

이재용 회장 취임 후 첫 신년

# 뉴삼성 향한 '광폭 행보' 나서나... 경제계 인사회 참석 유력

지난달 30일 귀국... 국내서 새해맞이 CES 불참, 다보스포럼 참가 가능성 여전히 남아있는 사법리스크 '족쇄'

이재용 삼성전자 회장이 취임 첫 새해를 국내에서 맞이한다. '뉴삼성' 메시지를 내놓을 수 있다는 기대 속에, 올해에도 '광폭 행보'를 이어갈 전망이다.

1일 업계에 따르면 이 회장은 지난해 12월 30일 9박 10일간 해외 출장을 마치고 귀국했다.

이 회장은 지난달 21일 출국해 23일 동남아 최대 베트남 삼성전자 R&D 센터 준공식에 참여했다. 회장 취임 이후로는 첫 동남아 일정, 한국과 베트남 수교 30주년을 맞아 '민간 외교관'으로 역할을 이어갔다.

이 회장은 그 밖에 일정을 따로 밝히지 않았지만, 의미가 적지 않았던 것으로 재계는 보고 있다. 삼성SDI가 처음으로 해외에 법인을 세운 말레이시아를 비롯해 스타트업 등 성장이 돋보이는 싱가포르 등 주요 거점을 둘러본 것으로 추정된다. 최근 들어 동남아 성장이 본격화하고 있는데다가, 중국을 이을 새로운 생산기지가 시급한 상황에서 새로운 거점을 모색했을 가능성도 점쳐진다.



이재용 삼성전자 회장이 지난해 12월 30일 오후 서울 강서구 서울김포비즈니스항공센터를 통해 귀국하고 있다.

/뉴시스

이 회장이 새해를 앞두고 돌아오면서 2일 열린 예정인 삼성전자 시무식에 이목이 쏠리고 있다. 모처럼 신년 메시지를 낼 수 있다는 기대감 때문이다. 삼성전자는 2014년故 이건희 선대 회장을 마지막으로 총수 명의 신년 메시지를 내지 않아왔다. 이 회장이 그동안 비어 있던 자리를 채운 만큼 메시지를 내놓을 수 있다는 분석, '신경영 선언'이 30주년을 맞았다는 것도 새로운 메시지를 더 기다리게 한다.

다만 취임한지 3개월여밖에 지나지

않은데다가, 아직 등기 이사가 아닌만큼 올해에는 조용하게 지나갈 것이라는 예상도 설득력이 적지 않다. 실용주의적 경영 방침을 보여왔던 만큼, 올해 어려운 경영 환경을 감안해 한동안 '정중동' 행보를 이어갈 수 있다는 분석도 힘을 얻는다.

일단 확실한 일정은 2일 열리는 경제계 신년 인사회다. 최태원 SK그룹 회장을 비롯해 정희선 현대차그룹 회장, 구광모 LG그룹 회장 등 주요 그룹 총수들이 총출동할 전망이다. 이 회장이 해

외 출장중이라 참석이 불투명했지만, 행사를 앞두고 귀국하면서 사실상 확정됐다.

일각에서는 이 회장이 2013년 이후 10년만에 CES2023을 돌아볼 가능성도 제기했지만, 결국은 참여하지 않는 것으로 알려졌다.

대신 1월 중순 스위스 다보스에서 열리는 세계경제포럼(WEF, 다보스포럼)에 오랜만에 참석할 가능성이 제기되고 있다. 만약 참석을 확정짓는다면 2007년 이후 무려 16년만이다.

이 회장이 발길을 끊었던 다보스포럼에 오랜만에 참석하는 이유는 '2030 부산 세계 박람회(엑스포)' 유치 활동을 위해서로 전해진다. 다보스 포럼은 전세계 최고경영자와 지식인들이 참석하는 자리, 대한상회가 한국기업을 소개하고 부산엑스포 지지를 당부하기 위해 마련한 '코리아 나이트'에 힘을 보태겠다는 것. 이 회장이 전세계에 핵심 인사들을 망라한 'JY 네트워크'를 확보하고 있는 만큼, '민간 외교관'으로 역할도 더욱 부각될 전망이다.

이후에도 이 회장은 다양한 국내외 광폭 행보를 준비 중이다. 당장 미국 테네시에 열리는 파운드리 공장 증설에 참석할 가능성이 높다. 현지 정부가 '삼성 고속도로' 건설까지 약속한 만큼, 현장을 둘러보는 것뿐 아니라 논의 중인 추가 투자도 결정할 것으로 예상된다.

아울러 올해에는 '의미 있는 M&A'를 추진해야 하는 만큼 마무리 작업을 위한 글로벌 출장도 이어갈 것으로 보인다. 3월 정기 주주총회를 앞두고 등기 이사로 올라서며 경영 안정성을 확보하면 더 적극적인 행보를 이어갈 수 있을 것으로 기대되지만, 여전히 남아있는 '사법리스크'는 족쇄로 평가된다. /김재용 기자 juk@metroseoul.co.kr

## 신년사

### “기업에도 관계 중요한 시대 최우선 과제는 구성원 행복”

최태원 SK그룹 회장



최태원 SK그룹 회장이 1일 그룹 전체 구성원들에게 어려운 경영환경을 극복하기 위해 지켜야 할 가치를 전하고 “우리에게 소중한 가치를 되새기며 경영시스템을 단단히 가다듬는 기회로 삼아야한다면 미래는 우리의 편이 될 것”이라고 격려했다.

최태원 회장은 이날 이대일로 보낸 2023년 신년 인사에서 지난 1년 간 국내외 경영환경의 변화가 거셌던 가운데 새로운 상황에 대처하며 도전을 거듭하고 있는 구성원들을 ‘프런티어(개척자)’라 칭하며 그간의 노고에 감사를 표했다.

최 회장은 반드시 풀어야 할 숙제로 지구와 사람, 그리고 사람과 사람 사이의 문제를 꼽으며, “기후변화, 질병, 빈곤 등의 문제에 대한 해결책을 제시하는 기업이 앞으로 인류의 선택을 받게 될 것”이라고 밝혔다.

특히, 최 회장은 “이제는 기업에게도 ‘관계(Relationship)’가 중요한 시대로, 나를 지지하는 ‘팬’이 얼마나 있는

지, 내가 어떤 네트워크에 속되어 있는지가 곧 나의 가치”라고 언급하며, 앞으로 기업의 경쟁력은 ‘관계’의 크기와 깊이, 이해관계자들의 신뢰의 크기가 될 것이라고 전했다. 최 회장은 이러한 신뢰를 쌓기 위해서는 우선 ‘데이터’가 중요하다고 역설하며, “이해관계자들에 대해 얼마나 알고 있는지 돌아보고, 무엇을 하면 좋을지 데이터를 기반으로 고민하고 만들어 나가자”고 주문했다.

최 회장은 끝으로 본인에게 가장 중요한 과제가 ‘구성원들의 행복’임을 강조하며, “새해에는 무엇보다 구성원 곁에 다가가 함께 행복을 키우는 기회를 늘리고 구성원의 목소리가 경영에 반영되는 시스템을 계속 만들겠다”고 다짐했다. /최빛나 기자 vitna@

### “움츠러든 시기, 준비된 자엔 기회 적극적이고 도전적 자세 가져야”

박정원 두산그룹 회장



박정원 두산그룹 회장은 2023년 신년사에서 “더욱 거친 경영환경이 예상되지만 우리가 잘 준비돼 있다는 사실에 자신을 갖고 미래 선점의 기회를 찾자”고 임직원들에게 당부했다.

박 회장은 1일 발표한 신년사에서 ▲금융시장 불안 ▲강대국 간 패권 경쟁 ▲원자재 공급망 혼란 등 기업을 둘러싼 여러 불안요인을 언급하며 “신중함을 취한다고 해서 소극적이어서 안 되며 업무 일선에선 오히려 더 적극적이고 도전적인 자세를 가져야 한다”고 주문했다.

박 회장은 “모두가 움츠러드는 시기가 준비된 자에게는 기회”라면서 “우리는 잘 준비되어 있다는 사실에 자신감을 갖자”고 강조했다.

특히 박 회장은 ▲단단해진 재무체력 ▲기회 확대가 예상되는 분야에서의 사업경험과 기술력 우위 ▲미래 성장동력 사업의 앞선 기술과 제품력 등에 대한 자신감을 꼽았다.

그는 “비즈니스 모델 발

굴, 새로운 시장 진출 등에서 적극 기회를 모색하는 한편, 재무체력을 잘 유지할 수 있도록 재무구조 강화에 계속해서 힘을 기울여 나가자”고 말했다.

박 회장은 그룹이 주력하는 에너지 분야에서 원자력, 수소 등에 대한 기대가 커지는 상황에 주목하며 “기회 확대가 뚜렷하게 예상되는 분야에서 누구보다 앞서 있다는 자신감을 갖자”고 임직원들을 독려했다.

이어 협동로봇, 수소드론, 3차원(3D) 프린팅 등 그룹이 강점을 보이는 분야를 거론하며 “미래 성장동력이 될 기술과 제품에 대한 자신감을 느끼고 그룹의 미래를 책임진다는 의지로 제품과 기술을 다져 나가자”고 당부했다.

/양성운 기자 ysw@

### “VOC 넘어 ‘고객 몰입 경영’ (고객 목소리 경청) 기업 전략·문화 혁신할 것”

조현준 효성그룹 회장



조현준 효성그룹 회장이 ‘VOC(고객 목소리 경청)’를 진화시킨 ‘고객 몰입 경영’을 선포했다.

조 회장은 2023년 효성그룹 신년사를 2일 발표하며 올해 목표를 이같이 설정했다.

고객 몰입 경영은 고객 최우선 주의를 실천한다는 의미로, 경영전략·관리시스템·조직문화·리더십 등 경영활동을 처음부터 끝까지 고객 중심으로한다. 국내에서는 조 회장이 처음으로 내세웠다.

조 회장은 올해 글로벌 경제 불황 심화를 앞두고, ‘고객 만족’을 넘어 행복을 추구하지 않고서는 위기를 극복할 수 없을 것이라는 우려 속에서 고객 몰입 경영을 새로 내세우게 됐다. 단순 품질 만족 뿐 아니라 예상치 못한 미래 니즈까지 충족하는 ‘고객 행복’으로만 글로벌 일류 기업으로 성장할 수 있다는 분석이다.

조 회장은 이를 위해 VOC를 넘어 고객을 다면적이고 다차원적으로 깊이 이해해야 한다고 주문했다. 이를 위해

서는 4가지 실행 원칙을 제시했다. ▲고객이 지닌 문제의 근원을 파악하고 장기적 가치 창출에 대한 적극적 관심과 깊은 문제의식을 기반으로 하는 업무 수행 ▲고객의 불만과 문제제기를 고객경험 혁신의 아이디어와 영감의 원천으로 여기는 마음가짐 ▲제품 기획부터 R&D, 생산운영 전반에서 고객 최우선주의 실천 등이다.

조 회장은 “고객 몰입 경영의 실천이야말로 고객에게 가장 먼저 선택받는 효성, 위기를 기회로 만들어 앞서 나가는 효성을 만드는 유일한 길이 될 것”이라고 강조했다. /김재용 기자 juk@

