



승인번호
제 142017 호

2020년 중견기업 실태조사

2020 Survey of Middle Market Enterprises



산업통상자원부

FOMEK 한국중견기업연합회
Federation of Middle Market Enterprises of Korea

일 러 두 기

- 본 조사는 산업통상자원부, 한국중견기업연합회에서 주관하였으며 2020년 5월부터 7월까지 (주)코리아데이터네트워크가 수행하였습니다.
- 영리법인 기업체 행정통계(통계청)상의 2018년말 기준 중견기업을 대상으로 정보를 수집하였습니다.
- 본 보고서는 조사에 응답한 1,400개 기업에 대한 결과를 바탕으로 분석하여 모집단을 추정한 결과를 나타내고 있습니다. 행정자료와는 다를 수 있으며, 각 항목의 구성비 분석에는 유용하나 절대 규모로 활용하기에는 다소 제약을 가지고 있습니다.
- 숫자는 반올림되었으므로 세부 항목의 합이 합계와 일치하지 않을 수 있습니다.
- 중복응답의 경우 응답 업체 수를 기준으로 비율계산을 하였습니다.

간략하게 알아보는 “2020년 중견기업 실태조사”

중견기업 신규 채용인원과 신입사원 연봉은?

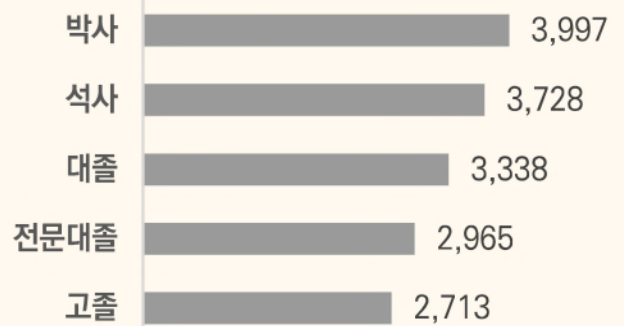


2019년 신규 채용인원
211,288명
(평균 : 45.6명)

2019년 청년 채용인원
138,821명
(평균 : 30.0명)

■ 학력별 신입사원 연봉(초임)

단위 : 만원



중견기업 종사자의 직무별 인력분포는?

41.6%



기술·생산직

24.6%



사무관리직

11.3%



영업마케팅

4.7%



연구개발직

17.8%



기타

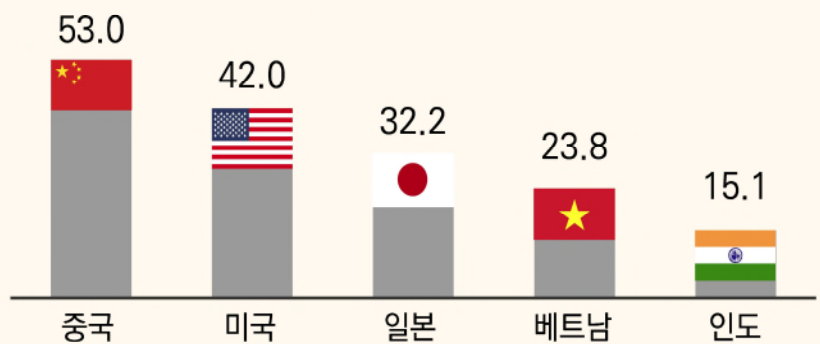
중견기업 수출여부와 주요 수출 국가는?

2019년 수출실적 기업 비율

40.4%
(2018년 36.2%)



■ 주요 수출 국가 Top 5



중견기업 투자여부와 R&D 투자 비중은?

2019년 투자실적 기업 비율

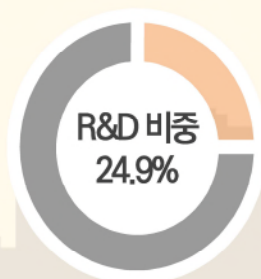
68.3%
(2018년 64.8%)



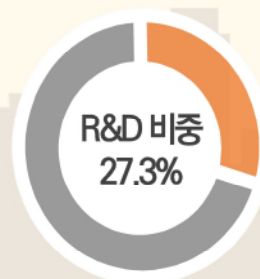
■ R&D 투자 비중

■ 설비투자 ■ R&D투자

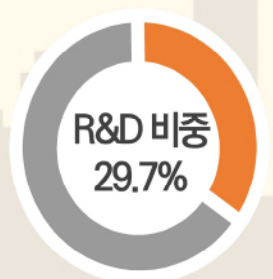
2018년



2019년



2020년(계획)



요약

01. 조사개요

1.1 조사의 배경 및 목적

- 중견기업 현황을 반영하는 대표성 있는 지표생산 뿐만 아니라, 결과분석을 통해 정부기관 및 산업계, 학계 등에 제공함으로써 중견기업 정책추진에 필요한 기초자료로 활용함

1.2 조사개요

- 국내 중견기업 4,635개를 대상으로 2020년 5월부터 7월까지 조사를 진행함

〈표 요약-01〉 조사 개요

구 분	내 용
모집단	○ 영리법인 기업체 행정통계(2018년말 결산기준) 상 중견기업 4,635개
표본추출틀	○ 영리법인 기업체 행정통계(2018년말 결산기준) 상 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	○ 2020년 05월 21일 ~ 2020년 07월 31일 (52일간)

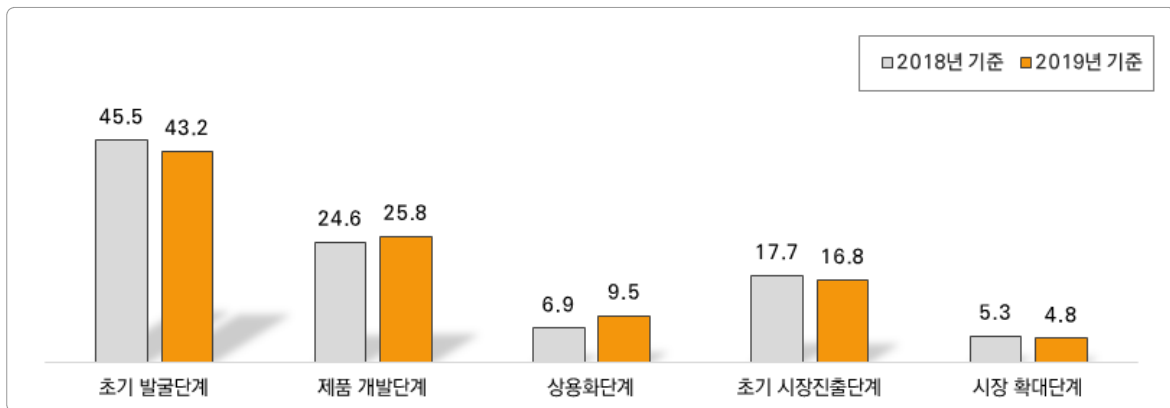
02. 중견기업 진입 및 성장

2.1 신사업

- 중견기업의 19.3%는 현재 신사업을 추진하고 있으며, 전년(17.4%) 대비 1.9%p 상승함
- 추진하고 있는 신사업 단계에 대해 ‘초기 발굴단계’가 43.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘제품 개발단계’ 25.8%, ‘초기 시장진출단계’ 16.8% 순으로 조사됨

[그림 요약-01] 신사업 추진 단계

(단위 : %)



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

- 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책으로 ‘자금지원’이 43.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘규제완화’ 25.0%, ‘기술지원’ 20.2% 순으로 조사됨
- 현재 신사업을 추진하고 있는 기업의 필요한 지원정책을 살펴보았을 때, 제품 개발 단계 기업의 경우 ‘자금지원’(49.4%) 응답 비중이 타 단계에 있는 기업보다 높았고, 상용화단계 기업의 경우 ‘기술지원’(32.1%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 요약-02〉 신사업 추진단계에 따른 필요한 지원 정책

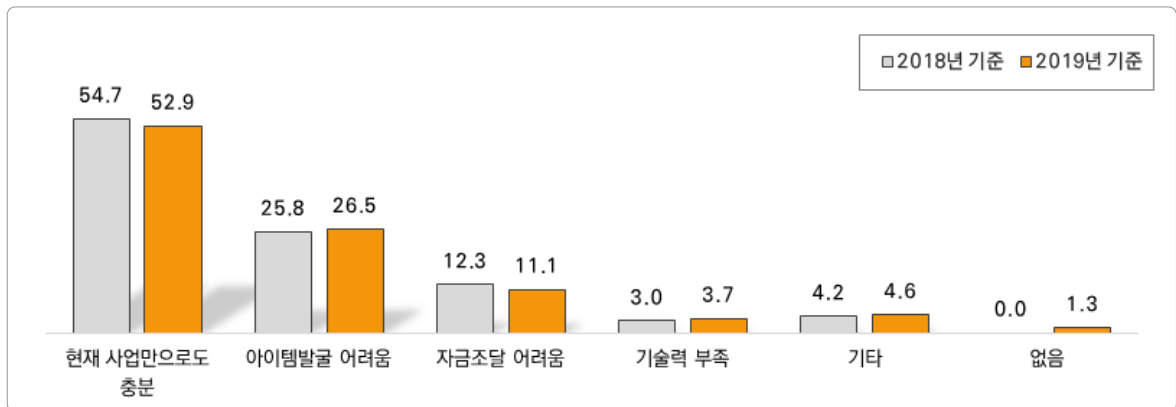
(단위 : 개, %)

		사례수	규제완화	자금지원	기술지원	인력지원	기타	없음
전 체		4,635	25.0	43.8	20.2	6.3	1.4	3.2
신사업 추진 기업		892	20.0	47.3	23.2	7.0	1.8	0.8
신사업 추진 단계	초기 발굴단계	386	20.8	47.5	24.7	4.6	2.5	0.0
	제품 개발단계	230	17.6	49.4	21.2	10.7	0.0	1.1
	상용화단계	85	17.4	44.2	32.1	6.3	0.0	0.0
	초기 시장진출단계	150	24.4	45.4	20.3	9.9	0.0	0.0
	시장 확대단계	43	15.6	47.1	12.7	0.0	14.7	9.9

- 신사업을 추진하지 않는 이유로는 ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 의견이 52.9%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘아이템발굴 어려움’ 26.5%, ‘자금조달 어려움’ 11.1% 순으로 조사됨

[그림 요약-02] 신사업을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)

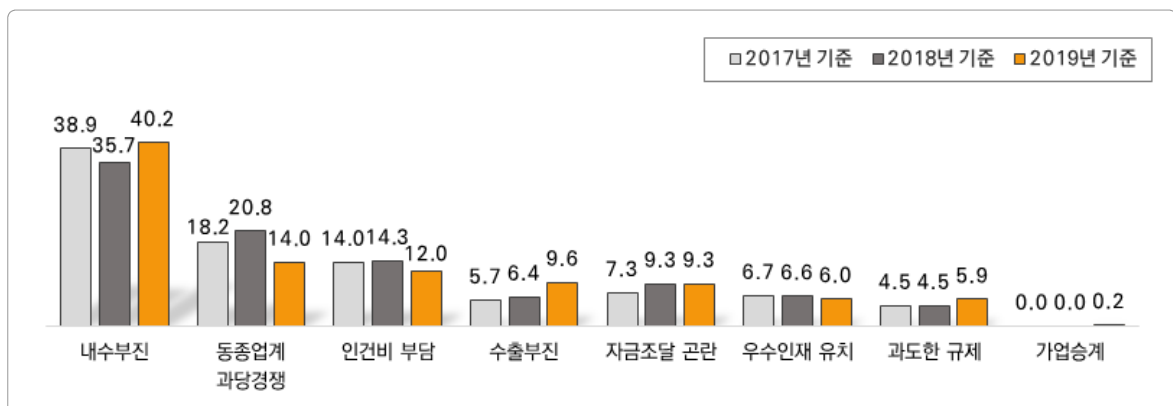


2.2 경영 애로사항

- 경영 애로사항 1순위는 ‘내수부진’이 40.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘동종 업계 과당경쟁’ 14.0%, ‘인건비 부담’ 12.0%, ‘수출부진’ 9.6% 순으로 조사됨

[그림 요약-03] 경영 애로사항 1순위 추이

(단위 : %)



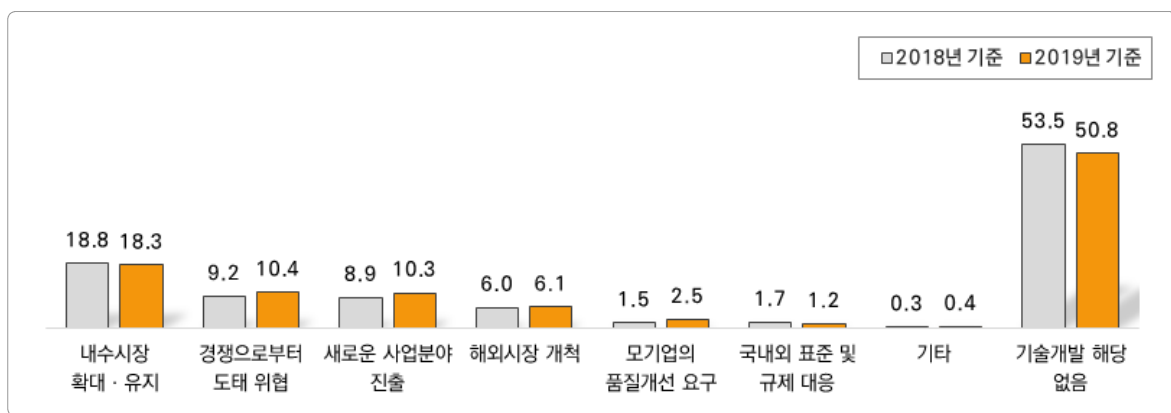
03. 기술혁신

3.1 기술개발

- 중견기업 기술개발 동기는 ‘내수시장 확대·유지’가 18.3%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘경쟁으로부터 도태 위협’ 10.4%, ‘새로운 사업분야 진출’ 10.3% 순으로 조사됨

[그림 요약-04] 기술개발 동기

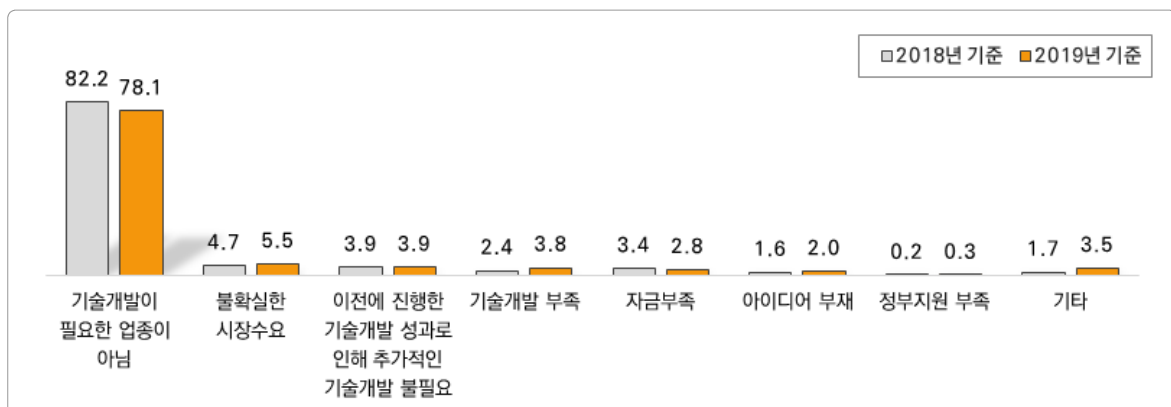
(단위 : %)



- 기술개발을 하지 않는 이유에 대해 살펴보면, ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’이 78.1%로 가장 높게 조사됨. 그 외 ‘불확실한 시장수요’(5.5%), ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(3.9%) 등의 의견이 있었음

[그림 요약-05] 기술개발을 하지 않는 이유

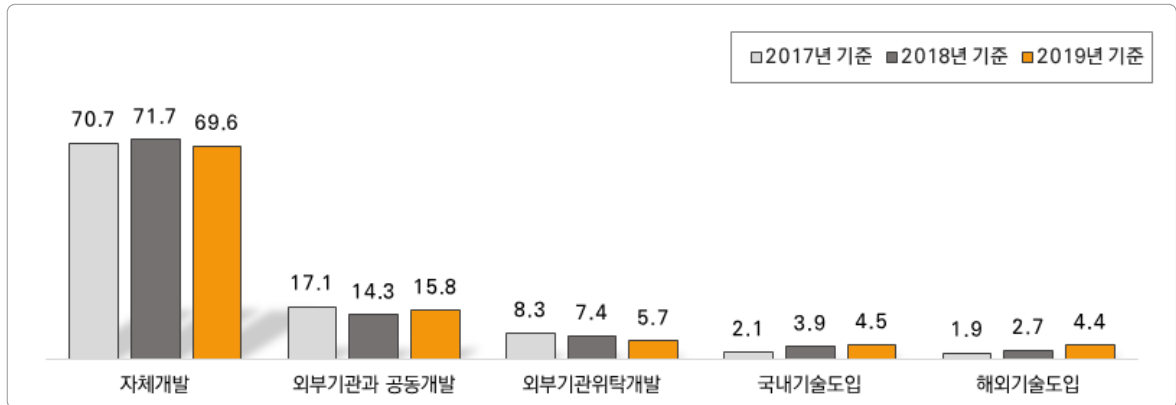
(단위 : %)



- 기술개발 비중은 ‘자체개발’이 69.6%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘외부기관과 공동개발’ 15.8%, ‘외부기관 위탁개발’ 5.7% 순으로 조사됨

[그림 요약-06] 기술개발 비중

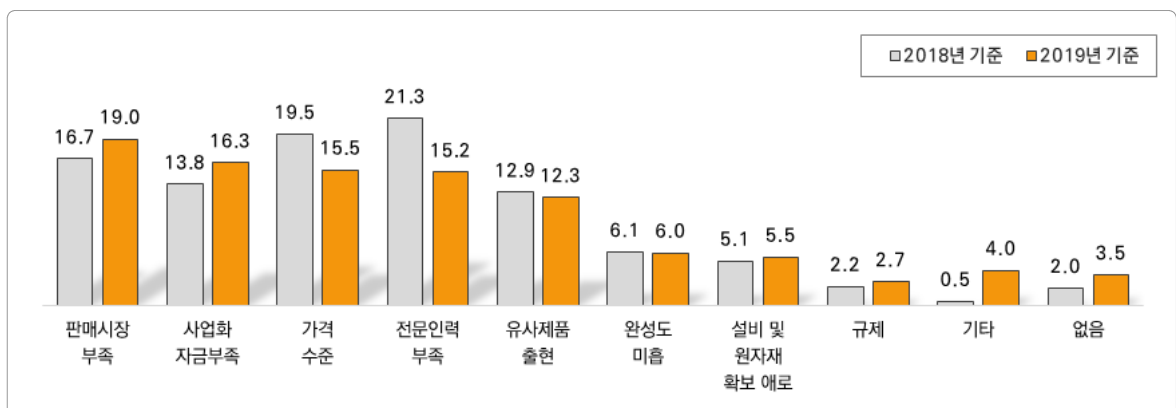
(단위 : %)



- 기술사업화 추진 시 애로사항으로는 ‘판매시장 부족’이 19.0%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘사업화 자금 부족’ 16.3%, ‘가격 수준’ 15.5%, ‘전문인력 부족’ 15.2% 순으로 조사됨

[그림 요약-07] 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : %)

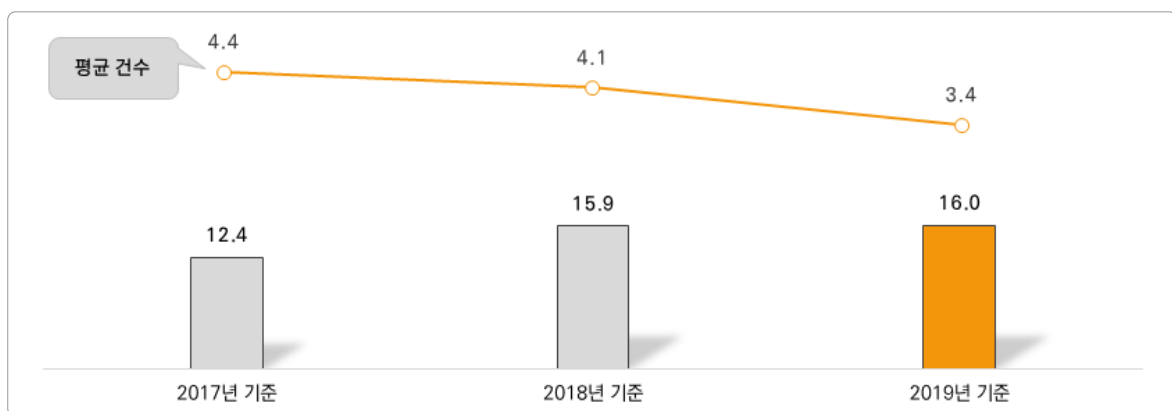


3.2 산학협력

- 2019년 대학, 연구소 등과 산학협력 활동을 한 중견기업은 16.0%이며, 평균 건수는 3.4건으로 조사됨
- 참여한 산학협력 활동으로는 ‘연구·기술 개발’이 65.8%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘교육 훈련’ 28.9%, ‘인적교류 및 정보교환’ 18.0% 순으로 조사됨

[그림 요약-08] 산학협력 활동 경험

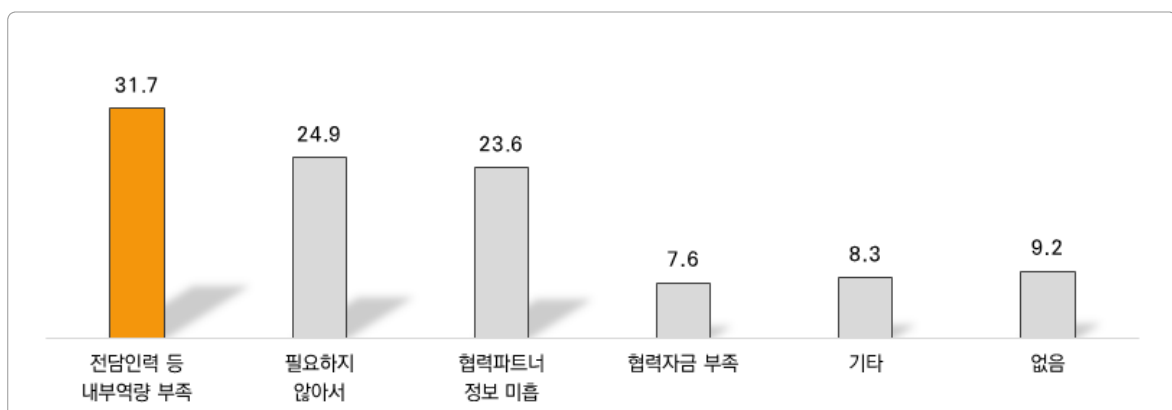
(단위 : %, 건)



- 산학협력을 추진하지 않는 이유에 대해 ‘전담인력 등 내부역량 부족’이 31.7%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘필요하지 않아서’ 24.9%, ‘협력파트너 정보 미흡’ 23.6% 순으로 조사됨

[그림 요약-09] 산학협력을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)

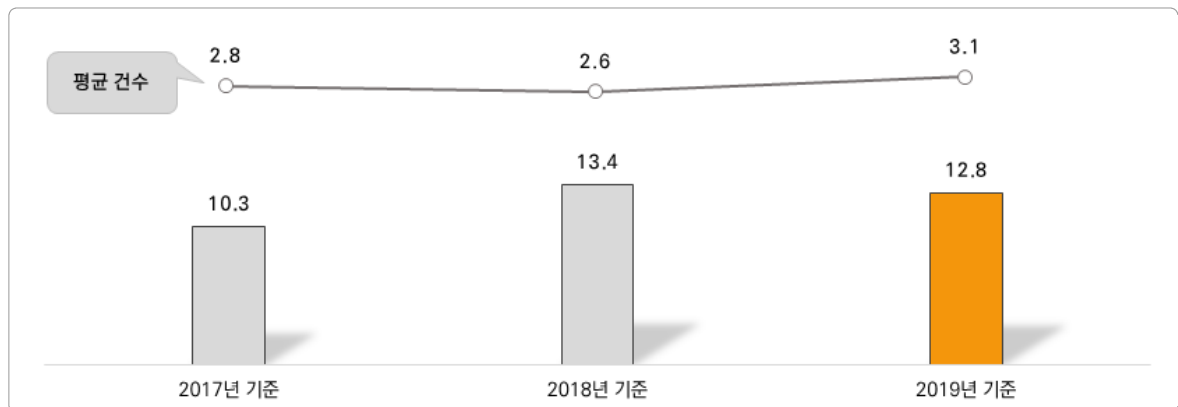


3.3 정부 R&D 경험

○ R&D관련 정부지원사업 수행한 중견기업은 12.8%로 나타났으며, 평균 3.1건을 수행함

[그림 요약-10] R&D관련 정부지원사업 수행 경험

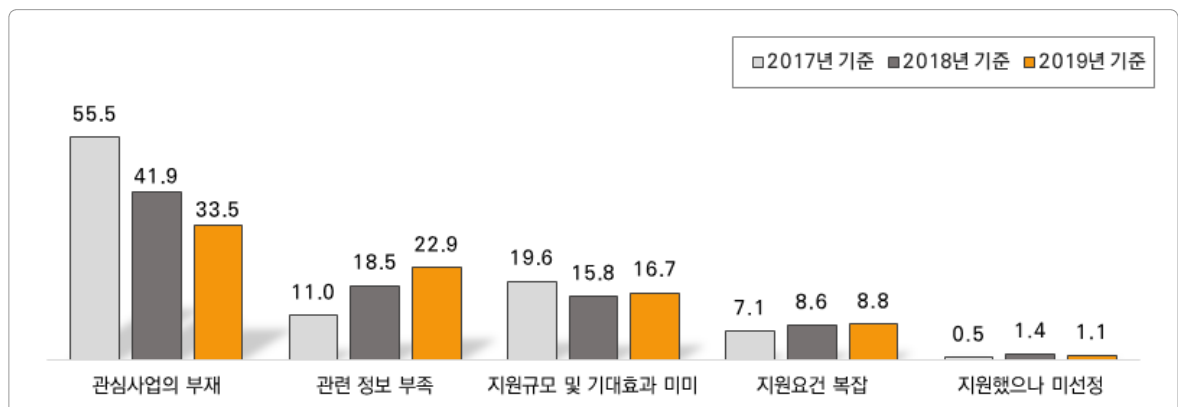
(단위 : %, 건)



○ R&D관련 정부지원사업 참여에 소극적인 이유로는 '관심사업의 부재'가 33.5%로 높게 나타났으며, 다음으로 '관련 정보 부족' 22.9%, '지원규모 및 기대효과 미미' 16.7%, '지원요건 복잡' 8.8% 순으로 조사됨

[그림 요약-11] 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유

(단위 : %)



04. 투자현황

4.1 투자현황

- 중견기업의 68.3%는 2019년 투자 실적이 있으며, 투자 금액은 28조 6,499억원으로 조사됨. 그 중 투자 금액의 72.7%가 설비투자(20조 8,275억원)였으며, R&D 투자 금액은 7조 8,224억원(27.3%)으로 조사됨

〈표 요약-03〉 투자 실적 및 계획

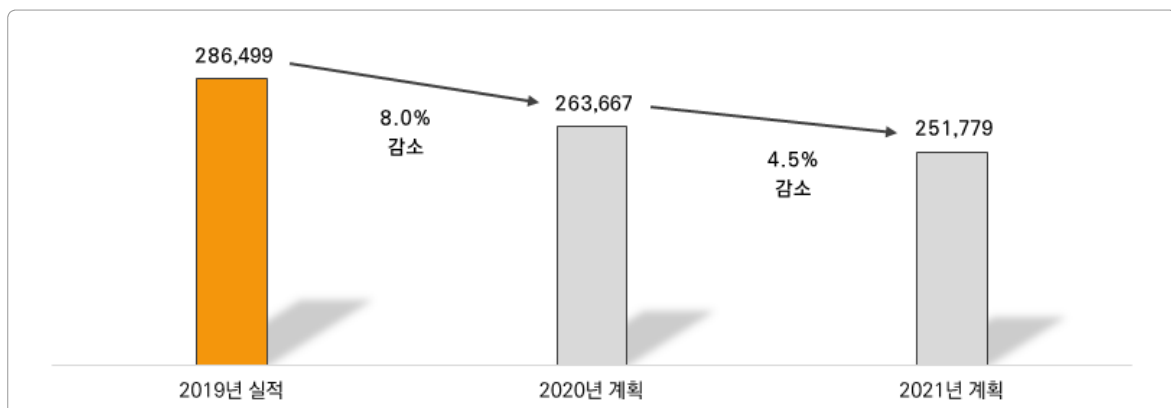
(단위 : %, 억원)

	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 실적	68.3	286,499	78,224	27.3	208,275	72.7
2020년 계획	67.3	263,667	78,435	29.7	185,232	70.3
2021년 계획	65.1	251,779	79,204	31.5	172,575	68.5

- 2019년 투자금액은 전년 대비 11.2% 감소하였으며, 이후 계획도 감소하는 경향을 보임

[그림 요약-12] 전체 투자금액 추이

(단위 : 억원)

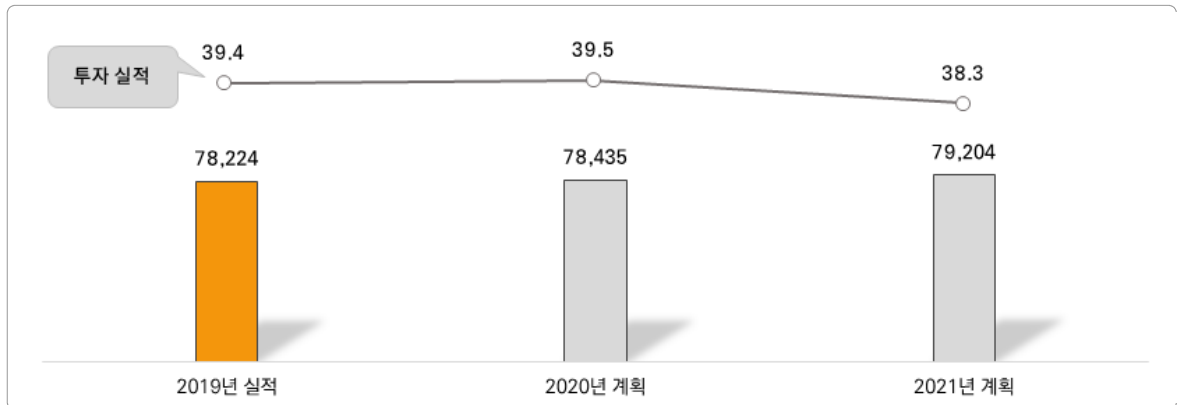


4.2 R&D 및 설비 투자 실적

- 2019년 R&D 투자 실적이 있는 중견기업은 39.4%로 나타났으며, 2020년 계획이 있는 중견기업은 39.5%로 소폭 상승함

[그림 요약-13] R&D 투자 실적

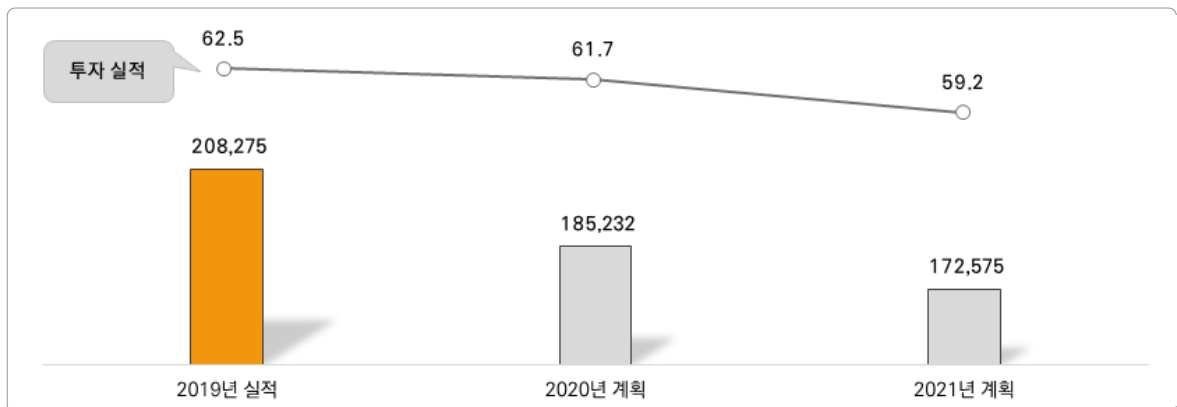
(단위 : %, 억원)



- 2019년 설비 투자 실적이 있는 중견기업은 62.5%로 나타났으며, 2020년 계획이 있는 중견기업은 61.7%로 소폭 감소함

[그림 요약-14] 설비 투자 실적

(단위 : %, 억원)



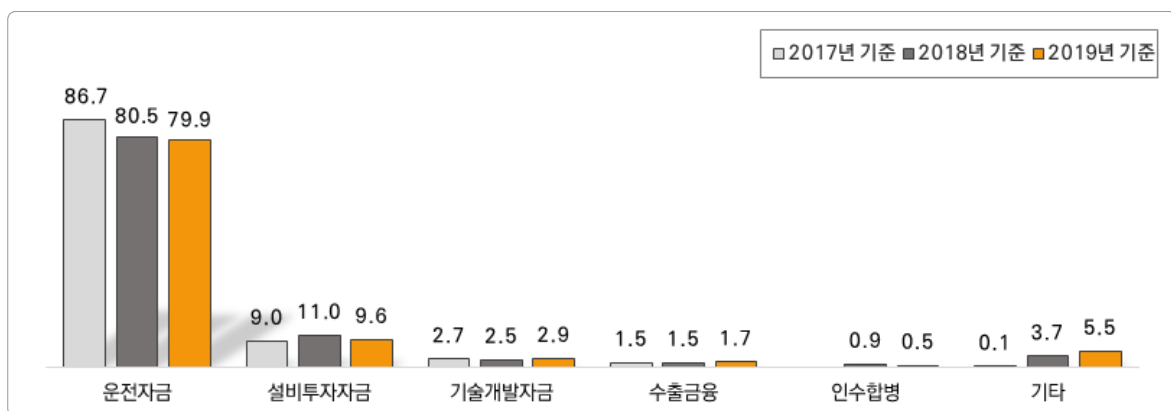
05. 금융 및 자금조달

5.1 자금사용 용도

- 중견기업의 자금사용 용도는 ‘운전자금’이 79.9%로 가장 많고, 다음으로 ‘설비투자자금’ 9.6%, ‘기술개발자금’ 2.9% 등의 순으로 조사됨

[그림 요약-15] 자금사용 용도

(단위 : %)

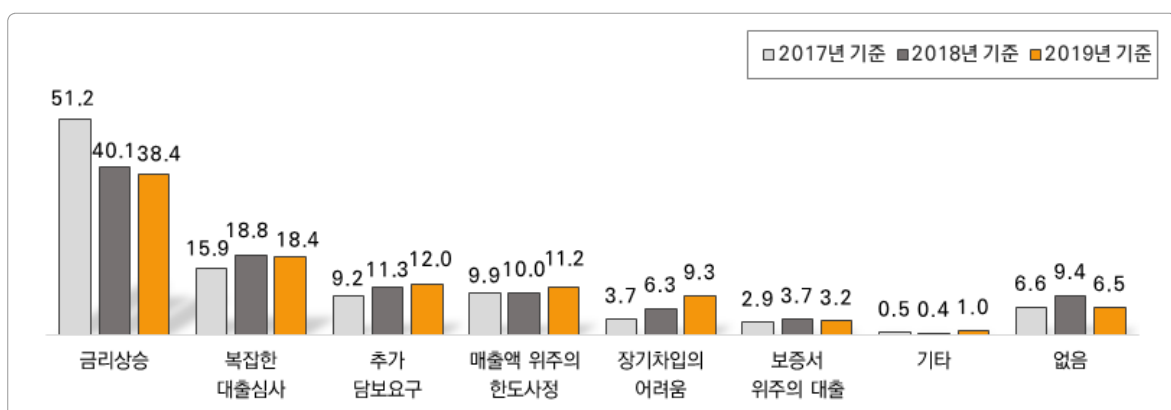


5.2 외부자금 조달 시 애로사항

- 외부자금 조달 시 겪는 애로사항 1순위 요인을 살펴보면, ‘금리상승’이 38.4%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘복잡한 대출심사’ 18.4%, ‘추가 담보요구’ 12.0% 순으로 조사됨

[그림 요약-16] 외부자금 조달 시 애로사항 1순위 추이

(단위 : %)

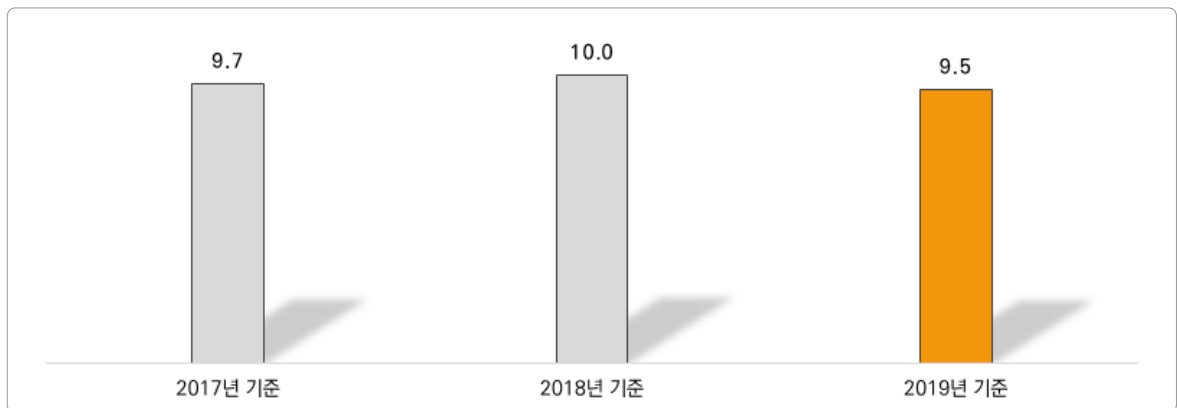


5.3 정책자금 활용

- 2019년 중견기업의 정책자금 활용 경험은 9.5%로 나타나 전년 10.0%에 비해 소폭 감소함

[그림 요약-17] 정책자금 활용 경험

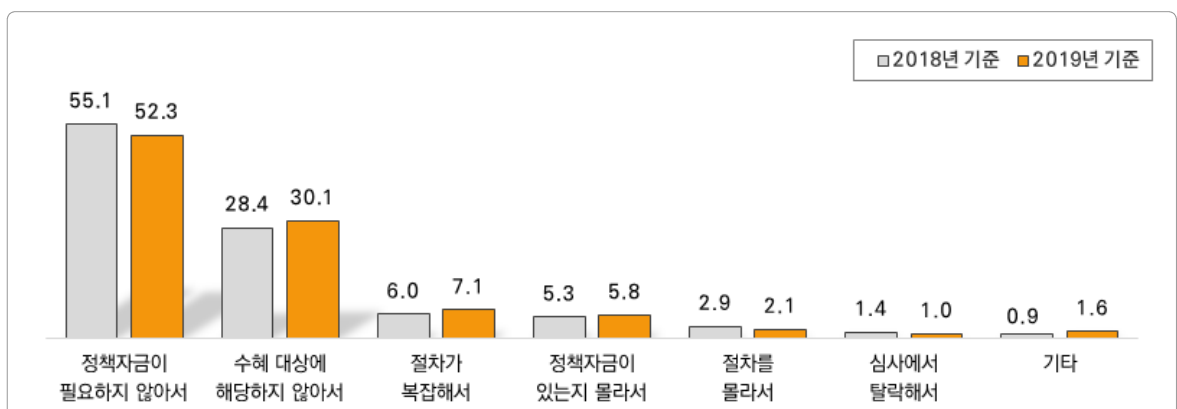
(단위 : %)



- 정책자금을 활용하지 않는 이유에 대해 ‘정책자금이 필요하지 않아서’(52.3%)가 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(30.1%), ‘절차가 복잡해서’(7.1%), ‘정책자금이 있는지 몰라서’(5.8%) 순으로 조사됨

[그림 요약-18] 정책자금을 활용하지 않는 이유

(단위 : %)



06. 인재확보

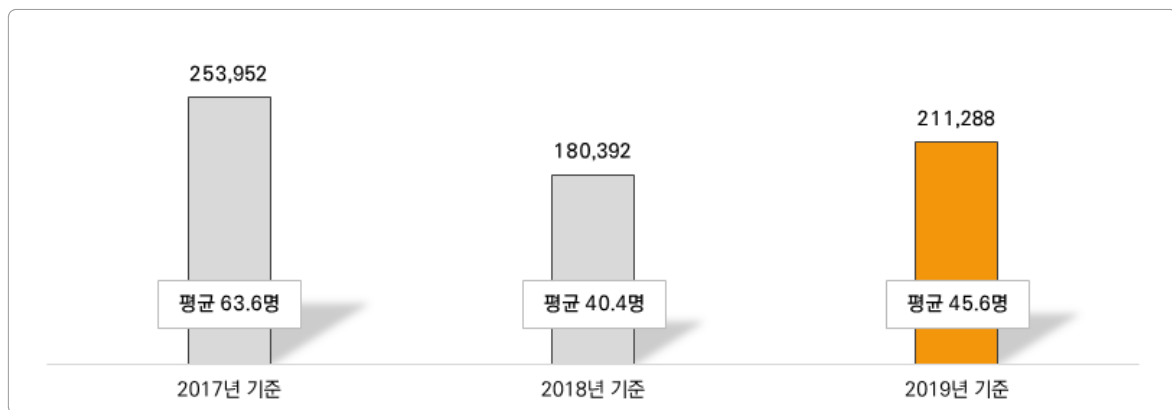
6.1 채용실적

○ 2019년 중견기업 채용인원은 21만 1,288명으로 나타났으며, 기업당 평균 45.6명을 채용한 것으로 조사됨

- 전년 대비 채용실적이 18만 392명에서 21만 1,288명으로 30,896명 증가함

[그림 요약-19] 채용실적

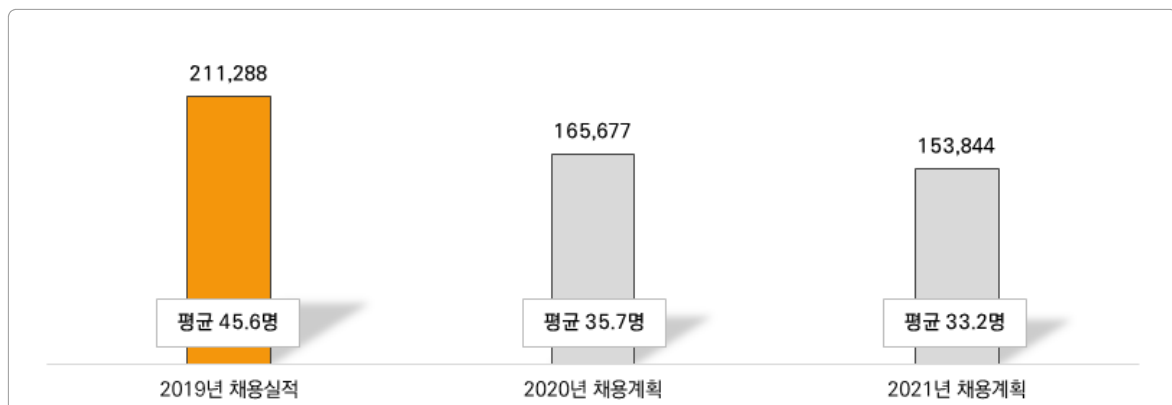
(단위 : 명)



○ 2020년 중견기업 채용 계획은 16만 5,677명, 2021년 채용 계획은 15만 3,844명을 채용할 것으로 조사됨

[그림 요약-20] 채용 계획

(단위 : 명)

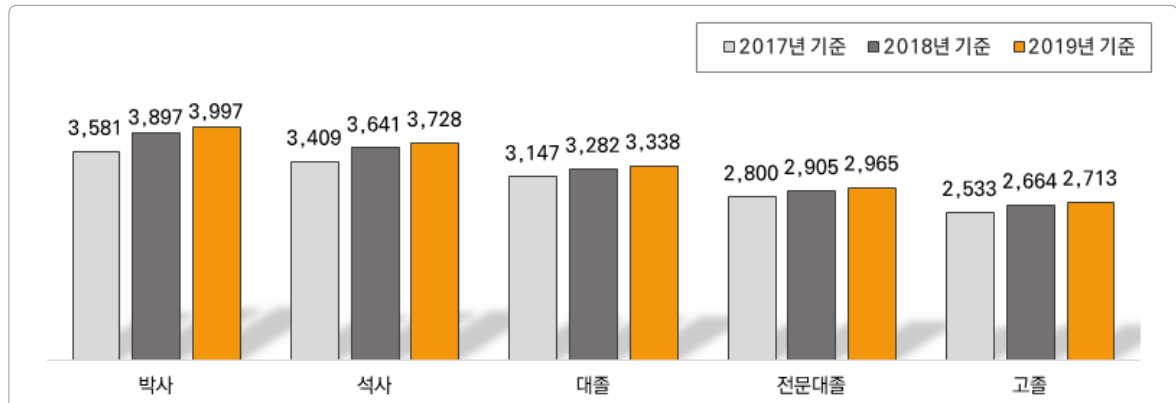


6.2 신입사원 초임

- 2019년 신입사원 초임은 '대졸'의 경우 3,338만원으로 나타났으며, 고학력일수록 높게 조사됨

[그림 요약-21] 신입사원 초임

(단위 : 만원)



※ 2018년까지는 남성, 여성으로 분류하여 설문을 진행했으나, 2019년 조사부터 전체 신입사원으로 통합하여 설문 진행

※ 2018년, 2019년 기준은 전체 신입 초임, 2017년 기준은 남성 사원 초임

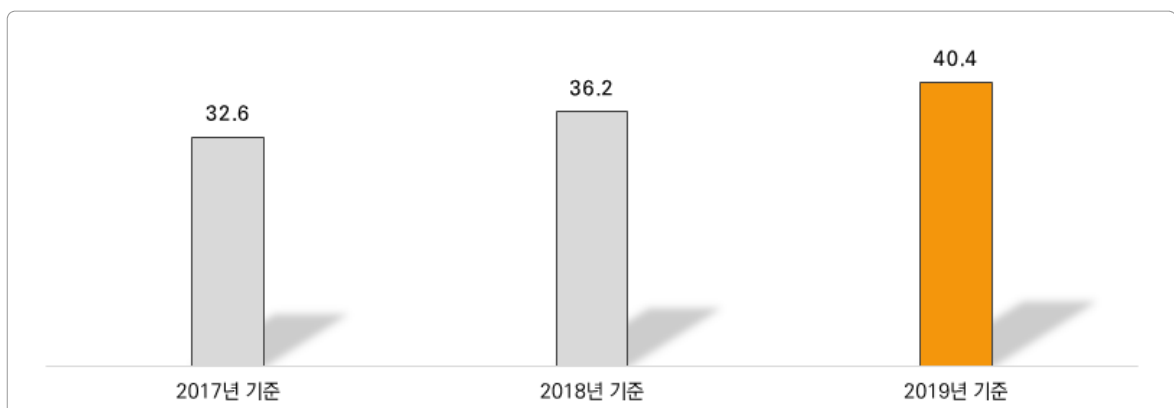
07. 국제화 추진

7.1 해외 수출

- 2019년 기준 해외수출 실적이 있는 중견기업은 40.4%로 조사됨

[그림 요약-22] 해외수출 실적

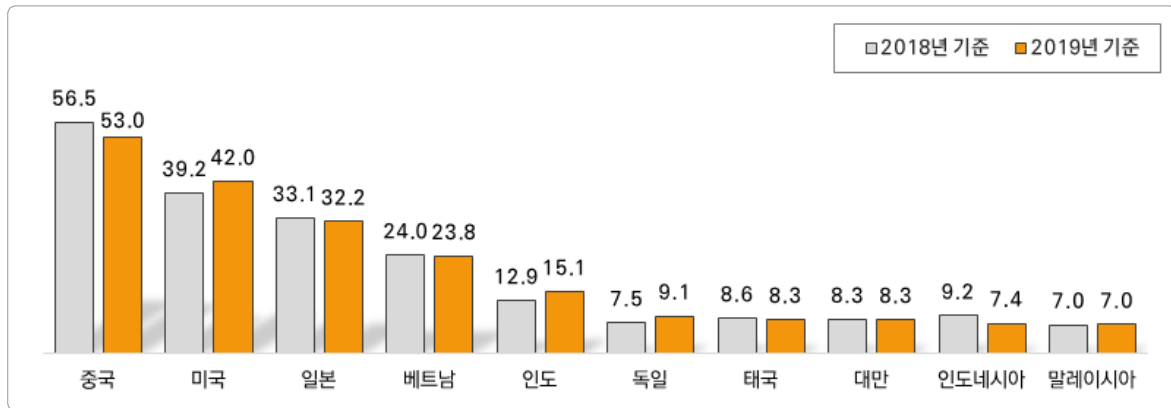
(단위 : %)



- 해외수출 실적이 있는 중견기업의 수출 지역은 ‘중국’이 53.0%로 가장 많았으며, 다음으로 ‘미국’ 42.0%, ‘일본’ 32.2%, ‘베트남’ 23.8% 순으로 조사됨

[그림 요약-23] 해외수출 지역(상위 10개)

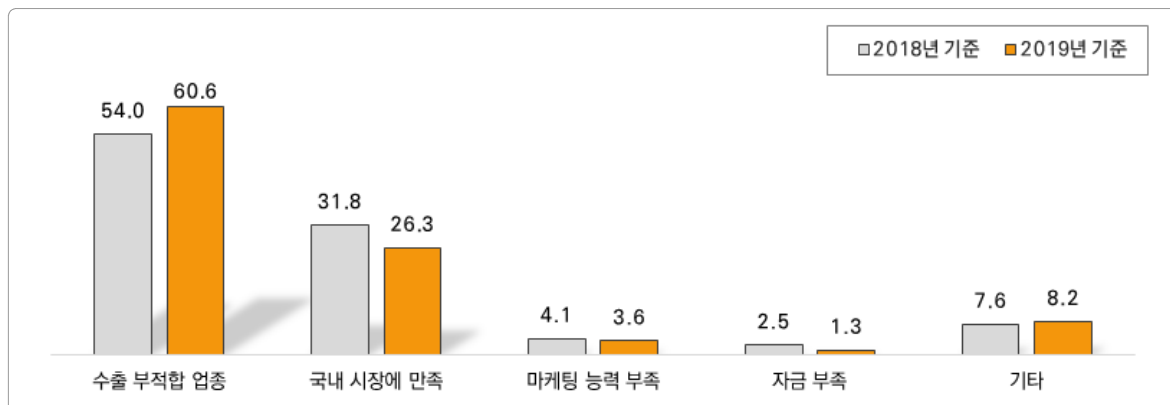
(단위 : %)



- 해외수출 실적이 없는 이유에 대해 살펴보면, ‘수출 부적합 업종’이 60.6%로 가장 많았으며, ‘국내 시장에 만족’ 26.3%, ‘마케팅 능력 부족’ 3.6% 등의 순으로 조사됨

[그림 요약-24] 해외수출 실적이 없는 이유

(단위 : %)



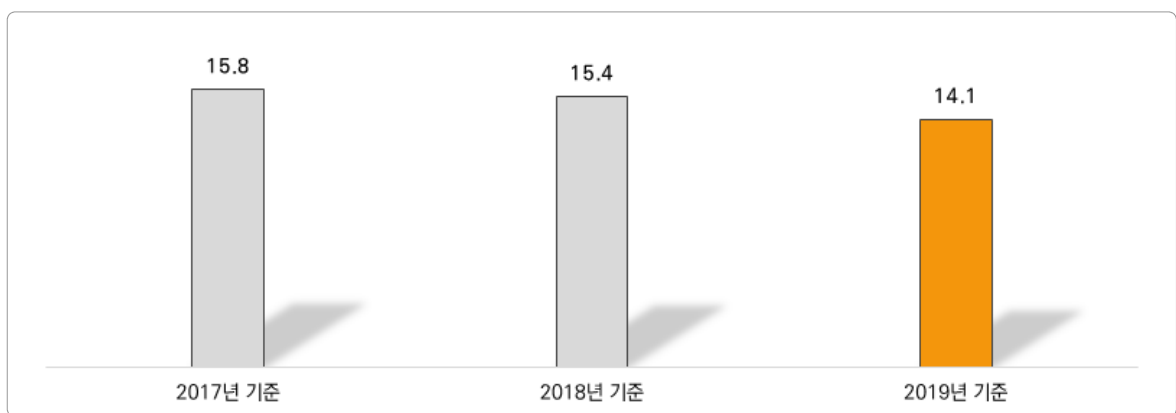
7.2 신규 해외 진출

○ 향후 신규 해외 진출 의향에 대해 중견기업의 14.1%가 고려하고 있다고 응답함

- 신규 해외 진출 의향은 매년 지속적으로 감소하는 추세임
- 신규 해외 진출을 고려하는 이유에 대해 '제품에 대한 해외 수요 증가' 37.6%, '해외 유통망 확보' 34.9%, '현지의 값싼 노동력' 21.3% 순으로 조사됨

[그림 요약-25] 신규 해외 진출 의향

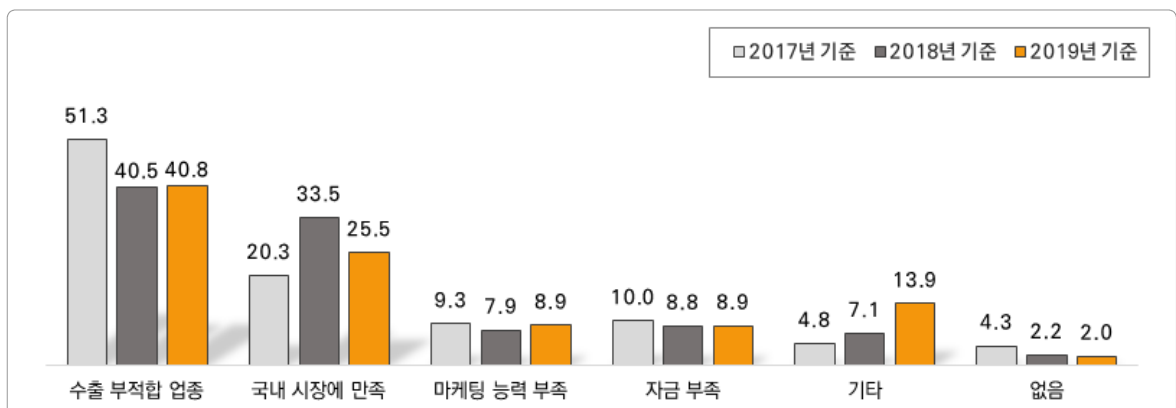
(단위 : %)



○ 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유에 대해 '수출 부적합 업종'이 40.8%로 가장 높게 나타났으며, '국내 시장에 만족' 25.5%, '마케팅 능력 부족', '자금 부족'이 각각 8.9%로 조사됨

[그림 요약-26] 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

(단위 : %)



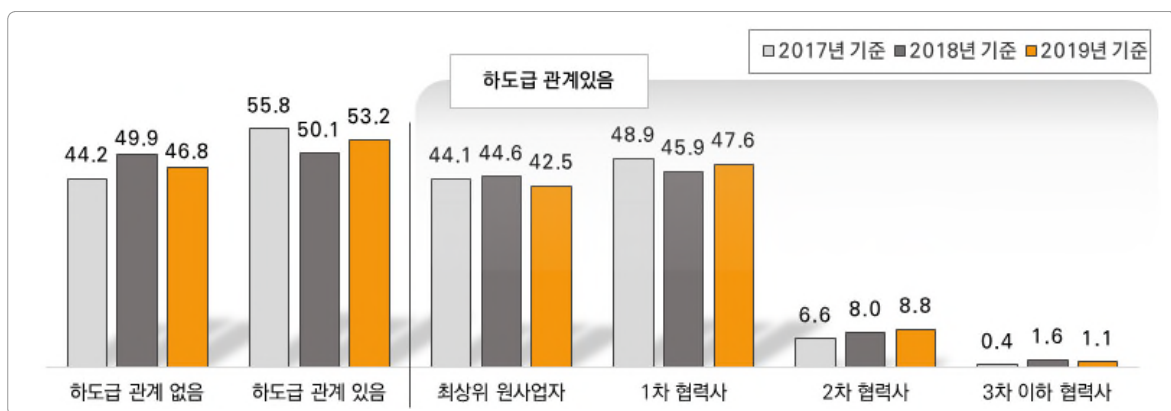
08. 수·위탁 거래 및 동반 성장

8.1 수·위탁 거래

- 중견기업의 53.2%가 수위탁거래를 하고 있는 것으로 나타났으며, ‘1차 협력사’가 47.6%로 가장 많았으며, ‘최상위 원사업자’ 42.5%, ‘2차 협력사’ 8.8% 순으로 조사됨

[그림 요약-27] 수·위탁 거래 단계

(단위 : %)

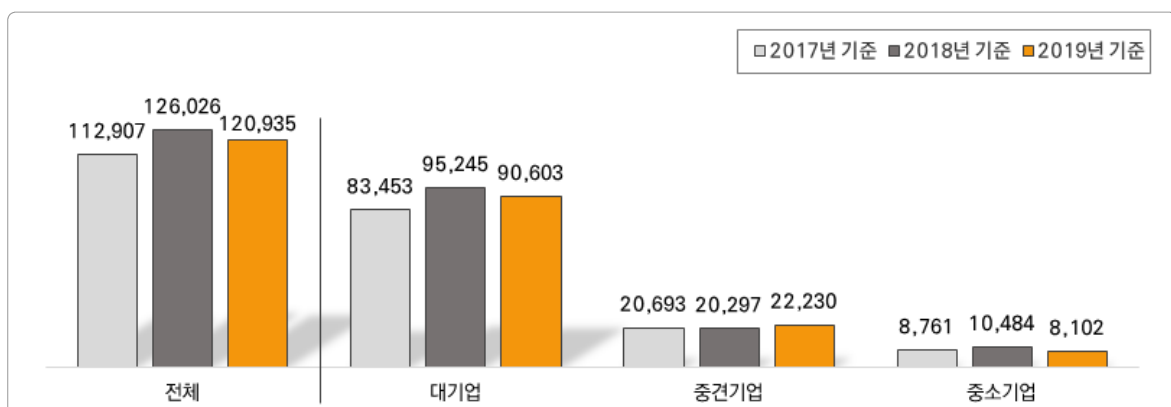


- 수·위탁 거래 기업의 평균 거래금액은 1,209억 35백만원이며, 그 중 대기업이 906억 3백만원(74.9%)으로 높은 비중을 차지함

- 2018년 기준 대비 ‘중견기업’과의 거래 금액은 상승한 것으로 조사됨

[그림 요약-28] 수·위탁 거래 금액

(단위 : %)



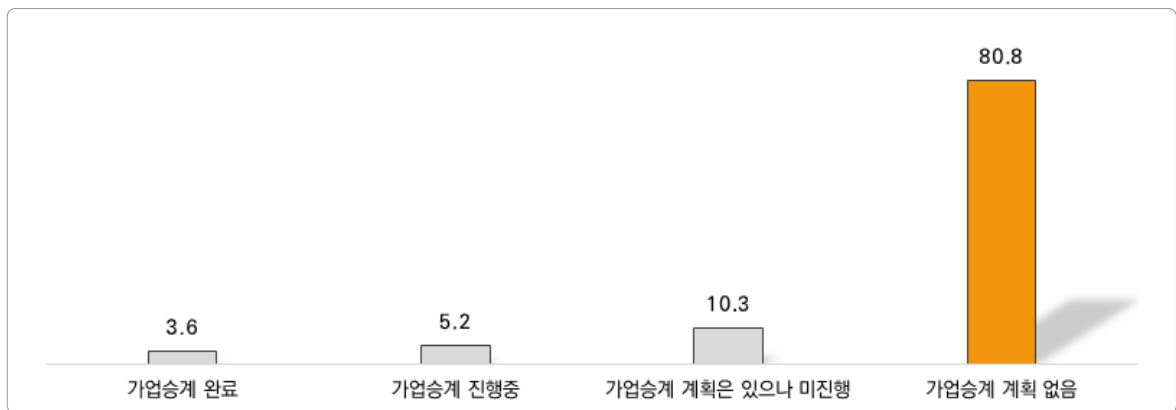
09. 기업의 사회적 책임

9.1 가업승계

- ‘가업승계 완료 또는 진행중’인 중견기업은 8.8%로 전년(6.7%) 대비 소폭 상승하였으며, ‘가업승계 계획은 있으나 미진행’ 10.3%, ‘가업승계 진행중’ 5.2%로 조사됨

[그림 요약-29] 가업승계 도입 여부

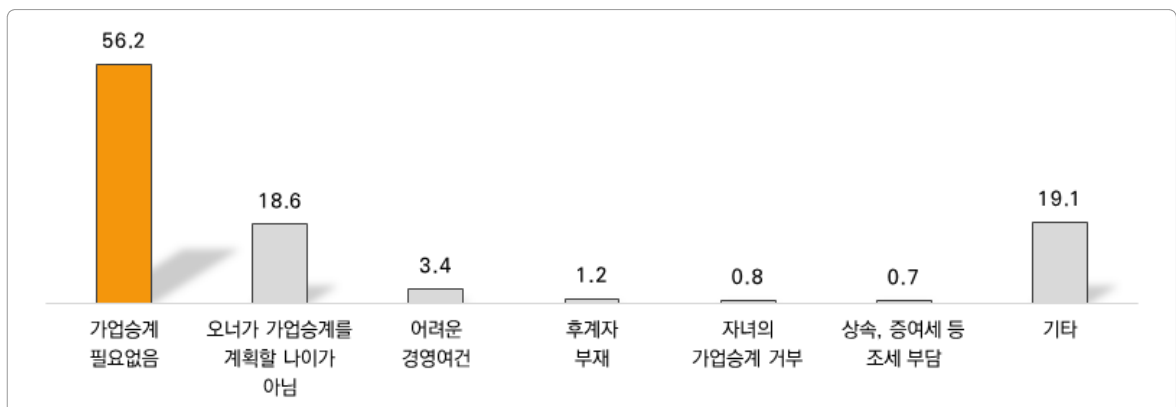
(단위 : %)



- 가업승계 계획이 없는 이유로는 ‘가업승계 필요 없음’이 56.2%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’ 18.6%, ‘어려운 경영여건’ 3.4% 순으로 조사됨

[그림 요약-30] 가업승계 계획이 없는 이유

(단위 : %)

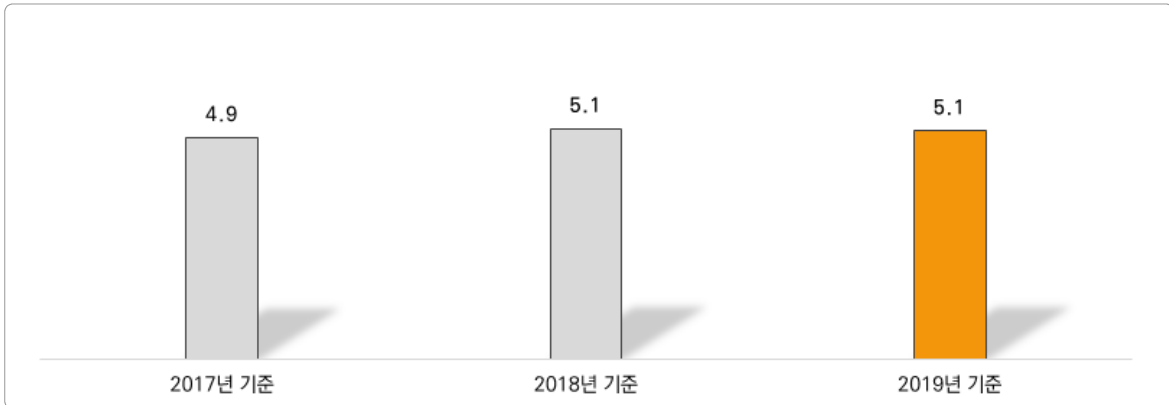


9.2 회귀검토

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

[그림 요약-31] 중소기업 회귀 검토 유무

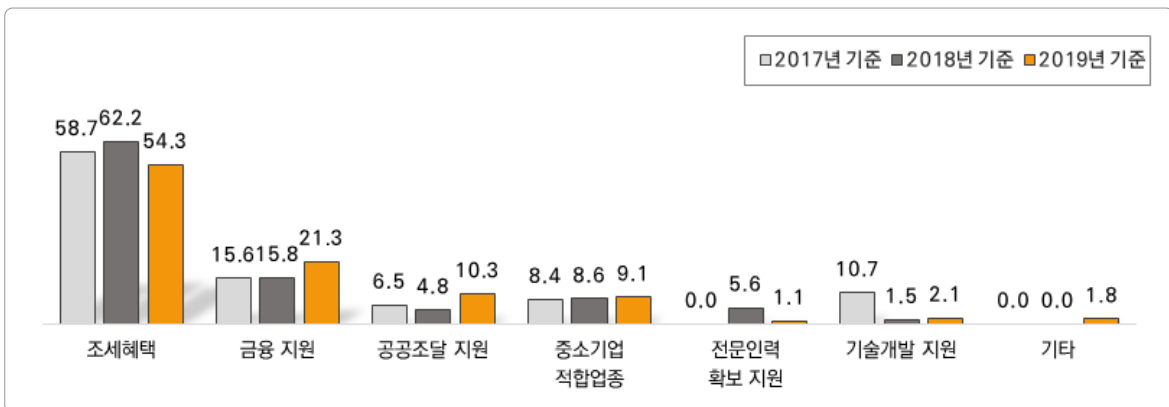
(단위 : %)



- 중소기업 회귀 검토 1순위 요인을 살펴보면, ‘조세 혜택’이 54.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융 지원’ 21.3%, ‘판로 규제(중소기업 적합업종+공공조달 지원)’ 19.4% 등의 순으로 조사됨

[그림 요약-32] 중소기업 회귀 검토 요인 1순위 추이

(단위 : %)



CONTENTS

I. 조사개요

01. 조사배경 및 목적	19
1.1 조사배경	19
1.2 조사의 목적	20
02. 중견기업의 정의 및 범위	21
2.1 중견기업의 정의	21
2.2 중견기업의 판단 기준	22
03. 조사개요 및 내용	24
3.1 조사개요	24
3.2 조사내용	25
04. 표본설계	26
4.1 모집단 정의 및 분석	26
4.2 표본의 크기 결정	29
4.3 표본 추출	33
4.4 추정	33

II. 중견기업 실태조사 결과

01. 중견기업 진입 및 성장	37
1.1 신사업 추진 여부	37
1.1.1 신사업 추진 단계	39
1.1.2 신사업 발굴 방법	41
1.1.3 인수합병 형태	43
1.1.4 신사업을 추진하지 않는 이유	45
1.1.5 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책	47
1.2 경영 애로사항	50
02. 기술혁신	56
2.1 기술개발 동기	56

2.1.1 기술개발을 하지 않는 이유	60
2.2 기술개발 비중	63
2.3 연구개발 조직형태	65
2.4 기술개발 단계	67
2.4.1 기술사업화 추진 시 애로사항	69
2.5 산학협력 활동 경험	72
2.5.1 참여한 산학협력 활동	75
2.5.2 산학협력을 추진하지 않는 이유	77
2.6 주력기술 수준	79
2.7 지식재산권 등록현황	82
2.7.1 국내외 지식재산권 현황	87
2.7.2 지식재산권 침해 경험	92
2.7.3 지식재산권 침해 방어 수단	94
2.8 R&D관련 정부지원사업 수행	97
2.8.1 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유	100
03. 투자현황	103
3.1 투자 실적 및 계획	103
3.1.1 R&D 투자 실적	108
3.1.2 설비 투자 실적	113
3.1.3 연간 자산유형별 설비투자 비중	118
3.2 최근 관심있는 투자 분야	121
04. 금융 및 자금조달	124
4.1 자금사용 용도	124
4.2 자금조달원 비중	126
4.3 외부자금 조달 시 애로사항	128
4.4 정책자금 활용 경험	132
4.4.1 기관별 정책자금 활용 비중	135
4.4.2 정책자금을 활용하지 않는 이유	137
05. 인재확보	139
5.1 인력현황	139
5.1.1 성별에 따른 중견기업 인력 현황	143
5.1.2 직무에 따른 중견기업 인력 현황	148
5.2 2019년 채용실적	155
5.2.1 성별에 따른 중견기업 채용 현황	160
5.2.2 청년 채용실적	169
5.3 채용 계획	171
5.3.1 2020년 채용실적	177
5.4 2019년 신입사원 초임	180

5.5 장기근속 근로자	182
5.5.1 이직자 현황	185
5.5.2 이직원인	188
5.6 성과보상 제도	194
5.7 신규채용 사유	196
5.8 가장 필요한 직무	198
5.9 신규채용 애로사항	200
06. 국제화 추진	202
6.1 해외수출	202
6.1.1 해외수출 실적이 없는 이유	204
6.2 해외수출 국가	206
6.3 2019년 신규 진출	211
6.4 현지법인 설립	214
6.4.1 현지법인 국가	216
6.5 수출 시 애로사항	219
6.6 신규 해외 진출	225
6.6.1 신규 해외 진출을 고려하는 이유	227
6.6.2 신규 해외 진출 시점	231
6.6.3 희망하는 신규 진출 국가	233
6.6.4 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유	236
6.7 해외 수출 및 진출 시 전략	238
07. 수·위탁 거래 및 동반 성장	242
7.1 수·위탁 거래 단계	242
7.2 위탁기업과의 거래 현황	245
7.3 위탁기업과의 불공정 거래 경험	248
7.3.1 납품단가 인하 경험 시 단가인하율	251
7.4.1 위탁거래 결제 기간/수단	253
7.4.2 수탁거래 결제 기간/수단	255
7.5.1 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동	257
7.5.2 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동	260
08. 기업의 사회적 책임	263
8.1 사회적 책임 경영 도입 여부	263
8.2 사회적 책임 경영 도입 이유	266
8.3 사회적 책임 경영 도입 애로사항	270
8.4 가업승계 도입 여부	273
8.4.1 가업승계시 애로사항	275
8.4.2 가업승계 계획이 없는 이유	279
8.5 중소기업으로의 회귀 검토 여부	281
8.5.1 중소기업 회귀 검토 요인	284

〈표 차례〉

〈표 1-1〉 중견기업의 범위	21
〈표 1-2〉 기업 규모에 따른 관련 법령	21
〈표 1-3〉 업종별 중견기업 규모기준	22
〈표 1-4〉 조사 개요	24
〈표 1-5〉 조사 내용	25
〈표 1-6〉 기업 유형별/매출액별/업종별 모집단 분포	27
〈표 1-7〉 매출액과 종사자의 상관관계	27
〈표 1-8〉 업종/유형별 매출액 기초통계	28
〈표 1-9〉 할당방법별 표본의 크기 및 상대표준오차	31
〈표 1-10〉 대상유형별 표본할당	32
〈표 2-1〉 신사업 추진 여부	38
〈표 2-2〉 신사업 추진 단계	40
〈표 2-3〉 신사업 발굴 방법	42
〈표 2-4〉 인수합병 형태	44
〈표 2-5〉 신사업을 추진하지 않는 이유	46
〈표 2-6〉 신사업 추진 기업에게 필요한 지원정책	47
〈표 2-7〉 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책	49
〈표 2-8〉 경영 애로사항 1순위	52
〈표 2-9〉 경영 애로사항 1+2순위	54
〈표 2-10〉 기술개발 동기	58
〈표 2-11〉 기술개발을 하지 않는 이유	61
〈표 2-12〉 기술개발 비중	64
〈표 2-13〉 연구개발 조직형태	66
〈표 2-14〉 기술개발 단계	68
〈표 2-15〉 기술사업화 추진 시 애로사항	70
〈표 2-16〉 산학협력 활동 경험	74
〈표 2-17〉 참여한 산학협력 활동	76
〈표 2-18〉 산학협력을 추진하지 않는 이유	78
〈표 2-19〉 세계최고 기술(서비스)대비 수준	81
〈표 2-20〉 지식재산권 보유 여부	84
〈표 2-21〉 지식재산권 보유 현황(평균)	85
〈표 2-22〉 지식재산권 보유 현황(합계)	86
〈표 2-23〉 국내 지식재산권 보유 현황(평균)	88
〈표 2-24〉 국내 지식재산권 보유 현황(합계)	89
〈표 2-25〉 해외 지식재산권 보유 현황(평균)	90
〈표 2-26〉 해외 지식재산권 보유 현황(합계)	91
〈표 2-27〉 지식재산권 침해 경험	93
〈표 2-28〉 지식재산권 침해 방어 수단	96
〈표 2-29〉 R&D관련 정부지원사업 수행 경험	99
〈표 2-30〉 중견기업 특성별 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유	100
〈표 2-31〉 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유	102

〈표 2-32〉 투자 실적 및 계획	103
〈표 2-33〉 투자실적 현황 및 금액	106
〈표 2-34〉 평균 투자금액	107
〈표 2-35〉 R&D 투자실적 현황 및 금액	110
〈표 2-36〉 R&D 평균 투자금액	111
〈표 2-37〉 R&D 투자금액 표준오차 및 상대표준오차	112
〈표 2-38〉 설비 투자 실적 현황 및 금액	115
〈표 2-39〉 설비 평균 투자금액	116
〈표 2-40〉 설비 투자금액 표준오차 및 상대표준오차	117
〈표 2-41〉 중견기업 특성별 연간 자산유형별 설비투자 비중 추이	118
〈표 2-42〉 연간 자산유형별 설비투자 비중	120
〈표 2-43〉 최근 관심있는 투자 분야	122
〈표 2-44〉 자금사용 용도	125
〈표 2-45〉 자금조달원 비중	127
〈표 2-46〉 외부자금 조달 시 애로사항 1순위	130
〈표 2-47〉 외부자금 조달 시 애로사항 1+2순위	131
〈표 2-48〉 정책자금 활용 경험	134
〈표 2-49〉 기관별 정책자금 활용 비중	136
〈표 2-50〉 정책자금을 활용하지 않는 이유	138
〈표 2-51〉 인력 현황	141
〈표 2-52〉 인력 표준오차 및 상대표준오차	142
〈표 2-53〉 성별 인력 현황	145
〈표 2-54〉 성별 인력 비중	146
〈표 2-55〉 성별 인력 표준오차 및 상대표준오차	147
〈표 2-56〉 성별에 따른 직무별 인력 현황	148
〈표 2-57〉 직무별 인력 현황(합계)	150
〈표 2-58〉 직무별 인력 현황(평균)	151
〈표 2-59〉 직무별 인력 현황(비중)	152
〈표 2-60〉 직무별 인력 표준오차	153
〈표 2-61〉 직무별 인력 상대표준오차	154
〈표 2-62〉 2019년 채용 실적(합계)	157
〈표 2-63〉 2019년 채용 실적(평균)	158
〈표 2-64〉 2019년 채용 실적(비중)	159
〈표 2-65〉 2019년 남성 채용 실적(합계)	162
〈표 2-66〉 2019년 남성 채용 실적(평균)	163
〈표 2-67〉 2019년 남성 채용 실적(비중)	164
〈표 2-68〉 2019년 여성 채용 실적(합계)	166
〈표 2-69〉 2019년 여성 채용 실적(평균)	167
〈표 2-70〉 2019년 여성 채용 실적(비중)	168
〈표 2-71〉 2019년 청년 채용실적	170
〈표 2-72〉 2020년 채용 계획(합계)	173
〈표 2-73〉 2020년 채용 계획(평균)	174

〈표 2-74〉 2021년 채용 계획(합계).....	175
〈표 2-75〉 2021년 채용 계획(평균).....	176
〈표 2-76〉 2020년 채용 실적(합계).....	178
〈표 2-77〉 2020년 채용 실적(평균).....	179
〈표 2-78〉 2019년 신입사원 초임.....	181
〈표 2-79〉 장기근속 근로자.....	184
〈표 2-80〉 이직자 현황.....	187
〈표 2-81〉 이직원인 1순위.....	190
〈표 2-82〉 이직원인 1+2순위.....	192
〈표 2-83〉 성과보상 제도.....	195
〈표 2-84〉 신규채용 사유.....	197
〈표 2-85〉 가장 필요한 직무.....	199
〈표 2-86〉 신규채용 애로사항.....	201
〈표 2-87〉 해외수출 실적.....	203
〈표 2-88〉 해외수출 실적이 없는 이유.....	205
〈표 2-89〉 해외수출 지역(상위 10개).....	208
〈표 2-90〉 해외수출 대륙.....	209
〈표 2-91〉 신규 진출 여부 및 금액.....	213
〈표 2-92〉 현지법인 설립.....	215
〈표 2-93〉 국가별 현지법인 수 및 비중.....	216
〈표 2-94〉 현지법인 국가 비중(상위 10개국).....	218
〈표 2-95〉 수출 시 애로사항 1순위.....	221
〈표 2-96〉 수출 시 애로사항 1+2순위.....	223
〈표 2-97〉 신규 해외 진출 의향.....	226
〈표 2-98〉 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1순위.....	229
〈표 2-99〉 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1+2순위.....	230
〈표 2-100〉 신규 해외 진출 시점.....	232
〈표 2-101〉 희망하는 신규 진출 국가 1순위(상위 10개국).....	234
〈표 2-102〉 희망하는 신규 진출 국가 1+2+3순위(상위 10개국).....	235
〈표 2-103〉 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유.....	237
〈표 2-104〉 해외 수출 및 진출 시 전략 1순위.....	240
〈표 2-105〉 해외 수출 및 진출 시 전략 1+2순위.....	241
〈표 2-106〉 중견기업 특성별 수·위탁 거래 단계 추이.....	242
〈표 2-107〉 수·위탁 거래 단계.....	244
〈표 2-108〉 수·위탁 거래 금액 및 비중.....	247
〈표 2-109〉 위탁기업과의 불공정 거래 경험.....	249
〈표 2-110〉 납품단가 인하 경험 시 단가인하율.....	252
〈표 2-111〉 위탁거래 결제 기간/수단.....	254
〈표 2-112〉 수탁거래 결제 기간/수단.....	256
〈표 2-113〉 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동.....	258
〈표 2-114〉 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동.....	261
〈표 2-115〉 중견기업 특성별 사회적 책임 경영 도입 여부 추이.....	263

〈표 2-116〉 사회적 책임 경영 도입 여부	265
〈표 2-117〉 사회적 책임 경영 도입 이유 1순위	268
〈표 2-118〉 사회적 책임 경영 도입 이유 1+2순위	269
〈표 2-119〉 사회적 책임 경영 도입 애로사항	272
〈표 2-120〉 가업승계 도입 여부	274
〈표 2-121〉 가업승계시 애로사항 1순위	277
〈표 2-122〉 가업승계시 애로사항 1+2순위	278
〈표 2-123〉 가업승계 계획이 없는 이유	280
〈표 2-124〉 중소기업 회귀 검토 유무	283
〈표 2-125〉 중소기업 회귀 검토 요인 1순위	286
〈표 2-126〉 중소기업 회귀 검토 요인 1+2순위	287

〈그림 차례〉

[그림 1-1] 조사의 목적	20
[그림 2-1] 신사업 추진 여부	37
[그림 2-2] 신사업 추진 단계	39
[그림 2-3] 신사업 발굴 방법	41
[그림 2-4] 인수합병 형태	43
[그림 2-5] 신사업을 추진하지 않는 이유	45
[그림 2-6] 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책	47
[그림 2-7] 경영 애로사항	50
[그림 2-8] 경영 애로사항 추이	50
[그림 2-9] 기술개발 동기	56
[그림 2-10] 기술개발을 하지 않는 이유	60
[그림 2-11] 기술개발 비중	63
[그림 2-12] 연구개발 조직형태	65
[그림 2-13] 기술개발 단계	67
[그림 2-14] 기술사업화 추진 시 애로사항	69
[그림 2-15] 산학협력 활동 경험	72
[그림 2-16] 중견기업 특성별 산학협력 활동 경험 추이	72
[그림 2-17] 참여한 산학협력 활동	75
[그림 2-18] 산학협력을 추진하지 않는 이유	77
[그림 2-19] 세계최고 기술(서비스)대비 수준	79
[그림 2-20] 일반 중견기업 세계최고 기술(서비스)대비 수준 추이	79
[그림 2-21] 지식재산권 등록현황	82
[그림 2-22] 중견기업 특성별 지식재산권 등록현황 추이	82
[그림 2-23] 국내외 지식재산권 보유 현황	87
[그림 2-24] 지식재산권 침해 경험	92
[그림 2-25] 지식재산권 침해 방어 수단	94
[그림 2-26] 지식재산권 보유 중견기업의 지식재산권 침해 방어 수단	94
[그림 2-27] R&D관련 정부지원사업 수행 경험	97
[그림 2-28] 중견기업 특성별 R&D관련 정부지원사업 수행 경험 추이	97

[그림 2-29]	정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유	100
[그림 2-30]	전체 투자금액 추이	103
[그림 2-31]	평균 투자금액 추이	104
[그림 2-32]	R&D 투자 실적 현황 및 금액	108
[그림 2-33]	R&D 평균 투자 금액 추이	108
[그림 2-34]	설비 투자 실적 현황 및 금액	113
[그림 2-35]	설비 평균 투자금액	113
[그림 2-36]	연간 자산유형별 설비투자 비중	118
[그림 2-37]	최근 관심있는 투자 분야	121
[그림 2-38]	자금사용 용도	124
[그림 2-39]	자금조달원 비중	126
[그림 2-40]	외부자금 조달 시 애로사항	128
[그림 2-41]	외부자금 조달 시 애로사항 추이	128
[그림 2-42]	정책자금 활용 경험	132
[그림 2-43]	중견기업 특성별 정책자금 활용 경험 추이	132
[그림 2-44]	기관별 정책자금 활용 비중	135
[그림 2-45]	정책자금을 활용하지 않는 이유	137
[그림 2-46]	중견기업 인력현황 추이	139
[그림 2-47]	2019년 정규·비정규직 인력현황	139
[그림 2-48]	성별 전체 인력 현황	143
[그림 2-49]	성별 평균 인력 현황	143
[그림 2-50]	직무 인력현황	148
[그림 2-51]	2019년 채용실적	155
[그림 2-52]	직무별 2019년 채용 실적	155
[그림 2-53]	2019년 채용실적	160
[그림 2-54]	채용실적 성별 추이	160
[그림 2-55]	채용실적 성별 추이	161
[그림 2-56]	2019년 청년 채용실적	169
[그림 2-57]	채용 계획	171
[그림 2-58]	직무별 채용 계획	171
[그림 2-59]	2020년 채용실적	177
[그림 2-60]	신입사원 초임	180
[그림 2-61]	장기근속 근로자 현황	182
[그림 2-62]	장기근속 근로자 비율 추이	182
[그림 2-63]	이직자 현황	185
[그림 2-64]	성별에 따른 이직자 현황	185
[그림 2-65]	이직원인	188
[그림 2-66]	이직원인 추이	188
[그림 2-67]	성과보상 제도	194
[그림 2-68]	신규채용 사유	196
[그림 2-69]	가장 필요한 직무	198
[그림 2-70]	신규채용 애로사항	200

[그림 2-71] 해외수출 실적.....	202
[그림 2-72] 해외수출 실적이 없는 이유.....	204
[그림 2-73] 해외수출 지역(상위 10개).....	206
[그림 2-74] 해외수출 대륙.....	206
[그림 2-75] 신규 진출 여부 및 금액.....	211
[그림 2-76] 신규 진출 국가(상위 10개국).....	211
[그림 2-77] 현지법인 설립.....	214
[그림 2-78] 현지법인 국가 비중 및 평균 법인 수.....	216
[그림 2-79] 수출 시 애로사항.....	219
[그림 2-80] 수출 시 애로사항 추이.....	219
[그림 2-81] 신규 해외 진출 의향.....	225
[그림 2-82] 신규 해외 진출을 고려하는 이유.....	227
[그림 2-83] 신규 해외 진출을 고려하는 이유 추이.....	227
[그림 2-84] 신규 해외 진출 시점.....	231
[그림 2-85] 희망하는 신규 진출 국가(상위 10개국).....	233
[그림 2-86] 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유.....	236
[그림 2-87] 해외 수출 및 진출 시 전략.....	238
[그림 2-88] 해외 수출 및 진출 시 전략 추이.....	238
[그림 2-89] 수·위탁 거래 단계.....	242
[그림 2-90] 수·위탁 거래 금액.....	245
[그림 2-91] 수·위탁 거래 비중.....	245
[그림 2-92] 위탁기업과의 불공정 거래 경험.....	248
[그림 2-93] 납품단가 인하 경험 시 단가인하율.....	251
[그림 2-94] 위탁거래 결제 기간/수단.....	253
[그림 2-95] 수탁거래 결제 기간/수단.....	255
[그림 2-96] 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동.....	257
[그림 2-97] 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동.....	260
[그림 2-98] 사회적 책임 경영 도입 여부.....	263
[그림 2-99] 사회적 책임 경영 도입 이유.....	266
[그림 2-100] 사회적 책임 경영 도입 이유 추이.....	266
[그림 2-101] 사회적 책임 경영 도입 애로사항.....	270
[그림 2-102] 가업승계 도입 여부.....	273
[그림 2-103] 가업승계시 애로사항.....	275
[그림 2-104] 가업승계시 애로사항 추이.....	275
[그림 2-105] 가업승계 계획이 없는 이유.....	279
[그림 2-106] 중소기업 회귀 검토 유무.....	281
[그림 2-107] 중견기업 특성별 중소기업 회귀 검토 경험 추이.....	281
[그림 2-108] 중소기업 회귀 검토 요인.....	284
[그림 2-109] 중소기업 회귀 검토 요인 1순위 추이.....	284

조사개요

I

- 01. 조사배경 및 목적
- 02. 중견기업의 정의 및 범위
- 03. 조사개요 및 내용
- 04. 표본설계

| 01. 조사배경 및 목적

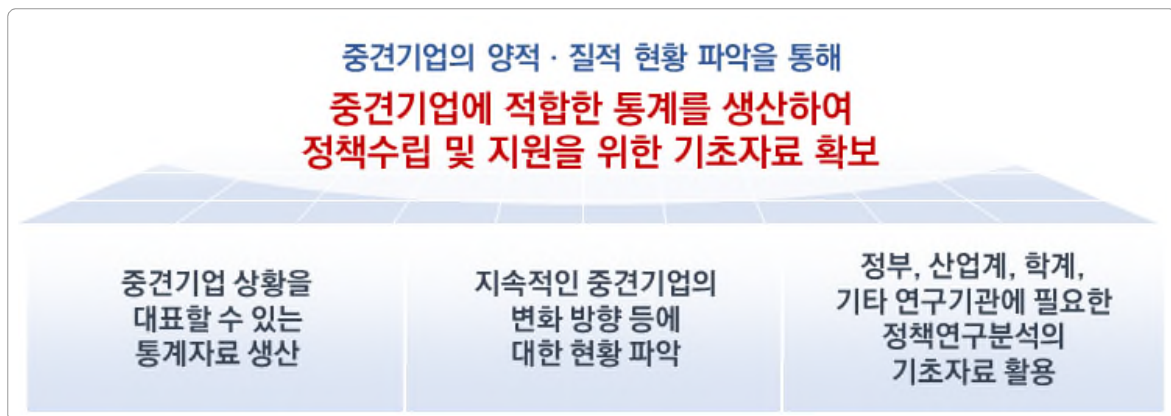
1.1 조사배경

- 중견기업은 대기업보다 큰 규모는 아니나, 대기업 수준의 세계화, 경영 혁신, 독자적인 힘을 가지고 대한민국의 성장을 전인해 옴
- 중견기업은 전체 기업의 0.7%에 불과하지만 국내 총 고용의 13.8%, 총 매출액의 15.7%를 담당하는 대한민국 경제의 ‘허리’ 역할을 수행해 오고 있으며, 이러한 중견기업 위상은 계속 부각되고 있음
- 국내 경제의 중추적 역할을 담당하는 중견기업의 지속 성장을 위해 다양한 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 파악하는 것이 매우 중요함
- 이에 정부에서는 중견기업 성장촉진 및 경쟁력 강화에 관한 특별법을 2014년 7월 22일 시행하고, 동법 제24조(중견기업 실태조사 및 통계조사) 제1항에 의거하여 중견기업 실태조사를 실시할 수 있는 법적 근거를 마련하였으며, 2015년 11월 국가승인통계(승인번호 제142017호)로서 중견기업 실태조사를 최초로 실시·공표함

1.2 조사의 목적

- 중견기업의 실태 및 동향을 잘 반영하는 대표성 있는 지표생산 뿐만 아니라 타 기업 통계와 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 1-1] 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 『독점규제 및 공정거래에 관한 법률』에 따라 상호출자가 금지된 기업집단 (18년, 32개 집단, 1,332개 기업)

〈표 1-1〉 중견기업의 범위

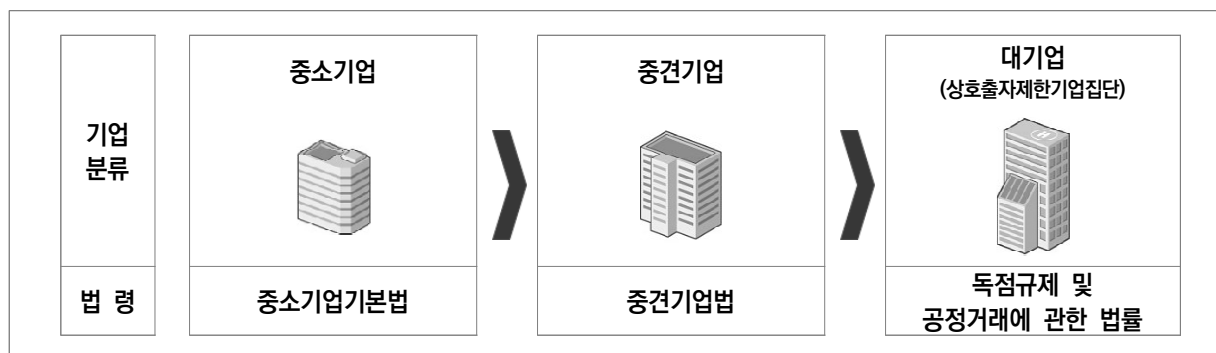
『중견기업법』 제2조

- 중소기업기본법 제2조에 따른 중소기업이 아닐 것
- 공공기관 운영에 관한 법률 제4조에 따른 공공기관 및 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 1-2〉 기업 규모에 따른 관련 법령



2.2 중견기업의 판단 기준

- 중견기업을 판단하는 기준은 규모, 상한, 독립성 3가지이며 이 중 하나라도 초과할 경우 중소기업으로 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
 - 중소기업 지원혜택의 중단에 따른 경영전략 수립 등의 준비기간으로서 규모기준을 충족한 사업년도의 다음 사업년도부터 3년간은 중소기업과 동등한 지원을 받을 수 있도록 유예기간(중소기업으로 보는 기간)을 부여

〈표 1-3〉 업종별 중견기업 규모기준

해당 기업의 주된 업종		분류기호*	중견기업 규모 기준
제조업 (6개업종)	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 (12개업종)	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 (6개업종)	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
 - 피출자 기업 : 자산총액 5,000억원 이상 법인(외국법인 포함)이 30% 이상의 주식 등을 직간접적으로 소유하면서 해당기업의 최다출자자(최대주주)인 경우
 - 관계기업 : 지배·종속관계가 있는 관계기업*의 경우 출자 비율에 해당하는 매출액을 합산하여 규모기준을 충족하는 기업

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

| 03. 조사개요 및 내용

3.1 조사개요

- 2018년말 기준 영리법인 기업체 행정통계 국내 중견기업 4,635개를 대상으로 조사를 진행함
- 조사 기준시점은 2019년 12월 31일을 기준으로, 2019년 1월부터 12월 말일까지의 기업 현황에 대한 실태를 파악함
- 조사방법은 개별 면접조사를 비롯하여, 응답자의 편의와 회수율을 높이기 위하여 web, E-mail, fax 조사를 병행하여 실시

〈표 1-4〉 조사 개요

구 분	내 용
모집단	○ 영리법인 기업체 행정통계(2018년말 결산기준) 상 중견기업 4,635개
표본추출틀	○ 영리법인 기업체 행정통계(2018년말 결산기준) 상 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	○ 2020년 05월 21일 ~ 2020년 07월 31일 (52일간)

3.2 조사내용

- 조사 내용은 중견기업 진입 및 성장, 기술혁신, 투자현황, 금융 및 자금조달, 인재확보, 국제화 촉진, 수·위탁거래 및 동반성장, 사회적 책임 등으로 구성됨

〈표 1-5〉 조사 내용

구분		문항수	조사 내용
1	기업 일반현황	9	<ul style="list-style-type: none"> - 법인등록번호, 사업자등록번호, 기업명, 회사주소, 주생산품, - 대표자 성명, 성별, 경영유형 - 매출유형
2	중견기업 진입 및 성장	9	<ul style="list-style-type: none"> - 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	15	<ul style="list-style-type: none"> - 기술개발 동기, 기술개발 하지 않는 사유 - 기술개발 방식별 비중, 기술개발단계, 기술사업화 추진시 어려움, 연구개발 조직형태 - 산학협력 활동, 산학협력 협력유형, 산학연 협력을 하지 않는 이유 - 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	<ul style="list-style-type: none"> - R&D, 설비투자 실적 및 계획 - 자산유형별 설비투자 비중, 최근 관심 있는 투자분야
5	금융 및 자금조달	6	<ul style="list-style-type: none"> - 자금 사용 용도, 자금(조달)원, 외부자금 조달시 애로사항 - 정책자금 활용 여부, 기관별 활용 비중, 정책자금을 활용하지 않는 이유
6	인재 확보	11	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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 1년동안 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	<ul style="list-style-type: none"> - 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 상생협력을 위해 추진한 활동
9	기업의 사회적 책임	6	<ul style="list-style-type: none"> - 사회적 책임 경영 인지 및 도입, 사회적 책임 경영 도입한 이유, 사회적 책임 경영 도입 및 실천 어려움점 - 기업 승계 도입 여부, 기업승계시 애로사항, 기업승계 계획이 없는 이유

| 04. 표본설계

4.1 모집단 정의 및 분석

1) 모집단 정의

- 목표모집단 : 중견기업 정의에 따른 중견기업
- 조사모집단 : 영리법인 기업체 행정통계(2018년말 결산 기준) 상 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(2018년말 결산 기준) 상 중견기업 기업체 명부

2) 모집단 분석

- 조사모집단은 총 4,635개 기업이며 이중 일반 중견기업은 2,228개, 피출자/관계기업은 2,407개임
 - 매출액 기준으로 살펴보면, 일반 중견기업 중 100억원 미만 52개, 100억원~500억원 미만 70개, 500억원~1,000억원 미만 250개, 5,000억원~1조원 미만 208개, 1조원 이상 110개 기업으로 구성됨
 - 반면에 피출자/관계기업은 100억원 미만 1,159개, 100억원~500억원 미만 824개, 500억원~1,000억원 미만 361개, 1,000억원~2,000억원 미만이 63개 기업으로 구성됨
- 기업유형별, 업종별, 규모별 조사모집단 분포는 다음과 같음

〈표 1-6〉 기업 유형별/매출액별/업종별 모집단 분포

기업유형	매출액	1. 제조	2. 비제조	총합
일반중견 (2,228개)	100억원미만	5	47	52
	100억원~500억원미만	7	63	70
	500억원~1,000억원미만	64	186	250
	1,000억원~2,000억원미만	413	417	830
	2,000억원~3,000억원미만	219	177	396
	3,000억원~5,000억원미만	177	135	312
	5,000억원~1조원미만	114	94	208
	1조원 이상	59	51	110
	일반합계	1,058	1,170	2,228
피출자/ 관계기업 (2,407개)	100억원미만	198	961	1,159
	100억원~500억원미만	314	510	824
	500억원~1,000억원미만	199	162	361
	1,000억원~2,000억원미만	45	18	63
	2,000억원~3,000억원미만	-	-	-
	3,000억원~5,000억원미만	-	-	-
	5,000억원~1조원미만	-	-	-
	1조원 이상	-	-	-
	관계합계	756	1,651	2,407
총 합		1,814	2,821	4,635

- 조사모집단에 속하는 기업들의 종사자규모와 매출액간의 상관관계는 0.52로 크지 않은 것으로 나타남. 따라서 본 조사의 주요 변수인 매출액을 증화변수로 활용함

〈표 1-7〉 매출액과 종사자의 상관관계

피어슨 상관 계수		
	매출액	종사자
매출액	1	0.522102
		<.0001
종사자	0.522102	1
	<.0001	

〈표 1-8〉 업종/유형별 매출액 기초통계

유형	업종	매출액	기업수	매출액(단위: 백만원)	
				평균	표준편차
일반 중견 기업	제조업	100억원미만	5	2,965	2,802
		100억~500억원미만	7	25,563	13,704
		500억~1,000억원미만	64	86,843	10,822
		1,000억~2,000억원미만	413	147,951	27,890
		2,000억~3,000억원미만	219	244,532	28,838
		3,000억~5,000억원미만	177	378,023	54,340
		5,000억~1조원미만	114	676,955	130,171
		1조원 이상	59	1,808,155	841,863
	비제조업	100억원미만	47	2,076	3,203
		100억~500억원미만	63	29965	11,885
		500억~1,000억원미만	186	75,669	14,442
		1,000억~2,000억원미만	417	144,786	27,606
		2,000억~3,000억원미만	177	240,256	28,527
		3,000억~5,000억원미만	135	380,191	56,259
		5,000억~1조원미만	94	672,086	135,271
		1조원 이상	51	2,061,064	1,659,457
피출자/ 관계기업	제조업	100억원미만	198	3,575	3,134
		100억~500억원미만	314	26,980	11,235
		500억~1,000억원미만	199	71,823	14,381
		1,000억~2,000억원미만	45	123,547	17,168
		2,000억~3,000억원미만	-	-	-
		3,000억~5,000억원미만	-	-	-
		5,000억~1조원미만	-	-	-
		1조원 이상	-	-	-
	비제조업	100억원미만	961	2,540	2,821
		100억~500억원미만	510	24,819	11,251
		500억~1,000억원미만	162	70,847	13,863
		1,000억~2,000억원미만	18	113,879	15,664
		2,000억~3,000억원미만	-	-	-
		3,000억~5,000억원미만	-	-	-
		5,000억~1조원미만	-	-	-
		1조원 이상	-	-	-

4.2 표본의 크기 결정

1) 층화변수

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

2) 표본크기 결정을 위한 주요 변수

- 일반적으로 기업체조사에서 종사자 수를 이용하여 표본설계를 시행하는데 그 이유는 기업체 조사에 활용하는 조사모집단은 통계청의 사업체조사결과이며 표본 설계 시 제공되는 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 0.52로 매우 낮음
 - 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

3) 표본의 크기 결정 및 할당

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

〈수식 1-1〉 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} : 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=1,400기업으로 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 1-9〉 할당방법별 표본의 크기 및 상대표준오차

업종	기업 유형	매출액	기업 수	Neyman		p=0.4		p=0.5		p=0.6	
				n	cv	n	cv	n	cv	n	cv
1. 제 조	1. 일 반 중 견	100억미만	5	5	47.2	4	52.8	3	60.1	2	83.8
		100억~500억	7	7	21.9	6	23.6	6	23.6	5	26.1
		500억~1,000억	64	4	6.2	37	2.1	31	2.3	26	2.5
		1,000억~2,000억	413	68	2.3	92	2.0	115	1.8	164	1.5
		2,000억~3,000억	219	37	1.9	65	1.5	62	1.5	58	1.5
		3,000억~5,000억	177	57	1.9	77	1.6	77	1.6	75	1.7
		5,000억~1조	114	78	2.2	81	2.1	105	1.9	107	1.9
		1조이상	59	49	6.7	49	6.7	49	6.7	49	6.7
	2. 피 출 자/ 관 계	100억미만	198	94	9.1	86	9.5	76	10.1	66	10.8
		100억~500억	314	21	9.2	91	4.4	116	3.9	136	3.6
		500억~1,000억	199	17	4.9	57	2.7	52	2.8	56	2.7
		1,000억~2,000억	45	5	6.6	28	2.7	22	3.0	17	3.4
		2,000억~3,000억	-								
		3,000억~5,000억	-								
		5,000억~1조	-								
		1조이상	-								
2. 비 제 조	1. 일 반 중 견	100억미만	47	1	164.9	31	18.0	20	24.9	16	29.0
		100억~500억	63	4	19.0	33	7.0	27	7.7	21	8.7
		500억~1,000억	186	16	4.8	46	2.8	41	3.0	35	3.2
		1,000억~2,000억	417	167	1.5	92	2.0	94	2.0	93	2.0
		2,000억~3,000억	177	30	2.2	59	1.5	56	1.6	51	1.7
		3,000억~5,000억	135	105	1.4	70	1.8	68	1.8	65	1.8
		5,000억~1조	94	82	2.2	86	2.2	88	2.2	89	2.1
		1조이상	51	51	11.4	35	13.7	32	14.4	31	14.6
	2. 피 출 자/ 관 계	100억미만	961	238	7.2	125	9.9	121	10.1	111	10.5
		100억~500억	510	134	3.9	87	4.9	84	5.0	79	5.1
		500억~1,000억	162	113	1.8	53	2.7	47	2.9	41	3.1
		1,000억~2,000억	18	18	3.3	10	4.5	9	4.7	8	5.0
		2,000억~3,000억	-								
		3,000억~5,000억	-								
		5,000억~1조	-								
		1조이상	-								
표본의 크기			1,400		1,400		1,400		1,400		

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

- [표 1-9]에서 보는바와 같이 $p=0.4$ 역등할당 결과 업종별*기업유형별*매출액규모 층의 '1백억원 미만 층'과 '100억원~500억원 층'과 같이 부모집단의 크기가 작은 경우와 '1조원 이상' 층과 같이 상한이 없는 층을 제외하고 최대 상대표준오차가 10% 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	100억원미만	4	31	35
	100억~500억원미만	6	33	39
	500억~1,000억원미만	37	46	83
	1,000억~2,000억원미만	92	92	184
	2,000억~3,000억원미만	65	59	124
	3,000억~5,000억원미만	77	70	147
	5,000억~1조원미만	81	86	167
	1조원이상	49	35	84
	일반합계	411	452	863
피출자/ 관계기업	100억원미만	86	125	211
	100억~500억원미만	91	87	178
	500억~1,000억원미만	57	53	110
	1,000억~2,000억원미만	28	10	38
	2,000억~3,000억원미만			
	3,000억~5,000억원미만			
	5,000억~1조원미만			
	1조원 이상			
	관계합계	262	275	537
총합		673	727	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 : $\hat{Var}(\bar{y}_h) = \sum_{i=1}^I w_{hi}^2 \hat{Var}(\bar{y}_{hi})$

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

- 업종별 기업유형의 총계 추정치 : $\hat{\tau}_h = N_h * \bar{y}_h \quad h=1, 2, 3, 4$

○ 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 :

$$\hat{Var}(\hat{p}_h) = \sum_{i=1}^I w_{hi}^2 \frac{N_{hi} - n_{hi}}{n_{hi}} \frac{\hat{p}_{hi}(1 - \hat{p}_{hi})}{n_{hi} - 1}$$

2020년 중견기업 실태조사

중견기업 실태조사 결과

II

01. 중견기업 진입 및 성장
02. 기술혁신
03. 투자현황
04. 금융 및 자금조달
05. 인재확보
06. 국제화 추진
07. 수위탁 거래 및 동반 성장
08. 기업의 사회적 책임 등

01. 중견기업 진입 및 성장

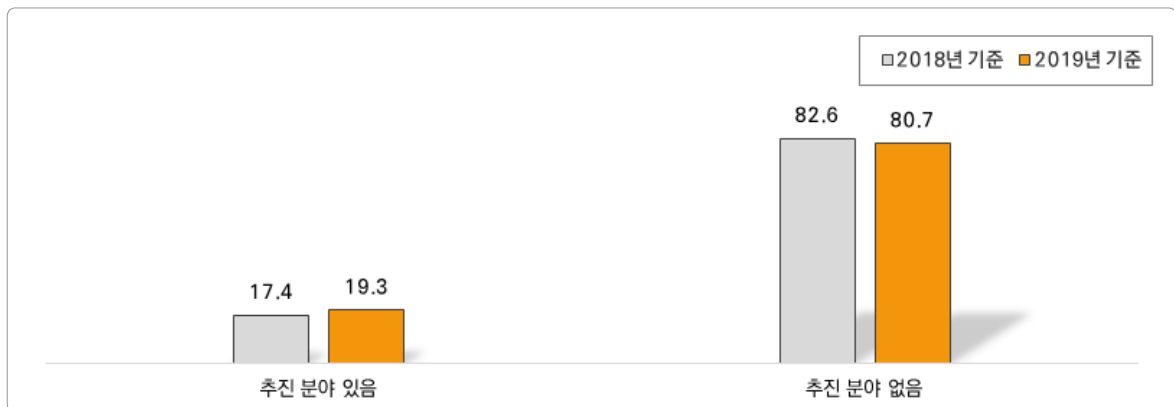
1.1 신사업 추진 여부

○ 중견기업의 19.3%는 현재 신사업을 추진하고 있는 것으로 조사됨

- 2018년(17.4%) 대비 신사업 추진은 1.9%p 상승함

[그림 2-1] 신사업 추진 여부

(단위 : %)



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

특성별 분석

- 일반 중견기업의 23.3%는 신사업을 추진 중에 있으며, 피출자/관계기업(15.5%)보다 상대적으로 높게 조사됨. 업종별로는 신사업을 추진 중인 제조업은 26.9%로 비제조업(14.3%)보다 높았으며, 일반 제조업의 경우 신사업을 추진하고 있다는 응답이 32.4%로 타 유형의 중견기업보다 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업에서 신사업을 추진한다는 응답이 31.4%로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만, 100억원~500억원 미만 기업의 경우 각각 13.8%로 신사업 추진이 가장 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 신사업 추진이 29.3%로 내수기업(12.4%)보다 높게 조사됨. 종사자별로는 1,000명 이상 기업에서 신사업을 추진한다는 응답이 32.3%로 가장 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 신사업 추진이 11.1%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업(26.4%)의 경우 신사업을 추진한다는 응답이 가장 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업은 신사업 추진이 15.2%로 상대적으로 낮게 조사됨

〈표 2-1〉 신사업 추진 여부

(단위 : 개사, %)

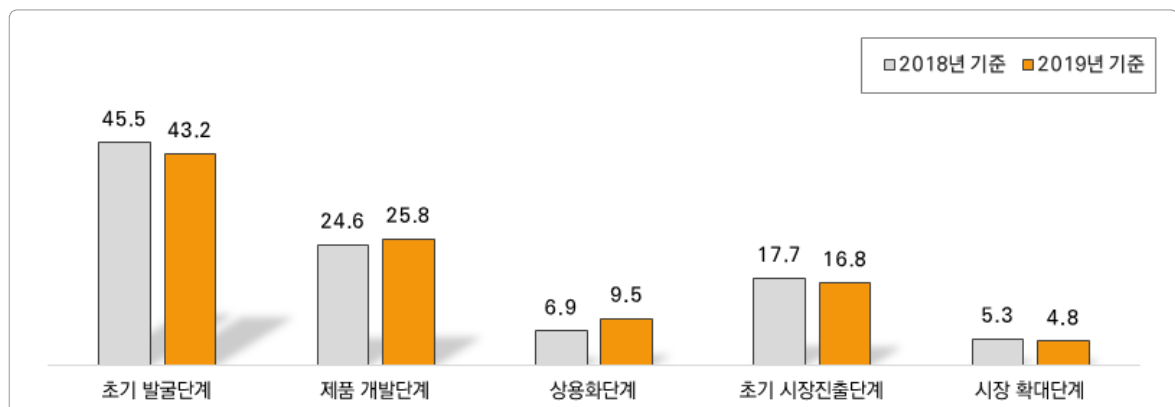
		사례수	예	아니오
전 체		4,635	19.3	80.7
유형	일반중견	2,228	23.3	76.7
	피출자/관계	2,407	15.5	84.5
업종	제조업	1,814	26.9	73.1
	비제조업	2,821	14.3	85.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	32.4	67.6
	일반 비제조업	1,170	15.2	84.8
	피출자/관계 제조업	756	19.2	80.8
	피출자/관계 비제조업	1,651	13.8	86.2
매출 규모	100억 미만	1,211	13.8	86.2
	100억~500억 미만	894	13.8	86.2
	500억~1,000억 미만	611	20.8	79.2
	1,000억~2,000억 미만	893	20.5	79.5
	2,000억~3,000억 미만	396	27.7	72.3
	3,000억~5,000억 미만	312	28.1	71.9
	5,000억~1조 미만	208	31.4	68.6
	1조 이상	110	26.3	73.7
수출 여부	수출있음	1,871	29.3	70.7
	수출없음	2,764	12.4	87.6
종사자 수	50명 미만	1,774	11.1	88.9
	50~100명 미만	680	20.3	79.7
	100~200명 미만	645	22.9	77.1
	200~300명 미만	469	16.1	83.9
	300~500명 미만	453	31.5	68.5
	500~1,000명 미만	381	30.7	69.3
	1,000명 이상	233	32.3	67.7
업력	7년 미만	347	26.4	73.6
	7~20년 미만	1,585	15.2	84.8
	20~30년 미만	997	22.0	78.0
	30~40년 미만	759	15.6	84.4
	40~50년 미만	478	23.6	76.4
	50년 이상	469	23.4	76.6
매출 유형	B2B	3,680	21.0	79.0
	B2C	791	11.5	88.5
	B2G	164	18.0	82.0

1.1.1 신사업 추진 단계

- 추진하고 있는 신사업 단계에 대해 ‘초기 발굴단계’가 43.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘제품 개발단계’ 25.8%, ‘초기 시장진출단계’ 16.8% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘제품 개발단계’(24.6%→25.8%), ‘상용화 단계’(6.9%→9.5%)는 소폭 상승함

[그림 2-2] 신사업 추진 단계

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업 및 피출자/관계기업 모두 ‘초기 발굴단계’인 경우가 가장 많았으며, 일반 중견기업의 경우 ‘초기 시장진출단계’(17.7%) 응답이 피출자/관계기업(15.4%)보다 다소 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘제품 개발단계’가 37.7%로 비제조업(11.4%)보다 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘초기 발굴단계’(56.4%)가 높게 조사됨
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 경우 ‘제품 개발단계’(28.6%)가 상대적으로 높았으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘초기 시장진출단계’ (32.4%)인 경우가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘제품 개발단계’, ‘상용화 단계’가 상대적으로 높게 나타났으며, 종사자 수별로는 200~300명 미만 기업에서 ‘제품 개발단계’ 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력이 20~30년 미만 기업에서 ‘초기 시장진출단계’(23.9%)가 상대적으로 높게 조사됨
- B2B기업의 경우 ‘상용화 단계’(11.0%)가 타 유형의 기업에 비해 높게 조사됨

〈표 2-2〉 신사업 추진 단계

(단위 : 개사, %)

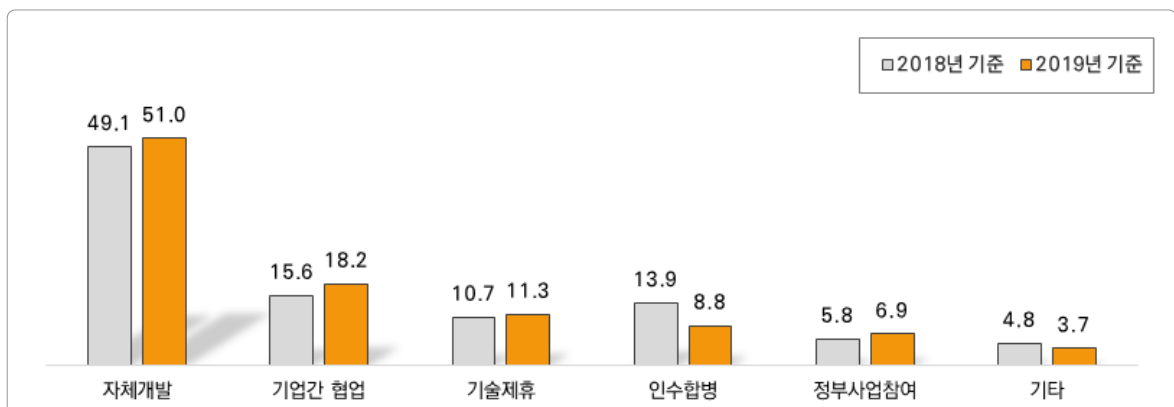
		사례수	초기 발굴단계	제품 개발단계	상용화 단계	초기 시장 진출단계	시장 확대단계
전 체		892	43.2	25.8	9.5	16.8	4.8
유형	일반중견	520	43.8	25.0	8.4	17.7	5.1
	피출자/관계	372	42.4	26.9	11.0	15.4	4.3
업종	제조업	488	32.2	37.7	10.8	14.9	4.3
	비제조업	405	56.4	11.4	7.8	19.0	5.3
유형/ 업종	일반 제조업	342	34.7	35.1	9.0	15.7	5.4
	일반 비제조업	177	61.3	5.3	7.2	21.6	4.5
	피출자/관계 제조업	145	26.4	43.7	15.1	13.0	1.8
	피출자/관계 비제조업	227	52.6	16.1	8.3	17.0	5.9
매출 규모	100억 미만	167	48.0	25.6	8.3	14.3	3.8
	100억~500억 미만	123	39.5	24.9	15.7	16.4	3.4
	500억~1,000억 미만	127	39.0	27.1	11.5	16.1	6.3
	1,000억~2,000억 미만	183	40.1	27.9	8.0	17.4	6.5
	2,000억~3,000억 미만	110	41.3	28.6	12.6	14.9	2.6
	3,000억~5,000억 미만	88	47.4	25.6	5.4	10.8	10.8
	5,000억~1조 미만	65	41.7	20.7	5.3	32.4	0.0
	1조 이상	29	66.7	12.0	0.0	21.3	0.0
수출 여부	수출있음	548	38.7	29.5	13.0	13.2	5.6
	수출없음	344	50.3	19.8	4.0	22.5	3.4
종사자 수	50명 미만	196	53.4	23.8	8.6	8.8	5.3
	50~100명 미만	138	44.2	15.8	16.9	23.0	0.0
	100~200명 미만	148	39.7	28.2	5.0	20.4	6.6
	200~300명 미만	76	49.4	33.8	0.0	13.8	3.1
	300~500명 미만	143	29.0	30.3	10.6	22.7	7.4
	500~1,000명 미만	117	33.0	32.5	17.2	14.9	2.4
	1,000명 이상	75	58.3	17.0	2.3	13.6	8.9
업력	7년 미만	92	35.1	37.3	11.5	16.1	0.0
	7~20년 미만	240	46.3	16.6	14.8	18.5	3.8
	20~30년 미만	220	32.6	25.2	11.5	23.9	6.9
	30~40년 미만	118	42.6	36.4	2.0	10.7	8.3
	40~50년 미만	113	55.0	26.2	7.2	5.6	5.9
	50년 이상	110	53.1	25.2	2.6	17.4	1.8
매출 유형	B2B	772	43.3	25.9	11.0	16.6	3.3
	B2C	91	47.4	24.4	0.0	16.2	12.1
	B2G	30	29.1	27.2	0.0	22.9	20.8

1.1.2 신사업 발굴 방법

- 추진하고 있는 신사업 발굴 방법에 대해 ‘자체개발’이 51.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘기업간 협업’ 18.2%, ‘기술제휴’ 11.3%, ‘인수합병’ 8.8% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘자체개발’, ‘기업간 협업’이 다소 증가하였으며, ‘인수합병’은 감소함

[그림 2-3] 신사업 발굴 방법

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업 및 피출자/관계기업 모두 ‘자체개발’이 가장 높았으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘인수합병’이 11.6%로 일반 중견기업(6.9%)보다 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘자체개발’(52.7%), ‘기술제휴’(16.2%)가 비제조업에 비해 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘기업간 협업’(23.3%)이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 경우 ‘자체개발’이 54.3%로 가장 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘기업간 협업’(27.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상의 경우 ‘자체개발’(57.4%)이 가장 높게 나타났으며, 500억원~1,000억원 미만 기업은 ‘기술제휴’(18.5%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘기술제휴’를 통한 신사업 추진 방법이 14.6%로 상대적으로 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘자체개발’(52.7%)이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 100~200명 미만 기업의 경우 자체개발을 통한 신사업 발굴이 60.6%로 가장 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘기업간 협업’(26.9%)이 상대적으로 높았음

〈표 2-3〉 신사업 발굴 방법

(단위 : 개사, %)

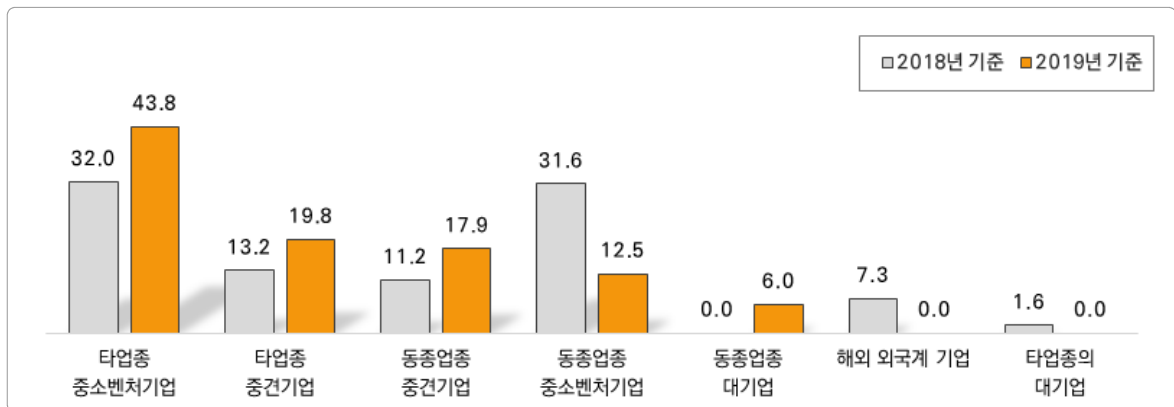
		사례수	인수 합병	정부사업 참여	기업간 협업	자체 개발	기술 제휴	기타
전 체		892	8.8	6.9	18.2	51.0	11.3	3.7
유형	일반중견	520	6.9	8.2	18.4	51.1	11.7	3.7
	피출자/관계	372	11.6	5.1	18.0	50.9	10.8	3.6
업종	제조업	488	6.5	8.4	14.0	52.7	16.2	2.2
	비제조업	405	11.6	5.2	23.3	49.0	5.5	5.5
유형/ 업종	일반 제조업	342	6.8	9.4	13.7	52.0	14.9	3.2
	일반 비제조업	177	7.0	5.8	27.4	49.2	5.7	4.8
	피출자/관계 제조업	145	5.9	5.8	14.8	54.3	19.2	0.0
	피출자/관계 비제조업	227	15.2	4.6	20.1	48.7	5.4	5.9
매출 규모	100억 미만	167	11.3	8.3	16.5	53.4	6.8	3.8
	100억~500억 미만	123	13.0	6.2	14.6	53.0	9.8	3.4
	500억~1,000억 미만	127	6.4	1.9	18.8	50.2	18.5	4.2
	1,000억~2,000억 미만	183	4.4	8.8	16.6	53.7	12.0	4.4
	2,000억~3,000억 미만	110	10.0	5.2	15.2	52.1	12.6	4.8
	3,000억~5,000억 미만	88	13.0	18.2	18.4	38.6	9.6	2.2
	5,000억~1조 미만	65	5.3	0.0	35.0	47.0	12.7	0.0
	1조 이상	29	6.0	0.0	24.6	57.4	6.0	6.0
수출 여부	수출있음	548	7.2	6.7	18.6	49.9	14.6	3.0
	수출없음	344	11.3	7.3	17.7	52.7	6.2	4.8
종사자 수	50명 미만	196	15.6	6.6	18.2	42.2	10.8	6.6
	50~100명 미만	138	10.0	3.5	15.3	55.3	12.8	3.1
	100~200명 미만	148	5.1	2.3	13.4	60.6	10.7	7.9
	200~300명 미만	76	9.8	12.6	15.6	50.9	11.2	0.0
	300~500명 미만	143	7.4	6.9	22.3	46.8	16.6	0.0
	500~1,000명 미만	117	3.9	13.9	19.3	53.6	9.4	0.0
	1,000명 이상	75	5.6	6.3	26.9	51.1	4.6	5.6
업력	7년 미만	92	0.0	17.9	30.1	52.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	240	10.3	4.0	19.6	48.5	15.8	1.8
	20~30년 미만	220	3.7	4.2	15.4	56.7	12.8	7.3
	30~40년 미만	118	14.8	5.9	21.5	42.3	8.3	7.1
	40~50년 미만	113	9.9	13.4	7.7	61.0	4.2	3.7
	50년 이상	110	15.6	3.9	18.5	43.4	18.7	0.0
매출 유형	B2B	772	9.6	6.0	17.4	51.4	12.3	3.2
	B2C	91	4.7	3.1	21.6	59.8	1.9	8.8
	B2G	30	0.0	42.1	29.1	14.5	14.3	0.0

1.1.3 인수합병 형태

- 인수합병을 추진하고 있는 중견기업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과의 인수합병’이 43.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘타업종의 중견기업’ 19.8%, ‘동종업종의 중견기업’ 17.9%, ‘동종업종의 중소벤처기업’ 12.5% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘타업종의 중소벤처기업과의 인수합병’(32.0%→43.8%)은 큰 폭으로 상승하였으며, ‘동종업종의 중소벤처기업과의 인수합병’(31.6%→12.5%)은 크게 감소함

[그림 2-4] 인수합병 형태

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과의 인수합병’이 52.6%로 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘타업종의 중견기업’(32.2%), ‘동종업종의 중견기업’(21.6%)과의 인수합병이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업’(48.3%), ‘동종업종의 중소벤처기업’(17.8%)과의 인수합병이 상대적으로 높았으며, 비제조업의 경우 중견기업과의 인수합병이 상대적으로 높았음. 일반 비제조업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업’(69.0%)과의 인수합병이 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘동종업종의 중견기업’(26.9%)과의 인수합병이 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업은 ‘타업종의 중소벤처기업’(47.6%), ‘동종업종의 중소벤처기업’(24.9%)과의 인수합병이, 내수기업은 중견기업과의 인수합병이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출이 B2B기업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과 인수합병’(40.5%), ‘타업종의 중견기업과 인수합병’(21.0%) 순으로 높게 조사됨

〈표 2-4〉 인수합병 형태

(단위 : 개사, %)

		사례수	동종업종의 중견기업과 인수합병	타업종의 중견기업과 인수합병	동종업종의 중소벤처 기업과 인수합병	타업종의 중소벤처 기업과 인수합병	동종업종의 대기업과 인수합병
전 체		79	17.9	19.8	12.5	43.8	6.0
유형	일반중견	36	13.4	4.8	15.9	52.6	13.3
	피출자/관계	43	21.6	32.2	9.8	36.4	0.0
업종	제조업	32	9.0	16.1	17.8	48.3	8.8
	비제조업	47	23.9	22.4	9.0	40.7	4.1
유형/ 업종	일반 제조업	23	12.3	7.4	24.4	43.8	12.1
	일반 비제조업	12	15.5	0.0	0.0	69.0	15.5
	피출자/관계 제조업	9	0.0	39.5	0.0	60.5	0.0
	피출자/관계 비제조업	34	26.9	30.4	12.2	30.4	0.0
매출 규모	100억 미만	19	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0
	100억~500억 미만	16	0.0	47.4	26.3	26.3	0.0
	500억~1,000억 미만	8	36.7	0.0	0.0	63.3	0.0
	1,000억~2,000억 미만	8	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	2,000억~3,000억 미만	11	25.9	0.0	25.9	48.2	0.0
	3,000억~5,000억 미만	11	16.9	0.0	24.6	16.9	41.5
	5,000억~1조 미만	3	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0
	1조 이상	2	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
수출 여부	수출있음	40	7.6	12.9	24.9	47.6	7.1
	수출없음	39	28.3	26.9	0.0	39.8	4.9
종사자 수	50명 미만	31	20.5	45.3	0.0	34.2	0.0
	50~100명 미만	14	0.0	0.0	30.5	49.2	20.3
	100~200명 미만	8	65.6	0.0	0.0	34.4	0.0
	200~300명 미만	7	38.5	0.0	38.1	23.4	0.0
	300~500명 미만	11	0.0	0.0	26.9	54.8	18.3
	500~1,000명 미만	5	0.0	37.8	0.0	62.2	0.0
	1,000명 이상	4	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
업력	7~20년 미만	25	33.1	30.6	11.5	17.0	7.8
	20~30년 미만	8	37.3	0.0	0.0	62.7	0.0
	30~40년 미만	18	16.2	0.0	40.0	43.7	0.0
	40~50년 미만	11	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	50년 이상	17	0.0	46.8	0.0	36.7	16.4
매출 유형	B2B	74	18.9	21.0	13.3	40.5	6.4
	B2C	4	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0

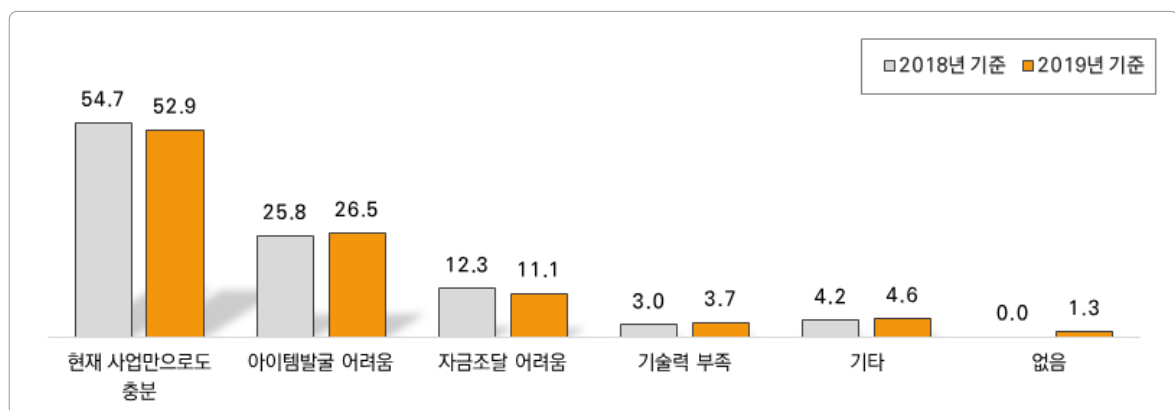
1.1.4 신사업을 추진하지 않는 이유

- 신사업을 추진하지 않는 이유로는 ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 응답이 52.9%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘아이템발굴 어려움’ 26.5%, ‘자금조달 어려움’ 11.1%, ‘기술력 부족’ 3.7% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘아이템발굴 어려움’(25.8%→26.5%), ‘기술력 부족’(3.0%→3.7%)이 소폭 상승함

[그림 2-5] 신사업을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 의견이 높은 가운데 일반 중견기업, 피출자/관계기업 모두 ‘아이템발굴 어려움’ 응답이 각각 29.3%, 24.1%로 높게 조사됨
- ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 의견 외 제조업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’이 32.7%로 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’이 33.6%로 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’(34.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 수출 중견기업도 ‘아이템발굴 어려움’(32.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 ‘현재 사업만으로도 충분’(67.0%)이 가장 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘아이템발굴 어려움’(37.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘현재 사업만으로도 충분’(64.6%)이 가장 높게 나타났으며, 40~50년 미만 기업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’(36.6%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-5〉 신사업을 추진하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

		사례수	현재 사업만 으로도 충분	자금조달 어려움	아이템 발굴 어려움	기술력 부족	기타	없음
전 체		3,743	52.9	11.1	26.5	3.7	4.6	1.3
유형	일반중견	1,708	48.8	13.1	29.3	3.8	4.6	0.4
	피출자/관계	2,035	56.3	9.4	24.1	3.5	4.6	2.0
업종	제조업	1,326	46.4	12.0	32.7	5.5	2.8	0.6
	비제조업	2,416	56.4	10.6	23.1	2.7	5.6	1.7
유형/ 업종	일반 제조업	716	44.4	14.2	33.6	4.6	2.9	0.3
	일반 비제조업	993	52.0	12.3	26.2	3.2	5.8	0.4
	피출자/관계 제조업	611	48.7	9.5	31.6	6.5	2.7	1.0
	피출자/관계 비제조업	1,424	59.5	9.4	20.9	2.3	5.4	2.5
매출 규모	100억 미만	1,044	61.0	10.0	20.1	2.7	4.5	1.8
	100억~500억 미만	771	55.9	7.8	23.6	4.6	5.3	2.9
	500억~1,000억 미만	484	44.1	14.5	33.4	2.7	4.2	1.0
	1,000억~2,000억 미만	710	44.0	11.9	33.9	5.4	4.8	0.0
	2,000억~3,000억 미만	286	48.4	18.1	23.6	4.3	4.7	0.9
	3,000억~5,000억 미만	224	49.2	9.3	34.3	3.4	3.8	0.0
	5,000억~1조 미만	143	59.0	10.0	25.5	2.2	3.2	0.0
	1조 이상	81	64.0	10.9	19.7	0.0	5.4	0.0
수출 여부	수출있음	1,322	45.7	13.0	32.4	4.7	3.7	0.4
	수출없음	2,420	56.8	10.0	23.2	3.1	5.1	1.8
종사자 수	50명 미만	1,578	59.3	10.3	20.5	2.6	5.5	1.8
	50~100명 미만	542	50.8	9.3	26.5	5.9	7.5	0.0
	100~200명 미만	497	44.3	12.3	32.9	5.5	3.1	1.8
	200~300명 미만	393	43.8	15.3	35.9	2.5	1.3	1.1
	300~500명 미만	310	44.7	9.4	37.1	5.7	3.1	0.0
	500~1,000명 미만	264	49.5	15.4	24.2	3.7	4.5	2.6
	1,000명 이상	158	67.0	7.3	24.6	0.0	1.1	0.0
업력	7년 미만	255	64.6	3.6	27.5	2.6	1.7	0.0
	7~20년 미만	1,345	57.1	12.8	21.4	2.0	4.6	2.2
	20~30년 미만	778	50.2	12.1	25.2	5.5	5.7	1.4
	30~40년 미만	640	49.5	10.7	30.9	3.9	4.6	0.4
	40~50년 미만	366	51.2	5.6	36.6	3.2	3.4	0.0
	50년 이상	359	42.1	14.3	29.5	6.7	5.7	1.7
매출 유형	B2B	2,909	49.3	12.1	27.9	4.2	4.9	1.5
	B2C	700	65.4	8.6	21.9	0.6	3.2	0.4
	B2G	134	65.0	2.0	18.7	8.1	4.7	1.5

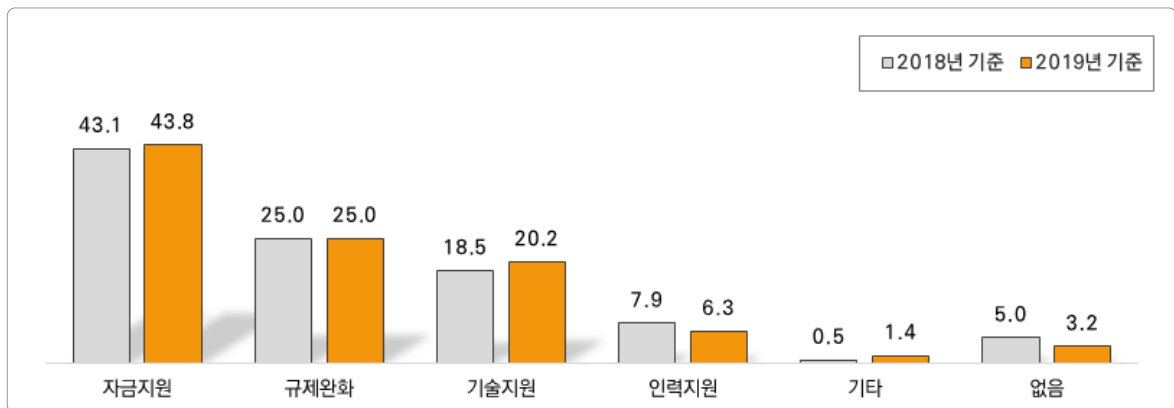
1.1.5 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책

○ 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책으로는 ‘자금지원’이 43.8%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘규제완화’ 25.0%, ‘기술지원’ 20.2%, ‘인력지원’ 6.3% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘자금지원’(43.1%→43.8%), ‘기술지원’(18.5%→20.2%)이 소폭 상승함

[그림 2-6] 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책

(단위 : %)



- 현재 신사업을 추진하고 있는 기업의 경우 ‘자금지원’(47.3%)이 필요하다는 응답이 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘기술지원’ 23.2%, ‘규제완화’ 20.0% 순으로 조사됨

- 신사업 추진 단계로 살펴보면, 제품 개발단계의 기업은 ‘자금지원’(49.4%)이 가장 높게 나타났으며, 상용화단계 기업은 ‘기술지원’(32.1%), 초기 시장진출단계 기업은 ‘규제완화’(24.4%)가 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-6〉 신사업 추진 기업에게 필요한 지원정책

(단위 : 개사, %)

		사례수	규제완화	자금지원	기술지원	인력지원	기타	없음
전 체		4,635	25.0	43.8	20.2	6.3	1.4	3.2
신사업 추진 기업		892	20.0	47.3	23.2	7.0	1.8	0.8
신사업 추진 단계	초기 발굴단계	386	20.8	47.5	24.7	4.6	2.5	0.0
	제품 개발단계	230	17.6	49.4	21.2	10.7	0.0	1.1
	상용화단계	85	17.4	44.2	32.1	6.3	0.0	0.0
	초기 시장진출단계	150	24.4	45.4	20.3	9.9	0.0	0.0
	시장 확대단계	43	15.6	47.1	12.7	0.0	14.7	9.9

특성별 분석

- ‘자금지원’ 응답이 높은 가운데 일반 중견기업의 경우 ‘규제완화’(25.1%), ‘기술지원’(20.4%)이 필요하다는 응답이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘기술지원’(28.9%), 비제조업의 경우 ‘규제완화’(28.9%)가 필요하다는 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 일반 제조업의 경우 ‘자금지원’(48.6%)이 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기술지원’(31.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 중견기업의 경우 ‘자금지원’(54.5%)이 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘규제완화’(41.6%), 100억원 미만 기업은 ‘인력지원’(9.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘자금지원’(47.9%)과 ‘기술지원’(26.1%)이 필요한 것으로 나타났으며, 내수기업은 ‘규제완화’(28.1%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 경우 ‘자금지원’(52.0%)이 필요하다는 응답이 높게 나타났으며, 1,000명 이상인 기업의 경우 ‘규제완화’(39.4%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만의 경우 ‘규제완화’(29.4%), ‘기술지원’(22.4%)에 대한 응답이 상대적으로 높았으며, B2B기업의 경우 ‘자금지원’(44.0%), ‘기술지원’(22.0%)에 대한 응답이 타 유형에 비해 높게 조사됨

〈표 2-7〉 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책

(단위 : 개사, %)

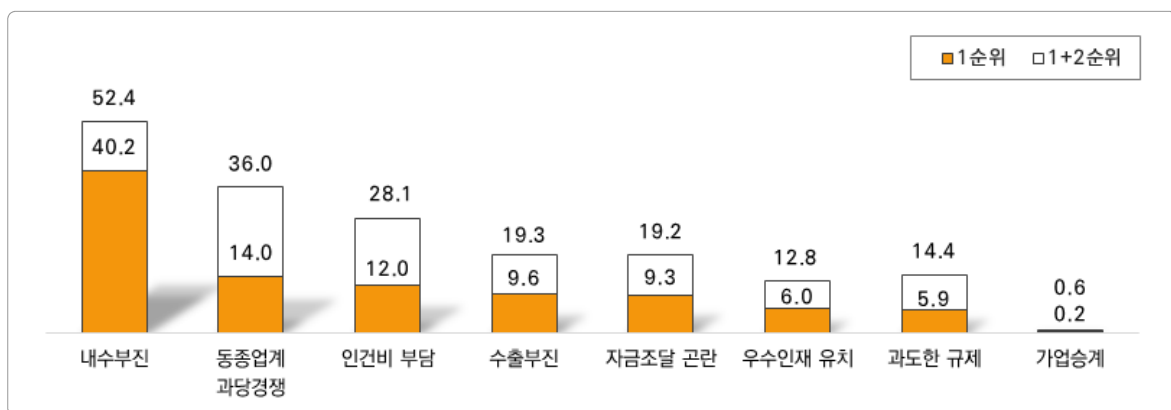
		사례수	규제완화	자금지원	기술지원	인력지원	기타	없음
전 체		4,635	25.0	43.8	20.2	6.3	1.4	3.2
유형	일반중견	2,228	25.1	47.2	20.4	5.2	1.1	1.1
	피출자/관계	2,407	25.0	40.6	20.1	7.3	1.7	5.2
업종	제조업	1,814	19.0	45.9	28.9	4.1	1.4	0.7
	비제조업	2,821	28.9	42.4	14.7	7.7	1.4	4.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	20.8	48.6	27.0	2.5	1.1	0.0
	일반 비제조업	1,170	28.9	45.9	14.4	7.6	1.0	2.2
	피출자/관계 제조업	756	16.4	42.1	31.7	6.5	1.7	1.6
	피출자/관계 비제조업	1,651	28.9	40.0	14.9	7.7	1.7	6.8
매출 규모	100억 미만	1,211	26.9	40.7	15.1	9.3	1.6	6.4
	100억~500억 미만	894	26.1	38.5	21.7	6.4	1.8	5.4
	500억~1,000억 미만	611	20.8	47.1	25.2	4.0	0.9	2.0
	1,000억~2,000억 미만	893	21.3	49.1	23.3	4.5	1.9	0.0
	2,000억~3,000억 미만	396	18.5	54.5	16.1	8.3	1.4	1.2
	3,000억~5,000억 미만	312	33.2	37.4	24.2	3.9	0.0	1.2
	5,000억~1조 미만	208	29.2	45.3	20.7	4.1	0.7	0.0
	1조 이상	110	41.6	36.9	15.9	3.2	0.0	2.4
수출 여부	수출있음	1,871	20.5	47.9	26.1	3.5	1.2	0.8
	수출없음	2,764	28.1	41.0	16.3	8.2	1.5	4.9
종사자 수	50명 미만	1,774	28.3	42.1	14.2	7.3	2.2	5.9
	50~100명 미만	680	24.4	40.4	21.5	8.6	2.0	3.1
	100~200명 미만	645	17.7	46.5	27.6	5.7	0.9	1.5
	200~300명 미만	469	17.8	52.0	25.2	4.4	0.5	0.0
	300~500명 미만	453	26.2	47.2	20.7	4.2	0.9	0.9
	500~1,000명 미만	381	21.6	42.1	28.2	5.2	0.0	2.9
	1,000명 이상	233	39.4	38.5	18.6	3.5	0.0	0.0
업력	7년 미만	347	22.5	47.6	21.9	4.9	0.0	3.1
	7~20년 미만	1,585	25.6	45.0	17.9	5.9	1.9	3.7
	20~30년 미만	997	24.8	40.5	22.0	7.0	2.4	3.2
	30~40년 미만	759	21.5	44.0	21.5	9.3	0.4	3.3
	40~50년 미만	478	29.4	39.8	22.4	4.8	1.3	2.3
	50년 이상	469	26.5	47.8	18.7	3.9	0.3	2.7
매출 유형	B2B	3,680	24.1	44.0	22.0	5.3	1.6	3.1
	B2C	791	27.9	43.1	12.6	11.9	0.8	3.8
	B2G	164	32.4	43.9	17.3	2.6	0.0	3.8

1.2 경영 애로사항

- 가장 큰 경영 애로사항은 ‘내수부진’이 40.2%로 가장 많았으며, 다음으로 ‘동종업계 과당경쟁’ 14.0%, ‘인건비 부담’ 12.0%, ‘수출부진’ 9.6% 순으로 조사됨
- 복수응답 결과에서도 ‘내수부진’(52.4%)이 가장 높게 나타났으며, ‘동종업계 과당경쟁’(36.0%), ‘인건비 부담’(28.1%) 순으로 조사됨

[그림 2-7] 경영 애로사항

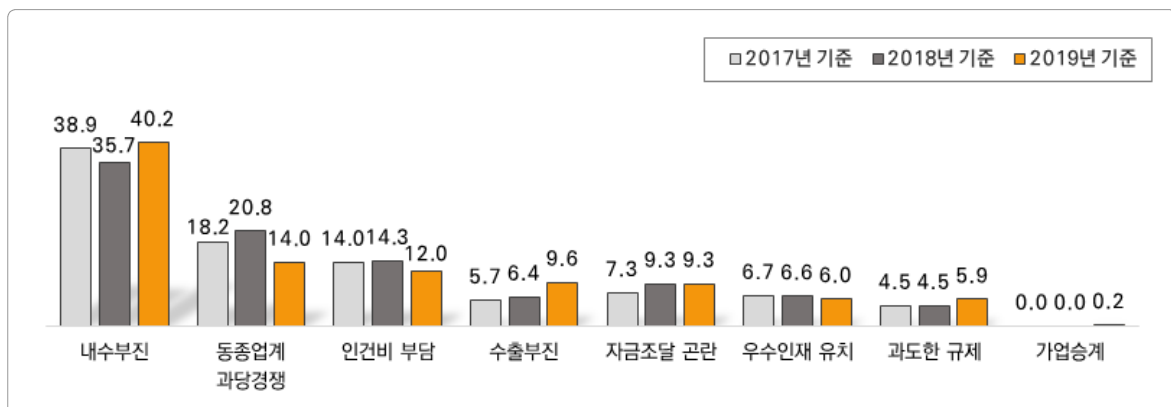
(단위 : %)



- ‘내수부진’이 매년 높게 나타난 가운데, 2018년 35.7%에서 40.2%로 소폭 상승함. 이외에도 ‘수출부진’(6.4%→9.6%), ‘과도한 규제’(4.5%→5.9%) 응답도 소폭 상승함
- ‘동종업계 과당경쟁’(20.8%→14.0%), ‘인건비 부담’(14.3%→12.0%)은 다소 감소함

[그림 2-8] 경영 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계기업 모두 ‘내수부진’이 각각 40.2%로 가장 높게 나타났으며, 일반 중견기업은 ‘수출부진’(11.9%), ‘동종업계 과당경쟁’(15.7%)이 상대적으로 높았음. 피출자/관계기업은 ‘인건비 부담’(14.3%)이 일반 중견기업(9.5%)보다 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘수출부진’(17.8%)이 비제조업(4.3%)보다 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘인건비 부담’(13.6%), ‘과도한 규제’(7.3%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 일반 제조업의 경우 ‘수출부진’(20.4%)에 대한 애로사항이 타 유형의 기업보다 높았으며, 일반 비제조업의 경우 ‘동종업계 과당경쟁’(17.1%) 응답이 상대적으로 다소 높았음
- 매출규모별로는 100억원~500억원 미만 기업의 경우 ‘내수부진’(42.0%)이 가장 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업의 경우 ‘수출부진’(26.3%)이 상대적으로 높았음. 100억원 미만 기업의 경우 ‘인건비 부담’(16.6%), ‘자금조달 곤란’(11.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘수출부진’ 응답이 20.6%, 내수기업의 경우 ‘인건비 부담’ 응답이 15.2%로 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만의 경우 ‘수출부진’(17.5%), ‘인건비 부담’(19.0%)이 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업의 경우 ‘자금조달 곤란’(11.1%)이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 ‘내수부진’(44.2%)이 가장 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 ‘자금조달 곤란’(12.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘내수부진’(46.4%)이 가장 높게 나타났으며, B2G 기업은 ‘동종업계 과당경쟁’(20.4%)이 타 유형에 비해 높았음

〈표 2-8〉 경영 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	내수부진	수출부진	우수인재 유치	인건비 부담	자금조달 곤란
전 체		4,635	40.2	9.6	6.0	12.0	9.3
유형	일반중견	2,228	40.2	11.9	3.4	9.5	9.4
	피출자/관계	2,407	40.2	7.6	8.3	14.3	9.3
업종	제조업	1,814	40.4	17.8	4.9	9.4	8.5
	비제조업	2,821	40.0	4.3	6.7	13.6	9.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	41.2	20.4	3.0	6.9	8.2
	일반 비제조업	1,170	39.3	4.1	3.8	11.9	10.5
	피출자/관계 제조업	756	39.3	14.3	7.4	12.9	8.9
	피출자/관계 비제조업	1,651	40.6	4.5	8.7	14.9	9.4
매출 규모	100억 미만	1,211	39.1	4.7	9.8	16.6	11.4
	100억~500억 미만	894	42.0	9.1	6.9	11.7	7.9
	500억~1,000억 미만	611	39.9	8.9	3.6	14.8	8.6
	1,000억~2,000억 미만	893	41.6	10.2	3.5	10.3	8.9
	2,000억~3,000억 미만	396	39.9	14.1	5.2	7.6	9.3
	3,000억~5,000억 미만	312	38.2	17.4	5.8	5.8	9.5
	5,000억~1조 미만	208	37.6	10.8	1.4	7.4	9.6
	1조 이상	110	39.9	26.3	2.4	2.4	4.0
수출 여부	수출있음	1,871	36.0	20.6	4.1	7.2	9.6
	수출없음	2,764	43.0	2.2	7.2	15.2	9.1
종사자 수	50명 미만	1,774	42.0	5.9	7.5	10.0	10.8
	50~100명 미만	680	40.6	7.9	5.7	12.2	9.0
	100~200명 미만	645	35.8	13.2	5.1	11.5	11.1
	200~300명 미만	469	47.1	11.9	6.3	13.9	6.8
	300~500명 미만	453	39.8	10.2	6.8	8.9	9.7
	500~1,000명 미만	381	36.1	17.5	1.7	19.0	4.4
	1,000명 이상	233	30.8	14.1	2.7	18.4	6.0
업력	7년 미만	347	41.2	7.4	6.2	9.4	12.6
	7~20년 미만	1,585	38.1	9.4	7.1	13.0	10.9
	20~30년 미만	997	39.7	10.6	6.4	12.2	4.8
	30~40년 미만	759	42.0	9.0	6.9	11.0	10.1
	40~50년 미만	478	40.6	12.2	3.2	13.4	11.5
	50년 이상	469	44.2	8.3	2.5	10.0	7.7
매출 유형	B2B	3,680	39.6	11.5	6.1	10.4	10.0
	B2C	791	46.4	2.7	5.2	18.1	5.0
	B2G	164	23.7	1.1	7.9	16.8	14.0

(계속)

〈표 2-8〉 경영 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	동종업계 과당경쟁	과도한 규제	가업승계	기타	없음
전 체		4,635	14.0	5.9	0.2	1.8	1.0
유형	일반중견	2,228	15.7	6.4	0.2	2.0	1.3
	피출자/관계	2,407	12.4	5.4	0.3	1.7	0.7
업종	제조업	1,814	13.3	3.7	0.2	1.9	0.0
	비제조업	2,821	14.4	7.3	0.3	1.8	1.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	14.2	3.7	0.3	2.2	0.0
	일반 비제조업	1,170	17.1	8.8	0.2	1.9	2.5
	피출자/관계 제조업	756	12.0	3.7	0.0	1.5	0.0
	피출자/관계 비제조업	1,651	12.6	6.2	0.4	1.7	1.0
매출 규모	100억 미만	1,211	9.1	6.5	0.5	1.0	1.2
	100억~500억 미만	894	13.6	5.8	0.0	2.6	0.5
	500억~1,000억 미만	611	16.2	4.2	0.0	1.9	2.0
	1,000억~2,000억 미만	893	18.2	4.7	0.0	1.2	1.4
	2,000억~3,000억 미만	396	16.5	4.7	0.6	2.2	0.0
	3,000억~5,000억 미만	312	12.9	7.6	0.9	1.8	0.0
	5,000억~1조 미만	208	19.0	10.2	0.0	4.0	0.0
	1조 이상	110	8.8	9.8	0.0	4.0	2.4
수출 여부	수출있음	1,871	15.0	4.4	0.2	2.2	0.6
	수출없음	2,764	13.3	6.9	0.3	1.6	1.3
종사자 수	50명 미만	1,774	11.8	7.2	0.5	2.4	2.0
	50~100명 미만	680	17.2	5.8	0.0	0.9	0.6
	100~200명 미만	645	17.4	4.0	0.0	1.2	0.7
	200~300명 미만	469	9.5	3.2	0.0	1.3	0.0
	300~500명 미만	453	16.7	6.3	0.0	1.6	0.0
	500~1,000명 미만	381	13.9	3.5	0.7	2.3	0.7
	1,000명 이상	233	15.7	9.6	0.0	2.7	0.0
업력	7년 미만	347	14.1	8.6	0.0	0.0	0.5
	7~20년 미만	1,585	13.0	5.4	0.0	2.1	1.0
	20~30년 미만	997	16.5	7.3	0.2	1.6	0.6
	30~40년 미만	759	12.4	4.7	0.0	2.3	1.7
	40~50년 미만	478	12.3	4.9	0.6	0.9	0.6
	50년 이상	469	16.1	5.2	1.3	3.2	1.3
매출 유형	B2B	3,680	13.9	5.4	0.3	1.9	0.9
	B2C	791	12.9	7.4	0.0	0.8	1.5
	B2G	164	20.4	10.1	0.0	6.0	0.0

〈표 2-9〉 경영 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	내수부진	수출부진	우수인재 유치	인건비 부담	자금조달 곤란
전 체		4,635	52.4	19.3	12.8	28.1	19.2
유형	일반중견	2,228	52.5	25.0	9.0	24.9	20.6
	피출자/관계	2,407	52.3	14.1	16.3	31.1	18.0
업종	제조업	1,814	56.4	34.8	10.5	24.4	18.9
	비제조업	2,821	49.8	9.4	14.2	30.5	19.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	56.2	41.3	7.8	20.4	21.2
	일반 비제조업	1,170	49.2	10.2	10.0	29.0	20.0
	피출자/관계 제조업	756	56.6	25.7	14.4	29.9	15.8
	피출자/관계 비제조업	1,651	50.2	8.8	17.2	31.6	19.0
매출 규모	100억 미만	1,211	48.1	10.1	17.9	31.6	22.1
	100억~500억 미만	894	54.5	16.2	14.4	32.6	15.1
	500억~1,000억 미만	611	54.6	17.4	11.2	31.0	17.6
	1,000억~2,000억 미만	893	56.3	24.6	9.5	26.2	18.4
	2,000억~3,000억 미만	396	53.0	27.1	10.4	21.6	26.8
	3,000억~5,000억 미만	312	55.2	33.1	9.7	18.8	18.4
	5,000억~1조 미만	208	41.4	26.7	8.6	23.1	21.2
	1조 이상	110	47.9	32.6	4.9	12.1	8.8
수출 여부	수출있음	1,871	50.7	39.1	10.5	21.2	18.8
	수출없음	2,764	53.5	6.0	14.3	32.8	19.6
종사자 수	50명 미만	1,774	52.0	11.6	15.5	21.0	21.1
	50~100명 미만	680	55.5	17.5	14.0	33.2	17.6
	100~200명 미만	645	48.4	22.7	10.8	31.8	21.1
	200~300명 미만	469	62.8	25.6	9.6	27.9	22.2
	300~500명 미만	453	50.0	28.9	14.2	25.0	17.4
	500~1,000명 미만	381	50.0	32.0	6.6	42.9	13.5
	1,000명 이상	233	44.2	22.0	7.9	39.3	11.6
업력	7년 미만	347	54.0	15.7	13.4	19.2	27.4
	7~20년 미만	1,585	49.9	15.5	13.2	30.9	20.6
	20~30년 미만	997	51.7	19.6	14.2	30.4	15.4
	30~40년 미만	759	55.0	19.8	14.2	24.4	18.5
	40~50년 미만	478	50.6	29.3	7.3	29.7	19.8
	50년 이상	469	58.4	23.2	11.2	25.0	17.5
매출 유형	B2B	3,680	52.4	23.1	12.7	26.1	19.7
	B2C	791	56.3	5.0	13.4	36.8	16.7
	B2G	164	33.8	2.6	11.8	32.1	21.9

(계속)

〈표 2-9〉 경영 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	동종업계 과당경쟁	과도한 규제	가업승계	기타	없음
전 체		4,635	36.0	14.4	0.6	3.0	1.0
유형	일반중견	2,228	36.4	15.5	0.7	3.4	1.3
	피출자/관계	2,407	35.7	13.4	0.5	2.8	0.7
업종	제조업	1,814	33.1	9.8	0.6	3.5	0.0
	비제조업	2,821	37.9	17.4	0.6	2.8	1.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	31.8	10.2	1.1	4.2	0.0
	일반 비제조업	1,170	40.5	20.3	0.3	2.6	2.5
	피출자/관계 제조업	756	34.9	9.3	0.0	2.4	0.0
	피출자/관계 비제조업	1,651	36.1	15.3	0.8	2.9	1.0
매출 규모	100억 미만	1,211	31.0	13.9	1.0	2.1	1.2
	100억~500억 미만	894	35.9	14.5	0.0	3.8	0.5
	500억~1,000억 미만	611	38.8	15.5	0.0	2.8	2.0
	1,000억~2,000억 미만	893	40.5	12.0	0.0	2.5	1.4
	2,000억~3,000억 미만	396	36.0	13.3	2.1	2.9	0.0
	3,000억~5,000억 미만	312	37.6	16.2	1.8	4.2	0.0
	5,000억~1조 미만	208	38.2	16.6	0.7	5.5	0.0
	1조 이상	110	32.9	28.3	0.0	5.6	2.4
수출 여부	수출있음	1,871	35.8	10.7	0.6	3.2	0.6
	수출없음	2,764	36.2	16.9	0.6	3.0	1.3
종사자 수	50명 미만	1,774	34.7	17.1	0.8	3.7	2.0
	50~100명 미만	680	38.1	14.4	0.2	1.3	0.6
	100~200명 미만	645	40.7	12.0	0.4	2.6	0.7
	200~300명 미만	469	27.8	12.0	0.0	2.8	0.0
	300~500명 미만	453	42.4	12.7	1.2	3.0	0.0
	500~1,000명 미만	381	32.1	9.2	0.7	3.1	0.7
	1,000명 이상	233	37.9	17.6	0.0	4.7	0.0
업력	7년 미만	347	34.6	17.9	0.8	0.0	0.5
	7~20년 미만	1,585	33.2	14.8	0.0	3.9	1.0
	20~30년 미만	997	39.2	15.1	0.2	2.3	0.6
	30~40년 미만	759	37.4	13.1	0.6	2.7	1.7
	40~50년 미만	478	38.5	11.8	1.2	2.7	0.6
	50년 이상	469	35.3	14.0	2.7	4.9	1.3
매출 유형	B2B	3,680	36.2	13.0	0.7	3.0	0.9
	B2C	791	35.3	17.6	0.2	2.0	1.5
	B2G	164	35.6	31.2	0.0	8.6	0.0

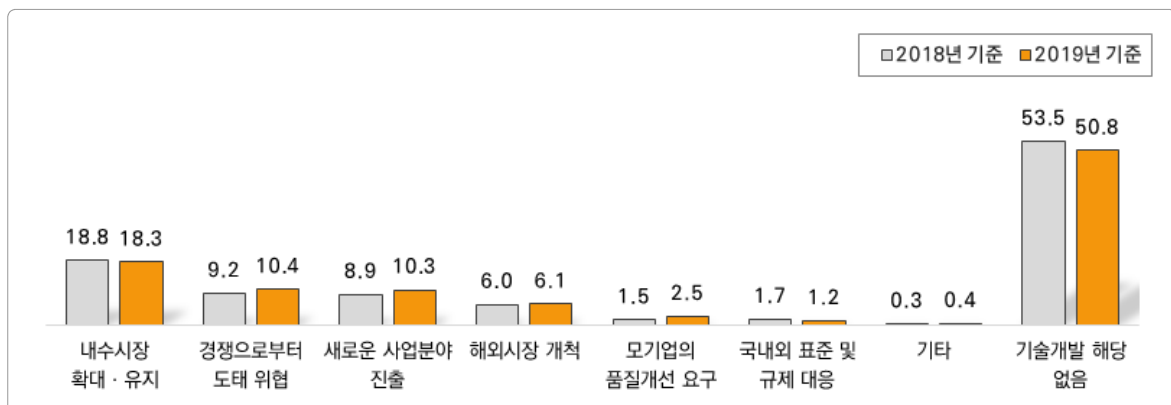
| 02. 기술혁신

2.1 기술개발 동기

- 중견기업 기술개발 동기는 ‘내수시장 확대·유지’가 18.3%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘경쟁으로부터 도태 위협’ 10.4%, ‘새로운 사업분야 진출’ 10.3% 순으로 조사됨
- ‘기술개발 해당 없음’은 53.5%에서 50.8%로 2.7%p 감소하였으며, ‘경쟁으로부터 도태 위협’(9.2%→10.4%), ‘새로운 사업분야 진출’(8.9%→10.3%)은 다소 증가함

[그림 2-9] 기술개발 동기

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 기술개발 동기는 ‘내수시장 확대·유지’(20.0%)가 가장 높게 조사됨
- 업종별로는 제조업은 ‘내수시장 확대·유지’(26.6%), ‘경쟁으로부터 도태 위협’(17.0%)이 높게 조사됨. 일반 제조업은 ‘내수시장 확대·유지’(27.9%), ‘경쟁으로부터 도태 위협’(20.9%)이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’이 67.3%로 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘내수시장 확대·유지’(31.8%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘내수시장 확대·유지’(21.8%), ‘새로운 사업분야 진출’(17.6%)이 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘기술개발 해당 없음’(67.8%)이 높았음

- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’(69.2%)이 높았으며, 300~500명 미만 기업은 ‘내수시장 확대·유지’(24.5%)가 타 기업에 비해 높았음. 1,000명 이상 기업은 ‘새로운 사업분야 진출’(19.4%), 500~1,000명 미만 기업은 ‘경쟁으로부터 도태 위협’(18.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’(59.1%)이 가장 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘내수시장 확대·유지’(26.2%), ‘경쟁으로부터 도태 위협’(16.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’(67.9%)이 높게 나타났으며, B2G기업은 ‘내수시장 확대·유지’(27.2%)가 타 유형에 비해 높았음

〈표 2-10〉 기술개발 동기

(단위 : 개사, %)

		사례수	내수시장 확대·유지	해외시장 개척	새로운 사업분야 진출	경쟁으로부터 도태 위험
전 체		4,635	18.3	6.1	10.3	10.4
유형	일반중견	2,228	20.0	8.0	11.8	13.3
	피출자/관계	2,407	16.8	4.2	8.8	7.6
업종	제조업	1,814	26.6	11.1	15.5	17.0
	비제조업	2,821	13.0	2.8	6.9	6.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	27.9	12.0	17.6	20.9
	일반 비제조업	1,170	12.9	4.4	6.6	6.5
	피출자/관계 제조업	756	24.8	9.8	12.6	11.5
	피출자/관계 비제조업	1,651	13.1	1.7	7.1	5.9
매출 규모	100억 미만	1,211	14.8	3.2	7.6	3.7
	100억~500억 미만	894	17.1	3.0	9.8	9.4
	500억~1,000억 미만	611	17.0	7.9	11.4	13.0
	1,000억~2,000억 미만	893	20.9	7.4	10.0	14.9
	2,000억~3,000억 미만	396	19.2	7.7	14.7	13.7
	3,000억~5,000억 미만	312	23.0	13.6	11.8	9.4
	5,000억~1조 미만	208	21.4	9.8	13.4	17.1
	1조 이상	110	31.8	7.2	13.5	18.2
수출 여부	수출있음	1,871	21.8	12.8	17.6	17.1
	수출없음	2,764	16.0	1.5	5.3	5.8
종사자 수	50명 미만	1,774	14.3	2.5	6.5	3.8
	50~100명 미만	680	19.2	3.5	9.4	8.0
	100~200명 미만	645	17.8	7.2	12.1	17.3
	200~300명 미만	469	21.7	9.5	10.5	17.7
	300~500명 미만	453	24.5	13.2	14.8	12.8
	500~1,000명 미만	381	23.2	10.8	15.1	18.7
	1,000명 이상	233	21.0	8.7	19.4	15.4
업력	7년 미만	347	22.3	10.5	9.9	6.2
	7~20년 미만	1,585	15.6	4.0	7.7	8.3
	20~30년 미만	997	15.6	6.6	12.9	9.0
	30~40년 미만	759	20.6	5.7	11.0	12.4
	40~50년 미만	478	19.0	9.4	14.2	13.8
	50년 이상	469	26.2	5.9	8.2	16.4
매출 유형	B2B	3,680	17.8	7.0	11.6	11.0
	B2C	791	19.0	2.5	3.9	5.7
	B2G	164	27.2	2.4	11.7	17.8

(계속)

〈표 2-10〉 기술개발 동기

(단위 : 개사, %)

		사례수	모기업의 품질개선 요구	국내외 표준 및 규제 대응	기타	기술개발 해당 없음
전 체		4,635	2.5	1.2	0.4	50.8
유형	일반중견	2,228	2.1	2.0	0.7	42.0
	피출자/관계	2,407	2.9	0.5	0.2	59.0
업종	제조업	1,814	3.6	1.1	0.3	24.8
	비제조업	2,821	1.8	1.3	0.5	67.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	2.8	1.9	0.5	16.4
	일반 비제조업	1,170	1.4	2.2	0.9	65.1
	피출자/관계 제조업	756	4.8	0.0	0.0	36.5
	피출자/관계 비제조업	1,651	2.0	0.7	0.3	69.3
매출 규모	100억 미만	1,211	3.3	0.0	0.0	67.3
	100억~500억 미만	894	2.5	0.9	0.5	56.9
	500억~1,000억 미만	611	2.3	2.2	0.0	46.2
	1,000억~2,000억 미만	893	1.3	1.3	1.4	42.8
	2,000억~3,000억 미만	396	4.1	1.3	0.0	39.2
	3,000억~5,000억 미만	312	2.7	2.8	0.6	36.2
	5,000억~1조 미만	208	1.5	2.9	0.8	33.1
	1조 이상	110	0.0	2.4	0.0	26.8
수출 여부	수출있음	1,871	3.0	1.3	0.8	25.7
	수출없음	2,764	2.2	1.2	0.2	67.8
종사자 수	50명 미만	1,774	3.0	0.6	0.0	69.2
	50~100명 미만	680	3.1	0.3	1.2	55.1
	100~200명 미만	645	1.8	0.0	1.3	42.5
	200~300명 미만	469	1.3	3.7	0.4	35.2
	300~500명 미만	453	1.3	2.6	0.4	30.5
	500~1,000명 미만	381	3.7	3.7	0.0	24.7
	1,000명 이상	233	1.2	0.0	0.0	34.3
업력	7년 미만	347	0.0	0.8	0.0	50.3
	7~20년 미만	1,585	3.4	1.5	0.4	59.1
	20~30년 미만	997	1.9	1.4	1.0	51.5
	30~40년 미만	759	3.5	0.0	0.6	46.3
	40~50년 미만	478	2.7	0.3	0.0	40.7
	50년 이상	469	0.8	3.2	0.0	39.3
매출 유형	B2B	3,680	3.0	1.4	0.5	47.6
	B2C	791	0.5	0.5	0.0	67.9
	B2G	164	0.9	0.0	0.0	40.0

2.1.1 기술개발을 하지 않는 이유

- 기술개발을 하지 않는 이유에 대해 ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’이 78.1%로 높게 조사됨. 그 외 ‘불확실한 시장 수요’(5.5%), ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(3.9%)등의 의견이 있었음
- ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’ 비중이 높은 가운데, 전년 대비 ‘불확실한 시장 수요’(4.7%→5.5%), ‘기술개발 부족’(2.4%→3.8%), ‘아이디어 부재’(1.6%→2.0)는 소폭 상승함

[그림 2-10] 기술개발을 하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 전반적으로 ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’ 응답이 높게 나타났으며, 제조업의 경우 ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(14.4%), ‘기술개발 부족’(12.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 일반 제조업의 경우 ‘기술개발 부족’(14.8%) 응답이 상대적으로 높았으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(15.8%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출이 100억원 미만인 기업, 수출 중견기업의 경우 ‘불확실한 시장 수요’(각 7.0%, 10.0%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자 수별로는 500~1,000명 미만 기업은 ‘기술개발 부족’(14.7%), 300~500명 미만 기업은 ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(14.6%) 응답이 상대적으로 다소 높았음

〈표 2-11〉 기술개발을 하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

		사례수	자금부족	기술개발 부족	정부지원 부족	아이디어 부재
전 체		2,355	2.8	3.8	0.3	2.0
유형	일반중견	936	2.2	4.7	0.7	2.0
	피출자/관계	1,419	3.2	3.3	0.0	2.1
업종	제조업	449	5.2	12.3	0.0	0.9
	비제조업	1,905	2.3	1.9	0.3	2.3
유형/ 업종	일반 제조업	174	3.2	14.8	0.0	2.2
	일반 비제조업	762	2.0	2.4	0.8	1.9
	피출자/관계 제조업	276	6.4	10.7	0.0	0.0
	피출자/관계 비제조업	1,143	2.4	1.5	0.0	2.6
매출 규모	100억 미만	815	1.4	2.5	0.0	3.1
	100억~500억 미만	509	4.5	5.2	0.0	0.8
	500억~1,000억 미만	282	4.1	3.0	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	382	3.2	4.7	1.1	4.3
	2,000억~3,000억 미만	155	1.6	1.8	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	113	0.0	7.6	1.7	1.7
	5,000억~1조 미만	69	8.7	9.2	0.0	0.0
	1조 이상	30	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	481	2.9	8.1	0.4	0.8
	수출없음	1,874	2.8	2.7	0.2	2.3
종사자 수	50명 미만	1,229	2.9	1.5	0.2	2.9
	50~100명 미만	374	1.8	4.5	0.0	0.0
	100~200명 미만	274	4.3	8.9	1.5	0.0
	200~300명 미만	165	4.8	5.5	0.0	4.9
	300~500명 미만	138	1.0	5.6	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	94	1.5	14.7	0.0	0.0
	1,000명 이상	80	2.2	0.0	0.0	5.3
업력	7년 미만	174	5.3	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	937	3.0	2.3	0.2	1.3
	20~30년 미만	514	0.5	6.9	0.8	3.3
	30~40년 미만	351	4.7	3.2	0.0	2.3
	40~50년 미만	195	3.4	6.8	0.0	0.0
	50년 이상	184	1.6	4.7	0.0	5.7
매출 유형	B2B	1,752	3.0	4.1	0.4	2.4
	B2C	537	2.6	3.6	0.0	0.8
	B2G	65	0.0	0.0	0.0	2.9

(계속)

〈표 2-11〉 기술개발을 하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

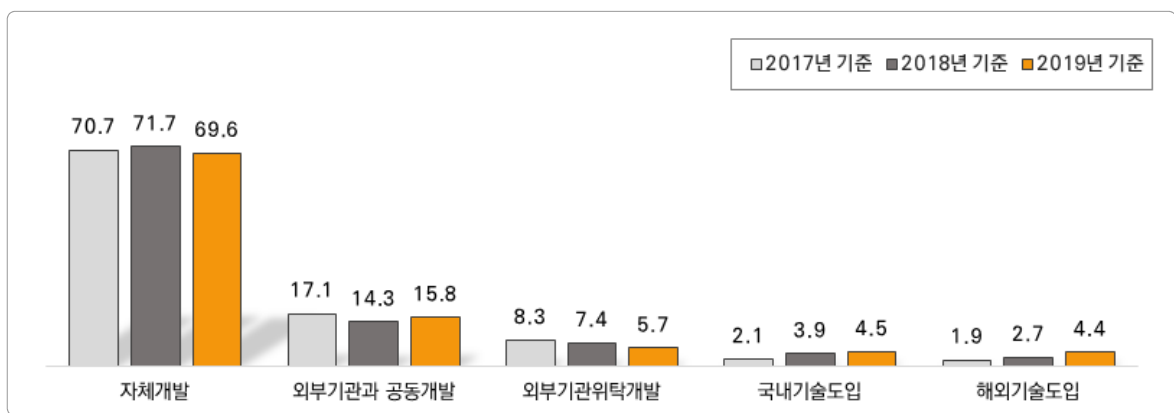
		사례수	불확실한 시장수요	이전에 진행한 기술개발 성으로 인해 추가적인 기술 개발 불필요	기술개발이 필요한 업종이 아님	기타
전 체		2,355	5.5	3.9	78.1	3.5
유형	일반중견	936	4.8	4.1	79.5	2.1
	피출자/관계	1,419	6.0	3.8	77.1	4.5
업종	제조업	449	7.9	14.4	51.0	8.4
	비제조업	1,905	5.0	1.4	84.5	2.4
유형/ 업종	일반 제조업	174	9.1	12.3	53.2	5.2
	일반 비제조업	762	3.8	2.2	85.5	1.4
	피출자/관계 제조업	276	7.1	15.8	49.6	10.4
	피출자/관계 비제조업	1,143	5.8	0.9	83.8	3.1
매출 규모	100억 미만	815	7.0	0.3	84.1	1.6
	100억~500억 미만	509	4.2	7.9	70.7	6.8
	500억~1,000억 미만	282	6.8	3.9	76.5	5.7
	1,000억~2,000억 미만	382	5.3	7.6	69.4	4.4
	2,000억~3,000억 미만	155	5.0	1.6	88.2	1.8
	3,000억~5,000억 미만	113	2.5	5.0	81.5	0.0
	5,000억~1조 미만	69	2.1	2.5	77.5	0.0
	1조 이상	30	0.0	0.0	100.0	0.0
수출 여부	수출있음	481	10.0	8.3	61.6	7.9
	수출없음	1,874	4.4	2.8	82.3	2.4
종사자 수	50명 미만	1,229	5.2	2.2	82.1	3.1
	50~100명 미만	374	7.1	3.7	77.6	5.3
	100~200명 미만	274	6.0	5.5	68.3	5.4
	200~300명 미만	165	4.9	8.6	69.6	1.7
	300~500명 미만	138	1.8	14.6	74.2	2.8
	500~1,000명 미만	94	7.1	1.8	70.4	4.5
	1,000명 이상	80	7.1	0.0	85.5	0.0
업력	7년 미만	174	3.6	3.9	85.7	1.5
	7~20년 미만	937	5.8	2.1	80.7	4.5
	20~30년 미만	514	4.6	3.7	77.1	3.0
	30~40년 미만	351	10.4	3.6	73.1	2.7
	40~50년 미만	195	1.5	9.8	74.3	4.1
	50년 이상	184	3.6	8.0	73.5	2.9
매출 유형	B2B	1,752	6.4	4.5	74.6	4.7
	B2C	537	3.2	1.4	88.1	0.4
	B2G	65	0.0	8.2	88.9	0.0

2.2 기술개발 비중

- 기술개발 시 ‘자체개발’이 69.6%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘외부기관과 공동개발’ 15.8%, ‘외부기관 위탁개발’ 5.7% 순으로 조사됨
- ‘자체개발’ 비중이 높게 나타났으며, ‘국내기술도입’, ‘해외기술도입’은 2017년 이후 소폭 상승하는 추세를 보임

[그림 2-11] 기술개발 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘자체개발’(71.1%), ‘외부기관과 공동개발’(16.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘자체개발’(73.3%) 비중이 가장 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’(17.8%) 비중이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘자체개발’(74.9%)이 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’(20.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘자체개발’ 비중이 80.5%로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업의 경우 ‘외부기관 위탁개발’(9.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘국내기술 도입’(7.2%) 응답이 상대적으로 다소 높았으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’(23.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘자체개발’ 비중이 79.5%로 높게 조사됨

〈표 2-12〉 기술개발 비중

(단위 : 개사, %)

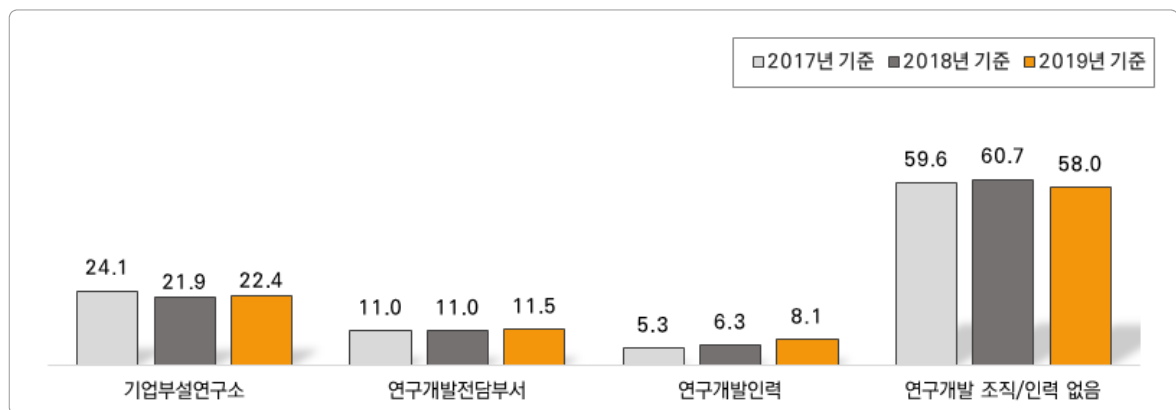
		사례수	자체개발	외부기관과 공동개발	외부기관 위탁개발	국내기술 도입	해외기술 도입
전 체		2,280	69.6	15.8	5.7	4.5	4.4
유형	일반중견	1,292	71.1	16.4	5.5	4.0	3.0
	피출자/관계	988	67.6	14.9	6.1	5.1	6.2
업종	제조업	1,365	73.3	14.5	4.0	3.4	4.8
	비제조업	916	64.1	17.8	8.3	6.1	3.7
유형/ 업종	일반 제조업	884	74.9	14.7	4.1	2.7	3.5
	일반 비제조업	408	62.9	20.1	8.5	6.8	1.7
	피출자/관계 제조업	480	70.4	13.9	3.8	4.7	7.1
	피출자/관계 비제조업	508	65.1	15.9	8.2	5.5	5.3
매출 규모	100억 미만	396	66.4	14.0	9.0	6.6	4.0
	100억~500억 미만	385	65.8	15.0	5.7	6.0	7.5
	500억~1,000억 미만	329	67.1	18.2	4.8	5.2	4.8
	1,000억~2,000억 미만	511	74.4	13.9	5.1	2.7	3.9
	2,000억~3,000억 미만	241	72.4	17.5	2.5	3.8	3.8
	3,000억~5,000억 미만	199	70.8	18.9	7.2	2.3	0.7
	5,000억~1조 미만	139	64.9	18.0	7.5	4.0	5.7
	1조 이상	80	80.5	13.6	1.3	3.6	1.0
수출 여부	수출있음	1,390	72.2	15.5	4.4	3.1	4.8
	수출없음	890	65.5	16.3	7.8	6.7	3.7
종사자 수	50명 미만	546	64.7	15.3	7.9	7.2	4.8
	50~100명 미만	305	66.1	15.9	6.8	5.4	5.9
	100~200명 미만	371	72.0	15.2	4.2	3.5	5.0
	200~300명 미만	304	66.6	16.7	4.4	5.6	6.7
	300~500명 미만	315	75.7	13.2	6.8	2.3	2.0
	500~1,000명 미만	287	77.4	15.0	3.1	2.0	2.4
	1,000명 이상	153	67.3	23.8	4.8	2.3	1.8
업력	7년 미만	172	76.9	10.5	7.5	3.9	1.3
	7~20년 미만	648	68.2	16.4	6.8	5.6	3.0
	20~30년 미만	484	66.4	16.1	6.8	4.3	6.4
	30~40년 미만	408	67.6	16.0	5.6	5.5	5.4
	40~50년 미만	284	79.5	14.3	2.1	2.1	2.0
	50년 이상	284	67.0	18.5	4.3	3.6	6.7
매출 유형	B2B	1,928	70.3	15.5	5.6	3.7	4.9
	B2C	254	69.8	13.6	5.9	8.9	1.7
	B2G	98	55.5	27.0	8.9	7.8	0.8

2.3 연구개발 조직형태

- 중견기업의 22.4%는 ‘기업부설연구소’를 보유하고 있는 것으로 나타났으며, ‘연구개발 전담부서’ 11.5%, ‘연구개발 조직 없고, 인력만 있음’ 8.1% 순으로 조사됨
- 기업부설연구소 또는 연구개발 전담부서 등 조직을 갖춘 비율은 33.9%임

[그림 2-12] 연구개발 조직형태

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘기업부설연구소’(31.7%), ‘연구개발전담부서’(16.0%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘연구개발 조직 및 인력 없음’이 70.2%로 매우 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘기업부설연구소’(46.3%)가 가장 높게 나타난 반면, 비제조업의 경우 ‘연구개발 조직 및 인력 없음’(78.0%)이 매우 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘기업부설연구소’ 보유가 45.2%로 상대적으로 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 ‘연구개발 조직 및 인력 없음’(81.6%)이 가장 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘기업부설연구소’, ‘연구개발전담부서’가 각각 45.0%, 18.8%로 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘기업부설연구소’(47.7%), ‘연구개발전담부서’(23.4%)가 상대적으로 높게 조사됨
- B2B, B2G기업의 경우 ‘기업부설연구소’(각각 24.8%, 22.3%)가 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-13〉 연구개발 조직형태

(단위 : 개사, %)

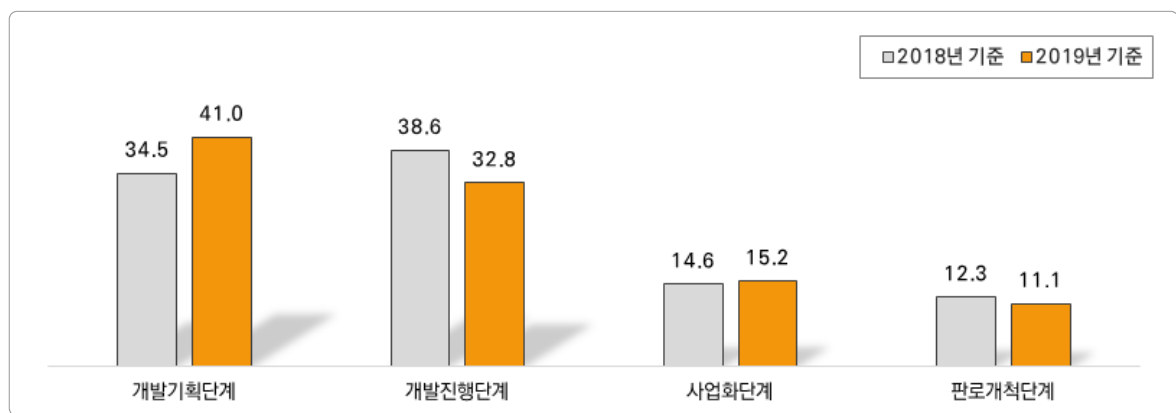
		사례수	기업부설 연구소	연구개발 전담부서	연구개발 인력	연구개발 조직 및 인력 없음
전 체		4,635	22.4	11.5	8.1	58.0
유형	일반중견	2,228	31.7	16.0	7.4	44.9
	피출자/관계	2,407	13.8	7.3	8.8	70.2
업종	제조업	1,814	46.3	18.9	7.7	27.0
	비제조업	2,821	7.0	6.7	8.3	78.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	56.8	22.6	4.4	16.2
	일반 비제조업	1,170	9.0	10.0	10.1	70.9
	피출자/관계 제조업	756	31.7	13.8	12.4	42.1
	피출자/관계 비제조업	1,651	5.6	4.3	7.1	83.0
매출 규모	100억 미만	1,211	7.3	4.2	6.9	81.6
	100억~500억 미만	894	17.0	7.8	9.9	65.3
	500억~1,000억 미만	611	24.5	13.0	9.5	52.9
	1,000억~2,000억 미만	893	31.1	16.5	8.6	43.8
	2,000억~3,000억 미만	396	37.4	15.7	5.3	41.6
	3,000억~5,000억 미만	312	29.8	20.0	7.9	42.3
	5,000억~1조 미만	208	38.2	19.4	8.0	34.4
	1조 이상	110	45.2	17.5	5.6	31.7
수출 여부	수출있음	1,871	45.0	18.8	8.1	28.0
	수출없음	2,764	7.1	6.5	8.1	78.3
종사자 수	50명 미만	1,774	5.4	3.7	7.3	83.6
	50~100명 미만	680	15.4	10.9	11.6	62.0
	100~200명 미만	645	29.0	15.2	11.0	44.8
	200~300명 미만	469	39.8	16.7	6.6	36.9
	300~500명 미만	453	44.2	16.8	8.0	31.1
	500~1,000명 미만	381	47.7	23.4	4.1	24.7
	1,000명 이상	233	34.9	22.1	5.6	37.4
업력	7년 미만	347	21.2	7.7	11.9	59.3
	7~20년 미만	1,585	13.8	8.5	6.9	70.9
	20~30년 미만	997	25.4	7.8	10.3	56.4
	30~40년 미만	759	26.2	13.7	7.1	53.0
	40~50년 미만	478	36.8	15.6	7.7	39.9
	50년 이상	469	25.1	24.4	6.8	43.7
매출 유형	B2B	3,680	24.8	11.6	8.3	55.3
	B2C	791	11.0	10.9	5.5	72.7
	B2G	164	22.3	11.5	17.4	48.8

2.4 기술개발 단계

- 기술개발이 있는 중견기업의 41.0%가 ‘개발기획단계’에 있으며, 다음으로 ‘개발진행단계’ 32.8%, ‘사업화단계’ 15.2% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘개발기획 단계’가 34.5%에서 41.0%로 상승하였으며, ‘개발진행단계’ (38.6%→32.8%), ‘판로개척단계’(12.3%→11.1%)는 소폭 감소함

[그림 2-13] 기술개발 단계

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘사업화단계’(16.2%), ‘판로개척단계’(12.8%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘개발기획단계’(46.4%)가 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘개발진행단계’(39.7%), 비제조업은 ‘개발기획단계’(53.9%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘사업화단계’(17.9%), ‘판로개척단계’(14.9%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘개발기획단계’(54.9%)가 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘개발진행단계’(41.0%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘개발진행단계’(38.6%)가 높게 나타났으며, 내수기업의 경우 ‘개발기획단계’(54.7%)이 높게 조사됨. 종사자수가 50명 미만 기업의 경우 ‘개발기획 단계’(56.4%)가 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘사업화단계’(20.4%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘사업화단계’(23.4%)가 상대적으로 높게 나타났으며, B2B기업의 경우 ‘개발진행단계’(33.5%)가 타 유형의 기업보다 다소 높게 조사됨

〈표 2-14〉 기술개발 단계

(단위 : 개사, %)

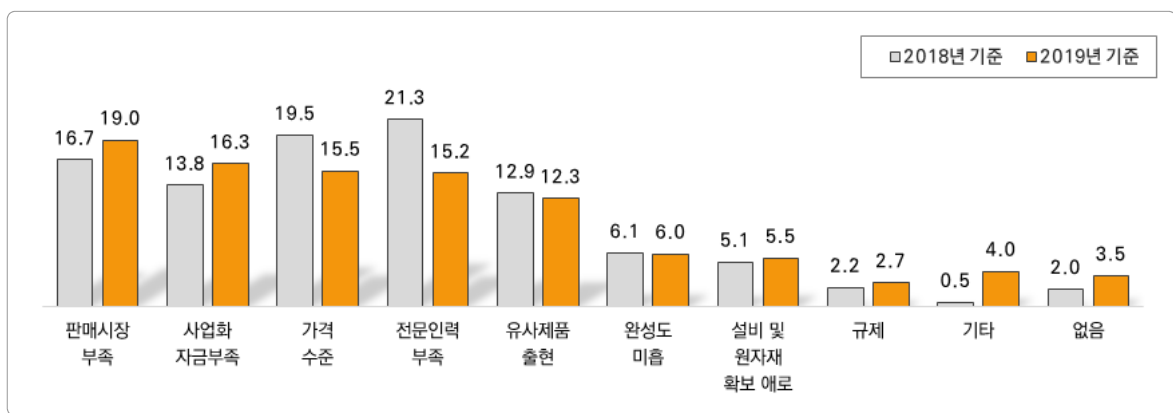
		사례수	개발기획단계	개발진행단계	사업화단계	판로개척단계
전 체		2,280	41.0	32.8	15.2	11.1
유형	일반중견	1,292	36.8	34.2	16.2	12.8
	피출자/관계	988	46.4	31.0	13.8	8.8
업종	제조업	1,365	32.3	39.7	16.2	11.8
	비제조업	916	53.9	22.4	13.6	10.1
유형/ 업종	일반 제조업	884	29.3	37.9	17.9	14.9
	일반 비제조업	408	53.2	26.1	12.3	8.5
	피출자/관계 제조업	480	37.7	43.1	13.0	6.2
	피출자/관계 비제조업	508	54.6	19.5	14.6	11.3
매출 규모	100억 미만	396	54.9	20.6	13.7	10.8
	100억~500억 미만	385	42.3	32.6	16.3	8.8
	500억~1,000억 미만	329	43.0	36.2	13.1	7.6
	1,000억~2,000억 미만	511	35.0	34.5	15.8	14.7
	2,000억~3,000억 미만	241	34.6	33.3	17.2	14.9
	3,000억~5,000억 미만	199	41.4	38.8	11.8	8.0
	5,000억~1조 미만	139	31.1	41.0	19.4	8.5
	1조 이상	80	30.6	37.8	15.3	16.3
수출 여부	수출있음	1,390	32.2	38.6	17.4	11.9
	수출없음	890	54.7	23.7	11.7	9.9
종사자 수	50명 미만	546	56.4	24.2	9.8	9.6
	50~100명 미만	305	42.9	31.1	18.0	8.0
	100~200명 미만	371	39.8	29.3	16.5	14.4
	200~300명 미만	304	38.3	37.1	11.9	12.7
	300~500명 미만	315	32.7	33.0	20.4	13.9
	500~1,000명 미만	287	24.3	46.6	19.6	9.5
	1,000명 이상	153	38.1	40.5	12.8	8.6
업력	7년 미만	172	40.5	38.8	12.7	8.0
	7~20년 미만	648	47.8	28.4	15.1	8.7
	20~30년 미만	484	37.6	37.7	12.4	12.3
	30~40년 미만	408	40.8	27.4	17.8	14.0
	40~50년 미만	284	32.9	34.0	23.4	9.7
	50년 이상	284	39.7	37.1	9.3	13.8
매출 유형	B2B	1,928	40.1	33.5	15.1	11.3
	B2C	254	42.3	31.2	15.8	10.7
	B2G	98	54.7	23.3	13.9	8.2

2.4.1 기술사업화 추진 시 애로사항

- 기술사업화 추진 시 애로사항으로는 ‘판매시장 부족’(19.0%)이 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘사업화 자금 부족’(16.3%), ‘가격 수준’(15.5%) 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘판매시장 부족’(16.7%→19.0%), ‘사업화 자금 부족’(13.8%→16.3%)은 소폭 상승함

[그림 2-14] 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘가격수준’(17.4%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계 기업은 ‘판매시장 부족’(21.5%)이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘가격수준’(21.1%), 비제조업은 ‘전문인력 부족’(21.8%)이 높게 조사됨. 일반 비제조업의 경우 ‘전문인력 부족’(29.9%), 피출자/관계 제조업의 경우 ‘판매시장 부족’(24.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 ‘전문인력 부족’(29.3%)이 가장 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘규제’(10.6%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘가격수준’(20.0%)이 내수기업(5.9%)보다 높게 나타났으며, 내수 기업의 경우 ‘사업화 자금부족’(21.9%)이 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 50~100명 미만 기업은 ‘사업화 자금부족’(33.8%)이 가장 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 ‘판매시장 부족’(31.4%)이 가장 높게 조사됨
- 업력 7년 미만 기업의 경우 ‘가격수준’(35.1%), ‘판매시장 부족’(30.9%)이 높게 조사됨

〈표 2-15〉 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : 개사, %)

		사례수	사업화 자금부족	설비 및 원자재 확보 애로	가격 수준	완성도 미흡	유사제품 출현
전 체		599	16.3	5.5	15.5	6.0	12.3
유형	일반중견	375	15.3	6.3	17.4	7.6	13.3
	피출자/관계	224	17.8	4.3	12.1	3.4	10.7
업종	제조업	382	15.1	6.3	21.1	7.3	13.3
	비제조업	216	18.3	4.1	5.4	3.7	10.5
유형/ 업종	일반 제조업	290	15.8	7.2	21.7	8.5	12.9
	일반 비제조업	85	13.6	3.2	2.9	4.6	14.5
	피출자/관계 제조업	92	12.6	3.7	19.4	3.7	14.7
	피출자/관계 비제조업	132	21.4	4.8	7.0	3.2	8.0
매출 규모	100억 미만	97	15.6	6.5	6.5	0.0	14.3
	100억~500억 미만	96	22.2	3.5	10.5	7.9	7.9
	500억~1,000억 미만	68	18.3	0.0	22.7	0.0	7.3
	1,000억~2,000억 미만	156	13.9	4.9	9.9	9.9	22.7
	2,000억~3,000억 미만	77	13.7	14.7	17.9	6.9	3.7
	3,000억~5,000억 미만	40	12.0	0.0	35.6	7.1	9.8
	5,000억~1조 미만	39	8.9	0.0	26.7	8.1	8.9
	1조 이상	25	31.1	17.4	27.3	6.8	6.8
수출 여부	수출있음	407	13.6	8.2	20.0	7.5	11.6
	수출없음	192	21.9	0.0	5.9	2.9	13.8
종사자 수	50명 미만	106	20.6	0.0	0.0	0.0	8.3
	50~100명 미만	80	33.8	4.2	11.7	4.2	8.5
	100~200명 미만	115	14.2	8.9	15.5	11.7	11.9
	200~300명 미만	75	3.2	3.8	13.2	8.5	14.3
	300~500명 미만	108	9.6	6.2	27.2	7.5	14.6
	500~1,000명 미만	83	11.8	10.0	21.0	3.8	17.2
	1,000명 이상	33	29.5	5.3	26.6	5.3	11.2
업력	7년 미만	36	26.0	0.0	35.1	0.0	0.0
	7~20년 미만	154	21.1	0.0	12.6	3.0	18.0
	20~30년 미만	119	13.0	3.8	14.2	2.1	20.2
	30~40년 미만	130	13.5	7.8	16.0	5.1	6.6
	40~50년 미만	94	19.3	8.9	10.3	13.7	4.1
	50년 이상	66	6.5	15.4	20.1	14.3	14.4
매출 유형	B2B	510	13.9	5.8	16.3	6.6	12.1
	B2C	67	13.0	5.7	14.2	3.7	17.8
	B2G	22	80.5	0.0	0.0	0.0	0.0

(계속)

〈표 2-15〉 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : 개사, %)

		사례수	판매시장 부족	전문인력 부족	규제	기타	없음
전 체		599	19.0	15.2	2.7	4.0	3.5
유형	일반중견	375	17.5	15.7	4.4	2.2	.5
	피출자/관계	224	21.5	14.3	0.0	7.2	8.6
업종	제조업	382	18.7	11.4	2.1	2.4	2.2
	비제조업	216	19.4	21.8	3.8	6.9	5.8
유형/ 업종	일반 제조업	290	16.7	11.5	2.8	2.3	.6
	일반 비제조업	85	19.9	29.9	9.8	1.7	0.0
	피출자/관계 제조업	92	24.8	11.1	0.0	2.8	7.3
	피출자/관계 비제조업	132	19.1	16.7	0.0	10.2	9.5
매출 규모	100억 미만	97	20.8	14.3	0.0	9.1	12.9
	100억~500억 미만	96	23.6	13.1	0.0	4.4	7.0
	500억~1,000억 미만	68	14.5	29.3	3.5	4.4	0.0
	1,000억~2,000억 미만	156	23.2	10.3	2.7	2.5	0.0
	2,000억~3,000억 미만	77	11.0	24.8	7.4	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	40	14.2	14.2	0.0	7.1	0.0
	5,000억~1조 미만	39	26.7	8.9	3.7	3.7	4.4
	1조 이상	25	0.0	0.0	10.6	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	407	18.5	14.1	3.4	2.0	1.3
	수출없음	192	19.9	17.5	1.4	8.4	8.3
종사자 수	50명 미만	106	31.4	18.7	0.0	5.9	15.0
	50~100명 미만	80	15.1	13.8	0.0	8.5	0.0
	100~200명 미만	115	15.2	16.6	0.0	6.0	0.0
	200~300명 미만	75	22.5	20.2	7.5	0.0	6.8
	300~500명 미만	108	16.6	9.5	4.8	3.9	0.0
	500~1,000명 미만	83	13.7	18.9	3.4	0.0	0.0
	1,000명 이상	33	13.9	0.0	8.2	0.0	0.0
업력	7년 미만	36	30.9	8.0	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	154	12.4	21.7	0.0	5.0	6.3
	20~30년 미만	119	25.7	5.2	9.4	3.5	2.8
	30~40년 미만	130	24.8	19.5	1.8	4.9	0.0
	40~50년 미만	94	18.1	14.5	3.0	6.2	1.8
	50년 이상	66	5.2	14.5	0.0	0.0	9.5
매출 유형	B2B	510	20.2	15.5	2.7	4.7	2.2
	B2C	67	15.6	11.6	4.0	0.0	14.3
	B2G	22	0.0	19.5	0.0	0.0	0.0

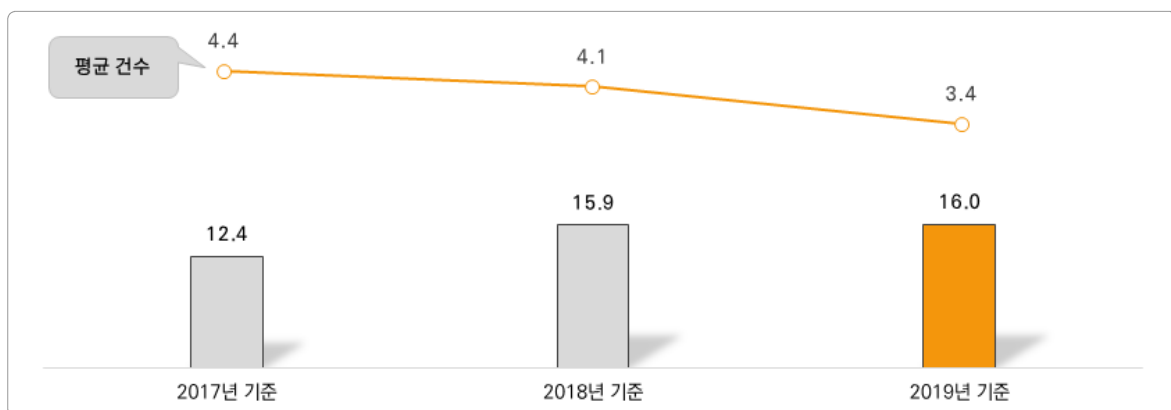
2.5 산학협력 활동 경험

○ 2019년 대학, 연구소 등과 산학협력 활동을 한 경험이 있는 기업은 16.0%로, 평균 활동 건수는 3.4건으로 조사됨

- 전년 대비 산학협력 평균 활동 건수는 4.1건에서 3.4건으로 소폭 감소함

[그림 2-15] 산학협력 활동 경험

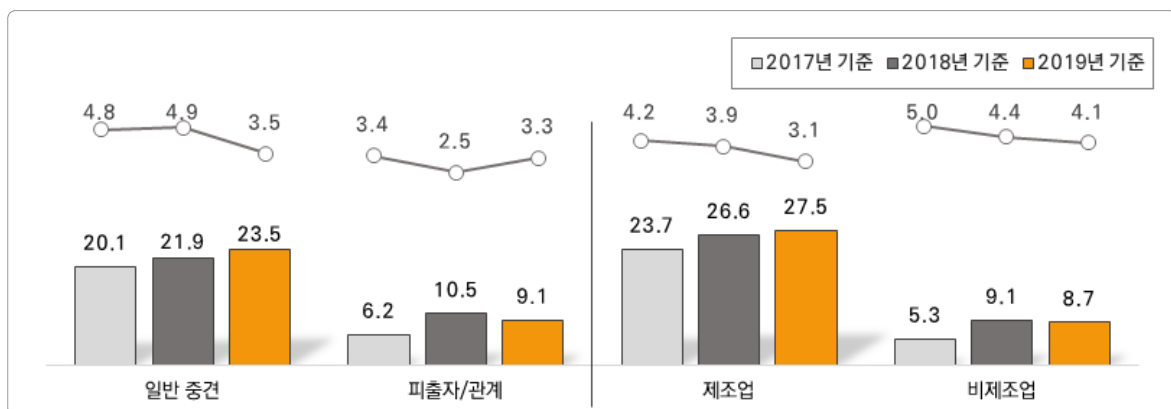
(단위 : %, 건)



- 일반 중견기업, 제조업의 경우 전년 대비 산학협력 활동 경험이 소폭 증가하였으나, 평균 활동 건수는 감소함. 피출자/관계기업은 평균 활동 경험은 10.5%에서 9.1%로 감소하였으나, 평균 활동 건수는 2.5건에서 3.3건으로 증가함

[그림 2-16] 중견기업 특성별 산학협력 활동 경험 추이

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 산학협력 활동 경험은 23.5%로 나타났으며, 평균 활동 건수는 3.5건임
- 제조업의 경우 산학협력 활동 경험은 27.5%, 평균 활동 건수는 3.1건으로 나타났으며, 비제조업의 경우 산학협력 활동 경험은 8.7%로 제조업보다 낮게 조사됨. 일반 제조업의 경우 산학협력 활동 경험이 36.7%로 가장 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 활동 경험이 34.3%로 가장 높았으며, 평균 활동 건수도 5.9건으로 높게 조사됨. 100억원 미만 기업의 경우 평균 활동 경험은 6.5%, 평균 활동 건수는 2.5건으로 상대적으로 낮았음
- 수출 중견기업의 경우 평균 활동 경험은 26.8%, 평균 활동 건수는 3.4건으로 조사됨
- 종사자규모별로는 300~500명 미만 기업은 평균 활동 경험이 36.1%로 가장 높았으며, 1,000명 이상 기업은 평균 활동 건수가 7.7건으로 가장 많았음. 50명 미만 기업의 경우 평균 활동 경험은 4.4%, 평균 활동 건수는 1.7건으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 평균 활동 경험이 26.9%로 가장 높게 나타났으며, 30~40년 미만 기업의 평균 활동 건수가 4.7건으로 가장 많았음
- 매출유형별로는 B2G기업의 평균 활동 경험(23.4%)과 평균 활동 건수(7.8건)가 다른 유형에 비해 높게 조사됨

〈표 2-16〉 산학협력 활동 경험

(단위 : 개사, %, 건)

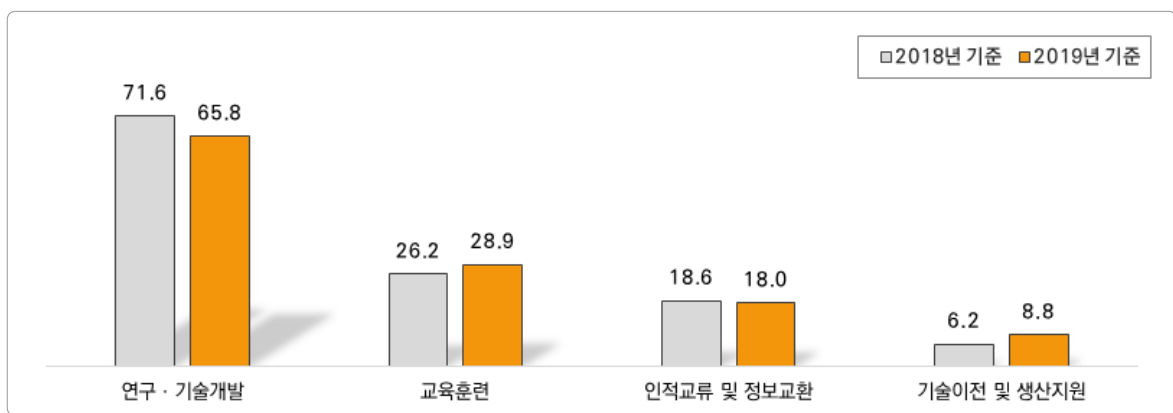
		사례수	활동 경험 있음		활동 경험 없음
				평균 건수	
전 체		4,635	16.0	3.4	84.0
유형	일반중견	2,228	23.5	3.5	76.5
	피출자/관계	2,407	9.1	3.3	90.9
업종	제조업	1,814	27.5	3.1	72.5
	비제조업	2,821	8.7	4.1	91.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	36.7	3.3	63.3
	일반 비제조업	1,170	11.6	4.0	88.4
	피출자/관계 제조업	756	14.7	2.4	85.3
	피출자/관계 비제조업	1,651	6.6	4.2	93.4
매출 규모	100억 미만	1,211	6.5	2.5	93.5
	100억~500억 미만	894	9.1	4.9	90.9
	500억~1,000억 미만	611	16.8	3.0	83.2
	1,000억~2,000억 미만	893	21.3	3.1	78.7
	2,000억~3,000억 미만	396	22.5	2.4	77.5
	3,000억~5,000억 미만	312	31.4	3.1	68.6
	5,000억~1조 미만	208	34.3	5.9	65.7
	1조 이상	110	30.3	4.2	69.7
수출 여부	수출있음	1,871	26.8	3.4	73.2
	수출없음	2,764	8.7	3.5	91.3
종사자 수	50명 미만	1,774	4.4	1.7	95.6
	50~100명 미만	680	10.6	5.7	89.4
	100~200명 미만	645	17.8	1.7	82.2
	200~300명 미만	469	25.6	2.1	74.4
	300~500명 미만	453	36.1	3.1	63.9
	500~1,000명 미만	381	30.0	3.9	70.0
	1,000명 이상	233	34.4	7.7	65.6
업력	7년 미만	347	17.6	3.2	82.4
	7~20년 미만	1,585	10.3	3.8	89.7
	20~30년 미만	997	15.1	2.4	84.9
	30~40년 미만	759	16.9	4.7	83.1
	40~50년 미만	478	26.9	2.2	73.1
	50년 이상	469	23.7	4.5	76.3
매출 유형	B2B	3,680	16.2	3.2	83.8
	B2C	791	13.6	3.0	86.4
	B2G	164	23.4	7.8	76.6

2.5.1 참여한 산학협력 활동

- 참여한 산학협력 활동으로는 ‘연구·기술 개발’이 65.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘교육 훈련’ 28.9%, ‘인적교류 및 정보교환’ 18.0% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘연구·기술개발’(71.6%→65.8%)이 감소하였으나, ‘교육훈련’(26.2%→28.9%), ‘기술이전 및 생산이전’(6.2%→8.8%)은 소폭 증가함

[그림 2-17] 참여한 산학협력 활동

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘연구·기술개발’이 71.7%로 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘교육훈련’(37.5%), ‘기술이전 및 생산지원’(15.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘연구·기술개발’(80.6%)이 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘교육훈련’(57.2%)이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘연구·기술개발’(85.6%)이 가장 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘교육훈련’(65.5%), ‘인적교류 및 정보교환’(21.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘연구·기술개발’(83.6%)이 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 ‘교육훈련’(49.9%)이 상대적으로 높게 조사됨. 수출 중견기업의 경우 ‘연구·기술개발’(81.2%)이 가장 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업은 ‘연구·기술개발’(86.8%)이 가장 높게 나타났으며, 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘연구·기술개발’(75.7%)이 높게 조사됨. 7~20년 미만 기업은 ‘교육훈련’(44.9%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-17〉 참여한 산학협력 활동

(단위 : 개사, %)

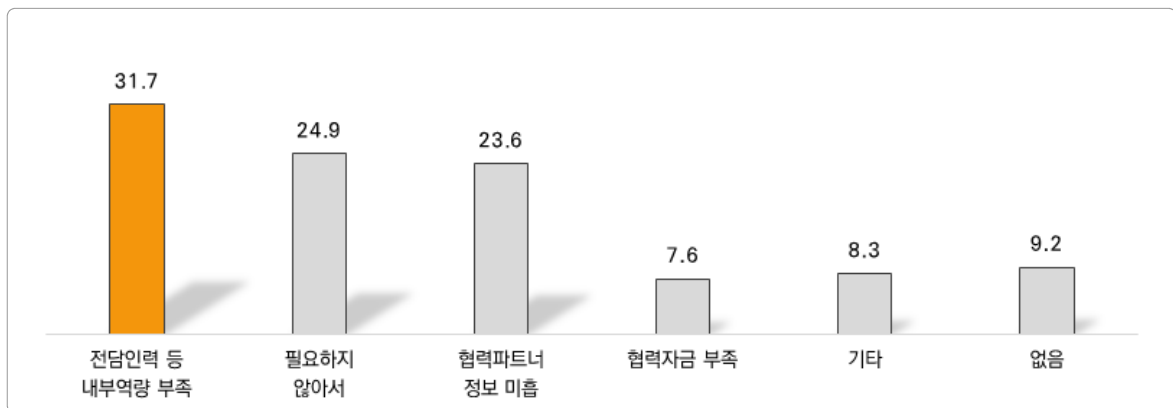
		사례수	연구·기술 개발	교육 훈련	기술이전 및 생산지원	인적교류 및 정보교환
전 체		744	65.8	28.9	8.8	18.0
유형	일반중견	523	71.7	25.4	6.1	20.1
	피출자/관계	220	51.8	37.5	15.2	12.9
업종	제조업	499	80.6	15.1	9.8	19.2
	비제조업	245	35.8	57.2	6.7	15.5
유형/ 업종	일반 제조업	388	85.6	11.4	8.2	19.8
	일반 비제조업	135	31.9	65.5	0.0	21.1
	피출자/관계 제조업	111	62.9	28.2	15.3	17.3
	피출자/관계 비제조업	109	40.5	46.9	15.1	8.5
매출 규모	100억 미만	78	27.5	49.9	14.5	14.5
	100억~500억 미만	81	55.0	39.8	13.5	8.3
	500억~1,000억 미만	103	68.0	26.8	15.5	13.6
	1,000억~2,000억 미만	190	64.0	31.5	6.1	19.1
	2,000억~3,000억 미만	89	79.4	17.4	6.4	16.0
	3,000억~5,000억 미만	98	77.8	23.3	2.9	26.0
	5,000억~1조 미만	71	83.6	14.4	4.8	22.5
	1조 이상	33	76.3	23.7	10.4	28.9
수출 여부	수출있음	502	81.2	16.9	9.6	20.0
	수출없음	242	33.9	54.0	7.0	13.7
종사자 수	50명 미만	79	41.2	40.7	14.4	11.2
	50~100명 미만	72	54.6	42.2	0.0	18.7
	100~200명 미만	115	59.8	30.2	19.7	9.7
	200~300명 미만	120	68.7	20.8	8.0	23.9
	300~500명 미만	163	68.8	25.4	10.1	17.6
	500~1,000명 미만	114	86.8	19.9	3.0	20.1
	1,000명 이상	80	68.4	36.2	2.2	24.7
업력	7년 미만	61	75.7	27.8	9.1	20.5
	7~20년 미만	164	47.5	44.9	7.8	21.9
	20~30년 미만	150	64.0	36.8	13.3	6.8
	30~40년 미만	129	71.9	19.9	10.9	14.5
	40~50년 미만	129	74.2	13.5	5.6	27.5
	50년 이상	111	73.0	23.7	5.2	19.0
매출 유형	B2B	598	72.3	22.3	8.7	18.8
	B2C	108	27.6	60.4	8.2	17.3
	B2G	38	71.4	44.4	11.1	7.0

2.5.2 산학협력을 추진하지 않는 이유

- 산학협력을 추진하지 않는 이유로는 ‘전담인력 등 내부역량 부족’이 31.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘필요하지 않아서’ 24.9%, ‘협력파트너 정보 미흡’ 23.6% 순으로 조사됨

[그림 2-18] 산학협력을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘내부역량 부족’(31.1%), ‘협력파트너 정보 미흡’(28.2%) 순으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘협력파트너 정보 미흡’(35.5%), ‘내부역량 부족’(35.2%)이 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘필요하지 않아서’(28.9%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘협력파트너 정보 미흡’(45.0%)이 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘내부역량 부족’(43.2%)이 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘협력파트너 정보 미흡’(37.6%)이 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘내부역량 부족’(36.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘내부역량 부족’(34.0%), ‘협력파트너 정보 미흡’(33.4%)이 높게 나타났으며, 종사자규모가 300~500명 미만, 500~1,000명 미만 기업은 ‘협력파트너 정보 미흡’이 각각 35.3%, 35.4%로 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 ‘협력파트너 정보 미흡’(31.1%), ‘협력자금 부족’(11.2%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-18〉 산학협력을 추진하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

		사례수	협력 파트너 정보 미흡	전담인력 등 내부 역량 부족	협력자금 부족	필요하지 않아서	기타	없음
전 체		3,891	23.6	31.7	7.6	24.9	8.3	9.2
유형	일반중견	1,705	28.2	31.1	8.3	22.1	6.9	8.7
	피출자/관계	2,187	19.9	32.2	7.1	27.1	9.5	9.5
업종	제조업	1,315	35.5	35.2	8.2	17.1	9.3	2.9
	비제조업	2,576	17.4	29.9	7.4	28.9	7.8	12.3
유형/ 업종	일반 제조업	670	45.0	27.6	9.6	10.4	9.4	4.2
	일반 비제조업	1,035	17.3	33.3	7.5	29.7	5.2	11.6
	피출자/관계 제조업	645	25.7	43.2	6.7	24.0	9.3	1.6
	피출자/관계 비제조업	1,542	17.5	27.7	7.3	28.4	9.6	12.9
매출 규모	100억 미만	1,133	16.3	27.9	7.3	32.0	7.6	12.3
	100억~500억 미만	813	19.8	35.8	5.9	23.3	11.9	8.9
	500억~1,000억 미만	508	24.1	35.5	7.2	24.8	7.7	9.9
	1,000억~2,000억 미만	703	30.5	33.2	10.2	17.8	6.9	6.2
	2,000억~3,000억 미만	307	34.1	31.3	6.0	15.7	11.5	8.3
	3,000억~5,000억 미만	214	27.4	26.6	10.2	30.1	6.6	6.2
	5,000억~1조 미만	137	30.4	36.8	6.7	25.3	1.0	5.4
	1조 이상	77	37.6	13.8	11.3	26.8	5.8	7.0
수출 여부	수출있음	1,369	33.4	34.0	7.6	18.9	10.5	2.6
	수출없음	2,523	18.2	30.5	7.6	28.2	7.2	12.7
종사자 수	50명 미만	1,695	15.4	29.2	6.8	31.8	8.5	11.9
	50~100명 미만	608	25.8	34.3	4.2	22.6	8.6	9.5
	100~200명 미만	530	28.1	34.5	10.1	19.7	8.0	5.8
	200~300명 미만	349	28.6	36.3	11.0	21.7	7.6	3.5
	300~500명 미만	290	35.3	37.2	12.0	13.1	7.9	5.6
	500~1,000명 미만	267	35.4	33.6	4.7	18.0	8.6	6.4
	1,000명 이상	153	33.9	15.2	11.2	18.1	8.8	14.0
업력	7년 미만	286	22.1	38.0	3.1	22.7	11.2	5.9
	7~20년 미만	1,421	18.9	28.4	6.5	29.0	7.8	13.2
	20~30년 미만	847	29.6	34.0	9.5	24.4	6.7	5.8
	30~40년 미만	630	21.2	38.6	9.3	24.1	6.7	5.4
	40~50년 미만	350	25.4	28.4	4.8	24.7	11.2	7.8
	50년 이상	358	31.1	25.8	11.2	13.3	12.2	11.5
매출 유형	B2B	3,083	23.4	32.0	8.8	24.1	9.0	8.5
	B2C	683	24.7	28.7	3.7	28.3	6.7	11.8
	B2G	125	20.9	41.4	0.0	26.7	1.1	9.9

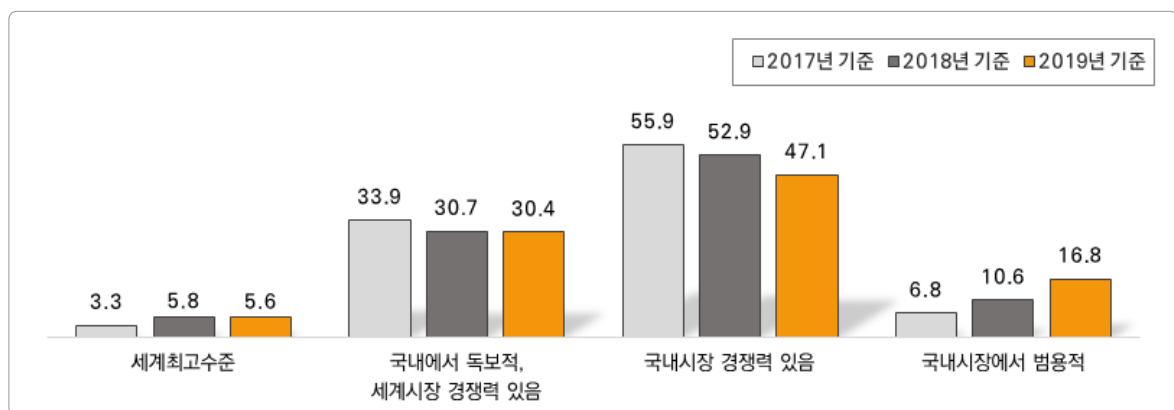
2.6 주력기술 수준

○ 보유하고 있는 주력기술은 세계최고 기술(서비스)대비 평균 69.2% 수준으로 조사됨.
세부적으로는 ‘국내시장 경쟁력 있음’ 47.1%, ‘국내에서 독보적, 세계시장 경쟁력 있음’ 30.4% 순으로 조사됨

- 세계최고수준 응답은(’17년(3.3%)→’18년(5.8%)→’19년(5.6%)) 올해 소폭 감소함

[그림 2-19] 세계최고 기술(서비스)대비 수준

(단위 : %)



※ 해당분야에서 선두기업 : 100% 수준

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

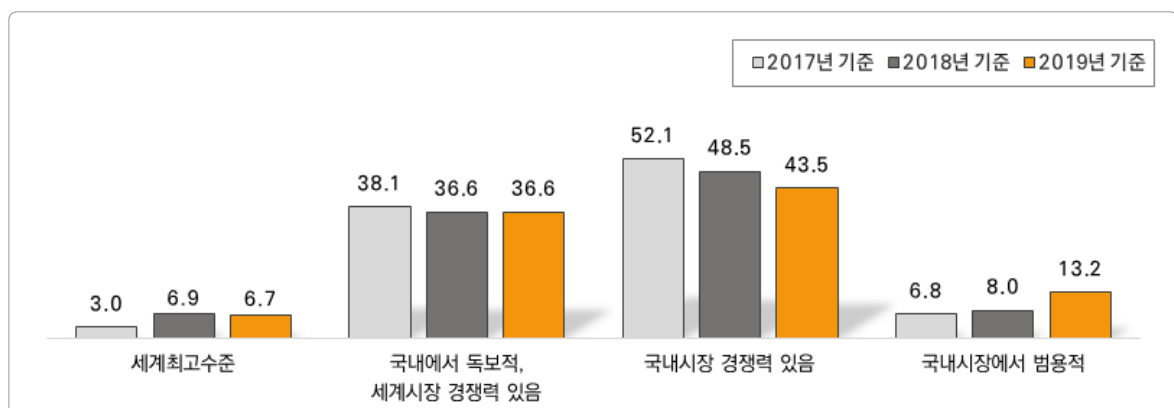
※ 국내시장에서는 경쟁력을 갖추고 있으나, 세계시장에서는 일반적인 수준 : 60%~80% 미만

※ 국내시장에서 범용적인 기술수준 : 60% 미만

- 일반 중견기업의 경우 세계최고수준 응답이 6.9%에서 6.7%로 감소하였으며, ‘국내 시장에서 범용적’은 매년 지속적으로 증가하고 있음

[그림 2-20] 일반 중견기업 세계최고 기술(서비스)대비 수준 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 주력기술 수준은 평균 71.9%, 피출자/관계기업은 66.6%로 국내시장에서는 선두하고 있으나, 세계시장에서는 일반적인 수준으로 조사됨. 세부적으로는 일반 중견기업의 경우 '세계최고수준'이 6.7%로 나타났으며, 피출자/관계기업은 '국내시장 경쟁력 있음'이 50.4%로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 주력기술 수준은 평균 73.7%로 나타났으며, 세부적으로는 '세계최고수준' 7.2%, '국내에서 독보적, 세계시장 경쟁력 있음' 42.4%로 조사됨. 일반 제조업의 경우 '세계최고수준'은 8.2%로 타 유형 중견기업보다 다소 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 주력기술 수준 평균이 77.7%로 가장 높게 나타났으며, '세계최고수준' 응답도 19.1%로 높게 조사됨. 반면, 100억원 미만 기업은 '세계최고수준'이 3.0%로 가장 낮았으며, '국내시장에서 범용적'(25.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 주력기술 수준 평균은 73.0%로 나타났으며, '세계최고수준' 응답은 8.2%로 내수기업(3.9%)보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업은 주력기술 수준 평균이 74.4%로 가장 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 경우 '세계최고수준' 응답이 11.0%로 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 주력기술 평균이 72.7%로 가장 높게 나타났으며, '세계최고수준' 응답도 8.5%로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 주력기술 평균이 69.7%로 가장 높았으며, '세계최고수준' 응답이 5.9%로 상대적으로 높았음. B2G기업의 경우 '국내시장에서 범용적'이 29.0%로 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-19〉 세계최고 기술(서비스)대비 수준

(단위 : 개사, %)

		사례수	국내 시장에서 범용적	국내시장 경쟁력 있음	국내에서 독보적, 세계시장 경쟁력 있음	세계최고 수준	평균 수준
전 체		4,635	16.8	47.1	30.4	5.6	69.2
유형	일반중견	2,228	13.2	43.5	36.6	6.7	71.9
	피출자/관계	2,407	20.2	50.4	24.7	4.6	66.6
업종	제조업	1,814	11.1	39.3	42.4	7.2	73.7
	비제조업	2,821	20.5	52.1	22.7	4.6	66.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	8.7	36.0	47.1	8.2	75.7
	일반 비제조업	1,170	17.2	50.3	27.1	5.4	68.5
	피출자/관계 제조업	756	14.5	43.9	35.8	5.8	70.9
	피출자/관계 비제조업	1,651	22.9	53.4	19.6	4.1	64.7
매출 규모	100억 미만	1,211	25.2	52.4	19.3	3.0	63.4
	100억~500억 미만	894	16.1	48.7	29.1	6.1	69.7
	500억~1,000억 미만	611	13.6	48.4	32.4	5.6	70.3
	1,000억~2,000억 미만	893	14.6	44.6	36.0	4.8	70.6
	2,000억~3,000억 미만	396	9.2	43.5	40.7	6.6	73.1
	3,000억~5,000억 미만	312	15.6	45.6	32.7	6.1	70.5
	5,000억~1조 미만	208	9.9	33.9	42.9	13.4	77.2
	1조 이상	110	10.5	31.4	39.0	19.1	77.7
수출 여부	수출있음	1,871	12.9	38.4	40.4	8.2	73.0
	수출없음	2,764	19.5	53.0	23.6	3.9	66.6
종사자 수	50명 미만	1,774	23.1	52.1	21.4	3.4	65.1
	50~100명 미만	680	15.7	52.1	26.4	5.8	68.6
	100~200명 미만	645	15.6	44.5	34.1	5.8	70.0
	200~300명 미만	469	13.1	39.2	39.2	8.5	73.3
	300~500명 미만	453	6.9	47.2	39.6	6.3	73.6
	500~1,000명 미만	381	12.3	30.1	49.6	8.0	74.4
	1,000명 이상	233	10.7	45.4	33.0	11.0	74.0
업력	7년 미만	347	22.2	41.2	28.1	8.5	68.2
	7~20년 미만	1,585	17.7	49.4	28.4	4.5	67.8
	20~30년 미만	997	16.7	50.4	27.4	5.4	67.9
	30~40년 미만	759	15.7	43.4	34.6	6.4	71.4
	40~50년 미만	478	13.6	41.1	36.8	8.5	72.7
	50년 이상	469	15.3	48.9	32.0	3.8	69.8
매출 유형	B2B	3,680	17.2	45.0	31.9	5.9	69.7
	B2C	791	12.6	56.1	25.9	5.4	68.5
	B2G	164	29.0	51.8	17.8	1.4	60.8

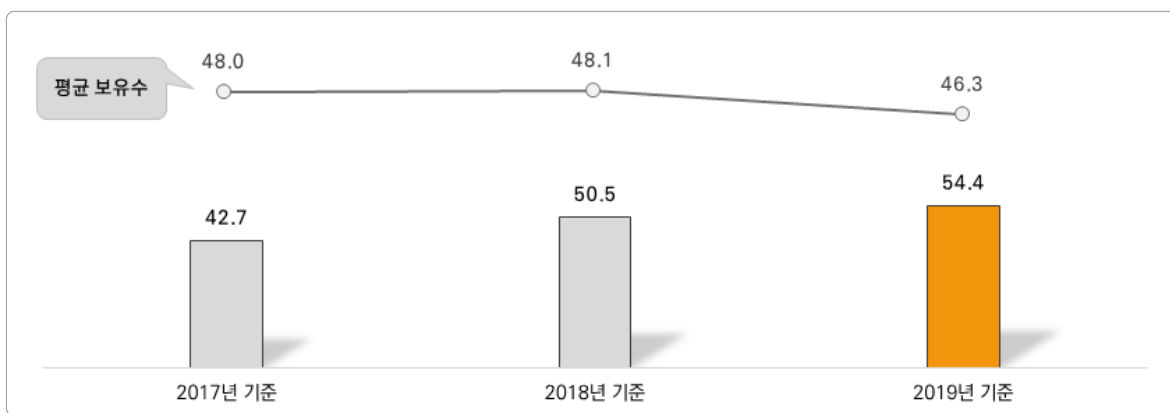
2.7 지식재산권 등록현황

○ 중견기업의 지식재산권을 등록한 기업은 전체 54.4%로 나타났으며, 평균 보유 건수는 46.3건으로 조사됨

- 전년 대비 지식재산권 보유 비중은 50.5%에서 54.4%로 증가하였으나, 보유 건수는 48.1건에서 46.3건으로 소폭 감소함

[그림 2-21] 지식재산권 등록현황

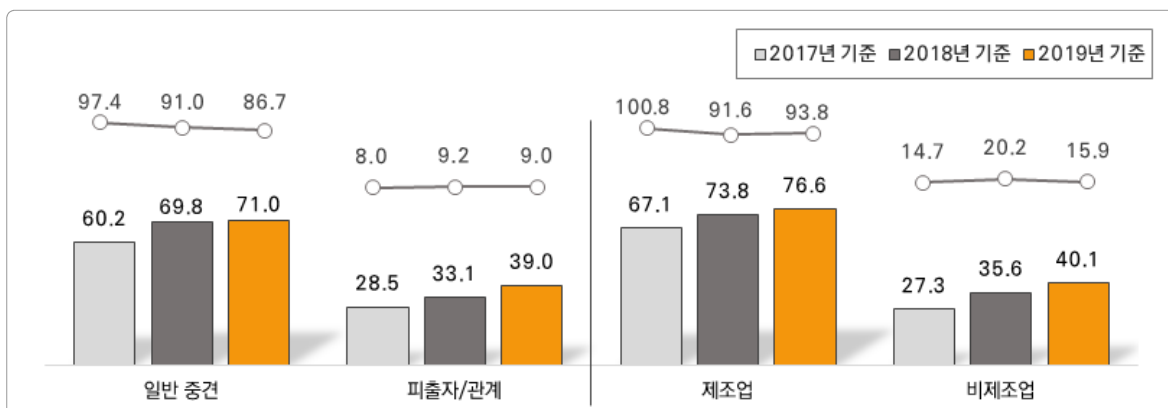
(단위 : %, 건)



- 일반 중견기업의 경우 매년 지식재산권 보유 비중은 증가하나, 평균 등록 건수는 감소하는 추세를 보임. 제조업의 경우 평균 보유 건수가 2018년 기준 91.6건에서 93.8건으로 소폭 상승함

[그림 2-22] 중견기업 특성별 지식재산권 등록현황 추이

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 지식재산권 보유율이 71.0%로 나타났으며, 평균 보유 건수는 86.7건으로 조사됨. 피출자/관계기업의 지식재산권 보유율은 39.0%이며, 평균 보유 건수는 9.0건임
- 제조업의 경우 지식재산권 보유율은 76.6%, 평균 93.8건으로 비제조업(보유율 40.1%, 평균 15.9건)보다 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 보유율이 89.7%, 평균 150.2건으로 가장 높게 나타난 반면, 피출자/관계 비제조업의 경우 평균 보유 건수가 6.3건으로 상대적으로 매우 낮게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 지식재산권 보유율 85.4%, 평균 313.4건으로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 보유율이 29.9%, 평균 보유 건수가 4.3건으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 지식재산권 보유율은 74.5%, 평균 90.3건으로 내수기업(보유율 40.8%, 평균 16.6건)보다 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업이 보유율(83.3%) 및 평균 건수(285.5건)가 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 보유 현황은 28.8%, 평균 5.2건으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 지식재산권 보유율이 78.3%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 평균 보유 건수(99.5건)가 상대적으로 높았음. 7년 미만 기업의 평균 보유 건수는 20.0건으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 지식재산권 보유율이 57.4%로 상대적으로 높았으며, 평균 보유 건수는 B2C기업이 53.5건으로 가장 높게 조사됨

〈표 2-20〉 지식재산권 보유 여부

(단위 : 개사, %)

		사례수	없음	있음
전 체		4,635	45.6	54.4
유형	일반중견	2,228	29.0	71.0
	피출자/관계	2,407	61.0	39.0
업종	제조업	1,814	23.4	76.6
	비제조업	2,821	59.9	40.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	10.3	89.7
	일반 비제조업	1,170	45.9	54.1
	피출자/관계 제조업	756	41.9	58.1
	피출자/관계 비제조업	1,651	69.8	30.2
매출 규모	100억 미만	1,211	70.1	29.9
	100억~500억 미만	894	56.3	43.7
	500억~1,000억 미만	611	41.9	58.1
	1,000억~2,000억 미만	893	30.9	69.1
	2,000억~3,000억 미만	396	25.4	74.6
	3,000억~5,000억 미만	312	22.0	78.0
	5,000억~1조 미만	208	21.4	78.6
	1조 이상	110	14.6	85.4
수출 여부	수출있음	1,871	25.5	74.5
	수출없음	2,764	59.2	40.8
종사자 수	50명 미만	1,774	71.2	28.8
	50~100명 미만	680	45.5	54.5
	100~200명 미만	645	36.1	63.9
	200~300명 미만	469	24.6	75.4
	300~500명 미만	453	19.8	80.2
	500~1,000명 미만	381	17.1	82.9
	1,000명 이상	233	16.7	83.3
업력	7년 미만	347	56.5	43.5
	7~20년 미만	1,585	61.6	38.4
	20~30년 미만	997	41.5	58.5
	30~40년 미만	759	38.4	61.6
	40~50년 미만	478	21.7	78.3
	50년 이상	469	28.4	71.6
매출 유형	B2B	3,680	44.2	55.8
	B2C	791	52.7	47.3
	B2G	164	42.6	57.4

〈표 2-21〉 지식재산권 보유 현황(평균)

(단위 : 개사, 건)

		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,635	46.3	19.1	0.9	5.1	21.3
유형	일반중견	2,228	86.7	37.1	1.5	9.5	38.7
	피출자/관계	2,407	9.0	2.5	0.3	1.0	5.2
업종	제조업	1,814	93.8	44.0	1.7	10.5	37.4
	비제조업	2,821	15.9	3.1	0.3	1.6	10.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	150.2	71.7	2.4	16.8	59.3
	일반 비제조업	1,170	29.3	5.8	0.6	2.9	20.0
	피출자/관계 제조업	756	14.7	5.3	0.8	1.7	6.9
	피출자/관계 비제조업	1,651	6.3	1.2	0.0	0.6	4.4
매출 규모	100억 미만	1,211	4.3	1.7	0.1	0.5	2.1
	100억~500억 미만	894	14.9	4.1	0.1	1.2	9.6
	500억~1,000억 미만	611	26.5	7.9	1.1	2.7	14.8
	1,000억~2,000억 미만	893	61.7	21.4	1.3	8.9	30.0
	2,000억~3,000억 미만	396	63.1	28.9	1.6	5.4	27.1
	3,000억~5,000억 미만	312	82.5	27.6	1.2	6.7	47.1
	5,000억~1조 미만	208	191.1	84.3	3.9	7.8	95.1
	1조 이상	110	313.4	194.6	1.7	58.3	58.7
수출 여부	수출있음	1,871	90.3	40.7	1.9	9.9	37.8
	수출없음	2,764	16.6	4.5	0.1	1.8	10.1
종사자 수	50명 미만	1,774	5.2	1.0	0.0	0.5	3.6
	50~100명 미만	680	26.2	11.0	0.4	2.2	12.6
	100~200명 미만	645	21.1	4.8	0.2	2.3	13.8
	200~300명 미만	469	57.4	18.2	2.0	8.2	29.1
	300~500명 미만	453	63.4	37.6	1.4	5.2	19.2
	500~1,000명 미만	381	136.6	53.2	3.2	15.6	64.6
	1,000명 이상	233	285.5	130.6	2.8	32.3	119.7
업력	7년 미만	347	20.0	11.3	0.6	1.4	6.7
	7~20년 미만	1,585	23.0	9.2	0.3	2.9	10.6
	20~30년 미만	997	51.7	23.1	0.8	4.2	23.5
	30~40년 미만	759	62.0	29.7	1.4	10.8	20.2
	40~50년 미만	478	54.7	26.3	1.1	5.7	21.5
	50년 이상	469	99.5	25.9	1.8	6.9	65.0
매출 유형	B2B	3,680	45.9	22.1	1.0	3.5	19.3
	B2C	791	53.5	5.6	0.3	13.1	34.5
	B2G	164	21.4	18.1	0.4	0.8	2.0

〈표 2-22〉 지식재산권 보유 현황(합계)

(단위 : 개사, 건)

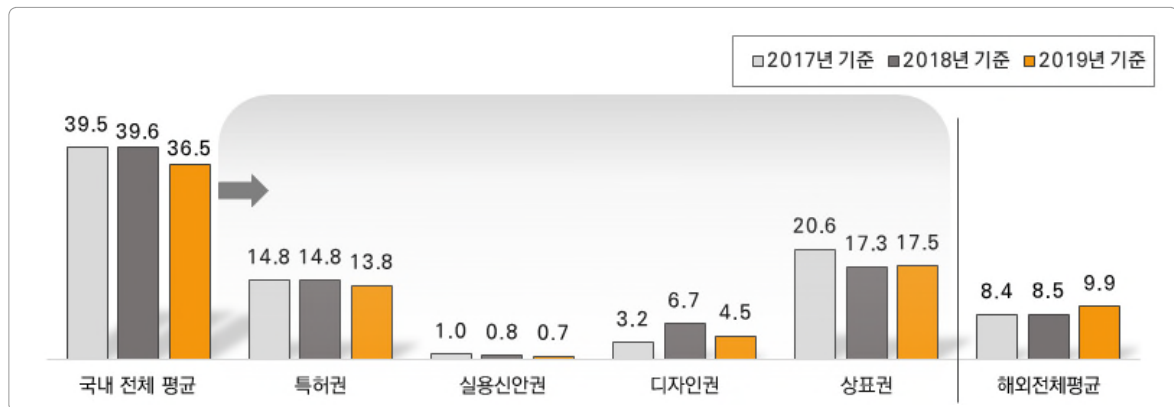
		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,635	214,804	88,641	3,968	23,501	98,695
유형	일반중견	2,228	193,212	82,620	3,263	21,153	86,176
	피출자/관계	2,407	21,592	6,021	705	2,347	12,519
업종	제조업	1,814	170,063	79,890	3,150	19,113	67,910
	비제조업	2,821	44,741	8,751	817	4,388	30,785
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	158,916	75,851	2,527	17,811	62,727
	일반 비제조업	1,170	34,296	6,770	736	3,342	23,448
	피출자/관계 제조업	756	11,147	4,040	623	1,301	5,183
	피출자/관계 비제조업	1,651	10,446	1,981	82	1,046	7,337
매출 규모	100억 미만	1,211	5,249	2,015	77	559	2,598
	100억~500억 미만	894	13,351	3,698	80	1,031	8,543
	500억~1,000억 미만	611	16,203	4,803	649	1,680	9,071
	1,000억~2,000억 미만	893	55,084	19,151	1,147	7,962	26,825
	2,000억~3,000억 미만	396	24,968	11,428	648	2,145	10,748
	3,000억~5,000억 미만	312	25,737	8,604	361	2,092	14,680
	5,000억~1조 미만	208	39,743	17,532	815	1,620	19,776
	1조 이상	110	34,469	21,411	192	6,411	6,455
수출 여부	수출있음	1,871	168,948	76,223	3,596	18,479	70,651
	수출없음	2,764	45,857	12,419	372	5,022	28,044
종사자 수	50명 미만	1,774	9,217	1,829	71	935	6,383
	50~100명 미만	680	17,802	7,466	283	1,471	8,582
	100~200명 미만	645	13,641	3,123	161	1,455	8,902
	200~300명 미만	469	26,919	8,517	930	3,828	13,644
	300~500명 미만	453	28,726	17,009	656	2,358	8,703
	500~1,000명 미만	381	52,037	20,287	1,214	5,929	24,607
	1,000명 이상	233	66,463	30,411	653	7,525	27,874
업력	7년 미만	347	6,938	3,902	207	496	2,333
	7~20년 미만	1,585	36,449	14,505	504	4,587	16,853
	20~30년 미만	997	51,518	23,027	808	4,229	23,455
	30~40년 미만	759	47,063	22,495	1,060	8,203	15,305
	40~50년 미만	478	26,174	12,585	541	2,749	10,299
	50년 이상	469	46,662	12,127	848	3,237	30,450
매출 유형	B2B	3,680	168,962	81,263	3,649	13,008	71,042
	B2C	791	42,342	4,409	250	10,360	27,323
	B2G	164	3,501	2,970	68	133	330

2.7.1 국내외 지식재산권 현황

- 중견기업은 전체 169,028건, 평균 36.5건의 국내 지식재산권을 보유하고 있으며, 상표권 17.5건, 특허권 13.8건 등을 보유하고 있음. 해외 지식재산권은 평균 9.9건을 보유하고 있는 것으로 조사됨
- 전년 대비 국내 지식재산권 평균 등록 건수는 39.6건에서 36.5건으로 감소하였으나, 해외 지식재산권은 평균 8.5건에서 9.9건으로 소폭 증가함

[그림 2-23] 국내외 지식재산권 보유 현황

(단위 : 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 국내 지식재산권 평균 보유 건수는 67.4건으로 피출자/관계기업 (평균 7.8건)보다 높게 조사됨
- 제조업의 경우 국내 지식재산권은 평균 73.0건 보유하고 있으며, 비제조업은 평균 13.0건으로 업종별로 큰 차이를 보임. 일반 제조업의 경우 국내 지식재산권이 평균 116.5건으로 가장 많은 것으로 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 국내 지식재산권 평균 보유 건수가 237.2건으로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 평균 3.9건으로 매우 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 국내 지식재산권이 평균 68.2건으로 내수기업(평균 15.0건)보다 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 평균 건수는 226.5건으로 가장 높았음. 반면, 50명 미만 기업의 경우 평균 4.6건으로 매우 낮게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 국내 지식재산권 평균 보유 건수가 85.8건으로 가장 높게 나타났으며, 7년 미만(평균 15.8건), 7~20년 미만(평균 15.5건) 기업은 상대적으로 낮게 조사됨

〈표 2-23〉 국내 지식재산권 보유 현황(평균)

(단위 : 개사, 건)

		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,635	36.5	13.8	0.7	4.5	17.5
유형	일반중견	2,228	67.4	26.6	1.1	8.3	31.5
	피출자/관계	2,407	7.8	2.1	0.3	0.9	4.5
업종	제조업	1,814	73.0	32.1	1.4	9.2	30.4
	비제조업	2,821	13.0	2.1	0.2	1.4	9.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	116.5	52.0	1.8	14.6	48.1
	일반 비제조업	1,170	23.1	3.6	0.4	2.6	16.5
	피출자/관계 제조업	756	12.2	4.2	0.8	1.7	5.5
	피출자/관계 비제조업	1,651	5.8	1.1	0.0	0.6	4.0
매출 규모	100억 미만	1,211	3.9	1.5	0.0	0.5	1.9
	100억~500억 미만	894	11.0	1.9	0.1	1.1	7.9
	500억~1,000억 미만	611	22.8	6.7	0.8	2.6	12.7
	1,000억~2,000억 미만	893	45.1	15.4	0.9	6.7	22.0
	2,000억~3,000억 미만	396	47.2	20.6	0.9	4.5	21.2
	3,000억~5,000억 미만	312	68.8	22.1	0.9	6.4	39.4
	5,000억~1조 미만	208	163.3	67.5	3.9	7.5	84.4
	1조 이상	110	237.2	125.2	1.3	57.0	53.7
수출 여부	수출있음	1,871	68.2	28.8	1.5	8.4	29.5
	수출없음	2,764	15.0	3.8	0.1	1.8	9.4
종사자 수	50명 미만	1,774	4.6	1.0	0.0	0.5	3.1
	50~100명 미만	680	16.8	5.1	0.2	1.9	9.6
	100~200명 미만	645	18.0	4.5	0.2	2.1	11.2
	200~300명 미만	469	45.5	14.6	1.5	7.3	22.2
	300~500명 미만	453	49.4	27.4	1.3	4.8	15.9
	500~1,000명 미만	381	108.6	44.3	2.3	11.1	51.0
	1,000명 이상	233	226.5	85.9	2.5	31.6	106.5
업력	7년 미만	347	15.8	9.0	0.4	1.1	5.3
	7~20년 미만	1,585	15.5	5.9	0.3	2.0	7.3
	20~30년 미만	997	41.4	17.1	0.7	3.9	19.8
	30~40년 미만	759	50.3	21.4	1.0	10.2	17.7
	40~50년 미만	478	40.4	18.3	1.0	5.5	15.6
	50년 이상	469	85.8	20.5	1.2	6.5	57.6
매출 유형	B2B	3,680	35.8	15.7	0.7	3.2	16.2
	B2C	791	42.5	4.1	0.3	11.3	26.7
	B2G	164	21.4	18.1	0.4	0.8	2.0

〈표 2-24〉 국내 지식재산권 보유 현황(합계)

(단위 : 개사, 건)

		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,635	169,028	64,188	3,068	20,747	81,025
유형	일반중견	2,228	150,276	59,169	2,416	18,498	70,193
	피출자/관계	2,407	18,752	5,020	652	2,249	10,831
업종	제조업	1,814	132,460	58,183	2,504	16,678	55,096
	비제조업	2,821	36,569	6,006	565	4,069	25,929
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	123,248	54,999	1,921	15,428	50,901
	일반 비제조업	1,170	27,028	4,170	495	3,070	19,292
	피출자/관계 제조업	756	9,212	3,184	583	1,250	4,195
	피출자/관계 비제조업	1,651	9,541	1,836	69	1,000	6,636
매출 규모	100억 미만	1,211	4,716	1,764	57	547	2,349
	100억~500억 미만	894	9,826	1,695	73	978	7,081
	500억~1,000억 미만	611	13,953	4,068	516	1,581	7,788
	1,000억~2,000억 미만	893	40,301	13,794	845	6,019	19,643
	2,000억~3,000억 미만	396	18,707	8,157	357	1,793	8,400
	3,000억~5,000억 미만	312	21,476	6,900	274	2,002	12,300
	5,000억~1조 미만	208	33,960	14,044	803	1,558	17,555
	1조 이상	110	26,089	13,767	143	6,271	5,908
수출 여부	수출있음	1,871	127,495	53,821	2,727	15,784	55,163
	수출없음	2,764	41,533	10,368	341	4,963	25,861
종사자 수	50명 미만	1,774	8,134	1,698	58	922	5,455
	50~100명 미만	680	11,444	3,488	146	1,281	6,528
	100~200명 미만	645	11,646	2,878	143	1,368	7,257
	200~300명 미만	469	21,322	6,827	683	3,419	10,393
	300~500명 미만	453	22,377	12,427	573	2,196	7,181
	500~1,000명 미만	381	41,385	16,873	873	4,214	19,425
	1,000명 이상	233	52,721	19,997	592	7,347	24,785
업력	7년 미만	347	5,471	3,122	133	371	1,845
	7~20년 미만	1,585	24,497	9,356	474	3,124	11,542
	20~30년 미만	997	41,329	17,071	660	3,862	19,737
	30~40년 미만	759	38,178	16,267	754	7,731	13,426
	40~50년 미만	478	19,322	8,753	497	2,613	7,459
	50년 이상	469	40,232	9,620	550	3,046	27,015
매출 유형	B2B	3,680	131,924	57,952	2,750	11,672	59,550
	B2C	791	33,606	3,269	250	8,942	21,145
	B2G	164	3,499	2,968	68	133	330

〈표 2-25〉 해외 지식재산권 보유 현황(평균)

(단위 : 개사, 건)

		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,635	9.9	5.3	0.2	0.6	3.8
유형	일반중견	2,228	19.3	10.5	0.4	1.2	7.2
	피출자/관계	2,407	1.2	0.4	0.0	0.0	0.7
업종	제조업	1,814	20.7	12.0	0.4	1.3	7.1
	비제조업	2,821	2.9	1.0	0.1	0.1	1.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	33.7	19.7	0.6	2.3	11.2
	일반 비제조업	1,170	6.2	2.2	0.2	0.2	3.6
	피출자/관계 제조업	756	2.6	1.1	0.1	0.1	1.3
	피출자/관계 비제조업	1,651	0.5	0.1	0.0	0.0	0.4
매출 규모	100억 미만	1,211	0.4	0.2	0.0	0.0	0.2
	100억~500억 미만	894	3.9	2.2	0.0	0.1	1.6
	500억~1,000억 미만	611	3.7	1.2	0.2	0.2	2.1
	1,000억~2,000억 미만	893	16.6	6.0	0.3	2.2	8.0
	2,000억~3,000억 미만	396	15.8	8.3	0.7	0.9	5.9
	3,000억~5,000억 미만	312	13.7	5.5	0.3	0.3	7.6
	5,000억~1조 미만	208	27.8	16.8	0.1	0.3	10.7
	1조 이상	110	76.2	69.5	0.4	1.3	5.0
수출 여부	수출있음	1,871	22.2	12.0	0.5	1.4	8.3
	수출없음	2,764	1.6	0.7	0.0	0.0	0.8
종사자 수	50명 미만	1,774	0.6	0.1	0.0	0.0	0.5
	50~100명 미만	680	9.4	5.9	0.2	0.3	3.0
	100~200명 미만	645	3.1	0.4	0.0	0.1	2.5
	200~300명 미만	469	11.9	3.6	0.5	0.9	6.9
	300~500명 미만	453	14.0	10.1	0.2	0.4	3.4
	500~1,000명 미만	381	28.0	9.0	0.9	4.5	13.6
	1,000명 이상	233	59.0	44.7	0.3	0.8	13.3
업력	7년 미만	347	4.2	2.2	0.2	0.4	1.4
	7~20년 미만	1,585	7.5	3.2	0.0	0.9	3.4
	20~30년 미만	997	10.2	6.0	0.1	0.4	3.7
	30~40년 미만	759	11.7	8.2	0.4	0.6	2.5
	40~50년 미만	478	14.3	8.0	0.1	0.3	5.9
	50년 이상	469	13.7	5.3	0.6	0.4	7.3
매출 유형	B2B	3,680	10.1	6.3	0.2	0.4	3.1
	B2C	791	11.0	1.4	0.0	1.8	7.8
	B2G	164	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

〈표 2-26〉 해외 지식재산권 보유 현황(합계)

(단위 : 개사, 건)

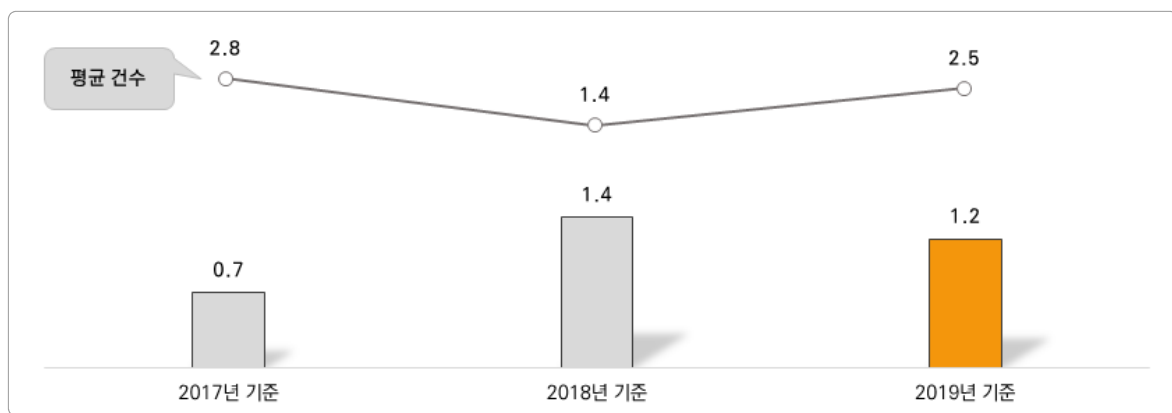
		사례수	전체	특허권	실용신안권	디자인권	상표권
전 체		4,635	45,776	24,453	899	2,754	17,670
유형	일반중견	2,228	42,936	23,452	846	2,656	15,982
	피출자/관계	2,407	2,840	1,001	53	98	1,688
업종	제조업	1,814	37,604	21,708	647	2,435	12,814
	비제조업	2,821	8,172	2,745	253	319	4,856
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	35,668	20,852	606	2,383	11,827
	일반 비제조업	1,170	7,268	2,600	240	272	4,156
	피출자/관계 제조업	756	1,935	856	40	52	988
	피출자/관계 비제조업	1,651	905	145	13	46	700
매출 규모	100억 미만	1,211	534	252	20	13	249
	100억~500억 미만	894	3,525	2,003	7	53	1,462
	500억~1,000억 미만	611	2,250	734	133	99	1,284
	1,000억~2,000억 미만	893	14,783	5,356	302	1,943	7,182
	2,000억~3,000억 미만	396	6,261	3,271	290	353	2,347
	3,000억~5,000억 미만	312	4,260	1,704	87	90	2,380
	5,000억~1조 미만	208	5,784	3,489	12	62	2,220
	1조 이상	110	8,380	7,644	49	141	547
수출 여부	수출있음	1,871	41,453	22,402	869	2,695	15,487
	수출없음	2,764	4,323	2,051	30	59	2,183
종사자 수	50명 미만	1,774	1,083	130	13	13	927
	50~100명 미만	680	6,358	3,978	137	190	2,054
	100~200명 미만	645	1,995	245	18	87	1,645
	200~300명 미만	469	5,597	1,689	247	409	3,252
	300~500명 미만	453	6,349	4,582	83	162	1,522
	500~1,000명 미만	381	10,652	3,414	341	1,715	5,182
	1,000명 이상	233	13,742	10,414	61	179	3,088
업력	7년 미만	347	1,467	780	74	125	488
	7~20년 미만	1,585	11,952	5,149	30	1,462	5,311
	20~30년 미만	997	10,189	5,957	148	367	3,718
	30~40년 미만	759	8,885	6,228	306	473	1,879
	40~50년 미만	478	6,852	3,832	44	136	2,840
	50년 이상	469	6,430	2,507	298	191	3,435
매출 유형	B2B	3,680	37,038	23,311	899	1,335	11,492
	B2C	791	8,736	1,140	0	1,418	6,178
	B2G	164	2	2	0	0	0

2.7.2 지식재산권 침해 경험

- 지식재산권 침해 경험이 있는 중견기업은 1.2%로 나타났으며, 평균 2.5건의 침해 경험이 있는 것으로 조사됨
- 전년 대비 침해 경험은 소폭 감소하였으나, 평균 침해 경험 횟수는 1.4건에서 2.5건으로 증가함

[그림 2-24] 지식재산권 침해 경험

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 침해 경험은 1.4%, 평균 침해 건수는 3.1건으로 피출자/관계 기업(침해 경험 1.0%, 평균 침해 건수 1.6건)보다 다소 높게 조사됨
- 제조업의 경우 침해 경험은 2.3%, 평균 침해 건수는 2.8건으로 나타났으며, 일반 제조업의 경우 침해 경험(2.7%) 및 평균 침해 건수(3.1건)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 침해 경험이 3.9%로 상대적으로 높게 나타났으며, 1,000억원~2,000억원 미만, 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 평균 침해 건수가 각각 4.0건으로 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 침해 경험은 1.8%, 평균 침해 건수는 3.2건임
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 침해 경험이 3.9%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업의 경우 평균 침해 건수가 5.0건으로 가장 많았음
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 평균 침해 건수가 5.2건으로 가장 많았으며, B2C 기업의 평균 침해 건수가 4.5건으로 타 유형에 비해 높게 조사됨

〈표 2-27〉 지식재산권 침해 경험

(단위 : 개사, %, 건)

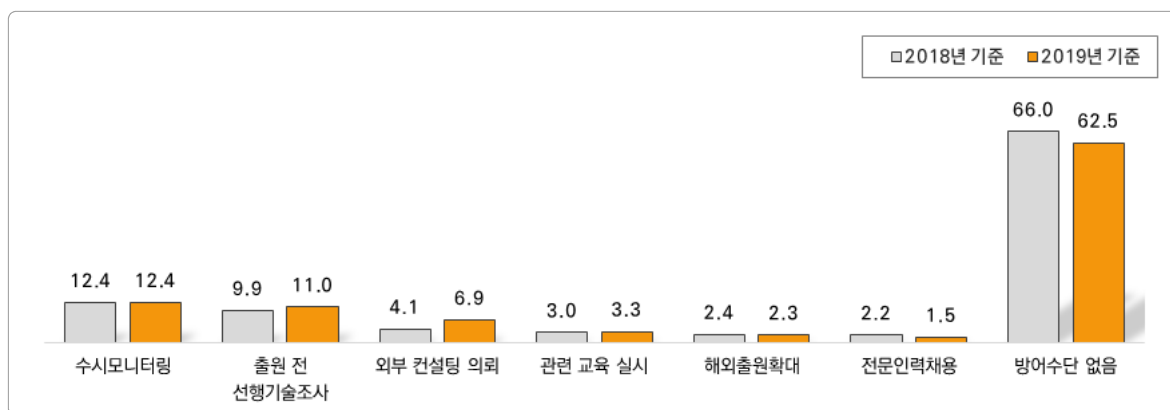
		사례수	예		아니오
				평균 건수	
전 체		4,635	1.2	2.5	98.8
유형	일반중견	2,228	1.4	3.1	98.6
	피출자/관계	2,407	1.0	1.6	99.0
업종	제조업	1,814	2.3	2.8	97.7
	비제조업	2,821	0.5	1.4	99.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	2.7	3.1	97.3
	일반 비제조업	1,170	0.2	3.0	99.8
	피출자/관계 제조업	756	1.8	2.1	98.2
	피출자/관계 비제조업	1,651	0.6	1.0	99.4
매출 규모	100억 미만	1,211	0.7	1.6	99.3
	100억~500억 미만	894	0.8	1.0	99.2
	500억~1,000억 미만	611	1.3	2.3	98.7
	1,000억~2,000억 미만	893	1.3	4.0	98.7
	2,000억~3,000억 미만	396	2.2	2.7	97.8
	3,000억~5,000억 미만	312	0.9	4.0	99.1
	5,000억~1조 미만	208	3.9	1.9	96.1
	1조 이상	110	0.0	0.0	100.0
수출 여부	수출있음	1,871	1.8	3.2	98.2
	수출없음	2,764	0.8	1.2	99.2
종사자 수	50명 미만	1,774	0.4	1.8	99.6
	50~100명 미만	680	0.4	5.0	99.6
	100~200명 미만	645	1.3	1.0	98.7
	200~300명 미만	469	2.9	4.4	97.1
	300~500명 미만	453	0.4	2.0	99.6
	500~1,000명 미만	381	3.9	1.2	96.1
	1,000명 이상	233	3.2	2.9	96.8
업력	7년 미만	347	1.2	2.6	98.8
	7~20년 미만	1,585	1.0	1.2	99.0
	20~30년 미만	997	1.4	5.2	98.6
	30~40년 미만	759	1.1	1.0	98.9
	40~50년 미만	478	0.7	1.0	99.3
	50년 이상	469	2.2	2.4	97.8
매출 유형	B2B	3,680	1.3	2.2	98.7
	B2C	791	0.7	4.5	99.3
	B2G	164	0.0	0.0	100.0

2.7.3 지식재산권 침해 방어 수단

- 중견기업의 37.5%가 방어 수단이 있는 것으로 나타났으며, ‘수시 모니터링’ 12.4%, ‘출원 전 선행기술조사’ 11.0%, ‘외부 컨설팅 의뢰’ 6.9% 순으로 조사됨
- ‘방어수단 없음’은 66.0%에서 62.5%로 감소하였으며, ‘출원 전 선행기술조사’(9.9%→11.0%), ‘외부 컨설팅 의뢰’(4.1%→6.9%)는 소폭 상승함

[그림 2-25] 지식재산권 침해 방어 수단

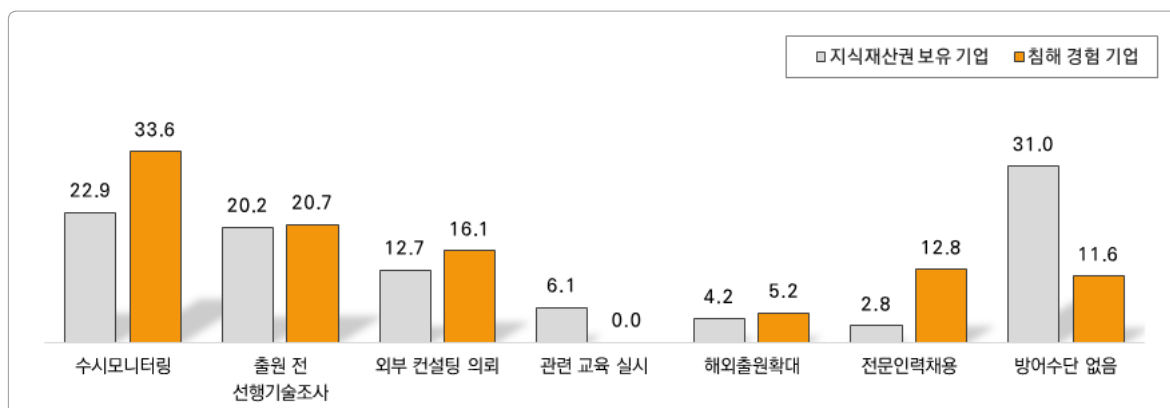
(단위 : %)



- 지식재산권을 보유하고 있는 중견기업의 침해 방어 수단으로는 ‘수시 모니터링’(22.9%), ‘출원 전 선행기술조사’(20.2%)가 높게 조사됨
- 침해 경험이 있는 기업의 경우 침해 방어 수단으로 ‘수시 모니터링’이 33.6%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘출원 전 선행기술조사’ 20.7%, ‘외부 컨설팅 의뢰’ 16.1% 순으로 높게 조사됨

[그림 2-26] 지식재산권 보유 중견기업의 지식재산권 침해 방어 수단

(단위 : %)



※ 지식재산권을 보유하고 있는 기업(N=2,521)

※ 지식재산권 침해 경험이 있는 기업(N=55)

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 침해 방어 수단으로 '수시모니터링'(17.0%), '출원 전 선행기술 조사'(14.0%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 '방어수단 없음'이 73.0%로 매우 높게 조사됨
- 제조업의 경우 '출원 전 선행기술 조사'(20.3%), '수시모니터링'(17.6%)이 비제조업 보다 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 '방어수단 없음'(76.0%)이 가장 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 '출원 전 선행기술 조사'(24.5%), '수시모니터링'(21.1%)이 타 기업에 비해 높았으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 '방어수단 없음'이 80.6%로 가장 높았음
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 경우 '출원 전 선행기술조사'(24.7%)가 상대적으로 높았으며, 1조원 이상 기업은 '수시 모니터링'(27.7%)이 상대적으로 높게 조사됨. 100억원 미만 기업은 '방어수단 없음'이 81.6%로 가장 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 '출원 전 선행기술조사'(18.8%), '수시 모니터링'(17.7%)이 내수기업 보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 '수시 모니터링'(23.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업의 경우 '외부 컨설팅 의뢰'(10.9%)가 상대적으로 높게 조사됨. 50명 미만 기업의 경우 '방어수단 없음'이 83.2%로 가장 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 '출원 전 선행기술조사'(20.1%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 '외부 컨설팅 의뢰'(10.7%)가 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-28〉 지식재산권 침해 방어 수단

(단위 : 개사, %)

		사례수	출원 전 선행 기술 조사	해외 출원 확대	수시 모니 터링	전문 인력 채용	외부 컨설팅 의뢰	관련 교육 실시	방어 수단 없음
전 체		4,635	11.0	2.3	12.4	1.5	6.9	3.3	62.5
유형	일반중견	2,228	14.0	3.7	17.0	1.9	7.8	4.4	51.1
	피출자/관계	2,407	8.2	0.9	8.2	1.2	6.1	2.3	73.0
업종	제조업	1,814	20.3	5.1	17.6	2.6	7.8	5.2	41.5
	비제조업	2,821	5.0	0.4	9.1	0.9	6.4	2.2	76.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	24.5	6.7	21.1	3.1	8.8	5.0	30.8
	일반 비제조업	1,170	4.5	1.0	13.3	0.9	6.8	3.9	69.6
	피출자/관계 제조업	756	14.4	2.9	12.8	1.8	6.3	5.3	56.4
	피출자/관계 비제조업	1,651	5.4	0.0	6.1	0.9	6.1	0.9	80.6
매출 규모	100억 미만	1,211	6.1	0.6	5.6	1.1	4.5	0.4	81.6
	100억~500억 미만	894	8.5	1.1	9.1	1.5	6.7	3.7	69.4
	500억~1,000억 미만	611	8.3	3.2	13.3	1.2	9.6	4.2	60.2
	1,000억~2,000억 미만	893	13.3	3.4	15.3	1.8	7.9	5.3	53.0
	2,000억~3,000억 미만	396	14.8	5.0	19.8	1.4	7.7	3.2	48.1
	3,000억~5,000억 미만	312	24.7	3.6	15.5	1.5	7.6	3.4	43.7
	5,000억~1조 미만	208	18.0	1.5	25.5	4.5	7.6	3.7	39.2
	1조 이상	110	16.8	3.2	27.7	1.6	6.5	10.3	34.0
수출 여부	수출있음	1,871	18.8	4.6	17.7	2.4	9.1	5.0	42.4
	수출없음	2,764	5.7	0.7	8.9	1.0	5.5	2.2	76.1
종사자 수	50명 미만	1,774	3.9	0.9	5.0	1.2	4.8	1.1	83.2
	50~100명 미만	680	8.7	3.6	9.2	0.9	8.7	4.0	64.8
	100~200명 미만	645	12.3	1.8	17.7	1.4	7.6	5.0	54.3
	200~300명 미만	469	15.9	0.6	16.7	2.4	10.9	4.5	49.1
	300~500명 미만	453	21.6	6.1	21.2	2.2	7.8	4.7	36.4
	500~1,000명 미만	381	21.8	4.0	21.9	3.1	8.2	3.2	37.9
	1,000명 이상	233	20.3	3.4	23.2	1.5	4.8	8.6	38.2
업력	7년 미만	347	14.8	0.8	10.4	0.5	7.5	2.1	63.9
	7~20년 미만	1,585	6.5	1.6	8.7	1.2	4.6	2.2	75.2
	20~30년 미만	997	12.2	1.7	11.1	2.0	7.3	3.0	62.7
	30~40년 미만	759	9.9	2.9	17.2	2.1	8.8	5.0	54.1
	40~50년 미만	478	20.1	3.2	17.8	2.0	6.7	3.9	46.3
	50년 이상	469	13.2	4.9	16.4	1.3	10.7	5.6	48.0
매출 유형	B2B	3,680	12.6	2.6	12.1	1.7	6.8	3.4	60.7
	B2C	791	4.9	1.0	12.8	0.9	6.7	2.8	70.9
	B2G	164	4.6	0.0	18.1	0.0	11.2	3.6	62.4

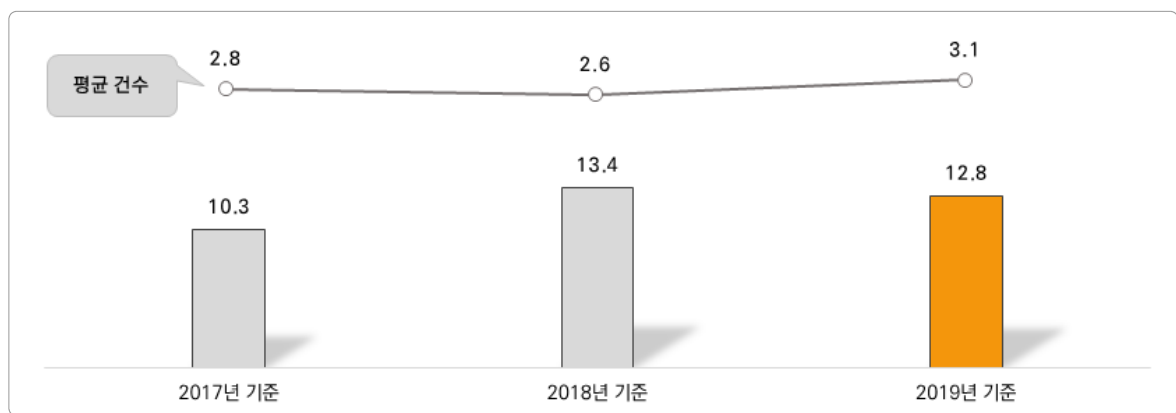
2.8 R&D관련 정부지원사업 수행

○ R&D관련 정부지원사업 수행 경험은 중견기업의 12.8%로 나타났으며, 평균 3.1건을 수행함

- 전년 대비 수행 경험은 13.4%에서 12.8%로 다소 감소하였으나, 평균 수행 건수는 2.6건에서 3.1건으로 증가함

[그림 2-27] R&D관련 정부지원사업 수행 경험

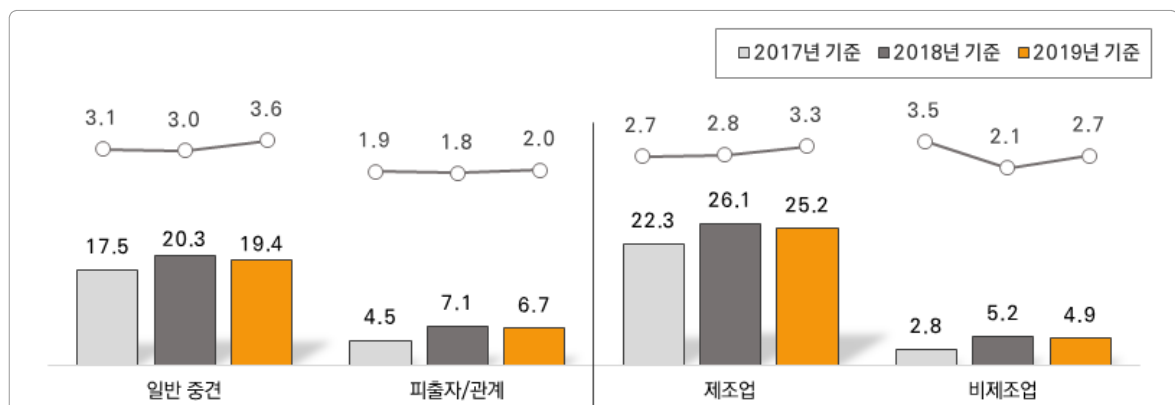
(단위 : %, 건)



- 일반 중견기업의 경우 2018년 기준 20.3%에서 19.4%로 수행 경험은 감소하였으나, 평균 수행 건수는 3.0건에서 3.6건으로 증가함. 제조업의 경우 수행 경험은 26.1%에서 25.2%로 다소 감소하였으나, 평균 수행 건수는 2.8건에서 3.3건으로 소폭 증가함

[그림 2-28] 중견기업 특성별 R&D관련 정부지원사업 수행 경험 추이

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 R&D관련 정부지원사업 참여 경험은 19.4%로 나타났으며, 평균 수행 건수는 3.6건으로 피출자/관계기업(참여 경험 6.7%, 평균 2.0건)보다 높게 조사됨
- 제조업의 경우 참여 경험은 25.2%, 평균 3.3건을 참여한 것으로 나타났으며, 비제조업의 참여 경험은 4.9%, 평균 2.7건으로 업종별 차이를 보임. 일반 제조업의 경우 참여 경험은 33.7%로 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 평균 참여 건수는 3.9건으로 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 참여 경험은 25.8%로 상대적으로 높게 나타났으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 평균 참여 건수가 5.8건으로 가장 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 참여 경험은 26.2%, 평균 참여 건수는 3.5건으로 내수기업(참여 경험 3.7%, 평균 1.7건)보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업이 참여 경험(31.6%) 및 평균 참여 건수(5.8건)가 높게 조사됨. 50명 미만 기업의 경우 참여 경험은 3.6%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 참여 경험 23.2%, 평균 참여 건수 4.5건으로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업이 참여 경험(21.5%), 평균 참여 건수(7.0건)가 타 유형의 기업보다 높게 조사됨

〈표 2-29〉 R&D관련 정부지원사업 수행 경험

(단위 : 개사, %, 건)

		사례수	참여 경험 있음		참여 경험 없음
				평균 건수	
전 체		4,635	12.8	3.1	87.2
유형	일반중견	2,228	19.4	3.6	80.6
	피출자/관계	2,407	6.7	2.0	93.3
업종	제조업	1,814	25.2	3.3	74.8
	비제조업	2,821	4.9	2.7	95.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	33.7	3.5	66.3
	일반 비제조업	1,170	6.5	3.9	93.5
	피출자/관계 제조업	756	13.2	2.4	86.8
	피출자/관계 비제조업	1,651	3.7	1.3	96.3
매출 규모	100억 미만	1,211	5.0	1.6	95.0
	100억~500억 미만	894	6.3	2.6	93.7
	500억~1,000억 미만	611	13.1	3.3	86.9
	1,000억~2,000억 미만	893	19.1	2.6	80.9
	2,000억~3,000억 미만	396	22.6	5.8	77.4
	3,000억~5,000억 미만	312	20.4	2.3	79.6
	5,000억~1조 미만	208	25.8	3.0	74.2
	1조 이상	110	16.6	4.9	83.4
수출 여부	수출있음	1,871	26.2	3.5	73.8
	수출없음	2,764	3.7	1.7	96.3
종사자 수	50명 미만	1,774	3.6	1.6	96.4
	50~100명 미만	680	8.2	1.6	91.8
	100~200명 미만	645	14.2	1.6	85.8
	200~300명 미만	469	19.6	2.4	80.4
	300~500명 미만	453	26.6	3.1	73.4
	500~1,000명 미만	381	31.6	5.8	68.4
	1,000명 이상	233	21.3	4.5	78.7
업력	7년 미만	347	16.1	2.1	83.9
	7~20년 미만	1,585	5.8	3.0	94.2
	20~30년 미만	997	14.6	2.8	85.4
	30~40년 미만	759	14.7	2.3	85.3
	40~50년 미만	478	23.2	4.5	76.8
	50년 이상	469	16.6	3.9	83.4
매출 유형	B2B	3,680	14.4	2.9	85.6
	B2C	791	3.7	2.9	96.3
	B2G	164	21.5	7.0	78.5

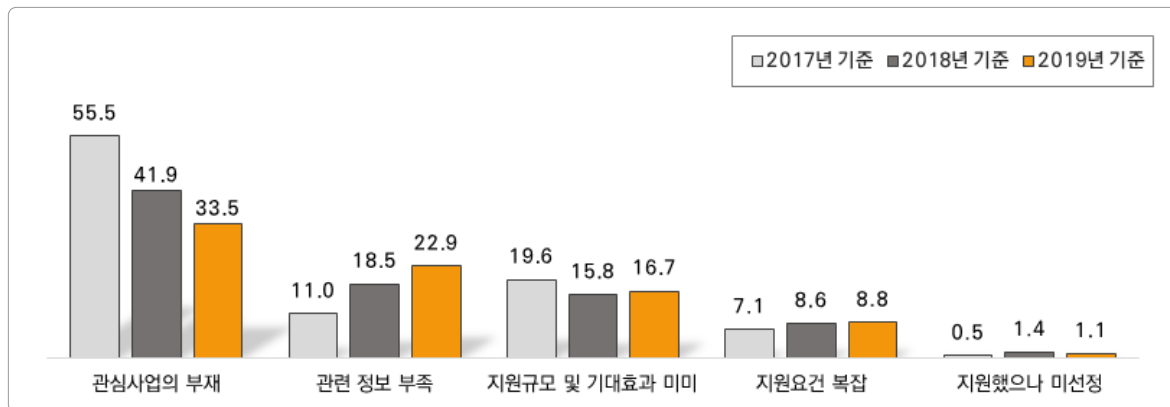
2.8.1 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유

○ 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유에 대해 ‘관심사업의 부재’가 33.5%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘관련 정보 부족’ 22.9%, ‘지원규모 및 기대효과 미미’ 16.7%, ‘지원요건 복잡’ 8.8% 순으로 조사됨

- ‘관련 정보 부족’의 경우 (‘17년 11.0%→’18년 18.5%→’19년 22.9%) 매년 상승하는 것으로 나타났으며, ‘관심사업의 부재’는 2017년 기준 이후 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-29] 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유

(단위 : %)



- 일반 중견기업 및 제조업의 경우 ‘관련 정보 부족’, ‘지원 요건 복잡’이 2017년 이후 매년 증가하고 있으며, ‘관심 사업의 부재’는 소폭 감소함

〈표 2-30〉 중견기업 특성별 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유

(단위 : %)

			관심 사업의 부재	지원 요건 복잡	지원 규모 및 기대 효과 미미	관련 정보 부족	지원했으나 미선정
기업 유형	일반 중견기업	‘17년 기준	51.1	8.3	22.7	12.1	0.7
		‘18년 기준	38.7	9.0	19.4	21.2	2.0
		‘19년 기준	31.0	9.5	18.2	24.9	1.0
업종	제조업	‘17년 기준	40.1	13.4	30.5	12.6	1.1
		‘18년 기준	32.8	13.5	23.5	21.5	2.8
		‘19년 기준	27.1	15.8	23.2	24.6	2.7

특성별 분석

- 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유에 대해 일반 중견기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(31.0%), ‘관련 정보 부족’(24.9%)순으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘지원규모 및 기대효과 미미’(23.2%), ‘지원요건 복잡’(15.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘관심사업의 부재’(36.8%)가 가장 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘관련 정보 부족’(28.4%), ‘지원규모 및 기대효과 미미’(27.3%)가 타 유형에 비해 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘관심사업의 부재’(37.4%)가 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(42.5%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업의 경우 ‘지원규모 및 기대효과 미미’(31.7%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(29.1%), ‘지원규모 및 기대효과 미미’(24.0%)순으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 50~100명 미만 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(36.6%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업은 ‘관련 정보 부족’(28.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(44.1%), ‘관련 정보 부족’(27.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 40~50년 미만 기업의 경우 ‘지원규모 및 기대효과 미미’(24.7%)가 타 기업에 비해 높았음
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(36.4%)가 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-31〉 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유

(단위 : 개사, %)

		사례수	관심 사업의 부재	지원 요건 복잡	지원 규모 및 기대 효과 미미	관련 정보 부족	지원 했으나 미선정	기타	없음
전 체		4,042	33.5	8.8	16.7	22.9	1.1	4.0	12.9
유형	일반중견	1,796	31.0	9.5	18.2	24.9	1.0	3.3	12.0
	피출자/관계	2,246	35.6	8.3	15.5	21.3	1.1	4.6	13.5
업종	제조업	1,358	27.1	15.8	23.2	24.6	2.7	3.3	3.3
	비제조업	2,684	36.8	5.3	13.5	22.1	0.2	4.4	17.7
유형/ 업종	일반 제조업	701	21.0	14.6	27.3	28.4	1.9	2.7	3.9
	일반 비제조업	1,094	37.4	6.1	12.4	22.7	0.4	3.7	17.3
	피출자/관계 제조업	656	33.5	17.0	18.7	20.5	3.6	4.0	2.7
	피출자/관계 비제조업	1,590	36.4	4.7	14.2	21.7	0.1	4.9	18.0
매출 규모	100억 미만	1,151	35.1	6.7	12.5	23.8	1.3	3.3	17.1
	100억~500억 미만	837	35.3	8.8	17.1	20.0	0.5	6.4	11.9
	500억~1,000억 미만	531	42.5	6.9	17.6	18.8	0.5	2.1	11.6
	1,000억~2,000억 미만	722	23.1	12.3	17.6	29.7	1.1	4.0	12.1
	2,000억~3,000억 미만	307	30.8	8.8	20.3	27.0	2.8	4.4	5.9
	3,000억~5,000억 미만	248	38.9	10.3	17.1	17.5	1.6	3.5	11.2
	5,000억~1조 미만	154	30.8	10.2	22.9	23.7	0.0	0.9	11.5
	1조 이상	92	27.9	12.4	31.7	7.6	0.0	8.8	11.7
수출 여부	수출있음	1,381	29.1	12.2	24.0	23.8	1.4	4.8	4.7
	수출없음	2,661	35.8	7.0	13.0	22.5	0.9	3.6	17.1
종사자 수	50명 미만	1,710	35.9	5.9	13.2	22.2	0.6	3.8	18.3
	50~100명 미만	624	36.6	7.0	16.7	24.5	1.0	7.2	6.9
	100~200명 미만	554	27.2	12.8	20.1	25.1	1.4	4.0	9.3
	200~300명 미만	377	31.9	9.1	16.6	28.2	1.9	1.5	10.9
	300~500명 미만	333	32.8	15.0	21.4	21.1	0.9	3.3	5.6
	500~1,000명 미만	261	29.0	15.5	24.7	16.0	2.5	3.4	9.0
	1,000명 이상	183	31.5	8.9	20.2	19.8	1.1	3.0	15.6
업력	7년 미만	291	44.1	7.7	11.9	27.8	0.0	0.9	7.6
	7~20년 미만	1,493	35.3	7.6	15.5	20.5	1.4	3.6	16.1
	20~30년 미만	852	33.2	8.1	14.6	23.1	1.2	6.3	13.5
	30~40년 미만	647	26.4	11.7	21.4	27.4	1.7	2.8	8.6
	40~50년 미만	367	30.6	7.5	24.7	18.9	0.0	4.2	14.2
	50년 이상	391	34.6	12.0	14.7	24.7	0.3	5.0	8.7
매출 유형	B2B	3,152	33.2	10.1	16.8	22.9	1.3	4.5	11.1
	B2C	761	36.4	3.6	17.2	22.5	0.0	1.3	18.9
	B2G	128	25.1	8.1	11.4	25.1	1.5	8.2	20.6

03. 투자현황

3.1 투자 실적 및 계획

- 중견기업의 68.3%는 2019년 투자 실적이 있으며, 투자 금액은 28조 6,499억원임.
그 중 투자 금액의 72.7%가 설비투자(20조 8,275억원)였으며, R&D 투자금액은 7조 8,224억원(27.3%)으로 조사됨
- 2018년 보다 투자비율은 늘었으나, 투자금액은 감소한 것으로 조사됨. 특히 설비투자 금액이 24조 2,369억원에서 20조 8,275억원으로 감소함

〈표 2-32〉 투자 실적 및 계획

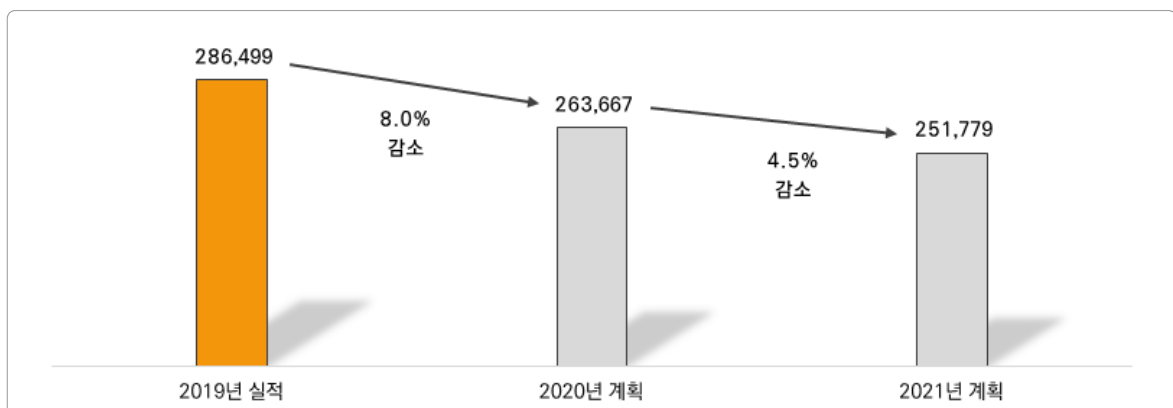
(단위 : %, 억원)

	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 실적	68.3	286,499	78,224	27.3	208,275	72.7
2020년 계획	67.3	263,667	78,435	29.7	185,232	70.3
2021년 계획	65.1	251,779	79,204	31.5	172,575	68.5

- 2019년 투자금액은 전년 대비 11.2% 감소하였으며, 이후 계획도 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-30] 전체 투자금액 추이

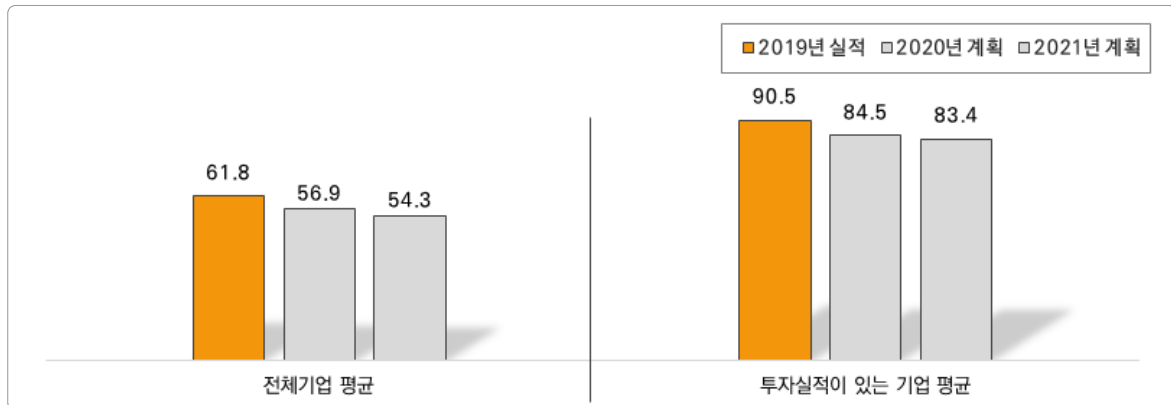
(단위 : 억원)



- 2019년 중견기업 전체 평균 투자금액은 61.8억원으로 매년 감소하는 추세를 보이고 있으며, 투자 실적이 있는 중견기업의 평균 투자금액은 90.5억원으로 조사됨

[그림 2-31] 평균 투자금액 추이

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 2019년 투자 실적이 있는 기업은 83.2%로 나타났으며, 향후 계획은 '20년 82.5%, '21년 81.1%로 점차 감소하는 것으로 조사됨. 일반 중견기업의 경우 투자금액은 25조 3,690억원으로 기업당 평균 실적은 113.9억원, 투자실적이 있는 기업은 136.9억원으로 조사됨. 일반 중견기업의 투자 계획은 '20년 23조 8,558억원, '21년 23조 1,533억원으로 소폭 감소함
- 제조업의 경우 투자 실적이 있는 기업은 89.6%로 나타났으며, 향후 계획은 '20년 89.9%, '21년 88.0%로 소폭 증가 후 감소하는 것으로 조사됨. 비제조업의 2019년 투자 실적은 54.6%로 나타났으며, 향후 계획은 '20년 52.8%, '21년 50.4%로 감소하는 것으로 조사됨
- 제조업의 2019년 투자 금액은 20조 9,022억원으로, 기업당 평균 실적은 115.2억원, 투자실적이 있는 기업은 128.6억원으로 조사됨. 향후 투자 금액은 '20년 19조 9,801억원, '21년 19조 1,478억원으로 매년 감소하는 것으로 조사됨
- 세부적으로는 일반 제조업의 경우 2019년 투자 경험률이 95.8%로 나타났으며, 향후 계획은 '20년 95.5%, '21년 94.9%로 소폭 감소하는 것으로 조사됨. 일반 제조업의 투자 금액은 19조 5,003억원으로 기업당 평균은 184.3억원임. 향후 투자 금액은 '20년 18조 5,075억원, '21년 17조 9,864억원으로 매년 감소하는 것으로 조사됨

- 피출자/관계 비제조업의 경우 투자 경험이 42.4%로 가장 낮았으며, 향후 계획도 '20년 40.0%, '21년 37.4%로 상대적으로 낮게 조사됨. 피출자/관계 비제조업의 경우 향후 투자금액은 '20년 1조 383억원, '21년 8,632억원으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 투자 경험이 93.0%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자계획은 '20년 92.3%, '21년 91.0%로 조사됨. 1조원 이상 기업의 투자금액은 6조 5,475억원으로 기업당 평균 투자 금액은 595.2억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 642.2억원으로 상대적으로 높게 조사됨. 1조원 이상 기업의 향후 투자 금액은 '20년 6조 5,410억원, '21년 6조 3,331억원으로 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 2019년 투자 경험이 86.3%로 나타났으며, 향후 투자 계획은 '20년 87.0%, '21년 84.5%로 증가 후 감소하는 것으로 조사됨. 2019년 투자 금액은 22조 1,151억원으로 기업당 평균 118.2억, 투자 실적이 있는 기업은 평균 137.0억원으로 조사됨. 향후 투자 금액은 20조 7,069억원, 19조 7,942억원으로 감소하는 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 300~500명 미만 기업의 투자 경험이 93.0%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자계획은 '20년 93.0%, '21년 91.0%로 조사됨. 1,000명 이상 기업의 경우 투자 금액이 8조 9,944억원으로 가장 높게 나타났으며, 기업당 평균 투자 금액은 386.4억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 422.8억원임. 향후 투자금액은 '20년 9조 2,086억원, '21년 9조 5억원으로 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 2019년 투자 경험이 89.9%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자 계획은 '20년 89.9%, '21년 87.3%로 21년에는 감소하는 것으로 조사됨. 50년 이상 기업이 기업당 평균 투자 금액이 107.3억원으로 가장 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 투자 경험이 69.4%로 나타났으며, 향후 계획은 '20년 68.8%, '21년 66.5%로 매년 감소하는 것으로 조사됨. 투자금액은 23조 9,281억원으로 기업당 평균 금액은 65.0억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 93.7억원으로 조사됨. 향후 투자 금액은 '20년 21조 1,988억원, '21년 20조 2,588억원으로 감소하는 경향을 보임

〈표 2-33〉 투자실적 현황 및 금액

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	2019년 실적있음	2020년 계획있음	2021년 계획있음	2019년 실적총액	2020년 계획총액	2021년 계획총액
전 체		4,635	68.3	67.3	65.1	286,498	263,667	251,779
유형	일반중견	2,228	83.2	82.5	81.1	253,690	238,558	231,533
	피출자/관계	2,407	54.5	53.2	50.3	32,809	25,108	20,245
업종	제조업	1,814	89.6	89.9	88.0	209,022	199,801	191,478
	비제조업	2,821	54.6	52.8	50.4	77,477	63,866	60,301
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	95.8	95.5	94.9	195,003	185,075	179,864
	일반 비제조업	1,170	71.8	70.8	68.6	58,687	53,483	51,669
	피출자/관계 제조업	756	81.0	82.0	78.4	14,019	14,725	11,614
	피출자/관계 비제조업	1,651	42.4	40.0	37.4	18,790	10,383	8,632
매출 규모	100억 미만	1,211	35.5	33.3	30.6	4,717	3,796	3,694
	100억~500억 미만	894	67.0	66.7	62.9	17,978	11,006	8,058
	500억~1,000억 미만	611	79.8	78.9	78.1	22,246	23,528	19,986
	1,000억~2,000억 미만	893	82.9	82.6	79.8	47,071	41,852	41,337
	2,000억~3,000억 미만	396	86.2	85.5	86.2	33,380	29,703	27,901
	3,000억~5,000억 미만	312	87.1	85.2	83.7	33,952	31,124	32,361
	5,000억~1조 미만	208	93.0	92.3	91.0	61,678	57,248	55,111
	1조 이상	110	92.7	92.7	92.7	65,475	65,410	63,331
수출 여부	수출있음	1,871	86.3	87.0	84.5	221,151	207,069	197,942
	수출없음	2,764	56.1	54.0	51.9	65,347	56,598	53,837
종사자 수	50명 미만	1,774	40.6	39.0	36.8	7,038	5,468	5,580
	50~100명 미만	680	73.4	71.0	66.1	19,303	13,073	10,769
	100~200명 미만	645	84.8	84.5	83.4	22,183	18,269	15,735
	200~300명 미만	469	88.1	88.1	85.6	25,703	23,894	21,715
	300~500명 미만	453	93.0	93.0	91.0	58,550	46,648	45,312
	500~1,000명 미만	381	92.0	92.0	92.0	63,778	64,228	62,663
	1,000명 이상	233	91.4	91.4	91.4	89,944	92,086	90,005
업력	7년 미만	347	55.7	58.5	54.5	15,387	13,982	13,337
	7~20년 미만	1,585	55.1	52.8	51.0	60,088	54,670	50,103
	20~30년 미만	997	70.4	69.2	67.3	62,287	56,345	51,395
	30~40년 미만	759	79.5	79.4	77.4	49,805	46,047	45,483
	40~50년 미만	478	89.9	89.9	87.3	48,629	43,097	43,384
	50년 이상	469	77.6	75.9	73.5	50,303	49,525	48,077
매출 유형	B2B	3,680	69.4	68.8	66.5	239,281	211,988	202,588
	B2C	791	62.7	60.3	58.4	38,079	40,364	40,048
	B2G	164	70.4	66.5	66.5	9,138	11,315	9,143

〈표 2-34〉 평균 투자금액

(단위 : 개사, 억원)

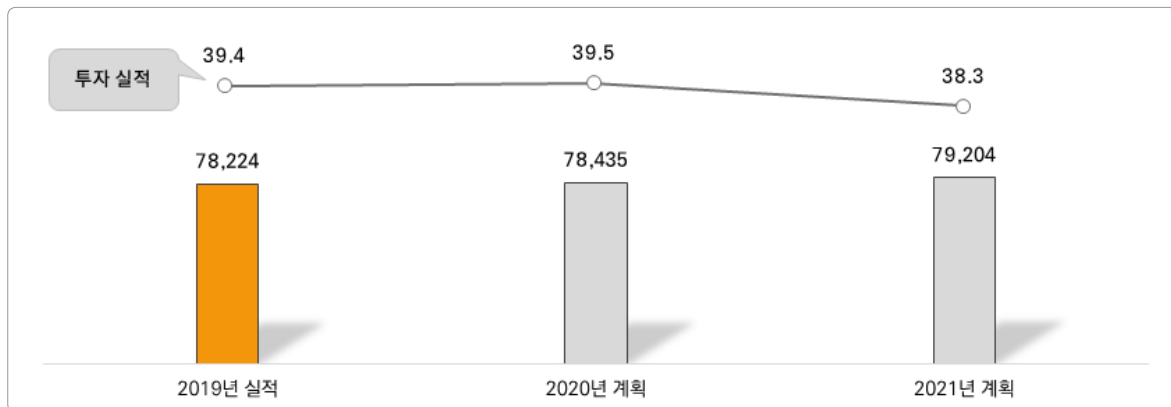
		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획	2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획
전 체		4,635	61.8	56.9	54.3	90.5	84.5	83.4
유형	일반중견	2,228	113.9	107.1	103.9	136.9	129.7	128.1
	피출자/관계	2,407	13.6	10.4	8.4	25.0	19.6	16.7
업종	제조업	1,814	115.2	110.1	105.6	128.6	122.6	119.9
	비제조업	2,821	27.5	22.6	21.4	50.3	42.9	42.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	184.3	174.9	170.0	192.5	183.2	179.1
	일반 비제조업	1,170	50.2	45.7	44.2	69.9	64.5	64.4
	피출자/관계 제조업	756	18.5	19.5	15.4	22.9	23.8	19.6
	피출자/관계 비제조업	1,651	11.4	6.3	5.2	26.9	15.7	14.0
매출 규모	100억 미만	1,211	3.9	3.1	3.1	11.0	9.4	10.0
	100억~500억 미만	894	20.1	12.3	9.0	30.0	18.5	14.3
	500억~1,000억 미만	611	36.4	38.5	32.7	45.6	48.8	41.9
	1,000억~2,000억 미만	893	52.7	46.9	46.3	63.6	56.7	58.0
	2,000억~3,000억 미만	396	84.3	75.0	70.5	97.7	87.7	81.7
	3,000억~5,000억 미만	312	108.8	99.8	103.7	125.0	117.1	123.9
	5,000억~1조 미만	208	296.5	275.2	265.0	318.8	298.1	291.3
	1조 이상	110	595.2	594.6	575.7	642.2	641.6	621.2
수출 여부	수출있음	1,871	118.2	110.7	105.8	137.0	127.3	125.2
	수출없음	2,764	23.6	20.5	19.5	42.2	37.9	37.5
종사자 수	50명 미만	1,774	4.0	3.1	3.1	9.8	7.9	8.5
	50~100명 미만	680	28.4	19.2	15.8	38.7	27.1	24.0
	100~200명 미만	645	34.4	28.3	24.4	40.5	33.5	29.3
	200~300명 미만	469	54.8	50.9	46.3	62.2	57.8	54.1
	300~500명 미만	453	129.3	103.0	100.0	139.0	110.7	110.0
	500~1,000명 미만	381	167.4	168.6	164.5	181.9	183.2	178.8
	1,000명 이상	233	386.4	395.6	386.6	422.8	432.8	423.0
업력	7년 미만	347	44.4	40.3	38.5	79.6	68.9	70.6
	7~20년 미만	1,585	37.9	34.5	31.6	68.8	65.3	62.0
	20~30년 미만	997	62.5	56.5	51.5	88.7	81.6	76.6
	30~40년 미만	759	65.7	60.7	60.0	82.6	76.5	77.5
	40~50년 미만	478	101.6	90.1	90.7	113.1	100.2	103.9
	50년 이상	469	107.3	105.6	102.6	138.3	139.1	139.5
매출 유형	B2B	3,680	65.0	57.6	55.0	93.7	83.7	82.8
	B2C	791	48.1	51.0	50.6	76.8	84.6	86.8
	B2G	164	55.8	69.1	55.9	79.3	103.9	84.0

3.1.1 R&D 투자 실적

- 2019년 R&D 투자 실적이 있는 중견기업은 39.4%로 나타났으며, 2020년 계획이 있는 중견기업은 39.5%로 2019년 대비 소폭 상승함
- 2019년 투자 금액은 7조 8,224억원으로 2018년(8조 422억원)대비 감소하였으나, 2020년 계획은 7조 8,435억원으로, 2021년 계획은 7조 9,204억원으로 소폭 상승하는 것으로 조사됨

[그림 2-32] R&D 투자 실적 현황 및 금액

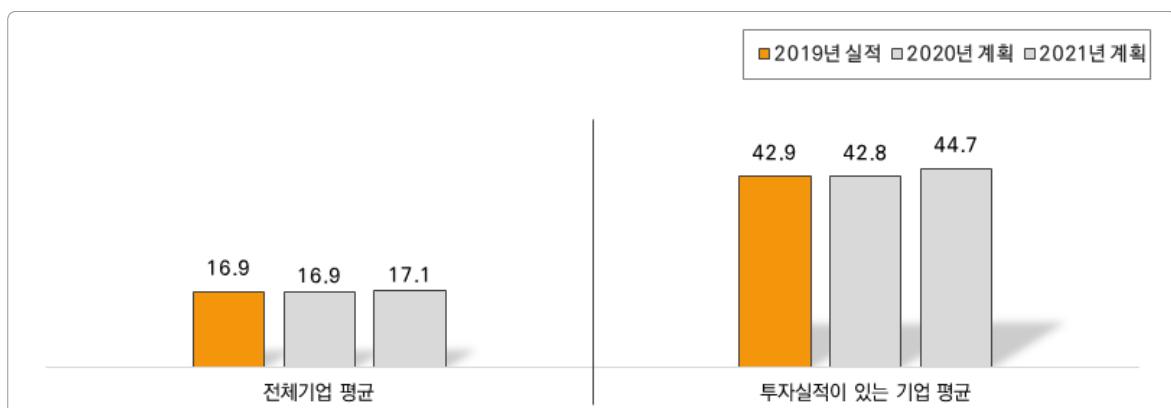
(단위 : %, 억원)



- 기업당 평균 투자금액은 16.9억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 42.9억원으로 2018년(기업당 평균 18.0억원, 투자 실적이 있는 기업 평균 46.8억원)보다 감소한 것으로 조사됨. 이후 2020년, 2021년 계획에서는 평균 투자금액이 소폭 상승하는 것으로 조사됨

[그림 2-33] R&D 평균 투자 금액 추이

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 55.1%가 2019년 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 2020년(55.4%) 소폭 상승하였다가, 2021년(54.1%) 감소하는 것으로 조사됨. 2019년 투자 금액은 7조 3,797억원이며, 2020년 계획은 7조 3,947억원으로 소폭 상승함
- 제조업의 경우 69.4%가 R&D 투자 실적이 있었으며, 투자 계획은 2020년은 69.8%, 2021년은 68.6%로 조사됨. 2019년 R&D 투자 금액은 6조 8,551억원이며, 2020년 계획은 6조 8,576억원으로 조사됨. 비제조업의 경우 투자 실적은 20.1%로 상대적으로 낮게 나타났으며, 투자 금액은 9,673억원으로 조사됨
- 일반 제조업의 경우 2019년 투자 경험이 83.6%로 나타났으며, 향후 계획은 '20년 84.2%, '21년 82.6%로 조사됨. 일반 제조업의 투자 금액은 6조 5,557억원임. 향후 투자 금액은 '20년 6조 5,619억원, '21년 6조 6,340억원으로 매년 증가할 것으로 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 투자 실적이 65.8%로 높게 나타난 반면, 100억원 미만 기업은 13.8%로 가장 낮게 조사됨. 투자금액은 1조원 이상 기업이 2조 2,285억원으로 가장 높았으며, 다음으로 5,000억원~1조원 미만 기업이 1조 9,241억원으로 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 2019년 투자 경험이 68.3%로 나타났으며, 향후 투자 계획은 '20년 68.9%, '21년 66.9%로 조사됨. 2019년 투자 금액은 7조 1,787억원임
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 투자 경험이 74.4%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자계획은 '20년 74.4%, '21년 72.1%로 조사됨. 1,000명 이상 기업의 경우 투자 금액이 3조 4,474억원으로 가장 높게 나타났으며, 향후 투자금액은 '20년 3조 4,838억원, '21년 3조 5,229억원으로 소폭 증가할 것으로 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 2019년 투자 경험이 58.5%로 상대적으로 높게 나타났으며, 20~30년 미만 기업의 투자 금액이 1조 7,941억원으로 가장 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 투자 경험이 42.8%로 나타났으며, 향후 계획은 '20년 43.1%, '21년 41.8%로 조사됨. 투자금액은 6조 8,177억원으로 향후 투자 금액은 '20년 6조 8,322억원, '21년 6조 9,350억원으로 증가할 것으로 조사됨

〈표 2-35〉 R&D 투자실적 현황 및 금액

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	투자 실적(%)			투자 금액		
			2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획	2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획
전 체		4,635	39.4	39.5	38.3	78,224	78,435	79,204
유형	일반중견	2,228	55.1	55.4	54.1	73,797	73,947	74,427
	피출자/관계	2,407	24.8	24.8	23.6	4,427	4,488	4,777
업종	제조업	1,814	69.4	69.8	68.6	68,551	68,576	69,425
	비제조업	2,821	20.1	20.0	18.7	9,673	9,858	9,780
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	83.6	84.2	82.6	65,557	65,619	66,340
	일반 비제조업	1,170	29.3	29.3	28.3	8,240	8,328	8,087
	피출자/관계 제조업	756	49.4	49.5	49.1	2,994	2,957	3,084
	피출자/관계 비제조업	1,651	13.5	13.5	12.0	1,432	1,530	1,693
매출 규모	100억 미만	1,211	13.8	13.8	12.8	1,473	1,343	1,655
	100억~500억 미만	894	29.7	30.1	28.3	1,500	1,612	1,489
	500억~1,000억 미만	611	43.2	42.8	41.5	3,985	3,852	3,499
	1,000억~2,000억 미만	893	55.2	55.6	55.1	11,256	11,680	12,033
	2,000억~3,000억 미만	396	60.9	61.0	59.5	9,374	9,264	9,432
	3,000억~5,000억 미만	312	60.7	61.3	59.5	9,109	9,038	9,068
	5,000억~1조 미만	208	63.4	63.4	62.7	19,241	19,524	19,993
	1조 이상	110	65.8	65.8	62.7	22,285	22,119	22,036
수출 여부	수출있음	1,871	68.3	68.9	66.9	71,787	71,751	72,521
	수출없음	2,764	19.7	19.6	18.9	6,437	6,683	6,683
종사자 수	50명 미만	1,774	11.8	12.4	11.3	1,029	1,060	1,103
	50~100명 미만	680	30.9	29.7	29.1	1,853	1,526	1,576
	100~200명 미만	645	52.3	52.9	51.6	3,093	3,340	3,664
	200~300명 미만	469	64.9	64.3	64.0	4,813	4,996	5,205
	300~500명 미만	453	70.7	71.3	68.5	14,729	14,372	14,198
	500~1,000명 미만	381	74.4	74.4	72.1	18,233	18,303	18,229
	1,000명 이상	233	68.1	68.4	67.6	34,474	34,838	35,229
업력	7년 미만	347	36.1	38.2	36.4	3,714	3,717	3,780
	7~20년 미만	1,585	25.4	24.9	23.6	13,852	14,357	14,292
	20~30년 미만	997	41.5	41.7	40.8	17,941	17,637	17,826
	30~40년 미만	759	46.9	48.0	47.1	14,777	14,714	15,267
	40~50년 미만	478	58.5	59.4	58.6	15,276	15,412	15,328
	50년 이상	469	52.6	51.4	48.9	12,665	12,597	12,712
매출 유형	B2B	3,680	42.8	43.1	41.8	68,177	68,322	69,350
	B2C	791	22.6	22.4	21.1	5,486	5,582	5,310
	B2G	164	41.7	41.7	41.7	4,561	4,530	4,545

〈표 2-36〉 R&D 평균 투자금액

(단위 : 개사, 억원)

		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획	2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획
전 체		4,635	16.9	16.9	17.1	42.9	42.8	44.7
유형	일반중견	2,228	33.1	33.2	33.4	60.1	59.9	61.8
	피출자/관계	2,407	1.8	1.9	2.0	7.4	7.5	8.4
업종	제조업	1,814	37.8	37.8	38.3	54.5	54.2	55.8
	비제조업	2,821	3.4	3.5	3.5	17.1	17.4	18.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	62.0	62.0	62.7	74.1	73.6	75.9
	일반 비제조업	1,170	7.0	7.1	6.9	24.0	24.3	24.4
	피출자/관계 제조업	756	4.0	3.9	4.1	8.0	7.9	8.3
	피출자/관계 비제조업	1,651	0.9	0.9	1.0	6.4	6.9	8.6
매출 규모	100억 미만	1,211	1.2	1.1	1.4	8.8	8.0	10.7
	100억~500억 미만	894	1.7	1.8	1.7	5.7	6.0	5.9
	500억~1,000억 미만	611	6.5	6.3	5.7	15.1	14.7	13.8
	1,000억~2,000억 미만	893	12.6	13.1	13.5	22.9	23.5	24.4
	2,000억~3,000억 미만	396	23.7	23.4	23.8	38.9	38.4	40.0
	3,000억~5,000억 미만	312	29.2	29.0	29.1	48.1	47.2	48.8
	5,000억~1조 미만	208	92.5	93.9	96.1	146.0	148.1	153.3
	1조 이상	110	202.6	201.1	200.3	307.7	305.4	319.6
수출 여부	수출있음	1,871	38.4	38.4	38.8	56.2	55.7	58.0
	수출없음	2,764	2.3	2.4	2.4	11.8	12.3	12.8
종사자 수	50명 미만	1,774	0.6	0.6	0.6	4.9	4.8	5.5
	50~100명 미만	680	2.7	2.2	2.3	8.8	7.6	8.0
	100~200명 미만	645	4.8	5.2	5.7	9.2	9.8	11.0
	200~300명 미만	469	10.3	10.7	11.1	15.8	16.6	17.3
	300~500명 미만	453	32.5	31.7	31.3	46.0	44.5	45.8
	500~1,000명 미만	381	47.9	48.0	47.8	64.3	64.5	66.3
	1,000명 이상	233	148.1	149.7	151.3	217.3	218.9	223.8
업력	7년 미만	347	10.7	10.7	10.9	29.6	28.1	30.0
	7~20년 미만	1,585	8.7	9.1	9.0	34.4	36.4	38.3
	20~30년 미만	997	18.0	17.7	17.9	43.4	42.4	43.8
	30~40년 미만	759	19.5	19.4	20.1	41.5	40.4	42.7
	40~50년 미만	478	31.9	32.2	32.0	54.6	54.3	54.7
	50년 이상	469	27.0	26.9	27.1	51.3	52.2	55.5
매출 유형	B2B	3,680	18.5	18.6	18.8	43.2	43.1	45.1
	B2C	791	6.9	7.1	6.7	30.7	31.6	31.8
	B2G	164	27.9	27.7	27.8	66.8	66.4	66.6

〈표 2-37〉 R&D 투자금액 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획	2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획
전 체		4,635	353.3	353.7	367.9	8.2	8.3	8.2
유형	일반중견	2,228	517.5	517.5	534.0	8.6	8.6	8.6
	피출자/관계	2,407	45.7	44.7	56.0	6.2	5.9	6.7
업종	제조업	1,814	496.9	496.9	509.8	9.1	9.2	9.1
	비제조업	2,821	244.0	241.9	253.7	14.3	13.9	13.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	696.2	695.2	715.1	9.4	9.4	9.4
	일반 비제조업	1,170	394.8	392.1	396.4	16.4	16.1	16.2
	피출자/관계 제조업	756	54.7	56.6	62.7	6.8	7.2	7.5
	피출자/관계 비제조업	1,651	80.6	72.7	110.4	12.5	10.6	12.9
매출 규모	100억 미만	1,211	101.1	85.7	139.5	11.5	10.7	13.0
	100억~500억 미만	894	56.7	53.3	49.4	10.0	8.9	8.4
	500억~1,000억 미만	611	157.4	160.2	117.7	10.4	10.9	8.5
	1,000억~2,000억 미만	893	163.7	179.5	180.1	7.2	7.6	7.4
	2,000억~3,000억 미만	396	474.1	445.3	458.9	12.2	11.6	11.5
	3,000억~5,000억 미만	312	480.9	508.3	528.2	10.0	10.8	10.8
	5,000억~1조 미만	208	2,459.6	2,494.3	2,610.7	16.9	16.8	17.0
	1조 이상	110	6,313.7	6,319.4	6,573.3	20.5	20.7	20.6
수출 여부	수출있음	1,871	496.9	495.0	514.2	8.8	8.9	8.9
	수출없음	2,764	121.5	134.8	126.2	10.3	10.9	9.9
종사자 수	50명 미만	1,774	55.3	51.1	58.6	11.3	10.6	10.6
	50~100명 미만	680	112.9	66.4	64.3	12.8	8.8	8.1
	100~200명 미만	645	63.6	65.7	84.7	6.9	6.7	7.7
	200~300명 미만	469	137.3	145.2	152.9	8.7	8.8	8.8
	300~500명 미만	453	457.5	431.1	444.7	9.9	9.7	9.7
	500~1,000명 미만	381	522.0	515.8	531.8	8.1	8.0	8.0
	1,000명 이상	233	3,508.5	3,529.8	3,597.6	16.1	16.1	16.1
업력	7년 미만	347	609.8	512.8	556.8	20.6	18.3	18.6
	7~20년 미만	1,585	734.6	760.7	806.5	21.4	20.9	21.1
	20~30년 미만	997	764.5	765.7	775.4	17.6	18.0	17.7
	30~40년 미만	759	1,034.3	1,000.5	1,018.1	24.9	24.7	23.8
	40~50년 미만	478	716.5	710.8	723.5	13.1	13.1	13.2
	50년 이상	469	871.4	930.0	1,042.3	17.0	17.8	18.8
매출 유형	B2B	3,680	370.9	369.9	386.4	8.6	8.6	8.6
	B2C	791	397.3	406.4	396.9	13.0	12.9	12.5
	B2G*	164	3,834.0	3,887.0	3,834.7	57.4	58.6	57.6

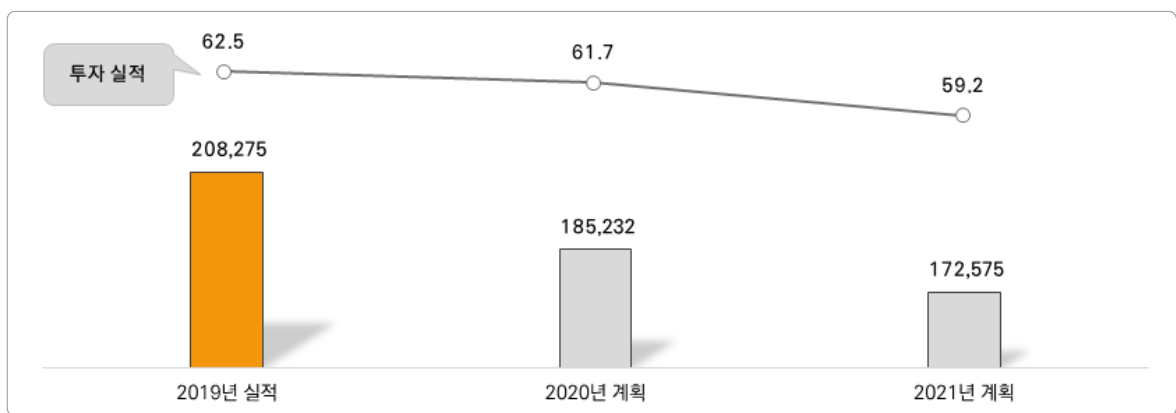
※ 표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

3.1.2 설비 투자 실적

- 2019년 설비 투자 실적이 있는 중견기업은 62.5%로 나타났으며, 2020년 계획이 있는 중견기업은 61.7%로 소폭 감소함
- 2019년 투자 금액은 20조 8,275억원으로 나타났으며, 2020년 계획은 18조 5,232억원으로 2018년 이후 설비 투자 금액은 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-34] 설비 투자 실적 현황 및 금액

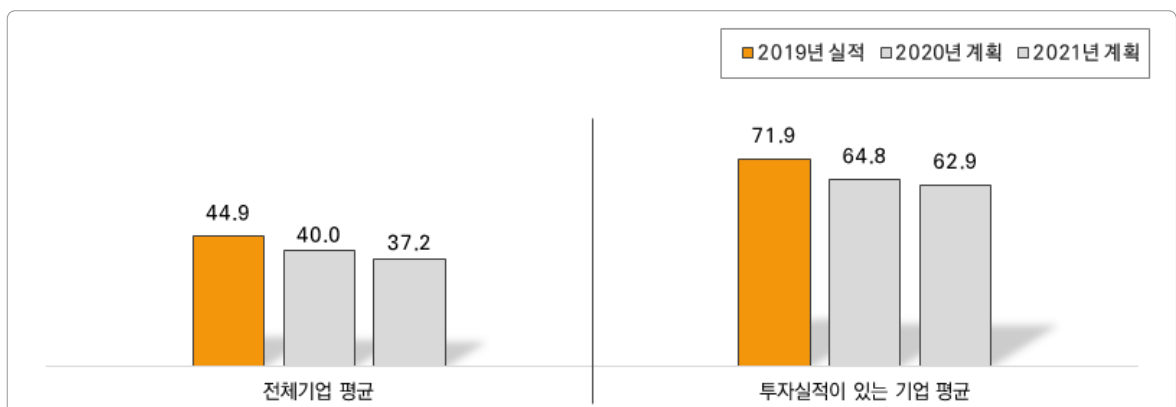
(단위 : %, 억원)



- 기업당 평균 투자금액은 44.9억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 71.9억원이며, 향후 투자금액은 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-35] 설비 평균 투자금액

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 78.1%가 2019년 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 '20년 77.4%, '21년 75.2%로 점차 감소하는 것으로 조사됨. 일반 중견기업의 2019년 설비 투자금액은 17조 9,893억원이며, 2020년 계획은 16조 4,611억원으로 감소함
- 제조업의 84.2%가 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 '20년 84.7%, '21년 81.5%로 조사됨. 투자 금액은 14조 471억원에서 2020년은 13조 1,224억원으로 감소하는 것으로 조사됨. 비제조업의 경우 투자 실적은 48.5%로 상대적으로 낮았으며, 투자 금액은 6조 7,804억원으로 조사됨
- 일반 제조업의 91.8%가 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, '20년 91.4%, '21년 89.4%로 투자 실적이 점차 감소하는 것으로 조사됨. 일반 제조업의 투자금액은 12조 9,446억원으로 '20년 11조 9,457억원, '21년 11조 3,524억원으로 감소할 것으로 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 투자 실적이 91.6%로 높게 나타난 반면, 100억원 미만 기업은 29.2%로 상대적으로 낮게 조사됨. 투자금액은 1조원 이상 기업이 4조 3,190억원으로 높았으며, '20년 4조 3,291억원, '21년 4조 1,295억원임
- 수출 중견기업의 2019년 투자 실적은 79.8%로 나타났으며, 향후 투자 계획은 '20년 80.3%, '21년 77.3%로 증가 후 소폭 감소할 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 투자 경험이 89.2%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자 계획도 동일함. 1,000명 이상 기업의 투자 금액이 5조 5,470억원으로 가장 높게 나타났으며, 향후 투자금액은 '20년 5조 7,248억원, '21년 5조 4,776억원으로 감소할 것으로 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 2019년 투자 경험이 84.0%로 상대적으로 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업의 투자 금액이 4조 6,237억원으로 가장 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 투자 경험이 63.3%로 나타났으며, 향후 계획은 '20년 62.9%, '21년 60.2%로 점차 감소하는 것으로 조사됨. 투자금액은 17조 1,104억원으로 향후 투자 금액은 '20년 14조 3,666억원, '21년 13조 3,238억원으로 소폭 감소함

〈표 2-38〉 설비 투자 실적 현황 및 금액

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	투자 실적(%)			투자 금액		
			2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획	2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획
전 체		4,635	62.5	61.7	59.2	208,275	185,232	172,575
유형	일반중견	2,228	78.1	77.4	75.2	179,893	164,611	157,106
	피출자/관계	2,407	48.0	47.2	44.4	28,382	20,621	15,468
업종	제조업	1,814	84.2	84.7	81.5	140,471	131,224	122,053
	비제조업	2,821	48.5	46.9	44.9	67,804	54,008	50,521
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	91.8	91.4	89.4	129,446	119,457	113,524
	일반 비제조업	1,170	65.7	64.8	62.4	50,446	45,155	43,582
	피출자/관계 제조업	756	73.4	75.3	70.4	11,024	11,768	8,530
	피출자/관계 비제조업	1,651	36.3	34.3	32.5	17,358	8,853	6,939
매출 규모	100억 미만	1,211	29.2	27.8	25.9	3,244	2,452	2,039
	100억~500억 미만	894	58.2	58.8	53.9	16,478	9,393	6,569
	500억~1,000억 미만	611	75.5	74.3	73.5	18,261	19,676	16,487
	1,000억~2,000억 미만	893	78.1	77.7	74.7	35,815	30,172	29,304
	2,000억~3,000억 미만	396	79.0	77.6	76.2	24,006	20,439	18,470
	3,000억~5,000억 미만	312	83.4	80.9	78.8	24,843	22,086	23,293
	5,000억~1조 미만	208	91.6	91.6	90.3	42,436	37,724	35,118
	1조 이상	110	89.5	91.1	89.5	43,190	43,291	41,295
수출 여부	수출있음	1,871	79.8	80.3	77.3	149,364	135,318	125,421
	수출없음	2,764	50.8	49.1	47.0	58,910	49,915	47,153
종사자 수	50명 미만	1,774	36.4	35.4	33.5	6,009	4,407	4,477
	50~100명 미만	680	65.4	63.4	57.9	17,450	11,547	9,193
	100~200명 미만	645	77.0	76.7	75.6	19,090	14,929	12,071
	200~300명 미만	469	79.5	79.8	76.9	20,889	18,898	16,510
	300~500명 미만	453	85.6	85.0	80.1	43,822	32,277	31,114
	500~1,000명 미만	381	89.2	89.2	89.2	45,545	45,926	44,433
	1,000명 이상	233	89.3	89.2	88.5	55,470	57,248	54,776
업력	7년 미만	347	46.0	47.0	44.8	11,673	10,265	9,558
	7~20년 미만	1,585	50.8	49.6	47.3	46,237	40,313	35,811
	20~30년 미만	997	63.5	61.9	58.8	44,346	38,708	33,569
	30~40년 미만	759	71.8	72.3	70.4	35,028	31,333	30,216
	40~50년 미만	478	84.0	84.0	80.8	33,354	27,685	28,056
	50년 이상	469	75.1	73.4	71.0	37,638	36,928	35,365
매출 유형	B2B	3,680	63.3	62.9	60.2	171,104	143,666	133,238
	B2C	791	57.9	56.2	54.3	32,594	34,781	34,739
	B2G	164	65.2	61.4	61.4	4,577	6,785	4,598

〈표 2-39〉 설비 평균 투자금액

(단위 : 개사, 억원)

		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획	2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획
전 체		4,635	44.9	40.0	37.2	71.9	64.8	62.9
유형	일반중견	2,228	80.7	73.9	70.5	103.3	95.5	93.7
	피출자/관계	2,407	11.8	8.6	6.4	24.6	18.2	14.5
업종	제조업	1,814	77.4	72.3	67.3	92.0	85.4	82.6
	비제조업	2,821	24.0	19.1	17.9	49.5	40.8	39.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	122.3	112.9	107.3	133.2	123.6	120.0
	일반 비제조업	1,170	43.1	38.6	37.2	65.6	59.6	59.7
	피출자/관계 제조업	756	14.6	15.6	11.3	19.9	20.7	16.0
	피출자/관계 비제조업	1,651	10.5	5.4	4.2	28.9	15.6	12.9
매출 규모	100억 미만	1,211	2.7	2.0	1.7	9.2	7.3	6.5
	100억~500억 미만	894	18.4	10.5	7.3	31.7	17.9	13.6
	500억~1,000억 미만	611	29.9	32.2	27.0	39.6	43.3	36.7
	1,000억~2,000억 미만	893	40.1	33.8	32.8	51.3	43.5	43.9
	2,000억~3,000억 미만	396	60.6	51.6	46.6	76.7	66.5	61.2
	3,000억~5,000억 미만	312	79.6	70.8	74.7	95.5	87.5	94.8
	5,000억~1조 미만	208	204.0	181.4	168.8	222.6	197.9	187.0
	1조 이상	110	392.6	393.6	375.4	438.6	432.0	419.3
수출 여부	수출있음	1,871	79.8	72.3	67.0	100.1	90.0	86.8
	수출없음	2,764	21.3	18.1	17.1	42.0	36.8	36.3
종사자 수	50명 미만	1,774	3.4	2.5	2.5	9.3	7.0	7.5
	50~100명 미만	680	25.7	17.0	13.5	39.3	26.8	23.4
	100~200명 미만	645	29.6	23.1	18.7	38.4	30.2	24.7
	200~300명 미만	469	44.5	40.3	35.2	56.0	50.5	45.8
	300~500명 미만	453	96.8	71.3	68.7	113.0	83.9	85.8
	500~1,000명 미만	381	119.5	120.5	116.6	134.1	135.2	130.8
	1,000명 이상	233	238.3	245.9	235.3	266.9	275.7	266.0
업력	7년 미만	347	33.7	29.6	27.6	73.2	63.0	61.6
	7~20년 미만	1,585	29.2	25.4	22.6	57.4	51.3	47.7
	20~30년 미만	997	44.5	38.8	33.7	70.1	62.7	57.2
	30~40년 미만	759	46.2	41.3	39.8	64.3	57.1	56.6
	40~50년 미만	478	69.7	57.9	58.6	83.0	68.9	72.6
	50년 이상	469	80.3	78.8	75.4	107.0	107.3	106.2
매출 유형	B2B	3,680	46.5	39.0	36.2	73.4	62.1	60.1
	B2C	791	41.2	44.0	43.9	71.2	78.2	80.9
	B2G	164	28.0	41.5	28.1	42.9	67.5	45.8

〈표 2-40〉 설비 투자금액 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획	2019년 실적	2020년 계획	2021년 계획
전 체		4,635	397.4	356.0	344.2	5.5	5.5	5.5
유형	일반중견	2,228	600.3	562.0	544.4	5.8	5.9	5.8
	피출자/관계	2,407	377.1	210.6	130.3	15.3	11.6	9.0
업종	제조업	1,814	569.0	580.1	560.5	6.2	6.8	6.8
	비제조업	2,821	545.3	361.5	347.9	11.0	8.9	8.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	861.2	891.3	848.0	6.5	7.2	7.1
	일반 비제조업	1,170	793.7	559.8	572.0	12.1	9.4	9.6
	피출자/관계 제조업	756	170.3	207.9	146.8	8.6	10.1	9.2
	피출자/관계 비제조업	1,651	708.4	366.9	214.6	24.5	23.5	16.6
매출 규모	100억 미만	1,211	175.4	171.5	180.1	19.1	23.5	27.7
	100억~500억 미만	894	813.2	394.5	224.9	25.7	22.1	16.5
	500억~1,000억 미만	611	395.3	408.0	355.3	10.0	9.4	9.7
	1,000억~2,000억 미만	893	417.1	314.7	328.2	8.1	7.2	7.5
	2,000억~3,000억 미만	396	689.7	609.6	571.9	9.0	9.2	9.3
	3,000억~5,000억 미만	312	982.4	827.4	1,017.7	10.3	9.5	10.7
	5,000억~1조 미만	208	3,092.5	2,186.6	2,166.4	13.9	11.0	11.6
	1조 이상	110	6,118.3	6,796.3	6,160.0	14.0	15.7	14.7
수출 여부	수출있음	1,871	674.0	615.3	597.2	6.7	6.8	6.9
	수출없음	2,764	382.8	296.7	277.8	9.1	8.1	7.7
종사자 수	50명 미만	1,774	86.3	76.2	103.2	9.3	10.8	13.7
	50~100명 미만	680	934.0	503.9	337.7	23.8	18.8	14.4
	100~200명 미만	645	463.7	266.0	203.7	12.1	8.8	8.2
	200~300명 미만	469	585.6	481.6	419.6	10.5	9.5	9.2
	300~500명 미만	453	1,465.6	892.0	922.9	13.0	10.6	10.8
	500~1,000명 미만	381	1,135.1	1,040.8	1,045.2	8.5	7.7	8.0
	1,000명 이상	233	3,210.1	3,583.2	3,323.2	12.0	13.0	12.5
업력	7년 미만	347	1,712.2	1,224.9	1,269.7	23.4	19.4	20.6
	7~20년 미만	1,585	654.0	490.0	446.8	11.4	9.6	9.4
	20~30년 미만	997	846.2	981.2	847.9	12.1	15.6	14.8
	30~40년 미만	759	880.4	811.2	829.7	13.7	14.2	14.7
	40~50년 미만	478	801.9	669.2	738.0	9.7	9.7	10.2
	50년 이상	469	1,676.2	1,318.6	1,375.9	15.7	12.3	13.0
매출 유형	B2B	3,680	431.4	338.6	340.7	5.9	5.5	5.7
	B2C	791	1,104.7	1,139.5	1,200.1	15.5	14.6	14.8
	B2G*	164	2,240.7	4,066.1	2,375.5	52.3	60.2	51.9

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

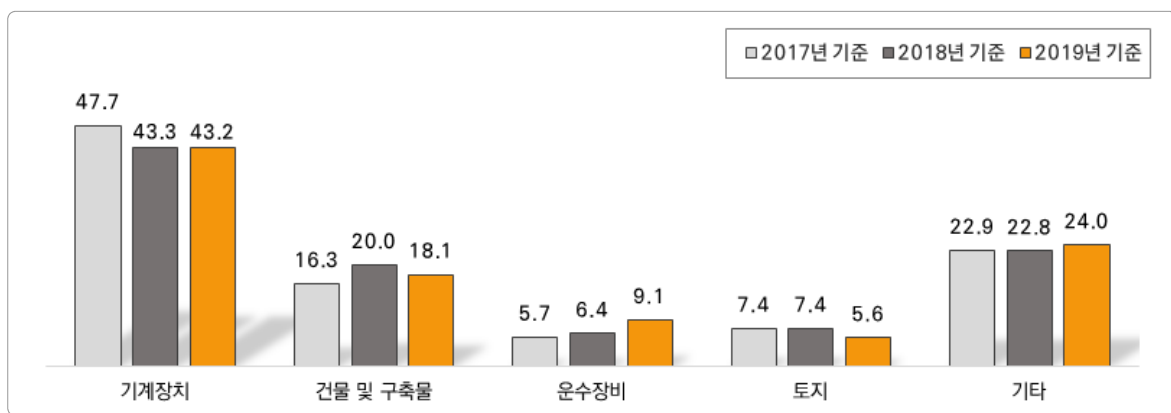
3.1.3 연간 자산유형별 설비투자 비중

○ 연간 자산유형별 설비투자는 ‘기계장치’가 43.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘건물 및 구축물’ 18.1%, ‘운수장비’ 9.1% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘토지’(7.4%→5.6%), ‘건물 및 구축물’(20.0%→18.1%)은 다소 감소하였으며, ‘운수장비’(6.4%→9.1%) 비중은 소폭 증가함

[그림 2-36] 연간 자산유형별 설비투자 비중

(단위 : %)



- 일반 중견기업의 경우 ‘토지’, ‘건물 및 구축물’, ‘기계장치’ 비중은 줄고 ‘운수장비’ 비중이 소폭 상승하였으며, 피출자/관계기업은 ‘기계장치’, ‘운수장비’ 비중이 증가함
- 제조업의 경우 ‘운수장비’ 비중이 점차 증가하는 것으로 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘기계장치’, ‘운수장비’ 비중이 소폭 증가함

〈표 2-41〉 중견기업 특성별 연간 자산유형별 설비투자 비중 추이

(단위 : %)

	기업 유형						기업 업종					
	일반 중견기업			피출자/관계기업			제조업			비제조업		
	'17년	'18년	'19년	'17년	'18년	'19년	'17년	'18년	'19년	'17년	'18년	'19년
기계장치	46.0	42.8	40.8	49.9	43.9	46.9	66.0	59.5	58.0	26.8	23.4	26.8
건물 및 구축물	18.7	20.8	19.9	13.3	19.0	15.4	13.9	16.1	15.9	19.1	24.9	20.6
운수장비	6.4	6.5	9.3	4.8	6.4	8.7	1.6	2.2	3.7	10.3	11.7	15.1
토지	9.0	8.9	6.2	5.4	5.2	4.7	3.9	5.9	4.2	11.4	9.3	7.2
기 타	19.9	20.9	23.7	26.7	25.5	24.3	14.5	16.3	18.2	32.4	30.8	30.4

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘건물 및 구축물’(19.9%), ‘토지’(6.2%) 투자 비중이 피출자/관계 기업 보다 다소 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘기계장치’(46.9%)의 투자 비중이 상대적으로 높았음
- 제조업의 경우 ‘기계장치’(58.0%) 투자 비중이 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘건물 및 구축물’(20.6%), ‘운수장비’(15.1%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 ‘기계장치’(60.4%) 투자 비중이 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘건물 및 구축물’(22.1%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘건물 및 구축물’(24.3%) 투자 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘기계장치’(47.8%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘기계장치’(52.6%) 투자 비중이 높게 나타났으며, 내수기업의 경우 ‘운수장비’(12.7%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘기계장치’(52.1%) 투자 비중이 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘건물 및 구축물’(22.0%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘기계장치’(47.0%) 투자 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 40~50년 미만 기업은 ‘건물 및 구축물’(21.6%) 투자 비중이 상대적으로 높았음
- 매출유형별로는 B2C기업은 ‘건물 및 구축물’(26.3%) 투자 비중이, B2B기업은 ‘기계장치’(45.3%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-42〉 연간 자산유형별 설비투자 비중

(단위 : 개사, %)

		사례수	토지	건물 및 건축물	기계장치	운수장비	기타
전 체		2,896	5.6	18.1	43.2	9.1	24.0
유형	일반중견	1,741	6.2	19.9	40.8	9.3	23.7
	피출자/관계	1,155	4.7	15.4	46.9	8.7	24.3
업종	제조업	1,527	4.2	15.9	58.0	3.7	18.2
	비제조업	1,369	7.2	20.6	26.8	15.1	30.4
유형/ 업종	일반 제조업	972	5.2	18.2	56.6	3.7	16.3
	일반 비제조업	769	7.5	22.1	20.8	16.5	33.1
	피출자/관계 제조업	555	2.4	12.0	60.4	3.6	21.6
	피출자/관계 비제조업	600	6.7	18.6	34.4	13.4	26.8
매출 규모	100억 미만	354	7.8	16.0	44.1	6.1	26.0
	100억~500억 미만	520	2.9	15.0	44.3	10.9	26.9
	500억~1,000억 미만	462	5.5	19.2	46.0	8.4	20.9
	1,000억~2,000억 미만	698	4.4	17.0	40.0	11.3	27.3
	2,000억~3,000억 미만	313	7.5	23.2	43.5	8.1	17.7
	3,000억~5,000억 미만	260	6.3	20.3	44.2	7.9	21.4
	5,000억~1조 미만	191	6.8	17.5	47.8	8.1	19.8
	1조 이상	98	9.8	24.3	33.1	5.7	27.0
수출 여부	수출있음	1,492	3.9	16.6	52.6	5.7	21.2
	수출없음	1,403	7.4	19.7	33.3	12.7	26.9
종사자 수	50명 미만	646	7.9	17.4	37.1	11.1	26.5
	50~100명 미만	444	4.5	16.4	42.1	10.0	27.0
	100~200명 미만	497	4.0	18.8	49.2	8.2	19.9
	200~300명 미만	373	5.5	19.6	43.8	7.4	23.7
	300~500명 미만	388	4.5	22.0	41.9	6.2	25.5
	500~1,000명 미만	340	5.8	15.3	52.1	9.0	17.8
	1,000명 이상	208	6.4	17.2	37.8	11.5	27.1
업력	7년 미만	160	2.6	15.6	47.0	6.6	28.1
	7~20년 미만	806	3.8	15.3	45.9	10.3	24.8
	20~30년 미만	633	5.7	20.7	38.8	6.2	28.6
	30~40년 미만	544	6.0	17.3	40.9	12.3	23.4
	40~50년 미만	402	6.9	21.6	44.8	8.5	18.2
	50년 이상	352	8.6	18.2	45.4	8.4	19.3
매출 유형	B2B	2,331	5.5	16.5	45.3	8.4	24.4
	B2C	458	6.4	26.3	33.3	12.2	21.8
	B2G	107	5.0	19.2	39.8	11.5	24.6

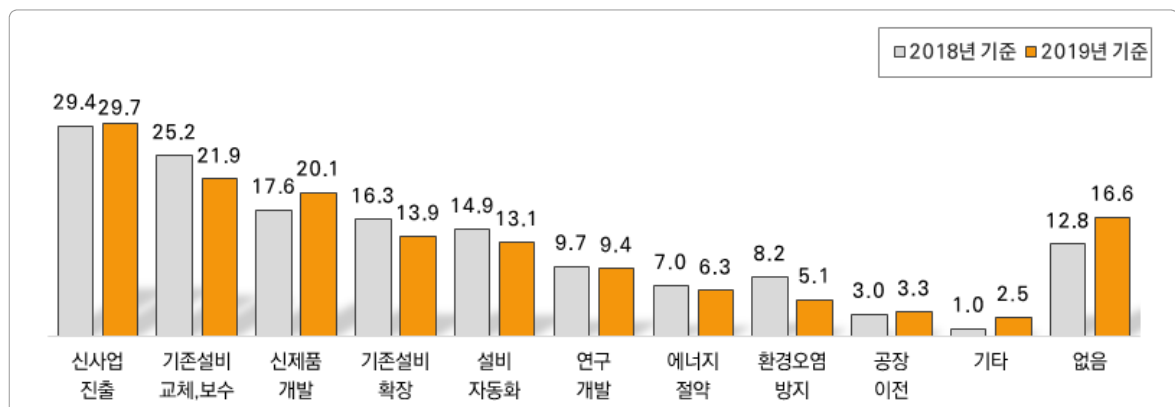
3.2 최근 관심있는 투자 분야

- 최근 관심있는 투자 분야에 대해 ‘신사업 진출’이 29.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘기존설비 교체, 보수’ 21.9%, ‘신제품 개발’ 20.1% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘신사업 진출’(29.4%→29.7%), ‘신제품 개발’(17.6%→20.1%)이 소폭 증가함

[그림 2-37] 최근 관심있는 투자 분야

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘신사업 진출’(33.7%), ‘신제품 개발’(22.8%), ‘기존설비 교체, 보수’(21.5%) 순으로 투자에 관심이 있는 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 ‘신제품 개발’(34.6%), ‘기존설비 교체, 보수’(27.1%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘신사업 진출’(31.8%)이 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘신제품 개발’(40.2%)이 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기존설비 교체, 보수’(30.3%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 경우 ‘신사업 진출’(40.0%), ‘신제품 개발’(33.0%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업의 경우 ‘설비 자동화’(25.7%)가 상대적으로 높게 조사됨. 수출 중견기업의 경우 ‘신제품 개발’(33.8%), ‘신사업 진출’(33.0%), ‘설비 자동화’(22.1%) 순으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘신사업 진출’(36.1%), 300~500명 미만 기업은 ‘신제품 개발’(35.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘신사업 진출’(45.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘기존설비 교체, 보수’(28.6%)가 상대적으로 높았음

〈표 2-43〉 최근 관심있는 투자 분야

(단위 : 개사, %)

		사례수	신사업 진출	신제품 개발	설비 자동화	기존설비 확장	기존설비 교체, 보수	연구개발
전 체		4,635	29.7	20.1	13.1	13.9	21.9	9.4
유형	일반중견	2,228	33.7	22.8	16.2	13.8	21.5	12.7
	피출자/관계	2,407	26.0	17.6	10.2	14.0	22.4	6.3
업종	제조업	1,814	26.4	34.6	26.5	18.0	27.1	17.2
	비제조업	2,821	31.8	10.8	4.4	11.3	18.6	4.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	31.8	40.2	27.4	15.0	24.7	21.1
	일반 비제조업	1,170	35.5	7.0	6.1	12.7	18.5	5.1
	피출자/관계 제조업	756	19.0	26.7	25.3	22.1	30.3	11.7
	피출자/관계 비제조업	1,651	29.2	13.4	3.3	10.3	18.7	3.9
매출 규모	100억 미만	1,211	30.2	16.7	5.1	9.0	17.2	4.0
	100억~500억 미만	894	23.9	17.0	10.7	15.6	23.7	9.6
	500억~1,000억 미만	611	30.6	14.3	14.9	15.9	26.2	8.5
	1,000억~2,000억 미만	893	27.1	22.0	15.0	15.1	24.2	12.9
	2,000억~3,000억 미만	396	40.0	33.0	23.9	15.5	19.4	11.4
	3,000억~5,000억 미만	312	31.1	27.5	16.3	17.4	28.5	12.6
	5,000억~1조 미만	208	36.9	24.6	24.2	16.7	15.4	16.2
	1조 이상	110	33.6	22.9	25.7	11.2	20.1	14.2
수출 여부	수출있음	1,871	33.0	33.8	22.1	15.9	22.0	17.7
	수출없음	2,764	27.5	10.8	6.9	12.6	21.9	3.8
종사자 수	50명 미만	1,774	28.9	14.3	4.6	10.8	20.4	3.7
	50~100명 미만	680	31.1	16.5	14.9	17.4	22.7	7.7
	100~200명 미만	645	26.8	19.7	18.0	15.3	25.0	12.7
	200~300명 미만	469	26.7	26.0	19.7	18.0	25.1	9.2
	300~500명 미만	453	33.6	35.2	17.0	11.8	22.8	16.7
	500~1,000명 미만	381	36.1	26.9	26.9	14.9	16.5	20.5
	1,000명 이상	233	28.4	23.3	14.6	17.4	23.6	17.2
업력	7년 미만	347	45.2	27.7	7.4	12.9	12.0	11.8
	7~20년 미만	1,585	25.3	14.5	10.5	13.8	24.8	5.3
	20~30년 미만	997	29.6	20.4	12.6	14.3	16.7	9.6
	30~40년 미만	759	29.1	25.7	16.4	15.1	26.6	10.5
	40~50년 미만	478	30.7	24.0	20.2	17.9	16.4	15.0
	50년 이상	469	33.2	19.6	14.1	7.9	28.6	13.5
매출 유형	B2B	3,680	30.1	21.7	14.7	14.0	21.2	9.9
	B2C	791	27.1	13.7	7.7	13.7	25.7	5.7
	B2G	164	33.9	15.1	1.4	13.4	20.7	16.3

(계속)

〈표 2-43〉 최근 관심있는 투자 분야

(단위 : 개사, %)

		사례수	에너지 절약	환경오염 방지	공장 이전	기타	없음
전 체		4,635	6.3	5.1	3.3	2.5	16.6
유형	일반중견	2,228	5.9	3.9	4.0	3.1	12.9
	피출자/관계	2,407	6.7	6.1	2.7	2.0	20.0
업종	제조업	1,814	5.7	5.6	5.2	1.0	4.5
	비제조업	2,821	6.7	4.7	2.1	3.5	24.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	5.3	4.9	6.1	1.7	3.5
	일반 비제조업	1,170	6.5	2.9	2.1	4.3	21.3
	피출자/관계 제조업	756	6.3	6.6	4.0	0.0	5.8
	피출자/관계 비제조업	1,651	6.8	6.0	2.1	3.0	26.6
매출 규모	100억 미만	1,211	6.0	5.4	2.2	1.7	26.0
	100억~500억 미만	894	6.8	6.3	2.9	3.4	16.9
	500억~1,000억 미만	611	9.1	3.9	3.1	3.4	13.6
	1,000억~2,000억 미만	893	4.1	2.6	5.4	2.7	14.9
	2,000억~3,000억 미만	396	4.6	5.5	2.8	2.0	10.1
	3,000억~5,000억 미만	312	12.1	9.1	2.4	4.0	8.0
	5,000억~1조 미만	208	4.0	6.7	5.8	0.7	7.7
	1조 이상	110	1.6	1.6	3.2	0.0	4.9
수출 여부	수출있음	1,871	4.5	5.7	4.6	0.9	6.4
	수출없음	2,764	7.5	4.6	2.5	3.6	23.5
종사자 수	50명 미만	1,774	7.2	5.4	2.4	2.9	23.7
	50~100명 미만	680	5.6	2.8	2.0	1.3	11.2
	100~200명 미만	645	5.8	8.3	4.1	3.1	13.2
	200~300명 미만	469	6.9	5.4	4.3	2.4	14.1
	300~500명 미만	453	7.6	6.7	6.8	1.3	12.1
	500~1,000명 미만	381	4.2	1.3	3.9	3.7	8.5
	1,000명 이상	233	2.8	2.2	2.2	3.1	14.2
업력	7년 미만	347	3.9	1.2	1.6	0.6	15.7
	7~20년 미만	1,585	9.2	6.6	1.5	2.7	20.6
	20~30년 미만	997	4.0	5.2	6.0	2.7	18.0
	30~40년 미만	759	4.3	6.3	3.8	2.4	12.8
	40~50년 미만	478	2.7	1.9	4.3	1.9	12.9
	50년 이상	469	10.1	3.5	3.2	3.8	10.5
매출 유형	B2B	3,680	5.7	5.1	3.0	2.6	16.4
	B2C	791	8.4	2.7	5.6	2.6	18.8
	B2G	164	9.1	14.4	0.0	0.0	9.4

| 04. 금융 및 자금조달

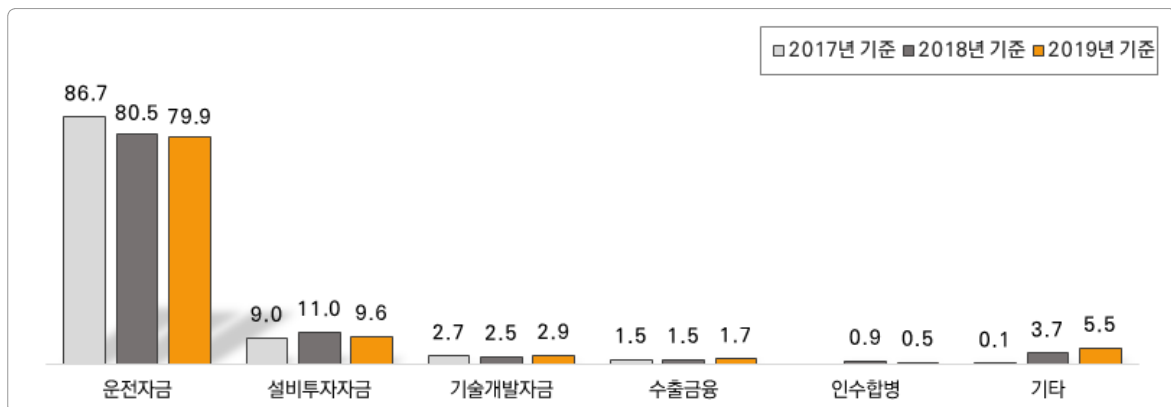
4.1 자금사용 용도

○ 중견기업의 자금사용 용도는 ‘운전자금’이 79.9%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘설비투자자금’ 9.6%, ‘기술개발자금’ 2.9% 순으로 조사됨

- ‘운전자금’(17년 86.7%→18년 80.5%→19년 79.9%)은 매년 감소하고 있음

[그림 2-38] 자금사용 용도

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘설비투자자금’(11.7%)이 피출자/관계기업(7.6%)보다 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘운전자금’(80.6%)이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘설비투자자금’(15.0%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘운전자금’(82.0%)이 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘설비투자자금’(17.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘운전자금’(84.9%)이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘운전자금’(82.3%)이 높게 나타났으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업은 ‘설비투자자금’(13.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘설비투자자금’(14.0%), ‘수출금융’(4.1%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 종사자수가 50명 미만 기업의 경우 ‘운전자금’(83.7%)이 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘기술개발자금’(7.1%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-44〉 자금사용 용도

(단위 : 개사, %)

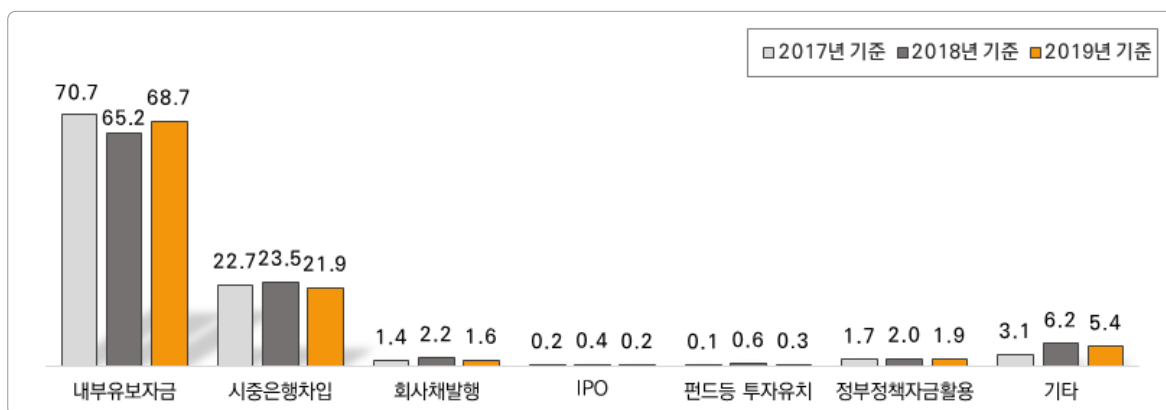
		사례수	운전자금	설비투자 자금	기술개발 자금	수출금융	인수합병	기타
전 체		4,635	79.9	9.6	2.9	1.7	0.5	5.5
유형	일반중견	2,228	79.0	11.7	2.9	2.6	0.5	3.3
	피출자/관계	2,407	80.6	7.6	2.9	0.9	0.5	7.5
업종	제조업	1,814	76.4	15.0	4.2	2.6	0.3	1.4
	비제조업	2,821	82.0	6.0	2.0	1.1	0.6	8.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	72.5	17.3	4.9	3.9	0.3	1.1
	일반 비제조업	1,170	84.9	6.7	1.1	1.4	0.7	5.2
	피출자/관계 제조업	756	82.0	11.9	3.3	0.7	0.3	1.7
	피출자/관계 비제조업	1,651	80.0	5.6	2.7	1.0	0.6	10.2
매출 규모	100억 미만	1,211	82.3	5.2	3.0	0.6	0.2	8.8
	100억~500억 미만	894	79.4	8.7	2.6	0.9	1.2	7.2
	500억~1,000억 미만	611	80.4	10.3	2.4	1.4	0.3	5.2
	1,000억~2,000억 미만	893	79.4	11.4	2.8	3.0	0.1	3.4
	2,000억~3,000억 미만	396	76.1	13.9	3.3	3.1	1.2	2.4
	3,000억~5,000억 미만	312	78.9	13.4	3.3	3.3	0.2	0.9
	5,000억~1조 미만	208	77.9	13.8	3.4	2.5	1.0	1.4
	1조 이상	110	77.0	11.8	4.1	1.2	0.6	5.3
수출 여부	수출있음	1,871	76.8	14.0	3.7	4.1	0.5	0.9
	수출없음	2,764	81.9	6.6	2.4	0.1	0.5	8.5
종사자 수	50명 미만	1,774	83.7	4.7	1.4	1.3	0.7	8.2
	50~100명 미만	680	79.7	9.8	2.7	0.9	0.5	6.5
	100~200명 미만	645	80.0	12.8	3.3	2.3	0.2	1.4
	200~300명 미만	469	79.2	11.5	3.6	2.9	0.6	2.2
	300~500명 미만	453	77.0	13.5	5.5	2.6	0.4	0.9
	500~1,000명 미만	381	69.3	17.5	4.7	1.9	0.2	6.3
	1,000명 이상	233	74.3	12.1	4.5	1.4	0.7	6.9
업력	7년 미만	347	80.6	9.0	7.1	0.8	0.1	2.3
	7~20년 미만	1,585	80.8	7.9	2.3	1.5	0.3	7.1
	20~30년 미만	997	79.2	8.6	2.4	1.5	0.3	7.9
	30~40년 미만	759	81.7	10.9	3.0	1.5	1.2	1.8
	40~50년 미만	478	76.1	13.8	2.5	2.3	0.7	4.6
	50년 이상	469	78.4	11.0	3.0	3.2	0.4	3.9
매출 유형	B2B	3,680	79.9	9.9	2.9	2.1	0.5	4.7
	B2C	791	80.3	8.1	2.7	0.3	0.7	7.9
	B2G	164	75.7	8.6	3.7	0.9	0.4	10.7

4.2 자금조달원 비중

- 중견기업의 자금조달원은 ‘내부유보자금’이 68.7%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘시중은행 차입’(21.9%), ‘정부정책 자금 활용’(1.9%) 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘내부유보자금’은 65.2%에서 68.7%로 상승하고, ‘시중은행 차입’, ‘회사채 발행’은 다소 감소함

[그림 2-39] 자금조달원 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 자금 조달원에 대해 전반적으로 ‘내부유보자금’ 비중이 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘시중은행 차입’(27.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘시중은행 차입’(25.8%)이 비제조업(19.4%)보다 높게 나타났으며, 특히 일반 제조업의 경우 ‘시중은행 차입’(29.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘내부유보자금’(75.0%)이 높게 나타났으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업은 ‘시중은행차입’(33.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘시중은행차입’(25.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 종사자 수가 200~300명 미만 기업의 경우 ‘시중은행차입’(30.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘내부유보자금’(73.8%) 비중이 높게 나타났으며, 30~40년 미만 기업의 경우 ‘시중은행차입’(25.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업은 ‘내부유보자금’(72.4%) 비중이 높게 나타났으며, B2C기업은 ‘시중은행차입’(23.4%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-45〉 자금조달원 비중

(단위 : 개사, %)

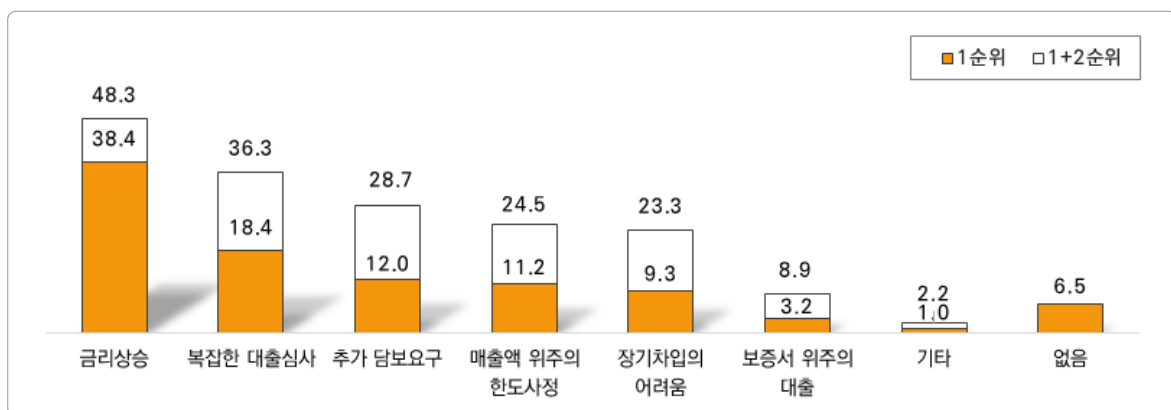
		사례수	내부 유보 자금	시중 은행 차입	회사채 발행	IPO	펀드등 투자 유치	정부 정책 자금 활용	기타
전 체		4,635	68.7	21.9	1.6	0.2	0.3	1.9	5.4
유형	일반중견	2,228	63.9	27.5	2.7	0.4	0.2	2.5	2.7
	피출자/관계	2,407	73.1	16.8	0.5	0.0	0.4	1.2	7.9
업종	제조업	1,814	65.7	25.8	2.6	0.4	0.1	2.4	3.0
	비제조업	2,821	70.6	19.4	0.9	0.1	0.4	1.5	7.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	60.7	29.6	4.1	0.6	0.0	3.4	1.7
	일반 비제조업	1,170	66.8	25.6	1.4	0.3	0.4	1.8	3.7
	피출자/관계 제조업	756	72.7	20.6	0.4	0.0	0.3	1.1	4.8
	피출자/관계 비제조업	1,651	73.3	15.0	0.6	0.0	0.5	1.3	9.3
매출 규모	100억 미만	1,211	75.0	13.3	0.0	0.0	0.6	0.9	10.1
	100억~500억 미만	894	72.5	19.7	1.0	0.1	0.2	0.8	5.7
	500억~1,000억 미만	611	69.6	22.4	1.9	0.0	0.2	1.8	4.1
	1,000억~2,000억 미만	893	64.5	26.6	1.4	0.6	0.4	3.2	3.4
	2,000억~3,000억 미만	396	58.4	33.5	2.5	0.4	0.0	3.3	1.9
	3,000억~5,000억 미만	312	59.6	30.9	4.5	0.0	0.0	2.3	2.7
	5,000억~1조 미만	208	68.4	21.2	4.3	0.9	0.2	3.3	1.7
	1조 이상	110	61.5	28.1	6.0	0.2	0.1	1.8	2.3
수출 여부	수출있음	1,871	66.4	25.3	2.5	0.4	0.3	3.1	2.0
	수출없음	2,764	70.2	19.6	0.9	0.1	0.4	1.0	7.7
종사자 수	50명 미만	1,774	71.9	17.8	0.7	0.0	0.4	1.3	7.9
	50~100명 미만	680	68.7	21.7	1.0	0.1	0.2	1.2	7.2
	100~200명 미만	645	66.2	25.4	2.0	0.4	0.0	2.6	3.3
	200~300명 미만	469	61.4	30.0	1.8	0.2	0.6	3.1	3.0
	300~500명 미만	453	66.0	27.1	2.6	0.8	0.2	1.7	1.5
	500~1,000명 미만	381	64.7	25.1	2.6	0.3	0.4	2.8	4.2
	1,000명 이상	233	77.4	13.6	4.4	0.1	0.1	2.5	1.9
업력	7년 미만	347	73.8	17.8	0.5	0.0	0.3	1.4	6.1
	7~20년 미만	1,585	68.1	20.5	0.9	0.1	0.6	1.8	8.0
	20~30년 미만	997	70.2	22.0	1.5	0.2	0.3	1.6	4.2
	30~40년 미만	759	66.1	25.5	1.6	0.4	0.2	2.1	4.1
	40~50년 미만	478	68.1	24.5	2.9	0.0	0.1	2.0	2.4
	50년 이상	469	68.2	21.3	3.4	0.8	0.0	2.4	3.8
매출 유형	B2B	3,680	69.2	22.0	1.7	0.3	0.4	2.0	4.4
	B2C	791	65.5	23.4	0.8	0.0	0.0	0.6	9.7
	B2G	164	72.4	12.7	2.0	0.3	1.1	3.6	7.8

4.3 외부자금 조달 시 애로사항

- 외부자금 조달 시 겪는 애로사항으로는 ‘금리상승’이 38.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘복잡한 대출심사’ 18.4%, ‘추가 담보요구’ 12.0% 순으로 조사됨
- 복수응답의 경우에도 ‘금리상승’(48.3%), ‘복잡한 대출심사’(36.3%), ‘추가 담보요구’(28.7%) 순으로 애로사항이 높았음

[그림 2-40] 외부자금 조달 시 애로사항

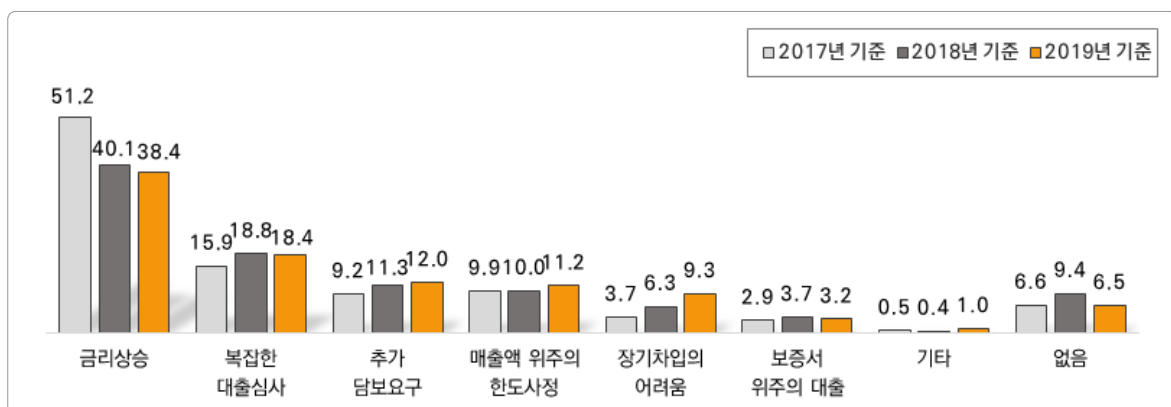
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘금리상승’, ‘복잡한 대출심사’에 대한 응답은 다소 줄었으나, ‘추가 담보요구’(11.3%→12.0%), ‘매출액 위주의 한도사정’(10.0%→11.2%), ‘장기차입의 어려움’(6.3% → 9.3%)이 소폭 상승함

[그림 2-41] 외부자금 조달 시 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 외부 자금조달 애로사항으로 '금리상승'(41.2%), '복잡한 대출 심사'(19.8%)순으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 '매출액 위주의 한도사정'(14.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 '금리상승'(40.1%), '추가 담보요구'(14.4%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 '금리상승'(44.1%)이 높게 조사됨
- 일반 비제조업의 경우 '복잡한 대출심사'(22.5%), 피출자/관계 제조업의 경우 '매출액 위주의 한도사정'(18.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 '금리상승'(50.2%), '장기차입의 어려움'(20.8%)이 높게 나타났으며, 100억원~500억원 미만 기업은 '매출액 위주의 한도사정'(15.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업과 내수기업 모두 '금리상승'(각각 39.8%, 37.5%)이 높게 나타났으며, 수출 중견기업은 '추가 담보요구'(16.4%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 '금리상승'(46.4%)이 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업의 경우 '복잡한 대출심사'(23.5%)가 상대적으로 높게 조사됨. 50명 미만 기업의 경우 '매출액 위주의 한도사정'(15.4%)이 타 기업에 비해 높았음
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 '금리상승'(45.8%)이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 '매출액 위주의 한도사정'(16.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업은 '금리상승'(39.1%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-46〉 외부자금 조달 시 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	금리 상승	복잡한 대출 심사	매출액 위주의 한도 사정	보증서 위주의 대출	추가 담보 요구	장기 차입의 어려움	기타	없음
전 체		4,635	38.4	18.4	11.2	3.2	12.0	9.3	1.0	6.5
유형	일반중견	2,228	41.2	19.8	7.4	3.3	14.1	9.6	1.2	3.3
	피출자/관계	2,407	35.9	17.2	14.6	3.2	10.0	9.0	0.8	9.4
업종	제조업	1,814	40.1	18.0	11.2	3.4	14.4	8.4	0.7	3.9
	비제조업	2,821	37.3	18.7	11.2	3.2	10.4	9.9	1.2	8.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	44.1	16.7	6.1	3.0	16.6	10.4	0.2	2.9
	일반 비제조업	1,170	38.5	22.5	8.7	3.6	11.8	8.9	2.2	3.7
	피출자/관계 제조업	756	34.5	19.7	18.3	3.9	11.4	5.6	1.4	5.3
	피출자/관계 비제조업	1,651	36.5	16.0	13.0	2.8	9.3	10.5	0.5	11.3
매출 규모	100억 미만	1,211	36.3	15.9	13.7	2.9	9.8	10.6	0.4	10.4
	100억~500억 미만	894	34.7	19.4	15.7	3.5	8.7	6.7	0.9	10.3
	500억~1,000억 미만	611	38.3	18.8	12.6	2.9	11.0	11.0	1.8	3.7
	1,000억~2,000억 미만	893	39.7	21.6	5.8	3.6	15.2	9.8	1.9	2.4
	2,000억~3,000억 미만	396	39.1	16.4	12.8	2.6	18.2	7.0	0.6	3.3
	3,000억~5,000억 미만	312	46.8	15.8	6.4	5.5	17.0	4.8	0.0	3.7
	5,000억~1조 미만	208	41.6	21.6	5.4	2.2	12.3	10.5	0.8	5.6
	1조 이상	110	50.2	19.4	1.6	1.6	4.0	20.8	0.0	2.4
수출 여부	수출있음	1,871	39.8	18.0	9.3	3.1	16.4	8.4	0.6	4.4
	수출없음	2,764	37.5	18.7	12.4	3.3	9.0	9.9	1.3	7.9
종사자 수	50명 미만	1,774	35.8	16.5	15.4	4.4	8.7	9.4	1.2	8.6
	50~100명 미만	680	38.7	16.0	12.5	2.6	12.1	9.8	2.6	5.7
	100~200명 미만	645	36.3	23.5	9.8	2.5	14.8	6.6	0.4	6.1
	200~300명 미만	469	40.7	17.4	7.5	1.9	14.3	11.6	0.6	6.0
	300~500명 미만	453	40.5	20.9	4.5	3.5	16.5	10.8	0.0	3.2
	500~1,000명 미만	381	43.5	19.2	7.8	2.7	13.6	8.6	0.5	4.2
	1,000명 이상	233	46.4	22.0	5.2	0.8	12.5	8.1	0.0	4.9
업력	7년 미만	347	36.6	18.3	16.9	1.2	13.1	7.8	0.7	5.4
	7~20년 미만	1,585	36.3	16.4	14.0	4.1	9.7	10.1	1.2	8.3
	20~30년 미만	997	35.2	19.5	9.3	3.6	12.2	10.3	1.4	8.5
	30~40년 미만	759	40.8	22.6	11.4	2.4	11.7	5.6	1.2	4.3
	40~50년 미만	478	42.6	17.9	8.6	2.6	12.6	12.9	0.0	2.9
	50년 이상	469	45.8	16.9	3.8	3.0	18.2	7.8	0.0	4.5
매출 유형	B2B	3,680	39.1	18.9	10.8	3.1	12.2	8.9	1.0	6.1
	B2C	791	35.8	17.0	12.4	4.0	10.5	11.0	0.6	8.7
	B2G	164	35.6	15.8	13.0	2.6	14.2	10.3	2.6	5.9

〈표 2-47〉 외부자금 조달 시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

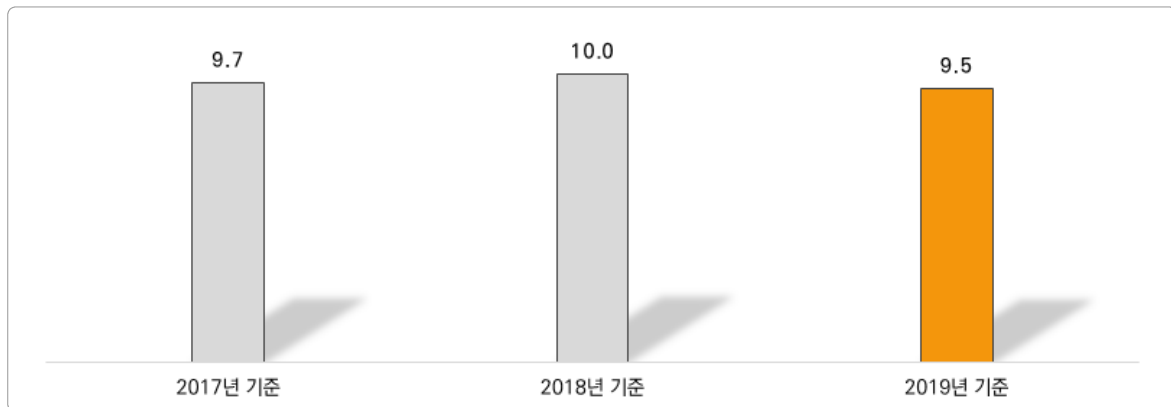
		사례수	금리 상승	복잡한 대출 심사	매출액 위주의 한도 사정	보증서 위주의 대출	추가 담보 요구	장기 차입의 어려움	기타	없음
전 체		4,635	48.3	36.3	24.5	8.9	28.7	23.3	2.2	6.5
유형	일반중견	2,228	51.5	39.1	17.6	9.9	33.6	25.3	2.6	3.3
	피출자/관계	2,407	45.3	33.6	31.0	7.9	24.3	21.4	1.9	9.4
업종	제조업	1,814	50.5	38.8	23.8	7.8	34.4	24.3	1.5	3.9
	비제조업	2,821	46.8	34.7	25.0	9.5	25.1	22.6	2.7	8.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	53.9	38.2	16.5	8.0	38.8	27.5	0.7	2.9
	일반 비제조업	1,170	49.3	40.0	18.6	11.7	28.8	23.3	4.3	3.7
	피출자/관계 제조업	756	45.7	39.7	34.0	7.6	28.3	19.8	2.6	5.3
	피출자/관계 비제조업	1,651	45.1	30.9	29.5	8.0	22.4	22.1	1.5	11.3
매출 규모	100억 미만	1,211	43.3	34.0	30.4	6.2	21.0	24.7	1.5	10.4
	100억~500억 미만	894	46.2	31.4	31.8	11.5	24.7	16.6	2.4	10.3
	500억~1,000억 미만	611	51.3	36.6	25.5	8.5	26.2	25.7	4.6	3.7
	1,000억~2,000억 미만	893	51.4	42.7	17.0	10.2	35.4	25.4	2.4	2.4
	2,000억~3,000억 미만	396	49.1	38.7	22.1	8.6	44.0	19.9	2.0	3.3
	3,000억~5,000억 미만	312	53.2	34.0	17.3	11.2	41.3	23.1	0.0	3.7
	5,000억~1조 미만	208	50.4	39.8	13.1	6.6	24.7	26.9	1.5	5.6
	1조 이상	110	57.4	37.7	6.5	5.6	23.2	36.9	2.4	2.4
수출 여부	수출있음	1,871	50.3	36.3	22.7	9.3	36.3	23.0	1.2	4.4
	수출없음	2,764	46.9	36.3	25.8	8.6	23.6	23.4	2.9	7.9
종사자 수	50명 미만	1,774	43.1	33.4	29.4	10.0	24.1	23.4	2.0	8.6
	50~100명 미만	680	49.8	36.6	27.4	10.3	27.6	21.9	4.3	5.7
	100~200명 미만	645	49.0	42.5	30.5	8.1	30.8	14.8	0.8	6.1
	200~300명 미만	469	53.9	34.3	13.3	6.4	34.7	30.9	1.1	6.0
	300~500명 미만	453	51.2	39.3	18.2	8.0	36.4	28.3	0.0	3.2
	500~1,000명 미만	381	51.0	37.4	14.0	5.9	35.1	25.8	5.0	4.2
	1,000명 이상	233	59.9	36.6	14.8	9.4	24.4	20.3	3.2	4.9
업력	7년 미만	347	42.8	32.9	34.1	7.3	25.5	20.7	3.3	5.4
	7~20년 미만	1,585	45.8	33.1	26.7	8.9	23.9	25.4	2.7	8.3
	20~30년 미만	997	45.7	38.5	23.6	8.9	27.7	21.7	1.4	8.5
	30~40년 미만	759	51.1	40.6	26.6	8.0	32.5	18.5	1.8	4.3
	40~50년 미만	478	51.7	39.4	21.5	8.1	31.9	31.0	0.5	2.9
	50년 이상	469	58.3	34.4	12.0	12.0	40.7	21.2	3.5	4.5
매출 유형	B2B	3,680	49.0	36.4	25.7	8.9	28.7	22.8	2.2	6.1
	B2C	791	47.5	33.7	18.6	8.0	28.6	26.3	1.4	8.7
	B2G	164	35.6	46.8	27.2	12.6	30.5	17.5	5.1	5.9

4.4 정책자금 활용 경험

○ 2019년 중견기업의 정책자금 활용 경험은 9.5%로 전년(10.0%) 대비 0.5%p 감소함

[그림 2-42] 정책자금 활용 경험

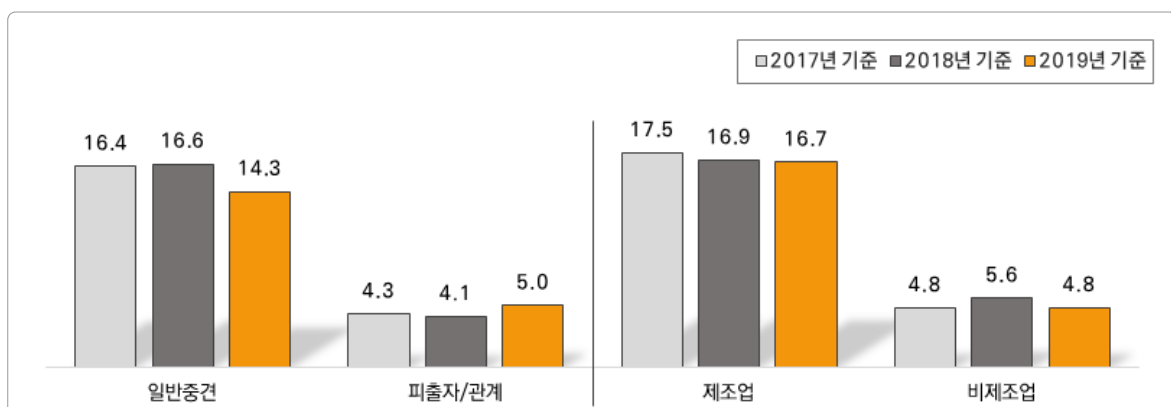
(단위 : %)



- 일반 중견기업의 경우 정책자금 활용 경험이 16.6%에서 14.3%로 소폭 감소하였으며, 피출자/관계기업은 4.1%에서 5.0%로 소폭 상승함
- 제조업의 경우 2017년 이후 감소하는 추세를 보이고 있으며, 비제조업은 5.6%에서 4.8%로 전년 대비 소폭 감소함

[그림 2-43] 중견기업 특성별 정책자금 활용 경험 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 정책자금 활용 경험이 14.3%로 나타났으며, 피출자/관계기업은 5.0%로 유형별 차이를 보임
- 제조업의 경우 정책자금 활용 경험은 16.7%로 비제조업(4.8%)보다 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 정책자금 활용 경험이 22.6%로 가장 높았으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 3.4%로 상대적으로 가장 낮았음
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 정책자금 활용 경험이 19.7%로 가장 높았으며, 100억원 미만 기업의 정책자금 활용 경험이 2.3%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 정책자금 활용 경험이 17.4%로 내수기업(4.1%)과 큰 차이를 보임
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 정책자금 활용 경험이 18.4%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 3.4%로 가장 낮게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 정책자금 활용 경험이 13.2%로 상대적으로 높았으며, 7년 미만 기업은 6.6%로 낮게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 정책자금 활용 경험이 10.8%로 타 기업에 비해 높았음

〈표 2-48〉 정책자금 활용 경험

(단위 : 개사, %)

		사례수	예	아니오
전 체		4,635	9.5	90.5
유형	일반중견	2,228	14.3	85.7
	피출자/관계	2,407	5.0	95.0
업종	제조업	1,814	16.7	83.3
	비제조업	2,821	4.8	95.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	22.6	77.4
	일반 비제조업	1,170	6.9	93.1
	피출자/관계 제조업	756	8.6	91.4
	피출자/관계 비제조업	1,651	3.4	96.6
매출 규모	100억 미만	1,211	2.3	97.7
	100억~500억 미만	894	4.9	95.1
	500억~1,000억 미만	611	10.4	89.6
	1,000억~2,000억 미만	893	13.9	86.1
	2,000억~3,000억 미만	396	19.7	80.3
	3,000억~5,000억 미만	312	14.7	85.3
	5,000억~1조 미만	208	16.7	83.3
	1조 이상	110	19.1	80.9
수출 여부	수출있음	1,871	17.4	82.6
	수출없음	2,764	4.1	95.9
종사자 수	50명 미만	1,774	3.4	96.6
	50~100명 미만	680	7.6	92.4
	100~200명 미만	645	11.1	88.9
	200~300명 미만	469	17.9	82.1
	300~500명 미만	453	14.7	85.3
	500~1,000명 미만	381	16.3	83.7
	1,000명 이상	233	18.4	81.6
업력	7년 미만	347	6.6	93.4
	7~20년 미만	1,585	7.1	92.9
	20~30년 미만	997	9.1	90.9
	30~40년 미만	759	12.5	87.5
	40~50년 미만	478	11.7	88.3
	50년 이상	469	13.2	86.8
매출 유형	B2B	3,680	10.8	89.2
	B2C	791	4.1	95.9
	B2G	164	5.2	94.8

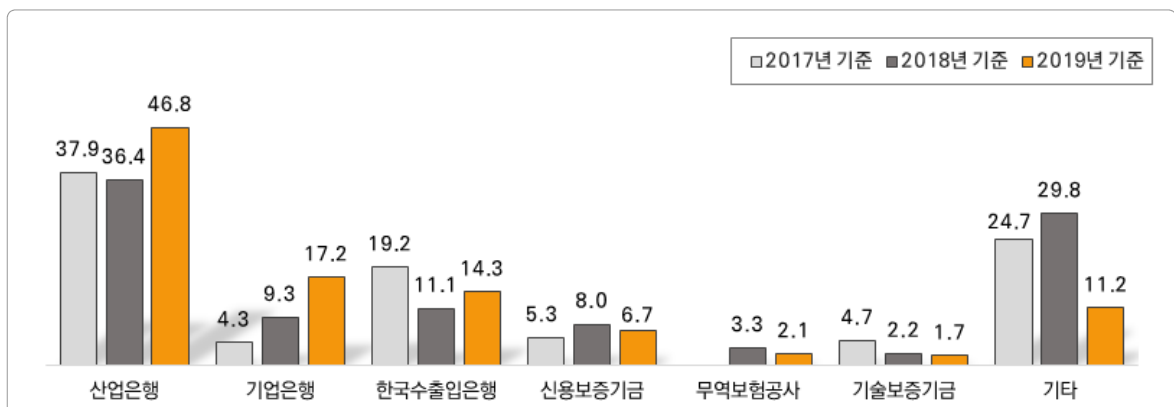
4.4.1 기관별 정책자금 활용 비중

- 정책자금 활용 기관별 비중에 대해 ‘산업은행’이 46.8%로 가장 많았으며, ‘기업은행’ 17.2%, ‘한국수출입은행’ 14.3% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘산업은행’, ‘기업은행’, ‘한국수출입은행’ 비중이 상승한 것으로 조사됨

[그림 2-44] 기관별 정책자금 활용 비중

(단위 : %)



※ 2019년 실태조사부터 중소기업진흥공단 항목을 제외하고 무역보험공사 문항이 신규로 추가됨

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘한국수출입은행’(16.5%), ‘신용보증기금’(8.2%) 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘산업은행’(48.7%), ‘기업은행’(24.6%)이 상대적으로 높았음
- 제조업의 경우 ‘기업은행’(21.0%), ‘한국수출입은행’(17.4%) 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘한국수출입은행’(20.4%), 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기업은행’(43.1%) 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘산업은행’(58.4%) 비중이 높게 나타났으며, 100억원~500억원 미만 기업은 ‘기업은행’(30.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘한국수출입은행’(17.4%) 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 ‘산업은행’(60.3%) 비중이 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘한국수출입은행’(24.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘산업은행’(55.2%) 비중이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘기업은행’(41.6%) 비중이 높게 조사됨

〈표 2-49〉 기관별 정책자금 활용 비중

(단위 : 개사, %)

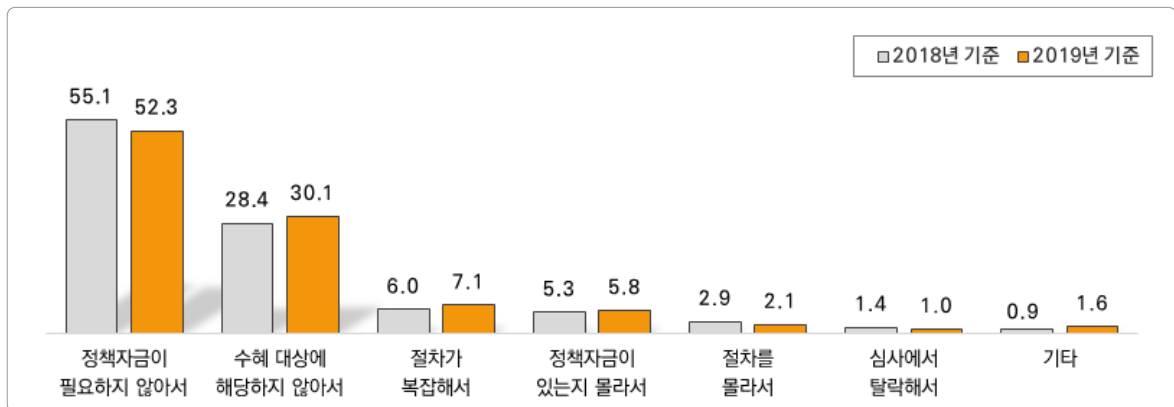
		사례수	신용 보증 기금	기술 보증 기금	기업 은행	산업 은행	한국 수출입 은행	무역 보험 공사	기타
전 체		439	6.7	1.7	17.2	46.8	14.3	2.1	11.2
유형	일반중견	319	8.2	1.0	14.4	46.0	16.5	2.6	11.2
	피출자/관계	120	2.7	3.6	24.6	48.7	8.6	0.8	11.0
업종	제조업	304	3.9	1.5	21.0	43.6	17.4	1.9	10.7
	비제조업	136	12.9	2.2	8.6	53.8	7.6	2.7	12.3
유형/ 업종	일반 제조업	239	4.1	1.4	15.1	45.8	20.4	2.0	11.3
	일반 비제조업	80	20.5	0.0	12.5	46.7	5.0	4.5	10.9
	피출자/관계 제조업	65	3.4	2.1	43.1	35.4	6.3	1.6	8.2
	피출자/관계 비제조업	55	1.8	5.4	2.9	64.1	11.3	0.0	14.3
매출 규모	100억 미만	28	0.0	0.0	27.4	33.3	30.2	0.0	9.1
	100억~500억 미만	44	2.7	0.8	30.0	54.8	2.3	2.3	7.1
	500억~1,000억 미만	63	11.8	10.1	25.5	37.0	4.6	0.0	11.0
	1,000억~2,000억 미만	125	9.8	0.0	15.0	48.2	14.5	2.1	10.4
	2,000억~3,000억 미만	78	4.2	0.1	15.6	56.1	12.6	5.8	5.7
	3,000억~5,000억 미만	46	8.9	0.0	13.6	36.7	15.8	0.6	24.5
	5,000억~1조 미만	35	3.5	2.5	4.5	45.3	33.8	2.5	8.0
	1조 이상	21	0.0	0.0	0.0	58.4	17.9	0.0	23.7
수출 여부	수출있음	325	3.7	1.1	16.8	46.1	17.4	2.9	11.9
	수출없음	114	15.3	3.5	18.3	48.5	5.5	0.0	8.9
종사자 수	50명 미만	60	11.9	0.0	18.9	45.2	10.4	1.6	11.9
	50~100명 미만	52	19.6	5.2	22.7	39.9	3.5	6.7	2.3
	100~200명 미만	72	2.5	5.6	26.7	44.4	6.5	0.0	14.3
	200~300명 미만	84	4.8	0.1	18.4	43.7	18.1	4.1	10.8
	300~500명 미만	67	5.6	0.5	8.7	51.3	24.4	1.8	7.6
	500~1,000명 미만	62	3.8	0.8	17.3	46.7	22.3	0.0	9.0
	1,000명 이상	43	0.3	0.0	2.9	60.3	11.4	0.5	24.8
업력	7년 미만	23	0.0	1.5	41.6	43.7	5.5	1.2	6.5
	7~20년 미만	113	15.6	2.9	16.7	35.3	17.8	3.1	8.7
	20~30년 미만	90	6.0	4.5	21.3	50.3	7.7	1.9	8.4
	30~40년 미만	95	5.3	0.1	16.4	54.0	15.9	1.1	7.3
	40~50년 미만	56	1.1	0.0	14.2	55.2	13.0	0.0	16.5
	50년 이상	62	1.1	0.0	6.9	45.1	19.9	4.6	22.4
매출 유형	B2B	399	7.3	1.9	16.7	47.1	15.2	2.3	9.4
	B2C	32	1.2	0.0	19.9	41.7	7.4	0.0	29.9
	B2G	8	0.0	0.0	29.9	49.6	0.0	0.0	20.4

4.4.2 정책자금을 활용하지 않는 이유

- 정책자금을 활용하지 않는 이유에 대해 ‘정책자금이 필요하지 않아서’(52.3%)가 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’ 30.1%, ‘절차가 복잡해서’ 7.1% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’, ‘절차가 복잡해서’, ‘정책자금이 있는지 몰라서’ 응답이 소폭 상승함

[그림 2-45] 정책자금을 활용하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(34.7%) 응답이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘필요하지 않아서’(56.0%)가 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(32.3%) 응답이 상대적으로 높았으며, 비제조업의 경우 ‘필요하지 않아서’(54.4%)가 높게 조사됨. 일반 비제조업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(37.2%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(43.8%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘필요하지 않아서’(65.6%)가 높게 조사됨. 수출 중견기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(31.8%) 응답이 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(42.3%)가 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘절차가 복잡해서’(12.1%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(44.8%)이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘필요하지 않아서’(64.0%) 응답이 높게 조사됨

〈표 2-50〉 정책자금을 활용하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

		사례수	정책 자금이 있는지 몰라서	수혜 대상에 해당 하지 않아서	심사 에서 탈락 해서	절차를 몰라서	절차가 복잡 해서	정책 자금이 필요 하지 않아서	기타
전 체		4,196	5.8	30.1	1.0	2.1	7.1	52.3	1.6
유형	일반중견	1,909	5.3	34.7	1.5	2.8	6.6	47.9	1.2
	피출자/관계	2,287	6.1	26.3	0.5	1.6	7.6	56.0	1.9
업종	제조업	1,510	5.3	32.3	2.0	2.4	7.8	48.6	1.6
	비제조업	2,685	6.0	28.9	0.3	2.0	6.7	54.4	1.6
유형/ 업종	일반 제조업	819	7.3	31.4	2.4	3.4	7.9	46.8	0.9
	일반 비제조업	1,090	3.9	37.2	0.8	2.3	5.5	48.7	1.5
	피출자/관계 제조업	691	2.9	33.4	1.6	1.3	7.7	50.7	2.3
	피출자/관계 비제조업	1,596	7.5	23.3	0.0	1.7	7.5	58.3	1.7
매출 규모	100억 미만	1,183	7.2	23.5	0.0	1.3	7.0	59.2	1.9
	100억~500억 미만	850	4.9	26.3	0.4	1.8	7.8	57.2	1.6
	500억~1,000억 미만	548	5.6	35.6	1.8	1.5	6.4	46.3	2.7
	1,000억~2,000억 미만	768	6.2	36.6	2.1	4.2	8.9	41.0	1.1
	2,000억~3,000억 미만	318	3.2	27.0	2.4	1.7	9.2	54.7	1.8
	3,000억~5,000억 미만	266	7.8	43.2	1.1	2.8	5.4	39.6	0.0
	5,000억~1조 미만	173	2.6	27.0	0.0	2.0	1.8	65.6	1.0
	1조 이상	89	1.9	43.8	0.0	1.9	0.0	52.3	0.0
수출 여부	수출있음	1,545	5.9	31.8	1.9	2.0	6.9	49.7	1.8
	수출없음	2,650	5.7	29.2	0.4	2.2	7.2	53.8	1.5
종사자 수	50명 미만	1,714	5.7	25.3	0.1	1.4	6.8	58.9	1.9
	50~100명 미만	628	4.3	32.0	1.7	2.9	7.9	49.1	2.0
	100~200명 미만	574	7.2	31.9	0.5	1.2	9.6	48.1	1.5
	200~300명 미만	385	10.2	31.9	3.8	1.7	4.2	48.2	0.0
	300~500명 미만	386	4.4	35.8	1.7	0.9	12.1	42.7	2.4
	500~1,000명 미만	319	4.5	32.9	0.9	4.3	3.4	52.6	1.4
	1,000명 이상	190	3.1	42.3	0.0	8.6	2.3	43.6	0.0
업력	7년 미만	324	6.4	15.6	0.8	0.0	7.0	64.0	6.2
	7~20년 미만	1,472	6.3	27.4	0.6	2.1	6.8	54.7	2.2
	20~30년 미만	907	5.1	31.7	1.2	1.1	9.4	50.7	0.9
	30~40년 미만	664	5.4	33.2	1.5	3.2	4.8	51.9	0.0
	40~50년 미만	423	5.5	28.6	1.3	5.6	8.4	50.7	0.0
	50년 이상	407	5.9	44.8	0.7	1.0	5.7	40.5	1.5
매출 유형	B2B	3,282	6.2	30.4	1.1	2.3	7.4	51.1	1.4
	B2C	759	5.3	28.5	0.3	1.7	6.9	54.7	2.6
	B2G	155	0.0	31.8	0.0	0.0	2.7	65.4	0.0

05. 인재확보

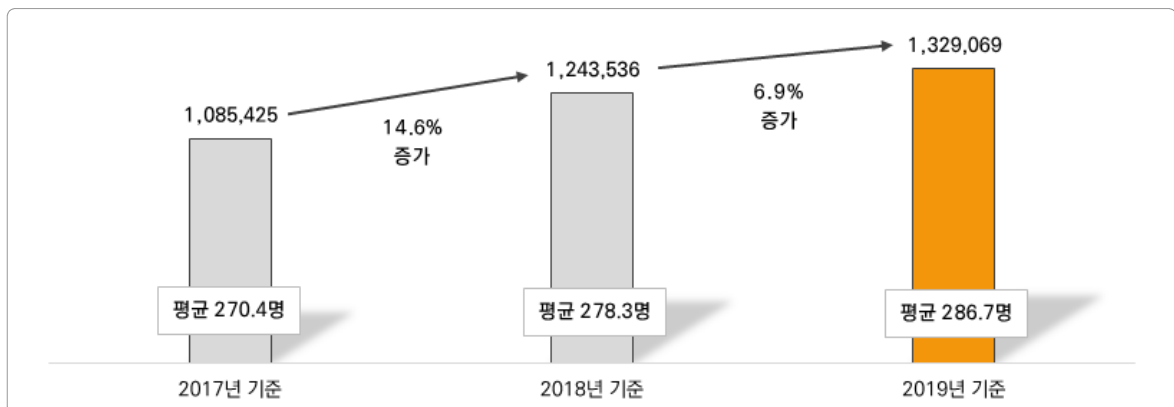
5.1 인력현황¹⁾

○ 2019년 중견기업 인력은 132만 9,069명으로 기업당 평균 286.7명이 종사하는 것으로 조사됨

- 전년 대비 전체 종사자는 6.9%(85,533명) 증가하였으며, 평균 인원은 8명 증가함

[그림 2-46] 중견기업 인력현황 추이

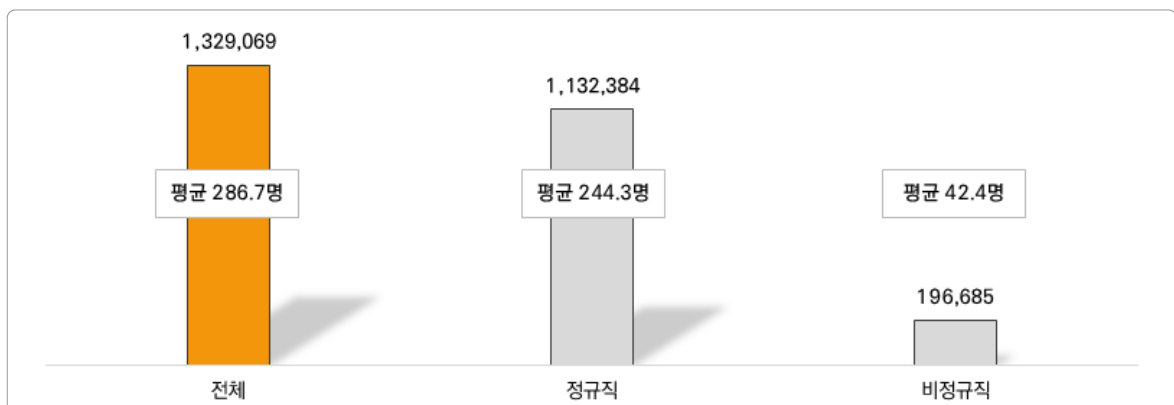
(단위 : 명)



- 2019년 인력 중 정규직은 113만 2,384명(85.2%), 비정규직은 19만 6,685명(14.8%)임

[그림 2-47] 2019년 정규·비정규직 인력현황

(단위 : 명)



1) 본 조사결과와 표본조사 결과이므로 영리법인 기업체 행정통계(통계청) 상 중견기업 근로자 수와 다를 수 있음

특성별 분석

- 일반 중견기업의 전체 종사자 수는 114만 2,719명(평균 512.9명)으로 전체 중견기업의 86.0%를 차지하고 있는 것으로 조사됨. 피출자/관계기업의 종사자 수는 18만 6,350명이며, 평균 77.4명임
- 제조업 종사자 수는 59만 3,906명(평균 327.4명), 비제조업 종사자 수는 73만 5,163명(평균 260.6명)으로 조사됨. 일반 제조업의 종사자 수는 52만 308명(평균 491.8명), 일반 비제조업은 62만 2,411명(평균 532.0명)으로 조사됨
- 매출규모별로는 1,000억원~2,000억원 미만 기업의 종사자 수가 36만 3,811명(평균 407.4명)으로 전체 중견기업 종사자의 27.4%를 차지하는 것으로 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 종사자 수는 65만 6,654명(평균 351.0명), 내수기업은 67만 2,415명(평균 243.2명)으로 수출 중견기업의 평균 인력이 더 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 60만 2,108명(평균 2,586.6명)으로 전체 종사자의 45.3%를 차지하는 것으로 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 종사자 수가 33만 5,873명(평균 336.8명)으로 전체 종사자의 25.3%를 차지하였으며, 40~50년 미만 기업의 평균 종사자 수가 519.6명으로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 종사자 수가 98만 2,696명(평균 267.0명)으로 중견기업 종사자의 73.9%를 차지하였으며, B2C기업의 평균 종사자 수가 363.9명으로 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-51〉 인력 현황

(단위 : 개사, 명)

		사례수	합계			평균		
			전체	정규직	비정규직	전체	정규직	비정규직
전 체		4,635	1,329,069	1,132,384	196,685	286.7	244.3	42.4
유형	일반중견	2,228	1,142,719	957,131	185,588	512.9	429.6	83.3
	피출자/관계	2,407	186,350	175,253	11,097	77.4	72.8	4.6
업종	제조업	1,814	593,906	564,520	29,386	327.4	311.2	16.2
	비제조업	2,821	735,163	567,864	167,299	260.6	201.3	59.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	520,308	494,211	26,097	491.8	467.1	24.7
	일반 비제조업	1,170	622,411	462,920	159,491	532.0	395.7	136.3
	피출자/관계 제조업	756	73,598	70,309	3,289	97.4	93.0	4.4
	피출자/관계 비제조업	1,651	112,752	104,944	7,808	68.3	63.6	4.7
매출 규모	100억 미만	1,211	44,577	40,992	3,585	36.8	33.8	3.0
	100억~500억 미만	894	85,606	80,911	4,695	95.8	90.5	5.3
	500억~1,000억 미만	611	117,911	105,503	12,407	193.0	172.7	20.3
	1,000억~2,000억 미만	893	363,811	271,991	91,820	407.4	304.6	102.8
	2,000억~3,000억 미만	396	147,707	134,453	13,254	373.0	339.5	33.5
	3,000억~5,000억 미만	312	210,756	170,140	40,616	675.5	545.3	130.2
	5,000억~1조 미만	208	144,972	130,171	14,800	697.0	625.8	71.2
	1조 이상	110	213,728	198,220	15,507	1,943.0	1,802.0	141.0
수출 여부	수출있음	1,871	656,654	603,898	52,756	351.0	322.8	28.2
	수출없음	2,764	672,415	528,486	143,929	243.2	191.2	52.1
종사자 수	50명 미만	1,774	33,770	32,171	1,599	19.0	18.1	0.9
	50~100명 미만	680	49,321	46,788	2,533	72.6	68.8	3.7
	100~200명 미만	645	91,577	85,707	5,871	141.9	132.8	9.1
	200~300명 미만	469	114,866	106,327	8,540	244.9	226.7	18.2
	300~500명 미만	453	171,934	157,110	14,825	379.6	346.9	32.7
	500~1,000명 미만	381	265,492	243,143	22,349	696.9	638.2	58.7
	1,000명 이상	233	602,108	461,139	140,970	2,586.6	1,981.0	605.6
업력	7년 미만	347	62,284	60,058	2,226	179.6	173.2	6.4
	7~20년 미만	1,585	234,544	212,210	22,335	148.0	133.9	14.1
	20~30년 미만	997	335,873	300,201	35,672	336.8	301.0	35.8
	30~40년 미만	759	245,556	201,601	43,955	323.7	265.7	57.9
	40~50년 미만	478	248,624	180,649	67,975	519.6	377.5	142.1
	50년 이상	469	202,188	177,666	24,522	431.3	379.0	52.3
매출 유형	B2B	3,680	982,696	822,056	160,640	267.0	223.4	43.6
	B2C	791	287,806	259,505	28,301	363.9	328.1	35.8
	B2G	164	58,567	50,823	7,745	357.9	310.5	47.3

〈표 2-52〉 인력 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	표준오차			상대표준오차		
			전체	정규직	비정규직	전체	정규직	비정규직
전 체		4,635	12.1	10.2	4.5	4.2	4.2	10.5
유형	일반중견	2,228	24.1	20.4	9.2	4.7	4.7	11.1
	피출자/관계	2,407	2.8	2.7	0.5	3.6	3.7	11.6
업종	제조업	1,814	11.8	11.3	1.2	3.6	3.6	7.4
	비제조업	2,821	18.4	15.1	7.3	7.1	7.5	12.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	18.4	17.7	2.0	3.7	3.8	8.0
	일반 비제조업	1,170	42.8	35.4	17.3	8.0	8.9	12.7
	피출자/관계 제조업	756	4.3	4.2	0.7	4.4	4.5	16.3
	피출자/관계 비제조업	1,651	3.6	3.5	0.7	5.2	5.4	15.0
매출 규모	100억 미만	1,211	2.1	1.9	0.4	5.6	5.7	13.9
	100억~500억 미만	894	4.7	4.6	0.9	4.9	5.1	16.4
	500억~1,000억 미만	611	10.4	9.4	4.1	5.4	5.5	20.4
	1,000억~2,000억 미만	893	25.3	18.9	16.1	6.2	6.2	15.6
	2,000억~3,000억 미만	396	31.9	30.7	6.9	8.5	9.1	20.6
	3,000억~5,000억 미만	312	74.3	58.4	41.2	11.0	10.7	31.7
	5,000억~1조 미만	208	49.3	45.0	11.7	7.1	7.2	16.4
	1조 이상	110	324.5	280.2	48.4	16.7	15.6	34.3
수출 여부	수출있음	1,871	12.3	11.4	3.0	3.5	3.5	10.6
	수출없음	2,764	18.5	15.3	7.2	7.6	8.0	13.9
종사자 수	50명 미만	1,774	0.3	0.3	0.1	1.7	1.8	7.5
	50~100명 미만	680	0.6	0.6	0.3	0.8	0.9	8.8
	100~200명 미만	645	1.1	1.3	0.7	0.8	1.0	7.8
	200~300명 미만	469	1.4	1.9	1.5	0.6	0.8	8.2
	300~500명 미만	453	2.7	3.8	2.6	0.7	1.1	8.0
	500~1,000명 미만	381	7.3	8.8	6.3	1.0	1.4	10.8
	1,000명 이상	233	175.8	158.4	79.7	6.8	8.0	13.2
업력	7년 미만	347	24.9	24.2	1.1	13.9	14.0	17.0
	7~20년 미만	1,585	8.2	7.7	2.0	5.5	5.7	14.5
	20~30년 미만	997	43.1	38.3	8.0	12.8	12.7	22.3
	30~40년 미만	759	28.4	19.1	16.5	8.8	7.2	28.5
	40~50년 미만	478	39.3	29.3	26.0	7.6	7.8	18.3
	50년 이상	469	28.1	24.4	13.3	6.5	6.4	25.4
매출 유형	B2B	3,680	10.7	8.8	5.3	4.0	4.0	12.2
	B2C	791	49.2	42.4	8.0	13.5	12.9	22.3
	B2G	164	55.8	52.1	10.9	15.6	16.8	23.0

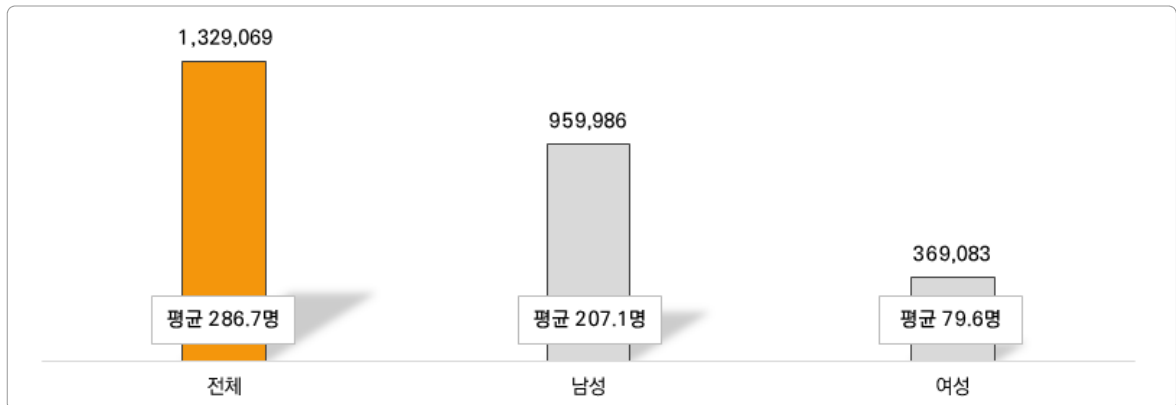
※ 표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

5.1.1 성별에 따른 중견기업 인력 현황

- 전체 종사자 중 남성은 95만 9,986명(72.2%), 여성은 36만 9,083명(27.8%)으로 나타났으며, 남성은 평균 207.1명, 여성은 79.6명이 종사함

[그림 2-48] 성별 전체 인력 현황

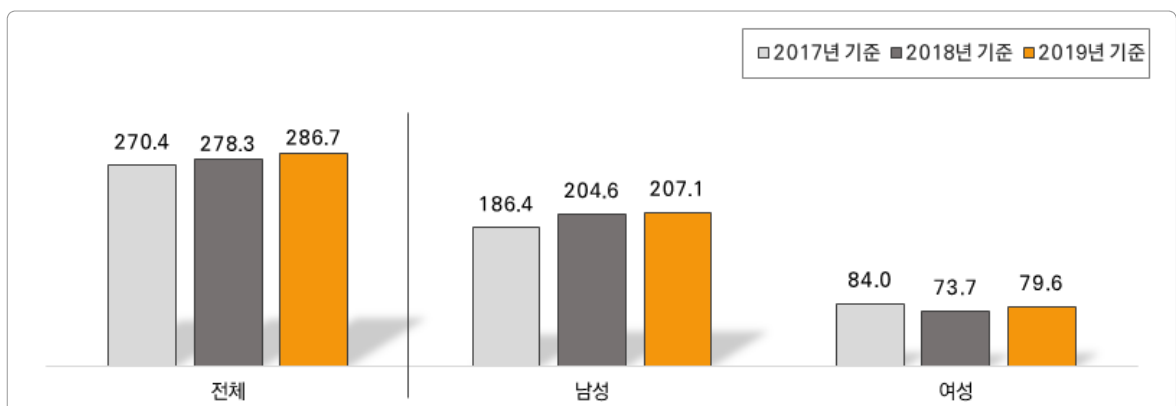
(단위 : 명)



- 남성 종사자 수는 204.6명에서 207.1명으로, 여성 종사자 수는 73.7명에서 79.6명으로 소폭 상승함

[그림 2-49] 성별 평균 인력 현황

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 남성 종사자 수는 81만 7,367명(평균 366.9명)으로 여성 종사자 수(32만 5,352명, 평균 146.0명)보다 2.5배 가량 많은 것으로 조사됨. 피출자/관계기업의 경우 남성 종사자 수는 14만 2,618명(평균 59.3명), 여성은 4만 3,732명(평균 18.2명)으로 조사됨
- 제조업 남성 종사자 수는 47만 4,404명(평균 261.5명), 여성 종사자는 11만 9,502명(평균 65.9명)으로 조사됨. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 남성 종사자는 41만 4,044명(평균 391.3명)으로 타 유형의 기업보다 남성 근로자 수가 많았으며, 일반 비제조업의 경우 여성 근로자는 21만 9,087명(평균 187.3명)으로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 평균 남성 근로자 수는 1,187.2명, 여성 근로자 수는 755.8명으로 기업당 평균 인원이 가장 많았음. 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 여성 근로자 수는 26,611명(평균 67.2명)으로 상대적으로 여성 근로자 비중(18.0%)이 가장 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 남성 종사자 수는 52만 1,720명(평균 278.9명), 여성 종사자 수는 13만 4,934명(평균 72.1명)으로 남성 근로자의 비중이 79.5%를 차지함
- 종사자규모별로는 100~200명 미만 기업의 남성 종사자 수는 7만 5,037명(평균 116.3명), 여성 종사자 수는 1만 6,540명으로 남성 종사자의 비중(81.9%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨. 1,000명 이상 기업의 경우 여성 종사자 수는 21만 1,711명(평균 909.5명)으로 여성 종사자의 비중(35.2%)이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 50년 이상 기업의 남성 종사자 수는 16만 2,000명(평균 345.6명), 여성 종사자 수는 4만 188명(평균 85.7명)으로 남성 종사자의 비중(80.1%)이 상대적으로 높게 조사됨. 20~30년 미만 기업의 경우 여성 종사자 수는 11만 8,669명(평균 119.0명)으로 여성 근로자 비중(35.3%)이 타 기업에 비해 높았음
- 매출유형별로는 B2C기업의 남성 종사자 수는 16만 3,398명(평균 206.6명), 여성 종사자 수는 12만 4,408명(평균 157.3명)으로 여성 근로자 비중(43.2%)이 상대적으로 높았음

〈표 2-53〉 성별 인력 현황

(단위 : 개사, 명)

		사례수	합계			평균		
			전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		4,635	1,329,069	959,986	369,083	286.7	207.1	79.6
유형	일반중견	2,228	1,142,719	817,367	325,352	512.9	366.9	146.0
	피출자/관계	2,407	186,350	142,618	43,732	77.4	59.3	18.2
업종	제조업	1,814	593,906	474,404	119,502	327.4	261.5	65.9
	비제조업	2,821	735,163	485,582	249,582	260.6	172.1	88.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	520,308	414,044	106,264	491.8	391.3	100.4
	일반 비제조업	1,170	622,411	403,323	219,087	532.0	344.7	187.3
	피출자/관계 제조업	756	73,598	60,360	13,237	97.4	79.8	17.5
	피출자/관계 비제조업	1,651	112,752	82,258	30,494	68.3	49.8	18.5
매출 규모	100억 미만	1,211	44,577	29,705	14,872	36.8	24.5	12.3
	100억~500억 미만	894	85,606	63,471	22,136	95.8	71.0	24.8
	500억~1,000억 미만	611	117,911	90,804	27,107	193.0	148.6	44.4
	1,000억~2,000억 미만	893	363,811	251,522	112,290	407.4	281.7	125.7
	2,000억~3,000억 미만	396	147,707	121,097	26,611	373.0	305.8	67.2
	3,000억~5,000억 미만	312	210,756	158,285	52,471	675.5	507.3	168.2
	5,000억~1조 미만	208	144,972	114,515	30,456	697.0	550.6	146.4
	1조 이상	110	213,728	130,588	83,140	1,943.0	1,187.2	755.8
수출 여부	수출있음	1,871	656,654	521,720	134,934	351.0	278.9	72.1
	수출없음	2,764	672,415	438,266	234,149	243.2	158.5	84.7
종사자 수	50명 미만	1,774	33,770	25,694	8,076	19.0	14.5	4.6
	50~100명 미만	680	49,321	38,935	10,386	72.6	57.3	15.3
	100~200명 미만	645	91,577	75,037	16,540	141.9	116.3	25.6
	200~300명 미만	469	114,866	90,300	24,566	244.9	192.5	52.4
	300~500명 미만	453	171,934	138,207	33,728	379.6	305.2	74.5
	500~1,000명 미만	381	265,492	201,416	64,076	696.9	528.7	168.2
	1,000명 이상	233	602,108	390,397	211,711	2,586.6	1,677.1	909.5
업력	7년 미만	347	62,284	45,590	16,694	179.6	131.4	48.1
	7~20년 미만	1,585	234,544	169,357	65,188	148.0	106.8	41.1
	20~30년 미만	997	335,873	217,203	118,669	336.8	217.8	119.0
	30~40년 미만	759	245,556	167,546	78,009	323.7	220.9	102.8
	40~50년 미만	478	248,624	198,289	50,335	519.6	414.4	105.2
	50년 이상	469	202,188	162,000	40,188	431.3	345.6	85.7
매출 유형	B2B	3,680	982,696	746,173	236,523	267.0	202.7	64.3
	B2C	791	287,806	163,398	124,408	363.9	206.6	157.3
	B2G	164	58,567	50,415	8,152	357.9	308.1	49.8

〈표 2-54〉 성별 인력 비중

(단위 : 개사, 명, %)

		사례수	합계			비중	
			전체	남성	여성	남성	여성
전 체		4,635	1,329,069	959,986	369,083	72.2	27.8
유형	일반중견	2,228	1,142,719	817,367	325,352	71.5	28.5
	피출자/관계	2,407	186,350	142,618	43,732	76.5	23.5
업종	제조업	1,814	593,906	474,404	119,502	79.9	20.1
	비제조업	2,821	735,163	485,582	249,582	66.1	33.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	520,308	414,044	106,264	79.6	20.4
	일반 비제조업	1,170	622,411	403,323	219,087	64.8	35.2
	피출자/관계 제조업	756	73,598	60,360	13,237	82.0	18.0
	피출자/관계 비제조업	1,651	112,752	82,258	30,494	73.0	27.0
매출 규모	100억 미만	1,211	44,577	29,705	14,872	66.6	33.4
	100억~500억 미만	894	85,606	63,471	22,136	74.1	25.9
	500억~1,000억 미만	611	117,911	90,804	27,107	77.0	23.0
	1,000억~2,000억 미만	893	363,811	251,522	112,290	69.1	30.9
	2,000억~3,000억 미만	396	147,707	121,097	26,611	82.0	18.0
	3,000억~5,000억 미만	312	210,756	158,285	52,471	75.1	24.9
	5,000억~1조 미만	208	144,972	114,515	30,456	79.0	21.0
	1조 이상	110	213,728	130,588	83,140	61.1	38.9
수출 여부	수출있음	1,871	656,654	521,720	134,934	79.5	20.5
	수출없음	2,764	672,415	438,266	234,149	65.2	34.8
종사자 수	50명 미만	1,774	33,770	25,694	8,076	76.1	23.9
	50~100명 미만	680	49,321	38,935	10,386	78.9	21.1
	100~200명 미만	645	91,577	75,037	16,540	81.9	18.1
	200~300명 미만	469	114,866	90,300	24,566	78.6	21.4
	300~500명 미만	453	171,934	138,207	33,728	80.4	19.6
	500~1,000명 미만	381	265,492	201,416	64,076	75.9	24.1
	1,000명 이상	233	602,108	390,397	211,711	64.8	35.2
업력	7년 미만	347	62,284	45,590	16,694	73.2	26.8
	7~20년 미만	1,585	234,544	169,357	65,188	72.2	27.8
	20~30년 미만	997	335,873	217,203	118,669	64.7	35.3
	30~40년 미만	759	245,556	167,546	78,009	68.2	31.8
	40~50년 미만	478	248,624	198,289	50,335	79.8	20.2
	50년 이상	469	202,188	162,000	40,188	80.1	19.9
매출 유형	B2B	3,680	982,696	746,173	236,523	75.9	24.1
	B2C	791	287,806	163,398	124,408	56.8	43.2
	B2G	164	58,567	50,415	8,152	86.1	13.9

〈표 2-55〉 성별 인력 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	표준오차			상대표준오차		
			전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		4,635	12.1	6.8	6.9	4.2	3.6	9.8
유형	일반중견	2,228	24.1	13.1	14.3	4.7	3.9	5.2
	피출자/관계	2,407	2.8	2.3	0.9	3.6	3.4	6.4
업종	제조업	1,814	11.8	9.0	4.2	3.6	5.5	12.5
	비제조업	2,821	18.4	9.5	11.1	7.1	3.5	7.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	18.4	13.8	7.0	3.7	6.2	14.1
	일반 비제조업	1,170	42.8	21.5	26.4	8.0	4.3	7.5
	피출자/관계 제조업	756	4.3	3.4	1.3	4.4	6.0	6.7
	피출자/관계 비제조업	1,651	3.6	3.0	1.2	5.2	5.7	8.2
매출 규모	100억 미만	1,211	2.1	1.4	1.0	5.6	5.0	8.3
	100억~500억 미만	894	4.7	3.6	2.1	4.9	5.5	10.3
	500억~1,000억 미만	611	10.4	8.2	4.6	5.4	5.6	9.8
	1,000억~2,000억 미만	893	25.3	15.7	12.4	6.2	9.5	7.8
	2,000억~3,000억 미만	396	31.9	29.0	5.3	8.5	8.8	22.0
	3,000억~5,000억 미만	312	74.3	44.6	37.1	11.0	6.5	13.1
	5,000억~1조 미만	208	49.3	35.9	19.2	7.1	9.3	31.5
	1조 이상	110	324.5	110.5	238.2	16.7	3.4	6.0
수출 여부	수출있음	1,871	12.3	9.5	4.3	3.5	5.8	13.3
	수출없음	2,764	18.5	9.3	11.3	7.6	1.9	3.4
종사자 수	50명 미만	1,774	0.3	0.3	0.2	1.7	1.2	3.4
	50~100명 미만	680	0.6	0.7	0.5	0.8	1.2	4.1
	100~200명 미만	645	1.1	1.4	1.1	0.8	1.3	4.3
	200~300명 미만	469	1.4	2.5	2.2	0.6	1.2	4.6
	300~500명 미만	453	2.7	3.6	3.4	0.7	1.9	4.7
	500~1,000명 미만	381	7.3	10.0	7.9	1.0	4.7	13.7
	1,000명 이상	233	175.8	78.7	124.9	6.8	12.5	26.2
업력	7년 미만	347	24.9	16.4	12.6	13.9	5.7	7.4
	7~20년 미만	1,585	8.2	6.1	3.1	5.5	8.9	23.7
	20~30년 미만	997	43.1	19.4	28.2	12.8	7.4	15.0
	30~40년 미만	759	28.4	16.2	15.4	8.8	6.9	12.4
	40~50년 미만	478	39.3	28.7	13.0	7.6	6.1	10.8
	50년 이상	469	28.1	21.1	9.3	6.5	3.6	7.2
매출 유형	B2B	3,680	10.7	7.3	4.6	4.0	8.4	21.8
	B2C	791	49.2	17.5	34.3	13.5	16.7	17.0
	B2G	164	55.8	51.5	8.5	15.6	16.8	23.0

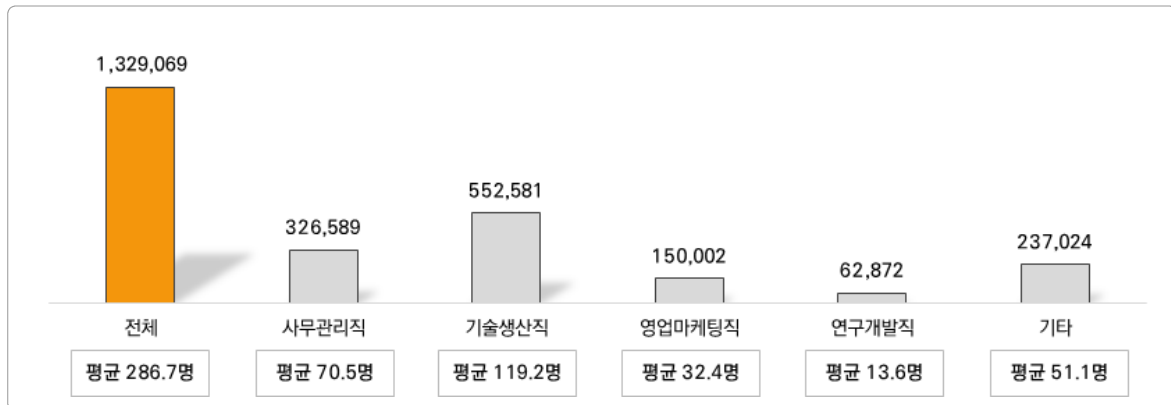
※ 표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

5.1.2 직무에 따른 중견기업 인력 현황

- 전체 종사자 중 기술생산직이 차지하는 비중이 41.6%(55만 2,581명, 평균 119.2명)로 가장 높았으며, 사무관리직이 32만 6,589명(평균 70.5명)으로 24.6%를 차지함

[그림 2-50] 직무 인력현황

(단위 : 명)



- 남성의 경우 기술생산직이 차지하는 비중이 46.5%(44만 5,984명)로 높게 나타났으며, 여성의 경우 사무관리직(29.1%), 기타(25.7%) 직무 비율이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-56〉 성별에 따른 직무별 인력 현황

(단위 : 명, %)

		총 인원			평균 인원			구성비		
		전체	남성	여성	전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		1,329,069	959,986	369,083	286.7	207.1	79.6	100.0	100.0	100.0
직 무	사무관리직	326,589	219,200	107,389	70.5	47.3	23.2	24.6	22.8	29.1
	기술생산직	552,581	445,984	106,597	119.2	96.2	23.0	41.6	46.5	28.9
	영업마케팅직	150,002	102,016	47,986	32.4	22.0	10.4	11.3	10.6	13.0
	연구개발직	62,872	50,537	12,336	13.6	10.9	2.7	4.7	5.3	3.3
	기타	237,024	142,249	94,776	51.1	30.7	20.5	17.8	14.8	25.7

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 기술생산직 종사자가 46만 7,095명(평균 209.6명)으로 일반 중견기업 종사자의 40.9%를 차지하였으며, 사무관리직이 28만 1,626명(평균 126.4명)으로 24.6%를 차지함
- 제조업의 경우 기술생산직 종사자가 30만 6,096명(평균 168.7명)으로 제조업 종사자의 51.5%를 차지하였음. 일반 제조업의 경우 기술생산직이 26만 582명(평균 246.3명)으로 일반 제조업 종사자의 50.1%를 차지하였음
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 기술생산직 종사자가 6만 4,760명(평균 311.3명)으로 종사자의 44.7%를 차지하였으며, 1,000억원~2,000억원 미만 기업의 기타 종사자가 평균 113.3명으로 종사자의 27.8%를 차지하는 것으로 조사됨
- 수출 중견기업의 기술생산직 종사자가 32만 6,223명(평균 174.4명)으로 종사자의 49.7%를 차지하는 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 50명 미만 기업의 경우 사무관리직 종사자가 1만 5,672명(평균 8.8명)으로 종사자의 46.4%를 차지하는 것으로 나타났으며, 200~300명 미만 기업의 경우 기술생산직 종사자가 5만 5,446명(평균 118.2명)으로 종사자의 48.3%로 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 경우 사무관리직 종사자가 9만 4,480명(평균 94.7명)으로 종사자의 28.1%를 차지하는 것으로 나타났으며, 7년 미만 기업은 기술생산직 종사자가 3만 161명(평균 87.0명)으로 종사자의 48.4%를 차지하는 것으로 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 기술생산직 종사자가 41만 2,287명(112.0명)으로 종사자의 42.0%를 차지하는 것으로 조사됨

〈표 2-57〉 직무별 인력 현황(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	1,329,069	326,589	552,581	150,002	62,872	237,024
유형	일반중견	2,228	1,142,719	281,626	467,095	131,515	54,508	207,975
	피출자/관계	2,407	186,350	44,963	85,486	18,487	8,364	29,049
업종	제조업	1,814	593,906	146,664	306,096	76,843	51,859	12,445
	비제조업	2,821	735,163	179,926	246,485	73,160	11,014	224,579
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	520,308	130,879	260,582	71,551	47,911	9,385
	일반 비제조업	1,170	622,411	150,748	206,512	59,964	6,597	198,590
	피출자/관계 제조업	756	73,598	15,785	45,514	5,291	3,947	3,060
	피출자/관계 비제조업	1,651	112,752	29,178	39,972	13,196	4,417	25,989
매출 규모	100억 미만	1,211	44,577	12,347	18,133	4,893	2,701	6,502
	100억~500억 미만	894	85,606	20,950	32,304	7,974	3,374	21,003
	500억~1,000억 미만	611	117,911	33,751	52,201	10,747	3,556	17,656
	1,000억~2,000억 미만	893	363,811	69,593	150,706	29,598	12,701	101,213
	2,000억~3,000억 미만	396	147,707	34,463	62,325	16,476	8,305	26,138
	3,000억~5,000억 미만	312	210,756	58,772	87,722	16,747	8,351	39,165
	5,000억~1조 미만	208	144,972	38,356	64,760	19,718	11,042	11,096
	1조 이상	110	213,728	58,357	84,429	43,848	12,843	14,250
수출 여부	수출있음	1,871	656,654	168,089	326,223	86,579	53,577	22,187
	수출없음	2,764	672,415	158,500	226,358	63,424	9,296	214,837
종사자 수	50명 미만	1,774	33,770	15,672	9,960	4,169	1,035	2,934
	50~100명 미만	680	49,321	18,063	19,463	6,920	1,943	2,932
	100~200명 미만	645	91,577	28,961	38,675	12,660	4,555	6,727
	200~300명 미만	469	114,866	32,130	55,446	15,524	4,719	7,047
	300~500명 미만	453	171,934	46,570	71,431	24,187	15,672	14,074
	500~1,000명 미만	381	265,492	69,003	119,892	29,757	14,125	32,715
	1,000명 이상	233	602,108	116,191	237,714	56,785	20,823	170,596
업력	7년 미만	347	62,284	10,632	30,161	14,290	4,053	3,148
	7~20년 미만	1,585	234,544	56,920	93,405	25,649	11,248	47,322
	20~30년 미만	997	335,873	94,480	128,172	38,089	17,132	58,000
	30~40년 미만	759	245,556	58,459	90,199	26,911	12,127	57,860
	40~50년 미만	478	248,624	50,107	116,732	16,257	9,752	55,776
	50년 이상	469	202,188	55,992	93,911	28,805	8,561	14,919
매출 유형	B2B	3,680	982,696	238,896	412,287	89,375	51,099	191,039
	B2C	791	287,806	74,984	103,440	58,918	7,668	42,795
	B2G	164	58,567	12,709	36,854	1,709	4,105	3,190

〈표 2-58〉 직무별 인력 현황(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	286.7	70.5	119.2	32.4	13.6	51.1
유형	일반중견	2,228	512.9	126.4	209.6	59.0	24.5	93.3
	피출자/관계	2,407	77.4	18.7	35.5	7.7	3.5	12.1
업종	제조업	1,814	327.4	80.9	168.7	42.4	28.6	6.9
	비제조업	2,821	260.6	63.8	87.4	25.9	3.9	79.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	491.8	123.7	246.3	67.6	45.3	8.9
	일반 비제조업	1,170	532.0	128.8	176.5	51.3	5.6	169.7
	피출자/관계 제조업	756	97.4	20.9	60.2	7.0	5.2	4.0
	피출자/관계 비제조업	1,651	68.3	17.7	24.2	8.0	2.7	15.7
매출 규모	100억 미만	1,211	36.8	10.2	15.0	4.0	2.2	5.4
	100억~500억 미만	894	95.8	23.4	36.1	8.9	3.8	23.5
	500억~1,000억 미만	611	193.0	55.2	85.4	17.6	5.8	28.9
	1,000억~2,000억 미만	893	407.4	77.9	168.8	33.1	14.2	113.3
	2,000억~3,000억 미만	396	373.0	87.0	157.4	41.6	21.0	66.0
	3,000억~5,000억 미만	312	675.5	188.4	281.2	53.7	26.8	125.5
	5,000억~1조 미만	208	697.0	184.4	311.3	94.8	53.1	53.3
	1조 이상	110	1943.0	530.5	767.5	398.6	116.8	129.5
수출 여부	수출있음	1,871	351.0	89.9	174.4	46.3	28.6	11.9
	수출없음	2,764	243.2	57.3	81.9	22.9	3.4	77.7
종사자 수	50명 미만	1,774	19.0	8.8	5.6	2.3	.6	1.7
	50~100명 미만	680	72.6	26.6	28.6	10.2	2.9	4.3
	100~200명 미만	645	141.9	44.9	59.9	19.6	7.1	10.4
	200~300명 미만	469	244.9	68.5	118.2	33.1	10.1	15.0
	300~500명 미만	453	379.6	102.8	157.7	53.4	34.6	31.1
	500~1,000명 미만	381	696.9	181.1	314.7	78.1	37.1	85.9
	1,000명 이상	233	2586.6	499.1	1021.2	243.9	89.5	732.9
업력	7년 미만	347	179.6	30.7	87.0	41.2	11.7	9.1
	7~20년 미만	1,585	148.0	35.9	58.9	16.2	7.1	29.9
	20~30년 미만	997	336.8	94.7	128.5	38.2	17.2	58.2
	30~40년 미만	759	323.7	77.1	118.9	35.5	16.0	76.3
	40~50년 미만	478	519.6	104.7	244.0	34.0	20.4	116.6
	50년 이상	469	431.3	119.4	200.3	61.4	18.3	31.8
매출 유형	B2B	3,680	267.0	64.9	112.0	24.3	13.9	51.9
	B2C	791	363.9	94.8	130.8	74.5	9.7	54.1
	B2G	164	357.9	77.7	225.2	10.4	25.1	19.5

〈표 2-59〉 직무별 인력 현황(비중)

(단위 : 개사, %)

		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	24.6	41.6	11.3	4.7	17.8
유형	일반중견	2,228	24.6	40.9	11.5	4.8	18.2
	피출자/관계	2,407	24.1	45.9	9.9	4.5	15.6
업종	제조업	1,814	24.7	51.5	12.9	8.7	2.1
	비제조업	2,821	24.5	33.5	10.0	1.5	30.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	25.2	50.1	13.8	9.2	1.8
	일반 비제조업	1,170	24.2	33.2	9.6	1.1	31.9
	피출자/관계 제조업	756	21.4	61.8	7.2	5.4	4.2
	피출자/관계 비제조업	1,651	25.9	35.5	11.7	3.9	23.0
매출 규모	100억 미만	1,211	27.7	40.7	11.0	6.1	14.6
	100억~500억 미만	894	24.5	37.7	9.3	3.9	24.5
	500억~1,000억 미만	611	28.6	44.3	9.1	3.0	15.0
	1,000억~2,000억 미만	893	19.1	41.4	8.1	3.5	27.8
	2,000억~3,000억 미만	396	23.3	42.2	11.2	5.6	17.7
	3,000억~5,000억 미만	312	27.9	41.6	7.9	4.0	18.6
	5,000억~1조 미만	208	26.5	44.7	13.6	7.6	7.7
	1조 이상	110	27.3	39.5	20.5	6.0	6.7
수출 여부	수출있음	1,871	25.6	49.7	13.2	8.2	3.4
	수출없음	2,764	23.6	33.7	9.4	1.4	32.0
종사자 수	50명 미만	1,774	46.4	29.5	12.3	3.1	8.7
	50~100명 미만	680	36.6	39.5	14.0	3.9	5.9
	100~200명 미만	645	31.6	42.2	13.8	5.0	7.3
	200~300명 미만	469	28.0	48.3	13.5	4.1	6.1
	300~500명 미만	453	27.1	41.5	14.1	9.1	8.2
	500~1,000명 미만	381	26.0	45.2	11.2	5.3	12.3
	1,000명 이상	233	19.3	39.5	9.4	3.5	28.3
업력	7년 미만	347	17.1	48.4	22.9	6.5	5.1
	7~20년 미만	1,585	24.3	39.8	10.9	4.8	20.2
	20~30년 미만	997	28.1	38.2	11.3	5.1	17.3
	30~40년 미만	759	23.8	36.7	11.0	4.9	23.6
	40~50년 미만	478	20.2	47.0	6.5	3.9	22.4
	50년 이상	469	27.7	46.4	14.2	4.2	7.4
매출 유형	B2B	3,680	24.3	42.0	9.1	5.2	19.4
	B2C	791	26.1	35.9	20.5	2.7	14.9
	B2G	164	21.7	62.9	2.9	7.0	5.4

〈표 2-60〉 직무별 인력 표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	12.1	4.0	5.4	2.3	0.9	5.9
유형	일반중견	2,228	24.1	8.1	10.8	4.7	1.9	12.2
	피출자/관계	2,407	2.8	0.7	2.1	0.4	0.4	1.5
업종	제조업	1,814	11.8	3.7	6.4	3.2	2.2	0.7
	비제조업	2,821	18.4	6.1	7.9	3.2	0.5	9.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	18.4	6.1	10.1	5.4	3.7	1.0
	일반 비제조업	1,170	42.8	14.5	18.3	7.6	0.9	23.0
	피출자/관계 제조업	756	4.3	0.9	3.4	0.5	0.4	0.7
	피출자/관계 비제조업	1,651	3.6	0.9	2.5	0.6	0.5	2.1
매출 규모	100억 미만	1,211	2.1	0.5	1.3	0.4	0.4	0.7
	100억~500억 미만	894	4.7	1.5	2.3	0.8	0.8	3.8
	500억~1,000억 미만	611	10.4	3.9	8.3	1.8	0.6	5.3
	1,000억~2,000억 미만	893	25.3	4.8	15.1	2.0	1.2	19.5
	2,000억~3,000억 미만	396	31.9	4.7	12.6	3.8	2.0	25.5
	3,000억~5,000억 미만	312	74.3	42.2	27.9	6.3	3.2	52.0
	5,000억~1조 미만	208	49.3	16.6	29.1	16.3	8.4	19.0
	1조 이상	110	324.5	88.6	128.9	79.5	29.0	61.4
수출 여부	수출있음	1,871	12.3	4.0	7.3	3.5	2.2	1.8
	수출없음	2,764	18.5	6.1	7.6	3.1	0.4	9.9
종사자 수	50명 미만	1,774	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
	50~100명 미만	680	0.6	0.8	1.0	0.6	0.2	0.5
	100~200명 미만	645	1.1	1.4	1.9	1.1	0.6	1.1
	200~300명 미만	469	1.4	2.5	3.6	2.2	0.8	1.8
	300~500명 미만	453	2.7	4.2	5.3	3.5	2.8	3.6
	500~1,000명 미만	381	7.3	9.2	12.0	6.5	2.9	10.8
	1,000명 이상	233	175.8	70.7	82.6	41.3	15.7	107.3
업력	7년 미만	347	24.9	3.7	14.2	16.0	2.0	2.1
	7~20년 미만	1,585	8.2	1.9	4.2	1.5	0.9	4.7
	20~30년 미만	997	43.1	16.6	18.2	6.6	3.2	13.4
	30~40년 미만	759	28.4	6.2	11.1	4.4	1.8	21.7
	40~50년 미만	478	39.3	6.8	20.2	4.0	2.2	32.7
	50년 이상	469	28.1	10.5	16.3	9.6	3.4	5.7
매출 유형	B2B	3,680	10.7	4.1	5.0	1.4	0.8	7.1
	B2C	791	49.2	13.1	20.0	11.8	1.5	10.2
	B2G	164	55.8	12.9	39.2	4.5	17.6	7.7

〈표 2-61〉 직무별 인력 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	4.2	5.7	4.6	7.2	6.9	11.6
유형	일반중견	2,228	4.7	6.4	5.1	8.0	7.6	13.1
	피출자/관계	2,407	3.6	3.6	5.8	5.5	10.4	12.3
업종	제조업	1,814	3.6	4.6	3.8	7.6	7.8	10.0
	비제조업	2,821	7.1	9.6	9.0	12.4	11.9	12.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	3.7	4.9	4.1	7.9	8.2	11.8
	일반 비제조업	1,170	8.0	11.3	10.4	14.9	15.6	13.5
	피출자/관계 제조업	756	4.4	4.1	5.6	6.8	8.0	18.1
	피출자/관계 비제조업	1,651	5.2	5.0	10.5	7.3	18.4	13.6
매출 규모	100억 미만	1,211	5.6	4.6	8.5	10.0	15.9	13.4
	100억~500억 미만	894	4.9	6.2	6.4	9.5	20.5	16.2
	500억~1,000억 미만	611	5.4	7.1	9.7	10.1	10.1	18.4
	1,000억~2,000억 미만	893	6.2	6.1	9.0	5.9	8.6	17.2
	2,000억~3,000억 미만	396	8.5	5.4	8.0	9.1	9.5	38.6
	3,000억~5,000억 미만	312	11.0	22.4	9.9	11.6	11.9	41.4
	5,000억~1조 미만	208	7.1	9.0	9.3	17.2	15.8	35.5
	1조 이상	110	16.7	16.7	16.8	20.0	24.9	47.4
수출 여부	수출있음	1,871	3.5	4.5	4.2	7.5	7.6	14.8
	수출없음	2,764	7.6	10.7	9.3	13.5	12.1	12.7
종사자 수	50명 미만	1,774	1.7	2.4	4.0	5.1	11.7	8.2
	50~100명 미만	680	0.8	3.1	3.3	6.0	8.4	10.9
	100~200명 미만	645	0.8	3.2	3.2	5.7	8.4	10.2
	200~300명 미만	469	0.6	3.6	3.0	6.8	7.8	12.3
	300~500명 미만	453	0.7	4.1	3.4	6.5	8.0	11.4
	500~1,000명 미만	381	1.0	5.1	3.8	8.3	7.8	12.6
	1,000명 이상	233	6.8	14.2	8.1	16.9	17.6	14.6
업력	7년 미만*	347	13.9	11.9	16.3	38.8	17.4	23.4
	7~20년 미만	1,585	5.5	5.2	7.1	9.2	13.1	15.6
	20~30년 미만	997	12.8	17.5	14.1	17.3	18.7	23.0
	30~40년 미만	759	8.8	8.1	9.3	12.4	11.1	28.5
	40~50년 미만	478	7.6	6.5	8.3	11.7	11.0	28.0
	50년 이상	469	6.5	8.8	8.2	15.7	18.8	18.0
매출 유형	B2B	3,680	4.0	6.4	4.5	5.7	5.8	13.8
	B2C	791	13.5	13.8	15.3	15.9	15.4	18.8
	B2G*	164	15.6	16.7	17.4	42.8	70.0	39.4

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

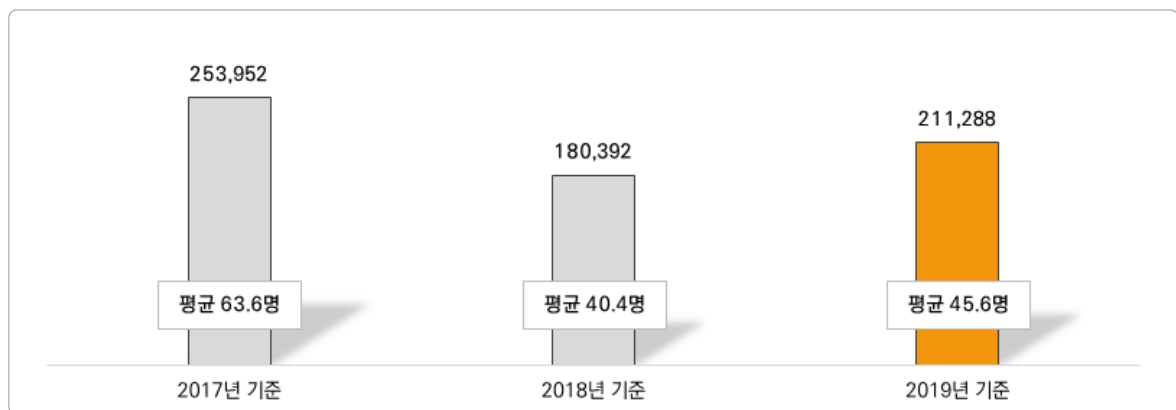
5.2 2019년 채용실적

○ 2019년 중견기업 채용인원은 21만 1,288명으로 나타났으며, 기업당 평균 45.6명을 채용한 것으로 조사됨

- 전년 대비 채용실적이 18만 392명에서 21만 1,288명으로 30,896명 증가함

[그림 2-51] 2019년 채용실적

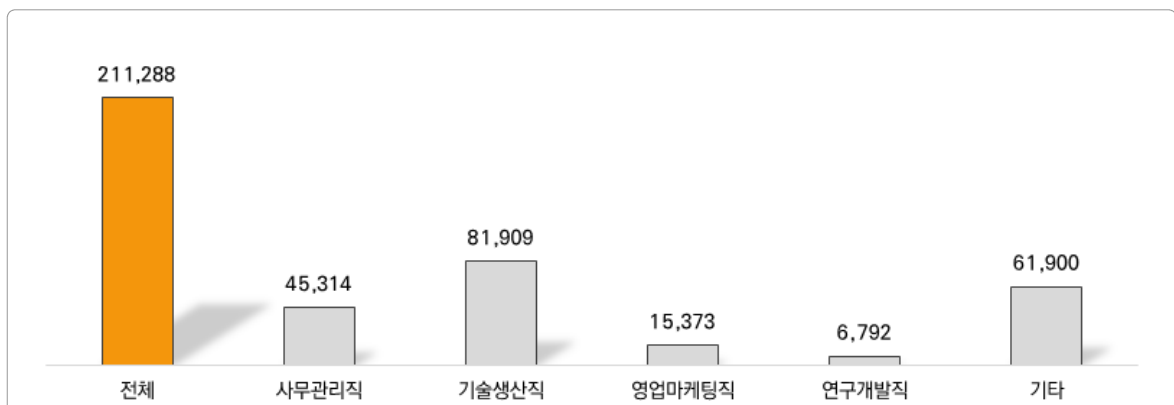
(단위 : 명)



- 2019년 채용 인원 중 ‘기술생산직’ 채용이 8만 1,909명으로 전체 채용의 38.8%를 차지함

[그림 2-52] 직무별 2019년 채용 실적

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 2019년 채용 실적은 기업당 평균 80.8명으로 피출자/관계기업(평균 13.0명)보다 높게 조사됨. 일반 중견기업의 경우 기술생산직 채용이 평균 29.7명으로 채용인원의 36.8%를 차지함
- 제조업의 경우 기업당 평균 34.6명을 채용했으며, 비제조업은 평균 52.7명을 채용한 것으로 조사됨. 제조업 채용인원 중 '기술생산직'이 평균 18.5명으로 채용 인원의 53.4%를 차지하였으며, 비제조업의 경우 '기타' 채용인원이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 평균 채용 인원이 144.8명으로 가장 많았으며, 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 '기술생산직' 채용 비중이 67.9%로 가장 높았음
- 수출 중견기업의 경우 평균 36.4명을 채용하는 것으로 나타났으며, '기술생산직' 19.1명, '사무관리직' 9.0명을 채용한 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 평균 채용인원이 506.6명으로 가장 많았으며, '기타'(평균 223.9명), '기술생산직'(평균 164.8명)의 채용 비중이 높았음. 50명 미만 기업은 평균 2.6명을 채용하고 있으며, 그 중 '사무관리직'이 평균 1.0명으로 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 평균 채용 인원이 72.6명으로 가장 많았으며, 채용 인원 중 '기술생산직'이 평균 29.8명으로 가장 많았음
- 매출유형별로는 B2C기업의 평균 채용 인원이 53.5명으로 상대적으로 평균 채용인원이 많은 것으로 조사됨

〈표 2-62〉 2019년 채용 실적(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	211,288	45,314	81,909	15,373	6,792	61,900
유형	일반중견	2,228	180,090	39,825	66,204	11,941	5,666	56,452
	피출자/관계	2,407	31,198	5,489	15,704	3,432	1,125	5,448
업종	제조업	1,814	62,698	14,911	33,475	7,037	5,142	2,133
	비제조업	2,821	148,590	30,403	48,434	8,336	1,650	59,767
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	51,727	13,126	26,075	6,225	4,733	1,568
	일반 비제조업	1,170	128,362	26,699	40,129	5,716	934	54,884
	피출자/관계 제조업	756	10,971	1,785	7,400	812	409	565
	피출자/관계 비제조업	1,651	20,228	3,704	8,305	2,620	716	4,883
매출 규모	100억 미만	1,211	8,576	1,709	3,638	1,607	403	1,219
	100억~500억 미만	894	15,910	2,588	7,398	1,211	488	4,225
	500억~1,000억 미만	611	16,378	2,490	11,127	1,196	424	1,141
	1,000억~2,000억 미만	893	80,657	12,440	29,194	3,104	1,552	34,367
	2,000억~3,000억 미만	396	19,776	4,158	6,015	2,334	961	6,308
	3,000억~5,000억 미만	312	34,650	12,959	11,719	1,505	885	7,582
	5,000억~1조 미만	208	19,410	3,783	8,257	1,865	1,166	4,338
	1조 이상	110	15,930	5,186	4,561	2,552	912	2,719
수출 여부	수출있음	1,871	68,017	16,747	35,738	7,734	5,480	2,317
	수출없음	2,764	143,271	28,567	46,171	7,639	1,312	59,583
종사자 수	50명 미만	1,774	4,620	1,838	1,643	734	131	274
	50~100명 미만	680	6,619	2,191	2,636	857	260	675
	100~200명 미만	645	13,661	3,312	6,421	2,169	484	1,274
	200~300명 미만	469	14,577	3,401	7,703	2,011	459	1,003
	300~500명 미만	453	18,599	4,168	7,647	2,798	2,189	1,798
	500~1,000명 미만	381	35,278	8,640	17,489	3,137	1,251	4,760
	1,000명 이상	233	117,935	21,765	38,369	3,667	2,017	52,117
업력	7년 미만	347	7,331	1,160	4,039	810	416	906
	7~20년 미만	1,585	38,584	6,526	19,394	3,193	1,349	8,123
	20~30년 미만	997	64,844	16,401	21,988	4,923	2,023	19,509
	30~40년 미만	759	42,019	7,725	11,562	2,707	1,405	18,620
	40~50년 미만	478	34,736	4,733	14,271	1,728	754	13,250
	50년 이상	469	23,773	8,769	10,654	2,012	845	1,493
매출 유형	B2B	3,680	163,736	36,038	58,087	9,886	5,329	54,396
	B2C	791	42,329	8,405	19,904	5,393	1,154	7,474
	B2G	164	5,223	872	3,917	94	309	31

〈표 2-63〉 2019년 채용 실적(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	45.6	9.8	17.7	3.3	1.5	13.4
유형	일반중견	2,228	80.8	17.9	29.7	5.4	2.5	25.3
	피출자/관계	2,407	13.0	2.3	6.5	1.4	0.5	2.3
업종	제조업	1,814	34.6	8.2	18.5	3.9	2.8	1.2
	비제조업	2,821	52.7	10.8	17.2	3.0	0.6	21.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	48.9	12.4	24.6	5.9	4.5	1.5
	일반 비제조업	1,170	109.7	22.8	34.3	4.9	0.8	46.9
	피출자/관계 제조업	756	14.5	2.4	9.8	1.1	0.5	0.7
	피출자/관계 비제조업	1,651	12.3	2.2	5.0	1.6	0.4	3.0
매출 규모	100억 미만	1,211	7.1	1.4	3.0	1.3	0.3	1.0
	100억~500억 미만	894	17.8	2.9	8.3	1.4	0.5	4.7
	500억~1,000억 미만	611	26.8	4.1	18.2	2.0	0.7	1.9
	1,000억~2,000억 미만	893	90.3	13.9	32.7	3.5	1.7	38.5
	2,000억~3,000억 미만	396	49.9	10.5	15.2	5.9	2.4	15.9
	3,000억~5,000억 미만	312	111.1	41.5	37.6	4.8	2.8	24.3
	5,000억~1조 미만	208	93.3	18.2	39.7	9.0	5.6	20.9
	1조 이상	110	144.8	47.1	41.5	23.2	8.3	24.7
수출 여부	수출있음	1,871	36.4	9.0	19.1	4.1	2.9	1.2
	수출없음	2,764	51.8	10.3	16.7	2.8	0.5	21.6
종사자 수	50명 미만	1,774	2.6	1.0	0.9	0.4	0.1	0.2
	50~100명 미만	680	9.7	3.2	3.9	1.3	0.4	1.0
	100~200명 미만	645	21.2	5.1	10.0	3.4	0.7	2.0
	200~300명 미만	469	31.1	7.3	16.4	4.3	1.0	2.1
	300~500명 미만	453	41.1	9.2	16.9	6.2	4.8	4.0
	500~1,000명 미만	381	92.6	22.7	45.9	8.2	3.3	12.5
	1,000명 이상	233	506.6	93.5	164.8	15.8	8.7	223.9
업력	7년 미만	347	21.1	3.3	11.6	2.3	1.2	2.6
	7~20년 미만	1,585	24.3	4.1	12.2	2.0	0.9	5.1
	20~30년 미만	997	65.0	16.4	22.0	4.9	2.0	19.6
	30~40년 미만	759	55.4	10.2	15.2	3.6	1.9	24.5
	40~50년 미만	478	72.6	9.9	29.8	3.6	1.6	27.7
	50년 이상	469	50.7	18.7	22.7	4.3	1.8	3.2
매출 유형	B2B	3,680	44.5	9.8	15.8	2.7	1.4	14.8
	B2C	791	53.5	10.6	25.2	6.8	1.5	9.4
	B2G	164	31.9	5.3	23.9	0.6	1.9	0.2

〈표 2-64〉 2019년 채용 실적(비중)

(단위 : 개사, %)

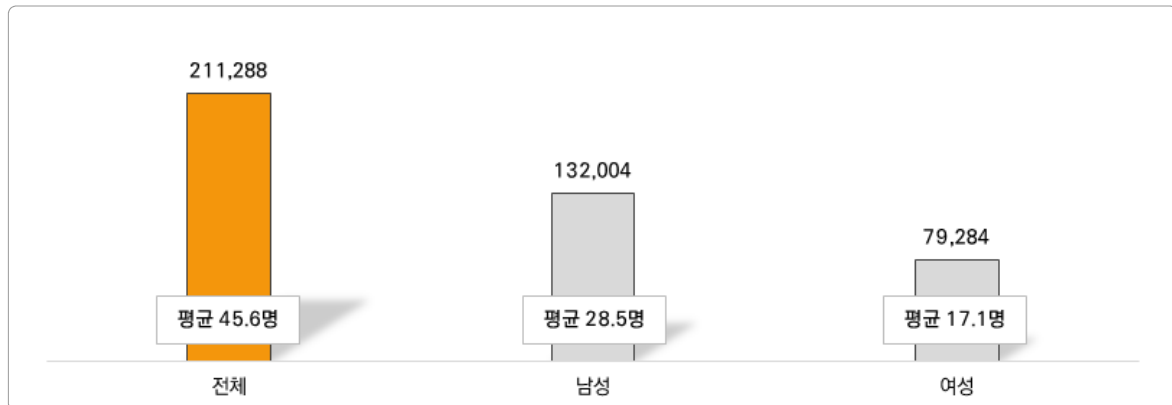
		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	21.4	38.8	7.3	3.2	29.3
유형	일반중견	2,228	22.1	36.8	6.6	3.1	31.3
	피출자/관계	2,407	17.6	50.3	11.0	3.6	17.5
업종	제조업	1,814	23.8	53.4	11.2	8.2	3.4
	비제조업	2,821	20.5	32.6	5.6	1.1	40.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	25.4	50.4	12.0	9.1	3.0
	일반 비제조업	1,170	20.8	31.3	4.5	0.7	42.8
	피출자/관계 제조업	756	16.3	67.4	7.4	3.7	5.1
	피출자/관계 비제조업	1,651	18.3	41.1	13.0	3.5	24.1
매출 규모	100억 미만	1,211	19.9	42.4	18.7	4.7	14.2
	100억~500억 미만	894	16.3	46.5	7.6	3.1	26.6
	500억~1,000억 미만	611	15.2	67.9	7.3	2.6	7.0
	1,000억~2,000억 미만	893	15.4	36.2	3.8	1.9	42.6
	2,000억~3,000억 미만	396	21.0	30.4	11.8	4.9	31.9
	3,000억~5,000억 미만	312	37.4	33.8	4.3	2.6	21.9
	5,000억~1조 미만	208	19.5	42.5	9.6	6.0	22.4
	1조 이상	110	32.6	28.6	16.0	5.7	17.1
수출 여부	수출있음	1,871	24.6	52.5	11.4	8.1	3.4
	수출없음	2,764	19.9	32.2	5.3	0.9	41.6
종사자 수	50명 미만	1,774	39.8	35.6	15.9	2.8	5.9
	50~100명 미만	680	33.1	39.8	13.0	3.9	10.2
	100~200명 미만	645	24.2	47.0	15.9	3.5	9.3
	200~300명 미만	469	23.3	52.8	13.8	3.2	6.9
	300~500명 미만	453	22.4	41.1	15.0	11.8	9.7
	500~1,000명 미만	381	24.5	49.6	8.9	3.5	13.5
	1,000명 이상	233	18.5	32.5	3.1	1.7	44.2
업력	7년 미만	347	15.8	55.1	11.0	5.7	12.4
	7~20년 미만	1,585	16.9	50.3	8.3	3.5	21.1
	20~30년 미만	997	25.3	33.9	7.6	3.1	30.1
	30~40년 미만	759	18.4	27.5	6.4	3.3	44.3
	40~50년 미만	478	13.6	41.1	5.0	2.2	38.1
	50년 이상	469	36.9	44.8	8.5	3.6	6.3
매출 유형	B2B	3,680	22.0	35.5	6.0	3.3	33.2
	B2C	791	19.9	47.0	12.7	2.7	17.7
	B2G	164	16.7	75.0	1.8	5.9	0.6

5.2.1 성별에 따른 중견기업 채용 현황

- 2019년 중견기업 채용인원 중 남성은 13만 2,004명(평균 28.5명)으로 전체 채용인원의 62.5%를 차지하였으며, 여성은 7만 9,284명(평균 17.1명)을 채용한 것으로 조사됨

[그림 2-53] 2019년 채용실적

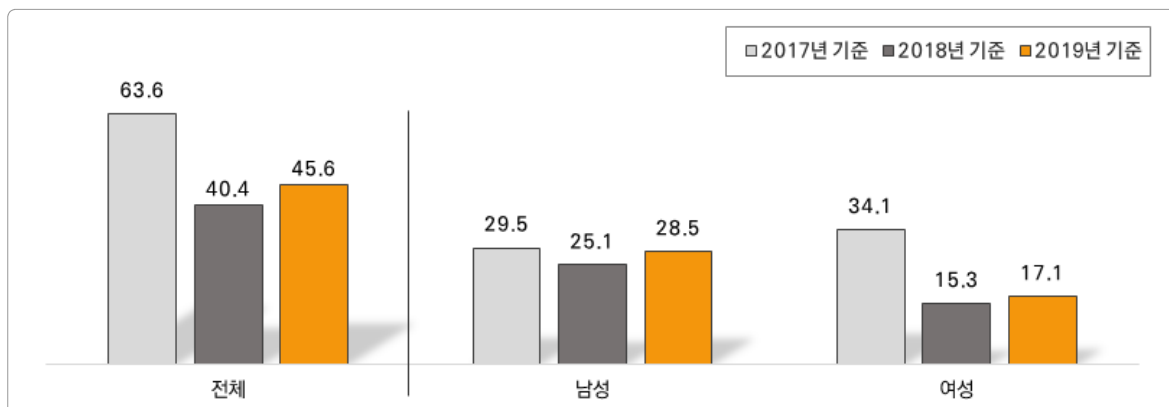
(단위 : 명)



- 남성 평균 채용인원은 2018년 25.1명에서 28.5명으로, 여성 채용인원은 2018년 15.3명에서 17.1명으로 소폭 상승한 것으로 조사됨

[그림 2-54] 채용실적 성별 추이

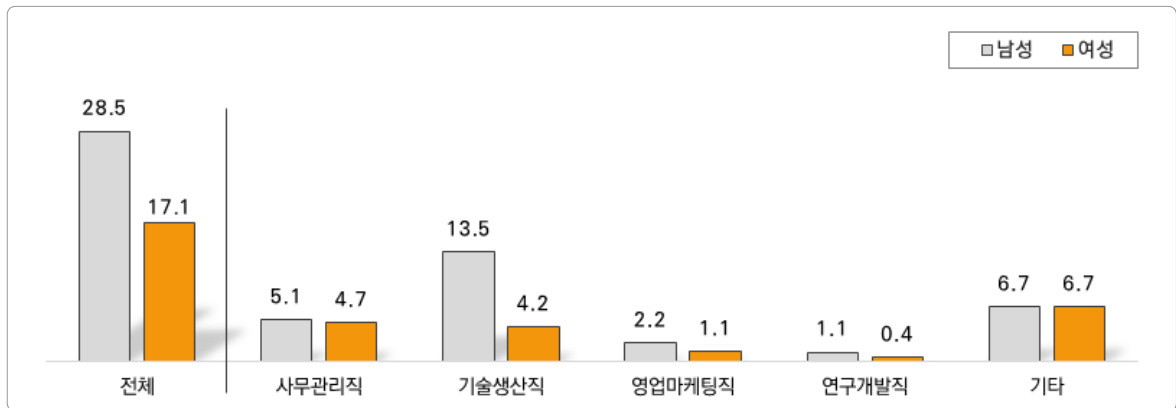
(단위 : 명)



- 남성 평균 채용인원은 28.5명이며, 그 중 '기술생산직'을 평균 13.5명 채용하고 있음. 여성 평균 채용인원은 17.1명으로 남성과 평균 11.4명 차이를 보였으며, '기타' 직무 비중이 다소 높았음

[그림 2-55] 채용실적 성별 추이

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 남성 평균 채용인원은 49.2명으로 피출자/관계기업(9.3명)보다 채용인원이 많은 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 남성 평균 채용인원은 25.6명으로 주로 '기술생산직'(평균 14.0명)을 채용하였으며, 일반 비제조업의 경우 평균 채용인원이 61.2명으로 가장 많았음. 피출자/관계 비제조업의 경우 남성 평균 채용인원이 8.5명으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 남성 평균 채용인원이 88.4명으로 가장 많았으며, 500억원~1,000억원 미만 기업의 '기술생산직' 채용 비중이 65.1%로 가장 높았음
- 수출 중견기업의 경우 남성 평균 채용인원은 27.0명으로 나타났으며, '기술생산직' 14.8명, '사무관리직' 6.0명을 채용하는 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 남성 평균 채용인원이 287.8명으로 가장 많았으며, 200~300명 미만 기업은 '기술생산직' 채용 비중이 60.0%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 남성 평균 채용인원이 52.0명으로 가장 많았으며, 채용 인원 중 '기술생산직'이 평균 26.4명으로 가장 많았음
- 매출유형별로는 B2C기업의 남성 평균 채용인원이 30.9명으로 상대적으로 평균 채용인원이 많은 것으로 조사됨

〈표 2-65〉 2019년 남성 채용 실적(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	132,004	23,535	62,431	10,105	4,995	30,939
유형	일반중견	2,228	109,682	20,311	49,753	8,307	4,158	27,153
	피출자/관계	2,407	22,322	3,223	12,678	1,799	837	3,785
업종	제조업	1,814	46,464	10,417	25,464	5,198	3,917	1,469
	비제조업	2,821	85,541	13,118	36,967	4,908	1,078	29,470
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	38,115	9,141	19,684	4,644	3,602	1,044
	일반 비제조업	1,170	71,568	11,170	30,069	3,663	557	26,109
	피출자/관계 제조업	756	8,349	1,275	5,780	554	315	425
	피출자/관계 비제조업	1,651	13,973	1,948	6,898	1,245	522	3,360
매출 규모	100억 미만	1,211	5,304	876	3,054	656	328	390
	100억~500억 미만	894	11,339	1,498	5,695	663	330	3,152
	500억~1,000억 미만	611	10,254	1,567	6,673	754	327	932
	1,000억~2,000억 미만	893	49,304	6,766	23,323	2,152	1,078	15,985
	2,000억~3,000억 미만	396	11,242	2,576	5,087	1,696	665	1,217
	3,000억~5,000억 미만	312	20,748	4,793	8,887	1,083	711	5,274
	5,000억~1조 미만	208	14,094	2,667	6,649	1,275	834	2,668
	1조 이상	110	9,720	2,791	3,062	1,825	722	1,320
수출 여부	수출있음	1,871	50,424	11,250	27,753	5,645	4,123	1,652
	수출없음	2,764	81,581	12,284	34,678	4,460	872	29,286
종사자 수	50명 미만	1,774	3,487	1,157	1,499	528	117	186
	50~100명 미만	680	4,648	1,237	2,203	539	187	482
	100~200명 미만	645	10,213	2,266	5,551	1,182	380	834
	200~300명 미만	469	10,812	2,366	6,490	1,163	298	495
	300~500명 미만	453	13,605	2,816	6,361	2,010	1,623	795
	500~1,000명 미만	381	22,251	4,611	10,752	2,220	903	3,765
	1,000명 이상	233	66,989	9,081	29,574	2,463	1,488	24,383
업력	7년 미만	347	5,091	732	3,236	554	323	246
	7~20년 미만	1,585	25,519	4,010	13,350	2,052	874	5,233
	20~30년 미만	997	38,043	6,638	16,097	3,105	1,494	10,709
	30~40년 미만	759	22,754	4,352	9,556	1,758	1,059	6,029
	40~50년 미만	478	24,858	3,255	12,615	1,010	575	7,403
	50년 이상	469	15,740	4,547	7,577	1,627	670	1,319
매출 유형	B2B	3,680	103,190	18,348	46,437	6,930	4,110	27,365
	B2C	791	24,418	4,622	12,564	3,092	597	3,543
	B2G	164	4,396	565	3,429	83	288	31

〈표 2-66〉 2019년 남성 채용 실적(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	28.5	5.1	13.5	2.2	1.1	6.7
유형	일반중견	2,228	49.2	9.1	22.3	3.7	1.9	12.2
	피출자/관계	2,407	9.3	1.3	5.3	0.7	0.3	1.6
업종	제조업	1,814	25.6	5.7	14.0	2.9	2.2	0.8
	비제조업	2,821	30.3	4.7	13.1	1.7	0.4	10.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	36.0	8.6	18.6	4.4	3.4	1.0
	일반 비제조업	1,170	61.2	9.5	25.7	3.1	0.5	22.3
	피출자/관계 제조업	756	11.0	1.7	7.6	0.7	0.4	0.6
	피출자/관계 비제조업	1,651	8.5	1.2	4.2	0.8	0.3	2.0
매출 규모	100억 미만	1,211	4.4	0.7	2.5	0.5	0.3	0.3
	100억~500억 미만	894	12.7	1.7	6.4	0.7	0.4	3.5
	500억~1,000억 미만	611	16.8	2.6	10.9	1.2	0.5	1.5
	1,000억~2,000억 미만	893	55.2	7.6	26.1	2.4	1.2	17.9
	2,000억~3,000억 미만	396	28.4	6.5	12.8	4.3	1.7	3.1
	3,000억~5,000억 미만	312	66.5	15.4	28.5	3.5	2.3	16.9
	5,000억~1조 미만	208	67.8	12.8	32.0	6.1	4.0	12.8
	1조 이상	110	88.4	25.4	27.8	16.6	6.6	12.0
수출 여부	수출있음	1,871	27.0	6.0	14.8	3.0	2.2	0.9
	수출없음	2,764	29.5	4.4	12.5	1.6	0.3	10.6
종사자 수	50명 미만	1,774	2.0	0.7	0.8	0.3	0.1	0.1
	50~100명 미만	680	6.8	1.8	3.2	0.8	0.3	0.7
	100~200명 미만	645	15.8	3.5	8.6	1.8	0.6	1.3
	200~300명 미만	469	23.0	5.0	13.8	2.5	0.6	1.1
	300~500명 미만	453	30.0	6.2	14.0	4.4	3.6	1.8
	500~1,000명 미만	381	58.4	12.1	28.2	5.8	2.4	9.9
	1,000명 이상	233	287.8	39.0	127.0	10.6	6.4	104.7
업력	7년 미만	347	14.7	2.1	9.3	1.6	0.9	0.7
	7~20년 미만	1,585	16.1	2.5	8.4	1.3	0.6	3.3
	20~30년 미만	997	38.1	6.7	16.1	3.1	1.5	10.7
	30~40년 미만	759	30.0	5.7	12.6	2.3	1.4	7.9
	40~50년 미만	478	52.0	6.8	26.4	2.1	1.2	15.5
	50년 이상	469	33.6	9.7	16.2	3.5	1.4	2.8
매출 유형	B2B	3,680	28.0	5.0	12.6	1.9	1.1	7.4
	B2C	791	30.9	5.8	15.9	3.9	0.8	4.5
	B2G	164	26.9	3.4	21.0	0.5	1.8	0.2

〈표 2-67〉 2019년 남성 채용 실적(비중)

(단위 : 개사, %)

		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	17.8	47.3	7.7	3.8	23.4
유형	일반중견	2,228	18.5	45.4	7.6	3.8	24.8
	피출자/관계	2,407	14.4	56.8	8.1	3.7	17.0
업종	제조업	1,814	22.4	54.8	11.2	8.4	3.2
	비제조업	2,821	15.3	43.2	5.7	1.3	34.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	24.0	51.6	12.2	9.4	2.7
	일반 비제조업	1,170	15.6	42.0	5.1	0.8	36.5
	피출자/관계 제조업	756	15.3	69.2	6.6	3.8	5.1
	피출자/관계 비제조업	1,651	13.9	49.4	8.9	3.7	24.0
매출 규모	100억 미만	1,211	16.5	57.6	12.4	6.2	7.3
	100억~500억 미만	894	13.2	50.2	5.9	2.9	27.8
	500억~1,000억 미만	611	15.3	65.1	7.4	3.2	9.1
	1,000억~2,000억 미만	893	13.7	47.3	4.4	2.2	32.4
	2,000억~3,000억 미만	396	22.9	45.3	15.1	5.9	10.8
	3,000억~5,000억 미만	312	23.1	42.8	5.2	3.4	25.4
	5,000억~1조 미만	208	18.9	47.2	9.0	5.9	18.9
	1조 이상	110	28.7	31.5	18.8	7.4	13.6
수출 여부	수출있음	1,871	22.3	55.0	11.2	8.2	3.3
	수출없음	2,764	15.1	42.5	5.5	1.1	35.9
종사자 수	50명 미만	1,774	33.2	43.0	15.2	3.4	5.3
	50~100명 미만	680	26.6	47.4	11.6	4.0	10.4
	100~200명 미만	645	22.2	54.4	11.6	3.7	8.2
	200~300명 미만	469	21.9	60.0	10.8	2.8	4.6
	300~500명 미만	453	20.7	46.8	14.8	11.9	5.8
	500~1,000명 미만	381	20.7	48.3	10.0	4.1	16.9
	1,000명 이상	233	13.6	44.1	3.7	2.2	36.4
업력	7년 미만	347	14.4	63.6	10.9	6.3	4.8
	7~20년 미만	1,585	15.7	52.3	8.0	3.4	20.5
	20~30년 미만	997	17.4	42.3	8.2	3.9	28.1
	30~40년 미만	759	19.1	42.0	7.7	4.7	26.5
	40~50년 미만	478	13.1	50.7	4.1	2.3	29.8
	50년 이상	469	28.9	48.1	10.3	4.3	8.4
매출 유형	B2B	3,680	17.8	45.0	6.7	4.0	26.5
	B2C	791	18.9	51.5	12.7	2.4	14.5
	B2G	164	12.8	78.0	1.9	6.6	0.7

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 여성 평균 채용인원은 31.6명으로 피출자/관계기업(3.7명)보다 채용인원이 많은 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 여성 평균 채용인원은 8.9명, 비제조업의 경우 22.3명으로 업종별로 차이를 보임. 일반 비제조업의 경우 여성 평균 채용인원이 48.5명으로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 여성 평균 채용인원이 56.5명으로 가장 많았으며, 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 '사무관리직' 채용 비중이 58.7%로 가장 높았음
- 수출 중견기업의 경우 여성 평균 채용인원은 9.4명으로 나타났으며, 내수기업은 22.3명으로 차이가 있었음
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 여성 평균 채용인원이 218.9명으로 가장 많았으며, 50명 미만 기업의 경우 여성 평균 채용인원이 0.6명으로 가장 적었음
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 여성 평균 채용인원이 26.9명으로 가장 많았으며, 채용인원 중 '사무관리직'이 평균 9.8명으로 가장 많았음
- 매출유형별로는 B2C기업의 여성 평균 채용인원이 22.6명으로 타 유형에 비해 평균 채용인원이 많은 것으로 조사됨

〈표 2-68〉 2019년 여성 채용 실적(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	79,284	21,780	19,478	5,268	1,797	30,961
유형	일반중견	2,228	70,407	19,514	16,452	3,635	1,508	29,299
	피출자/관계	2,407	8,876	2,266	3,026	1,633	289	1,662
업종	제조업	1,814	16,234	4,494	8,011	1,839	1,225	664
	비제조업	2,821	63,049	17,285	11,467	3,428	571	30,297
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	13,613	3,985	6,391	1,581	1,131	524
	일반 비제조업	1,170	56,794	15,529	10,060	2,053	377	28,775
	피출자/관계 제조업	756	2,622	510	1,620	258	94	140
	피출자/관계 비제조업	1,651	6,255	1,756	1,407	1,375	195	1,523
매출 규모	100억 미만	1,211	3,272	833	584	951	76	829
	100억~500억 미만	894	4,571	1,090	1,703	547	158	1,073
	500억~1,000억 미만	611	6,124	923	4,453	442	97	209
	1,000억~2,000억 미만	893	31,353	5,674	5,871	952	474	18,382
	2,000억~3,000억 미만	396	8,534	1,582	928	638	295	5,091
	3,000억~5,000억 미만	312	13,903	8,166	2,832	422	174	2,308
	5,000억~1조 미만	208	5,316	1,116	1,609	589	332	1,670
	1조 이상	110	6,211	2,395	1,499	727	191	1,399
수출 여부	수출있음	1,871	17,593	5,497	7,985	2,089	1,357	665
	수출없음	2,764	61,690	16,283	11,493	3,179	440	30,297
종사자 수	50명 미만	1,774	1,132	681	143	205	14	88
	50~100명 미만	680	1,971	954	433	318	73	193
	100~200명 미만	645	3,448	1,046	870	988	104	440
	200~300명 미만	469	3,765	1,034	1,214	848	161	508
	300~500명 미만	453	4,994	1,352	1,285	787	566	1,003
	500~1,000명 미만	381	13,027	4,029	6,737	917	349	995
	1,000명 이상	233	50,946	12,684	8,795	1,204	529	27,734
업력	7년 미만	347	2,240	429	802	256	93	660
	7~20년 미만	1,585	13,066	2,516	6,044	1,141	475	2,890
	20~30년 미만	997	26,802	9,763	5,891	1,818	529	8,800
	30~40년 미만	759	19,265	3,373	2,006	950	346	12,591
	40~50년 미만	478	9,878	1,477	1,656	718	180	5,847
	50년 이상	469	8,033	4,222	3,078	385	174	175
매출 유형	B2B	3,680	60,545	17,690	11,650	2,956	1,219	27,031
	B2C	791	17,911	3,783	7,340	2,301	557	3,931
	B2G	164	827	307	488	11	21	0

〈표 2-69〉 2019년 여성 채용 실적(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	17.1	4.7	4.2	1.1	0.4	6.7
유형	일반중견	2,228	31.6	8.8	7.4	1.6	0.7	13.2
	피출자/관계	2,407	3.7	0.9	1.3	0.7	0.1	0.7
업종	제조업	1,814	8.9	2.5	4.4	1.0	0.7	0.4
	비제조업	2,821	22.3	6.1	4.1	1.2	0.2	10.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	12.9	3.8	6.0	1.5	1.1	0.5
	일반 비제조업	1,170	48.5	13.3	8.6	1.8	0.3	24.6
	피출자/관계 제조업	756	3.5	0.7	2.1	0.3	0.1	0.2
	피출자/관계 비제조업	1,651	3.8	1.1	0.9	0.8	0.1	0.9
매출 규모	100억 미만	1,211	2.7	0.7	0.5	0.8	0.1	0.7
	100억~500억 미만	894	5.1	1.2	1.9	0.6	0.2	1.2
	500억~1,000억 미만	611	10.0	1.5	7.3	0.7	0.2	0.3
	1,000억~2,000억 미만	893	35.1	6.4	6.6	1.1	0.5	20.6
	2,000억~3,000억 미만	396	21.6	4.0	2.3	1.6	0.7	12.9
	3,000억~5,000억 미만	312	44.6	26.2	9.1	1.4	0.6	7.4
	5,000억~1조 미만	208	25.6	5.4	7.7	2.8	1.6	8.0
	1조 이상	110	56.5	21.8	13.6	6.6	1.7	12.7
수출 여부	수출있음	1,871	9.4	2.9	4.3	1.1	0.7	0.4
	수출없음	2,764	22.3	5.9	4.2	1.1	0.2	11.0
종사자 수	50명 미만	1,774	0.6	0.4	0.1	0.1	0.0	0.0
	50~100명 미만	680	2.9	1.4	0.6	0.5	0.1	0.3
	100~200명 미만	645	5.3	1.6	1.3	1.5	0.2	0.7
	200~300명 미만	469	8.0	2.2	2.6	1.8	0.3	1.1
	300~500명 미만	453	11.0	3.0	2.8	1.7	1.3	2.2
	500~1,000명 미만	381	34.2	10.6	17.7	2.4	0.9	2.6
	1,000명 이상	233	218.9	54.5	37.8	5.2	2.3	119.1
업력	7년 미만	347	6.5	1.2	2.3	0.7	0.3	1.9
	7~20년 미만	1,585	8.2	1.6	3.8	0.7	0.3	1.8
	20~30년 미만	997	26.9	9.8	5.9	1.8	0.5	8.8
	30~40년 미만	759	25.4	4.4	2.6	1.3	0.5	16.6
	40~50년 미만	478	20.6	3.1	3.5	1.5	0.4	12.2
	50년 이상	469	17.1	9.0	6.6	0.8	0.4	0.4
매출 유형	B2B	3,680	16.5	4.8	3.2	0.8	0.3	7.3
	B2C	791	22.6	4.8	9.3	2.9	0.7	5.0
	B2G	164	5.1	1.9	3.0	0.1	0.1	0.0

〈표 2-70〉 2019년 여성 채용 실적(비중)

(단위 : 개사, %)

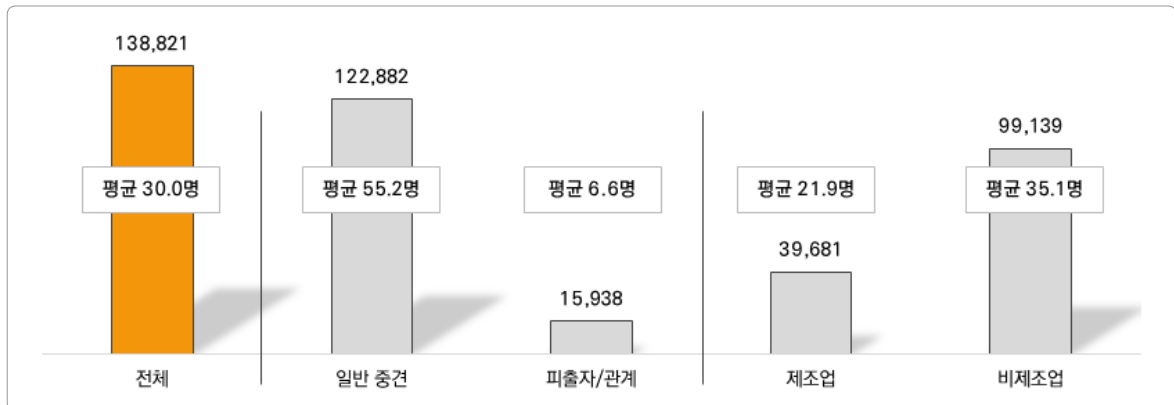
		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	27.5	24.6	6.6	2.3	39.1
유형	일반중견	2,228	27.7	23.4	5.2	2.1	41.6
	피출자/관계	2,407	25.5	34.1	18.4	3.3	18.7
업종	제조업	1,814	27.7	49.3	11.3	7.5	4.1
	비제조업	2,821	27.4	18.2	5.4	0.9	48.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	29.3	46.9	11.6	8.3	3.9
	일반 비제조업	1,170	27.3	17.7	3.6	0.7	50.7
	피출자/관계 제조업	756	19.4	61.8	9.8	3.6	5.3
	피출자/관계 비제조업	1,651	28.1	22.5	22.0	3.1	24.3
매출 규모	100억 미만	1,211	25.4	17.8	29.1	2.3	25.3
	100억~500억 미만	894	23.9	37.2	12.0	3.5	23.5
	500억~1,000억 미만	611	15.1	72.7	7.2	1.6	3.4
	1,000억~2,000억 미만	893	18.1	18.7	3.0	1.5	58.6
	2,000억~3,000억 미만	396	18.5	10.9	7.5	3.5	59.7
	3,000억~5,000억 미만	312	58.7	20.4	3.0	1.3	16.6
	5,000억~1조 미만	208	21.0	30.3	11.1	6.3	31.4
	1조 이상	110	38.6	24.1	11.7	3.1	22.5
수출 여부	수출있음	1,871	31.2	45.4	11.9	7.7	3.8
	수출없음	2,764	26.4	18.6	5.2	0.7	49.1
종사자 수	50명 미만	1,774	60.2	12.7	18.1	1.2	7.8
	50~100명 미만	680	48.4	22.0	16.1	3.7	9.8
	100~200명 미만	645	30.3	25.2	28.6	3.0	12.8
	200~300명 미만	469	27.5	32.2	22.5	4.3	13.5
	300~500명 미만	453	27.1	25.7	15.8	11.3	20.1
	500~1,000명 미만	381	30.9	51.7	7.0	2.7	7.6
	1,000명 이상	233	24.9	17.3	2.4	1.0	54.4
업력	7년 미만	347	19.1	35.8	11.4	4.2	29.4
	7~20년 미만	1,585	19.3	46.3	8.7	3.6	22.1
	20~30년 미만	997	36.4	22.0	6.8	2.0	32.8
	30~40년 미만	759	17.5	10.4	4.9	1.8	65.4
	40~50년 미만	478	15.0	16.8	7.3	1.8	59.2
	50년 이상	469	52.6	38.3	4.8	2.2	2.2
매출 유형	B2B	3,680	29.2	19.2	4.9	2.0	44.6
	B2C	791	21.1	41.0	12.8	3.1	21.9
	B2G	164	37.1	59.0	1.3	2.6	0.0

5.2.2 청년 채용실적

- 2019년 채용한 청년(만 15~34세)은 13만 8,821명(평균 30.0명)으로 2019년 채용인원(211,288명)중 65.7%를 차지하는 것으로 조사됨

[그림 2-56] 2019년 청년 채용실적

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 평균 55.2명의 청년을 채용한 것으로 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 평균 6.6명을 채용한 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 청년 채용인원이 평균 21.9명, 비제조업은 35.1명으로 업종 간 차이를 보였으며, 일반 비제조업의 경우 청년 채용인원이 76.5명으로 타 기업에 비해 가장 많았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 평균 채용인원이 91.8명으로 가장 많았으며, 1,000억원~2,000억원 미만 기업의 경우 채용인원 대비 청년 채용률이 70.5%로 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 평균 채용인원은 23.1명, 내수기업은 평균 34.6명으로 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 평균 채용인원이 360.7명으로 매우 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 평균 채용인원이 2.0명으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 평균 채용인원이 50.2명으로 가장 많았으며, 7년 미만 기업은 평균 11.0명으로 상대적으로 적었음
- 매출유형별로는 B2C기업의 청년 채용인원이 평균 32.1명으로 상대적으로 많았음

〈표 2-71〉 2019년 청년 채용실적

(단위 : 개사, 명)

		사례수	합계	평균
전 체		4,635	138,821	30.0
유형	일반중견	2,228	122,882	55.2
	피출자/관계	2,407	15,938	6.6
업종	제조업	1,814	39,681	21.9
	비제조업	2,821	99,139	35.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	33,331	31.5
	일반 비제조업	1,170	89,551	76.5
	피출자/관계 제조업	756	6,350	8.4
	피출자/관계 비제조업	1,651	9,588	5.8
매출 규모	100억 미만	1,211	4,458	3.7
	100억~500억 미만	894	7,636	8.5
	500억~1,000억 미만	611	10,445	17.1
	1,000억~2,000억 미만	893	56,843	63.7
	2,000억~3,000억 미만	396	13,419	33.9
	3,000억~5,000억 미만	312	23,530	75.4
	5,000억~1조 미만	208	12,387	59.6
	1조 이상	110	10,103	91.8
수출 여부	수출있음	1,871	43,223	23.1
	수출없음	2,764	95,598	34.6
종사자 수	50명 미만	1,774	3,508	2.0
	50~100명 미만	680	4,257	6.3
	100~200명 미만	645	7,721	12.0
	200~300명 미만	469	7,781	16.6
	300~500명 미만	453	11,144	24.6
	500~1,000명 미만	381	20,451	53.7
	1,000명 이상	233	83,959	360.7
업력	7년 미만	347	3,800	11.0
	7~20년 미만	1,585	24,147	15.2
	20~30년 미만	997	43,803	43.9
	30~40년 미만	759	29,498	38.9
	40~50년 미만	478	24,021	50.2
	50년 이상	469	13,552	28.9
매출 유형	B2B	3,680	110,288	30.0
	B2C	791	25,361	32.1
	B2G	164	3,172	19.4

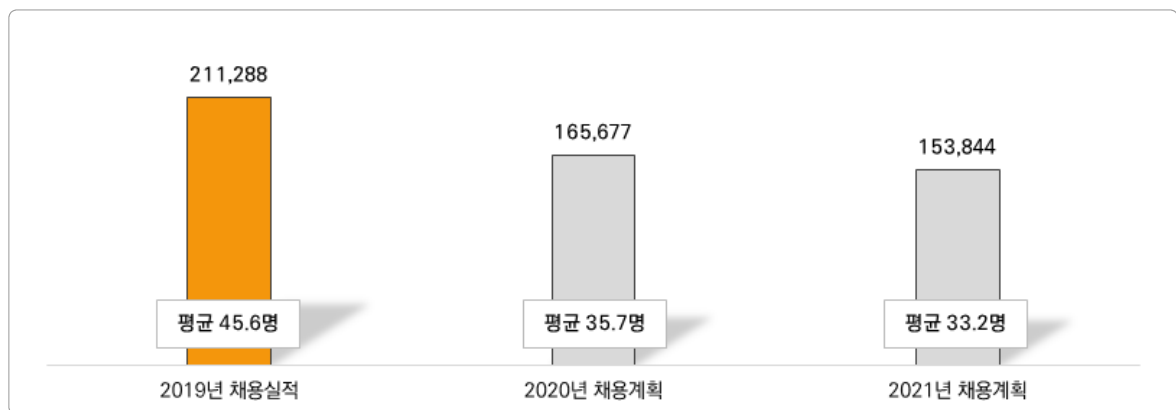
5.3 채용 계획

○ 2020년 중견기업 채용 계획은 16만 5,677명, 2021년 채용 계획은 15만 3,844명으로 조사됨

- 2020년, 2021년 채용 계획은 2019년 채용실적에 비해 다소 감소하는 경향을 보임

[그림 2-57] 채용 계획

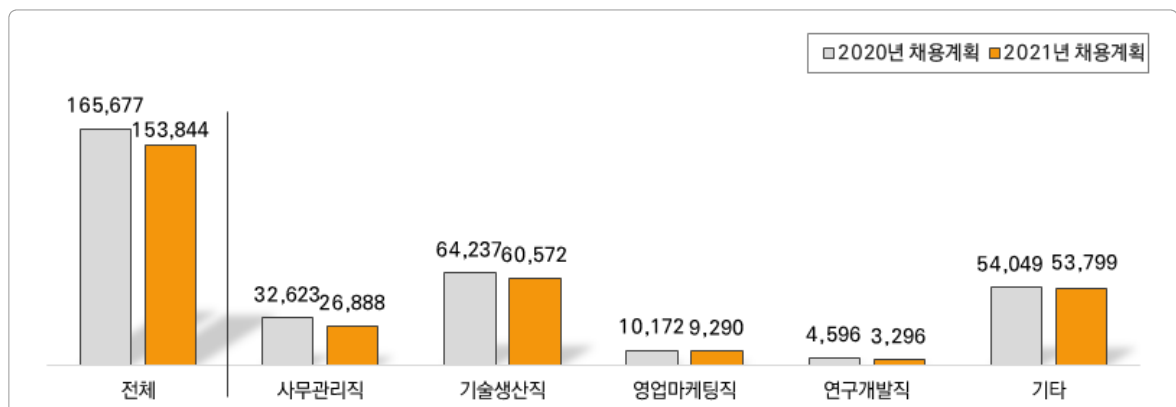
(단위 : 명)



- 2020년, 2021년 모두 ‘기술생산직’ 채용 계획이 높게 조사됨

[그림 2-58] 직무별 채용 계획

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 채용 계획은 2020년은 평균 66.4명, 2021년은 평균 61.9명으로 나타났으며, 피출자/관계기업은 2020년 평균 7.4명, 2021년 평균 6.7명으로 조사됨
- 제조업의 경우 2020년 채용 계획은 평균 25.0명, 2021년은 22.6명으로 나타났으며, 일반 제조업은 2020년 평균 37.2명, 2021년 평균 33.6명으로 조사됨. 일반 비제조업의 경우 2020년 평균 92.7명, 2021년 87.4명임
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 2020년 채용 계획이 평균 115.9명(21년 평균 113.2명)으로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 채용 계획 인원이 평균 3.2명으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 채용 계획 인원이 2020년 평균 26.4명, 2021년 평균 23.9명으로 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 채용 계획이 평균 449.3명으로 가장 많았으며, 업력별로는 40~50년 미만 기업의 채용 계획이 평균 59.8명으로 가장 많았음
- 매출유형별로는 B2C기업의 채용 계획 인원이 평균 42.0명으로 가장 많았음

〈표 2-72〉 2020년 채용 계획(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	165,677	32,623	64,237	10,172	4,596	54,049
유형	일반중견	2,228	147,852	30,857	54,454	8,626	4,042	49,874
	피출자/관계	2,407	17,825	1,766	9,784	1,545	554	4,175
업종	제조업	1,814	45,359	10,256	24,990	4,852	3,546	1,714
	비제조업	2,821	120,319	22,367	39,247	5,320	1,050	52,335
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	39,356	9,532	20,649	4,532	3,397	1,246
	일반 비제조업	1,170	108,497	21,325	33,805	4,095	645	48,628
	피출자/관계 제조업	756	6,003	724	4,342	320	149	468
	피출자/관계 비제조업	1,651	11,822	1,042	5,442	1,225	405	3,708
매출 규모	100억 미만	1,211	3,866	320	1,830	829	228	660
	100억~500억 미만	894	10,448	1,020	5,015	528	279	3,606
	500억~1,000억 미만	611	10,896	886	8,396	637	103	875
	1,000억~2,000억 미만	893	67,438	8,967	24,139	1,851	1,094	31,388
	2,000억~3,000억 미만	396	15,063	2,192	4,489	1,490	644	6,249
	3,000억~5,000억 미만	312	30,127	11,634	9,589	1,118	648	7,139
	5,000억~1조 미만	208	15,093	3,009	7,154	1,579	873	2,478
	1조 이상	110	12,745	4,596	3,626	2,140	728	1,655
수출 여부	수출있음	1,871	49,387	11,434	27,258	5,193	3,830	1,672
	수출없음	2,764	116,290	21,189	36,979	4,979	766	52,377
종사자 수	50명 미만	1,774	431	277	72	79	3	0
	50~100명 미만	680	1,354	277	589	124	3	360
	100~200명 미만	645	6,545	917	3,675	1,112	133	708
	200~300명 미만	469	9,473	1,914	5,248	1,379	207	725
	300~500명 미만	453	13,946	2,791	6,134	1,911	1,688	1,422
	500~1,000명 미만	381	29,349	7,065	14,730	2,481	865	4,208
	1,000명 이상	233	104,580	19,382	33,790	3,087	1,697	46,625
업력	7년 미만	347	5,275	597	3,152	546	327	653
	7~20년 미만	1,585	26,312	3,421	14,546	1,898	820	5,626
	20~30년 미만	997	53,916	13,244	17,728	3,522	1,423	17,998
	30~40년 미만	759	33,265	5,129	8,746	1,654	935	16,801
	40~50년 미만	478	28,626	3,363	11,838	1,092	465	11,867
	50년 이상	469	18,283	6,869	8,227	1,460	626	1,102
매출 유형	B2B	3,680	128,927	25,541	45,273	6,158	3,407	48,548
	B2C	791	33,238	6,709	16,115	3,959	954	5,499
	B2G	164	3,513	373	2,848	54	235	2

〈표 2-73〉 2020년 채용 계획(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	35.7	7.0	13.9	2.2	1.0	11.7
유형	일반중견	2,228	66.4	13.8	24.4	3.9	1.8	22.4
	피출자/관계	2,407	7.4	0.7	4.1	0.6	0.2	1.7
업종	제조업	1,814	25.0	5.7	13.8	2.7	2.0	0.9
	비제조업	2,821	42.7	7.9	13.9	1.9	0.4	18.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	37.2	9.0	19.5	4.3	3.2	1.2
	일반 비제조업	1,170	92.7	18.2	28.9	3.5	0.6	41.6
	피출자/관계 제조업	756	7.9	1.0	5.7	0.4	0.2	0.6
	피출자/관계 비제조업	1,651	7.2	0.6	3.3	0.7	0.2	2.2
매출 규모	100억 미만	1,211	3.2	0.3	1.5	0.7	0.2	0.5
	100억~500억 미만	894	11.7	1.1	5.6	0.6	0.3	4.0
	500억~1,000억 미만	611	17.8	1.4	13.7	1.0	0.2	1.4
	1,000억~2,000억 미만	893	75.5	10.0	27.0	2.1	1.2	35.1
	2,000억~3,000억 미만	396	38.0	5.5	11.3	3.8	1.6	15.8
	3,000억~5,000억 미만	312	96.6	37.3	30.7	3.6	2.1	22.9
	5,000억~1조 미만	208	72.6	14.5	34.4	7.6	4.2	11.9
	1조 이상	110	115.9	41.8	33.0	19.5	6.6	15.0
수출 여부	수출있음	1,871	26.4	6.1	14.6	2.8	2.0	0.9
	수출없음	2,764	42.1	7.7	13.4	1.8	0.3	18.9
종사자 수	50명 미만	1,774	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~100명 미만	680	2.0	0.4	0.9	0.2	0.0	0.5
	100~200명 미만	645	10.1	1.4	5.7	1.7	0.2	1.1
	200~300명 미만	469	20.2	4.1	11.2	2.9	0.4	1.5
	300~500명 미만	453	30.8	6.2	13.5	4.2	3.7	3.1
	500~1,000명 미만	381	77.0	18.5	38.7	6.5	2.3	11.0
	1,000명 이상	233	449.3	83.3	145.2	13.3	7.3	200.3
업력	7년 미만	347	15.2	1.7	9.1	1.6	0.9	1.9
	7~20년 미만	1,585	16.6	2.2	9.2	1.2	0.5	3.5
	20~30년 미만	997	54.1	13.3	17.8	3.5	1.4	18.0
	30~40년 미만	759	43.8	6.8	11.5	2.2	1.2	22.1
	40~50년 미만	478	59.8	7.0	24.7	2.3	1.0	24.8
	50년 이상	469	39.0	14.7	17.5	3.1	1.3	2.4
매출 유형	B2B	3,680	35.0	6.9	12.3	1.7	0.9	13.2
	B2C	791	42.0	8.5	20.4	5.0	1.2	7.0
	B2G	164	21.5	2.3	17.4	0.3	1.4	0.0

〈표 2-74〉 2021년 채용 계획(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	153,844	26,888	60,572	9,290	3,296	53,799
유형	일반중견	2,228	137,811	25,552	51,554	7,879	2,858	49,968
	피출자/관계	2,407	16,033	1,335	9,019	1,411	438	3,831
업종	제조업	1,814	41,056	8,592	24,027	4,087	2,534	1,816
	비제조업	2,821	112,789	18,295	36,546	5,203	763	51,983
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	35,496	8,013	19,961	3,822	2,438	1,262
	일반 비제조업	1,170	102,315	17,539	31,593	4,057	420	48,706
	피출자/관계 제조업	756	5,559	579	4,066	265	96	554
	피출자/관계 비제조업	1,651	10,474	756	4,952	1,146	342	3,277
매출 규모	100억 미만	1,211	3,533	267	1,730	757	151	628
	100억~500억 미만	894	9,148	758	4,411	502	261	3,215
	500억~1,000억 미만	611	10,442	662	8,160	612	48	960
	1,000억~2,000억 미만	893	63,352	7,266	22,543	1,607	688	31,249
	2,000억~3,000억 미만	396	14,121	1,795	4,201	1,293	502	6,330
	3,000억~5,000억 미만	312	27,165	9,176	9,481	994	380	7,134
	5,000억~1조 미만	208	13,633	2,435	6,577	1,346	651	2,624
	1조 이상	110	12,450	4,530	3,470	2,178	614	1,658
수출 여부	수출있음	1,871	44,704	9,535	26,145	4,521	2,746	1,756
	수출없음	2,764	109,140	17,352	34,427	4,768	550	52,043
종사자 수	50명 미만	1,774	377	237	71	70	0	0
	50~100명 미만	680	1,245	269	522	109	0	345
	100~200명 미만	645	5,911	776	3,342	991	77	725
	200~300명 미만	469	8,787	1,527	5,153	1,249	52	806
	300~500명 미만	453	12,417	2,298	5,418	1,949	1,339	1,412
	500~1,000명 미만	381	26,395	5,883	14,184	2,022	569	3,738
	1,000명 이상	233	98,712	15,897	31,882	2,900	1,259	46,774
업력	7년 미만	347	4,908	512	3,068	480	219	628
	7~20년 미만	1,585	23,455	2,512	13,173	1,714	639	5,418
	20~30년 미만	997	50,111	10,509	17,394	3,300	1,023	17,884
	30~40년 미만	759	31,319	3,968	8,365	1,533	596	16,857
	40~50년 미만	478	26,720	2,933	10,613	993	287	11,894
	50년 이상	469	17,332	6,453	7,959	1,270	532	1,118
매출 유형	B2B	3,680	119,251	20,722	42,295	5,302	2,360	48,572
	B2C	791	31,212	5,883	15,395	3,979	728	5,227
	B2G	164	3,381	282	2,882	9	208	0

〈표 2-75〉 2021년 채용 계획(평균)

(단위 : 개사, 명)

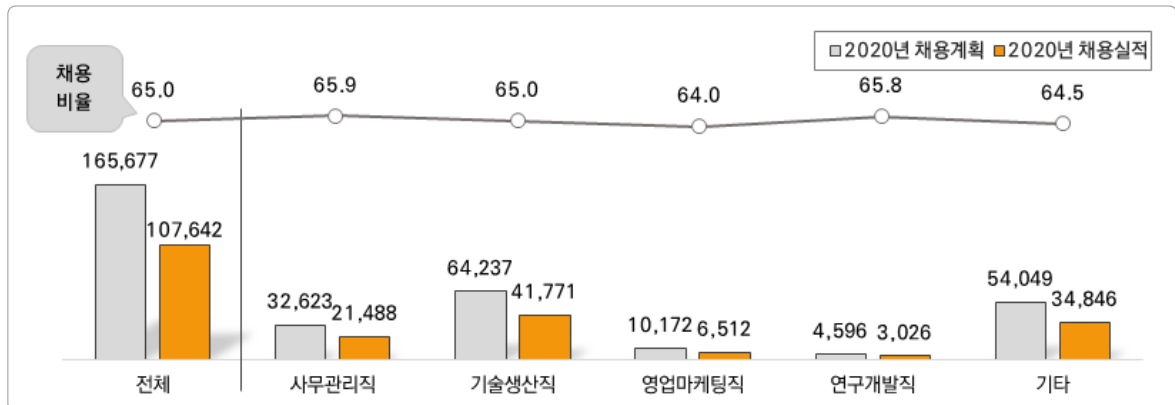
		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	33.2	5.8	13.1	2.0	0.7	11.6
유형	일반중견	2,228	61.9	11.5	23.1	3.5	1.3	22.4
	피출자/관계	2,407	6.7	0.6	3.7	0.6	0.2	1.6
업종	제조업	1,814	22.6	4.7	13.2	2.3	1.4	1.0
	비제조업	2,821	40.0	6.5	13.0	1.8	0.3	18.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	33.6	7.6	18.9	3.6	2.3	1.2
	일반 비제조업	1,170	87.4	15.0	27.0	3.5	0.4	41.6
	피출자/관계 제조업	756	7.4	0.8	5.4	0.4	0.1	0.7
	피출자/관계 비제조업	1,651	6.3	0.5	3.0	0.7	0.2	2.0
매출 규모	100억 미만	1,211	2.9	0.2	1.4	0.6	0.1	0.5
	100억~500억 미만	894	10.2	0.8	4.9	0.6	0.3	3.6
	500억~1,000억 미만	611	17.1	1.1	13.4	1.0	0.1	1.6
	1,000억~2,000억 미만	893	70.9	8.1	25.2	1.8	0.8	35.0
	2,000억~3,000억 미만	396	35.7	4.5	10.6	3.3	1.3	16.0
	3,000억~5,000억 미만	312	87.1	29.4	30.4	3.2	1.2	22.9
	5,000억~1조 미만	208	65.5	11.7	31.6	6.5	3.1	12.6
	1조 이상	110	113.2	41.2	31.5	19.8	5.6	15.1
수출 여부	수출있음	1,871	23.9	5.1	14.0	2.4	1.5	0.9
	수출없음	2,764	39.5	6.3	12.5	1.7	0.2	18.8
종사자 수	50명 미만	1,774	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~100명 미만	680	1.8	0.4	0.8	0.2	0.0	0.5
	100~200명 미만	645	9.2	1.2	5.2	1.5	0.1	1.1
	200~300명 미만	469	18.7	3.3	11.0	2.7	0.1	1.7
	300~500명 미만	453	27.4	5.1	12.0	4.3	3.0	3.1
	500~1,000명 미만	381	69.3	15.4	37.2	5.3	1.5	9.8
	1,000명 이상	233	424.1	68.3	137.0	12.5	5.4	200.9
업력	7년 미만	347	14.2	1.5	8.8	1.4	0.6	1.8
	7~20년 미만	1,585	14.8	1.6	8.3	1.1	0.4	3.4
	20~30년 미만	997	50.2	10.5	17.4	3.3	1.0	17.9
	30~40년 미만	759	41.3	5.2	11.0	2.0	0.8	22.2
	40~50년 미만	478	55.8	6.1	22.2	2.1	0.6	24.9
	50년 이상	469	37.0	13.8	17.0	2.7	1.1	2.4
매출 유형	B2B	3,680	32.4	5.6	11.5	1.4	0.6	13.2
	B2C	791	39.5	7.4	19.5	5.0	0.9	6.6
	B2G	164	20.7	1.7	17.6	0.1	1.3	0.0

5.3.1 2020년 채용실적

- 2020년 채용실적은 10만 7,642명으로 2020년 채용 계획(16만 5,677명)의 65.0%를 채용한 것으로 조사됨

[그림 2-59] 2020년 채용실적

(단위 : %, 명)



※ 2020년 채용실적은 설문 응답 시점의 채용실적을 기준으로 함

특성별 분석

- 일반 중견기업의 채용실적은 평균 43.1명으로 채용 계획(평균 66.4명)대비 65.0%를 채용한 것으로 나타났으며, 피출자/관계기업은 평균 4.8명으로 채용 계획(평균 7.4명) 대비 64.8%를 채용한 것으로 조사됨
- 제조업의 채용실적은 평균 16.3명으로 채용 계획(평균 25.0명)대비 65.3%를 채용했으며, 일반 제조업의 경우 평균 24.3명을 채용하여 채용 계획(평균 37.2명)대비 65.4%를 채용한 것으로 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 평균 채용 인원이 90.2명으로 가장 많았으며, 채용 계획(평균 115.9명)대비 채용률(77.9%)도 가장 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 평균 채용 인원이 17.2명으로 채용 계획(평균 26.4명)대비 65.0%를 채용한 것으로 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 평균 292.9명으로 채용 계획(평균 449.3명) 대비 65.2%를 채용한 것으로 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 경우 채용률이 67.3%로 상대적으로 높게 나타났으며, B2C기업의 채용률이 70.8%로 높았음

〈표 2-76〉 2020년 채용 실적(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	107,642	21,488	41,771	6,512	3,026	34,846
유형	일반중견	2,228	96,087	20,385	35,370	5,542	2,663	32,127
	피출자/관계	2,407	11,555	1,102	6,401	970	363	2,719
업종	제조업	1,814	29,618	6,633	16,352	3,172	2,347	1,114
	비제조업	2,821	78,024	14,855	25,419	3,340	679	33,732
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	25,755	6,210	13,513	2,970	2,248	815
	일반 비제조업	1,170	70,331	14,175	21,857	2,573	415	31,312
	피출자/관계 제조업	756	3,862	423	2,839	203	99	299
	피출자/관계 비제조업	1,651	7,693	680	3,562	767	264	2,420
매출 규모	100억 미만	1,211	2,477	210	1,167	519	147	433
	100억~500억 미만	894	6,799	653	3,280	336	183	2,348
	500억~1,000억 미만	611	7,082	536	5,503	408	69	566
	1,000억~2,000억 미만	893	43,032	5,780	15,631	1,218	713	19,689
	2,000억~3,000억 미만	396	9,054	1,360	2,835	973	432	3,454
	3,000억~5,000억 미만	312	19,459	7,947	6,391	651	413	4,058
	5,000억~1조 미만	208	9,816	1,969	4,628	1,008	566	1,645
	1조 이상	110	9,923	3,033	2,337	1,400	502	2,651
수출 여부	수출있음	1,871	32,103	7,409	17,761	3,317	2,529	1,087
	수출없음	2,764	75,539	14,078	24,010	3,195	497	33,759
종사자 수	50명 미만	1,774	272	183	68	21	0	0
	50~100명 미만	680	798	166	324	75	3	229
	100~200명 미만	645	4,232	594	2,378	717	90	452
	200~300명 미만	469	6,158	1,195	3,455	894	134	480
	300~500명 미만	453	9,044	1,814	3,967	1,239	1,087	937
	500~1,000명 미만	381	18,961	4,561	9,463	1,564	571	2,801
	1,000명 이상	233	68,177	12,974	22,116	2,001	1,140	29,946
업력	7년 미만	347	3,433	402	2,062	332	210	427
	7~20년 미만	1,585	17,128	2,182	9,477	1,184	540	3,744
	20~30년 미만	997	36,266	8,910	11,448	2,277	968	12,663
	30~40년 미만	759	20,362	3,310	5,660	1,111	617	9,664
	40~50년 미만	478	18,481	2,190	7,672	696	297	7,626
	50년 이상	469	11,973	4,494	5,451	912	393	722
매출 유형	B2B	3,680	81,813	16,800	29,265	3,900	2,227	29,620
	B2C	791	23,525	4,450	10,669	2,573	610	5,224
	B2G	164	2,304	238	1,837	39	188	2

〈표 2-77〉 2020년 채용 실적(평균)

(단위 : 개사, 명)

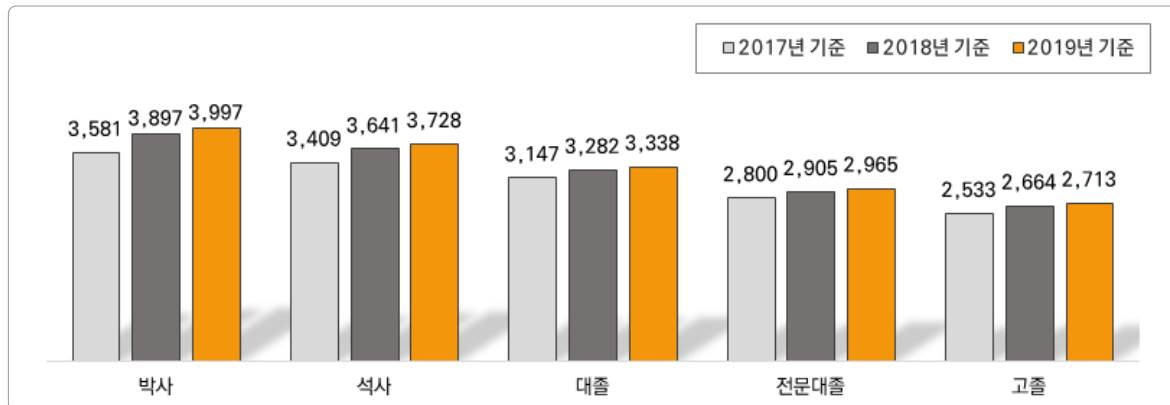
		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		4,635	23.2	4.6	9.0	1.4	0.7	7.5
유형	일반중견	2,228	43.1	9.1	15.9	2.5	1.2	14.4
	피출자/관계	2,407	4.8	0.5	2.7	0.4	0.2	1.1
업종	제조업	1,814	16.3	3.7	9.0	1.7	1.3	0.6
	비제조업	2,821	27.7	5.3	9.0	1.2	0.2	12.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	24.3	5.9	12.8	2.8	2.1	0.8
	일반 비제조업	1,170	60.1	12.1	18.7	2.2	0.4	26.8
	피출자/관계 제조업	756	5.1	0.6	3.8	0.3	0.1	0.4
	피출자/관계 비제조업	1,651	4.7	0.4	2.2	0.5	0.2	1.5
매출 규모	100억 미만	1,211	2.0	0.2	1.0	0.4	0.1	0.4
	100억~500억 미만	894	7.6	0.7	3.7	0.4	0.2	2.6
	500억~1,000억 미만	611	11.6	0.9	9.0	0.7	0.1	0.9
	1,000억~2,000억 미만	893	48.2	6.5	17.5	1.4	0.8	22.0
	2,000억~3,000억 미만	396	22.9	3.4	7.2	2.5	1.1	8.7
	3,000억~5,000억 미만	312	62.4	25.5	20.5	2.1	1.3	13.0
	5,000억~1조 미만	208	47.2	9.5	22.2	4.8	2.7	7.9
	1조 이상	110	90.2	27.6	21.2	12.7	4.6	24.1
수출 여부	수출있음	1,871	17.2	4.0	9.5	1.8	1.4	0.6
	수출없음	2,764	27.3	5.1	8.7	1.2	0.2	12.2
종사자 수	50명 미만	1,774	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~100명 미만	680	1.2	0.2	0.5	0.1	0.0	0.3
	100~200명 미만	645	6.6	0.9	3.7	1.1	0.1	0.7
	200~300명 미만	469	13.1	2.5	7.4	1.9	0.3	1.0
	300~500명 미만	453	20.0	4.0	8.8	2.7	2.4	2.1
	500~1,000명 미만	381	49.8	12.0	24.8	4.1	1.5	7.4
	1,000명 이상	233	292.9	55.7	95.0	8.6	4.9	128.6
업력	7년 미만	347	9.9	1.2	5.9	1.0	0.6	1.2
	7~20년 미만	1,585	10.8	1.4	6.0	0.7	0.3	2.4
	20~30년 미만	997	36.4	8.9	11.5	2.3	1.0	12.7
	30~40년 미만	759	26.8	4.4	7.5	1.5	0.8	12.7
	40~50년 미만	478	38.6	4.6	16.0	1.5	0.6	15.9
	50년 이상	469	25.5	9.6	11.6	1.9	0.8	1.5
매출 유형	B2B	3,680	22.2	4.6	8.0	1.1	0.6	8.0
	B2C	791	29.7	5.6	13.5	3.3	0.8	6.6
	B2G	164	14.1	1.5	11.2	0.2	1.1	0.0

5.4 2019년 신입사원 초임

- 2019년 신입사원 초임은 ‘대졸’의 경우 3,338만원으로 나타났으며, 고학력일수록 높게 조사됨

[그림 2-60] 신입사원 초임

(단위 : 만원)



※ 2018년 실태조사까지는 남성, 여성으로 나눠 신입사원 초임 설문을 진행했으나, 2019년부터 전체 신입사원 초임 설문으로 진행

※ 2017년 기준은 남성 사원 초임, 2018년, 2019년 기준은 전체 신입 초임

특성별 분석

- 일반 중견기업의 ‘대졸’ 초임은 3,453만원으로 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,230만원으로 일반 중견기업이 상대적으로 높은 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,468만원으로 나타났으며, 비제조업은 3,254만원으로 업종별 차이를 보임. 일반 제조업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,590만원으로 상대적으로 가장 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,862만원으로 가장 높았으며, 100억원 미만 기업은 3,179만원으로 규모별로 초임 수준의 차이를 보임
- 수출 중견기업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,487만원으로 내수기업(3,236만원)보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,588만원으로 가장 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,262만원으로 큰 차이를 보임
- 업력별로는 50년 이상 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,494만원으로 가장 높았으며, 7~20년 미만 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,252만원으로 가장 낮게 조사됨

〈표 2-78〉 2019년 신입사원 초임

(단위 : 개사, 만원)

		사례수	박사	석사	대졸	전문대졸	고졸
전 체		4,635	3,997	3,728	3,338	2,965	2,713
유형	일반중견	2,228	4,151	3,860	3,453	3,038	2,769
	피출자/관계	2,407	3,851	3,601	3,230	2,897	2,660
업종	제조업	1,814	4,138	3,824	3,468	3,061	2,780
	비제조업	2,821	3,898	3,660	3,254	2,902	2,667
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	4,254	3,948	3,590	3,132	2,850
	일반 비제조업	1,170	4,041	3,769	3,330	2,950	2,691
	피출자/관계 제조업	756	3,959	3,635	3,296	2,958	2,682
	피출자/관계 비제조업	1,651	3,800	3,584	3,199	2,869	2,650
매출 규모	100억 미만	1,211	3,857	3,597	3,179	2,845	2,598
	100억~500억 미만	894	3,869	3,625	3,261	2,940	2,719
	500억~1,000억 미만	611	4,010	3,742	3,359	2,961	2,721
	1,000억~2,000억 미만	893	4,071	3,767	3,331	2,968	2,725
	2,000억~3,000억 미만	396	4,057	3,745	3,388	2,980	2,702
	3,000억~5,000억 미만	312	4,199	3,919	3,581	3,091	2,802
	5,000억~1조 미만	208	4,272	4,050	3,804	3,315	2,993
	1조 이상	110	4,387	4,191	3,862	3,363	3,001
수출 여부	수출있음	1,871	4,184	3,863	3,487	3,065	2,793
	수출없음	2,764	3,860	3,628	3,236	2,896	2,657
종사자 수	50명 미만	1,774	3,930	3,681	3,262	2,896	2,656
	50~100명 미만	680	3,908	3,640	3,264	2,928	2,647
	100~200명 미만	645	3,904	3,617	3,298	2,946	2,737
	200~300명 미만	469	4,115	3,797	3,367	3,012	2,740
	300~500명 미만	453	4,118	3,819	3,458	3,036	2,740
	500~1,000명 미만	381	4,227	3,990	3,588	3,142	2,891
	1,000명 이상	233	4,133	3,856	3,531	3,116	2,839
업력	7년 미만	347	3,990	3,756	3,373	3,011	2,753
	7~20년 미만	1,585	3,906	3,642	3,252	2,928	2,702
	20~30년 미만	997	3,988	3,730	3,313	2,940	2,690
	30~40년 미만	759	3,947	3,669	3,354	2,978	2,720
	40~50년 미만	478	4,201	3,894	3,467	3,056	2,765
	50년 이상	469	4,181	3,895	3,494	2,995	2,702
매출 유형	B2B	3,680	4,033	3,754	3,366	2,973	2,720
	B2C	791	3,779	3,563	3,187	2,911	2,657
	B2G	164	4,171	3,853	3,431	3,053	2,821

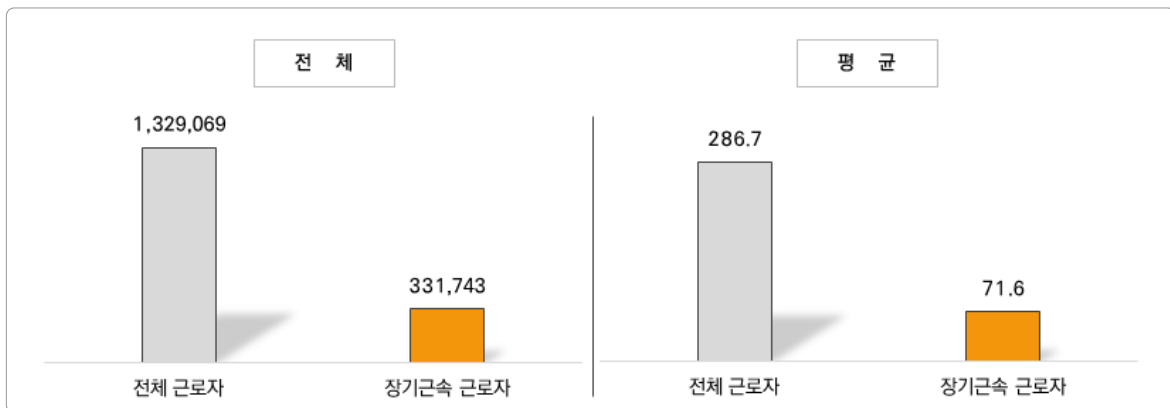
5.5 장기근속 근로자

○ 장기근속 근로자 수는 33만 1,743명으로 기업당 평균 71.6명이 종사하고 있는 것으로 조사됨

- 전체 근로자의 25.0%의 비중을 차지하고 있음

[그림 2-61] 장기근속 근로자 현황

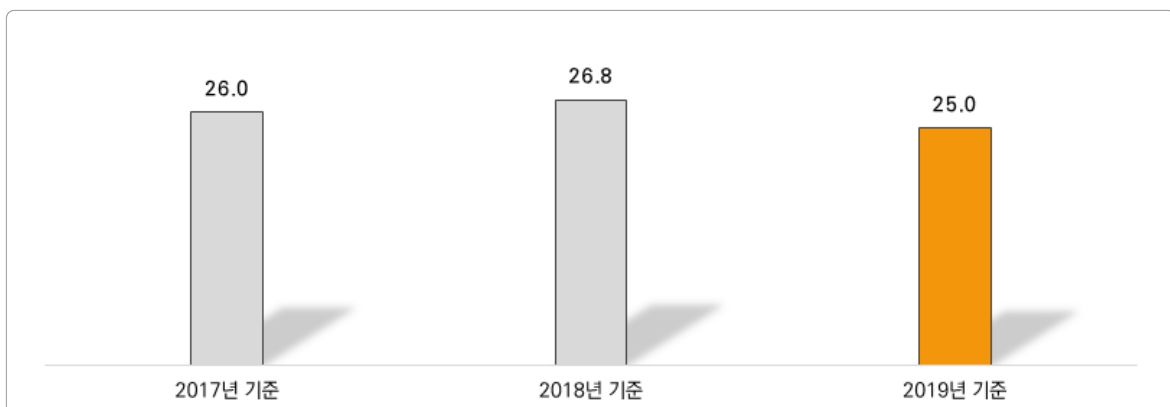
(단위 : 명)



- 장기근속 근로자의 비율은 2018년 26.8%에서 2019년 25.0%로 소폭 감소함

[그림 2-62] 장기근속 근로자 비율 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 장기근속 근로자는 평균 129.4명으로 일반 중견기업 근로자의 25.2%를 차지하고 있는 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 장기근속 근로자는 평균 103.2명으로 비제조업(평균 51.2명)보다 많았으며, 제조업 근로자의 31.5%를 차지하고 있는 것으로 조사됨. 일반 제조업의 경우 장기근속 근로자가 평균 156.6명으로 상대적으로 많았으며, 장기근속 근로자의 비율(31.8%)도 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 장기근속 근로자가 평균 606.3명으로 가장 많았으며, 100억원 미만 기업의 장기근속 근로자수는 평균 8.0명으로 타 기업에 비해 낮았음
- 수출 중견기업의 장기근속 근로자는 평균 108.6명이며 전체 근로자의 30.9%를 차지함
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 장기근속 근로자는 평균 520.4명으로 나타났다. 장기근속 근로자의 비중이 20.1%로 조사됨. 100~200명 미만 기업의 장기근속 근로자(평균 42.4명)의 비중이 29.9%로 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 장기근속 근로자는 평균 144.4명으로 상대적으로 가장 많았으며, 장기근속 근로자의 비율도 33.5%로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 장기근속 근로자가 평균 119.1명으로 가장 많았으며, 장기근속 근로자의 비율도 33.3%로 높았음

〈표 2-79〉 장기근속 근로자

(단위 : 개사, 명, %)

		사례수	전체 근로자		장기근속 근로자		장기근속 근로자 비율
			합계	평균	합계	평균	
전 체		4,635	1,329,069	286.7	331,743	71.6	25.0
유형	일반중견	2,228	1,142,719	512.9	288,412	129.4	25.2
	피출자/관계	2,407	186,350	77.4	43,331	18.0	23.3
업종	제조업	1,814	593,906	327.4	187,224	103.2	31.5
	비제조업	2,821	735,163	260.6	144,519	51.2	19.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	520,308	491.8	165,676	156.6	31.8
	일반 비제조업	1,170	622,411	532.0	122,736	104.9	19.7
	피출자/관계 제조업	756	73,598	97.4	21,548	28.5	29.3
	피출자/관계 비제조업	1,651	112,752	68.3	21,783	13.2	19.3
매출 규모	100억 미만	1,211	44,577	36.8	9,708	8.0	21.8
	100억~500억 미만	894	85,606	95.8	19,107	21.4	22.3
	500억~1,000억 미만	611	117,911	193.0	27,542	45.1	23.4
	1,000억~2,000억 미만	893	363,811	407.4	78,853	88.3	21.7
	2,000억~3,000억 미만	396	147,707	373.0	36,389	91.9	24.6
	3,000억~5,000억 미만	312	210,756	675.5	49,898	159.9	23.7
	5,000억~1조 미만	208	144,972	697.0	43,556	209.4	30.0
	1조 이상	110	213,728	1943.0	66,690	606.3	31.2
수출 여부	수출있음	1,871	656,654	351.0	203,167	108.6	30.9
	수출없음	2,764	672,415	243.2	128,576	46.5	19.1
종사자 수	50명 미만	1,774	33,770	19.0	9,616	5.4	28.5
	50~100명 미만	680	49,321	72.6	13,953	20.5	28.3
	100~200명 미만	645	91,577	141.9	27,362	42.4	29.9
	200~300명 미만	469	114,866	244.9	33,556	71.5	29.2
	300~500명 미만	453	171,934	379.6	50,769	112.1	29.5
	500~1,000명 미만	381	265,492	696.9	75,345	197.8	28.4
	1,000명 이상	233	602,108	2586.6	121,141	520.4	20.1
업력	7년 미만	347	62,284	179.6	16,492	47.6	26.5
	7~20년 미만	1,585	234,544	148.0	49,273	31.1	21.0
	20~30년 미만	997	335,873	336.8	79,403	79.6	23.6
	30~40년 미만	759	245,556	323.7	60,188	79.3	24.5
	40~50년 미만	478	248,624	519.6	58,692	122.7	23.6
	50년 이상	469	202,188	431.3	67,695	144.4	33.5
매출 유형	B2B	3,680	982,696	267.0	241,393	65.6	24.6
	B2C	791	287,806	363.9	70,862	89.6	24.6
	B2G	164	58,567	357.9	19,488	119.1	33.3

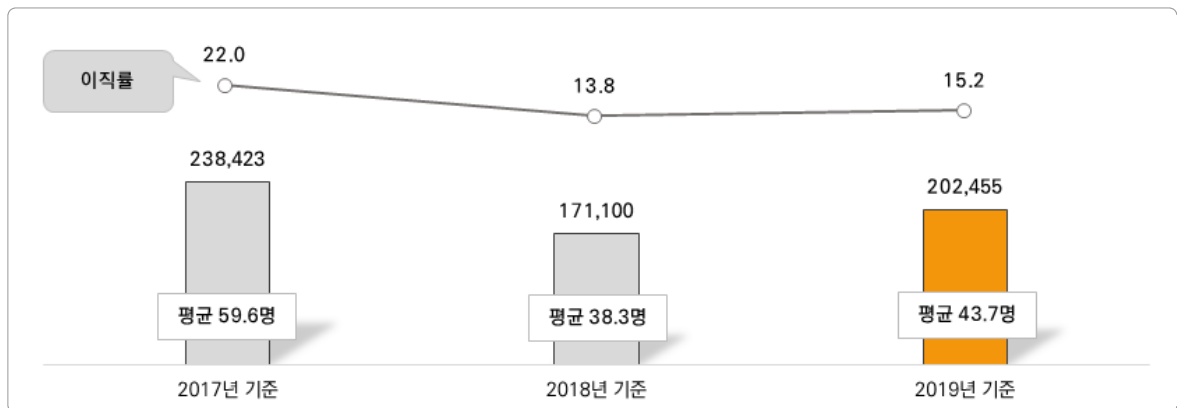
5.5.1 이직자 현황

○ 2019년 이직자는 20만 2,455명으로 이직률은 15.2%로 조사됨

- 전년 대비 이직자 수(171,100명→202,455명) 및 이직률(13.8%→15.2%)이 증가한 것으로 조사됨

[그림 2-63] 이직자 현황

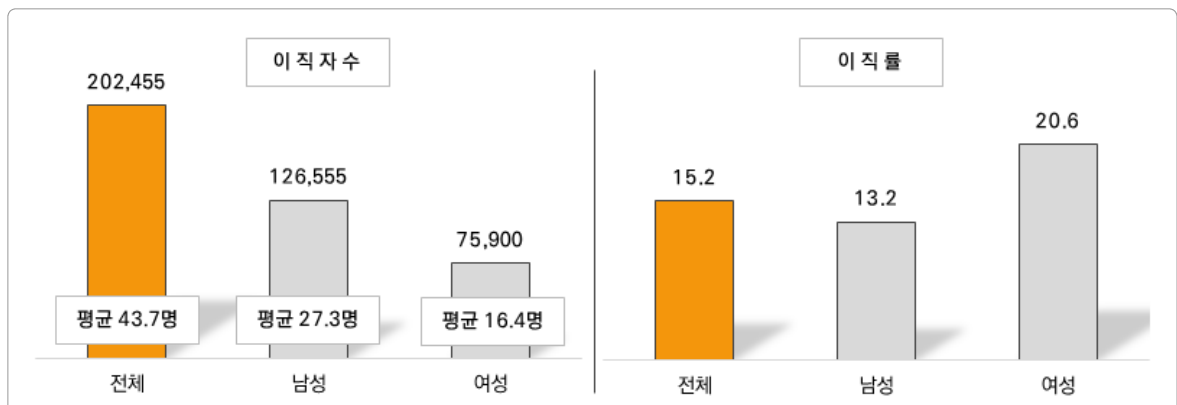
(단위 : %, 명)



- 남성 이직자 수는 12만 6,555명으로 전체 이직자의 62.5%를 차지하였으며, 이직률은 13.2%로 조사됨. 여성 이직자 수는 7만 5,900명으로 이직률은 20.6%로 남성보다 높게 조사됨

[그림 2-64] 성별에 따른 이직자 현황

(단위 : %, 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 이직자는 평균 77.8명으로 이직률은 15.2%로 나타났으며, 피출자/관계 기업의 이직자는 평균 12.1명, 이직률은 15.6%로 조사됨
- 제조업의 경우 이직자는 평균 31.9명으로 이직률은 9.8%로 나타났으며, 비제조업의 이직자는 평균 51.2명, 이직률은 19.7%로 비제조업이 제조업보다 이직자 및 이직률이 높았음. 일반 비제조업의 경우 이직자는 평균 108.1명으로 가장 많았으며, 이직률도 20.3%로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 이직자는 평균 118.9명으로 상대적으로 많았으며, 이직률은 1,000억원~2,000억원 미만 기업이 23.5%로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 이직자는 평균 34.5명, 이직률은 9.8%로 내수기업(평균 49.9명, 이직률 20.5%)과의 차이를 보임
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 이직자는 평균 484.2명으로 가장 많았으며, 이직률도 18.7%로 상대적으로 높았음
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 이직자는 평균 65.7명, 이직률은 19.5%로 상대적으로 높게 조사됨. 50년 이상 기업의 이직률은 9.9%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 이직자는 평균 43.9명, 이직률은 16.4%로 타 유형에 비해 높게 조사됨

〈표 2-80〉 이직자 현황

(단위 : 개사, 명, %)

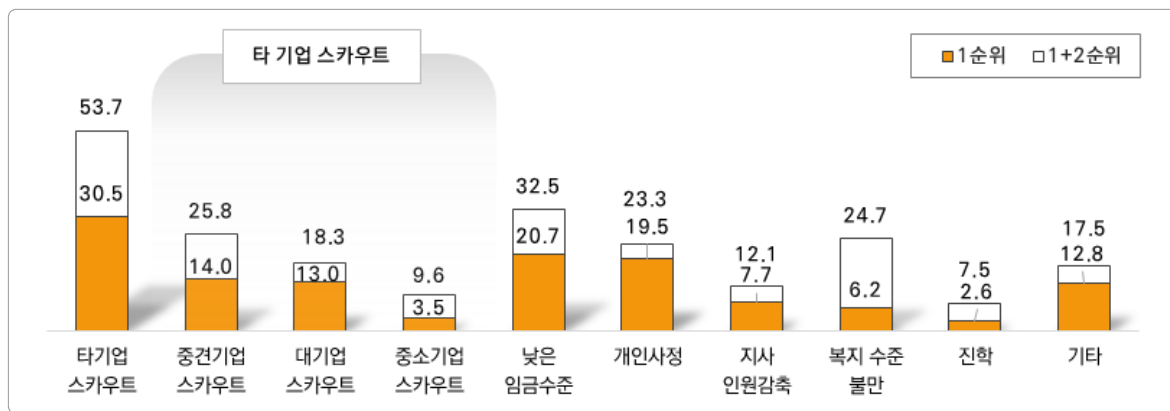
		사례 수	합계			평균			이직률		
			전체	남성	여성	전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		4,635	202,455	126,555	75,900	43.7	27.3	16.4	15.2	13.2	20.6
유형	일반중견	2,228	173,366	106,895	66,472	77.8	48.0	29.8	15.2	13.1	20.4
	피출자/관계	2,407	29,088	19,660	9,428	12.1	8.2	3.9	15.6	13.8	21.6
업종	제조업	1,814	57,915	41,073	16,842	31.9	22.6	9.3	9.8	8.7	14.1
	비제조업	2,821	144,540	85,482	59,058	51.2	30.3	20.9	19.7	17.6	23.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	46,876	32,636	14,240	44.3	30.8	13.5	9.0	7.9	13.4
	일반 비제조업	1,170	126,491	74,259	52,232	108.1	63.5	44.6	20.3	18.4	23.8
	피출자/관계 제조업	756	11,039	8,437	2,602	14.6	11.2	3.4	15.0	14.0	19.7
	피출자/관계 비제조업	1,651	18,049	11,224	6,826	10.9	6.8	4.1	16.0	13.6	22.4
매출 규모	100억 미만	1,211	7,564	4,314	3,250	6.2	3.6	2.7	17.0	14.5	21.9
	100억~500억 미만	894	14,934	10,156	4,778	16.7	11.4	5.3	17.4	16.0	21.6
	500억~1,000억 미만	611	17,146	10,495	6,651	28.1	17.2	10.9	14.5	11.6	24.5
	1,000억~2,000억 미만	893	85,462	52,453	33,009	95.7	58.7	37.0	23.5	20.9	29.4
	2,000억~3,000억 미만	396	16,505	9,505	6,999	41.7	24.0	17.7	11.2	7.8	26.3
	3,000억~5,000억 미만	312	37,106	24,212	12,894	118.9	77.6	41.3	17.6	15.3	24.6
	5,000억~1조 미만	208	14,370	9,484	4,886	69.1	45.6	23.5	9.9	8.3	16.0
	1조 이상	110	9,369	5,936	3,433	85.2	54.0	31.2	4.4	4.5	4.1
수출 여부	수출있음	1,871	64,556	45,606	18,950	34.5	24.4	10.1	9.8	8.7	14.0
	수출없음	2,764	137,899	80,949	56,950	49.9	29.3	20.6	20.5	18.5	24.3
종사자 수	50명 미만	1,774	4,983	3,580	1,403	2.8	2.0	0.8	14.8	13.9	17.4
	50~100명 미만	680	7,747	5,284	2,463	11.4	7.8	3.6	15.7	13.6	23.7
	100~200명 미만	645	12,719	9,516	3,202	19.7	14.7	5.0	13.9	12.7	19.4
	200~300명 미만	469	14,512	10,229	4,284	30.9	21.8	9.1	12.6	11.3	17.4
	300~500명 미만	453	18,666	13,434	5,232	41.2	29.7	11.6	10.9	9.7	15.5
	500~1,000명 미만	381	31,116	18,954	12,162	81.7	49.7	31.9	11.7	9.4	19.0
	1,000명 이상	233	112,712	65,559	47,153	484.2	281.6	202.6	18.7	16.8	22.3
업력	7년 미만	347	6,240	3,970	2,270	18.0	11.4	6.5	10.0	8.7	13.6
	7~20년 미만	1,585	36,150	22,245	13,905	22.8	14.0	8.8	15.4	13.1	21.3
	20~30년 미만	997	65,502	40,060	25,443	65.7	40.2	25.5	19.5	18.4	21.4
	30~40년 미만	759	45,811	27,605	18,206	60.4	36.4	24.0	18.7	16.5	23.3
	40~50년 미만	478	28,786	19,917	8,869	60.2	41.6	18.5	11.6	10.0	17.6
	50년 이상	469	19,965	12,758	7,207	42.6	27.2	15.4	9.9	7.9	17.9
매출 유형	B2B	3,680	161,511	102,374	59,137	43.9	27.8	16.1	16.4	13.7	25.0
	B2C	791	34,543	19,048	15,495	43.7	24.1	19.6	12.0	11.7	12.5
	B2G	164	6,401	5,133	1,268	39.1	31.4	7.7	10.9	10.2	15.6

5.5.2 이직원인

- 주요 이직원인으로는 ‘타 기업 스카우트’가 30.5%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘낮은 임금수준’ 20.7%, ‘개인사정’ 19.5%, ‘자사 인원감축’ 7.7% 순으로 조사됨
- 복수응답의 경우 ‘타 기업 스카우트’(53.7%), ‘낮은 임금수준’(32.5%), ‘복지 수준 불만’(24.7%) 응답이 높게 조사됨

[그림 2-65] 이직원인

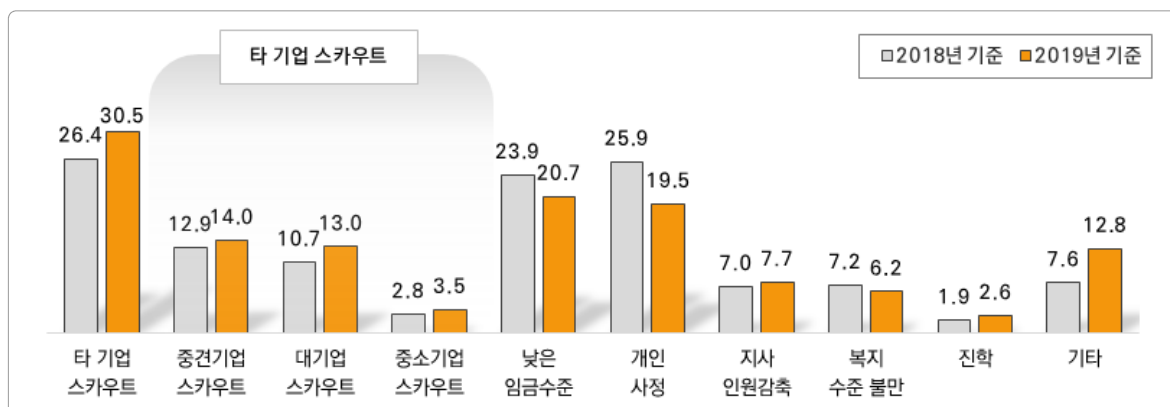
(단위 : %)



- ‘타 기업 스카우트’(26.4%→30.5%)의 경우 소폭 상승하였으며, ‘낮은 임금수준’(23.9%→20.7%), ‘개인사정’(25.9%→19.5%)은 소폭 감소함

[그림 2-66] 이직원인 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 '타 기업 스카우트'가 37.3%로 높게 나타났으며, 다음으로 '개인 사정' 18.0%, '낮은 임금수준' 17.9% 순으로 조사됨. 피출자/관계기업의 경우 '타 기업 스카우트' 23.5%, '낮은 임금수준' 23.6% 순으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 '타 기업 스카우트'가 31.5%로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 '개인 사정'(20.7%)이 상대적으로 다소 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 '타 기업 스카우트'가 39.8%로 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 '낮은 임금수준'(23.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 '타 기업 스카우트'가 45.5%로 높게 나타났으며, 500억원~1,000억원 미만 기업은 '낮은 임금수준'(24.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 '타 기업 스카우트'가 36.0%로 높게 나타났으며, 내수기업의 경우 '낮은 임금수준'(22.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 '타 기업 스카우트'가 44.4%로 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업은 '낮은 임금수준'(27.2%)이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 '타 기업 스카우트'(37.4%)가 상대적으로 높았으며, 20~30년 미만 기업은 '낮은 임금수준'(25.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 경우 '타 기업 스카우트'(36.3%)가 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-81〉 이직원인 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	타 기업 스카우트				진학
				대기업 스카우트	중견기업 스카우트	중소기업 스카우트	
전 체		3,850	30.5	13.0	14.0	3.5	2.6
유형	일반중견	1,984	37.3	18.2	16.3	2.8	2.6
	피출자/관계	1,866	23.5	7.6	11.6	4.3	2.6
업종	제조업	1,628	31.5	13.9	16.0	1.6	2.7
	비제조업	2,222	29.8	12.4	12.5	4.9	2.5
유형/ 업종	일반 제조업	966	39.8	20.5	18.7	0.6	3.0
	일반 비제조업	1,017	34.7	16.0	13.9	4.8	2.2
	피출자/관계 제조업	661	19.2	4.3	11.9	3.0	2.3
	피출자/관계 비제조업	1,205	25.8	9.4	11.4	5.0	2.8
매출 규모	100억 미만	794	21.7	6.2	9.0	6.5	3.3
	100억~500억 미만	761	26.0	9.6	13.0	3.4	1.1
	500억~1,000억 미만	546	28.3	10.8	15.5	2.0	4.1
	1,000억~2,000억 미만	826	32.0	13.1	16.3	2.6	2.9
	2,000억~3,000억 미만	353	42.1	20.8	17.8	3.5	2.3
	3,000억~5,000억 미만	277	43.1	21.9	17.4	3.8	2.0
	5,000억~1조 미만	193	45.5	28.5	16.1	0.9	1.6
	1조 이상	101	32.1	23.4	7.0	1.7	1.7
수출 여부	수출있음	1,685	36.0	17.0	17.1	1.9	1.9
	수출없음	2,165	26.4	10.0	11.6	4.8	3.1
종사자 수	50명 미만	1,148	23.8	6.8	11.1	5.9	3.3
	50~100명 미만	642	29.0	13.4	11.9	3.7	2.4
	100~200명 미만	604	28.3	9.5	15.9	2.9	0.9
	200~300명 미만	451	32.7	15.3	15.8	1.6	1.4
	300~500명 미만	431	35.1	23.2	11.5	0.4	5.7
	500~1,000명 미만	348	44.4	17.2	26.4	0.8	2.4
	1,000명 이상	227	40.8	22.8	11.6	6.4	0.8
업력	7년 미만	238	37.4	12.1	17.4	7.9	4.4
	7~20년 미만	1,191	22.2	7.2	9.1	5.9	2.9
	20~30년 미만	887	33.2	13.3	16.7	3.2	1.3
	30~40년 미만	687	34.3	19.1	14.9	0.3	2.2
	40~50년 미만	438	33.0	16.5	15.1	1.4	4.6
	50년 이상	409	36.5	16.1	17.8	2.6	2.0
매출 유형	B2B	3,062	31.9	13.3	14.9	3.7	2.5
	B2C	638	22.9	8.3	11.1	3.5	3.7
	B2G	149	36.3	28.6	7.7	0.0	0.0

(계속)

〈표 2-81〉 이직원인 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	지사 인원 감축	낮은 임금 수준	복지 수준 불만	기타	개인사정
전 체		3,850	7.7	20.7	6.2	12.8	19.5
유형	일반중견	1,984	8.3	17.9	6.8	9.3	18.0
	피출자/관계	1,866	7.0	23.6	5.6	16.5	21.2
업종	제조업	1,628	8.3	20.5	7.2	11.8	17.9
	비제조업	2,222	7.2	20.8	5.5	13.4	20.7
유형/ 업종	일반 제조업	966	8.5	18.5	6.8	8.8	14.6
	일반 비제조업	1,017	8.0	17.3	6.8	9.8	21.2
	피출자/관계 제조업	661	8.1	23.4	7.9	16.3	22.8
	피출자/관계 비제조업	1,205	6.4	23.8	4.4	16.5	20.3
매출 규모	100억 미만	794	4.4	22.8	2.8	17.3	27.7
	100억~500억 미만	761	10.8	22.6	7.9	14.2	17.4
	500억~1,000억 미만	546	6.3	24.0	7.1	11.7	18.6
	1,000억~2,000억 미만	826	10.1	21.2	9.0	11.6	13.2
	2,000억~3,000억 미만	353	6.0	20.2	4.5	6.5	18.5
	3,000억~5,000억 미만	277	10.6	12.7	5.9	12.3	13.4
	5,000억~1조 미만	193	4.0	9.8	4.2	9.8	25.1
	1조 이상	101	1.7	11.4	4.4	10.6	38.1
수출 여부	수출있음	1,685	7.5	18.9	7.2	11.0	17.5
	수출없음	2,165	7.7	22.0	5.5	14.1	21.1
종사자 수	50명 미만	1,148	7.7	18.5	5.1	16.8	24.9
	50~100명 미만	642	5.5	27.2	9.4	11.7	14.7
	100~200명 미만	604	11.7	21.8	4.2	11.7	21.3
	200~300명 미만	451	6.5	20.8	7.8	9.7	21.1
	300~500명 미만	431	11.0	21.3	6.6	7.6	12.7
	500~1,000명 미만	348	4.2	16.2	6.2	12.5	14.1
	1,000명 이상	227	4.2	15.3	5.0	14.4	19.5
업력	7년 미만	238	6.4	15.1	1.8	15.4	19.4
	7~20년 미만	1,191	8.0	22.6	5.9	16.2	22.3
	20~30년 미만	887	5.3	25.2	5.3	10.8	18.9
	30~40년 미만	687	9.2	15.9	6.9	11.7	19.8
	40~50년 미만	438	8.6	22.5	8.0	9.9	13.4
	50년 이상	409	9.1	14.4	8.8	10.4	19.0
매출 유형	B2B	3,062	7.5	21.6	6.4	11.8	18.4
	B2C	638	9.4	19.5	4.1	16.3	24.1
	B2G	149	4.1	6.5	11.5	18.2	23.4

〈표 2-82〉 이직원인 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	타 기업 스카우트				진학
				대기업 스카우트	중견기업 스카우트	중소기업 스카우트	
전 체		3,850	53.7	18.3	25.8	9.6	7.5
유형	일반중견	1,984	65.6	24.3	32.3	9.0	7.9
	피출자/관계	1,866	41.2	12.0	19.0	10.2	7.0
업종	제조업	1,628	57.2	20.2	28.3	8.7	8.0
	비제조업	2,222	51.3	17.0	24.1	10.2	7.1
유형/ 업종	일반 제조업	966	71.8	27.8	36.2	7.8	7.8
	일반 비제조업	1,017	59.6	20.9	28.6	10.1	8.0
	피출자/관계 제조업	661	35.7	8.9	16.7	10.1	8.2
	피출자/관계 비제조업	1,205	44.2	13.7	20.2	10.3	6.3
매출 규모	100억 미만	794	35.2	8.6	15.9	10.7	6.0
	100억~500억 미만	761	45.0	15.6	19.2	10.2	6.1
	500억~1,000억 미만	546	53.2	15.4	28.2	9.6	10.3
	1,000억~2,000억 미만	826	62.2	21.5	30.3	10.4	7.1
	2,000억~3,000억 미만	353	69.6	23.9	37.5	8.2	9.1
	3,000억~5,000억 미만	277	73.4	30.4	34.8	8.2	7.2
	5,000억~1조 미만	193	72.9	31.0	36.1	5.8	7.4
	1조 이상	101	53.9	28.7	20.1	5.1	11.2
수출 여부	수출있음	1,685	65.4	24.1	31.6	9.7	6.5
	수출없음	2,165	44.8	13.9	21.4	9.5	8.2
종사자 수	50명 미만	1,148	40.6	10.1	18.9	11.6	6.6
	50~100명 미만	642	48.4	16.6	22.4	9.4	7.6
	100~200명 미만	604	51.3	16.9	24.1	10.3	7.8
	200~300명 미만	451	61.6	21.3	31.9	8.4	4.4
	300~500명 미만	431	68.4	29.0	33.5	5.9	12.0
	500~1,000명 미만	348	72.8	25.7	41.0	6.1	5.8
	1,000명 이상	227	69.8	31.1	25.5	13.2	10.3
업력	7년 미만	238	69.8	20.7	30.9	18.2	9.7
	7~20년 미만	1,191	39.5	10.7	18.4	10.4	6.9
	20~30년 미만	887	57.2	18.0	29.1	10.1	7.2
	30~40년 미만	687	58.9	25.1	27.5	6.3	4.9
	40~50년 미만	438	58.6	19.8	29.1	9.7	14.0
	50년 이상	409	64.4	26.7	31.2	6.5	5.8
매출 유형	B2B	3,062	54.8	18.3	26.7	9.8	7.8
	B2C	638	43.4	13.2	21.2	9.0	6.8
	B2G	149	75.5	40.4	27.5	7.6	2.2

(계속)

〈표 2-82〉 이직원인 1+2순위

(단위 : 개사, %)

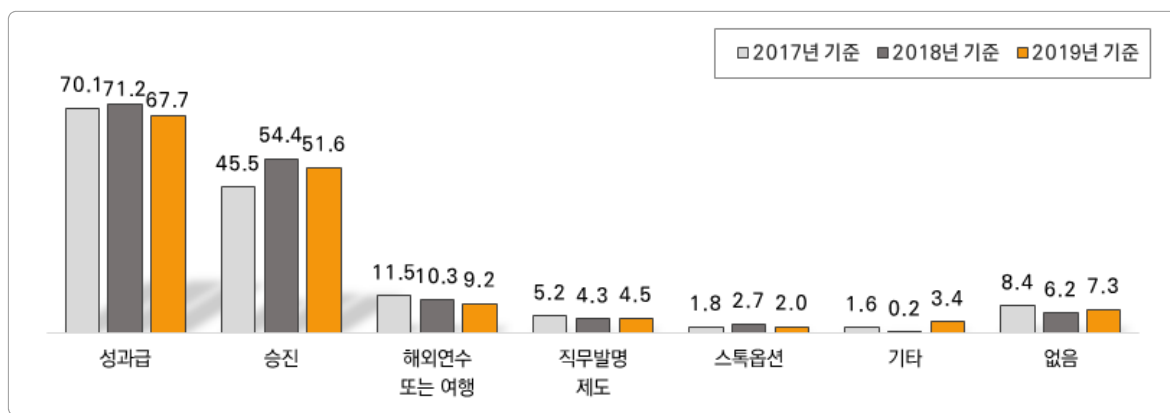
		사례수	지사 인원 감축	낮은 임금 수준	복지 수준 불만	기타	개인사정
전 체		3,850	12.1	32.5	24.7	17.5	23.3
유형	일반중견	1,984	12.8	31.1	24.0	13.6	21.6
	피출자/관계	1,866	11.5	33.9	25.3	21.7	25.1
업종	제조업	1,628	14.1	32.6	26.7	15.3	22.0
	비제조업	2,222	10.7	32.4	23.2	19.1	24.3
유형/ 업종	일반 제조업	966	15.5	31.9	24.0	12.5	18.5
	일반 비제조업	1,017	10.2	30.4	24.0	14.6	24.6
	피출자/관계 제조업	661	12.1	33.6	30.6	19.3	27.0
	피출자/관계 비제조업	1,205	11.1	34.1	22.4	23.0	24.1
매출 규모	100억 미만	794	7.1	33.9	20.9	20.6	32.0
	100억~500억 미만	761	15.2	32.8	27.4	21.7	20.3
	500억~1,000억 미만	546	11.9	37.4	27.8	14.9	22.2
	1,000억~2,000억 미만	826	16.1	34.0	25.9	16.7	17.9
	2,000억~3,000억 미만	353	9.2	38.3	22.5	11.6	22.2
	3,000억~5,000억 미만	277	18.1	22.6	22.3	17.8	15.1
	5,000억~1조 미만	193	5.6	17.1	23.5	12.9	29.3
	1조 이상	101	3.4	15.8	22.8	10.6	43.2
수출 여부	수출있음	1,685	12.3	30.3	25.4	15.5	21.5
	수출없음	2,165	12.0	34.2	24.1	19.1	24.7
종사자 수	50명 미만	1,148	10.5	28.4	22.0	20.9	27.9
	50~100명 미만	642	11.0	37.9	33.2	18.4	19.7
	100~200명 미만	604	17.1	34.2	21.1	16.3	26.4
	200~300명 미만	451	11.0	34.4	28.2	11.4	25.2
	300~500명 미만	431	16.7	35.9	22.7	12.4	14.6
	500~1,000명 미만	348	8.2	32.8	25.2	21.0	16.9
	1,000명 이상	227	10.8	22.6	19.2	17.5	24.9
업력	7년 미만	238	12.7	18.0	18.9	18.1	21.2
	7~20년 미만	1,191	11.1	34.2	26.8	21.4	24.9
	20~30년 미만	887	8.0	37.5	22.1	17.8	21.8
	30~40년 미만	687	15.0	26.9	23.0	16.0	27.7
	40~50년 미만	438	14.8	34.6	27.2	13.2	16.9
	50년 이상	409	16.3	32.4	27.4	12.3	22.8
매출 유형	B2B	3,062	12.0	33.2	25.8	16.9	22.3
	B2C	638	13.9	32.4	20.0	20.4	26.7
	B2G	149	6.9	17.7	21.4	18.2	29.3

5.6 성과보상 제도

- 성과보상 제도로는 ‘성과급’이 67.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘승진’ 51.6%, ‘해외연수 또는 여행’ 9.2%, ‘직무발명 제도’ 4.5% 순으로 조사됨
- ‘성과급’, ‘해외연수 또는 여행’은 매년 감소하는 추세를 보였으며, ‘성과보상 제도 없음’이 2018년 6.2%에서 7.3%로 소폭 증가함

[그림 2-67] 성과보상 제도

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘성과급’(72.3%), ‘승진’(57.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘성과급’(71.1%), ‘승진’(57.7%), ‘직무발명제도’(8.2%)가 비제조업보다 다소 높게 조사됨. 일반제조업의 경우 ‘성과급’이 73.4%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘성과급’이 81.5%로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘성과급’(74.7%), ‘승진’(56.9%) 순으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업은 ‘성과급’(77.4%)이 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 ‘성과보상 제도가 없음’(12.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업은 ‘성과급’(76.3%)이 높게 나타났으며, 매출유형별로는 B2G기업의 경우 ‘승진’(65.6%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨

〈표 2-83〉 성과보상 제도

(단위 : 개사, %)

		사례수	스톡 옵션	직무 발명 제도	성과금	해외 연수 또는 여행	승진	기타	없음
전 체		4,635	2.0	4.5	67.7	9.2	51.6	3.4	7.3
유형	일반중견	2,228	2.7	5.6	72.3	10.7	57.4	2.2	5.2
	피출자/관계	2,407	1.3	3.6	63.5	7.7	46.2	4.5	9.2
업종	제조업	1,814	2.2	8.2	71.1	9.5	57.7	2.7	4.3
	비제조업	2,821	1.8	2.2	65.6	9.0	47.6	3.8	9.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	3.5	9.6	73.4	10.2	61.7	1.8	3.8
	일반 비제조업	1,170	1.9	1.9	71.4	11.2	53.4	2.5	6.4
	피출자/관계 제조업	756	0.4	6.1	67.8	8.5	52.1	3.9	5.1
	피출자/관계 비제조업	1,651	1.7	2.4	61.5	7.4	43.5	4.8	11.1
매출 규모	100억 미만	1,211	1.2	2.1	51.7	6.0	41.9	6.0	15.8
	100억~500억 미만	894	2.2	4.1	70.5	10.0	50.3	3.7	3.9
	500억~1,000억 미만	611	1.7	6.4	76.0	10.9	51.8	1.3	4.5
	1,000억~2,000억 미만	893	1.8	4.5	70.2	8.4	55.5	3.7	5.5
	2,000억~3,000억 미만	396	3.3	7.8	76.2	10.7	59.8	0.7	2.6
	3,000억~5,000억 미만	312	2.7	7.3	78.1	8.3	53.8	0.6	4.8
	5,000억~1조 미만	208	3.9	4.8	75.7	16.5	68.6	0.8	4.3
	1조 이상	110	0.0	4.7	81.5	16.6	67.1	2.4	0.0
수출 여부	수출있음	1,871	2.8	8.4	74.7	9.2	56.9	3.0	4.2
	수출없음	2,764	1.4	1.9	63.1	9.2	48.0	3.6	9.3
종사자 수	50명 미만	1,774	1.1	1.8	58.8	6.4	43.4	4.7	12.4
	50~100명 미만	680	2.8	4.4	72.9	10.0	54.2	3.0	2.4
	100~200명 미만	645	1.5	4.9	75.1	11.3	52.0	2.7	4.6
	200~300명 미만	469	0.9	6.4	66.7	8.4	59.2	1.7	4.2
	300~500명 미만	453	3.7	6.2	75.6	12.7	61.5	3.0	2.0
	500~1,000명 미만	381	4.8	10.0	74.1	11.9	59.2	2.4	5.4
	1,000명 이상	233	1.4	8.6	77.4	12.3	57.9	1.9	9.1
업력	7년 미만	347	5.3	4.9	56.0	9.0	35.1	3.8	18.5
	7~20년 미만	1,585	0.5	3.1	66.4	8.2	48.2	3.8	8.4
	20~30년 미만	997	4.3	6.1	72.3	10.5	52.2	4.7	5.0
	30~40년 미만	759	0.3	5.2	67.8	12.1	57.3	3.5	3.3
	40~50년 미만	478	2.0	3.3	76.3	7.5	58.2	0.5	4.9
	50년 이상	469	1.9	5.8	62.3	6.5	57.9	1.7	8.7
매출 유형	B2B	3,680	2.0	5.1	68.6	8.7	51.3	3.0	7.4
	B2C	791	1.5	1.6	65.3	10.9	50.0	5.3	6.6
	B2G	164	3.8	5.0	60.8	12.2	65.6	1.6	7.6

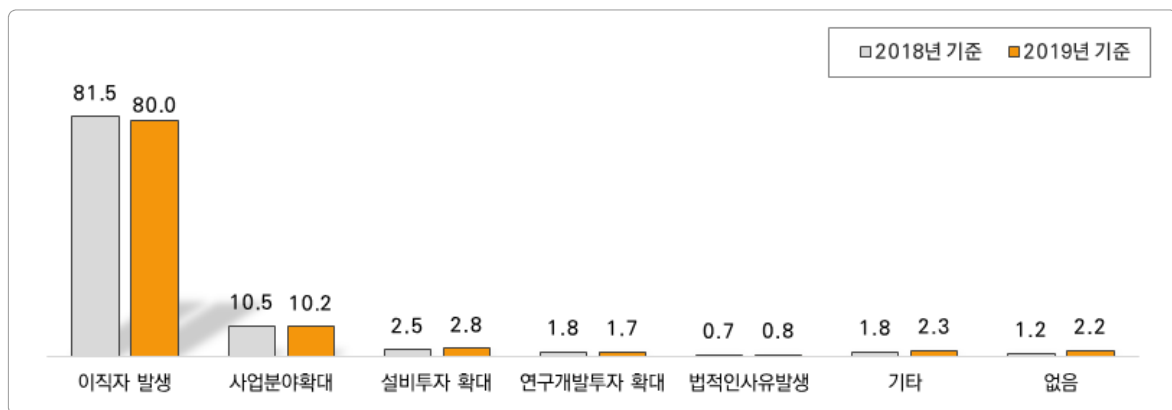
5.7 신규채용 사유

○ 신규채용 사유에 대해 ‘이직자 발생’이 80.0%로 매우 높게 나타났으며, ‘사업분야확대’ 10.2%, ‘설비투자확대’ 2.8%, ‘연구개발투자 확대’ 1.7% 순으로 조사됨

- ‘이직자 발생’의 비중이 2018년, 2019년 모두 높게 조사됨

[그림 2-68] 신규채용 사유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘이직자 발생’(81.8%)이 높게 나타났으며, 다음으로 ‘사업분야 확대’(10.8%), ‘설비투자 확대’(3.0%) 순으로 조사됨
- 제조업의 경우 ‘이직자 발생’(82.0%)이 매우 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘사업분야확대’(12.5%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반제조업의 경우 ‘이직자 발생’(82.6%)이 타 기업에 비해 높았으며, 일반 비제조업의 경우 ‘사업분야확대’(13.4%)가 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 ‘이직자 발생’(84.9%)이 가장 높았으며, 1조원 이상 기업의 경우 ‘연구개발투자 확대’(7.9%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘이직자 발생’(80.4%), ‘설비투자 확대’(4.3%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 경우 ‘이직자 발생’(86.3%)이 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘사업분야확대’(14.3%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘사업분야확대’(17.3%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 20~30년 미만 기업의 경우 ‘이직자 발생’(83.3%)이 높게 조사됨

〈표 2-84〉 신규채용 사유

(단위 : 개사, %)

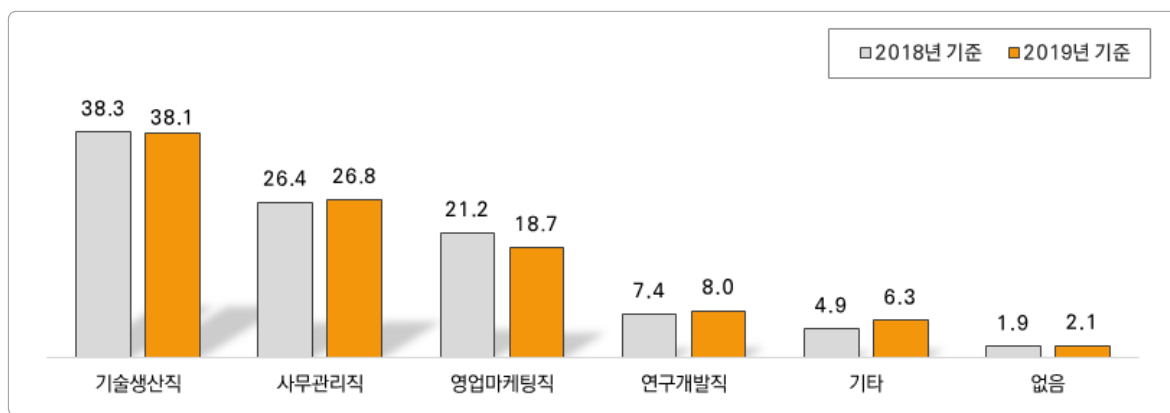
		사례수	이직자 발생	설비 투자 확대	연구 개발 투자 확대	사업 분야 확대	법적인 사유 발생	기타	없음
전 체		4,635	80.0	2.8	1.7	10.2	0.8	2.3	2.2
유형	일반중견	2,228	81.8	3.0	1.7	10.8	1.0	1.1	0.8
	피출자/관계	2,407	78.4	2.7	1.7	9.6	0.7	3.4	3.6
업종	제조업	1,814	82.0	5.3	3.2	6.6	0.7	1.5	0.7
	비제조업	2,821	78.7	1.3	0.7	12.5	0.9	2.8	3.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	82.6	4.4	3.5	7.8	0.4	0.6	0.7
	일반 비제조업	1,170	81.0	1.8	0.0	13.4	1.5	1.4	0.9
	피출자/관계 제조업	756	81.1	6.6	2.8	4.8	1.1	2.8	0.8
	피출자/관계 비제조업	1,651	77.1	0.9	1.1	11.8	0.4	3.7	4.9
매출 규모	100억 미만	1,211	74.9	2.2	1.8	11.2	0.0	4.4	5.6
	100억~500억 미만	894	83.6	1.7	1.5	8.5	0.8	1.5	2.2
	500억~1,000억 미만	611	84.9	2.9	1.6	6.5	1.3	2.2	0.5
	1,000억~2,000억 미만	893	80.6	2.6	0.9	11.5	1.8	1.9	0.7
	2,000억~3,000억 미만	396	81.2	5.5	0.7	10.7	0.0	1.2	0.7
	3,000억~5,000억 미만	312	80.6	4.8	0.9	11.2	0.6	0.9	0.9
	5,000억~1조 미만	208	74.0	5.2	5.0	12.9	1.4	0.7	0.8
	1조 이상	110	79.2	1.6	7.9	11.3	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	1,871	80.4	4.3	2.7	8.9	0.7	1.7	1.3
	수출없음	2,764	79.8	1.8	1.0	11.0	0.9	2.7	2.9
종사자 수	50명 미만	1,774	79.3	1.9	1.0	10.3	0.4	2.2	4.9
	50~100명 미만	680	78.2	2.2	1.7	10.8	0.5	5.8	0.9
	100~200명 미만	645	79.2	4.0	1.6	9.3	2.1	3.6	0.3
	200~300명 미만	469	86.3	3.0	0.6	7.9	0.6	0.0	1.5
	300~500명 미만	453	85.0	1.8	4.0	8.0	0.0	0.6	0.6
	500~1,000명 미만	381	76.4	7.1	1.5	12.8	2.2	0.0	0.0
	1,000명 이상	233	76.6	3.2	4.5	14.3	0.8	0.6	0.0
업력	7년 미만	347	66.6	2.8	5.6	17.3	0.0	1.8	6.0
	7~20년 미만	1,585	80.5	2.4	1.3	8.5	0.9	2.6	3.8
	20~30년 미만	997	83.3	2.8	0.7	9.3	1.4	1.9	0.6
	30~40년 미만	759	79.5	3.9	1.4	10.8	0.4	1.9	2.0
	40~50년 미만	478	79.9	3.6	2.6	12.2	0.3	1.1	0.4
	50년 이상	469	82.2	1.8	1.6	9.2	0.9	4.3	0.0
매출 유형	B2B	3,680	80.4	3.2	1.7	10.0	0.6	2.0	2.1
	B2C	791	80.3	1.9	1.3	9.0	1.4	2.9	3.2
	B2G	164	68.8	0.0	3.8	18.6	1.2	6.4	1.2

5.8 가장 필요한 직무

- 신규채용으로 가장 필요한 직무에 대해 ‘기술·생산직’이 38.1%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘사무·관리직’ 26.8%, ‘영업·마케팅직’ 18.7% 순으로 조사됨
- ‘기술·생산직’의 비중이 2018년, 2019년 모두 높게 나타났으며, ‘연구·개발직’의 경우 7.4%에서 8.0%로 소폭 증가함

[그림 2-69] 가장 필요한 직무

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계기업 모두 ‘기술·생산직’이 각각 35.6%, 40.4%로 높았으며, 일반 중견기업은 ‘영업·마케팅직’(21.3%)이 상대적으로 높았음
- 제조업의 경우 ‘기술·생산직’(47.7%)이 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘사무·관리직’(32.1%)이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기술·생산직’(59.4%)이 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘영업·마케팅직’(23.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘사무·관리직’(33.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 1조원 이상의 경우 ‘기술·생산직’(44.8%)이 상대적으로 높게 조사됨. 수출 중견기업의 경우 ‘기술·생산직’(43.4%), ‘연구개발직’(13.8%)이 내수기업보다 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘사무·관리직’(38.8%)이 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업은 ‘기술·생산직’(50.1%)이 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 경우 ‘기술·생산직’(55.0%)이 높게 나타났으며, B2C기업의 경우 ‘영업·마케팅직’(21.9%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-85〉 가장 필요한 직무

(단위 : 개사, %)

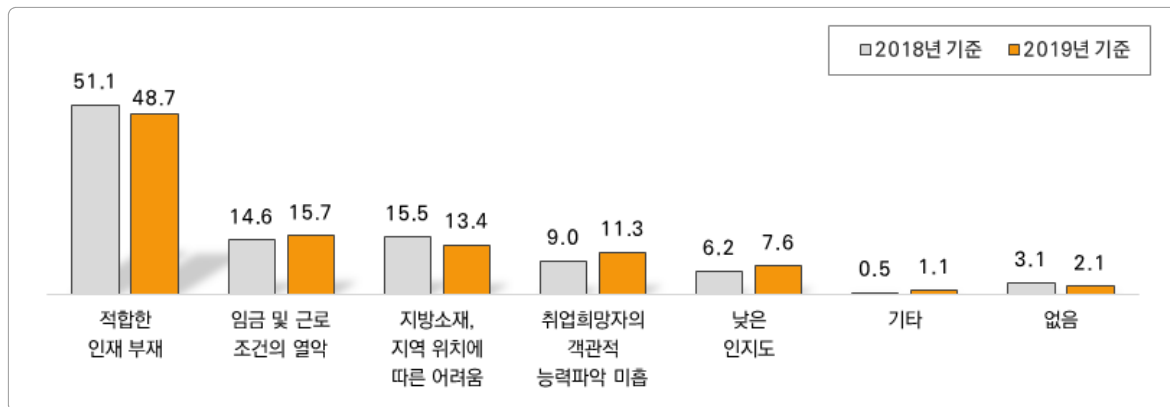
		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타	없음
전 체		4,635	26.8	38.1	18.7	8.0	6.3	2.1
유형	일반중견	2,228	26.7	35.6	21.3	9.9	5.5	0.9
	피출자/관계	2,407	26.9	40.4	16.3	6.2	7.0	3.1
업종	제조업	1,814	18.7	47.7	15.5	15.2	1.4	1.5
	비제조업	2,821	32.1	31.9	20.8	3.4	9.5	2.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	21.2	39.4	18.7	18.2	1.0	1.6
	일반 비제조업	1,170	31.8	32.2	23.7	2.4	9.6	0.3
	피출자/관계 제조업	756	15.2	59.4	11.0	11.0	1.9	1.5
	피출자/관계 비제조업	1,651	32.3	31.7	18.7	4.0	9.4	3.9
매출 규모	100억 미만	1,211	33.3	34.5	13.3	6.1	9.0	3.8
	100억~500억 미만	894	29.1	38.5	16.7	6.6	6.6	2.5
	500억~1,000억 미만	611	24.7	43.7	20.3	5.8	3.8	1.8
	1,000억~2,000억 미만	893	21.7	38.4	24.3	7.6	7.1	0.9
	2,000억~3,000억 미만	396	18.2	42.5	26.1	10.6	2.6	0.0
	3,000억~5,000억 미만	312	27.8	34.4	18.2	11.7	6.1	1.8
	5,000억~1조 미만	208	27.8	32.9	15.7	19.1	2.9	1.7
	1조 이상	110	17.6	44.8	21.0	14.2	2.4	0.0
수출 여부	수출있음	1,871	21.5	43.4	18.3	13.8	1.7	1.3
	수출없음	2,764	30.4	34.5	19.0	4.1	9.4	2.6
종사자 수	50명 미만	1,774	38.8	28.7	17.2	4.3	7.4	3.7
	50~100명 미만	680	19.9	42.4	24.3	6.7	5.3	1.4
	100~200명 미만	645	20.4	47.6	19.4	7.7	3.8	1.1
	200~300명 미만	469	18.7	50.1	18.5	6.6	4.6	1.5
	300~500명 미만	453	17.7	34.4	23.2	22.1	2.0	0.6
	500~1,000명 미만	381	20.1	44.6	13.7	12.6	8.0	1.0
	1,000명 이상	233	18.7	43.4	12.2	8.9	16.7	0.0
업력	7년 미만	347	33.1	32.4	11.5	17.3	2.8	3.0
	7~20년 미만	1,585	28.9	37.4	18.6	5.4	7.0	2.8
	20~30년 미만	997	22.4	39.7	21.6	8.4	6.5	1.3
	30~40년 미만	759	28.8	38.2	16.2	10.1	5.1	1.7
	40~50년 미만	478	21.3	43.2	20.8	7.5	6.2	0.9
	50년 이상	469	26.8	35.8	20.4	6.5	8.3	2.3
매출 유형	B2B	3,680	26.9	38.6	18.4	8.8	5.2	2.1
	B2C	791	27.2	32.4	21.9	4.3	11.9	2.2
	B2G	164	23.2	55.0	10.4	7.7	3.8	0.0

5.9 신규채용 애로사항

- 신규채용 애로사항으로는 ‘적합한 인재 부재’가 48.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘임금 및 근로조건의 열악’ 15.7%, ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’ 13.4%, ‘취업 희망자의 객관적 능력파악 미흡’ 11.3% 순으로 조사됨
- ‘적합한 인재 부재’의 비중이 2018년, 2019년 모두 높게 나타났으며, ‘임금 및 근로 조건의 열악’, ‘취업희망자의 객관적 능력파악 미흡’, ‘낮은 인지도’의 비중이 소폭 상승함

[그림 2-70] 신규채용 애로사항

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(49.1%), ‘임금 및 근로조건의 열악’(15.3%)이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(19.9%)이 비제조업보다 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘적합한 인재 부재’(51.3%)가 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(22.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(55.8%)가 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘취업희망자의 객관적 능력파악 미흡’(24.0%)이 상대적으로 높게 조사됨. 수출 중견기업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(17.2%), ‘취업희망자의 객관적 능력파악 미흡’(14.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 100~200명 미만 기업의 경우 ‘임금 및 근로조건의 열악’(22.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 500명~1,000명 미만 기업은 ‘낮은 인지도’(10.2%)가 타 기업에 비해 높았음. B2B기업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(14.7%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-86〉 신규채용 애로사항

(단위 : 개사, %)

		사례수	적합한 인재 부재	임금 및 근로 조건의 열악	낮은 인지도	취업 희망자의 객관적 능력 파악 미흡	지방 소재, 지역 위치에 따른 어려움	기타	없음
전 체		4,635	48.7	15.7	7.6	11.3	13.4	1.1	2.1
유형	일반중견	2,228	49.1	15.3	8.1	13.0	11.9	1.3	1.3
	피출자/관계	2,407	48.4	16.2	7.2	9.8	14.8	0.9	2.8
업종	제조업	1,814	44.8	15.5	6.1	11.9	19.9	0.8	1.1
	비제조업	2,821	51.3	15.9	8.6	11.0	9.2	1.3	2.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	44.6	13.8	8.8	13.8	17.9	0.7	0.4
	일반 비제조업	1,170	53.2	16.6	7.5	12.4	6.5	1.8	2.1
	피출자/관계 제조업	756	45.0	17.8	2.3	9.3	22.7	0.9	2.0
	피출자/관계 비제조업	1,651	49.9	15.4	9.4	10.0	11.1	0.9	3.2
매출 규모	100억 미만	1,211	50.0	16.4	7.1	10.2	12.3	0.5	3.5
	100억~500억 미만	894	47.9	15.4	7.8	9.3	14.7	1.7	3.2
	500억~1,000억 미만	611	46.4	16.7	6.9	12.0	16.1	0.0	1.9
	1,000억~2,000억 미만	893	46.7	19.9	8.5	12.4	10.6	0.9	0.9
	2,000억~3,000억 미만	396	51.7	14.3	8.7	10.2	12.5	1.3	1.2
	3,000억~5,000억 미만	312	48.1	10.7	9.4	10.9	18.7	1.5	0.6
	5,000억~1조 미만	208	55.8	6.2	4.7	16.5	14.6	2.2	0.0
	1조 이상	110	48.8	8.9	5.6	24.0	7.9	4.9	0.0
수출 여부	수출있음	1,871	46.8	12.8	7.5	14.0	17.2	0.8	1.0
	수출없음	2,764	50.0	17.8	7.7	9.6	10.8	1.3	2.8
종사자 수	50명 미만	1,774	51.4	12.3	9.2	9.2	13.4	0.8	3.7
	50~100명 미만	680	45.7	20.1	6.3	12.5	12.6	2.0	0.9
	100~200명 미만	645	43.1	22.8	6.8	12.6	13.0	0.5	1.1
	200~300명 미만	469	47.8	16.9	5.3	12.8	15.0	0.6	1.6
	300~500명 미만	453	50.0	16.7	7.9	10.7	14.7	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	381	53.0	9.3	10.2	11.6	11.9	1.9	2.1
	1,000명 이상	233	45.6	15.6	1.5	18.5	13.4	3.6	1.8
업력	7년 미만	347	58.9	10.8	11.5	6.9	11.3	0.0	0.5
	7~20년 미만	1,585	49.7	16.3	6.4	9.1	14.3	1.0	3.3
	20~30년 미만	997	49.0	18.1	7.1	12.7	11.1	0.7	1.3
	30~40년 미만	759	48.6	12.4	7.1	11.2	17.7	1.4	1.5
	40~50년 미만	478	44.0	20.1	6.2	13.7	13.8	0.3	1.9
	50년 이상	469	42.3	13.4	12.3	17.2	9.4	3.3	2.1
매출 유형	B2B	3,680	48.2	15.6	7.7	10.8	14.7	1.1	1.9
	B2C	791	48.7	15.6	8.4	15.3	8.8	0.7	2.5
	B2G	164	61.3	19.7	1.2	4.1	7.0	1.6	5.0

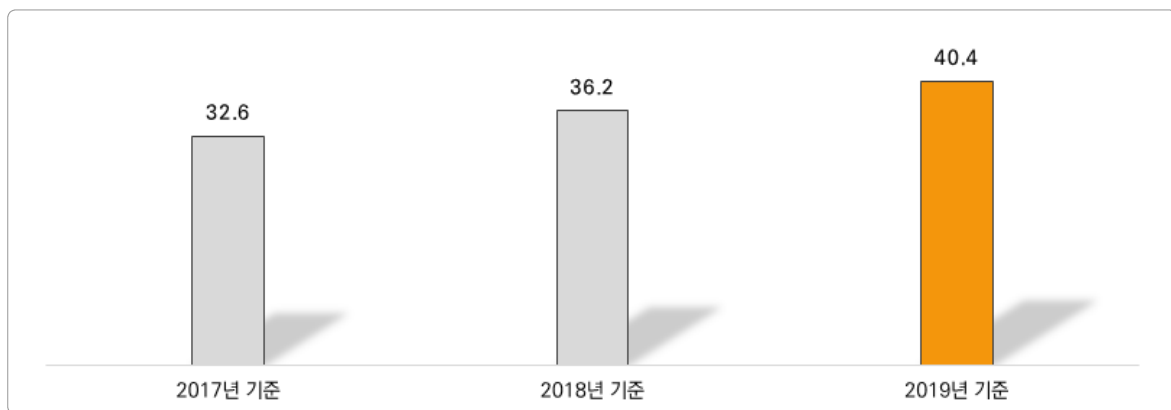
| 06. 국제화 추진

6.1 해외수출

- 2019년 기준 해외수출 실적이 있는 중견기업은 40.4%로 나타났으며, 2017년 이후 해외수출은 매년 상승하고 있음

[그림 2-71] 해외수출 실적

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 해외수출이 있는 기업은 52.4%로 피출자/관계기업(29.3%)보다 높게 조사됨
- 제조업의 해외수출 실적은 72.5%로 나타났으며, 비제조업은 19.7%로 업종별로 큰 차이를 보임. 세부적으로는 일반 제조업의 해외수출 실적이 83.9%로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 해외수출 실적이 67.6%로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 13.4%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 종사자수별로는 500~1,000명 이상 기업의 해외수출 실적이 65.1%로 가장 높게 나타났으며, 종사자가 50명 미만 기업은 19.6%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 해외수출 실적이 55.9%로 가장 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업은 28.1%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 해외수출 실적이 46.7%로 타 유형에 비해 높게 조사됨

〈표 2-87〉 해외수출 실적

(단위 : 개사, %)

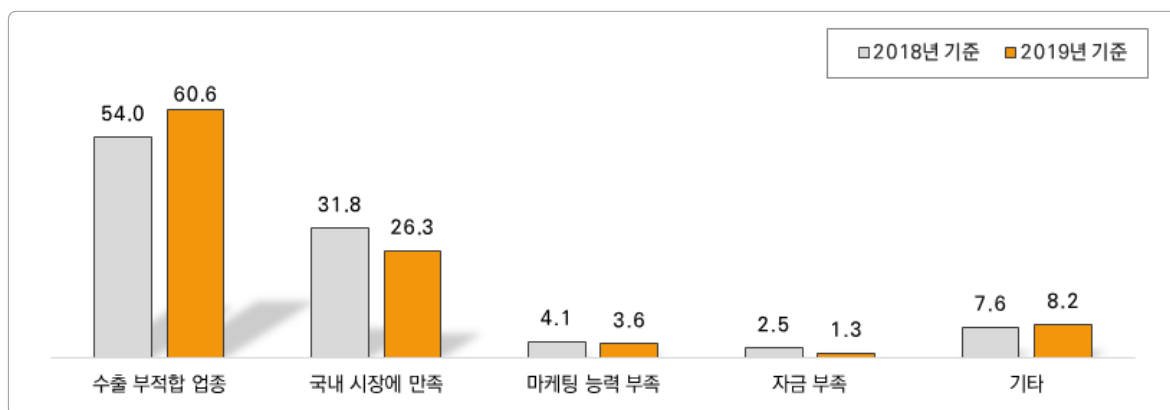
		사례수	예	아니오
전 체		4,635	40.4	59.6
유형	일반중견	2,228	52.4	47.6
	피출자/관계	2,407	29.3	70.7
업종	제조업	1,814	72.5	27.5
	비제조업	2,821	19.7	80.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	83.9	16.1
	일반 비제조업	1,170	23.8	76.2
	피출자/관계 제조업	756	56.7	43.3
	피출자/관계 비제조업	1,651	16.7	83.3
매출 규모	100억 미만	1,211	13.4	86.6
	100억~500억 미만	894	38.3	61.7
	500억~1,000억 미만	611	40.0	60.0
	1,000억~2,000억 미만	893	54.6	45.4
	2,000억~3,000억 미만	396	58.5	41.5
	3,000억~5,000억 미만	312	66.1	33.9
	5,000억~1조 미만	208	58.3	41.7
	1조 이상	110	67.6	32.4
수출 여부	수출있음	1,871	100.0	0.0
	수출없음	2,764	0.0	100.0
종사자 수	50명 미만	1,774	19.6	80.4
	50~100명 미만	680	38.6	61.4
	100~200명 미만	645	52.1	47.9
	200~300명 미만	469	59.6	40.4
	300~500명 미만	453	59.5	40.5
	500~1,000명 미만	381	65.1	34.9
	1,000명 이상	233	55.0	45.0
업력	7년 미만	347	34.3	65.7
	7~20년 미만	1,585	28.1	71.9
	20~30년 미만	997	42.6	57.4
	30~40년 미만	759	47.3	52.7
	40~50년 미만	478	54.3	45.7
	50년 이상	469	55.9	44.1
매출 유형	B2B	3,680	46.7	53.3
	B2C	791	15.5	84.5
	B2G	164	17.9	82.1

6.1.1 해외수출 실적이 없는 이유

- 해외수출 실적이 없는 이유에 대해 ‘수출 부적합 업종’이 60.6%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘국내 시장에 만족’ 26.3%, ‘마케팅 능력 부족’ 3.6% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘수출 부적합 업종’이 54.0%에서 60.6%에서 상승하였으며, ‘국내 시장에 만족’, ‘마케팅 능력 부족’, ‘자금 부족’은 소폭 감소함

[그림 2-72] 해외수출 실적이 없는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업, 피출자/관계기업 모두 ‘수출 부적합 업종’이 각각 62.4%, 59.5%로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘국내 시장에 만족’(41.9%)이 비제조업(22.8%)보다 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘수출 부적합 업종’이 66.1%로 높게 조사됨. 일반 비제조업, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘수출 부적합 업종’이 각 65.7%, 66.5%로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(64.4%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘국내 시장에 만족’(38.5%)이 상대적으로 높았음
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’이 69.6%로 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업은 ‘국내 시장에 만족’(36.4%)이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(68.2%)이 높게 나타났으며, 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(71.5%)이 가장 높게 조사됨

〈표 2-88〉 해외수출 실적이 없는 이유

(단위 : 개사, %)

		사례수	수출 부적합 업종	국내 시장에 만족	마케팅 능력 부족	자금 부족	기타
전 체		2,764	60.6	26.3	3.6	1.3	8.2
유형	일반중견	1,062	62.4	26.1	2.6	1.3	7.7
	피출자/관계	1,703	59.5	26.4	4.2	1.3	8.6
업종	제조업	498	35.6	41.9	8.4	2.5	11.7
	비제조업	2,266	66.1	22.8	2.5	1.0	7.5
유형/ 업종	일반 제조업	170	45.4	34.9	7.2	2.3	10.3
	일반 비제조업	891	65.7	24.4	1.7	1.1	7.2
	피출자/관계 제조업	328	30.5	45.5	9.0	2.6	12.4
	피출자/관계 비제조업	1,375	66.5	21.9	3.0	1.0	7.7
매출 규모	100억 미만	1,048	63.4	23.7	4.3	1.1	7.4
	100억~500억 미만	551	61.5	24.7	2.0	1.4	10.5
	500억~1,000억 미만	366	64.4	25.0	3.3	0.8	6.6
	1,000억~2,000억 미만	406	55.5	28.3	5.6	2.0	8.6
	2,000억~3,000억 미만	164	47.5	37.5	0.0	0.0	15.0
	3,000억~5,000억 미만	106	61.0	27.2	2.7	3.6	5.5
	5,000억~1조 미만	87	54.6	38.5	2.0	1.6	3.3
	1조 이상	36	60.2	32.3	7.5	0.0	0.0
종사자 수	50명 미만	1,427	62.2	24.9	4.0	1.6	7.4
	50~100명 미만	418	54.5	31.0	2.0	0.8	11.7
	100~200명 미만	309	62.8	27.1	3.3	0.0	6.8
	200~300명 미만	189	48.2	36.4	2.0	3.1	10.3
	300~500명 미만	184	61.3	26.0	5.1	1.8	5.8
	500~1,000명 미만	133	68.2	17.5	3.2	0.0	11.2
	1,000명 이상	105	69.6	17.5	5.7	0.0	7.2
업력	7년 미만	228	60.8	27.1	2.2	1.1	8.9
	7~20년 미만	1,140	59.2	25.8	5.7	1.6	7.6
	20~30년 미만	572	62.5	27.0	1.2	1.6	7.8
	30~40년 미만	399	57.5	30.9	0.6	0.4	10.6
	40~50년 미만	219	61.8	24.9	5.2	0.0	8.1
	50년 이상	207	68.2	18.6	3.5	1.9	7.8
매출 유형	B2B	1,961	57.7	27.3	4.4	1.8	8.7
	B2C	668	71.5	21.1	1.2	0.0	6.2
	B2G	134	49.0	36.7	3.1	0.0	11.2

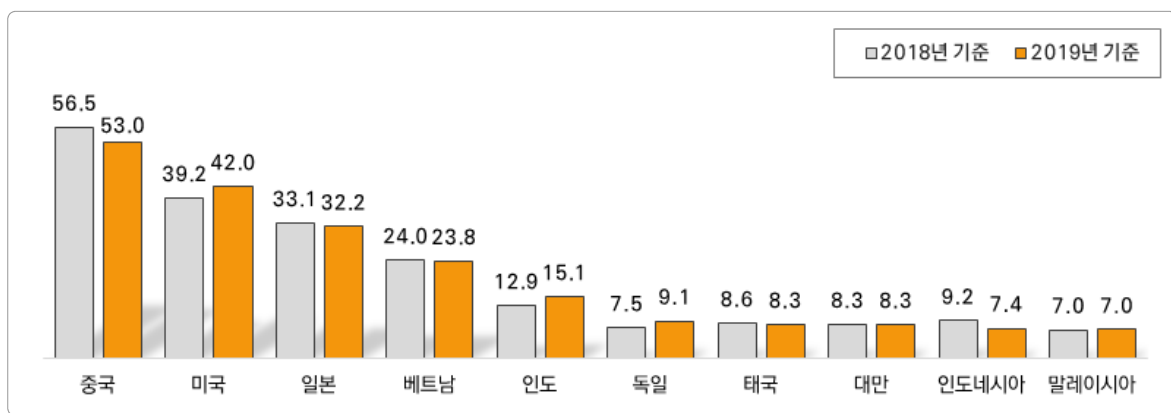
6.2 해외수출 국가

○ 해외수출 지역으로는 ‘중국’이 53.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘미국’ 42.0%, ‘일본’ 32.2%, ‘베트남’ 23.8% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘중국’(56.5%→53.0%)은 소폭 감소하였으며, ‘미국’, ‘인도’, ‘독일’은 소폭 증가함

[그림 2-73] 해외수출 지역(상위 10개)

(단위 : %)

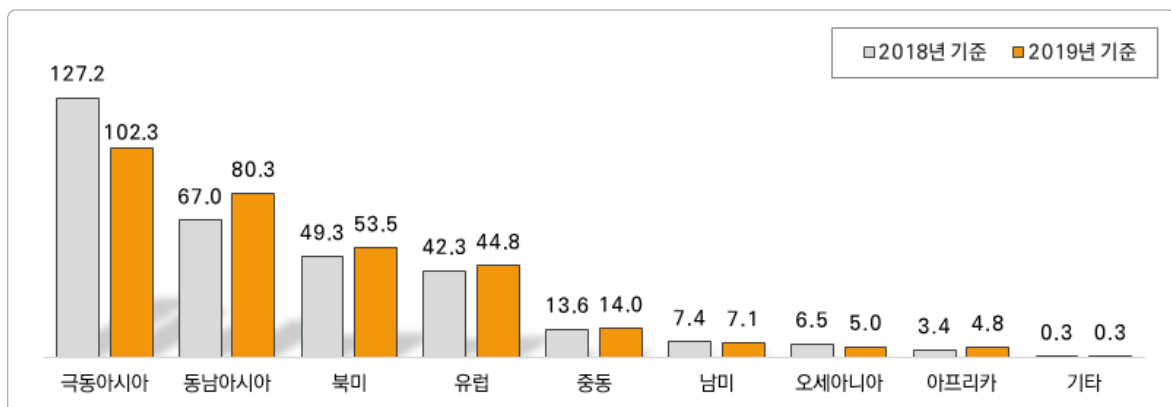


○ 해외수출 대륙으로는 ‘극동아시아’가 102.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘동남아시아’ 80.3%, ‘북미’ 53.5%, ‘유럽’ 44.8% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘극동아시아’의 비중이 줄었으며, ‘동남아시아’, ‘북미’, ‘유럽’의 수출 비중이 소폭 증가함

[그림 2-74] 해외수출 대륙

(단위 : %)



※ 해외수출 지역 응답을 중복으로 처리하여 분석한 결과임

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 '중국'(56.4%), '미국'(44.8%), '베트남'(28.5%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 '일본'(36.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 '중국'(56.3%), '미국'(45.5%), '일본'(34.8%) 순으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 '베트남'(27.0%)이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 '중국'(60.6%), '미국'(50.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 '베트남'(34.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 '중국'(69.2%), '미국'(56.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 100억원~500억원 미만 기업의 경우 '일본'(41.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업의 경우 '중국'(64.5%), '인도'(20.0%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업은 '미국'(55.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 '중국'(59.5%), '미국'(52.6%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 20~30년 미만 기업의 경우 '베트남'(32.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 '중국'(54.6%), '일본'(33.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, B2C기업의 경우 '미국'(45.0%)이 상대적으로 높았음

〈표 2-89〉 해외수출 지역(상위 10개)

(단위 : 개사, %)

		사례수	중국	미국	일본	베트남	인도	독일	태국	대만	인도네시아	말레이시아
전 체		1,871	53.0	42.0	32.2	23.8	15.1	9.1	8.3	8.3	7.4	7.0
유형	일반중견	1,166	56.4	44.8	29.6	28.5	17.9	10.0	9.4	9.4	8.6	7.9
	피출자/관계	704	47.2	37.3	36.5	16.0	10.5	7.7	6.4	6.3	5.4	5.7
업종	제조업	1,316	56.3	45.5	34.8	22.4	18.0	9.8	9.4	8.6	7.9	8.1
	비제조업	555	45.0	33.7	26.1	27.0	8.2	7.5	5.6	7.5	6.1	4.5
유형/ 업종	일반 제조업	888	60.6	50.8	31.7	26.6	19.6	12.2	11.1	10.1	8.8	7.8
	일반 비제조업	279	43.2	25.9	23.1	34.7	12.5	3.0	4.0	7.4	7.7	7.9
	피출자/관계 제조업	428	47.5	34.5	41.3	13.8	14.8	5.0	5.9	5.5	5.9	8.7
	피출자/관계 비제조업	276	46.8	41.6	29.2	19.3	3.8	12.1	7.1	7.6	4.6	1.1
매출 규모	100억 미만	163	41.8	47.2	31.1	17.0	1.6	13.1	7.0	5.4	0.0	1.6
	100억~500억 미만	343	47.5	32.2	41.7	16.3	14.3	6.4	5.4	7.6	6.6	7.9
	500억~1,000억 미만	245	52.7	33.8	34.7	20.8	13.6	4.6	8.3	4.1	6.3	4.3
	1,000억~2,000억 미만	487	53.4	43.5	26.9	31.9	15.9	8.9	8.0	9.8	8.4	8.5
	2,000억~3,000억 미만	232	57.3	47.4	29.4	26.9	19.2	12.3	6.0	10.7	9.3	10.6
	3,000억~5,000억 미만	206	54.6	40.5	36.9	23.0	15.9	15.0	13.7	12.3	8.3	7.8
	5,000억~1조 미만	121	69.2	56.7	26.3	24.2	25.6	5.7	13.7	8.3	8.0	3.8
	1조 이상	74	56.5	56.3	23.3	21.2	15.3	9.3	9.3	2.3	14.2	7.0
종사자 수	50명 미만	347	42.6	29.9	29.4	19.3	12.7	6.4	7.9	8.0	6.7	4.1
	50~100명 미만	262	50.2	34.2	29.0	29.3	11.2	7.3	1.8	4.7	6.7	8.6
	100~200명 미만	336	50.7	38.0	40.2	23.3	15.2	6.4	8.9	4.5	8.2	7.1
	200~300명 미만	280	57.0	50.6	31.9	22.3	13.9	6.5	12.9	12.1	9.1	6.9
	300~500명 미만	269	64.5	45.2	35.4	29.5	20.0	9.0	10.5	11.6	7.2	12.2
	500~1,000명 미만	248	51.8	55.9	28.2	16.9	16.5	21.1	4.1	10.6	4.3	1.0
	1,000명 이상	128	61.7	48.8	27.9	30.5	19.0	10.3	14.5	6.2	11.1	12.6
업력	7년 미만	119	51.0	45.3	30.0	13.3	6.7	13.5	0.0	3.8	5.0	0.0
	7~20년 미만	445	46.6	40.8	36.6	17.3	11.8	8.2	6.4	11.2	6.4	7.6
	20~30년 미만	425	56.0	39.1	33.7	32.6	12.0	7.0	7.3	10.9	6.4	5.6
	30~40년 미만	359	55.5	37.0	26.2	22.8	20.8	8.6	8.4	7.4	9.0	9.5
	40~50년 미만	260	59.5	52.6	31.0	23.9	19.5	14.2	11.1	7.0	9.4	5.6
	50년 이상	262	49.7	43.6	33.0	26.5	17.3	7.8	13.8	3.4	7.4	9.8
매출 유형	B2B	1,719	54.6	42.4	33.7	23.7	15.9	9.2	8.3	8.2	7.5	6.5
	B2C	122	42.5	45.0	14.7	22.4	0.0	10.0	8.7	10.5	5.6	12.3
	B2G	29	0.0	5.9	21.0	35.4	28.8	0.0	5.9	0.0	8.4	15.0

〈표 2-90〉 해외수출 대륙

(단위 : 개사, %)

		사례수	극동 아시아	동남 아시아	북미	유럽	중동
전 체		1,871	102.3	80.3	53.5	44.8	14.0
유형	일반중견	1,166	106.3	93.0	56.3	47.2	15.7
	피출자/관계	704	95.7	59.1	48.9	40.7	11.2
업종	제조업	1,316	107.3	80.8	59.2	49.6	12.7
	비제조업	555	90.4	79.1	40.0	33.4	17.2
유형/ 업종	일반 제조업	888	111.0	88.9	65.0	54.5	13.5
	일반 비제조업	279	91.3	106.1	28.6	24.2	22.6
	피출자/관계 제조업	428	99.6	63.8	47.2	39.4	10.9
	피출자/관계 비제조업	276	89.5	51.8	51.4	42.8	11.8
매출 규모	100억 미만	163	85.3	31.0	59.7	47.2	14.0
	100억~500억 미만	343	98.0	68.1	42.8	39.8	11.8
	500억~1,000억 미만	245	104.6	67.1	46.1	33.8	12.8
	1,000억~2,000억 미만	487	104.3	94.3	54.0	44.6	20.4
	2,000억~3,000억 미만	232	99.3	95.3	60.9	55.1	11.6
	3,000억~5,000억 미만	206	110.4	98.0	52.3	48.2	11.4
	5,000억~1조 미만	121	121.1	87.5	73.5	52.2	9.5
	1조 이상	74	93.8	87.3	58.6	45.9	8.3
종사자 수	50명 미만	347	90.1	63.5	39.8	36.9	14.5
	50~100명 미만	262	85.1	80.7	42.6	40.7	16.3
	100~200명 미만	336	110.2	78.8	48.3	39.9	14.0
	200~300명 미만	280	111.6	80.6	65.1	47.0	10.6
	300~500명 미만	269	116.7	103.2	58.0	56.3	8.7
	500~1,000명 미만	248	94.1	64.2	72.6	55.9	19.2
	1,000명 이상	128	115.2	110.7	55.0	36.8	16.6
업력	7년 미만	119	82.4	34.1	62.8	51.2	20.6
	7~20년 미만	445	95.6	69.2	51.0	33.8	7.9
	20~30년 미만	425	103.9	85.3	50.8	44.9	16.8
	30~40년 미만	359	106.4	92.9	45.8	53.7	11.6
	40~50년 미만	260	110.3	87.2	61.4	52.6	14.1
	50년 이상	262	106.4	87.6	60.7	40.4	20.3
매출 유형	B2B	1,719	104.8	80.4	54.3	47.0	13.0
	B2C	122	83.3	64.4	54.3	21.3	19.6
	B2G	29	33.6	135.6	5.9	14.6	49.3

(계속)

〈표 2-90〉 해외수출 대륙

(단위 : 개사, %)

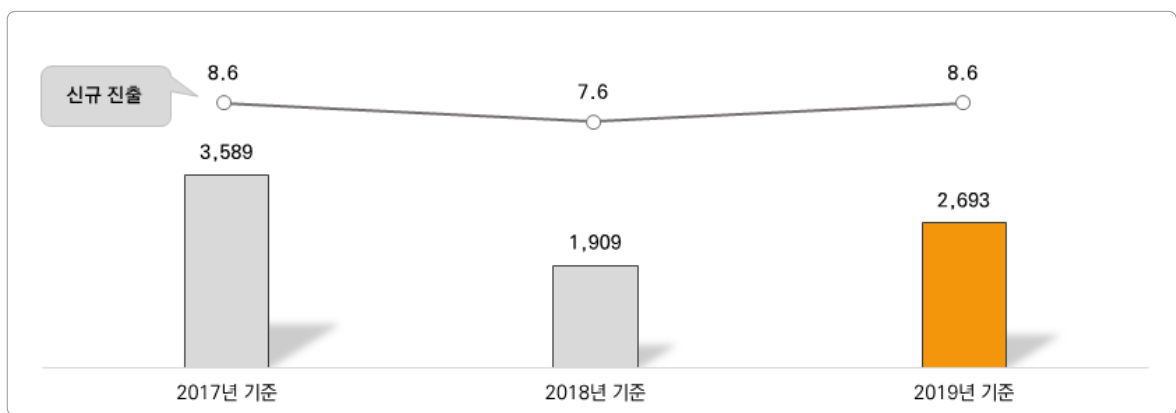
		사례수	남미	오세아니아	아프리카	무응답 (간접수출)	기타
전 체		1,871	7.1	5.0	4.8	0.8	0.3
유형	일반중견	1,166	8.2	5.5	5.8	0.5	0.5
	피출자/관계	704	5.2	4.2	3.1	1.2	0.0
업종	제조업	1,316	8.2	5.8	2.9	1.1	0.0
	비제조업	555	4.2	3.3	9.2	0.0	1.1
유형/ 업종	일반 제조업	888	9.2	5.9	4.0	0.6	0.0
	일반 비제조업	279	5.1	4.2	11.6	0.0	2.2
	피출자/관계 제조업	428	6.4	5.4	0.8	2.0	0.0
	피출자/관계 비제조업	276	3.3	2.3	6.8	0.0	0.0
매출 규모	100억 미만	163	0.0	3.9	0.0	1.6	0.0
	100억~500억 미만	343	6.2	3.5	4.7	1.0	0.0
	500억~1,000억 미만	245	7.4	7.7	6.8	1.1	0.0
	1,000억~2,000억 미만	487	6.9	4.0	9.1	0.8	0.9
	2,000억~3,000억 미만	232	9.7	8.4	2.5	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	206	10.5	5.4	1.9	0.0	0.9
	5,000억~1조 미만	121	11.1	2.6	2.6	1.4	0.0
	1조 이상	74	2.3	4.7	0.0	0.0	0.0
종사자 수	50명 미만	347	5.3	4.3	2.4	1.5	0.0
	50~100명 미만	262	3.7	3.0	8.1	1.3	0.0
	100~200명 미만	336	7.6	9.2	4.1	0.0	0.0
	200~300명 미만	280	3.6	3.2	4.0	1.4	0.0
	300~500명 미만	269	13.8	6.8	3.4	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	248	8.5	5.2	4.7	0.7	0.0
	1,000명 이상	128	7.8	0.0	11.4	0.0	4.8
업력	7년 미만	119	4.7	4.8	4.0	3.6	0.0
	7~20년 미만	445	6.2	2.6	0.0	1.3	0.0
	20~30년 미만	425	6.0	5.0	7.8	0.9	0.0
	30~40년 미만	359	7.3	4.0	5.5	0.0	0.0
	40~50년 미만	260	7.1	1.1	2.4	0.0	0.0
	50년 이상	262	10.9	14.5	9.8	0.0	2.3
매출 유형	B2B	1,719	7.0	5.1	4.4	0.8	0.0
	B2C	122	1.9	5.5	1.6	0.0	0.0
	B2G	29	29.4	0.0	41.5	0.0	21.0

6.3 2019년 신규 진출

- 수출 실적이 있는 중견기업 중 2019년 해외 신규 진출 경험은 8.6%로 나타났으며, 평균 수출금액은 2,693천불로 조사됨
- 전년 대비 신규 진출(7.6%→8.6%) 및 평균 수출 금액(1,909천불→2,693천불)은 소폭 증가함

[그림 2-75] 신규 진출 여부 및 금액

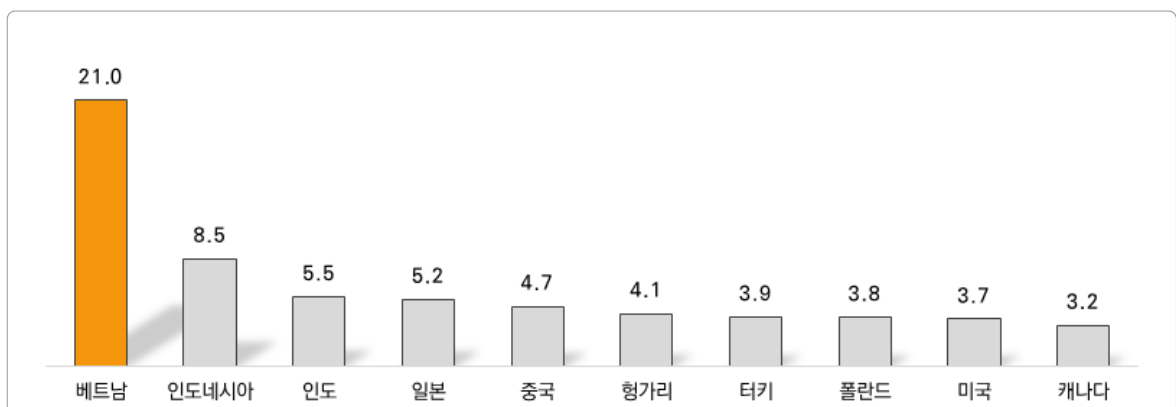
(단위 : %, 천불)



- 신규 진출 국가는 '베트남'이 21.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 '인도네시아' 8.5%, '인도' 5.5%, '일본' 5.2% 순으로 조사됨

[그림 2-76] 신규 진출 국가(상위 10개국)

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 신규 해외 진출은 8.5%, 평균 수출금액은 3,033.6천불로 나타났으며, 피출자/관계기업의 신규 해외 진출은 8.8%, 평균 수출금액은 2,144.6천불임
- 제조업의 신규 해외 진출은 7.1%, 평균 수출금액은 2,187.2천불로 나타났으며, 비제조업의 신규 해외 진출은 12.2%, 평균 수출금액은 3,396.4천불로 조사됨. 세부적으로는 일반 비제조업의 수출 실적(14.9%) 및 평균 수출금액(4,884.0천불)이 타 기업에 비해 높았음
- 매출규모별로는 100억원~500억원 미만 기업의 신규 해외 진출이 10.8%로 상대적으로 높게 나타났으며, 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 평균 수출금액이 6,388.6천불로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50~100명 미만 기업의 신규 해외 진출이 10.3%로 상대적으로 높게 나타났으며, 200명~300명 미만 기업의 평균 수출금액이 7,514.0천불로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 신규 해외 진출이 13.2%로 상대적으로 높았으며, 7년 미만 기업의 평균 수출금액이 6,213.0천불로 상대적으로 높았음
- 매출유형별로는 B2G기업의 신규 해외 진출 경험(15.0%) 및 평균 수출금액(11,519.7천불)이 높았음

〈표 2-91〉 신규 진출 여부 및 금액

(단위 : 개사, %, 천불)

		사례수	신규 진출 여부		평균 수출금액
			진출	미진출	
전 체		1,871	8.6	91.4	2,693.2
유형	일반중견	1,166	8.5	91.5	3,033.6
	피출자/관계	704	8.8	91.2	2,144.6
업종	제조업	1,316	7.1	92.9	2,187.2
	비제조업	555	12.2	87.8	3,396.4
유형/ 업종	일반 제조업	888	6.6	93.4	1,715.6
	일반 비제조업	279	14.9	85.1	4,884.0
	피출자/관계 제조업	428	8.3	91.7	2,955.9
	피출자/관계 비제조업	276	9.5	90.5	1,036.2
매출 규모	100억 미만	163	5.4	94.6	147.2
	100억~500억 미만	343	10.8	89.2	646.4
	500억~1,000억 미만	245	9.9	90.1	4,730.7
	1,000억~2,000억 미만	487	8.4	91.6	2,017.2
	2,000억~3,000억 미만	232	9.5	90.5	4,032.8
	3,000억~5,000억 미만	206	7.3	92.7	6,388.6
	5,000억~1조 미만	121	6.9	93.1	2,786.8
	1조 이상	74	7.0	93.0	857.7
종사자 수	50명 미만	347	10.2	89.8	1,663.7
	50~100명 미만	262	10.3	89.7	273.9
	100~200명 미만	336	8.4	91.6	4,006.9
	200~300명 미만	280	4.1	95.9	7,514.0
	300~500명 미만	269	8.6	91.4	2,519.4
	500~1,000명 미만	248	9.3	90.7	3,733.5
	1,000명 이상	128	10.2	89.8	1,867.2
업력	7년 미만	119	8.0	92.0	6,213.0
	7~20년 미만	445	4.8	95.2	1,417.2
	20~30년 미만	425	13.2	86.8	3,173.6
	30~40년 미만	359	8.1	91.9	1,926.8
	40~50년 미만	260	9.3	90.7	847.2
	50년 이상	262	8.1	91.9	4,271.8
매출 유형	B2B	1,719	8.4	91.6	2,631.3
	B2C	122	10.6	89.4	395.8
	B2G	29	15.0	85.0	11,519.7

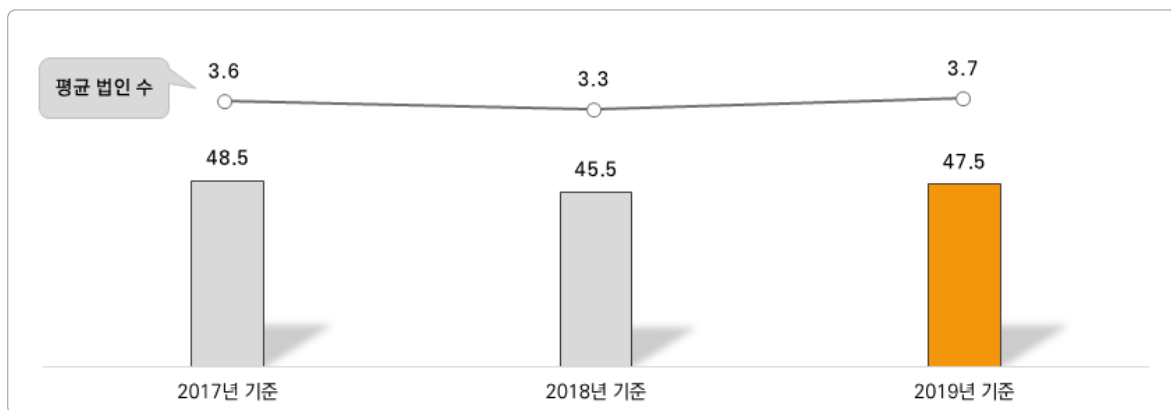
6.4 현지법인 설립

○ 수출 실적이 있는 중견기업 중 47.5%가 해외 현지법인을 설립한 것으로 나타났으며, 평균 3.7개의 현지법인을 가지고 있는 것으로 조사됨

- 2018년 기준 대비 현지법인 보유율 및 평균 법인 수가 소폭 상승함

[그림 2-77] 현지법인 설립

(단위 : %, 개)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 62.8%가 평균 3.2개의 현지법인을 보유하고 있는 것으로 조사됨
- 제조업의 48.6%가 평균 3.0개의 현지법인을 보유하고 있으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 현지법인 보유율이 64.4%(평균 3.2개)로 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 75.4%가 현지법인을 보유하고 있는 반면, 100억원~500억원 미만 기업의 현지법인 보유는 22.7%로 큰 차이를 보임
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 74.2%가 현지법인을 보유하고 있는 것으로 나타났으며, 현지법인 평균 보유 수는 50명 미만 기업이 11.1개로 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 현지법인 보유율이 68.3%로 높았으며, 20~30년 미만 기업의 평균 현지법인 수가 5.5개로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 현지법인 보유율이 76.9%로 타 기업에 비해 높았으나, 평균 현지법인 수는 B2B기업이 3.8개로 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-92〉 현지법인 설립

(단위 : 개사, %, 개)

		사례수	현지법인 여부		평균 현지법인 수
			있음	없음	
전 체		1,871	47.5	52.5	3.7
유형	일반중견	1,166	62.8	37.2	3.2
	피출자/관계	704	22.2	77.8	6.1
업종	제조업	1,316	48.6	51.4	3.0
	비제조업	555	44.8	55.2	5.5
유형/ 업종	일반 제조업	888	64.4	35.6	3.2
	일반 비제조업	279	57.7	42.3	3.1
	피출자/관계 제조업	428	16.0	84.0	1.4
	피출자/관계 비제조업	276	31.7	68.3	9.9
매출 규모	100억 미만	163	25.6	74.4	2.5
	100억~500억 미만	343	22.7	77.3	10.6
	500억~1,000억 미만	245	38.9	61.1	2.0
	1,000억~2,000억 미만	487	51.0	49.0	2.5
	2,000억~3,000억 미만	232	63.0	37.0	2.9
	3,000억~5,000억 미만	206	66.3	33.7	3.5
	5,000억~1조 미만	121	71.8	28.2	4.7
	1조 이상	74	75.4	24.6	4.2
종사자 수	50명 미만	347	20.1	79.9	11.1
	50~100명 미만	262	30.9	69.1	3.3
	100~200명 미만	336	35.0	65.0	1.7
	200~300명 미만	280	54.7	45.3	2.3
	300~500명 미만	269	72.5	27.5	3.1
	500~1,000명 미만	248	71.4	28.6	3.9
	1,000명 이상	128	74.2	25.8	4.2
업력	7년 미만	119	41.9	58.1	2.8
	7~20년 미만	445	29.5	70.5	2.9
	20~30년 미만	425	45.8	54.2	5.5
	30~40년 미만	359	47.9	52.1	3.4
	40~50년 미만	260	68.3	31.7	3.5
	50년 이상	262	62.4	37.6	2.8
매출 유형	B2B	1,719	46.7	53.3	3.8
	B2C	122	52.4	47.6	3.0
	B2G	29	76.9	23.1	1.9

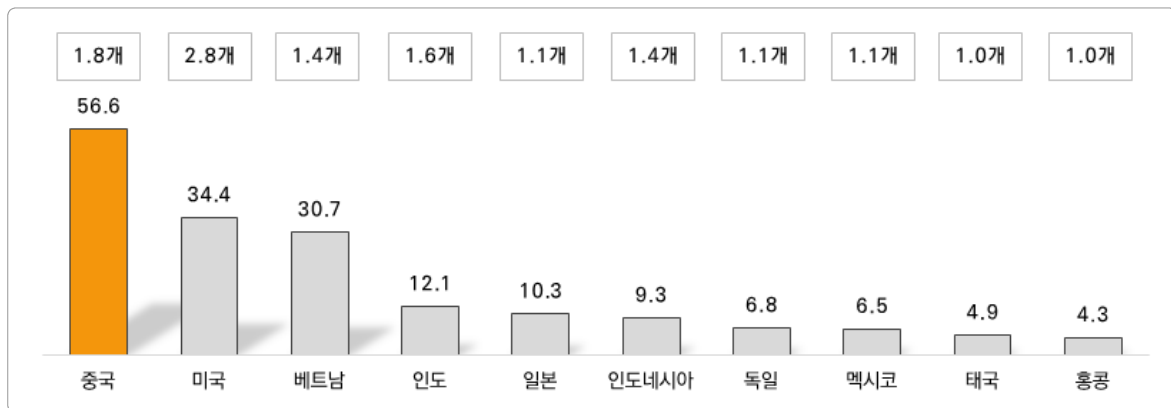
6.4.1 현지법인 국가

○ 현지법인이 있는 국가에 대해 ‘중국’이 56.6%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘미국’ 34.4%, ‘베트남’ 30.7%, ‘인도’ 12.1%, ‘일본’ 10.3% 순으로 조사됨

- 평균 현지법인 수는 ‘미국’ 2.8개, ‘중국’ 1.8개, ‘베트남’ 1.4개로 조사됨

[그림 2-78] 현지법인 국가 비중 및 평균 법인 수

(단위 : %, 개)



〈표 2-93〉 국가별 현지법인 수 및 비중

(단위 : 개, %)

	현지법인 수		평균 현지법인 수
	전체	비중	
전 체	3,280	100.0	3.7
중국	908	27.7	1.8
미국	848	25.9	2.8
베트남	394	12.0	1.4
인도	172	5.2	1.6
인도네시아	118	3.6	1.4
일본	104	3.2	1.1
독일	66	2.0	1.1
멕시코	64	1.9	1.1
태국	44	1.3	1.0
홍콩	38	1.2	1.0
싱가폴	35	1.1	1.0
필리핀	33	1.0	1.1
영국	33	1.0	2.1
말레이시아	26	0.8	1.0
폴란드	25	0.8	1.0
기타 국가	372	11.4	1.3

특성별 분석

- 현지법인 국가에 대해 일반 중견기업의 경우 '중국'(58.2%), '미국'(34.8%), '베트남'(33.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 '일본'(13.2%), '멕시코'(10.7%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 '중국'(59.9%), '베트남'(32.8%), '인도'(13.3%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 '미국'(35.9%), '일본'(12.8%), '인도네시아'(12.7%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 일반 제조업의 경우 '중국'(60.5%), '베트남'(35.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 '미국'(48.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 '중국'(68.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 '미국'(47.8%)이 상대적으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 '중국'(66.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업의 경우 '베트남'(44.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 '중국'(66.4%), '미국'(43.5%), '일본'(28.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 20~30년 미만 기업의 경우 '베트남'(37.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 '중국'(58.4%), '일본'(19.4%)이 상대적으로 높게 나타났으며, B2B기업은 '베트남'(30.9%)이 상대적으로 높았음

〈표 2-94〉 현지법인 국가 비중(상위 10개국)

(단위 : 개사, %)

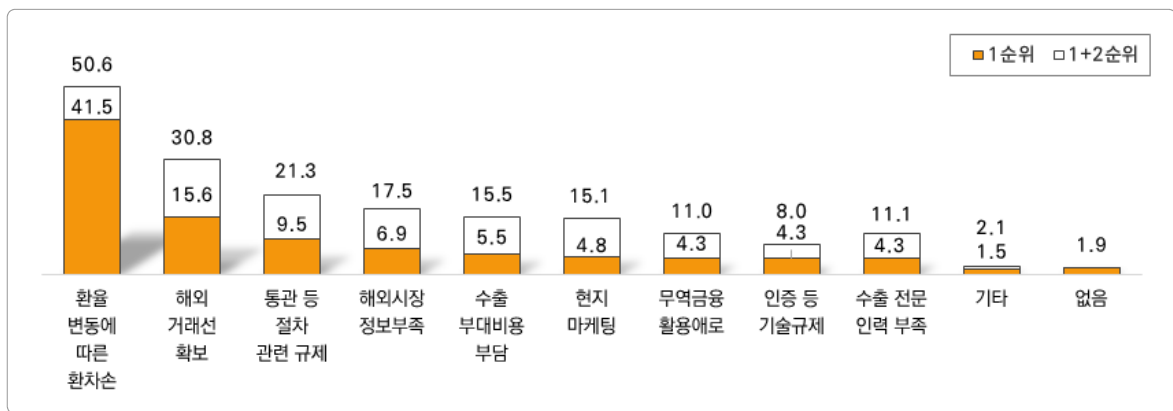
		사례수	중국	미국	베트남	인도	일본	인도네시아	독일	멕시코	태국	홍콩
전 체		889	56.6	34.4	30.7	12.1	10.3	9.3	6.8	6.5	4.9	4.3
유형	일반중견	732	58.2	34.8	33.2	12.0	9.6	10.0	7.6	5.6	4.0	5.3
	피출자/관계	156	48.7	32.3	19.0	12.7	13.2	5.6	2.7	10.7	9.3	0.0
업종	제조업	640	59.9	33.8	32.8	13.3	9.3	7.9	8.1	6.4	5.5	4.2
	비제조업	248	48.0	35.9	25.3	9.1	12.8	12.7	3.4	6.8	3.5	4.6
유형/ 업종	일반 제조업	571	60.5	36.4	35.2	14.0	9.4	7.9	9.0	7.2	4.7	4.7
	일반 비제조업	161	50.1	29.2	26.3	4.9	10.6	17.8	2.6	0.0	1.5	7.1
	피출자/관계 제조업	69	54.5	12.4	13.3	7.5	8.6	8.4	0.0	0.0	12.1	0.0
	피출자/관계 비제조업	88	44.2	48.0	23.6	16.8	16.8	3.4	4.8	19.2	7.2	0.0
매출 규모	100억 미만	42	57.6	36.3	0.0	15.1	21.2	0.0	0.0	30.2	15.1	0.0
	100억~500억 미만	78	50.0	42.3	26.5	10.9	17.7	4.3	5.4	5.4	4.3	0.0
	500억~1,000억 미만	95	68.3	14.0	25.1	16.7	2.5	3.2	0.0	0.0	2.7	0.0
	1,000억~2,000억 미만	249	52.2	24.0	34.8	6.2	9.6	13.8	9.5	4.7	4.1	4.8
	2,000억~3,000억 미만	146	48.4	42.6	35.1	11.7	3.9	7.5	9.7	9.7	5.6	5.6
	3,000억~5,000억 미만	137	55.7	40.6	33.9	13.7	17.2	9.0	8.2	6.2	2.1	7.6
	5,000억~1조 미만	87	73.6	47.8	33.0	21.8	9.2	12.8	4.0	5.9	4.0	9.2
	1조 이상	56	60.8	45.1	28.2	12.4	9.3	12.7	6.2	3.1	12.4	0.0
종사자 수	50명 미만	70	46.3	46.0	10.3	15.0	15.7	6.0	0.0	9.0	9.0	0.0
	50~100명 미만	81	50.4	25.5	44.8	8.4	14.7	15.9	10.4	5.2	4.2	0.0
	100~200명 미만	118	38.0	19.5	31.4	4.2	5.3	9.9	0.0	0.0	6.3	5.7
	200~300명 미만	153	58.4	25.3	24.8	4.5	9.7	8.3	2.5	11.3	2.5	6.1
	300~500명 미만	195	59.2	32.3	39.6	15.9	7.4	7.2	10.6	8.4	1.4	5.7
	500~1,000명 미만	177	66.1	47.3	31.8	18.5	10.7	10.2	11.8	6.8	6.4	3.2
	1,000명 이상	95	66.2	46.7	22.0	15.7	14.7	9.2	6.6	1.8	9.1	6.0
업력	7년 미만	50	66.4	43.5	15.9	12.6	28.3	0.0	6.9	26.0	5.6	0.0
	7~20년 미만	131	55.4	31.7	27.1	9.8	15.4	16.3	3.2	0.0	7.8	1.3
	20~30년 미만	195	49.1	33.0	37.2	5.6	6.9	7.8	7.1	4.9	6.3	3.4
	30~40년 미만	172	61.1	36.6	27.3	20.8	4.7	2.0	3.9	11.0	7.3	3.3
	40~50년 미만	177	63.2	36.3	33.5	17.8	9.6	12.8	14.9	4.2	1.4	8.5
	50년 이상	164	51.4	30.9	31.0	6.4	11.2	11.9	3.5	5.5	2.1	5.7
매출 유형	B2B	802	57.8	32.8	30.9	13.4	9.8	8.6	7.5	7.2	4.7	4.6
	B2C	64	58.4	44.8	29.8	0.0	19.4	14.2	0.0	0.0	8.7	2.2
	B2G	22	8.6	61.7	27.3	0.0	0.0	17.2	0.0	0.0	0.0	0.0

6.5 수출 시 애로사항

- 수출 시 애로사항으로는 ‘환율변동에 따른 환차손’이 41.5%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘해외 거래선 확보’ 15.6%, ‘통관 등 절차 관련 규제’ 9.5% 순으로 조사됨
- 복수응답의 경우에도 ‘환율변동에 따른 환차손’(50.6%)이 가장 높았으며, ‘해외 거래선 확보’ 30.8%, ‘통관 등 절차 관련 규제’ 21.3% 순으로 조사됨

[그림 2-79] 수출 시 애로사항

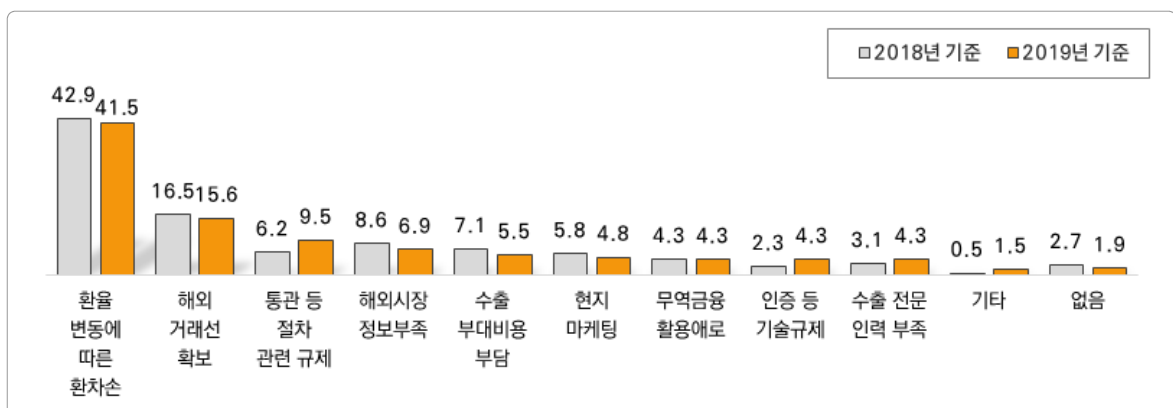
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘절차 관련 규제’(6.2%→9.5%), ‘기술규제’(2.3%→4.3%)는 소폭 증가함

[그림 2-80] 수출 시 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업, 피출자/관계기업 모두 ‘환율 변동에 따른 환차손’(각각 44.7%, 36.3%)이 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘통관 등 절차 관련 규제’(12.8%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 중견기업의 경우 ‘해외 거래선 확보’(17.2%)가 피출자/관계기업(12.9%)보다 다소 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(44.2%)이 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘통관 등 절차관련 규제’(12.1%)가 상대적으로 높게 조사됨. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(45.4%)이 타 기업에 비해 높았으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘통관 등 절차 관련 규제’(15.2%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(53.9%)이 상대적으로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 ‘통관 등 절차 관련 규제’(20.1%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50~100명 미만 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(52.0%)이 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 ‘통관 등 절차관련 규제’(14.3%)가 상대적으로 높게 조사됨. 300~500명 미만 기업의 경우 ‘해외 거래선 확보’(23.3%)가 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(52.8%)이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 ‘통관 등 절차관련 규제’(19.6%)가 상대적으로 높았음. 50년 이상 기업의 경우 ‘해외시장 정보부족’(13.4%), ‘해외 거래선 확보’(20.1%) 응답이 타 기업에 비해 다소 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(42.3%)이 높게 나타났으며, B2G기업은 ‘해외시장 정보 부족’(40.9%)이 높게 조사됨

〈표 2-95〉 수출 시 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	환율 변동에 따른 환차손	무역금융 활용애로	인증 등 기술 규제	통관 등 절차관련 규제	수출 부대비용 부담	해외시장 정보 부족
전 체		1,871	41.5	4.3	4.3	9.5	5.5	6.9
유형	일반중견	1,166	44.7	3.6	4.4	7.5	4.6	7.5
	피출자/관계	704	36.3	5.4	4.0	12.8	6.8	6.0
업종	제조업	1,316	44.2	3.2	4.3	8.4	6.2	6.6
	비제조업	555	35.3	6.8	4.2	12.1	3.7	7.6
유형/ 업종	일반 제조업	888	45.4	3.1	4.9	7.0	5.3	7.1
	일반 비제조업	279	42.6	5.1	3.0	9.0	2.5	8.9
	피출자/관계 제조업	428	41.7	3.4	3.2	11.2	8.1	5.7
	피출자/관계 비제조업	276	27.9	8.6	5.3	15.2	4.9	6.3
매출 규모	100억 미만	163	19.4	5.4	5.4	20.1	7.0	3.9
	100억~500억 미만	343	43.8	4.4	3.4	10.8	9.1	3.8
	500억~1,000억 미만	245	42.1	5.8	5.1	7.3	2.3	12.0
	1,000억~2,000억 미만	487	40.8	4.0	6.5	6.8	5.5	5.4
	2,000억~3,000억 미만	232	41.2	4.7	3.7	6.1	4.6	7.4
	3,000억~5,000억 미만	206	49.2	0.9	0.0	10.0	3.7	13.7
	5,000억~1조 미만	121	46.9	5.2	4.3	10.6	5.7	4.3
	1조 이상	74	53.9	3.6	2.3	11.7	2.3	5.9
종사자 수	50명 미만	347	28.6	6.3	2.5	14.3	7.9	5.9
	50~100명 미만	262	52.0	2.6	3.9	7.4	9.2	5.2
	100~200명 미만	336	45.5	4.0	5.8	11.3	1.4	7.8
	200~300명 미만	280	43.2	3.7	6.8	10.5	3.8	3.9
	300~500명 미만	269	37.7	4.6	3.9	6.1	6.2	7.8
	500~1,000명 미만	248	42.2	3.9	2.9	6.5	3.8	9.9
	1,000명 이상	128	48.1	4.0	4.1	6.7	7.0	10.3
업력	7년 미만	119	31.0	8.8	1.5	19.6	5.4	8.8
	7~20년 미만	445	35.6	5.9	2.5	16.5	6.9	4.4
	20~30년 미만	425	39.3	2.7	6.9	6.5	9.5	5.1
	30~40년 미만	359	50.6	5.8	3.8	4.0	2.5	6.8
	40~50년 미만	260	52.8	2.0	1.1	7.4	4.5	7.1
	50년 이상	262	36.5	2.2	8.2	7.5	1.5	13.4
매출 유형	B2B	1,719	42.3	4.6	4.0	9.3	5.7	6.3
	B2C	122	36.6	1.2	5.8	12.3	3.2	7.6
	B2G	29	14.4	0.0	14.4	6.6	0.0	40.9

(계속)

〈표 2-95〉 수출 시 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	수출 전문 인력 부족	현지 마케팅	해외 거래선 확보	기타	없음
전 체		1,871	4.3	4.8	15.6	1.5	1.9
유형	일반중견	1,166	3.0	5.5	17.2	1.1	0.8
	피출자/관계	704	6.3	3.7	12.9	2.2	3.6
업종	제조업	1,316	4.2	5.2	15.0	1.7	1.0
	비제조업	555	4.4	3.9	17.0	1.1	3.9
유형/ 업종	일반 제조업	888	2.7	6.3	16.4	0.8	1.1
	일반 비제조업	279	4.2	3.0	19.6	2.2	0.0
	피출자/관계 제조업	428	7.5	2.9	11.9	3.6	0.8
	피출자/관계 비제조업	276	4.5	4.9	14.4	0.0	7.9
매출 규모	100억 미만	163	5.4	3.9	12.4	9.4	7.7
	100억~500억 미만	343	6.2	4.2	12.1	0.0	2.2
	500억~1,000억 미만	245	5.2	2.2	16.8	0.0	1.2
	1,000억~2,000억 미만	487	4.2	6.0	18.7	0.8	1.2
	2,000억~3,000억 미만	232	2.5	10.7	15.5	1.2	2.5
	3,000억~5,000억 미만	206	2.3	0.9	18.3	0.9	0.0
	5,000억~1조 미만	121	2.6	6.9	12.3	1.2	0.0
	1조 이상	74	4.7	0.0	11.9	3.6	0.0
종사자 수	50명 미만	347	5.9	4.0	13.9	4.4	6.3
	50~100명 미만	262	4.8	3.7	11.3	0.0	0.0
	100~200명 미만	336	3.7	3.8	16.7	0.0	0.0
	200~300명 미만	280	6.2	3.4	15.3	2.1	1.2
	300~500명 미만	269	0.9	6.0	23.3	1.1	2.5
	500~1,000명 미만	248	0.8	10.3	17.5	1.1	1.1
	1,000명 이상	128	10.0	2.5	6.4	1.1	0.0
업력	7년 미만	119	7.4	1.5	10.4	2.1	3.5
	7~20년 미만	445	3.5	6.2	14.5	2.3	1.9
	20~30년 미만	425	6.0	2.7	16.5	1.1	3.8
	30~40년 미만	359	5.3	1.9	16.7	0.7	1.7
	40~50년 미만	260	2.8	8.6	12.1	1.6	0.0
	50년 이상	262	1.4	7.8	20.1	1.5	0.0
매출 유형	B2B	1,719	4.0	4.8	15.5	1.5	2.0
	B2C	122	5.9	7.0	18.4	2.1	0.0
	B2G	29	15.3	0.0	8.4	0.0	0.0

〈표 2-96〉 수출 시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	환율 변동에 따른 환차손	무역금융 활용애로	인증 등 기술 규제	통관 등 절차관련 규제	수출 부대비용 부담	해외시장 정보 부족
전 체		1,871	50.6	11.0	8.0	21.3	15.5	17.5
유형	일반중견	1,166	52.4	11.4	7.6	20.8	14.1	19.0
	피출자/관계	704	47.5	10.2	8.5	22.1	17.7	15.0
업종	제조업	1,316	52.1	8.8	8.5	19.5	17.9	18.5
	비제조업	555	47.0	16.2	6.8	25.6	9.7	15.1
유형/ 업종	일반 제조업	888	52.8	8.7	8.6	20.0	15.3	19.9
	일반 비제조업	279	51.2	20.1	4.4	23.5	10.3	15.9
	피출자/관계 제조업	428	50.5	8.9	8.2	18.5	23.4	15.5
	피출자/관계 비제조업	276	42.7	12.3	9.1	27.7	9.0	14.3
매출 규모	100억 미만	163	30.2	7.0	9.3	31.0	8.5	15.5
	100억~500억 미만	343	57.1	9.6	8.6	19.7	25.1	12.0
	500억~1,000억 미만	245	47.5	18.3	9.2	16.2	10.5	20.5
	1,000억~2,000억 미만	487	47.4	12.3	7.3	21.5	15.1	20.6
	2,000억~3,000억 미만	232	53.1	8.1	9.7	15.5	18.8	17.0
	3,000억~5,000억 미만	206	56.5	5.5	4.1	24.6	11.4	22.4
	5,000억~1조 미만	121	56.7	13.7	11.1	24.6	16.3	13.7
	1조 이상	74	61.1	13.0	2.3	27.0	4.7	10.6
종사자 수	50명 미만	347	43.1	14.7	8.2	24.1	14.8	13.8
	50~100명 미만	262	63.2	13.7	5.5	16.8	22.0	10.4
	100~200명 미만	336	52.9	8.3	10.1	18.3	15.6	25.4
	200~300명 미만	280	50.5	8.2	7.8	23.7	19.1	11.2
	300~500명 미만	269	44.6	8.7	11.0	26.0	10.3	21.0
	500~1,000명 미만	248	51.5	12.3	5.4	17.3	11.9	21.6
	1,000명 이상	128	49.6	10.7	5.4	23.7	14.0	19.4
업력	7년 미만	119	42.3	16.1	8.2	26.3	19.3	22.2
	7~20년 미만	445	49.0	11.5	6.0	23.9	15.8	13.3
	20~30년 미만	425	44.6	11.6	11.6	20.0	22.2	15.5
	30~40년 미만	359	59.0	10.2	6.1	24.3	9.2	15.3
	40~50년 미만	260	58.8	8.9	5.5	19.1	18.3	18.1
	50년 이상	262	46.8	10.0	10.3	15.0	8.2	28.0
매출 유형	B2B	1,719	51.5	11.0	8.0	21.2	16.1	17.0
	B2C	122	44.9	11.3	5.8	22.8	8.8	16.7
	B2G	29	21.0	8.4	14.4	21.0	6.6	49.6

(계속)

〈표 2-96〉 수출 시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

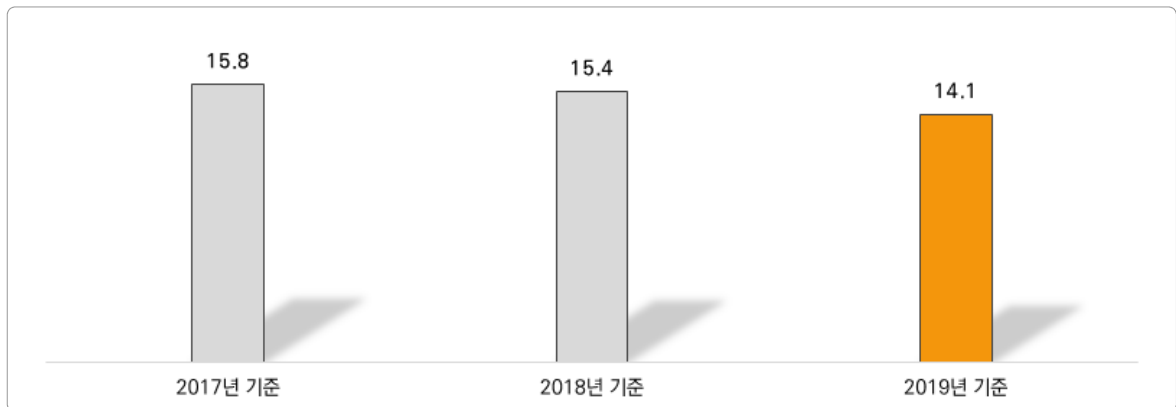
		사례수	수출 전문 인력 부족	현지 마케팅	해외 거래선 확보	기타	없음
전 체		1,871	11.1	15.1	30.8	2.1	1.9
유형	일반중견	1,166	9.3	17.7	32.6	1.3	0.8
	피출자/관계	704	14.1	10.6	27.8	3.3	3.6
업종	제조업	1,316	11.8	15.1	31.3	2.5	1.0
	비제조업	555	9.6	14.9	29.7	1.1	3.9
유형/ 업종	일반 제조업	888	8.5	18.3	34.1	1.1	1.1
	일반 비제조업	279	11.7	15.8	28.0	2.2	0.0
	피출자/관계 제조업	428	18.4	8.5	25.6	5.4	0.8
	피출자/관계 비제조업	276	7.4	13.9	31.4	0.0	7.9
매출 규모	100억 미만	163	10.1	7.7	35.6	9.4	7.7
	100억~500억 미만	343	13.1	12.4	22.5	0.0	2.2
	500억~1,000억 미만	245	17.4	9.8	31.4	3.2	1.2
	1,000억~2,000억 미만	487	11.9	19.8	31.3	0.8	1.2
	2,000억~3,000억 미만	232	10.7	19.3	32.3	2.5	2.5
	3,000억~5,000억 미만	206	6.4	14.7	42.9	0.9	0.0
	5,000억~1조 미만	121	3.8	20.6	22.0	1.2	0.0
	1조 이상	74	4.7	8.3	29.5	3.6	0.0
종사자 수	50명 미만	347	10.6	10.4	26.9	4.4	6.3
	50~100명 미만	262	12.0	11.9	24.5	1.0	0.0
	100~200명 미만	336	12.7	10.4	31.0	2.4	0.0
	200~300명 미만	280	12.6	16.7	33.6	2.1	1.2
	300~500명 미만	269	6.6	19.1	40.9	1.1	2.5
	500~1,000명 미만	248	9.4	25.1	34.1	1.1	1.1
	1,000명 이상	128	16.3	14.9	20.3	1.1	0.0
업력	7년 미만	119	9.9	6.7	31.9	2.1	3.5
	7~20년 미만	445	10.6	17.2	26.6	4.1	1.9
	20~30년 미만	425	12.2	13.2	26.1	1.7	3.8
	30~40년 미만	359	11.4	13.7	30.7	0.7	1.7
	40~50년 미만	260	9.8	16.7	34.3	1.6	0.0
	50년 이상	262	11.5	18.5	41.8	1.5	0.0
매출 유형	B2B	1,719	10.8	14.6	31.2	2.1	2.0
	B2C	122	5.9	24.8	31.2	2.1	0.0
	B2G	29	50.2	0.0	8.4	0.0	0.0

6.6 신규 해외 진출

- 향후 신규 해외 진출 의향에 대해 중견기업의 14.1%가 고려하고 있는 것으로 조사됨

[그림 2-81] 신규 해외 진출 의향

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업은 신규 해외 진출 의향이 19.5%로 피출자/관계기업(9.1%)보다 높게 조사됨
- 제조업의 경우 신규 진출을 고려하는 비중이 21.1%로 비제조업(9.6%)보다 높았으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 신규 해외 진출 의향이 24.4%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 신규 해외 진출 의향이 23.4%로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 신규 해외 진출 의향이 6.3%로 타 기업에 비해 낮았음
- 수출 중견기업의 경우 신규 진출을 고려하는 비중이 26.9%로 나타났으며, 종사자수가 500~1,000명 미만 기업의 신규 해외 진출 의향이 28.3%로 타 기업에 비해 높게 조사됨. 50명 미만 기업의 경우 신규 진출을 고려하는 비중은 7.2%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 신규 해외 진출 의향이 20.5%로 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업은 신규 진출 의향이 10.1%로 상대적으로 낮았음
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 신규 해외 진출 의향이 15.6%로 조사됨

〈표 2-97〉 신규 해외 진출 의향

(단위 : 개사, %)

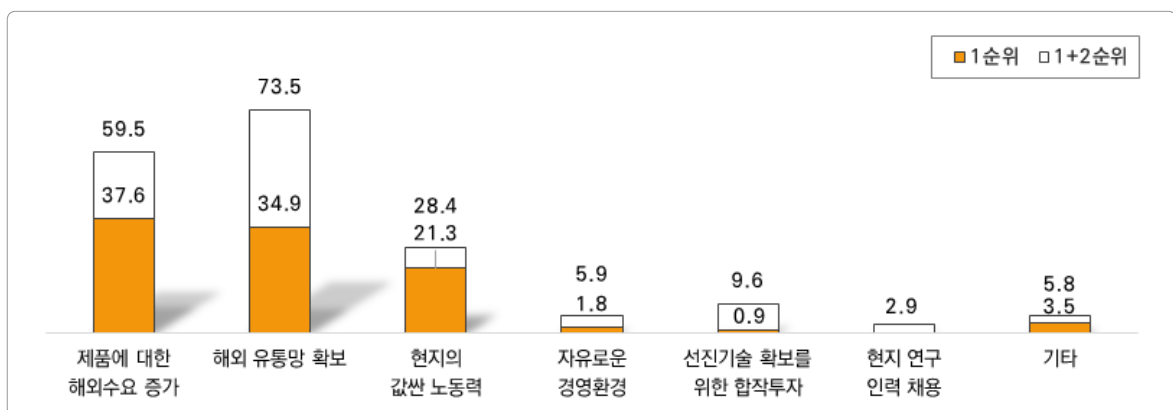
		사례수	예	아니오
전 체		4,635	14.1	85.9
유형	일반중견	2,228	19.5	80.5
	피출자/관계	2,407	9.1	90.9
업종	제조업	1,814	21.1	78.9
	비제조업	2,821	9.6	90.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	24.4	75.6
	일반 비제조업	1,170	15.1	84.9
	피출자/관계 제조업	756	16.4	83.6
	피출자/관계 비제조업	1,651	5.7	94.3
매출 규모	100억 미만	1,211	6.3	93.7
	100억~500억 미만	894	9.3	90.7
	500억~1,000억 미만	611	17.2	82.8
	1,000억~2,000억 미만	893	19.5	80.5
	2,000억~3,000억 미만	396	20.7	79.3
	3,000억~5,000억 미만	312	23.4	76.6
	5,000억~1조 미만	208	20.1	79.9
	1조 이상	110	17.5	82.5
수출 여부	수출있음	1,871	26.9	73.1
	수출없음	2,764	5.4	94.6
종사자 수	50명 미만	1,774	7.2	92.8
	50~100명 미만	680	12.6	87.4
	100~200명 미만	645	16.3	83.7
	200~300명 미만	469	17.8	82.2
	300~500명 미만	453	20.8	79.2
	500~1,000명 미만	381	28.3	71.7
	1,000명 이상	233	21.8	78.2
업력	7년 미만	347	18.1	81.9
	7~20년 미만	1,585	10.1	89.9
	20~30년 미만	997	13.9	86.1
	30~40년 미만	759	16.1	83.9
	40~50년 미만	478	20.5	79.5
	50년 이상	469	15.5	84.5
매출 유형	B2B	3,680	15.6	84.4
	B2C	791	6.2	93.8
	B2G	164	17.4	82.6

6.6.1 신규 해외 진출을 고려하는 이유

- 신규 해외 진출을 고려하는 이유에 대해 ‘제품에 대한 해외 수요 증가’ 37.6%, ‘해외 유통망 확보’ 34.9%, ‘현지의 값싼 노동력’ 21.3% 순으로 조사됨
- 복수응답에서는 ‘해외 유통망 확보’(73.5%), ‘제품에 대한 해외수요 증가’(59.5%), ‘현지의 값싼 노동력’(28.4%)에 대한 응답이 높게 조사됨

[그림 2-82] 신규 해외 진출을 고려하는 이유

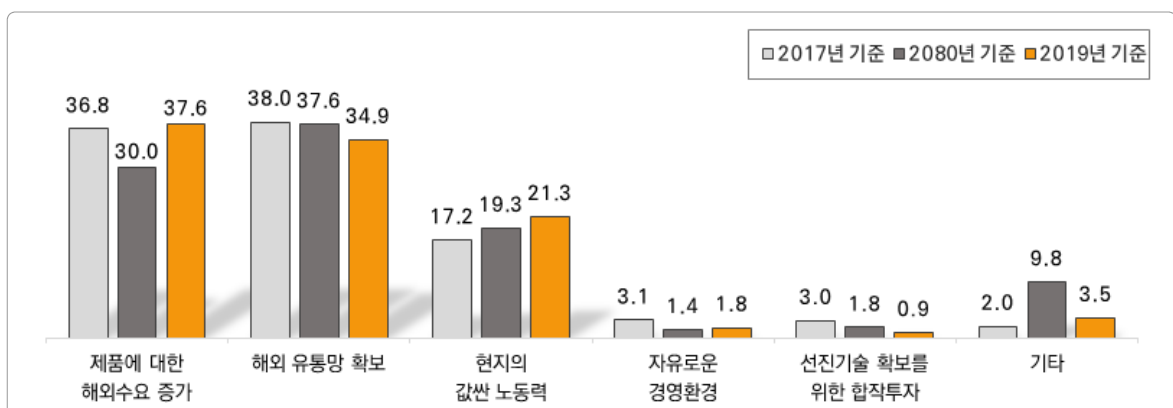
(단위 : %)



- ‘현지의 값싼 노동력’(17년 17.2%→18년 19.3%→19년 21.3%)의 경우 지속적으로 증가하는 추세를 보이고 있으며, ‘제품에 대한 해외수요 증가’는 2018년 대비 30.0%에서 37.6%로 상승함
- ‘해외 유통망 확보’(17년 38.0%→18년 37.6%→19년 34.9%)는 매년 소폭 감소함

[그림 2-83] 신규 해외 진출을 고려하는 이유 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘현지의 값싼 노동력’(25.2%)이 피출자/관계기업(13.7%)보다 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’, ‘해외 유통망 확보’가 각각 41.0%로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(38.9%), ‘현지의 값싼 노동력’(22.3%)이 비제조업보다 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘현지의 값싼 노동력’(27.8%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(44.7%)가 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(52.8%)가 높게 나타났으며, 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘현지의 값싼 노동력’(31.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘현지의 값싼 노동력’(22.6%)이 내수기업보다 높게 조사됨
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만, 50~100명 미만 기업은 ‘제품에 대한 해외수요 증가’가 각각 46.9%, 46.0%로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 ‘해외 유통망 확보’(49.0%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(52.1%)가 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘해외 유통망 확보’(46.3%), ‘현지의 값싼 노동력’(30.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(56.6%)가 높게 나타났으며, B2C기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(50.1%)가 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-98〉 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	현지의 값싼 노동력	제품에 대한 해외수요 증가	해외 유통망 확보	자유로운 경영환경	선진기술 확보를 위한 합작투자	기타
전 체		653	21.3	37.6	34.9	1.8	0.9	3.5
유형	일반중견	434	25.2	35.9	31.8	2.1	1.3	3.7
	피출자/관계	219	13.7	41.0	41.0	1.2	0.0	3.1
업종	제조업	382	22.3	38.9	34.0	1.4	1.5	1.9
	비제조업	271	19.9	35.9	36.1	2.3	0.0	5.8
유형/ 업종	일반 제조업	258	27.8	36.1	31.0	1.1	2.3	1.8
	일반 비제조업	176	21.3	35.8	33.0	3.5	0.0	6.5
	피출자/관계 제조업	124	10.8	44.7	40.4	2.1	0.0	2.0
	피출자/관계 비제조업	95	17.4	36.2	41.9	0.0	0.0	4.5
매출 규모	100억 미만	76	15.0	45.0	36.7	0.0	0.0	3.4
	100억~500억 미만	83	9.2	38.5	47.3	0.0	0.0	5.1
	500억~1,000억 미만	105	21.9	33.4	40.0	2.5	2.3	0.0
	1,000억~2,000억 미만	174	28.8	36.3	30.1	2.4	0.0	2.4
	2,000억~3,000억 미만	82	13.9	52.8	23.4	3.5	0.0	6.5
	3,000억~5,000억 미만	73	31.0	33.7	30.0	2.6	0.0	2.6
	5,000억~1조 미만	42	19.2	19.2	42.5	0.0	8.2	10.9
	1조 이상	19	27.0	32.0	41.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	503	22.6	35.8	35.3	1.9	1.2	3.2
	수출없음	150	16.8	44.0	33.6	1.3	0.0	4.3
종사자 수	50명 미만	127	14.6	31.0	49.0	3.3	0.0	2.0
	50~100명 미만	85	11.0	46.0	38.0	0.0	0.0	4.9
	100~200명 미만	105	30.6	32.8	32.6	0.0	0.0	4.0
	200~300명 미만	83	31.2	22.3	32.7	5.7	2.8	5.3
	300~500명 미만	94	18.8	44.4	31.0	2.7	0.0	3.0
	500~1,000명 미만	108	24.5	46.9	23.8	0.0	3.2	1.6
	1,000명 이상	51	17.8	43.2	33.4	0.0	0.0	5.6
업력	7년 미만	63	28.9	40.7	27.6	0.0	2.8	0.0
	7~20년 미만	159	15.4	45.2	34.7	1.6	1.5	1.6
	20~30년 미만	139	19.4	36.6	37.5	0.0	0.0	6.5
	30~40년 미만	122	27.5	30.2	33.1	5.8	0.0	3.5
	40~50년 미만	98	14.6	52.1	29.9	2.0	0.0	1.5
	50년 이상	72	30.2	13.3	46.3	0.0	2.4	7.7
매출 유형	B2B	576	21.8	36.7	34.6	2.0	1.0	4.0
	B2C	49	12.1	37.8	50.1	0.0	0.0	0.0
	B2G	29	28.1	56.6	15.4	0.0	0.0	0.0

〈표 2-99〉 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1+2순위

(단위 : 개사, %)

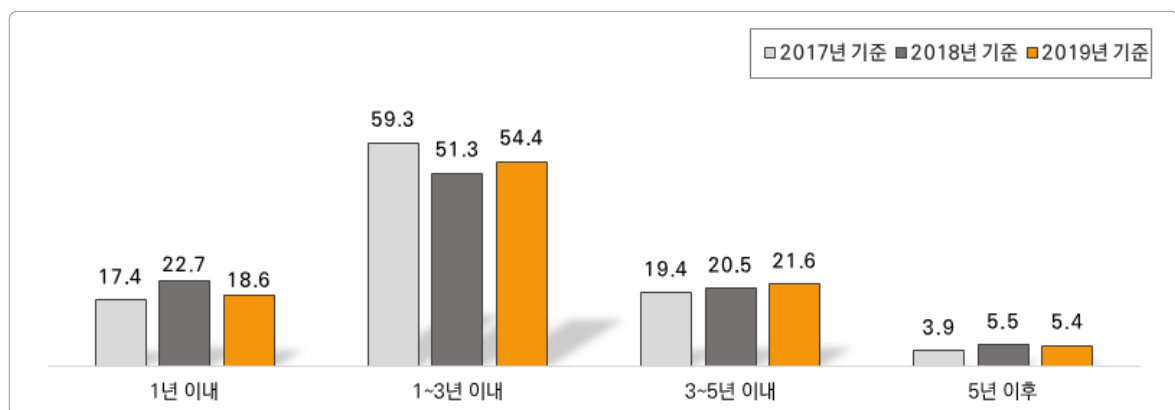
		사례수	현지의 값싼 노동력	제품에 대한 해외 수요 증가	해외 유통망 확보	자유 로운 경영 환경	현지 연구 인력 채용	선진 기술 확보를 위한 합작 투자	기타
전 체		653	28.4	59.5	73.5	5.9	2.9	9.6	5.8
유형	일반중견	434	31.0	60.8	72.3	5.3	3.1	9.3	5.7
	피출자/관계	219	23.3	56.9	76.0	7.0	2.3	10.0	6.0
업종	제조업	382	32.2	63.2	73.5	2.8	3.8	8.6	3.5
	비제조업	271	23.0	54.4	73.7	10.2	1.6	10.8	9.0
유형/ 업종	일반 제조업	258	36.0	61.9	73.0	2.2	3.7	9.5	4.2
	일반 비제조업	176	23.7	59.3	71.2	9.9	2.4	9.0	7.9
	피출자/관계 제조업	124	24.3	65.9	74.4	4.1	4.1	6.8	2.0
	피출자/관계 비제조업	95	21.9	45.1	78.2	10.8	0.0	14.3	11.1
매출 규모	100억 미만	76	18.3	51.7	76.5	3.4	6.7	11.6	11.6
	100억~500억 미만	83	22.4	66.4	76.6	5.1	0.0	9.2	5.1
	500억~1,000억 미만	105	29.1	51.0	78.1	13.9	0.0	17.8	0.0
	1,000억~2,000억 미만	174	34.8	61.7	70.9	2.4	6.9	9.3	2.4
	2,000억~3,000억 미만	82	20.8	73.1	77.6	6.9	0.0	0.0	9.5
	3,000억~5,000억 미만	73	38.7	59.6	62.5	7.9	0.0	3.8	6.5
	5,000억~1조 미만	42	27.4	50.0	65.1	3.4	4.1	19.9	10.9
	1조 이상	19	27.0	50.0	91.0	0.0	0.0	0.0	18.0
수출 여부	수출있음	503	30.5	60.8	72.6	5.7	1.9	9.9	4.5
	수출없음	150	21.2	55.1	76.9	6.7	6.0	8.2	10.1
종사자 수	50명 미만	127	18.0	49.1	92.0	12.5	4.0	7.6	2.0
	50~100명 미만	85	19.9	60.2	70.1	0.0	0.0	15.9	7.8
	100~200명 미만	105	42.2	63.6	68.1	2.9	0.0	9.1	4.0
	200~300명 미만	83	34.1	41.4	64.1	16.3	5.0	14.2	5.3
	300~500명 미만	94	24.6	65.9	69.4	2.7	8.2	5.9	9.7
	500~1,000명 미만	108	35.3	73.3	69.7	0.0	1.6	11.4	3.2
	1,000명 이상	51	23.4	64.8	75.8	6.6	0.0	0.0	14.6
업력	7년 미만	63	38.8	68.2	60.6	4.8	0.0	2.8	10.0
	7~20년 미만	159	20.0	57.4	83.3	8.9	3.2	12.1	1.6
	20~30년 미만	139	27.3	72.7	68.0	0.0	0.0	6.6	6.5
	30~40년 미만	122	38.7	41.8	81.8	8.5	3.5	8.9	5.5
	40~50년 미만	98	17.5	76.4	69.4	4.9	7.9	5.7	3.2
	50년 이상	72	37.3	38.7	65.6	8.3	2.4	21.8	14.0
매출 유형	B2B	576	29.3	59.0	72.9	6.7	3.3	8.6	5.0
	B2C	49	17.9	47.0	89.1	0.0	0.0	13.9	17.8
	B2G	29	28.1	91.7	59.2	0.0	0.0	21.0	0.0

6.6.2 신규 해외 진출 시점

- 신규 해외 진출 시점에 대해 ‘1~3년 이내’가 54.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘3~5년 이내’ 21.6%, ‘1년 이내’ 18.6% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘1~3년 이내’(51.3%→54.4%), ‘3~5년 이내’(20.5%→21.6%) 응답이 소폭 상승하였으며, ‘1년 이내’(22.7%→18.6%) 응답은 감소함

[그림 2-84] 신규 해외 진출 시점

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 신규 해외 진출 시점에 대해 ‘1~3년 이내’(55.5%), ‘3~5년 이내’(21.6%) 순으로 높게 조사됨
- 제조업과 비제조업 모두 ‘1~3년 이내’(각각 54.6%, 54.0%) 응답이 높게 나타났으며, 세부적으로는 일반 비제조업의 경우 ‘1~3년 이내’(56.3%)가 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1,000억원~2,000억원 미만 기업의 경우 ‘1~3년 이내’(63.4%) 응답이 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘1년 이내’(29.4%)가 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업의 경우 ‘1~3년 이내’(54.4%), ‘1년 이내’(20.1%) 순으로 응답이 높게 조사됨. 종사자수별로는 200~300명 미만 기업은 ‘1~3년 이내’(77.9%)가 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업은 ‘1년 이내’(41.4%) 응답이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 40~50년 미만 기업이 ‘1~3년 이내’(69.5%)에 신규 진출할 의향이 높게 조사됨. 매출유형별로는 B2B기업의 경우 ‘1~3년 이내’(56.8%)가 높게 나타났으며, B2C기업의 경우 ‘1년 이내’(35.1%), ‘3~5년 이내’(31.1%)가 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-100〉 신규 해외 진출 시점

(단위 : 개사, %)

		사례수	1년 이내	1~3년 이내	3~5년 이내	5년 이후
전 체		653	18.6	54.4	21.6	5.4
유형	일반중견	434	18.4	55.5	21.6	4.4
	피출자/관계	219	19.0	52.0	21.6	7.4
업종	제조업	382	18.1	54.6	21.7	5.6
	비제조업	271	19.3	54.0	21.5	5.2
유형/ 업종	일반 제조업	258	18.0	55.0	21.1	5.9
	일반 비제조업	176	19.1	56.3	22.4	2.2
	피출자/관계 제조업	124	18.4	53.9	22.9	4.8
	피출자/관계 비제조업	95	19.7	49.6	19.9	10.8
매출 규모	100억 미만	76	13.4	51.7	31.6	3.4
	100억~500억 미만	83	16.7	57.8	16.3	9.2
	500억~1,000억 미만	105	17.8	51.0	23.1	8.0
	1,000억~2,000억 미만	174	17.7	63.4	16.7	2.2
	2,000억~3,000억 미만	82	13.9	62.7	19.9	3.5
	3,000억~5,000억 미만	73	28.6	35.1	27.2	9.1
	5,000억~1조 미만	42	29.4	46.6	19.9	4.1
	1조 이상	19	18.0	41.0	32.0	9.0
수출 여부	수출있음	503	20.1	54.4	19.5	6.0
	수출없음	150	13.7	54.2	28.8	3.3
종사자 수	50명 미만	127	13.0	47.8	28.8	10.3
	50~100명 미만	85	22.2	53.0	24.8	0.0
	100~200명 미만	105	15.1	61.0	21.1	2.9
	200~300명 미만	83	12.0	77.9	4.6	5.5
	300~500명 미만	94	20.9	50.0	15.3	13.7
	500~1,000명 미만	108	18.1	52.5	29.3	0.0
	1,000명 이상	51	41.4	32.5	22.7	3.4
업력	7년 미만	63	22.8	32.3	42.1	2.8
	7~20년 미만	159	17.1	55.3	17.8	9.8
	20~30년 미만	139	21.8	44.4	28.0	5.8
	30~40년 미만	122	20.1	60.6	17.0	2.3
	40~50년 미만	98	10.5	69.5	14.7	5.3
	50년 이상	72	20.6	59.5	17.3	2.7
매출 유형	B2B	576	16.7	56.8	20.4	6.1
	B2C	49	35.1	33.8	31.1	0.0
	B2G	29	28.3	41.4	30.3	0.0

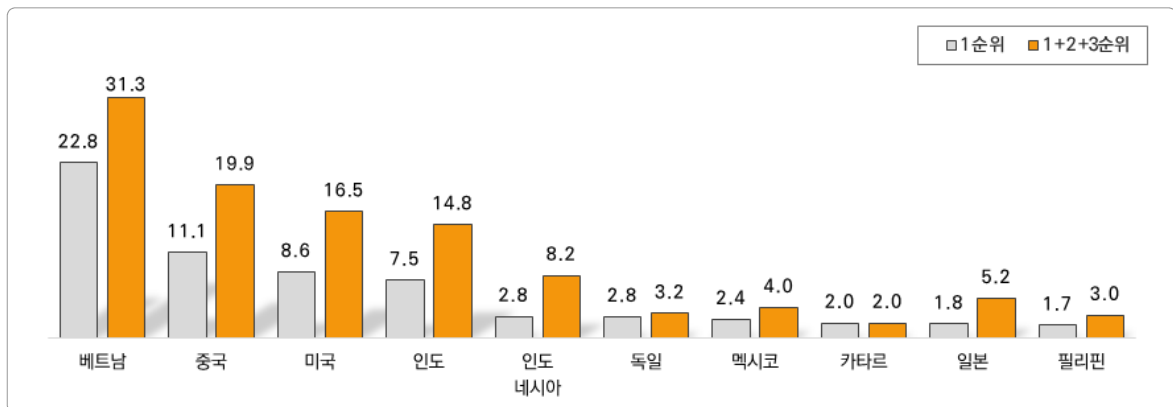
6.6.3 희망하는 신규 진출 국가

- 희망하는 신규 진출 국가 1순위로는 ‘베트남’이 22.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘중국’ 11.1%, ‘미국’ 8.6%, ‘인도’ 7.5% 순으로 조사됨

- 복수응답의 경우에도 ‘베트남’(31.3%), ‘중국’(19.9%), ‘미국’(16.5%) 순으로 조사됨

[그림 2-85] 희망하는 신규 진출 국가(상위 10개국)

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업은 신규 진출 국가에 대해 ‘베트남’(23.3%), ‘중국’(10.9%)이 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘미국’(13.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업은 ‘중국’(14.9%), ‘인도’(11.8%)가 비제조업보다 상대적으로 높았으며, 비제조업은 ‘미국’(11.1%)이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘인도’(14.8%)가 상대적으로 높았으며, 피출자/관계 제조업은 ‘중국’(17.1%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘베트남’(41.0%)이 높게 나타났으며, 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘중국’(20.7%)이 상대적으로 높게 조사됨. 내수기업의 경우 ‘베트남’(35.4%), ‘미국’(20.3%) 응답이 높았음
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업은 ‘베트남’(26.7%)이 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업은 ‘중국’(15.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 30~40년 미만 기업의 경우 ‘베트남’(36.7%)이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘중국’(17.6%), ‘미국’(20.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업이 ‘베트남’(24.9%), B2C기업은 ‘미국’(30.0%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-101〉 희망하는 신규 진출 국가 1순위(상위 10개국)

(단위 : 개사, %)

		사례수	베트남	중국	미국	인도	인도 네시아	독일	멕시코	카타르	일본	필리핀
전 체		653	22.8	11.1	8.6	7.5	2.8	2.8	2.4	2.0	1.8	1.7
유형	일반중견	434	23.3	10.9	6.2	8.8	3.6	2.1	2.9	2.3	1.0	1.9
	피출자/관계	219	21.8	11.7	13.3	5.0	1.2	4.0	1.5	1.4	3.5	1.2
업종	제조업	382	22.3	14.9	6.8	11.8	1.6	3.1	3.1	0.0	0.9	1.3
	비제조업	271	23.6	5.8	11.1	1.6	4.5	2.3	1.6	4.7	3.2	2.2
유형/ 업종	일반 제조업	258	24.9	13.9	8.1	14.8	1.3	3.6	3.3	0.0	0.0	0.9
	일반 비제조업	176	21.0	6.5	3.5	0.0	7.0	0.0	2.4	5.6	2.5	3.4
	피출자/관계 제조업	124	16.9	17.1	4.2	5.4	2.1	2.0	2.7	0.0	2.7	2.0
	피출자/관계 비제조업	95	28.4	4.5	25.4	4.5	0.0	6.6	0.0	3.2	4.5	0.0
매출 규모	100억 미만	76	31.6	13.4	16.6	0.0	0.0	11.6	0.0	0.0	0.0	3.4
	100억~500억 미만	83	4.1	11.6	10.2	14.7	0.0	0.0	4.1	0.0	9.2	0.0
	500억~1,000억 미만	105	21.1	7.4	12.3	2.3	2.5	4.5	0.0	2.9	0.0	8.0
	1,000억~2,000억 미만	174	26.9	11.3	6.9	8.9	4.8	0.0	4.6	4.8	0.0	0.0
	2,000억~3,000억 미만	82	27.8	6.9	6.9	0.0	0.0	3.5	0.0	0.0	3.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	73	15.6	20.7	6.5	19.2	5.3	0.0	3.8	0.0	2.6	0.0
	5,000억~1조 미만	42	26.0	11.6	0.0	8.2	8.2	4.1	4.1	3.4	0.0	0.0
	1조 이상	19	41.0	0.0	0.0	9.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	503	19.1	11.9	5.1	9.8	3.6	3.1	3.2	2.0	1.2	1.7
	수출없음	150	35.4	8.6	20.3	0.0	0.0	1.7	0.0	2.0	4.1	1.7
종사자 수	50명 미만	127	27.9	9.5	8.3	2.7	0.0	7.0	0.0	0.0	3.3	2.0
	50~100명 미만	85	18.2	7.2	13.5	10.3	0.0	0.0	4.9	0.0	6.8	2.8
	100~200명 미만	105	19.1	15.8	8.0	12.3	2.5	0.0	3.2	6.9	0.0	0.0
	200~300명 미만	83	23.4	7.7	5.1	0.0	5.0	2.8	4.6	0.0	0.0	0.0
	300~500명 미만	94	26.7	15.5	10.8	7.8	0.0	2.5	0.0	6.0	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	108	19.3	11.4	8.8	14.0	1.6	4.2	1.6	0.0	0.0	5.6
	1,000명 이상	51	24.9	8.9	3.8	3.4	19.3	0.0	5.5	0.0	3.8	0.0
업력	7년 미만	63	24.8	17.6	20.0	7.2	0.0	4.0	0.0	0.0	0.0	4.0
	7~20년 미만	159	18.9	15.2	11.0	4.5	1.1	5.4	0.0	0.0	2.6	1.5
	20~30년 미만	139	19.1	12.1	4.7	7.8	1.4	0.0	3.0	2.2	3.8	0.0
	30~40년 미만	122	36.7	2.3	6.6	5.8	7.2	1.9	6.5	3.5	2.0	0.0
	40~50년 미만	98	19.8	8.6	6.8	12.5	1.8	2.9	0.0	4.3	0.0	6.1
	50년 이상	72	17.7	13.1	6.5	10.1	5.8	2.4	5.3	2.0	0.0	0.0
매출 유형	B2B	576	24.9	11.7	5.8	7.4	1.8	3.1	2.8	2.2	2.1	1.9
	B2C	49	3.5	10.9	30.0	13.6	3.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	B2G	29	13.3	0.0	28.8	0.0	21.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

〈표 2-102〉 희망하는 신규 진출 국가 1+2+3순위(상위 10개국)

(단위 : 개사, %)

		사례수	베트남	중국	미국	인도	인도 네시아	일본	멕시코	미얀마	태국	사우디 아라비아
전 체		653	31.3	19.9	16.5	14.8	8.2	5.2	4.0	3.3	3.3	3.3
유형	일반중견	434	30.5	19.6	13.4	16.4	8.8	4.0	4.4	2.0	2.4	3.5
	피출자/관계	219	32.8	20.6	22.6	11.6	6.9	7.5	3.1	5.9	5.0	2.7
업종	제조업	382	31.1	21.5	17.6	19.9	5.3	3.4	5.3	2.7	3.3	3.4
	비제조업	271	31.5	17.7	14.9	7.6	12.2	7.8	2.1	4.2	3.3	3.1
유형/ 업종	일반 제조업	258	32.7	19.7	17.8	22.9	6.9	2.7	5.3	1.8	2.6	2.7
	일반 비제조업	176	27.2	19.6	6.9	6.9	11.6	6.0	3.2	2.4	2.2	4.8
	피출자/관계 제조업	124	27.8	25.4	17.1	13.7	2.1	4.8	5.4	4.6	4.8	4.8
	피출자/관계 비제조업	95	39.5	14.3	29.8	8.9	13.3	11.1	0.0	7.6	5.3	0.0
매출 규모	100억 미만	76	49.9	28.4	30.0	6.7	16.6	11.6	0.0	0.0	3.4	0.0
	100억~500억 미만	83	13.3	11.6	19.4	19.8	1.4	9.2	8.2	9.2	4.1	4.1
	500억~1,000억 미만	105	25.8	19.7	25.0	12.9	4.7	2.3	2.3	2.9	2.9	4.7
	1,000억~2,000억 미만	174	38.4	23.4	6.9	15.7	9.5	2.4	4.6	3.8	3.4	4.8
	2,000억~3,000억 미만	82	30.8	13.9	13.9	10.4	0.0	6.5	3.5	0.0	0.0	3.5
	3,000억~5,000억 미만	73	19.5	27.2	21.9	25.7	10.6	5.3	3.8	3.8	9.1	0.0
	5,000억~1조 미만	42	30.1	15.8	4.1	12.4	16.5	4.1	7.5	0.0	0.0	0.0
	1조 이상	19	50.0	0.0	9.0	9.0	18.0	0.0	0.0	9.0	0.0	9.0
수출 여부	수출있음	503	25.6	18.2	13.8	17.1	8.7	2.5	4.5	3.0	2.3	4.2
	수출없음	150	50.2	25.9	25.4	7.1	6.3	14.1	2.3	4.4	6.5	0.0
종사자 수	50명 미만	127	44.8	25.1	21.7	8.2	13.2	10.3	2.7	2.4	6.5	3.3
	50~100명 미만	85	31.1	14.9	21.4	20.1	1.4	14.5	4.9	4.0	3.0	3.0
	100~200명 미만	105	21.4	21.2	13.2	17.2	6.6	0.0	5.5	9.0	1.9	7.2
	200~300명 미만	83	28.0	9.8	5.1	0.0	9.7	2.3	8.0	0.0	0.0	2.8
	300~500명 미만	94	32.7	31.3	21.8	14.9	3.9	3.0	0.0	0.0	2.0	3.0
	500~1,000명 미만	108	25.5	18.0	19.9	32.6	1.6	0.0	1.6	3.9	3.6	1.6
	1,000명 이상	51	33.2	12.7	3.8	3.4	29.5	7.2	8.3	3.4	5.5	0.0
업력	7년 미만	63	54.8	22.4	24.1	11.3	2.8	14.1	0.0	6.7	4.0	0.0
	7~20년 미만	159	27.1	27.6	21.1	6.1	11.3	6.4	2.1	4.5	5.3	3.7
	20~30년 미만	139	28.6	20.3	13.4	18.5	5.6	3.8	3.0	2.4	0.0	5.1
	30~40년 미만	122	40.2	13.7	14.3	16.4	14.0	7.8	10.8	0.0	7.1	3.5
	40~50년 미만	98	23.7	18.2	13.9	21.2	3.5	0.0	1.5	2.9	0.0	0.0
	50년 이상	72	20.1	13.1	12.8	18.4	7.4	0.0	5.3	5.7	2.7	5.7
매출 유형	B2B	576	31.9	21.7	13.8	13.4	7.6	4.8	4.5	3.1	3.3	3.7
	B2C	49	21.4	10.9	40.9	27.4	7.5	0.0	0.0	3.5	5.2	0.0
	B2G	29	35.3	0.0	28.8	21.0	21.5	22.0	0.0	8.3	0.0	0.0

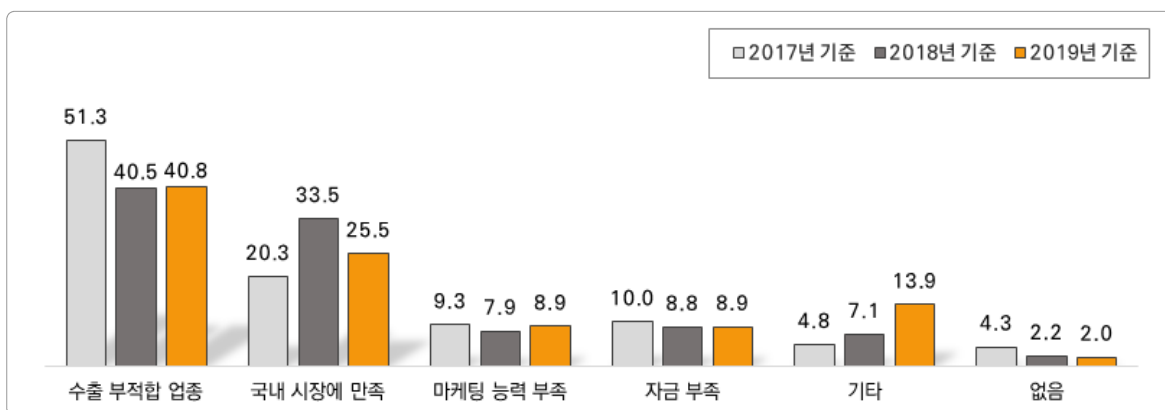
6.6.4 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

- 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유에 대해 ‘수출 부적합 업종’이 40.8%로 가장 높게 나타났으며, ‘국내 시장에 만족’ 25.5%, ‘마케팅 능력 부족’, ‘자금 부족’이 각각 8.9%로 조사됨

- 전년 대비 ‘국내 시장에 만족’은 33.5%에서 25.5%로 큰 폭으로 감소함

[그림 2-86] 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업은 ‘자금 부족’(12.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘수출 부적합 업종’(44.2%)이 높게 조사됨
- 비제조업은 ‘수출 부적합 업종’(55.5%)이 높게 나타났으며, 제조업은 ‘마케팅 능력 부족’(16.3%), ‘자금 부족’(18.7%)이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘자금 부족’(23.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(54.3%)이 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘국내 시장에 만족’(31.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업은 ‘수출 부적합 업종’(53.2%)이 높게 나타났으며, 1,000명 이상, 300~500명 미만 기업은 ‘자금 부족’(각각 16.4%, 16.0%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업은 ‘수출 부적합 업종’(50.1%), ‘마케팅 능력 부족’(11.6%)이 상대적으로 높았음
- 매출유형별로는 B2B기업은 ‘마케팅 능력’(10.8%), ‘자금 부족’(10.5%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-103〉 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

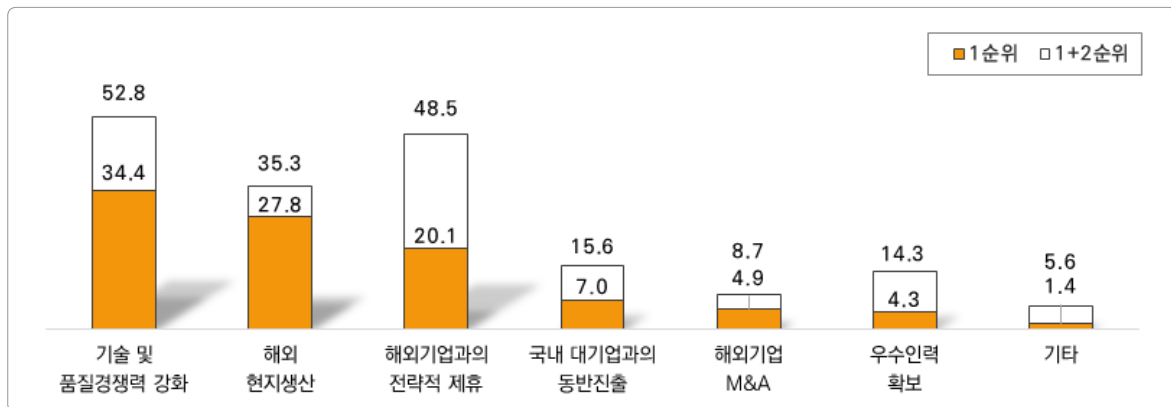
		사례수	수출 부적합 업종	국내 시장에 만족	마케팅 능력 부족	자금 부족	기타	없음
전 체		3,982	40.8	25.5	8.9	8.9	13.9	2.0
유형	일반중견	1,794	36.7	23.3	8.0	12.8	16.9	2.2
	피출자/관계	2,188	44.2	27.3	9.7	5.6	11.5	1.7
업종	제조업	1,432	14.5	27.6	16.3	18.7	21.0	1.9
	비제조업	2,550	55.5	24.3	4.8	3.3	10.0	2.0
유형/ 업종	일반 제조업	800	13.7	22.0	13.4	23.1	25.8	2.0
	일반 비제조업	994	55.2	24.4	3.8	4.6	9.7	2.4
	피출자/관계 제조업	632	15.6	34.8	19.9	13.1	14.8	1.7
	피출자/관계 비제조업	1,556	55.8	24.3	5.5	2.5	10.1	1.7
매출 규모	100억 미만	1,135	54.3	27.8	5.7	2.8	8.3	1.1
	100억~500억 미만	811	42.0	22.5	10.9	7.6	15.0	2.0
	500억~1,000억 미만	506	41.9	27.3	11.2	7.1	10.7	1.7
	1,000억~2,000억 미만	719	30.0	25.2	12.0	12.7	17.0	3.2
	2,000억~3,000억 미만	314	28.9	28.3	6.9	8.9	24.5	2.5
	3,000억~5,000억 미만	239	30.9	18.3	9.0	21.3	17.3	3.2
	5,000억~1조 미만	166	29.1	31.2	5.7	18.4	15.7	0.0
	1조 이상	91	29.4	15.5	8.7	25.0	18.4	3.0
수출 여부	수출있음	1,367	6.4	20.4	20.1	22.3	27.9	3.0
	수출없음	2,615	58.8	28.2	3.1	1.9	6.6	1.4
종사자 수	50명 미만	1,647	53.2	27.0	5.6	4.9	7.9	1.4
	50~100명 미만	594	35.2	27.1	12.4	9.4	14.5	1.4
	100~200명 미만	540	34.9	25.3	10.1	8.7	17.6	3.4
	200~300명 미만	386	25.0	27.5	17.2	12.6	15.0	2.7
	300~500명 미만	359	26.7	22.1	10.8	16.0	23.0	1.4
	500~1,000명 미만	273	31.1	22.6	6.9	12.2	22.6	4.6
	1,000명 이상	182	40.3	15.2	6.1	16.4	22.0	0.0
업력	7년 미만	284	50.1	24.7	11.6	2.4	9.3	1.9
	7~20년 미만	1,426	43.0	26.4	7.3	8.7	11.9	2.6
	20~30년 미만	859	39.0	26.4	9.5	7.7	16.6	0.7
	30~40년 미만	637	37.8	26.3	9.9	11.1	13.3	1.6
	40~50년 미만	380	35.0	25.9	9.0	8.7	17.8	3.7
	50년 이상	396	40.4	19.4	10.1	13.1	15.8	1.2
매출 유형	B2B	3,105	35.5	25.6	10.8	10.5	15.4	2.2
	B2C	742	60.3	24.3	2.4	3.8	8.5	0.7
	B2G	135	54.3	29.7	3.1	0.0	9.8	3.1

6.7 해외 수출 및 진출 시 전략

- 해외 수출 및 진출 시 가장 우선적으로 고려하는 전략은 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’가 34.4%로 가장 높게 나타났으며, ‘해외 현지생산’ 27.8%, ‘해외기업과의 전략적 제휴’ 20.1% 순으로 조사됨
- 복수응답의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(52.8%), ‘해외기업과의 전략적 제휴’(48.5%), ‘해외 현지생산’(35.3%) 순으로 높게 조사됨

[그림 2-87] 해외 수출 및 진출 시 전략

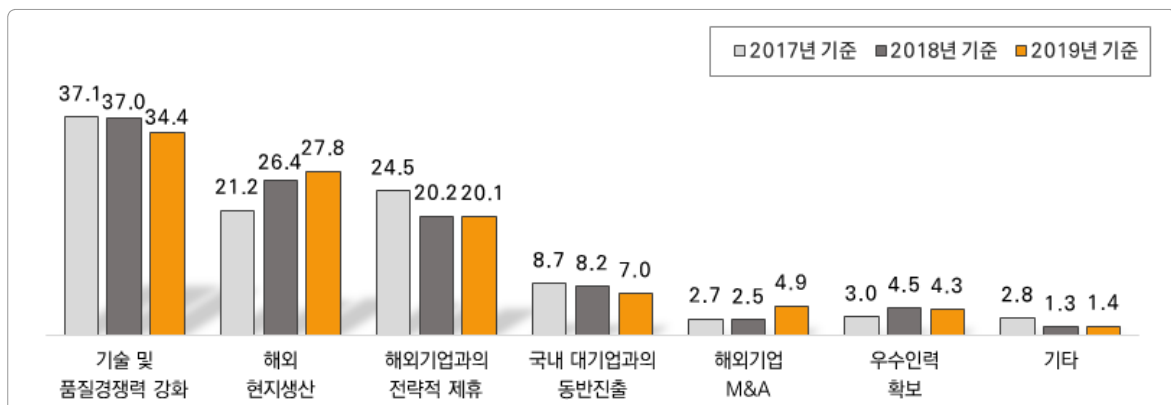
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’는 37.0%에서 34.4%로 소폭 감소하였으며, ‘해외 현지생산’은 26.4%에서 27.8%로 증가함. ‘해외기업 M&A’의 경우에도 2.5%에서 4.9%로 소폭 증가함

[그림 2-88] 해외 수출 및 진출 시 전략 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘해외 현지생산’(32.0%)이 피출자/관계기업(19.7%)보다 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(46.0%)가 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘해외 현지생산’(38.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(37.3%), ‘해외기업과의 전략적 제휴’(30.0%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘해외 현지생산’(42.4%)이 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업은 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(52.8%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(56.6%)가 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘해외 현지생산’(63.9%)이 높게 조사됨. 100억원~500억원 미만 기업은 ‘해외기업과의 전략적 제휴’(37.7%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘해외 현지생산’(31.9%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 내수기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(51.6%)가 높게 조사됨
- 종사자수별로는 100~200명 미만 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(44.9%)가 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업은 ‘해외기업과의 전략적 제휴’(35.4%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(44.3%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘해외 현지생산’(36.2%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업은 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(47.2%), B2B기업은 ‘해외 현지생산’(29.7%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-104〉 해외 수출 및 진출 시 전략 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	해외 현지 생산	기술 및 품질 경쟁력 강화	해외 기업과 전략적 제휴	해외 기업 M&A	우수 인력 확보	국내 대기업 동반 진출	기타
전 체		653	27.8	34.4	20.1	4.9	4.3	7.0	1.4
유형	일반중견	434	32.0	28.5	19.2	5.4	5.3	7.5	2.2
	피출자/관계	219	19.7	46.0	22.0	3.9	2.4	6.0	0.0
업종	제조업	382	38.3	32.3	13.2	5.2	2.5	6.6	1.8
	비제조업	271	13.0	37.3	30.0	4.4	6.8	7.5	0.9
유형/ 업종	일반 제조업	258	42.4	28.2	12.6	4.4	1.8	7.9	2.7
	일반 비제조업	176	16.6	28.9	28.9	6.8	10.5	6.9	1.4
	피출자/관계 제조업	124	29.9	40.8	14.3	6.9	4.2	4.0	0.0
	피출자/관계 비제조업	95	6.3	52.8	32.1	0.0	0.0	8.8	0.0
매출 규모	100억 미만	76	16.8	56.6	18.3	0.0	0.0	8.3	0.0
	100억~500억 미만	83	21.8	36.4	37.7	4.1	0.0	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	105	18.6	38.8	10.8	16.4	10.6	2.5	2.3
	1,000억~2,000억 미만	174	35.3	29.5	25.8	2.2	2.4	4.7	0.0
	2,000억~3,000억 미만	82	20.8	26.4	13.4	3.5	6.5	22.9	6.5
	3,000억~5,000억 미만	73	39.9	33.9	11.8	3.8	7.9	2.6	0.0
	5,000억~1조 미만	42	28.1	19.2	25.3	4.1	4.1	19.2	0.0
	1조 이상	19	63.9	27.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.0
수출 여부	수출있음	503	31.9	29.3	20.2	5.8	3.2	7.9	1.9
	수출없음	150	14.3	51.6	19.9	1.7	8.2	4.2	0.0
종사자 수	50명 미만	127	22.3	39.9	32.9	0.0	0.0	5.0	0.0
	50~100명 미만	85	14.5	30.9	35.4	7.0	7.0	2.3	2.8
	100~200명 미만	105	26.6	44.9	17.6	2.5	0.0	8.4	0.0
	200~300명 미만	83	30.7	41.4	8.9	4.6	5.0	9.3	0.0
	300~500명 미만	94	34.9	32.5	16.2	0.0	4.8	6.0	5.6
	500~1,000명 미만	108	37.6	15.6	14.0	18.0	6.6	8.1	0.0
	1,000명 이상	51	28.3	36.5	6.6	0.0	12.4	12.8	3.4
업력	7년 미만	63	36.2	42.2	18.9	0.0	2.8	0.0	0.0
	7~20년 미만	159	23.3	43.3	25.6	1.8	4.5	0.0	1.5
	20~30년 미만	139	28.3	23.4	28.8	4.3	6.1	7.0	2.1
	30~40년 미만	122	26.0	32.6	17.5	0.0	5.0	16.9	2.0
	40~50년 미만	98	29.2	44.3	7.8	12.7	0.0	6.1	0.0
	50년 이상	72	31.1	18.5	13.8	14.5	6.6	13.1	2.4
매출 유형	B2B	576	29.7	33.6	20.1	3.5	4.6	7.2	1.3
	B2C	49	9.3	47.2	29.0	11.0	0.0	0.0	3.5
	B2G	29	23.1	28.8	5.0	21.0	6.8	15.4	0.0

〈표 2-105〉 해외 수출 및 진출 시 전략 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	해외 현지 생산	기술 및 품질 경쟁력 강화	해외 기업과 전략적 제휴	해외 기업 M&A	우수 인력 확보	국내 대기업 동반 진출	기타
전 체		653	35.3	52.8	48.5	8.7	14.3	15.6	5.6
유형	일반중견	434	39.7	48.3	45.2	9.0	16.8	17.2	7.0
	피출자/관계	219	26.6	61.7	55.0	8.2	9.2	12.5	2.9
업종	제조업	382	49.5	52.7	45.5	8.7	8.4	13.4	5.7
	비제조업	271	15.3	52.9	52.7	8.8	22.6	18.7	5.5
유형/ 업종	일반 제조업	258	54.7	51.5	42.2	7.6	7.4	13.7	8.4
	일반 비제조업	176	17.7	43.6	49.6	11.1	30.6	22.3	4.9
	피출자/관계 제조업	124	38.7	55.2	52.2	11.0	10.4	12.9	0.0
	피출자/관계 비제조업	95	10.8	70.3	58.6	4.5	7.6	11.9	6.6
매출 규모	100억 미만	76	16.8	68.3	66.7	3.4	3.4	11.6	8.3
	100억~500억 미만	83	31.0	53.7	64.6	9.2	7.5	5.5	0.0
	500억~1,000억 미만	105	30.3	55.2	30.7	18.8	20.7	21.7	4.5
	1,000억~2,000억 미만	174	45.5	50.1	50.3	6.9	21.4	9.6	4.6
	2,000억~3,000억 미만	82	27.8	57.2	43.3	3.5	9.5	32.9	10.0
	3,000억~5,000억 미만	73	42.6	44.2	41.6	10.3	19.7	6.5	10.3
	5,000억~1조 미만	42	36.4	38.4	56.8	7.5	8.2	41.8	0.0
	1조 이상	19	63.9	45.1	18.0	9.0	0.0	0.0	9.0
수출 여부	수출있음	503	41.1	50.1	47.3	8.6	10.5	17.3	6.0
	수출없음	150	15.9	61.9	52.5	9.0	26.9	9.8	4.2
종사자 수	50명 미만	127	22.3	64.2	68.5	6.8	6.8	15.0	0.0
	50~100명 미만	85	21.2	37.9	52.5	7.0	38.0	10.7	7.7
	100~200명 미만	105	41.2	57.2	54.6	4.9	9.6	17.7	0.0
	200~300명 미만	83	36.2	62.8	43.1	4.6	12.0	9.3	2.3
	300~500명 미만	94	44.2	48.6	41.9	4.1	10.7	16.9	20.8
	500~1,000명 미만	108	49.0	45.8	27.1	24.5	10.6	20.9	6.2
	1,000명 이상	51	32.1	46.5	45.5	6.2	20.7	17.6	3.4
업력	7년 미만	63	42.9	55.2	60.5	8.5	7.5	7.2	10.0
	7~20년 미만	159	34.8	60.6	59.1	7.1	11.5	3.6	1.5
	20~30년 미만	139	32.5	46.4	51.8	4.3	21.6	22.0	6.5
	30~40년 미만	122	32.2	46.7	47.6	6.3	17.4	25.9	5.2
	40~50년 미만	98	37.1	57.8	30.1	16.6	10.5	10.1	11.0
	50년 이상	72	38.1	49.3	34.6	14.5	11.9	27.2	2.4
매출 유형	B2B	576	37.1	53.2	49.4	7.1	13.5	15.9	5.0
	B2C	49	21.1	52.9	37.7	20.3	27.5	0.0	16.4
	B2G	29	23.1	44.2	48.8	21.0	6.8	36.4	0.0

| 07. 수·위탁 거래 및 동반 성장

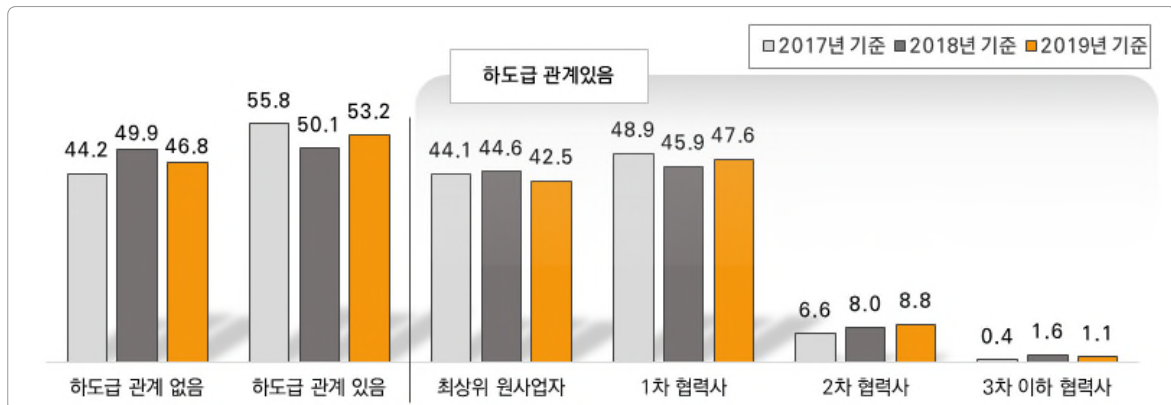
7.1 수·위탁 거래 단계

○ 중견기업의 53.2%가 수위탁거래를 하고 있는 것으로 나타났으며, ‘1차 협력사’가 47.6%로 가장 많았으며, ‘최상위 원사업자’ 42.5%, ‘2차 협력사’ 8.8% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘하도급 관계 있음’ 응답은 50.1%에서 53.2%로 소폭 상승함

[그림 2-89] 수·위탁 거래 단계

(단위 : %)



- 전년 대비 일반 중견기업, 피출자/관계기업 모두 수·위탁거래 비중이 소폭 상승하였으며, 제조업의 경우 2018년 68.8%에서 68.1%로 소폭 감소함

〈표 2-106〉 중견기업 특성별 수·위탁 거래 단계 추이

(단위 : 개사, %)

			하도급 관계 없음	하도급 관계 있음	최상위 원사업자	1차 협력사	2차 협력사	3차 이하 협력사
유형	일반중견	2018년 기준	43.0	56.9	52.6	41.9	4.4	1.1
		2019년 기준	41.5	58.5	49.7	44.8	4.8	0.6
	피출자/관계	2018년 기준	56.2	43.8	35.2	50.5	12.1	2.2
		2019년 기준	51.8	48.2	34.4	50.7	13.2	1.7
업종	제조업	2018년 기준	31.2	68.8	36.9	50.4	11.0	1.7
		2019년 기준	31.9	68.1	34.0	52.3	12.2	1.4
	비제조업	2018년 기준	61.9	38.1	53.5	40.6	4.5	1.4
		2019년 기준	56.5	43.5	51.1	42.8	5.3	0.9

특성별 분석

- 일반 중견기업의 58.5%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, 그 중 '최상위 원사업자'(49.7%), '1차 협력사'(44.8%)가 높게 조사됨
- 제조업의 68.1%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, '1차 협력사'(52.3%)가 높게 조사됨. 비제조업의 경우 '하도급 관계없음'이 56.5%로 제조업(31.9%)보다 높게 조사됨. 일반 제조업의 72.8%가 수·위탁 거래를 하고 있으며, '1차 협력사'(50.8%)의 비중이 높았음
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 수·위탁 거래 비중이 72.9%로 높게 나타났으며, 그 중 '최상위 원사업자'(53.8%), '1차 협력사'(44.0%) 비중이 높았음. 100억원 미만 기업의 57.9%가 하도급 관계가 없는 것으로 조사됨
- 수출 중견기업의 64.8%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, '1차 협력사'의 비중이 52.4%로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 72.8%, 1,000명 이상 기업의 71.6%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, 50명 미만 기업의 수·위탁 거래 비중은 42.6%로 타 기업에 비해 다소 낮았음
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 61.3%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, 그 중 '1차 협력사'(54.1%)의 비중이 높게 조사됨. 7년 미만 기업의 경우 '하도급 관계없음'이 54.3%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 수·위탁 거래 비중이 69.6%로 높게 나타났으며, 그 중 '최상위 원사업자'(68.5%) 비중이 높았음

〈표 2-107〉 수·위탁 거래 단계

(단위 : 개사, %)

		사례수	하도급 관계 없음	하도급 관계 있음				
					최상위 원사업자	1차 협력사	2차 협력사	3차이하 협력사
전 체		4,635	46.8	53.2	42.5	47.6	8.8	1.1
유형	일반중견	2,228	41.5	58.5	49.7	44.8	4.8	0.6
	피출자/관계	2,407	51.8	48.2	34.4	50.7	13.2	1.7
업종	제조업	1,814	31.9	68.1	34.0	52.3	12.2	1.4
	비제조업	2,821	56.5	43.5	51.1	42.8	5.3	0.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	27.1	72.8	41.4	50.8	6.8	1.1
	일반 비제조업	1,170	54.4	45.6	61.8	36.1	2.0	0.0
	피출자/관계 제조업	756	38.5	61.4	21.8	54.8	21.3	2.0
	피출자/관계 비제조업	1,651	57.9	42.0	42.8	47.9	7.8	1.5
매출 규모	100억 미만	1,211	57.9	42.1	44.9	44.5	8.9	1.7
	100억~500억 미만	894	50.0	50.0	29.3	49.9	18.3	2.5
	500억~1,000억 미만	611	44.3	55.7	36.4	53.7	9.9	0.0
	1,000억~2,000억 미만	893	44.3	55.7	41.6	52.4	5.2	0.8
	2,000억~3,000억 미만	396	42.6	57.4	45.4	44.8	8.6	1.3
	3,000억~5,000억 미만	312	31.2	68.8	50.3	45.8	3.9	0.0
	5,000억~1조 미만	208	27.1	72.9	53.8	44.0	1.1	1.1
	1조 이상	110	31.4	68.5	83.9	16.1	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	1,871	35.2	64.8	35.6	52.4	11.0	1.0
	수출없음	2,764	54.8	45.3	49.2	42.8	6.7	1.3
종사자 수	50명 미만	1,774	57.4	42.6	46.5	42.7	10.5	0.3
	50~100명 미만	680	52.5	47.4	31.5	49.9	13.3	5.3
	100~200명 미만	645	44.5	55.5	31.1	60.5	7.3	1.1
	200~300명 미만	469	40.7	59.4	55.0	34.8	10.2	0.0
	300~500명 미만	453	32.7	67.3	50.2	44.6	5.2	0.0
	500~1,000명 미만	381	27.2	72.8	37.7	55.2	5.5	1.6
	1,000명 이상	233	28.5	71.6	43.5	51.2	5.3	0.0
업력	7년 미만	347	54.3	45.6	41.9	42.2	15.9	0.0
	7~20년 미만	1,585	46.0	54.0	43.0	45.4	10.5	1.1
	20~30년 미만	997	47.9	52.1	36.7	50.5	10.9	1.9
	30~40년 미만	759	47.0	53.0	37.0	55.4	7.1	0.4
	40~50년 미만	478	38.6	61.3	41.1	54.1	2.5	2.3
	50년 이상	469	50.0	49.9	65.3	31.0	3.7	0.0
매출 유형	B2B	3,680	46.1	54.0	34.1	54.3	10.2	1.4
	B2C	791	53.7	46.3	80.1	17.8	2.1	0.0
	B2G	164	30.4	69.6	68.5	26.0	5.5	0.0

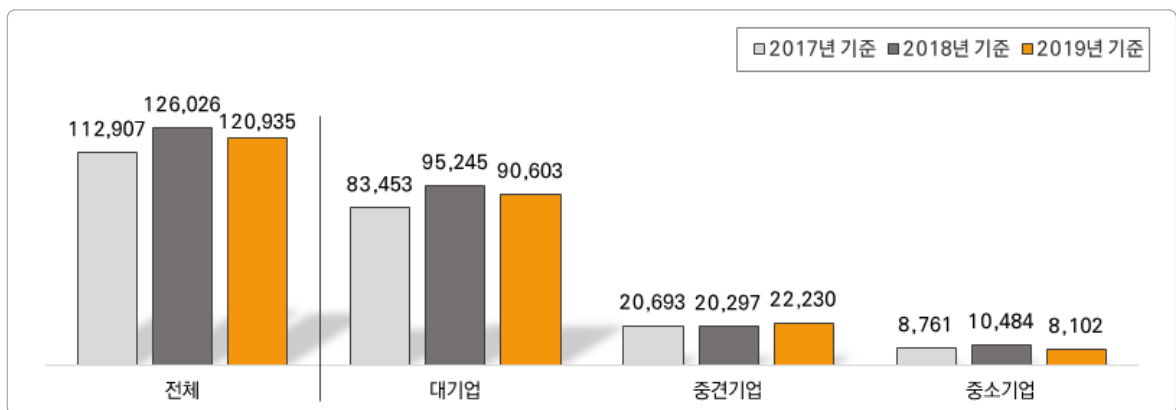
7.2 위탁기업과의 거래 현황

○ 수·위탁 거래 기업의 평균 거래금액은 1,209억 35백만원이며, 그 중 대기업과의 거래 금액이 906억 3백만원(74.9%)으로 가장 많은 비중을 차지함

- 전년 대비 '중견기업'과의 거래 금액이 19억 33백만원 상승한 것으로 조사됨

[그림 2-90] 수·위탁 거래 금액

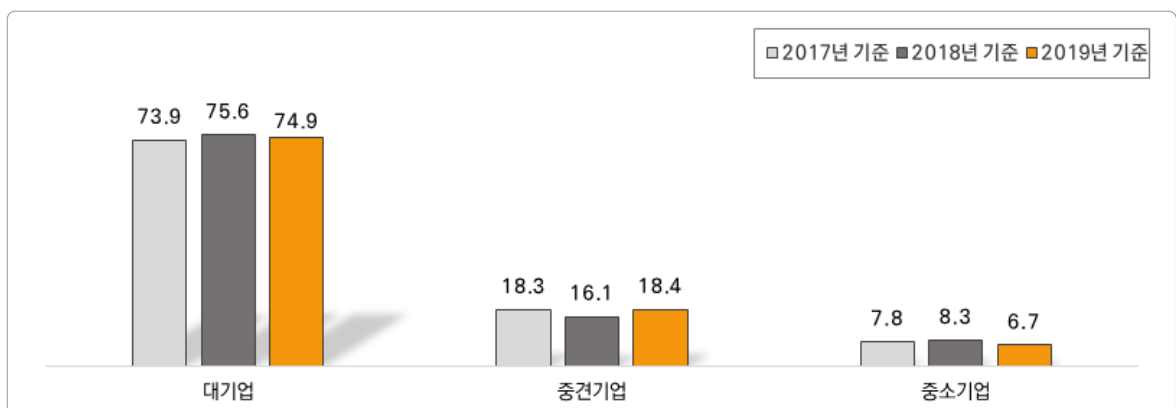
(단위 : 백만원)



- 대기업 거래 비중은 2018년 75.6%에서 74.9%로 소폭 감소하였으며, 중견기업과의 거래 비중은 16.1%에서 18.4%로 소폭 상승함

[그림 2-91] 수·위탁 거래 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 평균 2,276.3억원을 거래하고 있으며, 그 중 대기업이 차지하는 비중이 78.1%(평균 1,776.9억원)로 높게 조사됨. 피출자/관계기업의 경우 평균 거래금액은 289.7억원으로 나타났으며, 거래 비중은 대기업이 53.6%, 중견기업이 33.5%로 조사됨
- 제조업의 평균 거래금액은 1,557.7억원으로, 그 중 대기업이 78.3%를 차지하는 것으로 조사됨. 일반 제조업의 경우 평균 거래금액이 2,519.9억원으로 나타났으며, 대기업의 비중이 80.6%로 높게 조사됨. 피출자/관계 비제조업의 평균 거래금액은 225.2억원으로 타 기업에 비해 다소 낮았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 평균 거래금액이 1조 5,052.7억원으로 가장 많았으며, 5,000억원~1조원 미만 기업의 대기업 거래 비중이 82.7%로 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업의 평균 거래금액은 1,652.9억원으로 내수기업(평균 664.5억원) 보다 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 평균 거래금액이 3,926.1억원으로 가장 많았으며, 200~300명 미만 기업의 대기업 거래 비중이 87.2%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 평균 거래금액이 2,474.2억원으로 높게 나타났으며, 40~50년 미만 기업의 대기업 거래 비중이 79.7%로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 평균 거래금액이 1,257.4억원으로 가장 많았으며, B2G 기업은 대기업 거래 비중이 97.0%로 매우 높게 조사됨

〈표 2-108〉 수·위탁 거래 금액 및 비중

(단위 : 개사, %, 억원)

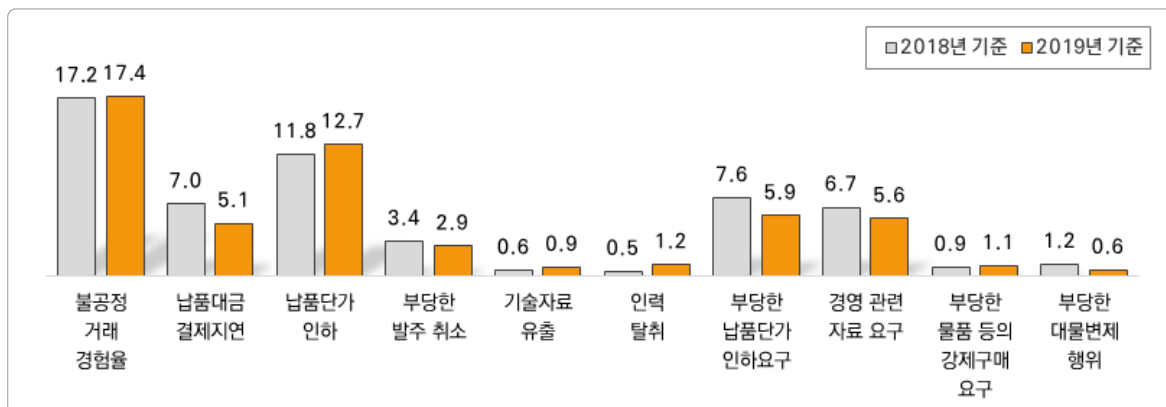
		사례수	전체 평균	대기업		중견기업		중소기업	
				평균 금액	구성비	평균 금액	구성비	평균 금액	구성비
전 체		1,416	1,209.3	906.0	74.9	222.3	18.4	81.0	6.7
유형	일반중견	656	2,276.3	1,776.9	78.1	367.5	16.1	131.8	5.8
	피출자/관계	761	289.7	155.4	53.6	97.1	33.5	37.2	12.8
업종	제조업	816	1,557.7	1,219.8	78.3	263.1	16.9	74.8	4.8
	비제조업	601	736.5	480.1	65.2	167.0	22.7	89.4	12.1
유형/ 업종	일반 제조업	452	2,519.9	2,031.2	80.6	385.5	15.3	103.3	4.1
	일반 비제조업	203	1,734.9	1,211.9	69.9	327.6	18.9	195.3	11.3
	피출자/관계 제조업	363	360.3	210.1	58.3	110.7	30.7	39.4	10.9
	피출자/관계 비제조업	397	225.2	105.3	46.8	84.7	37.6	35.2	15.6
매출 규모	100억 미만	281	83.7	51.1	61.0	28.3	33.8	4.3	5.1
	100억~500억 미만	316	262.4	144.2	55.0	85.3	32.5	32.9	12.5
	500억~1,000억 미만	216	689.2	397.3	57.6	185.4	26.9	106.5	15.5
	1,000억~2,000억 미만	290	1,239.7	906.3	73.1	224.2	18.1	109.2	8.8
	2,000억~3,000억 미만	124	1,971.7	1,470.7	74.6	354.0	18.0	147.1	7.5
	3,000억~5,000억 미만	107	2,713.7	2,143.9	79.0	432.2	15.9	137.6	5.1
	5,000억~1조 미만	70	5,423.2	4,484.4	82.7	817.4	15.1	121.5	2.2
	1조 이상	12	15,052.7	12,224.0	81.2	2,257.3	15.0	571.4	3.8
수출 여부	수출있음	781	1,652.9	1,291.7	78.1	279.3	16.9	81.9	5.0
	수출없음	636	664.5	432.3	65.1	152.3	22.9	80.0	12.0
종사자 수	50명 미만	405	324.2	169.7	52.3	91.0	28.1	63.6	19.6
	50~100명 미만	221	456.6	279.0	61.1	117.3	25.7	60.3	13.2
	100~200명 미만	247	795.9	560.1	70.4	150.3	18.9	85.5	10.7
	200~300명 미만	125	1,301.3	1,135.1	87.2	117.8	9.1	48.4	3.7
	300~500명 미만	152	2,017.1	1,632.1	80.9	279.7	13.9	105.3	5.2
	500~1,000명 미만	173	2,579.1	1,960.1	76.0	467.2	18.1	151.7	5.9
	1,000명 이상	94	3,926.1	3,039.5	77.4	819.3	20.9	67.2	1.7
업력	7년 미만	92	563.8	355.0	63.0	168.2	29.8	40.6	7.2
	7~20년 미만	488	541.6	366.5	67.7	123.8	22.9	51.2	9.5
	20~30년 미만	329	1,223.6	936.9	76.6	210.6	17.2	76.1	6.2
	30~40년 미만	253	1,620.6	1,210.9	74.7	330.1	20.4	79.7	4.9
	40~50년 미만	173	2,212.4	1,762.9	79.7	334.0	15.1	115.5	5.2
	50년 이상	81	2,474.2	1,869.4	75.6	348.4	14.1	256.3	10.4
매출 유형	B2B	1,308	1,257.4	949.3	75.5	226.3	18.0	81.7	6.5
	B2C	73	684.4	323.6	47.3	255.6	37.3	105.2	15.4
	B2G	36	522.5	506.9	97.0	10.2	2.0	5.4	1.0

7.3 위탁기업과의 불공정 거래 경험

- 위탁기업과의 불공정 거래를 경험했는지에 대해 협력사의 17.4%는 불공정 거래 경험이 있는 것으로 조사됨
 - 세부적으로는 ‘납품단가 인하’가 12.7%로 가장 많았으며, ‘부당한 납품단가 인하 요구’ 5.9%, ‘경영 관련자료 요구’ 5.6% 순으로 조사됨
 - 전년 대비 불공정 거래 경험은 17.2%에서 17.4%로 소폭 증가함

[그림 2-92] 위탁기업과의 불공정 거래 경험

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 불공정 거래 경험이 23.1%로 피출자/관계기업(12.5%)보다 높게 나타났으며, 그 중 ‘납품단가 인하’가 17.1%로 높게 조사됨
- 제조업의 불공정 거래 경험은 18.7%이며, ‘납품단가 인하’가 15.6%로 높게 조사됨. 일반 제조업의 불공정 거래 경험이 23.1%로 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 그 중 ‘납품단가 인하’가 19.9%로 높았음
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 불공정 거래 경험이 28.7%로 높게 나타났으며, 100억원~500억원 미만 기업의 불공정 거래 경험이 10.4%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 불공정 거래 경험은 20.8%로 나타났으며, 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 불공정 거래 경험이 31.7%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 불공정 거래 경험이 28.1%로 높게 나타났으며, 매출 유형별로는 B2C기업의 불공정 거래 경험이 21.5%로 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-109〉 위탁기업과의 불공정 거래 경험

(단위 : 개사, %)

		사례수	불공정 거래 경험율	납품대금 결제지연	납품단가 인하	부당한 발주 취소	기술자료 유출
전 체		1,416	17.4	5.1	12.7	2.9	0.9
유형	일반중견	656	23.1	6.7	17.1	3.2	1.1
	피출자/관계	761	12.5	3.8	9.0	2.7	0.7
업종	제조업	816	18.7	4.2	15.6	4.3	1.2
	비제조업	601	15.6	6.4	8.9	1.0	0.5
유형/ 업종	일반 제조업	452	23.1	4.8	19.9	4.6	1.6
	일반 비제조업	203	23.0	10.8	10.8	0.0	0.0
	피출자/관계 제조업	363	13.2	3.5	10.2	4.0	0.7
	피출자/관계 비제조업	397	11.8	4.2	7.9	1.6	0.8
매출 규모	100억 미만	281	12.6	3.1	9.4	3.1	0.0
	100억~500억 미만	316	10.4	4.5	9.4	2.1	0.0
	500억~1,000억 미만	216	17.3	3.9	11.9	3.5	1.4
	1,000억~2,000억 미만	290	21.0	4.2	14.5	2.7	2.1
	2,000억~3,000억 미만	124	22.3	8.5	13.7	2.3	0.0
	3,000억~5,000억 미만	107	28.3	8.1	22.9	2.6	0.0
	5,000억~1조 미만	70	28.7	11.5	19.3	4.9	2.5
	1조 이상	12	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3
수출 여부	수출있음	781	20.8	4.9	17.8	4.5	0.9
	수출없음	636	13.1	5.4	6.5	1.0	0.8
종사자 수	50명 미만	405	11.1	3.2	8.1	2.2	0.7
	50~100명 미만	221	9.3	4.5	8.2	1.1	0.0
	100~200명 미만	247	24.4	7.8	19.4	3.6	1.6
	200~300명 미만	125	31.7	10.4	20.2	2.1	1.9
	300~500명 미만	152	15.2	3.0	9.9	8.1	1.1
	500~1,000명 미만	173	18.2	2.1	17.1	1.0	1.0
	1,000명 이상	94	27.5	10.1	12.7	5.4	0.0
업력	7년 미만	92	18.2	13.3	18.2	1.9	0.0
	7~20년 미만	488	10.8	2.1	7.7	1.9	1.0
	20~30년 미만	329	24.6	10.7	17.1	4.1	1.2
	30~40년 미만	253	14.9	2.6	9.3	2.4	0.9
	40~50년 미만	173	20.5	1.0	14.6	3.9	0.0
	50년 이상	81	28.1	8.7	25.7	5.6	2.1
매출 유형	B2B	1,308	17.1	4.9	13.2	3.2	0.7
	B2C	73	21.5	11.9	11.6	0.0	4.1
	B2G	36	17.5	0.0	0.0	0.0	0.0

(계속)

〈표 2-109〉 위탁기업과의 불공정 거래 경험

(단위 : 개사, %)

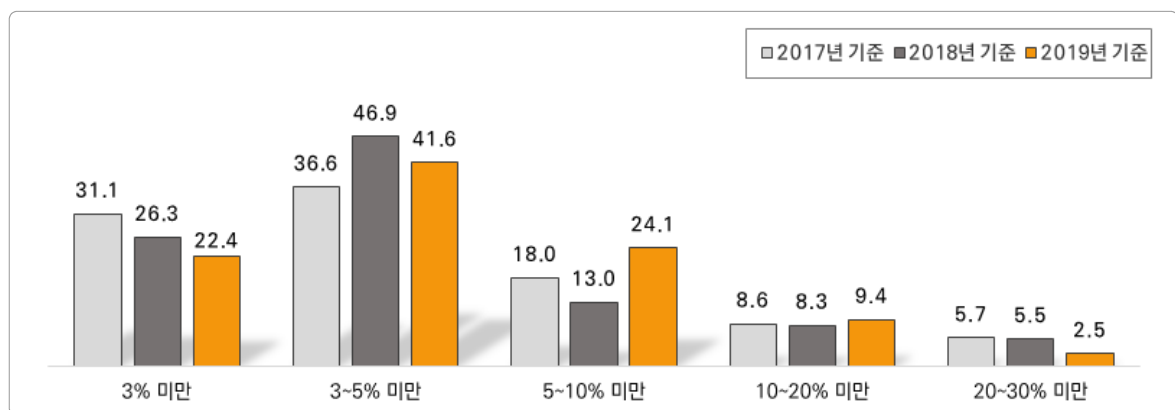
		사례수	인력 탈취	부당한 납품단가 인하요구	경영 관련 자료 요구	부당한 물품 등의 강제구매 요구	부당한 대물변제 행위
전 체		1,416	1.2	5.9	5.6	1.1	0.6
유형	일반중견	656	1.3	9.0	7.5	1.8	0.5
	피출자/관계	761	1.0	3.2	3.9	0.4	0.7
업종	제조업	816	1.2	6.2	4.5	0.4	0.7
	비제조업	601	1.1	5.5	7.1	1.9	0.5
유형/ 업종	일반 제조업	452	1.1	9.1	5.6	0.8	0.8
	일반 비제조업	203	1.6	9.0	11.8	4.1	0.0
	피출자/관계 제조업	363	1.4	2.6	3.1	0.0	0.7
	피출자/관계 비제조업	397	0.8	3.7	4.7	0.8	0.8
매출 규모	100억 미만	281	0.0	3.1	7.6	0.0	0.0
	100억~500억 미만	316	0.0	4.8	1.1	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	216	2.6	3.9	6.3	1.4	2.6
	1,000억~2,000억 미만	290	0.8	9.5	7.0	2.9	0.0
	2,000억~3,000억 미만	124	0.0	2.3	4.6	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	107	1.8	14.1	6.2	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	70	7.0	4.9	9.4	2.5	2.5
	1조 이상	12	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3
수출 여부	수출있음	781	1.2	7.4	5.0	0.4	0.8
	수출없음	636	1.1	4.0	6.3	1.8	0.5
종사자 수	50명 미만	405	0.0	3.2	4.1	0.7	0.7
	50~100명 미만	221	0.0	3.0	2.2	0.0	0.0
	100~200명 미만	247	2.3	7.1	7.8	0.0	1.0
	200~300명 미만	125	1.9	5.3	11.3	0.0	0.0
	300~500명 미만	152	1.1	12.5	8.3	3.9	1.1
	500~1,000명 미만	173	1.0	5.4	2.6	1.0	1.0
	1,000명 이상	94	5.4	12.0	7.5	4.5	0.0
업력	7년 미만	92	1.9	4.6	6.8	0.0	0.0
	7~20년 미만	488	0.4	1.6	4.0	1.0	1.0
	20~30년 미만	329	1.3	11.6	6.0	2.6	0.0
	30~40년 미만	253	2.7	4.3	6.4	0.0	1.0
	40~50년 미만	173	0.0	9.0	7.7	0.0	0.0
	50년 이상	81	2.1	8.0	5.6	2.1	2.1
매출 유형	B2B	1,308	1.2	6.0	5.2	0.6	0.5
	B2C	73	2.0	5.8	7.8	9.9	4.1
	B2G	36	0.0	0.0	17.5	0.0	0.0

7.3.1 납품단가 인하 경험 시 단가인하율

- 납품단가 인하 경험 시 단가인하율은 ‘3~5% 미만’이 41.6%로 가장 많았으며, ‘5~10% 미만’ 24.1%, ‘3% 미만’ 22.4% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘5~10% 미만’이 2018년 13.0%에서 2019년 24.1%로 큰 폭으로 상승하였으며, ‘3% 미만’, ‘3~5% 미만’은 전년 대비 소폭 감소함

[그림 2-93] 납품단가 인하 경험 시 단가인하율

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업은 ‘3% 미만’이 30.8%로 피출자/관계기업(8.6%)보다 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘3~5% 미만’이 51.7%로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘5~10% 미만’(29.3%), ‘3% 미만’(24.1%)이 상대적으로 높았으며, 비제조업은 ‘3~5% 미만’이 58.4%로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘5~10% 미만’(29.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 경우 ‘5~10% 미만’이 46.0%로 상대적으로 높게 나타났으며, 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 ‘3~5% 미만’이 62.4%로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘3~5% 미만’(39.2%), ‘3% 미만’(26.4%) 순으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘3~5% 미만’이 64.0%로 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업은 ‘3% 미만’이 40.4%로 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7~20년 미만 기업은 ‘3~5% 미만’(59.8%)이 높게 나타났으며, 매출유형별로는 B2B기업의 경우 ‘3~5% 미만’(39.6%), ‘5~10% 미만’(25.3%) 순으로 높게 조사됨

〈표 2-110〉 납품단가 인하 경험 시 단가인하율

(단위 : 개사, %)

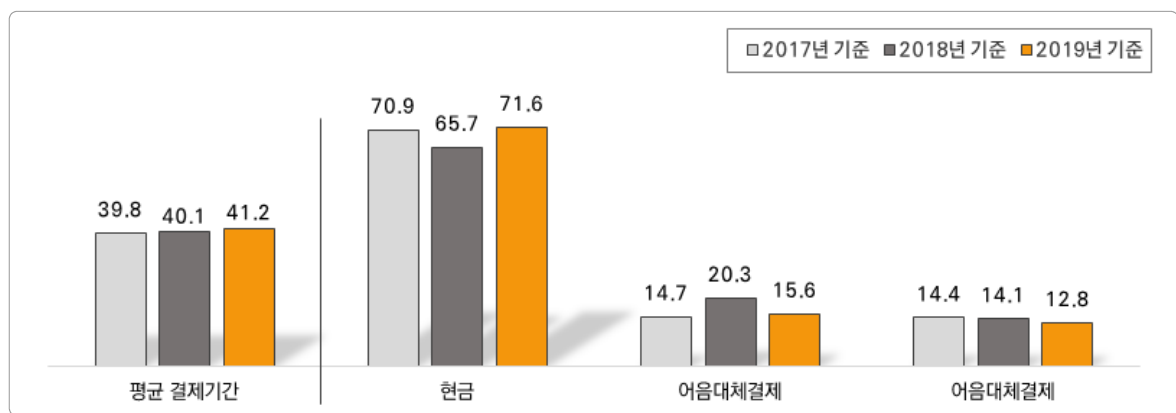
		사례수	3% 미만	3~5% 미만	5~10% 미만	10~20% 미만	20~30% 미만
전 체		181	22.4	41.6	24.1	9.4	2.5
유형	일반중견	112	30.8	35.4	23.6	8.4	1.7
	피출자/관계	69	8.6	51.7	25.0	11.1	3.7
업종	제조업	127	24.1	34.5	29.3	10.1	2.0
	비제조업	53	18.4	58.4	11.7	7.9	3.6
유형/ 업종	일반 제조업	90	27.4	32.7	29.3	10.5	0.0
	일반 비제조업	22	44.8	46.4	0.0	0.0	8.8
	피출자/관계 제조업	37	15.9	39.0	29.2	9.1	6.8
	피출자/관계 비제조업	31	0.0	66.7	19.9	13.4	0.0
매출 규모	100억 미만	26	9.6	47.5	33.3	0.0	9.6
	100억~500억 미만	30	11.4	51.4	11.4	25.7	0.0
	500억~1,000억 미만	26	27.5	62.4	10.0	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	42	29.2	28.4	24.0	18.4	0.0
	2,000억~3,000억 미만	17	33.3	33.3	33.3	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	24	11.5	34.5	46.0	0.0	7.9
	5,000억~1조 미만	14	48.9	25.6	12.8	12.8	0.0
	1조 이상	2	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	139	26.4	39.2	20.8	12.3	1.4
	수출없음	42	9.1	49.8	35.0	0.0	6.1
종사자 수	50명 미만	33	20.6	64.0	7.7	0.0	7.7
	50~100명 미만	18	26.2	55.1	18.7	0.0	0.0
	100~200명 미만	48	12.0	31.5	32.5	24.0	0.0
	200~300명 미만	25	31.8	32.5	35.7	0.0	0.0
	300~500명 미만	15	0.0	37.1	37.3	25.6	0.0
	500~1,000명 미만	30	40.4	40.3	19.2	0.0	0.0
	1,000명 이상	12	26.5	28.3	14.5	14.5	16.2
업력	7년 미만	17	20.2	16.8	47.9	0.0	15.2
	7~20년 미만	38	13.0	59.8	27.2	0.0	0.0
	20~30년 미만	56	25.3	43.0	4.6	27.2	0.0
	30~40년 미만	24	32.6	25.3	33.9	0.0	8.2
	40~50년 미만	25	29.4	48.3	22.4	0.0	0.0
	50년 이상	21	13.4	35.1	43.2	8.3	0.0
매출 유형	B2B	172	22.7	39.6	25.3	9.9	2.6
	B2C	8	16.9	83.1	0.0	0.0	0.0

7.4.1 위탁거래 결제 기간/수단

- 위탁기업으로부터 대금을 결제 받는 기간은 평균 41.2일이며, ‘현금’(71.6%), ‘어음대체 결제’(15.6%) 등 현금성 결제의 비중이 높게 조사됨
- 평균 결제기간은 2017년 이후 지속적으로 늘어나고 있으며, ‘현금’ 비중은 65.7%에서 71.6%로 소폭 늘어남

[그림 2-94] 위탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 일, %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 평균 결제일은 44.0일, 결제 수단은 ‘현금’(63.6%) 비중이 높았으며, 피출자/관계기업의 평균 결제일은 38.8일로 조사됨
- 제조업의 평균 결제일은 43.6일로 나타났으며, ‘어음대체 결제’(22.1%)가 비제조업(6.7%)보다 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 평균 결제일은 45.0일이며, ‘현금’(55.2%), ‘어음대체 결제’(25.7%) 순으로 비중이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 평균 결제일이 51.4일로 타 기업보다 기간이 길었으며, 결제 방법은 ‘현금’(49.4%), ‘어음’(42.7%) 순으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 평균 결제일은 45.0일이며, ‘현금’(63.3%), ‘어음대체 결제’(21.1%) 순으로 결제수단 비중이 높게 조사됨. 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 평균 결제일이 47.2일로 상대적으로 기간이 길었으며, 결제 방법은 ‘현금’(61.4%) 비중이 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 평균 결제일이 48.0일로 타 기업에 비해 길었으며, 매출유형별로는 B2B기업은 평균 결제일은 41.8일이며, ‘현금’ 비중은 70.4%임

〈표 2-111〉 위탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 개사, 일, %)

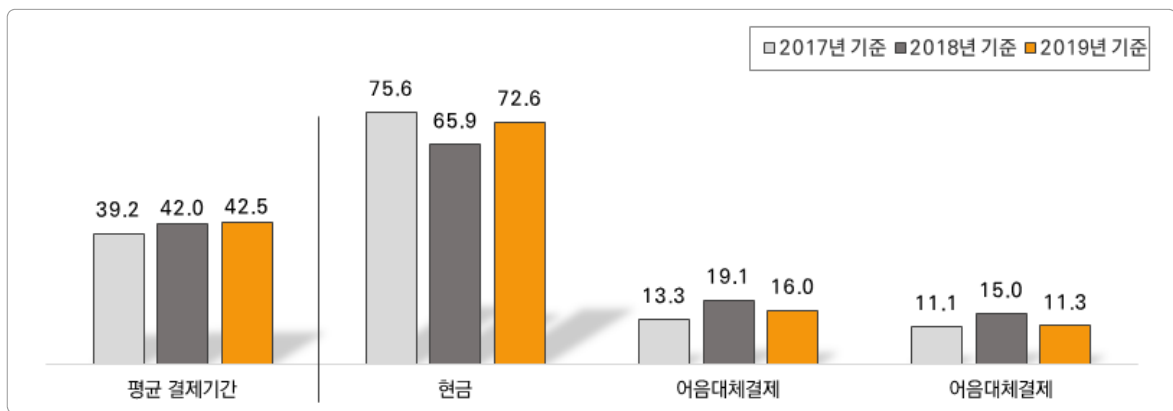
		사례수	평균 결제기간	결제 수단		
				현금	어음대체 결제	어음
전 체		1,416	41.2	71.6	15.6	12.8
유형	일반중견	656	44.0	63.6	20.5	15.9
	피출자/관계	761	38.8	78.5	11.3	10.2
업종	제조업	816	43.6	60.2	22.1	17.7
	비제조업	601	37.9	87.1	6.7	6.2
유형/ 업종	일반 제조업	452	45.0	55.2	25.7	19.1
	일반 비제조업	203	41.7	82.2	9.1	8.6
	피출자/관계 제조업	363	42.0	66.4	17.6	16.0
	피출자/관계 비제조업	397	36.0	89.6	5.5	5.0
매출 규모	100억 미만	281	34.9	89.1	3.7	7.2
	100억~500억 미만	316	42.1	72.1	15.1	12.7
	500억~1,000억 미만	216	38.9	73.2	17.3	9.5
	1,000억~2,000억 미만	290	41.4	67.3	20.5	12.2
	2,000억~3,000억 미만	124	46.3	48.9	23.1	28.0
	3,000억~5,000억 미만	107	48.2	72.0	18.6	9.4
	5,000억~1조 미만	70	47.6	55.4	22.4	22.2
	1조 이상	12	51.4	49.4	7.9	42.7
수출 여부	수출있음	781	45.0	63.3	21.1	15.6
	수출없음	636	36.7	81.8	8.8	9.4
종사자 수	50명 미만	405	36.9	82.5	7.6	9.8
	50~100명 미만	221	41.3	73.3	13.8	13.0
	100~200명 미만	247	41.6	70.3	15.4	14.3
	200~300명 미만	125	44.2	59.7	24.9	15.4
	300~500명 미만	152	45.8	64.7	24.5	10.9
	500~1,000명 미만	173	47.2	61.4	20.8	17.8
	1,000명 이상	94	36.5	70.0	17.8	12.2
업력	7년 미만	92	43.6	84.4	8.2	7.4
	7~20년 미만	488	38.0	76.2	11.7	12.1
	20~30년 미만	329	40.6	75.9	12.0	12.1
	30~40년 미만	253	41.9	64.8	24.0	11.2
	40~50년 미만	173	46.1	61.9	20.5	17.5
	50년 이상	81	48.0	54.2	24.7	21.1
매출 유형	B2B	1,308	41.8	70.4	16.1	13.5
	B2C	73	35.6	79.9	13.4	6.7
	B2G	36	33.7	99.0	0.7	0.3

7.4.2 수탁거래 결제 기간/수단

- 수탁기업에 대금을 결제하는 기간은 평균 42.5일이며, ‘현금’(72.6%), ‘어음대체결제’(16.0%) 등 현금성 결제의 비중이 높게 조사됨
- 평균 결제기간은 2017년 이후 지속적으로 늘어나고 있으며, ‘현금’ 비중은 65.9%에서 72.6%로 소폭 늘어남

[그림 2-95] 수탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 일, %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 평균 결제일은 43.7일, 결제 수단은 ‘현금’(65.7%) 비중이 높았으며, 피출자/관계기업의 평균 결제일은 41.3일로 조사됨
- 제조업의 평균 결제일은 46.0일로 나타났으며, ‘현금’(61.9%), ‘어음대체 결제’(22.9%) 순으로 비중이 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 평균 결제일은 45.5일이며, ‘현금’(57.5%), ‘어음대체 결제’(26.0%) 순으로 비중이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 평균 결제일이 60.0일로 결제 기간이 길고, 100억원 미만 기업은 ‘현금’(93.0%) 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 평균 결제일은 46.7일이며, ‘현금’(62.8%), ‘어음대체 결제’(23.8%) 순으로 결제수단 비중이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 평균 결제일이 46.7일로 상대적으로 기간이 길었으며, 결제 수단은 ‘현금’(64.7%), ‘어음대체 결제’(23.9%) 순으로 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 평균 결제일이 47.0일로 상대적으로 결제기간이 길고, 매출유형별로는 B2B기업이 평균 결제일은 43.4일이며, ‘현금’ 비중이 71.5%임

〈표 2-112〉 수탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 개사, 일, %)

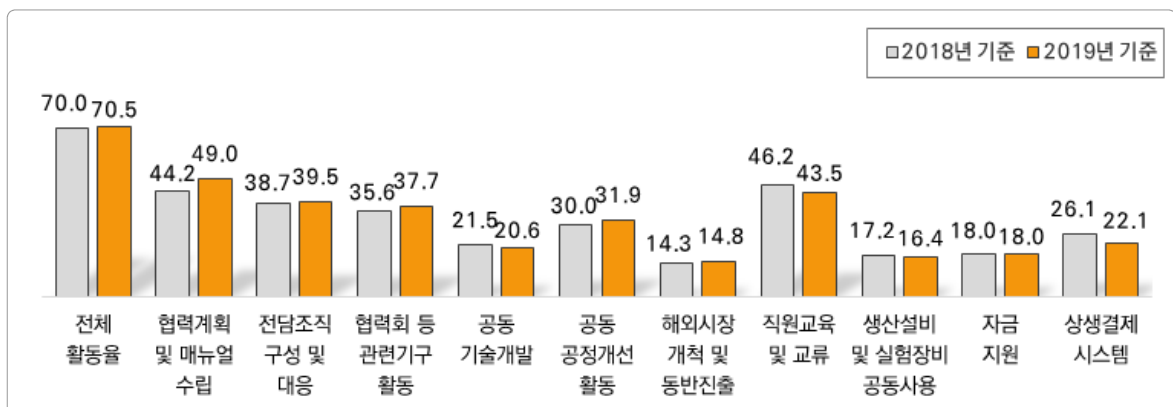
		사례수	평균 결제기간	결제 수단		
				현금	어음대체 결제	어음
전 체		1,416	42.5	72.6	16.0	11.3
유형	일반중견	656	43.7	65.7	20.9	13.4
	피출자/관계	761	41.3	79.1	11.5	9.4
업종	제조업	816	46.0	61.9	22.9	15.2
	비제조업	601	37.2	88.6	5.8	5.5
유형/ 업종	일반 제조업	452	45.5	57.5	26.0	16.5
	일반 비제조업	203	39.2	86.1	8.1	5.8
	피출자/관계 제조업	363	46.7	67.9	18.6	13.5
	피출자/관계 비제조업	397	36.1	90.0	4.6	5.4
매출 규모	100억 미만	281	34.5	93.0	3.6	3.5
	100억~500억 미만	316	44.5	72.7	14.3	13.0
	500억~1,000억 미만	216	42.2	73.2	16.7	10.1
	1,000억~2,000억 미만	290	44.3	64.7	24.2	11.1
	2,000억~3,000억 미만	124	43.7	64.5	17.1	18.4
	3,000억~5,000억 미만	107	46.1	66.9	21.6	11.5
	5,000억~1조 미만	70	45.9	57.7	19.9	22.3
	1조 이상	12	60.0	43.0	30.3	26.7
수출 여부	수출있음	781	46.7	62.8	23.8	13.3
	수출없음	636	36.6	86.2	5.2	8.6
종사자 수	50명 미만	405	37.5	85.0	7.8	7.1
	50~100명 미만	221	44.3	73.9	11.4	14.7
	100~200명 미만	247	44.3	71.3	17.6	11.1
	200~300명 미만	125	46.7	64.7	23.9	11.3
	300~500명 미만	152	46.1	67.2	25.0	7.8
	500~1,000명 미만	173	45.9	57.5	23.7	18.8
	1,000명 이상	94	34.2	72.9	14.1	13.1
업력	7년 미만	92	45.6	80.1	8.5	11.3
	7~20년 미만	488	38.5	76.1	12.9	10.9
	20~30년 미만	329	44.5	80.4	11.8	7.8
	30~40년 미만	253	42.2	66.7	24.9	8.5
	40~50년 미만	173	45.9	65.1	20.4	14.6
	50년 이상	81	47.0	47.6	23.2	29.3
매출 유형	B2B	1,308	43.4	71.5	16.5	12.0
	B2C	73	34.1	80.1	14.4	5.5
	B2G	36	24.5	99.2	0.8	0.0

7.5.1 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

- 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동을 하는 협력사는 70.5%로 나타났으며, 주로 ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(49.0%), ‘직원교육 및 교류’(43.5%) 등이 높게 조사됨
- 전년 대비 동반성장 및 상생협력 활동은 70.0%에서 70.5%로 소폭 증가함

[그림 2-96] 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계기업의 상생협력 활동을 하는 기업은 70.5%로 동일하며, 일반 중견기업의 경우 ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(49.4%), ‘협력회 등 관련기구 활동’(45.7%)이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 74.0%로 비제조업(65.8%)보다 다소 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(50.1%)이 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 활동을 하는 기업은 75.2%로 ‘협력회 등 관련기구 활동’(51.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 경우 활동을 하는 기업은 80.4%로 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(51.3%), ‘직원교육 및 교류’(51.3%)가 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 74.4%로, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(50.1%)이 높게 조사됨. 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 활동 경험률이 84.4%로 높았으며, 주로 ‘전담조직 구성 및 대응’(64.4%), ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(63.6%)이 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업이 90.5%로 높았으며, 주로 ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(63.4%)이 높게 조사됨

〈표 2-113〉 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개사, %)

		사례수	전체 활동율	협력계획 및 매뉴얼 수립	전담조직 구성 및 대응	협력회 등 관련 기구 활동	공동 기술개발	공동 공정개선 활동
전 체		1,416	70.5	49.0	39.5	37.7	20.6	31.9
유형	일반중견	656	70.5	49.4	43.7	45.7	28.9	35.4
	피출자/관계	761	70.5	48.6	35.8	30.7	13.5	28.9
업종	제조업	816	74.0	50.1	40.6	44.1	31.3	38.4
	비제조업	601	65.8	47.5	38.0	28.9	6.2	23.1
유형/ 업종	일반 제조업	452	75.2	50.6	44.7	51.0	38.0	40.1
	일반 비제조업	203	60.2	46.8	41.7	34.0	8.6	25.0
	피출자/관계 제조업	363	72.6	49.4	35.5	35.5	22.9	36.4
	피출자/관계 비제조업	397	68.6	47.9	36.1	26.3	5.0	22.1
매출 규모	100억 미만	281	72.6	57.8	42.2	33.6	9.9	32.8
	100억~500억 미만	316	68.9	46.9	36.5	27.9	13.5	27.6
	500억~1,000억 미만	216	67.8	43.5	36.1	35.2	15.6	25.4
	1,000억~2,000억 미만	290	67.6	46.9	39.8	41.8	22.3	31.0
	2,000억~3,000억 미만	124	74.4	47.8	43.2	47.5	34.1	36.3
	3,000억~5,000억 미만	107	80.4	51.3	41.6	50.3	37.8	42.3
	5,000억~1조 미만	70	70.1	48.4	41.0	50.9	50.9	43.5
	1조 이상	12	57.1	42.9	42.9	42.9	42.9	57.1
수출 여부	수출있음	781	74.4	50.1	39.1	43.0	30.2	37.4
	수출없음	636	65.7	47.7	40.0	31.1	8.9	25.1
종사자 수	50명 미만	405	65.4	51.0	34.8	29.8	8.8	29.3
	50~100명 미만	221	66.2	44.2	36.6	25.9	16.2	24.5
	100~200명 미만	247	71.1	43.2	42.5	39.4	15.6	31.9
	200~300명 미만	125	77.6	50.8	43.4	51.9	36.0	33.5
	300~500명 미만	152	76.9	55.2	42.3	46.9	40.5	37.0
	500~1,000명 미만	173	69.0	43.9	30.8	43.5	29.7	34.8
	1,000명 이상	94	84.4	63.6	64.4	50.2	26.5	44.9
업력	7년 미만	92	90.5	63.4	28.5	41.5	17.5	30.4
	7~20년 미만	488	66.1	51.9	42.9	37.1	16.8	32.5
	20~30년 미만	329	75.3	49.4	39.8	36.3	22.0	28.9
	30~40년 미만	253	68.7	43.5	31.5	40.4	24.3	36.7
	40~50년 미만	173	63.1	43.5	43.9	34.0	19.0	29.9
	50년 이상	81	75.9	42.7	45.4	41.4	33.8	31.6
매출 유형	B2B	1,308	70.9	50.2	40.8	39.3	20.9	33.5
	B2C	73	70.9	34.6	24.7	24.6	20.4	17.4
	B2G	36	54.0	34.7	22.9	5.4	10.8	5.4

(계속)

〈표 2-113〉 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개사, %)

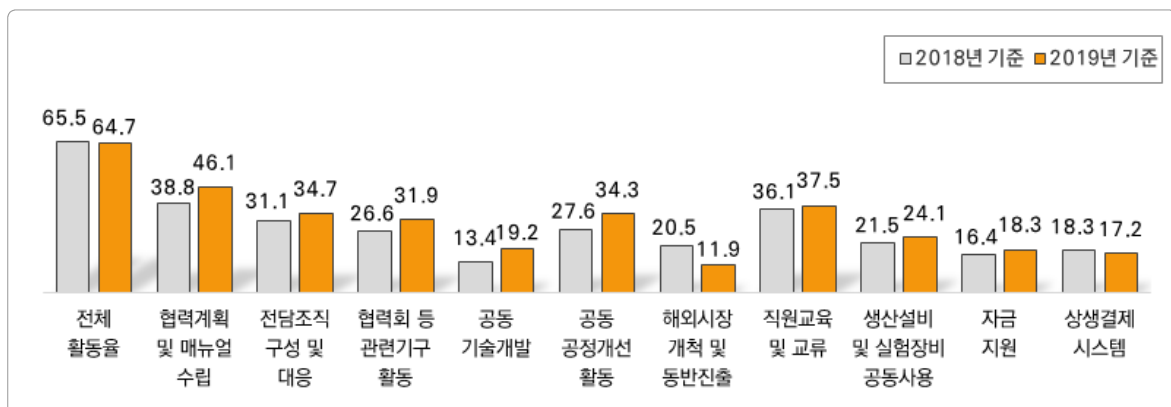
		사례수	해외시장 개척 및 동반진출	직원교육 및 교류	생산설비 및 실험 장비 공동 사용	자금 지원	상생결제 시스템
전 체		1,416	14.8	43.5	16.4	18.0	22.1
유형	일반중견	656	22.3	40.4	18.3	23.6	30.2
	피출자/관계	761	8.3	46.2	14.9	13.2	15.2
업종	제조업	816	21.1	40.4	20.2	21.8	31.1
	비제조업	601	6.3	47.6	11.3	12.9	10.0
유형/ 업종	일반 제조업	452	28.4	39.2	19.3	26.9	39.7
	일반 비제조업	203	8.8	43.0	16.1	16.2	9.1
	피출자/관계 제조업	363	11.9	42.0	21.4	15.4	20.3
	피출자/관계 비제조업	397	5.0	50.0	8.9	11.3	10.5
매출 규모	100억 미만	281	7.2	49.8	16.2	9.5	9.0
	100억~500억 미만	316	8.1	46.9	13.5	16.1	20.3
	500억~1,000억 미만	216	14.6	36.3	14.3	16.8	19.5
	1,000억~2,000억 미만	290	17.4	37.6	12.9	18.5	30.0
	2,000억~3,000억 미만	124	15.7	36.0	20.3	24.9	29.2
	3,000억~5,000억 미만	107	32.6	51.3	25.7	29.1	22.9
	5,000억~1조 미만	70	34.1	48.4	26.7	32.0	43.9
	1조 이상	12	28.6	57.1	42.9	28.6	28.6
수출 여부	수출있음	781	24.9	42.0	17.9	21.8	30.2
	수출없음	636	2.4	45.4	14.7	13.4	12.2
종사자 수	50명 미만	405	8.5	44.1	15.7	14.2	10.5
	50~100명 미만	221	10.1	48.5	11.5	9.4	18.1
	100~200명 미만	247	15.7	40.2	11.2	13.3	25.4
	200~300명 미만	125	17.9	42.1	15.9	19.0	34.4
	300~500명 미만	152	28.3	46.1	20.9	36.1	37.7
	500~1,000명 미만	173	19.9	33.3	22.7	28.4	28.7
	1,000명 이상	94	15.6	53.9	27.0	17.6	19.4
업력	7년 미만	92	10.7	58.7	6.5	11.1	19.5
	7~20년 미만	488	11.2	46.5	20.5	19.3	14.5
	20~30년 미만	329	19.1	46.2	16.6	23.7	29.5
	30~40년 미만	253	14.9	39.7	12.1	19.4	22.3
	40~50년 미만	173	14.5	25.8	13.7	8.3	28.5
	50년 이상	81	23.9	46.2	21.5	12.0	27.3
매출 유형	B2B	1,308	15.7	43.8	16.8	17.5	23.4
	B2C	73	0.0	51.1	16.2	28.5	0.0
	B2G	36	10.8	17.1	5.4	17.1	19.3

7.5.2 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

- 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동을 하는 위탁 중견기업은 64.7%로 나타났으며, 주로 ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(46.1%), ‘직원교육 및 교류’(37.5%) 등이 높게 조사됨
- 전년 대비 동반성장 및 상생협력 활동은 65.5%에서 64.7%로 소폭 감소함

[그림 2-97] 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 72.8%로 피출자/관계기업(55.1%)보다 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(54.3%), ‘전담조직 구성 및 대응’(43.0%)이 높게 조사됨
- 상생협력 활동을 하는 제조업은 70.8%로 비제조업(58.5%)보다 다소 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(48.4%)이 높게 조사됨. 상생협력 활동을 하는 일반 제조업은 74.8%로 상대적으로 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(52.1%)이 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 85.9%로 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(70.5%), ‘직원교육 및 교류’(69.1%)가 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 72.1%로, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(48.0%)이 높게 조사됨. 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 81.7%로 가장 높았으며, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(66.5%)이 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상(74.6%), 7년 미만(73.4%) 기업의 경우 상생협력 활동이 높게 나타났으며, 매출유형별로는 B2G기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 79.2%로 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-114〉 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개사, %)

		사례수	전체 활동율	협력계획 및 매뉴얼 수립	전담조직 구성 및 대응	협력회 등 관련 기구 활동	공동 기술개발	공동 공정개선 활동
전 체		2,281	64.7	46.1	34.7	31.9	19.2	34.3
유형	일반중견	1,244	72.8	54.3	43.0	40.1	24.7	42.0
	피출자/관계	1,037	55.1	36.2	24.6	22.0	12.6	25.0
업종	제조업	1,159	70.8	48.4	36.4	35.8	27.5	41.5
	비제조업	1,122	58.5	43.6	32.9	27.9	10.6	26.8
유형/ 업종	일반 제조업	743	74.8	52.1	42.5	41.8	32.2	46.6
	일반 비제조업	501	69.7	57.7	43.8	37.6	13.5	35.2
	피출자/관계 제조업	416	63.6	42.0	25.4	24.9	19.2	32.4
	피출자/관계 비제조업	621	49.4	32.3	24.1	20.1	8.2	20.1
매출 규모	100억 미만	454	45.3	35.3	22.9	19.2	11.1	21.5
	100억~500억 미만	402	58.3	34.0	26.0	22.9	12.2	25.2
	500억~1,000억 미만	317	64.8	44.8	28.2	30.3	14.3	28.5
	1,000억~2,000억 미만	469	70.1	49.2	38.8	32.5	19.4	38.1
	2,000억~3,000억 미만	220	74.2	55.2	40.6	40.9	30.5	44.6
	3,000억~5,000억 미만	203	82.2	59.4	51.4	52.7	28.9	49.0
	5,000억~1조 미만	147	77.0	61.7	48.6	49.0	32.1	48.1
	1조 이상	68	85.9	70.5	66.8	44.7	41.9	66.6
수출 여부	수출있음	1,147	72.1	48.0	36.6	37.2	25.4	41.7
	수출없음	1,134	57.3	44.1	32.7	26.5	12.9	26.8
종사자 수	50명 미만	680	45.2	36.4	23.9	21.8	9.6	21.3
	50~100명 미만	294	62.1	40.1	30.9	20.9	15.9	27.2
	100~200명 미만	330	76.2	46.9	34.6	31.3	18.2	37.2
	200~300명 미만	266	73.0	52.7	40.0	38.7	22.9	44.6
	300~500명 미만	297	74.9	54.6	39.8	37.2	20.5	37.1
	500~1,000명 미만	260	74.1	48.5	41.2	47.7	31.8	47.3
	1,000명 이상	154	81.7	66.5	59.1	50.2	39.7	53.8
업력	7년 미만	151	73.4	44.1	25.0	23.5	12.3	24.3
	7~20년 미만	785	56.9	41.2	31.6	29.8	15.6	28.7
	20~30년 미만	475	68.6	44.1	31.4	28.2	20.8	36.4
	30~40년 미만	361	66.2	51.9	40.6	35.4	20.2	45.6
	40~50년 미만	284	65.7	51.6	43.9	37.5	18.1	33.7
	50년 이상	225	74.6	52.3	37.6	39.7	32.8	38.5
매출 유형	B2B	1,815	64.9	45.7	35.0	32.9	19.2	35.6
	B2C	357	59.7	45.3	30.0	24.6	18.2	31.1
	B2G	110	79.2	55.0	44.1	39.5	21.7	22.7

(계속)

〈표 2-114〉 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개사, %)

		사례수	해외시장 개척 및 동반진출	직원교육 및 교류	생산설비 및 실험 장비 공동 사용	자금 지원	상생결제 시스템
전 체		2,281	11.9	37.5	24.1	18.3	17.2
유형	일반중견	1,244	16.7	42.3	30.3	25.4	23.8
	피출자/관계	1,037	6.2	31.8	16.6	9.9	9.2
업종	제조업	1,159	17.2	38.6	32.0	22.9	20.7
	비제조업	1,122	6.4	36.4	15.8	13.6	13.6
유형/ 업종	일반 제조업	743	19.9	41.6	36.9	27.7	27.0
	일반 비제조업	501	11.8	43.3	20.4	21.9	19.0
	피출자/관계 제조업	416	12.3	33.2	23.3	14.2	9.4
	피출자/관계 비제조업	621	2.2	30.8	12.2	7.0	9.2
매출 규모	100억 미만	454	2.8	31.5	11.7	4.3	6.8
	100억~500억 미만	402	7.4	30.3	17.1	12.6	11.4
	500억~1,000억 미만	317	9.3	34.3	23.2	16.6	12.4
	1,000억~2,000억 미만	469	16.4	37.6	24.9	20.9	19.0
	2,000억~3,000억 미만	220	14.8	40.9	33.7	27.2	24.6
	3,000억~5,000억 미만	203	20.5	44.5	39.6	26.2	34.5
	5,000억~1조 미만	147	23.4	53.3	35.4	39.5	27.2
	1조 이상	68	20.3	69.1	44.7	38.2	33.2
수출 여부	수출있음	1,147	18.6	40.0	29.9	22.5	21.1
	수출없음	1,134	5.1	35.0	18.2	14.1	13.3
종사자 수	50명 미만	680	4.5	29.8	13.6	8.5	9.1
	50~100명 미만	294	8.0	29.5	20.0	15.1	12.9
	100~200명 미만	330	17.0	36.9	21.7	17.9	16.6
	200~300명 미만	266	16.2	47.2	30.6	20.2	22.2
	300~500명 미만	297	15.4	39.5	32.6	24.4	22.2
	500~1,000명 미만	260	15.2	42.4	34.9	31.0	27.0
	1,000명 이상	154	21.4	59.3	36.9	32.2	27.5
업력	7년 미만	151	6.8	39.8	18.8	18.0	8.1
	7~20년 미만	785	9.8	37.9	23.1	14.2	11.7
	20~30년 미만	475	12.4	35.6	24.7	21.2	25.1
	30~40년 미만	361	12.5	37.5	22.3	23.6	21.3
	40~50년 미만	284	14.5	34.6	25.6	16.9	16.1
	50년 이상	225	17.2	42.0	30.4	20.3	20.5
매출 유형	B2B	1,815	13.0	36.8	24.6	18.9	17.4
	B2C	357	7.0	41.3	22.9	18.4	13.8
	B2G	110	10.7	36.6	18.5	9.2	24.9

108. 기업의 사회적 책임

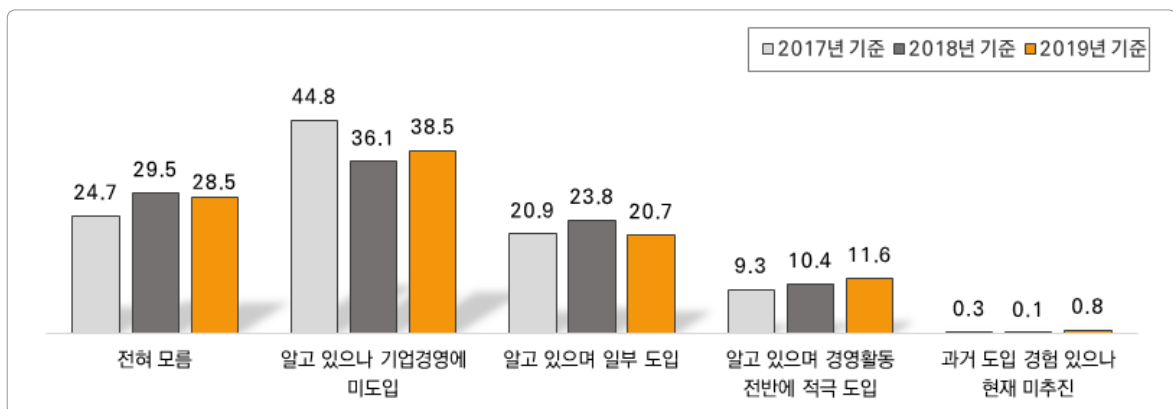
8.1 사회적 책임 경영 도입 여부

○ 기업의 사회적 책임(CSR) 경영을 도입한 중견기업은 32.3%(일부 도입 20.7%+적극 도입 11.6%)로 나타났으며, ‘알고 있으나 미도입’은 38.5%로 조사됨

- 전년 대비 사회적 책임 경영을 도입한 중견기업은 34.2%에서 32.3%로 소폭 감소하였으며, ‘알고 있으나 미도입’(36.1%→38.5%)은 소폭 증가함

[그림 2-98] 사회적 책임 경영 도입 여부

(단위 : %)



- 일반 중견기업(43.1%→41.0%), 피출자/관계기업의 경우 도입(일부 도입+적극 도입)했다는 응답이 전년 대비(26.2%→24.1%) 감소함

〈표 2-115〉 중견기업 특성별 사회적 책임 경영 도입 여부 추이

(단위 : 개사, %)

			전혀 모름	알고 있으나 기업경영 미도입	도입하고 있음			과거도입 경험 있으나 현재 미추진
					알고 있으며 일부도입	경영활동 전반에 적극도입		
유형	일반중견	2018년 기준	22.3	34.5	43.1	28.2	14.9	0.1
		2019년 기준	24.0	34.0	41.0	26.0	15.0	1.0
	피출자/관계	2018년 기준	36.1	37.7	26.2	19.8	6.4	0.1
		2019년 기준	32.6	42.6	24.1	15.7	8.4	0.6
업종	제조업	2018년 기준	22.3	36.0	41.5	28.2	13.3	0.3
		2019년 기준	22.7	35.0	41.5	28.3	13.2	0.8
	비제조업	2018년 기준	34.2	36.3	29.6	21.0	8.6	0.0
		2019년 기준	32.2	40.7	26.3	15.8	10.5	0.8

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 사회적 책임 경영을 도입한 기업은 41.0%(일부 도입 26.0%+ 적극 도입 15.0%)로 나타났으며, 도입하지 않은 일반 중견기업은 34.0%로 조사됨. 피출자/관계기업은 ‘알고 있으나 기업경영에 미도입’이 42.6%로 상대적으로 높게 조사됨
- 사회적 책임 경영을 도입한 제조업은 41.5%(일부 도입 28.3%+적극 도입 13.2%)로 나타났으며, 비제조업은 26.3%로 업종별로 차이를 보임. 사회적 책임 경영을 도입한 일반 제조업은 49.4%(일부 도입 32.2%+적극 도입 17.2%)로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 사회적 책임 경영을 도입한 기업은 68.6%(일부 도입 39.2%+ 적극 도입 29.4%)로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 16.3%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 41.4%(일부 도입 27.5%+적극 도입 13.9%)가 사회적 책임 경영을 도입한 것으로 나타났으며, 내수기업은 ‘알고 있으나 미도입’(39.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 사회적 책임 경영을 도입한 500~1,000명 미만 기업은 53.2%(일부 도입 30.0%+적극 도입 23.2%)로 가장 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 사회적 책임 경영 도입이 20.0%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상의 경우 사회적 책임 경영을 도입한 기업은 45.6%(일부 도입 25.1%+적극 도입 20.5%)로 상대적으로 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업의 경우 ‘알고 있으나 미도입’(41.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 사회적 책임 경영을 도입한 B2G기업은 34.7%로 상대적으로 높게 나타났으며, B2B기업은 ‘알고 있으나 미도입’(39.6%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-116〉 사회적 책임 경영 도입 여부

(단위 : 개사, %)

		사례수	전혀 모름	알고 있으나 기업경영 미도입	도입하고 있음			과거도입 경험 있으나 현재 미추진
					알고 있으며 일부도입	경영활동 전반에 적극도입		
전 체		4,635	28.5	38.5	32.3	20.7	11.6	0.8
유형	일반중견	2,228	24.0	34.0	41.0	26.0	15.0	1.0
	피출자/관계	2,407	32.6	42.6	24.1	15.7	8.4	0.6
업종	제조업	1,814	22.7	35.0	41.5	28.3	13.2	0.8
	비제조업	2,821	32.2	40.7	26.3	15.8	10.5	0.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	18.2	30.9	49.4	32.2	17.2	1.4
	일반 비제조업	1,170	29.3	36.7	33.4	20.4	13.0	0.6
	피출자/관계 제조업	756	29.0	40.6	30.4	22.7	7.7	0.0
	피출자/관계 비제조업	1,651	34.2	43.6	21.3	12.5	8.8	0.9
매출 규모	100억 미만	1,211	37.4	45.6	16.3	9.4	6.9	0.7
	100억~500억 미만	894	31.0	38.6	29.4	18.8	10.6	0.9
	500억~1,000억 미만	611	26.8	35.6	37.2	23.3	13.9	0.4
	1,000억~2,000억 미만	893	22.2	41.9	35.4	24.8	10.6	0.4
	2,000억~3,000억 미만	396	25.3	34.9	37.7	30.0	7.7	2.0
	3,000억~5,000억 미만	312	23.3	30.0	44.9	29.2	15.7	1.8
	5,000억~1조 미만	208	17.6	22.0	60.3	28.2	32.1	0.0
	1조 이상	110	16.8	14.6	68.6	39.2	29.4	0.0
수출 여부	수출있음	1,871	20.1	37.2	41.4	27.5	13.9	1.2
	수출없음	2,764	34.1	39.4	26.0	16.0	10.0	0.5
종사자 수	50명 미만	1,774	36.2	43.0	20.0	11.6	8.4	0.7
	50~100명 미만	680	27.7	39.7	31.9	21.0	10.9	0.7
	100~200명 미만	645	25.5	41.7	32.2	22.6	9.6	0.7
	200~300명 미만	469	18.6	41.0	39.1	31.4	7.7	1.3
	300~500명 미만	453	23.0	29.5	46.2	30.0	16.2	1.2
	500~1,000명 미만	381	20.5	25.6	53.2	30.0	23.2	0.7
	1,000명 이상	233	23.6	24.7	51.7	28.4	23.3	0.0
업력	7년 미만	347	31.2	41.0	24.8	13.9	10.9	3.0
	7~20년 미만	1,585	32.8	41.7	25.5	18.0	7.5	0.1
	20~30년 미만	997	33.6	33.6	31.4	18.8	12.6	1.5
	30~40년 미만	759	23.6	37.3	38.4	27.9	10.5	0.7
	40~50년 미만	478	18.8	41.3	39.4	22.7	16.7	0.6
	50년 이상	469	19.0	35.3	45.6	25.1	20.5	0.0
매출 유형	B2B	3,680	27.3	39.6	32.2	21.0	11.2	0.9
	B2C	791	34.2	33.7	32.1	19.0	13.1	0.0
	B2G	164	28.6	35.2	34.7	20.7	14.0	1.5

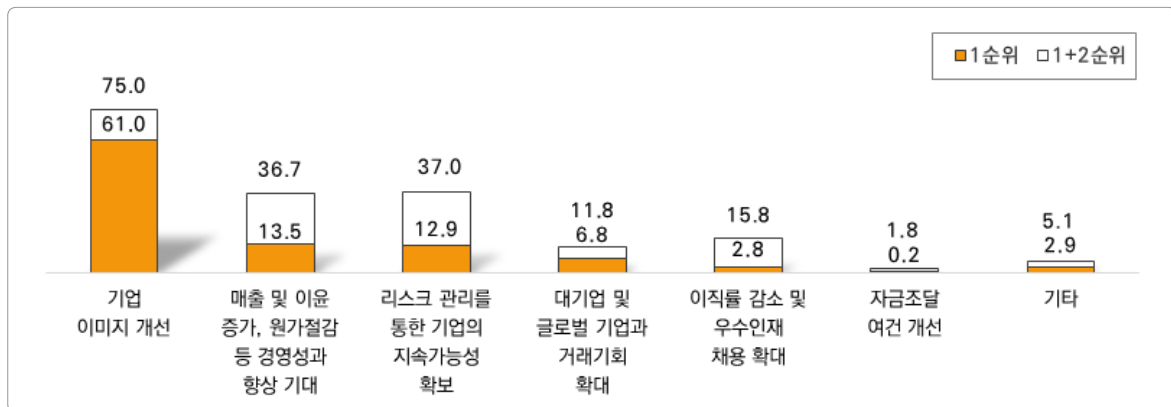
8.2 사회적 책임 경영 도입 이유

○ 기업의 사회적 책임(CSR) 경영을 도입한 이유에 대해 ‘기업 이미지 개선’이 61.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘경영성과 향상 기대’ 13.5%, ‘기업의 지속가능성 확보’ 12.9% 순으로 조사됨

- 복수응답의 경우 ‘기업 이미지 개선’(75.0%), ‘기업의 지속가능성 확보’(37.0%), ‘경영성과 향상 기대’(36.7%) 등이 높게 조사됨

[그림 2-99] 사회적 책임 경영 도입 이유

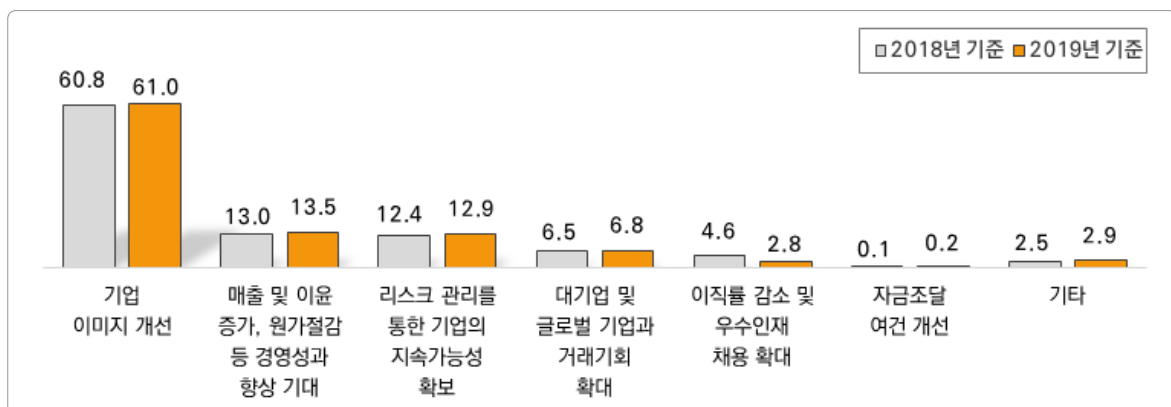
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘이직률 감소 및 우수 인재 채용 확대’(4.6%→2.8%)는 소폭 감소함

[그림 2-100] 사회적 책임 경영 도입 이유 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계기업 모두 ‘기업 이미지 개선’이 각각 60.3%, 62.0%로 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘기업의 지속가능성 확보’(14.5%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 비제조업은 ‘기업 이미지 개선’이 66.7%로 높게 나타났으며, 제조업은 ‘경영성과 향상 기대’(16.7%), ‘기업의 지속가능성 확보’(14.3%), ‘거래기회 확대’(9.3%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘경영성과 향상 기대’(17.2%)가 타 기업에 비해 다소 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원~500억원 미만 기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(69.3%)이 높게 나타났으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업은 ‘경영성과 향상 기대’(19.2%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘경영성과 향상 기대’(15.6%), ‘기업의 지속가능성 확보’(15.5%)가 내수기업보다 높았으며, 내수기업은 ‘기업 이미지 개선’(68.9%)이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50~100명 미만 기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(65.6%)이 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘경영성과 향상 기대’(21.8%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(71.2%)이 가장 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘경영성과 향상 기대’(16.0%)가 상대적으로 높게 조사됨. 20~30년 미만 기업은 ‘기업의 지속가능성 확보’(18.3%)가 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(74.3%)이 높게 나타났으며, B2B 기업은 ‘경영성과 향상 기대’(15.5%)가 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-117〉 사회적 책임 경영 도입 이유 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	기업 이미지 개선	매출및 이윤 증가, 원가 절감등 경영 성과 향상 기대	이직률 감소 및 우수 인재 채용 확대	자금 조달 여건 개선	대기업 및 글로벌 기업과 거래 기회 확대	리스크 관리를 통한 기업의 지속 가능성 확보	기타
	전 체	1,532	61.0	13.5	2.8	0.2	6.8	12.9	2.9
유형	일반중견	935	60.3	14.0	2.7	0.0	6.6	14.5	1.9
	피출자/관계	596	62.0	12.8	2.9	0.4	7.0	10.4	4.5
업종	제조업	767	55.3	16.7	2.3	0.3	9.3	14.3	1.8
	비제조업	764	66.7	10.4	3.2	0.0	4.3	11.5	4.0
유형/ 업종	일반 제조업	538	54.9	17.2	2.4	0.0	9.3	14.5	1.7
	일반 비제조업	397	67.7	9.7	3.0	0.0	3.0	14.5	2.2
	피출자/관계 제조업	229	56.1	15.5	2.2	1.1	9.1	13.7	2.1
	피출자/관계 비제조업	367	65.6	11.1	3.3	0.0	5.7	8.2	5.9
매출 규모	100억 미만	206	60.5	11.0	4.3	0.0	8.6	8.3	7.3
	100억~500억 미만	272	69.3	13.8	0.0	0.0	4.3	10.3	2.3
	500억~1,000억 미만	230	63.0	13.7	4.8	1.1	7.0	9.1	1.3
	1,000억~2,000억 미만	321	61.0	11.9	3.7	0.0	7.5	13.2	2.7
	2,000억~3,000억 미만	157	53.1	19.2	1.6	0.0	10.6	13.7	1.8
	3,000억~5,000억 미만	146	52.0	18.8	4.6	0.0	5.2	17.5	1.9
	5,000억~1조 미만	126	61.1	11.0	1.1	0.0	3.9	20.1	2.8
	1조 이상	75	59.2	8.2	0.0	0.0	6.9	22.2	3.6
수출 여부	수출있음	799	53.7	15.6	2.0	0.3	9.6	15.5	3.2
	수출없음	733	68.9	11.3	3.6	0.0	3.7	10.0	2.6
종사자 수	50명 미만	368	64.2	13.3	2.5	0.0	5.9	7.4	6.6
	50~100명 미만	222	65.6	8.6	1.2	0.0	3.7	18.0	2.8
	100~200명 미만	212	61.5	14.2	5.2	1.2	9.1	7.7	1.1
	200~300명 미만	189	60.8	13.8	3.1	0.0	7.4	15.0	0.0
	300~500명 미만	215	54.6	21.8	3.8	0.0	7.4	12.5	0.0
	500~1,000명 미만	205	58.8	10.2	2.6	0.0	9.5	15.9	3.1
	1,000명 이상	120	56.8	12.6	0.0	0.0	4.3	21.7	4.6
업력	7년 미만	97	49.9	9.8	2.7	0.0	12.9	9.4	15.3
	7~20년 미만	405	71.2	12.0	1.7	0.6	4.0	8.8	1.6
	20~30년 미만	328	47.7	14.7	6.0	0.0	10.5	18.3	2.8
	30~40년 미만	297	66.6	12.9	0.0	0.0	5.2	14.3	1.0
	40~50년 미만	191	59.4	14.9	4.3	0.0	11.0	9.3	1.2
	50년 이상	214	60.4	16.0	2.2	0.0	2.0	15.1	4.2
매출 유형	B2B	1,218	57.9	15.5	2.9	0.2	7.8	12.9	2.9
	B2C	254	74.3	4.5	2.3	0.0	3.6	13.5	1.7
	B2G	59	67.2	11.3	2.4	0.0	0.0	10.3	8.8

〈표 2-118〉 사회적 책임 경영 도입 이유 1+2순위

(단위 : 개사, %)

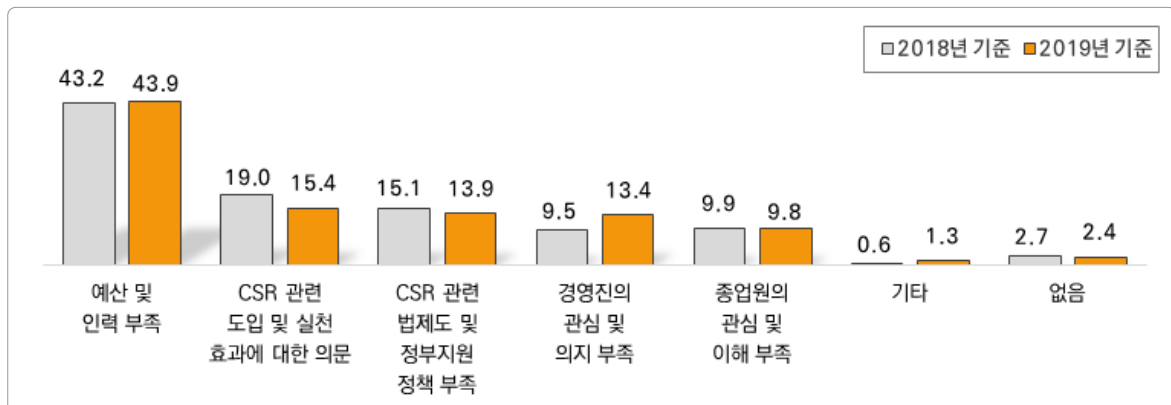
		사례수	기업 이미지 개선	매출및 이윤 증가, 원가 절감등 경영 성과 향상 기대	이직률 감소 및 우수 인재 채용 확대	자금 조달 여건 개선	대기업 및 글로벌 기업과 거래 기회 확대	리스크 관리를 통한 기업의 지속 가능성 확보	기타
전 체		1,532	75.0	36.7	15.8	1.8	11.8	37.0	5.1
유형	일반중견	935	75.3	34.9	12.5	1.8	13.0	39.8	3.6
	피출자/관계	596	74.7	39.5	21.1	1.8	10.0	32.6	7.4
업종	제조업	767	69.2	40.5	15.8	1.3	16.5	38.3	3.8
	비제조업	764	80.9	32.8	15.9	2.3	7.0	35.7	6.5
유형/ 업종	일반 제조업	538	69.4	41.7	13.9	1.4	17.0	39.5	2.7
	일반 비제조업	397	83.2	25.6	10.6	2.4	7.5	40.1	4.8
	피출자/관계 제조업	229	68.6	37.6	20.4	1.1	15.4	35.5	6.2
	피출자/관계 비제조업	367	78.4	40.7	21.6	2.3	6.5	30.9	8.2
매출 규모	100억 미만	206	82.2	36.7	22.0	0.0	9.8	25.1	8.6
	100억~500억 미만	272	72.1	42.7	19.6	3.1	8.0	32.0	7.9
	500억~1,000억 미만	230	76.3	36.6	17.7	1.1	11.6	38.9	1.3
	1,000억~2,000억 미만	321	80.5	29.6	18.6	2.5	13.6	33.0	6.5
	2,000억~3,000억 미만	157	63.7	48.4	10.4	1.6	19.4	38.1	1.8
	3,000억~5,000억 미만	146	68.9	36.4	13.6	0.0	11.7	51.8	3.3
	5,000억~1조 미만	126	73.4	31.3	4.8	1.4	10.3	53.2	4.1
	1조 이상	75	76.8	30.1	2.3	5.9	10.5	40.8	3.6
수출 여부	수출있음	799	69.2	36.2	16.5	1.3	16.7	39.1	5.8
	수출없음	733	81.4	37.2	15.1	2.4	6.4	34.7	4.4
종사자 수	50명 미만	368	77.0	32.5	16.9	4.2	7.3	30.5	9.3
	50~100명 미만	222	80.0	36.4	20.9	0.0	13.5	28.9	4.4
	100~200명 미만	212	80.6	44.3	17.9	1.2	10.4	33.0	3.1
	200~300명 미만	189	70.8	41.7	18.2	3.3	12.2	33.4	2.0
	300~500명 미만	215	70.7	41.7	13.6	0.0	13.5	45.3	1.7
	500~1,000명 미만	205	71.5	29.8	14.9	0.8	17.0	48.1	3.1
	1,000명 이상	120	70.5	31.5	1.4	1.4	12.4	50.8	11.6
업력	7년 미만	97	72.0	53.5	10.2	0.0	12.9	27.2	15.3
	7~20년 미만	405	84.0	33.6	23.3	1.3	8.0	30.1	3.5
	20~30년 미만	328	60.8	33.7	16.3	1.3	15.9	36.1	6.3
	30~40년 미만	297	77.6	35.3	15.3	3.4	11.4	40.4	3.8
	40~50년 미만	191	74.5	41.3	8.2	2.0	20.4	38.3	4.4
	50년 이상	214	78.1	37.3	11.2	2.0	4.8	49.9	4.2
매출 유형	B2B	1,218	72.4	36.8	17.2	1.4	13.7	36.5	5.7
	B2C	254	86.9	36.2	11.6	4.2	4.8	39.2	1.7
	B2G	59	77.5	36.6	5.3	0.0	2.4	38.5	8.8

8.3 사회적 책임 경영 도입 애로사항

- 기업의 사회적 책임(CSR) 경영 도입 애로사항에 대해 ‘예산 및 인력 부족’이 43.9%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘CSR관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문’ 15.4%, ‘CSR관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’ 13.9% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘예산 및 인력 부족’(43.2%→43.9%), ‘경영진의 관심 및 의지 부족’(9.5%→13.4%)이 소폭 증가함

[그림 2-101] 사회적 책임 경영 도입 애로사항

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계기업 모두 ‘예산 및 인력 부족’이 각각 42.4%, 45.4%로 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘CSR관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문’(18.9%), ‘CSR관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(15.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업은 ‘CSR관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문’(16.2%), ‘CSR관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(15.1%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘예산 및 인력 부족’이 44.6%로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘CSR관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(16.0%)이 타 기업에 비해 다소 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘예산 및 인력 부족’(48.4%)이 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘CSR관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(24.0%)이 상대적으로 높게 조사됨. 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘CSR관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문’(25.7%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨

- 수출 중견기업은 ‘CSR관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(16.1%), ‘CSR관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문’(16.6%)이 내수기업보다 높았으며, 내수기업은 ‘예산 및 인력 부족’(45.5%)이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 경우 ‘예산 및 인력 부족’(53.6%)이 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업은 ‘CSR관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(26.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 ‘예산 및 인력 부족’(50.4%)이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘CSR관련 법제도 및 정부지원 정책 부족’(18.4%)이 상대적으로 높게 조사됨. 20~30년 미만은 ‘CSR관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문’(19.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘예산 및 인력 부족’(50.6%)이 높게 나타났으며, B2G 기업은 ‘경영진의 관심 및 의지 부족’(21.3%), ‘CSR관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문’(18.9%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-119〉 사회적 책임 경영 도입 애로사항

(단위 : 개사, %)

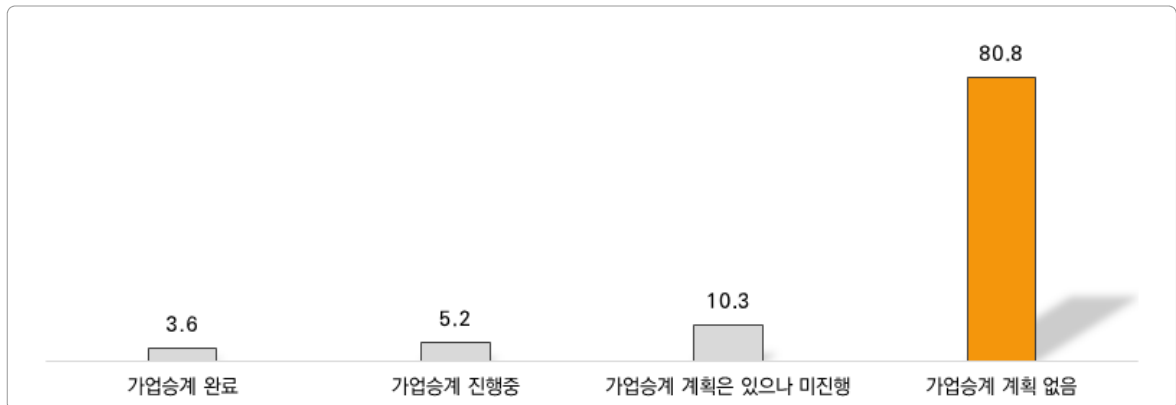
		사례수	예산 및 인력 부족	경영진의 관심 및 의지 부족	CSR 관련 법제도 및 정부 지원 정책 부족	종업원의 관심 및 이해 부족	CSR 관련 도입 및 실천 효과에 대한 의문	기타	없음
전 체		3,315	43.9	13.4	13.9	9.8	15.4	1.3	2.4
유형	일반중견	1,692	42.4	12.3	15.2	8.5	18.9	0.4	2.4
	피출자/관계	1,623	45.4	14.6	12.5	11.2	11.7	2.2	2.4
업종	제조업	1,401	42.8	12.7	15.1	10.9	16.2	0.8	1.5
	비제조업	1,914	44.6	14.0	13.0	9.0	14.8	1.6	3.0
유형/ 업종	일반 제조업	865	41.1	13.3	16.0	9.9	18.8	0.0	0.8
	일반 비제조업	827	43.7	11.3	14.3	7.1	18.9	0.7	4.0
	피출자/관계 제조업	536	45.6	11.7	13.5	12.6	12.0	2.1	2.5
	피출자/관계 비제조업	1,086	45.3	16.0	12.0	10.5	11.6	2.3	2.3
매출 규모	100억 미만	758	48.4	14.1	10.3	7.9	11.9	3.4	4.0
	100억~500억 미만	617	40.6	16.1	14.5	16.9	10.1	0.5	1.2
	500억~1,000억 미만	447	47.5	13.5	15.3	7.8	12.1	1.9	1.9
	1,000억~2,000억 미만	695	44.0	10.4	13.6	7.3	21.3	0.6	2.8
	2,000억~3,000억 미만	296	46.4	15.4	11.9	8.3	18.1	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	239	32.8	11.1	13.5	13.8	25.7	0.0	3.2
	5,000억~1조 미만	171	36.3	14.9	22.9	8.8	13.5	0.0	3.5
	1조 이상	92	44.3	9.7	24.0	4.8	17.2	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	1,494	41.9	13.5	16.1	9.6	16.6	1.1	1.1
	수출없음	1,821	45.5	13.3	12.0	10.0	14.4	1.4	3.4
종사자 수	50명 미만	1,131	46.5	15.6	9.4	8.5	14.0	2.8	3.1
	50~100명 미만	491	36.0	17.7	14.9	14.2	13.0	1.4	2.8
	100~200명 미만	481	47.2	10.0	13.2	11.3	15.2	0.7	2.4
	200~300명 미만	382	53.6	8.8	13.6	6.4	16.1	0.0	1.5
	300~500명 미만	349	37.3	16.6	17.3	8.6	18.9	0.0	1.2
	500~1,000명 미만	303	44.9	10.6	18.4	8.9	16.6	0.0	0.6
	1,000명 이상	178	29.8	5.7	26.9	13.3	20.3	0.0	3.9
업력	7년 미만	239	43.7	7.1	18.4	10.8	17.8	2.1	0.0
	7~20년 미만	1,065	50.4	10.5	12.4	9.5	13.3	2.2	1.7
	20~30년 미만	663	39.7	17.3	12.2	7.1	19.2	1.1	3.4
	30~40년 미만	580	43.3	13.4	12.5	13.6	14.1	1.1	2.0
	40~50년 미만	389	37.9	15.6	18.1	12.7	14.0	0.0	1.8
	50년 이상	380	39.8	16.5	15.6	6.5	16.5	0.0	5.2
매출 유형	B2B	2,677	42.8	13.4	14.3	10.1	15.3	1.4	2.6
	B2C	521	50.6	11.9	10.3	10.2	14.8	0.8	1.4
	B2G	117	38.2	21.3	18.2	1.7	18.9	0.0	1.7

8.4 가업승계 도입 여부

- 중견기업의 80.8%는 ‘가업 승계 계획이 없는 것’으로 높게 조사됨. ‘가업승계 완료’는 3.6%, ‘가업승계 진행 중’은 5.2%로 조사됨

[그림 2-102] 가업승계 도입 여부

(단위 : %)



※ 2019년 가업승계 도입 응답 항목은 새롭게 변경되어 연도별 비교 분석은 제외함

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘가업승계 완료’(6.2%), ‘가업승계 진행중’(8.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘가업승계 계획 없음’(89.9%)이 높게 조사됨
- 제조업은 ‘가업승계 완료’ (5.9%), ‘가업승계 진행중’(7.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘가업승계 계획 없음’(85.2%)이 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘가업승계 완료’(9.0%), ‘가업승계 진행중’(10.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업은 ‘가업승계 계획 없음’(92.7%)이 높게 나타났으며, 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘가업승계 진행중’(13.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘가업승계 진행중’(8.1%), ‘계획은 있으나 미진행’(12.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘가업승계 계획 없음’(85.0%)이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업은 ‘가업승계 계획 없음’(89.0%)이 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘가업승계 진행중’(12.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업은 ‘가업승계 계획 없음’(92.1%)이 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘가업승계 진행중’(15.6%)이 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-120〉 가업승계 도입 여부

(단위 : 개사, %)

		사례수	가업승계 완료	가업승계 진행중	가업승계 계획은 있으나 미진행	가업승계 계획 없음
전 체		4,635	3.6	5.2	10.3	80.8
유형	일반중견	2,228	6.2	8.2	14.4	71.1
	피출자/관계	2,407	1.3	2.4	6.5	89.9
업종	제조업	1,814	5.9	7.3	12.7	74.1
	비제조업	2,821	2.2	3.9	8.8	85.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	9.0	10.6	16.8	63.6
	일반 비제조업	1,170	3.7	6.1	12.2	77.9
	피출자/관계 제조업	756	1.7	2.6	6.9	88.9
	피출자/관계 비제조업	1,651	1.1	2.3	6.3	90.3
매출 규모	100억 미만	1,211	0.2	0.9	6.2	92.7
	100억~500억 미만	894	1.6	3.9	7.4	87.1
	500억~1,000억 미만	611	4.5	4.5	9.3	81.7
	1,000억~2,000억 미만	893	6.8	9.1	15.6	68.4
	2,000억~3,000억 미만	396	8.2	8.2	14.5	69.0
	3,000억~5,000억 미만	312	4.3	13.3	14.6	67.8
	5,000억~1조 미만	208	4.7	3.7	12.6	79.0
	1조 이상	110	7.2	4.0	9.6	79.2
수출 여부	수출있음	1,871	4.4	8.1	12.8	74.8
	수출없음	2,764	3.1	3.3	8.6	85.0
종사자 수	50명 미만	1,774	1.4	1.6	8.0	89.0
	50~100명 미만	680	3.1	6.2	11.9	78.9
	100~200명 미만	645	4.1	4.9	10.0	80.9
	200~300명 미만	469	3.9	8.2	14.2	73.6
	300~500명 미만	453	6.5	12.8	8.4	72.3
	500~1,000명 미만	381	11.5	6.8	15.6	66.1
	1,000명 이상	233	2.2	7.2	11.3	79.2
업력	7년 미만	347	0.0	4.4	3.5	92.1
	7~20년 미만	1,585	1.6	1.2	5.9	91.3
	20~30년 미만	997	2.3	4.3	11.3	82.0
	30~40년 미만	759	4.7	8.6	15.0	71.7
	40~50년 미만	478	9.3	5.3	16.4	68.9
	50년 이상	469	8.6	15.6	14.2	61.6
매출 유형	B2B	3,680	3.8	5.1	10.5	80.6
	B2C	791	3.8	5.6	9.1	81.5
	B2G	164	0.0	5.1	11.8	83.1

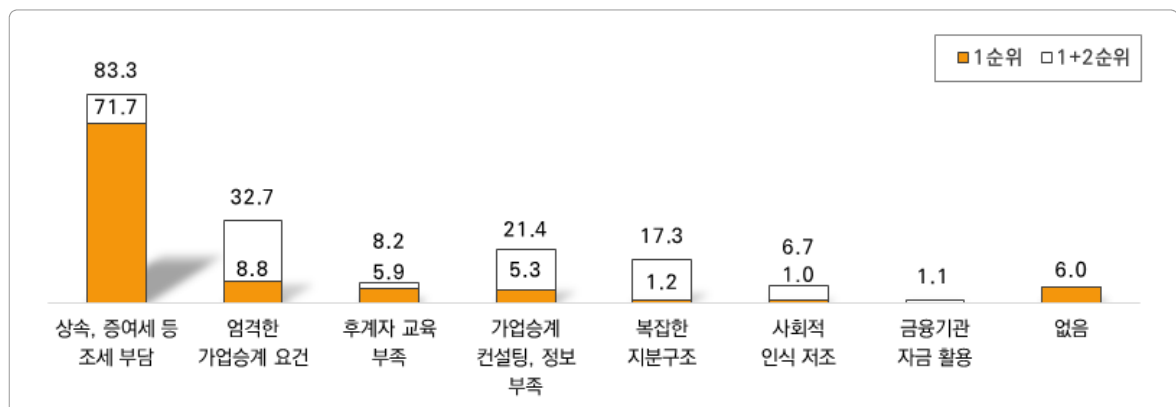
8.4.1 가업승계시 애로사항

○ 가업승계시 애로사항에 대해 ‘조세 부담’이 71.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘엄격한 가업승계 요건’ 8.8%, ‘후계자 교육 부족’ 5.9% 순으로 조사됨

- 복수응답에서도 ‘조세 부담’에 대한 응답이 높게 조사됨

[그림 2-103] 가업승계시 애로사항

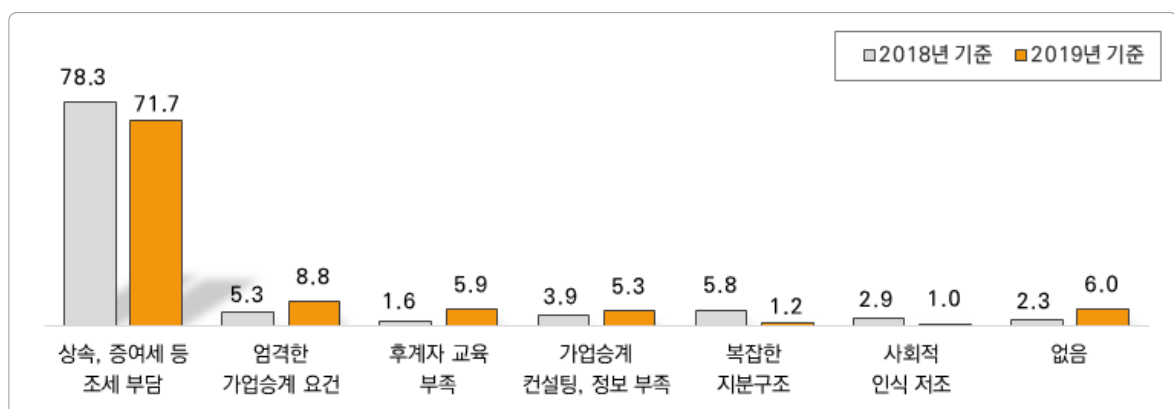
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘조세 부담’은 78.3%에서 71.7%로 감소하였으며, ‘엄격한 가업승계 요건’, ‘후계자 교육 부족’, ‘가업승계 컨설팅, 정보부족’ 응답은 소폭 상승함

[그림 2-104] 가업승계시 애로사항 추이

(단위 : %)



※ 2018년은 가업승계 완료 또는 진행중인 기업체 응답 결과

※ 2019년은 가업승계 완료 기업 응답 결과

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘조세 부담’(77.9%)이 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘후계자 교육 부족’(14.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업은 ‘조세 부담’(78.6%)이 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘후계자 교육 부족’, ‘가업승계 컨설팅, 정보 부족’(각각 10.1%)이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 경우 ‘조세 부담’(81.0%)이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 기업은 ‘조세 부담’을 모두 응답하였으며, 100억원~500억원 미만 기업은 ‘엄격한 가업승계 요건’, ‘후계자 교육 부족’(각각 28.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘조세 부담’(81.7%)이 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘엄격한 가업 승계 요건’(12.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업은 ‘조세 부담’(85.8%)이 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업은 ‘엄격한 가업승계 요건’(18.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업은 ‘조세 부담’(91.8%)이 매우 높게 나타났으며, B2B 기업의 경우 ‘조세 부담’(77.5%)이 높게 조사됨

〈표 2-121〉 가업승계시 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	상속, 증여세 등 조세 부담	복잡한 지분 구조	엄격한 가업 승계 요건	후계자 교육 부족	가업 승계 컨설팅, 정보 부족	사회적 인식 저조	없음
전 체		169	71.7	1.2	8.8	5.9	5.3	1.0	6.0
유형	일반중견	139	77.9	0.0	7.6	4.2	6.5	1.2	2.6
	피출자/관계	30	43.5	6.6	14.0	14.0	0.0	0.0	21.8
업종	제조업	108	78.6	0.0	9.8	3.6	2.6	1.6	3.8
	비제조업	61	59.5	3.3	6.9	10.1	10.1	0.0	10.0
유형/ 업종	일반 제조업	95	78.3	0.0	11.1	4.0	3.0	1.8	1.8
	일반 비제조업	43	76.9	0.0	0.0	4.5	14.2	0.0	4.4
	피출자/관계 제조업	12	81.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	19.0
	피출자/관계 비제조업	18	17.0	11.3	23.9	23.9	0.0	0.0	23.9
매출 규모	100억 미만	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	100억~500억 미만	15	13.5	0.0	28.8	28.8	0.0	0.0	28.8
	500억~1,000억 미만	27	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	61	67.0	3.3	12.6	6.3	6.9	0.0	3.9
	2,000억~3,000억 미만	33	82.5	0.0	8.7	0.0	8.7	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	13	71.1	0.0	0.0	14.5	14.5	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	10	82.3	0.0	0.0	0.0	0.0	17.7	0.0
	1조 이상	8	78.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	22.0
수출 여부	수출있음	82	81.7	0.0	5.1	4.7	3.5	2.1	2.9
	수출없음	87	62.3	2.3	12.2	7.1	7.1	0.0	9.0
종사자 수	50명 미만	24	57.4	0.0	17.4	17.4	0.0	0.0	7.8
	50~100명 미만	21	71.8	9.6	18.6	0.0	0.0	0.0	0.0
	100~200명 미만	27	75.0	0.0	10.6	14.4	0.0	0.0	0.0
	200~300명 미만	18	76.6	0.0	0.0	0.0	10.5	0.0	12.9
	300~500명 미만	30	85.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.2
	500~1,000명 미만	44	66.7	0.0	8.8	4.4	16.1	3.9	0.0
	1,000명 이상	5	66.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.4
업력	7~20년 미만	25	49.7	0.0	16.8	0.0	16.8	0.0	16.8
	20~30년 미만	23	91.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8.2
	30~40년 미만	36	71.6	5.6	10.9	11.9	0.0	0.0	0.0
	40~50년 미만	45	72.9	0.0	15.0	0.0	4.3	3.9	3.9
	50년 이상	40	72.7	0.0	0.0	14.4	7.1	0.0	5.9
매출 유형	B2B	139	77.5	1.4	10.6	4.2	2.0	1.2	3.0
	B2C	30	45.0	0.0	0.0	14.1	20.5	0.0	20.4

〈표 2-122〉 가업승계시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

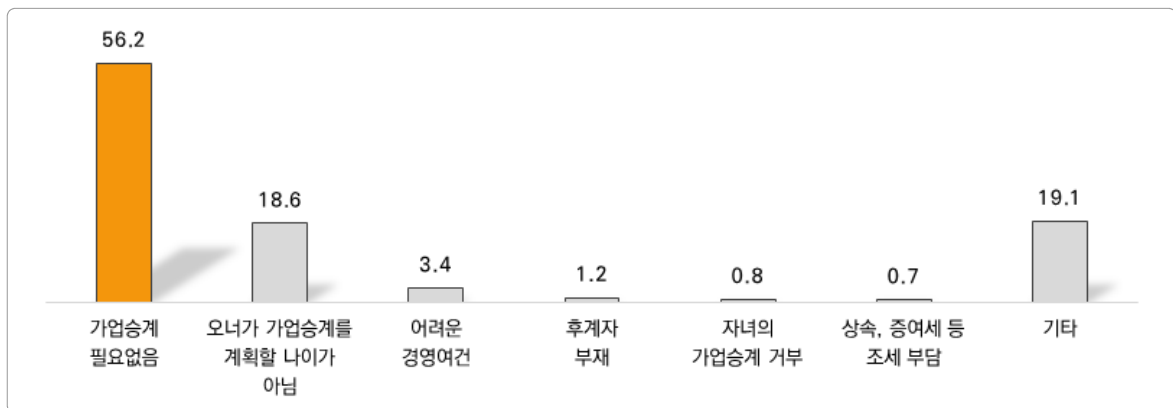
		사례수	상속, 증여세 등 조세 부담	복잡한 지분 구조	엄격한 가업 승계 요건	후계자 교육 부족	가업 승계 컨설팅, 정보 부족	사회적 인식 저조	금융 기관 자금 활용	없음
전 체		169	83.3	17.3	32.7	8.2	21.4	6.7	1.1	6.0
유형	일반중견	139	88.9	19.6	33.7	7.0	21.2	8.1	1.4	2.6
	피출자/관계	30	57.5	6.6	28.5	14.0	22.6	0.0	0.0	21.8
업종	제조업	108	90.9	16.0	43.2	7.2	16.1	6.8	0.0	3.8
	비제조업	61	69.6	19.6	14.3	10.1	31.0	6.4	3.2	10.0
유형/ 업종	일반 제조업	95	92.2	18.1	46.3	8.1	15.5	7.7	0.0	1.8
	일반 비제조업	43	81.4	23.0	5.7	4.5	33.8	9.0	4.5	4.4
	피출자/관계 제조업	12	81.0	0.0	19.0	0.0	20.7	0.0	0.0	19.0
	피출자/관계 비제조업	18	40.9	11.3	35.2	23.9	23.9	0.0	0.0	23.9
매출 규모	100억 미만	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	100억~500억 미만	15	42.3	0.0	28.8	28.8	28.8	13.5	0.0	28.8
	500억~1,000억 미만	27	100.0	0.0	8.6	0.0	39.8	0.0	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	61	86.0	22.2	51.3	12.6	13.2	0.0	0.0	3.9
	2,000억~3,000억 미만	33	82.5	25.0	33.7	0.0	33.7	8.7	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	13	85.5	14.5	21.1	14.5	14.5	35.5	14.5	0.0
	5,000억~1조 미만	10	100.0	29.2	17.7	0.0	0.0	17.7	0.0	0.0
	1조 이상	8	78.0	34.0	22.0	0.0	0.0	0.0	0.0	22.0
수출 여부	수출있음	82	93.7	16.3	42.7	9.4	14.5	9.0	2.3	2.9
	수출없음	87	73.4	18.2	23.3	7.1	28.0	4.5	0.0	9.0
종사자 수	50명 미만	24	74.8	10.1	17.4	17.4	42.2	0.0	0.0	7.8
	50~100명 미만	21	90.4	18.9	40.1	0.0	12.4	0.0	9.3	0.0
	100~200명 미만	27	89.4	14.4	44.5	14.4	10.6	7.4	0.0	0.0
	200~300명 미만	18	76.6	21.1	21.1	21.1	23.9	10.5	0.0	12.9
	300~500명 미만	30	85.8	9.1	59.1	0.0	8.0	0.0	0.0	14.2
	500~1,000명 미만	44	83.9	28.3	21.6	4.4	31.4	16.9	0.0	0.0
	1,000명 이상	5	66.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.4
업력	7~20년 미만	25	66.5	17.4	49.0	0.0	16.8	0.0	0.0	16.8
	20~30년 미만	23	91.8	11.7	16.8	0.0	37.3	0.0	0.0	8.2
	30~40년 미만	36	82.5	17.6	34.0	22.7	37.7	0.0	5.4	0.0
	40~50년 미만	45	85.4	23.6	38.6	0.0	16.0	18.9	0.0	3.9
	50년 이상	40	87.1	13.1	24.0	14.4	7.1	7.1	0.0	5.9
매출 유형	B2B	139	91.5	14.9	39.8	7.0	18.6	5.3	1.4	3.0
	B2C	30	45.0	28.4	0.0	14.1	34.6	13.0	0.0	20.4

8.4.2 가업승계 계획이 없는 이유

- 가업승계 계획이 없는 이유로는 ‘가업승계 필요 없음’이 56.2%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’ 18.6%, ‘어려운 경영여건’ 3.4% 순으로 조사됨

[그림 2-105] 가업승계 계획이 없는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(25.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘가업승계 필요없음’(60.9%)이 높게 조사됨
- 일반 제조업의 경우 ‘가업승계 필요없음’(51.1%), ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(23.4%) 순으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘가업승계 필요없음’(62.5%)이 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(39.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(20.4%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘가업승계 필요없음’(59.4%)이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50~100명 미만 기업은 ‘가업승계 필요없음’(63.1%)이 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(28.1%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨

〈표 2-123〉 가업승계 계획이 없는 이유

(단위 : 개사, %)

		사례수	자녀의 가업 승계 거부	후계자 부재	상속, 증여세 등 조세 부담	어려운 경영 여건	오너가 가업 승계를 계획할 나이가 아님	가업 승계 필요 없음	기타
전 체		3,747	0.8	1.2	0.7	3.4	18.6	56.2	19.1
유형	일반중견	1,584	1.0	2.1	1.0	3.8	25.2	49.8	17.1
	피출자/관계	2,163	0.6	0.5	0.4	3.2	13.8	60.9	20.6
업종	제조업	1,344	0.7	1.9	0.8	4.4	19.0	50.2	22.9
	비제조업	2,403	0.8	0.8	0.6	2.9	18.3	59.5	17.0
유형/ 업종	일반 제조업	672	1.0	2.6	1.7	5.2	23.4	51.1	15.0
	일반 비제조업	912	1.0	1.8	0.6	2.7	26.5	48.8	18.6
	피출자/관계 제조업	672	0.4	1.3	0.0	3.7	14.7	49.4	30.7
	피출자/관계 비제조업	1,491	0.7	0.2	0.6	2.9	13.4	66.1	16.1
매출 규모	100억 미만	1,122	0.6	0.6	0.6	3.6	15.5	62.5	16.8
	100억~500억 미만	779	0.7	0.7	0.0	2.7	12.7	60.2	22.9
	500억~1,000억 미만	499	0.5	1.6	0.6	2.9	13.9	55.9	24.6
	1,000억~2,000억 미만	611	1.3	2.0	0.6	4.7	23.4	49.1	18.9
	2,000억~3,000억 미만	273	1.8	1.9	0.0	4.2	26.4	54.3	11.4
	3,000억~5,000억 미만	211	0.0	3.2	4.5	4.0	23.8	46.2	18.3
	5,000억~1조 미만	164	0.0	1.1	0.9	2.1	39.6	39.9	16.4
	1조 이상	87	2.0	0.0	2.0	0.0	27.0	51.8	17.2
수출 여부	수출있음	1,399	0.4	2.0	0.9	3.1	20.4	50.8	22.4
	수출없음	2,349	1.0	0.7	0.5	3.6	17.5	59.4	17.2
종사자 수	50명 미만	1,580	0.2	0.8	0.6	3.8	17.7	58.7	18.2
	50~100명 미만	536	0.5	1.6	0.0	0.6	12.8	63.1	21.4
	100~200명 미만	522	0.7	2.0	1.1	1.4	18.1	54.9	21.8
	200~300명 미만	345	2.4	0.0	0.0	5.2	18.5	50.5	23.4
	300~500명 미만	328	0.0	2.2	2.2	7.4	28.1	47.8	12.4
	500~1,000명 미만	252	2.5	1.1	0.0	6.0	21.0	53.8	15.5
	1,000명 이상	184	2.3	2.0	2.0	0.0	24.8	47.3	21.6
업력	7년 미만	319	0.0	0.6	0.0	0.8	28.6	46.2	23.8
	7~20년 미만	1,447	0.8	1.5	0.1	2.4	16.4	59.2	19.6
	20~30년 미만	818	1.2	0.2	0.8	5.1	16.7	55.9	20.0
	30~40년 미만	544	1.0	1.0	2.0	2.3	19.5	56.7	17.4
	40~50년 미만	330	0.7	1.7	1.5	5.0	20.2	56.9	14.0
	50년 이상	289	0.0	2.8	0.6	6.8	20.4	51.1	18.3
매출 유형	B2B	2,967	0.7	1.4	0.8	3.7	18.3	55.4	19.7
	B2C	645	0.9	0.7	0.2	1.9	19.4	60.3	16.5
	B2G	136	1.8	0.0	0.0	4.4	20.8	53.4	19.6

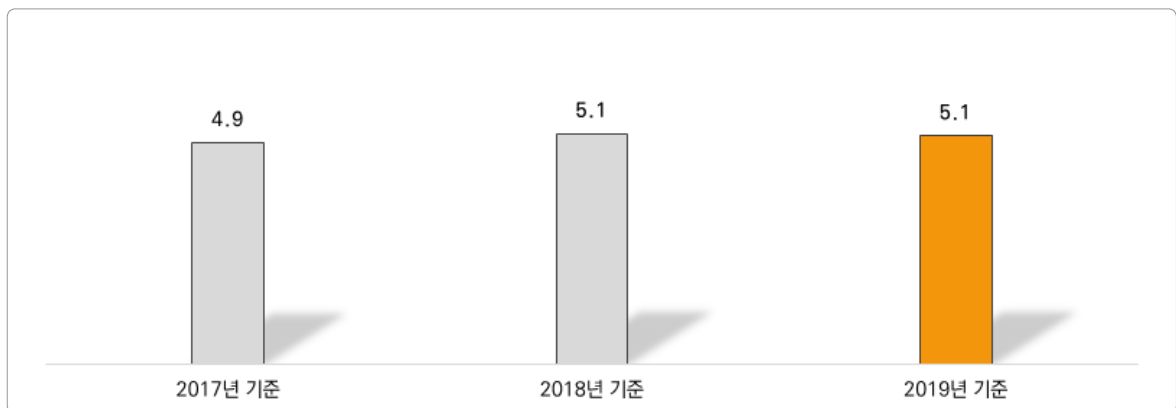
8.5 중소기업으로의 회귀 검토 여부

○ 중소기업 정책수혜를 위해 중소기업으로 회귀를 검토한 중견기업은 5.1%로 조사됨

- 중소기업으로의 회귀를 검토한 중견기업은 2018년과 동일한 수준으로 조사됨

[그림 2-106] 중소기업 회귀 검토 유무

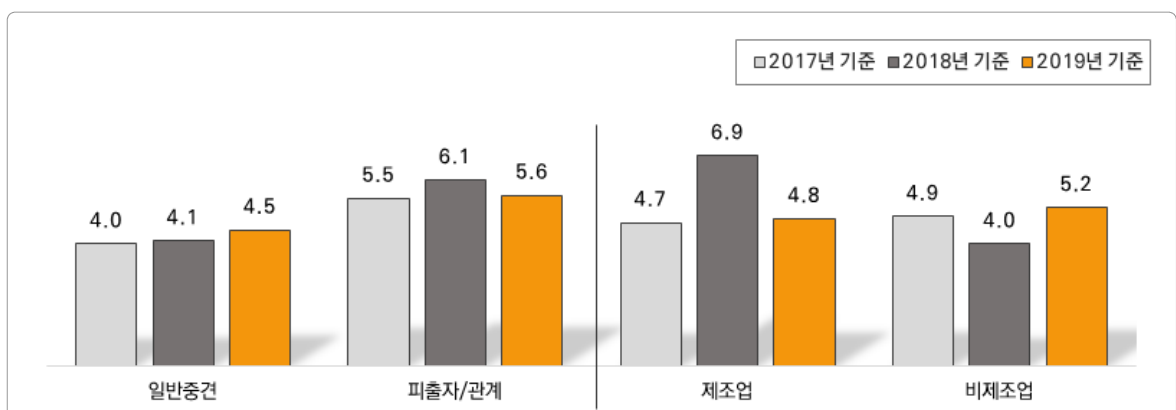
(단위 : %)



- 일반 중견기업(4.1%→4.5%), 비제조업(4.0%→5.2%)의 경우 회귀 검토 경험이 다소 상승하였으며, 제조업의 경우 회귀 검토 경험이 6.9%에서 4.8%로 소폭 감소함

[그림 2-107] 중견기업 특성별 중소기업 회귀 검토 경험 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 중소기업으로의 회귀 검토에 대해 일반 중견기업의 경우 4.5%가 회귀를 검토한 경험이 있는 것으로 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 5.6%로 조사됨
- 업종별로는 제조업은 4.8%로 비제조업(5.2%)보다 다소 낮게 조사됨. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 회귀 검토 경험이 2.4%로 가장 낮았으며, 피출자/관계 제조업의 경우 8.2%로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 중견기업의 회귀 검토 경험이 9.0%로 높게 나타났으며, 다음으로 1,000억원~2,000억원 미만(8.1%), 100억원~500억원 미만(6.0%) 순으로 조사됨
- 수출 중견기업(5.0%)과 내수기업(5.1%)간 회귀 검토 경험의 차이는 없는 것으로 조사됨
- 종사자수별로는 100~200명 미만 기업(10.9%)이 가장 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업이 1.8%로 상대적으로 낮았음
- 업력별로는 20~30년 미만, 40~50년 미만 기업의 회귀 검토 의향이 각각 6.7%로 높게 나타났으며, B2G기업의 경우 회귀 검토 의향이 8.5%로 상대적으로 높게 조사됨

〈표 2-124〉 중소기업 회귀 검토 유무

(단위 : 개사, %)

		사례수	경험 있음	경험 없음
전 체		4,635	5.1	94.9
유형	일반중견	2,228	4.5	95.5
	피출자/관계	2,407	5.6	94.4
업종	제조업	1,814	4.8	95.2
	비제조업	2,821	5.2	94.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,058	2.4	97.6
	일반 비제조업	1,170	6.3	93.7
	피출자/관계 제조업	756	8.2	91.8
	피출자/관계 비제조업	1,651	4.4	95.6
매출 규모	100억 미만	1,211	4.4	95.6
	100억~500억 미만	894	6.0	94.0
	500억~1,000억 미만	611	9.0	91.0
	1,000억~2,000억 미만	893	8.1	91.9
	2,000억~3,000억 미만	396	0.0	100.0
	3,000억~5,000억 미만	312	0.0	100.0
	5,000억~1조 미만	208	0.0	100.0
	1조 이상	110	0.0	100.0
수출 여부	수출있음	1,871	5.0	95.0
	수출없음	2,764	5.1	94.9
종사자 수	50명 미만	1,774	3.3	96.7
	50~100명 미만	680	8.4	91.6
	100~200명 미만	645	10.9	89.1
	200~300명 미만	469	4.8	95.2
	300~500명 미만	453	1.8	98.2
	500~1,000명 미만	381	2.6	97.4
	1,000명 이상	233	3.3	96.7
업력	7년 미만	347	3.5	96.5
	7~20년 미만	1,585	4.0	96.0
	20~30년 미만	997	6.7	93.3
	30~40년 미만	759	5.4	94.6
	40~50년 미만	478	6.7	93.3
	50년 이상	469	3.9	96.1
매출 유형	B2B	3,680	5.5	94.5
	B2C	791	2.5	97.5
	B2G	164	8.5	91.5

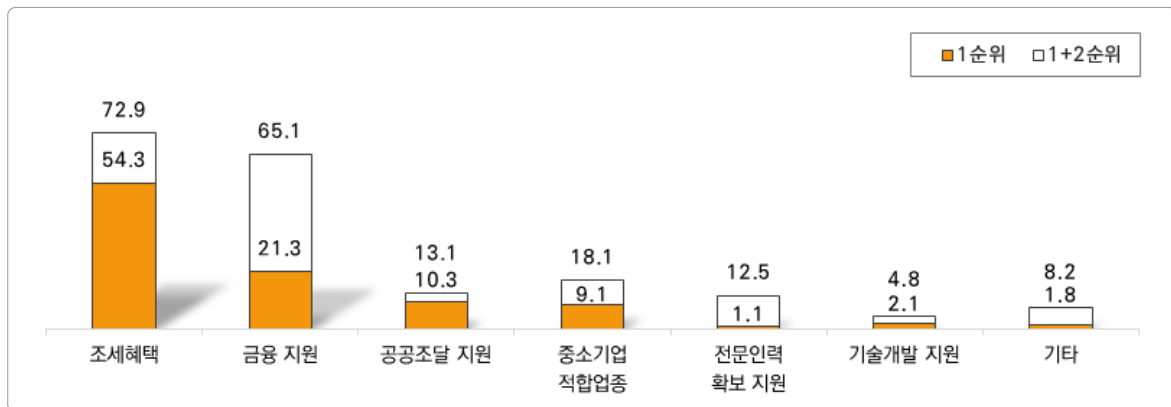
8.5.1 중소기업 회귀 검토 요인

○ 중소기업 회귀 검토 1순위 요인을 살펴보면, ‘조세혜택’이 54.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융 지원’ 21.3%, ‘판로 규제(중소기업 적합업종+공공조달 지원)’ 19.4% 순으로 조사됨

- 복수응답에서도 ‘조세혜택’(72.9%)이 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융 지원’(65.1%), ‘판로 규제’(21.2%), ‘전문인력 확보 지원’(12.5%) 순으로 조사됨

[그림 2-108] 중소기업 회귀 검토 요인

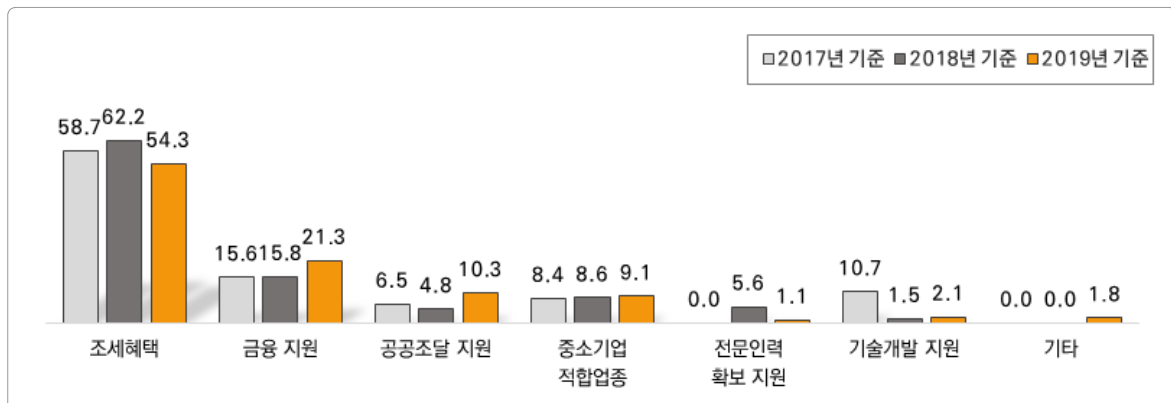
(단위 : %)



- 중소기업 회귀 검토 요인으로 ‘조세혜택’의 비중이 높으나, 전년대비 62.2%에서 54.3%로 소폭 감소하였으며, ‘금융 지원’(15.8%→21.3%), ‘공공조달 지원’(4.8%→10.3%), ‘중소기업 적합업종’(8.6%→9.1%) 응답은 소폭 상승함

[그림 2-109] 중소기업 회귀 검토 요인 1순위 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 중소기업 회귀 검토에 가장 큰 요인으로 '조세혜택'이 일반 중견기업(54.7%), 피출자/관계기업(54.0%) 모두 높게 조사됨. 일반 중견기업의 경우 '금융지원'(31.1%)이 피출자/관계기업(14.1%)보다 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 '공공조달 지원'(14.9%), '중소기업 적합업종'(11.4%)이 일반 중견기업보다 높게 조사됨
- 업종별로는 제조업의 경우 '조세혜택'이 64.4%로 매우 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 '금융지원'(26.2%), '공공조달 지원'(11.4%), '중소기업 적합업종'(11.3%) 응답이 상대적으로 높게 나타나 업종별 차이를 보임
- 일반 제조업의 경우 '조세혜택'(69.8%)이 가장 높게 나타났으며, 일반 비제조업은 '금융지원'(36.7%)이 타 유형에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원~500억원 미만 기업의 경우 '조세혜택'(78.1%)이 가장 높게 나타났으며, 1,000억원~2,000억원 미만 기업은 '금융지원'(37.1%), 100억원 미만 기업은 '공공조달 지원'(23.7%)이 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업은 '조세혜택'이 62.3%로 가장 높게 나타났으며, 내수기업은 '중소기업 적합업종'(13.5%)이 상대적으로 높았음
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 경우 '조세혜택'(73.4%)이 가장 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업은 '공공조달 지원'(25.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 30~40년 미만 기업의 경우 '조세혜택'(67.8%)이 가장 높게 나타났으며, 40~50년 미만 기업은 '금융지원'(40.6%), 7년 미만 기업은 '공공조달 지원'(79.2%)이 상대적으로 높았음

〈표 2-125〉 중소기업 회귀 검토 요인 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	기술 개발 지원	조세 혜택	전문 인력 확보 지원	금융 지원	공공 조달 지원	중소 기업 적합 업종	기타
전 체		234	2.1	54.3	1.1	21.3	10.3	9.1	1.8
유형	일반중견	99	0.0	54.7	0.0	31.1	3.9	6.0	4.2
	피출자/관계	135	3.6	54.0	1.9	14.1	14.9	11.4	0.0
업종	제조업	88	5.6	64.4	3.0	13.2	8.3	5.6	0.0
	비제조업	147	0.0	48.3	0.0	26.2	11.4	11.3	2.9
유형/ 업종	일반 제조업	26	0.0	69.8	0.0	15.1	15.1	0.0	0.0
	일반 비제조업	74	0.0	49.5	0.0	36.7	0.0	8.1	5.7
	피출자/관계 제조업	62	7.9	62.2	4.2	12.3	5.4	7.9	0.0
	피출자/관계 비제조업	73	0.0	47.0	0.0	15.5	23.1	14.4	0.0
매출 규모	100억 미만	53	4.8	33.3	0.0	21.5	23.7	16.7	0.0
	100억~500억 미만	54	0.0	78.1	0.0	0.0	14.1	7.8	0.0
	500억~1,000억 미만	55	0.0	63.1	4.7	21.2	0.0	11.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	73	3.3	45.2	0.0	37.1	5.3	3.3	5.8
수출 여부	수출있음	94	0.0	62.3	0.0	22.8	12.1	2.7	0.0
	수출없음	140	3.5	48.9	1.8	20.3	9.0	13.5	3.0
종사자 수	50명 미만	59	4.3	63.2	0.0	21.0	0.0	11.5	0.0
	50~100명 미만	57	4.1	40.5	0.0	19.3	25.1	11.0	0.0
	100~200명 미만	70	0.0	52.9	3.7	17.8	13.7	11.9	0.0
	200~300명 미만	23	0.0	73.4	0.0	26.6	0.0	0.0	0.0
	300~500명 미만	8	0.0	47.8	0.0	0.0	0.0	0.0	52.2
	500~1,000명 미만	10	0.0	60.9	0.0	39.1	0.0	0.0	0.0
	1,000명 이상	8	0.0	44.5	0.0	55.5	0.0	0.0	0.0
업력	7년 미만	12	0.0	0.0	0.0	20.8	79.2	0.0	0.0
	7~20년 미만	64	7.7	58.6	0.0	23.1	6.6	4.0	0.0
	20~30년 미만	67	0.0	64.2	3.8	10.1	9.4	6.3	6.3
	30~40년 미만	41	0.0	67.8	0.0	16.8	0.0	15.4	0.0
	40~50년 미만	32	0.0	28.7	0.0	40.6	12.0	18.7	0.0
	50년 이상	18	0.0	54.1	0.0	32.9	0.0	13.0	0.0
매출 유형	B2B	201	2.4	54.8	1.3	20.0	12.0	9.5	0.0
	B2C	20	0.0	41.6	0.0	36.8	0.0	0.0	21.5
	B2G	14	0.0	64.7	0.0	18.3	0.0	17.0	0.0

〈표 2-126〉 중소기업 회귀 검토 요인 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	기술 개발 지원	조세 혜택	전문 인력 확보 지원	금융 지원	공공 조달 지원	중소 기업 적합 업종	기타
전 체		234	4.8	72.9	12.5	65.1	13.1	18.1	8.2
유형	일반중견	99	0.0	79.2	10.3	71.6	8.1	18.4	6.2
	피출자/관계	135	8.3	68.3	14.1	60.3	16.8	17.8	9.7
업종	제조업	88	5.6	80.3	9.7	77.6	11.2	12.7	3.0
	비제조업	147	4.3	68.5	14.1	57.6	14.3	21.3	11.4
유형/ 업종	일반 제조업	26	0.0	84.9	0.0	84.9	15.1	15.1	0.0
	일반 비제조업	74	0.0	77.2	13.8	67.0	5.7	19.5	8.4
	피출자/관계 제조업	62	7.9	78.4	13.7	74.6	9.5	11.7	4.2
	피출자/관계 비제조업	73	8.6	59.7	14.4	48.1	23.1	23.1	14.4
매출 규모	100억 미만	53	16.7	42.9	16.7	42.9	28.5	28.5	11.9
	100억~500억 미만	54	0.0	85.9	14.1	63.0	14.1	7.8	11.5
	500억~1,000억 미만	55	0.0	95.3	15.7	73.3	0.0	11.0	4.7
	1,000억~2,000억 미만	73	3.3	68.2	5.8	76.5	11.1	23.5	5.8
수출 여부	수출있음	94	0.0	85.2	10.8	82.4	14.8	6.8	0.0
	수출없음	140	8.0	64.6	13.6	53.4	12.0	25.7	13.8
종사자 수	50명 미만	59	15.0	91.3	11.5	55.7	4.3	11.5	7.2
	50~100명 미만	57	4.1	52.4	0.0	71.3	32.5	17.7	11.0
	100~200명 미만	70	0.0	67.7	23.4	61.9	13.7	26.8	6.5
	200~300명 미만	23	0.0	100.0	0.0	89.5	0.0	10.5	0.0
	300~500명 미만	8	0.0	47.8	0.0	47.8	0.0	0.0	52.2
	500~1,000명 미만	10	0.0	100.0	60.9	39.1	0.0	0.0	0.0
	1,000명 이상	8	0.0	44.5	0.0	100.0	0.0	55.5	0.0
업력	7년 미만	12	0.0	0.0	0.0	48.5	100.0	51.5	0.0
	7~20년 미만	64	7.7	69.2	16.5	79.7	13.2	4.0	6.6
	20~30년 미만	67	9.4	80.5	13.9	51.9	9.4	6.3	13.1
	30~40년 미만	41	0.0	84.6	8.3	70.6	0.0	21.2	15.4
	40~50년 미만	32	0.0	61.7	0.0	69.2	12.0	57.0	0.0
	50년 이상	18	0.0	100.0	32.9	54.1	0.0	13.0	0.0
매출 유형	B2B	201	5.6	73.8	11.6	66.5	14.1	17.8	7.5
	B2C	20	0.0	57.0	0.0	68.4	0.0	21.5	21.5
	B2G	14	0.0	81.7	43.1	39.8	18.3	17.0	0.0

2020년 중견기업 실태조사

부록

III

01. 설문지

* 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 [B1-1로 이동](#)

② 아니오 [B2로 이동](#)

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 [B2-1로 이동](#)

② 아니오 [B2-4로 이동](#)

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 형태 입니까? [B2-5로 이동](#)

- 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 경영애로는 무엇입니까?

1순위

2순위

- ① 내수부진 ② 수출부진 ③ 우수인재 유치
④ 인건비 부담 ⑤ 자금조달 곤란 ⑥ 동종업계 과당경쟁
⑦ 과도한 규제 ⑧ 가업승계 ⑨ 기타()

C

C1 귀사의 기술개발 동기를 말씀해 주십시오

- ① 내수시장 확대·유지 ② 해외시장 개척 ③ 새로운 사업분야 진출
④ 경쟁으로부터 도태 위협 ⑤ 모기업의 품질개선 요구 ⑥ 국내외 표준 및 규제 대응
⑦ 기타() ⑧ 기술개발 해당 없음 **C1-1으로 이동, 그 외 응답 C3 응답 후 C5로 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 C3로 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(2019년 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(2019년) 동안 대학, 연구소 등과 산학협력 활동을 실시하였습니까?

- ① 예()건 C5-1로 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 정보교류(연구자 교류 및 이동, 공동학술 세미나, 연구인력간 비공식 네트워크 등)

C5-2 (문 C5에서 '②' 응답한 경우) 귀사가 산학연 협력을 추진하지 않은 이유는 무엇입니까?
(복수응답 가능)

- ① 협력파트너 정보 미흡 ② 전담인력 등 내부역량 부족
③ 협력자금부족 ④ 기타()

C6 귀사가 보유하고 있는 주력기술(서비스)은 세계최고 기술(서비스) 대비 어느 정도 수준입니까?

* 기술개발, 연구개발과 무관한 업종인 경우 동종분야에서 귀사의 산업 경쟁력 수준 평가 요망

세계최고 기술(서비스) 기업명

세계최고 기술(서비스)대비 수준

%

- 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

C7 귀사가 보유하고 있는 특허 등 지식재산권 등록현황을 말씀해 주십시오. (2019. 12. 31 기준)

구분	지식재산권			
	특허권	실용신안권	디자인권(의장권)	상표권
국내	()건	()건	()건	()건
해외	()건	()건	()건	()건
합계	()건	()건	()건	()건

C7-1 귀사는 2019년 지식재산권을 침해당한 경험이 있습니까?

- ① 예()건 ② 아니오

C7-2 지식재산권 침해를 방어하기 위한 수단은 무엇입니까?

- ① 출원 전 선행기술조사 ② 해외출원확대 ③ 수시모니터링 ④ 전문인력채용
⑤ 외부 컨설팅 의뢰 ⑥ 관련 교육 실시 ⑦ 방어수단 없음

C8 귀사의 2019년 R&D관련 정부지원사업(자금지원, 인력, 기자재, 보증서 활용 등) 활용 현황을 말씀해 주십시오.

정부지원 R&D 사업 활용 경험

- ① 있다()건 ② 없다

C8-1 (문 C8에 '②' 응답한 경우) 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유는 무엇입니까?

- ① 관심사업의 부재 ② 지원요건 복잡 ③ 지원규모 및 기대효과 미미
④ 관련 정보 부족 ⑤ 지원했으나 미선정 ⑥ 기타(구체적으로 :)

D 투자현황

D1 귀사의 R&D 및 설비투자 실적과 계획을 말씀해 주십시오.

	① R&D투자 금액	② 설비투자 금액
2019년 (실적)	() 백만원	() 백만원
2020년 (계획)	() 백만원	() 백만원
2021년 (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 2019년 귀사의 연간 자산유형별 설비투자 비중을 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 2019년 전체 자금 사용 용도는 무엇입니까?

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

E2 귀사의 2019년 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?

* 2019년 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 2019년 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 정책자금이 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. (2019. 12. 31 기준)

구분	정규직		비정규직		전체 근로자 수	
	명	명	명	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 사업장 인원(주재원 포함)은 제외함

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

F2 귀사의 2019년 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)

() 50

F3 귀사의 2020년 채용실적 및 채용계획과 2021년 채용계획을 말씀해주십시오.

구 분	① 사무·관리직	② 기술·생산직	③ 영업·마케팅직	④ 연구개발직	⑤ 기타	합계
2020년 채용계획	명	명	명	명	명	명
2020년 채용실적	명	명	명	명	명	명
2021년 채용계획	명	명	명	명	명	명

F4 귀사의 2019년 신입사원 평균 초임 수준(보너스, 성과금 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 졸	전문대졸	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 명입니까? ()명

F5-1 귀사 인력의 2019년 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 성과금 ④ 해외연수 또는 여행 ⑤ 승진 ⑥ 기타()

F7 귀사의 주된 신규채용 사유를 말씀해주십시오.

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

F8 신규채용을 가장 필요로 하는 직무를 말씀해주십시오.

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

F9 신규채용의 주된 애로사항을 말씀해주십시오.

- 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()

G1 귀사는 2019년 해외수출(직접, 간접수출 모두 포함) 실적이 있습니까?

① 예 [☞ G2로 이동](#)

② 아니오 [☞ G1-1로 이동](#)

G1-1 (문 G1에 '②' 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 2019년 주요 수출 국가를 말씀해 주십시오. (수출금액이 큰 국가순으로 5순위까지 응답)

구분	수출금액이 높은 수출 국가
1 순위	
2 순위	
3 순위	
4 순위	
5 순위	

G2-1 2019년에 신규 진출한 국가가 있습니까?

① 예(국가명 : / 수출금액 : 천불) ② 아니오

G3 귀사의 2019년 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)이 있습니까? (합작투자, 기술투자 등 포함, 2019. 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(2019년 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 **H1으로 이동** ② 최상위 원사업자 **H4으로 이동**
 ③ 1차 협력사 ④ 2차 협력사 ⑤ 3차 이하 협력사

H1-1 (문 H1에 '③, ④, ⑤' 응답한 경우) 2019년 전체 위탁기업과의 매출액 대비 거래금액 및 비중은 얼마입니까?

구 분	위탁기업과의 거래금액 및 비중			
	대기업	중견기업	중소기업	합계
거래금액	백만원	백만원	백만원	백만원
비 중	%	%	%	100 %

H2 귀사는 2019년 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 2019년 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(2019년 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 현재 가업승계*와 관련하여 어떤 상황입니까?

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

- | | |
|--------------------|--------------------------|
| ① 가업승계완료(대표자 취임) | ② 가업승계 진행중(상속인이 임원으로 근무) |
| ③ 가업승계 계획은 있으나 미진행 | ④ 가업승계 계획이 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() | |

14-2 (문 14에 '④'에 응답한 경우) 가업승계 계획이 없는 이유는 무엇입니까?

- | | | |
|---------------|------------------------|-----------------|
| ① 자녀의 가업승계 거부 | ② 후계자 부재 | ③ 상속·증여세 등 조세부담 |
| ④ 어려운 경영여건 | ⑤ 오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님 | |
| ⑥ 기타() | | |

중견기업 실태조사 개인정보 수집 및 이용 동의서

2020년 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)]

시스템 문의 : KDN 이기찬 대리 02-2183-9128 , kdn21@kdn21.co.kr

♠ 수고하셨습니다. 귀사의 응답에 진심으로 감사드립니다. ♠

2020년 중견기업실태조사

2020년 10월 인쇄

2020년 10월 발행

발 행 : 한국중견기업연합회

홈페이지 : <http://www.fomek.or.kr>

주 소 : 서울 마포구 독막로 279(대흥동,상장회사회관)

조사기관 : (주)코리아데이터네트워크

이 보고서에 대한 자세한 문의사항은
(주)코리아데이터네트워크【☎ 02-548-5141】로 문의바랍니다.