

지난해 IT산업 수장들 20억 받았다 직군·경력따라 임직원 연봉도 '억'

유영상 SKT 대표, 20억6500만원 연봉 외에도 PSU 2만5380주 받아
이해진 네이버 GIO, 19억3600만원
“미래 성장동력 발굴 기여 등 결정”
조주완 LG전자 사장, 23억4100만원
전년도 대비 5억6000만원 늘어나



SKT 유영상 대표. /SKT



이해진 네이버 GIO. /뉴스시스



조주완 LG전자 사장.

지난해 정보통신산업(ICT) 기업 등 산업계 수장들의 연봉이 20억원을 넘어서는 것으로 나타났다. 직군이나 경력에 따라 금액이 다소 다르지만 임직원들의 연봉도 모두 '억' 소리가 난다.

업계별로 보면 통신사 가운데 유영상 SK텔레콤 대표가 20억이 넘는 금액을 수령한 것으로 나타났다. 20일 SK텔레콤 사업보고서에 따르면 유영상 대표는 지난해 급여 12억원, 상여 8억3600만원, 기타 근로소득 2900만원 등 총 20억6500만원을 보수로 받았다. 유대표는 연봉 외에도 성과연동형주식(PSTU)을 2만5380주 받았다. 이는 보수총액에 포함되지 않는다.

다만, 유대표의 지난해 연봉은 전년(21억3700만원)보다 3.4% 줄어든 금액이다. 구체적으로 급여는 1억원 늘었지만, 상여가 1억8800만원 줄었다. 이통3사 가운데 유일하게 영업이익을 올렸지만 통신시장 둔화 영향으로 상여를 줄인 것으로 풀이된다.

사내이사인 강종렬 ICT인프라담당 사장 연봉은 2배 이상 뛰었다. 강 사장은 급여 7억원, 상여 5억2500만원, 기타 근로소득 500만원 등 총 12억3000만원을 보수로 받았다. 지난 2022년에는 급여만 5억1900만원을 받았는데 같은 해 사내이사로 선임되면서 관련한 상여를 받은 것.

SKT 측은 “사내이사로서 이사회 산하 미래전략위원회·ESG위원회에 참여해 경영현안에 대한 의사결정을 지원하고, SKT 2.0 거버넌스 추진에 기여했다”며 “최고안전보안책임자(CSPO)이자 ICT인프라 총괄 임원으로서

인프라안전운용, 5G·테크(Tech)·원가 경쟁력을 확보했다”고 설명했다.

SKT 직원 평균 급여는 전년(1억4500만원)보다 4.8% 증가한 1억5200만원으로 집계됐다. 남성 직원의 평균 급여액은 1억6300만원, 여성은 1억900만원이다.

IT 업계서는 네이버 창업자인 이해진 글로벌투자책임자(GIO)가 20억에 가까운 보수를 수령했다. 금융감독원 전자공시시스템에 따르면 이해진 GIO는 지난해 급여, 상여, 기타근로소득을 포함해 총 19억3600만 원을 수령했다. 회사 측은 “이사회로부터 부여받은 글로벌 투자 업무에 주력해 미래 성장동력 발굴에 기여한 점 등을 고려한 결정”이라고 설명했다.

다음으로 보수를 많이 받은 직원은 최수연 네이버 대표로 급여, 상여, 기타 근로소득을 포함해 총 13억4900만 원을 받았다. 이는 2022년 도달한 영업수익 8조 2200억 원, 상각전영업이익(EBITDA) 1조 8000억 원의 성과를 기반으로 한 인센티브 지급 결정에 따른 것이다.

다만 최 대표는 네이버 주가 부진으로 양도제한조건부주식(RSU)은 받지 못했다. 이외에도 채선주 네이버 대외·ESG정책 대표는 12억3500만원, 이견수 네이버 사내독립기업(CIC) 대표가 12억5900만원, 이윤숙 CIC 대표는 12억1600만원을 받았다.

또 지난해 네이버 직원들은 1인당

평균 1억1900만원을 받았다. 지난해 말 일 기준으로 네이버 임직원 수는 총 4383명이다.

이밖에도 조주완 LG전자 사장이 지난해 23억4100만원의 보수총액을 받았다. 전년 보다 5억6000만원 늘어난 액수다. LG전자가 공시한 2023년도 사업보고서에 따르면 조 사장은 급여 15억6100만 원, 상여 7억8000만 원 등 총 23억4100만 원을 받았다.

류재철 사장은 급여 12억5400만원, 상여 3억200만 원 등 총 15억5600만 원을 수령했다. 이상규 전 사장은 퇴직금 28억9300만 원을 포함해 37억9200만 원을 받았다. 이정수 전 전무와 김영수 전 전무는 각각 17억8600만원, 15억4300만원을 수령했다.

특히 LG전자 직원 1명의 평균 급여액은 1억600만원으로 2년 연속 1억원을 넘었다. 삼성전자의 평균 급여를 바짝 뒤쫓고 있다. 다만 이는 전년도 평균 급여액(1억1200만원)보다는 600만원 낮은 수준으로, 연초 지급하는 경영성과급의 차이에 따른 것으로 분석된다.

한편, ICT 임직원들의 몸값이 오르는 데는 산업계가 인공지능(AI)과 ICT를 발판으로 글로벌 시장을 선점하는데 몰두하고 있어서다. 최근 애플도 거대언어모델(LLM) 및 생성형 AI 직군 기본급은 최대 25만6000달러(약 3억4000만원)를 제시했다.

/구남영 기자 koogija_tea@metroseoul.co.kr

SKT, AI 기반 B2B 사업 확대 속도

AI CCaaS·AI 카피라이터 등 출시

SKT가 다양한 B2B(기업 간 거래) 신규 서비스를 출시하고, 기업 고객도 다수 확보하는 등 AI 기반 B2B 사업을 적극 확대한다.

SK텔레콤은 올인원(All-in-One) 구독형 AI 컨택센터(AICC) 서비스인 'SKT AI CCaaS', 광고문구를 자동으로 생성하는 'AI 카피라이터'를 각각 출시했다고 20일 밝혔다.

'SKT AI CCaaS(Contact Center as a Service)'는 콜 인프라(Call Infra)부터 상담 담 어플리케이션(앱), AI 솔루션, 전용회선, 상담인력, 시스템 운영대행 등 AICC를 운영하는 데 필요한 모든 기능과 솔루션을 올인원으로 제공하는 서비스다.

해당 서비스는 구축형(On-Premise)과 달리 별도의 인프라 구축이 필요 없는 클라우드 기반 월정액 구독형 상품으로, 중소기업도 낮은 비용으로 AICC를 도입할 수 있다. 기업고객은 필요한 챗봇과 같은 AICC 솔루션만 선택하거나, 상담앱 등 일부 기능을 우선



SKT 직원들이 AI 컨택센터 서비스 'SKT AI CCaaS'를 운영하고 있는 모습. /SKT

도입한 후 단계적으로 AICC를 구축할 수 있다.

AICC는 기존 컨택센터에 첨단 AI 기술을 접목했다.

이와 함께 SKT는 'AI 카피라이터'도 출시했다. 'AI 카피라이터'는 LLM(초거대언어모델)을 기반으로 수 초 만에 광고나 프로모션 문구를 제작하는 생성형 AI 서비스이다.

'AI 카피라이터'는 월 수만 건 이상의 광고문구를 생성할 수 있으며, 고객사 플랫폼에 즉시 연동 가능하다.

/차현정 기자 hyeon@

CJ올리브네트웍스, 스마트제조·물류 강화

에드버브 테크놀로지 파트너십

CJ올리브네트웍스가 글로벌 로봇·물류자동화설비기업 에드버브 테크놀로지와 전략적 파트너십을 맺고 스마트제조·물류 사업을 강화한다고 20일 밝혔다.

CJ올리브네트웍스가 보유한 소프트웨어(SW)와 시스템 구축 노하우에 에드버브 하드웨어(HW)를 통합해 설계, 구축, 운영, 사후관리까지 전 단계에 걸친 솔루션을 제공할 계획이다.

2016년 설립된 에드버브는 인공지능(AI) 기반 물류 자동화 솔루션 전문 기업이다. 북미, 네덜란드, 독일, 호주, 싱가포르 등에 진출, 미국 실리콘밸리에 연구개발(R&D) 센터도 운영 중이

며, 주요 고객사로는 DHL, 코카콜라, 아마존, 지멘스 등이 있다.

CJ올리브네트웍스는 이번 파트너십으로 스마트제조·물류 시장을 공략을 본격화 한다. 기존 소프트웨어와 솔루션 중심의 사업 영역을 넘어 운영기술(OT)과 하드웨어까지 사업 범위를 확대할 예정이다.

CJ올리브네트웍스 관계자는 “에드버브와의 파트너십으로 당사가 종합 스마트제조·물류 기업으로 한 단계 도약하는 기회라고 생각한다”며 “양사 시너지를 활용해 국내 기업의 해외진출과 글로벌 기업의 해외 제조·물류 사업들도 함께 확장할 계획”이라고 말했다.

/김서현 기자

삼성SDS “올해 SaaS 사업 美 진출 원년”

(서비스형 소프트웨어)

제39기 정기 주주총회 개최
황 대표 “클라우드·디지털물류 강화”
이인실 전 통계청장 사외이사 선임

삼성SDS가 올해를 서비스형 소프트웨어(SaaS) 사업 미국 시장 진출 원년으로 선언했다.

삼성SDS가 20일 잠실 캠퍼스에서 제39기 정기 주주총회를 개최했다. 의결된 안건은 재무제표 승인과 이인실 사외 이사 선임, 황성우, 구형준 사내 이사 선임, 이인실 감사위원회 위원 선임, 이사 보수 한도액 승인 등이다.

이날 황성우 삼성 SDS 대표는 올해 청사진을 밝히며 미국 시장 진출을 선언했다. 삼성SDS는 지난해 3월 국내 1위 구매공급관리(SRM) 솔루션 기업

엠로를 인수하고 이어 5월에 온라인솔루션즈와 전략적 협력 관계를 맺고 SaaS형 글로벌 구매공급관리 솔루션을 공동 개발했다.

황 대표는 “지난해 엠로 인수와 함께 온라인솔루션즈와의 강력한 연대를 구축했고 여기에 더해 삼성클라우드플랫폼, 디지털 물류서비스 헬로스퀘어까지 결합된 형태를 만들었다”고며 “올해 초 SaaS 개발이 완료돼 미국 시장을 중심으로 글로벌 진출을 본격적으로 시작했다”고 밝혔다.

삼성SDS는 지난해 매출액 13조 2768억 원, 영업이익 8082억 원의 실적을 기록하며 매출이 전년 대비 23% 감소했다. 다만 중점사업인 클라우드 사업과 디지털물류 사업이 크게 성장

하면서 IT 서비스 사업 연간 매출액은 6조1058억원을 기록하며 전년 대비 2.3% 성장했다. 클라우드 사업 단일 연간 매출은 1조 8807억원이며 IT서비스 내 클라우드 매출 비중 31%까지 늘었다.

황 대표는 클라우드 사업에 대해 “삼성SDS는 기업 맞춤형 삼성 클라우드 플랫폼(SCP)기반의 CSP사업, 올인원 매니지드 클라우드 서비스(MSP), 업무 혁신을 위한 엔터프라이즈 SaaS의 세 가지 축으로 성장하고 있다”고 설명하고 “특히 올해는 클라우드 기반의 통합 SCM 솔루션이 글로벌 SCM SaaS 시장에 진출하는 원년이 될 것”이라고 강조했다.

/김서현 기자 seoh@

HD현대건설기계

아프리카 시장 판로 다각화
수단서 건설장비 60대 수출

HD현대건설기계는 최근 아프리카 수단에서 34톤 대형 굴착기 6대와 22톤 중형 굴착기 36대 등 건설장비 60대 공급 계약을 체결했다고 20일 밝혔다.

수단의 내전으로 건설기계 무역이 중단됐다가 지난해 재개된 이후 글로벌 건설기계 브랜드 중 수단 시장에 재진입한 것은 HD현대건설기계처가 처음이라고 회사 측은 설명했다.

HD현대건설기계의 아프리카 시장 굴착기 판매는 회복 조짐을 보이고 있다. 지난 2021년 약 500대였던 굴착기 판매량은 지난해 절반 가까이 줄었지만, 올해 1분기 판매량은 전년 동기 대비 약 50% 성장할 것으로 예상된다. HD현대건설기계는 밝혔다.

/양성운 기자 ysw@

SK C&C 애커튼파트너스

맞춤형 ESG 컨설팅팩 개발

애커튼파트너스가 날로 중요성이 커지는 기업의 ESG 고민을 해결하기 위한 컨설팅 오퍼링을 내놨다. SK C&C의 디지털 컨설팅 자회사 애커튼파트너스는 20일 맞춤형 통합 ESG 컨설팅팩 개발을 완료하고 본격 사업에 나선다고 밝혔다.

ESG 통합 컨설팅팩은 지주사, 금융, 에너지, 반도체, 소재, 화학 등 주요 산업군에서 실제 수행한 ESG 컨설팅 사례를 기반으로 개발했으며 ▲ESG 서비스 ▲기후변화 서비스 ▲디지털 ESG 서비스 등 세 가지로 구성돼 있다.

ESG 서비스로 ESG 경영 성과 수준을 높일 수 있도록 전략·진단·커뮤니케이션 영역의 전문가 자문 서비스를 제공하며, 기후변화 서비스로 기후변화 규제 대응을 비롯해 넷제로, RE100 등 탄소감축 목표 달성을 위한 컨설팅을 제공한다.

/김서현 기자