



2019년 중견기업 실태조사

산업통상자원부
FOMeK 한국중견기업연합회

2019년
중견기업 실태조사
2019 Survey of Middle Market Enterprises



승인번호
제 142017 호

2019년 중견기업 실태조사

2019 Survey of Middle Market Enterprises



산업통상자원부

FOMEK 한국중견기업연합회
Federation of Middle Market Enterprises of Korea

일 러 두 기

- 본 조사는 산업통상자원부, 한국중견기업연합회에서 주관하여 2019년 7월부터 10월까지 (주)코리아데이터네트워크에 의해 수행되었습니다.
- 영리법인 기업체 행정통계(통계청)상의 2017년말 기준 중견기업을 대상으로 하여 정보를 수집하였습니다.
- 본 보고서는 조사에 응답한 1,400개 기업에 대한 결과를 바탕으로 분석하여, 모집단을 추정한 결과를 나타내고 있습니다. 중견기업으로 발표되는 행정자료와는 다를 수 있으며, 각 항목의 구성비 분석에는 유용하나 절대 규모로 활용하기에는 다소 제약을 가지고 있습니다.
- 통계표 자료의 숫자는 반올림되었으므로 세부 항목의 합이 합계와 일치하지 않을 수 있습니다.
- 중복응답의 경우, 응답 업체 수를 기준으로 비율계산을 하였습니다.

요 약

01 조사개요

1.1 조사의 배경 및 목적

- 중견기업의 상황을 잘 반영하는 대표성 있는 지표생산 뿐만 아니라, 실태조사가 지닌 정책적 의미를 재분석하여 정부기관 및 산업계, 학계 등에 제공함으로써 중견기업에 필요한 정책연구분석의 기초자료로 활용함
 - 중견기업 지원정책 수립 시 참고자료로 활용하고자 함

1.2 조사개요

- 국내 중견기업 4,468개를 대상으로 2019년 7월부터 10월까지 조사를 진행함

〈표 요약-01〉 조사 개요

구 분	내 용
모집단	• 영리법인 기업체 행정통계(2017년말 결산기준) 중 중견기업
표본추출틀	• 영리법인 기업체 행정통계(2017년말 결산기준) 중 중견기업 명부
표본규모	• 1,400개
조사방법	• 구조화된 설문지를 이용한 Web/e-mail/Fax/방문 조사
표본추출	• 업종×기업유형×매출 규모를 고려한 다단계통화추출
자료처리 및 분석방법	• 수집된 자료는 검증 후 입력 분석 과정을 거쳐 통계패키지인 SPSS에 의해 기초분석 테이블 작성
조사기간	• 2019년 07월 18일 ~ 2019년 10월 04일 (52일간)

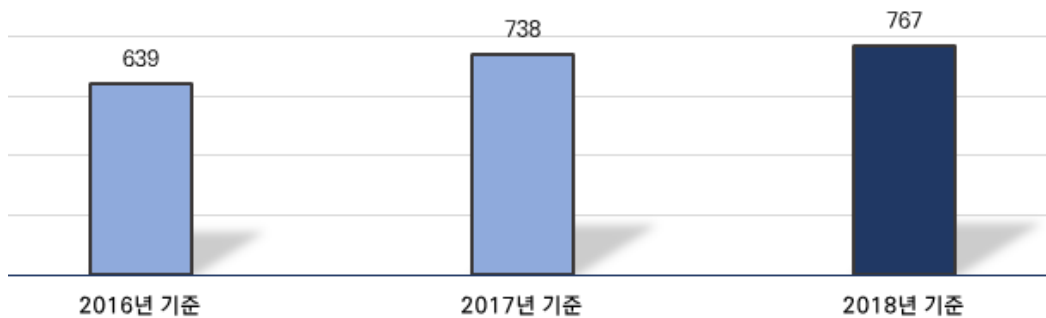
02 일반현황 및 중견기업 진입 및 성장

2.1 매출액

- 2018년 중견기업 매출액은 767조로 추산됨

[그림 요약-01] 중견기업 매출액

(단위 : 조원)



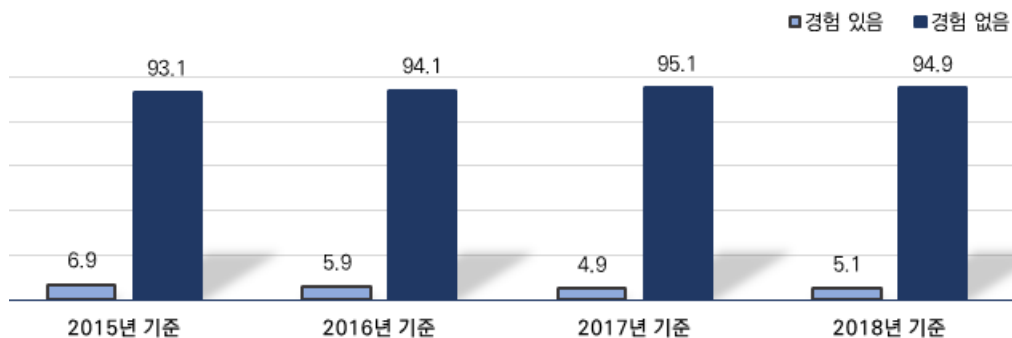
※통계청, 영리법인 기업체 행정통계 자료

2.2 회귀검토

- 중소기업 정책수혜를 위해 중소기업으로 회귀를 검토한 중견기업은 5.1%로 나타남

[그림 요약-02] 중소기업 회귀 검토 유무

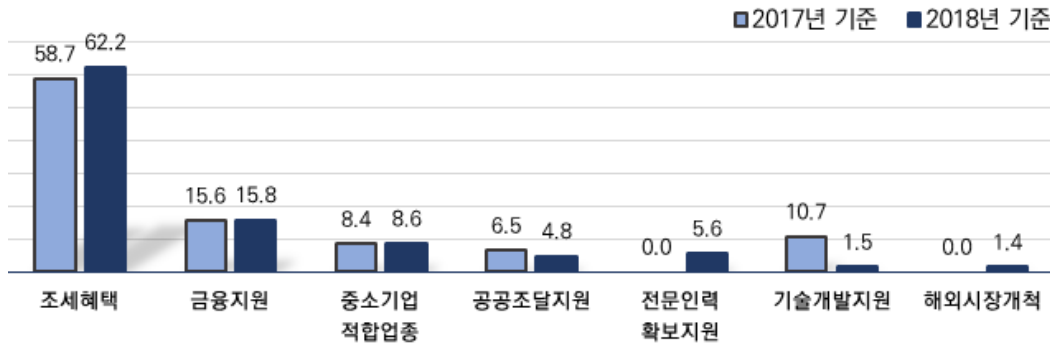
(단위 : %)



- 중소기업 회귀 검토 1순위 요인을 살펴보면, ‘조세 혜택’이 62.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융 지원’ 15.8%, ‘판로 규제(중소기업 적합업종+공공조달 지원)’ 13.4% 등의 순으로 나타남

[그림 요약-03] 중소기업 회귀 검토 요인 1순위 추이

(단위 : %)

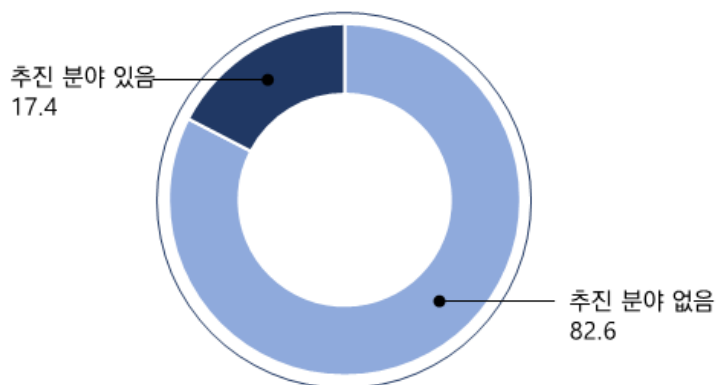


2.3 신사업

- 중견기업의 17.4%는 현재 신사업을 추진하고 있는 것으로 나타남
- 추진하고 있는 신사업 단계에 대해 ‘초기 발굴단계’가 45.5%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘제품 개발 단계’ 24.6%, ‘초기 시장진출단계’ 17.7% 순으로 나타남

[그림 요약-04] 신사업 추진 여부

(단위 : %)

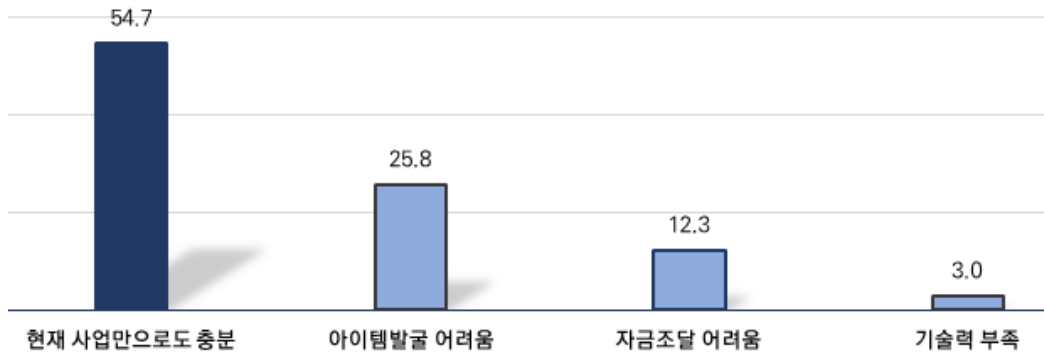


※신사업 : 기존에 생산·판매하고 있는 제품의 단순기능개선이 아닌 새로운 제품을 기획한 사업

- 신사업을 추진하지 않는 이유로는 ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 의견이 54.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘아이템발굴 어려움’ 25.8%, ‘자금조달 어려움’ 12.3% 순으로 나타남

[그림 요약-05] 신사업을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)



- 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책으로는 ‘자금지원’이 43.1%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘규제완화’ 25.0%, ‘기술지원’ 18.5%, ‘인력지원’ 7.9% 순으로 나타남

- 현재 신사업을 추진하고 있는 기업의 필요한 지원정책을 살펴보았을 때, 제품 개발 단계 기업의 경우 ‘기술지원’(33.0%) 응답 비중이 타 단계보다 높았고, 상용화단계 기업의 경우 ‘자금지원’이 56.4%로 높게 나타남

<표 요약-02> 신사업 추진단계에 따른 필요한 지원 정책

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	규제완화	자금지원	기술지원	인력지원	기타	없음
전 체		4,468	25.0	43.1	18.5	7.9	0.5	5.0
신사업 분야 추진 기업		778	26.4	45.1	20.2	7.0	1.2	0.0
신사업 추진 단계	초기 발굴단계	354	28.0	40.5	20.3	8.5	2.7	0.0
	제품 개발단계	191	19.6	43.2	33.0	4.1	0.0	0.0
	상용화단계	53	36.7	56.4	0.0	6.9	0.0	0.0
	초기 시장진출단계	138	25.2	53.2	16.1	5.4	0.0	0.0
	시장 확대단계	41	35.4	52.0	0.0	12.6	0.0	0.0

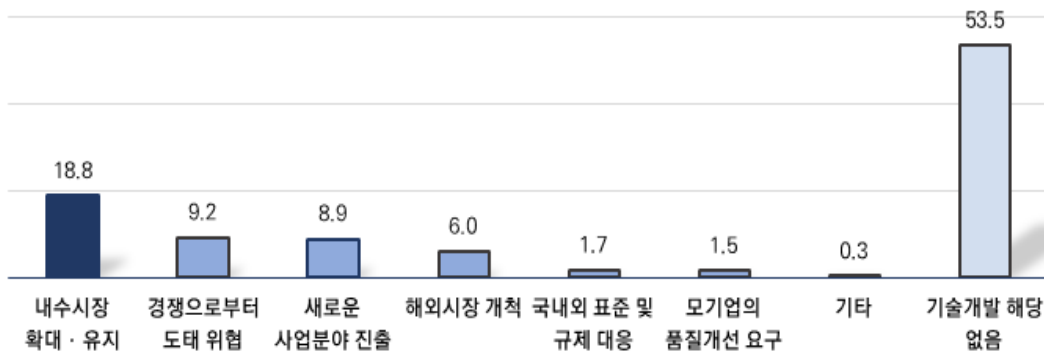
03 기술혁신

3.1 기술개발

- 중견기업 기술개발 동기는 ‘내수시장 확대·유지’가 18.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘경쟁으로부터 도태 위협’ 9.2%, ‘새로운 사업분야 진출’ 8.9% 순으로 나타남

[그림 요약-06] 기술개발 동기

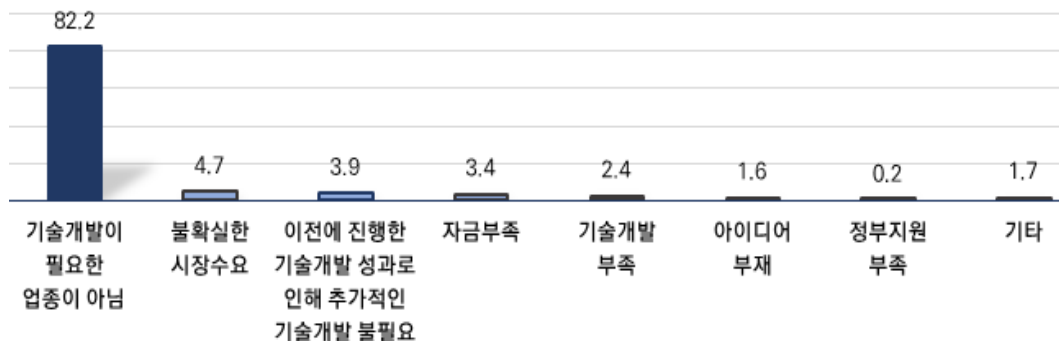
(단위 : %)



- 기술개발을 하지 않는 이유에 대해 살펴보면, ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’이 82.2%로 가장 높게 나타남. 그 외 ‘불확실한 시장수요’(4.7%), ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(3.9%) 등의 의견이 있었음

[그림 요약-07] 기술개발을 하지 않는 이유

(단위 : %)

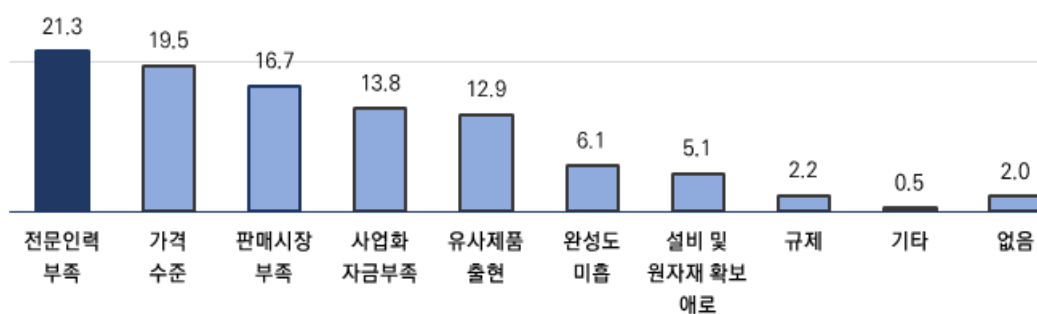


3.2 기술사업화 추진 시 애로사항

- 기술사업화 추진 시 애로사항으로는 ‘전문인력 부족’이 21.3%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘가격 수준’ 19.5%, ‘판매시장 부족’ 16.7%, ‘사업화 자금부족’ 13.8% 순으로 나타남

[그림 요약-08] 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : %)

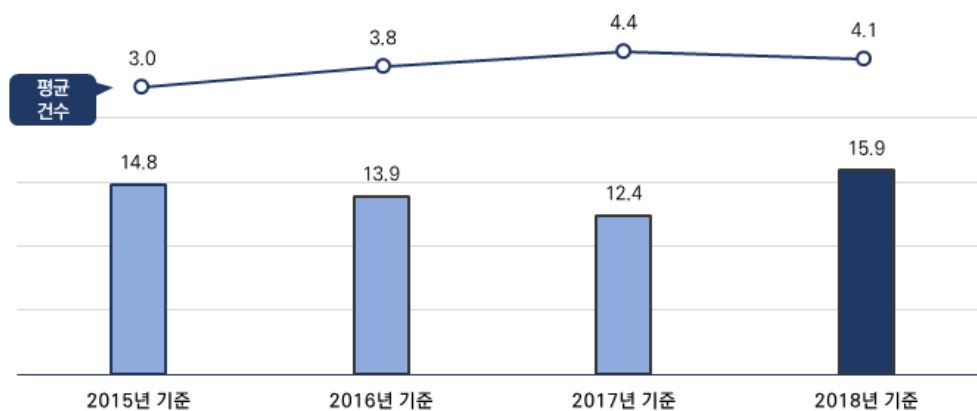


3.3 산학협력

- 2018년 1년 동안 대학, 연구소 등과 산학협력 활동을 한 경험은 15.9%이며, 평균 건수는 4.1건으로 나타남

[그림 요약-09] 산학협력 활동 경험

(단위 : %, 건)

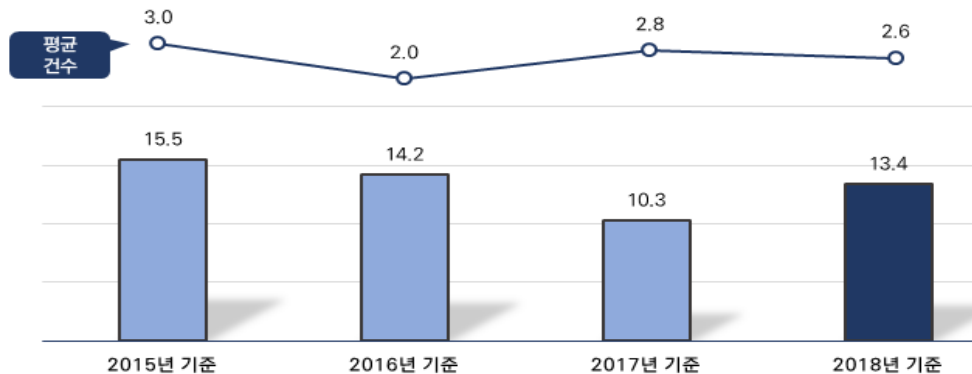


3.4 정부 R&D 경험

- R&D관련 정부지원사업 수행 경험은 중견기업의 13.4%로 나타났으며, 평균 2.6건을 수행함

[그림 요약-10] R&D관련 정부지원사업 수행 경험

(단위 : %, 건)



04 투자현황

4.1 투자 현황

- 중견기업의 64.8%는 2018년 투자 실적이 있으며, 투자 금액은 32조 2,791억원으로 나타남. 그 중 투자 금액의 75%가량이 설비투자(24조 2,369억원)였으며, R&D 투자 금액은 8조 422억원(24.9%)으로 나타남
 - 전체 투자계획은 다소 감소하는 경향을 보였으며, 설비투자의 감소가 두드러짐

〈표 요약-03〉 투자 실적 및 계획

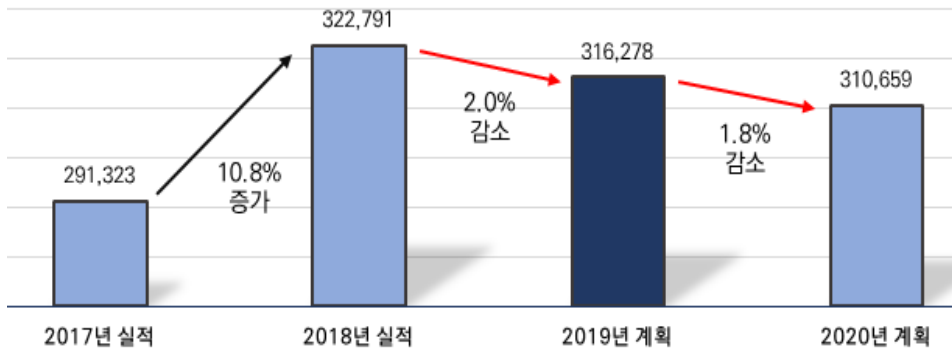
(단위 : %, 억원)

구 분	전체		R&D		설비투자	
	투자비율	투자금액	금액	구성비	금액	구성비
2018년 실적	64.8	322,791	80,422	24.9	242,369	75.1
2019년 계획	64.7	316,278	83,821	26.0	232,457	72.0
2020년 계획	63.6	310,659	87,036	27.0	223,623	69.3

- 2018년 투자 금액은 전년 대비 10.8% 증가하였으나, 이후 계획은 감소하는 경향을 보임

[그림 요약-11] 전체 투자 금액 추이

(단위 : 억원)



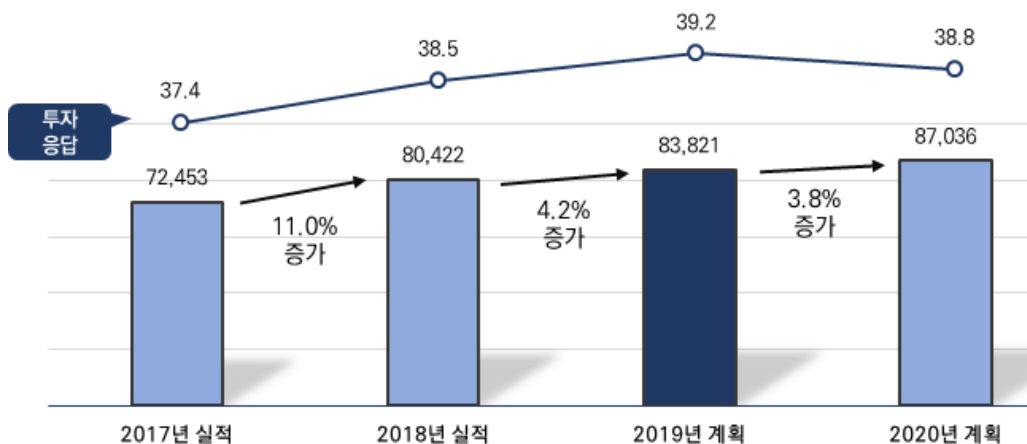
※2017년 실적의 경우 2018년 조사결과를 활용한 값임

4.2 R&D 및 설비 투자 실적

- 2018년 R&D 투자 실적이 있는 기업은 38.5%로 나타났으며, 2019년 계획이 있는 기업은 39.2%로 소폭 상승함

[그림 요약-12] R&D 투자 실적

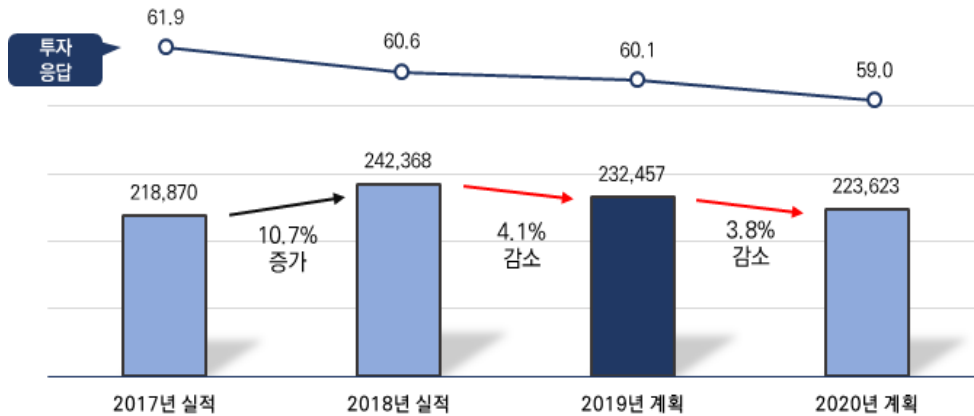
(단위 : %, 억원)



- 2018년 설비 투자 실적이 있는 기업은 60.6%로 나타났으며, 2019년 계획이 있는 기업은 60.1%로 소폭 감소함

[그림 요약-13] 설비 투자 실적

(단위 : %, 억원)



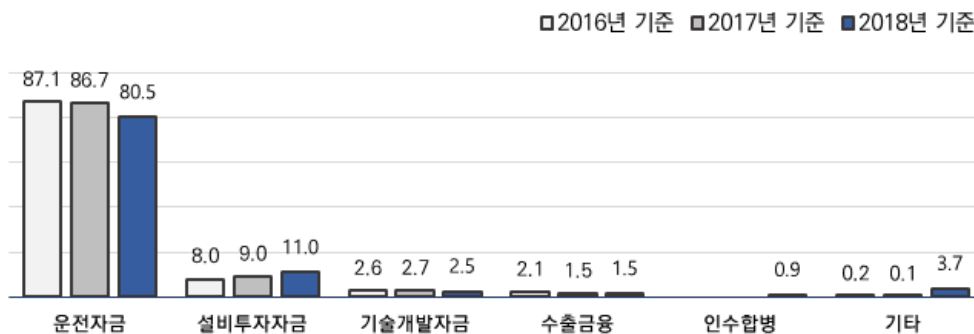
05 금융 및 자금조달

5.1 전체 자금(조달)원

- 중견기업의 자금사용 용도는 ‘운전자금’이 80.5%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘설비 투자자금’ 11.0%, ‘기술개발자금’ 2.5% 등의 순으로 나타남

[그림 요약-14] 자금사용 용도

(단위 : %)

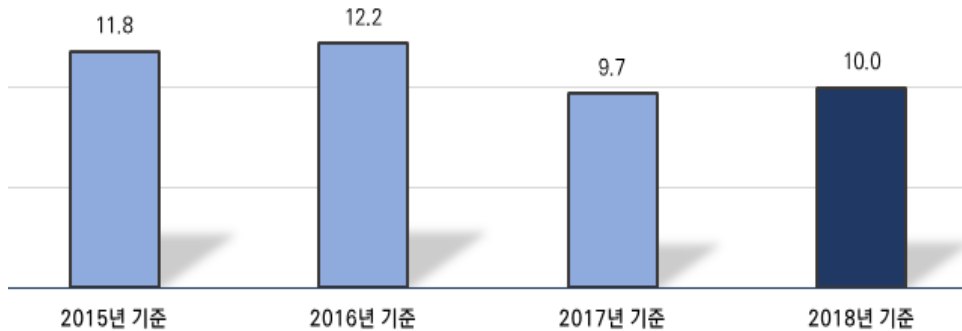


5.2 정책자금 활용

- 2018년 중견기업의 정책자금 활용 경험은 10.0%로 나타나 전년 9.7%에 비해 소폭 상승함

[그림 요약-15] 정책자금 활용 경험

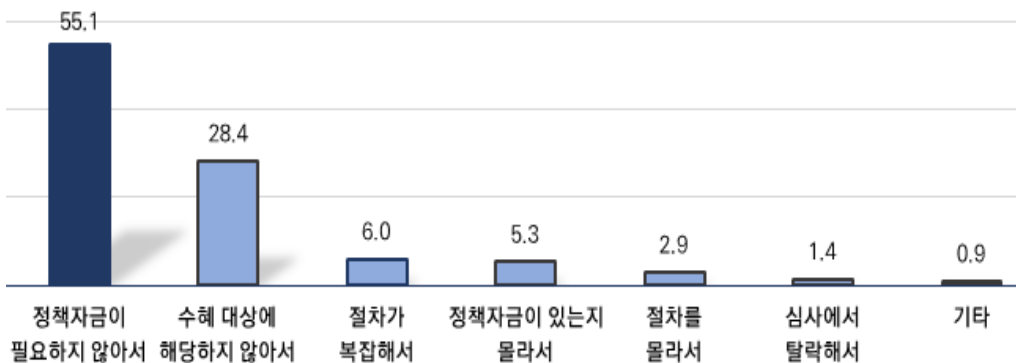
(단위 : %)



- 정책자금을 활용하지 않는 이유에 대해 ‘정책자금이 필요하지 않아서’(55.1%)가 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(28.4%), ‘절차가 복잡해서’(6.0%), ‘정책자금이 있는지 몰라서’(5.3%) 순으로 나타남

[그림 요약-16] 정책자금을 활용하지 않는 이유

(단위 : %)



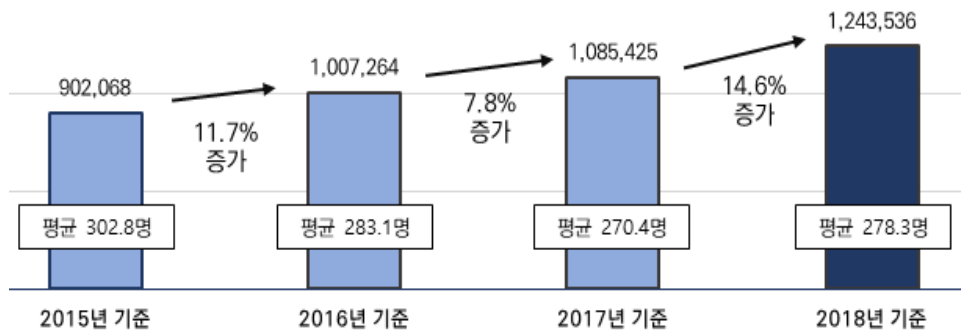
06 인재확보

6.1 인력현황

- 2018년 중견기업 인력은 124만 3,536명으로 기업당 평균 278.3명이 종사하고 있는 것으로 나타남
 - 전체 종사자는 2017년 대비 14.6%(158,111명) 증가하였으며, 평균 인원은 7.9명 증가함

[그림 요약-17] 중견기업 인력현황 추이

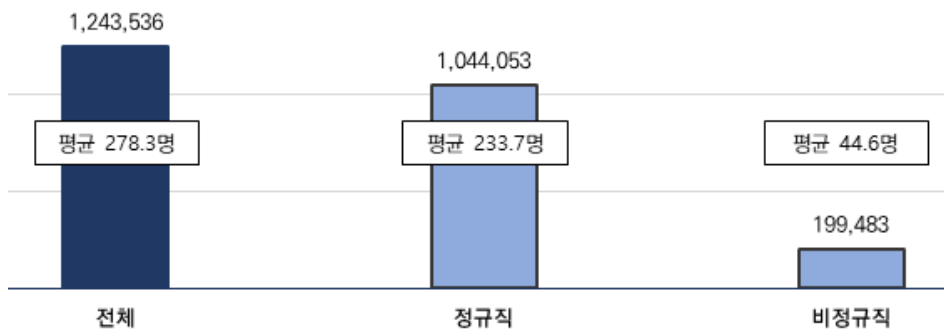
(단위 : 명)



- 2018년 인력 중 정규직은 104만 4,053명(84.0%), 비정규직은 19만 9,483명(16.0%)임

[그림 요약-18] 2018년 정규·비정규직 인력현황

(단위 : 명)

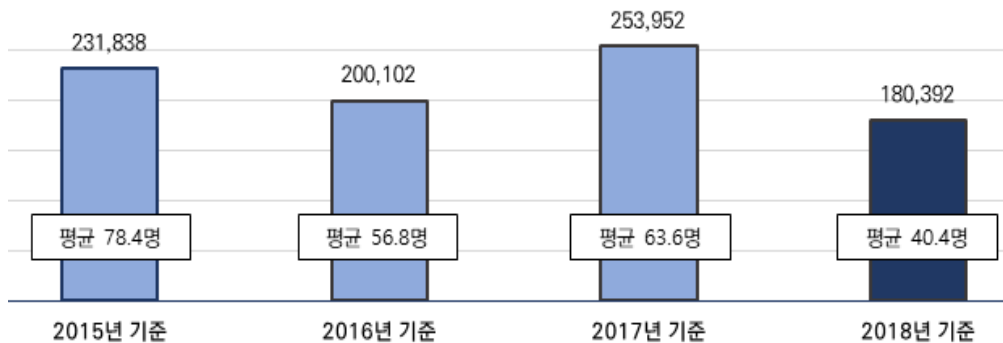


6.2 채용실적

- 2018년 중견기업 채용인원은 18만 392명으로 나타났으며, 기업당 평균 40.4명을 채용한 것으로 나타남
 - 전년 대비 채용실적이 25만 3,952명에서 18만 392명으로 7만 3,560명 감소함

[그림 요약-19] 채용실적

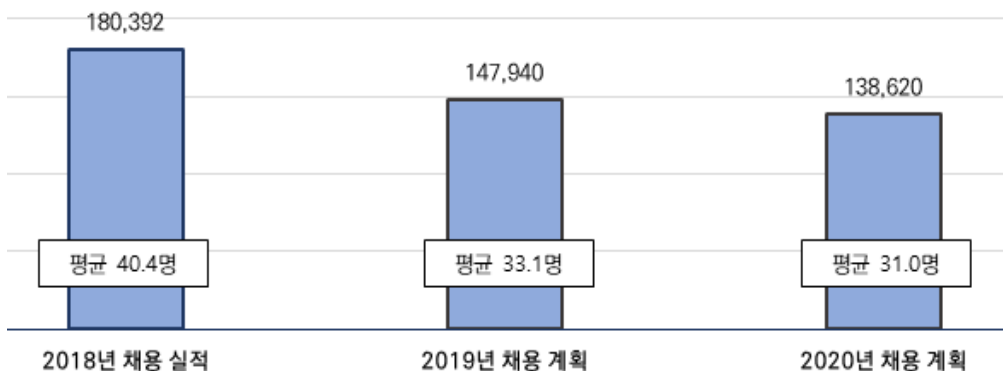
(단위 : 명)



- 2019년 중견기업 채용계획은 14만 7,940명으로 나타났으며, 2020년 계획은 13만 8,620명을 채용할 것으로 나타남
 - 2019년(14만 7,940명), 2020년(13만 8,620명) 채용 계획은 2018년 채용실적에 비해 다소 감소함

[그림 요약-20] 채용 계획

(단위 : 명)

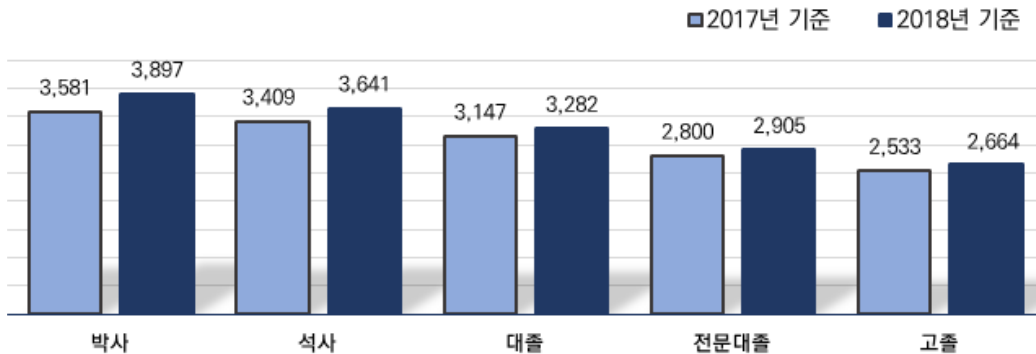


6.3 신입사원 초임

- 2018년 신입사원 초임은 ‘대졸’의 경우 3,282만원으로 나타났으며, 고학력일수록 높게 나타남

[그림 요약-21] 인력현황

(단위 : 만원)



※2018년까지는 남성, 여성으로 나눠 설문을 진행했으나, 2019년은 전체로 설문 진행

※2018년 기준은 전체 신입 초임, 2017년 기준은 남성 사원 초임

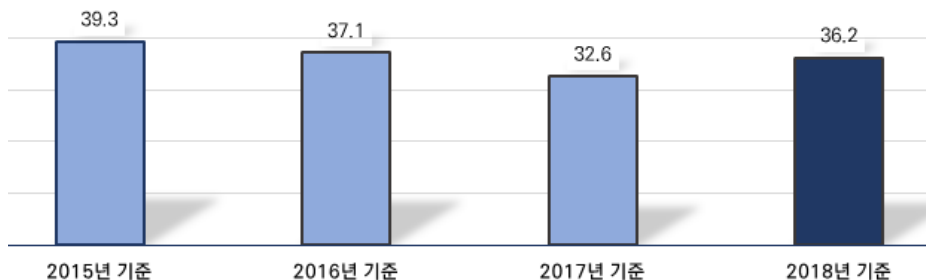
07 국제화 추진

7.1 해외 수출

- 2018년 기준 해외수출 실적이 있는 중견기업은 36.2%로 나타남

[그림 요약-22] 해외수출 실적

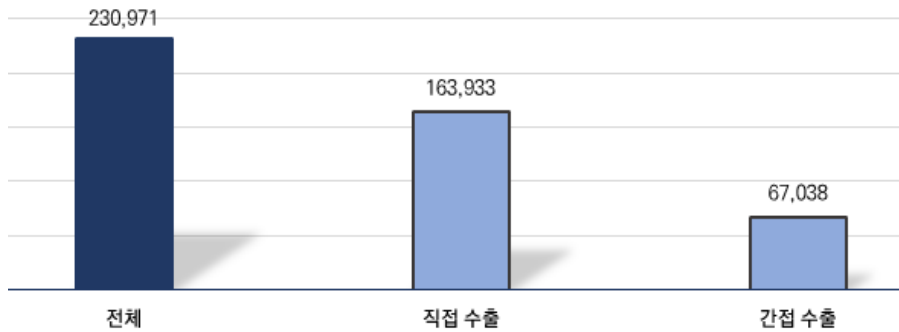
(단위 : %)



- 2018년 기준 수출액은 2,309억 71백만불이며 직접 수출액이 1,639억 33백만불, 간접 수출액은 670억 38백만불로 나타남

[그림 요약-23] 해외수출 금액

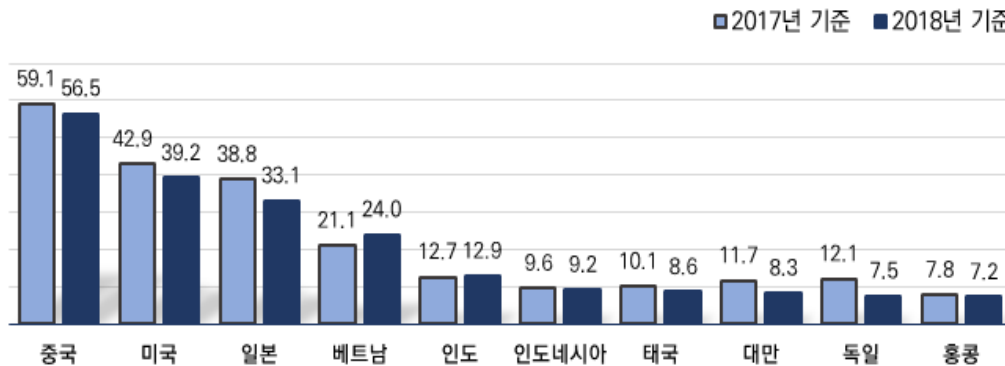
(단위 : 백만불)



- 해외수출 실적이 있는 기업의 수출 지역은 '중국'이 56.5%로 가장 많았으며, 다음으로 '미국' 39.2%, '일본' 33.1%, '베트남' 24.0% 순으로 나타남
 - '베트남'의 경우 수출 지역 응답이 매년 증가하고 있음

[그림 요약 2-24] 해외수출 지역(상위 10개)

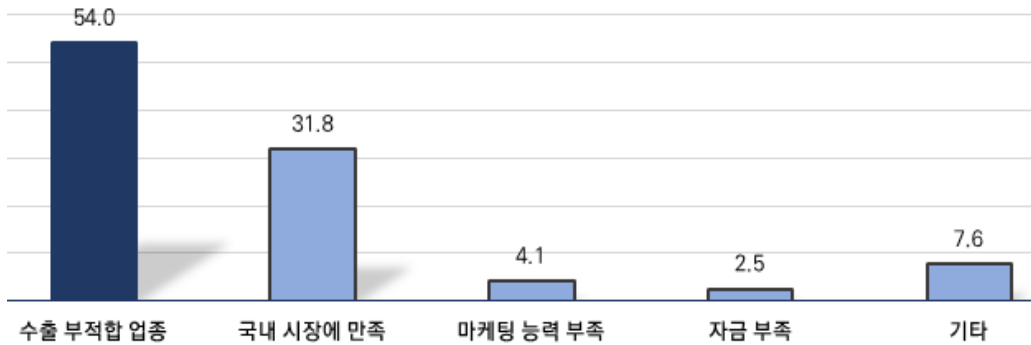
(단위 : %)



- 해외수출 실적이 없는 이유에 대해 살펴보면, '수출 부적합 업종'이 54.0%로 가장 많았으며, '국내 시장에 만족' 31.8%, '마케팅 능력 부족' 4.1% 등의 순으로 나타남

[그림 요약-25] 해외수출 실적이 없는 이유

(단위 : %)

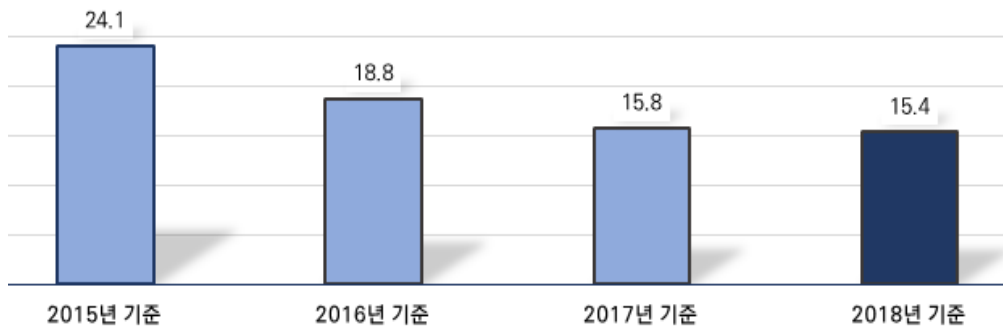


7.2 신규 해외 진출

- 향후 신규 해외 진출 의향에 대해 중견기업의 15.4%가 고려하고 있다고 응답함
 - 신규 해외 진출에 대한 의향은 매년 지속적으로 감소하는 경향을 보임
 - 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유에 대해 '수출 부적합 업종'이 40.5%로 가장 높게 나타났으며, '국내 시장에 만족' 33.5%, '자금 부족' 8.8% 등의 순으로 나타남

[그림 요약-26] 신규 해외 진출 의향

(단위 : %)



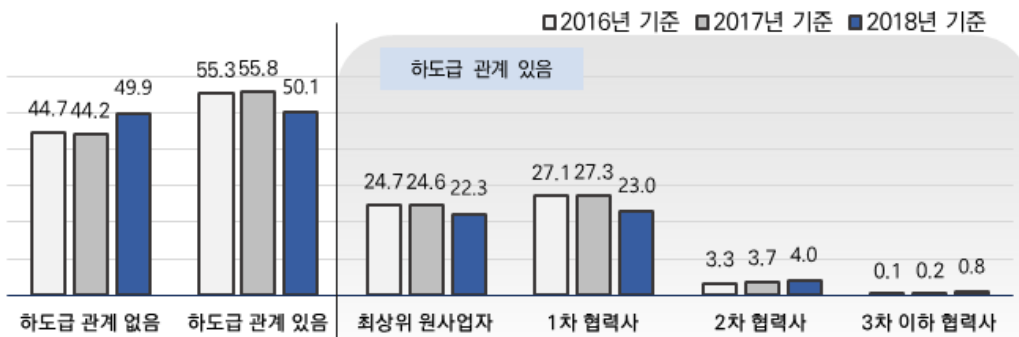
08 수·위탁 거래 및 동반 성장

8.1 수·위탁 거래

- 중견기업의 50.1%가 수위탁거래를 하고 있는 것으로 나타났으며, 1차 협력사가 23.0%로 가장 많았으며, '최상위 원사업자' 22.3%, '2차 협력사' 4.0% 순으로 나타남

[그림 요약-27] 수·위탁 거래 단계

(단위 : %)

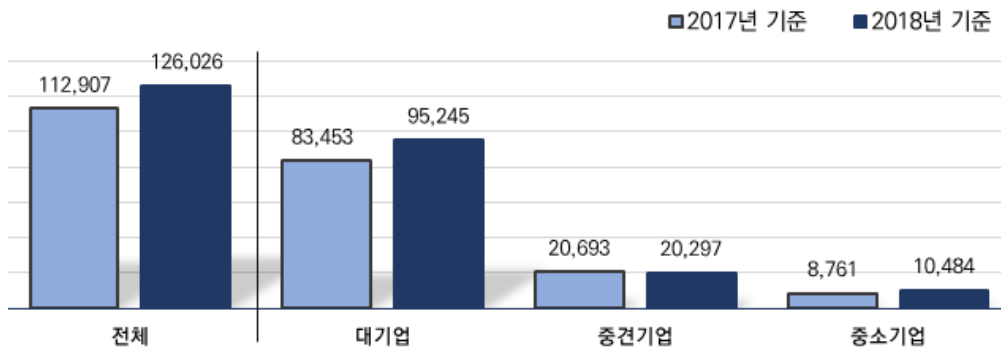


- 수·위탁 거래 기업의 평균 거래금액은 1,260억 26백만원이며, 그 중 대기업이 952억 45백만원(75.6%)으로 높은 비중을 차지함

- 2017년 기준 대비 '대기업', '중소기업'과의 거래 금액은 상승한 것으로 나타남

[그림 요약-28] 수·위탁 거래 금액

(단위 : 백만원)



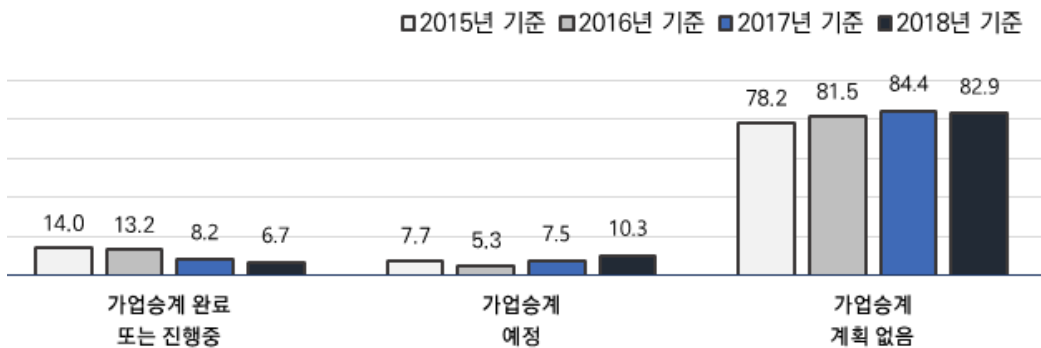
09 기업의 사회적 책임

9.1 가업 승계

- 중견기업의 82.9%는 2018년 가업 승계 계획이 없는 것으로 나타났으며, ‘가업승계 예정’ 10.3%, ‘가업승계 완료 또는 진행중’ 6.7%로 나타남
 - ‘가업승계 완료 또는 진행중’인 기업은 매년 감소하는 경향을 보임

[그림 요약-29] 가업승계 도입 여부

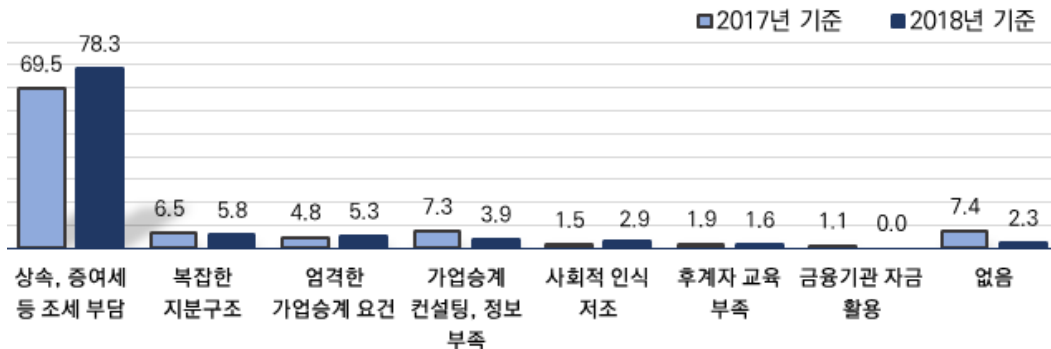
(단위 : %)



- 가업승계시 애로사항에 대해 ‘조세 부담’이 78.3%로 가장 높게 나타났으며, 그 외 ‘복잡한 지분구조’(5.8%), ‘엄격한 가업승계 요건’(5.3%) 순으로 나타남

[그림 요약-30] 가업승계시 애로사항

(단위 : %)



목 차

I. 조사개요 / 1

01 배경 및 목적	3
1.1 조사배경	3
1.2 조사목적	4
02 중견기업의 정의 및 범위	5
2.1 중견기업의 정의	5
2.2 중견기업의 판단 기준	6
03 조사개요 및 내용	8
3.1 조사개요	8
3.2 조사내용	8
04 표본설계	10
4.1 모집단 정의 및 분석	10
4.2 표본의 크기 결정	13
4.3 표본 추출	17
4.4 추정	17

II. 중견기업 실태조사 결과 / 17

01 중견기업 일반 현황	21
1.1 중견기업 수	21
1.2 2018년 매출액	21
02 중견기업 진입 및 성장	22
2.1 중소기업으로의 회귀 검토 여부	22
2.2 신사업 추진 여부	31
2.3 경영 애로사항	45
03 기술혁신	51
3.1 기술개발 동기	51
3.2 기술개발 비중	57
3.3 연구개발 조직형태	59
3.4 기술개발 단계	61
3.5 산학협력 활동 경험	67
3.6 주력기술 수준	72
3.7 지식재산권 등록현황	75
3.8 R&D관련 정부지원사업 수행	90

목 차

04 투자현황	96
4.1 투자 실적 및 계획	96
4.2 최근 관심있는 투자 분야	114
05 금융 및 자금조달	117
5.1 자금사용 용도	117
5.2 자금조달원 비중	119
5.3 외부자금 조달 시 애로사항	121
5.4 정책자금 활용 경험	125
06 인재확보	132
6.1 인력현황	132
6.2 2018년 채용실적	148
6.3 채용 계획	164
6.4 2018년 신입사원 초임	173
6.5 장기근속 근로자	175
6.6 성과보상 제도	187
6.7 신규채용 사유	189
6.8 가장 필요한 직무	191
6.9 신규채용 애로사항	193

07 국제화 추진	195
7.1 해외수출	195
7.2 주요 수출국가 및 금액	199
7.3 2018년 신규 진출 국가	206
7.4 현지법인 설립	209
7.5 수출 시 애로사항	213
7.6 신규 해외 진출	219
7.7 해외 수출 및 진출 시 전략	232
08 수·위탁 거래 및 동반 성장	236
8.1 수·위탁 거래 단계	236
8.2 위탁기업과의 거래 현황	239
8.3 위탁기업과의 불공정 거래 경험	242
09 기업의 사회적 책임	257
9.1 사회적 책임 경영 도입 여부	257
9.2 사회적 책임 경영 도입 이유	260
9.3 사회적 책임 경영 도입 및 실천하는데 어려운 이유	264
9.4 가업승계 도입 여부	267
부록. 설문지	273

목 차

표 목차

〈표 1-01〉 중견기업의 범위	5
〈표 1-02〉 기업 규모에 따른 관련 법령	5
〈표 1-03〉 업종별 중견기업 규모기준	6
〈표 1-04〉 조사 개요	8
〈표 1-05〉 조사 내용	9
〈표 1-06〉 기업 유형별/매출액별/업종별 모집단 분포	11
〈표 1-07〉 매출액과 종사자의 상관관계	11
〈표 1-08〉 업종/유형별 매출액 기초통계	12
〈표 1-09〉 할당방법별 표본의 크기 및 상대표준오차	15
〈표 1-10〉 대상유형별 표본할당	16
〈표 2-01〉 중소기업 회귀 검토 유무	23
〈표 2-02〉 중소기업 회귀 검토 요인 1순위	27
〈표 2-03〉 중소기업 회귀 검토 요인 1+2순위	29
〈표 2-04〉 신사업 추진 여부	32
〈표 2-05〉 신사업 추진 단계	34
〈표 2-06〉 신사업 발굴 방법	36
〈표 2-07〉 인수합병 형태	38
〈표 2-08〉 신사업을 추진하지 않는 이유	41
〈표 2-09〉 신사업 추진 기업에게 필요한 지원 정책	42
〈표 2-10〉 신사업 발굴에 가장 필요한 지원 정책	44
〈표 2-11〉 경영 애로사항 1순위	47
〈표 2-12〉 경영 애로사항 1+2순위	49

〈표 2-13〉 기술개발 동기	52
〈표 2-14〉 기술 개발을 하지 않는 이유	55
〈표 2-15〉 기술개발 비중	58
〈표 2-16〉 연구개발 조직형태	60
〈표 2-17〉 기술개발 단계	62
〈표 2-18〉 기술 사업화 기업의 연구개발 조직 형태에 따른 기술사업화 추진 시 애로사항	63
〈표 2-19〉 기술사업화 추진 시 애로사항	65
〈표 2-20〉 산학협력 활동	69
〈표 2-21〉 참여한 산학협력 활동	71
〈표 2-22〉 세계최고 기술(서비스)대비 수준	74
〈표 2-23〉 지식재산권 보유 여부	77
〈표 2-24〉 지식재산권 보유 현황(평균)	78
〈표 2-25〉 지식재산권 보유 현황(합계)	79
〈표 2-26〉 국내 지식재산권 보유 현황(평균)	81
〈표 2-27〉 국내 지식재산권 보유 현황(합계)	82
〈표 2-28〉 해외 지식재산권 보유 현황(평균)	83
〈표 2-29〉 해외 지식재산권 보유 현황(합계)	84
〈표 2-30〉 지식재산권 침해 경험	86
〈표 2-31〉 지식재산권 침해 방어 수단	89
〈표 2-32〉 R&D관련 정부지원사업 수행	92
〈표 2-33〉 중견기업 특성별 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유	93
〈표 2-34〉 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유	95
〈표 2-35〉 투자 실적 및 계획	96
〈표 2-36〉 투자실적 현황 및 금액	99

목 차

〈표 2-37〉 평균 투자금액	100
〈표 2-38〉 R&D 투자실적 현황 및 금액	103
〈표 2-39〉 R&D 평균 투자금액	104
〈표 2-40〉 R&D 투자금액 표준오차 및 상대표준오차	105
〈표 2-41〉 설비 투자실적 현황 및 금액	108
〈표 2-42〉 설비 평균 투자금액	109
〈표 2-43〉 설비 투자금액 표준오차 및 상대표준오차	110
〈표 2-44〉 중견기업 특성별 연간 자산유형별 설비투자 비중 추이	111
〈표 2-45〉 연간 자산유형별 설비투자 비중	113
〈표 2-46〉 최근 관심있는 투자 분야	115
〈표 2-47〉 자금사용 용도	118
〈표 2-48〉 자금조달원 비중	120
〈표 2-49〉 외부자금 조달 시 애로사항 1순위	123
〈표 2-50〉 외부자금 조달 시 애로사항 1+2순위	124
〈표 2-51〉 정책자금 활용 경험	127
〈표 2-52〉 기관별 정책자금 활용 비중	129
〈표 2-53〉 정책자금을 활용하지 않는 이유	131
〈표 2-54〉 인력 현황	134
〈표 2-55〉 인력 표준오차 및 상대표준오차	135
〈표 2-56〉 성별 인력 현황	138
〈표 2-57〉 성별 인력 비중	139
〈표 2-58〉 성별 인력 표준오차 및 상대표준오차	140
〈표 2-59〉 성별에 따른 직무별 인력 현황	141
〈표 2-60〉 직무별 인력 현황(합계)	143
〈표 2-61〉 직무별 인력 현황(평균)	144

〈표 2-62〉 직무별 인력 현황(비중)	145
〈표 2-63〉 직무별 인력 표준오차	146
〈표 2-64〉 직무별 인력 상대표준오차	147
〈표 2-65〉 2018년 채용 실적(합계)	150
〈표 2-66〉 2018년 채용 실적(평균)	151
〈표 2-67〉 2018년 채용 실적(비중)	152
〈표 2-68〉 2018년 남성 채용 실적(합계)	155
〈표 2-69〉 2018년 남성 채용 실적(평균)	156
〈표 2-70〉 2018년 남성 채용 실적(비중)	157
〈표 2-71〉 2018년 여성 채용 실적(합계)	159
〈표 2-72〉 2018년 여성 채용 실적(평균)	160
〈표 2-73〉 2018년 여성 채용 실적(비중)	161
〈표 2-74〉 2018년 청년 채용실적	163
〈표 2-75〉 2019년 채용 계획(합계)	166
〈표 2-76〉 2019년 채용 계획(평균)	167
〈표 2-77〉 2020년 채용 계획(합계)	168
〈표 2-78〉 2020년 채용 계획(평균)	169
〈표 2-79〉 2019년 채용 실적(전체)	171
〈표 2-80〉 2019년 채용 실적(평균)	172
〈표 2-81〉 2018년 신입사원 초임	174
〈표 2-82〉 장기근속 근로자	177
〈표 2-83〉 이직자 현황	180
〈표 2-84〉 이직원인 1순위	183
〈표 2-85〉 이직원인 1+2순위	185
〈표 2-86〉 성과보상 제도	188

목 차

〈표 2-87〉 신규채용 사유	190
〈표 2-88〉 가장 필요한 직무	192
〈표 2-89〉 신규채용 애로사항	194
〈표 2-90〉 해외수출 실적	196
〈표 2-91〉 해외수출 실적이 없는 이유	198
〈표 2-92〉 해외수출 금액 및 비중	201
〈표 2-93〉 해외수출 지역(상위 10개)	203
〈표 2-94〉 해외수출 대륙	204
〈표 2-95〉 신규 진출 여부 및 금액	208
〈표 2-96〉 현지법인 설립	210
〈표 2-97〉 국가별 현지법인 수 및 비중	211
〈표 2-98〉 현지법인 국가 비중(상위 10개국)	212
〈표 2-99〉 수출 시 애로사항 1순위	215
〈표 2-100〉 수출 시 애로사항 1+2순위	217
〈표 2-101〉 신규 해외 진출 의향	220
〈표 2-102〉 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1순위	223
〈표 2-103〉 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1+2순위	224
〈표 2-104〉 신규 해외 진출 시점	226
〈표 2-105〉 희망하는 신규 진출 국가 1순위(상위 10개국)	228
〈표 2-106〉 희망하는 신규 진출 국가 1+2+3순위(상위 10개국)	229
〈표 2-107〉 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유	231
〈표 2-108〉 해외 수출 및 진출 시 전략 1순위	234
〈표 2-109〉 해외 수출 및 진출 시 전략 1+2순위	235
〈표 2-110〉 기업 특성별 수·위탁 거래 단계 추이	236
〈표 2-111〉 수·위탁 거래 단계	238

〈표 2-112〉 수·위탁 거래 금액 및 비중	241
〈표 2-113〉 위탁기업과의 불공정 거래 경험	243
〈표 2-114〉 납품단가 인하 경험 시 단가인하율	246
〈표 2-115〉 위탁거래 결제 기간/수단	248
〈표 2-116〉 수탁거래 결제 기간/수단	250
〈표 2-117〉 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동	252
〈표 2-118〉 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동	255
〈표 2-119〉 기업 특성별 사회적 책임 경영 도입 여부 추이	257
〈표 2-120〉 사회적 책임 경영 도입 여부	259
〈표 2-121〉 사회적 책임 경영 도입 이유 1순위	262
〈표 2-122〉 사회적 책임 경영 도입 이유 1+2순위	263
〈표 2-123〉 사회적 책임 경영 도입 및 실천 어려움	266
〈표 2-124〉 가업승계 도입 여부	268
〈표 2-125〉 가업승계시 애로사항 1순위	271
〈표 2-126〉 가업승계시 애로사항 1+2순위	272

목 차

그림 목차

[그림 1-01] 조사의 목적	4
[그림 2-01] 중견기업 실태조사 모집단 현황	21
[그림 2-02] 중견기업 매출액	21
[그림 2-03] 중소기업 회귀 검토 유무	22
[그림 2-04] 중견기업 특성별 중소기업 회귀 검토 경험 추이	22
[그림 2-05] 중소기업 회귀 검토 요인	25
[그림 2-06] 중소기업 회귀 검토 요인 1순위 추이	25
[그림 2-07] 신사업 추진 여부	31
[그림 2-08] 신사업 추진 단계	33
[그림 2-09] 신사업 발굴 방법	35
[그림 2-10] 인수합병 형태	37
[그림 2-11] 신사업을 추진하지 않는 이유	40
[그림 2-12] 신사업 발굴에 가장 필요한 지원 정책	42
[그림 2-13] 경영 애로사항	45
[그림 2-14] 경영 애로사항 추이	45
[그림 2-15] 기술개발 동기	51
[그림 2-16] 기술 개발을 하지 않는 이유	54
[그림 2-17] 기술개발 비중	57
[그림 2-18] 연구개발 조직형태	59
[그림 2-19] 기술개발 단계	61
[그림 2-20] 기술사업화 추진 시 애로사항	63
[그림 2-21] 산학협력 활동 경험	67

[그림 2-22] 특성별 산학협력 활동 경험 추이	67
[그림 2-23] 참여한 산학협력 활동	70
[그림 2-24] 세계최고 기술(서비스)대비 수준	72
[그림 2-25] 일반 중견기업 세계최고 기술(서비스)대비 수준 추이	72
[그림 2-26] 지식재산권 등록현황	75
[그림 2-27] 특성별 지식재산권 등록현황 추이	75
[그림 2-28] 국내외 지식재산권 보유 현황	80
[그림 2-29] 지식재산권 침해 경험	85
[그림 2-30] 지식재산권 침해 방어 수단	87
[그림 2-31] 지식재산권 보유 중견기업의 지식재산권 침해 방어 수단	87
[그림 2-32] R&D관련 정부지원사업 수행 경험	90
[그림 2-33] 중견기업 특성별 R&D관련 정부지원사업 수행 추이분석	90
[그림 2-34] 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유	93
[그림 2-35] 전체 투자 금액 추이	96
[그림 2-36] 평균 투자 금액 추이	97
[그림 2-37] R&D 투자 실적 현황 및 금액	101
[그림 2-38] R&D 평균 투자 금액	101
[그림 2-39] 설비 투자 실적 현황 및 금액	106
[그림 2-40] 설비 평균 투자금액	106
[그림 2-41] 연간 자산유형별 설비투자 비중	111
[그림 2-42] 최근 관심있는 투자 분야	114
[그림 2-43] 자금사용 용도	117
[그림 2-44] 자금조달원 비중	119
[그림 2-45] 외부자금 조달 시 애로사항	121
[그림 2-46] 외부자금 조달 시 애로사항 추이	121

목 차

[그림 2-47] 정책자금 활용 경험	125
[그림 2-48] 중견기업 특성별 정책자금 활용 경험 추이	125
[그림 2-49] 기관별 정책자금 활용 비중	128
[그림 2-50] 정책자금을 활용하지 않는 이유	130
[그림 2-51] 중견기업 인력현황 추이	132
[그림 2-52] 2018년 정규·비정규직 인력현황	132
[그림 2-53] 성별 전체 인력 현황	136
[그림 2-54] 성별 평균 인력 현황	136
[그림 2-55] 직무별 인력 현황	141
[그림 2-56] 2018년 채용실적	148
[그림 2-57] 직무별 2018년 채용 실적	148
[그림 2-58] 2018년 성별 채용실적	153
[그림 2-59] 채용실적 성별 추이	153
[그림 2-60] 성별에 따른 직무별 채용실적(평균)	154
[그림 2-61] 2018년 청년 채용실적	162
[그림 2-62] 채용 계획	164
[그림 2-63] 직무별 채용 계획	164
[그림 2-64] 2018년 청년 채용실적	170
[그림 2-65] 2018년 신입사원 초임	173
[그림 2-66] 장기근속 근로자 현황	175
[그림 2-67] 장기근속 근로자 비율	175
[그림 2-68] 이직자 현황	178
[그림 2-69] 성별에 따른 이직자 현황	178
[그림 2-70] 이직원인	181
[그림 2-71] 이직원인 추이	181

[그림 2-72] 성과보상 제도	187
[그림 2-73] 신규채용 사유	189
[그림 2-74] 가장 필요한 직무	191
[그림 2-75] 신규채용 애로사항	193
[그림 2-76] 해외수출 실적	195
[그림 2-77] 해외수출 실적이 없는 이유	197
[그림 2-78] 해외수출 금액	199
[그림 2-79] 직접수출과 간접수출 비중	199
[그림 2-80] 해외수출 지역(상위 10개)	202
[그림 2-81] 해외수출 대륙	202
[그림 2-82] 신규 진출 여부 및 금액	206
[그림 2-83] 신규 진출 국가(상위 10개국)	206
[그림 2-84] 현지법인 설립	209
[그림 2-85] 현지법인 국가 비중 및 평균 법인 수	211
[그림 2-86] 수출 시 애로사항	213
[그림 2-87] 수출 시 애로사항 추이	213
[그림 2-88] 신규 해외 진출 의향	219
[그림 2-89] 신규 해외 진출을 고려하는 이유	221
[그림 2-90] 신규 해외 진출을 고려하는 이유 추이	221
[그림 2-91] 신규 해외 진출 시점	225
[그림 2-92] 희망하는 신규 진출 국가(상위 10개국)	227
[그림 2-93] 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유	230
[그림 2-94] 해외 수출 및 진출 시 전략	232
[그림 2-95] 해외 수출 및 진출 시 전략 추이	232
[그림 2-96] 수·위탁 거래 단계	236

목 차

[그림 2-97] 수·위탁 거래 금액	239
[그림 2-98] 수·위탁 거래 비중	239
[그림 2-99] 위탁기업과의 불공정 거래 경험	242
[그림 2-100] 납품단가 인하 경험 시 단가인하율	245
[그림 2-101] 위탁거래 결제 기간/수단	247
[그림 2-102] 수탁거래 결제 기간/수단	249
[그림 2-103] 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동	251
[그림 2-104] 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동	254
[그림 2-105] 사회적 책임 경영 도입 여부	257
[그림 2-106] 사회적 책임 경영 도입 이유	260
[그림 2-107] 사회적 책임 경영 도입 이유 추이	260
[그림 2-108] 사회적 책임 경영 도입 및 실천 어려움	264
[그림 2-109] 가업승계 도입 여부	267
[그림 2-110] 가업승계시 애로사항	269
[그림 2-111] 가업승계시 애로사항 추이	269

I. 조사개요

01 배경 및 목적

02 중견기업의 정의 및 범위

03 조사개요 및 내용

04 표본설계

I. 조사개요

01 배경 및 목적

1.1 조사배경

1.1.1 모집단 정의

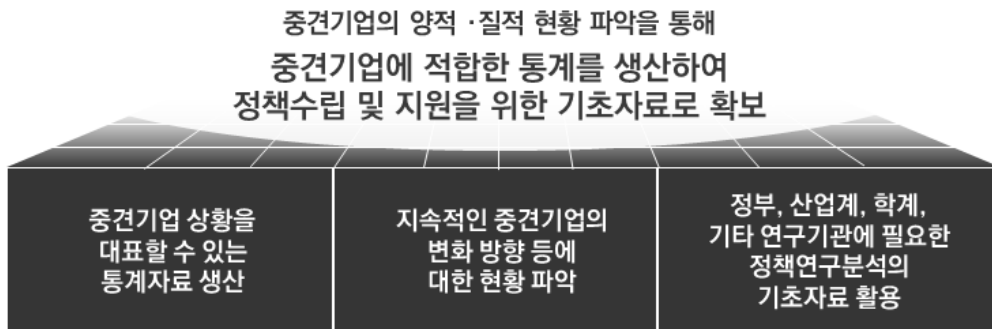
- 오늘날 대한민국은 급변하는 대외 경제흐름 속에서도 지속적인 성장과 발전을 유지하고 있음.
- 중견기업은 대기업처럼 큰 규모는 아니지만, 대기업 수준의 세계화, 경영 혁신, 독자적인 힘을 가지고 대한민국의 성장을 견인해 옴.
- 중견기업은 전체 기업의 0.7%에 불과하지만 국내 총 고용의 13.6%, 총 매출액의 15.5%를 담당하는 대한민국 경제의 ‘허리’ 역할을 수행해 오고 있으며, 이러한 중견기업 위치와 중요성은 최근 들어 더욱 부각되고 있음
- 국내 경제의 중추적 역할을 담당하는 중견기업의 지속 성장을 위해서는 다양한 지원 정책을 통해 중견기업을 육성할 필요가 있으며, 이를 위해서는 중견기업의 경영환경 및 상황 변화를 시계열적으로 모니터링 할 수 있는 통계자료가 필요
- 하지만, 주기적으로 생산되는 기업통계자료는 대부분 산업단위, 또는 대기업과 중소기업 위주의 자료로서 중견기업 상황을 파악하거나 관련 정책수립을 위한 기초 자료로 활용하는데 한계가 있음
- 따라서 중견기업의 실태를 잘 반영할 수 있는 국가통계가 필요하며, 관련 통계자료를 지속적으로 구축하여 분석함으로써 중견기업 현황을 파악할 필요가 있음

- 이에 정부에서는 중견기업 성장촉진 및 경쟁력 강화에 관한 특별법을 2014년 7월 22일 시행하고, 동법 제24조(중견기업 실태조사 및 통계조사) 제1항에 의거하여 중견기업 실태 조사를 실시할 수 있는 법적 근거를 마련하였으며, 2015년 11월 국가승인 통계(승인번호 제142017호)로써 중견기업 실태조사를 최초로 실시·공표함

1.2 조사목적

- 중견기업의 실태 및 동향을 잘 반영하는 대표성 있는 지표생산 뿐만 아니라 타 기업통계와 비교 가능한 통계자료를 제공함
- 중견기업의 경영환경 및 운영실태를 분석하여 정부, 산업계, 학계, 기타 연구기관에 제공함으로써 중견기업에 필요한 정책연구분석의 기초자료로 활용함
- 향후 중견기업의 기업경영 활동 방향 및 중견기업 정책수립을 위한 참고자료로 활용함

[그림 1-01] 조사의 목적



02 중견기업의 정의 및 범위

2.1 중견기업의 정의

- 중견기업은 “중소기업에 해당하지 않으며, 상호출자제한기업집단에 소속되지 않은 기업”을 의미
- 중소기업 : 3년간 평균 매출액 등이 업종별로 400억원(숙박 및 음식업)~1,500억원 (1차 금속 제조업 등) 이하 등 중소기업기본법령의 요건을 충족하는 기업
- 상호출자제한기업집단 : 자산총액 10조원 이상으로 『공정거래법』에 따라 상호출자가 금지된 기업집단 (17년, 31개 집단, 1,266개 기업)

〈표 1-01〉 중견기업의 범위

『중견기업법』 제2조

- 「중소기업기본법」 제2조에 따른 중소기업이 아닐 것
- 「공공기관 운영에 관한 법률」 제4조에 따른 공공기관 및 「지방공기업법」에 따른 지방공기업이 아닐 것

『중견기업법 시행령』 제2조

- 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제14조제1항에 따른 상호출자제한기업집단 또는 채무보증제한기업집단에 속하는 기업이 아닐 것
- 자산총액 10조원 이상인 기업 (외국법인 포함)이 해당 기업의 주식 등을 30% 이상 직/간접 소유하면서 최대출자자인 기업이 아닐 것
- 「통계법」 제22조에 따라 통계청장이 고시하는 한국표준산업분류상의 금융업(64), 보험 및 연금업(65), 금융 및 보험 관련 서비스업(66)을 영위하는 기업이 아닐 것
- 「민법」 제32조에 따라 설립된 비영리 법인이 아닐 것

〈표 1-02〉 기업 규모에 따른 관련 법령



2.2 중견기업의 판단 기준

- 중견기업을 판단하는 기준은 규모, 상한, 독립성 3가지이며 이 중 하나라도 초과할 경우 중소기업에 졸업하고 중견기업에 해당
- (규모기준) 주된 업종*에 따른 3년 평균 매출액 기준을 초과하는 기업

*주된 업종 : 하나의 기업이 둘 이상의 서로 다른 업종을 영위하는 경우, 매출액 비중이 가장 큰 업종을 주된 업종으로 간주

〈표 1-03〉 업종별 중견기업 규모기준

해당 기업의 주된 업종		분류기호*	중견기업 규모 기준
제조업 (6개 업종)	의복, 의복액세서리 및 모피제품 제조업	C14	3년 평균 매출액 1,500억원 초과
	가죽, 가방 및 신발 제조업	C15	
	펄프, 종이 및 종이제품 제조업	C17	
	1차 금속 제조업	C24	
	전기장비 제조업	C28	
	가구 제조업	C32	
농업, 임업 및 어업		A	3년 평균 매출액 1,000억원 초과
광업		B	
제조업 (12개 업종)	식료품 제조업	C10	
	담배 제조업	C12	
	섬유제품 제조업(의복 제조업 제외)	C13	
	목재 및 나무제품 제조업(가구 제조업 제외)	C16	
	코크스, 연탄 및 석유정제품 제조업	C19	
	화학물질 및 화학제품 제조업(의약품 제조업 제외)	C20	
	고무제품 및 플라스틱제품 제조업	C22	
	금속가공제품 제조업(기계 및 가구 제조업 제외)	C25	
	전자부품, 컴퓨터, 영상, 음향 및 통신장비 제조업	C26	
	그 밖의 기계 및 장비 제조업	C29	
	자동차 및 트레일러 제조업	C30	
	그 밖의 운송장비 제조업	C31	
전기, 가스, 증기 및 수도사업		D	
건설업		F	
도매 및 소매업		G	

해당 기업의 주된 업종		분류기호*	중견기업 규모 기준
제조업 (6개 업종)	음료 제조업	C11	3년 평균 매출액 800억원 초과
	인쇄 및 기록매체 복제업	C18	
	의료용 물질 및 의약품 제조업	C21	
	비금속 광물제품 제조업	C23	
	의료, 정밀, 광학기기 및 시계 제조업	C27	
	그 밖의 제품 제조업	C33	
하수·폐기물 처리, 원료재생 및 환경복원업		E	3년 평균 매출액 600억원 초과
운수업		H	
출판, 영상, 방송통신 및 정보서비스업		J	
전문, 과학 및 기술 서비스업		M	
사업시설관리 및 사업지원 서비스업		N	
보건업 및 사회복지 서비스업		Q	
예술, 스포츠 및 여가 관련 서비스업		R	3년 평균 매출액 400억원 초과
수리(修理) 및 기타 개인 서비스업		S	
숙박 및 음식점업		I	
금융 및 보험업		K	
부동산업 및 임대업		L	
교육 서비스업		P	

*분류기호 : 한국표준산업분류 중 중분류를 기준으로 함

- (상한기준) 재무상태표 상 자산총계(자본총계+부채총계)가 5,000억원 이상인 기업
- (독립성기준) 계열관계에 따른 판단기준으로 기업의 규모와는 상관없이 기업 간의 주식 등 출자관계가 아래의 2가지 기준 중 어느 하나에 해당하는 기업
 - 자산총액 5,000억원 이상 법인(외국법인 포함)이 30% 이상의 주식 등을 직간접적으로 소유하면서 해당기업의 최다출자자(최대주주)인 경우
 - 지배·종속관계가 있는 관계기업*의 경우 출자 비율에 해당하는 매출액을 합산하여 규모 기준을 충족하는 기업

*관계기업 : 외부감사의 대상이 되는 기업이 다른 국내기업을 지배함으로써 지배 또는 종속 관계에 있는 기업의 집단

03 조사개요 및 내용

3.1 조사개요

- 2017년말 기준 영리법인 기업체 행정통계 국내 중견기업 4,468개를 대상으로 조사를 진행함
- 조사 기준시점은 2018년 12월 31일을 기준으로, 2018년 01월부터 12월 말일까지의 기업 현황에 대한 실태를 파악함

〈표 1-04〉 조사 개요

구 분	내 용
모집단	• 영리법인 기업체 행정통계(2017년말 결산기준) 중 중견기업 4,468개
표본추출틀	• 영리법인 기업체 행정통계(2017년말 결산기준) 중 중견기업 명부
표본규모	• 1,400개
조사방법	• 구조화된 설문지를 이용한 Web/e-mail/Fax/방문 조사
표본추출	• 업종×기업유형×매출 규모를 고려한 다단계통화추출
자료처리 및 분석방법	• 수집된 자료는 검증 입력 분석 과정을 거쳐 통계패키지인 SPSS에 의해 기초분석 테이블 작성
조사기간	• 2019년 07월 18일 ~ 2019년 10월 04일 (52일간)

3.2 조사내용

- 조사 내용은 기업 일반현황, 중견기업 진입 및 성장, 기술혁신, 투자현황, 금융 및 자금 조달, 인재확보, 국제화 촉진, 수위탁거래 및 동반성장, 사회적 책임 등으로 구성됨

〈표 1-05〉 조사 내용

구 분		문항수	조사 내용
1	기업일반현황	10	• 법인등록번호, 사업자등록번호, 기업명, 회사주소, 주생산품 매출액, 대표자 성명, 성별, 경영유형, 매출유형
2	중견기업 진입 및 성장	9	• 중소기업 회귀 검토, 회귀 검토 이유, 추진 중인 신산업분야, 신산업 추진 단계, 신산업 발굴 방법, 인수합병 형태, 신산업 추진하지 않는 이유, 신산업 발굴에 필요한 정책, 경영 애로사항
3	기술혁신	14	• 기술개발 동기, 기술개발 하지 않는 사유, 기술개발 방식별 비중, 기술 개발단계, 기술사업화 추진시 어려움, 연구개발 조직형태, 산학협력 활동, 산학협력 협력유형, 세계최고 기술대비 수준, 지식재산권 등록현황, 지식재산권 침해 경험, 침해 방어 수단, R&D관련 정부지원사업 활용 현황, 정부지원 R&D 참여하지 않는 이유
4	투자현황	3	• R&D, 설비투자 실적 및 계획, 자산유형별 설비투자 비중, 최근 관심 있는 투자분야
5	금융 및 자금조달	6	• 자금 사용 용도, 자금(조달)원, 외부자금 조달시 애로사항, 정책자금 활용 여부, 기관별 활용 비중, 정책자금을 활용하지 않는 이유
6	인재 확보	11	• 인력현황, 채용실적, 채용계획, 신입사원 평균 초임수준, 장기근속 근로자수, 이직자 수, 주요 이직원인, 성과 보상을 위해 활용하는 제도, 신규채용 사유, 신규채용시 필요한 직무, 신규채용 애로사항
7	국제화 촉진	14	• 해외수출 실적, 해외수출 실적이 없는 사유, 주요 수출국가, 신규 진출한 국가 여부 및 국가명, 주요 수출품목, 해외 설립한 현지법인 유무, 현지법인 국가명 및 법인수, 지난 1년 동안 수출시 겪은 애로사항, 향후 신규 해외 진출 고려, 신규 해외 진출을 고려하는 이유, 신규 해외 진출 시점, 희망하는 신규 해외진출 국가, 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유, 해외 수출 및 진출시 가장 우선하여 고려하는 전략
8	수·위탁 거래 및 동반성장	6	• 수·위탁거래 해당 단계, 위탁기업과의 매출액 대비 거래금액 및 비중, 주거래 위탁기업과의 불공정 거래 경험, 납품단가인하율, 수·위탁 거래 기업과의 결제기간 및 수단, 지난 1년 동안 동반성장 및 상생 협력을 위해 추진한 활동
9	기업의 사회적 책임	5	• 사회적 책임 경영 인지 및 도입, 사회적 책임 경영 도입한 이유, 사회적 책임 경영 도입 및 실천 어려움점, 가업 승계 도입 및 계획 여부, 가업승계시 애로사항

04 표본설계

4.1 모집단 정의 및 분석

4.1.1 모집단 정의

- 목표모집단 : 중견기업 정의에 따른 중견기업
- 조사모집단 : 영리법인 기업체 행정통계(2017년말 결산 기준) 중 중견기업 기업체
- 대상업종 : 산업대분류 기준 A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, P, Q, R, S
- 표준산업분류상의 공공행정, 국방 및 사회보장 행정(84), 가구 내 고용활동 및 달리 분류되지 않은 자가 소비 생산활동(97~98), 국제 및 외국기관(99)을 제외한 모든 업종
- 표본추출틀 : 영리법인 기업체 행정통계(2017년말 결산 기준) 중 중견기업 기업체 명부

4.1.2 모집단 분석

- 조사모집단은 총 4,468개 기업이며 이중 일반 중견기업은 2,123개, 피출자/관계기업은 2,345개임
- 매출액 기준으로 살펴보면, 일반 중견기업 중 111개가 매출액이 1조원 이상이고, 100억원 미만이 53개 기업, 100억~500억원 76개, 500억~1,000억원 223개, 5,000억~1조원 미만은 191개 기업으로 구성됨
- 반면에 피출자/관계기업은 100억원 미만이 885개, 100억~500억원 1,028개, 500억~1,000억원 321개, 1,000억~2,000억원 95개 기업으로 구성됨
- 기업유형별, 업종별, 규모별 조사모집단 분포는 다음과 같음

〈표 1-06〉 기업 유형별/매출액별/업종별 모집단 분포

기업유형	매출액	1. 제조	2. 비제조	총합
일반중견 (2,123개)	100억원 미만	9	44	53
	100억~500억원 미만	11	65	76
	500억~1,000억원 미만	58	165	223
	1,000억~2,000억원 미만	403	375	778
	2,000억~3,000억원 미만	230	168	398
	3,000억~5,000억원 미만	161	132	293
	5,000억~1조원 미만	107	84	191
	1조원 이상	59	52	111
	일반합계	1,038	1,085	2,123
피출자/ 관계기업 (2,345개)	100억원 미만	159	726	885
	100억~500억원 미만	303	725	1,028
	500억~1,000억원 미만	180	141	321
	1,000억~2,000억원 미만	61	34	95
	2,000억~3,000억원 미만	1	2	3
	3,000억~5,000억원 미만	1	7	8
	5,000억~1조원 미만	-	2	2
	1조원 이상	-	3	3
	관계합계	705	1,640	2,345
총 합		1,743	2,725	4,468

- 조사모집단에 속하는 기업들의 종사자규모와 매출액간의 상관관계는 0.56으로 크지 않은 것으로 나타남. 따라서 본 조사의 주요 변수인 매출액을 층화변수로 활용함

〈표 1-07〉 매출액과 종사자의 상관관계

피어슨 상관 계수		
	매출액	종사자
매출액	1	0.56024
		<.0001
종사자	0.56024	1
	<.0001	

〈표 1-08〉 업종/유형별 매출액 기초통계

업 종	기업유형	매출액	기업수	매출액(단위: 천원)	
				평균	표준편차
1.제조	1.일반 중견기업	100억원 미만	9	4,579,481	2,593,388
		100억~500억원 미만	11	33,519,493	11,791,859
		500억~1,000억원 미만	58	85,013,454	12,024,366
		1,000억~2,000억원 미만	403	148,547,079	27,256,076
		2,000억~3,000억원 미만	230	245,500,383	29,759,323
		3,000억~5,000억원 미만	161	382,553,759	56,002,548
		5,000억~1조원 미만	107	689,323,150	133,261,463
		1조원 이상	59	1,719,652,919	834,219,111
	2.피출자/ 관계기업	100억원 미만	159	4,214,255	2,777,321
		100억~500억원 미만	303	28,313,328	11,357,089
		500억~1,000억원 미만	180	71,288,060	13,439,152
		1,000억~2,000억원 미만	61	133,818,510	29,770,074
		2,000억~3,000억원 미만	1	229,245,382	-
		3,000억~5,000억원 미만	1	366,505,586	-
		5,000억~1조원 미만	-	-	-
		1조원 이상	-	-	-
2.비제조	1.일반 중견기업	100억원 미만	44	2,723,423	2,977,206
		100억~500억원 미만	65	33,875,195	12,903,939
		500억~1,000억원 미만	165	75,392,164	14,211,061
		1,000억~2,000억원 미만	375	142,843,709	28,497,158
		2,000억~3,000억원 미만	168	242,450,380	25,917,506
		3,000억~5,000억원 미만	132	384,425,350	61,616,725
		5,000억~1조원 미만	84	665,055,816	124,080,154
		1조원 이상	52	1,955,193,203	1,678,076,790
	2.피출자/ 관계기업	100억원 미만	726	3,768,248	3,109,176
		100억~500억원 미만	725	22,735,312	10,275,738
		500억~1,000억원 미만	141	71,839,975	14,601,570
		1,000억~2,000억원 미만	34	132,622,112	28,801,143
		2,000억~3,000억원 미만	2	278,889,236	8,985,550
		3,000억~5,000억원 미만	7	416,303,921	60,269,468
		5,000억~1조원 미만	2	714,927,266	217,902,901
		1조원 이상	3	1,598,373,539	581,935,422

4.2 표본의 크기 결정

4.2.1 총화변수

- 표본의 크기결정을 위한 식은 모집단의 크기와 주요변수의 분산의 함수로 구성됨. 따라서 표본의 크기 결정을 위해서는 우선 총화 변수가 결정되어야 표본의 크기 결정에 활용할 변수가 선택됨
- 본 조사결과 공표시 제조업과 비제조업, 관계기업과 일반기업으로 총화하여 공표하는 것이 적절하기에 모집단에 대한 외형적인 총화는 4개 층으로 구성됨
 - 매출액의 총화는 100억원 미만, 100억~500억원, 500억~1,000억원, 1,000억~2,000억원, 2,000억~3,000억원, 3,000억~5,000억원, 5,000억~1조원, 1조원 이상 8개의 층을 형성함

4.2.2 표본크기 결정을 위한 주요 변수

- 일반적으로 기업체조사에서 종사자 수를 이용하여 표본설계를 시행하는데 그 이유는 기업체 조사에 활용하는 조사모집단은 통계청의 사업체조사결과이며 표본 설계 시 제공 되는 변수가 종사자수이기 때문임
 - 일반적으로 종사자수와 매출액간의 상관관계가 매우 높기 때문에 매출액을 추정하는 표본조사에서도 종사자 수를 이용하여 표본설계를 함. 그러나 본 조사에서는 앞에서 살펴본 바와 같이 종사자수와 매출액 간의 피어슨상관계수가 0.56으로 매우 낮음
- 또한 2017년도 조사 결과를 가지고 종사자수와 매출액간의 표본상관계수를 추정한 결과 0.47로 매우 낮게 나타남. 따라서 일반적으로 사용하는 종사자수를 통한 표본 설계가 본 조사에서는 적절하지 않음을 알 수 있음
 - 본 조사에서는 활용할 조사모집단에는 전년도 각 기업의 매출액을 활용할 수 있으므로 매출액을 이용하여 표본설계가 가능함. 따라서 본 연구에서는 표본의 크기를 결정하기 위한 변수로 기업체의 매출액을 이용하도록 함

4.2.3 표본의 크기 결정 및 할당

- 95% 신뢰구간 하에서 모집단 평균의 상대표준오차(RSE)에 대한 표본 크기의 산출식은 아래와 같음

〈수식 1-01〉 표본크기의 결정 및 할당

- 표본크기 결정식

$$n = \frac{\left(\sum_{h=1}^L N_h S_h \right)^2}{N^2 \left(\frac{B}{1.96} \right)^2 + \sum_{h=1}^L N_h S_h^2}$$

여기에서 B : 허용오차 = $1.96 * \sqrt{\widehat{Var}(\bar{y}_{st})}$,

$$\bar{y}_{st} : \text{표본평균, 상대표준오차} : \frac{\sqrt{\widehat{Var}(\bar{y}_{st})}}{\bar{y}_{st}}$$

N : 모집단 크기

N_h : 부모집단 크기

S_h^2 : 부모집단의 분산

- 총 매출액에 대한 상대표준오차가 0.5%가 되도록 표본의 크기를 결정한 결과 n=1,400 기업으로 결정됨

〈표본 할당식〉

$$n_h = n * \frac{(N_h S_h)^p}{\sum_{h=1}^L (N_h S_h)^p}, \quad 0 < p \leq 1$$

- 위 식에서 p=1인 경우가 Neyman의 최적할당이며 역등할당은 $0 < p < 1$ 내에서 할당된 표본의 크기를 의미함
 - 위 할당식에 역수 p=1, p=0.4, p=0.5, p=0.6에 대한 할당결과는 아래와 같음

〈표 1-09〉 할당방법별 표본의 크기 및 상대표준오차

업종	기업 유형	매출액	기업수	Neyman		p=0.4		p=0.5		p=0.6	
				n	cv	n	cv	n	cv	n	cv
1. 제조	1. 일반 중견	100억 미만	9	0		7	21.4	4	28.3	2	40.0
		100억~500억	11	1	35.2	9	11.7	9	11.7	6	14.4
		500억~1,000억	58	4	7.1	36	2.4	30	2.6	25	2.8
		1,000억~2,000억	403	114	1.7	90	1.9	121	1.7	142	1.5
		2,000억~3,000억	230	40	1.9	66	1.5	64	1.5	60	1.6
		3,000억~5,000억	161	53	2.0	74	1.7	73	1.7	71	1.7
		5,000억~1조	107	84	2.1	88	2.1	102	1.9	106	1.9
		1조 이상	59	49	6.9	49	6.9	49	6.9	49	6.9
	2. 피출자 / 관계	100억 미만	159	53	9.1	72	7.8	66	8.1	62	8.4
		100억~500억	303	203	2.8	70	4.8	95	4.1	115	3.7
		500억~1,000억	180	94	1.9	53	2.6	48	2.7	42	2.9
		1,000억~2,000억	61	60	2.9	39	3.6	33	3.9	27	4.3
		2,000억~3,000억	1	1	-	1	-	1	-	1	-
		3,000억~5,000억	1	1	-	1	-	1	-	1	-
		5,000억~1조	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		1조 이상	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. 비제조	1. 일반 중견	100억 미만	44	1	109.3	38	17.7	29	20.3	26	21.4
		100억~500억	65	5	17.0	28	7.2	22	8.1	17	9.2
		500억~1,000억	165	14	5.0	53	2.6	47	2.7	42	2.9
		1,000억~2,000억	375	161	1.6	79	2.2	80	2.2	79	2.2
		2,000억~3,000억	168	126	1.0	55	1.4	71	1.3	66	1.3
		3,000억~5,000억	132	48	2.3	69	1.9	74	1.9	97	1.6
		5,000억~1조	84	83	2.0	78	2.1	79	2.1	78	2.1
		1조 이상	52	51	12.0	42	13.2	40	13.6	42	13.2
	2. 피출자 / 관계	100억 미만	726	13	22.9	132	7.2	112	7.8	108	7.9
		100억~500억	725	81	5.0	86	4.9	77	5.2	74	5.3
		500억~1,000억	141	12	5.9	41	3.2	35	3.4	29	3.8
		1,000억~2,000억	34	34	3.7	30	4.0	24	4.4	19	5.0
		2,000억~3,000억	2	2	-	2	-	2	-	2	-
		3,000억~5,000억	7	7	-	7	-	7	-	7	-
		5,000억~1조	2	2	-	2	-	2	-	2	-
		1조 이상	3	3	-	3	-	3	-	3	-
표본의 크기				1,400	100.0	1,400	100.0	1,400	100.0	1,400	100.0

- 역등할당결과 부모집단의 크기가 작은 일부 층은 전수층으로 결정
- 일부 층에서 전수층이 형성되어 여분의 표본을 상대표준오차가 큰 부문에 재 배분함

- [표 1-9]에서 보는 바와 같이 $p=0.4$ 인 역등할당이 업종별*기업유형별*매출액규모 층의 '1백억원 미만 층'과 '1조원 이상'층을 제외하고 최대 상대표준오차가 7% 내외가 되도록 통제됨. 따라서 $p=0.4$ 인 역등할당을 최종 표본의 크기 1,400개로 결정

〈표 1-10〉 대상유형별 표본할당

기업유형	매출액	1.제조	2.비제조	총합
일반 중견기업	100억원 미만	7	38	45
	100억~500억원 미만	9	28	37
	500억~1,000억원 미만	36	53	89
	1,000억~2,000억원 미만	90	79	169
	2,000억~3,000억원 미만	66	55	121
	3,000억~5,000억원 미만	74	69	143
	5,000억~1조원 미만	88	78	166
	1조원 이상	49	42	91
	일반합계	419	442	861
파출자/ 관계기업	100억원 미만	72	132	204
	100억~500억원 미만	70	86	156
	500억~1,000억원 미만	53	41	94
	1,000억~2,000억원 미만	39	30	69
	2,000억~3,000억원 미만	1	2	3
	3,000억~5,000억원 미만	1	7	8
	5,000억~1조원 미만	-	2	2
	1조원 이상	-	3	3
	관계합계	236	303	539
총합		655	745	1,400

4.3 표본 추출

- 업종별, 기업유형별 매출액 분류 층 내에서 속한 부모집단의 기업체를 매출액 크기로 정렬한 후, 계통 추출함
- 표본설계시 업종별, 기업유형별 매출액 규모 셀에서 상대표준오차가 큰 층은 추정시 분산을 최소화 하기 위해서, 제조업의 일반중견기업 중 매출액 100억원 미만 기업층은 크기가 1인 전수층과 크기가 8인 표본층으로 재층화하여 추출하여 추정
- 비제조업의 일반중견기업 중 매출액 100억원 미만 기업의 경우 3개의 층(10억원 미만, 10억~50억원 미만, 50억~100억원)으로 재층화하고, 각 층에서 매출액 크기별로 계통 추출함. 그리고 층화 추정식에 의해 추정하도록 해 분산을 최소화하도록 함

4.4 추정

- 업종별 기업유형별 평균 추정치 : $\bar{y}_h = \sum_{i=1}^I w_{hi} \bar{y}_{hi}$

여기에서 $w_{hi} = \frac{N_{hi}}{N_h}$, $\bar{y}_{hi} = \frac{1}{n_{hi}} \sum_{j=1}^{n_{hi}} y_{hij}$

h : 업종별 기업유형

y_{hij} : 업종별 기업유형별 i 번 매출액층에 속한 기업체 j 의 특성 값

\bar{y}_{hi} : 업종별 기업유형별 i 번 매출액층의 표본평균

n_{hi} : 업종별 기업유형별 i 번 매출액층의 표본의 크기

i : 업종별 기업유형별 내 매출액 층

N_h : 업종별 기업유형의 부모집단 크기

- 업종별 표본평균에 대한 분산 추정 : $\hat{Var}(\bar{y}_h) = \sum_{i=1}^I w_{hi}^2 \hat{Var}(\bar{y}_{hi})$

여기에서 $s_{hi}^2 = \frac{1}{n_{hi} - 1} \sum_{j=1}^{n_{hi}} (y_{hij} - \bar{y}_{hi})^2$

- 업종별 기업유형의 총계 추정치 : $\hat{\tau}_h = N_h * \bar{y}_h$ h=1, 2, 3, 4
- 업종별 기업유형의 총계 분산 추정치 : $\hat{Var}(\hat{\tau}_h) = N_h^2 * \hat{Var}(\bar{y}_h)$, h=1, 2, 3, 4
- 업종별 기업유형의 표본평균의 허용오차 : $\pm 1.96 * \sqrt{\hat{Var}(\bar{y}_h)}$

표본평균의 상대표준오차 : $\frac{\sqrt{\hat{Var}(\bar{y}_h)}}{\bar{y}_h} * 100(\%)$

- 업종별 기업유형의 비율 추정량 : $\hat{p}_h = \sum_{i=1}^I w_{hi} \hat{p}_{hi}$
- 업종별 기업유형의 비율에 대한 분산 추정 : $\hat{Var}(\hat{p}_h) = \sum_{i=1}^I w_{hi}^2 \frac{N_{hi} - n_{hi}}{n_{hi}} \frac{\hat{p}_{hi}(1 - \hat{p}_{hi})}{n_{hi} - 1}$

II. 중견기업 실태조사 결과

- 01 중견기업 일반 현황
- 02 중견기업 진입 및 성장
- 03 기술혁신
- 04 투자현황
- 05 금융 및 자금조달
- 06 인재확보
- 07 국제화 추진
- 08 수·위탁 거래 및 동반 성장
- 09 기업의 사회적 책임

II. 중견기업 실태조사 결과

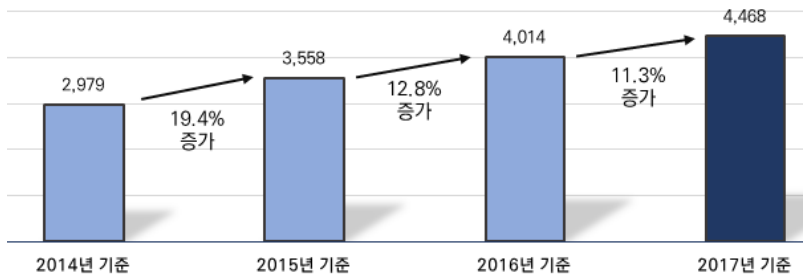
01 중견기업 일반 현황

1.1 중견기업 수

- 중견기업 수는 2014년 이후 매년 10% 가량 지속적인 증가 추세를 보이고 있음
 - 2017년말 기준 중견기업 수는 4,468개로 2016년말 대비 454개 증가함

[그림 2-01] 중견기업 실태조사 모집단 현황

(단위 : 개)



※중견기업실태조사 모집단 기준 중견기업 수

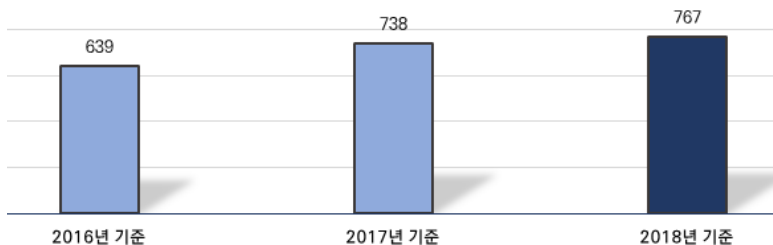
※2015년 결산기준 영리법인 기업체 행정통계부터 중견기업 구간이 신설

1.2 2018년 매출액

- 2018년 중견기업 매출액은 767조로 추산됨

[그림 2-02] 중견기업 매출액

(단위 : 조원)



※통계청, 영리법인 기업체 행정통계 자료

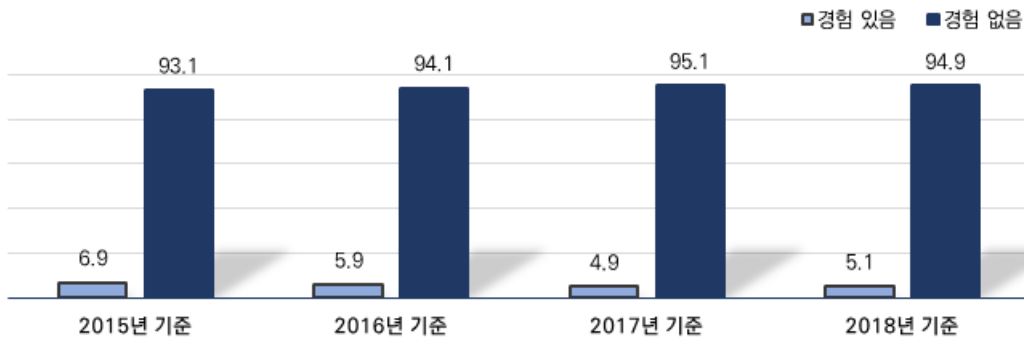
02 중견기업 진입 및 성장

2.1 중소기업으로의 회귀 검토 여부

- 중소기업 정책수혜를 위해 중소기업으로 회귀를 검토한 중견기업은 5.1%로 나타남
 - 2015년~2017년, 중소기업으로의 회귀를 검토한 중견기업은 매년 감소하다 2018년 소폭 상승함

[그림 2-03] 중소기업 회귀 검토 유무

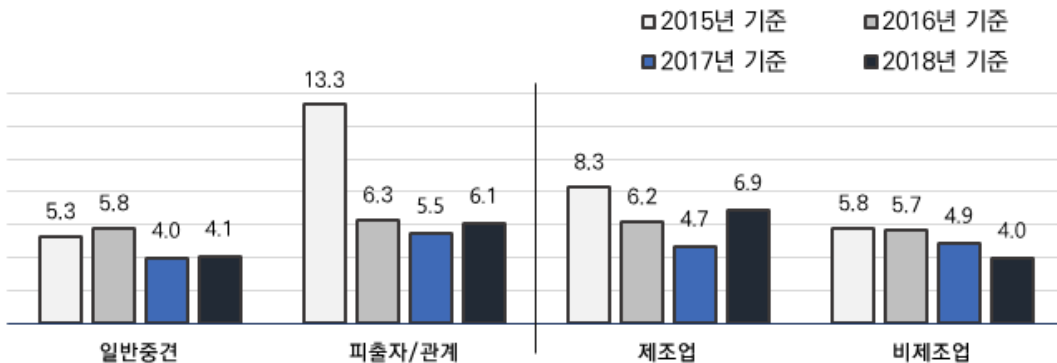
(단위 : %)



- 일반 중견기업, 피출자/관계기업 모두 상승하였으며, 특히 제조업의 경우 회귀 검토 경험이 6.9%로 2017년 기준(4.7%)보다 2.2%p가량 상승함. 비제조업의 경우 매년 감소하는 경향을 보임

[그림 2-04] 중견기업 특성별 중소기업 회귀 검토 경험 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 중소기업 회귀 검토에 대해 일반 중견기업의 경우 4.1%가 회귀를 검토한 경험이 있는 것으로 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 6.1%로 나타남
- 제조업의 6.9%는 중소기업 회귀를 검토한 경험이 있으며, 비제조업(4.0%)보다 다소 높게 나타남
- 일반 제조업, 피출자/관계 비제조업의 경우 회귀 검토 경험이 각각 3.8%로 낮은 반면, 피출자/관계 제조업의 경우 회귀 검토 경험이 11.4%로 상대적으로 높게 나타남
- 기업 매출 규모로 보면, 500억~1,000억 미만 중견기업의 회귀 검토 경험이 8.8%로 가장 높았으며, 다음으로 1,000억~2,000억 미만(7.5%), 100억~500억 미만(6.5%) 순임
- 수출 중견기업의 7.3%가 회귀를 검토한 경험이 있으며, 종사자 수가 100~200명 미만 기업(8.4%), 50~100명 미만 기업(8.3%)의 회귀 검토 경험이 높게 나타남
- B2G 기업의 경우 회귀 검토 의향이 6.4%로 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-01〉 중소기업 회귀 검토 유무

(단위 : 개, %)

구 분		사례 수	경험 있음	경험 없음
전 체		4,468	5.1	94.9
기업 유형	일반중견	2,123	4.1	95.9
	피출자/관계	2,345	6.1	93.9
업 종	제조업	1,743	6.9	93.1
	비제조업	2,725	4.0	96.0
유형/업종	일반 제조업	1,038	3.8	96.2
	일반 비제조업	1,085	4.3	95.7
	피출자/관계 제조업	705	11.4	88.6
	피출자/관계 비제조업	1,640	3.8	96.2

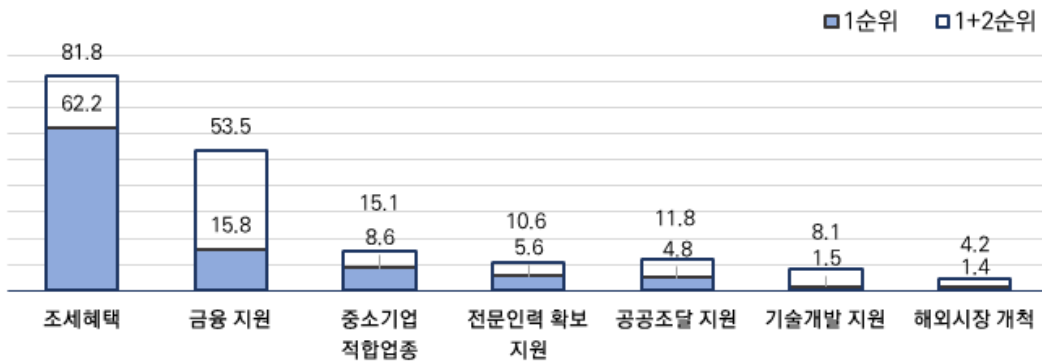
구 분		사례 수	경험 있음	경험 없음
매출규모	100억 미만	938	3.6	96.4
	100억~500억 미만	1,104	6.5	93.5
	500억~1,000억 미만	544	8.8	91.2
	1,000억~2,000억 미만	873	7.5	92.5
	2,000억~3,000억 미만	402	2.6	97.4
	3,000억~5,000억 미만	300	0.0	100.0
	5,000억~1조 미만	193	0.0	100.0
	1조 이상	114	0.0	100.0
수출여부	수출 있음	1,617	7.3	92.7
	수출 없음	2,851	3.9	96.1
종사자수	50명 미만	1,557	3.9	96.1
	50~100명 미만	725	8.3	91.7
	100~200명 미만	722	8.4	91.6
	200~300명 미만	419	7.2	92.8
	300~500명 미만	447	1.4	98.6
	500~1,000명 미만	393	1.5	98.5
	1,000명 이상	207	2.6	97.4
업 력	0~7년 미만	248	4.3	95.7
	7~20년 미만	1,707	5.1	94.9
	20~30년 미만	926	5.5	94.5
	30~40년 미만	657	5.1	94.9
	40~50년 미만	452	7.5	92.5
	50년 이상	478	2.7	97.3
매출유형	B2B	3,599	5.7	94.3
	B2C	743	2.3	97.7
	B2G	126	6.4	93.6

2.1.1 중소기업 회귀 검토 요인

- 중소기업 회귀 검토 1순위 요인을 살펴보면, ‘조세 혜택’이 62.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융 지원’ 15.8%, ‘판로 규제(중소기업 적합업종+공공조달 지원)’ 13.4% 등의 순으로 나타남
 - 복수응답에서도 ‘조세혜택’(81.8%)의 응답 비중이 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융지원’(53.5%), ‘판로 규제’(26.9%) 순임

[그림 2-05] 중소기업 회귀 검토 요인

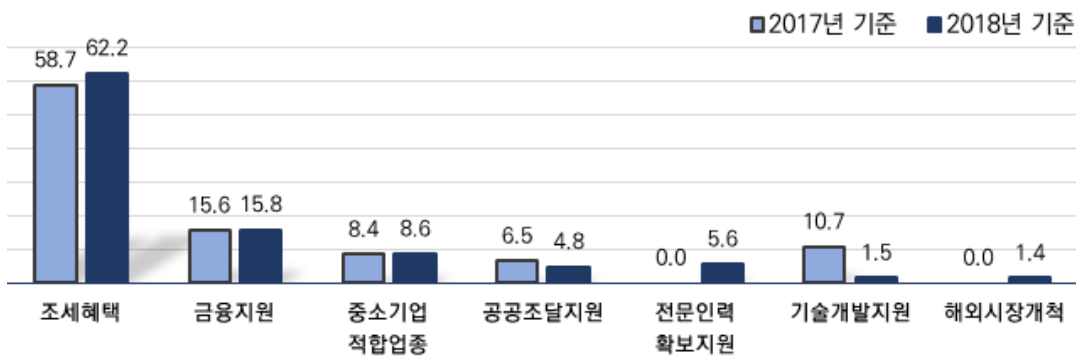
(단위 : %)



- 과거 조사결과와 추이를 비교해보면, 중소기업 회귀 검토 요인으로 ‘조세혜택’이 가장 비중이 높게 나타났으며, 2017년 조사(51.6%)부터 매년 응답이 높아지고 있음

[그림 2-06] 중소기업 회귀 검토 요인 1순위 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 전반적으로 ‘조세혜택’이 중소기업 회귀 검토에 가장 큰 요인으로 작용한다는 응답이 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘공공조달 지원’(9.9%) 응답이 피출자/관계기업(1.8%) 보다 상대적으로 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘중소기업 적합업종’(11.9%) 응답이 다소 높았으며, 비제조업의 경우 ‘전문인력 확보 지원’(11.8%) 응답이 높게 나타나 업종별 차이를 보임
- 일반 제조업의 경우 ‘조세혜택’ 응답이 77.7%로 매우 높았으며, 일반 비제조업과 피출자/관계 제조업의 경우 ‘금융지원’(각각 24.8%, 20.7%) 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 매출 규모에서는 ‘500억~1,000억 미만’ 규모의 기업의 경우 ‘조세혜택’ 요인이 크게 나타난 반면, 100억 미만 기업의 경우 ‘전문인력 확보 지원’ 요인 응답이 높게 나타남
- 수출 중견기업의 경우 ‘조세혜택’(65.8%), ‘금융지원’(18.5%) 응답이 높았으며, 수출이 없는 중견기업의 경우 ‘전문인력 확보’(11.6%)에 대한 응답이 상대적으로 높았음

〈표 2-02〉 중소기업 회귀 검토 요인 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	기술개발 지원	조세혜택	전문인력 확보 지원	금융 지원
전 체		229	1.5	62.2	5.6	15.8
기업 유형	일반중견	86	0.0	61.2	2.9	16.6
	피출자/관계	143	2.5	62.8	7.3	15.3
업 종	제조업	120	2.9	61.3	0.0	16.1
	비제조업	109	0.0	63.2	11.8	15.4
유형/ 업종	일반 제조업	39	0.0	77.7	0.0	6.7
	일반 비제조업	47	0.0	47.4	5.3	24.8
	피출자/관계 제조업	80	4.4	53.3	0.0	20.7
	피출자/관계 비제조업	62	0.0	75.1	16.6	8.3
매출 규모	100억 미만	34	0.0	34.6	30.8	15.4
	100억~500억 미만	72	4.9	70.6	0.0	19.6
	500억~1,000억 미만	48	0.0	73.1	0.0	5.3
	1,000억~2,000억 미만	65	0.0	64.9	0.0	17.8
	2,000억~3,000억 미만	10	0.0	25.7	24.3	25.7
수출 여부	수출 있음	118	0.0	65.8	0.0	18.5
	수출 없음	111	3.2	58.4	11.6	12.8
종사자 수	50명 미만	60	0.0	54.9	0.0	24.2
	50~100명 미만	60	5.9	55.0	8.6	16.5
	100~200명 미만	61	0.0	69.8	8.6	4.8
	200~300명 미만	30	0.0	71.3	0.0	28.7
	300~500명 미만	6	0.0	100.0	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	6	0.0	100.0	0.0	0.0
	1,000명 이상	5	0.0	0.0	46.3	0.0
업 력	0~7년 미만	11	33.3	33.3	0.0	33.3
	7~20년 미만	88	0.0	66.0	5.9	13.9
	20~30년 미만	51	0.0	52.0	10.2	27.4
	30~40년 미만	33	0.0	84.9	7.5	0.0
	40~50년 미만	34	0.0	63.0	0.0	10.4
	50년 이상	13	0.0	39.5	0.0	22.3
매출 유형	B2B	204	1.7	59.9	6.3	17.7
	B2C	17	0.0	85.4	0.0	0.0
	B2G	8	0.0	69.6	0.0	0.0

〈표 2-02〉 중소기업 회귀 검토 요인 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	해외시장 개척	공공조달 지원	중소기업 적합업종
전 체		229	1.4	4.8	8.6
기업유형	일반중견	86	0.0	9.9	9.4
	피출자/관계	143	2.3	1.8	8.2
업 종	제조업	120	2.7	5.0	11.9
	비제조업	109	0.0	4.6	5.0
유형/업종	일반 제조업	39	0.0	8.9	6.7
	일반 비제조업	47	0.0	10.8	11.7
	피출자/관계 제조업	80	4.0	3.2	14.5
	피출자/관계 비제조업	62	0.0	0.0	0.0
매출규모	100억 미만	34	9.6	0.0	9.6
	100억~500억 미만	72	0.0	0.0	4.9
	500억~1,000억 미만	48	0.0	10.7	10.9
	1,000억~2,000억 미만	65	0.0	5.3	11.9
	2,000억~3,000억 미만	10	0.0	24.3	0.0
수출여부	수출 있음	118	2.7	7.3	5.7
	수출 없음	111	0.0	2.3	11.8
종사자수	50명 미만	60	5.4	4.3	11.3
	50~100명 미만	60	0.0	9.9	4.1
	100~200명 미만	61	0.0	4.2	12.6
	200~300명 미만	30	0.0	0.0	0.0
	300~500명 미만	6	0.0	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	6	0.0	0.0	0.0
	1,000명 이상	5	0.0	0.0	53.7
업 력	0~7년 미만	11	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	88	3.7	0.0	10.5
	20~30년 미만	51	0.0	5.1	5.2
	30~40년 미만	33	0.0	7.5	0.0
	40~50년 미만	34	0.0	10.3	16.3
	50년 이상	13	0.0	19.4	18.7
매출유형	B2B	204	1.6	4.2	8.5
	B2C	17	0.0	14.6	0.0
	B2G	8	0.0	0.0	30.4

〈표 2-03〉 중소기업 회귀 검토 요인 1+2순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	기술개발 지원	조세혜택	전문인력 확보 지원	금융 지원
전 체		229	8.1	81.8	10.6	53.5
기업 유형	일반중견	86	7.0	77.3	13.3	56.1
	피출자/관계	143	8.8	84.5	9.0	51.9
업 종	제조업	120	10.9	85.1	5.0	47.6
	비제조업	109	5.1	78.2	16.8	59.8
유형/ 업종	일반 제조업	39	8.9	84.4	8.9	51.1
	일반 비제조업	47	5.5	71.3	17.0	60.3
	피출자/관계 제조업	80	11.9	85.4	3.2	46.0
	피출자/관계 비제조업	62	4.8	83.4	16.6	59.5
매출 규모	100억 미만	34	0.0	59.6	30.8	40.4
	100억~500억 미만	72	9.8	95.1	0.0	62.4
	500억~1,000억 미만	48	17.0	78.4	10.7	32.9
	1,000억~2,000억 미만	65	5.3	82.0	9.8	66.0
	2,000억~3,000억 미만	10	0.0	75.7	24.3	50.0
수출 여부	수출 있음	118	7.6	84.6	9.7	48.2
	수출 없음	111	8.7	78.8	11.6	59.1
종사자 수	50명 미만	60	0.0	84.4	4.8	58.8
	50~100명 미만	60	10.1	77.4	8.6	63.7
	100~200명 미만	61	11.6	73.8	8.6	49.0
	200~300명 미만	30	8.5	100.0	19.8	51.6
	300~500명 미만	6	46.3	100.0	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	6	0.0	100.0	42.6	57.4
	1,000명 이상	5	0.0	46.3	46.3	0.0
업 력	0~7년 미만	11	33.3	100.0	0.0	33.3
	7~20년 미만	88	0.0	83.6	5.9	68.3
	20~30년 미만	51	10.9	79.5	21.0	57.8
	30~40년 미만	33	28.8	92.5	18.0	16.3
	40~50년 미만	34	0.0	73.5	0.0	63.5
	50년 이상	13	0.0	58.3	19.8	22.3
매출 유형	B2B	204	9.1	80.8	10.7	54.3
	B2C	17	0.0	85.4	0.0	51.1
	B2G	8	0.0	100.0	32.2	37.4

〈표 2-03〉 중소기업 회귀 검토 요인 1+2순위

(단위 : 개, %)

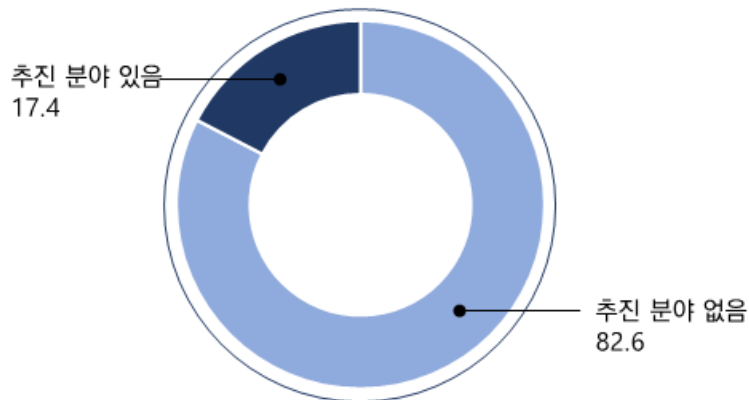
구 분		사례수	해외시장 개척	공공조달 지원	중소기업 적합업종
전 체		229	4.2	11.8	15.1
기업유형	일반중견	86	4.0	16.4	9.4
	피출자/관계	143	4.4	9.0	18.5
업 종	제조업	120	5.6	15.8	21.8
	비제조업	109	2.7	7.3	7.8
유형/업종	일반 제조업	39	8.9	15.6	6.7
	일반 비제조업	47	0.0	17.0	11.7
	피출자/관계 제조업	80	4.0	15.9	29.2
	피출자/관계 비제조업	62	4.8	0.0	4.8
매출규모	100억 미만	34	9.6	9.6	19.2
	100억~500억 미만	72	0.0	9.8	9.8
	500억~1,000억 미만	48	6.3	10.7	27.8
	1,000억~2,000억 미만	65	5.3	9.8	11.9
	2,000억~3,000억 미만	10	0.0	50.0	0.0
수출여부	수출 있음	118	8.2	18.2	13.0
	수출 없음	111	0.0	4.9	17.4
종사자수	50명 미만	60	10.4	9.7	21.7
	50~100명 미만	60	0.0	21.7	9.9
	100~200명 미만	61	0.0	4.2	21.0
	200~300명 미만	30	0.0	8.7	0.0
	300~500명 미만	6	53.7	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	6	0.0	0.0	0.0
	1,000명 이상	5	0.0	53.7	53.7
업 력	0~7년 미만	11	0.0	33.3	0.0
	7~20년 미만	88	11.1	10.7	10.5
	20~30년 미만	51	0.0	5.1	5.2
	30~40년 미만	33	0.0	7.5	37.0
	40~50년 미만	34	0.0	18.9	16.3
	50년 이상	13	0.0	19.4	38.2
매출유형	B2B	204	4.8	12.0	14.5
	B2C	17	0.0	14.6	14.6
	B2G	8	0.0	0.0	30.4

2.2 신사업 추진 여부

- 중견기업의 17.4%는 현재 신사업을 추진하고 있는 것으로 나타남

[그림 2-07] 신사업 추진 여부

(단위 : %)



※신사업 : 기존에 생산·판매하고 있는 제품의 단순기능개선이 아닌 새로운 제품을 기획한 사업

특성별 분석

- 일반 중견기업의 21.6%는 신사업을 추진 중에 있으며, 피출자/관계 기업(13.6%)보다 상대적으로 높게 나타남
- 신사업을 추진 중인 제조업 중견기업은 26.6%로 비제조업(11.5%)과 상당히 큰 차이를 보임. 특히 일반 제조업 중 신사업을 추진하고 있다는 응답은 30.2%로 타 유형의 중견기업 보다 높게 나타남
- 매출규모별로는 5,000억 이상 중견기업에서 신사업을 추진한다는 응답이 29.7%로 가장 높게 나타났으며, 100억 미만 중견기업의 경우 11.3%로 신사업 추진이 가장 낮게 나타남
- 수출 중견기업의 신사업 추진이 29.4%로 수출이 없는 중견기업(10.6%)보다 높았으며, 종사자가 500명~1,000명 미만 중견기업에서 신사업을 추진한다는 응답이 29.5%로 가장 높게 나타남
- 매출 유형이 B2B인 중견기업의 19.5%가 신사업을 추진 중인 것으로 나타났으며, B2C 기업의 경우 8.1%에 불과함

〈표 2-04〉 신사업 추진 여부

(단위 : 개, %)

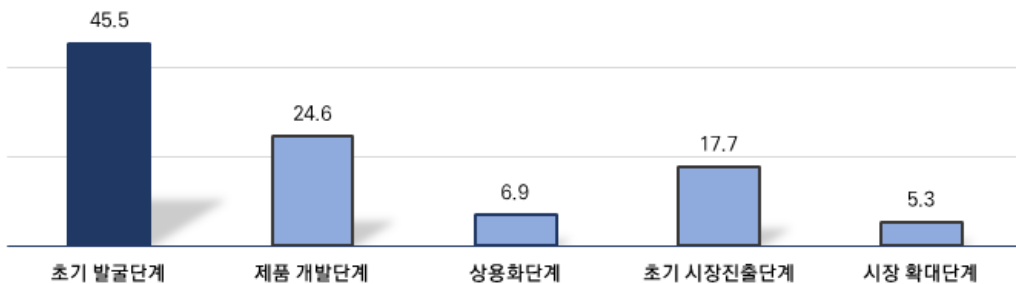
구 분		사례 수	추진 분야 있음	추진 분야 없음
전 체		4,468	17.4	82.6
기업유형	일반중견	2,123	21.6	78.4
	피출자/관계	2,345	13.6	86.4
업 종	제조업	1,743	26.6	73.4
	비제조업	2,725	11.5	88.5
유형/업종	일반 제조업	1,038	30.2	69.8
	일반 비제조업	1,085	13.4	86.6
	피출자/관계 제조업	705	21.3	78.7
	피출자/관계 비제조업	1,640	10.3	89.7
매출규모	100억 미만	938	11.3	88.7
	100억~500억 미만	1,104	14.2	85.8
	500억~1,000억 미만	544	13.5	86.5
	1,000억~2,000억 미만	873	23.3	76.7
	2,000억~3,000억 미만	402	20.2	79.8
	3,000억~5,000억 미만	300	21.8	78.2
	5,000억~1조 미만	193	29.7	70.3
	1조 이상	114	29.7	70.3
수출여부	수출 있음	1,617	29.4	70.6
	수출 없음	2,851	10.6	89.4
종사자수	50명 미만	1,557	8.6	91.4
	50~100명 미만	725	16.2	83.8
	100~200명 미만	722	18.9	81.1
	200~300명 미만	419	22.6	77.4
	300~500명 미만	447	28.5	71.5
	500~1,000명 미만	393	29.5	70.5
	1,000명 이상	207	25.4	74.6
업 력	0~7년 미만	248	22.3	77.7
	7~20년 미만	1,707	14.5	85.5
	20~30년 미만	926	15.7	84.3
	30~40년 미만	657	19.1	80.9
	40~50년 미만	452	24.6	75.4
	50년 이상	478	19.4	80.6
매출유형	B2B	3,599	19.5	80.5
	B2C	743	8.1	91.9
	B2G	126	13.0	87.0

2.2.1 신사업 추진 단계

- 추진하고 있는 신사업 단계에 대해 ‘초기 발굴단계’가 45.5%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘제품 개발 단계’ 24.6%, ‘초기 시장진출단계’ 17.7% 순으로 나타남. 신사업을 추진하고 있는 중견기업의 70% 가량은 초기 발굴 및 개발 단계에 있음

[그림 2-08] 신사업 추진 단계

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업 및 피출자/관계기업 모두 ‘초기 발굴단계’인 경우가 가장 많았으며, 일반 중견기업의 경우 ‘초기 시장진출단계’(20.1%) 응답이 피출자/관계기업(14.3%)보다 다소 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘제품 개발단계’가 31.5%로 비제조업(14.3%)보다 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘초기 발굴단계’(55.5%)인 경우가 절반 이상을 차지하는 것으로 나타남. 일반 제조업의 경우 타 유형에 비해 ‘초기 시장진출단계’(21.4%)가 다소 높게 나타남
- 매출규모별로는 1,000억~2,000억 미만 중견기업의 경우 ‘제품 개발단계’(32.1%)가 타 기업에 비해 높았으며, 3,000억~5,000억 미만의 중견기업은 ‘초기 시장진출단계’(27.2%)인 경우가 상대적으로 높게 나타남
- 수출 중견기업의 경우 ‘제품 개발단계’가 상대적으로 높게 나타났으며, 종사자 수별로는 200~300명 미만 기업에서 ‘초기 시장진출단계’ 응답이 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-05〉 신사업 추진 단계

(단위 : 개, %)

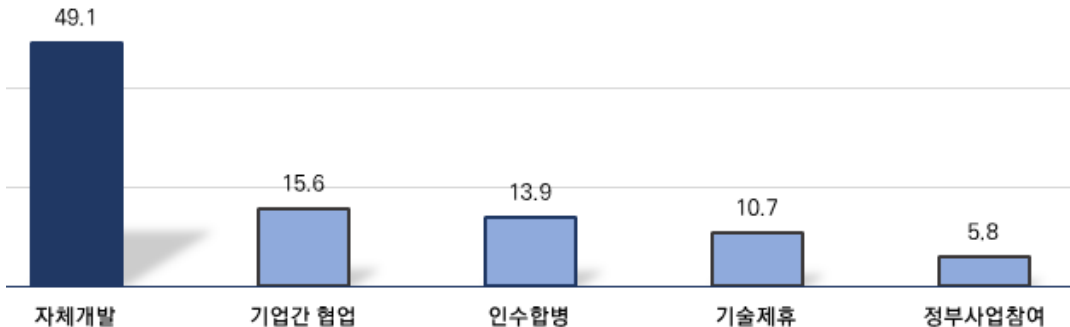
구 분		사례 수	초기 발굴단계	제품 개발단계	상용화 단계	초기 시장진출 단계	시장 확대단계
전 체		778	45.5	24.6	6.9	17.7	5.3
기업 유형	일반중견	459	46.3	25.4	5.2	20.1	3.0
	피출자/관계	319	44.4	23.4	9.3	14.3	8.6
업 종	제조업	464	38.8	31.5	6.9	20.2	2.7
	비제조업	314	55.5	14.3	6.8	14.2	9.2
유형/ 업종	일반 제조업	314	41.1	30.8	4.6	21.4	2.1
	일반 비제조업	145	57.4	13.6	6.5	17.4	5.1
	피출자/관계 제조업	150	33.8	32.9	11.8	17.5	4.0
	피출자/관계 비제조업	169	53.9	14.9	7.0	11.4	12.7
매출 규모	100억 미만	106	45.1	21.1	6.1	12.9	14.7
	100억~500억 미만	157	45.3	26.5	9.8	10.5	7.8
	500억~1,000억 미만	74	46.8	17.9	10.3	21.4	3.6
	1,000억~2,000억 미만	204	45.0	32.1	1.4	20.3	1.2
	2,000억~3,000억 미만	81	38.9	19.2	16.1	22.8	3.1
	3,000억~5,000억 미만	65	42.6	18.0	6.0	27.2	6.2
	5,000억~1조 미만	57	51.5	24.2	3.1	21.3	0.0
	1조 이상	34	59.4	21.8	6.7	6.7	5.4
수출 여부	수출 있음	476	39.3	28.6	9.1	19.4	3.6
	수출 없음	302	55.3	18.1	3.4	15.1	8.0
종사자 수	50명 미만	134	59.5	19.7	2.4	8.5	9.9
	50~100명 미만	117	38.0	21.3	12.2	15.9	12.5
	100~200명 미만	136	50.3	11.4	12.8	23.7	1.8
	200~300명 미만	95	33.8	33.9	2.8	24.1	5.4
	300~500명 미만	127	38.4	37.4	7.0	15.8	1.4
	500~1,000명 미만	116	51.8	25.9	4.0	18.4	0.0
	1,000명 이상	53	38.9	27.3	4.3	21.9	7.7
업 력	0~7년 미만	55	40.1	42.6	0.0	17.3	0.0
	7~20년 미만	247	46.4	18.3	9.0	16.1	10.1
	20~30년 미만	145	47.7	21.2	9.6	15.1	6.4
	30~40년 미만	126	34.1	46.3	7.6	10.4	1.6
	40~50년 미만	111	48.4	14.5	4.8	32.4	0.0
	50년 이상	93	54.9	18.4	2.4	18.8	5.5
매출 유형	B2B	701	45.3	23.6	7.6	17.8	5.6
	B2C	60	52.3	27.6	0.0	16.6	3.4
	B2G	16	28.4	53.9	0.0	17.7	0.0

2.2.2 신사업 발굴 방법

- 추진하고 있는 신사업 발굴 방법에 대해 ‘자체개발’이 49.1%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘기업간 협업’ 15.6%, ‘인수합병’ 13.9%, ‘기술제휴’ 10.7% 순으로 나타남

[그림 2-09] 신사업 발굴 방법

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업 및 피출자/관계기업 모두 ‘자체 개발’이 가장 높았으며, 일반 중견기업은 ‘기업간 협업’이 20.2%로 피출자/관계기업에 비해 큰 비중을 차지함. 피출자/관계기업의 경우 ‘인수합병’이 18.9%로 상대적으로 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘기술제휴’(13.9%)가 비제조업에 비해 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘기업간 협업’(20.3%)이 상대적으로 높게 나타남
- 피출자/관계 제조업의 경우 ‘자체 개발’이 63.1%로 높은 비중을 차지하고 있으며, 일반 비제조업의 경우 ‘기업간 협업’(32.1%), 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘인수합병’(25.0%) 응답이 높게 나타남
- 매출규모별로는 5,000억~1조 미만 기업의 경우 인수합병을 통한 신사업 추진이 27.3%로 상대적으로 높게 나타남
- 수출 중견기업의 경우 ‘기술제휴’를 통한 신사업 추진 방법이 14.6%로 상대적으로 높게 나타남. 종사자 수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 인수합병을 통한 신사업 발굴이 20.9%로 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-06〉 신사업 발굴 방법

(단위 : 개, %)

구 분		사례 수	인수 합병	정부사업 참여	기업간 협업	자체 개발	기술 제휴	기타
전 체		778	13.9	5.8	15.6	49.1	10.7	4.8
기업 유형	일반중견	459	10.4	5.5	20.2	47.3	11.5	5.2
	피출자/관계	319	18.9	6.4	9.2	51.8	9.6	4.2
업 종	제조업	464	11.1	5.2	12.5	55.2	13.9	2.1
	비제조업	314	17.9	6.8	20.3	40.3	6.1	8.7
유형/ 업종	일반 제조업	314	10.7	6.6	14.6	51.4	13.6	3.1
	일반 비제조업	145	9.5	3.2	32.1	38.5	7.0	9.6
	피출자/관계 제조업	150	12.0	2.4	8.1	63.1	14.5	0.0
	피출자/관계 비제조업	169	25.0	9.9	10.1	41.7	5.3	7.9
매출 규모	100억 미만	106	14.7	4.9	7.0	46.0	9.2	18.1
	100억~500억 미만	157	21.9	6.0	13.5	50.3	8.3	0.0
	500억~1,000억 미만	74	11.1	4.1	20.9	52.4	7.5	4.1
	1,000억~2,000억 미만	204	4.1	7.8	15.7	51.5	17.7	3.1
	2,000억~3,000억 미만	81	19.3	3.3	12.7	51.9	9.6	3.3
	3,000억~5,000억 미만	65	9.2	6.0	27.5	45.3	9.0	3.0
	5,000억~1조 미만	57	27.3	6.1	27.4	30.2	6.1	3.0
	1조 이상	34	12.1	5.4	5.4	64.9	5.4	6.7
수출 여부	수출 있음	476	11.0	5.8	17.6	48.9	14.6	2.1
	수출 없음	302	18.4	5.9	12.5	49.5	4.6	9.1
종사자 수	50명 미만	134	18.0	2.6	12.2	47.2	7.3	12.7
	50~100명 미만	117	20.6	4.8	16.8	48.2	5.3	4.4
	100~200명 미만	136	9.2	0.0	10.4	53.6	21.1	5.7
	200~300명 미만	95	9.0	2.8	19.3	48.1	20.9	0.0
	300~500명 미만	127	8.5	14.4	18.8	46.8	7.3	4.3
	500~1,000명 미만	116	20.9	7.7	14.1	54.1	1.7	1.5
	1,000명 이상	53	6.8	12.4	24.8	41.4	14.6	0.0
업 력	0~7년 미만	55	0.0	9.8	20.9	51.7	17.6	0.0
	7~20년 미만	247	15.8	3.6	13.6	47.7	12.2	7.2
	20~30년 미만	145	12.3	1.8	14.3	55.1	10.2	6.2
	30~40년 미만	126	9.9	7.8	13.1	59.3	8.1	1.8
	40~50년 미만	111	15.0	15.1	9.5	46.2	8.5	5.7
	50년 이상	93	23.5	2.0	30.9	32.2	9.6	1.9
매출 유형	B2B	701	13.6	5.1	16.1	49.8	11.1	4.2
	B2C	60	17.7	10.6	9.2	46.5	2.9	13.0
	B2G	16	10.7	21.2	17.7	29.0	21.5	0.0

2.2.3 인수합병 형태

- 인수합병을 추진하고 있는 기업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과의 인수합병’(32.0%), ‘동종업종의 중소벤처기업과의 인수합병’(31.6%)로 중소벤처기업과의 인수합병이 63.6%로 높게 나타남
 - 중견기업과의 인수합병은 24.4%, 해외 외국계 기업과의 인수합병 7.3% 등으로 나타남

[그림 2-10] 인수합병 형태

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과의 인수합병’이 38.6%로 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘동종업종의 중소벤처기업과의 인수합병’이 40.9%로 가장 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과의 인수합병’이 35.0%로 가장 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘동종업종의 중소벤처기업과의 인수합병’이 48.1%로 가장 높게 나타남
- 일반 제조업, 일반 비제조업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과의 인수합병’이 각 38.9%, 38.0%로 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘동종업종의 중소벤처기업과의 인수합병’이 52.6%로 가장 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 ‘동종업종의 중소벤처기업과의 합병’이 66.7%로 높게 나타났으며, 1,000억~2,000억 미만 기업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과의 합병’이 70.8%로 다른 매출액 구간에 있는 기업이 비해 높게 나타남. 3,000억~5,000억 미만 중견기업의 경우 ‘동종업종의 중견기업과의 인수합병’ 응답이 높았음

〈표 2-07〉 인수합병 형태

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	동종업종의 중견기업과의 인수합병	타업종의 중견기업과의 인수합병	동종업종의 중소벤처기업과의 인수합병	타업종의 중소벤처기업과의 인수합병
전 체		108	11.2	13.2	31.6	32.0
기업 유형	일반중견	48	17.9	3.6	19.7	38.6
	피출자/관계	60	5.8	20.7	40.9	26.7
업 종	제조업	52	19.3	10.2	13.6	35.0
	비제조업	56	3.7	15.9	48.1	29.2
유형/ 업종	일반 제조업	34	19.1	5.1	13.7	38.9
	일반 비제조업	14	14.9	0.0	34.5	38.0
	피출자/관계 제조업	18	19.6	19.6	13.6	27.7
	피출자/관계 비제조업	42	0.0	21.1	52.6	26.3
매출 규모	100억 미만	16	0.0	0.0	66.7	33.3
	100억~500억 미만	34	10.3	27.6	34.6	17.3
	500억~1,000억 미만	8	0.0	36.7	0.0	63.3
	1,000억~2,000억 미만	8	0.0	0.0	29.2	70.8
	2,000억~3,000억 미만	16	16.8	0.0	32.8	33.6
	3,000억~5,000억 미만	6	67.2	0.0	32.8	0.0
	5,000억~1조 미만	16	0.0	11.0	0.0	44.6
	1조 이상	4	44.9	0.0	55.1	0.0
수출 여부	수출 있음	52	15.5	10.0	13.4	42.7
	수출 없음	55	7.0	16.1	48.7	21.8
종사자 수	50명 미만	24	0.0	24.8	21.6	46.4
	50~100명 미만	24	0.0	14.6	70.8	0.0
	100~200명 미만	13	16.4	23.9	39.4	20.2
	200~300명 미만	9	0.0	0.0	0.0	100.0
	300~500명 미만	11	50.9	0.0	0.0	24.5
	500~1,000명 미만	24	10.9	7.1	28.3	32.4
	1,000명 이상	4	51.3	0.0	0.0	48.7
업 력	7~20년 미만	39	5.3	16.7	40.5	28.5
	20~30년 미만	18	19.7	33.2	47.2	0.0
	30~40년 미만	12	15.9	0.0	41.9	14.1
	40~50년 미만	17	26.9	0.0	0.0	46.9
	50년 이상	22	0.0	7.9	21.1	63.1
매출 유형	B2B	95	12.6	5.5	35.7	32.5
	B2C	11	0.0	83.6	0.0	16.4
	B2G	2	0.0	0.0	0.0	100.0

〈표 2-07〉 인수합병 형태

(단위 : 개, %)

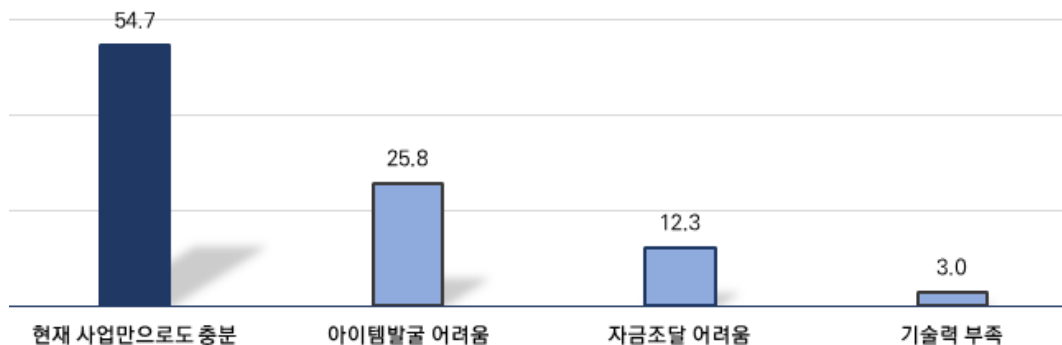
구 분		사례 수	타업종의 대기업과의 인수합병	해외외국계 기업과의 인수합병	기타
전 체		108	1.6	7.3	3.2
기업 유형	일반중견	48	3.6	9.2	7.3
	피출자/관계	60	0.0	5.8	0.0
업 종	제조업	52	3.3	11.9	6.7
	비제조업	56	0.0	3.1	0.0
유형/ 업종	일반 제조업	34	5.1	7.8	10.2
	일반 비제조업	14	0.0	12.7	0.0
	피출자/관계 제조업	18	0.0	19.6	0.0
	피출자/관계 비제조업	42	0.0	0.0	0.0
매출 규모	100억 미만	16	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	34	0.0	10.3	0.0
	500억~1,000억 미만	8	0.0	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	8	0.0	0.0	0.0
	2,000억~3,000억 미만	16	0.0	16.8	0.0
	3,000억~5,000억 미만	6	0.0	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	16	11.0	11.2	22.1
	1조 이상	4	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출 있음	52	3.3	8.4	6.6
	수출 없음	55	0.0	6.4	0.0
종사자 수	50명 미만	24	0.0	7.3	0.0
	50~100명 미만	24	0.0	14.6	0.0
	100~200명 미만	13	0.0	0.0	0.0
	200~300명 미만	9	0.0	0.0	0.0
	300~500명 미만	11	0.0	24.5	0.0
	500~1,000명 미만	24	7.1	0.0	14.2
	1,000명 이상	4	0.0	0.0	0.0
업 력	7~20년 미만	39	0.0	9.0	0.0
	20~30년 미만	18	0.0	0.0	0.0
	30~40년 미만	12	0.0	14.1	13.9
	40~50년 미만	17	10.3	15.8	0.0
	50년 이상	22	0.0	0.0	7.9
매출 유형	B2B	95	1.8	8.3	3.6
	B2C	11	0.0	0.0	0.0
	B2G	2	0.0	0.0	0.0

2.2.4 신사업을 추진하지 않는 이유

- 신사업을 추진하지 않는 이유로는 ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 의견이 54.7%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘아이템발굴 어려움’ 25.8%, ‘자금조달 어려움’ 12.3% 등의 순으로 나타남

[그림 2-11] 신사업을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 의견이 높은 가운데 일반 중견기업, 피출자/관계기업 모두 ‘아이템발굴 어려움’ 응답이 각각 29.0%, 23.2%로 높게 나타남
- ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 의견 외 제조업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’이 30.6%로 높게 나타났으며, 특히 일반 제조업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’이 31.7%로 다소 높게 나타남
- 매출규모별로는 2,000억~3,000억 미만 기업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’(34.5%)을 응답한 기업이 타 기업에 비해 비중이 높았으며, 수출 기업의 경우에도 ‘아이템발굴 어려움’(36.3%)으로 신사업을 추진하기 어려운 것으로 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘현재 사업만으로도 충분’(61.9%)하다는 의견이 높았으며, 300~500명 미만 기업은 ‘아이템발굴 어려움’(38.5%) 응답이 다소 높게 나타남
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’(37.7%) 응답이 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-08〉 신사업을 추진하지 않는 이유

(단위 : 개, %)

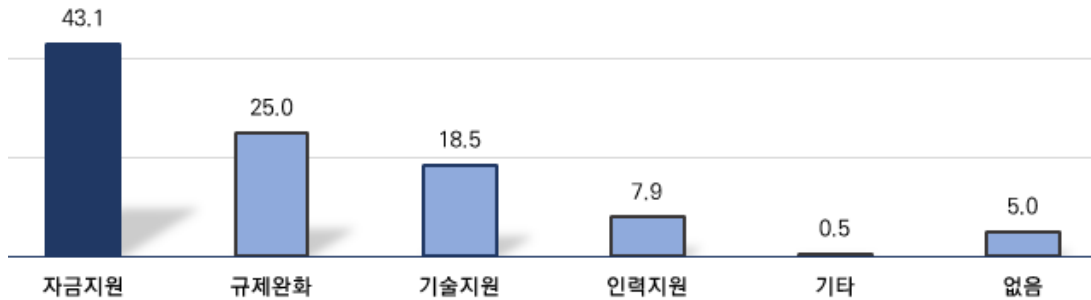
구 분		사례수	현재 사업만으로도 충분	자금 조달 어려움	아이템 발굴 어려움	기술력 부족	기타
전 체		3,690	54.7	12.3	25.8	3.0	4.2
기업 유형	일반중견	1,664	49.9	13.8	29.0	3.0	4.3
	피출자/관계	2,026	58.7	11.1	23.2	3.0	4.1
업 종	제조업	1,279	47.2	15.2	30.6	3.4	3.6
	비제조업	2,411	58.7	10.8	23.3	2.7	4.5
유형/ 업종	일반 제조업	724	45.5	15.0	31.7	3.4	4.4
	일반 비제조업	940	53.3	12.9	26.9	2.7	4.2
	피출자/관계 제조업	555	49.4	15.5	29.1	3.4	2.5
	피출자/관계 비제조업	1,471	62.2	9.4	20.9	2.8	4.7
매출 규모	100억 미만	832	62.2	12.5	19.9	3.6	1.9
	100억~500억 미만	947	58.7	7.6	24.7	3.0	6.0
	500억~1,000억 미만	470	47.8	16.0	28.1	2.8	5.2
	1,000억~2,000억 미만	669	46.2	16.4	30.8	3.2	3.3
	2,000억~3,000억 미만	321	45.7	12.8	34.5	1.6	5.4
	3,000억~5,000억 미만	235	57.8	14.8	21.3	1.7	4.4
	5,000억~1조 미만	136	55.2	7.7	29.4	3.8	3.9
	1조 이상	80	69.1	9.7	16.6	2.3	2.3
수출 여부	수출 있음	1,141	42.4	13.5	36.3	4.3	3.5
	수출 없음	2,549	60.2	11.8	21.1	2.4	4.5
종사자 수	50명 미만	1,423	61.9	11.6	20.0	2.4	4.1
	50~100명 미만	607	55.9	10.6	25.3	4.9	3.2
	100~200명 미만	585	47.5	11.1	31.7	1.9	7.8
	200~300명 미만	324	47.9	18.5	26.6	3.7	3.3
	300~500명 미만	320	39.8	14.8	38.5	3.0	3.9
	500~1,000명 미만	277	52.2	14.5	29.7	2.3	1.3
	1,000명 이상	154	60.9	8.8	24.2	3.6	2.5
업 력	0~7년 미만	193	59.8	15.2	14.4	6.5	4.1
	7~20년 미만	1,460	62.2	10.4	21.2	2.3	4.0
	20~30년 미만	780	52.7	13.4	26.7	1.9	5.3
	30~40년 미만	532	49.4	12.0	29.9	3.8	4.8
	40~50년 미만	341	43.4	12.9	37.7	2.5	3.4
	50년 이상	385	45.3	16.0	30.9	5.2	2.6
매출 유형	B2B	2,898	53.3	12.7	27.4	2.6	4.1
	B2C	682	60.0	9.4	21.8	3.9	5.0
	B2G	109	60.4	20.5	8.9	7.7	2.6

2.2.5 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책

- 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책으로는 ‘자금지원’이 43.1%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘규제완화’ 25.0%, ‘기술지원’ 18.5%, ‘인력지원’ 7.9% 등의 순으로 나타남

〔그림 2-12〕 신사업 발굴에 가장 필요한 지원 정책

(단위 : %)



- 현재 신사업을 추진하고 있는 기업의 필요한 지원정책을 살펴보았을 때, 제품 개발 단계 기업의 경우 ‘기술지원’(33.0%)을 필요로 하고 있으며, 상용화단계, 시장 확대단계 기업의 경우 ‘규제완화’가 각각 36.7%, 35.4%로 상대적으로 높음

〈표 2-09〉 신사업 추진 기업에게 필요한 지원 정책

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	규제완화	자금지원	기술지원	인력지원	기타	없음
전 체		4,468	25.0	43.1	18.5	7.9	0.5	5.0
신사업 분야 추진 기업		778	26.4	45.1	20.2	7.0	1.2	0.0
신사업 추진 단계	초기 발굴단계	354	28.0	40.5	20.3	8.5	2.7	0.0
	제품 개발단계	191	19.6	43.2	33.0	4.1	0.0	0.0
	상용화단계	53	36.7	56.4	0.0	6.9	0.0	0.0
	초기 시장진출단계	138	25.2	53.2	16.1	5.4	0.0	0.0
	시장 확대단계	41	35.4	52.0	0.0	12.6	0.0	0.0

특성별 분석

- ‘자금지원’ 응답이 높은 가운데 일반 중견기업의 경우 ‘규제완화’(25.6%), ‘기술지원’(20.4%)이 필요하다는 응답이 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘기술지원’(25.6%)이 필요하다는 응답이 상대적으로 높았으며, 비제조업의 경우 ‘규제완화’(27.3%) 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 일반 제조업의 경우 ‘자금지원’(45.3%), ‘기술지원’(26.8%) 응답 순으로 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘인력지원’(11.9%)이 필요하다는 응답이 타 기업보다 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 중견기업의 경우 ‘인력지원’이 필요하다는 응답이 13.8%로 상대적으로 다소 높게 나타났으며, 1,000억~2,000억 미만 중견기업의 경우 ‘자금지원’(52.1%)이 필요하다는 응답이 높게 나타남
- 수출 중견기업의 경우 ‘자금지원’(45.3%)과 ‘기술지원’(26.9%)이 필요한 것으로 나타났으며, 수출이 없는 중견기업은 ‘자금지원’(41.8%)과 ‘규제완화’(28.0%)가 필요한 것으로 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상인 기업의 경우 ‘규제완화’(32.3%)에 대한 응답이 상대적으로 높았으며, 200~300명 미만 기업의 경우 ‘자금지원’(53.2%)이 필요하다는 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 업력별로는 7년 미만의 경우 ‘규제완화’(32.6%)에 대한 응답이 높았으며, 7~20년 미만 기업의 경우 ‘자금지원’(45.1%), ‘인력지원’(10.3%)에 대한 응답이 다소 높았음

〈표 2-10〉 신사업 발굴에 가장 필요한 지원 정책

(단위 : 개, %)

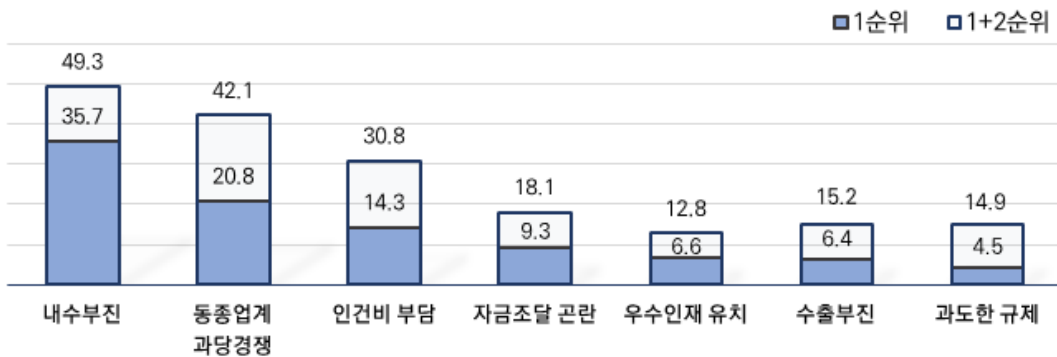
구 분		사례수	규제완화	자금지원	기술지원	인력지원	기타	없음
전 체		4,468	25.0	43.1	18.5	7.9	0.5	5.0
기업 유형	일반중견	2,123	25.6	44.7	20.4	5.9	0.4	3.0
	피출자/관계	2,345	24.5	41.6	16.7	9.8	0.6	6.8
업 종	제조업	1,743	21.4	45.6	25.6	4.9	0.7	1.8
	비제조업	2,725	27.3	41.5	13.9	9.9	0.4	7.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	21.3	45.3	26.8	4.9	0.8	0.7
	일반 비제조업	1,085	29.6	44.1	14.3	6.8	0.0	5.2
	피출자/관계 제조업	705	21.5	45.9	23.7	4.9	0.5	3.5
	피출자/관계 비제조업	1,640	25.7	39.8	13.7	11.9	0.7	8.2
매출 규모	100억 미만	938	25.5	40.9	10.5	13.8	0.6	8.8
	100억~500억 미만	1,104	23.9	40.9	19.2	8.2	0.9	6.9
	500억~1,000억 미만	544	26.4	43.0	19.8	6.4	0.0	4.3
	1,000억~2,000억 미만	873	21.4	52.1	21.1	3.9	0.8	0.7
	2,000억~3,000억 미만	402	19.2	45.0	22.6	10.3	0.0	3.0
	3,000억~5,000억 미만	300	31.7	39.7	19.2	4.6	0.0	4.8
	5,000억~1조 미만	193	31.7	33.3	27.8	4.5	0.9	1.8
	1조 이상	114	43.1	32.4	18.9	1.6	0.0	4.0
수출 여부	수출 있음	1,617	19.7	45.3	26.9	5.7	0.8	1.6
	수출 없음	2,851	28.0	41.8	13.7	9.2	0.4	6.9
종사자 수	50명 미만	1,557	27.9	40.4	12.8	10.4	0.2	8.2
	50~100명 미만	725	23.9	48.0	15.4	8.0	1.5	3.1
	100~200명 미만	722	24.3	41.7	24.3	4.6	0.7	4.4
	200~300명 미만	419	16.3	53.2	24.2	4.6	0.0	1.8
	300~500명 미만	447	22.0	40.0	26.9	9.2	0.8	1.2
	500~1,000명 미만	393	25.4	43.6	20.5	6.2	0.0	4.3
	1,000명 이상	207	32.3	36.0	17.8	8.5	0.0	5.4
업 력	0~7년 미만	248	32.6	39.1	20.6	4.8	0.0	2.9
	7~20년 미만	1,707	24.0	45.1	12.6	10.3	0.7	7.2
	20~30년 미만	926	24.8	39.6	20.1	8.0	0.8	6.7
	30~40년 미만	657	21.4	43.6	25.3	7.9	0.5	1.3
	40~50년 미만	452	25.7	44.7	23.8	4.5	0.0	1.3
	50년 이상	478	28.9	42.4	20.7	4.4	0.4	3.2
매출 유형	B2B	3,599	24.3	42.4	20.4	7.3	0.6	4.9
	B2C	743	27.7	46.2	8.8	11.3	0.0	6.1
	B2G	126	28.3	43.1	21.0	7.6	0.0	0.0

2.3 경영 애로사항

- 가장 큰 경영 애로사항은 '내수 부진'이 35.7%로 가장 많았으며, 다음으로 '동종업계 과당경쟁' 20.8%, '인건비 부담' 14.3%, '자금조달 곤란' 9.3% 순으로 나타남
 - 복수응답 결과에서도 '내수부진'(49.3%)이 가장 높게 나타났으며, '동종업계 과당경쟁'(42.1%), '인건비 부담'(30.8%) 순으로 나타남

[그림 2-13] 경영 애로사항

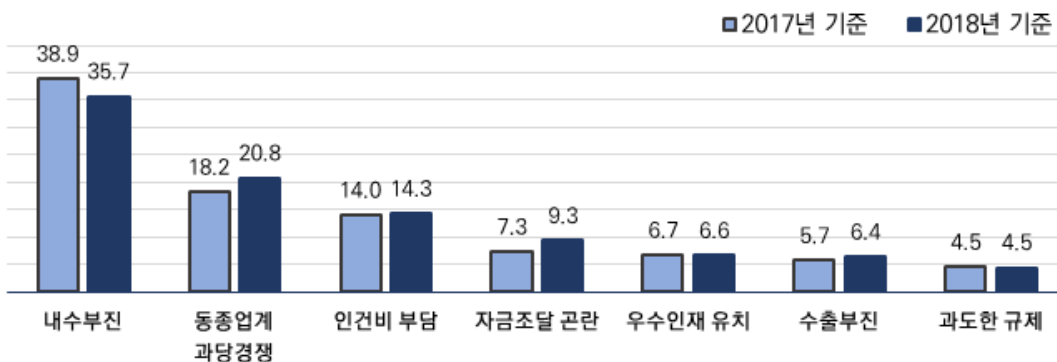
(단위 : %)



- 연도별로는 '내수부진' 응답이 매년 높게 나타났으며, 2017년 기준 대비 '동종업계 과당경쟁' 응답이 18.2%에서 20.8%로 다소 상승함. '자금조달 곤란'은 매년 소폭 상승('17년(6.5%) → '18년(7.3%) → '19년(9.3%))하는 것으로 나타남

[그림 2-14] 경영 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘내수부진’(38.0%)과 ‘동종업계 과당경쟁’(21.5%)을 경영상 애로 사항으로 응답하였으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘인건비 부담’(17.7%)에 대해 상대적으로 높게 응답함
- 제조업의 경우 ‘내수부진’(40.3%)과 함께 ‘수출부진’(12.2%)에 대한 어려움을 비제조업에 비해 상대적으로 높게 응답함
- 일반 제조업의 경우 ‘수출부진’(14.8%)에 대한 애로사항이 타 유형의 기업보다 높았으며, 일반 비제조업의 경우 ‘동종업계 과당경쟁’(23.4%) 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 규모의 중견기업은 ‘인건비 부담’(19.4%)을 타 기업에 비해 높게 느끼고 있으며, 2,000억~3,000억 미만 규모의 중견기업은 ‘내수부진’(41.7%)의 어려움을 높게 응답함
- 수출 기업의 경우 ‘수출부진’ 응답이 14.3%, 수출이 없는 기업의 경우 ‘인건비 부담’ 응답이 16.7%로 상대적으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만의 경우 ‘자금조달 곤란’(13.7%)이 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘인건비 부담’(23.0%) 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 업력별로는 7년 미만인 기업의 경우 ‘동종업계 과당경쟁’(30.5%), ‘자금조달 곤란’(23.4%)의 어려움을 겪고 있으며, 40~50년 미만 기업의 경우 ‘내수부진’(40.4%) 응답이 높게 나타남

〈표 2-11〉 경영 애로사항 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	내수 부진	수출 부진	우수인재 유치	인건비 부담	자금조달 곤란
전 체		4,468	35.7	6.4	6.6	14.3	9.3
기업 유형	일반중견	2,123	38.0	9.3	5.0	10.5	9.1
	피출자/관계	2,345	33.6	3.8	8.2	17.7	9.5
업 종	제조업	1,743	40.3	12.2	5.1	11.0	8.8
	비제조업	2,725	32.7	2.7	7.6	16.4	9.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	39.7	14.8	4.2	9.9	8.6
	일반 비제조업	1,085	36.3	4.0	5.7	11.1	9.5
	피출자/관계 제조업	705	41.3	8.3	6.5	12.6	9.2
	피출자/관계 비제조업	1,640	30.3	1.8	8.9	19.9	9.7
매출 규모	100억 미만	938	24.1	2.7	10.3	19.4	12.4
	100억~500억 미만	1,104	37.1	3.2	7.8	16.7	8.4
	500억~1,000억 미만	544	39.8	6.3	4.8	16.0	7.3
	1,000억~2,000억 미만	873	38.3	8.5	6.2	10.8	8.0
	2,000억~3,000억 미만	402	41.7	10.9	4.5	11.6	10.1
	3,000억~5,000억 미만	300	40.2	10.6	2.0	10.1	10.9
	5,000억~1조 미만	193	37.8	10.7	3.6	2.7	9.0
	1조 이상	114	40.3	16.2	1.6	5.9	5.6
수출 여부	수출 있음	1,617	35.7	14.3	4.7	10.0	10.5
	수출 없음	2,851	35.7	1.9	7.7	16.7	8.7
종사자 수	50명 미만	1,557	31.2	3.8	7.8	13.1	13.7
	50~100명 미만	725	35.8	4.8	7.0	16.6	8.3
	100~200명 미만	722	40.4	6.8	7.3	12.7	6.9
	200~300명 미만	419	38.6	8.6	7.2	16.0	8.6
	300~500명 미만	447	37.7	10.6	7.4	10.2	4.9
	500~1,000명 미만	393	39.5	11.8	1.1	15.7	6.5
	1,000명 이상	207	35.3	6.1	2.4	23.0	4.8
업 력	0~7년 미만	248	28.6	1.5	5.2	6.2	23.4
	7~20년 미만	1,707	35.1	4.8	5.8	19.3	9.7
	20~30년 미만	926	34.2	5.7	10.5	13.1	7.7
	30~40년 미만	657	37.8	10.0	6.0	12.5	9.3
	40~50년 미만	452	40.4	9.7	3.5	13.2	7.3
	50년 이상	478	37.0	7.8	6.9	6.3	5.8
매출 유형	B2B	3,599	36.2	7.5	6.2	12.8	9.9
	B2C	743	35.0	0.9	9.6	21.1	5.4
	B2G	126	24.1	5.1	2.8	16.5	16.1

〈표 2-11〉 경영 애로사항 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	동종업계 과당경쟁	과도한 규제	기타	없음
전 체		4,468	20.8	4.5	0.9	1.6
기업 유형	일반중견	2,123	21.5	4.4	1.0	1.3
	피출자/관계	2,345	20.1	4.5	0.7	1.9
업 종	제조업	1,743	18.2	3.4	0.4	0.5
	비제조업	2,725	22.4	5.1	1.1	2.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	19.5	2.5	0.7	0.2
	일반 비제조업	1,085	23.4	6.2	1.3	2.4
	피출자/관계 제조업	705	16.3	4.8	0.0	1.0
	피출자/관계 비제조업	1,640	21.8	4.4	1.0	2.3
매출 규모	100억 미만	938	21.8	3.8	1.0	4.4
	100억~500억 미만	1,104	19.2	4.8	1.3	1.4
	500억~1,000억 미만	544	20.0	4.8	0.0	0.9
	1,000억~2,000억 미만	873	23.9	3.8	0.0	0.3
	2,000억~3,000억 미만	402	18.6	1.9	0.6	0.0
	3,000억~5,000억 미만	300	17.4	6.1	2.0	0.7
	5,000억~1조 미만	193	21.6	11.0	1.8	1.8
	1조 이상	114	22.5	4.0	2.0	2.0
수출 여부	수출 있음	1,617	21.4	2.8	0.5	0.1
	수출 없음	2,851	20.4	5.4	1.1	2.4
종사자 수	50명 미만	1,557	21.7	4.6	1.0	3.1
	50~100명 미만	725	24.7	2.2	0.0	0.7
	100~200명 미만	722	18.5	6.4	0.7	0.3
	200~300명 미만	419	15.0	4.3	1.4	0.4
	300~500명 미만	447	23.1	5.7	0.4	0.0
	500~1,000명 미만	393	17.7	3.6	1.6	2.5
	1,000명 이상	207	20.6	3.9	1.8	2.1
업 력	0~7년 미만	248	30.5	3.9	0.7	0.0
	7~20년 미만	1,707	17.1	4.9	0.6	2.9
	20~30년 미만	926	22.9	3.3	1.5	1.2
	30~40년 미만	657	17.0	6.1	1.0	0.3
	40~50년 미만	452	19.3	3.9	1.4	1.2
	50년 이상	478	31.6	3.5	0.0	1.1
매출 유형	B2B	3,599	21.1	4.6	0.6	1.2
	B2C	743	18.8	4.1	2.1	3.0
	B2G	126	25.0	3.0	1.6	5.7

〈표 2-12〉 경영 애로사항 1+2순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	내수 부진	수출 부진	우수인재 유치	인건비 부담	자금조달 곤란
전 체		4,468	49.3	15.2	12.8	30.8	18.1
기업 유형	일반중견	2,123	52.1	21.3	10.7	26.8	17.8
	피출자/관계	2,345	46.7	9.6	14.6	34.4	18.3
업 종	제조업	1,743	55.5	26.8	11.2	29.6	17.4
	비제조업	2,725	45.2	7.7	13.7	31.6	18.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	55.7	32.3	8.8	27.2	17.6
	일반 비제조업	1,085	48.7	10.9	12.6	26.4	18.0
	피출자/관계 제조업	705	55.3	18.7	14.8	33.2	17.0
	피출자/관계 비제조업	1,640	42.9	5.6	14.5	35.0	18.8
매출 규모	100억 미만	938	35.7	4.4	19.9	33.4	21.4
	100억~500억 미만	1,104	51.1	9.7	13.4	35.2	17.5
	500억~1,000억 미만	544	52.1	17.0	6.9	33.9	15.9
	1,000억~2,000억 미만	873	54.4	21.0	11.0	28.4	16.9
	2,000억~3,000억 미만	402	52.0	27.2	12.2	30.2	21.7
	3,000억~5,000억 미만	300	53.5	20.5	9.4	24.8	18.9
	5,000억~1조 미만	193	54.0	25.1	7.2	16.2	13.5
	1조 이상	114	61.1	29.8	9.0	12.8	8.8
수출 여부	수출 있음	1,617	50.5	31.9	12.3	26.7	19.7
	수출 없음	2,851	48.6	5.7	13.0	33.1	17.1
총사자 수	50명 미만	1,557	42.2	9.7	14.2	24.7	22.3
	50~100명 미만	725	53.3	9.5	12.0	37.4	19.2
	100~200명 미만	722	52.4	18.0	14.3	32.3	15.2
	200~300명 미만	419	54.4	20.3	15.6	31.5	17.9
	300~500명 미만	447	55.3	24.2	12.1	30.4	11.9
	500~1,000명 미만	393	52.0	27.1	5.4	34.7	13.7
	1,000명 이상	207	48.0	13.5	8.9	41.0	14.4
업 력	0~7년 미만	248	38.4	15.4	13.5	17.4	30.4
	7~20년 미만	1,707	45.5	11.6	12.0	33.8	20.2
	20~30년 미만	926	50.8	14.9	18.0	36.0	14.8
	30~40년 미만	657	50.6	19.1	11.9	28.3	17.5
	40~50년 미만	452	53.8	20.9	10.8	25.5	13.8
	50년 이상	478	59.2	17.4	7.8	25.5	15.0
매출 유형	B2B	3,599	49.8	17.8	12.4	29.7	18.5
	B2C	743	47.1	3.7	14.6	37.6	14.4
	B2G	126	45.9	7.9	12.9	21.6	27.3

〈표 2-12〉 경영 애로사항 1+2순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	동종업계 과당경쟁	과도한 규제	기타	없음
전 체		4,468	42.1	14.9	2.1	1.6
기업유형	일반중견	2,123	43.6	13.8	3.0	1.3
	피출자/관계	2,345	40.7	15.9	1.3	1.9
업 종	제조업	1,743	38.1	12.9	1.7	0.5
	비제조업	2,725	44.6	16.2	2.4	2.3
유형/업종	일반 제조업	1,038	39.5	11.0	2.8	0.2
	일반 비제조업	1,085	47.6	16.5	3.2	2.4
	피출자/관계 제조업	705	36.1	15.7	0.0	1.0
	피출자/관계 비제조업	1,640	42.6	16.0	1.9	2.3
매출규모	100억 미만	938	38.2	15.5	1.6	4.4
	100억~500억 미만	1,104	40.4	14.8	1.9	1.4
	500억~1,000억 미만	544	45.0	15.6	2.0	0.9
	1,000억~2,000억 미만	873	45.7	13.7	3.0	0.3
	2,000억~3,000억 미만	402	39.8	9.3	1.3	0.0
	3,000억~5,000억 미만	300	41.4	19.0	2.0	0.7
	5,000억~1조 미만	193	46.1	23.6	3.6	1.8
	1조 이상	114	51.3	12.0	4.0	2.0
수출여부	수출 있음	1,617	41.0	10.9	2.0	0.1
	수출 없음	2,851	42.7	17.2	2.2	2.4
종사자수	50명 미만	1,557	42.2	16.5	2.1	3.1
	50~100명 미만	725	43.1	12.9	0.4	0.7
	100~200명 미만	722	42.5	15.7	1.6	0.3
	200~300명 미만	419	35.6	13.5	3.9	0.4
	300~500명 미만	447	45.1	13.9	2.5	0.0
	500~1,000명 미만	393	39.1	13.2	4.4	2.5
	1,000명 이상	207	48.1	15.4	1.8	2.1
업 력	0~7년 미만	248	50.8	17.2	1.7	0.0
	7~20년 미만	1,707	36.7	15.1	1.9	2.9
	20~30년 미만	926	41.2	10.9	1.9	1.2
	30~40년 미만	657	42.3	17.8	2.8	0.3
	40~50년 미만	452	48.2	16.7	4.3	1.2
	50년 이상	478	52.4	15.4	0.6	1.1
매출유형	B2B	3,599	41.8	14.7	1.9	1.2
	B2C	743	42.6	16.1	3.3	3.0
	B2G	126	45.8	15.4	1.6	5.7

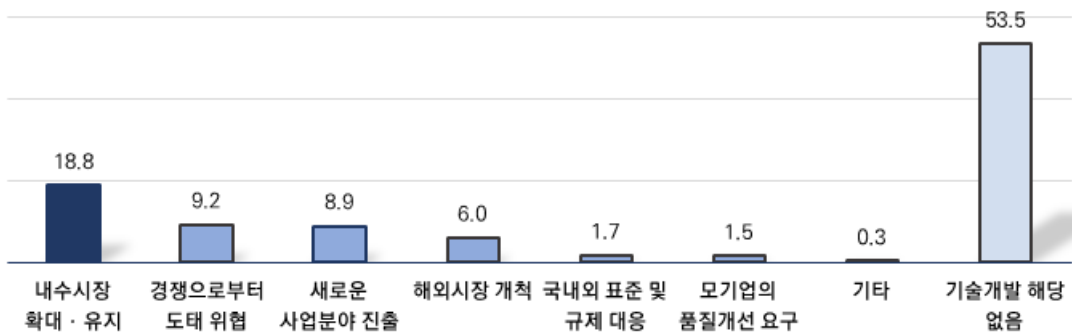
03 기술혁신

3.1 기술개발 동기

- 중견기업 기술개발 동기는 ‘내수시장 확대·유지’가 18.8%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘경쟁으로부터 도태 위협’ 9.2%, ‘새로운 사업분야 진출’ 8.9% 순으로 나타남
- ‘기술개발 해당 없음’은 53.5%로 나타남

[그림 2-15] 기술개발 동기

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 기술개발 동기는 ‘내수시장 확대·유지’(22.2%)가 가장 높았으며, 제조업의 기술개발 동기 역시 ‘내수시장 확대·유지’(30.7%)가 가장 높게 나타남. 상대적으로 피출자/관계 기업, 비제조업 기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’ 응답이 높게 나타남
- 일반 제조업의 경우 ‘내수시장 확대·유지’(31.8%), ‘경쟁으로부터 도태 위협’(18.8%)으로 인해 기술개발을 진행하고 있는 것으로 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 규모의 중견기업은 ‘기술개발 해당 없음’이 78.0%로 매우 높게 나타났으며, 1조 이상 기업의 경우 ‘내수시장 확대·유지’(37.4%) 응답이 상대적으로 높게 나타남. 수출 기업의 경우 ‘내수시장 확대·유지’ 및 ‘해외시장 개척’ 응답이 각각 27.5%, 13.5%로 높게 나타남
- 종사자가 50인 미만, 업력이 7년~20년 미만 기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’이 높았음

〈표 2-13〉 기술개발 동기

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	내수시장 확대 · 유지	해외시장 개척	새로운 사업분야 진출	경쟁으로부터 도태 위험
전 체		4,468	18.8	6.0	8.9	9.2
기업 유형	일반중견	2,123	22.2	8.8	10.3	13.3
	피출자/관계	2,345	15.8	3.5	7.7	5.5
업 종	제조업	1,743	30.7	12.2	14.0	14.8
	비제조업	2,725	11.2	2.1	5.7	5.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	31.8	14.8	14.3	18.8
	일반 비제조업	1,085	12.9	3.1	6.4	8.0
	피출자/관계 제조업	705	29.1	8.3	13.5	9.0
	피출자/관계 비제조업	1,640	10.0	1.4	5.2	4.1
매출 규모	100억 미만	938	9.5	2.3	6.0	2.6
	100억~500억 미만	1,104	17.8	3.8	8.0	6.9
	500억~1,000억 미만	544	24.1	5.2	9.1	8.7
	1,000억~2,000억 미만	873	21.2	10.5	10.2	15.2
	2,000억~3,000억 미만	402	21.9	7.9	12.4	13.1
	3,000억~5,000억 미만	300	24.6	9.2	9.2	12.6
	5,000억~1조 미만	193	17.9	10.7	17.1	11.7
	1조 이상	114	37.4	4.9	5.2	16.9
수출 여부	수출 있음	1,617	27.5	13.5	14.6	15.9
	수출 없음	2,851	13.9	1.8	5.7	5.4
종사자 수	50명 미만	1,557	9.5	1.9	4.1	2.2
	50~100명 미만	725	17.4	6.1	8.4	8.7
	100~200명 미만	722	24.3	4.4	10.9	13.5
	200~300명 미만	419	26.9	10.2	12.5	12.6
	300~500명 미만	447	26.8	12.2	16.1	15.0
	500~1,000명 미만	393	30.1	11.0	11.5	17.6
	1,000명 이상	207	19.7	11.8	13.0	13.9
업 력	0~7년 미만	248	11.5	14.0	7.7	8.1
	7~20년 미만	1,707	16.6	3.4	7.7	5.6
	20~30년 미만	926	15.9	6.6	7.5	8.6
	30~40년 미만	657	22.1	6.9	9.8	13.6
	40~50년 미만	452	25.3	9.6	14.7	10.0
	50년 이상	478	25.6	5.5	10.2	17.2
매출 유형	B2B	3,599	20.0	6.8	10.3	9.8
	B2C	743	14.1	1.2	2.2	6.8
	B2G	126	12.3	11.6	10.5	6.0

〈표 2-13〉 기술개발 동기

(단위 : 개, %)

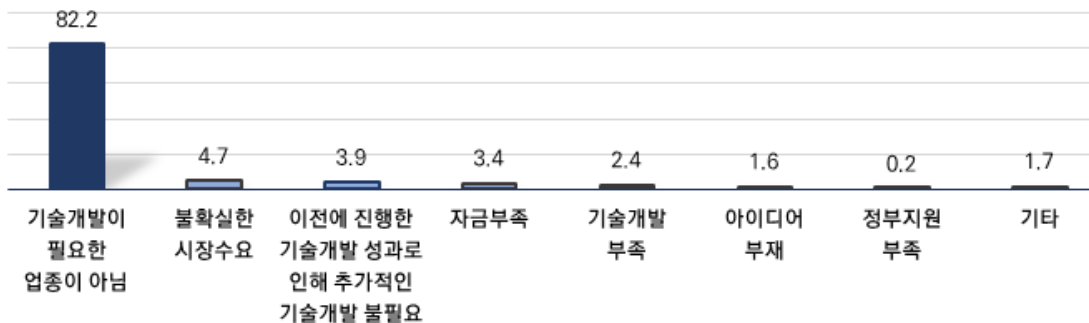
구 분		사례수	모기업의 품질개선 요구	국내외 표준 및 규제 대응	기타	기술개발 해당 없음
전 체		4,468	1.5	1.7	0.3	53.5
기업 유형	일반중견	2,123	1.8	2.9	0.3	40.4
	피출자/관계	2,345	1.3	0.7	0.2	65.4
업 종	제조업	1,743	3.1	1.4	0.3	23.4
	비제조업	2,725	0.5	1.9	0.3	72.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	3.3	1.5	0.4	14.9
	일반 비제조업	1,085	0.4	4.2	0.2	64.7
	피출자/관계 제조업	705	2.8	1.3	0.0	36.0
	피출자/관계 비제조업	1,640	0.6	0.4	0.3	78.0
매출 규모	100억 미만	938	1.1	0.0	0.6	78.0
	100억~500억 미만	1,104	0.8	1.2	0.0	61.5
	500억~1,000억 미만	544	2.8	0.9	0.5	48.6
	1,000억~2,000억 미만	873	1.1	2.4	0.0	39.5
	2,000억~3,000억 미만	402	1.9	3.2	0.7	39.0
	3,000억~5,000억 미만	300	2.0	5.4	0.0	37.0
	5,000억~1조 미만	193	3.6	4.5	0.9	33.6
	1조 이상	114	3.2	0.0	0.0	32.4
수출 여부	수출 있음	1,617	2.3	1.9	0.3	23.9
	수출 없음	2,851	1.1	1.6	0.3	70.3
종사자 수	50명 미만	1,557	1.2	0.4	0.5	80.3
	50~100명 미만	725	1.2	0.5	0.0	57.7
	100~200명 미만	722	1.2	2.3	0.0	43.4
	200~300명 미만	419	2.0	4.6	0.0	31.3
	300~500명 미만	447	1.8	3.2	0.4	24.6
	500~1,000명 미만	393	2.3	3.2	0.0	24.4
	1,000명 이상	207	3.5	2.0	1.3	34.9
업 력	0~7년 미만	248	0.9	2.3	0.0	55.6
	7~20년 미만	1,707	0.8	1.1	0.4	64.4
	20~30년 미만	926	3.8	1.3	0.3	56.1
	30~40년 미만	657	1.2	2.3	0.4	43.5
	40~50년 미만	452	1.2	1.8	0.0	37.4
	50년 이상	478	0.9	3.3	0.0	37.3
매출 유형	B2B	3,599	1.8	1.6	0.3	49.4
	B2C	743	0.4	1.2	0.3	73.8
	B2G	126	0.0	8.7	0.0	50.9

3.1.1 기술 개발을 하지 않는 이유

- 기술개발을 하지 않는 이유에 대해 ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’이 82.2%로 매우 높게 나타남. 그 외 ‘불확실한 시장 수요’(4.7%), ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(3.9%) 등의 의견이 있었음

[그림 2-16] 기술 개발을 하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 전반적으로 ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’ 응답이 높게 나타났으며, 제조업의 경우 ‘불확실한 시장 수요’(12.7%), ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(10.5%)가 상대적으로 다소 높게 나타남
- 일반 제조업의 경우 ‘불확실한 시장 수요’(12.5%), ‘자금 부족’(12.0%) 등의 응답이 다소 높았으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기술개발 부족’(9.1%) 응답이 다소 높았음
- 매출이 500억~1,000억 미만 규모의 기업은 ‘불확실한 시장 수요’(9.0%) 응답이 다소 높게 나타났으며, 수출 중견기업 역시 ‘불확실한 시장 수요’(11.0%) 응답이 다소 높게 나타남
- 종사자 수별로는 300~500명 미만 규모의 기업은 ‘불확실한 시장 수요’(10.5%), 200~300명 미만 기업은 ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(10.6%) 응답이 상대적으로 다소 높았음

〈표 2-14〉 기술 개발을 하지 않는 이유

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	자금부족	기술개발 부족	정부지원 부족	아이디어 부재
전 체		2,390	3.4	2.4	0.2	1.6
기업 유형	일반중견	857	4.7	3.1	0.5	1.2
	피출자/관계	1,533	2.7	2.0	0.0	1.8
업 종	제조업	408	6.6	7.0	0.6	1.2
	비제조업	1,981	2.8	1.5	0.1	1.7
유형/ 업종	일반 제조업	155	12.0	3.5	1.7	1.1
	일반 비제조업	702	3.1	3.0	0.3	1.2
	피출자/관계 제조업	254	3.3	9.1	0.0	1.3
	피출자/관계 비제조업	1,279	2.6	0.6	0.0	1.9
매출 규모	100억 미만	732	3.9	2.2	0.0	2.6
	100억~500억 미만	679	1.8	2.5	0.0	0.9
	500억~1,000억 미만	265	3.9	3.1	0.0	1.1
	1,000억~2,000억 미만	345	6.6	1.8	0.0	1.7
	2,000억~3,000억 미만	157	1.7	3.2	1.7	1.6
	3,000억~5,000억 미만	111	3.6	1.8	1.9	0.0
	5,000억~1조 미만	65	2.7	5.4	0.0	2.7
	1조 이상	37	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출 있음	387	3.4	2.3	0.7	1.6
	수출 없음	2,003	3.4	2.5	0.1	1.6
종사자 수	50명 미만	1,249	3.0	3.1	0.0	0.9
	50~100명 미만	418	3.3	1.2	0.6	3.7
	100~200명 미만	313	2.8	0.0	0.0	0.0
	200~300명 미만	131	9.3	8.2	1.6	2.2
	300~500명 미만	110	6.5	0.0	0.0	5.4
	500~1,000명 미만	96	2.2	3.9	0.0	1.8
	1,000명 이상	72	0.0	0.0	0.0	0.0
업 력	0~7년 미만	138	3.8	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	1,099	2.9	2.4	0.2	2.0
	20~30년 미만	519	2.9	3.2	0.0	2.7
	30~40년 미만	286	4.9	4.3	0.7	0.6
	40~50년 미만	169	2.2	1.5	0.0	0.0
	50년 이상	179	6.9	0.0	0.0	0.0
매출 유형	B2B	1,778	3.4	2.8	0.1	1.1
	B2C	548	3.2	1.6	0.0	3.0
	B2G	64	4.5	0.0	3.2	3.9

〈표 2-14〉 기술 개발을 하지 않는 이유

(단위 : 개, %)

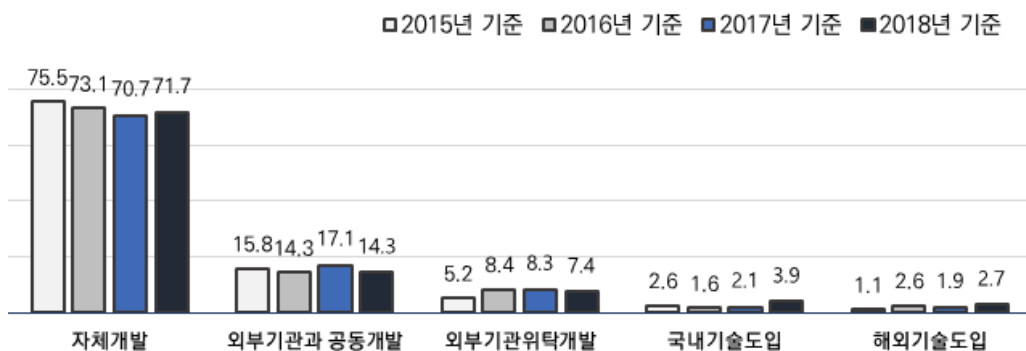
구 분		사례수	불확실한 시장수요	이전에 진행한 기술개발 성파로 인해 추가적인 기술개발 불필요	기술개발이 필요한 업종이 아님	기타
전 체		2,390	4.7	3.9	82.2	1.7
기업 유형	일반중견	857	5.9	3.4	79.9	1.2
	피출자/관계	1,533	3.9	4.1	83.5	1.9
업 종	제조업	408	12.7	10.5	53.7	7.6
	비제조업	1,981	3.0	2.5	88.1	0.4
유형/ 업종	일반 제조업	155	12.5	9.6	54.8	4.9
	일반 비제조업	702	4.5	2.1	85.4	0.4
	피출자/관계 제조업	254	12.9	11.1	53.1	9.2
	피출자/관계 비제조업	1,279	2.2	2.7	89.5	0.5
매출 규모	100억 미만	732	3.8	1.6	85.5	0.4
	100억~500억 미만	679	2.2	5.4	84.3	2.9
	500억~1,000억 미만	265	9.0	3.8	74.9	4.2
	1,000억~2,000억 미만	345	6.1	7.9	74.9	1.0
	2,000억~3,000억 미만	157	6.5	3.0	82.4	0.0
	3,000억~5,000억 미만	111	7.3	0.0	83.7	1.8
	5,000억~1조 미만	65	5.4	2.7	81.2	0.0
	1조 이상	37	5.0	0.0	95.0	0.0
수출 여부	수출 있음	387	11.0	6.6	70.3	4.3
	수출 없음	2,003	3.4	3.3	84.5	1.1
종사자 수	50명 미만	1,249	2.6	2.3	86.4	1.8
	50~100명 미만	418	7.0	3.7	78.3	2.1
	100~200명 미만	313	7.8	7.4	80.8	1.1
	200~300명 미만	131	3.1	10.6	65.0	0.0
	300~500명 미만	110	10.5	0.0	74.3	3.2
	500~1,000명 미만	96	6.6	8.5	75.1	2.0
	1,000명 이상	72	5.0	3.7	91.4	0.0
업 력	0~7년 미만	138	4.3	8.3	79.0	4.7
	7~20년 미만	1,099	3.6	2.5	85.7	0.7
	20~30년 미만	519	4.8	5.0	79.5	2.0
	30~40년 미만	286	5.4	3.2	78.8	2.1
	40~50년 미만	169	5.2	5.0	82.2	4.0
	50년 이상	179	9.5	5.7	76.7	1.2
매출 유형	B2B	1,778	4.7	4.8	80.9	2.2
	B2C	548	5.2	1.3	85.8	0.0
	B2G	64	0.0	0.0	88.3	0.0

3.2 기술개발 비중

- 기술개발 시 ‘자체개발’ 비중이 71.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘외부기관과 공동개발’ 14.3%, ‘외부기관위탁개발’ 7.4% 순으로 나타남
 - 매년 ‘자체개발’의 비중이 가장 높은 가운데, 국내기술도입의 경우 2016년 기준 이후 다소 상승함

[그림 2-17] 기술개발 비중

(단위 : 개)



특성별 분석

- 제조업의 경우 ‘자체개발’(75.7%) 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘외부기관 위탁개발’(12.0%) 비중이 상대적으로 높게 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 ‘자체개발’ 비중이 78.0%로 가장 높게 나타났으며, 2,000억~3,000억 미만 기업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’(19.0%), ‘외부기관 위탁개발’(11.3%) 등 외부기관 활용이 높음
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘국내기술 도입’(9.9%) 응답이 상대적으로 다소 높았으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’(20.7%)이 상대적으로 높게 나타남
- 매출 유형이 B2B 기업은 ‘자체 개발’(73.0%)이 높은 반면, B2G 기업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’(37.4%) 응답이 타 유형의 기업대비 높게 나타남

〈표 2-15〉 기술개발 비중

(단위 : 개, %)

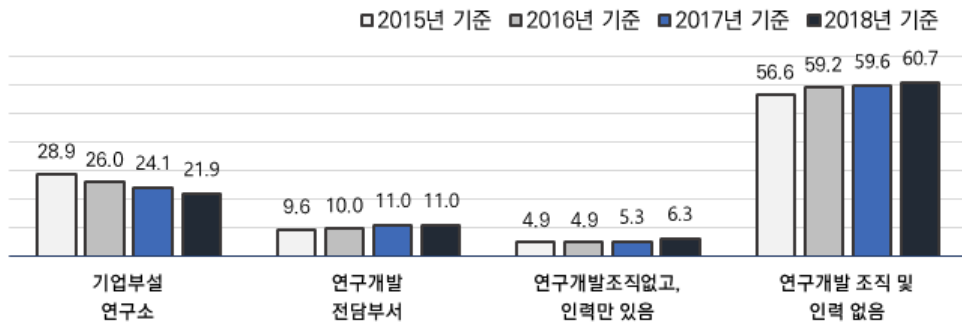
구 분		사례수	자체개발	외부기관과 공동개발	외부기관 위탁개발	국내기술 도입	해외기술 도입
전 체		2,078	71.7	14.3	7.4	3.9	2.7
기업 유형	일반중견	1,266	72.1	15.8	7.0	3.0	2.0
	피출자/관계	812	71.0	12.0	7.9	5.3	3.8
업 종	제조업	1,335	75.7	13.8	4.8	2.3	3.4
	비제조업	744	64.5	15.2	12.0	6.7	1.5
유형/ 업종	일반 제조업	883	75.4	15.8	5.2	1.6	2.0
	일반 비제조업	383	64.6	15.8	11.4	6.1	2.1
	피출자/관계 제조업	451	76.2	10.0	4.1	3.6	6.1
	피출자/관계 비제조업	361	64.5	14.6	12.6	7.4	0.9
매출 규모	100억 미만	206	65.9	16.1	8.5	6.7	2.9
	100억~500억 미만	425	73.6	10.5	8.4	3.8	3.7
	500억~1,000억 미만	279	71.2	11.2	7.1	5.6	4.9
	1,000억~2,000억 미만	528	77.0	14.4	5.2	1.9	1.5
	2,000억~3,000억 미만	245	64.8	19.0	11.3	2.9	2.0
	3,000억~5,000억 미만	189	67.9	18.3	5.0	6.3	2.5
	5,000억~1조 미만	128	69.0	16.7	8.3	3.4	2.5
	1조 이상	77	78.0	12.4	6.2	2.8	0.5
수출 여부	수출 있음	1,230	74.6	14.9	5.4	1.7	3.3
	수출 없음	848	67.4	13.5	10.2	7.0	1.8
종사자 수	50명 미만	307	64.2	14.0	9.9	9.9	1.9
	50~100명 미만	306	71.9	10.1	9.6	3.8	4.6
	100~200명 미만	408	71.9	12.7	8.1	3.1	4.2
	200~300명 미만	288	70.5	17.6	6.3	3.7	1.9
	300~500명 미만	337	75.7	15.1	5.3	2.0	1.9
	500~1,000명 미만	297	78.2	14.3	4.3	1.7	1.5
	1,000명 이상	135	65.7	20.7	8.7	2.7	2.2
업 력	0~7년 미만	110	68.3	12.5	8.5	8.5	2.3
	7~20년 미만	608	74.2	14.3	5.9	3.1	2.5
	20~30년 미만	406	68.8	12.1	12.2	3.6	3.4
	30~40년 미만	371	70.0	15.5	7.9	3.4	3.1
	40~50년 미만	283	76.3	16.0	4.0	2.1	1.6
	50년 이상	300	69.5	15.0	5.8	6.5	3.1
매출 유형	B2B	1,822	73.0	14.1	6.8	3.2	2.9
	B2C	195	68.0	8.6	13.3	8.1	1.9
	B2G	62	44.8	37.4	5.3	11.5	1.1

3.3 연구개발 조직형태

- 중견기업의 21.9%는 ‘기업부설연구소’를 보유하고 있는 것으로 나타났으며, ‘연구개발 전담부서’ 11.0%, ‘연구개발 조직 없고, 인력만 있음’ 6.3%순으로 나타남
 - 기업부설연구소 또는 연구개발전담부서 등 조직을 갖춘 비율은 32.9%임
 - 기업부설연구소의 경우 지속적으로 매년 감소하는 경향을 보이며, 조직 및 인력이 없거나, 연구인력만 있는 경우가 소폭 상승하고 있음

[그림 2-18] 연구개발 조직형태

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘기업부설연구소’ 보유가 33.1%로 나타났으며, 제조업의 경우 ‘기업부설연구소’가 45.0%으로 높게 나타남. 반면, 피출자/관계기업, 비제조업의 경우 ‘연구개발 조직 및 인력 없음’이 상대적으로 높게 나타남
- 일반 제조업의 경우 56.1%는 ‘기업부설연구소’를 보유하고 있는 것으로 나타남
- 매출규모별로는 5,000억~1조 미만 기업의 경우 ‘기업부설연구소’ 보유가 38.5%로 나타난 반면, 100억 미만 기업의 경우 ‘조직 및 인력 없음’이 86.8%로 높았음
- 수출 기업의 경우 ‘기업부설연구소’, ‘연구개발전담부서’ 응답이 각각 45.9%, 17.3%였으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘기업부설연구소’, ‘연구개발전담부서’ 응답이 각각 49.6%, 20.0%로 상대적으로 높게 나타남
- B2G, B2B 유형의 기업의 경우 ‘기업부설연구소’ 보유 응답이 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-16〉 연구개발 조직형태

(단위 : 개, %)

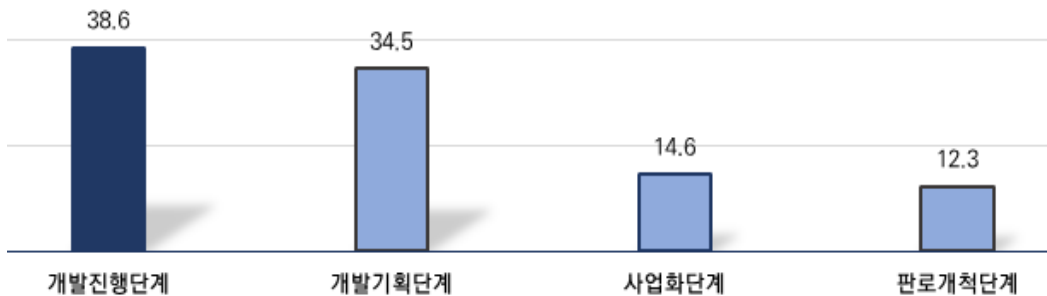
구 분		사례수	기업부설 연구소	연구개발 전담부서	연구개발 인력	연구개발조직/ 인력 없음
전 체		4,468	21.9	11.0	6.3	60.7
기업 유형	일반중견	2,123	33.1	14.9	6.9	45.2
	피출자/관계	2,345	11.9	7.4	5.9	74.8
업 종	제조업	1,743	45.0	18.3	8.8	27.9
	비제조업	2,725	7.2	6.3	4.7	81.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	56.1	20.0	6.8	17.1
	일반 비제조업	1,085	11.0	10.0	6.9	72.1
	피출자/관계 제조업	705	28.6	15.8	11.8	43.8
	피출자/관계 비제조업	1,640	4.7	3.8	3.3	88.2
매출 규모	100억 미만	938	6.8	2.0	4.3	86.8
	100억~500억 미만	1,104	13.2	9.3	6.4	71.1
	500억~1,000억 미만	544	21.3	12.7	8.1	57.9
	1,000억~2,000억 미만	873	33.9	16.0	6.5	43.6
	2,000억~3,000억 미만	402	35.2	15.6	5.9	43.3
	3,000억~5,000억 미만	300	34.2	13.3	9.4	43.1
	5,000억~1조 미만	193	38.5	17.1	5.4	39.0
	1조 이상	114	35.1	22.5	7.2	35.2
수출 여부	수출 있음	1,617	45.9	17.3	8.7	28.2
	수출 없음	2,851	8.4	7.4	5.0	79.2
종사자 수	50명 미만	1,557	3.5	2.7	4.3	89.5
	50~100명 미만	725	15.6	10.8	7.7	65.9
	100~200명 미만	722	23.9	14.8	8.1	53.1
	200~300명 미만	419	42.8	16.2	6.8	34.2
	300~500명 미만	447	43.8	18.1	8.1	30.0
	500~1,000명 미만	393	49.6	20.0	4.9	25.5
	1,000명 이상	207	33.9	17.6	8.8	39.7
업 력	0~7년 미만	248	25.0	7.4	3.1	64.5
	7~20년 미만	1,707	14.8	6.9	6.0	72.3
	20~30년 미만	926	19.3	10.8	7.0	62.9
	30~40년 미만	657	26.5	13.8	9.7	50.0
	40~50년 미만	452	37.3	16.9	4.6	41.2
	50년 이상	478	30.3	18.4	4.7	46.7
매출 유형	B2B	3,599	24.9	11.1	7.0	57.1
	B2C	743	6.0	11.3	3.1	79.6
	B2G	126	31.4	7.2	6.9	54.5

3.4 기술개발 단계

- 기술개발이 있는 중견기업의 38.6%가 ‘개발진행단계’에 있으며, 다음으로 ‘개발기획단계’ 34.5%, ‘사업화단계’ 14.6%, ‘판로개척단계’ 12.3%로 나타남. 대다수의 기업이 개발 기획 및 진행단계에 있는 것으로 나타남

[그림 2-19] 기술개발 단계

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘개발진행단계’가 40.3%로 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘개발기획단계’가 41.9%로 상대적으로 높게 나타남
- 제조업은 ‘개발진행단계’에 있는 기업이 43.4%로 나타났으며, 일반 제조업 역시 ‘개발진행단계’가 44.6%로 가장 높게 나타남. 피출자/관계 비제조업의 47.4%는 ‘개발기획단계’중으로 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 ‘개발기획단계’(50.4%) 응답이 높게 나타났으며, 1조 이상 기업은 ‘사업화단계’(25.5%)가 상대적으로 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘개발진행단계’(44.3%) 응답이 높게 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 ‘개발기획단계’(45.8%) 응답이 높게 나타남
- 종사자 수가 500명 이상인 기업의 경우 ‘사업화단계’가 타 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-17〉 기술개발 단계

(단위 : 개, %)

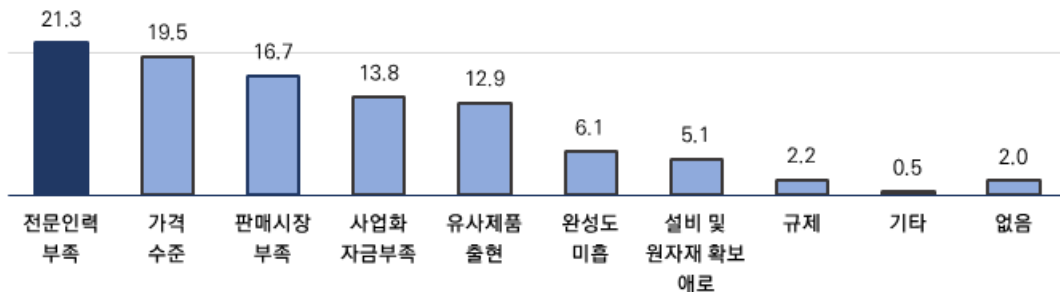
구 분		사례수	개발기획단계	개발진행단계	사업화단계	판로개척단계
전 체		2,078	34.5	38.6	14.6	12.3
기업 유형	일반중견	1,266	29.8	40.3	16.8	13.1
	피출자/관계	812	41.9	35.8	11.1	11.1
업 종	제조업	1,335	28.9	43.4	14.2	13.6
	비제조업	744	44.7	29.9	15.3	10.1
유형/ 업종	일반 제조업	883	24.4	44.6	16.4	14.5
	일반 비제조업	383	42.2	30.4	17.6	9.8
	피출자/관계 제조업	451	37.6	40.9	9.8	11.8
	피출자/관계 비제조업	361	47.4	29.5	12.9	10.3
매출 규모	100억 미만	206	50.4	24.7	15.2	9.7
	100억~500억 미만	425	36.8	40.2	10.8	12.2
	500억~1,000억 미만	279	41.5	36.3	11.1	11.2
	1,000억~2,000억 미만	528	31.3	41.2	12.5	15.0
	2,000억~3,000억 미만	245	30.6	37.4	23.4	8.6
	3,000억~5,000억 미만	189	25.6	41.9	19.9	12.6
	5,000억~1조 미만	128	29.8	43.2	10.8	16.2
	1조 이상	77	19.1	45.2	25.5	10.1
수출 여부	수출 있음	1,230	26.8	44.3	16.1	12.9
	수출 없음	848	45.8	30.3	12.4	11.5
종사자 수	50명 미만	307	49.1	25.7	12.0	13.1
	50~100명 미만	306	36.2	35.2	16.8	11.7
	100~200명 미만	408	42.5	39.4	10.0	8.2
	200~300명 미만	288	33.5	39.8	11.4	15.4
	300~500명 미만	337	26.8	42.0	13.3	17.8
	500~1,000명 미만	297	23.7	45.9	20.7	9.7
	1,000명 이상	135	19.1	45.4	25.8	9.7
업 력	0~7년 미만	110	27.9	31.4	18.4	22.4
	7~20년 미만	608	36.6	35.7	13.1	14.6
	20~30년 미만	406	35.4	39.4	16.0	9.3
	30~40년 미만	371	36.8	41.3	14.8	7.1
	40~50년 미만	283	32.2	38.6	15.1	14.1
	50년 이상	300	31.3	42.4	13.5	12.9
매출 유형	B2B	1,822	34.6	38.3	14.4	12.8
	B2C	195	32.1	42.8	16.3	8.9
	B2G	62	40.8	33.9	15.9	9.4

3.4.1 기술사업화 추진 시 애로사항

- 기술사업화 추진 시 애로사항으로는 ‘전문인력 부족’이 21.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘가격 수준’ 19.5%, ‘판매시장 부족’ 16.7%, ‘사업화 자금부족’ 13.8% 순으로 나타남

[그림 2-20] 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : %)



- 연구개발 인력만 있거나, 조직/인력이 없는 업체의 경우 ‘전문인력 부족’에 대한 어려움을 가장 큰 애로사항으로 꼽음. 연구개발 조직/인력이 없는 기업의 경우 자금 부족(22.9%), 판매시장 부족(20.1%)에 대한 어려움도 느끼고 있음

〈표 2-18〉 기술 사업화 기업의 연구개발 조직 형태에 따른 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	사업화 자금 부족	설비 및 원자재 확보 애로	가격 수준	완성도 미흡	유사제품 출현
전 체		559	13.8	5.1	19.5	6.1	12.9
연구 개발 조직 형태	기업부설 연구소	323	14.2	4.0	21.3	6.2	11.7
	연구개발 전담부서	114	11.4	6.8	20.3	8.4	16.5
	연구개발 인력	54	4.9	6.4	20.3	8.1	19.3
	연구개발 조직/인력 없음	68	22.9	6.3	8.8	0.0	7.7

구 분		사례수	판매시장 부족	전문인력 부족	규제	기타	없음
전 체		559	16.7	21.3	2.2	0.5	2.0
연구 개발 조직 형태	기업부설 연구소	323	16.1	20.3	2.7	0.8	2.7
	연구개발 전담부서	114	17.4	14.2	3.1	0.0	2.0
	연구개발 인력	54	15.1	25.9	0.0	0.0	0.0
	연구개발 조직/인력 없음	68	20.1	34.3	0.0	0.0	0.0

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘전문인력 부족’(23.0%)이 높게 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘판매시장 부족’(20.4%) 응답이 높게 나타남
- 제조업의 경우 기술사업화 추진 시 애로사항에 대해 ‘가격수준’(24.1%)이 가장 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘전문인력부족’(23.2%) 응답이 높게 나타남
- 일반 제조업의 경우 ‘가격수준’(25.3%) 응답이 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘전문인력 부족’(26.1%), ‘유사제품 출현’(23.0%) 응답이 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 ‘판매시장 부족’(29.0%), ‘유사제품 출현’(20.1%)의 응답이 높게 나타났으며, 3,000억~5,000억 미만 기업의 경우 ‘전문인력 부족’(32.4%) 응답이 높게 나타남
- 수출 기업은 ‘가격 수준’(23.3%), 수출이 없는 기업은 ‘유사제품 출현’(21.0%)으로 인해 기술사업화 추진 시 어려움을 겪는 것으로 나타남
- 종사자수별로는 50인 미만 기업은 ‘전문인력 부족’(28.6%) 응답이 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업의 경우 ‘판매시장 부족’(27.2%), ‘유사제품 출현’(24.8%) 응답이 높게 나타남. 100~200명 미만 기업의 경우 ‘가격 수준’ (31.1%)에 대한 응답이 높았음
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘판매시장 부족’(43.9%)이 높게 나타났으며, 20~30년 미만 기업의 경우 ‘사업화 자금 부족’(29.2%)이 상대적으로 높게 나타남
- 기술사업화 추진 시 겪은 애로사항에 대해 B2C 기업은 ‘유사제품 출현’(35.4%), B2G 기업은 ‘사업화 자금 부족’(35.2%), ‘전문인력 부족’(33.0%)이 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-19〉 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	사업화 자금부족	설비 및 원자재 확보 애로	가격 수준	완성도 미흡	유사제품 출현
전 체		559	13.8	5.1	19.5	6.1	12.9
기업 유형	일반중견	378	12.0	5.0	21.2	6.1	12.5
	피출자/관계	181	17.4	5.3	15.8	6.2	13.8
업 종	제조업	370	13.0	5.7	24.1	6.7	8.6
	비제조업	189	15.2	3.8	10.3	5.0	21.4
유형/ 업종	일반 제조업	273	12.4	4.3	25.3	6.8	8.5
	일반 비제조업	105	11.0	6.8	10.4	4.1	23.0
	피출자/관계 제조업	97	14.8	9.9	20.7	6.2	8.9
	피출자/관계 비제조업	84	20.4	0.0	10.2	6.2	19.5
매출 규모	100억 미만	52	16.4	0.0	0.0	10.1	20.1
	100억~500억 미만	98	15.7	7.2	24.0	3.6	9.7
	500억~1,000억 미만	62	20.6	8.3	8.4	8.2	12.4
	1,000억~2,000억 미만	145	9.6	4.4	21.9	4.8	18.8
	2,000억~3,000억 미만	79	16.5	3.2	23.4	10.1	3.4
	3,000억~5,000억 미만	61	6.4	3.2	28.8	0.0	9.7
	5,000억~1조 미만	35	10.0	10.0	29.9	5.1	15.0
	1조 이상	27	21.6	6.7	6.7	13.4	13.4
수출 여부	수출 있음	356	11.9	5.1	23.3	8.1	8.4
	수출 없음	203	17.1	5.1	12.6	2.6	21.0
종사자 수	50명 미만	77	10.9	10.1	12.3	6.7	3.8
	50~100명 미만	88	19.6	10.9	3.3	0.0	24.8
	100~200명 미만	74	10.2	7.5	31.1	7.0	17.3
	200~300명 미만	77	11.3	0.0	23.1	4.6	7.6
	300~500명 미만	105	11.9	0.0	26.0	2.5	15.9
	500~1,000명 미만	90	13.9	2.2	24.0	13.5	5.4
	1,000명 이상	48	21.0	7.5	13.8	11.4	15.6
업 력	0~7년 미만	45	4.4	4.1	25.9	0.0	0.0
	7~20년 미만	169	12.7	5.7	16.0	2.2	18.7
	20~30년 미만	103	29.2	2.8	12.7	8.5	9.5
	30~40년 미만	81	6.3	10.7	19.5	19.2	7.6
	40~50년 미만	83	14.6	2.1	28.8	0.0	15.0
	50년 이상	79	7.9	4.7	22.1	7.7	16.0
매출 유형	B2B	494	13.6	5.2	20.7	5.9	10.5
	B2C	49	8.8	5.1	13.0	10.7	35.4
	B2G	16	35.2	0.0	0.0	0.0	18.6

〈표 2-19〉 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : 개, %)

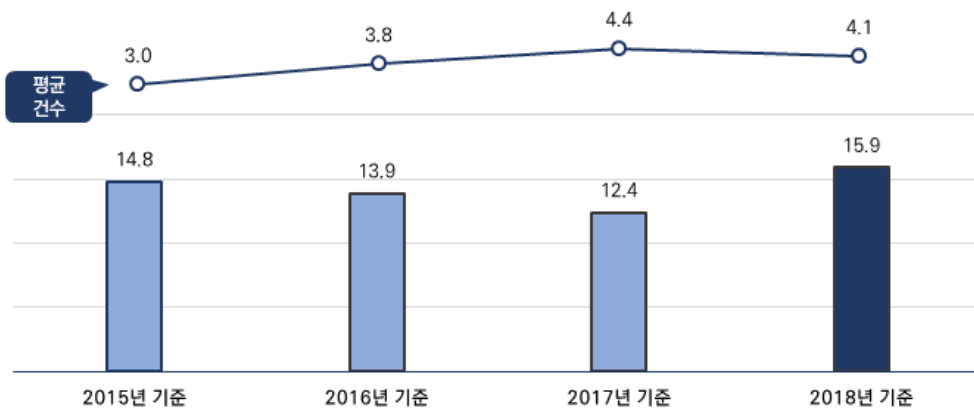
구 분		사례수	판매시장 부족	전문인력 부족	규제	기타	없음
전 체		559	16.7	21.3	2.2	0.5	2.0
기업 유형	일반중견	378	15.0	23.0	1.6	0.7	2.9
	피출자/관계	181	20.4	17.6	3.4	0.0	0.0
업 종	제조업	370	15.9	20.3	2.6	0.7	2.4
	비제조업	189	18.5	23.2	1.4	0.0	1.2
유형/ 업종	일반 제조업	273	15.4	21.9	1.3	1.0	3.2
	일반 비제조업	105	14.0	26.1	2.5	0.0	2.1
	피출자/관계 제조업	97	17.3	16.0	6.2	0.0	0.0
	피출자/관계 비제조업	84	24.0	19.5	0.0	0.0	0.0
매출 규모	100억 미만	52	29.0	24.5	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	98	19.3	16.9	3.6	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	62	13.2	20.7	8.2	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	145	13.6	19.7	2.4	0.0	4.8
	2,000억~3,000억 미만	79	20.2	20.0	0.0	3.4	0.0
	3,000억~5,000억 미만	61	19.5	32.4	0.0	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	35	5.0	24.9	0.0	0.0	0.0
	1조 이상	27	8.2	14.9	0.0	0.0	14.9
수출 여부	수출 있음	356	15.6	22.3	2.4	0.7	2.1
	수출 없음	203	18.8	19.5	1.7	0.0	1.7
종사자 수	50명 미만	77	23.0	28.6	4.6	0.0	0.0
	50~100명 미만	88	27.2	14.2	0.0	0.0	0.0
	100~200명 미만	74	7.4	19.5	0.0	0.0	0.0
	200~300명 미만	77	24.2	12.4	7.9	0.0	9.0
	300~500명 미만	105	11.3	30.0	2.4	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	90	10.9	27.6	0.0	0.0	2.5
	1,000명 이상	48	13.1	8.3	0.0	5.5	3.9
업 력	0~7년 미만	45	43.9	17.7	0.0	0.0	4.1
	7~20년 미만	169	19.0	21.6	2.1	0.0	2.1
	20~30년 미만	103	16.1	18.6	2.5	0.0	0.0
	30~40년 미만	81	11.2	19.1	3.1	3.3	0.0
	40~50년 미만	83	4.2	28.4	4.2	0.0	2.7
	50년 이상	79	16.2	21.0	0.0	0.0	4.4
매출 유형	B2B	494	18.1	21.5	1.7	0.5	2.2
	B2C	49	4.2	15.6	7.2	0.0	0.0
	B2G	16	13.2	33.0	0.0	0.0	0.0

3.5 산학협력 활동 경험

- 2018년 대학, 연구소 등과 산학협력 활동을 한 경험이 있는 기업은 15.9%로 평균 활동 건수는 4.1건으로 나타남
 - 전년 대비 산학협력 활동 경험은 12.4%에서 15.9%로 증가하였으나, 평균 활동 건수는 4.4건에서 4.1건으로 소폭 감소함

[그림 2-21] 산학협력 활동 경험

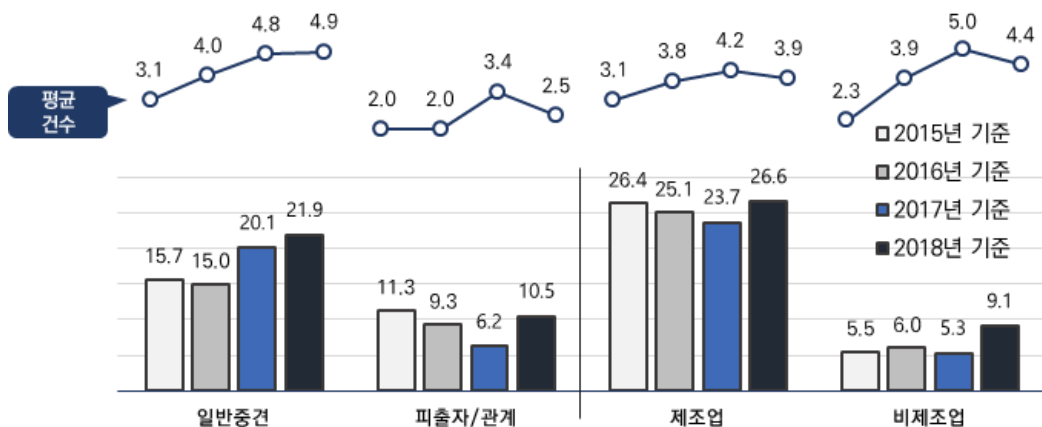
(단위 : %, 건)



- 전체적으로 활동 경험이 있는 기업 비중은 증가하고 있으며, 일반 중견기업의 평균 활동 건수는 매년 상승하는 것으로 나타남

[그림 2-22] 특성별 산학협력 활동 경험 추이

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 활동 경험에 있는 기업은 21.9%로 나타났으며, 평균 활동 건수는 4.9건임
- 제조업의 경우 활동 경험은 26.6%, 평균 건수는 3.9건으로 나타났으며, 비제조업의 경우 활동 경험은 9.1%로 다소 낮으나, 평균 건수는 4.4건으로 제조업보다 높게 나타남
- 일반 제조업의 경우 산학협력 활동 경험은 34.3%로 나타났으며, 평균 활동 건수는 4.3건으로 나타남. 일반 비제조업의 경우 활동 경험은 10.2%로 나타났으며, 평균 활동 건수는 6.7건으로 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 활동 경험이 8.1%, 평균 활동 건수도 2.0건으로 상대적으로 낮게 나타남. 반면 1조 이상 기업의 경우 활동 경험은 28.2%로 가장 높았으며, 평균 활동 건수는 5.4건으로 나타남
- 수출 기업의 경우 활동 경험은 28.3%로 나타났으며, 평균 활동 건수는 4.9건으로 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 활동 경험은 5.2%로 낮게 나타났으며, 평균 활동 건수도 1.7건으로 상대적으로 적음. 반면, 1,000명 이상 기업의 경우 활동 경험은 34.9%로 나타났으며, 평균 활동 건수는 10.1건으로 매우 높게 나타남
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 활동 경험은 24.1%, 평균 건수는 8.1건으로 상대적으로 산학협력 활동이 많음
- B2G 기업의 경우 활동 경험은 21.2%로 나타났으며, 평균 건수는 15.9건으로 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-20〉 산학협력 활동

(단위 : 개, %, 건)

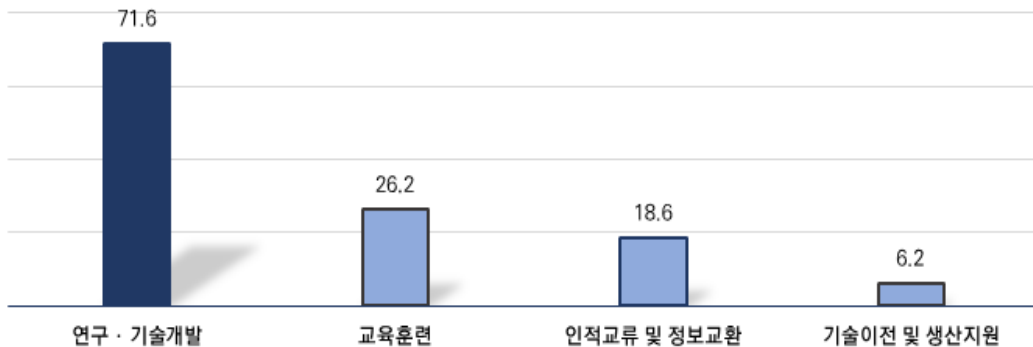
구 분		사례수	활동 경험 있음		활동 경험 없음
				평균 건수	
전 체		4,468	15.9	4.1	84.1
기업유형	일반중견	2,123	21.9	4.9	78.1
	피출자/관계	2,345	10.5	2.5	89.5
업 종	제조업	1,743	26.6	3.9	73.4
	비제조업	2,725	9.1	4.4	90.9
유형/업종	일반 제조업	1,038	34.3	4.3	65.7
	일반 비제조업	1,085	10.2	6.7	89.8
	피출자/관계 제조업	705	15.4	2.5	84.6
	피출자/관계 비제조업	1,640	8.4	2.6	91.6
매출규모	100억 미만	938	8.1	2.0	91.9
	100억~500억 미만	1,104	13.1	2.9	86.9
	500억~1,000억 미만	544	13.4	4.8	86.6
	1,000억~2,000억 미만	873	18.9	4.6	81.1
	2,000억~3,000억 미만	402	23.4	3.1	76.6
	3,000억~5,000억 미만	300	27.7	6.3	72.3
	5,000억~1조 미만	193	23.3	5.0	76.7
	1조 이상	114	28.2	5.4	71.8
수출여부	수출 있음	1,617	28.3	4.9	71.7
	수출 없음	2,851	8.9	2.5	91.1
종사자수	50명 미만	1,557	5.2	1.7	94.8
	50~100명 미만	725	10.5	2.6	89.5
	100~200명 미만	722	12.7	1.8	87.3
	200~300명 미만	419	24.4	4.2	75.6
	300~500명 미만	447	35.9	3.8	64.1
	500~1,000명 미만	393	32.8	4.9	67.2
	1,000명 이상	207	34.9	10.1	65.1
업 력	0~7년 미만	248	21.1	3.1	78.9
	7~20년 미만	1,707	12.2	2.9	87.8
	20~30년 미만	926	12.2	2.9	87.8
	30~40년 미만	657	18.4	2.4	81.6
	40~50년 미만	452	22.8	5.6	77.2
	50년 이상	478	24.1	8.1	75.9
매출유형	B2B	3,599	16.5	3.7	83.5
	B2C	743	12.5	3.0	87.5
	B2G	126	21.2	15.9	78.8

3.5.1 참여한 산학협력 활동

- 참여한 산학협력 활동으로는 ‘연구·기술개발’이 71.6%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘교육훈련’ 26.2%, ‘인적교류 및 정보교환’ 18.6% 등의 순으로 나타남

[그림 2-23] 참여한 산학협력 활동

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘연구·기술개발’ 활동이 76.6%로 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘교육훈련’(32.3%)이 상대적으로 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘연구·기술개발’이 84.5%로 높았으며, 비제조업의 경우 ‘연구·기술개발’(47.4%)과 ‘교육훈련’(47.6%)의 응답 모두 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘연구·기술개발’ 활동이 86.4%로 높았으며, 일반 비제조업의 경우 ‘교육훈련’ 활동이 51.3%로 높게 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘연구·기술개발’(87.3%) 활동이 높았으며, 1,000명 이상 기업은 ‘인적교류 및 정보교환’(32.1%) 활동이 타 기업에 비해 높게 나타남
- B2C 기업의 경우 ‘교육훈련’(66.9%) 활동이 높게 나타난 반면, B2B, B2G 기업은 ‘연구·기술개발’ 활동이 각각 76.9%, 87.0%로 높게 나타남

〈표 2-21〉 참여한 산학협력 활동

(단위 : 개, %)

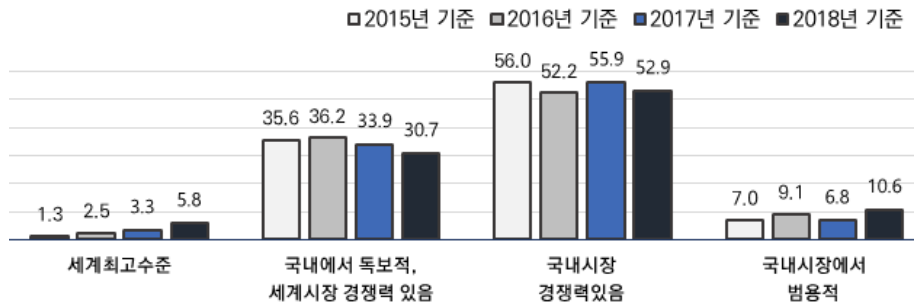
구 분		사례수	연구·기술 개발	교육훈련	기술이전 및 생산지원	인적교류 및 정보교환
전 체		712	71.6	26.2	6.2	18.6
기업 유형	일반중견	466	76.6	23.1	6.6	17.8
	피출자/관계	246	62.0	32.3	5.4	20.0
업 종	제조업	464	84.5	14.8	7.7	16.7
	비제조업	248	47.4	47.6	3.3	22.2
유형/ 업종	일반 제조업	356	86.4	14.3	7.2	16.5
	일반 비제조업	110	45.0	51.3	4.6	22.2
	피출자/관계 제조업	109	78.0	16.5	9.5	17.3
	피출자/관계 비제조업	138	49.3	44.7	2.2	22.1
매출 규모	100억 미만	76	54.7	41.4	4.3	24.8
	100억~500억 미만	144	62.5	37.0	6.8	17.5
	500억~1,000억 미만	73	49.9	38.9	4.1	18.2
	1,000억~2,000억 미만	165	81.2	17.3	8.4	15.6
	2,000억~3,000억 미만	94	83.6	24.8	8.4	14.0
	3,000억~5,000억 미만	83	88.2	7.1	0.0	21.5
	5,000억~1조 미만	45	69.0	23.3	0.0	23.0
	1조 이상	32	77.1	17.2	18.5	24.2
수출 여부	수출 있음	458	85.3	14.9	7.6	20.2
	수출 없음	254	46.7	46.7	3.6	15.7
종사자 수	50명 미만	80	59.6	33.9	4.0	20.6
	50~100명 미만	76	49.3	46.1	3.5	22.7
	100~200명 미만	92	70.8	33.5	10.9	9.9
	200~300명 미만	102	73.5	22.1	3.4	26.7
	300~500명 미만	161	78.1	21.6	7.6	10.0
	500~1,000명 미만	129	87.3	13.4	2.7	17.7
	1,000명 이상	72	64.0	26.7	12.2	32.1
업 력	0~7년 미만	52	73.2	26.8	18.7	28.6
	7~20년 미만	208	61.6	33.2	7.4	26.2
	20~30년 미만	113	66.5	39.9	0.0	10.6
	30~40년 미만	121	82.1	22.3	2.2	14.0
	40~50년 미만	103	75.3	9.6	12.1	18.5
	50년 이상	115	79.4	19.0	3.2	12.9
매출 유형	B2B	593	76.9	20.8	5.5	20.1
	B2C	93	33.1	66.9	2.0	7.9
	B2G	27	87.0	6.9	34.7	21.7

3.6 주력기술 수준

- 보유하고 있는 주력기술은 세계최고 기술(서비스)대비 평균 70.4% 수준으로 나타남. 세부적으로는 ‘국내시장 경쟁력 있음’ 52.9%, ‘국내에서 독보적, 세계시장 경쟁력 있음’ 30.7% 수준으로 나타남
 - 세계최고수준 응답은(‘15년(1.3%) → ’16년(2.5%) → ’17년(3.3%) → ’18년(5.8%)) 매년 소폭 상승하고 있음

[그림 2-24] 세계최고 기술(서비스)대비 수준

(단위 : %)



※해당분야에서 선두기업 : 100% 수준

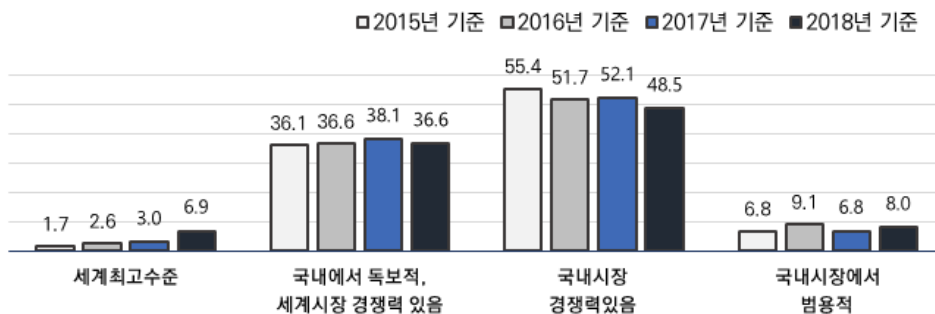
※국내시장에서는 선두하고 있으나, 세계시장에서는 경쟁력을 갖추고 있는 수준 : 80%~100% 미만

※국내시장에서는 경쟁력을 갖추고 있으나, 세계시장에서는 일반적인 수준 : 60%~80% 미만 ※국내시장에서 범용적인 기술수준 : 60% 미만

- 일반 중견기업의 경우 세계최고수준이라는 응답은 매년 지속적으로 증가하고 있으나, 국내 시장에 머물러 있는 비중은 56.5%(국내시장 경쟁력+범용적) 절반 이상으로 나타남

[그림 2-25] 일반 중견기업 세계최고 기술(서비스)대비 수준 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 주력기술 수준은 평균 72.7%, 피출자/관계 기업은 68.4%로 국내시장에서는 선두하고 있으나, 세계시장에서는 일반적인 수준으로 나타남. 세부적으로는 일반 중견기업의 경우 ‘세계최고수준’ 응답이 6.9%로 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘국내시장 경쟁력 있음’이 56.9%로 높게 나타남
- 세계 최고 기술(서비스)대비 주력기술 수준에 대해 제조업은 평균 74.8%, 비제조업은 67.6%로 나타남. 세부적으로는 일반 제조업이 평균 75.9%로 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업은 평균 66.3%로 상대적으로 낮게 평가함
- 매출규모별로는 1조 이상인 기업의 경우 평균 78.4%로 나타났으며, ‘세계최고수준’이라고 평가한 기업도 11.7%로 높게 나타남. 반면, 100억 미만 기업의 경우 국내시장에서 범용적이고, 경쟁력 있다는 응답이 80% 이상을 차지함
- 수출 기업의 경우 세계 최고 기술(서비스) 대비 기술 수준이 평균 75.0%, 수출이 없는 기업은 67.8%로 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 세계 최고 기술(서비스) 대비 기술 수준이 평균 76.9%로 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업의 경우 ‘세계 최고수준’ 응답이 9.8%로 상대적으로 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 기술수준은 평균 70.9%로 타 기업보다 상대적으로 다소 높았으며, B2C, B2G 기업의 경우 국내시장에 머물러 있는 경우(범용적+경쟁력 있음)가 각 72.7%, 75.2%로 나타남

〈표 2-22〉 세계최고 기술(서비스)대비 수준

(단위 : 개, %)

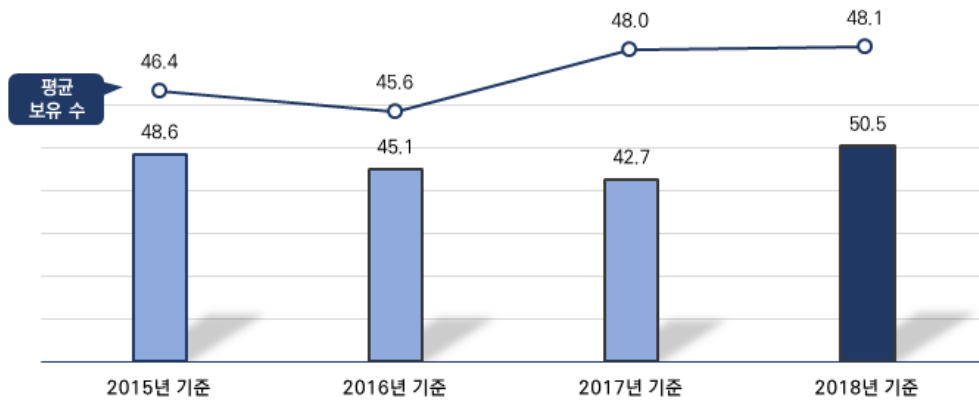
구 분		사례수	국내시장 에서 범용적	국내시장 경쟁력 있음	국내에서 독보적, 세계시장 경쟁력 있음	세계 최고 수준	평균
전 체		4,468	10.6	52.9	30.7	5.8	70.4
기업 유형	일반중견	2,123	8.0	48.5	36.6	6.9	72.7
	피출자/관계	2,345	13.0	56.9	25.4	4.7	68.4
업 종	제조업	1,743	6.7	42.2	43.3	7.8	74.8
	비제조업	2,725	13.2	59.7	22.7	4.4	67.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	4.9	40.4	46.9	7.8	75.9
	일반 비제조업	1,085	11.0	56.1	26.8	6.1	69.7
	피출자/관계 제조업	705	9.2	44.8	38.1	7.9	73.2
	피출자/관계 비제조업	1,640	14.6	62.1	19.9	3.4	66.3
매출 규모	100억 미만	938	19.6	62.5	16.8	1.1	64.0
	100억~500억 미만	1,104	10.1	54.9	28.6	6.3	70.5
	500억~1,000억 미만	544	7.3	55.1	31.2	6.3	70.7
	1,000억~2,000억 미만	873	10.0	47.1	36.6	6.2	71.9
	2,000억~3,000억 미만	402	8.8	48.6	33.6	9.0	73.1
	3,000억~5,000억 미만	300	4.1	45.1	44.6	6.1	74.6
	5,000억~1조 미만	193	0.9	45.2	43.1	10.8	77.6
	1조 이상	114	1.6	36.1	50.6	11.7	78.4
수출 여부	수출 있음	1,617	5.5	42.5	43.7	8.3	75.0
	수출 없음	2,851	13.5	58.8	23.4	4.3	67.8
종사자 수	50명 미만	1,557	16.6	63.2	17.3	2.9	65.5
	50~100명 미만	725	12.6	52.1	30.9	4.4	69.5
	100~200명 미만	722	5.8	46.4	40.3	7.5	73.5
	200~300명 미만	419	9.9	44.7	35.6	9.8	72.3
	300~500명 미만	447	4.6	45.9	41.5	7.9	75.1
	500~1,000명 미만	393	0.7	46.9	44.1	8.3	76.9
	1,000명 이상	207	9.3	43.4	38.9	8.4	73.7
업 력	0~7년 미만	248	11.8	48.5	30.0	9.7	71.6
	7~20년 미만	1,707	11.4	55.3	28.2	5.1	68.9
	20~30년 미만	926	11.7	54.4	27.3	6.6	70.0
	30~40년 미만	657	10.4	45.9	38.7	4.9	72.4
	40~50년 미만	452	5.2	51.7	37.7	5.4	73.2
	50년 이상	478	10.5	54.2	29.4	5.9	71.0
매출 유형	B2B	3,599	9.9	51.3	32.9	5.9	70.9
	B2C	743	14.0	58.7	22.4	4.8	68.4
	B2G	126	10.1	65.1	18.7	6.1	68.7

3.7 지식재산권 등록현황

- 중견기업의 지식재산권을 등록한 기업은 전체 50.5%로 나타났으며, 평균 보유 건수는 48.1건으로 나타남
 - 전년대비 지식재산권 보유 비중은 42.7%에서 50.5%로 증가함

[그림 2-26] 지식재산권 등록현황

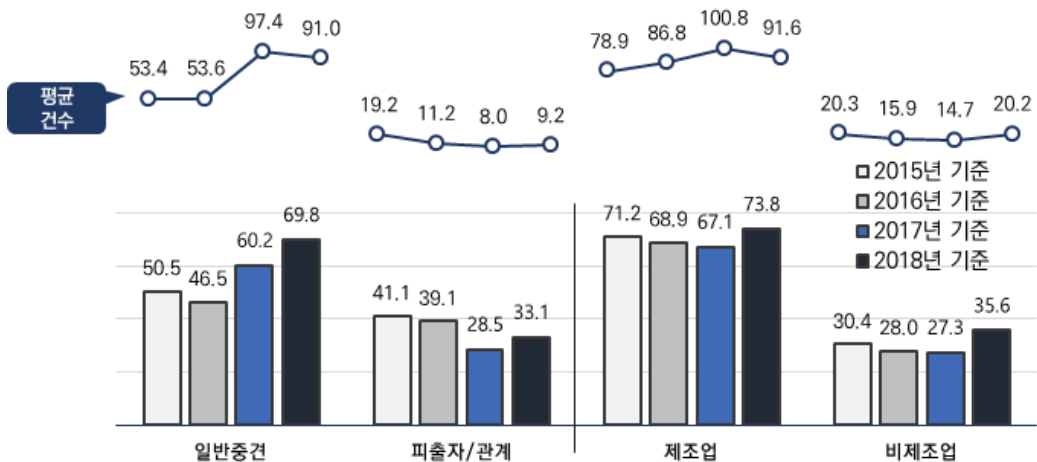
(단위 : %, 건)



- 지식재산권 보유현황은 증가하였으나, 일반중견 및 제조업의 경우 평균 보유 건수는 전년도에 비해 다소 감소함

[그림 2-27] 특성별 지식재산권 등록현황 추이

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 지식재산권 보유율이 69.8%로 나타났으며, 지식재산권 평균 보유 건수는 91.0건으로 나타남. 피출자/관계 기업의 지식재산권 보유율은 33.1%이며, 평균 보유 건수는 9.2건임
- 제조업의 경우 지식재산권 보유율은 73.8%, 평균 91.6건으로 비제조업(보유율 35.6%, 평균 20.2건)보다 상대적으로 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 지식재산권 보유율은 86.7%, 지식재산권 보유 수는 144.0건이었으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 보유율은 23.7%, 평균 건수는 7.0건으로 타 기업에 비해 매우 낮게 나타남
- 매출규모별로는 5,000억~1조 미만 기업의 경우 지식재산권 보유율은 80.0%로 상대적으로 높게 나타났으며, 1조 이상 기업의 경우 평균 보유건수가 236.7건으로 가장 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 지식재산권 보유 현황은 75.0%, 평균 보유 건수는 98.0건으로 수출이 없는 기업(보유율 36.6%, 평균 19.8건) 보다 상대적으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 보유 현황이 85.6%, 평균 보유 건수가 119.9건으로 높게 나타났으나, 50명 미만 기업의 경우 보유 현황은 24.8%로 타 기업에 비해 상당히 낮게 나타남
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 보유현황이 75.7%로 높았으며, 보유 건수의 경우 50년 이상 기업이 95.0건으로 가장 높게 나타남. 반면, 7~20년 미만, 20~30년 미만 기업의 경우 평균 보유 건수는 타 기업에 비해 다소 낮게 나타남

〈표 2-23〉 지식재산권 보유 여부

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	없음	있음
전 체		4,468	49.5	50.5
기업유형	일반중견	2,123	30.2	69.8
	피출자/관계	2,345	66.9	33.1
업 종	제조업	1,743	26.2	73.8
	비제조업	2,725	64.4	35.6
유형/업종	일반 제조업	1,038	13.3	86.7
	일반 비제조업	1,085	46.4	53.6
	피출자/관계 제조업	705	45.1	54.9
	피출자/관계 비제조업	1,640	76.3	23.7
매출규모	100억 미만	938	74.2	25.8
	100억~500억 미만	1,104	64.0	36.0
	500억~1,000억 미만	544	45.1	54.9
	1,000억~2,000억 미만	873	34.0	66.0
	2,000억~3,000억 미만	402	27.7	72.3
	3,000억~5,000억 미만	300	29.5	70.5
	5,000억~1조 미만	193	20.0	80.0
	1조 이상	114	23.3	76.7
수출여부	수출 있음	1,617	25.0	75.0
	수출 없음	2,851	63.4	36.6
종사자수	50명 미만	1,557	75.2	24.8
	50~100명 미만	725	56.7	43.3
	100~200명 미만	722	44.7	55.3
	200~300명 미만	419	26.9	73.1
	300~500명 미만	447	18.9	81.1
	500~1,000명 미만	393	14.4	85.6
	1,000명 이상	207	25.6	74.4
업 력	0~7년 미만	248	62.3	37.7
	7~20년 미만	1,707	63.8	36.2
	20~30년 미만	926	49.0	51.0
	30~40년 미만	657	39.9	60.1
	40~50년 미만	452	24.3	75.7
	50년 이상	478	29.7	70.3
매출유형	B2B	3,599	48.1	51.9
	B2C	743	58.0	42.0
	B2G	126	39.5	60.5

〈표 2-24〉 지식재산권 보유 현황(평균)

(단위 : 개, 건)

구 분		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,468	48.1	18.7	1.0	7.1	21.3
기업 유형	일반중견	2,123	91.0	36.6	1.8	12.8	39.8
	피출자/관계	2,345	9.2	2.5	0.2	2.0	4.5
업 종	제조업	1,743	91.6	41.3	2.0	12.9	35.4
	비제조업	2,725	20.2	4.3	0.3	3.4	12.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	144.0	66.1	3.0	20.0	54.9
	일반 비제조업	1,085	40.3	8.5	0.6	5.8	25.4
	피출자/관계 제조업	705	14.5	4.8	0.6	2.5	6.6
	피출자/관계 비제조업	1,640	7.0	1.5	0.1	1.8	3.6
매출 규모	100억 미만	938	11.5	5.9	0.1	2.7	2.8
	100억~500억 미만	1,104	18.8	6.7	0.2	2.7	9.3
	500억~1,000억 미만	544	37.6	5.6	0.8	4.1	27.2
	1,000억~2,000억 미만	873	67.7	20.5	1.9	10.3	35.1
	2,000억~3,000억 미만	402	60.1	29.3	1.8	10.6	18.4
	3,000억~5,000억 미만	300	73.6	34.3	1.0	10.4	27.9
	5,000억~1조 미만	193	157.8	54.8	4.3	23.9	74.8
	1조 이상	114	236.7	151.0	0.8	27.0	57.8
수출 여부	수출 있음	1,617	98.0	44.9	1.9	13.8	37.4
	수출 없음	2,851	19.8	3.9	0.4	3.3	12.2
종사자 수	50명 미만	1,557	6.0	1.1	0.0	1.4	3.4
	50~100명 미만	725	14.8	2.3	0.3	2.1	10.2
	100~200명 미만	722	25.7	7.9	1.3	5.1	11.4
	200~300명 미만	419	70.0	15.0	0.7	10.3	43.9
	300~500명 미만	447	92.7	38.5	2.6	13.2	38.4
	500~1,000명 미만	393	119.9	64.1	2.6	18.6	34.5
	1,000명 이상	207	282.4	124.9	3.1	33.3	121.1
업 력	0~7년 미만	248	51.6	32.6	1.5	8.3	9.2
	7~20년 미만	1,707	30.0	9.3	0.4	5.3	15.0
	20~30년 미만	926	30.4	12.7	0.7	6.8	10.2
	30~40년 미만	657	61.5	26.9	1.5	7.1	25.9
	40~50년 미만	452	81.4	36.1	1.8	7.4	36.1
	50년 이상	478	95.0	29.1	1.7	13.3	50.9
매출 유형	B2B	3,599	49.2	21.5	1.1	6.1	20.5
	B2C	743	45.3	4.5	0.2	12.3	28.3
	B2G	126	31.5	23.0	1.0	4.7	2.8

〈표 2-25〉 지식재산권 보유 현황(합계)

(단위 : 개, 건)

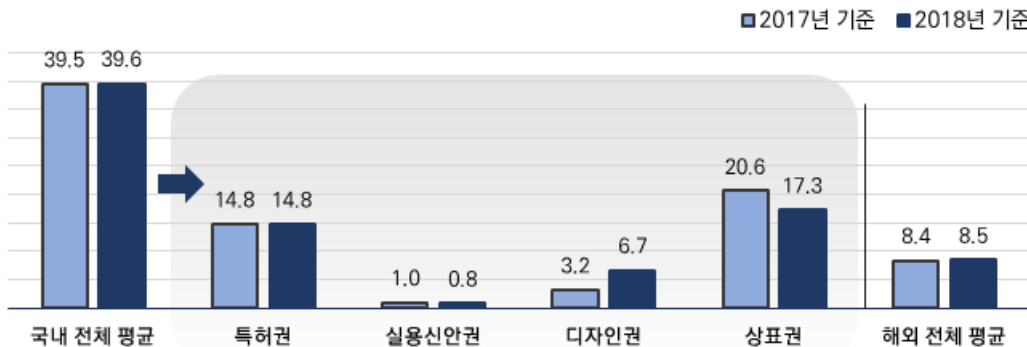
구 분		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,468	214,768	83,607	4,289	31,780	95,093
기업 유형	일반중견	2,123	193,145	77,767	3,750	27,100	84,529
	피출자/관계	2,345	21,623	5,840	539	4,680	10,564
업 종	제조업	1,743	159,665	71,953	3,495	22,542	61,675
	비제조업	2,725	55,103	11,654	794	9,238	33,418
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	149,441	68,577	3,075	20,790	56,999
	일반 비제조업	1,085	43,704	9,190	675	6,310	27,530
	피출자/관계 제조업	705	10,224	3,377	420	1,752	4,676
	피출자/관계 비제조업	1,640	11,398	2,464	119	2,928	5,888
매출 규모	100억 미만	938	10,758	5,499	128	2,538	2,593
	100억~500억 미만	1,104	20,749	7,358	178	2,946	10,268
	500억~1,000억 미만	544	20,446	3,035	418	2,218	14,774
	1,000억~2,000억 미만	873	59,145	17,869	1,630	9,006	30,639
	2,000억~3,000억 미만	402	24,153	11,767	721	4,267	7,398
	3,000억~5,000억 미만	300	22,074	10,285	294	3,112	8,383
	5,000억~1조 미만	193	30,460	10,574	828	4,612	14,446
	1조 이상	114	26,983	17,219	91	3,081	6,592
수출 여부	수출 있음	1,617	158,405	72,610	3,063	22,313	60,420
	수출 없음	2,851	56,363	10,997	1,226	9,467	34,673
종사자 수	50명 미만	1,557	9,330	1,744	48	2,169	5,370
	50~100명 미만	725	10,692	1,635	185	1,508	7,364
	100~200명 미만	722	18,523	5,698	918	3,690	8,218
	200~300명 미만	419	29,334	6,301	313	4,318	18,402
	300~500명 미만	447	41,443	17,231	1,147	5,903	17,162
	500~1,000명 미만	393	47,065	25,185	1,032	7,302	13,545
	1,000명 이상	207	58,381	25,814	646	6,891	25,031
업 력	0~7년 미만	248	12,803	8,086	373	2,067	2,277
	7~20년 미만	1,707	51,245	15,851	710	9,026	25,659
	20~30년 미만	926	28,093	11,746	606	6,268	9,473
	30~40년 미만	657	40,396	17,660	993	4,696	17,047
	40~50년 미만	452	36,793	16,329	810	3,356	16,297
	50년 이상	478	45,437	13,935	797	6,365	24,340
매출 유형	B2B	3,599	177,158	77,401	3,983	22,023	73,751
	B2C	743	33,643	3,312	184	9,159	20,987
	B2G	126	3,968	2,894	122	598	355

3.7.1 국내외 지식재산권 현황

- 중견기업은 전체 176,860건, 평균 39.6건의 국내 지식재산권을 보유하고 있으며, 상표권 17.3건, 특허권 14.8건 등을 보유하고 있음. 해외 지식재산권은 평균 8.5건을 보유하고 있는 것으로 나타남
- 전년 대비 국내/해외 평균 보유 건수는 큰 차이가 없었으며, 디자인권은 다소 상승한 반면, 상표권은 줄어든 것으로 나타남

[그림 2-28] 국내외 지식재산권 보유 현황

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 국내 지식재산권을 평균 75.0건 보유하고 있으며, 피출자/관계 기업의 경우 7.5건으로 나타나 기업 유형별로 큰 차이를 보임
- 제조업의 경우 국내 지식재산권은 평균 76.8건으로 비제조업(15.8건)보다 보유 건수가 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 평균 국내 지식재산권 120.6건을 보유하고 있는 반면, 피출자/관계 비제조업의 경우 5.4건으로 낮게 나타남
- 매출액 1조 이상 기업의 지식재산권 보유 건수가 평균 207.6건으로 높게 나타났으며, 1,000명 이상 종사자가 근무하는 기업의 경우에도 평균 국내 지식재산권 보유 건수가 평균 228.8건으로 높게 나타남
- 수출 기업(평균 77.7건), 50년 이상 된 기업(평균 83.5건), B2B 기업(평균 40.5건)의 국내 지식재산권 평균 건수가 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-26〉 국내 지식재산권 보유 현황(평균)

(단위 : 개, 건)

구 분		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,468	39.6	14.8	0.8	6.7	17.3
기업 유형	일반중견	2,123	75.0	28.8	1.5	11.9	32.8
	피출자/관계	2,345	7.5	2.1	0.2	2.0	3.2
업 종	제조업	1,743	76.8	34.1	1.8	12.0	29.0
	비제조업	2,725	15.8	2.4	0.2	3.3	9.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	120.6	54.4	2.6	18.4	45.2
	일반 비제조업	1,085	31.4	4.2	0.5	5.6	21.0
	피출자/관계 제조업	705	12.4	4.3	0.5	2.4	5.2
	피출자/관계 비제조업	1,640	5.4	1.2	0.1	1.8	2.4
매출 규모	100억 미만	938	10.7	5.4	0.1	2.7	2.4
	100억~500억 미만	1,104	13.0	2.6	0.2	2.6	7.6
	500억~1,000억 미만	544	34.8	5.2	0.7	4.0	24.9
	1,000억~2,000억 미만	873	53.4	16.6	1.7	8.7	26.4
	2,000억~3,000억 미만	402	45.7	20.4	1.1	10.2	14.0
	3,000억~5,000억 미만	300	62.3	28.8	0.8	10.0	22.7
	5,000억~1조 미만	193	135.9	47.0	4.0	23.8	61.2
	1조 이상	114	207.6	129.6	0.5	26.7	50.8
수출 여부	수출 있음	1,617	77.7	34.9	1.7	12.7	28.4
	수출 없음	2,851	18.0	3.4	0.4	3.3	11.0
종사자 수	50명 미만	1,557	5.2	0.8	0.0	1.4	2.9
	50~100명 미만	725	12.2	2.0	0.2	2.0	8.0
	100~200명 미만	722	22.1	7.1	1.0	5.0	8.9
	200~300명 미만	419	59.3	13.5	0.7	10.0	35.1
	300~500명 미만	447	68.8	28.3	2.2	10.0	28.4
	500~1,000명 미만	393	104.8	53.8	2.2	18.3	30.4
	1,000명 이상	207	228.8	90.3	2.9	32.8	102.8
업 력	0~7년 미만	248	43.9	26.7	1.4	8.0	7.8
	7~20년 미만	1,707	23.0	7.4	0.3	4.4	10.8
	20~30년 미만	926	25.1	10.3	0.6	6.7	7.4
	30~40년 미만	657	55.9	23.8	1.2	7.0	23.9
	40~50년 미만	452	59.5	22.0	1.8	7.1	28.6
	50년 이상	478	83.5	24.3	1.4	13.1	44.7
매출 유형	B2B	3,599	40.5	16.7	0.9	5.9	17.0
	B2C	743	36.3	4.3	0.2	10.7	21.1
	B2G	126	31.4	22.9	1.0	4.7	2.8

〈표 2-27〉 국내 지식재산권 보유 현황(합계)

(단위 : 개, 건)

구 분		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,468	176,860	66,031	3,693	29,868	77,267
기업 유형	일반중견	2,123	159,218	61,066	3,189	25,242	69,721
	피출자/관계	2,345	17,642	4,966	504	4,626	7,547
업 종	제조업	1,743	133,941	59,489	3,055	20,833	50,564
	비제조업	2,725	42,919	6,542	638	9,035	26,704
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	125,189	56,464	2,670	19,129	46,926
	일반 비제조업	1,085	34,028	4,602	519	6,112	22,795
	피출자/관계 제조업	705	8,752	3,025	385	1,704	3,638
	피출자/관계 비제조업	1,640	8,891	1,940	119	2,923	3,909
매출 규모	100억 미만	938	10,009	5,097	128	2,532	2,252
	100억~500억 미만	1,104	14,349	2,861	171	2,892	8,425
	500억~1,000억 미만	544	18,910	2,835	390	2,154	13,531
	1,000억~2,000억 미만	873	46,617	14,535	1,457	7,594	23,032
	2,000억~3,000억 미만	402	18,390	8,214	460	4,083	5,633
	3,000억~5,000억 미만	300	18,684	8,646	251	2,988	6,799
	5,000억~1조 미만	193	26,236	9,069	777	4,585	11,806
	1조 이상	114	23,664	14,775	60	3,040	5,790
수출 여부	수출 있음	1,617	125,635	56,435	2,693	20,521	45,985
	수출 없음	2,851	51,225	9,596	1,000	9,347	31,282
종사자 수	50명 미만	1,557	8,038	1,318	48	2,163	4,509
	50~100명 미만	725	8,825	1,470	157	1,419	5,780
	100~200명 미만	722	15,963	5,156	746	3,643	6,419
	200~300명 미만	419	24,842	5,660	301	4,193	14,688
	300~500명 미만	447	30,751	12,633	968	4,473	12,677
	500~1,000명 미만	393	41,129	21,116	873	7,199	11,941
	1,000명 이상	207	47,311	18,680	601	6,777	21,254
업 력	0~7년 미만	248	10,896	6,629	340	1,982	1,946
	7~20년 미만	1,707	39,235	12,668	499	7,595	18,474
	20~30년 미만	926	23,195	9,541	591	6,228	6,835
	30~40년 미만	657	36,717	15,607	805	4,587	15,718
	40~50년 미만	452	26,874	9,963	797	3,191	12,924
	50년 이상	478	39,943	11,625	662	6,285	21,372
매출 유형	B2B	3,599	145,951	59,974	3,387	21,338	61,252
	B2C	743	26,963	3,178	184	7,932	15,668
	B2G	126	3,946	2,879	122	598	347

〈표 2-28〉 해외 지식재산권 보유 현황(평균)

(단위 : 개, 건)

구 분		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,468	8.5	3.9	0.1	0.4	4.0
기업 유형	일반중견	2,123	16.0	7.9	0.3	0.9	7.0
	피출자/관계	2,345	1.7	0.4	0.0	0.0	1.3
업 종	제조업	1,743	14.8	7.2	0.3	1.0	6.4
	비제조업	2,725	4.5	1.9	0.1	0.1	2.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	23.4	11.7	0.4	1.6	9.7
	일반 비제조업	1,085	8.9	4.2	0.1	0.2	4.4
	피출자/관계 제조업	705	2.1	0.5	0.0	0.1	1.5
	피출자/관계 비제조업	1,640	1.5	0.3	0.0	0.0	1.2
매출 규모	100억 미만	938	0.8	0.4	0.0	0.0	0.4
	100억~500억 미만	1,104	5.8	4.1	0.0	0.0	1.7
	500억~1,000억 미만	544	2.8	0.4	0.1	0.1	2.3
	1,000억~2,000억 미만	873	14.3	3.8	0.2	1.6	8.7
	2,000억~3,000억 미만	402	14.3	8.8	0.7	0.5	4.4
	3,000억~5,000억 미만	300	11.3	5.5	0.1	0.4	5.3
	5,000억~1조 미만	193	21.9	7.8	0.3	0.1	13.7
	1조 이상	114	29.1	21.4	0.3	0.4	7.0
수출 여부	수출 있음	1,617	20.3	10.0	0.2	1.1	8.9
	수출 없음	2,851	1.8	0.5	0.1	0.0	1.2
종사자 수	50명 미만	1,557	0.8	0.3	0.0	0.0	0.6
	50~100명 미만	725	2.6	0.2	0.0	0.1	2.2
	100~200명 미만	722	3.5	0.8	0.2	0.1	2.5
	200~300명 미만	419	10.7	1.5	0.0	0.3	8.9
	300~500명 미만	447	23.9	10.3	0.4	3.2	10.0
	500~1,000명 미만	393	15.1	10.4	0.4	0.3	4.1
	1,000명 이상	207	53.5	34.5	0.2	0.5	18.3
업 력	0~7년 미만	248	7.7	5.9	0.1	0.3	1.3
	7~20년 미만	1,707	7.0	1.9	0.1	0.8	4.2
	20~30년 미만	926	5.3	2.4	0.0	0.0	2.8
	30~40년 미만	657	5.6	3.1	0.3	0.2	2.0
	40~50년 미만	452	21.9	14.1	0.0	0.4	7.5
	50년 이상	478	11.5	4.8	0.3	0.2	6.2
매출 유형	B2B	3,599	8.7	4.8	0.2	0.2	3.5
	B2C	743	9.0	0.2	0.0	1.7	7.2
	B2G	126	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1

〈표 2-29〉 해외 지식재산권 보유 현황(합계)

(단위 : 개, 건)

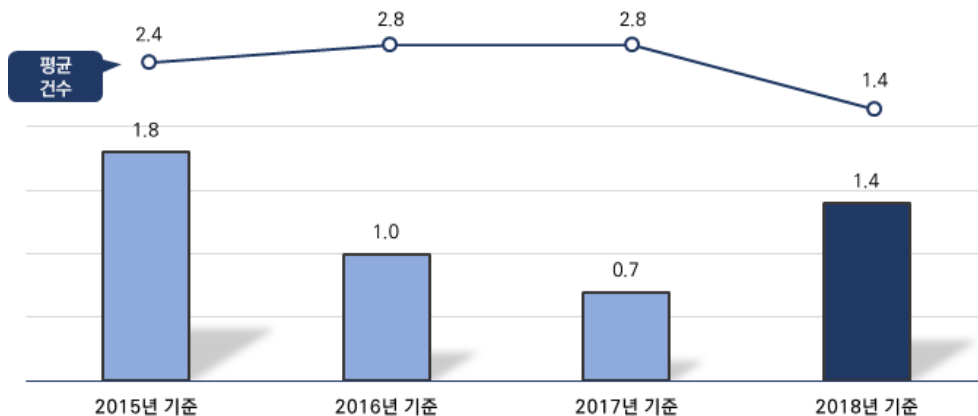
구 분		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,468	37,908	17,576	596	1,911	17,825
기업 유형	일반중견	2,123	33,928	16,701	561	1,858	14,808
	피출자/관계	2,345	3,980	875	35	53	3,017
업 종	제조업	1,743	25,724	12,464	440	1,709	11,111
	비제조업	2,725	12,184	5,111	156	203	6,714
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	24,252	12,113	405	1,661	10,073
	일반 비제조업	1,085	9,676	4,588	156	197	4,735
	피출자/관계 제조업	705	1,473	351	35	48	1,038
	피출자/관계 비제조업	1,640	2,508	523	0	5	1,979
매출 규모	100억 미만	938	748	402	0	5	341
	100억~500억 미만	1,104	6,401	4,496	7	54	1,844
	500억~1,000억 미만	544	1,535	200	28	64	1,243
	1,000억~2,000억 미만	873	12,527	3,334	173	1,413	7,608
	2,000억~3,000억 미만	402	5,764	3,554	261	184	1,764
	3,000억~5,000억 미만	300	3,390	1,640	43	124	1,584
	5,000억~1조 미만	193	4,224	1,505	52	28	2,639
	1조 이상	114	3,319	2,445	31	41	802
수출 여부	수출 있음	1,617	32,770	16,175	370	1,792	14,434
	수출 없음	2,851	5,138	1,401	226	120	3,391
종사자 수	50명 미만	1,557	1,291	426	0	5	860
	50~100명 미만	725	1,867	165	28	89	1,585
	100~200명 미만	722	2,560	542	172	47	1,799
	200~300명 미만	419	4,492	641	13	124	3,714
	300~500명 미만	447	10,692	4,598	178	1,430	4,486
	500~1,000명 미만	393	5,935	4,069	159	103	1,605
	1,000명 이상	207	11,070	7,134	45	114	3,777
업 력	0~7년 미만	248	1,907	1,458	33	85	331
	7~20년 미만	1,707	12,010	3,183	210	1,432	7,185
	20~30년 미만	926	4,898	2,205	15	41	2,638
	30~40년 미만	657	3,680	2,053	188	109	1,330
	40~50년 미만	452	9,918	6,366	14	165	3,374
	50년 이상	478	5,495	2,311	135	80	2,969
매출 유형	B2B	3,599	31,206	17,426	596	685	12,499
	B2C	743	6,680	134	0	1,226	5,319
	B2G	126	22	15	0	0	7

3.7.2 지식재산권 침해 경험

- 지식재산권 침해 경험이 있는 중견기업은 1.4%로 나타났으며, 평균 1.4건의 침해 경험이 있는 것으로 나타남
 - 전년 대비 침해 경험은 소폭 늘었으나, 평균 침해 경험 횟수는 줄어든 것으로 나타남

[그림 2-29] 지식재산권 침해 경험

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 침해 경험은 2.2%, 평균 침해 건수는 1.6건으로 나타남
- 제조업의 경우 침해 경험은 2.5%, 평균 침해 건수는 1.6건으로, 비제조업(침해 경험 0.7%, 평균 건수 1.0건)보다 다소 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 침해 경험은 3.1%, 평균 침해 건수는 1.8건으로 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 중견기업의 침해 경험(5.2%)이 다소 높게 나타났으며, 2,000억~3,000억 미만 기업의 경우 평균 침해 건수가 2.0건으로 상대적으로 많았음. 1,000명 이상 기업의 경우에도 침해 경험이 4.8%(평균 1.4건)로 상대적으로 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 침해 경험은 2.3%(평균 1.5건)로 나타났으며, 업력이 7년 미만 기업의 경우 침해 경험이 4.3%(평균 1.4건)로 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-30〉 지식재산권 침해 경험

(단위 : 개, %, 건)

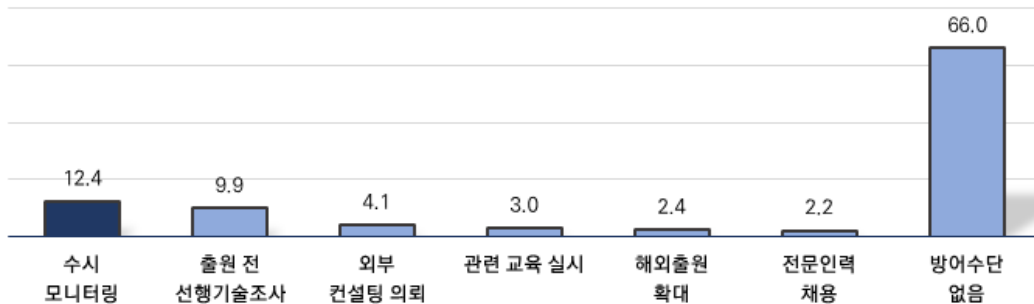
구 분		사례수	침해 경험 있음		침해 경험 없음
			평균 건수		
전 체		4,468	1.4	1.4	98.6
기업유형	일반중견	2,123	2.2	1.6	97.8
	피출자/관계	2,345	0.8	1.1	99.2
업 종	제조업	1,743	2.5	1.6	97.5
	비제조업	2,725	0.7	1.0	99.3
유형/업종	일반 제조업	1,038	3.1	1.8	96.9
	일반 비제조업	1,085	1.3	1.0	98.7
	피출자/관계 제조업	705	1.7	1.2	98.3
	피출자/관계 비제조업	1,640	0.4	1.0	99.6
매출규모	100억 미만	938	0.3	1.0	99.7
	100억~500억 미만	1,104	1.3	1.2	98.7
	500억~1,000억 미만	544	1.4	1.3	98.6
	1,000억~2,000억 미만	873	1.5	1.5	98.5
	2,000억~3,000억 미만	402	1.3	2.0	98.7
	3,000억~5,000억 미만	300	3.3	1.6	96.7
	5,000억~1조 미만	193	1.8	1.5	98.2
	1조 이상	114	5.2	1.6	94.8
수출여부	수출 있음	1,617	2.3	1.5	97.7
	수출 없음	2,851	0.9	1.3	99.1
종사자수	50명 미만	1,557	0.0	-	100.0
	50~100명 미만	725	1.5	1.4	98.5
	100~200명 미만	722	1.9	1.0	98.1
	200~300명 미만	419	2.3	1.0	97.7
	300~500명 미만	447	1.5	1.6	98.5
	500~1,000명 미만	393	3.2	2.3	96.8
	1,000명 이상	207	4.8	1.4	95.2
업 력	0~7년 미만	248	4.3	1.4	95.7
	7~20년 미만	1,707	1.4	1.1	98.6
	20~30년 미만	926	0.5	1.5	99.5
	30~40년 미만	657	0.6	1.5	99.4
	40~50년 미만	452	1.5	1.8	98.5
	50년 이상	478	2.9	1.9	97.1
매출유형	B2B	3,599	1.5	1.4	98.5
	B2C	743	1.0	2.0	99.0
	B2G	126	2.3	1.0	97.7

3.7.3 지식재산권 침해 방어 수단

- 중견기업의 34.0%가 방어 수단이 있는 것으로 나타났으며, 그 중 ‘수시 모니터링’이 12.4%, ‘출원 전 선행기술조사’ 9.9% 등의 순으로 나타남
 - 방어수단이 없는 중견기업의 비중은 절반 이상인 66.0%임

[그림 2-30] 지식재산권 침해 방어 수단

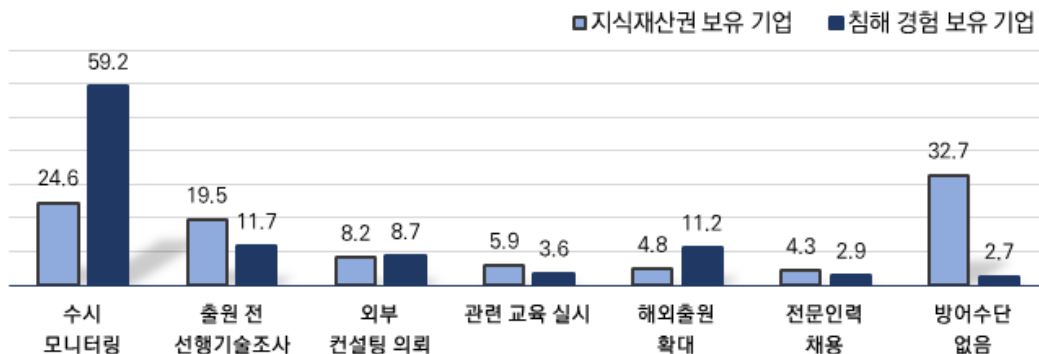
(단위 : %)



- 지식재산권을 보유하고 있는 업체의 침해 방어 수단으로는 ‘수시모니터링’이 24.6%, ‘출원 전 선행기술조사’ 19.5%, ‘외부컨설팅 의뢰’ 8.2% 등의 순으로 나타났으며, 침해 경험이 있는 기업의 경우 절반 이상이 모니터링에 의존하고 있는 것으로 나타남

[그림 2-31] 지식재산권 보유 중견기업의 지식재산권 침해 방어 수단

(단위 : %)



※지식재산권을 보유하고 있는 기업(N=2,257)

※지식재산권 침해 경험이 있는 기업(N=63)

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 '수시모니터링'(17.9%), '출원 전 선행기술 조사'(13.8%)를 통해 지식재산권을 방어하는 것으로 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 '방어수단없음'이 79.9%로 상대적으로 높게 나타남
- 제조업의 경우 '수시모니터링'(19.2%), '출원 전 선행기술 조사'(18.0%)가 높게 나타났으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 '수시모니터링'(24.6%), '출원 전 선행기술 조사'(22.1%)의 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 '방어수단없음'이 84.2%로 매우 높게 나타났으며, 1조 이상 기업의 경우 '수시모니터링'(26.1%)이 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 '수시모니터링'(18.9%), '출원 전 선행기술 조사'(18.5%) 응답이 높게 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 '방어수단없음'이 78.4%로 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 '방어수단없음'이 86.8%로 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 '수시모니터링'(28.8%), '출원 전 선행기술 조사'(21.3%) 응답이 높게 나타남
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 '방어수단없음'(77.1%)이 높게 나타났으며, 50년 이상 된 기업의 경우 '수시모니터링'(21.8%)을 방어수단으로 사용한다는 응답이 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 '수시모니터링'(12.9%) 응답이 다소 높았으며, B2G 기업의 경우 '출원 전 선행기술 조사'(15.2%)를 방어수단으로 가장 많이 사용하고 있음

〈표 2-31〉 지식재산권 침해 방어 수단

(단위 : 개, %)

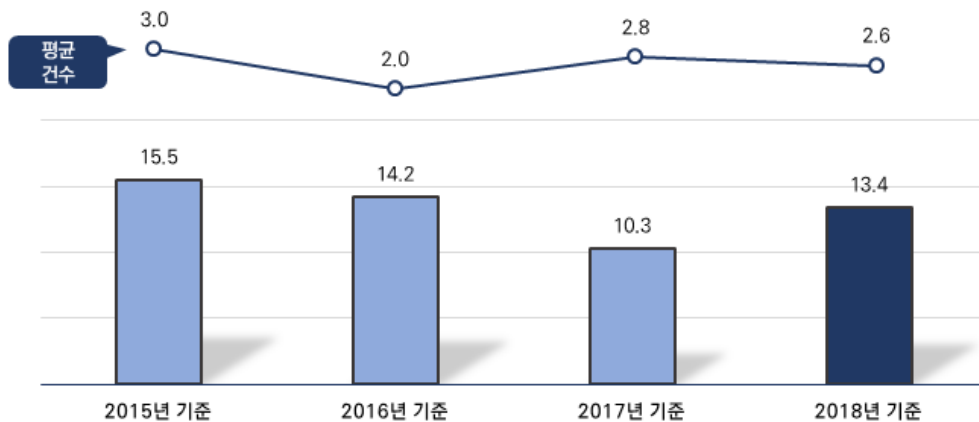
구 분		사례수	출원 전 선행기술 조사	해외출원 확대	수시 모니터링	전문 인력 채용	외부 컨설팅 의뢰	관련 교육 실시	방어 수단 없음
전 체		4,468	9.9	2.4	12.4	2.2	4.1	3.0	66.0
기업 유형	일반중견	2,123	13.8	3.8	17.9	4.0	5.4	4.4	50.6
	피출자/관계	2,345	6.2	1.2	7.5	0.6	2.9	1.7	79.9
업 종	제조업	1,743	18.0	4.6	19.2	2.9	5.1	4.3	45.9
	비제조업	2,725	4.6	1.0	8.1	1.8	3.5	2.1	78.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	22.1	6.2	24.6	4.6	6.3	3.7	32.5
	일반 비제조업	1,085	6.0	1.5	11.6	3.4	4.6	5.1	67.9
	피출자/관계 제조업	705	12.0	2.3	11.2	0.4	3.3	5.3	65.6
	피출자/관계 비제조업	1,640	3.8	0.7	5.9	0.7	2.8	0.2	86.1
매출 규모	100억 미만	938	5.6	0.9	4.9	0.6	2.9	0.9	84.2
	100억~500억 미만	1,104	6.0	0.8	8.2	0.8	2.9	2.5	78.8
	500억~1,000억 미만	544	7.7	3.3	11.8	3.3	3.9	5.3	64.7
	1,000억~2,000억 미만	873	14.1	4.6	17.3	2.6	4.1	2.3	55.0
	2,000억~3,000억 미만	402	11.8	3.9	18.8	3.9	5.7	5.8	49.9
	3,000억~5,000억 미만	300	17.8	3.9	17.2	4.0	7.4	4.1	45.6
	5,000억~1조 미만	193	17.9	1.8	24.3	6.3	7.2	4.5	38.0
	1조 이상	114	18.5	1.6	26.1	3.2	7.2	3.6	39.7
수출 여부	수출 있음	1,617	18.5	4.6	18.9	3.6	5.7	4.6	44.0
	수출 없음	2,851	4.9	1.2	8.8	1.4	3.2	2.1	78.4
종사자 수	50명 미만	1,557	3.6	1.1	4.6	0.3	2.8	0.8	86.8
	50~100명 미만	725	7.4	1.0	11.1	0.4	3.0	2.8	74.3
	100~200명 미만	722	8.8	1.1	9.4	3.6	5.4	4.7	67.1
	200~300명 미만	419	16.4	3.1	17.9	2.8	4.3	5.9	49.6
	300~500명 미만	447	18.5	9.3	23.5	4.7	5.2	3.9	34.9
	500~1,000명 미만	393	21.3	3.7	28.8	5.7	6.1	3.4	31.0
	1,000명 이상	207	15.5	3.2	21.5	4.7	6.9	5.2	43.0
업 력	0~7년 미만	248	11.0	0.8	11.4	1.5	4.9	1.0	69.4
	7~20년 미만	1,707	6.1	1.8	9.0	1.7	2.7	1.7	77.1
	20~30년 미만	926	10.4	3.6	10.9	2.5	5.7	2.7	64.2
	30~40년 미만	657	11.4	2.9	14.2	1.5	2.7	4.9	62.4
	40~50년 미만	452	14.9	4.4	16.9	3.7	7.8	4.9	47.4
	50년 이상	478	14.7	0.8	21.8	3.0	4.4	4.8	50.6
매출 유형	B2B	3,599	10.8	2.8	12.9	2.2	4.1	2.7	64.5
	B2C	743	4.3	0.3	11.3	2.5	4.8	3.6	73.1
	B2G	126	15.2	2.8	7.1	0.0	1.6	7.4	65.8

3.8 R&D관련 정부지원사업 수행

- R&D관련 정부지원사업 수행 경험은 중견기업의 13.4%로 나타났으며, 평균 2.6건을 수행함
 - 전년 대비 수행 경험은 10.3%에서 13.4%로 3.1%p 상승하였으며, 평균 수행 건수는 전년 보다 소폭 줄어든 것으로 나타남

[그림 2-32] R&D관련 정부지원사업 수행 경험

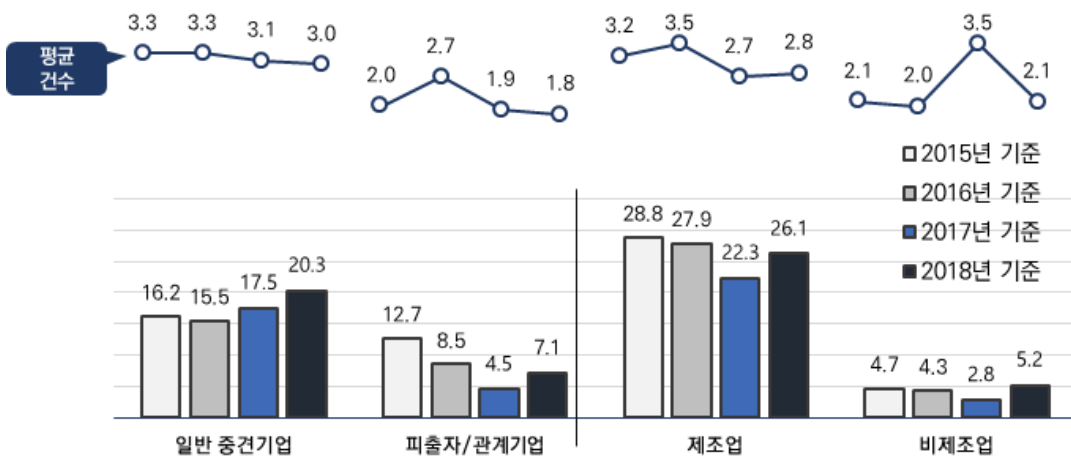
(단위 : %, 건)



- 중견기업 특성별 추이를 보면, 일반 중견기업의 경우 2016년부터 지속적으로 참여 경험이 증가했으며, 피출자/관계 기업의 경우 참여 경험이 매년 감소하다가 올해 소폭 상승함

[그림 2-33] 중견기업 특성별 R&D관련 정부지원사업 수행 추이분석

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 R&D관련 정부지원사업 참여 경험은 20.3%로 나타났으며, 평균 건수는 3.0건으로 나타남
- 제조업의 참여 경험은 26.1%(평균 건수 2.8건)로 비제조업(참여 경험 5.2%, 평균 건수 2.1건)보다 상대적으로 높게 나타남. 세부적으로는 일반 중견 제조업의 경우 참여 경험은 35.4%로 매우 높게 나타났으며, 정부지원사업 참여 건수는 평균 3.0건으로 높게 나타남. 반면, 피출자/관계 비제조업의 경우 참여 경험은 4.7%로 상대적으로 낮았으며, 평균 참여 건수도 1.5건으로 타 기업에 비해 낮게 나타남
- 매출규모별로는 5,000억~1조 미만 중견기업이 참여 경험은 28.7%로 가장 높게 나타났으며, 평균 참여 건수는 1조 이상 중견기업이 3.8건으로 가장 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 참여 경험 29.2%, 참여 건수 2.8건으로 수출이 없는 기업(참여 경험 4.4%, 참여 건수 2.1건)보다 상대적으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 300명~500명 미만 기업의 참여 경험은 31.5%로 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업의 평균 참여 건수가 3.4건으로 상대적으로 높게 나타남
- B2G 기업의 경우 참여 경험은 19.3%, 평균 5.5건으로 타 유형의 기업보다 참여경험 및 참여 건수가 높은 것으로 나타남

〈표 2-32〉 R&D관련 정부지원사업 수행

(단위 : 개, %, 건)

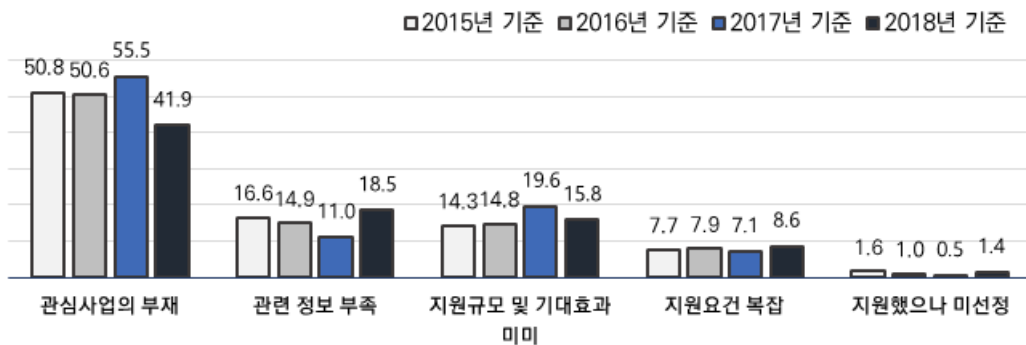
구 분		사례수	참여 경험 있음		참여 경험 없음
				평균 건수	
전 체		4,468	13.4	2.6	86.6
기업유형	일반중견	2,123	20.3	3.0	79.7
	피출자/관계	2,345	7.1	1.8	92.9
업 종	제조업	1,743	26.1	2.8	73.9
	비제조업	2,725	5.2	2.1	94.8
유형/업종	일반 제조업	1,038	35.4	3.0	64.6
	일반 비제조업	1,085	5.9	2.8	94.1
	피출자/관계 제조업	705	12.5	2.1	87.5
	피출자/관계 비제조업	1,640	4.7	1.5	95.3
매출규모	100억 미만	938	4.2	1.8	95.8
	100억~500억 미만	1,104	8.6	1.8	91.4
	500억~1,000억 미만	544	10.1	2.5	89.9
	1,000억~2,000억 미만	873	17.4	2.8	82.6
	2,000억~3,000억 미만	402	25.5	2.9	74.5
	3,000억~5,000억 미만	300	25.6	3.1	74.4
	5,000억~1조 미만	193	28.7	2.8	71.3
	1조 이상	114	18.5	3.8	81.5
수출여부	수출 있음	1,617	29.2	2.8	70.8
	수출 없음	2,851	4.4	2.1	95.6
종사자수	50명 미만	1,557	2.4	1.9	97.6
	50~100명 미만	725	7.0	2.3	93.0
	100~200명 미만	722	13.3	1.6	86.7
	200~300명 미만	419	23.1	2.7	76.9
	300~500명 미만	447	31.5	2.7	68.5
	500~1,000명 미만	393	31.8	3.4	68.2
	1,000명 이상	207	23.9	3.2	76.1
업 력	0~7년 미만	248	14.6	3.0	85.4
	7~20년 미만	1,707	9.0	2.6	91.0
	20~30년 미만	926	9.6	2.2	90.4
	30~40년 미만	657	17.3	2.3	82.7
	40~50년 미만	452	25.5	2.8	74.5
	50년 이상	478	18.6	3.2	81.4
매출유형	B2B	3,599	15.2	2.5	84.8
	B2C	743	3.3	3.0	96.7
	B2G	126	19.3	5.5	80.7

3.8.1 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유

- 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유에 대해 ‘관심사업의 부재’(41.9%)가 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘관련 정보 부족’ 18.5%, ‘지원규모 및 기대효과 미미’ 15.8%, ‘지원요건 복잡’ 8.6% 순으로 나타남

[그림 2-34] 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유

(단위 : %)



- 중견기업 특성별 추이를 보면, 일반 중견기업의 경우 ‘지원요건 복잡’이 매년 증가하고 있으며, ‘관련 정보 부족’이 올해 상승함. 제조업의 역시 ‘관련 정보 부족’이 올해 소폭 상승한 것으로 나타남

〈표 2-33〉 중견기업 특성별 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유

(단위 : %)

구 분			관심사업의 부재	지원요건 복잡	지원규모 및 기대 효과 미미	관련 정보 부족	지원했으나 미선정
기업 유형	일반 중견	‘15년 기준	51.5	7.6	15.1	14.9	1.6
		‘16년 기준	50.5	7.8	15.7	14.1	0.9
		‘17년 기준	51.1	8.3	22.7	12.1	0.7
		‘18년 기준	38.7	9.0	19.4	21.2	2.0
업 종	제조업	‘15년 기준	36.0	14.3	20.5	19.5	2.8
		‘16년 기준	36.1	13.1	25.3	19.2	1.9
		‘17년 기준	40.1	13.4	30.5	12.6	1.1
		‘18년 기준	32.8	13.5	23.5	21.5	2.8

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(38.7%), ‘관련 정보 부족’(21.2%)으로 R&D사업 참여에 소극적인 것으로 나타남
- 제조업의 경우 관심사업의 부재 외에도 ‘지원규모 및 기대효과 미미’(23.5%), ‘관련 정보 부족’(21.5%) 등이 다소 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘지원했으나 미선정’(3.7%) 응답이 타 기업보다 높았음
- 매출규모별로는 1,000억~2,000억 미만 중견기업의 경우 ‘지원규모 및 기대효과 미미’(25.5%) 응답이 높았으며, 2,000억~3,000억 미만 중견기업의 경우 ‘관련 정보 부족’(28.2%)이 높게 나타남. 100억 미만, 5,000억~1조 미만 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’가 각각 49.8%, 48.1%로 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘관련 정보 부족’(23.1%), ‘지원규모 기대효과 미미’(21.2%)가 상대적으로 높았으며, 수출이 없는 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’가 45.8%로 높게 나타남
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(42.0%)가 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘지원규모 기대효과 미미’(25.2%) 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 업력별로는 50년 이상인 중견기업의 경우 ‘관련 정보 부족’(24.2%) 응답이 상대적으로 다소 높게 나타남
- B2G 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(54.4%) 응답이 높게 나타났으며, B2B 기업은 ‘지원 규모 기대효과 미미’(17.6%)가 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-34〉 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	관심 사업의 부재	지원 요건 복잡	지원규모 기대효과 미미	관련 정보 부족	지원 했으나 미선정	기타	없음
전 체		3,871	41.9	8.6	15.8	18.5	1.4	1.0	12.8
기업 유형	일반중견	1,692	38.7	9.0	19.4	21.2	2.0	0.6	9.1
	피출자/관계	2,179	44.3	8.3	13.0	16.3	1.0	1.3	15.7
업 종	제조업	1,287	32.8	13.5	23.5	21.5	2.8	2.2	3.7
	비제조업	2,584	46.4	6.2	12.0	17.0	0.8	0.4	17.3
유형/ 업종	일반 제조업	671	31.4	13.2	24.6	23.5	3.7	1.6	2.0
	일반 비제조업	1,021	43.5	6.2	16.0	19.8	0.9	0.0	13.7
	피출자/관계 제조업	617	34.4	13.7	22.4	19.3	1.7	2.8	5.7
	피출자/관계 비제조업	1,562	48.2	6.2	9.3	15.2	0.7	0.7	19.7
매출 규모	100억 미만	898	49.8	7.4	6.8	14.8	0.9	1.5	18.7
	100억~500억 미만	1,009	43.4	8.6	13.3	16.1	0.6	1.4	16.7
	500억~1,000억 미만	489	38.0	9.5	18.2	23.9	1.0	0.5	8.8
	1,000억~2,000억 미만	721	34.4	10.2	25.5	19.8	2.7	0.5	6.9
	2,000억~3,000억 미만	299	34.8	8.6	19.1	28.2	0.0	0.9	8.4
	3,000억~5,000억 미만	223	41.2	8.0	19.8	14.4	3.6	0.9	12.0
	5,000억~1조 미만	138	48.1	6.3	12.6	25.2	2.5	0.0	5.3
	1조 이상	93	41.3	9.9	27.1	8.8	6.0	0.0	6.9
수출 여부	수출 있음	1,145	32.5	12.2	21.2	23.1	3.3	1.7	6.0
	수출 없음	2,726	45.8	7.1	13.5	16.6	0.7	0.7	15.6
종사자 수	50명 미만	1,519	45.1	7.7	9.8	15.1	0.4	1.4	20.6
	50~100명 미만	674	40.0	9.3	18.8	21.3	0.0	1.0	9.6
	100~200명 미만	625	41.7	7.8	19.0	19.3	1.8	1.0	9.3
	200~300명 미만	322	42.0	9.5	16.6	25.1	2.8	0.8	3.2
	300~500명 미만	306	38.1	12.3	21.7	18.0	3.4	0.0	6.5
	500~1,000명 미만	268	36.5	9.6	25.2	18.9	3.5	0.7	5.6
	1,000명 이상	157	35.0	7.6	19.2	22.7	6.5	0.0	8.9
업 력	0~7년 미만	212	42.2	8.1	12.2	22.7	0.0	0.0	14.8
	7~20년 미만	1,553	45.9	8.4	11.9	15.0	1.4	1.0	16.4
	20~30년 미만	836	38.1	8.0	16.5	21.4	1.5	2.0	12.7
	30~40년 미만	544	41.6	9.0	23.2	16.3	1.6	0.5	7.9
	40~50년 미만	337	38.2	10.3	18.6	21.8	2.1	0.0	9.1
	50년 이상	389	37.2	9.3	19.2	24.2	1.4	0.9	7.8
매출 유형	B2B	3,051	40.5	8.4	17.6	18.5	1.6	1.0	12.4
	B2C	718	45.7	9.9	10.2	18.6	0.6	0.7	14.2
	B2G	102	54.4	5.3	2.0	17.3	2.0	3.2	15.8

04 투자현황

4.1 투자 실적 및 계획

- 중견기업의 64.8%는 2018년 투자 실적이 있으며, 투자 금액은 32조 2,791억원임.
그 중 투자 금액의 75%가량이 설비투자(24조 2,369억)였으며, R&D 투자 금액은 8조 422억(24.9%)으로 나타남
- 2018년 이후 투자 계획은 다소 감소하는 경향을 보였으며, 특히 설비투자의 감소가 두드러짐

〈표 2-35〉 투자 실적 및 계획

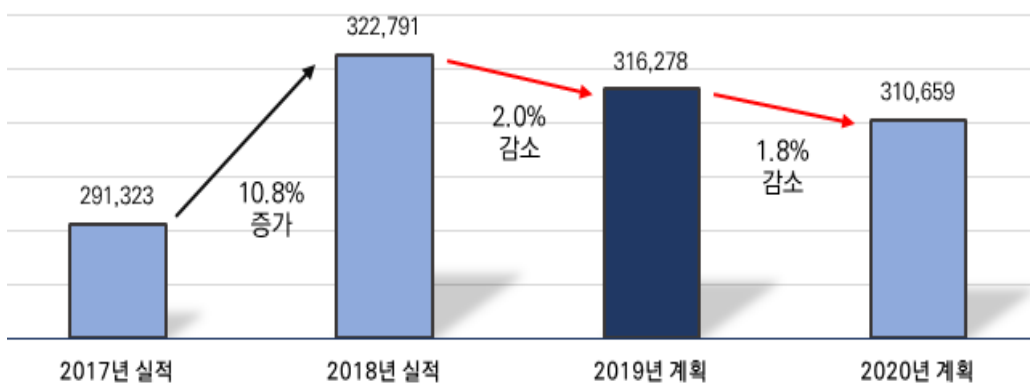
(단위 : %, 억원)

구 분	전체		R&D		설비투자	
	투자비율	투자금액	금액	구성비	금액	구성비
2018년 실적	64.8	322,791	80,422	24.9	242,369	75.1
2019년 계획	64.7	316,278	83,821	26.0	232,457	72.0
2020년 계획	63.6	310,659	87,036	27.0	223,623	69.3

- 2018년 투자 금액은 전년 대비 10.8% 증가하였으나, 이후 계획은 감소하는 경향을 보임

〔그림 2-35〕 전체 투자 금액 추이

(단위 : 억원)

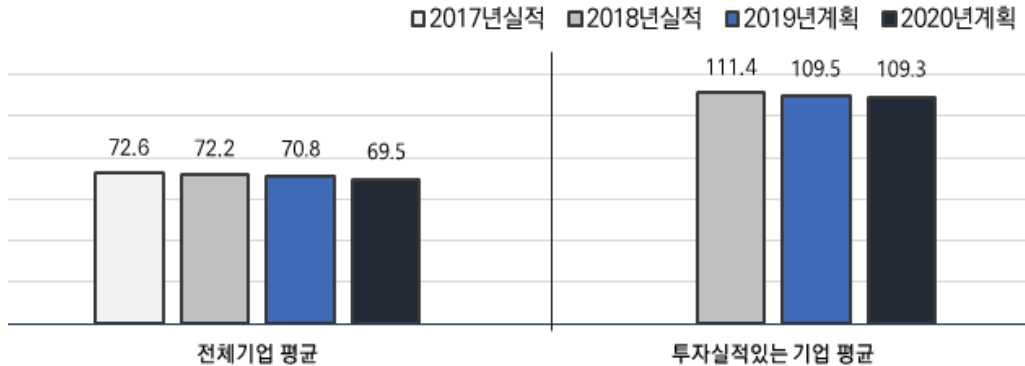


※2017년 실적의 경우 2018년 조사결과를 활용한 값임

- 2018년 중견기업 전체 평균 투자금액은 72억원으로 2017년 이후 감소하는 추세를 보임.
투자 실적이 있는 중견기업의 평균 투자금액은 111.4억으로 나타남

[그림 2-36] 평균 투자 금액 추이

(단위 : 억)



※2017년 실적의 경우 2018년 조사결과를 활용하여 재구성하여, 투자 실적기업 여부는 제외됨

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 2018년 투자 실적이 있는 기업은 79.2%로 나타났으며, 향후 계획은 '19년 78.9%, '20년 79.0%로 2018년 실적보다 소폭 감소함. 일반 중견기업의 경우 투자금액은 28조 3,969억원으로 기업당 평균 투자 실적은 133.8억원, 투자실적이 있는 기업은 168.8억원으로 나타남. 향후 일반 중견기업의 투자 계획은 '19년 28조 1,360억원, '20년 27조 6,912억원으로 소폭 감소함
- 제조업의 경우 투자 실적이 있는 업체는 90.3%로 나타났으며, 추후 계획은 89.9%로 소폭 감소함. 비제조업의 경우 2018년 실적은 48.5%로 나타났으며, 추후 계획은 48.6%로 소폭 증가하는 것으로 나타남. 제조업의 경우 투자금액은 22조 1,348억원으로 기업당 평균 투자 실적은 127.0억원, 투자실적이 있는 기업당 평균 투자 실적은 140.7억원으로 나타남. 향후 제조업의 투자 계획은 '19년 22조 1,032억원, '20년 21조 7,195억원으로 소폭 감소함

- 세부적으로는 일반 제조업의 경우 2018년 투자 경험에 있는 업체는 96.1%이며, 추후 계획은 95.6%로 소폭 감소함. 일반 제조업의 투자금액은 19조 9,789억원으로 기업당 평균 투자 실적은 192.5억원, 투자실적이 있는 기업당 평균 투자 실적은 200.4억원으로 나타남. 일반 제조업의 투자 계획은 '19년 20조 1,868억원, '20년 19조 8,321억원으로 19년에는 상승하나, 20년에는 소폭 감소하는 것으로 나타남
- 피출자/관계 비제조업의 경우 투자 계획이 있는 기업은 38.9%로 나타났으나, 2020년 투자 계획이 있는 기업은 36.0%로 감소하는 폭이 타 기업에 비해 크게 나타남. 피출자/관계 비제조업의 투자금액은 1조 7,262억으로 타 기업에 비해 낮게 나타났으며, 향후 투자 계획 금액도 점차 감소하는 것으로 나타남
- 수출 기업의 경우 2018년 투자 실적은 87.5%에서 향후 86.7%로 감소하는 경향을 보였으며, 수출이 없는 기업의 경우 투자 실적은 52.0%에서 19년은 52.2%, 20년은 50.5%로 나타남. 수출 기업의 투자 금액은 23조 6,853억원으로 기업당 평균 146.5억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 167.4억원으로 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 2018년 투자 실적은 37.8%로 타 기업에 비해 낮게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 투자 실적은 92.4%로 매우 높게 나타남. 향후 투자계획에서는 50~100명 미만, 50명 미만에서 감소하는 경향을 보임. 1,000명 이상 기업의 투자 금액은 10조 6,543억원으로 향후 투자 계획 금액은 상승하는 것으로 나타남
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 투자 실적이 84.3%로 높게 나타났으며, 추후 계획은 2019년은 다소 감소하나 2020년에는 84.3%로 다시 유지하는 것으로 나타남. 7~20년 미만 기업의 경우 기업당 투자금액이 39.1억원으로 가장 낮게 나타남
- B2B 기업의 경우 투자실적이 65.8%로 가장 높게 나타났으나, 향후 계획은 다소 감소하는 경향을 보임. B2G 기업의 경우 2019년 투자계획에서 67.3%로 2018년 실적대비 4.3%p 높게 나타났으나, 2020년 계획(61.2%)에서는 감소함. B2B 기업 투자금액은 27조 6,795억원으로 기업당 평균 투자 금액은 76.9억원, 투자실적이 있는 기업은 평균 116.9억원으로 나타남. B2G 기업의 경우 투자금액은 7,355억원이며 향후 투자계획은 소폭 상승하는 것으로 나타남

〈표 2-36〉 투자실적 현황 및 금액

(단위 : 개, %, 억원)

구 분		사례수	2018년 실적 있음	2019년 계획 있음	2020년 계획 있음	2018년 실적 총액	2019년 계획 총액	2020년 계획 총액
전 체		4,468	64.8	64.7	63.6	322,791	316,278	310,659
기업 유형	일반중견	2,123	79.2	78.9	79.0	283,969	281,360	276,912
	피출자/관계	2,345	51.8	51.8	49.7	38,822	34,918	33,747
업 종	제조업	1,743	90.3	89.9	89.9	221,348	221,032	217,195
	비제조업	2,725	48.5	48.6	46.8	101,442	95,246	93,464
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	96.1	95.6	95.6	199,789	201,868	198,321
	일반 비제조업	1,085	63.1	62.9	63.1	84,180	79,492	78,591
	피출자/관계 제조업	705	81.7	81.5	81.5	21,559	19,164	18,875
	피출자/관계 비제조업	1,640	38.9	39.1	36.0	17,262	15,754	14,872
매출 규모	100억 미만	938	36.2	36.7	34.5	5,861	4,285	4,581
	100억~500억 미만	1,104	56.8	56.8	54.1	26,195	22,255	21,838
	500억~1,000억 미만	544	71.1	70.6	70.6	21,193	21,307	20,184
	1,000억~2,000억 미만	873	80.9	80.2	80.6	64,247	61,128	58,242
	2,000억~3,000억 미만	402	78.9	78.3	77.7	35,986	35,182	33,941
	3,000억~5,000억 미만	300	79.2	78.5	79.2	36,234	35,385	34,897
	5,000억~1조 미만	193	92.6	92.6	92.6	57,207	56,196	55,492
	1조 이상	114	91.4	91.4	91.4	75,866	80,541	81,483
수출 여부	수출 있음	1,617	87.5	86.7	86.7	236,853	237,319	233,738
	수출 없음	2,851	52.0	52.2	50.5	85,938	78,960	76,921
종사자 수	50명 미만	1,557	37.8	38.2	35.7	9,647	8,029	7,573
	50~100명 미만	725	68.2	66.6	65.1	14,460	12,941	12,785
	100~200명 미만	722	76.5	75.5	75.5	30,207	29,057	26,828
	200~300명 미만	419	87.8	86.8	87.3	28,169	25,517	25,960
	300~500명 미만	447	83.5	85.5	85.5	58,160	58,246	54,075
	500~1,000명 미만	393	92.4	92.4	92.4	75,604	71,844	70,913
	1,000명 이상	207	77.0	77.0	77.0	106,543	110,645	112,525
업 력	0~7년 미만	248	65.7	63.3	63.3	26,930	25,428	26,630
	7~20년 미만	1,707	49.5	50.5	48.1	66,799	64,852	60,159
	20~30년 미만	926	67.6	66.2	65.0	46,173	47,860	47,208
	30~40년 미만	657	76.7	76.7	76.7	59,325	57,424	56,579
	40~50년 미만	452	84.3	83.6	84.3	67,551	65,505	66,658
	50년 이상	478	79.0	78.6	78.6	56,013	55,210	53,425
매출 유형	B2B	3,599	65.8	65.3	64.3	276,795	268,926	264,184
	B2C	743	60.5	61.1	60.4	38,640	36,245	35,037
	B2G	126	63.0	67.3	61.2	7,355	11,107	11,438

〈표 2-37〉 평균 투자금액

(단위 : 개, 억원)

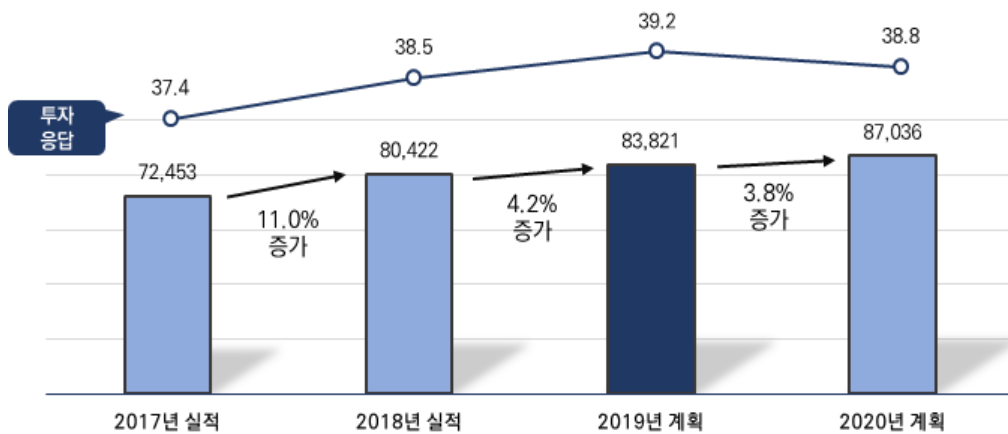
구 분		사례수	전체 기업			투자실적이 있는 기업		
			2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획	2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획
전 체		4,468	72.2	70.8	69.5	111.4	109.5	109.3
기업 유형	일반중견	2,123	133.8	132.5	130.4	168.8	168.1	165.2
	피출자/관계	2,345	16.6	14.9	14.4	32.0	28.7	29.0
업 종	제조업	1,743	127.0	126.8	124.6	140.7	141.1	138.7
	비제조업	2,725	37.2	35.0	34.3	76.7	72.0	73.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	192.5	194.5	191.1	200.4	203.5	199.9
	일반 비제조업	1,085	77.6	73.3	72.4	122.9	116.5	114.8
	피출자/관계 제조업	705	30.6	27.2	26.8	37.4	33.4	32.9
	피출자/관계 비제조업	1,640	10.5	9.6	9.1	27.0	24.6	25.2
매출 규모	100억 미만	938	6.2	4.6	4.9	17.3	12.4	14.1
	100억~500억 미만	1,104	23.7	20.2	19.8	41.8	35.5	36.6
	500억~1,000억 미만	544	39.0	39.2	37.1	54.8	55.5	52.5
	1,000억~2,000억 미만	873	73.6	70.0	66.7	91.0	87.3	82.8
	2,000억~3,000억 미만	402	89.5	87.5	84.4	113.5	111.7	108.7
	3,000억~5,000억 미만	300	120.8	117.9	116.3	152.5	150.2	146.9
	5,000억~1조 미만	193	296.4	291.2	287.5	320.0	314.3	310.4
	1조 이상	114	665.5	706.5	714.8	728.0	772.8	781.9
수출 여부	수출 있음	1,617	146.5	146.8	144.6	167.4	169.3	166.7
	수출 없음	2,851	30.1	27.7	27.0	58.0	53.1	53.4
종사자 수	50명 미만	1,557	6.2	5.2	4.9	16.4	13.5	13.6
	50~100명 미만	725	20.0	17.9	17.6	29.3	26.8	27.1
	100~200명 미만	722	41.9	40.3	37.2	54.8	53.4	49.3
	200~300명 미만	419	67.3	60.9	62.0	76.6	70.2	71.0
	300~500명 미만	447	130.1	130.3	121.0	155.9	152.5	141.6
	500~1,000명 미만	393	192.6	183.0	180.6	208.3	198.0	195.4
	1,000명 이상	207	515.3	535.1	544.2	669.5	695.3	707.1
업 력	0~7년 미만	248	108.6	102.5	107.4	165.2	161.9	169.6
	7~20년 미만	1,707	39.1	38.0	35.2	79.1	75.3	73.2
	20~30년 미만	926	49.9	51.7	51.0	73.8	78.1	78.4
	30~40년 미만	657	90.3	87.4	86.1	117.8	114.0	112.3
	40~50년 미만	452	149.5	144.9	147.5	177.4	173.3	175.0
	50년 이상	478	117.1	115.5	111.7	148.3	146.9	142.2
매출 유형	B2B	3,599	76.9	74.7	73.4	116.9	114.4	114.1
	B2C	743	52.0	48.8	47.2	86.0	79.9	78.1
	B2G	126	58.5	88.3	90.9	92.8	131.2	148.5

4.1.1 R&D 투자 실적

- 2018년 R&D 투자 실적이 있는 기업은 38.5%로 나타났으며, 2019년 계획이 있는 기업은 39.2%로 2018년 대비 소폭 상승함
 - 2018년 투자 금액은 8조 422억원으로 나타났으며, 2019년 계획은 8조 3,821억원으로 상승함

[그림 2-37] R&D 투자 실적 현황 및 금액

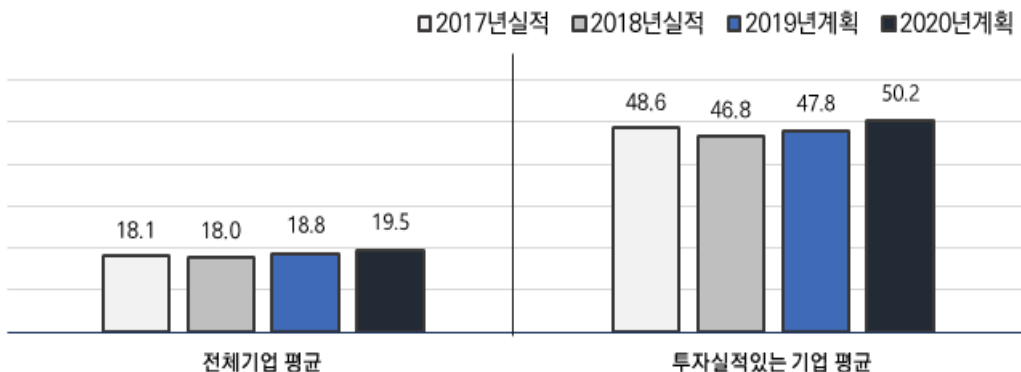
(단위 : %, 억원)



- 기업당 평균 투자금액은 18.0억원, 투자 실적이 있는 기업의 평균 투자금액은 46.8억원으로 나타났으며, 2017년 대비 소폭 감소하였으나, 2019년부터 평균 투자 금액은 상승하는 것으로 나타남

[그림 2-38] R&D 평균 투자 금액

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 54.2%가 2018년 R&D 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 2019년 소폭 상승하였다가, 2020년 감소하는 것으로 나타남. 2018년 R&D 투자 금액은 7조 4,289억이며, 2019년 계획은 7조 7,295억원으로 소폭 상승함
- 제조업의 72.3%가 R&D 투자 실적이 있었으며, 투자 계획은 비슷한 수준으로 유지되는 것으로 나타남. 2018년 R&D 투자 금액은 6조 4,708억원이며, 2019년 계획은 6조 7,443억원으로 상승함. 비제조업의 경우 투자 실적은 16.8%로 상대적으로 낮게 나타났으며, 투자 금액은 1조 5,714억원으로 제조업의 24% 수준으로 나타남
- 세부적으로는 일반 제조업의 84.1%가 R&D 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 2019년 계획은 동일하게 나타남. 투자금액은 6조 966억으로 2019년 계획은 6조 3,508억원, 2020년 계획은 6조 5,809억원으로 점차 상승함
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 투자 실적이 62.8%로 높게 나타난 반면, 100억 미만 기업의 경우 투자 실적 경험은 12.6%로 낮게 나타남. 투자금액은 매출액이 1조 이상 기업이 1조 8,350억원으로 가장 높았으며, 다음으로 1,000억~2,000억 미만 기업의 투자 금액이(1조 5,842억)높게 나타남
- 수출 기업의 투자 경험은 72.5%로 나타난 반면, 수출이 없는 기업의 투자 경험은 19.2%로 나타남. 수출 기업의 2018년 투자 금액은 6조 6,951억원이며, 2019년 계획은 6조 9,846억원으로 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 투자 경험이 74.3%로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 투자 경험이 10.1%로 낮게 나타남. 1,000명 이상 기업의 경우 2018년 투자 금액이 3조 5,203억원으로 높게 나타났으며, 2019년 계획은 3조 6,971억원으로 소폭 상승함
- B2B 기업의 2018년 R&D 투자 경험은 41.7%로 나타났으며, 2019년 계획은 42.3%로 상승하나, 2020년 계획은 41.9%로 다소 감소함. B2B기업의 투자 금액은 7조 2,927억원으로 전체 R&D 투자 금액의 90.7%를 차지하고 있음

〈표 2-38〉 R&D 투자실적 현황 및 금액

(단위 : 개, %, 억원)

구 분		사례수	투자 실적(%)			투자 금액		
			2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획	2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획
전 체		4,468	38.5	39.2	38.8	80,422	83,821	87,036
기업 유형	일반중견	2,123	54.2	54.9	54.0	74,289	77,295	79,898
	피출자/관계	2,345	24.2	25.1	25.1	6,133	6,527	7,138
업 종	제조업	1,743	72.3	72.3	72.0	64,708	67,443	69,975
	비제조업	2,725	16.8	18.1	17.6	15,714	16,378	17,062
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	84.1	84.1	83.6	60,966	63,508	65,809
	일반 비제조업	1,085	25.5	26.9	25.7	13,323	13,786	14,090
	피출자/관계 제조업	705	54.9	54.9	54.9	3,741	3,935	4,166
	피출자/관계 비제조업	1,640	11.0	12.2	12.2	2,392	2,592	2,972
매출 규모	100억 미만	938	12.6	13.6	13.6	1,205	1,444	1,698
	100억~500억 미만	1,104	28.6	29.6	29.6	7,621	7,725	7,965
	500억~1,000억 미만	544	38.7	39.3	39.3	4,359	4,123	4,458
	1,000억~2,000억 미만	873	56.6	57.3	56.6	15,842	17,192	17,873
	2,000억~3,000억 미만	402	56.0	56.7	55.4	8,327	8,020	8,228
	3,000억~5,000억 미만	300	55.5	56.2	55.5	9,589	9,872	10,374
	5,000억~1조 미만	193	60.1	60.1	58.3	15,130	16,214	16,442
	1조 이상	114	62.8	62.8	60.8	18,350	19,231	19,998
수출 여부	수출 있음	1,617	72.5	72.8	72.1	66,951	69,846	72,385
	수출 없음	2,851	19.2	20.2	19.9	13,471	13,975	14,651
종사자 수	50명 미만	1,557	10.1	11.1	10.9	870	1,124	1,352
	50~100명 미만	725	31.4	32.5	32.5	1,485	1,674	1,746
	100~200명 미만	722	48.1	48.5	48.1	4,112	3,959	4,175
	200~300명 미만	419	66.0	66.0	66.0	5,131	5,111	5,511
	300~500명 미만	447	66.5	68.5	67.0	14,137	14,421	15,181
	500~1,000명 미만	393	74.3	74.3	73.8	19,483	20,560	21,241
	1,000명 이상	207	58.4	58.4	56.1	35,203	36,971	37,831
업 력	0~7년 미만	248	35.4	35.4	35.4	6,842	6,460	6,968
	7~20년 미만	1,707	25.2	26.6	26.4	14,651	15,912	16,590
	20~30년 미만	926	39.3	40.3	39.2	11,290	12,443	13,176
	30~40년 미만	657	47.9	48.3	48.3	15,372	15,015	15,453
	40~50년 미만	452	57.3	57.3	57.3	19,894	20,616	21,123
	50년 이상	478	54.8	54.8	53.9	12,374	13,376	13,727
매출 유형	B2B	3,599	41.7	42.3	41.9	72,927	75,572	77,954
	B2C	743	21.4	22.2	22.0	3,874	3,903	4,193
	B2G	126	47.5	51.8	49.8	3,621	4,346	4,889

〈표 2-39〉 R&D 평균 투자금액

(단위 : 개, 억원)

구 분		사례수	전체 기업			투자실적이 있는 기업		
			2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획	2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획
전 체		4,468	18.0	18.8	19.5	46.8	47.8	50.2
기업 유형	일반중견	2,123	35.0	36.4	37.6	64.6	66.3	69.7
	피출자/관계	2,345	2.6	2.8	3.0	10.8	11.1	12.1
업 종	제조업	1,743	37.1	38.7	40.1	51.3	53.5	55.7
	비제조업	2,725	5.8	6.0	6.3	34.4	33.3	35.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	58.7	61.2	63.4	69.8	72.7	75.8
	일반 비제조업	1,085	12.3	12.7	13.0	48.1	47.2	50.5
	피출자/관계 제조업	705	5.3	5.6	5.9	9.7	10.2	10.8
	피출자/관계 비제조업	1,640	1.5	1.6	1.8	13.3	12.9	14.8
매출 규모	100억 미만	938	1.3	1.5	1.8	10.2	11.3	13.3
	100억~500억 미만	1,104	6.9	7.0	7.2	24.2	23.6	24.3
	500억~1,000억 미만	544	8.0	7.6	8.2	20.7	19.3	20.9
	1,000억~2,000억 미만	873	18.1	19.7	20.5	32.0	34.4	36.1
	2,000억~3,000억 미만	402	20.7	20.0	20.5	37.0	35.2	36.9
	3,000억~5,000억 미만	300	32.0	32.9	34.6	57.6	58.6	62.3
	5,000억~1조 미만	193	78.4	84.0	85.2	130.5	139.9	146.2
	1조 이상	114	161.0	168.7	175.4	256.4	268.8	288.6
수출 여부	수출 있음	1,617	41.4	43.2	44.8	57.1	59.4	62.1
	수출 없음	2,851	4.7	4.9	5.1	24.7	24.3	25.8
종사자 수	50명 미만	1,557	0.6	0.7	0.9	5.5	6.5	8.0
	50~100명 미만	725	2.0	2.3	2.4	6.5	7.1	7.4
	100~200명 미만	722	5.7	5.5	5.8	11.8	11.3	12.0
	200~300명 미만	419	12.3	12.2	13.2	18.6	18.5	19.9
	300~500명 미만	447	31.6	32.3	34.0	47.5	47.1	50.7
	500~1,000명 미만	393	49.6	52.4	54.1	66.8	70.5	73.3
	1,000명 이상	207	170.3	178.8	183.0	291.7	306.4	326.4
업 력	0~7년 미만	248	27.6	26.0	28.1	77.9	73.5	79.3
	7~20년 미만	1,707	8.6	9.3	9.7	34.0	35.0	36.9
	20~30년 미만	926	12.2	13.4	14.2	31.0	33.4	36.3
	30~40년 미만	657	23.4	22.9	23.5	48.9	47.3	48.7
	40~50년 미만	452	44.0	45.6	46.7	76.9	79.6	81.6
	50년 이상	478	25.9	28.0	28.7	47.3	51.1	53.3
매출 유형	B2B	3,599	20.3	21.0	21.7	48.6	49.6	51.7
	B2C	743	5.2	5.3	5.6	24.4	23.6	25.7
	B2G	126	28.8	34.5	38.9	60.5	66.6	78.0

〈표 2-40〉 R&D 투자금액 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개)

구 분		사례수	표준오차			상대표준오차		
			2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획	2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획
전 체		4,468	391.4	402.9	415.5	8.4	8.4	8.3
기업 유형	일반중견	2,123	576.3	597.6	619.0	8.9	9.0	8.9
	피출자/관계	2,345	73.6	76.8	87.4	6.8	6.9	7.2
업 종	제조업	1,743	461.5	484.9	499.6	9.0	9.1	9.0
	비제조업	2,725	734.6	714.9	737.5	21.4	21.5	20.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	656.1	689.4	711.2	9.4	9.5	9.4
	일반 비제조업	1,085	1,200.5	1,193.6	1,252.6	25.0	25.3	24.8
	피출자/관계 제조업	705	69.4	75.0	83.7	7.2	7.4	7.8
	피출자/관계 비제조업	1,640	176.4	172.1	198.1	13.3	13.3	13.3
매출 규모	100억 미만	938	164.6	179.6	231.1	16.2	15.9	17.4
	100억~500억 미만*	1,104	850.0	820.2	820.9	35.2	34.7	33.7
	500억~1,000억 미만	544	296.0	239.1	270.6	14.3	12.4	13.0
	1,000억~2,000억 미만	873	425.6	491.8	500.1	13.3	14.3	13.8
	2,000억~3,000억 미만	402	511.8	457.0	477.1	13.8	13.0	12.9
	3,000억~5,000억 미만	300	578.6	622.1	654.6	10.0	10.6	10.5
	5,000억~1조 미만	193	2,537.6	2,643.2	2,714.4	19.4	18.9	18.6
	1조 이상	114	5,935.4	6,241.0	6,648.5	23.1	23.2	23.0
수출 여부	수출 있음	1,617	531.8	553.0	570.5	9.3	9.3	9.2
	수출 없음	2,851	448.7	461.4	471.6	18.2	19.0	18.3
종사자 수	50명 미만	1,557	60.1	93.5	147.4	10.9	14.4	18.4
	50~100명 미만	725	58.4	63.7	70.9	9.0	9.0	9.6
	100~200명 미만	722	102.8	100.6	105.9	8.7	8.9	8.8
	200~300명 미만	419	159.0	159.6	173.0	8.5	8.6	8.7
	300~500명 미만	447	488.0	497.8	522.6	10.3	10.6	10.3
	500~1,000명 미만	393	504.4	525.9	544.6	7.6	7.5	7.4
	1,000명 이상	207	4,706.4	4,940.5	5,203.8	16.1	16.1	15.9
	0~7년 미만	248	1,532.2	1,345.6	1,512.0	19.7	18.3	19.1
업 력	7~20년 미만	1,707	666.7	659.6	652.2	19.6	18.8	17.7
	20~30년 미만	926	547.2	658.6	754.8	17.6	19.7	20.8
	30~40년 미만	657	1,155.1	1,171.0	1,174.1	23.6	24.8	24.1
	40~50년 미만	452	1,435.8	1,498.2	1,504.0	18.7	18.8	18.4
	50년 이상	478	746.4	790.3	839.1	15.8	15.5	15.7
매출 유형	B2B	3,599	430.6	439.1	446.2	8.9	8.8	8.6
	B2C	743	346.9	347.9	370.3	14.2	14.7	14.4
	B2G*	126	2,980.2	3,354.6	3,972.7	49.2	50.3	51.0

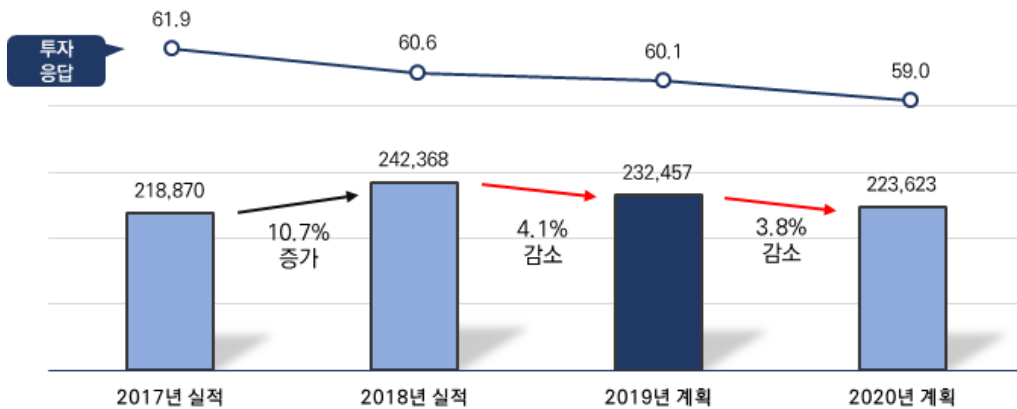
※표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

4.1.2 설비 투자 실적

- 2018년 설비 투자 실적이 있는 기업은 60.6%로 나타났으며, 2019년 계획이 있는 기업은 60.1%로 소폭 감소함
 - 2018년 투자 금액은 24조 2,368억원으로 나타났으며, 2019년 계획은 23조 2,457억원으로 감소함

[그림 2-39] 설비 투자 실적 현황 및 금액

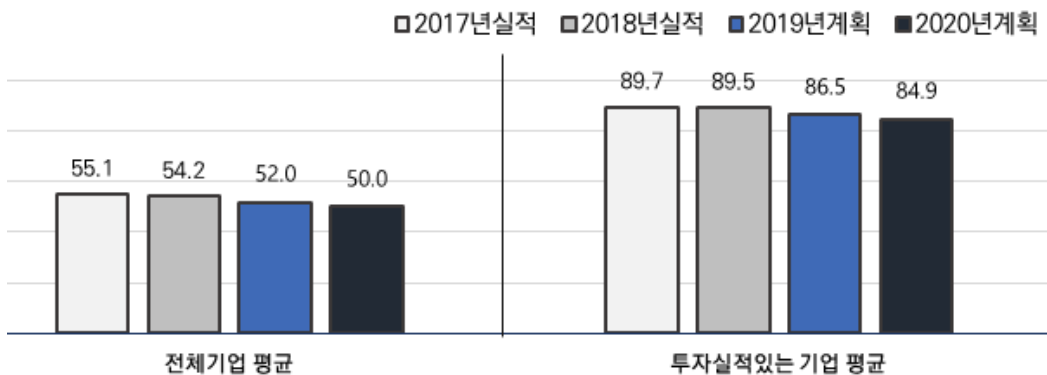
(단위 : %, 억원)



- 기업당 평균 투자금액은 54.2억원, 투자 실적이 있는 기업의 평균 투자금액은 89.5억원으로 나타났으며, 2017년 대비 점차적으로 감소하는 것으로 나타남

[그림 2-40] 설비 평균 투자금액

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 75.2%가 2018년 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 2019년 소폭 감소하였다가, 2020년 증가하는 것으로 나타남. 일반 중견기업의 2018년 설비 투자금액은 20조 9,680억이며, 2019년 계획은 20조 4,065억원으로 감소함
- 제조업의 85.5%가 2018년 설비 투자 실적이 있으며, 투자 계획은 '19년 85.1%, '20년 85.1%로 다소 감소함. 2018년 설비 투자 금액은 15조 6,641억원이며, 2019년 계획은 15조 3,589억원으로 감소함. 비제조업의 경우 투자 실적은 44.7%로 상대적으로 낮게 나타났으며, 투자 금액은 8조 5,728억원으로 나타남
- 세부적으로는 일반 제조업의 94.0%가 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 2019년 계획 93.5%로 다소 낮게 나타남. 투자금액은 13조 8,823억으로 2019년 계획은 13조 8,360억원, 2020년 계획은 13조 2,512억원으로 점차 감소함
- 매출규모별로는 5,000억원 이상 기업의 투자 실적이 90% 이상 높게 나타난 반면, 100억 미만 기업의 경우 투자 실적 경험은 32.6%로 낮게 나타남. 투자금액은 1조 이상 기업이 5조 7,516억원으로 높았으며, 1,000억~2,000억 미만 기업의 투자금액도 4조 8,405억으로 높게 나타남
- 수출 기업의 설비 투자 실적이 83.2%로 나타난 반면, 수출이 없는 기업의 설비 투자는 47.8%로 나타남. 수출 기업의 2018년 투자 금액은 16조 9,902억원이며, 2019년 계획은 16조 7,472억원으로 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 투자 경험이 90.6%로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 투자 경험이 35.4%로 낮게 나타남. 1,000명 이상 기업의 경우 2018년 투자 금액이 7조 1,340억원으로 높게 나타났으며, 2019년 계획은 7조 3,674억원으로 상승하는 추이를 보임
- B2B 기업의 2018년 설비 투자 경험은 61.7%로 나타났으며, 2019년 계획은 61.0%, 2020년 계획은 59.9%로 다소 감소함. B2B기업의 투자 금액은 20조 3,868억원으로 전체 설비 투자 금액의 84.1%를 차지함

〈표 2-41〉 설비 투자실적 현황 및 금액

(단위 : 개, %, 억원)

구 분		사례수	투자 실적(%)			투자 금액		
			2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획	2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획
전 체		4,468	60.6	60.1	59.0	242,368	232,457	223,623
기업 유형	일반중견	2,123	75.2	74.5	74.7	209,680	204,065	197,014
	피출자/관계	2,345	47.4	47.2	44.8	32,688	28,391	26,609
업 종	제조업	1,743	85.5	85.1	85.1	156,641	153,589	147,221
	비제조업	2,725	44.7	44.2	42.3	85,728	78,868	76,402
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	94.0	93.5	93.5	138,823	138,360	132,512
	일반 비제조업	1,085	57.2	56.3	56.7	70,857	65,705	64,502
	피출자/관계 제조업	705	72.9	72.7	72.7	17,818	15,229	14,709
	피출자/관계 비제조업	1,640	36.4	36.2	32.8	14,871	13,162	11,900
매출 규모	100억 미만	938	32.6	33.2	31.0	4,656	2,842	2,883
	100억~500억 미만	1,104	51.6	51.1	47.8	18,575	14,529	13,873
	500억~1,000억 미만	544	67.3	66.4	66.4	16,835	17,183	15,726
	1,000억~2,000억 미만	873	75.8	74.9	75.2	48,405	43,936	40,369
	2,000억~3,000억 미만	402	74.5	73.3	73.3	27,659	27,162	25,714
	3,000억~5,000억 미만	300	74.4	73.7	74.4	26,646	25,513	24,523
	5,000억~1조 미만	193	91.7	91.7	91.7	42,077	39,982	39,049
	1조 이상	114	91.4	91.4	91.4	57,516	61,310	61,485
수출 여부	수출 있음	1,617	83.2	82.2	82.0	169,902	167,472	161,353
	수출 없음	2,851	47.8	47.6	46.0	72,467	64,984	62,269
종사자 수	50명 미만	1,557	35.4	35.7	33.3	8,776	6,905	6,221
	50~100명 미만	725	61.3	59.7	57.4	12,975	11,267	11,039
	100~200명 미만	722	67.9	67.0	67.0	26,094	25,097	22,653
	200~300명 미만	419	83.4	82.4	82.9	23,038	20,406	20,449
	300~500명 미만	447	80.5	80.5	80.5	44,024	43,825	38,894
	500~1,000명 미만	393	90.6	90.0	90.0	56,121	51,284	49,672
	1,000명 이상	207	76.0	76.0	76.0	71,340	73,674	74,694
업 력	0~7년 미만	248	62.3	59.9	61.2	20,088	18,968	19,662
	7~20년 미만	1,707	46.4	46.9	44.5	52,148	48,941	43,569
	20~30년 미만	926	61.4	59.7	57.8	34,883	35,416	34,032
	30~40년 미만	657	72.2	71.8	71.8	43,953	42,409	41,126
	40~50년 미만	452	79.9	79.3	79.9	47,657	44,889	45,536
	50년 이상	478	74.8	74.4	74.4	43,640	41,834	39,697
매출 유형	B2B	3,599	61.7	61.0	59.9	203,868	193,354	186,230
	B2C	743	56.6	56.9	56.2	34,766	32,342	30,844
	B2G	126	54.1	54.1	50.0	3,734	6,761	6,549

〈표 2-42〉 설비 평균 투자금액

(단위 : 개, 억원)

구 분		사례수	전체 기업			투자실적이 있는 기업		
			2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획	2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획
전 체		4,468	54.2	52.0	50.0	89.5	86.5	84.9
기업 유형	일반중견	2,123	98.8	96.1	92.8	131.3	129.1	124.3
	피출자/관계	2,345	13.9	12.1	11.3	29.4	25.7	25.3
업 종	제조업	1,743	89.9	88.1	84.5	105.1	103.6	99.3
	비제조업	2,725	31.5	28.9	28.0	70.4	65.5	66.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	133.7	133.3	127.7	142.3	142.6	136.6
	일반 비제조업	1,085	65.3	60.6	59.4	114.1	107.6	104.8
	피출자/관계 제조업	705	25.3	21.6	20.9	34.6	29.7	28.7
	피출자/관계 비제조업	1,640	9.1	8.0	7.3	24.9	22.2	22.1
매출 규모	100억 미만	938	5.0	3.0	3.1	15.2	9.1	9.9
	100억~500억 미만	1,104	16.8	13.2	12.6	32.6	25.8	26.3
	500억~1,000억 미만	544	30.9	31.6	28.9	46.0	47.6	43.6
	1,000억~2,000억 미만	873	55.4	50.3	46.2	73.1	67.2	61.5
	2,000억~3,000억 미만	402	68.8	67.6	64.0	92.4	92.2	87.3
	3,000억~5,000억 미만	300	88.8	85.0	81.7	119.3	115.3	109.8
	5,000억~1조 미만	193	218.0	207.2	202.3	237.7	225.8	220.6
	1조 이상	114	504.5	537.8	539.3	551.9	588.3	590.0
수출 여부	수출 있음	1,617	105.1	103.6	99.8	126.4	126.1	121.8
	수출 없음	2,851	25.4	22.8	21.8	53.1	47.8	47.5
종사자 수	50명 미만	1,557	5.6	4.4	4.0	15.9	12.4	12.0
	50~100명 미만	725	17.9	15.5	15.2	29.2	26.0	26.5
	100~200명 미만	722	36.2	34.8	31.4	53.2	51.9	46.9
	200~300명 미만	419	55.0	48.7	48.8	66.0	59.1	58.9
	300~500명 미만	447	98.5	98.0	87.0	122.3	121.7	108.1
	500~1,000명 미만	393	142.9	130.6	126.5	157.7	145.2	140.6
	1,000명 이상	207	345.0	356.3	361.3	454.2	469.1	475.6
업 력	0~7년 미만	248	81.0	76.5	79.3	130.1	127.8	129.6
	7~20년 미만	1,707	30.5	28.7	25.5	65.8	61.1	57.3
	20~30년 미만	926	37.7	38.3	36.8	61.4	64.1	63.6
	30~40년 미만	657	66.9	64.5	62.6	92.6	89.9	87.2
	40~50년 미만	452	105.4	99.3	100.8	131.9	125.3	126.1
	50년 이상	478	91.3	87.5	83.0	122.0	117.7	111.6
매출 유형	B2B	3,599	56.6	53.7	51.7	91.9	88.0	86.4
	B2C	743	46.8	43.5	41.5	82.6	76.6	73.9
	B2G	126	29.7	53.7	52.0	54.9	99.4	104.2

〈표 2-43〉 설비 투자금액 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개)

구 분		사례수	표준오차			상대표준오차		
			2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획	2018년 실적	2019년 계획	2020년 계획
전 체		4,468	525.6	551.5	565.2	5.9	6.4	6.7
기업 유형	일반중견	2,123	861.1	911.0	915.5	6.6	7.1	7.4
	피출자/관계	2,345	236.0	208.4	213.8	8.0	8.1	8.4
업 종	제조업	1,743	710.4	719.3	729.7	6.8	6.9	7.3
	비제조업	2,725	778.2	850.8	885.5	11.1	13.0	13.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	1,044.7	1,064.7	1,083.4	7.3	7.5	7.9
	일반 비제조업	1,085	1,484.5	1,641.1	1,624.8	13.0	15.2	15.5
	피출자/관계 제조업	705	403.1	324.3	318.6	11.6	10.9	11.1
	피출자/관계 비제조업	1,640	268.2	268.6	286.4	10.8	12.1	12.9
매출 규모	100억 미만	938	258.0	142.8	158.9	17.0	15.6	16.0
	100억~500억 미만	1,104	615.8	466.9	497.9	18.9	18.1	19.0
	500억~1,000억 미만	544	463.2	513.7	512.8	10.1	10.8	11.8
	1,000억~2,000억 미만	873	522.3	471.6	441.9	7.1	7.0	7.2
	2,000억~3,000억 미만	402	834.8	834.9	822.9	9.0	9.1	9.4
	3,000억~5,000억 미만	300	1,148.1	950.6	927.4	9.6	8.2	8.4
	5,000억~1조 미만	193	2,783.7	2,667.9	2,799.2	11.7	11.8	12.7
	1조 이상	114	9,979.4	11,088.2	11,156.7	18.1	18.8	18.9
수출 여부	수출 있음	1,617	981.6	1,045.9	1,058.0	7.8	8.3	8.7
	수출 없음	2,851	365.9	349.5	356.2	6.9	7.3	7.5
종사자 수	50명 미만	1,557	237.3	168.4	151.3	14.9	13.5	12.6
	50~100명 미만	725	352.1	352.4	382.4	12.0	13.5	14.4
	100~200명 미만	722	469.0	494.1	495.7	8.8	9.5	10.6
	200~300명 미만	419	574.0	510.3	516.8	8.7	8.6	8.8
	300~500명 미만	447	1,107.3	998.3	952.1	9.1	8.2	8.8
	500~1,000명 미만	393	1,266.9	1,157.7	1,189.5	8.2	8.0	8.5
	1,000명 이상	207	7,130.5	7,766.6	7,823.4	15.7	16.6	16.5
	0~7년 미만	248	2,852.7	2,738.4	3,017.3	21.9	21.4	23.3
업 력	7~20년 미만	1,707	600.6	562.0	570.6	9.1	9.2	10.0
	20~30년 미만	926	535.3	830.5	810.5	8.7	13.0	12.7
	30~40년 미만	657	1,544.5	1,513.5	1,512.2	16.7	16.8	17.3
	40~50년 미만	452	2,310.6	2,568.1	2,550.3	17.5	20.5	20.2
	50년 이상	478	1,432.1	1,397.5	1,435.9	11.7	11.9	12.9
	매출 유형							
매출 유형	B2B	3,599	611.6	626.9	648.0	6.7	7.1	7.5
	B2C	743	964.1	953.7	932.0	11.7	12.5	12.6
	B2G*	126	2,011.4	5,488.6	5,467.9	36.6	55.2	52.5

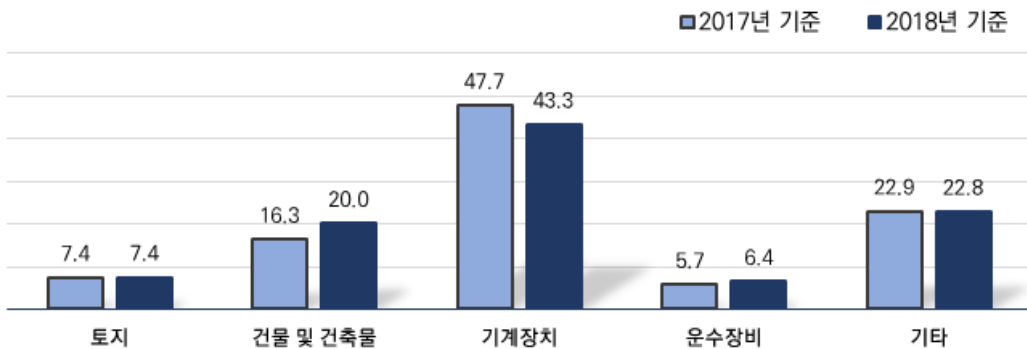
※표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

4.1.3 연간 자산유형별 설비투자 비중

- 연간 자산유형별 설비투자는 ‘기계장치’가 43.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘건물 및 건축물’ 20.0%, ‘토지’ 7.4% 순으로 나타남
 - 전년 대비 ‘기계장치’ 비중은 감소하고, ‘건물 및 건축물’ 비중은 증가함

[그림 2-41] 연간 자산유형별 설비투자 비중

(단위 : %)



- 일반 중견기업의 경우 ‘기계장치’ 투자 비중은 다소 감소하였으며, ‘건물 및 건축물’ 비중이 소폭 상승함. 제조업의 경우 ‘토지’, ‘건물 및 건축물’ 투자 비중이 다소 상승하였으며, ‘기계장치’ 비중은 감소함

〈표 2-44〉 중견기업 특성별 연간 자산유형별 설비투자 비중 추이

(단위 : %)

구 분	기업 유형				기업 업종			
	일반 중견기업		피출자/관계기업		제조업		비제조업	
	2017년 기준	2018년 기준	2017년 기준	2018년 기준	2017년 기준	2018년 기준	2017년 기준	2018년 기준
토 지	9.0	8.9	5.4	5.2	3.9	5.9	11.4	9.3
건물 및 건축물	18.7	20.8	13.3	19.0	13.9	16.1	19.1	24.9
기계장치	46.0	42.8	49.9	43.9	66.0	59.5	26.8	23.4
운수장비	6.4	6.5	4.8	6.4	1.6	2.2	10.3	11.7
기 타	19.9	20.9	26.7	25.5	14.5	16.3	32.4	30.8

특성별 분석

- 일반 중견기업, 피출자/관계기업 모두 ‘기계장치’ 투자 비중이 각 42.8%, 43.9%로 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘토지’ 투자 비중이 8.9%로 피출자/관계 기업(5.2%)보다 다소 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘기계장치’ 투자 비중이 59.5%로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘건물 및 건축물’(24.9%), ‘운수장비’(11.7%) 등에서 제조업보다 높게 나타남
- 세부적으로는 피출자/관계 제조업, 일반 제조업의 경우 ‘기계장치’ 투자 비중이 각 62.5%, 58.0%로 가장 높았으며, 일반 비제조업의 경우 ‘토지’ 투자 비중이 12.3%로 높게 나타남
- 매출규모별로는 2,000억~3,000억 미만 기업의 경우 ‘기계장치’(52.5%), ‘토지’(10.3%) 투자 비중이 타 기업에 비해 높게 나타남. 100억 미만 기업, 5,000억 이상 기업의 경우 ‘건물 및 건축물’ 투자 비중이 각각 24.9%, 24.6%로 상대적으로 높았음
- 수출 기업의 경우 ‘기계장치’ 투자 비중이 55.0%로 높게 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 ‘건물 및 건축물’ 투자 비중이 23.6%로 상대적으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘기계장치’ 투자 비중이 52.0%로 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업의 경우 ‘토지’ 투자 비중이 10.0%로 상대적으로 높음
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘기계장치’ 투자 비중이 51.6%로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 경우 ‘건물 및 건축물’ 투자 비중이 22.5%로 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 ‘기계장치’ 투자 비중이 47.6%로 높게 나타났으며, B2C 기업은 ‘건물 및 건축물’ 투자 비중이 31.6%로 높게 나타남. B2G 기업의 경우 ‘운수장비’ 투자 비중이 18.8%로 높게 나타남

〈표 2-45〉 연간 자산유형별 설비투자 비중

(단위 : 개, %)

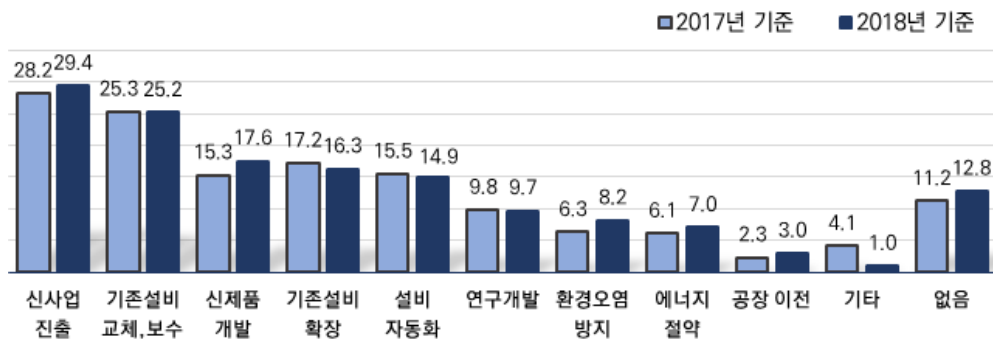
구 분		사례수	토지	건물 및 구축물	기계장치	운수장비	기타
전 체		2,708	7.4	20.0	43.3	6.4	22.8
기업 유형	일반중견	1,596	8.9	20.8	42.8	6.5	20.9
	피출자/관계	1,112	5.2	19.0	43.9	6.4	25.5
업 종	제조업	1,490	5.9	16.1	59.5	2.2	16.3
	비제조업	1,218	9.3	24.9	23.4	11.7	30.8
유형/ 업종	일반 제조업	976	6.8	18.0	58.0	2.3	14.9
	일반 비제조업	621	12.3	25.1	19.1	13.0	30.5
	피출자/관계 제조업	514	4.1	12.5	62.5	1.9	19.0
	피출자/관계 비제조업	597	6.2	24.5	27.8	10.2	31.2
매출 규모	100억 미만	306	6.9	24.9	35.0	4.5	28.7
	100억~500억 미만	570	4.7	19.2	41.3	6.7	28.1
	500억~1,000억 미만	366	6.8	15.1	46.0	8.8	23.3
	1,000억~2,000억 미만	662	9.6	19.8	43.0	6.9	20.7
	2,000억~3,000억 미만	299	10.3	18.8	52.5	4.2	14.2
	3,000억~5,000억 미만	223	6.0	20.3	44.8	5.5	23.4
	5,000억~1조 미만	177	6.3	24.6	45.0	7.2	16.8
	1조 이상	104	9.4	24.6	37.0	6.6	22.4
수출 여부	수출 있음	1,344	6.1	16.4	55.0	4.1	18.4
	수출 없음	1,364	8.7	23.6	31.7	8.7	27.2
종사자 수	50명 미만	552	6.1	23.8	35.1	7.4	27.7
	50~100명 미만	444	7.1	17.2	41.6	7.1	26.9
	100~200명 미만	490	8.2	20.3	42.5	7.1	22.0
	200~300명 미만	349	7.2	16.7	48.3	7.7	20.1
	300~500명 미만	360	10.0	18.9	46.9	3.8	20.4
	500~1,000명 미만	356	6.5	22.8	52.0	4.8	13.9
	1,000명 이상	157	7.4	18.2	39.6	6.4	28.5
업 력	0~7년 미만	154	5.0	14.1	51.6	7.9	21.4
	7~20년 미만	792	7.3	19.9	44.1	5.4	23.3
	20~30년 미만	568	7.8	18.6	37.5	4.1	31.9
	30~40년 미만	475	5.6	20.7	41.3	10.5	21.8
	40~50년 미만	361	10.7	21.8	44.6	6.4	16.5
	50년 이상	358	7.3	22.5	48.0	6.5	15.8
매출 유형	B2B	2,219	6.8	18.0	47.6	5.9	21.7
	B2C	421	10.0	31.6	23.1	7.1	28.2
	B2G	68	11.8	16.2	27.2	18.8	26.0

4.2 최근 관심있는 투자 분야

- 최근 관심있는 투자분야에 대해 ‘신사업 진출’이 29.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘기존설비 교체 및 보수’(25.2%), ‘신제품 개발’(17.6%) 순으로 나타남
 - 전년 대비 ‘신사업 진출’(28.2% → 29.4%), ‘신제품 개발’(15.3% → 17.6%)에 대한 관심이 증가함

[그림 2-42] 최근 관심있는 투자 분야

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘신사업 진출’(31.6%), ‘기존설비 교체, 보수’(24.5%), ‘신제품 개발’(23.5%) 순으로 관심이 있는 것으로 나타남
- 제조업의 경우 ‘신제품 개발’(32.8%), 비제조업의 경우 ‘신사업 진출’(30.4%) 분야에 관심이 높은 것으로 나타남. 세부적으로 일반 제조업의 경우 ‘신제품 개발’(36.7%)과 ‘설비 자동화’(32.0%)에 관심이 높은 것으로 나타남
- 매출규모별로는 5,000억~1조 미만 기업은 ‘신사업 진출’(38.7%), 1조 이상 기업은 ‘신제품 개발’(35.8%)이 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘신제품 개발’(32.2%), ‘신사업 진출’(32.0%)이 높게 나타남
- 종사자수별로는 100~200명 미만 기업의 경우 ‘신사업 진출’(34.8%), 200~300명 미만 기업은 ‘기존설비 교체, 보수’(30.7%)응답이 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 ‘설비 자동화’(16.9%)가 타 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-46〉 최근 관심있는 투자 분야

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	신사업 진출	신제품 개발	설비 자동화	기존설비 확장	기존설비 교체, 보수	연구개발
전 체		4,468	29.4	17.6	14.9	16.3	25.2	9.7
기업 유형	일반중견	2,123	31.6	23.5	18.4	19.0	24.5	13.5
	피출자/관계	2,345	27.4	12.2	11.7	13.9	25.8	6.3
업 종	제조업	1,743	27.8	32.8	30.1	19.9	28.3	17.2
	비제조업	2,725	30.4	7.8	5.2	14.0	23.2	4.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	29.4	36.7	32.0	22.1	27.1	21.2
	일반 비제조업	1,085	33.7	10.9	5.4	16.1	22.0	6.1
	피출자/관계 제조업	705	25.5	27.2	27.3	16.7	30.1	11.3
	피출자/관계 비제조업	1,640	28.2	5.7	5.0	12.6	24.0	4.2
매출 규모	100억 미만	938	25.5	7.5	5.8	13.1	20.3	4.2
	100억~500억 미만	1,104	31.0	14.1	11.6	11.1	29.1	8.4
	500억~1,000억 미만	544	26.9	14.9	18.4	18.1	25.9	10.6
	1,000억~2,000억 미만	873	32.0	25.8	19.4	20.6	26.3	13.1
	2,000억~3,000억 미만	402	29.5	25.5	22.9	23.2	23.9	9.7
	3,000억~5,000억 미만	300	27.4	20.5	19.8	15.4	24.8	13.8
	5,000억~1조 미만	193	38.7	25.1	19.7	20.8	23.4	17.9
	1조 이상	114	26.8	35.8	20.9	21.4	25.0	13.3
수출 여부	수출 있음	1,617	32.0	32.2	25.9	18.3	24.0	18.4
	수출 없음	2,851	27.9	9.3	8.7	15.1	25.8	4.8
종사자 수	50명 미만	1,557	25.1	8.3	4.5	13.8	24.0	4.7
	50~100명 미만	725	29.9	14.2	13.6	16.1	26.0	4.9
	100~200명 미만	722	34.8	17.2	22.3	15.3	26.4	8.3
	200~300명 미만	419	28.9	26.6	24.8	21.4	30.7	17.4
	300~500명 미만	447	30.0	30.2	20.6	19.6	24.6	16.9
	500~1,000명 미만	393	34.9	32.0	28.4	18.6	22.2	19.3
	1,000명 이상	207	30.5	28.0	13.8	17.6	22.7	19.5
업 력	0~7년 미만	248	27.8	21.2	16.8	23.6	28.9	15.5
	7~20년 미만	1,707	27.6	12.4	11.0	14.6	22.0	6.2
	20~30년 미만	926	29.9	16.7	15.4	13.6	25.3	8.0
	30~40년 미만	657	28.3	21.9	16.8	22.2	29.6	13.3
	40~50년 미만	452	33.7	25.9	21.7	21.5	24.2	16.8
	50년 이상	478	32.9	22.1	17.8	10.5	29.1	11.1
매출 유형	B2B	3,599	30.6	19.4	16.9	16.2	23.9	10.3
	B2C	743	22.9	9.8	7.3	16.2	32.1	5.3
	B2G	126	31.8	10.3	3.4	18.3	20.0	18.7

〈표 2-46〉 최근 관심있는 투자 분야

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	에너지 절약	환경오염 방지	공장 이전	기타	없음
전 체		4,468	7.0	8.2	3.0	1.0	12.8
기업 유형	일반중견	2,123	7.1	7.3	2.7	0.7	9.1
	피출자/관계	2,345	7.0	9.0	3.3	1.2	16.1
업 종	제조업	1,743	5.8	6.8	4.3	0.3	2.5
	비제조업	2,725	7.9	9.0	2.1	1.4	19.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	6.3	6.2	3.7	0.0	1.6
	일반 비제조업	1,085	7.9	8.3	1.7	1.4	16.2
	피출자/관계 제조업	705	4.9	7.7	5.2	0.8	3.8
	피출자/관계 비제조업	1,640	7.8	9.5	2.4	1.4	21.4
매출 규모	100억 미만	938	4.6	10.2	1.8	1.1	26.7
	100억~500억 미만	1,104	9.4	7.8	3.2	1.4	11.0
	500억~1,000억 미만	544	7.5	8.6	3.1	0.5	11.5
	1,000억~2,000억 미만	873	7.1	6.9	3.3	0.7	6.3
	2,000억~3,000억 미만	402	3.2	6.2	2.6	1.7	6.9
	3,000억~5,000억 미만	300	8.1	9.3	4.0	0.0	12.5
	5,000억~1조 미만	193	6.3	6.3	5.4	0.0	3.8
	1조 이상	114	13.7	8.8	1.6	2.0	7.6
수출 여부	수출 있음	1,617	6.5	7.9	3.6	0.8	3.6
	수출 없음	2,851	7.3	8.3	2.6	1.1	18.0
종사자 수	50명 미만	1,557	6.5	8.7	1.8	1.1	22.6
	50~100명 미만	725	10.0	7.8	3.8	1.2	11.4
	100~200명 미만	722	6.4	10.0	4.4	1.2	7.8
	200~300명 미만	419	8.3	8.1	5.0	0.5	4.2
	300~500명 미만	447	5.8	8.0	2.9	0.6	4.0
	500~1,000명 미만	393	4.2	4.2	1.4	0.0	4.5
	1,000명 이상	207	8.8	6.8	2.7	2.5	13.2
업 력	0~7년 미만	248	3.1	8.3	1.2	0.0	14.1
	7~20년 미만	1,707	8.4	9.7	2.3	0.3	18.6
	20~30년 미만	926	5.9	7.9	2.2	1.8	13.0
	30~40년 미만	657	7.7	6.8	6.5	1.7	6.1
	40~50년 미만	452	5.4	7.2	3.4	1.8	6.0
	50년 이상	478	7.2	5.9	2.3	0.4	6.6
매출 유형	B2B	3,599	6.8	7.6	3.2	0.8	12.1
	B2C	743	6.7	9.8	2.3	1.8	16.0
	B2G	126	15.1	15.4	0.0	0.0	13.4

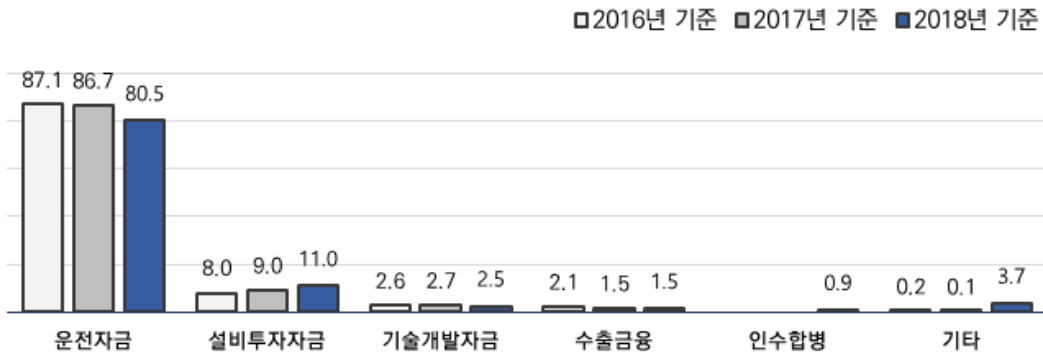
05 금융 및 자금조달

5.1 자금사용 용도

- 중견기업의 자금사용 용도는 ‘운전자금’이 80.5%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘설비투자자금’ 11.0%, ‘기술개발자금’ 2.5% 등의 순으로 나타남
 - 전년 대비 ‘운전자금’ 비중은 86.7%에서 80.5%로 감소하고, ‘설비투자자금’은 상승하는 경향을 보임

[그림 2-43] 자금사용 용도

(단위 : %)



※2019년 실태조사에 인수합병 보기 문항 신규 생성

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘설비투자자금’(12.8%) 비중이 피출자/관계기업 보다 다소 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘설비투자자금’(16.6%) 응답이 비제조업보다 상대적으로 높게 나타났으며, 특히 일반 제조업의 경우 ‘설비투자자금’(17.2%) 응답이 높게 나타남. 반면, 일반 비제조업의 경우 ‘운전자금’(83.1%) 비중이 높음
- 매출규모가 5,000억~1조 미만 기업, 수출 기업의 경우 ‘설비투자자금’ 비중이 각각 17.5%, 14.9%로 상대적으로 높게 나타남
- 업력이 7년~20년 미만의 경우 ‘운전자금’ 사용 용도 비중이 83.5%로 상대적으로 높게 나타났으며, 40~50년 미만의 경우 ‘설비투자자금’(15.3%) 비중이 다소 높게 나타남

〈표 2-47〉 자금사용 용도

(단위 : 개, %)

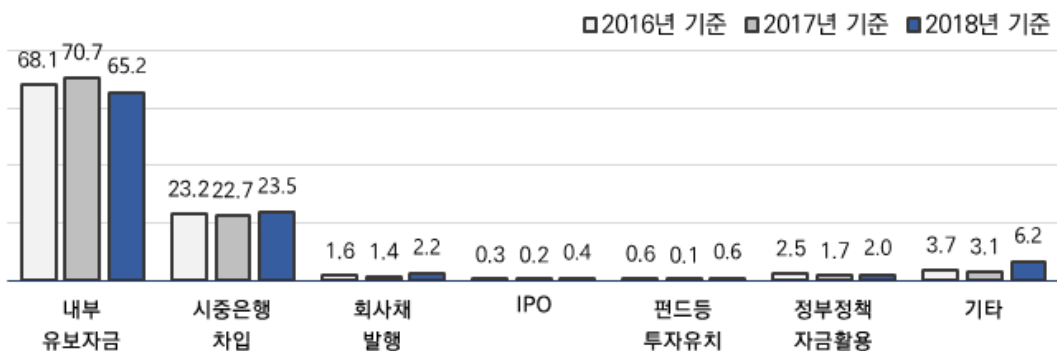
구 분		사례수	운전자금	설비투자 자금	기술개발 자금	수출금융	인수합병	기타
전 체		4,468	80.5	11.0	2.5	1.5	0.9	3.7
기업 유형	일반중견	2,123	77.8	12.8	2.7	2.6	0.8	3.2
	피출자/관계	2,345	82.8	9.3	2.3	0.5	0.9	4.1
업 종	제조업	1,743	74.3	16.6	4.0	2.5	0.7	1.9
	비제조업	2,725	84.4	7.4	1.5	0.8	1.0	4.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	72.3	17.2	4.2	3.6	1.1	1.5
	일반 비제조업	1,085	83.1	8.6	1.3	1.6	0.6	4.8
	피출자/관계 제조업	705	77.3	15.7	3.7	0.9	0.0	2.4
	피출자/관계 비제조업	1,640	85.2	6.6	1.6	0.3	1.3	4.8
매출 규모	100억 미만	938	85.1	5.4	3.1	0.2	0.8	5.3
	100억~500억 미만	1,104	82.5	10.0	1.6	0.6	1.3	4.0
	500억~1,000억 미만	544	79.3	13.4	1.5	1.1	0.4	4.3
	1,000억~2,000억 미만	873	77.8	14.2	2.6	3.0	0.3	2.1
	2,000억~3,000억 미만	402	77.6	13.2	3.2	2.3	1.3	2.4
	3,000억~5,000억 미만	300	79.3	11.2	2.6	2.1	1.5	3.4
	5,000억~1조 미만	193	73.8	17.5	3.9	2.1	0.4	2.2
	1조 이상	114	73.1	11.1	4.5	5.0	1.3	5.0
수출 여부	수출 있음	1,617	75.2	14.9	3.6	3.3	0.8	2.2
	수출 없음	2,851	83.4	8.8	1.9	0.4	1.0	4.5
종사 자 수	50명 미만	1,557	84.4	5.5	1.9	0.8	0.9	6.6
	50~100명 미만	725	83.9	11.1	1.9	1.0	0.9	1.2
	100~200명 미만	722	80.0	14.3	2.4	1.2	0.1	2.1
	200~300명 미만	419	78.1	14.0	1.6	2.2	1.6	2.4
	300~500명 미만	447	74.1	14.6	3.6	3.2	1.6	2.9
	500~1,000명 미만	393	73.7	17.8	4.1	2.7	0.8	0.9
	1,000명 이상	207	71.9	13.8	5.8	2.2	1.0	5.5
업 력	0~7년 미만	248	72.2	14.4	3.7	0.9	2.1	6.8
	7~20년 미만	1,707	83.5	8.8	2.2	1.0	0.4	4.0
	20~30년 미만	926	83.1	9.5	1.5	1.6	1.0	3.4
	30~40년 미만	657	78.0	14.9	2.9	2.1	0.5	1.6
	40~50년 미만	452	71.1	15.3	4.3	2.0	1.7	5.6
	50년 이상	478	80.8	10.6	2.5	1.9	1.7	2.5
매출 유형	B2B	3,599	80.1	11.1	2.8	1.7	0.9	3.4
	B2C	743	82.7	11.1	0.9	0.8	0.1	4.4
	B2G	126	78.1	7.1	1.9	0.0	4.2	8.7

5.2 자금조달원 비중

- 중견기업의 자금조달원은 ‘내부 유보자금’이 65.2%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘시중은행 차입’(23.5%), ‘회사채 발행’(2.2%) 등의 순으로 나타남
 - 전년 대비 ‘내부 유보자금’은 70.7%에서 65.2%로 감소하고, ‘시중은행 차입’, ‘회사채 발행’은 소폭 상승하는 경향을 보임

[그림 2-44] 자금조달원 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 자금 조달원에 대해 전반적으로 ‘내부유보자금’ 비중이 높게 나타난 가운데, 일반 중견기업의 경우 ‘시중은행차입’(30.2%) 비중이 높게 나타남. 세부적으로는 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘내부유보자금’이 72.5%로 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 비제조업, 일반 제조업의 경우 ‘시중은행차입’이 각각 31.0%, 29.4%로 나타남
- 매출규모별로는 500억 미만 기업의 경우 ‘내부유보자금’ 비중이 높았으며, 매출 규모가 1,000억~2,000억 미만 기업의 경우 ‘시중은행차입’ 비중이 31.7%로 타 기업에 비해 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘시중은행 차입’(26.5%) 응답이 상대적으로 높았으며, 종사자가 200~300명 미만 기업의 경우에도 ‘시중은행 차입’(31.3%)이 상대적으로 높게 나타남
- B2C 기업의 경우 ‘내부유보자금’ 사용 비중이 68.6%로 높게 나타났으며, B2B 기업의 경우 ‘시중은행차입’(24.0%)이 타 기업에 비해 다소 높았음

〈표 2-48〉 자금조달원 비중

(단위 : 개, %)

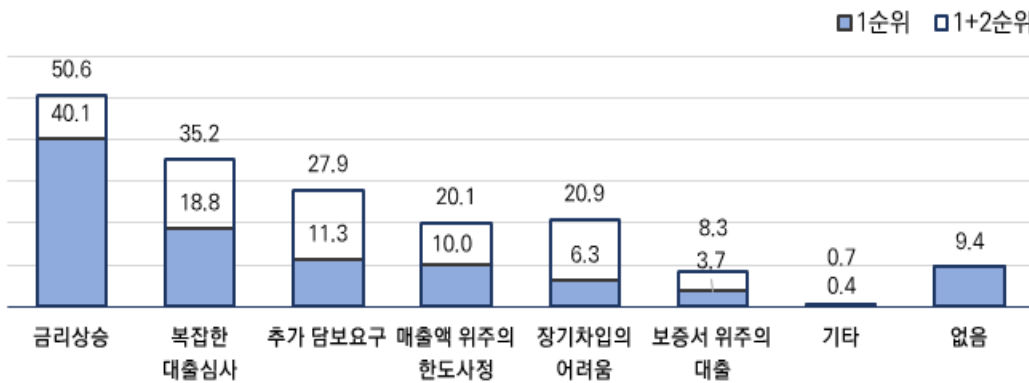
구 분		사례수	내부유보 자금	시중은행 차입	회사채 발행	IPO	펀드등 투자유치	정부정책 자금활용	기타
전 체		4,468	65.2	23.5	2.2	0.4	0.6	2.0	6.2
기업 유형	일반중견	2,123	60.2	30.2	3.3	0.3	0.3	3.1	2.5
	피출자/관계	2,345	69.8	17.3	1.1	0.4	0.9	0.9	9.5
업 종	제조업	1,743	61.3	27.2	3.0	0.6	0.2	3.1	4.6
	비제조업	2,725	67.7	21.1	1.6	0.2	0.8	1.3	7.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	59.8	29.4	4.2	0.6	0.3	3.9	1.8
	일반 비제조업	1,085	60.6	31.0	2.5	0.0	0.2	2.4	3.3
	피출자/관계 제조업	705	63.5	24.0	1.2	0.6	0.2	1.8	8.7
	피출자/관계 비제조업	1,640	72.5	14.5	1.0	0.4	1.2	0.6	9.8
매출 규모	100억 미만	938	70.0	14.0	1.3	0.1	1.5	0.4	12.6
	100억~500억 미만	1,104	73.0	16.8	0.9	0.5	0.6	0.9	7.5
	500억~1,000억 미만	544	58.9	29.7	3.0	0.6	0.5	2.4	4.9
	1,000억~2,000억 미만	873	59.5	31.7	2.1	0.6	0.1	2.9	3.1
	2,000억~3,000억 미만	402	62.2	30.2	2.6	0.2	0.1	4.5	0.3
	3,000억~5,000억 미만	300	59.8	29.2	2.6	0.0	0.3	4.2	3.9
	5,000억~1조 미만	193	62.2	26.8	5.0	0.5	0.9	2.1	2.5
	1조 이상	114	55.6	28.4	9.8	0.2	0.1	2.0	4.0
수출 여부	수출 있음	1,617	61.4	26.5	3.7	0.7	0.7	4.1	2.9
	수출 없음	2,851	67.4	21.7	1.3	0.2	0.6	0.8	8.0
종사자 수	50명 미만	1,557	67.1	18.6	1.4	0.4	0.7	0.6	11.2
	50~100명 미만	725	67.1	21.9	0.9	0.5	1.6	1.4	6.6
	100~200명 미만	722	63.2	26.9	2.2	0.4	0.0	3.2	4.2
	200~300명 미만	419	61.2	31.3	2.9	0.2	0.4	3.5	0.5
	300~500명 미만	447	67.0	25.4	2.4	0.6	0.2	2.4	1.9
	500~1,000명 미만	393	63.4	28.9	3.3	0.1	0.1	3.6	0.6
	1,000명 이상	207	59.6	23.0	7.6	0.3	0.8	3.3	5.4
업 력	0~7년 미만	248	57.5	27.3	1.1	2.3	0.3	2.5	9.0
	7~20년 미만	1,707	67.5	20.3	1.2	0.0	0.6	1.7	8.7
	20~30년 미만	926	65.5	23.9	2.2	0.3	1.1	1.8	5.2
	30~40년 미만	657	64.5	28.3	1.4	0.5	0.1	2.7	2.6
	40~50년 미만	452	60.2	24.7	4.8	0.9	0.3	2.3	6.8
	50년 이상	478	66.4	24.1	4.3	0.3	0.8	2.1	2.1
매출 유형	B2B	3,599	64.6	24.0	2.2	0.5	0.8	2.2	5.7
	B2C	743	68.6	22.6	1.9	0.0	0.0	0.6	6.3
	B2G	126	64.2	12.9	2.0	0.0	0.0	2.6	18.2

5.3 외부자금 조달 시 애로사항

- 외부자금 조달 시 겪는 애로사항으로는 ‘금리상승’이 40.1%로 가장 높게 나타났으며, ‘복잡한 대출심사’ 18.8%, ‘추가 담보요구’ 11.3% 등의 순으로 나타남
 - 복수응답의 경우에도 ‘금리상승’(50.6%), ‘복잡한 대출심사’(35.2%), ‘추가 담보요구’(27.9%) 등의 순으로 애로사항이 높았음

[그림 2-45] 외부자금 조달 시 애로사항

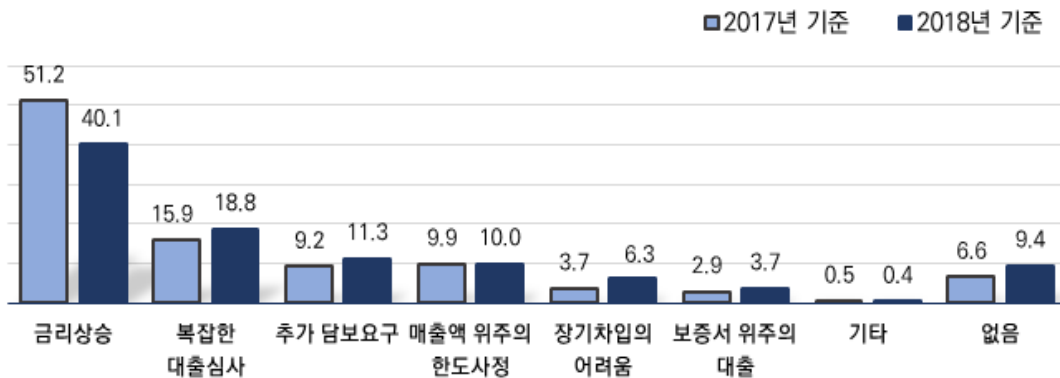
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘금리상승’에 대한 응답은 51.2%에서 40.1%로 다소 줄었으나, ‘복잡한 대출심사’, ‘추가 담보요구’, ‘장기차입의 어려움’, ‘매출액 위주의 한도사정’ 등의 외부 자금조달 조건에 대한 어려움이 다소 상승함

[그림 2-46] 외부자금 조달 시 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 외부 자금조달 애로사항으로 '금리상승'(43.5%), '복잡한 대출심사'(18.4%)가 높았으며, 피출자/관계 기업의 경우 '매출액 위주의 한도 사정'(11.5%)이 일반 중견기업보다 다소 높게 나타남
- 제조업의 경우 '금리상승'(43.6%), '복잡한 대출심사'(19.4%)가 높게 나타났으며, 특히 일반 제조업의 경우 '금리상승'(47.5%)이 높게 나타남. 피출자/관계 제조업의 경우 '복잡한 대출 심사'(22.2%), '매출액 위주의 한도 사정'(15.8%)이 타 유형의 기업보다 다소 높게 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 외부 자금조달 애로사항으로 '금리상승'(62.2%)이 높게 나타났으며, 1,000억~2,000억 미만 기업의 경우 '추가 담보 요구'(16.2%)가 타 기업에 비해 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 '금리상승'(42.9%), '복잡한 대출 심사'(16.7%) 등이 높게 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 '금리상승'(50.8%)이 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 '복잡한 대출 심사'(21.0%)가 타 기업보다 높게 나타남
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 '금리상승'(48.6%) 응답이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 '매출액 위주의 한도사정'(15.4%)이 타 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-49〉 외부자금 조달 시 애로사항 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	금리 상승	복잡한 대출 심사	매출액 위주의 한도사정	보증서 위주의 대출	추가 담보 요구	장기 차입의 어려움	기타	없음
전 체		4,468	40.1	18.8	10.0	3.7	11.3	6.3	0.4	9.4
기업 유형	일반중견	2,123	43.5	18.4	8.3	3.7	12.8	7.1	0.2	6.1
	피출자/관계	2,345	37.0	19.1	11.5	3.8	10.0	5.6	0.6	12.4
업 종	제조업	1,743	43.6	19.4	11.1	2.1	11.7	5.9	0.4	5.9
	비제조업	2,725	37.8	18.3	9.2	4.8	11.1	6.6	0.5	11.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	47.5	17.5	7.8	1.5	12.6	7.8	0.3	5.0
	일반 비제조업	1,085	39.6	19.1	8.7	5.8	13.0	6.4	0.2	7.1
	피출자/관계 제조업	705	38.0	22.2	15.8	3.0	10.3	3.1	0.5	7.1
	피출자/관계 비제조업	1,640	36.6	17.8	9.6	4.1	9.8	6.7	0.7	14.7
매출 규모	100억 미만	938	34.4	19.7	13.5	2.9	7.6	8.0	0.6	13.4
	100억~500억 미만	1,104	35.4	19.7	9.6	4.7	10.7	4.6	0.9	14.5
	500억~1,000억 미만	544	45.9	21.0	11.8	2.3	9.7	2.8	0.5	5.9
	1,000억~2,000억 미만	873	39.3	18.8	8.3	4.0	16.2	9.1	0.0	4.4
	2,000억~3,000억 미만	402	45.0	14.8	9.4	3.8	12.2	7.8	0.0	7.1
	3,000억~5,000억 미만	300	43.4	14.0	10.0	4.2	14.6	4.1	0.7	8.9
	5,000억~1조 미만	193	53.1	19.7	2.7	3.8	10.8	5.4	0.0	4.5
	1조 이상	114	62.2	16.0	2.5	3.6	7.6	6.1	0.0	2.0
수출 여부	수출 있음	1,617	42.9	16.7	10.1	3.7	12.3	7.8	0.2	6.3
	수출 없음	2,851	38.5	19.9	9.9	3.7	10.7	5.4	0.6	11.2
종사자 수	50명 미만	1,557	38.5	21.0	10.1	3.8	10.7	4.9	0.0	11.1
	50~100명 미만	725	34.1	18.8	12.6	2.3	11.8	7.5	1.2	11.6
	100~200명 미만	722	36.5	19.4	11.2	5.7	11.5	6.3	1.1	8.2
	200~300명 미만	419	45.7	14.3	8.9	6.1	11.4	6.5	0.6	6.3
	300~500명 미만	447	46.9	14.5	12.2	4.1	13.0	3.6	0.0	5.8
	500~1,000명 미만	393	44.9	19.5	3.0	0.0	11.8	11.2	0.0	9.6
	1,000명 이상	207	50.8	16.3	5.8	2.7	8.7	8.7	0.0	7.0
업 력	0~7년 미만	248	43.3	19.6	15.4	3.8	9.3	6.6	0.0	2.0
	7~20년 미만	1,707	35.1	18.2	10.1	4.6	11.7	6.3	0.7	13.4
	20~30년 미만	926	37.6	20.8	11.9	3.1	8.7	7.1	0.6	10.3
	30~40년 미만	657	47.4	17.8	10.6	3.9	9.1	3.2	0.4	7.6
	40~50년 미만	452	48.6	18.7	6.7	2.1	12.2	6.7	0.0	4.9
	50년 이상	478	42.9	17.7	5.0	3.2	18.4	8.5	0.0	4.3
매출 유형	B2B	3,599	40.3	19.3	9.4	3.4	11.7	6.7	0.4	8.9
	B2C	743	40.5	18.0	11.2	4.3	9.1	3.6	0.7	12.6
	B2G	126	32.4	7.7	17.8	10.4	14.5	10.2	0.0	7.0

〈표 2-50〉 외부자금 조달 시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개, %)

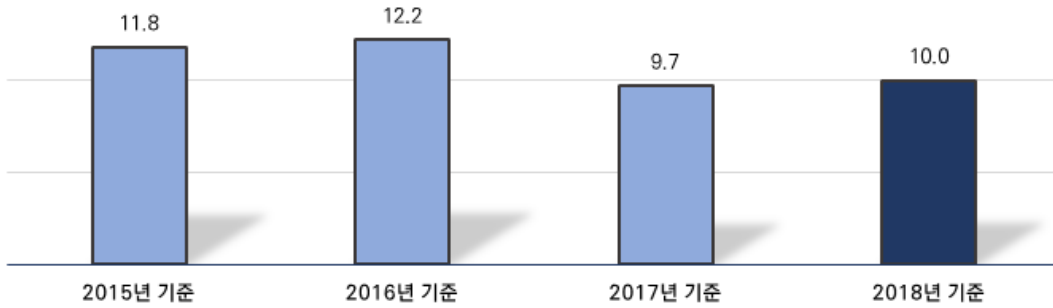
구 분		사례수	금리 상승	복잡한 대출 심사	매출액 위주의 한도사정	보증서 위주의 대출	추가 담보 요구	장기 차입의 어려움	기타	없음
전 체		4,468	50.6	35.2	20.1	8.3	27.9	20.9	0.7	9.4
기업 유형	일반중견	2,123	54.8	35.3	16.9	9.4	32.9	22.0	0.4	6.1
	피출자/관계	2,345	46.8	35.2	23.0	7.2	23.4	19.9	0.8	12.4
업 종	제조업	1,743	55.8	34.8	21.8	6.5	30.8	22.6	0.5	5.9
	비제조업	2,725	47.3	35.5	19.1	9.4	26.2	19.8	0.8	11.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	60.5	34.3	16.8	6.3	31.3	24.7	0.4	5.0
	일반 비제조업	1,085	49.3	36.2	17.1	12.4	34.5	19.5	0.5	7.1
	피출자/관계 제조업	705	48.9	35.5	29.3	6.8	30.0	19.5	0.5	7.1
	피출자/관계 비제조업	1,640	45.9	35.1	20.4	7.4	20.6	20.1	1.0	14.7
매출 규모	100억 미만	938	39.9	36.9	22.7	8.4	18.5	23.0	1.1	13.4
	100억~500억 미만	1,104	47.8	34.3	21.9	7.3	24.1	17.5	0.9	14.5
	500억~1,000억 미만	544	56.9	35.8	25.0	4.7	30.6	17.4	0.5	5.9
	1,000억~2,000억 미만	873	51.5	36.9	17.9	7.4	38.4	24.3	0.3	4.4
	2,000억~3,000억 미만	402	56.4	33.4	15.3	13.4	34.0	20.7	0.0	7.1
	3,000억~5,000억 미만	300	57.4	28.1	18.1	10.9	31.4	21.4	0.7	8.9
	5,000억~1조 미만	193	64.8	41.4	11.9	9.1	23.4	21.6	0.0	4.5
	1조 이상	114	67.8	30.9	12.9	13.3	27.6	26.2	1.6	2.0
수출 여부	수출 있음	1,617	55.1	32.7	18.7	7.9	32.5	25.0	0.2	6.3
	수출 없음	2,851	48.0	36.7	20.9	8.4	25.3	18.6	0.9	11.2
종사자 수	50명 미만	1,557	47.8	37.3	21.2	7.7	24.4	19.3	0.0	11.1
	50~100명 미만	725	45.9	34.9	21.8	7.3	26.0	18.4	1.9	11.6
	100~200명 미만	722	47.8	32.6	22.2	10.4	32.8	21.1	1.5	8.2
	200~300명 미만	419	55.9	30.7	20.8	10.8	29.4	27.7	0.6	6.3
	300~500명 미만	447	57.3	32.7	20.3	8.7	31.4	21.4	0.0	5.8
	500~1,000명 미만	393	57.0	41.3	12.4	4.2	31.0	22.5	0.0	9.6
	1,000명 이상	207	61.2	33.5	12.4	9.6	28.8	23.4	0.9	7.0
업 력	0~7년 미만	248	51.1	33.1	30.4	10.2	26.0	24.2	0.0	2.0
	7~20년 미만	1,707	43.3	34.4	19.5	8.5	26.0	21.9	1.0	13.4
	20~30년 미만	926	48.5	35.2	20.8	7.8	26.0	19.6	0.9	10.3
	30~40년 미만	657	59.2	36.3	21.1	9.8	29.7	15.5	0.4	7.6
	40~50년 미만	452	58.8	34.1	18.8	7.4	34.5	23.9	0.0	4.9
	50년 이상	478	61.0	39.0	15.6	5.9	31.0	22.9	0.4	4.3
매출 유형	B2B	3,599	50.7	35.1	19.4	8.3	28.8	21.7	0.4	8.9
	B2C	743	51.4	38.3	21.3	6.0	23.3	15.9	2.0	12.6
	B2G	126	43.6	22.5	33.7	21.6	30.2	27.1	0.0	7.0

5.4 정책자금 활용 경험

- 2018년 중견기업의 정책자금 활용 경험은 10.0%로 전년(9.7%) 대비 소폭 상승함

[그림 2-47] 정책자금 활용 경험

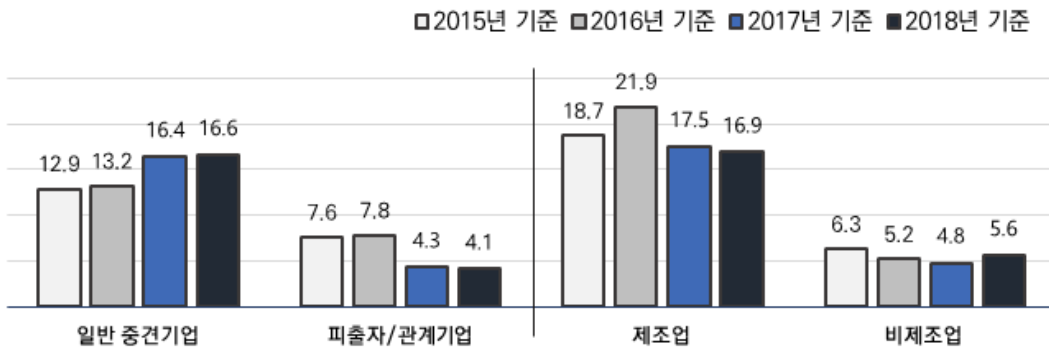
(단위 : %)



- 일반 중견기업의 경우 정책자금 활용 경험이 매년 지속적으로 상승하고 있으며, 피출자/관계기업, 제조업의 경우 2016년 기준부터 매년 감소하는 추세를 보임

[그림 2-48] 중견기업 특성별 정책자금 활용 경험 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 정책자금 활용 경험이 16.6%로 나타났으며, 피출자/관계 기업은 4.1%로 나타나 큰 차이를 보임
- 제조업의 경우 정책자금 활용 경험은 16.9%로 비제조업(5.6%)보다 높게 나타남. 특히 일반 제조업의 23.1%가 정책자금을 활용한 경험이 있는 것으로 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 정책자금 활용 경험이 2.5%로 상대적으로 낮게 나타남
- 매출규모별로는 3,000~5,000억 미만 기업의 정책자금 활용 경험이 20.5%로 가장 높게 나타났으며, 100억 미만 기업의 경우 1.2%로 가장 낮음
- 수출 기업의 정책자금 활용 경험이 20.0%로 상대적으로 높았으며, 수출이 없는 기업은 4.4%로 낮았음
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 정책자금 활용 경험이 19.6%로 높게 나타났으며, 50명 미만의 경우 2.8%로 낮게 나타남
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 정책자금 활용 경험이 5.8%로 낮은 반면, 50년 이상 된 기업의 경우 정책자금 활용 경험이 17.0%로 상대적으로 높게 나타남
- B2B 기업의 정책자금 활용 경험이 11.1%로 높게 나타났으며, B2C 기업의 활용 경험은 5.2%에 불과했음

〈표 2-51〉 정책자금 활용 경험

(단위 : 개, %)

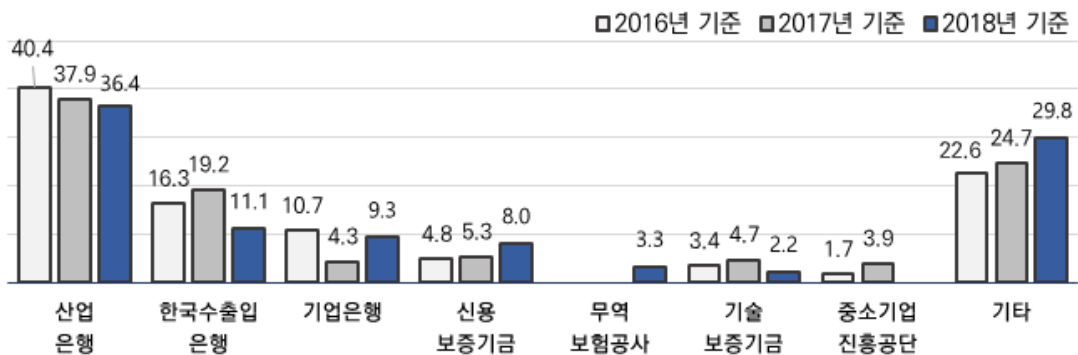
구 분		사례수	정책자금 활용 경험 있음	정책자금 활용 경험 없음
전 체		4,468	10.0	90.0
기업유형	일반중견	2,123	16.6	83.4
	피출자/관계	2,345	4.1	95.9
업 종	제조업	1,743	16.9	83.1
	비제조업	2,725	5.6	94.4
유형/업종	일반 제조업	1,038	23.1	76.9
	일반 비제조업	1,085	10.4	89.6
	피출자/관계 제조업	705	7.8	92.2
	피출자/관계 비제조업	1,640	2.5	97.5
매출규모	100억 미만	938	1.2	98.8
	100억~500억 미만	1,104	4.0	96.0
	500억~1,000억 미만	544	11.3	88.7
	1,000억~2,000억 미만	873	17.0	83.0
	2,000억~3,000억 미만	402	18.1	81.9
	3,000억~5,000억 미만	300	20.5	79.5
	5,000억~1조 미만	193	14.4	85.6
	1조 이상	114	18.5	81.5
수출여부	수출 있음	1,617	20.0	80.0
	수출 없음	2,851	4.4	95.6
종사자수	50명 미만	1,557	2.8	97.2
	50~100명 미만	725	8.3	91.7
	100~200명 미만	722	11.3	88.7
	200~300명 미만	419	19.6	80.4
	300~500명 미만	447	17.6	82.4
	500~1,000명 미만	393	18.7	81.3
	1,000명 이상	207	13.7	86.3
업 력	0~7년 미만	248	8.6	91.4
	7~20년 미만	1,707	5.8	94.2
	20~30년 미만	926	10.8	89.2
	30~40년 미만	657	13.6	86.4
	40~50년 미만	452	12.9	87.1
	50년 이상	478	17.0	83.0
매출유형	B2B	3,599	11.1	88.9
	B2C	743	5.2	94.8
	B2G	126	8.5	91.5

5.4.1 기관별 정책자금 활용 비중

- 정책자금 활용 기관별 비중에 대해 ‘산업은행’이 36.4%로 가장 많았으며, ‘한국수출입은행’ 11.1%, ‘기업은행’ 9.3%, ‘신용보증기금’ 8.0% 순으로 나타남
- 매년 ‘산업은행’ 비중은 다소 감소하고 있으며, ‘신용보증기금’ 비중은 매년 지속적으로 증가함

[그림 2-49] 기관별 정책자금 활용 비중

(단위 : %)



※2019년 실태조사에는 중소기업진흥공단 문항을 제외하고, 무역보험공사 문항이 신규로 추가됨

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘산업은행’(39.6%), ‘한국수출입은행’(12.4%) 비중이 상대적으로 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘산업은행’(38.1%), ‘한국수출입은행’(13.9%) 비중이 높았으며, 특히 일반 제조업의 경우 ‘산업은행’(43.1%) 비중이 상당히 높게 나타남. 일반 비제조업의 경우 ‘신용보증기금’(21.8%), 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기업은행’(19.3%) 비중이 높게 나타남
- 매출규모별로는 2,000~3,000억 미만 기업의 경우 ‘산업은행’(43.7%), ‘신용보증기금’(14.1%) 비중이 타 기업에 비해 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘한국수출입은행’(14.3%), 수출이 없는 기업의 경우 ‘신용보증기금’(12.1%)이 상대적으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만의 경우 ‘신용보증기금’(22.2%), 500~1,000명 미만 기업은 ‘산업은행’(51.1%)이 높게 나타남. B2C 기업의 경우 ‘산업은행’(40.2%)이 높게 나타남

〈표 2-52〉 기관별 정책자금 활용 비중

(단위 : 개, %)

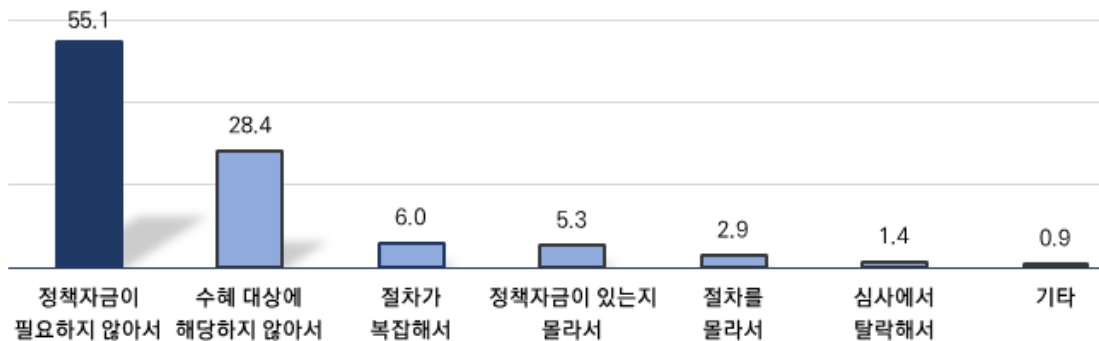
구 분		사례수	신용보증 기금	기술보증 기금	기업 은행	산업 은행	한국수출 입은행	무역보험 공사	기타
전 체		449	8.0	2.2	9.3	36.4	11.1	3.3	29.8
기업 유형	일반중견	352	8.8	1.0	8.8	39.6	12.4	2.5	26.9
	피출자/관계	96	5.1	6.5	11.1	24.7	6.0	6.2	40.4
업 종	제조업	295	3.8	2.2	11.9	38.1	13.9	3.4	26.7
	비제조업	154	16.0	2.1	4.2	33.2	5.6	3.0	35.8
유형/ 업종	일반 제조업	240	2.7	1.3	10.2	43.1	14.7	1.7	26.3
	일반 비제조업	113	21.8	0.3	5.7	32.0	7.7	4.1	28.4
	피출자/관계 제조업	55	8.8	5.9	19.3	16.0	10.5	10.8	28.7
	피출자/관계 비제조업	41	0.0	7.3	0.0	36.4	0.0	0.0	56.3
매출 규모	100억 미만	12	6.9	0.0	0.0	0.0	0.0	20.8	72.2
	100억~500억 미만	44	6.4	1.6	8.0	35.9	8.0	8.0	32.0
	500억~1,000억 미만	62	5.1	9.0	9.2	30.1	9.3	2.6	34.7
	1,000억~2,000억 미만	148	9.0	1.7	12.8	34.8	6.9	2.5	32.3
	2,000억~3,000억 미만	73	14.1	0.0	9.2	43.7	11.0	1.8	20.1
	3,000억~5,000억 미만	61	7.6	1.2	7.5	42.7	14.5	3.0	23.4
	5,000억~1조 미만	28	0.6	0.6	7.5	42.2	28.9	0.6	19.6
	1조 이상	21	3.5	0.0	0.0	35.9	24.8	0.0	35.8
수출 여부	수출 있음	323	6.4	2.0	10.3	37.2	14.3	4.3	25.5
	수출 없음	126	12.1	2.6	6.6	34.4	2.7	0.7	40.9
종사자 수	50명 미만	44	22.2	4.3	9.6	20.3	2.0	9.1	32.5
	50~100명 미만	60	12.9	2.2	14.7	33.3	7.9	5.8	23.1
	100~200명 미만	81	6.5	4.5	8.7	27.7	9.8	6.7	36.0
	200~300명 미만	82	12.3	3.0	8.9	38.8	11.8	1.2	23.9
	300~500명 미만	79	0.1	0.5	3.0	36.2	17.9	0.5	41.8
	500~1,000명 미만	74	2.8	0.0	15.5	51.1	10.1	0.2	20.2
	1,000명 이상	28	2.6	0.0	1.0	48.3	16.6	0.0	31.5
업 력	0~7년 미만	21	0.0	1.8	2.6	50.0	12.0	0.0	33.6
	7~20년 미만	99	13.1	5.0	6.3	23.5	12.0	2.6	37.4
	20~30년 미만	100	13.1	3.9	10.0	36.4	12.1	6.3	18.1
	30~40년 미만	89	4.7	0.6	12.4	44.4	6.2	4.2	27.5
	40~50년 미만	58	4.8	0.0	12.7	51.7	14.8	0.2	15.8
	50년 이상	81	3.6	0.0	7.8	28.6	11.0	2.4	46.7
매출 유형	B2B	399	7.8	2.4	10.3	36.2	12.4	3.7	27.2
	B2C	38	12.9	0.0	0.8	40.2	0.7	0.0	45.4
	B2G	11	0.0	0.0	0.0	29.0	0.0	0.0	71.0

5.4.2 정책자금을 활용하지 않는 이유

- 정책자금을 활용하지 않는 이유에 대해 ‘정책자금이 필요하지 않아서’(55.1%)가 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(28.4%), ‘절차가 복잡해서’(6.0%) 순으로 나타남

[그림 2-50] 정책자금을 활용하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(34.7%) 응답이 상대적으로 높았으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘필요하지 않아서’(61.8%) 응답이 높게 나타남
- 제조업, 비제조업 모두 ‘필요하지 않아서’ 응답이 각각 51.6%, 57.0%로 높게 나타남. 세부적으로는 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘필요하지 않아서’(64.2%)가 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(36.7%)가 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 ‘정책 자금이 필요하지 않아서’(66.7%) 응답이 높게 나타났으며, 1조 이상 기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(43.3%)가 높았음
- 수출 기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(31.7%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 종사자가 1,000명 이상 기업의 경우에도 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(35.2%) 응답이 높게 나타남
- B2G 기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(38.8%)가 타 기업보다 다소 높게 나타남

〈표 2-53〉 정책자금을 활용하지 않는 이유

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	정책 자금이 있는지 몰라서	수혜 대상에 해당하지 않아서	심사에서 탈락해서	절차를 몰라서	절차가 복잡해서	정책 자금이 필요하지 않아서	기타
전 체		4,019	5.3	28.4	1.4	2.9	6.0	55.1	0.9
기업 유형	일반중견	1,771	6.7	34.7	1.1	3.4	6.9	46.5	0.7
	피출자/관계	2,249	4.3	23.3	1.6	2.6	5.3	61.8	1.1
업 종	제조업	1,448	3.9	29.6	2.1	3.5	8.1	51.6	1.3
	비제조업	2,571	6.1	27.7	1.0	2.6	4.8	57.0	0.7
유형/ 업종	일반 제조업	798	5.3	32.3	2.2	3.6	7.5	48.1	1.0
	일반 비제조업	972	7.8	36.7	0.3	3.3	6.3	45.1	0.5
	피출자/관계 제조업	650	2.1	26.1	2.1	3.4	8.7	55.9	1.6
	피출자/관계 비제조업	1,599	5.2	22.2	1.4	2.2	3.9	64.2	0.8
매출 규모	100억 미만	926	3.4	19.4	0.6	3.5	5.3	66.7	1.1
	100억~500억 미만	1,060	4.8	25.0	2.2	2.5	3.7	60.8	1.0
	500억~1,000억 미만	482	5.7	31.3	2.6	1.6	7.1	50.0	1.7
	1,000억~2,000억 미만	725	6.9	32.9	1.0	3.5	10.0	45.8	0.0
	2,000억~3,000억 미만	329	10.1	38.2	0.8	2.4	4.0	44.6	0.0
	3,000억~5,000억 미만	239	4.2	32.1	0.8	4.2	7.5	49.5	1.7
	5,000억~1조 미만	165	4.2	37.8	1.0	3.2	5.3	46.4	2.1
	1조 이상	93	5.5	43.3	2.0	4.0	6.9	38.4	0.0
수출 여부	수출 있음	1,294	5.2	31.7	1.8	4.2	6.8	49.0	1.2
	수출 없음	2,725	5.4	26.8	1.2	2.3	5.6	57.9	0.8
종사자 수	50명 미만	1,513	3.7	24.0	1.1	2.6	4.4	63.4	0.8
	50~100명 미만	664	5.5	29.2	1.6	1.1	6.5	54.6	1.6
	100~200명 미만	640	10.0	30.4	0.9	2.9	7.7	47.3	0.9
	200~300명 미만	337	7.5	26.1	1.6	5.8	7.5	50.7	0.8
	300~500명 미만	368	2.4	34.3	1.2	4.7	6.3	50.5	0.5
	500~1,000명 미만	319	4.5	34.8	1.7	3.4	8.5	46.6	0.6
	1,000명 이상	179	5.8	35.2	4.3	3.2	3.8	46.6	1.0
업 력	0~7년 미만	227	9.4	27.5	1.5	0.0	1.4	57.9	2.3
	7~20년 미만	1,608	4.1	24.4	1.1	3.3	6.1	60.0	1.0
	20~30년 미만	826	6.2	25.8	1.2	3.8	4.8	57.0	1.2
	30~40년 미만	568	6.7	35.1	1.1	1.8	8.1	46.4	0.8
	40~50년 미만	394	3.4	37.3	3.9	3.8	7.8	43.3	0.4
	50년 이상	397	6.2	31.7	1.0	2.0	5.7	53.3	0.0
매출 유형	B2B	3,200	5.3	28.0	1.6	3.2	6.0	55.1	0.8
	B2C	704	5.3	28.4	0.8	1.7	6.4	56.7	0.7
	B2G	115	6.5	38.8	0.0	4.3	2.8	43.0	4.5

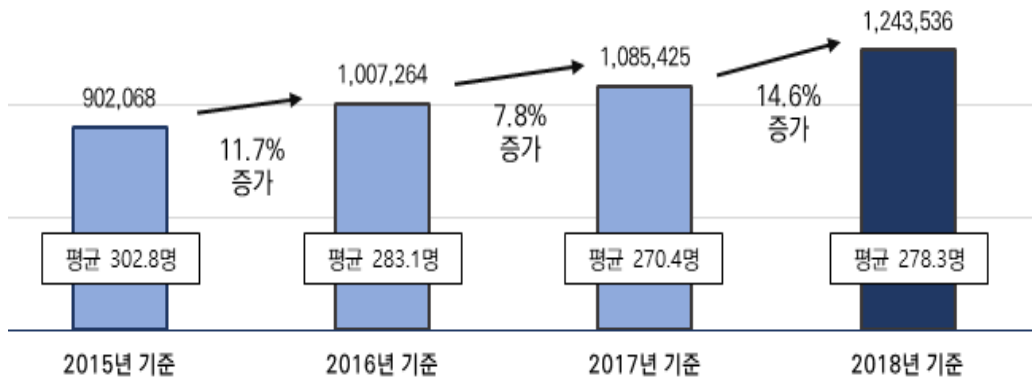
06 인재확보

6.1 인력현황

- 2018년 중견기업 인력은 124만 3,536명으로 기업당 평균 278.3명이 종사하고 있는 것으로 나타남
 - 전년 대비 전체 종사자는 14.6%(158,111명) 증가하였으며, 평균 인원은 7.9명 증가함

[그림 2-51] 중견기업 인력현황 추이

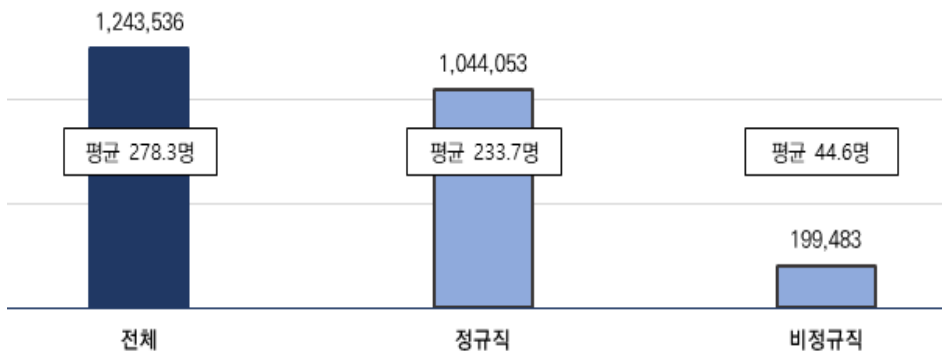
(단위 : 명)



- 2018년 인력 중 정규직은 104만 4,053명(84.0%), 비정규직은 19만 9,483명(16.0%)임

[그림 2-52] 2018년 정규·비정규직 인력현황

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 전체 종사자 수는 104만 6,449명(평균 492.9명)으로 중견기업의 84.2%를 차지하고 있음
- 제조업 종사자 수는 56만 5,418명(평균 324.4명), 비제조업 종사자 수는 67만 8,119명(평균 248.9명)으로 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 종사자 수는 50만 2,065명(평균 483.7명), 일반 비제조업은 54만 4,385명(평균 501.7명)으로 나타남
- 매출규모별로는 1,000억~2,000억 미만 기업의 종사자 수가 31만 4,479명(평균 360.2명)으로 전체 종사자의 25.3% 차지함
- 수출 기업의 종사자 수는 59만 4,102명으로 수출이 없는 기업(64만 9,435명)보다 적으나 기업당 평균 인력(367.5명)은 수출이 없는 기업(평균 227.8명)보다 다소 많음
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 종사자 수(51만 3,094명) 및 기업당 평균 인력(2,481.7명)이 높게 나타남
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 종사자 수는 29만 9,321명(평균 323.4명)으로 전체 종사자의 24.1%를 차지함
- B2B 기업의 종사자 수는 95만 6,513명으로 전체 종사자의 76.9%를 차지하였으며, B2G 기업의 평균 인력은 421.1명으로 타 기업보다 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-54〉 인력 현황

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	합계			평균		
			전체	정규직	비정규직	전체	정규직	비정규직
전 체		4,468	1,243,536	1,044,053	199,483	278.3	233.7	44.6
기업 유형	일반중견	2,123	1,046,449	866,377	180,073	492.9	408.1	84.8
	피출자/관계	2,345	197,087	177,676	19,411	84.0	75.8	8.3
업 종	제조업	1,743	565,418	530,398	35,020	324.4	304.3	20.1
	비제조업	2,725	678,119	513,655	164,464	248.9	188.5	60.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	502,065	471,104	30,961	483.7	453.9	29.8
	일반 비제조업	1,085	544,385	395,273	149,112	501.7	364.3	137.4
	피출자/관계 제조업	705	63,353	59,294	4,059	89.9	84.1	5.8
	피출자/관계 비제조업	1,640	133,734	118,382	15,352	81.5	72.2	9.4
매출 규모	100억 미만	938	41,286	37,427	3,859	44.0	39.9	4.1
	100억~500억 미만	1,104	126,266	112,398	13,868	114.4	101.8	12.6
	500억~1,000억 미만	544	107,872	100,560	7,312	198.3	184.9	13.4
	1,000억~2,000억 미만	873	314,479	222,703	91,776	360.2	255.1	105.1
	2,000억~3,000억 미만	402	186,207	152,334	33,873	463.2	378.9	84.3
	3,000억~5,000억 미만	300	158,067	138,407	19,660	526.9	461.4	65.5
	5,000억~1조 미만	193	137,003	121,527	15,476	709.9	629.7	80.2
	1조 이상	114	172,356	158,696	13,660	1,511.9	1,392.1	119.8
수출 여부	수출 있음	1,617	594,102	545,466	48,636	367.5	337.4	30.1
	수출 없음	2,851	649,435	498,588	150,847	227.8	174.9	52.9
종사자 수	50명 미만	1,557	31,093	29,072	2,021	20.0	18.7	1.3
	50~100명 미만	725	52,223	49,213	3,010	72.1	67.9	4.2
	100~200명 미만	722	101,260	94,781	6,479	140.3	131.4	9.0
	200~300명 미만	419	104,699	97,032	7,666	250.0	231.7	18.3
	300~500명 미만	447	170,281	156,190	14,091	380.9	349.4	31.5
	500~1,000명 미만	393	270,886	240,998	29,888	690.0	613.8	76.1
	1,000명 이상	207	513,094	376,767	136,328	2,481.7	1,822.3	659.4
업 력	0~7년 미만	248	58,979	56,395	2,584	237.8	227.4	10.4
	7~20년 미만	1,707	241,978	210,722	31,256	141.7	123.4	18.3
	20~30년 미만	926	299,321	250,758	48,564	323.4	270.9	52.5
	30~40년 미만	657	203,917	157,394	46,523	310.4	239.6	70.8
	40~50년 미만	452	250,305	202,348	47,956	553.8	447.7	106.1
	50년 이상	478	189,036	166,436	22,600	395.3	348.0	47.3
매출 유형	B2B	3,599	956,513	789,117	167,396	265.7	219.2	46.5
	B2C	743	234,043	209,517	24,526	315.1	282.1	33.0
	B2G	126	52,980	45,419	7,561	421.1	361.0	60.1

〈표 2-55〉 인력 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개)

구 분		사례수	표준오차			상대표준오차		
			전체	정규직	비정규직	전체	정규직	비정규직
전 체		4,468	10.9	9.1	4.8	3.9	3.9	10.7
기업 유형	일반중견	2,123	21.5	18.0	9.9	4.4	4.4	11.7
	피출자/관계	2,345	3.8	3.6	1.0	4.5	4.7	11.9
업 종	제조업	1,743	11.0	10.4	1.5	3.4	3.4	7.6
	비제조업	2,725	16.3	13.3	7.8	6.6	7.0	12.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	16.7	15.7	2.4	3.4	3.5	8.2
	일반 비제조업	1,085	39.0	31.7	19.2	7.8	8.7	14.0
	피출자/관계 제조업	705	3.3	3.1	0.9	3.7	3.6	14.9
	피출자/관계 비제조업	1,640	5.2	4.9	1.4	6.4	6.8	14.5
매출 규모	100억 미만	938	4.2	4.1	0.4	9.4	10.3	10.5
	100억~500억 미만	1,104	8.0	7.5	2.0	7.0	7.4	16.1
	500억~1,000억 미만	544	13.4	13.0	1.8	6.7	7.0	13.2
	1,000억~2,000억 미만	873	22.8	12.6	19.4	6.3	4.9	18.5
	2,000억~3,000억 미만	402	50.3	42.4	27.7	10.9	11.2	32.9
	3,000억~5,000억 미만	300	31.0	27.2	11.9	5.9	5.9	18.2
	5,000억~1조 미만	193	46.0	40.9	11.7	6.5	6.5	14.6
	1조 이상	114	264.5	235.2	33.2	17.5	16.9	27.7
수출 여부	수출 있음	1,617	12.5	11.5	3.0	3.4	3.4	9.8
	수출 없음	2,851	15.4	12.5	7.3	6.8	7.2	13.8
종사자 수	50명 미만	1,557	0.4	0.3	0.1	1.8	1.8	7.9
	50~100명 미만	725	0.5	0.6	0.4	0.7	0.9	8.5
	100~200명 미만	722	1.1	1.2	0.7	0.8	0.9	8.0
	200~300명 미만	419	1.5	2.2	1.7	0.6	0.9	9.4
	300~500명 미만	447	2.8	4.1	2.9	0.7	1.2	9.2
	500~1,000명 미만	393	6.9	8.9	7.6	1.0	1.5	10.0
	1,000명 이상	207	161.9	149.2	92.2	6.5	8.2	14.0
업 력	0~7년 미만	248	39.4	38.9	2.2	16.6	17.1	21.2
	7~20년 미만	1,707	7.4	6.2	3.5	5.2	5.0	19.0
	20~30년 미만	926	38.3	32.7	12.8	11.8	12.1	24.3
	30~40년 미만	657	24.8	15.1	19.5	8.0	6.3	27.5
	40~50년 미만	452	42.5	37.3	20.3	7.7	8.3	19.1
	50년 이상	478	24.3	21.0	11.7	6.1	6.0	24.7
매출 유형	B2B	3,599	9.9	7.9	5.8	3.7	3.6	12.5
	B2C	743	42.5	37.6	5.7	13.5	13.3	17.2
	B2G	126	72.4	64.6	11.8	17.2	17.9	19.6

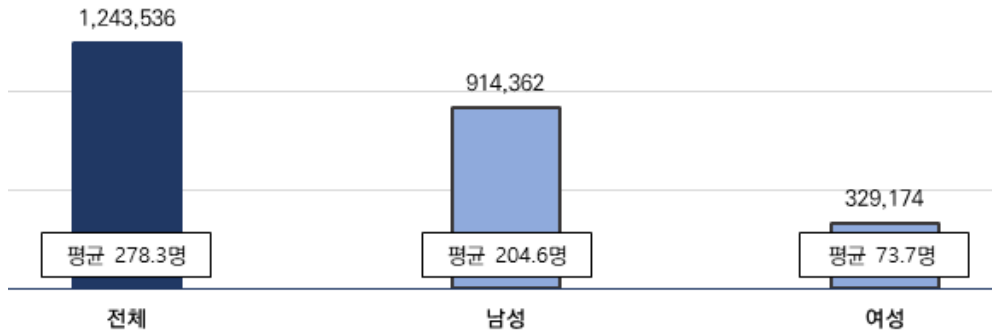
※표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

6.1.1 성별에 따른 중견기업 인력 현황

- 전체 종사자 중 남성은 91만 4,362명(73.5%), 여성은 32만 9,174명(26.5%)으로 나타났다으며, 남성은 평균 204.6명, 여성은 평균 73.7명이 종사함

[그림 2-53] 성별 전체 인력 현황

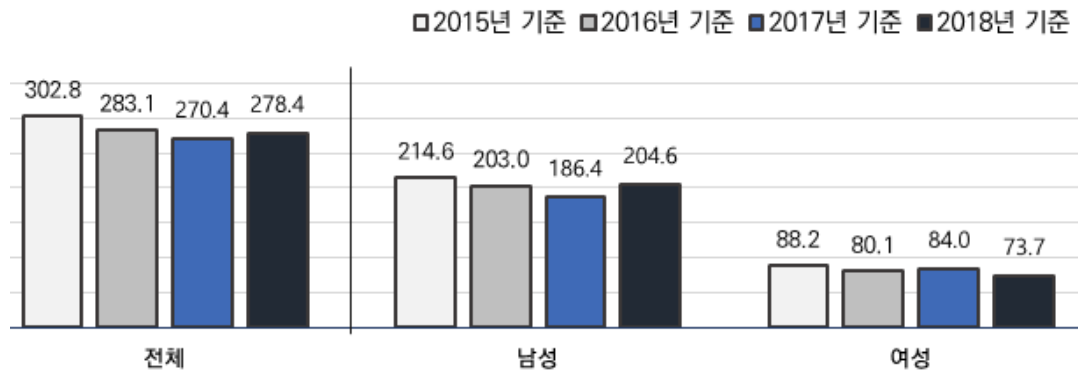
(단위 : 명)



- 남성 종사자가 186.4명에서 204.6명으로 상승한 반면, 여성 종사자는 84.0명에서 73.7명으로 감소함

[그림 2-54] 성별 평균 인력 현황

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 남성 종사자는 77만 2,456명(평균 363.9명)으로 여성(27만 3,993명)보다 약 3배가량 많은 인력이 종사하고 있는 것으로 나타남
- 제조업의 경우 남성 종사자는 45만 6,955명으로 평균 262.2명이 근무하고 있으며, 여성은 10만 8,463명(평균 62.2명)으로 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 남성 종사자는 40만 5,388명(평균 390.5명)으로 높게 나타남. 일반 비제조업의 경우 여성 종사자 수는 17만 7,316명(평균 163.4명)으로 여성 근로자 비율이 높게 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 남성 종사자수는 11만 7,734명(평균 1,032.8명), 여성 종사자수는 5만 4,622명(평균 479.1명)으로 여성 종사자수의 비중(31.7%)이 타 기업에 비해 좀 더 높게 나타남. 3,000억~5,000억 미만 기업의 경우 여성 종사자 비율이 19.1%로 다소 낮게 나타남
- 수출 기업의 경우 남성 종사자는 47만 6,058명(평균 294.5명)으로 수출 기업 근로자의 80.1%를 차지하였으며, 수출이 없는 기업의 경우 여성 종사자가 21만 1,130명으로 32.5%의 높은 비중을 보임
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 여성 종사자가 16만 8,392명으로 32.8%를 차지한 반면, 200~300명 미만 기업의 경우 여성 종사자(2만 368명, 평균 48.6명)가 19.5%를 차지함
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 경우 남성 종사자는 18만 1,047명(평균 195.6명), 여성 종사자는 11만 8,274명(평균 127.8명)으로 여성 종사자의 비율이 39.5%로 높았음. 반면, 40~50년 미만 기업의 경우 여성 종사자의 비율은 18.6%로 다소 낮았음
- B2C 기업의 경우 남성 종사자는 12만 8,112명(평균 172.5명), 여성 종사자는 10만 5,931명(평균 142.6명)으로 여성 종사자 비율이 45.3%로 높았음. 반면 B2G 기업의 경우 여성 종사자 비율은 13.6%로 타 기업에 비해 낮게 나타남

〈표 2-56〉 성별 인력 현황

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	합계			평균		
			전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		4,468	1,243,536	914,362	329,174	278.3	204.6	73.7
기업 유형	일반중견	2,123	1,046,449	772,456	273,993	492.9	363.9	129.1
	피출자/관계	2,345	197,087	141,906	55,181	84.0	60.5	23.5
업 종	제조업	1,743	565,418	456,955	108,463	324.4	262.2	62.2
	비제조업	2,725	678,119	457,407	220,712	248.9	167.9	81.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	502,065	405,388	96,677	483.7	390.5	93.1
	일반 비제조업	1,085	544,385	367,069	177,316	501.7	338.3	163.4
	피출자/관계 제조업	705	63,353	51,567	11,786	89.9	73.1	16.7
	피출자/관계 비제조업	1,640	133,734	90,339	43,395	81.5	55.1	26.5
매출 규모	100억 미만	938	41,286	29,763	11,524	44.0	31.7	12.3
	100억~500억 미만	1,104	126,266	90,248	36,019	114.4	81.7	32.6
	500억~1,000억 미만	544	107,872	77,525	30,346	198.3	142.5	55.8
	1,000억~2,000억 미만	873	314,479	224,605	89,874	360.2	257.3	102.9
	2,000억~3,000억 미만	402	186,207	140,939	45,268	463.2	350.6	112.6
	3,000억~5,000억 미만	300	158,067	127,954	30,114	526.9	426.5	100.4
	5,000억~1조 미만	193	137,003	105,595	31,408	709.9	547.1	162.7
	1조 이상	114	172,356	117,734	54,622	1,511.9	1,032.8	479.1
수출 여부	수출 있음	1,617	594,102	476,058	118,044	367.5	294.5	73.0
	수출 없음	2,851	649,435	438,304	211,130	227.8	153.7	74.0
종사자 수	50명 미만	1,557	31,093	23,767	7,327	20.0	15.3	4.7
	50~100명 미만	725	52,223	40,441	11,782	72.1	55.8	16.3
	100~200명 미만	722	101,260	80,009	21,251	140.3	110.9	29.5
	200~300명 미만	419	104,699	84,331	20,368	250.0	201.3	48.6
	300~500명 미만	447	170,281	133,097	37,184	380.9	297.8	83.2
	500~1,000명 미만	393	270,886	208,014	62,872	690.0	529.8	160.1
	1,000명 이상	207	513,094	344,703	168,392	2,481.7	1,667.2	814.4
업 력	0~7년 미만	248	58,979	42,763	16,216	237.8	172.4	65.4
	7~20년 미만	1,707	241,978	170,207	71,771	141.7	99.7	42.0
	20~30년 미만	926	299,321	181,047	118,274	323.4	195.6	127.8
	30~40년 미만	657	203,917	164,418	39,499	310.4	250.2	60.1
	40~50년 미만	452	250,305	203,835	46,469	553.8	451.0	102.8
	50년 이상	478	189,036	152,092	36,944	395.3	318.1	77.3
매출 유형	B2B	3,599	956,513	740,492	216,021	265.7	205.7	60.0
	B2C	743	234,043	128,112	105,931	315.1	172.5	142.6
	B2G	126	52,980	45,758	7,222	421.1	363.7	57.4

〈표 2-57〉 성별 인력 비중

(단위 : 개, 명, %)

구 분		사례수	합계			비중	
			전체	남성	여성	남성	여성
전 체		4,468	1,243,536	914,362	329,174	73.5	26.5
기업 유형	일반중견	2,123	1,046,449	772,456	273,993	73.8	26.2
	피출자/관계	2,345	197,087	141,906	55,181	72.0	28.0
업 종	제조업	1,743	565,418	456,955	108,463	80.8	19.2
	비제조업	2,725	678,119	457,407	220,712	67.5	32.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	502,065	405,388	96,677	80.7	19.3
	일반 비제조업	1,085	544,385	367,069	177,316	67.4	32.6
	피출자/관계 제조업	705	63,353	51,567	11,786	81.4	18.6
	피출자/관계 비제조업	1,640	133,734	90,339	43,395	67.6	32.4
매출 규모	100억 미만	938	41,286	29,763	11,524	72.1	27.9
	100억~500억 미만	1,104	126,266	90,248	36,019	71.5	28.5
	500억~1,000억 미만	544	107,872	77,525	30,346	71.9	28.1
	1,000억~2,000억 미만	873	314,479	224,605	89,874	71.4	28.6
	2,000억~3,000억 미만	402	186,207	140,939	45,268	75.7	24.3
	3,000억~5,000억 미만	300	158,067	127,954	30,114	80.9	19.1
	5,000억~1조 미만	193	137,003	105,595	31,408	77.1	22.9
	1조 이상	114	172,356	117,734	54,622	68.3	31.7
수출 여부	수출 있음	1,617	594,102	476,058	118,044	80.1	19.9
	수출 없음	2,851	649,435	438,304	211,130	67.5	32.5
종사자 수	50명 미만	1,557	31,093	23,767	7,327	76.4	23.6
	50~100명 미만	725	52,223	40,441	11,782	77.4	22.6
	100~200명 미만	722	101,260	80,009	21,251	79.0	21.0
	200~300명 미만	419	104,699	84,331	20,368	80.5	19.5
	300~500명 미만	447	170,281	133,097	37,184	78.2	21.8
	500~1,000명 미만	393	270,886	208,014	62,872	76.8	23.2
	1,000명 이상	207	513,094	344,703	168,392	67.2	32.8
업 력	0~7년 미만	248	58,979	42,763	16,216	72.5	27.5
	7~20년 미만	1,707	241,978	170,207	71,771	70.3	29.7
	20~30년 미만	926	299,321	181,047	118,274	60.5	39.5
	30~40년 미만	657	203,917	164,418	39,499	80.6	19.4
	40~50년 미만	452	250,305	203,835	46,469	81.4	18.6
	50년 이상	478	189,036	152,092	36,944	80.5	19.5
매출 유형	B2B	3,599	956,513	740,492	216,021	77.4	22.6
	B2C	743	234,043	128,112	105,931	54.7	45.3
	B2G	126	52,980	45,758	7,222	86.4	13.6

〈표 2-58〉 성별 인력 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개)

구 분		사례수	표준오차			상대표준오차		
			전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		4,468	10.9	6.8	6.1	3.9	3.3	8.3
기업 유형	일반중견	2,123	21.5	13.1	12.6	4.4	3.6	9.8
	피출자/관계	2,345	3.8	2.8	1.5	4.5	4.7	6.6
업 종	제조업	1,743	11.0	8.9	3.4	3.4	3.4	5.5
	비제조업	2,725	16.3	9.5	9.8	6.6	5.7	12.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	16.7	13.4	5.4	3.4	3.4	5.9
	일반 비제조업	1,085	39.0	22.1	24.1	7.8	6.5	14.8
	피출자/관계 제조업	705	3.3	2.7	1.1	3.7	3.7	6.9
	피출자/관계 비제조업	1,640	5.2	3.9	2.1	6.4	7.1	8.1
매출 규모	100억 미만	938	4.2	3.3	1.1	9.4	10.5	8.6
	100억~500억 미만	1,104	8.0	6.2	2.5	7.0	7.6	7.7
	500억~1,000억 미만	544	13.4	10.3	5.6	6.7	7.2	10.1
	1,000억~2,000억 미만	873	22.8	14.5	10.6	6.3	5.6	10.3
	2,000억~3,000억 미만	402	50.3	40.7	28.3	10.9	11.6	25.1
	3,000억~5,000억 미만	300	31.0	25.2	10.1	5.9	5.9	10.0
	5,000억~1조 미만	193	46.0	30.9	21.8	6.5	5.6	13.4
	1조 이상	114	264.5	104.0	188.2	17.5	10.1	39.3
수출 여부	수출 있음	1,617	12.5	10.1	3.9	3.4	3.4	5.3
	수출 없음	2,851	15.4	8.8	9.3	6.8	5.7	12.6
종사자 수	50명 미만	1,557	0.4	0.3	0.2	1.8	2.0	3.5
	50~100명 미만	725	0.5	0.7	0.5	0.7	1.2	3.1
	100~200명 미만	722	1.1	1.2	1.1	0.8	1.1	3.6
	200~300명 미만	419	1.5	2.6	2.4	0.6	1.3	5.0
	300~500명 미만	447	2.8	4.3	3.9	0.7	1.4	4.7
	500~1,000명 미만	393	6.9	9.9	7.0	1.0	1.9	4.4
	1,000명 이상	207	161.9	88.3	119.0	6.5	5.3	14.6
업 력	0~7년 미만	248	39.4	24.2	17.2	16.6	14.0	26.2
	7~20년 미만	1,707	7.4	5.3	3.0	5.2	5.3	7.2
	20~30년 미만	926	38.3	14.7	27.3	11.8	7.5	21.4
	30~40년 미만	657	24.8	21.4	6.7	8.0	8.6	11.2
	40~50년 미만	452	42.5	37.0	10.4	7.7	8.2	10.1
	50년 이상	478	24.3	19.3	8.0	6.1	6.1	10.3
매출 유형	B2B	3,599	9.9	7.5	4.3	3.7	3.7	7.2
	B2C	743	42.5	14.5	30.0	13.5	8.4	21.1
	B2G	126	72.4	65.4	10.0	17.2	18.0	17.4

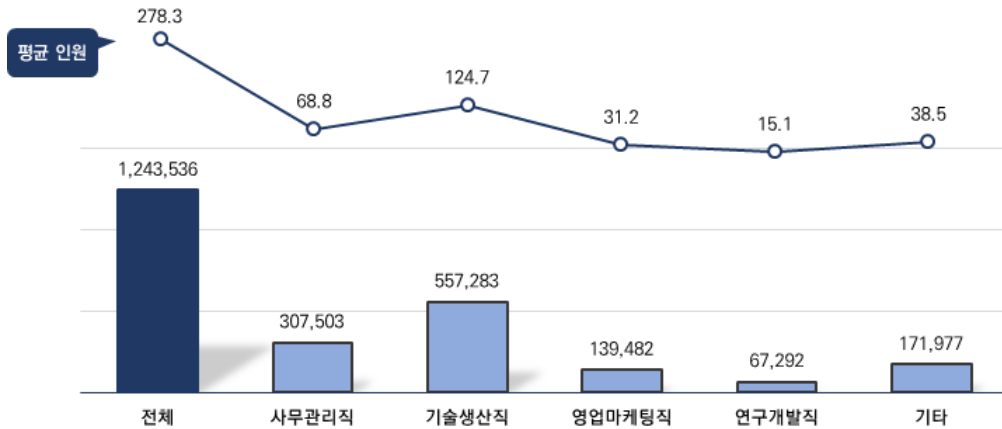
* 표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

6.1.2 직무에 따른 중견기업 인력 현황

- 전체 종사자 중 기술생산직이 차지하는 비중이 44.8%(55만 7,283명, 평균 124.7명)로 가장 높았으며, 사무관리직이 30만 7,503명(평균 68.8명)으로 24.7%를 차지함

[그림 2-55] 직무별 인력 현황

(단위 : 명)



- 남성의 경우 기술생산직이 차지하는 비중이 47.5%(43만 4,429명)로 높게 나타났으며, 여성의 경우 사무관리직(28.5%), 기타(17.1%) 직무 비율이 남성보다 높게 나타남

〈표 2-59〉 성별에 따른 직무별 인력 현황

(단위 : 명, %)

구 분		총 인원			평균 인원			구성비		
		전체	남성	여성	전체	남성	여성	전체	남성	여성
직 무	전체	1,243,536	914,362	329,174	278.3	204.6	73.7	100.0	100.0	100.0
	사무관리직	307,503	213,596	93,906	68.8	47.8	21.0	24.7	23.4	28.5
	기술생산직	557,283	434,429	122,854	124.7	97.2	27.5	44.8	47.5	37.3
	영업마케팅직	139,482	96,381	43,101	31.2	21.6	9.6	11.2	10.5	13.1
	연구개발직	67,292	54,187	13,104	15.1	12.1	2.9	5.4	5.9	4.0
	기타	171,977	115,769	56,208	38.5	25.9	12.6	13.8	12.7	17.1

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 기술생산직 종사자가 평균 225.2명으로 일반 중견기업 종사자의 45.7%를 차지함.
- 제조업의 경우 기술생산직 종사자가 평균 169.5명으로 제조업 종사자의 52.3%를 차지하였으며, 비제조업의 경우 기타 종사자가 평균 57.0명으로 높게 나타남. 세부적으로 일반 제조업의 경우 기술생산직 종사자가 평균 250.1명으로 종사자의 51.7%를 차지하였으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 사무관리직이 평균 24.6명으로 종사자의 30.1%의 비중을 보임
- 매출규모별로는 2,000억~3,000억 미만 기업의 경우 기술생산직이 평균 249.6명으로 종사자의 53.9%로 높게 나타났으며, 100억 미만 기업의 경우 기타 종사자가 평균 10.4명으로 100억 미만 기업 종사자 중 23.7%를 차지하는 것으로 나타남
- 수출 기업의 경우 기술생산직이 평균 188.5명 근무하고 있으며, 종사자의 51.3%를 차지하고 있음
- 종사자수별로는 200~300명 미만의 경우 기술생산직이 평균 126.3명으로 종사자의 50.5%를 차지하는 것으로 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 사무관리직 종사자가 평균 9.1명으로 기업 근로자의 45.4%를 차지함
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 기술생산직이 215.3명으로 기업 근로자의 54.5%를 차지하고 있으며, 40~50년 미만 기업의 경우 기타 종사자가 평균 120.8명으로 근로자의 21.8%를 차지하는 것으로 나타남
- B2G 기업의 경우 연구개발직 종사자가 평균 52.2명으로 근로자의 12.4%를 차지하였으며, B2C 기업의 경우 영업·마케팅직 종사자가 평균 66.4명(21.1%)으로 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-60〉 직무별 인력 현황(합계)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	1,243,536	307,503	557,283	139,482	67,292	171,977
기업 유형	일반중견	2,123	1,046,449	251,418	478,055	117,323	56,114	143,539
	피출자/관계	2,345	197,087	56,085	79,227	22,159	11,178	28,438
업 종	제조업	1,743	565,418	138,522	295,464	62,557	52,234	16,640
	비제조업	2,725	678,119	168,981	261,819	76,925	15,057	155,337
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	502,065	122,714	259,560	56,942	47,674	15,175
	일반 비제조업	1,085	544,385	128,704	218,496	60,381	8,440	128,365
	피출자/관계 제조업	705	63,353	15,808	35,904	5,616	4,560	1,466
	피출자/관계 비제조업	1,640	133,734	40,277	43,323	16,544	6,618	26,972
매출 규모	100억 미만	938	41,286	12,787	13,476	2,984	2,242	9,798
	100억~500억 미만	1,104	126,266	32,874	48,086	15,077	7,541	22,688
	500억~1,000억 미만	544	107,872	30,555	42,547	11,665	4,278	18,827
	1,000억~2,000억 미만	873	314,479	77,308	139,636	26,646	15,432	55,456
	2,000억~3,000억 미만	402	186,207	34,448	100,329	15,912	7,243	28,275
	3,000억~5,000억 미만	300	158,067	41,982	74,215	18,765	8,829	14,277
	5,000억~1조 미만	193	137,003	34,976	56,568	24,915	10,020	10,524
	1조 이상	114	172,356	42,574	82,424	23,518	11,707	12,132
수출 여부	수출 있음	1,617	594,102	146,689	304,782	64,616	53,675	24,340
	수출 없음	2,851	649,435	160,814	252,501	74,867	13,617	147,637
종사자 수	50명 미만	1,557	31,093	14,118	9,225	3,725	1,009	3,016
	50~100명 미만	725	52,223	20,718	17,174	7,922	2,197	4,212
	100~200명 미만	722	101,260	34,901	41,664	13,839	5,556	5,299
	200~300명 미만	419	104,699	29,519	52,895	13,962	4,801	3,521
	300~500명 미만	447	170,281	47,395	72,512	22,766	15,718	11,890
	500~1,000명 미만	393	270,886	66,085	126,496	29,522	19,374	29,409
	1,000명 이상	207	513,094	94,765	237,317	47,745	18,638	114,630
업 력	0~7년 미만	248	58,979	15,791	26,013	8,801	4,820	3,554
	7~20년 미만	1,707	241,978	57,805	96,454	33,946	14,900	38,873
	20~30년 미만	926	299,321	90,031	126,802	32,446	13,852	36,190
	30~40년 미만	657	203,917	45,416	95,464	20,309	12,182	30,546
	40~50년 미만	452	250,305	51,132	109,592	23,340	11,624	54,618
	50년 이상	478	189,036	47,329	102,958	20,641	9,912	8,197
매출 유형	B2B	3,599	956,513	237,050	448,026	87,769	52,933	130,736
	B2C	743	234,043	63,371	81,864	49,357	7,788	31,663
	B2G	126	52,980	7,082	27,393	2,356	6,570	9,579

〈표 2-61〉 직무별 인력 현황(평균)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	278.3	68.8	124.7	31.2	15.1	38.5
기업 유형	일반중견	2,123	492.9	118.4	225.2	55.3	26.4	67.6
	피출자/관계	2,345	84.0	23.9	33.8	9.4	4.8	12.1
업 종	제조업	1,743	324.4	79.5	169.5	35.9	30.0	9.5
	비제조업	2,725	248.9	62.0	96.1	28.2	5.5	57.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	483.7	118.2	250.1	54.9	45.9	14.6
	일반 비제조업	1,085	501.7	118.6	201.4	55.7	7.8	118.3
	피출자/관계 제조업	705	89.9	22.4	50.9	8.0	6.5	2.1
	피출자/관계 비제조업	1,640	81.5	24.6	26.4	10.1	4.0	16.4
매출 규모	100억 미만	938	44.0	13.6	14.4	3.2	2.4	10.4
	100억~500억 미만	1,104	114.4	29.8	43.6	13.7	6.8	20.6
	500억~1,000억 미만	544	198.3	56.2	78.2	21.4	7.9	34.6
	1,000억~2,000억 미만	873	360.2	88.6	159.9	30.5	17.7	63.5
	2,000억~3,000억 미만	402	463.2	85.7	249.6	39.6	18.0	70.3
	3,000억~5,000억 미만	300	526.9	139.9	247.4	62.5	29.4	47.6
	5,000억~1조 미만	193	709.9	181.2	293.1	129.1	51.9	54.5
	1조 이상	114	1,511.9	373.5	723.0	206.3	102.7	106.4
수출 여부	수출 있음	1,617	367.5	90.7	188.5	40.0	33.2	15.1
	수출 없음	2,851	227.8	56.4	88.6	26.3	4.8	51.8
종사자 수	50명 미만	1,557	20.0	9.1	5.9	2.4	0.6	1.9
	50~100명 미만	725	72.1	28.6	23.7	10.9	3.0	5.8
	100~200명 미만	722	140.3	48.4	57.7	19.2	7.7	7.3
	200~300명 미만	419	250.0	70.5	126.3	33.3	11.5	8.4
	300~500명 미만	447	380.9	106.0	162.2	50.9	35.2	26.6
	500~1,000명 미만	393	690.0	168.3	322.2	75.2	49.3	74.9
	1,000명 이상	207	2,481.7	458.3	1,147.8	230.9	90.1	554.4
업 력	0~7년 미만	248	237.8	63.7	104.9	35.5	19.4	14.3
	7~20년 미만	1,707	141.7	33.9	56.5	19.9	8.7	22.8
	20~30년 미만	926	323.4	97.3	137.0	35.1	15.0	39.1
	30~40년 미만	657	310.4	69.1	145.3	30.9	18.5	46.5
	40~50년 미만	452	553.8	113.1	242.5	51.6	25.7	120.8
	50년 이상	478	395.3	99.0	215.3	43.2	20.7	17.1
매출 유형	B2B	3,599	265.7	65.9	124.5	24.4	14.7	36.3
	B2C	743	315.1	85.3	110.2	66.4	10.5	42.6
	B2G	126	421.1	56.3	217.7	18.7	52.2	76.1

〈표 2-62〉 직무별 인력 현황(비중)

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	24.7	44.8	11.2	5.4	13.8
기업 유형	일반중견	2,123	24.0	45.7	11.2	5.4	13.7
	피출자/관계	2,345	28.5	40.2	11.2	5.7	14.4
업 종	제조업	1,743	24.5	52.3	11.1	9.2	2.9
	비제조업	2,725	24.9	38.6	11.3	2.2	22.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	24.4	51.7	11.3	9.5	3.0
	일반 비제조업	1,085	23.6	40.1	11.1	1.6	23.6
	피출자/관계 제조업	705	25.0	56.7	8.9	7.2	2.3
	피출자/관계 비제조업	1,640	30.1	32.4	12.4	4.9	20.2
매출 규모	100억 미만	938	31.0	32.6	7.2	5.4	23.7
	100억~500억 미만	1,104	26.0	38.1	11.9	6.0	18.0
	500억~1,000억 미만	544	28.3	39.4	10.8	4.0	17.5
	1,000억~2,000억 미만	873	24.6	44.4	8.5	4.9	17.6
	2,000억~3,000억 미만	402	18.5	53.9	8.5	3.9	15.2
	3,000억~5,000억 미만	300	26.6	47.0	11.9	5.6	9.0
	5,000억~1조 미만	193	25.5	41.3	18.2	7.3	7.7
	1조 이상	114	24.7	47.8	13.6	6.8	7.0
수출 여부	수출 있음	1,617	24.7	51.3	10.9	9.0	4.1
	수출 없음	2,851	24.8	38.9	11.5	2.1	22.7
종사자 수	50명 미만	1,557	45.4	29.7	12.0	3.2	9.7
	50~100명 미만	725	39.7	32.9	15.2	4.2	8.1
	100~200명 미만	722	34.5	41.1	13.7	5.5	5.2
	200~300명 미만	419	28.2	50.5	13.3	4.6	3.4
	300~500명 미만	447	27.8	42.6	13.4	9.2	7.0
	500~1,000명 미만	393	24.4	46.7	10.9	7.2	10.9
	1,000명 이상	207	18.5	46.3	9.3	3.6	22.3
업 력	0~7년 미만	248	26.8	44.1	14.9	8.2	6.0
	7~20년 미만	1,707	23.9	39.9	14.0	6.2	16.1
	20~30년 미만	926	30.1	42.4	10.8	4.6	12.1
	30~40년 미만	657	22.3	46.8	10.0	6.0	15.0
	40~50년 미만	452	20.4	43.8	9.3	4.6	21.8
	50년 이상	478	25.0	54.5	10.9	5.2	4.3
매출 유형	B2B	3,599	24.8	46.8	9.2	5.5	13.7
	B2C	743	27.1	35.0	21.1	3.3	13.5
	B2G	126	13.4	51.7	4.4	12.4	18.1

〈표 2-63〉 직무별 인력 표준오차

(단위 : 개)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	10.9	3.4	6.0	2.0	0.9	4.4
기업 유형	일반중견	2,123	21.5	6.9	12.0	4.1	1.9	9.0
	피출자/관계	2,345	3.8	1.0	2.3	0.7	0.5	1.8
업 종	제조업	1,743	11.0	3.1	6.4	2.9	2.2	1.4
	비제조업	2,725	16.3	5.2	8.9	2.7	0.6	7.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	16.7	4.8	9.8	4.7	3.5	2.4
	일반 비제조업	1,085	39.0	12.7	21.5	6.5	1.0	17.2
	피출자/관계 제조업	705	3.3	0.9	2.4	0.7	0.4	0.4
	피출자/관계 비제조업	1,640	5.2	1.3	3.2	0.9	0.7	2.6
매출 규모	100억 미만	938	4.2	1.0	1.0	0.4	0.4	3.1
	100억~500억 미만	1,104	8.0	1.8	4.8	1.3	1.0	3.3
	500억~1,000억 미만	544	13.4	3.6	6.0	2.0	0.9	11.5
	1,000억~2,000억 미만	873	22.8	12.0	13.7	1.8	1.4	12.9
	2,000억~3,000억 미만	402	50.3	4.2	39.2	4.0	1.6	30.2
	3,000억~5,000억 미만	300	31.0	12.5	21.4	8.5	2.8	12.1
	5,000억~1조 미만	193	46.0	12.3	22.9	21.9	9.0	13.0
	1조 이상	114	264.5	74.2	108.7	55.3	26.0	45.2
수출 여부	수출 있음	1,617	12.5	3.5	7.7	2.8	2.4	2.2
	수출 없음	2,851	15.4	4.9	8.3	2.7	0.5	6.7
종사자 수	50명 미만	1,557	0.4	0.2	0.3	0.1	0.1	0.2
	50~100명 미만	725	0.5	0.8	0.9	0.6	0.2	0.5
	100~200명 미만	722	1.1	1.4	1.7	1.1	0.6	0.8
	200~300명 미만	419	1.5	2.6	3.6	2.6	0.7	1.4
	300~500명 미만	447	2.8	3.8	5.3	3.6	3.0	3.2
	500~1,000명 미만	393	6.9	7.1	10.9	5.5	3.5	10.0
	1,000명 이상	207	161.9	64.0	100.3	37.1	16.2	84.6
업 력	0~7년 미만	248	39.4	15.0	19.5	8.8	3.3	8.0
	7~20년 미만	1,707	7.4	1.5	4.7	2.2	1.0	3.1
	20~30년 미만	926	38.3	14.6	18.5	6.2	3.0	8.2
	30~40년 미만	657	24.8	4.2	18.6	3.8	1.6	13.3
	40~50년 미만	452	42.5	7.0	22.0	9.2	3.0	32.1
	50년 이상	478	24.3	5.6	18.0	4.3	3.3	2.4
매출 유형	B2B	3,599	9.9	3.4	6.4	1.5	0.8	5.1
	B2C	743	42.5	11.7	17.4	9.4	1.5	8.4
	B2G	126	72.4	9.2	43.1	5.3	22.3	25.7

〈표 2-64〉 직무별 인력 상대표준오차

(단위 : 개)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	3.9	4.9	4.8	6.4	6.2	11.4
기업 유형	일반중견	2,123	4.4	5.8	5.3	7.3	7.0	13.2
	피출자/관계	2,345	4.5	4.1	6.9	6.9	10.4	14.9
업 종	제조업	1,743	3.4	3.9	3.7	8.0	7.2	15.0
	비제조업	2,725	6.6	8.4	9.3	9.5	10.5	12.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	3.4	4.1	3.9	8.5	7.7	16.2
	일반 비제조업	1,085	7.8	10.7	10.7	11.8	13.2	14.6
	피출자/관계 제조업	705	3.7	4.1	4.7	8.9	6.4	19.1
	피출자/관계 비제조업	1,640	6.4	5.4	11.9	8.8	16.9	15.6
매출 규모	100억 미만	938	9.4	7.3	7.1	13.3	18.4	29.2
	100억~500억 미만	1,104	7.0	6.1	11.1	9.4	14.5	16.2
	500억~1,000억 미만	544	6.7	6.4	7.7	9.2	11.2	33.2
	1,000억~2,000억 미만	873	6.3	13.5	8.6	5.8	7.9	20.3
	2,000억~3,000억 미만	402	10.9	4.9	15.7	10.2	9.0	42.9
	3,000억~5,000억 미만	300	5.9	8.9	8.7	13.6	9.5	25.4
	5,000억~1조 미만	193	6.5	6.8	7.8	16.9	17.3	23.8
	1조 이상	114	17.5	19.9	15.0	26.8	25.4	42.5
수출 여부	수출 있음	1,617	3.4	3.9	4.1	7.0	7.2	14.5
	수출 없음	2,851	6.8	8.7	9.3	10.2	9.5	13.0
종사자 수	50명 미만	1,557	1.8	2.4	4.2	5.6	9.8	8.5
	50~100명 미만	725	0.7	2.7	3.7	5.2	8.1	9.1
	100~200명 미만	722	0.8	3.0	3.0	5.9	7.9	11.0
	200~300명 미만	419	0.6	3.7	2.8	7.9	6.5	16.2
	300~500명 미만	447	0.7	3.6	3.3	7.0	8.4	12.0
	500~1,000명 미만	393	1.0	4.2	3.4	7.3	7.1	13.3
	1,000명 이상	207	6.5	14.0	8.7	16.1	18.0	15.3
업 력	0~7년 미만	248	16.6	23.5	18.5	24.8	17.2	55.7
	7~20년 미만	1,707	5.2	4.5	8.3	10.9	12.0	13.7
	20~30년 미만	926	11.8	15.0	13.5	17.6	20.3	21.0
	30~40년 미만	657	8.0	6.1	12.8	12.3	8.7	28.7
	40~50년 미만	452	7.7	6.2	9.1	17.8	11.5	26.6
	50년 이상	478	6.1	5.7	8.4	9.9	16.1	14.1
매출 유형	B2B	3,599	3.7	5.2	5.1	6.1	5.4	14.0
	B2C	743	13.5	13.7	15.8	14.1	14.7	19.6
	B2G*	126	17.2	16.4	19.8	28.1	42.6	33.8

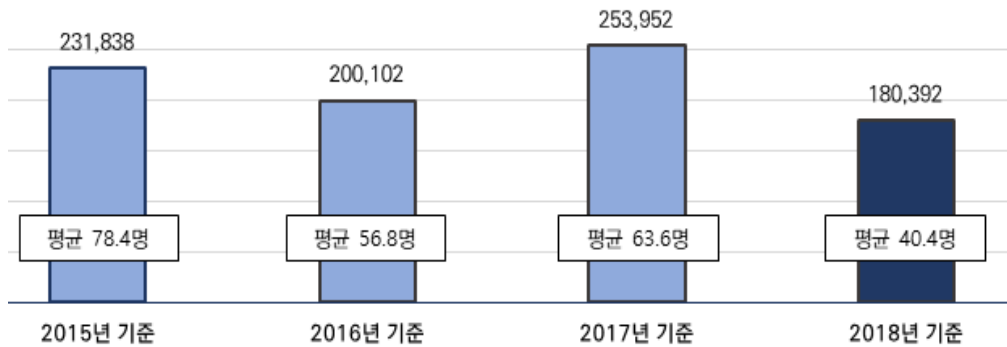
※표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

6.2 2018년 채용실적

- 2018년 중견기업 채용인원은 18만 392명으로 나타났으며, 기업당 평균 40.4명을 채용한 것으로 나타남
 - 전년 대비 채용실적이 25만 3,952명에서 18만 392명으로 73,560명 감소함

[그림 2-56] 2018년 채용실적

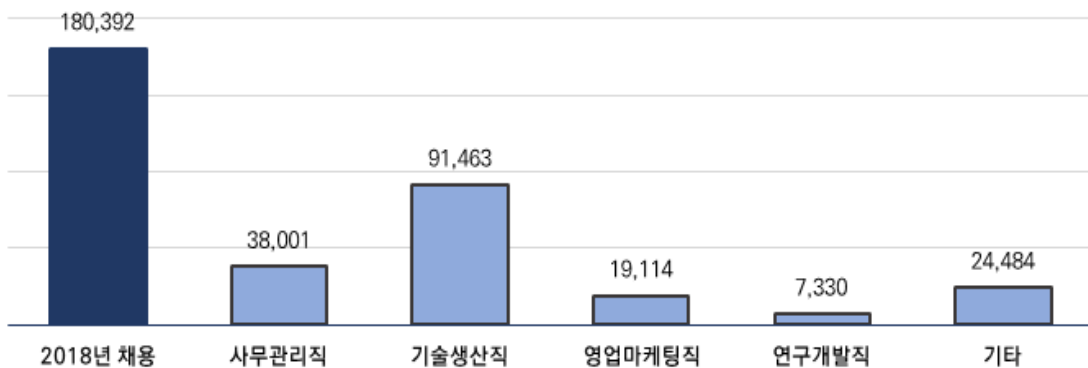
(단위 : 명)



- 2018년 채용 인원 중 '기술생산직' 채용이 9만 1,463명으로 전체 채용의 50.7%를 차지함

[그림 2-57] 직무별 2018년 채용 실적

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 2018년 채용 실적은 기업당 평균 73.2명으로 피출자/관계 기업(평균 10.7명)보다 높게 나타남. 일반 중견기업의 경우 기술 생산직 채용이 51.8%(평균 37.9명)로 가장 높게 나타남
- 제조업의 경우 기업당 평균 34.7명을 채용했으며, 비제조업의 경우 평균 44.0명을 채용한 것으로 나타남. 제조업의 '기술 생산직' 채용인원이 53.3%를 차지하였으며, 비제조업의 경우 '기타' 채용인원이 제조업보다 높게 나타남. 세부적으로는 일반 비제조업(평균 95.1명)의 평균 채용인원이 가장 많은 반면, 피출자/관계 비제조업의 경우 평균 10.2명으로 채용인원이 가장 낮게 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 평균 채용 인원이 135.1명으로 가장 많았으며, 2,000억~3,000억 미만 기업의 경우 '기술생산직' 채용 비중이 61.9%로 타 기업에 비해 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 평균 39.7명을 채용하는 것으로 나타났으며, '기술생산직' 20.5명, '사무관리직' 9.0명을 채용함
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 평균 440.5명을 채용하고 있으며, 주로 '기술 생산직'(평균 258.8명)을 채용하는 것으로 나타남. 50~100명 미만 기업의 경우 평균 9.2명을 채용하고 있으며, '사무관리직'(평균 3.4명)이 높은 비중을 차지함
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 채용규모가 평균 75.8명으로 가장 많았으며, '기술생산직' 채용이 평균 42.6명으로 가장 많았음
- B2C 기업의 평균 채용 인원이 79.1명으로 타 기업에 비해 채용 실적이 많은 것으로 나타남

〈표 2-65〉 2018년 채용 실적(합계)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	180,392	38,001	91,463	19,114	7,330	24,484
기업 유형	일반중견	2,123	155,418	32,206	80,550	16,093	5,809	20,760
	피출자/관계	2,345	24,974	5,796	10,913	3,022	1,521	3,724
업 종	제조업	1,743	60,521	13,837	32,248	7,021	5,258	2,158
	비제조업	2,725	119,871	24,164	59,215	12,093	2,072	22,326
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	52,266	12,167	27,236	6,212	4,780	1,870
	일반 비제조업	1,085	103,152	20,039	53,314	9,880	1,029	18,890
	피출자/관계 제조업	705	8,255	1,670	5,011	809	477	288
	피출자/관계 비제조업	1,640	16,719	4,125	5,901	2,213	1,043	3,436
매출 규모	100억 미만	938	4,895	1,502	1,908	389	307	789
	100억~500억 미만	1,104	15,763	3,140	6,201	2,179	1,047	3,196
	500억~1,000억 미만	544	15,288	3,868	7,176	1,654	325	2,265
	1,000억~2,000억 미만	873	67,446	13,410	39,995	3,199	1,864	8,978
	2,000억~3,000억 미만	402	23,111	3,759	14,307	3,233	665	1,147
	3,000억~5,000억 미만	300	23,232	4,703	9,807	2,425	866	5,432
	5,000억~1조 미만	193	15,257	3,246	5,662	4,322	775	1,252
	1조 이상	114	15,399	4,373	6,408	1,714	1,480	1,425
수출 여부	수출 있음	1,617	64,111	14,545	33,126	7,808	6,009	2,622
	수출 없음	2,851	116,281	23,456	58,336	11,306	1,321	21,862
종사자 수	50명 미만	1,557	3,666	1,297	1,311	446	116	496
	50~100명 미만	725	6,692	2,460	2,135	1,107	274	716
	100~200명 미만	722	13,009	4,098	5,310	1,621	644	1,336
	200~300명 미만	419	14,214	3,441	7,584	2,163	479	547
	300~500명 미만	447	20,645	5,309	7,907	3,688	2,113	1,628
	500~1,000명 미만	393	31,097	6,800	13,710	3,521	1,755	5,311
	1,000명 이상	207	91,068	14,596	53,506	6,569	1,947	14,450
업 력	0~7년 미만	248	6,499	1,449	3,514	918	463	155
	7~20년 미만	1,707	37,660	6,625	16,377	5,959	1,705	6,992
	20~30년 미만	926	70,152	14,645	39,465	5,344	2,414	8,284
	30~40년 미만	657	24,078	4,739	11,888	2,490	1,147	3,814
	40~50년 미만	452	21,791	5,840	9,179	2,722	881	3,169
	50년 이상	478	20,212	4,703	11,039	1,681	719	2,069
매출 유형	B2B	3,599	116,707	28,792	55,618	11,361	5,044	15,892
	B2C	743	58,766	8,549	33,565	7,577	1,274	7,800
	B2G	126	4,918	660	2,280	176	1,011	791

〈표 2-66〉 2018년 채용 실적(평균)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	40.4	8.5	20.5	4.3	1.6	5.5
기업 유형	일반중견	2,123	73.2	15.2	37.9	7.6	2.7	9.8
	피출자/관계	2,345	10.7	2.5	4.7	1.3	0.6	1.6
업 종	제조업	1,743	34.7	7.9	18.5	4.0	3.0	1.2
	비제조업	2,725	44.0	8.9	21.7	4.4	0.8	8.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	50.4	11.7	26.2	6.0	4.6	1.8
	일반 비제조업	1,085	95.1	18.5	49.1	9.1	0.9	17.4
	피출자/관계 제조업	705	11.7	2.4	7.1	1.1	0.7	0.4
	피출자/관계 비제조업	1,640	10.2	2.5	3.6	1.3	0.6	2.1
매출 규모	100억 미만	938	5.2	1.6	2.0	0.4	0.3	0.8
	100억~500억 미만	1,104	14.3	2.8	5.6	2.0	0.9	2.9
	500억~1,000억 미만	544	28.1	7.1	13.2	3.0	0.6	4.2
	1,000억~2,000억 미만	873	77.3	15.4	45.8	3.7	2.1	10.3
	2,000억~3,000억 미만	402	57.5	9.4	35.6	8.0	1.7	2.9
	3,000억~5,000억 미만	300	77.4	15.7	32.7	8.1	2.9	18.1
	5,000억~1조 미만	193	79.0	16.8	29.3	22.4	4.0	6.5
	1조 이상	114	135.1	38.4	56.2	15.0	13.0	12.5
수출 여부	수출 있음	1,617	39.7	9.0	20.5	4.8	3.7	1.6
	수출 없음	2,851	40.8	8.2	20.5	4.0	0.5	7.7
총사자 수	50명 미만	1,557	2.4	0.8	0.8	0.3	0.1	0.3
	50~100명 미만	725	9.2	3.4	2.9	1.5	0.4	1.0
	100~200명 미만	722	18.0	5.7	7.4	2.2	0.9	1.9
	200~300명 미만	419	33.9	8.2	18.1	5.2	1.1	1.3
	300~500명 미만	447	46.2	11.9	17.7	8.3	4.7	3.6
	500~1,000명 미만	393	79.2	17.3	34.9	9.0	4.5	13.5
	1,000명 이상	207	440.5	70.6	258.8	31.8	9.4	69.9
업 력	0~7년 미만	248	26.2	5.8	14.2	3.7	1.9	0.6
	7~20년 미만	1,707	22.1	3.9	9.6	3.5	1.0	4.1
	20~30년 미만	926	75.8	15.8	42.6	5.8	2.6	9.0
	30~40년 미만	657	36.6	7.2	18.1	3.8	1.7	5.8
	40~50년 미만	452	48.2	12.9	20.3	6.0	1.9	7.0
	50년 이상	478	42.3	9.8	23.1	3.5	1.5	4.3
매출 유형	B2B	3,599	32.4	8.0	15.5	3.2	1.4	4.4
	B2C	743	79.1	11.5	45.2	10.2	1.7	10.5
	B2G	126	39.1	5.2	18.1	1.4	8.0	6.3

〈표 2-67〉 2018년 채용 실적(비중)

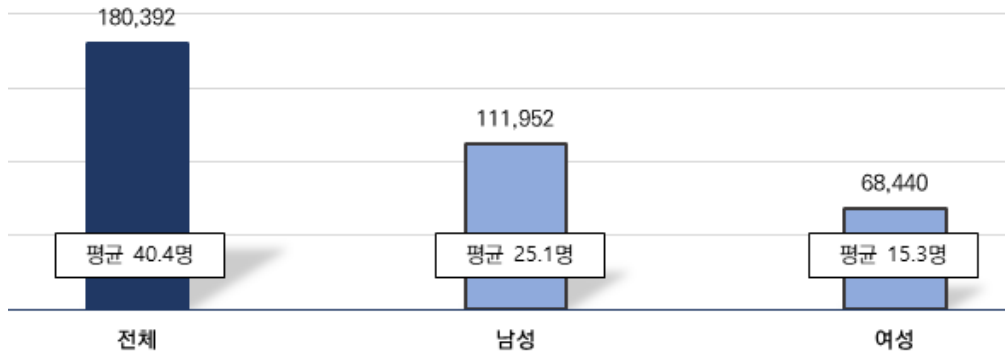
(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	21.1	50.7	10.6	4.1	13.6
기업 유형	일반중견	2,123	20.7	51.8	10.4	3.7	13.4
	피출자/관계	2,345	23.2	43.7	12.1	6.1	14.9
업 종	제조업	1,743	22.9	53.3	11.6	8.7	3.6
	비제조업	2,725	20.2	49.4	10.1	1.7	18.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	23.3	52.1	11.9	9.1	3.6
	일반 비제조업	1,085	19.4	51.7	9.6	1.0	18.3
	피출자/관계 제조업	705	20.2	60.7	9.8	5.8	3.5
	피출자/관계 비제조업	1,640	24.7	35.3	13.2	6.2	20.6
매출 규모	100억 미만	938	30.7	39.0	7.9	6.3	16.1
	100억~500억 미만	1,104	19.9	39.3	13.8	6.6	20.3
	500억~1,000억 미만	544	25.3	46.9	10.8	2.1	14.8
	1,000억~2,000억 미만	873	19.9	59.3	4.7	2.8	13.3
	2,000억~3,000억 미만	402	16.3	61.9	14.0	2.9	5.0
	3,000억~5,000억 미만	300	20.2	42.2	10.4	3.7	23.4
	5,000억~1조 미만	193	21.3	37.1	28.3	5.1	8.2
	1조 이상	114	28.4	41.6	11.1	9.6	9.3
수출 여부	수출 있음	1,617	22.7	51.7	12.2	9.4	4.1
	수출 없음	2,851	20.2	50.2	9.7	1.1	18.8
총사자 수	50명 미만	1,557	35.4	35.8	12.2	3.2	13.5
	50~100명 미만	725	36.8	31.9	16.5	4.1	10.7
	100~200명 미만	722	31.5	40.8	12.5	5.0	10.3
	200~300명 미만	419	24.2	53.4	15.2	3.4	3.8
	300~500명 미만	447	25.7	38.3	17.9	10.2	7.9
	500~1,000명 미만	393	21.9	44.1	11.3	5.6	17.1
	1,000명 이상	207	16.0	58.8	7.2	2.1	15.9
업 력	0~7년 미만	248	22.3	54.1	14.1	7.1	2.4
	7~20년 미만	1,707	17.6	43.5	15.8	4.5	18.6
	20~30년 미만	926	20.9	56.3	7.6	3.4	11.8
	30~40년 미만	657	19.7	49.4	10.3	4.8	15.8
	40~50년 미만	452	26.8	42.1	12.5	4.0	14.5
	50년 이상	478	23.3	54.6	8.3	3.6	10.2
매출 유형	B2B	3,599	24.7	47.7	9.7	4.3	13.6
	B2C	743	14.5	57.1	12.9	2.2	13.3
	B2G	126	13.4	46.4	3.6	20.6	16.1

- 2018년 중견기업 채용인원 중 남성은 11만 1,952명으로 전체 채용인원의 62.1%를 차지함

[그림 2-58] 2018년 성별 채용실적

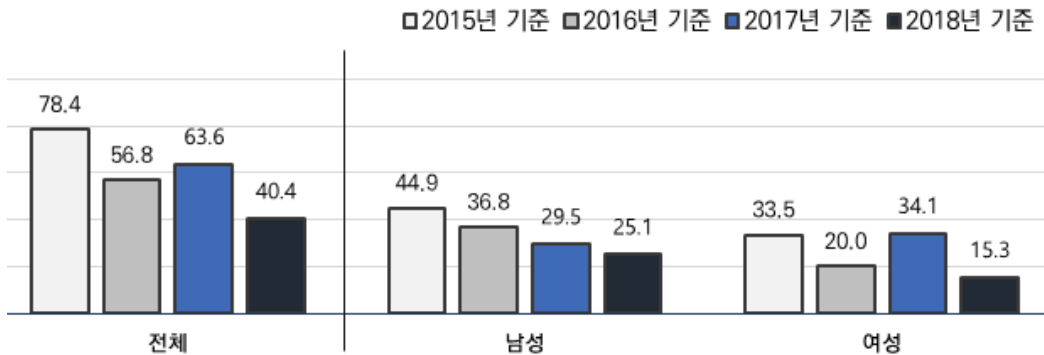
(단위 : 명)



- 평균 남성 채용 인원은 매년 지속적으로 줄어들고 있으며, 여성 채용 인원의 경우 2018년 조사에서는 큰 폭으로 상승했지만 다시 감소한 채용 실적을 보임

[그림 2-59] 채용실적 성별 추이

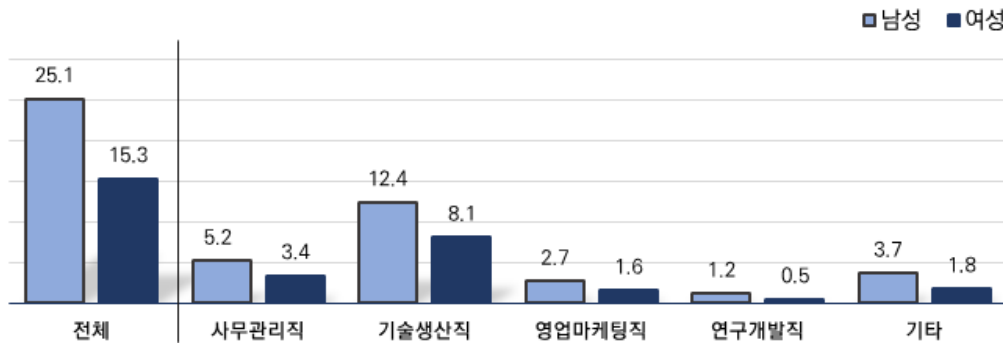
(단위 : 명)



- 남성 평균 채용인원은 25.1명이며, 그 중 ‘기술생산직’ 평균 12.4명을 채용하는 것으로 나타남. 여성 평균 채용인원은 15.3명으로 남성과 평균 9.8명 차이를 보였으며, 여성 채용인원의 52.9%는 기술생산직(평균 8.1명)이었음

[그림 2-60] 성별에 따른 직무별 채용실적(평균)

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 남성 평균 채용인원은 45.2명으로 피출자/관계 기업(6.8명)보다 채용인원이 많은 것으로 나타남
- 제조업의 경우 남성 평균 채용인원은 25.8명으로 주로 ‘기술생산직’(평균 13.8명)을 채용하는 것으로 나타남. 세부적으로는 일반 비제조업의 남성 평균 채용인원이 52.7명으로 가장 많았으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 평균 6.0명으로 가장 적었음
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 남성 평균 채용인원이 92.5명으로 가장 많았으며, 2,000억~3,000억원 미만 기업의 경우 ‘기술생산직’ 채용 비중이 59.2%로 가장 높았음
- 수출 기업의 경우 평균 28.9명의 인원을 채용하는 것으로 나타났으며, ‘기술생산직’ 15.6명, ‘사무관리직’ 6.2명을 채용하는 것으로 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 평균 236.1명을 채용하는 것으로 나타났으며, ‘기술생산직’ 채용 비중이 54.3%로 가장 높았음
- 업력이 20~30년 미만 기업의 남성 평균 채용인원수가 38.8명으로 가장 많았으며, B2C 기업의 남성 평균 채용인원이 38.6명으로 가장 많았음

〈표 2-68〉 2018년 남성 채용 실적(합계)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	111,952	23,018	55,279	11,975	5,313	16,367
기업 유형	일반중견	2,123	96,022	19,386	47,819	10,384	4,167	14,267
	피출자/관계	2,345	15,930	3,632	7,460	1,591	1,147	2,100
업 종	제조업	1,743	44,894	9,957	24,138	5,366	4,080	1,354
	비제조업	2,725	67,058	13,060	31,141	6,610	1,234	15,013
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	38,843	8,799	20,426	4,706	3,686	1,227
	일반 비제조업	1,085	57,180	10,587	27,393	5,679	481	13,040
	피출자/관계 제조업	705	6,052	1,158	3,712	660	394	127
	피출자/관계 비제조업	1,640	9,879	2,474	3,748	931	753	1,973
매출 규모	100억 미만	938	3,351	854	1,379	231	244	642
	100억~500억 미만	1,104	9,177	1,956	3,758	988	759	1,716
	500억~1,000억 미만	544	10,103	2,284	5,079	1,162	240	1,337
	1,000억~2,000억 미만	873	37,202	7,386	20,545	2,358	1,211	5,701
	2,000억~3,000억 미만	402	13,673	2,498	8,098	1,675	489	914
	3,000억~5,000억 미만	300	17,419	3,145	7,920	1,591	654	4,109
	5,000억~1조 미만	193	10,487	1,987	4,208	2,716	570	1,006
	1조 이상	114	10,541	2,907	4,292	1,254	1,147	941
수출 여부	수출 있음	1,617	46,654	10,009	25,184	5,131	4,610	1,721
	수출 없음	2,851	65,298	13,009	30,095	6,844	703	14,646
총사자 수	50명 미만	1,557	2,670	869	1,100	318	74	308
	50~100명 미만	725	4,752	1,501	1,722	816	258	455
	100~200명 미만	722	9,916	2,807	4,476	1,121	446	1,066
	200~300명 미만	419	9,327	2,497	4,905	1,254	332	339
	300~500명 미만	447	14,543	3,231	6,174	2,443	1,517	1,176
	500~1,000명 미만	393	21,929	4,100	10,402	2,546	1,245	3,636
	1,000명 이상	207	48,815	8,012	26,500	3,477	1,442	9,385
업 력	0~7년 미만	248	4,722	1,059	2,576	620	328	137
	7~20년 미만	1,707	23,365	3,835	10,642	3,366	1,279	4,242
	20~30년 미만	926	35,951	8,332	17,044	3,308	1,749	5,518
	30~40년 미만	657	19,202	3,062	10,459	1,572	771	3,339
	40~50년 미만	452	14,449	3,582	6,839	1,814	669	1,545
	50년 이상	478	14,265	3,148	7,719	1,296	517	1,586
매출 유형	B2B	3,599	79,113	18,098	38,303	7,946	3,888	10,877
	B2C	743	28,676	4,511	14,857	3,907	619	4,782
	B2G	126	4,164	409	2,119	122	806	708

〈표 2-69〉 2018년 남성 채용 실적(평균)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	25.1	5.2	12.4	2.7	1.2	3.7
기업 유형	일반중견	2,123	45.2	9.1	22.5	4.9	2.0	6.7
	피출자/관계	2,345	6.8	1.5	3.2	0.7	0.5	0.9
업 종	제조업	1,743	25.8	5.7	13.8	3.1	2.3	0.8
	비제조업	2,725	24.6	4.8	11.4	2.4	0.5	5.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	37.4	8.5	19.7	4.5	3.6	1.2
	일반 비제조업	1,085	52.7	9.8	25.2	5.2	0.4	12.0
	피출자/관계 제조업	705	8.6	1.6	5.3	0.9	0.6	0.2
	피출자/관계 비제조업	1,640	6.0	1.5	2.3	0.6	0.5	1.2
매출 규모	100억 미만	938	3.6	0.9	1.5	0.2	0.3	0.7
	100억~500억 미만	1,104	8.3	1.8	3.4	0.9	0.7	1.6
	500억~1,000억 미만	544	18.6	4.2	9.3	2.1	0.4	2.5
	1,000억~2,000억 미만	873	42.6	8.5	23.5	2.7	1.4	6.5
	2,000억~3,000억 미만	402	34.0	6.2	20.1	4.2	1.2	2.3
	3,000억~5,000억 미만	300	58.1	10.5	26.4	5.3	2.2	13.7
	5,000억~1조 미만	193	54.3	10.3	21.8	14.1	3.0	5.2
	1조 이상	114	92.5	25.5	37.6	11.0	10.1	8.3
수출 여부	수출 있음	1,617	28.9	6.2	15.6	3.2	2.9	1.1
	수출 없음	2,851	22.9	4.6	10.6	2.4	0.2	5.1
총사자 수	50명 미만	1,557	1.7	0.6	0.7	0.2	0.0	0.2
	50~100명 미만	725	6.6	2.1	2.4	1.1	0.4	0.6
	100~200명 미만	722	13.7	3.9	6.2	1.6	0.6	1.5
	200~300명 미만	419	22.3	6.0	11.7	3.0	0.8	0.8
	300~500명 미만	447	32.5	7.2	13.8	5.5	3.4	2.6
	500~1,000명 미만	393	55.9	10.4	26.5	6.5	3.2	9.3
	1,000명 이상	207	236.1	38.8	128.2	16.8	7.0	45.4
업 력	0~7년 미만	248	19.0	4.3	10.4	2.5	1.3	0.6
	7~20년 미만	1,707	13.7	2.2	6.2	2.0	0.7	2.5
	20~30년 미만	926	38.8	9.0	18.4	3.6	1.9	6.0
	30~40년 미만	657	29.2	4.7	15.9	2.4	1.2	5.1
	40~50년 미만	452	32.0	7.9	15.1	4.0	1.5	3.4
	50년 이상	478	29.8	6.6	16.1	2.7	1.1	3.3
매출 유형	B2B	3,599	22.0	5.0	10.6	2.2	1.1	3.0
	B2C	743	38.6	6.1	20.0	5.3	0.8	6.4
	B2G	126	33.1	3.2	16.8	1.0	6.4	5.6

〈표 2-70〉 2018년 남성 채용 실적(비중)

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	20.6	49.4	10.7	4.7	14.6
기업 유형	일반중견	2,123	20.2	49.8	10.8	4.3	14.9
	피출자/관계	2,345	22.8	46.8	10.0	7.2	13.2
업 종	제조업	1,743	22.2	53.8	12.0	9.1	3.0
	비제조업	2,725	19.5	46.4	9.9	1.8	22.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	22.7	52.6	12.1	9.5	3.2
	일반 비제조업	1,085	18.5	47.9	9.9	0.8	22.8
	피출자/관계 제조업	705	19.1	61.3	10.9	6.5	2.1
	피출자/관계 비제조업	1,640	25.0	37.9	9.4	7.6	20.0
매출 규모	100억 미만	938	25.5	41.2	6.9	7.3	19.2
	100억~500억 미만	1,104	21.3	40.9	10.8	8.3	18.7
	500억~1,000억 미만	544	22.6	50.3	11.5	2.4	13.2
	1,000억~2,000억 미만	873	19.9	55.2	6.3	3.3	15.3
	2,000억~3,000억 미만	402	18.3	59.2	12.2	3.6	6.7
	3,000억~5,000억 미만	300	18.1	45.5	9.1	3.8	23.6
	5,000억~1조 미만	193	19.0	40.1	25.9	5.4	9.6
	1조 이상	114	27.6	40.7	11.9	10.9	8.9
수출 여부	수출 있음	1,617	21.5	54.0	11.0	9.9	3.7
	수출 없음	2,851	19.9	46.1	10.5	1.1	22.4
종사자 수	50명 미만	1,557	32.6	41.2	11.9	2.8	11.5
	50~100명 미만	725	31.6	36.2	17.2	5.4	9.6
	100~200명 미만	722	28.3	45.1	11.3	4.5	10.8
	200~300명 미만	419	26.8	52.6	13.4	3.6	3.6
	300~500명 미만	447	22.2	42.5	16.8	10.4	8.1
	500~1,000명 미만	393	18.7	47.4	11.6	5.7	16.6
	1,000명 이상	207	16.4	54.3	7.1	3.0	19.2
업 력	0~7년 미만	248	22.4	54.6	13.1	7.0	2.9
	7~20년 미만	1,707	16.4	45.5	14.4	5.5	18.2
	20~30년 미만	926	23.2	47.4	9.2	4.9	15.3
	30~40년 미만	657	15.9	54.5	8.2	4.0	17.4
	40~50년 미만	452	24.8	47.3	12.6	4.6	10.7
	50년 이상	478	22.1	54.1	9.1	3.6	11.1
매출 유형	B2B	3,599	22.9	48.4	10.0	4.9	13.7
	B2C	743	15.7	51.8	13.6	2.2	16.7
	B2G	126	9.8	50.9	2.9	19.4	17.0

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 여성 평균 채용인원은 28.0명으로 피출자/관계 기업(3.9명)보다 채용인원이 많은 것으로 나타남
- 제조업의 경우 여성 평균 채용인원은 9.0명, 비제조업의 경우 평균 채용인원은 19.4명으로 비제조업의 여성 채용인원이 더 많은 것으로 나타남. 세부적으로는 일반 비제조업의 평균 채용인원이 42.4명으로 가장 많았으며, 주로 '기술생산직' 23.9명, '사무관리직' 8.7명으로 나타남
- 매출 규모가 1조 이상 기업의 경우 여성 평균 채용인원이 42.6명으로 가장 많았음
- 종사자 규모가 1,000명 이상 기업의 경우 평균 204.4명의 여성을 채용하는 것으로 나타남
- 업력이 20~30년 미만 기업의 여성 평균 채용인원수가 37.0명으로 가장 많았으며, B2C 기업의 여성 평균 채용인원이 40.5명으로 남성 채용(38.6명) 인원보다 많았음

〈표 2-71〉 2018년 여성 채용 실적(합계)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	68,440	14,983	36,184	7,139	2,017	8,117
기업 유형	일반중견	2,123	59,395	12,820	32,731	5,708	1,642	6,493
	피출자/관계	2,345	9,044	2,164	3,452	1,430	374	1,624
업 종	제조업	1,743	15,627	3,880	8,110	1,655	1,178	804
	비제조업	2,725	52,812	11,104	28,074	5,483	839	7,313
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	13,423	3,368	6,811	1,507	1,094	644
	일반 비제조업	1,085	45,972	9,452	25,921	4,202	548	5,849
	피출자/관계 제조업	705	2,204	512	1,299	149	84	160
	피출자/관계 비제조업	1,640	6,840	1,652	2,153	1,282	290	1,464
매출 규모	100억 미만	938	1,545	648	529	158	63	146
	100억~500억 미만	1,104	6,586	1,184	2,443	1,191	288	1,480
	500억~1,000억 미만	544	5,186	1,584	2,096	492	85	929
	1,000억~2,000억 미만	873	30,245	6,024	19,449	841	653	3,277
	2,000억~3,000억 미만	402	9,438	1,261	6,209	1,558	176	233
	3,000억~5,000억 미만	300	5,813	1,558	1,886	834	212	1,323
	5,000억~1조 미만	193	4,769	1,258	1,453	1,606	206	246
	1조 이상	114	4,858	1,466	2,116	459	333	483
수출 여부	수출 있음	1,617	17,456	4,536	7,943	2,678	1,399	901
	수출 없음	2,851	50,983	10,447	28,241	4,461	618	7,216
총사자 수	50명 미만	1,557	996	428	210	128	42	188
	50~100명 미만	725	1,940	959	413	290	16	261
	100~200명 미만	722	3,093	1,291	834	500	199	269
	200~300명 미만	419	4,887	944	2,680	908	147	208
	300~500명 미만	447	6,102	2,077	1,733	1,245	596	451
	500~1,000명 미만	393	9,168	2,700	3,307	975	510	1,675
	1,000명 이상	207	42,253	6,584	27,006	3,092	506	5,065
업 력	0~7년 미만	248	1,778	390	938	297	135	18
	7~20년 미만	1,707	14,295	2,790	5,735	2,593	426	2,750
	20~30년 미만	926	34,202	6,313	22,421	2,036	665	2,767
	30~40년 미만	657	4,876	1,678	1,430	918	376	475
	40~50년 미만	452	7,342	2,258	2,340	908	212	1,624
	50년 이상	478	5,946	1,556	3,320	386	202	483
매출 유형	B2B	3,599	37,595	10,694	17,315	3,415	1,156	5,015
	B2C	743	30,090	4,038	18,708	3,670	655	3,018
	B2G	126	755	251	161	53	205	84

〈표 2-72〉 2018년 여성 채용 실적(평균)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	15.3	3.4	8.1	1.6	0.5	1.8
기업 유형	일반중견	2,123	28.0	6.0	15.4	2.7	0.8	3.1
	피출자/관계	2,345	3.9	0.9	1.5	0.6	0.2	0.7
업 종	제조업	1,743	9.0	2.2	4.7	0.9	0.7	0.5
	비제조업	2,725	19.4	4.1	10.3	2.0	0.3	2.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	12.9	3.2	6.6	1.5	1.1	0.6
	일반 비제조업	1,085	42.4	8.7	23.9	3.9	0.5	5.4
	피출자/관계 제조업	705	3.1	0.7	1.8	0.2	0.1	0.2
	피출자/관계 비제조업	1,640	4.2	1.0	1.3	0.8	0.2	0.9
매출 규모	100억 미만	938	1.6	0.7	0.6	0.2	0.1	0.2
	100억~500억 미만	1,104	6.0	1.1	2.2	1.1	0.3	1.3
	500억~1,000억 미만	544	9.5	2.9	3.9	0.9	0.2	1.7
	1,000억~2,000억 미만	873	34.6	6.9	22.3	1.0	0.7	3.8
	2,000억~3,000억 미만	402	23.5	3.1	15.4	3.9	0.4	0.6
	3,000억~5,000억 미만	300	19.4	5.2	6.3	2.8	0.7	4.4
	5,000억~1조 미만	193	24.7	6.5	7.5	8.3	1.1	1.3
	1조 이상	114	42.6	12.9	18.6	4.0	2.9	4.2
수출 여부	수출 있음	1,617	10.8	2.8	4.9	1.7	0.9	0.6
	수출 없음	2,851	17.9	3.7	9.9	1.6	0.2	2.5
총사자 수	50명 미만	1,557	0.6	0.3	0.1	0.1	0.0	0.1
	50~100명 미만	725	2.7	1.3	0.6	0.4	0.0	0.4
	100~200명 미만	722	4.3	1.8	1.2	0.7	0.3	0.4
	200~300명 미만	419	11.7	2.3	6.4	2.2	0.4	0.5
	300~500명 미만	447	13.7	4.6	3.9	2.8	1.3	1.0
	500~1,000명 미만	393	23.4	6.9	8.4	2.5	1.3	4.3
	1,000명 이상	207	204.4	31.8	130.6	15.0	2.4	24.5
업 력	0~7년 미만	248	7.2	1.6	3.8	1.2	0.5	0.1
	7~20년 미만	1,707	8.4	1.6	3.4	1.5	0.2	1.6
	20~30년 미만	926	37.0	6.8	24.2	2.2	0.7	3.0
	30~40년 미만	657	7.4	2.6	2.2	1.4	0.6	0.7
	40~50년 미만	452	16.2	5.0	5.2	2.0	0.5	3.6
	50년 이상	478	12.4	3.3	6.9	0.8	0.4	1.0
매출 유형	B2B	3,599	10.4	3.0	4.8	0.9	0.3	1.4
	B2C	743	40.5	5.4	25.2	4.9	0.9	4.1
	B2G	126	6.0	2.0	1.3	0.4	1.6	0.7

〈표 2-73〉 2018년 여성 채용 실적(비중)

(단위 : 개, 명)

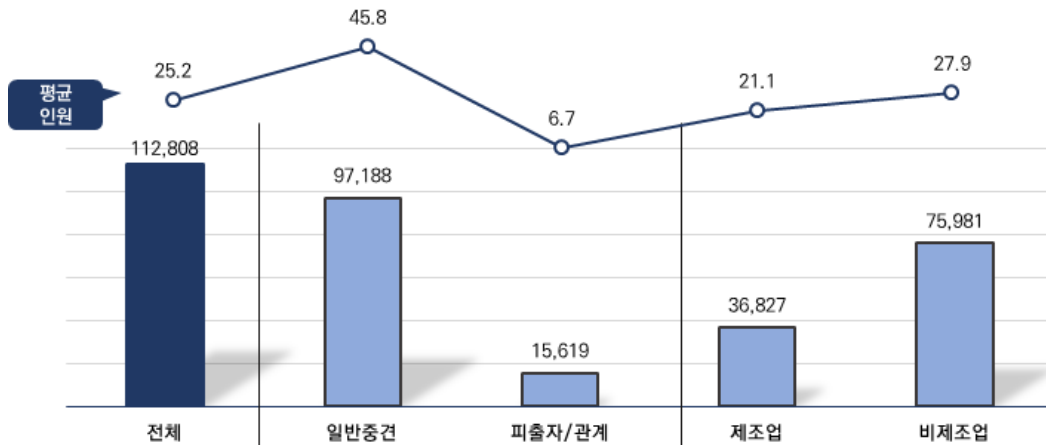
구 분		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	21.9	52.9	10.4	2.9	11.9
기업 유형	일반중견	2,123	21.6	55.1	9.6	2.8	10.9
	피출자/관계	2,345	23.9	38.2	15.8	4.1	18.0
업 종	제조업	1,743	24.8	51.9	10.6	7.5	5.1
	비제조업	2,725	21.0	53.2	10.4	1.6	13.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	25.1	50.7	11.2	8.2	4.8
	일반 비제조업	1,085	20.6	56.4	9.1	1.2	12.7
	피출자/관계 제조업	705	23.2	58.9	6.8	3.8	7.3
	피출자/관계 비제조업	1,640	24.2	31.5	18.7	4.2	21.4
매출 규모	100억 미만	938	42.0	34.3	10.2	4.1	9.5
	100억~500억 미만	1,104	18.0	37.1	18.1	4.4	22.5
	500억~1,000억 미만	544	30.5	40.4	9.5	1.6	17.9
	1,000억~2,000억 미만	873	19.9	64.3	2.8	2.2	10.8
	2,000억~3,000억 미만	402	13.4	65.8	16.5	1.9	2.5
	3,000억~5,000억 미만	300	26.8	32.5	14.3	3.6	22.8
	5,000억~1조 미만	193	26.4	30.5	33.7	4.3	5.2
	1조 이상	114	30.2	43.6	9.5	6.9	9.9
수출 여부	수출 있음	1,617	26.0	45.5	15.3	8.0	5.2
	수출 없음	2,851	20.5	55.4	8.8	1.2	14.2
총사자 수	50명 미만	1,561	42.9	21.1	12.8	4.2	18.9
	50~100명 미만	725	49.5	21.3	15.0	0.8	13.4
	100~200명 미만	722	41.7	27.0	16.2	6.4	8.7
	200~300명 미만	419	19.3	54.8	18.6	3.0	4.3
	300~500명 미만	447	34.0	28.4	20.4	9.8	7.4
	500~1,000명 미만	389	29.5	36.1	10.6	5.6	18.3
	1,000명 이상	202	15.6	63.9	7.3	1.2	12.0
업 력	0~7년 미만	248	21.9	52.8	16.7	7.6	1.0
	7~20년 미만	1,707	19.5	40.1	18.1	3.0	19.2
	20~30년 미만	926	18.5	65.6	6.0	1.9	8.1
	30~40년 미만	657	34.4	29.3	18.8	7.7	9.7
	40~50년 미만	452	30.8	31.9	12.4	2.9	22.1
	50년 이상	478	26.2	55.8	6.5	3.4	8.1
매출 유형	B2B	3,599	28.4	46.1	9.1	3.1	13.3
	B2C	743	13.4	62.2	12.2	2.2	10.0
	B2G	126	33.3	21.3	7.1	27.2	11.1

6.2.1 청년 채용실적

- 2018년 채용한 청년(만 15~34세) 인원은 11만 2,808명으로 2018년 채용 인원(18만 392명)의 62.5%를 차지하는 것으로 나타남

[그림 2-61] 2018년 청년 채용실적

(단위 : 명, %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 평균 45.8명(2018년 채용 평균 73.2명)의 청년을 채용하고 있으며, 피출자/관계 기업은 평균 6.7명(2018년 채용 평균 10.7명)의 청년을 채용하는 것으로 나타남
- 업종별로는 제조업의 경우 청년 채용인원이 21.1명, 비제조업의 경우 27.9명으로 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 평균 30.4명의 청년을 채용하고 있으며, 일반 비제조업의 경우 평균 60.5명의 청년을 채용하는 것으로 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 3.7명(2018년 채용 평균 5.2명)의 청년을 채용하는 것으로 나타났으며, 1조 이상의 경우 평균 85.2명으로 가장 높았음
- 수출 기업의 경우 평균 23.1명, 수출이 없는 기업의 경우 평균 26.4명의 청년을 채용하고 있음
- B2C기업의 경우 평균 채용인원 79.1명 중 54.7명의 청년을 채용하는 것으로 나타남

〈표 2-74〉 2018년 청년 채용실적

(단위 : 개, 명)

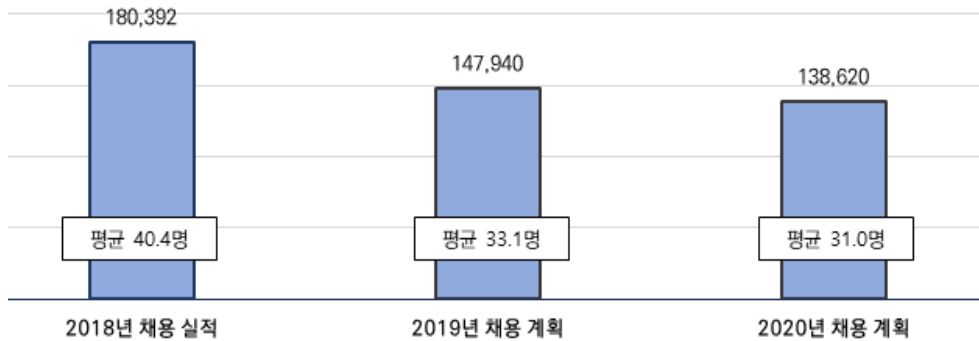
구 분		사례수	전체	평균
전 체		4,468	112,808	25.2
기업유형	일반중견	2,123	97,188	45.8
	피출자/관계	2,345	15,619	6.7
업 종	제조업	1,743	36,827	21.1
	비제조업	2,725	75,981	27.9
유형/업종	일반 제조업	1,038	31,503	30.4
	일반 비제조업	1,085	65,685	60.5
	피출자/관계 제조업	705	5,323	7.6
	피출자/관계 비제조업	1,640	10,296	6.3
매출규모	100억 미만	938	3,436	3.7
	100억~500억 미만	1,104	8,929	8.1
	500억~1,000억 미만	544	8,367	15.4
	1,000억~2,000억 미만	873	47,049	53.9
	2,000억~3,000억 미만	402	13,667	34.0
	3,000억~5,000억 미만	300	14,048	46.8
	5,000억~1조 미만	193	7,601	39.4
	1조 이상	114	9,711	85.2
수출여부	수출 있음	1,617	37,398	23.1
	수출 없음	2,851	75,410	26.4
종사자수	50명 미만	1,557	2,721	1.7
	50~100명 미만	725	4,403	6.1
	100~200명 미만	722	8,876	12.3
	200~300명 미만	419	8,418	20.1
	300~500명 미만	447	12,928	28.9
	500~1,000명 미만	393	16,677	42.5
	1,000명 이상	207	58,785	284.3
업 력	0~7년 미만	248	3,949	15.9
	7~20년 미만	1,707	22,283	13.1
	20~30년 미만	926	51,083	55.2
	30~40년 미만	657	12,756	19.4
	40~50년 미만	452	12,306	27.2
	50년 이상	478	10,430	21.8
매출유형	B2B	3,599	69,725	19.4
	B2C	743	40,650	54.7
	B2G	126	2,433	19.3

6.3 채용 계획

- 2019년 중견기업 채용 계획은 14만 7,940명, 2020년 채용 계획은 13만 8,620명으로 나타남
 - 2019년, 2020년 채용 계획은 2018년 채용실적에 비해 다소 감소하는 경향을 보임

[그림 2-62] 채용 계획

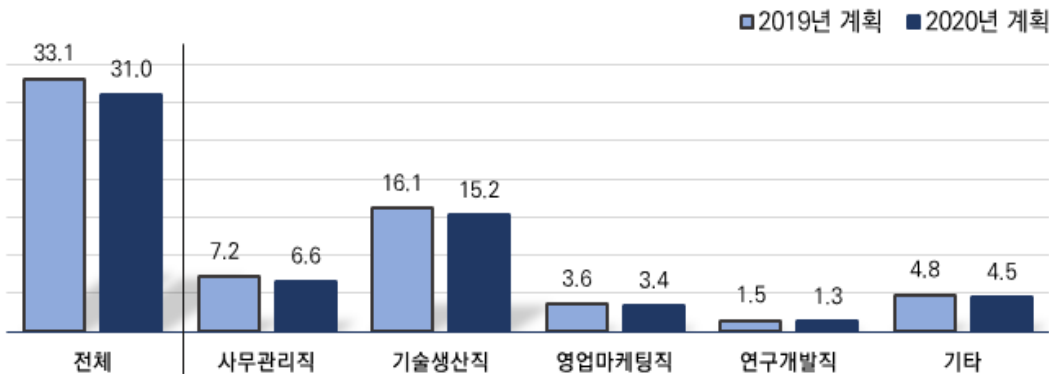
(단위 : 명)



- 2019년과 2020년 모두 ‘기술생산직’ 채용 계획이 높게 나타남

[그림 2-63] 직무별 채용 계획

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 2019년 채용 계획에 대해 기업당 평균 59.5명을 채용할 계획이 있는 것으로 나타났으며, 2020년의 경우 평균 55.6명을 채용할 계획으로 나타남
- 제조업의 경우 평균 30.0명을 채용할 계획이 있으며, 비제조업의 경우 평균 35.1명으로 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 2019년 채용 계획이 평균 43.8명, 일반 비제조업의 경우 평균 74.6명을 채용할 계획으로 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 평균 128.1명을 채용할 계획을 가진데 반해, 100억 미만 기업의 경우 평균 4.3명을 채용할 계획으로 나타남
- 수출 기업의 2019년 채용 계획 인원은 평균 34.7명으로 나타났으며, 2020년 계획은 평균 31.2명으로 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 2019년 채용 계획은 평균 2.2명으로 나타났으며, 1,000명 이상 기업은 평균 361.6명을 채용할 계획으로 나타남. 2020년의 경우 50명 미만 기업은 평균 2.0명, 1,000명 이상 기업은 평균 352.6명을 채용할 계획으로 나타남
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 2019년 채용 계획 인원은 평균 57.7명으로 가장 많았으며, 7~20년 미만 기업의 경우 평균 19.2명으로 타 기업에 보다 낮게 나타남
- B2C 기업의 2019년 평균 채용 인원은 55.8명으로 타 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-75〉 2019년 채용 계획(합계)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	147,940	32,137	71,744	16,004	6,602	21,453
기업 유형	일반중견	2,123	126,350	27,688	61,544	13,752	5,344	18,022
	피출자/관계	2,345	21,590	4,449	10,200	2,253	1,257	3,431
업 종	제조업	1,743	52,335	11,411	27,562	6,387	4,945	2,030
	비제조업	2,725	95,605	20,726	44,182	9,618	1,656	19,423
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	45,428	10,252	23,186	5,691	4,483	1,816
	일반 비제조업	1,085	80,922	17,435	38,359	8,061	861	16,206
	피출자/관계 제조업	705	6,907	1,158	4,376	696	462	214
	피출자/관계 비제조업	1,640	14,683	3,291	5,823	1,557	795	3,217
매출 규모	100억 미만	938	4,076	1,190	1,566	357	253	710
	100억~500억 미만	1,104	14,468	2,556	6,419	1,561	898	3,033
	500억~1,000억 미만	544	13,264	2,712	6,363	1,337	377	2,474
	1,000억~2,000억 미만	873	49,008	12,762	24,669	2,889	1,832	6,856
	2,000억~3,000억 미만	402	19,998	3,015	12,629	2,907	661	785
	3,000억~5,000억 미만	300	19,267	3,159	8,950	1,441	700	5,017
	5,000억~1조 미만	193	13,258	2,864	4,918	3,631	746	1,100
	1조 이상	114	14,602	3,879	6,230	1,880	1,135	1,478
수출 여부	수출 있음	1,617	56,082	12,086	29,151	7,342	5,261	2,241
	수출 없음	2,851	91,858	20,051	42,593	8,662	1,341	19,213
총사자 수	50명 미만	1,557	3,405	1,286	1,223	477	113	307
	50~100명 미만	725	5,362	1,565	1,874	947	161	815
	100~200명 미만	722	10,784	2,870	4,648	1,625	683	958
	200~300명 미만	419	11,722	2,440	6,764	1,549	498	473
	300~500명 미만	447	16,916	4,033	7,082	2,511	1,851	1,439
	500~1,000명 미만	393	24,978	5,584	10,384	3,403	1,574	4,033
	1,000명 이상	207	74,772	14,359	39,770	5,493	1,721	13,430
업 력	0~7년 미만	248	5,032	1,194	2,631	565	532	110
	7~20년 미만	1,707	32,749	5,052	14,849	5,256	1,444	6,147
	20~30년 미만	926	53,396	13,851	26,103	4,334	2,064	7,045
	30~40년 미만	657	19,708	3,459	10,649	1,551	1,167	2,881
	40~50년 미만	452	20,384	4,394	9,124	2,685	780	3,401
	50년 이상	478	16,671	4,187	8,388	1,613	614	1,869
매출 유형	B2B	3,599	102,133	25,120	49,086	9,903	4,673	13,352
	B2C	743	41,428	6,642	20,265	5,999	1,140	7,384
	B2G	126	4,378	376	2,393	103	789	718

〈표 2-76〉 2019년 채용 계획(평균)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	33.1	7.2	16.1	3.6	1.5	4.8
기업 유형	일반중견	2,123	59.5	13.0	29.0	6.5	2.5	8.5
	피출자/관계	2,345	9.2	1.9	4.3	1.0	0.5	1.5
업 종	제조업	1,743	30.0	6.5	15.8	3.7	2.8	1.2
	비제조업	2,725	35.1	7.6	16.2	3.5	0.6	7.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	43.8	9.9	22.3	5.5	4.3	1.7
	일반 비제조업	1,085	74.6	16.1	35.4	7.4	0.8	14.9
	피출자/관계 제조업	705	9.8	1.6	6.2	1.0	0.7	0.3
	피출자/관계 비제조업	1,640	9.0	2.0	3.6	0.9	0.5	2.0
매출 규모	100억 미만	938	4.3	1.3	1.7	0.4	0.3	0.8
	100억~500억 미만	1,104	13.1	2.3	5.8	1.4	0.8	2.7
	500억~1,000억 미만	544	24.4	5.0	11.7	2.5	0.7	4.5
	1,000억~2,000억 미만	873	56.1	14.6	28.3	3.3	2.1	7.9
	2,000억~3,000억 미만	402	49.7	7.5	31.4	7.2	1.6	2.0
	3,000억~5,000억 미만	300	64.2	10.5	29.8	4.8	2.3	16.7
	5,000억~1조 미만	193	68.7	14.8	25.5	18.8	3.9	5.7
	1조 이상	114	128.1	34.0	54.6	16.5	10.0	13.0
수출 여부	수출 있음	1,617	34.7	7.5	18.0	4.5	3.3	1.4
	수출 없음	2,851	32.2	7.0	14.9	3.0	0.5	6.7
종사자 수	50명 미만	1,557	2.2	0.8	0.8	0.3	0.1	0.2
	50~100명 미만	725	7.4	2.2	2.6	1.3	0.2	1.1
	100~200명 미만	722	14.9	4.0	6.4	2.3	0.9	1.3
	200~300명 미만	419	28.0	5.8	16.1	3.7	1.2	1.1
	300~500명 미만	447	37.8	9.0	15.8	5.6	4.1	3.2
	500~1,000명 미만	393	63.6	14.2	26.4	8.7	4.0	10.3
	1,000명 이상	207	361.6	69.5	192.4	26.6	8.3	65.0
업 력	0~7년 미만	248	20.3	4.8	10.6	2.3	2.1	0.4
	7~20년 미만	1,707	19.2	3.0	8.7	3.1	0.8	3.6
	20~30년 미만	926	57.7	15.0	28.2	4.7	2.2	7.6
	30~40년 미만	657	30.0	5.3	16.2	2.4	1.8	4.4
	40~50년 미만	452	45.1	9.7	20.2	5.9	1.7	7.5
	50년 이상	478	34.9	8.8	17.5	3.4	1.3	3.9
매출 유형	B2B	3,599	28.4	7.0	13.6	2.8	1.3	3.7
	B2C	743	55.8	8.9	27.3	8.1	1.5	9.9
	B2G	126	34.8	3.0	19.0	0.8	6.3	5.7

〈표 2-77〉 2020년 채용 계획(합계)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	138,620	29,555	67,962	15,236	5,897	19,970
기업 유형	일반중견	2,123	118,142	25,361	58,104	13,069	4,858	16,749
	피출자/관계	2,345	20,478	4,193	9,858	2,168	1,038	3,221
업 종	제조업	1,743	46,870	9,954	25,083	5,751	4,402	1,679
	비제조업	2,725	91,750	19,601	42,879	9,485	1,495	18,291
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	40,594	8,935	20,893	5,168	4,056	1,542
	일반 비제조업	1,085	77,547	16,427	37,210	7,901	802	15,207
	피출자/관계 제조업	705	6,275	1,019	4,190	584	346	137
	피출자/관계 비제조업	1,640	14,203	3,174	5,669	1,584	693	3,084
매출 규모	100억 미만	938	3,716	1,135	1,446	292	220	624
	100억~500억 미만	1,104	13,905	2,375	6,170	1,573	745	3,042
	500억~1,000억 미만	544	12,740	2,484	6,376	1,300	302	2,279
	1,000억~2,000억 미만	873	45,787	12,447	22,895	2,555	1,569	6,320
	2,000억~3,000억 미만	402	18,472	2,428	12,092	2,719	666	567
	3,000억~5,000억 미만	300	17,411	2,337	8,592	1,298	630	4,556
	5,000억~1조 미만	193	12,716	2,719	4,526	3,689	737	1,045
	1조 이상	114	13,872	3,630	5,865	1,811	1,028	1,539
수출 여부	수출 있음	1,617	50,422	10,342	26,718	6,704	4,650	2,008
	수출 없음	2,851	88,198	19,213	41,244	8,532	1,247	17,962
총사자 수	50명 미만	1,557	3,151	1,148	1,219	415	100	269
	50~100명 미만	725	4,950	1,411	1,805	818	149	767
	100~200명 미만	722	10,140	2,559	4,442	1,703	549	888
	200~300명 미만	419	9,784	2,092	5,863	1,201	339	289
	300~500명 미만	447	15,338	3,929	6,224	2,353	1,703	1,129
	500~1,000명 미만	393	22,357	4,584	9,324	3,210	1,477	3,762
	1,000명 이상	207	72,899	13,832	39,085	5,537	1,579	12,866
업 력	0~7년 미만	248	4,368	916	2,384	523	440	105
	7~20년 미만	1,707	30,937	4,729	14,101	4,844	1,199	6,063
	20~30년 미만	926	51,283	13,028	25,423	4,400	1,883	6,550
	30~40년 미만	657	17,465	2,816	9,683	1,464	1,024	2,478
	40~50년 미만	452	18,958	4,037	8,558	2,612	747	3,003
	50년 이상	478	15,610	4,028	7,814	1,393	604	1,771
매출 유형	B2B	3,599	94,167	23,159	45,755	8,999	4,101	12,154
	B2C	743	40,196	6,030	19,758	6,085	1,066	7,258
	B2G	126	4,257	366	2,449	153	730	559

〈표 2-78〉 2020년 채용 계획(평균)

(단위 : 개, 명)

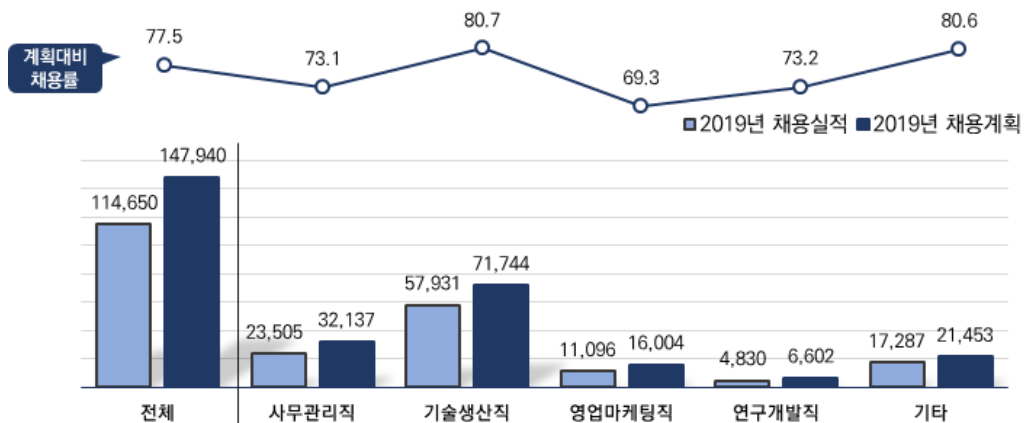
구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	31.0	6.6	15.2	3.4	1.3	4.5
기업 유형	일반중견	2,123	55.6	11.9	27.4	6.2	2.3	7.9
	피출자/관계	2,345	8.7	1.8	4.2	0.9	0.4	1.4
업 종	제조업	1,743	26.9	5.7	14.4	3.3	2.5	1.0
	비제조업	2,725	33.7	7.2	15.7	3.5	0.5	6.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	39.1	8.6	20.1	5.0	3.9	1.5
	일반 비제조업	1,085	71.5	15.1	34.3	7.3	0.7	14.0
	피출자/관계 제조업	705	8.9	1.4	5.9	0.8	0.5	0.2
	피출자/관계 비제조업	1,640	8.7	1.9	3.5	1.0	0.4	1.9
매출 규모	100억 미만	938	4.0	1.2	1.5	0.3	0.2	0.7
	100억~500억 미만	1,104	12.6	2.2	5.6	1.4	0.7	2.8
	500억~1,000억 미만	544	23.4	4.6	11.7	2.4	0.6	4.2
	1,000억~2,000억 미만	873	52.4	14.3	26.2	2.9	1.8	7.2
	2,000억~3,000억 미만	402	46.0	6.0	30.1	6.8	1.7	1.4
	3,000억~5,000억 미만	300	58.0	7.8	28.6	4.3	2.1	15.2
	5,000억~1조 미만	193	65.9	14.1	23.4	19.1	3.8	5.4
	1조 이상	114	121.7	31.8	51.4	15.9	9.0	13.5
수출 여부	수출 있음	1,617	31.2	6.4	16.5	4.1	2.9	1.2
	수출 없음	2,851	30.9	6.7	14.5	3.0	0.4	6.3
종사자 수	50명 미만	1,557	2.0	0.7	0.8	0.3	0.1	0.2
	50~100명 미만	725	6.8	1.9	2.5	1.1	0.2	1.1
	100~200명 미만	722	14.1	3.5	6.2	2.4	0.8	1.2
	200~300명 미만	419	23.4	5.0	14.0	2.9	0.8	0.7
	300~500명 미만	447	34.3	8.8	13.9	5.3	3.8	2.5
	500~1,000명 미만	393	56.9	11.7	23.7	8.2	3.8	9.6
	1,000명 이상	207	352.6	66.9	189.0	26.8	7.6	62.2
업 력	0~7년 미만	248	17.6	3.7	9.6	2.1	1.8	0.4
	7~20년 미만	1,707	18.1	2.8	8.3	2.8	0.7	3.6
	20~30년 미만	926	55.4	14.1	27.5	4.8	2.0	7.1
	30~40년 미만	657	26.6	4.3	14.7	2.2	1.6	3.8
	40~50년 미만	452	41.9	8.9	18.9	5.8	1.7	6.6
	50년 이상	478	32.6	8.4	16.3	2.9	1.3	3.7
매출 유형	B2B	3,599	26.2	6.4	12.7	2.5	1.1	3.4
	B2C	743	54.1	8.1	26.6	8.2	1.4	9.8
	B2G	126	33.8	2.9	19.5	1.2	5.8	4.4

6.3.1 2019년 채용실적

- 2019년 채용실적은 11만 4,650명으로 2019년 채용 계획의 77.5%를 채용한 것으로 나타남

[그림 2-64] 2018년 청년 채용실적

(단위 : 명, %)



※2019년 채용실적은 설문 응답 시점의 채용실적을 기준으로 함

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 평균 46.5명(2019년 계획 59.5명, 78.1% 채용)을 채용한 것으로 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 평균 6.8명(2019년 계획 9.2명, 73.9% 채용)을 채용한 것으로 나타남
- 업종별로는 제조업의 경우 평균 22.5명(2019년 계획 30.0명, 74.9% 채용), 비제조업의 경우 27.7명(2019년 계획 35.1명, 78.9% 채용)으로 나타남
- 매출규모별로는 1,000억~2,000억 미만 기업의 채용률이 80.2%(채용계획 56.1명, 채용 45.0명)로 타 기업에 비해 다소 높게 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 채용률이 80.9%(채용계획 361.6명, 채용 292.6명)로 가장 높게 나타남
- B2C 기업의 경우 타 기업보다 채용률(79.9%)이 높게 나타남

〈표 2-79〉 2019년 채용 실적(전체)

(단위 : 개, 명)

구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	114,650	23,505	57,931	11,096	4,830	17,287
기업 유형	일반중견	2,123	98,686	20,099	50,531	9,468	3,860	14,727
	피출자/관계	2,345	15,964	3,406	7,400	1,628	970	2,560
업 종	제조업	1,743	39,213	8,545	20,869	4,703	3,638	1,457
	비제조업	2,725	75,437	14,960	37,062	6,393	1,191	15,830
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	34,245	7,727	17,691	4,202	3,298	1,326
	일반 비제조업	1,085	64,441	12,372	32,840	5,266	562	13,401
	피출자/관계 제조업	705	4,968	818	3,178	501	340	130
	피출자/관계 비제조업	1,640	10,996	2,588	4,222	1,127	630	2,430
매출 규모	100억 미만	938	3,247	1,000	1,125	238	211	674
	100억~500억 미만	1,104	10,816	1,945	4,756	1,134	680	2,301
	500억~1,000억 미만	544	9,700	1,820	4,825	962	247	1,847
	1,000억~2,000억 미만	873	39,299	9,236	20,650	2,226	1,290	5,896
	2,000억~3,000억 미만	402	16,001	2,141	10,698	1,969	466	729
	3,000억~5,000억 미만	300	15,434	2,483	7,238	1,096	548	4,068
	5,000억~1조 미만	193	9,100	2,006	3,696	2,217	506	675
	1조 이상	114	11,052	2,875	4,944	1,254	882	1,097
수출 여부	수출 있음	1,617	41,900	9,019	21,860	5,386	4,037	1,598
	수출 없음	2,851	72,750	14,487	36,072	5,710	792	15,689
종사자 수	50명 미만	1,557	2,530	991	914	307	88	230
	50~100명 미만	725	4,032	1,183	1,326	646	121	755
	100~200명 미만	722	8,082	2,166	3,499	1,238	455	724
	200~300명 미만	419	8,704	1,698	4,988	1,274	384	360
	300~500명 미만	447	12,230	2,953	5,231	1,683	1,404	961
	500~1,000명 미만	393	18,575	3,976	7,770	2,595	1,081	3,152
	1,000명 이상	207	60,497	10,538	34,202	3,353	1,297	11,107
업 력	0~7년 미만	248	3,924	963	2,064	428	383	87
	7~20년 미만	1,707	24,292	3,799	11,005	3,793	1,085	4,609
	20~30년 미만	926	44,097	10,156	23,594	2,856	1,554	5,937
	30~40년 미만	657	15,516	2,523	8,637	1,174	875	2,307
	40~50년 미만	452	14,400	3,088	6,366	1,618	519	2,809
	50년 이상	478	12,422	2,976	6,266	1,227	414	1,539
매출 유형	B2B	3,599	78,169	18,301	38,621	7,174	3,346	10,726
	B2C	743	33,083	4,982	17,530	3,859	875	5,837
	B2G	126	3,397	222	1,780	63	609	724

〈표 2-80〉 2019년 채용 실적(평균)

(단위 : 개, 명)

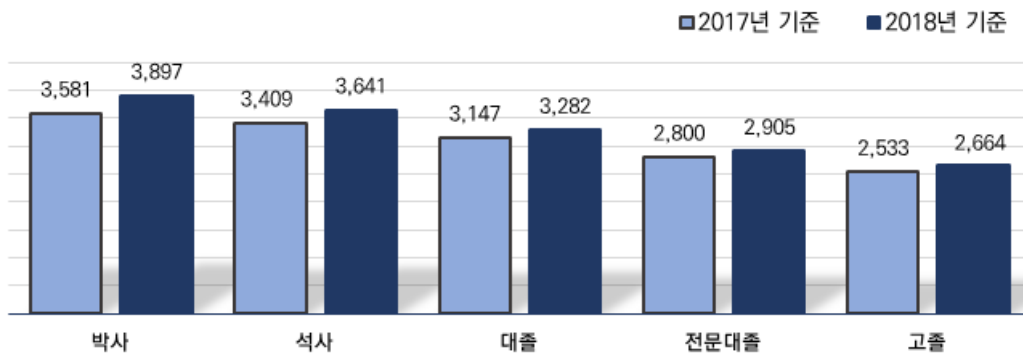
구 분		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,468	25.7	5.3	13.0	2.5	1.1	3.9
기업 유형	일반중견	2,123	46.5	9.5	23.8	4.5	1.8	6.9
	피출자/관계	2,345	6.8	1.5	3.2	0.7	0.4	1.1
업 종	제조업	1,743	22.5	4.9	12.0	2.7	2.1	0.8
	비제조업	2,725	27.7	5.5	13.6	2.3	0.4	5.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	33.0	7.4	17.0	4.0	3.2	1.3
	일반 비제조업	1,085	59.4	11.4	30.3	4.9	0.5	12.4
	피출자/관계 제조업	705	7.0	1.2	4.5	0.7	0.5	0.2
	피출자/관계 비제조업	1,640	6.7	1.6	2.6	0.7	0.4	1.5
매출 규모	100억 미만	938	3.5	1.1	1.2	0.3	0.2	0.7
	100억~500억 미만	1,104	9.8	1.8	4.3	1.0	0.6	2.1
	500억~1,000억 미만	544	17.8	3.3	8.9	1.8	0.5	3.4
	1,000억~2,000억 미만	873	45.0	10.6	23.7	2.6	1.5	6.8
	2,000억~3,000억 미만	402	39.8	5.3	26.6	4.9	1.2	1.8
	3,000억~5,000억 미만	300	51.4	8.3	24.1	3.7	1.8	13.6
	5,000억~1조 미만	193	47.2	10.4	19.2	11.5	2.6	3.5
	1조 이상	114	96.9	25.2	43.4	11.0	7.7	9.6
수출 여부	수출 있음	1,617	25.9	5.6	13.5	3.3	2.5	1.0
	수출 없음	2,851	25.5	5.1	12.7	2.0	0.3	5.5
총사자 수	50명 미만	1,557	1.6	0.6	0.6	0.2	0.1	0.1
	50~100명 미만	725	5.6	1.6	1.8	0.9	0.2	1.0
	100~200명 미만	722	11.2	3.0	4.9	1.7	0.6	1.0
	200~300명 미만	419	20.8	4.1	11.9	3.0	0.9	0.9
	300~500명 미만	447	27.4	6.6	11.7	3.8	3.1	2.1
	500~1,000명 미만	393	47.3	10.1	19.8	6.6	2.8	8.0
	1,000명 이상	207	292.6	51.0	165.4	16.2	6.3	53.7
업 력	0~7년 미만	248	15.8	3.9	8.3	1.7	1.5	0.4
	7~20년 미만	1,707	14.2	2.2	6.4	2.2	0.6	2.7
	20~30년 미만	926	47.6	11.0	25.5	3.1	1.7	6.4
	30~40년 미만	657	23.6	3.8	13.1	1.8	1.3	3.5
	40~50년 미만	452	31.9	6.8	14.1	3.6	1.1	6.2
	50년 이상	478	26.0	6.2	13.1	2.6	0.9	3.2
매출 유형	B2B	3,599	21.7	5.1	10.7	2.0	0.9	3.0
	B2C	743	44.5	6.7	23.6	5.2	1.2	7.9
	B2G	126	27.0	1.8	14.1	0.5	4.8	5.8

6.4 2018년 신입사원 초임

- 2018년 신입사원 초임은 ‘대졸’의 경우 3,282만원으로 나타났으며, 고학력일수록 높게 나타남
 - 전년 대비 초임 수준은 100만원~300만원 가량 상승함

[그림 2-65] 2018년 신입사원 초임

(단위 : 만원)



※2018년까지는 남성, 여성으로 나눠 설문을 진행했으나, 2019년은 전체로 설문 진행

※2018년 기준은 전체 신입 초임, 2017년 기준은 남성 사원 초임

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,386.1만원으로 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,186.9만원으로 나타나 다소 차이를 보임
- 제조업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,427.6만원으로 나타났으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,528.6만원으로 타 기업에 비해 높게 나타남
- 매출액 1조 이상 기업의 경우 ‘대졸’ 초임이 3,696.3만원으로 100억 미만 기업(3,025.2만원)과 상당한 차이를 보임
- 수출 기업의 ‘대졸’ 초임은 3,471.6만원으로 수출이 없는 기업(3,173.8만원)보다 높게 나타남
- 종사자 수가 1,000명 이상 기업의 ‘대졸’ 초임은 3,504.2만원으로 50명 미만 기업(3,159.0만원)과 상당한 차이를 보임
- B2G 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,370.9만원으로 타 기업보다 다소 높게 나타남

〈표 2-81〉 2018년 신입사원 초임

(단위 : 개, 만원)

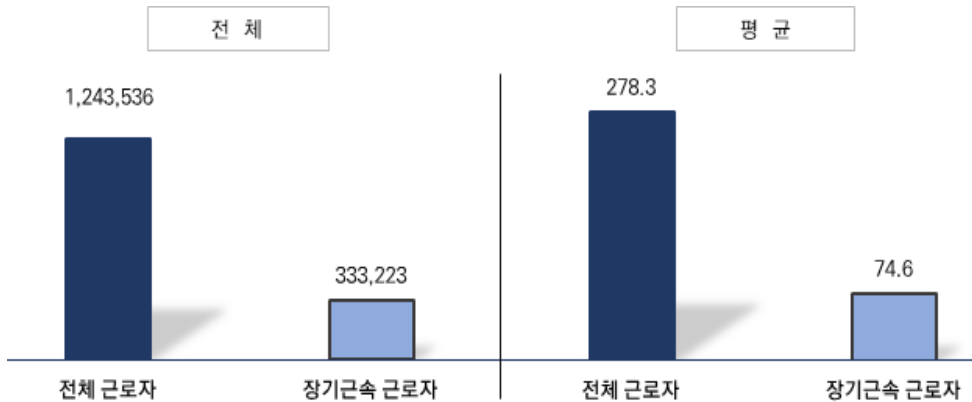
구 분		사례수	박사	석사	대졸	전문대졸	고졸
전 체		4,468	3,896.9	3,640.8	3,281.8	2,904.7	2,664.4
기업 유형	일반중견	2,123	3,948.6	3,683.5	3,386.1	2,971.5	2,712.1
	피출자/관계	2,345	3,841.4	3,595.4	3,186.9	2,843.3	2,620.9
업 종	제조업	1,743	4,015.2	3,728.8	3,427.6	3,002.0	2,745.0
	비제조업	2,725	3,805.3	3,574.6	3,188.2	2,840.7	2,608.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	4,074.0	3,794.8	3,528.6	3,074.9	2,807.6
	일반 비제조업	1,085	3,814.1	3,566.8	3,249.9	2,871.1	2,612.1
	피출자/관계 제조업	705	3,921.6	3,623.6	3,278.9	2,895.1	2,652.4
	피출자/관계 비제조업	1,640	3,798.3	3,580.8	3,147.2	2,820.1	2,606.3
매출 규모	100억 미만	938	3,775.0	3,505.2	3,025.2	2,773.7	2,535.9
	100억~500억 미만	1,104	3,911.9	3,670.7	3,301.4	2,888.5	2,669.7
	500억~1,000억 미만	544	3,850.7	3,571.8	3,246.1	2,831.5	2,623.4
	1,000억~2,000억 미만	873	3,871.0	3,605.3	3,276.9	2,919.9	2,677.3
	2,000억~3,000억 미만	402	3,864.7	3,590.9	3,368.0	2,955.8	2,679.9
	3,000억~5,000억 미만	300	4,063.6	3,849.9	3,611.3	3,101.3	2,806.8
	5,000억~1조 미만	193	4,122.7	3,897.8	3,595.1	3,160.7	2,896.4
	1조 이상	114	4,174.8	3,985.0	3,696.3	3,194.2	2,879.0
수출 여부	수출 있음	1,617	4,026.0	3,758.4	3,471.6	3,011.2	2,763.4
	수출 없음	2,851	3,809.3	3,562.7	3,173.8	2,843.1	2,605.8
종사자 수	50명 미만	1,557	3,856.4	3,609.0	3,159.0	2,850.4	2,619.7
	50~100명 미만	725	3,780.6	3,537.4	3,207.9	2,848.1	2,617.4
	100~200명 미만	722	3,821.9	3,555.5	3,241.9	2,833.1	2,612.5
	200~300명 미만	419	3,936.5	3,669.3	3,375.1	2,940.4	2,671.5
	300~500명 미만	447	4,000.4	3,721.6	3,490.4	3,049.6	2,776.1
	500~1,000명 미만	393	4,086.7	3,858.7	3,521.5	3,053.7	2,799.5
	1,000명 이상	207	4,070.6	3,803.9	3,504.2	3,068.3	2,781.1
업 력	0~7년 미만	248	3,931.6	3,705.0	3,305.5	2,950.5	2,743.8
	7~20년 미만	1,707	3,854.7	3,576.6	3,171.6	2,820.0	2,603.2
	20~30년 미만	926	3,843.2	3,627.3	3,245.6	2,896.3	2,648.9
	30~40년 미만	657	3,834.0	3,596.2	3,342.6	2,910.3	2,648.3
	40~50년 미만	452	4,004.1	3,751.6	3,452.9	3,058.0	2,792.5
	50년 이상	478	4,068.9	3,777.1	3,487.5	3,041.2	2,762.5
매출 유형	B2B	3,599	3,945.1	3,685.5	3,322.7	2,926.2	2,679.3
	B2C	743	3,620.3	3,398.5	3,068.9	2,788.5	2,598.7
	B2G	126	3,986.6	3,673.4	3,370.9	2,987.0	2,633.3

6.5 장기근속 근로자

- 장기근속 근로자 수는 33만 3,223명으로 기업당 평균 74.6명이 있는 것으로 나타남
 - 전체 근로자의 26.8%의 비중을 차지하고 있음

[그림 2-66] 장기근속 근로자 현황

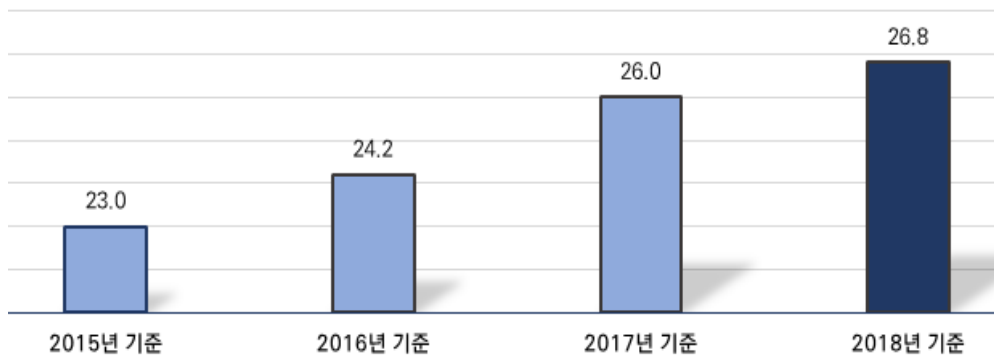
(단위 : 명)



- 장기 근속 근로자의 비율은 매년 조금씩 증가하고 있는 것으로 나타남

[그림 2-67] 장기근속 근로자 비율

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 장기근속 근로자는 평균 132.5명으로 전체 근로자의 26.9%를 차지하고 있는 것으로 나타남
- 제조업의 경우 장기근속 근로자는 111.0명으로 비제조업(51.3명)보다 많았으며, 전체 근로자의 34.2%를 차지하고 있음. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 장기근속 근로자가 평균 168.1명으로 가장 많았으며, 차지하고 있는 비중 역시 34.8%로 높게 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 장기근속 근로자 평균 인원이 552.8명으로 가장 많았으며, 장기근속 근로자의 비중이 36.6%로 높았음
- 수출 기업의 장기근속 근로자는 122.8명으로 나타났으며, 전체 근로자의 33.4%를 차지하는 것으로 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 평균 장기근속 근로자 인원이 486.5명으로 가장 많았으며, 300~500명 미만 기업의 장기근속 근로자 비중이 33.7%로 타 기업에 비해 높게 나타남
- B2G 기업의 경우 장기근속 근로자가 평균 179.5명으로 가장 많았으며, 전체 근로자 중 42.6%를 차지해 높은 비중을 보임

〈표 2-82〉 장기근속 근로자

(단위 : 개, 명, %)

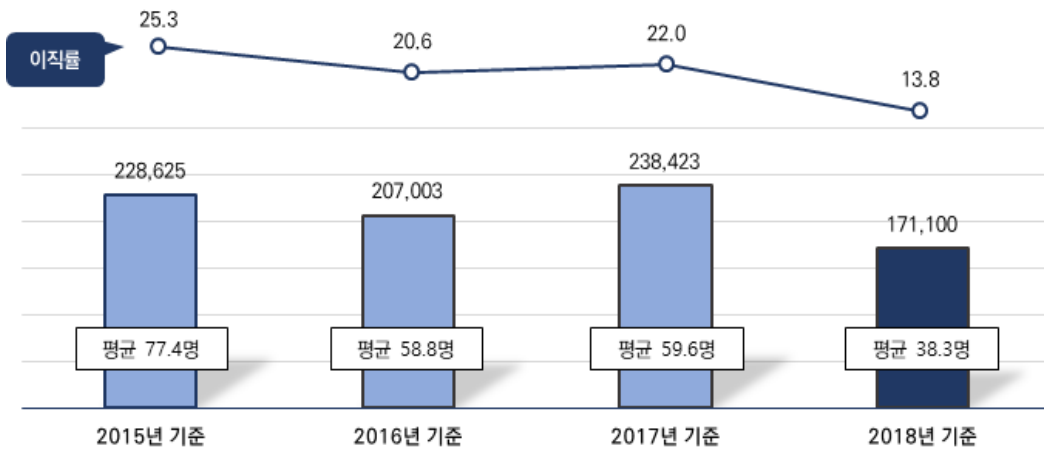
구 분		사례수	전체 근로자		장기근속 근로자		장기근속 근로자 비율
			합계	평균	합계	평균	
전 체		4,468	1,243,536	278.3	333,223	74.6	26.8
기업 유형	일반중견	2,123	1,046,449	492.9	281,294	132.5	26.9
	피출자/관계	2,345	197,087	84.0	51,928	22.1	26.3
업 종	제조업	1,743	565,418	324.4	193,484	111.0	34.2
	비제조업	2,725	678,119	248.9	139,738	51.3	20.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	502,065	483.7	174,496	168.1	34.8
	일반 비제조업	1,085	544,385	501.7	106,798	98.4	19.6
	피출자/관계 제조업	705	63,353	89.9	18,988	26.9	30.0
	피출자/관계 비제조업	1,640	133,734	81.5	32,940	20.1	24.6
매출 규모	100억 미만	938	41,286	44.0	11,612	12.4	28.1
	100억~500억 미만	1,104	126,266	114.4	32,044	29.0	25.4
	500억~1,000억 미만	544	107,872	198.3	28,588	52.6	26.5
	1,000억~2,000억 미만	873	314,479	360.2	72,289	82.8	23.0
	2,000억~3,000억 미만	402	186,207	463.2	38,828	96.6	20.9
	3,000억~5,000억 미만	300	158,067	526.9	48,040	160.1	30.4
	5,000억~1조 미만	193	137,003	709.9	38,798	201.0	28.3
	1조 이상	114	172,356	1,511.9	63,023	552.8	36.6
수출 여부	수출 있음	1,617	594,102	367.5	198,581	122.8	33.4
	수출 없음	2,851	649,435	227.8	134,642	47.2	20.7
종사자 수	50명 미만	1,557	31,093	20.0	7,814	5.0	25.1
	50~100명 미만	725	52,223	72.1	16,302	22.5	31.2
	100~200명 미만	722	101,260	140.3	33,731	46.8	33.3
	200~300명 미만	419	104,699	250.0	29,971	71.6	28.6
	300~500명 미만	447	170,281	380.9	57,337	128.3	33.7
	500~1,000명 미만	393	270,886	690.0	87,485	222.8	32.3
	1,000명 이상	207	513,094	2,481.7	100,582	486.5	19.6
업 력	0~7년 미만	248	58,979	237.8	23,979	96.7	40.7
	7~20년 미만	1,707	241,978	141.7	54,799	32.1	22.6
	20~30년 미만	926	299,321	323.4	68,151	73.6	22.8
	30~40년 미만	657	203,917	310.4	54,752	83.3	26.9
	40~50년 미만	452	250,305	553.8	59,142	130.9	23.6
	50년 이상	478	189,036	395.3	72,400	151.4	38.3
매출 유형	B2B	3,599	956,513	265.7	253,608	70.5	26.5
	B2C	743	234,043	315.1	57,027	76.8	24.4
	B2G	126	52,980	421.1	22,587	179.5	42.6

6.5.1 이직자 현황

- 2018년 이직자는 17만 1,100명으로 이직률은 13.8%로 나타남
 - 전년 대비 이직자 수(238,423명 → 171,100명) 및 이직률(22.0% → 13.8%)이 감소한 것으로 나타남

[그림 2-68] 이직자 현황

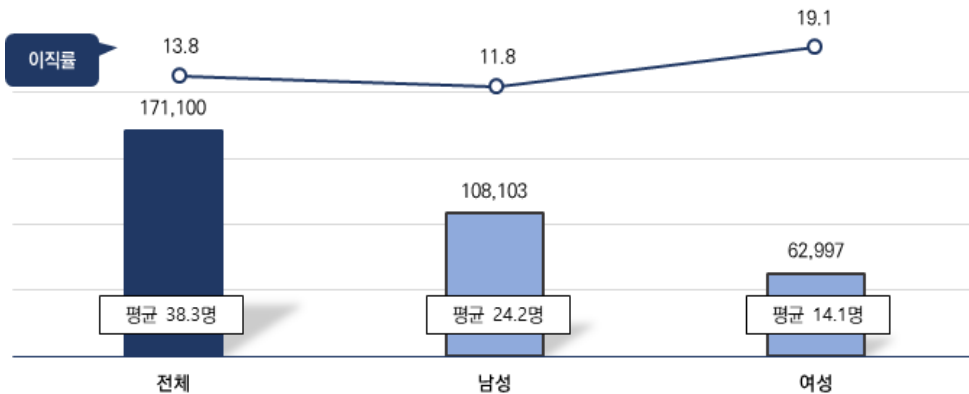
(단위 : 명, %)



- 남성 이직자 수는 10만 8,103명으로 전체 이직자의 63.2%를 차지하였으며, 이직률은 11.8%로 나타남. 여성 이직자 수는 6만 2,997명으로 이직률은 19.1%로 남성보다 높게 나타남

[그림 2-69] 성별에 따른 이직자 현황

(단위 : 명, %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 기업당 평균 69.4명이 이직을 하는 것으로 나타났으며, 이직률은 14.1%로 나타남
- 제조업의 경우 이직 인원은 평균 35.9명으로 이직률은 11.1%로 나타났으며, 비제조업은 평균 39.8명, 이직률은 16.0%로 나타남. 세부적으로는 일반 비제조업의 경우 이직인원이 평균 85.6명으로 가장 많았으며, 이직률도 17.1%로 가장 높았음
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 이직률이 7.7%로 가장 낮았으며, 1,000억~2,000억 미만 기업의 이직률이 19.5%로 가장 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 평균 이직 인원은 39.2명, 이직률은 10.7%로 수출이 없는 기업(평균 37.8명, 이직률 16.6%)보다 이직 인원은 다소 많은 것으로 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 이직률이 16.3%로 가장 높았으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 이직률이 10.1%로 타 기업보다 다소 낮게 나타남
- 업력별로는 7년 미만 기업의 이직률이 5.5%로 가장 낮았으며, 20~30년 미만 기업의 경우 이직률이 19.7%로 가장 높게 나타남
- B2C 기업의 경우 평균 이직 인원 64.6명, 이직률 20.5%로 타 기업보다 평균 이직 인원 및 이직률이 높게 나타남

〈표 2-83〉 이직자 현황

(단위 : 개, 명, %)

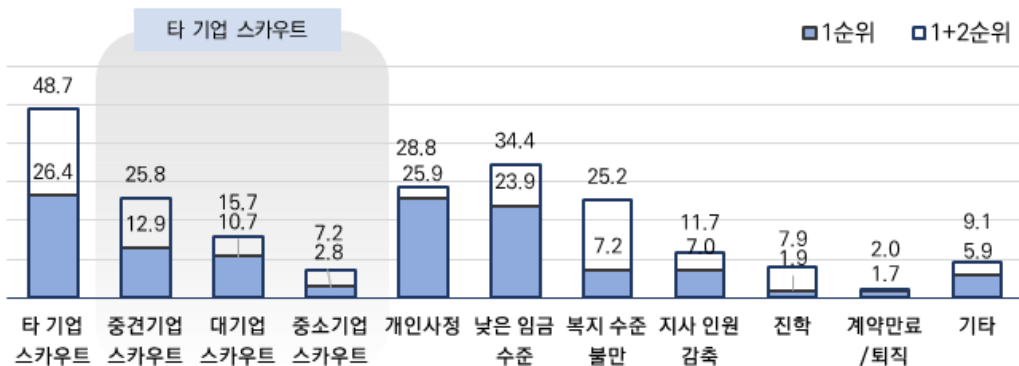
구 분		사례수	이직인원			평균 이직인원			이직률		
			전체	남성	여성	전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		4,468	171,100	108,103	62,997	38.3	24.2	14.1	13.8	11.8	19.1
기업 유형	일반중견	2,123	147,367	92,678	54,689	69.4	43.7	25.8	14.1	12.0	20.0
	피출자/관계	2,345	23,733	15,425	8,308	10.1	6.6	3.5	12.0	10.9	15.1
업 종	제조업	1,743	62,598	45,713	16,884	35.9	26.2	9.7	11.1	10.0	15.6
	비제조업	2,725	108,503	62,390	46,112	39.8	22.9	16.9	16.0	13.6	20.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	54,498	39,543	14,955	52.5	38.1	14.4	10.9	9.8	15.5
	일반 비제조업	1,085	92,869	53,135	39,734	85.6	49.0	36.6	17.1	14.5	22.4
	피출자/관계 제조업	705	8,100	6,170	1,929	11.5	8.8	2.7	12.8	12.0	16.4
	피출자/관계 비제조업	1,640	15,634	9,255	6,379	9.5	5.6	3.9	11.7	10.2	14.7
매출 규모	100억 미만	938	4,898	3,259	1,639	5.2	3.5	1.7	11.9	10.9	14.2
	100억~500억 미만	1,104	14,782	8,718	6,064	13.4	7.9	5.5	11.7	9.7	16.8
	500억~1,000억 미만	544	15,094	9,448	5,646	27.7	17.4	10.4	14.0	12.2	18.6
	1,000억~2,000억 미만	873	61,213	37,868	23,345	70.1	43.4	26.7	19.5	16.9	26.0
	2,000억~3,000억 미만	402	26,686	15,492	11,193	66.4	38.5	27.8	14.3	11.0	24.7
	3,000억~5,000억 미만	300	20,706	15,378	5,328	69.0	51.3	17.8	13.1	12.0	17.7
	5,000억~1조 미만	193	14,489	10,186	4,303	75.1	52.8	22.3	10.6	9.6	13.7
	1조 이상	114	13,234	7,754	5,480	116.1	68.0	48.1	7.7	6.6	10.0
수출 여부	수출 있음	1,617	63,367	45,833	17,534	39.2	28.3	10.8	10.7	9.6	14.9
	수출 없음	2,851	107,733	62,270	45,463	37.8	21.8	15.9	16.6	14.2	21.5
종사자 수	50명 미만	1,557	3,957	3,007	950	2.5	1.9	0.6	12.7	12.7	13.0
	50~100명 미만	725	6,636	4,581	2,055	9.2	6.3	2.8	12.7	11.3	17.4
	100~200명 미만	722	15,001	11,222	3,779	20.8	15.6	5.2	14.8	14.0	17.8
	200~300명 미만	419	14,111	9,865	4,247	33.7	23.6	10.1	13.5	11.7	20.8
	300~500명 미만	447	20,291	14,006	6,285	45.4	31.3	14.1	11.9	10.5	16.9
	500~1,000명 미만	393	27,247	18,766	8,480	69.4	47.8	21.6	10.1	9.0	13.5
	1,000명 이상	207	83,858	46,657	37,201	405.6	225.7	179.9	16.3	13.5	22.1
업 력	0~7년 미만	248	3,255	2,202	1,054	13.1	8.9	4.2	5.5	5.1	6.5
	7~20년 미만	1,707	39,100	24,254	14,846	22.9	14.2	8.7	16.2	14.2	20.7
	20~30년 미만	926	59,004	32,454	26,550	63.7	35.1	28.7	19.7	17.9	22.4
	30~40년 미만	657	22,159	16,276	5,883	33.7	24.8	9.0	10.9	9.9	14.9
	40~50년 미만	452	27,244	18,480	8,765	60.3	40.9	19.4	10.9	9.1	18.9
	50년 이상	478	20,338	14,438	5,900	42.5	30.2	12.3	10.8	9.5	16.0
매출 유형	B2B	3,599	120,158	80,335	39,823	33.4	22.3	11.1	12.6	10.8	18.4
	B2C	743	47,983	25,291	22,692	64.6	34.0	30.5	20.5	19.7	21.4
	B2G	126	2,959	2,477	482	23.5	19.7	3.8	5.6	5.4	6.7

6.5.2 이직원인

- 주요 이직원인으로는 ‘타 기업 스카우트’가 26.4%로 가장 높게 나타났으며, ‘개인사정’ 25.9%, ‘낮은 임금수준’ 23.9% 등의 순으로 나타남
- 복수 응답의 경우 ‘타 기업 스카우트’, ‘낮은 임금수준’ 응답이 높게 나타남

[그림 2-70] 이직원인

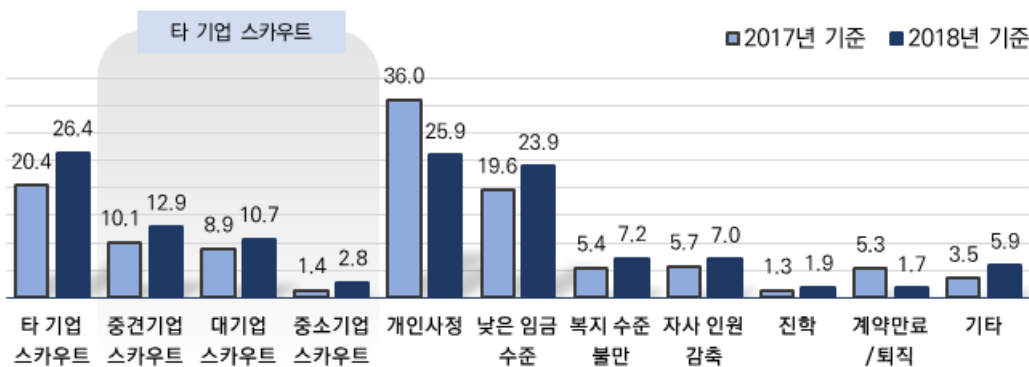
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘타 기업 스카우트’(20.4% → 26.4%), ‘낮은 임금수준’(19.6% → 23.9%)이 소폭 상승한 것으로 나타났으며, ‘개인사정’(36.0% → 25.9%)은 감소함

[그림 2-71] 이직원인 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 '타 기업 스카우트'가 31.4%로 높게 나타났으며, 다음으로 '개인사정' 23.3%, '낮은 임금수준' 20.2% 등의 순으로 나타남
- 제조업의 경우 '타 기업 스카우트'가 28.1%로 높았으며, 비제조업의 경우 '개인사정' (27.0%) 응답이 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 '타 기업 스카우트'가 33.7%로 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 '개인사정'(29.6%) 응답이 높게 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 '타 기업 스카우트'가 43.6%로 가장 높게 나타났으며, 100억 미만 규모의 경우 '개인사정'(31.3%), '낮은 임금수준'(29.0%) 응답이 타 기업보다 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 '타 기업 스카우트'가 31.3%로 높게 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 '개인사정'(27.2%), '낮은 임금수준'(26.8%) 응답이 높게 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 '타 기업 스카우트' 응답이 36.1%로 가장 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업의 경우 '낮은 임금수준' 응답이 31.3%로 상대적으로 높게 나타남
- 업력이 50년 이상 기업의 경우 '타 기업 스카우트'가 41.7%로 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업의 경우 '개인사정'이 32.2%로 높게 나타남
- B2G 기업의 경우 '타 기업 스카우트'가 41.2%로 높게 나타났으며, B2C 기업의 경우 '낮은 임금수준' 응답이 33.8%로 높게 나타남

〈표 2-84〉 이직원인 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	타 기업 스카우트				진학
				대기업 스카우트	중견기업 스카우트	중소기업 스카우트	
전 체		3,648	26.4	10.7	12.9	2.8	1.9
기업 유형	일반중견	1,898	31.4	14.1	15.5	1.8	2.1
	피출자/관계	1,749	21.2	7.1	10.1	4.0	1.6
업 종	제조업	1,589	28.1	12.6	13.6	1.9	1.8
	비제조업	2,059	25.2	9.3	12.4	3.5	1.9
유형/업종	일반 제조업	987	33.7	16.8	15.3	1.6	1.6
	일반 비제조업	912	28.9	11.1	15.8	2.0	2.8
	피출자/관계 제조업	602	18.9	5.6	10.8	2.5	2.3
	피출자/관계 비제조업	1,147	22.4	7.9	9.7	4.8	1.2
매출 규모	100억 미만	588	23.8	7.3	9.5	7.0	2.9
	100억~500억 미만	884	20.9	7.3	10.6	3.0	1.1
	500억~1,000억 미만	472	21.9	7.5	12.8	1.6	2.8
	1,000억~2,000억 미만	786	27.6	10.4	15.6	1.6	0.8
	2,000억~3,000억 미만	377	33.8	17.2	14.5	2.1	1.9
	3,000억~5,000억 미만	271	32.5	15.4	15.6	1.5	3.0
	5,000억~1조 미만	170	36.8	18.4	17.4	1.0	3.1
	1조 이상	101	43.6	29.2	12.2	2.2	1.8
수출 여부	수출 있음	1,474	31.3	13.7	16.0	1.6	1.7
	수출 없음	2,174	23.3	8.7	10.9	3.7	2.0
종사자 수	50명 미만	922	19.3	6.8	6.7	5.9	2.0
	50~100명 미만	647	19.2	8.6	8.1	2.6	1.6
	100~200명 미만	672	29.6	7.9	17.8	3.9	0.7
	200~300명 미만	396	32.7	13.1	19.1	0.5	5.1
	300~500명 미만	426	34.1	14.8	18.5	0.8	0.5
	500~1,000명 미만	377	36.1	21.1	14.5	0.5	1.6
	1,000명 이상	207	26.4	12.3	14.1	0.0	3.1
업 력	0~7년 미만	176	28.0	17.1	6.1	4.8	2.7
	7~20년 미만	1,243	18.0	5.1	9.3	3.6	1.6
	20~30년 미만	805	28.6	10.7	14.7	3.2	1.4
	30~40년 미만	584	28.5	12.2	15.6	0.7	1.4
	40~50년 미만	411	28.9	12.7	12.9	3.3	3.3
	50년 이상	428	41.7	20.7	19.5	1.5	2.4
매출 유형	B2B	2,965	27.4	11.4	13.1	2.9	1.6
	B2C	597	19.8	4.4	12.8	2.6	2.7
	B2G	86	41.2	30.0	7.8	3.4	5.1

〈표 2-84〉 이직원인 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	지사 인원감축	낮은 임금수준	복지 수준 불만	개인 사정	계약만료/ 퇴직	기타
전 체		3,648	7.0	23.9	7.2	25.9	1.7	5.9
기업 유형	일반중견	1,898	8.0	20.2	7.4	23.3	2.2	5.5
	피출자/관계	1,749	6.0	27.9	7.0	28.7	1.2	6.4
업 종	제조업	1,589	9.3	21.7	7.3	24.5	0.9	6.4
	비제조업	2,059	5.2	25.5	7.2	27.0	2.3	5.5
유형/ 업종	일반 제조업	987	9.4	18.4	7.3	22.8	1.2	5.7
	일반 비제조업	912	6.4	22.1	7.5	23.8	3.3	5.3
	피출자/관계 제조업	602	9.2	27.1	7.3	27.1	0.6	7.6
	피출자/관계 비제조업	1,147	4.3	28.3	6.9	29.6	1.5	5.8
매출 규모	100억 미만	588	3.7	29.0	5.2	31.3	0.9	3.2
	100억~500억 미만	884	7.8	25.8	7.6	27.5	1.7	7.5
	500억~1,000억 미만	472	6.8	28.8	5.5	23.1	1.7	9.5
	1,000억~2,000억 미만	786	10.4	24.7	5.8	24.1	2.6	4.0
	2,000억~3,000억 미만	377	5.5	19.8	10.9	21.2	2.1	4.8
	3,000억~5,000억 미만	271	6.7	12.6	12.6	26.0	0.8	5.9
	5,000억~1조 미만	170	4.1	13.3	7.1	24.5	2.0	9.2
	1조 이상	101	5.9	10.8	6.3	27.3	0.0	4.1
수출 여부	수출 있음	1,474	8.5	19.5	7.5	23.9	1.0	6.6
	수출 없음	2,174	6.0	26.8	7.0	27.2	2.2	5.4
총사자 수	50명 미만	922	5.7	25.0	7.7	32.4	1.2	6.6
	50~100명 미만	647	7.5	26.4	8.8	29.0	1.8	5.7
	100~200명 미만	672	9.6	31.3	5.7	19.4	0.0	3.7
	200~300명 미만	396	6.6	19.7	5.0	23.3	0.7	6.7
	300~500명 미만	426	9.0	20.2	6.7	22.0	1.0	6.4
	500~1,000명 미만	377	4.3	17.4	8.0	23.0	5.0	4.7
	1,000명 이상	207	4.2	14.1	8.9	26.6	6.6	10.0
업 력	0~7년 미만	176	14.1	18.2	6.7	22.1	3.1	5.0
	7~20년 미만	1,243	7.3	24.4	9.0	32.2	1.7	5.8
	20~30년 미만	805	5.9	27.5	4.3	24.9	1.7	5.8
	30~40년 미만	584	6.1	27.8	6.0	23.1	1.4	5.7
	40~50년 미만	411	6.8	24.7	8.6	19.4	2.0	6.3
	50년 이상	428	6.9	11.7	8.0	21.3	1.1	6.8
매출 유형	B2B	2,965	7.2	22.1	7.8	25.7	1.8	6.3
	B2C	597	4.8	33.8	5.2	28.1	0.9	4.7
	B2G	86	14.8	15.2	2.9	18.0	2.9	0.0

〈표 2-85〉 이직원인 1+2순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	타 기업 스카우트				진학
				대기업 스카우트	중견기업 스카우트	중소기업 스카우트	
전 체		3,648	48.7	15.7	25.8	7.2	7.9
기업 유형	일반중견	1,898	58.1	19.8	32.8	5.5	8.2
	피출자/관계	1,749	38.6	11.3	18.2	9.1	7.7
업 종	제조업	1,589	52.6	17.6	29.2	5.8	7.6
	비제조업	2,059	45.7	14.3	23.1	8.3	8.2
유형/업종	일반 제조업	987	62.6	22.8	35.4	4.4	7.3
	일반 비제조업	912	53.0	16.5	29.9	6.6	9.1
	피출자/관계 제조업	602	35.7	8.9	18.9	7.9	8.0
	피출자/관계 비제조업	1,147	40.1	12.5	17.8	9.8	7.5
매출 규모	100억 미만	588	36.4	9.3	17.5	9.6	6.1
	100억~500억 미만	884	41.2	12.7	19.5	9.0	8.8
	500억~1,000억 미만	472	43.8	13.1	22.4	8.3	10.8
	1,000억~2,000억 미만	786	50.2	14.1	30.3	5.8	5.1
	2,000억~3,000억 미만	377	62.2	24.2	33.2	4.8	7.4
	3,000억~5,000억 미만	271	61.8	22.7	34.0	5.1	8.9
	5,000억~1조 미만	170	66.3	27.5	35.7	3.1	14.3
	1조 이상	101	80.0	32.8	42.7	4.5	7.8
수출 여부	수출 있음	1,474	57.7	20.0	32.4	5.3	7.6
	수출 없음	2,174	42.6	12.8	21.3	8.5	8.2
종사자 수	50명 미만	922	34.9	9.6	14.2	11.1	8.5
	50~100명 미만	647	34.9	12.2	17.9	4.8	4.4
	100~200명 미만	672	52.9	15.7	29.1	8.1	4.6
	200~300명 미만	396	57.5	17.8	34.1	5.6	12.6
	300~500명 미만	426	68.8	22.0	37.9	8.9	9.8
	500~1,000명 미만	377	66.4	27.4	36.9	2.1	8.0
	1,000명 이상	207	48.8	15.7	29.4	3.7	14.5
업 력	0~7년 미만	176	58.2	23.9	27.8	6.5	6.6
	7~20년 미만	1,243	34.7	8.8	17.5	8.4	7.6
	20~30년 미만	805	53.9	16.9	29.0	8.0	6.7
	30~40년 미만	584	49.2	16.5	25.1	7.6	6.1
	40~50년 미만	411	54.4	20.1	29.9	4.4	10.4
	50년 이상	428	69.4	24.6	39.9	4.9	12.3
매출 유형	B2B	2,965	50.9	16.8	26.8	7.3	8.1
	B2C	597	33.7	7.3	19.9	6.5	6.9
	B2G	86	76.2	35.9	30.8	9.5	9.9

〈표 2-85〉 이직원인 1+2순위

(단위 : 개, %)

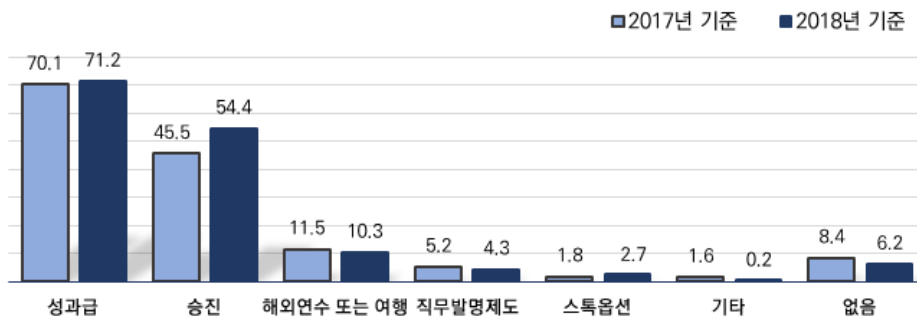
구 분		사례수	지사 인원감축	낮은 임금수준	복지 수준 불만	개인 사정	계약만료/ 퇴직	기타
전 체		3,648	11.7	34.4	25.2	28.8	2.0	9.1
기업 유형	일반중견	1,898	13.6	30.3	26.5	26.2	2.3	8.8
	피출자/관계	1,749	9.6	39.0	23.8	31.5	1.6	9.5
업 종	제조업	1,589	15.9	32.5	27.3	27.2	1.1	11.2
	비제조업	2,059	8.4	35.9	23.6	30.0	2.7	7.5
유형/ 업종	일반 제조업	987	16.5	29.5	25.6	25.2	1.2	9.9
	일반 비제조업	912	10.4	31.1	27.5	27.3	3.6	7.6
	피출자/관계 제조업	602	14.9	37.4	30.1	30.4	1.0	13.3
	피출자/관계 비제조업	1,147	6.8	39.8	20.5	32.1	1.9	7.4
매출 규모	100억 미만	588	5.1	40.7	19.0	37.6	1.8	6.6
	100억~500억 미만	884	12.5	36.1	23.5	27.9	1.7	9.8
	500억~1,000억 미만	472	12.9	36.8	25.9	25.4	2.2	13.4
	1,000억~2,000억 미만	786	15.0	37.3	28.2	27.2	3.0	7.3
	2,000억~3,000억 미만	377	9.6	31.4	30.0	23.9	2.1	8.2
	3,000억~5,000억 미만	271	14.0	22.2	28.0	29.8	0.8	10.5
	5,000억~1조 미만	170	13.3	21.4	23.5	26.6	2.0	12.2
	1조 이상	101	9.6	16.7	26.7	31.4	0.0	5.9
수출 여부	수출 있음	1,474	15.1	30.5	26.8	27.1	1.2	10.0
	수출 없음	2,174	9.4	37.2	24.1	29.9	2.5	8.5
종사자 수	50명 미만	922	7.5	35.0	21.3	35.5	1.8	9.1
	50~100명 미만	647	10.4	37.8	31.6	29.3	1.8	8.4
	100~200명 미만	672	16.0	42.3	29.0	24.3	0.8	7.1
	200~300명 미만	396	13.2	34.1	19.7	25.7	0.7	9.3
	300~500명 미만	426	15.7	26.8	21.7	24.7	1.0	10.9
	500~1,000명 미만	377	8.9	28.3	27.5	25.4	5.0	8.9
	1,000명 이상	207	14.2	23.9	24.0	31.6	6.6	14.3
업 력	0~7년 미만	176	18.6	33.0	11.8	23.1	3.1	7.6
	7~20년 미만	1,243	11.1	35.4	26.9	34.0	2.2	9.0
	20~30년 미만	805	8.9	36.4	21.8	28.1	2.1	8.0
	30~40년 미만	584	9.8	40.2	29.3	26.3	1.4	9.2
	40~50년 미만	411	16.2	34.6	31.4	21.1	2.7	10.1
	50년 이상	428	13.9	20.5	20.7	27.7	1.1	11.2
매출 유형	B2B	2,965	11.9	32.8	25.6	28.0	2.2	9.7
	B2C	597	9.9	43.5	24.4	33.0	0.9	6.8
	B2G	86	14.8	28.2	16.0	25.9	2.9	6.4

6.6 성과보상 제도

- 성과보상 제도 종류로는 ‘성과급’이 71.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘승진’ 54.4%, ‘해외연수 또는 여행’ 10.3% 등의 순으로 나타남
 - 전년 대비 ‘성과급’, ‘승진’, ‘스톡옵션’ 비중이 증가하였으며, ‘해외연수 또는 여행’, ‘직무 발명제도’는 소폭 감소함

[그림 2-72] 성과보상 제도

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계기업 모두 ‘성과급’(각각 74.6%, 68.1%), ‘승진’(각각 58.9%, 50.4%) 응답이 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘성과급’이 74.9%로 나타났으며, ‘직무발명제도’가 8.5%로 비제조업보다 다소 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘성과급’이 76.5%로 타 기업보다 높게 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상인 기업의 경우 ‘성과급’(84.9%), ‘승진’(66.9%) 응답이 높게 나타난 반면, 100억 미만 기업의 경우 ‘성과보상제도 없음’이 13.7%로 타 기업보다 높게 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘성과보상제도 없음’ 응답이 11.0%로 다소 높았으며, 1,000명 이상, 200~300명 미만 기업의 경우 ‘성과급’(각각 78.1%, 78.0%)이 타 기업보다 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 ‘성과급’(72.9%)이 높게 나타났으며, B2G 기업의 경우 ‘승진’(71.0%)이 상대적으로 높았음

〈표 2-86〉 성과보상 제도

(단위 : 개, %)

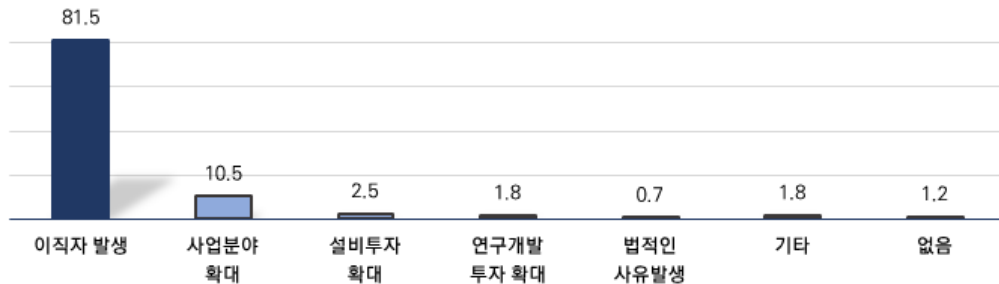
구 분		사례수	스톡옵션	직무발명 제도	성과급	해외연수 또는 여행	승진	기타	없음
전 체		4,468	2.7	4.3	71.2	10.3	54.4	0.2	6.2
기업 유형	일반중견	2,123	3.7	5.6	74.6	12.7	58.9	0.1	3.5
	피출자/관계	2,345	1.9	3.1	68.1	8.2	50.4	0.2	8.5
업 종	제조업	1,743	3.8	8.5	74.9	10.6	58.7	0.0	3.1
	비제조업	2,725	2.0	1.7	68.8	10.2	51.7	0.3	8.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	5.7	9.5	76.5	12.0	62.8	0.0	1.7
	일반 비제조업	1,085	1.7	2.0	72.7	13.4	55.2	0.3	5.3
	피출자/관계 제조업	705	1.0	6.9	72.5	8.4	52.8	0.0	5.2
	피출자/관계 비제조업	1,640	2.2	1.4	66.2	8.1	49.3	0.3	10.0
매출 규모	100억 미만	938	1.7	2.0	60.1	5.2	44.9	0.6	13.7
	100억~500억 미만	1,104	2.5	4.0	71.2	10.2	55.0	0.0	6.4
	500억~1,000억 미만	544	1.0	3.8	75.3	10.1	52.0	0.0	3.9
	1,000억~2,000억 미만	873	4.9	4.6	74.6	12.2	58.5	0.3	3.1
	2,000억~3,000억 미만	402	5.1	5.9	78.9	12.9	58.5	0.0	1.2
	3,000억~5,000억 미만	300	2.0	8.6	70.4	10.9	61.6	0.0	4.9
	5,000억~1조 미만	193	1.8	5.4	74.8	18.9	58.7	0.0	1.8
	1조 이상	114	0.0	8.5	84.9	16.7	66.9	0.0	4.0
수출 여부	수출 있음	1,617	4.7	8.1	76.9	10.2	58.8	0.2	2.8
	수출 없음	2,851	1.6	2.2	68.0	10.4	51.9	0.2	8.0
종사자 수	50명 미만	1,557	1.6	1.7	62.6	7.4	43.4	0.3	11.0
	50~100명 미만	725	2.6	5.3	77.7	11.6	56.6	0.0	3.4
	100~200명 미만	722	4.6	2.5	72.4	6.5	57.1	0.4	5.3
	200~300명 미만	419	0.8	7.7	78.0	11.9	61.7	0.0	1.9
	300~500명 미만	447	3.3	4.8	75.5	16.3	68.4	0.0	1.8
	500~1,000명 미만	393	6.1	9.2	74.8	12.1	62.6	0.0	3.9
	1,000명 이상	207	0.8	9.9	78.1	22.1	59.6	0.0	4.3
업 력	0~7년 미만	248	4.5	4.7	66.3	10.4	53.8	2.1	6.4
	7~20년 미만	1,707	2.0	3.7	67.8	9.2	50.2	0.0	10.0
	20~30년 미만	926	5.0	4.4	76.0	9.4	51.5	0.0	3.9
	30~40년 미만	657	1.9	6.0	77.0	12.5	59.0	0.0	1.1
	40~50년 미만	452	2.6	4.0	66.0	11.0	62.2	0.0	4.6
	50년 이상	478	1.3	4.0	73.4	12.5	61.9	0.6	5.2
매출 유형	B2B	3,599	2.9	4.9	72.9	9.8	54.3	0.2	5.8
	B2C	743	2.3	2.3	65.9	13.2	52.2	0.0	8.0
	B2G	126	0.0	0.0	53.2	10.0	71.0	0.0	6.4

6.7 신규채용 사유

- 신규채용 사유에 대해 ‘이직자 발생’이 81.5%로 매우 높게 나타났으며, 다음으로 ‘사업분야 확대’ 10.5%, ‘설비투자 확대’ 2.5% 등의 순으로 나타남

[그림 2-73] 신규채용 사유

(단위 : %)



특성별 분석

- 전반적으로 ‘이직자 발생’이 높은 가운데, 일반 중견기업의 경우 ‘사업분야확대’(12.3%)가 피출자/관계 기업(8.8%)에 비해 높게 나타남
- 업종별로는 비제조업의 경우 ‘사업분야확대’(12.4%)가 제조업(7.4%)에 비해 다소 높게 나타남. 세부적으로는 피출자/관계 제조업의 경우 ‘이직자 발생’이 83.5%로 가장 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘사업분야확대’(16.5%)가 타 기업에 비해 높았음
- 매출규모별로는 500억~1,000억 미만 기업의 경우 ‘이직자 발생’(85.8%)이 가장 높았으며, 1조 이상의 경우 ‘설비투자 확대’(10.1%)가 타 기업에 비해 높게 나타남. 5,000억~1조 미만 기업의 경우 ‘사업분야확대’(18.1%) 응답이 타 기업보다 높았음
- 종사자수별로는 100~200명 미만 기업의 경우 ‘이직자 발생’(85.3%)이 가장 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘사업분야확대’(15.9%)가 상대적으로 높게 나타남
- 업력별로는 30~40년 미만 기업이 ‘이직자 발생’이 84.1%로 가장 높았으며, 7년 미만 기업의 경우 ‘사업분야확대’(18.0%)가 타 기업에 비해 높게 나타남
- B2C 기업은 ‘이직자 발생’(82.2%)이, B2G 기업은 ‘사업분야확대’(25.7%) 응답이 타 유형의 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-87〉 신규채용 사유

(단위 : 개, %)

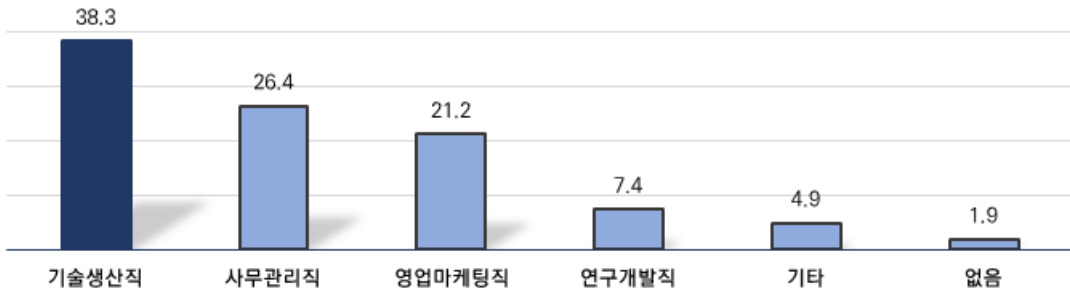
구 분		사례수	이직자 발생	설비투자 확대	연구개발 투자 확대	사업분야 확대	법적인 사유발생	기타	없음
전 체		4,468	81.5	2.5	1.8	10.5	0.7	1.8	1.2
기업 유형	일반중견	2,123	79.3	3.2	2.2	12.3	1.1	1.1	0.8
	피출자/관계	2,345	83.4	1.9	1.4	8.8	0.4	2.5	1.5
업 종	제조업	1,743	81.8	4.3	3.8	7.4	0.9	1.5	0.2
	비제조업	2,725	81.2	1.4	0.5	12.4	0.6	2.1	1.8
유형/업종	일반 제조업	1,038	80.7	4.5	4.2	7.9	1.2	1.0	0.3
	일반 비제조업	1,085	77.9	1.9	0.2	16.5	1.0	1.1	1.3
	피출자/관계 제조업	705	83.5	4.0	3.2	6.7	0.4	2.2	0.0
	피출자/관계 비제조업	1,640	83.4	1.0	0.7	9.7	0.4	2.7	2.1
매출 규모	100억 미만	938	81.5	0.9	1.6	11.8	0.0	3.1	1.1
	100억~500억 미만	1,104	82.4	2.9	1.5	9.3	0.5	1.7	1.6
	500억~1,000억 미만	544	85.8	1.9	0.5	6.9	1.4	2.5	1.0
	1,000억~2,000억 미만	873	83.4	2.5	2.3	9.8	0.7	0.6	0.7
	2,000억~3,000억 미만	402	81.7	1.9	1.9	11.3	0.7	1.3	1.1
	3,000억~5,000억 미만	300	77.9	5.3	3.3	10.9	0.7	2.0	0.0
	5,000억~1조 미만	193	69.2	2.7	3.6	18.1	2.7	1.8	1.9
	1조 이상	114	66.7	10.1	1.6	16.0	1.6	0.0	4.0
수출 여부	수출 있음	1,617	80.3	4.4	3.7	9.0	0.8	1.5	0.3
	수출 없음	2,851	82.1	1.5	0.7	11.3	0.7	2.0	1.7
종사자 수	50명 미만	1,557	80.2	0.6	1.1	12.2	0.7	2.2	2.9
	50~100명 미만	725	84.5	2.5	1.9	7.9	0.3	2.5	0.3
	100~200명 미만	722	85.3	4.0	0.7	8.8	0.0	0.7	0.5
	200~300명 미만	419	82.8	3.3	0.0	11.2	1.5	1.2	0.0
	300~500명 미만	447	77.8	4.2	7.3	8.4	0.4	2.0	0.0
	500~1,000명 미만	393	80.4	5.4	0.9	10.1	1.4	1.8	0.0
	1,000명 이상	207	74.0	1.8	3.6	15.9	2.3	1.2	1.1
업 력	0~7년 미만	248	68.5	1.1	2.8	18.0	0.7	7.7	1.2
	7~20년 미만	1,707	81.6	3.4	1.6	10.6	0.7	1.2	0.9
	20~30년 미만	926	82.6	1.2	2.0	11.2	0.6	0.7	1.7
	30~40년 미만	657	84.1	2.2	2.2	7.6	0.3	1.2	2.4
	40~50년 미만	452	81.1	2.5	2.3	10.6	0.6	2.3	0.7
	50년 이상	478	82.0	3.5	0.4	8.7	1.6	3.8	0.0
매출 유형	B2B	3,599	81.6	3.0	2.0	9.8	0.5	2.0	1.1
	B2C	743	82.2	1.0	0.8	10.9	1.8	1.6	1.8
	B2G	126	71.7	0.0	2.6	25.7	0.0	0.0	0.0

6.8 가장 필요한 직무

- 신규채용으로 가장 필요한 직무에 대해 ‘기술·생산직’이 38.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘사무·관리직’ 26.4%, ‘영업·마케팅직’ 21.2% 등의 순으로 나타남

[그림 2-74] 가장 필요한 직무

(단위 : %)



특성별 분석

- 가장 필요한 직무에 대해 일반 중견기업은 ‘기술생산직’(38.2%), ‘영업마케팅직’(23.5%) 순으로 나타났으며, 피출자/관계 기업은 ‘기술생산직’(38.4%), ‘사무관리직’(29.4%)이 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘기술생산직’(48.3%)이 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘사무관리직’(32.0%)이 제조업에 비해 높게 나타남. 일반 제조업의 경우 ‘연구개발직’(19.3%)이 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기술생산직’(55.8%)이 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 ‘사무관리직’(37.1%)이 높게 나타났으며, 5,000억~1조 미만 기업의 경우 ‘연구개발직’(17.0%)이 상대적으로 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘기술생산직’(41.3%)이 필요하다는 응답이 높게 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 ‘사무관리직’(29.3%) 응답이 높게 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘사무관리직’(40.0%)이 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업의 경우 ‘기술생산직’(50.4%)이 높게 나타남
- B2G 기업의 경우 ‘기술생산직’(52.1%)이 높게 나타났으며, B2C 기업의 경우 ‘영업마케팅직’(29.2%)이 높게 나타남

〈표 2-88〉 가장 필요한 직무

(단위 : 개, %)

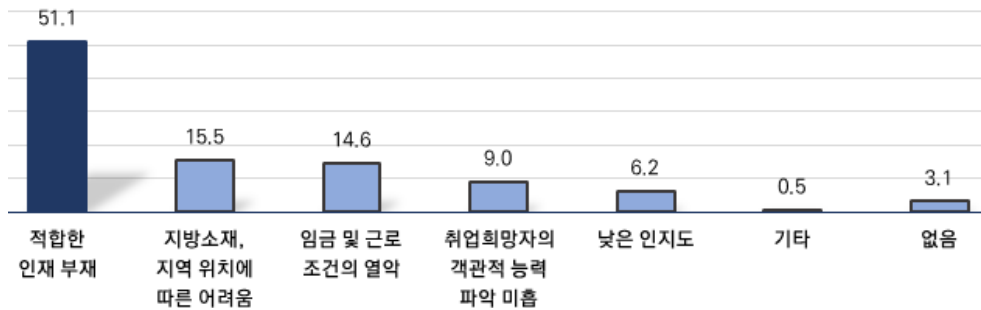
구 분		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타	없음
전 체		4,468	26.4	38.3	21.2	7.4	4.9	1.9
기업 유형	일반중견	2,123	23.1	38.2	23.5	10.1	4.0	1.2
	피출자/관계	2,345	29.4	38.4	19.1	4.9	5.6	2.5
업 종	제조업	1,743	17.7	48.3	16.8	15.2	0.7	1.2
	비제조업	2,725	32.0	31.8	24.0	2.3	7.5	2.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	17.1	43.3	18.1	19.3	1.2	1.1
	일반 비제조업	1,085	28.8	33.2	28.7	1.2	6.7	1.2
	피출자/관계 제조업	705	18.7	55.8	14.8	9.2	0.0	1.5
	피출자/관계 비제조업	1,640	34.0	30.9	21.0	3.1	8.0	3.0
매출 규모	100억 미만	938	37.1	34.5	14.6	5.1	6.0	2.7
	100억~500억 미만	1,104	27.3	35.5	21.4	4.9	7.5	3.3
	500억~1,000억 미만	544	25.6	41.9	22.8	5.7	3.0	1.0
	1,000억~2,000억 미만	873	20.0	39.4	27.0	9.1	4.5	0.0
	2,000억~3,000억 미만	402	17.3	48.9	25.6	5.3	1.9	1.2
	3,000억~5,000억 미만	300	27.2	36.2	16.8	16.4	2.8	0.7
	5,000억~1조 미만	193	20.7	34.2	21.6	17.0	3.6	2.8
	1조 이상	114	22.8	45.5	16.4	11.3	0.0	4.0
수출 여부	수출 있음	1,617	21.3	41.3	19.3	15.9	1.3	0.9
	수출 없음	2,851	29.3	36.6	22.3	2.5	6.9	2.4
종사자 수	50명 미만	1,557	40.0	28.4	20.5	2.7	4.5	3.9
	50~100명 미만	725	21.2	39.8	26.4	5.5	6.3	0.8
	100~200명 미만	722	19.5	44.8	22.9	6.8	4.7	1.2
	200~300명 미만	419	20.0	50.4	21.5	6.8	1.2	0.0
	300~500명 미만	447	13.6	43.8	19.3	19.3	3.0	1.0
	500~1,000명 미만	393	17.8	42.5	17.5	16.6	5.1	0.4
	1,000명 이상	207	23.6	39.7	12.7	8.8	14.1	1.1
업 력	0~7년 미만	248	30.9	35.0	18.4	10.5	3.1	2.1
	7~20년 미만	1,707	28.1	35.5	22.8	5.1	6.0	2.5
	20~30년 미만	926	23.8	41.1	22.2	6.5	4.5	1.8
	30~40년 미만	657	25.4	41.1	16.7	11.0	3.9	2.0
	40~50년 미만	452	26.9	39.8	18.6	11.7	3.1	0.0
	50년 이상	478	24.3	39.0	23.8	6.4	5.6	1.0
매출 유형	B2B	3,599	27.5	39.0	20.0	8.2	3.6	1.8
	B2C	743	22.0	32.7	29.2	2.6	11.0	2.5
	B2G	126	21.8	52.1	9.0	11.2	5.7	0.0

6.9 신규채용 애로사항

- 신규채용 애로사항으로는 ‘적합한 인재 부재’가 51.1%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’ 15.5%, ‘임금 및 근로 조건의 열악’ 14.6%, ‘취업 희망자의 객관적 능력 파악 미흡’ 9.0% 등의 순으로 나타남

[그림 2-75] 신규채용 애로사항

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(51.9%), ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(14.1%)이 높게 나타남
- 비제조업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(53.5%)가 가장 높게 나타났으며, 제조업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(23.1%)이 비제조업(10.6%)에 비해 높게 나타남
- 매출규모별로는 1,000억~2,000억 미만 기업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(53.3%)가 높게 나타났으며, 500억~1,000억 미만 기업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(23.3%)이 타 기업에 비해 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(20.6%)이 수출이 없는 기업(12.6%)보다 높게 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(52.5%)가 높았음
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(59.1%)가 가장 높게 나타났으며, 40~50년 미만 기업은 ‘임금 및 근로조건의 열악’(22.9%)이 타 기업에 비해 높게 나타남. B2G 기업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(60.7%)가 높게 나타났으며, B2B 기업의 경우 ‘지방 소재, 지역 위치에 따른 어려움’(16.6%)이 타 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-89〉 신규채용 애로사항

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	적합한 인재 부재	임금 및 근로조건의 열악	낮은 인지도	취업 희망자의 객관적 능력 파악 미흡	지방소재, 지역 위치에 따른 어려움	기타	없음
전 체		4,468	51.1	14.6	6.2	9.0	15.5	0.5	3.1
기업 유형	일반중견	2,123	51.9	13.9	7.2	9.7	14.1	0.8	2.4
	피출자/관계	2,345	50.4	15.2	5.3	8.3	16.8	0.3	3.8
업 종	제조업	1,743	47.3	13.4	5.2	9.2	23.1	0.2	1.7
	비제조업	2,725	53.5	15.3	6.9	8.9	10.6	0.7	4.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	46.4	13.3	6.7	10.4	21.2	0.3	1.6
	일반 비제조업	1,085	57.1	14.5	7.7	9.0	7.2	1.3	3.1
	피출자/관계 제조업	705	48.6	13.5	2.9	7.4	25.8	0.0	1.8
	피출자/관계 비제조업	1,640	51.2	15.9	6.3	8.8	12.9	0.4	4.6
매출 규모	100억 미만	938	51.4	15.7	5.2	7.7	15.1	0.0	4.8
	100억~500억 미만	1,104	52.9	13.4	6.9	9.5	13.5	0.5	3.3
	500억~1,000억 미만	544	46.2	15.3	5.3	8.0	23.3	0.0	1.9
	1,000억~2,000억 미만	873	53.3	16.5	5.8	9.2	12.0	1.1	2.1
	2,000억~3,000억 미만	402	47.8	14.7	6.4	9.1	20.2	0.0	1.8
	3,000억~5,000억 미만	300	52.3	11.5	6.8	8.8	16.6	1.4	2.7
	5,000억~1조 미만	193	52.2	9.0	10.8	12.6	10.8	0.0	4.7
	1조 이상	114	44.1	14.4	6.6	12.1	14.9	4.0	4.0
수출 여부	수출 있음	1,617	48.5	12.2	6.4	10.4	20.6	0.9	1.0
	수출 없음	2,851	52.5	15.9	6.1	8.2	12.6	0.3	4.3
종사자 수	50명 미만	1,557	53.5	12.6	7.4	8.3	11.7	0.0	6.4
	50~100명 미만	725	48.8	15.3	8.0	9.4	17.4	0.8	0.2
	100~200명 미만	722	46.2	23.2	4.9	8.1	16.4	0.4	0.8
	200~300명 미만	419	44.4	13.3	4.8	12.7	24.4	0.0	0.5
	300~500명 미만	447	59.1	7.4	4.4	8.2	17.9	0.8	2.2
	500~1,000명 미만	393	56.2	14.0	6.2	7.2	12.0	0.7	3.6
	1,000명 이상	207	44.3	15.7	2.6	13.6	17.1	4.2	2.5
업 력	0~7년 미만	248	43.8	9.7	8.2	10.2	17.0	1.2	9.8
	7~20년 미만	1,707	49.6	15.0	6.0	9.7	15.4	0.4	3.9
	20~30년 미만	926	55.9	13.3	6.8	8.9	13.0	0.0	2.1
	30~40년 미만	657	51.0	15.8	5.4	7.0	17.5	0.5	2.7
	40~50년 미만	452	42.2	22.9	6.9	8.6	17.6	0.5	1.4
	50년 이상	478	59.4	8.6	5.3	9.1	14.8	1.9	0.9
매출 유형	B2B	3,599	51.2	13.6	7.0	8.7	16.6	0.5	2.4
	B2C	743	48.9	19.2	2.8	10.4	11.4	0.6	6.8
	B2G	126	60.7	15.5	3.6	10.1	8.3	1.8	0.0

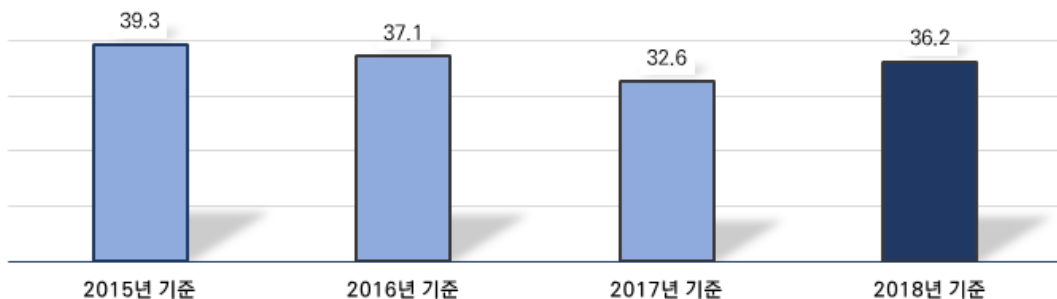
07 국제화 추진

7.1 해외수출

- 2018년 기준 해외수출 실적이 있는 중견기업은 36.2%로 나타났으며, 매년 지속적으로 감소하던 해외수출은 2018년 기준 소폭 상승함

[그림 2-76] 해외수출 실적

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 해외수출이 있는 기업은 51.3%로 피출자/관계 기업(22.5%)보다 2배 가량 높게 나타남
- 제조업의 경우 해외수출 실적이 있는 기업은 68.8%로 나타났으며, 특히 일반 제조업의 경우 해외수출 실적이 있는 기업은 81.5%로 높게 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 해외수출 실적이 있는 기업은 59.5%로 높게 나타났으며, 100억 미만 기업의 경우 해외 수출 실적이 있는 기업은 10.1%로 낮게 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 해외수출 실적이 있는 기업은 67.8%로 높게 나타난 반면, 50명 미만 기업은 15.8%에 불과함
- 업력이 50년 이상 된 기업의 경우 해외수출 실적이 있는 기업이 51.9%로 높게 나타났으며, B2B 기업의 경우 실적이 있는 기업은 41.6%로 나타남

〈표 2-90〉 해외수출 실적

(단위 : 개, %)

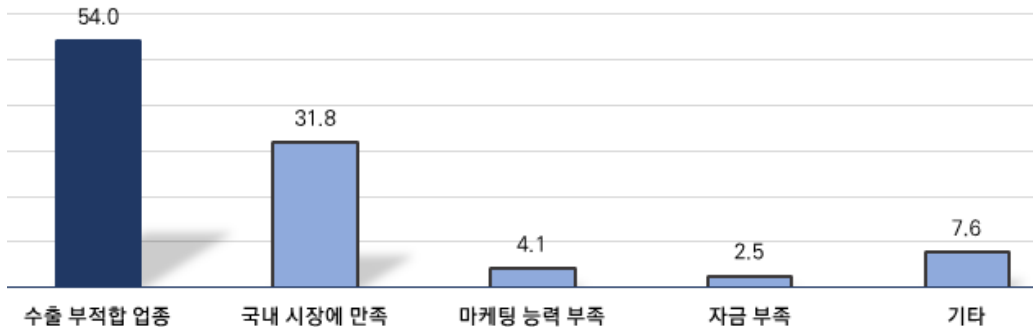
구 분		사례수	해외수출 있음	해외수출 없음
전 체		4,468	36.2	63.8
기업유형	일반중견	2,123	51.3	48.7
	피출자/관계	2,345	22.5	77.5
업 종	제조업	1,743	68.8	31.2
	비제조업	2,725	15.4	84.6
유형/업종	일반 제조업	1,038	81.5	18.5
	일반 비제조업	1,085	22.4	77.6
	피출자/관계 제조업	705	50.0	50.0
	피출자/관계 비제조업	1,640	10.7	89.3
매출규모	100억 미만	938	10.1	89.9
	100억~500억 미만	1,104	23.0	77.0
	500억~1,000억 미만	544	40.2	59.8
	1,000억~2,000억 미만	873	53.5	46.5
	2,000억~3,000억 미만	402	57.9	42.1
	3,000억~5,000억 미만	300	58.2	41.8
	5,000억~1조 미만	193	55.6	44.4
	1조 이상	114	59.5	40.5
종사자수	50명 미만	1,557	15.8	84.2
	50~100명 미만	725	25.8	74.2
	100~200명 미만	722	42.2	57.8
	200~300명 미만	419	57.0	43.0
	300~500명 미만	447	61.5	38.5
	500~1,000명 미만	393	67.8	32.2
	1,000명 이상	207	48.9	51.1
업 력	0~7년 미만	248	40.0	60.0
	7~20년 미만	1,707	25.3	74.7
	20~30년 미만	926	35.6	64.4
	30~40년 미만	657	42.6	57.4
	40~50년 미만	452	50.6	49.4
	50년 이상	478	51.9	48.1
매출유형	B2B	3,599	41.6	58.4
	B2C	743	13.1	86.9
	B2G	126	18.2	81.8

7.1.1 해외수출 실적이 없는 이유

- 해외수출 실적이 없는 이유에 대해 ‘수출 부적합 업종’이 54.0%로 가장 높게 나타났으며, ‘국내 시장에 만족’ 31.8%, ‘마케팅 능력 부족’ 4.1% 등의 순으로 나타남

[그림 2-77] 해외수출 실적이 없는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업, 피출자/관계 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(각각 56.0%, 52.9%), ‘국내 시장에 만족’(각각 30.7%, 32.4%) 응답이 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘국내 시장에 만족’(41.0%), 비제조업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(58.9%)이 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘국내 시장에 만족’(40.8%), 일반 비제조업 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(60.8%)이 높게 나타남
- 매출규모별로는 100~500억 미만, 100억 미만 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’ 응답이 각 57.1%, 56.4%로 높게 나타났으며, 1조 이상 기업의 경우 ‘국내 시장에 만족’(48.5%)이 높게 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(60.6%)이 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업의 경우 ‘국내 시장에 만족’(44.3%)이 높게 나타남
- B2G 기업의 경우 ‘마케팅 능력 부족’(11.5%) 응답이 타 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-91〉 해외수출 실적이 없는 이유

(단위 : 개, %)

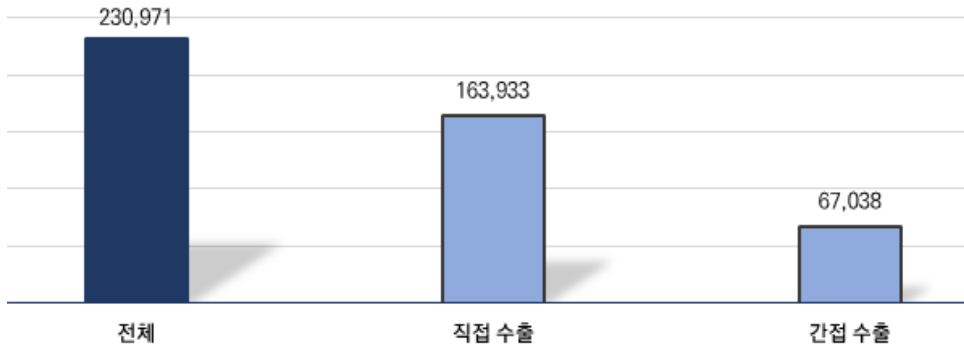
구 분		사례수	수출 부적합 업종	국내 시장에 만족	마케팅 능력 부족	자금 부족	기타
전 체		2,851	54.0	31.8	4.1	2.5	7.6
기업 유형	일반중견	1,034	56.0	30.7	3.8	1.7	7.7
	피출자/관계	1,817	52.9	32.4	4.2	2.9	7.6
업 종	제조업	545	33.6	41.0	10.6	4.0	10.9
	비제조업	2,307	58.9	29.6	2.6	2.1	6.9
유형/ 업종	일반 제조업	192	35.1	40.8	8.1	4.6	11.4
	일반 비제조업	842	60.8	28.4	2.8	1.1	6.9
	피출자/관계 제조업	353	32.7	41.1	12.0	3.6	10.6
	피출자/관계 비제조업	1,465	57.7	30.3	2.4	2.7	6.8
매출 규모	100억 미만	843	56.4	32.5	2.2	4.7	4.2
	100억~500억 미만	850	57.1	27.6	3.8	0.8	10.7
	500억~1,000억 미만	325	47.4	34.6	8.4	1.6	8.0
	1,000억~2,000억 미만	406	52.7	31.4	7.6	3.1	5.2
	2,000억~3,000억 미만	169	50.6	35.9	1.5	0.0	12.0
	3,000억~5,000억 미만	126	51.0	34.3	1.6	1.6	11.3
	5,000억~1조 미만	86	53.0	34.9	2.0	2.0	8.1
	1조 이상	46	35.6	48.5	4.9	6.2	4.9
종사자 수	50명 미만	1,311	55.5	32.9	2.7	3.2	5.8
	50~100명 미만	538	46.2	35.4	5.5	1.6	11.3
	100~200명 미만	417	60.0	25.1	4.7	1.4	8.8
	200~300명 미만	180	45.0	44.3	3.2	2.6	4.8
	300~500명 미만	172	54.9	22.5	10.8	3.7	8.1
	500~1,000명 미만	127	60.6	21.8	4.3	2.8	10.4
	1,000명 이상	106	58.6	31.9	1.6	0.0	7.9
업 력	0~7년 미만	149	48.6	42.9	2.2	4.1	2.2
	7~20년 미만	1,276	55.8	31.1	3.5	2.6	7.0
	20~30년 미만	596	54.6	32.5	4.0	1.7	7.2
	30~40년 미만	377	47.8	34.3	5.8	1.8	10.3
	40~50년 미만	223	54.7	27.8	5.0	0.0	12.5
	50년 이상	230	55.6	26.3	5.4	6.0	6.7
매출 유형	B2B	2,103	52.5	32.9	4.0	2.3	8.2
	B2C	645	58.7	29.1	3.2	3.1	5.9
	B2G	103	55.6	25.0	11.5	2.0	6.0

7.2 주요 수출국가 및 금액

- 2018년 기준 수출액은 2,309억 71백만불로 직접 수출액이 1,639억 33백만불, 간접 수출액은 670억 38백만불로 나타남

[그림 2-78] 해외수출 금액

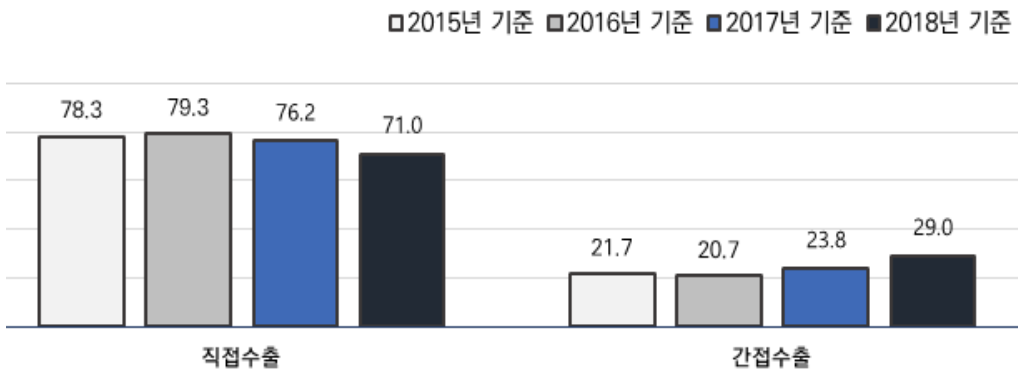
(단위 : 백만불)



- 직접수출 비중의 경우 지속적으로 감소하고 있으나, 간접수출액 비중은 다소 상승하는 것으로 나타남

[그림 2-79] 직접수출과 간접수출 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 직접수출액이 1,279억 12백만불로 수출금액의 68.4%를 차지하고 있으며, 피출자/관계 기업의 경우 직접수출액 360억 21백만불로 비중이 81.9%로 높게 나타남
- 제조업의 경우 수출액이 1,996억 75백만불로, 직접 수출 비중은 69.5%로 나타남. 비제조업의 경우 수출액은 제조업보다 작으나 직접수출액 비중이 80.7%로 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 수출액이 1,594억 15백만불로 타 기업에 비해 가장 높았음
- 매출 규모가 100억~500억 미만 기업의 경우 직접수출액이 299억 23백만불로 전체 수출액 비중의 97.4%로 높게 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 수출액은 299억 78백만불로 그 중 직접 수출액이 269억 38백만불로 수출액의 89.9%로 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업의 경우 간접수출액 비중이 54.4%로 상대적으로 높게 나타남
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 직접 수출액이 525억 76백만불로 수출액 비중의 88.1%로 높게 나타났으며, 20~30년 미만 기업의 경우 간접수출액 비중이 37.5%로 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-92〉 해외수출 금액 및 비중

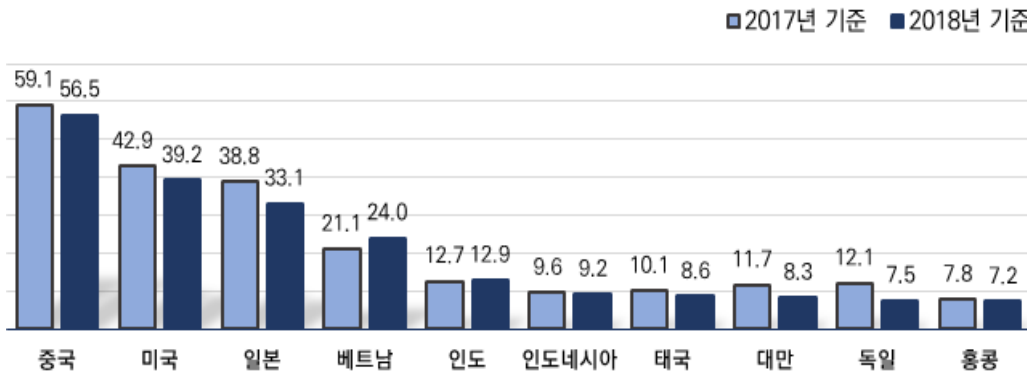
(단위 : 개, 백만불, %)

구 분		사례수	수출 금액			비중	
			전체	직접	간접	직접	간접
전 체		1,617	230,971	163,933	67,038	71.0	29.0
기업 유형	일반중견	1,089	186,997	127,912	59,085	68.4	31.6
	피출자/관계	528	43,974	36,021	7,953	81.9	18.1
업 종	제조업	1,198	199,675	138,681	60,994	69.5	30.5
	비제조업	418	31,296	25,252	6,044	80.7	19.3
유형/ 업종	일반 제조업	846	159,415	105,906	53,509	66.4	33.6
	일반 비제조업	243	27,583	22,007	5,576	79.8	20.2
	피출자/관계 제조업	352	40,260	32,775	7,485	81.4	18.6
	피출자/관계 비제조업	175	3,713	3,246	468	87.4	12.6
매출 규모	100억 미만	95	1,898	1,619	280	85.3	14.7
	100억~500억 미만	254	30,712	29,923	788	97.4	2.6
	500억~1,000억 미만	219	10,546	6,107	4,439	57.9	42.1
	1,000억~2,000억 미만	467	32,653	23,075	9,577	70.7	29.3
	2,000억~3,000억 미만	233	58,799	32,079	26,720	54.6	45.4
	3,000억~5,000억 미만	174	25,784	18,562	7,222	72.0	28.0
	5,000억~1조 미만	107	26,360	21,480	4,880	81.5	18.5
	1조 이상	68	44,219	31,089	13,130	70.3	29.7
종사자 수	50명 미만	245	7,248	5,893	1,355	81.3	18.7
	50~100명 미만	187	8,601	3,921	4,680	45.6	54.4
	100~200명 미만	304	42,084	37,698	4,386	89.6	10.4
	200~300명 미만	239	38,125	29,503	8,623	77.4	22.6
	300~500명 미만	275	53,065	27,136	25,930	51.1	48.9
	500~1,000명 미만	266	51,870	32,845	19,025	63.3	36.7
	1,000명 이상	101	29,978	26,938	3,039	89.9	10.1
업 력	0~7년 미만	99	10,717	9,005	1,712	84.0	16.0
	7~20년 미만	431	59,673	52,576	7,097	88.1	11.9
	20~30년 미만	330	72,261	45,176	27,085	62.5	37.5
	30~40년 미만	280	23,373	16,027	7,346	68.6	31.4
	40~50년 미만	228	31,967	20,249	11,718	63.3	36.7
	50년 이상	248	32,980	20,899	12,081	63.4	36.6
매출 유형	B2B	1,496	225,265	158,771	66,494	70.5	29.5
	B2C	98	2,066	1,524	542	73.8	26.2
	B2G	23	3,640	3,638	3	99.9	0.1

- 해외수출 지역으로는 ‘중국’이 56.5%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘미국’ 39.2%, ‘일본’ 33.1%, ‘베트남’ 24.0% 등의 순으로 나타남
 - ‘베트남’의 경우 수출 지역 응답이 지속적으로 증가하고 있음

[그림 2-80] 해외수출 지역(상위 10개)

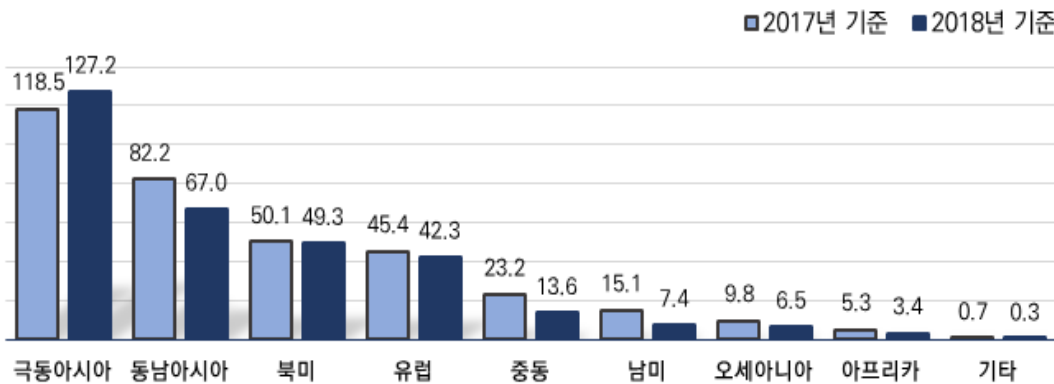
(단위 : %)



- 해외수출 대륙으로는 ‘극동아시아’가 127.2%로 가장 높게 나타났으며, ‘동남아시아’ 67.0%, ‘북미’ 49.3%, ‘유럽’ 42.3% 순으로 나타남
 - 전년 대비 ‘극동아시아’ 응답은 118.5%에서 127.2%로 소폭 상승함

[그림 2-81] 해외수출 대륙

(단위 : %)



〈표 2-93〉 해외수출 지역(상위 10개)

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	중국	미국	일본	베트남	인도	인도네시아	태국	대만	독일	홍콩
전 체		1,462	56.5	39.2	33.1	24.0	12.9	9.2	8.6	8.3	7.5	7.2
기업 유형	일반중견	999	59.4	43.2	31.6	25.9	13.0	11.3	9.7	9.2	8.3	8.5
	피출자/관계	463	50.2	30.5	36.2	19.8	12.5	4.6	6.2	6.3	5.8	4.6
업 종	제조업	1,074	60.4	43.4	36.8	22.6	15.5	9.6	9.6	9.7	9.4	6.6
	비제조업	388	45.8	27.3	22.6	27.8	5.6	8.1	6.0	4.3	2.3	8.9
유형/ 업종	일반 제조업	778	62.4	49.4	34.9	23.4	14.7	10.5	11.3	10.3	10.6	8.0
	일반 비제조업	221	49.2	21.1	20.1	34.8	7.1	14.2	4.1	5.0	0.0	10.2
	피출자/관계 제조업	296	55.3	27.7	42.0	20.5	17.5	7.1	5.0	8.0	6.1	3.1
	피출자/관계 비제조업	167	41.2	35.6	25.9	18.5	3.6	0.0	8.5	3.4	5.4	7.1
매출 규모	100억 미만	74	47.6	43.1	33.5	17.2	3.1	0.0	0.0	8.8	0.0	4.4
	100억~500억 미만	236	46.1	28.7	29.7	17.9	13.4	9.0	5.5	3.0	7.0	6.5
	500억~1,000억 미만	188	60.4	32.2	43.5	23.7	14.1	1.4	7.1	5.7	5.7	1.4
	1,000억~2,000억 미만	421	58.0	31.7	31.7	26.6	13.0	13.4	11.8	9.5	6.4	10.1
	2,000억~3,000억 미만	214	56.1	44.4	34.4	29.0	9.9	8.5	4.9	14.6	11.1	8.6
	3,000억~5,000억 미만	161	61.6	51.5	34.5	16.1	14.8	8.6	12.4	4.9	12.2	2.5
	5,000억~1조 미만	104	66.6	65.0	23.3	31.6	20.0	10.0	13.3	11.7	8.3	15.1
	1조 이상	66	56.2	51.5	31.3	27.7	11.2	18.0	8.4	8.4	5.6	6.2
종사자 수	50명 미만	201	44.9	21.8	31.7	24.4	14.1	7.3	1.5	4.9	4.5	9.8
	50~100명 미만	152	58.3	26.8	29.8	22.7	9.3	5.4	5.3	2.1	4.6	6.4
	100~200명 미만	275	51.9	26.6	36.5	23.7	14.5	10.4	14.5	9.4	7.3	7.3
	200~300명 미만	219	51.5	35.0	33.3	30.4	12.0	8.7	13.6	12.7	1.2	9.3
	300~500명 미만	256	64.8	52.5	36.4	22.4	15.2	12.0	5.5	11.5	11.9	6.2
	500~1,000명 미만	259	65.0	60.8	32.1	19.2	11.0	7.2	10.0	8.3	10.6	5.1
	1,000명 이상	101	57.9	46.1	24.7	28.0	12.2	14.6	5.4	3.4	13.3	6.9
업 력	0~7년 미만	96	48.1	49.3	45.3	18.9	6.4	2.0	3.9	4.6	15.3	5.7
	7~20년 미만	377	51.6	29.0	34.8	13.2	12.2	11.1	11.6	8.5	5.0	7.2
	20~30년 미만	280	60.8	37.4	28.3	36.9	16.3	6.7	7.7	10.5	2.6	4.0
	30~40년 미만	262	62.0	37.8	35.3	26.5	15.4	8.4	6.8	10.6	5.9	10.4
	40~50년 미만	217	60.2	50.1	32.5	26.6	17.3	8.3	10.2	9.3	16.3	7.3
	50년 이상	231	53.3	44.9	28.9	22.8	5.5	13.9	7.4	3.0	7.9	8.1
매출 유형	B2B	1,349	57.6	39.8	34.4	25.1	13.8	7.9	8.2	8.5	7.5	7.5
	B2C	90	55.1	33.4	17.7	2.0	2.3	21.2	16.2	6.8	6.0	5.8
	B2G	23	0.0	23.4	17.1	42.2	0.0	40.7	0.0	0.0	15.4	0.0

〈표 2-94〉 해외수출 대륙

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	극동아시아	동남아시아	북미	유럽	중동
전 체		1,462	127.2	67.0	49.3	42.3	13.6
기업 유형	일반중견	999	131.8	73.6	54.5	44.1	14.7
	피출자/관계	463	117.5	52.9	38.1	38.4	11.4
업 종	제조업	1,074	136.8	66.3	57.1	48.1	15.2
	비제조업	388	100.7	69.2	27.8	26.2	9.4
유형/ 업종	일반 제조업	778	138.7	67.2	63.8	52.2	15.3
	일반 비제조업	221	107.5	96.2	22.0	15.3	12.5
	피출자/관계 제조업	296	132.0	63.9	39.5	37.3	14.8
	피출자/관계 비제조업	167	91.6	33.5	35.6	40.5	5.4
매출 규모	100억 미만	74	88.6	56.8	49.3	14.5	8.8
	100억~500억 미만	236	106.7	45.7	36.2	50.2	13.0
	500억~1,000억 미만	188	136.2	54.6	41.8	32.2	7.1
	1,000억~2,000억 미만	421	140.3	75.8	40.3	40.7	21.8
	2,000억~3,000억 미만	214	118.8	83.7	54.3	50.3	6.1
	3,000억~5,000억 미만	161	134.5	56.9	63.7	50.3	9.9
	5,000억~1조 미만	104	143.3	80.2	83.3	44.9	16.7
	1조 이상	66	119.5	84.5	71.1	34.1	16.8
종사자 수	50명 미만	201	108.1	69.5	23.5	41.3	14.1
	50~100명 미만	152	119.4	52.6	31.5	29.5	13.3
	100~200명 미만	275	134.1	65.6	35.5	37.9	13.8
	200~300명 미만	219	131.0	74.9	50.8	37.1	13.9
	300~500명 미만	256	136.5	75.1	59.5	54.1	11.3
	500~1,000명 미만	259	128.8	54.1	78.8	47.5	14.9
	1,000명 이상	101	122.9	83.6	60.6	43.2	15.2
업 력	0~7년 미만	96	111.6	48.6	60.2	53.2	14.0
	7~20년 미만	377	123.6	58.2	33.3	41.7	11.0
	20~30년 미만	280	126.6	74.5	47.4	22.4	15.8
	30~40년 미만	262	140.5	77.8	47.8	40.3	10.3
	40~50년 미만	217	133.4	62.2	63.7	66.9	14.8
	50년 이상	231	119.6	72.3	61.7	41.9	18.0
매출 유형	B2B	1,349	129.8	66.4	50.2	44.6	13.4
	B2C	90	105.3	62.0	43.0	14.6	18.6
	B2G	23	62.4	122.8	23.4	15.4	8.1

〈표 2-94〉 해외수출 대륙

(단위 : 개, %)

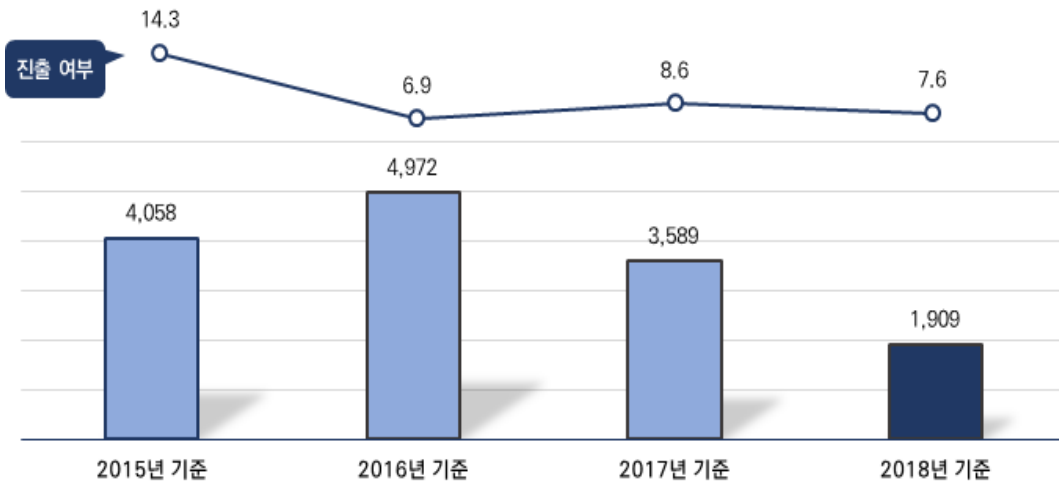
구 분		사례수	남미	오세아니아	아프리카	무응답	기타
전 체		1,462	7.4	6.5	3.4	0.9	0.3
기업 유형	일반중견	999	8.6	6.1	4.4	0.7	0.5
	피출자/관계	463	4.6	7.3	1.2	1.3	0.0
업 종	제조업	1,074	7.6	6.3	2.6	0.2	0.0
	비제조업	388	6.8	7.1	5.5	2.6	1.3
유형/ 업종	일반 제조업	778	9.2	6.4	3.3	0.3	0.0
	일반 비제조업	221	6.6	5.1	8.3	2.0	2.2
	피출자/관계 제조업	296	3.2	6.0	0.9	0.0	0.0
	피출자/관계 비제조업	167	7.1	9.8	1.8	3.6	0.0
매출 규모	100억 미만	74	0.0	14.1	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	236	5.5	7.0	0.0	2.5	0.0
	500억~1,000억 미만	188	4.6	5.5	4.3	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	421	7.0	6.2	6.1	0.0	0.7
	2,000억~3,000억 미만	214	9.9	4.6	0.0	1.2	0.0
	3,000억~5,000억 미만	161	11.1	4.9	8.7	1.3	1.3
	5,000억~1조 미만	104	10.0	8.3	1.7	0.0	0.0
	1조 이상	66	11.2	8.4	0.0	3.4	0.0
종사자 수	50명 미만	201	5.9	9.9	1.4	0.0	0.0
	50~100명 미만	152	2.3	4.6	0.0	0.0	0.0
	100~200명 미만	275	7.6	10.4	3.6	2.2	0.0
	200~300명 미만	219	5.2	3.7	2.5	0.0	0.0
	300~500명 미만	256	5.7	5.8	4.7	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	259	12.4	6.5	3.2	1.0	0.0
	1,000명 이상	101	13.6	0.0	10.7	4.3	4.9
업 력	0~7년 미만	96	4.9	2.8	4.1	2.8	0.0
	7~20년 미만	377	2.9	4.6	2.6	0.0	0.0
	20~30년 미만	280	7.8	4.7	0.0	2.9	0.0
	30~40년 미만	262	11.9	10.6	6.2	0.0	0.0
	40~50년 미만	217	7.6	3.7	1.6	1.0	0.0
	50년 이상	231	9.8	11.3	6.9	0.0	2.2
매출 유형	B2B	1,349	7.5	6.4	2.9	0.8	0.0
	B2C	90	0.0	6.8	0.0	2.3	0.0
	B2G	23	29.8	12.7	45.7	0.0	21.7

7.3 2018년 신규 진출 국가

- 수출 실적이 있는 중견기업 중 2018년 해외 신규 진출 경험은 7.6%로 나타났으며, 평균 수출금액은 1,909천불로 나타남
 - 2017년 기준 대비 신규 진출 및 수출 금액은 다소 줄어든 것으로 나타남

[그림 2-82] 신규 진출 여부 및 금액

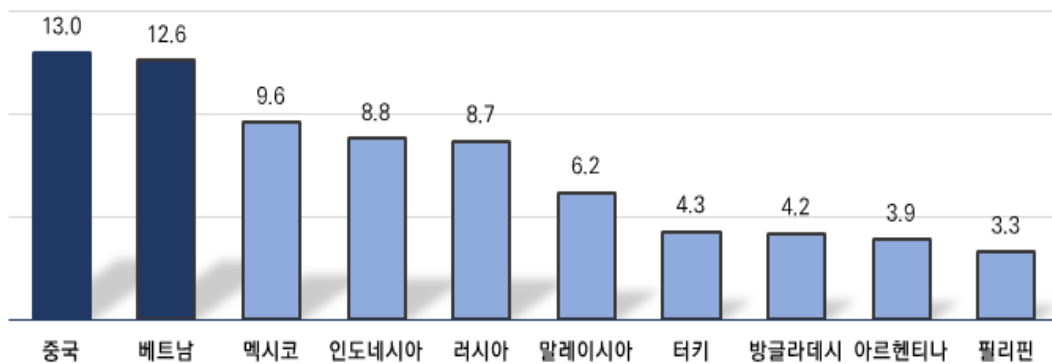
(단위 : 천불, %)



- 신규로 진출한 국가로는 '중국' 13.0%, '베트남' 12.6% 등이 높게 나타남

[그림 2-83] 신규 진출 국가(상위 10개국)

(단위 : %)



특성별 분석

- 해외 신규 진출에 대해 일반 중견기업의 8.1%가 진출한 것으로 나타났으며, 평균 수출 금액은 2,114.2천불로 나타남
- 제조업의 경우 신규 진출한 기업은 8.1%, 평균 수출금액은 1,649.0천불로 나타남. 세부적으로는 일반 비제조업의 경우 평균 수출금액이 3,671.9천불로 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 진출 여부가 8.5%로 타 기업에 비해 높게 나타남
- 매출규모별로는 1,000억~2,000억 미만 기업, 3,000억~5,000억 미만 기업의 신규 해외 진출이 있다는 응답이 각 10.7%, 10.2%로 높게 나타났으며, 1조 이상 기업의 평균 수출 금액이 6,989.5천불로 가장 많은 것으로 나타남
- 종사자 수별로는 1,000명 이상 기업의 14.6%가 신규 진출이 있었으며, 평균 수출 금액은 4,038.6천불로 나타남
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 11.5%가 신규 진출이 있는 것으로 나타났으며, 평균 수출 금액이 3,110.7천불로 높게 나타남
- B2C 기업의 경우 17.3%가 신규 해외 진출이 있는 것으로 나타났으며, B2G 기업의 경우 평균 수출 금액이 2,209.0천불로 타 기업보다 높게 나타남

〈표 2-95〉 신규 진출 여부 및 금액

(단위 : 개, %, 천불)

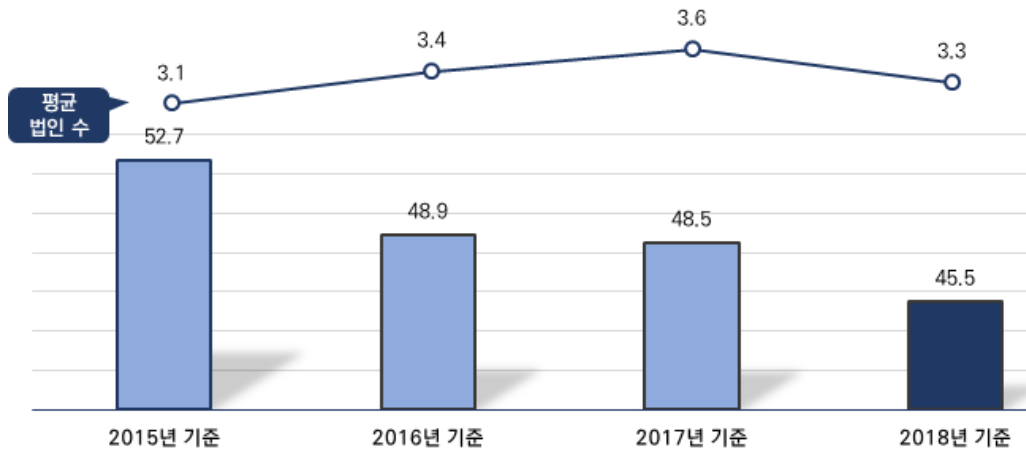
구 분		사례수	신규 진출 여부		평균 수출금액
			진출	미진출	
전 체		1,617	7.6	92.4	1,908.8
기업유형	일반중견	1,089	8.1	91.9	2,114.2
	피출자/관계	528	6.5	93.5	1,376.8
업 종	제조업	1,198	8.1	91.9	1,649.0
	비제조업	418	6.1	93.9	2,908.7
유형/업종	일반 제조업	846	8.5	91.5	1,750.4
	일반 비제조업	243	6.9	93.1	3,671.9
	피출자/관계 제조업	352	7.3	92.7	1,364.8
	피출자/관계 비제조업	175	4.9	95.1	1,412.7
매출규모	100억 미만	95	9.2	90.8	845.5
	100억~500억 미만	254	9.0	91.0	2,808.5
	500억~1,000억 미만	219	2.3	97.7	984.0
	1,000억~2,000억 미만	467	10.7	89.3	1,403.9
	2,000억~3,000억 미만	233	2.3	97.7	590.0
	3,000억~5,000억 미만	174	10.2	89.8	2,288.2
	5,000억~1조 미만	107	6.5	93.5	276.0
	1조 이상	68	8.8	91.2	6,989.5
종사자수	50명 미만	245	6.7	93.3	1,664.3
	50~100명 미만	187	3.2	96.8	660.2
	100~200명 미만	304	5.7	94.3	1,198.8
	200~300명 미만	239	9.0	91.0	2,055.0
	300~500명 미만	275	8.6	91.4	1,144.3
	500~1,000명 미만	266	8.7	91.3	2,225.8
	1,000명 이상	101	14.6	85.4	4,038.6
업 력	0~7년 미만	99	3.3	96.7	142.0
	7~20년 미만	431	8.5	91.5	1,304.5
	20~30년 미만	330	6.9	93.1	1,267.9
	30~40년 미만	280	5.1	94.9	1,747.2
	40~50년 미만	228	11.5	88.5	3,110.7
	50년 이상	248	7.9	92.1	2,584.6
매출유형	B2B	1,496	6.9	93.1	1,877.2
	B2C	98	17.3	82.7	2,066.3
	B2G	23	9.0	91.0	2,209.0

7.4 현지법인 설립

- 수출 실적이 있는 중견기업 중 45.5%가 해외 현지법인을 설립한 것으로 나타났으며, 평균 3.3개의 현지 법인을 가지고 있는 것으로 나타남
 - 전년 대비 평균 법인 수는 3.6개에서 3.3개로 다소 감소함

[그림 2-84] 현지법인 설립

(단위 : %, 개)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 58.5%가 현지 법인을 보유하고 있으며, 평균 3.5개의 현지 법인을 보유하고 있는 것으로 나타남
- 해외수출 실적이 있는 제조업의 경우 48.5%가 현지 법인을 보유하고 있으며, 평균 3.4개의 법인을 가지고 있는 것으로 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 60.7%가 현지 법인을 보유하고 있으며, 평균 3.6개의 법인을 보유하고 있음
- 매출 규모가 5,000억~1조 미만 기업의 79.0%가 현지 법인을 보유하는 것으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 74.3%가 현지 법인을 보유하고 있는 것으로 나타났으며, 50명 미만 기업(18.6%)의 경우 타 기업에 비해 현지 법인 보유가 낮았음
- B2B 기업의 경우 현지 법인을 보유하고 있다는 응답이 높게 나타났으며, B2C 기업의 평균 현지 법인 수가 3.6개로 타 기업보다 다소 높았음

〈표 2-96〉 현지법인 설립

(단위 : %, 개)

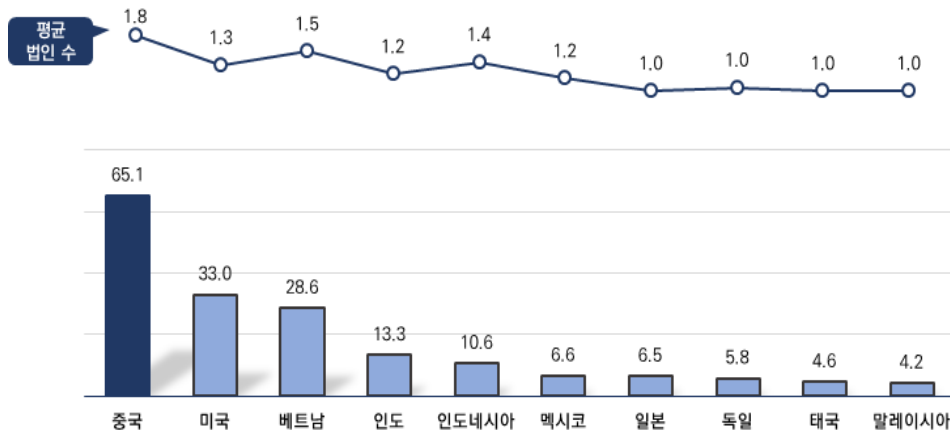
구 분		사례수	현지법인 여부		평균 현지법인 수
			있음	없음	
전 체		1,617	45.5	54.5	3.3
기업유형	일반중견	1,089	58.5	41.5	3.5
	피출자/관계	528	18.8	81.2	1.9
업 종	제조업	1,198	48.5	51.5	3.4
	비제조업	418	37.0	63.0	3.0
유형/업종	일반 제조업	846	60.7	39.3	3.6
	일반 비제조업	243	50.6	49.4	3.2
	피출자/관계 제조업	352	19.2	80.8	1.7
	피출자/관계 비제조업	175	18.0	82.0	2.3
매출규모	100억 미만	95	17.0	83.0	3.3
	100억~500억 미만	254	22.5	77.5	1.4
	500억~1,000억 미만	219	30.6	69.4	2.5
	1,000억~2,000억 미만	467	48.3	51.7	3.0
	2,000억~3,000억 미만	233	47.4	52.6	3.3
	3,000억~5,000억 미만	174	70.5	29.5	3.4
	5,000억~1조 미만	107	79.0	21.0	4.8
	1조 이상	68	76.4	23.6	5.3
종사자수	50명 미만	245	18.6	81.4	1.9
	50~100명 미만	187	27.1	72.9	2.7
	100~200명 미만	304	36.3	63.7	2.2
	200~300명 미만	239	52.3	47.7	2.9
	300~500명 미만	275	56.6	43.4	3.2
	500~1,000명 미만	266	65.3	34.7	4.0
	1,000명 이상	101	74.3	25.7	5.5
업 력	0~7년 미만	99	43.7	56.3	3.2
	7~20년 미만	431	28.2	71.8	2.7
	20~30년 미만	330	43.3	56.7	2.4
	30~40년 미만	280	47.7	52.3	3.9
	40~50년 미만	228	65.4	34.6	4.0
	50년 이상	248	58.6	41.4	3.4
매출유형	B2B	1,496	45.8	54.2	3.3
	B2C	98	43.3	56.7	3.6
	B2G	23	37.0	63.0	1.2

7.4.1 현지법인 국가

- 현지법인을 보유하고 있는 중견기업의 경우 ‘중국’에 현지법인을 보유하고 있는 기업이 65.1%로 가장 높게 나타났으며, 평균 법인 수는 1.8개로 나타남

[그림 2-85] 현지법인 국가 비중 및 평균 법인 수

(단위 : %, 개)



〈표 2-97〉 국가별 현지법인 수 및 비중

(단위 : 개, %)

구 분	현지법인 수		평균 현지법인 수
	전체	비중	
전 체	2,437	100.0	3.3
중국	840	34.4	1.8
미국	327	13.4	1.3
베트남	322	13.2	1.5
인도	120	4.9	1.2
인도네시아	108	4.4	1.4
멕시코	57	2.3	1.2
일본	48	2.0	1.0
독일	44	1.8	1.0
태국	34	1.4	1.0
말레이시아	31	1.3	1.0
홍콩	31	1.3	1.1
필리핀	25	1.0	1.1
슬로바키아	23	0.9	1.0
기타 국가	426	17.5	1.4

〈표 2-98〉 현지법인 국가 비중(상위 10개국)

(단위 : 개, %)

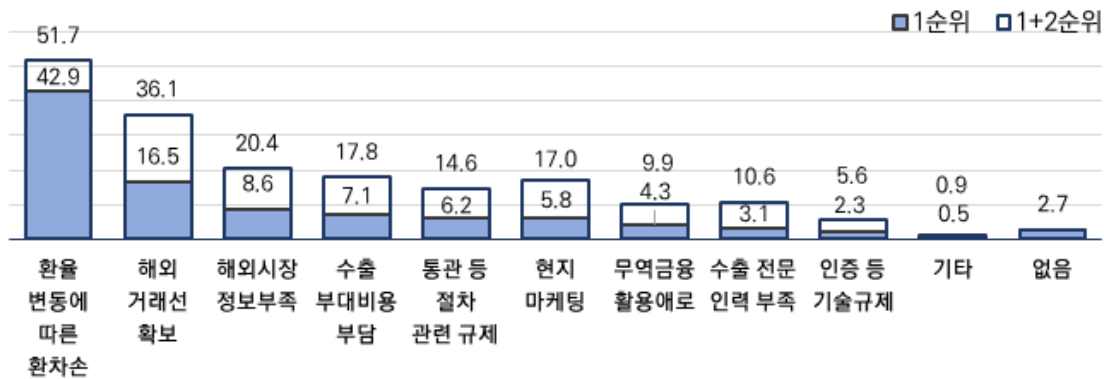
구 분		사례수	중국	미국	베트남	인도	인도네시아	멕시코	일본	독일	태국	말레이시아
전 체		736	65.1	33.0	28.6	13.3	10.6	6.6	6.5	5.8	4.6	4.2
기업 유형	일반중견	637	65.6	36.1	31.1	13.8	10.3	6.8	6.6	6.7	4.1	4.9
	피출자/관계	99	62.0	12.8	12.1	10.3	12.8	5.2	5.8	0.0	7.8	0.0
업 종	제조업	581	69.6	37.2	29.5	14.5	7.3	6.5	7.5	7.3	4.2	3.7
	비제조업	155	48.0	17.1	25.1	8.8	22.9	6.9	2.7	0.0	6.3	6.3
유형/ 업종	일반 제조업	514	70.1	40.1	32.2	15.4	7.0	7.4	7.3	8.3	4.2	4.2
	일반 비제조업	123	46.4	19.3	26.7	6.8	24.0	4.5	3.4	0.0	3.7	7.9
	피출자/관계 제조업	68	65.7	14.9	9.0	7.5	10.0	0.0	8.6	0.0	3.8	0.0
	피출자/관계 비제조업	32	54.1	8.3	18.8	16.4	18.8	16.4	0.0	0.0	16.4	0.0
매출 규모	100억 미만	16	72.2	0.0	0.0	32.1	20.1	32.1	20.1	0.0	46.0	0.0
	100억~500억 미만	57	60.6	0.0	20.5	0.0	16.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	67	65.4	30.9	23.2	11.4	0.0	11.7	7.7	3.9	7.7	0.0
	1,000억~2,000억 미만	226	73.1	30.5	31.8	11.8	12.3	5.9	4.6	6.2	1.5	6.2
	2,000억~3,000억 미만	110	52.7	31.1	38.1	9.6	7.1	4.8	7.2	9.6	4.7	0.0
	3,000억~5,000억 미만	123	57.9	41.6	22.7	17.6	8.1	8.0	6.5	9.6	3.3	9.8
	5,000억~1조 미만	85	73.4	53.1	28.6	24.4	18.4	6.1	2.0	2.0	6.1	6.2
	1조 이상	52	62.0	43.5	32.8	10.7	7.9	3.6	21.3	3.6	7.1	0.0
종사자 수	50명 미만	46	47.6	11.3	18.6	5.5	34.2	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0
	50~100명 미만	51	59.9	22.9	20.0	0.0	19.5	12.6	0.0	6.9	0.0	0.0
	100~200명 미만	111	49.3	13.8	37.6	8.1	9.7	2.4	7.2	0.0	4.7	7.9
	200~300명 미만	125	56.7	40.1	27.0	8.3	5.9	9.7	3.8	0.0	3.7	4.2
	300~500명 미만	156	77.6	31.0	37.6	16.2	7.6	5.7	9.1	10.0	6.8	1.3
	500~1,000명 미만	174	72.0	48.0	23.7	19.0	7.8	8.4	7.0	11.3	5.9	4.3
	1,000명 이상	75	74.3	38.4	22.3	23.8	12.0	5.1	7.2	5.1	4.8	10.6
업 력	0~7년 미만	43	81.8	43.8	22.5	12.7	21.9	4.5	0.0	12.7	4.0	0.0
	7~20년 미만	122	61.5	27.6	16.9	11.1	10.5	3.8	12.6	2.2	8.3	2.9
	20~30년 미만	143	70.0	31.6	35.6	5.4	3.4	6.1	2.4	7.6	5.0	2.9
	30~40년 미만	133	62.3	31.2	34.4	25.5	10.6	10.2	4.8	4.4	7.2	10.7
	40~50년 미만	149	77.3	31.8	22.4	12.9	14.9	8.9	5.1	10.0	0.0	2.6
	50년 이상	145	48.3	38.2	34.3	12.3	9.9	4.4	10.1	1.8	3.9	3.7
매출 유형	B2B	685	65.7	32.8	28.4	14.3	9.8	7.1	6.3	5.9	4.5	3.7
	B2C	42	63.6	37.7	31.7	0.0	20.6	0.0	10.4	4.6	8.2	13.2
	B2G	8	24.3	21.8	24.3	0.0	24.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

7.5 수출 시 애로사항

- 수출 시 애로사항으로는 ‘환율 변동에 따른 환차손’이 42.9%로 가장 높게 나타났으며, ‘해외 거래선 확보’ 16.5%, ‘해외시장 정보 부족’ 8.6% 등의 순으로 나타남
 - 복수응답의 경우에도 ‘환율 변동에 따른 환차손’(51.7%)이 높게 나타났으며, ‘해외 거래선 확보’(36.1%), ‘해외시장 정보 부족’(20.4%) 순으로 나타남

[그림 2-86] 수출 시 애로사항

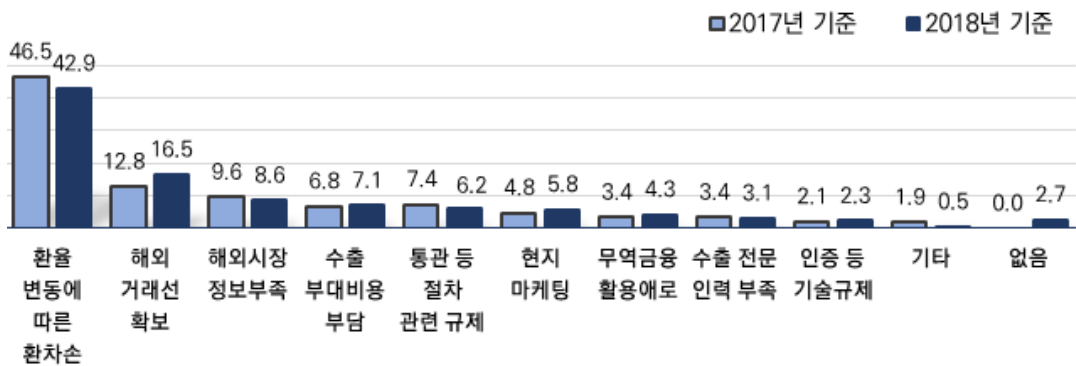
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘환율 변동에 따른 환차손’(46.5% → 42.9%)은 소폭 감소하였으며, ‘해외 거래선 확보’(12.8% → 16.5%)는 소폭 상승함

[그림 2-87] 수출 시 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업, 피출자/관계 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(각각 42.6%, 43.5%), ‘해외거래선 확보’(각각 18.1%, 13.2%) 응답이 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(44.3%), ‘해외거래선 확보’(16.3%)이 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘해외시장 정보 부족’(12.5%) 응답이 제조업에 비해 다소 높았음. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(44.0%)이 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘해외 거래선 확보’(20.9%) 응답이 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억~500억 미만 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(46.9%)이 높게 나타났으며, 1조 이상 기업의 경우 ‘해외 거래선 확보’(23.6%)가 상대적으로 높았음
- 종사자수별로는 50~100명 미만 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(48.0%)이 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 ‘통관 등 절차 관련 규제’(12.5%)가 타 기업에 비해 다소 높았음. 300~500명 미만 기업의 경우 ‘해외거래선 확보’(25.4%)에 대한 어려움을 느끼는 것으로 나타남
- 업력별로는 30~40년 미만 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(49.8%)이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 ‘통관 등 절차 관련 규제’(19.0%) 응답 비중이 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(43.6%)이 높았으며, B2G 기업의 경우 ‘해외 시장 정보부족’(32.7%) 응답이 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-99〉 수출 시 애로사항 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	환율변동에 따른 환차손	무역금융 활용애로	인증 등 기술규제	통관 등 절차관련 규제	수출 부대 비용 부담
전 체		1,617	42.9	4.3	2.3	6.2	7.1
기업 유형	일반중견	1,089	42.6	5.3	1.2	4.2	7.2
	피출자/관계	528	43.5	2.1	4.5	10.4	6.7
업 종	제조업	1,198	44.3	4.8	2.9	5.5	7.1
	비제조업	418	38.8	2.8	0.6	8.3	6.9
유형/ 업종	일반 제조업	846	44.0	5.4	1.6	4.2	7.2
	일반 비제조업	243	37.7	4.9	0.0	4.1	7.3
	피출자/관계 제조업	352	45.0	3.1	6.1	8.5	6.9
	피출자/관계 비제조업	175	40.3	0.0	1.5	14.0	6.3
매출 규모	100억 미만	95	38.6	0.0	3.4	14.3	12.3
	100억~500억 미만	254	46.9	2.3	4.2	5.6	6.5
	500억~1,000억 미만	219	43.4	4.7	2.3	9.9	2.4
	1,000억~2,000억 미만	467	42.0	4.9	1.8	2.5	10.2
	2,000억~3,000억 미만	233	42.7	2.3	1.1	6.7	5.6
	3,000억~5,000억 미만	174	45.3	5.7	1.1	3.4	4.5
	5,000억~1조 미만	107	40.3	4.8	3.2	9.7	11.3
	1조 이상	68	36.5	14.2	2.7	10.9	0.0
종사자 수	50명 미만	245	43.7	3.2	1.3	12.5	9.5
	50~100명 미만	187	48.0	4.6	5.7	3.8	5.2
	100~200명 미만	304	45.7	4.2	4.2	4.4	4.6
	200~300명 미만	239	39.0	5.6	0.0	9.4	7.6
	300~500명 미만	275	40.7	3.9	0.0	3.6	8.5
	500~1,000명 미만	266	45.6	3.1	2.0	3.6	8.4
	1,000명 이상	101	31.1	7.3	5.4	7.1	3.4
업 력	0~7년 미만	99	35.3	0.0	1.7	19.0	8.8
	7~20년 미만	431	43.1	6.1	2.6	7.8	8.4
	20~30년 미만	330	42.2	4.5	3.7	6.6	6.1
	30~40년 미만	280	49.8	2.8	0.9	3.6	7.1
	40~50년 미만	228	42.5	4.4	1.1	0.8	8.5
	50년 이상	248	39.1	3.9	2.9	5.8	4.0
매출 유형	B2B	1,496	43.6	4.4	2.3	5.7	7.2
	B2C	98	37.0	1.8	3.6	11.6	6.1
	B2G	23	21.7	8.1	0.0	15.4	0.0

〈표 2-99〉 수출 시 애로사항 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	해외시장 정보부족	수출 전문인력 부족	현지 마케팅	해외 거래선 확보	기타	없음
전 체		1,617	8.6	3.1	5.8	16.5	0.5	2.7
기업 유형	일반중견	1,089	8.6	2.9	6.2	18.1	0.4	3.1
	피출자/관계	528	8.6	3.6	5.0	13.2	0.7	1.8
업 종	제조업	1,198	7.3	3.4	5.5	16.3	0.7	2.4
	비제조업	418	12.5	2.5	6.8	17.1	0.0	3.6
유형/ 업종	일반 제조업	846	8.2	2.6	6.0	17.3	0.5	2.9
	일반 비제조업	243	10.2	4.3	6.8	20.9	0.0	3.8
	피출자/관계 제조업	352	5.1	5.3	4.2	13.8	1.0	1.0
	피출자/관계 비제조업	175	15.7	0.0	6.8	11.9	0.0	3.4
매출 규모	100억 미만	95	19.8	3.4	0.0	8.2	0.0	0.0
	100억~500억 미만	254	5.1	4.2	7.5	12.7	1.4	3.7
	500억~1,000억 미만	219	6.2	3.5	5.8	19.3	0.0	2.4
	1,000억~2,000억 미만	467	9.8	4.0	5.8	16.8	0.0	2.1
	2,000억~3,000억 미만	233	7.8	1.1	4.5	22.5	1.1	4.5
	3,000억~5,000억 미만	174	10.2	4.6	6.8	13.7	1.1	3.5
	5,000억~1조 미만	107	11.3	0.0	6.5	12.9	0.0	0.0
	1조 이상	68	0.0	0.0	8.8	23.6	0.0	3.3
종사자 수	50명 미만	245	8.7	2.8	2.4	12.3	1.4	2.3
	50~100명 미만	187	1.9	4.3	11.8	10.1	1.4	3.3
	100~200명 미만	304	13.3	2.4	3.7	14.8	0.0	2.6
	200~300명 미만	239	8.8	5.8	5.1	15.3	0.0	3.4
	300~500명 미만	275	7.3	1.9	3.8	25.4	0.7	4.2
	500~1,000명 미만	266	8.2	2.4	6.5	18.6	0.0	1.6
	1,000명 이상	101	11.2	2.9	14.9	16.7	0.0	0.0
업 력	0~7년 미만	99	4.1	2.7	10.6	17.9	0.0	0.0
	7~20년 미만	431	5.8	3.3	4.2	17.7	0.5	0.7
	20~30년 미만	330	11.8	2.4	4.3	10.7	1.1	6.7
	30~40년 미만	280	10.0	3.9	4.1	13.7	0.9	3.2
	40~50년 미만	228	9.7	4.2	6.6	21.2	0.0	1.0
	50년 이상	248	8.7	2.2	10.0	20.5	0.0	3.0
매출 유형	B2B	1,496	8.3	3.1	5.6	16.7	0.5	2.7
	B2C	98	8.0	2.1	10.8	15.4	0.0	3.6
	B2G	23	32.7	11.3	0.0	11.0	0.0	0.0

〈표 2-100〉 수출 시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	환율변동에 따른 환차손	무역금융 활용애로	인증 등 기술규제	통관 등 절차관련 규제	수출 부대 비용 부담
전 체		1,617	51.7	9.9	5.6	14.6	17.8
기업 유형	일반중견	1,089	50.5	12.0	3.3	12.4	17.9
	피출자/관계	528	54.1	5.6	10.5	19.0	17.7
업 종	제조업	1,198	53.3	10.6	6.2	12.9	19.3
	비제조업	418	46.9	7.9	3.9	19.2	13.7
유형/ 업종	일반 제조업	846	52.2	12.0	3.9	12.2	19.6
	일반 비제조업	243	44.6	12.3	1.0	13.1	11.7
	피출자/관계 제조업	352	56.1	7.5	11.9	14.7	18.4
	피출자/관계 비제조업	175	50.1	1.7	7.8	27.7	16.3
매출 규모	100억 미만	95	50.9	5.8	12.3	20.1	19.1
	100억~500억 미만	254	58.5	5.9	9.3	11.6	19.5
	500억~1,000억 미만	219	49.2	10.8	7.0	21.2	14.3
	1,000억~2,000억 미만	467	50.4	11.0	4.1	10.0	19.5
	2,000억~3,000억 미만	233	46.0	10.1	4.5	15.7	16.9
	3,000억~5,000억 미만	174	55.5	11.4	2.3	10.2	14.6
	5,000억~1조 미만	107	56.4	11.3	3.2	22.6	24.2
	1조 이상	68	45.9	14.2	5.4	22.3	10.9
종사자 수	50명 미만	245	60.8	11.3	6.2	20.6	20.5
	50~100명 미만	187	54.3	10.6	7.0	12.7	15.2
	100~200명 미만	304	51.6	7.1	7.9	17.1	10.6
	200~300명 미만	239	45.3	8.6	4.0	12.3	22.1
	300~500명 미만	275	50.2	8.6	4.1	12.2	17.4
	500~1,000명 미만	266	51.7	13.7	4.0	8.8	24.8
	1,000명 이상	101	44.2	10.7	7.2	22.1	10.7
업 력	0~7년 미만	99	51.4	8.1	7.1	26.0	22.8
	7~20년 미만	431	53.7	12.8	5.3	13.6	18.8
	20~30년 미만	330	47.0	10.6	8.4	14.6	16.8
	30~40년 미만	280	58.3	5.0	2.7	21.3	18.1
	40~50년 미만	228	49.0	12.3	6.9	6.7	15.4
	50년 이상	248	49.5	8.2	3.9	11.2	17.4
매출 유형	B2B	1,496	52.5	10.3	5.0	14.4	18.2
	B2C	98	45.9	1.8	9.7	17.3	12.2
	B2G	23	21.7	19.0	26.3	15.4	19.3

〈표 2-100〉 수출 시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개, %)

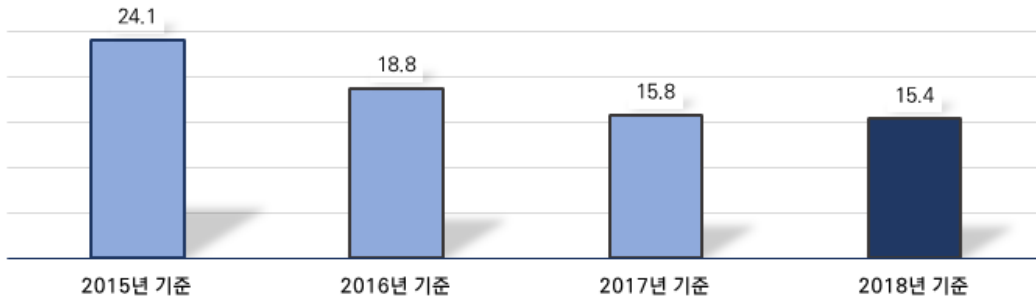
구 분		사례수	해외시장 정보부족	수출 전문인력 부족	현지 마케팅	해외 거래선 확보	기타	없음
전 체		1,617	20.4	10.6	17.0	36.1	0.9	2.7
기업 유형	일반중견	1,089	20.0	9.4	18.7	38.6	0.8	3.1
	피출자/관계	528	21.2	13.1	13.6	30.9	1.0	1.8
업 종	제조업	1,198	19.9	10.3	15.6	36.5	1.2	2.4
	비제조업	418	21.8	11.4	21.0	34.8	0.0	3.6
유형/ 업종	일반 제조업	846	19.2	8.1	17.1	39.6	1.0	2.9
	일반 비제조업	243	22.7	14.2	24.0	35.1	0.0	3.8
	피출자/관계 제조업	352	21.5	15.9	11.9	29.2	1.6	1.0
	피출자/관계 비제조업	175	20.6	7.6	17.0	34.4	0.0	3.4
매출 규모	100억 미만	95	33.5	17.8	3.4	28.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	254	15.7	12.5	18.8	29.0	1.4	3.7
	500억~1,000억 미만	219	19.5	11.9	15.6	37.3	0.0	2.4
	1,000억~2,000억 미만	467	19.3	10.3	20.2	39.1	0.0	2.1
	2,000억~3,000억 미만	233	22.4	6.8	12.4	44.0	2.0	4.5
	3,000억~5,000억 미만	174	22.7	13.7	18.2	36.3	2.3	3.5
	5,000억~1조 미만	107	22.6	4.9	19.3	24.3	1.6	0.0
	1조 이상	68	13.6	6.0	20.9	40.5	0.0	3.3
종사자 수	50명 미만	245	20.3	12.4	9.6	22.5	1.4	2.3
	50~100명 미만	187	12.1	11.0	24.3	30.3	1.4	3.3
	100~200명 미만	304	29.4	10.3	13.4	37.0	0.0	2.6
	200~300명 미만	239	17.9	12.2	18.5	39.5	0.8	3.4
	300~500명 미만	275	17.1	9.7	18.0	46.4	0.7	4.2
	500~1,000명 미만	266	20.0	7.9	16.8	41.2	1.4	1.6
	1,000명 이상	101	24.6	12.6	26.7	27.3	0.0	0.0
업 력	0~7년 미만	99	19.6	7.0	23.1	33.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	431	17.8	11.3	16.5	33.3	0.9	0.7
	20~30년 미만	330	24.4	13.2	10.2	30.5	1.6	6.7
	30~40년 미만	280	18.3	6.9	17.1	31.7	0.9	3.2
	40~50년 미만	228	21.1	16.6	21.5	45.0	0.0	1.0
	50년 이상	248	21.6	6.2	20.4	46.3	0.8	3.0
매출 유형	B2B	1,496	20.0	10.4	16.8	35.9	0.9	2.7
	B2C	98	23.8	9.7	23.7	39.2	0.0	3.6
	B2G	23	32.7	29.3	0.0	36.3	0.0	0.0

7.6 신규 해외 진출

- 향후 신규 해외 진출 의향에 대해 중견기업의 15.4%가 고려하고 있다고 응답함
 - 신규 해외 진출 의향은 매년 지속적으로 감소하는 추세임

[그림 2-88] 신규 해외 진출 의향

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 신규 진출을 고려한다는 응답이 22.7%로 피출자/관계 기업(8.8%)보다 높게 나타남
- 제조업의 경우 신규 진출을 고려하는 비중이 23.7%로 비제조업(10.0%)보다 높게 나타났으며, 특히 일반 제조업의 경우 신규 해외 진출을 고려하는 기업이 28.7%로 높게 나타남
- 매출액이 1조 이상 기업(29.7%)의 신규 해외 진출 고려가 높았으며, 100억 미만 기업의 경우 신규 진출 의향이 6.6%로 상대적으로 낮았음
- 수출 기업의 31.2%는 신규 진출 의향이 있는 것으로 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 6.4%가 신규 해외 진출 의향이 있음
- 종사자가 500~1,000명 미만 기업의 신규 해외 진출 의향이 30.6%로 높게 나타났으며, B2G 기업의 신규 해외 진출 의향이 24.7%로 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-101〉 신규 해외 진출 의향

(단위 : 개, %)

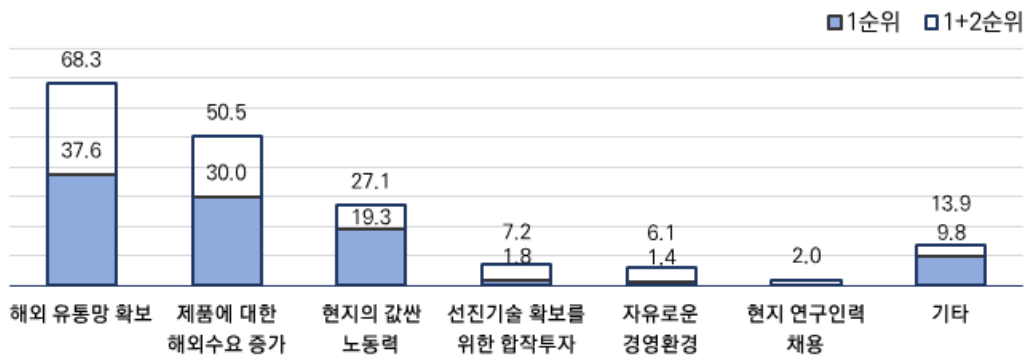
구 분		사례수	예	아니오
전 체		4,468	15.4	84.6
기업유형	일반중견	2,123	22.7	77.3
	피출자/관계	2,345	8.8	91.2
업 종	제조업	1,743	23.7	76.3
	비제조업	2,725	10.0	90.0
유형/업종	일반 제조업	1,038	28.7	71.3
	일반 비제조업	1,085	16.9	83.1
	피출자/관계 제조업	705	16.4	83.6
	피출자/관계 비제조업	1,640	5.5	94.5
매출규모	100억 미만	938	6.6	93.4
	100억~500억 미만	1,104	7.7	92.3
	500억~1,000억 미만	544	13.6	86.4
	1,000억~2,000억 미만	873	25.8	74.2
	2,000억~3,000억 미만	402	20.1	79.9
	3,000억~5,000억 미만	300	25.9	74.1
	5,000억~1조 미만	193	25.2	74.8
	1조 이상	114	29.7	70.3
수출여부	수출 있음	1,617	31.2	68.8
	수출 없음	2,851	6.4	93.6
종사자수	50명 미만	1,557	6.3	93.7
	50~100명 미만	725	12.6	87.4
	100~200명 미만	722	17.3	82.7
	200~300명 미만	419	18.0	82.0
	300~500명 미만	447	25.5	74.5
	500~1,000명 미만	393	30.6	69.4
	1,000명 이상	207	30.3	69.7
업 력	0~7년 미만	248	20.9	79.1
	7~20년 미만	1,707	10.8	89.2
	20~30년 미만	926	15.9	84.1
	30~40년 미만	657	14.8	85.2
	40~50년 미만	452	19.5	80.5
	50년 이상	478	24.7	75.3
매출유형	B2B	3,599	16.3	83.7
	B2C	743	9.3	90.7
	B2G	126	24.7	75.3

7.6.1 신규 해외 진출을 고려하는 이유

- 신규 해외 진출을 고려하는 이유에 대해 ‘해외 유통망 확보’가 37.6%로 가장 높았으며, ‘제품에 대한 해외수요 증가’ 30.0%, ‘현지의 값싼 노동력’ 19.3% 등의 순으로 나타남
 - 복수응답에서도 ‘해외 유통망 확보’(68.3%), ‘제품에 대한 해외수요 증가’(50.5%)에 대한 응답이 높았음

[그림 2-89] 신규 해외 진출을 고려하는 이유

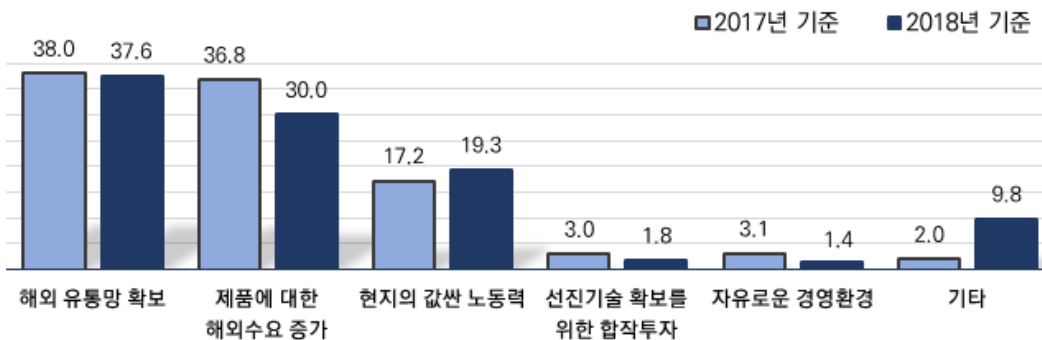
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘해외 유통망 확보’(38.0% → 37.6%), ‘해외수요 증가’(36.8% → 30.0%)는 감소했고, ‘현지의 값싼 노동력’(17.2% → 19.3%)에 대한 응답은 소폭 상승함

[그림 2-90] 신규 해외 진출을 고려하는 이유 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(38.8%), ‘제품에 대한 해외수요 증가’(25.9%)가 높게 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(39.6%) 응답이 높았음
- 비제조업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(42.2%)가 높게 나타났으며, 제조업의 경우 ‘현지의 값싼 노동력’(27.5%)이 비제조업 보다 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘현지의 값싼 노동력’(30.0%) 응답이 타 기업보다 높았으며, 일반 비제조업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(49.6%) 응답이 높게 나타남
- 매출규모별로는 2,000억~3,000억 미만 기업의 경우 ‘현지의 값싼 노동력’(29.3%) 응답이 타 기업에 비해 높게 나타남. 500억~2,000억 미만 기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’ 응답이 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘현지의 값싼 노동력’(23.5%)이 수출이 없는 기업에 비해 높게 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(51.7%)가 높게 나타남
- 종사자수별로는 200명~300명 미만 기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(53.8%), ‘현지의 값싼 노동력’(28.6%)이 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(39.5%)가 높게 나타남
- 업력이 7년 미만 기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(51.3%)가 높았으며, 50년 이상 기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(46.0%)에 대한 응답이 높았음
- B2B 기업의 경우 ‘현지의 값싼 노동력’(20.3%)이 타 기업보다 높게 나타났으며, B2C 기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(54.4%)가 높게 나타남

〈표 2-102〉 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	현지의 값싼 노동력	제품에 대한 해외수요 증가	해외 유통망 확보	자유로운 경영환경	선진기술 확보를 위한 합작투자	기타
전 체		687	19.3	30.0	37.6	1.4	1.8	9.8
기업 유형	일반중견	481	21.9	25.9	38.8	1.4	1.5	10.4
	피출자/관계	206	13.4	39.6	34.6	1.5	2.5	8.3
업 종	제조업	413	27.5	31.4	34.5	.5	1.7	4.3
	비제조업	274	7.0	27.9	42.2	2.9	1.9	18.1
유형/ 업종	일반 제조업	297	30.0	28.8	32.1	.7	2.4	6.0
	일반 비제조업	184	8.7	21.3	49.6	2.7	0.0	17.6
	피출자/관계 제조업	116	21.2	38.2	40.6	0.0	0.0	0.0
	피출자/관계 비제조업	90	3.3	41.6	26.9	3.3	5.8	19.0
매출 규모	100억 미만	62	14.2	34.8	34.2	0.0	8.4	8.4
	100억~500억 미만	85	12.4	38.5	35.1	0.0	0.0	14.0
	500억~1,000억 미만	74	18.0	32.9	41.6	4.1	0.0	3.5
	1,000억~2,000억 미만	225	18.8	30.3	41.4	1.3	1.5	6.7
	2,000억~3,000억 미만	81	29.3	25.7	38.5	0.0	0.0	6.5
	3,000억~5,000억 미만	78	25.2	20.3	36.2	5.2	2.5	10.5
	5,000억~1조 미만	49	17.8	32.2	28.6	0.0	3.6	17.9
	1조 이상	34	17.6	21.8	29.7	0.0	0.0	30.9
수출 여부	수출 있음	504	23.5	32.3	32.5	2.0	1.4	8.3
	수출 없음	183	8.0	23.7	51.7	0.0	2.8	13.8
종사자 수	50명 미만	99	6.0	32.8	47.7	3.0	5.3	5.3
	50~100명 미만	91	20.4	29.5	37.1	0.0	0.0	13.0
	100~200명 미만	125	19.1	39.5	32.5	3.9	2.8	2.3
	200~300명 미만	75	28.6	13.8	53.8	0.0	0.0	3.9
	300~500명 미만	114	22.9	37.7	34.0	0.0	0.0	5.4
	500~1,000명 미만	120	23.1	25.0	31.1	0.0	3.1	17.7
	1,000명 이상	63	14.7	22.9	31.8	3.3	0.0	27.3
업 력	0~7년 미만	52	10.1	51.3	34.8	0.0	3.8	0.0
	7~20년 미만	184	19.7	37.3	35.7	1.6	2.8	2.8
	20~30년 미만	148	27.0	28.3	31.9	0.0	0.0	12.8
	30~40년 미만	97	23.4	24.9	37.9	4.1	3.6	6.1
	40~50년 미만	88	20.1	19.8	41.0	0.0	0.0	19.0
	50년 이상	118	9.2	23.3	46.0	2.5	1.5	17.5
매출 유형	B2B	587	20.3	28.3	39.0	1.7	2.1	8.6
	B2C	69	16.3	54.4	19.8	0.0	0.0	9.6
	B2G	31	7.9	9.4	49.6	0.0	0.0	33.2

〈표 2-103〉 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1+2순위

(단위 : 개, %)

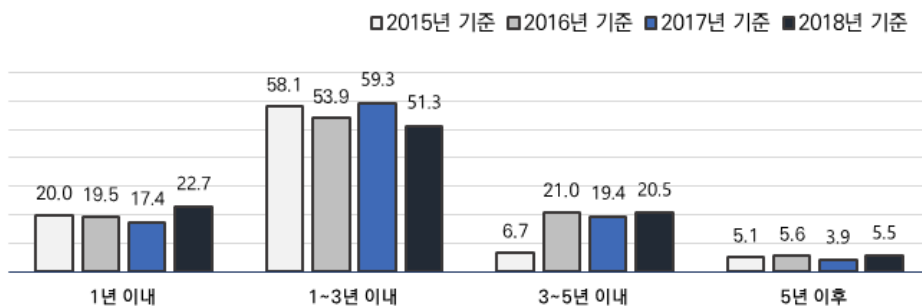
구 분		사례수	현지의 값싼 노동력	제품에 대한 해외수요 증가	해외 유통망 확보	자유로운 경영환경	선진기술 확보를 위한 합작투자	기타
전 체		687	27.1	50.5	68.3	6.1	2.0	7.2
기업 유형	일반중견	481	30.0	46.4	68.2	6.5	2.2	6.2
	피출자/관계	206	20.5	60.1	68.4	5.2	1.6	9.6
업 종	제조업	413	38.6	56.6	67.8	4.7	1.2	5.1
	비제조업	274	9.8	41.1	69.0	8.2	3.2	10.4
유형/ 업종	일반 제조업	297	40.6	54.9	66.9	5.7	0.6	3.9
	일반 비제조업	184	12.9	32.5	70.4	7.8	4.7	9.8
	피출자/관계 제조업	116	33.8	60.9	70.3	2.2	2.8	8.0
	피출자/관계 비제조업	90	3.3	58.9	66.0	9.1	0.0	11.6
매출 규모	100억 미만	62	17.8	65.3	50.0	8.4	5.3	22.1
	100억~500억 미만	85	20.7	50.9	69.5	0.0	3.3	4.1
	500억~1,000억 미만	74	31.8	53.8	78.5	7.5	0.0	6.9
	1,000억~2,000억 미만	225	27.6	45.8	72.4	7.2	2.6	4.1
	2,000억~3,000억 미만	81	35.7	48.4	70.7	3.3	0.0	3.3
	3,000억~5,000억 미만	78	30.3	55.9	59.1	13.0	0.0	5.2
	5,000억~1조 미만	49	28.4	50.0	67.9	0.0	3.6	14.4
	1조 이상	34	17.6	39.4	64.9	6.7	0.0	12.1
수출 여부	수출 있음	504	31.9	53.0	67.1	5.9	2.1	4.9
	수출 없음	183	14.0	43.4	71.4	6.8	1.8	13.3
종사자 수	50명 미만	99	11.8	60.4	69.1	8.3	3.3	10.5
	50~100명 미만	91	30.9	42.5	56.3	6.0	0.0	12.1
	100~200명 미만	125	25.9	54.7	72.5	6.7	2.3	7.2
	200~300명 미만	75	36.7	40.4	77.9	7.4	0.0	3.9
	300~500명 미만	114	31.4	56.5	74.3	5.4	0.0	1.5
	500~1,000명 미만	120	34.8	49.6	63.0	3.4	3.9	8.6
	1,000명 이상	63	14.7	40.7	63.6	6.9	4.5	6.2
업 력	0~7년 미만	52	10.1	79.8	74.2	4.0	6.3	3.8
	7~20년 미만	184	24.8	54.9	74.5	9.3	0.0	10.7
	20~30년 미만	148	36.6	46.8	61.0	2.9	0.0	0.0
	30~40년 미만	97	37.7	41.3	54.9	10.5	0.0	8.7
	40~50년 미만	88	31.9	50.0	65.5	6.3	6.5	8.3
	50년 이상	118	14.3	43.1	78.0	2.5	3.9	10.1
매출 유형	B2B	587	29.0	50.4	68.8	6.8	2.3	6.3
	B2C	69	16.3	62.7	68.7	3.3	0.0	14.6
	B2G	31	15.9	25.4	57.4	0.0	0.0	6.6

7.6.2 신규 해외 진출 시점

- 신규 해외 진출 시점에 대해 ‘1~3년 이내’가 51.3%로 가장 높았으며, ‘1년 이내’ 22.7%, ‘3~5년 이내’ 20.5% 순으로 나타남
 - 전년 대비 ‘1년 이내’ 응답이 17.4% → 22.7%로 가장 큰 폭으로 증가하였으며, ‘1~3년 이내’ 응답은 59.3% → 51.3%로 감소함

[그림 2-91] 신규 해외 진출 시점

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업은 ‘1~3년 이내’(49.1%), ‘1년 이내’(26.1%) 응답이 높게 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘1~3년 이내’(56.4%) 응답이 높게 나타남
- 비제조업의 경우 ‘1~3년 이내’(54.9%) 응답이 높게 나타났으며, 제조업의 경우 ‘1~3년 이내’(48.9%), ‘3~5년 이내’(23.2%) 응답이 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘3~5년 이내’(25.6%) 응답이 타 기업보다 높았으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘1~3년 이내’(62.3%) 응답이 높게 나타남
- 매출규모별로는 2,000억~3,000억 미만 기업의 경우 ‘1년 이내’(39.0%)가 높았으며, 100억 미만 기업의 경우 ‘1~3년 이내’(63.7%) 응답이 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘1년 이내’(25.6%) 응답이 수출이 없는 기업(14.7%)보다 높게 나타남
- 종사자가 1,000명 이상 기업의 경우 ‘1년 이내’(34.7%)가 높게 나타났으며, 50명 미만, 200~300명 미만 기업의 경우 ‘1~3년 이내’ 응답이 각각 57.4%, 57.2%로 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 타 기업에 비해 ‘3~5년 이내’(21.8%)가 높게 나타남

〈표 2-104〉 신규 해외 진출 시점

(단위 : 개, %)

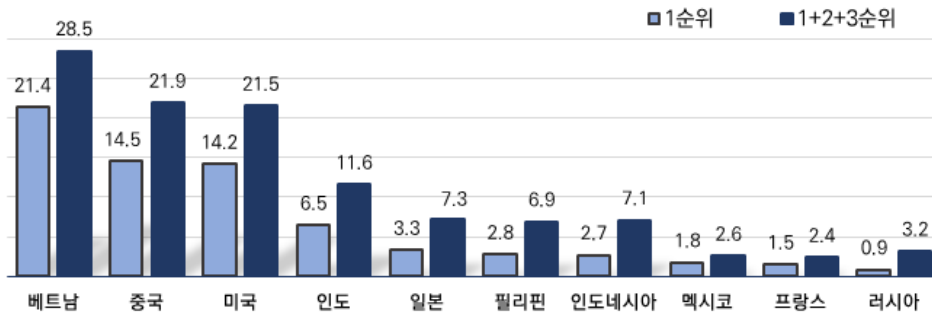
구 분		사례수	1년 이내	1~3년 이내	3~5년 이내	5년 이후
전 체		687	22.7	51.3	20.5	5.5
기업 유형	일반중견	481	26.1	49.1	21.9	3.0
	피출자/관계	206	14.9	56.4	17.5	11.3
업 종	제조업	413	21.4	48.9	23.2	6.6
	비제조업	274	24.8	54.9	16.6	3.7
유형/ 업종	일반 제조업	297	24.3	47.7	25.6	2.4
	일반 비제조업	184	28.9	51.3	15.8	3.9
	피출자/관계 제조업	116	13.9	51.8	16.9	17.4
	피출자/관계 비제조업	90	16.2	62.3	18.2	3.3
매출 규모	100억 미만	62	14.2	63.7	16.8	5.3
	100억~500억 미만	85	22.2	51.7	17.8	8.3
	500억~1,000억 미만	74	17.5	57.7	17.2	7.5
	1,000억~2,000억 미만	225	17.6	50.5	25.8	6.1
	2,000억~3,000억 미만	81	39.0	45.0	16.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	78	28.3	53.9	15.1	2.7
	5,000억~1조 미만	49	28.6	50.0	21.4	0.0
	1조 이상	34	24.3	29.7	28.5	17.6
수출 여부	수출 있음	504	25.6	48.9	20.2	5.3
	수출 없음	183	14.7	57.9	21.5	5.9
종사자 수	50명 미만	99	15.4	57.4	23.8	3.3
	50~100명 미만	91	22.5	45.9	21.2	10.5
	100~200명 미만	125	10.0	56.0	24.6	9.5
	200~300명 미만	75	29.8	57.2	10.0	3.0
	300~500명 미만	114	23.8	48.7	21.6	5.9
	500~1,000명 미만	120	30.4	46.1	21.8	1.7
	1,000명 이상	63	34.7	47.7	14.7	2.9
업 력	0~7년 미만	52	17.3	49.9	18.5	14.3
	7~20년 미만	184	17.4	46.1	28.7	7.9
	20~30년 미만	148	24.6	58.3	14.2	2.9
	30~40년 미만	97	21.3	56.1	13.5	9.1
	40~50년 미만	88	20.1	60.1	17.1	2.8
	50년 이상	118	34.1	40.7	25.2	0.0
매출 유형	B2B	587	21.5	50.7	21.8	6.0
	B2C	69	25.3	59.5	11.9	3.3
	B2G	31	39.1	44.8	16.1	0.0

7.6.3 희망하는 신규 진출 국가

- 희망하는 신규 진출 국가 1순위로는 ‘베트남’이 21.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘중국’ 14.5%, ‘미국’ 14.2%, ‘인도’ 6.5% 순으로 나타남
- 복수응답의 경우에도 ‘베트남’(28.5%), ‘중국’(21.9%), ‘미국’(21.5%)이 높게 나타남

[그림 2-92] 희망하는 신규 진출 국가(상위 10개국)

(단위 : %)



특성별 분석

- 피출자/관계 기업의 경우 ‘중국’(22.5%), ‘미국’(19.1%)이 일반 중견기업(각 11.1%, 12.1%)보다 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘인도’(9.5%)가 비제조업(2.0%)에 비해 높게 나타났으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘인도’(11.1%)가 타 기업에 비해 높았음. 피출자/관계 제조업의 경우 ‘중국’(28.0%), ‘베트남’(27.1%)이 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘미국’(30.6%)이 높게 나타남
- 매출규모별로는 500억~1,000억 미만 기업은 ‘베트남’(28.8%), 100억~500억 미만 기업은 ‘중국’(33.6%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 100억 미만 기업은 ‘미국’(34.2%)이 높았음
- 수출 기업은 ‘인도’(8.3%)가 상대적으로 높았으며, 수출이 없는 기업은 ‘중국’(25.9%)이 가장 높게 나타남
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업은 ‘베트남’(34.3%)이 가장 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 ‘중국’(21.0%)이 타 기업에 비해 높았음
- B2G 기업의 경우 ‘베트남’(40.3%), B2C기업의 경우 ‘중국’(23.9%)이 타 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-105〉 희망하는 신규 진출 국가 1순위(상위 10개국)

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	베트남	중국	미국	인도	일본	필리핀	인도네시아	멕시코	프랑스	대만
전 체		687	21.4	14.5	14.2	6.5	3.3	2.8	2.7	1.8	1.5	1.3
기업 유형	일반중견	481	21.5	11.1	12.1	8.0	3.1	1.5	3.3	2.0	1.5	1.9
	피출자/관계	206	21.1	22.5	19.1	2.9	3.8	5.8	1.2	1.2	1.6	0.0
업 종	제조업	413	21.6	14.0	13.1	9.5	2.3	1.2	1.3	2.9	2.5	1.5
	비제조업	274	21.1	15.4	15.8	2.0	4.8	5.2	4.9	0.0	0.0	1.1
유형/ 업종	일반 제조업	297	19.4	8.5	14.2	11.1	3.2	1.6	0.9	3.2	2.4	2.1
	일반 비제조업	184	24.9	15.4	8.6	3.0	2.9	1.2	7.3	0.0	0.0	1.6
	피출자/관계 제조업	116	27.1	28.0	10.2	5.1	0.0	0.0	2.2	2.2	2.8	0.0
	피출자/관계 비제조업	90	13.3	15.3	30.6	0.0	8.7	13.3	0.0	0.0	0.0	0.0
매출 규모	100억 미만	62	5.3	24.2	34.2	0.0	8.4	3.7	0.0	0.0	5.3	0.0
	100억~500억 미만	85	22.0	33.6	18.1	4.1	0.0	14.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	74	28.8	10.4	17.5	7.1	0.0	0.0	6.9	3.4	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	225	25.1	13.8	7.5	8.5	5.5	0.0	3.9	3.1	1.5	2.8
	2,000억~3,000억 미만	81	9.7	3.1	12.9	6.5	6.4	3.3	3.3	3.3	0.0	3.3
	3,000억~5,000억 미만	78	28.3	10.4	10.2	10.1	0.0	0.0	2.7	0.0	2.5	0.0
	5,000억~1조 미만	49	17.9	10.7	14.3	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	3.6	0.0
	1조 이상	34	25.5	5.4	17.6	0.0	0.0	6.7	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출 있음	504	20.6	10.4	14.4	8.3	3.5	2.6	2.6	2.4	1.4	1.8
	수출 없음	183	23.5	25.9	13.5	1.6	2.8	3.3	2.9	0.0	1.8	0.0
종사자 수	50명 미만	99	12.9	21.0	19.1	2.7	5.3	2.3	2.9	0.0	0.0	0.0
	50~100명 미만	91	31.3	16.8	16.2	3.9	2.7	6.5	0.0	2.8	3.5	3.2
	100~200명 미만	125	26.0	15.4	10.6	9.8	0.0	4.8	2.0	2.8	0.0	4.9
	200~300명 미만	75	34.3	19.2	11.6	0.0	7.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	300~500명 미만	114	16.4	15.5	11.6	8.6	6.1	2.3	0.0	0.0	1.7	0.0
	500~1,000명 미만	120	16.9	3.4	19.2	12.0	0.0	0.0	4.4	5.1	4.3	0.0
	1,000명 이상	63	13.3	13.3	9.0	3.1	4.2	3.6	12.6	0.0	0.0	0.0
업 력	0~7년 미만	52	8.0	49.4	10.0	3.8	0.0	0.0	0.0	6.7	3.3	0.0
	7~20년 미만	184	20.8	17.0	14.4	3.3	6.3	7.7	0.0	1.4	1.8	1.4
	20~30년 미만	148	28.1	9.5	15.8	9.3	1.8	0.0	3.4	0.0	3.7	2.0
	30~40년 미만	97	16.3	9.6	4.6	8.6	8.9	2.7	8.3	3.6	0.0	3.6
	40~50년 미만	88	20.3	5.2	18.3	11.0	0.0	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0
	50년 이상	118	24.8	12.7	18.5	3.9	0.0	1.9	2.5	2.2	0.0	0.0
매출 유형	B2B	587	19.8	13.7	14.3	7.0	3.9	2.2	2.7	1.6	1.8	1.5
	B2C	69	26.7	23.9	17.1	5.0	0.0	8.6	0.0	3.8	0.0	0.0
	B2G	31	40.3	9.4	6.6	0.0	0.0	0.0	9.4	0.0	0.0	0.0

〈표 2-106〉 희망하는 신규 진출 국가 1+2+3순위(상위 10개국)

(단위 : 개, %)

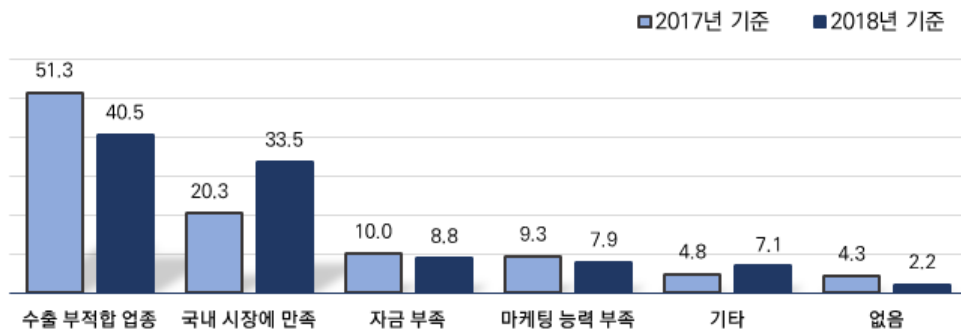
구 분		사례수	베트남	중국	미국	인도	일본	인도네시아	필리핀	러시아	몽골	말레이시아
전 체		687	28.5	21.9	21.5	11.6	7.3	7.1	6.9	3.2	2.9	2.8
기업 유형	일반중견	481	28.6	16.5	18.9	13.4	5.7	7.7	6.2	2.6	2.8	3.5
	피출자/관계	206	28.3	34.5	27.8	7.4	10.8	5.8	8.7	4.6	2.9	1.2
업 종	제조업	413	27.6	19.0	22.9	17.4	5.0	7.2	3.6	4.0	0.0	4.1
	비제조업	274	29.8	26.3	19.5	2.9	10.7	7.1	12.0	2.0	7.2	.9
유형/ 업종	일반 제조업	297	23.9	14.7	24.5	19.0	3.8	7.9	5.0	3.2	0.0	4.8
	일반 비제조업	184	36.2	19.5	9.8	4.3	8.8	7.3	8.2	1.6	7.4	1.4
	피출자/관계 제조업	116	37.3	30.2	18.8	13.2	8.0	5.2	0.0	5.8	0.0	2.2
	피출자/관계 비제조업	90	16.7	40.2	39.3	0.0	14.5	6.6	19.9	2.9	6.6	0.0
매출 규모	100억 미만	62	14.2	41.1	53.2	5.3	22.1	0.0	3.7	5.3	0.0	0.0
	100억~500억 미만	85	26.1	40.5	24.8	8.3	4.1	11.1	20.9	4.1	7.0	0.0
	500억~1,000억 미만	74	43.2	25.5	17.5	10.5	3.4	10.5	3.6	0.0	0.0	6.9
	1,000억~2,000억 미만	225	33.1	21.0	16.3	16.2	6.8	7.0	3.9	5.5	5.2	1.5
	2,000억~3,000억 미만	81	9.7	9.7	19.5	12.9	6.4	3.3	9.8	3.3	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	78	36.0	10.4	12.8	10.1	8.0	12.8	2.5	0.0	2.7	2.5
	5,000억~1조 미만	49	25.1	14.3	17.9	14.2	7.2	7.1	3.6	0.0	0.0	10.7
	1조 이상	34	30.9	5.4	29.7	0.0	0.0	0.0	13.4	0.0	0.0	10.9
수출 여부	수출 있음	504	28.0	16.8	19.9	14.3	5.7	7.5	5.5	3.1	2.1	3.9
	수출 없음	183	29.9	36.2	26.1	4.3	11.5	6.1	10.9	3.4	4.8	0.0
종사자 수	50명 미만	99	29.9	34.5	31.2	6.0	14.1	5.6	5.0	3.3	5.9	0.0
	50~100명 미만	91	44.8	26.6	22.1	11.5	9.5	8.6	13.0	0.0	6.5	2.8
	100~200명 미만	125	28.8	19.8	15.5	14.7	1.4	7.6	7.1	2.1	0.0	4.8
	200~300명 미만	75	36.7	22.7	18.7	5.6	10.1	0.0	6.9	3.9	3.9	0.0
	300~500명 미만	114	21.9	23.9	24.1	11.6	10.1	6.5	2.3	9.2	0.0	3.2
	500~1,000명 미만	120	19.0	12.3	23.5	21.4	1.7	7.4	8.5	2.2	2.4	1.4
	1,000명 이상	63	22.5	13.3	12.6	3.1	7.0	15.3	6.4	0.0	3.3	8.6
업 력	0~7년 미만	52	21.1	49.4	20.0	26.9	20.8	3.8	3.8	0.0	5.6	3.3
	7~20년 미만	184	30.6	28.9	20.8	5.2	12.4	6.1	10.3	5.2	0.0	2.8
	20~30년 미만	148	36.5	15.5	21.5	16.4	1.8	8.8	5.8	2.4	6.0	1.2
	30~40년 미만	97	26.7	15.8	10.2	11.2	11.9	11.9	5.7	0.0	5.1	1.8
	40~50년 미만	88	22.2	16.0	26.2	18.9	0.0	7.1	5.3	6.9	3.3	6.3
	50년 이상	118	24.8	16.4	29.2	3.9	1.7	4.1	6.6	2.2	0.0	2.9
매출 유형	B2B	587	28.1	20.5	21.3	13.0	8.2	7.8	5.8	3.1	3.0	3.0
	B2C	69	26.7	35.3	30.5	5.0	2.5	0.0	15.7	5.0	0.0	0.0
	B2G	31	40.3	18.7	6.6	0.0	0.0	9.4	9.4	0.0	6.6	5.9

7.6.4 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

- 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유에 대해 ‘수출 부적합 업종’이 40.5%로 가장 높게 나타났으며, ‘국내 시장에 만족’ 33.5%, ‘자금 부족’ 8.8% 등의 순으로 나타남
- 전년 대비 ‘수출 부적합 업종’ 응답은 51.3%에서 40.5%로 큰 폭으로 감소하였으나, ‘국내 시장에 만족’ 응답이 20.3%에서 33.5%로 큰 폭으로 상승함

[그림 2-93] 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 피출자/관계 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(44.3%), ‘국내 시장에 만족’(35.1%)이 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘자금 부족’(12.6%) 응답이 피출자/관계 기업(5.9%)보다 다소 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘국내 시장에 만족’(36.2%)이 높았으며, 비제조업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(52.9%)이 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘국내 시장에 만족’(33.8%), ‘자금 부족’(22.7%)이 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(50.8%)이 높게 나타났으며, 1,000억~2,000억 미만 기업의 경우 ‘자금 부족’(16.3%) 응답이 상대적으로 다소 높았음
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 경우 ‘자금 부족’이 16.5%로 상대적으로 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘자금 부족’(21.8%)이 높게 나타났으며, B2G 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’ 응답이 62.3%로 상대적으로 높게 나타남

〈표 2-107〉 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

(단위 : 개, %)

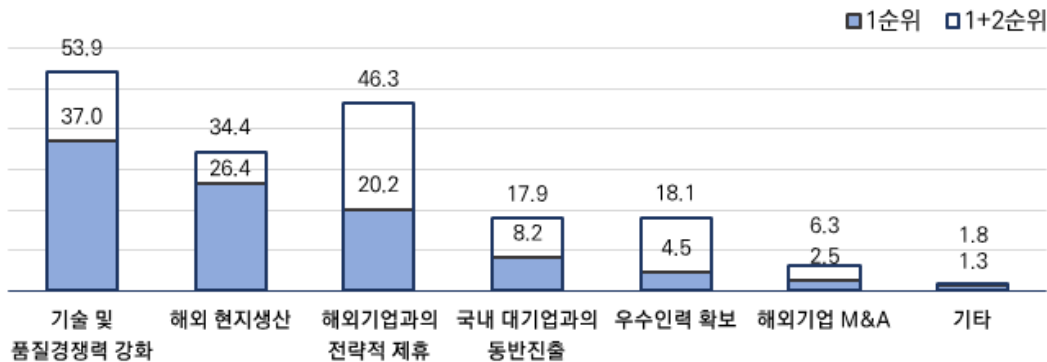
구 분		사례수	수출 부적합 업종	국내 시장에 만족	마케팅 능력 부족	자금 부족	기타	없음
전 체		3,781	40.5	33.5	7.9	8.8	7.1	2.2
기업 유형	일반중견	1,642	35.6	31.4	8.8	12.6	8.2	3.4
	피출자/관계	2,139	44.3	35.1	7.2	5.9	6.2	1.4
업 종	제조업	1,330	17.7	36.2	15.4	17.2	11.3	2.3
	비제조업	2,451	52.9	32.1	3.8	4.2	4.8	2.2
유형/ 업종	일반 제조업	741	14.8	33.8	14.1	22.7	11.7	2.9
	일반 비제조업	901	52.8	29.5	4.5	4.3	5.3	3.7
	피출자/관계 제조업	589	21.4	39.1	16.9	10.2	10.7	1.6
	피출자/관계 비제조업	1550	53.0	33.6	3.5	4.2	4.5	1.3
매출 규모	100억 미만	876	50.8	35.6	4.2	5.0	2.9	1.5
	100억~500억 미만	1,019	47.2	29.2	7.0	5.3	9.1	2.1
	500억~1,000억 미만	470	36.3	35.1	10.0	8.3	7.4	2.8
	1,000억~2,000억 미만	648	32.2	34.2	10.3	16.3	6.0	1.0
	2,000억~3,000억 미만	321	29.3	34.1	12.2	11.5	9.7	3.2
	3,000억~5,000억 미만	222	31.5	33.7	8.0	11.6	12.5	2.7
	5,000억~1조 미만	144	30.2	39.8	8.4	13.2	6.0	2.4
	1조 이상	80	24.6	36.1	7.9	8.7	9.2	13.6
수출 여부	수출 있음	1,112	11.5	31.7	18.7	21.8	13.2	2.9
	수출 없음	2,669	52.6	34.2	3.4	3.3	4.5	1.9
종사자 수	50명 미만	1,458	48.3	34.7	4.9	3.9	5.3	2.9
	50~100명 미만	633	35.2	39.6	8.5	8.8	7.0	0.9
	100~200명 미만	597	44.6	29.1	9.1	8.3	7.2	1.8
	200~300명 미만	344	28.6	33.2	10.7	16.5	8.2	2.8
	300~500명 미만	333	29.8	30.2	13.9	14.2	9.3	2.7
	500~1,000명 미만	273	31.9	31.2	7.8	15.7	11.6	1.8
	1,000명 이상	144	39.2	26.1	9.4	15.8	7.8	1.6
업 력	0~7년 미만	196	37.5	43.0	3.6	6.3	5.9	3.8
	7~20년 미만	1,523	45.6	33.5	5.5	5.9	6.8	2.7
	20~30년 미만	778	39.6	36.6	7.2	7.5	7.2	1.9
	30~40년 미만	560	32.4	32.2	10.9	12.2	10.8	1.4
	40~50년 미만	364	33.5	33.4	12.4	13.5	4.3	2.8
	50년 이상	360	42.7	24.0	12.7	14.7	5.1	0.8
매출 유형	B2B	3,012	36.8	34.7	8.9	10.0	7.2	2.3
	B2C	674	54.0	30.5	3.4	4.7	6.0	1.3
	B2G	95	62.3	16.4	6.1	0.0	9.6	5.6

7.7 해외 수출 및 진출 시 전략

- 해외 수출 및 진출 시 가장 우선적으로 고려하는 전략은 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’가 37.0%로 가장 높게 나타났으며, ‘해외 현지생산’ 26.4%, ‘해외기업과의 전략적 제휴’ 20.2% 등의 순으로 나타남
- 복수 응답의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(53.9%), ‘해외기업과의 전략적 제휴’(46.3%)가 높았음

[그림 2-94] 해외 수출 및 진출 시 전략

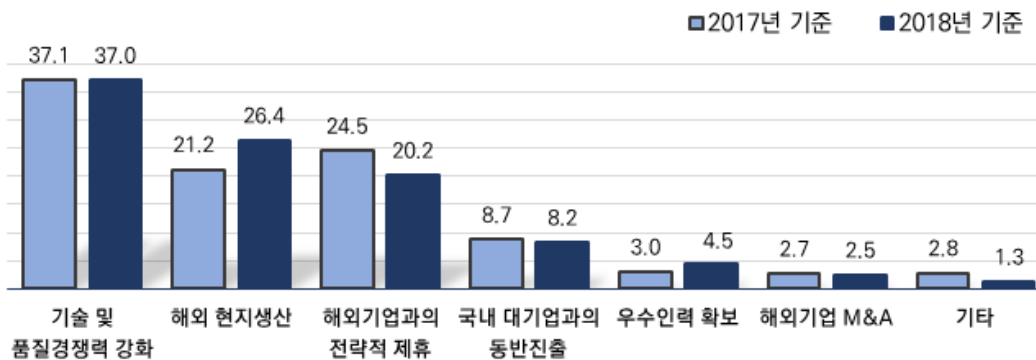
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘해외 현지생산’에 대한 응답이 21.2%에서 26.4%로 다소 큰 폭으로 상승하였으며, ‘해외기업과의 전략적 제휴’ 응답은 24.5%에서 20.2%로 감소함

[그림 2-95] 해외 수출 및 진출 시 전략 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘해외 기업과의 전략적 제휴’(21.2%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(46.5%)가 높았음
- 제조업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(41.0%)가 높았으며, 비제조업의 경우 ‘해외기업과 전략적 제휴’(35.9%)가 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘해외 현지생산’(34.1%) 응답이 타 기업보다 높았으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(55.9%)가 높게 나타남
- 매출규모별로는 5,000억~1조 미만 기업의 경우 ‘해외 현지생산’(46.2%)이 높게 나타났으며, 500억~1,000억 미만 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(60.0%)가 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(37.4%), ‘해외 현지생산’(29.4%)이 높게 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 ‘해외기업과의 전략적 제휴’(27.1%)가 높았음
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘해외기업과의 전략적 제휴’(29.8%)가 타 기업에 비해 다소 높았으며, 100~200명 미만 기업의 경우 ‘국내 대기업과의 동반진출’(18.7%) 응답이 높게 나타남. 300~500명 미만 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(43.2%)가 상대적으로 높게 나타남
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 경우 ‘해외 현지생산’(34.0%) 응답이 타 기업에 비해 다소 높았으며, 30~40년 미만 기업의 경우 ‘해외기업과 전략적 제휴’(31.3%), ‘국내 대기업과의 동반진출’(18.5%)이 타 기업에 비해 다소 높았음
- B2C 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(49.5%)가 높게 나타났으며, B2G 기업의 경우 ‘우수인력 확보’(16.0%)가 타 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-108〉 해외 수출 및 진출 시 전략 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	해외 현지 생산	기술 및 품질 경쟁력 강화	해외 기업과의 전략적 제휴	해외 기업 M&A	우수 인력 확보	국내 대기업과의 동반진출	기타
전 체		687	26.4	37.0	20.2	2.5	4.5	8.2	1.3
기업 유형	일반중견	481	26.9	32.9	21.2	2.8	5.2	9.1	1.8
	피출자/관계	206	25.1	46.5	17.6	1.7	2.9	6.1	0.0
업 종	제조업	413	32.8	41.0	9.8	4.1	1.8	9.2	1.5
	비제조업	274	16.6	31.0	35.9	0.0	8.8	6.8	0.9
유형/ 업종	일반 제조업	297	34.1	35.1	11.5	4.5	2.4	10.3	2.1
	일반 비제조업	184	15.2	29.4	37.0	0.0	9.8	7.3	1.4
	피출자/관계 제조업	116	29.5	55.9	5.2	3.0	0.0	6.4	0.0
	피출자/관계 비제조업	90	19.5	34.4	33.6	0.0	6.6	5.8	0.0
매출 규모	100억 미만	62	14.2	52.1	25.3	0.0	0.0	8.4	0.0
	100억~500억 미만	85	40.5	37.2	11.1	4.1	7.0	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	74	17.9	60.0	11.6	3.6	0.0	6.9	0.0
	1,000억~2,000억 미만	225	21.3	35.5	22.8	1.5	5.2	12.2	1.5
	2,000억~3,000억 미만	81	22.6	39.0	19.0	0.0	6.5	6.5	6.4
	3,000억~5,000억 미만	78	30.3	23.2	23.4	2.5	7.8	12.8	0.0
	5,000억~1조 미만	49	46.2	14.4	25.2	7.1	0.0	7.1	0.0
	1조 이상	34	36.4	28.5	23.0	5.4	6.7	0.0	0.0
수출 여부	수출 있음	504	29.4	37.4	17.7	2.7	4.0	7.2	1.7
	수출 없음	183	18.0	35.9	27.1	1.9	6.0	11.2	0.0
종사자 수	50명 미만	99	25.6	33.4	29.8	0.0	2.9	8.2	0.0
	50~100명 미만	91	30.0	32.9	26.7	3.9	6.5	0.0	0.0
	100~200명 미만	125	22.9	33.3	18.5	2.1	2.3	18.7	2.1
	200~300명 미만	75	27.8	38.4	14.3	2.4	2.7	9.7	4.6
	300~500명 미만	114	27.6	43.2	16.1	3.0	4.9	5.2	0.0
	500~1,000명 미만	120	27.3	41.4	13.4	1.4	6.3	8.2	2.1
	1,000명 이상	63	23.3	34.6	26.1	5.9	6.9	3.3	0.0
업 력	0~7년 미만	52	33.2	38.4	21.2	3.3	3.8	0.0	0.0
	7~20년 미만	184	26.6	41.9	18.2	5.9	1.6	4.4	1.4
	20~30년 미만	148	34.0	34.2	11.3	1.8	6.0	11.0	1.7
	30~40년 미만	97	17.0	28.3	31.3	0.0	4.8	18.5	0.0
	40~50년 미만	88	26.5	36.8	12.5	0.0	8.2	12.1	3.9
	50년 이상	118	20.9	39.6	30.4	1.5	4.7	2.9	0.0
매출 유형	B2B	587	27.0	35.5	20.5	2.3	4.1	9.2	1.5
	B2C	69	22.7	49.5	15.7	5.0	3.3	3.7	0.0
	B2G	31	21.6	38.4	24.1	0.0	16.0	0.0	0.0

〈표 2-109〉 해외 수출 및 진출 시 전략 1+2순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	해외 현지 생산	기술 및 품질 경쟁력 강화	해외 기업과의 전략적 제휴	해외 기업 M&A	우수 인력 확보	국내 대기업과의 동반진출	기타
전 체		687	34.4	53.9	46.3	6.3	18.1	17.9	1.8
기업 유형	일반중견	481	36.8	50.8	43.1	6.1	21.0	20.2	2.5
	피출자/관계	206	28.8	61.4	53.9	6.7	11.1	12.3	0.0
업 종	제조업	413	43.5	58.6	39.8	8.0	14.3	17.2	2.3
	비제조업	274	20.7	46.9	56.1	3.6	23.7	18.8	0.9
유형/ 업종	일반 제조업	297	48.1	54.2	36.6	8.3	16.3	19.1	3.2
	일반 비제조업	184	18.4	45.2	53.5	2.6	28.8	22.2	1.4
	피출자/관계 제조업	116	31.6	70.0	48.1	7.3	9.4	12.5	0.0
	피출자/관계 비제조업	90	25.3	50.2	61.4	5.8	13.3	12.1	0.0
매출 규모	100억 미만	62	22.6	65.8	63.2	8.4	8.9	8.4	0.0
	100억~500억 미만	85	40.5	59.9	41.6	4.1	12.1	8.3	0.0
	500억~1,000억 미만	74	17.9	67.5	42.6	7.0	25.5	18.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	225	35.7	48.3	40.3	5.7	21.6	26.0	3.1
	2,000억~3,000억 미만	81	32.4	48.8	51.6	6.4	19.6	12.8	6.4
	3,000억~5,000억 미만	78	37.9	48.9	51.4	2.5	13.0	22.9	0.0
	5,000억~1조 미만	49	49.8	46.4	53.7	10.7	18.0	17.9	0.0
	1조 이상	34	41.8	59.4	40.6	12.1	17.6	5.4	0.0
수출 여부	수출 있음	504	37.7	55.2	43.8	5.4	18.3	16.7	2.4
	수출 없음	183	25.2	50.3	53.1	8.7	17.3	21.2	0.0
종사자 수	50명 미만	99	33.8	51.1	56.1	5.3	14.8	14.2	0.0
	50~100명 미만	91	33.8	43.2	49.8	3.9	22.8	10.9	0.0
	100~200명 미만	125	32.8	48.5	41.6	6.1	20.0	30.8	2.1
	200~300명 미만	75	27.8	51.1	39.5	2.4	14.5	23.9	4.6
	300~500명 미만	114	46.2	62.7	39.8	10.6	15.8	8.4	3.0
	500~1,000명 미만	120	35.7	55.9	47.9	7.7	19.3	21.0	2.1
	1,000명 이상	63	23.3	68.3	52.0	5.9	18.4	11.9	0.0
업 력	0~7년 미만	52	33.2	62.3	51.4	6.7	30.1	9.4	0.0
	7~20년 미만	184	33.2	53.2	48.7	10.6	11.1	12.7	1.4
	20~30년 미만	148	40.7	54.0	32.4	5.8	17.3	20.6	4.1
	30~40년 미만	97	30.6	42.4	46.6	2.6	24.9	34.9	0.0
	40~50년 미만	88	41.5	62.2	34.4	5.8	16.5	26.4	3.9
	50년 이상	118	26.6	54.6	66.3	3.4	20.2	5.9	0.0
매출 유형	B2B	587	35.3	53.1	45.7	6.4	17.4	20.2	2.1
	B2C	69	27.8	61.8	44.5	8.3	20.3	3.7	0.0
	B2G	31	30.9	51.6	60.9	0.0	25.4	5.6	0.0

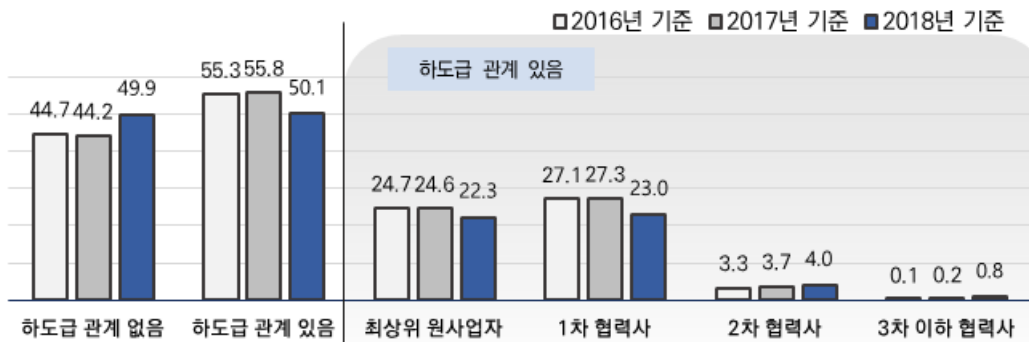
08 수·위탁 거래 및 동반 성장

8.1 수·위탁 거래 단계

- 중견기업의 50.1%가 수위탁거래를 하고 있는 것으로 나타났으며, 1차 협력사가 23.0%로 가장 많았으며, '최상위 원사업자' 22.3%, '2차 협력사' 4.0% 순으로 나타남
- 전년 대비 '하도급 관계 없음' 응답은 44.2%에서 49.9%로 소폭 상승함

[그림 2-96] 수·위탁 거래 단계

(단위 : %)



- 전년 대비 비제조업의 '최상위 원사업자' 비중이 24.8%에서 20.4%로 소폭 감소함

〈표 2-110〉 기업 특성별 수·위탁 거래 단계 추이

(단위 : %)

구 분			하도급 관계 없음	최상위 원사업자	1차 협력사	2차 협력사	3차 이하 협력사
기업 유형	일반중견	2018년 기준	43.0	29.9	23.9	2.5	0.6
		2017년 기준	34.2	33.7	29.3	2.7	0.0
	피출자/관계	2018년 기준	56.2	15.4	22.1	5.3	1.0
		2017년 기준	52.2	17.3	25.6	4.5	0.5
업 종	제조업	2018년 기준	31.2	25.4	34.7	7.5	1.2
		2017년 기준	27.8	24.3	40.4	6.8	0.6
	비제조업	2018년 기준	61.9	20.4	15.5	1.7	0.5
		2017년 기준	54.5	24.8	18.9	1.8	0.0

특성별 분석

- 일반 중견기업의 57.0%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, 그 중 ‘최상위 원사업자’(29.9%), ‘1차 협력사’(23.9%)가 높게 나타남
- 제조업의 경우 68.8%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, ‘1차 협력사’(34.7%)가 높게 나타남. 비제조업의 경우 ‘하도급 관계 없음’이 61.9%로 높았음. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 73.1%가 수·위탁 거래를 진행하고 있으며, 그 중 ‘1차 협력사’(36.2%)의 비중이 높게 나타남
- 매출규모별로는 5,000억~1조 미만 기업의 수·위탁 거래가 65.6%로 높게 나타났으며, 100억 미만 기업의 59.7%가 하도급 관계가 없는 것으로 나타남
- 수출 기업의 경우 수·위탁 거래를 하는 기업은 64.6%로 나타났으며, 수출이 없는 기업은 41.8%로 나타남
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업의 경우 69.8%가 수·위탁 거래가 있는 것으로 나타났으며, 그 중 ‘최상위 원사업자’(39.3%) 비중이 높게 나타남. 50명 미만 기업의 경우 수·위탁 거래가 34.9%로 상대적으로 낮게 나타남
- B2G 기업의 경우 수·위탁 거래 비중이 62.7%로 가장 높았으며, ‘최상위 원사업자’(52.0%) 응답 비중이 높았음

〈표 2-111〉 수·위탁 거래 단계

(단위 : 개, %)

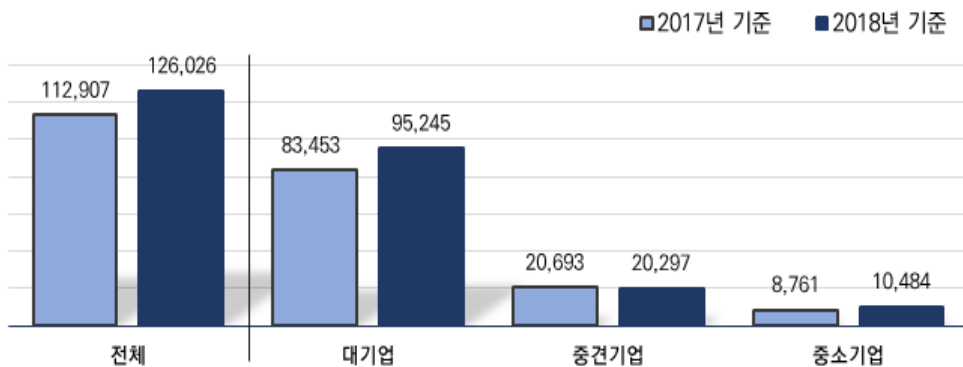
구 분		사례수	하도급 관계 없음	하도급 관계 있음				
					최상위 원사업자	1차 협력사	2차 협력사	3차 이하 협력사
전 체		4,468	49.9	50.1	22.3	23.0	4.0	0.8
기업 유형	일반중견	2,123	43.0	57.0	29.9	23.9	2.5	0.6
	피출자/관계	2,345	56.2	43.8	15.4	22.1	5.3	1.0
업 종	제조업	1,743	31.2	68.8	25.4	34.7	7.5	1.2
	비제조업	2,725	61.9	38.1	20.4	15.5	1.7	0.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	26.9	73.1	31.9	36.2	4.1	1.0
	일반 비제조업	1,085	58.5	41.5	28.1	12.1	1.0	0.3
	피출자/관계 제조업	705	37.5	62.5	15.9	32.5	12.6	1.5
	피출자/관계 비제조업	1,640	64.2	35.8	15.2	17.7	2.2	0.7
매출 규모	100억 미만	938	59.7	40.3	17.9	18.8	3.6	0.0
	100억~500억 미만	1,104	58.8	41.2	13.9	21.0	4.7	1.7
	500억~1,000억 미만	544	50.9	49.1	16.9	23.3	7.8	1.1
	1,000억~2,000억 미만	873	42.9	57.1	27.3	25.8	3.3	0.7
	2,000억~3,000억 미만	402	37.4	62.6	29.5	29.2	3.3	0.7
	3,000억~5,000억 미만	300	36.7	63.3	32.1	29.3	1.3	0.7
	5,000억~1조 미만	193	34.4	65.6	37.0	26.9	1.8	0.0
	1조 이상	114	38.3	61.7	51.9	8.1	1.6	0.0
수출 여부	수출 있음	1,617	35.4	64.6	25.1	32.0	6.2	1.3
	수출 없음	2,851	58.2	41.8	20.7	17.8	2.7	0.5
종사자 수	50명 미만	1,557	65.1	34.9	16.1	14.8	3.4	0.6
	50~100명 미만	725	54.1	45.9	15.2	26.1	3.4	1.2
	100~200명 미만	722	45.8	54.2	21.8	27.5	4.5	0.5
	200~300명 미만	419	37.7	62.3	30.8	21.6	8.5	1.4
	300~500명 미만	447	30.2	69.8	39.3	27.8	2.8	0.0
	500~1,000명 미만	393	33.9	66.1	27.5	34.7	2.7	1.2
	1,000명 이상	207	33.7	66.3	32.8	27.6	4.5	1.4
업 력	0~7년 미만	248	57.2	42.8	19.5	16.6	4.6	2.1
	7~20년 미만	1,707	49.6	50.4	22.4	22.6	5.0	0.4
	20~30년 미만	926	53.2	46.8	15.8	25.6	4.0	1.3
	30~40년 미만	657	52.6	47.4	18.0	25.9	3.6	0.0
	40~50년 미만	452	37.4	62.6	30.7	27.2	2.1	2.6
	50년 이상	478	49.2	50.8	34.0	14.4	2.4	0.0
매출 유형	B2B	3,599	48.1	52.0	19.0	27.3	4.7	1.0
	B2C	743	61.1	38.9	33.4	4.2	1.3	0.0
	B2G	126	37.3	62.7	52.0	10.6	0.0	0.0

8.2 위탁기업과의 거래 현황

- 수·위탁 거래 기업의 평균 거래금액은 1,260억 26백만원이며, 그 중 대기업과의 거래 금액이 952억 45백만원(75.6%)으로 가장 많은 비중을 차지함
 - 전년 대비 ‘대기업’, ‘중소기업’과의 거래 금액은 각각 117억 92백만원, 17억 23백만원 상승한 것으로 나타남

[그림 2-97] 수·위탁 거래 금액

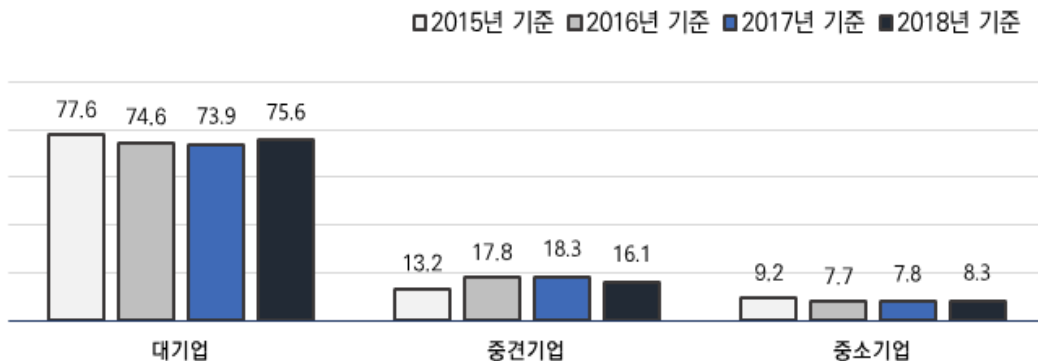
(단위 : 백만원)



- 대기업 거래 비중은 매년 소폭 감소하다가 올해 상승하였으며, 중견기업과의 거래 비중은 매년 상승하는 추이를 보이다 올해 소폭 감소함

[그림 2-98] 수·위탁 거래 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 평균 2,378.2억원을 거래하고 있으며, 그 중 대기업이 차지하는 비중이 78.8%(평균 1,875.2억원)로 높게 나타남. 피출자/관계 기업의 경우 대기업(53.1%), 중견기업(33.6%)순으로 높게 나타남
- 제조업의 경우 평균 거래 금액은 1,627.5억원이며, 그 중 대기업이 76.7%(1,247.9억원)를 차지하는 것으로 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 평균 거래 금액은 2,598.8억원으로 대기업이 79.3%(2,061.7억원)를 차지하는 것으로 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 경우 평균 수위탁 거래 금액이 1조 650.4억원으로 가장 크게 나타났으며, 5,000억~1조 미만 기업의 경우 대기업 거래 비중이 85.7%로 가장 높게 나타남. 500억~1,000억 미만 기업의 경우 중견기업 거래 비중이 34.0%로 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 평균 거래금액이 1,820.2억원으로 나타났으며, 그 중 대기업 거래 비중은 77.2%, 중견기업은 15.1%로 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 평균 금액이 4,131.2억원으로 가장 크게 나타났으며, 대기업 거래 비중도 81.6%로 가장 높게 나타남. 50~100명 미만 기업의 경우 중견기업 거래 비중이 29.0%로 상대적으로 높게 나타남
- 업력이 40~50년 미만 기업의 경우 평균 거래 금액은 2,613.9억원이며, 대기업 비중이 79.4%로 높게 나타남
- B2B 기업의 평균 거래 금액은 1,290.1억으로 타 기업보다 거래 금액이 크며, B2G 기업의 경우 대기업 거래 비중이 85.6%로 거래 비중이 높게 나타남

〈표 2-112〉 수·위탁 거래 금액 및 비중

(단위 : 개, 억원, %)

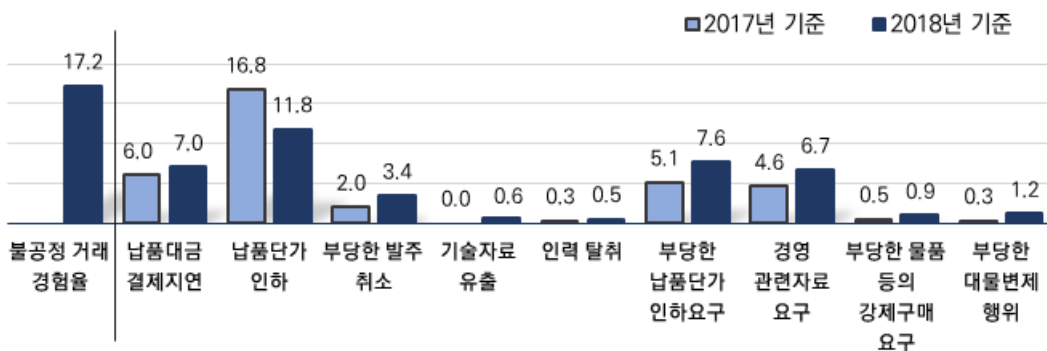
구 분		사례수	전체 평균	대기업		중견기업		중소기업	
				평균금액	구성비	평균금액	구성비	평균금액	구성비
전 체		1,240	1,260.3	952.5	75.6	203.0	16.1	104.8	8.3
기업 유형	일반중견	574	2,378.2	1,875.2	78.8	322.4	13.6	180.6	7.6
	피출자/관계	666	297.7	158.0	53.1	100.2	33.6	39.6	13.3
업 종	제조업	757	1,627.5	1,247.9	76.7	252.4	15.5	127.2	7.8
	비제조업	483	684.3	489.1	71.5	125.5	18.3	69.7	10.2
유형/ 업종	일반 제조업	428	2,598.8	2,061.7	79.3	347.6	13.4	189.5	7.3
	일반 비제조업	146	1,728.9	1,326.3	76.7	248.0	14.3	154.5	8.9
	피출자/관계 제조업	329	363.3	188.7	51.9	128.4	35.4	46.2	12.7
	피출자/관계 비제조업	337	233.8	128.0	54.8	72.6	31.1	33.2	14.2
매출 규모	100억 미만	210	114.5	73.3	64.0	33.5	29.3	7.7	6.7
	100억~500억 미만	302	228.0	129.1	56.6	76.5	33.6	22.4	9.8
	500억~1,000억 미만	175	670.7	344.3	51.3	228.2	34.0	98.2	14.6
	1,000억~2,000억 미만	260	1,207.2	837.1	69.3	200.2	16.6	169.9	14.1
	2,000억~3,000억 미만	133	2,066.5	1,634.9	79.1	294.4	14.2	137.3	6.6
	3,000억~5,000억 미만	94	3,185.8	2,578.7	80.9	351.0	11.0	256.1	8.0
	5,000억~1조 미만	55	6,290.4	5,393.6	85.7	580.0	9.2	316.9	5.0
	1조 이상	11	10,650.4	8,300.1	77.9	2,303.4	21.6	46.9	0.4
수출 여부	수출 있음	639	1,820.2	1,405.0	77.2	275.6	15.1	139.7	7.7
	수출 없음	601	665.3	471.6	70.9	125.8	18.9	67.8	10.2
종사자 수	50명 미만	294	285.5	179.7	63.0	65.0	22.8	40.8	14.3
	50~100명 미만	223	443.7	253.0	57.0	128.8	29.0	61.8	13.9
	100~200명 미만	234	957.1	638.4	66.7	217.8	22.8	100.8	10.5
	200~300명 미만	132	1,287.2	989.7	76.9	200.0	15.5	97.5	7.6
	300~500명 미만	137	1,795.3	1,387.0	77.3	208.0	11.6	200.3	11.2
	500~1,000명 미만	152	2,998.1	2,432.7	81.1	322.1	10.7	243.3	8.1
	1,000명 이상	69	4,131.2	3,369.1	81.6	711.1	17.2	51.0	1.2
업 력	0~7년 미만	58	1,997.1	1,346.0	67.4	386.4	19.3	264.7	13.3
	7~20년 미만	478	468.6	349.4	74.6	90.4	19.3	28.8	6.1
	20~30년 미만	287	1,157.3	844.9	73.0	184.8	16.0	127.5	11.0
	30~40년 미만	194	1,902.7	1,498.4	78.7	289.4	15.2	115.0	6.0
	40~50년 미만	144	2,613.9	2,076.1	79.4	355.1	13.6	182.7	7.0
	50년 이상	80	1,828.9	1,308.1	71.5	324.2	17.7	196.6	10.7
매출 유형	B2B	1,186	1,290.1	978.2	75.8	208.0	16.1	103.9	8.1
	B2C	41	489.3	245.0	50.1	111.5	22.8	132.9	27.2
	B2G	13	985.7	844.0	85.6	37.4	3.8	104.3	10.6

8.3 위탁기업과의 불공정 거래 경험

- 위탁기업과의 불공정 거래를 경험했는지에 대해 협력사의 17.2%는 불공정 거래 경험이 있는 것으로 나타남
 - 세부적으로는 ‘납품단가 인하’가 11.8%로 가장 많이 나왔으며, ‘부당한 납품단가 인하 요구’ 7.6%, ‘납품대금 결제지연’ 7.0% 등 납품단가와 관련된 응답이 높았음

[그림 2-99] 위탁기업과의 불공정 거래 경험

(단위 : %)



※납품단가 인하는 2018년 조사에는 별도로 진행하였으나, 2019년 조사부터는 불공정 거래 경험 항목에 포함하여 진행. 설문 기준 및 분석 차이로 인해, 불공정 거래 경험율 비교 불가

특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계 기업의 경우 불공정 거래 경험은 각각 17.1%, 17.3%로 나타났으며, ‘납품단가 인하’ 경험이 각각 13.2%, 10.6%로 높았음
- 제조업의 불공정 거래 경험은 16.6%이며, ‘납품단가 인하’(12.3%)로 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 불공정 거래 경험은 16.3%로 ‘납품단가 인하’(13.2%)가 높게 나타남
- 매출 규모가 1조 이상 기업의 경우 불공정 거래 경험이 없는 것으로 나타났으며, 5,000억원~1조 미만 기업의 경우 ‘납품단가 인하’(18.7%)에 대한 경험이 높게 나타남
- 수출이 있는 기업의 불공정 거래 경험이 20.7%로 높았으며, 종사자가 100~200명 미만 기업의 경우 불공정 거래 경험이 25.5%로 상대적으로 높게 나타남
- 업력이 7년 미만 기업의 경우 불공정 거래 경험(19.7%)이 다소 높게 나타남

〈표 2-113〉 위탁기업과의 불공정 거래 경험

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	불공정거래 경험율	납품대금 결제지연	납품단가 인하	부당한 발주 취소	기술자료 유출
전 체		1,240	17.2	7.0	11.8	3.4	0.6
기업 유형	일반중견	574	17.1	6.4	13.2	4.0	0.3
	피출자/관계	666	17.3	7.6	10.6	2.9	0.9
업 종	제조업	757	16.6	6.7	12.3	3.7	0.2
	비제조업	483	18.2	7.4	11.1	3.0	1.2
유형/ 업종	일반 제조업	428	16.3	5.6	13.2	4.1	0.4
	일반 비제조업	146	19.5	8.6	13.0	3.8	0.0
	피출자/관계 제조업	329	17.0	8.2	11.0	3.2	0.0
	피출자/관계 비제조업	337	17.6	6.9	10.2	2.7	1.8
매출 규모	100억 미만	210	15.1	3.1	7.1	0.0	0.0
	100억~500억 미만	302	20.0	9.4	12.5	5.5	2.0
	500억~1,000억 미만	175	12.0	6.1	10.6	4.7	0.0
	1,000억~2,000억 미만	260	19.8	9.1	15.0	2.5	0.0
	2,000억~3,000억 미만	133	15.8	6.0	11.9	6.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	94	17.1	8.6	10.6	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	55	21.9	3.1	18.7	6.2	3.1
	1조 이상	11	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출 있음	639	20.7	9.8	15.9	4.7	1.2
	수출 없음	601	13.5	4.1	7.4	2.1	0.0
종사자 수	50명 미만	294	14.1	7.4	8.2	4.0	0.0
	50~100명 미만	223	20.7	11.5	14.1	5.5	0.0
	100~200명 미만	234	25.5	5.8	18.9	6.0	2.5
	200~300명 미만	132	9.9	7.2	7.3	0.0	0.0
	300~500명 미만	137	11.4	4.3	7.1	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	152	18.0	4.3	14.4	2.9	1.1
	1,000명 이상	69	15.1	5.5	8.0	0.0	0.0
업 력	0~7년 미만	58	19.7	9.1	13.6	6.1	0.0
	7~20년 미만	478	18.4	9.1	11.0	3.8	1.2
	20~30년 미만	287	17.3	7.2	12.1	1.0	0.0
	30~40년 미만	194	17.4	2.6	15.6	2.9	0.0
	40~50년 미만	144	14.8	5.0	9.8	6.0	1.2
	50년 이상	80	12.0	6.8	8.9	4.3	0.0
매출 유형	B2B	1,186	17.6	6.9	12.3	3.6	0.6
	B2C	41	5.0	5.0	0.0	0.0	0.0
	B2G	13	24.2	24.2	0.0	0.0	0.0

〈표 2-113〉 위탁기업과의 불공정 거래 경험

(단위 : 개, %)

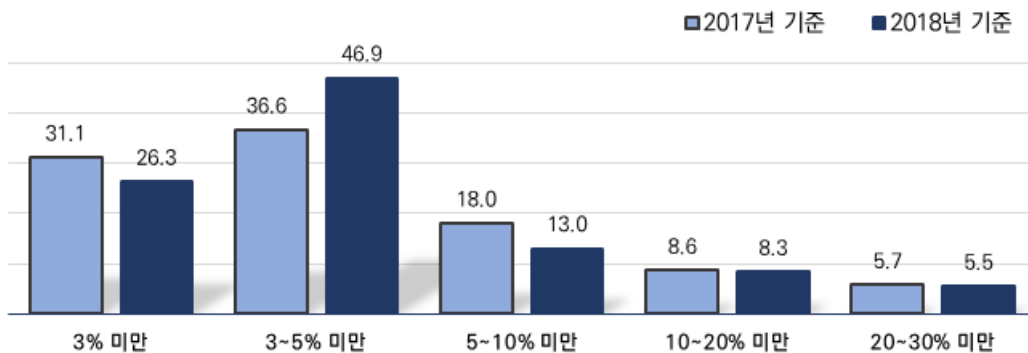
구 분		사례수	인력 탈취	부당한 납품단가 인하요구	경영 관련자료 요구	부당한 물품 등의 강제구매 요구	부당한 대물변제 행위
전 체		1,240	0.5	7.6	6.7	0.9	1.2
기업 유형	일반중견	574	1.1	7.6	7.5	1.4	1.9
	피출자/관계	666	0.0	7.7	6.0	0.5	0.5
업 종	제조업	757	0.6	6.0	6.9	0.8	1.6
	비제조업	483	0.4	10.3	6.3	1.1	0.4
유형/ 업종	일반 제조업	428	1.0	5.8	6.9	0.6	2.0
	일반 비제조업	146	1.4	12.7	9.2	3.7	1.4
	피출자/관계 제조업	329	0.0	6.1	7.0	1.1	1.1
	피출자/관계 비제조업	337	0.0	9.2	5.1	0.0	0.0
매출 규모	100억 미만	210	0.0	4.9	5.6	0.0	0.0
	100억~500억 미만	302	0.0	11.7	8.6	1.2	1.2
	500억~1,000억 미만	175	1.5	4.7	1.5	0.0	1.5
	1,000억~2,000억 미만	260	0.0	8.3	8.3	1.1	1.3
	2,000억~3,000억 미만	133	0.0	5.9	6.0	3.9	2.0
	3,000억~5,000억 미만	94	2.2	8.5	8.5	0.0	2.2
	5,000억~1조 미만	55	3.1	6.2	9.4	0.0	0.0
	1조 이상	11	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출 있음	639	1.0	8.5	7.9	0.4	1.7
	수출 없음	601	0.0	6.7	5.4	1.5	0.6
종사자 수	50명 미만	294	0.0	7.0	2.9	0.0	0.0
	50~100명 미만	223	0.0	9.3	7.1	1.6	1.6
	100~200명 미만	234	1.1	10.4	13.8	1.1	3.7
	200~300명 미만	132	0.0	7.3	2.7	0.0	0.0
	300~500명 미만	137	0.0	1.8	1.8	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	152	0.0	8.7	10.2	3.7	0.0
	1,000명 이상	69	5.5	5.5	7.2	0.0	3.0
업 력	0~7년 미만	58	3.0	15.2	6.1	0.0	0.0
	7~20년 미만	478	0.0	7.1	7.6	0.7	0.7
	20~30년 미만	287	0.0	7.6	4.2	0.0	0.0
	30~40년 미만	194	2.4	6.9	7.3	1.5	2.4
	40~50년 미만	144	0.0	8.6	10.4	1.8	4.2
	50년 이상	80	0.0	5.6	2.4	3.1	0.0
매출 유형	B2B	1,186	0.5	8.0	7.0	1.0	1.2
	B2C	41	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	B2G	13	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

8.3.1 납품단가 인하 경험 시 단가인하율

- 납품단가 인하 경험 시 단가인하율은 ‘3~5% 미만’이 46.9%로 가장 많았으며, ‘3% 미만’ 26.3%, ‘5~10% 미만’ 13.0% 등의 순으로 나타남
 - 전년 대비 ‘3~5% 미만’ 응답이 36.6%에서 46.9%로 큰 폭으로 상승함

[그림 2-100] 납품단가 인하 경험 시 단가인하율

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘3~5% 미만’ 응답이 55.6%로 높게 나타났으며, 피출자/관계 기업의 경우 ‘5~10% 미만’(18.0%), ‘10~20% 미만’(12.3%) 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘3~5% 미만’(42.9%), ‘3% 미만’(29.0%)이 높게 나타났으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘3~5% 미만’(49.6%), ‘3% 미만’(33.1%)이 높게 나타남. 일반 비제조업의 경우 ‘3~5% 미만’(73.6%)이 높게 나타남
- 매출규모별로는 500억~1,000억 미만 기업의 경우 ‘3~5% 미만’(72.0%)이 높게 나타났으며, 100억 미만 기업의 경우 ‘10~20% 미만’(34.8%) 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 ‘3~5% 미만’(50.1%)이 높게 나타났으며, 수출이 없는 기업의 경우 ‘10~20% 미만’(19.5%) 응답이 다소 높게 나타남

〈표 2-114〉 납품단가 인하 경험 시 단가인하율

(단위 : 개, %)

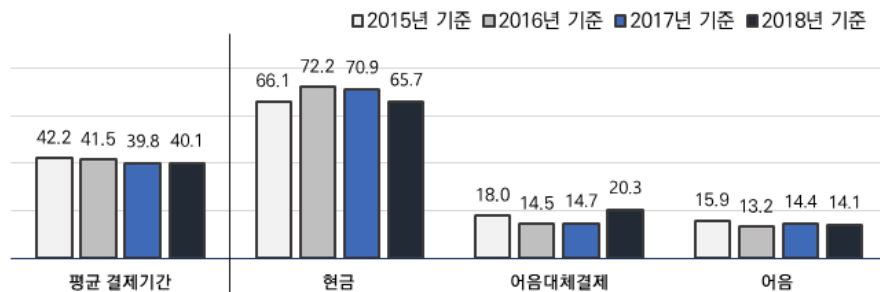
구 분		사례수	3% 미만	3~5% 미만	5~10% 미만	10~20% 미만	20~30% 미만
전 체		146	26.3	46.9	13.0	8.3	5.5
기업유형	일반중견	76	28.7	55.6	8.4	4.6	2.7
	피출자/관계	71	23.7	37.6	18.0	12.3	8.4
업 종	제조업	93	29.0	42.9	20.5	7.5	0.0
	비제조업	53	21.5	53.8	0.0	9.7	15.0
유형/업종	일반 제조업	57	33.1	49.6	11.2	6.1	0.0
	일반 비제조업	19	15.4	73.6	0.0	0.0	10.9
	피출자/관계 제조업	36	22.7	32.4	35.2	9.7	0.0
	피출자/관계 비제조업	35	24.8	43.1	0.0	15.0	17.2
매출규모	100억 미만	15	21.7	21.7	21.7	34.8	0.0
	100억~500억 미만	38	15.7	40.7	18.6	9.3	15.7
	500억~1,000억 미만	18	28.0	72.0	0.0	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	39	29.4	64.4	6.3	0.0	0.0
	2,000억~3,000억 미만	16	33.3	50.0	16.7	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	10	39.6	19.8	19.8	0.0	20.8
	5,000억~1조 미만	10	33.3	16.7	16.7	33.3	0.0
수출여부	수출 있음	102	32.4	50.1	12.1	3.4	2.0
	수출 없음	45	12.4	39.6	15.2	19.5	13.3
종사자수	50명 미만	24	24.2	62.4	13.4	0.0	0.0
	50~100명 미만	31	25.1	16.9	22.5	16.5	19.0
	100~200명 미만	44	25.3	61.2	5.5	8.0	0.0
	200~300명 미만	10	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	300~500명 미만	10	20.3	52.5	27.3	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	22	53.0	22.2	16.8	7.9	0.0
	1,000명 이상	6	0.0	31.3	0.0	31.3	37.4
업 력	0~7년 미만	8	0.0	55.4	44.6	0.0	0.0
	7~20년 미만	52	23.0	43.7	16.6	16.6	0.0
	20~30년 미만	35	32.0	36.1	14.7	0.0	17.2
	30~40년 미만	30	29.8	57.6	0.0	5.7	6.8
	40~50년 미만	14	31.0	56.8	12.2	0.0	0.0
	50년 이상	7	27.4	48.5	0.0	24.1	0.0
매출유형	B2B	146	26.3	46.9	13.0	8.3	5.5

8.4.1 위탁거래 결제 기간/수단

- 위탁기업으로부터 대금을 결제 받는 기간은 평균 40.1일이며, ‘현금’(65.7%), ‘어음대체결제’(20.3%)등 현금성 결제의 비중이 높게 나타남
 - 전년 대비 ‘현금’ 비중(70.9% → 65.7%)은 감소하고 ‘어음대체결제’(14.7% → 20.3%) 비중은 소폭 늘어남

[그림 2-101] 위탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 일, %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 결제일은 평균 43.4일, 결제 수단은 ‘현금’(57.5%) 비중이 높았으며, 피출자/관계기업의 경우 결제일은 평균 37.2일로 일반 중견기업보다 짧게 나타남
- 제조업의 경우 결제 기간은 평균 44.1일이며, 비제조업은 평균 33.8일로 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 평균 결제 기간이 45.4일로 결제 방법은 ‘현금’(51.0%), ‘어음대체결제’(28.9%)가 높게 나타남
- 매출규모별로는 3,000억~5,000억 미만 기업의 경우 결제 기간이 53.4일로 타 기업보다 기간이 길었으며, 1조 이상 기업의 경우 ‘어음’ 결제 방법이 52.3%로 높게 나타남
- 수출 기업의 결제 기간은 평균 45.6일, 결제 수단은 ‘현금’(56.3%)이 높게 나타남. 종사자가 500~1,000명 미만 기업의 경우 결제 기간이 49.3일로 가장 길게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 ‘현금’(79.3%) 결제 방법이 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 평균 기간이 40.7일로 길었으며, B2C 기업의 경우 ‘현금’(80.9%) 비중이 높게 나타남

〈표 2-115〉 위탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 개, 일, %)

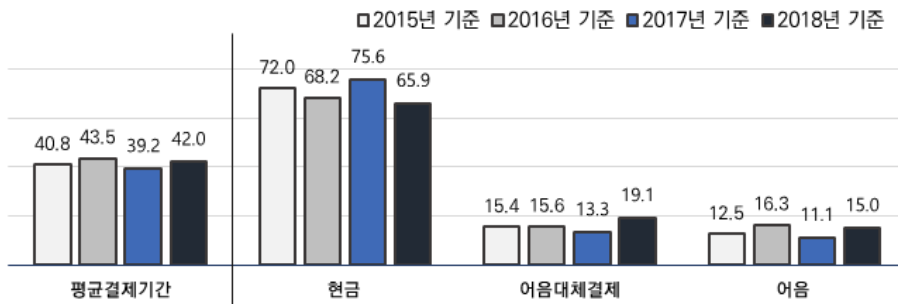
구 분		사례수	평균 결제기간	결제 수단		
				현금	어음대체결제	어음
전 체		1,240	40.1	65.7	20.3	14.1
기업 유형	일반중견	574	43.4	57.5	25.5	17.0
	피출자/관계	666	37.2	72.7	15.7	11.5
업 종	제조업	757	44.1	56.5	26.1	17.4
	비제조업	483	33.8	80.2	11.1	8.7
유형/ 업종	일반 제조업	428	45.4	51.0	28.9	20.1
	일반 비제조업	146	37.5	76.6	15.5	7.9
	피출자/관계 제조업	329	42.4	63.5	22.4	14.0
	피출자/관계 비제조업	337	32.2	81.7	9.2	9.1
매출 규모	100억 미만	210	30.7	83.9	6.6	9.4
	100억~500억 미만	302	40.0	68.8	19.7	11.5
	500억~1,000억 미만	175	39.2	62.6	21.6	15.7
	1,000억~2,000억 미만	260	44.2	64.2	24.4	11.4
	2,000억~3,000억 미만	133	36.1	53.0	29.7	17.3
	3,000억~5,000억 미만	94	53.4	55.0	24.9	20.1
	5,000억~1조 미만	55	46.9	54.1	18.9	27.0
	1조 이상	11	36.2	19.3	28.3	52.3
수출 여부	수출 있음	639	45.6	56.3	26.5	17.2
	수출 없음	601	34.2	75.7	13.6	10.7
종사자 수	50명 미만	294	34.2	79.3	8.4	12.3
	50~100명 미만	223	37.8	69.0	20.6	10.4
	100~200명 미만	234	42.3	71.1	18.4	10.5
	200~300명 미만	132	45.7	48.2	30.5	21.3
	300~500명 미만	137	38.6	51.9	35.7	12.5
	500~1,000명 미만	152	49.3	54.5	22.4	23.0
	1,000명 이상	69	37.0	64.4	20.9	14.8
업 력	0~7년 미만	58	42.2	62.4	11.4	26.1
	7~20년 미만	478	33.5	74.7	14.9	10.4
	20~30년 미만	287	43.8	62.2	26.8	11.0
	30~40년 미만	194	42.1	61.3	19.7	19.0
	40~50년 미만	144	50.2	57.4	28.8	13.8
	50년 이상	80	41.2	52.7	21.0	26.4
매출 유형	B2B	1,186	40.7	65.1	20.4	14.6
	B2C	41	24.3	80.9	19.1	0.0
	B2G	13	36.5	74.7	13.2	12.1

8.4.2 수탁거래 결제 기간/수단

- 수탁기업에 대금을 결제하는 기간은 평균 42.0일이며, 결제 수단은 ‘현금’(65.9%), ‘어음 대체결제’(19.1%)등 현금성 결제의 비중이 높게 나타남
 - 전년 대비 ‘현금’ 비중(75.6% → 65.9%)은 감소하고 ‘어음대체결제’(13.3% → 19.1%) 비중은 소폭 늘어남

[그림 2-102] 수탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 일, %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 결제일은 평균 42.3일이며, ‘현금’(61.3%) 비중이 높았으며, 피출자/관계기업의 경우 결제일은 평균 41.6일로 나타남
- 제조업의 경우 결제 기간은 평균 44.7일이며, 비제조업은 평균 36.8일로 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 평균 결제 기간이 44.3일로 결제 방법은 ‘현금’(55.0%), ‘어음 대체결제’(24.8%)가 높게 나타남
- 매출규모별로는 5,000억~1조 미만 기업의 경우 결제 기간이 49.7일로 타 기업보다 기간이 길었으며, 1조 이상 기업의 경우 ‘어음대체결제’ 방법이 38.5%로 높게 나타남
- 수출 기업의 결제 기간은 평균 46.1일, 결제 방법은 ‘현금’(56.3%)이 높게 나타남. 종사자가 500~1,000명 미만 기업의 경우 결제 기간이 46.5일로 가장 길게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 ‘현금’(79.7%) 결제 방법이 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 평균 기간이 42.3일로 길었으며, B2G 기업의 경우 ‘현금’ 비중이 100.0%임

〈표 2-116〉 수탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 개, 일, %)

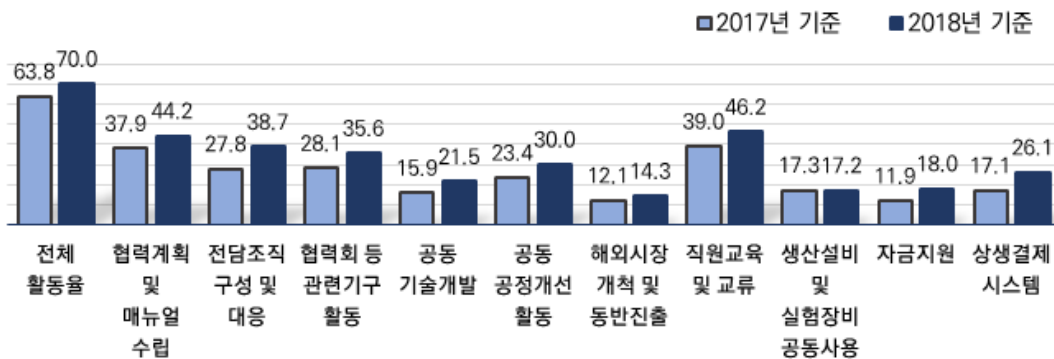
구 분		사례수	평균 결제기간	결제 수단		
				현금	어음대체결제	어음
전 체		1,240	42.0	65.9	19.1	15.0
기업 유형	일반중견	574	42.3	61.3	21.6	17.0
	피출자/관계	666	41.6	70.8	16.4	12.8
업 종	제조업	757	44.7	58.9	24.3	16.8
	비제조업	483	36.8	79.4	9.0	11.6
유형/ 업종	일반 제조업	428	44.3	55.0	24.8	20.2
	일반 비제조업	146	36.4	80.4	12.0	7.6
	피출자/관계 제조업	329	45.2	64.6	23.6	11.9
	피출자/관계 비제조업	337	37.0	78.8	7.2	14.0
매출 규모	100억 미만	210	33.0	83.8	6.4	9.8
	100억~500억 미만	302	43.4	69.3	21.2	9.6
	500억~1,000억 미만	175	45.6	61.6	19.0	19.4
	1,000억~2,000억 미만	260	41.3	68.1	17.9	14.0
	2,000억~3,000억 미만	133	37.0	62.8	19.2	18.1
	3,000억~5,000억 미만	94	48.3	48.7	31.9	19.4
	5,000억~1조 미만	55	49.7	58.1	18.1	23.8
	1조 이상	11	42.5	23.2	38.5	38.3
수출 여부	수출 있음	639	46.1	56.3	26.5	17.2
	수출 없음	601	36.7	78.4	9.5	12.1
종사자 수	50명 미만	294	35.2	79.7	11.1	9.2
	50~100명 미만	223	45.5	66.9	19.8	13.3
	100~200명 미만	234	42.5	71.9	11.7	16.4
	200~300명 미만	132	46.5	60.7	21.9	17.4
	300~500명 미만	137	39.7	59.8	28.5	11.6
	500~1,000명 미만	152	46.5	49.3	27.3	23.4
	1,000명 이상	69	36.3	63.3	22.4	14.2
업 력	0~7년 미만	58	52.1	65.2	11.5	23.3
	7~20년 미만	478	37.2	74.1	13.3	12.7
	20~30년 미만	287	44.5	67.8	24.9	7.4
	30~40년 미만	194	40.2	56.3	24.0	19.7
	40~50년 미만	144	48.6	60.4	20.6	19.0
	50년 이상	80	42.6	54.3	17.3	28.4
매출 유형	B2B	1,186	42.3	65.4	19.1	15.5
	B2C	41	29.0	74.9	25.1	0.0
	B2G	13	38.6	100.0	0.0	0.0

8.5.1 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

- 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력을 위한 활동을 하는 협력사는 70.0%로 나타났으며, 주로 ‘직원교육 및 교류’ 46.2%, ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’ 44.2% 등이 높게 나타남
 - 전년 대비 동반성장 및 상생협력 활동은 63.8%에서 70.0%로 전체적으로 증가함

[그림 2-103] 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 65.8%로 나타났으며, ‘직원교육 및 교류’(39.7%), ‘협력회 등 관련기구 활동’(38.4%)이 높게 나타남
- 제조업의 경우 활동을 하는 기업은 67.7%이며, ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(42.6%)이 높게 나타남. 세부적으로 일반 제조업의 경우 상생협력 활동 경험은 67.3%로 ‘협력회 등 관련기구 활동’(41.0%)이 높게 나타남
- 매출액이 100억~500억 미만 기업의 활동 경험은 82.9%로 가장 높게 나타났으며, 주로 ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(55.2%)이 높게 나타남
- 수출 기업의 위탁기업과의 활동은 69.8%로 나타났으며, ‘직원 교육 및 교류’(44.5%)가 높게 나타남
- 종사자가 100~200명 미만 기업의 경우 활동 경험이 79.4%로 높게 나타났으며, B2B 기업도 활동 경험이 70.2%로 타 기업보다 높게 나타남

〈표 2-117〉 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	전체 활동을	협력계획 및 매뉴얼 수립	전담조직 구성 및 대응	협력회 등 관련기구 활동	공동 기술개발	공동 공정개선 활동
전 체		1,240	70.0	44.2	38.7	35.6	21.5	30.0
기업 유형	일반중견	574	65.8	37.4	32.6	38.4	27.4	28.7
	피출자/관계	666	73.5	50.0	44.0	33.2	16.3	31.2
업 종	제조업	757	67.7	42.6	35.8	39.1	29.5	32.3
	비제조업	483	73.6	46.6	43.3	30.2	8.8	26.4
유형/ 업종	일반 제조업	428	67.3	38.7	32.8	41.0	32.9	32.9
	일반 비제조업	146	61.6	33.6	32.2	30.8	11.4	16.5
	피출자/관계 제조업	329	68.1	47.7	39.7	36.6	25.1	31.6
	피출자/관계 비제조업	337	78.8	52.3	48.1	29.9	7.7	30.7
매출 규모	100억 미만	210	72.4	53.0	44.4	29.0	12.3	29.0
	100억~500억 미만	302	82.9	55.2	47.7	40.7	18.7	34.0
	500억~1,000억 미만	175	60.3	36.1	34.9	27.9	22.2	26.8
	1,000억~2,000억 미만	260	63.1	32.1	27.7	36.1	18.8	28.3
	2,000억~3,000억 미만	133	65.0	33.5	31.5	37.2	25.8	25.7
	3,000억~5,000억 미만	94	70.1	44.6	40.3	42.3	35.7	29.5
	5,000억~1조 미만	55	68.8	56.3	43.8	37.5	40.6	37.5
	1조 이상	11	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
수출 여부	수출 있음	639	69.8	41.4	36.1	38.6	28.2	31.3
	수출 없음	601	70.2	47.1	41.5	32.5	14.3	28.7
종사자 수	50명 미만	294	70.6	50.1	37.7	18.9	9.5	25.1
	50~100명 미만	223	71.5	39.7	40.4	34.1	12.1	23.8
	100~200명 미만	234	79.4	45.6	44.9	50.6	26.4	40.3
	200~300명 미만	132	62.0	41.9	35.3	38.6	26.1	33.7
	300~500명 미만	137	66.9	42.1	35.2	39.1	34.8	24.3
	500~1,000명 미만	152	66.4	40.8	35.3	42.5	34.9	37.2
	1,000명 이상	69	59.9	44.2	37.6	33.4	21.1	24.9
업 력	0~7년 미만	58	67.9	39.8	29.4	23.4	23.6	34.7
	7~20년 미만	478	70.0	47.6	41.8	30.5	18.1	30.3
	20~30년 미만	287	77.3	44.8	37.7	38.3	22.1	29.1
	30~40년 미만	194	71.3	44.8	38.3	52.3	27.9	39.3
	40~50년 미만	144	57.6	35.3	35.1	31.0	20.4	21.4
	50년 이상	80	64.0	39.1	38.4	33.6	23.8	21.7
매출 유형	B2B	1,186	70.2	45.6	40.3	36.9	21.8	31.2
	B2C	41	66.1	5.0	0.0	6.3	14.8	0.0
	B2G	13	61.3	39.6	15.4	15.4	15.4	15.4

〈표 2-117〉 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	해외시장 개척 및 동반진출	직원교육 및 교류	생산설비 및 실험장비 공동사용	자금 지원	상생결제 시스템
전 체		1,240	14.3	46.2	17.2	18.0	26.1
기업 유형	일반중견	574	20.8	39.7	11.3	19.8	31.7
	피출자/관계	666	8.8	51.8	22.2	16.4	21.2
업 종	제조업	757	18.7	39.9	18.6	18.5	32.8
	비제조업	483	7.5	56.1	15.0	17.2	15.5
유형/ 업종	일반 제조업	428	25.2	39.7	12.8	18.9	37.0
	일반 비제조업	146	7.8	39.7	6.8	22.5	16.3
	피출자/관계 제조업	329	10.2	40.1	26.0	18.0	27.4
	피출자/관계 비제조업	337	7.4	63.2	18.5	14.9	15.2
매출 규모	100억 미만	210	6.5	60.7	20.7	16.6	12.0
	100억~500억 미만	302	7.8	51.7	23.5	16.4	27.3
	500억~1,000억 미만	175	10.7	39.2	18.0	18.3	22.5
	1,000억~2,000억 미만	260	23.1	35.4	12.1	20.2	35.6
	2,000억~3,000억 미만	133	13.8	45.5	9.9	25.4	27.6
	3,000억~5,000억 미만	94	29.5	44.7	10.7	8.6	33.7
	5,000억~1조 미만	55	25.0	40.6	15.6	15.6	21.9
	1조 이상	11	16.7	33.3	33.3	33.3	33.3
수출 여부	수출 있음	639	21.2	44.5	15.1	20.2	33.0
	수출 없음	601	7.0	48.0	19.3	15.6	18.8
종사자 수	50명 미만	294	5.2	48.8	20.0	11.3	19.9
	50~100명 미만	223	12.2	51.2	19.4	18.9	20.5
	100~200명 미만	234	12.9	51.3	21.5	23.8	31.7
	200~300명 미만	132	15.3	38.0	19.8	21.1	26.6
	300~500명 미만	137	25.4	40.2	6.3	25.3	35.8
	500~1,000명 미만	152	23.4	42.0	11.0	14.3	32.5
	1,000명 이상	69	21.4	38.1	13.3	11.3	17.3
업 력	0~7년 미만	58	13.9	29.2	21.3	21.3	18.7
	7~20년 미만	478	8.0	54.1	19.7	14.8	17.8
	20~30년 미만	287	17.8	45.3	17.9	22.6	31.1
	30~40년 미만	194	24.5	42.5	17.6	25.2	36.3
	40~50년 미만	144	17.9	38.9	9.4	14.1	29.8
	50년 이상	80	8.6	36.2	9.5	7.6	32.0
매출 유형	B2B	1,186	14.8	46.1	17.5	18.1	26.8
	B2C	41	0.0	51.3	8.6	19.7	8.4
	B2G	13	15.4	37.1	15.4	0.0	21.7

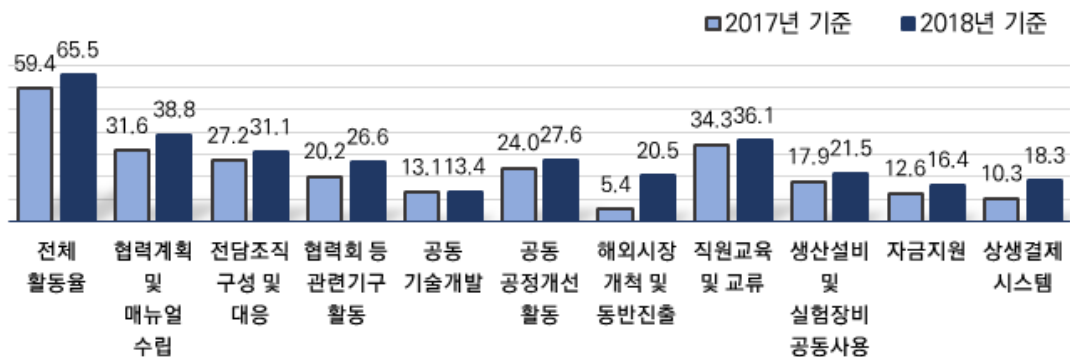
8.5.2 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

- 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력을 위한 활동을 하는 위탁 중견기업은 65.5%로 나타났으며, 주로 ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’ 38.8%, ‘직원교육 및 교류’ 36.1% 등이 높게 나타남

- 전년 대비 모든 항목이 소폭 증가함

[그림 2-104] 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 69.4%로 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(42.4%), ‘직원교육 및 교류’(39.0%)가 높게 나타남
- 제조업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 65.2%이며, ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(33.9%), ‘직원교육 및 교류’(33.7%)가 높게 나타남. 세부적으로 일반 제조업의 경우 활동 경험은 68.5%로 ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(37.7%)이 높게 나타남
- 매출액이 3,000억~5,000억 미만 기업의 상생협력 활동 경험은 75.9%로 높게 나타났으며, 협력활동으로는 ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(53.3%)이 높게 나타남
- 수출 기업의 위탁기업과의 상생협력 활동은 71.4%로 나타났으며, ‘해외시장 개척 및 동반진출’(42.2%)이 높게 나타남
- 종사자가 50~100명 미만 기업의 경우 활동 경험이 71.4%로 높게 나타났으며, B2G 기업도 활동 경험이 81.1%로 타 기업보다 높게 나타남

〈표 2-118〉 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	전체 활동을	협력계획 및 매뉴얼 수립	전담조직 구성 및 대응	협력회 등 관련기구 활동	공동 기술개발	공동 공정개선 활동
전 체		2,029	65.5	38.8	31.1	26.6	13.4	27.6
기업 유형	일반중견	1,168	69.4	42.4	36.3	30.8	16.7	33.5
	피출자/관계	861	60.2	34.1	24.0	21.0	8.9	19.6
업 종	제조업	1,121	65.2	33.9	27.3	25.5	17.3	29.8
	비제조업	908	65.9	44.9	35.8	28.0	8.6	24.8
유형/ 업종	일반 제조업	730	68.5	37.7	32.9	28.1	19.7	33.3
	일반 비제조업	438	71.0	50.1	42.0	35.2	11.7	33.7
	피출자/관계 제조업	392	59.1	26.9	16.8	20.7	12.7	23.3
	피출자/관계 비제조업	470	61.2	40.1	30.0	21.3	5.8	16.4
매출 규모	100억 미만	286	56.1	39.5	27.3	18.9	3.1	18.7
	100억~500억 미만	395	64.2	33.7	24.3	22.8	10.6	16.7
	500억~1,000억 미만	243	72.8	36.9	28.6	29.4	10.9	27.1
	1,000억~2,000억 미만	485	63.8	34.7	29.8	23.6	18.5	30.7
	2,000억~3,000억 미만	241	62.3	36.2	28.7	28.9	13.9	28.8
	3,000억~5,000억 미만	184	75.9	53.3	44.5	36.9	18.4	44.5
	5,000억~1조 미만	125	73.7	48.7	41.7	37.5	16.6	34.8
	1조 이상	70	68.5	54.2	55.4	37.3	24.2	43.7
수출 여부	수출 있음	986	71.4	34.8	30.2	27.9	18.7	31.4
	수출 없음	1,043	60.0	42.6	31.9	25.4	8.4	24.0
종사자 수	50명 미만	445	55.6	39.9	27.2	14.9	4.1	15.2
	50~100명 미만	279	71.4	34.3	33.5	32.6	10.4	27.1
	100~200명 미만	363	70.4	37.6	26.0	29.9	11.8	28.5
	200~300명 미만	257	64.3	37.6	28.2	23.1	18.1	31.6
	300~500명 미만	295	65.0	39.1	33.9	25.9	16.9	34.9
	500~1,000명 미만	258	71.3	42.3	34.5	39.2	21.8	36.2
	1,000명 이상	133	65.4	43.5	45.8	28.6	22.3	26.7
업 력	0~7년 미만	96	72.4	35.3	38.1	43.0	8.1	34.1
	7~20년 미만	736	61.1	36.4	28.5	20.9	8.3	23.7
	20~30년 미만	390	69.2	38.6	26.6	25.0	15.7	25.0
	30~40년 미만	303	67.2	40.4	36.6	34.3	16.9	34.5
	40~50년 미만	276	63.7	36.9	30.6	24.6	15.4	25.8
	50년 이상	228	70.7	48.9	37.3	33.3	21.2	34.8
매출 유형	B2B	1,680	65.0	37.6	30.3	26.2	13.2	27.4
	B2C	274	64.4	41.6	29.8	24.3	11.5	22.9
	B2G	76	81.1	55.2	53.3	45.7	23.7	48.5

〈표 2-118〉 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	해외시장 개척 및 동반진출	직원교육 및 교류	생산설비 및 실험장비 공동사용	자금 지원	상생결제 시스템
전 체		2,029	20.5	36.1	21.5	16.4	18.3
기업 유형	일반중견	1,168	24.4	39.0	23.9	20.6	21.6
	피출자/관계	861	15.2	32.3	18.3	10.9	13.8
업 종	제조업	1,121	31.4	33.7	24.4	17.5	18.6
	비제조업	908	7.1	39.1	18.0	15.1	17.9
유형/ 업종	일반 제조업	730	34.6	35.7	26.1	21.0	22.2
	일반 비제조업	438	7.4	44.4	20.2	19.8	20.5
	피출자/관계 제조업	392	25.3	30.0	21.3	11.0	11.8
	피출자/관계 비제조업	470	6.7	34.2	15.9	10.8	15.5
매출 규모	100억 미만	286	6.0	35.0	15.6	12.7	11.6
	100억~500억 미만	395	12.2	30.9	18.6	9.0	18.3
	500억~1,000억 미만	243	31.3	36.8	21.5	18.7	10.9
	1,000억~2,000억 미만	485	23.8	34.5	20.3	17.4	18.4
	2,000억~3,000억 미만	241	21.6	36.5	21.4	18.0	21.6
	3,000억~5,000억 미만	184	34.5	44.5	37.9	26.0	31.3
	5,000억~1조 미만	125	24.9	44.5	18.1	22.3	18.1
	1조 이상	70	18.4	41.7	34.7	18.4	25.6
수출 여부	수출 있음	986	42.2	32.8	22.0	17.2	19.6
	수출 없음	1,043	0.0	39.3	21.1	15.8	17.1
종사자 수	50명 미만	445	6.0	31.7	14.4	9.5	11.9
	50~100명 미만	279	19.0	38.9	26.4	22.2	23.1
	100~200명 미만	363	24.6	35.9	17.3	15.9	13.9
	200~300명 미만	257	24.2	36.7	18.9	12.5	16.7
	300~500명 미만	295	21.3	39.8	26.7	22.5	26.5
	500~1,000명 미만	258	31.5	36.4	29.8	21.8	24.4
	1,000명 이상	133	30.7	36.5	24.5	12.7	14.5
업 력	0~7년 미만	96	21.2	40.5	31.0	21.3	14.7
	7~20년 미만	736	12.5	33.4	19.0	11.2	16.7
	20~30년 미만	390	23.6	39.7	24.5	20.2	20.3
	30~40년 미만	303	29.7	33.9	23.6	23.6	19.7
	40~50년 미만	276	27.2	35.6	19.4	11.6	16.6
	50년 이상	228	20.3	40.7	20.5	21.3	21.5
매출 유형	B2B	1,680	23.3	34.9	20.4	15.2	17.5
	B2C	274	7.0	42.6	26.0	20.4	17.9
	B2G	76	6.6	41.0	29.7	29.8	38.0

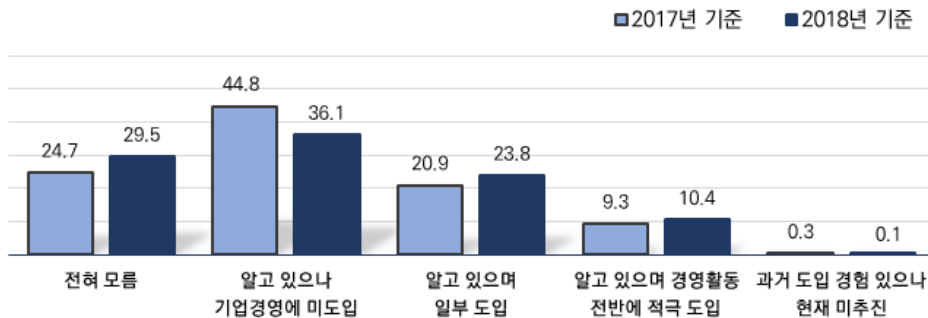
09 기업의 사회적 책임

9.1 사회적 책임 경영 도입 여부

- 기업의 사회적 책임(CSR) 경영을 도입한 중견기업은 34.2%(일부 도입 23.8%+적극 도입 10.4%)로 나타났으며, '알고 있으나 미도입'은 36.1%로 나타남
- 전년 대비 도입했다(일부 도입+적극 도입)는 응답(30.2% → 34.2%)은 소폭 상승함

[그림 2-105] 사회적 책임 경영 도입 여부

(단위 : %)



- 일반 중견기업(38.8% → 43.1%), 제조업(36.5% → 41.5%)의 경우 도입(일부 도입+적극 도입)했다는 응답이 전년 대비 상승함

〈표 2-119〉 기업 특성별 사회적 책임 경영 도입 여부 추이

(단위 : %)

구 분			전혀 모름	알고 있으나 기업경영에 미도입		도입하고 있음		과거 도입 경험 있으나 현재 미추진
						알고 있으며 일부 도입	경영활동 전반에 적극 도입	
기업 유형	일반중견	2018년 기준	22.3	34.5	43.1	28.2	14.9	0.1
		2017년 기준	18.4	42.3	38.8	26.4	12.4	0.6
	피출자/관계	2018년 기준	36.1	37.7	26.2	19.8	6.4	0.1
		2017년 기준	29.8	46.8	23.4	16.5	6.9	0.0
업 종	제조업	2018년 기준	22.3	36.0	41.5	28.2	13.3	0.3
		2017년 기준	22.2	41.0	36.5	26.7	9.8	0.3
	비제조업	2018년 기준	34.2	36.3	29.6	21.0	8.6	0.0
		2017년 기준	26.3	47.2	26.3	17.3	9.0	0.3

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 43.1%(일부 도입 28.2%+적극 도입 14.9%)가 도입하고 있으며, '미도입'은 34.5%로 나타남
- 제조업의 경우 41.5%(일부 도입 28.2%+적극 도입 13.3%)가 도입하고 있으며, 비제조업의 경우 '전혀 모름'은 응답이 34.2%로 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 51.9%(일부 도입 33.5%+적극 도입 18.4%)가 도입을 하고 있으며, 피출자/관계 제조업의 경우 '미도입'(44.7%) 응답이 높게 나타남
- 매출규모별로는 1조 이상 기업의 사회적 책임 경영 도입 응답이 68.8%(일부 도입 33.4%+적극 도입 35.4%)로 매우 높게 나타났으며, 100억 미만 기업의 경우 '전혀 모름'(43.0%) 응답이 높게 나타남
- 수출 기업의 경우 사회적 책임 경영 도입(일부 도입 29.9%+적극 도입 14.7%)이 44.6%로 수출이 없는 기업(28.3%)보다 높았으며, 수출이 없는 기업의 경우 '전혀 모름'(36.0%)이 상대적으로 높게 나타남
- 종사자 수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 도입(일부 도입 32.1%+적극 도입 26.1%)이 58.2%로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 '전혀 모름' 응답이 40.4%로 높게 나타남
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 도입(일부 도입 32.2%+적극 도입 13.4%)이 45.6%로 높았으며, 7년~20년 미만 기업의 경우 도입(일부 도입 19.9%+적극 도입 7.0%)이 26.9%로 타 기업에 비해 낮았음
- B2B 기업의 경우 도입(일부 도입 23.8%+적극 도입 10.7%)하고 있다는 응답이 34.5%로 타 유형의 기업보다 다소 높게 나타남

〈표 2-120〉 사회적 책임 경영 도입 여부

(단위 : 개, %)

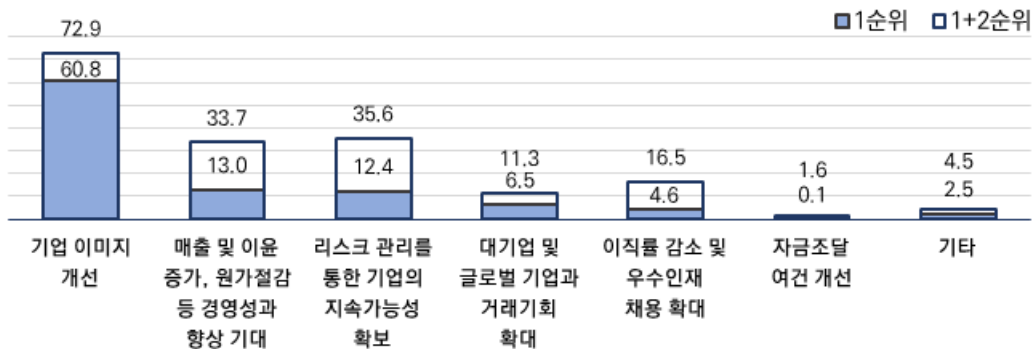
구 분		사례수	전혀 모름	알고있으나 기업경영에 미도입		도입하고 있음		과거도입 경험 있으나 현재 미추진
						알고 있으며 일부 도입	알고있으며 경영활동 전반에 적극 도입	
전 체		4,468	29.5	36.1	34.2	23.8	10.4	0.1
기업 유형	일반중견	2,123	22.3	34.5	43.1	28.2	14.9	0.1
	피출자/관계	2,345	36.1	37.7	26.2	19.8	6.4	0.1
업 종	제조업	1,743	22.3	36.0	41.5	28.2	13.3	0.3
	비제조업	2,725	34.2	36.3	29.6	21.0	8.6	0.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	17.8	30.0	51.9	33.5	18.4	0.2
	일반 비제조업	1,085	26.6	38.7	34.7	23.1	11.6	0.0
	피출자/관계 제조업	705	28.9	44.7	26.0	20.3	5.7	0.3
	피출자/관계 비제조업	1,640	39.2	34.7	26.2	19.6	6.6	0.0
매출 규모	100억 미만	938	43.0	34.6	22.2	17.4	4.8	0.2
	100억~500억 미만	1,104	32.5	39.6	27.9	19.7	8.2	0.0
	500억~1,000억 미만	544	25.9	38.0	36.1	25.7	10.4	0.0
	1,000억~2,000억 미만	873	22.6	38.9	38.3	26.5	11.8	0.3
	2,000억~3,000억 미만	402	22.2	37.8	40.0	26.3	13.7	0.0
	3,000억~5,000억 미만	300	24.0	28.7	47.3	35.3	12.0	0.0
	5,000억~1조 미만	193	22.6	25.2	52.2	31.5	20.7	0.0
	1조 이상	114	13.5	17.6	68.8	33.4	35.4	0.0
수출 여부	수출 있음	1,617	18.2	37.1	44.6	29.9	14.7	0.1
	수출 없음	2,851	36.0	35.6	28.3	20.3	8.0	0.1
종사 자 수	50명 미만	1,557	40.4	36.2	23.2	16.6	6.6	0.1
	50~100명 미만	725	34.7	39.7	25.2	18.7	6.5	0.3
	100~200명 미만	722	23.9	39.1	37.0	29.1	7.9	0.0
	200~300명 미만	419	22.2	38.6	39.2	28.4	10.8	0.0
	300~500명 미만	447	16.7	33.9	49.4	31.5	17.9	0.0
	500~1,000명 미만	393	17.0	29.2	53.8	33.6	20.2	0.0
	1,000명 이상	207	15.3	26.4	58.2	32.1	26.1	0.0
업 력	0~7년 미만	248	33.8	33.1	33.2	20.0	13.2	0.0
	7~20년 미만	1,707	36.0	36.8	26.9	19.9	7.0	0.3
	20~30년 미만	926	30.7	35.1	34.3	23.5	10.8	0.0
	30~40년 미만	657	24.1	36.9	38.9	27.0	11.9	0.0
	40~50년 미만	452	26.0	30.8	43.1	27.3	15.8	0.0
	50년 이상	478	13.0	41.3	45.6	32.2	13.4	0.0
매출 유형	B2B	3,599	27.9	37.4	34.5	23.8	10.7	0.1
	B2C	743	36.6	29.8	33.6	24.6	9.0	0.0
	B2G	126	34.3	37.0	28.7	18.6	10.1	0.0

9.2 사회적 책임 경영 도입 이유

- 기업의 사회적 책임(CSR) 경영을 도입한 이유에 대해 ‘기업 이미지 개선’이 60.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘경영성과 향상 기대’ 13.0%, ‘기업의 지속가능성 확보’ 12.4% 등의 순으로 나타남
- 복수응답의 경우 ‘기업 이미지 개선’(72.9%), ‘지속가능성 확보’(35.6%), ‘경영성과 기대’(33.7%)등이 높게 나타남

[그림 2-106] 사회적 책임 경영 도입 이유

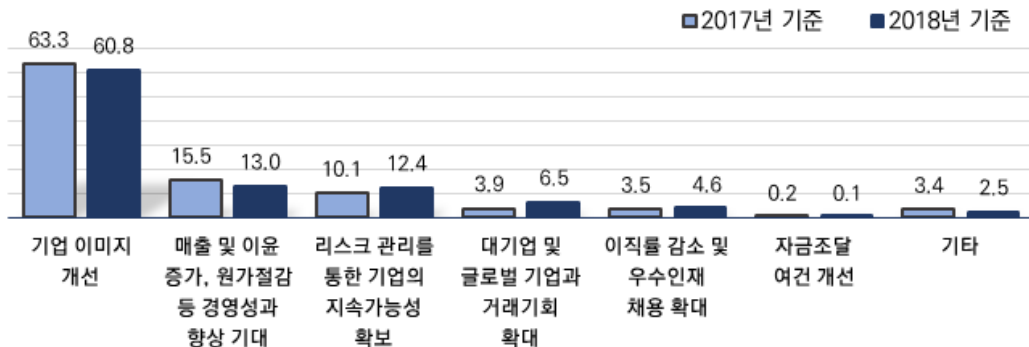
(단위 : %)



- 전년 대비 기업 이미지 개선(63.3% → 60.8%), 경영성과 향상 기대(15.5% → 13.0%)는 다소 줄었으나, 지속가능성 확보, 거래기회 확대, 이직률 감소 및 우수인재 채용 확대 응답은 소폭 상승함

[그림 2-107] 사회적 책임 경영 도입 이유 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 전반적으로 ‘기업 이미지 개선’이 높게 나타난 가운데, 일반 중견기업의 경우 ‘기업의 지속가능성 확보’(15.8%), 피출자/관계 기업의 경우 ‘경영성과 향상 기대’(15.6%) 응답이 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘기업의 지속가능성 확보’(16.0%), ‘기업과 거래기회 확대’(11.8%)에 대한 응답이 비제조업보다 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(66.9%)이 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘기업의 지속가능성 확보’(19.9%), ‘기업과 거래기회 확대’(12.6%) 응답이 타 기업보다 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(70.0%)이 높게 나타남
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 ‘기업이미지 개선’(71.7%)이 높게 나타났으며, 1,000억~2,000억 미만 기업의 경우 ‘기업과 거래기회 확대’(12.1%) 응답이 타 기업에 비해 높게 나타남
- 수출이 없는 기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(66.3%)이 높게 나타났으며, 수출 기업의 경우 ‘기업의 지속가능성 확보’(18.7%) 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(68.0%)이 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘기업의 지속가능성 확보’(22.9%)에 대한 응답이 타 기업에 비해 높게 나타남. 300~500명 미만 기업의 경우 ‘기업과 거래기회 확대’(13.3%)가 타 기업보다 다소 높게 나타남
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(68.7%)이 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 경우 ‘기업의 지속가능성 확보’(23.7%)가 높게 나타남
- B2C 기업은 ‘기업 이미지 개선’(77.8%)이 높게 나타났으며, B2B 기업의 경우 ‘경영성과 향상 기대’(15.0%), ‘기업의 지속가능성 확보’(13.9%) 응답이 상대적으로 다소 높게 나타남

〈표 2-121〉 사회적 책임 경영 도입 이유 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	기업 이미지 개선	경영성과 향상 기대	이직률 감소 및 우수인재 채용 확대	자금조달 여건 개선	대기업 및 글로벌 기업과 거래기회 확대	기업의 지속가능성 확보	기타
전 체		1,533	60.8	13.0	4.6	0.1	6.5	12.4	2.5
기업 유형	일반중견	918	60.1	11.3	2.2	0.2	7.9	15.8	2.5
	피출자/관계	615	61.9	15.6	8.3	0.0	4.3	7.4	2.5
업 종	제조업	727	54.2	12.9	2.2	0.3	11.8	16.0	2.6
	비제조업	806	66.9	13.2	6.8	0.0	1.6	9.2	2.4
유형/ 업종	일반 제조업	541	53.3	11.6	0.5	0.4	12.6	19.9	1.8
	일반 비제조업	376	70.0	11.0	4.6	0.0	1.1	9.8	3.5
	피출자/관계 제조업	186	56.8	16.6	7.3	0.0	9.6	4.6	5.2
	피출자/관계 비제조업	430	64.1	15.1	8.7	0.0	2.1	8.6	1.4
매출 규모	100억 미만	210	71.7	14.5	7.4	0.0	1.5	4.9	0.0
	100억~500억 미만	308	58.8	16.2	7.9	0.0	4.2	7.9	5.1
	500억~1,000억 미만	197	62.1	12.2	10.7	0.0	5.4	7.0	2.6
	1,000억~2,000억 미만	336	58.6	9.2	1.6	0.0	12.1	15.6	2.9
	2,000억~3,000억 미만	161	54.9	14.3	0.0	0.0	8.1	19.5	3.2
	3,000억~5,000억 미만	142	60.6	12.7	1.5	1.4	5.5	18.3	0.0
	5,000억~1조 미만	101	57.0	13.8	1.7	0.0	6.9	20.6	0.0
	1조 이상	78	64.2	12.3	1.3	0.0	4.7	14.6	2.9
수출 여부	수출 있음	723	54.8	10.7	2.3	0.3	10.7	18.7	2.7
	수출 없음	810	66.3	15.1	6.7	0.0	2.7	6.8	2.3
종사자 수	50명 미만	364	68.0	13.4	7.0	0.0	1.0	6.4	4.2
	50~100명 미만	185	65.3	16.5	5.7	0.0	5.3	3.9	3.3
	100~200명 미만	267	58.7	11.3	8.2	0.0	7.5	14.4	0.0
	200~300명 미만	164	66.9	12.9	1.1	0.0	5.8	13.3	0.0
	300~500명 미만	221	47.1	13.6	2.3	0.9	13.3	18.5	4.3
	500~1,000명 미만	211	53.2	12.2	0.0	0.0	9.3	22.9	2.4
	1,000명 이상	120	67.5	11.0	4.9	0.0	6.1	8.6	1.9
업 력	0~7년 미만	82	47.7	19.0	10.6	0.0	7.6	11.9	3.2
	7~20년 미만	465	68.7	13.5	5.4	0.0	3.5	6.6	2.3
	20~30년 미만	317	51.9	15.3	4.9	0.6	8.1	13.0	6.1
	30~40년 미만	256	63.3	11.0	3.7	0.0	9.6	11.4	1.0
	40~50년 미만	195	59.1	8.3	4.5	0.0	12.4	14.2	1.5
	50년 이상	218	61.0	13.0	1.4	0.0	0.9	23.7	0.0
매출 유형	B2B	1,248	57.0	15.0	4.3	0.2	7.7	13.9	1.9
	B2C	249	77.8	3.1	6.7	0.0	1.4	6.2	4.8
	B2G	36	76.9	12.0	0.0	0.0	0.0	4.9	6.3

〈표 2-122〉 사회적 책임 경영 도입 이유 1+2순위

(단위 : 개, %)

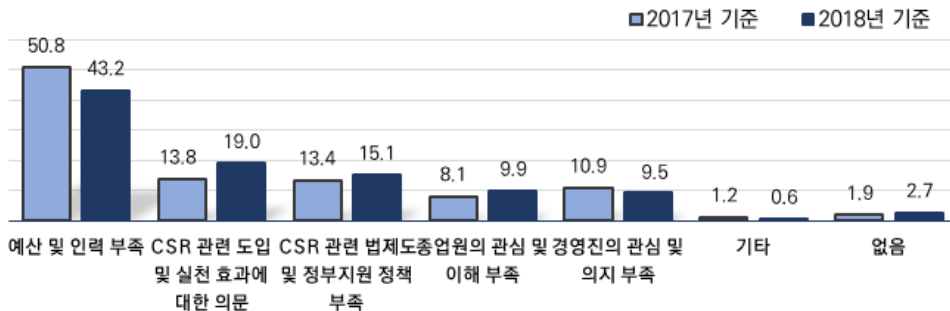
구 분		사례수	기업 이미지 개선	경영성과 향상 기대	이직률 감소 및 우수인재 채용 확대	자금조달 여건 개선	대기업 및 글로벌 기업과 거래기회 확대	기업의 지속가능성 확보	기타
전 체		1,533	72.9	33.7	16.5	1.6	11.3	35.6	4.5
기업 유형	일반중견	918	74.6	34.1	13.1	2.2	13.2	37.8	3.9
	피출자/관계	615	70.3	33.1	21.4	0.6	8.6	32.3	5.2
업 종	제조업	727	68.2	32.5	12.9	2.9	17.7	40.1	5.5
	비제조업	806	77.1	34.8	19.7	0.4	5.6	31.6	3.5
유형/ 업종	일반 제조업	541	70.1	31.9	9.5	3.3	18.5	43.3	2.6
	일반 비제조업	376	81.0	37.4	18.4	0.8	5.4	30.0	5.9
	피출자/관계 제조업	186	62.6	34.4	22.7	1.9	15.2	30.7	14.1
	피출자/관계 비제조업	430	73.7	32.5	20.9	0.0	5.7	33.0	1.4
매출 규모	100억 미만	210	75.7	37.7	17.9	0.0	8.9	20.5	2.1
	100억~500억 미만	308	69.3	27.9	17.9	1.9	7.2	37.6	9.7
	500억~1,000억 미만	197	79.5	39.0	20.0	0.0	6.7	38.3	5.2
	1,000억~2,000억 미만	336	67.7	27.9	16.6	1.9	18.7	37.0	3.8
	2,000억~3,000억 미만	161	72.9	38.2	12.8	1.6	14.3	34.2	3.2
	3,000억~5,000억 미만	142	73.3	31.1	20.0	2.8	11.1	43.6	0.0
	5,000억~1조 미만	101	74.2	43.1	8.6	1.7	12.0	43.1	1.7
	1조 이상	78	81.8	40.5	9.4	4.7	7.6	35.2	5.2
수출 여부	수출 있음	723	67.7	31.8	12.6	2.5	16.7	40.1	5.7
	수출 없음	810	77.5	35.4	19.9	0.7	6.5	31.7	3.3
종사자 수	50명 미만	364	72.8	33.3	20.6	0.0	5.3	29.2	8.3
	50~100명 미만	185	71.4	40.3	17.5	4.7	11.3	24.5	3.3
	100~200명 미만	267	69.1	25.5	18.5	0.7	11.7	48.1	1.9
	200~300명 미만	164	81.3	32.9	19.7	3.7	7.1	28.2	0.0
	300~500명 미만	221	63.8	37.2	12.1	0.9	19.0	43.6	5.9
	500~1,000명 미만	211	78.1	37.3	9.6	1.7	15.4	43.3	2.4
	1,000명 이상	120	79.3	31.2	13.9	1.5	13.3	26.9	7.3
업 력	0~7년 미만	82	55.2	39.9	27.5	6.5	9.7	28.2	7.5
	7~20년 미만	465	77.1	31.5	16.9	0.0	10.0	33.0	4.4
	20~30년 미만	317	60.8	32.5	19.8	3.6	14.1	33.2	8.0
	30~40년 미만	256	77.5	30.9	17.0	2.0	14.3	34.5	2.8
	40~50년 미만	195	73.9	34.5	14.9	1.0	14.8	39.9	4.7
	50년 이상	218	81.5	40.3	7.6	0.0	4.0	45.3	0.0
매출 유형	B2B	1,248	69.2	35.2	15.6	1.9	13.1	37.4	3.6
	B2C	249	88.0	28.6	22.3	0.0	4.3	23.4	8.7
	B2G	36	93.7	19.0	7.0	0.0	0.0	59.7	6.3

9.3 사회적 책임 경영 도입 및 실천하는데 어려운 이유

- 기업의 사회적 책임(CSR) 경영 도입 및 실천하는데 어려운 이유에 대해 ‘예산 및 인력 부족’(43.2%)이 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘CSR 관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문’(19.0%), ‘CSR 관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(15.1%) 등의 순으로 나타남
 - 전년 대비 효과에 대한 의문(13.8% → 19.0%), 정책 부족(13.4% → 15.1%), 종업원의 관심 및 이해 부족(8.1% → 9.9%)이 소폭 상승함

[그림 2-108] 사회적 책임 경영 도입 및 실천 어려움

(단위 : %)



특성별 분석

- 기업의 사회적 책임 경영 도입 및 실천 어려움에 대해 피출자/관계 기업은 ‘예산 및 인력 부족’(48.8%)이 높게 나타났으며, 일반 중견기업은 ‘CSR 관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(18.2%) 응답이 상대적으로 높았음
- 비제조업의 경우 ‘예산 및 인력 부족’(46.6%)이 높게 나타났으며, 제조업의 경우 ‘CSR 관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(18.7%)이 비제조업보다 높게 나타남. 세부적으로는 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘예산 및 인력 부족’(50.3%)이 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘CSR 관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(21.6%)이 높게 나타남
- 매출규모별로는 500억~1,000억 미만 기업의 경우 ‘예산 및 인력 부족’(49.3%)이 높게 나타났으며, 1조 이상 기업의 경우 ‘CSR 관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문’(25.7%)이 높게 나타남. 매출이 3,000억~5,000억 미만의 경우 ‘경영진의 관심 및 의지 부족’(15.8%)이 타 기업에 비해 높게 나타남

- 수출 기업의 경우 'CSR 관련 법제도 및 정부지원 정책 부족'(19.8%)이 상대적으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 '예산 및 인력 부족'(48.9%)이 높게 나타났으며, 300명 이상 기업의 경우 'CSR 관련 법제도 및 정부지원 정책 부족'이 25% 이상으로 다소 높게 나타남
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 '예산 및 인력 부족'(58.0%) 응답이 높게 나타났으며, 40~50년 미만 기업의 경우 'CSR관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문'(26.5%)이 높게 나타남
- B2B 기업의 경우 '예산 및 인력 부족'(43.5%)이 높게 나타났으며, B2G 기업의 경우 'CSR 관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문'(27.1%)이 타 기업에 비해 높게 나타남

〈표 2-123〉 사회적 책임 경영 도입 및 실천 어려움

(단위 : 개, %)

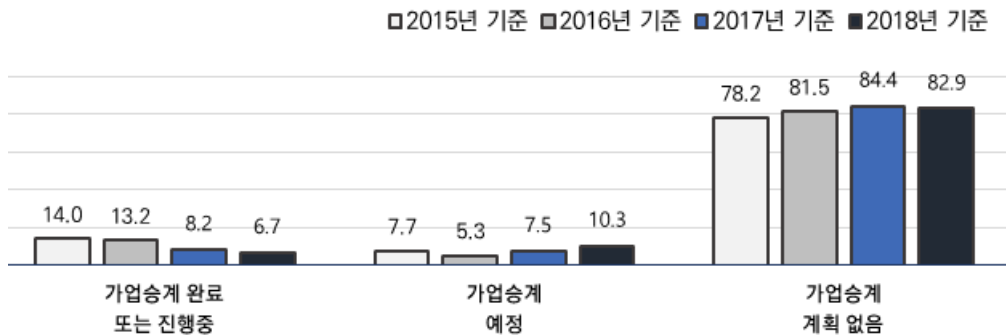
구 분		사례수	예산 및 인력 부족	경영진의 관심 및 의지 부족	CSR 관련 법제도 및 정부지원 정책 부족	종업원의 관심 및 이해 부족	CSR 관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문	기타	없음
전 체		3,148	43.2	9.5	15.1	9.9	19.0	0.6	2.7
기업 유형	일반중견	1,649	38.2	9.7	18.2	11.1	19.7	0.4	2.8
	피출자/관계	1,499	48.8	9.3	11.8	8.6	18.2	0.8	2.6
업 종	제조업	1,354	38.8	10.7	18.7	8.5	20.2	0.4	2.6
	비제조업	1,794	46.6	8.6	12.5	10.9	18.0	0.7	2.7
유형/ 업종	일반 제조업	853	34.8	11.8	21.6	8.8	21.2	0.2	1.6
	일반 비제조업	796	41.9	7.4	14.7	13.5	18.1	0.5	4.0
	피출자/관계 제조업	501	45.6	8.9	13.8	8.0	18.6	0.7	4.3
	피출자/관계 비제조업	998	50.3	9.5	10.7	8.9	18.0	0.9	1.7
매출 규모	100억 미만	535	48.0	8.9	11.1	9.6	18.3	0.0	4.0
	100억~500억 미만	746	47.0	9.7	10.2	8.1	20.4	1.3	3.3
	500억~1,000억 미만	403	49.3	8.8	6.7	16.8	15.1	0.7	2.6
	1,000억~2,000억 미만	676	39.7	10.0	22.1	8.1	18.8	0.0	1.2
	2,000억~3,000억 미만	313	39.6	9.0	23.1	7.5	18.3	0.0	2.5
	3,000억~5,000억 미만	228	34.3	15.8	17.3	9.7	18.5	1.8	2.7
	5,000억~1조 미만	149	34.9	7.0	22.1	9.3	23.3	1.2	2.3
	1조 이상	99	33.5	0.0	20.4	18.1	25.7	0.0	2.3
수출 여부	수출 있음	1,323	42.3	9.5	19.8	8.7	17.2	0.6	1.8
	수출 없음	1,825	43.9	9.5	11.8	10.7	20.3	0.6	3.3
종사자 수	50명 미만	928	48.9	11.2	9.9	5.5	19.9	0.7	4.0
	50~100명 미만	473	40.7	12.3	12.7	16.3	15.0	0.0	3.0
	100~200명 미만	549	46.5	8.7	9.2	11.8	20.6	1.1	2.1
	200~300명 미만	326	46.2	6.9	16.0	9.2	21.0	0.0	0.7
	300~500명 미만	372	35.8	7.6	25.9	8.7	19.6	0.6	1.9
	500~1,000명 미만	326	34.7	11.9	25.4	10.9	15.1	0.0	2.1
	1,000명 이상	175	36.7	0.0	24.6	11.5	22.4	2.1	2.8
업 력	0~7년 미만	164	58.0	4.5	14.9	3.5	19.1	0.0	0.0
	7~20년 미만	1,093	47.0	8.3	12.5	10.1	17.7	1.3	3.1
	20~30년 미만	642	38.3	8.9	19.9	12.4	17.2	0.3	3.0
	30~40년 미만	498	48.2	11.6	11.5	8.7	18.2	0.0	1.9
	40~50년 미만	334	29.7	11.5	19.7	8.3	26.5	0.5	3.8
	50년 이상	416	40.0	11.4	15.7	10.6	20.1	0.0	2.2
매출 유형	B2B	2,595	43.5	10.1	15.4	9.1	19.0	0.5	2.3
	B2C	471	42.1	6.0	13.6	15.6	17.2	1.1	4.3
	B2G	83	41.2	8.9	15.9	2.2	27.1	0.0	4.6

9.4 가업승계 도입 여부

- 중견기업의 82.9%는 ‘가업 승계 계획이 없는 것’으로 높게 나타났으며, ‘가업승계 예정’ 10.3%, ‘가업승계 완료 또는 진행중’ 6.7%로 나타남
 - 매년 ‘가업승계 완료 또는 진행중’인 기업은 점차 감소하는 경향을 보임

[그림 2-109] 가업승계 도입 여부

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 피출자/관계 기업 보다 ‘가업승계 완료 또는 진행중’(10.4%), ‘가업승계 예정’(14.6%) 응답이 높게 나타남
- 제조업의 경우 ‘가업승계 완료 또는 진행중’(9.6%)이 상대적으로 높았으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘가업승계 완료 또는 진행중’(13.6%)이 높았음
- 매출규모별로는 100억 미만 기업의 경우 ‘계획 없음’(95.5%)이 매우 높게 나타났으며, 2,000억~3,000억 미만 기업의 경우 ‘가업승계 완료 또는 진행중’(12.3%)이 다소 높았음
- 수출 기업의 경우 ‘가업승계 완료 또는 진행중’(9.9%)이 다소 높았음
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘계획 없음’(91.9%)이 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘가업승계 완료 또는 진행중’(16.7%) 응답이 높게 나타남
- 업력이 50년 이상 기업의 경우 ‘가업승계 완료 또는 진행중’(14.6%), ‘가업승계 예정’(19.2%) 응답이 다소 높았음

〈표 2-124〉 기업승계 도입 여부

(단위 : 개, %)

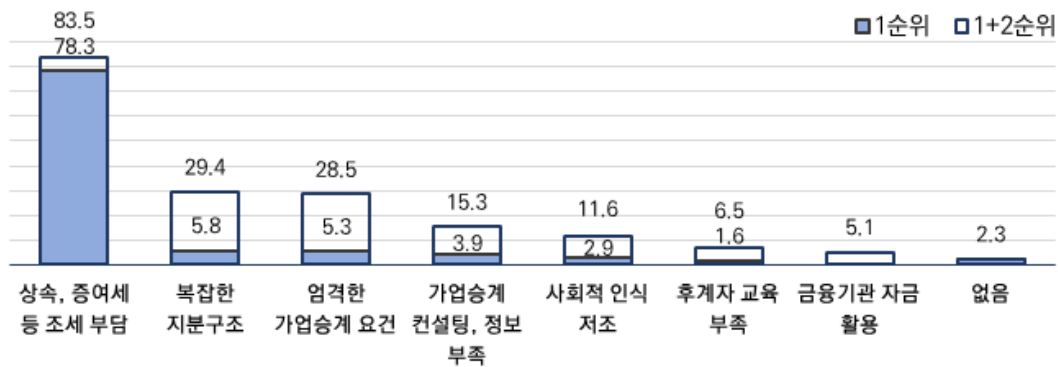
구 분		사례수	기업승계 완료 또는 진행중	기업승계 예정	기업승계 계획 없음
전 체		4,468	6.7	10.3	82.9
기업 유형	일반중견	2,123	10.4	14.6	75.0
	피출자/관계	2,345	3.4	6.5	90.1
업 종	제조업	1,743	9.6	11.0	79.4
	비제조업	2,725	4.9	9.9	85.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,038	13.6	14.8	71.6
	일반 비제조업	1,085	7.4	14.3	78.3
	피출자/관계 제조업	705	3.6	5.4	91.0
	피출자/관계 비제조업	1,640	3.3	7.0	89.7
매출 규모	100억 미만	938	2.7	1.8	95.5
	100억~500억 미만	1,104	3.4	9.8	86.8
	500억~1,000억 미만	544	5.9	9.2	84.9
	1,000억~2,000억 미만	873	11.8	15.7	72.4
	2,000억~3,000억 미만	402	12.3	16.9	70.9
	3,000억~5,000억 미만	300	8.6	14.2	77.1
	5,000억~1조 미만	193	8.1	16.2	75.7
	1조 이상	114	10.4	7.2	82.4
수출 여부	수출 있음	1,617	9.9	12.5	77.6
	수출 없음	2,851	4.9	9.1	85.9
종사자 수	50명 미만	1,557	2.7	5.3	91.9
	50~100명 미만	725	6.6	11.3	82.1
	100~200명 미만	722	6.9	11.3	81.9
	200~300명 미만	419	10.1	18.5	71.4
	300~500명 미만	447	7.6	13.3	79.1
	500~1,000명 미만	393	16.7	14.1	69.2
	1,000명 이상	207	9.2	11.5	79.3
업 력	0~7년 미만	248	4.5	9.8	85.7
	7~20년 미만	1,707	3.1	4.5	92.4
	20~30년 미만	926	2.6	8.4	89.1
	30~40년 미만	657	12.4	18.9	68.7
	40~50년 미만	452	13.9	14.8	71.4
	50년 이상	478	14.6	19.2	66.2
매출 유형	B2B	3,599	7.1	9.7	83.2
	B2C	743	5.9	13.3	80.7
	B2G	126	2.3	10.3	87.3

9.4.1 가업승계시 애로사항

- 가업승계시 애로사항에 대해 ‘조세 부담’이 78.3%로 가장 높게 나타났으며, 그 외 ‘복잡한 지분구조’(5.8%), ‘엄격한 가업승계 요건’(5.3%) 순으로 나타남
 - 복수응답에서도 ‘조세 부담’에 대한 응답이 높게 나타남

[그림 2-110] 가업승계시 애로사항

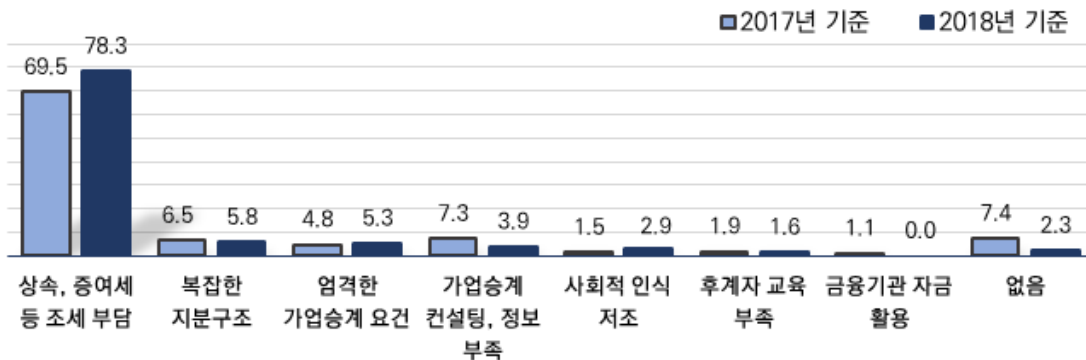
(단위 : %)



- 2017년 기준 대비 ‘조세 부담’에 대한 응답이 8.8%p 증가함

[그림 2-111] 가업승계시 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 가업승계시 애로사항으로 일반 중견기업은 ‘조세 부담’(79.2%), ‘엄격한 가업 승계 요건’(6.1%)이 높게 나타남. 피출자/관계 기업의 경우 ‘조세 부담’(75.7%), ‘복잡한 지분 구조’, ‘사회적 인식 저조’(각 7.4%)가 높게 나타남
- 제조업과 비제조업의 경우 ‘조세 부담’이 각 79.6%, 76.7%로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘복잡한 지분 구조’(9.0%)가 다소 높게 나타남. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘조세 부담’(81.2%)이 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘복잡한 지분 구조’, ‘사회적 인식 저조’(각 11.0%)가 다소 높게 나타남
- 매출규모별로는 3,000억~5,000억 미만 기업의 경우 ‘조세 부담’(84.5%)이 높게 나타났으며, 500억 미만 기업의 경우 ‘복잡한 지분 구조’ 응답이 다소 높았음
- 수출 기업의 경우 ‘조세 부담’이 81.1%로 높게 나타남
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘사회적 인식 저조’(13.9%) 응답이 다소 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업의 경우 ‘조세 부담’이 94.7%로 매우 높게 나타남
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘조세 부담’ 응답이 매우 높았으며, 7~20년 미만 기업의 경우 ‘가업승계 컨설팅, 정보 부족’(12.2%) 응답이 다소 높게 나타남

〈표 2-125〉 기업승계시 애로사항 1순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	상속, 증여세 등 조세 부담	복잡한 지분 구조	엄격한 기업승계 요건	후계자 교육 부족	기업승계 컨설팅, 정보 부족	사회적 인식 저조	없음
전 체		301	78.3	5.8	5.3	1.6	3.9	2.9	2.3
기업 유형	일반중견	221	79.2	5.2	6.1	2.1	4.2	1.2	2.0
	피출자/관계	80	75.7	7.4	3.2	0.0	3.2	7.4	3.1
업 종	제조업	167	79.6	3.2	6.4	1.6	3.6	1.6	4.1
	비제조업	134	76.7	9.0	4.0	1.5	4.3	4.4	0.0
유형/ 업종	일반 제조업	141	81.2	3.7	5.7	1.9	2.5	1.9	3.1
	일반 비제조업	80	75.8	7.7	6.8	2.6	7.3	0.0	0.0
	피출자/관계 제조업	26	70.6	0.0	9.9	0.0	9.9	0.0	9.5
	피출자/관계 비제조업	54	78.1	11.0	0.0	0.0	0.0	11.0	0.0
매출 규모	100억 미만	25	82.7	17.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	38	68.4	15.8	0.0	0.0	0.0	15.8	0.0
	500억~1,000억 미만	32	76.1	0.0	7.9	8.2	7.9	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	103	82.5	0.0	6.2	0.0	9.0	0.0	2.4
	2,000억~3,000억 미만	49	68.1	10.7	10.5	0.0	0.0	5.4	5.4
	3,000억~5,000억 미만	26	84.5	0.0	7.6	8.0	0.0	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	16	77.7	11.2	0.0	0.0	0.0	0.0	11.1
	1조 이상	12	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출 있음	161	81.1	3.3	6.6	2.9	1.8	1.6	2.6
	수출 없음	141	75.1	8.6	3.9	0.0	6.3	4.2	1.9
종사자 수	50명 미만	43	75.8	10.3	0.0	0.0	0.0	13.9	0.0
	50~100명 미만	48	64.5	12.4	10.5	0.0	12.6	0.0	0.0
	100~200명 미만	50	94.7	0.0	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0
	200~300명 미만	42	81.2	0.0	6.8	6.2	0.0	0.0	5.7
	300~500명 미만	34	79.3	7.8	0.0	0.0	0.0	7.8	5.1
	500~1,000명 미만	65	75.1	6.7	5.3	0.0	8.9	0.0	4.0
	1,000명 이상	19	78.9	0.0	10.3	10.8	0.0	0.0	0.0
업 력	0~7년 미만	11	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	52	60.1	11.3	5.0	0.0	12.2	11.3	0.0
	20~30년 미만	24	81.9	7.4	0.0	0.0	10.7	0.0	0.0
	30~40년 미만	81	91.1	0.0	3.1	2.5	0.0	0.0	3.2
	40~50년 미만	63	80.1	7.0	5.5	0.0	4.6	0.0	2.8
	50년 이상	70	70.7	7.6	10.6	3.8	0.0	3.8	3.5
매출 유형	B2B	254	78.9	4.4	6.3	1.8	2.5	3.4	2.7
	B2C	44	73.8	13.9	0.0	0.0	12.3	0.0	0.0
	B2G	3	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

〈표 2-126〉 기업승계시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개, %)

구 분		사례수	상속, 증여세 등 조세 부담	복잡한 지분 구조	엄격한 기업승계 요건	후계자 교육 부족	기업승계 컨설팅, 정보 부족	사회적 인식 저조	없음
전 체		301	83.5	29.4	28.5	6.5	15.3	11.6	5.1
기업 유형	일반중견	221	85.2	23.5	27.5	7.4	18.5	8.1	5.8
	피출자/관계	80	78.9	45.9	31.1	4.1	6.2	21.4	3.2
업 종	제조업	167	88.0	15.0	34.4	8.8	15.0	10.8	5.2
	비제조업	134	78.0	47.3	21.0	3.7	15.7	12.7	4.9
유형/업종	일반 제조업	141	89.3	16.0	33.6	8.1	14.2	12.8	4.3
	일반 비제조업	80	77.9	36.7	16.7	6.2	26.3	0.0	8.3
	피출자/관계 제조업	26	80.6	9.5	38.9	12.7	19.4	0.0	9.9
	피출자/관계 비제조업	54	78.1	63.0	27.4	0.0	0.0	31.5	0.0
매출 규모	100억 미만	25	82.7	58.0	8.8	12.7	0.0	20.4	0.0
	100억~500억 미만	38	68.4	60.8	31.6	0.0	0.0	31.6	0.0
	500억~1,000억 미만	32	84.0	18.6	49.3	16.3	16.0	0.0	7.9
	1,000억~2,000억 미만	103	85.8	17.0	30.5	6.2	33.3	6.7	3.4
	2,000억~3,000억 미만	49	84.2	26.3	37.0	5.4	5.1	10.7	10.5
	3,000억~5,000억 미만	26	84.5	15.5	22.7	8.0	0.0	15.1	15.9
	5,000억~1조 미만	16	88.9	55.6	0.0	0.0	11.2	0.0	0.0
	1조 이상	12	100.0	15.5	0.0	0.0	19.0	15.5	0.0
수출 여부	수출 있음	161	86.1	27.0	34.8	8.5	8.3	11.2	6.4
	수출 없음	141	80.6	32.2	21.2	4.2	23.3	12.1	3.6
종사자 수	50명 미만	43	75.8	54.2	20.9	7.6	6.8	13.9	0.0
	50~100명 미만	48	77.1	32.9	33.7	0.0	23.2	12.4	5.3
	100~200명 미만	50	100.0	38.6	15.4	12.3	14.0	10.5	4.2
	200~300명 미만	42	81.2	19.8	39.8	12.4	20.9	8.2	6.2
	300~500명 미만	34	94.9	23.1	22.0	0.0	0.0	13.2	10.2
	500~1,000명 미만	65	77.7	19.0	37.8	4.4	21.3	12.3	0.0
	1,000명 이상	19	78.9	9.7	20.6	10.8	11.9	10.3	24.0
업 력	0~7년 미만	11	100.0	79.7	0.0	0.0	20.3	0.0	0.0
	7~20년 미만	52	71.8	34.2	21.9	5.0	12.2	32.5	0.0
	20~30년 미만	24	89.3	19.6	20.6	11.1	22.9	0.0	36.4
	30~40년 미만	81	91.1	23.5	35.5	6.5	22.4	3.2	8.1
	40~50년 미만	63	80.1	34.7	29.1	10.2	10.2	14.2	0.0
	50년 이상	70	81.9	23.4	31.8	3.8	10.5	9.2	0.0
매출 유형	B2B	254	84.3	27.6	32.4	7.7	15.1	11.8	5.0
	B2C	44	77.7	42.1	7.9	0.0	17.4	11.7	5.7
	B2G	3	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

부록. 설문지



통계법 33조(비밀의 보호)에 의거
본 조사에서 개인의 비밀에 속하는
사항은 엄격히 보호됩니다.



산업통상자원부



한국중견기업연합회

ID				

2019년 중견기업 실태조사

안녕하십니까? 기업경영에 바쁘신 중에도 설문에 응해 주셔서 감사합니다.

한국중전기업연합회에서는 「중전기업 성장촉진 및 경쟁력 강화에 관한 특별법」 제24조에 의거하여 산업통상자원부의 위탁을 받아 중전기업 실태조사를 실시하고 있습니다.

본 설문조사는 중견기업의 현황 및 경영실태를 조사·분석하여 중소기업이 중견기업으로 성장하고 나아가 글로벌 기업으로 원활하게 성장하기 위한 정책자료로 활용될 것입니다.

귀사의 응답 내용이 중견기업 시책 수립에 큰 도움이 될 수 있도록 성실히 답변해 주시면 감사하겠습니다.

- 주관기관: 산업통상자원부(중견기업정책과 윤 해 주무관 Tel : 044-203-4367)
- 수탁기관: 한국중견기업연합회(이선민 과장 Tel : 02-3275-2103)
- 조사업체: 코리아데이터네트워크(이기찬 주임 Tel : 02-2183-9128, Fax : 02-512-0777, E-mail : kcdn21@kcdn21.co.kr)

작성자 정보

성명	소속부서	직 위	① 대표이사 ② 임원 ③ 과장, 차장, 부장 ④ 사원, 주임, 대리
연락처	이메일		

* 모든 설문은 2018년 12월말 기준으로 응답해 주시기 바랍니다.

A 기업 일반 현황

A1 응답기업 기본정보

법인등록번호							-										
사업자등록번호						-		-									
기 업 명						주생산품*											
회사주소						2018년 매출액		백만원									

* 주생산품 : 매출액 비중을 가장 높게 차지하는 생산품

A2 대표자 정보

성 명		성 별	① 남 ② 여
경영유형	① 창업자 ② 승계자 ③ 전문경영인 ④ 기타()		

A3 귀사의 2018년 매출 비중은 어떻게 되십니까? 합계가 100이 되도록 응답해 주시기 바랍니다.

B2B 거래	()%	B2C 거래	()%	B2G 거래	()%	합 계	100%
--------	-------------	--------	-------------	--------	-------------	-----	------

* B2B기업 : 주 거래처가 기업 / B2C기업 : 주 거래처가 소비자 / B2G기업 : 주 거래처가 정부·공공기관

B 중견기업 진입 및 성장

B1 중소기업 정책수혜를 위해 중소기업으로 회귀를 검토한 경험이 있습니까?

① 예

② 아니오

B1-1 (문 B1에 '①' 응답한 경우) 가장 큰 요인으로 작용한 중소기업 정책은 무엇입니까?

1순위

2순위

- ① 기술개발 지원 ② 조세혜택 ③ 전문인력 확보 지원 ④ 금융 지원
⑤ 해외시장 개척 ⑥ 공공조달 지원 ⑦ 중소기업 적합업종 ⑧ 기타()

B2 귀사는 현재 추진하고 있는 신사업 분야가 있습니까?

* 신사업 : 기존에 생산·판매하고 있는 제품의 단순기능개선이 아닌 새로운 제품을 기획한 사업

① 예

② 아니오

B2-1 신사업 추진 단계는 어느 단계입니까?

- ① 초기 발굴단계 ② 제품 개발단계 ③ 상용화단계
④ 초기 시장진출단계 ⑤ 시장 확대단계

B2-2 귀사가 현재 추진하고 있는 신사업 발굴 방법은 무엇입니까?

- ① 인수합병(M&A) ② 정부사업참여 ③ 기업간 협업
④ 자체개발 ⑤ 기술제휴 ⑥ 기타()

B2-3 (문 B2-2에서 '①' 응답한 경우) 인수합병은 어떤 형태입니까?

- ① 동종업종의 중견기업과의 인수합병 ② 타업종의 중견기업과의 인수합병
③ 동종업종의 중소·벤처기업과의 인수합병 ④ 타업종의 중소·벤처기업과의 인수합병
⑤ 동종업종의 대기업과의 인수합병 ⑥ 타업종의 대기업과의 인수합병
⑦ 해외 외국계 기업과의 인수합병 ⑧ 기타(구체적으로 :)

B2-4 귀사가 신사업을 추진하지 않는 이유는 무엇입니까?

- ① 현재 사업만으로도 충분 ② 자금조달 어려움 ③ 아이템발굴 어려움
④ 기술력부족 ⑤ 기타()

B2-5 신사업 발굴에 가장 필요하다고 생각하는 지원정책은 무엇입니까?

- ① 규제완화 ② 자금지원 ③ 기술지원 ④ 인력지원 ⑤ 기타()

B3 귀사의 가장 큰 경영여로는 무엇입니까?

1순위

2순위

- ① 내수부진 ② 수출부진 ③ 우수인재 유치 ④ 인건비 부담
⑤ 자금조달 곤란 ⑥ 동종업계 과당경쟁 ⑦ 과도한 규제 ⑧ 기타()

C 기술혁신

C1 귀사의 기술개발 동기를 말씀해 주십시오

- ① 내수시장 확대·유지 ② 해외시장 개척 ③ 새로운 사업분야 진출
 ④ 경쟁으로부터 도태 위험 ⑤ 모기업의 품질개선 요구 ⑥ 국내외 표준 및 규제 대응
 ⑦ 기타() ⑧ 기술개발 해당 없음 ☐ C1-1으로 이동, 그 외 응답 C2로 이동

C1-1 (문 C1에 '⑧' 응답한 경우) 귀사에서 기술개발을 하지 않는 이유는 무엇입니까?

- ① 자금 부족 ② 기술개발 부족 ③ 정부지원 부족 ④ 아이디어 부재
 ⑤ 불확실한 시장수요 ⑥ 이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요
 ⑦ 기술개발이 필요한 업종이 아님 ⑧ 기타()

☐ 응답 후 C5로 이동

C2 귀사의 기술개발 방식별 비중을 말씀해 주십시오.

구분	자체(단독) 개발	외부기관과 공동개발*	외부기관 위탁개발	국내 기술도입	해외 기술도입	합계
활용비율	%	%	%	%	%	100 %

* 외부기관 : 타 기업, 대학, 연구소 등

C3 귀사의 현재(2018년 12월 31일 기준) 연구개발 조직형태를 말씀해 주십시오.

- ① 기업부설연구소 ② 연구개발전담부서 ③ 연구개발 조직 없고, 인력만 있음 ④ 연구개발 조직 및 인력 없음

C4 귀사의 기술개발단계를 말씀해 주십시오

- ① 개발기획단계 ② 개발진행단계 ③ 사업화단계 ④ 판로개척단계

C4-1 (문 C4에서 '③, ④' 응답한 경우) 기술사업화 추진시 겪은 어려움은 무엇입니까?

- ① 사업화 자금부족 ② 설비 및 원자재 확보 애로 ③ 가격수준
 ④ 완성도 미흡 ⑤ 유사제품 출현 ⑥ 판매시장 부족
 ⑦ 전문인력 부족 ⑧ 규제() ⑨ 기타()

C5 귀사는 지난 1년(2018년) 동안 대학, 연구소 등과 산학협력 활동을 실시하였습니까?

- ① 예()건 ☐ C5-1로 이동 ② 아니요 ☐ C6로 이동

C5-1 (문 C5에서 '①' 응답한 경우) 참여한 산학협력 활동은 무엇입니까? (복수응답 가능)

- ① 연구·기술개발(공동연구, 위탁연구, 파견연구, 초청연구 등)
 ② 교육훈련(재학생 현장실습, 인턴채용 등)
 ③ 기술이전 및 생산지원(대학·연구소 기술이전, 시설 공동이용 등)
 ④ 인적교류 및 정보교환(연구자 교류 및 이동, 공동학술 세미나, 연구인력간 비공식 네트워크 등)

D 투자현황

D1 귀사의 R&D 및 설비투자 실적과 계획을 말씀해 주십시오.

	① R&D투자 금액	② 설비투자 금액
2018년 (실적)	() 백만원	() 백만원
2019년 (계획)	() 백만원	() 백만원
2020년 (계획)	() 백만원	() 백만원

* R&D투자 금액 = (a)+(b)+(c)+(d)

(a) 당기개발비(재무상태표) - 전기개발비(재무상태표)

(b) 경상개발비·연구비(손익계산서)

(c) 경상개발비·연구비(제조/공사/용역원가명세서)

(d) 연구개발 인건비(제조/공사/용역원가명세서)

* 설비투자 금액 = 1년간 토지, 건물·구축물, 기계장치, 선박, 차량운반구, 공구, 기구, 비품 등 모든 설비(시설, 유형자산)에 투자한 총액

D1-1 2018년 귀사의 연간 자산유형별 설비투자 비중은 말씀해 주십시오.

구 분	토지	건물 및 구축물	기계장치	운수장비	기타()	합 계
비 중	%	%	%	%	%	100 %

D2 귀사의 최근 가장 관심 있는 투자분야는 무엇입니까? (복수응답 가능)

- ① 신사업 진출 ② 신제품 개발 ③ 설비 자동화 ④ 기존설비 확장 ⑤ 기존설비 교체·보수
 ⑥ 연구개발 ⑦ 에너지 절약 ⑧ 환경오염 방지 ⑨ 공장 이전 ⑩ 기타()

E 금융 및 자금조달

E1 귀사의 2018년 전체 자금 사용 용도는 무엇입니까?

구 분	운전자금	설비투자자금	기술개발자금	수출금융	인수합병(M&A)	기타()	합 계
비 중	%	%	%	%	%	%	100 %

E2 귀사의 2018년 전체 자금(조달)원은 무엇입니까?

구 분	내부 유보자금	시중은행 차입	회사채 발행	IPO (주식공개 상장)	펀드 등 투자유치	정부정책자금* 활용	기타	합 계
비 중	%	%	%	%	%	%	%	100 %

* 정책자금 : 신용보증기금, 기술보증기금, 기업은행, 산업은행, 한국수출입은행, 무역보험공사 등을 통해 조달한 자금

* 비상장 기업의 주식 매매를 통한 자금조달, 사채 등은 기타에 해당

E3 귀사가 외부자금 조달 시 겪는 애로사항은 무엇입니까?

* 2018년 외부자금 조달이 없었더라도 외부자금 조달시 겪는 일반적인 애로사항 응답 요망

1순위

2순위

- ① 금리상승 ② 복잡한 대출 심사 ③ 매출액 위주의 한도사정 ④ 보증서 위주의 대출
 ⑤ 추가 담보요구 ⑥ 장기차입의 어려움 ⑦ 기타(구체적으로 :)

E4 (문 E2 정책자금 활용 기준)귀사는 2018년 정책자금을 활용한 경험이 있습니까?

① 예 E4-1로 이동

② 아니오 E4-2로 이동

E4-1 (문 E4에 '①'에 응답한 경우), 기관별 활용 비중을 말씀해 주십시오.

[illegible]

E4-2 (문 E4에 '②' 응답한 경우) 정책자금을 활용하지 않은 이유는 무엇입니까?

- ① 정책자금에 있는지 몰라서 ② 수혜 대상에 해당하지 않아서 ③ 심사에서 탈락해서
④ 절차를 몰라서 ⑤ 절차가 복잡해서 ⑥ 정책자금이 필요하지 않아서
⑦ 기타()

F 인재확보 (내국인 근로자 기준)

* 정규직과 비정규직 모두 포함

F1 귀사의 인력현황을 말씀해 주십시오. (2018. 12. 31 기준)

구분	정규직		비정규직		전체 근로자 수	
	명		명		명	
구분	① 사무·관리직	② 기술·생산직	③ 영업·마케팅직	④ 연구개발직	⑤ 기타	합계
남성	명	명	명	명	명	명
여성	명	명	명	명	명	명
합계	명	명	명	명	명	명

* 인력 현황은 국내법인을 기준으로 하며 해외 생산공장 등 해외 사업장 인원은 포함하지 않음

** R&D 인력은 부설연구소 및 전담부서 유무 관계없이 R&D를 전담하는 모든 인력을 의미함

F2 귀사의 2018년 채용실적을 말씀해 주십시오.

구분	① 사무·관리직	② 기술·생산직	③ 영업· 마케팅직	④ 연구개발직	⑤ 기타	합계
남성	명	명	명	명	명	명
여성	명	명	명	명	명	명
합계	명	명	명	명	명	명
청년(만 15~34세)	() 명					

F3 귀사의 2019년 채용실적 및 채용계획과 2020년 채용계획을 말씀해주시시오.

구 분	① 사무·관리직	② 기술·생산직	③ 영업·마케팅직	④ 연구개발직	⑤ 기타	합계
2019년 채용실적	명	명	명	명	명	명
2019년 채용계획	명	명	명	명	명	명
2020년 채용계획	명	명	명	명	명	명

F4 귀사의 2018년 신입사원 평균 초임 수준(보너스, 성과급 등 지급되는 모든 비용 포함)을 말씀해 주십시오.

* 신입사원 채용이 없더라도 귀사의 일반적인 신입사원 급여 기준에 준하여 응답해 주시기 바랍니다.

신입사원				
박 사	석 사	대 출	전문대출	고 졸
① 1,500만원 미만	② 1,500만원 이상 ~ 2,000만원 미만	③ 2,000만원 이상 ~ 2,500만원 미만	④ 2,500만원 이상 ~ 3,000만원 미만	⑤ 3,000만원 이상 ~ 3,500만원 미만
⑥ 3,500만원 이상 ~ 4,000만원 미만	⑦ 4,000만원 이상 ~ 4,500만원 미만	⑧ 4,500만원 이상 ~ 5,000만원 미만	⑨ 5,000만원 이상	

F5 귀사 직원 중 장기근속(10년 이상) 근로자 수는 몇 명 입니까? ()명

F5-1 귀사 인력의 2018년 이직자는 어느 정도입니까?

남성	()명	여성	()명
----	------	----	------

F5-2 귀사 이직자의 주요 이직원인은 무엇입니까?

1순위 2순위

- ① 대기업 스카우트 ② 중견기업 스카우트 ③ 중소기업 스카우트 ④ 진학
 ⑤ 자사 인원감축 ⑥ 낮은 임금수준 ⑦ 복지 수준 불만 ⑧ 기타()

F6 귀사 인력의 성과를 보상하기 위해 활용하고 있는 제도는 무엇입니까?(복수응답 가능)

- ① 스톡옵션 ② 직무발명제도 ③ 성과급 ④ 해외연수 또는 여행 ⑤ 승진 ⑥ 기타()

F7 귀사의 주된 신규채용 사유를 말씀해주시시오.

- ① 이직자 발생 ② 설비투자 확대 ③ 연구개발투자 확대
 ④ 사업분야확대 ⑤ 법적인사유발생() ⑥ 기타()

F8 신규채용을 가장 필요로 하는 직무를 말씀해주시시오.

- ① 사무·관리직 ② 기술·생산직 ③ 영업·마케팅직 ④ 연구개발직 ⑤ 기타()

F9 신규채용의 주된 애로사항을 말씀해주시시오.

- ① 적합한 인재 부재 ② 임금 및 근로조건의 열악 ③ 낮은 인지도
 ④ 취업희망자의 객관적 능력파악 미흡 ⑤ 지방소재, 지역 위치에 따른 어려움
 ⑥ 기타()

G 국제화 추진

G1 귀사는 2018년 해외수출(직접, 간접수출 모두 포함) 실적이 있습니까?

① 예 ☐ G2로 이동

② 아니오 ☐ G1-1로 이동

G1-1 (문 G1에 '예' 응답한 경우) 해외수출 실적이 없는 이유는 무엇입니까? ☐ 응답 후 G6로 이동

- ① 수출 부적합 업종 ② 국내 시장에 만족 ③ 마케팅 능력 부족
④ 자금 부족 ⑤ 기타(구체적으로 :)

G2 귀사의 2018년 주요 수출국가 및 금액을 말씀해 주십시오. (수출금액이 큰 국가순으로 5순위까지 응답)

구분	직접수출액 ()천불	간접수출액 ()천불
	직접 수출 국가	
1 순위		X
2 순위		
3 순위		
4 순위		
5 순위		

* 직접수출 : 해외 고객에게 직접 수출 / 간접수출 : 상사 등 중개업체를 통한 수출

G2-1 2018년에 신규 진출한 국가가 있습니까?

- ① 예(국가명 : / 수출금액 : 천불) ② 아니오

G3 귀사의 2018년 주요 수출품목을 말씀해 주십시오. (수출금액이 큰 품목순으로 5순위까지 응답)

구분	수출품목
1 순위	
2 순위	
3 순위	
4 순위	
5 순위	

G4 귀사는 해외에 설립한 현지법인(해외지사 제외) 있습니까? (합작투자, 기술투자 등 포함, 2018. 12. 31 기준)

① 예 ☐ G4-1로 이동

② 아니오 ☐ G5로 이동

G4-1 현지법인이 있는 국가는 어디입니까? (법인수가 많은 순으로 응답)

구분	현지법인 소재 국가	현지법인 수
1 순위		()개
2 순위		()개
3 순위		()개
4 순위		()개
5 순위		()개

G5 귀사가 지난 1년 동안(2018년 1월~12월) 수출 시 겪은 애로사항은 무엇입니까?

1순위

2순위

- ① 환율변동에 따른 환차손 ② 무역금융 활용애로 ③ 인증 등 기술규제 ④ 통관 등 절차관련 규제
 ⑤ 수출 부대비용 부담 ⑥ 해외시장 정보부족 ⑦ 수출 전문인력 부족 ⑧ 현지 마케팅
 ⑨ 해외 거래선 확보 ⑩ 기타()

G6 귀사는 향후 신규 해외 진출을 고려하고 있습니까?

① 예 ☞ G6-1로 이동

② 아니오 ☞ G6-4로 이동

G6-1 (문 G6에 '①' 응답한 경우), 귀사가 신규 해외 진출을 고려하는 이유는 무엇입니까?

1순위

2순위

- ① 현지의 값싼 노동력 ② 제품에 대한 해외수요 증가 ③ 해외 유통망 확보
 ④ 자유로운 경영환경 ⑤ 현지 연구인력 채용 ⑥ 선진기술 확보를 위한 합작투자
 ⑦ 기타(구체적으로 :)

G6-2 (문 G6에 '①' 응답한 경우), 귀사가 계획하는 신규 해외 진출 시점은 언제입니까?

- ① 1년 이내 ② 1~3년 이내 ③ 3~5년 이내 ④ 5년 이후

G6-3 (문 G6에 '①' 응답한 경우), 귀사가 희망하는 신규 진출 국가는 어디입니까?

구분	1순위	2순위	3순위
국가명			

G6-4 (문 G6에 '②' 응답한 경우), 귀사가 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유는 무엇입니까?

- ① 수출 부적합 업종 ② 국내 시장에 만족 ③ 마케팅 능력 부족
 ④ 자금 부족 ⑤ 기타(구체적으로 :)

G7 (문 G6에 '①' 응답한 경우) 해외 수출 및 진출 시 귀사가 가장 우선하여 고려하는 전략은 무엇입니까?

1순위

2순위

- ① 해외 현지생산 ② 기술 및 품질경쟁력 강화 ③ 해외기업과의 전략적 제휴
 ④ 해외기업 M&A ⑤ 우수인력 확보 ⑥ 국내 대기업과의 동반진출
 ⑦ 기타(구체적으로 :)

H 수·위탁 거래 및 동반 성장

- 위탁기업(모기업) : 귀사에게 용역 등을 의뢰하는 기업
- 수탁기업(협력사) : 귀사로부터 용역 등을 의뢰받은 기업
- 주거래 위탁기업 : 귀사가 거래하는 위탁기업 중 거래비중이 가장 큰 기업

H1 귀사는 수·위탁거래 단계 중 어느 단계에 해당합니까?

- ① 하도급 관계 없음 ② 최상위 원사업자 이동
 ③ 1차 협력사 ④ 2차 협력사 ⑤ 3차 이하 협력사

H1-1 (문 H1에 '③, ④, ⑤' 응답한 경우) 2018년 전체 위탁기업과의 매출액 대비 거래금액 및 비중은 얼마입니까?

구 분	위탁기업과의 거래금액 및 비중 (2018년 총 매출액보다 많을 수 없음)			
	대기업	중견기업	중소기업	합계
거래금액	백만원	백만원	백만원	백만원
비 중	%	%	%	100 %

H2 귀사는 2018년 주거래 위탁기업과의 거래에서 불공정 거래를 경험하신 적이 있습니까?

구 분	경험있음	경험없음
1. 납품대금 결제지연(지연이자 미지급 포함)	①	②
2. 납품단가 인하	①	②
3. 부당한 발주(구두발주) 취소	①	②
4. 기술자료 유출	①	②
5. 인력 탈취	①	②
6. 부당한 납품단가 인하요구	①	②
7. 경영 관련자료(재무 및 인력자료 등) 요구	①	②
8. 부당한 물품 등의 강제구매 요구	①	②
9. 부당한 대물변제 행위	①	②

H2-1 (문 H2에서 2. 납품단가 인하 '①' 응답한 경우), 평균 단가인하율은 얼마나 됩니까?

- ① 3%미만 ② 3~5%미만 ③ 5~10%미만 ④ 10~20%미만 ⑤ 20~30%미만

H3 2018년 수·위탁 거래 기업과의 결제기간 및 수단을 말씀해 주십시오.

결제기간	위탁기업(모기업)으로부터 대금을 결제 받는 기간			수탁기업(협력사)에 대금을 결제하는 기간		
	(평균 일)			(평균 일)		
결제수단별 비중	현금 (수표포함)	어음대체결제 (구매전용카드, 외상매출채권 담보대출, 구매론)	어음 (전자어음 포함)	현금 (수표포함)	어음대체결제 (구매전용카드, 외상매출채권 담보대출, 구매론)	어음 (전자어음 포함)
	%	%	%	%	%	%

H4 귀사는 지난 1년 동안(2018년 1 ~ 12월) 동반성장 및 상생협력을 위해 어떠한 활동을 추진하였습니까? (해당란에 V 표시)

구 분	위탁기업(모기업)과의 활동		수탁기업(협력사)과의 활동	
	활동있음	활동없음	활동있음	활동없음
1. 협력계획 및 매뉴얼 수립	①	②	①	②
2. 전담조직 구성 및 대응	①	②	①	②
3. 협력회 등 관련기구 활동	①	②	①	②
4. 공동 기술개발	①	②	①	②
5. 공동 공정개선 활동	①	②	①	②
6. 해외시장 개척 및 동반진출	①	②	①	②
7. 직원교육 및 교류	①	②	①	②
8. 생산설비 및 실험장비 공동사용	①	②	①	②
9. 자금지원	①	②	①	②
10. 상생결제시스템('15년 산업부 시행)	①	②	①	②

I 기업의 사회적 책임 등

기업의 사회적 책임(CSR) 경영이란

기업과 관련된 경제·사회·환경적 요소(주주, 근로자, 소비자, 협력사, 지역사회, 환경)에 대해 책임감을 갖고 이를 기업 활동에 자발적으로 반영함으로써 기업과 사회의 지속적인 성장을 추구하는 경영을 말함

* CSR 표준 : ISO 26000, GRI Standard, UNGC, SA 8000, EICC 등

* 유사 개념 : 지속가능경영, 윤리경영, 책임경영, 인권경영, 공유가치창출(CSV) 등

I1 귀사는 기업의 사회적 책임(CSR) 경영을 알고 있거나 도입하고 있습니까?

- ① 전혀 모름 ② 알고 있으나 기업경영에 미도입
③ 알고 있으며 일부 도입 ④ 알고 있으며 경영활동 전반에 적극 도입 ⑤ 과거 도입 경험 있으나 현재 미추진

I2 (문 I1에 '③~⑤'에 응답한 경우) 귀사가 사회적 책임(CSR) 경영을 도입한 이유는?

1순위

2순위

- ① 기업 이미지 개선 ② 매출 및 이윤 증가, 원가절감 등 경영성과 향상 기대
③ 이직률 감소 및 우수인재 채용 확대 ④ 자금조달 여건 개선
⑤ 대기업 및 글로벌 기업과 거래기회 확대 ⑥ 리스크 관리를 통한 기업의 지속가능성 확보
⑦ 기타()

I3 (문 I1에 '②~⑤'에 응답한 경우) 귀사가 CSR 경영을 도입 및 실천하는데 가장 어려운 점은 무엇입니까?

- ① 예산 및 인력 부족 ② 경영진의 관심 및 의지 부족
③ CSR 관련 법제도 및 정부지원 정책 부족 ④ 종업원의 관심 및 이해 부족
⑤ CSR 관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문 ⑥ 기타()

14 귀사는 가업승계* 도입 또는 가업승계 계획 중에 있습니까?

* 가업승계 : 상속이나 증여를 통하여 그 기업의 경영권(소유권)과 경영자의 창업정신, 경영노하우 등 무형자산까지 상속인에게 이전함으로써 기업이 정신을 승계하고 기업의 연속성을 이어가는 것

- ① 가업승계 완료 또는 진행 중 ② 가업승계 예정 ③ 가업승계 계획 없음

14-1 (문 14에 '①'에 응답한 경우), 가업승계 시 애로사항은 무엇이었습니까?

1순위

2순위

- ① 상속·증여세 등 조세부담 ② 복잡한 지분구조 ③ 엄격한 가업승계 요건
 ④ 후계자 교육 부족 ⑤ 가업승계 컨설팅, 정보 부족 ⑥ 사회적 인식 저조
 ⑦ 금융기관 자금 활용 ⑧ 기타()

중견기업 실태조사 개인정보 수집 및 이용 동의서

2019년 실시하는 중견기업실태조사와 관련하여 「개인정보보호법」 제15조의 규정에 따라 아래와 같이 귀하의 개인정보를 수집 및 이용하고자 합니다.

- 개인정보 수집·이용 목적 : 중견기업실태조사 관련 연락·자료 제공 및 응답내용 확인 등
 ○ 수집하는 개인정보 항목 : 성명, 연락처, 이메일 등
 ○ 개인정보 보유·이용기간 : 조사년도를 포함한 1년(개인정보 파기를 요청하는 경우 즉시 파기)

중견기업실태조사 관계자는 개인정보 수집·이용 동의에 대해 거부할 권리가 있습니다.

개인정보 수집 및 이용에 동의하십니까? ☐동의함 ☐동의하지 않음 [담당자 : (서명)]

문의 : KDN 이기찬 주임 02-2193-9128 , kdn21@kdn21.co.kr

♣ 수고하셨습니다. 귀사의 응답에 진심으로 감사드립니다. ♣

2019년 중견기업 실태조사

2020년 3월 인쇄

2020년 3월 발행

발 행 : 한국중견기업연합회

홈페이지 : <http://www.fomek.or.kr>

주 소 : 서울 마포구 독막로 279(대흥동, 상장회사회관)

