



주간 중국 창업

제 246 호 (2021. 9. 8)

발행처 : 한국혁신 센터(KIC)중국
센터장 : 이상운

전화 : +86-10-6437-7896
메일 : info@kicchina.org

'주간 중국 창업'의 저작권은 'KIC중국'에 있습니다. 출처 밝혀주시고 무한 활용하십시오.

주간 NEWS

- ▶ 베이징 증권거래소는 어떻게 다른가? 중국 증권감독관리위원회가 발표한 신호들
(신징바오新京报, 2021.9.3)
- ▶ 2021 중국 국제 서비스 무역 박람회: 디지털 서비스 무역에서의 '중국 솔루션'
(이오왕亿欧网, 2021.9.4)
- ▶ 바이두의 메타버스역량은 어느 정도일까? 12 월 AI Create 개발자 메타버스 회의 개최 준비
(신징바오新京报, 2021.9.1)
- ▶ 2021 년 중국 클라우드 컴퓨팅 산업의 발전 현황과 시장 구조 분석
(치엔잔산업연구원前瞻产业研究院, 2021.8.30)

ISSUE 및 시장동향

- ▶ '이중 감축' 후폭풍: 온라인 교육에서 누가 가장 손실을 입었을까? 누가 스스로 구제해 살아남을 수 있을까? — 봉황망과기(凤凰网科技) 제공
- ▶ 9 개월 동안 232 억이나 태우고 있는 메이투안의 새로운 배팅 — 텅쉰왕(腾讯网) 제공
- ▶ 공동부유 기치에 몸 낮춘 중국 기업: 정상적인 좋은 사람으로 인격화하는 브랜드 PR
— 이오왕(亿欧网) 제공
- ▶ 양자컴퓨터 시리즈 113) 중국내 최초! 허페이 '양자컴퓨팅 혁신 창업 플랫폼' 곧 출시
— 펑파이신문(澎湃新闻) 제공
- ▶ ICO News Letter by PLAYCOIN 특집 — PLAYCOIN 제공
- ▶ 사장님이 꼭 알아야 할 디자인(182) — 윤형건 교수 제공

일본 전문가 시각으로 본 중국

- ▶ 중국의 '저육망 사회화'·'침대 뒹굴기 족' 증가가 경제에 큰 걸림돌이 된다
(머니포스트 웹, 2021.9.5)
- ▶ 록다운을 회피한 반년 전의 부메랑 (아에라닷컴, 2021.8.31)
- ▶ 일 아프간 대피작전이 지연된 원인, 자위대법이라는 큰 장벽 (현대비즈니스, 2021.8.31)
- ▶ 스가 총리, 나카이 빼고 중의원 해산에 시나리오 대오산 (동양경제온라인, 2021.9.2)

▶ 제조업 현장에서 일하는 외국인에게 일본인은 어떻게 마주해야 하는가?

(다이아몬드온라인, 2021.8.31)

주간 NEWS

1. 베이징 증권거래소는 어떻게 다른가? 중국 증권감독 관리 위원회가 발표한 신호들 (신징바오新京报, 2021.9.3)



사진 1) 출처: 신징보(新京报)

9 월 3 일 중국 증권감독관리위원회는 베이징 증권거래소의 각 사항에 대한 기자들의 질문에 답하기 위해 베이징에서 정기 기자회견을 열었다. 중국 증권감독관리위원회에 따르면 상장 첫날 신주의 상승·하락 한도는 없고 익일부터 30% 상승·하락 한도가 적용된다.

새로 상장되는 기업은 신판반(新三板)에 12 개월 동안 상장된 혁신 기업

중국 증권감독관리위원회 상장기업부 주임 조우귀화(周贵华)는 중국 증권감독관리위원회가 베이징 증권거래소의 관련 기본 제도에 대해 공개적으로 의견을 구하고 있다고 말했다. 첫 번째는 포괄적이고 정확한 상장 시스템을 구축하는 것이다. 새로 추가하는 상장 기업은 신판반(新三板)에 12 개월 동안 등록된 혁신 기업이다. 먼저 등록 테스트 지점과 발행 등록 시스템의 각 항목 배치는 커창판(科创板), 창예판(创业板)과 일치하며, 중개 책임을 구현한다. 두 번째, 유연하고 다원화된 용자제도를 실행하고, 소액을 빠르고 유연하며 다양하게 채용자하는 제도를 취하고, 보통주, 우선주, 전환사채와 같은 자금 조달 도구를 형성하고, 시장화된 가격 책정을 견지하고, 발행 가격과 규모를 행정으로 개입하지 않는다. 세 번째, 관대함과 엄격함이 적절한 감독 제도를 구축하고, 감독과 법 집행을 강화하며, 베이징 증권거래소의 품질 향상에 중점을 두고, 엄선한 층위의 시장 특색을 지속하고, 지분 제도와 주식 축소 등에서 차별화된 제도를 마련하고, 베이징 증권거래소가 실제 상황에 따라 각 제도의 정확성을 개선하도록 권한을 준다. 네 번째, 기업제도에 대한 관리감독을 명확히 배치하고, 베이징 증권거래소가 회사 제도를 실행하고, 주주회, 감사회 등을 건립한다.

상하이·선전 증권거래소와 차별화 발전

조우귀화(周贵华)는 베이징 증권거래소는 차별화된 제도 배치, 시장 특색 강조로 상하이 및 선전 증권거래소와 겹치지 않게 위치를 잡아 발전할 것이라고 밝혔다.

첫째, 시장 기능 측면에서 베이징 증권거래소는 혁신형 중소기업에 서비스를 제공하고 서비스 대상이 더 작고, 더 새로우며, 더 이른 서비스를 제공한다. 둘째, 제도배치 측면에서 베이징 증권거래소는 중소기업에 적합한 제도를 제정했고, 상하이 및 선전 증권거래소로 이전하는 시스템을 유지한다. 세 번째, 시장 운영 측면에서 합격한 투자자 위주로 운영하여 투자자 구조가 상하이·선전 증권거래소와 다를 것이다.

발행·상장 조건을 높이지 않았다

조우귀화(周贵华)는 포괄적이고 정확한 발행 및 상장 제도를 구축하기 위해 엄선한 대상에 대해 이미 등록제 정신에 입각하여 개방적이고 투명하며 협력적이고 효율적인 심사 메커니즘을 형성했고, 이번 개혁은 베이징 증권거래소의 발행 및 상장 조건을 추가하지 않았다고 말했다. 과도기를 안정적으로 보내기 위해 상술한 규정은 공개적으로 의견 수렴 기간을 거치고, 규정의 공개 의견 수렴 기간 동안 중국 증권감독관리위원회는 엄선한 대상에 대해 공개 발행 행정업무 신청을 계속 받아들여 심사할 것이다. 베이징 증권거래소 출범 후 전국 주식 이전 기업 선정 대상의 심사 대기중인 프로젝트가 베이징 증권거래소로 이전되었으며 등록기업의 요구 사항에 따라 심사와 등록 절차가 계속 진행되었다.

새로운 주식 상장 첫날에는 상승과 하락에 제한이 없다

중국 증권감독관리위원회 상장기업부 부주임 양저(杨喆)는 선정 대상에 대해 보다 유연한 제도를 유지하고, 지속적인 가격 경쟁 거래를 실행해야 한다고 했다. 상장 첫날 가격 상승과 하락 폭에는 제한이 없고, 익일부터 상승과 낙폭 한도를 30%로 하며, 시장 탄력성을 확대하고, 적절한 투자자에 대한 적합한 관리 시스템을 준수하고, 매수와 매도 역량의 균형을 촉진하고, 시장 투자 투기 조작을 방지한다.

회사 시스템 구현

전국 주식이전회사 동사장 쉬밍(徐明)은 회원제 거래소와 달리 베이징 증권거래소는 독특한 조직 형태와 관리 시스템을 갖고 있다고 말했다. 전국 주식이전회사(全国股转公司)는 신싼반(新三板)의 혁신증위 기업과 기본증위 기업을 통솔하여 의제 관리를 실행하고 독립적으로 운영한다. 규정에 따라 정관과 상장기업 등을 제정하고 증권감독관리위원회에 보고한다. 베이징 증권거래소는 기업제도를 시행하며, 앞으로도 관리 메커니즘을 최적화하고 거버넌스 역량을 높이고, 투명하고 효율적이며 깨끗한 관리 문화로 향상시킬 것이다.

전국 주식이전회사에서 통솔 관리

쉬밍(徐明)은 중국 증권감독위원회의 정기 기자 회견에서 베이징 증권거래소 설립 후 전국 주식이전회사가 통솔 관리하고, 혁신증위 기업, 기본증위 기업 통솔 협조와 제도 배치를 여전히 고수할 것이라고 말했다.

쉬밍(徐明)은 베이징 증권거래소가 혁신을 기반으로 혁신적인 중소기업을 발전 확대시키며, 주로 보다 효율적인 공개 시장 자금 조달 거래 서비스를 제공하고, 혁신증위 기업과 기본증위 기업에 시범 유도 기능을 만들고, 신싼반(新三板) 전체 시장 활력을 자극하고, 초기 창업기간의 중소기업에 대한 유인력을

높이고, 혁신창업의 열정을 고취하고, 자격을 갖춘 투자자의 적극적인 참여를 유도하고, 등록 기업이 적극적으로 향상하려는 긍정적인 시장 생태계를 촉진한다.

위밍(徐明)은 혁신층위 기업과 기본층위 기업이 베이징 증권거래소 상장 기업의 원천이며, 주로 다양한 성장 단계와 다양한 유형의 중소기업에 트레이닝과 규범화를 진행하고, 보다 포용적이고 정확한 시장 서비스를 제공하며, 중소기업이 더 일찍 성숙하고 더 일찍 자본 시장에 진입하도록 촉진하고, 정보 공개에 대한 인식을 높이고, 기업 거버넌스 문화를 육성하고, 직접 자금조달을 이용하여 끊임없이 성장하게 하고, 베이징 증권거래소에 우수한 상장 기업을 지속적으로 공급하도록 한다.

자격을 갖춘 투자자 위주로 상대적으로 빈도가 낮고 합리적인 거래 지향

영저(杨喆)는 베이징 증권거래소는 자격을 갖춘 투자자 위주로 투자에서 선호하는 행동 특징은 일반 개인 투자자와 크게 차이가 있다고 밝혔다. 거래는 상대적으로 빈도가 낮고 합리적이며 보유 기간이 상대적으로 길고, 기업 성장이 가져오는 중장기 이익에 더 많은 관심을 기울일 것이라고 했다.

영저(杨喆)는 베이징 증권거래소는 주로 혁신형 중소기업을 대상으로 하며 강력한 혁신 능력과 큰 발전 잠재력을 보유하고 있지만, 동시에 실적 변동이 크고 운영 리스크가 높으며 외부 환경 충격에 취약하다고 말했다.

육성한 상장 기업이 상하이·선전 증권거래소를 선택하여 발전할 수 있게 한다

영저(杨喆)는 퇴출 배치 측면에서 진입과 퇴출을 유지하고, 진입할 수 있고 나갈 수도 있는 시장 생태계를 유지하고, 다원화된 상장 폐지 지표 시스템을 구축하고, 정기적이고 시기 적절한 상장 폐지 시스템을 개선하며, 중소기업의 경영 특징을 존중하는 기초위에 시장 정리 기능을 강화하고, 차별화된 폐지 조치를 수립한다고 밝혔다.

영저(杨喆)는 "베이징 증권거래소 상장폐지 기업은 조건에 부합하고 폐지후에도 혁신층위 기업과 기본층위 기업으로 지속 거래할 수 있으며, 법이나 규정을 크게 위반하는 경우 마땅히 시장에서 바로 퇴출해야 합니다."라고 말했다.

영저(杨喆)는 주식 시장 연결 측면에서 여러 층위로 자본 시장과의 유기적 연결을 강화하여 기업의 성장 경로를 풍부하게 해야 한다고 강조했다. 신싼반(新三板)의 혁신층, 기초층에서 기업을 육성하여 성장시키고 베이징 증권거래소에 상장하도록 지속 장려한다. 동시에 이전 메커니즘을 준수하고 육성하여 성숙한 베이징 증권거래소 상장기업이 상하이·선전 증권거래소에서 지속 발전하게 한다.

2. 2021 중국 국제 서비스 무역 박람회: 디지털 서비스 무역에서의 '중국 솔루션' (이오왕亿欧网, 2021.9.4)

이번 2021 년 서비스 무역 박람회는 처음으로 디지털 전문구역을 설치하며, 글로벌 서비스 무역이 고도로 개방된 관점에서 업계 선두 기업, 유니콘 기업 및 전세계 200 여 개에 가까운 국가 대표가 전시, 포럼 및 관련 행사에 참가한다.

9 월 3 일, 2021 중국 국제 서비스 무역 박람회(이하 '서비스 무역 박람회')가 베이징에서 개최되었다.

올해의 서비스 무역 박람회는 디지털 경제, 탄소 피크, 탄소 중립과 같은 글로벌 트렌드를 파악하고, 서비스 개방과 협력을 강조하며, 세계 경제 회복을 촉진한다. 전시 주제는 '디지털은 미래를 열고 서비스는 발전을 촉진한다'이다.



사진 1) 출처: 이오왕(亿欧网)

디지털 서비스 무역은 하나의 새로운 무역 분야로서 이미 글로벌 무역의 새로운 엔진이 되었다. <2020 세계 무역 보고서>에 따르면 전 세계 약 115 개국이 디지털 관련 정책을 도입하여 다양한 관점에서 디지털 생산과 디지털 혁신을 촉진하고 있다.

이번 2021 년 서비스 무역 박람회는 처음으로 디지털전문구역을 설치하며, 글로벌 서비스 무역의 고도로 개방된 시각에서 글로벌 범위내에서 산업 선두 기업, 유니콘 기업과 전 세계 200 여 개에 가까운 국가 대표가 모여 전시, 포럼, 관련 행사에 참여한다.

2021 년 서비스 무역 박람회에서 화웨이, 징둥, 쉐강, 테슬라, 애플, NEC 등 세계 500 강 기업과 글로벌 선두 기업이 연이어 전시회에 참가했다. 아마존은 클라우드 컴퓨팅을 이용하여 디지털 무역에 힘을 싣고, 스마트 생활을 구축한다. 스마트 자동차 테슬라는 디지털 기술을 촉진하여 교통운행 영역에서 서비스한다. 알리바바의 디지털정부는 향촌 진흥 디지털 서비스로 스마트 향촌 건설 등을 촉진한다.

화웨이 스마트 클라우드 네트워크

컨설팅 회사 딜로이트(Deloitte)는 <기업이 전면적으로 클라우드 활용을 성공하는 경로와 실천>에서 클라우드가 온라인 공공 서비스 방식을 사용하여 컴퓨팅 성능과 인공 지능을 보편적인 혜택의 과학기술로 만들고, 사회 전체 디지털 발전의 기초가 된다고 언급했다. 클라우드를 활용하는 것이 디지털 발전의 필수 경로다.

글로벌 디지털 발전이 끊임없이 가속화됨에 따라, 각 산업에서의 클라우드 마이그레이션 진척도 크게 좋아졌다. IDC 통계에 따르면 2021 년 말까지 기업의 80%가 클라우드 마이그레이션 속도를 가속화할 것이며, 점점 더 많은 디지털 서비스가 클라우드 서비스의 형식으로 고객에게 제공될 것이다.

다수 지점의 경우 화웨이 클라우드 관리는 클라우드 관리 네트워크 기술을 사용하여 클라우드 엔드에서 네트워크 계획, 배포, 운영, 유지를 구현하고, 인터페이스는 네트워크 관리를 간단하게 만들고, 원격 운영과 유지 관리는 비용을 절감하며, 개방형 플랫폼은 소매, 대형상가, 교육 보급 등 산업의 디지털 응용을 가속화한다.

화웨이 클라우드 관리 네트워크 서비스(CMN)는 현재 이미 화웨이 클라우드에 들어와 계획, 배치, 운영, 유지 관리까지 전체 수명 주기에 최적화된 클라우드 관리 네트워크 서비스를 하며, 중국의 중소기업과 다수의 지점이 있는 기업을 향해 기업 전체 네트워크의 운영 및 유지 효율을 높인다.

화웨이 CloudCampus3.0 클라우드 네트워크 솔루션은 기업에 100MEverywhere 무선 경험, 초고속 SD-WAN 상호 연결을 갖춘 글로벌 네트워크, SDN 이 구동한 전체 클라우드 관리, 사용자와 애플리케이션을 향한 스마트 운영 및 유지 관리를 제공한다. 화웨이가 새롭게 출시한 AirEngine Wi-Fi 6, CloudEngine S 다중 속도 스위치, Wi-Fi 6 CPE, NetEngine AR8000 등 신제품은 기업이 클라우드 시대에 조직 혁신을 활성화하고, 데이터 가치를 발휘하고, 운영 및 유지 관리 효율성을 높이고, 비즈니스 안정성과 신뢰성을 보장하는 데 도움을 준다.



사진 2) 출처: 신화사(新华社). 쇼우강원전시장 문화여행서비스관(首钢园展区文旅服务展馆)의 스마트스크린

알리바바: 스마트 향촌

디지털 기술, 인터넷 상거래, 농촌 진흥의 결합은 줄곧 많은 기업이 하고 있는 일이었다. 디지털 차이나 건설의 맥락에서 디지털 기술은 농촌 진흥의 새로운 엔진이 되고 있다. 빈곤 퇴치와 비교하여 농촌 진흥은 농촌이 산업, 기술, 인재의 기초 시설에서 보다 확고한 개선을 필요로 하며, 알리바바는 인터넷

테크놀로지기업의 대표로서 향촌에 전방위적 투자를 하여 농촌산업을 일으키고, 농민이 부유해지는 길로 실제 적용할 수 있고 복제가능한 경로를 탐색한다.

알리바바는 농업 대뇌, 농장 관리 시스템을 통해 실시간 토양 데이터와 기상 데이터를 수집하여 농산품의 정교한 관리를 달성하고 농민들이 생산과 수입을 늘릴 수 있도록 돕는다. 최근 몇 년 동안 이미 30 명 이상의 농업 학자, 과학자와 알리바바가 협력하여 사물 인터넷, 스펙트럼 인식, 블록체인 추적, 전자상거래 빅데이터와 같은 기술을 농업 분야에 적용하는 데 도움을 주었다. 알리바바 클라우드 또한 스마트 농업을 탐색하여 '화단 기계'에 야채를 심고 AI 알고리즘을 사용하여 양, 꿀벌, 닭을 기르게 하고 있다.

디지털 거버넌스 측면에서 알리바바는 디지털로 산업을 일으키고, 디지털로 혜택을 주고, 디지털 거버넌스를 실행하는 3대 핵심 영역에서 솔루션과 디지털 제품으로 농촌이 디지털 혁신을 실현하고 민생 서비스 디지털 업그레이드를 촉진하며 거버넌스 기능을 현대화할 수 있도록 촉진한다.



사진 3) 출처: 신화사(新华社). 전시회장의 Doppelmayr (多贝玛亚索道公司)의 3D 케이블(3D吊厢)

BOE 테크놀로지(京东方): 스마트파크

정보기술 적용과 인터넷의 발전에 따라, 사람·사물·정보 유동성 증가로 도시의 폐쇄성은 사라졌다. 도시 발전을 향한 일련의 과제를 해결하고 장기적으로 지속 가능한 발전을 실현하고, 스마트 도시 관리 시스템을 구축하기 위해 많은 도시 관리자들에 첫 번째 선택이 되었다.

BOE 테크놀로지(京东方)의 스마트 파크 솔루션은 스마트 파크, 통합 관리, 서비스 클라우드 플랫폼을 핵심으로 하여 사물 인터넷, 빅데이터, 클라우드 컴퓨팅, 인공지능과 같은 신기술을 산업 단지, 문화 관광 공원, 비즈니스단지에 융합하고 구현하며, 생산, 생활, 생태 3대 영역을 통합하고 업무, 거주, 비즈니스, 여행, 육성에 적합한 일체화된 디지털화된 스마트 파크 솔루션을 구축한다.

지금까지 BOE 테크놀로지(京东方)는 다양한 산업 분야에서 이미 백여 개 사 고객에게 서비스를 제공했다. BOE 의 스마트시티 솔루션은 스마트시스템 혁신 센터를 중심으로 전국에서 순차적으로 시행되고 있다. 이 혁신 센터는 인공지능, 빅 데이터, 클라우드 컴퓨팅과 같은 첨단 기술에 중점을 둔 BOE 의 스마트 시스템 혁신 기능에 의존하여 기술 개발, 성과 전환, 산업 인큐베이션, 인재 교류, 전시 교역을 통합하는 일체화된 다차원 혁신 생태계를 조성한다.

CosmoPlat: 스마트 에너지 이중 탄소 통합 솔루션

중국은 세계 2 위의 경제대국이자 최대의 이산화탄소 배출국으로서 탄소중립 목표를 선포하고 기후변화 대응을 위한 <파리협정>에 적극적으로 대응하며 온실가스 감축을 선제적으로 약속했다. 기업이 탄소중립 목표를 달성할 수 있도록 세계 최초로 사용자가 전 과정에 참여하는 산업용 인터넷 플랫폼 COSMOPlat(이하 '카오스(卡奧斯)')이라는 Kaos 스마트 에너지 이중탄소 통합 솔루션을 출시했다.

카오스는 '모델', '역량 제공', '플랫폼' 세 가지 주요 섹션에서 '중국 특색의 산업용 인터넷 솔루션'을 제시한다. 이 회사는 사용자 경험을 중심으로 대규모 맞춤화 모델을 만들었으며, IEEE, ISO, IEC 3 대 국제기구에서 대규모 맞춤화 모델 표준을 제정하기 위해 승인한 유일한 기업이다.

카오스(卡奧斯) 스마트 에너지 이중 탄소 통합 솔루션은 기업이 생산, 운영, 관리에서 존재하는 에너지 사용 문제에 입각하여 빅데이터, 사물 인터넷, 클라우드 컴퓨팅 등 기술 응용을 에너지절약 환경보호, 에너지저장, 다중 에너지 상호보완과 같은 장면에서 기업을 위해 스마트 마이크로그리드를 기반으로 하는 맞춤형 제로 탄소 에너지 솔루션을 구축하고, 기업의 종합적인 에너지와 탄소 자산 관리 기능을 높인다.

동시에 카오스(卡奧斯) 스마트 에너지 이중 탄소 통합 솔루션은 기업에게 종합 에너지 제어 관리, 분산형 태양광 발전, 전기 구매·판매 일체화, 가스 삼중 연결 공급, 공기 소스 열 펌프, 압축 공기 관리, LED 가로등 제어, Voc 온라인 모니터링, 광 저장 및 충전 플랫폼 등을 포함한 맞춤형 솔루션을 제공한다.



사진 4) 출처: 신화사(新华社). 전시장에서 커피를 타는 스마트로봇

치안썬(奇安信): 네트워크 보안

2021년부터 디지털화가 이미 경제 사회 발전의 모든 분야와 층위에 스며들기 시작하여 국가 거버넌스, 경제 발전, 사회 운영의 핵심 동력이 되었다. 2021년부터 관련 기관은 <데이터 보호법>, <기본보호 조례>, <개인정보 보호법>, <사이버보안 심사방법> 수정안 등 관련 법규, 정책 제도, 감독관리 방법을 집중적으로 공포하고 있다.

인터넷의 급속한 발전과 함께 네트워크 보안은 끊임없이 새로운 안전 문제에 직면하고 있음을 알 수 있다. 현재 정보 네트워크 보안 산업은 새로운 보안 설계 아이디어와 서비스 방법으로 시급히 보안 시스템을 재구축하고 디지털 발전을 위한 튼튼한 기반을 만들어야 한다.

치안썬(奇安信)은 중국의 네트워크 안전 회사 중 하나로 정부, 기업, 교육, 금융 기관과 조직에 기업급 사이버 보안 기술, 제품, 서비스를 전문적으로 제공한다. 2019년 치안썬(奇安信)은 내부 생성 보안 개념을 제안했다. 2020년 치안썬(奇安信)은 내부 생성 보안 프레임워크를 출시하고 그것에 기반하여 100개 이상의 정부 및 기업 조직에 '14차 5개년 계획' 기간에 디지털 안전을 보장하는 네트워크 보안 시스템 계획을 완성했다.

치안썬(奇安信)의 Q-SASE 보안 액세스 서비스는 사람, 도구, 프로세스, 정보를 통한 협력서비스로 고객이 문제를 발견하고, 문제를 확인하고, 문제를 분석하고, 처지에 응하고, 문제를 해결하며, 안전 검증, 분석, 대응, 처지의 폐순환 서비스를 완성했으며, 정부 및 기업 조직 네트워크에서 4개의 Any(즉, Anyone, Anydevice, Anytime, Anywhere) 요구 사항을 충족하고 4개의 통합(즉, 통일된 보안 아키텍처 Uni-frame, 통합 보호 수준 Uni-level, 통합 방문 정책 Uni-Policy, 통합 운영 관리 Uni-Mgmt)라는 전면적인 안전 보호 지원을 수행한다.

NEC: 양로 솔루션

모두가 알고 있듯이 고령화는 중국 사회가 반드시 직면해야 하는 가장 중요한 문제 중 하나가 되었다. 제 7차 전국 인구조사에 따르면 중국의 60세 이상 인구 수는 약 2.6억 명으로 18.7%를 차지하며 인구 고령화는 더욱 심화되고 있다.

스마트 양로 산업을 어떻게 발전시키고, 양로 산업의 디지털화를 촉진하고, 노인들을 배려하는 고품질의 서비스를 제공할 것인가는 각계각층이 관심을 두는 사회적 문제가 되었다. NEC(일전유한공사 日电有限公司)는 글로벌 IT·통신망 공급업체 중 하나로, 이 회사는 이상적인 해답을 모색하고 제공하기 위해 부단히 노력하고 있다.

NEC는 중국 시장과 노인의 실제 요구를 기반으로, 일본 양로산업의 선진 경험을 계승하고 빅데이터와 인공지능 기술을 융합하고, 기관 양로, 지역 사회 양로, 재택 양로 등 3가지 섹션 모델을 포괄하는 종합 양로 관리 플랫폼을 만들었다. 활동능력 검측 솔루션, 보행센서 갈창 솔루션, 치매노인 간호로봇 등 다양한 니즈에 맞는 솔루션을 독자적으로 개발하여 스마트 노인요양의 새로운 모델을 만들어 나가고 있다. 중국 양로 산업의 서비스 업그레이드를 돕고 더 많은 것을 달성하여 노년의 건강한 삶이 더 좋아질 수 있도록 장애를 제거하고 더 발전시킨다.

NEC 활동 감지 올인원 기계, 테스트는 3D 센서를 마주보고 6미터만 자연스럽게 걸으면 나이와 성별에 따라 6개 범주의 36개 평가 값을 측정하고 '종합 평가' 점수를 준다. 보행 특성의 디지털화를 통해 치료 및 훈련이 신체에 미치는 영향을 확인하고 건강 상태 개선을 위한 지침을 제안하여 일상적인 운동의 목표를 설정 및 이해하고 맞춤형 훈련을 수행할 수 있도록 한다.

스마트 모니터링 매트리스는 센서를 사용하여 노인/환자의 심박수, 호흡, 신체 움직임을 체크하여, 침대에서 일어날지 여부를 모니터링하는 스마트 모니터링 매트리스 장치다. 노인/환자의 상태가 비정상인 경우, 이 기기는 간병인/가족에게 신속하게 통보하여, 응급상황을 예방하고 요양원과 양로원에 전문적이고 적절하며 편리한 모니터링 서비스를 제공할 수 있다.

종합 양로 관리 플랫폼은 ICT 와 AI 기술을 기반으로 3 가지 기본 유형의 노인 요양을 포괄하는 통합 양로 관리 플랫폼으로 노인 요양 데이터와 서비스의 통합 관리를 실현하고, 각 방면의 자원을 효과적으로 통합하고, 동일한 플랫폼에서 자유로운 결합을 실현하여, 여러 인원이 일체화된 양로서비스 효과를 달성한다. 동시에 이 플랫폼은 통합 양로 관리 플랫폼에서 수집된 데이터를 기반으로, NEC 의 AI 기술을 사용하여 맞춤형 양로 서비스 모델을 만든다.

NEC 간호로봇은 교류와 반려 기능, 건강 안전, 생활 지원 등의 방면에서 노인을 도와줄 수 있는 지능형 로봇으로 노인의 인지장애 예방과 초기 재활훈련에 활용할 수 있다.



사진 5) 출처: 신화사(新华社). 5G 원격의료설비

결론:

중국의 '14 차 5 개년 계획'과 2035 년 장기 목표 개요는 '디지털 발전을 가속화하여 디지털 중국을 건설한다'라는 디지털 발전 목표를 제시했다. 중국 디지털 산업 발전은 거대한 디지털 서비스 무역 수요를 발생시켰고, 동시에 디지털 서비스 무역을 향한 '중국 솔루션'을 세계에 제시했다.

데이터에 따르면 2019 년 세계 디지털 경제는 GDP 의 41.5%를 차지했으며, 디지털 경제 규모는 이미 31.8조 달러에 달했다. 2020 년 중국 디지털 경제 규모는 39.2조 위안에 달했고 GDP 의 38.6%를 차지하며, 디지털 경제 총량이 세계 2 위가 되고, 디지털 경제를 발전시키는 것은 중국 사회의 공통된 인식이 되었다.

WTO 추산에 따르면 2030년까지 디지털 기술은 세계 무역량에서 연간 1.8~2%의 성장을 보일 것이라고 한다. 차세대 정보 기술의 발전과 글로벌 가치 사슬의 긴밀한 통합으로, 디지털 무역은 이미 세계 경제 성장을 이끄는 새로운 엔진이 되었다.

3. 바이두의 메타버스역량은 어느 정도일까? 12 월 AI Create 개발자 메타버스 회의 개최 준비 (신징바오新京报, 2021.9.1)

바이두 Create 컨퍼런스 '메타버스'버전이 나온다!

며칠 전 바이두 Create AI 개발자 컨퍼런스가 올해 12 월 개발자, 네티즌과 만날 예정인 것으로 알려졌다. 올해 Create 컨퍼런스는 '메타버스'에서 개최되며, 이 가상 공간에 개발자를 들여온다.

바이두 Create AI 개발자 컨퍼런스는 2017 년부터 시작된 바이두의 최고 기술 컨퍼런스이자 세계 최초의 AI 개발자 전문 컨퍼런스다. 제 1 회 AI 개발자대회에서 바이두는 완전한 AI 생태 개방 전략을 발표했으며, 이어진 두 차례 연례회의에서 바이두는 다양한 AI 기술을 출시하여 국내외에서 센세이션을 일으켰다. 2020년에는 코로나 19 전염병으로 인해 개최하지 못했다. 2021년 바이두 Create 컨퍼런스는 '메타버스'공간에서 대중과 만나 바이두 AI 기술의 하이라이트로 안내할 것이다.

사실, 바이두는 이미 '메타버스'를 어느정도 탐색하고 있었다. 8 월 중순 바이두와 CCTV 가 공동 주최한 바이두 월드 컨퍼런스는 바이두 VR 세계 여러 회의지점에서 동시에 시청할 수 있다. CCTV 메인 회의장에서 XR 기술을 통해 새로 출시된 '자동차 로봇'은 사회자 사베이닝(撒贝宁), 리옌홍(李彦宏)과 '시공간을 뛰어넘은' 만남을 가졌고, AR, VR, MR 등 시각적 인터랙티브 기술을 사용하여 가상 세계와 현실 세계를 통합하여 둘 사이에서 매끄럽게 전환하는 '몰입형' 경험을 선사했다.



사진 1) 출처: 신징바오(新京报)

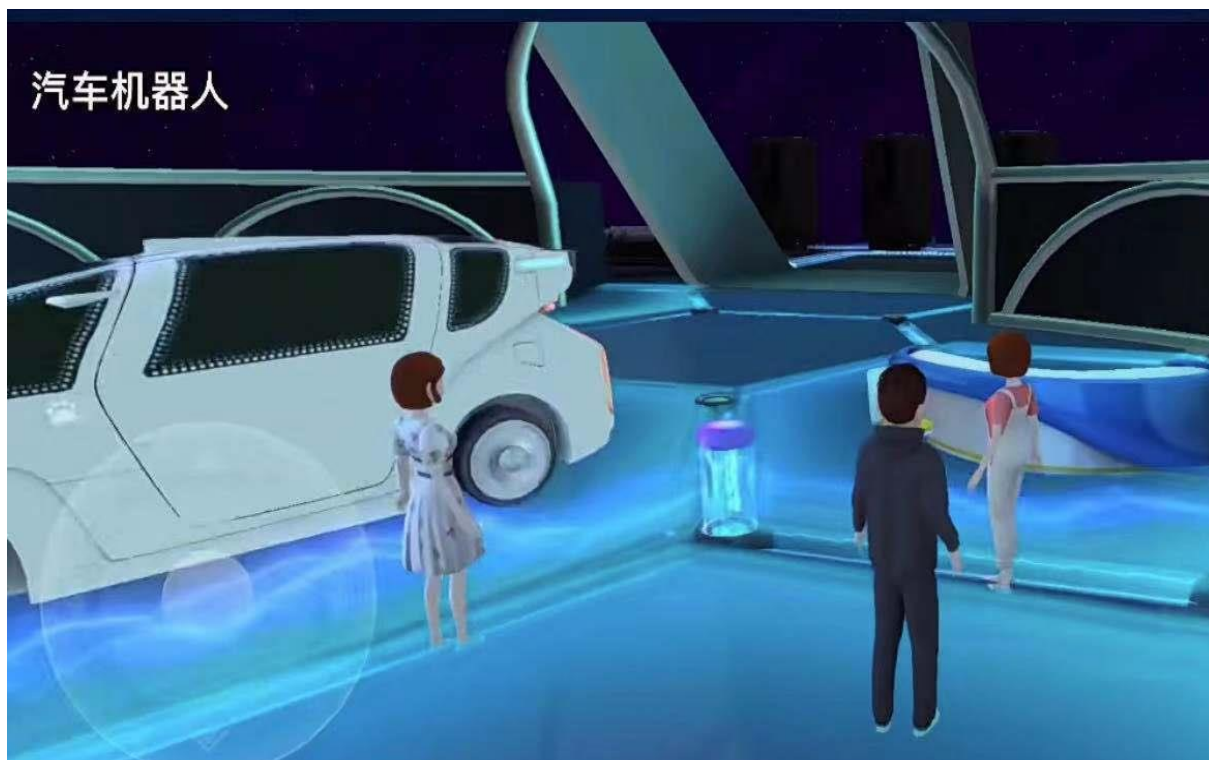


사진 2) 출처: 신징바오(新京报)



사진 3) 출처: 신징바오(新京报)

Google, Facebook 과 같은 회사에서도 VR 을 사용하여 온라인으로 가상 회의를 개최하여 참가자에게 보다 풍부하고 다양한 온라인 회의 경험을 제공했다.

올해 바이두 Create AI 개발자 컨퍼런스는 인공지능, 자율 주행, 양자컴퓨팅, 블록체인, 칩 등 첨단 기술과 애플리케이션에 초점을 맞추고 첨단 기술 방면의 바이두의 최신 관점을 선보일 것으로

예상된다. 과거와 다른 점은 바이두가 구축한 '메타버스' 공간에서만 이 기술의 향연과 개발자들의 축제를 감상할 수 있다는 점이다.

메타버스는 인터랙티브 사용자 수량이 수억 명에 달하는 '세계관'을 구축하는 것과 같은 대규모 참여형 매체다. 대량 계산에는 매우 높은 터미널 성능이 필요하다. 5G, 클라우드 컴퓨팅, AI 등 기저 기술의 진보와 보급은 메타버스가 대중화 시대에 진입하는 열쇠다.

최근 몇 년 동안 바이두는 VR 핵심 기술, 콘텐츠, 서비스 플랫폼, 산업 솔루션의 레이아웃을 점진적으로 개선했으며 중국내 기술 회사 중 선도적으로 '메타버스'를 적용한 테크놀로지 기업 중 하나다. 12 월 바이두 Create AI 개발자 컨퍼런스에서 바이두는 중국 과학기술을 사용하여 중국의 테크놀로지 향연을 선보일 기회를 놓치지 않을 것이다.

4. 2021 년 중국 클라우드 컴퓨팅 산업의 발전 현황과 시장 구조 분석

(치엔잔산업연구원 前瞻产业研究院, 2021.8.30)

클라우드 컴퓨팅 산업의 주요 상장 기업: Sinnet(光环新网 300383.SZ), 동화소프트웨어 (东华软件 002065.SZ), 알리바바-SW(9988.HK), 차이나모바일(中国移动 0941.HK), 텐센트홀딩스(腾讯控股 0700.HK), 차이나텔레콤(中国电信 0728.HK), ZTE(中兴通讯 000063.SZ), inspur(浪潮信息 000977.SZ), 씽왕루이지에(星网锐捷 002396.SZ), Sugon(中科曙光 603019.SH), 요우커더-W(优刻得-W 688158.SH), 광원커지(光云科技 688365.SH) 등

중국의 클라우드 컴퓨팅 시장 규모, 중국의 퍼블릭 클라우드 및 프라이빗 클라우드 시장 성장률, 중국의 클라우드 컴퓨팅 부문 시장 점유율, 중국의 퍼블릭 클라우드 PaaS/IaaS/SaaS 시장 구조 및 성장률 비교 등을 살펴본다.

시장 규모가 폭발적으로 증가했으며 2020 년 2000 억 초과

중국의 클라우드 컴퓨팅 산업은 계속 발전하고 있다. 클라우드 컴퓨팅은 저비용, 유연한 온디맨드 구성, 높은 자원 활용과 같은 핵심 장점에 기반하여 점차 전통적인 IT 모델을 대체할 것이다. 중국의 클라우드 컴퓨팅은 다년간의 산업 배양기를 거쳐 산업 체인 성숙, 비즈니스 모델, 고객 사용 습관 등의 측면에서 이미 조건을 갖추고 광범위하게 사용되고 있다.

중국에서 클라우드 컴퓨팅 시장은 초기의 수십억에서 현재 1000 억 규모로 성장했고 산업이 빠르게 발전하고 있다. 중국정보통신기술원이 공개한 데이터에 따르면, 2017-2019 년 기간 동안 중국 클라우드 컴퓨팅 산업의 시장 규모는 30% 이상의 비율로 성장하여 빠른 성장 추세를 보여주고 있다. 2020 년 중국 경제가 안정적으로 회복되고 클라우드 컴퓨팅 시장이 폭발적으로 성장하여 전체 클라우드 컴퓨팅 시장 규모는 2091 억 위안으로 56.6%의 성장률을 보일 것이다.

图表1: 2016-2020年中国云计算市场规模增长情况(单位: 亿元, %)

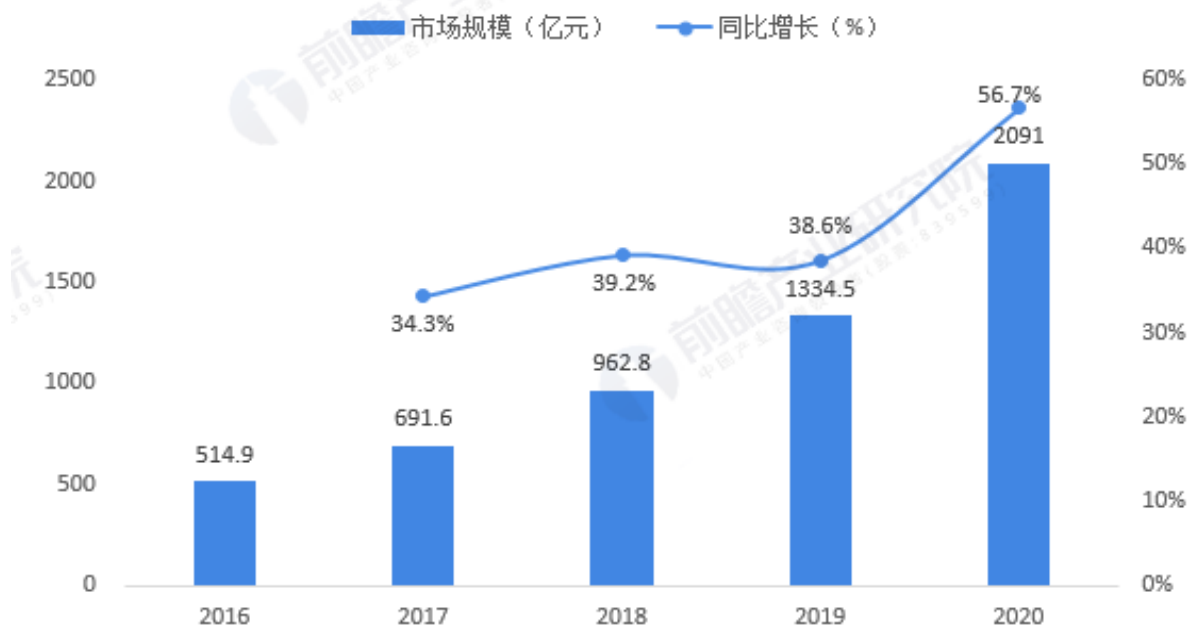


표 1) 201 출처: 중국정보통신원, 치엔잔산업연구원(前瞻产业研究院). 2016~2020 년 중국 클라우드 컴퓨팅시장 규모 증가 현황 막대그래프-시장규모(억 위안), 실선-전년대비 성장률(%)

퍼블릭 클라우드 시장은 고속 성장하여 점유율에서 프라이빗 클라우드를 추월

图表2: 2017-2020年中国公有云和私有云市场增速及全球公有云增速对比(单位: %)

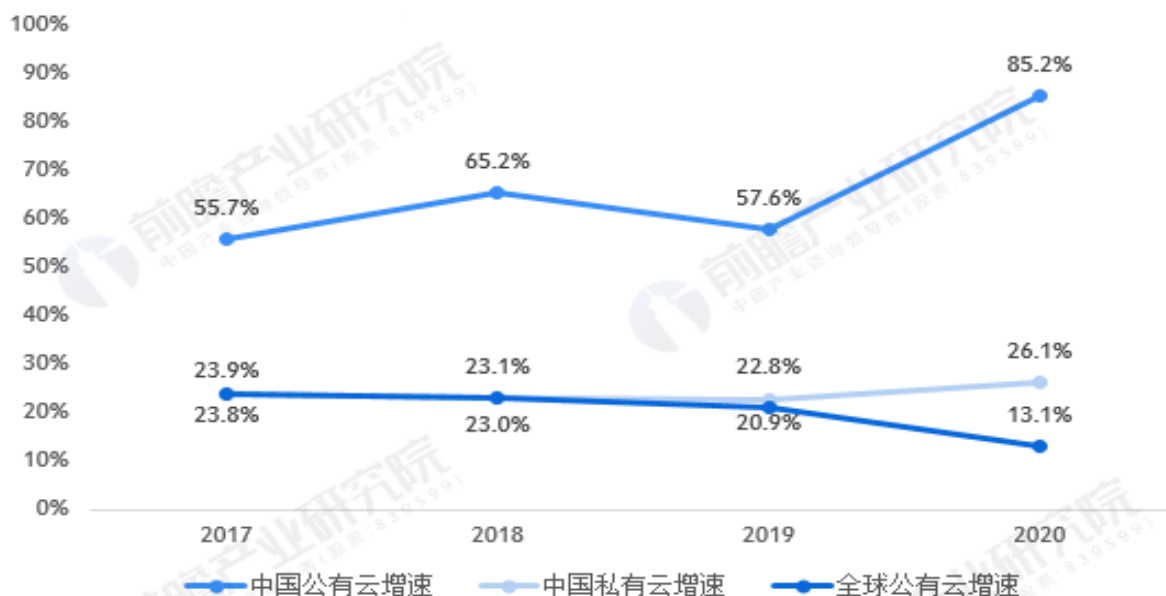


표 2) 201 출처: Gartner, 중국정보통신원, 치엔잔산업연구원(前瞻产业研究院). 2017~2020 년 중국 퍼블릭 클라우드와 프라이빗 클라우드, 시장 성장률과 글로벌 퍼블릭 클라우드 성장률 비교(단위: %) 청색-중국 퍼블릭 클라우드, 연청-중국 프라이빗 클라우드, 진청-글로벌 퍼블릭 클라우드

클라우드 컴퓨팅은 주로 백엔드 위치에 따라 프라이빗 클라우드, 퍼블릭 클라우드, 하이브리드 클라우드의 세 가지 형태로 나뉜다. 최근 몇 년 동안 중국 인터넷 기업의 수요가 급속한 성장을 유지하고, 전통 기업의 클라우드 마이그레이션 프로세스가 가속화되어 퍼블릭 클라우드 시장의 급속한 성장을 이끌었다. 2020 년 중국 퍼블릭 클라우드 시장 규모는 2019 년 대비 85.2% 증가한 1277 억 위안에 달할 것이며, 같은 기간 프라이빗 클라우드의 성장률(26.1%)에 비해 크게 증가할 것이다.

또한 글로벌 퍼블릭 클라우드 시장의 성장 상황을 보면, 2020 년 글로벌 퍼블릭 클라우드의 성장률은 2019 년 대비 13.1% 감소한 것으로 나타났으며, 중국의 퍼블릭 클라우드 성장률은 글로벌 퍼블릭 클라우드 성장률보다 훨씬 높다.

세부 시장 점유율로 보면, 2016 년부터 2020 년까지 퍼블릭 클라우드 시장의 비중이 해마다 증가하고 있다. 2019 년에는 퍼블릭 클라우드 시장 규모가 처음으로 프라이빗 클라우드를 넘어섰다. 2020 년 중국의 퍼블릭 클라우드 시장은 1277 억 위안으로 61.07%를 차지했고, 프라이빗 클라우드 시장은 814 억 위안에 이르러 점유율 38.93%를 차지했다.

图表3: 2016-2020年中国云计算细分市场占比情况(单位: %)

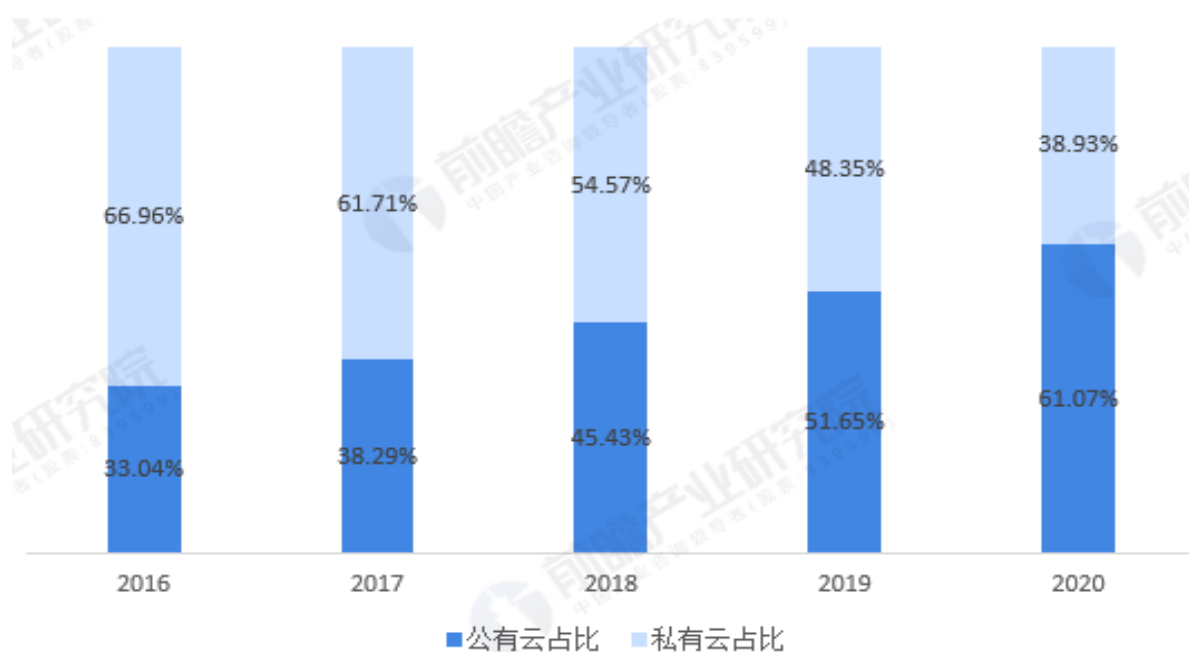


표 3) 201 출처: 중국정보통신원, 치엔잔산업연구원(前瞻产业研究院). 2016~2020 년 중국 클라우드 컴퓨팅 세부시장 점유율 현황(단위: %) 진청-퍼블릭 클라우드, 연청-프라이빗 클라우드

IaaS 는 퍼블릭 클라우드의 주요 비중을 차지하며, IaaS 와 PaaS 는 성장을 주도

퍼블릭 클라우드 세부시장에서 볼 때, 글로벌 발전 상황과 다른 점은 현재 중국 클라우드 컴퓨팅에서 IaaS(Infrastructure as a Service) 시장 발전이 가장 성숙하다는 점이다. 2020 년 중국 퍼블릭 클라우드 IaaS 시장 규모는 895 억 위안으로 퍼블릭 클라우드 시장의 70.09%를 점유했고, 새로운 인프라 및 기타 정책의 영향을 받아 IaaS 시장은 계속 성장하고 있다.

图表4: 2016-2020年中国公有云PaaS/IaaS/SaaS市场竞争格局(单位: %)

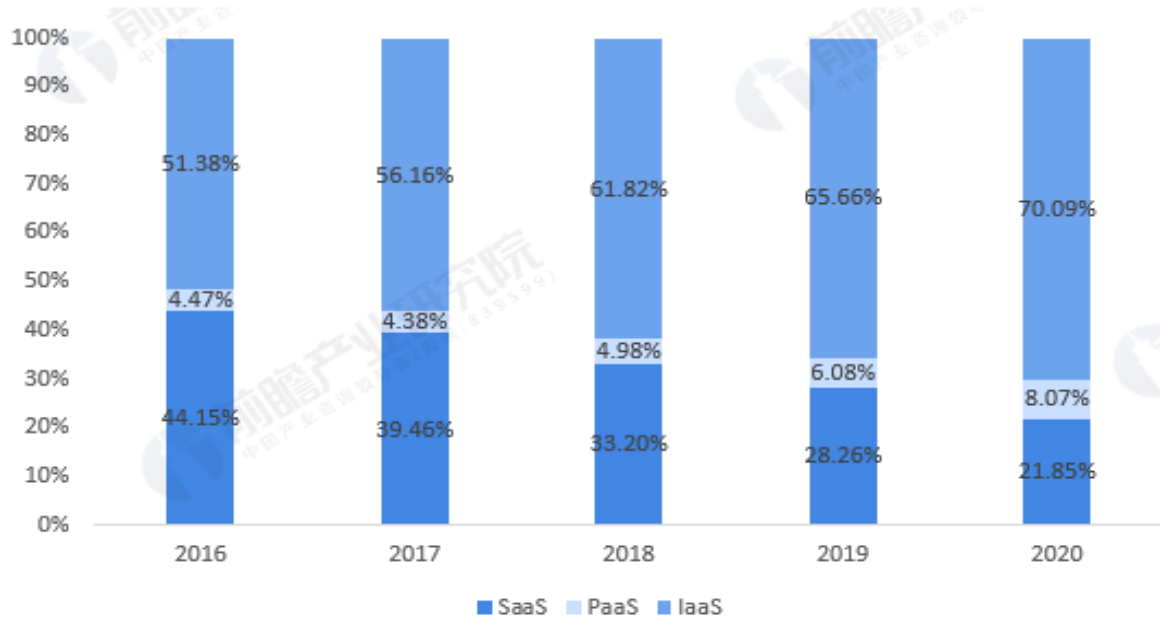


표 4) 201 출처: 중국정보통신원, 치엔잔산업연구원(前瞻产业研究院). 2016~2020 년 중국 퍼블릭 클라우드 PaaS/IaaS/SaaS 시장 경쟁 국면(단위: %) 진청-SaaS, 연청-PaaS, 청-IaaS

图表5: 2017-2020年中国公有云PaaS/IaaS/SaaS市场增速对比(单位: %)

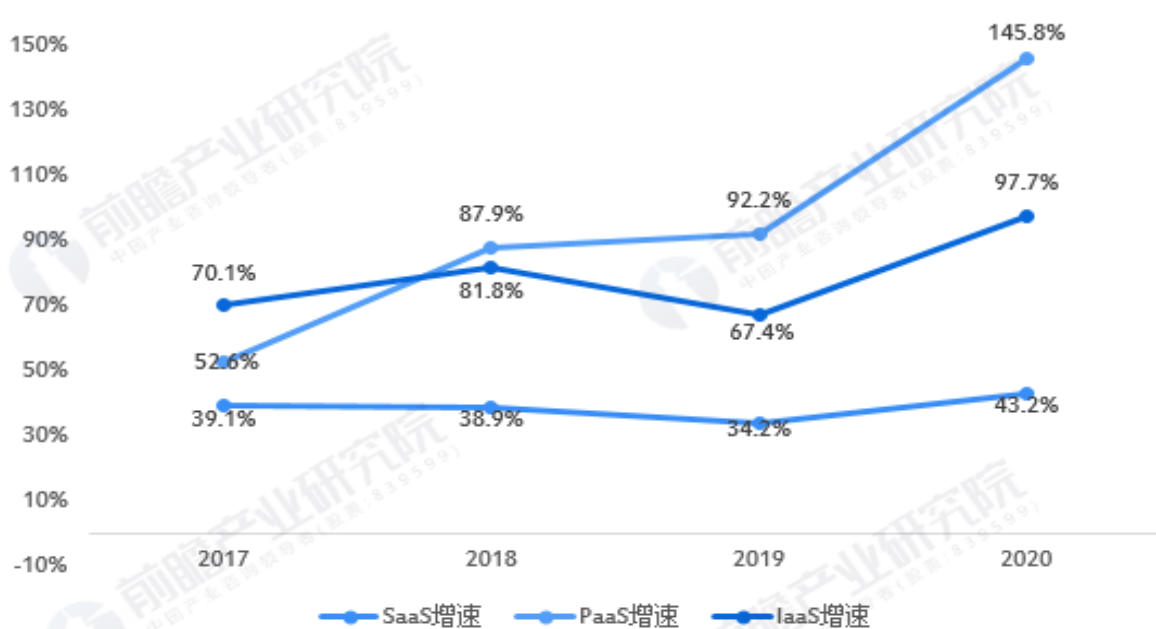


표 5) 201 출처: 중국정보통신원, 치엔잔산업연구원(前瞻产业研究院). 2017~2020 년 중국 퍼블릭 클라우드 PaaS/IaaS/SaaS 시장 성장률 비교(단위: %). 청-SaaS, 연청-PaaS, 진청-IaaS

PaaS/IaaS/SaaS 시장 성장률 관점에서 보면, 2020 년 중국 PaaS 시장은 145.3% 성장했다. 이는 주로 코로나 19 발병 이후 다양한 산업 분야의 기업들이 디지털화 구축의 중요성을 인식해 차례로 디지털 전환을 가속화하고 있고, 클라우드 이용 수요도 점차 절박해지고 있다. 위로는 애플리케이션 개발과 통합을 지원하고, 아래로는 핵심 서비스 층위의 리소스 활용 효율을 높이고, PaaS 는 기업 디지털 전환에

분명히 전략적 힘을 실어준다. 또한 중국의 퍼블릭 클라우드 IaaS 시장도 97.7%의 성장률을 기록했다. 클라우드 컴퓨팅이 기업의 디지털 전환에서 점점 더 중요한 역할을 함에 따라, 기업은 단기적으로 인프라 투자를 지속적으로 늘릴 것으로 예상되며 IaaS 시장 수요는 계속 왕성할 것이다.

위 데이터는 지엔잔산업연구원(前瞻产业研究院)의 <중국 클라우드 컴퓨팅 산업 발전 전망 예측과 투자 전략 계획 분석 보고서>를 참조했다.

ISSUE 및 시장동향

1. '이중 감축' 후폭풍: 온라인 교육에서 누가 가장 손실을 입었을까? 누가 스스로 규제해 살아남을 수 있을까? — 봉황망과기(凤凰网科技) 제공



사진 1) 출처: 봉황망과기(凤凰网科技)

2021년 여름방학도 막바지에 접어들고, 사람을 포획해 돈을 태울 교육훈련기관도 없는 이번 여름방학은 유난히 한산하다.

지난 몇 년 동안 인터넷 교육은 자본의 지지하에 몇 가지 성과를 거두었다. 그러나 동시에 그들은 새로운 것이라는 정체성에 기대어 관리감독에서 배당금을 얻었고 교육 불안에 전국민을 참여시켰으며 교육 산업의 생태계를 훼손시켰다. 창업 환경과 사고방식이 올바른 궤도에 있지 않을 때 정책은 편차를 수정하기 시작했다. 결국 수천 명 학생의 미래와 학부모가 의탁하던 교육 사업은 자금 조달, 돈 태우기, 상장, 현금 전환의 자본 게임이 될 수 없었다.

불과 한 달 전, 업계에서 이미 오래된 '이중 감축' 세칙이 시행되어 거의 조 수준에 달하는 시장이 와르르 무너졌다. 신동팡(新东方), 하오웨이라이(好未来), 가오투(高途) 주가는 고점 대비 90% 폭락했고, 주여예방(作业帮), 위엔푸다오(猿辅导)는 팔이 잘린 채 생명을 부지하고 팀을 해산했다.

업계의 묵은 질병이 뿌리 뽑히고 회사는 긴 수리 회복을 시작했다. 전환, 이것은 모든 교육 기업의 동일한 과제가 되었다.

관리감독의 목적은 산업을 규제하는 것이다. 창업가의 경우 사고를 바꿔 처음부터 다시 시작할 수 있다. 결국 교육 산업의 진보는 시장 점유율과 높은 시장평가가치가 아니라 실무자의 기술, 지혜, 창조력에 달려 있다.

오늘날 수요는 여전히 있고 시장도 여전히 존재한다. 어떤 회사는 원래 고객 기반을 유지하고 적성 교육이라는 새로운 가치를 발굴하기 시작했고, 어떤 회사는 성인 교육을 전문으로 하고, 또 다른 회사는 지능형 하드웨어 및 교육 정보화로 전환했다. ...

이 단계에서 우리가 가장 관심을 두는 것은 '이중 감축 이후 가장 큰 타격을 입은 기업은 어디이며, 변혁의 물결 속에서 최고의 기반과 미래의 잠재력을 가진 기업은 어디인가?'이다. K12 교과목 수업 제한 이후 교육 산업은 어디로 갈 것인가?

01. 온라인 교육수업이 직격탄을 맞았다. 가장 큰 피해를 본 기업은?

새로운 규정에 따라 온라인 교육은 하룻밤 사이에 거울을 맞았다.

7 월 24 일 중국공산당 중앙위원회 판공청, 국무원 판공청은 <의무교육 단계에 있는 학생의 숙제와 학교외 수업 부담을 더욱 경감하기 위한 의견>(즉, '이중 감축')을 발표했고, 방과후 보충학습 기관의 영업시간, 투융자 등에 대해 엄격한 제한을 걸었다.

이 소식이 전해지자 상장된 온라인 교육 기업의 주가는 1 년 중 최고점 대비 90% 이상 급락했다. 오늘까지 한 달이 넘는 시간이 흘렀고, 자본시장에서 온라인 기업들의 실적은 여전히 부진하다.

선란(深燃) 통계에 따르면 베이징 시간 8 월 30 일 거래 종료 시점을 기준으로, 신동팡(新东方) 미국 주가는 주당 2 달러로 올해 고점인 19.97 달러에서 거의 90% 하락했다. 하오웨이라이(好未来) 주가는 주당 4.80 달러로 올해 최고점인 90.96 달러/주에 비해 94.7% 하락했다. 까오투(高途) 주가는 2.39 달러/주로 최고점 대비 98% 하락했다.

여러 회사의 주가는 역사상 가장 큰 하락을 기록했으며 새 규정의 영향은 명약관화

또한 신동팡(新东方)과 하오웨이라이(好未来)는 모두 원래 정했던 분기 실적 발표 계획을 취소했다. 8 월 1 일 저녁, 신동팡(新东方)은 최근 규제 상황에 따라 원래 8 월 2 일 열릴 예정이었던 동사회와 2021 회계연도 분기 실적 발표를 취소한다고 발표했다. 하오웨이라이(好未来)도 최근 새로운 규제의 영향으로 당초 계획했던 재무보고를 취소한다고 발표했다. 두 회사는 향후 적절한 시기에 재무 데이터를 추가로 업데이트할 것이라고 밝혔다.

신동팡(新东方)과 하오웨이라이(好未来)가 재무보고를 회피하는 태도와 달리 왕이요우다오(网易有道)는 '담대한 마음'을 가지고 있는 듯, 8 월 31 일 예정대로 2021 년 2 분기 재무보고서를 발표하고 컨퍼런스콜을 진행했다.

사실 정책 시행 후 첫 근무일 왕이요우다오(网易有道)는 경영진 회의를 열었고 회의 분위기는 예상보다 무겁지 않았다. 어쨌건 순수한 교육 트레이닝 회사에 비해 왕이요우다오(网易有道)의 비즈니스 라인은 충분히 다양했다.

왕이요우다오(网易有道)의 수평(苏鹏) 부총재는 "우리는 집중하지 않는 것에서 걱정하지 않는 데까지 거쳐왔고, 일찍이 투자자들로부터 비즈니스가 충분히 집중하는 면이 없다고 걱정받았지만 이제는 도리어 '집중하지 않음'에서 이익을 얻고 있습니다."라고 말했다.

물론 요우다오의 주가도 큰 타격을 받았고, 베이징 시간 8 월 30 일 현재 왕이요우다오(网易有道)의 주가는 주당 10.31 달러로 연중 최고점인 47.70 달러에서 78.4% 하락했다.



사진 2) 출처: Pexels

주가는 일시적일뿐 '이중 감축'이 기업별로 어느 정도 영향을 미치는지 알아보기 위해서는 제한되는 의무교육 단계의 교육 비율이 각 기업 업무별로 얼마나 되는지 살펴볼 필요가 있다.

공개된 데이터에 따르면 하오웨이라이(好未来)의 학과 교육이 75%로 가장 큰 영향을 받았고, 신동팡(新东方)과 까오투(高途)가 각각 50%를 차지해 상대적으로 큰 영향을 받았다. 왕이요우다오(网易有道)의 재무 보고서에 따르면 K12 사업은 2 분기 회사 총 수익의 약 41.2%를 차지했으며, '이중 감축' 영향을 받는 의무 교육 단계는 2 분기 총수익의 24.2%를 차지했다. 비록 CEO 는 애널리스트 통화에서 회사의 K12 비즈니스도 큰 영향을 받았다고 인정했지만, 다행히도 다각화된 비즈니스의 지원하에 받은 영향은 상대적으로 작다.

비상장 기업인 위엔푸다오(猿辅导)와 주어예방(作业帮)의 경우 명확한 수치는 없지만, 둘 다 K12 온라인 교육 사업을 기반으로 하는 교육 기관으로, 이들에게 '이중 감축'은 거의 재앙 수준이다.

우선 주어예방(作业帮)과 위엔푸다오(猿辅导)의 사진촬영 주제검색 제품은 전면 금지됐고, 일찍이 자랑스러워하던 트래픽 유도 제품과 트래픽 근원의 상실은 두 회사에게 큰 손실이었다. 둘째, 초등학교 중학교 교과 수업과정을 배제하는 것은 주 비즈니스를 잃는 것과 다름없다. 최근 <완디엔(晚点) LatePost> 보도에 따르면 위엔푸다오(猿辅导), 주어예방(作业帮), 하오웨이라이(好未来) 등 일선 교육기관은 8 월에 수만 명을 해고했고, 여러 지역 센터를 폐쇄했다.

또한 '이중 감축'은 자본화를 허용하지 않으며 교육 기관은 상장을 금지한다고 명확히 규정했다. 줄곧 자금조달에 의존해 사업을 영위하던 두 회사 입장에서, 신규 자금조달이 불가능하고, 상장의 길이 막히고, 교과목 교육도 제한되고, 광고도 제한되었으니, 앞으로의 길이 더 험난할 수 있다.

오랫동안 교육에 집중해온 투자자 무화투자(慕华投资) 합작파트너 리형(李恒)은 '이중 감축'이 원래 K12 과외수업 회사의 기반을 거의 전복시키고 주가에 직접적인 영향을 미칠 것이라고 지적했다. 한달 여가

지나고 정책이 가져온 소식 때문에 주가는 기본적으로 이미 평정되었고, 이어서 향후 반 년간의 주가는 이후 각 기업의 전략 조정 결과를 반영할 것이다.

02. '근력 보여주기'로 전환, 누가 가장 믿을 만한가?

변혁은 고통을 수반하지만 압박은 코앞에 닥쳐와 누가 더 빨리 변신할 수 있는냐를 겨루고 있다.

현재 각 교육회사가 전환하는 인기 방향은 주로 3-12 세 아동을 위한 미술, 음악, 프로그래밍 등을 포함한 적성 교육, 18 세 이상의 성인을 위한 직업 교육, 학교에 학업 분석, 탁아 관리 서비스 등 학교내 학생을 겨냥한 비즈니스, 스마트 하드웨어, 스마트 교육 등이 있다.

베테랑 교육 기관인 신동팡(新东方)과 하오웨이라이(好未来)의 전환 주요 방향은 적성 교육이다.

신동팡(新东方)은 지난 8 월 초 예술창작문화관, 인문발전연구소, 어학재능소질배양센터, 자연과학혁신스페이스역, 지능체육훈련관, 우수부모지혜관 등 6 개 큰 분야로 구성된 적성 교육성장센터를 건립했다. 이러한 전환 방향 또한 신동팡(新东方)의 지난 몇 년 동안 주로 투자해 오던 분야와 일치한다. 또한 신동팡(新东方)은 원래 유학, 대학원 입시 등 성인 교육 사업을 하고 있었다.



사진 3) 출처: Pexels

하오웨이라이(好未来)의 변화는 적성 교육에 집중하고 동시에 직업 교육, 방과후 서비스도 하는 것이다. 2021 년 8 월 하오웨이라이(好未来)의 '걸음 격려' 프로젝트는 드라마, 미술교육, 지혜놀이, 웅변, 읽기의 5 대 적성 교육 제품을 출시했다. 다른 양대 섹션도 7 월에 공개되었는데, 하나는 칭저우(轻舟) 대학원 입학 시험방, 칭저우(轻舟) 시험만점, 칭저우(轻舟) 유학이라는 직업교육브랜드 '칭저우(轻舟)'를 내놓았고, 또 다른 하나는 탁아관리 브랜드 '비썬(彼芯)'으로 초등학생에게 방과후 데려오기, 식사 제공, 수업 숙제, 자기 개선 등의 서비스를 제공한다.

까오투(高途)는 성인 교육과 고등학교 교육 과외 수업을 전환 목표로 삼았다. 천상동(陈向东)은 "고등학교 사업은 늘 우리의 우수 사업이자 중점 사업이었습니다. 까오투(高途)도 성인 직업 교육에 집중하고 힘을 쏟을 것입니다."라고 말했다.

이러한 전환 흐름에서 왕이요우다오(网易有道)는 '전환'을 언급하지 않은 유일한 회사다. 이는 과거에 비즈니스를 다각화하고 경쟁자와 유사한 초중학교 교과과정 교육을 제거했기 때문으로, 왕이요우다오(网易有道)는 스마트학습 상품, 적성 교육, 성인교육, 교육정보화라는 4 대 비교과과정 사교육 사업에 투자를 늘리고 있다.

재무 보고서에 따르면 왕이요우다오(网易有道)는 적성 교육 측면에서 프로그래밍, 바둑, 미술, 과학, 읽기 능력, 로봇 등의 커리큘럼 시스템을 갖추고 있고, 요우다오는 이미 인기있는 상품을 많이 보유하고 있다. 2 분기 순이익은 전 분기 대비 180% 증가했고, 프로그래밍 수업 지속율은 90%에 가깝고, 성인 교육 측면에서 왕이 클라우드 클래스는 실용 영어 과정의 업그레이드 버전 '전국민 영어 향유캠프'를 출시했다. 중국대학 MOOC 에 올라온 137 개 수업과정이 교육부가 인정한 직업교육 국가 인증 제품의 온라인 공개 과정이다.

두어징캐피탈(多鲸资本)의 합작 파트너인 야오위페이(姚玉飞)는 다른 여러 회사의 유전자가 트레이닝 또는 운영이라면 왕이요우다오(网易有道)의 유전자는 제품이라고 언급했다. 실제로 왕이요우다오(网易有道)는 확실히 하드웨어·소프트웨어 제품에 공들여 투자했다. 2021 년 2 분기 요우다오 프리미엄 클래스는 스마트 교육보조시스템을 출시했으며, 인기상품인 요우다오 사전 펜은 '요우다오 사전 펜 K3' 시리즈 제품을 출시했다. 2 분기 왕이요우다오(网易有道)의 학습 제품 순이익은 2.06 억 위안으로 2020 년 동기간 대비 138.8% 증가했다.

아직 상장하지 않은 온라인 교육의 선두주자 위엔푸다오(猿辅导)와 주어예방(作业帮)도 적성 교육을 주방향으로 돌렸다.

7 월 28 일 위엔푸다오(猿辅导)는 과학 계몽 브랜드 '호박 과학'을 출시하며 적성 교육으로 전환함을 선포했다. 위엔푸다오(猿辅导) 산하에는 영어, 사고, AI 등 콘텐츠의 Zebra 제품과 위엔프로그래밍(猿编程) 등 적성 교육 브랜드도 포함된다.

8 월 16 일 주어예방(作业帮)은 5 개의 능력 계발 제품을 출시했다. 이 트랙은 글자 쓰기, 프로그래밍, 미술, 학습 능력 등의 영역으로 전개하며, 구체적으로 온라인 새끼 사슴 프로그래밍, 새끼 사슴 미술, 새끼 사슴 학습 능력, 2019 년 출시된 새끼 사슴 글자쓰기와 온라인 새끼 사슴 웅변을 포함한다. 또한 성인 교육을 위한 지능형 학습 도구 마오마오지(喵喵机)는 바로 주어예방(作业帮)의 성인 및 하드웨어 비즈니스다.

현재 각 기업들이 공개한 전환 방향으로 볼 때 신동팡(新东方), 하오웨이라이(好未来), 왕이요우다오(网易有道)의 제품은 비교적 포괄적이고 일정한 사업기반을 가지고 있는 반면, 까오투(高途), 주어예방(作业帮), 위엔푸다오(猿辅导)의 사업은 비교적 단순하고 대부분 초기 단계다.

03. 중압감 속에 생사를 건 결전

각 기업의 지나온 축적과 전환 방향을 결합하여 우리는 업계 플레이어 중 누가 가장 든든하며, 이길 가능성이 가장 높은지 가늠하게 될 것이다.

리형(李恒)은 "신동방과 하오웨이라이(好未来)의 적성 교육은 이미 있던 중학생 고객의 기초 사고에 기반한 것으로 이 그룹은 학과 교육외에 적성 교육에서 아주 큰 수요를 갖고 있다. 이 양사는 고객을 경작한지 수년이 되었으며 브랜드 인지도와 사용자 기반도 좋은 편이다."라고 말했다.

야오위페이(姚玉飞) 견해에 따르면 양사 중 하오웨이라이(好未来)가 받은 영향이 상대적으로 더 크며, 이유는 중학교 과외 교육을 위주로 해서 '이중 감축'의 주요 목적이 바로 과외 학습을 제한하는 것이기 때문이라고 했다.

리형(李恒)은 양사의 도전에 두 가지 문제가 있다고 지적했다. 첫째, 적성 교육 트랙으로 전환한 후 원래의 교재 연구, 교학, 조직 능력을 따라갈 수 있는지, 둘째, 그들 모두 적성 교육 영역의 많은 프로젝트에 투자했는데 원래 있던 투자사업이 주업으로 변하고, '제품 선택' 문제에 직면했다. 이 몇 가지 영역에서 선택하는 것은 이후 회사의 주 경영 방향이기에 신중히 고려해야 하며, 시급한 것은 인기 상품이 나와야 한다는 것이고, 영향력 있는 브랜드 상품을 출현시켜야 한다고 설명했다.

까오투(高途)의 장점은 상장기업으로서 수중에 비교적 현금이 풍부하고, 성인교육 분야 플레이어들보다 상대적으로 인터넷 기반의 운영방식 비중이 많다는 점이다. 천상동(陈向东) 또한 내부 서한에서 "우리는 3~5 년 동안 탐색하고 혁신할 수 있는 충분한 현금이 있습니다."라고 썼다.

문제는 까오투(高途)가 성인 교육 분야에서는 어느 정도 축적되어 있지만 사용자는 까오투(高途)에 대해 강력한 브랜드 인지도가 없다는 점이다. 업계에는 이미 중공(中公), 편비(粉笔), 화투(华图), 산상(山香)등 오래된 브랜드가 존재하고 시장 배치는 기본적으로 형성되어 있어, 까오투(高途)가 고려해야 할 것은 어떻게 새로운 것을 내놓고, 시장 점유율을 쟁탈할 것인가이다.



사진 4) 출처: Pexels

리형(李恒)은 "왕이요우다오(网易有道)는 비교적 균형을 이루었습니다. 원래 왕이요우다오(网易有道)의 교학과목 비즈니스, 적성 교육 비즈니스, 성인 비즈니스는 거의 비슷했지만 지금은 1/3 이 줄어들었습니다.

다른 두 비즈니스 기반은 흔들리지 않고 영향은 직접적으로 다른 회사에 미치지 않고 있습니다."라고 말했다.

또한 상장 회사로서 왕이요우다오(网易有道)는 충분한 자금을 보유하고 있다. 재무 보고서에 따르면 2021년 6월 30일 현재 왕이요우다오(网易有道)의 현금과 현금 등가물은 총 19억 위안이다. 동시에 왕이요우다오(网易有道)는 모회사 왕이그룹(网易集团)의 지원도 받고 있다. 예를 들어 왕이그룹(网易集团)은 8월 31일 선포하길, 2021년 9월 2일부터 시작하여 36개월을 넘지 않는 기간동안 뉴욕 증권거래소 공개구매 총금액이 5천만 달러를 넘지 않게 요우다오(有道) 미국 예탁주를 유통한다고 했다. 이것은, 왕이그룹(网易集团)이 요우다오(有道)의 장기적인 성장에 대해 낙관적임을 의미한다.

왕이요우다오(网易有道)는 스마트 하드웨어에서 위치를 공고히 하고, 성인 교육에서 선구자 우위를 가지고 있다. 적성 교육에서 프로그래밍과 바둑도 이미 일정한 기반을 가지고 있고, 다양한 비즈니스 포트폴리오와 그룹의 지원으로 전체 발전이 매우 안정적이다.

주어예방(作业帮), 위엔푸다오(猿辅导)는 '뒤따라온 파도'인 셈이며, 발전 역사는 길지 않지만 빠르게 성장하고 있다. 특히 위엔푸다오(猿辅导)는 지난 2년 간의 산업전쟁에서 맹활약하며 하오웨이라이(好未来) 등 플레이어를 밀로 끌어내리고, 사업역량도 검증받았다. 그러나 리형(李恒)은 이전에 성장을 유지하기 위해 투자에 의존했던 양사의 논리가 더 이상 통하지 않고 온라인 베이스 캠프가 큰 충격을 받았다고 본다. 지금 그들에게 가장 어려운 것은 자금이 소진되기 전에 새로운 방향과 새로운 성장 방법을 찾는 것이다.

업계 내부 인사의 분석에 따르면 '이중 감축' 영향을 가장 많이 받는 기업은 위엔푸타오(猿辅导)와 주어예방(作业帮)이고, 다음으로는 하오웨이라이(好未来), 신동팡(新东方), 까오투(高途)이며 가장 적게 받는 것이 왕이요우다오(网易有道)라고 보았다.

앞으로 교육산업은 어디로 갈 것인가?

야오위페이(姚玉飞)는 다음과 같이 몇 가지 예측을 했다. 몇 개 상장 기업이 교과목 과외 수업 부분을 상장 회사에서 분리하여 비영리성 사업으로 지속 운영할 수 있으며, 개학한 후 더 많은 교과목 학습 기관이 장소비용, 인력비용을 감당할 수 없어 파산할 수 있으며, 일부 기관은 주중 수업과 주말 자율 학습이 혼합된 비즈니스로 발전할 수 있다. 교과목 보충지도 수요는 아직 존재하므로 가정교사, 일대일 과외, 절반은 음성적인 그룹과외는 여전히 존재할 수 있다.

리형(李恒)은 적성 교육이 교과 교육을 대체할 것이라고 여기지 않는다. "방과후 교육 서비스가 제한적이라고 해서 수요가 사라진 것은 아닙니다. 미래에 부족한 교과목 교육을 대체하고 보충할 프로젝트가 출현할 수 있습니다."

다음 단계에서는 적성 교육이 발전의 봄을 맞이할 것이다. 많은 학생들이 더 많은 자유 시간을 갖게 되고 지덕체와 미적 방면의 종합 발전을 위한 교육 시스템을 제창하며 적성 교육이 도약할 것이라는 데는 의심의 여지가 없다. 그러나 적성 교육 트랙이 과잉 공급되어 모두가 '충분히 배부르게 먹지 못하는' 현상에 이를 수도 있다. 또한 광고투입 외에 새로운 성장 동력을 찾을 수 있는 자에게 한 번 더 이길 기회가 주어질 것이다. 기초가 있다는 것도 부담이 될 수 있고, 영에서 출발했다고 해서 가속을 할 수 없는 것도 아니다. 이 생사 결전에서 누가 살아남을 수 있는지는 각 플레이어의 전환과 혁신 효과를 봐야 한다.

2. 9 개월 동안 232 억이나 태우고 있는 메이투안의 새로운 배팅

— 텅쉰왕(腾讯网) 제공



사진 1) 출처: 시각중국(视觉中国)

왕씽(王兴)은 새로운 도박 테이블을 마련했다. 메이투안(美团)의 새로운 비즈니스는 지역커뮤니티 전자상거래, 쾌속 구매, 식자재 쇼핑을 중심으로 한다. 2020 년 4 분기부터 올해 2 분기까지 9 개월 만에 메이투안(美团)의 신규 사업 누적 손실은 232 억 위안을 넘었다.

8 월 30 일, 메이투안(美团)은 2021 년 2 분기와 상반기 보고서를 발표했다. 신규 사업은 여전히 메이투안(美团)의 이익을 잠식하는 '돈 먹는 하마'다. 3 월부터 6 월까지 신규 사업 손실은 92 억 위안에 달했다.

그럼에도 왕씽(王兴)은 주저하지 않는다.

8 월 30 일 메이투안(美团)은 2 분기와 상반기 보고 발표에서 "우리 지역커뮤니티 전자상거래 비즈니스—메이투안 요우수엔(美团优选)은 이번 분기에 여전히 우리의 가장 중요한 투자 분야입니다."라고 공식 표명했다. (2020 년 '지역커뮤니티 그룹 구매'가 여론의 초점이 된 지 얼마되지 않아, 2021 년 1 월 메이투안 요우수엔(美团优选)은 전직원에게 정식 통지했다. 메이투안 요우수엔(美团优选) 비즈니스는 지역커뮤니티 전자상거래로 정의되며, 2021 년부터 지역커뮤니티 그룹 구매 등의 용어를 사용하는 것을 허용하지 않는다.)

메이투안(美团)의 고위층과 잘 아는 인사는 기자에게 메이투안 요우수엔(美团优选)이 현재 메이투안(美团) 내에서 "최고 프로젝트"라고 밝혔다.

그 사람은 메이투안(美团)의 복잡한 비즈니스 레이아웃으로 인해 왕씽(王兴)이 모든 비즈니스의 구체적인 진행 상황을 고려할 시간이 없지만, 메이투안 요우수엔(美团优选)에 대한 왕씽(王兴)의 태도는 아주 다르다고 전했다. 그는 친히 진전 상황을 확인할 뿐만 아니라 심지어 매일 데이터 변화를 확인한다.

2020년 7월에 메이투안 요우수엔(美团优选)은 공식 출시된 이후 메이투안(美团)의 '제 1 선'이 되었다. 신뢰할 수 있는 두 소식통에 따르면 메이투안(美团)은 그룹내에서 젊고 강력한 엘리트를 모집했을 뿐만 아니라 높은 급여를 받는 BD 인재(비즈니스 개발)도 초빙했다. "이러한 기세와 힘은 이전에 회사가 음식배달에 진입할 당시 상황과 비슷하다——반드시 승리하겠다."는 것을 뜻한다.

또다른 소식으로 지역커뮤니티 전자상거래는 왕쑹(王兴)에게 이미 '비즈니스'의 개념을 능가했다는 견해도 있다. 익명을 요구한 한 관계자는 왕쑹(王兴)이 지역커뮤니티 전자상거래 회사가 될 수 있는지 여부를 자신의 '비즈니스 역사상 자리를 잡는 핵심 전장'으로 간주한다고 밝혔다.

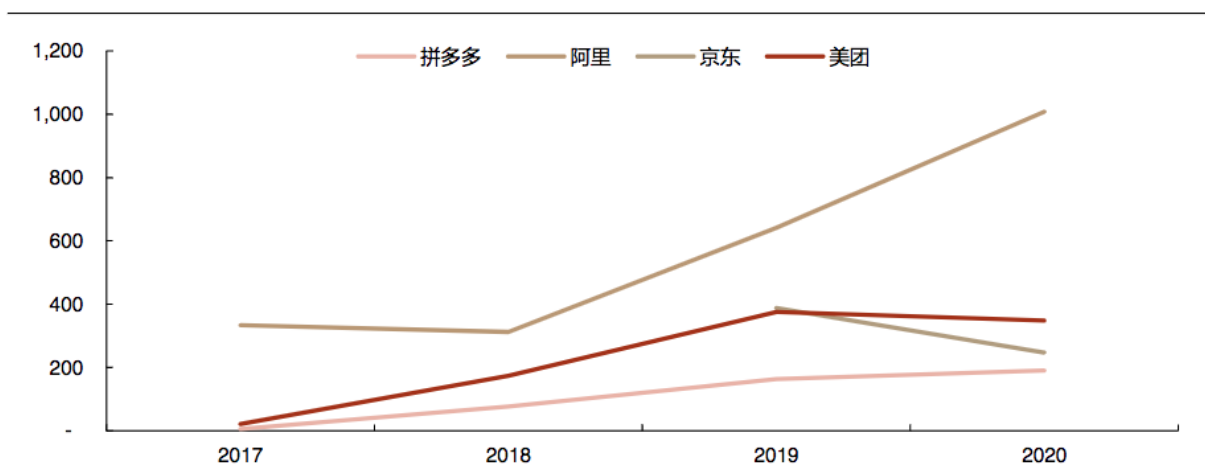
그러나 현재 왕쑹(王兴)은 새로운 도전에 직면해 있다. 재무 보고서에 따르면 2분기 메이투안(美团) 라이더의 비용은 155억 위안에 달하여 전년 대비 53% 증가했다. 그의 앞에 놓인 것은 심지어 더 많은 불확정성이다. 메이투안(美团)이 8월 30일 재무 보고를 발표한지 얼마되지 않아, 국가 시장감독총국은 사이트에 메이투안(美团)이 모바이크를 인수하고 법에 따라 신고하지 않은 것에 대해 조사작업에 들어갈 것이라고 발표했다.

232억 위안, 왕쑹은 도대체 무엇에 배팅하는 것인가?

메이투안(美团)의 비밀은 사용자 성장에 숨겨져 있다.

2021년 1분기에 메이투안(美团) 거래 사용자는 5.7억 명에 이르렀으며 순증가는 5870만 명으로 단일 분기 증가량은 심지어 2020년 전체를 초과했다. 주목할 만한 것은 거의 50%에 가까운 증가량이 메이투안 요우수엔(美团优选)에서 직접 이어졌다는 점이다. 2분기 재무 보고에 따르면 메이투안(美团) 거래 사용자 수는 6.3억 명으로 전분기보다 거의 6000만 명이 증가했다.

시야를 넓히면 흥미로운 현상을 보는 것이 어렵지 않다. 2020년 7월 메이투안(美团)이 지역커뮤니티 전자상거래 비즈니스를 시작한 후 이 신규 비즈니스 손실은 232억 위안에 달했지만, 사용자의 순 증가는 이미 1.6억 명에 가깝다. 간단히 계산해도 이 과정에서 메이투안(美团)의 '고객 확보 비용'은 약 145위안/인인 것을 알 수 있다.



资料来源: 公司财报, 西部证券研发中心

표 1) 출처: 서부증권 R&D 센터. 지역커뮤니티 그룹 구매는 메이투안(美团)의 고객 확보 비용을 절감한다(위안/인).

주목할 만한 것은 메이투안 요우수엔(美团优选) 등 신규 비즈니스는 메이투안(美团)의 메인 APP에 뿌리를 두고 있다는 점이다. 이것은 신규 사용자를 플랫폼으로 유입한 후, 다른 영역의 추가 사용자로 전환될 수 있다는 의미다. 일부 분석가들은 2020년 4분기부터 현재까지 메이투안 요우수엔(美团优选)이

획득한 신규 사용자가 메이투안(美团) 음식 배달 사업에 명확한 성장을 가져왔다고 지적했다. 이처럼 계산할때, 트래픽 가격이 높을 2021 년에 약 145 위안/인의 '고객 확보 비용'은 매우 비용 효율적이다.

그러나 사용자의 증가는 단지 표면 현상일 뿐이다. 메이투안(美团)의 관련 소식통에 따르면 메이투안(美团)의 새로운 비즈니스의 세 가지 핵심 비즈니스 라인은 서로 다른 시장에 해당하며 메이투안 요우수옌(美团优选)(지역커뮤니티 전자상거래)은 주로 3 선, 4 선 도시와 더 많은 침강 시장에 중점을 둔다.

1 분기 재무 보고와 이후 재무 보고 회의에서 메이투안(美团)은 일련의 깜짝 놀랄 만한 데이터를 발표했다. 2020 년 말까지 메이투안 요우수옌(美团优选)은 이미 300 개 현급 이상의 도시와 1500 개 이상의 현진 지역에 진입했다. 2 분기에 메이투안(美团)은 구체적인 데이터를 직접 발표하지 않았지만 두 가지 흥미로운 소식을 제공했다. "이미 수십만 명의 농촌 사람들이 그룹장으로 발전했습니다.", "하위 도시(침강 시장)에 대한 침투를 확대했습니다."

침강 시장에서의 지역커뮤니티 전자상거래가 이미 많은 대기업에서 반드시 답해야 하는 질문이 되었다는 점은 주목할 가치가 있다. 현재 징둥, 핀뉘뉘(拼多多), 알리바바, 메이투안(美团) 모두 여기에 힘을 쏟고 있다.

성숙기의 지역커뮤니티 그룹 구매 vs 기타 성숙한 소매 업체

침강시장이 인터넷 대기업 눈에 들어온 데에는 두 가지 이유가 있다. 먼저 인터넷 대기업 자체가 성장공간을 찾고 있었고, 다음으로는 지역커뮤니티 전자상거래방식과 침강시장이 매우 높은 매칭도를 보였기 때문이다.

2021 년 이후 알리바바, 징둥 등 인터넷 대기업의 재무보고서를 횡적으로 비교해 보면 각 기업이 침강시장의 이용자 증가와 침강시장 배치를 중시하고 있는 것을 쉽게 발견할 수 있다. 알리바바 재무보고서에서 침강시장에 포지셔닝된 타오터(淘特)는 2021 년 4 대 고투자 사업 중 하나였으며, 징둥의 최근 재무보고서에서는 '활성사용자 주문의 70%가 침강시장으로 간다'며 중요한 포인트로 지목하고 있다.

지역커뮤니티 전자상거래는 침강시장의 문을 여는 열쇠다.

두 가지 요인이 기저 논리에 얹혀 있다. 침강 시장은 지인의 소셜 네트워크를 기반으로 하여 부부 상점, 노점상, 마을 입구 상점과 같은 오프라인 터미널 영역에 명백한 영향을 미친다. 이외 소비력의 제약을 받아 침강시장은 물류 속도에 대한 민감도가 가격 민감도보다 낮기 때문에 "물류 시간을 가격 공간으로 바꾸는" 전략이 침강시장을 공략하는데 더 적합하다.

메이투안 요우수옌(美团优选)의 침강시장 공략법이 상술한 논리임을 알아보는 것은 어렵지 않다. 2020 년 7 월 지역커뮤니티 전자상거래가 시작된 이후 메이투안(美团)의 인재풀은 급속한 확장 단계에 진입했다. 3 개월만에 메이투안 요우수옌(美团优选)의 팀 구성원은 100 여 명에서 3000 명 이상으로 늘어났다. 초기 단계에서 메이투안(美团)은 침강도시에서 신속히 확장하기 위해 현지 영업 회사와 협력하는 것을 선택했지만, 메이투안 요우수옌(美团优选) 업무가 확장됨에 따라 일부 성적이 우수한 타사 '현지 영업 홍보' 인력을 신속히 메이투안(美团) 시스템 안으로 흡수했다.

이러한 BD 는 종종 작은 도시에서 수년 동안 경작해왔고, '넓고', '야생적인' 길에서 일해온 수완가들이다. 그들은 도시내 매 작은 지역사회의 핵심 소상공인이 어디에 있는지 잘 알고 있을 뿐만 아니라 이러한 상점 주인과 신속하게 연결을 형성한다. 일부 도시에서 빠르게 확장하기 위해 메이투안(美团)은 심지어 일부 BD 에게 '높은 수수료를 협상할 수 있는 권리'를 부여했다.

따라서 이러한 사람들(BD)과 메이투안(美团)이 내놓은 돈이 서로 얹혀 한 곡의 침강 랩소디를 만들었다. 메이투안(美团) 재무보고 회의 정보에 따르면 2020년 12월까지 메이투안 요우수옌(美团优选)의 평균 일일 주문량이 2천만 건에 도달했고, 정점기간에는 하루에 3천만 건에 가깝다. 이때는 메이투안(美团)이 지역커뮤니티 전자상거래 사업을 시작한지 170일이 채 되지 않았었다.

지역커뮤니티 그룹의 오래된 3개 그룹의 데이터와 비교하여 '돈을 쏟아부은' 효과를 직관적으로 느낄 수 있다. 2020년 말까지 쑹싱요우수옌(兴盛优选)의 일일주문량 최대치는 약 1200만 건이고, 시위투안(十荟团)의 일일 최고주문량은 약 1500만 건이다. 이러한 성적을 얻기까지 오래된 3대 그룹이 걸린 시간은 170일을 훨씬 초과한다.

그러나 메이투안(美团)의 경우 이러한 지출 상태가 얼마나 오래 지속될 수 있을까? 결국 지역커뮤니티 전자상거래 주변에서 돈을 태우는 강도는 이미 메이투안(美团)이 신기록을 세웠다.

2019년 1분기 이후 메이투안(美团)의 단일 분기 손실은 평균 약 15억 위안이다. 당시 메이투안(美团)이 돈을 태웠던 주요 사업은 자전거(모바일 인수 후 통합 기간에 대한 투자 포함), 메이투안(美团) 차량호출, 메이투안(美团) 식료품 쇼핑, 빠른 당나귀 비즈니스 라인, 충전의 5대 사업이었다.

한 가지 세부 사항은 그 당시 비록 투입 주기에 있었지만 메이투안(美团)이 손실 리듬을 매우 영리하게 제어했다는 것이다. 이것이 메이투안(美团)이 15개월 연속 분기별 15억 위안의 손실을 유지할 수 있는 이유다.

변수는 2020년 3분기에 발생했다. 올해 7월 초 왕썹(王兴)은 메이투안(美团) 내에서 '오래 인내하자'라는 문장을 공유했고, 이 문장은 한동안 메이투안(美团) 내부에서 자주 사용되는 단어가 되었다. 거의 동시에 메이투안(美团)은 공식적으로 지역커뮤니티 그룹 구매 사업을 시작했다. 그 이후로 메이투안(美团)의 손실 리듬을 제어하는 '마법의 힘'은 점차 효력을 잃었다. 그룹의 분기 손실이 빈번히 20억 위안을 초과하기 시작했다. 2021년 1분기에 메이투안(美团)의 영업 손실은 48억 위안에 달했고, 2분기에 그룹 손실은 줄어들었지만 여전히 32억 위안을 넘었다.

메이투안(美团) 경영진과 가까운 인사는 기자에게 '지역커뮤니티 그룹 구매' 사업을 주저했던 다른 전자상거래 대기업과 달리 메이투안(美团) 내부에서 왕썹(王兴)이 대표하는 핵심 팀은 이 사업에 충분한 확신을 갖고 있다고 밝혔다. 2021년 수차례 공개 성명에서 왕썹(王兴)과 기타 메이투안(美团) 경영진은 지역커뮤니티 전자상거래에 계속 투자하겠다는 결의를 표명했다.

흥미로운 '스토리의 진실'은 왕썹(王兴)의 판포(饭否) 편집자 주: 미니웨이보 사이트)에서 나온다.

올해 5월 CATL 창업자 청위첸(曾毓群)이 리자썹(李嘉星)을 제치고 중국 홍콩 최고 부자가 됐다. 그리고 왕썹(王兴)과 관련된 '진실'은 빠르게 여론의 초점이 되었다. 왕썹(王兴)의 판포(饭否) 내용에 공개된 바에 따르면 청위첸(曾毓群)의 사무실에는 이전에 '도박성을 더 강하게'라는 문구를 걸었었다. 당시 왜 이 문구를 걸었느냐고 묻자 이 50이 넘는 복건 출신의 사업가는 "단순히 열심히 하는 것으로는 부족하다. 그것은 체력적 행동이다. 도박, 이것이야말로 머리를 쓰는 행동이다."라고 답했다.

지역커뮤니티 전쟁 배후: 10억 사용자에게 대한 큰 도박

왕썹(王兴)도 복건 출신으로 '도박'을 좋아한다.

리상 자동차(理想汽车)와 모바이크에 대한 왕씽(王兴)의 도박이 지척에 있다. 전자의 경우 왕씽(王兴)은 2 년도 안 되는 기간 동안 11.5 억 달러(개인과 메이투안(美团) 포함)를 투자했고, 후자의 경우 메이투안(美团)은 37 억 달러(부채 10 억 달러 포함)를 들여 인수했다.

메이투안(美团)과 왕씽(王兴)을 잘 아는 인사는 하나의 핵심 유혹이 왕씽(王兴)으로 하여금 지역커뮤니티 전자상거래에 큰 도박을 하기로 한 결정의 핵심 논리를 구성했다고 밝혔다. 당시 (메이투안 요우수옌(美团优选)을 출시하기 전) 연도 교역 총사용자 수가 4.77 억 명이던 메이투안(美团)으로서는 핀둬둬(拼多多)(6.83 억), 알리바바(8 억 이상) 와 상당한 격차가 있었다.

메이투안(美团)의 과거 재무 보고서에서 2019 년 이후 메이투안(美团)의 사용자 성장속도가 이미 느린 성장 단계에 진입해 평균 분기 성장률이 9% 정도를 유지했다는 것을 어렵지 않게 찾아볼 수 있다. 이 속도를 유지한다면 메이투안(美团)은 핀둬둬(拼多多)와 알리바바의 사용자 수를 따라잡기가 매우 어려울 것이다.

왕씽(王兴)과 메이투안(美团) 입장에서 필요한 것은 폭발적인 성장 기회 또는 완전히 새로운 트래픽 입구였다. 메이투안(美团)을 종적으로 관찰하면 메이투안(美团)이 '높은 가성비 트래픽'을 기반으로 '규모의 경제'를 내는 플랫폼임을 어렵지 않게 발견할 수 있다. 메이투안(美团)이 새로운 트래픽 입구를 찾을 때 트래픽 가격과 규모가 아주 중요하다.

공유 자전거를 예로 들어 보자. 공유 자전거가 메이투안(美团)의 새로운 트래픽입구가 아니라 그저 소비 장면이 되었던 이유는 이것이 가성비가 높지 않은 트래픽 입구였기 때문이다. 모바이크 인수를 완성한 후 메이투안(美团)의 사용자 증가속도는 폭발적인 성장을 맞이하지 않았고, 상반되게 매년 메이투안(美团)이 자전거 사업에 투입하는 비용은 엄청났다. 2020 년 4 분기에만 자전거 감가상각 비용이 17 억 위안에 달한다.

핀둬둬(拼多多)와 알리바바도 사실 메이투안(美团)과 유사한 사정이라는 점은 주목할 만한 가치가 있다. 그들은 모두 가능한 빨리 더 비용 효율적인 트래픽을 찾고 빠르게 규모화하기를 희망했다. 결과적으로, 우리는 침강시장의 '지역커뮤니티 그룹 구매'에 기반하는 것이 이 3 대 플랫폼의 같은 주제라는 것을 보게 되었다. 2020 년 8 월, 핀둬둬(拼多多)는 뉘뉘마이차이(多多买菜)를 출시했고, 더 이른 2019 년 알리바바는 이미 시휘투안(十荟团)에 투자했으며 2020 년 친히 지역커뮤니티 그룹 구매 사업을 시작했다.

침강 시장과 지역커뮤니티 그룹 구매에 힘을 쏟는 것은 대기업에게 분명히 사용자 증가를 가져왔다. 메이투안(美团)과 핀둬둬(拼多多)를 예로 들면 '지역커뮤니티 그룹 구매'를 시작한 지 6 개월 후, 메이투안(美团)의 사용자 수는 5.6 억 명을 넘었고 핀둬둬(拼多多) 사용자 수는 8 억 명에 가깝다. 이를 밝히기를 원치않은 한 전자상거래 산업 분석가는 알리바바 이후, 핀둬둬(拼多多), 메이투안(美团)이 '10 억 사용자 플랫폼' 클럽에 들어갈 가능성이 가장 높은 멤버라고 말했다. 이것은 '트래픽형 전자상거래' 빅 3 패튼이 탄생함을 의미한다.

왕씽(王兴)을 유혹한 것은 10 억 클럽의 '영감'만이 아니다. 왕씽(王兴)을 거의 10 년 동안 알고 지낸 분석가가 털어놓은 바에 따르면 왕씽(王兴)은 줄곧 '실물 전자상거래' 영역에서 무언가 하기를 갈망해왔다. 메이투안(美团) 내부에서 지역커뮤니티 전자상거래, 쾌속 구매, 식료품 쇼핑은 모두 실물 전자상거래의 일부로 간주된다. 초기에 왕씽(王兴)은 내부 회의에서 "선반식 전자상거래 기회를 놓쳤다"고 안타까워했으며 3 대 신사업 라인이 구축한 '실물 전자상거래'를 메이투안(美团) 전환의 핵심으로 간주했다. "왕씽(王兴)이 동경하는 미래 메이투안(美团)은 아마도 10 억 사용자를 보유하고, 실물 전자상거래와 서비스 전자상거래 카테고리를 가진 거대한 플랫폼일 것이다."

2021 년 1 분기 실적 컨퍼런스 콜에서 메이투안(美团) 고위경영진은 '향후 몇 년 동안 메이투안 요우수옌(美团优选)은 3 억~4 억 명의 신규 사용자에게 도달할 것으로 예상됩니다'라고 공개적으로 말했다. 이런 관점에서 보면 10 억급 클럽의 야심은 날날이 드러난다. 그러나 이것은 결국 쉬운 전쟁이 아니며, 예를 들어 다른 플랫폼의 유입으로 인해 핵심 자원이 더욱 부족해지고 있다.

침강 시장에서 부부상점이 주로하는 종단 자원은 이미 알리바바와 징둥에 의해 핵심으로 간주되었으며, 심지어 수닝(苏宁)과 귀메이(国美)도 이러한 채널을 배치하고 있다.

이름을 밝히길 원치 않은 한 BD 는 침강시장의 점주 자원은 '확고한 충성도'를 쌓는 것이 아주 어렵다고 밝혔다. "그들은 어린애 장난처럼 계약을 파기하고, 심지어 일부 플랫폼조차도 당신이 그들에게 주는 수수료를 알아내고 두 배로 유혹할 것입니다."라고 말했다.

다른 플랫폼은 다른 전략을 채택하기 시작했다. 핀뉘뉘(拼多多)를 예로 들면 2021 년부터 핀뉘뉘(拼多多)는 더 이상 '그룹장'을 강조하지 않고, 동시에 핀뉘뉘(拼多多)는 열의를 상류 생산 영역으로 이전하기 시작했다. 일부 주요 생산 영역에서 핀뉘뉘(拼多多)는 심지어 '계약 생산', '최저 수수료 보장'과 같은 방법을 사용하여 '생산 능력'을 고정한다. 이것은 일부 업계 내부자에 의해 핀뉘뉘(拼多多)가 상류 '생산능력' 약속을 어기는 리스크를 줄이기 위한 핵심 조치로 간주된다.

메이투안(美团)은 상반대되는 길을 갔다. 2021 년부터 메이투안(美团)은 그룹장의 복지를 더욱 확대하기 시작했다. 주목할 만한 세부 사항은 메이투안(美团)이 그룹장에 대한 '인센티브 시스템'을 공식화할 때, 신규 회원을 끌어오는 것을 핵심 지표로 하지 않았다는 점이다. 반대로 메이투안(美团)은 '재구매율'을 매우 중요하게 생각한다. 예를 들어 메이투안(美团)의 그룹장은 우대쿠폰이나 교류하는 방식으로 사용자의 소비 빈도를 늘리도록 유도하는 것이 필요하다. (메이투안 요우수옌(美团优选)뿐만 아니라 그룹장은 신규 사용자가 음식배달, 자전거 등의 서비스를 시도하도록 권장한다) 이러한 종류의 시스템 인센티브 산물의 하나는 한 사용자의 연간평균 소비 회수가 지속적으로 증가하는 것이다. 2020 년 4 분기에는 이 데이터가 30.5 회, 2 분기에는 32.8 회로 증가했다.

일부 지역커뮤니티 그룹 구매 종사자의 눈에는 메이투안(美团)과 핀뉘뉘(拼多多)가 두 가지 방향으로 진화하고 있다는 점을 주목할 만하다. 핀뉘뉘(拼多多)는 더 많은 자원을 자원 B 엔드에 투입하고 그들은 더 많은 핵심 자원을 차지하려 시도한다. 그러나 메이투안(美团)측은 더 많은 경험을 점주, 그룹장 등 '빅 C'의 C 엔드에 투입하고, 그들은 더 많은 핵심 사용자를 차지하려 시도한다. 양자는 각자의 '기본판'에 기반하여 점점 판도를 확장하는 동시에 공동의 핵심 생명선——공급체인, 창고물류, 정보화, BD 인재 등 지역커뮤니티 그룹 구매의 핵심 노드에 힘을 쏟고 있다.

이러한 경쟁 초점은 메이투안(美团)과 다른 인터넷 대기업이 '지역커뮤니티 그룹 구매' 영역에서 세 가지 핵심 전투를 하는 것으로 간주된다. 바로 사용자 유지, 침강시장 인재팀, 더 풍부한 SKU 시스템과 시장의 신속한 대응 능력이다.

현재 메이투안(美团) 내부의 한무리 야심만만한 젊은 엘리트들은 '명예의 갈림길'에 서있다. 그 중에는 90 년대 이후 출생자로 30 세 이상인 메이투안(美团) 사람들과 소수의 Z 세대로 탄생한 아주 새로운 메이투안(美团) 사람이 적지 않게 있다.

그들과 왕쑹(王兴)에게는 아직 많은 테스트가 남아 있다. 예를 들어 침강시장의 지역커뮤니티 전자상거래를 확장할 때 이 젊은 엘리트들이 10년 전 수많은 선배들처럼 백개 '그룹'이 경쟁하는 전장에서 몸을 던질까?

그리고 이것은 또한 중국 비즈니스 세계 전체가 조용히 지켜보고 있는 큰 게임이기도 하다. 한 대기업이 정말로 두 번째 성장 곡선을 찾은 후 이전의 야성을 발산하며 전력을 다해 뛰어갈 수 있을까?

아마도 이것은 왕씽(王兴) 앞에 있는 더 큰 도박 테이블일 것이다.

3. 공동부유 기치에 몸 낮춘 중국 기업: 정상적인 좋은 사람으로 인격화하는 브랜드 PR — 이오왕(亿欧网) 제공

어떻게 행동 패턴을 바꿀까? 인터넷 기업의 경우 자체 사회가치 포지셔닝이 무엇인지 찾는 것일 수 있다.

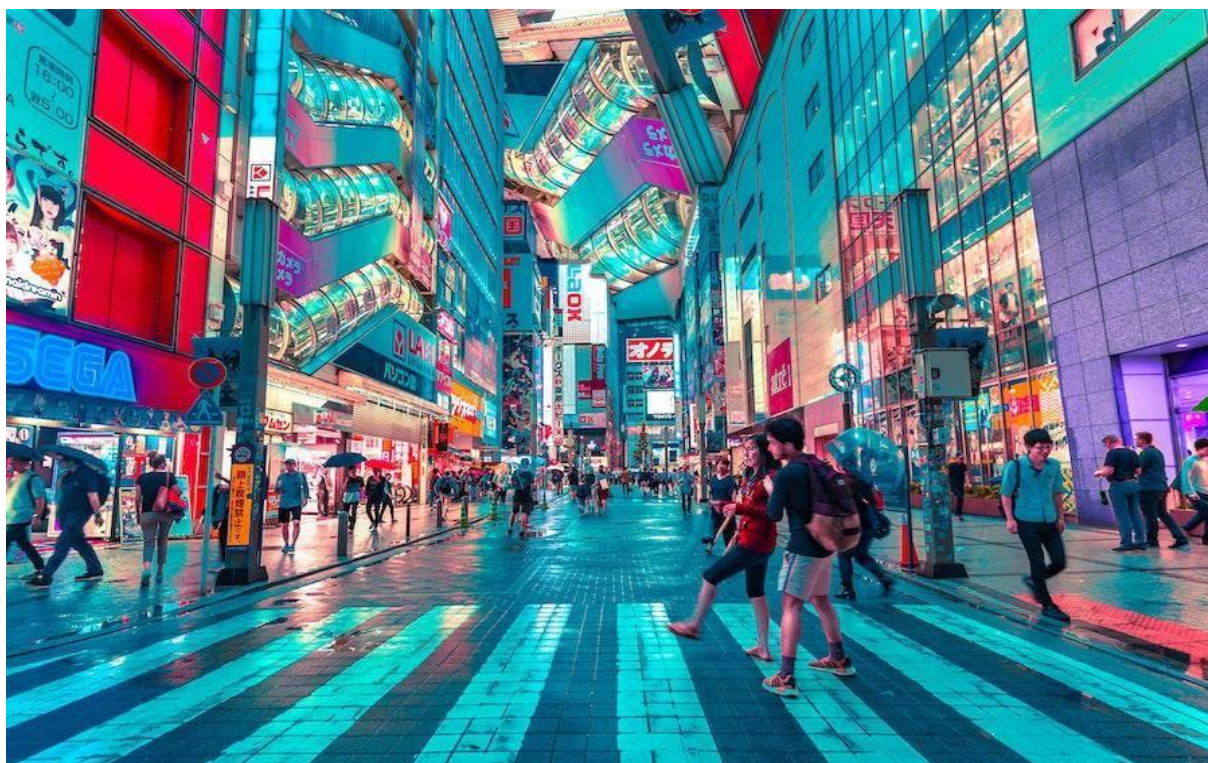


사진 1) 출처: 이오왕(亿欧网)

최근 한동안 인터넷 PR 트렌드가 바뀌었다. 일련의 사건을 거친 후 인터넷 대기업의 PR 영혼이 변한 것 같다. 모두가 새로운 방향에서 부단히 탐색한다.

이러한 변화는 인터넷 기업의 PR 관리 능력을 테스트할 수 밖에 없다. 세 차례 분배(편집자 주: 텐센트가 정부의 공동부유 기조에 따라 1000 억 위안의 공익자금을 세 차례에 걸쳐 투입하겠다고 한 데서 나온 말)가 산업의 기저가 된다면 기업은 대중과의 관계를 어떻게 처리해야 할까? PR 전략면에서 어떻게 조정해야 할까?

'내적 시각'에서 벗어나 PR의 가치를 재발견

지난 이틀 동안 메이투안(美团) CEO 왕씽(王兴)의 위챗 모멘트 스크린샷이 화제가 되었다. 왕씽(王兴)은 공동부유라는 목표는 메이투안(美团)의 유전자에 깊이 뿌리를 두고 있다며, 메이투안(美团)의 이름 중

‘메이(美)’라는 글자의 의미는 아름답고, 더 좋고, ‘투안(团)’의 의미는 ‘함께’이니 ‘메이투안(美团)’은 바로 함께 더 좋게 한다는 것이라고 말했다.

마찬가지로 58 통청(58 同城) CEO 야오진보(姚劲波)도 위챗 모멘트에서 "58 통청(58 同城)의 이름은 공동부유를 의미하며 주업은 인민을 위해 서비스하는 것"이라고 말했다. 이외에 게임산업 감독이 엄격해지는 현재, 텐센트 게임 Honor of Kings(王者荣耀)도 산업분야와 협력하려 시도하고 있으며, 암암리에 기업의 사회적 가치 의미를 드러낸다.

대기업이 공동부유(共同富裕 편집자 주: 시진핑 정부가 소득분배를 목적으로 모두가 잘 사는 공동부유 가치를 내걸고 기업과 부자를 타깃으로 삼고 있다.)에 대해 발언하고, 게임기업이 실물 경제에 힘을 실어주려 시도하는 것은 좋은 일이다. 이것은 텐센트와 메이투안(美团)으로 대표되는 인터넷 거물들이 자신들의 사회적 가치에 대해 진지하게 생각하고 있음을 보여준다. 그러나 기술적으로 논의하고 개선할 수 있는 영역이 여전히 많이 있다. 예를 들어, 사회적 가치 방향을 전파하기 위한 한 세트로서의 완전한 방법이 필요하다.

기업명의 함축적 의미를 재해석하든, 모바일 게임 브랜드가 산업제조에 가까워지든, 브랜드 사회화 PR의 관점에서 보면 다소 '어색'한 것은 어쩔 수 없다.

우선 인터넷 대기업의 경우 제3자 관점에서 사회적 PR을 바라볼 필요가 있다.

기업의 사회화 PR은 '사회적 가치'를 스스로 발굴하는 것이 아니라, 기업이 착실하게 세 차례 분배로 산업체에 힘을 실어주는 등 장기적인 사회가치 사건이 있은 후 사람들이 주도적으로 사건 속의 사회적 가치를 발견하도록 하는 것이다.

기업입장에서 '어색한' 홍보보다는 홍보하지 않는 것이 낫다. 어색한 커뮤니케이션은 사람들이 당신을 '위선적'이라고 생각하게 만들 수 있고, 브랜드에 부정적인 영향을 미친다.

다음으로 홍보 정보 포인트 선정에 있어서는 사건의 본질에 더 접근할 필요가 있다.

예를 들어 게임회사와 산업인터넷 사이에 깊은 내부 연관이 없고, 협력이 그저 IP 마케팅에 제한된다면 본질상 역시 팬경제다. 사실 그리 큰 의의를 불러일으킬 수 없다. 어색하게 중국제조 스토리를 말하는 것은 효과가 그리 만족스럽지 않을 수 있다.

사실 기업의 사회화 PR은 홍보를 얼마나 했느냐에 있지 않고, 사람들이 느끼게 했느냐에 있다. 이중 일종의 대비를 이루는 것이 관건이다. 이러한 대비는 관객으로 하여금 가치 공유를 느끼게 한다.

예를 들어 이전에 인기를 끈 ERKE(鸿星尔克)는 비록 우발적이지만 참고할 만한 점도 있다.

사람들이 갑자기 ERKE(鸿星尔克)에 열광하는 이유는 무엇인가? 왜냐하면 사람들이 인정하는 아주 어려운 기업임에도 불구하고 재난 속에서도 피해지역을 지원하기 위해 충분한 정성과 자원을 표출해 네티즌들에게 진정으로 따뜻한 기업임을 실감케 했기 때문이다.

이 점에서 필자는 개인적으로 깊은 경험이 있다. 우리는 정저우에서 직접 720 수재를 경험했고 우리 고향은 가장 큰 피해를 입은 지역이므로 그러한 기업에 대해 호감을 갖지 않기가 어렵다.

마지막으로 사회화 PR의 목적은 인정받는 느낌을 구축하는 것이다.

인정받는 느낌은 어떤 사건에 대한 공감에서 비롯되는데, 사회적 가치가 지향하는 것을 전파하기 위해서는 먼저 대중과의 공감대를 찾아야 한다는 뜻이다.

어떻게 인정받는 느낌을 찾을까?

한편으로는 어떤 함께 인지하는 사건을 둘러싸고 제 3 자의 입장에서 자신이 하는 역할을 객관적으로 바라보아야 한다. 예를 들어 농촌진흥은 하나의 공동인식인데, 기업으로서는 과연 농촌진흥에 어떤 역할을 할 수 있을까? 그리고 그것을 어떻게 실제적으로 표현하느냐가 특히 중요하다.

예를 들어 소통의 방식으로 대중에게 더 가까이 다가가야 한다. 현대인은 자신과 가장 가까운 것을 가장 중요하게 생각하고 사회에서도 더 큰 반향을 일으킬 수 있기 때문이다.

사실상 사회적 가치는 비표준적이며 사회적 가치에 대한 사람들의 인식은 모두 다르다.

메이투안(美团)을 예로 들자면 외부에서 보기에 메이투안(美团)의 가장 큰 사회적 가치는 수천만 명의 라이더로 가져온 고용이다. 따라서 라이더 급여, 사회 보장과 같은 문제는 사회적으로 주목하는 초점이며 동시에 메이투안(美团)의 사회적 가치를 실현하는 중요 접점이다. 그러나 사용자 입장에서는 이러한 인식이 명확하지 않을 수 있지만, 서비스 경험은 브랜드에 대한 소비자의 인식에 더 많은 영향을 미칠 수 있다.

이러한 관점에서 사회적 가치의 PR 커뮤니케이션은 정량화하기가 아주 어렵다. 이것이 많은 기업들이 과거에 PR의 가치를 간과했던 이유 중 하나일 것이다.

업계 기초 변화, PR은 어떻게 올바르게 힘을 발휘할까?

오늘날 산업의 큰 기초가 바뀌었다. 공동부유가 인터넷 기업의 '필수 답'이 되었고 기업과 대중의 관계가 더욱 미묘해지고 이러한 배경에서 PR의 가치가 더욱 부각되고 있다.

일부 인터넷 대기업의 경우 대표는 가장 큰 PR 대명사다. 한편으로는 공인으로서 회사 창립자는 더욱 공적 영향력을 가지며 다른 한편으로는 회사를 대표하여 대외적으로 발언하는 권위성을 가진다.

그러나 PR은 소프트 스킬이고 'PR'이라는 직위는 본질적으로 '기술 스킬'이 필요하기 때문에 대표와 PR 부서 간의 소통이 특히 중요하다.

예를 들어, 2018년 팡홍보(方洪波)는 Midea(美的)의 경영 관리 연례회의에서 Midea의 가장 큰 후회는 소비 업그레이드 물결에 아무 작용이 없었고, 고급 시장을 놓친 것이라고 솔직히 말했다. 경영진으로서 팡홍보(方洪波)는 Midea(美的)의 과거를 깊이 반성하고 미래 세대의 태도를 각성시키려 한 바램임을 이해할 수 있지만, 또 다른 부정적인 영향은 불가피하게 외부인에게 "Midea 고급 전략 실패"의 핑계일 뿐이라는 인상을 피하기 어렵고, Midea 브랜드도 쉽게 외부에 의해 '고급화에 실패'했다는 딱지가 붙었다는 것이다.

기업 의사결정의 핵심으로서 대표에게 가장 중요한 것은 말하기 PR 부서의 전문적인 의견을 존중하는 것이다. 대외적으로 발언할 때뿐만 아니라 내부적으로 발언할 때도 마찬가지로 특히 정책 기초가 바뀌는 시점에서 인터넷 기업들은 대외적으로 발언할 때 더욱 신중을 기해야 한다.

또 한편으로, 현재 인터넷 여론 환경에서 대중은 정보 민감도가 더 높고, 인구, 출산율과 같이 일부 뜨거운 주제는 피해야 한다. 어떤 주제는 트래픽과 이슈가 있지만 반감을 사기도 쉽다.

다른 한편으로, 사회적 가치 중심의 커뮤니케이션이 더욱 중요해지고 있으며, 이러한 PR 커뮤니케이션은 생산에 직접적인 촉진 작용을 일으킬 수는 없지만 외부 세계가 기업 문화와 사회적 가치에 대해 더 많이 알 수 있도록 함으로써 대중의 브랜드에 대한 호감도를 심화시킬 수 있다.

간과하기 어려운 사실은 반독점, 996 등 산업계의 중대한 사건 이후, 비교적 규모가 큰 인터넷 기업에 대해 적지 않은 네티즌들의 인식이 바뀌고 있다는 점이다. 이것은 앞으로 인터넷 기업의 PR 이 비교적 깊은 영향을 유발할 수 있다는 매우 중요한 신호다.

커뮤니케이션 효과의 관점에서 볼 때 PR에는 대략 3 가지 유형이 있는데, 하나는 핫이슈 사건 전파, 두 번째는 미지근한 비즈니스 PR, 세 번째는 더 큰 부정적인 영향을 미치는 '노이즈' 홍보다.

사실 현재 관점에서 볼 때 PR은 매우 중요하며 동시에 PR은 가장 덜 중요하다. 중요한 이유는 전반적인 환경이 변화하고 있고 PR 자체가 기업이 대중과 소통하는 중요한 수단이기 때문이다. 중요하지 않은 이유는 PR 이 근원이 없지 않으며 PR 자체보다 실제적인 일처리를 하는 것이 제 1 순위이기 때문이다.

과거에는 많은 기업 PR 목적이 브랜드 이미지를 유지 보호하기 위한 것이었고, 이러한 목적 아래 기업의 사업과 전략을 과도하게 미화하기 쉬웠다. PR 가치를 지나치게 크게 하면 도리어 지나침은 미치지 못함과 같게 된다. 따라서 큰 추세는 PR 이 결국 보도의 본질로 돌아가 사건을 진실되게 제시하고 대중에게 판단권을 부여하는 것이 일반적이다.

더 깊은 관점에서 이것은 또한 일부 기업 활동에서 사회적 여론 혼란을 유발할 수 있는 사건을 처리하는 데 더 신중할 필요가 있음을 의미한다. 예를 들어 지난 이틀간 알리바바가 외부에 '여직원 성추행' 기사를 유출한 직원 10 명을 해고한다는 소식이 인터넷에 떠돌며 이슈가 되었다. PR 측면에서 보면 인터넷 업계의 변화 기초하에서는 해고 결정이 최선의 해결책이 아닐 수도 있다.

소통의 관점에서 알리바바 여직원 성폭행 사건 이슈는 이미 가라앉았는데, 해고 사건 자체가 맞든 그렇지 않든, 이 일은 대중에게 이 악질적인 사건의 기억을 다시 한 번 떠올리게 했다. 다음으로 인터넷 대기업의 해고 사건은 원래 이미 오래된 노사모순을 반영한다. 자체 트래픽으로 인해 '996'과 같이 기업에서 떼어내기 어려운 표식이 될 수 있다.

'일하는 PR'이 '홍보 PR'보다 더 중요하다

옛사람이 말하길 '말하는 것을 듣고 행하는 것을 보라. 중요한 것은 어떻게 말하느냐가 아니라 어떻게 행하느냐이다'라고 했다.

사회적 가치 측면에서 두 기업은 특히 주목할 필요가 있다. 한 회사는 침강시장의 소매 기업인 '팡둥라이(拼多多)'이고 다른 한 기업은 '핀뉘뉘(拼多多)'이다.

많은 외지인은 '팡둥라이(拼多多)' 직원의 급여가 매우 높고, 사용자에게 대한 태도가 매우 좋다는 것을 그리 잘 알지 못할 수 있다. 소매 서비스 방면에서 회사는 아주 깊은 경험을 갖고 있다. 사실 팡둥라이(拼多多)는 현금 흐름이 많다. 이 덕분에 직원 복리후생이 충분히 좋다. 일찍이 사장이 직원들에게 많은 이윤을 분배할 것이라는 언론 보도가 있었다. 티엔옌차(天眼查) App 에 따르면 팡둥라이(拼多多)의 최대 주주는 설립자 위둥라이(于东来)이며 지분율은 48.6%이다.

팡둥라이(拼多多)는 비상장 회사이기 때문에 이윤 사용처를 외부에서 조사할 수 없고, 언론 보도도 확증을 기다리고 있다. 그러나 사실이 그러하고 이러한 기업이 도리어 이전의 '시골과 소도시 집체 기업'과 약간 유사하며, 공동부유의 원칙을 더 잘 드러낼 수 있다. 그러나 단점은 기업 운영으로 얻는 이윤 효율이 비교적 낮고 회사 자체 성장률이 다소 더디다는 것이다.



序号	股东(发起人)	持股比例	最终受益股份	认缴出资额
1	于东丰 大股东 实际控制人 最终受益人	48.68421%	48.68421% 最终持股	3700万人民币

사진 2) 출처: 이오왕(亿欧元)

핀둬둬(拼多多)는 여러 측면에서, 이전에 인민일보 위챗 공식 계정과 연합하여 자선행사를 벌였다. 허난(河南) 재해 지역의 우수한 농산물을 판매할 수 있도록 도왔고, 적지 않은 허난 사람은 언론 보도에 의해 강요된 것이 아니라 사람들이 위챗 모멘트에서 자발적으로 홍보하는 모습을 보았고, 이것이야말로 진정으로 가치가 있는 것이다.

사실, 기업이 공동부유를 마음에 두고 있는지 외부에서는 쉽게 알아차릴 수 있다.

예를 들어 996, 007(편집자 주: 996 매일 9 시에 출근 밤 9 시에 퇴근, 1 주에 6 일 출근하는 근로 형태를 뜻함. 007 는 매일 0 시에 출근하여 0 시에 퇴근하고 1 주에 7 일을 근무한다는 뜻)는 역사가 될 운명이고, CCTV 와 대법원도 재차 위법성을 밝힌 것은 매우 중요한 신호다. 그렇다면 인터넷 기업 중 누가 급여 삭감없이 술선하여 진정으로 996, 007 이행을 거부할 수 있을까?

기업이 자신의 행동 패턴을 바꾸기가 어렵기 때문에 실행하기가 어렵다. 이 또한 많은 경우 사회적 가치 방향의 PR 이 효과를 거두기 어려운 이유 중 하나다. 큰 추세와 결합하여 볼 때, 공동부유는 시대의 기조이며, 기업의 경우 행동 양식의 다음 행동 양식을 변화시키는 것이 관건이다.

어떻게 행동 양식을 바꿀 것인가? 인터넷 기업 입장에서는 자신의 사회적 가치 포지셔닝을 찾는 것일 수 있다.

과거에는 인터넷 기업들이 2 선 시장에서의 가격결정과 자본가치 포지셔닝을 추구했다면, 앞으로는 사회적 가치 포지셔닝을 더욱 추구하게 될 것이다.

대규모 플랫폼 경제에서는 인프라가 인프라의 역할을 해야 한다. 인터넷 기업, 특히 거대 기업은 인프라 기능을 최대한 발휘하고 더 많은 사회적 자원을 제공해야 한다.

국유기업 효율성 등의 문제는 비난을 받았지만, 국유기업은 수익을 추구하는 조직일 뿐만 아니라 재난시 전력, 통신 복구를 제공하는 거버넌스 자원이며, 작은 비용을 따지지 않고 일부 사회적 공공사업을 할 수 있다.

다른 측면에서, 일을 해서 PR 을 하건, 홍보를 해서 PR 을 하건, 회사의 요구와 분리될 수 없고, 큰 기조는 여전히 중요하지만 잘못된 것을 바로잡으려는 것이 지나치면 결과는 'PR 의 반대 방향'이 될 수도 있으며, 브랜드 자체 이미지에 불리할 뿐 아니라, 손실을 초래할 수도 있다.

사실 가장 중요한 것은 기업 발전과 사회적 가치의 통합점을 찾는 것이다. 단순히 공익에 의존하고, 단순히 열의에 의존해서는 유지할 수 없고, 사업조직 구조하의 공익이야말로 가장 좋은 모델이다.

총체적으로 브랜드를 인격화하는 배경아래 공동부유 주제는 미래 기업 브랜드 이미지가 될 것이다. 정상적인 좋은 사람이면 족하다. 어지럽지 않게 질서있게 시행하고, 사회가치를 추구하고 시대 기조가 변화됨에 따라 기업의 장기 발전을 실현하는 것이다.

앞으로 인터넷의 발전은 더 이상 효율지상이 아니고, 자본의 경계는 점차 명확해질 것이고, 반독점의 강한 압박하에 인터넷 비즈니스는 새로운 표준에 진입할 것이다. 이러한 뉴 노멀에서는 '속도를 늦추는' 것이 필요하고 효율을 지나치게 추구할 필요가 없을 수 있다. 이러한 변화는 어렵지만 반드시 필요한 것이다.

4. 양자컴퓨터 시리즈 113) 중국내 최초! 허페이 '양자컴퓨팅 혁신 창업 플랫폼' 곧 출시 — 평파이신문(澎湃新闻) 제공



사진 1) 출처: IT의 집(IT之家)

양자컴퓨팅은 '미래를 결정하는 기술'이며 빅데이터를 분석 처리하고, 미시 세계의 작동 법칙 시뮬레이션에 절대적인 이점이 있어 인류 사회에 전복성의 변화를 가져올 것이다. 9 월 3 일, 허페이시 빅데이터 기업이 주목받은 '양자컴퓨팅 혁신창업플랫폼'이 이미 시스템 설계, 개발, 테스트를 완료하고 온라인 배치를 전개하고 있으며 곧 인터넷을 통해 사용자에게 양자컴퓨팅 서비스를 제공할 것이라고 한다.

작년 12 월 25 일, 허페이시 빅데이터회사(合肥市大数据公司)와 허페이 본원양자(合肥本源量子)가 공동 개발한 양자컴퓨팅 이중 혁신 플랫폼이 공식 출시되었으며, 이는 중국 최초로 양자컴퓨팅을 주요 기능으로 하는 이중 혁신 플랫폼이었다. 이 플랫폼은 완전히 독립적인 지적 재산을 보유하고, 적응형 초전도 및 반도체 양자칩 액세스를 지원하며, 많은 산업 사용자에게 양자 알고리즘 개발, 양자컴퓨팅 응용, 양자컴퓨팅 과학 교육 프로그램을 제공하고, 많은 혁신적인 창업가에게 우수한 양자컴퓨팅 학습, 양자 알고리즘 시뮬레이션 개발, 양자컴퓨팅 응용 홍보와 교류 서비스를 제공할 수 있다.



사진 2) 출처: 허페이일보(合肥日报). 본원양자

"초기에 허페이시 빅데이터 회사는 산업과 사용자의 애로점을 정확하게 파악하기 위해 사용자 수요 조사를 수행했습니다. 플랫폼 구축 초기에 본원양자와 수차례 플랫폼 구축에 관한 사고와 작업을 배치하고 지도하여, 플랫폼 건설의 기초를 마련했습니다." 프로젝트 책임자의 소개에 따르면, 플랫폼이 구축된 이후로 광범위한 주목을 받고 있으며, 양자컴퓨팅에 전념하는 창업가들이 잇따라 입주하고 있다...

구축한지 1 년이 채 안되었는데, 플랫폼이 어떻게 그런 자성을 띌 수 있었을까? 질문에 대한 답은 플랫폼 시스템에서 찾을 수 있다. 기자는 허페이시 빅데이터회사로부터 이 플랫폼이 양자과학기술 산업 발전을 위한 혁신적인 환경을 조성하고, 양자컴퓨팅 분야에서 창업 활력을 자극하며, 플랫폼 시스템에 4 종의 양자 가상 머신(전진폭, 단일 진폭, 소음기 포함, 부분 진폭), 양자 소프트웨어 개발 플러그인, 양자 클라우드 소프트웨어 시스템, 양자 알고리즘 응용과 개발 요소 등이 포함되어 혁신 창업가들에게 더 많은 발전 사유와 더 많은 개발 난제 솔루션을 제공한다는 것을 알았다.

그뿐만 아니라 플랫폼에는 '온 클라우드'와 '오프라인'이 모두 있어, 한편으로 플랫폼은 주로 '클라우드'에 기반하여 기술 인큐베이팅과 프로젝트 인큐베이팅을 진행할 수 있다. 창업가와 혁신가가 플랫폼에 액세스하기만 하면 세계 어느 곳에 있건 관계없이 양자컴퓨팅 학습, 프로젝트 개발, 혁신 응용을 수행할 수 있다. 다른 측면에서 허페이 빅데이터산업원은 물리적인 장소와 이중 혁신 서비스 플랫폼을 제공하고, '기지 + 자금 + 데이터 + 맞춤형 서비스'형식의 운영 서비스 모델을 채택하여, 다자간 협력, 상호 이익과 좋은 빅데이터 생태 사슬을 구축하고, 양자컴퓨팅 분야의 많은 혁신적인 창업가들에게 전방위적인 이중 혁신 서비스를 제공한다.

공식 출시 후, 이 상상력과 미래감이 충만한 양자컴퓨팅 이중 혁신 플랫폼은 양자컴퓨팅 제품 진영, 산업 클러스터, 인재풀, 생태계를 인큐베이팅 및 구축하는 사명을 띠고, 사용자가 중국의 독립 지적재산권을 가진 양자컴퓨팅 제품을 사용하고, 우수한 양자기술 인재를 양성하고, 양자컴퓨팅 기술의 중대한 발전에 기여할 것이다. 허페이도 플랫폼을 활용하여 양자컴퓨팅 산업 체인을 전면적으로 배포하고 양자컴퓨팅 생태계를 구축할 것이다.



사진 3) 출처: 신화왕. 허페이시 빅데이터 회사가 구축한 선진 컴퓨팅센터



사진 4) 출처: 신화왕. 허페이시 빅데이터 회사가 구축한 선진 컴퓨팅센터

ICO News Letter by PLAYCOIN



1. 채굴업계, “중국 채굴 금지 영향 정상화 아직 멀다” (Block Media, 2021.09.06)

중국의 암호화폐 채굴 금지 조치 이후 비트코인 네트워크 지표들이 이전 수준을 되찾고 있음에도 불구하고 가시적인 정상화까지는 아직 시간이 필요할 것이라는 분석이 나오고 있다.

1 일(현지시간) 코인텔레그래프에 따르면, 암호화폐 채굴업체 파운드리(Foundry)의 케빈 장 부사장은 현재 비트코인 네트워크의 해시레이트가 정상 수준으로 돌아오고 있지만 정상화되려면 아직 멀었다는 견해를 밝혔다.

그는 비트코인 해시레이트의 이동평균치가 최근 152 EH/s 까지 회복된 후 현재 다시 130 EH/s 선을 맴돌고 있다며, “중국을 떠난 채굴업자 상당수가 아직 작업을 재개하지 못하고 있어 네트워크 회복에 필요한 인프라 이용이 제약을 받고 있다”고 설명했다.

비트코인 채굴 대기업 제네시스 디지털 어셋(Genesis Digital Assets)의 필립 솔터 최고기술책임자(CTO)는 “아직 많은 채굴업자들이 중국 내 상황이 개선되기를 기다리고 있거나 해외 이전 기회를 찾고 있다는 점에서 이 상황은 아직 끝나지 않았고, 적어도 1 년 동안은 중국의 채굴 중단에 따른 영향이 지속될 것으로 본다”고 말했다.

또 다른 채굴업체 비트리버(BitRiver)의 CEO 이고르 러그네츠는 이전에 주문했던 비트코인 채굴기들이 계속 해외 바이어들에게 납품되고 있기 때문에 해시레이트가 반등할 수밖에 없지만 중국의 단속으로 가동을 중단한 대부분의 장비들이 아직 갈 곳을 찾지 못하고 있다고 지적했다.

2. 한중 산업사슬, 4 차산업서 新기회 모색해야 (아주경제, 2021.09.01)

코로나 19, 미·중 갈등, 보호주의 대두, 4 차 산업혁명 가속화 등 글로벌 환경 변화 속 세계 산업 구도도 재편되고 있다. 과거 '세계의 공장'인 중국 중심의 글로벌 가치사슬에 의존해왔던 우리나라 기업들은 도전에 맞닥뜨렸다. 우리나라는 그동안 중간재를 중국에 수출해 이를 중국 현지에서 가공해 완제품으로 만든 후 전 세계 각지로 수출했다. 하지만 최근 우리가 우위를 보였던 디스플레이, 휴대폰, 자동차 등 방면에서 중국 국산화가 빠르게 진행되면서 대중 수출이 감소하는 등 이 같은 한·중간 분업 방식이 더는 통하지 않게 됐다.

이러한 가운데 31 일 아주뉴스코퍼레이션(아주일보)과 주한중국상공회의소는 '한·중 산업사슬 현주소와 미래'를 주제로 한·중우호경제포럼을 화상 방식으로 열고 오늘날 글로벌 환경 변화에 따른 한중 산업·공급·가치사슬 변화 흐름을 짚어보고 향후 새로운 협력 방향을 모색하는 자리를 마련했다.

한국 측에선 조철 산업연구원 선임연구위원, 박승찬 용인대 교수, 이문형 숭실대 교수, 최필수 세종대 부교수가, 중국 측에선 왕루루 화신연구원 국제경제연구소 박사, 리광후이 중국 상무부 국제무역경제협력연구원 부원장, 하영영 건설은행 서울 부지점장, 자오진핑 중국발전연구 싱크탱크 수석 경제학자가 참여했다.

사장님이 꼭 알아야 할 디자인 (182)

본 자료는 아시아디자인연구원(ADI) 원장이며, 상하이교통대학 디자인 학원 산업디자인학과 윤형건 교수의 글입니다. 본 자료 관련 궁금하신 사항이 있으시면 윤형건 교수(yoon_bam@126.com)께 연락을 하시면 됩니다.

디자인 본연의 자세

2020 도쿄 패럴림픽이 얼마 전에 마쳤다. 장애를 가진 그들이 혼신의 힘을 다해 경기를 하는 모습, 그 자체가 감동이다. 이집트 선수 하마두토(Ibrahim Al Hussein Hamadtou, 73 년생)는 입으로 탁구를 친다. 10 살 때 기차 사고로 두 팔을 잃고 그는 한동안 모든 걸 포기하는 삶을 하다가 우연히 탁구를 만났다. 탁구 매력에 빠진 그는 제 2의 인생을 살아가고 있다.



(2020 년 도쿄패럴림픽에서, 입으로 탁구를 치는 이집트 선수 하마두토, 구글에서 캡처)

탁구채 손잡이는 손으로 잡기 위해 고안에 고안을 하여 완성된 디자인이다. 그런 탁구채를 잡을 수 없는 그는 입을 이용하였다. 처음에는 겨드랑이를 이용하여 잡았는데, 시행착오 끝에 겨드랑이보다는 입이 낫다고 판단하였다고 한다.



(발가락 사이에 낀 공을 발을 들어 올려 서브를 하고 있다. 구글에서 캡처)

그는 엄지와 검지 발가락으로 탁구공을 잡아 발을 번쩍 들어 탁구공을 공중에 올려, 입으로 문 탁구채로 서브를 한다. '어떻게 저렇게 할 수 있을까' 신기에 가깝다. 저렇게 되기까지 3 년이 걸렸다고 한다. 장애가 없었더라면 훨씬 적은 시간과 노력으로 될텐데, 그는 자기 한계를 극복하였다.



(테이프에 감겨져 있는 탁구채 손잡이, 구글에서 캡처)

그의 탁구채 손잡이는 검은색 비닐 테이프로 감겨져 있다. 나무로 된 손잡이를 그대로 입안에 넣으면 너무 딱딱하여 이빨에 무리를 줄 수 있으며, 침으로 인해 손잡이가 젖기 때문에 스스로 고안하여 나온 결과물이다.

그가 좀 쉽게 탁구를 쳐 자기 기량을 마음껏 펼칠 수 있는 탁구채는 무엇일까? 이빨로 물고 치는 방법에서 최선의 방법은 무엇일까? 이빨로 물고 치면서 다양한 기술을 쉽게 구현하고, 피로와 부상을 방지할 수 있는 디자인이 필요하다.



(입에 물었을 때 느낌을 실험을 하기 위해 준비한 샘플, 플라스틱 빈 병과 칫솔)



(각각의 샘플을 입술과 이빨로 물었을 때 느낌을 알아보았다.)

나는 탁구채 손잡이 두께 정도의 물건을 찾아 입으로 물어보았다. 먼저 기존의 탁구채 손잡이 크기 정도의 물약통을 물어보았다. 입을 크게 벌리고 있으니 조금만 물고 있어도 턱이 아파온다. 턱 근육이 계속 긴장하기 때문이다. 피로도가 급격히 올라간다. 훈련으로 어느 정도 극복할 수 있지만, 세계 최고를 뽑는 자리에서 도구의 우수성은 절대적이다.

다음은 엄지손가락 굵기의 안약 플라스틱 병을 물어보았다, 큰 것보다는 훨씬 수월하였다. 딱딱한 플라스틱 칫솔과 칫솔 대에 미끄럼 방지 고무 패킹 한 걸 물어보았다. 딱딱한 것보다는 한결 수월하다.

턱의 부담을 줄이기 위해서는 굵기가 중요하고, 이빨에 부담을 줄이기 위해서는 이빨이 닿는 부분에 탄력이 있어야 한다. 간단한 실험으로 체험적으로 알았다. 탁구채는 일반적으로 200~350g 이다. 이 무게를 계속 물고 있으면 피로는 급격히 온다. 무게를 줄이는 것도 중요하다.

이런 특수사항에서 디자인 역할은 중요하다. 감동의 드라마를 보여주는 선수가 맘껏 기량을 발휘하기 위해선 디자인이 힘이 되어 주어야 한다. 디자인의 본연의 자세이기 때문이다. 시장성이 없고, 특별하기 때문에 관심 밖이었다면 이제부터는 관심의 대상이 되어야 한다. 디자인은 남녀노소 장애비장애 모두를 위해 있어야 한다.

일본 전문가 시각으로 본 중국

1. 중국의 '저욕망 사회화'·'침대 뒹굴기 족' 증가가 경제에 큰 걸림돌이 된다 (머니포스트 웹, 2021.9.5)



그림 1) 출처: 머니포스트 웹. '침대 뒹굴기 족'의 증가가 중국 경제에 어떻게 영향을 미치는가

중국이 1979 년 도입한 1 자녀 정책을 철폐한 것은 2015 년이다. 2021 년 5 월말에는, 셋째 아이까지 용인할 방침을 발표하고 있지만, 저출산은 하루아침에 해결될 것 같지 않다. 그런 가운데 '침대 뒹굴기 족'으로 불리는 젊은이들이 주목받고 있다. 지금 중국 사회에서 무슨 일이 일어나고 있는지, 경영 컨설턴트의 오오마에 켄이치씨가 해설한다.

* *신종 코로나 바이러스 감염 확대 이후 해외에서 예정되었던 나의 강연회는 모두 취소되었다. 그러나 중국 등에서 Zoom 을 통한 온라인 강연의뢰가 들어온다. 얼마 전에는 중국 경영자단체 주최로 '저욕망 사회'를 주제로 강연했다.

저서 『저욕망 사회』(쇼가쿠칸 신서/2016 년 간)는 중국에서도 번역판이 출판되었다. 이 책은 2000 년대 중반부터 일본 젊은이들에게 '물욕·출세욕 상실', '미니멈 라이프' 세대라고도 할 만한 경향이 있음을 지적·분석한 것으로, 그것이 지금 중국에서 화제가 되고 있는 것이다.

중국에서는 앞으로 일본 이상으로 저출산 고령화가 진행될 것으로 인구 동태 통계에 의해 예상되고 있다. 2020 년의 합계 특수 출생률은 일본과 같은 수준인 1.3 으로 떨어졌다. 급격한 인구 증가를 억제하기 위해 1979 년 부부 1 쌍당 1 자녀만 낳는 '1 자녀 정책'을 도입하면서 저출산·고령화가 진행돼 2016 년 '2 자녀 정책'으로 전환했지만, 그럼에도 불구하고 저출산이 지속되지 않자 올해 5 월 말 '3 자녀 정책'으로 완화할 방침이다.

그러나, 지금 20 대 후반부터 40 세 정도까지의 중국인은 '한 자녀 정책'의 영향으로 지역에 따라서는 남성보다 여성이 10%이상 적은 것으로 여겨진다. 이 남녀비 확대에 의한 남성의 결혼난과 출생수의 감소라는 문제는, 아무리 중국 공산당이 '낳아라, 늘려라'라고 이제 와서 구령을 해도, 하루아침에 해결될 것 같지 않다.

그 상황에서 주목받고 있는 것이 '탕평족'으로 불리는 젊은이의 증가다. 이들은 일본의 물욕출세욕 상실 미니멈 라이프 세대와 마찬가지로 소비 의욕이 낮은 초식계로 주택도 자동차도 사지 않고 결혼도 출산도 포기하고 노동시간을 줄여 검소하게 느긋하게 살고 싶어 한다는 것이다. 바로 중국에서도 저욕망 사회가 도래하고 있는 것이다.

중국은 개혁 개방 정책에 기초한 시장 경제로의 이행에 의한 고도 성장 속에서 도시권의 많은 국민이 거품을 구가해 왔다. 예를 들어 내가 다롄에서 경영하던 회사에서는 월급이 매년 올라 (정부가 올려주면서) 순식간에 10 배가 됐다. 대부분의 직원이 아파트를 샀다가 물건이 오르면 이를 담보로 빚을 내서 다음 아파트를 사는 게 당연했다.

이제 중국에서 여러 아파트를 가진 사람은 드물지 않고 많게는 10 채 정도 소유하고 있다. 이들은 주식 거래에서도 어그레시브하게 위험을 감수하고 대박을 노린다. 즉, 중국은 세계에서 가장 적나라한 자본주의 사회이며, 방대한 수의 사람들이 다른 나라에서는 유례없는 위험요인 것이다.

그런데 정신 차려보니 저출산의 영향으로 무계획적으로 지어진 아파트의 상당수는 아무도 살지 않는 귀성이 되어 있다. 욕망이 가는 대로 달려온 사람들에게 브레이크가 걸리기 시작한 것이다. 그 상징이 '딩굴기 족'인 것이다.

부자가 된 부모로부터 자란 외동들은 부모의 조부모도 더한 "6 주머니"로 응석을 받아 '소황제'로 불러왔다. 그러나 경제성장에 따라 치열한 학력사회 경쟁사회 격차사회가 되자 그 속에서 낙오된 젊은이들이나 피폐한 젊은이들이 드러누운 족속이 되어 자고 있으면 넘어지지 않는다는 등의 희롱가를 입에 올리고 있는 것이다.

또, "6 포켓"은 뒤집으면, 장래적으로 혼자서 부모님의 지원이나 돌봄, 어쩌면 조부모의 개호도 하지 않으면 안 되게 된다고 한다. 이제 와서 '삼자녀 정책'이 되어도 그런 상황에서 결혼·출산·양육을 하기는 어렵고, 지금은 세심하게 일하지 않아도 먹고 살 수 있으니 앞으로는 더욱 '눅는 족'이 증식하는 것이 아닌가.

저출산 고령화와 '눅는 족'의 증가는 향후 중국 경제에 있어서 큰 걸림돌이 될지도 모른다. 그 선행지표는 재빨리 저욕망 사회가 된 일본이다. 일본은 규제 철폐를 단행하지 못하고 실리콘밸리나 선전 같은 메가 지역도 없어 서서히 쇠퇴하고 있다.

중국이 일본의 전철을 밟지 않기 위해서는 지금의 메가 리전을 한층 더 연마하는 수밖에 없지만, 너무 거대화해 정부의 통제하에 다 들어가지 않게 되어 온 알리바바나 텐센트 등 대기업 IT 기업에의 규제 강화를 시작한 것으로 풍향이 바뀌고 있다. 대대적인 출산장려책이 마련되지 않는 것도 그에 따른 소수민족의 인구 급증을 피하고 싶기 때문이다. 당분간은 중국의 인구 동태 통계를 포함한 국내 정세의 동향으로부터 눈을 뗄 수 없는 상태가 계속될 것이다.

2. 록다운을 회피한 반년 전의 부메랑 (아에라닷컴, 2021.8.31)



사진 1) 출처: 아사히 신문사. 록다운 된 이탈리아 로마 중심부의 상가(2021년 3월)

신종 코로나 바이러스의 감염 확대가 멈추지 않는다. 8월 23일 보도스테이션에서는 당뇨병 지병이 있어 당장 입원이 필요한 상태가 된 환자 수용처를 계속 찾던 의사가 모조리 거절당하자 최악의 사태를 각오하고 환자에게 이대로 입원하지 못하면 집에서 죽을지도 모른다고 비정한 선고를 하는 영상이 흘러나왔다. 이 분은 그 후 입원할 수 있었지만, 의사의 예상대로 늦어 버려 사망하고 말았다.

이런 사태가 이 일뿐이 아님은 누구나 알 수 있다. 그 밖에도 마찬가지로 비참한 일이 전국에서 일어나고 있다고, 이 뉴스를 본 사람은 느꼈을 것이다. 지금 많은 국민이 내가 지금 코로나에 감염되면 제대로 된 의료를 받을 수 없다고 느끼고 있다. 이 불안감은, 자신의 생명에 관계되는 매우 가까운 것이므로, 당연히, 국민은, 정부가 어떻게든 해 주었으면 하고 강하게 생각한다. 이것에 대해, 정부가 반복하는 정책은, 정부·도쿄도가 '처음' 법률에 근거해 병원에 병상 확보를 요청했다든가, 긴급사태 선언의 대상 지역을 확대했다고 하는 정도. 국민은 왜 지금까지 공식적인 요청을 하지 않았는가? 라고 반대로 분노를 느끼며 긴급사태 선언 같은 것은 거의 효과가 없는 것만큼 모르는 것인가! 하고 어이없다는 것이 일어나고 있다. 정부가 아무것도 하지 않기 때문에 반대로 국민이 자신들의 자유를 엄격히 제한하는 '록다운' 정도 하지 않으면 감염 확대를 막을 수 없다는 소리가 나오기 시작했다. 여론 조사에 따라서는 록다운에 대한 지지가 반대를 상회한다는 결과도 나오고 있다. 실은, 1월 29일호의 본 칼럼 '이차원의 코로나 구제 조치가 필요하다'에서, 나는 록다운과 이차원의 강력한 구제 조치의 필요성을 호소했다. 당시 감염증법과 코로나 특별조치법의 개정이 예정되어 있었는데도 록다운의 법 정비를 해야 한다는 논의가 전혀 없었기 때문이다. 입헌민주당도 이런 논의에는 오히려 신중했고 자민당과의 담합으로 극히 불충분한 내용의 법 개정엔 응하고 말았다. 초조한 나는 게다가 4월 9일호 칼럼 '관료의 사고 정지가 부르는 제4파'에서도, 재차 이 문제를 다루며, 다음과 같이 썼다.

다른 수단이 없고 히든카드 백신 접종도 늦는다면 감염 폭발에 대비한 준비를 해야 하는데 그 논의가 거의 없다. 최악의 사태에 대응하기 위해 현 법제도에서 결정적으로 결여된 것은 강제력을 수반하는 외출제한(록다운) 등 개인의 행동제한을 허용하는 법률과 만반의 보상조치 대비다. 국회의 논의에는 시간이 필요하다. 그래서 서둘러야 한다 -- 그러나 결국 이 논의는 이뤄지지 않은 채 국회는 폐회했다. 그리고, 지금, 감염 확대를 막을 방법이 없는 비상사태에 빠져 있다. 간신히, 입헌 민주당등이, 사권 제한을 포함한 강한 조치를 외치기 시작했지만, 간자민당은, 국회를 열려고조차 하지 않는다. 요코하마 시장 선거에서 이겼다 졌다든가, 총재 선거나 해산 총선거가 어떻게 될 것인가라고 말하는 사이에, 최악의 사태는, 이미 시작되어 버렸다. 이제부터는 그야말로 뒷북 대응이지만 그래도 서둘러야 한다. 당장 국회를 열어 록다운과 필요한 구제제도를 논의하라고 국민은 목소리를 높여야 한다.

※주간 아사히 2021 년 9 월 10 일 호

3. 일 아프간 대피작전이 지연된 원인, 자위대법이라는 큰 장벽

(현대비즈니스, 2021.8.31)

여러 나라에 뒤흔쳐진 일본의 대응



사진 1) 출처: gettyimages

이슬람 과격단체 이슬라믹 스테이트(IS)의 자살폭탄 테러와 미군의 보복으로 사태가 한층 긴박해지는 아프가니스탄에서 오늘(8 월 31 일) 미군이 철수 시한을 맞는다. 현지에서는 자위대기가 아프가니스탄 수도 카불의 국제공항에 도착한 것과 같은 26 일 IS 가 미군 13 명을 포함해 180 명 안팎을 숨지게 하는 자폭테러를 일으켰다.

그리고, 28 일에는, 미군이 보복 조치로서 탈레반과도 충돌해 온 IS 의 거점이 있는 난가르하르주를 공습. 테러 계획 입안자등 2 명을 살해, 1 명을 부상시켰다고 미 국방부가 발표해, 새로운 테러의 위험도 높아지고 있다고 한다. 본고 집필 단계(8 월 29 일)에서 일본이 강요당하고 있는 것은, 정말로 구출 활동을 계속할 것인지, 만일 계속한다고 하면, 항공로 이외의 유효한 수단을 확보할 수 있을지 하는 어려운 판단과 정치적인 결정이다. 8 월 15 일의 카불에 의한 카불 함락 이후는, 특히 민감한 아프가니스탄의 공격이나, 정부가 될 수 없는 상황이었다. 그러한 민감한 상황이 아직 계속되고 있는 것도 사실일 것이다. 그러나 그간의 움직임을 돌아보면, 분명히 일본은 정보 수집이 부족하고, 자위대기의 현지 파견으로 G7(주요 7 개국) 국가들은 물론, 그 외의 유럽 국가들과 한국에 크게 뒤처졌다. 이러한 낙장이 지금까지의 구출 활동에 큰 그림자를 드리운 것은 부정할 수 없다. 장차 같은 전철을 밟는 것은 허용되지 않는다. 사태가 어느 정도 진정된 시점에서 새삼 일본의 유사대응이 왜 이렇게 허술한가를 총괄해 가일층의 유동화가 우려되는 세계정세에 대비하는 것이 불가피해지고 있다.

영국 이름이 가려진 이유

신문과 TV 보도를 토대로 각국이 15 일 카불 함락 후 28 일까지 아프가니스탄에서 대피를 지원한 인원을 정리하면 미국이 11 만 명 남짓으로 압도적으로 많다. 여기에 영국 1 만 5000 명 미만, 독일 5000 명 초반, 이탈리아 5000 명 미만, 프랑스 3000 명 미만 등 유럽 국가들이 뒤를 잇는다. 아시아 각국에서는 인도가 500 명 이상으로 많고 한국이 390 명으로 뒤를 잇는다. 반면 일본은 27 일 일본인을 겨우 1 명, 그리고 28 일에는 '26 일에 지원했다'고 공표한 아프가니스탄인 14 명 등 합계 15 명으로 압도적으로 적다. 덧붙여서, 아프가니스탄인 14 명은 미국의 요청에 근거해, 미 정부의 협력자를 운반한 케이스라고 한다. 인원의 다소의 배경으로서는, 카불 함락 직전의 아프가니스탄 체재자의 차이가 컸을 것이다. 중국은 대부분 이 시점까지 퇴거했다고 설명하고 있다. 출국을 희망한 일본인도 자위대 활동 전에 대부분 탈출했을지 모르나 현지에는 여전히 즉각 출국을 원치 않았던 일본인이 몇 명, 최대 500 명에 이를 것으로 보이는 피신 희망 아프간인 협력자가 남아 있는 것으로 알려졌다. 정부는 아프가니스탄에 파견한 외무성과 방위성 직원, 자위대기를 인접 파키스탄으로 옮기고 그 자리에 머물러 이들의 출국 지원을 계속하기 위해 노력하고 있다고 한다. 쌓아둔 채 많이 남아 있는 이번 대피 작전에 그림자를 드리우는 것이 초동 출발에 늦장이다. 일본의 구출 활동을 더듬어 보면, 다른 G7 제국 등과 달리, 내외 조정하는 데 시간이 걸려, 탈레반에 의한 카불 제압 전후에 자국의 군용 수송기(일본의 경우에는 자위대의 수송기)를 보낼 수 없었던 문제가 있다. 덧붙여서, 외무성은 17 일, "(카불에 있는 일본) 대사관원 12 명은 우방국의 군용기를 통해 두바이로 가장 빨리 피신했다"고 발표했다. 당시 영국의 이름을 숨긴 것은 영국에 지원 요청이 쇄도하는 사태를 피하기 위해서였다고 한다. 그 후 뒤늦게 일본이 자위대기 파견을 결정한 것은 23 일이다. 다른 나라에 늦는 11 일, 드디어 26 일에 카불 국제공항에 자위대기를 보내, 이웃 파키스탄에 일본인들을 수송한다고 하고 있었지만, 이 타이밍은 벨기에, 네덜란드, 프랑스 등의 유럽 국가들이 잇따라 공수를 공표한 후, 자국민이, 잇따라 자국민들을 수송한다고 하고 있었다. 카불공항 주변에서 테러가 일어날 것이라는 소식이 각국에 널리 알려졌기 때문이다.

구출 계획 '다섯 단계'

그리고, 이 날, 실제로 문제의 IS 의 자폭 테러가 발발. 자위대기를 타려고 20 대 이상의 버스에 분승해 카불 공항을 목표로 하던 사람들이 단념하고 되돌아간 것으로 전해지고 있다. 결국 26 일에 대피를 지원할 수 있었던 14 명은 미국이 보호한 사람들뿐이었던 것 같다.

이날에 구출작전이 난항을 겪게 된 요인으로는, 후술하는 자위대법의 제약으로 자위대가 카불공항 밖으로 나가 피난을 요구하는 사람들을 경호할 수 없었던 것이 크게 영향을 주었다. 동시에, 반복이 되지만, 카불 함락 이전부터 현지 정세가 날로 긴박도를 더하고 있었음에도 불구하고, 자위대기의 파견이 지연되어 남은 마지막 10 여일의 나날을 유효하게 활용하지 못한 문제도 큰 것으로 나타났다. 이 점도 향후 큰 반성 재료가 될 것이다. 모테기 도시미츠 외무대신은 당초 27 일까지 대상자의 대피 완료를 목표로 한다고 말했었다. 일본인 몇 명과 최대 500 명 정도의 아프가니스탄인 대피 지원을 계획하고 있었던 것이다. 그러나 공항 주변에서 일어난 테러의 영향으로 자위대기는 계획대로 수송을 실현하지 못했다. 마지막 순간까지 초동의 지연을 되찾지 못하고 25 일 이전에 많은 사람을 구출하지 못한 것이 원수가 된 것은 부정할 수 없다. 참고로 이번 구출 계획에는 크게 5 개의 단계가 있었다고 한다. (1)대피 희망자의 자력에 많은 것을 의존하는 수도 카불의 국제공항까지 이동, (2)탈레반의 출국 허가 와 미군의 보안 검색이 있는 2 개의 게이트를 통과했다고 한다.



사진 2) 출처: gettyimages. 모테기 도시미츠 외무상의 향후 대응에 주목이 모인다

공항 밖에는 구출하러 갈 수 없다

이 중 미군 등과 달리 자위대는 자위대법의 '84 조의 4'(재외국인 등의 수송) 제약으로 공항 밖에서 (1) 희망자의 이동을 지원할 수 없다는 점이 26 일 구출작전이 화병으로 돌러지는 주 요인이 됐다. 이 단계에서 다른 나라 중에는 군용 헬기를 카불 외곽에 날렸고 탈출 활동을 지원한 곳도 있었다고 한다. 이 자위대 법"84조의 4"는 "방위 장관은 외교 대신으로부터 외국에서 재해, 소란 기타 긴급 사태의 경우 생명 또는 신체의 보호를 요하는 일본인 수송의 청탁이 있었을 경우 해당 수송의 예상되는 위험 및 이를 피하기 위한 방안에 대해서 외무부 장관과 협의하고 해당 수송을 안전하게 실시할 수 있다고 인정할 때는 해당 일본인 수송을 할 수 있다"라는 규정이다. 이번에 하면 미군이 경비하고 있으며 안전이 유지되고 있다고 판단된 카불 공항에 자위대 비행기를 파견할 수 있지만 공항 밖은 그 미군 등의 호위가 없는 안전이 확보되어 있다고 말할 수 없어서, 자위 대원이 구출에 갈 수 없다는 것이다. 무기의 사용을 인정하는 '84 조의 3'(재외국인등의 보호 조치)을 근거로 파견하면, 자위대가 카불 공항 밖에서 생명의

위험이 있는 일본인이나 아프가니스탄인의 보호에 임할 수 있다는 의견도 정부 내에 있었던 것 같다. 그렇다고는 하지만, '84 조의 3'의 적용은, 상대국에 마땅히 취해야 할 정권이 있고, 그 정권이 질서 유지에 임하고 있다는 의견도 있고, 이러한 이유만으로 간주해야 할 필요가 있는 것은, '84 조의 3'의 적용되어야 할 것이다. 자위대법의 규정도 엄격해 이번과 같은 사태에서 자위대가 기동적인 대응을 하기 어려운 것은 사실이다.

국가의 기본적 사명을 포기하게 될지도 모른다

계속해서 이러한 억제적인 사고방식은 중요하며, 장래에도 자위대에 방자한 무력행사를 요구하고 싶다고 생각하는 사람은 거의 없을 것이다. 하지만, 이번과 같은 사태를 손가락질하고 있으면 된다고 하는 사람도 없을 것이다. 이러한 가운데, 이번, 아프가니스탄으로부터의 일본인과 협력자의 대피 지원 활동으로 고전을 강요당한 것은, 타국의 군대에 의한 안전의 확보를 전제로서, 분쟁 지역에서의 자위대 파견을 인정하는 현재의 체제의 한계를 재차 부각시키고 있는 것. 이번 문제는, 제 5 파가 맹위를 떨치고 있는 신종 코로나 바이러스의 파견을 억제하고 있는 것. 자위대의 기동적인 활동을 인정하는 것도, 감염증의 예방에 있어서 인권의 제약을 인정하는 것도 모두 헌법 문제로 이어지기 때문이다. 정부는 오랜 세월 동안 민감한 헌법 문제의 논의를 피해 왔지만, 그러한 자세를 언제까지나 계속하는 것은, '국민의 생명을 지킨다'라는 국가의 기본적인 사명을 포기하는 것과도 연결될 수 있다.

4. 스가 총리, 나카이 빼고 중의원 해산에 시나리오 대오산

(동양경제온라인, 2021.9.2)



사진 1) 출처: 시사. 8 월 자민당 임원회에 임하는 스가 요시히데 총리(오른쪽)와 나카이 도시히로 간사장

중의원 선거와 자민당 총재 선거가 복잡하게 얽혀 있는 정국 가을의 전투는 9 월을 맞이해 '백귀야행의 상황'이 되었다. '포스트 스가'에 입후보, 키시다씨 출마 계산.

스가 요시히데 수상(자민당 총재)이 패럴림픽 폐막 후의 9월 6일의 주초에도 니카이 토시히로 간사장의 교체를 축으로 하는 당·내각 인사를 단행. 9월 16일까지의 해산 단행도 시야에 넣고 있다고 하는 보도도 있어, 정치가에 암약이 퍼지고 있다. 만일 해산이 선행하면, 9월 17일 고시·29일 투개표의 총재 선거는 자동적으로 중의원 선거 후로 연장된다. 스가 수상의 본줄기의 전략은 총재 재선을 전제로 한 해산 보류에 의한 임기 만료 선거로 보여지지만, 어느 경우라도 중의원 선거는 중의원 의원 임기인 10월 21일의 전인 10월 5일 공시·동 17일 투개표가 될 전망이다.

해산 선행안에 당내 불만 폭발

스가 총리는 원래 의원 임기를 초과한 중의원 선거에는 부정적이며, 최근 들어 '10월 17일 투개표밖에 없다고 마음을 굳혔다'(주변)고 한다. 이것을 근거로 해 해산권 행사인가 임기 만료인가의 선택 고민해, '해산으로 승부하고 싶다'(동)라는 생각도 간직하고 있었다. 그러나, 8월 31일밤에 그것이 누설됨으로써, 당내에 '전오난심'이라는 불신감이 폭발. 스가 내정자를 지지하는 아베 신조 전 총리와 아소 다로 부총리 겸 재무상도 불쾌감을 나타냄에 따라 스가총리도 다음 날 아침에는 해산 선행을 부인할 수밖에 없었다.

현재로서는 스가총리가 해산 단념에 따른 임기만료 선거를 결정해도 그 전의 총재 선거에서 대항마인 기시다 후미오 전 정조회장을 이길 수 있는 보장은 없다. 이미 당내에는 '스가수상 그대로의 중의원 선거에서는 자민 대패는 피할 수 없다'라는 위기감이 넘치고 있어, 스가수상이 해산 선행을 노력도, 해산 결정 각의에서 다수의 각료가 서명 거부로 저항할 가능성도 높다. 키시다씨는 '당당하게 총재 선거에서 승부해야 한다'라고 해산 선행론을 비판. 최고 실력자인 아베, 아소 두 사람의 대응에 따라서는 1976년 이른바 미키 끌어내리기와 마찬가지로 해산권을 봉쇄하고 스가 끌어내리기로 이어질 가능성이 있다.

각종 정보가 난무하는 가운데 스가총리는 9월 1일 "최우선은 신종 코로나 바이러스 대책이다. 지금과 같은 어려운 상황에서는 해산이 가능한 상황이 아니다"라고 해산 선행론을 부정했다. 전날부터의 자민당내의 강한 반발도 고려해, 소동의 진정을 도모했다고 보여진다. 게다가, 스가수상은 '총재선거의 보류도 생각하고 있지 않다'라고 17일 고시·29일 투개표의 총재선거 실시도 명언. 게다가 '그러한 가운데(중의원 선거등의) 일정은 정해질 것이다'라고 말했다.

8월 26일에 키시다씨가 총재선거에의 출마를 표명한 이후, 자민당내에는 '복잡한 움직임'(장로)이 잇따르고 있다. 그 배경에는 필사적으로 연명책을 찾는 간 총리의 초조와 초조함이 떠오른다.

기시다씨 제언을 계기로 '니카이 제외'로

기시다씨가 출마 표명으로 노골적으로 니카이씨의 교체를 요구하는 당개혁을 내세워, 당내의 평가를 받은 것이, 이번 소동의 계기가 되었다. 정권 출범 전부터 니카이 씨와 손을 맞 잡아온 스가총리에게 '스가·니카이 연합 유지 득템 계산'이 나왔기 때문이다.

대항책으로 급부상한 것이 니카이 제외의 단행이었다. 스가 총리는 8월 30일 오전에 총재선거 출마를 공언하고 있던 시모무라 히로후미 정조회장을 관저로 불러, "출마하려면 정조회장을 그만두라"고 통고해, 출마를 단념시켰다. 게다가 스가총리는 같은 날 오후, 니카이씨를 관저로 불러, 패럴림픽의 폐막 직후에 당직자 인사를 단행할 때, 니카이씨를 교체할 뜻을 전했다. 니카이씨도 '자신에게 사양하지 말고 인사를 해 달라'라고 교체를 받아들였고, 이에 따라, 정부 여당내에서는 6일에도 당직인사와 그에 따른 개각이 단행될 것이라는 관측이 단번에 확대되었다. 아울러, 총재 선거의 일정대로의 실시를 전제로, 스가수상이 해산을 단행하는 것을 보류해, 9월 중순에도 10월 5일 고시·17일 투개표의 임기만료 선거를 각의 결정할 것이라는 견해가 대세가 되었다.

스가총리가 이 같은 인사를 단행하기로 한 것은 당내 강한 불만의 대상이 되고 있는 니카이 간사장의 교체로 기시다의 기세를 꺾을 것이라는 판단 때문이다. 그러나, 당내에서는 '스가 수상이 바뀌지 않으면, 중의원 선거는 어려운 그대로다'(젊은이)라는 소리가 분출했다. 궁지에 몰린 스가수상은 31 일에는 의원 숙소에서 니카이씨나 모리야마 히로쿠니 대책 위원장등과 회담. 당 임원 인사와 내각 개조를 실시한 다음, 9 월 중순에 중의원 해산을 단행하는 것도 검토하고 있다고 전했다고 여겨진다.

총재 선거전에 해산하면, 중의원 의원이 없어짐으로써 총재 선거는 자동적으로 중의원 선거 이후로 연기된다. 총재 선거에서의 고전이 예상되는 간 총리에게 있어 '모 아니면 모 아니면 도 할 수 있다'(자민 간부)는 것이다.

'해산 선행론' 무리수였다

이 회담을 두고, 31 일밤에는 각 미디어가 일제히 '스가 수상이 9 월 중순 해산의 의향을 굳힌다' 등이라고 보도. 이것에 대해서 키시다씨는 '당당하게 총재선을 실시해야 한다'라고 반발. 당내에서도 '코로나 화 속에서의 해산 선행은 자민당에 있어서 자살 행위'라는 소리가 넘쳐 스가총리도 궤도 수정을 피할 수 없게 되었다.

원래, 냉정하게 정치 상황을 보면, '해산 선행론은 무리수'(각료 경험자)이다. 최근 전국의 코로나 감염은 둔화되어, 선행 지표가 되는 도쿄의 신규 감염자수도 감소가 눈에 띈다. 그러나 중증자 수 등으로 인해 9 월 12 일을 시한으로 하는 긴급사태 선언의 재연장은 불가피하다. 스가 총리는 코로나와 해산의 관련성이 거론될 때마다 '코로나 대응이 최우선'이라고 거듭 말해 왔다. 긴급사태 선언하의 해산에 대해서도 '법률상으로는 할 수 있다'라고 설명해 왔지만, '현실적으로는 이 단계에서의 해산은 국민에 대한 중대한 배신 행위'(자민 간부)가 될 것은 틀림없다.

자민당이 8 월 후반에 실시한 중의원 선거의 전국 정세 조사에서도, '자민의 단독 과반수 확보도 위험하다'라고 하는 결과였다고 여겨진다. 개별적으로 수치를 나타낸 자민의 중의원 선거 후보자들은 '선거의 얼굴을 바꾸지 않으면 낙선한다'라는 위기감을 더해, 그것이 간 수상 연임에의 역풍을 가속화시켰다. 스가수상은 현재로서는, 인사 쇄신에 의한 구심력의 회복을 노릴 태세다. 그러나 당내에는 국민을 위한 정치를 내건 간 총리가 자신의 연명을 위한 개리개락에 매달리면 그 시점에서 국민의 외면을 받는다는 시각이 지배적이다.

남의 일 아닌 '미끼 끌어내리기'

스가 총리가 반전 공세를 노리고 단행할 예정인 당직·개각 인사에 대해서도 "정권 부양은커녕 당내 혼란만 드러낼 뿐"이라는 지적도 있다. 초점이 되는 신간사장에 대해서도, 노다 세이코 간사장 대행의 승격이나 하기우다 코이치 문부상의 발탁, 또 고이즈미 신지로씨나 이시바 시게루씨의 이름까지 거론되고 있다. 단지, 일부에서 부상한 기시다 간사장설은, 기시다씨 자신이 명확하게 부정. 새 인사 대상인 각 후보자 사이에서도 얘기가 와도 거절할 수밖에 없다는 목소리가 잇따르고 있다. 흠탕물을 타고 함께 가라앉고 싶지 않다는 정치인 심리에서다. 이에 따라 정권 부양으로 이어질 새 체제 구축도 난항을 겪을 것으로 보인다.

반세기 가까이 전에 미키노카미로 불렸던 정쟁은 1975 년부터 1976 년까지 계속된 미키 다케오 당시 총리의 퇴진을 노린 자민당 내 도각운동이다. 이번과 마찬가지로 중의원 해산이나 임기만료선거냐를 둘러싸고 미키 수상과 대파벌 영부인 후쿠다 타케오, 오히라 마사요시 두 사람(모두 전 총리) 등이 치열한 권력투쟁을 전개했다. 약소파벌의 영장이었던 미키씨는 타고난 끈질긴 자세로 퇴진을 거부하고

해산단행도 시도했지만 당시 부총리였던 후쿠다씨 등 15 명의 각료들의 반대로 좌절. 결국 임기 만료 선거를 피할 수 없게 되었고, 선거에서의 자민 패배로 후쿠다 씨에게 정권을 빼앗겼다.

이번에는 당시와 당내 사정이 다르지만, 무파벌인 스가 수상에게 있어서 '미키 끌어내리기는 남의 일이 아니다'(자민 장로). 어떻게든 총재 재선에 도달해 중의원 선거도 극복하고 계속 투구할 것인가. 아니면 총재 선거 전에 불출마할 것인가. 앞으로의 전개는 아직 아무도 읽을 수 없다.

5. 제조업 현장에서 일하는 외국인에게 일본인은 어떻게 마주해야 하는가?

(다이아몬드온라인, 2021.8.31)



사진 1) 출처: 다이아몬드 온라인

그치지 않는 신종 코로나바이러스 감염증의 세계적 확대는 일본에서 일하는 외국인 노동자에게도 많은 영향을 주고 있다. 특히 공장의 제조라인에 종사하는 사람은 해고나 고용정지도 있어 향후 취업상황이 불투명한 상황이다. 한편, 기업측에서는 생산 활동의 정지는 경영 숫자를 악화시켜, 외국인을 비롯한 취업자 확보는 코로나화에서도 계속적인 과제가 되고 있다. 제조 분야에서의 인재 파견, 인재 소개를 실시하는 주식회사 테크노·서비스의 이토 카오루씨(CRM·글로벌부 제너럴 매니저)에게 "외국인 취업의 현재"를 물었다. (다이아몬드·셀렉트 '오리진'편집부)

* 본고는, 현재 발매중인 인크루전&다이버 시티 매거진 'Oriijin(오리진) 2020'의 전채 기사 '다이버 시티가 이끄는, 누구나 일하기 쉽고, 누구나 활약할 수 있는 사회'에 연동되는, '오리진'오리지널 기사입니다.

코로나 사태에도 제조업 구인은 회복세로 돌아섰다

제조업*1 에서 외국적인 노동자 파견을 실시하고 있는 주식회사 테크노·서비스*2. 텔레워크를 할 수 없는 제조업에서의 업무는 신형 코로나바이러스 감염증 확대의 영향이 특히 크지만, 구인(고용측의 요구)과 구직(취업 희망자)은 현재 어떠한 상황일까.

*1 제조업이란 다음의 (1)(2) 양쪽 모두의 조건을 갖추고 있는 신제품·제조업체(이하 새로운 제품)에서 새로운 제품(1). 본사·도쿄도 치요다구, 대표이사 사장은 사카모토 고지. 파견 스태프로서의 취업자수는 2 만 0454 명(이 가운데, 외국인 806 명)(2021 년 6 월말 시점).

이토: 금년(2021 년)의 6 월 중순경부터 구인의 수가 회복 경향에 있습니다. 테크노·서비스는, 공장에서의 노동을 메인으로 한 '제조 파견'이 중심이므로, 구인증가에 맞추고, (공장에서의) 생산량이 돌아온 실감이 있어, '일하는 사람을 원한다'라고 하는 기업이 극적으로 증가하고 있습니다. 그 것과 동시에, 취직 환경이 개선된 것으로부터 폐사에 등록해 주시는 구직자는 한때와 비교해서 줄어 들었습니다. 지금까지는 코로나 영향으로 공장 생산라인이 멈춰 외국인, 일본인을 막론하고 일자리가 없어져서 새로운 일자리를 찾고 있다는 분들이 많았지만 조수가 달라졌습니다. 수도권 이상으로, 지방은 일손 부족감이 강하고, 향후는 코로나 나름입니다만, 제조 현장은 만성적으로 인재부족이기 때문에, 외국인 노동자를 포함해 고용은 증가해 갈 것입니다.

이토씨가 통괄하는 '글로벌·코디·센터(이하, GCC)'는, 외국 국적의 구직자·파견 스태프에 특화된 전속 서포트 부서이며, 10 명의 외국인 사원과 3 명의 일본인 사원이 재직하고 있다. 외국인 사원은 출신 국가도 다양하여 영어·포르투갈어·타갈로그어·중국어 등의 언어를 각 직원이 모국어로 하여 취업 전후의 파견 스태프로부터의 다양한 문의에 응하고 있다. 계속되는 코로나 사태에도, 그것은 변하지 않은 것 같다.

이토: 파견 스태프인 외국인으로부터의 전화 문의나 상담의 수는, 취업 상황에 비례해 증가하고 있습니다. 상담내용은 코로나 이전과 다름없이 '노동관습'이나 '노무관리'가 많았고, 코로나 초기에는 특별휴가 취득이나 휴업보상에 대한 것도 많았습니다. 백신 접종에 대해서는, '당사가 서포트할 필요가 있을까?'라고 생각하고 있었습니다만, 행정이나 기업이 다국어로 정보 발신하고 있기도 해, 문의는 그다지 많지 않습니다.

이토 카오루 Kaoru ITO 주식회사 테크노·서비스 CRM·글로벌부 제너럴 매니저 은행에서 8 년간, 영업직을 경험한 후 '보다 자유로운 환경에서, 승부해 보고 싶다'라고 스태프 서비스로 전직. IT 부문에서 약 10 년, 오피스 부문에서 약 10 년 영업으로 활약. 도호쿠, 가나가와, 도쿄 등의 유닛장을 거쳐 2015 년에 제조 분야의 인재 파견·인재 소개를 실시하는 테크노·서비스로 이동.2017 년 외국인 인재 파견 사업을 시작, 2018 년부터 CRM 글로벌부 책임자.

취업 시의 요망을 모국어로 청취하다

일본인이 '외국인 노동자'라고 듣고 떠올리는 것은, 편의점에서 일하는 사람(유학생 등)이나 공사 현장에 있는 사람(기능 실습생 등)일 것이다. 반면 제조 분야를 대상으로 한 테크노 서비스의 외국 국적 노동자 파견은 정주자 영주자 일본인 배우자와 같은 신분에 근거한 체류자격 3 자만으로 일본에서 오래 일할 수 있는 사람들이다. 이들 이들이 파견 직원이 되기 위한 등록에서 취업에 이르는 흐름은 어떠한 것인가? *3 신분에 근거해 체류하는 자는 '정주자'(주로 일본계인), '영주자', '일본인의 배우자 등' 등. 이들의 체류자격은 체류 중의 활동에 제한이 없기 때문에 다양한 분야에서 보수를 받는 활동이 가능하게 되어 있다. (후생노동성 홈 페이지에서)

이토: 최초로, 전화(전용 회선)나 폐사 Facebook 으로 '일을 찾고 있습니다'라고 하는 메시지를 받고, Facebook 이라면, 거기에 쓰여진 연락처에 폐사가 컨택하고, 이야기를 진행시켜 가겠습니다. 필리핀이나

브라질 출신이 많고 다음이 중국 분. 저희로부터의 연락은 전화가 기본으로, 구직자 개개인의 요청을 모국어로 청취합니다. 일본어를 말할 수 있는 구직자도 있습니다만, 세세한 뉘앙스나 캐릭터를 알려면 모국어로의 대화가 필요. 그리하여 청취한 것을 데이터베이스에 담아 기업 측의 오더와 매칭합니다. '이 파견 직원(파견 등록한 외국인)에게는 이 일이 맞지 않을까?' 하고 검토하고 다시 전화해서 '이런 일이 있는데 어떠십니까?'하고 묻습니다. 당신 집에서 ○분의 시간으로 갈 수 있습니다. 월급은 □엔 정도로, 일의 내용은.....'이라고 하는 식으로, 모국어로 상세를 설명해 가는 것입니다. 그리고 파견 스텝의 동의를 얻으면, '직장 견학'을 제안합니다. 취업처의 대부분이 제조 현장이기 때문에 각각의 취업 장소의 특징이 있습니다. 예를 들면, 제품이나 상품 특유의 냄새나 소리 -- 직장을 미리 보는 것은 매우 중요하고, 파견 스텝의 '여기라면 일할 수 있을 것 같다'라고 하는 대답을 받아, 취업이라고 하는 흐름입니다.

파견 등록으로부터 취업까지는, 어느 정도의 일수가 필요한 것일까?

이토: 최단일이라면, 응모로부터 2 일간 정도로 취업이 결정됩니다. 좀처럼 취업이 정해지지 않는 분도 계십니다만, 결정되는 분의 평균은 4, 5 일 정도. '오늘 내일부터, 곧바로 일하고 싶다!'라고 하는 파견 스텝이 많기 때문에, 가능한 한 스피디하게 일을 소개하는 것을 유의하고 있습니다.

외국인 채용이 좀처럼 정착하지 않는 이유는 무엇인가?

공장등의 제조 현장은 만성적으로 일손부족이다. 실제로 외국인 노동자의 집주 지역*4 는 그 대부분이 공업 지대이며, 외국인의 취업에 의해서 생산 활동이 유지되고 있다. 구인의 성패는 기업의 생명선에 틀림없다. *4 신분에 근거하는 재류 외국인이 많은 현은, 아이치현·시즈오카현·기후현·미에현 등. (독립 행정법인 노동 정책 연구·연수 기구 '외국인 노동자의 고용 상황에 관한 분석'으로부터)

이토: 많은 경영자나 공장장은, 여러가지 방법을 써도, '(일본인도 외국인도) 좀처럼 모이지 않는다'라고 하는 폐색감을 가지고 있다. 그러나, 어떠한 타개책을 생각해 실행하려고 하는 곳까지는 좀처럼 이르지 않는 것도 사실.....인력부족 해소를 위해서 무엇인가를 바꾸어 갈 필요가 있지만, 그 액션을 찾아내지 못한 채, '단지 기다릴 뿐'이라고 하는 기업도 눈에 띈다. 예를 들면, 민간의 조사나 독립 행정법인 노동 정책 연구·연수 기구의 분석 리포트*5 에서도, 기업 경영자나 일본인의 관리직이, 외국인 노동자의 채용·육성·처우에 고민하고 있는 모습기업에 있어서의 직장내 외국인 노동자를 연결하는 입장의 이토씨는 한층 더 이렇게 계속한다. *5 2020 년 12 월 '외국인 노동자의 고용 상황에 관한 분석'

이토: '채용해도 정착하지 않는다'라고 하는 소리를 자주 듣습니다. 그 원인이 일꾼(외국인)에게 있다고 생각하시는 분들이 꽤 많네요. '인내가 부족하다' '일을 꾸준히 할 수 없다'고. 확실히 그러한 경향이 있는 일꾼도 계시지만 '인력 부족은 고용하는 쪽의 문제'로서 파악하는 편이 해결의 실마리를 찾을 수 있다고 저는 생각합니다. 정착하지 않는 이유이기도 한 "노동 환경"이나 "취업 조건"을 재검토해 보는 것이 중요할 것입니다. 특히 외국인에 대해서는 '커뮤니케이션'의 장벽이 높습니다. 그러나, 그것도, "고용하는 측의 커뮤니케이션에 대한 생각" 나름. '그들 그녀들과는 문화가 다르니까...' '일본의 방식에 맞출 생각이 전혀 없다'라고 한탄하는 경영자나 공장장도 있습니다만, 고용하는 측이 양보해 가는 것도 중요.

일본의 관습이나 어려운 표현을 외국인 종업원에게 그대로 털어놓으며 '이해되지 않는다, 안 된다'고 바로 포기하는 것은 아깝다. 발신하는 쪽의 자세를 조금 바꾸는 것으로, 외국인의 활약의 폭은 넓어질 것입니다.

단순노동을 계속해 나갈까, 커리어업 해 나갈까

이번 취재로 이토씨의 사무실을 방문해 보니, 만전의 감염증 예방 하에 GCC 의 많은 스태프가 출근 근무해, 밝은 표정으로 업무를 마주하고 있었다. GCC 를 설치한 지 2 년여가 지났지만 앞으로 해야 할 일, 진행하고 싶은 일이 또 있다고 한다.

이토: 추진해 나가고 싶은 일이 두 가지 있습니다. 하나는 아까 말했듯이 외국인을 고용하는 쪽의 의식 변혁을 돕는 것입니다. 의식을 바꾸는 것이 결국 기업을 위해 도움이 될 것이기 때문입니다. "못하겠다. 안 하겠다. 그렇지만, 사람은 갖고 싶다"라는 데서 오는 마인드 체인지입니다. 우선은, 당사가 숫자와 함께 일본의 노동 시장의 장래를 이야기해 가는 것. 예를 들면, '일본의 노동력 인구는 지금부터 줄어 들어, 귀사의 공장은 3 교대의 근무. 야근이 있고 막노동도 필요하다면 체력이 좋은 남성이 비교적 적합하지만 그 세대의 인구는 적기 때문에 외국인에게 문호를 넓혀야 합니다. 그러기 위해서는~~'라는 말씀을 드립니다. 일손 부족을 해소하는 방법으로는 일꾼의 조건을 넓혀 막노동이나 야근이 있는 업무에는 외국인도 활약하는 것이 불가결합니다. 외국인과 커뮤니케이션 장벽이 높은 것도 사실. 그렇지만, 그것을 극복해 나갑시다'라고 전해 기업님을 지원해 갈 것입니다. GCC 의 스태프의 한 사람으로, 어머니가 외국 국적인 오오츠카 케이씨는, '외국인 취업이 OK 인 일본의 기업에서도, 일본인과 같은 레벨의 일본어 사용이 요구되는 경우가 많다'라고 표정 흐린다. 또 미란다 비니시우스(브라질 출신)는 행정기관의 절차 등에 대해 스태프가 너무 많은 인상이다. 하나의 신청이 완료되기까지 서너 차례의 교환을 하지 않으면 안 되는 것은 난센스'라고 말한다. 확실히 커뮤니케이션의 벽은 높은 것 같다.

이토: 우리가 추진하고 싶은 두 번째 것은, 일하는 측(외국인 파견 스태프)의 커리어 업입니다. 많은 외국인(파견 스태프)들은 비즈니스 레벨의 일본어 실력이 부족하기 때문에 화이트 컬러가 아닌 단순 노동에 종사하여 만족합니다. '오늘, 내일 월급 받았으면 좋겠다' 라는 자세입니다. 그러나, 일본에서 오래 계속 일하는데 있어서는 스태프 업을 시야에 넣는 것도 중요. '20 대의 외국인이 일본에 와서, 공장에서 10 년간·시급 1200 엔으로 일했습니다.....그럼, 40 대, 50 대에서는 어떤 캐리어를 그리십니까?' 라고. 캐리어 개발의 플랜을 '캐리어 레이더'라고 부르지만, 사다리를 오르는 것도 가치가 있으므로, 캐리어 업을 희망하는 분에 대해서는 적극적으로 그 방법을 제안해 갈 것입니다. 처음에는 단순 노동으로 일에 종사해, 일본어를 점점 마스터해, 예를 들면, 휴대 전화의 판매나 슝 점원을 거쳐, 결국은 화이트 컬러의 일에 종사한다든가.....그런 이치를 제시해 주고 싶습니다. GCC 의 멤버도, 대체로 모두가 개호나 제조업의 아르바이트로 시작하고 있고, 현재의 사무직 일에 종사해, 매우 활기차게 일하고 있습니다.

일본인의 규칙이나 방법이 외국인에게 전달되지 않는 경우

캐리어 사다리를 오르기 위해 필요한 것은 좋은 직장을 만나 좋은 경험을 쌓고 그 직장에서 좋은 졸업을 하는 것이다. 그러나, 재류 외국인의 취업에는, '채용의 허들'과 '정착의 허들'이라고 하는 2 개의 높은 허들이 있어, 외국인의 의사만으로는, 그것을 넘을 수 없는 경우도 많은 것 같다.

이토: 외국 국적이라고 하는 것만으로 채용범위에서 빠져 버리거나, 일본어를 잘 할 수 없어 채용되지 않는 분도 많습니다. (일본어를) 말할 수 있지만, 읽을 수 없다, 쓸 수 없다고 하는 케이스가 재류 외국인에게는 많이, 그것이 취업의 애로, 제조 현장에서의 이직 원인은 여러 가지가 있지만, 역시 그러한 일본어 커뮤니케이션의 문제가 많습니다. 어떤 사용설명서를 직장에서 쓱 건네받아서 '해놓으라'고만 들었습니다'라는 이야기도 있습니다. 기업측으로부터 하면, '외국인은 쉬기 쉽다' '주장이 너무 심하다'라고 하는 불만도 있습니다.

스스로도 외국인의 부하를 가지는 이토씨는, 경영자나 공장장의 그러한 자세도 이해할 수 있다고 인정하면서, '어느 정도는 허용해, 이해하고, 어떻게 서로 앞으로 나아갈까'가 중요하다고 한다.

이토: 예를 들면, 9 시 개업으로 타임 카드를 누르는 종업원에 대해, '조례'가, '조례시'가 있다. 업무로서는 취업시간으로 간주할 필요가 있고, 업무에 관계없이 종업원의 임의 참여라면, 조례에 참가할, 시내의 개인의 자유입니다. 만일 업무에 관계없이 임의 참가의 조례에 대해서 급료의 지불을 요구받았을 경우, 고용측은 '법률로 정해져 있기 때문에' '일본인에게도 (그 만큼의 급료는) 지불하지 않았다'라고 하여, 타협하지 않습니다. 조례에 한정하지 않고, 오랜 관례로 행하고 있는 것을 애매하게 하지 않고, 클리어해야 할 점은 클리어하게 하는 자세가 필요합니다.

외국인에 대해서, 이토씨는, "룰이 낡는 메리트"를 반드시 가르치고 있다. 서로가 완벽하게 이해할 필요는 없고, 원래 다른 가치관을 가지기 때문에 이해할 수 없는 것이 있어 당연한 것이다.

이토: 나 자신도 몸에 기억이 있습니다만..... 일본인 상대의 매니지먼트라면, '이것은 정해져 있기 때문이다'라고, 설명없이 강요해 버리는 일이 있지요. 하지만, 납득할 수 없는 외국인도 있을 것입니다. 규칙이 이상하면 바꿔야 하고, 절대로 지켜야 하는 것이라면 왜 그것을 하는지, 그것이 무엇을 초래하는지 이야기하는 것이 중요하다고 생각합니다.

모든 방향에서 '올바른 일을 하는' 비전이 가장 중요

다양한 사람이 각각의 인생관·취업관으로 개개의 생활 스타일을 가져, 일하는 방법을 생각해 가는 다이버 시티 사회--이토씨가 생각하는, 그 이상형이란?

이토: 그 사람의 속성이 아니고, 능력으로 평가되는 사회가 이상이라고 생각합니다. 이력서가 필요 없는 사회입니다. "몇 살인가? 여자인가 남자인가? 어디에 살고 있는가? 최종 학력은?"이라고, 나 자신도 현재는 누군가를 채용할 때에는 이력서를 반드시 보는데.....거기에 적혀 있는 정보들은 대부분 '속성'적인 것들입니다. 현재는 이력서 없는 면접은 어렵지만 그 사람이 지금 무엇을 할 수 있고 무엇을 할 수 있는지 그리고 무엇을 하고 싶은지가 중요. 어떤 것을 잘하고 어떤 것이 서투른 것인지--그것을 판별하는 것이 채용의 본질입니다. 속성에 사로잡힐 필요는 별로 없습니다. 코로나로 인해 도항이 규제되고 있는 현재, 재류 외국인에게 있어서, 일본에서 계속 일하는 것·일하는 것은 자기 자신의 생활을 위해서라고는 하지만, 망설임이 있는 큰 문제이다. 이토씨는, 취재의 마지막에 이렇게 메시지를 남겼다.

이토: '올바른 일을 한다'를, 우리는 하나의 비전으로 하고 있습니다. 파견 스텝에 대해서도, 기업에게도, '올바른 일을 한다'. 그 자세로, 당사는 안심하고 일할 수 있는 직장을 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 만약 외국인이 일하는 것을 망설이고 있다면, 일단 전화를 받고, 업무 이야기 이외에도 상관없기 때문에 커뮤니케이션을 하고 싶습니다. '일본의 직장에서 일하는 것이 두렵다'고 생각하는 외국인들도 있겠지만, 한 발 내딛기 바란다. 그리고 일본에서 모처럼 일하고 있는 외국인이 '일본은 일하기 어렵다'는 부정적인 이야기를 퍼뜨려 버리는 것은 피하고 싶습니다. 그러기 위해서는, 일본인과 외국인이 서로 다가서는 것이 중요. GCC 구성원들도 'Why Japanese people?' 이런 얘기를 하는데, '여기는 일본이기 때문에 일본의 규칙이나 매너, 관습을 이해할 필요가 있다.'라고 저는 설명을 합니다. 서로 어드저스트 해 나가지 않으면, 아무리 지나도 알 수 없습니다. 모두가 시간을 제대로 지키고, 자신의 일을 제대로 실시하는 방법으로 일본의 뛰어난 제품이 태어나는 것이므로, 외국인은 배울 것도 많을 것입니다. 한편, 우리 일본인은, 그들 그녀들의 발상이나 커뮤니케이션에 대한 스트레스를 이해하지 않으면 안 됩니다. 외국인은 "Why Japanese people?", 일본인은 "이래서 외국인은..."이라고 계속 불평해도 아무런 해결이 되지 않습니다.