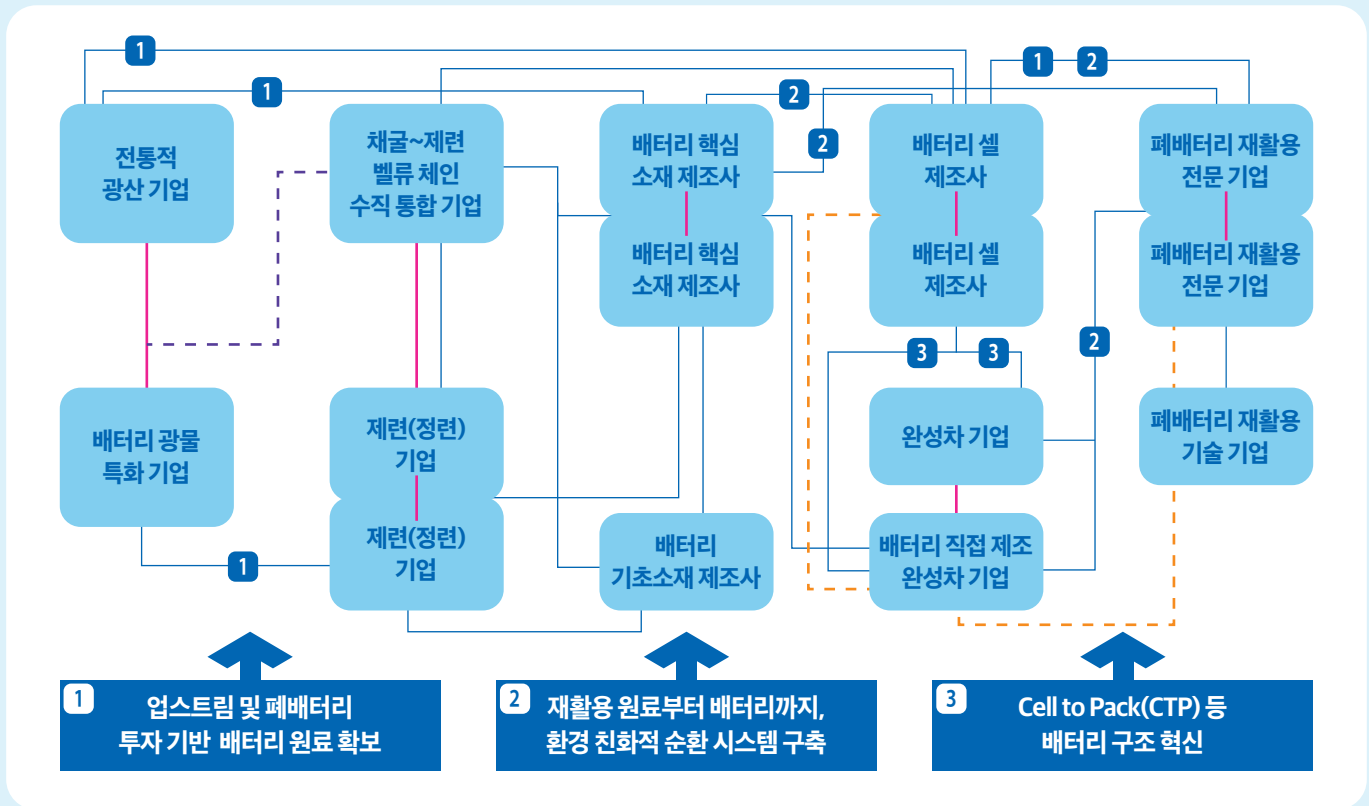
배터리 셀 시장에서는 한국, 중국, 일본 기업이 치열한 경쟁을 벌이고 있는 가운데, 국내 기업의 성장이 돋보인다. 배터리 셀 제조 상위 10대 기업의 글로벌 시장점유

율 기준, 한국은 2016년 7.2%에 그쳤으나 2022년 26.5%를 기록하며 과거 대비 약진하였다. 중국은 BYD, CATL 외에도 2022년 EVE에너지 등 신규 배터리 기업이 상위권에 진입하면서 배터리 셀 시장의 저변을 넓히고 있다. 배터리 셀 제조사는 전통적인 완성차 기업과 적극적으로 협력하여 합작기업을 설립하고 있다. 반면 테슬라는 배터리부터 완성차까지 일관 생산이 가능한 기가팩토리(미국 텍사스주 소재 기가팩토리)를 구축하고 배터리 원자재 조달에도 뛰어들면서 배터리 제조 역량 내재화에 도전하고 있다.

폐배터리 재활용 단계에서는 확보할 수 있는 폐배터리가 한정적이기 때문에, 폐배터리 선점을 위한 재활용 전문 기업 간의 경쟁이 활발하다. 또한 성일하이텍과 SK이노베이션의 합작법인 설립과 같이 폐배터리로부터 희유금속 회수율을 높이기 위해 기술력을 보유한 기업 간의 협업도 관찰된다.

배터리 생태계 경쟁 역학 구도로 본 미래 배터리 산업 경쟁 영역

— 합업 관계 — 동일/유사 기업
— 경쟁 관계 — 잠재적 경쟁 관계



Source: 삼성KPMG 경제연구원

미래 배터리 산업의 핵심 경쟁 영역 3가지

배터리 생태계의 경쟁 역학 구도를 토대로 3가지 핵심 경쟁 영역이 도출된다.

첫째, 업스트림 및 폐배터리 투자에 기반한 배터리 원료 확보 분야다. 최근 배터리 원료 공급의 높은 비중을 차지하는 중국 시장의 의존도를 낮추는 것이 관건이 되었다. 이와 같은 가운데 중국 외 신규 시장에서 배터리 광물을 확보하거나, 폐배터리에서 원자재를 회수하는 시장에 진출하려는 수요가 점차 증대하고 있는 상황이다.

둘째, 재활용 원료부터 배터리 제조까지 환경 친화적인 순환 시스템의 구축이다. 폐배터리 재활용 분야는 비단 희유금속을 추출하는 영역에만 한정된 것이 아니며 배터리 생산까지 연계하는 것이 필수다. 벨

기에 기업인 유미코아는 재활용 원료를 확보하여 배터리 소재를 생산하고 이를 폭스바겐과 함께 설립한 합작법인을 통해 안정적인 판매 채널까지 확보하면서 기업 내 순환 시스템을 구축했다.

셋째, 배터리 구조 혁신 분야다. 과거에는 성능을 통한 혁신에 의존했다면, 이제는 CTP(Cell to Pack)와 CTC(Cell to Chassis) 기술을 아우르는 배터리 구조에 대한 혁신

으로 방점이 찍히고 있다.

국내 기업들은 기술패권 경쟁에서 우위를 점할 수 있도록 배터리 생태계의 경쟁 역학 구도를 분석하여 핵심 경쟁 분야를 선제적으로 대비할 필요가 있다. 배터리 시장에서 기업이 추가적인 가치를 창출하고 이를 통해 국내 배터리 기업이 미래 배터리 산업에서 유리한 고지를 선점하기를 기대한다.

CONTACT US

전략컨설팅부문 장성원 상무
Tel. 02-2112-3766
E-mail. sungwonchang@kr.kpmg.com

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





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

재무공시 선진화 앞장서는 업계 최고의 XBRL TF팀

XBRL(eXtensible Business Reporting Language)은 공시정보에 Taxonomy의 표준이름(Tag)을 붙여서 유통하는 제도로, 올해 3분기 보고서부터 모든 상장사와 일부 비상장사가 재무제표 본문에 의무 도입해야 한다. 이에 이번 호에서는 국내 최초로 SEC 재무제표 공시지원 용역 경험을 보유하며 퀄리티 높은 XBRL 서비스를 제공하는 삼정KPMG의 XBRL TF팀을 만나본다.

‘재무정보 바코드’ XBRL 확대, 단탄한 기초 설계로 향후 운영비 최소화해야

최근 금융감독원은 2023년 사업보고서부터 비금융업 상장기업의 재무제표 주석까지 XBRL 재무공시를 의무화하는 단계적 선진화 방안을 발표했다. 2조 이상의 비금융사는 2023년 3분기부터 XBRL 재무제표를 시작으로, 2023년 사업보고서는 XBRL주석까지 공시해야 한다. 2조 미만 비금융사는 자산규모별로 단계적으로 적용한다. 금융사는 2023년 재무제표를 XBRL 적용 후 2024년 주석으로 확대해 나갈 예정이다.



기업의 XBRL 안정화를 돕는 XBRL TF팀

XBRL 공시 체계가 정착될 경우 기업의 재무정보는 공시와 동시에 전 세계 14개 언어로 자유롭게 전환이 가능하고, 외국인 투자자를 포함해 주주 및 이해관계자에게 더 빨리, 더 많은 정보가 공유되게 됨에 따라 회계투명성 및 비교가능성이 제고될 것으로 기대된다. 이는 글로벌 스탠다드에 부합하는 재무공시체계이자 코리아 디스카운트 해소에 큰 역할을 할 것으로 보인다.

다만, 이를 준비하는 기업 입장에서 XBRL 재무공시에 필요한 전환 작업에 필요한 회사 내부의 공수투입 뿐만 아니라 전문가의 도움이 부담이 될 수도 있다. 두 마리 토끼를 모두 잡는 방법은 경험과 실력을 보유한 전문가의 도움을 통해 기업 실무의 부담을 줄이는 한편, XBRL 재무공시의 완성도 높은 기초 설계를 통해 향후 운영 비용을 최소화하는 것을 제안한다.

**업계 최다 업무 경험으로
최고의 실력 자랑해**

XBRL 활성화에 앞서, 삼정KPMG는 지난해 8월 XBRL 추진단을 구성하고 본격적인 준비에 나섰다. 한국회계학회 XBRL 위원장인 한기원 전무를 필두로, 30여 명의 전문 인력이 내부 팀을 구성해 1,500여 명의 회계 전문가와 함께 XBRL 업무를 지원하고 있다.

삼정KPMG는 2007년 금융당국이 XBRL 기반 공시 제도를 최초 도입할 때부터 금융감독원과 시스템 도입 등을 협업해왔다. 또한, 미국 증시에 상장된 국내 기업의 XBRL 제출 작업을 포함해 업계 최다 업무 경험을 보유하고 있으며, XBRL 관련 최고의 전문성을 쌓아오고 있다. 아울러, 'XBRL FINDER'라는 프로그램을 자체 개발해 맵핑(Mapping) 과정에 활용 중이다. 국내외 유일 자체 프로그램을 보유한 만큼, 발생 가능 이슈 등에 대해 그 누구보다 신속하게 대응이 가능하다.

XBRL TF팀의 각오 한마디

한기원 전무
(팀 리더)
giwonhan
@kr.kpmg.com



XBRL 공시 확대는 작게는 국내 기업 간 재무정보의 비교가능성, 크게는 국제적인 비교가능성을 높이는 매우 중요한 변화입니다. 우리는 이런 XBRL 환경에 선도적인 경험과 지식을 가지고 있고, 고객에게 양질의 서비스를 제공할 수 있는 능력이 있습니다. XBRL TF팀은 KPMG에서 제공하는 모든 XBRL 서비스가 높은 품질의 만족스러운 결과물로 고객에게 제공되도록 최선의 지원을 다할 것입니다.

지동현 상무
dchi
@kr.kpmg.com



개념조차 생소한 XBRL 재무공시 확대는 올해부터 의무적용이 시작되는 기업에 당장의 부담으로 다가오고 있습니다. 또한 그 내용과 XBRL 전환방법을 아는 전문가는 시장에 많지 않은 것이 사실입니다. 글로벌 스탠다드에 맞추기 위한 국가적인 노력에 발맞추어 해당 기업들도 XBRL 전환에 대해 투자를 준비해야 합니다. 회계투명성에 대한 투자의 올바른 길은 삼정KPMG입니다.

박명주 상무
mpark
@kr.kpmg.com



우리 TF팀은 그간 축적된 XBRL 자문 경험으로 단계적으로 XBRL 재무공시가 도입되는 중견 기업에는 좀 더 적은 부담으로 글로벌 스탠다드로 나아갈 수 있는 길을 찾아드리고자 합니다.

신해성 상무
haeseongshin
@kr.kpmg.com



우리 삼정KPMG만의 오랜 준비 과정과 업계 최다 업무 경험을 바탕으로 기업들에게 고도의 전문성과 정확성이 요구되는 XBRL의 정착을 도울 수 있을 것으로 기대됩니다. 이를 통해 한국 경제와 각 기업에 공헌하고자 합니다.

XBRL TF팀 주요 서비스

삼정KPMG XBRL TF팀에서는 XBRL 공시 체계 구축 과정 전반에 걸쳐 기업이 직접 해결하기 어려운 영역의 자문을 제공하고 있다. 특히 XBRL Mapping부터 Validation까지, One-Stop 서비스로 제공 중이며, 고도의 전문성이 요구되는 Mapping과 Building 단계에서는 국내 최고의 XBRL과 IFRS 전문가가 차별적인 기술우위를 뽐내고 있다.

XBRL 보고 문서 작성은 Mapping - Building - Tagging - Validation 단계로 진행된다.

- ① Mapping(& Structure): 금융감독원 Taxonomy의 표준 항목과 회사의 공시 항목을 Match하고, 표준에 없는 항목은 확장(Extension)하여 회사의 공시 항목을 추가하는 작업
- ② Building: Mapping과 Extension의 결과물을 XBRL 작성 소프트웨어에 입력해 Company Level Taxonomy를 구성
- ③ Tagging: 공시용 재무제표 및 주석 확정 후 Company Level Taxonomy에 맞춰 Data 입력
- ④ Validation: 산출물 유효성 검증



글로벌 패밀리 엔터테인먼트 기업, 더핑크퐁컴퍼니

“아기상어 뚜루뚜루” 누구나 한번쯤 들어봤을 ‘핑크퐁 아기상어’. 더핑크퐁컴퍼니는 국내를 넘어 글로벌 시장에서 K-콘텐츠 신드롬을 이끌고 있다. 이번 호에서는 전 세계인이 즐길 수 있는 문화를 만들어 나가는 ‘더핑크퐁컴퍼니’를 소개한다.

세계에서 가장 영향력 있는 100대 기업!

더핑크퐁컴퍼니는 영화 및 애니메이션 시리즈, 음원, 공연, 모바일 애플리케이션, 게임, 라이선스 제품 등 온·오프라인 콘텐츠를 제작, 유통, 서비스하는 글로벌 패밀리 엔터테인먼트 기업이다. 2010년 6월 ‘스마트스터디’라는 이름으로 설립된 이후, 2022년 1월 창업 초기 정체성이었던 유·

아동 교육 기업을 넘어, 온 가족이 즐길 수 있는 문화를 만들겠다는 비전으로 ‘더핑크퐁컴퍼니’로 사명을 공식 변경했다.

대표 브랜드 ‘핑크퐁’은 25개 언어, 6,000편 이상의 콘텐츠로 제작돼 전 세계인에게 사랑받고 있다. 특히, 전 세계 유튜브 조회수 1위를 넘어 100억 뷰를 기록한 ‘핑크퐁 아기상어 체조’ 영상을 비롯해, 유튜브

에서는 누적 조회수 700억 뷰, 누적 구독자 1억 2천만 명을 보유하고 있다. 이외에도 164개국 앱스토어에서 모바일 애플리케이션 170여 종을 출시해 누적 다운로드 4억 건을 돌파했다. 이처럼 디지털 플랫폼 변화에 발맞춰 콘텐츠 산업을 개척해온 성과로 미국 시사주간지 타임(TIME)이 발표한 ‘세계에서 가장 영향력 있는 100대 기업’으로 선정되는 등 국경과 플랫폼, 업종을 넘어 콘텐츠를 통해 전 세계에 즐거움을 전하고 있다.

전 세계에서 사랑받는 IP로, 파트너십 시너지 도모

더핑크퐁컴퍼니는 국내외 지상파 TV, OTT, IPTV 등 다양한 플랫폼을 통해 영화 및 애니메이션 시리즈를 선보일 뿐 아니라, 공공, F&B, 가전, 자동차, 금융, 여가까지 광범위한 제휴 파트너십을 통해 비즈니스

스 시너지를 도모한다. 특히, 국내외 제휴사와 함께 콜라보레이션 콘텐츠를 제작할 때는 핑크퐁만의 스토리텔링을 접목해 모두가 공감할 수 있는 메시지를 찾고 음악과 영상에 담아낸다. 이후 자체 유튜브, 앱, IPTV 채널을 통해 브랜드 콘텐츠의 파급력을 높이고, 굿즈 제작, 공간 및 매장 디자인(VMD)까지 차별화된 마케팅 경험을 제공한다.

높은 IP 파급력을 바탕으로 더핑크퐁컴퍼니는 국내외 500여 개사와 협업해 총 1,000여 건 이상의 라이선스 계약을 체결했다. 이러한 성과를 바탕으로 '장난감계 오스카'로 불리는 '올해의 토이 어워드'에서 국내 최초로 2관왕을 차지한 데 이어, 라이선싱 분야 최고 권위상 중 하나인 '아시아 라이선싱 어워드'에서 '베스트 아시아 프로퍼티' 최고상을 수상하는 등 글로벌 인기를 입증하고 있다.

핑크퐁, 아기상어를 잇는 넥스트 IP 통해 타깃 확장

더핑크퐁컴퍼니는 기존 IP 사업 영역을 확장해 나가는 동시에, 핑크퐁, 아기상어를 잇는 차세대 IP 제작을 통해 타깃 연령대를 확장해 나가고 있다. 2022년 4월 출시한 3D 애니메이션 '베베핀'은 국내 애니메이션 최초로 전 세계 12개국 넷플릭스 10위권에 등극하고, 유튜브 누적 구독자 600만 명을 돌파했다. '온 가족이 함께 즐기는 생활 밀착형 싱어롱 뮤지컬'이라는 테마 아래, 3D 모델링 기술로 구현한 세련된 영상미와 아이들도 쉽게 따라 할 수 있는 멜로디가 차별점이다.

2022년 12월 공개한 '썰룩' 역시 더핑크퐁컴퍼니가 보유한 유튜브 채널 가운데 역대 최단기간으로 유튜브 실버, 골드버튼을 연

이어 수상하며 글로벌 팬덤을 빠르게 확장하고 있다. MZ세대 타깃의 국내 최초 '과몰입' 3D 관찰 애니메이션으로, 언어의 장벽을 넘어 누구나 쉽게 즐길 수 있는 90초 분량의 숏폼 콘텐츠가 특징이다. 더핑크퐁컴퍼니가 캐릭터 및 음원, 애니메이션을 결합한 사업화 전략 전반을 총괄하고, 애니메이션 스튜디오 밀리언볼트가 기획과 제작을 맡아 유튜브 누적 구독자 240만 명을 기록했다.

이외에도 더핑크퐁컴퍼니는 1020세대를 공략한 웹툰 및 웹소설 시장 진출을 앞두고 있다. 이를 위해 콘텐츠 제작사 엠스토리허브와 합작 법인 '문샤크'를 설립했으며, K팝과 EDM, 판타지 요소가 가미된 하이틴 로맨스 장르를 선보일 예정이다.

콘텐츠를 통한 사회적 가치, ESG 실현

더핑크퐁컴퍼니는 국내외 공공 기관 및 NGO(비영리재단)와 함께 다양한 캠페인을 펼치며 콘텐츠를 통한 사회적 가치 실현에 앞장서고 있다. 핑크퐁, 아기상어가 서울특별시의 캐릭터 홍보대사로 최초 선정돼 코로나19 대시민 응원 '참 고마워요' 캠페인을 펼친 바 있으며 보건복지부,

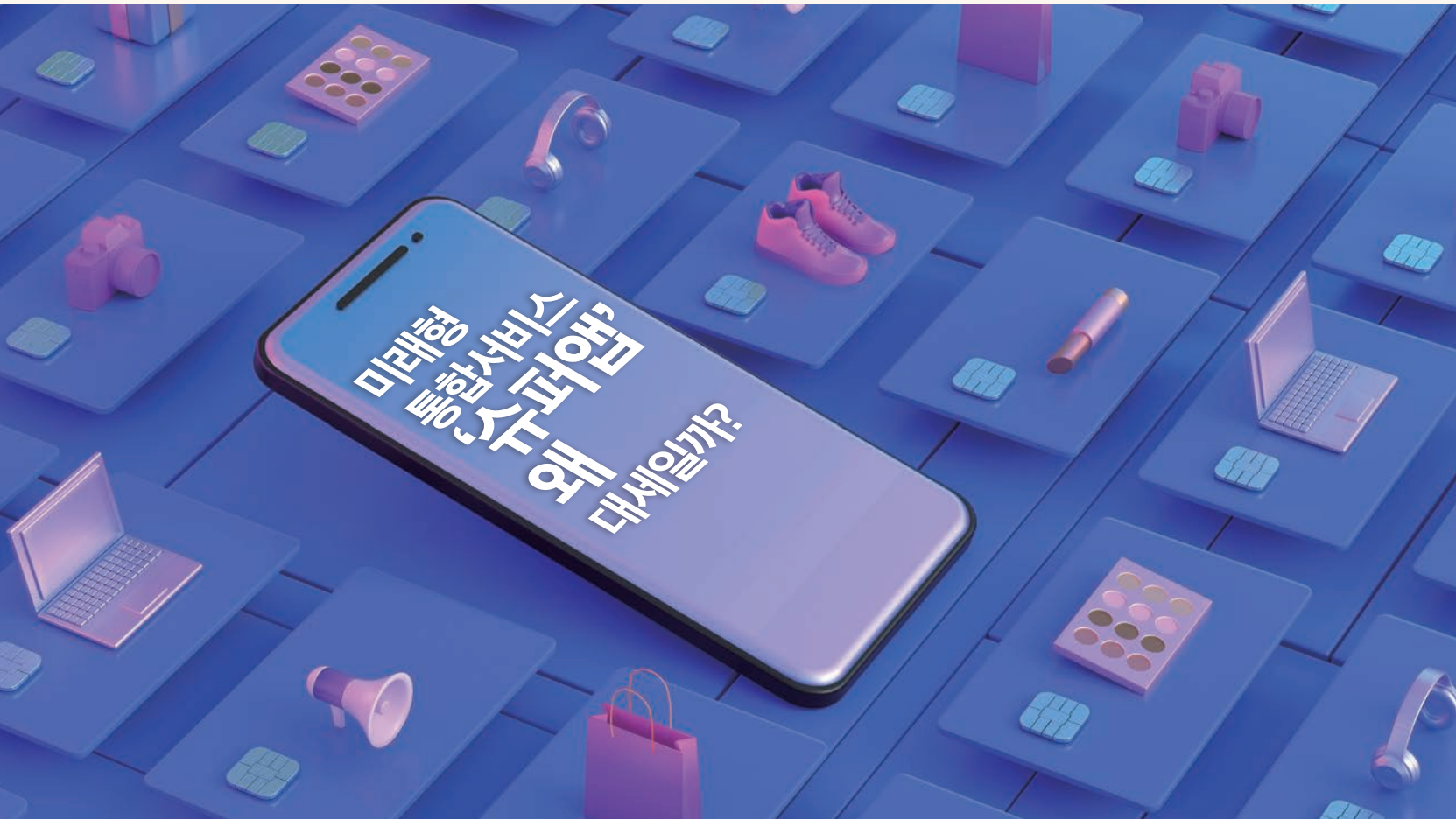
세계보건기구(WHO) 산하 범미보건기구(PAHO)와 협업해 감염병 예방 수칙을 전달하는 콘텐츠를 제작해 코로나19 확산 방지에 힘썼다.

더핑크퐁컴퍼니는 지속가능한 미래를 위한 ESG 경영에도 힘쓰고 있다. 지구의 날을 맞아 환경 보호의 중요성을 일깨우는 '기후 변화동요' 플레이리스트를 8개 언어로 출시하고, 세계 환경의 날을 맞아 '제로웨이스트' 캠페인 영상을 공개했다. 이외에도 싱가포르수자원공사, 홍콩 환경 재단 등 해외 기관과 협업해 자원 절약 캠페인을 펼치고, 국립세종수목원과 멸종 위기에 처한 우리나라 고유 수종을 지키기 위한 캠페인을 전개하는 등 콘텐츠를 통한 ESG 경영을 펼치면서, 지속 가능한 가치를 실현하기 위해 국경을 넘어 사회공헌 활동을 이어가고 있다.



1. 3D 애니메이션 '베베핀' 포스터
2. 3D 관찰 애니메이션 '썰룩' 포스터
3. 더핑크퐁컴퍼니 채널의 유튜브 실버, 골드, 다이아몬드, 루비 버튼





전 세계 모든 산업에 걸쳐 디지털 전환이 빠르게 진행되고 소비자들의 편의성과 원활한 경험에 대한 기대치가 높아짐에 따라, 사용자에게 편리한 사용 경험을 제공하는 슈퍼앱(Super App)이 메가 트렌드로 자리 잡고 있다.

이 슈퍼앱이 게임체인저로 부상한 이유는 무엇인지 살펴보고, 슈퍼앱의 국내외 사례와 우리 기업들이 고려할 사항에 대해 알아보려 한다.

Q 슈퍼앱이란 무엇인가요?

슈퍼앱은 하나의 기능만 제공하는 단일앱과 달리 금융 서비스뿐만 아니라 음식 배달, 티켓 예매, 온라인 쇼핑, 게임과 같은 라이프스타일 서비스를 단일 플랫폼 내 통합된 인터페이스로 제공하는 앱입니다. 슈퍼앱은 스마트폰 사용이 빠르게 증가하며 높은 모바일 의존도를 가진 인도·동남아시아 등을 중심으로 급격한 성장세를 보이고 있습니다. 슈퍼앱의 가치는 일상 생활에서 발생하는 다양한 사용자 니즈를 원스톱 솔루션으로 충족시킨다는 데 있으며, 여러 앱을 사용해야 하는 번거로움을 줄이고, 높은 사용자 경험을 토대로 '고객 락인'(Lock in)에 기여합니다. 사용자 친화적인 인터페이스도 슈퍼앱이 가진 강점입니다. 직관적이며 이해하기 쉬운 사용자 친화적인 디자인과 인터페이스는 고객 여정을 원활히 하고 다양한 서비스에 쉽게 접근할 수 있도록 합니다.



MCS1 이재석 상무

Tel. 02-2112-3597
E-mail. jaeseoklee@kr.kpmg.com

<이 칼럼은 지난 4월 3일 게재된 한국경제 CFO Insight '금융·비금융 아우르는 궁극의 미래형 통합서비스 슈퍼앱'을 바탕으로 정리되었습니다.>

Q 국내 기업의 사례가 있을까요?

국내에선 무료 인스턴트 메시지 서비스를 통해 빠르게 성장한 카카오톡을 대표적인 슈퍼앱으로 꼽을 수 있습니다. 카카오톡은 지급결제(카카오페이), 음식 배달, 온라인 쇼핑, 선물하기 등과 다양한 라이프 스타일 서비스를 제공하고 있으며, 국내 스타트업 투자 및 이종 산업 기업 인수 등을 통해 서비스 영역·밸류체인을 지속적으로 넓혀 고객 오퍼링(offering)도 확대하고 있습니다.

한국을 대표하는 포털서비스 네이버도 검색 서비스를 기반으로 커뮤니티, 뉴스, 결제, 쇼핑, 간편인증 등 다양한 서비스를 제공합니다. 특히 네이버는 검색 서비스, 쇼핑, 네이버페이 결제, 소상공인 쇼핑몰 구축 솔루션인 스마트스토어 등의 연계를 통해 사용자와 소상공인 거래를 중개하는 대표적인 플랫폼이 되었습니다.

간편송금 서비스로 성장한 토스도 빼놓을 수 없습니다. 토스는 은행, 보험, 증권 등 금융 서비스를 포함해 간편인증, 전자증명서 발행, 공과금 수납, 카드 신청 등 다양한 서비스를 선보입니다. 토스의 사용자 친화적인 인터페이스와 높은 편의성, 그리고 불편했던 금융을 쉽고 간편하게 제공한다는 혁신성은 많은 MZ세대의 공감과 지지를 불러일으켰습니다. 쇼핑, 승차 서비스 등 비금융 사업으로 영역을 넓히며 데카콘(기업가치 100억 달러 이상의 비상장 스타트업)을 바라볼 정도로 성장했습니다.



Q 슈퍼앱의 서비스 차별화 전략은 어떤 것이 있을까요?

빅테크·핀테크 기업은 종합금융플랫폼으로 진화하는 모습을 보이고 있습니다. 기존 방식이 여러 개 앱을 통해 개별적으로 제공하던 식이었다면, 이전 단일 디지털 채널을 통해 상품·서비스를 통합적으로 제공하는 서비스 모델을 고려해야 합니다.

특히 금융지주사들은 기존 계열사별 사일로(Silo) 비즈니스가 아닌 계열사 간 횡적(橫的) 연결을 통한 승객(送客) 및 데이터 확보라는 전략적 가치에 방점을 두고 금융 슈퍼앱을 도입할 수 있어야 합니다.

다만 금융사들이 추구하는 슈퍼앱 전략이 성공하기 위해서는 사용자 친화적이면서 원활한 경험이 필수적입니다. 무엇보다 핵심 서비스인 금융을 중심으로 그와 연계해 시너지를 극대화할 수 있는 서비스가 무엇인지 고민해야 합니다. 이종산업 간 파트너십을 통해 서비스 제공 범위를 지속적으로 확대하며 다양한 고객 니즈를 충족시키고, 네트워크 효과를 끌어올려야 합니다.

또 사용자 경험을 지속적으로 개선하고 새로운 서비스를 추가하기 위해 사용자 피드백을 적극 활용·반영해야 합니다. 마지막으로 소비자의 성향에 대한 깊이 있는 이해를 기반으로 라이프 스타일 관점의 고객 니즈를 얼마나 효과적으로 충족하고, 소비자 요구에 빠르게 대응할 수 있는지가 금융사의 슈퍼앱 생태계 구축의 핵심 요소가 될 것입니다.



알아두면 쓸데있는 시사·경제 용어사전

알아두면 쓸데 있는 용어를 살펴보는 알쓸사전! 이번 호에서는 지난 3월 말 국회 본회의를 통과한 조세특례제한법인 'K칩스법'과 세분화된 소비자 취향을 저격하는 '버티컬 커머스'에 대해 살펴본다.

지난 3월 국회 통과! 반도체 투자 세액공제 확대

K칩스법

국내 반도체 산업 육성을 위한 이른바 'K칩스법'(조세특례제한법)이 지난 3월 30일 국회 본회의를 통과했어요! 올해 반도체 등 국가전략산업에 기업이 설비투자를 할 경우 세액 공제 비율을 확대하는 내용이 개정안의 핵심 내용인데요, 국가전략 기술로는 반도체, 이차전지, 백신 및 디스플레이와 함께 수소와 전기차, 자율주행차 등 미래형 이동 수단도 명시됐어요.

세액공제율은 대기업·중견기업의 경우 현행 8%에서 15%로, 중소기업은 16%에서 25%로 각각 확대되고요, 직전 3년간 연 평균 투자 금액 대비 투자 증가분에 대해서는 **올해에 한하여 10%의 추가 공제(임시투자세액공제) 혜택도 주어진다**고 해요. 이에 대기업 등은 최대 25%, 중소기업은 35%에 달하는 **투자 세액공제 혜택을 받을 수 있어요.**

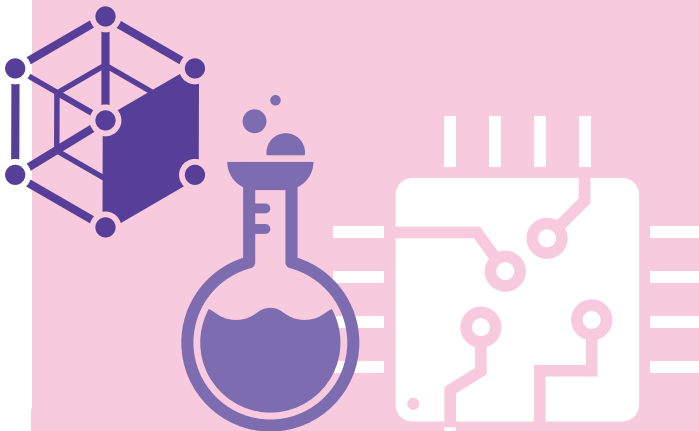
정부는 "올해 투자에 대해서는 역대 최고 수준의 지원이 이뤄질 전망이며, 올해 투자를 망설이는 기업에 상당한 투자 유인 효과가 있을 것으로 기대된다"고 밝혔습니다.



소비자 취향의 세분화로 성장세 기대되는 버티컬 커머스 (Vertical Commerce)

이커머스 업계가 버티컬 커머스를 확대하며, 성장세가 점차 가속화되고 있어요. **버티컬 커머란, 수직(Vertical)과 상업(Commerce)의 합성어로 다양한 상품과 서비스를 두루 제공하는 것이 아닌 특정 상품이나 서비스를 전문적으로 판매, 제공하는 상업 형태를 의미해요.** 한 우물을 파듯 특정 카테고리의 제품에만 국한해 전문적인 상품과 서비스를 제공한다고 해서 카테고리 킬러(Category killer)라고 불리기도 해요. 국내 버티컬 커머스 플랫폼으로 신선식품 분야에서는 컬리, 패션 분야에서는 무신사와 지그재그, 에이블리 등이 있고, 여행 및 숙박 분야에서는 여기어때와 아놀자, 인테리어 분야에서는 오늘의 집 등을 예로 들 수 있어요.

최근에는 이커머스 업계에서 버티컬 커머스 서비스를 확대하고 있어요. 11번가는 명품 전문관을 론칭한 데 이어, 최근 리퍼 전문관도 오픈했어요. 롯데온은 화장품 전문관에 이어 명품 전문관을 잇달아 열었고, 지난해 컬리는 새벽배송으로 받아보는 화장품을 컨셉으로 뷰티컬리를 오픈해 성장세를 이어오고 있어요. 앞으로도 소비자의 취향이 점차 세분화하는 추세 속에서 한 분야에 다양한 선택지를 제공하는 버티컬 커머스 서비스가 더욱 확대될 것으로 기대되네요!



Happy workplace



원격 근무 인터뷰

People First

봄과 함께 다가온 우리들의 축제
제2회 삼정KPMG 챔피언십!

18

삼정인터뷰

‘FY2022 포상 시상식’,
우수 인재를 소개합니다!

20

삼정동호회자랑

팀보다 위대한 선수는 없다
2023 Big4 Cup 우승을 위한 질주!

22

이동규의 두줄칼럼

고수와 하수

24

心 Care

소중한 사람에게 건네는
마음 따뜻한 위로

26

Samjong News

‘XBRL 세미나’ 온·오프라인으로
이원 생중계로 열려 외

28



봄과 함께 다가온 우리들의 축제 제2회 삼정KPMG 챔피언십!

삼정KPMG만의 Big Event가 찾아온다! 바로, 삼정인들의 골프 기량을 뽐낼 수 있는 챔피언십 대회가 오는 5월에 열릴 예정인 것. 지난해 첫 대회에 이어, 두 번째로 열리는 이번 대회는 어떤 프로그램으로 열릴 지 함께 살펴보자.

삼정KPMG 챔피언십, 재미와 즐거움도 두 배로 무장해 돌아온다!

봄과 함께 다가온 우리들의 축제, '제2회 챔피언십 대회'가 5월에 개최된다. 삼정KPMG는 생활 속 재미와 즐거움이 있는 법인 문화를 만들어 가기 위해 '삼정KPMG 챔피언십 대회'를 개최하고 있다. 열띤 성원으로 마무리된 '제1회 챔피언십'에 이어 올해는 더욱 풍성해진 프로그램으로 삼정인 모두가 즐길 수 있는 Big Event로 돌아왔다.

먼저, 최강 골프팀을 가려낼 본부별 대항전이 메인 경기로 진행된다. 참가 선수들의 경기를 실시간으로 중계되는데, 올해는 모든 경기를 스크린 골프장에서 진행되어 예선전부터 결승전까지 모두가 실시간 생중계로 관람하며 응원할 수 있다. 아울러 출전 선수는 4명에서 6명으로 확대해 보다 많은 삼정인들이 대회에 참가할 수 있도록 했다. 지난해 초대 챔피언인 Tax5·6본부에 이어 두 번째 챔피언의 자리에 앉을 본부는 어디일지 벌써부터 기대를 모은다. 대회 우승팀은 우승 트로피와 600만 원의 상품권을, 준우승팀에는 300만 원을, 3위 팀은 180만 원, 4위 팀은 120만 원의 상품권을 수여하고, 5~16

위 팀은 각 팀당 60만 원 상품권을, 17~32위의 참가 팀들에게도 각 30만 원 상품권이 지급될 예정이다.

이어 개인별 골프 실력을 뽐낼 수 있는 스페셜한 경기도 준비됐다. 지난해에 이어 올해도 진행되는 비거리 최강자를 찾는 롱 드라이브(Long Drive) 챔피언십은 물론 새롭게 진행되는 홀에 가장 가깝게 공을 보내는 니어 핀(Near Pin) 챌린지도 진행될 예정이다. 수준급 실력이 아닌 이들도 즐길 수 있는 스페셜한 경기라 부담 없이 모두가 즐길 수 있고, 이 대회 참가자들에게도 푸짐한 상품이 준비되어 있다.

그럼 골프를 안 치는 삼정인은 이 대회를 즐길 수 없을까? 골프를 전혀 하지 않은 삼정인이라도 실망하지 않아도 된다. 다양한 이벤트와 풍성한 상품이 기다리고 있기에, 이 골프 대회를 100% 즐길 수 있다. 포토존 인증샷 이벤트, 응원 메시지를 담은 럭키드로우, 우승팀을 맞히는 승부를 맞혀라 이벤트, 실시간으로 진행되는 라이브 퀴즈쇼 등 다채로운 이벤트가 마련되어 있다.

한편, 봄과 함께 찾아온 이 빅 이벤트를 삼정인 각자의 방식으로 즐기는 축제와 소통의 장이 되길 바라본다.

제2회 챔피언십 일정 및 장소

- 참가 신청: 5월 11일 (목) 18:00까지
- 조 추첨: 5월 17일 (수) 16:00
- 조별 예선: 5월 23일 (화), 5월 30일 (화), 6월 8일 (목) 17:30
- 16강: 6월 13일 (화) 17:30
- 8강: 6월 19일 (월) 17:30
- 4강: 6월 22일 (목) 17:30
- 결승 및 3·4위전: 6월 28일 (수) 17:30
- 대회 장소: 오렌지9스크린센터 (강남구 언주로107길 26)






GOLF

스페셜 이벤트 (롱 드라이브/ 니어 핀) 일정 및 장소

- 니어 핀:
6월 22일 (목) 4:30pm (본대회 4강전 사전 경기로 진행)
- 롱 드라이브:
6월 28일 (수) 4:00pm (본대회 결승, 3·4위전 사전 경기로 진행)
- 대회 장소:
오렌지9스크린센터 (강남구 언주로107길 26)



스페셜 대회 참가 신청자들의 각오 한 마디

니어 핀 챌린지

윤재효 Manager (Deal Advisory7)

“정교한 알파고 샷으로 Near 핀 하겠습니다!”

손영균 Associate (B&F2)

“날카로운 아이언샷 보여드리겠습니다.”

김현지 S.Senior (Tax1)

“골린이지만 이번 기회에 열심히 준비해서 내년에는 본부 대표로 나가겠습니다~~!”

박섯별 S.Manager (MCS1)

“홀컵에 쏙 넣어보겠습니다^^”

장유진 S.Manager (Tax6)

“롱 드라이버는 못해도 니어 핀은 할 수 있다!!!”



롱 드라이브 챔피언십

윤혜진 Manager (B&F2)

“작년의 한을 풀어보겠나이다! (예선 1등으로 통과했으나, 부상으로 인한 부진한 결선 성적ㅠ.ㅠ)”

손길현 Manager (Tax4)

“멀리 보내는 게 장땡! 파이팅입니다!”

김승현 S.Analyst (Deal Advisory6)

“700m 날릴 각오로 도전합니다.”

김인겸 S.Manager (MCS2)

“하나만 걸러라!!”

이예슬 Director (Q&RM-DPP)

“올해는 꼭 스텔스 드라이버를 내 손에!”

KPMG CHAMPIONSHIP

‘FY2022 포상 시상식’, 우수 인재를 소개합니다!

지난 ‘FY2023 사업전략 발표회’에서는 ‘FY2022 포상 시상식’을 개최했다. 이 시상식은 법인과 함께 건강한 성장을 이룬 삼성인들의 노고와 공을 치하하고자 마련됐다. 그럼 지금부터, 올해 수상의 영예를 안은 수상자들을 소개한다.

FY2022 삼성KPMG 포상 수상자

포상명	구분	수상자	수상 선정 이유	포상금/휴가
최우수 본부상	본부	Deal Advisory5 본부	<ul style="list-style-type: none"> 탁월한 업무 수행과 새로운 업무 개발, 협업으로 최고의 건강한 성장을 이룬 본부 	1,000 만원
우수 본부상	본부 (공동수상)	IM2본부		500 만원
		SCG본부		500 만원
Professional of the Year	개인	이학범 Director (IM2)	<ul style="list-style-type: none"> 포스코홀딩스 PCAOB Inspection 3회 연속 No comments 달성에 기여 고객사에 대한 깊은 이해를 바탕으로 Excellence Value 실천 	100 만원/3 일
	팀 (공동수상)	LG그룹 M&A 자문팀 (Deal Advisory5)	<ul style="list-style-type: none"> 고객사 및 관련 계열사에 대한 Market Share 확장 우수한 업무 품질로 타 Function의 업무수입에 기여하는 선순환 구조 정립 	300 만원/2 일
		한국타이어 글로벌 통상 대응 전략팀 (SCG)	<ul style="list-style-type: none"> 전문성과 현장밀착형 자문을 바탕으로 고객의 ‘신실한 동반자’로서의 가치 제공 다른 팀원의 경험과 강점을 존중하며 Excellence, Together Value 실천 	300 만원/2 일
Business Development of the Year	팀 (공동수상)	삼성전자 외부감사수입 추진팀 (ICE2, ICE3, IT Audit, IA, Digital)	<ul style="list-style-type: none"> 다년간 고객사에 대한 주요 프로젝트를 성공적으로 수행하여 Excellence Value 실천 고객과 형성된 신뢰를 바탕으로 외부감사를 성공적으로 수입 	300 만원/2 일
		카카오 세무자문팀 (Tax1)	<ul style="list-style-type: none"> 법인 내 다양한 구성원들과의 협업을 통해 고객사로부터의 법인의 명성 확보 신뢰를 기반으로 고객사 및 계열사의 세무조사, 세무진단 및 자문 용역 수입 	300 만원/2 일
		한화방산3사 SAP PI 팀 (MCS2)	<ul style="list-style-type: none"> 고객사와의 지속적인 관계를 통해 프로젝트 기회를 선제적으로 발굴 고객이 필요한 사항을 선제적으로 제시, 경쟁사와의 차별화를 바탕으로 프로젝트를 수입했으며, 신뢰를 바탕으로 2단계 프로젝트를 수의계약으로 이끔 	300 만원/2 일
GKP of the Year	개인	손민 Director (독일/프랑크푸르트 Korea Desk)	<ul style="list-style-type: none"> 적극적인 대고객 활동을 통해 장기간 KD 파견자 부재의 공백을 복구하고, KPMG Germany International Business 내 가장 높은 성장률을 달성 파견 기간 중 법인 ESG팀과 협업하여 ESG Practice 발전에도 기여 	100 만원/3 일
Recruiter of the Year(신입)	개인	성균관대 TFT 박성현 S.Senior (B&F3)	<ul style="list-style-type: none"> 예비 지원자 및 학교 관계자 등을 대상으로 다양한 활동을 진행하여 우수 인재 확보 동문 회계사 선배로서의 멘토링 진행하여 미래 인재의 선제적 확보 	100 만원/3 일
Probono of the Year	본부	Deal Advisory5본부	<ul style="list-style-type: none"> 삼성사랑나눔회 기부를 통해 연탄을 구입하고 이를 취약계층에 직접 전달 본부에서도 직원들의 기부 및 봉사활동을 독려하여 타 본부의 귀감이 됨 	300 만원
Innovator of the Year	개인	QRM-RM 이혜지 직원	<ul style="list-style-type: none"> 사전 검증된 국내 보안프로그램으로 인해 발생하는 보안 이슈를 자동적으로 예외 처리하는 프로세스 개발 	100 만원/3 일


 최우수
본부장


김이동 본부장 (Deal Advisory5)

많이 부족한 저희가 이런 귀한 상을 받게 되어 참 영광이며 감사한 마음입니다. 딜 자문을 하다 보면, 우리 모두는 촘촘한 태피스트리처럼 얽히고설켜 서로에게 영향을 미치고 있다는 생각을 자주 합니다. 그렇기에 올해 받은 이 상은 제 주변에 있는, 또 보이지 않는 곳에서 저희를 도와주신 분들의 덕분임을 잘 알고 있습니다. 앞으로도 항상 가난하고 낮은 마음으로 바르게 살기 위해 노력하겠습니다. 많은 응원을 부탁드립니다. 아울러 불경기가 닥친 요즘, 고객들이 고민하는 것들에 작은 힘이 되고 싶습니다. 더 배우고, 더 고민해서, 고객에게 Insight를 줄 수 있는 진정한 Trusted Advisor가 되고 싶습니다.

이학범 Director (IM2)

이번 수상은 법인에서의 노력과 열정이 인정받은 결과이며, 특히 지난해 포스코홀딩스에 대한 PCAOB Inspection을 성공적으로 마무리한 것이 가장 큰 원동력이 되었다고 생각합니다. 이러한 성과를 이룰 수 있었던 것은 함께 일한 포스코홀딩스 및 포스코 감사팀 모두의 헌신과 노력 덕분입니다. 함께 고생한 감사팀원들 모두에게 가장 고맙다고 말하고 싶습니다. 그리고 IM2본부에서 함께 고생하고 있는 황재남 본부장님 이하 모든 본부원들에게도 감사하다고 말씀드리고 싶습니다. 앞으로도 성과에 안주하지 않고 팀원들과 함께 협력해 다시 한번 최고의 Audit Quality를 달성하기 위해 노력하겠습니다.



 Professional
of the Year

한국타이어 글로벌 통상 대응 전략팀 (SCG)

심종선 Director

이번 수상은 회장님이 가르쳐 주신 '우문현답'의 지혜, 대표님의 인자한 리더십, 본부장님의 진심 어린 고민과 함께, 우리 팀원들이 한마음 한뜻으로 고객과 '한 팀'을 이룬 결과입니다. 신통상 아젠다(자원 국유화, ESG공급망실사, CBAM 등)가 난무하는 시대, 우리 기업들이 이 시대를 현명하게 이겨내고 정상에 우뚝 서는 그날까지, '우리의 문제는 현장에 답이 있다'는 지혜를 마음 깊이 새기고 늘 고객 곁에서 희로애락을 함께하는 현장밀착형 전문가로서 정진하겠습니다.



삼성전자 외부감사수입 추진팀 (ICE2, ICE3, IT Audit, IA, Digital) 김지만 S.Manager

우리 팀이 이 상을 받아 매우 영광스럽고, 함께 노력해 온 선후배님들을 대표하지 않고, 대리한다는 마음으로 수상 소감을 전합니다. 2017년 처음 삼성전자 용역을 수행하기 훨씬 전부터 삼성전자 수입을 목표로 매진해 주신 회장님과 대표님 이하 선배님들과 어려운 환경 속에서도 자신의 업무를 충실히 수행해 주신 후배님들 덕분에 대한민국 No.1 기업인 삼성전자의 외부감사를 수입할 수 있었습니다. 수입 소식을 들었을 때 온몸에 전율을 느낄 정도로 감격했고, 그 어느 때보다 큰 성취감을 느꼈어요. 앞으로 고객과의 커뮤니케이션 하나하나에도 법인을 대표로 하고 있다는 생각으로, 신뢰감을 줄 수 있도록 노력하겠습니다.



 Business
Development
of the Year


카카오 세무자문팀 (Tax1) 김경훈 Manager

이번 수상을 매우 영광으로 생각합니다. 카카오그룹 내 삼성KPMG 세무본부에 대한 인식이 전무한 상황에서, 고객이 만족할 수 있는 Quality 있는 서비스 제공을 통해 신뢰를 확보하는 것이 가장 중요하다고 여겼습니다. 이에 법인 내 다양한 구성원들과의 협업을 통해 최고 품질의 서비스를 제공하기 위해 노력한 것이 큰 성과를 가져오게 되었다고 생각합니다. 이 자리를 빌려 많은 도움 주신 윤학섭 대표님과 한원식 본부장님, AA팀 분들 및 저희 본부원들과 그 외 모든 분들께 감사의 인사를 드리고 싶습니다. 이번 수상은 단순히 새로운 Engagement를 개발한 것이 아닌, 저희가 고객사의 대안을 넘어서, 그들의 No.1 대리인이 되었다는 점에서 더욱 의미가 있다고 생각합니다. 이번 성공을 바탕으로 얻은 자신감으로 'Vision 2025! - No.1'을 향한 도전을 이어가겠습니다.

팀보다 위대한 선수는 없다 2023 Big4 Cup 우승을 위한 질주!

올해 6월에 Big4 Cup 축구대회가 열린다! 코로나19 이후 3년 만에 열리는 이번 대회에 삼정KPMG 축구 동호회의 각오는 남다르다. 최강의 실력과 열정으로 그라운드를 누비며 대회를 준비하고 있는 축구 동호회를 만나본다.

‘중꺄마’ 열풍을 일으켰던 지난해 카타르 월드컵은 우리나라 국민들의 마음에 열정의 불을 지폈다. 오는 6월 10일, 삼정인들의 마음에 불을 지필 대회가 곧 다가온다! 바로 3년 만에 열릴 Big4 Cup 축구대회이다. 삼정KPMG 축구 동호회는 오랜만에 재개되는 이 대회에서 우승컵을 들어올리기 위해 주말마다 구슬땀을 흘리고 있다. 현재 축구 동호회는 회장인 하병제 부대표와 부회장인 정창길 전무의 전폭적인 지원으로 약 60명의 회원들이 활동 중이며, ‘팀보다 위대한 선수는 없다’라는 말처럼 화합과 소통을 최우선으로 운영되고 있다. 매월 2~3회 토요일 오전 반포종합운동장, 서울공업고등학교 등에서 축구 경기를 진행하고, 경기 후 희망자에 한해 점심 식사와 사우나까지 제공한다. 그럼 지금부터 동호회원들의 목소리를 통해 축구 동호회만의 아주 특별한 이야기를 들어봤다.



* 스마트폰으로 QR코드를 스캔하면 축구 동호회의 다이나믹한 영상을 확인할 수 있습니다.

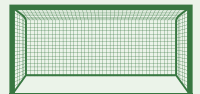
Big4 Cup 우승 후 기쁨의 행거



등직한 동호회원들의 모습

I love Soccer! 축구러버들의 모임

박송학 Director(DA5): 제가 원래 운동을 좋아하지만, 그중 가장 좋아하는 건 축구랍니다! 넓은 구장을 함께 뛰는 선수들과 교류할 수 있다는 점이 큰 매력이지요! 그래서



축구 동호회 문의

“축구에 관심이 있으신 삼정KPMG 구성원이라면 누구나 동호회에 가입하실 수 있어요! 동호회 운영진에게 언제든지 편하게 연락주세요.”

- DA1 하병제 부대표
(bha@kr.kpmg.com)
- CM2 정창길 전무
(changgiljung@kr.kpmg.com)
- B&F2 허승훈 이사
(seunghoonho@kr.kpmg.com)
- ICE3 남궁헌재 Manager
(hnamgoong@kr.kpmg.com)
- B&F2 강기준 Manager
(gijunkang@kr.kpmg.com)



지난 4월, 우정산공원운동장에서 자체 경기 후 파이팅을 외치는 축구 동호회



인지 법인 입사 후 가장 먼저 찾았던 것이 축구 동호회였어요! 하하. 지금도 여전히 축구를 사랑하는 마음으로 동호회 활동을 하고 있네요.

박철완 Senior(ICE2): 맞아요! 축구는 혼자 아닌 팀이 하나되어 하는 운동이라, 골을 만들어 가는 그 과정이 매우 짜릿하죠. 저 역시도 축구러버로서, 입사하자마자 축구 동호회에 가입했지만, 코로나19로 그동안 활동이 뜸해서 아쉬운 마음이 컸어요. 그래도 올해부터는 일상이 조금씩 회복되면서 많은 경기를 할 수 있게 되어 정말 기대가 많이 되고 행복하답니다.

강기준 Manager(B&F2): 저는 축구를 좋아하는 아버지를 따라 여기저기 공을 차러 다녔고, 축구 경기도 많이 관람했던 지라 축구를 자연스럽게 좋아하게 됐던 거 같아요. 그러던 중 우리 법인에 축구 동호회가 있다는 걸 알게 되었고, 같은 본부의 허승훈 이사가 열정적으로 동호회 활동하는 모습을 보고 가입하게 됐어요! 벌써 6년 차 동호회 활동으로 이제는 총무 역할도 맡게 됐네요. 하하.

김재현 S.Analyst(DA7): 저는 축구도 축구지만, 법인을 다니며 좀 더 다양한 사람들과 어울리고 싶은 마음이 컸죠. 그런 와중에 사내 축구 동아리가 있다는 메일을 접했고, 가입하게 됐어요. 평소 좋아하는 축구도 즐기며 타 본부 사람들과도 자연스럽게

교류할 수 있어 행복한 동호회 활동을 하고 있습니다!

친목 도모는 물론 체력 증진부터 스트레스 해소까지!

김재현: 동호회를 하면서 축구의 찐 재미를 느꼈고, 체력 증진은 물론 스트레스 해소 효과까지 톡톡히 봤어요. 솔직히 구장 예약이 쉽지 않거든요, 동호회를 통해 규칙적으로 운동할 수 있다는 점이 너무 좋습니다!

박철완: 저도 축구도 즐기고, 타본부 사람들과 교류하면서 다양한 정보를 나눌 수 있다는 점이 동호회 활동의 큰 장점인 것 같아요. 특히 팀워크가 점점 발전하고 있다는 것을 느낄 때 가장 뿌듯하고 기분이 좋더라고요.

박송학: 무엇보다, 우리 축구 동호회는 실력도 빠질 수 없거든요. 2016~2019년 동안 우승컵을 3번이나 들어올렸고, 준우승도 1회 했었을 만큼 최강 실력을 갖췄어요. 2017년 Big4 Cup 두 번째 우승 당시가 떠오르네요. 제가 베트남 Korea Desk 파견 중에, 우연히 귀국했던 시기와 맞물려 대회에 참가하고 우승했던 게 기분 좋은 추억으로 자리하고 있어요. 최초 연속 우승에 기여했다는 점이 기뻛고, 그 자리에 함께했다는 사실이 더욱 행복했던 것 같아요.

강기준: 저는 2018년 대회도 기억에 남아요. 하하. 제 생일에 대회가 열려서 “우승

컵을 생일 선물로 가져가겠다” 호언장담하며 나간 대회였는데요, 결승전 종료 1분을 남겨두고 상대방에 페널티킥을 선물하는 바람에, 준우승에 머물렀죠. 너무 미안한 마음에 눈물이 날 정도였습니다. 하지만, 경기 후 모두가 생일 파티를 열어주고 축하해 주며 다독여주던 그 아름다운 기억이 잊히지 않습니다.

화합하며 최고의 실력까지 갖춘 원 팀! 삼정인 대한영!

박송학: 축구를 좋아하는 사람은 나쁜 사람이 없다는 말을 그라운드에서 많이 듣는데요, 넓은 그라운드에서 함께 뛰고 싶은 삼정인분들! 언제나 대한영입니다.

박철완: 우리 축구 동호회는 정말 분위기가 좋다고 자부합니다. 참석하는 인원들의 직급과 나이가 천차만별이지만, 주장단의 노력 덕분에 모두가 자유로운 분위기에서 축구도 즐기고 친목도 쌓을 수 있어요. 그 어느 누가 오셔도 바로 적응할 수 있는 분위기입니다. 하하.

김재현: 분위기가 좋아서인지, 우리 동호회는 최강의 실력도 갖췄지요! 동호회 활동 전에 우리 삼정KPMG 축구 동호회가 4대 법인 축구 대회에서 우수한 성적을 거두고 있다고 이야기로만 전해 들었는데, 실제로 겪어보니 재미뿐만 아니라, 실력도 좋은 동아리라는 걸 몸소 느낄 수 있습니다. 축구 동아리에서 자연스럽게 축구를 즐기면 실력도 향상할 수 있으니 모두 많이 지원해 주세요!



“하수는 베낀다
고수는 훔친다”

고수와 하수

챗GPT가 몰고 온 AI 초광풍에 개인, 조직 모두 엄청난 충격을 받고 있다. AI Creator, Prompt Engineer와 같은 신직업군도 속속 출현하고 있다. 전문가들은 “올 것이 왔다” 라면서도 그 놀라운 변화 속도에 깔려 죽을 것 같다고 말하고 있다. 마치 지구적 생명체의 대폭발이 일어났던 캄브리아기를 연상시키는 형국이다.

낯선 것들을 연결하라

바야흐로 시대는 경영학적 벤치마킹 시대를 지나, 집단지성(collective intelligence)

을 거쳐 초연결(super-connectivity) 시대로 질주하고 있다. 최근의 AI 대혁명은 이런 흐름에 불을 지르고 있다.

‘낯선 것들의 연결’이란 시대적 화두가 가장 빛을 발하고 있는 이유다. 이런 흐름에 맞물려 스티브 잡스가 강조했다는 ‘훔친다(steal)’는 의미가 새롭게 주목받고 있다. 극적으로 표현하자면 ‘좋은 도둑’이 되어야 하는 이야기다. 여기서 ‘Steal’은 야구에서만 쓰는 말이 아니다. 콜럼비아대 윌리엄 더건 교수는 그 의미를 ‘타인에게서

가져온 아이디어의 결합'이라고 해석했다. 이 세상에 널려 있는 지식과 정보를 연결·융합시켜 적극 내 것으로 만들되, 절대 흥내 내기는 안 된다는 고도의 주문이었으리라. 궁극적으로는 세상을 보는 자신만의 차별적 안목을 가져야 함을 의미하고 있다.

하수와 고수

“하수는 베끼고(copy), 고수는 훔친다(steal).” 원래 파블로 피카소가 한 이 말은 스티브 잡스가 평소 직원들에게 자주 외쳤다고 해서 유명해진 말이다. 그가 옥상에 해적기를 걸어놓고 “해군보다 해적이 되어라”고 했다는 일화도 같은 차원이다.

알고 보면 현대미술의 새로운 문을 열어젖혔다는 피카소야말로 당시엔 엄청난 파격이었지만 세잔, 앵그르, 마티스 등 그 시대를 훔친 결과다. 그 결과 탄생한 문체작이 바로 큐비즘 시대를 열었다고 평가되는 <아비뇰의 처녀들>이다. 이른바 “독창성이란 현명한 모방에 불과하다”는 볼테르의 말을 입증한 셈이다. 토마스 에디슨 또한 “산업에서는 누구나 남의 것을 훔치기 마련이다. 나 자신도 많은 것을 훔쳤다.



다만 난 어떻게 훔쳐야 하는지 알지만 그들은 모를 뿐이다”라고 고백했다.

인공지능(AI) 시대에 살아남는 비책을 생각해 보자. 일단 최고로 영리한 비서가 공짜로 주어진 격이다. 생각하기에 따라선 개인과 조직의 경쟁력을 획기적으로 올릴 수 있는 절호의 기회다.

첫째, 골치 아픈 논리, 연산, 데이터 분석은 AI에게 맡기고 사람은 자신의 전문 분야에 크리에이터가 되어야 한다.

둘째, 생각근육을 키우고 ‘최초의 질문’을

해보라. 이를 위해선 나와 전혀 다른 사람들과의 적극 소통 및 콜라보레이션을 하는게 바람직하다.

셋째, 인간만이 가능한 감성적, 창조적 과제를 찾아 개인의 브랜드 가치를 높여야 한다.

돌이 없어서 석기시대가 끝난 것은 아니다. 역사적으로 새로운 도약은 늘 그 시대를 해체, 재구성한 사람들에 의해 주도되었다. AI 기술의 대폭발이 벌어지고 있는 작금에는 또 어떤 대도(大盜)가 등장할지 자못 궁금하다.

▶▶ 저자 소개

이동규 교수 경희대학교 경영대학원



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



소중한 사람에게 건네는 마음 따뜻한 위로

우리에게 가장 소중하고 가까운 존재, 가족과 친구가
우울하거나 지쳐 있을 때 어떤 위로를 해야 좋을까?
행어나 무심코 건넨 위로와 행동이 되레 상처가 되지
않을까? 조심스러울 때가 있다. 이번 호에서는 우리들의
소중한 사람들에게 힘이 되어주고, 관계가 더욱
따스해지도록 만드는 말과 행동을 살펴본다.

글. 최은영 임상심리전문가

“나는 상처 입은 사람에게 기분이
어떠냐고 묻지 않는다. 나 스스로 상처
입은 사람이 된다.”

- 윌트 휘트먼 Walt Whitman <풀잎 leaves of grass>



Chat GPT가 날 위로해 줄 수 있을까? 매 질문에 놀랍도록 다듬어진 답변을 내놓는 AI가 사람과 진정한 정서적 교류를 하고 힘든 시기에 위안이 되어줄 수 있는지는 정신건강학계의 이슈다. '다른 건 몰라도 위로는 사람이 해주는 것이 낫지 않을까?'라고 생각했던 필자도 Chat GPT에게 몇 가지 질문을 해 본 뒤 생각이 많이 바뀌었다. 아마 AI가 매뉴얼대로 위로하는 기술 자체는 사람보다 앞설지도 모르겠다.

아무리 함께 보내는 시간이 많더라도 혹은 함께 오랜 시간을 살아왔더라도 내가 '그 사람'에 대해서 완전히 알기는 어렵다. 조금 무거운 이야기지만, 자살자가 생전에 남긴 글이나 대화 내용을 수집해 자살자의 심리상태를 추정해 보는 '심리부검'이라는 분야가 있는데 심리부검을 하다 보면 동거 가족이라도 알지 못하는 생활, 대인관계, 마음 상태가 많다고 한다. 아마 이 글을 읽는 분들도 하루 종일 다양한 행동과 사람을 만나며 생각을 하지만 그 모든 것을 가족이나 친구에게 털어놓지는 않을 것이다. 그만큼 '가깝다고 생각하는 관계'일수록 더 모르는 것이 많을 수 있기에 가까운 사람이 힘들어하거나 나에게 짜증을 자주 내면 당황스러움을 느끼기도 한다. 그 당혹감은 종종 이런 말들로 표현되기도 한다.

힘들다고 표현하는 가족, 친구에게 하지 않으면 좋을 말

- 너만 힘든 거 아니고 나도 힘들어 (가장 조심해야 할 말).
- 이제 그만 힘들어하고 털고 일어나야지.
- 너 정도면 양호한 거야.
- (귀찮다는 듯이) 병원이나 가봐.
- 너무 신경 쓰지 마.



물론 나쁜 의도가 있어서 이런 말을 하는 것은 아니다. 오히려 무엇이라도 말을 해주고 싶은데 어떤 말이 도움이 될지 몰라 가장 자주 많이 들었던 말, 해결책이 될 만한 말을 하는 것이다. 그렇다면 도움이 되는 말과 행동은 어떤 것일까?

힘들다고 표현하는 가족, 친구에게 하면 좋을 말과 행동

- 힘들겠다. 나도 마음이 안 좋네.
- 내가 어떻게 도와줄 수 있는지 알려줘.
- 괜찮아. 같이 하자.
- 언젠가 말하고 싶을 때 또 얘기해.
- (울고 있다면) 휴지를 건네주기.
- (상대가 기운 없이 누워만 있다면) 맛있는 것을 만들어서 혹은 포장해서 먹기 좋게 가져다주기.
- (맛있는 것을 챙겨줄 시간이 없다면) 메시지로라도 일상의 안부를 챙기기.



말을 건네는 것의 힘이 참 큰데 친한 사이일수록 긍정적인 말을 하는 것이 머쓱하다. 도움이 될 말 목록을 보고 차마 내 입에 담기에는 부끄럽게 느껴질 정도로 평소 표현을 잘 하지 않는 분이라면 말보다 행동으로 보여주는 것이 좋다. 공감 과학을 전문적으로 연구한 스탠퍼드 심리학과 교수 자밀 퍼키는 공감의 요소 중 '행동 배려'를 꼽았다. 설령 내가 상대방의 힘들고 슬픔을 이해할 수 없더라도 상대의 눈물에 티슈 한 장 건넬 수 있고 등을 토닥여 줄 수 있다. 이것이 상대방의 컨디션을 좋게 해주고자 하는 공감적 배려다.

AI가 위로하는 기술은 빼어날지 몰라도 상대를 진정 위하는 마음은 친밀한 관계에서 일어날 수 있다고 믿는다. 우리는 함께하고 있지만 완전히 혼자이기도 하고, 친구가 있지만 또 친구가 없기도 한 시끄러운 외로움을 갖고 산다. 홀로 서 있는 내가 옆에 있는 사람에게 따뜻한 말을 건네며 잠시라도 '함께' 해보는 것, 그건 사람과 사람만이 할 수 있다.

Profile 최은영 임상심리전문가 & 정신건강임상심리사

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

SAMJONG NEWS

‘XBRL 세미나’ 온·오프라인으로 이원 생중계로 열려 XBRL 공시제도·유의사항 안내 및 프로그램 시연



삼정KPMG가 한국회계학회와 함께 4월 28일 서울 안암동 고려대학교에서 국내 기업 대상 ‘XBRL과 재무공시 선진화 세미나’를 개최했다. 세미나는 현장 및 온라인 생중계 등 이원으로 진행됐다.

XBRL(eXtensible Business Reporting Language)은 공시 정보에 택사노미(Taxonomy) 표준이름을 붙여 유통하는 제도로, 기업 재무 정보를 디지털 방식으로 구조화해 제공하는 일을 뜻한다. 자산 2조 원 이상 비금융사는 올해 3·4분기부터 XBRL 재무제표를 시작으로, 2023년 사업보고서는 XBRL주석까지 공시해야 한다. 2조 원 미만 비금융사는 자산규모별로 단계적으로 적용한다. 금융사는 올해 재무제표 XBRL 적용 후 2024년 주석으로 확대해 나갈 예정이다.

이번 세미나에선 재무공시 선진화 및 XBRL 공시제도 소개, 작성 프로세스와 실무상 유의사항 등을 공유했다. 첫 세션은 삼정KPMG 신장훈 부대표가 XBRL 개념체계를 설명했다. 금융감독원 기업공

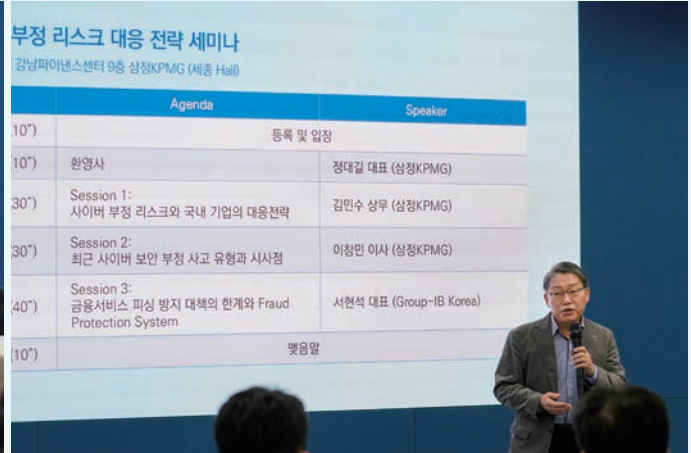
시국 김갑제 선임은 재무공시 선진화 및 XBRL 공시제도를, 삼정 KPMG 한기원 전무가 XBRL 공시정보 작성 프로세스와 실무상 매핑(Mapping) 과정에서의 유의사항을 전했다.

XBRL 편집기 개발 프로젝트 매니저(PM)인 코오롱베니트 이태훈 수석은 다음 발표자로 나서 공시시스템의 XBRL 영향을 발표하고, 편집기를 직접 시연했다. 미국 럿거스 대학교(Rutgers University) 노원균 교수는 XBRL 최신 글로벌 트렌드와 함께 미래 잠재적 활용 가치를 안내했다.

한편, 삼정KPMG XBRL TF 리더 겸 한국회계학회 XBRL위원회 위원장인 한기원 전무는 “XBRL 재무공시 확대 방안은 기업 재무제표 회계투명성 제고 및 정보 비대칭성을 해소하고 국제적 추세에 부합할 수 있는 중요한 모멘텀이 될 것”이라며 “상장기업과 유관기관들은 이를 위한 철저한 사전 준비가 필요하다”고 강조했다.

*Contact: 한기원 전무 giwonhan@kr.kpmg.com

‘사이버 부정 리스크 대응 세미나’ 개최 사이버 부정 사고 유형에 따른 대응 전략 제시



삼성KPMG가 지난 4월 5일 서울 강남구 역삼동 강남파이낸스센터 본사에서 국내 기업 대상 ‘사이버 부정 리스크(Cyber Fraud Risk) 대응 전략 세미나’를 개최했다.

이번 세미나에서는 삼성KPMG 사이버보안 전문가가 발표자로 나서 최근 사이버 부정 사고의 유형과 이에 따른 국내 기업의 대응 전략을 제시했다. 글로벌 사이버 부정 방지 솔루션 선두 기업인 그룹 IB(Group-IB)가 풍부한 디지털 리스크 대응 경험을 기반으로 금융 서비스 피싱 방지 대책의 한계와 리스크 관리를 위한 사이버 부정 방지 시스템 기능 및 구축 사례를 설명했다.

아울러, 올해 사이버보안 고려 사항으로 ▲디지털 신뢰 ▲비즈니스에 방해되지 않는 보안 ▲경계 없는 데이터 중심의 미래 환경 ▲새로운 아웃소싱 환경에서의 보안 ▲자동화에 대한 신뢰 ▲보안조직의 민첩성 ▲스마트 세상의 보안과 개인정보보호 ▲리질리언스 확보를 꼽았다.

최근에는 유출된 대량의 개인정보와 정보들을 결합한 사이버 부정

사고가 확대되고 있다. 인공지능(AI) 기술을 이용하거나 기업 내부 정보를 수집해 사기 수법이 더욱 정밀해지고 있다. 이에 금융회사와 같이 온라인 기반 서비스 비중이 높은 기업들은 자동화된 사이버 부정 리스크 방지 시스템 도입이 시급한 상황이다.

삼성KPMG 사이버보안 서비스 리더인 김민수 전무는 “기존 룰 기반 부정사기 탐지 시스템(FDS)이 제공하는 사후적 모니터링 방식의 한계를 넘어 실시간 부정사고 탐지 및 예방이 가능한 디지털 부정 모니터링 시스템이 필요하다”며 “국내 최대 규모의 사이버보안 컨설팅 조직을 보유한 삼성KPMG와 세계 1위 역량의 디지털 부정 리스크 방지 기술을 보유한 그룹IB의 협업을 통해 국내 기업들의 안전한 디지털 비즈니스 환경 구축을 지원할 것”이라고 말했다.

한편 삼성KPMG는 IT보안, OT보안 컨설팅뿐만 아니라 사이버 리스크 관리 컨설팅 조직을 출범하며 디지털 환경에서 기술, 컴플라이언스, 운영 등 리스크 대응 서비스를 제공하고 있다. 삼성KPMG 사이버보안 서비스 조직은 6,500명 이상의 KPMG 글로벌 사이버보안 전문가들과 협력해 기업에게 성공적인 솔루션을 제시하고 있다.

* Contact: 김민수 전무 mkim9@kr.kpmg.com

삼정포럼, '최초의 질문' 이정동 교수 강연으로 열려



지난 4월 12일 '삼정포럼 - 최초의 질문'이 팀즈 라이브(Teams Live)와 오프라인으로 동시 진행됐다. FY2023 첫 '삼정포럼'에서는 '최초의 질문: 기술선진국의 조건'을 주제로 서울대학교 공과대학 이정동 교수가 강연자로 나서 혁신 생태계에서 프레임에 벗어나 질문을 제시할 수 있는 방법을 살펴보고, 진정한 혁신을 위한 도전적 질문은 무엇인지에 대해 생각해 보는 시간을 가졌다. 특히, 질문을 성공으로 이끌기 위한 리더의 조건과 차세대 리더를 키울 수 있는 방법에 대한 인사이트를 공유했다.

이정동 교수는 새로운 가치를 만들 수 있는 '최초의 질문'을 던질

수 있어야 하며, 기존의 관점을 뒤집는 '질문'을 통해 새로운 기회를 만들어 가야 한다고 말했다.

아울러 혁신은 최초의 질문 하나를 들고 답을 찾아, 첫 번째 버전을 만들고 교훈을 얻은 후, 다음 버전으로 개선해 나가는 스케일업 과정, 즉 치열한 축적의 과정을 거쳐 탄생한다고 덧붙였다.

끝으로 최초의 질문을 잘 던지기 위해서는 자신이 속한 분야에서 작은 질문이라도 던져보고, 그에 따라 새로운 시도를 하고, 비판받고, 질문을 수정하는 경험을 많이 쌓아 나가는 것이 중요하다고 말했다.



Deal Advisory 고객 소통의 場, 센트로이드 인베스트먼트 백민우 상무 강연

삼정KPMG는 4월 21일 'Deal Advisory 고객 소통의 場'을 진행했다. 총 355명의 임직원과 함께한 이번 강연은 센트로이드 인베스트먼트 백민우 상무가 강사로 나서 센트로이드 인베스트먼트에서 진행한 M&A 케이스를 바탕으로 Buy-out 딜 진행과정에서 주요 고려사항과 시사점을 살펴봤다. 또한 딜 진행과정에서 PE와의 협업 방안 및 PE의 성장 비결과 노하우에 대한 인사이트를 공유했다. 고객사 관점에서 고객사가 필요로 하는 것에 대해 이해하고, PE에서 생각하는 Deal, 최근 M&A 시장에 대한 PE 관점 및 의견을 확인할 수 있는 시간을 가졌다.

[사랑나눔] 도토리 묘목 키우기 봉사 진행



지난 4월 5일, 삼정KPMG는 코로나19로 나무심기가 어려운 상황 속에서 건강한 숲을 만들기 위해 묘목을 키우는 활동을 진행했다. 봉사에 참여한 임직원 98명은 총 도토리 묘목 150개를 노을공원에 택배로 제출했다.

Tax2본부 황보영 Associate은 “평소 가족들이 식물을 키우는 것에 관심이 많아 신청하였고, 운 좋게 당첨이 되어 이번 활동에 참여하게 되었다”라며 “가족들과 함께 도토리 나무를 보살피면서 시



간을 보내고, 더 많은 대화를 나눌 수 있게 되어 정말 뜻깊었다”라고 소감을 전했다.

한편, 오는 6월 10일에는 서울 상암동 노을공원에서 임직원과 가족들이 함께하는 ‘푸른 숲 만들기’ 봉사활동을 진행할 예정이다. ‘푸른 숲 만들기’는 다음 세대를 위한 나무 심기 행사로 50종의 묘목 100그루를 심어 이산화탄소 및 미세먼지 저감 효과에 도움을 줄 것으로 기대된다.

[Notice] “세미나 개최 소식 전합니다!”

2023 ACI 세미나

- **주제:** Keynote Speech - 주주행동주의와 이사회 패러다임
Session 1 - 외부감사인의 독립성 감독과 핵심감사사항 논의에서 감사위원회 역할
Session 2 - M&A 의사결정에서의 이사회 역할
Session 3 - ESG 경영과 이사회 대응
- **일시:** 7월 3일(월) 14:00 · **장소:** 여의도 콘래드 호텔 파크볼룸
- **문의:** 남연지 연구원(02-2112-3587, yeonjinam@kr.kpmg.com)

ESG 세미나

- **일시:** 7월 6일(목) 14:00~17:00
- **장소:** 광화문 포시즌즈호텔 누리볼룸
- *세부 사항은 추후 6월호에 안내될 예정



NK BIZ FORUM

NK비즈포럼 제8기 모집

‘NK비즈포럼’에 초대합니다!

‘NK비즈포럼’은 ‘대북 비즈니스 어드바이저’로서 기업들의 남북경협 및 대북사업을 지원하고 있는 삼성KPMG와 중앙일보 통일문화연구소가 2019년부터 함께 진행해 온 남북경협 최고경영자과정입니다.

삼성KPMG·중앙일보가 북한·경제 전문가는 물론 대북사업을 경험한 기업인, 북한 고위층 출신 인사를 초청하여 북한의 현실 정책과 시장, 비즈니스 경험을 공유하는 장을 마련했습니다.

다가올 평화경제 시대, NK비즈포럼과 함께 준비하시기 바랍니다.

기간

2023년 5월 중하순 개강 예정
매주 목요일 저녁 7~10시

장소

더 플라자호텔 or 롯데호텔서울

선발 대상

기업 최고경영자 및 임원, 주요 기관·단체장
대북 진출, 남북경협 등 북한·통일 이슈에 관심 있는 분



* NK비즈포럼은 코로나19 방역수칙을 준수하며 진행됩니다.

문의

nkbizforum.com

	삼성KPMG 대북비즈니스지원센터
전화	02-2112-2743
이메일	seungpyohong@kr.kpmg.com



‘Channel’ 구독 정보 변경/ 신규 구독/ 구독 취소 안내

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

E-mail: kr-fmchannel@kr.kpmg.com Tel : 02-2112-7567

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

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

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

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