CHANNEL

2026 OCTOBER Vol.285

달라지는 세상,
새롭게 발견하는 기회

삼정 KPMG

©2026 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.

CHANNEL

발행처 삼정KPMG
기획·편집 홍보팀(02-2112-7567)
디자인 네오메디아(02-512-1666)
인쇄 벽호(031-946-0981)
주소 서울시 강남구 테헤란로 152
강남파이낸스센터 27층 (우편번호)06236
홈페이지 home.kpmg/kr/ko/home.html

Channel 웹페이지
스마트폰으로 QR코드를 스캔하면
삼정KPMG 홈페이지에서
'Channel'을 만나볼 수 있습니다.

Cover Story
삼정KPMG는 급변하는 환경 속에서
고객들의 성장을 지원하기 위해 변화의
흐름을 읽고 새로운 기회와 솔루션을
제공하고 있습니다. 이번 표지에는
불확실성이 커지는 환경 속에서도
고객의 든든한 미래 성장 파트너로서,
삼정KPMG만의 전문성과 인사이트를
바탕으로 변화의 가능성을 발견하고
함께 성장해 나가는 모습을 담았습니다.

건강한 성장

04 **Emerging Trends** 달라진 K-관광 소비 스타일, 변화하는 한국 시장
06 **Market Reader** 더 많이 태우는 경쟁은 끝났다! 항공 운항 산업의 다음 성장 공식은?
08 **Team Story** 해외 파견부터 현지 정착까지, 글로벌 인력 이동을 위한 종합 솔루션 GMS(Global Mobility Services)팀
10 **Client+** 소재 기술로 치과 치료의 새로운 표준을 만드는 3D 프린팅 소재 전문기업 '그래피'
12 **Expert's Advice** 글로벌 PE 투자 동향과 2026년 하반기 전망은?
14 **알쓸사전** 알아두면 쓸데 있는 시사·경제 용어 사전

행복한 일터

16 **인재양성소** 새로운 시선으로, 더 나은 미래로! FY2026 승진자 4인방의 이야기
18 **삼정人라이프** 기분전환이 필요할 때, 삼정인이 꼽은 '빵·디저트 맛집'은?
20 **행복한 삼정인** 함께 취미를 즐기며 행복한 추억을! Talk+Play+Love
22 **글로벌 Biz 특파원** 글과 영상으로 만나는 글로벌 비즈니스 리포트! LA Office편
24 **이동규의 두줄칼럼** 리더의 문장: 벽 위의 철학
26 **心 Care** 외로움이라는 손님에게 차를 건네는 계절
28 **Samjong News** 소프트웨어 기업 대상 'IPO 프라이빗 세션' 개최 外

ⓒ2026 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.

ⓒ2026 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.

달라진 K-관광 소비 스타일, 변화하는 한국 시장

주말 오전, 미리 예약해 둔 미용실에서 머리를 하고, 오후에는 성수의 맛집과 팝업스토어를 찾아다닌다. 저녁에는 친구와 함께 한강에서 치맥을 즐긴다. 어느 직장인의 평범한 주말 일정처럼 보이지만, 사실은 한국을 찾은 외국인 관광객의 서울 여행 한 장면이다. 이처럼 최근 한국을 찾은 외국인 관광객의 여행 방식이 다변화되고 있다. 이번 호에서는 외국인 관광객의 달라진 소비 트렌드가 국내 시장 환경에 가져오는 변화를 살펴본다.

[보고서 PDF]

[유튜브 영상]

*스마트폰으로 QR 코드를 스캔하면 칼럼에 관한 보고서와 영상을 확인할 수 있습니다.

2026년 상반기 한국을 찾은 외국인 관광객은 1,000만 명을 넘어서며 반기 기준 역대 최대치를 기록했다. 늘어난 관광객 규모도 주목할 만하지만, 최근 K-관광에서 더 눈여겨볼 변화는 외국인 관광객의 달라진 여행 방식에 있다.

외국인 관광객의 달라진 여행 방식

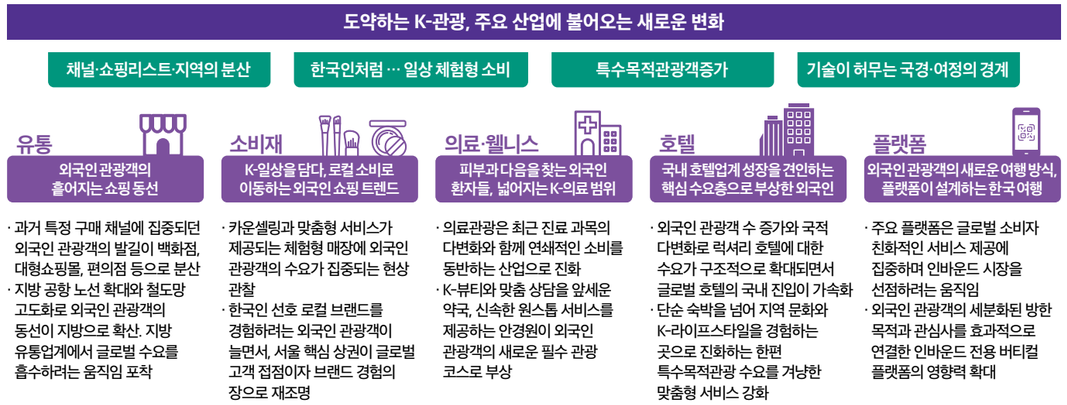
외국인 관광객이 한국을 여행하는 방식이 과거와 확연히 달라졌다. 정해진 코스를 따라 이동하는 단체여행 대신 자신만의 일정을 설계하는 개별자유여행객(FIT)이 방한 관광의 주류로 자리 잡은 모습이다. 한류 콘텐츠에 집중됐던 관광 소재 역시 뷰티·패션·외식·의료 등으로 범위가 넓어지는 흐름이 감지된다. 관광객의 이동 범위도 서울과 수도권에만 머물지 않는다. 지방 공항 노선 확대와 철도망 고도화를 발판 삼아 부산·제주·강원 등지로 관광 동선이 뻗어 나가고 있다.

국적 다변화도 함께 관찰된다. 2015년 45.2%에 달했던 중국인 관광객 비중은 2025년 28.9%로 낮아진 반면, 대만인 관광객은 전년 대비 28.3%, 일본인은 13.3%, 미국인은 12.4% 증가한 것으로 나타났다. 특정 국가에 집중됐던 방한 수요가 여러 국가로 분산되면서 관광객의 소비 취향과 관심사 역시 한층 다양해질 것으로 보인다.

외국인 관광객의 소비에 대응하는 산업의 움직임

외국인 관광객이 어디를 방문하고 무엇을 소비하는지가 달라지면서 유통·소비재를 비롯해 의료·웰니스, 호텔, 플랫폼 등 국내 여러 산업에서 이에 대응하는 움직임이 이어지고 있다. 먼저, 외국인 관광객의 쇼핑 채널과 이동 지역이 분산되면서 유통업계의 대응 방식이 달라지고 있다. 면세점과 로드숍을 중심으로 형성됐던 외국인 관광객의 쇼핑 수요가 백화점·대형쇼핑몰·편의점 등으로 옮겨가면서 유통업계는 외국인 고객을 겨냥한 제품과 서비스를 강화하는 추세다. 소비가 이뤄지는 지역 또한 넓어졌다. 현대백화점이 부산 광안리와 경주 황리단길에 팝업 매장을 여는 등 외국인 관광객과의 접점을 직접 확대하고 있다. 쇼핑뿐 아니라 식음료와 여가·체험을 함께 즐길 수 있는 복합 소비 공간이 관광 코스에 포함되면서 유통 공간의 역할도 단순한 쇼핑을 넘어 관광 경험을 제공하는 방향으로 확장됐다.

소비재업계에서는 외국인 관광객의 관심이 '무엇을 살 것인가'에서 '한국에서 무엇을 경험할 것인가'로 옮겨가고 있다는 점도 주목할 만하다. 한국인의 일상과 라이프스타일을 직접 체험하려는 수요가 커지면서 피부·두피 컨설팅, 퍼스널 컬러 진단, 미용실처럼 내국인이 일상적으로 이용하던 서비스가 새로운 방문 목적지로 떠올랐다. 올리



브영N 성수점은 외국인 소비자에게 상담·진단을 기반으로 한 맞춤형 제품 추천을 제공하며 쇼핑 경험을 확장하고 있다. 제품을 판매하는 매장을 넘어 K-뷰티를 경험하는 목적지로 기능하기 시작한 셈이다.

의료·웰니스 분야에서도 외국인 관광객의 수요 변화가 포착된다. 의료 시술 등을 목적으로 한국을 찾은 외국인 환자는 2023년 61만 명에서 2025년 201만 명으로 세 배 이상 늘었고, 피부과·성형외과에 집중되었던 의료 수요는 여러 진료 분야로 다변화되고 있다. 외국인 관광객의 의료·웰니스 관련 소비도 이제 병원 밖으로도 확대되는 흐름이다. 외국인의 국내 약국 소비는 2025년 건수 기준 전년 대비 74.3%, 금액 기준 156.5% 증가하는 등 외국인 의료관광 소비에서 비중 있는 축으로 자리매김 중이다. 이러한 수요에 대응해 다국어 표기와 통역 인력을 갖춘 약국이 명동·강남 등 주요 상권으로 확산되면서, 의료·웰니스와 연계된 외국인 관광객의 소비 접점도 한층 넓어졌다.

호텔업계에서는 외국인 관광객 수 증가와 국적 다변화에 힘입어 주요 도시의 객실 수요가 늘고 있다. 아만(AMAN), 로즈우드(Rosewood), 리츠칼튼(Ritz-Carlton) 등 글로벌 럭셔리 브랜드의 국내 진출 계획이 잇따르는 것도 이러한 수요 변화와 맞물린 움직임으로 해석된다. 한편 단순한 숙박을 넘어 지역 문화와 K-라이프스타일을 경험하려는 수요를 고려해 문화유산과 연계한 투어, K-사우나·웰니스 프로그램 운영 등 서비스 구성을 재편하는 호텔도 늘었다. 숙박을 중심으로 형성됐던 호텔의 역할이 한국의 라이프스타일 경험 전반으로 확장되는 흐름이다.

외국인 관광객의 소비 변화와 함께 관광과 소비를 연결하는 플랫폼·기술의 역할도 빠르게 확대되는 중이다. 네이버는 한국 휴대전화 번호가 없어도 여권으로 본인 인증이 가능한 서비스를 도입하여 네이버 지도 기반의 예약·주문·결제를 외국인 관광객도 이용할 수 있도록 지원하고 있으며, 배달의민족은 AI 기반 다국어 메뉴 설명을 통해 생소한 한국 메뉴명도 이해할 수 있도록 돕고 있다. '놀월드(Nol World)', '크리에이트립(Creatrip)', '언니(UNNI)' 등 외국인 관광객의 특정 수요를 겨냥한 플랫폼도 등장했다. 관광객의 여행 목적과 관심사에 맞춰 공연·숙박·의료·뷰티 상품을 연결하는 플랫폼의 역할이 강화되면서, 여행 과정에서 발생하는 다양한 수요를 하나의 여정으로 묶어 실제 소비로 이어지게 하는 비즈니스 모델도 확대될 것으로 보인다.

이처럼 외국인 관광객이 찾는 장소와 소비하는 상품·서비스가 다양해지면서 유통, 소비재, 의료·웰니스, 호텔, 플랫폼 등 여러 산업에서 인바운드 수요에 대응하는 움직임이 나타나고 있다. K-관광의 성장과 함께 외국인 관광객의 변화하는 소비 여정을 이해하고 이에 맞춰 상품·서비스를 설계하는 기업의 대응 역량이 중요해졌다. 외국인 관광객의 소비 행태와 이동 경로 변화를 선제적으로 포착하고 대응하는 것이 새로운 인바운드 소비시장에서 경쟁력을 확보하는 중요한 요인이 될 전망이다.

CONTACT US

CM2본부 도정욱 전무
02-2112-7832
jungwookdo@kr.kpmg.com

경제연구원 이아롬 책임연구원
02-2112-7962
alee65@kr.kpmg.com

©2026 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.
©2026 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.

더 많이 태우는 경쟁은 끝났다!
항공 운항 산업의 다음 성장 공식은?

여행객이 늘고 하늘길이 넓어져도 항공사의 이익이 함께 늘어나는 것은 아니다. 국내 항공 운항 산업은 수요 회복을 거쳤지만, 공급 확대와 비용 상승, 항공사 통합이 맞물리며 새로운 성장 방식을 모색하고 있다. 이제 기업의 과제는 늘어난 수요를 안정적인 수익으로 연결하는 데 있다. 국내 산업의 구조적 제약과 글로벌 항공사의 대응을 통해 다음 도약의 방향을 짚어본다.

수요 회복 이후 드러난 성장의 이면

국내 항공 운항 산업은 인천국제공항 개항을 계기로 장거리 노선을 넓히고, 저비용항공사(LCC, Low Cost Carrier)의 성장을 통해 항공 여행을 대중화해 왔다. 국제선 탑승객 수는 팬데믹 이전 이미 연간 9천만 명을 넘어섰다. 이후 수요가 회복되고 공급도 다시 늘었지만, 기업의 수익성은 다른 흐름을 보인다. 세계 항공 시장의 중장기 성장 전망이 긍정적이라는 사실만으로 국내 항공사의 경영 여건까지 낙관하기는 어려운 이유다.

국내 상장 항공사 6곳의 별도 재무제표를 보면, 2023~2025년 매출은 대체로 증가하거나 이전 수준을 유지했다. 그러나 같은 기간 수익성은 꾸준히 약화됐고 2025년에는 대한항공을 제외한 5곳이 영업 적자를 기록했다. 여기에 대한항공·아시아나항공 통합이 더해지면서, 각 항공사는 달라진 경쟁 구도 속에서 자신의 성장 경로를 다시 점검해야 하는 시점에 놓였다.

운임과 수요의 제약에 더해진 비용 부담

이러한 간극은 가격(Price), 수요(Quantity), 비용(Cost)을 함께 보면 보다 선명해진다. 공급 확대와 중복 노선 경쟁은 운임 인상을 어렵게 한다. 유사한 노선과 서비스를 제공하는 항공사가 늘수록 가격을 차별화할 여지도 좁아진다. 해외여행 수요의 회복세가 둔화되고 기존 노선의 경쟁이 깊어지면서, 과거처럼 증편만으로 충분한 추가 수요를 확보하기도 쉽지 않다. 반면 유가·환율 변동에 더해 인건비와 정비비 부담은 커지고 있다.

특히 신형 항공기 인도가 지연되면 기존 기재를 더 오래 운용해야 하고 항공기 유지·보수·정비(MRO, Maintenance, Repair and Overhaul) 수요와 비용도 늘어날 수 있다. 신기재로 교체해 연료 효율을 개선하려는 계획 역시 영향을 받게 된다. 국내 LCC는 해외와 달리 이용료가 저렴한 2차 공항 활용에 제약이 있어, 전통적인 저비용 모델의 장점을 구현하기에도 한계가 있다. 대형항공사(FSC, Full Service Carrier)는 프리미엄 서비스와 환승 네트워크, 화물 사업 등을 조합해 수익을 다변화할 수 있다. 같은 비용 압력에 노출되더라도 항공사 유형에 따라 대응 수단과 투자 우선순위가 달라지는 배경이다. 성장과 이익을 다시 연결하려면 이러한 차이를 고려해 운영 구조와 수익원을 재설계할 필요가 있다.

수익 기반을 재설계하는 글로벌 항공사

글로벌 항공사들은 운영 효율화, 네트워크 재편, 사업 영역 확장을 통해 해법을 찾고 있다. 아일랜드 라이언에어는 2026년 2월 CFM인터내셔널과 엔진 정비 장기계약을 위한 업무협약을 체결했다. 항공기 공급이 제한된 환경에서 정비 안정성을 높여 보유 기재의 운항을 뒷받침하는 전략이다.

미국 알래스카항공은 네트워크 재편으로 성장 기반을 넓히고 있다. 2024년 하와이안항공 인수를 통해 아시아·태평양 장거리 네트워크로 사업 영역을 확장했다. 인수로 확보한 기재와 국제선 운항 경험을 기존 허브와 연계하는 것이 기업 결합의 효과를 높이는 핵심 과제다.

말레이시아 기반 에어아시아는 고객의 여행 경험 전반으로 사업 영역을 넓히고 있다. 항공권에 호텔과 차량 호출, 액티비티를 연결하는 플랫폼을 통해 여행 과정에 필요한 서비스를 함께 제공한다. 항공권 판매로 형성된 고객 관계를 숙박과 현지 이동으로 이어가며 운임 외 수익원을 확대하는 방식이다.

운항을 넘어서는 성장, 국내 항공사의 고려 사항

세 사례는 서로 다른 방식을 택했지만 공통점이 있다. 좌석을 더 파는 데에서만 답을 찾지 않았다는 점이다. 라이언에어는 정비에서, 알래스카항공은 네트워크에서, 에어아시아는 고객 관계에서 수익 개선의 실마리를 찾았다. 국내 기업에 필요한 것 역시 보유한 역량을 어떻게 재배치하고 어느 방향으로 확장할 것인가에 대한 판단이다.

선택의 기준은 사업 모델과 투자 여력이다. 규모와 네트워크를 갖춘 FSC는 통합으로 확보한 자산을 실제 수익으로 회수하는 일이 우선이고, LCC는 제휴와 공동 조달로 고정비를 나누며 변동성을 줄이는 편이 현실적이다. 같은 압력에 놓였다고 같은 해법을 선택할 이유는 없다.

접근에는 단계가 있다. 운영 효율화로 수익을 방어하고, 구조 재편으로 체질을 개선한 뒤, 사업 경계를 넓혀 새로운 성장 기반을 마련하는 흐름이다. 효율화로 버틸 힘을 키우는 동안 구조 개편을 준비하고, MRO나 플랫폼, 미래 모빌리티 같은 인접 영역도 함께 살펴야 한다. 판단의 기준도 달라져야 한다. 탑승률과 매출만으로는 읽히지 않는 노선별 이익과 고객당 부가 수익을 함께 놓고 봐야, 성장이 이익으로 이어지는지 확인할 수 있다.

결국 지금 항공 운항 산업에 던져진 질문은 얼마나 더 많은 승객을 태울 것인가가 아니다. 한 번의 운항에서 어떤 가치를 만들어 낼 것인가, 그리고 항공사는 어디까지를 자신의 사업으로 정의할 것인가이다. 안정적인 운항에서 확보한 수익이 다음 성장의 투자 여력으로 이어질 때, 국내 항공 운항 산업의 도약도 지속성을 갖출 수 있을 것이다.

항공 운항 산업의 단계별 성장 과제

PQC 진단

P 가격(Price)	Q 수요(Quantity)	C 비용(Cost)
• 공급 확대·경쟁 심화로 운임 하락 • FSC·LCC 모두 가격 인상 여력 제한 • 프리미엄 수요만 일부 방어 가능	• 해외여행 수요 회복세 둔화 • 기존 노선 경쟁 심화 • 신규 고객 유입 한계 근접	• 인건비·정비비·유가 등 구조적 상승 • MRO 비용 급등, 기재 교체 지연 • 수익성 악화 압력 가중

단계별 전략 설정*

1단계 – 단기	2단계 – 중기	3단계 – 장기
효율·수익화	구조 재편	생태계 확장
• AI 기반 수요·스케줄 최적화 • 부가 수익 강화 • 프리미엄 좌석·멤버십 고도화	• 통합 M&A 및 네트워크 재배치 • 전략적 제휴·지분 투자 • 멀티 브랜드 전략 정비 • 중복 노선·채널 일원화	• MRO 사업화 및 외부 수주 • UAM·미래 모빌리티 진출 • 여행 플랫폼·비항공 매출 • 항공우주·방산 인접 사업
수익성 방어	**체질 개선**	**산업 외연 확장**
비용 절감 및 가격 방어	네트워크 재편 및 운영 최적화	미래 신사업 기반 성장

Source: 언론보도 종합, 삼정KPMG 경제연구원
Note: 해당 단계가 반드시 순차적으로 전개되는 것은 아님

* 스마트폰으로 QR 코드를 스캔하면 칼럼에 관한 보고서를 확인할 수 있습니다.

CONTACT US

IM3본부 신동준 부대표
02-2112-0885
dongjunshin@kr.kpmg.com

경제연구원 이종민 선임연구원
02-2112-7815
jlee547@kr.kpmg.com

©2026 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.
©2026 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.

해외 파견부터 현지 정착까지, 글로벌 인력 이동을 위한 종합 솔루션

GMS(Global Mobility Services)팀

글로벌 비즈니스 확대와 임직원의 해외 파견 및 국가 간 이동이 늘어나면서 급여와 개인소득세를 비롯해 국가별 세제 차이, 이중과세 등 글로벌 모빌리티 관련 세무 이슈도 복잡해지고 있다. 삼정KPMG GMS(Global Mobility Services)팀은 풍부한 전문성과 글로벌 네트워크를 바탕으로 해외 파견 임직원과 기업이 직면하는 다양한 세무 이슈에 대한 전문적인 솔루션을 제공하고 있다.

글로벌 인력 이동, 사후 대응보다 사전 계획이 중요해

글로벌 인력 이동은 전통적인 장기 파견을 넘어 단기 출장, 해외 원격근무, 디지털 노마드 등 다양한 형태로 빠르게 확대되고 있다. 또한 가상자산과 주식기준보상 등 소득 및 보상 구조가 다양해지면서, 한 사람의 근무와 소득이 여러 국가에 걸쳐 발생하는 사례도 증가하고 있다. 이에 따라 개인소득세뿐만 아니라 급여 원천징수, 사회보장, 비자, 해외자산 신고, 나아가 기업 관점의 세무 규제 리스크까지 종합적으로 고려해야 한다.

특히 국가 및 시스템별로 인력과 소득 정보가 분산되거나 적시에 공유되지 않을 경우 신고 누락, 원천징수 오류, 이중과세 등의 리스크로 이어질 수 있다. 따라서 글로벌 인력 이동은 사후 대응보다 사전 계획이 중요하다. 파견 또는 채용을 결정하는 초기 단계부터 정책을 수립하고, 비자부터 세무·급여·사회보장에 이르는 영향을 종합적으로 검토하는 한편, 파견자 정보를 체계적으로 관리할 수 있는 거버넌스와 정기적인 규정 모니터링 체계를 마련할 필요가 있다.

글로벌 인력 운영에 대한 풍부한 경험과 전문성을 갖춘 GMS팀

복잡한 글로벌 모빌리티 이슈, 통합적인 서비스로 파견 전부터 귀임 이후까지 지원!

파견 임직원의 급여 및 보상 체계는 세후 소득 보장 문제와 본국 및 주재국 간의 제도적 차이로 인해 복잡해질 수 있다. 또한, 국가 간 이중과세, 비자 및 체류자격 등 다양한 이슈가 복합적으로 얽혀 있어 실무상 어려움이 발생하기도 한다.

삼정KPMG GMS(Global Mobility Services)팀은 이러한 과제를 개별적으로 처리하는 데 그치지 않고, 글로벌 인력의 파견 전 준비 단계부터 현지 근무, 귀임 이후까지 전 과정에 걸쳐 One Stop 서비스를 제공하고 있다. 국내로 파견되는 외국인(Inbound)과 해외로 파견되는 주재원(Outbound), 단기 출장자 및 원격근무자 등 국경을 넘어 근무하는 인재를 대상으로 전문 급여(Payroll), 개인종합소득세 신고, 세액보전정산(Tax Equalization), 세무자문 및 비자(Immigration) 서비스 등을 종합적으로 제공한다. 이를 통해 기업의 세무 및 행정 리스크와 운영 부담은 줄이고, 임직원이 새로운 국가와 환경에서도 안정적으로 업무에 집중할 수 있는 기반을 마련하고 있다.

또한, 급변하는 글로벌 세법과 출입국 및 비자 관련 규정의 변화를 지속적으로 모니터링하고, 고객이 선제적으로 대응할 수 있도록 필요한 방안을 제시하고 있다. 무엇보다 GMS팀은 전 세계 KPMG 네트워크와 적극적으로 협업하여 국가 간 이동이 수반되는 프로젝트에서도 일관된 서비스를 제공한다. 아울러 다국적 기업을 비롯해 국내 대기업, 스타트업 등 다양한 산업군의 글로벌 인력 운영 경험과 풍부한 세무 전문성을 갖춘 인재들로 구성되어, 효율적이고 안정적인 세무 신고 및 자문 서비스를 제공하고 있다.

개인소득세 업무 특성상 자료 및 정보에 대한 접근을 엄격하게 관리하며 고객 관련 정보의 보안과 기밀 유지에도 만전을 기하고 있다. 이외에도 GMS팀은 고액자산가, 운동선수 및 셀러브리티를 대상으로 고객의 거주지, 투자, 이주, 사업 확장 등 글로벌 활동에 따른 복잡한 국제 세무 이슈를 검토하고, 개인별 상황에 맞는 맞춤형 세무 솔루션을 제공하고 있다.

이러한 서비스 제공을 통해 GMS팀은 변화하는 비즈니스 환경 속에서 기업의 행정 부담과 규제 리스크를 최소화하고, 고객이 핵심 비즈니스에 집중할 수 있도록 지원하는 신뢰받는 글로벌 모빌리티 파트너로 성장해 나가고자 한다.

GMS(Global Mobility Services)팀 주요 서비스

01 Global Mobility Services

- 개인소득세 신고 대행
- 외국인 급여(Payroll) 서비스
- 본국 및 체류국 세무 자문
- 세금보전정책 수립 및 Tax Equalization 정산
- 사회보장보험 세무자문
- 주식보상 관련 세무신고 및 자문
- 비자(Immigration) 서비스

02 Private Client / 자산관리 세무서비스

- 기업오너·고액자산가·운동선수·셀러브리티 대상 국내외 세무신고
- 글로벌 투자 및 자산 취득·보유 관련 세무자문
- 거주지국 검토 및 국외 전출 관련 세무자문
- Cross-border 거래 및 글로벌 세무전략 자문

GMS팀 구성원들의 한마디!

정소현 전무 (팀 리더)
sohyeonjung@kr.kpmg.com

"우리 팀은 구성원 개개인의 전문성 향상과 프로젝트 경험·노하우의 공유를 통해 함께 성장하는 문화를 만들어가고 있습니다. 앞으로도 사람과 전문성에 대한 지속적인 투자를 바탕으로 고객에게 차별화된 가치를 제공하는 조직으로 성장해 나가겠습니다."

홍민정 상무
minjunghong@kr.kpmg.com

"GMS팀은 다양한 글로벌 급여제도 관련 세무업무에서 축적한 전문성과 경험을 바탕으로, 고객의 상황에 맞는 실질적이고 선제적인 솔루션을 제공하고 있습니다. 앞으로도 Global HR 과제를 함께 고민하고 해결하는 신뢰받는 Tax Partner가 되겠습니다."

이태호 상무
taiholee@kr.kpmg.com

"GMS팀은 개인소득세, 해외 파견자 관리, Payroll, Immigration, 주식보상, 해외자산 신고 등 글로벌 인력과 자산 이동에 필요한 통합 세무 솔루션을 제공하고 있습니다. 앞으로도 고객의 성장과 도전을 함께하는 신뢰받는 파트너가 되겠습니다."

©2026 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.

소재 기술로 치과 치료의 새로운 표준을 만드는

3D 프린팅 소재 전문기업 '그래피'

3D 프린팅은 제조업의 방식을 바꾸고 있다. 하지만 의료와 치과 분야에서 3D 프린팅이 실제 치료에 활용되기 위해서는 장비만큼이나 이를 뒷받침하는 '소재'가 중요하다. 그래피(Graphy)는 바로 이 지점에서 출발한 기업이다.

Graphy

3D Print the World with Graphy's Solutions

2017년 설립된 그래피는 광경화성 3D 프린팅 소재 연구개발에 집중하며 독자적인 원천기술을 축적해 왔다. 단순히 출력이 가능한 소재를 만드는 데 그치지 않고 실제 의료 현장에서 요구되는 물성과 기능을 구현하는 데 연구 역량을 집중했다. 이러한 기술을 치과 분야로 확장해 교정과 보철 등에 적용할 수 있는 'Tera Harz' 소재 라인업을 구축했으며, 세계 최초로 직접 3D 프린팅 방식의 형상기억 투명 교정장치 'Shape Memory Aligner™(SMA™)'를 상용화하며 글로벌 디지털 덴티스트리 시장에 새로운 가능성을 제시했다.

세계 최초로 상용화한 형상기억 투명교정장치 'SMA'

기존 투명 교정장치는 플라스틱 시트를 치아 모형에 열성형해 제작하는 방식이 일반적이다. 반면 그래피의 SMA는 환자의 치아 데이터를 기반으로 교정장치 자체를 직접 3D 프린팅한다. 여기에 그래피가 자체 개발한 형상기억 고분자 소재 기술을 적용해 기존 방식과 차별화된 특성을 구현했다. 특히 소재뿐 아니라 3D 프린터와 후경화 시스템, 디지털 워크플로우까지 직접 3D 프린팅에 필요한 기술 체계를 구축한 것이 그래피의 경쟁력이다. 기존의 '치아 모형 출력-열성형-절단' 과정을 거치는 제조방식에서 벗어나 디지털 데이터를 실제 치료장치로 직접 구현함으로써 투명 교정장치의 생산방식 자체를 혁신하는 데 초점을 맞추고 있다.

그래피의 기술은 국내를 넘어 글로벌 시장으로 빠르게 확산되고 있다. 주요 해외 시장의 인허가를 기반으로 북미와 유럽, 일본 등으로 시장을 확대해 왔으며, 해외 치과 의료진과 전문가를 중심으로 임상·학술 네트워크 구축에도 힘쓰고 있다. 단순한 제품 수출을 넘어 현지 파트너와 생산·유통 기반을 구축하며 SMA를 중심으로 글로벌 사업 생태계를 확대하는 것이 그래피의 전략이다. 이러한 성장은 수출 실적으로도 이어졌다. 그래피는 2023년 300만 불 수출의 탑, 2024년 500만 불 수출의 탑에 이어 2025년에는 700만 불 수출의 탑을 수상하며 글로벌 사업의 성장세를 이어왔다. 2024년에는 기술혁신 성과를 인정받아 IR52 장영실상을 받았으며, 2025년 코스닥 시장에 상장하면서 연구개발과 글로벌 사업 확대를 위한 새로운 성장 기반도 마련했다.

그래피 로비 전경

교정에서 보철까지… 넓어지는 3D 프린팅 기술

그래피의 사업 영역은 형상기억 소재와 3D 프린팅 소재를 중심으로 투명 교정장치, 치과용 3D 프린터와 후경화 장비, 디지털 교정 솔루션 등으로 확대되고 있다. 최근에는 크라운과 브릿지, All-On-X 등 다양한 치과 보철물을 직접 출력할 수 있는 세라믹 함유 소재까지 포트폴리오를 강화하며 직접 3D 프린팅 기술의 활용 영역을 넓히고 있다. 교정과 보철 등 치과 치료의 다양한 영역에서 환자 맞춤형 제품을 디지털 데이터로 설계하고 직접 생산할 수 있는 기술 기반을 구축한다는 전략이다.

레이 인수로 '종합 디지털 덴티스트리 그룹' 도약

2026년은 그래피가 독자적인 소재·제조 기술을 기반으로 사업 영역을 확장하며 '종합 디지털 덴티스트리 그룹'으로 도약하는 중요한 전환점이다. 그래피는 디지털 덴탈 의료기기 기업 레이(RAY)의 경영권 인수를 완료하면서 기존 3D 프린팅 소재와 투명 교정·보철 분야를 넘어 디지털 진단과 의료기기, 소프트웨어까지 아우르는 사업 기반을 확보했다. 이번 인수를 통해 그래피는 레이와 레이의 자회사 레이덴탈 등이 보유한 기술과 제품, 사업 역량을 유기적으로 연결해 디지털 덴티스트리 전반을 아우르는 그룹 체제를 구축해 나갈 계획이다. 레이는 치과용 CBCT를 비롯한 디지털 진단 장비와 소프트웨어, 글로벌 판매 네트워크를 보유하고 있으며, 그래피는 형상기억 소재를 비롯한 독자적인 3D 프린팅 소재·제조 기술과 SMA, 보철 솔루션 등을 확보하고 있다.

그래피가 그리고 있는 청사진은 각 회사의 제품군을 단순히 결합하는 데 그치지 않는다. 디지털 진단을 통해 확보한 환자의 구강·안면 데이터를 기반으로 치료계획을 수립하고, 이를 그래피의 3D 프린팅 소재와 제조 기술을 통해 투명 교정장치와 보철물 등 실제 치료에 필요한 제품으로 구현하는 '진단-치료계획-제작'의 통합 디지털 워크플로우를 구축하는 것이 핵심이다. 이를 통해 그래피는 소재와 장비, 진단, 소프트웨어, 치료 솔루션을 하나의 밸류체인으로 연결하는 종합 디지털 덴티스트리 그룹으로 사업 구조를 확장해 나갈 방침이다. 특히 그래피와 레이, 레이덴탈 등 그룹사가 보유한 기술력과 제품 포트폴리오, 글로벌 네트워크를 결합해 SMA와 보철 소재부터 디지털 진단 장비와 소프트웨어에 이르는 통합 솔루션의 글로벌 시장 확대를 추진하며 새로운 성장동력을 확보한다는 전략이다.

그래피가 인수한 치과용 의료기기 장비기업 '레이' 쇼룸 전경

3D 프린팅

3D 프린팅 형상기억 투명교정장치(Shape Memory Aligner, SMA)

영구보철용 크라운 레진 'TC-80DP'로 제작한 보철물

Tera Harz Clear 레진 보틀

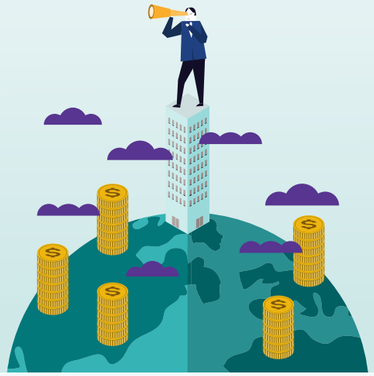
세계 최초의 기술에서, 디지털 덴티스트리의 미래로

2017년 3D 프린팅 소재 기업으로 출발한 그래피는 형상기억 투명 교정장치 SMA의 세계 최초 상용화와 글로벌 시장 진출, 코스닥 상장을 거쳐 이제 레이와 함께 진단부터 치료 계획, 제작까지 아우르는 종합 디지털 덴티스트리 그룹으로 새로운 도약에 나섰다. 궁극적으로 그래피가 지향하는 것은 치과의 디지털 전환 과정 전반을 하나의 생태계 안에서 연결하는 것이다. 환자 데이터의 획득에서 치료계획, 맞춤형 교정·보철물 제작까지 이어지는 디지털 워크플로우를 구축하고 이를 글로벌 시장으로 확산하는 것이 그래피가 그리는 미래다. 독자적인 소재 기술에서 시작해 세계 최초의 직접 3D 프린팅 형상기억 투명 교정장치를 탄생시킨 그래피. 이제 그래피는 그 기술의 영역을 진단과 치료 전반으로 넓히며, 대한민국에서 시작된 혁신을 글로벌 디지털 덴티스트리의 새로운 표준으로 만들어가고 있다.

©2026 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.
©2026 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.

글로벌 PE 투자 동향과 2026년 하반기 전망은?

2026년 상반기 글로벌 사모펀드(PE) 투자 건수는 감소했으나, 투자 규모는 견조한 수준을 유지하며 투자 매력도가 높은 자산에 집중하는 선별적 투자 기조가 뚜렷해지고 있다. 이번 호에서는 올해 상반기 글로벌 PE 시장의 주요 투자 흐름과 하반기 전망을 살펴본다.

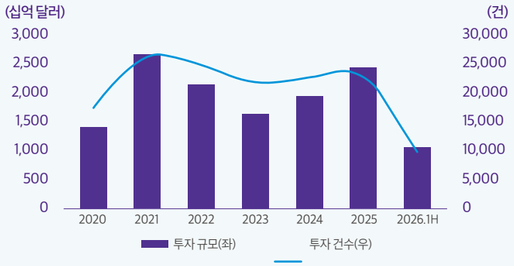


Q 2026년 상반기 글로벌 PE 시장은 어떤 흐름을 보였나요?

중동 전쟁에 따른 지정학적 리스크와 인플레이션 우려에 따른 거시경제 불확실성에도 불구하고 글로벌 PE 시장은 회복력을 보이고 있습니다. 2026년 상반기 글로벌 PE 투자 규모는 1조 달러, 9,294건으로 집계됐습니다. 지난해 연간 투자 규모는 2조 3,000억 달러, 투자 건수는 2만 1,646건으로, 이를 감안하면 올해 상반기 투자 속도는 다소 둔화된 모습입니다. 다만 과거 평균과 비교하면 글로벌 PE 시장에 유입되는 자본은 여전히 견조한 수준을 유지한 것으로 나타났습니다.

특히 최근 12개월 누적 기준 글로벌 PE 투자액은 2조 4,000억 달러에서 2조 3,000억 달러로 소폭 감소한 반면, 투자 건수는 2만 1,060건에서 2만 105건으로 줄어 21분기 만에 최저 수준을 기록했습니다. 투자 건수 감소에도 투자 규모가 크게 줄지 않은 것은 투자자들이 불확실성이 높은 시장에서 무리하게 투자 범위를 확대하기보다, AI·에너지 인프라 등 성장성과 투자 확신이 높은 자산을 선별해 대형 딜 중심으로 자본을 집행하고 있기 때문으로 풀이됩니다.

글로벌 PE 투자 활동 추이



Source: KPMG International "Pulse of Private Equity Q2'26"
Note: 2026년 6월 30일까지의 PitchBook 거래 데이터를 이용해 분석

Q 지역별 PE 투자 시장은 어떤 특징을 보였나요?

미주 지역이 2026년 상반기 5,791억 달러, 4,319건을 기록하며 글로벌 PE 시장을 주도했습니다. 이 가운데 미국이 5,451억 달러, 3,926건으로 대부분을 차지했습니다. 유럽·중동·아프리카(EMA) 지역은 3,432억 달러, 4,067건으로 미주에 이어 두 번째로 큰 투자 규모를 기록했습니다. 특히 2분기에는 전 세계 최대 PE 딜 4건 가운데 3건이 EMA 지역에서 성사되며 대형 거래를 주도했습니다. 반면 아시아태평양(ASPAC) 지역은 679억 달러, 639건으로 상대적으로 부진한 모습을 보였습니다.

다만 호주에서는 I-MED 래디올로지 네트워크(24억 달러), 에스티아 헬스(20억 달러) 등 대형 헬스케어 세컨더리 바이아웃이 성사되며 지역 내 주요 거래를 이끌었습니다.

2026년 2분기 글로벌 PE 투자 Top10 거래 현황

순위	기업명	거래 규모 (억 달러)	소재지	섹터	거래 유형
❶	Intertek Group	146.2	영국	상업 서비스	Public-private
❷	Helix Digital Infrastructure	100.0	미국	디지털 인프라	플랫폼 구축[3]
❸	Everllence	85.6	독일	기계	바이아웃
❹	Recordati	66.6	이탈리아	제약	Public-private
❺	Cleco Corporate Holdings	60.0	미국	유틸리티	세컨더리 바이아웃
❻	EDF	45.9	미국	유틸리티	기업 매각
❼	International Flavors & Fragrances	38.7	미국	소비재	바이아웃
❽	KNDS	37.1	네덜란드	방위	PE 성장
❾	Flender	35.0	독일	산업재 공급	세컨더리 바이아웃
❿	IRCA (Food & Beverage)	34.6	이탈리아	소비재	세컨더리 바이아웃

Source: KPMG International "Pulse of Private Equity Q2'26"
Note 1: 2026년 6월 30일까지의 PitchBook 거래 데이터를 이용해 분석
Note 2: EMA는 유럽·중동·아프리카, ASPAC은 아시아태평양 지역
Note 3: 플랫폼 구축(Platform creation)은 기반 회사 인수 후 추가 인수를 통해 플랫폼을 구축하는 전략

Q 산업별로는 어떤 분야에 투자가 집중됐나요?

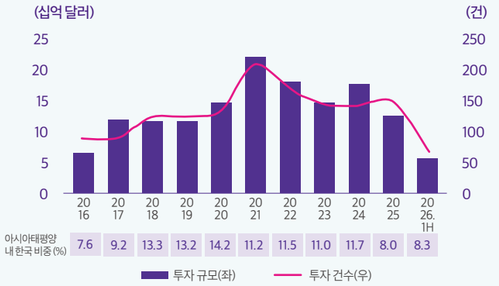
산업별로는 기술·미디어·통신(TMT) 부문이 3,547억 달러로 가장 많은 투자가 이뤄졌습니다. 이어 산업 제조 부문에 1,540억 달러, 에너지·천연자원 부문에 1,492억 달러가 투자됐습니다. 현재와 같은 투자 추세가 이어질 경우, 에너지·천연자원 부문은 연말까지 사상 최대 투자 규모를 기록할 것으로 전망됩니다. 특히 각국의 에너지 안보 강화와 기후테크 전환 노력이 맞물리면서 PE 투자자들의 핵심 투자처로 부상하고 있습니다. 여기에 AI 확산에 따른 데이터센터 및 AI 인프라의 막대한 전력 수요까지 더해지면서 에너지 인프라의 투자 매력도도 한층 높아지고 있습니다.

한편 소프트웨어 부문 투자는 사실상 정체된 가운데, 전통 산업의 미래 경쟁력 강화를 위한 센서·로보틱스·반도체 등 산업 제조와 연계된 하드웨어 분야로 투자 자금이 이동하는 모습입니다.

Q 2026년 상반기 한국 PE 시장은 어떤 상황인가요?

2026년 상반기 한국의 PE 투자 규모는 56억 달러, 69건으로 집계됐습니다. 중동 호르무즈 해협 운항 차질에 따른 에너지 리스크와 조달금리 상승, 국내 인수합병(M&A) 시장 정체, 국민연금의 신규 국내 PE 출자 중단 등이 복합적으로 작용하면서 국내 PE의 투자 활동이 다소 위축됐습니다. 다만, 고환율 기조가 장기화되면서 기업들이 비핵심 자산 매각을 검토하는 사례가 늘고 있어 충분한 자본력을 갖춘 글로벌 PE를 중심으로 국내 우량 자산에 대한 투자가 활발했습니다.

한국 PE 투자 동향



아시아태평양 내 한국 비중 (%)	7.6	9.2	13.3	13.2	14.2	11.2	11.5	11.0	11.7	8.0	8.3

Source: KPMG International "Pulse of Private Equity Q2'26"
Note: 2026년 6월 30일까지의 PitchBook 거래 데이터를 이용해 분석

Q 그렇다면, 2026년 하반기 PE 시장은 어떻게 전망하나요?

2026년 하반기 글로벌 PE 시장은 무리한 양적 팽창보다는 에너지, AI 인프라, 산업 제조 기반 하드웨어 등 투자 확신이 높은 핵심 섹터의 대형 딜에 집중되며 비교적 안정적인 흐름을 이어갈 것으로 보입니다. 또한, 글로벌 지정학적 불확실성이 지속되는 만큼 고평가된 미회수 포트폴리오 기업의 대규모 엑시트가 단기간에 해소되기는 어렵지만, 미국 IPO 시장이 일부 재개되고 있어 듀얼 트랙(Dual Track) 등 전략적 회수를 추진하는 움직임은 점차 확대될 것으로 보입니다.

한국의 경우에는 2026년 하반기에 국민연금과 연기금·공제회 등 주요 LP(Limited Partner, 유한책임조합원)의 PEF 출자가 예정돼 있어 국내 PE 투자 활동도 점차 회복될 것으로 기대됩니다. 반도체와 자동차 부품 등 고숙련 정밀 제조업과 K-뷰티·K-컬처 수출 기업에 대한 국내외 PE의 관심이 이어지면서 전통적인 바이아웃을 넘어 성장 자본과 산업 간 융합 등으로 투자 영역이 확대될 가능성도 있습니다.

* 스마트폰으로 QR 코드를 스캔하면 <글로벌 PE 투자 동향과 2026년 하반기 전망> 보고서를 확인할 수 있습니다.

CONTACT US

Deal Advisory3
김진원 부대표
02-2112-0795
jinwonkim@kr.kpmg.com

©2026 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.
©2026 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.

알아두면 쓸데 있는 시사·경제 용어 사전

경제 지표가 개선되고 있다는데, 왜 우리는 여전히 경기가 어렵다고 느낄까? 또 식품과 생필품을 넘어 가전제품 등 고가 상품까지 빠르게 배송하는 퀵커머스 시장은 어디까지 확대될까? 이번 호에서는 '바이브세션'과 '퀵커머스'를 통해 변화하는 소비와 경제의 모습을 살펴본다.

좋아졌다고 하는데 … 왜 여전히 힘들까?
바이브세션 (Vibecession)

최근 미국에서는 '바이브세션(Vibecession)'이 주목받고 있어요. 바이브세션은 거시경제 지표상 경기 침체가 확인되지 않거나 실제 경제 상황이 비교적 안정적임에도 불구하고, 소비자와 기업이 경제를 부정적으로 체감하며 경기 침체처럼 느끼는 현상을 말합니다. 감정이나 분위기를 뜻하는 '바이브(Vibe)'와 경기 침체를 뜻하는 '리세션(Recession)'을 합친 말이지요.

미국은 팬데믹 당시 14.7%까지 치솟았던 실업률이 이후 3~4%대를 유지하고 물가상승률도 둔화됐지만, 미국 미시간대 소비자심리지수(CSI)는 47.6으로 사상 최저치를 기록했어요. 우리나라 역시 주가지수가 사상 최고치를 기록하는 등 일부 경제 지표가 개선되고 있음에도 많은 사람이 여전히 경제가 어렵다고 느끼고 있어요. 왜 이런 차이가 생길까요? 사람들이 경제 상황을 판단할 때 물가상승률이나 주가지수 같은 거시지표만 보는 것은 아니기 때문이에요. 매일 장을 보며 마주하는 식료품 가격, 월세와 집값, 대출이자처럼 생활과 직접 맞닿아 있는 비용을 통해 경제를 체감하지요. 즉, 물가가 오르는 속도는 느려졌지만 생활비 자체가 이전 수준으로 돌아간 것은 아니라는 것이 핵심이에요. 여기에 주택 구매의 어려움과 높은 금리, 미래 소득과 고용에 대한 불안까지 더해지면서 체감경기는 더욱 위축될 수 있습니다.

ChatGPT image

K-스피드 경쟁 치열! 즉시 배송하는 시장 확대
퀵커머스 (Quick Commerce)

최근 젊은 층과 1·2인 가구를 중심으로 필요한 상품을 즉시 구매하는 소비가 확산되면서 퀵커머스 시장이 빠르게 성장하고 있어요. 퀵커머스는 주문한 상품을 15분~1시간 안팎에 배송하는 즉시 배송 서비스로, 국내에서는 배달의민족 B마트를 비롯해 쿠팡이츠, 컬리나우 등이 경쟁하고 있어요.

ChatGPT image

시장조사 업체 스태티스타는 국내 퀵커머스 시장 규모가 지난해 약 4조 4,000억 원에서 2030년 약 6조 원으로 확대될 것으로 전망했어요. 특히 최근에는 식품과 생필품을 넘어 고가 상품으로까지 서비스 영역이 넓혀지고 있습니다.

유통업계에 따르면 배달의민족·쿠팡이츠 등 배달 플랫폼에 프리미엄 브랜드가 입점하면서 퀵커머스가 명품과 가전 등 다양한 상품군으로 영역을 확장하고 있어요.

백화점도 퀵커머스 시장에 뛰어들었습니다. 롯데백화점은 국내 백화점 업계 최초로 퀵커머스 서비스를 시작했어요. 9월 8일부터 쿠팡이츠 애플리케이션 내에 '롯데백화점' 전용관을 열고, 백화점 식당가 메뉴는 물론 식품과 리빙·라이프스타일 등 백화점 입점 브랜드의 상품을 주문할 수 있도록 했습니다. 현재 청량리점과 관악점 등 2개 점포에서 5개월간 시범 운영하고 있어요.

이처럼 퀵커머스는 '빨리 배달해주는 서비스'를 넘어, 원하는 상품을 얼마나 빠르게 받아볼 수 있는지가 새로운 소비 경쟁력이 되는 방향으로 진화하고 있습니다.

ⓒ2026 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.

Happy Workplace
행복한 일터

16 **인재양성소**
새로운 시선으로, 더 나은 미래로!
FY2026 승진자 4인방의 이야기

18 **삼정라이프**
기분전환이 필요할 때, 삼정인이
꼽은 '빵·디저트 맛집'은?

20 **행복한 삼정인**
함께 취미를 즐기며 행복한 추억을!
Talk+Play+Love

22 **글로벌 Biz 특파원**
글과 영상으로 만나는 글로벌
비즈니스 리포트! LA Office편

24 **이동규의 두줄칼럼**
리더의 문장: 벽 위의 철학

26 **Care**
외로움이라는 손님에게 차를
건네는 계절

28 **Samjong News**
소프트웨어 기업 대상
'IPO 프라이빗 세션' 개최 外

ⓒ2026 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.

새로운 시선으로, 더 나은 미래로!
FY2026 승진자 4인방의 이야기

삼정KPMG가 지난 8월 26일 FY2026 정기 승진자를 발표했다.
이번 호에서는 10월 1일부터 새 직급으로 새로운 시작에 나선 승진자 4인방을 만나 승진 소감과 각오를 들어본다.

"일도, 가정도, 지속가능하게 잘 매니징하는 매니저가 되자!"

박수현 Manager (B&F1)

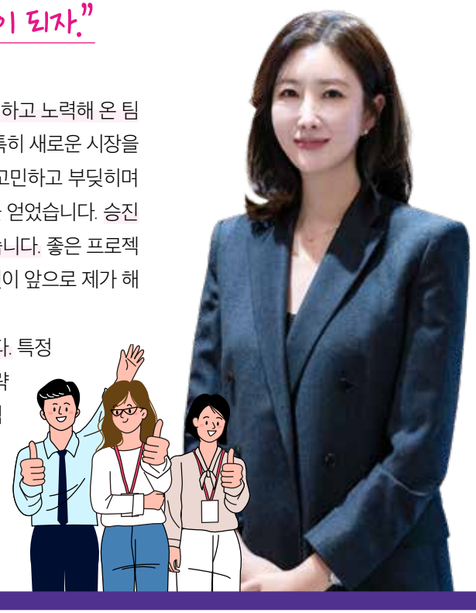
법인에 입사한 지 어느덧 5년이 되었다는 사실이 아직도 실감 나지 않습니다. 그동안 참여했던 프로젝트마다 좋은 팀원들이 저를 이끌어주었고, 그 덕분에 큰 어려움 없이 성장하며 지금의 매니저 자리까지 올 수 있었던 것 같습니다. 이제는 저 역시 훌륭한 중간관리자이자 믿음직한 팀원이 되기 위해, 시야를 더 넓혀 팀원들의 강점을 살리고 시너지를 높일 수 있는 방법을 고민하려 합니다. '매니저'라는 직급에도 이러한 역할에 대한 기대가 담겨 있다고 생각합니다.

그동안 저는 시작한 일은 끝까지 해내고, 기대에 부합하는 결과물을 만들기 위해 노력해왔습니다. 지난해 두 가지 프로젝트를 동시에 수행하며 어려움을 겪기도 했지만, '오늘은 오늘의 벽돌을 쌓는다'는 마음으로 하루하루 주어진 일을 해나갔고, 결국 모든 프로젝트를 무사히 마칠 수 있었습니다. 이 경험을 통해 어려운 상황에서도 눈앞의 일을 하나씩 해나가는 힘을 배웠습니다.

앞으로는 B&F본부의 다양한 업무 중 저만의 강점을 찾고 전문성을 쌓아, 특정 업무를 떠올렸을 때 자연스럽게 제 이름이 함께 떠오르는 전문가로 성장하고 싶습니다. 그리고 올해 예쁜 딸이 태어나는데, 일과 가정 모두를 지속가능하게 잘 매니징하는 매니저가 되겠습니다!

"혼자 잘하는 사람보다, 함께 잘하게 만드는 사람이 되자."

박수지 Director (SG)



이번 승진은 혼자 만든 결과라기보다 좋은 기회를 주신 리더분들과 함께 고민하고 노력해 온 팀원들이 있었기에 가능했다고 생각합니다. 우리의 일은 결코 혼자 할 수 없고, 특히 새로운 시장을 개척하는 과정은 늘 어렵고 정답도 없었습니다. 그럴 때마다 팀원들과 함께 고민하고 부딪히며 답을 찾아왔고, 그 과정에서 함께라면 새로운 도전도 해낼 수 있다는 자신감을 얻었습니다. 승진을 계기로 제가 받은 기회와 경험을 팀원들에게 더 많은 기회로 돌려주고 싶습니다. 좋은 프로젝트를 경험하고 각자의 역량을 마음껏 펼치며 성장할 수 있는 환경을 만드는 것이 앞으로 제가 해야 할 역할이라고 생각합니다.

저는 '좋은 사람이 모이고, 좋은 고객이 먼저 찾는 팀'을 만드는 것이 목표입니다. 특정 산업에 대한 전문성을 넘어 고객의 중요한 경영 아젠다를 해결할 수 있는 전략 컨설팅 역량을 더욱 키우고 싶습니다. 동시에 후배들이 도전하고 싶은 프로젝트를 경험하고, 그 과정에서 한 단계 더 성장할 수 있는 팀을 만들어가고 싶습니다. 좋은 기회를 함께 만들고 나누며, 구성원들과 함께 성장하는 리더가 되겠습니다.

"나만의 페이스를 지키며, 새로운 코스도 멋지게 완주하자!"

백이슬 S.Manager (Tax2)

승진이라는 영광스러운 기회를 갖게 되어 무척 기쁩니다. 한편으로는 새로운 역할에 대한 책임감도 느끼고 있습니다. 그동안 곁에서 이끌어주신 파트너님들과 선배님들, 그리고 함께 고생해준 후배님들이 계셨기에 지금의 자리까지 올 수 있었습니다. 진심으로 감사드립니다.

저는 프로젝트마다 책임감을 가지고 고객에게 최선의 결과를 제공하기 위해 집중해왔습니다. 급변하는 환경 속에서도 전문성을 놓치지 않기 위해 꾸준히 공부하고 고민해온 시간들이 쌓여 좋은 결과로 이어진 것 같습니다. 아직 부족한 점도 많지만, 부족한 부분을 보완할 수 있는 강점을 키우고 차별화된 전문 분야를 찾아 대체할 수 없는 저만의 자산을 쌓아가고 싶습니다.

또한 회계법인에서 할 수 있는 업무의 범위는 넓고 다양하지만, 그중에서도 '내가 가장 잘할 수 있고 재미를 느끼는 분야' 하나를 깊이 있게 파고드는 것 역시 중요하다고 생각합니다. 나만의 전문 분야가 분명해지면 업무에 대한 주도성과 자신감도 높아지고, 나아가 시장과 고객이 먼저 찾는 전문가로 성장할 수 있을 것이라 생각합니다. 앞으로도 나만의 페이스를 지키며, 새로운 코스도 멋지게 완주해보겠습니다.

"더 넓게 보고, 한발 먼저 고민하며 믿음직한 동료가 되자!"

김의찬 S.Manager (Deal Advisory1)

먼저 기쁘고 감사한 마음이 가장 큽니다. 동시에 새로운 직급에 걸맞은 역할과 책임에 대해서도 많이 생각하게 됩니다. 지금까지는 주어진 업무를 잘 수행하는 것이 중요했다면, 앞으로는 제 업무를 넘어 팀 전체가 더 좋은 결과를 만들어낼 수 있도록 주변을 살피고 기여하는 역할이 더욱 중요해졌다고 생각합니다.

저는 어떤 일을 맡든 끝까지 책임지고 결과를 만들어내려고 노력해왔습니다. 다양한 프로젝트를 수행하며 예상하지 못한 변수와 긴 호흡의 업무를 마주하는 과정에서도, 고객과 팀이 필요로 하는 것이 무엇인지 한발 먼저 고민하고 실행하려 했습니다. 그 과정에서 맡은 역할을 끝까지 책임지며 신뢰를 쌓아온 경험들이 이번 승진으로 이어진 것 같습니다. 특히 여러 구성원들과 함께 프로젝트를 처음부터 끝까지 수행하며 고객의 의사결정을 지원하고 좋은 결과를 만들어냈던 경험들이 가장 기억에 남습니다. 결국 개인의 성과라기보다 각자의 자리에서 최선을 다해준 팀원들과 함께 만들어낸 결과라고 생각합니다. 앞으로는 단기적으로 고객과 동료 모두에게 '믿고 맡길 수 있는 사람'이 되고, 장기적으로는 고객의 고민을 함께 이해하고 새로운 기회를 만들어내는 Advisor로 성장하고 싶습니다.

© 2026 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.
© 2026 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.

기분전환이 필요할 때, 삼정인이 꼽은 '빵·디저트 맛집'은?

지난해 모두가 열광했던 두쫀쿠부터 겉바속촉의 매력으로 사랑받은 버터떡, MZ세대의 인기 간식 약과, 크리스토퍼 놀란 감독의 내한 당시에도 화제가 된 소금빵까지! 말차 디저트에 이어 보랏빛 우베 디저트까지 새로운 인기 디저트가 속속 등장하고 있다.
이번 호에서는 삼정인이 직접 경험한 역삼 주변의 '찐 디저트 맛집'과 '최애 메뉴'를 소개한다.

* 각 디저트 맛집의 위치와 정보는 QR코드로 확인할 수 있습니다!

든든한 샌드위치 맛집 '카페 두댓'

이하은 Manager (Tax1)

샌드위치 재료가 신선하고 속도 푸짐해 든든하게 먹기 좋은 곳이라 추천합니다. 제가 가장 좋아하는 메뉴는 단호박 샌드위치인데, 부담 없이 맛있게 즐길 수 있어 자주 생각나는 메뉴랍니다. 버터떡과 두쫀쿠 같은 디저트도 맛있어서 함께 추천하고 싶어요!

당 충전과 '한입만' 찬스가 모두 가능한 케이크 맛집 '트리오드'

류제은 Associate (Tax3)

케이크를 그램 단위로 판매하는 곳이에요. 맛도 좋지만 원하는 만큼 골라 먹을 수 있어 구매하는 재미까지 있어 추천합니다. 케이크는 모두 맛있지만, 그중에서도 티라미수 케이크를 가장 추천해요!

문을 열고 들어가면 그곳이 프랑스 파리 '꼼다비뛰드'

정종욱 S.Manager (Deal Advisory2)

프랑스에서 유학하신 부부 파티시에가 직접 만드는 곳이라 더욱 믿음이 가는 곳이에요. 샌드위치부터 휘낭시에, 다양한 구움과자까지 메뉴도 정말 다양해 추천하고 싶어요. 인스타그램에 오픈일을 공지하시는데, 오픈할 때마다 오픈런을 해야 할 정도로 인기 있는 곳입니다. 제가 가장 좋아하는 메뉴는 휘낭시에인데, 커피와 함께 먹으면 정말 맛있어요!

일상 속에서 맞이하는 나만의 행복 '써니테르'

박환천 Senior (B&F2)

빵집 중에는 샌드위치나 소금빵 등 특정 메뉴에 특화된 매장이 많습니다. 제가 써니테르를 추천하는 이유는 다양한 메뉴를 두루 갖추고 있으면서도 어느 하나 빠짐없이 맛있기 때문입니다. 그중에서도 가장 추천하는 메뉴는 소프트 오믈렛 샌드위치입니다. 부드러운 오믈렛과 빵의 조화가 다른 빵집의 계란 샌드위치와는 또 다른 매력을 보여줍니다. 멀티 그레인 브레드와 레몬 딜 크림치즈도 추천합니다. 크림치즈에 빵이나 샌드위치를 찍어 먹으면 한층 산뜻한 맛을 즐길 수 있습니다.

전통 휘낭시에를 만날 수 있는 '로흐'

이다은 과장 (SA)

휘낭시에를 전문으로 베이킹하는 아기자기한 디저트 맛집입니다. 저는 클래식 휘낭시에를 추천해요! 오리지널 기본 맛이지만, 제대로 만들었다는 느낌이 드는 겉바속촉의 정석입니다.

우리 팀의 모든 순간을 책임지는 케이크집 '쏘스윗'

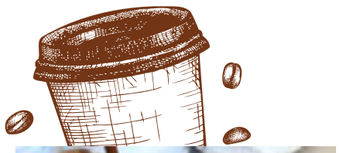
박소정 Manager (SG)

팀에 축하할 일이 생기면 자연스럽게 떠오르는, 우리 팀의 공식(?) 케이크집입니다. 팀원 생일에는 "생일 축하해요!", 프로젝트를 잘 마쳤을 때는 "우리 고생했다!", 퇴사하는 팀원에게는 "앞으로 꽃길만 걸어요!"까지. 돌이켜보니 우리 팀의 희로애락(?)을 꽤 많이 함께한 케이크네요. 원하는 디자인과 문구로 주문할 수 있어 그날의 주인공에게 딱 맞는 케이크를 준비하는 재미도 있고요. 무엇보다 사진만 예쁜 케이크가 아니라 맛까지 좋아서 늘 반응이 좋았습니다. 특별한 날, 센스와 맛을 모두 챙기고 싶다면 추천합니다!

감탄이 나오는 바게트의 종착지 '바게트케이'

강현규 Manager (ICE3)

프랑스 정통 방식으로 구워낸 겉바속촉 바게트와 식사빵으로 빵순이·빵돌이들 사이에서 '바게트 성지'로 불리는 곳입니다. 담백하면서도 깊은 풍미의 빵을 역삼에서 제대로 즐길 수 있는 베이커리예요. 저는 몽쥐 바게트와 바나나 푸딩을 추천해요! 시그니처 메뉴인 '몽쥐 바게트'는 바삭한 겉면과 촉촉하고 쫄깃한 속, 씹을수록 퍼지는 구수한 발효 풍미가 일품입니다. 여기에 달콤하고 부드러운 바나나 푸딩을 바게트에 듬뿍 얹어 먹는 조합은 바게트케이 방문 시 절대 놓칠 수 없는 필승 조합입니다!



회계는 정확하게, 소금빵은 과다하게 '베통'

곽소연 S.Consultant (RC)

역삼에서 소금빵 맛집을 찾는다면 무조건 추천해요! 매장도 깔끔하고 분위기가 좋아 빵을 먹으며 쉬기에도 좋았어요. 특히 베통만의 동그란 모양 소금빵이 인상적이에요. 저는 그중에서도 플레인 소금빵을 추천해요. 겉은 바삭하고 속은 촉촉하면서 버터 풍미와 짭조름한 맛이 잘 어울려, 베통에 처음 방문한다면 기본 메뉴부터 먹어보는 걸 추천합니다. 조금 색다른 맛을 원한다면 트러플 소금빵이나 시금치 바질 소금빵도 추천드려요!

©2026 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.

©2026 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.

함께 취미를 즐기며 행복한 추억을!

Talk + Play + Love

삼정KPMG는 일과 삶의 균형을 맞추고, 소중한 사람과 특별한 시간을 보낼 수 있도록 다채로운 Benefits Program을 운영하고 있다. 이번 호에서는 선후배 및 동기들과 함께 취미를 공유하며 친목을 다지는 'Talk+Play+Love' 프로그램에 참여한 삼정인들의 이야기를 들어본다.

박소윤 Senior (ICE1), 신서진 Consultant (TC)
조민호 Consultant (RC), 이승민 Senior (Tax1)

테니스 단체 레슨을 통한 초보 탈출기

조민호 Consultant (RC)

'Talk+Play+Love' 지원 덕분에 우리들은 그토록 꿈꿔온 테니스 단체 레슨에 도전할 수 있었습니다. 우리는 ICE1, Tax1, RC, TC본부 총 4개의 다양한 본부에서 뭉친 테니스 초보 4인방으로, 테니스 라켓 쥐는 법부터 배우게 되었습니다. 첫 레슨 날, 어색하게 라켓을 들고 공을 주우러 뛰어다니느라 코트는 웃음소리로 가득 찼습니다.

지금 생각해도 서툴렀던 첫날의 모습에 웃음이 나요. 두 번째 레슨에서는 놀랍게도 공을 라켓에 제대로 맞히는 횟수가 늘었어요. 서로의 폼이 조금씩 자리를 잡아가는 걸 보면서 "우리 좀 되는데?"라고 서로를 응원하던 순간, 그때의 뿌듯함은 이루 말할 수 없었어요. 각 본부에서 모니터와 씨름하며 쌓였던 스트레스가 스윙 한 번, 웃음 한 번에 시원하게 날아가는 기분이었어요. 무엇보다 마지막 레슨 후 함께 저녁을 하며 각자 다른 본부에서 겪는 일과 고민, 그리고 법인 생활의 다채로운 이야기를 나누며 값진 시간을 보냈어요. 평소라면 업무로 마주칠 일이 거의 없던 우리가, 테니스 라켓 하나로 이렇게 서로의 세계를 나눌 수 있다는 점이 신기하고 감사했습니다.

훈련소에서 만난 전우, 입사동기, 그리고 지인의 소개로 이어진 인연까지, 서로 다른 출발점에서 온 우리 넷은 이제 코트 위에서 함께 뛰는 동료를 넘어, 법인 내에서도 서로를 응원하는 든든한 동료가 되었습니다. 완전 초보 4인방의 도전은 이렇게 멋진 추억으로 마무리되었습니다. 이런 값진 인연의 장을 마련해 준 법인에 다시 한번 깊이 감사드립니다. 우리들의 우당탕탕 도전기는, 앞으로도 코트 위에서 계속됩니다!

보드게임으로 재충전한 시간!

최예은 S.Senior (IM4)

'Talk+Play+Love' 프로그램을 통해 동료들과 강남역 레드버튼 시네마강남점을 방문해 약 5시간 동안 다양한 보드게임을 함께 즐겼습니다. 요즘 보드게임카페에는 게임뿐만 아니라 다양한 식사와 음료도 함께 준비되어 있어, 저녁식사와 취미를 한 번에 즐길 수 있어 더욱 좋았습니다.

보드게임은 게임마다 협력, 전략, 순발력, 심리전 등 요구되는 요소가 달라 그날의 분위기에 따라 전략적으로 몰입해서 즐길 수도 있고, 가볍게 웃으며 즐길 수도 있습니다. 서로 이야기를 나누며 진행하는 게임이 있는 반면, 말을 할 수 없는 상황에서 상대방의 의도를 파악해야 하는 게임도 있었습니다. 같은 멤버와 함께해도 게임에 따라 다양한 방식으로 소통할 수 있다는 점이 더욱 흥미로웠습니다. 또, 보드게임을 하다 보니 평소 알고 지내던 동료의 새로운 모습도 발견할 수 있었어요. 전략에는 강하지만 순발력에는 약한 모습을 보이는 등 평소에는 알기 어려운 서로의 강점과 약점을 자연스럽게 알게 되어 더욱 재미있었어요.

최재영 S.Senior (Tax4), 서희진 S.Senior (IM4)
최예은 S.Senior (IM4), 이동준 S.Senior (IM4)

법인에서 제공하는 'Talk+Play+Love' 덕분에 동료들과 함께 식사하고 게임을 즐기며 편하게 이야기할 수 있었고, 즐겁게 재충전할 수 있었습니다. 함께 웃고 소통하며 서로를 조금 더 알아갈 수 있었던 뜻깊은 시간이었습니다.

고시반&입사 동기 친구들과 스크린 골프!

김성훈 Associate (CM2)

성경준 Associate (B&F2)
최민준 Associate (ICE1)
김성훈 Associate (CM2)

법인에서 지원해 준 활동 프로그램을 통해 오랜만에 고시반 동기이자 입사 동기인 친구들과 함께 스크린골프를 즐길 수 있는 좋은 기회가 있었습니다. 평소 각자 프로젝트와 업무로 바쁘다 보니 사무실에서 마주쳐도 짧게 인사만 나누는 경우가 많았는데, 이번 기회를 통해 반가운 얼굴들이 한자리에 모여 여유 있게 이야기를 나눌 수 있어 더욱 뜻깊었습니다.

스크린골프를 함께하면서 자연스럽게 근황도 나누고, 현재 각자가 담당하고 있는 업무와 프로젝트에 대한 이야기도 나눌 수 있었습니다. 서로 다른 업무를 수행하면서 겪고 있는 고민과 경험을 공유하는 과정에서 공감과 배움을 얻을 수 있었고, 실무적으로도 도움이 되는 시간이었습니다. 업무적인 이야기를 나누면서도 서로를 응원하고 격려하며 동기들 간의 끈끈한 유대감을 다시 한번 느낄 수 있었습니다. 무엇보다 승부를 떠나 함께 웃고 즐기며 시간을 보낼 수 있었던 점이 가장 좋았습니다. 평소에는 업무적인 긴장감 속에서 보내는 시간이 많지만, 이날만큼은 편안한 분위기에서 서로의 플레이를 응원하고 장난도 주고받으며 즐거운 추억을 만들 수 있었습니다. 잘 치는 친구들의 플레이에 감탄하기도 하고, 예상치 못한 실수에 함께 웃기도 하면서 시간 가는 줄 모르고 즐겼습니다.

이번 활동을 통해 동기들과의 관계를 더욱 돈독히 하고, 업무에서 잠시 벗어나 서로를 알아가는 시간을 가질 수 있었습니다. 법인의 지원 덕분에 단순한 여가 활동을 넘어 동료들과 소통하고 교류하며 새로운 활력을 얻을 수 있어 더욱 의미 있었습니다. 앞으로도 이런 기회를 통해 동료들과 즐겁게 소통하며 함께 좋은 추억을 만들어가고 싶습니다.

©2026 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.
©2026 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.

글과 영상으로 만나는 글로벌 비즈니스 리포트!
LA Office편

삼정KPMG 해외 Office의 Korea Desk/ Korea Practice 전문가들이 현지 시장의 변화와 비즈니스 인사이트를 글과 영상으로 전하는 '글로벌 Biz 특파원'. 이번 호는 LA Office에 파견 중인 서재형 Manager를 통해 미국 시장의 최근 흐름과 한국 기업이 주목해야 할 주요 변화, 그리고 성공적인 현지 진출을 위한 전략에 대해 들어보려 한다.

Automotive Seminar 현장

2026 Korea
Practice Seminar 현장

한국 기업의 미국 진출을 함께하는 든든한 파트너!

LA Office

LA Office는 감사팀과 세무팀으로 구성되어 있으며, 미국에 진출한 한국 기업은 물론, 미국 시장 진출을 준비하는 기업들을 지원하고 있습니다. 세무팀에서는 주로 미국 연방 및 주 법인세 신고를 비롯해 각종 세무 자문과 투자 구조 검토 등의 업무를 수행하고 있습니다. 특히 한국 기업의 미국 진출을 지원하는 과정에서 한국 파견자들이 쌓아온 신뢰와 책임감이 중요한 역할을 한다고 생각합니다. 저 역시 그동안 선배 파견자분들이 현지에서 보여주신 전문성과 책임감을 이어갈 수 있도록 많이 배우고 노력하며, 한국 기업을 적극적으로 지원해 나가겠습니다.

*Contact: 서재형 Manager (jaehyoungseo1@kpmg.com)

*스마트폰으로 QR코드를 스캔하면
LA 비즈니스에 관한 인사이트와 현지 라이프를
영상으로 확인할 수 있습니다.

Community Impact Day 기념 단체 사진!

AI 투자·공급망 재편… 변화하는 미국 시장

최근 미국 시장에서 나타나는 가장 큰 흐름은 인공지능(AI) 투자가 소프트웨어를 넘어 반도체, 데이터센터, 전력망, 냉각 설비, 네트워크 및 로보틱스 등 실물 인프라와 연관 산업 전반으로 확대되고 있다는 점이다. 특히 생성형 AI의 기업 도입과 대규모 연산 수요가 늘면서 데이터센터 건설과 안정적인 전력 확보의 중요성도 함께 커지고 있다. 전력망 접속 지연, 발전원 확보, 용수 및 지역 인허가 등이 사업 입지와 추진 속도를 좌우하는 핵심 요인으로 부상하고 있다.

이와 함께 공급망 안정성과 경제 안보를 중시하는 정책 기조에 따라 반도체, 배터리, 자동차, 철강, 조선 등 주요 전략 제조업의 미국 내 생산 기반도 확대되고 있다. 제약·바이오와 헬스케어, 에너지, 방산, 콘텐츠·엔터테인먼트 분야에서도 기술 융합과 현지 투자 기회가 증가하고 있다. 다만 시장 전반에서는 관세와 정책 불확실성, 인력 부족, 높은 자본조달 비용 등이 비(非) AI 분야와 소비 관련 업종에 부담으로 작용하면서 산업 간 온도 차가 더욱 커지고 있다.

한국 기업의 미국 진출 역시 이러한 흐름에 맞춰 제조업 중심에서 AI, 하이테크, 제약·바이오, 에너지 및 엔터테인먼트 등으로 다변화되고 있다. 미국은 단순한 판매시장을 넘어 생산, 연구개발, 글로벌 고객과의 협업을 위한 전략적 거점으로서 그 중요성이 더욱 커지고 있다.

미국 진출, 관세·통상정책과 주별 규제 환경에 주목해야

한국 기업이 주목해야 할 주요 이슈는 관세 및 통상정책, 공급망·수출 통제, 연방 및 주정부의 세액공제·인센티브 변화다. 현재 미국의 정책 방향은 자국 내 생산과 전략산업에 대한 투자를 유도하는 데 초점이 맞춰져 있다. 이에 따라 반도체·에너지·조선·철강 등 주요 산업에서는 관세, 투자 지원, 조달 요건 및 규제 변화가 사업성에 직접 영향을 줄 수 있다.

또한 미국은 50개 주마다 세제, 고용, 환경, 인허가 및 인센티브 제도가 달라 동일한 사업이라도 입지에 따라 비용과 리스크가 크게 달라질 수 있다. 따라서 법인 설립과 투자 지역을 결정하는 단계부터 연방 규정과 주별 요건을 함께 검토하고, 일회성 지원뿐 아니라 사후 준수 의무와 장기적인 운영 비용까지 종합적으로 살펴볼 필요가 있다.

미국 시장 진출을 고려한다면 먼저 진출 목적과 운영 모델을 명확히 한 후, 이에 적합한 법인 형태와 진출 지역을 선택해야 한다. 판매 거점, 생산시설, 연구개발 또는 합작투자 등 진출 목적에 따라 적합한 사업 구조와 세무·법률 리스크가 달라지기 때문이다. 입지 선정 시에는 시장 접근성이나 인건비뿐 아니라 주별 세율, 세액공제·현금성 인센티브, 인허가, 인력 확보, 물류, 전력·용수 등 기반 시설을 종합적으로 비교해야 한다.
아울러 투자 결정 전에 이전가격, 관세, 회계, 고용 및 규제 준수 체계를 미리 설계하고, 인센티브의 고용·투자 유지 조건과 환수 가능성도 확인해야 한다. 이미 미국에 진출한 기업 역시 경제 상황과 정책 변화에 맞춰 조직, 공급망, 세무 및 마케팅 전략을 정기적으로 재점검할 필요가 있다.

직급과 관계없이 자유롭게 의견을 나누는 업무 문화

제가 근무하는 LA Office의 Korea Practice는 한국계 인력과 고객이 많아 업무의 기본적인 틀은 한국과 유사한 부분도 있습니다. 그럼에도 가장 크게 체감한 차이는 근무 방식과 자유롭게 의견을 나누는 업무 문화였습니다. LA Office는 주 3일 이상 출근을 권장하고, 나머지 일정은 재택근무가 가능해 Teams를 활용한 화상·전화 미팅이 일상적으로 이뤄집니다. 처음에는 대면하지 않고도 업무가 원활하게 진행되는 방식이 다소 낯설었지만, 일정과 역할을 명확히 공유하고 수시로 소통하는 문화가 자연스럽게 자리 잡고 있다는 점이 인상적이었습니다.
또한 회의에서는 직급과 관계없이 각자의 의견을 자유롭게 제시하고, 질문이나 다른 관점을 이야기하는 것을 적극적인 업무 참여로 받아들이는 분위기가 있습니다. 이러한 경험을 통해 현지에서는 맡은 업무를 충실히 수행하는 것뿐 아니라 자신의 판단 근거와 필요한 지원 사항을 명확하게 전달하는 커뮤니케이션 역량도 중요하다는 점을 느꼈습니다.

©2026 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.
©2026 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.

“Listen first, Speak last
경쟁자가 아니라 고객에 집착하라”

리더의 문장: 벽 위의 철학

재계에 널리 회자되어온 일화 중에 삼성의 창업자 이병철 회장이 아들(이건희)에게 내린 휘호 스토리가 있다. 그것은 바로 ‘경청(傾聽)’, 두 글자였다. 살면서 귀가 화근이 되는 일은 없다. 특히 경청의 ‘경(傾)’에는 단순히 듣는다는 의미를 넘어 몸과 마음을 기울인다는 뜻이 들어 있다. 이후 이건희 회장은 모든 회의에서 말을 아끼고 듣기만 해서 “벙어리 같다”는 평가를 들었다고 한다.

 # 경청의 리더십: 이청득심(以聽得心)

그러나 경청은 벙어리가 되는 일이 아니다. 경청은 말을 줄이는 기술이 아니라, 판단을 서두르지 않는 능력이다. 또한 말을 적게 하고 많이 듣는 것만으로는 부족하다. 들은 내용을 조직의 의사결정에 반영할 때 비로소 경청은 리더십이 된다.

이청득심(以聽得心)! 결국 경청이란 듣는 기술이 아니라 두 귀로 설득하는 기술이다. 말하기를 배우는 데에는 2년이 걸리나, 듣기를 배우는 데에는 60년(耳順)이 걸린다고 하는 데에는 이유가 있다. 귀가 있다고 되는 게 아니라, 들을 줄 아는 귀를 갖고 있어야 들을 수 있기 때문이리라.

현대 경영학의 아버지, 피터 드러커는 “먼저 듣고, 마지막에 말하라(Listen first, Speak last)”는 원칙을 강조했다. 그러나 대부분의 리더들이 먼저 말하고 나중에 듣는다. 리더가 먼저 말하면 그 말은 의견이 아니라 명령처럼 작동한다. 회의실의 나머지 사람들은 생각을 말하는 대신 리더의 의도부터 추측하게 된다. 가장 효과적인 리더는 스스로에게 물어야 한다. “내가 먼저 말했기 때문에 사라진 의견은 없었는가?”

경청이 사라진 조직의 가장 큰 문제는 현장의 나쁜 소식이 위로 올라가지 않는다는 점이다. 경영진은 각자 자신이 모든 것을 보고받고 있다고 생각하지만, 실제 현실은 딴판이다. 즉, 보고의 원칙인 <Bad News 1st>는 무너지고 아부가 지배하는 조직으로 전락한다는 거다.

 # People 1st, Strategy 2nd

아마존의 제프 베이조스는 다르다. “우리는 경쟁자가 아니라 고객에 집착한다(We’re not competitor obsessed. We’re customer obsessed).” 그가 내세운 ‘고객 집착’ 역시 넓은 의미의 경청이다. 더불어 그가 집무실과 주주 서한에서 끊임없이 강조한 철학인 “It’s Still Day 1”은 거대 기업이 된 후에도 창업 첫날의 긴장감, 혁신성, 고객 중심 사고를 잃지 않겠다는 다짐이다.

반면 “사람이 첫째, 전략은 둘째(People 1st, Strategy 2nd)”, 이것은 GE그룹 잭 웰치 회장의 방에 걸려 있던 글귀다. 아무리 위대한 전략과 화려한 비전이 있어도 이를 실행할 인재와 조직 문화가 뒷받침되지 않으면 사상된다는 인간 존중 철학이다.

또 다른 거장들의 사례를 보면 흥미진진하다. 우선 반도체 제국 인텔의 앤디 그로브 회장은 “오직 파라노이드(편집증적 망상가)만이 살아남는다(Only the Paranoid Survive)”라는 서슬 퍼런 문장을 가슴에 품었다. 정치가 중에는 미국 제33대 대통령, 해리 트루먼이 있다. “모든 책임은 내가 진다(The BUCK STOPS here)!” 이것은 그의 임기 중 오벌오피스 책상 위에 놓여 있던 유명한 표지판이다.

Harry S. Truman Library & Museum

****

라틴어 속담에 “말은 날아가고, 글은 남는다(Verba volant, scripta manent)”고 했다. 리더의 집무실 벽에 걸린 한 줄의 글귀는 그 기업의 숨은 ‘경영 헌법’이자 리더십 원칙과 핵심 가치를 비추는 거울이다. 거장들의 ‘벽 위의 철학’은 오늘을 사는 리더들에게 묻고 있다.

“지금 당신 집무실 책상에 걸어둔 글귀는 무엇인가.”

저자 소개

이동규 교수

칼럼니스트
베스트셀러 저자

인기 칼럼니스트(조선일보·헤럴드경제/국제 PEN클럽 정회원) 및 베스트셀러 저자이자 초대형 교보 〈광화문글판〉 선정 작가이다. 현재 서울벤처대학원 초빙교수, 법무법인 클라스한결 고문, 대통령직속 민주평통 자문위원 등으로 활동하고 있다. 국내 유니크한 언어의 쇼츠, 「두줄칼럼」은 인문·경영의 융복합 구성으로 AI 시대 인간만의 생각 품질을 높이고 영감을 주는 지적 아포리즘 결정체다.

©2026 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.
©2026 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.

외로움이라는 손님에게 차를 건네는 계절

가을로 접어들면서 어느덧 한 해의 끝을 조금씩 떠올리는 시기이다. 이맘때면, 지나온 시간을 돌아보며 고독과 공허함, 외로움 같은 감정을 마주하기도 한다. 이번 호에서는 이러한 감정을 자연스럽게 들여다보고, 스스로의 마음을 건강하게 돌보며 위로하는 시간을 가져보려 한다.

아침저녁으로 불어오는 바람의 결이 확연히 달라졌습니다. 한 해의 끝이 조금씩 시야에 들어오는 가을의 문턱에 서면, 유독 시간의 흐름이 또렷하게 피부로 와닿곤 합니다. 숨 가쁘게 달려온 날들을 돌아보다 문득 마음 한구석에 서늘한 공허함이 번지거나, 깊은 고독과 외로움이 불쑥 찾아오는 순간을 마주하는 이들이 많습니다.

우리는 흔히 나이가 차고 주민등록증을 발급받으면 저절로 어른이 된다고 여깁니다. 그러나 사회가 정해준 나이의 기준을 넘어선 뒤에도, 문득 혼자 남겨진 방 안에서 스스로에게 묻게 됩니다.
'나는 정말 어른이 된 걸까? 내 방식대로 잘 살아가고 있는 걸까?'

임상 현장에서 만나는 수많은 어른들이 털어놓는 공통된 고백이 있습니다. 바로 '내가 진짜 어른이 되었다고 실감하는 순간 엄습하는 서늘한 외로움'입니다. 어릴 적에는 삶이 버거울 때 기댈 누군가를 찾거나 대신 문제를 해결해 줄 대상을 바랐지만, 어느 순간 문득 뼈아픈 자각이 찾아옵니다. 내 삶에서 마주하는 불안과 선택, 그리고 그에 따르는 모든 결과를 세상 그 누구도 대신 짊어져 줄 수 없다는 사실을요. 세상이라는 거친 바다 위에 홀로 배를 띄우고 노를 저어야 한다는 이 자각은, 머리로 이해하기 이전 온몸으로 스며드는 절대적인 고독을 데려옵니다.

하지만 이 외로움과 공허함은 내가 무언가 부족하거나 삶을 잘못 살아서 생기는 결핍의 징후가 아닙니다. 오히려 타인의 기준과 의존에서 벗어나 내 삶을 오롯이 마주하고 있다는 지극히 자연스럽고 건강한 심리적 신호입니다. 심리학자 칼 융(Carl Jung)이 강조한 '개성화(individuation)'의 여정처럼, 한 인간이 온전한 자기 자신으로 바로 서기 위해서는 반드시 이 고독의 터널을 통과해야만 합니다.

문제는 외로움이 찾아왔을 때 우리가 반응하는 방식입니다. 많은 이들이 이 서늘한 감정을 견디지 못해 관계에 무리하게 매달리거나, 바쁜 일과 자극으로 감정을 덮어버리려 합니다. 외로움을 나를 집어삼키려는 적이자 결함으로 여기며 필사적으로 저항하는 것입니다.

불교 경전에는 이에 대한 깊은 통찰을 주는 일화가 등장합니다. 붓다가 깨달음을 얻은 뒤에도 번뇌와 유혹, 두려움의 상징인 악마 마라는 붓다를 완전히 떠나지 않았습니다. 마라는 붓다가 숲에서 홀로 명상할 때마다 불쑥 나타나 마음을 뒤흔들려 했습니다. 어느 날 마라는 어두운 숲속에 혼자 앉아 있는 붓다에게 다가가 속삭입니다.

"너는 이 어두운 숲속에 홀로 앉아 슬픔과 외로움에 빠져 있는가? 벗 하나 없이 어찌 홀로 지내는가?"

고립감과 결핍을 건드려 마음을 무너뜨리려는 시험이었습니다. 보통 사람이라면 외로움에 휩쓸려 두려워하거나, 그 감정을 부정하며 마라와 격렬하게 싸우려 했을 것입니다. 그러나 붓다는 동요하지 않고 조용히 마라를 바라보며 나직하게 말했습니다.

"마라여, 나는 너를 알고 있다."

정체를 들킨 마라는 붓다가 자신을 꿰뚫어 보았음을 깨닫고 힘을 잃은 채 홀연히 사라져 버렸습니다. 미국의 심리학자이자 명상가인 타라 브랙(Tara Brach)은 저서 《받아들임》 등에서 이 장면을 현대 심리학과 마음챙김의 관점으로 재해석하며 한 걸음 더 나아갑니다. 붓다가 마라를 쫓아내거나 물리친 것이 아니라, "마라여, 내가 너를 본다. 들어와서 함께 차나 한잔하자꾸나"라며 환대했다는 비유입니다.

심리학에서는 이를 '알아차림'과 '탈중심화', 그리고 정서의 '수용'으로 설명합니다. 외로움이라는 마라는 어둠 속에서 "너는 혼자이고 불완전해", "너의 삶은 고립되었어"라며 '나의 실체'인 척 숨어들어올 때 가장 강력해집니다. 감정과 나를 동일시하는 순간 우리는 끝없는 무력감에 빠집니다.

하지만 외로움이 찾아왔을 때 회피하거나 부정하지 않고, "아, 내 마음에 외로움이라는 손님이 찾아왔구나" 하고 있는 그대로 알아차리고 이름을 붙여주는 순간, 감정은 실체를 잃고 나를 지배하던 힘을 내려놓습니다. 마라에게 차를 대접하듯, 내 안에서 일어나는 고독과 쓸쓸함을 적으로 대하지 않고 곁에 나란히 앉혀두는 것입니다.

어른의 성장은 외로움이 완전히 사라진 상태를 의미하지 않습니다. 외로움이 불쑥 찾아올 때마다 도망치는 대신, 그 감정을 담담히 알아차리고 마주 앉을 수 있는 내면의 품을 넓혀가는 과정입니다. 그리고 '누구에게도 온전히 기댈 수 없는 이 고독한 삶을 이제는 내가 감당해야 한다'는 현실을 받아들이는 자리에서, 우리는 비로소 진짜 질문을 던지게 됩니다.

'그렇다면 나는 이제 누구를 믿고 나아갈 것인가?'

마침내 그 서늘한 자리에서 '그럼에도 불구하고, 이제는 나 자신을 온전히 믿기로 하겠다'고 결심하는 순간, 비로소 어른의 진짜 출발선이 열립니다. 누구도 대신 살아줄 수 없는 내 인생이기에, 다른 이의 정답이나 세상의 시선에 기대지 않고 오직 내 안의 나침반을 신뢰하며 나만의 보폭으로 걸어가겠다고 선언하는 것입니다.

깊어 가는 가을, 불쑥 고독과 공허함이 발끝을 맴돈다면 너무 불안해하거나 스스로를 다그치지 마시길 바랍니다. 그 감정은 길을 잃었다는 낙오의 신호가 아닙니다. 밖을 향해 있던 시선을 거두어 내면의 나를 바라보고, 내 삶의 주권을 온전히 나에게로 가져오고 있다는 성장의 초대장입니다.

오늘 하루는 마라에게 조용히 찻잔을 건네듯, 내 안의 외로움을 가만히 마주해 보면 어떨까요. 누구에게도 쉽게 털어놓지 못했던 고독의 순간마다, 결국 끝까지 곁을 지키며 여기까지 삶을 이끌어온 것은 다름 아닌 나 자신이었습니다. 외로움 속에서도 나를 온전히 믿기로 한 바로 지금, 우리는 각자의 방식으로 단단하고 온전한 어른이 되어가고 있습니다.

* 참고자료: <나는 꽤 괜찮은 내가 될 거야> 이승욱 저, 생각학교 출판

Profile

설진미
삼정KPMG 전임 심리상담사

성균관대학교에서 임상심리학 박사과정을 수료했고, 고려대학교병원 정신건강의학과에서 임상심리 레지던트 과정을 마쳤으며 서울특별시 보라매병원 임상심리실에서 슈퍼바이저로 경력을 쌓았다.
현재는 〈강북삼성병원 기업정신건강연구소〉 책임연구원으로 10년간 일하며 심리상담, 조직컨설팅, 강좌 및 연구 등을 진행하고 있으며, 한국형 표준자살예방교육 프로그램 개발 위원으로도 활동하고 있다. 다양한 조직에 속한 직장인들을 만나 삶의 불안과 고통, 갈등을 성찰하고 성장을 모색해 왔으며, 조직문화를 보다 '건강한' 방향으로 변화시키는 데 관심이 있다.

©2026 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.
©2026 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.

소프트웨어 기업 대상 'IPO 프라이빗 세션' 개최

삼정KPMG가 10월 1일 서울 강남구 역삼동 본사에서 '소프트웨어 업종 상장예비기업 프라이빗 세션(Private Session)'을 개최했다. 이번 세미나는 변화하는 IPO 시장 환경과 투자·상장심사 동향을 공유하고, 소프트웨어 업종 상장예비기업의 성공적인 IPO 준비를 지원하기 위해 마련됐다.

먼저 삼정KPMG IPO지원센터 리더인 강인혜 부대표가 최근 IPO 시장 동향과 변화된 투자 환경을 소개했다. 이어 삼정KPMG 김영선 상무는 '상장예비기업을 위한 회계 및 재무 로드맵'을 주제로 지정감사와 IPO 준비 과정에서 필요한 회계·재무 관리 체계를 살펴보고, 지정감사 시 주요 회계처리 이슈를 실무 사례와 함께 제시했다. 대신증권 박병진 팀장은 최근 거래소 상장심사 동향과 규제 변화를 소개하고, 상장심사 과정에서 발생할 수 있는 주요 리스크와 대응 방안을 설명했다. 끝으로 에이벤처스 김태규 부사장은 '상장 전 투자 유치를 위한 전략'을 주제로 투자자가 기업의 성장성과 수익성, 사업모델 등을 어떻게 평가하는지 살펴보고, 기업가치 제고와 성공적인 투자 유치를 위한 전략을 공유했다.

*Contact:
강인혜 부대표 ikang@kr.kpmg.com
김영선 상무 ykim66@kr.kpmg.com

대구·부산서 '경북·경남 지역 재무전략 세미나' 개최

삼정KPMG가 기업의 회계·세무·디지털 환경 변화에 대한 대응 전략을 제시하는 '2026년 경북·경남 지역 재무전략 세미나'를 개최했다. 10월 1일 대구무역회관과 2일 부산상공회의소에서 두 차례 개최됐으며, 새로운 회계기준 도입과 세법 개정, 인공지능(AI) 기술 확산 및 상장유지 기준 강화 등 변화된 기업 경영환경에 맞춰 주요 제도 변화와 재무 업무 혁신을 위한 대응 전략을 공유했다.

이날 세미나에는 삼정KPMG의 회계·세무·디지털 분야 전문가들이 연사로 나서 기업이 주목해야 할 주요 현안과 대응 전략을 제시했다. 먼저 최준성 상무는 'K-IFRS 1118 도입에 따른 주요 이슈 및 대응'을 주제로 새로운 회계기준 도입에 따른 재무제표 표시와 공시의 주요 변화 및 기업에 미치는 영향을 살펴봤다. 박창남 전무는 'AI SOX와 AI 활용 재무보고 감독 체계 구축'을 주제로 AI를 재무·회계 업무에 활용하는 과정에서 발생할 수 있는 주요 리스크와 신뢰성 있는 재무정보 확보를 위한 내부통제 및 감독 체계 구축 방안을 제시했다. 조영서 상무는 '2026년 개정세법(안)의 주요 내용 및 최신 예규·판례 동향'을 소개했으며, 마지막으로 박현 상무는 '상장 유지의 새로운 기준, 기업의 대응전략'을 통해 강화된 상장폐지 기준과 상장 유지를 위한 장·단기 대응 방안을 살펴봤다.

*Contact:
이종상 상무 jongsanglee@kr.kpmg.com
정준영 상무 junyoungjung@kr.kpmg.com

'2026 IPC' 독일 베를린에서 개최

'2026 International Partners' Conference(이하 IPC)'가 지난 9월 16~17일, 독일 베를린에서 개최됐다. 2년마다 열리는 IPC는 전 세계 KPMG 리더들이 한자리에 모여 주요 경영 트렌드와 전략 방향을 공유하고, 향후 KPMG의 발전 방향을 논의하는 자리이다. 이번 행사에는 500명 이상의 전 세계 KPMG 리더들이 참석했으며, 삼정KPMG도 멤버펌으로서 참가해 글로벌 네트워크의 주요 우선과제를 공유하고 향후 방향성을 함께 모색했다.

이번 IPC에서는 AI 기술의 발전, 변화하는 고객의 기대, 경제적 불확실성 등 급변하는 경영환경에 대응하기 위한 리더십의 역할이 주요 화두로 다뤄졌다. 또한 신뢰 구축, AI의 영향에 대한 대응, 변화하는 조직을 이끄는 리더십 등을 주제로 다양한 세션이 진행됐다. 특히 이번 행사는 KPMG Global 전 회장인 빌 토마스(Bill Thomas)가 참석하는 마지막 IPC로, KPMG의 변화와 성장 여정을 되돌아보는 의미 있는 시간도 마련됐다. 아울러 새롭게 부임한 KPMG Global 회장 게리 윙그로브(Gary Wingrove)는 이번 IPC에서 2030년까지 KPMG를 이끌어갈 글로벌 전략의 발전 방향과 주요 우선순위를 발표했다. 한편, IPC를 통해 전 세계 KPMG 리더들은 변화하는 환경 속에서 전략적 방향성을 공유하고, 글로벌 네트워크의 지속적인 성장과 협력을 위한 의지를 다졌다.

전 KPMG Global 회장 빌 토마스

신임 KPMG Global 회장 게리 윙그로브

'2026년 제약바이오 회계 이슈 및 대응 전략 세미나' 공동 개최

삼정KPMG가 지난 9월 30일 한국제약바이오협회 4층 대강당에서 한국제약바이오협회와 공동으로 '2026년 제약바이오 회계 이슈 및 대응 전략 세미나'를 개최했다. 이번 세미나는 회계기준 변화와 연구개발 및 사업구조 다변화로 빠르게 변화하는 제약바이오 업계의 회계·세무 환경을 살펴보고, 기업이 주목해야 할 주요 리스크와 실무 대응 방안을 공유하기 위해 마련됐다.

첫 번째 세션에서는 삼정KPMG 박상훈 전무와 노영일 상무가 최근 개정됐거나 시행을 앞둔 주요 회계기준과 혁신형 제약기업 인증제도, 시장 환경 변화를 살펴봤다. 또한 제약바이오 및 회계산업의 AI 도입·활용 동향을 소개하고, 이에 대한 대응 방향을 제시했다. 이어진 두 번째 세션에서는 최은영 전무와 강성원 전무가 주요 세무 현안을 다뤘다. 글로벌 최저한세의 주요 내용과 신고 의무를 설명하고, 최근 제약바이오 업계의 예규 및 판례를 분석해 기업이 주목해야 할 세무 이슈와 실무 대응 방안을 공유했다.

*Contact:
박상훈 전무 sanghoonpark@kr.kpmg.com
노영일 상무 yno@kr.kpmg.com
최은영 전무 eunyoungchoi@kr.kpmg.com
강성원 전무 skang22@kr.kpmg.com

©2026 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.
©2026 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.

FY26 산업 특강 – ‘전기 국가화 시대, 삼정KPMG의 기회’ 주제로 열려

삼정KPMG가 지난 9월 9일 본사 교육장에서 ‘전기 국가화 시대, 삼정KPMG의 기회’를 주제로 FY26 산업 특강을 개최했다. 이날 특강에는 조환익 유니슨 회장(전 한국전력공사 사장)이 연사로 나서 에너지 정책과 전력 산업의 변화가 가져올 산업 환경의 재편과 새로운 기회에 대해 강연했다.

Deal Advisory 부문의 Director 이상 리더와 관련 산업 전문가를 대상으로 진행된 이번 특강에서는 AI 확산과 데이터센터 증가, 반도체 산업 성장에 따른 전력 수요 확대를 배경으로 안정적인 전력 확보의 중요성을 살펴보고, 전력 산업의 변화가 산업 전반에 미칠 영향을 조명했다. 또한, 이러한 변화 속에서 삼정KPMG가 발굴할 수 있는 새로운 비즈니스 기회와 대응 방향을 함께 모색했다.

특히 조환익 회장은 오랜 산업 현장 경험을 바탕으로 전략 산업의 변화와 미래 전망, 기업이 준비해야 할 방향에 대한 인사이트를 전했다. 참석자들은 “산업 현장에서 쌓아온 리더십 경험과 다양한 이해관계자를 설득해온 사례가 인상적이었다”, “에너지 산업의 실제 사례와 향후 전망을 생생하게 접할 수 있는 좋은 기회였다”고 소감을 전했다.

‘2026년 제3차 WCD-KPMG ESG 연구회’ 개최 … “이사 5인이 나누는 보드룸 이야기”

삼정KPMG와 세계여성이사협회(WCD Korea)가 공동 주최한 ‘2026년 제3차 ESG 연구회’가 9월 17일 삼정KPMG 본사 퍼포즈룸에서 개최됐다. 이번 연구회는 ‘같은 자리, 다른 경험 - 이사 5인이 나누는 보드룸 이야기’를 주제로, 다양한 업종의 상장기업에서 활동 중인 이사 5인이 이사회 현장에서의 경험과 인사이트를 공유하는 개방형 워크숍으로 진행됐다.

이날 행사는 WCD Korea ESG분과장인 양재선 법무법인 율촌 변호사가 사회를 맡았으며, 유영숙 포스코홀딩스 사외이사, 조연주 한솔케미칼 부회장·사내이사, 조화준 KB금융지주 이사회 의장, 조경선 SK바이오팜 사외이사, 김우진 서울대학교 경영대학 교수(풀무원, 메리츠금융지주 사외이사) 등 5명의 이사가 참석했다. 참석자들은 현장에서 제시된 다양한 질문에 답하고, 이사회 운영과 ESG 주요 이슈에 대한 각자의 경험을 바탕으로 활발한 토론을 펼쳤다.

*Contact:
김연정 전무 yeonjungkim@kr.kpmg.com

FY26 New Manager & Director 승진자 교육 진행

삼정KPMG가 FY26 승진자를 대상으로 새롭게 변화된 역할에 대해 이해하고, 지속성장에 대한 의지를 다지는 교육을 진행했다. 9월 7일 그랜드인터콘티넨탈 서울 파르나스에서 열린 New Manager 승진자 교육에는 L&D 신동명 전무가 ‘건강한 조직 문화의 이해’를 주제로 강연했으며, 이어진 세션에서는 김교태 회장이 승진자들에게 축하와 격려의 메시지를 전했다. 오후 세션에서는 BD&Markets 신경철 부대표가 ‘Business Development(BD) 마인드 셋 이해’를 주제로 강연을 펼쳤으며, 이후 ‘팀을 이끄는 매니저, 성장하는 매니저, 지속가능한 매니저, 조율하는 매니저’ 4개의 분반 프로그램을 통해 매니저로서의 역할과 리더십을 함께 고민하는 시간을 가졌다.

9월 11일, 소피텔 앰배서더 서울에서 New Director 승진자 교육이 열렸다. 먼저 신경철 부대표가 ‘BD 전략 및 KPMG Way’에 대한 강연을 펼쳤고, 이후 김교태 회장이 직접 참석해 승진자들에게 축하 메시지를 전하는 시간을 가졌다. 오후 세션에서는 신동명 전무가 ‘건강한 조직문화의 이해’, ‘리더의 영향력과 책임’을 주제로 강연을 진행했다. 이어서 HSG 한철환 소장의 ‘Transitional Leadership’ 강연을 통해 새로운 리더로서의 역할과 방향성을 모색했다. 아울러 New Director 승진자들은 9월 16일, 18일에 열린 비즈니스 클래스 교육에 참여하여, 선배 파트너들의 BD 노하우를 바탕으로 고객관리 및 신규 고객 개발 등에 관한 인사이트를 전달받았다.

‘M&A센터 온라인’ 전면 개편으로 중소·중견기업 접근성 높여

삼정KPMG가 중소·중견기업 오너와 인수합병(M&A) 실무자들이 보다 쉽고 투명하게 M&A 정보를 확인하고 거래 기회를 탐색할 수 있도록 ‘삼정KPMG M&A센터 온라인’을 전면 개편했다. ‘삼정KPMG M&A 센터 온라인’은 삼정KPMG 재무자문부문이 그동안 현장에서 쌓아온 중소·중견기업 M&A 자문 경험을 온라인으로 확장한 채널이다.

이번 개편의 핵심은 ▲정보 접근성 확대 ▲실제 거래 기회 제공 ▲자문 전문가 정보 공개다. 새로 만든 ‘M&A 이해하기’에서는 매각 절차, 기업가치평가, 거래 구조 등 실무에서 자주 묻는 내용을 알기 쉽게 정리했다. 매각 계획이 없는 기업도 기본 개념부터 단계적으로 살펴볼 수 있다. ‘M&A 기회보기’는 매각·투자유치·부동산 매각 등으로 거래 유형을 세분화했다. 삼정KPMG의 투자자 네트워크를 기반으로 ‘인수 수요’ 정보도 새로 공개한다. 매물뿐 아니라 특정 산업의 기업을 사려는 투자자 수요까지 확인할 수 있다. ‘전문가 소개’ 페이지에선 자문 파트너의 전문 분야와 트랙레코드를 공개했다. 자문 초기부터 거래 종결까지 같은 파트너가 전담하는 구조를 프로필 단위로 제시해 담당자 교체에 대한 오너의 우려를 덜었다. 산업별 보고서와 축적된 M&A 데이터에 전문가 분석과 AI를 결합한 국내 M&A 시장 트렌드 인사이트도 제공한다.

©2026 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.
©2026 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.

www.kpmgacademy.co.kr

경영 패러다임 변화 속 지속가능한 성장 아젠다 제시

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

온라인 지식 콘텐츠 플랫폼

삼정KPMG 아카데미

NEW **IPO지원센터 교육 프로그램 신규 오픈!**

삼정KPMG 아카데미

정규 교육 과정
- 감사위원회 교육 프로그램
- 내부회계관리제도 교육 프로그램
- WCD-KPMG 사외이사 교육 프로그램
- IPO지원센터 교육 프로그램

이슈 브리핑
- 국내외 주요 트렌드와 산업별 이슈를 영상 콘텐츠로 제공

비즈니스 리포트
- KPMG의 발간물과 분야별 분석 보고서 저장소

세미나 다시보기
- 삼정KPMG 주요 세미나 다시보기

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

이용 대상 누구나 무료 회원가입을 통해 이용 가능

'Channel' 구독 정보 변경 / 신규 구독 / 구독 취소 안내

주소가 변경되었거나, 신규 구독을 원하는 분, 또는 수신을 원치 않는 분께서는 스마트폰으로 QR 코드를 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.

© 2026 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.

©2026 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.