

A large, stylized graphic on the left side of the page, composed of overlapping, rounded rectangular shapes in shades of green and blue, with a white arrow pointing to the right.

NEW ENCOUNTER

# FOR SUSTAINABILITY

A horizontal line with a blue dot on the left and a white arrow pointing to the right.

2022 KT&G STRATEGIC REPORT

A large, stylized graphic on the right side of the page, composed of overlapping, rounded rectangular shapes in shades of blue and orange, with a white arrow pointing to the right.

# ABOUT THIS REPORT

## 보고서 개요

KT&G는 회사의 지속가능한 성장과 사회적 가치 창출을 위한 활동, 성과, 미래 계획 등을 담은 KT&G Report를 매년 발간하며 이해관계자와 폭넓게 소통하고 의견을 수렴하고 있습니다. 환경·사회적 측면의 조화로운 발전을 위해 노력하는 KT&G는 ESG 관련 글로벌 이니셔티브 공개 권고 사항에 대해 면밀히 검토하고 이를 2022년 KT&G Report에 반영하였습니다. 향후에도 보고서를 통해 주요 지속가능경영 이슈, 활동 및 성과를 투명하게 공개하겠습니다.

## 보고 기간

본 KT&G Report는 회계결산일을 기준으로 2022년 1월 1일부터 12월 31일까지의 활동과 성과를 담고 있습니다. 정량 데이터는 추세 파악을 위하여 최근 3개년도(2020년~2022년)의 데이터를 제공하고 있으며, 일부 항목에 대해서는 4개년도(2019년~2022년)의 데이터를 제공하고 있습니다. 유의미한 활동과 성과의 경우, 시의성 있는 정보 제공을 위해 보고서 발간 전인 2023년 6월까지의 정보를 포함하였습니다.

## 보고 경계

KT&G Report의 재무정보는 K-IFRS 연결 기준으로 작성되었습니다. 사회 및 환경 정보의 수집범위는 KT&G 본사, R&D본부, 신탄진공장, 광주공장, 영주공장, 천안공장, 김천공장 및 전국 영업기관 등 국내 사업장과 해외 제조사업장(러시아, 튀르키예, 인도네시아)을 포함하고 있습니다. 또한 KGC인삼공사의 지속가능경영 성과와 계획을 보고하고, 영진약품 및 코스모코스, 태아산업, KGC예본 자회사의 주요 ESG Data를 포함하고 있습니다. 보고경계가 상이할 경우 별도 주석으로 표기하였습니다.

## 보고서 작성 기준

본 보고서는 지속가능경영 국제 보고 가이드라인인 GRI(Global Reporting Initiative) Standards 2021에 따라 작성되었습니다. 산업 특성에 따른 주요 이슈를 충실히 반영하고자 SASB (Sustainability Accounting Standards Board) 지표를 반영하였으며, 이 외에도 UN SDGs(Sustainable Development Goals)와 TCFD(Task Force on Climate-related Financial Disclosures) 등 글로벌 지속가능경영 표준과 이니셔티브 기준도 추가적으로 고려하여 작성되었습니다.

## 제3자 검증

KT&G Report 내용에 대한 품질과 데이터 신뢰성을 위해 독립된 외부 검증인이 검증 절차를 수행하였으며 공개 데이터, 내용의 신뢰성과 공정성을 확보하였습니다. 검증의견서는 ESG Factbook에 수록 하였습니다.

## 보고서 문의

- 서울시 강남구 영동대로 416 KT&G 타워
- 전략기획본부 전략기획실 ESG기획팀
- TEL. 02-3404-4262
- E-mail: sustainability@ktng.com

## INTERACTIVE PDF

본 보고서는 보고서 내 관련 페이지로의 이동과 연관 웹페이지 바로가기, 동영상 시청하기 등의 기능이 포함된 인터랙티브 PDF로 발간되었습니다.

 목차

 책갈피

 이전 페이지

 연관 웹페이지

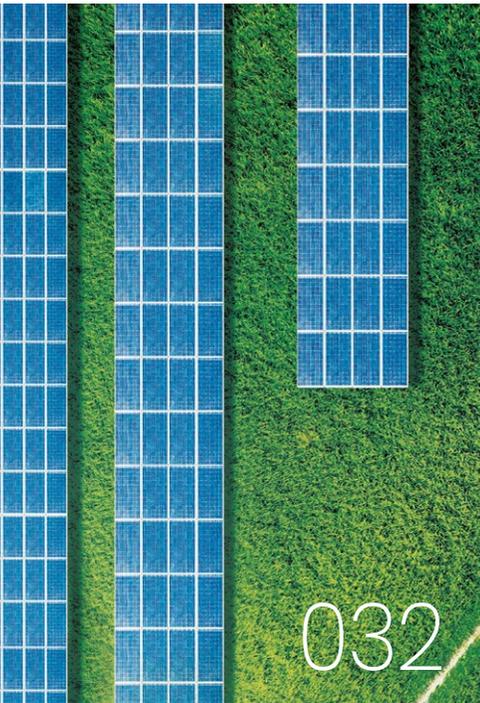
 보고서 내 연관 페이지



본 보고서는 KT&G 홈페이지에서 PDF 포맷으로 다운로드할 수 있습니다



# CONTENTS



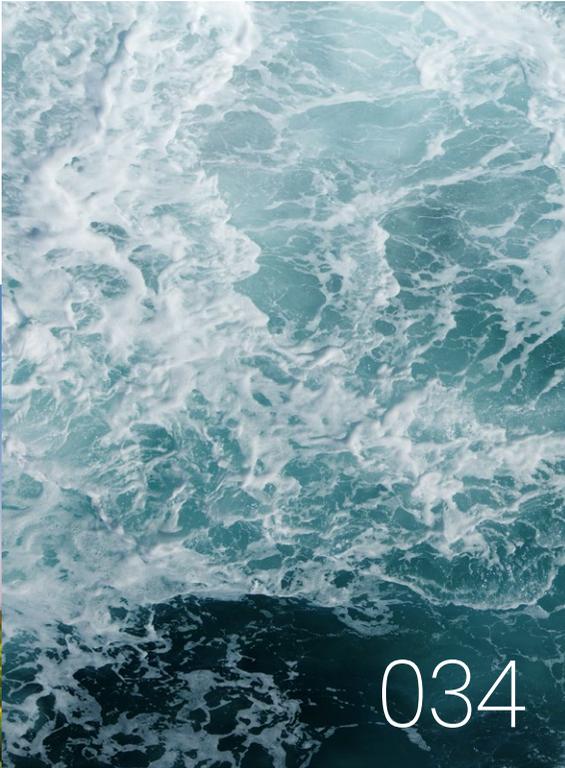
032



025



037



034

## ENVISION

### STRATEGIC REPORT

- 005 Letter to Stakeholders
- 006 KT&G at a Glance
- 008 Financial Highlights
- 009 2022 ESG Performance Highlights
- 010 대외 평가 및 수상
- 011 KT&G Business
- 019 KT&G Vision

### 2022 HIGHLIGHTS

- 023 Global Leadership
- 030 Environmental Stewardship
- 037 Sustainable Partnership

## **ENVISION**

KT&G의 시선은 글로벌로 향하며,  
KT&G가 그리는 미래는 지속가능성에 기반합니다.

‘Global Top-Tier’를 향한 새로운 도전을 시작함에 있어 KT&G는 ESG 가치를 체계적으로 고려하고 전략적으로 연계하여 비전의 방향성을 설정하였으며, 이제 ‘New Vision’ 달성을 위한 실행에 속도를 높임으로써 지속가능한 성장의 새로운 길을 내겠습니다.

---

**백복인**  
KT&G 대표이사 & CEO

# LETTER TO STAKEHOLDERS

'지속가능성'에 기반한 새로운 비전으로  
불확실성과 변혁의 시기에 능동적으로 대응함으로써  
KT&G만의 강력한 자산을 구축해 나가겠습니다.



**백복인**  
KT&G 대표이사 & CEO



최근 수년간 환경과 사회, 경제적·지정학적 리스크가 일상이 되고 불확실성을 통제하기 힘든 시대를 지나오며, 기업에게 있어 지속가능성에 대한 고려는 곧 생존의 문제가 되었습니다.

KT&G는 ESG의 본질을 '지속가능성'으로 이해하고 있으며 이를 기업가치와 직결된 문제로 받아들이고, 수동적 대처를 넘어 중장기 관점의 성장 전략에 통합시켜 회사의 새로운 비전 방향성을 설정하였습니다.

KT&G 그룹은 2027년까지 소비자에게 보다 나은 선택을 제공하는 NGP(Next Generation Products) 사업의 성장 기회와 건강기능식품 사업을 필두로 한 Global Wellness 시장 기회를 적극 포착하여, 비결련 사업에서 60% 이상의 매출을 달성하고자 합니다. 이는 중장기 관점 그룹 사업 포트폴리오의 전환을 의미하며, 향후 5년 내 KT&G는 NGP·건기식 등 ESG 가치를 연계한 핵심 성장사업의 경쟁력을 기반으로 국내 1위를 넘어 글로벌 사업 매출비중 50% 이상의 Global Top-Tier 회사로 도약할 것입니다.

KT&G 그룹은 또한 글로벌 성장의 견고한 기반이 될 건강한 생태계 구축을 위해  
실효성 있는 노력을 이어오고 있습니다.

2021년 수립한 2030 환경경영비전 'KT&G Green Impact'는 그 체계 구축 이후 가속화된 실행으로 실질적인 성과를 창출하였습니다. 국내외 사업장에서는 생산량 증가에도 불구하고, 2년간 온실가스 7.5% 감축이라는 성과를 달성하였으며, 2023년에는 사업장 지붕태양광 발전 등을 통해 재생에너지 18% 이상 확대를 목표로 실행을 강화하고 있습니다.

또한 KT&G의 근간이자 핵심 경쟁력인 구성원의 다양성을 촉진하고 미래 혁신 성장을 이끌어갈 글로벌 인재를 체계적으로 육성하기 위해 2030년 다양성 및 포용성(Diversity & Inclusion) 증진 목표를 별도로 수립하였으며, 향후 'Global Mobility' 전략과 연계하여 전사 정책적으로 이를 관리해 나갈 계획입니다.

지속가능성에 대한 공시는 국내외 광범위한 ESG 관련 규제와 동향 속에서 더욱 투명하고 엄격하게 관리될 필요성이 있습니다. 특히 회사의 비즈니스 전략과 재무 상태에 영향을 미칠 것으로 전망되는 ESG 영역의 리스크와 기회 관리, 신뢰도 높은 양질의 데이터 확보를 위해 보다 높은 수준의 노력을 기울일 것입니다. 이에 KT&G 그룹은 글로벌 ESG 공시에 체계적으로 대응하고 중요한 ESG 영역에 있어 그룹의 실행력을 높여나갈 수 있도록 '2030 KT&G그룹 지속가능경영 목표'를 수립하였습니다. 해당 목표는 그룹의 주요 성장 동력인 건기식 사업 등의 비즈니스를 포괄하는 것으로, KT&G의 ESG 실행 역량을 자회사에 확산하고 더 나아가 밸류체인에 그 문화를 전파하여 지속가능한 산업 생태계 구축을 확산·선도해 나가는데 기여할 것입니다.

KT&G의 여정에 관심과 지지를 보내주시는 이해관계자 여러분,

혁신은 풍요와 순항 속에서 오지 않으며 문제와 한계 속에서 나온다고 합니다. 큰 문제일수록 큰 기회가 되고, 더 큰 한계일수록 더 큰 성공의 단초가 된다고 믿고 있습니다.

KT&G 그룹은 현재, 담배산업의 급격한 패러다임 전환과 글로벌 건기식 시장의 성장 기회 속에서 창업 140년 역사상 전례 없는 변혁의 시기와 전환점을 맞이하고 있습니다. 민영화 후 20년간 세상의 변화에 빠르게 적응하며, 어떠한 난관도 성공으로 귀결시키는 강력한 자산을 구축해온 KT&G 그룹은 이제 새로운 도전을 이어 나가고자 합니다. 'New Vision'을 향한 여정에 이해관계자 여러분의 다양한 의견과 관심, 따뜻한 격려를 부탁드립니다.

감사합니다.

# KT&G AT A GLANCE

## 회사 개요

KT&G는 '바른 기업', '깨어있는 기업', '함께하는 기업'이라는 경영 이념 아래 고객과 함께 상상하고 보다 나은 삶의 실현을 위해 노력하고 있습니다. 미래 성장의 동력이 될 차세대 담배사업을 포함하여, 건강기능식품사업, 제약·바이오사업, 부동산사업 등 다양한 사업영역에서 성과를 창출하고 있으며, 변화와 혁신을 통해 글로벌 초우량 기업으로 성장하며 사회적 가치를 창출하고 지속가능경영 활동을 확대해 나가고 있습니다.

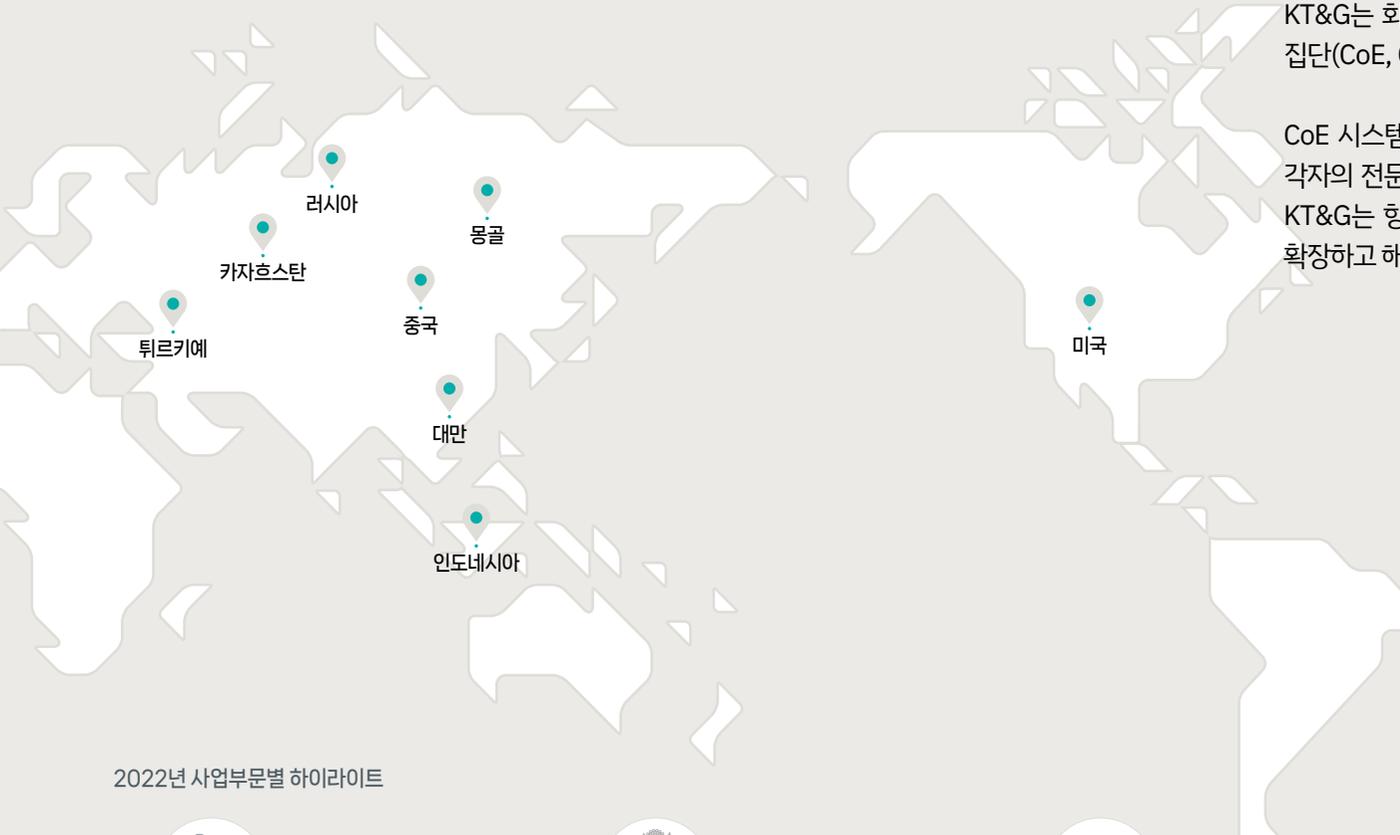
<b>회사명</b> 주식회사 케이티앤지 (KT&G Corporation)	<b>설립연도</b> 1987년 4월 1일	<b>대표이사</b> 백복인	<b>본사 위치</b> 대전시 대덕구 벚꽃길 71	<b>구성원 수</b> 4,469 <sup>1)</sup> <small><sup>1)</sup> 2022. 12. 31, 직접 고용 기준</small>
--	----------------------------	--------------------	--------------------------------	--

### 주요 연혁

한국 담배 역사의 시작 1883~1980	혁신을 통한 발전과 도약 1987~2002	현재 '글로벌 초우량 기업' 도약 2003~
<b>1883</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>조선 후기 국영 연초제조소 순화국 설립</li> </ul> <b>1965~1983</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>국내 주요 제조공장 준공</li> </ul>	<b>1987</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>한국전매공사 창립</li> </ul> <b>1989</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>한국담배인삼공사 창립</li> </ul> <b>1999</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>한국거래소 상장</li> <li>홍삼사업 분리 및 한국인삼공사 출범</li> </ul> <b>2002</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(주)KT&amp;G로 사명 변경</li> </ul>	<b>2003</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>KT&amp;G복지재단 설립</li> </ul> <b>2005</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>직업능력개발 최우수기업대상 대통령상 수상</li> </ul> <b>2006</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>한국기업지배구조개선 지원센터 주최 기업지배구조 최우수기업 선정 (3년 연속)</li> </ul> <b>2007</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>한국IR협의회 주관 한국 IR대상 우수상 수상 (3년 연속)</li> </ul> <b>2008</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>KT&amp;G장학재단 설립</li> <li>러시아 및 이란 법인 설립</li> <li>한국IR협의회 주관 한국 IR대상 '대상' 수상</li> <li>수출 4억불 탑 수상</li> </ul> <b>2010</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>DJSI World 편입</li> <li>러시아공장 준공</li> </ul>
		<b>2011</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>트리삭티(Trisakti, 인도네시아 담배회사) 인수</li> <li>2011년 기업지배구조 최우수 기업 선정</li> </ul> <b>2012</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>한국ESG기준원 ESG 종합평가 우수등급(A) 획득</li> </ul> <b>2013</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>저발화성 담배 및 담배 필터용 향캡슐 개발</li> <li>담배부문 NCSI(국가고객 만족지수) 1위 선정</li> </ul> <b>2014</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>제 36회 에너지절약 촉진대회 산업통상부 장관상 수상</li> </ul> <b>2015</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>메세나 대상 대통령상 수상</li> <li>한국 HRD 연수시설부문 대상 수상</li> </ul>
		<b>2016</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>한국 HRD 인적자원개발경영 종합대상</li> <li>문화체육관광부 '여가 친화 기업' 인증 및 '문화예술후원 우수기관' 선정</li> </ul> <b>2017</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>권련형 전자담배 '릴(lil)', '핏(Fiit)' 출시</li> <li>고용노동부 '남녀고용 평등 우수기업' 선정</li> <li>수출 8억불 탑 수상</li> <li>한국 HRD 인적자원개발경영 종합대상 (2년연속)</li> </ul> <b>2018</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>'릴 하이브리드(lil HYBRID)' 출시</li> <li>한국ESG기준원 ESG 종합평가 최고등급(A+) 획득</li> <li>여성가족부 가족친화 우수기업 국무총리 표창</li> <li>법무부 '법질서 유공 포상' 대통령상 표창</li> </ul>
		<b>2019</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>한국ESG기준원 우수기업 지배구조 부문 대상 수상</li> <li>한국국제연합봉사단 '대한민국 봉사 대상' 국방부 장관상 수상</li> <li>고용노동부 '사회적기업 육성 유공자' 장관 표창</li> </ul> <b>2020</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>PMI(Philip Morris International)와 파트너십 체결</li> <li>한국지식재산협회 '올해의 지식재산경영기업' 특허청장 표창</li> <li>상상플래닛 및 상상마당 부산 개관</li> </ul> <b>2021</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>대만 법인 설립</li> <li>MSCI AA 등급 획득 (2년 연속)</li> <li>사회적 경제 유공자 대통령 표창 수상</li> </ul>
		<b>2022</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>대한민국 브랜드 명예의 전당 수상 (관련형 전자담배 4년 연속)</li> <li>중소벤처기업부 '동반성장 유공포상' 장관 표창</li> <li>한국생산성본부 '지속가능경영유공포상' 국무총리 표창</li> <li>고용노동부 '일자리창출유공포상' 대통령 표창</li> </ul> <b>2023</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>카자흐스탄 법인 설립</li> <li>KT&amp;G-PMI Global Collaboration 체결</li> </ul>

# KT&G AT A GLANCE

## 글로벌 비즈니스 네트워크



## 글로벌 CoE

KT&G는 회사의 성장동력 중 하나인 글로벌 사업의 확장 및 가속화를 목표로 본사 각 기능조직별 전문가 집단(CoE, Center of Excellence) 중심 검증된 사업 노하우를 해외조직에 집중적으로 전파하고 있습니다.

CoE 시스템의 운영 강화 및 고도화는 궁극적으로 영업, 마케팅, 재무, 법무, 제조, R&D 등 전 기능조직이 각자의 전문 영역 내에서 본사와 해외조직을 아우르는 최적화된 사업 전략을 구사하는 것을 목표로 합니다. KT&G는 향후 CoE 참여 인력 및 운영과업 규모를 지속적으로 확대하여 글로벌 비즈니스를 공격적으로 확장하고 해외조직 운영을 고도화할 계획이며, 이를 통해 Global Top-Tier로의 도약을 촉진하고자 합니다.

2022년 사업부문별 하이라이트

사업부	매출 (억 원)	주요 지표		
 <b>담배</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 매출: 35,738억 원</li> <li>• 담배 수출 국가: 126개(누적)</li> <li>• 수출 브랜드 수: 642SKU</li> </ul>	 <b>건강기능식품</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 매출: 13,889억 원</li> <li>• 해외 매출 비중: 20.5%</li> <li>• 특허권: 289건</li> </ul>	 <b>제약</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 매출: 2,180억 원</li> <li>• 신제품 허가/발매: 16개</li> </ul>	 <b>화장품</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 매출: 634억 원</li> <li>• 신규 거러쳐 발굴: 31개</li> </ul>	 <b>부동산</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 매출: 6,073억 원</li> <li>• 매출 비중: 10.4%</li> </ul>

# FINANCIAL HIGHLIGHTS

## 요약손익계산서

구분	단위	연결			별도		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
매출액	억 원	50,553	52,284	58,514	34,354	34,905	36,944
영업이익	억 원	14,732	13,384	12,677	13,370	10,834	11,203
당기순이익	억 원	11,716	9,718	10,053	10,753	8,529	9,580
포괄손익	억 원	11,218	10,612	10,826	10,436	8,901	9,863
주당순이익	원	9,320	7,898	8,489	8,553	6,894	8,007

## 요약재무상태표

구분	단위	연결			별도		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
유동자산	억 원	67,504	62,559	65,096	47,082	40,090	40,965
비유동자산	억 원	47,180	53,814	57,921	51,713	57,727	60,604
자산총액	억 원	114,684	116,373	123,017	98,795	97,817	101,569
유동부채	억 원	19,915	20,639	25,273	17,180	17,154	20,377
비유동부채	억 원	3,853	3,645	4,158	1,076	661	656
부채총계	억 원	23,768	24,284	29,431	18,256	17,815	21,033
자본총계	억 원	90,916	92,089	93,586	80,539	80,001	80,536

## 주요 재무지표

구분	단위	연결			별도		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
ROA	%	10.2	8.4	8.2	10.9	8.7	9.4
ROE	%	12.9	10.6	10.7	13.4	10.7	11.9
영업이익률	%	29.1	25.6	21.7	38.9	31.0	30.3
유동비율	%	339.0	303.1	257.6	274.1	233.7	201
부채비율	%	26.1	26.4	31.4	22.7	22.3	26.1

## 주식 발행 현황

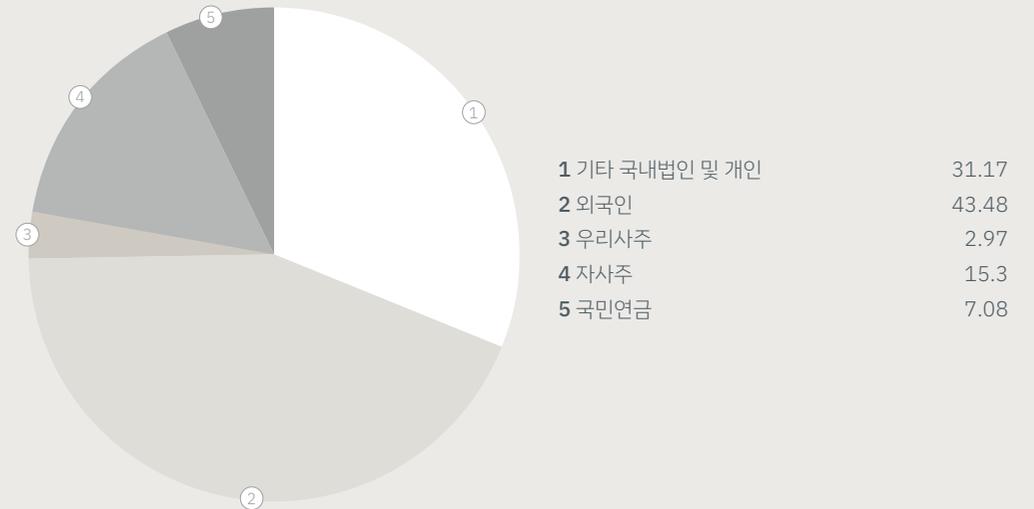
구분	주식의 종류	2022
발행주식 총수	보통주	137,292,497
의결권이 없는 주식수	보통주	21,012,574
의결권을 행사할 수 있는 주식수	보통주	116,279,923

## 배당금 지급 현황

구분	단위	2019	2020	2021	2022
배당총액	백만 원	556,952	595,584	575,904	581,400
(연결)배당성향	%	53.8	50.8	58.9	57.2
현금배당수익률	%	4.5	5.5	5.7	5.2
주식배당금	원	4,400	4,800	4,800	5,000

## 주주 구성 현황

(Unit : %)



\*2022년 12월 말 기준

# 2022 ESG PERFORMANCE HIGHLIGHTS

<b>가치사슬 전반 환경책임 이행</b>  	<b>성과 개선<sup>1)</sup></b>				<b>이행 체계 구축</b>							
	<b>기후변화 대응</b>   온실가스 배출량 <b>7.5%<sup>2)</sup> ↓</b>		<b>순환경제</b>   폐기물 재활용률 <b>81.4% 달성</b>		<b>페디바이스 물질 재활용 체계 구축 및 실행</b>   물질 재활용 약 <b>94.8Kg</b>	<b>제품 단위 환경 관리 체계 구축</b>   주요제품 10종 <b>LCA 완료</b>	<b>그룹 전 제조사업장 Scope 1,2 및 Scope 3</b>   <b>제3자 검증</b>					
<b>지속가능한 산업 생태계 조성</b>  	<b>인적자원</b>  인적자본 다양성 관리   <b>2030 목표<sup>3)</sup> 수립</b>		<b>인적자본 다양성 증대</b>   여성관리직군 1.0%p↑ 직책자내 현채인 2.7%p↑		<b>공급망</b>  농가 지속가능성 향상을 위한   <b>STP* 구축 및 실행</b> <small>* Sustainable Tobacco Program</small>		<b>주요 파트너사</b>   <b>환경경영체계<sup>5)</sup> 구축 지원</b>		<b>지역사회</b>  Value Chain 기여 지역사회 공헌   <b>30억 원</b> 목표 대비 14억 원 초과 달성 <sup>4)</sup>		<b>지역사회공헌 Impact</b>   <b>874억 원</b>	
	<b>ESG 기회 창출 및 리스크 관리</b>				<b>컴플라이언스 기준 고도화</b>							
<b>글로벌 성장 동력 가속화를 위한 CoE 확산</b>  				<b>전사 리스크 통합 관리 체계 구축 추진</b>  				<b>이사회 독립성 및 다양성 정책 제정</b>  		<b>반부패 및 뇌물수수 방지 정책 제정</b>  		<b>KT&amp;G 그룹 윤리헌장 내재화 활동 추진</b>  

<sup>1)</sup> 국내 및 해외 사업장 기준  
<sup>2)</sup> Baseline 2020년 기준

<sup>3)</sup> 2030년 국내 및 해외사업장 여성 임직원 비율 20%, 여성 관리직군 비율 15%, 경영진 및 직책자내 현채인 비율 30%  
<sup>4)</sup> 2025년 목표 대비

<sup>5)</sup> 중소기업 대상 온실가스 인벤토리 구축 및 에너지 진단 실행 100% 지원

# 대외 평가 및 수상

## 대외 평가

<p><b>글로벌 ESG 평가</b></p> <p>* 2022년~2023년 6월 결과</p>	<p><b>MSCI</b></p> <p><b>AA</b></p> <p>섹터 최고등급</p>	<p><b>SUSTAINALYTICS</b></p> <p><b>10%</b></p> <p>산업 내 상위</p>	<p>Member of <b>Dow Jones Sustainability Indices</b></p> <p>Powered by the S&amp;P Global CSA</p> <p><b>75점</b></p> <p>Korea 지수 편입</p>
	<p><b>CDP</b></p> <p>Climate Change</p> <p><b>A-</b></p> <p>Leadership 편입</p>	<p>Water</p> <p><b>A-</b></p> <p>Leadership 편입</p>	<p>Supplier Engagement Rating</p> <p><b>A</b></p> <p>Leadership 편입</p>
	<p><b>한국ESG기준원</b></p> <p><b>A</b></p> <p>12년연속 A등급 이상 획득</p>	<p><b>SUSTINVEST</b></p> <p><b>AA</b></p> <p>'전체등급' 기준</p>	<p><b>KR-ESG</b></p> <p>한국 ESG 연구소</p> <p><b>A+</b></p> <p>최고등급: S</p>
<p><b>국내 ESG 평가</b></p> <p>* 2022년 결과</p>	<p><b>NICE신용평가</b></p> <p><b>AAA</b></p>	<p><b>한국신용평가</b></p> <p><b>AAA</b></p>	<p><b>KR 한국기업평가</b></p> <p><b>AAA</b></p>
<p><b>기업 신용평가</b></p> <p>* 2023년 기준</p>	<p><b>NICE신용평가</b></p> <p><b>AAA</b></p>	<p><b>한국신용평가</b></p> <p><b>AAA</b></p>	<p><b>KR 한국기업평가</b></p> <p><b>AAA</b></p>

## 대외 수상

- 

2022년 지속가능경영 유공  
**정부 포상**  
(국무총리 표창, 종합 ESG 부문)
- 

CDP 2022년 기후변화 대응/수자원 관리  
**Korea Awards**
- 

조선비즈 2022년 ESG 종합 부분  
**대상 수상**
- 

ESG Korea Awards 2023년 제4회 ESG 사회분야  
**대상 수상**
- 

2022년 고용노동부 일자리 창출 유공  
**대통령 표창 수상**
- 

2022년 중소벤처기업부 동반성장 유공  
**장관 표창 수상**

# KT&G BUSINESS



## 담배



- KT&G: 담배 제조와 판매

담배사업의 균형 잡힌 비즈니스 포트폴리오와 적극적인 정도경영·윤리경영으로 기업가치를 향상하고 글로벌 초우량 기업으로 도약하고 있습니다.



- 태아산업: 판상엽 제조와 판매

담배제품에 사용되는 판상엽을 제조하는 국내 유일의 기업으로 국내뿐 아니라 수출을 통해 사업을 확장하고 있습니다.

## 건강기능·생활



- KGC인삼공사: 건강기능식품 제조와 판매

자랑스러운 문화유산인 고려인삼의 전통을 계승하고 있는 홍삼중주기업으로서, 보다 건강하고 더욱 행복한 내일을 만드는 '글로벌 종합건강기업'으로 도약하고 있습니다.



- KGC예본: 한약재 원료 가공 및 제품 제공

안전하고 신뢰할 수 있는 고품질 천연물 소재 및 제품의 공급을 통해 인류의 삶과 건강 증진에 기여하는 천연물 헬스케어 기업입니다.



- KGC라이프엔진: 건강기능식품, 화장품 및 관련 상품 제조와 판매

건강기능식품과 화장품 등의 디지털 방문판매, B2B 기업체 특판 및 온라인 유통을 전문으로 하는 Beauty & Health 유통플랫폼 회사로서 전통과 신뢰, 기술력을 바탕으로 풍요로운 내일을 열어갑니다.



- 코스모코스: 화장품 및 관련상품 제조와 판매

30여 년의 노하우와 기술력으로 트렌디한 상품과 지속적인 연구개발을 통해 최상의 솔루션을 제공하며, 나아가 새로운 아름다움의 가치를 창조하는 글로벌 뷰티기업이 되기 위해 노력하고 있습니다.

## 제약·바이오



- 영진약품: 의약품 제조와 판매

우수한 의약품을 통해 고객과 환자들의 삶을 개선하는 '생명을 위한 의약'을 목표로, 전문의약품 및 일반의약품의 국내 사업을 기반으로 고품질의 항생제 의약품을 제조·수출하며 글로벌 기업으로 도약하고 있습니다.

## 부동산



- KT&G: 부동산 개발·운영 및 호텔사업

KT&G가 보유한 부지를 활용해 펼치는 부동산 개발·운영 사업, 상상스튜디오 호텔사업 등을 추진하며 회사의 성장을 위한 수익을 창출하고 사회의 발전을 위한 더 나은 인프라를 지어갑니다.

**국내담배사업**

매출 비중  
\*연결 기준



28.4%

국내담배 매출액(연결 기준)



1조 6,593억원

시장점유율



65.4%

판매량



411억 개비

# Reinforcing market leadership

## 주요 사업 소개

국내담배사업 부문은 냄새저감·저자극 및 초슬림 제품의 지속적인 성장을 통해 견고한 성장세를 유지하고 있습니다. 2022년 궤련 담배 판매량은 총 411억 개비이며, 국내 궤련 담배 점유율은 전년 64.6% 대비 0.8%p 증가한 65.4%를 달성하여 2015년 이후 8년 연속 상승 추세를 이어갔습니다. 냄새저감 제품군 점유율은 2021년 5.1% 대비 1.0%p 상승한 6.1%를 달성하였고, 자사 독점 타입인 마이크로 슬림을 포함한 초슬림 제품군의 점유율도 연간 1.3%p 상승한 38.1%를 기록하며 괄목할 만한 성장을 이루었습니다.

## 향후 비즈니스 전략

국내담배사업은 제품 품질 제고 및 소비자 니즈를 충족시키는 기능 개발을 통해 지속적인 사업 경쟁력 강화에 주력하고 있습니다. 더불어 저자극 트렌드에 기반한 차별화 신제품에 집중 투자하여 국내 No.1 담배 사업자로서의 입지를 더욱 공고히 하고자 합니다.



국내담배사업은 지속적인 혁신을 바탕으로 압도적인 리더십을 발휘하고 있습니다.

KT&G의 연간 시장 점유율은 2015년부터 8년 연속 상승 중으로, 전 세계 시장 개방국 중 시장 점유율 60% 이상을 유지하는 기업은 KT&G가 유일합니다. 이는 고도화된 고객의 니즈를 충족시키며 차별화된 가치를 전달하기 위해 끊임없이 변화를 추구했기 때문입니다. 마케팅은 가치를 교환하는 장을 창출하는 활동이며, 그 중심에는 항상 고객분들이 계십니다. 앞으로도 트렌드와 니즈에 기반한 마케팅 혁신을 통해 고객 만족을 극대화하겠으며, 이를 통해 확보한 지속가능한 경쟁 우위를 바탕으로 Global Top-Tier 비전의 조기 달성을 이끌겠습니다.

박성식  
마케팅 본부장



NGP사업

매출 비중

\*연결 기준



매출액(연결 기준)



8,762 억원

스틱 판매수량



107 억 개비

NGP SKU



24종

# Reaching new heights

## 주요 사업 소개

NGP사업 부문은 2017년 궤련형 전자담배 릴 솔리드를 국내시장에 선보인 것을 시작으로, 2018년에는 KT&G만의 첫 번째 독자 플랫폼인 릴 하이브리드를, 2022년에는 두 번째 독자 플랫폼인 릴 에이블을 출시하였습니다. 지속적인 혁신을 통해 릴 솔리드는 1세대 이후 플러스, 미니, 2세대를, 릴 하이브리드는 1세대 이후 2세대와 Ez 모델로 진화·변화하였습니다. 기술적 발전과 더불어 스와로브스키, 테일러메이드, 볼빅, 수향 등 다양한 브랜드와의 콜라보레이션을 통해 브랜드 가치 또한 강화하고 있습니다. 이러한 혁신의 결과로 KT&G는 국내 NGP(Next Generation Products) 시장에서 출시 초년 점유율 2%에서 2022년에는 47.5%까지 성장하면서 글로벌 Top Player들을 제치고 시장 리더의 위치를 공고히 하고 있습니다. 릴은 국내 시장을 넘어 글로벌 시장에서도 주목을 받고 있습니다. 2020년 세계 1위 담배 회사인 필립모리스 인터내셔널(PMI)과 전략적 제휴를 맺고 글로벌 시장 진출을 본격화하였으며, 2023년에는 15년 장기 파트너십을 새롭게 체결하며 Global Top-Tier로 도약하기 위한 발판을 마련하였습니다.

## 향후 비즈니스 전략

글로벌 담배회사들의 적극적 시장 진입과 흡연자들의 Less Smell & Modified Risk 제품에 대한 니즈 확대에 따라 NGP 시장은 연평균 15%에 달하는 높은 성장세를 이어갈 것으로 전망됩니다. 미래 담배산업의 핵심인 NGP 시장에서 KT&G는 ‘2025년 Global Top-Tier 도약’이라는 비전 아래, 국내 NGP 시장 점유율 60% 초과, 해외 NGP 시장 50개국 이상 진출이라는 목표를 수립하였습니다. NGP 사업부문은 현재 운영 중인 플랫폼의 지속적 개선과 더불어 과학적 개발역량 강화 및 원천기술 확보를 통해 흡연자의 미 충족 니즈를 만족시킬 수 있는 혁신 플랫폼을 제공할 수 있도록 끊임없이 도전하겠습니다.

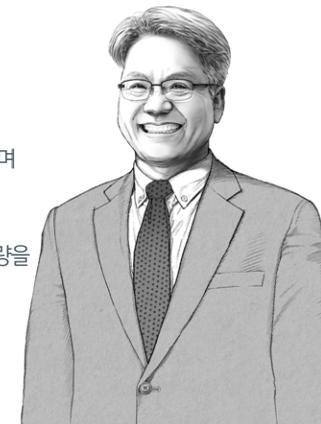


## 혁신이란 ‘어떻게 소비자 편의성을 높일 것인가’에 대한 고민에서부터 시작됩니다.

2017년 릴이 첫 선을 보인 이후, KT&G의 NGP 사업은 지속적인 신규 모델 출시 및 플랫폼 고도화를 추진하며 혁신을 이어오고 있습니다. 이러한 혁신은 소비자들의 선택으로 증명되고 있습니다. 2022년 KT&G는 국내 NGP 시장 점유율 1위를 달성하였으며, 12월에 출시된 KT&G의 두 번째 독자 플랫폼인 릴 에이블은 빠른 성장세를 보이고 있습니다. KT&G NGP사업 부문은 앞으로도 멈춤 없는 혁신을 기반으로 제품 개발역량을 강화함으로써 성인 흡연자에게 보다 나은 선택을 제공하고자 합니다. 아울러 적극적인 글로벌 시장 공략과 성공적인 비즈니스 모델 구축을 통해 2025년 ‘Global Top-Tier NGP Player’로 도약하겠습니다.

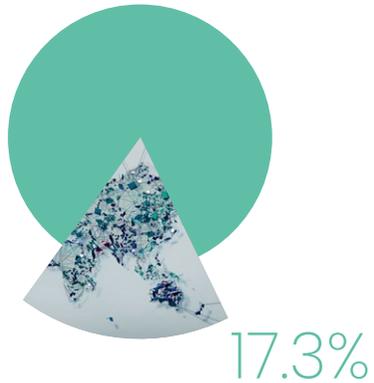
임왕섭

NGP 사업본부장



해외담배사업

매출 비중  
\*연결 기준



매출액(연결 기준)



1조 102억원

매출 수량(연결 기준)



494억 개비  
(수출+해외법인)

담배 수출 국가 수



126개국(누적)

해외법인 매출수량 비중 및 수출 브랜드 수

33.8%, 642 SKU

# Expanding market presence

## 주요 사업 소개

해외담배사업 부문은 수익성과 성장성의 동반성장을 목표로 하는 사업전략을 기반으로 Global Top-Tier로 도약하기 위해 노력하고 있습니다. 수출사업은 국가별 규제 환경 하에서 공격적인 마케팅 전략을 통해 유통망 다각화와 시장 단계별로 세분화된 사업 관리를 추진하여 2022년 기준 126개국(누적)에 제품을 수출하고 있습니다. 해외법인사업은 급변하는 사업환경에도 불구하고 현장 중심의 영업전략과 조직운영 고도화에 전사적 역량을 집중하였고, 이에 힘입어 2022년 167억 개비의 판매량을 달성하였습니다. 특히 인도네시아 법인은 현지 맞춤형 마케팅 강화와 신제품의 성공적 시장 안착을 통해 2021년 대비 75%의 매출 성장을 달성하였습니다.

## 향후 비즈니스 전략

시장 특성에 맞는 신제품을 지속 투입하여 시장점유율 확대를 추진함과 동시에 해외법인과 같은 직접 사업 모델을 확대하여 장기적인 사업 성장의 기틀을 마련할 예정입니다. 이를 위해 데이터를 기반으로 한 시장 분석을 체계화하고 현지 인력을 확대하여 시장 맞춤형 사업 관리를 강화하고 있습니다. 또한 전사적인 CoE 체제를 기반으로 마케팅, 재무, 제조 등 유관부서와 밀접한 협업체계를 구축하여 견고한 성과 달성을 도모하고 있으며, 이와 함께 직접 사업 강화 등 신속한 사업 포트폴리오 다변화를 준비하고 있습니다.



KT&G는 적극적인 글로벌 사업 확대 전략을 통해 Global Top-Tier로 나아가고 있습니다.

중동, 중남미, 아프리카 권역의 시장 활성화를 지속적으로 추진하여 수익성 향상을 이루고 있으며, CIS 권역 내 카자흐스탄 법인을 신규 설립하여 장기적인 성장 기반을 구축하였습니다. 또한 인도네시아와 러시아 해외법인은 시장 관리 강화를 위한 조직 확대와 CoE를 통한 전사적 운영 고도화를 기반으로 성장성을 제고하고 효율성을 증진하는 Two-Track 성과를 창출하였습니다. 앞으로도 KT&G 해외담배사업 부문은 다양한 니즈를 충족하는 우수한 제품을 전 세계 소비자에게 제공하는 본연의 역할에 충실하여 대한민국 대표 담배기업의 위상을 증진하는데 최선을 다하겠습니다.

조재영  
글로벌 본부장



## 건강기능식품사업

### 매출 비중

\*연결 기준



23.7%

### 매출액(연결 기준)



1조 3,889억원

### 지식재산권



특허권 289건  
상표권 7,557건

### 수삼 경작 계약



경작인 수 1,557명

# Opening a new chapter

## 주요 사업 소개

KGC인삼공사 매출은 국내부문과 해외부문으로 구분되며, 판매되는 제형은 크게 홍삼 원형(뿌리)과 홍삼제품, 건기식과 화장품 등으로 분류됩니다. 국내부문은 '정관장' 브랜드를 중심으로 온라인 유통망 확장 및 오프라인 경쟁력 강화를 기반으로 수요를 확장하고 있으며, 지속적인 신제품 개발을 추진하며 고객지향적 마케팅 활동을 펼치고 있습니다. 2022년 말 기준, 국내부문 매출 비중은 KGC인삼공사 전체 매출의 79.5%로서, 이 중 가맹점, 백화점, 대형마트 등 주요 오프라인 채널에서의 매출이 약 66%를 차지하고 있습니다. 해외부문의 경우 주력시장(중화권) 중심의 마케팅 활동 강화와 함께 미국, 일본, 동남아시아 등에서 추진 중인 제품 중심의 시장 개척을 통해 지속적인 성장세를 유지하고 있습니다. 특히 현지 고객 중심의 제품 개발 및 마케팅을 통해 글로벌 시장에서도 인지도를 꾸준히 높여가고 있습니다.

## 향후 비즈니스 전략

KGC인삼공사는 글로벌 종합 건강기업으로 도약하기 위해 주력시장인 중화권을 중심으로 한 마케팅 강화와 더불어, 미국·일본·동남아시아 등 신규시장 확대를 추진하며 글로벌 경영을 본격화할 계획입니다. 또한 국내에서도 고객 중심의 마케팅 전략을 펼침으로써 온·오프라인 판매채널 모두를 공략하는 사업모델을 기반으로 유통채널을 확충하여 건강기능식품 시장을 선도해 나가고자 합니다.



KGC인삼공사는 국내를 넘어 세계 시장으로, 홍삼을 넘어 종합 건강기능식품으로 새로운 역사를 쓰고 있습니다.

대한민국의 홍삼 중주기업으로서 쌓아 온 계약재배 및 품질관리 시스템을 통해 제품의 품질과 안전성을 확보하고 있으며, 지속적인 R&D 투자를 통해 인삼을 비롯한 주요 소재에 대한 과학적 가치를 제고하여 다양한 고객의 니즈를 충족하기 위해 힘쓰고 있습니다. 또한, 고객과 시대의 요구에 발맞추기 위해 홍삼 외 건강식품 소재의 다양화, 건강한 아름다움을 위한 뷰티 사업, 트렌드를 반영한 e-비즈니스 강화, 글로벌 사업 확장 등 끊임없는 변화와 혁신을 통해 '글로벌 종합 Health & Beauty 기업'으로 도약하고 있습니다. 아울러 다양한 사회공헌 활동으로 사회에 기여하는 기업이 되기 위해 노력하고 있습니다. 앞으로도 KGC인삼공사는 전 세계인의 '건강과 행복'이라는 아름다운 가치를 전하기 위해 고객의 목소리에 귀 기울이고 새로운 길을 개척하며 바른 길로 나아가겠습니다.

### 허철호

KGC인삼공사 사장



**부동산사업**

매출 비중

\*연결 기준



10.4%

매출액(연결 기준)



6,073억원

# Creating greater synergy

## 주요 사업 소개

KT&G는 담배사업을 기반으로 하는 자금 여력과 개발 가능한 유휴부지를 바탕으로 지속적인 수익 창출이 가능한 부동산 사업에서 성장의 기회를 꾸준히 모색하고 있습니다. 2002년 동대문상가 분양사업을 시작으로, 전주·대전·안동·대구 주택 분양사업, 미근동, 대치동 오피스 등 다수의 유휴부지 가치 증대 노하우를 바탕으로 남대문 호텔 개발사업, 세종 복합개발사업, 수원 개발사업을 추진하였습니다. 또한, 오피스, 임대주택, 호텔 등 전국에 주요 12개 자산을 효율적으로 운영하며 안정적인 성장을 시현하고 있습니다.

## 향후 비즈니스 전략

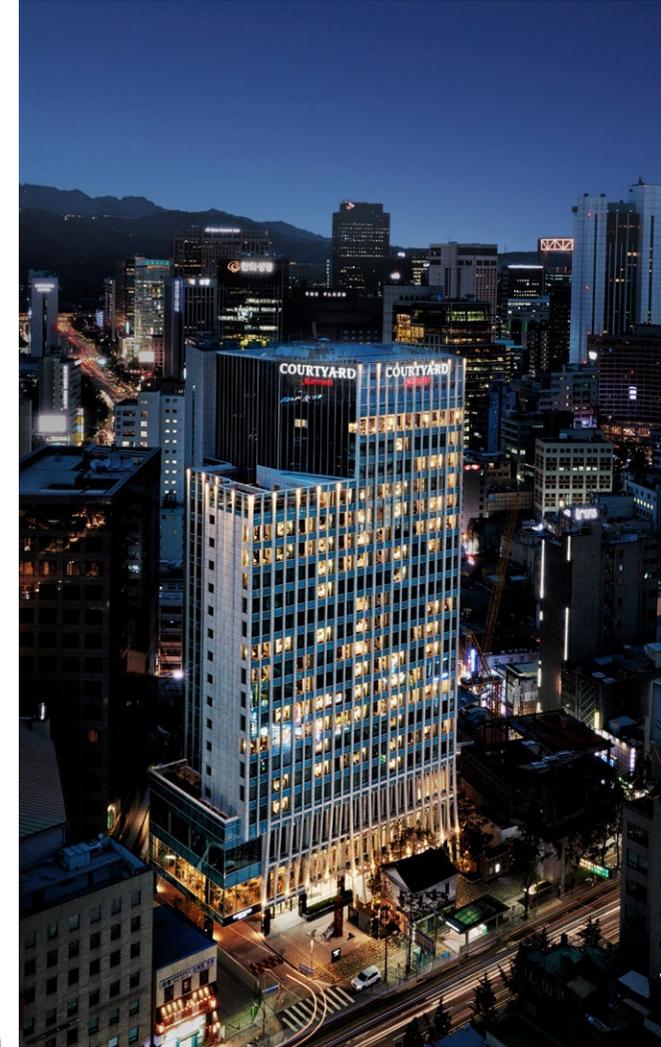
최근 부동산 시장 변동성 확대 및 위험요인 증가에 따라, '사업의 균형적 배치 운영으로 중장기 성장 동력 확보', '상품 포트폴리오 및 구도 다각화를 통한 지속가능한 사업영위', '임대자산 운영 안정화로 성장기반 연속성 구축'의 3대 전략을 중심으로 사업을 추진하고 있습니다. 개발사업은 다수의 신규 개발사업을 통해 중단기적 성장 동력을 확보함과 동시에, 중장기적으로 대규모 복합개발사업 추가 확보를 통해 개발사업 전체의 균형적 배치를 도모할 것입니다. 아울러, 사회·인구 변화 및 시장 트렌드 연구에 기반한 주거·상가·오피스·지식산업센터·시니어타운·리테일 등 부동산 전 분야에 걸친 수익모델 구축을 적극 추진하고 있습니다. 또한, 12개 주요자산 운영 및 관리에 있어서는 효율적인 시설투자를 통해 자산가치 제고 및 임차인 만족도 향상을 이룸으로써 안정적 성장기반을 확보해 나가겠습니다. 마지막으로 글로벌 ESG 트렌드 및 관련 법규를 준수하여 부동산 ESG 경영을 강화하겠습니다. 제로에너지 건축, 중대산업재해 예방, 재생에너지 도입·확대 등 중요 핵심 과제를 선정하고, 선제적으로 대응전략을 수립하여 시행함으로써 기업의 사회적 책임을 다하기 위해 노력하겠습니다.



## 부동산사업의 지속적 성장기반 구축과 회사 목적사업과 연계한 시너지 창출에 주력합니다.

이를 위해 안정적으로 수익을 창출할 수 있는 운영(임대) 사업을 내실화하는 한편, 개발사업의 균형적인 포트폴리오를 바탕으로 시장환경 변화를 고려한 대단위 부지 공모, 입찰 및 구조화 사업에 적극적으로 진출하겠습니다. 또한, 사업구조 다각화를 통한 신규 부지 확보와 다양한 상품군 개발을 적극 추진하며 지속 성장의 기반을 조성해 나가겠습니다. 뿐만 아니라 부동산 산업의 환경 변화, 산업안전 관련 관심 및 사회적 기준에 부합할 수 있도록 제로에너지 건축 등 부동산 ESG 경영을 선제적으로 도입하여 지속가능한 성장을 이루고자 최선의 노력을 기울이겠습니다.

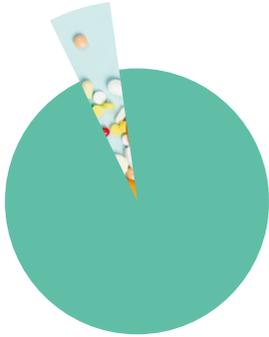
박광일  
부동산사업본부장



**제약사업**

매출 비중

\*연결 기준



3.6%

매출액(연결 기준)



2,180 억원

신제품 허가 및 발매



16개 품목

주요 인증



ISO 37001

# Building growth momentum

**주요 사업 소개**

제약산업은 노인 인구의 증가, 인구 고령화에 따른 만성질환, 소득수준 증가로 인한 QOL(Quality of Life) 의약품 수요의 증가로 꾸준한 성장세를 유지하고 있습니다. 영진약품은 KT&G 그룹의 바이오·제약 사업부문에서 중추적 역할을 수행하고 있으며, 우수한 의약품 생산 및 연구개발 능력을 바탕으로 수출을 확대하여 글로벌 제약사로 성장해 나가고 있습니다. 2022년에는 코로나19 영향으로 인한 호흡기계 품목의 매출 증가와 하모닐란 등 대형 품목 및 파이브로 등 주요 경구제 매출 회복을 통해 전년 대비 매출이 성장하였습니다. 글로벌 사업은 일본 주요 거래처의 세파 항생제 완제 및 원료 수출이 확대되면서 엔화 환율 약세에도 불구하고 전년 수준의 매출을 달성하였습니다. 또한, 적극적인 R&D 투자를 통해 혁신신약 및 개량신약 개발을 확대하여 지속적인 성장 동력을 확보하였습니다. 뿐만 아니라 영진약품은 자체적인 자율준수프로그램의 채택과 ISO 37001(부패경영시스템) 인증 획득을 추진하며 윤리경영을 선도하고 있습니다. 특히 2022년에는 ISO 14001(환경경영시스템)과 ISO 45001(안전보건경영시스템) 인증을 추가 획득하며 ESG 경영 고도화를 추진하였고, 그 결과 서스틴베스트로부터 전체 'A' 등급, 한국ESG기준원에서는 'B+' 등급을 획득하는 성과를 거두었습니다.

**향후 비즈니스 전략**

영진약품은 수익성 개선을 통한 흑자경영에 초점을 맞추고자 합니다. 국내사업 부문은 자사 제품의 비중 확대 및 만성질환 중심의 사업 성장에 집중할 것이고, 해외사업 부문은 기존 거래처의 매출 증대를 바탕으로 신규 수출 사업을 실현해 중장기 성장 동력을 확보할 것입니다. R&D 부문은 개발 중인 신제품의 발매 일정을 철저히 준수하고, 만성질환군 신제품 발굴을 위해 단기·중기·장기 개발 계획을 체계적으로 수립하여 추진해 나갈 계획입니다. 또한 생산 부문은 우수한 GMP 시설을 통한 고품질 역량 및 생산 효율화를 기반으로 글로벌 생산기지로서의 경쟁력을 확보할 것입니다.



영진약품은 국내 영업, 수탁사업 및 글로벌 수출을 통해 꾸준히 성장해 나가고 있습니다.

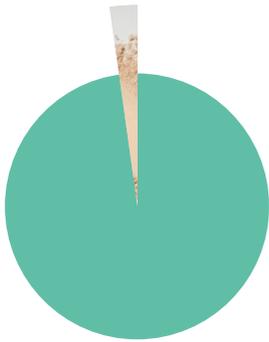
국내 자사 제품 비중 확대 및 만성질환 중심 사업 성장, 해외 기존 거래처 매출 증대를 바탕으로 신규 수출 사업 개척, 오픈 이노베이션을 통한 R&D 역량 강화, 우수한 품질 및 생산성 향상을 통해 경쟁력 확보를 추진해 나갈 것입니다. 또한, 지속적인 ESG 경영 고도화를 추진하여 국내 및 Global Top-Tier 제약기업으로 도약할 것입니다.

이기수  
영진약품 대표이사



화장품 사업

매출 비중  
\*연결 기준



1.1%

매출액(연결 기준)



634억원

주요 인증

ISO 9001(품질경영시스템)

신규 거래처 발굴



31개

# Taking on new challenges

## 주요 사업 소개

화장품 산업은 기초과학과 응용기술이 종합적으로 적용되는 산업으로, 세계 경제 불황과 코로나19로 인한 어려움 속에서도 국내 화장품 산업은 꾸준히 성장을 이어가고 있습니다. 국내 대기업과 다국적 화장품 기업들이 새로운 소비 트렌드에 맞춰 치열하게 경쟁하고 있으며, 이러한 환경 속에서 코스모코스는 ODM과 브랜드 사업을 주력사업으로 영위하며 경쟁력을 강화하고 있습니다. 2022년 ODM 사업은 매출 460억 원을 달성하며 전년 대비 38%의 비약적인 성장을 이루었으며, 국내외 우량 거래처를 핵심 파트너로 육성하며 입지를 공고히 하였습니다. 브랜드 사업은 기존 주력 브랜드인 꽃을든남자, 다나한 외에도 글로벌 트렌드에 걸맞은 더마 클린 뷰티 및 제로 웨이스트 브랜드를 론칭하여 포트폴리오를 강화하였습니다.

## 향후 비즈니스 전략

코스모코스는 기반기술 강화 및 지속적인 인벤토리 개발을 통해 제품 포트폴리오 다각화와 경쟁우위 요소 발굴을 추진함으로써 고객과의 접점을 강화하고 미래 성장동력을 확보해 나갈 것입니다. 이와 연계하여 자동화 시스템 확대 및 생산역량 기술 확보를 통해 원가 경쟁력을 높이고, 글로벌 인증(미국 FDA OTC, CPNP 등) 및 관리 시스템을 구축하여 글로벌 비즈니스 경쟁력을 갖추어 나갈 계획입니다. 그 일환으로 스킨케어, 헤어바디, 메이크업, SUN 등 다양한 카테고리에서 R&D 경쟁력을 확보하여 ODM 사업 기반의 '글로벌 뷰티 솔루션 기업'으로 성장하겠습니다. 아울러 신소재, 신제형의 맞춤형 제안을 통해 글로벌 시장을 적극 공략하겠습니다.



글로벌 뷰티 솔루션 기업으로 도약할 수 있도록 적극적인 변화와 혁신을 지속해 나가겠습니다.

코스모코스는 급변하는 외부 환경에도 불구하고 ODM 사업 매출이 전년 대비 38% 증가하는 등 견고한 성장을 이루었습니다. 지속가능한 사업 성장을 목표로 사업 포트폴리오 재정립 및 경영 효율화, 수익 구조 개선에 전사 역량을 집중하고 있으며, 특히 ODM 사업 포트폴리오 강화에 주력하고자 합니다. 또한 R&D 역량과 제조 노하우를 바탕으로 공격적인 글로벌 사업 전개 및 신규 파트너사 발굴, 글로벌 Big 브랜드 유치 등을 추진하며 새로운 성장기회를 모색하고 있습니다.

이정훈  
코스모코스 대표이사



# KT&G VISION

2023년 1월, KT&G는 ‘글로벌 톱티어(Top-Tier) 기업’으로의 도약을 위한 그룹 목표와 청사진을 담은 ‘2027 KT&G 비전’을 공개했습니다. KT&G 그룹은 핵심 사업의 글로벌 성장을 강력하게 추진하며 양적·질적 성장을 이루었습니다. 그러나 이에 안주하지 않고 더 높은 미래성장 잠재력을 발휘할 수 있도록, 아울러 글로벌 메가 트렌드로 자리잡은 ESG 경영에 능동적으로 대처하기 위해 그룹의 중장기 비전 및 성장전략을 수립하고 이를 공표함으로써 새로운 성장을 향한 K&G의 확고한 의지를 밝혔습니다.

새로운 비전과 성장전략에 따라 KT&G 그룹은 NGP(Next Generation Products), 건기식(건강기능식품), 글로벌 CC(궐련담배)를 3대 핵심사업으로 그룹의 역량을 집중하고자 합니다. 아울러 목표를 실행하는 과정에서 ‘Global, ESG, Core 확장’을 키워드로 삼아, 긍정적 임팩트를 창출하는 사업 육성에 주력하고, 핵심사업의 글로벌 확장에 속도를 높이며 지속가능한 성장을 이루겠습니다. 또한 핵심 역량의 기반을 확장하고 이를 사업영역 확대에 이끌어 냄으로써 글로벌 톱티어 기업의 지위를 견고히 하겠습니다.

## 2027 New Vision



<sup>1)</sup> 전통형 궐련담배(Conventional Cigarettes)

<sup>2)</sup> 부동산 사업 제외

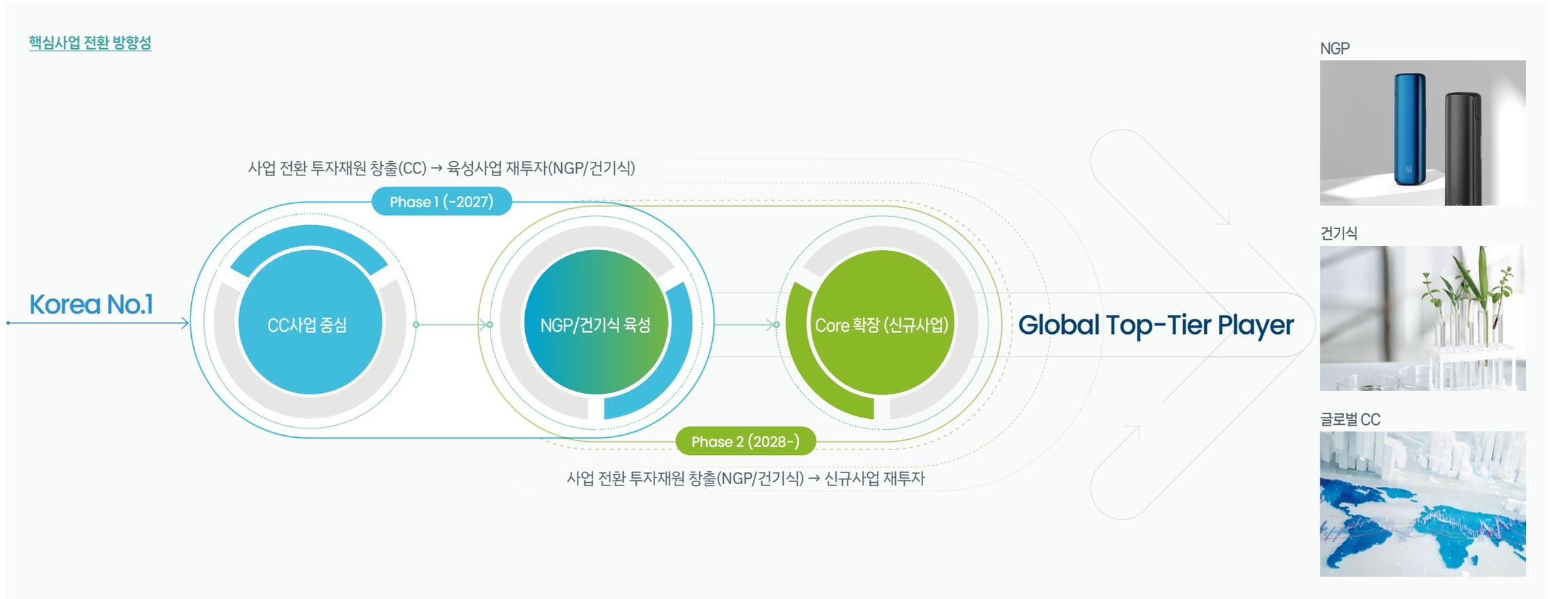
# KT&G VISION

## Business Transformation 방향성

KT&G 그룹의 새로운 비전은 시장과 미래에 대한 철저한 분석과 KT&G와 함께 하는 다양한 이해관계자의 인사이트를 기반으로 구축되었습니다. KT&G는 2022년 상반기부터 그룹의 미래지향적 사업포트폴리오 구축 및 실행전략, 그리고 기업가치 제고를 위한 자본배분전략에 초점을 두고 중장기 비전 및 성장전략 수립을 위한 프로젝트에 착수하였으며, 이사회는 물론 경영진, 노조 등 KT&G 구성원과 자본시장 관계자 등 다양한 이해관계자들에 대한 심층적인 인터뷰를 기초로 도전적인 목표와 구체적인 실행전략 수립을 진행하였습니다.

KT&G 그룹은 NGP(Next Generation Products) 시장이 급격히 성장하고 글로벌 건기식 시장이 지속적인 성장세를 유지하고 있는 현 시점을 KT&G가 진정한 Global Top-Tier 기업으로 도약하기 위한 절호의 기회이자 구조적 전환기로 인식하고 있습니다. 따라서 사업 포트폴리오를 미래 지향적으로 전환함으로써 성장의 기회를 포착하고자 하며, 주력사업 육성을 통해 창출한 재원을 새로운 사업에 재투자하는 선순환 구조를 ‘KT&G Business Transformation’의 방향으로 삼아 Global Top-tier 기업으로 도약하고자 합니다.

### KT&G Business Transformation



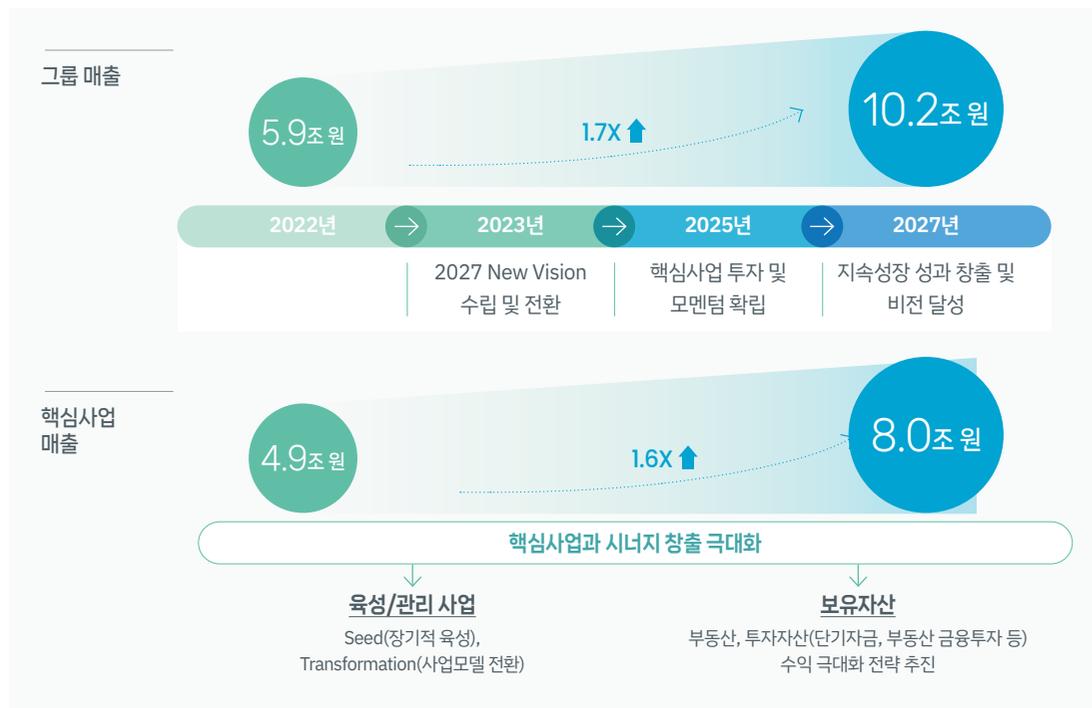
# KT&G VISION

## 중장기 사업 목표

KT&G 그룹은 새로운 비전 달성을 위해 NGP(Next Generation Products) 사업의 글로벌 확장을 최우선 순위로 두고 혁신제품 개발역량 확보 및 글로벌 생산능력 확충에 주력할 것입니다. 국내에서 독보적 경쟁력과 시장 지배력을 보유하고 있는 건기식 사업의 경우 글로벌 진출을 더욱 공격적으로 추진하여 그룹의 핵심 성장동력으로 육성하고자 하며, 건기식·제약·화장품 사업 간 새로운 기회도 적극 모색할 것입니다.

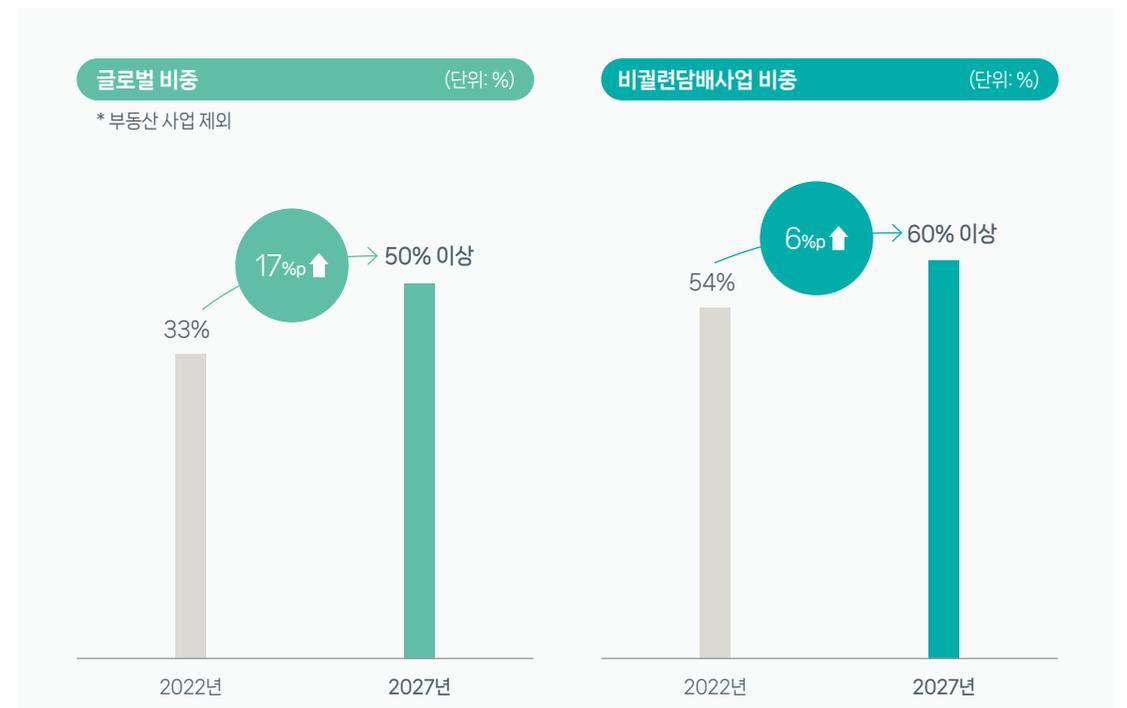
KT&G 그룹은 5년간 핵심 사업분야에 대한 성장투자를 기반으로 2027년 10조 원대의 매출을 달성하고, 사업의 질적 성장을 통해 글로벌 사업의 매출 비중을 50%로 끌어 올림으로써 진정한 Global Top-Tier 기업의 비전을 이루고자 합니다. 아울러 글로벌 시장에서의 기회를 빠르게 포착하고 공격적인 투자와 혁신으로 NGP, 건기식 등 전통 궤연을 제외한 사업의 비중을 60% 이상으로 높일 것입니다.

### 중장기 사업추진 로드맵



핵심사업의 글로벌 성장 가속화를 통해 확보한 자원은 신사업에 재투자될 것이며, 장기적 관점에서 신사업은 다음 두 가지 방향으로 추진될 것입니다. 첫째, 그룹 중장기 목표 달성 및 업의 본질적 경쟁력 강화 차원에서 핵심사업을 Scale-up할 수 있는 분야에 투자하겠습니다. 둘째, 그룹의 핵심역량을 활용해 진출 가능한 미래 유망산업 중 기존 사업과의 연관성 및 시너지 창출이 가능한 분야를 선점해 그룹의 지속가능한 성장을 이끌 신성장동력으로 육성할 것입니다. 이러한 전략은 단계적 투자를 통해 사업 시너지, 투자 효과성, 리스크 요인 등을 검증하며 안정적으로 내실 있게 진행될 계획입니다.

### 그룹 사업 포트폴리오 재편



# KT&G VISION

## New Vision과 지속가능경영 가치 통합 접근

Global Top-Tier로 나아가기 위한 KT&G의 미래지향적 포트폴리오 구축 계획은 소비자에게 보다 나은 선택을 제공하는 NGP(Next Generation Products) 사업과 건기식 기반의 Wellness 가치를 성장 기회로 포착하고자 하는 지속가능성에 기반하고 있습니다. KT&G 그룹은 핵심성장사업의 기반 투자 및 사업 역량 확장을 통해 기업의 성장을 유지하고, 중장기 관점 지속가능성에 기여하는 사업 구조 혁신에 향후 그룹의 역량과 자원을 집중하고자 합니다.

또한 글로벌 성장의 기반이 될 ESG 경쟁력 강화를 위해 그룹 차원의 지속가능경영 목표를 수립하고 실행력을 높여나가고 있습니다. KT&G는 기업가치에 영향을 미칠 수 있는 ESG 영역을 명확히 인식하고, 미래 지향적인 그룹 비즈니스 전략 이행과 함께 혁신적인 그룹 ESG 활동에 대해서도 심도있게 고민하고 실천해나갈 것입니다.

New Vision 실행 핵심 관리지표



<sup>1)</sup> 부동산 제외    <sup>2)</sup> Korea Laboratory Accreditation Scheme(국가기술표준원 산하 한국인정기구)    <sup>3)</sup> CAPEX는 누적금액, OPEX는 당해연도 NGP 관련 판매관리비 등 반영    <sup>4)</sup> KT&G, KGC 대상    <sup>5)</sup> KT&G 국내 및 해외법인 대상, 직접 고용 기준

2022 HIGHLIGHT 1

# GLOBAL LEADERSHIP

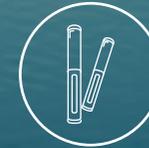
KT&G는 '바른 기업', '깨어 있는 기업', '함께하는 기업'이라는 경영이념 아래, 대한민국을 넘어 글로벌 초우량 기업으로 성장하고 있습니다. 변화와 혁신으로 국내 시장을 굳건히 지키는 한편, 핵심 사업의 글로벌 성장을 가속화하였고, 그 결과 2022년 기준 과거 5년간 매년 최고 매출기록을 경신하는 성과를 거두었습니다. 그러나 KT&G는 이에 만족하지 않고 새로운 도전을 준비합니다. 2023년 1월, KT&G는 미래 비전 선포식을 열고 '글로벌 톱 티어(Top-Tier) 기업'으로의 도약이라는 비전 추진의 청사진을 공개하였습니다. 향후 KT&G는 철저한 고민과 과감한 실행으로 목표한 바를 달성함으로써 미래를 준비하는 기업으로서 새로운 글로벌 성장 스토리를 써 나가겠습니다.

### 주요 글로벌 마일스톤



126개국

2022년 말 기준 KT&G는 전 세계 126개국에 수출하고 있습니다



약 601억 개비

2022년 KT&G 글로벌 판매량은 일반관련 494억 개비, NGP(Next Generation Products) 107억 개비, 총 601억 개비에 달합니다.



약 5,000명

2022년 KT&G의 현지 채용인 수는 4,979명으로 해외 고용창출에 기여하고 있습니다



42<sup>1)</sup>%

2022년 기준 KGC인삼공사의 세계 인삼시장 점유율은 약 42%로 소매시장 매출 1위를 차지하였습니다

<sup>1)</sup> 출처: 유로모니터 2022



**Global  
Success Story**



글로벌 시장에서 기회를 빠르게 포착하고 과감한 투자와 혁신을 추진하여 Global Top-Tier 기업으로 거듭나겠습니다.



**방경만**  
KT&G 수석 부사장



해외 시장은 계속 성장할 것으로 보입니다. KT&G는 이에 맞춰 국내 사업과 해외 사업을 나누던 개념을 넘어 하나의 글로벌 기업으로 바뀌고 있고, 신사업 발굴과 신시장 개척에 속도를 높이고 있습니다. 특히 2023년에는 NGP(Next Generation Products) 및 그룹 중장기 미래 성장전략을 수립하였고, 장기적 관점에서의 성장 투자와 글로벌 시장 확대에 대한 과감한 포부를 밝혔습니다. 사업의 질적 성장을 통해 글로벌 사업 매출 비중을 50%, 전통 궤련을 제외한 NGP(Next Generation Products) 및 건강기능식품 등 신성장동력 매출 비중을 60% 이상으로 끌어 올리겠다는 목표를 세웠고, 특히 급격히 성장하는 NGP 사업의 글로벌 확장을 최우선으로 더욱 고도화된 혁신기술 역량 확보와 글로벌 생산능력 확충에 주력할 것임을 밝혔습니다. 향후 비전 달성을 목표로 글로벌 시장에서 성장 모멘텀을 이어가고자 하며, 그 과정에서 기업가치를 제고하고 높아진 KT&G의 가치가 주주를 비롯한 이해관계자 가치 향상으로 이어질 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

# NGP Global Top-Tier Player

지속적인 성장과 확장이 기대되는 NGP(Next Generation Products) 시장에서 글로벌 선도기업과의 공고한 협력관계와 글로벌 수준의 R&D 역량을 기반으로 글로벌 성장 모멘텀을 견고하게 이어 가겠습니다.



## 게임 체인저로 도약하기 위한 글로벌 비즈니스 확장

NGP(Next Generation Products, 차세대 담배)로 불리는 전자담배 사업은 KT&G에게 있어서 전통적인 담배 사업 이상의 의미를 지닙니다. KT&G의 미래 성장동력인 NGP는 디바이스와 스틱이 결합되어 소비되는 구조로 이루어져 있기 때문에 플랫폼 비즈니스라 정의할 수 있으며, 따라서 혁신적 플랫폼이 사업의 핵심 경쟁력이 됩니다.

KT&G는 2018년 '릴 하이브리드' 디바이스를 시장에 선보이며 전자담배 시장의 판도를 바꿀 새로운 강자로 부상하였습니다. 연무량을 늘리고 청소가 용이한 디바이스의 장점에 힘입어 KT&G는 국내 NGP 시장 1위로 등극하였고, 2022년 기준 국내 시장에서 스틱 47.5%의 점유율을 달성하며 견고한 성장세를 유지하고 있습니다. KT&G의 도전은 글로벌로 확장되고 있습니다. 한국을 포함하여 2020년 4개국에 불과했던 판매시장은 2021년 24개국으로 크게 성장하였으며, 2022년 기준 32개국으로 확대되었습니다.

이와 같은 NGP 성장 스토리는 앞서 강조한 혁신적 플랫폼이 있기에 가능했습니다. KT&G는 소비자가 혁신적이라고 느낄 수 있는 플랫폼만이 시장에 출시될 수 있도록 엄격한 내부 기준을 세워 출시 여부를 결정합니다. 제품 개발부터 원료 단계까지 소비자를 대상으로 제품 수용도를 조사하여 종합 만족도가 최상위 수준을 보이며, 동시에 세계보건기구, 미식품의약품, 캐나다보건부의 보고대상 성분에 대한 에어로졸 분석 결과가 자체 기준을 충족할 때 제품을 출시합니다. 이와 같이 까다로운 조건들을 통과하고 2020년 릴 하이브리드 2세대와 2021년 릴 솔리드 2세대가 소비자들과 만났으며, 2022년에는 신규 혁신 플랫폼 '릴 에이블'을 공개하며 글로벌 전자담배 시장 게임 체인저로의 부상을 준비하고 있습니다.



나아가 2023년 1월, PMI(필립모리스 인터내셔널)와 지난 2020년 맺었던 3년 계약을, 15년 파트너십으로 새롭게 맺으며 글로벌 NGP 시장 공략의 발판을 마련하였습니다. 협약에 따라 PMI가 릴의 해외 유통 및 판매를 담당하며, 2025년까지 첫 3년 동안 스틱 160억 개에 달하는 최소수량 보증을 시작으로, 매 3년마다 성과를 검토하여 수량을 다시 정할 계획입니다. 이는 릴 브랜드의 글로벌 인지도 제고로 이어져 새로운 성장기회를 창출할 것이며, 최고 수준의 NGP 제조 역량 확보도 가능할 것으로 기대하고 있습니다.

KT&G의 글로벌 도전은 여기서 멈추지 않습니다. KT&G는 지속적인 R&D 투자를 통해 과학적 역량을 확보하고 기술 혁신을 추진함으로써 시장을 선도해 나가겠습니다. 나아가 과감한 발상의 전환으로 새로운 기회의 문을 열어 NGP 시장의 진정한 Top-Tier Player로 자리매김할 것입니다.

## 2025 NGP 사업 비전 및 성장 전략



과학적 역량 기반 NGP 플랫폼을 통해 성인 흡연자 대상 더 나은 선택 제공

### STRATEGIC DIRECTIONS



혁신 플랫폼 기반의 포트폴리오 경쟁력 강화



글로벌 NGP 사업 가속화



World-class 수준의 과학적 R&D 역량 확보



**글로벌 플레이어로의 성장을 이끄는 R&D 역량 강화**

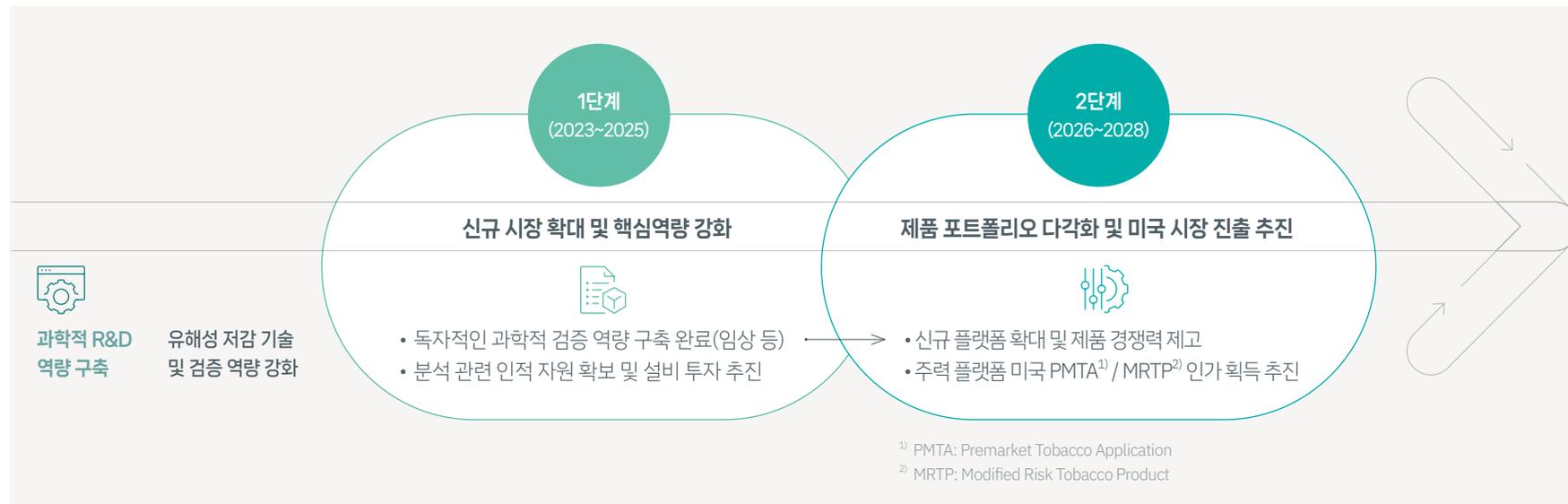
KT&G는 소비자들에게 보다 안전한 제품을 제공하기 위해 전자담배의 위해저감 연구와 투자에 부단한 노력을 기울이고 있습니다. 다양하고 차별화된 재료품과 기반기술을 연구하여 제품 포트폴리오를 지속적으로 확장하고 있으며, 미래시장을 선도하기 위한 신규 플랫폼 연구에도 주력합니다. 이처럼 KT&G는 차세대 플랫폼 핵심기술 선행 개발과 포트폴리오 다각화로 소비자의 선택권을 넓혔으며, 제품의 품질을 향상시키고 차별화 아이টে를 적용하여 국내외 소비자들의 만족도를 높였습니다.

KT&G는 NGP(Next Generation Products) 개발 인프라를 기반으로 하는 지속적인 연구를 통해 NGP 시장에서 선도적 입지를 구축해 나가고 있습니다. 아울러 연구 성과에 대해 특허권을 취득함으로써 KT&G만의 독자적인 플랫폼을 구축하고 차별화된 경쟁우위를 달성하기 위해 노력합니다. 2022년 말 기준, KT&G는 NGP 관련 특허 누적 4,000여 건을 출원하였고, 누적 750여 건을 등록하였습니다.

아울러 NGP 사업의 지속가능한 경쟁력과 기술 자립도를 확보하기 위해 밸류체인 전반의 핵심역량을 강화하고 있습니다.

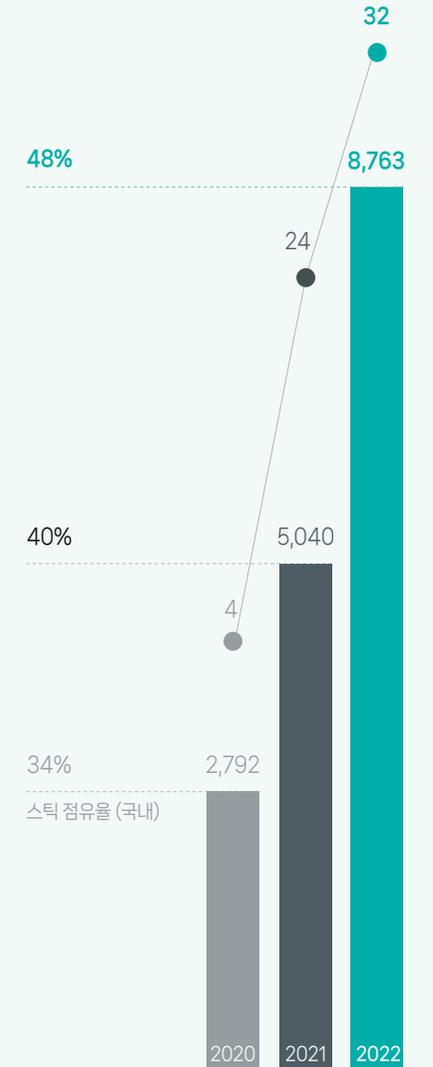
KT&G는 중장기 R&D 추진 방향으로 'K-Science' 전략을 수립하였습니다. K-Science는 MRTP (Modified Risk Tobacco Product, 위험저감 담배제품) 인증을 목표로 하며, 입증근거 확보를 위해 KT&G가 현재 보유하고 있는 역량 및 데이터 확보의 시급성 등을 우선순위로 고려하여 연구영역의 전문성을 점진적으로 확대해 나갈 계획입니다. K-Science 구축은 미래를 바라보는 긴 호흡으로 추진되어야 하므로, KT&G는 내부 의사결정협의체인 추진위원회를 구성하고 정기적으로 위원회를 개최하여 마일스톤을 현실화할 방안을 모색하고 있습니다.

**K-Science 추진 방향성**



**NGP 사업 성장추이**

● NGP 매출액 (억 원)  
● 진출 국가(개국)



# World No.1 Ginseng Brand

대한민국 최고의 종합 건강기업으로서 쌓아 온 홍삼에 대한 깊은 이해와 120여 년을 채워 온 다양한 경험을 바탕으로 전 세계인의 더 건강한 내일을 위해 글로벌 기업으로 나아갑니다.



## 홍삼 세계화를 위한 글로벌 성장기반 구축

KGC인삼공사는 세계 시장에서 'World No.1 Ginseng Brand'로 인정받으며 홍삼의 세계화에 앞장서고 있습니다. 2022년 말 기준 전 세계 40여 개 국가에서 250개가 넘는 제품을 판매하고 있으며, KGC인삼공사의 대표 홍삼 브랜드 '정관장'의 경우, 글로벌 시장조사기관인 유로모니터 인터내셔널이 집계한 세계 홍삼 소매시장 매출 기록에서 10년 연속 1위라는 새로운 마일스톤을 쌓았습니다.

이와 같은 성공의 배경에는 뛰어난 제품을 기반으로 하는 현지 맞춤형 성장 전략이 있습니다. KGC인삼공사는 국내 최고를 넘어 글로벌 건강기업으로 도약하고자 착실히 해외사업 기반을 다져왔으며, 철저한 시장 분석을 통해 국가별 맞춤 전략을 구사하며 글로벌 시장을 공략하고 있습니다. 홍삼 인지도가 높은 중국과 대만에서는 홍삼 선도 사업자로서 지위를 강화하고, 정관장 브랜드 가치를 제고하는 데 주력했습니다. 특히, 중국에서는 제조 및 R&D 인프라를 구축하여 제품 개발부터 판매까지 밸류체인 전반에 걸친 현지화를 완료하였습니다.

홍삼에 대한 인지도가 높지 않은 미국에서는 홍삼 효능에 기반한 마케팅을 펼치기 위해 현지 R&D센터를 구축하여 연구 역량을 강화하였고, 홍삼 문화를 체험할 수 있는 카페를 운영하여 홍삼 인지도 제고를 도모하고 있습니다. 뿐만 아니라 현지에 특화된 다양한 제품을 개발하여 온라인, 슈퍼마켓 등 메인스트림 채널에 진입하였습니다. 일본에서는 채널 특화 제품을 개발하여 주요 채널인 드럭스토어 판매를 확대하였고, 온라인 채널은 정기구독 판매모형을 중심으로 사업을 확대하였습니다.



유럽 시장은 단계별 진입전략을 수립하고 독일 아마존을 통해 제품을 판매하고 있으며, 동남아 시장은 싱가포르, 베트남, 말레이시아 등 5개 국가를 전략지역으로 선정하고 유력 파트너사 발굴에 힘을 쏟고 있습니다.

전 세계 최대규모의 건강식품 시장인 미국과 중국, 그리고 아시아 주요 시장인 일본과 대만에 5개의 현지 법인을 설립하여 정관장 브랜드스토어를 운영하고 있으며, 대형마트·온라인 등의 유통채널에도 진출했습니다. 정관장 브랜드스토어의 경우 베이징, 상하이, 뉴욕, LA, 도쿄 등 세계 주요 도시에서 정관장의 가치를 알리고 홍삼섭취 문화를 전파하고 있습니다. 아울러 해외 면세점 입점, 직구 사업 등으로 판매채널을 다양화하고 있으며, 지속적으로 규모가 커지고 있는 해외 온라인 시장에 대응하기 위해 글로벌 e-비즈니스 강화에도 주력하고 있습니다. 이러한 노력의 결과, 정관장의 브랜드 가치 및 인지도가 지속적으로 높아지고 있으며, 중국에서는 특히 '저명상표'<sup>\*)</sup>로 등록되는 성과를 거두었습니다.

<sup>\*)</sup> 해당 브랜드가 대중에게 널리 알려져 있고 높은 명성과 신용을 담고 있다는 것을 보증하고 중국 정부로부터 특별 보호를 받는 상표제도

### 건강기능식품 해외사업 현황

수출 국가

40여 개국

해외판매 제품

250여 개

세계 인삼시장 점유율

약 42%  
(유로모니터 2022)

해외법인

5개 법인  
(중국 2, 미국, 대만, 일본)

해외 R&D 센터

2개  
(미국 LA, 중국 상해)



KGC인삼공사 글로벌 네트워크

길림한정인삼

길림한정인삼은 중국에 설립한 또 하나의 현지법인입니다. 길림한정인삼의 설립으로 중국 현지에서 본격적으로 다양한 제품을 개발, 생산, 공급할 수 있는 기반을 구축하게 되었습니다. 더불어 중국 현지 환경과 중국 소비자에게 더욱 적합한 제품과 서비스를 제공하고 있습니다.

중국법인

중국법인은 주요 거점도시에 영업사무소를 설치하고 정관장 브랜드의 히트상품 육성을 위해 현지 소비자 니즈를 반영한 제품개발과 지역별 특성을 고려한 마케팅을 진행하고 있습니다. 전통적인 유통채널인 중약, OTC 등은 물론 온라인, 백화점, 마트 등 다양한 유통채널로 확대하고 있습니다.

일본법인

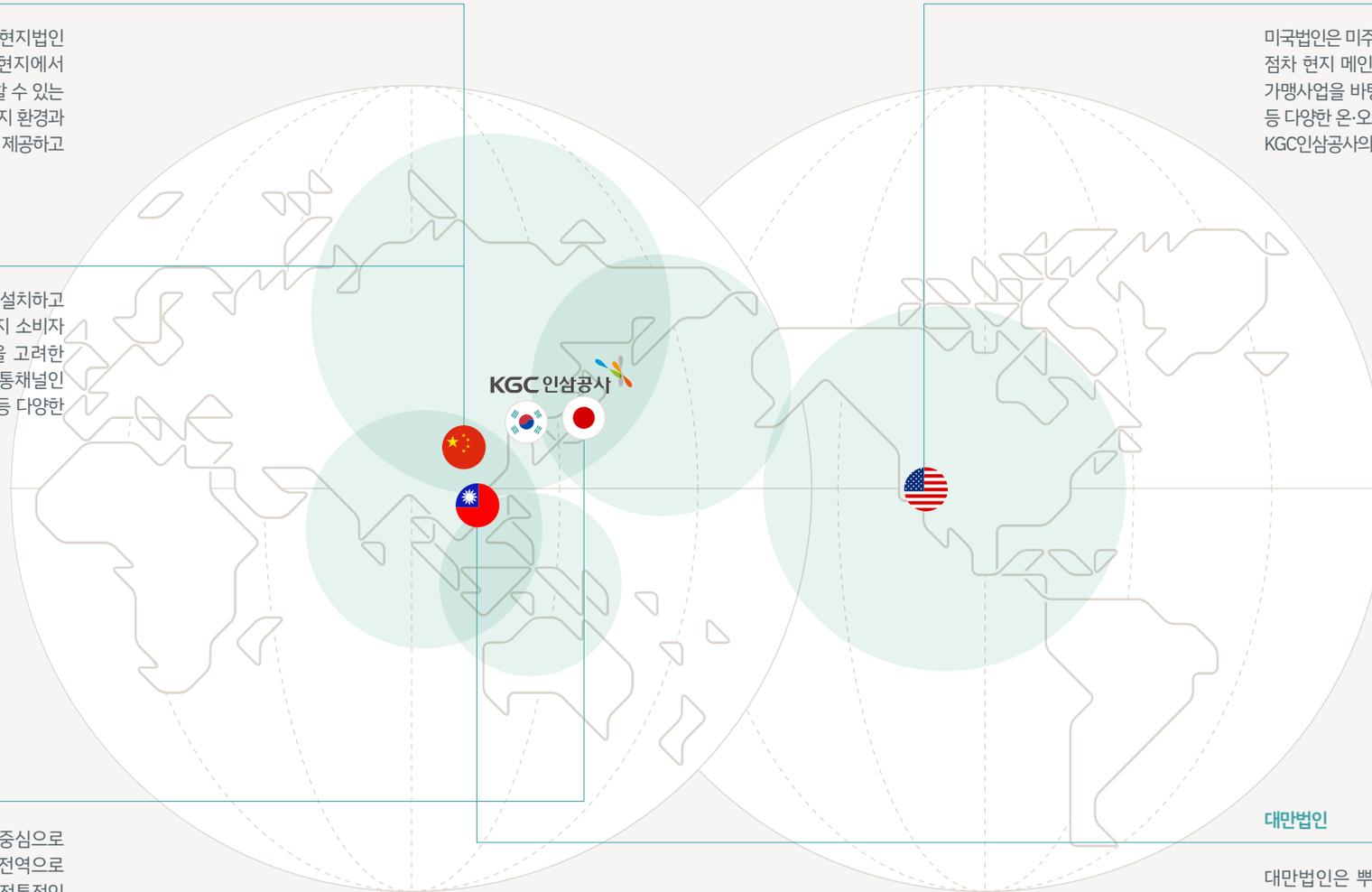
일본법인은 의약품과 건강식품의 두 축을 중심으로 현지기업과의 파트너십을 발휘하며 일본 전역으로 사업을 확대하고 있습니다. 이를 바탕으로 전통적인 채널인 백화점, 매장, 방문판매와 신규채널인 홈쇼핑, 드럭스토어, 통판 등 다양한 유통채널을 통해 꾸준히 성장하고 있습니다.

미국법인

미국법인은 미주지역의 한인과 아시아 채널을 시작으로 점차 현지 메인시장으로 범위를 확장하고 있습니다. 가맹사업을 바탕으로 아마존, 코스트코, 내추럴 마켓 등 다양한 온·오프라인 채널에서 전 세계인을 대상으로 KGC인삼공사의 우수한 제품을 소개하고 있습니다.

대만법인

대만법인은 뿌리삼 중심의 중약채널과 매장 개설 위주로 사업을 확대하며 기초를 다졌습니다. 이를 토대로 온·오프라인 현대유통의 홍삼제품 시장을 육성해 고려인삼의 저변을 확대하고 있습니다.



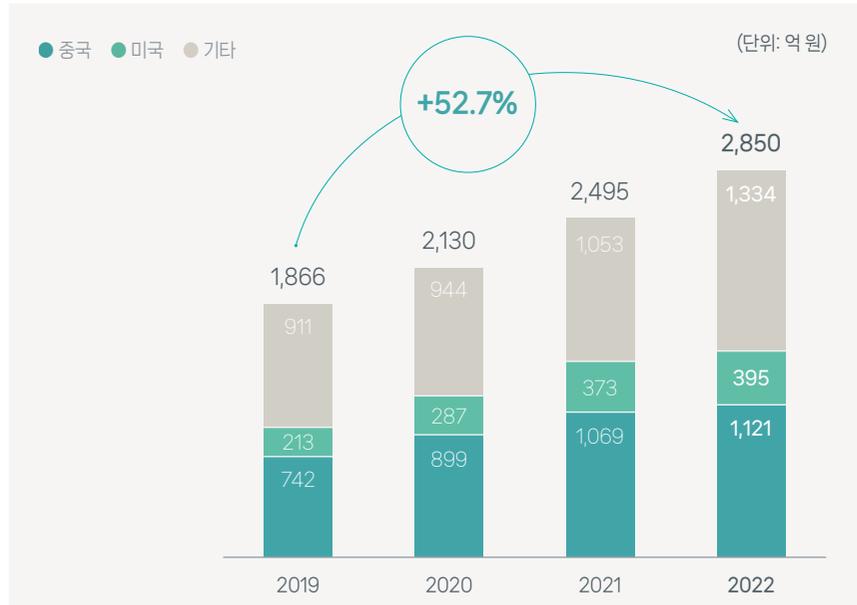


현지 맞춤형 성장전략으로 이룬 글로벌 성과

120년 이상을 이어 온 최고를 향한 가치에 글로벌 시장의 변화를 읽은 현지 맞춤형 성장전략을 기반으로 KGC인삼공사는 해외 시장에서 견고한 성장세를 유지하고 있습니다. 2022년에는 해외사업 매출액 2,850억 원을 달성하며 역대 최고 실적을 경신했습니다. 특히 코로나19로 인한 글로벌 경기침체로 어려운 사업환경에서도 현지화 전략을 기반으로 제품 및 유통채널 확대를 적극 추진하였고, 그 결과 팬데믹 이전인 2019년 대비 2022년 매출액이 52.7% 증가하였습니다.

중국에서는 2022년 상반기 봉쇄조치 영향에도 불구하고, 하반기 광군절 등 주요 행사에 마케팅 역량을 집중하여 전년 대비 4.9% 성장한 1,121억 원의 매출액을 기록하였습니다. 미국은 인플레이션에 따른 소비침체 속에서도 온라인 및 대형마트 채널에서의 판매 확대에 힘입어 매출액 395억 원을 달성하며 전년 대비 5.9% 성장하였습니다. 대만, 일본 등 기타 국가에서도 브랜드 포트폴리오 확대 및 신규 채널 입점을 통한 사업 확장으로 큰 폭의 성장을 이루어 냈습니다.

해외 국가별 매출



세계인을 위한 종합 건강기업으로 도약을 위한 전략

KGC인삼공사는 2027년 매출액 2.1조 원 달성을 중장기 목표로 하고 있으며, 목표 달성을 위해 글로벌 사업 성장에 속도를 높이고자 합니다. 해외사업의 공격적인 확대를 위해 5개 해외법인을 중심으로 국가별 성장전략을 추진함과 동시에 신흥 시장 개척에도 만전을 기할 것입니다. 중국 시장의 경우, 2040세대를 적극적으로 공략하기 위해 온라인 채널에 마케팅 자원을 집중할 예정입니다. SNS 등 온라인 미디어를 활용한 공격적인 마케팅을 추진하고, 현지소재 기반 제품을 중심으로 온라인 판매를 확대하는 한편, 현지 유통기업과의 제휴를 통해 일반의약품 채널 등 오프라인 유통망 확대에도 집중할 것입니다.

미국은 아마존 등 온라인 채널을 통해 현지 시장 맞춤형 제품을 육성함과 동시에 프리미엄 슈퍼마켓을 중심으로 오프라인 유통을 확대할 계획입니다. 아울러 캡슐, 젤리 등 소비자 니즈를 반영한 제형을 추가하고 다양한 기능성 소재를 활용한 제품을 개발하여 브랜드 포트폴리오를 다변화할 것입니다. 대만은 가맹점 및 전국형 마트체인의 입점을 확대하고, K-컬처를 활용한 디지털 마케팅에 집중하여 성장세를 유지하고자 하며, 일본은 제품 제형을 현지화하여 온라인과 마트 채널을 중심으로 사업을 강화할 계획입니다. 글로벌 면세점 진입 또한 지속적으로 확대하여 글로벌 여행 수요 회복에 대응하는 동시에, 아시아권 사업 확대 및 중동·유럽 진출의 교두보로 활용하여 새로운 사업기회를 발굴하겠습니다.

KGC인삼공사는 또한 천연물의약품(Botanical Drug) 수준의 임상연구를 통해 효능 근거(Evidence)를 확보하고, 이를 기반으로 하는 홍삼원료의 브랜드화 추진 및 해외시장에서의 마케팅 역량 강화를 계획하고 있습니다. R&D 인프라 강화를 위해 2023년 경기도 과천 지식정보타운으로 R&D센터를 확장 이전할 계획이며, 이를 주축으로 미국·중국의 현지 R&D센터와 연계하여 해외 임상 및 효능 연구를 확대하고자 하며, 명확한 효능 Evidence를 활용하여 홍삼에 대한 인지도가 높지 않은 시장에서도 마케팅 효과성을 강화할 것입니다. 그 일환으로 해외 유수 대학들과 공동으로 진행하고 있는 효능연구를 활성화하여 세계적 석학들의 선진기술을 확보하고 KGC인삼공사의 R&D 역량을 글로벌 최고 수준으로 끌어올리고자 합니다. 나아가 홍삼 원료를 미국 FDA에 Botanical Drug으로 등록하는 것을 목표로 홍삼의 효능과 안정성 및 원료의 표준화에 대한 국제 표준자료를 구축하고, 의약품에 준하는 수준의 역량을 확보하고자 하며, 이를 기반으로 홍삼원료의 브랜드화를 이뤄 원료사업 등 새로운 시장을 창출하여 새로운 성장의 기회를 모색하겠습니다.

건강기능식품 2022년 해외사업 성과

해외사업 매출액

2,850억 원

전년 대비 성장률

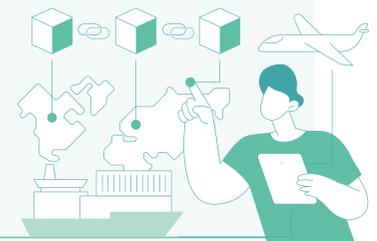
14.2%

미국/중국 매출액

1,516억 원

해외사업 비중 (매출액 기준)

20.5%



2022 HIGHLIGHT 2

# ENVIRONMENTAL STEWARDSHIP

과거에 경험하지 못한 이상기후의 강도가 더욱 세지고 빈도 또한 찾아지고 있습니다. 기후변화에 관한 정부 간 협의체인 IPCC(Intergovernmental Panel on Climate Change)는 2021년 제 6차평가보고서를 통해 인간의 행위가 기후변화를 일으켜 극단적 기상현상을 더욱 잦고 심각하게 만들었다는 데 논란의 여지가 없다고 밝혔습니다. 현실이 된 기후위기는 인류 모두의 책임이며 모두가 힘과 지혜를 모아 해결해야 하는 과제입니다. 즉각적이고 적극적인 기후행동이 필요한 시기, KT&G는 2050년 탄소중립을 목표로 중장기 감축 목표를 수립하고, 넷 제로를 향한 여정을 시작하였습니다. 기후변화에 대응하지 않는 한 기업에게도 미래는 없습니다. KT&G는 파리협정과 일치하는 목표 달성을 위해 기후위기에 적극 대응하며 인류의 지속가능한 미래를 지켜 나가겠습니다.

## 2050 탄소중립 위한 온실가스 감축 경로

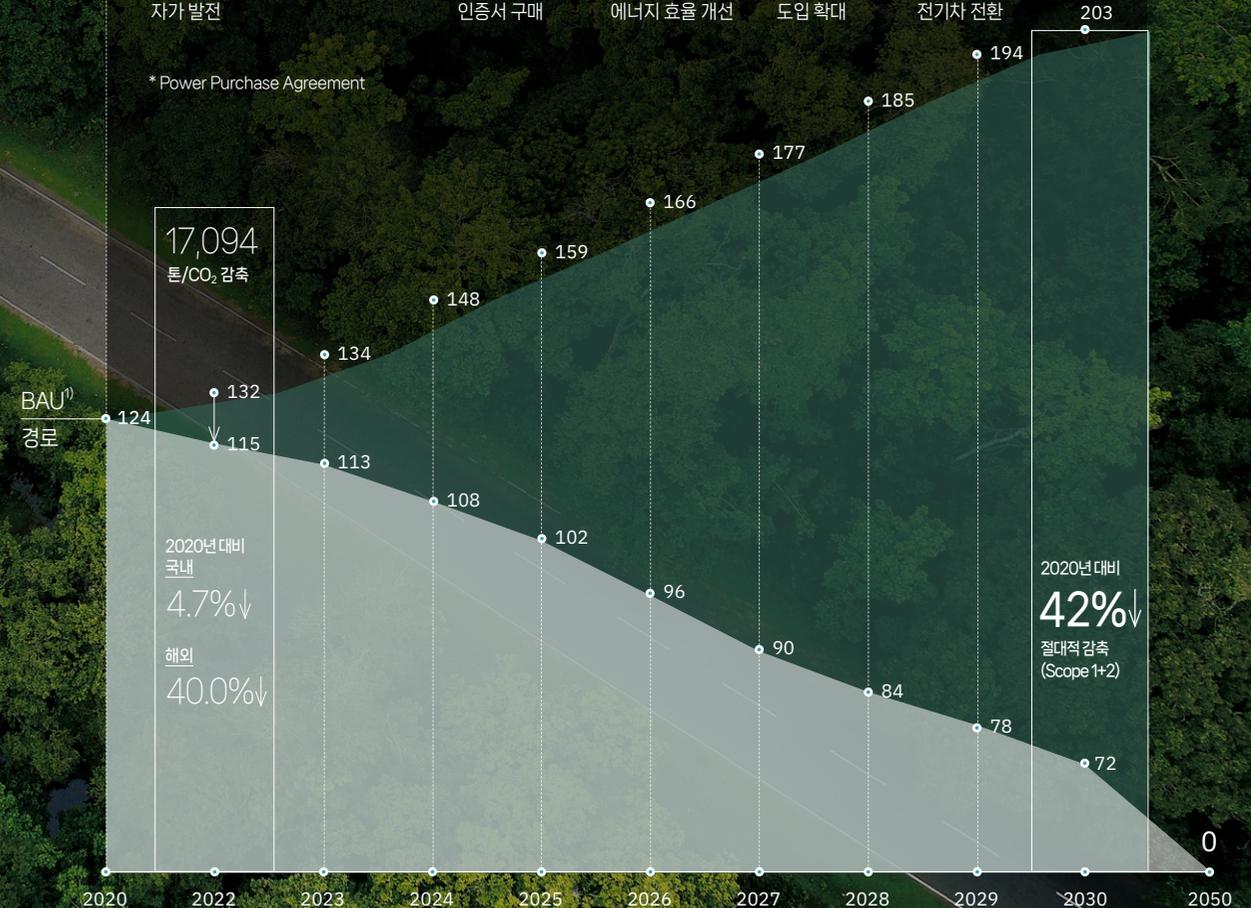
(단위: 천톤CO<sub>2</sub>e)

### 중장기 감축수단



지붕태양광 자가발전    PPA\*    재생에너지 인증서 구매    내부 공정 에너지 효율 개선    공장 LED 도입 확대    업무용 차량 전기차 전환

\* Power Purchase Agreement



<sup>1)</sup> 원 주세 지속 시 배출전망치





Environmental  
Sustainability



오늘날 인류를 위한 삶의 터전이자 미래 세대를 위해 지켜야 하는 책임인 자연환경을 소중히 지키며 'Green Impact'를 확산합니다.



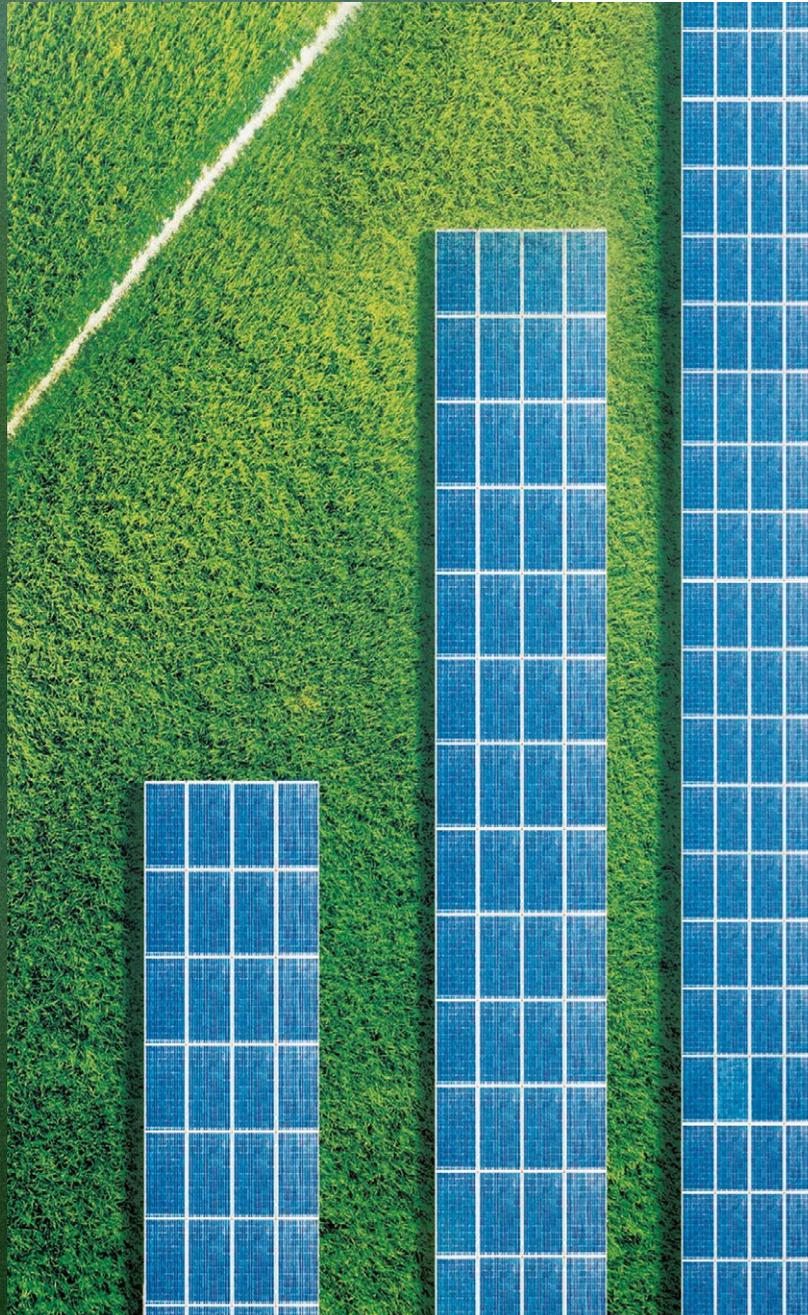
**오치범**  
KT&G 제조본부장



탄소중립의 방향성은 명확합니다. 에너지 효율화를 통해 에너지 소비를 최대한 줄이고, 기존의 화석연료를 재생에너지로 전환하는 것입니다. 또한 획기적으로 온실가스를 줄이기 위해서는 순환경제를 실현해 제품의 생산 과정뿐만 아니라 폐기 과정에서 발생하는 온실가스 감축을 반드시 추진해야 합니다. KT&G는 '2030 Green Impact' 환경 비전 달성을 위해 재생에너지 전환, 에너지 효율 향상, 물 재이용 확대, 폐기물 매립 제로화 등 세부 과제 실행에 박차를 가하고 있습니다. 아울러 과학기반 온실가스 감축 목표(SBTi, Science Based Targets initiative) 가이드라인에 따라 2050년 탄소중립을 목표로 재생에너지 도입 확대, 친환경 소재 전환, 밸류체인 연계 감축사업 등을 추진하고 있습니다. 특히, 제조분야의 기술적 감축 사례 전파를 통해 당사 사업장뿐만 아니라 가치사슬 전반에 환경경영 실천 확산을 독려하며 부정적 환경영향을 최소화하기 위한 역량과 지혜를 모으고 있습니다.



# Mitigate Climate Change Impact



2022년 재생에너지 사용 실적



튀르키예 제조사업장 RE100 달성

100%

\* 2022년 기준



## REDUCING OUR OPERATIONAL EMISSIONS



### RE100 달성을 위한 노력

탄소중립은 인간 활동에 의한 온실가스 배출을 줄이고, 남은 온실가스는 흡수·제거하여 실질적인 배출량을 '0(Zero)'으로 한다는 개념입니다. 국내 온실가스 총배출량에서 가장 큰 부분을 차지하는 분야가 전기 및 열 등의 생산·공급에 쓰이는 에너지 산업임을 감안할 때, 탄소중립을 달성하기 위해서는 재생에너지로의 전환이 반드시 필요합니다.

KT&G는 기업이 필요로 하는 전력을 2050년까지 전량 재생에너지 전력으로 구매하거나 자가생산하여 조달하고자 하는 글로벌 이니셔티브인 'RE100'을 지지하며, 2030년까지 총 전력 사용량 중 재생에너지 사용 비율을 80% 이상으로 높일겠다는 목표를 세웠습니다. 목표 달성을 위해 제조공장 태양광 발전소 구축, REC(Renewable Energy Certificate, 신재생공급인증서) 구매 등을 추진 중이며, PPA(Power Purchase Agreement, 전력구매계약) 도입도 검토하고 있습니다. 이와 같은 노력에 힘입어 KT&G 재생에너지 사용비율은 2020년 0.1%에서 2022년 15.6%로 크게 확대되었으며, 2023년에는 이를 18.9% 수준으로 높이며 RE100 달성에 한걸음 더 가까이 다가가고자 합니다.

## REDUCING OUR PRODUCT CARBON FOOTPRINT



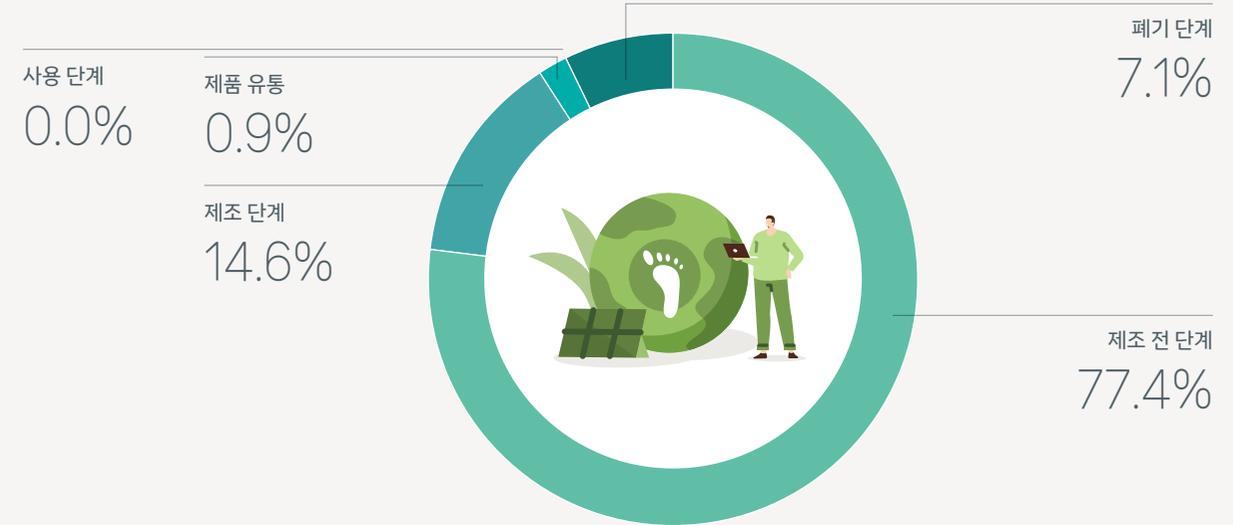
### 제품 탄소발자국 감축을 위한 노력

탄소중립을 실현하기 위해서는 제품의 생산은 물론, 제품이 유통되고 소비되며 나아가 폐기되는 모든 과정에 있어서 탄소배출을 줄여야 합니다. 유의미한 감축은 정확한 측정과 적절한 관리가 선행되어야 하므로 KT&G는 전과정의 관점에서 제품이 남기는 탄소발자국을 파악하고 분석하며 관리하고 있습니다.

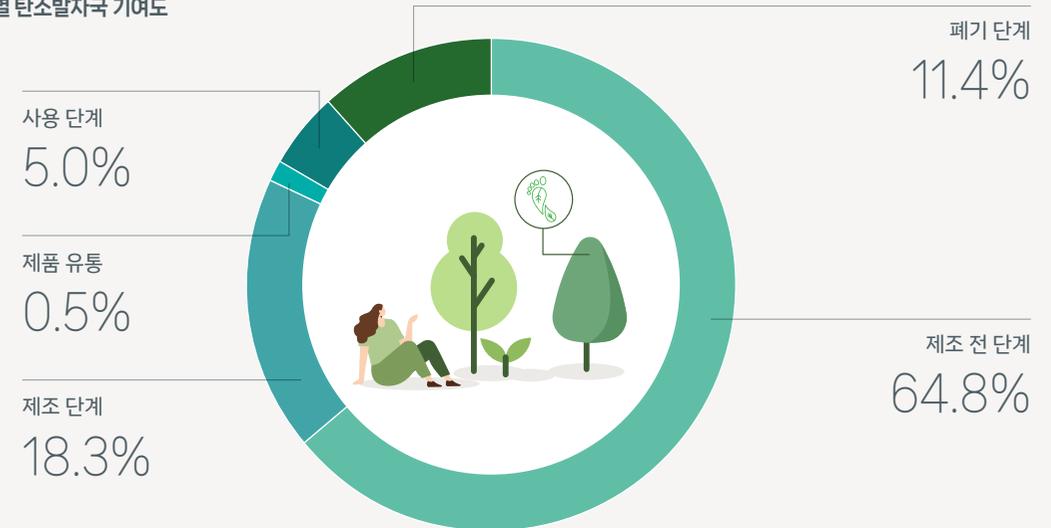
2022년 수행한 주요 제품에 대한 LCA(Life cycle Assessment, 전과정 평가) 결과, 제품 탄소발자국의 80% 이상이 제품 '제조 전 단계'와 '제조 단계'에서 발생하는 것으로 나타났습니다. 이는 앞담배 재배/건조 및 기타 원료 조달, 제품 제조 시 필요한 연료 사용으로 인해 발생하는 탄소가 가장 많은 비중을 차지하는 것을 의미하며, 따라서 KT&G는 Scope 3 배출 저감을 위한 노력과 사업장 재생에너지 확대를 통해 해당 과정에서 발생하는 KT&G 제품의 탄소발자국을 줄여나갈 계획입니다. 아울러 LCA 수행결과를 기존 제품의 탄소발자국을 줄이는 데 활용함은 물론, 새로운 제품에도 적용하고자 합니다. LCA 수행결과를 토대로 신제품 개발 시, 기획·개발 단계에서부터 환경성을 검토하는 '에코디자인 가이드라인'을 개발 중에 있으며, 실제 개발 프로세스에 적용할 수 있도록 다양한 방안을 모색하고 있습니다. 뿐만 아니라 개발 단계에서 발굴한 친환경 아이템은 소재별로 LCA를 활용한 분석을 수행하여 제품의 친환경성을 보다 체계적·효과적으로 높일 수 있는 프로세스를 구축할 계획입니다.

2023년에는 수요가 늘어가는 NGP(Next Generation Products) 제품에 대한 LCA를 확대하여 플랫폼별 환경 이슈를 파악하고 개선방안을 도출할 계획입니다. 이를 통해 NGP 사업이 환경에 미칠 수 있는 영향을 최소화할 수 있도록 선제적으로 대응함으로써 NGP 사업이 진정한 의미의 지속가능한 성장동력으로 자리매김할 수 있도록 노력하겠습니다.

궤련 제품<sup>1)</sup> 전과정 단계별 탄소발자국 기여도



NGP<sup>2)</sup> 전과정 단계별 탄소발자국 기여도



<sup>1)</sup> 레종프렌치블랙  
<sup>2)</sup> 릴 솔리드 2.0 + 스틱

# Accelerate Transition to Circular Economy



## GREEN INFRASTRUCTURE FOR CIRCULAR WATER

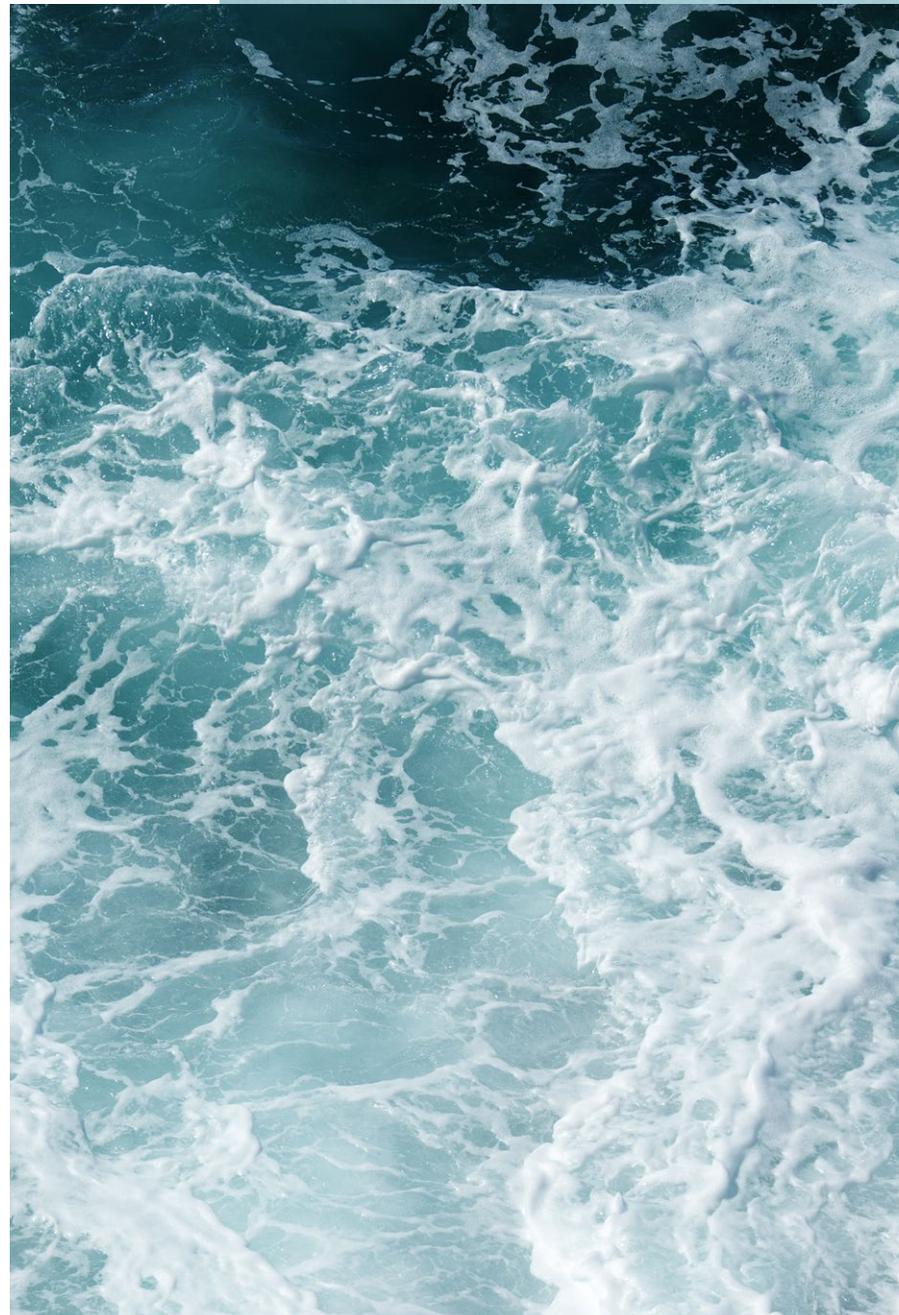
물은 무한한 가치를 지니고 있지만 유한한 자원입니다. 따라서 기업은 지속가능한 성장을 이루기 위해 수자원을 효율적으로 사용하고 관리하기 위해 부단한 노력을 기울여야 하며, 물을 다시 쓸 수 있는 인프라 및 기술 확보에도 만전을 기해야 합니다.



### 용수 사용량 절감 및 물 재이용 확대

KT&G는 용수 사용 저감 활동, 물 재이용 인프라 확대, 수자원 리스크 관리 등 체계적인 환경경영을 실천하며 당사의 사업운영이 자연환경에 남기는 물발자국을 최소화하고자 최선을 다하고 있습니다. 사업장 용수사용 합리화를 위해 사업장별로 필요한 과제를 발굴하여 개선해 나가고 있으며, 이를 통해 2022년 광주공장과 김천공장에서는 냉동기 정지 시 발생하는 냉각탑의 물 넘침 현상을 해결하였고, 김천공장 보일러 고온 연수기와 저온 연수기 가동을 일원화하여 연수기 중복 운영으로 인한 손실을 줄였습니다. 뿐만 아니라 제조설비 부품 세척 시에 고온의 물을 다량으로 사용해야 하는 데서 발생하는 문제를 해결하기 위해 절수형 고압 세척장치를 개발하였고, 2022년 파일럿 테스트를 거쳐 2023년 5월 신탄진공장, 영주공장, 광주공장에 총 42대에 달하는 절수형 고압 세척장치 보급을 완료하였습니다.

아울러 폐수처리장에서 정화 후 방류되는 물을 폐수처리장 내에서 세척수와 약품 용해수 용도로 직접 재이용하는 시설을 모든 생산공장에 구축하여 가동 중에 있습니다. 2022년에는 광주공장에 폐수를 추가로 정수 처리하여 세정탑 등에 사용하는 시설을 설치하였으며, 2023년에는 영주공장, 신탄진공장으로 확대하여 용수 재이용 인프라 구축을 완성할 계획입니다.



2022년 물 재이용 외에 5개 과제를 추가로 개선, 해당 과제를 통해 연간 약 1,320톤 절감

1,320<sub>톤</sub> ↓



자체 개발한 고압 세척장치를 통해 기존 설비 대비 약 37% 용수 사용량 절감 기대

37% ↓

## GREEN MATERIALS FOR CIRCULAR ECONOMY

친환경 소재 적용은 탄소중립을 실현을 위해 꼭 필요한 또 다른 중요한 요소입니다. 동시에 환경에 부정적인 영향을 미치는 탄소 발자국은 줄이고 재활용성을 높인 제품은 소비자가 일상에서 기후행동에 동참할 수 있는 방안이기도 합니다. 따라서 KT&G는 환경 책임의 범위를 사업장부터 원료, 생산, 판매, 그리고 사용과 폐기로 이어지는 밸류체인 전체로 확대하고 제품 환경영향 저감을 추진하고 있으며, 이를 통해 제품의 지속가능한 경쟁력을 강화하고 녹색성장을 이루고자 합니다.



### 친환경 소재 개발 및 친환경 인증 재료품 적용

- 친환경 필터 소재 개발 추진
- 종이필터 활용성 증대 개발
- 종이 재료품 FSC(국제산림협회) 인증 펄프 사용



KT&G-코오롱인더스트리, 친환경 라이오셀 토우 적용 담배필터 공동개발 협약 체결



### 비플라스틱 친환경 필터 개발 본격화

KT&G는 제품 폐기 단계의 환경적 이슈에 대한 근본적 대책 마련의 일환으로 친환경 담배필터 개발에 주력하고 있습니다. 셀룰로오스 아세테이트라는 플라스틱 소재를 이용하여 만들어지는 필터는 소비 후 제대로 수거되지 않고 버려질 경우 생태계 오염의 원인이 될 수 있습니다. KT&G는 수년전부터 친환경 필터 연구, 개발을 위한 노력을 기울여왔으며, 2023년 2월 코오롱인더스트리와 친환경 소재인 라이오셀 섬유를 적용한 담배 필터의 공동개발을 위한 계약을 체결하고 비플라스틱 필터 개발에 속도를 높였습니다. 라이오셀 섬유는 화학적 변형 없이 나무에서 추출한 천연 펄프를 단순 용해시켜 섬유화하는 공법을 사용하며, 폐기된 이후의 생분해성이 탁월한 것으로 알려진 친환경 소재입니다. KT&G는 당사 제품이 사용되고 폐기되는 과정에 있어서 탄소 발자국과 환경 영향을 줄일 수 있도록 친환경 소재 개발과 탐색에 능동적으로 임하며 순환경제와 탄소중립에 기여하기 위해 최선을 다하겠습니다.



### 친환경 포장재 적용 확대

KT&G는 제품 친환경성 관리를 위한 중장기 목표를 수립하고, 이를 기반으로 제품의 친환경성 제고에 주력하고 있습니다. 특히 껌 및 NGP(Next Generation Products) 스틱, 그리고 디바이스까지 모든 제품에서 불필요한 제품포장 제거 및 친환경 소재 전환을 통해 제품의 친환경성을 높이고 있습니다. 2022년 5월, 국내에서 판매되는 NGP 스틱 모든 제품에 곱포 클리어랩 적용을 완료하였고, 갑내부 속지에 적용되던 알루미늄 합지 소재를 종이로 전환하였습니다. 디바이스 기프트 박스 종이 사용량을 저감하였고, 폴리프로필렌 소재인 케이블 고정밴드 재질 종이 전환, 어댑터 보호필름 제거 등을 추진하며 친환경 소재 적용의 범위를 확대하고 있습니다.

## GREEN TREND TOWARDS CIRCULAR SOCIETY

순환하는 자원의 가치를 보다 많은 사람들에게 전하기 위해 KT&G는 다양한 업사이클링 프로젝트를 진행하고 있습니다. 업사이클링은 폐기물이나 부산물과 같이 쓸모가 없어져 버려진 물건을 새로운 디자인으로 재해석하거나 활용법을 바꿔 새로운 가치를 지닌 제품으로 재탄생시키는 것입니다. 폐기물이 예술품으로 변신한 업사이클링 작품, KT&G 구성원들의 참여로 굿즈로 탈바꿈한 폐현수막 등을 통해 우리는 버려진 것들의 무한한 변신을 마주하며 친환경의 가치를 키워 나갑니다.



### 모두에게 열린 친환경 전시

KT&G는 시민들의 환경문제에 대한 인식개선을 위해 2022년 6월 환경의 달을 기념해 환경보호의 메시지를 전하는 'My Green Wonderland' 전시회를 진행하였습니다. 상상마당 대치 갤러리에서 선보인 정민제 작가의 업사이클링 작품은 폐 침구류, 천 조각 등 일상에서 버려진 폐기물을 활용하여 만들어진 것으로, 예술로 재탄생한 업사이클링 작품을 통해 관객들은 환경보호의 필요성을 다시 한번 느끼고 자원순환의 중요성을 깨닫는 계기를 가질 수 있었습니다. 더불어 해양환경공단, (사)오션과 함께 진행하고 있는 해양생태계 보호 활동과 연계하여 폐기물로 만들어진 정크아트 전시회를 진행하였습니다. 부산 벡스코와 상상마당 대치갤러리에서 진행된 이번 전시회를 통해 약 2천여 명의 관람객과 함께 해양 쓰레기 문제에 대한 고민을 나눴습니다.



### KT&G 구성원의 참여로 만든 친환경 굿즈

2022년 1월, KT&G는 구성원 참여로 이루어진 '필(必)그린' 캠페인을 성공적으로 마무리하고, 업사이클링 굿즈 제작·판매를 통해 얻은 수익금을 (사)환경교육센터에 기부하는 뜻 깊은 자리를 마련하였습니다. '필(必)그린'은 지구환경 보호를 위해 '반드시(必)' 이행해야 할 활동을 생활 속에서 추진하면서, 구성원이 직접 참여해 그 변화를 '느낀다(Feel)'는 의미를 담고 있습니다. 2021년 사내 다회용기 사용 캠페인인 1단계와 쓰레기를 줍는 플로깅 활동인 2단계 활동을 전개한 데 이어, 2022년 업사이클링 파우치 제작으로 캠페인을 마무리하였습니다. 전국 KT&G 영업기관에서 사용되었던 폐현수막을 수거하여 업사이클링 브랜드 '큐클리프'와의 협업을 통해 파우치를 제작한 뒤, 온라인 바자회를 열어 기부금을 모금한 3단계 활동은 사내 환경보호 공모전에서 채택된 아이디어가 실제 기부 활동으로 이어진 사례로, 친환경을 생각하는 가치소비 트렌드가 더해져 구성원들의 높은 관심과 참여를 이끌어내었습니다.



### 상상플래닛이 지원하는 친환경 브랜드

KT&G는 2017년부터 사회혁신 스타트업의 성장과 재도약을 지원하는 액셀러레이팅 프로그램 '상상스타트업캠프'를 운영하고 있습니다. 2022년 말 기준 7기가 활동 중이며, 기수별 우수팀으로 선정될 경우, 청년창업 전용 공유오피스인 'KT&G 상상플래닛' 1년 입주 기회가 제공됩니다. 다양한 분야의 사회혁신 창업가들이 있는 상상플래닛에는 친환경 브랜드도 있습니다. 상상스타트업캠프 7기 우수팀인 '코스모스랩'은 아자수겍질 등 목재폐기물을 원료로 만든 비발화성 친환경 차세대 이차전지 개발을 통해 배터리 화재로 인한 안전문제 해결에 앞장서고 있으며, 또 다른 7기 우수팀 '답비전스'는 영상 AI 기반, 높은 측정치의 정확도를 갖춘 미세먼지 모니터링 서비스를 제공합니다.

지난 기수의 우수팀 중 대표적인 친환경 분야 창업팀으로는 재활용이 불가능한 가구 폐기물 이슈에 대응해 종이를 주재료로 한 가구 제품을 만드는 '페이퍼팝' (2기), 국내 최초로 랩프로운 다이아몬드 거래소를 설립하고 한국 주얼리 최초로 환경지표를 도입한 '다이아몬티스타' (4기), 다회용기 샐러드 구독 서비스를 제공하는 '샐러드웍스' (5기)와 페타이어를 신발 밑창으로 재활용하여 업사이클링 신발을 만드는 '트레드앤그루브' (5기)가 있습니다. 앞으로도 KT&G는 창업 생태계를 활성화하여 사회혁신 스타트업들이 지역사회와 자연환경에 미치는 긍정적인 영향이 더 크게 퍼져 나갈 수 있도록 다양한 노력을 펼치겠습니다.



2022 HIGHLIGHT 3

# SUSTAINABLE PARTNERSHIP

ESG 경영에 대한 사회적 요구와 기대가 높아짐에 따라 기업경영에 있어 ESG는 반드시 고려해야 할 가치가 되었습니다. 특히 유럽과 미국을 중심으로 ESG 정보의 공시를 의무화하는 법제도 도입이 전 세계적으로 확산되고 있으며, 한국에서도 2025년부터 기업에 대한 ESG 공시 의무화가 추진될 예정입니다. KT&G는 당사 사업장 운영뿐 아니라 비즈니스 운영 전반에 있어 지속가능성 제고 노력을 확대해 나가고 있습니다. 특히, 담배 사업의 중요한 원료인 잎담배가 지속가능한 경작 환경에서 안정적으로 조달될 수 있도록 글로벌 STP(Sustainable Tobacco Program) 이니셔티브에 가입하였고, 글로벌 기준과 사례를 기반으로 국내 STP 구축을 추진하며 국내 잎담배 농가의 지속가능한 생산기반 강화를 도모하고 있습니다.

## 국내 잎담배 STP 추진계획



### CORP 경작 관리

- 보급한 품종만 재배, 지정 작물보호제 사용, 지정비료 사용, 자가퇴비 지양, 석회사용
- 토양분석 및 시비추천, 적정 건조기 확보, 연초 잔존물 제거, 작물보호제 사용 기록 등



### ENVIRONMENT 환경

- NTRM<sup>1)</sup> 방지, 플라스틱 농자재(멀칭필름 등) 수거, 폐기, 재활용
- 온실가스 저감(배풍열 확대 등), 작물보호제 안전취급 (수로근처 완충지대 설정) 등



### HUMAN & LABOR RIGHTS 노동권/인권

- 근로시간, 근로계약 체결, 아동노동 금지, 불법감금 금지, 최저임금 보장
- 작물보호제 보관함 설치(근로자 안전) 등



### GOVERNANCE 거버넌스

- 관련 매뉴얼, STP 평가지표 제정, 표준 경작법 개정 등



<sup>1)</sup> Non Tobacco Related Material



Sustainable  
Agriculture



'함께하는 기업'이라는 이념에 따라 다양한 이해관계자와 더불어 성장하는 방안을 모색하며 '함께'의 가치를 실현하고 있습니다.



김정호  
KT&G 원료본부장



ESG 경영이 글로벌 주류로 자리잡기 이전부터 KT&G는 농가와 협력사 등을 대상으로 다양한 상생활동을 이어 왔습니다. 나아가 ESG가 지속가능한 성장을 위한 전략으로 받아들여짐에 따라 지속가능한 농업정책의 일환으로 잎담배 경작 관련 ESG 프로그램인 STP에 참여하며 KT&G 가치사슬의 중요한 축을 담당하는 잎담배 농가와 함께, 아울러 자연환경에 이로운 방향으로, 빠르게 성장하는 방안을 모색하고 있습니다. Global Top-Tier 담배 제조사들이 공동으로 채택한 STP는 잎담배 경작과 관련된 긍정적인 사회적·환경적 영향을 확산하고자 일관된 잎담배 공급망 평가를 통한 지속가능한 농업활동의 촉진을 목적으로 합니다. KT&G는 STP에 참여하는 글로벌 연대와 협력을 지지하며 STP의 국내 도입에 앞장서고 있습니다. 향후 STP를 추진하는 과정에서 잎담배 농가는 물론, 공급망 안의 모든 파트너사들과 ESG 경영의 중요성을 공유하고자 하며, 지속적으로 소통하고 필요한 부분을 개선하여 지속가능한 공급망 구축에 최선을 다하겠습니다.

# Growing a sustainable future, together.

사람을 소중히 여기고 환경을 아름답게 지키는 지속가능한 농업은 농가는 물론 KT&G의 지속가능성이 자라나는 토양입니다. 변화의 씨앗이 탄탄하게 뿌리내리고 지속가능한 성장으로 열매 맺을 수 있도록 KT&G는 농가와 상생하며 더 나은 미래를 꽃피울 방안을 모색합니다.



## 지속가능한 농업으로 함께, 더 나은 미래를 키워갑니다

KT&G는 지속가능한 농업을 기반으로 경작된 우수한 품질의 해외 잎담배를 안정적으로 조달하고자 2022년 글로벌 STP(Sustainable Tobacco Program)를 도입하였습니다. STP는 글로벌 담배제조사 주도로 개발된 잎담배 경작관리 프로그램으로서 Governance(통제·윤리), Crop(경작), Climate Change(기후변화), Human Rights(인권) 등 9개 파트로 구성되어 있습니다. 이미 글로벌 선진기업에게는 선택이 아닌 필수 요건으로 받아들여지고 있으며, 향후 원료 공급망의 지속가능성 제고를 위해 국내 잎담배 사업도 품질 및 안전성 보장뿐만 아니라 STP 도입을 통한 경작환경의 ESG 관리 강화 등 철저한 대비가 필요합니다.

2022년 기준 KT&G는 2,700여 명의 국내 잎담배 농가로부터 약 7,224톤에 달하는 잎담배를 전량 구매하였으며, 구매액은 717억 원에 달합니다. 담배 사업을 주요 비즈니스로 운영하는 KT&G에게 있어서 잎담배 농가는 필수 공급망이자 파트너입니다. KT&G가 ESG 경영을 추진함에 있어서도, 경제적·사회적·환경적으로 바른 성장을 이루기 위해서도 잎담배 농가의 지속가능성 확보가 반드시 필요합니다. 이에 KT&G는 2022년 6월 ‘국산 잎담배 ESG 선포식’을 열어 STP 추진에 대한 KT&G의 의지를 피력하였으며, 지속가능한 농업 정책을 제정하고 업연초생산협동조합 직원을 대상으로 ESG 교육을 실시하는 등 STP 국내 도입을 구체화하고 있습니다. 향후 구체화된 STP를 기반으로 잎담배 경작농가 대상 설문조사를 진행하며 STP 지표들을 개선할 예정입니다. 또한, 국내 잎담배 경작 농가의 상황에 맞추어 지속가능한 농업이 될 수 있도록 개선, 발전시켜나가겠습니다.

## 지속가능한 농업

## 농가를 향한 진정성 있는 나눔으로 함께 성장합니다

KT&G는 ESG 경영의 일환으로 원료 공급 파트너인 잎담배 농가와의 동반성장을 위해 다양한 노력을 기울이고 있습니다. 국내에서 사업을 영위하는 담배업체 중 유일하게 국내산 잎담배를 전량 구매하여 농가 보호에 앞장서고 있으며, 매해 잎담배 이식과 수확 시기에 구성원 봉사단을 파견해 부족한 일손을 돕고 있습니다. 잎담배 경작은 밭에 씨앗을 뿌려 키우지 않고 육묘시설에서 모종을 길러 이식하는 과정을 거쳐야 합니다. 이는 한 해의 결실을 좌우하는 중요한 작업으로, 기계화가 어려운 잎담배 경작 특성상 노동 강도가 높은 편입니다. 그러나 농가들은 감소하는 농촌 인구와 고령화 문제로 인해 노동력 확보에 어려움을 겪고 있으며, 이러한 고충을 해결하고 나아가 고품질 잎담배를 생산하는 노하우를 전수하기 위해 KT&G는 2007년부터 16년째 농가에 일손을 보태는 봉사활동을 이어오고 있습니다.

이 외에도 KT&G는 지난 2013년부터 매년 잎담배 농가에 복지증진 지원금을 전달하고 있으며, 2022년 지원된 4억 8,000만 원을 포함 현재까지 총 33억 3,600만 원의 지원금을 전하였습니다. 해당 지원금은 잎담배 경작인 건강검진 비용과 자녀 장학금, 배풍열 연료저감장치 구입 등에 쓰이며, 2022년 기준 건강검진 비용과 자녀 장학금을 지원받은 경작인 수는 누적 총 10,666명에 달합니다. 이와 같이 KT&G는 일회성이 아닌, 오랜 기간동안 진정성을 가지고 농민들과 상생할 수 있는 다양한 활동을 지속해 왔습니다. 앞으로도 농민들에게 실질적인 도움이 될 수 있는 나눔 활동을 펼침으로써 함께 성장하는 기쁨을 누리겠습니다.

### 2022년 잎담배 농가 현황

계약 실적

경작인 2,715명

구매 실적

구매대금 717.5억원

### 2022년 농가 봉사활동 실적

16년

2007년부터 16년간 잎담배 농가 수확 봉사활동 진행



### 2022년 복지증진 지원금

누적 지원금액

33억 3,600만원

누적 수혜자 수

10,666명

# Innovating for sustainable growth, together.

지속가능한 성장의 관점에서 업의 본질적 경쟁력을 강화하고 이를 기반으로 새로운 사업으로 확대해 나가기 위해 연관 기술을 가진 벤처기업에 투자 및 시너지 창출을 위한 협업을 진행하고 있습니다. 더불어, 세상이 필요로 하는 아이디어로 도전하는 스타트업의 성장도 지원해나가고 있습니다.



## 혁신으로 변화를 꿈꾸는 스타트업과 함께, 더 나은 미래에 도전합니다

KT&G가 신성장 동력 확보를 위해 벤처펀드 출자와 벤처기업 지분투자를 확대하고 있습니다. 주요 투자 분야는 사업 연관성과 미래 성장성을 감안해 애그테크(Ag-tech)<sup>1)</sup>와 디지털 헬스케어를 우선순위로 고려하고 있으며, 그 외 미래 유망산업에 대한 사업기회 선점 차원에서 2차전지, AI 등에도 지속적으로 투자를 진행하고 있습니다. 애그테크는 담배·홍삼 사업의 원료가 되는 잎담배·인삼·생약재 품질 강화 및 공급 안정성 측면에서 중요한 영역이며, 경작인구 감소·식량안보·기후 변화 등을 고려할 때 미래 성장성이 매우 우수하고, 농업용수·비료 절감 등 ESG 측면에서도 주목받고 있습니다. 이에 KT&G는 애그테크 산업 발전을 위해 노력하는 벤처기업들과 협업할 수 있는 방안을 지속적으로 모색하고 있습니다.

디지털 헬스케어는 KT&G 그룹의 건강기능식품(건기식) 및 제약 사업과 관련이 있는 분야로서, 해당 사업에 디지털 트랜스포메이션을 적용하여 소비자의 니즈를 충족할 수 있는 맞춤형 제품을 개발하고, 멘탈케어 영역으로 사업을 확장하기 위해 관련 기술을 보유한 기업을 발굴하고 투자를 진행 중에 있습니다. 투자 대상은 해당 산업분야에서 독보적 기술을 보유하고 사업화를 진행하는 단계에 있는 기업으로, 향후 미래 성장성 및 당사와의 협업 가능성 등을 검토하여 투자여부를 결정합니다.

<sup>1)</sup> 농업(Agriculture)과 기술(Technology)의 합성어로 첨단기술을 농산물 생산에 적용하는 기술



2022년 KT&G는 총 8개 기업에 투자하였습니다. 이중 애그테크 기업인 엔씽과는 기술 협력을 통해 당사 R&D본부에 스마트팜을 건립하였고, 해당 시설에서 잎담배 및 건기식 원료에 대한 연구를 진행하고 있습니다. 디지털 헬스케어 분야에서는 뇌파 측정 및 전자약 개발기업인 와이브레인에 투자하였으며, 멘탈헬스 관련 연구를 공동 진행하고 있습니다.

KT&G는 담배, 홍삼, 건기식 등 주요 사업의 경쟁력 강화를 위한 오픈 이노베이션 관점에서 신기술 유망 벤처기업에 투자합니다. 나아가 이를 기반으로 사업영역을 확대하거나 새로운 사업분야로 진출하는 단계적 투자 전략을 전개하고 있으며, 이처럼 혁신기술을 보유한 벤처기업에 대한 투자와 협업은 향후 KT&G의 지속성장 추진 및 신성장 동력 발굴에 디딤돌 역할을 할 것으로 기대됩니다.

### CASE STUDY



## 청년창업 지원 전용 공간 '상상플래닛'

2004년 아시아 최대 규모이자 국내 유일의 국제 대학생 창업 경진대회인 '아시아 대학생 창업교류전' 후원을 시작으로, KT&G는 2017년부터 'KT&G 상상스타트업캠프'를 운영하고 있으며, 이를 통해 청년들의 창업과 일자리 창출을 지원하고 사회 혁신 스타트업 발굴과 육성에 일조하고 있습니다. 2022년 상상스타트업캠프 7기를 모집하였으며, 지원한 287개 기업 중 스마트팜, 의료 순환 플랫폼, 공동 소유 세컨하우스, 미세먼지 저감 측정 솔루션 등 다양한 사회적 문제를 해결하는 콘텐츠를 보유한 30개의 기업이 선발되어 2023년 현재 운영 중에 있습니다. 7기를 기준으로 누적 144개팀, 415명이 KT&G 상상스타트업캠프에 참여하였으며, 수료한 팀들의 누적 매출은 약 403억 원에 달합니다.

KT&G는 또한 2020년 7월, 그간 쌓아온 청년창업 지원 사업에 대한 이해와 경험을 바탕으로 초기 창업가들을 위한 인큐베이팅 플랫폼 'KT&G 상상플래닛'을 조성하였습니다. KT&G 상상플래닛은 초기 소셜벤처의 성장과 교류를 돕는 공유 오피스로서 지상 8층, 지하 1층 규모의 시설로 연면적은 약 4,000㎡에 달합니다. 창업가들이 근무할 수 있는 오피스 공간은 총 256석 규모이며, 교육·멘토링 등 역량지원 프로그램과 버스킹·소모임 등 교류지원 프로그램을 통해 초기 창업기업의 성장을 돕고 있습니다.

더불어 소셜벤처 육성 프로그램인 'KT&G 상상스타트업 캠프'를 운영하여 예비 창업가들에게 다양한 창업 기반을 제공하고 있습니다. 초기 기업들의 니즈에 맞춰 브랜딩, 마케팅, UI/UX, HR 등 필요 분야를 선정하여 교육 프로그램을 구성하며, 전문가 집단으로 구성된 멘토링단의 피드백을 통해 기업에 맞는 맞춤형 프로그램을 제공함으로써 스타트업의 역량 강화를 지원합니다. 뿐만 아니라 국내 유수의 VC(벤처 캐피탈)가 참석하는, 후속투자 연계로 이어질 수 있는 IR 피칭의 기회를 마련해 보다 실질적인 창업 지원이 가능하도록 노력하고 있습니다.

