

한국경영학회 기업가정신 경진대회

B-기업가정신

향후 부산이 나아가야 할 방향의 기업가정신

부산지회

경성대 오지윤 황현태
지도교수 이희옥

CONTENTS

01

WHY

왜 부산에는 100년 기업가 정신이
필요한가?

02-2

HOW

어떻게 이들은 기업가 정신을 발휘했나
삼진어묵

02-1

HOW

어떻게 이들은 기업가 정신을 발휘했나
트렉스타

03

WHAT

이들을 통해 우리는 무엇을 얻고자 하는가?

01

WHY

왜 부산에는 100년 기업가 정신이 필요한가?

부산 산업 패러다임 및 연대별 특징

1970년대



1980년대



1990년대



2000년대



2023년



1970년대

동명목재 합판 단일 공장
세계 최대

1980년대

단일 품목 40억 달러 수출
세계최대 운동화 생산 도시

2018년 세계무역항 물동량 6위
2020년 기준 국내 총 해상 수출입
화물의 57%, 컨테이너 화물의 75%,
전국 수산물 유통량의 34% 처리

총부가가치 100분율 할 시,
부산의 산업 구조는
서비스업이 73.7%로
경제에서 비중이 높음

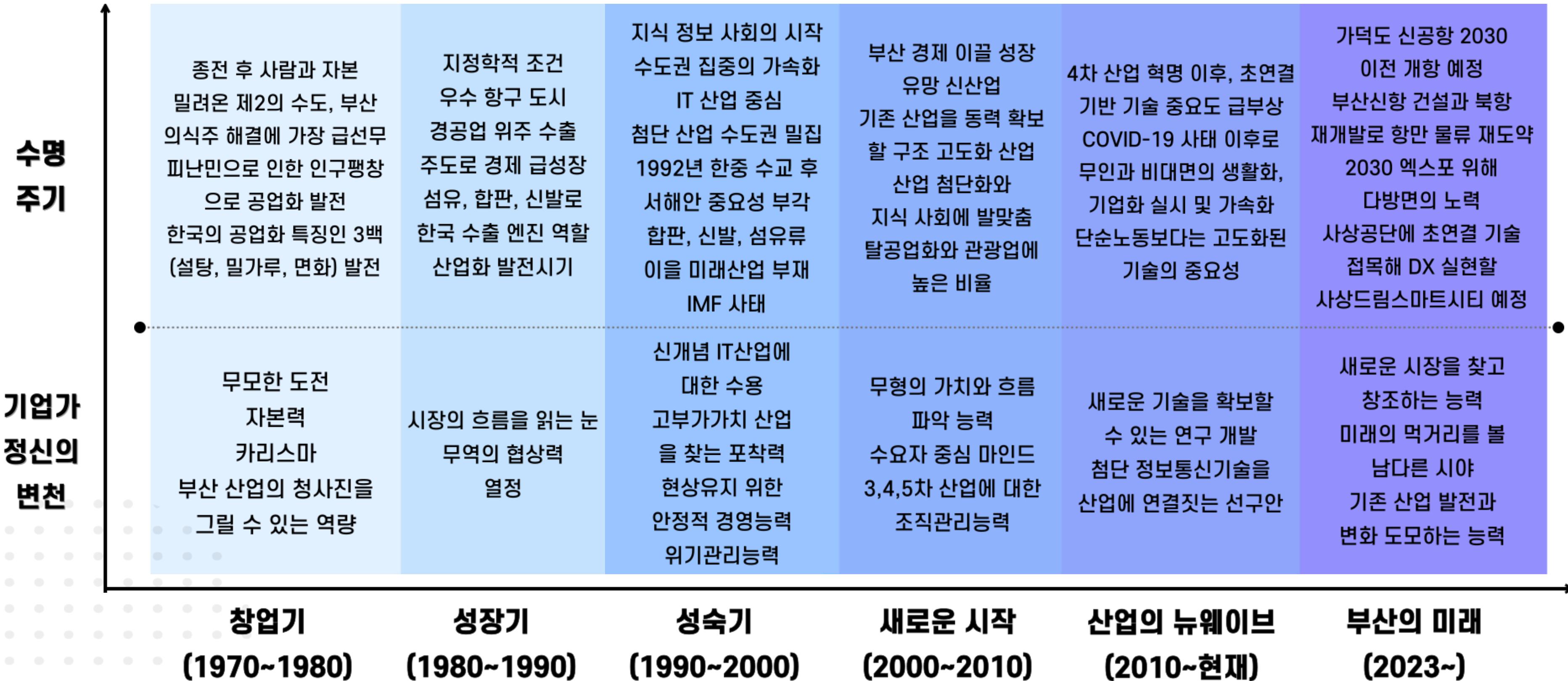
미래의 부산은?

01

WHY

왜 부산에는 100년 기업가 정신이 필요한가?

부산의 산업 수명 주기에 따른 기업가 정신의 변천

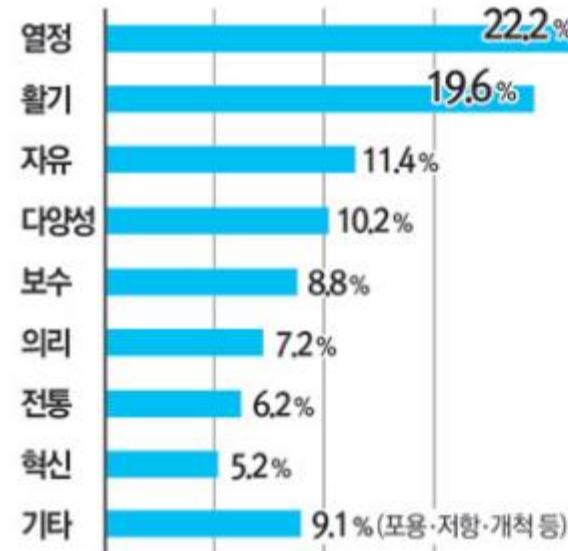


01 WHY

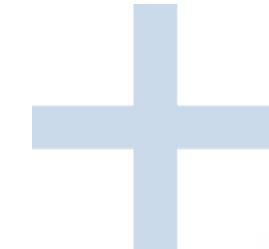
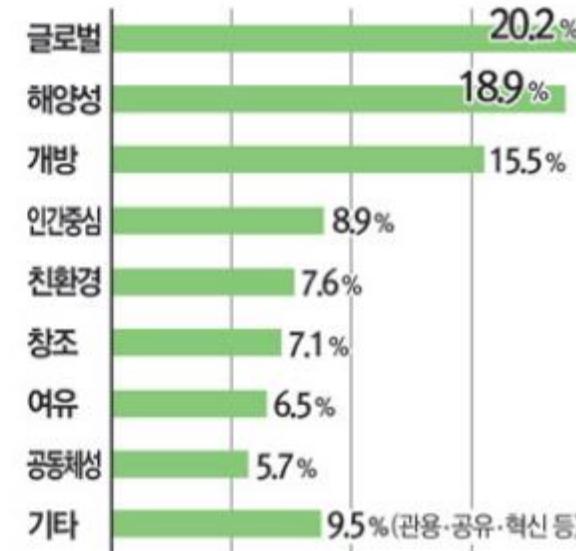
왜 부산에는 100년 기업가 정신이 필요한가?

부산

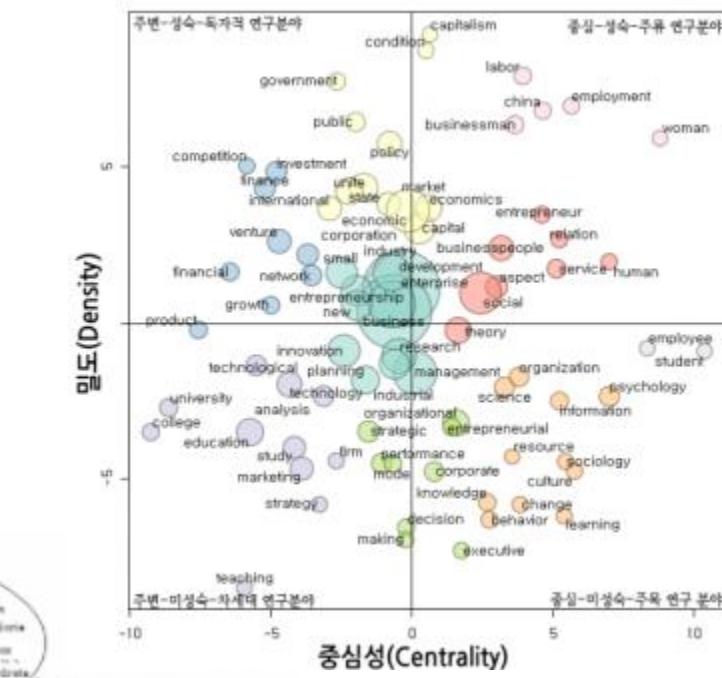
부산을 대표하는 도시감성은?



부산의 미래 추구 가치



기업가 정신



B-기업가 정신이란?

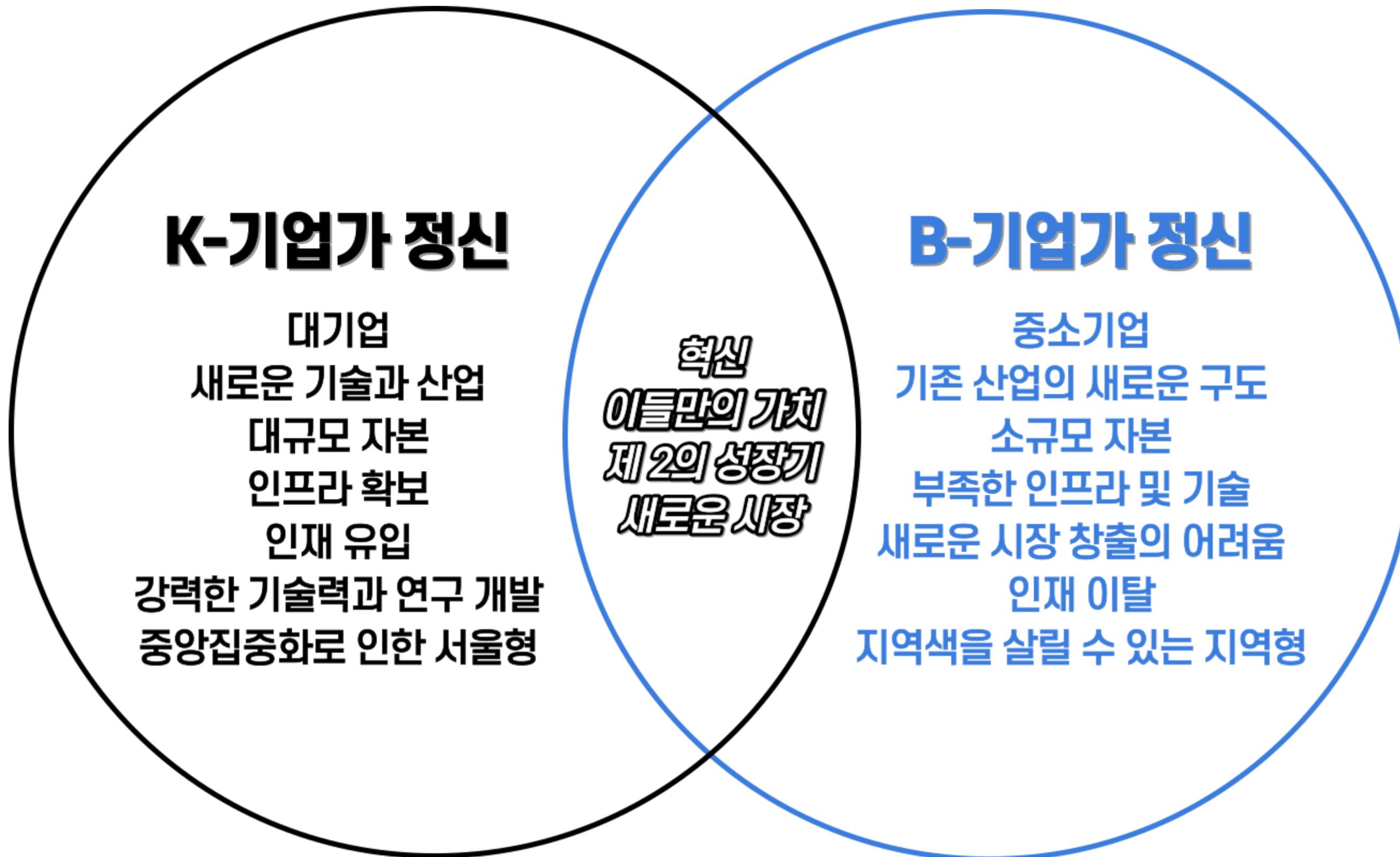
= 부산 시장 내에서 기존의 것과 새로운 것을
발전 시켜 부산 산업을 이끌어가는 것

01

WHY

왜 부산에는 100년 기업가 정신이 필요한가?

K-기업가 정신과 B-기업가 정신 비교

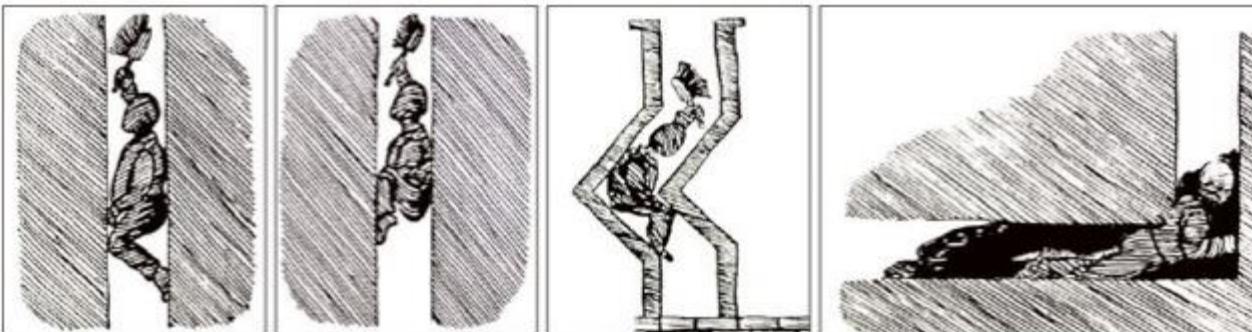


01

WHY

왜 부산에는 100년 기업가 정신이 필요한가?

독일 학생들은 굴뚝 청소부가 되고 싶다



독일에서는 “아침에 굴뚝 청소부를 보면 행운이 따른다”라는 말이 있음
독일 사람 대부분 벽난로를 사용, 건물 굴뚝을 주기적으로 청소해야 함
그래서 굴뚝청소부는 반드시 필요한, 그러한 생활양식으로 인해 굴뚝청소부가 행운의 상징이 됨

→새로운 것을 찾는 것과 함께 기존에 있는 것을
새롭게 하는 것이 핵심이다.

02 HOW

어떻게 이들은 기업가 정신을 발휘했나
트렉스타



- 대한민국 등산용 아웃도어 신발, 의류 회사
- 2011년 신형 전투화 보급
- 2014년 세계 아웃도어 신발 판매 14위
(유일한 한국 업체 순위권, 아시아 업체 전체 중 1위)
- 세계최초- 경등산화, 끈없는 등산화 개발
- 전국최초- 치매 노인 실종 예방 안심 신발 개발

트렉스타

권동칠 대표

권동칠 대표 “세상 모든 신발은 잘못 되었고 고쳐나가야 할 것이 있다”
= 혁신과 창조의 출발점



관찰력



역발상



뚝심



CSV

02

HOW

어떻게 이들은 기업가 정신을 발휘했나
트렉스타

관찰력



기존 등산화는 무거워 등산에 어려움을 겪음



등산화의 튼튼함 + 운동화의 가벼움

= 경등산화 개발

역발상



겨울철 등산시 아이젠 필수 아이젠 필요 없는 곳에서
아이젠 차고 등산 불편, 아이젠 탈 부착 불편



신발 바닥창에 스파이크 장착, 원터치로 편하게 조작 가능

= T-SPIKE 개발

뚝심



“혁신적 제품으로 즐거운 아웃도워 활동을 지원,
인류의 건강증진과 수명연장에 기여하고 싶다”

“기존신발과 달리 인간의 발과 가장 비슷하게
만들어 걸을때 피로도 덜어주자”

= 경영철학

02 HOW

어떻게 이들은 기업가 정신을 발휘했나
트렉스타

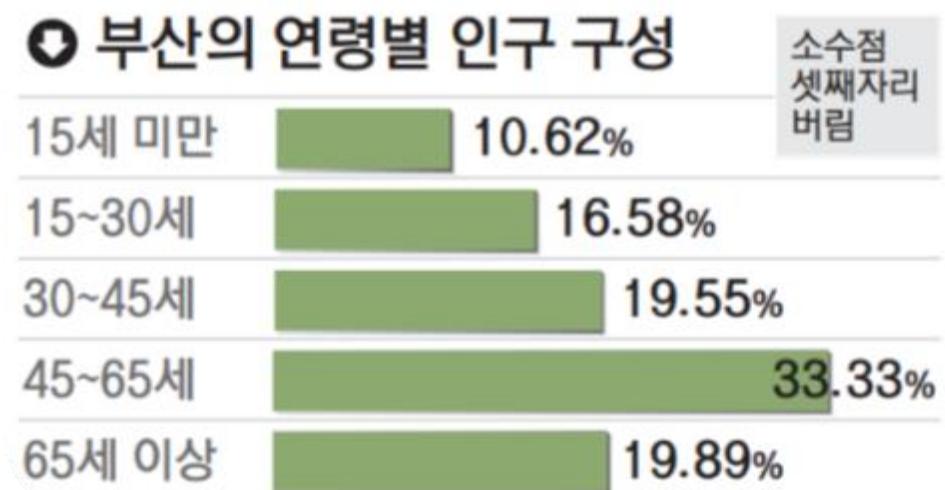
부산의 고령화 추이



*자료: 통계청, 행정안전부

	만 65세 이상 노인 인구 비율	시기
고령화사회	7% 이상	2003년
고령사회	14% 이상	2015년
초고령사회	20% 이상	2021년 9월 예상

부산의 연령별 인구 구성



고령 인구 문제 심각

부산 초고령 사회 진입

CSV

국내 치매 노인 예상 추이



치매환자(연령불문) 실종 신고 접수건



증가하는 치매 환자,
실종 신고 증가



다이얼에 환자 주소, 긴급연락처 등
정보 NFC형태로 입력
휴대폰 갖다대면 확인 가능
=안심신발 개발

02

HOW

어떻게 이들은 기업가 정신을 발휘했나
삼진어묵



삼진어묵 1세대 박재덕 창업주

- 경영이 아닌 ‘운영’의 개념
- →기업의 경영보다는 장사에 가까움
- 어묵 산업의 태동기
- 부산에서 가장 오래된 어묵 공장의 시작

삼진어묵 2세대 박종수 사장

- 경영의 다양한 구조가 고려되지 않은 ‘만들어서 판다’ 개념의 경영
- →주로 시장과 소규모 유통의 B2B 개념의 어묵 시장
- 대기업에게는 유통적인 면을, 납품을 하는 타 경쟁업체 간에는 서로 가격을 계속을 떨어뜨리는 치킨게임의 형태로

경쟁력 부족, 포지셔닝 실패로 시장에서 도태



02

HOW

어떻게 이들은 기업가 정신을 발휘했나
삼진어묵



- 장사하는 것이 아닌 ‘경영’을 택함
- 소비자 위주의 경영으로 체질 개선
- 소비자와 커뮤니케이션 하는 법과 3c분석 및 4p전략, '역발상' 리메이크 전략을 성공적으로 활용
- 새로운 접근으로 새로운 시장을 개척하여 블루오션을 점령
->삼진어묵의 성공을 확인한 타 업체들도 브랜딩과 마케팅에 힘을 쓰며 시장은 더욱 활성화 되었고 파이가 커지게 됨
- 시장의 도태자에서 시장을 이끌어가는 선두주자

삼진어묵
3세대 박용준 대표



새로운 접근



소비자 위주



발상의 전환

02

HOW

어떻게 이들은 기업가 정신을 발휘했나
삼진어묵

새로운 접근



로컬기반 기업의 시각으로 삼진어묵에 대한 재해석 창출
새로운 접근으로 새로운 시장을 개척하여 블루오션을 점령
기존고객층 외에 젊은 층을 공략하기 위하여 리메이크 전략



어묵 베이커리 오픈, 고로케와 같은 신메뉴

소비자 위주



소비자 위주로 체질 개선하여 마케팅에 힘쓰고
소비자와 커뮤니케이션 하는 법과 3c분석 및 4p전략



경쟁에서 포지셔닝을 확실히 하여 시장을 개척하고
시장의 도태자에서 선두주자로 탈바꿈

발상의 전환



기존의 B2B형태 어묵시장을 탈바꿈하기 위해
온라인에 도전



소셜커머스 그루폰에 진출
(마진을 줄이더라도 다양한 소비자 확보)
다양한 방식으로 경영을 생각함

삼진어묵
SINCE 1953

삼진어묵 서면 인터뷰

Q1. 삼진어묵에서 가장 중요하게 생각하는 가치와 개념

A1. '진정성' '소통' '문화 창출'

Q2. 박용준 대표님이 생각하는 부산형 기업가 정신에서 꼭 필요한 요소

A2. '로컬' 기반의 기업으로서의 사회적 책임; 지역주민과의 소통과 상생

Q3. 삼진어묵이 재도약할 수 있었던 가장 큰 이유

A3. '발상의 전환' - 어묵도 빵처럼 간식/주식이 될 수 있으며, 커피처럼 식생활과 공간의 문화를 창출할 수 있을거라는 발상의 전환이 혁신을 견인함

Q4. 새로운 시장 및 고객을 포착하고 확보할 수 있었던 덕목

A4-1. 직원, 일반 소비자, 관계자 등의 의견을 적극적으로 청취하며, 수렴하는 자세를 통해 시장의 흐름을 파악

A4-2. 시장의 트렌드를 파악할 수 있는 신문, 책 등을 꾸준히 모니터링 함

Q5. 삼진어묵과 같이 기존의 산업 중 사양산업이라고 평가받는 부산 산업이 제 2의 전성기를 누리기 위해서 기업가 혹은 경영자가 해야할 노력

A5. '고객과의 진정성 있는 소통' - 소비자와의 소통을 위한 다양한 프로모션을 진행하고, 커뮤니티 형성을 통해 '어묵 산업'의 확장 도출 : 어묵산업 확장을 통해 어묵 제조 기업 및 브랜드의 상생을 도모함

02 HOW

어떻게 이들은 기업가 정신을 발휘했나
트렉스타&삼진어묵

두 기업의 공통된 기업가 덕목 관찰력&역발상

트렉스타 권동칠 대표

“모든 신발은 잘못 되었다”
등산객들의 불편함을 끊임없이 관찰

-> 어떻게 해야 사람들이 편하게
등산을 즐길 수 있을까?



삼진어묵 박용준 대표

어묵시장에 대한 관찰
어묵에 대한 생각의 전환

-> 어떻게 해야 사람들이
어묵을 먹을까?



03 WHAT

이들을 통해 우리는 무엇을 얻고자 하는가?

Q : B 기업가 정신에서 바라보는 부산의 현주소와 앞으로 어떻게 나아가야 하는가?

01 문제점

수도집중으로 인한 기술 및 인재, 인프라 부족
새로운 변화와 도전보다는 기존의 룰을 따르는 구태의연한 경영방식
기존산업보다는 신사업에 대한 집중과 지원

02 시사하는 바

부산 기업가 중에 성공했던 사례와 덕목이 삼진어묵과
트렉스타를 통해 어떤 부분이 있었는지에 대해

03 해결해야 되는 점

노동가능인구 및 청년이 유출되지 않도록 지자체측에서 관련 사업을 활성화
기술에 대한 정보 및 지식이 사내에서만 구축되는 것이 아닌 R&D를 위하여 지-산-학이 협력
기존의 현상 유지만 하면 된다는 기업가들의 마인드 변화
신사업에 대한 지원만큼 기존 산업의 새로운 탈바꿈에 대한 지원



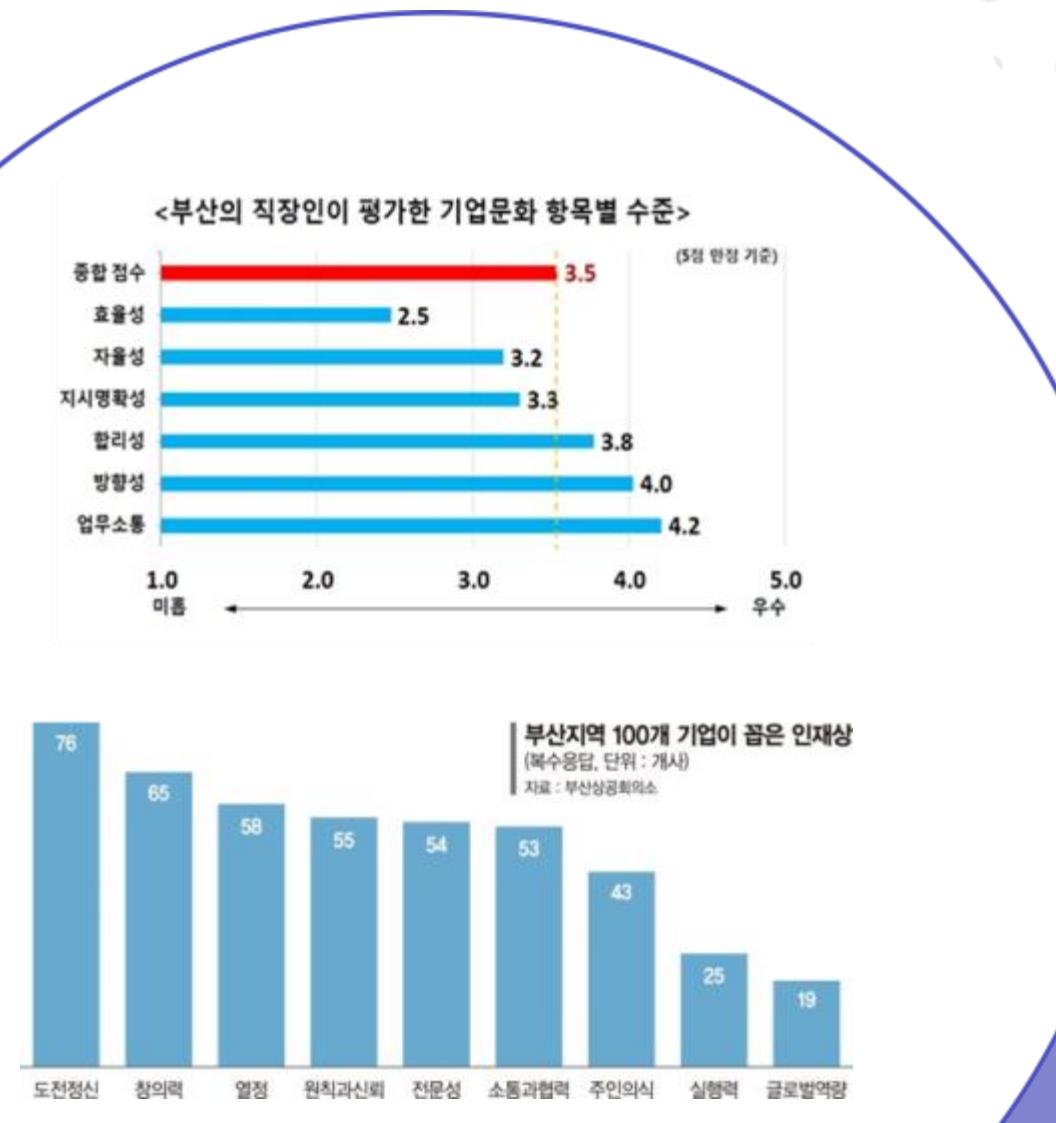
03 WHAT

이들을 통해 우리는 무엇을 얻고자 하는가?

문제점

PROBLEM.1

수도집중으로 인한 인재 및 인프라 부족



↑ MZ세대와 상반되는 인재상

PROBLEM.2

새로운 것 아닌 고전적 경영방식

PROBLEM.3

신사업에 대한 집중과 지원



게임기업 단계별 지원		
인디게임	BC 페	스타트업 (1학-5학 졸업) 미래형-100억 원
영업 벤처화	BC 페	글로벌기업센터 일주지원
제작부	Bu Star 출판형(AI-in-One) 페지자	-
사업화 지원	BC 편입 BC 편입	게임콘텐츠 글로벌 마케팅 지원
마이크로 지원	-	게임콘텐츠 비즈니스 마케팅 지원
창업기획 출전	-	부산 게임인 커네クト 시스템 구축 게임콘텐츠 펀드 등 후기자본 조성

03 WHAT

이들을 통해 우리는 무엇을 얻고자 하는가?

시사하는 점



- »» 부산 기업가 중에 성공했던 사례와 덕목이 삼진어묵과 트렉스타를 통해 어떤 부분이 있었는지에 대해
- '르까프' 신발로 유명한 화승 그룹의 사업다각화 일원이었던 화승R&A가 자동차 부품 매출 늘며 침체 겪던 화승그룹 살린 사례
 - 현재는 다양한 자회사에서 자동차 부품, 소재, 신발 제조업자 개발생산(ODM), 종합무역, 화학 등 새로운 분야를 개척하고 있음

03 WHAT

이들을 통해 우리는 무엇을 얻고자 하는가?

해결해야하는점

SOLUTION.1

청년이 유출되지 않도록
지자체측에서
관련 사업을 활성화



SOLUTION.2

R&D를 위하여
지·산·학이 협력

SOLUTION.3

기존 산업에 대한 지원



THANK YOU

한국경영학회 기업가정신 경진대회
B-기업가정신 : 향후 부산이 나아가야 할 방향의 기업가정신
부산지회 오황팀