



승인번호
제 142017 호

2020년 중견기업 기본통계

(중견기업 실태조사)

2020 Basic Statistics on Middle Market Enterprises



산업통상자원부

FOMEK 한국중견기업연합회
Federation of Middle Market Enterprises of Korea

일 러 두 기

- 본 조사는 산업통상자원부, 한국중견기업연합회에서 주관하였으며 2021년 5월부터 7월까지 (주)코리아데이터네트워크가 수행하였습니다.
- 영리법인 통계(통계청)상의 2019년말 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.

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 5,007개를 대상으로 2021년 5월부터 7월까지 조사를 진행함

<표 요약-01> 조사 개요

구 분	내 용
모집단	○ 영리법인 통계(2019년말 결산기준) 상 중견기업 5,007개
표본추출틀	○ 영리법인 통계(2019년말 결산기준) 상 중견기업 명부
표본규모	○ 1,400개
조사방법	○ 구조화된 설문지를 이용한 Web/e-mail/Fax/방문 조사
표본추출	○ 업종×기업유형×매출 규모를 고려한 다단계추출
자료처리 및 분석방법	○ 수집된 자료는 검증 입력 분석 과정을 거쳐 통계패키지인 SPSS에 의해 기초분석 테이블 작성
조사기간	○ 2021년 05월 03일 ~ 2021년 07월 16일 (53일간)

02. 인재 확보

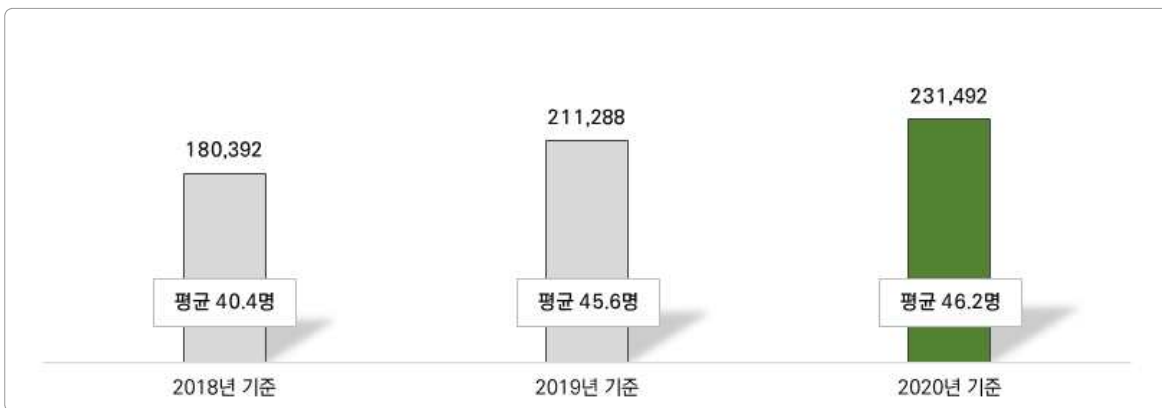
2.1 채용실적

○ 2020년 중견기업 채용인원은 23만 1,492명으로 나타났으며, 기업당 평균 46.2명을 채용한 것으로 조사됨

- 전년 대비 채용실적이 21만 1,288에서 23만 1,492명으로 20,204명 증가함

[그림 요약-02] 채용실적

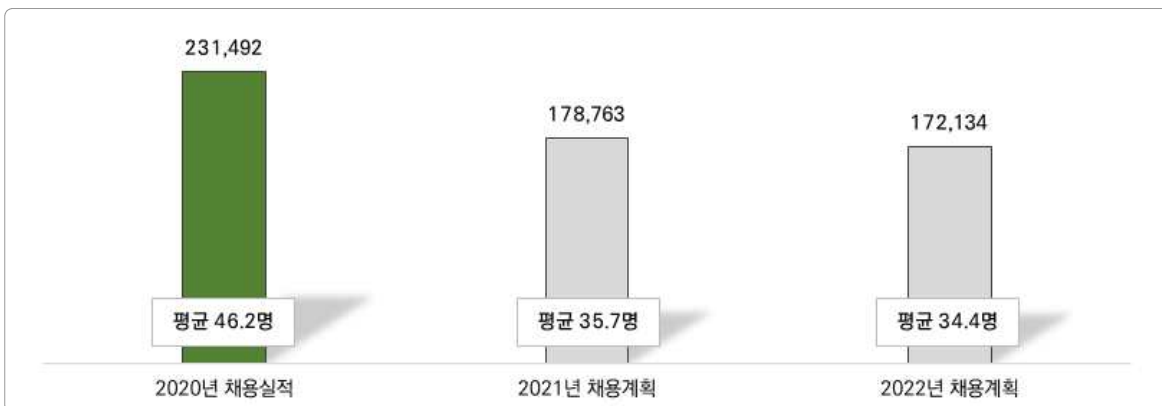
(단위 : 명)



○ 2021년 중견기업 채용 계획은 17만 8,763명, 2022년 채용 계획은 17만 2,134명을 채용할 것으로 조사됨

[그림 요약-03] 채용 계획

(단위 : 명)

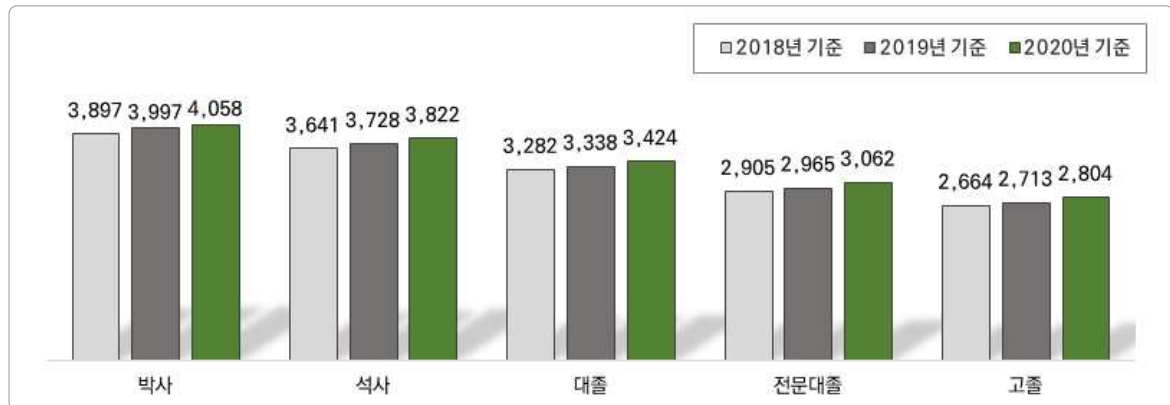


2.2 신입사원 초임

- 2020년 신입사원 초임은 ‘대졸’의 경우 3,424만원으로 나타났으며, 고학력일수록 높게 조사됨

[그림 요약-04] 신입사원 초임

(단위 : 만원)



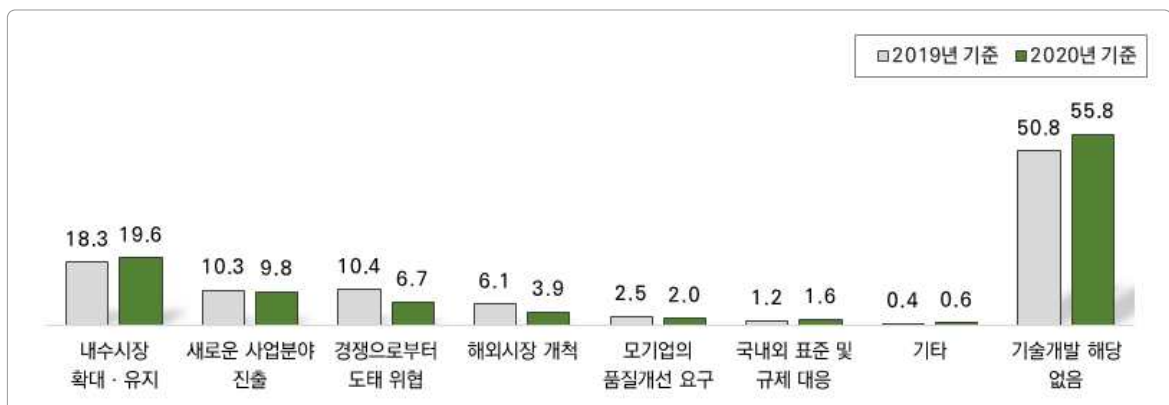
03. 기술혁신

3.1 기술개발

- 중견기업 기술개발 동기는 ‘내수시장 확대·유지’가 19.6%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘새로운 사업분야 진출’ 9.8%, ‘경쟁으로부터 도태 위협’ 6.7% 순으로 조사됨

[그림 요약-05] 기술개발 동기

(단위 : %)



- 기술개발을 하지 않는 이유에 대해 살펴보면, ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’이 79.2%로 높게 조사됨. 그 외 ‘기술개발 부족’, ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(각각 3.7%)등의 순임

[그림 요약-06] 기술개발을 하지 않는 이유

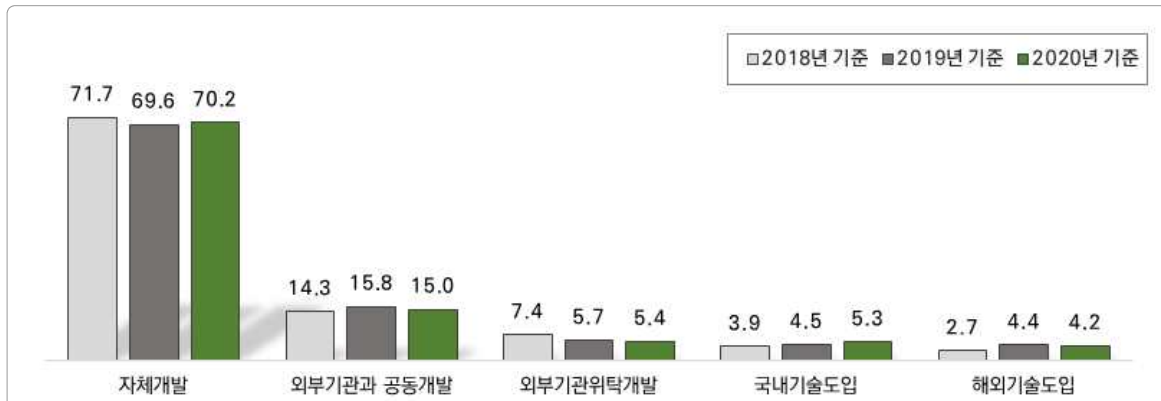
(단위 : %)



- 기술개발 시 ‘자체개발’이 70.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘외부기관과 공동개발’ 15.0%, ‘외부기관 위탁개발’ 5.4% 순으로 조사됨

[그림 요약-07] 기술개발 비중

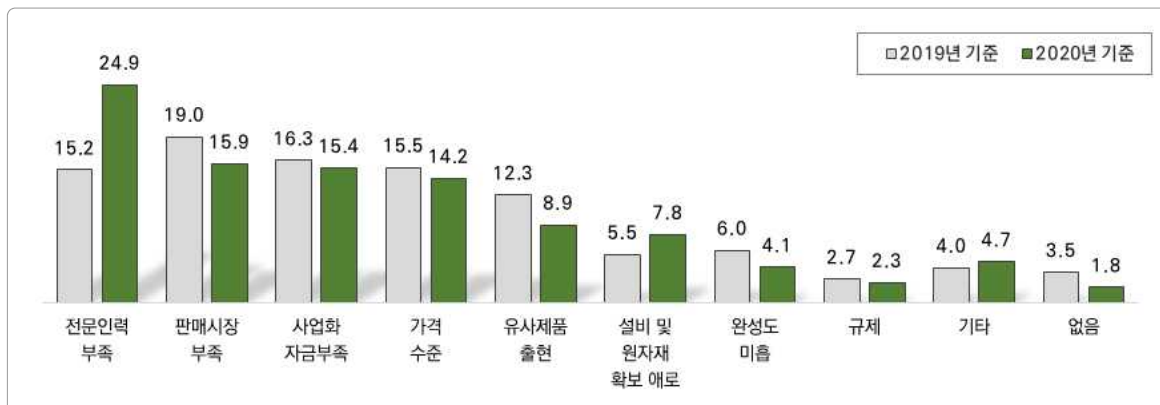
(단위 : %)



- 기술사업화 추진 시 애로사항으로는 ‘전문인력 부족’이 24.9%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘판매시장 부족’ 15.9%, ‘사업화 자금 부족’ 15.4% 순으로 조사됨

[그림 요약-08] 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : %)

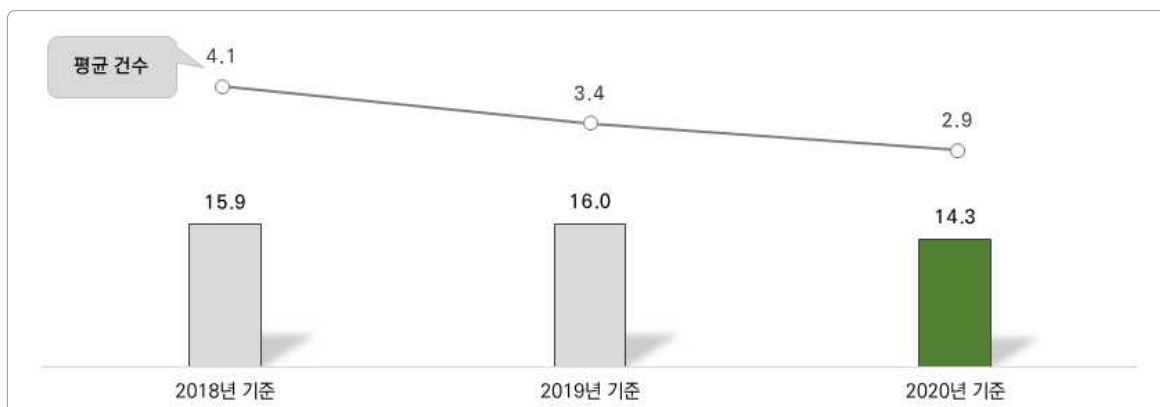


3.2 산학협력

- 2020년 대학, 연구소 등과 산학협력 활동을 한 경험이 있는 기업은 14.3%로, 평균 활동 건수는 2.9건으로 조사됨
- 참여한 산학협력 활동으로는 ‘연구·기술 개발’이 68.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘교육 훈련’ 31.4%, ‘인적교류 및 정보교환’ 12.5% 순으로 조사됨

[그림 요약-09] 산학협력 활동 경험

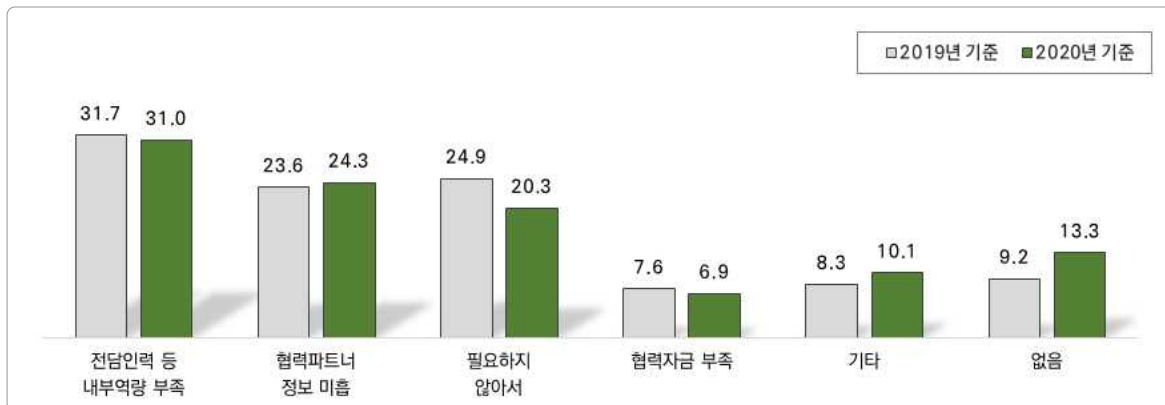
(단위 : %, 건)



- 산학협력을 추진하지 않는 이유로는 ‘전담인력 등 내부역량 부족’이 31.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘협력파트너 정보 미흡’ 24.3%, ‘필요하지 않아서’ 20.3% 순으로 조사됨

[그림 요약-010] 산학협력을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)

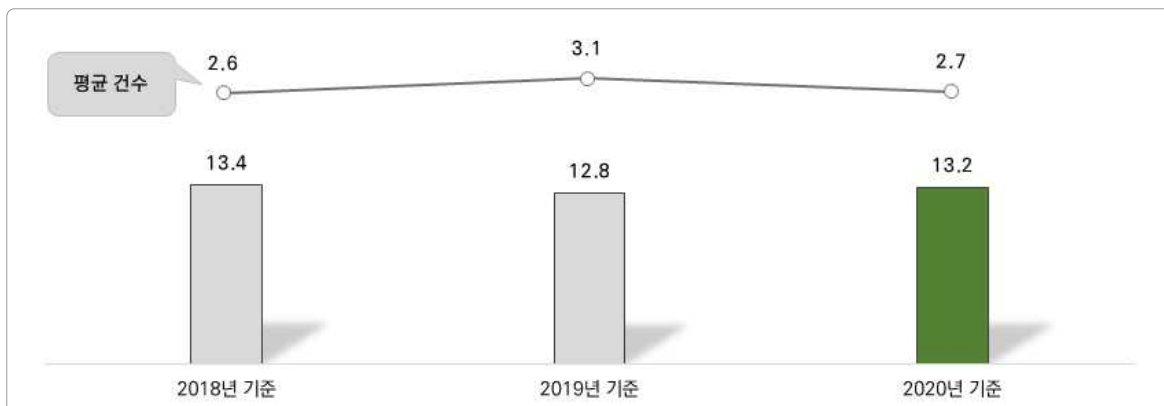


3.3 정부 R&D 경험

- R&D관련 정부지원사업 수행한 중견기업은 13.2%로 나타났으며, 평균 2.7건을 수행함

[그림 요약-11] R&D관련 정부지원사업 수행 경험

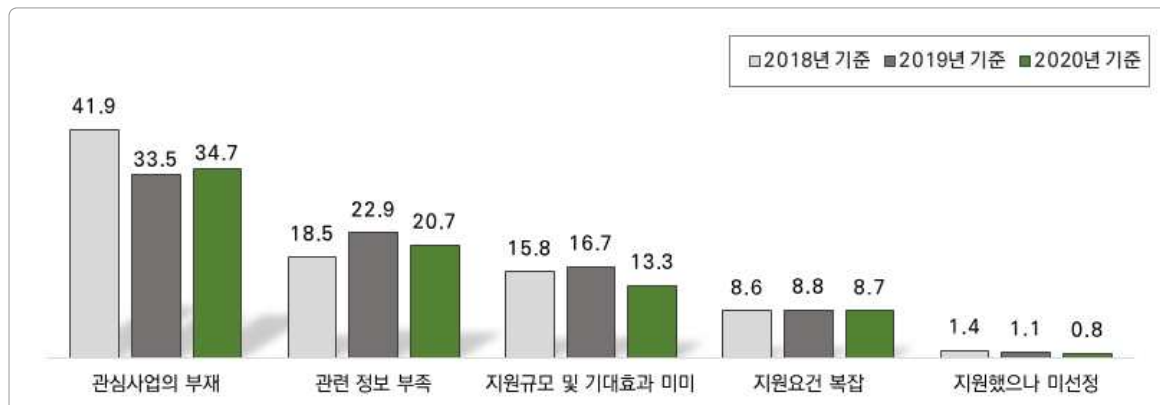
(단위 : %, 건)



- R&D관련 정부지원사업 참여에 소극적인 이유로는 ‘관심사업의 부재’가 34.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘관련 정보 부족’ 20.7%, ‘지원규모 및 기대효과 미미’ 13.3%, ‘지원요건 복잡’ 8.7% 순으로 조사됨

[그림 요약-12] 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유

(단위 : %)



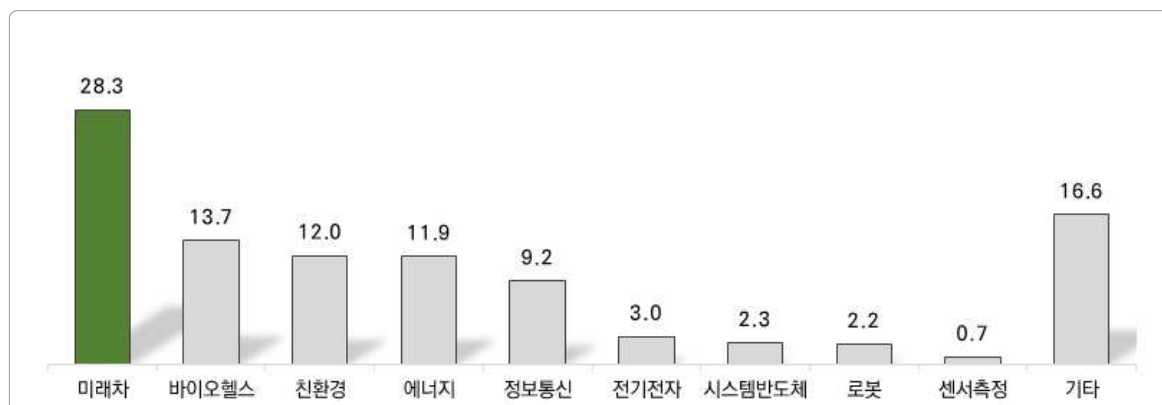
04. 신사업 추진

4.1 신사업

- 중견기업의 23.3%는 현재 신사업을 추진하고 있으며, 전년(19.3%) 대비 4.0%p 상승함
- 추진하고 있는 신사업 분야는 ‘미래차’가 28.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘바이오헬스’ 13.7%, ‘친환경’ 12.0%, ‘에너지’ 11.9% 순으로 조사됨

[그림 요약-13] 신사업 추진 단계

(단위 : %)



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

○ 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책으로는 ‘자금지원’이 40.7%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘규제완화’ 20.7%, ‘기술지원’ 21.1%, ‘인력지원’ 8.9% 순으로 조사됨

- 현재 신사업을 추진하고 있는 기업의 경우 ‘자금지원’(49.0%)이 필요하다는 응답이 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘기술지원’ 24.1%, ‘규제완화’ 14.3% 순으로 조사됨
- 신사업 추진 단계로 살펴보면, 제품 개발단계의 기업은 ‘기술지원’(31.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 상용화단계 기업은 ‘자금지원’(66.8%), 초기 시장진출단계 기업은 ‘규제완화’(19.2%), ‘인력지원’(15.7%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 요약-02> 신사업 추진단계에 따른 필요한 지원 정책

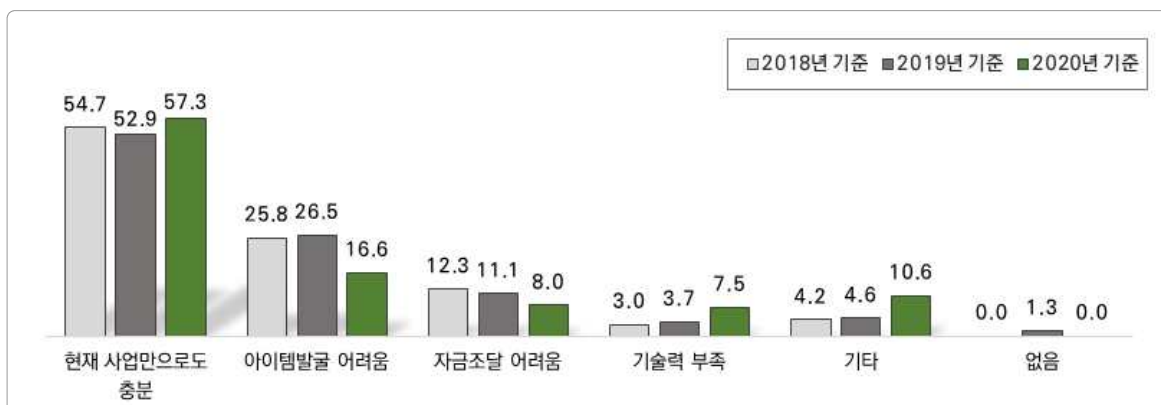
(단위 : 개, %)

		사례수	규제 완화	자금 지원	기술 지원	인력 지원	기타	없음
전 체		5,007	20.7	40.7	21.1	8.9	2.4	6.1
신사업 추진 기업		1,168	14.3	49.0	24.1	9.0	1.7	1.9
신사업 추진 단계	초기 발굴단계	488	16.6	46.2	24.8	10.1	0.8	1.5
	제품 개발단계	363	8.5	49.8	31.8	7.4	0.6	1.9
	상용화단계	96	13.5	66.8	16.1	0.0	0.0	3.6
	초기 시장진출단계	140	19.2	43.1	11.0	15.7	7.6	3.4
	시장 확대단계	81	18.7	51.0	18.1	8.4	3.8	0.0

○ 신사업을 추진하지 않는 이유로는 ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 응답이 57.3%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘아이템발굴 어려움’ 16.6%, ‘자금조달 어려움’ 8.0%, ‘기술력 부족’ 7.5% 순으로 조사됨

[그림 요약-14] 신사업을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)



05. 투자현황

5.1 투자현황

- 중견기업의 69.4%는 2020년 투자 실적이 있으며, 투자 금액은 26조 6,734억원임.
그 중 투자 금액의 71.1%가 설비투자(18조 9,521억원)였으며, R&D 투자금액은 7조 7,213억원(28.9%)으로 조사됨

<표 요약-03> 투자 실적 및 계획

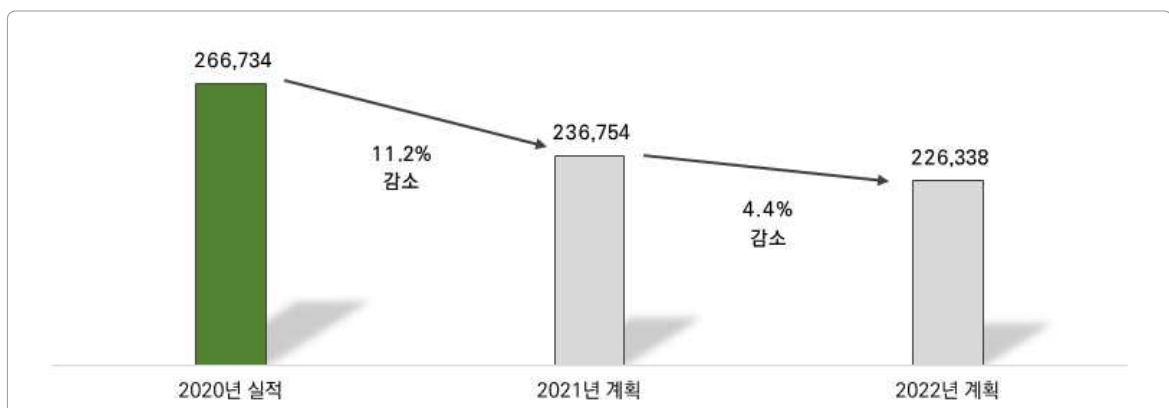
(단위 : %, 억원)

	전체		R&D		설비투자	
	투자비율	투자금액	금액	구성비	금액	구성비
2019년 실적	68.3	286,499	78,224	27.3	208,275	72.7
2020년 실적	69.4	266,734	77,213	28.9	189,521	71.1
2021년 계획	66.7	236,754	78,171	33.0	158,583	67.0
2022년 계획	65.4	226,338	81,106	35.8	145,232	64.2

- 2020년 투자금액은 전년 대비 6.9% 감소하였으며, 이후 계획도 감소하는 경향을 보임

[그림 요약-15] 전체 투자금액 추이

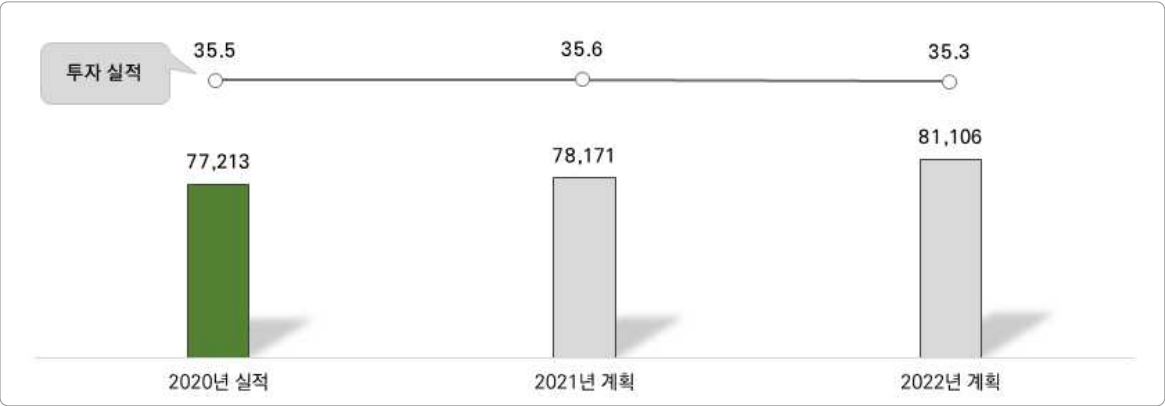
(단위 : 억원)



5.2 R&D 및 설비 투자 실적

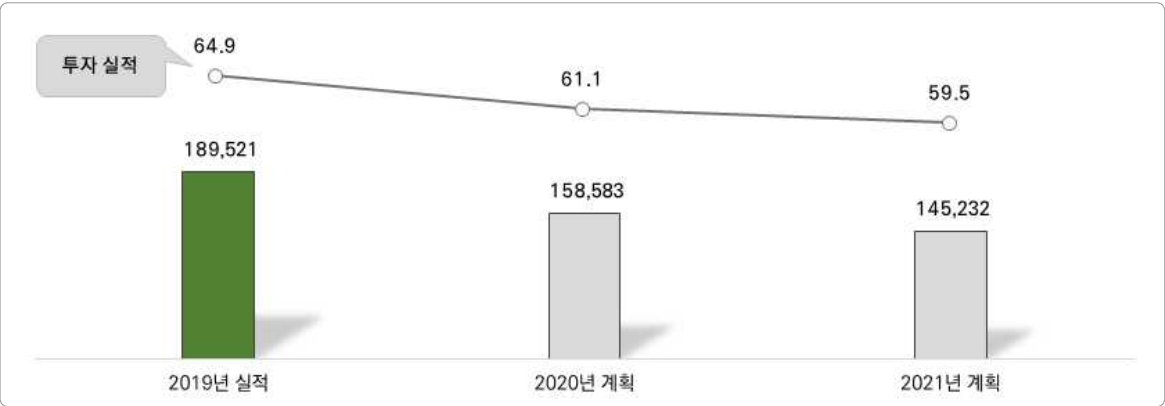
- 2020년 R&D 투자 실적이 있는 중견기업은 35.5%로 나타났으며, 2021년 계획이 있는 중견기업은 35.6%로 2020년과 비슷한 수준임

[그림 요약-16] R&D 투자 실적 (단위 : %, 억원)



- 2020년 설비 투자 실적이 있는 중견기업은 64.9%로 나타났으며, 2020년 계획이 있는 중견기업은 61.1%로 소폭 감소함

[그림 요약-17] 설비 투자 실적 (단위 : %, 억원)



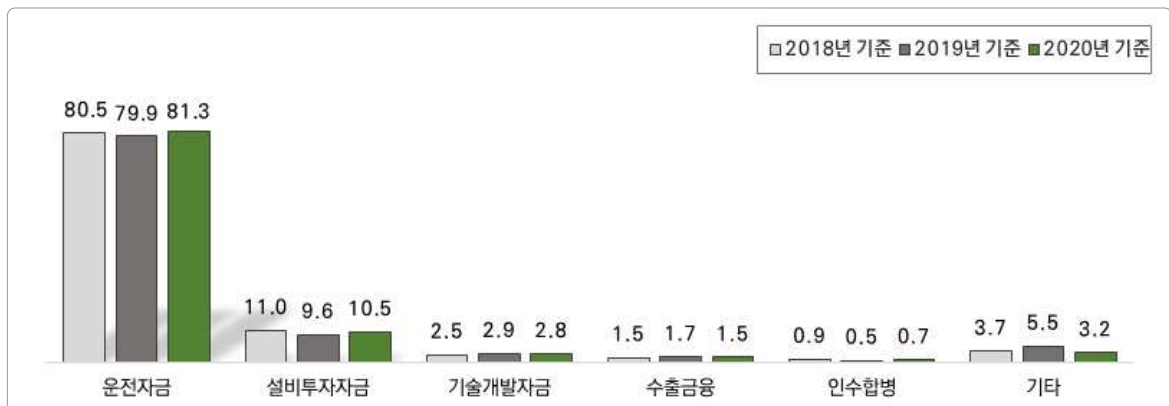
06. 금융 및 자금조달

6.1 자금사용 용도

- 중견기업의 자금사용 용도는 ‘운전자금’이 81.3%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘설비투자자금’ 10.5%, ‘기술개발자금’ 2.8% 순으로 조사됨

[그림 요약-18] 자금사용 용도

(단위 : %)

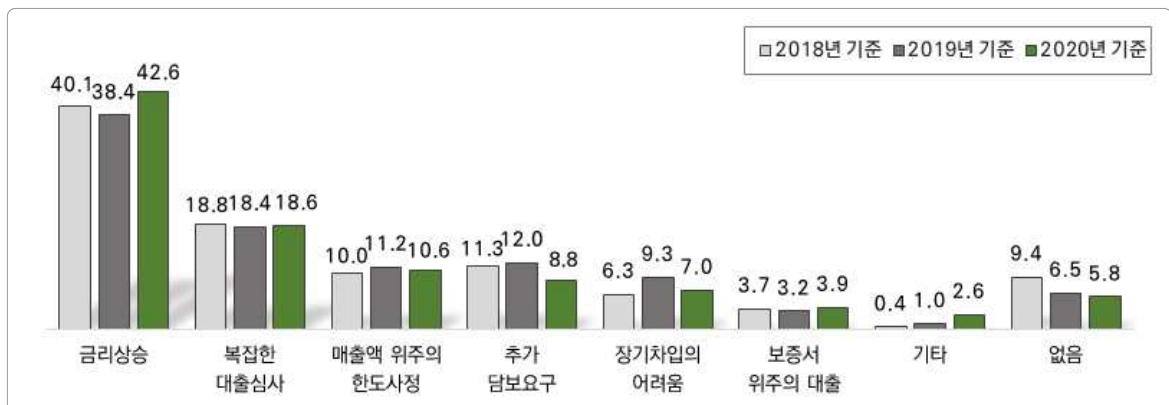


6.2 외부자금 조달 시 애로사항

- 외부자금 조달 시 겪는 애로사항 1순위 요인을 살펴보면, ‘금리상승’이 42.6%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘복잡한 대출심사’ 18.6%, ‘매출액 위주의 한도사정’ 10.6% 순으로 조사됨

[그림 요약-19] 외부자금 조달 시 애로사항 1순위 추이

(단위 : %)

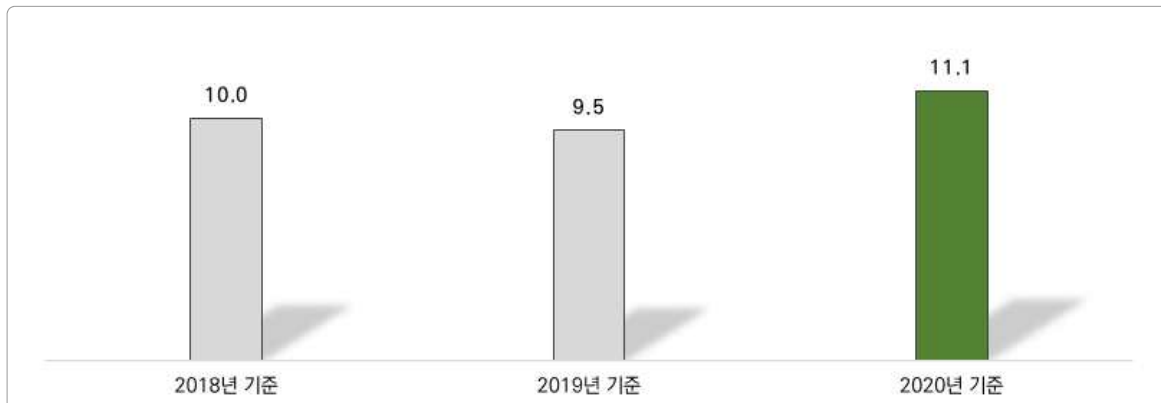


6.3 정책자금 활용

- 2020년 중견기업의 정책자금 활용 경험은 11.1%로 전년(9.5%) 대비 1.6%p 소폭 증가함

[그림 요약-20] 정책자금 활용 경험

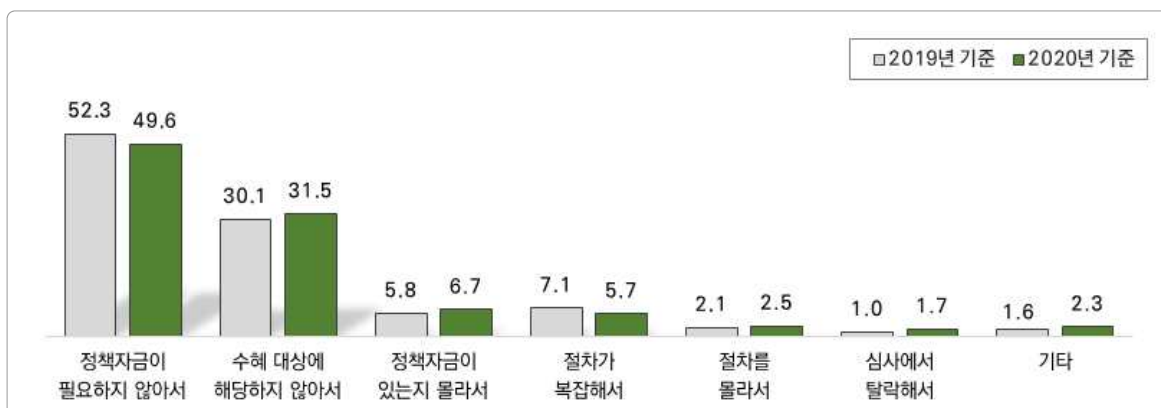
(단위 : %)



- 정책자금을 활용하지 않는 이유에 대해 ‘정책자금이 필요하지 않아서’(49.6%)가 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’ 31.5%, ‘정책자금이 있는지 몰라서’ 6.7% 순으로 조사됨

[그림 요약-21] 정책자금을 활용하지 않는 이유

(단위 : %)



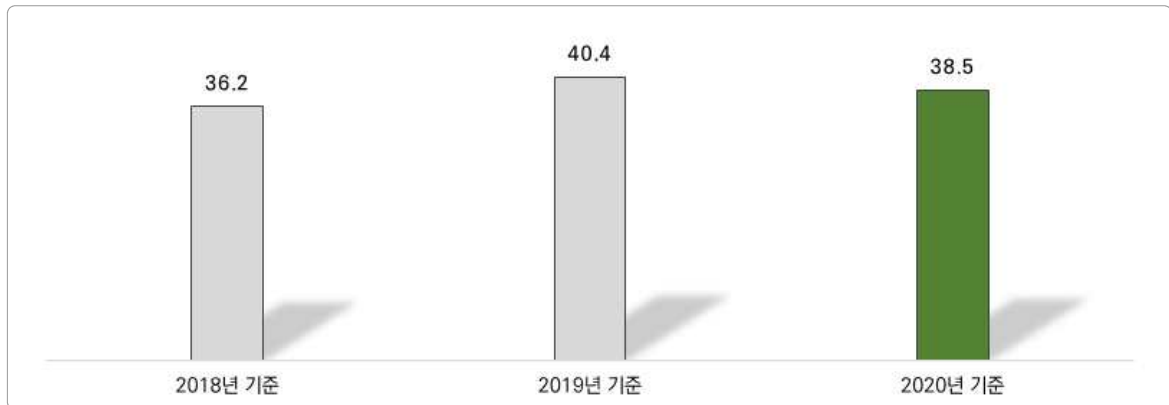
07. 국제화 추진

7.1 해외 수출

○ 2020년 기준 해외수출 실적이 있는 중견기업은 38.5%로 조사됨

[그림 요약-22] 해외수출 실적

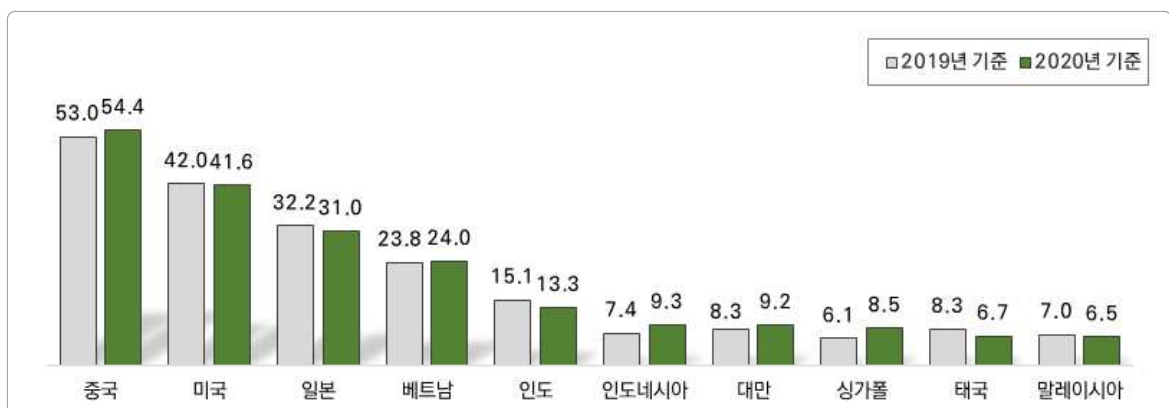
(단위 : %)



○ 해외수출 실적이 있는 중견기업의 수출 지역은 ‘중국’이 54.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘미국’ 41.6%, ‘일본’ 31.0%, ‘베트남’ 24.0% 순으로 조사됨

[그림 요약-23] 해외수출 지역(상위 10개)

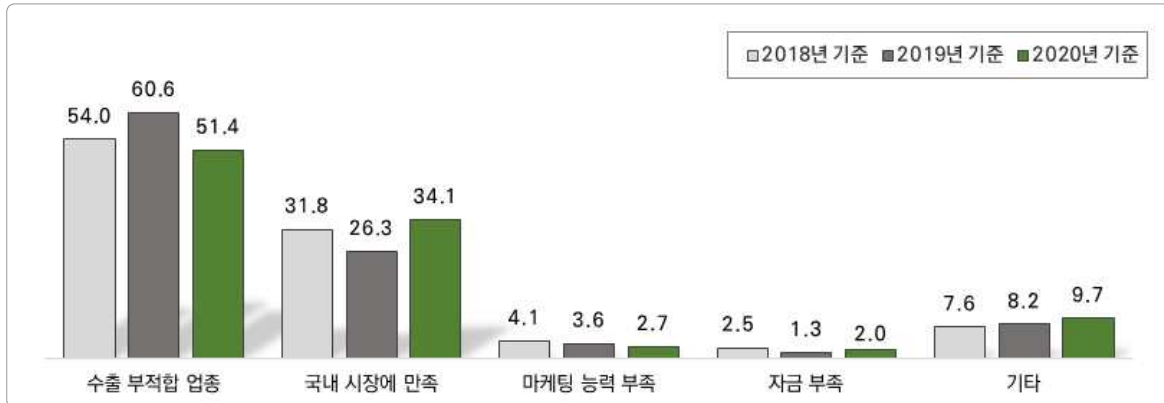
(단위 : %)



- 해외수출 실적이 없는 이유에 대해 살펴보면, ‘수출 부적합 업종’이 51.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘국내 시장에 만족’ 34.1%, ‘마케팅 능력 부족’ 2.7% 순으로 조사됨

[그림 요약-24] 해외수출 실적이 없는 이유

(단위 : %)

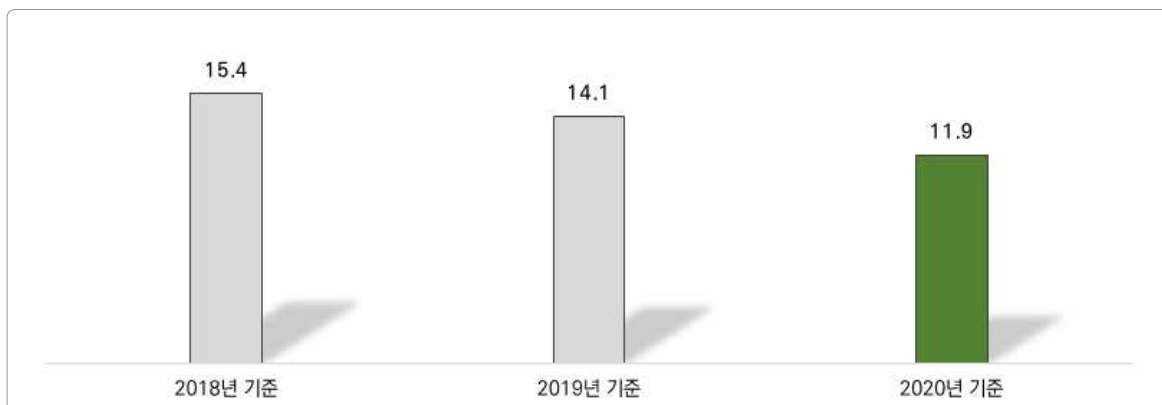


7.2 신규 해외 진출

- 향후 신규 해외 진출 의향에 대해 중견기업의 11.9%가 고려하고 있다고 응답함
 - 신규 해외 진출을 고려하는 이유에 대해 ‘제품에 대한 해외 수요 증가’, ‘해외 유통망 확보’가 각각 40.3%, ‘현지의 값싼 노동력’ 13.3% 순으로 조사됨

[그림 요약-25] 신규 해외 진출 의향

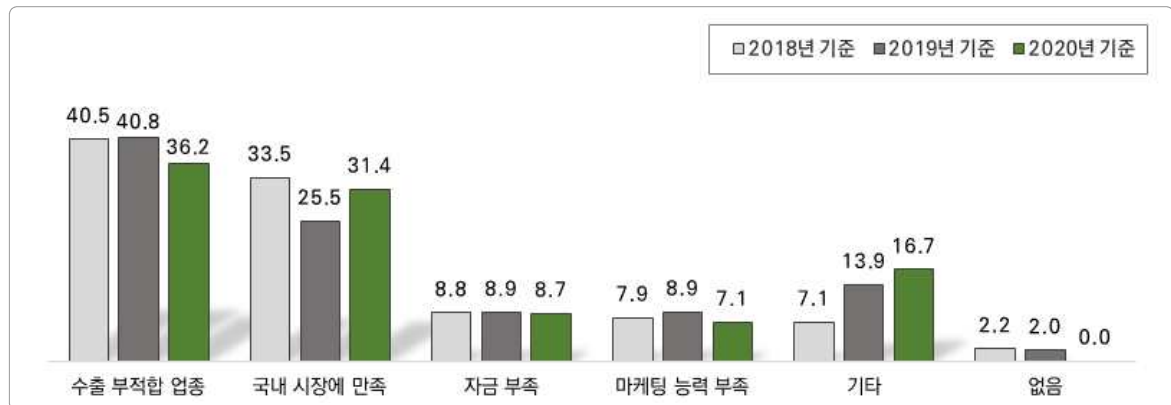
(단위 : %)



- 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유에 대해 ‘수출 부적합 업종’이 36.2%로 가장 높게 나타났으며, ‘국내 시장에 만족’ 31.4%, ‘마케팅 능력 부족’ 8.7% 순으로 조사됨

[그림 요약-26] 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

(단위 : %)



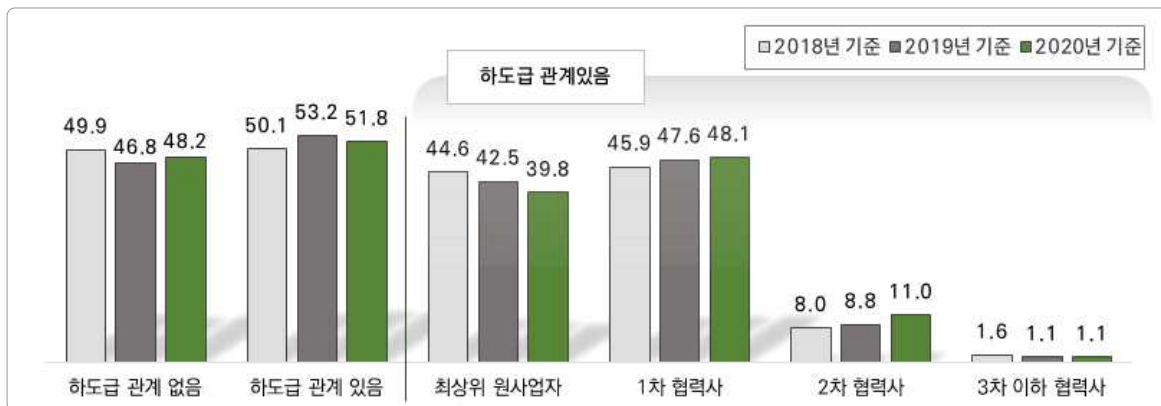
08. 수·위탁 거래 및 동반 성장

8.1 수·위탁 거래

- 중견기업의 51.8%가 수위탁거래를 하고 있는 것으로 나타났으며, ‘1차 협력사’가 48.1%로 가장 많았으며, ‘최상위 원사업자’ 39.8%, ‘2차 협력사’ 11.0% 순으로 조사됨

[그림 요약-27] 수·위탁 거래 단계

(단위 : %)

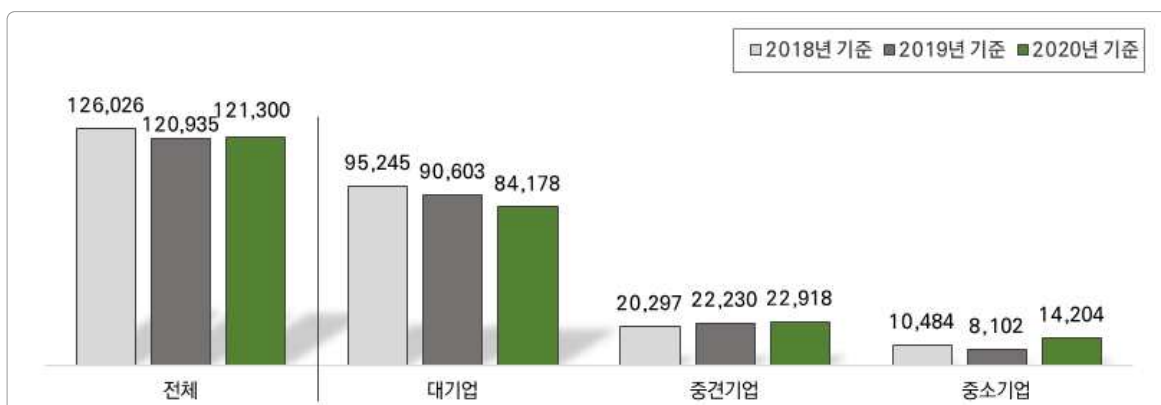


- 위탁 거래 기업의 평균 거래금액은 1,213억원이며, 그 중 대기업과의 거래 금액이 841억 78백만원(69.4%)으로 가장 많은 비중을 차지함

- 전년 대비 ‘중소기업’과의 거래 금액이 61억 2백만원 상승한 것으로 조사됨

[그림 요약-28] 위탁 거래 금액

(단위 : 백만원)



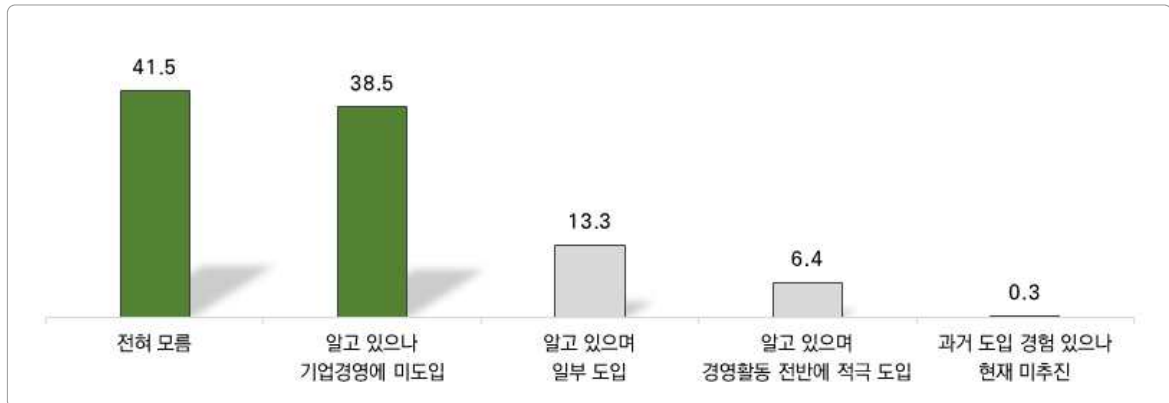
09. 기타

9.1 ESG경영

- ESG경영을 도입한 중견기업은 19.7%(일부 도입 13.3%+적극 도입 6.4%)로 나타났으며, ‘알고 있으나 미도입’은 38.5%로 조사됨

[그림 요약-29] ESG경영 도입 여부

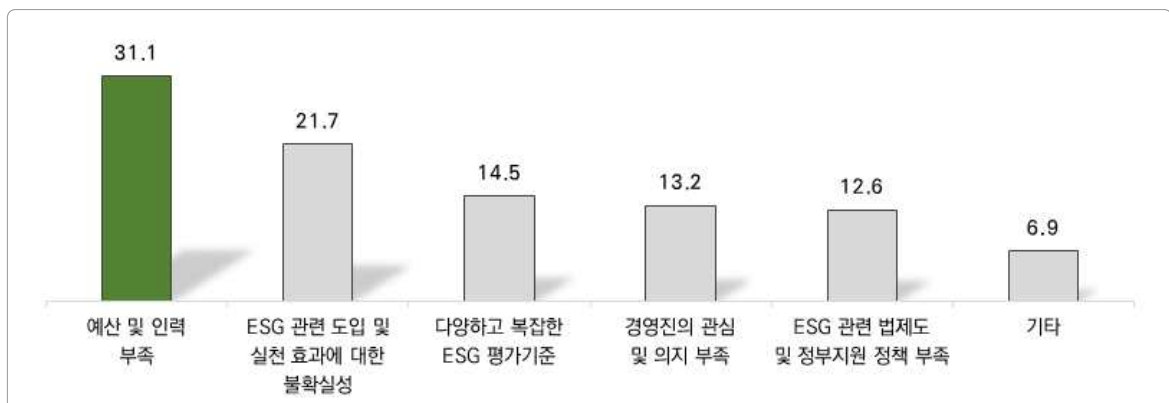
(단위 : %)



- ESG경영 도입 애로사항에 대해 ‘예산 및 인력 부족’이 31.1%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘ESG관련 도입 및 실천 효과에 대한 불확실성’ 21.7%, ‘다양하고 복잡한 ESG 평가기준’ 14.5% 순으로 조사됨

[그림 요약-30] ESG경영 도입 애로사항

(단위 : %)

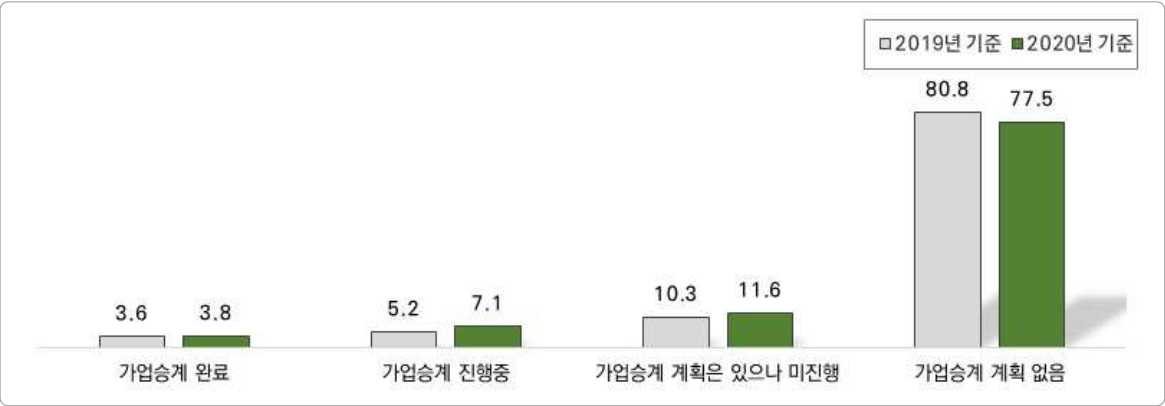


9.2 가업승계

○ 중견기업의 77.5%는 ‘가업 승계 계획이 없는 것’으로 조사됨. ‘가업승계 완료’는 3.8%, ‘가업승계 진행 중’은 7.1%로 조사됨

[그림 요약-31] 가업승계 도입 여부

(단위 : %)



○ 가업승계 계획이 없는 이유로는 ‘가업승계 필요 없음’이 70.1%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’ 13.9%, ‘어려운 경영여건’ 2.4% 순으로 조사됨

[그림 요약-32] 가업승계 계획이 없는 이유

(단위 : %)

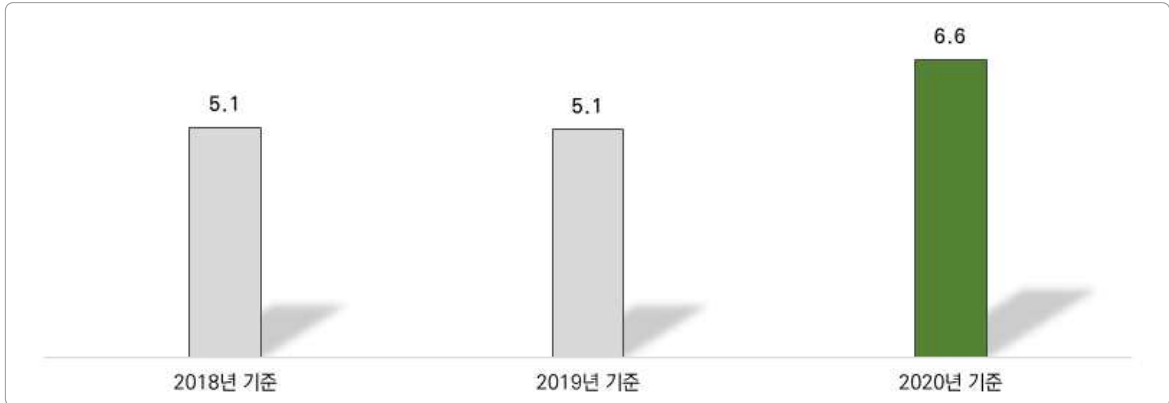


9.3 회귀검토

- 중소기업 정책수혜를 위해 중소기업으로 회귀를 검토한 중견기업은 6.6%로 조사됨

[그림 요약-33] 중소기업 회귀 검토 유무

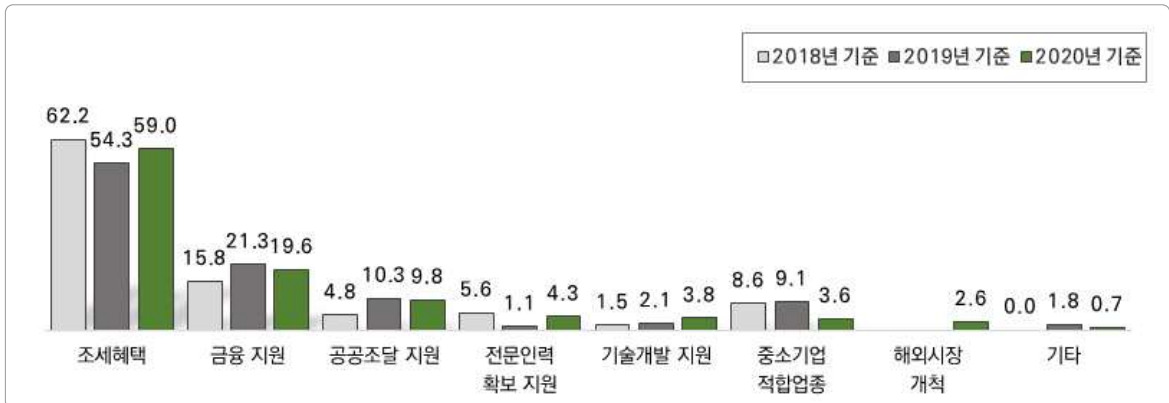
(단위 : %)



- 중소기업 회귀 검토 1순위 요인을 살펴보면, ‘조세혜택’이 59.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융 지원’ 19.6%, ‘판로 규제(중소기업 적합업종+공공조달 지원)’ 13.4% 순으로 조사됨

[그림 요약-34] 중소기업 회귀 검토 요인 1순위 추이

(단위 : %)

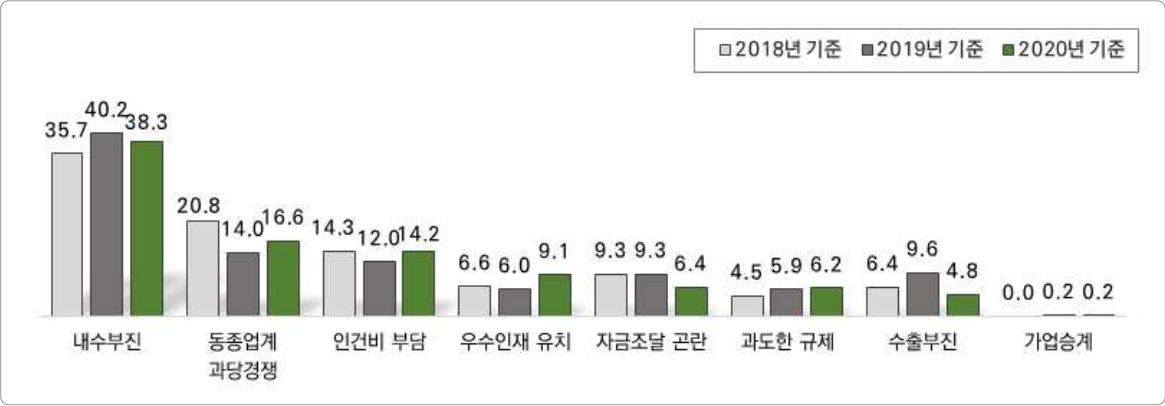


9.4 경영 애로사항

○ 경영 애로사항 1순위는 ‘내수부진’이 38.3%로 가장 많았으며, 다음으로 ‘동종업계 과당경쟁’ 16.6%, ‘인건비 부담’ 14.2%, ‘우수인재 유치’ 9.1% 순으로 조사됨

[그림 요약-35] 경영 애로사항 1순위 추이

(단위 : %)



CONTENTS

I. 조사개요

01. 조사배경 및 목적	2
1.1 조사배경	2
1.2 조사의 목적	3
02. 중견기업의 정의 및 범위	4
2.1 중견기업의 정의	4
2.2 중견기업의 판단 기준	5
03. 조사개요 및 내용	7
3.1 조사개요	7
3.2 조사내용	8
04. 표본설계	9
4.1 모집단 정의 및 분석	9
4.2 표본의 크기 결정	12
4.3 표본 추출	16
4.4 추정	16

II. 중견기업 실태조사 결과

01. 인재확보	20
1.1 인력현황	20
1.1.1 성별에 따른 중견기업 인력 현황	24
1.1.2 직무에 따른 중견기업 인력 현황	29
1.2 2020년 채용실적	36
1.2.1 성별에 따른 중견기업 채용 현황	41
1.2.2 청년 채용실적	50
1.3 채용 계획	52
1.4 2020년 신입사원 초임	58
1.5 장기근속 근로자	60

1.5.1 이직자 현황.....	63
1.5.2 이직원인.....	66
1.6 성과보상 제도.....	72
1.7 신규채용 사유.....	74
1.8 가장 필요한 직무.....	76
1.9 신규채용 애로사항.....	78

02. 기술혁신..... 80

2.1 기술개발 동기.....	80
2.1.1 기술개발을 하지 않는 이유.....	84
2.2 기술개발 비중.....	87
2.3 기술개발 단계.....	89
2.3.1 기술사업화 추진 시 애로사항.....	91
2.4 산학협력 활동 경험.....	94
2.4.1 참여한 산학협력 활동.....	97
2.4.2 산학협력을 추진하지 않는 이유.....	99
2.5 주력기술 수준.....	101
2.6 지식재산권 등록현황.....	104
2.6.1 국내외 지식재산권 현황.....	109
2.6.2 지식재산권 침해 경험.....	114
2.6.3 지식재산권 침해 방어 수단.....	116
2.7 R&D관련 정부지원사업 수행.....	119
2.7.1 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유.....	122

03. 중견기업 진입 및 성장..... 125

3.1 신사업 추진 여부.....	125
3.1.1 신사업 추진 단계.....	130
3.1.2 신사업 발굴 방법.....	132
3.1.3 인수합병 형태.....	134
3.2 신사업 분야 매출.....	136
3.3.1 투자 실적 및 계획.....	138
3.3.2 R&D 투자 실적.....	143
3.3.3 설비 투자 실적.....	147
3.4 신사업을 추진하지 않는 이유.....	151
3.5 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책.....	153

04. 투자현황..... 156

4.1 투자 실적 및 계획.....	156
4.1.1 R&D 투자 실적.....	161
4.1.2 설비 투자 실적.....	166
4.1.3 연간 자산유형별 설비투자 비중.....	171

4.2 최근 관심있는 투자 분야.....	174
05. 금융 및 자금조달.....	177
5.1 자금사용 용도.....	177
5.2 자금조달원 비중.....	179
5.3 외부자금 조달 시 애로사항.....	181
5.4 정책자금 활용 경험.....	185
5.4.1 기관별 정책자금 활용 비중.....	188
5.4.2 정책자금을 활용하지 않는 이유.....	190
06. 국제화 추진.....	192
6.1 해외수출.....	192
6.1.1 해외수출 실적이 없는 이유.....	194
6.2 해외수출 국가.....	196
6.3 2020년 신규 진출.....	201
6.4 현지법인 설립.....	204
6.4.1 현지법인 국가.....	206
6.5 현지법인 애로사항.....	209
6.6 수출 시 애로사항.....	212
6.7 신규 해외 진출.....	218
6.7.1 신규 해외 진출을 고려하는 이유.....	220
6.7.2 신규 해외 진출 시점.....	224
6.7.3 희망하는 신규 진출 국가.....	226
6.7.4 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유.....	229
6.8 해외 수출 및 진출 시 전략.....	231
07. 수·위탁 거래 및 동반 성장.....	235
7.1 수·위탁 거래 단계.....	235
7.2.1수탁기업(협력사) 개수.....	238
7.2.2 수탁기업(협력사)과의 거래 현황.....	240
7.2.3 위탁기업과의 거래 현황.....	242
7.3 위탁기업과의 불공정 거래 경험.....	245
7.3.1 납품단가 인하 경험 시 단가인하율.....	248
7.4.1 위탁거래 결제 기간/수단.....	250
7.4.2 수탁거래 결제 기간/수단.....	252
7.5.1 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동.....	254
7.5.2 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동.....	257
08. 기타.....	260
8.1 ESG경영 도입 여부.....	260
8.2 ESG경영 도입 이유.....	262

8.3 ESG경영 도입 애로사항	265
8.4 가업승계 도입 여부	267
8.4.1 가업승계시 애로사항	269
8.4.2 가업승계 계획이 없는 이유	274
8.5 중소기업으로의 회귀 검토 여부	276
8.5.1 중소기업 회귀 검토 요인	279
8.6 경영 애로사항	283

<표 차례>

<표 1-1> 중견기업의 범위	4
<표 1-2> 기업 규모에 따른 관련 법령	4
<표 1-3> 업종별 중견기업 규모기준	5
<표 1-4> 조사 개요	7
<표 1-5> 조사 내용	8
<표 1-6> 기업 유형별/매출액별/업종별 모집단 분포	10
<표 1-7> 매출액과 종사자의 상관관계	10
<표 1-8> 업종/유형별 매출액 기초통계	11
<표 1-9> 할당방법별 표본의 크기 및 상대표준오차	14
<표 1-10> 대상유형별 표본할당	15
<표 2-1> 인력 현황	22
<표 2-2> 인력 표준오차 및 상대표준오차	23
<표 2-3> 성별 인력 현황	26
<표 2-4> 성별 인력 비중	27
<표 2-5> 성별 인력 표준오차 및 상대표준오차	28
<표 2-6> 성별에 따른 직무별 인력 현황	29
<표 2-7> 직무별 인력 현황(합계)	31
<표 2-8> 직무별 인력 현황(평균)	32
<표 2-9> 직무별 인력 현황(비중)	33
<표 2-10> 직무별 인력 표준오차	34
<표 2-11> 직무별 인력 상대표준오차	35
<표 2-12> 2020년 채용 실적(합계)	38
<표 2-13> 2020년 채용 실적(평균)	39
<표 2-14> 2020년 채용 실적(비중)	40
<표 2-15> 2020년 남성 채용 실적(합계)	43
<표 2-16> 2020년 남성 채용 실적(평균)	44
<표 2-17> 2020년 남성 채용 실적(비중)	45
<표 2-18> 2020년 여성 채용 실적(합계)	47
<표 2-19> 2020년 여성 채용 실적(평균)	48
<표 2-20> 2020년 여성 채용 실적(비중)	49
<표 2-21> 2020년 청년 채용실적	51
<표 2-22> 2021년 채용 계획(합계)	54
<표 2-23> 2021년 채용 계획(평균)	55

<표 2-24> 2022년 채용 계획(합계).....	56
<표 2-25> 2022년 채용 계획(평균).....	57
<표 2-26> 2020년 신입사원 초임.....	59
<표 2-27> 장기근속 근로자.....	62
<표 2-28> 이직자 현황.....	65
<표 2-29> 이직원인 1순위.....	68
<표 2-30> 이직원인 1+2순위.....	70
<표 2-31> 성과보상 제도.....	73
<표 2-32> 신규채용 사유.....	75
<표 2-33> 가장 필요한 직무.....	77
<표 2-34> 신규채용 애로사항.....	79
<표 2-35> 기술개발 동기.....	82
<표 2-36> 기술개발을 하지 않는 이유.....	85
<표 2-37> 기술개발 비중.....	88
<표 2-38> 기술개발 단계.....	90
<표 2-39> 기술사업화 추진 시 애로사항.....	92
<표 2-40> 산학협력 활동 경험.....	96
<표 2-41> 참여한 산학협력 활동.....	98
<표 2-42> 산학협력을 추진하지 않는 이유.....	100
<표 2-43> 세계최고 기술(서비스)대비 수준.....	103
<표 2-44> 지식재산권 보유 여부.....	106
<표 2-45> 지식재산권 보유 현황(평균).....	107
<표 2-46> 지식재산권 보유 현황(합계).....	108
<표 2-47> 국내 지식재산권 보유 현황(평균).....	110
<표 2-48> 국내 지식재산권 보유 현황(합계).....	111
<표 2-49> 해외 지식재산권 보유 현황(평균).....	112
<표 2-50> 해외 지식재산권 보유 현황(합계).....	113
<표 2-51> 지식재산권 침해 경험.....	115
<표 2-52> 지식재산권 침해 방어 수단.....	118
<표 2-53> R&D관련 정부지원사업 수행 경험.....	121
<표 2-54> 중견기업 특성별 정부지원 R&D 사업 참여에 소극적인 이유.....	122
<표 2-55> 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유.....	124
<표 2-56> 신사업 추진 여부.....	127
<표 2-57> 신사업 추진 분야 1.....	128
<표 2-58> 신사업 추진 단계.....	131
<표 2-59> 신사업 발굴 방법.....	133
<표 2-60> 인수합병 형태.....	135
<표 2-61> 신사업 분야 매출.....	137
<표 2-62> 투자 실적 및 계획.....	138
<표 2-63> 투자실적 현황 및 금액.....	141
<표 2-64> 평균 투자금액.....	142
<표 2-65> R&D 투자실적 현황 및 금액.....	145

<표 2-66> R&D 평균 투자금액.....	146
<표 2-67> 설비 투자 실적 현황 및 금액.....	149
<표 2-68> 설비 평균 투자금액.....	150
<표 2-69> 신사업을 추진하지 않는 이유.....	152
<표 2-70> 신사업 추진 기업에게 필요한 지원정책.....	153
<표 2-71> 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책.....	155
<표 2-72> 투자 실적 및 계획.....	156
<표 2-73> 투자실적 현황 및 금액.....	159
<표 2-74> 평균 투자금액.....	160
<표 2-75> R&D 투자실적 현황 및 금액.....	163
<표 2-76> R&D 평균 투자금액.....	164
<표 2-77> R&D 투자금액 표준오차 및 상대표준오차.....	165
<표 2-78> 설비 투자 실적 현황 및 금액.....	168
<표 2-79> 설비 평균 투자금액.....	169
<표 2-80> 설비 투자금액 표준오차 및 상대표준오차.....	170
<표 2-81> 중견기업 특성별 연간 자산유형별 설비투자 비중 추이.....	171
<표 2-82> 연간 자산유형별 설비투자 비중.....	173
<표 2-83> 최근 관심있는 투자 분야.....	175
<표 2-84> 자금사용 용도.....	178
<표 2-85> 자금조달원 비중.....	180
<표 2-86> 외부자금 조달 시 애로사항 1순위.....	183
<표 2-87> 외부자금 조달 시 애로사항 1+2순위.....	184
<표 2-88> 정책자금 활용 경험.....	187
<표 2-89> 기관별 정책자금 활용 비중.....	189
<표 2-90> 정책자금을 활용하지 않는 이유.....	191
<표 2-91> 해외수출 실적.....	193
<표 2-92> 해외수출 실적이 없는 이유.....	195
<표 2-93> 해외수출 지역(상위 10개).....	198
<표 2-94> 해외수출 대륙.....	199
<표 2-95> 신규 진출 여부 및 금액.....	203
<표 2-96> 현지법인 설립.....	205
<표 2-97> 국가별 현지법인 수 및 비중.....	206
<표 2-98> 현지법인 국가 비중(상위 10개국).....	208
<표 2-99> 현지법인 애로사항 1순위.....	210
<표 2-100> 현지법인 애로사항 1+2순위.....	211
<표 2-101> 수출 시 애로사항 1순위.....	214
<표 2-102> 수출 시 애로사항 1+2순위.....	216
<표 2-103> 신규 해외 진출 의향.....	219
<표 2-104> 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1순위.....	222
<표 2-105> 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1+2순위.....	223
<표 2-106> 신규 해외 진출 시점.....	225
<표 2-107> 희망하는 신규 진출 국가 1순위(상위 10개국).....	227

<표 2-108> 희망하는 신규 진출 국가 1+2+3순위(상위 10개국).....	228
<표 2-109> 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유.....	230
<표 2-110> 해외 수출 및 진출 시 전략 1순위.....	233
<표 2-111> 해외 수출 및 진출 시 전략 1+2순위.....	234
<표 2-112> 중견기업 특성별 수·위탁 거래 단계 추이.....	235
<표 2-113> 수·위탁 거래 단계.....	237
<표 2-114> 위탁기업(협력사) 수.....	239
<표 2-115> 위탁 거래 금액 및 비중.....	241
<표 2-116> 위탁 거래 금액 및 비중.....	244
<표 2-117> 위탁기업과의 불공정 거래 경험.....	246
<표 2-118> 납품단가 인하 경험 시 단가인하율.....	249
<표 2-119> 위탁거래 결제 기간/수단.....	251
<표 2-120> 수탁거래 결제 기간/수단.....	253
<표 2-121> 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동.....	255
<표 2-122> 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동.....	258
<표 2-123> ESG경영 도입 여부.....	261
<표 2-124> ESG경영 도입 이유 1순위.....	263
<표 2-125> ESG경영 도입 이유 1+2순위.....	264
<표 2-126> ESG경영 도입 애로사항.....	266
<표 2-127> 가업승계 도입 여부.....	268
<표 2-128> 가업승계시 애로사항 1순위.....	271
<표 2-129> 가업승계시 애로사항 1+2순위.....	272
<표 2-130> 가업승계 계획이 없는 이유.....	275
<표 2-131> 중소기업 회귀 검토 유무.....	278
<표 2-132> 중소기업 회귀 검토 요인 1순위.....	281
<표 2-133> 중소기업 회귀 검토 요인 1+2순위.....	282
<표 2-134> 경영 애로사항 1순위.....	285
<표 2-135> 경영 애로사항 1+2순위.....	287

<그림 차례>

[그림 1-1] 조사의 목적.....	3
[그림 2-1] 중견기업 인력현황 추이.....	20
[그림 2-2] 2020년 정규·비정규직 인력현황.....	20
[그림 2-3] 성별 전체 인력 현황.....	24
[그림 2-4] 성별 평균 인력 현황.....	24
[그림 2-5] 직무 인력현황.....	29
[그림 2-6] 2020년 채용실적.....	36
[그림 2-7] 직무별 2020년 채용 실적.....	36
[그림 2-8] 2020년 채용실적.....	41
[그림 2-9] 채용실적 성별 추이.....	41
[그림 2-10] 채용실적 성별 추이.....	42
[그림 2-11] 2020년 청년 채용실적.....	50

[그림 2-12] 채용 계획.....	52
[그림 2-13] 직무별 채용 계획.....	52
[그림 2-14] 신입사원 초임.....	58
[그림 2-15] 장기근속 근로자 현황.....	60
[그림 2-16] 장기근속 근로자 비율 추이.....	60
[그림 2-17] 이직자 현황.....	63
[그림 2-18] 성별에 따른 이직자 현황.....	63
[그림 2-19] 이직원인.....	66
[그림 2-20] 이직원인 추이.....	66
[그림 2-21] 성과보상 제도.....	72
[그림 2-22] 신규채용 사유.....	74
[그림 2-23] 가장 필요한 직무.....	76
[그림 2-24] 신규채용 애로사항.....	78
[그림 2-25] 기술개발 동기.....	80
[그림 2-26] 기술개발을 하지 않는 이유.....	84
[그림 2-27] 기술개발 비중.....	87
[그림 2-28] 기술개발 단계.....	89
[그림 2-29] 기술사업화 추진 시 애로사항.....	91
[그림 2-30] 산학협력 활동 경험.....	94
[그림 2-31] 중견기업 특성별 산학협력 활동 경험 추이.....	94
[그림 2-32] 참여한 산학협력 활동.....	97
[그림 2-33] 산학협력을 추진하지 않는 이유.....	99
[그림 2-34] 세계최고 기술(서비스)대비 수준.....	101
[그림 2-35] 일반 중견기업 세계최고 기술(서비스)대비 수준 추이.....	101
[그림 2-36] 지식재산권 등록현황.....	104
[그림 2-37] 중견기업 특성별 지식재산권 등록현황 추이.....	104
[그림 2-38] 국내외 지식재산권 보유 현황.....	109
[그림 2-39] 지식재산권 침해 경험.....	114
[그림 2-40] 지식재산권 침해 방어 수단.....	116
[그림 2-41] 지식재산권 보유 중견기업의 지식재산권 침해 방어 수단.....	116
[그림 2-42] R&D관련 정부지원사업 수행 경험.....	119
[그림 2-43] 중견기업 특성별 R&D관련 정부지원사업 수행 경험 추이.....	119
[그림 2-44] 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유.....	122
[그림 2-45] 신사업 추진 여부.....	125
[그림 2-46] 신사업 추진 분야.....	125
[그림 2-47] 신사업 추진 단계.....	130
[그림 2-48] 신사업 발굴 방법.....	132
[그림 2-49] 인수합병 형태.....	134
[그림 2-50] 신사업 분야 매출.....	136
[그림 2-51] 전체 투자금액 추이.....	138
[그림 2-52] 평균 투자금액 추이.....	139
[그림 2-53] R&D 투자 실적 현황 및 금액.....	143

[그림 2-54]	R&D 평균 투자 금액 추이	143
[그림 2-55]	설비 투자 실적 현황 및 금액	147
[그림 2-56]	설비 평균 투자 금액 추이	147
[그림 2-57]	신사업을 추진하지 않는 이유	151
[그림 2-58]	신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책	153
[그림 2-59]	전체 투자금액 추이	156
[그림 2-60]	평균 투자금액 추이	157
[그림 2-61]	R&D 투자 실적 현황 및 금액	161
[그림 2-62]	R&D 평균 투자 금액 추이	161
[그림 2-63]	설비 투자 실적 현황 및 금액	166
[그림 2-64]	설비 평균 투자금액	166
[그림 2-65]	연간 자산유형별 설비투자 비중	171
[그림 2-66]	최근 관심있는 투자 분야	174
[그림 2-67]	자금사용 용도	177
[그림 2-68]	자금조달원 비중	179
[그림 2-69]	외부자금 조달 시 애로사항	181
[그림 2-70]	외부자금 조달 시 애로사항 추이	181
[그림 2-71]	정책자금 활용 경험	185
[그림 2-72]	중견기업 특성별 정책자금 활용 경험 추이	185
[그림 2-73]	기관별 정책자금 활용 비중	188
[그림 2-74]	정책자금을 활용하지 않는 이유	190
[그림 2-75]	해외수출 실적	192
[그림 2-76]	해외수출 실적이 없는 이유	194
[그림 2-77]	해외수출 지역(상위 10개)	196
[그림 2-78]	해외수출 대륙	196
[그림 2-79]	신규 진출 여부 및 금액	201
[그림 2-80]	신규 진출 국가(상위 10개국)	201
[그림 2-81]	현지법인 설립	204
[그림 2-82]	현지법인 국가 비중 및 평균 법인 수	206
[그림 2-83]	현지법인 애로사항	209
[그림 2-84]	수출 시 애로사항	212
[그림 2-85]	수출 시 애로사항 추이	212
[그림 2-86]	신규 해외 진출 의향	218
[그림 2-87]	신규 해외 진출을 고려하는 이유	220
[그림 2-88]	신규 해외 진출을 고려하는 이유 추이	220
[그림 2-89]	신규 해외 진출 시점	224
[그림 2-90]	희망하는 신규 진출 국가(상위 10개국)	226
[그림 2-91]	신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유	229
[그림 2-92]	해외 수출 및 진출 시 전략	231
[그림 2-93]	해외 수출 및 진출 시 전략 추이	231
[그림 2-94]	수·위탁 거래 단계	235
[그림 2-95]	수탁기업(협력사) 수	238

[그림 2-96] 수탁 거래 금액	240
[그림 2-97] 위탁 거래 금액	242
[그림 2-98] 위탁 거래 비중	242
[그림 2-99] 위탁기업과의 불공정 거래 경험	245
[그림 2-100] 납품단가 인하 경험 시 단가인하율	248
[그림 2-101] 위탁거래 결제 기간/수단	250
[그림 2-102] 수탁거래 결제 기간/수단	252
[그림 2-103] 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동	254
[그림 2-104] 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동	257
[그림 2-105] ESG경영 도입 여부	260
[그림 2-106] ESG경영 도입 이유	262
[그림 2-107] ESG경영 도입 애로사항	265
[그림 2-108] 가업승계 도입 여부	267
[그림 2-109] 가업승계시 애로사항	269
[그림 2-110] 가업승계시 애로사항 추이	269
[그림 2-111] 가업승계 계획이 없는 이유	274
[그림 2-112] 중소기업 회귀 검토 유무	276
[그림 2-113] 중견기업 특성별 중소기업 회귀 검토 경험 추이	276
[그림 2-114] 중소기업 회귀 검토 요인	279
[그림 2-115] 중소기업 회귀 검토 요인 1순위 추이	279
[그림 2-116] 경영 애로사항	283
[그림 2-117] 경영 애로사항 추이	283

조사개요

I

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

01. 조사배경 및 목적

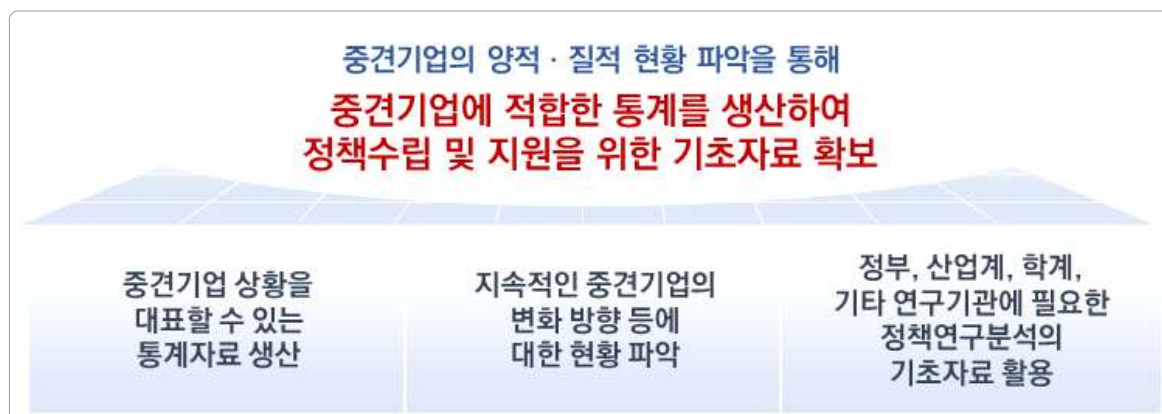
1.1 조사배경

- 중견기업은 대기업보다 규모는 작지만, 대기업 수준의 세계화, 경영 혁신, 독자적인 힘을 가지고 대한민국의 성장을 견인해 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 기초자료로 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 국가승인 통계(승인번호 제142017호)로서 중견기업 실태조사를 최초로 실시·공표함

1.2 조사의 목적

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

[그림 1-1] 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

<표 1-1> 중견기업의 범위

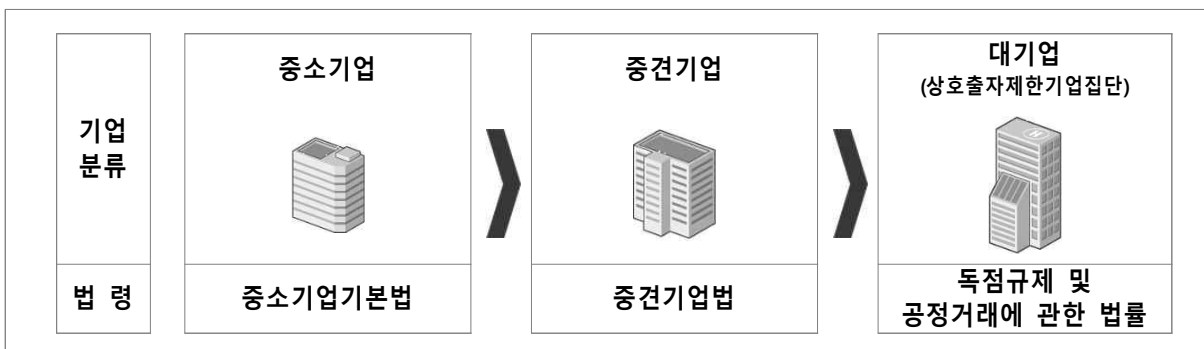
『중견기업법』 제2조

- 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 중소기업에 졸업하고 중견기업에 해당
- (규모기준) 주된 업종*에 따른 3년 평균 매출액 기준을 초과하는 기업
 - 주된 업종 : 하나의 기업이 둘 이상의 서로 다른 업종을 영위하는 경우, 매출액 비중이 가장 큰 업종을 주된 업종으로 간주
 - 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 공기조절 공급업		D	
수도업		E36	
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(E36제외)	3년 평균 매출액 600억원 초과
운수 및 창고업		H	
정보통신업		J	
산업용 기계 및 장비 수리업		C34	
전문, 과학 및 기술 서비스업		M	
사업시설관리 및 사업지원 서비스업		N(N76제외)	
보건업 및 사회복지 서비스업		Q	3년 평균 매출액 400억원 초과
예술, 스포츠 및 여가 관련 서비스업		R	
수리(修理) 및 기타 개인 서비스업		S	
숙박 및 음식점업		I	
금융 및 보험업		K	
부동산업		L	
임대업		N76	3년 평균 매출액 400억원 초과
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 최대출자자(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

- 2019년말 기준 영리법인 통계 국내 중견기업 5,007개를 대상으로 조사를 진행함
- 조사 기준시점은 2020년 12월 31일을 기준으로, 2020년 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 통계(2019년말 결산기준) 상 중견기업 5,007개
표본추출틀	○ 영리법인 통계(2019년말 결산기준) 상 중견기업 명부
표본규모	○ 1,400개
조사방법	○ 구조화된 설문지를 이용한 Web/e-mail/Fax/방문 조사
표본추출	○ 업종×기업유형×매출 규모를 고려한 다단계층화추출
자료처리 및 분석방법	○ 수집된 자료는 검증 입력 분석 과정을 거쳐 통계패키지인 SPSS에 의해 기초분석 테이블 작성
조사기간	○ 2021년 05월 03일 ~ 2021년 07월 16일 (53일간)

3.2 조사내용

○ 조사 내용은 인재 확보, 기술혁신, 신사업 추진, 투자현황, 금융 및 자금조달, 국제화 촉진, 수·위탁거래 및 동반성장, 기타 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	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
3	기술혁신	14	<ul style="list-style-type: none"> - 기술개발 동기, 기술개발 하지 않는 사유 - 기술개발 방식별 비중, 기술개발단계, 기술사업화 추진시 어려움 - 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	신사업 추진	7	<ul style="list-style-type: none"> - 추진 중인 신사업분야, 신사업 추진 단계, 신사업 발굴 방법, 인수합병 형태, 신사업 분야의 실적과 투자 계획, 신사업 추진하지 않는 이유, 신사업 발굴에 필요한 정책 - 경영 애로사항
5	투자현황	3	<ul style="list-style-type: none"> - R&D, 설비투자 실적 및 계획 - 자산유형별 설비투자 비중, 최근 관심 있는 투자분야
6	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
7	국제화 촉진	15	<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, 법인 애로사항 - 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	7	<ul style="list-style-type: none"> - 수·위탁거래 해당 단계, 수탁기업의 개수 및 거래금액, 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	기타	9	<ul style="list-style-type: none"> - ESG경영 인지 및 도입, ESG경영 도입한 이유, ESG경영 도입 및 실천 어려운점 - 가업 승계 도입 여부, 가업승계시 애로사항, 가업승계 계획이 없는 이유 - 중소기업 회귀 검토, 중소기업 회귀 검토 이유 - 경영 애로사항

04. 표본설계

4.1 모집단 정의 및 분석

1) 모집단 정의

- 목표모집단 : 중견기업 정의에 따른 중견기업
- 조사모집단 : 영리법인 기업체 행정통계(2019년말 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(2019년말 결산 기준) 상 중견기업 기업체 명부

2) 모집단 분석

- 조사모집단은 총 5,007개 기업이며 이중 일반 중견기업은 2,331개, 피출자/관계기업은 2,676개임
 - 매출액 기준으로 살펴보면, 일반 중견기업 중 116개가 1조원 이상의 매출이고, 100억원 미만 63개, 100억원~500억원 미만 95개, 500억원~1,000억원 미만 267개, 5,000억~1조원 미만은 199개 기업으로 구성됨
 - 반면에 피출자/관계기업은 100억원 미만 1,222개, 100억원~500억원 미만 976개, 500억원~1,000억원 미만 397개, 1,000억원~2,000억원 미만이 81개 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 (2,331개)	100억원 미만	3	60	63
	100억원~500억원 미만	10	85	95
	500억원~1,000억원 미만	58	209	267
	1,000억원~2,000억원 미만	435	417	852
	2,000억원~3,000억원 미만	230	204	434
	3,000억원~5,000억원 미만	170	135	305
	5,000억원~1조원 미만	113	86	199
	1조원 이상	61	55	116
	일반합계	1,080	1,251	2,331
피출자/ 관계기업 (2,676개)	100억원 미만	224	998	1,222
	100억원~500억원 미만	352	624	976
	500억원~1,000억원 미만	216	181	397
	1,000억원~2,000억원 미만	56	25	81
	2,000억원~3,000억원 미만	-	-	-
	3,000억원~5,000억원 미만	-	-	-
	5,000억원~1조원 미만	-	-	-
	1조원 이상	-	-	-
	관계합계	848	1,828	2,676
총 합		1,928	3,079	5,007

○ 조사모집단에 속하는 기업들의 종사자규모와 매출액간의 상관관계는 0.52로 크지 않은 것으로 나타남. 따라서 본 조사의 주요 변수인 매출액을 층화변수로 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	3	6,036.67	489.29
		100억~500억원미만	10	29,966.90	13,226.87
		500억~1,000억원미만	58	85,852.40	13,249.53
		1,000억~2,000억원미만	435	147,702.33	27,067.17
		2,000억~3,000억원미만	230	241,261.73	27,835.62
		3,000억~5,000억원미만	170	376,009.89	53,623.73
		5,000억~1조원미만	113	681,561.15	131,146.12
		1조원 이상	61	1,758,879.25	825,847.82
	비제조업	100억원미만	60	2,490.13	3,025.34
		100억~500억원미만	85	30,172.82	11,769.14
		500억~1,000억원미만	209	77,968.45	13,923.31
		1,000억~2,000억원미만	417	144,771.36	27,547.53
		2,000억~3,000억원미만	204	238,392.54	26,059.08
		3,000억~5,000억원미만	135	384,940.80	58,852.80
		5,000억~1조원미만	86	663,779.63	128,796.34
		1조원 이상	55	1,918,608.51	1,354,159.63
파출자/ 관계기업	제조업	100억원미만	224	3,643.42	3,201.15
		100억~500억원미만	352	26,534.36	11,354.46
		500억~1,000억원미만	216	72,506.92	13,921.22
		1,000억~2,000억원미만	56	126,305.96	18,502.11
		2,000억~3,000억원미만	-	-	-
		3,000억~5,000억원미만	-	-	-
		5,000억~1조원미만	-	-	-
		1조원 이상	-	-	-
	비제조업	100억원미만	998	2,596.05	2,818.70
		100억~500억원미만	624	23,890.25	10,983.69
		500억~1,000억원미만	181	68,457.15	13,308.89
		1,000억~2,000억원미만	25	117,696.80	20,045.57
		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 미만, 500억원~1,000억원 미만, 1,000억원~2,000억원 미만, 2,000억원~3,000억원 미만, 3,000억원~5,000억원 미만, 5,000억원~1조원 미만, 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 제공 되는 변수가 종사자수이기 때문임
 - 일반적으로 종사자수와 매출액간의 상관관계가 매우 높기 때문에 매출액을 추정하는 표본조사에서도 종사자 수를 이용하여 표본설계를 함. 그러나 본 조사에서는 앞에서 살펴본 바와 같이 종사자수와 매출액 간의 피어슨상관계수가 0.52로 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. 제조	1. 일반 중견	100억미만	3	2	5.7	2	5.7	2	5.7	2	5.7
		100억~500억	10	1	44.1	7	16.7	8	15.6	6	18.0
		500억~1,000억	58	15	4.0	38	2.5	32	2.7	26	3.0
		1,000억~2,000억	435	124	1.6	92	1.9	98	1.9	114	1.7
		2,000억~3,000억	230	39	1.8	65	1.4	62	1.5	59	1.5
		3,000억~5,000억	170	56	1.9	74	1.7	74	1.7	73	1.7
		5,000억~1조	113	101	1.9	81	2.1	81	2.1	101	1.9
		1조이상	61	61	6.0	49	6.7	53	6.4	58	6.2
	2. 피출자/관계	100억미만	224	69	10.6	92	9.2	92	9.2	92	9.2
		100억~500억	352	147	3.5	77	4.9	72	5.0	67	5.2
		500억~1,000억	216	18	4.5	48	2.8	43	2.9	37	3.2
		1,000억~2,000억	56	56	2.0	31	2.6	35	2.5	40	2.3
		2,000억~3,000억	-								
		3,000억~5,000억	-								
		5,000억~1조	-								
		1조이상	-								
2. 비제조	1. 일반 중견	100억미만	60	60	15.7	42	18.7	48	17.5	52	16.8
		100억~500억	85	26	7.6	51	5.5	45	5.8	39	6.2
		500억~1,000억	209	28	3.4	58	2.3	52	2.5	47	2.6
		1,000억~2,000억	417	70	2.3	82	2.1	83	2.1	83	2.1
		2,000억~3,000억	204	32	1.9	60	1.4	57	1.4	52	1.5
		3,000억~5,000억	135	49	2.2	69	1.8	69	1.8	67	1.9
		5,000억~1조	86	86	2.1	68	2.4	68	2.4	68	2.4
		1조이상	55	55	9.5	35	11.9	37	11.6	39	11.3
	2. 피출자/관계	100억미만	998	142	9.1	127	9.6	139	9.2	142	9.1
		100억~500억	624	109	4.4	86	5.0	84	5.0	81	5.1
		500억~1,000억	181	29	3.6	49	2.8	49	2.8	38	3.2
		1,000억~2,000억	25	25	3.4	17	4.1	17	4.1	17	4.1
		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 재분배함

- [표 1-9]에서 보는바와 같이 $p=0.5$ 먹등할당 결과 업종별*기업유형별*매출액규모 층의 '100억원 미만 층'과 '100억원~500억원 미만 층'과 같이 부모집단의 크기가 작은 경우와 '1조원 이상' 층과 같이 상한이 없는 층을 제외하고 최대 상대표준오차가 10% 내외가 되도록 통제됨. 할당 결과 $p=0.5$ 인 먹등할당이 전반적으로 가장 적은 상대표준오차를 보여 이를 최종 표본의 할당으로 결정함

<표 1-10> 대상유형별 표본할당

기업유형	매출액	1.제조	2.비제조	총합
일반 중견기업	100억원미만	2	48	50
	100억~500억원미만	8	45	53
	500억~1,000억원미만	32	52	84
	1,000억~2,000억원미만	98	83	181
	2,000억~3,000억원미만	62	57	119
	3,000억~5,000억원미만	74	69	143
	5,000억~1조원미만	81	68	149
	1조원이상	53	37	90
	일반합계	410	459	869
피출자/ 관계기업	100억원미만	92	139	231
	100억~500억원미만	72	84	156
	500억~1,000억원미만	43	49	92
	1,000억~2,000억원미만	35	17	52
	2,000억~3,000억원미만	-	-	-
	3,000억~5,000억원미만	-	-	-
	5,000억~1조원미만	-	-	-
	1조원 이상	-	-	-
	관계합계	242	289	531
총합		652	748	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 100억~500억 사이의 기업은 10개이지만 100억~500억 구간이 마치 층이 2개인것처럼 층화 계통 추출함
- 비제조업의 일반중견기업 중 매출액 100억원 미만 기업의 경우 3개의 층(10억원 미만, 10억~50억원 미만, 50억~100억원 미만)으로 재층화하고, 각 층에서 매출액 크기별로 계통 추출함

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 : $\hat{\tau}_h = N_h * \bar{y}_h$ 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. 인재확보
02. 기술혁신
03. 신사업 추진
04. 투자현황
05. 금융 및 자금조달
06. 국제화 추진
07. 수위탁 거래 및 동반 성장
08. 기타

01. 인재 확보

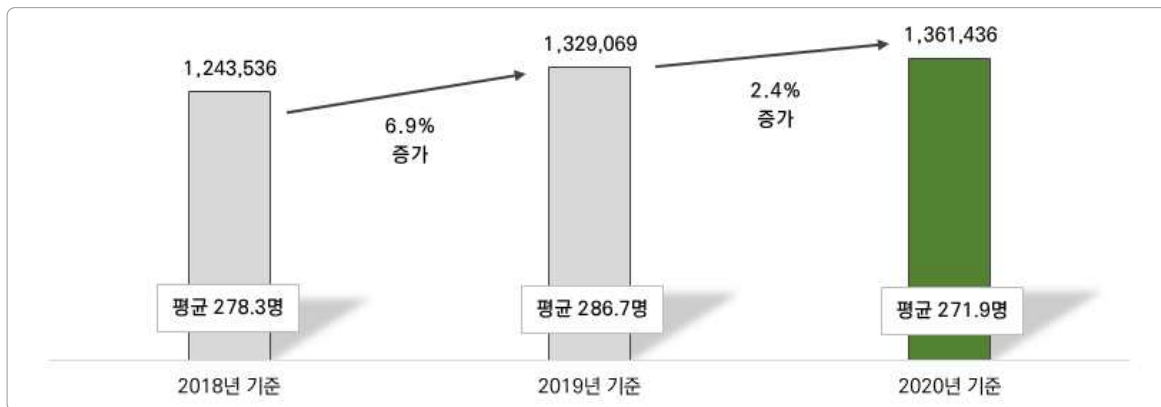
1.1 인력현황¹⁾

○ 2020년 중견기업 인력은 136만 1,436명으로 기업당 평균 271.9명이 종사하는 것으로 조사됨

- 전년 대비 전체 종사자는 2.4%(32,367명) 증가함

[그림 2-1] 중견기업 인력현황 추이

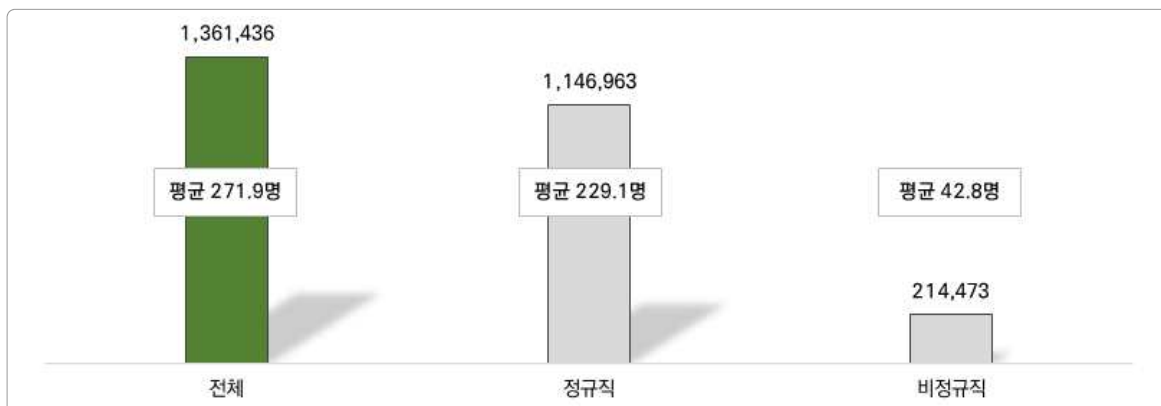
(단위 : 명)



- 2020년 인력 중 정규직은 114만 6,963명(84.2%), 비정규직은 21만 4,473명(15.8%)임

[그림 2-2] 2020년 정규·비정규직 인력현황

(단위 : 명)



1) 본 조사결과는 표본조사 결과이므로 영리법인 통계(통계청) 상 중견기업 근로자 수와 다를 수 있음

특성별 분석

- 일반 중견기업의 전체 종사자 수는 116만 9,000명(평균 501.5명)으로 전체 중견기업의 85.9%를 차지하고 있는 것으로 조사됨. 피출자/관계기업의 종사자 수는 19만 2,437명이며, 평균 71.9명임
- 제조업 종사자 수는 59만 9,738명(평균 311.1명), 비제조업 종사자 수는 76만 1,699명(평균 247.4명)으로 조사됨. 일반 제조업의 종사자 수는 52만 551명(평균 482.0명), 일반 비제조업은 64만 8,449명(평균 518.3명)으로 조사됨
- 매출규모별로는 1,000억원~2,000억원 미만 기업의 종사자 수가 31만 2,722명(평균 335.2명)으로 전체 중견기업 종사자의 23.0%를 차지하는 것으로 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 종사자 수는 63만 6,131명(평균 329.7명), 내수기업은 72만 5,306명(평균 235.7명)으로 수출 중견기업의 평균 인력이 더 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 61만 9,457명(평균 2,783.6명)으로 전체 종사자의 45.5%를 차지하는 것으로 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 종사자 수가 37만 9,165명(평균 320.1명)으로 전체 종사자의 27.9%를 차지하였으며, 40~50년 미만 기업의 평균 종사자 수가 422.4명으로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 종사자 수가 103만 7,509명(평균 257.6명)으로 중견기업 종사자의 76.2%를 차지하였으며, B2C기업의 평균 종사자 수가 315.1명으로 조사됨

<표 2-1> 인력 현황

(단위 : 개사, 명)

		사례수	합계			평균		
			전체	정규직	비정규직	전체	정규직	비정규직
전 체		5,007	1,361,436	1,146,963	214,473	271.9	229.1	42.8
유형	일반중견	2,331	1,169,000	970,571	198,429	501.5	416.4	85.1
	피출자/관계	2,676	192,437	176,393	16,044	71.9	65.9	6.0
업종	제조업	1,928	599,738	571,954	27,784	311.1	296.7	14.4
	비제조업	3,079	761,699	575,010	186,689	247.4	186.8	60.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	520,551	495,917	24,634	482.0	459.2	22.8
	일반 비제조업	1,251	648,449	474,654	173,795	518.3	379.4	138.9
	피출자/관계 제조업	848	79,187	76,037	3,150	93.4	89.7	3.7
	피출자/관계 비제조업	1,828	113,250	100,356	12,894	62.0	54.9	7.1
매출 규모	100억 미만	1,285	41,396	37,773	3,623	32.2	29.4	2.8
	100억~500억 미만	1,071	102,290	94,818	7,472	95.5	88.5	7.0
	500억~1,000억 미만	664	138,366	114,926	23,440	208.4	173.1	35.3
	1,000억~2,000억 미만	933	312,722	256,606	56,117	335.2	275.0	60.1
	2,000억~3,000억 미만	434	217,286	161,313	55,973	500.7	371.7	129.0
	3,000억~5,000억 미만	305	171,889	141,882	30,007	563.6	465.2	98.4
	5,000억~1조 미만	199	153,867	127,196	26,671	773.2	639.2	134.0
	1조 이상	116	223,621	212,449	11,172	1,927.8	1,831.5	96.3
수출 여부	수출있음	1,929	636,131	593,384	42,747	329.7	307.6	22.2
	수출없음	3,078	725,306	553,579	171,726	235.7	179.9	55.8
종사 자수	50명 미만	2,006	38,720	36,736	1,984	19.3	18.3	1.0
	50~100명 미만	761	53,941	51,230	2,711	70.9	67.4	3.6
	100~200명 미만	781	112,648	105,991	6,658	144.2	135.6	8.5
	200~300명 미만	426	104,011	96,166	7,845	244.3	225.9	18.4
	300~500명 미만	436	168,182	152,009	16,172	385.6	348.5	37.1
	500~1,000명 미만	375	264,477	237,369	27,108	705.4	633.1	72.3
	1,000명 이상	223	619,457	467,462	151,995	2,783.6	2,100.6	683.0
업력	7년 미만	232	51,799	43,464	8,336	223.5	187.5	36.0
	7~20년 미만	1,673	220,218	200,250	19,968	131.7	119.7	11.9
	20~30년 미만	1,185	379,165	351,581	27,585	320.1	296.8	23.3
	30~40년 미만	786	232,881	169,348	63,533	296.1	215.4	80.8
	40~50년 미만	530	223,927	172,298	51,629	422.4	325.0	97.4
	50년 이상	601	253,445	210,022	43,423	421.4	349.2	72.2
매출 유형	B2B	4,028	1,037,509	853,983	183,525	257.6	212.0	45.6
	B2C	816	257,267	237,592	19,675	315.1	291.0	24.1
	B2G	163	66,661	55,388	11,273	410.2	340.8	69.4

<표 2-2> 인력 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	표준오차			상대표준오차		
			전체	정규직	비정규직	전체	정규직	비정규직
전 체		5,007	11.5	10.0	5.0	4.2	4.3	11.8
유형	일반중견	2,331	23.6	20.5	10.7	4.7	4.9	12.6
	피출자/관계	2,676	2.7	2.4	0.8	3.7	3.7	13.6
업종	제조업	1,928	11.5	11.1	1.2	3.7	3.7	8.3
	비제조업	3,079	17.2	14.6	8.1	7.0	7.8	13.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	18.9	18.1	2.1	3.9	3.9	9.0
	일반 비제조업	1,251	40.8	34.9	19.8	7.9	9.2	14.2
	피출자/관계 제조업	848	3.0	2.9	0.6	3.3	3.3	15.4
	피출자/관계 비제조업	1,828	3.7	3.3	1.2	5.9	5.9	16.4
매출 규모	100억 미만	1,285	2.5	2.4	0.5	7.8	8.3	17.7
	100억~500억 미만	1,071	8.0	7.8	1.5	8.3	8.9	21.7
	500억~1,000억 미만	664	12.2	9.9	4.8	5.8	5.7	13.6
	1,000억~2,000억 미만	933	19.9	17.0	10.8	6.0	6.2	18.0
	2,000억~3,000억 미만	434	51.4	39.0	33.8	10.3	10.5	26.2
	3,000억~5,000억 미만	305	64.4	44.9	36.7	11.4	9.7	37.3
	5,000억~1조 미만	199	74.4	38.6	65.3	9.6	6.0	48.7
	1조 이상	116	297.7	293.2	17.1	15.4	16.0	17.8
수출 여부	수출있음	1,929	11.8	11.2	1.7	3.6	3.6	7.6
	수출없음	3,078	17.1	14.5	8.1	7.3	8.1	14.5
종사 자수	50명 미만	2,006	0.3	0.3	0.1	1.7	1.7	7.5
	50~100명 미만	761	0.5	0.6	0.3	0.7	0.9	9.2
	100~200명 미만	781	1.1	1.2	0.6	0.7	0.9	7.4
	200~300명 미만	426	1.5	2.3	1.6	0.6	1.0	8.7
	300~500명 미만	436	2.8	4.1	3.1	0.7	1.2	8.4
	500~1,000명 미만	375	6.7	8.9	7.7	0.9	1.4	10.6
	1,000명 이상	223	182.7	174.9	103.5	6.6	8.3	15.1
업력	7년 미만	232	39.7	37.2	8.8	17.8	19.8	24.5
	7~20년 미만	1,673	8.9	8.5	1.5	6.7	7.1	12.7
	20~30년 미만	1,185	35.3	34.6	4.6	11.0	11.7	19.6
	30~40년 미만	786	26.7	11.9	21.0	9.0	5.5	25.9
	40~50년 미만	530	40.0	27.5	27.6	9.5	8.5	28.4
	50년 이상	601	28.8	23.2	17.1	6.8	6.6	23.7
매출 유형	B2B	4,028	10.7	8.3	6.2	4.2	3.9	13.6
	B2C	816	45.0	44.2	2.5	14.3	15.2	10.5
	B2G	163	60.2	49.9	14.7	14.7	14.6	21.2

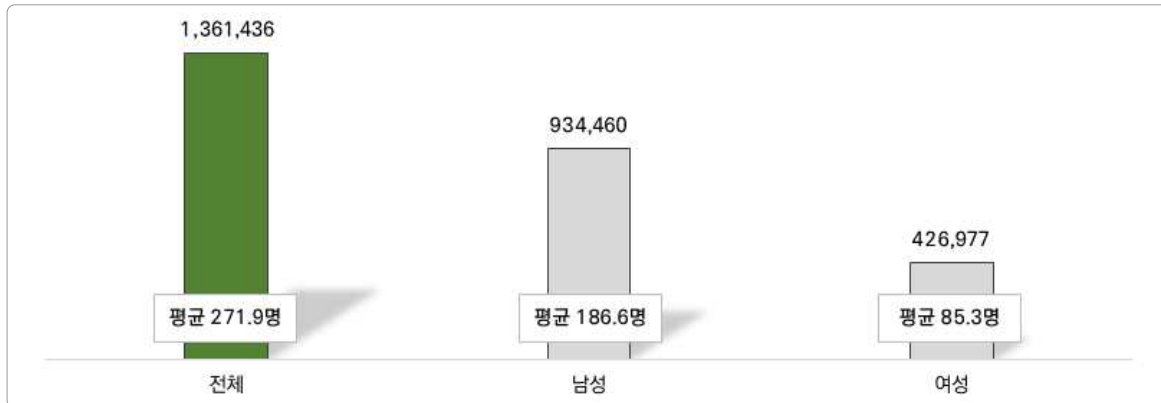
※ 표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

1.1.1 성별에 따른 중견기업 인력 현황

- 전체 종사자 중 남성은 93만 4,460명(68.6%), 여성은 42만 6,977명(31.4%)으로 나타났으며, 남성은 평균 186.6명, 여성은 85.3명이 종사함

[그림 2-3] 성별 전체 인력 현황

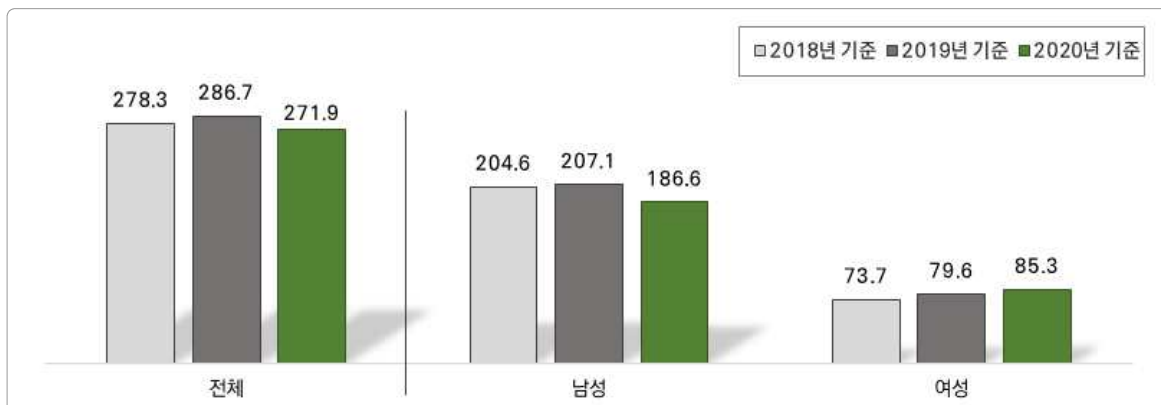
(단위 : 명)



- 남성 종사자 수는 207.1명에서 186.6명으로 감소하였으며, 여성 종사자 수는 79.6명에서 85.3명으로 상승함

[그림 2-4] 성별 평균 인력 현황

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 남성 종사자 수는 80만 257명(평균 343.3명)으로 여성 종사자 수(36만 8,743명, 평균 158.2명)보다 2.2배 가량 많은 것으로 조사됨. 피출자/관계기업의 경우 남성 종사자 수는 13만 4,203명(평균 50.2명), 여성은 5만 8,234명(평균 21.8명)으로 조사됨
- 제조업 남성 종사자 수는 47만 4,088명(평균 245.9명), 여성 종사자는 12만 5,650명(평균 65.2명)으로 조사됨. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 남성 종사자는 40만 8,270명(평균 378.0명)으로 타 유형의 기업보다 남성 근로자 수가 많았으며, 일반 비제조업의 경우 여성 근로자는 25만 6,461명(평균 205.0명)으로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 평균 남성 근로자 수는 1,163.8명, 여성 근로자 수는 764.0명으로 기업당 평균 인원이 가장 많았음
- 수출 중견기업의 남성 종사자 수는 50만 1,641명(평균 260.0명), 여성 종사자 수는 13만 4,490명(평균 69.7명)으로 남성 근로자의 비중이 78.9%를 차지함
- 종사자규모별로는 100~200명 미만 기업의 남성 종사자 수는 8만 9,949명(평균 115.1명), 여성 종사자 수는 2만 2,699명으로 남성 종사자의 비중(79.8%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨. 1,000명 이상 기업의 경우 여성 종사자 수는 26만 3,669명(평균 1,184.8명)으로 여성 종사자의 비중(42.6%)이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 50년 이상 기업의 남성 종사자 수는 19만 4,396명(평균 323.2명), 여성 종사자 수는 5만 9,049명(평균 98.2명)으로 남성 종사자의 비중(76.7%)이 상대적으로 높게 조사됨. 7년 미만 기업의 경우 여성 종사자 수는 2만 5,898명(평균 111.7명)으로 여성 근로자 비중(50.0%)이 타 기업에 비해 높았음
- 매출유형별로는 B2C기업의 남성 종사자 수는 13만 6,557명(평균 167.3명), 여성 종사자 수는 12만 709명(평균 147.9명)으로 여성 근로자 비중(46.9%)이 상대적으로 높았음

<표 2-3> 성별 인력 현황

(단위 : 개사, 명)

		사례수	합계			평균		
			전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		5,007	1,361,436	934,460	426,977	271.9	186.6	85.3
유형	일반중견	2,331	1,169,000	800,257	368,743	501.5	343.3	158.2
	피출자/관계	2,676	192,437	134,203	58,234	71.9	50.2	21.8
업종	제조업	1,928	599,738	474,088	125,650	311.1	245.9	65.2
	비제조업	3,079	761,699	460,372	301,327	247.4	149.5	97.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	520,551	408,270	112,282	482.0	378.0	104.0
	일반 비제조업	1,251	648,449	391,987	256,461	518.3	313.3	205.0
	피출자/관계 제조업	848	79,187	65,818	13,368	93.4	77.6	15.8
	피출자/관계 비제조업	1,828	113,250	68,384	44,866	62.0	37.4	24.5
매출 규모	100억 미만	1,285	41,396	26,947	14,449	32.2	21.0	11.2
	100억~500억 미만	1,071	102,290	65,940	36,350	95.5	61.6	33.9
	500억~1,000억 미만	664	138,366	86,715	51,651	208.4	130.6	77.8
	1,000억~2,000억 미만	933	312,722	225,689	87,033	335.2	241.9	93.3
	2,000억~3,000억 미만	434	217,286	151,561	65,725	500.7	349.2	151.4
	3,000억~5,000억 미만	305	171,889	127,544	44,345	563.6	418.2	145.4
	5,000억~1조 미만	199	153,867	115,064	38,803	773.2	578.2	195.0
	1조 이상	116	223,621	135,000	88,621	1,927.8	1,163.8	764.0
수출 여부	수출있음	1,929	636,131	501,641	134,490	329.7	260.0	69.7
	수출없음	3,078	725,306	432,819	292,487	235.7	140.6	95.0
종사 자수	50명 미만	2,006	38,720	29,644	9,076	19.3	14.8	4.5
	50~100명 미만	761	53,941	42,523	11,418	70.9	55.9	15.0
	100~200명 미만	781	112,648	89,949	22,699	144.2	115.1	29.0
	200~300명 미만	426	104,011	81,289	22,722	244.3	190.9	53.4
	300~500명 미만	436	168,182	131,509	36,673	385.6	301.5	84.1
	500~1,000명 미만	375	264,477	203,758	60,719	705.4	543.4	161.9
	1,000명 이상	223	619,457	355,787	263,669	2,783.6	1,598.7	1,184.8
업력	7년 미만	232	51,799	25,901	25,898	223.5	111.7	111.7
	7~20년 미만	1,673	220,218	147,868	72,350	131.7	88.4	43.3
	20~30년 미만	1,185	379,165	230,051	149,115	320.1	194.2	125.9
	30~40년 미만	786	232,881	169,183	63,698	296.1	215.1	81.0
	40~50년 미만	530	223,927	167,060	56,868	422.4	315.2	107.3
	50년 이상	601	253,445	194,396	59,049	421.4	323.2	98.2
매출 유형	B2B	4,028	1,037,509	740,323	297,185	257.6	183.8	73.8
	B2C	816	257,267	136,557	120,709	315.1	167.3	147.9
	B2G	163	66,661	57,579	9,082	410.2	354.3	55.9

<표 2-4> 성별 인력 비중

(단위 : 개사, 명, %)

		사례수	합계			비중	
			전체	남성	여성	남성	여성
전 체		5,007	1,361,436	934,460	426,977	68.6	31.4
유형	일반중견	2,331	1,169,000	800,257	368,743	68.5	31.5
	피출자/관계	2,676	192,437	134,203	58,234	69.7	30.3
업종	제조업	1,928	599,738	474,088	125,650	79.0	21.0
	비제조업	3,079	761,699	460,372	301,327	60.4	39.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	520,551	408,270	112,282	78.4	21.6
	일반 비제조업	1,251	648,449	391,987	256,461	60.4	39.5
	피출자/관계 제조업	848	79,187	65,818	13,368	83.1	16.9
	피출자/관계 비제조업	1,828	113,250	68,384	44,866	60.4	39.6
매출 규모	100억 미만	1,285	41,396	26,947	14,449	65.1	34.9
	100억~500억 미만	1,071	102,290	65,940	36,350	64.5	35.5
	500억~1,000억 미만	664	138,366	86,715	51,651	62.7	37.3
	1,000억~2,000억 미만	933	312,722	225,689	87,033	72.2	27.8
	2,000억~3,000억 미만	434	217,286	151,561	65,725	69.8	30.2
	3,000억~5,000억 미만	305	171,889	127,544	44,345	74.2	25.8
	5,000억~1조 미만	199	153,867	115,064	38,803	74.8	25.2
	1조 이상	116	223,621	135,000	88,621	60.4	39.6
수출 여부	수출있음	1,929	636,131	501,641	134,490	78.9	21.1
	수출없음	3,078	725,306	432,819	292,487	59.7	40.3
종사 자수	50명 미만	2,006	38,720	29,644	9,076	76.6	23.4
	50~100명 미만	761	53,941	42,523	11,418	78.8	21.2
	100~200명 미만	781	112,648	89,949	22,699	79.8	20.2
	200~300명 미만	426	104,011	81,289	22,722	78.2	21.8
	300~500명 미만	436	168,182	131,509	36,673	78.2	21.8
	500~1,000명 미만	375	264,477	203,758	60,719	77.0	23.0
	1,000명 이상	223	619,457	355,787	263,669	57.4	42.6
업력	7년 미만	232	51,799	25,901	25,898	50.0	50.0
	7~20년 미만	1,673	220,218	147,868	72,350	67.1	32.9
	20~30년 미만	1,185	379,165	230,051	149,115	60.7	39.3
	30~40년 미만	786	232,881	169,183	63,698	72.6	27.4
	40~50년 미만	530	223,927	167,060	56,868	74.6	25.4
	50년 이상	601	253,445	194,396	59,049	76.7	23.3
매출 유형	B2B	4,028	1,037,509	740,323	297,185	71.4	28.6
	B2C	816	257,267	136,557	120,709	53.1	46.9
	B2G	163	66,661	57,579	9,082	86.4	13.6

<표 2-5> 성별 인력 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	표준오차			상대표준오차		
			전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		5,007	11.5	6.0	6.7	4.2	3.2	7.9
유형	일반중견	2,331	23.6	12.1	14.1	4.7	3.5	8.9
	피출자/관계	2,676	2.7	1.5	1.7	3.7	3.0	8.0
업종	제조업	1,928	11.5	8.4	4.5	3.7	3.4	6.8
	비제조업	3,079	17.2	8.2	10.5	7.0	5.5	10.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	18.9	13.5	7.7	3.9	3.6	7.4
	일반 비제조업	1,251	40.8	19.2	25.3	7.9	6.1	12.4
	피출자/관계 제조업	848	3.0	2.6	0.8	3.3	3.4	5.4
	피출자/관계 비제조업	1,828	3.7	1.8	2.5	5.9	4.7	10.3
매출 규모	100억 미만	1,285	2.5	1.3	1.5	7.8	6.4	13.0
	100억~500억 미만	1,071	8.0	2.7	6.1	8.3	4.3	18.1
	500억~1,000억 미만	664	12.2	6.2	8.7	5.8	4.7	11.2
	1,000억~2,000억 미만	933	19.9	13.2	9.3	6.0	5.4	9.9
	2,000억~3,000억 미만	434	51.4	29.2	29.1	10.3	8.4	19.2
	3,000억~5,000억 미만	305	64.4	36.9	28.9	11.4	8.8	19.9
	5,000억~1조 미만	199	74.4	40.4	38.8	9.6	7.0	19.9
	1조 이상	116	297.7	108.6	212.8	15.4	9.3	27.9
수출 여부	수출있음	1,929	11.8	8.7	4.6	3.6	3.3	6.5
	수출없음	3,078	17.1	8.1	10.5	7.3	5.7	11.1
종사 자수	50명 미만	2,006	0.3	0.3	0.1	1.7	1.9	3.1
	50~100명 미만	761	0.5	0.6	0.4	0.7	1.1	2.9
	100~200명 미만	781	1.1	1.3	0.9	0.7	1.1	3.1
	200~300명 미만	426	1.5	2.6	2.4	0.6	1.4	4.6
	300~500명 미만	436	2.8	3.8	3.6	0.7	1.3	4.3
	500~1,000명 미만	375	6.7	9.8	8.3	0.9	1.8	5.1
	1,000명 이상	223	182.7	80.6	128.9	6.6	5.0	10.9
업력	7년 미만	232	39.7	17.4	30.4	17.8	15.5	27.2
	7~20년 미만	1,673	8.9	5.3	4.7	6.7	5.9	11.0
	20~30년 미만	1,185	35.3	15.2	23.3	11.0	7.8	18.5
	30~40년 미만	786	26.7	16.8	12.3	9.0	7.8	15.2
	40~50년 미만	530	40.0	22.6	19.2	9.5	7.2	17.9
	50년 이상	601	28.8	19.6	11.8	6.8	6.1	12.0
매출 유형	B2B	4,028	10.7	6.5	5.4	4.2	3.5	7.3
	B2C	816	45.0	15.2	31.2	14.3	9.1	21.1
	B2G	163	60.2	54.3	12.7	14.7	15.3	22.7

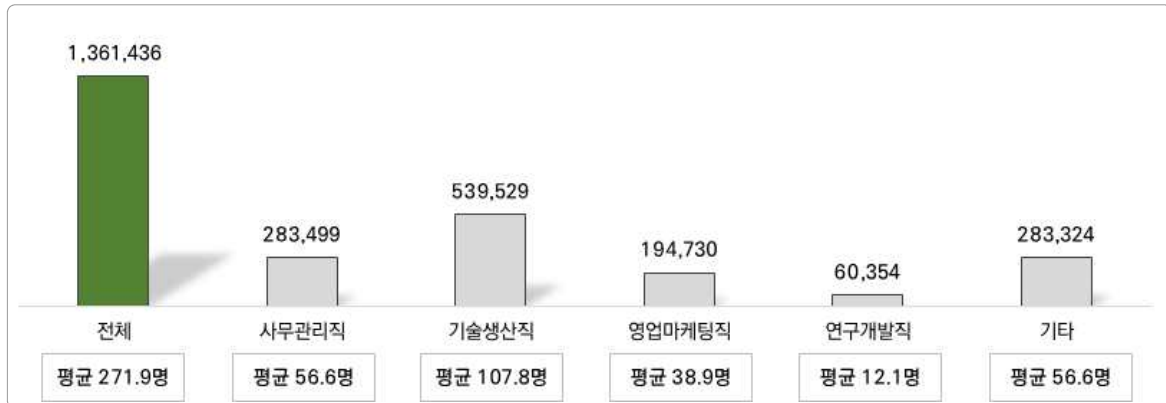
※ 표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

1.1.2 직무에 따른 중견기업 인력 현황

- 전체 종사자 중 기술생산직이 차지하는 비중이 39.6%(53만 9,529명, 평균 107.8명)로 가장 높았으며, 사무관리직이 28만 3,499명(평균 56.6명)으로 20.8%를 차지함

[그림 2-5] 직무 인력현황

(단위 : 명)



- 남성의 경우 기술생산직이 차지하는 비중이 45.8%(42만 7,603명)로 높게 나타났으며, 여성의 경우 영업마케팅직(19.8%), 기타(30.5%) 직무 비율이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-6> 성별에 따른 직무별 인력 현황

(단위 : 명, %)

		총 인원			평균 인원			구성비		
		전체	남성	여성	전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		1,361,436	934,460	426,977	271.9	186.6	85.3	100.0	100.0	100.0
직 무	사무관리직	283,499	195,144	88,356	56.6	39.0	17.6	20.8	20.9	20.7
	기술생산직	539,529	427,603	111,926	107.8	85.4	22.4	39.6	45.8	26.2
	영업마케팅직	194,730	110,304	84,426	38.9	22.0	16.9	14.3	11.8	19.8
	연구개발직	60,354	48,511	11,844	12.1	9.7	2.4	4.4	5.2	2.8
	기타	283,324	152,898	130,426	56.6	30.5	26.0	20.8	16.4	30.5

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 기술생산직 종사자가 46만 3,468명(평균 198.8명)으로 일반 중견기업 종사자의 39.6%를 차지하였으며, 사무관리직이 23만 4,490명(평균 100.6명)으로 20.1%를 차지함
- 제조업의 경우 기술생산직 종사자가 32만 4,318명(평균 168.2명)으로 제조업 종사자의 54.1%를 차지하였음. 일반 제조업의 경우 기술생산직이 27만 5,989명(평균 255.5명)으로 일반 제조업 종사자의 53.0%를 차지하였음
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 기술생산직 종사자가 10만 6,379명(평균 245.1명)으로 종사자의 49.0%를 차지하였음
- 수출 중견기업의 기술생산직 종사자가 33만 2,040명(평균 172.1명)으로 종사자의 52.2%를 차지하는 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 50명 미만 기업의 경우 사무관리직 종사자가 1만 7,896명(평균 8.9명)으로 종사자의 46.2%를 차지하는 것으로 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 기술생산직 종사자가 12만 8,338명(평균 342.3명)으로 종사자의 48.5%로 조사됨
- 업력별로는 30~40년 미만 기업의 경우 사무관리직 종사자가 5만 7,484명(평균 73.1명)으로 종사자의 24.7%를 차지하는 것으로 나타났으며, 50년 이상 기업은 기술생산직 종사자가 12만 520명(평균 200.4명)으로 종사자의 47.6%를 차지하는 것으로 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 기술생산직 종사자가 43만 7,011명(108.5명)으로 종사자의 42.1%를 차지하는 것으로 조사됨

<표 2-7> 직무별 인력 현황(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	1,361,436	283,499	539,529	194,730	60,354	283,324
유형	일반중견	2,331	1,169,000	234,490	463,468	165,667	53,221	252,154
	피출자/관계	2,676	192,437	49,009	76,061	29,063	7,133	31,170
업종	제조업	1,928	599,738	139,939	324,318	72,751	51,589	11,141
	비제조업	3,079	761,699	143,560	215,211	121,979	8,766	272,183
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	520,551	121,651	275,989	66,387	46,814	9,711
	일반 비제조업	1,251	648,449	112,839	187,479	99,280	6,408	242,443
	피출자/관계 제조업	848	79,187	18,288	48,329	6,364	4,775	1,430
	피출자/관계 비제조업	1,828	113,250	30,721	27,732	22,699	2,358	29,740
매출 규모	100억 미만	1,285	41,396	10,761	14,991	7,562	1,169	6,913
	100억~500억 미만	1,071	102,290	26,856	34,860	8,380	2,896	29,298
	500억~1,000억 미만	664	138,366	28,344	53,097	19,193	3,277	34,455
	1,000억~2,000억 미만	933	312,722	63,666	110,101	27,150	13,412	98,394
	2,000억~3,000억 미만	434	217,286	31,209	106,379	14,791	6,692	58,214
	3,000억~5,000억 미만	305	171,889	42,468	79,821	15,613	7,863	26,124
	5,000억~1조 미만	199	153,867	32,355	63,181	22,392	8,355	27,584
	1조 이상	116	223,621	47,840	77,099	79,648	16,691	2,342
수출 여부	수출있음	1,929	636,131	154,084	332,040	80,655	53,545	15,808
	수출없음	3,078	725,306	129,415	207,489	114,075	6,810	267,516
종사 자수	50명 미만	2,006	38,720	17,896	11,119	4,655	1,539	3,512
	50~100명 미만	761	53,941	19,348	20,651	8,065	1,864	4,012
	100~200명 미만	781	112,648	35,000	50,580	16,115	5,880	5,073
	200~300명 미만	426	104,011	27,717	49,078	13,443	3,821	9,953
	300~500명 미만	436	168,182	47,835	78,042	21,492	12,321	8,492
	500~1,000명 미만	375	264,477	64,020	128,338	26,955	14,831	30,334
	1,000명 이상	223	619,457	71,683	201,721	104,004	20,100	221,948
업력	7년 미만	232	51,799	8,745	17,381	11,989	729	12,956
	7~20년 미만	1,673	220,218	41,343	87,004	27,238	9,385	55,247
	20~30년 미만	1,185	379,165	69,345	129,289	79,512	20,450	80,569
	30~40년 미만	786	232,881	57,484	87,583	18,782	9,298	59,734
	40~50년 미만	530	223,927	54,774	97,752	21,386	8,350	41,665
	50년 이상	601	253,445	51,808	120,520	35,822	12,142	33,153
매출 유형	B2B	4,028	1,037,509	210,833	437,011	85,034	47,582	257,049
	B2C	816	257,267	62,842	58,214	104,805	5,413	25,992
	B2G	163	66,661	9,824	44,304	4,891	7,359	283

<표 2-8> 직무별 인력 현황(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	271.9	56.6	107.8	38.9	12.1	56.6
유형	일반중견	2,331	501.5	100.6	198.8	71.1	22.8	108.2
	피출자/관계	2,676	71.9	18.3	28.4	10.9	2.7	11.6
업종	제조업	1,928	311.1	72.6	168.2	37.7	26.8	5.8
	비제조업	3,079	247.4	46.6	69.9	39.6	2.8	88.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	482.0	112.6	255.5	61.5	43.3	9.0
	일반 비제조업	1,251	518.3	90.2	149.9	79.4	5.1	193.8
	피출자/관계 제조업	848	93.4	21.6	57.0	7.5	5.6	1.7
	피출자/관계 비제조업	1,828	62.0	16.8	15.2	12.4	1.3	16.3
매출 규모	100억 미만	1,285	32.2	8.4	11.7	5.9	0.9	5.4
	100억~500억 미만	1,071	95.5	25.1	32.5	7.8	2.7	27.4
	500억~1,000억 미만	664	208.4	42.7	80.0	28.9	4.9	51.9
	1,000억~2,000억 미만	933	335.2	68.2	118.0	29.1	14.4	105.5
	2,000억~3,000억 미만	434	500.7	71.9	245.1	34.1	15.4	134.1
	3,000억~5,000억 미만	305	563.6	139.2	261.7	51.2	25.8	85.7
	5,000억~1조 미만	199	773.2	162.6	317.5	112.5	42.0	138.6
	1조 이상	116	1,927.8	412.4	664.7	686.6	143.9	20.2
수출 여부	수출있음	1,929	329.7	79.9	172.1	41.8	27.8	8.2
	수출없음	3,078	235.7	42.0	67.4	37.1	2.2	86.9
종사 자수	50명 미만	2,006	19.3	8.9	5.5	2.3	0.8	1.8
	50~100명 미만	761	70.9	25.4	27.1	10.6	2.5	5.3
	100~200명 미만	781	144.2	44.8	64.7	20.6	7.5	6.5
	200~300명 미만	426	244.3	65.1	115.3	31.6	9.0	23.4
	300~500명 미만	436	385.6	109.7	178.9	49.3	28.2	19.5
	500~1,000명 미만	375	705.4	170.7	342.3	71.9	39.6	80.9
	1,000명 이상	223	2,783.6	322.1	906.4	467.3	90.3	997.3
업력	7년 미만	232	223.5	37.7	75.0	51.7	3.1	55.9
	7~20년 미만	1,673	131.7	24.7	52.0	16.3	5.6	33.0
	20~30년 미만	1,185	320.1	58.5	109.1	67.1	17.3	68.0
	30~40년 미만	786	296.1	73.1	111.4	23.9	11.8	76.0
	40~50년 미만	530	422.4	103.3	184.4	40.3	15.8	78.6
	50년 이상	601	421.4	86.1	200.4	59.6	20.2	55.1
매출 유형	B2B	4,028	257.6	52.3	108.5	21.1	11.8	63.8
	B2C	816	315.1	77.0	71.3	128.4	6.6	31.8
	B2G	163	410.2	60.5	272.6	30.1	45.3	1.7

<표 2-9> 직무별 인력 현황(비중)

(단위 : 개사, %)

		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	20.8	39.6	14.3	4.4	20.8
유형	일반중견	2,331	20.1	39.6	14.2	4.6	21.6
	피출자/관계	2,676	25.5	39.5	15.1	3.7	16.2
업종	제조업	1,928	23.3	54.1	12.1	8.6	1.9
	비제조업	3,079	18.8	28.3	16.0	1.2	35.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	23.4	53.0	12.8	9.0	1.9
	일반 비제조업	1,251	17.4	28.9	15.3	1.0	37.4
	피출자/관계 제조업	848	23.1	61.0	8.0	6.0	1.8
	피출자/관계 비제조업	1,828	27.1	24.5	20.0	2.1	26.3
매출 규모	100억 미만	1,285	26.0	36.2	18.3	2.8	16.7
	100억~500억 미만	1,071	26.3	34.1	8.2	2.8	28.6
	500억~1,000억 미만	664	20.5	38.4	13.9	2.4	24.9
	1,000억~2,000억 미만	933	20.4	35.2	8.7	4.3	31.5
	2,000억~3,000억 미만	434	14.4	49.0	6.8	3.1	26.8
	3,000억~5,000억 미만	305	24.7	46.4	9.1	4.6	15.2
	5,000억~1조 미만	199	21.0	41.1	14.6	5.4	17.9
	1조 이상	116	21.4	34.5	35.6	7.5	1.0
수출 여부	수출있음	1,929	24.2	52.2	12.7	8.4	2.5
	수출없음	3,078	17.8	28.6	15.7	0.9	36.9
종사 자수	50명 미만	2,006	46.2	28.7	12.0	4.0	9.1
	50~100명 미만	761	35.9	38.3	15.0	3.5	7.4
	100~200명 미만	781	31.1	44.9	14.3	5.2	4.5
	200~300명 미만	426	26.6	47.2	12.9	3.7	9.6
	300~500명 미만	436	28.4	46.4	12.8	7.3	5.0
	500~1,000명 미만	375	24.2	48.5	10.2	5.6	11.5
	1,000명 이상	223	11.6	32.6	16.8	3.2	35.8
업력	7년 미만	232	16.9	33.6	23.1	1.4	25.0
	7~20년 미만	1,673	18.8	39.5	12.4	4.3	25.1
	20~30년 미만	1,185	18.3	34.1	21.0	5.4	21.2
	30~40년 미만	786	24.7	37.6	8.1	4.0	25.6
	40~50년 미만	530	24.5	43.7	9.6	3.7	18.6
	50년 이상	601	20.4	47.6	14.1	4.8	13.1
매출 유형	B2B	4,028	20.3	42.1	8.2	4.6	24.8
	B2C	816	24.4	22.6	40.7	2.1	10.1
	B2G	163	14.7	66.5	7.3	11.0	0.4

<표 2-10> 직무별 인력 표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	11.5	1.8	4.8	6.2	0.9	6.3
유형	일반중견	2,331	23.6	3.6	9.9	13.1	1.9	13.4
	피출자/관계	2,676	2.7	0.7	1.1	1.4	0.2	1.7
업종	제조업	1,928	11.5	3.0	6.6	2.6	2.2	0.6
	비제조업	3,079	17.2	2.3	6.5	9.9	0.4	10.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	18.9	5.0	11.0	4.5	3.9	1.0
	일반 비제조업	1,251	40.8	5.2	15.6	24.1	0.9	24.7
	피출자/관계 제조업	848	3.0	0.8	2.3	0.7	0.5	0.3
	피출자/관계 비제조업	1,828	3.7	1.0	1.0	2.0	0.2	2.5
매출 규모	100억 미만	1,285	2.5	0.4	1.1	1.3	0.1	0.8
	100억~500억 미만	1,071	8.0	1.7	1.9	0.6	0.2	7.6
	500억~1,000억 미만	664	12.2	2.6	5.7	5.1	0.6	9.5
	1,000억~2,000억 미만	933	19.9	2.8	5.7	1.5	1.3	17.2
	2,000억~3,000억 미만	434	51.4	3.0	33.0	2.9	1.4	40.6
	3,000억~5,000억 미만	305	64.4	11.8	38.1	5.2	2.9	39.4
	5,000억~1조 미만	199	74.4	11.1	25.3	17.4	5.4	67.7
	1조 이상	116	297.7	45.7	76.8	254.9	32.4	7.1
수출 여부	수출있음	1,929	11.8	3.1	7.1	3.0	2.3	1.0
	수출없음	3,078	17.1	2.2	6.3	9.9	0.2	10.3
종사 자수	50명 미만	2,006	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
	50~100명 미만	761	0.5	0.7	0.9	0.6	0.2	0.5
	100~200명 미만	781	1.1	1.1	1.6	1.0	0.6	0.8
	200~300명 미만	426	1.5	2.3	3.7	2.2	0.8	2.7
	300~500명 미만	436	2.8	4.7	5.4	3.2	2.3	3.0
	500~1,000명 미만	375	6.7	7.8	11.5	5.6	3.3	11.0
	1,000명 이상	223	182.7	29.2	84.4	135.0	17.7	125.8
업력	7년 미만	232	39.7	7.2	15.8	14.6	0.7	33.0
	7~20년 미만	1,673	8.9	1.2	3.7	3.2	0.7	5.9
	20~30년 미만	1,185	35.3	4.1	12.4	25.0	3.0	13.9
	30~40년 미만	786	26.7	4.7	11.3	3.2	1.2	21.1
	40~50년 미만	530	40.0	9.6	22.2	5.6	1.6	26.8
	50년 이상	601	28.8	5.3	14.4	6.8	3.5	16.9
매출 유형	B2B	4,028	10.7	1.6	5.5	1.2	0.7	7.8
	B2C	816	45.0	7.6	7.4	37.1	0.9	5.4
	B2G	163	60.2	9.9	39.1	14.5	20.4	0.5

<표 2-11> 직무별 인력 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	4.2	3.2	4.4	15.8	7.5	11.2
유형	일반중견	2,331	4.7	3.6	5.0	18.4	8.4	12.4
	피출자/관계	2,676	3.7	4.1	3.8	12.8	7.7	14.9
업종	제조업	1,928	3.7	4.1	3.9	7.0	8.3	9.8
	비제조업	3,079	7.0	4.9	9.3	25.0	13.3	11.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	3.9	4.4	4.3	7.4	9.0	10.9
	일반 비제조업	1,251	7.9	5.8	10.4	30.4	16.9	12.8
	피출자/관계 제조업	848	3.3	3.8	4.0	8.7	8.6	17.2
	피출자/관계 비제조업	1,828	5.9	6.1	6.9	16.3	15.4	15.5
매출 규모	100억 미만	1,285	7.8	4.6	9.1	22.6	10.7	14.1
	100억~500억 미만	1,071	8.3	6.7	5.9	7.3	8.1	27.8
	500억~1,000억 미만	664	5.8	6.1	7.2	17.5	12.6	18.2
	1,000억~2,000억 미만	933	6.0	4.1	4.9	5.2	9.0	16.3
	2,000억~3,000억 미만	434	10.3	4.2	13.5	8.5	9.0	30.2
	3,000억~5,000억 미만	305	11.4	8.5	14.6	10.3	11.1	45.9
	5,000억~1조 미만	199	9.6	6.8	8.0	15.5	12.9	48.8
	1조 이상	116	15.4	11.1	11.6	37.1	22.5	35.0
수출 여부	수출있음	1,929	3.6	3.9	4.1	7.1	8.2	12.3
	수출없음	3,078	7.3	5.3	9.3	26.6	11.0	11.8
종사 자수	50명 미만	2,006	1.7	2.3	3.7	4.5	9.1	7.8
	50~100명 미만	761	0.7	2.8	3.2	5.3	9.5	10.0
	100~200명 미만	781	0.7	2.5	2.5	5.1	7.7	11.9
	200~300명 미만	426	0.6	3.5	3.2	6.9	9.1	11.5
	300~500명 미만	436	0.7	4.3	3.0	6.5	8.3	15.3
	500~1,000명 미만	375	0.9	4.6	3.4	7.8	8.3	13.6
	1,000명 이상	223	6.6	9.1	9.3	28.9	19.6	12.6
업력	7년 미만*	232	17.8	19.0	21.1	28.3	22.1	59.0
	7~20년 미만	1,673	6.7	5.0	7.1	19.3	12.5	18.0
	20~30년 미만	1,185	11.0	7.1	11.3	37.3	17.5	20.4
	30~40년 미만	786	9.0	6.4	10.1	13.6	10.0	27.8
	40~50년 미만	530	9.5	9.3	12.1	14.0	9.9	34.1
	50년 이상	601	6.8	6.2	7.2	11.4	17.4	30.7
매출 유형	B2B	4,028	4.2	3.1	5.1	5.6	6.3	12.2
	B2C	816	14.3	9.8	10.3	28.9	13.8	17.0
	B2G*	163	14.7	16.4	14.4	48.1	45.0	32.3

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

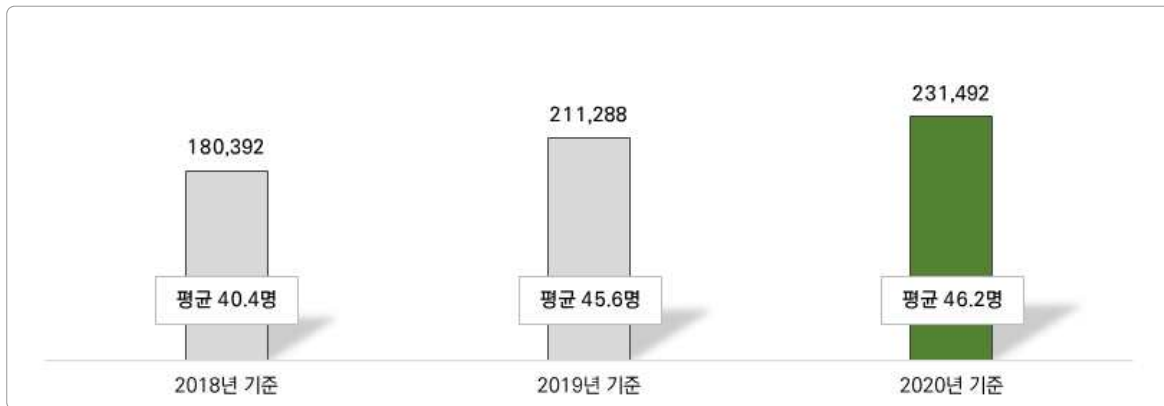
1.2 2020년 채용실적

○ 2020년 중견기업 채용인원은 23만 1,492명으로 나타났으며, 기업당 평균 46.2명을 채용한 것으로 조사됨

- 전년 대비 채용실적이 21만 1,288명에서 23만 1,492명으로 20,204명 증가함

[그림 2-6] 2020년 채용실적

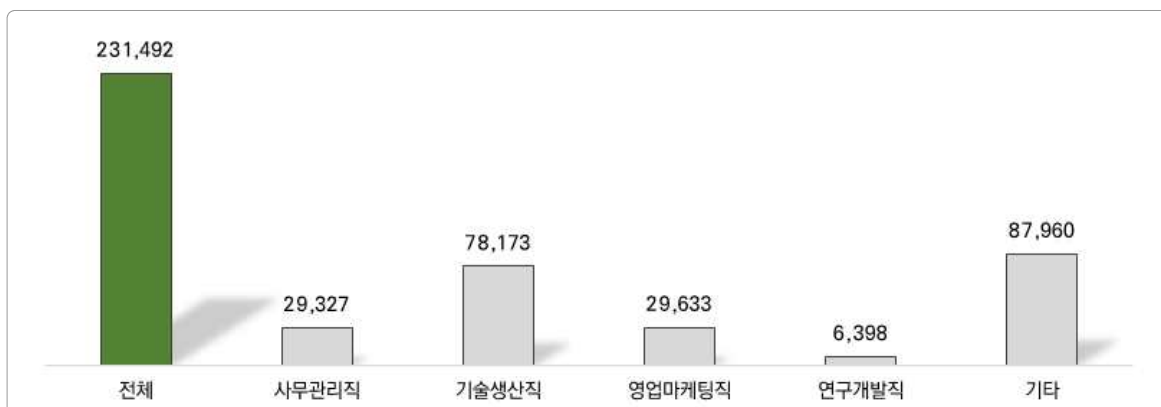
(단위 : 명)



- 2020년 채용 인원 중 ‘기술생산직’ 채용이 7만 8,173명으로 전체 채용의 33.8%를 차지함

[그림 2-7] 직무별 2020년 채용 실적

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 2020년 채용 실적은 기업당 평균 82.1명으로 피출자/관계기업(평균 14.9명)보다 높게 조사됨. 일반 중견기업의 경우 기술생산직 채용이 평균 29.3명으로 채용인원의 35.6%를 차지함
- 제조업의 경우 기업당 평균 29.2명을 채용했으며, 비제조업은 평균 56.9명을 채용한 것으로 조사됨. 제조업 채용인원 중 ‘기술생산직’이 평균 16.3명으로 채용 인원의 56.0%를 차지하였으며, 비제조업의 경우 ‘기타’ 채용인원이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 평균 채용 인원이 168.2명으로 가장 많았으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 경우 ‘기술생산직’ 채용 비중이 53.5%로 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 평균 32.6명을 채용하는 것으로 나타났으며, ‘기술생산직’ 17.2명, ‘사무관리직’ 7.4명을 채용한 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 평균 채용인원이 659.7명으로 가장 많았으며, ‘기타’(평균 340.2명), ‘기술생산직’(평균 190.8명)의 채용 비중이 높았음. 50명 미만 기업은 평균 2.4명을 채용하고 있으며, 그 중 ‘사무관리직’이 평균 1.0명으로 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 평균 채용인원이 60.3명이며, 그 중 ‘기술생산직’이 평균 26.4명으로 채용 비중(43.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 평균 채용 인원이 49.5명으로 상대적으로 평균 채용인원이 많은 것으로 조사됨

<표 2-12> 2020년 채용 실적(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	231,492	29,327	78,173	29,633	6,398	87,960
유형	일반중견	2,331	191,488	23,706	68,209	14,796	5,581	79,197
	피출자/관계	2,676	40,004	5,622	9,964	14,837	818	8,763
업종	제조업	1,928	56,217	12,125	31,462	6,344	5,122	1,164
	비제조업	3,079	175,275	17,202	46,712	23,289	1,276	86,796
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	45,486	10,058	24,310	5,511	4,631	975
	일반 비제조업	1,251	146,002	13,648	43,898	9,285	950	78,222
	피출자/관계 제조업	848	10,731	2,067	7,151	833	492	189
	피출자/관계 비제조업	1,828	29,273	3,555	2,813	14,005	326	8,574
매출 규모	100억 미만	1,285	4,579	1,182	1,779	389	209	1,019
	100억~500억 미만	1,071	21,028	3,275	4,957	1,159	360	11,278
	500억~1,000억 미만	664	35,398	3,147	10,058	13,654	258	8,281
	1,000억~2,000억 미만	933	65,396	7,253	12,645	3,121	1,714	40,662
	2,000억~3,000억 미만	434	51,695	4,292	27,674	1,599	657	17,473
	3,000억~5,000억 미만	305	21,866	4,031	7,130	1,580	786	8,339
	5,000억~1조 미만	199	12,013	2,624	5,920	2,075	895	500
	1조 이상	116	19,517	3,523	8,010	6,056	1,519	408
수출 여부	수출있음	1,929	62,963	14,368	33,156	7,084	5,672	2,684
	수출없음	3,078	168,529	14,959	45,018	22,550	727	85,276
종사 자수	50명 미만	2,006	4,762	1,952	1,290	511	292	717
	50~100명 미만	761	6,317	2,171	2,391	754	227	774
	100~200명 미만	781	13,766	4,040	6,165	2,039	638	884
	200~300명 미만	426	10,325	2,645	4,380	1,423	279	1,598
	300~500명 미만	436	20,540	5,333	10,175	2,547	1,620	865
	500~1,000명 미만	375	28,971	5,943	11,302	2,859	1,447	7,420
	1,000명 이상	223	146,812	7,244	42,469	19,502	1,895	75,701
업력	7년 미만	232	22,374	994	2,247	13,202	94	5,836
	7~20년 미만	1,673	42,334	4,963	13,228	3,170	1,080	19,894
	20~30년 미만	1,185	71,487	7,301	31,243	7,301	2,397	23,244
	30~40년 미만	786	43,335	6,400	10,303	1,701	1,003	23,928
	40~50년 미만	530	24,724	4,424	9,598	1,808	591	8,304
	50년 이상	601	27,238	5,247	11,554	2,451	1,232	6,754
매출 유형	B2B	4,028	199,560	22,622	65,930	20,002	5,091	85,915
	B2C	816	24,931	5,322	7,881	9,348	507	1,873
	B2G	163	7,002	1,383	4,362	283	801	172

<표 2-13> 2020년 채용 실적(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	46.2	5.9	15.6	5.9	1.3	17.6
유형	일반중견	2,331	82.1	10.2	29.3	6.3	2.4	34.0
	피출자/관계	2,676	14.9	2.1	3.7	5.5	0.3	3.3
업종	제조업	1,928	29.2	6.3	16.3	3.3	2.7	0.6
	비제조업	3,079	56.9	5.6	15.2	7.6	0.4	28.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	42.1	9.3	22.5	5.1	4.3	0.9
	일반 비제조업	1,251	116.7	10.9	35.1	7.4	0.8	62.5
	피출자/관계 제조업	848	12.7	2.4	8.4	1.0	0.6	0.2
	피출자/관계 비제조업	1,828	16.0	1.9	1.5	7.7	0.2	4.7
매출 규모	100억 미만	1,285	3.6	0.9	1.4	0.3	0.2	0.8
	100억~500억 미만	1,071	19.6	3.1	4.6	1.1	0.3	10.5
	500억~1,000억 미만	664	53.3	4.7	15.1	20.6	0.4	12.5
	1,000억~2,000억 미만	933	70.1	7.8	13.6	3.3	1.8	43.6
	2,000억~3,000억 미만	434	119.1	9.9	63.8	3.7	1.5	40.3
	3,000억~5,000억 미만	305	71.7	13.2	23.4	5.2	2.6	27.3
	5,000억~1조 미만	199	60.4	13.2	29.7	10.4	4.5	2.5
	1조 이상	116	168.2	30.4	69.1	52.2	13.1	3.5
수출 여부	수출있음	1,929	32.6	7.4	17.2	3.7	2.9	1.4
	수출없음	3,078	54.8	4.9	14.6	7.3	0.2	27.7
종사 자수	50명 미만	2,006	2.4	1.0	0.6	0.3	0.1	0.4
	50~100명 미만	761	8.3	2.9	3.1	1.0	0.3	1.0
	100~200명 미만	781	17.6	5.2	7.9	2.6	0.8	1.1
	200~300명 미만	426	24.3	6.2	10.3	3.3	0.7	3.8
	300~500명 미만	436	47.1	12.2	23.3	5.8	3.7	2.0
	500~1,000명 미만	375	77.3	15.8	30.1	7.6	3.9	19.8
	1,000명 이상	223	659.7	32.6	190.8	87.6	8.5	340.2
업력	7년 미만	232	96.5	4.3	9.7	57.0	0.4	25.2
	7~20년 미만	1,673	25.3	3.0	7.9	1.9	0.6	11.9
	20~30년 미만	1,185	60.3	6.2	26.4	6.2	2.0	19.6
	30~40년 미만	786	55.1	8.1	13.1	2.2	1.3	30.4
	40~50년 미만	530	46.6	8.3	18.1	3.4	1.1	15.7
	50년 이상	601	45.3	8.7	19.2	4.1	2.0	11.2
매출 유형	B2B	4,028	49.5	5.6	16.4	5.0	1.3	21.3
	B2C	816	30.5	6.5	9.7	11.4	0.6	2.3
	B2G	163	43.1	8.5	26.8	1.7	4.9	1.1

<표 2-14> 2020년 채용 실적(비중)

(단위 : 개사, %)

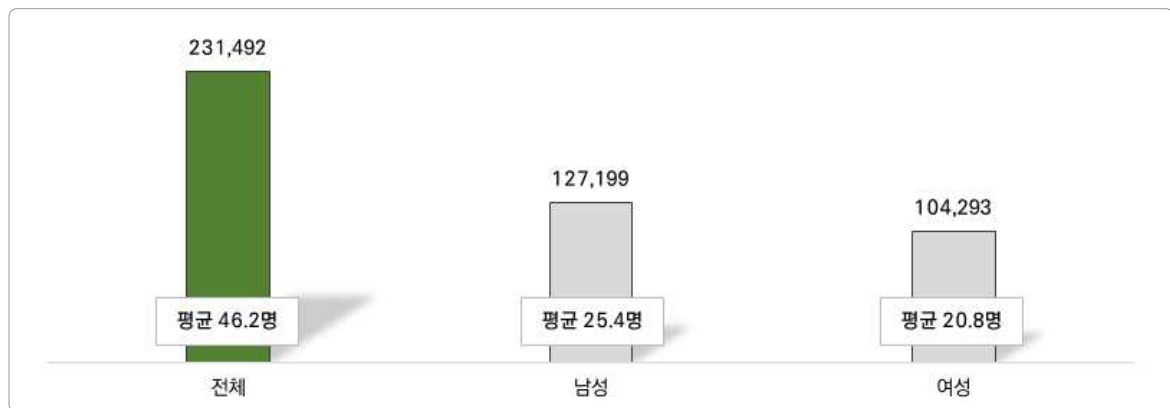
		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	12.7	33.8	12.8	2.8	38.0
유형	일반중견	2,331	12.4	35.6	7.7	2.9	41.4
	피출자/관계	2,676	14.1	24.9	37.1	2.0	21.9
업종	제조업	1,928	21.6	56.0	11.3	9.1	2.1
	비제조업	3,079	9.8	26.7	13.3	0.7	49.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	22.1	53.4	12.1	10.2	2.1
	일반 비제조업	1,251	9.3	30.1	6.4	0.7	53.6
	피출자/관계 제조업	848	19.3	66.6	7.8	4.6	1.8
	피출자/관계 비제조업	1,828	12.1	9.6	47.8	1.1	29.3
매출 규모	100억 미만	1,285	25.8	38.9	8.5	4.6	22.3
	100억~500억 미만	1,071	15.6	23.6	5.5	1.7	53.6
	500억~1,000억 미만	664	8.9	28.4	38.6	0.7	23.4
	1,000억~2,000억 미만	933	11.1	19.3	4.8	2.6	62.2
	2,000억~3,000억 미만	434	8.3	53.5	3.1	1.3	33.8
	3,000억~5,000억 미만	305	18.4	32.6	7.2	3.6	38.1
	5,000억~1조 미만	199	21.8	49.3	17.3	7.4	4.2
	1조 이상	116	18.1	41.0	31.0	7.8	2.1
수출 여부	수출있음	1,929	22.8	52.7	11.3	9.0	4.3
	수출없음	3,078	8.9	26.7	13.4	0.4	50.6
종사 자수	50명 미만	2,006	41.0	27.1	10.7	6.1	15.1
	50~100명 미만	761	34.4	37.8	11.9	3.6	12.3
	100~200명 미만	781	29.3	44.8	14.8	4.6	6.4
	200~300명 미만	426	25.6	42.4	13.8	2.7	15.5
	300~500명 미만	436	26.0	49.5	12.4	7.9	4.2
	500~1,000명 미만	375	20.5	39.0	9.9	5.0	25.6
	1,000명 이상	223	4.9	28.9	13.3	1.3	51.6
업력	7년 미만	232	4.4	10.0	59.0	0.4	26.1
	7~20년 미만	1,673	11.7	31.2	7.5	2.6	47.0
	20~30년 미만	1,185	10.2	43.7	10.2	3.4	32.5
	30~40년 미만	786	14.8	23.8	3.9	2.3	55.2
	40~50년 미만	530	17.9	38.8	7.3	2.4	33.6
	50년 이상	601	19.3	42.4	9.0	4.5	24.8
매출 유형	B2B	4,028	11.3	33.0	10.0	2.6	43.1
	B2C	816	21.3	31.6	37.5	2.0	7.5
	B2G	163	19.8	62.3	4.0	11.4	2.5

1.2.1 성별에 따른 중견기업 채용 현황

- 2020년 중견기업 채용인원 중 남성은 12만 7,199(평균 25.4명)으로 전체 채용인원의 54.9%를 차지하였으며, 여성은 10만 4,293명(평균 20.8명)을 채용한 것으로 조사됨

[그림 2-8] 2020년 채용실적

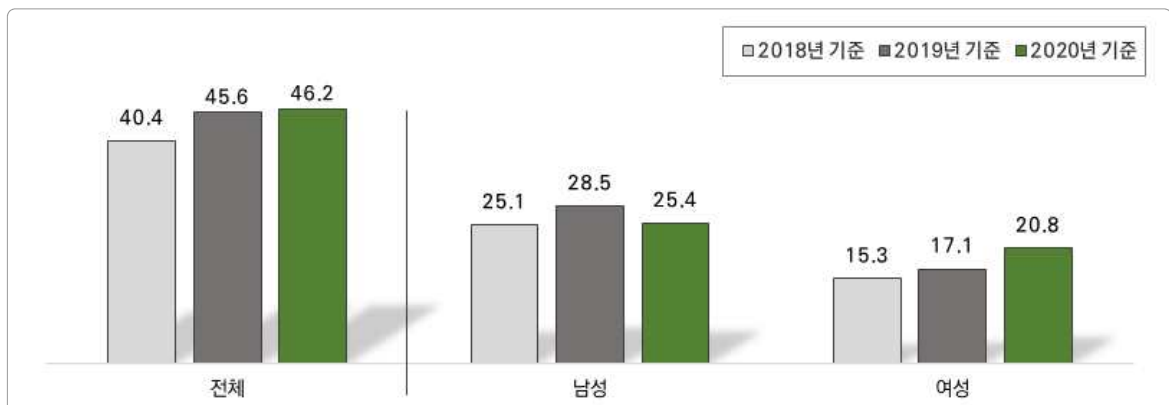
(단위 : 명)



- 남성 평균 채용인원은 2019년 28.5명에서 25.4명으로 감소한 반면, 여성 채용인원은 2019년 17.1명에서 20.8명으로 매년 소폭 상승한 것으로 조사됨

[그림 2-9] 채용실적 성별 추이

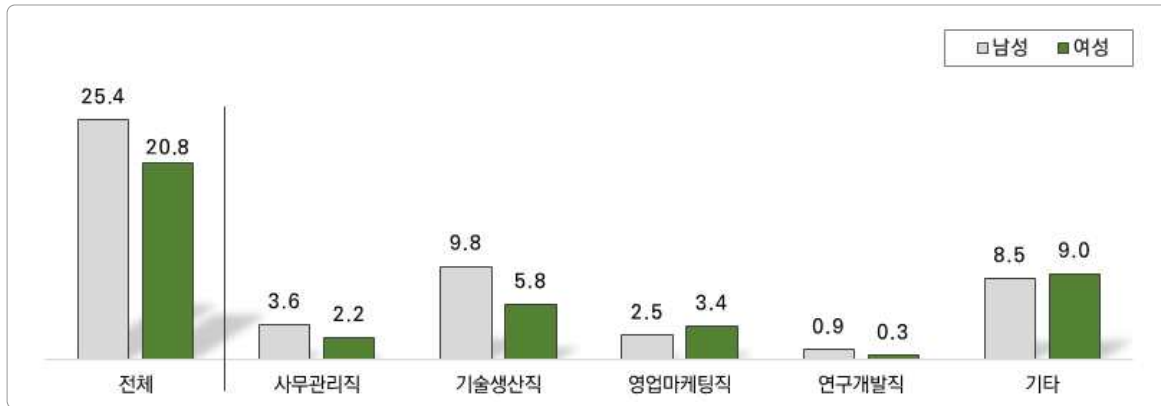
(단위 : 명)



- 남성 평균 채용인원은 25.4명이며, 그 중 ‘기술생산직’을 평균 9.8명 채용하고 있음.
여성 평균 채용인원은 20.8명으로 남성과 평균 4.6명 차이를 보였으며, ‘기타’ 직무 비중이 다소 높았음

[그림 2-10] 채용실적 성별 추이

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 남성 평균 채용인원은 46.4명으로 피출자/관계기업(7.1명)보다 채용인원이 많은 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 남성 평균 채용인원은 21.1명으로 주로 ‘기술생산직’(평균 11.8명)을 채용하였으며, 일반 비제조업의 경우 평균 채용인원이 60.6명으로 가장 많았음. 피출자/관계 비제조업의 경우 남성 평균 채용인원이 5.9명으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 남성 평균 채용인원이 104.4명으로 가장 많았으며, 500억원~1,000억원 미만 기업의 ‘기술생산직’ 채용 비중이 54.6%로 가장 높았음
- 수출 중견기업의 경우 남성 평균 채용인원은 23.7명으로 나타났으며, ‘기술생산직’ 12.9명, ‘사무관리직’ 5.0명을 채용하는 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 남성 평균 채용인원이 300.9명으로 가장 많았으며, 100~200명 미만 기업은 ‘기술생산직’ 채용 비중이 50.2%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 남성 평균 채용인원이 33.9명으로 가장 많았으며, 채용 인원 중 ‘기술생산직’이 평균 13.0명으로 가장 많았음
- 매출유형별로는 B2G기업의 남성 평균 채용인원이 33.6명으로 상대적으로 평균 채용인원이 많은 것으로 조사됨

<표 2-15> 2020년 남성 채용 실적(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	127,199	18,132	49,240	12,371	4,708	42,749
유형	일반중견	2,331	108,067	14,554	41,620	10,407	4,001	37,485
	피출자/관계	2,676	19,132	3,578	7,620	1,963	707	5,264
업종	제조업	1,928	40,657	8,682	22,803	4,682	3,880	609
	비제조업	3,079	86,542	9,450	26,437	7,688	828	42,139
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	32,241	7,137	17,196	3,996	3,423	489
	일반 비제조업	1,251	75,826	7,417	24,424	6,411	577	36,996
	피출자/관계 제조업	848	8,416	1,546	5,607	686	457	121
	피출자/관계 비제조업	1,828	10,716	2,033	2,013	1,277	250	5,143
매출 규모	100억 미만	1,285	3,142	848	1,333	186	162	613
	100억~500억 미만	1,071	11,427	1,888	3,478	739	338	4,984
	500억~1,000억 미만	664	12,899	1,949	7,039	1,228	214	2,470
	1,000억~2,000억 미만	933	38,619	4,481	10,068	2,396	1,178	20,496
	2,000억~3,000억 미만	434	25,856	2,876	12,379	1,063	492	9,047
	3,000억~5,000억 미만	305	14,127	2,385	5,090	1,404	632	4,616
	5,000억~1조 미만	199	9,014	1,743	4,891	1,520	540	319
	1조 이상	116	12,116	1,963	4,962	3,834	1,154	203
수출 여부	수출있음	1,929	45,751	9,684	24,827	5,083	4,246	1,912
	수출없음	3,078	81,448	8,448	24,413	7,288	463	40,837
종사 자수	50명 미만	2,006	3,552	1,206	1,193	395	231	527
	50~100명 미만	761	4,829	1,366	2,062	591	215	595
	100~200명 미만	781	10,491	2,735	5,261	1,327	556	612
	200~300명 미만	426	7,219	1,760	3,487	1,052	162	758
	300~500명 미만	436	14,895	3,521	7,400	1,948	1,290	736
	500~1,000명 미만	375	19,254	3,504	8,694	1,851	942	4,263
	1,000명 이상	223	66,958	4,039	21,143	5,207	1,311	35,258
업력	7년 미만	232	4,954	438	1,828	994	76	1,618
	7~20년 미만	1,673	22,858	3,279	8,811	1,799	764	8,206
	20~30년 미만	1,185	38,148	4,528	13,745	5,358	1,760	12,758
	30~40년 미만	786	25,078	3,925	8,945	1,222	782	10,204
	40~50년 미만	530	17,987	2,865	6,898	1,294	436	6,494
	50년 이상	601	18,175	3,097	9,015	1,703	892	3,469
매출 유형	B2B	4,028	107,213	14,472	41,020	6,014	3,900	41,808
	B2C	816	14,518	2,989	4,221	6,178	253	877
	B2G	163	5,467	671	3,999	179	555	64

<표 2-16> 2020년 남성 채용 실적(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	25.4	3.6	9.8	2.5	0.9	8.5
유형	일반중견	2,331	46.4	6.2	17.9	4.5	1.7	16.1
	피출자/관계	2,676	7.1	1.3	2.8	0.7	0.3	2.0
업종	제조업	1,928	21.1	4.5	11.8	2.4	2.0	0.3
	비제조업	3,079	28.1	3.1	8.6	2.5	0.3	13.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	29.9	6.6	15.9	3.7	3.2	0.5
	일반 비제조업	1,251	60.6	5.9	19.5	5.1	0.5	29.6
	피출자/관계 제조업	848	9.9	1.8	6.6	0.8	0.5	0.1
	피출자/관계 비제조업	1,828	5.9	1.1	1.1	0.7	0.1	2.8
매출 규모	100억 미만	1,285	2.4	0.7	1.0	0.1	0.1	0.5
	100억~500억 미만	1,071	10.7	1.8	3.2	0.7	0.3	4.7
	500억~1,000억 미만	664	19.4	2.9	10.6	1.8	0.3	3.7
	1,000억~2,000억 미만	933	41.4	4.8	10.8	2.6	1.3	22.0
	2,000억~3,000억 미만	434	59.6	6.6	28.5	2.4	1.1	20.8
	3,000억~5,000억 미만	305	46.3	7.8	16.7	4.6	2.1	15.1
	5,000억~1조 미만	199	45.3	8.8	24.6	7.6	2.7	1.6
	1조 이상	116	104.4	16.9	42.8	33.1	9.9	1.8
수출 여부	수출있음	1,929	23.7	5.0	12.9	2.6	2.2	1.0
	수출없음	3,078	26.5	2.7	7.9	2.4	0.2	13.3
종사 자수	50명 미만	2,006	1.8	0.6	0.6	0.2	0.1	0.3
	50~100명 미만	761	6.3	1.8	2.7	0.8	0.3	0.8
	100~200명 미만	781	13.4	3.5	6.7	1.7	0.7	0.8
	200~300명 미만	426	17.0	4.1	8.2	2.5	0.4	1.8
	300~500명 미만	436	34.2	8.1	17.0	4.5	3.0	1.7
	500~1,000명 미만	375	51.4	9.3	23.2	4.9	2.5	11.4
	1,000명 이상	223	300.9	18.2	95.0	23.4	5.9	158.4
업력	7년 미만	232	21.4	1.9	7.9	4.3	0.3	7.0
	7~20년 미만	1,673	13.7	2.0	5.3	1.1	0.5	4.9
	20~30년 미만	1,185	32.2	3.8	11.6	4.5	1.5	10.8
	30~40년 미만	786	31.9	5.0	11.4	1.6	1.0	13.0
	40~50년 미만	530	33.9	5.4	13.0	2.4	0.8	12.2
	50년 이상	601	30.2	5.1	15.0	2.8	1.5	5.8
매출 유형	B2B	4,028	26.6	3.6	10.2	1.5	1.0	10.4
	B2C	816	17.8	3.7	5.2	7.6	0.3	1.1
	B2G	163	33.6	4.1	24.6	1.1	3.4	0.4

<표 2-17> 2020년 남성 채용 실적(비중)

(단위 : 개사, %)

		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	14.3	38.7	9.7	3.7	33.6
유형	일반중견	2,331	13.5	38.5	9.6	3.7	34.7
	피출자/관계	2,676	18.7	39.8	10.3	3.7	27.5
업종	제조업	1,928	21.4	56.1	11.5	9.5	1.5
	비제조업	3,079	10.9	30.5	8.9	1.0	48.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	22.1	53.3	12.4	10.6	1.5
	일반 비제조업	1,251	9.8	32.2	8.5	0.8	48.8
	피출자/관계 제조업	848	18.4	66.6	8.2	5.4	1.4
	피출자/관계 비제조업	1,828	19.0	18.8	11.9	2.3	48.0
매출 규모	100억 미만	1,285	27.0	42.4	5.9	5.1	19.5
	100억~500억 미만	1,071	16.5	30.4	6.5	3.0	43.6
	500억~1,000억 미만	664	15.1	54.6	9.5	1.7	19.1
	1,000억~2,000억 미만	933	11.6	26.1	6.2	3.0	53.1
	2,000억~3,000억 미만	434	11.1	47.9	4.1	1.9	35.0
	3,000억~5,000억 미만	305	16.9	36.0	9.9	4.5	32.7
	5,000억~1조 미만	199	19.3	54.3	16.9	6.0	3.5
	1조 이상	116	16.2	41.0	31.6	9.5	1.7
수출 여부	수출있음	1,929	21.2	54.3	11.1	9.3	4.2
	수출없음	3,078	10.4	30.0	8.9	0.6	50.1
종사 자수	50명 미만	2,006	34.0	33.6	11.1	6.5	14.8
	50~100명 미만	761	28.3	42.7	12.2	4.4	12.3
	100~200명 미만	781	26.1	50.2	12.6	5.3	5.8
	200~300명 미만	426	24.4	48.3	14.6	2.2	10.5
	300~500명 미만	436	23.6	49.7	13.1	8.7	4.9
	500~1,000명 미만	375	18.2	45.2	9.6	4.9	22.1
	1,000명 이상	223	6.0	31.6	7.8	2.0	52.7
업력	7년 미만	232	8.8	36.9	20.1	1.5	32.7
	7~20년 미만	1,673	14.3	38.5	7.9	3.3	35.9
	20~30년 미만	1,185	11.9	36.0	14.0	4.6	33.4
	30~40년 미만	786	15.7	35.7	4.9	3.1	40.7
	40~50년 미만	530	15.9	38.3	7.2	2.4	36.1
	50년 이상	601	17.0	49.6	9.4	4.9	19.1
매출 유형	B2B	4,028	13.5	38.3	5.6	3.6	39.0
	B2C	816	20.6	29.1	42.6	1.7	6.0
	B2G	163	12.3	73.1	3.3	10.2	1.2

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 여성 평균 채용인원은 35.8명으로 피출자/관계기업(7.8명)보다 채용인원이 많은 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 여성 평균 채용인원은 8.1명, 비제조업의 경우 28.8명으로 업종별로 차이를 보임. 일반 비제조업의 경우 여성 평균 채용인원이 56.1명으로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 여성 평균 채용인원이 63.8명으로 가장 많았으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 ‘기술생산직’ 채용 비중이 59.2%로 가장 높았음
- 수출 중견기업의 경우 여성 평균 채용인원은 8.9명으로 나타났으며, 내수기업은 28.3명으로 차이가 있었음
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 여성 평균 채용인원이 358.8명으로 가장 많았으며, 50명 미만 기업의 경우 여성 평균 채용인원이 0.6명으로 가장 적었음
- 업력별로는 7년 미만 기업의 여성 평균 채용인원이 75.2명으로 가장 많았으며, 20~30년 미만 채용인원 중 ‘기술생산직’이 평균 14.8명으로 가장 많았음
- 매출유형별로는 B2B기업의 여성 평균 채용인원이 22.9명으로 타 유형에 비해 평균 채용인원이 많은 것으로 조사됨

<표 2-18> 2020년 여성 채용 실적(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	104,293	11,195	28,934	17,263	1,690	45,211
유형	일반중견	2,331	83,422	9,152	26,589	4,389	1,580	41,712
	피출자/관계	2,676	20,871	2,043	2,345	12,874	110	3,499
업종	제조업	1,928	15,560	3,443	8,659	1,662	1,242	555
	비제조업	3,079	88,733	7,753	20,275	15,601	448	44,657
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	13,245	2,921	7,114	1,515	1,207	487
	일반 비제조업	1,251	70,177	6,230	19,474	2,874	373	41,226
	피출자/관계 제조업	848	2,315	521	1,544	146	35	68
	피출자/관계 비제조업	1,828	18,557	1,522	800	12,727	75	3,431
매출 규모	100억 미만	1,285	1,437	334	446	203	48	406
	100억~500억 미만	1,071	9,602	1,387	1,479	420	23	6,294
	500억~1,000억 미만	664	22,499	1,198	3,019	12,426	44	5,811
	1,000억~2,000억 미만	933	26,777	2,772	2,577	725	537	20,166
	2,000억~3,000억 미만	434	25,839	1,417	15,295	536	165	8,426
	3,000억~5,000억 미만	305	7,739	1,646	2,040	176	154	3,723
	5,000억~1조 미만	199	3,000	881	1,029	555	355	180
	1조 이상	116	7,401	1,560	3,049	2,222	365	205
수출 여부	수출있음	1,929	17,211	4,684	8,329	2,001	1,426	772
	수출없음	3,078	87,081	6,511	20,605	15,262	264	44,440
종사 자수	50명 미만	2,006	1,210	745	98	116	61	191
	50~100명 미만	761	1,487	805	328	162	12	180
	100~200명 미만	781	3,276	1,305	904	712	82	273
	200~300명 미만	426	3,105	884	894	371	116	840
	300~500명 미만	436	5,645	1,812	2,775	599	330	129
	500~1,000명 미만	375	9,716	2,438	2,609	1,008	505	3,157
	1,000명 이상	223	79,853	3,205	21,326	14,295	584	40,443
업력	7년 미만	232	17,421	556	420	12,209	18	4,218
	7~20년 미만	1,673	19,476	1,683	4,417	1,371	317	11,688
	20~30년 미만	1,185	33,339	2,773	17,499	1,943	637	10,486
	30~40년 미만	786	18,257	2,474	1,358	479	221	13,725
	40~50년 미만	530	6,737	1,559	2,700	513	155	1,810
	50년 이상	601	9,063	2,150	2,540	748	341	3,285
매출 유형	B2B	4,028	92,346	8,150	24,910	13,988	1,191	44,107
	B2C	816	10,413	2,333	3,660	3,170	254	996
	B2G	163	1,534	712	363	104	246	109

<표 2-19> 2020년 여성 채용 실적(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	20.8	2.2	5.8	3.4	0.3	9.0
유형	일반중견	2,331	35.8	3.9	11.4	1.9	0.7	17.9
	피출자/관계	2,676	7.8	0.8	0.9	4.8	0.0	1.3
업종	제조업	1,928	8.1	1.8	4.5	0.9	0.6	0.3
	비제조업	3,079	28.8	2.5	6.6	5.1	0.1	14.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	12.3	2.7	6.6	1.4	1.1	0.5
	일반 비제조업	1,251	56.1	5.0	15.6	2.3	0.3	33.0
	피출자/관계 제조업	848	2.7	0.6	1.8	0.2	0.0	0.1
	피출자/관계 비제조업	1,828	10.2	0.8	0.4	7.0	0.0	1.9
매출 규모	100억 미만	1,285	1.1	0.3	0.3	0.2	0.0	0.3
	100억~500억 미만	1,071	9.0	1.3	1.4	0.4	0.0	5.9
	500억~1,000억 미만	664	33.9	1.8	4.5	18.7	0.1	8.8
	1,000억~2,000억 미만	933	28.7	3.0	2.8	0.8	0.6	21.6
	2,000억~3,000억 미만	434	59.5	3.3	35.2	1.2	0.4	19.4
	3,000억~5,000억 미만	305	25.4	5.4	6.7	0.6	0.5	12.2
	5,000억~1조 미만	199	15.1	4.4	5.2	2.8	1.8	0.9
	1조 이상	116	63.8	13.5	26.3	19.2	3.1	1.8
수출 여부	수출있음	1,929	8.9	2.4	4.3	1.0	0.7	0.4
	수출없음	3,078	28.3	2.1	6.7	5.0	0.1	14.4
종사 자수	50명 미만	2,006	0.6	0.4	0.0	0.1	0.0	0.1
	50~100명 미만	761	2.0	1.1	0.4	0.2	0.0	0.2
	100~200명 미만	781	4.2	1.7	1.2	0.9	0.1	0.3
	200~300명 미만	426	7.3	2.1	2.1	0.9	0.3	2.0
	300~500명 미만	436	12.9	4.2	6.4	1.4	0.8	0.3
	500~1,000명 미만	375	25.9	6.5	7.0	2.7	1.3	8.4
	1,000명 이상	223	358.8	14.4	95.8	64.2	2.6	181.7
업력	7년 미만	232	75.2	2.4	1.8	52.7	0.1	18.2
	7~20년 미만	1,673	11.6	1.0	2.6	0.8	0.2	7.0
	20~30년 미만	1,185	28.1	2.3	14.8	1.6	0.5	8.9
	30~40년 미만	786	23.2	3.1	1.7	0.6	0.3	17.5
	40~50년 미만	530	12.7	2.9	5.1	1.0	0.3	3.4
	50년 이상	601	15.1	3.6	4.2	1.2	0.6	5.5
매출 유형	B2B	4,028	22.9	2.0	6.2	3.5	0.3	10.9
	B2C	816	12.8	2.9	4.5	3.9	0.3	1.2
	B2G	163	9.4	4.4	2.2	0.6	1.5	0.7

<표 2-20> 2020년 여성 채용 실적(비중)

(단위 : 개사, %)

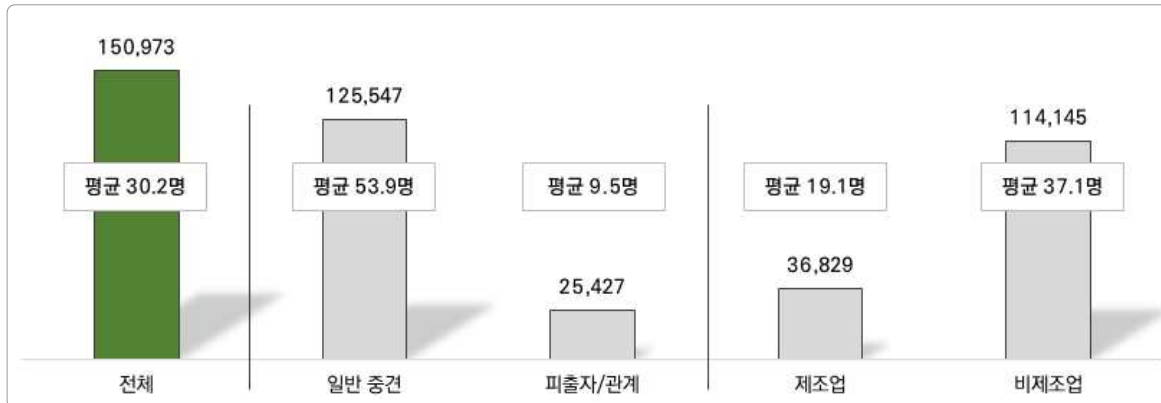
		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	10.7	27.7	16.6	1.6	43.4
유형	일반중견	2,331	11.0	31.9	5.3	1.9	50.0
	피출자/관계	2,676	9.8	11.2	61.7	0.5	16.8
업종	제조업	1,928	22.1	55.6	10.7	8.0	3.6
	비제조업	3,079	8.7	22.8	17.6	0.5	50.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	22.1	53.7	11.4	9.1	3.7
	일반 비제조업	1,251	8.9	27.8	4.1	0.5	58.7
	피출자/관계 제조업	848	22.5	66.7	6.3	1.5	2.9
	피출자/관계 비제조업	1,828	8.2	4.3	68.6	0.4	18.5
매출 규모	100억 미만	1,285	23.3	31.0	14.1	3.3	28.3
	100억~500억 미만	1,071	14.4	15.4	4.4	0.2	65.6
	500억~1,000억 미만	664	5.3	13.4	55.2	0.2	25.8
	1,000억~2,000억 미만	933	10.4	9.6	2.7	2.0	75.3
	2,000억~3,000억 미만	434	5.5	59.2	2.1	0.6	32.6
	3,000억~5,000억 미만	305	21.3	26.4	2.3	2.0	48.1
	5,000억~1조 미만	199	29.4	34.3	18.5	11.8	6.0
	1조 이상	116	21.1	41.2	30.0	4.9	2.8
수출 여부	수출있음	1,929	27.2	48.4	11.6	8.3	4.5
	수출없음	3,078	7.5	23.7	17.5	0.3	51.0
종사 자수	50명 미만	2,006	61.6	8.1	9.6	5.0	15.8
	50~100명 미만	761	54.1	22.1	10.9	0.8	12.1
	100~200명 미만	781	39.8	27.6	21.7	2.5	8.3
	200~300명 미만	426	28.5	28.8	12.0	3.8	27.0
	300~500명 미만	436	32.1	49.1	10.6	5.8	2.3
	500~1,000명 미만	375	25.1	26.8	10.4	5.2	32.5
	1,000명 이상	223	4.0	26.7	17.9	0.7	50.6
업력	7년 미만	232	3.2	2.4	70.1	0.1	24.2
	7~20년 미만	1,673	8.6	22.7	7.0	1.6	60.0
	20~30년 미만	1,185	8.3	52.5	5.8	1.9	31.5
	30~40년 미만	786	13.6	7.4	2.6	1.2	75.2
	40~50년 미만	530	23.1	40.1	7.6	2.3	26.9
	50년 이상	601	23.7	28.0	8.2	3.8	36.2
매출 유형	B2B	4,028	8.8	27.0	15.1	1.3	47.8
	B2C	816	22.4	35.1	30.4	2.4	9.6
	B2G	163	46.4	23.7	6.8	16.0	7.1

1.2.2 청년 채용실적

- 2020년 채용한 청년(만 15~34세)은 15만 973명(평균 30.2명)으로 2020년 채용인원(231,492명)중 65.2%를 차지하는 것으로 조사됨

[그림 2-11] 2020년 청년 채용실적

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 평균 53.9명의 청년을 채용한 것으로 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 평균 9.5명을 채용한 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 청년 채용인원이 평균 19.1명, 비제조업은 37.1명으로 업종 간 차이를 보였으며, 일반 비제조업의 경우 청년 채용인원이 76.2명으로 타 기업에 비해 가장 많았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 평균 채용인원이 116.5명으로 가장 많았으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 경우 채용인원 대비 청년 채용률이 70.4%로 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 평균 채용인원은 21.4명, 내수기업은 평균 35.6명으로 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 평균 채용인원이 434.2명으로 매우 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 평균 채용인원이 1.5명으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 평균 채용인원이 59.8명으로 가장 많았으며, 7~20년 미만 기업은 평균 16.0명으로 상대적으로 적었음
- 매출유형별로는 B2B기업의 청년 채용인원이 평균 32.2명으로 상대적으로 많았음

<표 2-21> 2020년 청년 채용실적

(단위 : 개사, 명)

		사례수	합계	평균
전 체		5,007	150,973	30.2
유형	일반중견	2,331	125,547	53.9
	피출자/관계	2,676	25,427	9.5
업종	제조업	1,928	36,829	19.1
	비제조업	3,079	114,145	37.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	30,188	28.0
	일반 비제조업	1,251	95,358	76.2
	피출자/관계 제조업	848	6,640	7.8
	피출자/관계 비제조업	1,828	18,786	10.3
매출 규모	100억 미만	1,285	2,851	2.2
	100억~500억 미만	1,071	12,623	11.8
	500억~1,000억 미만	664	22,900	34.5
	1,000억~2,000억 미만	933	40,733	43.7
	2,000억~3,000억 미만	434	36,397	83.9
	3,000억~5,000억 미만	305	14,030	46.0
	5,000억~1조 미만	199	7,924	39.8
	1조 이상	116	13,516	116.5
수출 여부	수출있음	1,929	41,346	21.4
	수출없음	3,078	109,628	35.6
종사 자수	50명 미만	2,006	2,910	1.5
	50~100명 미만	761	4,017	5.3
	100~200명 미만	781	8,796	11.3
	200~300명 미만	426	6,826	16.0
	300~500명 미만	436	13,414	30.8
	500~1,000명 미만	375	18,394	49.1
	1,000명 이상	223	96,618	434.2
업력	7년 미만	232	13,856	59.8
	7~20년 미만	1,673	26,806	16.0
	20~30년 미만	1,185	49,158	41.5
	30~40년 미만	786	27,483	34.9
	40~50년 미만	530	16,125	30.4
	50년 이상	601	17,545	29.2
매출 유형	B2B	4,028	129,770	32.2
	B2C	816	16,860	20.7
	B2G	163	4,343	26.7

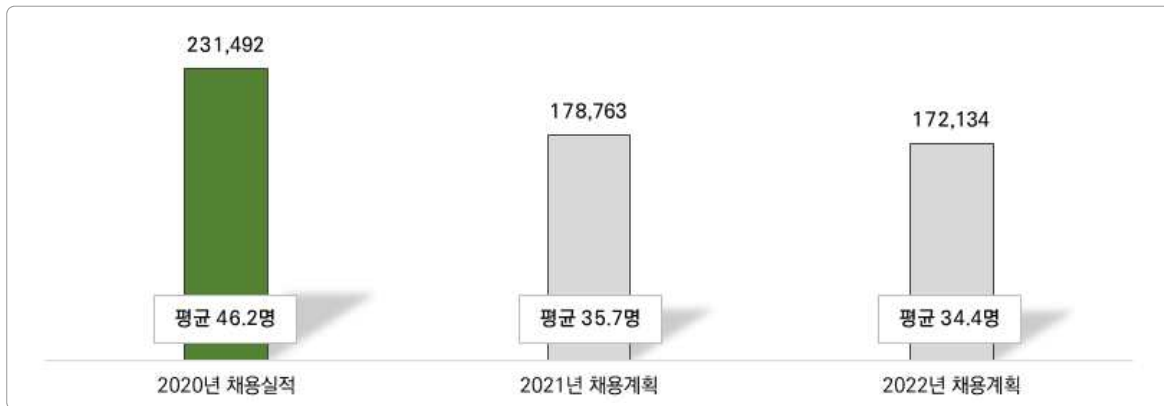
1.3 채용 계획

○ 2021년 중견기업 채용 계획은 17만 8,763명, 2022년 채용 계획은 17만 2,134명으로 조사됨

- 2021년, 2022년 채용 계획은 2020년 채용실적에 비해 다소 감소하는 경향을 보임

[그림 2-12] 채용 계획

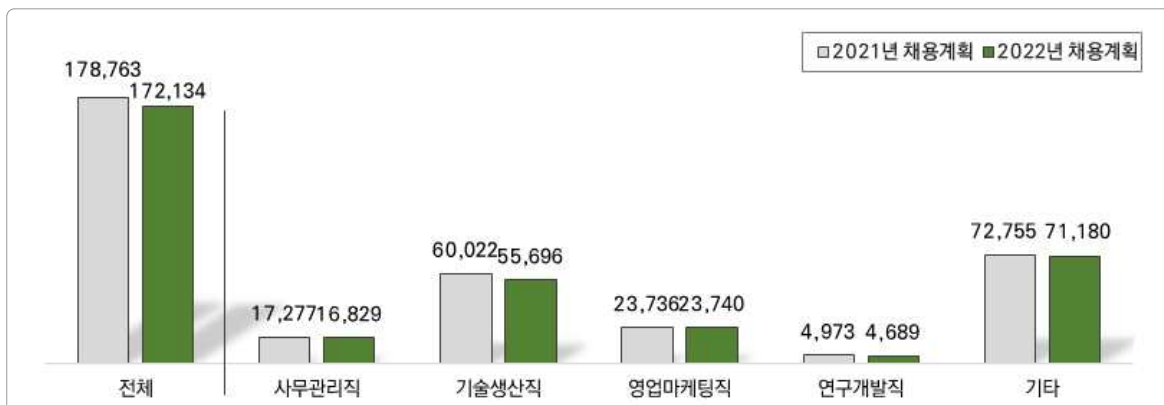
(단위 : 명)



- 2021년, 2022년 모두 ‘기술생산직’ 채용 계획이 높게 조사됨(각각 60,022명, 55,696명)

[그림 2-13] 직무별 채용 계획

(단위 : 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 채용 계획은 2021년은 평균 62.5명, 2022년은 평균 60.4명으로 나타났으며, 피출자/관계기업은 2021년 평균 12.4명, 2022년 평균 11.7명으로 조사됨
- 제조업의 경우 2021년 채용 계획은 평균 20.8명, 2022년은 19.1명으로 나타났으며, 일반 제조업은 2021년 평균 29.8명, 2022년 평균 27.6명으로 조사됨. 일반 비제조업의 경우 2021년 평균 90.6명, 2022년 88.7명임
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 2021년 채용 계획이 평균 114.4명('22년 평균 100.8명)으로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 채용 계획 인원이 평균 2.6명으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 채용 계획 인원이 2021년 평균 22.9명, 2022년 평균 20.5명으로 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 채용 계획이 평균 553.4명으로 가장 많았으며, 업력별로는 7년 미만 기업의 채용 계획이 평균 90.5명으로 가장 많았음
- 매출유형별로는 B2B기업의 채용 계획 인원이 평균 39.5명으로 가장 많았음

<표 2-22> 2021년 채용 계획(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	178,763	17,277	60,022	23,736	4,973	72,755
유형	일반중견	2,331	145,610	14,108	52,731	9,599	4,188	64,983
	피출자/관계	2,676	33,153	3,168	7,291	14,137	785	7,772
업종	제조업	1,928	40,016	7,405	23,646	4,013	4,113	839
	비제조업	3,079	138,747	9,872	36,376	19,723	860	71,916
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	32,222	6,161	18,325	3,521	3,588	627
	일반 비제조업	1,251	113,388	7,947	34,406	6,078	600	64,356
	피출자/관계 제조업	848	7,794	1,244	5,321	492	525	212
	피출자/관계 비제조업	1,828	25,359	1,925	1,970	13,645	260	7,560
매출 규모	100억 미만	1,285	3,340	767	1,609	469	181	313
	100억~500억 미만	1,071	17,151	1,666	3,735	592	343	10,815
	500억~1,000억 미만	664	27,602	1,502	5,028	13,285	307	7,481
	1,000억~2,000억 미만	933	53,937	4,903	8,938	2,457	1,258	36,381
	2,000억~3,000억 미만	434	38,517	1,966	23,466	884	520	11,681
	3,000억~5,000억 미만	305	16,028	2,742	6,262	921	519	5,584
	5,000억~1조 미만	199	8,916	1,565	4,674	1,546	717	415
	1조 이상	116	13,272	2,166	6,310	3,583	1,129	85
수출 여부	수출있음	1,929	44,213	8,837	25,693	4,628	4,303	752
	수출없음	3,078	134,550	8,440	34,329	19,108	670	72,003
종사 자수	50명 미만	2,006	3,053	1,134	1,062	354	244	259
	50~100명 미만	761	4,334	1,209	1,846	548	298	432
	100~200명 미만	781	7,863	2,031	3,617	1,124	556	536
	200~300명 미만	426	6,100	1,456	2,982	861	183	617
	300~500명 미만	436	14,499	2,704	8,135	1,851	1,018	791
	500~1,000명 미만	375	19,771	3,855	7,684	1,729	1,154	5,350
	1,000명 이상	223	123,144	4,888	34,695	17,270	1,520	64,771
업력	7년 미만	232	20,986	691	1,369	13,090	103	5,732
	7~20년 미만	1,673	30,503	2,692	9,093	1,678	863	16,176
	20~30년 미만	1,185	56,912	3,913	26,847	4,965	1,646	19,541
	30~40년 미만	786	33,719	3,663	7,401	1,157	631	20,868
	40~50년 미만	530	20,748	3,400	7,816	1,187	655	7,690
	50년 이상	601	15,895	2,918	7,496	1,658	1,075	2,748
매출 유형	B2B	4,028	159,198	13,348	52,345	17,767	4,191	71,547
	B2C	816	15,711	3,247	5,192	5,800	274	1,198
	B2G	163	3,854	682	2,485	169	507	10

<표 2-23> 2021년 채용 계획(평균)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	35.7	3.5	12.0	4.7	1.0	14.5
유형	일반중견	2,331	62.5	6.1	22.6	4.1	1.8	27.9
	피출자/관계	2,676	12.4	1.2	2.7	5.3	0.3	2.9
업종	제조업	1,928	20.8	3.8	12.3	2.1	2.1	0.4
	비제조업	3,079	45.1	3.2	11.8	6.4	0.3	23.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	29.8	5.7	17.0	3.3	3.3	0.6
	일반 비제조업	1,251	90.6	6.4	27.5	4.9	0.5	51.4
	피출자/관계 제조업	848	9.2	1.5	6.3	0.6	0.6	0.2
	피출자/관계 비제조업	1,828	13.9	1.1	1.1	7.5	0.1	4.1
매출 규모	100억 미만	1,285	2.6	0.6	1.3	0.4	0.1	0.2
	100억~500억 미만	1,071	16.0	1.6	3.5	0.6	0.3	10.1
	500억~1,000억 미만	664	41.6	2.3	7.6	20.0	0.5	11.3
	1,000억~2,000억 미만	933	57.8	5.3	9.6	2.6	1.3	39.0
	2,000억~3,000억 미만	434	88.7	4.5	54.1	2.0	1.2	26.9
	3,000억~5,000억 미만	305	52.5	9.0	20.5	3.0	1.7	18.3
	5,000억~1조 미만	199	44.8	7.9	23.5	7.8	3.6	2.1
	1조 이상	116	114.4	18.7	54.4	30.9	9.7	0.7
수출 여부	수출있음	1,929	22.9	4.6	13.3	2.4	2.2	0.4
	수출없음	3,078	43.7	2.7	11.2	6.2	0.2	23.4
종사 자수	50명 미만	2,006	1.5	0.6	0.5	0.2	0.1	0.1
	50~100명 미만	761	5.7	1.6	2.4	0.7	0.4	0.6
	100~200명 미만	781	10.1	2.6	4.6	1.4	0.7	0.7
	200~300명 미만	426	14.3	3.4	7.0	2.0	0.4	1.4
	300~500명 미만	436	33.2	6.2	18.7	4.2	2.3	1.8
	500~1,000명 미만	375	52.7	10.3	20.5	4.6	3.1	14.3
	1,000명 이상	223	553.4	22.0	155.9	77.6	6.8	291.1
업력	7년 미만	232	90.5	3.0	5.9	56.5	0.4	24.7
	7~20년 미만	1,673	18.2	1.6	5.4	1.0	0.5	9.7
	20~30년 미만	1,185	48.0	3.3	22.7	4.2	1.4	16.5
	30~40년 미만	786	42.9	4.7	9.4	1.5	0.8	26.5
	40~50년 미만	530	39.1	6.4	14.7	2.2	1.2	14.5
	50년 이상	601	26.4	4.9	12.5	2.8	1.8	4.6
매출 유형	B2B	4,028	39.5	3.3	13.0	4.4	1.0	17.8
	B2C	816	19.2	4.0	6.4	7.1	0.3	1.5
	B2G	163	23.7	4.2	15.3	1.0	3.1	0.1

<표 2-24> 2022년 채용 계획(합계)

(단위 : 개사, 명)

		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	172,134	16,829	55,696	23,740	4,689	71,180
유형	일반중견	2,331	140,756	14,080	48,787	9,556	3,983	64,351
	피출자/관계	2,676	31,378	2,749	6,910	14,184	706	6,829
업종	제조업	1,928	36,745	6,870	21,438	3,884	3,755	798
	비제조업	3,079	135,388	9,959	34,258	19,856	933	70,382
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	29,773	5,938	16,485	3,432	3,351	567
	일반 비제조업	1,251	110,983	8,142	32,301	6,124	632	63,783
	피출자/관계 제조업	848	6,972	932	4,953	451	404	231
	피출자/관계 비제조업	1,828	24,405	1,817	1,956	13,732	301	6,598
매출 규모	100억 미만	1,285	3,016	737	1,416	472	112	280
	100억~500억 미만	1,071	16,306	1,567	3,714	655	352	10,018
	500억~1,000억 미만	664	26,980	1,537	4,567	13,315	324	7,236
	1,000억~2,000억 미만	933	51,884	4,576	7,265	2,341	1,203	36,498
	2,000억~3,000억 미만	434	37,333	1,888	23,024	881	398	11,143
	3,000억~5,000억 미만	305	15,968	2,793	6,213	913	559	5,491
	5,000억~1조 미만	199	8,954	1,568	4,696	1,591	667	432
	1조 이상	116	11,693	2,164	4,801	3,572	1,074	82
수출 여부	수출있음	1,929	39,556	8,406	21,975	4,470	4,024	682
	수출없음	3,078	132,578	8,423	33,721	19,270	665	70,498
종사 자수	50명 미만	2,006	2,735	1,046	921	371	165	232
	50~100명 미만	761	3,975	1,169	1,675	532	300	299
	100~200명 미만	781	7,501	1,835	3,360	1,167	558	581
	200~300명 미만	426	5,893	1,456	2,884	789	148	616
	300~500명 미만	436	13,165	2,671	6,887	1,922	926	759
	500~1,000명 미만	375	19,100	3,775	7,096	1,949	1,135	5,144
	1,000명 이상	223	119,765	4,877	32,872	17,010	1,457	63,550
업력	7년 미만	232	20,345	720	1,202	13,132	81	5,211
	7~20년 미만	1,673	29,877	2,456	9,032	1,468	771	16,150
	20~30년 미만	1,185	55,359	4,217	25,446	5,222	1,603	18,871
	30~40년 미만	786	32,350	3,316	6,545	1,131	611	20,746
	40~50년 미만	530	19,484	3,287	6,723	1,195	624	7,655
	50년 이상	601	14,719	2,833	6,748	1,592	999	2,547
매출 유형	B2B	4,028	152,632	12,710	48,245	17,663	3,957	70,057
	B2C	816	15,434	3,405	4,762	5,914	240	1,113
	B2G	163	4,069	714	2,690	163	492	10

<표 2-25> 2022년 채용 계획(평균)

(단위 : 개사, 명)

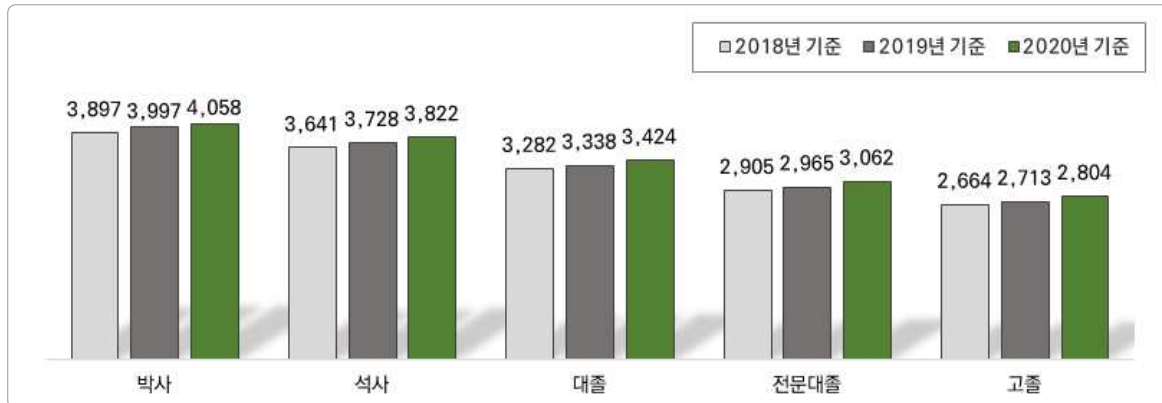
		사례수	전체	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타
전 체		5,007	34.4	3.4	11.1	4.7	0.9	14.2
유형	일반중견	2,331	60.4	6.0	20.9	4.1	1.7	27.6
	피출자/관계	2,676	11.7	1.0	2.6	5.3	0.3	2.6
업종	제조업	1,928	19.1	3.6	11.1	2.0	1.9	0.4
	비제조업	3,079	44.0	3.2	11.1	6.4	0.3	22.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	27.6	5.5	15.3	3.2	3.1	0.5
	일반 비제조업	1,251	88.7	6.5	25.8	4.9	0.5	51.0
	피출자/관계 제조업	848	8.2	1.1	5.8	0.5	0.5	0.3
	피출자/관계 비제조업	1,828	13.4	1.0	1.1	7.5	0.2	3.6
매출 규모	100억 미만	1,285	2.3	0.6	1.1	0.4	0.1	0.2
	100억~500억 미만	1,071	15.2	1.5	3.5	0.6	0.3	9.4
	500억~1,000억 미만	664	40.6	2.3	6.9	20.1	0.5	10.9
	1,000억~2,000억 미만	933	55.6	4.9	7.8	2.5	1.3	39.1
	2,000억~3,000억 미만	434	86.0	4.4	53.1	2.0	0.9	25.7
	3,000억~5,000억 미만	305	52.4	9.2	20.4	3.0	1.8	18.0
	5,000억~1조 미만	199	45.0	7.9	23.6	8.0	3.4	2.2
	1조 이상	116	100.8	18.7	41.4	30.8	9.3	0.7
수출 여부	수출있음	1,929	20.5	4.4	11.4	2.3	2.1	0.4
	수출없음	3,078	43.1	2.7	11.0	6.3	0.2	22.9
종사 자수	50명 미만	2,006	1.4	0.5	0.5	0.2	0.1	0.1
	50~100명 미만	761	5.2	1.5	2.2	0.7	0.4	0.4
	100~200명 미만	781	9.6	2.3	4.3	1.5	0.7	0.7
	200~300명 미만	426	13.8	3.4	6.8	1.9	0.3	1.4
	300~500명 미만	436	30.2	6.1	15.8	4.4	2.1	1.7
	500~1,000명 미만	375	50.9	10.1	18.9	5.2	3.0	13.7
	1,000명 이상	223	538.2	21.9	147.7	76.4	6.5	285.6
업력	7년 미만	232	87.8	3.1	5.2	56.7	0.3	22.5
	7~20년 미만	1,673	17.9	1.5	5.4	0.9	0.5	9.7
	20~30년 미만	1,185	46.7	3.6	21.5	4.4	1.4	15.9
	30~40년 미만	786	41.1	4.2	8.3	1.4	0.8	26.4
	40~50년 미만	530	36.8	6.2	12.7	2.3	1.2	14.4
	50년 이상	601	24.5	4.7	11.2	2.6	1.7	4.2
매출 유형	B2B	4,028	37.9	3.2	12.0	4.4	1.0	17.4
	B2C	816	18.9	4.2	5.8	7.2	0.3	1.4
	B2G	163	25.0	4.4	16.6	1.0	3.0	0.1

1.4 2020년 신입사원 초임

- 2020년 신입사원 초임은 ‘대졸’의 경우 3,424만원으로 나타났으며, 고학력일수록 높게 조사됨

[그림 2-14] 신입사원 초임

(단위 : 만원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 ‘대졸’ 초임은 3,544만원으로 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,319만원으로 일반 중견기업이 상대적으로 높은 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,538만원으로 나타났으며, 비제조업은 3,353만원으로 업종별 차이를 보임. 일반 제조업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,652만원으로 상대적으로 가장 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 ‘대졸’ 초임이 4,012만원으로 가장 높았으며, 100억원 미만 기업은 3,215만원으로 규모별로 초임 수준의 차이를 보임
- 수출 중견기업의 경우 ‘대졸’ 초임은 3,549만원으로 내수기업(3,346만원)보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,763만원으로 가장 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,318만원으로 차이를 보임
- 업력별로는 50년 이상 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,623만원으로 가장 높았으며, 7~20년 미만 기업의 ‘대졸’ 초임이 3,327만원으로 가장 낮게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 ‘대졸’ 초임은 3,437만원으로 조사됨

<표 2-26> 2020년 신입사원 초임

(단위 : 개사, 만원)

		사례수	박사	석사	대졸	전문대졸	고졸
전 체		5,007	4,058	3,822	3,424	3,062	2,804
유형	일반중견	2,331	4,138	3,904	3,544	3,133	2,850
	피출자/관계	2,676	3,980	3,743	3,319	2,999	2,763
업종	제조업	1,928	4,177	3,915	3,538	3,155	2,901
	비제조업	3,079	3,979	3,761	3,353	3,003	2,740
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	4,262	3,998	3,652	3,224	2,941
	일반 비제조업	1,251	4,025	3,819	3,451	3,054	2,766
	피출자/관계 제조업	848	4,055	3,798	3,391	3,067	2,850
	피출자/관계 비제조업	1,828	3,944	3,717	3,286	2,966	2,721
매출 규모	100억 미만	1,285	3,897	3,669	3,215	2,924	2,680
	100억~500억 미만	1,071	4,060	3,816	3,430	3,051	2,826
	500억~1,000억 미만	664	4,004	3,781	3,376	3,043	2,777
	1,000억~2,000억 미만	933	4,102	3,842	3,448	3,074	2,783
	2,000억~3,000억 미만	434	4,112	3,848	3,522	3,121	2,832
	3,000억~5,000억 미만	305	4,217	4,016	3,632	3,191	2,932
	5,000억~1조 미만	199	4,290	4,107	3,909	3,412	3,188
	1조 이상	116	4,408	4,212	4,012	3,473	3,150
수출 여부	수출있음	1,929	4,175	3,927	3,549	3,130	2,872
	수출없음	3,078	3,978	3,751	3,346	3,020	2,760
종사 자수	50명 미만	2,006	4,015	3,785	3,324	2,982	2,733
	50~100명 미만	761	3,900	3,685	3,318	2,993	2,779
	100~200명 미만	781	4,065	3,794	3,438	3,045	2,767
	200~300명 미만	426	4,125	3,883	3,540	3,161	2,897
	300~500명 미만	436	4,216	3,963	3,570	3,186	2,856
	500~1,000명 미만	375	4,297	4,082	3,763	3,299	3,028
	1,000명 이상	223	4,050	3,829	3,563	3,216	2,971
업력	7년 미만	232	4,106	3,837	3,359	2,992	2,776
	7~20년 미만	1,673	3,975	3,738	3,327	3,000	2,759
	20~30년 미만	1,185	4,036	3,793	3,373	3,037	2,778
	30~40년 미만	786	4,060	3,837	3,482	3,111	2,860
	40~50년 미만	530	4,197	3,944	3,561	3,137	2,872
	50년 이상	601	4,162	3,957	3,623	3,178	2,853
매출 유형	B2B	4,028	4,077	3,839	3,437	3,075	2,818
	B2C	816	3,946	3,723	3,340	2,984	2,733
	B2G	163	4,125	3,892	3,519	3,167	2,828

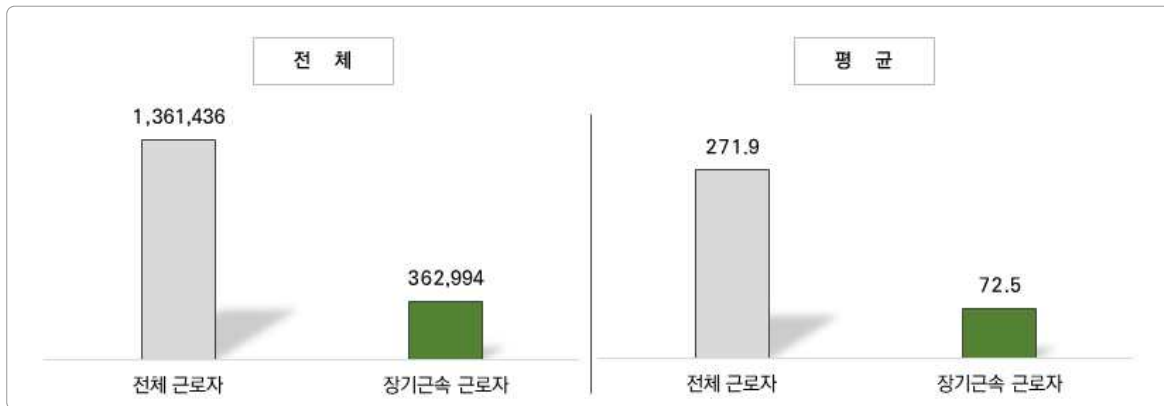
1.5 장기근속 근로자

○ 장기근속 근로자 수는 36만 2,994명으로 기업당 평균 72.5명이 종사하고 있는 것으로 조사됨

- 전체 근로자의 26.7%의 비중을 차지하고 있음

[그림 2-15] 장기근속 근로자 현황

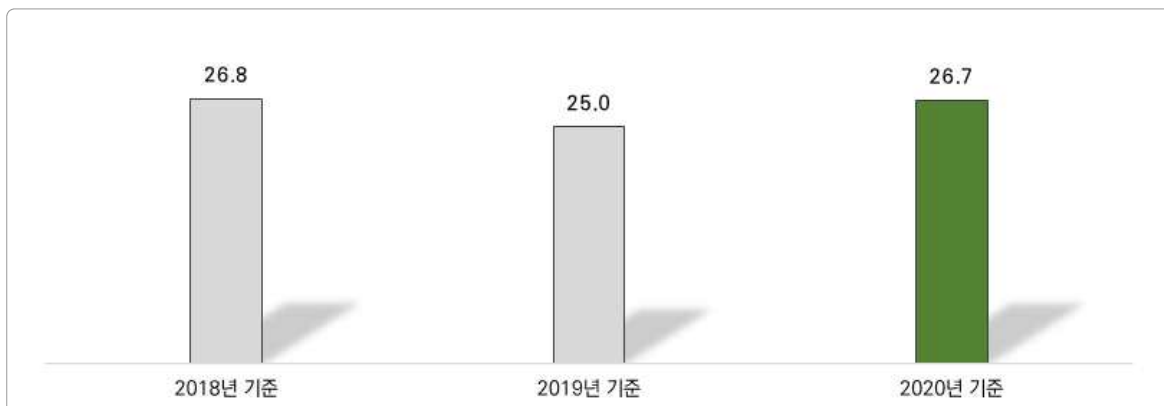
(단위 : 명)



- 장기근속 근로자의 비율은 2019년 25.0%에서 2020년 26.7%로 소폭 증가함

[그림 2-16] 장기근속 근로자 비율 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 장기근속 근로자는 평균 134.1명으로 일반 중견기업 근로자의 26.7%를 차지하고 있는 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 장기근속 근로자는 평균 109.4명으로 비제조업(평균 49.4명)보다 많았으며, 제조업 근로자의 35.2%를 차지하고 있는 것으로 조사됨. 일반 제조업의 경우 장기근속 근로자가 평균 171.5명으로 상대적으로 많았으며, 장기근속 근로자의 비율(35.6%)도 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 장기근속 근로자가 평균 662.7명으로 가장 많았으며, 100억원 미만 기업의 장기근속 근로자수는 평균 7.9명으로 타 기업에 비해 낮았음
- 수출 중견기업의 장기근속 근로자는 평균 115.2명이며 전체 근로자의 35.0%를 차지함
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 장기근속 근로자는 평균 563.5명으로 나타났다으며, 장기근속 근로자의 비중이 20.2%로 조사됨. 200~300명 미만 기업의 장기근속 근로자(평균 83.8명)의 비중이 34.3%로 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 장기근속 근로자는 평균 141.5명으로 상대적으로 가장 많았으며, 장기근속 근로자의 비율도 33.6%로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 장기근속 근로자가 평균 157.9명으로 가장 많았으며, 장기근속 근로자의 비율도 38.5%로 높았음

<표 2-27> 장기근속 근로자

(단위 : 개사, 명, %)

		사례수	전체 근로자		장기근속 근로자		장기근속 근로자 비율
			합계	평균	합계	평균	
전 체		5,007	1,361,436	271.9	362,994	72.5	26.7
유형	일반중견	2,331	1,169,000	501.5	312,572	134.1	26.7
	피출자/관계	2,676	192,437	71.9	50,422	18.8	26.2
업종	제조업	1,928	599,738	311.1	210,959	109.4	35.2
	비제조업	3,079	761,699	247.4	152,035	49.4	20.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	520,551	482.0	185,166	171.5	35.6
	일반 비제조업	1,251	648,449	518.3	127,406	101.8	19.6
	피출자/관계 제조업	848	79,187	93.4	25,793	30.4	32.6
	피출자/관계 비제조업	1,828	113,250	62.0	24,629	13.5	21.7
매출 규모	100억 미만	1,285	41,396	32.2	10,091	7.9	24.4
	100억~500억 미만	1,071	102,290	95.5	24,963	23.3	24.4
	500억~1,000억 미만	664	138,366	208.4	33,779	50.9	24.4
	1,000억~2,000억 미만	933	312,722	335.2	80,460	86.2	25.7
	2,000억~3,000억 미만	434	217,286	500.7	45,475	104.8	20.9
	3,000억~5,000억 미만	305	171,889	563.6	41,913	137.4	24.4
	5,000억~1조 미만	199	153,867	773.2	49,440	248.4	32.1
	1조 이상	116	223,621	1,927.8	76,874	662.7	34.4
수출 여부	수출있음	1,929	636,131	329.7	222,333	115.2	35.0
	수출없음	3,078	725,306	235.7	140,661	45.7	19.4
종사 자수	50명 미만	2,006	38,720	19.3	11,809	5.9	30.5
	50~100명 미만	761	53,941	70.9	16,737	22.0	31.0
	100~200명 미만	781	112,648	144.2	35,960	46.0	31.9
	200~300명 미만	426	104,011	244.3	35,696	83.8	34.3
	300~500명 미만	436	168,182	385.6	54,144	124.1	32.2
	500~1,000명 미만	375	264,477	705.4	83,251	222.0	31.5
	1,000명 이상	223	619,457	2,783.6	125,396	563.5	20.2
업력	7년 미만	232	51,799	223.5	13,462	58.1	26.0
	7~20년 미만	1,673	220,218	131.7	50,224	30.0	22.8
	20~30년 미만	1,185	379,165	320.1	97,471	82.3	25.7
	30~40년 미만	786	232,881	296.1	58,259	74.1	25.0
	40~50년 미만	530	223,927	422.4	58,496	110.4	26.1
	50년 이상	601	253,445	421.4	85,082	141.5	33.6
매출 유형	B2B	4,028	1,037,509	257.6	267,962	66.5	25.8
	B2C	816	257,267	315.1	69,372	85.0	27.0
	B2G	163	66,661	410.2	25,660	157.9	38.5

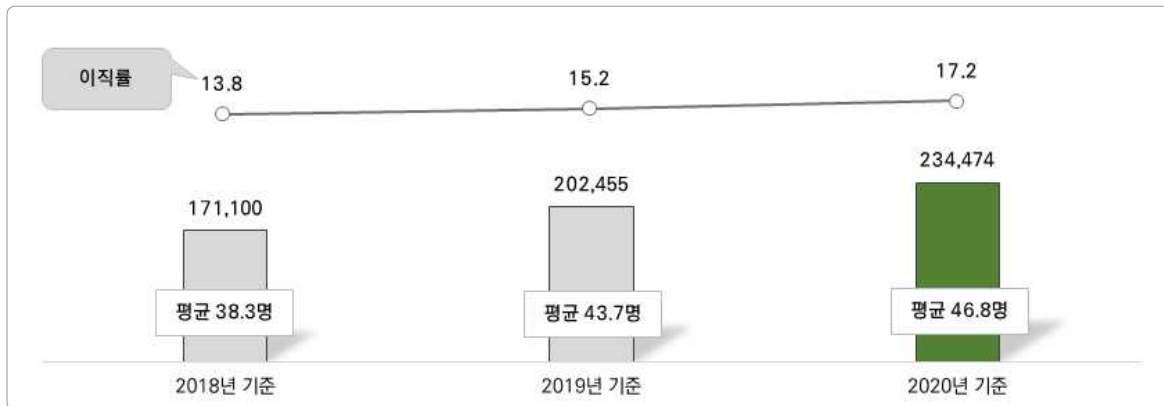
1.5.1 이직자 현황

○ 2020년 이직자는 23만 4,474명으로 이직률은 17.2%로 조사됨

- 매년 이직자 수(171,100명→202,455명→234,474명) 및 이직률(13.8%→15.2%→17.2%)이 증가한 것으로 조사됨

[그림 2-17] 이직자 현황

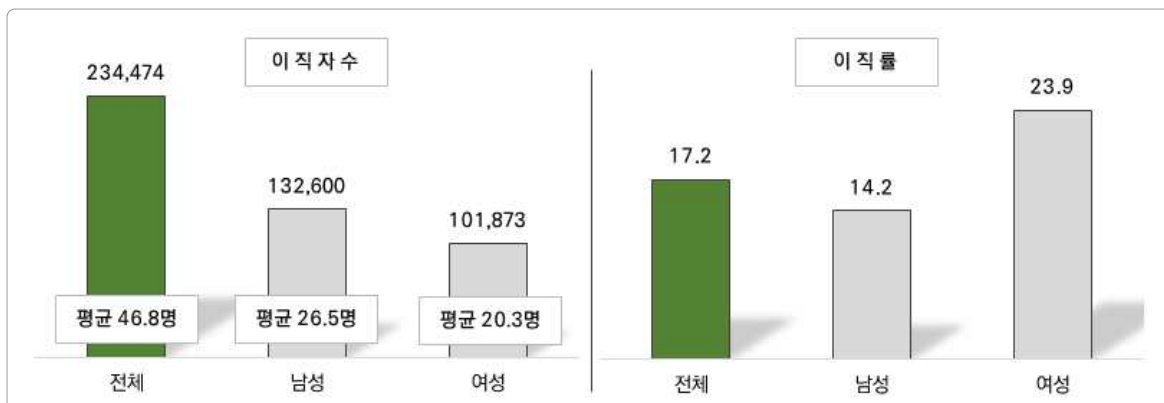
(단위 : %, 명)



- 남성 이직자 수는 13만 2,600명으로 전체 이직자의 56.6%를 차지하였으며, 이직률은 14.2%로 조사됨. 여성 이직자 수는 10만 1,873명으로 이직률은 23.9%로 남성보다 높게 조사됨

[그림 2-18] 성별에 따른 이직자 현황

(단위 : %, 명)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 이직자는 평균 80.8명으로 이직률은 16.1%로 나타났으며, 피출자/관계기업의 이직자는 평균 17.2명, 이직률은 24.0%로 조사됨
- 제조업의 경우 이직자는 평균 33.9명으로 이직률은 10.9%로 나타났으며, 비제조업의 이직자는 평균 54.9명, 이직률은 22.2%로 비제조업이 제조업보다 이직자 및 이직률이 높았음. 일반 비제조업의 경우 이직자는 평균 107.2명(이직률 20.7%)으로 가장 많았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 이직자는 평균 134.8명으로 상대적으로 많았으며, 이직률은 500억원~1,000억원 미만 기업이 24.8%로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 이직자는 평균 35.8명, 이직률은 10.8%로 내수기업(평균 53.8명, 이직률 22.8%)과의 차이를 보임
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 이직자는 평균 597.2명으로 가장 많았으며, 이직률도 21.5%로 상대적으로 높았음
- 업력별로는 7년 미만 기업의 이직자는 평균 97.0명, 이직률은 43.4%로 상대적으로 높게 조사됨. 50년 이상 기업의 이직률은 12.0%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 이직자는 평균 49.9명, 이직률은 19.4%로 타 유형에 비해 높게 조사됨

<표 2-28> 이직자 현황

(단위 : 개사, 명, %)

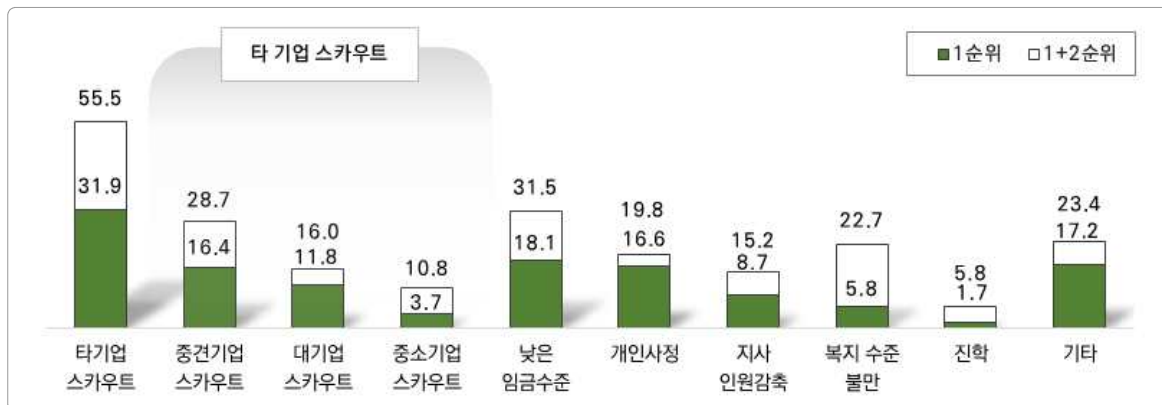
		사례 수	합계			평균			이직률		
			전체	남성	여성	전체	남성	여성	전체	남성	여성
전 체		5,007	234,474	132,600	101,873	46.8	26.5	20.3	17.2	14.2	23.9
유형	일반중견	2,331	188,348	110,485	77,862	80.8	47.4	33.4	16.1	13.8	21.1
	피출자/관계	2,676	46,126	22,115	24,011	17.2	8.3	9.0	24.0	16.5	41.2
업종	제조업	1,928	65,313	47,576	17,736	33.9	24.7	9.2	10.9	10.0	14.1
	비제조업	3,079	169,161	85,024	84,137	54.9	27.6	27.3	22.2	18.5	27.9
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	54,267	39,140	15,127	50.2	36.2	14.0	10.4	9.6	13.5
	일반 비제조업	1,251	134,081	71,345	62,736	107.2	57.0	50.1	20.7	18.2	24.5
	피출자/관계 제조업	848	11,046	8,436	2,610	13.0	9.9	3.1	13.9	12.8	19.5
	피출자/관계 비제조업	1,828	35,080	13,679	21,401	19.2	7.5	11.7	31.0	20.0	47.7
매출 규모	100억 미만	1,285	5,711	3,711	2,000	4.4	2.9	1.6	13.8	13.8	13.8
	100억~500억 미만	1,071	24,909	13,721	11,189	23.3	12.8	10.4	24.4	20.8	30.8
	500억~1,000억 미만	664	34,328	14,086	20,242	51.7	21.2	30.5	24.8	16.2	39.2
	1,000억~2,000억 미만	933	70,022	43,908	26,114	75.1	47.1	28.0	22.4	19.5	30.0
	2,000억~3,000억 미만	434	44,869	21,997	22,873	103.4	50.7	52.7	20.6	14.5	34.8
	3,000억~5,000억 미만	305	26,594	16,380	10,214	87.2	53.7	33.5	15.5	12.8	23.0
	5,000억~1조 미만	199	12,406	8,560	3,846	62.3	43.0	19.3	8.1	7.4	9.9
	1조 이상	116	15,634	10,237	5,396	134.8	88.3	46.5	7.0	7.6	6.1
수출 여부	수출있음	1,929	69,004	50,414	18,591	35.8	26.1	9.6	10.8	10.0	13.8
	수출없음	3,078	165,469	82,187	83,282	53.8	26.7	27.1	22.8	19.0	28.5
종사 자수	50명 미만	2,006	5,745	4,061	1,684	2.9	2.0	0.8	14.8	13.7	18.6
	50~100명 미만	761	8,568	6,196	2,372	11.3	8.1	3.1	15.9	14.6	20.8
	100~200명 미만	781	16,885	12,723	4,163	21.6	16.3	5.3	15.0	14.1	18.3
	200~300명 미만	426	12,571	8,927	3,644	29.5	21.0	8.6	12.1	11.0	16.0
	300~500명 미만	436	23,473	16,792	6,681	53.8	38.5	15.3	14.0	12.8	18.2
	500~1,000명 미만	375	34,322	23,056	11,266	91.5	61.5	30.0	13.0	11.3	18.6
	1,000명 이상	223	132,909	60,845	72,063	597.2	273.4	323.8	21.5	17.1	27.3
업력	7년 미만	232	22,475	4,489	17,986	97.0	19.4	77.6	43.4	17.3	69.4
	7~20년 미만	1,673	47,345	25,390	21,955	28.3	15.2	13.1	21.5	17.2	30.3
	20~30년 미만	1,185	65,794	35,483	30,311	55.5	30.0	25.6	17.4	15.4	20.3
	30~40년 미만	786	40,111	25,067	15,044	51.0	31.9	19.1	17.2	14.8	23.6
	40~50년 미만	530	28,220	21,012	7,209	53.2	39.6	13.6	12.6	12.6	12.7
	50년 이상	601	30,528	21,159	9,369	50.8	35.2	15.6	12.0	10.9	15.9
매출 유형	B2B	4,028	200,852	112,206	88,645	49.9	27.9	22.0	19.4	15.2	29.8
	B2C	816	27,937	16,078	11,859	34.2	19.7	14.5	10.9	11.8	9.8
	B2G	163	5,685	4,316	1,369	35.0	26.6	8.4	8.5	7.5	15.1

1.5.2 이직원인

- 주요 이직원인으로는 ‘타 기업 스카우트’가 31.9%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘낮은 임금수준’ 18.1%, ‘개인사정’ 16.6%, ‘자사 인원감축’ 8.7% 순으로 조사됨
- 복수응답의 경우 ‘타 기업 스카우트’(55.5%), ‘낮은 임금수준’(31.5%), ‘복지 수준 불만’(22.7%) 응답이 높게 조사됨

[그림 2-19] 이직원인

(단위 : %)



- ‘타 기업 스카우트’(30.5%→31.9%), ‘자사 인원감축’(7.7%→8.7%) 경우 소폭 상승하였으며, ‘낮은 임금수준’(20.7%→18.1%), ‘개인사정’(19.5%→16.6%)은 소폭 감소함

[그림 2-20] 이직원인 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘타 기업 스카우트’가 37.7%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘낮은 임금수준’ 18.7%, ‘개인 사정’ 14.8% 순으로 조사됨. 피출자/관계기업의 경우 ‘타 기업 스카우트’ 25.8%, ‘개인 사정’ 18.4% 순으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘타 기업 스카우트’가 33.0%로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘낮은 임금수준’(18.4%)이 상대적으로 다소 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘타 기업 스카우트’가 38.2%로 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘개인 사정’ (22.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘타 기업 스카우트’가 48.7%로 높게 나타났으며, 500억원~1,000억원 미만 기업은 ‘낮은 임금수준’(23.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘타 기업 스카우트’가 38.9%로 높게 나타났으며, 내수 기업의 경우 ‘낮은 임금수준’(19.9%), ‘개인 사정’(18.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 300~500명 미만 기업의 경우 ‘타 기업 스카우트’가 45.6%로 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업은 ‘낮은 임금수준’(27.7%)이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 ‘타 기업 스카우트’(40.2%)가 상대적으로 높았으며, 30~40년 미만 기업은 ‘낮은 임금수준’(20.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 경우 ‘타 기업 스카우트’(45.2%)가 높게 조사됨

<표 2-29> 이직원인 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	타 기업 스카우트				진학
				대기업 스카우트	중견기업 스카우트	중소기업 스카우트	
전 체		4,214	31.9	11.8	16.4	3.7	1.7
유형	일반중견	2,149	37.7	15.7	19.8	2.2	1.3
	피출자/관계	2,065	25.8	7.7	12.9	5.2	2.0
업종	제조업	1,827	33.0	13.2	16.6	3.2	1.0
	비제조업	2,387	31.1	10.7	16.3	4.1	2.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,060	38.2	17.3	19.5	1.4	1.4
	일반 비제조업	1,089	37.2	14.2	20.1	2.9	1.3
	피출자/관계 제조업	767	25.7	7.5	12.6	5.6	0.5
	피출자/관계 비제조업	1,298	25.9	7.8	13.1	5.0	2.9
매출 규모	100억 미만	796	21.9	5.8	10.1	6.0	2.8
	100억~500억 미만	925	27.0	10.6	12.1	4.3	1.6
	500억~1,000억 미만	596	33.7	9.0	19.4	5.3	1.3
	1,000억~2,000억 미만	883	37.7	11.8	22.6	3.3	1.3
	2,000억~3,000억 미만	419	32.4	17.7	14.0	0.7	1.4
	3,000억~5,000억 미만	288	44.8	18.9	25.1	0.8	1.5
	5,000억~1조 미만	194	48.7	26.4	21.3	1.0	2.0
	1조 이상	114	22.7	12.3	10.4	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	1,827	38.9	16.1	19.8	3.0	1.1
	수출없음	2,387	26.5	8.4	13.9	4.2	2.1
종사 자수	50명 미만	1,293	24.6	5.4	13.7	5.5	3.6
	50~100명 미만	724	31.5	12.0	13.1	6.4	0.7
	100~200명 미만	749	28.6	11.4	15.3	1.9	0.8
	200~300명 미만	421	35.7	11.1	23.0	1.6	2.1
	300~500명 미만	432	45.6	19.4	24.5	1.7	1.0
	500~1,000명 미만	373	44.0	22.0	21.4	0.6	0.0
	1,000명 이상	223	31.4	18.9	9.9	2.6	0.0
업력	7년 미만	176	23.3	6.7	11.2	5.4	0.0
	7~20년 미만	1,234	23.6	5.0	14.7	3.9	2.7
	20~30년 미만	1,034	34.6	14.3	16.8	3.5	1.4
	30~40년 미만	712	34.1	11.2	19.6	3.3	0.7
	40~50년 미만	508	37.3	17.2	15.6	4.5	2.5
	50년 이상	549	40.2	19.6	18.0	2.6	0.9
매출 유형	B2B	3,456	31.4	12.1	16.1	3.2	1.7
	B2C	636	31.6	9.8	15.1	6.7	1.7
	B2G	122	45.2	13.1	32.1	0.0	0.0

(계속)

<표 2-29> 이직원인 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	지사 인원 감축	낮은 임금 수준	복지 수준 불만	기타	개인사정
전 체		4,214	8.7	18.1	5.8	17.2	16.6
유형	일반중견	2,149	7.9	18.7	6.3	13.2	14.8
	피출자/관계	2,065	9.6	17.5	5.3	21.4	18.4
업종	제조업	1,827	9.2	17.8	6.5	14.9	17.7
	비제조업	2,387	8.4	18.4	5.2	19.0	15.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,060	8.8	17.8	7.8	11.9	14.2
	일반 비제조업	1,089	7.1	19.7	4.8	14.5	15.4
	피출자/관계 제조업	767	9.6	17.9	4.8	19.1	22.4
	피출자/관계 비제조업	1,298	9.6	17.2	5.6	22.7	16.1
매출 규모	100억 미만	796	6.9	17.2	2.3	22.1	26.9
	100억~500억 미만	925	11.8	15.5	7.1	20.8	16.2
	500억~1,000억 미만	596	9.9	23.1	4.5	19.4	8.0
	1,000억~2,000억 미만	883	7.6	23.0	5.1	12.0	13.2
	2,000억~3,000억 미만	419	8.7	21.5	9.9	14.9	11.2
	3,000억~5,000억 미만	288	7.9	10.5	4.9	11.4	19.1
	5,000억~1조 미만	194	4.7	6.5	8.3	9.7	20.0
	1조 이상	114	8.4	8.4	14.8	18.9	26.9
수출 여부	수출있음	1,827	7.9	15.7	6.6	15.0	14.8
	수출없음	2,387	9.4	19.9	5.2	18.9	18.0
종사 자수	50명 미만	1,293	9.9	14.6	4.2	21.7	21.5
	50~100명 미만	724	10.5	17.5	5.4	17.9	16.5
	100~200명 미만	749	7.6	27.7	6.1	14.4	14.8
	200~300명 미만	421	10.2	18.9	6.3	15.5	11.3
	300~500명 미만	432	8.1	18.1	7.3	11.3	8.7
	500~1,000명 미만	373	6.3	14.1	9.3	11.1	15.2
	1,000명 이상	223	3.4	13.8	5.8	23.4	22.1
업력	7년 미만	176	11.6	17.4	4.6	22.4	20.7
	7~20년 미만	1,234	10.0	19.6	6.4	20.8	17.0
	20~30년 미만	1,034	7.0	17.7	4.9	15.6	18.8
	30~40년 미만	712	6.8	20.5	6.9	16.9	14.1
	40~50년 미만	508	8.9	18.7	6.3	13.0	13.2
	50년 이상	549	10.6	12.2	4.8	14.7	16.5
매출 유형	B2B	3,456	8.7	17.4	6.2	17.9	16.6
	B2C	636	9.6	23.7	2.2	12.8	18.3
	B2G	122	4.6	9.5	12.2	20.1	8.4

<표 2-30> 이직원인 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	타 기업 스카우트				진학
				대기업 스카우트	중견기업 스카우트	중소기업 스카우트	
전 체		4,214	55.5	16.0	28.7	10.8	5.8
유형	일반중견	2,149	66.7	22.1	35.9	8.7	5.5
	피출자/관계	2,065	43.8	9.6	21.2	13.0	6.2
업종	제조업	1,827	58.9	18.1	30.5	10.3	6.7
	비제조업	2,387	52.7	14.3	27.3	11.1	5.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,060	70.7	24.3	37.6	8.8	7.0
	일반 비제조업	1,089	63.0	20.1	34.3	8.6	4.1
	피출자/관계 제조업	767	42.7	9.6	20.7	12.4	6.2
	피출자/관계 비제조업	1,298	44.3	9.5	21.5	13.3	6.1
매출 규모	100억 미만	796	38.4	7.0	18.7	12.7	4.8
	100억~500억 미만	925	45.8	11.6	21.1	13.1	6.2
	500억~1,000억 미만	596	53.6	13.3	28.5	11.8	9.0
	1,000억~2,000억 미만	883	66.3	18.0	36.8	11.5	3.7
	2,000억~3,000억 미만	419	62.4	22.2	33.7	6.5	6.7
	3,000억~5,000억 미만	288	72.0	25.5	40.7	5.8	6.9
	5,000억~1조 미만	194	87.7	39.8	46.9	1.0	7.9
	1조 이상	114	55.7	24.7	18.7	12.3	2.0
수출 여부	수출있음	1,827	66.8	21.3	34.7	10.8	5.0
	수출없음	2,387	46.7	11.9	24.1	10.7	6.5
종사 자수	50명 미만	1,293	40.4	7.0	21.5	11.9	6.4
	50~100명 미만	724	58.3	15.7	26.2	16.4	7.0
	100~200명 미만	749	51.3	14.8	27.3	9.2	5.0
	200~300명 미만	421	60.4	18.3	34.1	8.0	7.6
	300~500명 미만	432	80.2	26.5	45.2	8.5	4.5
	500~1,000명 미만	373	75.9	28.1	41.0	6.8	4.2
	1,000명 이상	223	55.4	27.6	20.7	7.1	3.8
업력	7년 미만	176	43.8	12.3	17.9	13.6	4.4
	7~20년 미만	1,234	43.7	7.5	23.8	12.4	6.1
	20~30년 미만	1,034	57.6	19.3	30.1	8.2	6.7
	30~40년 미만	712	59.0	14.9	33.1	11.0	2.5
	40~50년 미만	508	64.7	22.7	30.6	11.4	7.9
	50년 이상	549	68.5	25.2	33.0	10.3	6.5
매출 유형	B2B	3,456	55.6	16.5	28.3	10.8	6.1
	B2C	636	50.3	12.6	27.4	10.3	5.8
	B2G	122	77.9	18.6	45.8	13.5	0.0

(계속)

<표 2-30> 이직원인 1+2순위

(단위 : 개사, %)

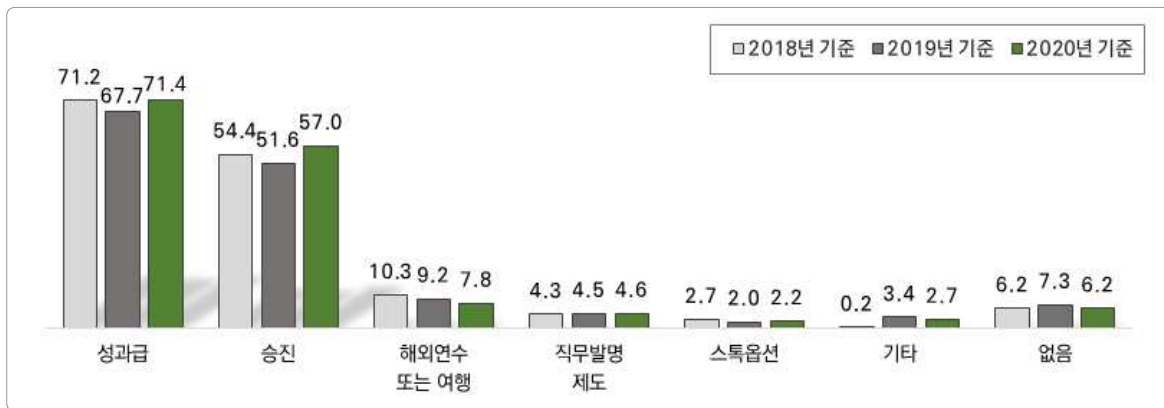
		사례수	지사 인원 감축	낮은 임금 수준	복지 수준 불만	기타	개인사정
전 체		4,214	15.2	31.5	22.7	23.4	19.8
유형	일반중견	2,149	13.7	32.5	22.6	19.2	18.2
	피출자/관계	2,065	16.8	30.5	22.8	27.8	21.5
업종	제조업	1,827	14.5	30.5	23.5	20.7	20.7
	비제조업	2,387	15.7	32.3	22.0	25.5	19.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,060	14.6	29.2	23.4	17.6	17.5
	일반 비제조업	1,089	12.8	35.6	21.7	20.7	18.8
	피출자/관계 제조업	767	14.5	32.4	23.7	24.9	25.2
	피출자/관계 비제조업	1,298	18.1	29.4	22.2	29.5	19.3
매출 규모	100억 미만	796	17.0	23.9	18.1	27.6	29.7
	100억~500억 미만	925	16.8	31.9	27.0	28.5	18.2
	500억~1,000억 미만	596	16.8	39.9	19.0	27.1	14.1
	1,000억~2,000억 미만	883	14.6	37.8	25.5	17.1	16.4
	2,000억~3,000억 미만	419	12.1	37.1	28.1	23.0	13.8
	3,000억~5,000억 미만	288	14.2	22.7	16.6	15.4	23.0
	5,000억~1조 미만	194	7.5	15.0	18.9	13.4	20.8
	1조 이상	114	12.8	18.9	19.1	20.9	30.9
수출 여부	수출있음	1,827	14.4	29.3	23.3	21.7	17.6
	수출없음	2,387	15.8	33.3	22.2	24.7	21.4
종사 자수	50명 미만	1,293	17.3	23.9	20.4	29.3	25.3
	50~100명 미만	724	15.2	34.2	22.1	22.2	19.1
	100~200명 미만	749	13.9	42.4	26.5	22.5	18.0
	200~300명 미만	421	18.9	33.5	23.4	21.6	13.5
	300~500명 미만	432	15.1	30.9	24.7	17.5	12.4
	500~1,000명 미만	373	9.8	30.3	24.8	13.7	18.3
	1,000명 이상	223	9.6	29.9	15.8	27.4	24.8
업력	7년 미만	176	25.0	30.7	15.1	29.8	24.6
	7~20년 미만	1,234	16.8	29.7	22.8	27.2	20.5
	20~30년 미만	1,034	11.7	36.4	19.7	21.2	21.8
	30~40년 미만	712	15.0	31.1	26.2	27.0	16.0
	40~50년 미만	508	13.2	34.9	26.8	17.9	18.1
	50년 이상	549	17.3	24.1	21.9	17.6	19.3
매출 유형	B2B	3,456	14.4	31.2	22.5	24.3	19.8
	B2C	636	21.2	33.9	23.2	17.9	22.1
	B2G	122	6.7	28.3	23.6	27.9	8.4

1.6 성과보상 제도

- 성과보상 제도로는 ‘성과급’이 71.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘승진’ 57.0%, ‘해외연수 또는 여행’ 7.8%, ‘직무발명 제도’ 4.6% 순으로 조사됨
- ‘해외연수 또는 여행’은 매년 감소하는 추세를 보였으며, ‘성과급’(67.7%→71.4%), ‘승진’(51.6%→57.0%)의 경우 전년도에 비해 소폭 상승함

[그림 2-21] 성과보상 제도

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘성과급’(73.7%), ‘승진’(62.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘성과급’(72.9%), ‘승진’(62.9%), ‘직무발명제도’(8.3%)가 비제조업보다 다소 높게 조사됨. 일반 비제조업의 경우 ‘성과급’(74.0%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘직무발명제도’가 10.2%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘성과급’이 87.5%로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘성과급’(76.6%), ‘승진’(62.6%) 순으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업은 ‘성과급’(81.8%)이 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 ‘성과보상 제도가 없음’(9.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업은 ‘성과급’(77.5%)이 높게 나타났으며, 매출유형별로는 B2G기업의 경우 ‘성과보상 제도가 없음’(12.6%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨

<표 2-31> 성과보상 제도

(단위 : 개사, %)

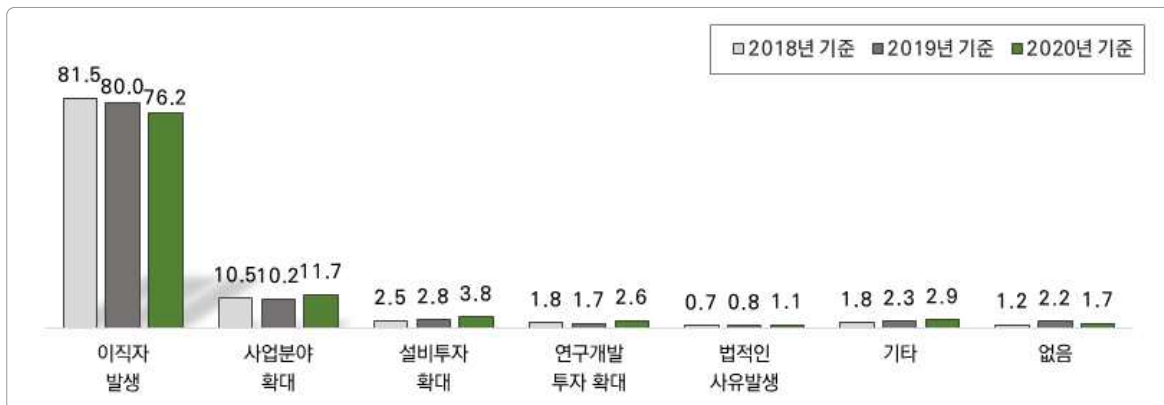
		사례수	스 특 읍 선	직 무 발 명 제 도	성 과 급	해 외 연 수 또 는 여 행	승 진	기 타	없 음
전 체		5,007	2.2	4.6	71.4	7.8	57.0	2.7	6.2
유 형	일반중견	2,331	2.5	5.8	73.7	9.7	62.5	2.2	3.9
	피출자/관계	2,676	1.9	3.5	69.4	6.1	52.2	3.2	8.1
업 종	제조업	1,928	3.3	8.3	72.9	7.2	62.9	2.4	3.9
	비제조업	3,079	1.4	2.3	70.5	8.1	53.4	2.9	7.6
유 형/ 업 종	일반 제조업	1,080	4.3	10.2	73.4	8.8	65.5	2.7	2.0
	일반 비제조업	1,251	0.8	2.1	74.0	10.5	60.0	1.7	5.6
	피출자/관계 제조업	848	2.0	5.8	72.3	5.2	59.5	2.1	6.4
	피출자/관계 비제조업	1,828	1.8	2.5	68.0	6.5	48.8	3.7	8.9
매 출 규 모	100억 미만	1,285	1.7	2.3	62.3	3.3	43.9	3.9	12.7
	100억~500억 미만	1,071	1.1	3.4	71.1	8.2	56.2	2.4	6.1
	500억~1,000억 미만	664	3.1	5.4	77.2	9.7	63.3	2.7	3.4
	1,000억~2,000억 미만	933	2.5	4.4	70.1	9.6	65.1	2.3	4.2
	2,000억~3,000억 미만	434	3.7	12.1	83.0	9.1	59.1	3.1	0.0
	3,000억~5,000억 미만	305	3.1	5.9	72.8	11.3	65.5	1.6	3.8
	5,000억~1조 미만	199	2.0	6.6	81.6	8.5	67.3	2.0	3.4
	1조 이상	116	0.0	3.9	87.5	11.9	61.3	0.0	0.0
수 출 여 부	수출있음	1,929	3.0	7.8	76.6	8.4	62.6	2.0	1.9
	수출없음	3,078	1.6	2.6	68.2	7.4	53.5	3.2	8.8
종 사 자 수	50명 미만	2,006	1.4	2.8	66.8	4.7	48.2	2.8	9.5
	50~100명 미만	761	1.8	3.7	75.3	8.2	63.9	1.1	3.5
	100~200명 미만	781	2.4	3.4	70.1	7.1	62.0	3.5	6.5
	200~300명 미만	426	1.8	5.1	74.0	10.6	59.0	1.7	2.6
	300~500명 미만	436	2.1	8.2	76.6	9.1	61.3	4.2	1.9
	500~1,000명 미만	375	6.4	14.0	75.5	10.6	65.4	2.9	3.0
	1,000명 이상	223	2.8	4.1	81.8	23.2	69.8	3.3	4.1
업 력	7년 미만	232	2.7	4.9	75.0	5.9	50.6	4.6	5.2
	7~20년 미만	1,673	1.9	2.9	66.5	5.4	53.6	3.4	8.4
	20~30년 미만	1,185	3.4	5.5	77.5	10.6	54.0	1.7	4.9
	30~40년 미만	786	0.4	5.0	71.9	4.1	61.8	3.5	6.4
	40~50년 미만	530	2.6	5.1	72.8	10.2	67.8	1.3	4.3
	50년 이상	601	2.1	6.4	70.0	12.1	59.4	2.5	4.1
매 출 유 형	B2B	4,028	2.2	5.0	72.8	7.9	58.0	2.8	5.5
	B2C	816	2.2	2.9	68.0	7.8	52.2	2.8	8.3
	B2G	163	1.5	4.3	53.6	3.2	56.7	0.0	12.6

1.7 신규채용 사유

- 신규채용 사유에 대해 ‘이직자 발생’이 76.2%로 매우 높게 나타났으며, ‘사업분야확대’ 11.7%, ‘설비투자확대’ 3.8%, ‘연구개발투자 확대’ 2.6% 순으로 조사됨
- ‘이직자 발생’의 비중이 매년 높게 조사되었으며, ‘사업분야 확대’, ‘설비투자 확대’, ‘연구개발 투자 확대’의 경우 전년도에 비해 소폭 상승함

[그림 2-22] 신규채용 사유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘이직자 발생’(76.8%)이 높게 나타났으며, 다음으로 ‘사업분야 확대’ (11.8%), ‘설비투자 확대’(4.3%) 순으로 조사됨
- 제조업의 경우 ‘이직자 발생’(75.6%)이 매우 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘사업분야 확대’(14.5%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘이직자 발생’ (77.7%), 일반 비제조업의 경우 ‘사업분야확대’(16.0%)가 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 ‘이직자 발생’(81.0%)이 가장 높았으며, 1조원 이상 기업의 경우 ‘연구개발투자 확대’(9.7%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘연구개발투자 확대’(5.2%), ‘설비투자 확대’(5.1%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 경우 ‘이직자 발생’(82.4%)이 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘사업분야확대’(17.8%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘사업분야확대’(18.6%)가 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-32> 신규채용 사유

(단위 : 개사, %)

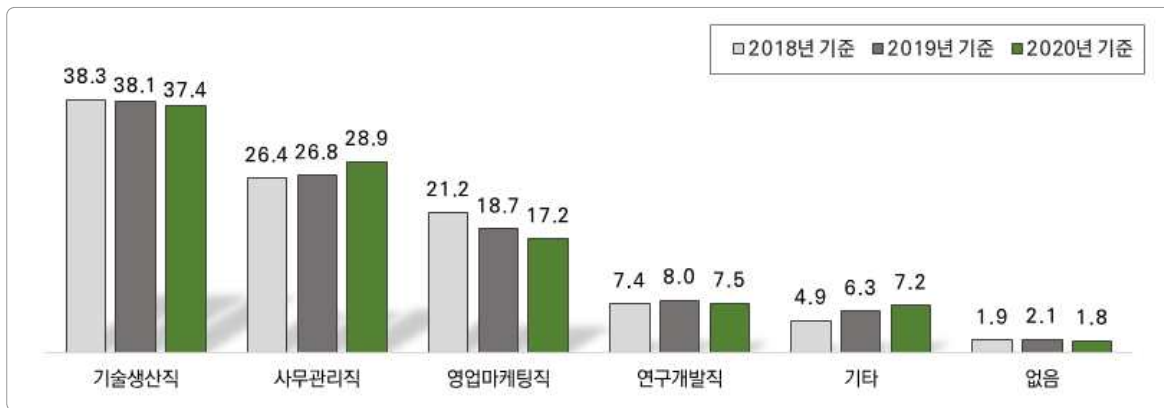
		사례수	이직자 발생	설비 투자 확대	연구 개발 투자 확대	사업 분야 확대	법적인 사유 발생	기타	없음
전 체		5,007	76.2	3.8	2.6	11.7	1.1	2.9	1.7
유 형	일반중견	2,331	76.8	4.3	3.3	11.8	0.9	1.9	1.0
	피출자/관계	2,676	75.6	3.4	2.0	11.7	1.3	3.7	2.3
업 종	제조업	1,928	76.5	6.5	5.0	7.4	1.2	2.8	0.6
	비제조업	3,079	75.9	2.1	1.1	14.5	1.0	2.9	2.3
유 형/ 업 종	일반 제조업	1,080	77.7	5.4	6.8	6.9	0.7	2.1	0.3
	일반 비제조업	1,251	76.0	3.3	0.3	16.0	1.1	1.7	1.5
	피출자/관계 제조업	848	74.9	7.9	2.7	8.1	1.8	3.7	0.9
	피출자/관계 비제조업	1,828	75.9	1.4	1.7	13.4	1.0	3.7	2.9
매 출 규 모	100억 미만	1,285	71.5	2.5	2.5	15.7	1.7	2.7	3.4
	100억~500억 미만	1,071	78.4	4.0	1.7	8.8	0.8	4.4	1.8
	500억~1,000억 미만	664	81.0	2.3	0.5	10.6	0.5	3.6	1.6
	1,000억~2,000억 미만	933	78.2	4.0	3.7	11.3	0.4	1.5	0.8
	2,000억~3,000억 미만	434	78.5	7.3	3.6	7.2	0.7	1.9	0.7
	3,000억~5,000억 미만	305	77.6	4.3	2.9	10.7	3.1	1.4	0.0
	5,000억~1조 미만	199	65.8	7.5	4.0	17.6	1.6	3.6	0.0
	1조 이상	116	67.4	1.9	9.7	14.7	2.2	4.1	0.0
수 출 여 부	수출있음	1,929	75.6	5.1	5.2	10.3	0.8	2.3	0.6
	수출없음	3,078	76.5	3.0	1.0	12.6	1.3	3.2	2.3
종 사 자 수	50명 미만	2,006	74.7	2.4	1.9	13.9	1.2	2.0	4.0
	50~100명 미만	761	75.8	3.3	1.1	12.0	2.2	5.7	0.0
	100~200명 미만	781	79.7	4.8	3.3	8.0	0.7	3.6	0.0
	200~300명 미만	426	82.4	6.6	0.9	6.2	1.8	1.2	0.9
	300~500명 미만	436	78.1	4.2	6.9	7.7	0.0	3.1	0.0
	500~1,000명 미만	375	66.8	8.3	4.7	17.8	0.7	1.7	0.0
	1,000명 이상	223	78.0	1.7	3.9	13.4	0.0	2.9	0.0
	7년 미만	232	66.9	7.2	1.5	18.6	2.7	3.1	0.0
업 력	7~20년 미만	1,673	74.4	4.3	1.6	13.2	0.7	2.4	3.4
	20~30년 미만	1,185	75.1	4.4	3.9	11.9	0.6	2.9	1.2
	30~40년 미만	786	80.6	3.2	3.1	8.7	1.1	2.7	0.5
	40~50년 미만	530	77.0	2.0	2.7	12.9	1.2	3.4	0.7
	50년 이상	601	80.1	2.5	2.5	7.7	2.4	3.7	1.0
	7년 미만	232	66.9	7.2	1.5	18.6	2.7	3.1	0.0
매 출 유 형	B2B	4,028	75.5	4.1	2.9	11.6	0.8	3.4	1.7
	B2C	816	79.2	3.1	1.5	12.4	1.9	0.8	1.2
	B2G	163	77.7	0.0	1.4	13.3	3.8	0.0	3.8

1.8 가장 필요한 직무

- 신규채용으로 가장 필요한 직무에 대해 ‘기술·생산직’이 37.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘사무·관리직’ 28.9%, ‘영업·마케팅직’ 17.2% 순으로 조사됨
 - ‘기술·생산직’의 비중이 매년 높게 나타났으며, ‘사무·관리직’의 경우 26.8%에서 28.9%로 소폭 증가함

[그림 2-23] 가장 필요한 직무

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계기업 모두 ‘기술생산직’이 각각 36.9%, 37.8%로 높았으며, 일반 중견기업은 ‘연구개발직’(9.0%)이 상대적으로 높았음
- 제조업의 경우 ‘기술생산직’(48.2%)이 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘사무관리직’(33.9%)이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기술생산직’(55.9%)이 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘연구개발직’(17.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘사무관리직’(33.6%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 1조원 이상의 경우 ‘연구개발직’(19.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘기술생산직’(39.8%), ‘연구개발직’(15.0%)이 내수기업보다 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘사무관리직’(37.6%)이 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업은 ‘기술·생산직’(46.4%)이 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 경우 ‘기술생산직’(57.2%)이 높게 나타났으며, B2C기업의 경우 ‘영업·마케팅직’(28.1%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-33> 가장 필요한 직무

(단위 : 개사, %)

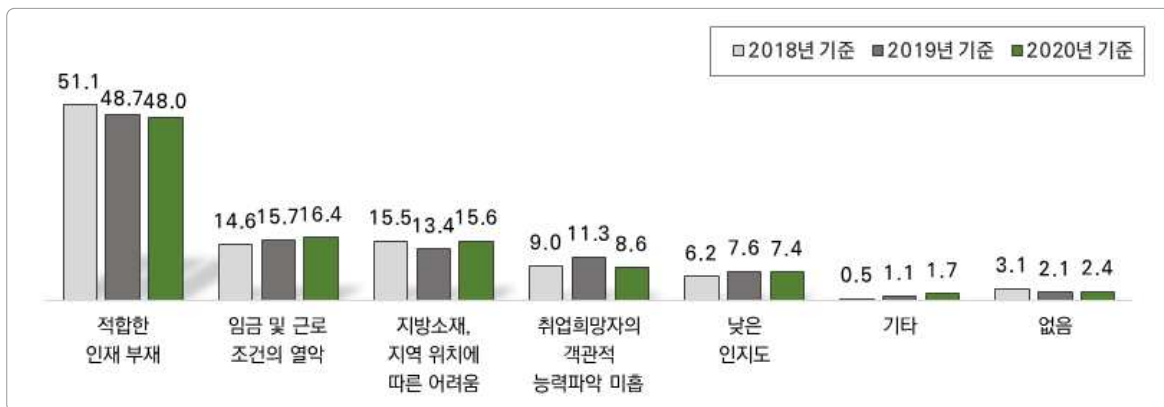
		사례수	사무 관리직	기술 생산직	영업 마케팅직	연구 개발직	기타	없음
전 체		5,007	28.9	37.4	17.2	7.5	7.2	1.8
유형	일반중견	2,331	28.5	36.9	17.9	9.0	6.3	1.3
	피출자/관계	2,676	29.3	37.8	16.6	6.2	7.9	2.2
업종	제조업	1,928	20.9	48.2	12.2	15.5	2.1	1.1
	비제조업	3,079	33.9	30.6	20.4	2.5	10.3	2.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	22.4	42.2	14.5	17.9	2.0	0.9
	일반 비제조업	1,251	33.7	32.3	20.9	1.4	10.1	1.7
	피출자/관계 제조업	848	19.0	55.9	9.3	12.3	2.3	1.2
	피출자/관계 비제조업	1,828	34.0	29.4	20.1	3.3	10.5	2.7
매출 규모	100억 미만	1,285	33.6	33.9	14.3	5.3	10.4	2.4
	100억~500억 미만	1,071	29.3	38.0	15.7	6.7	8.3	2.0
	500억~1,000억 미만	664	28.2	39.0	21.2	4.4	4.5	2.7
	1,000억~2,000억 미만	933	26.1	37.9	19.9	8.9	5.2	2.0
	2,000억~3,000억 미만	434	24.1	40.4	19.8	9.7	5.4	0.6
	3,000억~5,000억 미만	305	26.3	38.1	19.1	9.4	7.1	0.0
	5,000억~1조 미만	199	24.5	41.6	14.8	14.9	4.1	0.0
	1조 이상	116	31.3	34.6	10.4	19.5	4.3	0.0
수출 여부	수출있음	1,929	25.1	39.8	17.1	15.0	2.0	0.9
	수출없음	3,078	31.3	35.8	17.3	2.8	10.4	2.4
종사 자수	50명 미만	2,006	37.6	28.1	19.0	4.5	7.4	3.3
	50~100명 미만	761	27.5	43.7	17.9	5.1	5.5	0.3
	100~200명 미만	781	21.6	46.4	19.9	6.9	3.3	1.9
	200~300명 미만	426	28.5	43.7	15.7	3.1	8.2	0.9
	300~500명 미만	436	21.4	42.8	11.7	18.8	5.3	0.0
	500~1,000명 미만	375	17.7	39.7	13.3	19.6	8.7	1.0
	1,000명 이상	223	14.7	41.4	9.9	11.0	23.0	0.0
업력	7년 미만	232	23.2	40.0	21.7	10.2	4.9	0.0
	7~20년 미만	1,673	30.2	37.5	15.3	5.3	9.1	2.6
	20~30년 미만	1,185	25.4	35.4	20.4	9.7	7.2	1.9
	30~40년 미만	786	26.5	42.4	17.9	6.1	5.7	1.4
	40~50년 미만	530	28.5	39.7	14.0	9.8	6.0	2.0
	50년 이상	601	37.7	31.1	16.7	8.2	5.7	0.6
매출 유형	B2B	4,028	29.1	37.7	15.4	8.6	7.2	1.9
	B2C	816	29.0	31.8	28.1	1.9	7.9	1.2
	B2G	163	22.3	57.2	7.1	9.5	1.6	2.3

1.9 신규채용 애로사항

- 신규채용 애로사항으로는 ‘적합한 인재 부재’가 48.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘임금 및 근로조건의 열악’ 16.4%, ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’ 15.6%, ‘취업 희망자의 객관적 능력파악 미흡’ 8.6% 순으로 조사됨
- ‘적합한 인재 부재’의 비중이 매년 높게 나타났으며, ‘임금 및 근로 조건의 열악’, ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’의 비중이 소폭 상승함

[그림 2-24] 신규채용 애로사항

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(51.5%), ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’ (15.9%)이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(25.5%)이 비제조업보다 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘적합한 인재 부재’(50.5%)가 높게 조사됨. 일반 비제조업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(56.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘적합한 인재 부재’(55.6%)가 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘취업희망자의 객관적 능력파악 미흡’(18.2%)이 타 기업 대비 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’ (20.8%), ‘적합한 인재 부재’(49.5%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘낮은 인지도’(11.9%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 300명~500명 미만 기업은 ‘적합한 인재 부재’(55.0%)가 타 기업에 비해 높았음. B2B기업의 경우 ‘지방소재, 지역 위치에 따른 어려움’(16.5%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-34> 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		5,007	48.0	16.4	7.4	8.6	15.6	1.7	2.4
유형	일반중견	2,331	51.5	14.9	6.9	8.4	15.9	1.2	1.1
	피출자/관계	2,676	44.9	17.6	7.9	8.8	15.2	2.1	3.4
업종	제조업	1,928	44.0	14.7	6.0	7.6	25.5	1.3	1.0
	비제조업	3,079	50.5	17.4	8.3	9.3	9.3	2.0	3.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	45.9	13.3	4.7	9.7	25.0	0.7	0.6
	일반 비제조업	1,251	56.4	16.3	8.7	7.2	8.1	1.7	1.6
	피출자/관계 제조업	848	41.6	16.4	7.6	4.8	26.2	1.9	1.5
	피출자/관계 비제조업	1,828	46.5	18.2	8.0	10.6	10.1	2.2	4.3
매출 규모	100억 미만	1,285	48.2	21.3	8.6	8.1	8.5	1.0	4.3
	100억~500억 미만	1,071	44.7	14.8	7.0	8.5	18.9	3.7	2.4
	500억~1,000억 미만	664	48.8	12.9	6.8	9.0	17.0	2.8	2.7
	1,000억~2,000억 미만	933	49.7	18.5	6.8	7.3	15.8	0.4	1.5
	2,000억~3,000억 미만	434	49.4	14.6	5.3	5.1	24.9	0.0	0.6
	3,000억~5,000억 미만	305	46.3	13.6	9.6	14.2	14.7	1.5	0.0
	5,000억~1조 미만	199	55.6	7.3	8.7	10.1	17.2	1.0	0.0
	1조 이상	116	42.8	8.4	6.3	18.2	17.9	4.3	2.2
수출 여부	수출있음	1,929	49.5	13.0	5.6	8.4	20.8	1.3	1.5
	수출없음	3,078	47.0	18.5	8.6	8.7	12.3	2.0	2.9
종사 자수	50명 미만	2,006	47.6	17.4	11.9	7.9	9.8	1.6	3.8
	50~100명 미만	761	42.2	14.9	4.4	11.5	23.6	2.7	0.8
	100~200명 미만	781	49.1	16.6	5.1	7.8	17.6	1.1	2.7
	200~300명 미만	426	46.5	14.6	6.2	6.9	23.1	0.0	2.6
	300~500명 미만	436	55.0	17.0	3.6	5.6	17.1	1.6	0.0
	500~1,000명 미만	375	54.6	13.5	3.4	11.5	15.0	0.7	1.3
	1,000명 이상	223	45.1	18.1	1.9	12.3	15.9	6.7	0.0
업력	7년 미만	232	49.4	17.1	6.1	7.3	16.3	3.9	0.0
	7~20년 미만	1,673	43.0	15.5	10.0	9.8	16.6	1.7	3.4
	20~30년 미만	1,185	51.4	17.3	7.3	7.5	12.6	1.8	2.1
	30~40년 미만	786	47.7	17.8	6.9	5.3	18.2	1.5	2.6
	40~50년 미만	530	55.6	15.6	3.9	8.3	12.9	2.2	1.5
	50년 이상	601	48.2	15.6	4.6	12.4	17.0	0.7	1.5
매출 유형	B2B	4,028	48.6	14.6	7.1	9.3	16.5	1.6	2.3
	B2C	816	46.5	23.6	8.1	5.8	11.5	2.2	2.3
	B2G	163	40.9	24.5	11.1	5.7	12.5	1.5	3.8

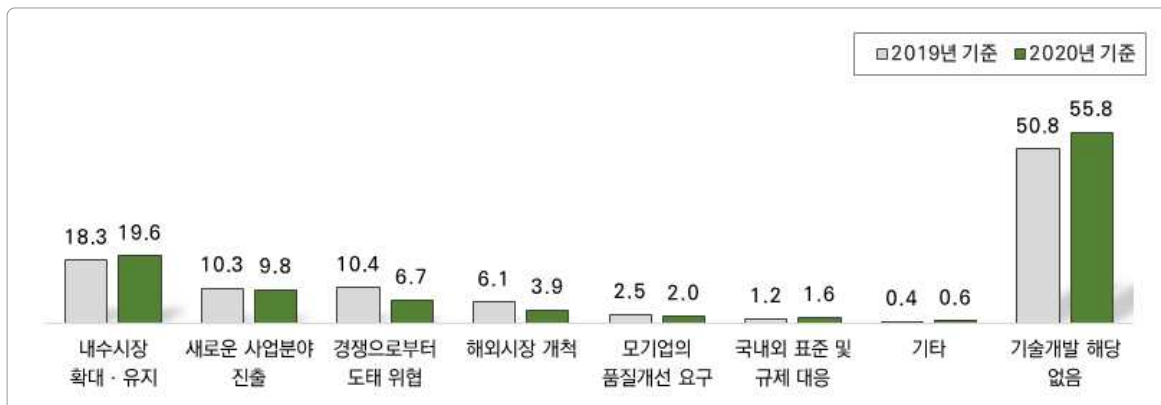
02. 기술혁신

2.1 기술개발 동기

- 중견기업 기술개발 동기는 ‘내수시장 확대·유지’가 19.6%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘새로운 사업분야 진출’ 9.8%, ‘경쟁으로부터 도태 위협’ 6.7% 순으로 조사됨
- ‘기술개발 해당 없음’은 50.8%에서 55.8%로 5.0%p 증가하였으며, ‘경쟁으로부터 도태 위협’(10.4%→6.7%), ‘해외시장 개척’(6.1%→3.9%)은 다소 감소함

[그림 2-25] 기술개발 동기

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 기술개발 동기는 ‘내수시장 확대·유지’(21.3%), ‘새로운 사업분야 진출’(12.8%) 순으로 높게 조사됨
- 업종별로는 제조업은 ‘내수시장 확대·유지’(29.6%), ‘새로운 사업분야 진출’(16.3%)이 높게 조사됨. 일반 제조업은 ‘내수시장 확대·유지’(29.7%), ‘새로운 사업분야 진출’(20.1%)이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’이 73.3%로 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘내수시장 확대·유지’(25.7%), ‘경쟁으로부터 도태 위협’(22.0%)이 상대적으로 높게 조사됨

- 수출 중견기업은 ‘내수시장 확대·유지’(26.6%), ‘새로운 사업분야 진출’(16.8%)이 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘기술개발 해당 없음’(73.0%)이 높음
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’(72.9%)이 높았으며, 500~1,000명 미만 기업은 ‘내수시장 확대·유지’(30.2%)가 타 기업에 비해 높았음. 300~500명 미만 기업은 ‘새로운 사업분야 진출’(19.6%), 500~1,000명 미만 기업은 ‘경쟁으로부터 도태 위협’(13.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’(64.5%)이 가장 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘내수시장 확대·유지’(29.7%), 40~50년 미만 기업은 ‘새로운 사업분야 진출’(11.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘기술개발 해당 없음’(75.3%)이 높게 나타났으며, B2B기업은 ‘새로운 사업분야 진출’(11.3%)이 타 유형에 비해 높았음

<표 2-35> 기술개발 동기

(단위 : 개사, %)

		사례수	내수시장 확대·유지	해외시장 개척	새로운 사업분야 진출	경쟁으로부터 도태 위험
전 체		5,007	19.6	3.9	9.8	6.7
유형	일반중견	2,331	21.3	5.6	12.8	8.7
	피출자/관계	2,676	18.1	2.4	7.2	5.0
업종	제조업	1,928	29.6	7.7	16.3	12.6
	비제조업	3,079	13.3	1.5	5.8	3.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	29.7	9.3	20.1	14.9
	일반 비제조업	1,251	14.1	2.3	6.6	3.3
	피출자/관계 제조업	848	29.5	5.6	11.5	9.5
	피출자/관계 비제조업	1,828	12.8	0.9	5.2	2.9
매출 규모	100억 미만	1,285	15.3	1.6	6.2	2.2
	100억~500억 미만	1,071	16.5	3.0	7.2	6.8
	500억~1,000억 미만	664	22.1	2.4	9.9	5.7
	1,000억~2,000억 미만	933	24.4	5.9	14.3	9.0
	2,000억~3,000억 미만	434	19.4	6.3	14.3	8.6
	3,000억~5,000억 미만	305	24.3	7.9	10.3	8.0
	5,000억~1조 미만	199	22.6	6.3	16.9	12.5
	1조 이상	116	25.7	5.8	7.8	22.0
수출 여부	수출있음	1,929	26.6	8.6	16.8	13.5
	수출없음	3,078	15.2	0.9	5.5	2.4
종사 자수	50명 미만	2,006	14.3	1.2	6.1	3.1
	50~100명 미만	761	15.6	4.2	9.7	5.9
	100~200명 미만	781	25.4	4.9	12.3	7.6
	200~300명 미만	426	22.7	7.6	9.7	10.9
	300~500명 미만	436	23.6	7.1	19.6	12.8
	500~1,000명 미만	375	30.2	6.7	13.6	13.2
	1,000명 이상	223	28.7	5.1	10.3	7.7
업력	7년 미만	232	29.7	0.0	7.8	6.0
	7~20년 미만	1,673	16.1	2.7	10.0	3.7
	20~30년 미만	1,185	18.4	4.3	10.5	7.6
	30~40년 미만	786	20.0	4.0	7.3	7.8
	40~50년 미만	530	23.1	4.3	11.6	9.0
	50년 이상	601	24.1	7.0	10.5	10.0
매출 유형	B2B	4,028	20.4	4.1	11.3	7.7
	B2C	816	15.5	2.3	2.8	3.3
	B2G	163	20.0	5.3	8.6	0.0

(계속)

<표 2-35> 기술개발 동기

(단위 : 개사, %)

		사례수	모기업의 품질개선 요구	국내외 표준 및 규제 대응	기타	기술개발 해당 없음
전 체		5,007	2.0	1.6	0.6	55.8
유형	일반중견	2,331	1.4	1.9	1.2	47.2
	피출자/관계	2,676	2.6	1.4	0.1	63.3
업종	제조업	1,928	3.5	1.5	1.0	27.8
	비제조업	3,079	1.1	1.7	0.4	73.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	2.1	2.1	1.4	20.3
	일반 비제조업	1,251	0.7	1.7	0.9	70.4
	피출자/관계 제조업	848	5.4	0.8	0.4	37.3
	피출자/관계 비제조업	1,828	1.3	1.7	0.0	75.3
매출 규모	100억 미만	1,285	0.5	1.0	0.0	73.3
	100억~500억 미만	1,071	4.3	1.5	0.0	60.7
	500억~1,000억 미만	664	3.5	1.8	0.5	54.2
	1,000억~2,000억 미만	933	0.4	1.9	0.8	43.4
	2,000억~3,000억 미만	434	2.5	2.0	1.9	44.9
	3,000억~5,000억 미만	305	0.8	2.4	2.2	44.1
	5,000억~1조 미만	199	4.0	2.8	0.0	34.9
	1조 이상	116	0.0	2.2	4.1	32.3
수출 여부	수출있음	1,929	2.9	2.1	1.1	28.3
	수출없음	3,078	1.5	1.3	0.3	73.0
종사 자수	50명 미만	2,006	1.4	0.9	0.2	72.9
	50~100명 미만	761	4.3	2.2	0.5	57.7
	100~200명 미만	781	2.6	2.7	0.8	43.7
	200~300명 미만	426	0.7	3.2	0.0	45.2
	300~500명 미만	436	0.7	1.1	1.7	33.4
	500~1,000명 미만	375	2.5	0.5	0.7	32.7
	1,000명 이상	223	2.1	2.5	3.1	40.5
업력	7년 미만	232	3.3	1.4	0.0	51.8
	7~20년 미만	1,673	2.1	0.8	0.0	64.5
	20~30년 미만	1,185	1.6	1.5	0.9	55.2
	30~40년 미만	786	3.4	2.6	1.5	53.4
	40~50년 미만	530	1.8	1.2	0.0	49.1
	50년 이상	601	0.7	3.6	1.3	43.0
매출 유형	B2B	4,028	2.5	1.7	0.7	51.7
	B2C	816	0.0	0.6	0.3	75.3
	B2G	163	0.0	6.2	0.0	59.9

2.1.1 기술개발을 하지 않는 이유

- 기술개발을 하지 않는 이유에 대해 ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’이 79.2%로 높게 조사됨. 그 외 ‘기술개발 부족’, ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(각각 3.7%)등의 순임
- ‘기술개발이 필요한 업종이 아님’ 비중이 높은 가운데, 전년 대비 ‘불확실한 시장 수요’(5.5%→3.6%), ‘자금 부족’(2.0%→1.7%) 등은 소폭 감소함

[그림 2-26] 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’(10.8%), ‘기술개발 부족’(7.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 피출자/관계 제조업의 경우 ‘불확실한 시장수요’(8.8%), ‘기술개발 부족’(8.5%)이 상대적으로 높았으며, 일반 제조업의 경우 ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(11.8%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출이 3,000억원~5,000억원 미만인 기업의 경우 ‘이전에 진행한 기술개발 성과로 인해 추가적인 기술개발 불필요’(8.3%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘불확실한 시장 수요’(6.6%)가 상대적으로 높았으며, 종사자 수별로는 300~500명 미만 기업은 ‘기술개발 부족’(11.4%) 응답이 상대적으로 다소 높았음
- 매출유형별로는 B2G기업의 경우 ‘기술개발 부족’(10.1%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-36> 기술개발을 하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

		사례수	자금부족	기술개발 부족	정부지원 부족	아이디어 부재
전 체		2,793	1.7	3.7	0.8	1.3
유형	일반중견	1,099	1.5	3.7	1.5	0.9
	피출자/관계	1,693	1.8	3.7	0.3	1.5
업종	제조업	536	1.6	7.3	0.5	3.8
	비제조업	2,257	1.7	2.9	0.8	0.7
유형/ 업종	일반 제조업	219	1.9	5.7	1.2	4.4
	일반 비제조업	880	1.4	3.2	1.6	0.0
	피출자/관계 제조업	316	1.4	8.5	0.0	3.3
	피출자/관계 비제조업	1,377	1.9	2.6	0.3	1.1
매출 규모	100억 미만	942	1.3	4.4	0.0	0.7
	100억~500억 미만	650	2.9	2.8	0.7	1.4
	500억~1,000억 미만	360	1.0	3.9	1.0	2.9
	1,000억~2,000억 미만	405	0.0	3.7	1.9	1.8
	2,000억~3,000억 미만	195	3.1	4.5	2.9	0.0
	3,000억~5,000억 미만	135	3.5	1.6	0.0	1.6
	5,000억~1조 미만	69	2.9	5.7	0.0	0.0
	1조 이상	38	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	547	0.4	5.2	0.0	3.2
	수출없음	2,246	2.0	3.3	1.0	0.8
종사 자수	50명 미만	1,461	1.5	3.0	0.6	1.0
	50~100명 미만	439	3.0	1.8	0.0	0.0
	100~200명 미만	341	1.4	2.0	0.0	0.9
	200~300명 미만	192	0.0	7.6	5.6	4.7
	300~500명 미만	146	0.0	11.4	0.0	3.0
	500~1,000명 미만	123	1.8	7.9	2.1	3.0
	1,000명 이상	90	6.3	4.1	0.0	0.0
업력	7년 미만	120	5.2	3.7	0.0	0.0
	7~20년 미만	1,079	1.7	2.5	0.3	1.1
	20~30년 미만	654	1.7	3.9	0.7	0.0
	30~40년 미만	420	1.4	1.2	0.0	1.8
	40~50년 미만	260	2.3	9.9	2.5	0.8
	50년 이상	259	0.0	6.5	2.7	5.2
매출 유형	B2B	2,081	2.2	3.9	1.0	1.7
	B2C	615	0.4	2.0	0.0	0.0
	B2G	97	0.0	10.1	0.0	0.0

(계속)

<표 2-36> 기술개발을 하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

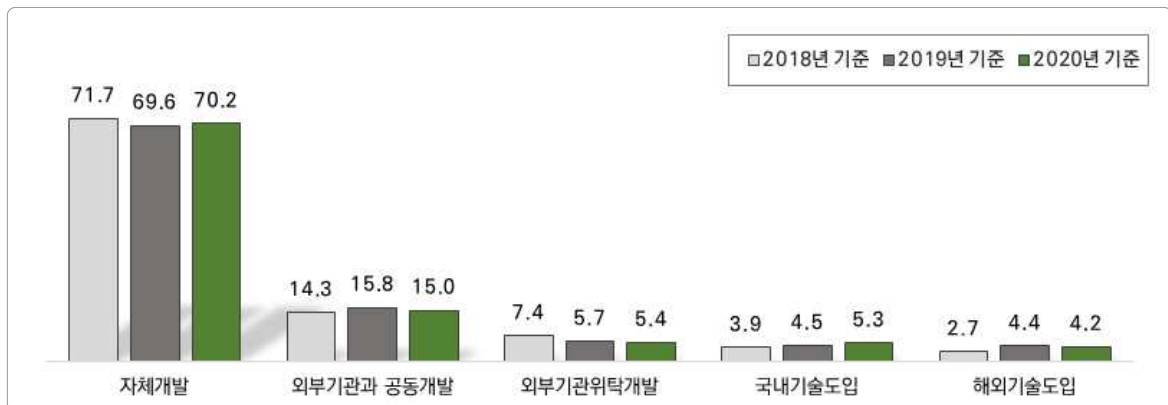
		사례수	불확실한 시장수요	이전에 진행한 기술개발 성으로 인해 추가적인 기술 개발 불필요	기술개발이 필요한 업종이 아님	기타
전 체		2,793	3.6	3.7	79.2	6.0
유형	일반중견	1,099	2.0	2.9	83.7	3.8
	피출자/관계	1,693	4.7	4.2	76.3	7.5
업종	제조업	536	6.3	10.8	57.7	12.0
	비제조업	2,257	3.0	2.0	84.3	4.6
유형/ 업종	일반 제조업	219	2.7	11.8	63.7	8.7
	일반 비제조업	880	1.8	0.7	88.6	2.6
	피출자/관계 제조업	316	8.8	10.2	53.5	14.3
	피출자/관계 비제조업	1,377	3.7	2.8	81.6	5.9
매출 규모	100억 미만	942	4.4	3.3	81.5	4.4
	100억~500억 미만	650	3.6	4.2	73.3	11.2
	500억~1,000억 미만	360	3.8	2.9	77.7	6.8
	1,000억~2,000억 미만	405	2.9	3.1	82.0	4.6
	2,000억~3,000억 미만	195	2.9	5.4	79.9	1.3
	3,000억~5,000억 미만	135	3.7	8.3	75.9	5.3
	5,000억~1조 미만	69	0.0	0.0	89.2	2.3
	1조 이상	38	0.0	0.0	100.0	0.0
수출 여부	수출있음	547	6.6	5.5	69.0	10.1
	수출없음	2,246	2.9	3.2	81.7	5.0
종사 자수	50명 미만	1,461	3.1	2.8	81.6	6.4
	50~100명 미만	439	6.0	4.5	78.0	6.6
	100~200명 미만	341	3.5	7.4	78.9	6.0
	200~300명 미만	192	3.9	3.8	69.0	5.5
	300~500명 미만	146	4.3	3.0	71.0	7.3
	500~1,000명 미만	123	0.0	4.2	78.9	2.1
	1,000명 이상	90	4.2	0.0	83.7	1.7
업력	7년 미만	120	2.9	0.0	79.4	8.8
	7~20년 미만	1,079	2.1	3.0	83.9	5.4
	20~30년 미만	654	7.0	1.1	78.1	7.6
	30~40년 미만	420	3.4	9.1	77.2	6.0
	40~50년 미만	260	4.5	4.7	69.4	5.9
	50년 이상	259	0.9	5.1	76.0	3.6
매출 유형	B2B	2,081	4.1	3.8	76.8	6.5
	B2C	615	2.6	3.0	87.1	4.9
	B2G	97	0.0	4.9	81.2	3.8

2.2 기술개발 비중

- 기술개발 시 ‘자체개발’이 70.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘외부기관과 공동개발’ 15.0%, ‘외부기관 위탁개발’ 5.4% 순으로 조사됨
- ‘자체개발’ 비중이 높게 나타났으며, ‘국내기술도입’은 2018년 이후 소폭 상승하는 추세를 보임

[그림 2-27] 기술개발 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’(18.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘자체개발’(72.7%) 비중이 가장 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘국내 기술 도입’(8.9%), ‘외부기관 위탁개발’(7.0%) 비중이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘자체개발’(73.5%)이 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’ (22.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원~500억원 미만 기업의 경우 ‘자체개발’ 비중이 76.2%로 가장 높게 나타났으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’ (21.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘국내기술 도입’(9.0%) 응답이 상대적으로 다소 높았으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘외부기관과 공동개발’(20.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘자체개발’ 비중이 80.0%로 높게 조사됨

<표 2-37> 기술개발 비중

(단위 : 개사, %)

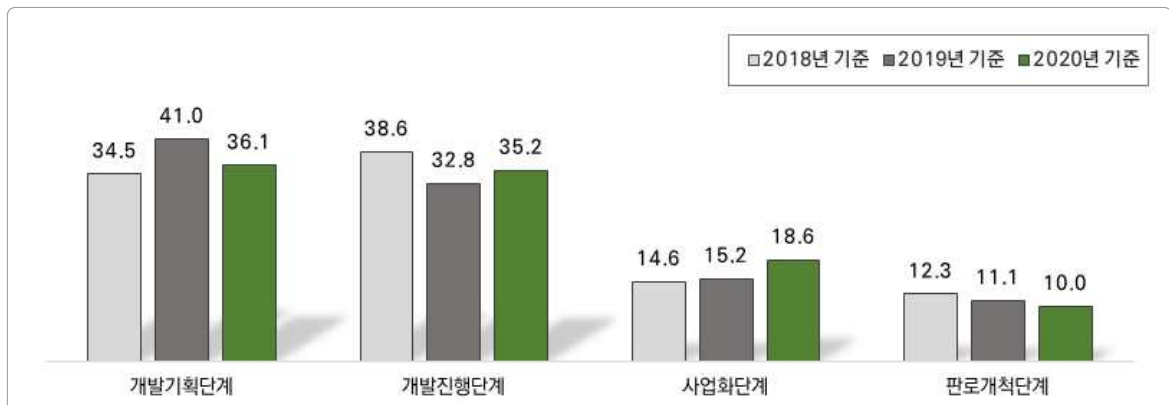
		사례수	자체개발	외부기관과 공동개발	외부기관 위탁개발	국내기술 도입	해외기술 도입
전 체		2,214	70.2	15.0	5.4	5.3	4.2
유형	일반중견	1,232	68.4	18.5	5.5	4.3	3.4
	피출자/관계	983	72.4	10.6	5.4	6.5	5.1
업종	제조업	1,392	72.7	15.1	4.5	3.2	4.5
	비제조업	822	65.8	14.8	7.0	8.9	3.5
유형/ 업종	일반 제조업	861	73.5	16.6	3.9	2.9	3.1
	일반 비제조업	371	56.6	22.7	9.2	7.6	3.9
	피출자/관계 제조업	532	71.6	12.5	5.5	3.6	6.8
	피출자/관계 비제조업	451	73.3	8.3	5.2	9.9	3.2
매출 규모	100억 미만	343	74.2	11.0	5.4	6.8	2.6
	100억~500억 미만	421	76.2	10.7	3.8	4.7	4.5
	500억~1,000억 미만	304	62.2	14.7	8.2	8.0	6.9
	1,000억~2,000억 미만	528	68.6	15.4	5.4	6.0	4.6
	2,000억~3,000억 미만	239	67.7	21.4	4.1	2.7	4.1
	3,000억~5,000억 미만	170	72.0	18.2	6.0	1.7	2.1
	5,000억~1조 미만	130	66.0	18.8	8.6	3.8	2.9
	1조 이상	79	71.9	20.7	2.0	3.7	1.6
수출 여부	수출있음	1,382	71.1	16.1	4.3	3.5	5.1
	수출없음	832	68.6	13.0	7.4	8.3	2.6
종사 자수	50명 미만	544	72.4	10.9	4.4	9.0	3.3
	50~100명 미만	321	66.6	14.8	8.2	5.9	4.5
	100~200명 미만	440	70.8	14.6	6.0	2.8	5.8
	200~300명 미만	233	74.6	11.4	7.7	3.1	3.1
	300~500명 미만	290	67.9	19.8	3.2	2.1	6.9
	500~1,000명 미만	252	69.0	19.4	4.6	5.5	1.5
	1,000명 이상	132	66.8	20.3	3.6	7.0	2.3
업력	7년 미만	112	80.0	8.8	5.8	1.7	3.7
	7~20년 미만	593	71.3	14.5	6.7	5.3	2.2
	20~30년 미만	530	71.2	13.3	3.7	6.3	5.7
	30~40년 미만	366	65.2	15.5	6.3	7.3	5.7
	40~50년 미만	270	70.7	15.9	4.6	5.9	2.9
	50년 이상	343	68.3	19.2	5.6	2.2	4.7
매출 유형	B2B	1,948	71.3	14.4	4.9	5.3	4.1
	B2C	202	69.2	13.8	8.5	3.7	4.8
	B2G	65	39.7	35.4	12.6	10.2	2.2

2.3 기술개발 단계

- 기술개발이 있는 중견기업의 36.1%가 ‘개발기획단계’에 있으며, 다음으로 ‘개발진행단계’ 35.2%, ‘사업화단계’ 18.6% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘개발진행단계’(32.8%→35.2%), ‘사업화단계’(15.2%→18.6%)는 소폭 상승하였으며, ‘개발기획단계’(41.0%→36.1%), ‘완료개척단계’(11.1%→10.0%)는 소폭 감소함

[그림 2-28] 기술개발 단계

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘개발진행단계’(43.7%), ‘사업화단계’(20.0%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘개발기획단계’(44.7%)가 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘개발진행단계’(43.0%), 비제조업은 ‘개발기획단계’(49.3%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘개발진행단계’(49.0%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘개발기획단계’(52.4%)가 높게 나타났으며, 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘사업화단계’(32.5%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘개발진행단계’(44.2%)가 높게 나타났으며, 내수기업의 경우 ‘개발기획단계’(50.2%)이 높게 조사됨. 종사자수가 50명 미만 기업의 경우 ‘개발기획단계’(52.2%)가 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업은 ‘완료개척단계’(13.3%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘사업화단계’(26.3%)가 상대적으로 높게 나타났으며, B2C기업의 경우 ‘개발기획단계’(41.2%)가 타 유형의 기업보다 다소 높게 조사됨

<표 2-38> 기술개발 단계

(단위 : 개사, %)

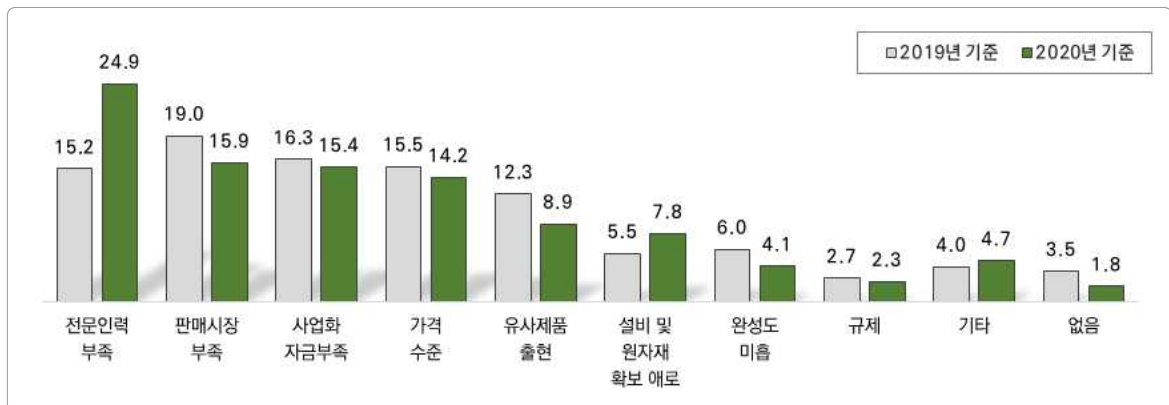
		사례수	개발기획단계	개발진행단계	사업화단계	판로개척단계
전 체		2,214	36.1	35.2	18.6	10.0
유형	일반중견	1,232	29.3	43.7	20.0	7.1
	피출자/관계	983	44.7	24.6	16.9	13.8
업종	제조업	1,392	28.3	43.0	18.5	10.1
	비제조업	822	49.3	21.9	18.8	10.0
유형/ 업종	일반 제조업	861	25.0	49.0	18.1	7.9
	일반 비제조업	371	39.0	31.4	24.4	5.1
	피출자/관계 제조업	532	33.7	33.4	19.2	13.7
	피출자/관계 비제조업	451	57.7	14.1	14.2	13.9
매출 규모	100억 미만	343	52.4	21.8	16.1	9.7
	100억~500억 미만	421	47.2	20.1	18.4	14.3
	500억~1,000억 미만	304	29.4	36.9	18.5	15.1
	1,000억~2,000억 미만	528	27.8	45.5	19.9	6.8
	2,000억~3,000억 미만	239	31.9	47.5	15.1	5.5
	3,000억~5,000억 미만	170	33.5	27.6	32.5	6.4
	5,000억~1조 미만	130	27.4	48.2	15.5	8.9
	1조 이상	79	20.8	55.6	8.9	14.7
수출 여부	수출있음	1,382	27.6	44.2	19.9	8.2
	수출없음	832	50.2	20.2	16.5	13.1
종사 자수	50명 미만	544	52.2	20.6	15.2	12.1
	50~100명 미만	321	38.5	28.3	20.2	12.9
	100~200명 미만	440	33.8	36.4	20.0	9.7
	200~300명 미만	233	33.1	46.0	18.0	3.0
	300~500명 미만	290	22.5	47.8	20.5	9.3
	500~1,000명 미만	252	32.1	40.3	19.3	8.2
	1,000명 이상	132	14.6	51.7	20.3	13.3
업력	7년 미만	112	29.2	19.2	26.3	25.4
	7~20년 미만	593	46.6	28.8	16.1	8.5
	20~30년 미만	530	29.8	39.6	20.3	10.3
	30~40년 미만	366	31.9	39.0	21.1	8.0
	40~50년 미만	270	37.3	37.2	15.0	10.5
	50년 이상	343	33.6	39.2	18.2	9.0
매출 유형	B2B	1,948	35.7	35.3	18.7	10.3
	B2C	202	41.2	36.6	18.6	3.5
	B2G	65	31.5	28.9	17.7	21.8

2.3.1 기술사업화 추진 시 애로사항

- 기술사업화 추진 시 애로사항으로는 ‘전문인력 부족’(24.9%)이 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘판매시장 부족’(15.9%), ‘사업화 자금 부족’(15.4%) 순으로 조사됨
- 전년대비 ‘전문인력 부족’(15.2%→24.9%), ‘설비 및 원자재 확보 애로’(5.5%→7.8%)는 상승함

[그림 2-29] 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘전문인력 부족’(26.2%), ‘가격수준’(18.9%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘사업화 자금 부족’(21.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘판매시장 부족’(18.7%), ‘가격수준’(16.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘전문인력 부족’(33.9%)이 높게 조사됨. 일반 비제조업의 경우 ‘전문인력 부족’(34.6%), 일반 제조업의 경우 ‘가격수준’(19.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘전문인력 부족’(39.9%)이 가장 높게 나타났으며, 500억원~1,000억원 미만 기업은 ‘사업화 자금부족’(25.0%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘판매시장 부족’(16.9%), ‘가격수준’(16.2%)이 내수기업보다 높게 나타났으며, 내수기업의 경우 ‘전문인력 부족’(34.2%)이 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 50명 미만 기업은 ‘사업화 자금부족’(27.4%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업은 ‘가격수준’(22.5%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-39> 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : 개사, %)

		사례수	사업화 자금부족	설비 및 원자재 확보 애로	가격 수준	완성도 미흡	유사제품 출현
전 체		635	15.4	7.8	14.2	4.1	8.9
유형	일반중견	333	9.8	6.7	18.9	6.4	8.7
	피출자/관계	302	21.5	9.0	9.0	1.6	9.1
업종	제조업	398	16.1	10.9	16.7	2.1	7.6
	비제조업	237	14.2	2.7	10.1	7.5	11.1
유형/ 업종	일반 제조업	224	10.2	7.1	19.7	3.7	10.2
	일반 비제조업	110	9.1	5.8	17.4	11.8	5.8
	피출자/관계 제조업	175	23.6	15.6	12.8	0.0	4.3
	피출자/관계 비제조업	127	18.6	0.0	3.8	3.8	15.7
매출 규모	100억 미만	89	22.8	4.0	0.0	0.0	7.0
	100억~500억 미만	138	13.1	12.8	13.1	3.5	10.2
	500억~1,000억 미만	102	25.0	6.0	19.4	0.0	10.3
	1,000억~2,000억 미만	141	14.0	7.9	10.7	5.3	10.6
	2,000억~3,000억 미만	49	10.6	0.0	15.9	18.6	0.0
	3,000억~5,000억 미만	66	13.6	6.6	23.5	0.0	13.6
	5,000억~1조 미만	32	0.0	6.3	30.0	0.0	6.3
	1조 이상	19	0.0	25.6	24.4	24.4	0.0
수출 여부	수출있음	389	15.5	9.0	16.2	5.1	8.8
	수출없음	246	15.3	5.8	11.0	2.5	9.2
종사 자수	50명 미만	148	27.4	7.0	7.6	0.0	0.0
	50~100명 미만	107	18.9	15.9	11.7	0.0	10.5
	100~200명 미만	131	11.6	5.7	13.4	6.5	15.0
	200~300명 미만	49	7.8	0.0	17.1	12.5	21.7
	300~500명 미만	86	12.6	6.8	19.8	6.1	2.5
	500~1,000명 미만	70	10.0	6.0	22.5	5.5	3.1
	1,000명 이상	45	0.0	10.7	17.5	5.1	24.4
업력	7년 미만	58	27.3	0.0	5.3	0.0	27.3
	7~20년 미만	146	24.0	13.6	12.0	2.1	4.0
	20~30년 미만	162	10.5	8.4	19.9	6.7	7.4
	30~40년 미만	107	14.6	6.2	10.8	7.8	13.2
	40~50년 미만	69	12.3	0.0	10.8	0.0	0.0
	50년 이상	93	6.3	10.2	19.6	3.9	9.5
매출 유형	B2B	565	15.4	7.7	15.2	3.4	8.7
	B2C	45	10.7	8.6	9.9	6.8	16.3
	B2G	26	24.0	9.7	0.0	14.8	0.0

(계속)

<표 2-39> 기술사업화 추진 시 애로사항

(단위 : 개사, %)

		사례수	판매시장 부족	전문인력 부족	규제	기타	없음
전 체		635	15.9	24.9	2.3	4.7	1.8
유형	일반중견	333	13.3	26.2	2.3	4.3	3.4
	피출자/관계	302	18.7	23.4	2.4	5.2	0.0
업종	제조업	398	18.7	19.5	2.5	3.8	2.2
	비제조업	237	11.1	33.9	2.0	6.3	1.1
유형/ 업종	일반 제조업	224	15.8	22.1	3.4	3.9	4.0
	일반 비제조업	110	8.4	34.6	0.0	4.9	2.3
	피출자/관계 제조업	175	22.4	16.3	1.4	3.5	0.0
	피출자/관계 비제조업	127	13.5	33.3	3.8	7.6	0.0
매출 규모	100억 미만	89	28.5	37.7	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	138	16.3	20.6	3.5	7.0	0.0
	500억~1,000억 미만	102	9.2	21.0	3.1	6.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	141	14.0	30.4	1.7	2.7	2.6
	2,000억~3,000억 미만	49	27.4	16.8	0.0	0.0	10.6
	3,000억~5,000억 미만	66	9.9	16.4	6.6	9.9	0.0
	5,000억~1조 미만	32	12.5	39.9	0.0	4.9	0.0
	1조 이상	19	0.0	0.0	0.0	12.2	13.5
수출 여부	수출있음	389	16.9	19.0	2.6	4.7	2.3
	수출없음	246	14.2	34.2	1.9	4.8	1.0
종사 자수	50명 미만	148	20.0	28.9	3.2	5.8	0.0
	50~100명 미만	107	18.3	16.8	0.0	4.5	3.5
	100~200명 미만	131	13.7	29.8	1.9	2.4	0.0
	200~300명 미만	49	14.4	20.1	0.0	6.3	0.0
	300~500명 미만	86	20.0	20.9	3.7	7.6	0.0
	500~1,000명 미만	70	10.4	32.4	6.3	0.0	3.8
	1,000명 이상	45	4.9	17.4	0.0	8.6	11.5
업력	7년 미만	58	10.7	29.2	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	146	17.9	23.2	3.3	0.0	0.0
	20~30년 미만	162	12.3	24.0	0.0	9.1	1.6
	30~40년 미만	107	4.7	28.0	5.3	3.5	5.9
	40~50년 미만	69	38.4	29.0	6.3	3.2	0.0
	50년 이상	93	18.1	19.8	0.0	9.9	2.7
매출 유형	B2B	565	17.4	23.6	2.1	4.6	2.0
	B2C	45	5.9	36.7	0.0	5.1	0.0
	B2G	26	0.0	32.8	12.5	6.1	0.0

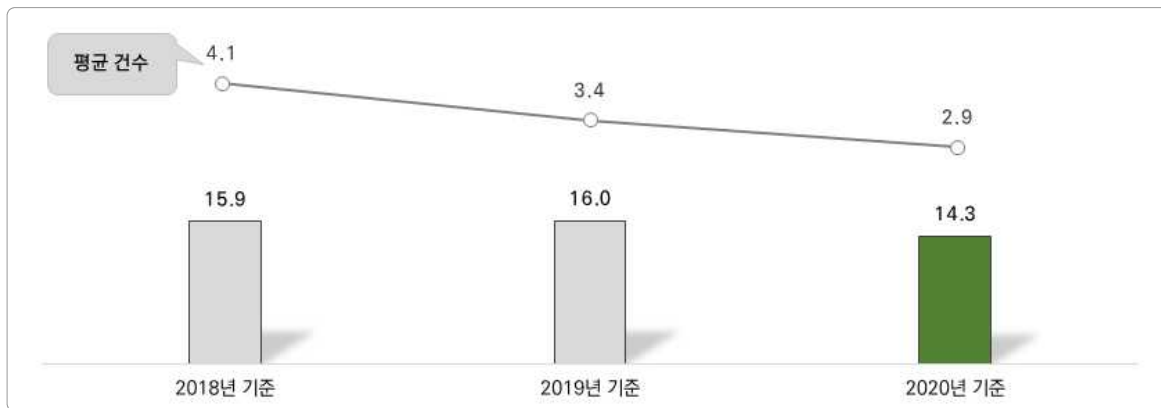
2.4 산학협력 활동 경험

○ 2020년 대학, 연구소 등과 산학협력 활동을 한 경험이 있는 기업은 14.3%로, 평균 활동 건수는 2.9건으로 조사됨

- 전년 대비 산학협력 평균 활동 건수는 3.4건에서 2.9건으로 매년 소폭 감소함

[그림 2-30] 산학협력 활동 경험

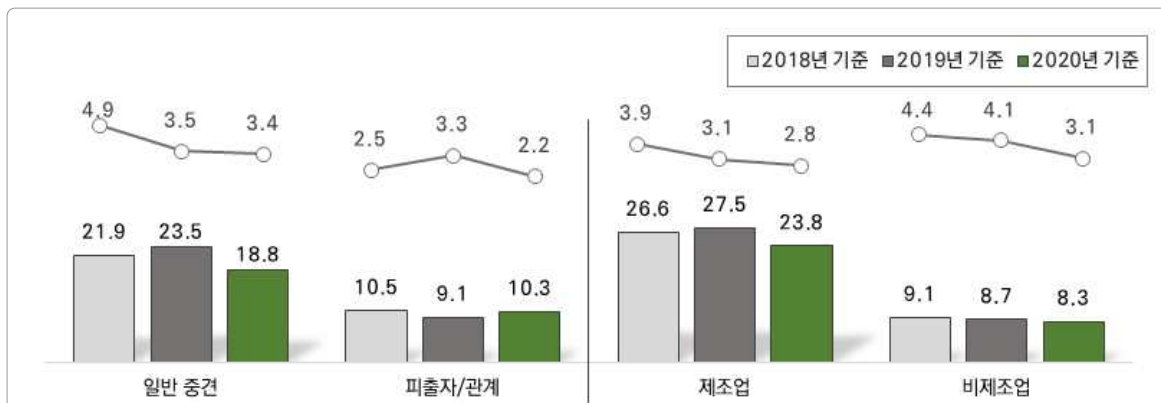
(단위 : %, 건)



- 일반 중견기업, 제조업의 경우 전년 대비 산학협력 활동 경험 및 평균 활동 건수는 소폭 감소함. 피출자/관계기업은 평균 활동 경험은 9.1%에서 10.3%로 증가하였으나, 평균 활동 건수는 3.3건에서 2.2건으로 감소함

[그림 2-31] 중견기업 특성별 산학협력 활동 경험 추이

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 산학협력 활동 경험은 18.8%로 나타났으며, 평균 활동 건수는 3.4건임
- 제조업의 경우 산학협력 활동 경험은 23.8%, 평균 활동 건수는 2.8건으로 나타났으며, 비제조업의 경우 산학협력 활동 경험은 8.3%로 제조업보다 낮게 조사됨. 일반 제조업의 경우 산학협력 활동 경험이 29.9%로 가장 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 활동 경험이 30.8%로 가장 높았으며, 평균 활동 건수는 1조원 이상 기업이 5.5건으로 높게 조사됨. 100억원 미만 기업의 경우 평균 활동 건수는 1.9건으로 상대적으로 낮았음
- 수출 중견기업의 경우 평균 활동 경험은 23.1%, 평균 활동 건수는 3.3건으로 조사됨
- 종사자규모별로는 300~500명 미만 기업은 평균 활동 경험이 33.9%로 가장 높았으며, 1,000명 이상 기업은 평균 활동 건수가 8.2건으로 가장 많았음. 50명 미만 기업의 경우 평균 활동 경험은 5.1%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 평균 활동 경험이 22.9%로 가장 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 평균 활동 건수가 4.5건으로 가장 많았음
- 매출유형별로는 B2G기업의 평균 활동 경험(20.0%)과 평균 활동 건수(12.2건)가 다른 유형에 비해 높게 조사됨

<표 2-40> 산학협력 활동 경험

(단위 : 개사, %, 건)

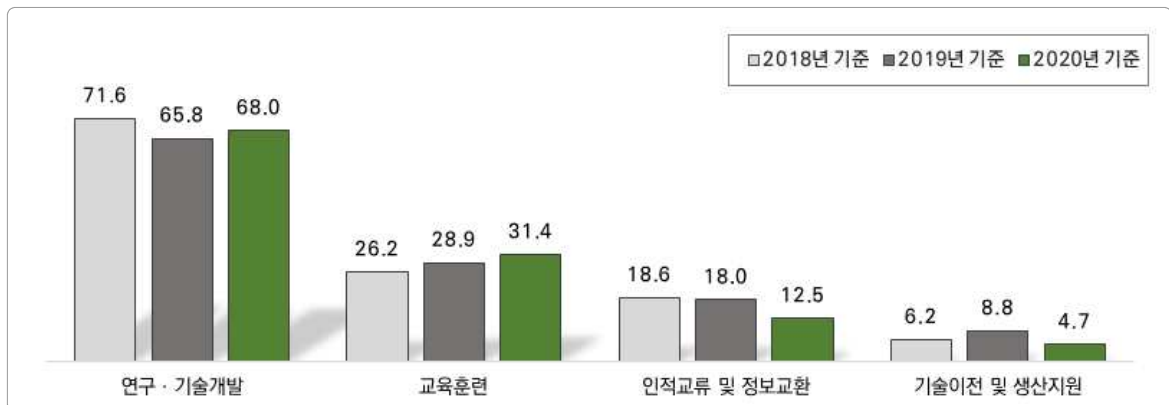
		사례수	활동 경험 있음		활동 경험 없음
				평균 건수	
전 체		5,007	14.3	2.9	85.7
유형	일반중견	2,331	18.8	3.4	81.2
	피출자/관계	2,676	10.3	2.2	89.7
업종	제조업	1,928	23.8	2.8	76.2
	비제조업	3,079	8.3	3.1	91.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	29.9	3.0	70.1
	일반 비제조업	1,251	9.2	4.4	90.8
	피출자/관계 제조업	848	16.0	2.2	84.0
	피출자/관계 비제조업	1,828	7.6	2.1	92.4
매출 규모	100억 미만	1,285	8.8	1.9	91.2
	100억~500억 미만	1,071	8.1	2.1	91.9
	500억~1,000억 미만	664	16.8	2.4	83.2
	1,000억~2,000억 미만	933	15.0	3.9	85.0
	2,000억~3,000억 미만	434	21.0	2.5	79.0
	3,000억~5,000억 미만	305	24.7	2.2	75.3
	5,000억~1조 미만	199	30.8	4.3	69.2
	1조 이상	116	29.8	5.5	70.2
수출 여부	수출있음	1,929	23.1	3.3	76.9
	수출없음	3,078	8.7	2.2	91.3
종사 자수	50명 미만	2,006	5.1	2.0	94.9
	50~100명 미만	761	12.4	1.8	87.6
	100~200명 미만	781	16.8	2.0	83.2
	200~300명 미만	426	14.1	2.6	85.9
	300~500명 미만	436	33.9	3.0	66.1
	500~1,000명 미만	375	32.3	3.1	67.7
	1,000명 이상	223	25.6	8.2	74.4
업력	7년 미만	232	17.3	2.3	82.7
	7~20년 미만	1,673	11.0	2.0	89.0
	20~30년 미만	1,185	9.4	2.8	90.6
	30~40년 미만	786	15.9	2.7	84.1
	40~50년 미만	530	22.9	2.9	77.1
	50년 이상	601	22.1	4.5	77.9
매출 유형	B2B	4,028	14.9	2.4	85.1
	B2C	816	9.7	2.5	90.3
	B2G	163	20.0	12.2	80.0

2.4.1 참여한 산학협력 활동

- 참여한 산학협력 활동으로는 ‘연구·기술 개발’이 68.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘교육 훈련’ 31.4%, ‘인적교류 및 정보교환’ 12.5% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘연구·기술개발’(65.8%→68.0%)은 증가하였으며, ‘교육훈련’(26.2%→28.9%→31.4%)은 매년 소폭 증가함

[그림 2-32] 참여한 산학협력 활동

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘연구·기술개발’이 74.1%로 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘교육훈련’(38.3%), ‘인적교류 및 정보교환’(13.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘연구·기술개발’(88.9%)이 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘교육훈련’(63.8%)이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘연구·기술개발’(89.5%)이 가장 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘교육훈련’(63.9%), ‘인적교류 및 정보교환’(17.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1,000억원~2,000억원 미만 기업의 경우 ‘연구·기술개발’(81.1%)이 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 ‘교육훈련’(47.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘연구·기술개발’(86.0%)이 가장 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업은 ‘연구·기술개발’(83.8%)이 가장 높게 나타났으며, 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 ‘연구·기술개발’(86.2%)이 높게 조사됨. 40~50년 미만 기업은 ‘기술이전 및 생산지원’(9.2%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-41> 참여한 산학협력 활동

(단위 : 개사, %)

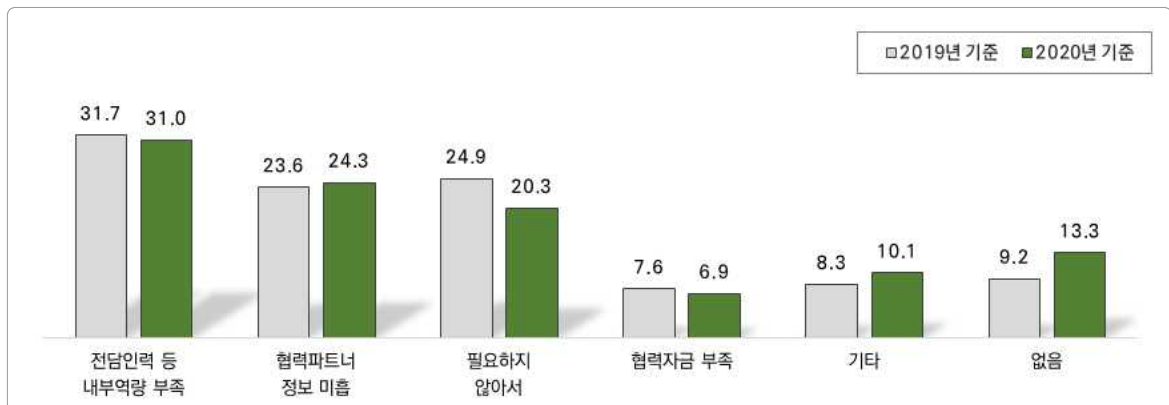
		사례수	연구·기술 개발	교육 훈련	기술이전 및 생산지원	인적교류 및 정보교환
전 체		714	68.0	31.4	4.7	12.5
유형	일반중견	438	74.1	27.0	6.3	11.7
	피출자/관계	276	58.3	38.3	2.1	13.7
업종	제조업	459	88.9	13.3	6.1	10.1
	비제조업	255	30.6	63.8	2.3	16.9
유형/ 업종	일반 제조업	323	89.5	13.8	8.6	9.7
	일반 비제조업	116	31.3	63.9	0.0	17.5
	피출자/관계 제조업	136	87.4	12.1	0.0	11.0
	피출자/관계 비제조업	140	30.0	63.8	4.2	16.3
매출 규모	100억 미만	113	47.5	47.0	0.0	16.5
	100억~500억 미만	87	56.2	43.8	0.0	10.1
	500억~1,000억 미만	112	61.2	32.2	3.8	12.6
	1,000억~2,000억 미만	140	81.1	27.1	3.8	5.4
	2,000억~3,000억 미만	91	77.5	24.9	5.7	14.8
	3,000억~5,000억 미만	75	75.6	18.2	11.6	17.8
	5,000억~1조 미만	61	75.0	21.8	13.0	14.1
	1조 이상	35	79.7	26.8	6.5	13.8
수출 여부	수출있음	445	86.0	15.0	6.2	12.7
	수출없음	269	38.2	58.5	2.2	12.2
종사 자수	50명 미만	103	52.6	38.3	0.0	19.4
	50~100명 미만	94	60.3	40.5	1.8	7.3
	100~200명 미만	131	63.6	35.5	3.2	3.2
	200~300명 미만	60	66.0	28.9	9.7	12.1
	300~500명 미만	148	70.9	29.1	5.9	14.6
	500~1,000명 미만	121	83.8	21.3	9.0	10.8
	1,000명 이상	57	79.7	24.3	4.0	28.7
업력	7년 미만	40	84.5	15.5	0.0	11.0
	7~20년 미만	183	55.7	42.2	3.1	13.8
	20~30년 미만	112	64.3	31.9	0.0	22.0
	30~40년 미만	125	63.3	29.8	6.7	13.9
	40~50년 미만	121	69.5	40.5	9.2	7.0
	50년 이상	133	86.2	14.1	6.4	6.9
매출 유형	B2B	602	74.1	26.0	5.3	11.5
	B2C	79	28.1	70.0	0.0	14.6
	B2G	33	52.3	36.4	6.1	25.0

2.4.2 산학협력을 추진하지 않는 이유

- 산학협력을 추진하지 않는 이유로는 ‘전담인력 등 내부역량 부족’이 31.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘협력파트너 정보 미흡’ 24.3%, ‘필요하지 않아서’ 20.3% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘협력파트너 정보 미흡’(23.6%→24.3%)은 소폭 증가함

[그림 2-33] 산학협력을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘협력파트너 정보 미흡’(31.6%), ‘내부역량 부족’(30.0%) 순으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘내부역량 부족’(37.5%), ‘협력파트너 정보 미흡’(34.5%)이 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘필요하지 않아서’(24.8%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘협력파트너 정보 미흡’(43.7%)이 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘내부역량 부족’(38.7%)이 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘협력파트너 정보 미흡’(40.3%)이 높게 나타났으며, 1,000억원~2,000억원 미만 기업은 ‘내부역량 부족’(37.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘협력파트너 정보 미흡’(36.0%), ‘내부역량 부족’(32.6%)이 높게 나타났으며, 종사자규모가 100~200명 미만 기업은 ‘내부역량 부족’이 38.8%로 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘내부역량 부족’(34.5%), ‘협력파트너 정보 미흡’(33.4%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-42> 산학협력을 추진하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

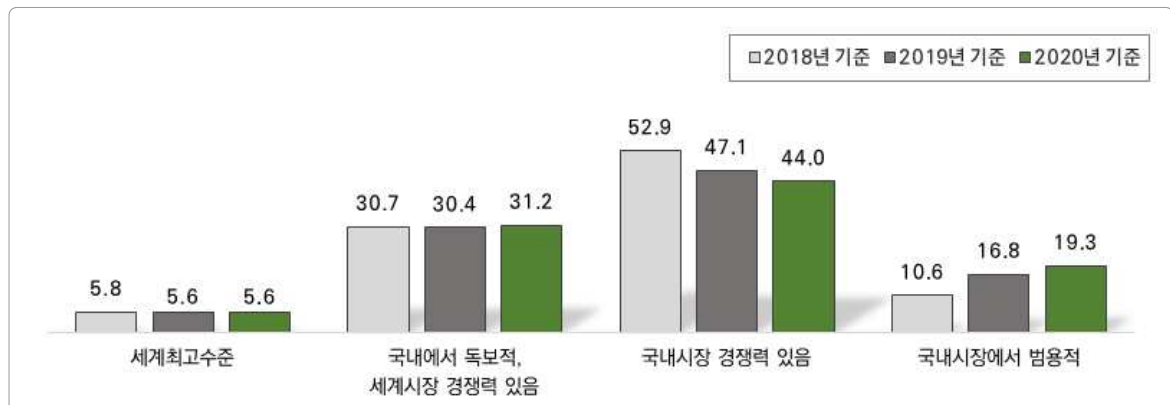
		사례수	협력 파트너 정보 미흡	전담 인력 등 내부역량 부족	협력자금 부족	필요하지 않아서	기타	없음
전 체		4,293	24.3	31.0	6.9	20.3	10.1	13.3
유형	일반중견	1,893	31.6	30.0	6.2	18.6	7.9	12.5
	피출자/관계	2,400	18.5	31.7	7.3	21.6	11.9	13.9
업종	제조업	1,469	34.5	37.5	7.2	11.6	12.4	4.0
	비제조업	2,824	19.0	27.6	6.7	24.8	8.9	18.1
유형/ 업종	일반 제조업	757	43.7	36.4	7.7	8.0	9.7	3.4
	일반 비제조업	1,135	23.6	25.8	5.3	25.8	6.6	18.5
	피출자/관계 제조업	712	24.6	38.7	6.7	15.5	15.4	4.6
	피출자/관계 비제조업	1,688	15.9	28.8	7.6	24.1	10.4	17.8
매출 규모	100억 미만	1,172	13.3	35.2	8.1	25.3	6.9	16.3
	100억~500억 미만	984	23.4	25.4	6.4	19.7	15.2	14.0
	500억~1,000억 미만	552	20.1	27.0	6.5	25.7	13.1	13.3
	1,000억~2,000억 미만	793	32.7	37.3	8.1	11.9	6.2	12.4
	2,000억~3,000억 미만	343	39.0	34.8	3.3	16.0	5.6	7.1
	3,000억~5,000억 미만	230	29.7	25.0	7.2	18.2	17.3	12.5
	5,000억~1조 미만	138	38.1	29.8	4.8	18.5	11.4	2.3
	1조 이상	81	40.3	5.8	2.8	27.1	8.6	15.4
수출 여부	수출있음	1,484	36.0	32.6	6.9	11.1	12.5	7.6
	수출없음	2,809	18.1	30.1	6.9	25.1	8.8	16.3
종사 자수	50명 미만	1,903	15.5	29.9	6.9	26.2	8.6	17.4
	50~100명 미만	666	28.9	26.4	7.9	18.2	14.2	12.1
	100~200명 미만	650	27.8	38.8	6.3	15.9	9.1	8.1
	200~300명 미만	366	32.3	36.9	9.5	11.8	7.9	10.5
	300~500명 미만	288	38.6	28.5	2.6	12.8	10.9	11.6
	500~1,000명 미만	254	36.0	32.4	6.1	12.0	11.7	7.8
	1,000명 이상	166	32.7	20.7	6.3	22.6	15.3	8.5
업력	7년 미만	192	21.3	20.5	7.5	19.8	21.7	11.4
	7~20년 미만	1,490	16.6	30.0	9.5	27.0	7.6	16.3
	20~30년 미만	1,073	25.2	33.1	3.7	18.9	11.5	11.7
	30~40년 미만	661	29.5	33.9	5.8	14.3	8.2	12.9
	40~50년 미만	409	33.4	34.5	7.8	15.1	9.5	10.1
	50년 이상	468	32.6	26.3	6.1	15.3	13.2	11.2
매출 유형	B2B	3,426	26.2	31.1	6.8	18.9	10.8	12.3
	B2C	737	16.0	28.1	7.7	27.5	6.9	18.2
	B2G	130	20.3	42.4	2.9	16.9	8.9	11.5

2.5 주력기술 수준

- 보유하고 있는 주력기술은 세계최고 기술(서비스)대비 평균 68.5% 수준으로 조사됨.
세부적으로는 ‘국내시장 경쟁력 있음’ 44.0%, ‘국내에서 독보적, 세계시장 경쟁력 있음’ 31.2% 순으로 조사됨
- 세계최고수준 응답은(’18년(5.8%)→’19년(5.6%)→’20년(5.6%)) 전년과 동일함

[그림 2-34] 세계최고 기술(서비스)대비 수준

(단위 : %)



※ 해당분야에서 선두기업 : 100% 수준

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

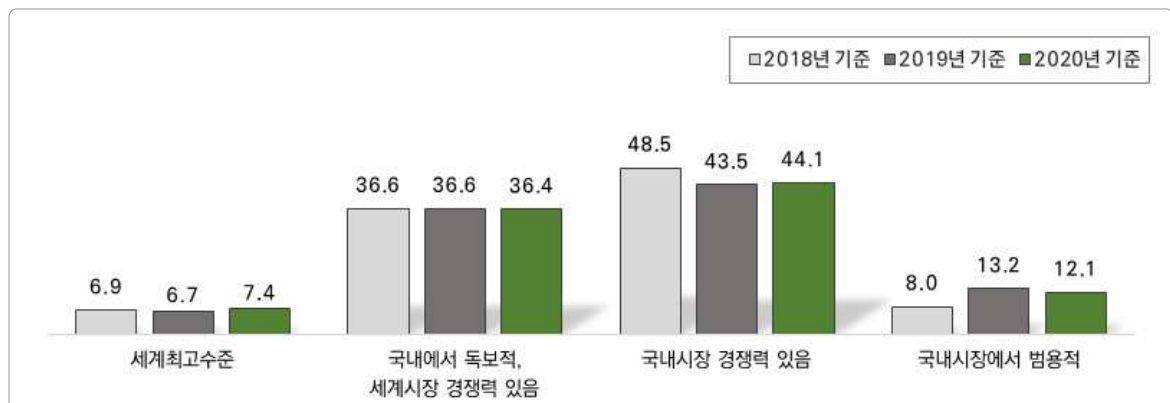
※ 국내시장에서는 경쟁력을 갖추고 있으나, 세계시장에서는 일반적인 수준 : 60%~80% 미만

※ 국내시장에서 범용적인 기술수준 : 60% 미만

- 일반 중견기업의 경우 세계최고수준 응답이 6.7%에서 7.4%로 증가함

[그림 2-35] 일반 중견기업 세계최고 기술(서비스)대비 수준 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 주력기술 수준은 평균 72.0%, 피출자/관계기업은 65.4%로 국내 시장에서는 선두하고 있으나, 세계시장에서는 일반적인 수준으로 조사됨. 세부적으로는 일반 중견기업의 경우 ‘세계최고수준’이 7.4%로 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘국내시장 에서 범용적’이 25.5%로 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 주력기술 수준은 평균 74.6%로 나타났으며, 세부적으로는 ‘세계최고수준’ 8.4%, ‘국내에서 독보적, 세계시장 경쟁력 있음’ 44.3%로 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘세계최고수준’은 10.5%로 타 유형 중견기업보다 다소 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 주력기술 수준 평균이 79.3%로 가장 높게 나타났으며, ‘세계최고수준’ 응답도 19.9%로 높게 조사됨. 반면, 100억원 미만 기업은 ‘세계최고수준’이 1.2%로 가장 낮았으며, ‘국내시장에서 범용적’(31.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 주력기술 수준 평균은 74.5%로 나타났으며, ‘세계최고수준’ 응답은 8.7%로 내수기업(3.7%)보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 300~500명 미만 기업, 1,000명 이상 기업은 주력기술 수준 평균이 75.0%로 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘세계최고수준’ 응답이 13.3%로 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 주력기술 평균이 71.3%로 가장 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 ‘세계최고수준’ 응답이 11.7%로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 주력기술 평균이 69.4%로 가장 높았으며, ‘세계최고수준’ 응답이 6.1%로 상대적으로 높았음

<표 2-43> 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		5,007	19.3	44.0	31.2	5.6	68.5
유형	일반중견	2,331	12.1	44.1	36.4	7.4	72.0
	피출자/관계	2,676	25.5	43.8	26.6	4.1	65.4
업종	제조업	1,928	10.6	36.7	44.3	8.4	74.6
	비제조업	3,079	24.7	48.5	23.0	3.8	64.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	6.9	35.4	47.2	10.5	76.8
	일반 비제조업	1,251	16.7	51.6	27.1	4.7	67.9
	피출자/관계 제조업	848	15.3	38.3	40.5	5.8	71.7
	피출자/관계 비제조업	1,828	30.2	46.4	20.2	3.2	62.5
매출 규모	100억 미만	1,285	31.6	46.0	21.2	1.2	61.4
	100억~500억 미만	1,071	22.9	40.6	30.4	6.1	68.3
	500억~1,000억 미만	664	15.3	47.4	32.2	5.1	69.6
	1,000억~2,000억 미만	933	13.8	44.5	36.3	5.5	70.9
	2,000억~3,000억 미만	434	7.3	43.2	40.5	8.9	74.2
	3,000억~5,000억 미만	305	8.5	43.9	37.3	10.3	73.7
	5,000억~1조 미만	199	7.7	49.1	32.7	10.5	73.8
	1조 이상	116	8.2	23.5	48.4	19.9	79.3
수출 여부	수출있음	1,929	9.9	37.5	44.0	8.7	74.5
	수출없음	3,078	25.2	48.0	23.2	3.7	64.7
종사 자수	50명 미만	2,006	27.6	47.9	21.9	2.6	63.2
	50~100명 미만	761	11.5	48.4	35.4	4.7	70.9
	100~200명 미만	781	18.2	39.8	35.2	6.8	70.3
	200~300명 미만	426	12.7	38.8	42.0	6.4	72.8
	300~500명 미만	436	11.8	35.8	41.0	11.3	75.0
	500~1,000명 미만	375	13.7	40.0	37.5	8.8	72.0
	1,000명 이상	223	10.9	40.0	35.8	13.3	75.0
업력	7년 미만	232	17.2	42.9	28.3	11.7	70.2
	7~20년 미만	1,673	25.7	42.7	26.7	4.9	65.5
	20~30년 미만	1,185	18.6	42.3	34.0	5.1	68.9
	30~40년 미만	786	16.3	44.9	34.3	4.5	70.1
	40~50년 미만	530	12.2	47.0	34.0	6.9	71.3
	50년 이상	601	13.5	47.3	32.6	6.6	71.0
매출 유형	B2B	4,028	18.1	42.4	33.5	6.1	69.4
	B2C	816	24.8	48.9	21.9	4.4	65.0
	B2G	163	20.2	59.0	20.8	0.0	62.9

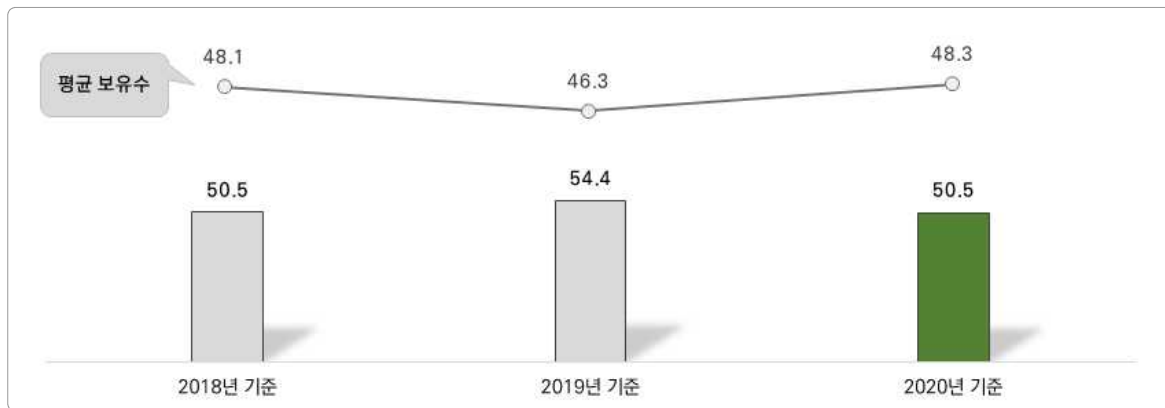
2.6 지식재산권 등록현황

○ 중견기업의 지식재산권을 등록한 기업은 전체 50.5%로 나타났으며, 평균 보유 건수는 48.3건으로 조사됨

- 전년 대비 지식재산권 보유 비중은 54.4%에서 50.5%로 감소하였으나, 보유 건수는 46.3건에서 48.3건으로 소폭 감소함

[그림 2-36] 지식재산권 등록현황

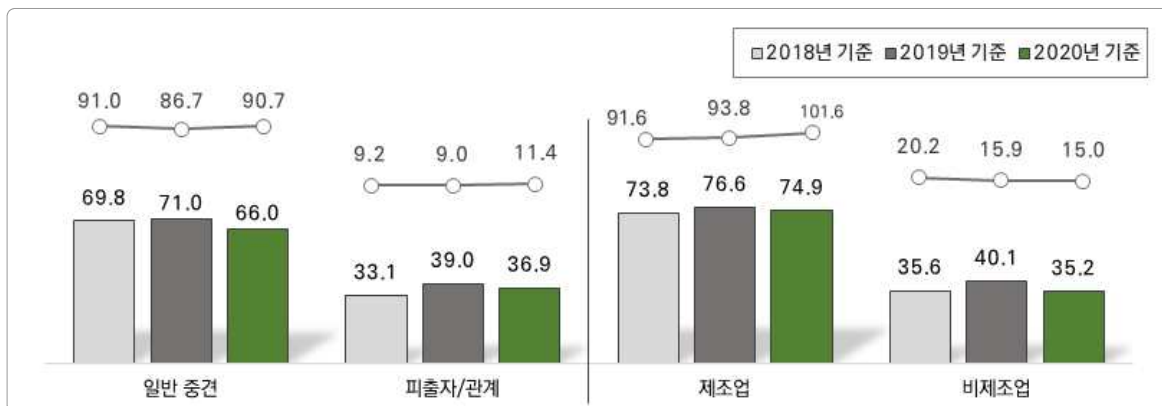
(단위 : %, 건)



- 일반 중견기업의 경우 매년 지식재산권 보유 비중은 감소하나, 평균 등록 건수는 86.7건에서 90.7건으로 소폭 증가함. 제조업의 경우 평균 보유 건수가 매년 소폭 상승하고 있으며, 비제조업의 경우 평균 보유 건수가 소폭 감소하는 추세를 보임

[그림 2-37] 중견기업 특성별 지식재산권 등록현황 추이

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 지식재산권 보유율이 66.0%로 나타났으며, 평균 보유 건수는 90.7건으로 조사됨. 피출자/관계기업의 지식재산권 보유율은 36.9%이며, 평균 보유 건수는 11.4건임
- 제조업의 경우 지식재산권 보유율은 74.9%, 평균 101.6건으로 비제조업(보유율 35.2%, 평균 15.0건)보다 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 보유율이 86.6%, 평균 167.8건으로 가장 높게 나타난 반면, 피출자/관계 비제조업의 경우 평균 보유 건수가 8.7건으로 상대적으로 매우 낮게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 지식재산권 보유율 91.4%, 평균 424.7건으로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 보유율이 25.4%, 평균 보유 건수가 4.4건으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 지식재산권 보유율은 74.0%, 평균 101.7건으로 내수기업(보유율 35.7%, 평균 14.9건)보다 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 보유율(86.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업은 평균 건수가 379.5건으로 높게 조사됨. 50명 미만 기업의 경우 보유 현황은 25.1%, 평균 5.0건으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 지식재산권 보유율이 75.4%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 평균 보유 건수(119.2건)가 상대적으로 높았음. 7년 미만 기업의 보유 현황은 31.5%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 지식재산권 보유율이 56.8%로 상대적으로 높았으며, 평균 보유 건수는 B2C기업이 72.6건으로 가장 높게 조사됨

<표 2-44> 지식재산권 보유 여부

(단위 : 개사, %)

		사례수	없음	있음
전 체		5,007	49.5	50.5
유형	일반중견	2,331	34.0	66.0
	피출자/관계	2,676	63.1	36.9
업종	제조업	1,928	25.1	74.9
	비제조업	3,079	64.8	35.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	13.4	86.6
	일반 비제조업	1,251	51.7	48.3
	피출자/관계 제조업	848	39.9	60.1
	피출자/관계 비제조업	1,828	73.8	26.2
매출 규모	100억 미만	1,285	74.6	25.4
	100억~500억 미만	1,071	58.4	41.6
	500억~1,000억 미만	664	47.9	52.1
	1,000억~2,000억 미만	933	33.3	66.7
	2,000억~3,000억 미만	434	32.4	67.6
	3,000억~5,000억 미만	305	28.5	71.5
	5,000억~1조 미만	199	15.0	85.0
	1조 이상	116	8.6	91.4
수출 여부	수출있음	1,929	26.0	74.0
	수출없음	3,078	64.3	35.7
종사 자수	50명 미만	2,006	74.9	25.1
	50~100명 미만	761	49.0	51.0
	100~200명 미만	781	36.8	63.2
	200~300명 미만	426	29.0	71.0
	300~500명 미만	436	18.9	81.1
	500~1,000명 미만	375	13.3	86.7
	1,000명 이상	223	28.1	71.9
업력	7년 미만	232	68.5	31.5
	7~20년 미만	1,673	67.0	33.0
	20~30년 미만	1,185	47.4	52.6
	30~40년 미만	786	42.4	57.6
	40~50년 미만	530	24.6	75.4
	50년 이상	601	29.2	70.8
매출 유형	B2B	4,028	47.2	52.8
	B2C	816	62.3	37.7
	B2G	163	43.2	56.8

<표 2-45> 지식재산권 보유 현황(평균)

(단위 : 개사, 건)

		사례수	전체	특허권	실용 신안권	디자인권	상표권
전 체		5,007	48.3	18.2	1.0	3.9	25.3
유형	일반중견	2,331	90.7	36.4	1.7	7.5	45.2
	피출자/관계	2,676	11.4	2.2	0.3	0.8	8.0
업종	제조업	1,928	101.6	43.9	2.1	9.1	46.5
	비제조업	3,079	15.0	2.0	0.2	0.7	12.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	167.8	73.9	3.0	14.7	76.1
	일반 비제조업	1,251	24.1	4.0	0.5	1.2	18.5
	피출자/관계 제조업	848	17.2	5.6	0.9	1.9	8.8
	피출자/관계 비제조업	1,828	8.7	0.7	0.1	0.4	7.6
매출 규모	100억 미만	1,285	4.4	0.6	0.0	0.3	3.5
	100억~500억 미만	1,071	15.3	2.4	0.7	1.0	11.2
	500억~1,000억 미만	664	23.6	6.3	0.4	1.6	15.2
	1,000억~2,000억 미만	933	53.6	14.8	1.4	4.6	32.7
	2,000억~3,000억 미만	434	63.8	32.6	0.7	4.5	26.0
	3,000억~5,000억 미만	305	93.9	25.4	1.3	11.1	56.2
	5,000억~1조 미만	199	244.8	84.6	8.0	21.4	130.9
	1조 이상	116	424.7	265.3	0.8	27.4	131.2
수출 여부	수출있음	1,929	101.7	43.5	1.8	8.3	48.2
	수출없음	3,078	14.9	2.3	0.4	1.2	11.0
종사 자수	50명 미만	2,006	5.0	0.7	0.0	0.4	3.9
	50~100명 미만	761	21.0	5.1	1.3	1.3	13.4
	100~200명 미만	781	30.3	8.0	0.4	2.8	19.1
	200~300명 미만	426	69.3	11.4	2.2	5.1	50.7
	300~500명 미만	436	77.2	42.3	1.5	7.7	25.7
	500~1,000명 미만	375	119.2	52.8	4.2	11.9	50.3
	1,000명 이상	223	379.5	163.0	1.2	25.6	189.7
업력	7년 미만	232	22.2	2.6	0.7	2.2	16.8
	7~20년 미만	1,673	18.5	6.7	0.3	1.4	10.0
	20~30년 미만	1,185	45.2	20.6	0.5	3.4	20.6
	30~40년 미만	786	63.3	36.6	0.7	3.3	22.7
	40~50년 미만	530	58.5	23.5	1.8	6.4	26.7
	50년 이상	601	119.2	22.2	3.1	11.3	82.6
매출 유형	B2B	4,028	43.7	20.2	1.1	3.4	19.0
	B2C	816	72.6	6.1	0.4	6.5	59.6
	B2G	163	40.0	27.2	0.6	3.4	8.8

<표 2-46> 지식재산권 보유 현황(합계)

(단위 : 개사, 건)

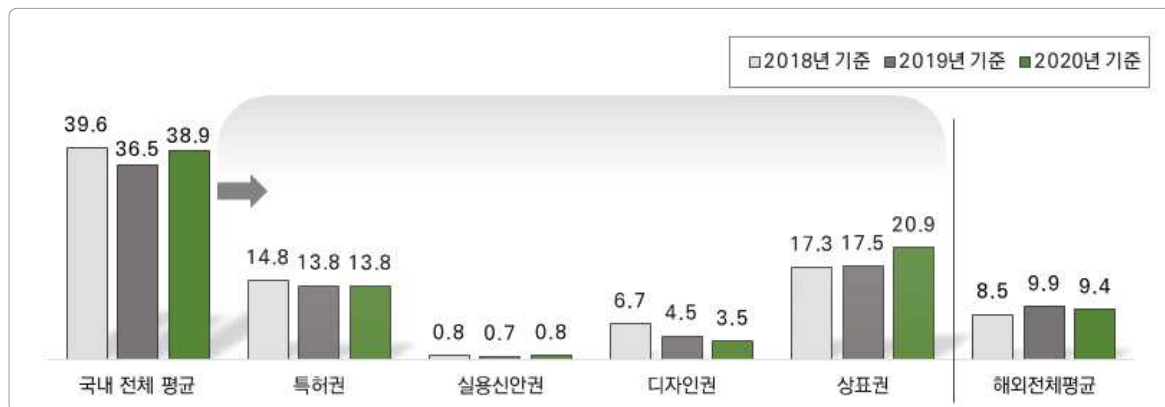
		사례수	전체	특허권	실용 신안권	디자인권	상표권
전 체		5,007	241,971	90,884	4,764	19,635	126,689
유형	일반중견	2,331	211,389	84,869	3,849	17,366	105,306
	피출자/관계	2,676	30,582	6,015	915	2,269	21,383
업종	제조업	1,928	195,827	84,652	4,006	17,538	89,630
	비제조업	3,079	46,145	6,232	758	2,096	37,059
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	181,203	79,865	3,271	15,919	82,148
	일반 비제조업	1,251	30,186	5,004	577	1,447	23,158
	피출자/관계 제조업	848	14,624	4,787	735	1,619	7,483
	피출자/관계 비제조업	1,828	15,958	1,227	180	650	13,901
매출 규모	100억 미만	1,285	5,604	783	31	357	4,433
	100억~500억 미만	1,071	16,403	2,581	722	1,113	11,987
	500억~1,000억 미만	664	15,647	4,187	294	1,083	10,082
	1,000억~2,000억 미만	933	49,993	13,843	1,329	4,331	30,490
	2,000억~3,000억 미만	434	27,692	14,140	314	1,933	11,305
	3,000억~5,000억 미만	305	28,648	7,742	394	3,383	17,131
	5,000억~1조 미만	199	48,718	16,832	1,588	4,255	26,044
	1조 이상	116	49,266	30,775	93	3,181	15,218
수출 여부	수출있음	1,929	196,168	83,847	3,465	15,942	92,914
	수출없음	3,078	45,803	7,036	1,299	3,693	33,775
종사 자수	50명 미만	2,006	10,001	1,380	66	788	7,766
	50~100명 미만	761	15,982	3,844	965	998	10,174
	100~200명 미만	781	23,663	6,263	323	2,164	14,914
	200~300명 미만	426	29,523	4,869	922	2,161	21,571
	300~500명 미만	436	33,660	18,460	641	3,361	11,198
	500~1,000명 미만	375	44,688	19,790	1,582	4,457	18,859
	1,000명 이상	223	84,455	36,278	266	5,704	42,207
업력	7년 미만	232	5,142	595	156	501	3,890
	7~20년 미만	1,673	30,866	11,287	558	2,354	16,667
	20~30년 미만	1,185	53,492	24,365	651	4,021	24,454
	30~40년 미만	786	49,773	28,775	588	2,574	17,837
	40~50년 미만	530	30,995	12,479	971	3,367	14,178
	50년 이상	601	71,704	13,382	1,841	6,817	49,663
매출 유형	B2B	4,028	176,207	81,462	4,347	13,783	76,616
	B2C	816	59,271	5,009	322	5,297	48,643
	B2G	163	6,493	4,413	95	555	1,431

2.6.1 국내외 지식재산권 현황

- 중견기업은 전체 195,022건, 평균 38.9건의 국내 지식재산권을 보유하고 있으며, 상표권 20.9건, 특허권 13.8건 등을 보유하고 있음. 해외 지식재산권은 평균 9.4건을 보유하고 있는 것으로 조사됨
- 전년 대비 국내 지식재산권 평균 등록 건수는 36.5건에서 38.9건으로 증가하였으나, 해외 지식재산권은 평균 9.9건에서 9.4건으로 소폭 감소함

[그림 2-38] 국내외 지식재산권 보유 현황

(단위 : 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 국내 지식재산권 평균 보유 건수는 72.6건으로 피출자/관계 기업(평균 9.7건)보다 높게 조사됨
- 제조업의 경우 국내 지식재산권은 평균 80.6건 보유하고 있으며, 비제조업은 평균 12.9건으로 업종별로 큰 차이를 보임. 일반 제조업의 경우 국내 지식재산권이 평균 132.8건으로 가장 많은 것으로 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 국내 지식재산권 평균 보유 건수가 336.4건으로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 평균 3.7건으로 매우 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 국내 지식재산권이 평균 80.1건으로 내수기업(평균 13.2건)보다 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 평균 건수는 304.4건으로 가장 높았음. 반면, 50명 미만 기업의 경우 평균 3.8건으로 매우 낮게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 국내 지식재산권 평균 보유 건수가 97.7건으로 가장 높게 나타났으며, 7~20년 미만(평균 14.9건) 기업은 상대적으로 낮게 조사됨

<표 2-47> 국내 지식재산권 보유 현황(평균)

(단위 : 개사, 건)

		사례수	전체	특허권	실용 신안권	디자인권	상표권
전 체		5,007	38.9	13.8	0.8	3.5	20.9
유형	일반중견	2,331	72.6	27.4	1.4	6.6	37.1
	피출자/관계	2,676	9.7	1.9	0.3	0.7	6.8
업종	제조업	1,928	80.6	33.0	1.8	7.9	37.8
	비제조업	3,079	12.9	1.8	0.2	0.6	10.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	132.8	55.2	2.7	12.9	62.0
	일반 비제조업	1,251	20.5	3.5	0.3	1.1	15.7
	피출자/관계 제조업	848	14.0	4.7	0.8	1.6	7.0
	피출자/관계 비제조업	1,828	7.7	0.6	0.1	0.3	6.7
매출 규모	100억 미만	1,285	3.7	0.6	0.0	0.3	2.8
	100억~500억 미만	1,071	13.3	2.1	0.6	0.9	9.6
	500억~1,000억 미만	664	20.0	5.8	0.4	1.4	12.5
	1,000억~2,000억 미만	933	42.7	11.1	1.1	4.2	26.3
	2,000억~3,000억 미만	434	49.1	24.6	0.6	3.7	20.2
	3,000억~5,000억 미만	305	70.8	22.0	1.2	8.8	38.8
	5,000억~1조 미만	199	205.7	69.2	6.8	18.5	111.3
	1조 이상	116	336.4	177.8	0.8	27.3	130.5
수출 여부	수출있음	1,929	80.1	32.6	1.6	7.1	38.7
	수출없음	3,078	13.2	1.9	0.3	1.2	9.7
종사 자수	50명 미만	2,006	3.8	0.6	0.0	0.3	2.9
	50~100명 미만	761	17.5	4.0	1.2	1.1	11.2
	100~200명 미만	781	24.7	7.0	0.4	2.5	14.9
	200~300명 미만	426	53.2	8.8	1.7	4.4	38.3
	300~500명 미만	436	58.8	32.1	1.3	5.8	19.6
	500~1,000명 미만	375	103.3	46.7	3.5	10.7	42.4
	1,000명 이상	223	304.4	107.8	1.2	24.3	171.2
업력	7년 미만	232	19.6	2.0	0.4	1.8	15.3
	7~20년 미만	1,673	14.9	4.7	0.3	1.3	8.6
	20~30년 미만	1,185	35.3	15.5	0.5	3.2	16.1
	30~40년 미만	786	48.1	27.0	0.5	2.7	18.0
	40~50년 미만	530	51.1	19.2	1.7	6.3	23.8
	50년 이상	601	97.7	18.2	2.6	9.0	67.9
매출 유형	B2B	4,028	34.3	15.0	0.9	3.0	15.4
	B2C	816	62.0	5.1	0.4	5.9	50.7
	B2G	163	37.7	26.7	0.5	3.4	7.1

<표 2-48> 국내 지식재산권 보유 현황(합계)

(단위 : 개사, 건)

		사례수	전체	특허권	실용 신안권	디자인권	상표권
전 체		5,007	195,022	68,984	4,074	17,281	104,682
유형	일반중견	2,331	169,114	63,960	3,283	15,329	86,542
	피출자/관계	2,676	25,908	5,024	791	1,953	18,140
업종	제조업	1,928	155,338	63,577	3,561	15,314	72,885
	비제조업	3,079	39,684	5,406	513	1,968	31,797
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	143,451	59,585	2,920	13,985	66,962
	일반 비제조업	1,251	25,663	4,376	363	1,343	19,581
	피출자/관계 제조업	848	11,886	3,993	642	1,328	5,924
	피출자/관계 비제조업	1,828	14,021	1,031	150	624	12,216
매출 규모	100억 미만	1,285	4,738	730	27	350	3,630
	100억~500억 미만	1,071	14,223	2,244	669	983	10,327
	500억~1,000억 미만	664	13,276	3,830	245	919	8,282
	1,000억~2,000억 미만	933	39,882	10,402	1,061	3,889	24,531
	2,000억~3,000억 미만	434	21,329	10,694	264	1,596	8,775
	3,000억~5,000억 미만	305	21,609	6,702	365	2,696	11,846
	5,000억~1조 미만	199	40,944	13,762	1,350	3,676	22,155
	1조 이상	116	39,021	20,620	93	3,172	15,137
수출 여부	수출있음	1,929	154,476	62,984	3,033	13,717	74,741
	수출없음	3,078	40,546	6,000	1,041	3,564	29,942
종사 자수	50명 미만	2,006	7,667	1,206	45	698	5,717
	50~100명 미만	761	13,280	3,052	918	808	8,502
	100~200명 미만	781	19,300	5,463	284	1,941	11,612
	200~300명 미만	426	22,645	3,741	706	1,873	16,326
	300~500명 미만	436	25,652	14,020	567	2,533	8,531
	500~1,000명 미만	375	38,726	17,515	1,294	4,013	15,904
	1,000명 이상	223	67,750	23,986	260	5,415	38,090
업력	7년 미만	232	4,534	475	104	417	3,538
	7~20년 미만	1,673	24,945	7,806	511	2,204	14,424
	20~30년 미만	1,185	41,840	18,353	598	3,784	19,104
	30~40년 미만	786	37,843	21,226	356	2,141	14,120
	40~50년 미만	530	27,100	10,197	917	3,344	12,642
	50년 이상	601	58,761	10,928	1,589	5,391	40,853
매출 유형	B2B	4,028	138,255	60,468	3,686	11,932	62,169
	B2C	816	50,639	4,183	300	4,795	41,362
	B2G	163	6,128	4,334	89	555	1,151

<표 2-49> 해외 지식재산권 보유 현황(평균)

(단위 : 개사, 건)

		사례수	전체	특허권	실용 신안권	디자인권	상표권
전 체		5,007	9.4	4.4	0.1	0.5	4.4
유형	일반중견	2,331	18.1	9.0	0.2	0.9	8.0
	피출자/관계	2,676	1.7	0.4	0.0	0.1	1.2
업종	제조업	1,928	21.0	10.9	0.2	1.2	8.7
	비제조업	3,079	2.1	0.3	0.1	0.0	1.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	35.0	18.8	0.3	1.8	14.1
	일반 비제조업	1,251	3.6	0.5	0.2	0.1	2.9
	피출자/관계 제조업	848	3.2	0.9	0.1	0.3	1.8
	피출자/관계 비제조업	1,828	1.1	0.1	0.0	0.0	0.9
매출 규모	100억 미만	1,285	0.7	0.0	0.0	0.0	0.6
	100억~500억 미만	1,071	2.0	0.3	0.1	0.1	1.6
	500억~1,000억 미만	664	3.6	0.5	0.1	0.2	2.7
	1,000억~2,000억 미만	933	10.8	3.7	0.3	0.5	6.4
	2,000억~3,000억 미만	434	14.7	7.9	0.1	0.8	5.8
	3,000억~5,000억 미만	305	23.1	3.4	0.1	2.3	17.3
	5,000억~1조 미만	199	39.1	15.4	1.2	2.9	19.5
	1조 이상	116	88.3	87.5	0.0	0.1	0.7
수출 여부	수출있음	1,929	21.6	10.8	0.2	1.2	9.4
	수출없음	3,078	1.7	0.3	0.1	0.0	1.2
종사 자수	50명 미만	2,006	1.2	0.1	0.0	0.0	1.0
	50~100명 미만	761	3.6	1.0	0.1	0.3	2.2
	100~200명 미만	781	5.6	1.0	0.0	0.3	4.2
	200~300명 미만	426	16.2	2.6	0.5	0.7	12.3
	300~500명 미만	436	18.4	10.2	0.2	1.9	6.1
	500~1,000명 미만	375	15.9	6.1	0.8	1.2	7.9
	1,000명 이상	223	75.1	55.2	0.0	1.3	18.5
업력	7년 미만	232	2.6	0.5	0.2	0.4	1.5
	7~20년 미만	1,673	3.5	2.1	0.0	0.1	1.3
	20~30년 미만	1,185	9.8	5.1	0.0	0.2	4.5
	30~40년 미만	786	15.2	9.6	0.3	0.6	4.7
	40~50년 미만	530	7.3	4.3	0.1	0.0	2.9
	50년 이상	601	21.5	4.1	0.4	2.4	14.6
매출 유형	B2B	4,028	9.4	5.2	0.2	0.5	3.6
	B2C	816	10.6	1.0	0.0	0.6	8.9
	B2G	163	2.2	0.5	0.0	0.0	1.7

<표 2-50> 해외 지식재산권 보유 현황(합계)

(단위 : 개사, 건)

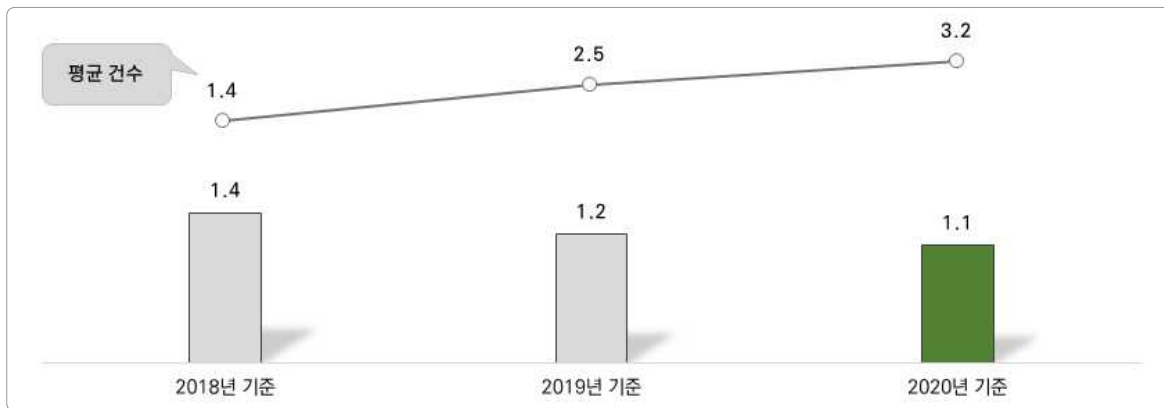
		사례수	전체	특허권	실용 신안권	디자인권	상표권
전 체		5,007	46,950	21,900	690	2,353	22,007
유형	일반중견	2,331	42,275	20,909	566	2,037	18,763
	피출자/관계	2,676	4,675	991	124	316	3,243
업종	제조업	1,928	40,489	21,074	445	2,225	16,745
	비제조업	3,079	6,460	825	245	129	5,262
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	37,752	20,280	352	1,934	15,186
	일반 비제조업	1,251	4,523	628	214	103	3,577
	피출자/관계 제조업	848	2,737	794	93	290	1,559
	피출자/관계 비제조업	1,828	1,937	197	31	25	1,684
매출 규모	100억 미만	1,285	866	53	4	6	803
	100억~500억 미만	1,071	2,180	337	54	129	1,660
	500억~1,000억 미만	664	2,370	357	49	164	1,800
	1,000억~2,000억 미만	933	10,111	3,441	268	442	5,959
	2,000억~3,000억 미만	434	6,363	3,446	50	337	2,530
	3,000억~5,000억 미만	305	7,040	1,040	28	687	5,285
	5,000억~1조 미만	199	7,775	3,070	238	579	3,889
	1조 이상	116	10,245	10,155	0	9	81
수출 여부	수출있음	1,929	41,692	20,863	432	2,225	18,173
	수출없음	3,078	5,257	1,037	259	129	3,833
종사 자수	50명 미만	2,006	2,334	174	21	90	2,049
	50~100명 미만	761	2,701	793	46	190	1,672
	100~200명 미만	781	4,363	800	39	223	3,302
	200~300명 미만	426	6,878	1,128	216	289	5,245
	300~500명 미만	436	8,008	4,440	74	828	2,667
	500~1,000명 미만	375	5,961	2,275	288	444	2,955
	1,000명 이상	223	16,705	12,292	6	289	4,117
업력	7년 미만	232	608	121	52	84	352
	7~20년 미만	1,673	5,921	3,481	47	151	2,243
	20~30년 미만	1,185	11,653	6,012	53	237	5,350
	30~40년 미만	786	11,930	7,549	232	433	3,717
	40~50년 미만	530	3,895	2,282	54	23	1,535
	50년 이상	601	12,943	2,455	252	1,426	8,810
매출 유형	B2B	4,028	37,953	20,994	661	1,851	14,446
	B2C	816	8,632	826	22	503	7,281
	B2G	163	365	79	6	0	280

2.6.2 지식재산권 침해 경험

- 지식재산권 침해 경험이 있는 중견기업은 1.1%로 나타났으며, 평균 3.2건의 침해 경험이 있는 것으로 조사됨
 - 전년 대비 침해 경험은 소폭 감소하였으나, 평균 침해 경험 횟수는 2.5건에서 3.2건으로 증가함

[그림 2-39] 지식재산권 침해 경험

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 침해 경험은 1.6%, 평균 침해 건수는 4.1건으로 피출자/관계 기업(침해 경험 0.6%, 평균 침해 건수 1.4건)보다 다소 높게 조사됨
- 제조업의 경우 침해 경험은 1.9%, 평균 침해 건수는 4.2건으로 나타났으며, 일반 제조업의 경우 침해 경험(2.9%) 및 평균 침해 건수(4.6건)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 침해 경험이 7.0%로 상대적으로 높게 나타났으며, 1,000억원~2,000억원 미만 기업의 평균 침해 건수가 5.3건으로 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 침해 경험은 2.1%, 평균 침해 건수는 4.0건임
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 침해 경험이 4.6%로 상대적으로 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업의 경우 평균 침해 건수가 7.0건으로 가장 많았음
- 업력별로는 50년 이상 기업의 침해 경험이 3.7%로 가장 높게 나타났으며, B2C기업의 평균 침해 건수가 6.4건으로 타 유형에 비해 높게 조사됨

<표 2-51> 지식재산권 침해 경험

(단위 : 개사, %, 건)

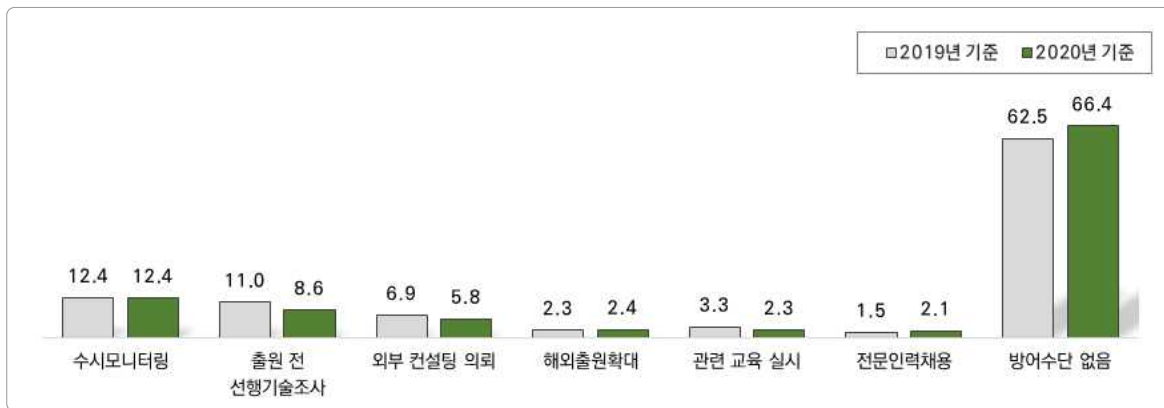
		사례수	예		아니오
				평균 건수	
전 체		5,007	1.1	3.2	98.9
유형	일반중견	2,331	1.6	4.1	98.4
	피출자/관계	2,676	0.6	1.4	99.4
업종	제조업	1,928	1.9	4.2	98.1
	비제조업	3,079	0.6	1.1	99.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	2.9	4.6	97.1
	일반 비제조업	1,251	0.5	1.4	99.5
	피출자/관계 제조업	848	0.7	2.0	99.3
	피출자/관계 비제조업	1,828	0.6	1.0	99.4
매출 규모	100억 미만	1,285	0.5	1.0	99.5
	100억~500억 미만	1,071	0.4	1.0	99.6
	500억~1,000억 미만	664	0.9	2.0	99.1
	1,000억~2,000억 미만	933	1.2	5.3	98.8
	2,000억~3,000억 미만	434	1.8	3.7	98.2
	3,000억~5,000억 미만	305	0.0	-	100.0
	5,000억~1조 미만	199	7.0	4.1	93.0
	1조 이상	116	4.1	1.5	95.9
수출 여부	수출있음	1,929	2.1	4.0	97.9
	수출없음	3,078	0.5	1.0	99.5
종사 자수	50명 미만	2,006	0.5	1.0	99.5
	50~100명 미만	761	0.7	2.6	99.3
	100~200명 미만	781	0.9	7.0	99.1
	200~300명 미만	426	2.4	2.8	97.6
	300~500명 미만	436	0.9	6.5	99.1
	500~1,000명 미만	375	1.9	2.5	98.1
	1,000명 이상	223	4.6	3.1	95.4
업력	7년 미만	232	0.0	-	100.0
	7~20년 미만	1,673	1.1	1.5	98.9
	20~30년 미만	1,185	0.6	7.9	99.4
	30~40년 미만	786	0.9	1.6	99.1
	40~50년 미만	530	0.0	-	100.0
	50년 이상	601	3.7	3.7	96.3
매출 유형	B2B	4,028	1.2	2.7	98.8
	B2C	816	0.9	6.4	99.1
	B2G	163	0.0	-	100.0

2.6.3 지식재산권 침해 방어 수단

- 중견기업의 33.6%가 방어 수단이 있는 것으로 나타났으며, ‘수시 모니터링’ 12.4%, ‘출원 전 선행기술조사’ 8.6%, ‘외부 컨설팅 의뢰’ 5.8% 순으로 조사됨
- ‘방어수단 없음’은 62.5%에서 66.4%로 증가하였으며, ‘출원 전 선행기술조사’(11.0%→8.6%), ‘외부 컨설팅 의뢰’(6.9%→5.8%)는 소폭 감소함

[그림 2-40] 지식재산권 침해 방어 수단

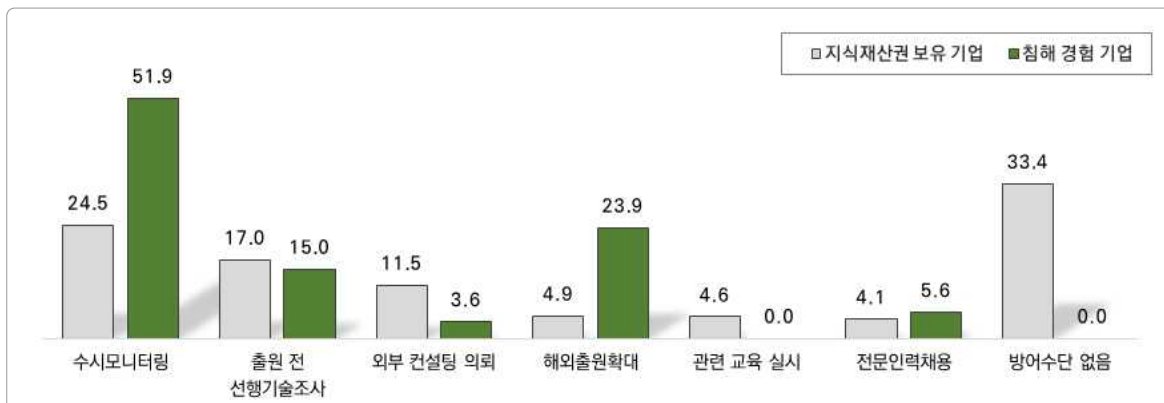
(단위 : %)



- 지식재산권을 보유하고 있는 중견기업의 침해 방어 수단으로는 ‘수시 모니터링’ (24.5%), ‘출원 전 선행기술조사’(17.0%)가 높게 조사됨
- 침해 경험이 있는 기업의 경우 침해 방어 수단으로 ‘수시 모니터링’이 51.9%로 가장 높게 나타남

[그림 2-41] 지식재산권 보유 중견기업의 지식재산권 침해 방어 수단

(단위 : %)



※ 지식재산권을 보유하고 있는 기업(N=2,480)

※ 지식재산권 침해 경험이 있는 기업(N=55)

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 침해 방어 수단으로 ‘수시모니터링’(18.6%), ‘출원 전 선행기술 조사’(12.0%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘방어수단 없음’이 78.1%로 매우 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘수시모니터링’(17.6%), ‘출원 전 선행기술 조사’(16.5%)가 비제조업 보다 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘방어수단 없음’(80.0%)이 가장 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘수시모니터링’(24.5%), ‘출원 전 선행기술 조사’(20.4%)가 타 기업에 비해 높았으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘방어수단 없음’이 85.2%로 가장 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 ‘수시 모니터링’(34.8%)이 상대적으로 높게 조사되었으며, 100억원 미만 기업은 ‘방어수단 없음’이 86.5%로 가장 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘수시 모니터링’(19.2%), ‘출원 전 선행기술조사’(16.6%)가 내수기업보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 1,000명 이상 기업의 경우 ‘수시 모니터링’(26.5%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업의 경우 ‘외부 컨설팅 의뢰’(11.2%)가 상대적으로 높게 조사됨. 50명 미만 기업의 경우 ‘방어수단 없음’이 85.5%로 가장 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘출원 전 선행기술조사’(14.8%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘수시 모니터링’(21.5%)가 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-52> 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		5,007	8.6	2.4	12.4	2.1	5.8	2.3	66.4
유형	일반중견	2,331	12.0	3.0	18.6	2.8	7.5	3.2	52.9
	피출자/관계	2,676	5.6	1.9	6.9	1.5	4.3	1.6	78.1
업종	제조업	1,928	16.5	4.9	17.6	3.6	9.6	3.3	44.6
	비제조업	3,079	3.6	0.9	9.1	1.2	3.4	1.7	80.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	20.4	5.9	24.5	3.2	11.3	4.3	30.4
	일반 비제조업	1,251	4.7	0.5	13.6	2.3	4.3	2.2	72.3
	피출자/관계 제조업	848	11.5	3.5	8.7	4.0	7.5	2.0	62.7
	피출자/관계 비제조업	1,828	2.9	1.2	6.0	0.3	2.9	1.4	85.2
매출 규모	100억 미만	1,285	3.5	1.3	3.9	1.3	2.3	1.2	86.5
	100억~500억 미만	1,071	5.3	2.6	8.4	1.9	6.9	1.5	73.4
	500억~1,000억 미만	664	8.2	1.4	12.4	2.5	3.8	2.6	69.0
	1,000억~2,000억 미만	933	13.4	3.4	17.0	2.0	9.4	3.2	51.7
	2,000억~3,000억 미만	434	13.0	3.7	18.9	3.2	3.7	4.3	53.1
	3,000억~5,000억 미만	305	13.1	4.3	24.8	1.5	5.9	1.6	48.7
	5,000억~1조 미만	199	18.1	2.0	20.4	3.6	13.0	5.8	37.1
	1조 이상	116	13.8	3.9	34.8	5.8	12.5	1.9	27.2
수출 여부	수출있음	1,929	16.6	4.5	19.2	3.3	9.8	2.9	43.6
	수출없음	3,078	3.6	1.1	8.1	1.3	3.3	2.0	80.7
종사 자수	50명 미만	2,006	3.1	1.8	4.7	0.8	2.8	1.3	85.5
	50~100명 미만	761	8.1	2.2	9.6	2.5	6.0	1.9	69.7
	100~200명 미만	781	8.8	3.4	14.2	2.8	7.5	2.6	60.8
	200~300명 미만	426	12.8	0.9	19.4	1.3	11.2	4.0	50.4
	300~500명 미만	436	18.0	3.5	23.5	1.7	9.0	5.0	39.4
	500~1,000명 미만	375	17.8	4.8	26.1	5.8	9.7	2.5	33.4
	1,000명 이상	223	16.4	3.0	26.5	5.8	3.1	3.6	41.5
업력	7년 미만	232	4.4	1.5	10.3	0.0	5.3	0.0	78.4
	7~20년 미만	1,673	5.2	2.3	7.5	0.7	4.5	0.7	79.1
	20~30년 미만	1,185	8.2	3.4	12.6	2.8	5.4	3.5	64.2
	30~40년 미만	786	10.3	0.7	11.1	3.4	7.0	3.6	63.8
	40~50년 미만	530	14.8	0.9	19.5	4.1	6.3	3.6	50.9
	50년 이상	601	12.7	5.1	21.5	2.1	8.3	2.6	47.7
매출 유형	B2B	4,028	9.2	2.9	13.0	2.2	6.3	2.4	64.1
	B2C	816	4.6	0.8	8.6	1.4	4.2	1.7	78.8
	B2G	163	13.9	0.0	14.9	3.2	2.5	4.6	60.8

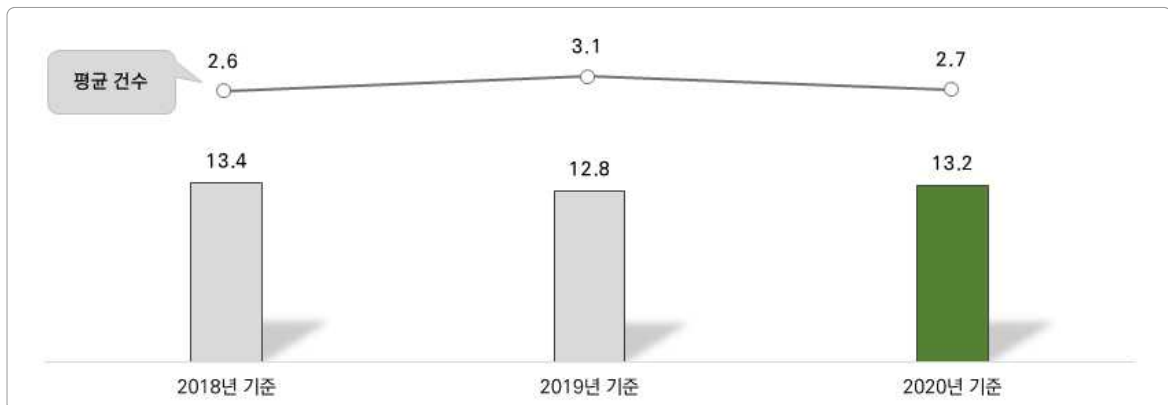
2.7 R&D관련 정부지원사업 수행

○ R&D관련 정부지원사업 수행 경험은 중견기업의 13.2%로 나타났으며, 평균 2.7건을 수행함

- 전년 대비 수행 경험은 12.8%에서 13.2%로 다소 증가하였으나, 평균 수행 건수는 3.1건에서 2.7건으로 증가함

[그림 2-42] R&D관련 정부지원사업 수행 경험

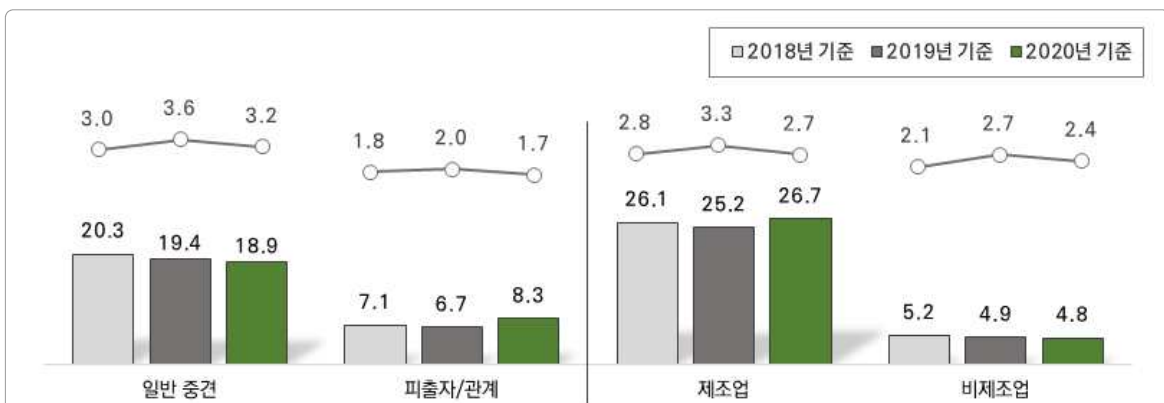
(단위 : %, 건)



- 일반 중견기업의 경우 수행 경험(19.4%→18.9%) 및 평균 수행 건수(3.6건→3.2건)가 소폭 감소함. 제조업의 경우 수행 경험은 25.2%에서 26.7%로 다소 증가하였으나, 평균 수행 건수는 3.3건에서 2.7건으로 소폭 감소함

[그림 2-43] 중견기업 특성별 R&D관련 정부지원사업 수행 경험 추이

(단위 : %, 건)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 R&D관련 정부지원사업 참여 경험은 18.9%로 나타났으며, 평균 수행 건수는 3.2건으로 피출자/관계기업(참여 경험 8.3%, 평균 1.7건)보다 높게 조사됨
- 제조업의 경우 참여 경험은 26.7%, 평균 2.7건을 참여한 것으로 나타났으며, 비제조업의 참여 경험은 4.8%, 평균 2.4건으로 업종별 차이를 보임. 일반 제조업의 경우 참여 경험은 34.6%로 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 평균 참여 건수는 3.8건으로 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 참여 경험은 30.0%로 상대적으로 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업의 평균 참여 건수가 4.5건으로 가장 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 참여 경험은 26.4%, 평균 참여 건수는 3.0건으로 내수기업(참여 경험 4.9%, 평균 1.5건)보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업이 참여 경험(30.7%)이 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 경우 평균 참여 건수가 4.7건으로 높게 조사됨. 50명 미만 기업의 경우 참여 경험은 5.0%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 참여 경험(21.2%)이 높게 나타났으며, 40~50년 미만 기업의 경우 평균 참여 건수가 3.3건으로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업이 참여 경험(18.1%), 평균 참여 건수(7.2건)가 타 유형의 기업보다 높게 조사됨

<표 2-53> R&D관련 정부지원사업 수행 경험

(단위 : 개사, %, 건)

		사례수	참여 경험 있음		참여 경험 없음
				평균 건수	
전 체		5,007	13.2	2.7	86.8
유형	일반중견	2,331	18.9	3.2	81.1
	피출자/관계	2,676	8.3	1.7	91.7
업종	제조업	1,928	26.7	2.7	73.3
	비제조업	3,079	4.8	2.4	95.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	34.6	3.1	65.4
	일반 비제조업	1,251	5.3	3.8	94.7
	피출자/관계 제조업	848	16.7	1.9	83.3
	피출자/관계 비제조업	1,828	4.4	1.3	95.6
매출 규모	100억 미만	1,285	5.2	1.5	94.8
	100억~500억 미만	1,071	9.7	1.8	90.3
	500억~1,000억 미만	664	10.9	2.7	89.1
	1,000억~2,000억 미만	933	17.6	2.7	82.4
	2,000억~3,000억 미만	434	22.7	2.8	77.3
	3,000억~5,000억 미만	305	22.5	4.4	77.5
	5,000억~1조 미만	199	30.0	2.4	70.0
	1조 이상	116	23.6	4.5	76.4
수출 여부	수출있음	1,929	26.4	3.0	73.6
	수출없음	3,078	4.9	1.5	95.1
종사 자수	50명 미만	2,006	5.0	1.6	95.0
	50~100명 미만	761	7.4	1.8	92.6
	100~200명 미만	781	16.3	1.8	83.7
	200~300명 미만	426	18.5	2.6	81.5
	300~500명 미만	436	30.5	2.7	69.5
	500~1,000명 미만	375	30.7	4.1	69.3
	1,000명 이상	223	22.7	4.7	77.3
업력	7년 미만	232	15.0	1.5	85.0
	7~20년 미만	1,673	9.1	2.0	90.9
	20~30년 미만	1,185	13.5	2.9	86.5
	30~40년 미만	786	11.0	2.8	89.0
	40~50년 미만	530	19.1	3.3	80.9
	50년 이상	601	21.2	2.9	78.8
매출 유형	B2B	4,028	14.7	2.5	85.3
	B2C	816	4.9	2.5	95.1
	B2G	163	18.1	7.2	81.9

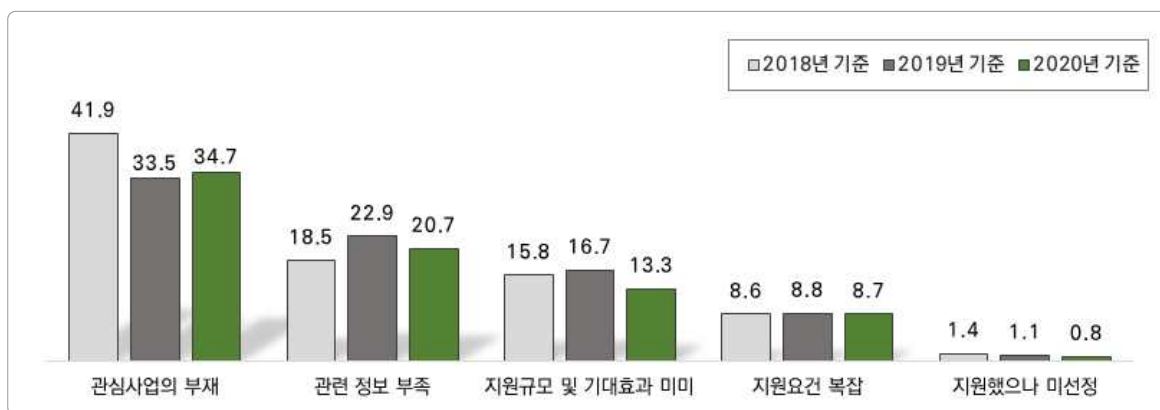
2.7.1 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유

○ 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유에 대해 ‘관심사업의 부재’가 34.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘관련 정보 부족’ 20.7%, ‘지원규모 및 기대효과 미미’ 13.3%, ‘지원요건 복잡’ 8.7% 순으로 조사됨

- ‘관심사업의 부재’(33.5%→34.7%)의 경우 소폭 상승하였으며, ‘관련 정보 부족’(22.9%→20.7%), ‘지원규모 및 기대효과 미미’(16.7%→13.3%)는 전년대비 소폭 감소함

[그림 2-44] 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유

(단위 : %)



- 일반 중견기업 및 제조업의 경우 ‘지원규모 및 기대효과 미미’가 2018년 이후 매년 감소하고 있으며, ‘관심 사업의 부재’는 전년대비 소폭 증가함

<표 2-54> 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	‘18년 기준	38.7	9.0	19.4	21.2	2.0
		‘19년 기준	31.0	9.5	18.2	24.9	1.0
		‘20년 기준	35.3	9.1	15.4	22.8	0.8
업종	제조업	‘18년 기준	32.8	13.5	23.5	21.5	2.8
		‘19년 기준	27.1	15.8	23.2	24.6	2.7
		‘20년 기준	28.7	12.6	21.3	23.9	2.2

특성별 분석

- 정부지원 R&D사업 참여에 소극적인 이유에 대해 일반 중견기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(35.3%), ‘관련 정보 부족’(22.8%)순으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘관련 정보 부족’(23.9%), ‘지원규모 및 기대효과 미미’(21.3%), ‘지원요건 복잡’(12.6%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘관심사업의 부재’(37.6%)가 가장 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘관련 정보 부족’(28.3%), ‘지원규모 및 기대효과 미미’(24.6%)가 타 유형에 비해 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘관심사업의 부재’(42.2%)가 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(44.6%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 1,000억원~2,000억원 미만 기업의 경우 ‘관련정보 부족’(28.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘관련 정보 부족’(25.5%), ‘지원규모 및 기대효과 미미’(19.2%), ‘지원요건 복잡’(11.5%)이 내수기업보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(38.1%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업은 ‘관련 정보 부족’(28.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 30~40년 미만 기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(39.7%), ‘관련 정보 부족’(22.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 ‘지원규모 및 기대효과 미미’(20.4%)가 타 기업에 비해 높았음
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘관심사업의 부재’(35.7%)가 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-55> 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 미선택	기타	없음
전 체		4,345	34.7	8.7	13.3	20.7	0.8	5.7	16.1
유형	일반중견	1,891	35.3	9.1	15.4	22.8	0.8	4.9	11.6
	피출자/관계	2,453	34.2	8.3	11.7	19.1	0.8	6.3	19.5
업종	제조업	1,413	28.7	12.6	21.3	23.9	2.2	5.5	5.7
	비제조업	2,932	37.6	6.8	9.5	19.1	0.2	5.8	21.1
유형/ 업종	일반 제조업	707	23.9	12.0	24.6	28.3	1.5	4.9	4.9
	일반 비제조업	1,185	42.2	7.4	9.9	19.5	0.4	4.9	15.7
	피출자/관계 제조업	706	33.6	13.2	18.1	19.6	2.9	6.1	6.5
	피출자/관계 비제조업	1,747	34.5	6.4	9.2	18.9	0.0	6.4	24.7
매출 규모	100억 미만	1,218	37.9	5.6	10.8	16.9	1.4	4.7	22.6
	100억~500억 미만	967	34.6	9.9	12.2	17.2	0.3	7.8	18.0
	500억~1,000억 미만	591	32.8	10.3	9.1	23.2	0.5	8.2	15.9
	1,000억~2,000억 미만	769	28.2	9.3	18.0	28.4	0.5	4.5	11.1
	2,000억~3,000억 미만	336	35.7	9.2	18.8	25.4	1.6	2.5	6.9
	3,000억~5,000억 미만	236	44.6	6.7	15.2	16.0	1.1	8.1	8.5
	5,000억~1조 미만	139	35.5	12.4	15.3	24.0	1.4	1.4	9.9
	1조 이상	89	29.9	18.1	18.9	16.1	0.0	2.8	14.1
수출 여부	수출있음	1,419	27.4	11.5	19.2	25.5	1.7	7.0	7.7
	수출없음	2,926	38.3	7.3	10.5	18.4	0.4	5.1	20.1
종사 자수	50명 미만	1,905	38.1	5.4	9.6	17.6	1.1	5.6	22.6
	50~100명 미만	704	31.6	12.0	11.2	22.7	0.0	8.7	13.8
	100~200명 미만	654	32.7	10.4	12.6	23.3	0.8	6.9	13.4
	200~300명 미만	347	35.9	8.7	21.2	28.7	0.8	2.6	2.0
	300~500명 미만	303	29.7	13.0	21.1	22.4	1.0	3.2	9.6
	500~1,000명 미만	260	27.5	13.6	23.1	21.2	2.2	3.2	9.2
	1,000명 이상	172	34.8	8.9	22.1	17.2	0.0	4.1	12.8
업력	7년 미만	197	22.7	6.2	20.4	16.3	1.0	8.1	25.4
	7~20년 미만	1,521	34.3	6.7	11.5	20.6	1.3	4.5	21.1
	20~30년 미만	1,024	34.3	10.4	12.5	21.2	0.8	5.6	15.1
	30~40년 미만	700	39.7	10.4	11.3	22.2	0.0	6.3	10.1
	40~50년 미만	429	30.5	11.2	18.8	19.1	1.3	7.6	11.5
	50년 이상	474	38.4	7.3	16.1	21.0	0.0	6.3	11.0
매출 유형	B2B	3,435	34.6	9.1	14.8	20.2	0.8	5.9	14.6
	B2C	777	35.7	7.1	6.8	22.4	1.2	3.3	23.4
	B2G	133	31.7	5.2	12.8	23.3	0.0	14.9	12.2

03. 중견기업 진입 및 성장

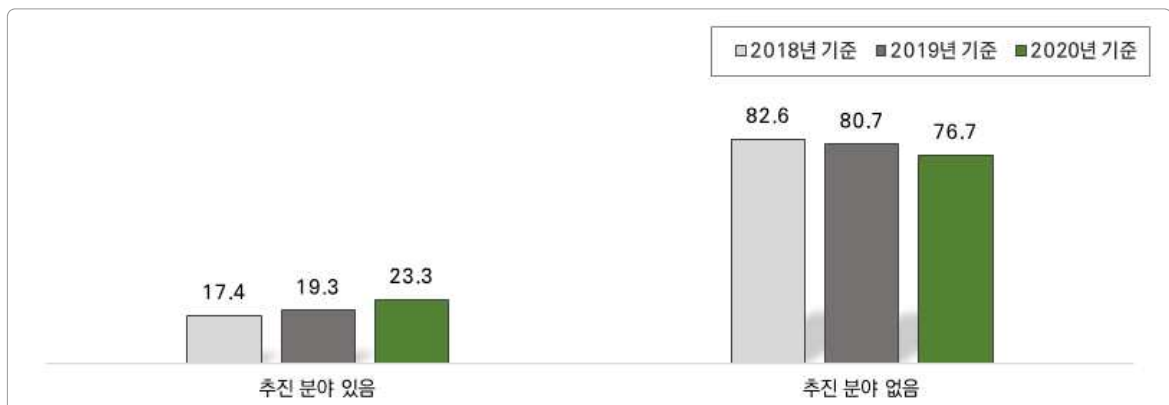
3.1 신사업 추진 여부

○ 중견기업의 23.3%는 현재 신사업을 추진하고 있는 것으로 조사됨

- 신사업 추진('18년(17.4%)→'19년(19.3%)→'20년(23.3%))은 매년 소폭 상승함

[그림 2-45] 신사업 추진 여부

(단위 : %)

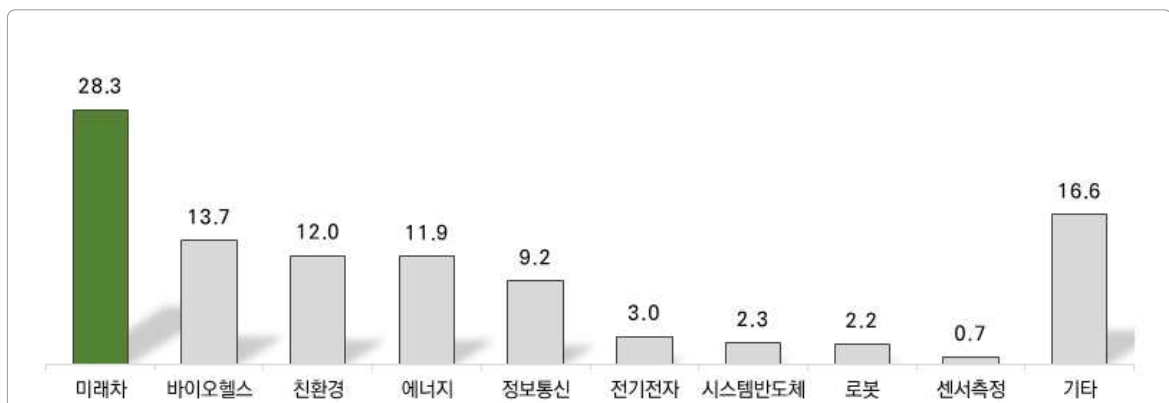


※ 신사업 : 기존에 생산·판매하고 있는 제품의 단순기능개선이 아닌 새로운 제품을 기획한 사업

- 신사업 추진분야는 '미래차'가 28.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 '바이오헬스' 13.7%, '친환경' 12.0%, '에너지' 11.9% 순으로 조사됨

[그림 2-46] 신사업 추진 분야

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 30.7%는 신사업을 추진 중에 있으며, 피출자/관계기업(16.8%)보다 상대적으로 높게 조사됨. 추진하고 있는 신산업 분야에 대해 일반 중견기업의 경우 ‘미래차’(34.4%), ‘에너지’(12.6%), ‘바이오헬스’(12.0%) 순으로 높게 조사됨
- 업종별로는 신사업을 추진 중인 제조업은 40.2%로 비제조업(12.7%)보다 높았으며, 일반 제조업의 경우 신사업을 추진하고 있다는 응답이 49.7%로 타 유형의 중견기업보다 높게 조사됨. 제조업의 경우 추진하고 있는 분야는 ‘미래차’(39.6%), ‘바이오헬스’(14.7%), ‘친환경’(10.5%) 순으로 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘미래차’(42.5%) 분야가 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업에서 신사업을 추진한다는 응답이 47.1%로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업의 경우 10.7%로 신사업 추진이 가장 낮게 조사됨. 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 경우 ‘미래차’(46.5%)가 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업의 경우 ‘정보통신’(22.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 신사업 추진이 40.6%로 내수기업(12.5%)보다 높게 조사됨. 수출 중견기업의 경우 추진 분야는 ‘미래차’(35.1%), ‘바이오헬스’(14.0%) 순으로 높게 조사됨
- 종사자별로는 500~1,000명 미만, 300~500명 미만 기업에서 신사업을 추진한다는 응답이 각각 44.6%, 44.5%로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 신사업 추진이 12.1%로 상대적으로 낮게 조사됨. 추진 분야에 대해서는 200~300명 미만 기업의 경우 ‘미래차’(42.5%)가 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업의 경우 ‘친환경’(20.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업(32.7%)의 경우 신사업을 추진한다는 응답이 가장 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업은 신사업 추진이 16.9%로 상대적으로 낮게 조사됨. 추진 분야에 대해서는 30~40년 미만 기업의 경우 ‘미래차’(45.7%)가 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 ‘바이오헬스’(33.1%)가 상대적으로 높게 나타남
- 매출유형별로는 B2B기업에서 신사업을 추진한다는 응답이 25.7%로 높게 나타났으며, 추진 분야는 ‘미래차’(31.3%), ‘바이오헬스’(13.0%) 순으로 높게 나타남

<표 2-56> 신사업 추진 여부

(단위 : 개사, %)

		사례수	예	아니오
전 체		5,007	23.3	76.7
유형	일반중견	2,331	30.7	69.3
	피출자/관계	2,676	16.8	83.2
업종	제조업	1,928	40.2	59.8
	비제조업	3,079	12.7	87.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	49.7	50.3
	일반 비제조업	1,251	14.4	85.6
	피출자/관계 제조업	848	28.1	71.9
	피출자/관계 비제조업	1,828	11.6	88.4
매출 규모	100억 미만	1,285	10.7	89.3
	100억~500억 미만	1,071	20.7	79.3
	500억~1,000억 미만	664	19.9	80.1
	1,000억~2,000억 미만	933	31.3	68.7
	2,000억~3,000억 미만	434	34.4	65.6
	3,000억~5,000억 미만	305	32.3	67.7
	5,000억~1조 미만	199	47.1	52.9
	1조 이상	116	36.1	63.9
수출 여부	수출있음	1,929	40.6	59.4
	수출없음	3,078	12.5	87.5
종사 자수	50명 미만	2,006	12.1	87.9
	50~100명 미만	761	20.2	79.8
	100~200명 미만	781	27.3	72.7
	200~300명 미만	426	27.4	72.6
	300~500명 미만	436	44.5	55.5
	500~1,000명 미만	375	44.6	55.4
	1,000명 이상	223	36.2	63.8
업력	7년 미만	232	23.5	76.5
	7~20년 미만	1,673	16.9	83.1
	20~30년 미만	1,185	25.9	74.1
	30~40년 미만	786	22.3	77.7
	40~50년 미만	530	32.7	67.3
	50년 이상	601	29.0	71.0
매출 유형	B2B	4,028	25.7	74.3
	B2C	816	12.0	88.0
	B2G	163	22.2	77.8

<표 2-57> 신사업 추진 분야 1

(단위 : 개사, %)

		사례수	미래차	시스템 반도체	바이오 헬스	에너지	전기전자
전 체		1,168	28.3	2.3	13.7	11.9	3.0
유형	일반중견	717	34.4	3.3	12.0	12.6	2.8
	피출자/관계	451	18.5	0.8	16.4	10.8	3.4
업종	제조업	776	39.6	3.5	14.7	9.3	4.6
	비제조업	392	5.9	0.0	11.8	17.1	0.0
유형/ 업종	일반 제조업	537	42.5	4.4	14.3	9.6	3.7
	일반 비제조업	180	10.1	0.0	5.1	21.7	0.0
	피출자/관계 제조업	239	32.9	1.5	15.6	8.7	6.4
	피출자/관계 비제조업	212	2.3	0.0	17.4	13.3	0.0
매출 규모	100억 미만	138	2.5	2.5	19.2	4.5	2.5
	100억~500억 미만	222	16.0	0.0	16.7	14.4	4.0
	500억~1,000억 미만	132	40.5	2.4	11.1	10.7	4.8
	1,000억~2,000억 미만	292	34.2	3.8	17.8	7.5	2.5
	2,000억~3,000억 미만	149	37.0	3.5	8.7	14.6	3.5
	3,000억~5,000억 미만	98	46.5	2.2	7.0	16.1	2.2
	5,000억~1조 미만	94	33.9	2.1	8.0	19.3	2.1
	1조 이상	42	10.8	0.0	5.4	22.2	0.0
수출 여부	수출있음	784	35.1	3.1	14.0	11.5	4.5
	수출없음	383	14.2	0.7	13.1	12.9	0.0
종사 자수	50명 미만	242	5.2	1.4	18.2	10.9	3.3
	50~100명 미만	154	26.6	0.0	12.8	10.0	5.0
	100~200명 미만	213	36.7	3.0	11.9	15.3	1.7
	200~300명 미만	117	42.5	2.8	8.4	13.9	2.6
	300~500명 미만	194	36.0	1.9	12.8	11.6	2.7
	500~1,000명 미만	167	36.2	5.1	17.9	8.3	3.5
	1,000명 이상	81	22.4	2.5	7.7	15.2	2.5
업력	7년 미만	54	20.2	6.4	33.1	0.0	6.4
	7~20년 미만	283	21.5	2.0	14.4	11.3	2.6
	20~30년 미만	307	22.9	1.9	8.4	17.6	6.4
	30~40년 미만	175	45.7	3.3	5.4	4.5	1.5
	40~50년 미만	173	35.4	1.5	14.3	11.4	1.3
	50년 이상	174	26.7	2.1	23.4	14.7	0.0
매출 유형	B2B	1,034	31.3	2.6	13.0	10.8	3.0
	B2C	98	7.0	0.0	23.0	24.0	4.5
	B2G	36	0.0	0.0	8.9	12.8	0.0

(계속)

<표 2-57> 신사업 추진 분야 2

(단위 : 개사, %)

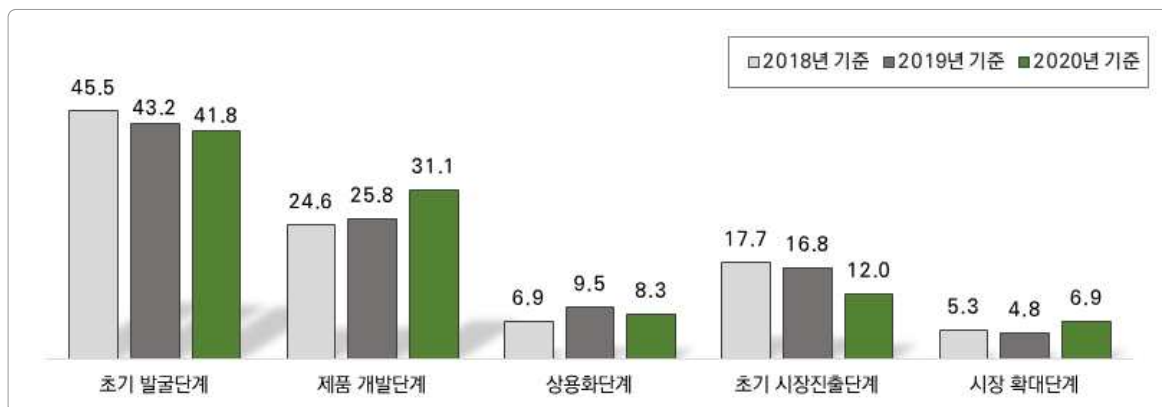
		사례수	정보통신	로봇	센서측정	친환경	기타
전 체		1,168	9.2	2.2	0.7	12.0	16.6
유형	일반중견	717	6.1	2.5	0.7	11.1	14.4
	피출자/관계	451	14.1	1.7	0.8	13.5	20.0
업종	제조업	776	4.4	2.5	1.1	10.5	9.9
	비제조업	392	18.6	1.6	0.0	15.1	29.9
유형/ 업종	일반 제조업	537	4.0	2.2	1.0	9.0	9.3
	일반 비제조업	180	12.7	3.5	0.0	17.3	29.5
	피출자/관계 제조업	239	5.5	3.1	1.5	13.7	11.0
	피출자/관계 비제조업	212	23.7	0.0	0.0	13.3	30.2
매출 규모	100억 미만	138	22.5	0.0	2.5	16.0	27.6
	100억~500억 미만	222	14.6	2.0	0.0	12.2	20.1
	500억~1,000억 미만	132	0.0	2.3	2.4	9.8	15.8
	1,000억~2,000억 미만	292	5.0	1.3	0.0	13.6	14.2
	2,000억~3,000억 미만	149	8.2	3.5	0.0	13.4	7.6
	3,000억~5,000억 미만	98	5.1	4.4	0.0	4.4	12.0
	5,000억~1조 미만	94	5.5	2.1	2.1	12.7	12.3
	1조 이상	42	16.8	6.0	0.0	5.4	33.5
수출 여부	수출있음	784	5.6	2.7	0.7	11.0	11.8
	수출없음	383	16.6	1.0	0.9	14.2	26.4
종사 자수	50명 미만	242	16.6	1.6	1.4	17.9	23.4
	50~100명 미만	154	6.0	2.9	0.0	20.1	16.7
	100~200명 미만	213	9.5	1.2	1.5	9.9	9.2
	200~300명 미만	117	5.8	2.6	0.0	5.0	16.3
	300~500명 미만	194	9.1	1.3	1.0	11.4	12.1
	500~1,000명 미만	167	2.4	5.3	0.0	7.1	14.1
	1,000명 이상	81	11.6	0.0	0.0	6.6	31.6
업력	7년 미만	54	8.8	0.0	0.0	25.1	0.0
	7~20년 미만	283	15.0	0.0	1.9	6.5	24.7
	20~30년 미만	307	9.3	5.0	1.1	16.4	11.0
	30~40년 미만	175	8.5	3.0	0.0	11.7	16.3
	40~50년 미만	173	5.7	1.4	0.0	10.3	18.7
	50년 이상	174	3.9	1.2	0.0	11.3	16.5
매출 유형	B2B	1,034	9.8	2.5	0.8	11.5	14.8
	B2C	98	0.0	0.0	0.0	5.9	35.6
	B2G	36	17.2	0.0	0.0	44.2	16.9

3.1.1 신사업 추진 단계

- 추진하고 있는 신사업 단계에 대해 ‘초기 발굴단계’가 41.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘제품 개발단계’ 31.1%, ‘초기 시장진출단계’ 12.0% 순으로 조사됨
- ‘제품 개발단계’(24.6%→25.8%→31.1%)의 경우 매년 소폭 상승하고 있으며, ‘초기발굴 단계’, ‘초기 시장진출단계’는 매년 소폭 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-47] 신사업 추진 단계

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업 및 피출자/관계기업 모두 ‘초기 발굴단계’인 경우가 가장 많았으며, 일반 중견기업의 경우 ‘초기 시장진출단계’(13.3%) 응답이 피출자/관계기업(9.8%)보다 다소 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘제품 개발단계’가 38.7%로 비제조업(16.0%)보다 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘초기 발굴단계’(57.2%)가 높게 조사됨
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 ‘제품 개발단계’(45.3%)가 상대적으로 높았으며, 100억원 미만 기업은 ‘초기 발굴단계’(57.2%)인 경우가 높게 조사됨. 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘초기 시장진출단계’(22.3%)가 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업의 경우 ‘제품 개발단계’, ‘상용화 단계’가 상대적으로 높게 나타났으며, 종사자 수별로는 500~1,000명 미만 기업에서 ‘제품 개발단계’ 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력이 7년 미만 기업에서 ‘제품 개발단계’(51.9%)가 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-58> 신사업 추진 단계

(단위 : 개사, %)

		사례수	초기 발굴단계	제품 개발단계	상용화 단계	초기 시장 진출단계	시장 확대단계
전 체		1,168	41.8	31.1	8.3	12.0	6.9
유형	일반중견	717	37.8	31.7	10.0	13.3	7.2
	피출자/관계	451	48.2	30.1	5.5	9.8	6.4
업종	제조업	776	34.0	38.7	10.2	9.8	7.3
	비제조업	392	57.2	16.0	4.4	16.3	6.2
유형/ 업종	일반 제조업	537	33.0	38.2	11.1	10.8	6.9
	일반 비제조업	180	52.1	12.2	6.8	20.7	8.1
	피출자/관계 제조업	239	36.4	39.7	8.3	7.5	8.1
	피출자/관계 비제조업	212	61.5	19.3	2.3	12.5	4.5
매출 규모	100억 미만	138	57.2	33.3	2.5	7.0	0.0
	100억~500억 미만	222	51.7	18.4	8.1	11.6	10.3
	500억~1,000억 미만	132	24.4	45.3	4.8	15.6	9.9
	1,000억~2,000억 미만	292	38.4	36.0	14.0	7.9	3.8
	2,000억~3,000억 미만	149	39.1	30.0	9.0	14.6	7.3
	3,000억~5,000억 미만	98	46.2	29.1	6.6	11.4	6.6
	5,000억~1조 미만	94	32.1	27.5	5.9	22.3	12.3
	1조 이상	42	38.9	28.1	5.4	16.2	11.4
수출 여부	수출있음	784	33.3	37.2	9.5	11.7	8.3
	수출없음	383	59.3	18.5	5.7	12.5	4.0
종사 자수	50명 미만	242	62.4	25.3	5.2	7.1	0.0
	50~100명 미만	154	38.2	24.7	11.8	9.7	15.7
	100~200명 미만	213	45.5	34.4	6.6	6.0	7.5
	200~300명 미만	117	28.1	37.5	20.4	11.3	2.8
	300~500명 미만	194	35.2	30.9	8.0	16.5	9.5
	500~1,000명 미만	167	32.8	38.7	6.1	16.0	6.5
	1,000명 이상	81	31.8	27.1	2.5	28.5	10.1
업력	7년 미만	54	31.2	51.9	8.1	8.8	0.0
	7~20년 미만	283	45.3	26.0	10.8	13.7	4.3
	20~30년 미만	307	41.5	30.8	7.6	9.7	10.5
	30~40년 미만	175	48.6	26.5	11.6	7.0	6.2
	40~50년 미만	173	36.6	30.4	6.1	15.3	11.8
	50년 이상	174	38.4	38.6	4.2	15.8	3.0
매출 유형	B2B	1,034	41.0	33.3	8.5	10.3	7.0
	B2C	98	47.4	18.6	2.0	24.5	7.5
	B2G	36	50.5	0.0	19.5	25.6	4.3

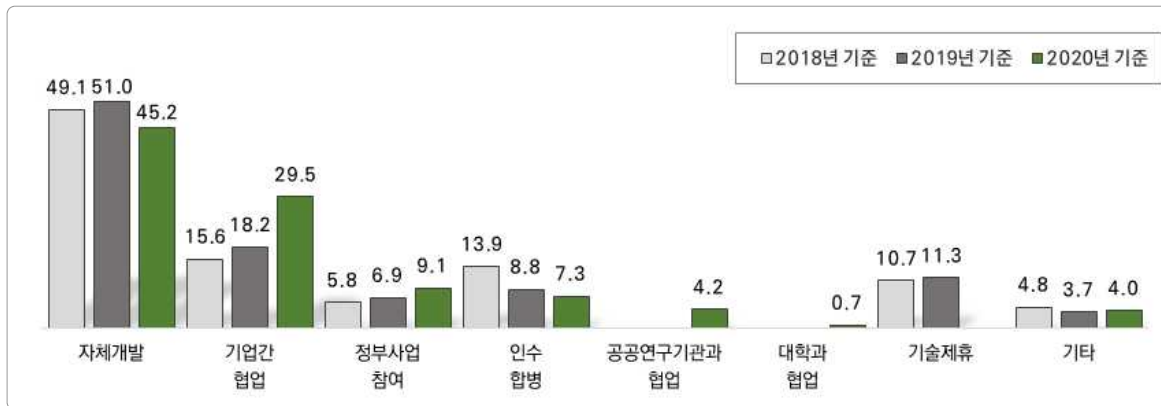
3.1.2 신사업 발굴 방법

○ 추진하고 있는 신사업 발굴 방법에 대해 ‘자체개발’이 45.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘기업간 협업’ 29.5%, ‘정부사업 참여’ 9.1% 순으로 조사됨

- 매년 ‘기업간 협업’(15.6%→18.2%→29.5%)이 증가하고 있음

[그림 2-48] 신사업 발굴 방법

(단위 : %)



※ 2020년의 경우 기술제휴 항목 삭제, 공공연구기관과 협업, 대학과 협업 문항 신규 항목으로 추가

특성별 분석

○ 일반 중견기업 및 피출자/관계기업 모두 ‘자체개발’이 가장 높았으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘기업간 협업’이 32.8%로 일반 중견기업(27.4%)보다 높게 조사됨

○ 제조업의 경우 ‘자체개발’(49.0%), ‘정부사업참여’(11.5%)가 비제조업에 비해 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘기업간 협업’(35.0%)이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 경우 ‘자체개발’이 49.4%로 가장 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘기업간 협업’(38.2%)이 상대적으로 높게 조사됨

○ 매출규모별로는 1조원 이상의 경우 ‘자체개발’(55.1%)이 가장 높게 나타났으며, 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘공공연구기관과 협업’(11.1%)가 상대적으로 높게 조사됨

○ 수출 중견기업의 경우 ‘자체개발’을 통한 신사업 추진 방법이 50.6%로 상대적으로 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘인수합병’(12.8%)이 상대적으로 높게 조사됨

○ 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 경우 자체개발을 통한 신사업 발굴이 56.3%로 가장 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘인수합병’(13.2%)이 상대적으로 높았음

<표 2-59> 신사업 발굴 방법

(단위 : 개사, %)

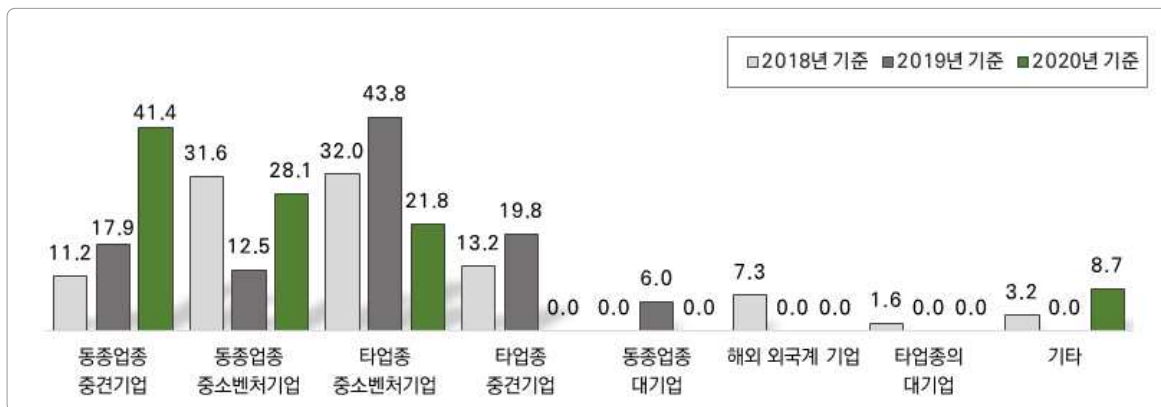
		사례수	인수 합병	정부 사업 참여	자체 개발	기업간 협업	공공 연구 기관과 협업	대학과 협업	기타
전 체		1,168	7.3	9.1	45.2	29.5	4.2	0.7	4.0
유형	일반중견	717	7.7	9.3	46.1	27.4	5.4	1.2	2.9
	피출자/관계	451	6.6	8.6	43.8	32.8	2.4	0.0	5.7
업종	제조업	776	4.3	11.5	49.0	26.7	5.2	0.6	2.7
	비제조업	392	13.1	4.2	37.8	35.0	2.4	1.0	6.5
유형/ 업종	일반 제조업	537	5.7	11.4	48.8	23.8	6.2	0.9	3.2
	일반 비제조업	180	13.6	3.1	38.0	38.2	2.9	2.1	2.0
	피출자/관계 제조업	239	1.3	11.7	49.4	33.3	2.9	0.0	1.5
	피출자/관계 비제조업	212	12.6	5.2	37.6	32.2	2.0	0.0	10.4
매출 규모	100억 미만	138	9.0	12.1	39.7	27.6	0.0	0.0	11.5
	100억~500억 미만	222	6.5	6.1	48.5	32.6	2.0	0.0	4.3
	500억~1,000억 미만	132	7.9	7.1	38.6	32.8	8.4	0.0	5.2
	1,000억~2,000억 미만	292	5.1	7.1	48.7	31.8	3.4	1.3	2.5
	2,000억~3,000억 미만	149	7.9	12.2	41.4	29.7	5.2	1.7	1.7
	3,000억~5,000억 미만	98	7.0	18.0	40.5	21.2	11.1	0.0	2.2
	5,000억~1조 미만	94	10.1	9.7	50.7	19.4	5.9	2.1	2.1
	1조 이상	42	10.8	0.0	55.1	34.1	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	784	4.5	9.3	50.6	28.2	4.6	0.6	2.2
	수출없음	383	12.8	8.5	34.3	32.3	3.4	1.0	7.6
종사 자수	50명 미만	242	11.1	9.9	41.1	29.8	0.0	1.6	6.6
	50~100명 미만	154	3.8	9.4	33.7	42.7	5.2	0.0	5.2
	100~200명 미만	213	4.5	4.7	49.3	37.1	3.2	1.2	0.0
	200~300명 미만	117	6.5	6.3	56.3	21.4	6.4	0.0	3.2
	300~500명 미만	194	5.7	14.6	42.7	27.1	5.6	0.0	4.3
	500~1,000명 미만	167	8.0	10.7	50.5	17.0	8.5	1.2	4.2
	1,000명 이상	81	13.2	4.4	48.2	27.0	2.7	0.0	4.5
업력	7년 미만	54	5.6	6.4	62.4	25.6	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	283	6.6	10.4	38.5	35.9	2.6	0.0	5.9
	20~30년 미만	307	10.4	3.3	53.3	26.0	4.4	0.0	2.6
	30~40년 미만	175	4.4	11.9	47.7	25.9	3.0	3.7	3.5
	40~50년 미만	173	4.0	13.8	49.1	23.6	4.3	0.0	5.3
	50년 이상	174	9.5	10.2	30.2	36.0	9.4	1.1	3.6
매출 유형	B2B	1,034	5.3	10.1	45.8	30.2	4.3	0.4	3.8
	B2C	98	23.3	1.6	43.7	18.5	1.6	3.9	7.5
	B2G	36	18.6	0.0	34.1	38.4	8.9	0.0	0.0

3.1.3 인수합병 형태

- 인수합병을 추진하고 있는 중견기업의 경우 ‘동종업종 중견기업과의 인수합병’이 41.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘동종업종 중소벤처기업’ 28.1%, ‘타업종 중소벤처기업’ 21.8% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘동종업종 중견기업과의 인수합병’(17.9%→41.4%), ‘동종업종 중소벤처기업과의 인수합병’(12.5%→28.1%)은 크게 증가함

[그림 2-49] 인수합병 형태

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과의 인수합병’이 33.7%로 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘동종업종의 중견기업’(52.9%), ‘동종업종의 중소벤처기업’(47.1%)과의 인수합병이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘동종업종의 중소벤처기업’(33.4%), ‘타업종의 중소벤처기업’(29.5%)과의 인수합병이 상대적으로 높았으며, 비제조업의 경우 동종업종의 중견기업과의 인수합병이 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업은 ‘타업종의 중소벤처기업’(37.9%), 내수기업은 ‘동종업종의 중견기업’(62.8%)과의 인수합병이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 ‘타업종의 중소벤처기업과 인수합병’(29.9%)이 타 유형보다 높게 조사됨

<표 2-60> 인수합병 형태

(단위 : 개사, %)

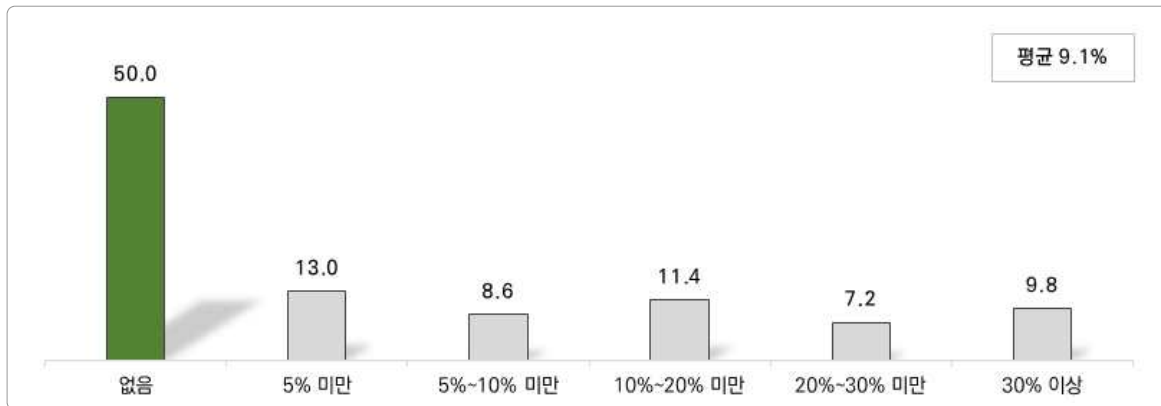
		사례수	동종업종의 중견기업과의 인수합병	동종업종의 중소벤처기업 과의 인수합병	타업종의 중소벤처기업 과의 인수합병	기타
전 체		85	41.4	28.1	21.8	8.7
유형	일반중견	55	35.2	17.7	33.7	13.4
	피출자/관계	30	52.9	47.1	0.0	0.0
업종	제조업	34	26.1	33.4	29.5	11.0
	비제조업	51	51.5	24.6	16.8	7.2
유형/ 업종	일반 제조업	30	28.7	26.7	32.5	12.1
	일반 비제조업	24	43.3	6.4	35.3	15.1
	피출자/관계 제조업	3	0.0	100.0	0.0	0.0
	피출자/관계 비제조업	27	59.0	41.0	0.0	0.0
매출 규모	100억 미만	12	50.0	50.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	14	66.7	33.3	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	10	35.2	29.6	0.0	35.2
	1,000억~2,000억 미만	15	25.7	24.8	24.8	24.8
	2,000억~3,000억 미만	12	48.2	0.0	51.8	0.0
	3,000억~5,000억 미만	7	31.8	31.8	36.4	0.0
	5,000억~1조 미만	9	41.8	16.5	41.8	0.0
	1조 이상	5	0.0	50.0	50.0	0.0
수출 여부	수출있음	36	11.7	29.6	37.9	20.7
	수출없음	49	62.8	26.9	10.2	0.0
종사 자수	50명 미만	27	59.0	41.0	0.0	0.0
	50~100명 미만	6	37.3	0.0	0.0	62.7
	100~200명 미만	10	67.6	32.4	0.0	0.0
	200~300명 미만	8	0.0	0.0	100.0	0.0
	300~500명 미만	11	33.2	33.4	0.0	33.4
	500~1,000명 미만	13	29.6	28.0	42.4	0.0
	1,000명 이상	11	28.7	21.3	50.0	0.0
업력	7년 미만	3	100.0	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	19	55.6	24.8	19.6	0.0
	20~30년 미만	32	53.5	19.5	27.0	0.0
	30~40년 미만	8	25.9	0.0	25.9	48.2
	40~50년 미만	7	38.1	33.0	28.9	0.0
	50년 이상	17	0.0	64.3	13.6	22.1
매출 유형	B2B	55	35.8	21.0	29.9	13.3
	B2C	23	37.8	53.5	8.7	0.0
	B2G	7	100.0	0.0	0.0	0.0

3.2 신사업 분야 매출

- 신사업 분야의 2020년 매출 실적은 평균 9.1%로 나타났으며, 세부적으로 ‘5% 미만’ 13.0%, ‘10~20%미만’ 11.4%, ‘30% 이상’ 9.8% 순으로 조사됨
- 아직 매출이 발생하지 않은 기업은 50.0%로 조사됨

[그림 2-50] 신사업 분야 매출

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 신사업 매출 비중이 평균 10.5%로 조사되었으며, 피출자/관계 기업은 평균 7.0%로 조사됨
- 업종별로는 제조업의 평균 매출 비중이 11.4%로 비제조업(4.7%)보다 높았으며, 일반 제조업의 경우 신사업 매출 비중이 평균 13.1%로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 매출 비중이 평균 12.3%로 높게 나타난 반면, 500억원~1,000억원 미만 기업은 6.3%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 매출 비중은 10.3%로 내수기업(6.7%)보다 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 매출 비중이 평균 17.6%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업의 경우 평균 5.3%로 상대적으로 낮았음
- 매출유형별로는 B2C기업의 신사업 매출 비중이 11.3%로 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-61> 신사업 분야 매출

(단위 : 개사, %)

		사례수	없음	5% 미만	5~10% 미만	10~20% 미만	20~30% 미만	30% 이상	평균
전 체		1,168	50.0	13.0	8.6	11.4	7.2	9.8	9.1
유형	일반중견	717	44.9	15.4	8.5	12.9	6.7	11.6	10.5
	피출자/관계	451	58.2	9.3	8.7	8.9	7.9	6.9	7.0
업종	제조업	776	41.0	15.7	9.4	13.8	7.5	12.5	11.4
	비제조업	392	67.8	7.9	7.1	6.5	6.4	4.4	4.7
유형/ 업종	일반 제조업	537	36.7	16.5	10.0	14.2	8.3	14.3	13.1
	일반 비제조업	180	69.4	12.1	4.3	9.1	1.7	3.4	2.8
	피출자/관계 제조업	239	50.9	13.7	8.1	13.0	5.8	8.5	7.7
	피출자/관계 비제조업	212	66.5	4.2	9.4	4.2	10.4	5.2	6.2
매출 규모	100억 미만	138	69.3	2.5	4.5	0.0	14.1	9.6	7.8
	100억~500억 미만	222	57.1	10.1	10.3	8.1	6.3	8.1	7.8
	500억~1,000억 미만	132	49.7	12.6	7.9	24.9	2.4	2.4	6.3
	1,000억~2,000억 미만	292	43.0	14.8	8.9	12.3	9.7	11.4	11.3
	2,000억~3,000억 미만	149	42.8	19.8	12.2	10.5	3.8	10.8	8.3
	3,000억~5,000억 미만	98	51.0	8.9	6.6	18.0	6.6	8.9	9.5
	5,000억~1조 미만	94	40.1	22.7	8.5	10.6	2.1	16.0	12.3
	1조 이상	42	44.9	16.8	5.4	6.0	10.8	16.2	10.2
수출 여부	수출있음	784	43.4	15.3	9.6	13.3	7.4	10.9	10.3
	수출없음	383	63.6	8.4	6.5	7.4	6.6	7.4	6.7
종사 자수	50명 미만	242	72.1	3.0	7.7	2.0	9.8	5.5	5.3
	50~100명 미만	154	54.6	14.2	7.3	13.1	5.1	5.7	6.3
	100~200명 미만	213	48.4	13.0	12.9	12.1	5.7	7.8	8.9
	200~300명 미만	117	51.7	15.2	6.7	9.1	14.5	2.8	7.3
	300~500명 미만	194	34.9	26.7	6.2	14.6	5.1	12.6	8.0
	500~1,000명 미만	167	33.3	11.6	10.1	21.1	3.9	20.1	17.6
	1,000명 이상	81	48.3	8.2	8.0	9.6	8.1	18.0	14.7
업력	7년 미만	54	51.7	0.0	8.8	7.7	15.3	16.5	16.3
	7~20년 미만	283	52.1	10.9	12.9	11.0	4.2	8.9	9.0
	20~30년 미만	307	54.7	13.8	4.6	9.4	8.9	8.7	7.3
	30~40년 미만	175	51.8	15.2	7.5	9.1	6.9	9.6	8.8
	40~50년 미만	173	35.9	19.1	8.6	21.6	7.5	7.3	8.2
	50년 이상	174	50.3	11.2	9.8	8.6	6.3	13.8	11.6
매출 유형	B2B	1,034	51.1	13.3	8.1	10.6	7.1	9.7	8.9
	B2C	98	41.3	11.6	17.4	16.7	3.8	9.2	11.3
	B2G	36	42.1	8.4	0.0	19.5	17.2	12.8	10.2

3.3.1 투자 실적 및 계획

- 신사업을 추진하고 있는 중견기업의 67.6%는 2020년 투자 실적이 있으며, 투자 금액은 5조 7,284억원임. 그 중 투자 금액의 57.2%가 설비투자(3조 2,745억원)였으며, R&D 투자금액은 2조 4,539억원(42.8%)으로 조사됨

<표 2-62> 투자 실적 및 계획

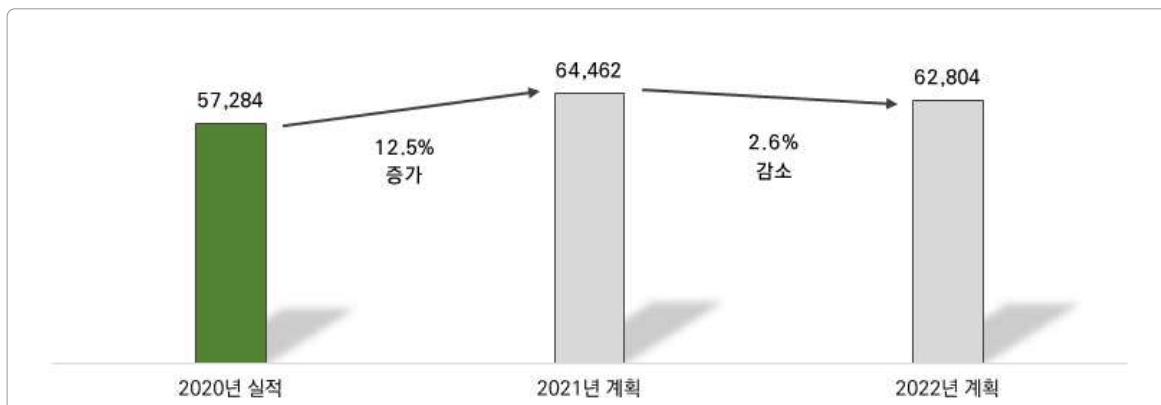
(단위 : %, 억원)

	전체		R&D		설비투자	
	투자비율	투자금액	금액	구성비	금액	구성비
2020년 실적	67.6	57,284	24,539	42.8	32,745	57.2
2021년 계획	72.7	64,462	26,679	41.4	37,783	58.6
2022년 계획	70.8	62,804	29,984	47.7	32,820	52.3

- 2021년 투자 계획 금액은 전년 대비 12.5% 증가하였으며, 2022년 투자 계획 금액은 소폭 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-51] 전체 투자금액 추이

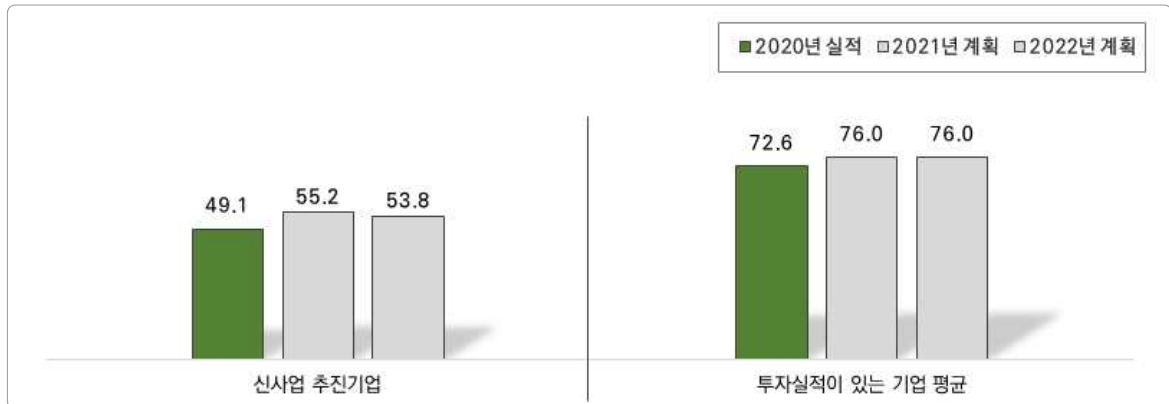
(단위 : 억원)



- 2020년 중견기업의 신사업 평균 투자금액은 49.1억원이며, 2021년 투자 계획 금액은 55.2억원으로 소폭 상승함. 투자 실적이 있는 중견기업의 평균 투자금액은 72.6억원으로 조사됨

[그림 2-52] 평균 투자금액 추이

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 신사업을 추진하고 있는 일반 중견기업의 경우 2020년 투자 실적이 있는 기업은 67.6%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 72.7%, '22년 70.8%로 조사됨. 일반 중견기업의 경우 투자금액은 5조 7,284억원으로 기업당 평균 실적은 49.1억원, 투자실적이 있는 기업은 72.6억원으로 조사됨
- 제조업의 경우 투자 실적이 있는 기업은 83.6%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 87.8%, '22년 86.6%로 소폭 증가 후 감소하는 것으로 조사됨. 비제조업의 2020년 투자 실적은 35.8%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 42.7%, '22년 39.5%로 조사됨
- 제조업의 2020년 투자 금액은 5조 3,717억원으로, 기업당 평균 실적은 69.3억원, 투자 실적이 있는 기업은 82.8억원으로 조사됨. 향후 투자 금액은 '21년 5조 9,894억원, '22년 5조 8,780억원으로 소폭 증가후 감소하는 것으로 조사됨
- 세부적으로는 일반 제조업의 경우 2020년 투자 경험이 84.8%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 87.8%, '21년 86.9%로 조사됨. 일반 제조업의 투자 금액은 5조 191억원으로 기업당 평균 93.5억원임. 향후 투자 금액은 '21년 5조 6,864억원, '22년 5조 5,741억원으로 소폭 증가후 감소하는 것으로 조사됨
- 피출자/관계 비제조업의 경우 투자 경험이 31.3%로 가장 낮았으나, 향후 계획은 '21년 42.4%, '22년 42.4%로 소폭 증가하는 것으로 조사됨

- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 투자 경험이 88.2%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자계획은 '21년 83.6%, '22년 81.5%로 조사됨. 1조원 이상 기업의 투자금액은 1조 3,410억원으로 기업당 평균 투자 금액은 320.3억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 445.6억원으로 상대적으로 높게 조사됨. 1조원 이상 기업의 향후 투자 금액은 '21년 1조 8,292억원, '22년 1조 8,700억원으로 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 2020년 투자 경험이 79.5%로 나타났으며, 향후 투자 계획은 '21년 82.9%, '22년 80.9%로 증가 후 감소하는 것으로 조사됨. 2020년 투자 금액은 5조 2,476억원으로 기업당 평균 66.9억, 투자 실적이 있는 기업은 평균 84.2억원으로 조사됨. 향후 투자 금액은 5조 8,143억원, 5조 7,800억원으로 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 투자 경험이 85.4%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자계획은 '21년 87.0%, '22년 87.0%로 조사됨. 1,000명 이상 기업의 경우 투자 금액이 2조 3,770억원으로 가장 높게 나타났으며, 기업당 평균 투자 금액은 294.7억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 445.7억원임. 향후 투자금액은 '21년 2조 5,635억원, '22년 2조 6,416억원으로 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 2020년 투자 경험이 77.7%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자 계획은 '21년 76.6%, '22년 75.9%로 감소하는 것으로 조사됨. 50년 이상 기업이 기업당 평균 투자 금액이 87.7억원으로 가장 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 투자 경험이 68.9%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 74.3%, '22년 71.9%로 조사됨. 투자금액은 5조 2,311억원으로 기업당 평균 금액은 50.6억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 73.4억원으로 조사됨. 향후 투자 금액은 '21년 5조 5,812억원, '22년 5조 3,825억원으로 증가 후 감소하는 경향을 보임

<표 2-63> 투자실적 현황 및 금액

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	2020년 실적있음	2021년 계획있음	2022년 계획있음	2020년 실적총액	2021년계 획총액	2022년 계획총액
전 체		1,168	67.6	72.7	70.8	57,284	64,462	62,804
유형	일반중견	717	73.8	76.6	74.1	53,308	60,078	58,579
	피출자/관계	451	57.6	66.4	65.4	3,976	4,384	4,225
업종	제조업	776	83.6	87.8	86.6	53,717	59,894	58,780
	비제조업	392	35.8	42.7	39.5	3,567	4,568	4,024
유형/ 업종	일반 제조업	537	84.8	87.8	86.9	50,191	56,864	55,741
	일반 비제조업	180	41.1	43.1	36.1	3,117	3,213	2,838
	피출자/관계 제조업	239	80.9	87.8	85.9	3,526	3,029	3,039
	피출자/관계 비제조업	212	31.3	42.4	42.4	450	1,355	1,187
매출 규모	100억 미만	138	47.4	60.9	60.9	1,410	1,021	505
	100억~500억 미만	222	53.4	60.3	58.3	1,547	1,318	1,799
	500억~1,000억 미만	132	75.4	80.9	78.1	4,073	4,830	3,912
	1,000억~2,000억 미만	292	68.5	74.8	72.2	10,390	12,974	12,879
	2,000억~3,000억 미만	149	79.0	75.5	77.3	6,720	5,335	4,842
	3,000억~5,000억 미만	98	75.6	80.7	73.4	6,496	7,084	6,213
	5,000억~1조 미만	94	88.2	83.6	81.5	13,237	13,609	13,955
	1조 이상	42	71.9	82.7	82.7	13,410	18,292	18,700
수출 여부	수출있음	784	79.5	82.9	80.9	52,476	58,143	57,800
	수출없음	383	43.2	51.8	50.2	4,809	6,319	5,004
종사 자수	50명 미만	242	37.6	51.9	50.0	2,557	1,948	1,865
	50~100명 미만	154	67.7	67.9	67.9	1,991	2,567	1,922
	100~200명 미만	213	70.2	74.0	71.1	3,119	3,780	3,156
	200~300명 미만	117	78.0	75.2	73.1	2,899	4,170	2,708
	300~500명 미만	194	80.8	86.7	85.0	8,843	7,785	8,362
	500~1,000명 미만	167	85.4	87.0	87.0	14,105	18,577	18,375
	1,000명 이상	81	66.1	73.5	66.5	23,770	25,635	26,416
업력	7년 미만	54	68.5	76.6	68.5	1,513	924	1,055
	7~20년 미만	283	54.2	67.9	65.7	15,222	17,315	15,263
	20~30년 미만	307	68.0	68.3	65.6	8,764	9,264	8,051
	30~40년 미만	175	75.2	82.0	80.7	8,410	7,425	7,699
	40~50년 미만	173	77.7	76.6	75.9	8,077	10,249	10,576
	50년 이상	174	70.3	73.7	73.7	15,299	19,285	20,160
매출 유형	B2B	1,034	68.9	74.3	71.9	52,311	55,812	53,825
	B2C	98	54.4	54.6	57.2	4,119	6,574	6,544
	B2G	36	64.2	74.4	74.4	854	2,076	2,434

<표 2-64> 평균 투자금액

(단위 : 개사, 억원)

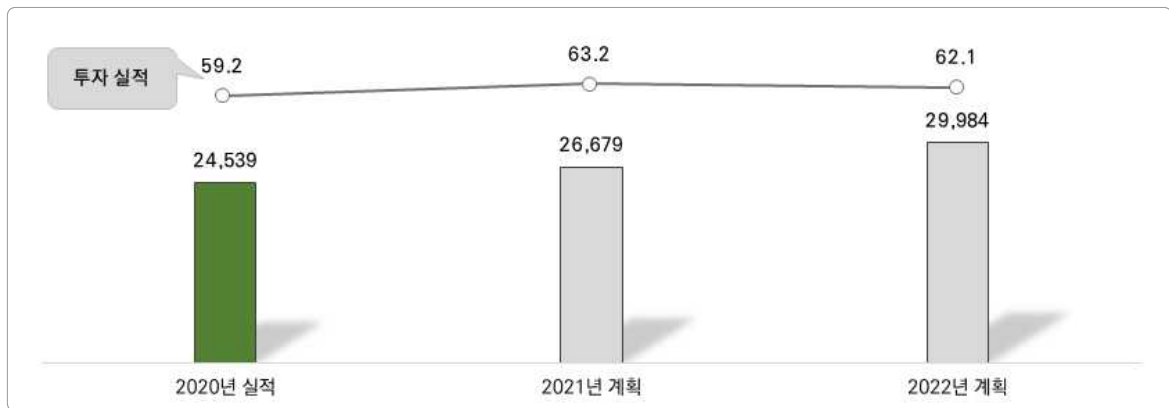
		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		1,168	49.1	55.2	53.8	72.6	76.0	76.0
유형	일반중견	717	74.4	83.8	81.7	100.8	109.4	110.2
	피출자/관계	451	8.8	9.7	9.4	15.3	14.6	14.3
업종	제조업	776	69.3	77.2	75.8	82.8	87.9	87.5
	비제조업	392	9.1	11.7	10.3	25.4	27.3	26.0
유형/ 업종	일반 제조업	537	93.5	105.9	103.8	110.3	120.6	119.5
	일반 비제조업	180	17.3	17.9	15.8	42.2	41.5	43.7
	피출자/관계 제조업	239	14.8	12.7	12.7	18.3	14.5	14.8
	피출자/관계 비제조업	212	2.1	6.4	5.6	6.8	15.1	13.2
매출 규모	100억 미만	138	10.2	7.4	3.7	21.6	12.2	6.0
	100억~500억 미만	222	7.0	5.9	8.1	13.0	9.8	13.9
	500억~1,000억 미만	132	30.8	36.5	29.6	40.9	45.2	37.9
	1,000억~2,000억 미만	292	35.6	44.4	44.1	51.9	59.4	61.0
	2,000억~3,000억 미만	149	45.0	35.7	32.4	56.9	47.3	42.0
	3,000억~5,000억 미만	98	66.0	71.9	63.1	87.3	89.2	86.0
	5,000억~1조 미만	94	141.3	145.3	149.0	160.2	173.7	182.7
	1조 이상	42	320.3	436.9	446.6	445.6	528.5	540.3
수출 여부	수출있음	784	66.9	74.2	73.7	84.2	89.5	91.2
	수출없음	383	12.5	16.5	13.0	29.0	31.8	26.0
종사 자수	50명 미만	242	10.6	8.1	7.7	28.1	15.5	15.4
	50~100명 미만	154	12.9	16.7	12.5	19.1	24.6	18.4
	100~200명 미만	213	14.6	17.7	14.8	20.8	24.0	20.8
	200~300명 미만	117	24.9	35.8	23.2	31.9	47.6	31.8
	300~500명 미만	194	45.6	40.1	43.1	56.4	46.3	50.7
	500~1,000명 미만	167	84.3	111.1	109.9	98.8	127.7	126.3
	1,000명 이상	81	294.7	317.9	327.5	445.7	432.6	492.7
업력	7년 미만	54	27.8	17.0	19.4	40.6	22.2	28.3
	7~20년 미만	283	53.7	61.1	53.9	99.1	90.0	82.0
	20~30년 미만	307	28.6	30.2	26.3	42.0	44.2	40.0
	30~40년 미만	175	48.0	42.4	43.9	63.9	51.7	54.4
	40~50년 미만	173	46.6	59.1	61.0	59.9	77.2	80.4
	50년 이상	174	87.7	110.5	115.5	124.7	149.9	156.7
매출 유형	B2B	1,034	50.6	54.0	52.1	73.4	72.7	72.4
	B2C	98	42.1	67.1	66.8	77.3	122.9	116.8
	B2G	36	23.7	57.5	67.5	36.9	77.4	90.7

3.3.2 R&D 투자 실적

- 신사업을 추진하고 있는 중견기업 중 R&D 투자 실적이 있는 중견기업은 59.2%로 나타났으며, 2020년 계획이 있는 중견기업은 63.2%로 2020년 대비 소폭 상승함
- 2020년 투자 금액은 2조 4,539억원, 2021년 투자 계획은 2조 6,679억원으로, 2022년 투자 계획은 2조 9,984억원으로 매년 소폭 상승하는 것으로 조사됨

[그림 2-53] R&D 투자 실적 현황 및 금액

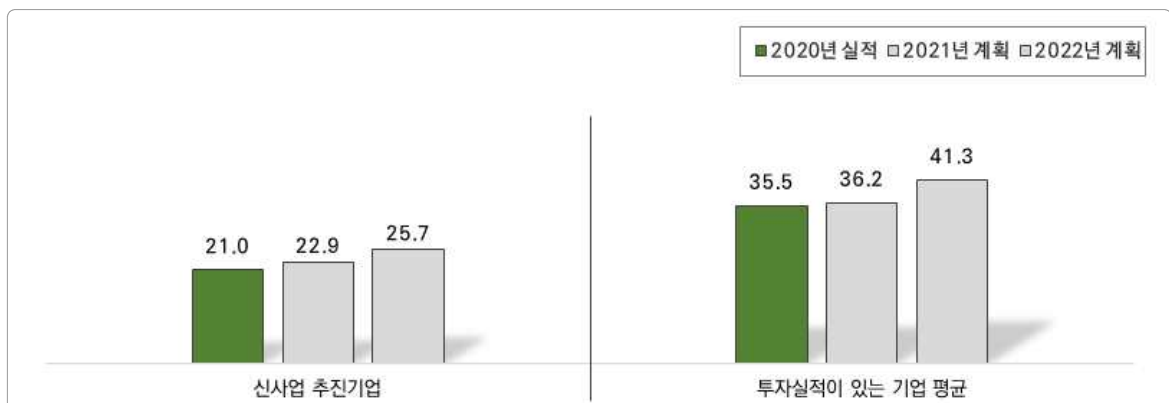
(단위 : %, 억원)



- 신사업 추진 기업당 평균 투자금액은 21.0억원, 신사업 추진 기업 중 투자 실적이 있는 기업은 평균 35.5억원으로 조사됨. 이후 2021년, 2022년 계획에서는 평균 투자 금액이 소폭 상승하는 것으로 조사됨

[그림 2-54] R&D 평균 투자 금액 추이

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 66.6%가 2020년 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 2021년(69.3%) 소폭 상승하였다가, 2022년(67.3%) 감소하는 것으로 조사됨. 2020년 투자 금액은 2조 3,305억원이며, 2021년 계획은 2조 5,293억원으로 소폭 상승함
- 제조업의 경우 73.4%가 R&D 투자 실적이 있었으며, 투자 계획은 2021년은 77.4%, 2022년은 76.2%로 조사됨. 2020년 R&D 투자 금액은 2조 3,460억원이며, 2021년 계획은 2조 5,064억원으로 조사됨. 비제조업의 경우 투자 실적은 30.9%로 상대적으로 낮게 나타났으며, 투자 금액은 1,079억원으로 조사됨
- 일반 제조업의 경우 2020년 투자 경험이 78.7%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 81.6%, '22년 80.6%로 조사됨. 일반 제조업의 투자 금액은 2조 2,477억원임. 향후 투자 금액은 '21년 2조 4,182억원, '22년 2조 7,350억원으로 매년 증가할 것으로 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 투자 실적이 76.8%로 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 42.3%로 차이를 보임. 투자금액은 5,000억원~1조원 미만 기업이 7,934억원으로 가장 높았으며, 다음으로 1조원 이상 기업이 6,213억원으로 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 2020년 투자 경험이 72.1%로 나타났으며, 향후 투자 계획은 '21년 74.9%, '22년 72.8%로 조사됨. 2020년 투자 금액은 2조 3,349억원임
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 투자 경험이 80.2%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자계획은 '21년 81.8%, '22년 77.3%로 조사됨. 1,000명 이상 기업의 경우 투자 금액이 1조 3,355억원으로 가장 높게 나타났으며, 향후 투자 금액은 '21년 1조 4,021억원, '22년 1조 6,505억원으로 소폭 증가할 것으로 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 2020년 투자 경험이 76.8%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 투자 금액이 7,044억원으로 가장 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 투자 경험이 60.8%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 65.2%, '22년 63.4%로 조사됨. 투자금액은 2조 2,680억원으로 향후 투자 금액은 '21년 2조 3,978억원, '22년 2조 5,789억원으로 증가할 것으로 조사됨

<표 2-65> R&D 투자실적 현황 및 금액

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	투자 실적(%)			투자 금액		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		1,168	59.2	63.2	62.1	24,539	26,679	29,984
유형	일반중견	717	66.6	69.3	67.3	23,305	25,293	28,701
	피출자/관계	451	47.3	53.4	54.0	1,233	1,386	1,283
업종	제조업	776	73.4	77.4	76.2	23,460	25,064	28,236
	비제조업	392	30.9	35.0	34.2	1,079	1,615	1,747
유형/ 업종	일반 제조업	537	78.7	81.6	80.6	22,477	24,182	27,350
	일반 비제조업	180	30.5	32.5	27.3	829	1,111	1,351
	피출자/관계 제조업	239	61.6	67.8	66.4	983	882	886
	피출자/관계 비제조업	212	31.3	37.2	40.1	250	504	397
매출 규모	100억 미만	138	42.3	51.3	53.2	404	273	229
	100억~500억 미만	222	44.3	48.3	48.3	244	510	412
	500억~1,000억 미만	132	54.2	61.7	61.7	754	942	1,043
	1,000억~2,000억 미만	292	65.9	71.0	67.1	4,738	5,642	6,174
	2,000억~3,000억 미만	149	71.7	70.3	72.0	2,281	2,433	2,582
	3,000억~5,000억 미만	98	68.9	73.4	68.9	1,971	2,120	2,071
	5,000억~1조 미만	94	76.8	75.6	73.9	7,934	7,855	8,241
	1조 이상	42	54.5	54.5	54.5	6,213	6,904	9,232
수출 여부	수출있음	784	72.1	74.9	72.8	23,349	25,064	28,470
	수출없음	383	32.8	39.2	40.4	1,190	1,616	1,514
종사 자수	50명 미만	242	33.3	42.2	43.3	458	608	466
	50~100명 미만	154	46.9	54.2	54.2	225	266	295
	100~200명 미만	213	64.0	65.0	65.0	847	902	1,036
	200~300명 미만	117	63.1	59.6	59.6	740	782	832
	300~500명 미만	194	75.8	82.8	80.0	3,484	4,453	4,865
	500~1,000명 미만	167	80.2	81.8	77.3	5,429	5,646	5,984
	1,000명 이상	81	57.8	57.8	55.8	13,355	14,021	16,505
업력	7년 미만	54	62.1	62.1	55.6	495	361	315
	7~20년 미만	283	49.1	58.7	59.0	6,938	7,220	7,173
	20~30년 미만	307	57.0	57.8	56.6	2,821	3,387	4,454
	30~40년 미만	175	59.6	67.7	65.2	3,779	3,529	3,534
	40~50년 미만	173	76.8	76.6	75.9	3,462	4,238	4,985
	50년 이상	174	60.2	62.3	62.3	7,044	7,945	9,523
매출 유형	B2B	1,034	60.8	65.2	63.4	22,680	23,978	25,789
	B2C	98	39.6	38.0	44.3	1,029	1,463	1,835
	B2G	36	64.2	74.4	74.4	830	1,238	2,359

<표 2-66> R&D 평균 투자금액

(단위 : 개사, 억원)

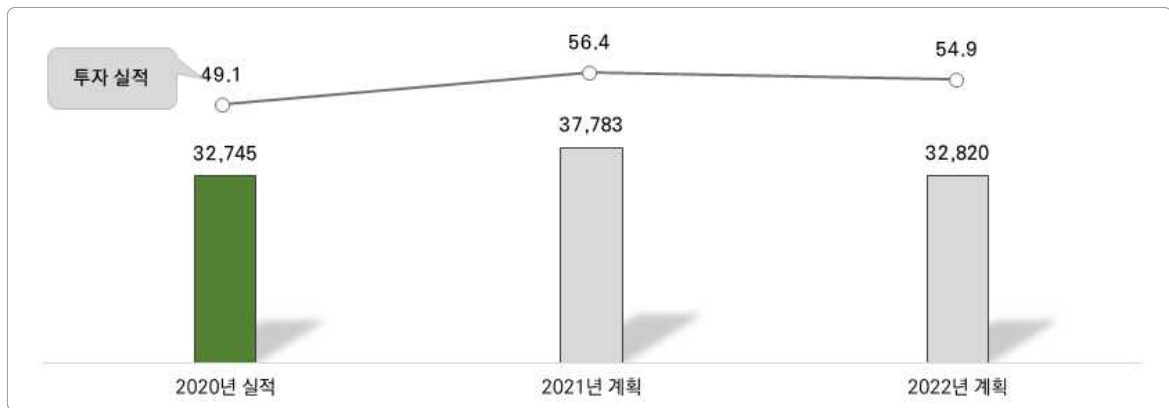
		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		1,168	21.0	22.9	25.7	35.5	36.2	41.3
유형	일반중견	717	32.5	35.3	40.0	48.8	50.9	59.5
	피출자/관계	451	2.7	3.1	2.8	5.8	5.8	5.3
업종	제조업	776	30.2	32.3	36.4	41.2	41.8	47.7
	비제조업	392	2.8	4.1	4.5	8.9	11.8	13.0
유형/ 업종	일반 제조업	537	41.9	45.0	50.9	53.2	55.2	63.2
	일반 비제조업	180	4.6	6.2	7.5	15.1	19.0	27.5
	피출자/관계 제조업	239	4.1	3.7	3.7	6.7	5.4	5.6
	피출자/관계 비제조업	212	1.2	2.4	1.9	3.8	6.4	4.7
매출 규모	100억 미만	138	2.9	2.0	1.7	6.9	3.9	3.1
	100억~500억 미만	222	1.1	2.3	1.9	2.5	4.8	3.8
	500억~1,000억 미만	132	5.7	7.1	7.9	10.5	11.6	12.8
	1,000억~2,000억 미만	292	16.2	19.3	21.1	24.6	27.2	31.5
	2,000억~3,000억 미만	149	15.3	16.3	17.3	21.3	23.2	24.0
	3,000억~5,000억 미만	98	20.0	21.5	21.0	29.0	29.3	30.5
	5,000억~1조 미만	94	84.7	83.9	88.0	110.2	110.9	119.0
	1조 이상	42	148.4	164.9	220.5	272.1	302.4	404.3
수출 여부	수출있음	784	29.8	32.0	36.3	41.3	42.7	49.9
	수출없음	383	3.1	4.2	3.9	9.5	10.8	9.8
종사 자수	50명 미만	242	1.9	2.5	1.9	5.7	6.0	4.4
	50~100명 미만	154	1.5	1.7	1.9	3.1	3.2	3.5
	100~200명 미만	213	4.0	4.2	4.9	6.2	6.5	7.5
	200~300명 미만	117	6.3	6.7	7.1	10.1	11.3	12.0
	300~500명 미만	194	17.9	22.9	25.1	23.7	27.7	31.3
	500~1,000명 미만	167	32.5	33.8	35.8	40.5	41.3	46.3
	1,000명 이상	81	165.6	173.9	204.7	286.6	300.9	366.5
업력	7년 미만	54	9.1	6.6	5.8	14.7	10.7	10.4
	7~20년 미만	283	24.5	25.5	25.3	49.8	43.4	42.9
	20~30년 미만	307	9.2	11.0	14.5	16.1	19.1	25.7
	30~40년 미만	175	21.6	20.1	20.2	36.2	29.8	30.9
	40~50년 미만	173	20.0	24.4	28.7	26.0	31.9	37.9
	50년 이상	174	40.4	45.5	54.6	67.1	73.1	87.6
매출 유형	B2B	1,034	21.9	23.2	25.0	36.1	35.6	39.4
	B2C	98	10.5	14.9	18.7	26.6	39.4	42.3
	B2G	36	23.0	34.3	65.4	35.8	46.2	88.0

3.3.3 설비 투자 실적

- 신사업을 추진하고 있는 중견기업 중 설비 투자 실적이 있는 중견기업은 49.1%로 나타났으며, 2021년 계획이 있는 중견기업은 56.4%로 2020년 대비 소폭 상승함
- 2020년 투자 금액은 3조 2,745억원, 2021년 투자 계획은 3조 7,783억원으로, 2022년 투자 계획은 3조 2,820억원으로 소폭 상승 후 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-55] 설비 투자 실적 현황 및 금액

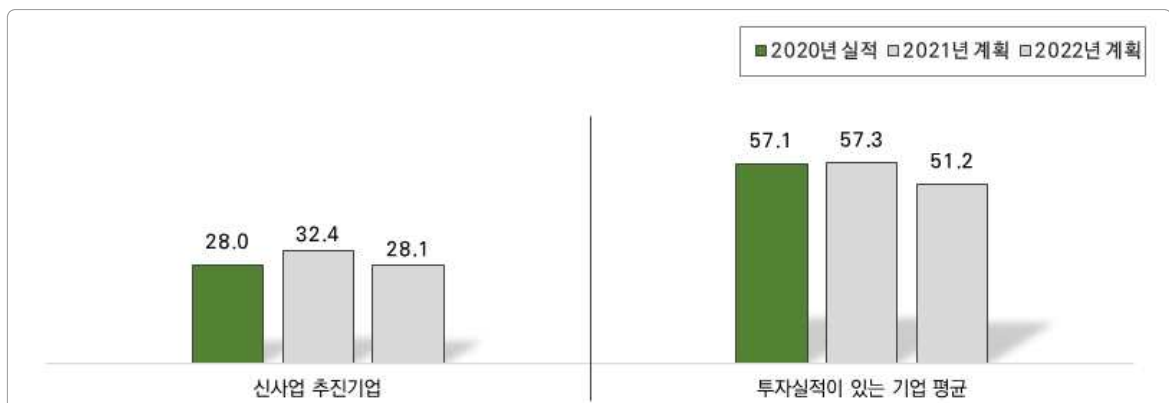
(단위 : %, 억원)



- 신사업 추진 기업당 평균 투자금액은 28.0억원, 신사업 추진 기업 중 투자 실적이 있는 기업은 평균 57.1억원으로 조사됨. 이후 2020년, 2021년 계획에서는 평균 투자 금액이 소폭 상승 후 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-56] 설비 평균 투자 금액 추이

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 신사업을 추진하고 있는 일반 중견기업의 56.1%가 2020년 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 '21년 61.9%, '22년 60.2%로 조사됨. 일반 중견기업의 2020년 설비 투자금액은 3조 3억원이며, 2021년 계획은 3조 4,785억원으로 증가함
- 제조업의 65.4%가 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 '21년 72.3%, '22년 71.9%로 조사됨. 투자 금액은 3조 257억원에서 2021년은 3조 4,829억원으로 증가하는 것으로 조사됨. 비제조업의 경우 투자 실적은 16.7%로 상대적으로 낮았으며, 투자 금액은 2,488억원으로 조사됨
- 일반 제조업의 67.2%가 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, '21년 73.2%, '22년 72.6%로 증가 후 감소하는 것으로 조사됨. 일반 제조업의 투자금액은 2조 7,714억원으로 '21년 3조 2,682억원, '22년 2조 8,391억원으로 감소할 것으로 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 투자 실적이 72.2%로 높게 나타난 반면, 100억원 미만 기업은 22.3%로 상대적으로 낮게 조사됨. 투자금액은 1조원 이상 기업이 7,197억원으로 높았으며, '21년 1조 1,388억원, '22년 9,468억원임
- 수출 중견기업의 2020년 투자 실적은 58.7%로 나타났으며, 향후 투자 계획은 '21년 66.0%, '22년 65.3%로 증가 후 소폭 감소할 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 투자 경험이 68.3%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자 계획은 67.6%로 조사됨. 1,000명 이상 기업의 투자 금액이 1조 415억원으로 가장 높게 나타났으며, 향후 투자금액은 '21년 1조 1,613억원, '22년 9,911억원으로 증가 후 감소할 것으로 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 2020년 투자 경험이 64.8%로 상대적으로 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업의 투자 금액이 8,284억원으로 가장 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 투자 경험이 52.0%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 59.4%, '22년 58.2%로 조사됨. 투자금액은 2조 9,631억원으로 향후 투자 금액은 '21년 3조 1,834억원, '22년 2조 8,036억원으로 소폭 증가 후 감소하는 것으로 조사됨

<표 2-67> 설비 투자 실적 현황 및 금액

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	투자 실적(%)			투자 금액		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		1,168	49.1	56.4	54.9	32,745	37,783	32,820
유형	일반중견	717	56.1	61.9	60.2	30,003	34,785	29,878
	피출자/관계	451	38.0	47.7	46.4	2,743	2,998	2,942
업종	제조업	776	65.4	72.3	71.9	30,257	34,829	30,543
	비제조업	392	16.7	25.0	21.2	2,488	2,953	2,277
유형/ 업종	일반 제조업	537	67.2	73.2	72.6	27,714	32,682	28,391
	일반 비제조업	180	23.0	27.9	23.1	2,288	2,103	1,487
	피출자/관계 제조업	239	61.6	70.2	70.2	2,543	2,147	2,152
	피출자/관계 비제조업	212	11.4	22.4	19.5	200	851	790
매출 규모	100억 미만	138	22.3	35.8	31.3	1,006	748	276
	100억~500억 미만	222	31.2	40.2	40.2	1,303	807	1,387
	500억~1,000억 미만	132	68.2	73.7	70.9	3,319	3,887	2,868
	1,000억~2,000억 미만	292	50.1	60.2	58.9	5,653	7,332	6,704
	2,000억~3,000억 미만	149	55.4	58.9	60.7	4,439	2,902	2,260
	3,000억~5,000억 미만	98	64.2	67.1	59.8	4,525	4,964	4,142
	5,000억~1조 미만	94	72.2	65.0	67.2	5,302	5,754	5,714
	1조 이상	42	55.1	76.7	71.3	7,197	11,388	9,468
수출 여부	수출있음	784	58.7	66.0	65.3	29,127	33,079	29,331
	수출없음	383	29.4	36.8	33.5	3,619	4,704	3,490
종사 자수	50명 미만	242	19.3	31.5	27.1	2,099	1,340	1,399
	50~100명 미만	154	47.5	47.7	50.5	1,766	2,302	1,627
	100~200명 미만	213	50.7	63.5	60.6	2,272	2,877	2,120
	200~300명 미만	117	56.7	63.8	63.4	2,158	3,388	1,876
	300~500명 미만	194	62.9	68.9	67.1	5,359	3,332	3,497
	500~1,000명 미만	167	68.3	67.6	71.1	8,676	12,931	12,391
	1,000명 이상	81	53.2	65.3	55.5	10,415	11,613	9,911
업력	7년 미만	54	53.2	61.3	53.2	1,017	563	740
	7~20년 미만	283	37.6	56.4	52.0	8,284	10,095	8,090
	20~30년 미만	307	43.9	46.4	46.3	5,943	5,877	3,597
	30~40년 미만	175	56.8	64.7	63.4	4,631	3,895	4,165
	40~50년 미만	173	64.8	65.3	64.6	4,615	6,012	5,591
	50년 이상	174	52.3	55.5	56.6	8,255	11,340	10,637
매출 유형	B2B	1,034	52.0	59.4	58.2	29,631	31,834	28,036
	B2C	98	32.7	33.0	29.2	3,090	5,111	4,709
	B2G	36	8.9	33.8	27.5	24	837	75

<표 2-68> 설비 평균 투자금액

(단위 : 개사, 억원)

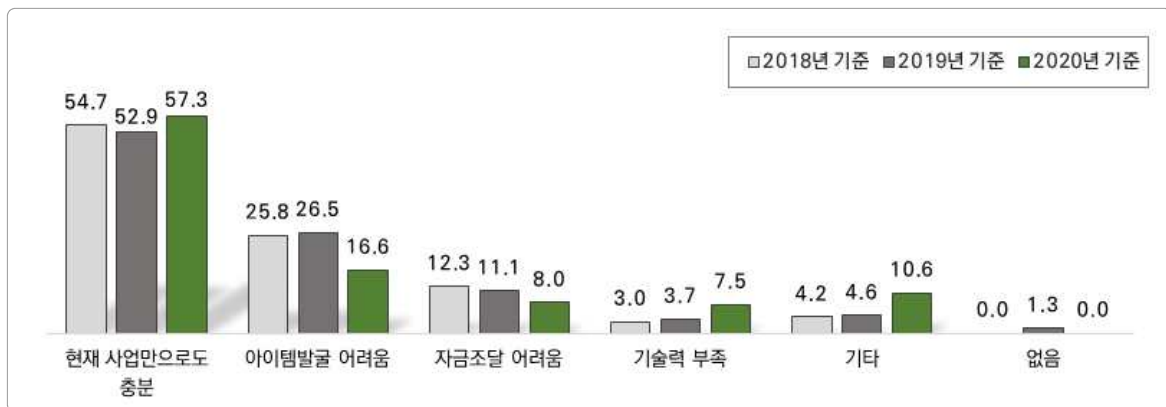
		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		1,168	28.0	32.4	28.1	57.1	57.3	51.2
유형	일반중견	717	41.9	48.5	41.7	74.6	78.4	69.3
	피출자/관계	451	6.1	6.6	6.5	16.0	13.9	14.1
업종	제조업	776	39.0	44.9	39.4	59.6	62.1	54.8
	비제조업	392	6.3	7.5	5.8	38.0	30.2	27.4
유형/ 업종	일반 제조업	537	51.6	60.9	52.9	76.8	83.1	72.8
	일반 비제조업	180	12.7	11.7	8.3	55.4	41.9	35.8
	피출자/관계 제조업	239	10.7	9.0	9.0	17.3	12.8	12.8
	피출자/관계 비제조업	212	0.9	4.0	3.7	8.3	17.9	19.1
매출 규모	100억 미만	138	7.3	5.4	2.0	32.8	15.2	6.4
	100억~500억 미만	222	5.9	3.6	6.2	18.8	9.0	15.6
	500억~1,000억 미만	132	25.1	29.4	21.7	36.8	39.9	30.6
	1,000억~2,000억 미만	292	19.3	25.1	22.9	38.6	41.7	38.9
	2,000억~3,000억 미만	149	29.7	19.4	15.1	53.6	33.0	24.9
	3,000억~5,000억 미만	98	46.0	50.4	42.1	71.6	75.2	70.4
	5,000억~1조 미만	94	56.6	61.4	61.0	78.4	94.4	90.8
	1조 이상	42	171.9	272.0	226.1	311.9	354.6	317.2
수출 여부	수출있음	784	37.1	42.2	37.4	63.3	63.9	57.3
	수출없음	383	9.4	12.3	9.1	32.1	33.4	27.1
종사 자수	50명 미만	242	8.7	5.5	5.8	45.0	17.6	21.3
	50~100명 미만	154	11.5	15.0	10.6	24.1	31.4	20.9
	100~200명 미만	213	10.7	13.5	9.9	21.0	21.3	16.4
	200~300명 미만	117	18.5	29.1	16.1	32.7	45.5	25.4
	300~500명 미만	194	27.6	17.2	18.0	43.9	24.9	26.8
	500~1,000명 미만	167	51.9	77.3	74.1	75.9	114.4	104.3
	1,000명 이상	81	129.1	144.0	122.9	242.6	220.5	221.4
업력	7년 미만	54	18.7	10.3	13.6	35.1	16.9	25.5
	7~20년 미만	283	29.2	35.6	28.6	77.8	63.2	54.9
	20~30년 미만	307	19.4	19.2	11.7	44.2	41.3	25.3
	30~40년 미만	175	26.4	22.2	23.8	46.5	34.4	37.5
	40~50년 미만	173	26.6	34.7	32.2	41.1	53.1	49.9
	50년 이상	174	47.3	65.0	61.0	90.4	117.2	107.7
매출 유형	B2B	1,034	28.7	30.8	27.1	55.1	51.8	46.6
	B2C	98	31.6	52.2	48.1	96.4	158.3	164.5
	B2G	36	0.7	23.2	2.1	7.5	68.7	7.5

3.4 신사업을 추진하지 않는 이유

- 신사업을 추진하지 않는 이유로는 ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 응답이 57.3%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘아이템발굴 어려움’ 16.6%, ‘자금조달 어려움’ 8.0%, ‘기술력 부족’ 7.5% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘현재 사업만으로도 충분’(52.9%→57.3%)이 소폭 상승하였으며, ‘기술력 부족’의 경우 매년 상승하는 것으로 조사됨

[그림 2-57] 신사업을 추진하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 의견이 높은 가운데 일반 중견기업, 피출자/관계 기업 모두 ‘아이템발굴 어려움’ 응답이 각각 19.0%, 14.8%로 높게 조사됨
- ‘현재 사업만으로도 충분’하다는 의견 외 제조업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’이 23.6%로 높게 나타났으며, 특히 일반 제조업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’이 27.5%로 상대적으로 높았음
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 경우 ‘아이템발굴 어려움’(26.0%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 수출 중견기업도 ‘아이템발굴 어려움’(23.2%), ‘기술력 부족’(10.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 ‘현재 사업만으로도 충분’(64.3%)이 가장 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업은 ‘자금조달 어려움’(11.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 ‘현재 사업만으로도 충분’(63.6%)이 가장 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 경우 ‘기술력 부족’(15.2%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-69> 신사업을 추진하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

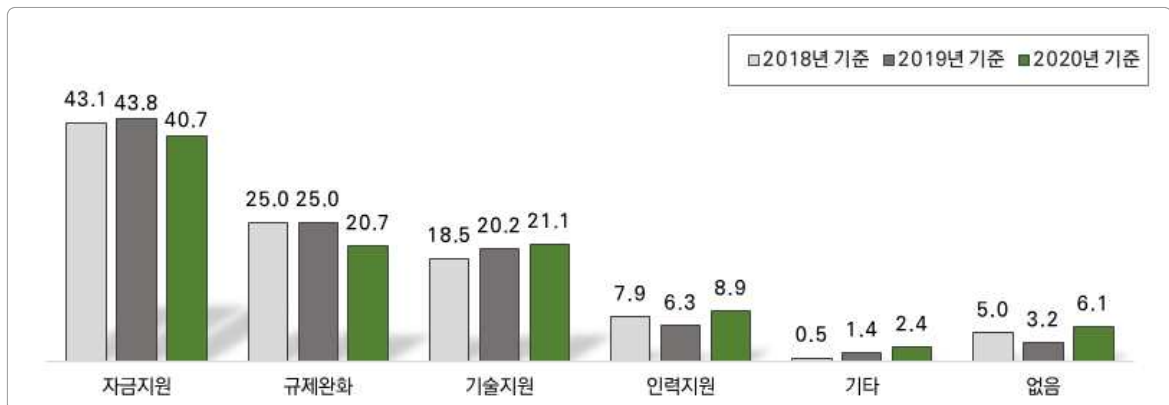
		사례수	현재 사업만 으로도 충분	자금조달 어려움	아이템 발굴 어려움	기술력 부족	기타
전 체		3,839	57.3	8.0	16.6	7.5	10.6
유형	일반중견	1,614	56.4	7.6	19.0	6.7	10.3
	피출자/관계	2,225	58.0	8.3	14.8	8.0	10.8
업종	제조업	1,152	51.5	8.9	23.6	8.8	7.2
	비제조업	2,687	59.8	7.6	13.6	6.9	12.1
유형/ 업종	일반 제조업	543	47.2	9.5	27.5	7.8	8.0
	일반 비제조업	1,071	61.1	6.6	14.8	6.1	11.4
	피출자/관계 제조업	609	55.3	8.5	20.2	9.6	6.4
	피출자/관계 비제조업	1,616	59.0	8.3	12.8	7.5	12.5
매출 규모	100억 미만	1,147	62.8	10.3	11.4	8.3	7.2
	100억~500억 미만	849	54.6	7.1	16.5	6.9	15.0
	500억~1,000억 미만	532	52.8	5.9	15.7	9.4	16.2
	1,000억~2,000억 미만	641	55.4	6.3	21.1	8.2	9.0
	2,000억~3,000억 미만	285	49.5	11.5	26.0	4.9	8.1
	3,000억~5,000억 미만	207	59.2	7.1	22.2	3.3	8.2
	5,000억~1조 미만	105	67.1	5.9	15.0	7.1	4.9
	1조 이상	74	64.2	6.4	16.2	3.0	10.1
수출 여부	수출있음	1,145	44.8	8.7	23.2	10.9	12.5
	수출없음	2,694	62.7	7.7	13.8	6.0	9.8
종사 자수	50명 미만	1,764	61.4	9.2	12.3	6.7	10.5
	50~100명 미만	607	60.9	3.4	19.7	6.6	9.3
	100~200명 미만	568	56.6	7.9	15.6	8.9	10.9
	200~300명 미만	309	35.3	11.3	33.8	12.6	7.0
	300~500명 미만	242	54.0	6.9	19.6	6.5	13.0
	500~1,000명 미만	208	46.5	8.3	20.5	8.6	16.1
	1,000명 이상	142	64.3	7.7	12.3	4.1	11.6
업력	7년 미만	177	60.3	15.4	12.0	3.9	8.4
	7~20년 미만	1,389	63.6	10.5	11.5	4.3	10.1
	20~30년 미만	878	52.4	4.5	18.3	11.1	13.7
	30~40년 미만	611	58.6	6.0	19.5	5.4	10.5
	40~50년 미만	357	55.0	7.5	20.2	6.9	10.5
	50년 이상	427	45.9	7.3	24.6	15.2	7.0
매출 유형	B2B	2,995	55.9	8.1	17.9	7.9	10.1
	B2C	718	62.5	8.3	13.0	4.5	11.6
	B2G	126	61.8	4.0	4.9	13.5	15.8

3.5 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책

- 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책으로는 ‘자금지원’이 40.7%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘규제완화’ 20.7%, ‘기술지원’ 21.1%, ‘인력지원’ 8.9% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘인력지원’(6.3%→8.9%)이 소폭 상승하였으며, ‘기술지원’의 경우 매년 상승하는 것으로 조사됨

[그림 2-58] 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책

(단위 : %)



- 현재 신사업을 추진하고 있는 기업의 경우 ‘자금지원’(49.0%)이 필요하다는 응답이 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘기술지원’ 24.1%, ‘규제완화’ 14.3% 순으로 조사됨
- 신사업 추진 단계로 살펴보면, 제품 개발단계의 기업은 ‘기술지원’(31.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 상용화단계 기업은 ‘자금지원’(66.8%), 초기 시장진출단계 기업은 ‘규제완화’(19.2%), ‘인력지원’(15.7%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-70> 신사업 추진 기업에게 필요한 지원정책

(단위 : 개사, %)

		사례수	규제완화	자금지원	기술지원	인력지원	기타	없음
전 체		5,007	20.7	40.7	21.1	8.9	2.4	6.1
신사업 추진 기업		1,168	14.3	49.0	24.1	9.0	1.7	1.9
신사업 추진 단계	초기 발굴단계	488	16.6	46.2	24.8	10.1	0.8	1.5
	제품 개발단계	363	8.5	49.8	31.8	7.4	0.6	1.9
	상용화단계	96	13.5	66.8	16.1	0.0	0.0	3.6
	초기 시장진출단계	140	19.2	43.1	11.0	15.7	7.6	3.4
	시장 확대단계	81	18.7	51.0	18.1	8.4	3.8	0.0

특성별 분석

- ‘자금지원’ 응답이 높은 가운데 일반 중견기업의 경우 ‘규제완화’(22.1%), ‘기술지원’(20.9%)이 필요하다는 응답이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘자금지원’(44.7%), ‘기술지원’(28.0%), 비제조업의 경우 ‘규제완화’(24.5%)가 필요하다는 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 일반 제조업의 경우 ‘자금지원’(46.2%)이 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기술지원’(30.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 중견기업의 경우 ‘자금지원’(49.1%)이 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘규제완화’(34.8%), 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘기술지원’(25.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘자금지원’(42.5%)과 ‘기술지원’(26.6%)이 필요한 것으로 나타났으며, 내수기업은 ‘규제완화’(24.0%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업의 경우 ‘자금지원’(43.8%)이 필요하다는 응답이 상대적으로 높게 나타났으며, 1,000명 이상인 기업의 경우 ‘규제완화’(26.9%), ‘인력지원’(11.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 30~40년 미만 기업의 경우 ‘자금지원’(44.5%)에 대한 응답이 상대적으로 높았으며, 50년 이상, 20~30년 미만 기업의 경우 ‘인력지원’ 응답이 각각 11.8%, 11.3%로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘규제완화’(26.5%)에 대한 응답이 타 유형에 비해 높았으며, B2B기업의 경우 ‘자금지원’(41.8%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-71> 신사업 발굴에 가장 필요한 지원정책

(단위 : 개사, %)

		사례수	규제 완화	자금 지원	기술 지원	인력 지원	기타	없음
전 체		5,007	20.7	40.7	21.1	8.9	2.4	6.1
유형	일반중견	2,331	22.1	40.9	20.9	9.5	1.7	4.9
	피출자/관계	2,676	19.5	40.6	21.2	8.5	3.0	7.2
업종	제조업	1,928	14.7	44.7	28.0	7.3	2.2	3.0
	비제조업	3,079	24.5	38.2	16.7	9.9	2.6	8.1
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	15.6	46.2	26.3	7.5	1.7	2.7
	일반 비제조업	1,251	27.7	36.4	16.2	11.1	1.8	6.8
	피출자/관계 제조업	848	13.7	42.8	30.2	7.0	2.8	3.5
	피출자/관계 비제조업	1,828	22.2	39.5	17.0	9.1	3.1	9.0
매출 규모	100억 미만	1,285	23.9	37.6	18.8	10.6	1.9	7.2
	100억~500억 미만	1,071	20.2	40.0	22.9	6.5	3.4	6.9
	500억~1,000억 미만	664	17.0	37.9	20.2	10.8	3.9	10.2
	1,000억~2,000억 미만	933	19.8	43.9	21.0	8.3	2.0	5.1
	2,000억~3,000억 미만	434	15.0	49.1	21.0	11.6	1.8	1.4
	3,000억~5,000억 미만	305	22.6	38.9	25.2	6.0	2.1	5.1
	5,000억~1조 미만	199	21.3	46.6	21.4	9.7	0.0	1.0
	1조 이상	116	34.8	36.5	22.7	3.9	0.0	2.2
수출 여부	수출있음	1,929	15.4	42.5	26.6	8.5	2.7	4.3
	수출없음	3,078	24.0	39.7	17.6	9.2	2.3	7.3
종사 자수	50명 미만	2,006	23.4	39.6	16.9	9.5	2.4	8.2
	50~100명 미만	761	15.2	42.6	23.7	9.1	2.4	6.9
	100~200명 미만	781	18.5	42.0	23.1	8.8	2.9	4.7
	200~300명 미만	426	22.9	39.1	23.9	9.5	2.9	1.8
	300~500명 미만	436	18.6	43.8	25.5	5.0	1.6	5.5
	500~1,000명 미만	375	18.7	42.1	27.1	8.4	0.6	3.1
	1,000명 이상	223	26.9	34.5	18.4	11.0	4.7	4.5
업력	7년 미만	232	21.4	43.8	21.1	7.5	0.0	6.3
	7~20년 미만	1,673	21.8	40.9	18.8	8.4	2.0	8.1
	20~30년 미만	1,185	19.2	38.2	21.2	11.3	3.8	6.4
	30~40년 미만	786	19.8	44.5	21.5	5.8	2.1	6.3
	40~50년 미만	530	21.2	40.1	23.4	7.6	3.8	4.0
	50년 이상	601	21.4	39.7	24.5	11.8	1.0	1.7
매출 유형	B2B	4,028	19.6	41.8	21.4	9.1	2.5	5.5
	B2C	816	26.5	36.2	18.6	7.9	2.3	8.5
	B2G	163	19.0	36.0	25.6	10.3	0.0	9.0

04. 투자현황

4.1 투자 실적 및 계획

- 중견기업의 69.4%는 2020년 투자 실적이 있으며, 투자 금액은 26조 6,734억원임.
그 중 투자 금액의 71.1%가 설비투자(18조 9,521억원)였으며, R&D 투자금액은 7조 7,213억원(28.9%)으로 조사됨
- 2019년 보다 투자비율은 늘었으나, 투자금액은 감소한 것으로 조사됨. 특히 설비투자 금액이 20조 8,275억원에서 18조 9,521억원으로 감소함

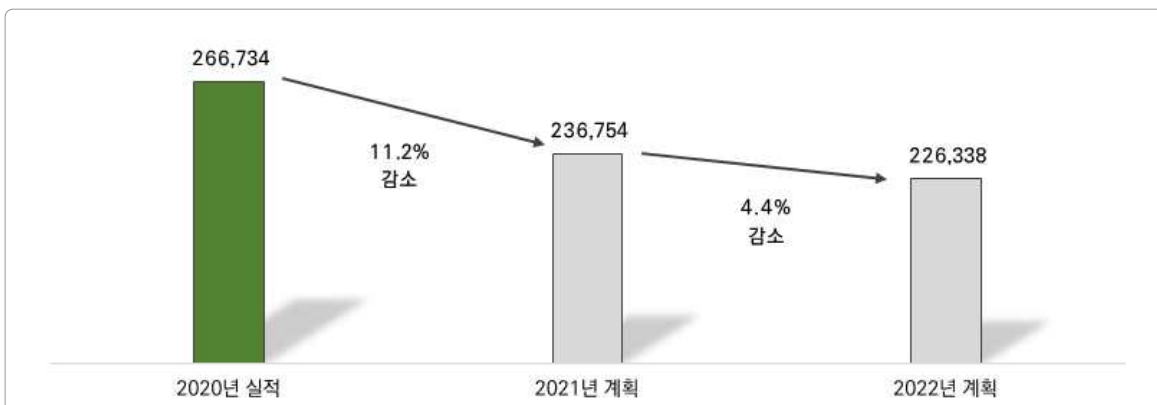
<표 2-72> 투자 실적 및 계획

(단위 : %, 억원)

	전체		R&D		설비투자	
	투자비율	투자금액	금액	구성비	금액	구성비
2019년 실적	68.3	286,499	78,224	27.3	208,275	72.7
2020년 실적	69.4	266,734	77,213	28.9	189,521	71.1
2021년 계획	66.7	236,754	78,171	33.0	158,583	67.0
2022년 계획	65.4	226,338	81,106	35.8	145,232	64.2

[그림 2-59] 전체 투자금액 추이

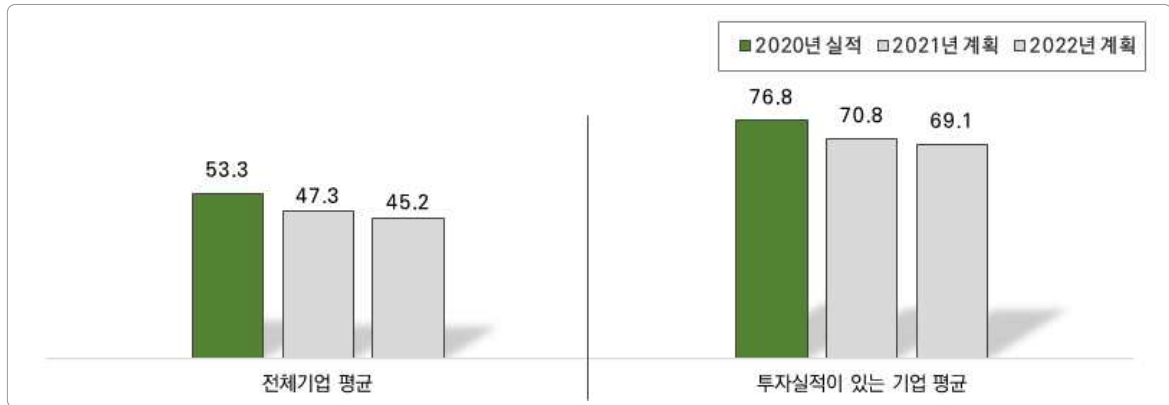
(단위 : 억원)



- 2020년 중견기업 전체 평균 투자금액은 53.3억원으로 매년 감소하는 추세를 보이고 있으며, 투자 실적이 있는 중견기업의 평균 투자금액은 76.8억원으로 조사됨

[그림 2-60] 평균 투자금액 추이

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 2020년 투자 실적이 있는 기업은 83.7%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 80.0%, '22년 79.3%로 점차 감소하는 것으로 조사됨. 일반 중견기업의 경우 투자금액은 23조 9,268억원으로 기업당 평균 실적은 102.6억원, 투자실적이 있는 기업은 122.7억원으로 조사됨. 일반 중견기업의 투자 계획은 '21년 21조 4,951억원, '22년 20조 7,259억원으로 소폭 감소함
- 제조업의 경우 투자 실적이 있는 기업은 90.0%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 88.8%, '22년 87.3%로 감소하는 것으로 조사됨. 비제조업의 2020년 투자 실적은 56.5%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 52.9%, '22년 51.7%로 감소하는 것으로 조사됨
- 제조업의 2020년 투자 금액은 19조 7,901억원으로, 기업당 평균 실적은 102.6억원, 투자실적이 있는 기업은 114.1억원으로 조사됨. 향후 투자 금액은 '21년 19조 3,163억원, '22년 18조 4,289억원으로 매년 감소하는 것으로 조사됨
- 세부적으로는 일반 제조업의 경우 2020년 투자 경험률이 96.0%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 95.4%, '22년 95.1%로 소폭 감소하는 것으로 조사됨
- 일반 제조업의 투자 금액은 18조 64억원으로 기업당 평균은 166.7억원임. 향후 투자 금액은 '21년 17조 9,276억원, '22년 17조 3,117억원으로 매년 감소하는 것으로 조사됨

- 피출자/관계 비제조업의 경우 투자 경험이 45.2%로 가장 낮았으며, 향후 계획도 '21년 43.4%, '22년 42.1%로 상대적으로 낮게 조사됨. 피출자/관계 비제조업의 경우 향후 투자금액은 '21년 7,916억원, '22년 7,907억원으로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 투자 경험이 95.7%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자계획은 '21년, '22년 각각 95.7%로 동일하게 조사됨. 1조원 이상 기업의 투자금액은 7조 96억원으로 기업당 평균 투자 금액은 604.3억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 631.5억원으로 상대적으로 높게 조사됨. 1조원 이상 기업의 향후 투자 금액은 '21년 7조 4,253억원, '22년 6조 7,332억원으로 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 2020년 투자 경험이 88.9%로 나타났으며, 향후 투자 계획은 '21년 87.3%, '22년 86.0%로 감소하는 것으로 조사됨. 2020년 투자 금액은 21조 4,093억원으로 기업당 평균 111.0억, 투자 실적이 있는 기업은 평균 124.9억원으로 조사됨. 향후 투자 금액은 19조 6,637억원, 18조 8,175억원으로 감소하는 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 투자 경험이 92.0%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자계획은 '21년 90.4%, '22년 90.4%로 조사됨. 1,000명 이상 기업의 경우 투자 금액이 8조 1,383억원으로 가장 높게 나타났으며, 기업당 평균 투자 금액은 365.7억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 408.2억원임. 향후 투자금액은 '21년 8조 3,458억원, '22년 7조 6,362억원으로 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 2020년 투자 경험이 86.3%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자 계획은 '21년 84.9%, '22년 82.8%로 감소하는 것으로 조사됨. 50년 이상 기업의 기업당 평균 투자 금액이 108.5억원으로 가장 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 투자 경험이 71.0%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 69.4%, '22년 67.6%로 매년 감소하는 것으로 조사됨. 투자금액은 21조 4,410억원으로 기업당 평균 금액은 53.2억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 75.0억원으로 조사됨. 향후 투자 금액은 '21년 18조 9,879억원, '22년 18조 486억원으로 감소하는 경향을 보임

<표 2-73> 투자실적 현황 및 금액

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	2020년 실적있음	2021년 계획있음	2022년 계획있음	2020년 실적총액	2021년계 획총액	2022년 계획총액
전 체		5,007	69.4	66.7	65.4	266,734	236,754	226,338
유형	일반중견	2,331	83.7	80.0	79.3	239,268	214,951	207,259
	피출자/관계	2,676	57.0	55.2	53.3	27,466	21,803	19,079
업종	제조업	1,928	90.0	88.8	87.3	197,901	193,163	184,289
	비제조업	3,079	56.5	52.9	51.7	68,833	43,591	42,049
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	96.0	95.4	95.1	180,064	179,276	173,117
	일반 비제조업	1,251	73.0	66.7	65.8	59,204	35,675	34,141
	피출자/관계 제조업	848	82.3	80.5	77.5	17,837	13,887	11,172
	피출자/관계 비제조업	1,828	45.2	43.4	42.1	9,630	7,916	7,907
매출 규모	100억 미만	1,285	37.3	35.4	34.2	7,230	5,527	4,415
	100억~500억 미만	1,071	69.0	65.2	62.8	15,270	9,124	8,635
	500억~1,000억 미만	664	75.4	73.2	71.2	18,214	13,729	11,511
	1,000억~2,000억 미만	933	87.5	84.7	84.7	43,293	42,034	42,610
	2,000억~3,000억 미만	434	85.6	82.8	81.4	30,317	22,547	23,173
	3,000억~5,000억 미만	305	87.9	85.5	83.8	30,434	26,001	28,227
	5,000억~1조 미만	199	95.1	91.9	91.9	51,879	43,538	40,436
	1조 이상	116	95.7	95.7	95.7	70,096	74,253	67,332
수출 여부	수출있음	1,929	88.9	87.3	86.0	214,093	196,637	188,175
	수출없음	3,078	57.2	53.8	52.5	52,641	40,117	38,164
종사 자수	50명 미만	2,006	43.8	40.0	38.8	12,907	7,549	6,729
	50~100명 미만	761	78.0	75.9	72.8	13,096	10,686	9,166
	100~200명 미만	781	87.8	85.4	84.2	34,749	22,627	21,488
	200~300명 미만	426	89.7	88.4	87.1	22,426	22,208	16,684
	300~500명 미만	436	89.9	87.7	87.0	44,592	36,140	41,383
	500~1,000명 미만	375	92.0	90.4	90.4	57,582	54,086	54,526
	1,000명 이상	223	89.6	88.9	88.9	81,383	83,458	76,362
업력	7년 미만	232	74.3	74.9	74.9	6,335	3,978	5,274
	7~20년 미만	1,673	52.8	50.4	49.0	47,647	42,919	40,695
	20~30년 미만	1,185	70.5	65.8	64.5	66,561	67,990	58,738
	30~40년 미만	786	81.0	78.1	76.8	46,756	34,151	33,670
	40~50년 미만	530	86.3	84.9	82.8	34,179	32,245	30,929
	50년 이상	601	81.7	80.1	79.3	65,256	55,472	57,033
매출 유형	B2B	4,028	71.0	69.4	67.6	214,410	189,879	180,486
	B2C	816	63.8	55.6	56.5	38,530	33,026	33,802
	B2G	163	58.2	56.7	56.7	13,794	13,850	12,050

<표 2-74> 평균 투자금액

(단위 : 개사, 억원)

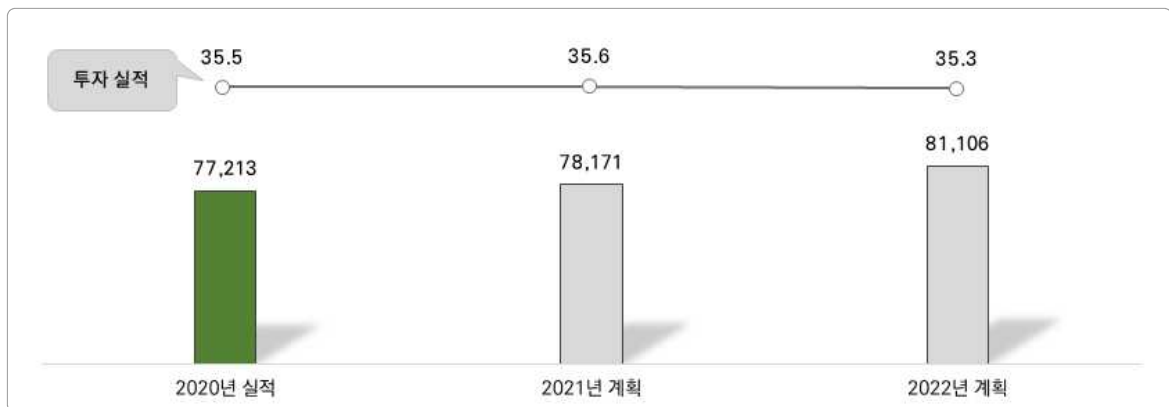
		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		5,007	53.3	47.3	45.2	76.8	70.8	69.1
유형	일반중견	2,331	102.6	92.2	88.9	122.7	115.2	112.1
	피출자/관계	2,676	10.3	8.1	7.1	18.0	14.8	13.4
업종	제조업	1,928	102.6	100.2	95.6	114.1	112.8	109.4
	비제조업	3,079	22.4	14.2	13.7	39.6	26.8	26.4
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	166.7	166.0	160.3	173.6	174.0	168.6
	일반 비제조업	1,251	47.3	28.5	27.3	64.8	42.7	41.5
	피출자/관계 제조업	848	21.0	16.4	13.2	25.6	20.4	17.0
	피출자/관계 비제조업	1,828	5.3	4.3	4.3	11.6	10.0	10.3
매출 규모	100억 미만	1,285	5.6	4.3	3.4	15.1	12.2	10.1
	100억~500억 미만	1,071	14.3	8.5	8.1	20.7	13.1	12.8
	500억~1,000억 미만	664	27.4	20.7	17.3	36.4	28.2	24.4
	1,000억~2,000억 미만	933	46.4	45.1	45.7	53.0	53.2	53.9
	2,000억~3,000억 미만	434	69.9	52.0	53.4	81.6	62.8	65.6
	3,000억~5,000억 미만	305	99.8	85.2	92.5	113.5	99.8	110.4
	5,000억~1조 미만	199	260.7	218.8	203.2	274.2	238.0	221.0
	1조 이상	116	604.3	640.1	580.4	631.5	668.9	606.6
수출 여부	수출있음	1,929	111.0	101.9	97.5	124.9	116.7	113.4
	수출없음	3,078	17.1	13.0	12.4	29.9	24.2	23.6
종사 자수	50명 미만	2,006	6.4	3.8	3.4	14.7	9.4	8.7
	50~100명 미만	761	17.2	14.0	12.1	22.1	18.5	16.6
	100~200명 미만	781	44.5	29.0	27.5	50.7	33.9	32.7
	200~300명 미만	426	52.7	52.2	39.2	58.7	59.0	45.0
	300~500명 미만	436	102.2	82.9	94.9	113.8	94.4	109.0
	500~1,000명 미만	375	153.6	144.3	145.4	166.9	159.6	160.9
	1,000명 이상	223	365.7	375.0	343.1	408.2	422.0	386.1
업력	7년 미만	232	27.3	17.2	22.8	36.8	22.9	30.4
	7~20년 미만	1,673	28.5	25.7	24.3	54.0	50.9	49.7
	20~30년 미만	1,185	56.2	57.4	49.6	79.8	87.3	76.9
	30~40년 미만	786	59.5	43.4	42.8	73.4	55.6	55.7
	40~50년 미만	530	64.5	60.8	58.3	74.7	71.7	70.5
	50년 이상	601	108.5	92.2	94.8	132.8	115.2	119.6
매출 유형	B2B	4,028	53.2	47.1	44.8	75.0	67.9	66.3
	B2C	816	47.2	40.5	41.4	73.9	72.8	73.2
	B2G	163	84.9	85.2	74.2	145.9	150.2	130.7

4.1.1 R&D 투자 실적

- 2020년 R&D 투자 실적이 있는 중견기업은 35.5%로 나타났으며, 2021년 계획이 있는 중견기업은 35.6%로 2020년과 비슷한 수준임
- 2020년 투자 금액은 7조 7,213억원으로 2019년(7조 8,224억원)대비 감소하였으나, 2021년 계획은 7조 8,171억원으로, 2022년 계획은 8조 1,106억원으로 소폭 상승하는 것으로 조사됨

[그림 2-61] R&D 투자 실적 현황 및 금액

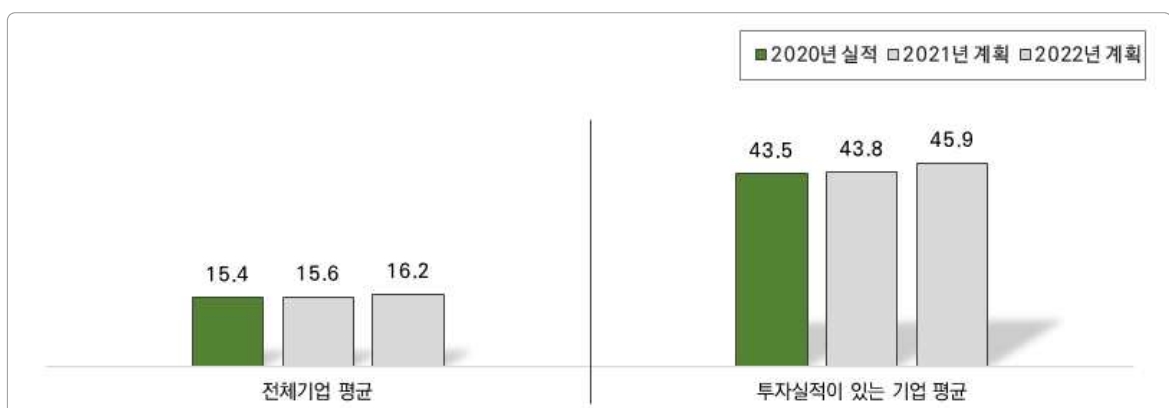
(단위 : %, 억원)



- 기업당 평균 투자금액은 15.4억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 43.5억원으로 2019년 (기업당 평균 16.9억원, 투자 실적이 있는 기업 평균 42.9억원)보다 투자 실적이 있는 기업의 평균 금액은 소폭 상승한 것으로 조사됨. 이후 2021년, 2022년 계획에서도 평균 투자금액이 소폭 상승하는 것으로 조사됨

[그림 2-62] R&D 평균 투자 금액 추이

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 50.2%가 2020년 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 2021년(49.7%), 2022년(49.4%) 소폭 감소하는 것으로 조사됨. 2020년 투자 금액은 7조 3,239억원이며, 2021년 계획은 7조 4,194억원으로 소폭 상승함
- 제조업의 경우 66.8%가 R&D 투자 실적이 있었으며, 투자 계획은 2021년은 67.3%, 2022년은 66.7%로 조사됨. 2020년 R&D 투자 금액은 6조 9,104억원이며, 2021년 계획은 7조 529억원으로 조사됨. 비제조업의 경우 투자 실적은 15.8%로 상대적으로 낮게 나타났으며, 투자 금액은 8,110억원으로 조사됨
- 일반 제조업의 경우 2020년 투자 경험이 80.7%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 80.8%, '22년 80.2%로 조사됨. 일반 제조업의 투자 금액은 6조 6,314억원임. 향후 투자 금액은 '21년 6조 7,884억원, '22년 7조 826억원으로 매년 증가할 것으로 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 투자 실적이 67.9%로 높게 나타난 반면, 100억원 미만 기업은 12.7%로 가장 낮게 조사됨. 투자금액은 1조원 이상 기업이 2조 7,334억원으로 가장 높았으며, 다음으로 5,000억원~1조원 미만 기업이 1조 6,475억원으로 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 2020년 투자 경험이 67.4%로 나타났으며, 향후 투자 계획은 '21년 66.9%, '22년 66.4%로 조사됨. 2020년 투자 금액은 7조 2,754억원임
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 투자 경험이 73.5%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자계획은 '21년 73.0%, '22년 72.3%로 조사됨. 1,000명 이상 기업의 경우 투자 금액이 3조 4,709억원으로 가장 높게 나타났으며, 향후 투자 금액은 '21년 3조 5,285억원, '22년 3조 6,947억원으로 소폭 증가할 것으로 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 2020년 투자 경험이 54.9%로 상대적으로 높게 나타났으며, 20~30년 미만 기업의 투자 금액이 2조 763억원으로 가장 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 투자 경험이 38.7%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 39.0%, '22년 38.4%로 조사됨. 투자금액은 6조 5,721억원으로 향후 투자 금액은 '21년 6조 6,154억원, '22년 6조 8,714억원으로 증가할 것으로 조사됨

<표 2-75> R&D 투자실적 현황 및 금액

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	투자 실적(%)			투자 금액		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		5,007	35.5	35.6	35.3	77,213	78,171	81,106
유형	일반중견	2,331	50.2	49.7	49.4	73,239	74,194	77,079
	피출자/관계	2,676	22.6	23.3	23.0	3,974	3,977	4,027
업종	제조업	1,928	66.8	67.3	66.7	69,104	70,529	73,602
	비제조업	3,079	15.8	15.8	15.6	8,110	7,643	7,504
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	80.7	80.8	80.2	66,314	67,884	70,826
	일반 비제조업	1,251	23.8	22.9	22.9	6,925	6,310	6,253
	피출자/관계 제조업	848	49.1	50.0	49.4	2,790	2,644	2,776
	피출자/관계 비제조업	1,828	10.3	10.9	10.7	1,185	1,333	1,251
매출 규모	100억 미만	1,285	12.7	12.7	12.7	892	707	795
	100억~500억 미만	1,071	25.3	26.1	25.3	1,526	1,777	1,687
	500억~1,000억 미만	664	36.6	37.0	37.0	2,735	2,784	2,962
	1,000억~2,000억 미만	933	51.1	51.5	51.9	12,378	13,014	13,598
	2,000억~3,000억 미만	434	57.4	56.8	56.2	8,509	8,795	9,130
	3,000억~5,000억 미만	305	55.6	54.7	52.5	7,364	7,438	7,528
	5,000억~1조 미만	199	63.2	61.6	60.8	16,475	16,239	16,416
	1조 이상	116	67.9	67.9	67.9	27,334	27,417	28,990
수출 여부	수출있음	1,929	67.4	66.9	66.4	72,754	73,691	76,667
	수출없음	3,078	15.5	16.0	15.8	4,460	4,480	4,439
종사 자수	50명 미만	2,006	11.9	12.5	12.1	997	1,144	1,121
	50~100명 미만	761	27.6	28.9	28.3	1,638	1,378	1,451
	100~200명 미만	781	49.5	48.3	49.2	3,736	3,684	3,882
	200~300명 미만	426	56.9	55.9	54.8	3,088	3,087	3,149
	300~500명 미만	436	67.7	67.7	67.2	14,410	14,808	15,482
	500~1,000명 미만	375	73.5	73.0	72.3	18,636	18,785	19,074
	1,000명 이상	223	57.4	57.4	56.7	34,709	35,285	36,947
업력	7년 미만	232	31.6	30.5	32.0	1,123	992	1,055
	7~20년 미만	1,673	22.3	22.6	22.1	11,569	11,830	12,028
	20~30년 미만	1,185	34.0	33.7	33.8	20,763	21,208	21,440
	30~40년 미만	786	41.2	41.8	41.8	13,409	12,908	13,218
	40~50년 미만	530	51.5	52.4	51.1	11,248	11,573	12,278
	50년 이상	601	54.9	54.5	53.7	19,101	19,660	21,087
매출 유형	B2B	4,028	38.7	39.0	38.4	65,721	66,154	68,714
	B2C	816	19.1	18.9	19.7	3,764	4,318	4,629
	B2G	163	36.9	35.5	35.5	7,728	7,699	7,763

<표 2-76> R&D 평균 투자금액

(단위 : 개사, 억원)

		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		5,007	15.4	15.6	16.2	43.5	43.8	45.9
유형	일반중견	2,331	31.4	31.8	33.1	62.6	64.0	66.9
	피출자/관계	2,676	1.5	1.5	1.5	6.6	6.4	6.6
업종	제조업	1,928	35.8	36.6	38.2	53.6	54.4	57.3
	비제조업	3,079	2.6	2.5	2.4	16.7	15.7	15.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	61.4	62.9	65.6	76.0	77.7	81.8
	일반 비제조업	1,251	5.5	5.0	5.0	23.2	22.0	21.9
	피출자/관계 제조업	848	3.3	3.1	3.3	6.7	6.2	6.6
	피출자/관계 비제조업	1,828	0.6	0.7	0.7	6.3	6.7	6.4
매출 규모	100억 미만	1,285	0.7	0.6	0.6	5.5	4.3	4.9
	100억~500억 미만	1,071	1.4	1.7	1.6	5.6	6.4	6.2
	500억~1,000억 미만	664	4.1	4.2	4.5	11.3	11.3	12.1
	1,000억~2,000억 미만	933	13.3	13.9	14.6	26.0	27.1	28.1
	2,000억~3,000억 미만	434	19.6	20.3	21.0	34.2	35.7	37.4
	3,000억~5,000억 미만	305	24.1	24.4	24.7	43.5	44.5	47.0
	5,000억~1조 미만	199	82.8	81.6	82.5	131.1	132.5	135.7
	1조 이상	116	235.6	236.4	249.9	347.1	348.2	368.2
수출 여부	수출있음	1,929	37.7	38.2	39.7	56.0	57.1	59.8
	수출없음	3,078	1.4	1.5	1.4	9.4	9.1	9.1
종사 자수	50명 미만	2,006	0.5	0.6	0.6	4.2	4.6	4.6
	50~100명 미만	761	2.2	1.8	1.9	7.8	6.3	6.8
	100~200명 미만	781	4.8	4.7	5.0	9.7	9.8	10.1
	200~300명 미만	426	7.3	7.3	7.4	12.7	13.0	13.5
	300~500명 미만	436	33.0	34.0	35.5	48.8	50.2	52.8
	500~1,000명 미만	375	49.7	50.1	50.9	67.7	68.6	70.3
	1,000명 이상	223	156.0	158.6	166.0	271.7	276.2	292.8
업력	7년 미만	232	4.8	4.3	4.6	15.3	14.1	14.2
	7~20년 미만	1,673	6.9	7.1	7.2	31.0	31.3	32.6
	20~30년 미만	1,185	17.5	17.9	18.1	51.6	53.1	53.5
	30~40년 미만	786	17.1	16.4	16.8	41.4	39.3	40.2
	40~50년 미만	530	21.2	21.8	23.2	41.2	41.7	45.3
	50년 이상	601	31.8	32.7	35.1	57.9	59.9	65.2
매출 유형	B2B	4,028	16.3	16.4	17.1	42.1	42.1	44.4
	B2C	816	4.6	5.3	5.7	24.1	28.0	28.8
	B2G	163	47.6	47.4	47.8	128.8	133.5	134.6

<표 2-77> R&D 투자금액 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	표준오차			상대표준오차		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		5,007	146.3	147.1	155.0	9.5	9.4	9.6
유형	일반중견	2,331	310.8	312.4	329.3	9.9	9.8	9.9
	피출자/관계	2,676	12.3	11.7	11.7	8.2	7.8	7.8
업종	제조업	1,928	369.2	372.5	393.1	10.3	10.2	10.3
	비제조업	3,079	42.8	37.5	37.4	16.4	15.0	15.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	648.2	653.7	690.1	10.6	10.4	10.5
	일반 비제조업	1,251	103.8	90.6	90.7	18.9	18.1	18.1
	피출자/관계 제조업	848	32.5	28.3	30.5	9.8	9.1	9.2
	피출자/관계 비제조업	1,828	9.4	10.6	9.1	15.6	15.1	13.1
매출 규모	100억 미만	1,285	11.5	7.0	8.0	16.4	11.6	13.3
	100억~500억 미만	1,071	15.9	18.8	16.5	11.4	11.1	10.3
	500억~1,000억 미만	664	52.8	57.4	61.7	12.9	13.7	13.7
	1,000억~2,000억 미만	933	111.3	126.4	138.4	8.4	9.1	9.5
	2,000억~3,000억 미만	434	287.1	291.0	297.1	14.6	14.3	14.1
	3,000억~5,000억 미만	305	268.4	273.7	277.3	11.1	11.2	11.2
	5,000억~1조 미만	199	1586.5	1542.8	1546.0	19.2	18.9	18.7
	1조 이상	116	4985.5	5038.8	5386.4	21.2	21.3	21.6
수출 여부	수출있음	1,929	373.1	375.2	395.6	9.9	9.8	10.0
	수출없음	3,078	18.6	17.7	17.5	13.3	11.8	12.5
종사 자수	50명 미만	2,006	7.0	7.5	6.1	14.1	12.5	10.2
	50~100명 미만	761	29.7	21.4	21.8	13.5	11.9	11.5
	100~200명 미만	781	45.2	45.6	49.4	9.4	9.7	9.9
	200~300명 미만	426	75.4	73.1	74.6	10.3	10.0	10.1
	300~500명 미만	436	395.4	373.6	391.4	12.0	11.0	11.0
	500~1,000명 미만	375	454.1	439.7	449.6	9.1	8.8	8.8
	1,000명 이상	223	2913.6	2945.2	3114.6	18.7	18.6	18.8
업력	7년 미만	232	155.1	148.0	148.5	32.3	34.4	32.3
	7~20년 미만	1,673	179.2	178.6	178.8	26.0	25.2	24.8
	20~30년 미만	1,185	328.4	329.6	334.7	18.8	18.4	18.5
	30~40년 미만	786	411.4	398.9	400.1	24.1	24.3	23.8
	40~50년 미만	530	304.9	293.8	311.1	14.4	13.5	13.4
	50년 이상	601	666.7	693.9	788.8	21.0	21.2	22.5
매출 유형	B2B	4,028	162.1	163.6	173.6	9.9	10.0	10.2
	B2C	816	71.6	89.3	100.4	15.6	16.8	17.6
	B2G*	163	1996.5	1956.7	1992.2	41.9	41.3	41.7

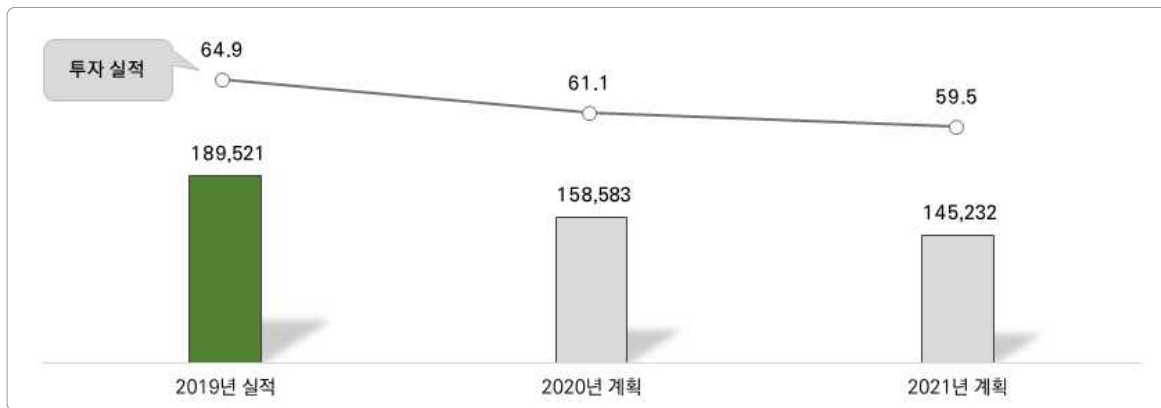
※ 표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

4.1.2 설비 투자 실적

- 2020년 설비 투자 실적이 있는 중견기업은 64.9%로 나타났으며, 2021년 계획이 있는 중견기업은 61.1%로 소폭 감소함
- 2020년 투자 금액은 18조 9,521억원으로 나타났으며, 2021년 계획은 15조 8,583억원으로 2018년 이후 설비 투자 금액은 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-63] 설비 투자 실적 현황 및 금액

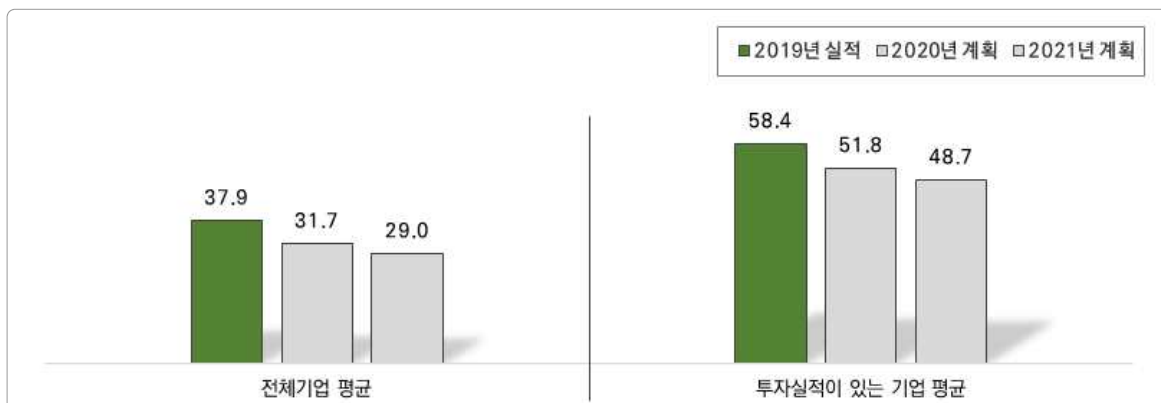
(단위 : %, 억원)



- 기업당 평균 투자금액은 37.9억원, 투자 실적이 있는 기업은 평균 58.4억원이며, 향후 투자금액은 감소하는 것으로 조사됨

[그림 2-64] 설비 평균 투자금액

(단위 : 억원)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 77.7%가 2020년 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 '21년 72.5%, '22년 71.9%로 점차 감소하는 것으로 조사됨. 일반 중견기업의 2020년 설비 투자금액은 16조 6,029억원이며, 2021년 계획은 14조 757억원으로 감소함
- 제조업의 84.7%가 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, 투자 계획은 '21년 81.7%, '22년 80.0%로 조사됨. 투자 금액은 12조 8,797억원에서 2021년은 12조 2,635억원으로 감소하는 것으로 조사됨. 비제조업의 경우 투자 실적은 52.5%로 상대적으로 낮았으며, 투자 금액은 6조 724억원으로 조사됨
- 일반 제조업의 90.1%가 설비 투자 실적이 있는 것으로 나타났으며, '21년 87.8%, '22년 87.7%로 투자 실적이 점차 감소하는 것으로 조사됨. 일반 제조업의 투자금액은 11조 3,750억원으로 '21년 11조 1,392억원, '22년 10조 2,291억원으로 감소할 것으로 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 투자 실적이 93.7%로 높게 나타난 반면, 100억원 미만 기업은 32.5%로 상대적으로 낮게 조사됨. 투자금액은 1조원 이상 기업이 4조 2,762억원으로 높았으며, 향후 투자 계획은 '21년 4조 6,837억원, '22년 3조 8,342억원임
- 수출 중견기업의 2020년 투자 실적은 81.8%로 나타났으며, 향후 투자 계획은 '21년 79.1%, '22년 77.5%로 소폭 감소할 것으로 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 투자 경험이 87.7%로 상대적으로 높게 나타났으며, 향후 투자 계획은 '21년 83.3%, '22년 84.3%로 소폭 감소 후 증가하는 것으로 조사됨. 1,000명 이상 기업의 투자 금액이 4조 6,674억원으로 가장 높게 나타났으며, 향후 투자금액은 '21년 4조 8,173억원, '22년 3조 9,414억원으로 감소할 것으로 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 2020년 투자 경험이 81.3%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 투자 금액이 4조 6,155억원으로 가장 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 투자 경험이 66.3%로 나타났으며, 향후 계획은 '21년 63.7%, '22년 61.7%로 점차 감소하는 것으로 조사됨. 투자금액은 14조 8,689억원으로 향후 투자 금액은 '21년 12조 3,725억원, '22년 11조 1,772억원으로 소폭 감소함

<표 2-78> 설비 투자 실적 현황 및 금액

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	투자 실적(%)			투자 금액		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		5,007	64.9	61.1	59.5	189,521	158,583	145,232
유형	일반중견	2,331	77.7	72.5	71.9	166,029	140,757	130,179
	피출자/관계	2,676	53.7	51.2	48.8	23,492	17,826	15,053
업종	제조업	1,928	84.7	81.7	80.0	128,797	122,635	110,687
	비제조업	3,079	52.5	48.2	46.8	60,724	35,948	34,545
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	90.1	87.8	87.7	113,750	111,392	102,291
	일반 비제조업	1,251	67.0	59.3	58.3	52,279	29,365	27,888
	피출자/관계 제조업	848	77.7	73.9	70.1	15,047	11,243	8,396
	피출자/관계 비제조업	1,828	42.5	40.7	38.9	8,445	6,583	6,657
매출 규모	100억 미만	1,285	32.5	32.1	29.4	6,339	4,820	3,620
	100억~500억 미만	1,071	67.0	60.5	58.6	13,744	7,347	6,948
	500억~1,000억 미만	664	70.5	66.6	64.5	15,479	10,945	8,549
	1,000억~2,000억 미만	933	80.3	76.3	76.3	30,915	29,020	29,012
	2,000억~3,000억 미만	434	78.7	74.5	73.1	21,808	13,752	14,042
	3,000억~5,000억 미만	305	84.7	80.1	79.2	23,070	18,563	20,699
	5,000억~1조 미만	199	93.5	91.1	91.1	35,404	27,298	24,020
	1조 이상	116	93.7	83.0	83.0	42,762	46,837	38,342
수출 여부	수출있음	1,929	81.8	79.1	77.5	141,340	122,946	111,508
	수출없음	3,078	54.2	49.8	48.3	48,181	35,637	33,724
종사 자수	50명 미만	2,006	40.6	37.8	35.6	11,910	6,405	5,609
	50~100명 미만	761	72.5	68.0	66.6	11,457	9,307	7,714
	100~200명 미만	781	83.5	78.8	76.9	31,013	18,943	17,607
	200~300명 미만	426	81.2	78.2	76.9	19,338	19,121	13,535
	300~500명 미만	436	83.2	78.4	76.9	30,182	21,332	25,901
	500~1,000명 미만	375	87.7	83.3	84.3	38,946	35,301	35,452
	1,000명 이상	223	86.5	81.5	81.5	46,674	48,173	39,414
업력	7년 미만	232	70.2	70.9	71.8	5,212	2,985	4,219
	7~20년 미만	1,673	49.5	47.4	45.1	36,078	31,088	28,667
	20~30년 미만	1,185	65.2	58.9	57.9	45,798	46,782	37,298
	30~40년 미만	786	76.2	72.9	70.9	33,348	21,243	20,452
	40~50년 미만	530	81.3	75.6	73.7	22,931	20,673	18,650
	50년 이상	601	75.5	71.7	70.9	46,155	35,811	35,946
매출 유형	B2B	4,028	66.3	63.7	61.7	148,689	123,725	111,772
	B2C	816	60.4	51.0	51.2	34,766	28,707	29,173
	B2G	163	50.4	48.8	48.8	6,066	6,150	4,287

<표 2-79> 설비 평균 투자금액

(단위 : 개사, 억원)

		사례수	전체 기업			투자 실적이 있는 기업		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		5,007	37.9	31.7	29.0	58.4	51.8	48.7
유형	일반중견	2,331	71.2	60.4	55.8	91.7	83.3	77.7
	피출자/관계	2,676	8.8	6.7	5.6	16.4	13.0	11.5
업종	제조업	1,928	66.8	63.6	57.4	78.9	77.9	71.8
	비제조업	3,079	19.7	11.7	11.2	37.6	24.2	24.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	105.3	103.1	94.7	116.9	117.5	108.0
	일반 비제조업	1,251	41.8	23.5	22.3	62.4	39.6	38.2
	피출자/관계 제조업	848	17.7	13.3	9.9	22.8	17.9	14.1
	피출자/관계 비제조업	1,828	4.6	3.6	3.6	10.9	8.9	9.4
매출 규모	100억 미만	1,285	4.9	3.8	2.8	15.2	11.7	9.6
	100억~500억 미만	1,071	12.8	6.9	6.5	19.2	11.3	11.1
	500억~1,000억 미만	664	23.3	16.5	12.9	33.1	24.8	19.9
	1,000억~2,000억 미만	933	33.1	31.1	31.1	41.3	40.8	40.8
	2,000억~3,000억 미만	434	50.2	31.7	32.4	63.8	42.5	44.2
	3,000억~5,000억 미만	305	75.6	60.9	67.9	89.3	75.9	85.7
	5,000억~1조 미만	199	177.9	137.2	120.7	190.3	150.5	132.4
	1조 이상	116	368.6	403.8	330.5	393.2	486.7	398.4
수출 여부	수출있음	1,929	73.3	63.7	57.8	89.5	80.5	74.6
	수출없음	3,078	15.7	11.6	11.0	28.9	23.3	22.7
종사 자수	50명 미만	2,006	5.9	3.2	2.8	14.6	8.5	7.9
	50~100명 미만	761	15.1	12.2	10.1	20.8	18.0	15.2
	100~200명 미만	781	39.7	24.2	22.5	47.5	30.7	29.3
	200~300명 미만	426	45.4	44.9	31.8	55.9	57.5	41.4
	300~500명 미만	436	69.2	48.9	59.4	83.2	62.3	77.3
	500~1,000명 미만	375	103.9	94.2	94.6	118.5	113.0	112.1
	1,000명 이상	223	209.7	216.5	177.1	242.5	265.7	217.4
업력	7년 미만	232	22.5	12.9	18.2	32.0	18.2	25.3
	7~20년 미만	1,673	21.6	18.6	17.1	43.6	39.2	38.0
	20~30년 미만	1,185	38.7	39.5	31.5	59.3	67.1	54.4
	30~40년 미만	786	42.4	27.0	26.0	55.6	37.0	36.7
	40~50년 미만	530	43.3	39.0	35.2	53.2	51.6	47.7
	50년 이상	601	76.7	59.5	59.8	101.7	83.0	84.3
매출 유형	B2B	4,028	36.9	30.7	27.7	55.6	48.3	45.0
	B2C	816	42.6	35.2	35.7	70.5	69.0	69.9
	B2G	163	37.3	37.8	26.4	74.1	77.5	54.0

<표 2-80> 설비 투자금액 표준오차 및 상대표준오차

(단위 : 개사)

		사례수	표준오차			상대표준오차		
			2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획	2020년 실적	2021년 계획	2022년 계획
전 체		5,007	217.6	244.5	205.3	5.7	7.7	7.1
유형	일반중견	2,331	450.3	516.6	431.9	6.3	8.6	7.7
	피출자/관계	2,676	72.0	43.2	41.5	8.2	6.4	7.4
업종	제조업	1,928	461.8	597.5	493.6	6.9	9.4	8.6
	비제조업	3,079	197.2	121.6	115.5	10.0	10.4	10.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	789.7	1,048.9	862.8	7.5	10.2	9.1
	일반 비제조업	1,251	474.0	288.7	271.4	11.3	12.3	12.2
	피출자/관계 제조업	848	201.2	89.9	70.0	11.4	6.8	7.1
	피출자/관계 비제조업	1,828	45.9	45.8	50.7	10.0	12.7	14.1
매출 규모	100억 미만	1,285	83.6	64.1	60.3	17.1	16.9	21.5
	100억~500억 미만	1,071	238.5	80.9	85.7	18.6	11.7	13.2
	500억~1,000억 미만	664	312.5	177.9	114.7	13.4	10.8	8.9
	1,000억~2,000억 미만	933	232.0	257.3	292.3	7.0	8.3	9.4
	2,000억~3,000억 미만	434	700.2	326.7	345.1	13.9	10.3	10.7
	3,000억~5,000억 미만	305	733.0	605.2	765.1	9.7	9.9	11.3
	5,000억~1조 미만	199	2,419.9	1,694.6	1,529.2	13.6	12.4	12.7
	1조 이상	116	5,838.4	8,838.5	6,983.8	15.8	21.9	21.1
수출 여부	수출있음	1,929	517.6	612.6	504.2	7.1	9.6	8.7
	수출없음	3,078	126.3	86.0	94.8	8.0	7.4	8.6
종사 자수	50명 미만	2,006	117.9	40.8	41.0	20.0	12.8	14.6
	50~100명 미만	761	178.4	164.3	131.9	11.8	13.5	13.1
	100~200명 미만	781	562.0	364.4	343.3	14.2	15.1	15.3
	200~300명 미만	426	625.2	537.2	327.2	13.8	12.0	10.3
	300~500명 미만	436	840.4	423.4	664.6	12.1	8.7	11.2
	500~1,000명 미만	375	761.1	890.6	868.5	7.3	9.5	9.2
	1,000명 이상	223	3,257.8	4,692.4	3,695.7	15.5	21.7	20.9
업력	7년 미만	232	410.0	215.8	307.1	18.2	16.7	16.9
	7~20년 미만	1,673	215.4	165.3	175.5	10.0	8.9	10.3
	20~30년 미만	1,185	600.5	842.0	675.3	15.5	21.3	21.4
	30~40년 미만	786	482.8	315.8	299.5	11.4	11.7	11.5
	40~50년 미만	530	587.2	715.0	513.8	13.6	18.3	14.6
	50년 이상	601	892.8	764.5	721.9	11.6	12.8	12.1
매출 유형	B2B	4,028	239.4	280.7	235.9	6.5	9.1	8.5
	B2C	816	494.8	433.5	426.2	11.6	12.3	11.9
	B2G*	163	1,895.8	1,905.3	1,119.6	50.8	50.4	42.4

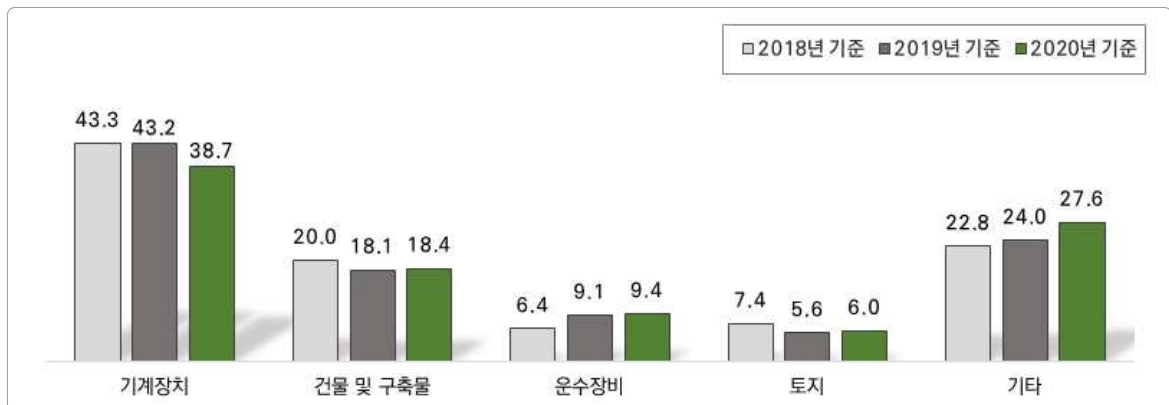
※ 표기 없음 : 신뢰도 높음, * : 신뢰도 다소 낮음, ** : 신뢰도 낮음

4.1.3 연간 자산유형별 설비투자 비중

- 연간 자산유형별 설비투자는 ‘기계장치’가 38.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘건물 및 구축물’ 18.4%, ‘운수장비’ 9.4% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘기계장치’(43.2%→38.7%)는 다소 감소하였으며, ‘건물 및 구축물’(18.1%→18.4%), ‘운수장비’(9.1%→9.4%), ‘토지’(5.6%→6.0%) 비중은 소폭 증가함

[그림 2-65] 연간 자산유형별 설비투자 비중

(단위 : %)



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

<표 2-81> 중견기업 특성별 연간 자산유형별 설비투자 비중 추이

(단위 : %)

	기업 유형						기업 업종					
	일반 중견기업			피출자/관계기업			제조업			비제조업		
	'18년	'19년	'20년	'18년	'19년	'20년	'18년	'19년	'20년	'18년	'19년	'20년
기계장치	42.8	40.8	38.1	43.9	46.9	39.4	59.5	58.0	57.9	23.4	26.8	19.2
건물 및 구축물	20.8	19.9	20.4	19.0	15.4	15.9	16.1	15.9	15.3	24.9	20.6	21.6
운수장비	6.5	9.3	9.5	6.4	8.7	9.2	2.2	3.7	4.6	11.7	15.1	14.2
토지	8.9	6.2	7.4	5.2	4.7	4.1	5.9	4.2	4.1	9.3	7.2	7.8
기 타	20.9	23.7	24.6	25.5	24.3	31.4	16.3	18.2	18.1	30.8	30.4	37.2

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘건물 및 구축물’(20.4%), ‘토지’(7.4%) 투자 비중이 피출자/관계기업 보다 다소 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘기계장치’(39.4%)의 투자 비중이 상대적으로 높았음
- 제조업의 경우 ‘기계장치’(57.9%) 투자 비중이 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘건물 및 구축물’(21.6%), ‘운수장비’(14.2%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 ‘기계장치’(58.4%) 투자 비중이 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘건물 및 구축물’(24.7%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 경우 ‘건물 및 구축물’(23.3%) 투자 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘토지’(10.5%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘기계장치’(51.1%) 투자 비중이 높게 나타났으며, 내수기업의 경우 ‘건물 및 구축물’(20.0%), ‘운수장비’(11.2%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 300~500명 미만 기업의 경우 ‘기계장치’(48.5%) 투자 비중이 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업은 ‘건물 및 구축물’(23.2%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 ‘기계장치’(44.6%) 투자 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘운수장비’(16.8%) 투자 비중이 상대적으로 높았음
- 매출유형별로는 B2C기업은 ‘건물 및 구축물’(27.3%) 투자 비중이, B2B기업은 ‘기계장치’(42.7%) 투자 비중이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-82> 연간 자산유형별 설비투자 비중

(단위 : 개사, %)

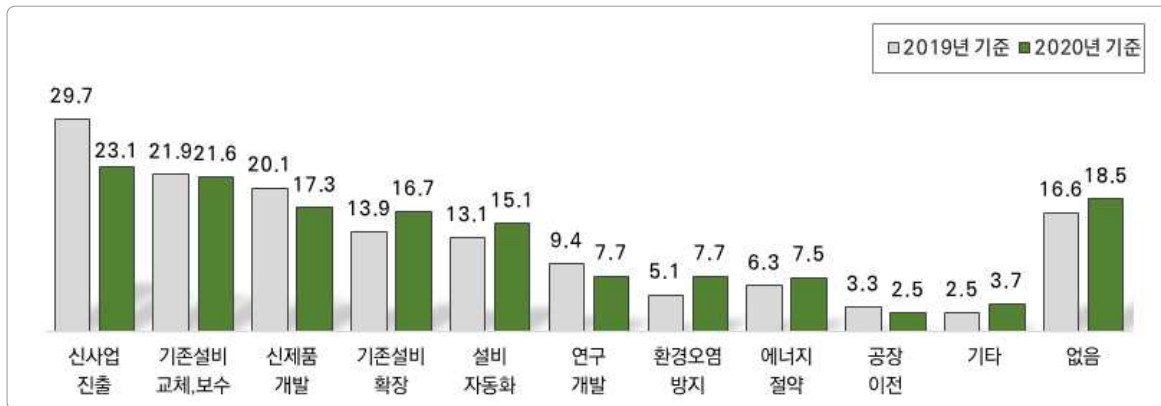
		사례수	토지	건물 및 구축물	기계장치	운수장비	기타
전 체		3,247	6.0	18.4	38.7	9.4	27.6
유형	일반중견	1,811	7.4	20.4	38.1	9.5	24.6
	피출자/관계	1,437	4.1	15.9	39.4	9.2	31.4
업종	제조업	1,632	4.1	15.3	57.9	4.6	18.1
	비제조업	1,615	7.8	21.6	19.2	14.2	37.2
유형/ 업종	일반 제조업	973	5.3	16.7	57.6	4.4	16.0
	일반 비제조업	838	9.9	24.7	15.5	15.4	34.6
	피출자/관계 제조업	659	2.3	13.1	58.4	4.9	21.3
	피출자/관계 비제조업	778	5.6	18.3	23.3	12.9	40.0
매출 규모	100억 미만	418	7.2	12.6	37.2	9.4	33.6
	100억~500억 미만	717	2.1	18.2	35.8	10.8	33.1
	500억~1,000억 미만	468	7.1	16.6	37.3	5.9	33.0
	1,000억~2,000억 미만	749	6.5	19.5	40.5	11.3	22.2
	2,000억~3,000억 미만	342	6.8	23.3	40.0	9.5	20.5
	3,000억~5,000억 미만	258	6.4	19.8	44.7	10.0	19.1
	5,000억~1조 미만	186	10.5	19.6	40.8	5.5	23.6
	1조 이상	109	7.2	21.7	34.7	5.7	30.7
수출 여부	수출있음	1,579	3.9	16.7	51.1	7.4	20.9
	수출없음	1,668	7.9	20.0	26.9	11.2	33.9
종사 자수	50명 미만	814	7.2	16.5	29.8	15.1	31.3
	50~100명 미만	551	5.0	15.6	40.2	10.1	29.0
	100~200명 미만	653	6.6	20.0	41.1	7.0	25.4
	200~300명 미만	346	3.4	18.2	42.4	7.7	28.3
	300~500명 미만	363	6.4	19.5	48.5	3.9	21.7
	500~1,000명 미만	329	5.0	21.2	45.5	6.4	21.9
	1,000명 이상	192	6.5	23.2	26.8	9.0	34.5
업력	7년 미만	163	3.3	16.8	34.9	16.8	28.2
	7~20년 미만	828	6.8	15.0	39.8	8.6	29.8
	20~30년 미만	772	3.5	17.2	37.7	10.2	31.3
	30~40년 미만	600	6.5	20.2	36.5	10.5	26.3
	40~50년 미만	431	8.6	22.4	36.5	8.7	23.9
	50년 이상	454	6.3	21.2	44.6	5.8	22.1
매출 유형	B2B	2,672	5.2	17.0	42.7	8.9	26.3
	B2C	493	10.3	27.3	19.7	11.1	31.6
	B2G	82	5.5	11.2	22.6	14.7	46.1

4.2 최근 관심있는 투자 분야

- 최근 관심있는 투자 분야에 대해 ‘신사업 진출’이 23.1%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘기존설비 교체, 보수’ 21.6%, ‘신제품 개발’ 17.3% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘기존설비 확장’(13.9%→16.7%), ‘설비 자동화’(13.1%→15.1%)이 소폭 증가함

[그림 2-66] 최근 관심있는 투자 분야

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘신사업 진출’(27.9%), ‘기존설비 교체, 보수’(20.9%), ‘신제품 개발’(20.2%) 순으로 투자에 관심이 있는 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 ‘신제품 개발’(31.9%), ‘설비 자동화’(30.4%), ‘기존설비 교체, 보수’(25.5%) 순으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘신제품 개발’(36.1%)이 가장 높게 나타났으며, 피출자/관계 제조업의 경우 ‘기존설비 교체, 보수’(28.4%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘신사업 진출’(35.8%), ‘설비 자동화’(26.6%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업의 경우 ‘연구개발’(13.8%)이 상대적으로 높게 조사됨. 수출 중견기업의 경우 ‘신제품 개발’(30.0%), ‘신사업 진출’(26.4%), ‘설비 자동화’(24.3%) 순으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘신사업 진출’(29.7%), ‘신제품 개발’(29.7%), ‘설비 자동화’(28.4%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘신제품 개발’(29.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘신사업 진출’(29.4%), ‘기존설비 교체, 보수’(26.9%)가 상대적으로 높았음

<표 2-83> 최근 관심있는 투자 분야

(단위 : 개사, %)

		사례수	신사업 진출	신제품 개발	설비 자동화	기존설비 확장	기존설비 교체, 보수	연구 개발
전 체		5,007	23.1	17.3	15.1	16.7	21.6	7.7
유형	일반중견	2,331	27.9	20.2	18.6	17.4	20.9	10.2
	피출자/관계	2,676	18.9	14.7	12.0	16.1	22.2	5.5
업종	제조업	1,928	22.6	31.9	30.4	22.4	25.5	14.4
	비제조업	3,079	23.4	8.1	5.5	13.2	19.2	3.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	26.6	36.1	31.0	21.3	23.2	16.5
	일반 비제조업	1,251	29.1	6.5	7.8	14.1	18.9	4.8
	피출자/관계 제조업	848	17.5	26.5	29.6	24.0	28.4	11.7
	피출자/관계 비제조업	1,828	19.6	9.1	3.9	12.5	19.3	2.7
매출 규모	100억 미만	1,285	18.2	12.0	7.9	12.5	19.2	2.3
	100억~500억 미만	1,071	21.6	14.8	10.4	16.0	21.6	6.4
	500억~1,000억 미만	664	22.5	17.9	18.6	15.6	21.9	10.4
	1,000억~2,000억 미만	933	23.0	22.8	21.8	20.2	25.8	10.9
	2,000억~3,000억 미만	434	30.9	19.7	20.0	21.7	21.5	12.9
	3,000억~5,000억 미만	305	29.9	20.4	17.6	20.3	19.1	8.7
	5,000억~1조 미만	199	35.8	21.9	26.6	16.2	20.4	9.3
	1조 이상	116	27.7	24.0	18.6	22.3	20.7	13.8
수출 여부	수출있음	1,929	26.4	30.0	24.3	18.9	21.9	15.5
	수출없음	3,078	21.1	9.3	9.3	15.3	21.4	2.8
종사 자수	50명 미만	2,006	21.0	10.3	7.5	12.8	20.2	2.9
	50~100명 미만	761	18.7	19.9	14.2	18.2	24.9	5.9
	100~200명 미만	781	24.1	19.0	22.7	23.3	23.5	11.3
	200~300명 미만	426	25.9	23.2	23.4	18.8	29.7	11.2
	300~500명 미만	436	27.1	24.6	20.7	20.6	16.5	16.6
	500~1,000명 미만	375	29.7	29.7	28.4	14.4	18.4	12.7
	1,000명 이상	223	29.5	18.5	10.3	16.3	16.3	11.8
업력	7년 미만	232	27.9	29.7	8.6	10.9	16.0	4.3
	7~20년 미만	1,673	20.0	13.2	11.0	15.5	21.1	5.4
	20~30년 미만	1,185	21.2	16.3	15.2	16.9	19.9	8.7
	30~40년 미만	786	25.0	19.0	19.9	19.9	25.5	9.7
	40~50년 미만	530	25.0	19.6	17.8	22.6	17.7	11.0
	50년 이상	601	29.4	21.3	19.9	12.7	26.9	8.0
매출 유형	B2B	4,028	23.5	18.4	16.5	17.1	22.0	8.3
	B2C	816	20.9	13.9	9.1	16.5	19.4	2.6
	B2G	163	24.1	5.6	10.6	8.3	23.6	17.8

(계속)

<표 2-83> 최근 관심있는 투자 분야

(단위 : 개사, %)

		사례수	에너지 절약	환경오염 방지	공장 이전	기타	없음
전 체		5,007	7.5	7.7	2.5	3.7	18.5
유형	일반중견	2,331	6.9	8.1	3.0	3.0	13.4
	피출자/관계	2,676	8.0	7.2	2.1	4.4	23.0
업종	제조업	1,928	7.2	8.4	4.2	1.2	4.6
	비제조업	3,079	7.7	7.2	1.5	5.3	27.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	8.0	8.8	5.0	1.4	1.8
	일반 비제조업	1,251	6.1	7.5	1.2	4.4	23.4
	피출자/관계 제조업	848	6.2	7.8	3.1	1.0	8.2
	피출자/관계 비제조업	1,828	8.8	7.0	1.6	6.0	29.8
매출 규모	100억 미만	1,285	7.1	5.1	0.8	5.5	29.1
	100억~500억 미만	1,071	9.3	8.1	3.4	3.5	21.0
	500억~1,000억 미만	664	5.2	7.7	2.6	4.1	21.4
	1,000억~2,000억 미만	933	7.3	8.8	3.9	1.2	10.2
	2,000억~3,000억 미만	434	9.6	8.9	1.8	5.4	9.7
	3,000억~5,000억 미만	305	6.7	8.1	1.5	2.5	12.9
	5,000억~1조 미만	199	6.3	11.7	5.8	2.6	3.4
	1조 이상	116	6.1	9.9	1.9	4.3	2.2
수출 여부	수출있음	1,929	7.3	9.9	3.1	2.6	7.2
	수출없음	3,078	7.6	6.3	2.2	4.5	25.6
종사 자수	50명 미만	2,006	7.8	8.1	1.7	4.3	26.2
	50~100명 미만	761	6.7	5.2	4.1	4.2	19.6
	100~200명 미만	781	7.9	9.6	2.3	3.4	11.1
	200~300명 미만	426	8.0	6.3	4.2	0.6	10.2
	300~500명 미만	436	10.7	8.7	3.1	3.1	14.5
	500~1,000명 미만	375	3.7	5.3	1.9	3.0	6.8
	1,000명 이상	223	5.2	9.2	1.9	7.3	14.9
업력	7년 미만	232	6.1	11.7	3.3	2.7	22.3
	7~20년 미만	1,673	8.0	7.5	1.3	4.1	24.3
	20~30년 미만	1,185	6.0	7.4	3.1	1.8	20.9
	30~40년 미만	786	4.9	6.4	3.1	4.4	13.3
	40~50년 미만	530	8.4	7.8	4.4	5.1	13.5
	50년 이상	601	12.2	8.4	1.8	4.8	7.3
매출 유형	B2B	4,028	6.9	8.0	2.9	3.3	17.9
	B2C	816	9.0	5.1	1.2	6.3	23.6
	B2G	163	13.8	12.8	0.0	3.2	8.5

05. 금융 및 자금조달

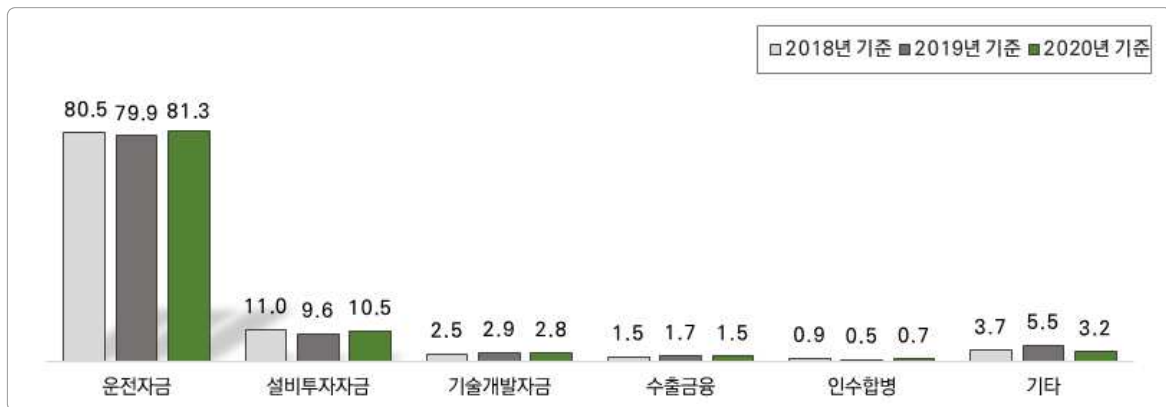
5.1 자금사용 용도

○ 중견기업의 자금사용 용도는 ‘운전자금’이 81.3%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘설비투자자금’ 10.5%, ‘기술개발자금’ 2.8% 순으로 조사됨

– ‘운전자금’(79.9%→81.3%), ‘설비투자자금’(9.6%→10.5%)은 전년 대비 상승함

[그림 2-67] 자금사용 용도

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘설비투자자금’(12.2%)이 피출자/관계기업(9.0%)보다 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘운전자금’(83.1%)이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘설비투자자금’(15.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘운전자금’(84.5%)이 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘설비투자자금’(16.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘운전자금’(84.8%)이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘운전자금’(86.4%)이 높게 나타났으며, 5,000억원~1조 미만 기업은 ‘설비투자자금’(15.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘설비투자자금’(14.2%), ‘기술개발자금’(4.0%), ‘수출금융’(3.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 종사자수가 50명 미만 기업의 경우 ‘운전자금’(84.7%)이 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘설비투자자금’(13.8%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-84> 자금사용 용도

(단위 : 개사, %)

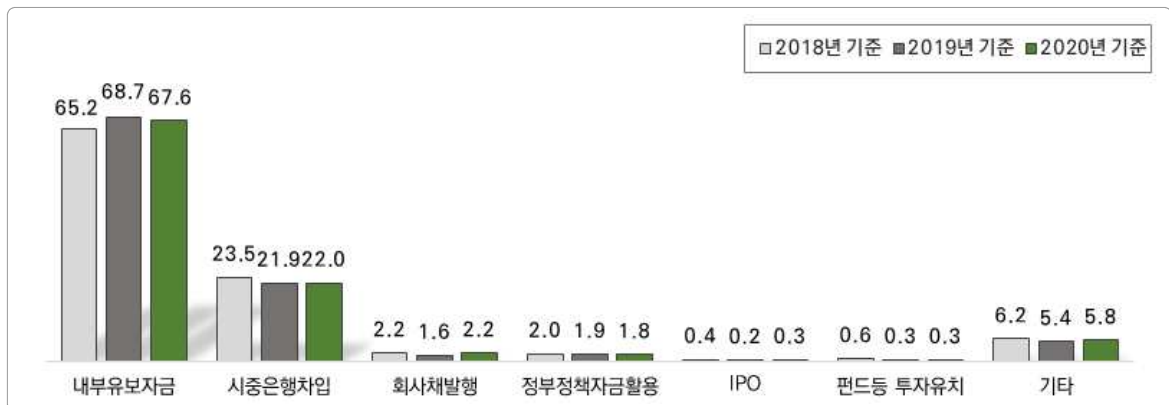
		사례수	운전 자금	설비 투자 자금	기술 개발 자금	수출 금융	인수 합병	기타
전 체		5,007	81.3	10.5	2.8	1.5	0.7	3.2
유형	일반중견	2,331	79.1	12.2	3.4	2.4	0.7	2.2
	피출자/관계	2,676	83.1	9.0	2.3	0.8	0.6	4.1
업종	제조업	1,928	76.1	15.7	4.1	2.6	0.5	1.1
	비제조업	3,079	84.5	7.2	2.0	0.9	0.8	4.6
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	73.4	16.7	5.1	3.4	0.9	0.5
	일반 비제조업	1,251	84.1	8.2	1.9	1.5	0.6	3.7
	피출자/관계 제조업	848	79.6	14.3	2.7	1.5	0.0	1.9
	피출자/관계 비제조업	1,828	84.8	6.5	2.1	0.5	0.9	5.1
매출 규모	100억 미만	1,285	86.4	6.5	2.6	0.0	0.6	3.9
	100억~500억 미만	1,071	83.0	8.7	1.7	1.2	0.8	4.6
	500억~1,000억 미만	664	79.6	12.1	2.1	1.9	0.3	4.1
	1,000억~2,000억 미만	933	76.8	14.3	4.1	2.2	0.7	1.9
	2,000억~3,000억 미만	434	79.3	11.7	2.6	3.4	1.2	1.7
	3,000억~5,000억 미만	305	80.1	12.0	2.7	2.2	0.6	2.4
	5,000억~1조 미만	199	72.8	15.7	4.9	4.1	1.1	1.4
	1조 이상	116	79.0	13.7	5.2	1.3	0.6	0.1
수출 여부	수출있음	1,929	76.4	14.2	4.0	3.8	0.5	1.0
	수출없음	3,078	84.3	8.1	2.0	0.1	0.8	4.6
종사 자수	50명 미만	2,006	84.7	6.9	2.4	1.2	0.7	4.1
	50~100명 미만	761	82.7	11.3	1.7	1.7	0.4	2.2
	100~200명 미만	781	78.1	13.3	2.7	1.4	0.2	4.2
	200~300명 미만	426	79.1	12.1	3.0	1.5	1.9	2.4
	300~500명 미만	436	76.0	14.1	3.9	2.5	0.6	3.0
	500~1,000명 미만	375	74.8	16.6	5.0	2.6	0.6	0.4
	1,000명 이상	223	82.6	9.4	4.3	0.9	0.9	1.8
업력	7년 미만	232	84.3	9.8	3.0	0.2	0.4	2.3
	7~20년 미만	1,673	83.0	10.7	2.2	1.1	0.2	2.7
	20~30년 미만	1,185	82.5	8.1	2.4	2.1	0.9	4.2
	30~40년 미만	786	81.9	9.9	2.8	1.4	1.1	2.9
	40~50년 미만	530	76.9	13.8	4.5	1.6	0.3	2.9
	50년 이상	601	76.1	12.5	3.5	2.5	1.5	3.8
매출 유형	B2B	4,028	80.4	10.8	2.8	1.8	0.7	3.4
	B2C	816	85.3	8.3	2.5	0.5	0.6	2.9
	B2G	163	83.6	12.4	3.5	0.0	0.5	0.0

5.2 자금조달원 비중

- 중견기업의 자금조달원은 ‘내부유보자금’이 67.6%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘시중은행 차입’(22.0%), ‘회사채 발행’(2.2%) 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘내부유보자금’은 68.7%에서 67.6%로 감소하고, ‘회사채 발행’은 소폭 증가함

[그림 2-68] 자금조달원 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 자금 조달원에 대해 전반적으로 ‘내부유보자금’ 비중이 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘시중은행 차입’(27.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘시중은행 차입’(25.3%)이 비제조업(19.9%)보다 높게 나타났으며, 특히 일반 비제조업의 경우 ‘시중은행 차입’(27.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘내부유보자금’(75.1%)이 높게 나타났으며, 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘시중은행차입’(32.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘시중은행차입’(24.9%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 종사자수가 200~300명 미만 기업의 경우 ‘시중은행차입’(31.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 경우 ‘내부유보자금’(71.8%) 비중이 높게 나타났으며, 30~40년 미만 기업의 경우 ‘시중은행차입’(24.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업은 ‘내부유보자금’(70.3%) 비중이 높게 나타났으며, B2C기업은 ‘시중은행차입’(25.2%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-85> 자금조달원 비중

(단위 : 개사, %)

		사례수	내부 유보 자금	시중 은행 차입	회사채 발행	IPO	펀드 등 투자 유치	정부 정책 자금 활용	기타
전 체		5,007	67.6	22.0	2.2	0.3	0.3	1.8	5.8
유형	일반중견	2,331	63.4	27.1	3.0	0.4	0.3	2.7	3.1
	피출자/관계	2,676	71.4	17.5	1.5	0.2	0.3	0.9	8.2
업종	제조업	1,928	64.6	25.3	2.9	0.5	0.2	2.7	3.8
	비제조업	3,079	69.6	19.9	1.8	0.1	0.3	1.2	7.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	63.6	26.9	3.7	0.5	0.2	3.8	1.2
	일반 비제조업	1,251	63.1	27.3	2.4	0.3	0.3	1.7	4.8
	피출자/관계 제조업	848	65.9	23.2	1.7	0.6	0.3	1.3	7.1
	피출자/관계 비제조업	1,828	74.0	14.9	1.3	0.0	0.3	0.8	8.8
매출 규모	100억 미만	1,285	75.1	12.8	1.3	0.0	0.0	0.1	10.8
	100억~500억 미만	1,071	69.1	21.7	0.8	0.4	0.4	1.1	6.4
	500억~1,000억 미만	664	64.9	23.2	2.5	0.2	0.5	2.4	6.4
	1,000억~2,000억 미만	933	64.7	27.8	3.2	0.4	0.3	2.2	1.4
	2,000억~3,000억 미만	434	63.0	27.1	2.3	0.1	0.4	4.0	3.0
	3,000억~5,000억 미만	305	57.2	32.4	2.6	1.0	0.3	3.8	2.8
	5,000억~1조 미만	199	62.4	23.2	6.0	0.7	0.2	3.9	3.6
	1조 이상	116	65.8	23.1	7.6	0.0	0.0	2.1	1.5
수출 여부	수출있음	1,929	65.9	24.9	2.6	0.6	0.3	3.3	2.5
	수출없음	3,078	68.7	20.2	2.0	0.1	0.3	0.8	8.0
종사 자수	50명 미만	2,006	71.6	19.1	1.1	0.0	0.3	0.6	7.4
	50~100명 미만	761	64.8	23.4	2.7	0.1	0.3	2.0	6.7
	100~200명 미만	781	64.9	24.0	3.3	0.7	0.2	2.0	4.9
	200~300명 미만	426	59.2	31.5	2.6	0.6	0.1	4.2	1.7
	300~500명 미만	436	63.5	25.0	2.7	0.6	0.1	2.6	5.5
	500~1,000명 미만	375	68.8	21.3	2.6	0.3	0.4	2.9	3.7
	1,000명 이상	223	74.1	13.3	3.8	0.6	0.8	2.6	4.8
업력	7년 미만	232	57.6	16.7	0.9	0.0	0.0	2.1	22.7
	7~20년 미만	1,673	66.7	21.4	2.3	0.3	0.4	1.1	7.8
	20~30년 미만	1,185	71.8	22.1	1.7	0.4	0.3	1.3	2.5
	30~40년 미만	786	63.5	24.7	2.2	0.2	0.2	2.5	6.8
	40~50년 미만	530	69.0	23.2	2.4	0.4	0.4	2.0	2.5
	50년 이상	601	70.3	20.5	3.4	0.4	0.0	3.2	2.2
매출 유형	B2B	4,028	68.4	21.6	2.0	0.3	0.2	1.9	5.5
	B2C	816	63.4	25.2	2.1	0.1	0.4	1.2	7.6
	B2G	163	70.3	15.2	6.8	0.5	0.3	0.2	6.7

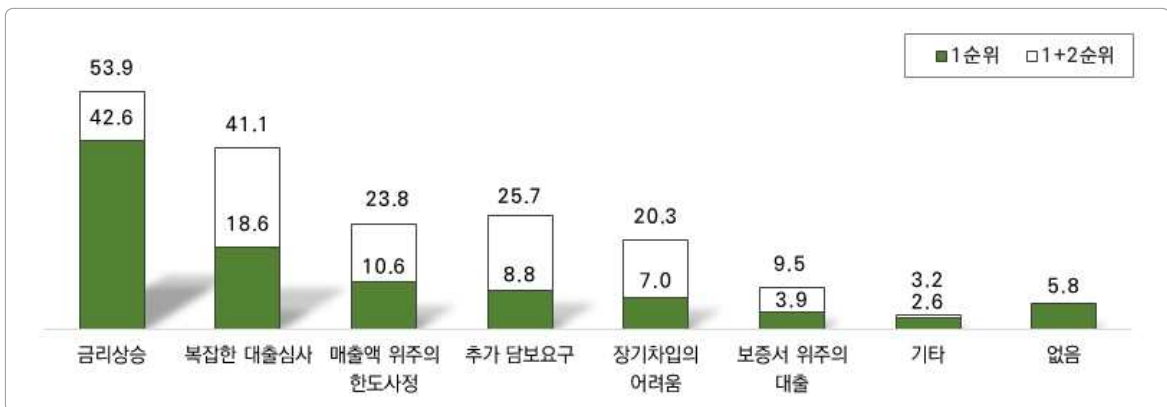
5.3 외부자금 조달 시 애로사항

○ 외부자금 조달 시 겪는 애로사항으로는 ‘금리상승’이 42.6%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘복잡한 대출심사’ 18.6%, ‘매출액 위주의 한도사정’ 10.6% 순으로 조사됨

- 복수응답의 경우에는 ‘금리상승’(53.9%), ‘복잡한 대출심사’(41.1%), ‘추가 담보요구’(25.7%) 순으로 애로사항이 높았음

[그림 2-69] 외부자금 조달 시 애로사항

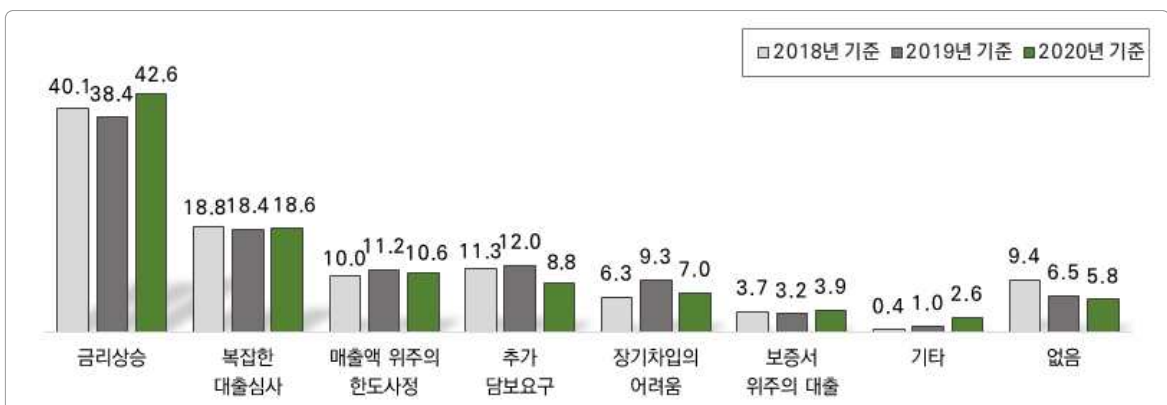
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘금리상승’(38.4%→42.6%), ‘복잡한 대출심사’(18.4%→18.6%)는 소폭 상승하였으며, ‘매출액 위주의 한도사정’, ‘추가 담보요구’, ‘장기차입의 어려움’은 소폭 감소함

[그림 2-70] 외부자금 조달 시 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 외부 자금조달 애로사항으로 ‘금리상승’(50.0%), ‘복잡한 대출심사’(16.6%)순으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘매출액 위주의 한도사정’(13.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘금리상승’(43.5%), ‘추가 담보요구’(11.4%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 ‘금리상승’(50.3%)이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘금리상승’(64.2%)이 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 ‘복잡한 대출심사’(23.3%)가 상대적으로 높게 조사됨. 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘추가 담보요구’(12.6%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업과 내수기업 모두 ‘금리상승’(각각 44.3%, 41.6%)이 높게 나타났으며, 수출 중견기업은 ‘추가 담보요구’(11.7%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 200~300명 미만 기업의 경우 ‘금리상승’(53.6%)이 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업의 경우 ‘복잡한 대출심사’(20.4%)가 상대적으로 높게 조사됨. 300~500명 미만 기업의 경우 ‘추가담보 요구’(13.2%)가 타 기업에 비해 높았음
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘금리상승’(54.6%)이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 ‘복잡한 대출심사’(26.4%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업은 ‘금리상승’(46.4%), ‘복잡한 대출심사’(20.2%)가 상대적으로 높게 나타났으며, B2B기업은 ‘추가 담보요구’(9.5%)가 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-86> 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		5,007	42.6	18.6	10.6	3.9	8.8	7.0	2.6	5.8
유형	일반중견	2,331	50.0	16.6	7.2	2.8	9.9	7.2	1.7	4.5
	피출자/관계	2,676	36.2	20.2	13.7	4.9	7.8	6.8	3.4	6.9
업종	제조업	1,928	43.5	15.7	10.1	2.5	11.4	8.8	2.9	5.1
	비제조업	3,079	42.0	20.4	11.0	4.8	7.2	5.9	2.5	6.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	50.3	14.8	8.2	2.3	11.7	7.2	1.8	3.8
	일반 비제조업	1,251	49.8	18.3	6.3	3.3	8.4	7.3	1.6	5.0
	피출자/관계 제조업	848	34.9	16.8	12.4	2.9	10.9	10.9	4.3	6.8
	피출자/관계 비제조업	1,828	36.7	21.8	14.2	5.8	6.4	4.9	3.0	7.0
매출 규모	100억 미만	1,285	37.3	23.3	12.4	5.3	5.6	5.8	2.9	7.4
	100억~500억 미만	1,071	37.0	19.6	13.2	4.6	10.2	7.3	2.5	5.7
	500억~1,000억 미만	664	34.3	17.8	14.0	2.9	9.2	7.8	5.2	8.7
	1,000억~2,000억 미만	933	48.0	18.0	9.7	3.2	9.3	6.0	1.9	3.8
	2,000억~3,000억 미만	434	47.8	14.7	6.2	4.7	11.5	8.0	1.2	5.7
	3,000억~5,000억 미만	305	59.3	9.2	3.9	0.7	12.6	8.9	1.4	4.0
	5,000억~1조 미만	199	64.2	10.9	3.8	3.1	5.6	9.1	1.6	1.8
	1조 이상	116	57.9	17.9	1.9	1.9	10.4	8.0	1.9	0.0
수출 여부	수출있음	1,929	44.3	16.1	10.9	3.5	11.7	6.6	2.6	4.4
	수출없음	3,078	41.6	20.1	10.5	4.2	7.0	7.3	2.6	6.7
종사 자수	50명 미만	2,006	39.2	18.9	12.9	5.3	8.3	6.9	1.8	6.7
	50~100명 미만	761	37.5	20.4	9.0	5.1	7.1	7.2	6.7	7.0
	100~200명 미만	781	42.8	17.6	11.8	3.4	10.3	7.1	2.7	4.3
	200~300명 미만	426	53.6	20.3	10.3	1.1	6.1	5.4	0.0	3.2
	300~500명 미만	436	46.4	15.2	8.6	2.0	13.2	6.8	2.6	5.2
	500~1,000명 미만	375	48.4	17.7	6.5	1.6	10.1	6.7	1.3	7.8
	1,000명 이상	223	52.2	17.8	3.8	2.4	7.7	11.2	3.6	1.4
업력	7년 미만	232	38.7	26.4	4.5	4.0	12.1	5.6	6.7	1.8
	7~20년 미만	1,673	36.8	20.0	13.8	5.2	8.4	6.2	2.6	6.9
	20~30년 미만	1,185	46.6	17.4	7.7	4.6	6.8	8.1	1.4	7.5
	30~40년 미만	786	43.5	17.9	11.3	3.1	9.8	7.3	2.4	4.7
	40~50년 미만	530	54.6	16.4	8.8	2.2	5.3	6.6	2.9	3.2
	50년 이상	601	40.7	16.7	10.7	1.8	14.4	7.5	3.8	4.6
매출 유형	B2B	4,028	42.1	18.4	10.7	4.1	9.5	7.3	2.6	5.5
	B2C	816	46.4	20.2	10.4	3.1	5.6	5.2	3.2	5.8
	B2G	163	37.4	14.2	11.6	4.8	8.6	8.3	1.5	13.7

<표 2-87> 외부자금 조달 시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

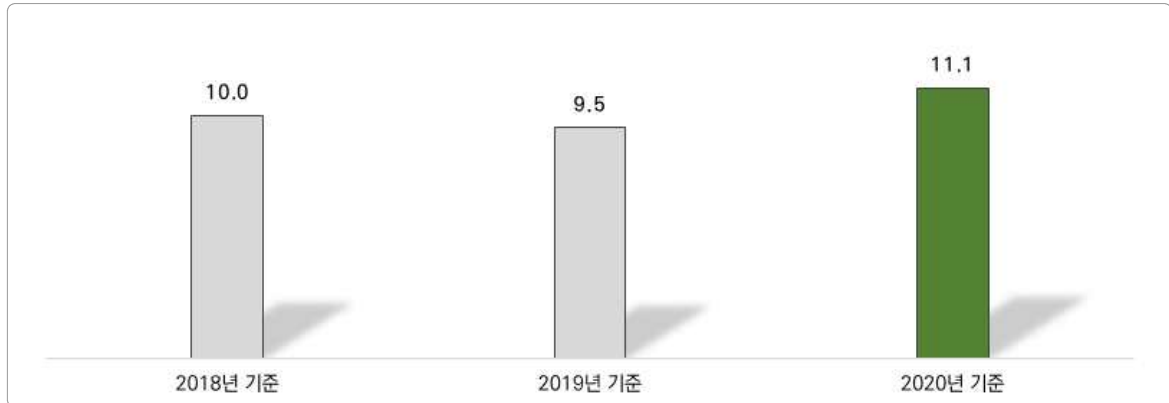
		사례수	금리 상승	복잡한 대출 심사	대출액 위주의 한도 사정	보증서 위주의 대출	추가 담보 요구	장기 차입의 어려움	기타	없음
전 체		5,007	53.9	41.1	23.8	9.5	25.7	20.3	3.2	5.8
유형	일반중견	2,331	60.4	39.4	19.1	8.3	28.4	21.3	2.4	4.5
	피출자/관계	2,676	48.2	42.6	27.8	10.5	23.4	19.4	3.9	6.9
업종	제조업	1,928	56.6	38.0	22.1	6.8	29.8	22.9	3.4	5.1
	비제조업	3,079	52.2	43.1	24.8	11.1	23.2	18.6	3.2	6.2
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	62.2	34.9	22.0	6.5	32.0	22.8	2.3	3.8
	일반 비제조업	1,251	58.9	43.4	16.5	9.8	25.3	19.9	2.5	5.0
	피출자/관계 제조업	848	49.5	41.9	22.1	7.2	27.0	23.1	4.7	6.8
	피출자/관계 비제조업	1,828	47.7	42.9	30.5	12.1	21.7	17.6	3.6	7.0
매출 규모	100억 미만	1,285	46.6	47.2	31.0	10.9	18.3	18.0	3.4	7.4
	100억~500억 미만	1,071	51.5	38.6	25.4	11.6	26.7	19.8	2.8	5.7
	500억~1,000억 미만	664	46.9	37.5	25.7	7.2	26.8	19.6	6.3	8.7
	1,000억~2,000억 미만	933	57.6	43.1	21.7	10.3	28.4	20.7	2.3	3.8
	2,000억~3,000억 미만	434	58.6	39.1	15.7	8.0	37.0	21.5	2.6	5.7
	3,000억~5,000억 미만	305	72.0	30.5	12.7	3.9	33.8	23.1	2.1	4.0
	5,000억~1조 미만	199	71.1	37.5	13.1	7.7	22.4	24.4	1.6	1.8
	1조 이상	116	71.9	43.0	12.1	4.1	12.5	30.3	4.1	0.0
수출 여부	수출있음	1,929	55.6	38.4	22.6	9.1	29.4	22.3	3.1	4.4
	수출없음	3,078	52.8	42.8	24.5	9.7	23.4	19.0	3.3	6.7
종사 자수	50명 미만	2,006	49.0	42.7	27.4	12.6	23.9	18.4	2.4	6.7
	50~100명 미만	761	51.6	44.9	18.8	10.5	22.0	19.1	6.7	7.0
	100~200명 미만	781	54.7	36.7	24.8	9.4	29.6	21.7	4.0	4.3
	200~300명 미만	426	63.5	39.7	21.2	4.9	31.4	22.7	1.2	3.2
	300~500명 미만	436	59.6	41.2	20.9	5.2	31.8	20.4	2.6	5.2
	500~1,000명 미만	375	58.7	33.0	24.3	5.6	27.6	20.3	1.3	7.8
	1,000명 이상	223	65.2	45.7	14.0	2.4	14.7	30.8	4.7	1.4
업력	7년 미만	232	50.0	58.6	10.9	7.1	23.0	29.2	6.7	1.8
	7~20년 미만	1,673	48.2	39.5	31.0	10.2	24.6	18.6	3.4	6.9
	20~30년 미만	1,185	56.0	43.1	19.8	12.7	21.4	19.3	1.9	7.5
	30~40년 미만	786	57.6	37.4	22.1	8.4	32.0	18.9	3.2	4.7
	40~50년 미만	530	62.6	41.7	18.4	5.7	24.6	23.2	3.3	3.2
	50년 이상	601	54.6	39.0	23.2	7.0	31.0	22.4	4.2	4.6
매출 유형	B2B	4,028	53.7	40.4	23.5	9.1	26.9	20.9	3.3	5.5
	B2C	816	58.0	47.1	23.8	10.2	20.9	15.1	3.2	5.8
	B2G	163	38.8	28.1	29.9	16.3	20.0	29.1	1.5	13.7

5.4 정책자금 활용 경험

○ 2020년 중견기업의 정책자금 활용 경험은 11.1%로 전년(9.5%) 대비 1.6%p 증가함

[그림 2-71] 정책자금 활용 경험

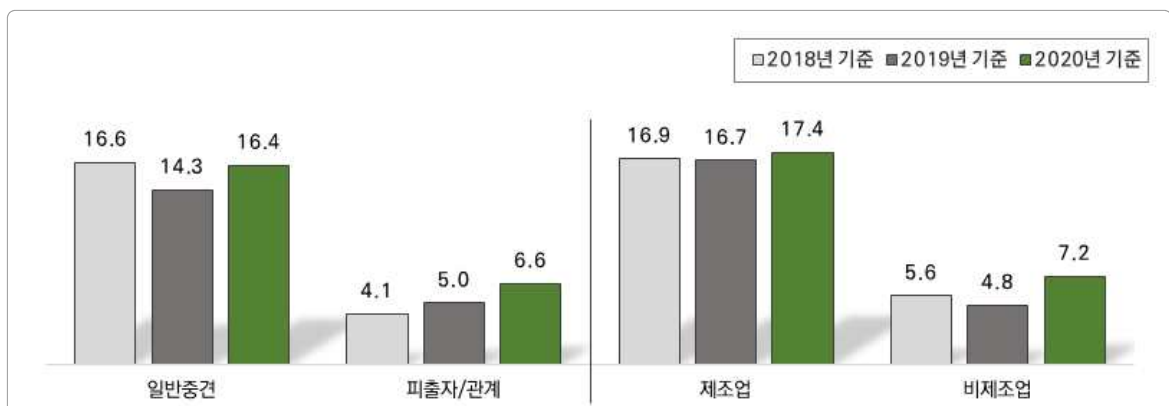
(단위 : %)



- 일반 중견기업의 경우 정책자금 활용 경험이 14.3%에서 16.4%로 소폭 증가하였으며, 피출자/관계기업은 매년 소폭 상승하는 것으로 조사됨
- 제조업의 경우 16.7%에서 17.4%로 소폭 증가하였으며, 비제조업도 4.8%에서 7.2%로 전년 대비 소폭 증가함

[그림 2-72] 중견기업 특성별 정책자금 활용 경험 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 정책자금 활용 경험이 16.4%로 나타났으며, 피출자/관계기업은 6.6%로 유형별 차이를 보임
- 제조업의 경우 정책자금 활용 경험은 17.4%로 비제조업(7.2%)보다 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 정책자금 활용 경험이 24.1%로 가장 높았으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 5.5%로 상대적으로 가장 낮았음
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 정책자금 활용 경험이 23.1%로 가장 높았으며, 100억원 미만 기업의 정책자금 활용 경험이 2.9%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 정책자금 활용 경험이 19.5%로 내수기업(5.9%)과 큰 차이를 보임
- 종사자규모별로는 300~500명 미만 기업의 정책자금 활용 경험이 19.9%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 5.3%로 가장 낮게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 정책자금 활용 경험이 15.6%로 상대적으로 높았으며, 7년 미만 기업은 7.8%로 낮게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 정책자금 활용 경험이 11.7%로 타 유형에 비해 높았음

<표 2-88> 정책자금 활용 경험

(단위 : 개사, %)

		사례수	예	아니오
전 체		5,007	11.1	88.9
유형	일반중견	2,331	16.4	83.6
	피출자/관계	2,676	6.6	93.4
업종	제조업	1,928	17.4	82.6
	비제조업	3,079	7.2	92.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	24.1	75.9
	일반 비제조업	1,251	9.6	90.4
	피출자/관계 제조업	848	8.9	91.1
	피출자/관계 비제조업	1,828	5.5	94.5
매출 규모	100억 미만	1,285	2.9	97.1
	100억~500억 미만	1,071	6.9	93.1
	500억~1,000억 미만	664	12.4	87.6
	1,000억~2,000억 미만	933	16.0	84.0
	2,000억~3,000억 미만	434	17.5	82.5
	3,000억~5,000억 미만	305	23.1	76.9
	5,000억~1조 미만	199	23.0	77.0
	1조 이상	116	19.9	80.1
수출 여부	수출있음	1,929	19.5	80.5
	수출없음	3,078	5.9	94.1
종사 자수	50명 미만	2,006	5.3	94.7
	50~100명 미만	761	8.6	91.4
	100~200명 미만	781	15.1	84.9
	200~300명 미만	426	17.7	82.3
	300~500명 미만	436	19.9	80.1
	500~1,000명 미만	375	18.1	81.9
	1,000명 이상	223	17.4	82.6
업력	7년 미만	232	7.8	92.2
	7~20년 미만	1,673	8.0	92.0
	20~30년 미만	1,185	10.8	89.2
	30~40년 미만	786	13.3	86.7
	40~50년 미만	530	15.2	84.8
	50년 이상	601	15.6	84.4
매출 유형	B2B	4,028	11.7	88.3
	B2C	816	9.9	90.1
	B2G	163	2.6	97.4

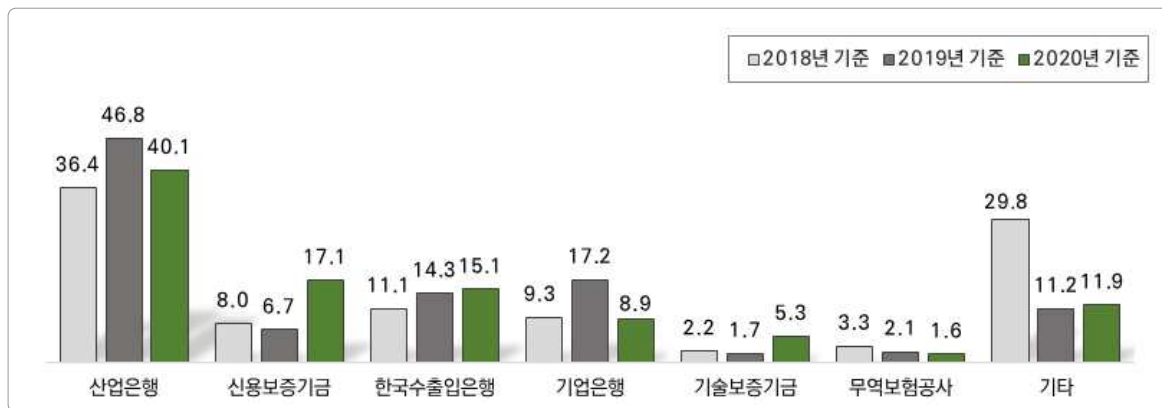
5.4.1 기관별 정책자금 활용 비중

○ 정책자금 활용 기관별 비중에 대해 ‘산업은행’이 40.1%로 가장 많았으며, ‘신용보증기금’ 17.1%, ‘한국수출입은행’ 15.1% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘신용보증기금’, ‘한국수출입은행’, ‘기술보증기금’ 비중이 상승함

[그림 2-73] 기관별 정책자금 활용 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘산업은행’(46.7%), ‘한국수출입은행’(15.7%) 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘기술보증기금’(11.6%)이 상대적으로 높았음
- 제조업의 경우 ‘산업은행’(45.6%), ‘한국수출입은행’(21.8%) 비중이 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘산업은행’(48.0%), 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘신용보증기금’(25.7%) 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 경우 ‘산업은행’(50.2%) 비중이 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 ‘기술보증기금’(36.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘산업은행’(43.3%), ‘한국수출입은행’(21.2%) 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘산업은행’(54.8%) 비중이 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘한국수출입은행’(28.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 30~40년 미만 기업의 경우 ‘산업은행’(56.9%) 비중이 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘한국수출입은행’(24.3%) 비중이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-89> 기관별 정책자금 활용 비중

(단위 : 개사, %)

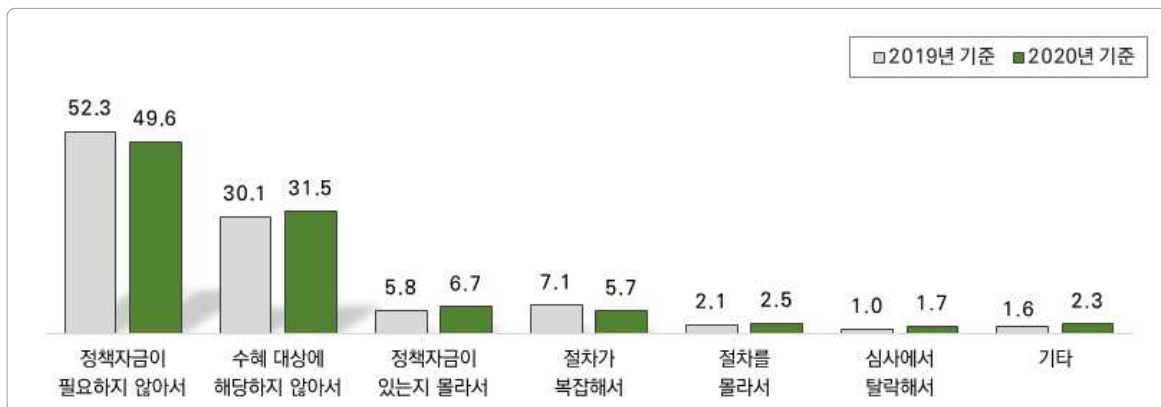
		사례수	신용 보증 기금	기술 보증 기금	기업 은행	산업 은행	한국 수출입 은행	무역 보험 공사	기타
전 체		558	17.1	5.3	8.9	40.1	15.1	1.6	11.9
유형	일반중견	381	16.6	2.4	8.5	46.7	15.7	2.0	8.0
	피출자/관계	177	18.0	11.6	9.7	25.8	13.9	0.7	20.3
업종	제조업	336	13.4	2.9	7.8	45.6	21.8	1.5	7.0
	비제조업	222	22.6	9.1	10.5	31.7	5.0	1.8	19.2
유형/ 업종	일반 제조업	261	15.1	2.7	8.5	48.0	18.8	1.4	5.5
	일반 비제조업	120	20.0	1.8	8.4	43.9	9.0	3.3	13.5
	피출자/관계 제조업	75	7.5	3.4	5.1	37.4	32.3	1.8	12.5
	피출자/관계 비제조업	101	25.7	17.7	13.1	17.2	0.2	0.0	26.1
매출 규모	100억 미만	37	16.7	36.7	5.0	8.3	0.0	0.0	33.3
	100억~500억 미만	74	25.8	7.6	10.8	25.0	14.9	1.8	14.2
	500억~1,000억 미만	82	17.2	1.5	8.9	43.9	15.6	0.3	12.7
	1,000억~2,000억 미만	149	16.1	4.9	10.1	46.3	8.9	3.4	10.3
	2,000억~3,000억 미만	76	13.0	1.4	10.8	46.7	17.5	2.7	7.9
	3,000억~5,000억 미만	70	16.9	0.2	6.7	50.2	22.7	0.3	3.0
	5,000억~1조 미만	46	16.1	1.7	7.0	36.7	22.1	0.0	16.3
	1조 이상	23	10.8	0.0	4.9	40.7	34.6	0.0	9.0
수출 여부	수출있음	376	13.3	2.2	8.9	43.3	21.2	2.4	8.7
	수출없음	182	24.8	11.7	8.8	33.6	2.6	0.0	18.5
종사 자수	50명 미만	106	25.2	16.1	15.6	19.9	4.4	1.4	17.4
	50~100명 미만	65	23.4	2.0	3.9	37.3	7.2	6.1	20.1
	100~200명 미만	118	13.3	7.2	7.1	44.6	15.7	1.2	10.9
	200~300명 미만	75	15.9	1.7	8.6	44.7	15.6	1.2	12.4
	300~500명 미만	87	6.0	0.4	3.8	50.2	28.3	0.7	10.6
	500~1,000명 미만	68	17.2	1.7	10.4	54.8	15.2	0.7	0.0
	1,000명 이상	39	22.4	0.0	13.5	29.5	26.0	0.0	8.7
업력	7년 미만	18	34.5	0.0	10.3	55.3	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	133	18.2	14.5	12.8	26.4	9.7	0.7	17.7
	20~30년 미만	128	18.8	6.2	10.5	40.1	12.6	4.6	7.2
	30~40년 미만	105	9.5	0.0	9.4	56.9	19.8	1.6	2.8
	40~50년 미만	81	25.5	2.8	1.2	32.2	14.9	0.3	23.0
	50년 이상	94	10.9	0.2	6.8	44.7	24.3	0.2	13.0
매출 유형	B2B	472	14.9	5.3	9.3	42.3	17.1	1.9	9.1
	B2C	81	29.5	5.0	7.0	28.4	3.3	0.0	26.8
	B2G	4	14.0	14.0	0.0	14.9	18.7	0.0	38.3

5.4.2 정책자금을 활용하지 않는 이유

- 정책자금을 활용하지 않는 이유에 대해 ‘정책자금이 필요하지 않아서’(49.6%)가 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’ 31.5%, ‘정책자금이 있는지 몰라서’ 6.7% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’, ‘정책자금이 있는지 몰라서’, ‘절차를 몰라서’ 응답이 소폭 상승함

[그림 2-74] 정책자금을 활용하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘필요하지 않아서’(48.7%), ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(32.1%) 순으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘정책자금이 있는지 몰라서’(8.4%), ‘절차가 복잡해서’(8.3%) 응답이 상대적으로 높았으며, 비제조업의 경우 ‘필요하지 않아서’(52.2%)가 높게 조사됨. 일반 비제조업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(35.1%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(41.8%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘필요하지 않아서’(56.8%)가 높게 조사됨
- 종사자규모별로는 50~100명 미만 기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(36.0%)가 높게 나타났으며, 200~300명 미만 기업은 ‘정책자금이 있는지 몰라서’(10.2%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 ‘수혜 대상에 해당하지 않아서’(34.6%)가 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘절차가 복잡해서’(10.7%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-90> 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		4,449	6.7	31.5	1.7	2.5	5.7	49.6	2.3
유형	일반중견	1,950	7.8	32.1	1.0	3.3	6.0	48.7	1.1
	피출자/관계	2,499	6.0	31.1	2.3	1.9	5.4	50.3	3.1
업종	제조업	1,592	8.4	29.9	2.5	2.9	8.3	45.0	3.1
	비제조업	2,857	5.8	32.4	1.3	2.3	4.2	52.2	1.8
유형/ 업종	일반 제조업	819	8.2	27.9	1.9	4.5	9.6	46.1	1.9
	일반 비제조업	1,131	7.5	35.1	0.3	2.5	3.5	50.6	0.6
	피출자/관계 제조업	773	8.6	32.1	3.1	1.1	7.0	43.8	4.4
	피출자/관계 비제조업	1,727	4.8	30.6	1.9	2.2	4.6	53.2	2.6
매출 규모	100억 미만	1,248	4.4	33.4	2.6	2.0	5.6	49.8	2.3
	100억~500억 미만	997	7.2	29.0	2.8	1.8	4.2	52.3	2.7
	500억~1,000억 미만	582	6.3	30.7	0.0	1.4	3.8	53.3	4.6
	1,000억~2,000억 미만	784	10.0	32.0	0.9	2.9	7.5	45.5	1.3
	2,000억~3,000억 미만	358	7.0	30.7	2.3	5.0	8.7	44.6	1.6
	3,000억~5,000억 미만	235	8.0	41.8	0.0	3.7	3.9	42.7	0.0
	5,000억~1조 미만	153	9.8	20.3	0.0	3.6	8.2	56.8	1.3
	1조 이상	93	0.0	31.2	0.0	7.3	7.3	54.2	0.0
수출 여부	수출있음	1,553	9.0	28.7	2.1	1.9	5.8	49.5	3.0
	수출없음	2,896	5.5	33.0	1.5	2.9	5.6	49.6	1.9
종사 자수	50명 미만	1,900	5.6	30.4	1.9	2.3	4.3	53.2	2.2
	50~100명 미만	695	7.7	36.0	1.7	2.2	4.1	44.8	3.5
	100~200명 미만	664	5.4	31.5	1.3	2.3	9.8	46.7	3.0
	200~300명 미만	350	10.2	32.3	0.9	3.4	8.3	45.0	0.0
	300~500명 미만	350	8.7	30.5	1.1	2.4	7.5	46.9	2.9
	500~1,000명 미만	307	9.5	28.2	3.9	2.6	4.8	51.0	0.0
	1,000명 이상	184	5.2	31.9	0.0	4.8	3.2	52.9	2.0
업력	7년 미만	214	4.9	27.1	3.7	0.0	10.7	51.9	1.6
	7~20년 미만	1,540	4.9	34.6	2.6	2.9	5.7	45.9	3.3
	20~30년 미만	1,057	8.0	26.1	1.1	2.3	4.9	55.4	2.2
	30~40년 미만	682	9.2	32.1	1.2	1.7	3.7	51.1	0.9
	40~50년 미만	449	6.7	33.5	1.0	3.6	7.8	44.6	2.8
	50년 이상	508	7.0	32.9	0.5	3.1	5.6	50.2	0.7
매출 유형	B2B	3,556	6.7	32.1	2.1	2.3	5.9	48.5	2.3
	B2C	735	6.9	29.0	0.0	3.6	5.6	52.7	2.2
	B2G	158	6.2	29.3	0.0	2.4	0.0	60.1	1.9

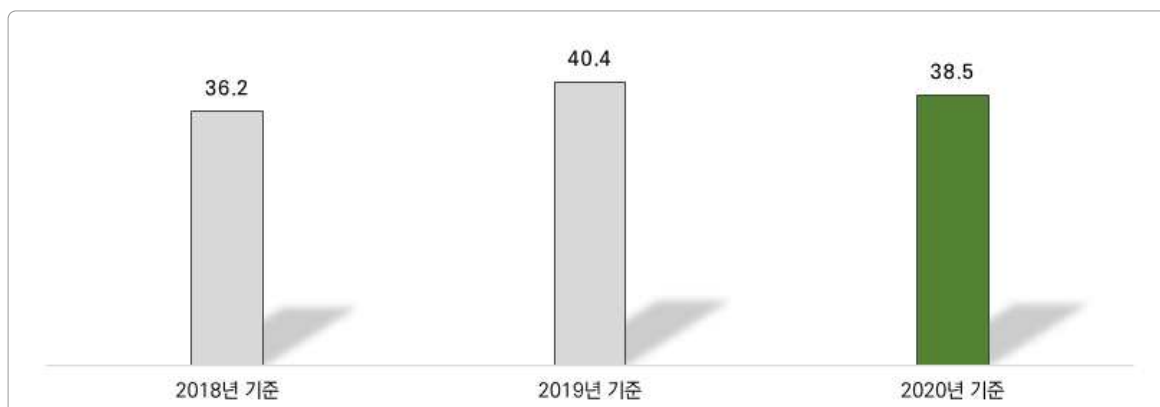
| 06. 국제화 추진

6.1 해외수출

- 2020년 기준 해외수출 실적이 있는 중견기업은 38.5%로 나타났으며, 2019년 대비 해외수출은 소폭 감소함

[그림 2-75] 해외수출 실적

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 해외수출이 있는 기업은 53.1%로 피출자/관계기업(25.8%)보다 높게 조사됨
- 제조업의 해외수출 실적은 71.3%로 나타났으며, 비제조업은 18.0%로 업종별로 큰 차이를 보임. 세부적으로는 일반 제조업의 해외수출 실적이 83.8%로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 해외수출 실적이 68.3%로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 11.0%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업의 해외수출 실적이 69.4%로 가장 높게 나타났으며, 종사자가 50명 미만 기업은 18.0%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 해외수출 실적이 56.0%로 가장 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업은 24.2%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 해외수출 실적이 44.4%로 타 유형에 비해 높게 조사됨

<표 2-91> 해외수출 실적

(단위 : 개사, %)

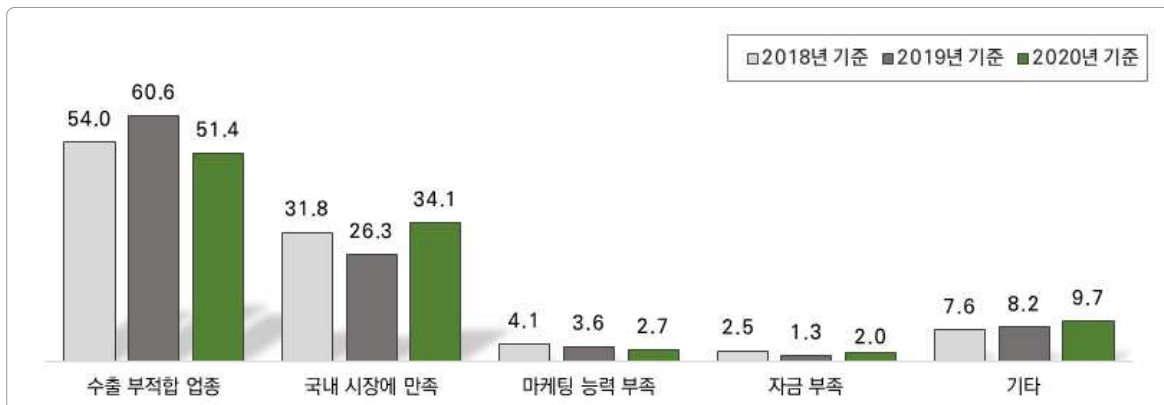
		사례수	예	아니오
전 체		5,007	38.5	61.5
유형	일반중견	2,331	53.1	46.9
	피출자/관계	2,676	25.8	74.2
업종	제조업	1,928	71.3	28.7
	비제조업	3,079	18.0	82.0
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	83.8	16.2
	일반 비제조업	1,251	26.6	73.4
	피출자/관계 제조업	848	55.4	44.6
	피출자/관계 비제조업	1,828	12.1	87.9
매출 규모	100억 미만	1,285	11.0	89.0
	100억~500억 미만	1,071	30.6	69.4
	500억~1,000억 미만	664	42.6	57.4
	1,000억~2,000억 미만	933	59.6	40.4
	2,000억~3,000억 미만	434	56.7	43.3
	3,000억~5,000억 미만	305	59.5	40.5
	5,000억~1조 미만	199	57.7	42.3
	1조 이상	116	68.3	31.7
수출 여부	수출있음	1,929	100.0	0.0
	수출없음	3,078	0.0	100.0
종사 자수	50명 미만	2,006	18.0	82.0
	50~100명 미만	761	37.5	62.5
	100~200명 미만	781	50.9	49.1
	200~300명 미만	426	54.3	45.7
	300~500명 미만	436	69.4	30.6
	500~1,000명 미만	375	66.7	33.3
	1,000명 이상	223	45.7	54.3
업력	7년 미만	232	28.1	71.9
	7~20년 미만	1,673	24.2	75.8
	20~30년 미만	1,185	40.5	59.5
	30~40년 미만	786	49.2	50.8
	40~50년 미만	530	48.4	51.6
	50년 이상	601	56.0	44.0
매출 유형	B2B	4,028	44.4	55.6
	B2C	816	12.1	87.9
	B2G	163	24.9	75.1

6.1.1 해외수출 실적이 없는 이유

- 해외수출 실적이 없는 이유에 대해 ‘수출 부적합 업종’이 51.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘국내 시장에 만족’ 34.1%, ‘마케팅 능력 부족’ 2.7% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘국내 시장에 만족’이 26.3%에서 34.1%로 상승하였으며, ‘수출 부적합 업종’, ‘마케팅 능력 부족’은 소폭 감소함

[그림 2-76] 해외수출 실적이 없는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업, 피출자/관계기업 모두 ‘수출 부적합 업종’이 각각 50.2%, 52.0%로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘국내 시장에 만족’(40.3%)이 비제조업(32.8%)보다 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘수출 부적합 업종’이 54.8%로 높게 조사됨. 일반 비제조업, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘수출 부적합 업종’이 각각 53.8%, 55.4%로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원~500억원, 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(각각 55.6%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘자금 부족’(6.8%)이 상대적으로 높았음
- 종사자규모별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’이 55.9%로 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘국내 시장에 만족’(52.4%)이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 30~40년 이상 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(61.6%)이 높게 나타났으며, 매출유형별로는 B2G기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(73.2%)이 가장 높게 조사됨

<표 2-92> 해외수출 실적이 없는 이유

(단위 : 개사, %)

		사례수	수출 부적합 업종	국내 시장에 만족	마케팅 능력 부족	자금 부족	기타
전 체		3,078	51.4	34.1	2.7	2.0	9.7
유형	일반중견	1,093	50.2	38.7	2.5	0.8	7.8
	피출자/관계	1,985	52.0	31.6	2.8	2.7	10.8
업종	제조업	553	35.4	40.3	7.7	5.4	11.2
	비제조업	2,525	54.8	32.8	1.7	1.3	9.4
유형/ 업종	일반 제조업	175	31.3	47.7	8.0	1.5	11.4
	일반 비제조업	918	53.8	36.9	1.5	0.7	7.1
	피출자/관계 제조업	378	37.3	36.9	7.5	7.2	11.1
	피출자/관계 비제조업	1,607	55.4	30.4	1.7	1.7	10.7
매출 규모	100억 미만	1,144	53.4	32.8	2.6	2.3	8.9
	100억~500억 미만	743	55.6	26.8	2.8	3.7	11.0
	500억~1,000억 미만	381	55.6	32.3	1.9	0.0	10.2
	1,000억~2,000억 미만	377	40.0	44.8	4.1	1.0	10.1
	2,000억~3,000억 미만	188	38.0	48.4	3.0	1.4	9.3
	3,000억~5,000억 미만	124	55.3	34.8	1.8	0.0	8.1
	5,000억~1조 미만	84	45.5	43.3	3.7	0.0	7.4
	1조 이상	37	40.8	38.8	0.0	6.8	13.6
종사 자수	50명 미만	1,645	54.8	33.4	2.5	2.5	6.9
	50~100명 미만	475	43.2	34.0	2.4	2.2	18.2
	100~200명 미만	384	51.4	33.4	5.1	1.3	8.9
	200~300명 미만	194	49.0	28.6	3.0	2.0	17.4
	300~500명 미만	133	41.1	52.4	2.3	0.0	4.2
	500~1,000명 미만	125	55.9	35.3	2.4	0.0	6.3
	1,000명 이상	121	47.1	35.2	0.0	2.1	15.7
업력	7년 미만	167	54.4	31.6	2.1	4.2	7.7
	7~20년 미만	1,269	52.0	33.2	3.9	2.1	8.7
	20~30년 미만	705	47.9	37.2	2.0	1.6	11.2
	30~40년 미만	400	61.6	33.1	0.0	1.2	4.2
	40~50년 미만	273	45.3	38.1	1.4	2.3	12.9
	50년 이상	265	46.5	29.6	4.7	2.3	16.8
매출 유형	B2B	2,238	48.1	35.0	3.5	2.5	10.8
	B2C	717	57.7	34.0	0.2	1.0	7.1
	B2G	122	73.2	18.5	3.1	0.0	5.1

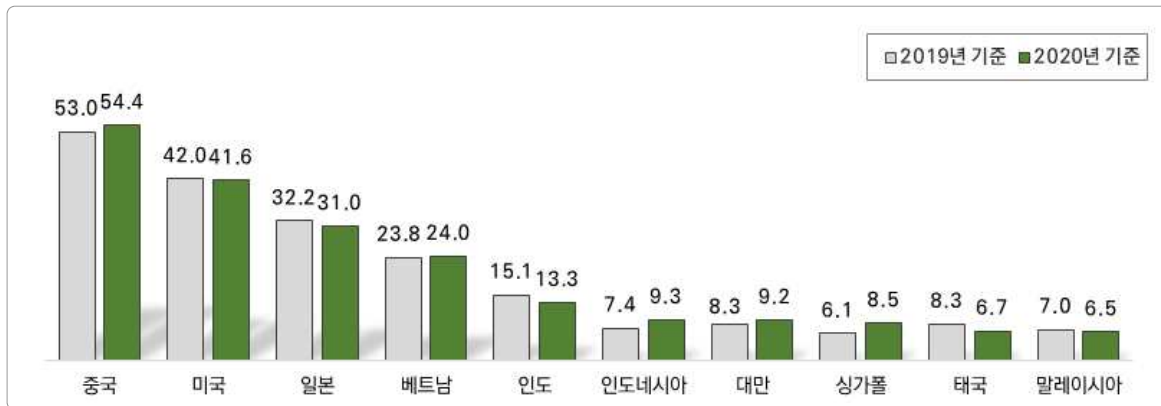
6.2 해외수출 국가

○ 해외수출 지역으로는 ‘중국’이 54.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘미국’ 41.6%, ‘일본’ 31.0%, ‘베트남’ 24.0% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘중국’(53.0%→54.4%)은 소폭 증가하였으며, ‘미국’, ‘일본’, ‘인도’는 소폭 감소함

[그림 2-77] 해외수출 지역(상위 10개)

(단위 : %)

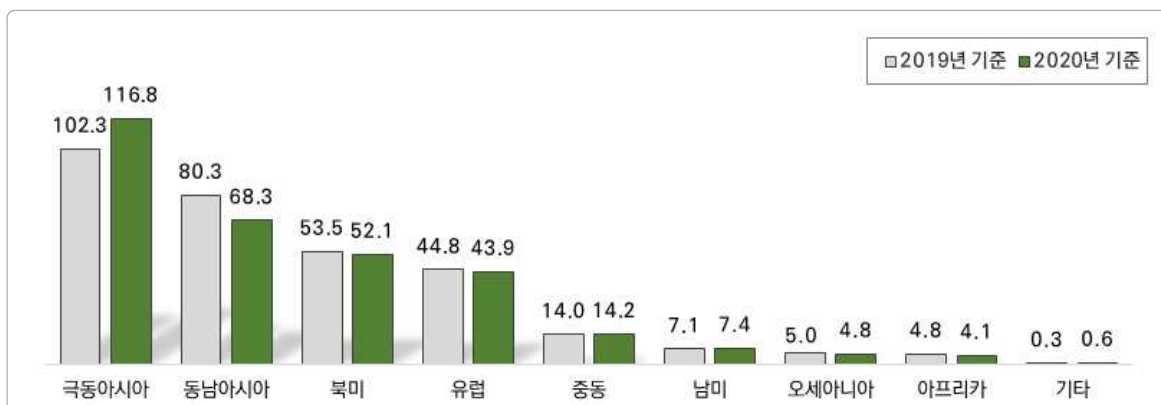


○ 해외수출 대륙으로는 ‘극동아시아’가 116.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘동남아시아’ 68.3%, ‘북미’ 52.1%, ‘유럽’ 43.9% 순으로 조사됨

- 전년 대비 ‘극동아시아’의 비중이 늘어났으며, ‘동남아시아’, ‘북미’, ‘유럽’의 수출 비중이 소폭 감소함

[그림 2-78] 해외수출 대륙

(단위 : %)



※ 해외수출 지역 응답을 중복으로 처리하여 분석한 결과임

특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘중국’(56.0%), ‘미국’(43.2%), ‘베트남’(29.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘일본’(36.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘중국’(57.0%), ‘미국’(47.2%), ‘일본’(32.3%) 순으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘베트남’(28.6%)이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘중국’ (59.9%), ‘미국’(51.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘베트남’ (36.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘미국’(61.7%), ‘중국’(60.4%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 100억원~500억원 미만 기업의 경우 ‘일본’(40.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 경우 ‘중국’(58.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업은 ‘미국’(59.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 경우 ‘중국’(58.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 경우 ‘베트남’(33.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘미국’(58.7%), ‘중국’(56.3%)이 상대적으로 높게 나타났으며, B2B기업의 경우 ‘일본’(32.5%), ‘인도’(14.1%)가 상대적으로 높았음

<표 2-93> 해외수출 지역(상위 10개)

(단위 : 개사, %)

		사례수	중국	미국	일본	베트남	인도	인도 네시아	대만	싱가폴	태국	말레 이시아
전 체		1,929	54.4	41.6	31.0	24.0	13.3	9.3	9.2	8.5	6.7	6.5
유형	일반중견	1,238	56.0	43.2	28.1	29.2	13.8	11.2	8.7	6.6	6.4	7.8
	피출자/관계	691	51.5	38.9	36.2	14.7	12.4	5.7	10.1	12.0	7.2	4.1
업종	제조업	1,375	57.0	47.2	32.3	22.2	15.5	7.9	9.0	7.7	7.2	6.4
	비제조업	554	48.1	27.9	27.7	28.6	7.8	12.7	9.8	10.5	5.4	6.8
유형/ 업종	일반 제조업	905	59.9	51.3	29.9	26.4	14.8	8.7	9.3	6.1	7.8	6.5
	일반 비제조업	333	45.5	21.1	23.2	36.9	11.1	18.1	6.9	8.0	2.7	11.3
	피출자/관계 제조업	470	51.3	39.3	37.1	14.0	16.9	6.2	8.2	10.9	6.1	6.0
	피출자/관계 비제조업	221	52.0	38.0	34.5	16.2	2.8	4.7	14.3	14.3	9.5	0.0
매출 규모	100억 미만	141	39.4	41.3	19.3	13.8	9.4	11.9	8.8	13.8	2.5	0.0
	100억~500억 미만	328	57.5	35.8	40.0	16.6	12.1	4.0	12.6	12.6	2.7	6.7
	500억~1,000억 미만	283	57.4	38.8	35.5	19.1	12.2	3.9	5.5	6.8	11.8	3.3
	1,000억~2,000억 미만	556	54.7	37.7	27.4	30.4	13.6	9.9	10.0	7.1	7.3	6.0
	2,000억~3,000억 미만	246	55.6	42.7	37.7	25.8	14.3	18.0	7.8	9.2	4.2	9.2
	3,000억~5,000억 미만	181	53.9	48.8	27.1	24.1	15.6	10.0	9.6	4.8	8.8	13.9
	5,000억~1조 미만	115	60.4	61.7	26.9	25.5	13.8	3.5	10.0	7.9	10.4	6.5
	1조 이상	79	44.0	55.4	17.4	38.0	17.7	20.3	5.7	5.7	5.7	6.0
종사 자수	50명 미만	360	45.1	30.7	32.8	15.9	13.5	12.0	9.0	11.0	6.8	6.1
	50~100명 미만	285	54.2	37.4	36.6	29.6	11.3	8.3	12.8	12.8	4.0	9.2
	100~200명 미만	398	57.2	37.7	31.3	19.7	15.5	6.3	7.4	7.6	5.7	3.1
	200~300명 미만	231	58.8	49.5	28.1	28.5	6.1	12.0	10.1	5.9	9.8	9.9
	300~500명 미만	303	58.1	40.7	29.3	25.5	16.5	9.8	6.8	4.8	10.9	7.9
	500~1,000명 미만	250	54.0	59.0	28.2	27.3	14.6	7.9	9.9	9.5	2.5	4.3
	1,000명 이상	102	57.0	49.7	26.4	31.4	12.7	9.2	10.4	5.7	8.5	6.8
업력	7년 미만	65	46.6	31.3	39.0	15.8	6.8	12.1	3.3	5.4	0.0	0.0
	7~20년 미만	404	51.4	42.1	30.9	14.0	8.6	6.9	8.9	9.2	6.9	4.8
	20~30년 미만	480	58.7	40.8	31.1	27.2	10.0	8.4	13.8	9.8	9.0	7.7
	30~40년 미만	387	56.7	36.2	28.3	29.6	21.4	10.6	7.9	10.8	5.0	6.7
	40~50년 미만	257	54.3	46.0	30.8	15.0	15.8	8.1	6.7	5.8	5.7	5.3
	50년 이상	337	50.8	47.3	32.6	33.6	13.7	12.1	7.6	5.9	7.3	8.8
매출 유형	B2B	1,790	54.9	41.1	32.5	24.2	14.1	8.8	9.4	9.1	7.1	6.4
	B2C	99	56.3	58.7	15.2	15.5	0.0	12.6	10.3	1.6	0.0	10.5
	B2G	40	26.2	23.8	3.9	36.9	9.4	23.1	0.0	0.0	5.6	0.0

<표 2-94> 해외수출 대륙

(단위 : 개사, %)

		사례수	극동 아시아	동남 아시아	북미	유럽	중동
전 체		1,929	116.8	68.3	52.1	43.9	14.2
유형	일반중견	1,238	117.5	77.6	54.4	44.7	16.6
	피출자/관계	691	115.7	51.7	47.9	42.5	10.0
업종	제조업	1,375	121.5	62.6	60.7	52.3	12.3
	비제조업	554	105.1	82.5	30.9	23.1	18.8
유형/ 업종	일반 제조업	905	123.5	69.0	65.4	53.3	13.3
	일반 비제조업	333	101.1	101.0	24.7	21.3	25.4
	피출자/관계 제조업	470	117.8	50.2	51.6	50.4	10.4
	피출자/관계 비제조업	221	111.2	54.9	40.2	25.7	9.0
매출 규모	100억 미만	141	77.4	57.6	41.3	28.7	9.4
	100억~500억 미만	328	116.6	56.5	43.9	38.1	7.0
	500억~1,000억 미만	283	128.3	43.6	50.9	49.2	17.7
	1,000억~2,000억 미만	556	120.1	75.2	49.2	43.7	23.6
	2,000억~3,000억 미만	246	124.2	87.2	56.7	44.8	8.0
	3,000억~5,000억 미만	181	115.4	79.9	59.8	51.9	9.6
	5,000억~1조 미만	115	119.4	69.0	75.5	58.7	11.4
	1조 이상	79	100.0	89.9	64.3	35.7	8.6
종사 자수	50명 미만	360	109.8	61.3	36.2	26.6	11.6
	50~100명 미만	285	110.3	85.1	41.2	44.0	8.0
	100~200명 미만	398	118.0	49.9	52.7	45.3	17.8
	200~300명 미만	231	124.0	77.1	58.4	49.0	20.0
	300~500명 미만	303	128.6	67.3	58.7	54.3	11.6
	500~1,000명 미만	250	108.4	70.3	72.9	50.2	17.4
	1,000명 이상	102	124.6	96.7	51.6	41.9	13.4
업력	7년 미만	65	97.7	45.9	38.0	44.9	19.1
	7~20년 미만	404	106.4	50.0	52.7	34.9	7.7
	20~30년 미만	480	116.9	76.7	49.1	41.8	15.1
	30~40년 미만	387	129.9	77.4	45.7	48.5	14.2
	40~50년 미만	257	113.2	50.9	61.1	50.5	17.3
	50년 이상	337	120.6	85.6	58.9	47.2	17.5
매출 유형	B2B	1,790	118.5	67.2	51.5	45.6	12.9
	B2C	99	103.6	69.9	74.1	25.4	34.9
	B2G	40	74.9	115.6	23.8	16.6	22.5

(계속)

<표 2-94> 해외수출 대륙

(단위 : 개사, %)

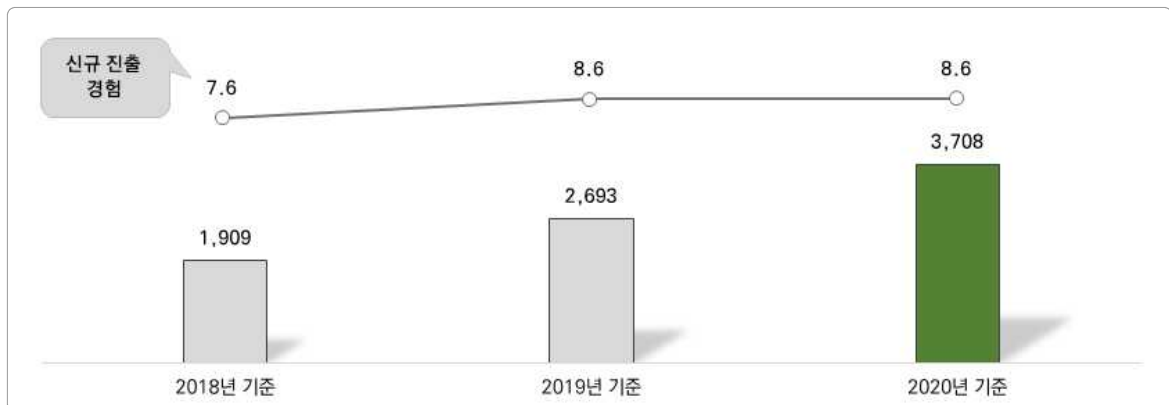
		사례수	남미	오세아니아	아프리카	무응답 (간접수출)	기타
전 체		1,929	7.4	4.8	4.1	0.4	0.6
유형	일반중견	1,238	8.9	4.0	5.6	0.2	0.9
	피출자/관계	691	4.8	6.1	1.5	0.6	0.0
업종	제조업	1,375	8.9	5.6	3.0	0.3	0.0
	비제조업	554	3.8	2.7	6.8	0.5	2.1
유형/ 업종	일반 제조업	905	10.3	4.9	4.1	0.0	0.0
	일반 비제조업	333	5.1	1.9	9.6	0.9	3.5
	피출자/관계 제조업	470	6.2	7.0	0.9	0.9	0.0
	피출자/관계 비제조업	221	1.9	4.1	2.7	0.0	0.0
매출 규모	100억 미만	141	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	328	5.4	4.2	1.3	1.3	0.0
	500억~1,000억 미만	283	7.2	9.1	5.2	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	556	5.7	3.8	7.7	0.0	0.7
	2,000억~3,000억 미만	246	8.8	5.5	2.3	1.2	2.5
	3,000억~5,000억 미만	181	8.6	3.6	3.6	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	115	19.6	6.2	0.0	0.0	1.4
	1조 이상	79	17.1	5.7	6.0	0.0	0.0
종사 자수	50명 미만	360	2.1	4.2	3.9	0.0	0.0
	50~100명 미만	285	1.5	3.1	5.3	2.6	0.0
	100~200명 미만	398	7.7	6.3	3.7	0.0	0.0
	200~300명 미만	231	4.6	5.8	1.6	0.0	0.0
	300~500명 미만	303	11.5	5.3	3.7	0.0	1.0
	500~1,000명 미만	250	15.2	3.6	5.7	0.0	0.0
	1,000명 이상	102	16.9	4.4	6.0	0.0	8.3
업력	7년 미만	65	6.5	3.3	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	404	4.4	4.2	0.0	1.1	0.0
	20~30년 미만	480	7.9	5.8	4.3	0.6	0.6
	30~40년 미만	387	8.7	1.5	4.8	0.0	0.0
	40~50년 미만	257	6.0	2.2	7.4	0.0	0.0
	50년 이상	337	10.1	9.9	6.2	0.0	2.5
매출 유형	B2B	1,790	7.2	4.7	3.2	0.4	0.0
	B2C	99	3.7	8.2	6.2	0.0	0.0
	B2G	40	28.4	0.0	39.6	0.0	28.3

6.3 2020년 신규 진출

- 수출 실적이 있는 중견기업 중 2020년 해외 신규 진출 경험은 8.6%로 나타났으며, 평균 수출금액은 3,708천불로 조사됨
- 전년 대비 신규 진출은 동일하였으나 평균 수출 금액(2,693천불→3,708천불)은 소폭 증가함

[그림 2-79] 신규 진출 여부 및 금액

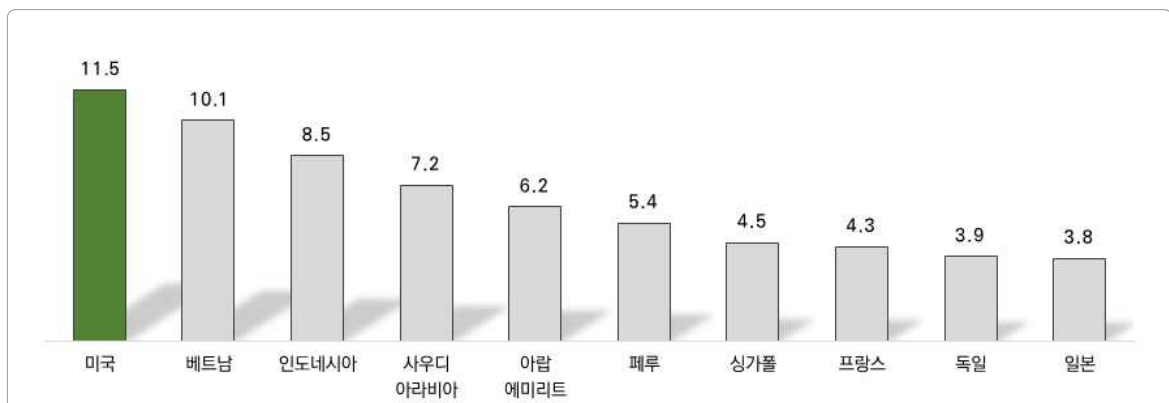
(단위 : %, 천불)



- 신규 진출 국가는 ‘미국’이 11.5%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘베트남’ 10.1%, ‘인도네시아’ 8.5%, ‘사우디아라비아’ 7.2%, ‘아랍에미리트’ 6.2% 순으로 조사됨

[그림 2-80] 신규 진출 국가(상위 10개국)

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 신규 해외 진출은 9.0%, 평균 수출금액은 2,704.3천불로 나타났으며, 피출자/관계기업의 신규 해외 진출은 7.9%, 평균 수출금액은 5,751.4천불임
- 제조업의 신규 해외 진출은 8.6%, 평균 수출금액은 4,491.9천불로 나타났으며, 비제조업의 신규 해외 진출은 8.6%, 평균 수출금액은 1,756.0천불로 조사됨. 세부적으로는 일반 비제조업의 수출 실적(11.0%)이 타 기업에 비해 높았음
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 신규 해외 진출이 14.3%로 상대적으로 높게 나타났으며, 100억원~500억원 미만 기업의 평균 수출금액이 14,000천불로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 종사자수별로는 100~200명 미만 기업의 신규 해외 진출이 10.6%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50명~100명 미만 기업의 평균 수출금액이 8,068.6천불로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 신규 해외 진출이 16.1%로 상대적으로 높았으며, 20~30년 미만 기업의 평균 수출금액이 7,081.2천불로 상대적으로 높았음
- 매출유형별로는 B2G기업의 신규 해외 진출 경험(9.1%)이 상대적으로 높았음

<표 2-95> 신규 진출 여부 및 금액

(단위 : 개사, %, 천불)

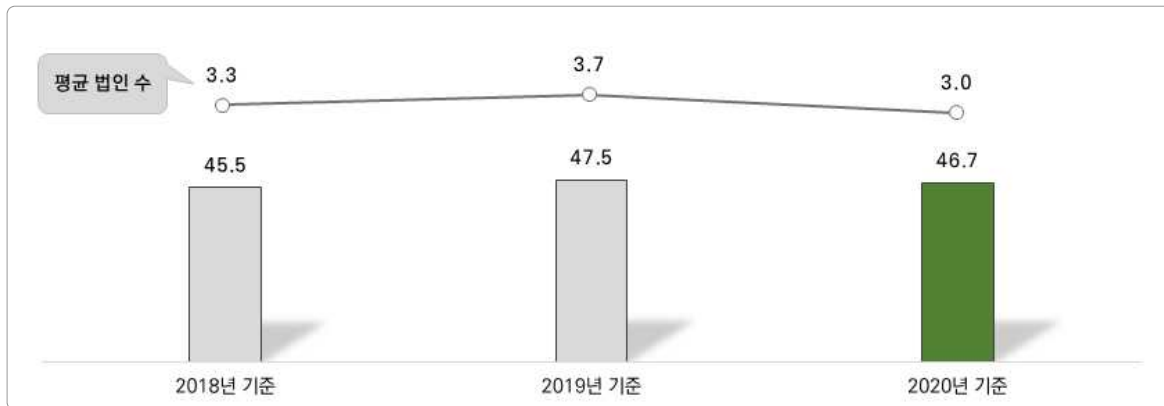
		사례수	신규 진출 여부		평균 수출금액
			진출	미진출	
전 체		1,929	8.6	91.4	3,708.1
유형	일반중견	1,238	9.0	91.0	2,704.3
	피출자/관계	691	7.9	92.1	5,751.4
업종	제조업	1,375	8.6	91.4	4,491.9
	비제조업	554	8.6	91.4	1,756.0
유형/ 업종	일반 제조업	905	8.3	91.7	3,117.3
	일반 비제조업	333	11.0	89.0	1,860.1
	피출자/관계 제조업	470	9.3	90.7	6,843.0
	피출자/관계 비제조업	221	5.0	95.0	1,409.6
매출 규모	100억 미만	141	14.3	85.7	2,418.3
	100억~500억 미만	328	4.2	95.8	14,000.0
	500억~1,000억 미만	283	10.3	89.7	4,388.3
	1,000억~2,000억 미만	556	11.2	88.8	3,090.0
	2,000억~3,000억 미만	246	9.9	90.1	1,163.0
	3,000억~5,000억 미만	181	5.0	95.0	2,303.6
	5,000억~1조 미만	115	4.8	95.2	176.4
	1조 이상	79	2.9	97.1	3,257.0
종사 자수	50명 미만	360	6.7	93.3	2,184.1
	50~100명 미만	285	9.6	90.4	8,068.6
	100~200명 미만	398	10.6	89.4	5,564.8
	200~300명 미만	231	9.1	90.9	2,994.3
	300~500명 미만	303	7.2	92.8	530.6
	500~1,000명 미만	250	9.4	90.6	1,021.7
	1,000명 이상	102	6.0	94.0	1,585.9
업력	7년 미만	65	16.1	83.9	742.3
	7~20년 미만	404	7.8	92.2	4,278.6
	20~30년 미만	480	9.9	90.1	7,081.2
	30~40년 미만	387	7.4	92.6	2,370.2
	40~50년 미만	257	6.6	93.4	2,713.4
	50년 이상	337	9.1	90.9	681.6
매출 유형	B2B	1,790	8.6	91.4	3,871.2
	B2C	99	9.0	91.0	1,977.2
	B2G	40	9.1	90.9	1,093.0

6.4 현지법인 설립

- 수출 실적이 있는 중견기업 중 46.7%가 해외 현지법인을 설립한 것으로 나타났으며, 평균 3.0개의 현지법인을 가지고 있는 것으로 조사됨
- 2019년 기준 대비 현지법인 보유율 및 평균 법인 수가 소폭 감소함

[그림 2-81] 현지법인 설립

(단위 : %, 개)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 61.9%가 평균 3.2개의 현지법인을 보유하고 있는 것으로 조사됨
- 제조업의 49.9%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 79.7%가 현지법인을 보유하고 있는 반면, 100억원 미만 기업의 현지법인 보유는 5.0%로 큰 차이를 보임
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 74.0%가 현지법인을 보유하고 있는 것으로 나타났으며, 현지법인 평균 보유 수는 1,000명 이상 기업이 4.2개로 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만, 50년 이상 기업의 현지법인 보유율이 각각 60.3%로 높았으며, 평균 현지법인 수도 각각 3.2개로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 현지법인 보유율이 83.0%로 타 기업에 비해 높았으며, B2B기업의 평균 현지법인 수는 3.1개로 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-96> 현지법인 설립

(단위 : 개사, %, 개)

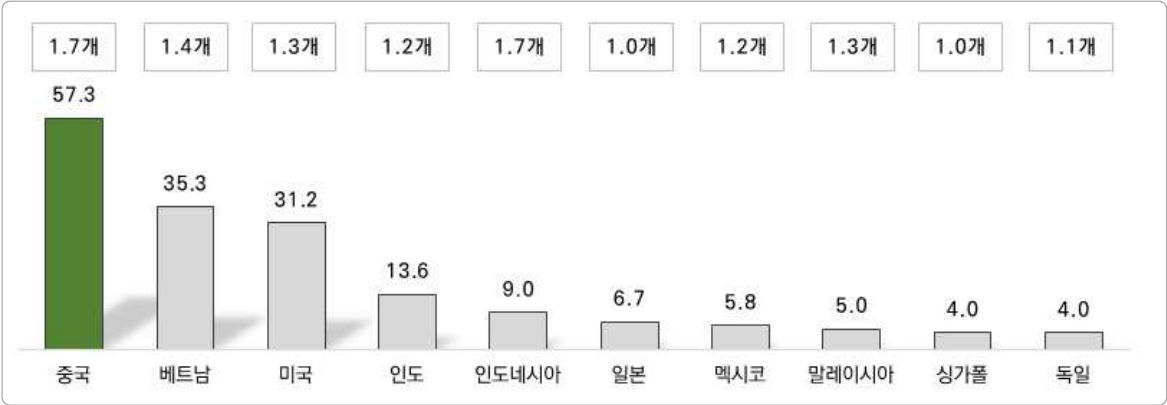
		사례수	현지법인 여부		평균 현지법인 수
			있음	없음	
전 체		1,929	46.7	53.3	3.0
유형	일반중견	1,238	61.9	38.1	3.2
	피출자/관계	691	19.6	80.4	1.8
업종	제조업	1,375	49.9	50.1	3.0
	비제조업	554	38.8	61.2	3.0
유형/ 업종	일반 제조업	905	64.4	35.6	3.2
	일반 비제조업	333	54.9	45.1	3.3
	피출자/관계 제조업	470	22.0	78.0	2.0
	피출자/관계 비제조업	221	14.5	85.5	1.4
매출 규모	100억 미만	141	5.0	95.0	2.0
	100억~500억 미만	328	22.2	77.8	1.9
	500억~1,000억 미만	283	34.6	65.4	2.1
	1,000억~2,000억 미만	556	55.0	45.0	2.5
	2,000억~3,000억 미만	246	57.7	42.3	3.1
	3,000억~5,000억 미만	181	67.9	32.1	3.8
	5,000억~1조 미만	115	78.3	21.7	4.3
	1조 이상	79	79.7	20.3	4.7
종사 자수	50명 미만	360	13.5	86.5	2.3
	50~100명 미만	285	32.1	67.9	2.9
	100~200명 미만	398	39.4	60.6	2.0
	200~300명 미만	231	63.1	36.9	2.5
	300~500명 미만	303	67.2	32.8	3.1
	500~1,000명 미만	250	74.0	26.0	4.0
	1,000명 이상	102	69.0	31.0	4.2
업력	7년 미만	65	37.8	62.2	2.6
	7~20년 미만	404	27.7	72.3	2.6
	20~30년 미만	480	44.2	55.8	2.9
	30~40년 미만	387	50.4	49.6	3.1
	40~50년 미만	257	60.3	39.7	3.2
	50년 이상	337	60.3	39.7	3.2
매출 유형	B2B	1,790	45.2	54.8	3.1
	B2C	99	59.5	40.5	2.2
	B2G	40	83.0	17.0	2.3

6.4.1 현지법인 국가

- 현지법인이 있는 국가에 대해 ‘중국’이 57.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘베트남’ 35.3%, ‘미국’ 31.2%, ‘인도’ 13.6%, ‘인도네시아’ 9.0% 순으로 조사됨
- 평균 현지법인 수는 ‘중국’ 1.7개, ‘베트남’ 1.4개, ‘미국’ 1.3개로 조사됨

[그림 2-82] 현지법인 국가 비중 및 평균 법인 수

(단위 : %, 개)



<표 2-97> 국가별 현지법인 수 및 비중

(단위 : 개, %)

	현지법인 수		평균 현지법인 수
	전체	비중	
전 체	2,721	100.0	3.0
중국	853	31.3	1.7
베트남	443	16.3	1.4
미국	370	13.6	1.3
인도	147	5.4	1.2
인도네시아	136	5.0	1.7
일본	63	2.3	1.0
멕시코	63	2.3	1.2
말레이시아	56	2.1	1.3
독일	39	1.4	1.1
싱가폴	36	1.3	1.0
필리핀	36	1.3	1.2
러시아	35	1.3	1.0
태국	31	1.1	1.1
브라질	29	1.1	1.1
대만	27	1.0	1.0
기타	359	13.2	1.2

특성별 분석

- 현지법인 국가에 대해 일반 중견기업의 경우 ‘중국’(58.3%), ‘미국’(35.0%), ‘인도’(14.6%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘베트남’(37.9%), ‘일본’(9.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘중국’(62.0%), ‘미국’(35.2%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘베트남’(44.6%), ‘인도네시아’(17.6%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 일반 제조업의 경우 ‘중국’(63.4%), ‘미국’(39.1%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘베트남’(64.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 기업의 경우 ‘중국’(63.0%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업의 경우 ‘베트남’(55.2%)이 상대적으로 높게 나타남
- 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업의 경우 ‘중국’(61.6%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 50~100명 미만 기업의 경우 ‘베트남’(55.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘중국’(70.4%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업의 경우 ‘베트남’(39.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘중국’(72.5%)이 높게 나타났으며, B2B기업은 ‘베트남’(35.9%), ‘미국’(31.7%), ‘인도’(14.7%)가 상대적으로 높았음

<표 2-98> 현지법인 국가 비중(상위 10개국)

(단위 : 개사, %)

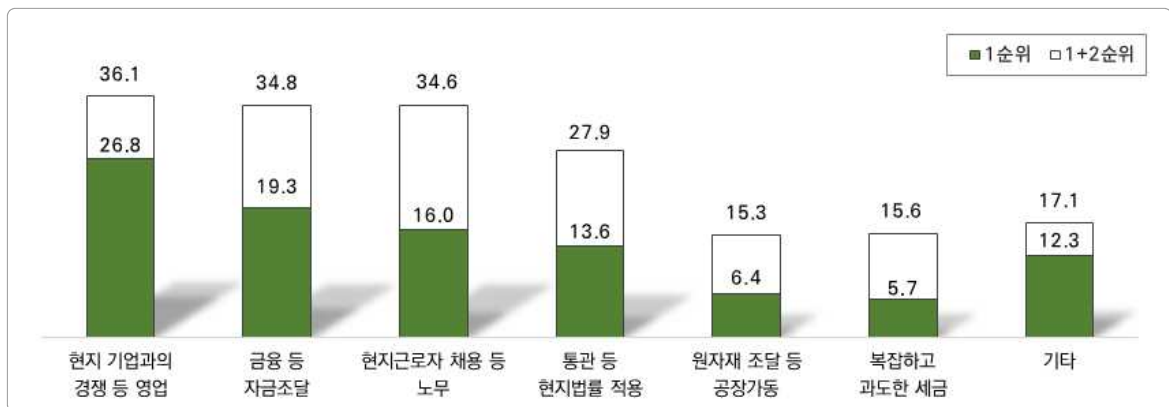
		사례 수	중국	베트남	미국	인도	인도네시아	일본	멕시코	말레이시아	싱가폴	독일
전 체		902	57.3	35.3	31.2	13.6	9.0	6.7	5.8	5.0	4.0	4.0
유형	일반중견	766	58.3	34.8	35.0	14.6	9.1	6.3	6.8	5.8	3.7	4.1
	피출자/관계	135	51.4	37.9	9.9	7.8	8.6	9.1	0.0	0.0	5.8	3.2
업종	제조업	687	62.0	32.3	35.2	13.5	6.3	6.5	7.2	2.5	3.3	4.7
	비제조업	215	42.4	44.6	18.5	13.9	17.6	7.6	1.2	12.7	6.3	1.8
유형/ 업종	일반 제조업	583	63.4	32.8	39.1	14.1	5.7	5.5	8.5	3.0	3.4	4.7
	일반 비제조업	183	41.9	41.1	21.8	16.4	19.8	8.9	1.4	14.9	4.7	2.1
	피출자/관계 제조업	103	53.5	29.4	13.0	10.2	9.6	11.9	0.0	0.0	3.0	4.3
	피출자/관계 비제조업	32	44.8	64.9	0.0	0.0	5.2	0.0	0.0	0.0	14.9	0.0
매출 규모	100억 미만	7	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	73	62.1	44.5	6.0	6.0	6.0	12.1	0.0	0.0	6.6	6.0
	500억~1,000억 미만	98	63.0	30.4	10.2	17.1	3.1	0.0	0.0	3.7	3.1	3.3
	1,000억~2,000억 미만	306	57.8	30.2	23.9	12.2	9.9	6.1	7.2	5.0	3.6	4.9
	2,000억~3,000억 미만	142	46.9	32.2	37.1	13.5	12.0	2.1	7.4	5.8	4.0	1.8
	3,000억~5,000억 미만	123	58.0	40.5	44.8	18.0	7.6	9.1	7.3	9.4	3.8	7.1
	5,000억~1조 미만	90	62.6	36.6	63.9	17.7	7.9	12.3	6.6	3.9	7.9	2.2
	1조 이상	63	55.6	55.2	40.1	11.1	15.5	7.2	7.2	4.0	0.0	0.0
종사 자수	50명 미만	49	22.6	31.0	28.9	6.3	3.4	24.1	0.0	7.9	0.0	9.0
	50~100명 미만	91	56.2	55.5	11.1	11.2	17.2	4.8	0.0	0.0	11.3	4.2
	100~200명 미만	157	57.2	27.0	15.9	17.6	7.9	2.4	0.0	4.1	2.0	0.0
	200~300명 미만	146	57.3	34.2	21.4	2.5	9.8	3.8	11.9	4.9	1.1	0.0
	300~500명 미만	203	61.2	37.5	35.3	12.8	9.4	5.7	8.2	7.0	3.1	7.3
	500~1,000명 미만	185	61.6	33.5	49.1	24.5	8.8	6.4	7.3	5.7	6.2	6.9
	1,000명 이상	70	60.4	30.6	54.7	9.3	2.2	17.1	6.4	3.6	5.1	0.0
업력	7년 미만	25	50.0	17.9	17.9	0.0	0.0	47.6	15.0	0.0	0.0	17.9
	7~20년 미만	112	58.6	32.8	38.5	12.3	7.0	8.4	1.9	1.4	11.0	1.8
	20~30년 미만	212	58.7	38.2	24.7	8.7	10.1	3.0	4.2	8.3	4.0	4.6
	30~40년 미만	195	50.5	37.4	29.5	21.8	6.8	6.2	8.2	5.2	0.0	4.7
	40~50년 미만	155	70.4	27.4	35.5	16.5	8.0	5.2	6.8	4.4	6.8	5.2
	50년 이상	203	52.4	39.4	34.0	11.0	12.8	6.5	5.4	4.2	2.5	1.3
매출 유형	B2B	809	58.0	35.9	31.7	14.7	8.7	6.8	6.2	4.6	4.1	4.0
	B2C	59	72.5	33.5	30.5	0.0	6.3	10.3	3.8	6.9	2.7	0.0
	B2G	34	14.2	23.5	21.9	10.9	21.1	0.0	0.0	9.1	5.9	9.6

6.5 현지법인 애로사항

- 현지법인이 겪은 애로사항으로는 ‘현지 기업과의 경쟁 등 영업’이 26.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융 등 자금조달’ 19.3%, ‘현지근로자 채용 등 노무’ 16.0% 순으로 조사됨
- 복수응답의 경우에는 ‘현지 기업과의 경쟁 등 영업’(36.1%), ‘금융 등 자금조달’(34.8%), ‘현지근로자 채용 등 노무’(34.6%) 순으로 애로사항이 높았음

[그림 2-83] 현지법인 애로사항

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘자금조달’(19.7%), ‘노무’(16.7%)가 상대적으로 높았으며, 피출자/관계기업은 ‘영업’(39.2%)이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘자금조달’(22.2%), ‘현지법률 적용’(14.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 비제조업의 경우 ‘노무’(18.9%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업은 ‘영업’(50.0%), 1,000억원~2,000억원 미만 기업은 ‘현지법률 적용’(20.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업은 ‘영업’(42.3%), 100~200명 미만 기업은 ‘자금조달’(25.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 30~40년 미만 기업의 경우 ‘자금조달’(24.2%), 50년 이상 기업은 ‘복잡하고 과도한 세금’(10.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 ‘자금조달’(20.0%), ‘노무’(16.3%)가 상대적으로 높았음

<표 2-99> 현지법인 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	현지 기업 과의 경쟁 등 영업	금융 등 자금 조달	현지 근로자 채용 등 노무	통관 등 현지 법률 적용	복잡 하고 과도한 세금	원자재 조달 등 공장 가동	기타
전 체		902	26.8	19.3	16.0	13.6	5.7	6.4	12.3
유형	일반중견	766	24.6	19.7	16.7	13.5	5.4	6.7	13.4
	피출자/관계	135	39.2	16.9	12.0	14.1	7.1	4.9	5.8
업종	제조업	687	26.3	22.2	16.0	14.7	3.5	6.5	10.8
	비제조업	215	28.4	10.1	16.1	9.9	12.6	6.1	16.8
유형/ 업종	일반 제조업	583	25.1	22.1	16.1	14.9	3.6	6.5	11.7
	일반 비제조업	183	22.9	11.9	18.9	9.0	11.3	7.1	18.8
	피출자/관계 제조업	103	32.8	22.2	15.8	13.9	3.0	6.4	6.0
	피출자/관계 비제조업	32	59.8	0.0	0.0	14.9	20.1	0.0	5.2
매출 규모	100억 미만	7	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0
	100억~500억 미만	73	44.5	12.1	18.1	18.7	6.6	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	98	26.7	23.1	3.1	13.0	6.9	6.9	20.4
	1,000억~2,000억 미만	306	21.1	19.8	18.3	20.2	5.4	6.1	9.1
	2,000억~3,000억 미만	142	20.9	20.3	20.9	7.4	10.1	9.5	11.0
	3,000억~5,000억 미만	123	27.1	23.3	18.5	7.1	2.0	5.6	16.5
	5,000억~1조 미만	90	32.2	19.4	14.5	8.8	1.7	4.4	18.9
	1조 이상	63	36.5	11.1	11.1	11.5	7.2	7.2	15.5
종사 자수	50명 미만	49	42.3	6.3	0.0	22.0	3.4	7.2	18.8
	50~100명 미만	91	27.2	21.6	16.5	15.1	12.8	2.7	4.0
	100~200명 미만	157	22.5	25.3	16.6	6.7	4.3	8.4	16.1
	200~300명 미만	146	23.2	15.2	15.0	17.3	10.7	10.9	7.8
	300~500명 미만	203	24.6	17.3	19.0	23.4	3.9	5.2	6.7
	500~1,000명 미만	185	25.6	23.8	18.7	8.0	2.0	5.3	16.7
	1,000명 이상	70	41.8	14.2	11.8	0.0	5.4	3.2	23.5
업력	7년 미만	25	52.9	0.0	15.0	17.9	0.0	14.2	0.0
	7~20년 미만	112	23.8	14.7	13.4	12.4	4.2	3.8	27.8
	20~30년 미만	212	28.8	23.5	18.9	9.4	9.3	2.5	7.7
	30~40년 미만	195	23.9	24.2	15.3	16.4	3.1	6.9	10.2
	40~50년 미만	155	24.6	22.3	13.6	13.1	0.0	5.5	21.0
	50년 이상	203	27.6	12.7	17.2	15.8	10.1	11.2	5.4
매출 유형	B2B	809	25.8	20.0	16.3	13.7	5.4	6.3	12.5
	B2C	59	52.2	9.9	15.2	13.9	0.0	6.3	2.7
	B2G	34	5.9	17.6	11.4	9.6	23.0	9.1	23.5

<표 2-100> 현지법인 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	현지 기업 과의 경쟁 등 영업	금융 등 자금 조달	현지 근로자 채용 등 노무	통관 등 현지 법률 적용	복잡 하고 과도한 세금	원자재 조달 등 공장 가동	기타
전 체		902	36.1	34.8	34.6	27.9	15.6	15.3	17.1
유형	일반중견	766	33.6	33.6	37.2	28.6	14.9	16.2	17.8
	피출자/관계	135	49.9	41.1	20.0	24.0	19.4	9.9	13.4
업종	제조업	687	35.9	38.1	35.1	28.9	12.9	16.9	15.7
	비제조업	215	36.7	24.0	32.9	24.6	24.0	10.2	21.6
유형/ 업종	일반 제조업	583	34.7	36.1	37.3	30.1	12.6	17.6	15.6
	일반 비제조업	183	30.0	25.6	36.8	23.6	22.0	12.0	24.5
	피출자/관계 제조업	103	42.2	49.3	23.0	22.2	14.5	13.0	16.0
	피출자/관계 비제조업	32	74.7	14.9	10.4	29.9	35.1	0.0	5.2
매출 규모	100억 미만	7	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0
	100억~500억 미만	73	51.1	36.8	24.2	25.3	25.3	6.0	6.0
	500억~1,000억 미만	98	36.2	43.1	23.6	29.6	10.0	6.9	26.9
	1,000억~2,000억 미만	306	33.3	36.4	38.8	31.9	17.6	14.2	11.2
	2,000억~3,000억 미만	142	26.4	30.1	41.7	26.4	19.6	24.2	16.6
	3,000억~5,000억 미만	123	35.9	34.2	30.9	21.5	11.4	20.0	18.2
	5,000억~1조 미만	90	38.3	41.0	38.3	23.3	10.6	15.4	22.9
	1조 이상	63	43.7	18.3	33.0	34.1	10.7	11.1	30.5
종사 자수	50명 미만	49	55.8	16.2	14.4	22.0	12.4	15.0	39.0
	50~100명 미만	91	32.4	43.6	41.7	20.4	33.9	7.5	4.0
	100~200명 미만	157	28.3	42.7	35.9	28.8	10.4	13.1	16.1
	200~300명 미만	146	36.6	24.5	26.5	32.0	26.4	23.5	11.8
	300~500명 미만	203	31.1	35.0	41.6	40.6	11.9	12.7	16.4
	500~1,000명 미만	185	37.9	38.5	34.0	20.0	9.9	18.4	18.9
	1,000명 이상	70	52.7	29.4	34.7	15.0	8.5	12.7	29.6
업력	7년 미만	25	67.1	17.9	15.0	17.9	32.9	14.2	15.5
	7~20년 미만	112	40.8	32.3	26.5	17.8	10.2	9.9	36.7
	20~30년 미만	212	36.7	45.2	39.1	29.7	17.4	12.0	10.4
	30~40년 미만	195	28.5	36.9	33.9	28.3	15.1	16.9	17.9
	40~50년 미만	155	37.7	35.0	35.7	30.8	9.9	12.6	21.0
	50년 이상	203	35.1	25.0	36.6	30.2	19.2	22.3	9.9
매출 유형	B2B	809	33.6	36.6	34.9	27.6	15.9	15.4	16.5
	B2C	59	70.9	9.9	30.5	36.9	6.3	12.5	16.7
	B2G	34	33.3	34.4	33.7	18.6	23.0	16.5	33.0

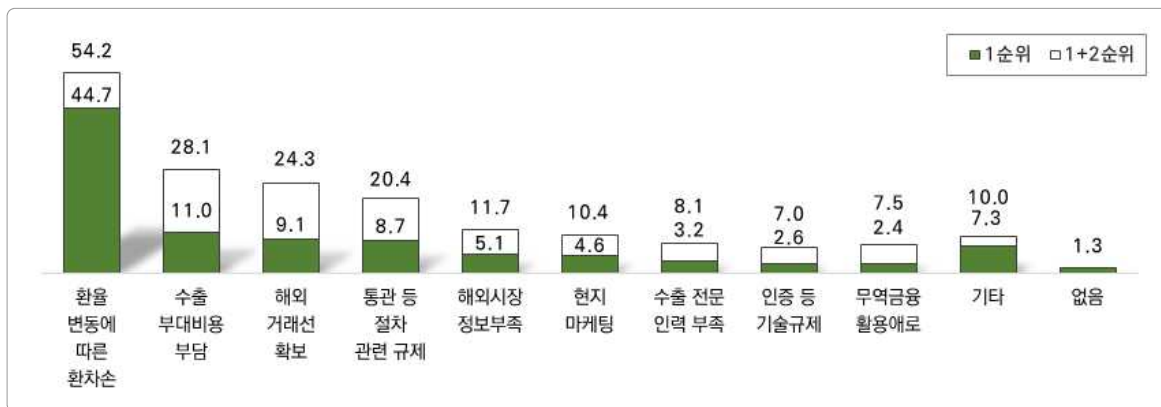
6.6 수출 시 애로사항

○ 수출 시 애로사항으로는 ‘환율변동에 따른 환차손’이 44.7%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘수출 부대비용 부담’ 11.0%, ‘해외 거래선 확보’ 9.1% 순으로 조사됨

- 복수응답의 경우에도 ‘환율변동에 따른 환차손’(54.2%)이 가장 높았으며, ‘수출 부대비용 부담’ 28.1%, ‘해외 거래선 확보’ 24.3% 순으로 조사됨

[그림 2-84] 수출 시 애로사항

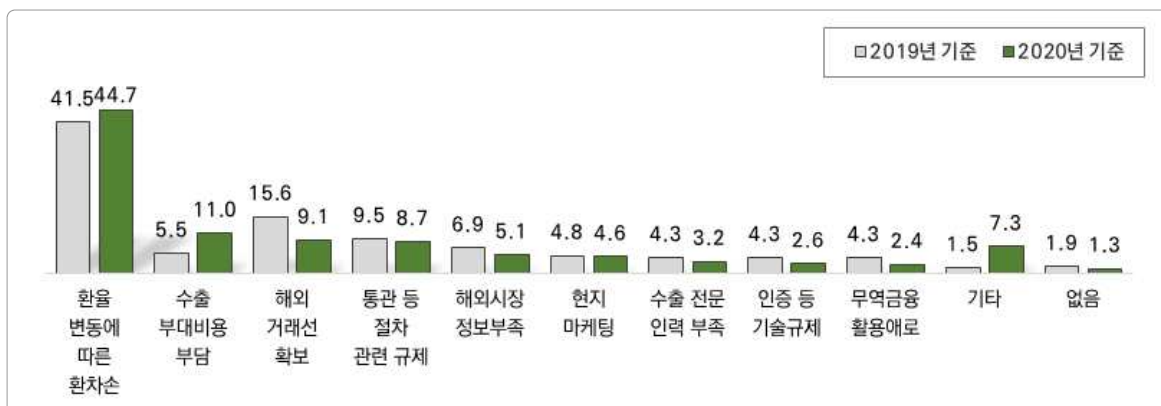
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘환율변동에 따른 환차손’(41.5%→44.7%), ‘수출 부대비용 부담’(5.5%→11.0%)은 소폭 증가함

[그림 2-85] 수출 시 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업, 피출자/관계기업 모두 ‘환율 변동에 따른 환차손’(각각 42.5%, 48.5%)이 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘통관 등 절차 관련 규제’(10.5%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 중견기업의 경우 ‘해외 거래선 확보’(11.6%)가 피출자/관계기업(4.6%)보다 다소 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(48.4%)이 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘통관 등 절차관련 규제’(15.1%)가 상대적으로 높게 조사됨. 세부적으로는 피출자/관계 제조업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(53.5%)이 타 기업에 비해 높았으며, 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘통관 등 절차 관련 규제’(21.0%), ‘수출 부대비용 부담’(15.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원~500억원 미만 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(51.5%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 ‘통관 등 절차 관련 규제’(13.8%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50~100명 미만 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(50.6%)이 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 ‘수출 부대비용 부담’(13.0%), ‘통관 등 절차관련 규제’(10.6%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 20~30년 미만 기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(50.1%)이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 경우 ‘통관 등 절차관련 규제’(27.7%), ‘해외시장 정보 부족’(10.1%)이 상대적으로 높았음
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 ‘환율 변동에 따른 환차손’(46.8%)이 높게 나타났으며, B2G기업은 ‘해외시장 정보 부족’(35.5%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-101> 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		1,929	44.7	2.4	2.6	8.7	11.0	5.1
유형	일반중견	1,238	42.5	3.1	2.9	7.7	10.7	4.7
	피출자/관계	691	48.5	1.3	2.2	10.5	11.6	5.7
업종	제조업	1,375	48.4	2.2	2.7	6.1	11.5	4.0
	비제조업	554	35.5	2.9	2.4	15.1	9.8	7.8
유형/ 업종	일반 제조업	905	45.7	2.4	3.5	6.3	12.4	3.0
	일반 비제조업	333	33.8	4.9	1.2	11.2	5.9	9.1
	피출자/관계 제조업	470	53.5	1.9	1.2	5.6	9.7	5.7
	피출자/관계 비제조업	221	37.9	0.0	4.3	21.0	15.6	5.7
매출 규모	100억 미만	141	32.5	0.0	0.0	13.8	13.8	14.3
	100억~500억 미만	328	51.5	2.7	2.9	11.4	12.3	2.8
	500억~1,000억 미만	283	50.6	1.1	1.1	6.5	7.8	5.9
	1,000억~2,000억 미만	556	43.3	1.4	4.4	11.0	10.2	5.5
	2,000억~3,000억 미만	246	51.3	5.7	2.1	2.3	9.7	3.5
	3,000억~5,000억 미만	181	33.3	5.0	0.0	6.5	12.2	4.8
	5,000억~1조 미만	115	35.9	1.7	5.2	10.0	12.1	3.1
	1조 이상	79	44.0	2.9	2.9	3.2	17.4	0.0
종사 자수	50명 미만	360	45.4	1.9	2.7	10.6	13.0	7.2
	50~100명 미만	285	50.6	4.6	1.3	10.4	8.9	2.9
	100~200명 미만	398	46.2	2.1	1.4	9.3	12.0	3.3
	200~300명 미만	231	40.5	0.0	5.9	9.1	12.2	7.1
	300~500명 미만	303	46.0	2.4	0.9	9.9	10.8	4.8
	500~1,000명 미만	250	41.9	4.5	4.6	2.3	8.4	6.2
	1,000명 이상	102	31.4	0.0	4.2	6.1	10.8	3.8
업력	7년 미만	65	29.7	5.9	0.0	27.7	13.5	10.1
	7~20년 미만	404	48.6	1.3	2.9	8.7	11.9	4.1
	20~30년 미만	480	50.1	3.1	1.3	8.4	8.1	4.5
	30~40년 미만	387	43.0	2.0	1.8	8.5	12.7	6.7
	40~50년 미만	257	46.1	5.1	3.6	6.9	10.0	0.0
	50년 이상	337	35.8	0.6	4.9	7.1	12.5	8.0
매출 유형	B2B	1,790	46.8	2.6	2.6	8.4	11.5	3.8
	B2C	99	16.3	0.0	3.7	17.6	6.5	14.9
	B2G	40	17.2	0.0	0.0	0.0	0.0	35.5

(계속)

<표 2-101> 수출 시 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	수출 전문 인력 부족	현지 마케팅	해외 거래선 확보	기타	없음
전 체		1,929	3.2	4.6	9.1	7.3	1.3
유형	일반중견	1,238	2.7	4.6	11.6	8.4	1.2
	피출자/관계	691	4.2	4.5	4.6	5.4	1.5
업종	제조업	1,375	3.4	5.8	8.7	6.7	0.6
	비제조업	554	2.9	1.6	10.1	9.0	3.0
유형/ 업종	일반 제조업	905	2.6	5.4	9.7	7.9	0.9
	일반 비제조업	333	3.0	2.6	16.7	9.7	1.9
	피출자/관계 제조업	470	4.9	6.6	6.8	4.2	0.0
	피출자/관계 비제조업	221	2.8	0.0	0.0	7.9	4.7
매출 규모	100억 미만	141	6.9	2.5	5.0	6.9	4.4
	100억~500억 미만	328	4.0	4.0	4.0	4.3	0.0
	500억~1,000억 미만	283	4.6	4.6	8.1	6.8	2.8
	1,000억~2,000억 미만	556	2.7	4.2	9.9	6.8	0.7
	2,000억~3,000억 미만	246	1.1	6.4	9.0	7.8	1.1
	3,000억~5,000억 미만	181	3.8	4.0	15.8	13.4	1.2
	5,000억~1조 미만	115	0.0	8.6	10.6	12.7	0.0
	1조 이상	79	2.9	2.9	18.0	2.9	3.2
종사 자수	50명 미만	360	3.9	1.0	5.1	5.4	3.9
	50~100명 미만	285	3.9	5.2	6.3	6.0	0.0
	100~200명 미만	398	3.0	6.5	6.2	9.1	0.9
	200~300명 미만	231	1.4	5.0	14.7	3.2	0.9
	300~500명 미만	303	2.7	4.3	10.0	8.1	0.0
	500~1,000명 미만	250	4.7	3.5	14.7	7.2	2.0
	1,000명 이상	102	2.2	10.0	13.2	18.3	0.0
업력	7년 미만	65	0.0	0.0	9.8	3.3	0.0
	7~20년 미만	404	5.7	4.6	6.2	5.2	0.9
	20~30년 미만	480	1.2	6.1	7.4	6.8	2.9
	30~40년 미만	387	2.7	4.3	8.8	8.9	0.7
	40~50년 미만	257	2.6	0.0	13.1	10.6	1.8
	50년 이상	337	4.9	7.1	12.1	7.0	0.0
매출 유형	B2B	1,790	3.2	4.1	8.8	6.7	1.4
	B2C	99	2.3	12.3	16.7	9.8	0.0
	B2G	40	9.1	5.6	3.9	28.8	0.0

<표 2-102> 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		1,929	54.2	7.5	7.0	20.4	28.1	11.7
유형	일반중견	1,238	52.2	8.5	5.7	19.5	26.2	12.7
	피출자/관계	691	57.8	5.7	9.3	22.0	31.4	10.0
업종	제조업	1,375	57.1	7.0	7.6	18.4	30.6	10.9
	비제조업	554	47.0	8.9	5.5	25.2	21.9	13.7
유형/ 업종	일반 제조업	905	54.7	7.5	7.1	19.3	30.0	10.9
	일반 비제조업	333	45.3	11.4	1.6	19.8	16.0	17.6
	피출자/관계 제조업	470	61.8	6.0	8.4	16.7	31.7	11.0
	피출자/관계 비제조업	221	49.5	5.1	11.2	33.3	30.9	7.9
매출 규모	100억 미만	141	43.8	2.5	6.9	27.5	23.1	21.8
	100억~500억 미만	328	59.7	7.0	8.4	20.9	38.3	7.0
	500억~1,000억 미만	283	56.9	4.4	6.9	20.7	23.1	10.7
	1,000억~2,000억 미만	556	50.6	9.5	8.0	24.0	24.0	11.9
	2,000억~3,000억 미만	246	66.9	11.3	5.3	14.2	28.0	11.5
	3,000억~5,000억 미만	181	43.1	7.6	1.2	18.6	30.6	12.2
	5,000억~1조 미만	115	49.0	6.5	13.5	13.5	32.5	18.3
	1조 이상	79	58.9	5.7	2.9	12.0	29.4	5.7
종사 자수	50명 미만	360	58.7	10.0	7.7	23.2	28.2	13.7
	50~100명 미만	285	59.4	7.4	6.7	25.9	33.8	7.3
	100~200명 미만	398	51.2	9.3	5.7	18.5	29.8	11.0
	200~300명 미만	231	51.1	4.8	6.6	20.3	24.0	15.3
	300~500명 미만	303	55.6	7.5	7.3	20.9	25.6	11.9
	500~1,000명 미만	250	52.8	6.0	9.1	15.0	28.6	11.3
	1,000명 이상	102	41.7	2.2	4.2	14.0	20.4	12.4
업력	7년 미만	65	49.6	5.9	6.8	31.0	43.7	10.1
	7~20년 미만	404	55.5	7.4	5.2	24.6	29.7	7.5
	20~30년 미만	480	58.8	7.5	3.0	21.3	32.7	11.0
	30~40년 미만	387	54.7	8.9	12.2	21.9	21.4	14.6
	40~50년 미만	257	52.8	9.4	9.4	13.7	28.2	13.1
	50년 이상	337	47.6	4.9	6.8	15.3	24.1	13.7
매출 유형	B2B	1,790	55.4	8.0	7.3	20.8	29.6	10.6
	B2C	99	45.8	2.3	3.7	21.3	10.3	22.9
	B2G	40	21.1	0.0	0.0	0.0	5.6	35.5

(계속)

<표 2-102> 수출 시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

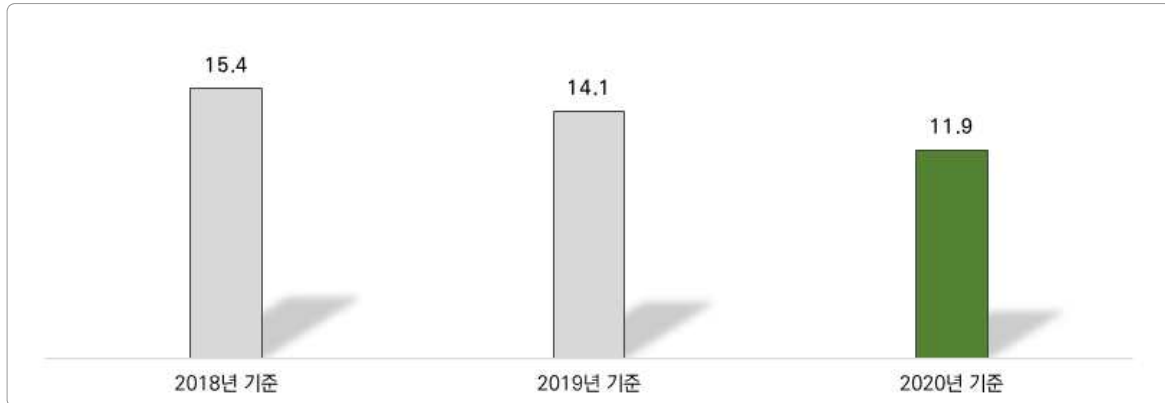
		사례수	수출 전문 인력 부족	현지 마케팅	해외 거래선 확보	기타	없음
전 체		1,929	8.1	10.4	24.3	10.0	1.3
유형	일반중견	1,238	7.2	11.6	27.8	11.8	1.2
	피출자/관계	691	9.7	8.3	18.1	6.8	1.5
업종	제조업	1,375	7.7	10.9	25.2	9.6	0.6
	비제조업	554	9.2	9.2	22.2	11.1	3.0
유형/ 업종	일반 제조업	905	5.6	11.6	26.2	12.0	0.9
	일반 비제조업	333	11.5	11.6	32.3	11.4	1.9
	피출자/관계 제조업	470	11.6	9.6	23.2	4.9	0.0
	피출자/관계 비제조업	221	5.7	5.6	7.1	10.7	4.7
매출 규모	100억 미만	141	14.3	13.8	14.3	13.8	4.4
	100억~500억 미만	328	8.2	5.4	17.7	4.3	0.0
	500억~1,000억 미만	283	12.7	11.5	23.1	6.8	2.8
	1,000억~2,000억 미만	556	8.4	10.2	29.9	9.5	0.7
	2,000억~3,000억 미만	246	3.4	9.7	27.6	9.0	1.1
	3,000억~5,000억 미만	181	7.6	12.9	24.6	19.4	1.2
	5,000억~1조 미만	115	0.0	15.2	22.7	16.2	0.0
	1조 이상	79	5.7	11.7	26.6	14.6	3.2
종사 자수	50명 미만	360	7.6	9.5	11.7	7.2	3.9
	50~100명 미만	285	9.3	5.2	25.2	6.0	0.0
	100~200명 미만	398	7.9	9.9	22.7	11.8	0.9
	200~300명 미만	231	7.0	15.6	34.3	3.2	0.9
	300~500명 미만	303	6.9	9.5	25.0	15.1	0.0
	500~1,000명 미만	250	10.9	10.5	34.0	8.9	2.0
	1,000명 이상	102	6.0	20.0	24.8	27.1	0.0
업력	7년 미만	65	0.0	0.0	26.1	8.7	0.0
	7~20년 미만	404	13.8	11.0	17.4	9.3	0.9
	20~30년 미만	480	6.0	10.3	23.2	8.0	2.9
	30~40년 미만	387	5.9	8.8	17.0	10.3	0.7
	40~50년 미만	257	4.9	8.1	30.4	16.0	1.8
	50년 이상	337	10.7	15.4	37.8	9.0	0.0
매출 유형	B2B	1,790	7.8	9.8	22.8	9.5	1.4
	B2C	99	2.3	16.8	45.6	12.1	0.0
	B2G	40	33.7	18.9	42.3	28.8	0.0

6.7 신규 해외 진출

- 향후 신규 해외 진출 의향에 대해 중견기업의 11.9%가 고려하고 있는 것으로 조사됨

[그림 2-86] 신규 해외 진출 의향

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업은 신규 해외 진출 의향이 17.2%로 피출자/관계기업(7.3%)보다 높게 조사됨
- 제조업의 경우 신규 진출을 고려하는 비중이 21.0%로 비제조업(6.2%)보다 높았으며, 세부적으로는 일반 제조업의 경우 신규 해외 진출 의향이 25.2%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 신규 해외 진출 의향이 24.8%로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 신규 해외 진출 의향이 5.4%로 타 기업에 비해 낮았음
- 수출 중견기업의 경우 신규 진출을 고려하는 비중이 25.0%로 나타났으며, 종사자수가 500~1,000명 미만 기업의 신규 해외 진출 의향이 23.3%로 타 기업에 비해 높게 조사됨. 50명 미만 기업의 신규 진출을 고려하는 비중은 5.6%로 상대적으로 낮았음
- 업력별로는 7년 미만 기업의 신규 해외 진출 의향이 20.7%로 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업은 신규 진출 의향이 8.7%로 상대적으로 낮았음
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 신규 해외 진출 의향이 13.2%로 조사됨

<표 2-103> 신규 해외 진출 의향

(단위 : 개사, %)

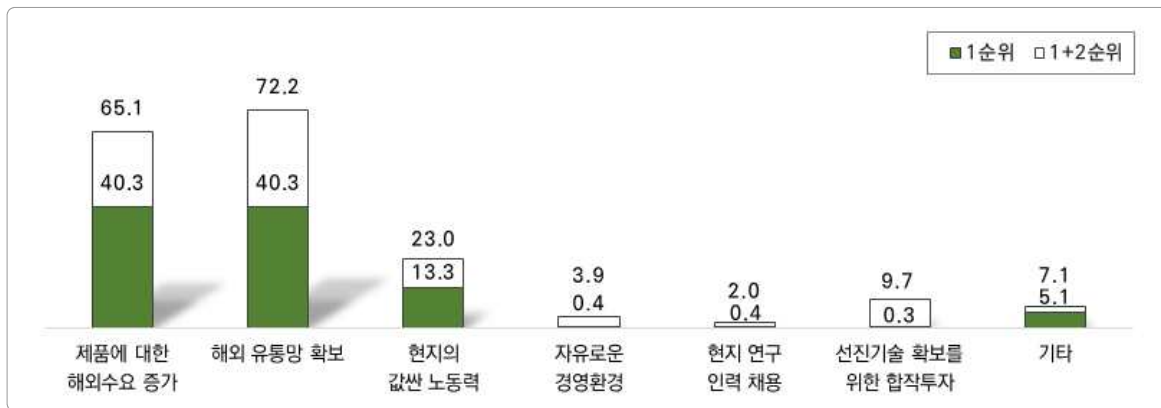
		사례수	예	아니오
전 체		5,007	11.9	88.1
유형	일반중견	2,331	17.2	82.8
	피출자/관계	2,676	7.3	92.7
업종	제조업	1,928	21.0	79.0
	비제조업	3,079	6.2	93.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	25.2	74.8
	일반 비제조업	1,251	10.2	89.8
	피출자/관계 제조업	848	15.5	84.5
	피출자/관계 비제조업	1,828	3.5	96.5
매출 규모	100억 미만	1,285	5.4	94.6
	100억~500억 미만	1,071	6.6	93.4
	500억~1,000억 미만	664	13.6	86.4
	1,000억~2,000억 미만	933	16.0	84.0
	2,000억~3,000억 미만	434	16.3	83.7
	3,000억~5,000억 미만	305	22.2	77.8
	5,000억~1조 미만	199	24.8	75.2
	1조 이상	116	24.6	75.4
수출 여부	수출있음	1,929	25.0	75.0
	수출없음	3,078	3.7	96.3
종사 자수	50명 미만	2,006	5.6	94.4
	50~100명 미만	761	10.9	89.1
	100~200명 미만	781	11.3	88.7
	200~300명 미만	426	18.8	81.2
	300~500명 미만	436	22.9	77.1
	500~1,000명 미만	375	23.3	76.7
	1,000명 이상	223	20.0	80.0
업력	7년 미만	232	20.7	79.3
	7~20년 미만	1,673	8.7	91.3
	20~30년 미만	1,185	12.5	87.5
	30~40년 미만	786	12.0	88.0
	40~50년 미만	530	12.3	87.7
	50년 이상	601	15.6	84.4
매출 유형	B2B	4,028	13.2	86.8
	B2C	816	4.7	95.3
	B2G	163	15.2	84.8

6.7.1 신규 해외 진출을 고려하는 이유

- 신규 해외 진출을 고려하는 이유에 대해 ‘제품에 대한 해외 수요 증가’, ‘해외 유통망 확보’가 각각 40.3%, ‘현지의 값싼 노동력’ 13.3% 순으로 조사됨
- 복수응답에서는 ‘해외 유통망 확보’(72.2%), ‘제품에 대한 해외수요 증가’(65.1%), ‘현지의 값싼 노동력’(23.0%)에 대한 응답이 높게 조사됨

[그림 2-87] 신규 해외 진출을 고려하는 이유

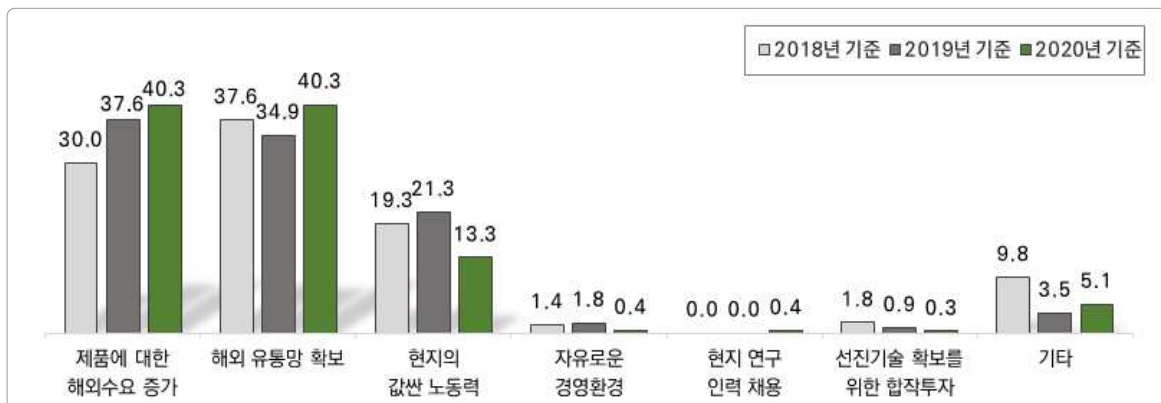
(단위 : %)



- ‘제품에 대한 해외수요 증가’(‘18년 30.0%→’19년 37.6%→’20년 40.3%)의 경우 지속적으로 증가하는 추세를 보이고 있으며, ‘해외 유통망 확보’는 34.9%에서 40.3%로 상승함
- ‘현지의 값싼 노동력’(21.3%→13.3%)은 전년 대비 소폭 감소함

[그림 2-88] 신규 해외 진출을 고려하는 이유 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(41.5%), ‘현지의 값싼 노동력’(17.5%)이 피출자/관계기업보다 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘제품에 대한 해외 수요 증가’(52.2%)가 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(41.5%), ‘현지의 값싼 노동력’(17.1%)이 비제조업보다 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(41.8%), ‘현지의 값싼 노동력’(22.1%)이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(52.6%)가 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(82.5%)가 높게 나타났으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업은 ‘현지의 값싼 노동력’(27.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(40.5%), ‘현지의 값싼 노동력’(14.1%)이 내수기업보다 높게 조사됨
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업은 ‘현지의 값싼 노동력’이 28.8%로 상대적으로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(62.6%)가 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(57.3%)가 높게 나타났으며, 20~30년 미만 기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(51.7%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 ‘제품에 대한 해외수요 증가’(41.0%), ‘현지의 값싼 노동력’(14.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, B2C기업의 경우 ‘해외 유통망 확보’(61.2%)가 높게 조사됨

<표 2-104> 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1순위

(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		595	13.3	40.3	40.3	0.4	0.4	0.3	5.1
유형	일반중견	401	17.5	34.5	41.5	0.7	0.5	0.4	4.9
	피출자/관계	195	4.5	52.2	37.8	0.0	0.0	0.0	5.5
업종	제조업	404	17.1	39.7	41.5	0.6	0.5	0.0	0.5
	비제조업	191	5.2	41.5	37.9	0.0	0.0	0.8	14.6
유형/ 업종	일반 제조업	273	22.1	33.5	41.8	1.0	0.8	0.0	0.8
	일반 비제조업	128	7.8	36.6	41.0	0.0	0.0	1.2	13.5
	피출자/관계 제조업	132	6.7	52.6	40.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	피출자/관계 비제조업	63	0.0	51.4	31.7	0.0	0.0	0.0	16.9
매출 규모	100억 미만	69	0.0	62.4	37.6	0.0	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	71	12.5	42.2	38.5	0.0	0.0	0.0	6.8
	500억~1,000억 미만	90	3.6	47.8	39.9	0.0	0.0	0.0	8.7
	1,000억~2,000억 미만	149	24.8	34.0	40.1	0.0	0.0	0.0	1.1
	2,000억~3,000억 미만	71	27.2	38.3	22.2	3.7	0.0	0.0	8.6
	3,000억~5,000억 미만	68	6.4	49.8	30.0	0.0	3.2	0.0	10.6
	5,000억~1조 미만	49	4.0	10.4	82.5	0.0	0.0	3.2	0.0
	1조 이상	29	15.8	25.4	50.0	0.0	0.0	0.0	8.8
수출 여부	수출있음	482	14.1	39.5	40.5	0.5	0.5	0.0	4.9
	수출없음	113	9.8	43.5	39.4	0.0	0.0	1.4	5.9
종사 자수	50명 미만	113	3.9	62.6	27.8	0.0	0.0	0.0	5.7
	50~100명 미만	83	5.3	42.7	42.5	0.0	0.0	0.0	9.5
	100~200명 미만	88	19.9	31.9	42.3	0.0	2.5	0.0	3.5
	200~300명 미만	80	17.0	48.3	31.5	3.3	0.0	0.0	0.0
	300~500명 미만	100	28.8	26.9	39.6	0.0	0.0	0.0	4.7
	500~1,000명 미만	87	9.2	32.1	54.1	0.0	0.0	1.8	2.9
	1,000명 이상	44	5.1	27.8	54.7	0.0	0.0	0.0	12.5
업력	7년 미만	48	15.7	41.2	43.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	146	6.5	48.0	36.5	0.0	0.0	0.0	9.0
	20~30년 미만	148	15.7	51.7	30.1	0.0	0.0	0.0	2.5
	30~40년 미만	95	22.5	33.0	36.1	2.8	2.3	0.0	3.2
	40~50년 미만	65	14.6	29.9	51.7	0.0	0.0	0.0	3.8
	50년 이상	94	8.5	24.3	57.3	0.0	0.0	1.7	8.3
매출 유형	B2B	533	14.8	41.0	38.4	0.5	0.4	0.3	4.6
	B2C	38	0.0	32.2	61.2	0.0	0.0	0.0	6.6
	B2G	25	0.0	37.4	50.3	0.0	0.0	0.0	12.3

<표 2-105> 신규 해외 진출을 고려하는 이유 1+2순위

(단위 : 개사, %)

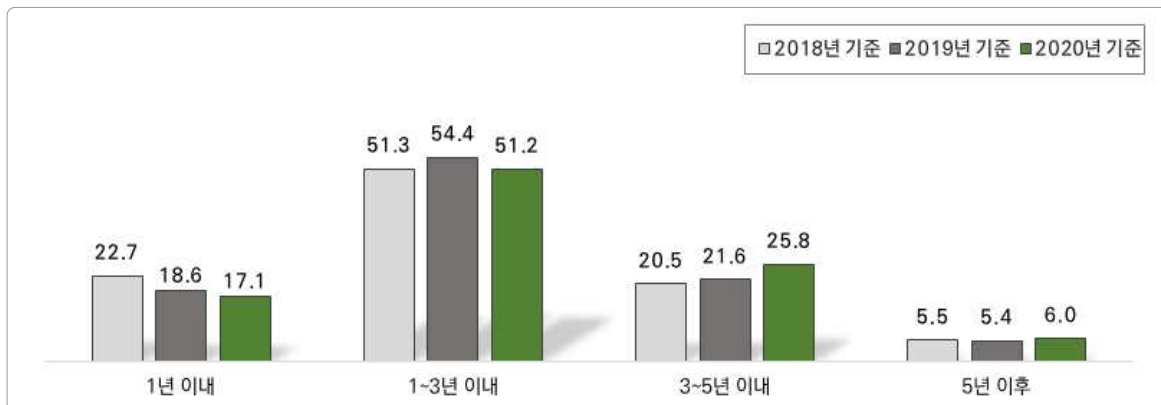
		사례수	현지의 값싼 노동력	제품에 대한 해외 수요 증가	해외 유통망 확보	자유 로운 경영 환경	현지 연구 인력 채용	선진 기술 확보를 위한 합작 투자	기타
전 체		595	23.0	65.1	72.2	3.9	2.0	9.7	7.1
유형	일반중견	401	28.4	62.0	69.8	3.2	2.0	11.1	7.1
	피출자/관계	195	11.7	71.6	77.1	5.4	1.8	6.8	7.3
업종	제조업	404	26.3	68.0	72.1	3.6	2.9	9.5	3.0
	비제조업	191	16.0	59.1	72.3	4.6	0.0	10.1	15.9
유형/ 업종	일반 제조업	273	30.6	65.1	70.9	3.8	3.0	9.3	3.2
	일반 비제조업	128	23.9	55.4	67.4	2.0	0.0	15.1	15.4
	피출자/관계 제조업	132	17.4	74.0	74.6	3.3	2.7	10.0	2.7
	피출자/관계 비제조업	63	0.0	66.6	82.1	9.8	0.0	0.0	16.9
매출 규모	100억 미만	69	8.4	72.5	79.7	9.0	5.1	0.0	5.1
	100억~500억 미만	71	18.7	68.3	64.0	6.2	0.0	22.4	6.8
	500억~1,000억 미만	90	14.0	69.1	85.5	0.0	0.0	7.6	8.7
	1,000억~2,000억 미만	149	37.3	66.3	69.1	2.5	2.5	10.2	1.1
	2,000억~3,000억 미만	71	43.8	64.8	60.5	3.7	0.0	11.1	8.6
	3,000억~5,000억 미만	68	9.7	62.7	66.8	3.7	3.2	9.7	17.5
	5,000억~1조 미만	49	15.2	56.0	85.6	8.0	0.0	11.2	4.0
	1조 이상	29	15.8	42.9	65.8	0.0	7.9	0.0	16.7
수출 여부	수출있음	482	25.6	65.9	72.6	3.1	1.7	7.6	7.4
	수출없음	113	11.9	61.8	70.4	7.2	3.1	18.7	5.9
종사 자수	50명 미만	113	13.0	72.8	71.4	5.5	3.1	2.3	8.9
	50~100명 미만	83	9.2	66.9	81.9	5.3	0.0	15.0	9.5
	100~200명 미만	88	39.8	66.8	64.3	4.2	2.5	10.5	3.5
	200~300명 미만	80	28.7	70.5	69.2	3.3	0.0	9.4	5.8
	300~500명 미만	100	33.8	61.1	61.3	4.5	3.7	12.2	6.7
	500~1,000명 미만	87	18.2	59.8	83.7	2.3	0.0	11.3	5.5
	1,000명 이상	44	15.5	48.6	78.4	0.0	5.1	8.6	12.5
업력	7년 미만	48	24.8	68.7	79.8	12.9	0.0	9.2	0.0
	7~20년 미만	146	18.0	63.5	70.8	0.0	2.4	7.8	11.4
	20~30년 미만	148	24.2	72.0	66.4	8.1	2.5	9.6	5.6
	30~40년 미만	95	33.7	66.8	64.0	2.8	2.3	9.1	3.2
	40~50년 미만	65	19.6	62.7	81.4	0.0	0.0	11.5	3.8
	50년 이상	94	19.5	54.9	81.2	2.7	2.4	12.4	12.8
매출 유형	B2B	533	23.8	66.1	71.3	4.4	2.2	8.7	6.9
	B2C	38	6.1	68.8	81.8	0.0	0.0	20.1	6.6
	B2G	25	31.0	37.4	75.4	0.0	0.0	15.5	12.3

6.7.2 신규 해외 진출 시점

- 신규 해외 진출 시점에 대해 ‘1~3년 이내’가 51.2%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘3~5년 이내’ 25.8%, ‘1년 이내’ 17.1% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘1~3년 이내’(54.4%→51.2%), ‘1년 이내’(18.6%→17.1%) 응답이 소폭 감소하였으며, ‘3~5년 이내’(21.6%→25.8%) 응답은 증가함

[그림 2-89] 신규 해외 진출 시점

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 신규 해외 진출 시점에 대해 ‘1~3년 이내’(50.7%), ‘3~5년 이내’(24.7%) 순으로 높게 조사됨
- 제조업과 비제조업 모두 ‘1~3년 이내’(각각 44.6%, 65.2%) 응답이 높게 나타났으며, 세부적으로는 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘1~3년 이내’(83.1%)이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 경우 ‘1~3년 이내’(66.0%) 응답이 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘1년 이내’(34.2%)가 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업의 경우 ‘1~3년 이내’(50.0%), ‘3~5년 이내’(27.5%) 순으로 응답이 높게 조사됨. 종사자수별로는 500~1,000명 미만 기업은 ‘1~3년 이내’(63.7%)가 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업은 ‘1년 이내’(36.3%) 응답이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 7~20년 미만 기업이 ‘1~3년 이내’(61.2%)에 신규 진출할 의향이 높았음
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 ‘1년 이내’(18.5%)가 상대적으로 높게 나타났으며, B2C기업의 경우 ‘3~5년 이내’(32.3%)가 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-106> 신규 해외 진출 시점

(단위 : 개사, %)

		사례수	1년 이내	1~3년 이내	3~5년 이내	5년 이후
전 체		595	17.1	51.2	25.8	6.0
유형	일반중견	401	16.7	50.7	24.7	8.0
	피출자/관계	195	17.9	52.2	28.1	1.8
업종	제조업	404	14.8	44.6	31.9	8.8
	비제조업	191	21.9	65.2	12.9	0.0
유형/ 업종	일반 제조업	273	12.4	48.1	27.8	11.7
	일반 비제조업	128	25.7	56.3	17.9	0.0
	피출자/관계 제조업	132	19.7	37.4	40.3	2.7
	피출자/관계 비제조업	63	14.3	83.1	2.6	0.0
매출 규모	100억 미만	69	20.3	64.5	10.1	5.1
	100억~500억 미만	71	19.3	49.6	31.2	0.0
	500억~1,000억 미만	90	12.1	44.6	39.7	3.6
	1,000억~2,000억 미만	149	15.1	47.5	30.0	7.4
	2,000억~3,000억 미만	71	15.4	66.0	11.1	7.4
	3,000억~5,000억 미만	68	16.6	53.9	19.8	9.7
	5,000억~1조 미만	49	17.5	48.0	22.4	12.1
	1조 이상	29	34.2	25.4	40.4	0.0
수출 여부	수출있음	482	16.7	50.0	27.5	5.9
	수출없음	113	18.6	56.4	18.6	6.4
종사 자수	50명 미만	113	24.1	61.4	14.5	0.0
	50~100명 미만	83	14.6	50.6	30.9	3.9
	100~200명 미만	88	7.9	51.7	34.0	6.5
	200~300명 미만	80	19.5	47.2	19.6	13.8
	300~500명 미만	100	14.4	43.7	37.3	4.6
	500~1,000명 미만	87	10.6	63.7	13.1	12.5
	1,000명 이상	44	36.3	24.9	38.9	0.0
업력	7년 미만	48	25.6	48.8	13.7	11.8
	7~20년 미만	146	17.6	61.2	19.4	1.8
	20~30년 미만	148	14.1	54.0	27.5	4.4
	30~40년 미만	95	25.4	45.7	25.0	3.9
	40~50년 미만	65	14.4	29.4	42.5	13.6
	50년 이상	94	9.9	53.1	28.4	8.6
매출 유형	B2B	533	18.5	48.9	25.9	6.7
	B2C	38	4.1	63.6	32.3	0.0
	B2G	25	6.3	80.6	13.0	0.0

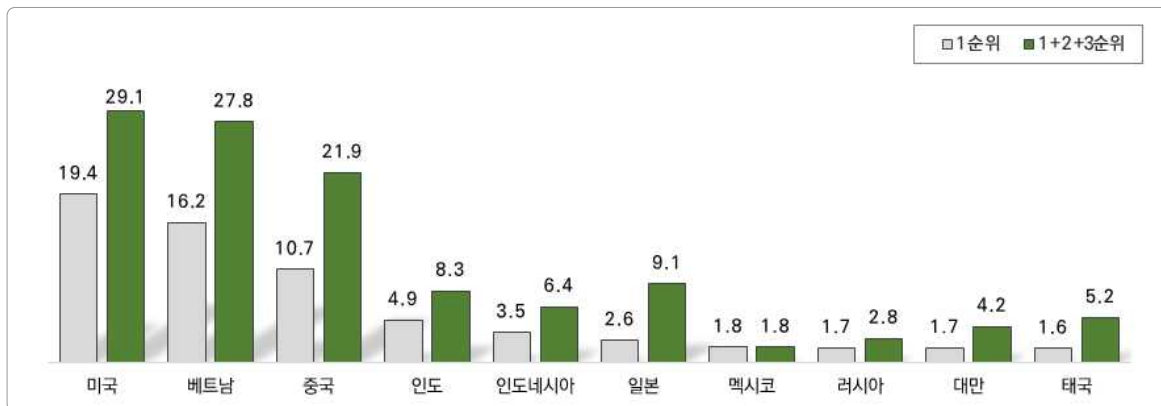
6.7.3 희망하는 신규 진출 국가

○ 희망하는 신규 진출 국가 1순위로는 ‘미국’이 19.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘베트남’ 16.2%, ‘중국’ 10.7%, ‘인도’ 4.9% 순으로 조사됨

- 복수응답의 경우에도 ‘미국’(29.1%), ‘베트남’(27.8%), ‘중국’(21.9%) 순으로 조사됨

[그림 2-90] 희망하는 신규 진출 국가(상위 10개국)

(단위 : %)



특성별 분석

○ 일반 중견기업은 신규 진출 국가에 대해 ‘미국’(18.8%), ‘베트남’(13.1%), ‘중국’(10.4%) 순으로 높게 조사됨

○ 제조업은 ‘미국’(19.9%), ‘중국’(12.7%)이 비제조업보다 상대적으로 높았으며, 비제조업은 ‘베트남’(18.1%)이 상대적으로 높게 조사됨. 피출자/관계 제조업은 ‘중국’(17.0%), 피출자/관계 비제조업은 ‘베트남’(26.3%), ‘미국’(25.0%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨

○ 매출규모별로는 100억원~500억원 미만 기업의 경우 ‘미국’(29.7%)이 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 ‘베트남’(26.3%), ‘중국’(15.2%)이 상대적으로 높게 조사됨. 내수기업의 경우 ‘베트남’(26.9%)이 높게 조사됨

○ 종사자수별로는 300~500명 미만 기업은 ‘미국’(30.5%)이 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 ‘베트남’(27.7%), ‘중국’(19.8%)이 상대적으로 높게 조사됨

○ 업력별로는 20~30년 미만 기업의 경우 ‘미국’(26.2%)이 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘베트남’(34.3%)이 상대적으로 높게 조사됨

○ 매출유형별로는 B2B기업이 ‘미국’(20.4%), B2G기업은 ‘베트남’(25.1%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-107> 희망하는 신규 진출 국가 1순위(상위 10개국)

(단위 : 개사, %)

		사례수	미국	베트남	중국	인도	인도 네시아	일본	멕시코	러시아	대만	태국
전 체		595	19.4	16.2	10.7	4.9	3.5	2.6	1.8	1.7	1.7	1.6
유형	일반중견	401	18.8	13.1	10.4	4.8	4.1	2.2	1.8	1.3	1.0	2.4
	피출자/관계	195	20.8	22.5	11.5	5.2	2.3	3.4	1.6	2.5	3.2	0.0
업종	제조업	404	19.9	15.3	12.7	6.8	4.2	2.5	2.6	.9	0.0	2.4
	비제조업	191	18.5	18.1	6.5	0.8	2.0	2.6	0.0	3.3	5.2	0.0
유형/ 업종	일반 제조업	273	20.5	12.6	10.7	6.4	4.6	1.4	2.7	1.4	0.0	3.5
	일반 비제조업	128	15.2	14.0	9.8	1.2	3.0	3.9	0.0	1.2	3.0	0.0
	피출자/관계 제조업	132	18.7	20.7	17.0	7.7	3.3	5.0	2.3	0.0	0.0	0.0
	피출자/관계 비제조업	63	25.0	26.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.6	9.8	0.0
매출 규모	100억 미만	69	14.0	26.3	15.2	10.1	0.0	5.1	0.0	0.0	9.0	0.0
	100억~500억 미만	71	29.7	24.9	12.5	0.0	6.2	0.0	0.0	6.8	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	90	17.7	15.6	11.0	3.4	0.0	3.4	7.0	0.0	0.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	149	15.0	14.9	14.9	7.4	5.0	2.5	0.0	2.5	2.6	0.0
	2,000억~3,000억 미만	71	26.5	7.4	7.4	0.0	3.7	0.0	0.0	0.0	0.0	7.4
	3,000억~5,000억 미만	68	25.8	17.1	6.9	3.2	3.2	3.7	3.2	0.0	0.0	3.2
	5,000억~1조 미만	49	16.1	10.4	0.0	7.2	8.0	0.0	4.0	3.2	0.0	0.0
	1조 이상	29	8.8	7.9	8.8	7.9	0.0	8.8	0.0	0.0	0.0	7.9
수출 여부	수출있음	482	19.9	13.7	12.5	4.6	3.4	2.4	2.2	2.1	0.8	2.0
	수출없음	113	17.4	26.9	3.1	6.4	3.9	3.1	0.0	0.0	5.5	0.0
종사 자수	50명 미만	113	17.9	27.7	19.8	6.2	0.0	0.0	0.0	0.0	5.5	0.0
	50~100명 미만	83	23.2	15.0	12.9	0.0	7.9	0.0	0.0	5.8	0.0	0.0
	100~200명 미만	88	24.0	9.5	11.4	11.9	0.0	4.0	0.0	4.2	4.4	0.0
	200~300명 미만	80	10.9	14.0	4.6	4.6	0.0	4.6	7.9	0.0	0.0	2.7
	300~500명 미만	100	30.5	18.3	6.3	2.0	6.3	5.6	2.0	0.0	0.0	2.6
	500~1,000명 미만	87	15.3	15.1	10.1	2.5	2.3	0.0	2.5	1.8	0.0	3.0
	1,000명 이상	44	5.9	3.5	4.9	8.6	13.1	5.6	0.0	0.0	0.0	5.1
업력	7년 미만	48	9.2	34.3	11.8	0.0	0.0	7.3	0.0	0.0	12.9	0.0
	7~20년 미만	146	18.9	15.4	15.5	8.8	3.0	4.2	1.4	1.1	0.0	0.0
	20~30년 미만	148	26.2	20.0	7.7	2.5	1.8	0.0	4.3	0.0	0.0	3.2
	30~40년 미만	95	14.8	9.5	17.7	7.2	10.0	0.0	0.0	0.0	4.0	0.0
	40~50년 미만	65	19.7	7.1	11.3	0.0	3.0	4.7	0.0	5.7	0.0	0.0
	50년 이상	94	19.3	15.1	0.0	6.2	2.3	2.7	2.3	5.1	0.0	5.2
매출 유형	B2B	533	20.4	16.5	11.0	4.8	3.9	2.9	2.0	1.6	1.9	1.4
	B2C	38	18.2	6.1	14.2	5.2	0.0	0.0	0.0	4.1	0.0	5.9
	B2G	25	0.0	25.1	0.0	6.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

<표 2-108> 희망하는 신규 진출 국가 1+2+3순위(상위 10개국)

(단위 : 개사, %)

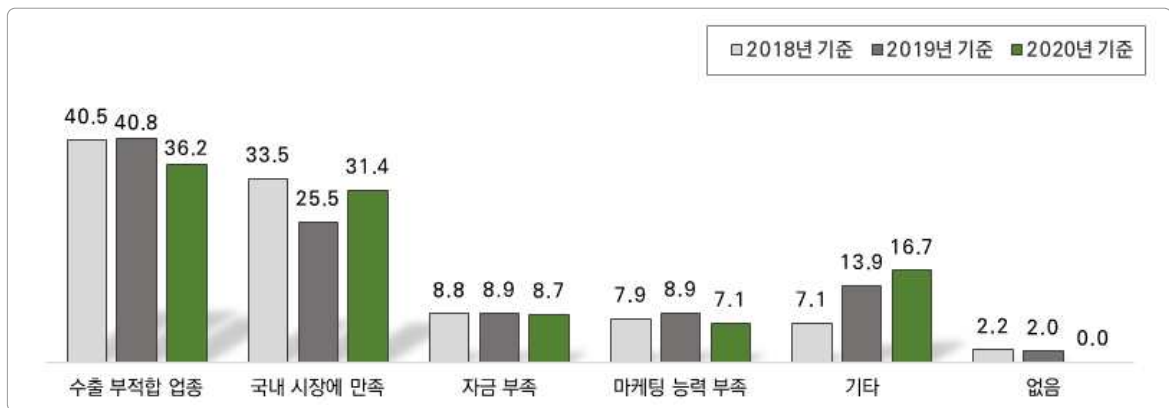
		사례 수	미국	베트남	중국	일본	인도	인도네시아	태국	대만	독일	러시아
전 체		595	29.1	27.8	21.9	9.1	8.3	6.4	5.2	4.2	3.6	2.8
유형	일반중견	401	26.1	24.9	14.9	5.4	9.8	7.4	6.1	4.7	4.5	1.3
	피출자/관계	195	35.3	33.8	36.4	16.6	5.2	4.5	3.2	3.2	1.6	5.8
업종	제조업	404	29.0	28.7	24.1	6.2	11.2	6.7	3.8	2.1	5.2	2.5
	비제조업	191	29.4	25.8	17.2	15.1	2.1	6.0	8.1	8.6	0.0	3.3
유형/ 업종	일반 제조업	273	27.4	24.5	15.9	5.2	12.9	6.6	5.6	3.1	6.6	1.4
	일반 비제조업	128	23.4	25.6	12.8	5.9	3.2	9.0	7.3	7.9	0.0	1.2
	피출자/관계 제조업	132	32.3	37.4	41.2	8.3	7.7	6.7	0.0	0.0	2.3	5.0
	피출자/관계 비제조업	63	41.5	26.3	26.3	33.9	0.0	0.0	9.8	9.8	0.0	7.6
매출 규모	100억 미만	69	28.1	36.5	43.3	23.0	10.1	0.0	9.0	9.0	0.0	5.1
	100억~500억 미만	71	42.2	37.4	31.2	13.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	6.8
	500억~1,000억 미만	90	29.9	22.4	26.0	8.1	3.4	0.0	4.1	0.0	10.6	3.4
	1,000억~2,000억 미만	149	24.1	32.4	19.1	4.9	12.3	12.6	2.5	7.6	0.0	2.5
	2,000억~3,000억 미만	71	38.3	19.1	18.5	3.7	0.0	3.7	7.4	3.7	7.4	0.0
	3,000억~5,000억 미만	68	25.8	26.7	13.4	6.9	13.4	3.2	6.9	6.9	3.2	0.0
	5,000억~1조 미만	49	24.1	13.5	4.0	4.0	19.2	12.1	10.4	0.0	4.0	3.2
	1조 이상	29	16.7	24.6	8.8	17.5	7.9	0.0	7.9	0.0	7.9	0.0
수출 여부	수출있음	482	28.9	22.6	20.6	8.3	8.3	7.0	4.5	3.9	4.4	2.7
	수출없음	113	29.9	49.9	27.7	12.5	8.1	3.9	8.3	5.5	0.0	3.1
종사 자수	50명 미만	113	37.4	34.1	40.4	14.8	6.2	3.3	8.8	5.5	0.0	0.0
	50~100명 미만	83	28.5	39.0	23.6	14.1	0.0	17.9	1.9	0.0	3.7	10.0
	100~200명 미만	88	27.5	25.7	26.7	4.0	16.1	4.4	4.2	8.7	0.0	7.7
	200~300명 미만	80	18.0	29.5	4.6	7.1	9.2	0.0	2.7	3.1	4.0	0.0
	300~500명 미만	100	34.9	20.9	17.9	14.1	8.4	8.3	6.7	6.3	5.8	0.0
	500~1,000명 미만	87	35.9	21.8	20.8	0.0	9.8	2.3	5.3	0.0	2.5	1.8
	1,000명 이상	44	5.9	19.1	4.9	5.6	8.6	13.1	5.1	4.9	15.4	0.0
업력	7년 미만	48	22.1	46.2	28.3	20.2	7.7	0.0	12.9	17.5	0.0	7.3
	7~20년 미만	146	29.2	24.8	31.5	16.1	10.2	3.0	1.1	0.0	4.0	1.1
	20~30년 미만	148	36.2	34.5	21.3	7.5	6.6	7.3	5.7	8.5	2.1	0.0
	30~40년 미만	95	20.2	25.4	23.7	2.1	7.2	18.0	5.5	4.0	5.5	3.3
	40~50년 미만	65	25.3	12.8	14.6	8.1	5.7	3.0	0.0	0.0	4.0	5.7
	50년 이상	94	33.1	25.3	7.7	2.7	11.2	4.4	10.0	0.0	4.7	5.1
매출 유형	B2B	533	29.0	28.6	22.7	9.3	8.6	7.2	5.4	4.3	3.4	2.8
	B2C	38	23.4	17.8	25.8	11.6	5.2	0.0	5.9	5.7	0.0	4.1
	B2G	25	40.5	25.1	0.0	0.0	6.3	0.0	0.0	0.0	13.0	0.0

6.7.4 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

- 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유에 대해 ‘수출 부적합 업종’이 36.2%로 가장 높게 나타났으며, ‘국내 시장에 만족’ 31.4%, ‘마케팅 능력 부족’ 8.7% 순으로 조사됨
 - 전년 대비 ‘국내 시장에 만족’은 25.5%에서 31.4%로 상승함

[그림 2-91] 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업은 ‘국내 시장에 만족’(33.2%), ‘자금 부족’(10.8%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘수출 부적합 업종’(41.6%)이 높게 조사됨
- 비제조업은 ‘수출 부적합 업종’(46.5%)이 높게 나타났으며, 제조업은 ‘자금 부족’(16.5%), ‘마케팅 능력 부족’(12.9%)이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘자금 부족’(20.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘수출 부적합 업종’(47.6%)이 높게 나타났으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업은 ‘국내 시장에 만족’(40.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업은 ‘수출 부적합 업종’(45.8%)이 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업은 ‘자금 부족’(15.3%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업은 ‘수출 부적합 업종’(42.3%)이 상대적으로 높았으며, 50년 이상 기업의 경우 ‘마케팅 능력 부족’(12.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업은 ‘자금 부족’(9.9%), ‘마케팅 능력’(8.0%) 응답이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-109> 신규 해외 진출을 고려하지 않는 이유

(단위 : 개사, %)

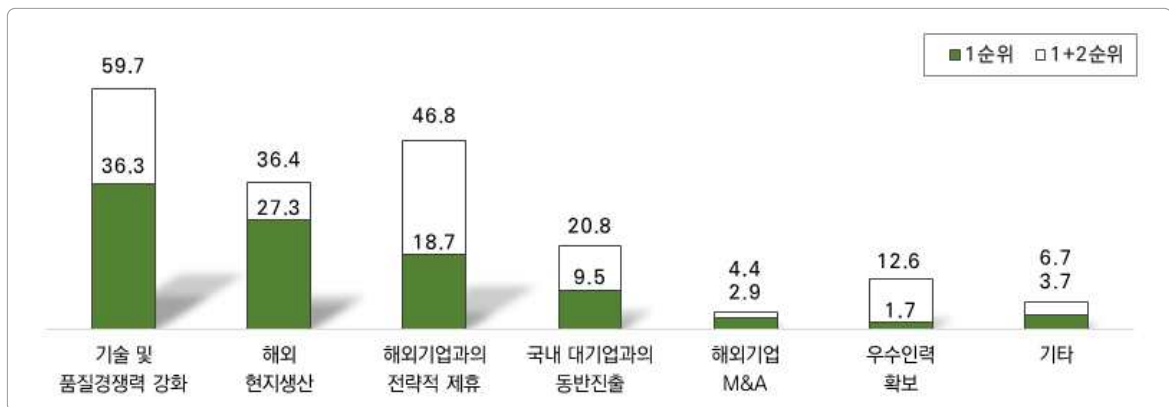
		사례수	수출 부적합 업종	국내 시장에 만족	마케팅 능력 부족	자금 부족	기타
전 체		4,412	36.2	31.4	7.1	8.7	16.7
유형	일반중견	1,930	29.2	33.2	8.2	10.8	18.6
	피출자/관계	2,481	41.6	29.9	6.2	7.1	15.2
업종	제조업	1,524	16.6	31.7	12.9	16.5	22.2
	비제조업	2,888	46.5	31.2	4.0	4.6	13.7
유형/ 업종	일반 제조업	807	10.5	30.6	12.2	20.0	26.8
	일반 비제조업	1,123	42.6	35.2	5.3	4.2	12.8
	피출자/관계 제조업	716	23.6	33.0	13.7	12.6	17.1
	피출자/관계 비제조업	1,765	48.9	28.7	3.2	4.8	14.4
매출 규모	100억 미만	1,216	47.6	29.8	4.6	5.8	12.1
	100억~500억 미만	1,000	40.7	28.1	7.0	7.8	16.4
	500억~1,000억 미만	574	37.1	34.4	5.3	5.1	18.1
	1,000억~2,000억 미만	784	22.5	33.4	12.9	13.4	17.9
	2,000억~3,000억 미만	363	25.9	40.4	9.9	8.1	15.7
	3,000억~5,000억 미만	237	28.7	25.4	2.9	15.4	27.7
	5,000억~1조 미만	150	27.2	34.4	5.0	15.3	18.0
	1조 이상	87	19.7	26.9	5.4	12.9	35.0
수출 여부	수출있음	1,447	6.5	26.2	16.2	19.7	31.4
	수출없음	2,965	50.6	33.9	2.6	3.3	9.5
종사 자수	50명 미만	1,893	45.8	31.3	5.3	6.4	11.2
	50~100명 미만	678	32.1	34.5	5.9	6.3	21.2
	100~200명 미만	694	31.6	27.8	10.0	11.1	19.5
	200~300명 미만	346	29.7	29.7	11.5	10.5	18.7
	300~500명 미만	336	19.0	31.8	12.2	12.5	24.5
	500~1,000명 미만	288	24.2	36.1	5.6	15.3	18.9
	1,000명 이상	178	30.9	29.5	3.3	11.7	24.6
업력	7년 미만	184	42.3	29.6	5.6	10.5	12.0
	7~20년 미만	1,527	41.4	31.5	5.2	7.2	14.7
	20~30년 미만	1,037	32.5	33.2	7.2	9.0	18.2
	30~40년 미만	692	36.9	28.9	7.3	11.0	15.8
	40~50년 미만	465	31.6	35.3	6.9	7.1	19.1
	50년 이상	508	29.0	27.8	12.7	10.3	20.2
매출 유형	B2B	3,496	33.0	30.6	8.0	9.9	18.4
	B2C	778	47.0	36.2	3.7	4.0	9.1
	B2G	138	54.2	23.5	2.8	4.2	15.3

6.8 해외 수출 및 진출 시 전략

- 해외 수출 및 진출 시 가장 우선적으로 고려하는 전략은 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’가 36.3%로 가장 높게 나타났으며, ‘해외 현지생산’ 27.3%, ‘해외기업과의 전략적 제휴’ 18.7% 순으로 조사됨
- 복수응답의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(59.7%), ‘해외기업과의 전략적 제휴’(46.8%), ‘해외 현지생산’(36.4%) 순으로 높게 조사됨

[그림 2-92] 해외 수출 및 진출 시 전략

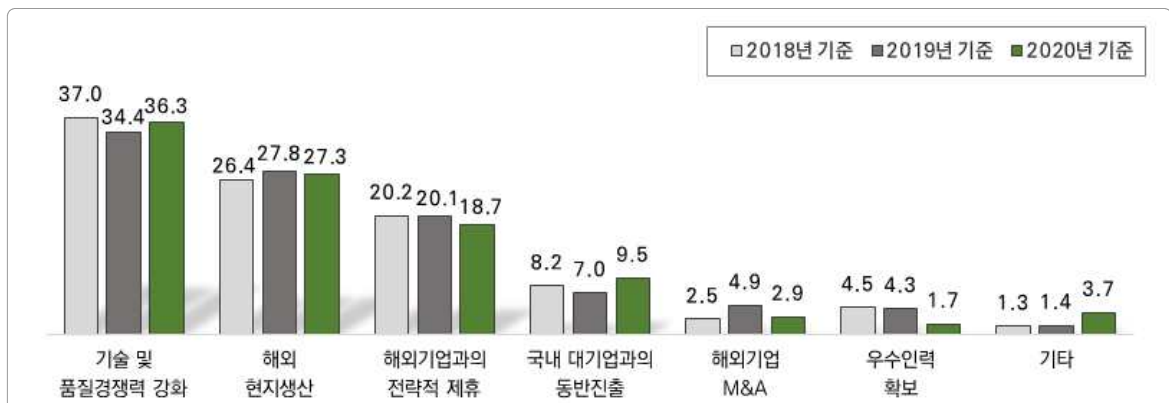
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(34.4%→36.3%), ‘국내 대기업과의 동반진출’(7.0%→9.5%)의 경우 소폭 증가함. ‘해외기업과의 전략적 제휴’의 경우 20.1%에서 18.7%로 소폭 감소함

[그림 2-93] 해외 수출 및 진출 시 전략 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘해외 현지생산’(30.0%), ‘해외기업과의 전략적 제휴’(20.2%), ‘국내 대기업과의 동반진출’(11.6%)이 피출자/관계기업보다 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(45.0%)가 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘해외 현지생산’(37.6%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘해외기업과의 전략적 제휴’(32.5%)가 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘해외 현지생산’(40.9%)이 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 일반 비제조업은 ‘국내 대기업과의 동반진출’(16.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(47.8%)가 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘해외기업과의 전략적 제휴’(51.7%)이 높게 조사됨. 2,000억원~3,000억원 미만 기업은 ‘국내 대기업과의 동반진출’(19.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(38.6%)가 높게 나타났으며, 내수기업의 경우 ‘해외기업과의 전략적 제휴’(24.3%), ‘해외기업 M&A’(8.6%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(44.7%)가 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업은 ‘해외기업과의 전략적 제휴’(35.8%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(49.3%)가 상대적으로 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘해외 현지생산’(42.4%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업은 ‘해외기업과의 전략적 제휴’(30.7%)이 상대적으로 높았으며, B2G기업은 ‘기술 및 품질경쟁력 강화’(40.8%), ‘우수인력 확보’(15.5%)가 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-110> 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		595	27.3	36.3	18.7	2.9	1.7	9.5	3.7
유형	일반중견	401	30.0	32.0	20.2	0.9	2.5	11.6	2.7
	피출자/관계	195	21.5	45.0	15.6	7.0	0.0	5.2	5.6
업종	제조업	404	37.6	37.1	12.2	2.3	1.2	8.7	0.9
	비제조업	191	5.5	34.4	32.5	4.1	2.8	11.2	9.5
유형/ 업종	일반 제조업	273	40.9	33.8	12.2	0.7	1.8	9.2	1.4
	일반 비제조업	128	6.8	28.2	37.1	1.2	4.2	16.8	5.6
	피출자/관계 제조업	132	30.6	44.1	12.0	5.7	0.0	7.7	0.0
	피출자/관계 비제조업	63	2.6	46.9	23.2	9.8	0.0	0.0	17.4
매출 규모	100억 미만	69	5.1	47.8	19.1	9.0	0.0	10.1	9.0
	100억~500억 미만	71	34.8	39.7	12.5	6.2	0.0	0.0	6.8
	500억~1,000억 미만	90	20.8	47.3	17.4	3.4	0.0	11.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	149	37.3	32.5	17.6	0.0	2.6	7.6	2.5
	2,000억~3,000억 미만	71	26.5	30.3	15.4	0.0	3.7	19.7	4.3
	3,000억~5,000억 미만	68	25.8	35.9	24.5	0.0	3.2	6.9	3.7
	5,000억~1조 미만	49	38.5	22.4	10.4	7.2	3.2	15.2	3.2
	1조 이상	29	15.8	24.6	51.7	0.0	0.0	7.9	0.0
수출 여부	수출있음	482	27.4	38.6	17.4	1.6	1.8	11.0	2.2
	수출없음	113	26.5	26.3	24.3	8.6	1.4	3.1	9.7
종사 자수	50명 미만	113	18.2	44.7	15.6	5.5	0.0	6.2	9.8
	50~100명 미만	83	9.8	38.1	33.9	5.3	0.0	12.9	0.0
	100~200명 미만	88	30.4	34.7	12.9	3.5	3.0	15.5	0.0
	200~300명 미만	80	40.5	28.4	18.8	0.0	0.0	5.7	6.6
	300~500명 미만	100	40.1	31.8	13.5	0.0	2.2	12.4	0.0
	500~1,000명 미만	87	30.1	44.0	11.2	2.3	1.8	7.8	2.9
	1,000명 이상	44	18.0	23.7	35.8	3.5	8.6	3.5	6.9
업력	7년 미만	48	42.4	23.8	8.0	12.9	0.0	0.0	12.9
	7~20년 미만	146	17.8	49.3	19.5	0.0	0.0	8.1	5.3
	20~30년 미만	148	26.7	26.5	28.4	4.3	0.0	10.9	3.2
	30~40년 미만	95	27.0	43.1	5.3	0.0	5.1	19.6	0.0
	40~50년 미만	65	28.1	35.1	12.1	7.1	5.9	11.8	0.0
	50년 이상	94	34.9	31.7	25.7	0.0	1.7	2.8	3.3
매출 유형	B2B	533	28.2	36.8	18.7	3.2	1.2	10.3	1.6
	B2C	38	28.3	25.1	30.7	0.0	0.0	5.2	10.7
	B2G	25	6.3	40.8	0.0	0.0	15.5	0.0	37.4

<표 2-111> 해외 수출 및 진출 시 전략 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례 수	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		595	36.4	59.7	46.8	4.4	12.6	20.8	6.7
유형	일반중견	401	41.0	59.1	48.9	2.2	11.5	21.2	3.3
	피출자/관계	195	27.0	60.9	42.6	8.8	14.7	20.0	13.7
업종	제조업	404	47.7	62.7	39.7	3.7	9.6	21.1	4.4
	비제조업	191	12.4	53.4	62.0	5.7	18.7	20.3	11.7
유형/ 업종	일반 제조업	273	52.1	62.6	42.9	1.5	7.8	20.8	2.3
	일반 비제조업	128	17.2	51.8	61.8	3.6	19.4	22.2	5.6
	피출자/관계 제조업	132	38.6	63.0	33.0	8.3	13.3	21.7	8.7
	피출자/관계 비제조업	63	2.6	56.8	62.5	9.8	17.4	16.5	24.1
매출 규모	100억 미만	69	5.1	56.7	51.7	14.0	19.1	24.2	19.1
	100억~500억 미만	71	41.1	62.0	39.1	6.2	13.0	12.5	13.0
	500억~1,000억 미만	90	34.8	65.2	47.6	3.4	10.9	22.5	4.7
	1,000억~2,000억 미만	149	44.9	56.5	47.4	0.0	12.6	25.0	2.5
	2,000억~3,000억 미만	71	38.3	60.5	42.6	4.3	11.7	27.2	8.0
	3,000억~5,000억 미만	68	42.4	62.7	51.2	3.2	13.4	10.1	3.7
	5,000억~1조 미만	49	42.5	60.9	40.8	7.2	3.2	25.6	3.2
	1조 이상	29	31.6	50.0	59.6	0.0	16.7	7.9	0.0
수출 여부	수출있음	482	38.7	62.0	46.3	3.4	13.1	21.4	3.5
	수출없음	113	26.5	50.1	49.0	8.6	10.1	18.3	20.4
종사 자수	50명 미만	113	18.2	63.5	39.5	8.6	18.7	18.7	16.8
	50~100명 미만	83	19.0	52.6	65.5	5.3	13.5	22.5	9.3
	100~200명 미만	88	42.5	52.6	59.5	3.5	7.3	26.7	0.0
	200~300명 미만	80	56.2	56.4	39.8	3.8	7.3	14.9	6.6
	300~500명 미만	100	52.2	70.5	32.5	0.0	13.2	25.1	0.0
	500~1,000명 미만	87	40.6	63.7	49.2	4.8	1.8	16.3	5.9
	1,000명 이상	44	23.1	51.4	45.8	3.5	34.8	21.5	6.9
업력	7년 미만	48	50.4	54.9	43.2	12.9	0.0	9.2	20.2
	7~20년 미만	146	24.0	68.1	47.1	3.9	14.4	17.6	10.6
	20~30년 미만	148	38.2	52.0	59.8	6.4	10.8	18.1	6.2
	30~40년 미만	95	33.3	67.1	29.6	0.0	18.1	36.0	0.0
	40~50년 미만	65	37.7	52.1	50.3	7.1	11.5	24.1	0.0
	50년 이상	94	47.9	59.2	42.8	0.0	13.9	18.6	6.0
매출 유형	B2B	533	37.0	60.7	45.5	4.9	12.3	22.2	5.0
	B2C	38	39.5	54.2	60.9	0.0	6.6	5.2	10.7
	B2G	25	18.6	47.1	53.6	0.0	27.8	15.5	37.4

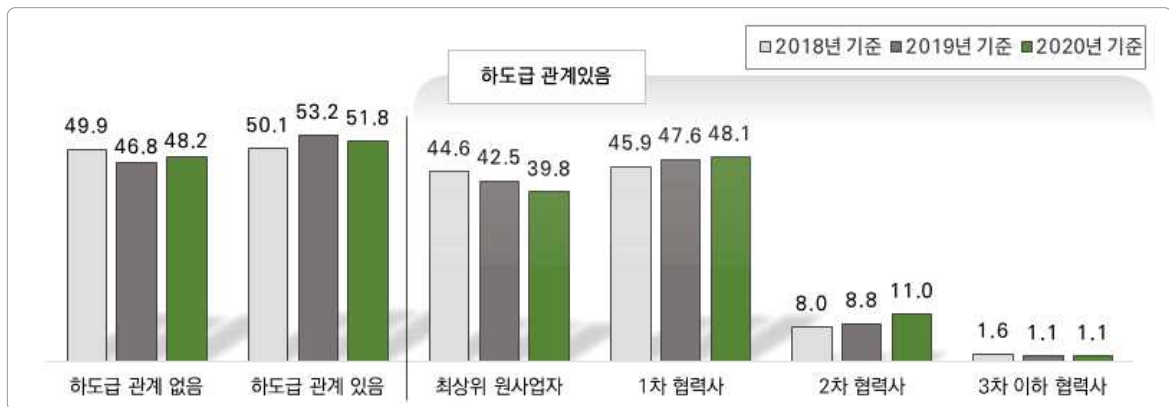
07. 수·위탁 거래 및 동반 성장

7.1 수·위탁 거래 단계

- 중견기업의 51.8%가 수위탁거래를 하고 있는 것으로 나타났으며, ‘1차 협력사’가 48.1%로 가장 많았으며, ‘최상위 원사업자’ 39.8%, ‘2차 협력사’ 11.0% 순으로 조사됨
- 전년 대비 ‘하도급 관계 있음’ 응답은 53.2%에서 51.8%로 소폭 감소함

[그림 2-94] 수·위탁 거래 단계

(단위 : %)



- 전년 대비 일반 중견기업의 경우 수·위탁거래 비중이 소폭 상승하였으며, 제조업의 경우 2019년 68.1%에서 66.8%로 소폭 감소함

<표 2-112> 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	2019년 기준	41.5	58.5	49.7	44.8	4.8	0.6
		2020년 기준	40.5	59.5	45.8	47.0	6.9	0.2
	피출자/관계	2019년 기준	51.8	48.2	34.4	50.7	13.2	1.7
		2020년 기준	55.0	45.0	32.9	49.4	15.6	2.1
업종	제조업	2019년 기준	31.9	68.1	34.0	52.3	12.2	1.4
		2020년 기준	33.2	66.8	32.3	52.6	13.6	1.5
	비제조업	2019년 기준	56.5	43.5	51.1	42.8	5.3	0.9
		2020년 기준	57.7	42.3	47.3	43.7	8.4	0.7

특성별 분석

- 일반 중견기업의 59.5%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, 그 중 ‘최상위 원사업자’(45.8%), ‘1차 협력사’(47.0%)가 높게 조사됨
- 제조업의 66.8%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, ‘1차 협력사’(52.6%)가 높게 조사됨. 비제조업의 경우 ‘하도급 관계없음’이 57.7%로 제조업(33.2%)보다 높게 조사됨. 일반 제조업의 72.2%가 수·위탁 거래를 하고 있으며, ‘1차 협력사’(50.7%)의 비중이 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 수·위탁 거래 비중이 80.8%로 높게 나타났으며, 그 중 ‘최상위 원사업자’(73.0%) 비중이 높았음. 100억원 미만 기업의 61.8%가 하도급 관계가 없는 것으로 조사됨
- 수출 중견기업의 63.0%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, ‘1차 협력사’의 비중이 52.6%로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 76.2%, 300~500명 미만 기업의 75.1%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, 50명 미만 기업의 수·위탁 거래 비중은 38.9%로 타 기업에 비해 다소 낮았음
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 59.6%가 수·위탁 거래를 하는 것으로 나타났으며, 그 중 ‘1차 협력사’(49.8%)의 비중이 높게 조사됨. 20~30년 미만 기업의 경우 ‘하도급 관계 없음’이 51.4%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2G기업의 수·위탁 거래 비중이 62.2%로 높게 나타났으며, 그 중 ‘최상위 원사업자’(53.2%) 비중이 높았음

<표 2-113> 수·위탁 거래 단계

(단위 : 개사, %)

		사례수	하도급 관계 없음	하도급 관계 있음				
					최상위 원사업자	1차 협력사	2차 협력사	3차이하 협력사
전 체		5,007	48.2	51.8	39.8	48.1	11.0	1.1
유형	일반중견	2,331	40.5	59.5	45.8	47.0	6.9	0.2
	피출자/관계	2,676	55.0	45.0	32.9	49.4	15.6	2.1
업종	제조업	1,928	33.2	66.8	32.3	52.6	13.6	1.5
	비제조업	3,079	57.7	42.3	47.3	43.7	8.4	0.7
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	27.8	72.2	39.7	50.7	9.6	0.0
	일반 비제조업	1,251	51.4	48.6	53.7	42.3	3.5	0.5
	피출자/관계 제조업	848	40.0	60.0	21.0	55.5	19.8	3.7
	피출자/관계 비제조업	1,828	62.0	38.0	41.6	44.9	12.6	0.9
매출 규모	100억 미만	1,285	61.8	38.2	42.4	39.7	15.3	2.7
	100억~500억 미만	1,071	55.0	45.0	33.8	49.1	15.3	1.8
	500억~1,000억 미만	664	45.1	54.9	32.2	54.6	12.3	0.8
	1,000억~2,000억 미만	933	42.3	57.7	31.7	59.7	8.6	0.0
	2,000억~3,000억 미만	434	43.3	56.7	40.2	46.6	12.0	1.2
	3,000억~5,000억 미만	305	25.0	75.0	57.4	37.9	4.8	0.0
	5,000억~1조 미만	199	26.0	74.0	50.8	46.5	2.7	0.0
	1조 이상	116	19.2	80.8	73.0	27.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	1,929	37.0	63.0	32.6	52.6	13.6	1.3
	수출없음	3,078	55.3	44.7	46.2	44.2	8.7	0.9
종사 자수	50명 미만	2,006	61.1	38.9	43.1	40.4	13.9	2.6
	50~100명 미만	761	53.6	46.4	37.1	54.3	7.4	1.2
	100~200명 미만	781	47.3	52.7	26.2	61.8	12.0	0.0
	200~300명 미만	426	35.2	64.8	46.3	39.7	12.8	1.1
	300~500명 미만	436	24.9	75.1	48.2	41.9	9.9	0.0
	500~1,000명 미만	375	27.1	72.9	35.4	55.9	8.7	0.0
	1,000명 이상	223	23.8	76.2	44.1	50.7	5.2	0.0
업력	7년 미만	232	49.4	50.6	37.5	52.3	10.2	0.0
	7~20년 미만	1,673	51.0	49.0	41.0	40.5	18.0	0.4
	20~30년 미만	1,185	51.4	48.6	33.4	54.0	10.0	2.7
	30~40년 미만	786	45.4	54.6	29.3	60.3	9.0	1.4
	40~50년 미만	530	40.4	59.6	44.4	49.8	4.8	1.0
	50년 이상	601	44.6	55.4	58.1	37.9	3.9	0.0
매출 유형	B2B	4,028	47.0	53.0	33.2	53.0	12.8	1.0
	B2C	816	56.6	43.4	76.1	20.8	1.4	1.7
	B2G	163	37.8	62.2	53.2	40.6	6.1	0.0

7.2.1 수탁기업(협력사) 개수

- 수탁기업(협력사) 개수는 평균 78.1개로 조사되었으며, 그 중 ‘중소기업’이 71.3개로 대부분을 차지하는 것으로 조사됨

[그림 2-95] 수탁기업(협력사) 수

(단위 : 개)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 거래하고 있는 수탁기업 수가 평균 115.7개로 피출자/관계 기업 (평균 34.7개)과 차이를 보임
- 제조업의 평균 수탁기업 수는 72.4개, 비제조업은 평균 83.7개로 조사되었으며, 그 중 일반 비제조업의 평균 수탁기업 수가 153.0개로 가장 많았음
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 평균 수탁기업 수가 223.9개로 가장 많았으며, 100억원 미만 기업의 경우 평균 12.2개로 상대적으로 적었음
- 수출 중견기업의 평균 수탁기업 수는 108.3개로 내수기업(51.4개)보다 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 평균 수탁기업 수가 197.3개로 가장 많았으며, 50명 미만 기업의 경우 평균 18.0개로 상대적으로 낮게 나타남
- 업력별로는 50년 이상 기업의 평균 수탁기업 수가 174.5개로 가장 많았으며, 7년 미만 기업의 경우 28.7개로 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 경우 평균 수탁기업수는 75.9개로 조사됨

<표 2-114> 수탁기업(협력사) 수

(단위 : 개사)

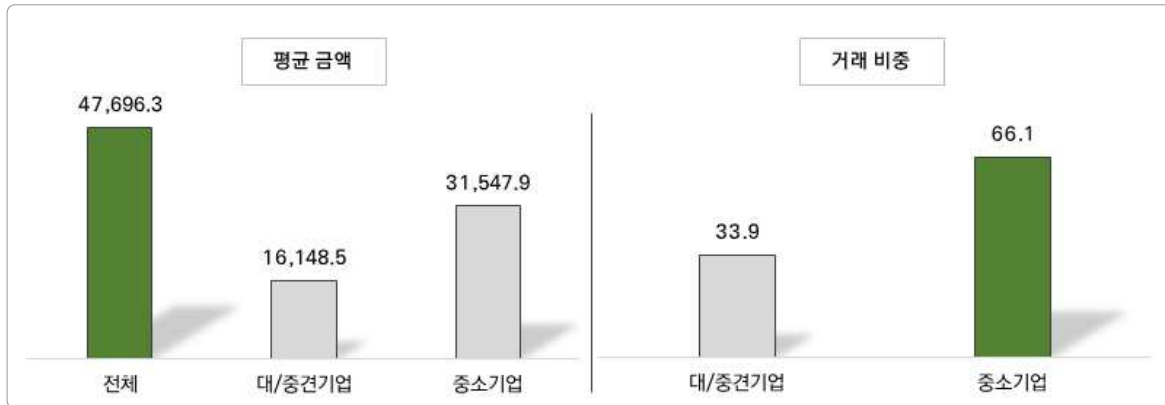
		사례수	합계			평균		
			전체	대/중견기업	중소기업	전체	대/중견기업	중소기업
전 체		2,592	202,371	17,660	184,711	78.1	6.8	71.3
유형	일반중견	1,388	160,589	13,986	146,603	115.7	10.1	105.6
	피출자/관계	1,204	41,782	3,674	38,108	34.7	3.1	31.7
업종	제조업	1,288	93,277	8,449	84,828	72.4	6.6	65.9
	비제조업	1,304	109,093	9,211	99,882	83.7	7.1	76.6
유형/ 업종	일반 제조업	779	67,510	6,398	61,112	86.6	8.2	78.4
	일반 비제조업	608	93,079	7,588	85,491	153.0	12.5	140.5
	피출자/관계 제조업	508	25,768	2,051	23,717	50.7	4.0	46.6
	피출자/관계 비제조업	695	16,014	1,623	14,391	23.0	2.3	20.7
매출 규모	100억 미만	491	5,972	544	5,428	12.2	1.1	11.1
	100억~500억 미만	482	18,804	2,148	16,656	39.0	4.5	34.5
	500억~1,000억 미만	365	20,622	1,837	18,785	56.5	5.0	51.5
	1,000억~2,000억 미만	538	52,446	5,071	47,375	97.5	9.4	88.1
	2,000억~3,000억 미만	246	41,476	2,008	39,467	168.6	8.2	160.4
	3,000억~5,000억 미만	229	17,053	3,269	13,784	74.5	14.3	60.2
	5,000억~1조 미만	147	32,947	1,927	31,020	223.9	13.1	210.8
	1조 이상	94	13,050	856	12,194	139.2	9.1	130.1
수출 여부	수출있음	1,216	131,606	10,086	121,521	108.3	8.3	100.0
	수출없음	1,376	70,764	7,574	63,190	51.4	5.5	45.9
종사 자수	50명 미만	781	14,093	2,018	12,075	18.0	2.6	15.5
	50~100명 미만	353	14,481	1,426	13,055	41.1	4.0	37.0
	100~200명 미만	412	34,024	2,641	31,383	82.7	6.4	76.2
	200~300명 미만	276	25,476	1,538	23,939	92.3	5.6	86.7
	300~500명 미만	327	47,860	3,723	44,137	146.2	11.4	134.8
	500~1,000명 미만	273	32,985	3,063	29,922	120.6	11.2	109.4
	1,000명 이상	170	33,451	3,251	30,200	197.3	19.2	178.1
업력	7년 미만	117	3,365	305	3,061	28.7	2.6	26.1
	7~20년 미만	820	29,165	4,343	24,822	35.6	5.3	30.3
	20~30년 미만	576	38,944	2,916	36,028	67.7	5.1	62.6
	30~40년 미만	429	48,828	3,068	45,760	113.8	7.2	106.7
	40~50년 미만	316	23,916	4,004	19,912	75.7	12.7	63.0
	50년 이상	333	58,153	3,025	55,128	174.5	9.1	165.4
매출 유형	B2B	2,136	162,140	14,035	148,105	75.9	6.6	69.3
	B2C	355	23,150	1,615	21,536	65.3	4.6	60.7
	B2G	101	17,081	2,011	15,070	168.9	19.9	149.0

7.2.2 수탁기업(협력사)과의 거래 현황

- 수탁 기업과의 평균 거래금액은 477억원이며, 그 중 중소기업과의 거래 금액이 315억 48백만원(66.1%)으로 많은 비중을 차지함

[그림 2-96] 수탁 거래 금액

(단위 : 백만원, %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 평균 794.1억원을 거래하고 있으며, 그 중 중소기업이 차지하는 비중이 67.7%(평균 538.0억원)로 조사됨. 피출자/관계기업의 경우 평균 거래금액은 111.4억원으로, 거래 비중은 대/중견기업 47.1%, 중소기업이 52.9%로 조사됨
- 제조업의 평균 거래금액은 631.8억원으로, 그 중 중소기업이 65.4%를 차지하는 것으로 조사됨. 일반 제조업의 경우 평균 거래금액이 919.0억원으로 나타났으며, 피출자/관계 비제조업의 평균 거래금액은 52.8억원으로 타 기업에 비해 다소 낮았음
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 평균 거래금액이 1,962.5억원으로 가장 많았으며, 100억원 미만 기업의 대/중견기업 거래 비중이 59.5%로 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업의 평균 거래금액은 709.1억원으로 내수기업(평균 271.9억원) 보다 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 평균 거래금액이 1,118.6억원으로 가장 많았으며, 50명 미만 기업의 대/중견기업 거래 비중이 57.2%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 평균 거래금액이 923.6억원으로 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 평균 거래금액이 110.9억원으로 타 기업에 비해 낮게 조사됨

<표 2-115> 수탁 거래 금액 및 비중

(단위 : 개사, %, 억원)

		사례수	전체 평균	대/중견기업		중소기업	
				평균 금액	구성비	평균 금액	구성비
전 체		2,592	477.0	161.5	33.9	315.5	66.1
유형	일반중견	1,388	794.1	256.1	32.3	538.0	67.7
	피출자/관계	1,204	111.4	52.4	47.1	59.0	52.9
업종	제조업	1,288	631.8	218.8	34.6	413.0	65.4
	비제조업	1,304	324.0	104.9	32.4	219.2	67.6
유형/ 업종	일반 제조업	779	919.0	300.0	32.6	619.0	67.4
	일반 비제조업	608	634.1	199.8	31.5	434.3	68.5
	피출자/관계 제조업	508	191.6	94.4	49.2	97.3	50.8
	피출자/관계 비제조업	695	52.8	21.8	41.3	31.0	58.7
매출 규모	100억 미만	491	44.7	26.6	59.5	18.1	40.5
	100억~500억 미만	482	66.0	28.1	42.6	37.9	57.4
	500억~1,000억 미만	365	262.6	131.6	50.1	131.0	49.9
	1,000억~2,000억 미만	538	517.8	202.7	39.1	315.2	60.9
	2,000억~3,000억 미만	246	661.1	154.2	23.3	506.9	76.7
	3,000억~5,000억 미만	229	817.9	299.9	36.7	518.0	63.3
	5,000억~1조 미만	147	1,962.5	457.7	23.3	1,504.8	76.7
	1조 이상	94	1,806.2	650.1	36.0	1,156.1	64.0
수출 여부	수출있음	1,216	709.1	237.4	33.5	471.7	66.5
	수출없음	1,376	271.9	94.4	34.7	177.5	65.3
종사 자수	50명 미만	781	81.6	46.7	57.2	34.9	42.8
	50~100명 미만	353	218.9	94.0	42.9	124.9	57.1
	100~200명 미만	412	470.7	243.0	51.6	227.7	48.4
	200~300명 미만	276	533.9	136.5	25.6	397.4	74.4
	300~500명 미만	327	929.7	312.3	33.6	617.4	66.4
	500~1,000명 미만	273	950.8	272.2	28.6	678.6	71.4
	1,000명 이상	170	1,118.6	203.7	18.2	914.9	81.8
업력	7년 미만	117	110.9	17.3	15.6	93.6	84.4
	7~20년 미만	820	313.2	178.2	56.9	135.0	43.1
	20~30년 미만	576	397.0	162.4	40.9	234.6	59.1
	30~40년 미만	429	555.5	113.4	20.4	442.1	79.6
	40~50년 미만	316	606.0	214.3	35.4	391.7	64.6
	50년 이상	333	923.6	181.3	19.6	742.3	80.4
매출 유형	B2B	2,136	471.4	162.4	34.4	309.0	65.6
	B2C	355	520.9	170.9	32.8	350.0	67.2
	B2G	101	440.6	109.6	24.9	331.0	75.1

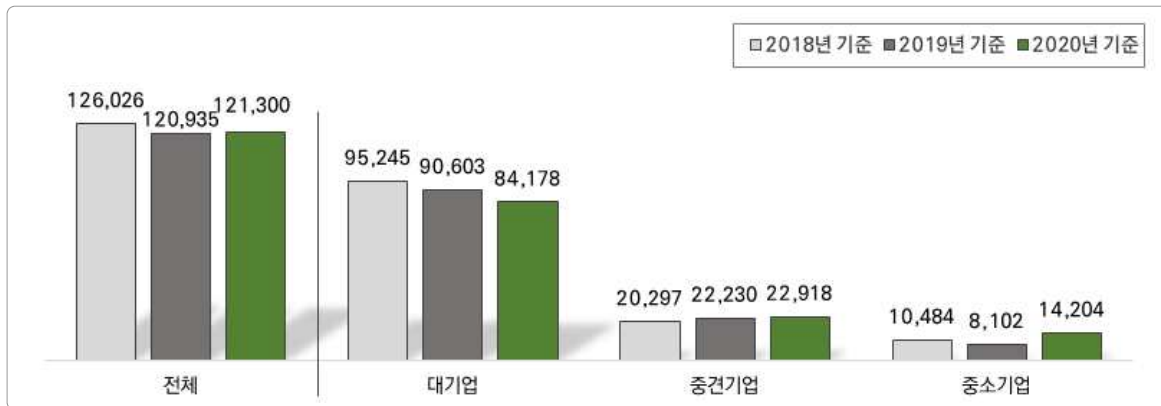
7.2.3 위탁기업과의 거래 현황

○ 수·위탁 거래 기업의 평균 거래금액은 1,213억원이며, 그 중 대기업과의 거래 금액이 841억 78백만원(69.4%)으로 가장 많은 비중을 차지함

- 전년 대비 ‘중소기업’과의 거래 금액이 61억 2백만원 상승한 것으로 조사됨

[그림 2-97] 위탁 거래 금액

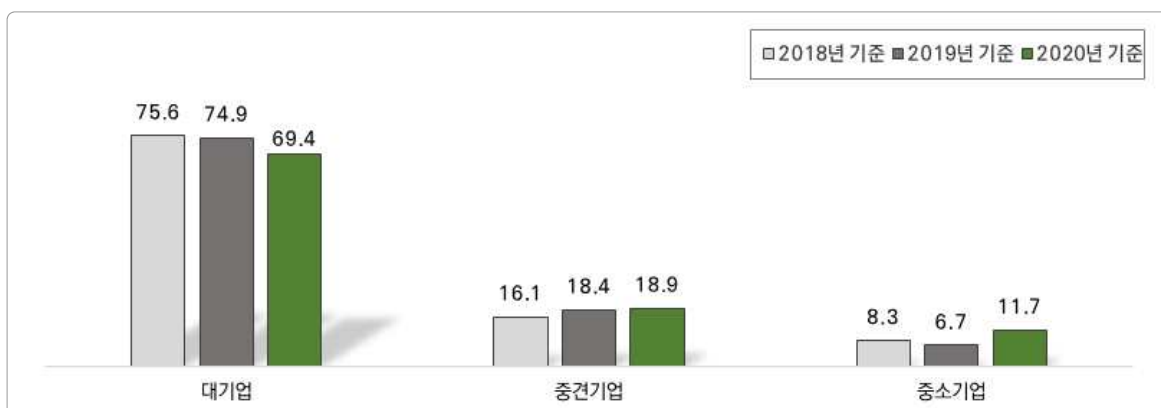
(단위 : 백만원)



- 대기업 거래 비중은 2019년 74.9%에서 69.4%로 소폭 감소하였으며, 중견기업과의 거래 비중은 18.4%에서 18.9%로, 중소기업과의 거래 비중은 6.7%에서 11.7%로 소폭 상승함

[그림 2-98] 위탁 거래 비중

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 평균 2,183.5억원을 거래하고 있으며, 그 중 대기업이 차지하는 비중이 71.0%(평균 1,551.3억원)로 높게 조사됨. 피출자/관계기업의 경우 평균 거래금액은 309.9억원으로 나타났으며, 거래 비중은 대기업이 58.6%, 중견기업이 27.5%로 조사됨
- 제조업의 평균 거래금액은 1,616.3억원으로, 그 중 대기업이 71.0%를 차지하는 것으로 조사됨. 일반 제조업의 경우 평균 거래금액이 2,608.1억원으로 나타났으며, 대기업의 비중이 72.2%로 높게 조사됨. 피출자/관계 비제조업의 평균 거래금액은 165.8억원으로 타 기업에 비해 다소 낮았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 평균 거래금액이 9,772.5억원으로 가장 많았으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업의 대기업 거래 비중이 73.5%로 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업의 평균 거래금액은 1,692.0억원으로 내수기업(평균 682.6억원) 보다 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 평균 거래금액이 3,904.6억원으로 가장 많았으며, 200~300명 미만 기업의 대기업 거래 비중이 74.6%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 평균 거래금액이 2,742.5억원으로 높게 나타났으며, 7년 미만 기업의 대기업 거래 비중이 83.2%로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2B기업의 평균 거래금액이 1,261.0억원으로 가장 많았으며, B2C 기업은 대기업 거래 비중이 78.6%로 높게 조사됨

<표 2-116> 위탁 거래 금액 및 비중

(단위 : 개사, %, 억원)

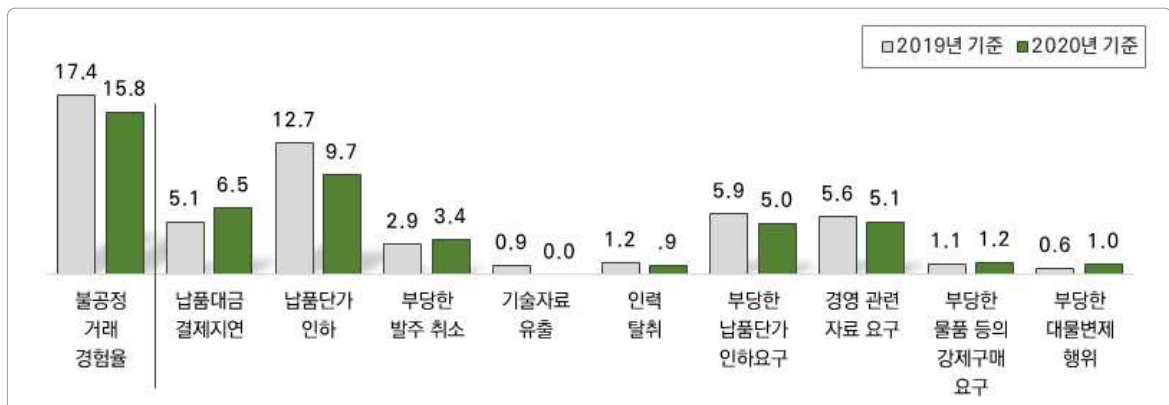
		사례수	전체 평균	대기업		중견기업		중소기업	
				평균 금액	구성 비	평균 금액	구성 비	평균 금액	구성 비
전 체		1,559	1,213.0	841.8	69.4	229.2	18.9	142.0	11.7
유형	일반중견	752	2,183.5	1,551.3	71.0	383.8	17.6	248.3	11.4
	피출자/관계	808	309.9	181.5	58.6	85.3	27.5	43.2	13.9
업종	제조업	872	1,616.3	1,148.2	71.0	308.3	19.1	159.9	9.9
	비제조업	688	701.9	453.5	64.6	128.9	18.4	119.5	17.0
유형/ 업종	일반 제조업	470	2,608.1	1,884.1	72.2	471.6	18.1	252.5	9.7
	일반 비제조업	282	1,474.9	996.1	67.5	237.5	16.1	241.3	16.4
	피출자/관계 제조업	402	455.7	287.0	63.0	117.2	25.7	51.5	11.3
	피출자/관계 비제조업	406	165.8	77.2	46.5	53.7	32.4	35.0	21.1
매출 규모	100억 미만	283	44.7	12.0	26.8	23.9	53.5	8.8	19.7
	100억~500억 미만	319	219.8	120.5	54.8	69.2	31.5	30.1	13.7
	500억~1,000억 미만	247	601.5	340.4	56.6	170.7	28.4	90.4	15.0
	1,000억~2,000억 미만	368	1,426.5	999.0	70.0	240.9	16.9	186.6	13.1
	2,000억~3,000억 미만	147	1,835.0	1,348.6	73.5	298.3	16.3	188.1	10.3
	3,000억~5,000억 미만	98	2,216.4	1,602.6	72.3	388.9	17.5	225.0	10.2
	5,000억~1조 미만	72	5,547.0	4,032.7	72.7	1,034.6	18.7	479.7	8.6
	1조 이상	25	9,772.5	6,809.0	69.7	1,618.1	16.6	1,345.5	13.8
수출 여부	수출있음	819	1,692.0	1,211.7	71.6	312.8	18.5	167.5	9.9
	수출없음	740	682.6	432.2	63.3	136.6	20.0	113.9	16.7
종사 자수	50명 미만	444	271.5	138.2	50.9	68.2	25.1	65.1	24.0
	50~100명 미만	222	503.7	299.2	59.4	130.5	25.9	74.1	14.7
	100~200명 미만	304	972.7	709.7	73.0	178.4	18.3	84.7	8.7
	200~300명 미만	148	956.0	712.9	74.6	157.7	16.5	85.4	8.9
	300~500명 미만	170	2,213.2	1,579.8	71.4	343.0	15.5	290.4	13.1
	500~1,000명 미만	177	2,694.7	1,943.7	72.1	426.6	15.8	324.3	12.0
	1,000명 이상	95	3,904.6	2,658.7	68.1	916.9	23.5	329.0	8.4
업력	7년 미만	73	237.5	197.6	83.2	22.5	9.5	17.4	7.3
	7~20년 미만	484	637.3	375.1	58.9	187.0	29.3	75.3	11.8
	20~30년 미만	384	1,058.3	817.3	77.2	143.1	13.5	98.0	9.3
	30~40년 미만	304	1,423.7	981.8	69.0	305.7	21.5	136.2	9.6
	40~50년 미만	176	1,964.3	1,305.9	66.5	412.2	21.0	246.2	12.5
	50년 이상	140	2,742.5	1,976.6	72.1	324.1	11.8	441.7	16.1
매출 유형	B2B	1,427	1,261.0	870.6	69.0	238.5	18.9	151.9	12.0
	B2C	85	505.9	397.4	78.6	70.0	13.8	38.4	7.6
	B2G	47	1,033.9	770.4	74.5	233.0	22.5	30.6	3.0

7.3 위탁기업과의 불공정 거래 경험

- 위탁기업과의 불공정 거래를 경험했는지에 대해 협력사의 15.8%는 불공정 거래 경험이 있는 것으로 조사됨
 - 세부적으로는 ‘납품단가 인하’가 9.7%로 가장 많았으며, ‘납품대금 결제지연’ 6.5%, ‘경영 관련자료 요구’ 5.1% 순으로 조사됨
 - 전년 대비 불공정 거래 경험은 17.4%에서 15.8%로 소폭 감소함

[그림 2-99] 위탁기업과의 불공정 거래 경험

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 불공정 거래 경험이 18.8%로 피출자/관계기업(12.9%)보다 높게 나타났으며, 그 중 ‘납품단가 인하’가 13.0%로 높게 조사됨
- 제조업의 불공정 거래 경험은 15.3%이며, ‘납품단가 인하’가 10.1%로 높게 조사됨. 일반 제조업의 불공정 거래 경험이 18.8%로 나타났으며, 그 중 ‘납품단가 인하’가 14.9%로 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 불공정 거래 경험이 26.8%로 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업의 불공정 거래 경험이 8.1%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 불공정 거래 경험은 16.7%로 나타났으며, 종사자수별로는 200~300명 미만 기업의 불공정 거래 경험이 24.4%로 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 불공정 거래 경험이 18.3%로 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 매출유형별로는 B2B기업의 불공정 거래 경험이 15.9%로 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-117> 위탁기업과의 불공정 거래 경험

(단위 : 개사, %)

		사례수	불공정 거래 경험율	납품대금 결제지연	납품단가 인하	부당한 발주 취소	기술자료 유출
전 체		1,559	15.8	6.5	9.7	3.4	0.0
유형	일반중견	752	18.8	7.7	13.0	4.0	0.0
	피출자/관계	808	12.9	5.3	6.5	2.8	0.0
업종	제조업	872	15.3	5.0	10.1	2.0	0.0
	비제조업	688	16.3	8.3	9.1	5.2	0.0
유형/ 업종	일반 제조업	470	18.8	5.3	14.9	1.8	0.0
	일반 비제조업	282	18.8	11.8	9.9	7.8	0.0
	피출자/관계 제조업	402	11.3	4.6	4.5	2.2	0.0
	피출자/관계 비제조업	406	14.6	5.9	8.5	3.4	0.0
매출 규모	100억 미만	283	8.1	1.2	2.2	1.2	0.0
	100억~500억 미만	319	17.5	10.3	10.3	3.0	0.0
	500억~1,000억 미만	247	17.1	5.5	9.7	5.9	0.0
	1,000억~2,000억 미만	368	13.5	7.2	10.1	4.8	0.0
	2,000억~3,000억 미만	147	26.3	9.8	15.1	3.8	0.0
	3,000억~5,000억 미만	98	20.4	4.5	15.6	2.2	0.0
	5,000억~1조 미만	72	13.1	4.9	8.2	0.0	0.0
	1조 이상	25	26.8	8.9	26.8	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	819	16.7	6.1	12.6	2.6	0.0
	수출없음	740	14.7	6.8	6.3	4.3	0.0
종사 자수	50명 미만	444	12.4	4.9	7.2	3.6	0.0
	50~100명 미만	222	17.0	6.7	6.8	1.7	0.0
	100~200명 미만	304	13.2	6.7	7.5	4.5	0.0
	200~300명 미만	148	24.4	9.6	17.2	6.7	0.0
	300~500명 미만	170	21.2	10.7	14.3	2.3	0.0
	500~1,000명 미만	177	14.8	3.6	13.3	3.3	0.0
	1,000명 이상	95	15.7	5.5	7.5	0.0	0.0
업력	7년 미만	73	17.3	17.3	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	484	14.7	4.0	9.9	3.3	0.0
	20~30년 미만	384	16.7	10.3	9.6	4.8	0.0
	30~40년 미만	304	13.3	5.2	9.3	3.4	0.0
	40~50년 미만	176	18.2	3.9	11.7	3.6	0.0
	50년 이상	140	18.3	4.5	12.0	1.6	0.0
매출 유형	B2B	1,427	15.9	6.2	9.9	3.2	0.0
	B2C	85	14.7	14.7	10.2	9.0	0.0
	B2G	47	13.1	0.0	0.0	0.0	0.0

(계속)

<표 2-117> 위탁기업과의 불공정 거래 경험

(단위 : 개사, %)

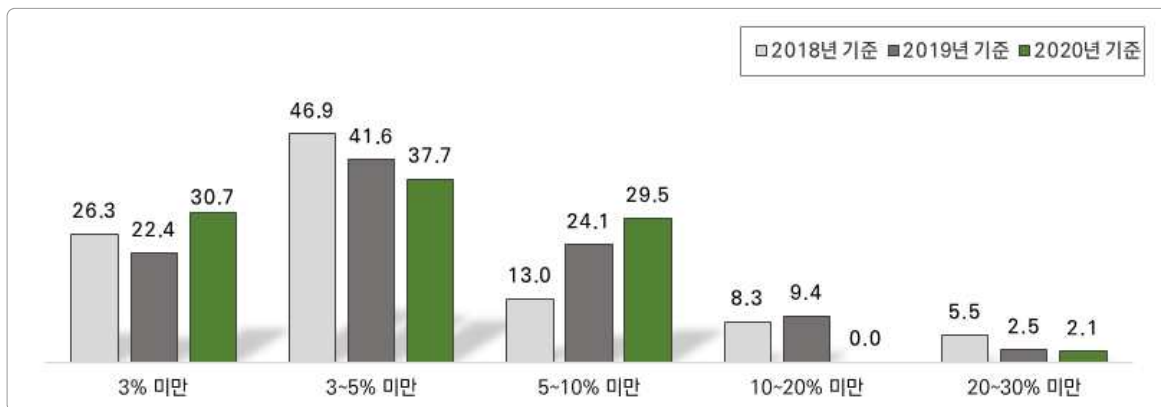
		사례수	인력 탈취	부당한 납품단가 인하요구	경영 관련 자료 요구	부당한 물품 등의 강제구매 요구	부당한 대물변제 행위
전 체		1,559	0.9	5.0	5.1	1.2	1.0
유형	일반중견	752	1.0	6.1	7.1	1.9	1.8
	피출자/관계	808	0.8	4.0	3.3	0.6	0.3
업종	제조업	872	0.3	4.6	5.1	0.8	1.0
	비제조업	688	1.7	5.5	5.3	1.8	1.1
유형/ 업종	일반 제조업	470	0.0	5.9	7.1	1.4	1.2
	일반 비제조업	282	2.7	6.4	7.2	2.7	2.7
	피출자/관계 제조업	402	0.6	3.0	2.7	0.0	0.6
	피출자/관계 비제조업	406	1.0	4.9	3.9	1.2	0.0
매출 규모	100억 미만	283	0.0	3.4	3.4	0.0	0.0
	100억~500억 미만	319	0.0	3.0	4.4	1.5	0.0
	500억~1,000억 미만	247	1.7	8.5	7.0	1.5	0.0
	1,000억~2,000억 미만	368	2.7	5.8	4.0	1.0	3.7
	2,000억~3,000억 미만	147	0.0	3.8	9.2	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	98	0.0	11.2	4.8	6.7	2.2
	5,000억~1조 미만	72	0.0	0.0	5.5	0.0	0.0
	1조 이상	25	0.0	0.0	8.9	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	819	0.3	4.3	5.6	0.5	0.7
	수출없음	740	1.6	5.7	4.7	2.0	1.3
종사 자수	50명 미만	444	0.0	4.0	3.0	0.0	0.0
	50~100명 미만	222	0.0	3.1	6.7	0.0	0.0
	100~200명 미만	304	2.2	1.6	2.4	1.6	0.8
	200~300명 미만	148	2.6	13.1	10.2	1.5	6.5
	300~500명 미만	170	2.3	9.7	8.1	2.3	2.3
	500~1,000명 미만	177	0.0	5.8	6.2	2.5	0.0
	1,000명 이상	95	0.0	2.8	5.0	3.9	0.0
업력	7년 미만	73	0.0	4.8	6.5	0.0	0.0
	7~20년 미만	484	0.8	4.6	5.4	0.0	0.8
	20~30년 미만	384	2.1	5.6	6.0	3.2	1.0
	30~40년 미만	304	0.8	4.1	2.5	0.0	0.8
	40~50년 미만	176	0.0	9.1	4.8	2.5	1.2
	50년 이상	140	0.0	1.6	7.2	1.6	2.6
매출 유형	B2B	1,427	0.7	5.2	4.9	1.1	0.8
	B2C	85	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
	B2G	47	0.0	0.0	13.1	0.0	0.0

7.3.1 납품단가 인하 경험 시 단가인하율

- 납품단가 인하 경험 시 단가인하율은 ‘3~5% 미만’이 37.7%로 가장 많았으며, ‘3% 미만’ 30.7%, ‘5~10% 미만’ 29.5% 순으로 조사됨
- ‘5~10% 미만’(13.0%→24.1%→29.5%)의 경우 매년 상승하였으며, ‘3% 미만’(22.4%→30.7%)은 전년 대비 상승함. ‘3~5% 미만’(46.9%→41.6%→37.7%)은 매년 소폭 감소하는 것으로 나타남

[그림 2-100] 납품단가 인하 경험 시 단가인하율

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업은 ‘3~5% 미만’이 44.1%로 피출자/관계기업(25.7%)보다 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘5~10% 미만’이 38.5%로 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘3~5% 미만’(51.7%), ‘3% 미만’(23.2%)이 상대적으로 높았으며, 비제조업은 ‘5~10% 미만’이 41.0%로 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘3~5% 미만’(51.9%), 피출자/관계 비제조업의 경우 ‘5~10% 미만’(45.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ‘3~5% 미만’이 66.7%로 상대적으로 높게 나타났으며, 100억원~500억원 미만 기업의 경우 ‘3% 미만’이 57.3%로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘3~5% 미만’(41.9%), ‘3% 미만’(31.6%) 순으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 100~200명 미만 기업의 경우 ‘3~5% 미만’이 62.3%로 높게 나타났으며, 50명 미만 기업은 ‘3% 미만’이 41.3%로 상대적으로 높게 응답함
- 업력별로는 40~50년 미만 기업은 ‘3~5% 미만’(63.9%)이 높게 나타났으며, 매출 유형별로는 B2B기업의 경우 ‘5~10% 미만’(31.3%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-118> 납품단가 인하 경험 시 단가인하율

(단위 : 개사, %)

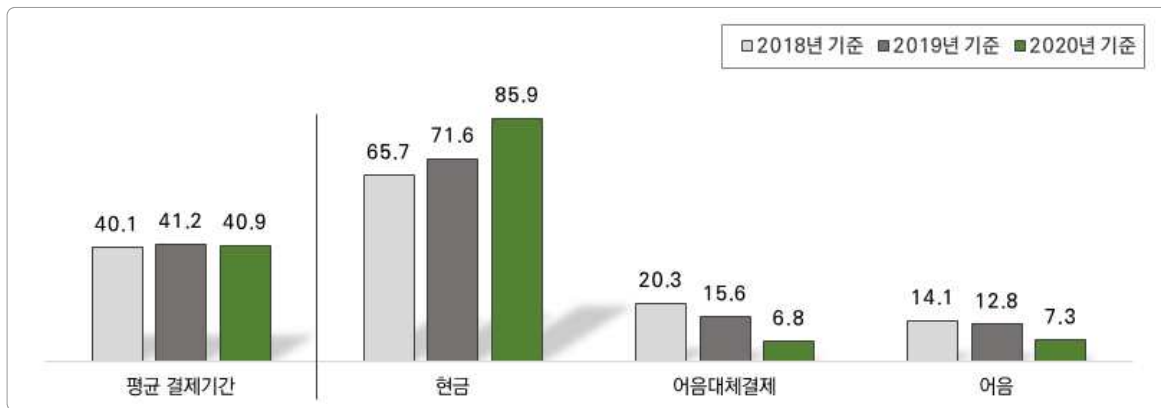
		사례수	3% 미만	3~5% 미만	5~10% 미만	20~30% 미만
전 체		150	30.7	37.7	29.5	2.1
유형	일반중견	98	27.9	44.1	24.8	3.3
	피출자/관계	52	35.8	25.7	38.5	0.0
업종	제조업	88	23.2	51.7	21.5	3.7
	비제조업	62	41.2	17.8	41.0	0.0
유형/ 업종	일반 제조업	70	22.8	51.9	20.7	4.6
	일반 비제조업	28	40.5	24.6	34.9	0.0
	피출자/관계 제조업	18	24.4	51.3	24.4	0.0
	피출자/관계 비제조업	34	41.9	12.2	45.9	0.0
매출 규모	100억 미만	6	0.0	0.0	100.0	0.0
	100억~500억 미만	33	57.3	0.0	42.7	0.0
	500억~1,000억 미만	24	15.3	56.1	15.3	13.4
	1,000억~2,000억 미만	37	20.5	59.7	19.8	0.0
	2,000억~3,000억 미만	22	23.5	37.3	39.2	0.0
	3,000억~5,000억 미만	15	42.9	57.1	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	6	33.3	66.7	0.0	0.0
	1조 이상	7	33.3	0.0	66.7	0.0
수출 여부	수출있음	104	31.6	41.9	23.4	3.1
	수출없음	47	28.6	28.3	43.0	0.0
종사 자수	50명 미만	32	41.3	13.1	45.6	0.0
	50~100명 미만	15	29.2	0.0	49.4	21.4
	100~200명 미만	23	37.7	62.3	0.0	0.0
	200~300명 미만	25	23.6	45.5	30.9	0.0
	300~500명 미만	24	18.3	51.3	30.4	0.0
	500~1,000명 미만	24	39.8	60.2	0.0	0.0
	1,000명 이상	7	0.0	0.0	100.0	0.0
업력	7~20년 미만	48	31.8	18.6	49.6	0.0
	20~30년 미만	37	28.9	45.8	16.5	8.7
	30~40년 미만	28	45.2	41.9	13.0	0.0
	40~50년 미만	21	23.4	63.9	12.7	0.0
	50년 이상	17	15.7	35.2	49.2	0.0
매출 유형	B2B	142	29.1	37.3	31.3	2.3
	B2C	9	55.6	44.4	0.0	0.0

7.4.1 위탁거래 결제 기간/수단

- 위탁기업으로부터 대금을 결제 받는 기간은 평균 40.9일이며, ‘현금’(85.9%), ‘어음대체 결제’(6.8%) 등 현금성 결제의 비중이 높게 조사됨
 - 평균 결제기간은 전년 대비 소폭 감소하였으며, ‘현금’ 비중은 71.6%로 85.9%로 대폭 증가함

[그림 2-101] 위탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 일, %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 평균 결제일은 43.3일, 결제 수단은 ‘현금’(81.8%) 비중이 높았으며, 피출자/관계기업의 평균 결제일은 38.6일로 조사됨
- 제조업의 평균 결제일은 45.6일로 나타났으며, ‘어음’(9.6%), ‘어음대체 결제’(8.8%)가 비제조업보다 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 평균 결제일은 46.6일이며, ‘현금’(78.6%), ‘어음대체 결제’(10.8%) 순으로 비중이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 평균 결제일이 50.7일로 타 기업보다 기간이 길었으며, 결제 방법은 ‘현금’(77.3%), ‘어음’(13.5%) 순으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 평균 결제일은 47.0일이며, ‘현금’(80.7%), ‘어음’(9.9%) 순으로 결제 수단 비중이 높게 조사됨. 종사자수별로는 300~500명 미만 기업의 평균 결제일이 44.6일로 상대적으로 기간이 길었으며, 결제 방법은 ‘현금’(80.2%) 비중이 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 평균 결제일이 45.7일로 타 기업에 비해 길었으며, 매출유형별로는 B2B기업은 평균 결제일은 41.6일이며, ‘현금’ 비중은 85.2%임

<표 2-119> 위탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 개사, 일, %)

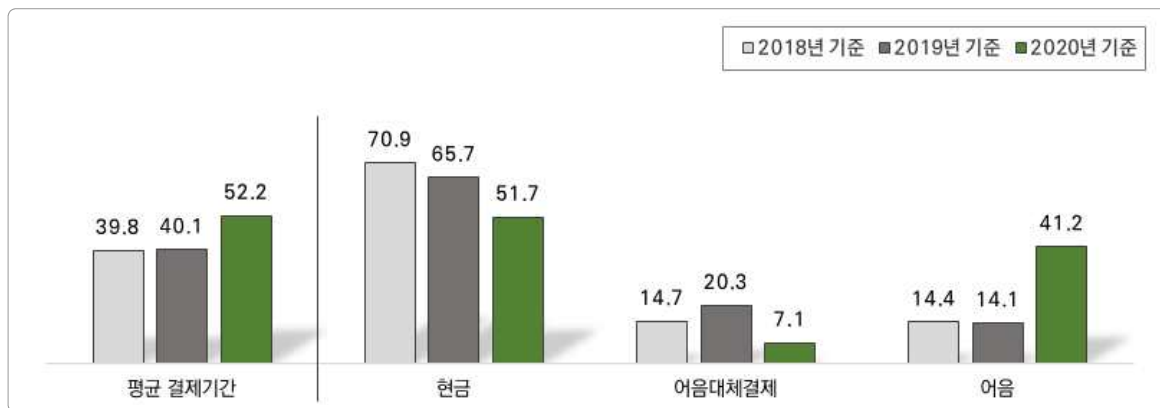
		사례수	평균 결제기간	결제 수단		
				현금	어음대체 결제	어음
전 체		1,559	40.9	85.9	6.8	7.3
유형	일반중견	752	43.3	81.8	9.2	9.0
	피출자/관계	808	38.6	89.7	4.6	5.7
업종	제조업	872	45.6	81.6	8.8	9.6
	비제조업	688	34.9	91.4	4.2	4.4
유형/ 업종	일반 제조업	470	46.6	78.6	10.8	10.6
	일반 비제조업	282	37.9	87.2	6.6	6.1
	피출자/관계 제조업	402	44.4	85.2	6.6	8.3
	피출자/관계 비제조업	406	32.8	94.2	2.6	3.2
매출 규모	100억 미만	283	33.3	91.5	2.5	6.0
	100억~500억 미만	319	41.0	88.4	4.3	7.3
	500억~1,000억 미만	247	39.4	89.7	7.8	2.6
	1,000억~2,000억 미만	368	41.9	82.1	9.4	8.5
	2,000억~3,000억 미만	147	47.8	78.4	11.4	10.2
	3,000억~5,000억 미만	98	50.7	77.3	9.2	13.5
	5,000억~1조 미만	72	44.7	88.5	6.3	5.2
	1조 이상	25	33.3	80.4	4.5	15.2
수출 여부	수출있음	819	47.0	80.7	9.4	9.9
	수출없음	740	34.1	91.7	3.9	4.4
종사 자수	50명 미만	444	37.6	90.4	2.8	6.8
	50~100명 미만	222	39.1	91.2	4.0	4.9
	100~200명 미만	304	44.5	81.6	9.2	9.2
	200~300명 미만	148	43.9	82.2	10.2	7.5
	300~500명 미만	170	44.6	80.2	13.5	6.3
	500~1,000명 미만	177	42.7	85.5	5.6	8.9
	1,000명 이상	95	34.0	83.5	9.4	7.1
업력	7년 미만	73	32.6	100.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	484	38.2	89.2	4.2	6.6
	20~30년 미만	384	41.1	83.7	7.2	9.1
	30~40년 미만	304	42.3	84.8	7.8	7.4
	40~50년 미만	176	45.7	81.6	10.5	7.9
	50년 이상	140	44.4	81.3	11.6	7.2
매출 유형	B2B	1,427	41.6	85.2	7.0	7.8
	B2C	85	31.2	94.4	4.2	1.4
	B2G	47	35.2	91.7	5.1	3.2

7.4.2 수탁거래 결제 기간/수단

- 수탁기업에 대금을 결제하는 기간은 평균 52.2일이며, ‘현금’(51.7%), ‘어음대체결제’(7.1%)등 현금성 결제의 비중이 높게 조사됨

[그림 2-102] 수탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 일, %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 평균 결제일은 52.8일, 결제 수단은 ‘현금’(49.4%) 비중이 높았으며, 피출자/관계기업의 평균 결제일은 51.6일로 조사됨
- 제조업의 평균 결제일은 53.4일로 나타났으며, ‘현금’(49.3%), ‘어음’(42.5%) 순으로 비중이 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 평균 결제일은 54.2일이며, ‘현금’(46.8%), ‘어음’(42.9%) 순으로 비중이 높게 조사됨
- 매출규모별로는 3,000억원~5,000억원 미만 기업의 평균 결제일이 58.1일로 결제 기간이 길고, 100억원 미만 기업은 ‘현금’(60.3%) 비중이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 평균 결제일은 53.2일이며, ‘현금’(50.6%), ‘어음’(40.5%) 순으로 결제 수단 비중이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업의 평균 결제일이 55.2일로 상대적으로 기간이 길었으며, 결제 수단은 ‘현금’(48.8%), ‘어음’(40.5%) 순으로 조사됨
- 업력별로는 50년 이상 기업의 경우 평균 결제일이 56.3일로 상대적으로 결제기간이 길고, 매출유형별로는 B2B기업이 평균 결제일은 52.4일이며, ‘현금’ 비중이 51.2%임

<표 2-120> 수탁거래 결제 기간/수단

(단위 : 개사, 일, %)

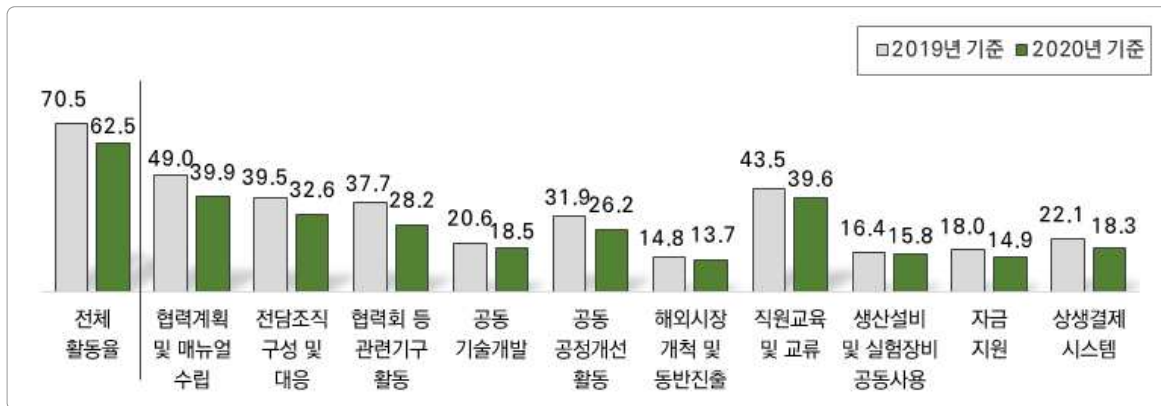
		사례수	평균 결제기간	결제 수단		
				현금	어음대체 결제	어음
전 체		1,886	52.2	51.7	7.1	41.2
유형	일반중견	1,044	52.8	49.4	8.7	41.9
	피출자/관계	843	51.6	54.0	5.5	40.5
업종	제조업	1,046	53.4	49.3	8.2	42.5
	비제조업	840	50.2	55.8	5.2	39.0
유형/ 업종	일반 제조업	640	54.2	46.8	10.3	42.9
	일반 비제조업	404	49.7	55.4	4.9	39.7
	피출자/관계 제조업	407	52.4	52.4	5.6	42.0
	피출자/관계 비제조업	436	50.5	56.1	5.4	38.5
매출 규모	100억 미만	310	47.1	60.3	3.6	36.1
	100억~500억 미만	320	55.2	50.7	5.8	43.5
	500억~1,000억 미만	292	50.2	54.4	7.3	38.3
	1,000억~2,000억 미만	427	51.7	49.2	10.2	40.6
	2,000억~3,000억 미만	186	53.4	49.4	6.8	43.8
	3,000억~5,000억 미만	162	58.1	48.9	7.6	43.6
	5,000억~1조 미만	117	56.3	45.2	7.8	47.0
	1조 이상	72	51.4	40.0	0.0	60.0
수출 여부	수출있음	971	53.2	50.6	9.0	40.5
	수출없음	915	50.8	53.3	4.5	42.2
종사 자수	50명 미만	508	50.7	54.9	5.2	39.8
	50~100명 미만	245	54.3	49.6	3.7	46.7
	100~200명 미만	318	50.6	52.0	6.7	41.2
	200~300명 미만	225	51.0	50.2	12.1	37.7
	300~500명 미만	271	55.2	48.8	10.7	40.5
	500~1,000명 미만	199	53.9	46.8	9.0	44.2
	1,000명 이상	119	51.4	61.7	2.4	35.8
업력	7년 미만	94	53.2	53.3	0.0	46.7
	7~20년 미만	561	49.7	54.6	5.3	40.1
	20~30년 미만	390	52.4	51.2	8.3	40.5
	30~40년 미만	336	53.0	52.9	8.9	38.2
	40~50년 미만	240	52.7	48.5	7.5	44.0
	50년 이상	265	56.3	44.1	9.6	46.3
매출 유형	B2B	1,574	52.4	51.2	7.2	41.6
	B2C	245	48.7	60.7	7.7	31.6
	B2G	68	52.6	50.6	1.6	47.8

7.5.1 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

- 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동을 하는 협력사는 62.5%로 나타났으며, 주로 ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(39.9%), ‘직원교육 및 교류’(39.6%) 등이 높게 조사됨

[그림 2-103] 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업 중 상생협력 활동을 하는 기업은 63.4%로, 그 중 ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(39.8%), ‘직원교육 및 교류’(36.9%)이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 66.4%로 비제조업(57.4%)보다 다소 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(43.4%)이 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 활동을 하는 기업은 67.8%로 ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(42.9%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 활동을 하는 기업은 72.3%로 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(72.3%)이 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 63.6%로, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(40.8%)이 높게 조사됨. 종사자수별로는 50~100명 미만 기업의 활동 경험률이 74.8%로 높았으며, 주로 ‘직원교육 및 교류’(47.5%), ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(45.2%)이 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업이 75.8%로 높았으며, 주로 ‘직원교육 및 교류’(59.7%)가 높게 조사됨

<표 2-121> 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개사, %)

		사례수	전체 활동을	협력계획 및 매뉴얼 수립	전담조직 구성 및 대응	협력회 등 관련 기구 활동	공동 기술개발	공동 공정개선 활동
전 체		1,559	62.5	39.9	32.6	28.2	18.5	26.2
유형	일반중견	752	63.4	39.8	32.4	35.2	25.0	27.9
	피출자/관계	808	61.6	39.9	32.8	21.7	12.5	24.6
업종	제조업	872	66.4	43.4	34.5	35.1	28.5	34.3
	비제조업	688	57.4	35.4	30.2	19.5	5.9	16.1
유형/ 업종	일반 제조업	470	67.8	42.9	36.2	42.5	36.3	35.2
	일반 비제조업	282	55.9	34.7	26.0	23.0	6.3	15.9
	피출자/관계 제조업	402	64.8	43.9	32.5	26.4	19.5	33.2
	피출자/관계 비제조업	406	58.5	36.0	33.1	17.1	5.6	16.2
매출 규모	100억 미만	283	60.1	36.6	29.5	19.5	10.3	20.7
	100억~500억 미만	319	56.1	40.3	37.3	23.1	9.6	25.6
	500억~1,000억 미만	247	71.3	44.8	33.7	24.6	14.3	29.0
	1,000억~2,000억 미만	368	63.5	37.5	26.3	27.9	21.4	27.3
	2,000억~3,000억 미만	147	60.7	33.1	29.3	42.6	29.3	24.0
	3,000억~5,000억 미만	98	59.7	41.2	34.2	36.7	31.3	20.4
	5,000억~1조 미만	72	68.3	46.4	51.9	52.4	44.8	48.1
	1조 이상	25	72.3	72.3	45.5	45.5	35.7	26.8
수출 여부	수출있음	819	63.6	40.8	33.2	33.9	26.8	33.0
	수출없음	740	61.2	38.8	31.9	21.9	9.4	18.7
종사 자수	50명 미만	444	45.5	32.7	24.4	17.3	9.0	19.5
	50~100명 미만	222	74.8	45.2	35.9	33.3	12.7	31.7
	100~200명 미만	304	70.7	40.5	35.9	28.7	21.9	32.6
	200~300명 미만	148	68.4	41.7	39.2	40.2	20.6	22.1
	300~500명 미만	170	70.5	46.3	33.7	25.6	31.2	33.2
	500~1,000명 미만	177	64.0	40.8	33.5	39.2	31.1	26.9
	1,000명 이상	95	60.3	42.7	38.6	31.4	16.6	17.1
업력	7년 미만	73	75.8	44.0	34.5	23.7	14.4	25.5
	7~20년 미만	484	63.2	42.6	38.7	30.0	18.0	33.4
	20~30년 미만	384	64.9	39.9	30.3	26.3	18.0	21.2
	30~40년 미만	304	59.3	34.0	25.4	26.9	16.9	23.8
	40~50년 미만	176	62.3	48.6	35.4	31.2	20.8	27.3
	50년 이상	140	53.1	29.8	28.7	28.8	24.9	19.4
매출 유형	B2B	1,427	61.9	39.6	33.4	30.0	19.9	27.9
	B2C	85	72.9	42.1	27.4	11.3	0.0	9.3
	B2G	47	61.6	44.6	16.4	3.3	10.1	6.8

(계속)

<표 2-121> 위탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개사, %)

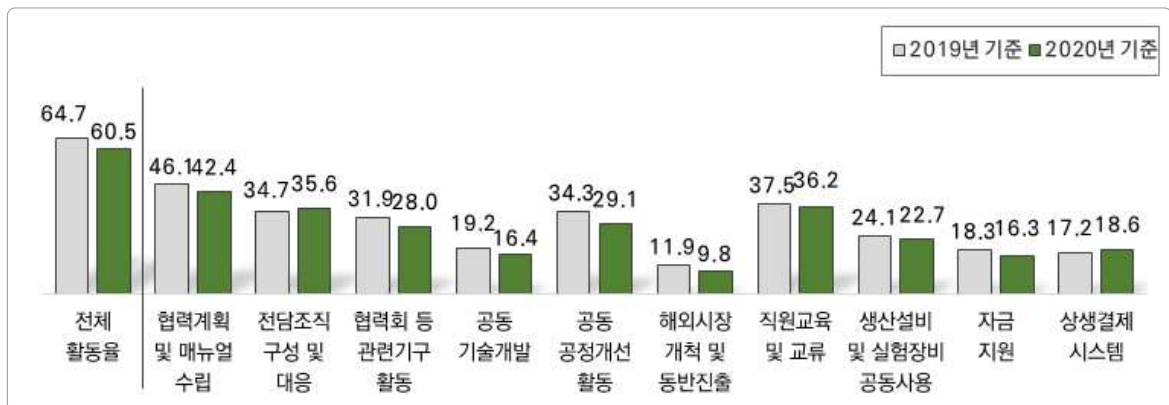
		사례수	해외시장 개척 및 동반진출	직원교육 및 교류	생산설비 및 실험 장비 공동 사용	자금 지원	상생결제 시스템
전 체		1,559	13.7	39.6	15.8	14.9	18.3
유형	일반중견	752	18.1	36.9	17.4	19.8	25.8
	피출자/관계	808	9.6	42.2	14.4	10.2	11.4
업종	제조업	872	17.1	38.9	22.5	15.8	27.6
	비제조업	688	9.4	40.6	7.4	13.6	6.6
유형/ 업종	일반 제조업	470	21.5	38.1	23.9	21.6	36.9
	일반 비제조업	282	12.4	34.9	6.5	16.9	7.3
	피출자/관계 제조업	402	12.1	39.8	20.8	9.1	16.6
	피출자/관계 비제조업	406	7.2	44.5	8.0	11.4	6.1
매출 규모	100억 미만	283	10.3	46.1	16.3	10.3	7.1
	100억~500억 미만	319	7.0	41.7	11.3	8.8	12.8
	500억~1,000억 미만	247	9.4	40.3	15.7	9.7	15.8
	1,000억~2,000억 미만	368	18.0	34.0	13.5	20.6	28.6
	2,000억~3,000억 미만	147	13.3	35.5	21.6	24.8	19.5
	3,000억~5,000억 미만	98	20.1	39.0	22.3	22.7	22.3
	5,000억~1조 미만	72	39.9	39.3	24.6	19.2	35.0
	1조 이상	25	17.8	44.6	17.8	8.9	17.8
수출 여부	수출있음	819	20.8	37.0	19.7	17.5	27.5
	수출없음	740	5.8	42.5	11.5	12.0	8.1
종사 자수	50명 미만	444	6.6	36.8	14.0	10.6	6.0
	50~100명 미만	222	10.4	47.5	10.7	10.6	17.3
	100~200명 미만	304	17.8	43.2	13.1	16.1	26.2
	200~300명 미만	148	13.1	37.1	18.2	24.2	20.9
	300~500명 미만	170	22.8	42.6	18.7	20.7	29.4
	500~1,000명 미만	177	22.5	31.4	30.3	20.4	28.8
	1,000명 이상	95	9.9	37.1	8.8	5.3	9.5
업력	7년 미만	73	14.4	59.7	20.4	34.5	10.8
	7~20년 미만	484	10.3	43.2	20.1	9.7	13.0
	20~30년 미만	384	18.3	41.8	12.5	21.2	17.7
	30~40년 미만	304	16.6	40.2	12.2	16.5	22.9
	40~50년 미만	176	8.6	24.9	13.3	9.7	25.7
	50년 이상	140	12.8	28.3	18.6	8.0	23.0
매출 유형	B2B	1,427	13.4	39.3	16.7	15.0	19.1
	B2C	85	19.1	56.7	7.3	20.8	10.0
	B2G	47	12.2	20.1	5.1	0.0	8.1

7.5.2 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

- 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동을 하는 위탁 중견기업은 60.5%로 나타났으며, 주로 ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(42.4%), ‘직원교육 및 교류’(36.2%) 등이 높게 조사됨

[그림 2-104] 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 65.6%로 피출자/관계기업(54.1%)보다 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(50.0%), ‘전담조직 구성 및 대응’(41.5%)이 높게 조사됨
- 상생협력 활동을 하는 제조업은 66.7%로 비제조업(52.7%)보다 다소 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(45.6%)이 높게 조사됨. 상생협력 활동을 하는 일반 제조업은 70.2%로 상대적으로 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(52.3%)이 높았음
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 84.0%로 높게 나타났으며, ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(70.7%), ‘공동 공정개선활동’(57.8%)이 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 66.0%로, ‘협력계획 및 매뉴얼 수립’(45.8%)이 높게 조사됨. 종사자수별로는 1,000명 이상 기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 70.8%로 가장 높았으며, ‘협력계획 및 매뉴얼수립’(56.3%)이 높게 조사됨
- 업력별로는 50년 이상(70.8%) 기업의 경우 상생협력 활동이 높게 나타났으며, 매출 유형별로는 B2C기업의 경우 상생협력 활동을 하는 기업은 63.4%로 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-122> 수탁기업과의 동반성장 및 상생협력 활동

(단위 : 개사, %)

		사례수	전체 활동을	협력계획 및 매뉴얼 수립	전담조직 구성 및 대응	협력회 등 관련 기구 활동	공동 기술개발	공동 공정개선 활동
전 체		1,886	60.5	42.4	35.6	28.0	16.4	29.1
유형	일반중견	1,044	65.6	50.0	41.5	34.5	21.9	35.9
	피출자/관계	843	54.1	33.0	28.3	20.0	9.6	20.6
업종	제조업	1,046	66.7	45.6	38.7	34.6	23.9	36.7
	비제조업	840	52.7	38.4	31.7	19.8	6.9	19.7
유형/ 업종	일반 제조업	640	70.2	52.3	44.4	39.8	29.7	41.3
	일반 비제조업	404	58.3	46.4	36.9	25.9	9.4	27.4
	피출자/관계 제조업	407	61.1	35.2	29.9	26.4	14.9	29.3
	피출자/관계 비제조업	436	47.5	30.9	26.9	14.0	4.6	12.5
매출 규모	100억 미만	310	42.4	30.3	25.1	15.0	4.8	13.1
	100억~500억 미만	320	53.0	29.5	23.0	15.7	8.5	21.5
	500억~1,000억 미만	292	66.9	40.7	35.5	28.3	16.5	28.5
	1,000억~2,000억 미만	427	60.7	40.8	38.1	28.2	18.8	27.4
	2,000억~3,000억 미만	186	68.0	54.9	48.4	37.9	17.1	44.4
	3,000억~5,000억 미만	162	67.8	59.5	44.3	41.4	28.7	40.1
	5,000억~1조 미만	117	75.1	58.9	44.7	48.1	25.6	42.8
	1조 이상	72	84.0	70.7	54.7	47.1	41.1	57.8
수출 여부	수출있음	971	66.0	45.8	39.3	35.5	23.7	37.2
	수출없음	915	54.6	38.9	31.7	20.0	8.5	20.5
종사 자수	50명 미만	508	42.0	32.3	25.0	16.1	6.0	17.7
	50~100명 미만	245	70.5	38.7	29.0	23.3	11.2	23.3
	100~200명 미만	318	68.2	38.4	38.2	28.6	14.0	30.3
	200~300명 미만	225	60.4	48.8	38.2	35.1	17.0	34.3
	300~500명 미만	271	69.5	53.2	46.2	37.1	30.3	41.2
	500~1,000명 미만	199	64.4	49.0	39.1	35.7	24.6	32.3
	1,000명 이상	119	70.8	56.3	52.6	40.1	30.6	44.0
업력	7년 미만	94	61.7	33.2	17.9	9.5	7.0	8.6
	7~20년 미만	561	59.6	41.6	37.8	28.5	15.3	32.1
	20~30년 미만	390	56.1	39.5	33.5	26.8	14.0	23.3
	30~40년 미만	336	54.2	41.1	33.2	26.8	14.8	31.5
	40~50년 미만	240	66.6	53.0	40.4	34.0	17.6	33.7
	50년 이상	265	70.8	43.7	39.0	31.4	26.2	31.4
매출 유형	B2B	1,574	60.0	42.0	36.1	29.4	17.5	29.2
	B2C	245	63.4	45.7	34.3	18.5	8.3	28.4
	B2G	68	59.6	39.5	28.0	28.8	19.8	29.3

(계속)

<표 2-122> 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		1,886	9.8	36.2	22.7	16.3	18.6
유형	일반중견	1,044	12.6	38.5	27.4	20.4	23.9
	피출자/관계	843	6.3	33.4	16.8	11.2	12.1
업종	제조업	1,046	13.9	39.2	31.6	21.9	22.2
	비제조업	840	4.6	32.5	11.5	9.3	14.2
유형/ 업종	일반 제조업	640	17.1	41.9	35.7	27.5	28.6
	일반 비제조업	404	5.5	33.1	14.3	9.1	16.5
	피출자/관계 제조업	407	8.9	35.0	25.2	13.0	12.2
	피출자/관계 비제조업	436	3.8	32.0	8.8	9.5	12.0
매출 규모	100억 미만	310	5.1	29.4	14.2	8.1	11.0
	100억~500억 미만	320	2.7	31.6	9.9	7.2	10.9
	500억~1,000억 미만	292	8.8	35.2	30.6	16.9	14.8
	1,000억~2,000억 미만	427	12.7	34.5	23.0	17.0	23.8
	2,000억~3,000억 미만	186	12.4	45.6	28.7	24.5	19.2
	3,000억~5,000억 미만	162	13.5	34.9	30.0	21.9	28.9
	5,000억~1조 미만	117	14.5	51.9	27.7	25.6	25.3
	1조 이상	72	25.1	54.4	41.1	35.2	35.5
수출 여부	수출있음	971	16.0	38.6	28.8	20.8	22.7
	수출없음	915	3.2	33.7	16.2	11.4	14.3
종사 자수	50명 미만	508	4.0	27.1	14.0	7.0	8.0
	50~100명 미만	245	4.2	39.1	21.9	15.3	20.1
	100~200명 미만	318	8.4	37.5	25.1	15.1	19.8
	200~300명 미만	225	13.5	32.1	21.0	19.6	14.1
	300~500명 미만	271	19.4	41.1	25.4	19.8	32.0
	500~1,000명 미만	199	10.4	41.0	39.7	29.0	22.3
	1,000명 이상	119	19.8	54.8	23.0	25.2	30.2
업력	7년 미만	94	6.6	36.6	14.5	11.7	12.6
	7~20년 미만	561	8.2	35.9	25.5	10.6	14.9
	20~30년 미만	390	10.3	37.3	21.6	17.3	14.5
	30~40년 미만	336	10.3	35.4	19.0	18.5	19.6
	40~50년 미만	240	9.7	35.7	22.3	17.7	22.2
	50년 이상	265	13.0	36.7	26.0	24.2	30.3
매출 유형	B2B	1,574	9.8	36.2	23.4	16.7	18.9
	B2C	245	7.7	38.2	20.1	15.6	15.7
	B2G	68	17.6	29.2	15.5	7.9	24.0

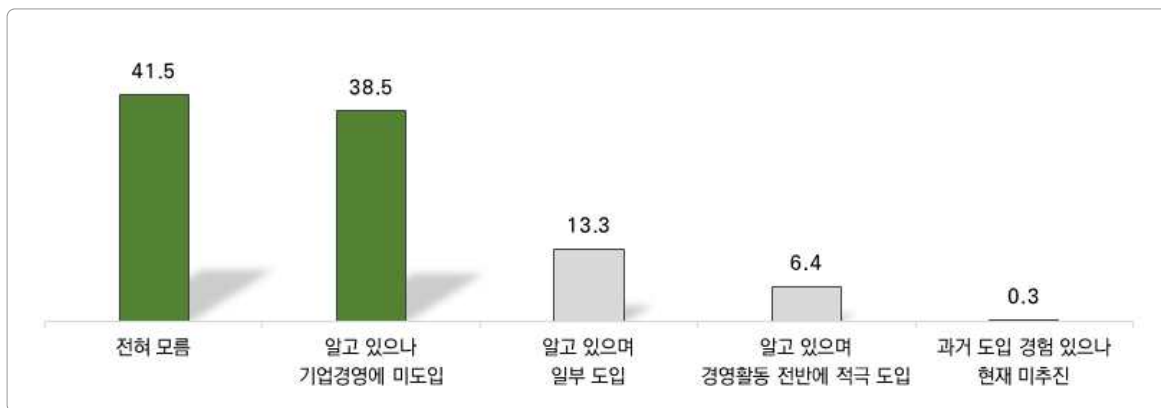
08. 기타

8.1 ESG경영 도입 여부

- ESG경영을 도입한 중견기업은 19.7%(일부 도입 13.3%+적극 도입 6.4%)로 나타났으며, ‘알고 있으나 미도입’은 38.5%로 조사됨

[그림 2-105] ESG경영 도입 여부

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ESG경영을 도입한 기업은 25.6%(일부 도입 18.7%+ 적극 도입 6.9%)로 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘전혀 모름’이 48.5%로 높게 조사됨
- ESG경영을 도입한 제조업은 24.2%(일부 도입 17.9%+적극 도입 6.3%)로 나타났으며, 비제조업은 16.9%로 업종별로 차이를 보임. ESG경영을 도입한 일반 제조업은 30.9%(일부 도입 22.6%+적극 도입 8.3%)로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 5,000억원~1조원 미만 기업의 경우 ESG경영을 도입한 기업은 44.4%로 가장 높게 나타났으며, 100억원 미만 기업은 9.3%로 상대적으로 낮게 조사됨
- 수출 중견기업의 25.3%(일부 도입 19.0%+적극 도입 6.3%)가 ESG경영을 도입한 것으로 나타났으며, 내수기업은 ‘전혀 모름’(48.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 ESG경영을 도입한 1,000명 이상 기업은 36.9%로 가장 높게 나타났으며, 업력별로는 50년 이상의 경우 ESG경영을 도입한 기업은 30.7%임
- 매출유형별로는 ESG경영을 도입한 B2G기업은 34.2%로 상대적으로 높게 나타남

<표 2-123> ESG경영 도입 여부

(단위 : 개사, %)

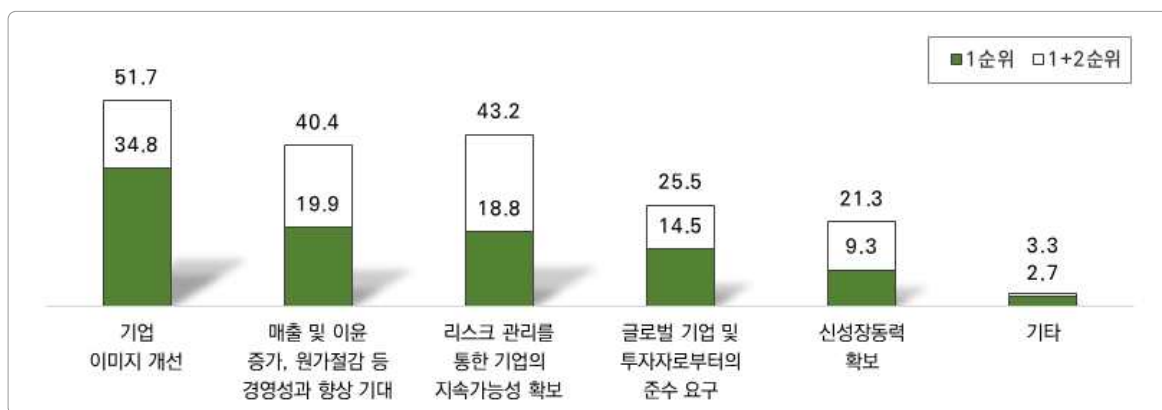
		사례수	전혀 모름	알고 있으나 기업경영 미도입	도입하고 있음		과거도입 경험 있으나 현재 미추진	
					알고 있으며 일부도입	경영활동 전반에 적극도입		
전 체		5,007	41.5	38.5	19.7	13.3	6.4	0.3
유형	일반중견	2,331	33.4	40.6	25.6	18.7	6.9	0.4
	피출자/관계	2,676	48.5	36.7	14.6	8.6	6.0	0.2
업종	제조업	1,928	33.4	42.4	24.2	17.9	6.3	0.0
	비제조업	3,079	46.5	36.1	16.9	10.4	6.5	0.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	26.9	42.1	30.9	22.6	8.3	0.0
	일반 비제조업	1,251	39.0	39.3	21.0	15.3	5.7	0.7
	피출자/관계 제조업	848	41.6	42.9	15.6	11.8	3.8	0.0
	피출자/관계 비제조업	1,828	51.7	33.8	14.2	7.1	7.1	0.3
매출 규모	100억 미만	1,285	58.5	31.8	9.3	4.5	4.8	0.5
	100억~500억 미만	1,071	42.9	38.3	18.9	10.9	8.0	0.0
	500억~1,000억 미만	664	35.6	42.9	21.6	15.0	6.6	0.0
	1,000억~2,000억 미만	933	35.7	45.5	18.9	15.0	3.9	0.0
	2,000억~3,000억 미만	434	36.5	34.0	28.1	19.8	8.3	1.4
	3,000억~5,000억 미만	305	27.0	43.0	30.0	22.6	7.4	0.0
	5,000억~1조 미만	199	16.0	39.6	44.4	32.5	11.9	0.0
	1조 이상	116	20.7	36.9	40.2	28.3	11.9	2.2
수출 여부	수출있음	1,929	30.5	44.0	25.3	19.0	6.3	0.2
	수출없음	3,078	48.3	35.1	16.2	9.7	6.5	0.4
종사 자수	50명 미만	2,006	55.0	30.3	14.2	7.9	6.3	0.5
	50~100명 미만	761	38.1	40.4	21.6	17.8	3.8	0.0
	100~200명 미만	781	40.0	44.4	15.6	10.0	5.6	0.0
	200~300명 미만	426	30.7	47.0	22.4	16.8	5.6	0.0
	300~500명 미만	436	21.8	50.1	27.5	19.5	8.0	0.7
	500~1,000명 미만	375	26.0	41.9	32.0	23.7	8.3	0.0
	1,000명 이상	223	21.3	40.8	36.9	22.2	14.7	1.1
업력	7년 미만	232	31.3	39.8	28.9	10.5	18.4	0.0
	7~20년 미만	1,673	49.2	33.4	17.0	10.7	6.3	0.4
	20~30년 미만	1,185	45.0	38.9	16.2	11.9	4.3	0.0
	30~40년 미만	786	37.5	45.4	16.3	12.4	3.9	0.8
	40~50년 미만	530	37.7	37.4	24.9	18.3	6.6	0.0
	50년 이상	601	25.5	43.3	30.7	21.1	9.6	0.4
매출 유형	B2B	4,028	40.3	39.5	19.9	13.5	6.4	0.3
	B2C	816	50.8	33.1	15.8	10.5	5.3	0.4
	B2G	163	23.9	42.0	34.2	20.9	13.3	0.0

8.2 ESG경영 도입 이유

- ESG경영을 도입한 이유에 대해 ‘기업 이미지 개선’이 34.8%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘경영성과 향상 기대’ 19.9%, ‘기업의 지속가능성 확보’ 18.8% 순으로 조사됨
- 복수응답의 경우 ‘기업 이미지 개선’(51.7%), ‘기업의 지속가능성 확보’(43.2%), ‘경영성과 향상 기대’(40.4%) 등이 높게 조사됨

[그림 2-106] ESG경영 도입 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘기업의 지속가능성 확보’(22.5%), ‘신성장동력 확보’(11.2%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 비제조업은 ‘기업 이미지 개선’이 36.1%로 높게 나타났으며, 제조업은 ‘글로벌 기업 및 투자자로부터의 준수 요구’(16.8%), ‘신성장동력 확보’(12.3%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원~500억원 미만 기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(47.6%)이 높게 나타났으며, 1,000억원~2,000억원 미만 기업은 ‘경영성과 향상 기대’(28.4%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘기업의 지속가능성 확보’(20.8%), ‘준수 요구’(20.3%)가 내수기업보다 높았으며, 내수기업은 ‘기업 이미지 개선’(42.5%)이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50~100명 미만 기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(43.5%)이 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업은 ‘기업의 지속가능성 확보’(26.7%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7~20년 미만 기업의 경우 ‘기업 이미지 개선’(42.2%)이 가장 높게 나타났으며, 7년 미만 기업은 ‘경영성과 향상 기대’(36.1%)가 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-124> ESG경영 도입 이유 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	기업 이미지 개선	매출 및 이윤 증가, 원가 절감 등 경영 성과 향상 기대	신성장 동력 확보	글로벌 기업 및 투자자로 부터의 준수 요구	리스크 관리를 통한 기업의 지속 가능성 확보	기타
전 체		1,003	34.8	19.9	9.3	14.5	18.8	2.7
유형	일반중견	606	31.9	17.9	11.2	13.6	22.5	2.9
	피출자/관계	397	39.1	23.0	6.5	15.8	13.2	2.4
업종	제조업	466	33.2	18.5	12.3	16.8	17.7	1.5
	비제조업	536	36.1	21.1	6.8	12.5	19.8	3.8
유형/ 업종	일반 제조업	335	30.7	14.8	13.7	18.9	20.8	1.1
	일반 비제조업	271	33.5	21.7	8.0	7.1	24.7	5.0
	피출자/관계 제조업	132	39.7	28.1	8.5	11.4	10.0	2.3
	피출자/관계 비제조업	265	38.8	20.5	5.5	18.0	14.8	2.4
매출 규모	100억 미만	125	36.9	27.6	5.0	19.9	10.6	0.0
	100억~500억 미만	202	47.6	16.1	6.9	11.5	15.5	2.4
	500억~1,000억 미만	143	31.0	16.3	5.9	10.2	29.4	7.3
	1,000억~2,000억 미만	176	33.2	28.4	7.7	12.6	12.9	5.2
	2,000억~3,000억 미만	128	38.1	15.6	10.2	17.0	19.1	0.0
	3,000억~5,000억 미만	91	24.9	20.5	19.8	12.6	22.2	0.0
	5,000억~1조 미만	88	23.3	18.3	20.1	14.8	23.6	0.0
	1조 이상	49	23.5	9.2	5.1	28.6	28.6	5.1
수출 여부	수출있음	491	26.8	15.6	13.4	20.3	20.8	3.1
	수출없음	511	42.5	24.1	5.4	8.9	16.9	2.3
종사 자수	50명 미만	294	36.7	20.8	6.8	14.2	18.0	3.5
	50~100명 미만	164	43.5	20.0	7.5	15.8	11.2	1.9
	100~200명 미만	122	35.5	23.4	6.3	11.1	20.7	3.0
	200~300명 미만	95	38.5	21.3	7.0	10.4	22.8	0.0
	300~500명 미만	123	29.6	19.8	18.4	8.9	20.4	3.0
	500~1,000명 미만	120	28.9	13.8	12.2	23.0	19.0	3.1
	1,000명 이상	85	21.6	19.0	11.5	18.3	26.7	3.0
업력	7년 미만	67	24.6	36.1	22.1	0.0	17.2	0.0
	7~20년 미만	290	42.2	24.0	5.1	16.0	11.3	1.4
	20~30년 미만	191	33.1	16.2	8.7	15.3	22.7	3.9
	30~40년 미만	134	33.8	19.4	7.8	11.8	24.5	2.7
	40~50년 미만	132	25.0	23.7	11.0	10.9	22.9	6.4
	50년 이상	187	36.2	9.3	11.8	20.9	20.2	1.6
매출 유형	B2B	816	34.5	19.4	9.8	15.8	18.4	2.1
	B2C	132	36.5	21.4	5.5	8.9	27.6	0.0
	B2G	55	34.2	24.5	11.2	8.3	4.1	17.7

<표 2-125> ESG경영 도입 이유 1+2순위

(단위 : 개사, %)

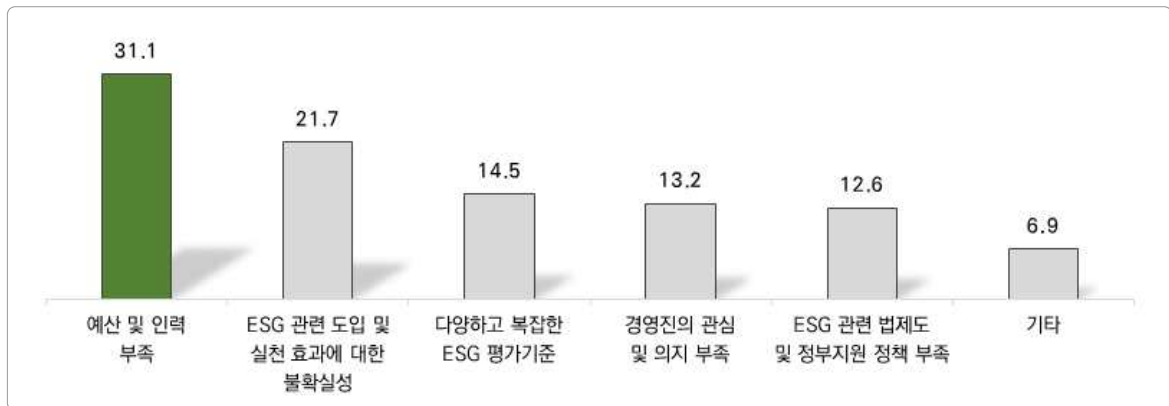
		사례수	기업 이미지 개선	매출 및 이윤 증가, 원가 절감 등 경영 성과 향상 기대	신성장 동력 확보	글로벌 기업 및 투자자로 부터의 준수 요구	리스크 관리를 통한 기업의 지속 가능성 확보	기타
전 체		1,003	51.7	40.4	21.3	25.5	43.2	3.3
유형	일반중견	606	48.5	36.4	22.3	28.2	47.7	2.9
	피출자/관계	397	56.6	46.4	19.7	21.5	36.3	4.0
업종	제조업	466	45.0	41.7	24.3	31.8	45.4	1.5
	비제조업	536	57.5	39.3	18.7	20.1	41.3	4.9
유형/ 업종	일반 제조업	335	43.9	36.5	26.0	34.5	48.2	1.1
	일반 비제조업	271	54.2	36.4	17.8	20.4	47.1	5.0
	피출자/관계 제조업	132	48.0	54.9	19.9	24.9	38.3	2.3
	피출자/관계 비제조업	265	60.8	42.2	19.5	19.8	35.3	4.8
매출 규모	100억 미만	125	59.6	52.8	19.9	22.7	20.5	5.0
	100억~500억 미만	202	67.7	36.9	19.7	19.5	42.2	2.4
	500억~1,000억 미만	143	43.4	33.7	15.7	29.6	49.0	7.3
	1,000억~2,000억 미만	176	52.4	45.5	20.5	28.8	36.0	5.2
	2,000억~3,000억 미만	128	44.5	46.3	18.7	29.9	54.1	0.0
	3,000억~5,000억 미만	91	44.7	37.9	29.7	17.4	52.6	0.0
	5,000억~1조 미만	88	38.4	35.3	38.8	25.5	52.2	0.0
	1조 이상	49	42.9	23.0	10.2	37.8	51.6	5.1
수출 여부	수출있음	491	41.6	33.9	24.9	36.0	47.7	3.1
	수출없음	511	61.4	46.6	17.8	15.5	38.9	3.5
종사 자수	50명 미만	294	60.6	38.7	19.6	21.5	35.9	5.6
	50~100명 미만	164	52.4	46.3	20.6	35.3	32.2	1.9
	100~200명 미만	122	51.1	50.2	20.2	16.2	43.7	3.0
	200~300명 미만	95	52.3	35.4	7.0	28.6	61.1	0.0
	300~500명 미만	123	40.7	46.2	31.3	23.2	46.5	3.0
	500~1,000명 미만	120	53.5	30.9	28.6	29.5	42.7	3.1
	1,000명 이상	85	33.0	31.5	21.3	28.3	64.6	3.0
업력	7년 미만	67	35.0	50.6	31.4	17.3	47.5	0.0
	7~20년 미만	290	60.1	48.8	16.5	21.7	30.4	3.6
	20~30년 미만	191	48.8	33.7	21.1	29.5	48.4	3.9
	30~40년 미만	134	47.7	49.5	16.8	24.1	37.8	2.7
	40~50년 미만	132	52.2	38.7	26.0	24.1	46.3	6.4
	50년 이상	187	50.1	25.2	25.1	32.5	57.9	1.6
매출 유형	B2B	816	50.3	39.6	24.1	28.3	42.8	2.9
	B2C	132	63.5	44.6	5.5	15.9	50.2	0.0
	B2G	55	43.7	41.6	17.8	8.3	31.7	17.7

8.3 ESG경영 도입 애로사항

- ESG경영 도입 애로사항에 대해 ‘예산 및 인력 부족’이 31.1%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘ESG관련 도입 및 실천 효과에 대한 불확실성’ 21.7%, ‘다양하고 복잡한 ESG 평가기준’ 14.5% 순으로 조사됨

[그림 2-107] ESG경영 도입 애로사항

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계기업 모두 ‘예산 및 인력 부족’이 각각 30.3%, 32.0%로 높게 나타났으며, 일반 중견기업의 경우 ‘법제도 및 정부지원 정책 부족’(15.2%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업은 ‘예산 및 인력 부족’(32.2%), ‘도입 및 실천 효과에 대한 불확실성’(25.1%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 일반 제조업의 경우 ‘법제도 및 정부지원 정책 부족’(16.8%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘예산 및 인력 부족’(39.1%)이 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업은 ‘다양하고 복잡한 평가기준’(20.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘예산 및 인력 부족’(32.5%)이 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘경영진의 관심 및 의지 부족’(14.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업의 경우 ‘예산 및 인력 부족’(35.7%)이 높게 나타났으며, 100~200명 미만 기업은 ‘도입 및 실천 효과에 대한 불확실성’(29.6%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-126> ESG경영 도입 애로사항

(단위 : 개사, %)

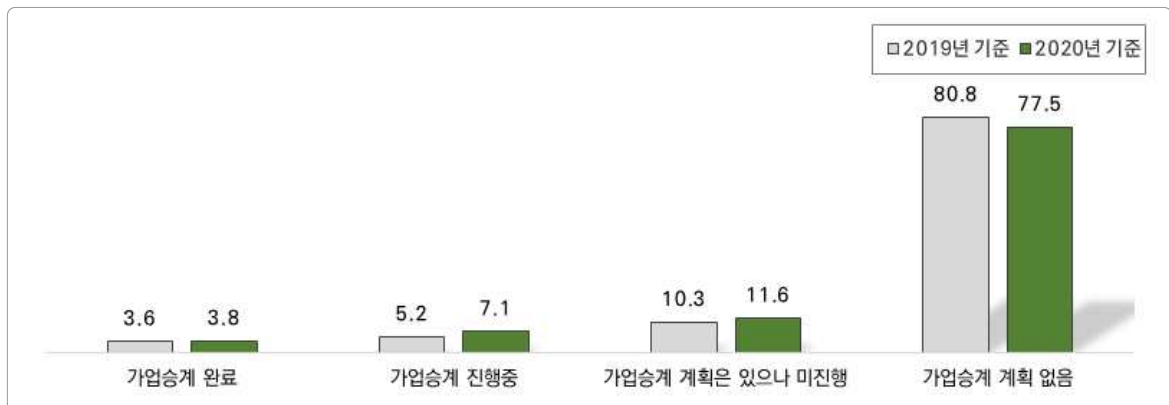
		사례수	예산 및 인력 부족	경영진의 관심 및 의지 부족	ESG 관련 법제도 및 정부 지원 정책 부족	ESG 관련 도입 및 실천 효과에 대한 불확실 성	다양 하고 복잡한 ESG 평가 기준	기타
전 체		2,931	31.1	13.2	12.6	21.7	14.5	6.9
유형	일반중견	1,552	30.3	14.2	15.2	22.2	13.8	4.3
	피출자/관계	1,379	32.0	12.1	9.7	21.0	15.3	9.8
업종	제조업	1,284	32.2	12.2	14.1	25.1	13.6	2.8
	비제조업	1,646	30.2	14.0	11.5	19.0	15.2	10.1
유형/ 업종	일반 제조업	789	32.2	13.3	16.8	22.9	13.3	1.5
	일반 비제조업	763	28.2	15.1	13.5	21.6	14.3	7.3
	피출자/관계 제조업	495	32.2	10.4	9.7	28.6	14.0	5.0
	피출자/관계 비제조업	884	31.9	13.1	9.7	16.8	16.0	12.5
매출 규모	100억 미만	533	39.1	14.9	6.3	16.5	11.5	11.6
	100억~500억 미만	612	31.2	12.3	10.5	18.5	18.3	9.3
	500억~1,000억 미만	428	24.7	9.8	16.5	26.6	14.1	8.3
	1,000억~2,000억 미만	600	31.9	16.2	12.1	26.1	11.1	2.6
	2,000억~3,000억 미만	276	33.8	12.5	13.6	22.6	15.3	2.2
	3,000억~5,000억 미만	223	28.0	12.3	17.2	20.3	15.5	6.6
	5,000억~1조 미만	167	24.0	11.8	21.7	20.8	17.5	4.2
	1조 이상	92	20.2	13.1	18.2	22.9	20.4	5.2
수출 여부	수출있음	1,340	32.5	11.7	13.7	22.6	16.2	3.4
	수출없음	1,591	29.9	14.5	11.7	20.9	13.1	9.9
종사 자수	50명 미만	902	35.7	15.0	9.3	17.6	14.9	7.6
	50~100명 미만	471	28.1	10.4	7.9	23.8	18.9	10.9
	100~200명 미만	469	30.8	12.1	11.4	29.6	10.9	5.1
	200~300명 미만	295	36.9	9.0	18.4	18.6	11.9	5.1
	300~500명 미만	341	23.2	14.5	21.2	22.8	14.1	4.2
	500~1,000명 미만	277	31.0	15.6	13.6	20.0	15.5	4.2
	1,000명 이상	175	21.6	15.5	17.3	21.5	13.9	10.3
업력	7년 미만	159	39.3	15.6	16.2	11.7	13.1	4.2
	7~20년 미만	850	28.2	14.3	11.8	17.7	15.5	12.4
	20~30년 미만	652	35.8	9.6	13.7	24.3	10.2	6.5
	30~40년 미만	492	30.7	14.1	10.4	25.5	13.3	6.0
	40~50년 미만	330	26.2	16.7	19.4	20.6	14.0	3.2
	50년 이상	448	30.8	12.0	8.8	25.5	21.1	1.8
매출 유형	B2B	2,405	31.4	13.5	12.1	21.5	14.5	7.0
	B2C	402	34.0	9.4	17.7	22.1	12.5	4.2
	B2G	124	15.7	19.2	6.8	24.2	20.8	13.3

8.4 가업승계 도입 여부

- 중견기업의 77.5%는 ‘가업 승계 계획이 없는 것’으로 높게 조사됨. ‘가업승계 완료’는 3.8%, ‘가업승계 진행 중’은 7.1%로 조사됨
 - ‘가업승계 완료’(3.6%→3.8%), ‘가업승계 진행중’(5.2%→7.1%), ‘가업승계 계획은 있으나 미진행’(10.3%→11.6%)의 경우 전년 대비 소폭 상승함

[그림 2-108] 가업승계 도입 여부

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘가업승계 완료’(6.2%), ‘가업승계 진행중’(11.5%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업은 ‘가업승계 계획 없음’(86.1%)이 높게 조사됨
- 제조업은 ‘가업승계 완료’(5.7%), ‘가업승계 진행중’(9.1%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘가업승계 계획 없음’(80.5%)이 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘가업승계 완료’(8.6%), ‘가업승계 진행중’(14.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업은 ‘가업승계 계획 없음’(89.7%)이 높게 나타났으며, 3,000억원~5,000억원 미만 기업은 ‘가업승계 진행중’(15.5%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘가업승계 완료’(5.4%), ‘가업승계 진행중’(9.6%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘가업승계 계획 없음’(80.4%)이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 1,000명 이상 기업은 ‘가업승계 계획 없음’(85.8%)이 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업은 ‘가업승계 진행중’(13.6%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 7년 미만 기업은 ‘가업승계 계획 없음’(92.3%)이 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘가업승계 완료’(12.4%)이 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-127> 가업승계 도입 여부

(단위 : 개사, %)

		사례수	가업승계 완료	가업승계 진행중	가업승계 계획은 있으나 미진행	가업승계 계획 없음
전 체		5,007	3.8	7.1	11.6	77.5
유형	일반중견	2,331	6.2	11.5	14.6	67.6
	피출자/관계	2,676	1.6	3.2	9.1	86.1
업종	제조업	1,928	5.7	9.1	12.4	72.8
	비제조업	3,079	2.6	5.8	11.2	80.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	8.6	14.3	16.3	60.8
	일반 비제조업	1,251	4.2	9.1	13.2	73.5
	피출자/관계 제조업	848	2.1	2.5	7.5	88.0
	피출자/관계 비제조업	1,828	1.4	3.5	9.8	85.2
매출 규모	100억 미만	1,285	0.3	2.4	7.6	89.7
	100억~500억 미만	1,071	2.6	3.8	10.2	83.4
	500억~1,000억 미만	664	3.3	8.4	8.7	79.6
	1,000억~2,000억 미만	933	8.2	12.4	17.6	61.8
	2,000억~3,000억 미만	434	5.1	9.8	17.9	67.2
	3,000억~5,000억 미만	305	4.4	15.5	13.6	66.5
	5,000억~1조 미만	199	9.3	8.3	11.7	70.6
	1조 이상	116	4.3	4.1	10.4	81.2
수출 여부	수출있음	1,929	5.4	9.6	12.1	72.9
	수출없음	3,078	2.8	5.5	11.4	80.4
종사 자수	50명 미만	2,006	1.1	2.4	11.1	85.4
	50~100명 미만	761	4.2	7.8	11.2	76.8
	100~200명 미만	781	3.6	10.5	12.1	73.8
	200~300명 미만	426	7.7	10.8	12.5	69.0
	300~500명 미만	436	4.4	13.5	12.8	69.4
	500~1,000명 미만	375	12.9	13.6	14.8	58.8
	1,000명 이상	223	2.8	4.6	6.8	85.8
업력	7년 미만	232	0.9	2.2	4.5	92.3
	7~20년 미만	1,673	1.1	2.4	8.4	88.1
	20~30년 미만	1,185	1.5	7.2	12.4	79.0
	30~40년 미만	786	5.9	10.7	17.9	65.6
	40~50년 미만	530	5.8	14.5	11.6	68.0
	50년 이상	601	12.4	10.2	13.9	63.5
매출 유형	B2B	4,028	4.0	7.1	11.6	77.3
	B2C	816	3.1	7.4	11.4	78.0
	B2G	163	1.0	4.6	13.6	80.8

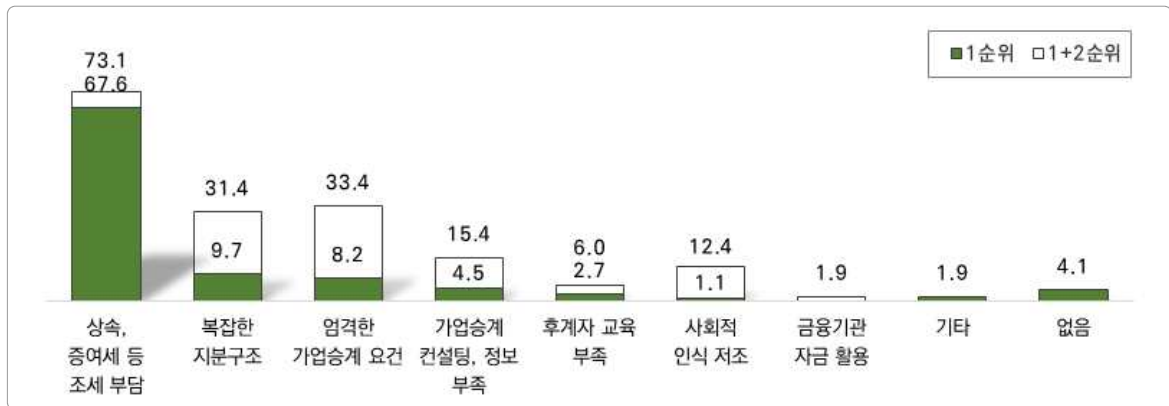
8.4.1 가업승계시 애로사항

○ 가업승계시 애로사항에 대해 ‘조세 부담’이 67.6%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘복잡한 지분구조’ 9.7%, ‘엄격한 가업승계 요건’ 8.2% 순으로 조사됨

- 복수응답에서도 ‘조세 부담’에 대한 응답이 높게 조사됨

[그림 2-109] 가업승계시 애로사항

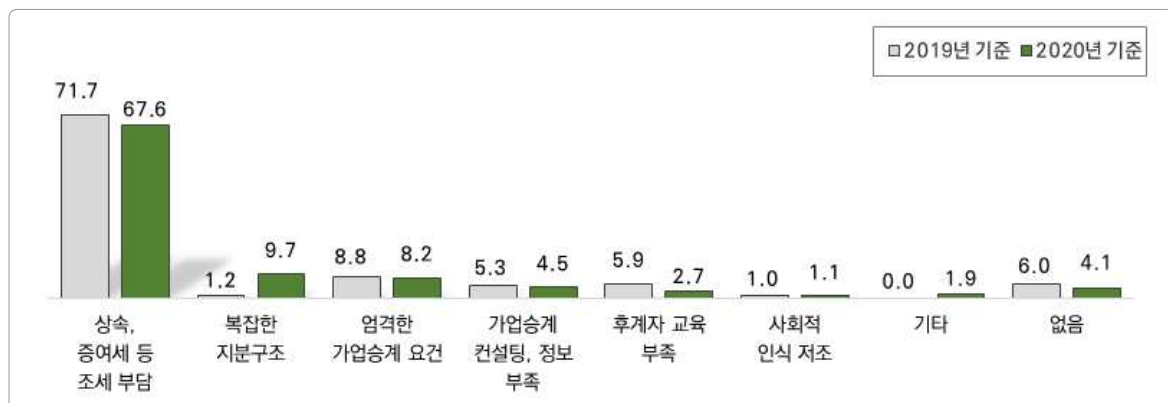
(단위 : %)



- 전년 대비 ‘조세 부담’은 71.7%에서 67.6%로 감소하였으며, ‘복잡한 지분구조’ 응답은 소폭 상승함

[그림 2-110] 가업승계시 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘조세 부담’(68.0%)이 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘복잡한 지분구조’(28.4%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 제조업은 ‘조세 부담’(71.4%)이 높게 나타났으며, 비제조업은 ‘복잡한 지분구조’(11.4%), ‘가업승계 컨설팅, 정보 부족’(6.8%)이 상대적으로 높게 조사됨. 일반 제조업의 경우 ‘조세 부담’(72.3%), ‘엄격한 가업승계 요건’(12.7%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1조원 이상 기업은 ‘조세 부담’을 모두 응답하였으며, 5,000억원~1조원 미만 기업은 ‘엄격한 가업승계 요건’(32.0%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업과 내수기업 모두 ‘조세 부담’(각각 67.9%, 67.1%)이 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘복잡한 지분구조’(14.6%), 수출 중견기업은 ‘엄격한 가업승계 요건’(11.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 100~200명 미만 기업은 ‘조세 부담’(77.3%)이 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘엄격한 가업승계 요건’(19.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업은 ‘조세 부담’(85.2%)이 매우 높게 나타났으며, B2B기업의 경우 ‘조세 부담’(68.4%)이 높게 조사됨

<표 2-128> 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	기타	없음
전 체		190	67.6	9.7	8.2	2.7	4.5	1.1	1.9	4.1
유형	일반중견	146	68.0	4.0	10.7	3.6	5.9	1.5	2.5	3.7
	피출자/관계	44	66.0	28.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.5
업종	제조업	110	71.4	8.5	10.7	2.4	2.9	2.0	0.0	2.2
	비제조업	79	62.3	11.4	4.8	3.3	6.8	0.0	4.6	6.8
유형/ 업종	일반 제조업	93	72.3	6.3	12.7	2.8	3.5	2.4	0.0	0.0
	일반 비제조업	53	60.6	0.0	7.2	4.9	10.2	0.0	6.9	10.2
	피출자/관계 제조업	18	66.7	19.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.7
	피출자/관계 비제조업	26	65.6	34.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
매출 규모	100억 미만	4	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	28	74.0	16.9	0.0	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	22	49.7	19.1	0.0	0.0	14.6	0.0	16.6	0.0
	1,000억~2,000억 미만	77	72.2	4.8	9.8	0.0	5.0	0.0	0.0	8.2
	2,000억~3,000억 미만	22	88.2	0.0	0.0	11.8	0.0	0.0	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	13	51.2	16.3	16.3	0.0	0.0	16.3	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	19	51.1	0.0	32.0	0.0	8.4	0.0	0.0	8.4
	1조 이상	5	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	104	67.9	5.6	11.4	2.5	3.1	2.1	3.5	3.8
	수출없음	86	67.1	14.6	4.5	3.0	6.3	0.0	0.0	4.5
종사 자수	50명 미만	23	63.8	36.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	50~100명 미만	32	75.5	13.1	0.0	0.0	0.0	0.0	11.4	0.0
	100~200명 미만	28	77.3	0.0	13.6	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0
	200~300명 미만	33	64.8	11.2	0.0	0.0	9.8	6.6	0.0	7.4
	300~500명 미만	19	60.6	0.0	19.4	0.0	0.0	0.0	0.0	20.1
	500~1,000명 미만	48	66.6	0.0	16.8	5.4	11.2	0.0	0.0	0.0
	1,000명 이상	6	40.0	34.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0
업력	7년 미만	2	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	19	69.3	0.0	10.5	0.0	20.2	0.0	0.0	0.0
	20~30년 미만	17	58.4	41.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	30~40년 미만	46	64.8	10.4	8.3	0.0	0.0	4.7	0.0	11.7
	40~50년 미만	31	85.2	0.0	6.4	8.4	0.0	0.0	0.0	0.0
	50년 이상	74	65.6	5.7	10.6	3.5	6.4	0.0	4.9	3.3
매출 유형	B2B	162	68.4	10.0	9.6	1.6	2.9	1.3	2.3	3.9
	B2C	26	66.5	8.5	0.0	10.0	14.9	0.0	0.0	0.0
	B2G	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

<표 2-129> 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
전 체		190	73.1	31.4	33.4	6.0	15.4
유형	일반중견	146	69.5	23.4	40.6	4.9	11.9
	피출자/관계	44	84.9	57.9	9.6	9.6	27.0
업종	제조업	110	76.5	26.8	38.8	4.2	16.0
	비제조업	79	68.3	37.7	25.9	8.6	14.6
유형/ 업종	일반 제조업	93	74.6	28.2	46.2	5.0	6.3
	일반 비제조업	53	60.6	14.9	30.7	4.9	21.8
	피출자/관계 제조업	18	86.3	19.6	0.0	0.0	66.7
	피출자/관계 비제조업	26	83.9	83.9	16.1	16.1	0.0
매출 규모	100억 미만	4	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	28	90.9	50.8	0.0	9.1	31.0
	500억~1,000억 미만	22	49.7	19.1	33.7	19.1	45.2
	1,000억~2,000억 미만	77	72.2	28.6	38.9	0.0	5.0
	2,000억~3,000억 미만	22	88.2	23.5	51.0	11.8	11.8
	3,000억~5,000억 미만	13	67.5	16.3	32.5	0.0	18.7
	5,000억~1조 미만	19	51.1	29.8	42.7	10.7	8.4
	1조 이상	5	100.0	50.0	50.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	104	70.0	25.9	45.7	4.4	11.0
	수출없음	86	76.8	38.0	18.4	7.9	20.9
종사 자수	50명 미만	23	100.0	57.1	0.0	18.4	0.0
	50~100명 미만	32	75.5	50.3	22.6	0.0	28.8
	100~200명 미만	28	77.3	13.1	36.0	9.1	15.6
	200~300명 미만	33	64.8	22.5	38.8	0.0	23.3
	300~500명 미만	19	60.6	0.0	60.6	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	48	66.6	29.9	44.9	9.5	16.6
	1,000명 이상	6	75.0	75.0	0.0	0.0	0.0
업력	7년 미만	2	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	19	69.3	33.5	35.8	0.0	20.2
	20~30년 미만	17	78.7	60.9	0.0	0.0	39.1
	30~40년 미만	46	75.2	16.1	43.3	9.1	15.0
	40~50년 미만	31	85.2	30.3	30.3	8.4	0.0
	50년 이상	74	65.6	31.8	36.6	6.2	15.9
매출 유형	B2B	162	73.5	30.2	35.2	5.4	15.7
	B2C	26	75.0	40.9	24.1	10.0	14.9
	B2G	2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(계속)

<표 2-129> 가업승계시 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	사회적 인식 저조	금융기관 자금 활용	기타	없음
전 체		190	12.4	1.9	1.9	4.1
유형	일반중견	146	16.1	2.5	2.5	3.7
	피출자/관계	44	0.0	0.0	0.0	5.5
업종	제조업	110	14.2	3.3	0.0	2.2
	비제조업	79	9.9	0.0	4.6	6.8
유형/ 업종	일반 제조업	93	16.9	4.0	0.0	0.0
	일반 비제조업	53	14.7	0.0	6.9	10.2
	피출자/관계 제조업	18	0.0	0.0	0.0	13.7
	피출자/관계 비제조업	26	0.0	0.0	0.0	0.0
매출 규모	100억 미만	4	0.0	0.0	0.0	0.0
	100억~500억 미만	28	9.1	0.0	0.0	0.0
	500억~1,000억 미만	22	16.6	0.0	16.6	0.0
	1,000억~2,000억 미만	77	9.6	4.8	0.0	8.2
	2,000억~3,000억 미만	22	0.0	0.0	0.0	0.0
	3,000억~5,000억 미만	13	32.5	0.0	0.0	0.0
	5,000억~1조 미만	19	29.8	0.0	0.0	8.4
	1조 이상	5	0.0	0.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	104	15.1	0.0	3.5	3.8
	수출없음	86	9.1	4.3	0.0	4.5
종사 자수	50명 미만	23	11.2	0.0	0.0	0.0
	50~100명 미만	32	11.4	0.0	11.4	0.0
	100~200명 미만	28	13.1	13.1	0.0	0.0
	200~300명 미만	33	17.9	0.0	0.0	7.4
	300~500명 미만	19	0.0	0.0	0.0	20.1
	500~1,000명 미만	48	16.0	0.0	0.0	0.0
	1,000명 이상	6	0.0	0.0	0.0	25.0
업력	7년 미만	2	0.0	0.0	0.0	0.0
	7~20년 미만	19	10.5	0.0	0.0	0.0
	20~30년 미만	17	21.3	0.0	0.0	0.0
	30~40년 미만	46	4.7	0.0	0.0	11.7
	40~50년 미만	31	13.5	12.0	0.0	0.0
	50년 이상	74	15.5	0.0	4.9	3.3
매출 유형	B2B	162	12.9	2.3	2.3	3.9
	B2C	26	10.0	0.0	0.0	0.0
	B2G	2	0.0	0.0	0.0	100.0

8.4.2 가업승계 계획이 없는 이유

- 가업승계 계획이 없는 이유로는 ‘가업승계 필요 없음’이 70.1%로 높게 나타났으며, 다음으로 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’ 13.9%, ‘어려운 경영여건’ 2.4% 순으로 조사됨
- ‘가업승계 필요없음’(56.2%→70.1%)의 경우 전년 대비 상승하였으며, ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’, ‘어려운 경영여건’은 소폭 감소함

[그림 2-111] 가업승계 계획이 없는 이유

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업의 경우 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(19.0%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 ‘가업승계 필요없음’(74.5%)이 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘가업승계 필요없음’(64.3%), ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(15.4%) 순으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 100억원 미만 기업의 경우 ‘가업승계 필요없음’(82.5%)이 높게 나타났으며, 2,000억원~3,000억원 미만 기업은 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(25.4%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업은 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(16.7%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘가업승계 필요없음’(74.4%)이 높게 조사됨
- 종사자수별로는 50명 미만 기업은 ‘가업승계 필요없음’(75.3%)이 높게 나타났으며, 300~500명 미만 기업은 ‘오너가 가업승계를 계획할 나이가 아님’(22.1%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨

<표 2-130> 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		3,881	0.2	2.2	1.0	2.4	13.9	70.1	10.2
유형	일반중견	1,576	0.4	2.0	2.0	3.8	19.0	63.6	9.2
	피출자/관계	2,304	0.1	2.3	0.3	1.5	10.3	74.5	10.9
업종	제조업	1,403	0.2	3.9	1.7	3.6	15.4	64.3	10.9
	비제조업	2,478	0.3	1.2	0.6	1.8	13.0	73.3	9.8
유형/ 업종	일반 제조업	657	0.0	3.7	2.7	5.0	17.9	61.6	9.0
	일반 비제조업	919	0.7	0.7	1.5	2.9	19.8	65.0	9.3
	피출자/관계 제조업	746	0.4	4.0	0.8	2.4	13.2	66.6	12.6
	피출자/관계 비제조업	1,558	0.0	1.5	0.0	1.1	9.0	78.3	10.2
매출 규모	100억 미만	1,152	0.0	1.6	0.0	1.4	6.5	82.5	8.0
	100억~500억 미만	893	0.0	3.5	0.3	1.8	13.2	71.7	9.5
	500억~1,000억 미만	529	0.6	0.6	1.9	3.2	11.3	61.4	21.0
	1,000억~2,000억 미만	577	0.7	3.2	2.6	3.7	21.4	62.9	5.5
	2,000억~3,000억 미만	292	0.0	3.7	0.9	3.0	25.4	59.0	8.1
	3,000억~5,000억 미만	203	1.2	0.0	1.2	4.3	23.7	57.1	12.5
	5,000억~1조 미만	141	0.0	1.4	3.9	5.0	18.5	58.5	12.6
	1조 이상	94	0.0	0.0	0.0	0.0	15.2	74.7	10.1
수출 여부	수출있음	1,406	0.2	2.7	1.6	3.5	16.7	62.4	12.9
	수출없음	2,474	0.3	1.9	0.7	1.8	12.3	74.4	8.7
종사 자수	50명 미만	1,712	0.0	2.1	0.5	1.7	10.8	75.3	9.6
	50~100명 미만	584	1.2	3.5	0.6	3.1	13.4	67.9	10.3
	100~200명 미만	577	0.0	2.4	1.2	1.9	18.5	67.4	8.7
	200~300명 미만	294	0.0	1.0	0.9	1.6	21.4	59.9	15.1
	300~500명 미만	302	0.0	3.3	2.2	3.6	22.1	59.0	9.8
	500~1,000명 미만	221	0.0	0.9	2.6	8.7	6.1	72.2	9.6
	1,000명 이상	191	1.3	0.0	1.9	1.0	12.9	69.0	13.8
업력	7년 미만	214	0.0	0.0	0.0	6.7	15.4	69.7	8.2
	7~20년 미만	1,473	0.2	2.9	0.5	1.6	9.7	74.1	11.0
	20~30년 미만	935	0.4	0.7	1.7	3.2	15.5	68.4	10.2
	30~40년 미만	516	0.0	2.2	1.7	1.7	17.3	65.6	11.5
	40~50년 미만	361	0.7	2.8	0.9	2.1	15.0	69.2	9.5
	50년 이상	382	0.0	3.5	1.0	2.7	19.6	65.8	7.4
매출 유형	B2B	3,112	0.2	2.6	0.9	2.4	13.9	69.2	10.9
	B2C	637	0.0	0.6	1.6	2.6	15.2	72.2	7.8
	B2G	131	1.9	0.0	0.0	2.8	7.0	81.3	7.0

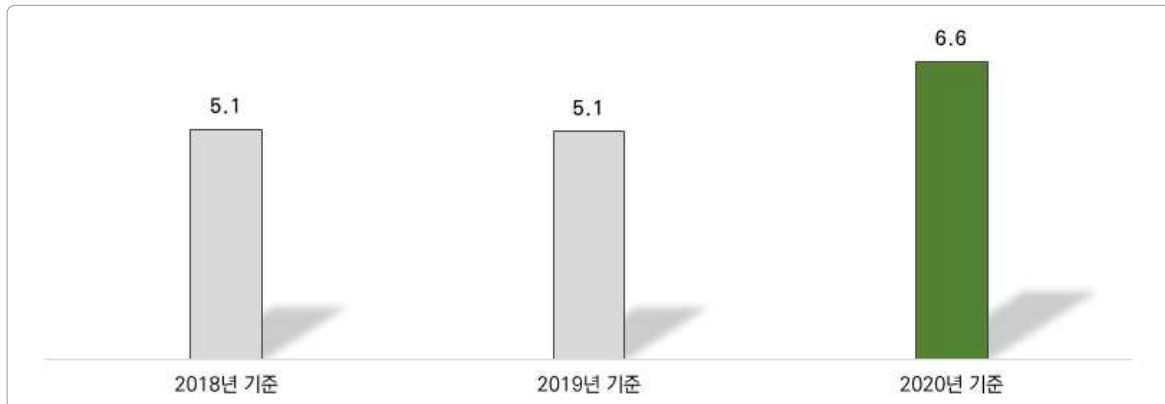
8.5 중소기업으로의 회귀 검토 여부

○ 중소기업 정책수혜를 위해 중소기업으로 회귀를 검토한 중견기업은 6.6%로 조사됨

- 중소기업으로의 회귀를 검토한 중견기업은 전년 대비 소폭 상승함

[그림 2-112] 중소기업 회귀 검토 유무

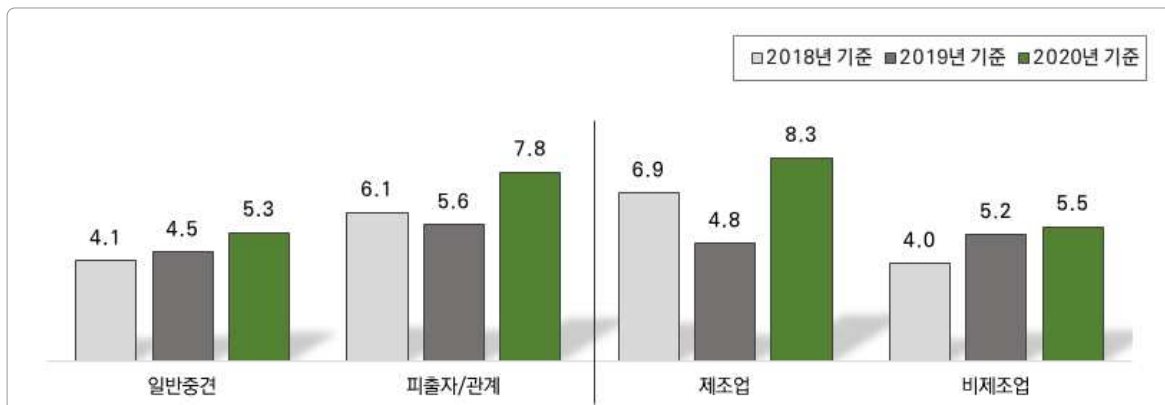
(단위 : %)



- 일반 중견기업(4.1%→4.5%→5.3%), 비제조업(4.0%→5.2%→5.5%)의 경우 회귀 검토 경험이 매년 소폭 상승하는 것으로 조사됨

[그림 2-113] 중견기업 특성별 중소기업 회귀 검토 경험 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 중소기업으로의 회귀 검토에 대해 일반 중견기업의 경우 5.3%가 회귀를 검토한 경험이 있는 것으로 나타났으며, 피출자/관계기업의 경우 7.8%로 조사됨
- 업종별로는 제조업은 8.3%로 비제조업(5.5%)보다 다소 높게 조사됨. 세부적으로는 일반 제조업의 경우 회귀 검토 경험이 4.4%로 가장 낮았으며, 피출자/관계 제조업의 경우 13.3%로 상대적으로 높게 조사됨
- 매출규모별로는 500억원~1,000억원 미만 중견기업의 회귀 검토 경험이 12.8%로 높게 나타났으며, 다음으로 100억원~500억원 미만, 1,000억원~2,000억원 미만(각각 7.9%), 100억원 미만(6.1%) 기업 순으로 조사됨
- 수출 중견기업(8.8%)의 경우 회귀를 검토한 경험이 내수기업(5.2%)보다 높게 조사됨
- 종사자수별로는 200~300명 미만 기업(10.7%)이 가장 높게 나타났으며, 500~1,000명 미만 기업이 1.0%로 상대적으로 낮았음
- 업력별로는 7년 미만 기업의 회귀 검토 의향이 7.6%로 상대적으로 높게 나타났으며, B2B기업의 경우 회귀 검토 의향이 6.9%로 상대적으로 높게 조사됨

<표 2-131> 중소기업 회귀 검토 유무

(단위 : 개사, %)

		사례수	경험 있음	경험 없음
전 체		5,007	6.6	93.4
유형	일반중견	2,331	5.3	94.7
	피출자/관계	2,676	7.8	92.2
업종	제조업	1,928	8.3	91.7
	비제조업	3,079	5.5	94.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	4.4	95.6
	일반 비제조업	1,251	6.0	94.0
	피출자/관계 제조업	848	13.3	86.7
	피출자/관계 비제조업	1,828	5.2	94.8
매출 규모	100억 미만	1,285	6.1	93.9
	100억~500억 미만	1,071	7.9	92.1
	500억~1,000억 미만	664	12.8	87.2
	1,000억~2,000억 미만	933	7.9	92.1
	2,000억~3,000억 미만	434	2.0	98.0
	3,000억~5,000억 미만	305	0.0	100.0
	5,000억~1조 미만	199	0.0	100.0
	1조 이상	116	0.0	100.0
수출 여부	수출있음	1,929	8.8	91.2
	수출없음	3,078	5.2	94.8
종사 자수	50명 미만	2,006	6.9	93.1
	50~100명 미만	761	7.3	92.7
	100~200명 미만	781	8.7	91.3
	200~300명 미만	426	10.7	89.3
	300~500명 미만	436	2.5	97.5
	500~1,000명 미만	375	1.0	99.0
	1,000명 이상	223	3.3	96.7
업력	7년 미만	232	7.6	92.4
	7~20년 미만	1,673	7.0	93.0
	20~30년 미만	1,185	5.3	94.7
	30~40년 미만	786	7.1	92.9
	40~50년 미만	530	6.4	93.6
	50년 이상	601	7.2	92.8
매출 유형	B2B	4,028	6.9	93.1
	B2C	816	5.4	94.6
	B2G	163	5.3	94.7

8.5.1 중소기업 회귀 검토 요인

- 중소기업 회귀 검토 1순위 요인을 살펴보면, ‘조세혜택’이 59.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융 지원’ 19.6%, ‘판로 규제(중소기업 적합업종+공공조달 지원)’ 13.4% 순으로 조사됨
- 복수응답에서도 ‘조세혜택’(80.5%)이 높게 나타났으며, 다음으로 ‘금융 지원’(55.2%), ‘판로 규제’(36.3%), ‘전문인력 확보 지원’(8.2%) 순으로 조사됨

[그림 2-114] 중소기업 회귀 검토 요인

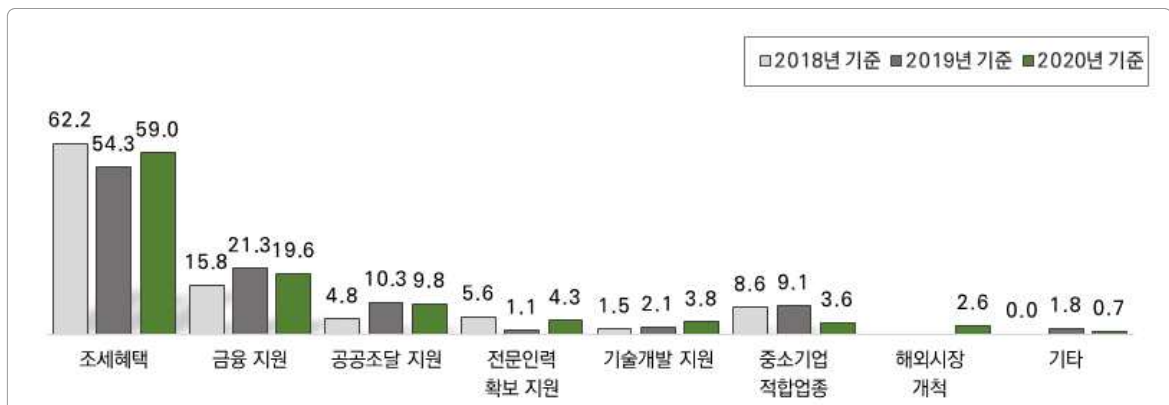
(단위 : %)



- 중소기업 회귀 검토 요인으로 ‘조세혜택’의 비중이 전년대비 54.3%에서 59.0%로 상승하였으며, ‘금융 지원’(21.3%→19.6%), ‘공공조달 지원’(10.3%→9.8%), ‘중소기업 적합업종’(9.1%→3.6%) 응답은 소폭 감소함

[그림 2-115] 중소기업 회귀 검토 요인 1순위 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 중소기업 회귀 검토에 가장 큰 요인으로 ‘조세혜택’이 일반 중견기업(63.3%), 피출자/관계기업(56.4%) 모두 높게 조사됨. 일반 중견기업의 경우 ‘금융지원’(27.7%)이 피출자/관계기업(14.8%)보다 상대적으로 높게 조사됨
- 업종별로는 비제조업의 경우 ‘조세혜택’이 62.0%로 높게 나타났으며, 제조업의 경우 ‘기술개발 지원’(7.8%), ‘중소기업 적합업종’(4.4%) 응답이 상대적으로 높게 나타남
- 일반 제조업의 경우 ‘조세혜택’(81.1%)이 가장 높게 나타났으며, 일반 비제조업은 ‘금융 지원’(33.4%), ‘공공조달 지원’(14.7%)이 타 유형에 비해 높게 조사됨
- 매출규모별로는 1,000억원~2,000억원 미만 기업의 경우 ‘조세혜택’(76.1%)이 가장 높게 나타났으며, 500억원~1,000억원 미만 기업은 ‘공공조달 지원’(17.9%), 100억원 미만 기업은 ‘전문인력 확보 지원’(12.4%)이 상대적으로 높았음
- 수출 중견기업은 ‘조세혜택’이 66.0%로 가장 높게 나타났으며, 내수기업은 ‘공공조달 지원’(20.0%)이 상대적으로 높았음
- 종사자수별로는 300~500명 미만 기업의 경우 ‘조세혜택’을 모두 응답하였으며, 50~100명 미만 기업은 ‘금융 지원’(39.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 업력별로는 40~50년 미만 기업의 경우 ‘조세혜택’(72.6%)이 가장 높게 나타났으며, 7~20년 미만 기업은 ‘금융지원’(32.0%), 50년 이상 기업은 ‘공공조달 지원’(40.9%)이 상대적으로 높았음

<표 2-132> 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
전 체		331	3.8	59.0	4.3	19.6	9.8	3.6
유형	일반중견	123	0.0	63.3	0.0	27.7	8.9	0.0
	피출자/관계	208	6.0	56.4	6.8	14.8	10.3	5.7
업종	제조업	161	7.8	55.8	4.9	19.5	7.6	4.4
	비제조업	170	0.0	62.0	3.6	19.7	11.8	2.8
유형/ 업종	일반 제조업	48	0.0	81.1	0.0	18.9	0.0	0.0
	일반 비제조업	75	0.0	51.9	0.0	33.4	14.7	0.0
	피출자/관계 제조업	113	11.1	45.0	7.0	19.8	10.9	6.2
	피출자/관계 비제조업	95	0.0	70.0	6.5	8.9	9.5	5.1
매출 규모	100억 미만	78	8.9	51.9	12.4	13.4	4.5	8.9
	100억~500억 미만	85	0.0	62.8	5.2	10.4	16.0	5.7
	500억~1,000억 미만	85	3.6	52.9	0.0	25.5	17.9	0.0
	1,000억~2,000억 미만	74	3.3	76.1	0.0	20.6	0.0	0.0
	2,000억~3,000억 미만	9	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	170	2.1	66.0	2.6	25.2	0.0	4.1
	수출없음	161	5.6	51.6	6.0	13.8	20.0	3.0
종사 자수	50명 미만	139	5.0	55.4	10.1	21.0	0.0	8.5
	50~100명 미만	56	5.5	39.9	0.0	39.1	15.5	0.0
	100~200명 미만	68	3.6	68.7	0.0	10.1	17.6	0.0
	200~300명 미만	46	0.0	74.9	0.0	15.4	9.6	0.0
	300~500명 미만	11	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	4	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	1,000명 이상	7	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
업력	7년 미만	18	19.9	60.2	0.0	0.0	19.9	0.0
	7~20년 미만	116	3.0	52.2	6.8	32.0	0.0	6.0
	20~30년 미만	63	0.0	62.7	0.0	23.9	5.8	7.6
	30~40년 미만	56	5.5	64.6	11.1	12.3	6.5	0.0
	40~50년 미만	34	0.0	72.6	0.0	16.6	10.8	0.0
	50년 이상	44	5.6	53.5	0.0	0.0	40.9	0.0
매출 유형	B2B	278	3.6	55.6	2.8	23.4	10.3	4.2
	B2C	44	0.0	77.7	14.0	0.0	8.3	0.0
	B2G	9	28.2	71.8	0.0	0.0	0.0	0.0

<표 2-133> 중소기업 회귀 검토 요인 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	기술 개발 지원	조세 혜택	전문 인력 확보 지원	금융 지원	해외 시장 개척	공공 조달 지원	중소 기업 적합 업종	기타
전 체		331	7.4	80.5	8.2	55.2	2.6	20.5	15.8	0.7
유형	일반중견	123	2.6	85.8	9.2	70.1	3.1	14.1	8.9	0.0
	피출자/관계	208	10.3	77.3	7.6	46.3	2.3	24.3	19.9	1.2
업종	제조업	161	15.3	81.5	7.2	64.5	0.0	13.7	12.0	1.5
	비제조업	170	0.0	79.5	9.1	46.3	5.1	26.9	19.4	0.0
유형/ 업종	일반 제조업	48	6.7	94.6	7.7	77.9	0.0	13.1	0.0	0.0
	일반 비제조업	75	0.0	80.2	10.2	65.1	5.1	14.7	14.7	0.0
	피출자/관계 제조업	113	18.9	75.9	7.0	58.8	0.0	14.0	17.1	2.2
	피출자/관계 비제조업	95	0.0	78.9	8.3	31.4	5.1	36.5	23.2	0.0
매출 규모	100억 미만	78	8.9	74.2	12.4	33.7	0.0	24.7	29.2	0.0
	100억~500억 미만	85	10.4	73.1	5.2	51.0	5.7	21.7	21.7	0.0
	500억~1,000억 미만	85	7.4	82.1	0.0	65.3	0.0	27.9	13.0	0.0
	1,000억~2,000억 미만	74	3.3	94.8	17.5	65.8	5.2	5.0	0.0	3.3
	2,000억~3,000억 미만	9	0.0	70.0	0.0	100.0	0.0	30.0	0.0	0.0
수출 여부	수출있음	170	6.6	88.6	9.3	69.3	2.3	7.9	12.5	1.4
	수출없음	161	8.3	71.9	7.0	40.2	3.0	33.7	19.2	0.0
종사 자수	50명 미만	139	5.0	74.0	10.1	52.5	2.7	22.8	19.9	0.0
	50~100명 미만	56	13.4	92.1	0.0	46.0	8.6	15.5	15.8	0.0
	100~200명 미만	68	14.8	87.6	2.4	61.7	0.0	23.0	7.0	3.6
	200~300명 미만	46	0.0	82.0	24.8	67.1	0.0	9.6	8.0	0.0
	300~500명 미만	11	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	500~1,000명 미만	4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
	1,000명 이상	7	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	100.0	0.0
업력	7년 미만	18	19.9	100.0	0.0	60.2	0.0	19.9	0.0	0.0
	7~20년 미만	116	3.0	77.3	6.8	70.0	4.1	19.7	12.8	0.0
	20~30년 미만	63	5.1	79.6	0.0	56.3	0.0	15.6	30.2	0.0
	30~40년 미만	56	13.4	82.4	24.5	37.7	6.8	6.5	17.6	0.0
	40~50년 미만	34	12.9	81.5	4.9	64.3	0.0	18.5	0.0	7.2
	50년 이상	44	5.6	78.9	8.8	26.9	0.0	49.4	19.5	0.0
매출 유형	B2B	278	6.8	80.3	7.5	55.4	3.1	20.8	16.6	0.9
	B2C	44	7.3	77.7	14.0	50.6	0.0	22.3	14.0	0.0
	B2G	9	28.2	100.0	0.0	71.8	0.0	0.0	0.0	0.0

8.6 경영 애로사항

- 가장 큰 경영 애로사항은 ‘내수부진’이 38.3%로 가장 많았으며, 다음으로 ‘동종업계 과당경쟁’ 16.6%, ‘인건비 부담’ 14.2%, ‘우수인재 유치’ 9.1% 순으로 조사됨
- 복수응답 결과에서도 ‘내수부진’(47.7%)이 가장 높게 나타났으며, ‘동종업계 과당경쟁’(36.4%), ‘인건비 부담’(31.4%) 순으로 조사됨

[그림 2-116] 경영 애로사항

(단위 : %)



- ‘내수부진’이 매년 높게 나타난 가운데, 40.2%에서 38.3%로 소폭 감소함. 이외에도 ‘자금 조달 곤란’(9.3%→6.4%), ‘수출부진’(9.6%→4.8%) 응답도 소폭 감소함
- ‘동종업계 과당경쟁’(14.0%→16.6%), ‘인건비 부담’(12.0%→14.2%), ‘우수인재 유치’(6.0%→9.1%)은 다소 상승함

[그림 2-117] 경영 애로사항 추이

(단위 : %)



특성별 분석

- 일반 중견기업과 피출자/관계기업 모두 ‘내수부진’이 각각 34.0%, 42.0%로 가장 높게 나타났으며, 일반 중견기업은 ‘수출부진’(7.0%), ‘동종업계 과당경쟁’(21.8%)이 상대적으로 높았음. 피출자/관계기업은 ‘인건비 부담’(16.8%)이 일반 중견기업(11.1%)보다 높게 조사됨
- 제조업의 경우 ‘수출부진’(10.1%)이 비제조업(1.5%)보다 높게 나타났으며, 비제조업의 경우 ‘인건비 부담’(15.2%), ‘과도한 규제’(7.6%)가 상대적으로 높게 조사됨
- 일반 제조업의 경우 ‘수출부진’(13.1%)에 대한 애로사항이 타 유형의 기업보다 높았으며, 일반 비제조업의 경우 ‘동종업계 과당경쟁’(24.2%) 응답이 상대적으로 다소 높았음
- 매출규모별로는 100억원~500억원 미만 기업의 경우 ‘내수부진’(42.8%)이 가장 높게 나타났으며, 1조원 이상 기업의 경우 ‘동종업계 과당경쟁’(26.4%)이 상대적으로 높았음. 100억원 미만 기업의 경우 ‘인건비 부담’(18.1%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 수출 중견기업의 경우 ‘동종업계 과당경쟁’(19.1%), ‘수출부진’(11.6%) 응답이, 내수 기업의 경우 ‘내수부진’(41.1%), ‘인건비 부담’(16.3%)이 상대적으로 높게 조사됨
- 종사자수별로는 100~200명 미만의 경우 ‘내수부진’(41.7%)이 타 기업에 비해 높게 나타났으며, 1,000명 이상 기업의 경우 ‘인건비 부담’(23.0%), ‘동종업계 과당경쟁’(23.3%)이 상대적으로 높았음
- 업력별로는 7년 미만 기업의 경우 ‘내수부진’(41.5%), ‘우수인재 유치’(17.7%), ‘자금조달 곤란’(10.4%)이 상대적으로 높게 나타났으며, 50년 이상 기업은 ‘동종업계 과당경쟁’(23.1%)이 타 기업에 비해 높게 조사됨
- 매출유형별로는 B2C기업의 경우 ‘내수부진’(48.3%)이 가장 높게 나타났으며, B2G기업은 ‘동종업계 과당경쟁’(19.8%), ‘과도한 규제’(18.8%), ‘우수인재 유치’(11.2%)가 타 유형에 비해 높았음

<표 2-134> 경영 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	내수부진	수출부진	우수인재 유치	인건비 부담	자금조달 곤란
전 체		5,007	38.3	4.8	9.1	14.2	6.4
유형	일반중견	2,331	34.0	7.0	8.9	11.1	6.5
	피출자/관계	2,676	42.0	2.9	9.3	16.8	6.3
업종	제조업	1,928	35.9	10.1	9.6	12.5	7.4
	비제조업	3,079	39.8	1.5	8.8	15.2	5.8
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	32.5	13.1	8.9	10.9	6.4
	일반 비제조업	1,251	35.3	1.7	8.9	11.3	6.5
	피출자/관계 제조업	848	40.2	6.3	10.6	14.6	8.5
	피출자/관계 비제조업	1,828	42.9	1.4	8.8	17.8	5.2
매출 규모	100억 미만	1,285	39.2	1.5	8.5	18.1	8.5
	100억~500억 미만	1,071	42.8	3.3	10.1	15.9	4.4
	500억~1,000억 미만	664	41.8	5.1	8.2	15.3	5.6
	1,000억~2,000억 미만	933	36.4	6.7	8.7	11.7	4.9
	2,000억~3,000억 미만	434	30.4	7.3	9.6	13.1	12.3
	3,000억~5,000억 미만	305	32.0	10.8	10.1	6.0	6.0
	5,000억~1조 미만	199	36.4	8.8	10.7	6.3	2.6
	1조 이상	116	30.7	6.1	8.0	6.1	1.9
수출 여부	수출있음	1,929	33.8	11.6	9.5	10.7	7.7
	수출없음	3,078	41.1	0.6	8.9	16.3	5.6
종사 자수	50명 미만	2,006	41.2	1.5	8.3	14.4	7.3
	50~100명 미만	761	37.6	6.8	12.3	13.4	6.1
	100~200명 미만	781	41.7	4.6	11.2	14.1	6.6
	200~300명 미만	426	40.7	8.4	4.6	8.6	7.0
	300~500명 미만	436	30.4	9.3	10.7	14.0	5.7
	500~1,000명 미만	375	30.6	10.7	7.5	15.6	4.7
	1,000명 이상	223	26.4	2.7	6.4	23.0	1.2
업력	7년 미만	232	41.5	1.5	17.7	7.2	10.4
	7~20년 미만	1,673	38.5	3.1	7.1	16.9	7.5
	20~30년 미만	1,185	38.3	7.3	10.1	11.3	5.8
	30~40년 미만	786	36.6	5.9	10.4	15.1	6.3
	40~50년 미만	530	36.4	3.5	11.8	14.6	6.2
	50년 이상	601	40.3	5.8	5.6	13.3	3.1
매출 유형	B2B	4,028	36.9	5.8	9.4	14.1	6.5
	B2C	816	48.3	0.8	7.3	14.6	6.0
	B2G	163	22.7	1.4	11.2	12.8	5.7

(계속)

<표 2-134> 경영 애로사항 1순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	동종업계 과당경쟁	과도한 규제	가업승계	기타	없음
전 체		5,007	16.6	6.2	0.2	3.2	1.1
유형	일반중견	2,331	21.8	6.9	0.2	2.9	0.8
	피출자/관계	2,676	12.0	5.5	0.2	3.5	1.4
업종	제조업	1,928	17.2	4.0	0.2	2.6	0.5
	비제조업	3,079	16.2	7.6	0.2	3.5	1.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	19.0	5.2	0.3	3.3	0.3
	일반 비제조업	1,251	24.2	8.4	0.0	2.5	1.1
	피출자/관계 제조업	848	14.8	2.4	0.0	1.8	0.7
	피출자/관계 비제조업	1,828	10.7	7.0	0.3	4.2	1.8
매출 규모	100억 미만	1,285	11.7	7.6	0.0	3.9	1.0
	100억~500억 미만	1,071	12.9	5.4	0.4	3.5	1.1
	500억~1,000억 미만	664	14.0	5.9	0.0	1.8	2.3
	1,000억~2,000억 미만	933	24.1	4.0	0.4	1.9	1.2
	2,000억~3,000억 미만	434	19.6	5.7	0.0	1.9	0.0
	3,000억~5,000억 미만	305	22.6	7.8	0.0	4.6	0.0
	5,000억~1조 미만	199	20.2	8.7	0.0	5.6	0.8
	1조 이상	116	26.4	10.6	0.0	8.2	2.2
수출 여부	수출있음	1,929	19.1	4.1	0.0	3.2	0.5
	수출없음	3,078	15.0	7.5	0.3	3.2	1.5
종사 자수	50명 미만	2,006	14.7	8.2	0.2	3.0	1.1
	50~100명 미만	761	15.0	3.7	0.5	3.6	1.0
	100~200명 미만	781	16.9	3.0	0.0	1.8	0.0
	200~300명 미만	426	16.9	8.9	0.0	1.2	3.7
	300~500명 미만	436	19.3	5.7	0.0	4.8	0.0
	500~1,000명 미만	375	21.4	4.1	0.0	3.6	1.9
	1,000명 이상	223	23.3	6.6	0.0	8.7	1.7
업력	7년 미만	232	12.4	7.4	0.0	1.8	0.0
	7~20년 미만	1,673	13.2	8.8	0.2	2.7	2.1
	20~30년 미만	1,185	18.3	4.6	0.4	3.6	0.3
	30~40년 미만	786	17.8	4.8	0.0	2.3	0.8
	40~50년 미만	530	16.1	5.2	0.0	5.0	1.3
	50년 이상	601	23.1	4.2	0.0	4.0	0.7
매출 유형	B2B	4,028	17.7	5.2	0.1	3.1	1.2
	B2C	816	10.3	8.3	0.6	3.5	0.2
	B2G	163	19.8	18.8	0.0	3.8	3.8

<표 2-135> 경영 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	내수부진	수출부진	우수인재 유치	인건비 부담	자금조달 곤란
전 체		5,007	47.7	11.9	18.1	31.4	14.8
유형	일반중견	2,331	43.7	15.8	17.9	26.9	15.4
	피출자/관계	2,676	51.3	8.6	18.4	35.3	14.3
업종	제조업	1,928	46.9	23.1	17.6	29.5	17.1
	비제조업	3,079	48.3	5.0	18.5	32.6	13.3
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	42.5	28.0	17.4	26.0	15.7
	일반 비제조업	1,251	44.6	5.2	18.3	27.7	15.1
	피출자/관계 제조업	848	52.4	16.8	17.9	33.9	19.0
	피출자/관계 비제조업	1,828	50.7	4.8	18.6	36.0	12.1
매출 규모	100억 미만	1,285	50.1	4.5	18.9	37.0	17.7
	100억~500억 미만	1,071	50.7	8.8	17.1	35.1	11.0
	500억~1,000억 미만	664	50.3	15.3	18.4	32.6	12.0
	1,000억~2,000억 미만	933	46.5	17.5	17.5	27.3	14.6
	2,000억~3,000억 미만	434	38.1	14.9	20.1	28.4	22.1
	3,000억~5,000억 미만	305	42.9	20.2	17.0	22.6	16.8
	5,000억~1조 미만	199	47.3	21.9	19.4	20.0	11.9
	1조 이상	116	38.5	9.9	16.2	14.3	6.3
수출 여부	수출있음	1,929	44.3	26.9	17.9	25.7	15.5
	수출없음	3,078	49.9	2.5	18.3	35.0	14.3
종사 자수	50명 미만	2,006	51.0	4.8	18.3	30.3	17.6
	50~100명 미만	761	47.4	12.5	20.1	29.4	12.5
	100~200명 미만	781	50.4	17.2	19.1	35.0	14.9
	200~300명 미만	426	51.0	21.8	12.7	22.0	12.9
	300~500명 미만	436	38.3	21.4	19.7	37.7	14.2
	500~1,000명 미만	375	41.1	18.6	18.7	33.8	14.2
	1,000명 이상	223	33.6	7.5	12.2	36.6	2.1
업력	7년 미만	232	55.2	8.3	29.1	31.2	12.8
	7~20년 미만	1,673	48.3	6.4	15.0	33.6	18.1
	20~30년 미만	1,185	47.1	16.0	19.2	29.3	14.0
	30~40년 미만	786	45.6	13.9	18.4	33.2	15.9
	40~50년 미만	530	44.1	15.8	20.4	26.6	14.0
	50년 이상	601	50.7	14.7	18.2	31.1	6.8
매출 유형	B2B	4,028	46.5	13.9	18.2	30.8	15.3
	B2C	816	56.5	4.0	17.7	36.2	13.1
	B2G	163	32.9	3.3	18.0	20.5	9.5

(계속)

<표 2-135> 경영 애로사항 1+2순위

(단위 : 개사, %)

		사례수	동종업계 과당경쟁	과도한 규제	가업승계	기타	없음
전 체		5,007	36.4	16.5	1.7	5.4	1.1
유형	일반중견	2,331	39.5	18.2	2.4	5.0	0.8
	피출자/관계	2,676	33.8	15.0	1.1	5.7	1.4
업종	제조업	1,928	35.5	13.8	1.5	4.9	0.5
	비제조업	3,079	37.0	18.2	1.8	5.7	1.5
유형/ 업종	일반 제조업	1,080	35.5	15.7	2.4	6.0	0.3
	일반 비제조업	1,251	43.0	20.5	2.4	4.2	1.1
	피출자/관계 제조업	848	35.6	11.4	0.4	3.5	0.7
	피출자/관계 비제조업	1,828	32.9	16.6	1.4	6.7	1.8
매출 규모	100억 미만	1,285	30.2	18.0	0.5	5.8	1.0
	100억~500억 미만	1,071	37.1	15.3	1.8	5.7	1.1
	500억~1,000억 미만	664	33.7	13.9	1.0	4.4	2.3
	1,000억~2,000억 미만	933	42.0	14.5	3.6	3.5	1.2
	2,000억~3,000억 미만	434	42.4	16.1	1.2	5.6	0.0
	3,000억~5,000억 미만	305	35.2	24.5	3.2	8.4	0.0
	5,000억~1조 미만	199	37.2	17.0	2.0	6.3	0.8
	1조 이상	116	50.8	20.7	0.0	8.2	2.2
수출 여부	수출있음	1,929	36.0	14.4	1.5	5.4	0.5
	수출없음	3,078	36.7	17.8	1.8	5.4	1.5
종사 자수	50명 미만	2,006	33.8	19.4	1.5	4.1	1.1
	50~100명 미만	761	38.3	15.1	1.8	8.3	1.0
	100~200명 미만	781	36.6	11.9	1.8	4.1	0.0
	200~300명 미만	426	36.7	17.5	4.2	2.6	3.7
	300~500명 미만	436	29.7	16.8	0.0	8.1	0.0
	500~1,000명 미만	375	41.7	13.7	1.2	5.3	1.9
	1,000명 이상	223	57.0	14.0	2.6	11.7	1.7
업력	7년 미만	232	32.4	18.6	0.0	3.7	0.0
	7~20년 미만	1,673	31.1	18.2	1.1	4.8	2.1
	20~30년 미만	1,185	39.9	15.2	1.0	5.6	0.3
	30~40년 미만	786	39.2	14.2	2.1	5.0	0.8
	40~50년 미만	530	39.3	16.0	2.8	5.7	1.3
	50년 이상	601	39.9	17.0	3.7	7.4	0.7
매출 유형	B2B	4,028	37.2	15.0	1.6	5.5	1.2
	B2C	816	30.9	21.9	1.1	4.5	0.2
	B2G	163	44.7	26.4	6.8	6.1	3.8

2020년 중견기업 실태조사

부록

III

01. 설문지



통계법 제33조(비밀의 보호)에 의거
본 조사에서 개인의 비밀에 속하는
사항은 엄격히 보호됩니다.



ID				

2020년 중견기업 실태조사(2021년 발표)

안녕하십니까? 기업경영에 바쁘신 중에도 설문에 응해주셔서 감사합니다.

산업통상자원부와 한국중견기업연합회는 「중견기업 성장촉진 및 경쟁력 강화에 관한 특별법」 제24조에 의거하여

중견기업 실태조사를 실시하고 있습니다.

본 설문조사는 중견기업의 현황 및 경영실태를 조사·분석하여 중소기업이 중견기업으로 성장하고 나아가

기업으로 원활하게 성장하기 위한 정책자료로 활용될 것입니다.

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

- ▶ 작성기관 : 산업통상자원부(중견기업정책과 박정진 사무관, 김희섭 주무관 Tel : 044-203-4369/4367)
- ▶ 위탁기관 : 한국중견기업연합회(사업팀 이선민 책임 Tel : 02-3275-2103)
- ▶ 조사업체 : 코리아데이터네트워크(이기찬 대리 Tel : 02-2183-9128, Fax : 02-512-0777, E-mail : kdn21@kdn21.co.kr)

작성자 정보

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

* 모든 설문은 2020년 12월말 기준으로 응답해 주시기 바랍니다.

A 기업 일반 현황

A1 응답기업 기본정보

법인등록번호																				
사업자등록번호																				
기업명											주생산품*									
회사주소																				
대표자 성명												대표자 성별		① 남 ② 여						
경영유형		① 창업자 ② 승계자 ③ 전문경영인 ④ 기타()																		

* 주생산품 : 매출액 비중을 가장 높게 차지하는 생산품

A2 귀사의 2020년 매출 비중은 어떻게 되십니까? 합계가 100이 되도록 응답해 주시기 바랍니다.

☐ 거래유형별 매출

연도	B2B 거래	B2C 거래	B2G 거래	합 계
2020년	()%	()%	()%	100%

* B2B : 주 거래처가 기업 / B2C : 주 거래처가 소비자 / B2G : 주 거래처가 정부·공공기관

☐ 국내 및 해외매출

연도	국내매출	해외매출	합 계
2020년	()%	()%	100%

B 인재확보 (내국인 근로자 기준)

* 정규직과 비정규직 모두 포함

B1 귀사의 인력현황을 말씀해주십시오. (2020. 12. 31 기준)

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

* 인력 현황은 국내법인을 기준으로 하며 해외 사업장 인원(주재원 포함)은 제외함

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

B2 귀사의 2020년 채용실적을 말씀해주십시오.

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

B3 귀사의 2021년~2022년 채용계획을 말씀해주십시오.

구 분	① 사무·관리직	② 기술·생산직	③ 영업·마케팅직	④ 연구개발직	⑤ 기타	합계
2021년	명	명	명	명	명	명
2022년	명	명	명	명	명	명

B4 귀사의 2020년 신입사원 평균 초임 수준(보너스, 성과급 등 지급되는 모든 비용 포함)을 말씀해주십시오.

* 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				

B5 귀사 직원 중 장기근속(10년 이상) 근로자 수는 몇 명입니까? ()명

B5-1 귀사 인력의 2020년 이직자는 어느 정도입니까?

남성	()명	여성	()명
----	---------------------------	----	---------------------------

B5-2 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()

B6 귀사 인력의 성과를 보상하기 위해 활용하고 있는 제도는 무엇입니까? (복수응답 가능)

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

B7 귀사의 주된 신규채용 사유를 말씀해주십시오.

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

B8 신규채용을 가장 필요로 하는 직무를 말씀해주십시오.

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

B9 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()

C 기술혁신

C1 귀사의 기술개발 동기를 말씀해주시요.

- ① 내수시장 확대·유지 ② 해외시장 개척 ③ 새로운 사업분야 진출
 ④ 경쟁으로부터 도태 위험 ⑤ 모기업의 품질개선 요구 ⑥ 국내외 표준 및 규제 대응
 ⑦ 기타() ⑧ 기술개발 해당 없음 [☞ C1-1으로 이동](#)

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 C4로 이동](#)

C2 귀사의 기술개발 방식별 비중을 말씀해주시요.

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

* 외부기관 : 타 기업, 대학, 연구소 등

C3 귀사의 기술개발단계를 말씀해주시요.

- ① 개발기획단계 ② 개발진행단계 ③ 사업화단계 ④ 판로개척단계

C3-1 (문 C3에서 '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()

C4 귀사는 지난 1년(2020년) 동안 대학, 연구소 등과 산학협력 활동을 실시하였습니까?

- ① 예()건 [☞ C4-1로 이동](#) ② 아니오 [☞ C4-2로 이동](#)

C4-1 (문 C4에서 '①' 응답한 경우) 참여한 산학협력 활동은 무엇입니까? (복수응답 가능)

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

C4-2 (문 C4에서 '②' 응답한 경우) 귀사가 산학연 협력을 추진하지 않은 이유는 무엇입니까? (복수응답 가능)

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

C5 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

C6 귀사가 보유하고 있는 특허 등 지식재산권 등록현황을 말씀해주십시오. (2020. 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

C6-1 귀사는 2020년 지식재산권을 침해당한 경험이 있습니까?

- ① 예()건 ② 아니오

C6-2 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

C7 귀사의 2020년 R&D관련 정부지원사업(자금지원, 인력, 기자재, 보증서 활용 등) 활용 현황을 말씀해주십시오.

정부지원 R&D 사업 활용 경험

- ① 있다()건 ② 없다

C7-1 (문 C7에 ‘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 미선택 ⑥ 기타(구체적으로 :)

D 신사업 추진

D1 귀사가 현재 추진 중인 신사업 분야는 무엇입니까?
(2개 이상 해당하는 경우 매출액(없을 경우 투자금액)이 큰 분야만 선택해주시시오)

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

- ① 미래차(전기차, 수소차, 자율주행차 등)
- ② 시스템반도체(데이터 연산, 제어 등 정보처리 역할을 담당하는 비메모리반도체)
- ③ 바이오헬스(의약품, 의료기기, 디지털 헬스케어 서비스 등)
- ④ 에너지(신재생에너지, 친환경발전, 에너지저장, 에너지효율향상 등)
- ⑤ 전기전자(웨어러블 전자기기, 슈퍼컴퓨팅, OLED(LED), 스마트조명 등)
- ⑥ 정보통신(4G/5G통신, 인공지능, 확장현실, 블록체인, 빅데이터 등)
- ⑦ 로봇(지능형 서비스로봇, 미래형 제조로봇 등)
- ⑧ 센서측정(감각센서, 객체탐지, 광대역측정 등)
- ⑨ 친환경(생물비료, 스마트종자, 대기오염관리, 폐기물 업사이클링 등)
- ⑩ 기타()

⑪ 없음 [☞ D1-5로 이동](#)

D1-1 신사업 추진 단계는 어느 단계입니까?

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

D1-2 귀사는 신사업을 현재 주로 어떤 방식으로 추진하고 있습니까?

- ① 인수합병(M&A) ② 정부사업참여 ③ 자체개발 ④ 기업간 협업
- ⑤ 공공연구기관(정부출연연구소 등)과 협업 ⑥ 대학과 협업 ⑦ 기타()

D1-3 (문 D1-2에서 '①' 응답한 경우) 인수합병은 어떤 형태입니까?

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

D1-4 귀사가 현재 추진 중인 신사업 분야의 실적과 계획을 말씀해주시시오.

연도	① 매출비중*	② R&D투자금액	③ 설비투자금액
2020년(실적)	%	백만원	백만원
2021년(계획)		백만원	백만원
2022년(계획)		백만원	백만원

* 전체 매출액에서 신사업 분야의 매출액이 차지하는 비중

[☞ 기입 후 D1-6로 이동](#)

D1-5 귀사가 신사업을 추진하지 않는 이유는 무엇입니까?

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

D1-6 신사업 발굴에 가장 필요하다고 생각하는 지원정책은 무엇입니까?

- ① 규제완화 ② 자금지원 ③ 기술지원 ④ 인력지원 ⑤ 기타()

E1 귀사의 R&D 및 설비투자 실적과 계획을 말씀해주십시오.

	① R&D투자 금액	② 설비투자 금액
2020년 (실적)	() 백만원	() 백만원
2021년 (계획)	() 백만원	() 백만원
2022년 (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·건축물, 기계장치, 선박, 차량운반구, 공구, 기구, 비품 등 모든 설비(시설, 유형자산)에 투자한 총액

E1-1 2020년 귀사의 연간 자산유형별 설비투자 비중을 말씀해주십시오.

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

E2 귀사의 최근 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()

F 금융 및 자금조달

F1 귀사의 2020년 전체 자금 사용 용도는 무엇입니까?

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

F2 귀사의 2020년 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

F3 귀사가 외부자금 조달 시 겪는 애로사항은 무엇입니까?

* 2020년 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 :)

F4 (문 F2 정책자금 활용 기준) 귀사는 2020년 정책자금을 활용한 경험이 있습니까?

① 예 [F4-1로 이동](#)

② 아니오 [F4-2로 이동](#)

F4-1 (문 F4에 '①'에 응답한 경우) 기관별 활용 비중을 말씀해주십시오.

구 분	신용보증기금	기술보증기금	기업은행	산업은행	한국 수출입은행	무역보험 공사	기타	합 계
비 중	%	%	%	%	%	%	%	100 %

F4-2 (문 F4에 '②'에 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()

G 국제화 추진

G1 귀사는 2020년 해외수출(직접, 간접수출 모두 포함) 실적이 있습니까?

① 예 [G2로 이동](#)

② 아니오 [G1-1로 이동](#)

(문 G1에 '②'에 응답한 경우) 해외수출 실적이 없는 이유는 무엇입니까?

G1-1 [응답 후 G6로 이동](#)

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

G2 귀사의 2020년 주요 수출 국가를 말씀해주십시오. (수출금액이 큰 국가순으로 5순위까지 응답)

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

G2-1 2020년에 신규 진출한 국가가 있습니까?

① 예(국가명 : / 수출금액 : 천불) ② 아니오

G3 귀사의 2020년 주요 수출품목을 말씀해주십시오. (수출금액이 큰 품목순으로 5순위까지 응답)

구분	수출품목
1순위	
2순위	
3순위	
4순위	
5순위	

G4 귀사는 해외에 설립한 현지법인(해외지사 제외)이 있습니까? (합작투자, 기술투자 등 포함, 2020. 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
1순위		()개
2순위		()개
3순위		()개
4순위		()개
5순위		()개

G4-2 귀사의 현지법인이 2020년에 겪은 애로사항은 무엇입니까?

1순위 2순위

- ① 현지 기업과의 경쟁 등 영업 ② 금융 등 자금조달 ③ 현지근로자 채용 등 노동
 ④ 통관 등 현지법을 적용 ⑤ 복잡하고 과도한 세금 ⑥ 원자재 조달 등 공장가동
 ⑦ 기타(구체적으로 :)

G5 귀사가 지난 1년 동안(2020년 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 **☞ 11으로 이동** ② 최상위 원사업자
③ 1차 협력사 ④ 2차 협력사 ⑤ 3차 이하 협력사

H1-1 2020년에 거래한 수탁기업(협력사)의 개수, 거래금액을 적어주십시오.

수탁기업 개수, 거래금액			
구분	대·중견기업	중소기업	합 계
개 수	개	개	개
거래금액	백만원	백만원	백만원

☞ ② 최상위 원사업자는 기입 후 H4로 이동

H1-2 2020년 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 2020년 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 2020년 수·위탁 거래 기업과의 결제기간 및 수단을 말씀해주세요.

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(2020년 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 기타

ESG 경영이란

친환경 요소 강화(Environment), 사회공헌 확대(Social), 지배구조 개선(Governance)의 약자로 기업이 경제적 성과 뿐만 아니라 사회적 책임성, 환경적 건전성을 전략적으로 활용하여 지속가능한 발전을 추구하는 경영 전략

I1 귀사는 ESG 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 ESG 경영을 도입한 이유는 무엇입니까?

1순위

2순위

- ① 기업 이미지 개선 ② 매출 및 이윤 증가, 원가절감 등 경영성과 향상 기대
③ 신성장동력 확보 ④ 글로벌 기업 및 투자자로부터의 준수 요구
⑤ 리스크 관리를 통한 기업의 지속가능성 확보 ⑥ 기타()

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

- ① 예산 및 인력 부족
- ② 경영진의 관심 및 의지 부족
- ③ ESG 관련 법제도 및 인센티브 부족
- ④ ESG 관련 도입 및 실천 효과에 대한 불확실성
- ⑤ 다양하고 복잡한 ESG 평가기준
- ⑥ 기타()

I4 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 연속성을 이어가는 것

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

I4-1 (문 I4에 '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()

I4-2 (문 I4에 '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 가업승계 필요 없음
- ⑦ 기타()

I5 중소기업 정책수혜를 위해 중소기업으로 회귀를 검토한 경험이 있습니까?

① 예 [I5-1로 이동](#)

② 아니오 [I6로 이동](#)

I5-1 (문 I5에 '①'에 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()

I6 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()

중견기업 실태조사 개인정보 수집 및 이용 동의서

2021년 실시하는 중견기업 실태조사와 관련하여 「개인정보보호법」 제15조의 규정에 따라 아래와 같이 귀하의 개인정보를 수집 및 이용하고자 합니다.

- 개인정보 수집·이용 목적 : 중견기업 실태조사 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)

중견기업 실태조사 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

2021년 10월 인쇄

2021년 10월 발행

발행 : 한국중견기업연합회

홈페이지 : <http://www.fomek.or.kr>

주소 : 서울 마포구 독막로 279(대흥동,상장회사회관)

조사기관 : (주)코리아데이터네트워크

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