

2021 년 동계 저학년 예비직무 전문가 과정 직무 로드맵 과제 보고서



현대백화점 재무회계직무

-고객을 행복하게, 세상을 풍요롭게. 고객에게 가장 신뢰받는 기업-

기업명 : 현대백화점

직무명 : 재무/회계

2022 년 02 월 11 일

조 명: 3 조

담임멘토: 한인순 멘토님

팀 명: Fair

팀 장 명: 윤지예

팀원명: 김유담, 소재현, 신재형, 오서진, 윤재원, 이유정, 차윤경

부팀장 차윤경

서 기 신재형, 이유정

총 무 김유담

홍 보 오서진, 소재현

동영상 윤재원

· 목차

I. 개요

II. 서론

1. 공모전 참여 목적과 목표

- A. 목적
- B. 목표

2. 직무와 산업/기업 선정이유

- A. 직무 선정이유 - 재무/회계
- B. 산업 선정이유 - 유통업 산업
- C. 기업 선정이유 - 현대백화점

3. 주요 활동

- A. 현직자 인터뷰
- B. 인스타그램 페이지 운영
- C. 자료조사

4. 기대 효과

III. 본론

1. 산업분석(소매유통업)

- A. 산업의 정의
- B. 산업의 특징
- C. 산업 업무 소개
- D. 산업 전망

2. 기업분석

- A. 기업명
- B. 기업소개 및 개요
- C. 기업특징
- D. 기업문화
- E. 주력 사업 및 신규 사업
- F. 수익구조
- G. 채용 정보

3. 직무 기본 분석 – 일반기업 재무/회계

- A. 직무 소개
- B. 목적과 목표
- C. 직무의 업무
- D. 직무의 고객
- E. 직무의 근무환경
- F. 직무수행 시 만족감 및 성취감
- G. 직무수행 시 힘든 점
- H. 평균 임금 (신입포함)
- I. 직무의 전망

4. 직무 요구 역량 분석 – 일반기업 재무/회계

- A. 핵심 역량
 - B. 대학 교육
- C. 자격증
- D. 태도 및 성향
- E. 필요경험

5. 표준 커리어 플래너

IV. 결론

- 1. 결론 및 요약
- 2. 보고서를 읽는 대학생들에게
- 3. 개인 별 소감

V. 별첨

- 1. 참고 자료
- 2. 기업 별 인터뷰 원문

I. 개요

재무회계직은 경영, 경제 전공자들이 크게 관심을 가지고 취업을 고려하는 직무 중 하나이다. 제조, 비제조 산업 전체에서 재무회계직은 없어서는 안되는 직무이기도 하다. 각 회사마다 재무 상태를 알아야 효율적으로 재정 관리를 할 수 있으며, 회사 수익과 밀접한 관련성이 있기 때문이다. 주니어 코랩 8기 재무 1 팀 3 조 Fair 팀은 재무/회계 직무에 관심을 가진 재무금융회계학부 학생들로 구성되어 재무/회계 분야 취업을 준비하는 학생들에게 산업 및 직무 정보를 제공하기 위해 보고서를 작성했다.

본 보고서는 재무/회계 직무 중 재무와 회계가 모두 속한 '재무회계 직무'를 중점적으로 다룬다. 본 팀은 재경팀에서 하는 업무 및 체계를 알아보고, 정보를 공유하기 위해 현직자 인터뷰를 기반으로 보고서를 작성했다. 인터뷰를 통해 재무회계직의 조직도, 재경 직무 업무, 재무, 회계가 어떤 부분에서 다르며, 어떤 업무가 있는지 등에 대해 알아봤으며, 유통업 산업 분야의 재무회계 관련 직무에 대한 탐구도 추가로 진행하였다.

이 활동들을 통해 재무회계 직무를 희망하는 사람들에게 직무의 이해도를 높이는 것은 물론, 진로 선택, 취업 준비에 도움을 주고자 하며, 본 팀원들은 보고서 작성을 바탕으로 명확한 진로 설정과 커리어 플래너를 세우는 데 도움이 되고자 한다.

II. 서론

1. 공모전 참여 목적과 목표

A. 목적

본 팀은 재무회계 직무에 관심이 있는 재무금융회계학부 1, 2 학년 학생들로 구성되어 있으며, 실제 기업 내에서 재경팀의 업무 및 체계를 알아보고자 JCoREP 공모전에 참여했다. 일반기업 재경 직무가 어떤 업무를 하는지 알아보고, 재경직무가 크게 재무부와 회계부로 나뉘는데, 여기서 재무부와 회계부의 업무에 대해 각각 살펴보고 공통점과 차이점 등을 비교분석하기 위해 재경 직무를 선정했다. 해당 직무로의 진출을 위한 로드맵을 만들고, 이를 바탕으로 진로를 구체화하고, 대학 재학기간 중 활동 계획을 수립 및 실천하겠다는 목표를 가지고 있다.

B. 목표

가. 일반기업 재무/회계 직무에 대해 이해한다. 재경 직무에 있는 재무 부서와 회계부서에서 각각 어떤 업무를 수행하는지 알아보자.

나. 현직자 인터뷰와 자료조사를 통해 일반기업 재무회계 직무의 역할과 업무, 전망에 대해서 파악한다.

다. 일반기업 재무/회계 직무로 진출하기 위한 취업준비방법을 파악한다.

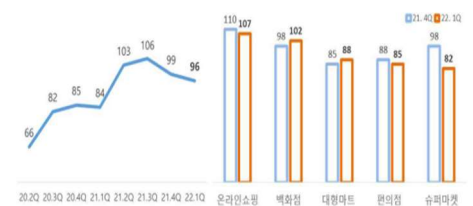
라. 대학 재학기간 중 재무/회계 직무로 진출하기 위한 커리어 플래너를 작성하여 준비한다.

2. 직무와 산업/기업 선정 이유

A. 직무 선정이유 - 재무/회계

경영, 경제학과 학생들이 크게 관심을 가지고 취업을 고려하는 직무 중 하나가 재무/회계 직무이다. 재무금융 회계학부인 만큼 재무금융전공, 회계학전공을 초점으로 취업 준비를 하고 싶었고, 공통된 흥미를 가지고 있기 때문이다. 저학년때부터 고학년때까지 어떤 로드맵을 가지고 이 직무에 취업할 수 있는지에 대해 구체적으로 방향성에 대해 알아보고, 직무에 대한 깊이 있는 이해를 위해 선정하게 되었다.

<그림> 일대일 소매유통업 경기전망지수(FBSI)



B. 기업 선정이유 - 현대백화점

국민대학교 경력개발지원단에 따르면 현대백화점에 21년 기준, 지난 8년간 국민대 동문 약 45명이 입사해 재직 중인 곳으로, 인문 및 상경계열 재학생들이 입사를 선호하는 기업이다. 그리고 현대백화점은 BIG 3 백화점 중 하나이며, 대기업이기 때문에 타사보다 기업의 규모가 큰 기업이라 재무회계 업무에 대한 정확한 파악이 가능해 선정하게 되었다.

C. 산업 선정이유 - 소매유통업 산업

전세계적으로 백신접종이 확산되면서 소비심리 회복세가 본격화가 되고 있다. 또한, 최근 방역조치를 준수하면서 변화된 소비자 눈높이에 맞춰 비즈니스 모델을 차별화하고 상품, 서비스 혁신가능성이 높을 것을 예상하여 앞으로의 전망이 좋아 보였다. 성장세가 두드러짐에 따라 우리 팀의 관심이 높아졌고, 현대백화점이 소매유통업 산업이며, 소매유통업 산업에만 존재하는 재무회계 업무에 대해 알아보는 활동이 우리 뿐만 아니라 다른 국민대 학생들에게도 도움이 될 것이라고 생각하여 선정하게 되었다.

3. 주요 활동

A. 현직자 인터뷰

현대백화점에 근무하고 있는 현직자와의 인터뷰가 가장 효과적이라고 생각하여 국민대학교 경력개발지원단을 통해 현대백화점 재경팀에 근무 중인 선배분과 연락하여 실질적인 정보를 파악하고자 했다. 인터넷으로 찾을 수 없는, 현직자만이 알고 있는 재무회계 업무에 대한 파악을 위해 인터뷰를 진행했다.

1. 현대백화점 재경팀 김찬혁 주임님
2. 삼양옵틱스 재무회계 부서 박경미 선배님 : 하모니데이 시간 활용

B. 인스타그램 페이지 운영

JCOREP 활동과 인터뷰 내용, 정규미팅 보고서 내용, 금융 및 시사뉴스 내용을 토대로 카드뉴스를 제작하고 공유했다. 하모니데이 간식꾸러미 사진, 코플릭스 사진 업로드 등 우리들이 한 활동을 알리면서 사람들이 금융에 대한 관심을 가질 수 있도록 인스타그램 계정을 생성했다.

C. 자료조사

다양한 백화점 및 재경팀 직무를 알아보기 위해 기사, 뉴스 등의 인터넷 자료조사를 했다. 또한, 현대백화점 재경 직무 업무 분석 및 통계청, dart 전자공시 사이트를 활용한 소매유통업 전망 파악 등 자료조사 활동을 진행했다.

4. 기대 효과

가. 재무, 회계 분야로 진출하기를 원하는 학생들에게 하여금 재경팀 직무에 있는 재무/회계 업무에 대한 이해도를 높이고, 직무로드맵 등을 통해 현대백화점 재경팀에 취업하기 위한 구체적인 정보를 제공할 수 있다.

나. 본 팀원들은 공모전 활동을 통해 개인의 구체적인 진로를 설정할 수 있고, 이를 바탕으로 대학 생활을 함으로써 직무 및 채용에 대한 정보가 부족한 이들보다 정확하게 취업 준비를 할 수 있다.

Ⅲ. 본론

1. 산업 분석 (소매유통업)

A. 산업의 정의

재화와 서비스가 생산자로부터 최종 소비자에 이르기까지 과정의 도/소매 판매활동과 보관, 배송 서비스 등을 말한다. 크게 오프라인 소매업과 온라인 소매업으로 나눌 수 있고, 오프라인 소매업은 백화점과 대형마트, 슈퍼마켓, 편의점 등으로 구분된다. 온라인 소매업은 홈쇼핑과 온라인 쇼핑 등으로 구분된다.

B. 산업의 특징:

가. 대규모 장치산업 : 소매유통 산업은 투자금액이 대규모로 소요되는 장치산업의 특성을 보인다.

소득 또는 물가수준 대비 부동산 가격이 다른 나라보다 높은 수준이다. 백화점을 비롯한 주요한 유통 매장들이 대부분 도심 부근에 위치에 있는 관계로 신규출점시 자본적지출 부담이 큰 특징이다. 최근에는 소비자들의 라이프스타일 변화로 신규점포들이 점차 대형화/복합화 되면서 초기 투자비 규모도 점차 증가하고 있다.

나. 내수산업으로 경기에 민감- 소매유통업은 내수소비에 기반으로 두는 내수산업으로 소비심리 변화에 민감하게 반응하는 특성이 있다.

산업의 성장성이 경기변동, 물가변동과 소득수준, 부동산 경기 등으로 인한 소비심리 변화에 민감하게 반응한다. 업태별로 의류, 잡화 등의 판매가 많이 이루어지는 백화점과 홈쇼핑 등이 높은 내수경기 민감도를 유지하고 있다. 반면, 대형마트와 슈퍼마켓 등은 생필품 위주의 비내구재 상품이 매출의 상당부분을 차지하고 있어 경기변동에 따른 실적변동폭이 적게 나타나는 특성을 보이고 있다. 경기침체에 따른 소비심리가 낮아지며 마트의 생필품/내구재 매출은 정체되었지만 백화점이나 면세점의 고가 명품소비가 동시에 나타나는 등 경기민감도가 차별화되어 나타나는 경향을 보이고 있다.

다. 규모 및 입지산업- 유통업은 규모의 경제 효과가 높게 작용하는 특성이 있다.

장치산업의 고정비 부담이 있고, 상품 공급업체에 대한 구매 교섭력이 수익성에 큰 영향을 미친다. 고 정비 부담을 축소시키며 구매 교섭력을 제고하기 위해 상품 매입 및 매출 확대를 통해 규모의 경제 효과를 추구해야한다. 이러한 규모는 소매유통업체들의 지속적인 신규 출점과 외형확대의 욕구로 나타나며, 신규출점이 제한적인 상황에서 경쟁사보다 먼저 핵심상권을 확보하기 위해 업체 간 경쟁으로 확대되고 있다. 출점 경쟁은 규모 효과의 산업특성 뿐만 아니라 입지산업으로서의 산업특성도 동시에 나타나고 있다. 이로 인해, 제한적인 상권 내에서 선출점이 경쟁업체에게 직접적인 진입장벽으로 작용하고 있고, 결국에 전국의 판매망과 지속적인 신규출점을 위한 자본력을 갖추고 규모의 경제에 도달한 선두업체의 산업이 집중되는 특성을 보이고 있다. .

라. 높은 산업 집중도- 대규모 중심의 산업이 운영되는 높은 산업집중도가 나타나는 특성이 있다.

대규모 장치산업의 특성과 함께 규모의 경제 효과, 입지 확보를 위해 선제적 투자 구조 등이 집약되며 대기업중심으로 산업이 운영되는 높은 산업집중도를 나타나고 있다. 선제적인 부지확보와 출점, 영업면적의 확대 등이 산업을 특징지으면서 타 산업에 비해 상대적으로 자본력을 지닌 대기업 위주의 시장이 형성되어 있다. 최근에 선두권 업체들이 다각화를 통해 수직계열화를 추구하며 슈퍼마켓, 편의점 등 기타업체들도 대기업 중심의 높은 집중도를 보이고 추세이다.

C. 산업 업무 소개:

가. 영업관리 : 점포 내에서 발주/진열/매출/재고/인력 등 유통과정 전반적인 업무를 담당한다.

나. 경영지원 : 회사의 중장기 전략을 내.외부의 변화를 고려한 효율적으로 기업활동이 이루어질 수 있도록 지원해주는 업무를 담당한다.

다. 전략기획 : 회사의 비전 달성을 위하여 대내.외 경영환경 분석을 기반으로 중장기 및 단기 사업전략을 수립하고 실행하는 업무를 담당한다.

라. 마케팅 : 상품을 고객들에게 효과적으로 전달하기 위해 다양한 광고매체를 통해 마케팅 전략 및 채널별 방안을 수립/관리하고 각종 홍보물을 제작하여 고객을 확보하는 업무를 담당한다.

마. SCM : supply chain management 의 약자로서 고객 needs 의 변화에 대해 신속한 대응과 상품의 효율성 제고를 위해서 상품 흐름 전반적인 특성을 분석하고 적정 재고를 관리하며 효율적인 유통시스템을 운영할 수 있게 하는 업무를 담당한다.

마. 물류 : 상품 특성에 기반한 입고기준을 수립하고 지역/점포별 소요량을 점검하여 검수/검품/입출하 관리 등 물류흐름 전반을 지원하는 업무를 담당한다.

사. MD : 상품 카테고리에 대한 상품 개발, 가격 선정, 발주, 진열, 생산, 프로모션 기획 등 종합적인 상품관리 업무를 수행하고 협력업체와의 협상, 기획상품개발 등의 업무를 담당한다.

아. 부지개발 : 출점 가능 지역을 분석하고 최적 입지를 선별한다. 그 후, 부지를 확보하고, 입지별 심의를 거쳐 매장규모, 컨셉 등을 명확히 하고, 이에 기반한 매장 구성을 구체화함으로써 점포를 기획하는 업무를 담당한다.

자. 해외사업 : 회사의 글로벌 사업과 관련하여 다양한 사안을 기획하고 실행합니다. 전략기획부터 경영지원, MD 등 다양한 업무를 담당한다.

차. 홍보 : 회사의 기업이미지 제고를 위한 대외적인 홍보활동을 담당

카. 디자인 : 고객이 상품을 효율적이고 간편하게 접하며 구입할 수 있도록 매장 내.외부 연출이나 상품의 진열을 기획함으로써 고객만족도 및 실적 향상을 지원하는 업무를 담당한다.

D. 산업 전망

2022 년 1 분기 소매유통업 경기전망지수(PBSI)조사에 따르면, 전체적으로 소매경기가 위축될 것으로 전망됐다. RBSI 가 100 이상이면 '다음 분기의 소매유통업 경기를 지난 분기보다 긍정적으로 보는 기업이 많다'는 의미인데 백화점은 102 로, 강도 높은 사회적 거리두기가 재개된 상황에도 불구하고 상승세를 이어갈 것으로 예상했다. 특히, 코로나 재확산으로 해외여행, 공연관람 등이 어려워지는 대신 명품, 가구 등 값비싼 상품에 대한 욕구가 폭발하는 보복심리가 이어질 것이라는 기대감이 높았다. 또한, 지난해 개장한 대형점포의 출점 효과가 본격화될 것을 기대하며 경기 기대감을 키웠다.

2. 기업분석

A. 기업명 : 현대백화점

B. 기업소개 및 개요 : 전국 주요 도시에 위치한 현대백화점 점포들은 다양한 상품, 차별화된 고객서비스, 현대화된 복합문화시설 등을 통해 소비자에게 편안한 이웃으로 다가가고 있다. 최근 장기적인 불황으로 가치소비가 증가하며 유통업계에 경쟁이 심화되고, 저성장세에 접어들고 있으나, 현대백화점은 이를 극복하기 위해 노력 중이다. 그동안 쌓아온 역량을 바탕으로 기존 대형 점포 증축, 리뉴얼, 아울렛, 복합쇼핑몰 오픈 추진 등 외형의 확장, 대규모 투자를 진행하고 있다. 현대프리미엄아울렛 송도점 개점을 시작으로 2020 년 현대프리미엄아울렛 대전점, SPACE1, 2021 년 더현대서울까지 오픈했다.

정식명칭	주식회사 현대백화점	영문명칭	Hyundai Department Store Co. Ltd
소재지	서울 강남구 테헤란로 98 길 12	설립일	1971 년 6 월 15 일
대표자	정지선, 장호진, 김형중	상장유무	상장 기업
종목코드	069960	기업규모	대기업
매출액	8 조 4,801 억원(2021 년 기준)	시장점유율	21 년 1 분기기준 29%
사업영역	백화점, 아울렛, 복합쇼핑몰	점포수	백화점 16 개, 아울렛 8 개
임직원수	2,948 명		

C. 기업특징 : 쇼핑 채널이 다원화됨에 따라서 온라인 쇼핑사업도 전략적으로 육성하고, 오프라인 채널 차별성을 강화할 수 있는 MD 및 서비스 추진에 주력하고 있다. 또한 현대백화점은 미래를 도모하고 지속적인 성장을 이어가기 위해서 R&D 강화에 주력하고 있으며, 일하기 좋은 회사, 직원이 행복한 회사를 만들기 위해 조직문화 개선을 하고 있다.

2019 년 기준 백화점 업계에서 시장 점유율 27%를 달성했고, 국내 3 위의 규모를 가지고 있다. 쿠팡의 제휴업체로 입점하며, 투자리스크를 줄이면서 물류부문의 약점을 보완하는 데 성공했다. 고급화 전략으로 고소득층으로부터의 선호도가 높은 것이 특징이다.

D. 기업 현황 : 적극적으로 사업을 확장하고 있다. 2020 년 대전시 유성구와 경기도 남양주시에 프리미엄아울렛 출점을 진행했으며 여의도동에 현대백화점, 청주시에 아울렛 매장을 출점시켰다. 더 나아가 2017 년에는 통합멤버십 제도인 H.Point 를 출시함으로써 고객편의 향상에 기여했다. 다양한 외부제휴 역시 이용하며 고객들에게 가치와 혜택을 제공하는 등 경쟁력 제고에 힘쓰고 있다. 또한 2019 년에는 편집샵 신규 오픈, 상품군별 전문관 운영 등의 동업계와 차별화된 콘텐츠를 구현하기도 했다. 면세산업 벨트 형성에도 나섰다. 외국인 관광객을 목표로 한 코엑스 단지 내 무역점과 더불어 2019 년 11 월 시내면세점 운영특허를

취득하여 패션타운관광특구로서 문화 트렌드를 선도하는 동대문에 2020년 2월 시내면세점 2호점을 출점했다. 코엑스와 시내면세점 2호점의 연계를 통해 강남과 강북을 잇는 면세산업 벨트를 형성하고자 한다.

E. 사업 방향성 : 현대백화점을 중심으로 한 기존 유통산업 중심이었던 현대백화점그룹은 사업영역을 제조업으로 넓히는 추세이다. 패션과 식품, 가구으로 사업을 확장하여 기존의 유통망을 활용해 신속하게 안착시키는 것과 유통채널의 경쟁력을 제고시키기 위한 것으로 추측된다. 또한 면세점의 경쟁력과 규모를 키우고 있다. 현대백화점면세점은 현대백화점을 통해 유상증자를 발행해 약 2000억원 정도의 투자를 받았다. 현대백화점면세점은 2020년 매출 1조원을 돌파하는 등 뛰어난 실적을 보여주고 있다.

현대백화점 SWOT 알아보기

S : Strength

가. 성공적인 고급화 및 차별화 전략

현대백화점은 '고급화 전략'에 집중하고 있다. 현대백화점은 문화와 여행 투 트랙으로 VIP 회원을 관리한다. 프리미엄 문화콘텐츠 프로젝트로 국내외 유명 가수들로 구성된 공연 '슈퍼 스테이지'와 대형 미술 전시회 VIP 고객들을 초청한다. 또한 현대백화점은 플래티넘 등급 이상 고객들에게 매년 7000여 명의 고객을 대상으로 전국 40여 지역 명소 여행을 제공한다.

나. 복합쇼핑몰·아울렛 등 점포 다양화

현대백화점은 복합쇼핑몰과 아울렛으로 성공적으로 점포를 다양화하였다. 복합쇼핑몰과 아울렛은 다양한 문화 콘텐츠를 즐길 수 있는 공간을 대폭 확대해, 단순히 물건을 파는 곳이 아닌 '쇼핑 그 이상의 경험'을 제공하고 있다. 특히 현대백화점 판교점은 압도적인 MD 경쟁력과 문화예술이 접목된 차별화된 콘텐츠를 앞세워 경기 남부 지역 랜드마크로 자리잡았다. 강남권 수준의 명품 라인업, 다양한 문화 콘텐츠, 교통 접근성 개선, 대규모 식품관, 유명 F&B 브랜드를 론칭 등으로 고객을 끌어 모았다.

다. 범 현대가 '시너지'

현대백화점그룹은 2018년 현대 L&C를 인수하며 현대리바트와 함께 홈리빙 사업을 키우고 있다. 또한 패션기업인 한섬, 가구업체인 리바트, 중장비업체인 에버다임, 등의 계열사와의 시너지를 노린 M&A 전략을 펼치며 많은 계열사를 지닌 강점을 잘 활용하고 있다. 이는 현대백화점의 매출 증가에도 도움이 된다.

라. 온라인 플랫폼의 호실적

현대백화점그룹의 온라인몰은 10개이고 그 중 현대백화점에 해당하는 몰은 더현대닷컴, 온라인면세점이다. 이들 모두 좋은 실적을 보여줬고 현대백화점그룹 전체의 온라인몰 매출 또한 2021년 기준 4700억원으로 전년 대비 28%증가했다. 빅 3 유통그룹 중 유일하게 온라인부문에서 이익을 내기도 했다.

W : Weakness

가. 명품, 의류에 치중된 매출

현재는 명품 소비가 백화점의 강점이다. 그러나 명품 소비가 온라인으로 확대될 경우 오프라인인 백화점 점포들에게는 치명적으로 다가올 수 있다. 실제로 현재 온라인 명품 플랫폼이 많이 등장했고 백화점들도 이에 대응해 온라인몰을 만드는 추세이다. 그렇기 때문에 오프라인 점포들은 이러한 추세가 지속될수록 매출 감소 위기가 증가할 것이다.

나. 백화점 의존도 가장 높음

현대백화점은 경쟁사 롯데백화점과 신세계백화점과 비교했을 때 백화점 의존도가 가장 높다. 그렇기 때문에 외형 성장 동력이 가장 부족하다고 평가받는다. 이런 약점을 보완하기 위해 프리미엄 아울렛 시장에도 적극적으로 진출했다. 현대가 다른 유통 기업에 비해 확장 전략이 늦어진 이유는 지난 2008년 정지선 회장 체제를 구축하는 데에 시간을 많이 썼다는 평가가 대다수이다.

O : Opportunity

가. 아울렛 사업의 높은 성장성과 사업 효율성

백화점 업체들은 아울렛 출점에 적극적으로 나서고 있다. 높은 성장성과 사업 효율성 때문이다. 아울렛은 고비용 구조의 백화점과 달리 투자비용을 줄여 임대 수수료를 받고 수익을 창출하는 비즈니스 모델이다. 공간 활용도도 높아 문화시설 등으로 차별화를 꾀하는 최신 유통 트렌드에도 부합한다. 또한 아울렛에 몰림을 즐길 수 있는 문화시설이 들어서면서 가족단위 방문객이 늘고 체류 시간도 길어지는 추세이다. 브랜드 제조사들도 아울렛 전용 기획상품 공급을 확대하면서 시장이 빠르게 성장하고 있다.

나. 럭셔리 카테고리의 호조

백화점 업계는 VIP 고객들의 소비 확대로 명품 및 리빙가전을 비롯한 대부분의 카테고리에서 양호한 실적이 예상된다. 백화점 상품군별 매출 비중은 2020년 기준 매 분기마다 27.6%~31.8%로 전체 매출의 약 1/3을 차지했다. 또한 월별로 살펴보더라도 코로나가 없었던 2019년에 비해 1월부터 7월 까지 3월을 제외하고는 매출이 증가했다.

다. 살아나는 소비심리

코로나로 인해 억눌려 있던 소비심리 '보복소비' 형태로 터지면서 명품의 판매가 급증했다. 특히 오프라인 유통업체 가운데 백화점의 매출 증가율이 2021년에 2020년에 비해 26.2% 증가했고 현대백화점 역시 23.7% 증가한 모습을 보여줬다.

T : Threat

가. 백화점 시장의 성장 정체

대한상공회의소에 따르면 백화점 시장은 2020년까지 연평균 1.2%의 성장 정체를 이어갔다. 2012년 이후 5년 연속 매출이 29조원대에 머물며 30조원의 벽을 넘지 못하고 있다. 백화점 3사 모두 2018년과 2019년 신규출점이 전무하다. 백화점은 가격합리성과 편의 추구경향 확산에 따른 할인점, 홈쇼핑, 아울렛 등의 이종업체 성장에 따라 이들 업체와 중복되는 식품, 가정용품의 경쟁력 약화가 예상된다.

나. 정부의 유통 시장 규제

최근 정부의 유통규제가 아울렛까지 옮겨졌을 것으로 보인다. 대규모유통업법 개정안이 지난 2018년 9월 국회 본회의를 통과하면서 사각지대에 있던 아울렛도 규제 대상에 포함됐다. 임차료를 수취하는 아울렛이라도 매출액 1000억원 이상 또는 매장면적 합계가 3000㎡ 이상이면 대규모유통업자로 규정된다. 영업시간 규제 가능성도 짙어지고 있다. 기존 대형마트뿐 아니라 복합쇼핑몰이나 아울렛도 의무휴업 규제 대상에 포함하는 내용의 유통산업발전법 개정안이 논의 중이기 때문이다.

D. 기업문화

능력위주의 인사제도, 가족처럼 화합하는 기업문화가 상징이다. 현대백화점 기업은 학력, 연령, 성별 등 개인속인적 요인에 차별이 없는 '능력주의 인사'를 기본 원칙으로 하며, 다양한 인사제도를 도입해 실시하고 있다. 또한 모든 직원들이 가족처럼 화합하는 기업문화 속에서 활발하게 일할 수 있도록 제도적 지원을 지속적으로 하고 있다.

가. 능력개발지원 : 인재로 성장할 수 있는 여건과 기획을 제공한다. 자기개발을 할 수 있게 적극 지원하며, 직속 상사가 인재육성에 책임을 진다.

나. 성과 중시 : 성과를 주된 기준으로 사람을 확보하고 육성한다. 평가하는 인적자원 관리 활동을 전개한다.

다. 성과에 상응하는 보상 : 공정한 기준에 따라 평가를 한다. 이에 따라 조직별, 개인별 기여도에 따라서 보상한다.

라. 개인의 창의와 자율 존중 : 개개인의 창의성, 개성을 존중한다. 업무목표 및 방향을 명확하게 제시하고 최대한 자율을 부여한다.

마. 공평한 기회 제공 : 개인의 능력, 자질에 따라 공평한 기회를 제공한다. 공정한 기준과 절차를 수립하고 운영한다.

바. 현장 중시 : 현장에 권한, 책임을 최대한 부여한다. 자발적인 참여의 풍토를 조성한다.

사.

복리후생	
PC OFF 제도	퇴근시간에 자동으로 PC 가 꺼짐으로써 불필요한 야근을 방지한다.
가족문화 프로그램	가족단위 주말농장 운영한다.
가족사랑 캠프	직원-자녀 간 유대감 형성을 위해 스키 스쿨, 전통문화 체험, 스노우도시 체험 등을 지원한다.
난임지원 수술지원	체외수정 시술비용 중 본인부담금 전액을 지원한다.
상례지원 제도	상조 전문 인력 및 조화, 소모품 등을 지원한다.
가족 Care 복지제도	초등학교 입학 자녀에게 입학 축하선물을 지급하고 수능 시험 응시자녀를 둔 임직원 자녀에게는 수능 합격기원 격려 선물을 지급한다.
직원선물	임 직원 사기 진작, 소속감 고취를 위해 연 3 회 선물을 지급한다.
가사 도우미 지원	만 8 세 이하 자녀를 둔 근로자에게 일부 비용을 지원한다.
자녀 학자금 지원	-
경조금 지원	-
주택자금 지원	-
자녀학교 참여 휴가	-

E. 주력 사업 및 신규 사업

현대백화점은 백화점 사업이 주력 사업이다. 호텔, 식품사업, 종합유선방송을 운영하는 유통서비스 업체이며 주요제품 매출구성은 백화점 부문이 전체 현대백화점 매출구성의 76.7%를 차지하고 있다. 코로나 19 장기화에 따라 20년 4분기까지는 부진한 영업실적을 보였지만 21년부터는 구조적인 회복세, 백화점과 면세점의 신규 출점에 따른 매출 가세로 외형의 큰 폭 성장이 가능했다. 현대백화점은 '고객의 생활에 차별적 가치를 제공하는 온, 오프라인 라이프 플랫폼'을 목표로 온, 오프라인 채널의 융복합을 통한 핵심 경쟁력 고도화, 고객 경험 확장시키는 질적 성장에 초점을 맞춰 사업을 추진해나가고 있다. 이커머스 경쟁력 강화를 위해 더현대닷컴, 현대식품관 투움의 전문화를 추진하며 라이브 커머스 사업도 확대할 예정이다.

현대백화점의 신규 사업 :

가. 백화점 영업망 확대 : 2010 년 8 월 일산 킨텍스점 오픈에 이어 대구점, 충청점, 판교점, 디큐브시티점 등을 개점했다. 이외에도 압구정본점, 신촌점, 미아점, 목동점, 중동점 리뉴얼 작업도 추진했다. 20 년 11 월 경기 남양주에 현대프리미엄 아울렛 스페이스 원점을 개장했고, 21 년 2 월 지하 7 층에서 지상 9 층의 서울 시내 최대 규모 '현대백화점 여의도점'을 오픈했다. 단순히 백화점 형태에 국한되지 않고 '대규모 복합몰'을 구성해 집객 효과를 높였다. '더 현대 서울'은 개점 후 수많은 인파가 몰렸으며, 하루 매출 100 억 원을 돌파했다. 초단기간에 높은 성과를 냈으며 신규 점포로써 전체 백화점의 실적을 올렸다.

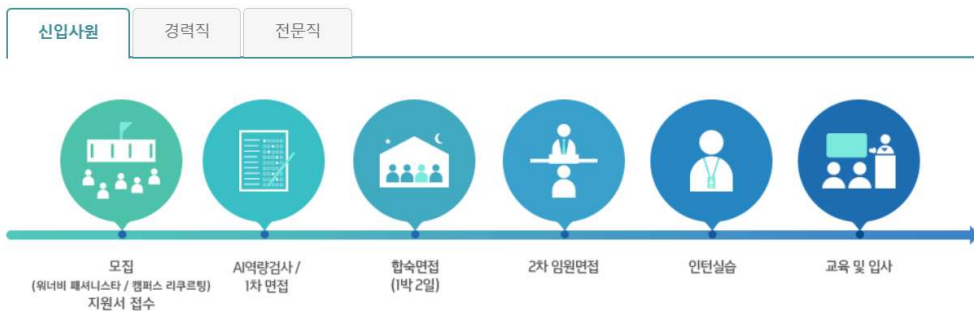
나. 면세점 사업 : 현대백화점은 2015 년 시내면세점 입찰에 떨어진 이후 2016 년 재도전을 해 면세사업권을 따냈다. 두타면세점은 6895 억 원의 매출을 올리고 있으며 20 년 1 분기부터는 점포를 운영하는 현대백화점 면세점으로 2 배 이상 매출을 기대했다.

F. 수익구조

현대백화점그룹은 '비전 2030' 발표 이후 신규 출점 등 대규모 투자, 10 여 건의 인수합병(M&A)를 진행해 '유통, 패션, 리빙엔터리어'를 3 대 축으로 한 사업 포트폴리오를 완성했다. 2010 년 7 조 8,000 억 원이던 그룹 매출이 10 년이 지난 2020 년 20 조원까지 늘어났다.

백화점 매출에는 2 종류가 있다. 직영매출과 특정매출이다. 직영매출은 식품류와 같이 품질관리가 필수적인 상품군에 대해 백화점이 직접 재고부담을 가지고 매출하는 형태이고, 특정매출은 의류와 잡화 같이 점포 입주자들로부터 판매수익의 일정 비율을 가져오는 것이다. 현재 백화점 수입은 대부분 특정매출 형태로 구성되어 있다. 이외의 수익으로는 식당가의 매장임대로부터 나온 임대수익, 문화센터 운영수익, 주차장, 구내식당 운영수익 및 유니폼판매 수익 등이 있다. 최근 불경기로 인해 백화점의 할인이 부쩍 늘었다. 신기하게도 백화점의 할인은 모든 백화점이 비슷한 시기에 한다 백화점은 고가의 상품이 많아 80%이상 이 카드결제이며, 백화점카드 매출 또한 상당부분 차지한다. 백화점카드 역시 신용부실에 따른 영향을 받는 상황이며 대손충당금 부담 역시 상당히 늘어난 상황이다. 백화점의 경우 대손충당금 기준이 일반카드사에 비해 유연한 기준이 적용되어 있고, 그에 따라 충당금적립 비율도 상대적으로 낮게 측정되어 있다.

G. 채용 정보 : 신입과 경력으로 나뉘어서 채용한다.



가. 모집 : 캠퍼스 리쿠르팅, 위너비 패셔니스타를 통해 지원자를 모집한다.

나. 서류 전형 : 자기소개서, 교내외 활동사항, 학교 성적, 외국어 능력 등을 기준으로 심사합니다.

다. Ai 역량검사 : 온라인 Ai 역량검사를 통해 당사 인재상에 부합하는 지원자를 선별한다.

라. 1 차 면접 : 이름, 학교명, 전공, 성적 등 속인적 요소를 배제한 Blind Interview 를 통해 평가한다.

마. 합숙 면접 : 1 박 2 일간 진행되는 복수의 과업 수행을 통해 지원자의 역량을 심층적으로 평가한다.

바. 2 차 면접(임원) : 인성, 역량, 성장 가능성 등 당사의 핵심가치에 부합하는 인재를 중심으로 선별한다.

사. 인턴십 Program(4 주) : 4 주간 현장실습을 통해 현업담당과 동일한 수준의 업무를 부여한 후, 실무역량을 평가한다. 추가로 해당기간 내에 입문교육을 1 주간 진행하여 그룹소개, 서비스 아카데미, 인성교육 등 인턴십 오리엔테이션을 진행한다.

아. 교육 및 입사 : 그룹사 공통교육 진행을 한 뒤에 각 그룹사별로 자체 교육을 진행한다. 인적성검사, 면접 결과 및 개인면담 결과를 활용해 적재적소에 직원이 배치된다.

캠퍼스 리쿠르팅의 경우 영업관리, 마케팅, 재경 등 직무를 2 가지 선택하여 1 순위, 2 순위로 지원할 수 있다. 실제 학교에서 면접을 진행하는 경우에는 직무 상관없이 섞여서 들어가기도 한다. 캠퍼스 리쿠르팅 전형 경쟁률은 평균 20 대 1 에 육박하며, 합격하면 가장 높은 경쟁률에 패스한 것이라고 보면 된다. 학교에서 면접을 보는 만큼 아는 선후배, 동기들과 면접을 볼 수도 있다. 처음에는 교내활동(200 자), 대외활동(200 자), 장단점(200 자)를 써서 지원을 해야 된다. 다음 취창업센터에서 약 30 분동안 면접을 진행한다. 공통적으로 본인이 살아오면서 성취했던 경험, 현대백화점의 경쟁사는 무엇이라 생각하는지, 백화점을 한 단어로 표현하기, 본인이 조직생활을 하면서 희생한 사례 등 여러 질문들을 한다.



전문직 채용 : 학교추천 / 채용공고

가. 모집 : 해당 직무와 관련된 대학교에서 추천을 받거나, 그룹 통합 채용 사이트, 주요 취업 포털사이트의 채용공고를 통해 지원자를 모집한다.

나. 서류 전형 : 지원자가 제출한 자기소개서, 경력사항을 중점으로 심사한다.

다. 실무진 면접 : 실무진(해당부서) 면접에서 경력, 업무 역량, 조직 적합성 등 요소를 고려해서 심사한다.

라. 인성 검사 : 대인관계, 준법의식과 같은 인성검사를 통해 채용 적합성을 심사한다.

마. 교육 및 입사 : 인재개발원 주관 전문직 공통 교육을 진행한다.

인재 DB 등록 : 현대백화점 그룹에 입사하고 싶은 사람들은 인재 DB 에 등록하는 방법으로 채용될 수도 있다. 연중 상시 지원할 수 있는 시스템으로 지원서를 등록해주면 추후 관심직무에 채용공고가 발생하거나, 이력에 맞는 직무 채용이 발생한 경우 바로 연락을 해준다.

[인재 DB 등록 → 특정 직무의 T/O 발생 → 인재 DB 에 등록된 지원서를 우선 검토 후 지원의사를 문의 + 채용 공고를 지원자들 알림메일을 통해 발송 → 채용 전형 진행]

워너비 패셔니스타 vs 캠퍼스 리쿠르팅

현대백화점그룹은 '워너비 패셔니스타'와 '캠퍼스 리쿠르팅'을 통해 지원자를 모집한다는 점이 독특하다. 워너비 패셔니스타는 스펙타파 오디션으로 학교, 전공, 학점, 어학성적 등을 보지 않는 '노(No) 스펙' 전형이다. 왜 현대백화점그룹이 지원자를 채용해야 하는지에 대한 어필하는 글을 자유로운 형식으로 작성하고 관련 첨부파일(PPT, PDF 파일형식)만 등록해 지원한다.

캠퍼스 리쿠르팅은 현장면접으로 현직 인사담당자가 학교에 방문하여 서류 전형을 진행하는 방식이다. 이 서류전형은 자기소개와 교내외 활동사항 등으로 심사한다. 이 전형으로 합격과 불합격이 정해지지는 않지만, 부실 및 허위 기재 시엔 불합격 처리가 될 수 있다.

두 전형 중 캠퍼스 리쿠르팅 전형 인원이 더 많다. 본인이 30 분 내 인사담당자에게 자신을 어필하는데 자신있다면 캠퍼스리쿠르팅 전형으로, 현장에서 어필하는 것에 자신이 없지만, 본인의 경험이 풍부하다면 워너비 패셔니스타 전형에 지원하는 것이 유일하다.

3. 직무 기본 분석 – 일반기업 재무회계팀 (재무/회계)

A. 직무 소개

재무회계직무는 회사 경영활동의 기초지표인 회계 및 재무관련 정보를 다루는 업무를 수행한다. 크게 회계파트, 재무파트로 구분이 된다. 회사에서 발생하는 다양한 재무적 정보들을 국제회계기준에 따라 처리하고, 각종 업무 분야에서 사용되는 자금 및 비용흐름을 관리하는 역할을 한다. 이를 바탕으로 투자와 사업확대 등 기업의 성장, 발전에 필수적인 경영진의 의사결정에 필수적인 정보를 제공한다.

B. 목적과 목표

재무회계직무의 주요 목적은 기업을 둘러싼 여러 이해관계자(주주, 정부, 고객 등)에게 경영활동과 관련된 필요한 재무정보를 제공하는 것이다. 특히, 최고 경영층이 적절한 시기에 최적의 의사결정을 내리도록 지원하며 이는 기업활동에는 필수적인 핵심 역할 중 하나이다.

C. 직무의 업무

재무회계직무는 앞서 말했듯 회사 경영활동에 필수적인 회계 및 재무관련 정보를 다루는 업무를 수행하고 이는 재무 직무와 회계 직무를 나뉜다. 지금부터 재무 직무와 회계 직무의 내용에 대해서 구체적으로 알아보겠다.

재무와 회계 차이

재무	회계
자금(자본)을 다룸	이익을 다룸
기업활동을 위한 도착점	기업활동을 위한 출발점
매출과 이익을 발생시키기 위해 반드시 동반되어야 하는 자금 확보	매출과 이익을 증대시키고 비용 집행의 효율성 추구

여유자금을 운영하여 영업 외적인 수익 발생	사업 계획을 수립하고 예산을 편성하고 예산을 기준으로 비용 통제
기업의 현실적인 부분 관리	기업의 이익에 대한 원인과 결과

재무업무와 회계업무의 차이: 재무업무는 기본적으로 자금운용이다. 회사 운영이 필요한 곳에 돈을 지급하고 수급하는 것이다. 이 외에도 IR/신용카드 관리/자금일보, 주보 작성/자금 계획/ 공과금 및 세금 납부 등등의 업무가 있다. 재무팀은 외부 경제환경에 대한 분석 역시 필수적으로 해야 한다. 현재의 자금 상태에 대해 고민하고 자금 조달 및 투자 계획에 대해 결정을 내려야 하기 때문이다. 즉, 재무업무는 미래에 대한 자금 계획과 투자계획을 세우는 업무이다. 반면, 회계업무는 모든 거래들을 재무제표에 기록하고 손익에 대해 분석을 하는 것이다. 재무제표 작성은 기업의 실적을 나타내기 때문에 중요하다. 이와 더불어 장부작성/원가산정/감사대응 등의 업무가 있다. 즉, 회계업무는 과거 사건에 대한 결산을 기록하는 업무이다.

재무업무	회계업무
회사 자금 조달 및 운용	결산, 세무조정, 각종 세무신고, 외부감사 등
금융기관 여신: 신규자금 차입 및 연장, 기일별 이자지급, 회사채, 어음관리 관리 등	결산 및 회계감사: 연일차, 분기/반기 결산 및 감사
금융상품 운용: 장단기 금융상품 가입 및 운용/해지 등	세무신고 및 세무조사 : 법인세, 부가세, 원천세 등
일반 자금출납: 예산통제 및 각종 경비 지급 등, 각종 예금통장 및 시재 관리	통계청, 국세청, 금융감독원 등 각종 회계 자료 제출
예산정책 수립: 연월차 예산 및 실적 분석, 예산삭감 또는 추경편성, 사업부별 실적 등	-

재무 부서 업무

가. 세금계산서 발행

매출세금계산서를 발행해야 회사에는 매출채권이 생긴다. 전자방식이기 때문에 전자세금계산서를 발행하면 과세당국에도 자동으로 기록이 남는다. 기계적인 일이고 업무 난이도는 낮지만 회사의 매출실적을 재무제표에 반영시키는 일이므로 중요한 일이다.

나. 업무의 확장

매출세금계산서를 발행한 후에 영업부서에서 말하는 매출액과 손익계산서상의 매출액이 일치하는지 검증해야 한다. 매출과 직접적으로 관련되는 수수료가 있다면 그 수수료에 대한 매입 세금계산서가 올바른 금액으로 발행되었는지 확인이 필요하다. 이런 식으로 매출과 관련된 업무들을 하나의 작업 순환으로 확장시켜야 한다. 영업을 이미 해온 매출을 채권으로 만드는 것부터 시작하여 손익계산서상에는 매출로, 재무상태표상에는 매출채권 혹은 현금으로 반영되는 일련의 과정을 하나의 업무로 가져가야 한다.

다. 각종 비용 정산

‘정산’은 돈을 지급하고 받는 단계까지를 말하지만 실무에서는 돈을 지급하거나 받기 전에 금액을 확정하는 단계를 말한다. 이때 현업 담당자가 정산을 직접 담당하지 않을 때 모든 정산 업무는 재무팀으로 넘어온다.

라. 매월 10일 세금계산서 발행 마감 및 원천세 신고, 납부

원천세 신고는 급여 정보가 들어가기 때문에 급여담당자가 맡는다.

마. 월결산 및 관리회계

세금계산서 발행이 마감된다면 월결산을 진행한다. 그 다음에는 CEO, CFO, CTO 등 C 레벨 및 각 기능의 리더들이 모여 실적에 대한 월레회의를 진행한다. 이를 위해 월실적 보고 자료를 제작한다. 매출은 어땠는지, 특이한 비용이 있다면 어떤 사유인지, 비용 지출이 올바른 수준인지, 예산과 실제 지출이 얼마나 다른 지 등의 파악이 필요하다.

바. 분기마다 부가가치세 신고 및 납부(25일)

부가가치세 신고는 비교적 쉽다. 그러나 매출원이 다양한 경우 부가가치세 신고서가 복잡해진다. 보통 20일 정도에 시작해서 25일 전까지는 마감한다. 부속서류로 제출해야 하는 대손세액공제신청서 작성과 더불어 판결문과 채권압류 및 추심명령 결정문 등도 미리 준비할 필요가 있다. 해외 매출이 있었다면 해당 과세기간의 인보이스(돈이 들어왔다는 외화매입증명서)를 은행에서 발급받고 부속서류로 제출해야 한다. 이를 위해서 법무 기능 및 주거래은행의 협조가 필요하므로 25일이 되기 전부터 준비해야 기한 내에 끝내는 것이 가능하다. 분기별로 연 4회 수행한다.

사. 분기, 기말 결산과 결산조정

비상장사이지만 외감 법인일 때에는 연 1회 기말감사를 받고, 상장사는 반기, 기말에 감사를 받는다. 상장사는 감사를 받지 않는 분기이더라도 사업보고서 제출 공시 의무가 있어서 분기결산을 진행한다.

아. 정산표 작업과 주석 작성, 감사인 대응

감사보고서와 사업보고서는 다트에 공시한다. 다트편집기를 사용하여 다트에 제출한다. 다트편집기로 재무제표 작성과 주석 작성을 끝낸 후, 작성된 자료들을 감사인들이 필드에 나왔을 때 전달하고 물어보는 것에 답변하며 감사인 대응을 한다.

	A	B	C	D	E
1 월	월 결산	기말결산	부가가치세 2 기 확정신고	재무제표 및 주석 작성	연말정산
2 월	월 결산			회계감사 대응	세무조정
3 월	월 결산			사업/감사보고서 고시 및 주주총회	
4 월	월 결산	1 분기 결산	부가가치세 1 기 예정신고	재무제표 및 주석 작성	
5 월	월 결산				
6 월	월 결산				
7 월	월 결산	반기 결산	부가가치세 1 기 확정신고	재무제표 및 주석 작성	
8 월	월 결산			회계감사 대응, 사업보고서 공시	
9 월	월 결산				
10 월	월 결산	3 분기 결산	부가가치세 2 기 예정신고	재무제표 및 주석 작성	

11 월	월 결산			사업보고서 공시	
12 월	월 결산			중간감사 대응	

회계 부서 업무

회계직무는 매월 재무제표를 작성하고 경영층을 대상으로 하는 실적보고를 진행한다. 매 분기 단위로 외부감사인(회계법인) 감사/검토를 받은 후에 공시 목적의 자료(검토보고서/감사)를 작성하고, 경영층의 의사결정을 보고하기 위한 숫자 Data 를 만드는 업무 또한 담당하고 있다. 또한, 전사의 비용전산과 관련된 시스템을 운영하며 현업부서에 관련된 문의에 답하는 파트도 회계팀의 업무에 포함되어 있다. 회계팀의 업무는 크게 세가지로 나누어진다.

가. 재무회계 파트

대중에게 공개적으로 알리기 위한 성적표를 작성하는 파트이다. 재무회계 파트에서 만든 재무제표는 다른 회사의 실적과 객관적인 비교가 가능하도록 일정한 원리원칙에 맞게 작성한다. 원리원칙을 준수하기 위해 재무회계 파트에서는 다양한 결산 작업을 수행한다.

나. 관리회계 파트

회사 내부에서 공유하기 위한 성적표를 만드는 파트이다. 각 회사는 진행 중인 사업의 영역별로 여러 가계부를 작성해서 각 사업의 성과를 평가한 후, 향후 개선점을 도출하며 부진한 사업을 정리하는 절차를 진행한다.

다. 세무회계 파트

세금과 관련된 업무를 다루는 파트이다. 회사가 제품/서비스를 판매할 때 발생하는 부가가치세, 직원을 고용할 때 발생하는, 회사의 경영 성과로 인한 소득세, 원천세에 해당하는 법인세 등의 다양한 세금이 회사에 부과되며, 이 모든 부분이 세무회계 파트의 업무에 속한다.

월	주요업무	비고
1	전년도 연 결산	
2	전년도 연 결산 내역 회계 감사 수검	

3	전년도 유가증권시장 공시/IR 자료 작성 지원	
4	1 분기 결산	
5	1 분기 회계 감사 수검, 유가증권시장 공시/IR 자료 작성 지원	휴가 사용(중순 이후)
6	회계/재무 관련 제도 및 시스템 개선	휴가 사용
7	2 분기 결산	
8	2 분기 회계 감사 수검, 유가증권시장 공시/ IR 자료 작성 지원	휴가 사용(중순 이후)
9	회계/재무 관련 제도 및 시스템 개선	휴가 사용
10	3 분기 결산	
11	3 분기 회계 감사 수검, 유가증권시장 공시/IR 자료 작성 지원	휴가 사용(중순 이후)
12	연 결산 사전 준비(채권/채무 내역 확인 등)	

현대백화점만의 고유한 업무도 있다. 재무파트는 별개로 상품권 계산도우미 조회 및 상품권데스크 점검을 한다. 계산도우미 조회 시에는 현대백화점의 특이 프로모션 전달이나 새로운 시재 도입에 따른 결제방식 등을 교육하고, 상품권데스크에서는 백화점 오픈 전 고객을 맞이할 준비가 제대로 되어있는지 체크를 한다. 백화점의 손익에 악영향을 주는 부정매출행위를 저지르고 있지는 않는지 수시로 점검하는 업무를 한다.

D. 직무의 고객

가. 감사인

재무제표를 완성하면 감사인들에게 전달하고 그들의 질문에 답변한다. 정확한 재무제표를 바탕으로 비리 혹은 적법함을 감사 받는다.

나. CFO, CEO, CTO 등 C 레벨 및 각 기능의 리더들

월 실적 보고서 제출 및 발표 진행

다. 일반회계

투자자 및 경영진들에게 정확한 경영정보(회계전표 검증, 결산조정, 연결회계, 회계감사, 주식사항 등 재무제표)를 전달한다.

라. 관리회계

내부 경영진들에게 경영 의사결정을 내리는데 유용한 회계정보를 제공한다. 채권관리, 재고관리, 부문별 손익관리, 예산수립과 경비집행 등을 경영진들에게 보고한다.

E. 직무의 근무 환경

워라벨은 담당하는 직무 특성상 업무의 양이 방대하고 야근이 잦기 때문에 잘 지켜지지 않는다. 그래도 연봉은 타 부서에 비해서 상대적으로 높은 편이다. 복지는 타 부서 직원들과 동일한 혜택을 받는다(경조사, 연차수당, 추가 근로 사항 등). 기업 평가의 경우 잡코리아 같은 사이트에서 평점을 미리 확인하고, 면접보기전 상사가 될 분들을 파악하는 것이 중요하다. 마지막으로 동료와의 관계가 중요하다. 방대한 업무의 양으로 인해 일을 효율적으로 처리하기 위해서는 동료와의 협업이 중요하기 때문이다.

F. 직무수행 시 만족감 및 성취감

재경은 야근이 종종 있는 편이다. 그러나 야근을 할 경우 혼자하기 보다 같은 부서 사람들끼리 상부상조하며 일을 끝낸다. 일을 마쳤을 때 해냈다는 성취감과 같은 부서원들과의 소속감이 느껴져 회사생활에 만족한다. 월별, 분기별 결산을 통해 기업의 일원으로서 업무를 잘 하고 있다는 만족감이 크다고 한다. 담당하는 재무, 회계 직무는 오직 자신만이 완전하게 수행할 수 있다고 믿는 것이다. 또한 변화가 자주 일어나는 업무보다 안정적으로 비교적 변화가 적은 업무가 적성에 맞는 사람들은 직무수행 시 더 큰 만족감을 얻는다. 맡은 일을 수행하는 데에 있어, 특별한 이슈외에는 업무 흐름이 끊기질 않는다.

G. 직무수행 시 힘든 점

회사의 자금을 다루는 직무인 만큼 숫자 하나하나에 굉장히 신경 써야 한다. 특히 재무제표 작성은 마지막 순간까지 긴박하게 이루어지기 때문에 시간에 대한 압박과 자료의 정확도에 대한 부담감은 피할 수 없다. 또한 재무제표는 기업의 최종 성적표가 되므로 항상 정확한 수치를 산출해야 한다는 압박감이 상당하다.

H. 평균 임금(만원)

대기업: 10,000-13,000(신입:4,500)

중견기업: 8,000-10,000(신입:3,000)

현대백화점의 경우 평균 연봉은 4,718 만원이었고, 신입의 경우 3,751 만원이었다. 현대백화점을 다른 Big3 백화점과 비교해보았을 때, 대졸 신입사원 연봉이 가장 높은 것으로 나타났다. 해당 금액은 2021 년 국민연금 자료를 토대로 산출한 것으로 성과급 등은 제외한 것이다.

I. 직무의 전망

재무회계직무는 어느 조직에서나 필요하고 아직 AI 가 대체하지 못한다는 점에서 전망이 좋다. 재경 직무는 언제 어디서든 필요한 직무이다. 기업 뿐만 아니라 학교 동아리나 일반 모임 같은 곳에서도 재무/회계 업무는 꼭 필요할 정도로 우리 삶에 필수적이다. 또한 미래에는 AI 가 대체할 것이라는 전망도 있다. 대표적으로 ERP 라는 시스템이 있다. ERP 는 전사적 자원 관리(Enterprise Resource Planning)의 약칭으로, 재무, 제조, 소매유통, 공급망, 인사 관리, 운영 전반의 비즈니스 프로세스를 자동화하고 관리하는 시스템이다. 물론 ERP 가 재무/회계 업무의 일부를 담당하긴 하지만 최종 의사결정, 법률에 관한 해석 및 재무제표 상의 분류 등에서는 사람의 힘이 필요하다. 즉, 미래에 언젠가는 AI 가 대체하겠지만 벌써부터 AI 가 대체할 것이라는 두려움을 가질 필요가 없다.

4. 직무 요구 역량 분석 - 사기업 재무/회계

A. 핵심 역량

가. 전문지식을 바탕으로 한 폭넓은 이해 : 재무회계 업무는 회사의 전반적인 상황을 이해해야 한다. 내/외부의 재무보고를 위하여 회사 전체의 재무정보를 수집한다. 자사에 대한 정보 뿐만 아니라 관련 유통업 산업, 관련 분야 전문지식에 대해 자세히 이해해야 업무를 적절하게 수행할 수 있다. 분석능력을 바탕으로 폭 넓게 회사 구성원들의 입장, 경영진 입장, 투자자들의 입장 모두를 이해할 수 있어야 한다.

나. 성실함, 꼼꼼함 : 재무 직무는 기업회계기준, 세법에 따라서 자금을 적절하게 처리해야되기 때문에 변하는 기업회계기준이나 세법 등에 대한 기본적인 이해가 필요하고, 새로운 업로딩이 필요하다. 재무/회계 분야에 대한 전문지식을 이해해야되고, 세밀한 부분까지 살펴봐야 되기 때문에 꼼꼼함이 가장 중요한 역량으로 뽑힌다. 큰 돈을 다루는 분야이므로 숫자가 조금만 틀려도 큰 실수로 이어질 수 있다.

다. 대인관계 : 개인활동이 주를 이루지만 감사, 결산기간에는 인사팀, 영업팀과 함께 협업을 하는 경우가 많다. 그리고 각자의 입장이 다르기 때문에 각자의 입장에서 생각하고, 회사의 자금이 운용되는 만큼 적절한 분배를 통해서 일을 수행해야 된다. 팀워크를 중요시 여기는 조직력과 협동심 역시 추가로 요구되는 역량이다.

라. 분석력 : 해당 연도 경영실적 종합 분석 및 익년도 사업계획 편성을 위한 업적을 평가해야 하므로 데이터를 객관적으로 이해하고 분석할 줄 아는 분석력이 중요하다.

B. 대학 교육

가. 관련전공 (필수/우대/선호전공)

경영학, 경제학, 재무금융학, 회계학 등 상경/경영 계열의 전공을 우대한다. 국민대학교 재무금융회계학부의 회계학원론, 금융시장 및 상품의 이해, 투자론, 화폐경제학, 계량경제학, 고급재무론, 재무분석론 등의 전공 과목들을 통해 전공에 대한 이해도를 높이는 것이 중요하다고 생각한다.

재무금융전공은 빠르게 변하는 국내외 금융시장의 환경에 능동적으로 대처할 수 있는 역량을 갖추고 금융 산업의 전문지식과 실무를 겸비한 글로벌 금융전문가의 양성을 목표로 한다.

재무금융전공 전공과목 : 국제재무, 금융기관론, 재무관리, 금융수학, 금융법규및윤리, 금융상품 및 상품의이해, 고급재무론, 파생상품론, 기업재무특강, 금융통계분석, 재무분석론 등

회계학전공에서는 회계학의 주요 분야인 재무회계, 관리회계, 관리회계, 세무회계, 회계감사 및 비영리회계 등과 관련된 기초부터 심화과정까지 회계학의 전문분야를 폭넓고 균형 있게 다루고 있다.

회계학전공 전공과목 : 고급회계, 개인과세무회계, 원가회계, 재무회계, 국가회계, 중급회계, 재무회계연습, 세무회계연습, 사회속의회계, 기업법 등

가-1. 학점이 높으면 성실하다고 판단되며 4.0 을 넘는 것이 좋다. 절대적인 기준이 되지는 않다.

가-2. 기타 우대 타 전공(복전이나 부전공 등으로 도움이 되는 타 전공)

국민대학교를 기준으로 경제학전공, 재무금융전공, 회계학전공이 재무회계 직무와 밀접한 연관성이 있는 전공이라고 할 수 있다. 국민대학교는 심화전공, 부전공, 복수전공 중 한 가지를 필수로 해야 하기 때문에 이 중에서 선택을 하면 도움이 될 수 있다.

나. 직무 교육

나-1. 교내 직무교육 : 주니어코렙 (저학년 예비 직무 전문가 과정), 커리어 네비게이션, 코렙 (실무형 전문가 양성과정), 재학생 직무 체험

나-2. 외부 직무교육 : 더존 IT 그룹과 같은 평생교육원을 통한 실무 교육, 휴넷과 같은 학점은행제를 통한 이론 교육 등

나-3. 지역 일자리 센터에서 주관하는 직무 교육 참여

나-4. KOCW 사이트 : 국내외 대학 및 기관에서 자발적으로 공개한 강의 동영상으로, 대학생 등 배움을 필요로 하는 모든 사람들이 이용할 수 있다. 직업/직무 교육과정 강의와 취업대비 강의 수강을 통해 취업에 도움이 될 내용들을 알아 볼 수 있다.

나-5. 한국직무교육개발원 사이트에서 엑셀, PPT 활용 방법 뿐만 아니라 언택트 시대에 따른 소통 방법 등 여러가지 직무 교육을 받을 수 있다.

C. 자격증

필요한 자격증 중 기본은 ITQ(파워포인트, 엑셀, 한글)가 있지만, 컴퓨터활용능력 1 급, 워드프로세서 정도는 있어야 한다.. 회계 관련 자격증으로는 재경관리사, 전산회계, 전산세무, ERP 회계, 회계관리 등이 있다. CPA 도 존재하며 이외에 AICPA 나 신용분석사와 같은 자격증들을 취득하는 것 역시 도움이 된다.

회계 업무 관련 자격증 : IFRS 관리사, 회계관리, TAT 1 급, 신용분석사, AICPA, CPA

재경관리사 > 전산세무, 전산회계(2 급제외/회계원리) > ERP 회계

기초 자격증 : 컴퓨터 활용능력 1 급 자격증

어학 관련 : 토익, 토플, 오픽, hsk 등 (토익 최소 850 점 이상, 토익스피킹 약 160 점 이상, hsk 는 3 급 이상)

D. 태도 및 성향

가. 완벽주의 : 약 95%정도 완벽하면 좋을 것 같다. 꼼꼼함을 중요시하는 직업이기 때문이다. 늘 내용에 대해 정확한 숫자를 반영하는 직업이기 때문이다.

나. 메모하는 습관

다. 윤리적 가치(신뢰성, 보안, 정직): 돈을 다루는 업무이기에 보안에 신경을 써야 한다. 세금 신고 및 납부, 자금 관리 업무를 맡는 만큼 투명한 회계처리가 이루어져야 한다.

라. 차분한 성격: 활동적인 성격의 경우 재무회계 직무가 다소 지루하게 느껴질 수 있다. 서류와 컴퓨터를 보며 많은 숫자와 자료들을 보고 하나의 일목요연한 표로 만들어야 하기 때문에 주로 앉아서 업무를 하기 때문이다.

E. 필요경험

요구 학점	4.0 이상(높을 수록 좋다)
우대 전공/복수/부전공	경영, 경제, 회계, 세무, 금융
교양/논문/실험 등	이력서, 자소서 스토리로 좋다. 전공과 관련된 논문을 작성하여 대회에 참여하거나, 여러 교양과목들을 통해 개인 역량을 강화한다.
외국어 능력/점수	재무/회계 직무도 필수이다. 토익 850 점 이상이어야 하며 토익스피킹 등은 채용 공고자체에 기입되어 있는 경우가 많아 확인해야 한다.
인턴	재무/회계 관련 업무가 좋고 특히 본인이 희망하는 기업의 인턴을 경험해보면 기업 지원 시 우대받을 수 있다. 재무/회계의 경우 실무 경험을 중요시하기 때문에 인턴 및 현장실습이 필수적이다.
아르바이트	꾸준함이 중요하다. 회계와 관련된 연말정산 아르바이트를 추천한다.
공모전	1-2 개 정도 참여하는 것이 바람직하며 재무/회계 분야에서의 수상 실적이 있으면 좋다.
추천 동아리 및 학회	자소서 항목 스토리로 쓰기 유용하기 때문에 적극적으로 참여하는 것이 좋다. 1. 투자 중앙동아리 와이번 2. 재무금융회계학부 재무금융학회 커넥션 3. 재무금융회계학부 회계학회 소파
봉사 활동	꾸준히 하면 이력서 1 줄 정도로 사용할 수 있다.
해외 인턴, 교환학생	적극 추천한다. 여러 경험, 지식의 폭을 넓힐 수 있다.(워킹 홀리데이는 놀다 왔다는 인식이 강할 수 있다.

5. 표준 커리어 플래너

		<재무/회계 계열 진로에 대한 이해와, 올바른 진로 탐색 방법 마련하기>
1 학년	1 학기	<ul style="list-style-type: none"> · 수강계획 1) 본 전공 이수 <ul style="list-style-type: none"> - 경제학개론, 현대경영과 기업가정신, 금융수학 2) 진로탐색을 위한 강의 수강 <ul style="list-style-type: none"> - 취·창업과 진로설계(자유교양) 3) 글로벌 역량 및 외국어 실력을 기르기 위한 영어 공부 <ul style="list-style-type: none"> - 기초교양 : College English I, S-team 4) 컴퓨터 활용 능력을 기르기 위한 코딩 공부 <ul style="list-style-type: none"> - 기초교양 : 컴퓨터프로그래밍 1

		<p>교내 활동</p> <p>1) 학생회, 학회(커넥션, 소파 등)</p> <p>- 커뮤니티케이션 능력 함양</p> <p>- 교수님, 학과 사무실, 선배님들, 동기들과 소통하는 경험 쌓기</p>
		<p>· 교내 프로그램</p> <p>1) 커리어 내비게이션</p> <p>- 자신에게 맞는 진로를 찾고, 그 방향성을 제시해주는 프로그램 (5 월)</p> <p>2) 국민 직무박람회</p>
	하계 방학	<p>· 개인활동</p> <p>1) 컴퓨터활용 1 급 필기 + 실기 자격증 취득</p>
		<p>· 교내 프로그램</p> <p>1) 상시진로지도시스템</p> <p>2) 진로진단검사</p>
2 학기		<p>· 수강계획</p> <p>1) 본 전공 이수</p> <p>- 경영통계(전공선택)</p> <p>- 회계학원론(전공필수)</p> <p>2) 글로벌 역량 및 외국어 실력을 기르기 위한 영어 공부</p> <p>- 기초교양 : English Conversation, 글로벌영어</p> <p>3) 컴퓨터 활용 능력을 기르기 위한 코딩 공부</p> <p>- 기초교양 : 컴퓨터프로그래밍 2</p> <p>4) 글쓰기 능력 향상을 위한 공부</p> <p>- 기초교양 : 글쓰기</p> <p>5) 취업에 필요한 정보 취득을 위한 교양 이수</p> <p>-자유교양: 취창업과 진로설계</p>
		<p>· 개인활동</p> <p>1) 전산회계 2 급 자격증 취득</p> <p>· 교내 프로그램</p> <p>1) 저학년예비직무전문가양성과정(JuniorCoREP)</p> <p>- 진로 탐색 및 예비 직무과정 수행</p>
2 학년	<재무/회계부서 팀이 되기 위해 필요한 핵심 역량 기르기>	
	1 학기	<p>· 수강계획</p> <p>1) 본 전공 이수</p> <p>- 재무관리, 금융통계분석, 재무분석론(전공선택)</p> <p>2) 커뮤니케이션 능력 향상을 위한 핵심교양 이수</p> <p>- 논리와 소통 or 마음과 행동</p> <p>3) 취업에 필요한 정보 취득을 위한 교양 이수</p> <p>- 자유교양: 직업기초와 직무역량</p>

		<ul style="list-style-type: none"> · 교내 활동 1) 학생회, 학회활동 참여(커넥션 등) 2) 투자동아리 와이번 참여 · 교내 프로그램 1) 우먼리더스 특강
	하계 방학	<ul style="list-style-type: none"> · 교내 프로그램 1) 동문초청릴레이 특강
	2 학기	<ul style="list-style-type: none"> · 수강계획 1) 본 전공 이수 - 증권경제론, 투자론, 중급회계 2) 취업에 필요한 정보 취득을 위한 교양 이수 - 자유교양: 글로벌이니셔티브
		<ul style="list-style-type: none"> · 교내 프로그램 1) 스펙업 공통 자격 과정(컴퓨터활용능력, 토익 등) - 교내 비교과 능력 향상을 위한 교육, 자격증 취득에 유리
동계 방학	<ul style="list-style-type: none"> · 개인활동 1) 재무 금융 서포터즈 활동 2) 전산회계 1급 자격증 취득 · 교내 프로그램 1) 서울시정 대학생 인턴십 프로그램 	
3 학년*	< 재무회계직무 에 대한 실무 경험을 쌓아보자 >	
	1 학기	<ul style="list-style-type: none"> · 수강계획 - 파생상품, 금융기관론 2) 본격적인 회계학전공 복수전공 수강 - 고급회계, 개인가 세무회계
	하계 방학	<ul style="list-style-type: none"> · 교내활동 1) 재학생 직무 체험 1) 실무형핵심직무전문가양성과정 CoREP
		<ul style="list-style-type: none"> · 개인활동 1) 토익 900 점 이상 취득 2) 전산세무 2급 자격증 취득
	2 학기	<ul style="list-style-type: none"> · 수강계획 1) 재무/회계 부서 진출을 위한 심화적인 내용의 전공 이수 - 가치평가론, 기업재무전략, 투자 시뮬레이션 및 증권투자 실습 2) 취업에 필요한 정보 취득을 위한 교양 이수 - 핵심 교양: 기업가정신과 취업
동계 방학	<ul style="list-style-type: none"> · 교내 프로그램 1) 현장 실습 	

		<ul style="list-style-type: none"> · 개인활동 1) 재경관리사 자격증 취득 2) 재무, 회계 사무직 보조 아르바이트
4 학년	<실제 재무/회계 취업을 향하여>	
	1 학기	<ul style="list-style-type: none"> · 수강계획 1) 전공 마무리를 위한 본전공 이수 <ul style="list-style-type: none"> - 금융법규 및 윤리(전공선택) - 국제재무(전공선택) 2) 취업에 필요한 정보 취득을 위한 교양 이수 <ul style="list-style-type: none"> - 취창업역량과 전략
		<ul style="list-style-type: none"> · 교내활동 1) 학생회 활동 참여 2) 투자 동아리 와이번 참여
		<ul style="list-style-type: none"> · 교내 프로그램 - 취업올인원 - 자소서 키워드 픽업 프로그램
	하계 방학	<ul style="list-style-type: none"> · 교내 프로그램 1) 자기소개서 컨설팅 2) 인턴 · 개인 활동 1) 토익 900 점 이상 2) IFRS 자격증 취득 3) 자기소개서 작성
	2 학기	<ul style="list-style-type: none"> · 수강계획 1) 최종 본전공 이수 <ul style="list-style-type: none"> - 기업재무전략(전공필수)
<ul style="list-style-type: none"> · 교내 프로그램 1) 채용 설명회 2) 현장채용(면접) 캠프 3) k-hunting 프로그램 4) 취업연계인터십 		
동계 방학	<ul style="list-style-type: none"> · 교내 프로그램 1) 자소서 키워드 픽업 프로그램 2) 1:1 모의면접 (인성/PT) · 개인 활동 1) 전산세무 1 급 자격증 취득 	

IV. 결론

1. 결론 및 요약

지금까지 현대백화점의 재경직무에 대해 알아보았다. 백화점 산업은 온라인 쇼핑몰이 발달하며 자연스럽게 쇠퇴할 것이라는 우려와 달리 의외의 호실적을 보여주며 선방하고 있으며 아직까지 건장한 산업임을 증명하고 있다. 특히 현대백화점은 2021년 4분기 연결기준 총매출과 영업이익에서 각각 뛰어난 수치를 보여주며 대략 20% 정도의 성장률을 보여주었다.

우리 조는 8명 전원이 재무금융회계학부 소속으로 공통적으로 재경 직무에 관심이 많아 직무를 정하는 데 있어서 수월했다. 기업의 재경 직무는 조원들의 전공분야이기도 하고 현실적으로 취업할 가능성이 가장 큰 직무이기 때문에 적절하다고 생각했다. 또한 현대백화점에 우리 학교 선배님들이 재경을 담당하는 부서에 근무하고 계셔서 정보를 얻기에도 걸림돌이 없었다. 물론 재경 직무는 야근이 잦고 타 부서와의 교류도 적기 때문에 힘들게 느껴질 수 있는 직무이다. 그러나 이 직무는 어느 기업에 취업을 하던지 간에 필수적으로 존재하는 직무이기 때문에 이에 대해 알아보는 것이 효과적일 것으로 예상했다.

재경 직무에 대해 관심이 있지만 정보를 얻기 힘들어 고생하는 국민대 학우들이 이 보고서를 통해 자신이 필요한 정보를 얻고 이를 바탕으로 효과적인 진로 로드맵 작성 및 취업 준비를 하기 바란다.

2. 보고서를 읽는 대학생들에게- '진로에 대한 고민 해결을 위해서'

우리 조는 단지 재무/회계 업무에 대해 알아보고 싶다는 이유 하나만으로 모였다. 실질적으로 필요한 정보가 없었다. 그렇기 때문에 초기에는 구체적인 계획을 세우지 못했고 선정한 직무가 구체적으로 어떤 업무를 하는지조차 정확하게 알지 못했다. 그러나 여러 고민의 과정을 거치고 우리는 적극적으로 경력개발지원단에 직접 전화도 해보고 우리에게 주어진 활동을 성실하게 수행했다. 그 결과, 물론 아직 부족하겠지만 주니어 코랩 전과는 비교도 할 수 없을 정도로 진로의 방향성이 잡혔다. 상당수의 우리 학교 학생들이 우리 조원들과 같은 고민을 하고 있을 것이라고 생각한다. 그래서 이 보고서가 그들이 진로의 방향성을 잡도록 조금이나마 도움이 되었으면 한다.

3. 개인 별 소감

윤재원(재무금융전공 21 학번): 재무 관련 기획업무도 도맡아 하는 현대백화점 재경팀에 입사한다면 나의 강점인 책임감과 추진력을 잘 발휘할 수 있겠다는 생각이 들어 꼭 입사하고 싶다는 생각이 들었다.

김유담(재무금융전공 21 학번): 소감: 1학년 여름방학에는 의미없는 시간을 보냈지만 겨울방학에는 주니어코랩 덕분에 보람찬 시간을 보낼 수 있었습니다. 특히 재무회계 직무를 알아보고 이에 맞는 대학 생활 계획을 세움으로써 스스로가 한층 더 성장한 것 같습니다. 앞으로 기회가 있다면 현대백화점 캠퍼스 리쿠르팅에 직접 참여해보고 싶습니다!

윤지예(재무금융전공 20 학번): 여러 사람들과 현대백화점 재경팀에 대해 알아보며 나의 역량을 기르는 것이 중요하다는 것과 긍정적 사고가 중요하다는 것을 알게 되었습니다. 특히 재무회계 직무 업무에 대해 구체적으로 알게 되며, 전공에 대한 깊이 있는 지식과 업무 이해도가 이전보다 비교되지 않을 정도로 높아졌습니다. 현대백화점 캠퍼스 리쿠르팅에 추후 직접 참여해 재무회계 업무를 수행하는 사람이 되고 싶어졌습니다.

소재현(재무금융전공 20 학번): 팀원들과 함께 현대백화점 재경팀에 대해 알아보니 꼭 현대백화점 재경팀에 입사하고 싶다는 마음이 생겼습니다. 이번 활동을 통해 앞으로 제가 준비해 나가야 할 사항들에 배웠으니 이제부터 저의 목표를 향해 한 걸음씩 나아가겠습니다.

오서진(재무금융전공 21 학번): 짧은 기간동안 주니어코랩을 하면서 현직자 선배님과의 인터뷰가 가장 기억에 남습니다. 선배님과 컨택 하는 과정에서 <비즈니스 이메일 작성>이라는 배운 내용을 적용할 수 있어 좋았으며 현직자에게만 들을 수 있는 생생한 현대백화점 재경팀의 현황을 알아볼 수 있었습니다. 이를 계기로 다른 기업들의 재무회계부서는 무엇을 하는지, 현대백화점 재경팀과의 차이점은 무엇인지에 대해 궁금증을 가지게 되었습니다.

이유정(재무금융전공 21 학번): 이 공모전 활동을 하며 어떤 기업이든 재무.회계 부서는 빠질 수 없는 분야인 것을 깨닫고, 직무의 전망은 높다는 생각을 하였습니다. 저의 전공을 살릴 수 있으며, 저의 적성과도 맞는 것을 깨달을 수 있었습니다. 또한, 직무만이 아니라 현대백화점이라는 기업의 전망이 높다는 것을 확인하였습니다. 커리어 플래너를 세우며, 앞으로 남은 대학생활동안 어떠한 활동, 스펙을 쌓아야 할지 파악할 수 있었습니다.

신재형(재무금융전공 21 학번): 이번 주니어코랩 활동으로 재무회계 직무, 특히 현대백화점에 대한 정보를 알아갈 수 있었다. 기존에 가고 싶었던 기업인 만큼 재무 회계 직무에 대해 열정적으로 탐구하며 현대백화점만의 업무, 메리트를 찾아냈다. 이를 바탕으로 꿈을 실현하기 위해 어떤 절차를 거쳐야 할지 학년별로 계획을 세웠다. 이로써 현대백화점 재경팀 입사를 향한 나의 포부는 더욱 확고해졌다.

차윤경(회계학전공,21 학번): 제가 잘 알지 못했던 현대백화점이라는 기업에 대해 파악하게 되는 좋은 기회가 되었습니다. 또, 재경팀에 포함되는 여러 업무들을 알아보며 갖추어야 할 성향과 자격증 등을 알게 되었습니다. 커리어플래너 작성으로 막막했던 제 진로목표 설정에 도움이 될 것이라 생각합니다.

V. 별첨

1.참고자료

A. 웹사이트

1) 채용 Q, 2019.03.13

<https://www.jobindexworld.com/contents/view/4001>

2) 김해상공회의소(유통물류정책팀), 2022-01-24, '살아나던 소매경기 다시 주춤',

https://www.korcham.net/nCham/Service/Member/appl/login.asp?gbn=report&m_Act=certifi_False06&m_LOGINAFTERURL=https%3A/www.korcham.net/nCham/Service/Economy/appl/KcciReportDetail.asp%3FSEQ_NO_C010%3D20120934652%26CHAM_CD%3DB001

3)이강서, 소매유통 개정안, 2020.05, 18 쪽

[16031111900546_소매유통업 신용평가 방법론 .pdf](#)

4) 현대백화점(직무소개), 2022-01-22

<https://recruit.ehyundai.com/company-introduction/hyundai-departments/job-introduction/index.nhd>

5)한화생명 (재경/재무), 2022-01-22

https://www.hanwhain.com/web/meet/detail_job/view.do?sdSeq=201&djSeq=92&pg=4&pgSz=20

6) 알음, 2018.04.18

<https://brunch.co.kr/@youngestsalon/21>

7) 리아, 2021.05.28

<https://brunch.co.kr/@intplia/2>

8) 경제인벤티, 2019.04.27

<https://m.blog.naver.com/PostView.naver?isHttpsRedirect=true&blogId=jp6156&logNo=221515725075>

9) 이은철, 2022 1 분기 소매유통업 경기전망지수(RBSI)조사, 2021.05, 1 쪽

[\(1 월 10 일자 조간\) 2022 년 1 분기 RBSI.pdf \(korcham.net\)](#)

B.도서

1) 김용민 『기업의 시대를 읽는 새로운 경영학』 시대가치 2018.08.30

2) 김종오 『재무분석이론과 사례』 생능출판 2020.06.20

3) 박정식 『현대재무관리』 다산출판사 2015.02.28

4) 박희우 『K-IFRS 회계학워론』 퍼스트북 2020.03.02

2. 기업 별 인터뷰 원문

Q. 현대백화점에 재경팀에 대한 간단한 소개 부탁드립니다.

A. 매출이라고 하면 말 그대로 우리는 결제를 했던 그 결제 정보를 담아주는 매출이라는 분석 도구가 따로 있고 그걸 맡아서 업무에 참고하는 업무가 있고 마감 관련된 업무가 있어요. 매출이랑 이제 매출을 하고 이게 옹게 됐느냐는 매출 심사라는 게 있어요. 그리고 쇼핑백 같은 것을 관리하는 저작물 관련된 것과 백화점에만 있는 상품권을 담당하는 업무가 있어요.

Q. 현대백화점에 지원한 이유는 무엇인가요?

A. 딱 하나였어요. 영문과인데 회계가 정말 하고 싶었어요. 그런데 효성이랑 아메리카... 거기 이름이 뭐지? 기억이 안 나요. 거기에 면접을 보러 갔는데 다 똑같이 그랬어요. 영문과인데 너 무슨 회계하고 싶다는 거야 그랬어요. 근데 제가 자격증이 있어요 뭐가 있어요. 회계하고 싶다고 하면 다 그냥 콧방귀를 뀌고 이제 뭣도 모르고 회계 그냥 하고 싶다고 말을 하는데 저는 전공 학점 중 48 학점 이상이 회계였어요. 경영학과에서 필수 전공 마케팅 이런 거 빼고 다 회계만 들었어요. 현 백은 블라인드 채용이라서 내가 영문과든 아니든 상관없이 나는 회계지원자인 거예요. 이 회사에서는 적어도 나한테 자격증에 대해서 내가 영문과라 해서 이거 안 묻는구나 내가 여기는 진짜 회계하고 싶다고 하면 갈 수 있겠구나 싶었어요. 그래서 난 이 회사를 판 거예요. (*번외: 룸메이트는 그게 아니라 애는 IT 계열이니까 애는 방향이 뚜렷해요. 애는 IT니까 IT 밖에 갈 수 없는 약간 비슷한 사례인 거예요 후배들이랑 그러면 애는 이제 기업에 대한 이해도만 있으면 서류 붙는 거는 문제가 안 돼요. 면접만 보러 가고 거기서 내가 고를 수 있게끔 할 수 있게 되는데 저는 좀 환경이 달랐던 거 같아요. 항상 누가 면접의 기술이기도 한데 좋은 거는 내부적인 요인에서 찾고 나쁜 거는 외부적인 요인에서 찾아요. 예를 들어서 나는 일기를 내가 20 살 때부터 계속 써왔어요. 30 살까지. 그건 내가 끈기가 있다는 거잖아요. 근데 사실 나는 29 살까지 공무원을 준비했던 거예요. 그러니까 20 살까지 내가 지금 조려하고 뭐했다고 질문을 했을 때 사실 공무원을 준비했었다고 하면 지금 내가 호감을 사려고 했던 거는 난 20 살부터 30 살까지 끈기가 있는 사람이라고 호감을 줬는데 약 29 살까지 공무원을 준비했다고 하면 면접관으로서는 끈기가 아니네? 중도 포기한 거네? 이렇게 되는 상황이 있다고 해봐요. 그러면 여기서 뭐라고 말해야 되느냐면 이 끈기는 나의 내부적인 요인이 되는 거고 나는 어렸을 때 약속을 지키기를 실현을 잘했다. 20 살때 내가 세운 약속은 내가 죽을 때까지 일기를 하루에 한 장이라도 쓰자 그걸 지금까지 지켜왔다. 나는 끈기가 있다. 무슨 일을 나한테 시켜주면 나는 반드시 해낼 거라고 호감을 줬어요. 근데 29 살까지 뭐했어요. 저 공무원 준비했습니다. 이러면 뭐야 애? 이렇게 되는 거예요. 그래서 나쁜 거는 외부적인 요인이 되는 거예요. 나쁜 건 외부적인 요인. 저는 26 살 때 저와 약속을 했었습니다. 할 거면 긍정적인 거예요. 이게 29 살 때까지 해보고 안되면 30 살부터 새로운 도전을 하자고 저와 약속을 했었습니다. 라고 얘기를 하던지. 차라리 가정이 우리 집이 나쁘지 않더라도 저는 공무원이 되고 싶었지만 저는 가정 형편만 나쁘지 않았으면 그 끈기 개 속 유지할

수 있었다. 하지만 외부적인 요인 때문에 내가 할 수밖에 없었다.라고 하는 거예요. 이것만 알고 가도 불리하면 외부적인 거 좋은 거는 나 최고야. 내부적으로 이것만 갖고 와도 면접에서 진짜 좋은 게 같은 상황인데 누구든지 내가 지금 끈기로 호감을 샀다가 그 끈기에 반하는 말을 할 수 있잖아요. 그 실수를 어떻게 넘기냐와 안 넘기냐의 차이가 되는 건데 이 기능을 생각하면 되게 도움 많이 될 거예요) 어쨌든 현 백을 제가 지원을 해왔던 이유는 회계하고 싶어서 그랬던 거고 후배님들 처지에서 봤을 때는 제가 아까 말했던 룸메이트처럼 오히려 이제 기업에 대한 이해를 좀 많이 하세요. 마냥 대학생들이 많이 생각하는 게 CJ가 좋은 회사라 생각해요. 왜냐하면, 복지가 좋으니까 그게 다야. 그 회사에서 무슨 일을 해서 어떻게 팔려고 뭘 하려는 건지 안 궁금해 해요. 왜냐하면, 내가 갈 회사도 아니고 내가 선택할 수 있는 게 너무 많거든. 오히려 선택장애가 생겨 버렸어. 근데 진짜 그 기업에 대해서 애네가 뭘 해먹고 살지? 그 뭐지 애타 개네는 뭘 해먹고 살죠? 광고 수익으로 먹고사는구나. 그런 기본적인 그런 것만 갖고 있어도 만약에 우리 회사가 뭐 하는 회사인지 알아요? 라고 물으면 예. 수익 모델이 광고로부터 나오고 주위로부터 나오는 것을 알고 있다. 그리고 다른 것이 더 있는지는 알아보겠다. 그런 여기에는 무슨 부서가 있는지를 알고 그 부서에서 무슨 일을 하는지를 알고 가면 훨씬 도움 많이 돼요. 진짜 나중에 그러니까 아까도 내가 면접에서는 질문 한번 꼬아서 된다고 했잖아요. 그중에 가장 많이 나온 것 중에 하나가 자소서 질문 중에 5년에서 10년 뒤 나의 미래를 그려보시라는 질문을 했어요. 그게 무슨 의도인 거 같아요? 나는 이 회사 와서 얼마나 이 회사를 위해서 잘할 수 있느냐는 그거는 추상적인 거잖아요. 그럼 뭘 잘한다는 것을 쓰라는 거 같잖아요. 아니에요. 10년 뒤라고 가정해보면 진급 누락을 해도 과장이예요. 과장은 영어로 매니저에게요. 그전까지는 펄슨 인 차지라고 쓴다든지 아니면 그냥 스태프나 그냥 지프라고 하거든요. 근데 이 사람들은 역할이 주임이나 대리나 사원이나 시킨 일을 하는 사람이야 매니저는 뭐예요 관리자잖아요. 10년 뒤에 대해서 물어보는 것은 내가 관리자가 됐어. 그러면 나는 내가 어떤 사람이 될 것인지만 말하는 것이 아니라 내 밑에 애들까지 어떻게 챙길 것이냐 이게 들어가야 한다는 거예요. 그러면 10년 뒤를 봤을 때 회사에서 너 10년 뒤면 과장이야. 너 그거 아니? 그러면 네가 잘 될 것에 대해서 말하는 것이 아니라 너 밑에 애들 사람들이랑 어떻게 할 건지도 말해줄래? 이 질문인데 이걸 알고 쓰는 애랑 모르고 쓰는 애랑 이것만 알아도 90%는 먹고 들어가서 항상 질문에는 의도가 다분하여서 그거를 어떻게 풀까 어떻게 꼬여져 있는 걸까를 생각해야 해요.

Q. 현대백화점 재경팀은 어떻게 이루어져 있나요?

A. 일단 구조 자체는 팀장님, 파트장 한 명, 담당 4명으로 돼 있어요. 그리고 전문직 직원들이 14명에서 15명. 회사에서 말하는 전문직 직원들은 고졸 사원들. 이분들은 보통 상고 출신. 그래서 회계적인 지식을 가진 사람들. 거기서는 상고 때는 고등학교 때부터 회계를 배워요. 그래서 우리가 지금 회계 개정 처리를 하는 거는 배우면 좋지만 그걸 우리가 일상에서 써먹지 않아요. 대비 트레이딩 이런 거 따져서 하지 않아요. 그거는 이제 정말 전문직들이 하고 다 프로그램으로 돼 있고 시스템이 자동으로 알아서 그어와서 전표를 생성해 줘요. 그럼 우리는 뭘 하나. 우리가 하는 업무는 보통 기획 업무랑 의사 결정 업무죠. 그리고 비용에 대한 정산 방식 이게 의사결정이에요. 의사결정이 곧 비용이에요. 예를 들어서 광고 업체가 우리한테 자기네들 축구대회 한다고 100만 원만 지원해 달라고 해봐요. 그럼 이걸 광고 선점비일까? 접대비일까? 이런 걸 정하는 거예요. 과거에는 뭐가 있었고 좀 애매한 거 있잖아요. 판례를 해석하는 거예요. 이 계정으로 처리하면 어떤 장단점이 있고 이 계정으로 처리하면 무슨 장단점이 있나. 우리는 그 정도만 하는 거예요. 이거를 우리가 저작물이나 인벤토리가 이렇게 있고 그래서 외판이 얼마나 되고 카운트를 찍어보니 얼마나 되고. 그렇게 하는 게 아니라

현금 등가물이 얼마나 되고 현금 공과 목이 얼마 없고 통 예금이 얼마고 이런 식으로 외상 매출금이 얼마이다. 이런 식으로 기본적인 것은 그럴 수는 있어야 한다. 그런 개정 처리적인 부분은 진짜 소규모 적인 거고 루틴이 없어요. 루틴 한 업무는 우리는 이렇게 할게요. 그러니까 업무가 70%는 루틴 한 업무 30%는 기획 업무. 우리가 하는 일은 이 백화점 안에서 아무런 문제가 없으면 돼요. 문제가 터진 걸 없게끔 하여주는 부서예요. 그러다 보니까 관리 마감 그런 쪽에서 최소 숫자가 1 원이라도 떨어지면 안 되는 거니까 그 70% 안에 방금 말했던 관리 계정에 관련된 세법 해석도 있어요. 그러면 30%는 뭘 하나? 기획인 거라면 그런 게 있어요. 예를 들어서 백화점은 현대백화점이 롯데랑 신세계보다 강점을 갖는 거는 신세계는 백화점 카드를 만들었지만, 삼성카드를 써요. 회사가 달라요. 롯데는 롯데카드가 있어요. 회사가 달라요. 사업자 번호 자체가 달라요. 현 백은 현백 안에 카드사가 있어요. 우리는 아예 사업자가 카드사를 같이 끼고 있어요. 그러면 고객 관리 측면에서 같은 카드를 쓰더라도 쌓이는 데이터베이스가 다른 거예요. 활용할 수 있는 수단이 다른 거죠. 이제 그것을 백화점에서 쓰는데 보니까 타사카드는 5 만 원 이상 넘어가면 그냥 서명하다 끝난다. 근데 백화점 카드는 비밀번호도 입력하고 서명도 하더라. 이게 결제 속도 지연이다. 둘 중의 하나만 하자고 해서 하나를 뺐어요. 결제 속도가 한 3 초 빨라졌어요. 이게 기회예요. 지금 백화점에서 고객 편의를 위해서 뭘 좀 더 할 수 있을까? 단순히 근데 이제 고객 편의라고 하면 여러 관점이 있겠지만 우리는 결제 시스템 그리고 비용 그쪽에서 개선할 수 있는 게 뭘 자기를 찾고 한마디로 아이디 여성 인 거죠. 그런 걸 가지고 회의도 많이 하고 고민을 많이 해요. 이게 30%의 내용이에요.

Q. 더 힘든 업무는 무엇인가요?

A. 기획은 아이디어니까 아무래도 그쪽이 강도가 더 센 거 같아요. 왜냐하면, 그게 법적으로 옮겨 되는 건지 하나를 빼도 되는 건지에 대해서 한번 파악을 해야 하고 그럼 그걸 누구한테 물어볼 것이며 어디까지 검토를 받아야 하는 거는지를 모르잖아요. 처음에는, 예를 들어서 그런 게 있었어요. 이걸 제가 한 건데 백화점 카드에다가 차를 등록하는 이유는 뭐예요. 내가 그 카드를 긁었을 때 자동으로 정산되기 위함이 주차 정산을 하기 위함이잖아요. 근데 이게 우리 결제 기기에서는 안 나타나는 거예요. 무슨 말이나면 애가 결제 기기에다가 결제했으면 이걸 데이터를 여기다 짜주기만 하고 애가 정산했다는 걸 안 돌려주는 거예요. 그러면 응대하는 사람은 어떻게 되느냐면 내가 차를 등록했어도 차 등록했다고 다시 말해줘야 하는 거예요. 등록했다고 해도 안 떠요. 이상하잖아요. 그럼 등록할 이유도 없고요. 그걸 바꾸는 방법을 찾아서 기안을 올렸어요. 이게 채택이 돼서 내년에 도입될 건데 이런 게 소비자서비스 개선인 거죠. 어떻게 보면 결제 속도도 빨라져요. 고객은 등록했음에도 불구하고 나 차 등록을 안 했나 보다 하는 거예요. 주차하셨어요? 차량 번호 말씀해주세요. 저 등록 내가 안 했나? 몇 번이요? 라고 말하는 게 12 초예요. 그 12 초가 줄어드는 거예요. 결제가 빨리 끝난다고 해서 고객이 더 사지 않아요. 단순히 그러면 이제 그걸로 다른 데를 비교하게 되는 거죠. 사용자 익스피리언스라고 하죠. 그거 가진 게 다른 데서 봤을 때 현 백은 빠르거든요. 이걸 만들어주는 게 목적이거든요. 현 백이 좀 더 빠르고 더 좀 좋아 이렇게 만드는 거예요.

Q. 업무 구성이 어떻게 되나요?

A. 팀장 1 명, 파트장 한 명, 담당 4 명이 있으면 이 담당 4 명은 무슨 일을 하나에 대해서 말해주고 보통 상품권이랑 저작물은 한 명이 한다. 저작물이라고 하면 쇼핑백 포장지, 왜냐하면 재고관리가 되는 거니까, 상품권도 유가증권이니까요. 재고 관리 하면 상품의 재고 관리는 우리가 안 하는데 이타적인 영업 외 부분에서

재고는 저희가 담당해요. 상품권은 우리가 상품권을 팔진 않아요. 상품권 데스크가 있으니까. 하지만 그거에 대해 어떻게 보면 막내라고 했잖아요. 우리는 영업을 모르니까 영업을 해봐야 한다는 거예요. 상품권이면 이게 판매 실적을 관리하면서 행사도 기획해요. 우리가 영업을 다 100% 이해는 못 하지만 적어도 영업에 대한 기본적인 이해는 하고 가야 된다는 거예요. 그러면 나는 예를 들어 지금 명절 행사 얼마 한 달 안 남아서 행사하고 있어요. 좀 아까 금액이 달라서 그렇지 상품권은 2천만 원을 사면 10만 원 더 줘 이런 걸 하고 있어요. 만약에 그랬을 때 10만 원 대신에 뭘 줄 거냐 막 이런 것도 하고 재밌어요. 배송도 가고 왜냐하면 금액이 커요. 그런 거 받으면 위험하니까 담당이 있고 거기에 이제 보안 직원이랑 같이 가서 해요. 그게 상품권 저작물에서 하는 거고 그러니까 그렇게 생각하면 돼요. 백화점이 무역 점이 있으면 이 무역점 안에서 판매되는 상품권을 다 내가 발주부터 시작해서 나가는 출고 처리까지를 관리하는 사람이거든요. 그러면 어떻게 해야 되느냐면 저는 중동점에 있을 때 저는 1년간 180억의 상품권을 담당하는 사람이었어요. 그 정도의 책임감을 갖고 있어야 하고 그러면 그거에 대한 영업을 내가 했다고 생각을 하고 배우기 시작하니까 내가 나중에 영업 담당을 무시 못하게 되더라고요. 그리고 두 번째는 이제 임대랑 매출 심사를 한 명이에요. 임대 매출이랑 매출 심사는 사실 그냥 매출로 봐도 돼요. 백화점에 대해서 조금 간략히 말해 주면 백화점에 판매되는 거래의 형태는 백화점이 직매입으로 사서 재고로 가진 직영이랑 계약을 맺은 거예요. 계약을 맺어서 재고는 너희 거야 재고는 우리 걸로 쳐줄게. 근데 이거는 전산상의 재고고 나중에 안 팔리면 다 너희가 가져가라는 특정이라는 특별계약을 해요. 그리고 임대하지 말 그대로 새를 주고 임대는 또 갑이랑 을로 나뉘는데 임대 갑은 말 그대로 그냥 정해진 너희 한 달에 300만 원대 끝 그게 임대 갑이고 임대 을은 너희 판매한 금액의 30%를 내 그게 임대료, 이게 임대율이다. 이렇게 4가지 거래의 형태가 있어요. 그중에서 갑이랑 을을 담당하는 거예요. 매출은 이거 4개에 대한 매출을 전부 다 하는 거고 그래서 같이 한 사람이 거의 보통 같이 매출 전반적인 흐름을 이해를 해야 하는 임대를 하고 그렇게 따로 한 이유는 임대는 또 관리비라는 게 들어요. 백화점의 10층에서 1천만 원의 전기료가 발생했어. 그러면 개네한테 임대인 애들한테만 얼마를 떼줄 건지 거기 이제 계량기 있으니까 그거에 따라서 얼마가 될 건지 그 시스템으로 자동으로 올라와요 그거 가지고 정당한 기준으로 됐는지 과부하가 되지 않았는지 그런 걸 점검하는 거예요. 그래서 순서로 말하자면 상품권과 저작물을 하면서 가장 최전선에서는 이런 활동을 하는구나! 백화점에서 배우고 그러면 그렇게 해서 된 정보들에 대한 매출이 어떻게 쌓이는 구나를 알고 매출에는 매출 심사도 있다고 했잖아요. 삼성에서 냉장고를 팔아놓고 전자레인지 팔았다고 찍는 거예요. 근데 이제 80만 원 팔아놓고 20만 원짜리 상품을 찍고 차액이 60만 원 나는 거는 현금으로 받으면 안 찍는 거예요.

Q 왜 그렇게 하는 거예요?

A 그러니까 매장에서 일하는 매니저들의 관리는 영업 담당이 챙기지만, 그거에 대한 기본적인 데이터에 대해서 애네 심사를 하는 거는 우리 쪽에서 데이터를 가져가는 거 재밌는 거 많아요. 예를 들어서 기프트콘을 누락해 해 그러니까 개네 기라고 하면 결제 기기예요. 결제 기기가 기프트콘이 있어 그걸 찍으면 우리 거에 대한 이 1만 원을 팔았으면 30%는 내가 백화점에 떼주는 돈이니까 개네가 먹는 거 7천 원밖에 안 되는 거야 그러면 다른 거 뭐 신용카드나 현금 이런 거는 그걸로 찍더라도 기프트콘은 자기네들 기만 찍는 거 업체 쪽에서 자기네들 거 우리끼리 알고 있잖아 이건 백화점의 30% 떼줘야 하니까 그런 것도 잡고 여러 엄청나게 유형이 많아요. 그런 거를 이제 부정 매출이라고 감지를 해요. 매니저는 매장을 운영하는 갔을 때 매점 직원은 그해 그달에 얼마를 팔았느냐에 따라서 다음 달 월급이 바뀌어 근데 왜 그러면 이번 달에 급전이 필요해

1 천만 원으로 자기 카드 긁어도 그리고 청구 시점 어제 취소 재발행을 가공 매출이라고 하거든요. 되게 물건 거 전한 매출이에요. 그게 쌓이고 나면 스노블이냐 스노블이 쌓이면 나중에 감당할 수만큼은 없어도 또 메뉴가 탈주해요. 그런 경우가 있을 수도 있어 최악은 그럼 그걸 누군가 관리해야 하는 건데 이제 매출 심사에서 같이 해주는 거예요,

Q 이 책임 전가는 이 부서에서 하는 거예요?

A 다 관리를 못다 내부 규정이 있고 법적인 근거에 따져서 심사에 대해서 너희 이거에 대해서 배상해 하지 마! 어떻게 하라는 그게 나와요 경고야 매니저 교체해줘 뭐 이런 걸 주고받는 거예요. 그렇게 해서 이제 신이 끝났고 매출하면서 백화점은 이런 매출 구조로 돌아가는구나 알았으면 관리 경비랑 운영실적 담당이 돼요. 우리가 회계는 재무회계가 있고 관리회계가 있다고 얘기를 들었어요. 재무회계는 본사에서만 해요. 근데 어딜 가든 이제 후배님들이 회사를 가든 다 관리회계 위주로 갈 거예요. 공시나 재무 회계를 우리가 배우기는 하지만 그거는 그냥 정말 기초 무조건 지켜야 하는 거 이거는 회계적으로 안 대요를 알기 위해서 하는 거예요. 관리라는 거는 뭐냐면 사실 고객 처지에서 봤을 때 무역이든 압구점이든 판교점이든 다 현대백화점이잖아요. 근데 우리 처지에서 봤을 때는 그 세계는 엄연히 다른 점포야. 애한테서 얼마가 발생해서 얼마가 남았고 이 점포는 그래서 효용이 있는 점포가 안 좋은 점포고 애는 흑자가 난 보고 나쁜가를 판단하고 그걸 관리하기 위한 손익을 또 만들어야 요 손익 계산 뭐라고 하지 손익 명세서를 자체로 만드는 거죠. 그래서 애에 대해서는 최종적으로 영업이익률이 낮고 높고 그러면 이제 점포의 특성이 만들어지는 거죠. 이 점포는 한쪽 비를 많이 때려야 해 행사를 많이 해야지 주변 상권에 예를 들어 부천은 베드타운이냐 베드타운이라면 아파트만 있다는 거예요. 거기는 주변에 온 사람들이 오기 때문에 Md 구성 자체가 명품 위주가 아니라 좀 식료품이라든가 의류품 그쪽에 좀 더 강세를 줘야 하는 거고 그게 아니라 강남이나 이렇게 사람들이 많이 모이는 데는 거기에 명품을 더 몰아줘야 하는 거예요. 그러니까 기업이 나아가야 할 방향을 제시할 수 있는 것을 숫자로 우리는 보여줘요. 그러면 점마다 이제 관리의 경비 운영 실적 담당은 뭐 하나면 결국 이 점의 모든 우리가 매출까지 했잖아요. 비용까지 해서 얼마가 남습니다고 하는 담당자 그게 그러니까 저희가 방금 여기 오기 전까지 중동에서 했던 역할이에요. 중동점은 5 천억이 연간 매출인데요. 한 4 천 원 나가서 1 천억 남습니다. 그거를 월별로 계정별로 다 짜서 할 줄 알아야 하는 거예요. 그러면 이제 표가 운영 실적 보고라 해서 21 년 4 월에는 367 억을 했어. 이게 부가세를 빼고 에누리라고 해서 에누리는 원래 형법적으로 부가가치세 제외 대상에서 빼거든요. 그거를 빼면 326 억을 했어요. 그러면 이게 아까 말했던 업체별로는 이만큼의 매출이었고, 그래서 우리한테 1 만 원을 팔았지만 사실상 그거 백화점에 이익이 아니에요. 실제로 20% 중간이윤이 우리 이익이지 그게 74 억 원이 남았네 근데 비용이 61 억 원이 나갔어. 계정별로 뽕 주기이요 대충 특급 노역비 등등 이렇게 배정지 많아요. 그래서 영업이익이 13 억이 남아요. 근데 이게 관리인 거지 여기 법인세가 들어가지 않으니까 그리고 그런 게 있어요. 그 예를 들어서 우리가 재산세랑 교통유발 부담금은 10 월에 받네요. 그러면 재무회계상으로는 10 월에 손익이 나뉘 수밖에 없어요. 그러면 관리에게는 뭘 하나 이걸 똑같이 12 개월로 쪼개서 놓는 거예요. 어느 달을 보더라도 똑같은 관점이 될 수 있다. 그래서 너희가 이번 달에는 특히 못 했네 사유가 뭐야 교통 기반보다 또 뭐야 뭘 소리야 그거 다시 12 개월로 들어갔잖아 그런 요인을 배제하고 볼 수 있게끔 정말 관리적인 차원에서 할 수 있습니다. 그리고 예산 월 초, 연말이 되면 이제 예산을 짜기 시작하죠. 그 예산을 짜는 사람이다. 제가 올해 중동점 예산 짜고 왔습니다. 이런 걸 관리회계라고 하는 거예요. 그래서 재무회계랑 관리회계는 다를 수밖에 없어 관리에서는 임대가 우리 매출이 아니잖아 왜냐하면 그러니까

재무회계상에서는 아까 특정이랑 임대업을 나눴다고 했잖아요. 임대는 우리 사업자가 아니니까 그걸 우리 매출액으로 계산할 수 없어요. 공시할 수 없어요. 그러면 2 천억이 임대 매출이라고 했을 때 30% 중간이윤이어라서 만약에 600 억이 임대료를 받았어. 그러면 대무액에서는 600 억이 매출액으로 가요. 관리상에서는 애는 2 천억이 600 억으로 나와 있어요. 왜냐하면, 고객 처지에서 본 게 거의 관리 쪽인 거고 공시적으로 봤던 거는 좀 그걸 가공을 해서 만든 게 더 커요. 좀 약간 반대되는 개념이에요. 오히려 재무회계가 더 고객 입장이라고 생각할 텐데 그래서 4 명이라고 했잖아 마지막 사람은 뭘 하나 결산이랑 세무를 해요. 영업 활동을 했고 어떻게 되는지를 봤고 그래서 이 점포는 나가서 얼마가 남는구나! 그래서 나는 이것을 세부적으로 짚으면 마지막은 재무로 가는 거지 그래서 그거를 끝났을 때 결과적으로 어떻게 마감 처리를 할 거고 어떻게 얼마냐에 대한 법적 이슈가 있을 거고 세무 적으로 검토해서 끝나는 거예요. 우리는 구분에서 볼 때 앞에 2 개를 재무로 보고 뒤에 2 개를 회계로 봐요. 기획하는 부서는 회사마다 달라요 보통 마케팅에서 많이 하는 회사가 있고 기획을 한다는 거는 그 회사에서 그 부서의 힘이 세다는 것밖에 없어요. 왜냐하면, 내가 새로운 걸 하고 싶어도 우리 팀의 부서가 힘이 없으면 못해요. 근데 이제 우리는 기획을 하면 할 수 있어요. 그래서 오히려 다른 부서보다 전문성도 많고 당연히 전문성이 많은 부서지만 타 회사의 재경보다 전문성이 더 많아져요. 이 회사에 대해서 내가 재경만 하는 게 아니라 좀 더 다른 것도 많이 알게 되는 것 특히 결제 쪽에 그 시스템적인 것도 많이 보게 되는 거예요.

Q 다른 회사채용과 다른 점이 있을까요?

우리 회사 채용 프로세스 중에서 특이점은 아까 말했듯이 이제 블라인드 면접 그거 말고 또 하는 게 인턴 프로세스가 있어요. 다른 데 인턴이라고 하면 보통 이제 1 년 2 년 이렇게 보니까 되게 길 것 같은데 한 달이야 저 때는 두 저 때도 한 달이긴 했는데 제가 전에는 두 달이었거든요. 이제 많이 준 거예요. 우리는 기본적으로 일단 1 차 면접을 보고 2 차를 팀장 면접이라고 해서 이제 팀장급들이 보고 3 차로 임원 면접을 보고 그다음에 인턴을 한 달 동안 한 다음에 들어와요. 그러니까 이게 길 수밖에 없어요. 다른 회사 최종 면접할 때 우리는 인턴이 끝나요. 최종 결과가 나왔을 때 인턴이 끝나요. 그래서 6 개월이 걸리는 거죠. 3 월에 저는 캠퍼스 채용 하고 원래 있었는데 학교로 면접관이 와요. 대면 면접을 했었어요. 근데 이제 제가 우리 학교에서 400 명인가 지원했는데 7 명 됐어요. 그러면 그 7 명이 일단 국민의 대표가 된 거죠. 거기서 팀장 면접을 봐야 거기 3 대 1 이에요. 근데 제 기수일 때는 6 명 됐어요.

Q 채용 과정에서 합숙 면접도 하나요?

캠리를 하고 지금은 캠리가 없어졌어요. 그 비대면으로 일단 서류 접수로 바뀌었거든요. 그래서 그 부분을 말씀드리기가 좀 약간 조심스러운 거예요. 어쨌든 그러니까 팀장 면접을 하고 붙으면 합숙 면접을 해요. 지금은 합숙 면접 없어졌어요. 잠시 없어진 거예요. 인재개발원이 저기 남양주에 있는데 거기 1 박 2 일로 투숙을 해요. 그거하고 나서 임원면접 하고 이제 인턴하고 그다음에 연수원 가는 거라서 길 수밖에 없어요. 타 회사에 비해서 길 수밖에 없지만 이게 어떻게 보면 우리도 남을 사람은 남으라는 거예요. 그렇게 2 개가 특이점이에요.

Q 면접에서 어떤 질문을 받으셨나요?

질문은 거의 그냥 시사 위주로 나왔던 것 같고 백화점 관련 질문은 그렇게 많이 나오진 않았어요. 거의 합격률로 말씀드리면 우리도 그 중간에 인적 성도 있긴 해요. 그러니까 되게 진짜 길어요. 1 차 2 차 3 차 4 차

5 차 6 차 7 차까지 있는 느낌이 처음에 400 명 중의 7 명도 있었고 그다음에 면접이 3 대 1 이었어요. 팀장 면접 되면 그다음에는 그전에 인적 성을 봤는데 인적 성은 90% 이상부터이요 인적 성은 사실상 의외 관례 그런 거고 3 대 1 을 뚫고 나면 임원 면접에서 임원 면접에서 70%부터 거기서 인턴을 하는데 인턴 때도 70%가 떨어지는 70%가 붙어요. 그러면 최종적으로 보는 사람이 몇 명이나 전체 지원자 수는 제가 알 수 없지만 제 기수 때는 46 명 붙었습니다. 점포가 16 개라고 치면 15 개거든요. 아웃렛을 제외하고 15 개라고 하면 3 명씩인데 또 이제 직무가 다른 거 다 보니까 사실상 신입의 처지에서 보면 되게 뭔가 동기가 없는 느낌이에요. 왜냐하면 내 동기는 부산점에도 있고 대구점에도 있고 그래요.

Q. 그냥 우리 국민대에서 서류 면접을 보는 거예요?

서류가 없어요. 그러니까 서류는 진짜 너 어떤 놈이지만 간략하게 500 자로 3 개의 문제 써놓고 끝나고 다 붙여요 그걸 떨어지는 듯 면접은 보게 해 주셨어요. 그래서 사람들이 400 명이 좀 허수가 있던 게 그냥 면접 기회 준다네 한번 가봐야겠다. 이름도 현대백화점 되면 장땡이고 안 돼도 그냥 그렇죠! 면접 연습도 될 수 있으니까 거기 갔는데 질문이 또 거기서는 블라인드가 아니에요. 팀장 면접부터 블라인드라서 왜냐하면 학교 왔으니까 과 정도는 안 알고 있거든요. 사실 그것도 웃기잖아요. 그러니까 이거는 쓰지 마요 그러니까 캠퍼스 취업설명회 자체가 정해진 학교 가서 본다는 게 그게 블라인드 채용이 아니죠. 그렇죠! 근데 거기에 송실대 학교 애들이 국민대에 있어요. 명지대도 없어서 우리 학교 와서 보고 그랬어요. 와서 볼 수는 있었는데 그게 그 학교 대표로 온 거예요. 다 떨어졌어요. 질문이 영문과인데 왜 회계 지원했느냐고 한 거예요. 처음에 근데 이제 거기서 반응이 되게 좋았어요. 뮤지컬에 따고 했을 때 제가 겨울 한국 뮤지컬을 봤거든요. 그거 기억나느냐고 한다고 그래서 때리고 부르겠다고 난리 쳤었어요. 됐다고 괜찮다고 너의 의욕만큼은 충분히 알아주겠다. 자신감 넘쳤거든요. 모든 기세가 중요하잖아요. 면접 관련해서는 딱히 말해줄 게 없을 것 같아요. 그게 질문에 있지도 않았던 것 같은데 너무 나중 얘기해요. 웬만한 건 좀 기본적인 건 질문이 됐고 내가 답변해줬던 걸 나중에 제가 질문지를 보면서 좀 느꼈던 건데 좀 더 꼼꼼해질 필요가 있어요. 이게 듣는 사람의 처지에서 봤을 때 뭐라고 답변을 해야 할지가 나와야 하는데 예를 들어 차라리 백화점의 수익은 어디서 납니까 그거가 더 날 거예요. 그리고 내가 했던 잡병 중에서 기본적인 매출 구조 있었고 업무의 레퍼토리가 어떻게 되냐. 그거에 대해서 내가 구체적으로 말해주는 거고 그걸 알면 이 백화점이라는 게 내가 갔을 때 어떤 일을 하겠구나 그게 보이는 거니까 지원이 좀 나중에 할 때는 바꿔줘요.

Q. 이거는 그냥 형식적인 질문일 것 같긴 한데 학교 밖에서 전공 지식이 도움되셨나요?

많이 되죠. 회계 쪽이 진짜 많이 되죠. 운용리스랑 금융리스 차이 중급 회계라면 나오는데 그게 둘의 차이점은 자산으로 인식하느냐 안 하느냐의 차이인 거요. 부채임에도 나중에 그러니까 삼각 기간이 끝났을 때 아예 그냥 내 걸로 시작해서 감가를 시작하느냐 아니면 나중에 내 걸로 자산을 처리하든지 아니면 개 걸로 그냥 끝나는 그 차이인 거잖아요. 그걸 안다는 거랑 모른다는 고가 아까 기획 업무도 얘기했지만, 계정에 처리한다고 했을 때 어떤 걸로 처리하느냐는 데 있어서 엄청나게 도움이 많이 됐었고 일단 전문직 직원들이 말하는 걸 내가 모르면서 공부하면서 배우기에는 일을 배우기에도 벽찬데 학업적인 것도 같이 가려고 병행이 되다 보니까 너무 힘들어요. 회계적인 지식은 딱 중급회계까지만 알고 있으면 좋아요. 그 어느 회사든 간에 쓸 수 있어. 그래서 재경 관리사가 그렇게 필요 없다는 거예요. 자격증으로는 따면 학업 할 때 좋긴 한데 그게 취중에 정말 도움이 되는 자격증이 아니라서 회계 쪽은 영어는 비보도인데 돈과 관련된 직무잖아요. 보안이

생명이예요. 장부 이런 거 쉽게 말해주면 안 돼요 누구한테든 그게 어떤 영향으로 돌아올지 모르잖아요. 질문 중에 백화점이라서 견게 되는 회계적 특징인가 그런 거 있었던 것 같은데, 그거는 상품권인 거죠. 상품권이 있다는 것만으로도 이게 그러니까 계정 처리가 나중에 선수금으로 되는거. 선수금으로 하는 이유는 상품권은 5년이 지나면 우리 국법 세법상으로 5년이 지난 채권이죠. 어떻게 보면 유가증권도 우리가 갖고 일단 돈을 받아둔 건 채권이잖아요. 수익 처리를 할 수 있게끔 돼 있어요. 선수금이라는 거는 나중에 수익이 돌아갈 거에 대해서 미리 잡아둔 계정이잖아요. 일단 그걸로 처리를 해두고 나중에 돌린다는 거죠. 그런 거에 대한 다른 데는 없는 유가증권에 대한 회계 처리도 있고 백화점이 일하면서 느끼면 어떤 느낌이 드느냐면 우리는 유통업이지만 사실상 임대업을 하고 있는 거예요. 건물을 지어놓고 거기에 있는 사람들이 들어와서 하는 거에 대한 이윤을 남기는 거죠. 그 게임대 업이랑 비슷한 거니까. 그래서 임대 쪽이 되게 아까 잠깐 얘기하고 갔지만, 그쪽에 대한 지식도 굉장히 많이 갖고 있어야 해요 임대 관련 법도 많이 해야 하고 예를 들어서 임대업자가 들어와서 계약된 갱신을 10년까지 연장을 할 수 있어요. 그건 법이야. 내가 그걸 모르고 개한테 나가라고 못해 게네들의 의사가 있다는 그런 상법적으로 봤을 때 까 백화점이 괜히 유통업계의 끝판 왕이라고 하는 게 단순히 업체 자체가 되게 화려하고 좋은 거 많이 팔아서가 아니라 그만큼 알아야 하는 범위가 방대해요. 지금 우리는 또 카드사도 있으니까 카드사에 대한 법도 알아야 하고 그거를 여신전문금융업이라고 하고, 그 법도 알아야 하고 임대를 하고 있으니까 임대 관리법도 알아야 하고 매출은 당연히 이제 매출 관리 부가세라든가 소득세라든가 그런 것도 다 알아야 하는 거죠. 전문성이 높아져요. 그래서 백화점을 들어가서 일을 하면 아까 제가 4개라고 했잖아요. 보통 1년 단위로 업무가 바뀌어요. 그러면 난 여기 입사해서 여기에 레파토리 하려면 4년이 최소 필요 그럼 대리가 돼요. 제가 올해 대리가 됐거든요. 저는 상품권을 2년 하느라고 아직 세무를 못 했어요. 마지막 그러면 이거는 이제 백화점에서의 구성이 그런 거고 그러면 그거는 이제 점을 운영하는 데 필요한 인력들인 거고 그걸로 이제 본사에서 기획이나 정책 기준 정보들을 만들죠! 상품권은 100만 원 이상 개인 카드를 못 팔게 돼 있어요. 하지만 우리는 그냥 개인 카드 안 받겠다. 위험성이 있다. 100만 원까지 팔 바에는 상품권 금액도 큰데 아예 안 팔겠다. 법인카드만 팔겠다. 이런 기준 정보 정책 회사를 운영하는 방향을 제시하는 게 본사.

Q. 시간대별로 하는 역할이 좋아요. 아니면 일과처럼 그냥 온종일 하는 업무가 좋아요?

이거는 여기다가 쓰기가 좀 모호한데 백화점이 좋은 게 점에 가면 10시에 출근해요. 10시에 출근했어 2시간 뒤 점심시간이야 저 오전에는 되게 요구 사항 그러니까 어제 이제 쌓여 있는 일이 뭔지를 대조표를 만들어서 확인하는 정도만 하고 본 업무는 이제 1시부터 시작이 되는 거죠. 아주 좋죠. 이거 약간 워라벨적인 분위기였고 시간대별로 달라지는 거? 그거는 내가 지금 무슨 업무를 하느냐에 따라서 다 천차만별이라서 너무 꼼꼼해져요.

Q. 그러면 선배님은 지금 세무 말고 나머지 다 해보셨다고 했잖아요. 거기서 제일 힘들었던 거 아니면 많이 노력이 필요했던 게 뭐예요?

단계별로 힘들어져요. 이게 제일 힘들어요. 지금 그다음에 이제 좀 꺾여야 왜냐하면 예산을 짤다는 거는 당장 당신한테 400억을 줄 테니 이걸 계정별로 월별로 팀별로 짜오라는 거예요. 그러면 근거가 있어야 하잖아 나눌 만한 그 근거를 만들고 계정별로 이 계정은 이걸로 짤 거고요 아까는 얼마 안 돼 보였잖아요. 복리후생비도 복리후생비 안에 뭐 예를 들어서 유니폼인지 동호 왜인지 내가 식된지 4급 식단인지 교통 빈집 엄청나게 많은 세목이라고 했어요. 아까는 항목을 말한 거고 항목 안에 세목이 있는데 그 세목별로의 근거를 만들어서

예산을 짤다는 게 정말 힘들거든요. 그게 제일 힘들어요.

Q. 이쪽으로 가려면 좀 서명이나 가치관 이런 게 어떤 게 좀 필요할 것 같아 아니 아니면 이런 사람들은 좀 오면 힘들 것 같다는 점 있을까요?

배경 쪽은 어느 회사나 공통이라고 생각해요. 야근이 많아요. 야근이 많다는 거는 영업을 기준으로 얘기하면 물론 영업도 야근이 있겠죠. 행사가 다음 날이 있어. 그러면 8시 반에 백화점이 끝나니까 그다음에서야 이제 꾸러야 하니까 그때부터 시작이잖아요. 그런 쪽의 업무가 있으면 우리는 한 군데 그냥 앉아서만 하는 거예요. 앉아서 여기서 그냥 업무를 컴퓨터로 엑셀로 하거든요 보통. 그거를 할 수 있어야 돼요.

Q. 선배님이 아까 그러면 국민대는 솔직히 선배님 기준에서 선배님이 입사하고 나서 국민대가 그렇게 높은 대학은 아니라고 말씀을 하셨는데 그러면 직급에도 한계가 있고 막 이런 거예요?

그게 사장까지 갔다는 게 일단 거기서 검증된 거고 단지 이제 같이 일하는 사람들이 서울대 고대 이런 사람들이 있다 보니까 당연히 내가 낮아 보일 수밖에 없지 내 옆에 같이 일하는 제 낫후임은 한양대 경영학과 출신인데 AI CPA가 있어요. 미국 회계사 자격증이 있어 그 원래 신입에서 일하다 왔대 농협 쪽에 그럼 나는 그리고 제 맞선임은 한양대였어요. 그건 저 스스로 자격지심인 거지, 그런데 이제 진급에는 문제없어요. 진급은 거의 진짜 내가 얼마나 성과를 인정받느냐의 문제인 거예요.

Q. 현대백화점만 한정적으로 봤을 때 선배님 말씀대로 자격증 이런 것보다 그냥 경험을 많이 해봤으면 좋겠다는 건가요?

A. 제가 아까 그 일기 예를 든 게 제 친구예요. 사실 저는 개가 준비를 지금 하고 있거든요. 그런 경험이야말로 남들한테 없는 그러니까 어디고 똑같이 현대백화점에서 한해서라고 말을 못하겠어요. 그거를 근데 이게 경험은 어딜 가든 간에 면접관을 궁금하게 만들면 좋은 거잖아요. 백화점에 한하지 않는다면 그냥 궁금하게 만들 수 있는 남들 안 해본 게 제일 좋은데 이걸 너무 좀 질문이나 답변이나 물리겠네. 저는 뮤지컬이 관심을 끌었어요. 남들 안 해봤으니까.

Q. 현대백화점의 부서별 현 분위기는 어떤가요?

A. 영업은 유하죠. 유행 수밖에 없지 왜냐하면 영업을 해야 하는데 되게 그러니까 유동적인 사고를 하는 쪽은 영업을 해야 한다고 저는 생각해요. 항상 열려 있고. 근데 재경은 닫혀 있어야 한다고 생각해요. 둘의 입장이 달라요. 여기는 돈을 쓰는 부서고 우리는 돈을 막는 부서야. 그럼 항상 어떤 생각이 드느냐면 이것보다 더 싸게 할 수 있는 게 있지 않나. 우리는 효율을 따지는 거고 그쪽은 효과를 따지는 거니까. 우리는 다른 부서에 비해 수직적으로 일할 수밖에 없어요. 그러니까 내가 삼성 LG 가전을 팔다가 식품을 팔 수는 있지만, 상품권만 팔다가 세모를 할 수 없어요. 단계별로 나아가는 이유도 그걸 다 해보아야지 이 업무에 대해서 백화점에 대해서 깊이가 생기는 거니까 그 업무를 맡기고 할 수 있는 게 되니까 수직적이게 될 수밖에 없죠. 거기 다 보수적이예요. 군대식은 아닐지언정.

Q. 과거의 기업, 회사 이런 느낌이 있나요?

A. 뭐 그런 건 없어요. 그러니까 팀장님들도 진짜 좋으신 분들 많고 근데 이제 다만 업무를 맡길 때 너는 이걸

안 해봤으니까 저거를 해보고 나중에 하고 보수적이긴 한데 그게 즉각 계단식 그런 식으로 되진 않아. 질문이 정확히 뭔지는 모르겠는데.

Q. 선배님께서 일하면서 느꼈던 것이 있나요? 편안한 분위기나 아니면 일 처리할 때 더 엄격하게 제재를 받는다면가요.

A. 공과 관련된 거 다 보니까 민감할 수밖에 없고 근데 이제 일 적인 분위기에서 당연히 되게 엄근진으로 다가가요. 근데 그 외적으로는 분위기는 되게 좋아요. 특히 재경은 영업이 대다수 다 보니까 재경끼리 친해요. 그리고 야근을 많이 하다 보니까 야근을 많이 한다는 게 영업도 야근을 많이 하는데 게네들은 층별로 하니깐 공유가 돼. 근데 우리는 그게 안 되고 우리 업무가 소수 다 보니까 애네들한테 얘기한다고 해도 공감을 못 해줘요. 그럼 우리끼리만 공감하는 거야. 그러면 소속감이 좀 크죠. 재경은 재경끼리 논다. 그러면 더 끈끈해져요. 그러니까 같이 야근하더라도 영업은 '너 이제 야근이구나 나갈게 나 오늘 약속 있어/너 야근이야 어떡해 아자 해' 하고 가는데 이제 우리는 '같이 하자' 이렇게 되는 느낌이에요. 빨리 끝낼 수 있는 건 빨리 끝내고 같이 가자는 느낌이에요. 그게 나쁘게 말하면 군대식처럼 볼 수 있겠다. 약속 있으면 보내주는데 그게 아니라 약속이 없는데 내 선배가 너무 안타까워 그러면 도와주면 예뻐. 많이 받으니까 일이 편해지니까 다음에 내가 또 받을 수 있으니까.

Q. 그럼 아까 선배님이 학교의 교육 과정에서 도움이 많이 되었던 것 중급 회계인가요?

A. 그죠. 아까 말했던 30% 기획 업무 있잖아요. 그걸 하려면 일단 많이 알고 있어야 돼. 뭐든. 많이 알고 있어야 한다는 게 방금 이런 앱 있잖아요. 이런 걸 갖고 와서 내가 회사에다 어디서 적용할 수 있을까 이런 걸 고민하는 게 기획 업무잖아요. 근데 이걸 알고 있을 사람이랑 아닌 사람이랑은 좀 능력의 차이가 나요. 백화점 업체 특징 중요 아까 지방도 말했죠. 지방 금융. 블라인드랑 인턴만 얘기했던 거 같아요. 지방근무도 있다. 그건 어는 백화점을 가든 간에 지방 근무할 각오는 하고 와야 해

Q. 앞으로의 경력으로서의 길이 있나요?

A. 저는 지금 그러니까 이제 시스템을 개발하는 쪽에 왔잖아요. 이거는 아무나 못하는 경험이거든요. 내가 이 현대백화점이라는 회사에 쓰는 프로그램을 만드는 사람이 있어요. 그 중 한 명이 된 거요. 그러면 엄청나게 난 책임감도 있고 이게 그러니까 동기들은 가질 수 없는 엄청나게 난 경험이거든요. 이걸로 저는 백화점을 많이 바꾸고 싶어요, 그러니까 내가 재경팀에 다시 돌아가는 것도 좋지만 지금 본 사원 이상 이건 내 야망인데 좀 더 중요한 직책 기준 정보를 만드는 데를 가서 더 큰물에서 놀고 싶다는 거죠. 그러니까 약간 이게 재경이라서 좀 그런 건 있을 것 같아요. 그러니까 예를 들어서 내가 영업을 했으면 나는 우리가 내가 아직 못 해본 상표가 있어서 이 상표를 한 번쯤 은 내보내고 싶다. 이렇게 되겠는데 재경은 하는 일이 똑같아요. 그 안에서의 차별성을 찾고 싶다. 더 많은 차별성을 갖고 싶다는 게 목표가 되겠죠. 요즘에 진짜 결제 흐름에 대해서 많이 배우고 있어요. 지금 약간 전산적으로 데이터 흐름도가 어떻게 되는지도 보고 it 쪽 공부하는 것도 나쁘지 않을 것 같아요. 그게 코딩을 말하는 게 아니고 그냥 진짜 가벼운 거라고. 그러니까 우리가 저도 와서 한 거지만 고객은 그냥 결제하고 끝나요. 근데 이 결제하는 행위 속에 어떤 데이터 흐름도가 카드사까지 갔다가 어떤 데이터가 오고 가는 건지 이걸 알 수가 없잖아요. 근데 이거를 it 애들은 배우고 시작을 해요. 데이터 전송이라는 개념에서 개념은 그냥 정말로 이제 1 과 0 으로 말을 하잖아요. 갔다 안 갔다 갈 수 있느냐 없느냐

그런 쪽으로 하면.

Q. 아직 꿈은 명확하지 않은데 학생회 같은 활동이 도움될까요?

A. 저도 학생회였어요. 저 학생회 4년 동안 하고 저는 학교생활을 진짜 많이 했어요. 학생회 4년 동안 했고 국민대 고양이 동아리에 있었고 뮤지컬도 해봤고 어학연수도 방학 때마다 갔고 저는 학교생활을 진짜 열심히 다 즐긴 것 같아요. 공부할 때는 진짜 공부하고 놀 때는 미치도록 술 마시고. 4년이면 후딱 지나가요. 방학 때도 계절학기 듣거나 어학 연습하거나 딱 그렇게만 했었으니까 방학 때 안 놀아야 해요. 저도 1, 2학년 때 놀았거든요. 근데 되게 후회가 많이 돼요. 뭐 했지 남은 게 없는 거야. 그래서 좀 뭐라고 계절학기 때 한 학기 한 과목만 들어도 너무 뿌듯한 거야 그렇지. 이렇게 저 같은 사람들 만나면 나름대로 영감을 받을 거예요. 뭔가 저는 그걸 주고 싶고 약간 저렇게 살아야 한다 좋은 점 그러니까 좋은 점은 좋은 걸로 받아들여야 하고 나쁜 점은 버리면 되는 거고 난 이걸 흡수해서 내가 좋은 사람이 되면 되는 그걸 목표로 다녔으면 좋겠어요. 학교 때 제 신념이 그거였거든요. 저는 세 가지 경험은 꼭 하자. 학점. 그러니까 실력을 키우고, 연애. 꼭 하고 싶어지고, 그다음에 이제 경험. 뮤지컬이라는 국외를 좀 정말 가고 싶어요. 그 어학연수 갔다 온 데가 미국이랑 호주랑 필리핀이랑 카자흐스탄 이렇게 갔다 왔거든요. 생각보다 학교에서 지원하는 프로그램이 진짜 많아요. 잘 알고 보면 공지를 했음에도 불구하고 애들이 안 봐. 그래서 분명 미국까지 두 달 갔다 오는 건데 200만 원. 진짜 싼 거죠. 진짜 거기 학교에 다니는 비용이 있고 기숙사비가 있고 그런 걸 알아내야 해요. 그런 거 과 생활하면 학생회는 진짜 빨리 알죠. 학생회 좋아요. 학생회를 하면 일단 사람들이랑 친해져서 좋은 거고 그러면 다양한 사람들을 만난다는 거는 결국에 내가 나 자신에 대해서 더 많이 알게 되는 거예요. 그러면서 나랑 맞는 사람인지 아닌지를 하면서 그 아까 말했던 장점을 흡수하는 거.

Q. 마지막으로 저학년 학생들에게 혹시 해 주실 말이 있나요?

A. 1학년 때는 그냥 놀아도 돼요. 1학년 때는 진짜 해볼 거 다 해봐야 해요. 근데 2학년 때부터 그러면 안 돼. 전 집이 강원도 홍천이에요. 서울에 온 촌놈이 얼마나 할 게 많겠어. 얼마나 신기한 게 많겠어. 똑같이 촌놈이 7명이어서 모여서 게네들끼리 막 이것저것 다 해봤어요. 지금은 우리도 다 못 하는 거지만 20살이니까 막 길거리에서 그대 당시 갤럭시 s2로 동영상 촬영해서 영화 촬영도 하고 영화도 찍고 해볼 수 있는 걸 다 해보니까 나중에는 오히려 공부만 할 수 있게 됐어요. 그걸 저학년 때 해야 돼요. 고학년 때 그걸 하고 있으면 안 돼요. 늦바람이 무서워요. 근데 이건 또 너무 빠른 얘기라서 남들 다 하는 얘기라서 다른 얘기를 좀 찾고 싶는데 쉽지 않네.