

Journal of ICT Leaders



INTERVIEW

ICT를 움직이는 뉴 리더들

기획특집

각 당 대선 주자들의 4차 산업혁명 IT공약

SPECIAL THEME

디지털 트랜스포메이션

CIO포럼 · 2017 IT 산업 메가 트렌드 · 2017 IT 정책포럼

CIO를 위한 또 다른 시각

헬퍼십(helpership) & 돈키호테 리더십





데이타솔루션은 데이터 전문 기업입니다

데이터분석 소프트웨어의 공급은 물론이고 데이터분석 인프라 구축에서
주제선정 및 분석모델 개발, 상시적인 분석업무 수행을 위한 분석시스템 구축 등의
컨설팅과 시스템 구축 서비스를 함께 제공하고 있습니다.

공공 · 금융 · 제조 · 유통 · 서비스 · 통신 · 의료 · 국방 · 교육

데이터의 길을 찾다

Big Data

Visualization

Analysis

(주)비아이메트릭스는 Big Data 전문기업으로 경영분석과 예측이 가능하도록 최적의 BI 솔루션을 제공합니다.

contents

Spring 2017, vol. 01

발행인 겸 편집장 · 전구주
편집고문 · 박우건
취재 · 전구주, 강병현, 이애자, 임혜영
교열 · 장기주
편집디자인 · 황창혁
사진 · 이재훈(스튜디오 모딜리아니)
인쇄 · 대한문화 · TEL. 02)2269-0380
편집기획위원 · 문정현, 김보중, 손정배, 이영로, 이영근,
김만기, 서정봉, 김은선
구독 · 반송문의 · TEL. 02)2261-1113
발행처 미오미디어 · 04627 서울시 중구 퇴계로 30길 29
정가 1만 5,000원, 1년 5만원

ICT LEADERS INTERVIEW

CIO Leaders

- 024 **CIO/CISO Leader**
한국CIO포럼 회장,
교보생명보험 황주현 부사장

Close-up

- 032 **주목할 만한 기업, 기업인**
오픈베이스 그룹 정진섭 회장
- 040 **주목할 만한 기업, 기업인**
아시아나 IDT 한창수 대표이사
- 050 **주목할 만한 기업, 기업인**
비아이매트릭스 배영근 대표이사

New Face

- 070 **Who's who**
MDS테크놀로지 장명섭 대표이사
- 076 **Who's who**
VMware 코리아 전인호 사장
- 082 **Who's who**
데이터뱅크시스템즈 홍병진 대표이사

Focus

- 100 **MWC 현장에서 만난 CEO**
얏 컴퍼니 안경훈 대표이사
- 106 **만나고 싶습니다!**
경희대 교수 & 벤플 이경전 대표이사
- 112 **Woman in IT**
포시에스 박미경 대표이사
- 128 **Young & Smart**
플러스 티브이 조재화 대표이사
- 132 **Award Winners**
미니게이트 정훈 대표이사

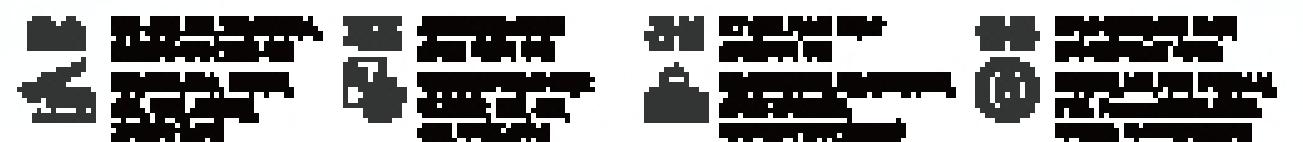


여름다운 자정-물요목사적나

아시아나 IDT



세계의 기업, 공공기관, 사무실, 가정까지,
모든 곳에 ICT 기술을 연결합니다.



www.asianidit.com

contents

Spring 2017, vol. 01



COLUMN

- 010 발간 축하
한국정보산업연합회 이상현 회장
- 012 Photo Poem
봄꽃이 터졌다!
- 064 韓國의窓 - 書院①
조선 지식의 보고 서원, 논산 돈암서원
- 164 편집 후기

SPECIAL FEATURE

기획특집

- 058 각 당 대선 주자들의 4차 산업혁명 IT 공약
- Photo Panorama
- 018 모바일 월드 콘그레스(MWC) 2017
- 021 소비자 가전 전시회(CES) 2017

Special Theme

- 136 2017한국 CIO포럼 1월 조찬회
2017 글로벌 IT 트렌드 키워드 - 클라우드
- 138 2017년 IT 산업 메가트렌드
디지털 트랜스포메이션을 향한 여정
- 142 2017년 IT 정책포럼
제4차 산업혁명, 디지털 트랜스포메이션이 해답이다

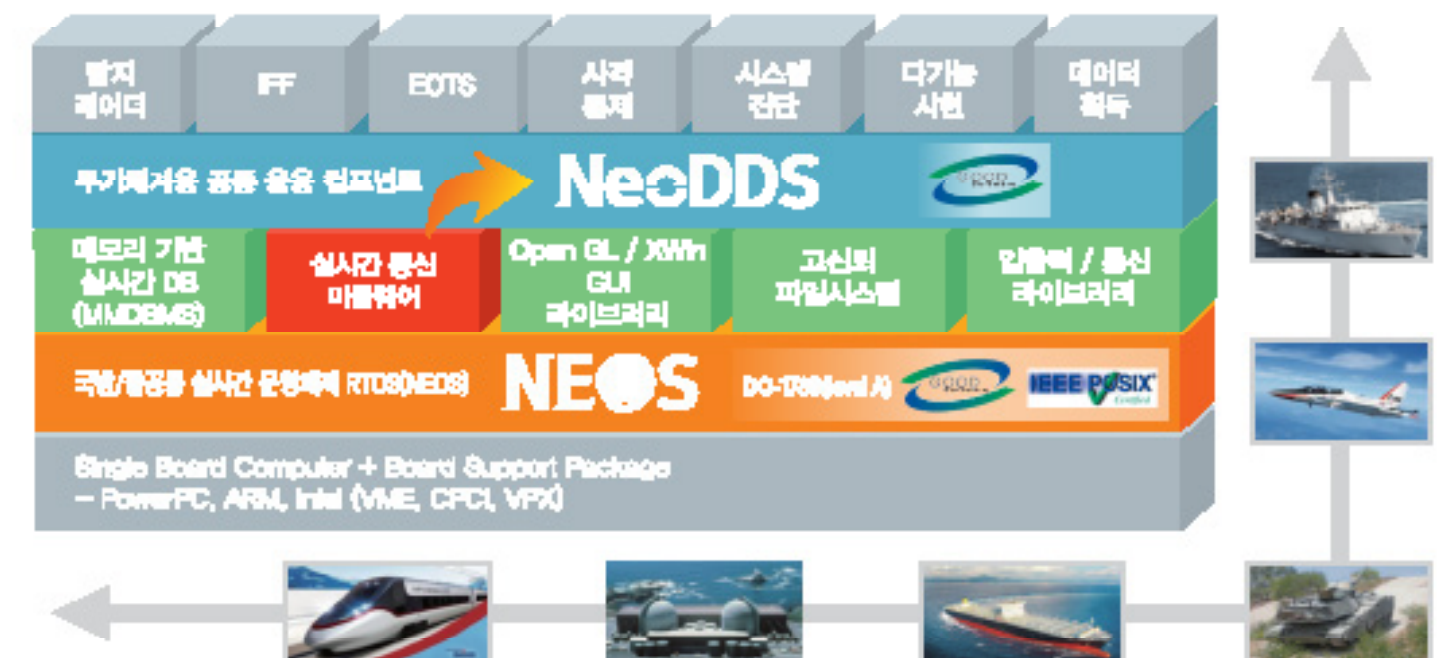


고신뢰 시스템 개발을 위한 검증된 RTOS 플랫폼 NEOS™ RTOS

NEOS

국내 최초 RTOS 제품화	NEOS 신뢰성 강화	고신뢰 분야 NEOS 적용 확대
'04 멀티미디어 모바일 폰 적용 및 양산 (LG 폰 등 다수)	'09 DO-178B 항공 안전성 인증 승인 (LEVEL A)	'12 K2전자 차량제어 시스템 적용시험 성공
'06 고속도로 하이패스 요금 차감 적용 (서울고속도로)	'11 차기 다관할 유도관 합선 적용 및 별시시험 성공	'13 선박안전성 및 해가가스 저장 제어기 적용
'07 자동차 블루투스 탑재 양산 (현대차 등 500여대 이상)	'11 열차 통신제어 시스템 적용 및 HLB 시험 성공	'16 국산 FA-50 전투기 임무컴퓨터 적용 비별시시험 성공
	'12 T-50 임무컴퓨터 비행안전성 확인 (한국항공우주산업)	'16 국산 K2전자 NEOS 적용 시험시험 성공 및 상용개선 적용

국방/항공 SW 전문기업 - MDS테크놀로지는
고신뢰 시스템을 위한 실시간 운영체제 및 DDS 마블웨어 개발로 국방 SW 국산화에 앞장서고 있습니다.



文化街, IT 文化散策

- 096 **CEO를 위한 또 다른 시각**
문학 속에 나타난 리더십,
헬퍼십(helpership) & 돈키호테 리더십
- 126 **공연계에 부는 IT바람**
IT, 예술을 꿈꾸는가, 뮤지컬 속의 IT기술
- 150 **BOOK**
초판 발행 3일 만에 43만부 팔린
하루키 소설 〈기사단장 죽이기〉
- 152 **CINEMA**
시네마 포커스
〈문라이트〉 〈맨체스터 바이 더 씨〉
- 154 **BUISNESS TIP**
간단한 와인 칵테일 만들기



〈Journal of ICT Leaders〉는 한국 간행물윤리위원회의 윤리강령과 실천요강을 준수합니다.
본지에 실린 글·사진 등 모든 자료의 저작권은 미오미디어가 가지고 있으며
사전 동의 없는 무단 전재 및 복사를 금합니다.

〈Journal of ICT Leaders〉는 ICT업계 오피니언 리더들을 위한 계간 소식지로 인물 인터뷰,
대담, 문화탐방, 산업계 동향과 소식 등의 다양한 읽을거리를 전합니다.

TRAVEL & LEISURE

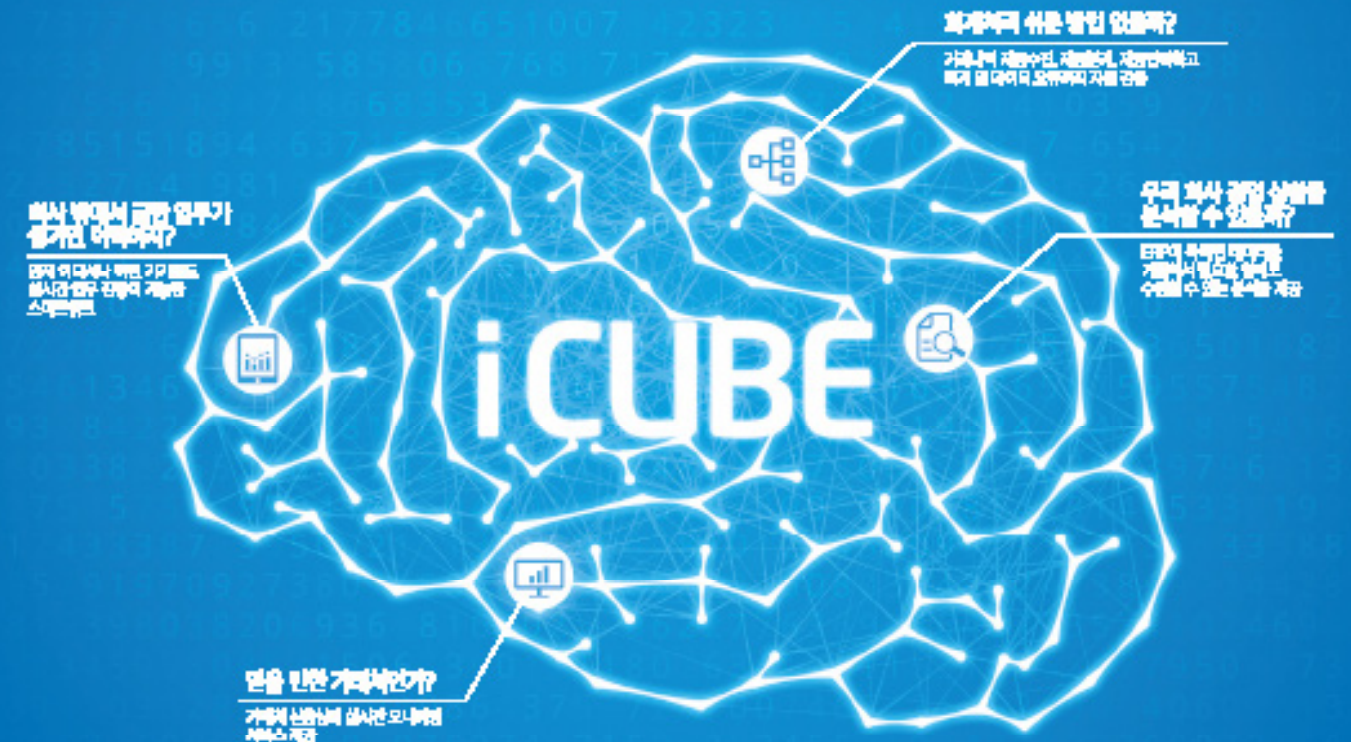
- 088 **WORLD TRAVEL**
MWC 2017로 각광받는
스페인 바르셀로나 · 그라나다
- 120 **한국의 '섬'**
동경 128도, 북위 34도 36분에 위치하는
44번째로 큰 섬, 옥지도
- 144 **힐링 명소**
대한민국 제1호 국가 정원, 순천만정원

Board

- 158 **FKII 東西南北**

인공지능 ERP 업무를 스스로 처리하다!

더존 iCUBE가 더욱 스마트해졌습니다.
클라우드 인프라와 빅데이터 처리 기술, 인공지능 기술을 접목한 인공지능 ERP, 더존 iCUBE
기업의 업무는 이제 우리 두뇌 인공지능 ERP, 더존 iCUBE에 맡기십시오



기업용 ERP



비영리법인 및 공공기관용 ERP



“온고지신(溫故知新)의 정신으로 보다 더 인간적인 비즈니스 네트워크를 만들어내기를…”

■ 스티브 잡스가 생전에 즐겨 듣던 노래는 비틀스와 밥 딜런의 것으로 수백 곡을 휴대폰에 저장해 두었다고 합니다. 저 역시 비틀스를 좋아하는데 특히 존 레논의 ‘Love’를 좋아합니다. 제가 그 노래를 좋아하는 이유는 가사 때문입니다. 저는 이 노래의 ‘love is touch / touch is love’라는 대목에 인간적인 냄새를 강하게 느낄 수 있어 좋아하게 되었습니다.

SF 영화의 고전이라 꼽히는 스탠리 큐브릭 감독의 〈2001 스페이스 오디세이〉의 첫 장면은 원숭이와 닮은 인류가 사냥 도구로 사용하던 뼈다귀를 하늘로 던지는 것입니다. 도구를 사용하는 인간 ‘호모 하빌리스’가 200만 년 동안 진화해온 과정을 단지 몇 분, 몇 장면으로 압축시키고 있는 것입니다.

세계 최초의 공장은 1771년 잉글랜드 크롬퍼드에 세워진 방직 공장으로 그곳에서 성인 남성들이 조작하는 기계 앞에서 여성과 어린이들이 하루 13시간 이상을 먼지 뒤집어쓰고 몇 백 년 동안 일해왔습니다. 그리고 19세기 중반 이후 전신, 증기기관, 제철, 중공업 등 인간에게 의존하는 새로운 기술의 발전은 강한 손과 경험 많은 두뇌를 필요로 했습니다. 자동화가 기술을 앞지르지 못하면서 숙련된 노동자들은 예전보다 더 귀한 대접을 받게 되었습니다.

그러나 ‘생각하는 기계’가 등장하여 점점 현실화되면서 여러 종의 일자리는 새로운 위협에 놓이게 되었습니다. 인간의 일자리는 이제 4차 산업혁명이라는 패러다임의 변화에서 더 이상 안전지대로 남아 있을 수가 없게 된 것입니다. 자동차는 전자 제품으로, 각종 매장은 무인 체제로 모든 분야에서 끊임없이 변화해가고 있습니다.

지난해 개최된 다보스포럼 보고서에는 4차 산업혁명으로 2020년까지 15개국에서 500여만 개의 일자리가 사라질 것이라 예측했습니다. 인공지능이 인류의 지능을 초월해 스스로 진화해가는 기점에 도달하면 인공지능은 자신보다 더 뛰어난 인공지능을 만들어내고 사람은 더

이상 인공지능을 통제하지 못하는 단계에까지 도달하게 된다는 것입니다.

이런 초연결 뉴노멀 불확실성 시대는 급기야 4차 산업혁명으로 이어지고 있습니다. 1차, 2차라는 명칭은 역사학자 아놀드 토인비가 붙인 것이지만 3차, 4차 산업혁명은 그 차원과 개념이 다른 것입니다. 하지만 아전인수식 선부론 홍보로 인한 수용의 거부감을 제외한다면 4차 산업혁명으로 제시되는 개념은 그래도 적절하다고 할 수 있을 것입니다.

인공지능, 빅데이터, 로봇, 무인자동차, 드론, 5G, 사물인터넷, 가상현실 등등. 이들 기술의 발전과 적용이 가져다주는 신세계가 곧 4차 산업혁명입니다. 모두들 입만 열면 호들갑을 떨 만큼 공동의 화두가 되어버린 4차 산업혁명의 핵심은 그 기술들의 비약적인 개별적 발전이 아니라 그들의 수준이 점차적으로 올라 어느 날 갑자기 서로서로가 연결이 되어버렸다는 것입니다. 연결을 이루어서는 서로가 서로의 부족한 점을 악어와 악어새처럼 상호 보완해서 시너지를 폭발시키는 것입니다.

그런데 4차 산업혁명의 시대에, 종이가 사라지고 스스로 알아서 번역과 통역을 기계가 해주는 불확실성 전성의 시대에 〈Journal of ICT Leaders〉라는 잡지를 발간함에 있어 시대에 뒤떨어지는 발상이라는 지적이 있을 수 있습니다. 그럼에도 불구하고 잡지를 발간하는 것은 회원사와 한국정보산업연합회, 그리고 회원사와 회원사 간의 종적, 횡적 ‘터치’를 통한 외연 확장의 기회로 삼는 당의의 도구로서 이만한 것이 없다는 판단에서입니다.

‘Love is touch’ 그리고 ‘옛것을 본보기 삼아 새로운 것을 알아 만들어낸다’는 온고지신(溫故知新)의 정신으로 보다 더 인간적인 비즈니스 네트워크를 만들어내기 위해서이기도 합니다.

부족한 것이 많을 것입니다. 그렇지만 “내가 참여해서 만드는 내 잡지”라 생각하고 앞으로 아낌없는 조언과 성원을 부탁드립니다.

감사합니다.

한국정보산업연합회 회장 이상현(KCC정보통신 부회장)





장기죽 사진 촬영사

터-진-다, 터-진다, 터졌다!
그에 봄꽃이 터지고 말았다

PHOTO POEM

저기 저 봄꽃들이 저렇게 현란한 몸짓으로
천지간에 시를 쓰고 있는데

봄날에 우리가 / 종이 위에 / 시는 써서 무엇 하리오//
저기 저 봄꽃들이 / 저렇게 현란한 몸짓으로 /
천지간에 시를 쓰고 있는데//
비바람 찬서리 춘설난풍에도 / 승리의 깃발 휘날리며 /
향그러운 미소로 화답하는 / 저기 저 매화 //
하늘 품어 가슴 채운 / 상념의 나래 위에 / 찬란한 별빛 토해내는 /
저기 저 산수유 //

— 김원채 시인의 '봄꽃과 그리고 시' 중에서.



임영선 사진, 변산

PHOTO POEM

푸른 댕잎에 베인 섬진강 매화꽃을 보셨는지요

매화꽃 꽃 이파리들이 / 하얀 눈송이처럼 푸른 강물에 날리는 /
섬진강을 보셨는지요 / 푸른 강물 하얀 모래밭 /
날선 푸른 댕잎이 사운대는 / 섬진강가에 서럽게 서보셨는지요 /
해 저문 섬진강가에 서서 / 지는 꽃 피는 꽃을 다 보셨는지요 /
산에 피어 산이 환하고 / 강물에 저서 강물이 서러운 /
섬진강 매화꽃을 보셨는지요 / 사랑도 그렇게 와서 /
그렇게 지는지 / 출렁이는 섬진강가에 서서 당신도 /
매화꽃 꽃잎처럼 물 깊이 울어는 보았는지요 / 푸른 댕잎에 베인 /
당신의 사랑을 가져가는 / 흐르는 섬진강 물에 /
서럽게 울어는 보셨는지요

- 김용택 시인의 '섬진강 매화꽃을 보셨는지요' 전문.



이재훈 사진, 봉은사



윤재기 사진, 섬진강 매화마을

benple*

benefit for people

Making Real World Media

벤플은 사물 인터넷 기술을 통해 사람과 세상 사이의 스마트한 상호 작용을 가능케 하는 O2O (Online to Offline & Offline to Online) 서비스 기업입니다.

벤플만의 독자적인 O2O 서비스 기술

벤플은 다수의 사물인터넷 서비스 특허를 보유하고 있으며 이를 기반으로 실세계를 미디어화하는 다양한 적용 사례를 만들어가고 있습니다. 그 동안의 노하우를 통해 O2O 산업을 이끌어가고 있습니다.

익숙한 듯 새로운 버튼, 버튼인터넷

버튼을 누르는 것은 사용자에게 익숙하고 단순합니다. 버튼인터넷은 단순하면서도 직관적인 행동을 통해 온라인과 오프라인을 넘나드는 다양한 서비스를 제공합니다.

스마트한 문화생활 가이드

문화정보 큐레이션 App "benple G" 를 통해 버튼인터넷이 제공하는 정보를 확인하실 수 있습니다.

Going, Get, Guide, benple G

병원 서비스/ 프로세스 혁신

Smart Healthcare Platform



병원방문에서부터 약국처방까지, 병원과 환자가 거치는 전과정을 스마트폰으로 쉽고 빠르게 하는 **스마트 헬스케어 플랫폼**

맞춤형 서비스

사용자가 원하는 서비스 (맞춤서비스)를 선택하여 다양한 서비스를 제공받을 수 있으며, 이를 통해 서비스의 질을 높일 수 있습니다.

- 특히
 - ✓ 병원 검색 및 예약 서비스
 - ✓ 내과 진료 예약
 - ✓ 진료 예약 안내
- 특히
 - ✓ 진료 예약 서비스
 - ✓ 진료 예약 안내
 - ✓ 진료 예약 안내
- 특히
 - ✓ 진료 예약 서비스
 - ✓ 진료 예약 안내
 - ✓ 진료 예약 안내

스마트 서비스

스마트폰을 통해 다양한 서비스를 제공받을 수 있으며, 이를 통해 서비스의 질을 높일 수 있습니다.

- 진료 예약 서비스 ✓
- 진료 예약 안내 ✓
- 진료 예약 안내 ✓
- 진료 예약 안내 ✓
- 진료 예약 안내 ✓
- 진료 예약 안내 ✓
- 진료 예약 안내 ✓
- 진료 예약 안내 ✓

헬스케어 모바일 결제 시스템

병원, 약국, 보험 통합 플랫폼

DATABANK SYSTEMS



모바일 월드 콩그레스(MWC) 2017

2월 27일부터 3월 2일까지 스페인 바르셀로나에서 개최되었던 MWC 2017의 주제는 ‘모바일, 그 다음 요소’였다. 지난해의 주제가 ‘모바일이 모든 것이다’였던 만큼 올해는 모바일의 어떤 새 기술이 진일보를 이룰지에 대한 관심이 모아졌다.



2200여 개의 기업들이 참가하는 MWC가 세계 최대 모바일 전시회인 만큼 그 어느 때보다도 많은 스마트폰이 선보였고 10만 명이 넘는 관람객이 몰렸지만 상당수 제품의 수준이 상향 평준화되면서 그만큼 혁신의 폭도 줄었다는 평가가 지배적이다. 개막 전부터 관심의 중심이었던 인공지능 기반 서비스 역시 일부 업체에 국한되었다. 지난해에 각광을 받은 가상현실은 기대한 만큼 다양한 콘텐츠를 선보이지는 못했다. 이런 혁신의 정체 상태는 5세대 이동통신 시대로 본격적으로 진입할 때까지 지속될 것으로 보인다. AI에 대한 높은 관심과 기대는 개막 첫날부터 확인할 수 있었다. 모바일이 4차 산업혁명을 주도하기 위해서는 ‘지능’과 ‘네트워크’의 증가를 꾀는 이는 세계이동통신사업자협회 매초 그랜리드 사무총장이었다. 손정의 소프트뱅크 회장 역시 AI와 주변 사물이 결합하는 30년 후의 미래가 어떤 모습일지를 제시했다. 그렇지만 실제 행사장에는 AI 관련 전시물이 기대만큼 많지 않았다.

성능이 상향 평준화된 스마트폰은 각사 제품의 차별화가 어려워졌다. 혁신이 폭이 제한된 상황에서 LG전자는 화면 비율에 파격을 준 G6를 선보여 호평을 받았다. 소니는 4K 디스플레이가 탑재된 신형 스마트폰을 공개했다. 지난해 ‘기어 VR’을 선보여 관심을 모았던 삼성전자는 전략 모바일 제품을 발표하지 않았음에도 4D 체험형 VR을 선보여 관람객이 운집하기도 했다.

2월 26일 정오, 바르셀로나 산 호르디 클럽에 들어찬 2200여 명의 취재진과 업계 관람객들이 탄성을 질렀다. MWC 하루 전, 중국 화웨이의 ‘P10’ 시리즈 공개 2시간 전이었다. 여기서 조성진 LG전자 부회장은 “40년간 생활가전 사업에서 경험한 혁신을 모바일 사업에도 접목하겠다”고 강조했다. 이번 G6의 콘셉트는 ‘한 손에 쏙 들어가는 대화면’이다. G5는 ‘손안의 테마파크’로 사용자의 재미를 강조했다면 G6는 강력해진 디스플레이를 포인트로 했다. 18대 9 화면비. LG의 스마트폰 중 가장 최소



밀도가 높은 것을 강조한 것도 이 때문이다. 같은 날 저녁 삼성전자는 바르셀로나 카탈루냐 콩그레스 센터에서 태블릿 PC 신제품 ‘갤럭시탭S3’를 선보였다. 지난 2014년부터 3년 연속 갤럭시S 스마트폰 신제품을 공개했었다. 그러나 올해는 지난해 갤럭시노트7 리콜 사태 후 S8 출시를 연기했기 때문이다.

“5G(세대)는 모든 산업을 바꾸고 우리의 삶도 바꿀 것이다.” 2월 27일 MWC 개막 첫날 황창규 KT 회장은 기조 연설자로 나서 “5G 너머 새로운 세상”이라는 주제로 연설을 했다. “5G는 단순히 네트워크를 향상시키는 수준을 넘어 새로운 세상을 가져올 것이며, 2019년에 KT는 세계 최초로 5G 서비스를 상용화 하겠다”고 밝혔다. 황 회장은 “5G 시대에는 네트워크와 빅데이터, 인공지능이 등이 상호 결합하는 ‘지능형 네트워크’로 진화할 것”이며 “5G 기반의 지능형 네트워크는 4차 산업혁명의 대동맥으로서 기존의 산업과 시장을 완전히 탈바꿈시킬 것”이라고 전망했다. 손정의 소프트뱅크 회장도 황창규 회장에 앞서 기조 연설자로 무대에 올랐는데 “지난 5년간 우리 산업의 성장은 4%에 그쳤다”면서 “그

렇지만 트래픽은 계속해서 늘고 있다”고 했다. 그러면서 앞으로 30년 안에 모든 사물이 인간보다 똑똑해지면서 인류의 삶이 크게 변화하고 새로운 사업 기회가 열릴 것으로 전망하기도 했다. 2월 28일에는 박정호 SK텔레콤 사장이 자율주행차, 인공지능, ICT 생태계 등에 대한 구체적인 경영 비전을 발표했다. 특히 자율주행차에 시장에 대한 강한 자신감을 피력한 박 사장은 “모바일 내비게이션 ‘티맵’의 정확도를 올 연말까지 10배 이상 높일 것”이라며 앞으로 교통사고를 획기적으로 줄일 수 있다고 했다. 박 사장은 또 이날 “SK텔레콤의 모바일 동영상 플랫폼 ‘옥수수’를 한국형 넷플릭스’로 성장시키겠다는 계획도 발표했다.

MWC2017에서 대기업 못지않은 기술력으로 관람객의 눈길을 잡으며 선전한 한국의 스타트업 기업들은 여럿이다. 한국관에는 97개의 스타트업이 모였다. 이 중에도 현대자동차의 증강현실 운전자 매뉴얼을 만들던 스타트업 맥스트의 증강현실 고글은 인기 만발이었다. 또 삼성전자 스타트업 양성 프로그램 크리에티브 스퀘어 1기인 김재연 대표의 피움랩스는 와이파이가로 연결해 어디서든 조작할 수 있는

사물인터넷 방향제 '피움'을 소개했다. 사무실에는 민트향이, 퇴근길에는 집에서 라벤더향이 나도록 조종할 수 있는 제품이다. 아이피엘이 내놓은 '아이지니'는 집안 곳곳을 돌아다니며 주인에게 영상을 보내주는 인공지능 반려견 로봇이다. 아직은 한국어를 알아듣지 못하는 구글 어시스턴트를 기반으로 했다. 하지만 자체 기술로 이를 보완했다. 음성으로 명령하면 전화를 걸어주고, 네이버나 유튜브 검색도 해준다. 스스로 움직일 수 있어 집 밖에서도 가정용 폐쇄회로 텔레비전이 보지 못하는 집안 곳곳의 모습을 감상할 수 있다. 이외에도 청각 기능이 떨어진 장애인이나 노인을 위해 유퍼스트가 개발한 소리 인식 넥밴드 '누구나', 스마트폰에 있는 이모티콘이나 직접 디자인한 그림을 팔이나 얼굴 등에 빠르게 페인팅 할 수 있는 기기 '프링커' 등이 관람객들의 눈길을 잡았다. 이동통신사의 지원을 받아 참여한 스타트업 기업은 13개. 이들은 대기업과 같은 부스에서 참신한 아이디어들을 선보였다. 에프알텍은 KT와 공동 연구로 스마트발광다이오드(LED)를 전시해 해외 진출의 기회를 얻었다. SK텔레콤 부스에서는 스타트업 TKS세미콘이 배달

되는 채소와 육류의 배송 구간별 온도를 실시간으로 확인할 수 있는 센서를 선보였다. 압컴퍼니는 다년간 실제 상거래 공간에서 검증과 발전을 거치며 기술력을 인정받은 비콘 기반 모바일 커머스 플랫폼을 선보였다. '휴식과 체험'을 테마로 현장에 꾸며진 '압 스마트 시티' 단독 부스는 하이브리드 비콘 기술을 응용한 다양한 체험형 서비스들로 채워졌다. 관람객들은 편의점, 대형마트, 게임존 등 다양한 실생활 공간에서 위치 기반 쿠폰 발행 등 비콘 기반 서비스를 체험했다. 이번 MWC 2017에는 97개의 한국 스타트업이 참가했다. 그러나 제1홀에서 8홀까지 여러 곳으로 한국 스타트업 부스가 흩어져 있어서 집중적인 홍보 효과를 올리지 못했다는 지적도 있었다. 통역이 부족해 부스 방문객에게 제대로 제품의 장점을 설명하지 못한 경우도 자주 발생한 점도 개선되어야 할 것이다.

바르셀로나 · 박우건(한국정보산업연합회 상근부회장 · 편집고문)



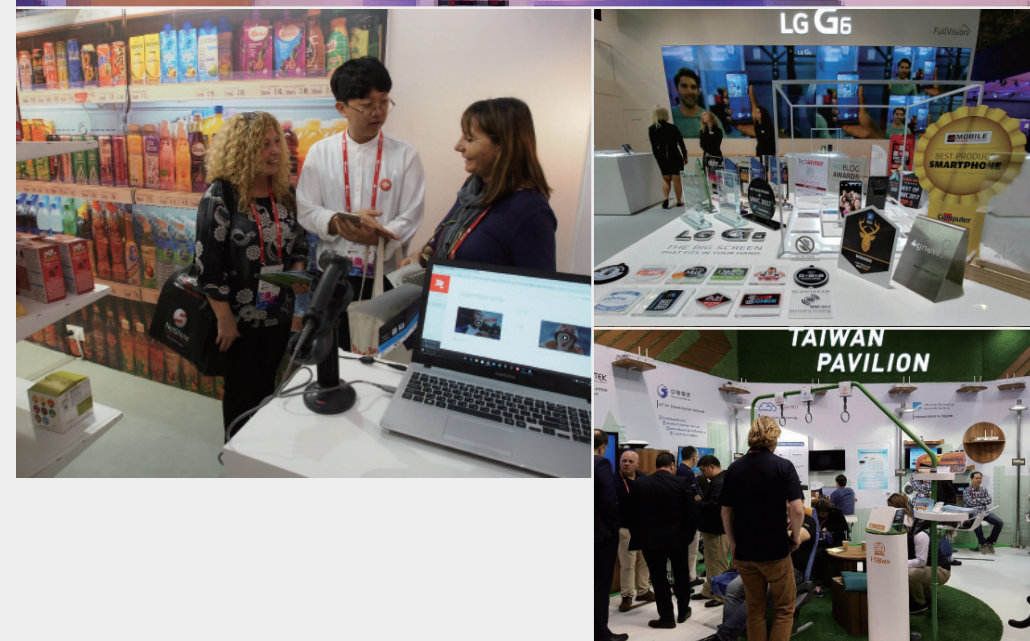
소비자 가전 전시회 (CES) 2017

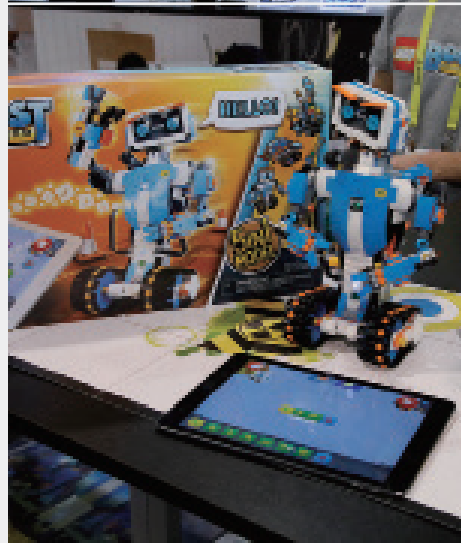
지난 1월 5일~8일 4일간 미국 라스베이거스에서 열린 CES2017 기조 연설자들은 미래에는 '자동차를 인공지능으로 전환', '여행 문화 혁신', '건강, 운동, 잠 등 인간의 건강 정보를 분석해 더 나은 삶을 가져올 것'임을 주장했다. 그리고 빠르면 2020년이나 2022년쯤에는 완전자율주행차가 선보일 것으로 예상했다.



무엇보다도 기발한 아이디어로 무장한 중국 기업 제품 수천 개가 CES2017 무대에 무더기로 등장한 것은 우리에게도 가슴 철렁한 일일 것이다. 올해 50주년을 맞은 CES는 매년 정보기술과 여러 산업간 '이종결합'의 무대가 되어 전 세계의 주시를 받아왔다. CES가 올해에는 그 영역을 여행, 레저 등에까지 확장하며 무한 진화하고 있다는 것을 다시 한 번 확인할 수 있었다. 전 세계 165개국에서 3800여 기업, 18만여 명이 찾아 역대 최대 규모로 치러진 CES2017에는 삼성전자, LG전자, 현대자동차 등 국내 대기업과 여러 중소기업 그리고 소니, 파나소닉, 인텔, 엔비디아, 벤츠, 닛산 등등 글로벌 기업들이 텔레비전, 냉장고, 세탁기 등 가전제품은 물론 자율주행차, 인공지능, 가상현실, IoT, 5세대, 이동통신 기술을 선보였다. 그야말로 4차 산업혁명의 경연장이 돌아왔던 것이다.

CES 전시장 중의 하나인 샌즈엑스포는 전 세계 기업들의 스마





트홈 각축장으로 변모했다. 여기서는 가정 내 엔터테인먼트 기기의 통합관리 등 집안 곳곳에 설치된 센서로 집안이 모두 연결되는 유기적인 새 세상을 선보였다. 여기에 센서와 와이파이, 인공지능 기술까지 접목되면서 스마트홈의 한계를 무한대로 확장시키고 있음까지도 보여주고 있다. 특히 IoT의 진화는 집을 벗어나 모든 일상생활에 접목되는 라이프 테크로 거듭나고 있다는 평가다.

작은 메달 형태의 메달리안 하나를 몸에 차면 모든 여행 준비가 끝나는 크루즈크페레이션의 야심작도 주목을 받았다. 스마트 기술로 사람, 장소, 문화를 연결해 여행의 새로운 생태계를 구축할 메달리안 서비스는 올해 말에는 크루즈크페레이션의 크루즈에 실제 도입이 될 예정이다.

‘올해 CES의 승자는 아마존과 엔비디아’라는 말이 나올 만큼 CES가 선보인 첨단기술들은 모두 AI를 핵심 기반으로 하고 있다. 엔비디아는 고성능 프로세서를 통해 가상현실(VR)과 증강현실(AR), 클라우드, 자율주행차 등으로 영역을 확장하면서 엔비디아의 CEO 젠슨 황은

가장 주목받는 경영자로 떠올랐다.

아마존은 CES에 참가하지도 않았는데 아마존의 음성인식 AI ‘알렉사’를 응용한 제품이 700개가 넘게 선보인 것도 특기사항이다. 냉장고, 세탁기, 스피커 등 가전기기나 스마트홈 허브 등에 그치지 않고 로봇, 자동차, 스마트워치 등 다양한 기기로 확장이 되었다. 우리나라 LG전자나 월풀 등의 가전업체는 물론 화웨이, 레노버, 마션 같은 모바일업체, 폭스바겐, 포드 같은 자동차업체까지 올해 그들이 선보인 혁신기술의 바탕은 바로 ‘알렉사’였다.

LG전자는 독자 운영체제(OS)인 웹OS를 탑재한 스마트냉장고를 선보였다. 알렉사가 연동되어 요리를 하고 있는 사용자가 음성 명령을 통해 음악을 재생하고 뉴스를 검색하며 온라인 쇼핑이나 일정을 확인할 수 있게 했다. 허브로봇은 무선인터넷을 통해 텔레비전과 냉장고, 에어컨 등과 연결되어 가전제품을 작동시키는 등 어느 정도의 지시사항은 다 소화해냈다.

삼성전자는 음성인식 기능을 추가한 ‘패밀리리브 2.0’ 냉장고를 선보였다. 이는 클라우드를 기반으로 한 IoT 기술로 사용자가 음성으로

자신이 즐겨 듣는 라디오를 켜거나 레시피를 검색해서 부족한 식 재료를 찾아서 주문까지 해주는 역할을 한다.

SK C&C와 SM은 한류 콘텐츠를 결합한 AI 비서 ‘위드’를 선보였다. 위드는 IBM의 ‘왓슨’을 기반으로 한 인공지능 ‘에이브릴’에 SM엔터테인먼트의 콘텐츠를 결합시킨 인공지능 스피커이다. SM이 공개한 음성만 지원하는 위드 어시스턴트 사운드와, 영상대화가 가능한 어시스턴트 비디오는 ‘소녀시대’ 등 한류스타들이 등장, 음악을 골라주고 날씨 정보 등을 제공했다.

올해 CES의 또 다른 스타는 현대자동차의 ‘아이오닉 자율주행차’라 할 수 있다. 현대자동차는 전시장 주변 도로에 기자들을 초청해 시범 주행 행사를 개최했다. 여기서 일반 자동차가 다니는 길로 10여 개의 횡단보도와 교차로, 비보호 우회전 등을 자동차 스스로 인지해 대처하는 인상적인 장면을 보여주었다. 앞뒤 차와의 간격을 고려해 속도를 조절하고, 좌·우회전도 알아서 해냈다. 갑자기 사람이 뛰어드는 돌발 상황에도 급정거로 대처했는데 사람보다 빨랐다.

텔레비전도 여전히 한계에 도전하고 있다. 삼성전자는 라스베이거스 킵 메모리 얼라이브 센터에서 ‘퀀텀닷(양자점) 기술로 화질의 기준을 새롭게 정의할 차세대 디스플레이를 개발했다’며 QLED TV를 선보였다. ‘화질 경쟁은 이제 끝났다’는 삼성전자의 선언은 이제 더 이상의 화질 경쟁이 무의미한 수준까지 올라섰다는 확신에서 나온 것이다.

LG는 OLED의 선봉에서 차별화로 승부에 나섰다. LG전자가 공개한 ‘LG 시그니처 올레드 TV W’는 초박막을 핵심 키워드로 내세웠다. 벽에 거는 벽걸이 TV를 넘어 벽에 붙이는 TV라 할 수 있다. 벽걸이 거치대를 포함한 벽까지의 거리가 3.8mm로 4mm가 넘지 않으며, TV화면을 제외한 모든 부품과 기능은 별도의 사운드 시스템으로 분리해서 TV하단에 설치했다. 벽걸이 효과를 실감나게 한 것이다.

이밖에도 수천 개 이상의 독특한 첨단을 걷는 각종 제품들이 전시되어 이목을 끌었던 CES2017는 동시에 많은 숙제를 주면서 막을 내렸다.

사진/이영근(한국정보산업연합회 회원협력IT 팀장)

한국CIO포럼 회장, 교보생명보험 부사장 **황주현**

“정보화도 사람이 가장 중요하다”

■ 2월 중순의 오전 7시, 황주현 회장은 강남 팔래스호텔에서 개최된 2017년도 한국CIO포럼 운영위원회에 참석했다. 오전 9시 15분, 회의를 마치고는 14층 컨퍼런스 룸을 찾았다. 인터뷰를 위해 약속 장소에 들어서는 황주현 회장에 대한 첫인상은 차분했다. 안경을 낀 ‘수재형’ 외모에, 짧지 않은 머리카락이 흐트러짐 없이 잘 정돈된 것이 특히 그랬다. 차가움마저 느껴졌다. 하지만 이성의 갑옷과 절제된 논리로 무장된 듯 보이는 그 서늘함은 대화를 시작하자마자 이내 녹아내리고 대신 온기가 밀려왔다. 그를 감싸고 있는 따뜻함의 정체가 열정이라는 것을 깨닫는 데는 그리 긴 시간이 걸리지 않았다.

황주현 회장은 현재 교보생명보험 IT지원실장(CIO/부사장)으로 재직하면서 한국CIO포럼 회장도 맡고 있다. 인터뷰 자리에 동석한 박우건 한국정보산업연합회 상근부회장은 황회장에 대한 인상을 “등소평을 보는 것 같다”라는 단호한 말로 결정을 내려버렸다. 작은 체구에 ‘부도옹’이란 별명을 가질 만큼 넘어져도 다시 일어나 자신의 이상을 실현시킨 중국 개혁의 아버지에 비유를 한 것인데 참 적절하다는 생각이 들었다.

“커피는 하루에 세 잔 정도 마셔요. 그런데 저는 원두커피보다 달달한 믹스커피를 좋아합니다. 십여 년 전부터 혈압이 높아져서 약을 복용하기 시작하면서 자제를 해야겠다고 생각하고 있어요. 제





역사가 正·反·합의 과정을 통해 부침을 거듭하며 상향 발전하는 것처럼 IT 업계 역시 그런 사이클을 형성해오고 있습니다. 1967년 한국IBM, KCC, 1971년에 한국전산(現 교보정보통신) 등이 설립되면서 컴퓨터가 국내에 도입된 후 온라인이 보급되면서 정보화가 빠르게 진행되었지요. 90년대 중반 국내에도 CIO라는 직책이 생겼고, 그래서 1997년 한국 CIO포럼이 태동된 것이지요.

가 이제 그런 나이가 된 거지요.”

사진 촬영을 위해 자리를 잡고 먼저 시작한 질문은 ‘커피’와 ‘운동’ 이야기였다. 황 회장은 의외로 커피믹스 애호가였다. 학창시절엔 축구와 오래달리기를 즐겼지만, 지금은 걷기운동 외엔 특별하게 전념하는 운동은 없고 골프도 당분간은 치지 않을 생각이라 했다. 종합 비타민을 먹는 것 외에는 특별하게 챙기는 것도 없다는 그와의 1시간 30분 간 인터뷰를 통해 한국CIO포럼과, 국내 최고령 장수 CIO로서의 감회를 들었다.

질문 : 바람직한 CIO의 역할과 자질에 대해 말씀해 주십시오.

응답 : 대학을 졸업한 후 1978년 입사한 첫 직장은 대우실업이었습니다. 당시의 IT 수준은 제한된 IT 자원을 이용하여 그저 주어진 데이터를 전산처리 하는 아주 기본적인 상태에 머물러 있었지요. 그런데 지금은 그 당시와는 비교가 안될 정도의 풍족한 IT 자원을 활용하여 빅데이터 분석, 더 나아가 미래를 예측하는 수준으로 어마어마한 발전을 했지요. 그래서 저는 신입사원과 대화를 할 기회가 있으면 ‘여러분은 IT 인프라 행복시대에 살고 있다’라고 합니다.

CIO는 IT 전문 인력과 기업의 CEO를 비롯한 경영진과의 브릿지 역할을 충실히 해내야 됩니다. IT에 관한 모든 것이 CIO에게는 기본이지만 역설적으로 그것이 중요하게 취급되어서는 안 됩니다. CEO를 비롯한 경영진들은 IT 용어가 낯설고 이해가 되지 않는 것이 많습니다. 그러므로, 예를 들면, ‘네트워크 트래픽’을 설명할 때 체중 심한 고속도로 6차선으로 비유해서 지금은 8차선이 필요한 절호의 시기로 인식을 시키는 것처럼, 어려운 IT 용어를 사용하지 않고 일상생활의 언어로 CEO를

이해시킬 수 있는 자질이 CIO에게는 필수인 것입니다.

질문 : 외국과 비교해서 IT 선진국이라는 국내 CIO의 위상은 어떤 수준인가요?

응답 : 기업의 조직구조상 CIO가 CEO 직속이나, 아니면 CFO나 COO 밑에 있느냐 하는 면에서는 국내 상황이나 외국 상황이나 각각의 기업의 형편에 따르고 있으므로 별 차이 없는 것으로 보입니다만, 국내에 전해지는 외국 IT 전문지를 통해 추측되는 대우 수준은 전반적으로 떨어지는 것 같아요. 연봉 면에서 보면 해외에는 100억 원이 넘는 CIO도 꽤 있는데, 국내에서는 5억 원 연봉을 넘기는 CIO를 찾아보기가 어렵지요. 대기업도 3억 원 내외로 알고 있어요.

역사가 正·反·합의 과정을 통해 부침을 거듭하며 상향 발전하는 것처럼 IT 업계 역시 그런 사이클을 형성해오고 있습니다. 1967년 한국IBM, KCC, 1971년에 한국전산(現 교보정보통신) 등이 설립되면서 컴퓨터가 국내에 도입된 후 온라인이 보급되면서 정보화가 빠르게 진행되었지요. 90년대 중반 국내에도 CIO라는 직책이 생겼고, 그래서 1997년 한국 CIO포럼이 태동된 것이지요.

토사구팽(兔死狗烹)이란 말은 IT 업계에도 적용이 됩니다. 과거 우리가 정보화 벤치마킹 하러 자주 출장 다니던 일본이 2000년대 들어 거꾸로 우리에게 배우게 되는 역전현상이 일어난 후 7~8년 간이 국내 IT 업계의 전성기라고 볼 수 있지요. 그 당시에는 직급이 사장, 부사장급인 CIO들도 꽤 있었습니다만, 정보화 붐이 일단락되고 안정 가동이 정착되면서 굳이 고직급 CIO를 둘 필요가 없다는 사고가 업계에 퍼지면서 CIO의 직급은 상무 정도가 평균이 되었지요. 그리고 IT 직종은 3D 직종

최근 들어 산·관·학계의 반성으로 다시 회복세에 들었고, 4차 산업혁명이 화두로 떠오르면서 IT의 중요성이 높아지고 있는 추세입니다. 따라서 CIO의 위상 또한 높아지고 있고요, 또 업계에 디지털 혁신과 정보 보안이 강조되면서 직책도 CIO에서 CISO, CITO, CDO 등으로 다양화되고 있습니다

이라는 인식이 퍼졌는데 거기에 'Dreamless'가 하나 더 추가되어 4D업종이 되면서 투자와 지원, 그리고 관심도 멀어졌습니다. 그러니 자연 하락세를 타게 된 것이지요.

하지만 최근 들어 산·관·학계의 반성으로 다시 회복세에 들었고, 4차 산업혁명이 화두로 떠오르면서 IT의 중요성이 높아지고 있는 추세입니다. 따라서 CIO의 위상 또한 높아지고 있고요, 또 업계에 디지털 혁신과 정보 보안이 강조되면서 직책도 CIO에서 CISO, CITO, CDO 등으로 다양화되고 있습니다.

질문 : 2017년 이후 권장할 만한 IT 투자 트렌드를 꼽는다면?

응답 : 그동안 정보화는 분야도 다양해지고 방대해졌습니다. 그러므로 대형 프로젝트를 수행하려면 비용도 많이 듭니다. 교보생명의 경우, 2006년부터 제작년까지 근 10년 동안 큰 IT 투자는 없었습니다. 그 이전에 잘 개발해 놓은 시스템의 활용도를 높이는 데 주력했죠. 그러나 2016년부터 2019년까지 3년에 걸쳐 그간 미뤄왔던 것까지 한꺼번에 몇 가지 대형 프로젝트로서 실행, 완성을 해내야 합니다.

보험업의 코어 업무는 물론, 고객접점의 프로세스를 혁신하기 위한 '차세대시스템 V3' 구축이 가장 큰 프로젝트입니다. 조직과 마찬가지로 어플리케이션 시스템은 살아 움직이는 생물과도 같습니다. 시간이 지나면 마치 자장면 면발처럼 엉기게 마련입니다. 2002년 신보험시스템(V2) 가동 이래 15년도 넘게 사용해온 시스템을 최신기술을 적용하여 리뉴얼하면서 고객접점의 프로세스 혁신을 시스템에 구현하고자 하는 것이지요.

이와 아울러, 빅데이터 분석, 핀테크 적용, AI 활

용 등이 모색되고 있으며, 새로운 회계기준인 IFRS17 대응의 시스템 구축 역시 중요한 과제입니다. 다른 한편으로는, 요즘은 IT 인프라도 전기, 수도 같은 사회기반 인프라처럼 사용한 만큼 비용을 지불하는 클라우드 시대로 전환되고 있습니다. 그러나 고객 정보를 다루고 있는 금융업의 IT 시스템의 경우에는 정보 보안 문제가 항존하고 있어 클라우드로의 전환에는 현실적으로 고려해야 할 사항이 상당히 많다는 점을 감안해야 할 것입니다.

질문 : 회장님이 생각하는 이상적인 CIO의 'CAREER PATH'에 대해 말씀해주세요.

응답 : CIO들의 경력을 살펴보면, 일반적으로 IT전략기획 담당 출신이 많은 편입니다. 물론 IT 출신이 아닌, 영업이나 마케팅 출신, 전사 전략기획이나 재무회계 출신도 꽤 있습니다. 그 어떤 경우도 IT 역량과 경험은 기본이지만, 그것이 주가 되어서는 안된다고 앞서도 말씀 드렸지요. 하지만, 비IT 출신에게는 그 기본인 IT가 상당히 부담스럽겠지요. 그러므로 최소한의 IT 용어에 대한 감은 갖고 기술적으로 믿고 맡길만한 전문가를 수하에 두어야 합니다. IT 전략기획 분야는 IT 실무경험이 없으면 사상누각과도 같습니다. 그러므로 프로그래머, 업무분석/설계 담당, 프로젝트 매니저를 거쳐, 어플리케이션 시스템 개발팀장이나 IT 전략기획팀장을 경험하며 경영임원으로서의 소양과 리더십을 갖추게 되면 CIO로 발돋움할 수 있게 됩니다.

일부 은행의 경우에는 IT 출신이 아닌 영업본부장 출신이 부행장으로 승진하면서 첫 보직으로 CIO를 맡게 되는 경우가 가끔 있는데, IT 경험이 없어도 거쳐가는 자리라 관계없다는 발상에서 일어나는 것 같습니다.



CIO가 'Chief Information Officer'가 아니라, 'Career Is Over'의 약자라면서 자조적으로 얘기되던 때도 있었습니다만, 그건 각 당사자의 역량 개발 경력개발 노력 여하에 달려 있다고 봅니다. 물론, 대개는 CIO로서 경력을 마감하는 경우가 많지만, IT 계열사 CEO로 자리를 옮기는 경우도 꽤 있고, 아예 CIO 시절의 비즈니스 혁신 경험을 바탕으로 COO, CEO로 승진하는 케이스도 종종 있습니다.

질문 : 1997년에 설립되어 현재 650여 명의 회원이 참여하는 한국CIO포럼이 20주년을 맞이하고 있습니다. 이와 관련 지난 20년간 한국CIO포럼이 이룬 것과 현재 부여된 최대 화두는?

응답 : 저는 교보생명 임원이 된 1999년부터 한국 CIO포럼 활동을 시작해서 2003년부터 운영위원, 2014년 수석부회장, 2015년에 회장이 되었습니다. 한국CIO포럼에는 CIO뿐만 아니라 기업의 IT 부서장들과 IT 업체의 CEO 및 임원들, 대학교 경영학과와 IT 관련 학과 교수들이 참여하고 있습니다. 회장은 CIO 또는 IT 업체 CEO가 맡고, 대표 간사는 교수가 맡고 있습니다.

2000년부터 '올해의 CIO상'을 제정해 시상하고 있는데 역대 회장은 모두 수상자입니다. 한국CIO포럼은 지난 20년간 국내 CIO 네트워크를 통해 정보 교환과 정보화 레벨 업그레이드에 기여해 왔습니다. 또 국내 IT 업계와 더불어 성장기반을 마련하고 한국정보산업연합회와 IT 산업계 발전에 일조를 해왔습니다.

세상은 변하고 있습니다. '세상에 변하지 않는 것은 변하지 않는 것은 없다는 말뿐이다'라는 말이 있듯이, 21세기는 변화 혁신의 시대입니다. 이에 한국CIO포럼 역시 적절한 변화를 모색하고 있습니다. 오늘 조찬 모임에서는 한국CIO포럼의 연간 사업 운영에 관한 토론이 있었습니다. 여기서 조금 더 젊게 포럼을 운영하고, 조찬 모임이나 세미나의 테마 변화 모색 등 의견이 있었습니다. 그리고 문화행사, 등산, 와인/비어파티 등 기존 네트워킹 활동을 강화하기 위한 추가 아이디어도 많이 나왔습니다. 또 회원사를 방문해 견학도 하고 성

황주현 회장은 당대의 명문인 경기고등학교와 서울대학교를 다닌 수재지만 취미에 대해 묻자 '음악 감상'이라고 했다. 즐겨 듣는 음악은 장르를 가리지 않고 클래식, 재즈, 록음악도 좋아한다고 했다. 거기에 덧붙여 학창시절에는 밴드를 결성, 드러머로 활동을 했었다.

공사례를 공유하는 기회도 늘리자는 의견도 나왔고요. 지금까지도 잘 해왔지만 이런 의견을 반영해서 포럼 운영에 변화와 바람을 더할 것입니다.

질문 : 회장님은 평소 '정보화도 사람이 가장 중요하다'고 말씀하신데, 이에 대한 부연설명 부탁드립니다.

응답 : 제 CIO 경력의 후반부인 2007년부터는 COO적인 업무지원 담당임원으로서 IT 이외에도 여러 가지 분야로 업무를 확대하였습니다. 대표적인 분야가 성과관리, 역량관리 등의 인사관리 분야와, 광화문 본사 건물 리모델링, 송도 교보데이터센터 신축 등 부동산관리 분야였습니다. 그런 다양한 경험으로 볼 때, 모든 일의 주체는 항상 사람이라는 결론입니다.

정보화에 있어서도 컴퓨터는 도구, IT는 수단에 불과하고 그 주체는 사람이며, 그 사람이 주인의식을 갖고 소통과 협업을 하는 것이 가장 중요하다는 의미입니다.

질문 : 교보생명 건물에 걸린 대형 간판에 계절마다 바뀌어 올려지는 싹들이 매년 화제이고 다음을 기대하게 합니다. 자주 인용하는 문구나 강조하는 사자성어 그리고 항상 옆에 두고 읽는 책과 지금 읽고 계신 책이 궁금합니다.

응답 : 광화문 글판에 걸렸던 시 가운데 인기투표 결과 2위를 한 시가 있습니다. '한 사람이 온다는 건 / 실은 어마어마한 일이다' 로 시작되는 싹귀를 저도 좋아합니다.

사람이 온다는 것
실은 어마어마한 일이다
그는 과거와

현재와
그리고
그의 미래와 함께 오기 때문이다
한 사람의 일생이 오기 때문이다

—정현종 시인의 '방문객' 중에서

'한 사람이 오는 것은 곧 그의 일생이 오는 것'이라는 이 시는 사람이 가장 중요하다는 의미를 내포하고 있어서 좋아합니다. 그 외에 사자성어는 아니지만 '돈비나토' (Don't Be No Action Talk Only), '구슬이 서 말이라도 꿰어야 보배'라는 실행 중시의 말도 강연이나 대화 중에 자주 인용하고 있습니다.

책은 회사의 독서토론회를 통해 최소 1년에 8권 이상은 읽습니다. 직원들에게 자주 권하는 책은 <팀이 빠지기 쉬운 5가지 함정>과 <창조습관>입니다. 그리고 <Start with why?>(나는 왜 이 일을 하는가?)와 <보이게 일하라>라는 책을 최근에 읽고 주인의식을 강조할 때 인용하고 있습니다.

황주현 회장은 당대의 명문인 경기고등학교와 서울대학교를 다닌 수재지만 취미에 대해 묻자 '음악 감상'이라고 했다. 즐겨 듣는 음악은 장르를 가리지 않고 클래식, 재즈, 록음악도 좋아한다고 했다. 거기에 덧붙여 학창시절에는 밴드를 결성, 드러머로 활동을 했었다. 그래서 얼마 전에 비틀스의 멤버로 드럼을 담당했던 링고 스타의 내한공연을 보지 못한 것을 아쉬워 할 정도로 밴드 활동에 애정을 갖고 있다. 또한, 사무엘 울만의 시 '청춘'을 지금도 애송한다고 한다.

청춘이란 인생의 어떤 한 시기가 아니라/마음이



짐을 뜻하니/장밋빛 볼, 붉은 입술, 부드러운 무릎이 아니라/풍부한 상상력과 왕성한 감수성과 의지력/
그리고 인생의 깊은 샘에서 솟아나는 신선함을 뜻하니/청춘이란 두려움을 물리치는 용기./안이함을 뿌리치는 모험심./그 탁월한 정신력을 뜻하니/때로는 스무 살 청년보다 예순 살 노인이 더 청춘일 수 있네./누구나 세월만으로 늙어가지 않고/이상을 잃어버릴 때 늙어가나니

—사무엘 울만의 '청춘' 중에서.

청년의 이상과 감성을 고스란히 지니고 있는 황 회장이 근래에 본 영화는 로버트 드 니로 주연의 <인턴>과, 파올로 소렌티노 감독의 <YOUTH>. 우리나라의 소프라노 조수미가 주제를 불러 주목을 받았던 이 영화 역시 청춘을 주제로 한 것이어서 이즈음 황 회장의 시선이 어디를 향하고 있는지를 가늠하게 한다.

황 회장은 한 동안은 골프를 치지 않기로 했다고 한다. 주말이면 어머니를 찾아뵙어야 하고, 집안

의 밀린 일을 처리하기에 바빠 시간 내기도 어렵기 때문이란 이유를 낸다. 아들만 셋인 집안의 장남인 그는 아들과 11살 터울의 대학 4학년생 딸을 두었다. 그런데 집안에 딸이라고는 늦둥이 하나뿐이어서 귀한 대접을 받는다고 했다. 그 딸 이야기가 나오니 황 회장의 얼굴 가득 웃음기가 퍼진다. “딸을 낳고 IMF 금융위기 사태를 맞으면서 지난 날을 돌아보는 계기가 되었어요. 그동안 행복하게 잘 살았지만 더 열심히 하자는 각오도 다졌고요. 그 힘으로 회사에 다시 돌아올 수 있었고, 의욕도 더 갖게 되었습니다.”

“그동안 인사, 부동산 등 여러 분야를 겸직도 하고, 계열사 대표이사 등 여러 직함을 가졌었지만 이제는 IT만 맡아 전념하는 것이 적성에 맞다”고 생각한다는 황주현 회장은 또 한 번 ‘중요한 것은 사람’이라는 말로 인터뷰를 마무리했다. 화수분처럼 관련 분야 이야기가 쏟아져 나올 판이었지만 다음 일정 때문에 인터뷰를 마쳐야 하는 것이 내내 아쉬울 만큼 막힘이 없고 유쾌한 자리였다.

글/전구주 · 사진/이재훈

오픈베이스 그룹 정진섭 회장

三人行必有我師 세 사람이 길을 갈 때 반드시 스승으로 받들 사람이 있다

■ 인터뷰 일행을 맞으며 환하게 웃는 오픈베이스 그룹 정진섭 회장, 모난 데라고는 찾아보기 어려운 둥근 얼굴에서는 편안함이 전해져온다. 편안해 보이는 얼굴과 달리 171cm, 76kg의 군살 없이 단단해 보이는 근육질 몸매의 정 회장은 평소 직원들에게 '전문성 겸비'를 강조한다. 자기 분야의 전문성은 갖추되 현상을 다른 시각으로 볼 수 있는 직관과 통찰력을 겸비한 사람. 그가 바라는 인재상이다

“회사에서 필요로 하는 사람에게는 세 종류가 있습니다. 첫째, 그냥 열심히 일하는 사람. 둘째, 주어진 일을 잘하는 사람. 셋째, 새로운 일을 찾아서 잘할 수 있는 사람입니다. 하지만 회사는 이 세 종류의 직원 모두 필요합니다. 중요한 것은 이 세 종류의 인재들이 공존할 수 있느냐, 그렇지 않은가입니다.”

그는 지금의 성과가 직원 구성원 개개인의 헌신과 노력, 그리고 행운 덕분이라고 말한다

“임직원들이 정말 책임감을 가지고 열심히 일해 왔습니다. 저는 그들에게 빛이 있습니다. 사업 초기 사장으로서 제 목표는 오로지 직원들 월급만 줄 수 있으면 하는 것이었습니다. 많은 것을 바라지 않았던 시절이었고 늘 감사하고 긍정적 마음을 가지려고 노력했습니다. 그러다 보니 어려움이 풀렸고 사업이 점차 궤도에 올랐습니다.”

정진섭 회장은 또한 독특한 이력의 소유자다. 27세 중앙대학교에서 한 학기 강의 후 돌연 사표를 낸다. 어린 나이에 자신의 말이 의심 없이 진리처럼 받아들여지는 것이 의아했고, 교수로서의 사회적 대접이 자신에게 맞지 않는 것처럼 느껴졌다고 한다. 말단에서 시작하고 싶어 연구소를 들어갔으나 미국 유학 후에 다시 회사 생활을 시작했고, 대용량 데이터 베이스 시장의 성장과 더불어 창업을 하게 됐다고 한다.





1995년 대용량 데이터베이스 구축업체로 출발하여 22년 동안 꾸준히 성장을 해온 오픈베이스의 오늘과 내일의 비전 그리고 정진섭 회장의 독특한 경영관에 대해 질의·응답 형식으로 알아본다.

질문 : 각사에 대해 간략하게 설명해 주십시오.

응답 : 오픈베이스 회사들의 시작은 대용량 데이터베이스에 관련된 기술로부터 시작이 되었습니다. 회사가 창립될 즈음, 시스템은 개방형 즉, 오픈테크놀로지가 시작되는 시기였고, 데이터베이스의 베이스와 합쳐서 오픈베이스라는 이름을 지었습니다.

지금은 데이터베이스들의 규모가 과거와 비교할 수 없이 큰 규모지만 그 당시만 해도 대용량 데이터베이스는 특허 관리, 판례 관리에 대한 검색시스템 정도로만 인식되고 있었습니다. 오픈베이스는 그 당시 대법원 판례검색시스템, 특허청 특허검색시스템을 성공적으로 구축하면서 데이터베이스 부문에서 두각을 나타내기 시작하였습니다.

이후 네트워크의 흐름이 통신에서 데이터의 흐름

으로 달라졌고, 이러한 변화되는 환경에서 오픈베이스는 네트워크의 일부분에서 비즈니스 영역을 구축할 수가 있었습니다. 즉 일반적인 통신 데이터의 흐름보다 어플리케이션 프로그램에서 생성되는 데이터의 흐름이 더 많아지면서 통신보다 데이터의 흐름이 위주가 되는 네트워크의 중요성이 대두되었는데, 당시 네트워크 회사의 인력들 대부분은 통신 부문에만 국한된 인력들로 구성되어 있어서 프로그램에서 생성되는 데이터에서 발생하는 문제에 적절히 대처하지 못하고 있었습니다.

이때 오픈베이스에서는 과감하게 프로그램 엔지니어들이 네트워크 부분을 연구하여, 프로그램을 아우르는 네트워크 엔지니어로 변신하여, 이 시장에서 두각을 나타내게 된 것입니다. 그때 새로 구축되는 인터넷 네트워크 확장과 더불어 오픈베이스는 일차 성장기를 맞이하였고, 코스닥 시장에 상장하게 되었습니다.

데이터솔루션은 1990년 설립된 통계 관련 비즈니스회사입니다. 대용량 데이터베이스의 시대 이후에는 반드시 데이터 분석의 시대가 올 것이라고 예상했고 오픈베이스와의 시너지를 목적으로 인

수하게 된 것입니다. 다행히 최근 빅데이터 시대가 열리면서 그 기회가 많이 보이고 있습니다. 현재는 오픈베이스의 대용량 데이터 부문과 합병을 통해 직원 300명이 넘는 그룹의 주축 회사로 다시 탄생했습니다.

나노베이스는 오픈베이스의 흐름과는 전혀 다른 회사입니다. 미국 MIT 대학의 나노 연구실과 인연이 되어 나노 분야의 측정 장비 분야로 시작한 회사인데, 이제는 광학시스템으로는 국내에서 자리를 굳혀 있고, 특히 라만 분석시스템에서는 국내를 대표하고 있습니다.

오픈인텔렉스는 현재 논현동, 가산동, 양재동으로 나누어져 있는 계열사들의 사옥들을 관리하는 부동산회사입니다.

회사에서 필요로 하는 사람에게는 세 종류가 있습니다. 첫째, 그냥 열심히 일하는 사람. 둘째, 주어진 일을 잘하는 사람. 셋째, 새로운 일을 찾아서 잘할 수 있는 사람입니다. 하지만 회사는 이 세 종류의 직원 모두 필요합니다.

질문 : 1995년 오픈베이스로 시작한 회사가 기업군(그룹)으로 성장해온 배경과 원인은 무엇인가요?

응답 : 첫째는 데이터를 중시하지 않던 시기에 향후 기술 발전에 흐름을 예측하고 좋은 길을 잘 선택한 것이 비결이었다고 생각합니다. 둘째는 임직원들이 한마음으로 열심히 일해준 덕분이고요. 셋째는 자체 신용을 지키려 노력하고 일관성 있게 일을 추진해 왔다는 것입니다. 자체 브랜드를 개발, 대기업에 기대지 않고 독자적으로 일을 해온 것이 큰 힘이 되었습니다. IMF 금융위기 전에는 이 업계의 대부분이 대기업의 하청으로 회사를 유지해 왔고 성장했었습니다. 당시에는 그쪽 일이 넘쳐났으니까요.

하지만 IMF 금융위기 이후에는 물량 자체가 감소

하면서 대기업들이 사업에 직접 참여하게 되고 하청 일에 전념하던 회사들은 일을 받지 못해 거의 문을 닫게 되었지요. 자체 브랜드로 승부해왔던 저희 오픈베이스에게는 전화위복의 계기가 되었던 것입니다.

질문 : 오픈SNS와 데이터솔루션 간 합병을 통한 국내 최대, 최고의 데이터 전문기업으로 재탄생하게 된 배경과 새롭게 지향하는 목표는?

응답 : 앞서 회사 설명에서 간단히 설명하였듯이 오픈SNS는 대용량 데이터베이스 구축, 분석, 검색시스템의 역량이 있는 회사이고, 데이터솔루션은 통계를 기반으로 하는 빅데이터 분석 전문 회사인데, 빅데이터의 시대가 빠르게 열리면서, 두 회사가 공조해야 할 업무들이 많아졌고 합병을 하게 된 것입니다.

합병 첫해인 작년 실적을 보아도 그 효과가 크게 나타나고 있습니다. 과거, 전산 관련 인력이 대부분이었던 오픈SNS는 고급 데이터 분석 인력 구성에 어려움이 많았고, 통계과 출신 인력들로 구성되어 있는 데이터솔루션은 데이터베이스를 다루고, 접근하는 데에 어려움이 있었습니다.

이제는 두 회사의 인력이 빅데이터의 구축에서부터 분석에 이르는 대형 프로젝트를 일관성 있게 해결할 수 있는 자원이 되고 있습니다.

질문 : 2017년 1월 19일, 데이터솔루션은 지난해부터 2차에 거친 '마이크로소프트와 서비스 파트너 등록을 완료'했다고 발표한 바 있습니다. 향후 이것이 어떤 효과를 가져올지를 예측해 본다면?

응답 : 마이크로소프트와 같은 회사들은 큰 시각에서 산업 전체에서 쓸 수 있는 범용적인 툴을 만드는 회사입니다. 하지만 이 툴들을 실제 적용할 때에는 생기는 어려움들은 전혀 별개의 문제입니다. 이러한 문제들은 마이크로소프트같은 회사에서 모두 담당하지를 못하고, 이것을 잘 해결하고 활용할 수 있는 서비스 파트너가 필요합니다. 그러므로 마이크로소프트의 서비스 파트너로 등록되었다는 것은 검증된 빅데이터 기술을 가진 회사

라고 인정을 받았다는 것을 의미합니다. 향후 마이크로소프트의 비즈니스 파트너로서 그동안 쌓아온 저희의 신용과 빅데이터 부문의 기술을 꾸준히 축적한다면 시장의 확대에 따라 자연스럽게 비즈니스 실적으로 연결될 것이라고 생각합니다.

질문 : 2017년 1월 26일, 대한민국 우수브랜드 대상 인증식에서 IT(빅데이터 솔루션) 부문 대상을 수상했습니다. 이 상이 주는 의미는?

응답 : 빅데이터 부문은 아직도 태동기에 있는 시장이라고 생각합니다. 이런 태동기에는 실제로 비즈니스를 시행해 보기 전에는 누가 기술이 있는가를 알기가 어려운 상황입니다. 이러한 시기에 빅데이터 부문에서 대한민국 우수브랜드 대상을 수상하였다는 것은 데이터솔루션이 실제로 빅데이터 부문에서 많은 성과를 내고 있다는 것을 시장과 고객들이 증명해 주는 일이라고 생각합니다.

질문 : 정진섭 회장님이 2016년 5월, ASOCIO(아시아 대양주정보산업기구) 서울 회의에서 기업인 부문상을 수상했습니다. 회장님 개인에게 이 상은 어떤 의미를 갖나요?

응답 : 우리나라의 IT 생태계는 자기 시장을 가지고 있는 대기업 IT 회사들에 비해 중소기업들은 살아남기 어려운 현실입니다. 우선 주변업계를 보더라도 오픈베이스처럼 독립적으로 시작하여 일정 규모에 이른 회사가 손에 꼽을 정도라는 것입니다. 현실적으로 우선은 이 경쟁에서 살아남아 인정을 받게 되었다는 데에 큰 의미를 두고 싶고, 이를 계기로 현재의 중국뿐 아니라, 동남아 등지로도 비즈니스를 넓혀보는 계기가 될 수 있을 거라고 생각합니다. 우리나라 회사들은 국내 시장이 작아서 해외 진출을 할 수밖에 없는 입장인데, ASOCIO 나라로 진출할 기회가 생긴다면 이 상이 큰 자산이 될 것으로 보입니다.

질문 : 오픈베이스와 데이터솔루션 등 오랜 연혁에 비해 상당히 감각 있는 회사명인데 네이밍의 특별한 기준은 있나요?

응답 : 저는 회사 이름이 곧 마케팅이라고 생각합니다. 회사 설립 초기 당시엔 사업과 특별히 관련이 없는 기업명이 많았습니다. 그 당시 다른 회사들은 회사에 대한 뚜렷한 설명이나 주제를 나타내기보다 내포된 의미에만 천착하는 경향이 있었죠. 그에 비해 우리는 회사의 사업 내용과 주 업역을 사명에 포함하고 싶었습니다. 그래서 당시 기술의 흐름이었던 오픈테크놀로지와 우리의 주 업역이었던 데이터베이스에 착안하여 오픈베이스라는 이름을 짓게 된 것입니다. 데이터솔루션이란 이름 역시 데이터베이스와 솔루션의 합성어입니다. 단순했지만 회사의 사업과 관련이 있었고 다행히 지금은 감각 있고 '트렌디하다'는 평가를 받고 있기도 합니다.

우리나라의 IT 생태계는 자기 시장을 가지고 있는 대기업 IT 회사들에 비해 중소기업들은 살아남기 어려운 현실입니다. 우선 주변업계를 보더라도 오픈베이스처럼 독립적으로 시작하여 일정 규모에 이른 회사가 손에 꼽을 정도라는 것입니다.

질문 : 데이터솔루션의 해외 진출 및 협력 사례가 궁금합니다.

응답 : 2011년부터 데이터솔루션의 비즈니스 모델을 해외에서도 실현하려는 노력을 하고 있습니다. Asia Analytics China는 한국의 데이터솔루션에서 하는 통계 관련 사업을 대만과 상해, 북경에서 수행하고 있는 회사입니다.

질문 : 제4차 산업혁명의 핵심은 '데이터'라는 이야기가 많습니다. 데이터 전문기업으로 요즘 화두가 되는 디지털 트랜스포메이션을 어떻게 지원할 수 있다고 생각하십니까?



응답 : 디지털 트랜스포메이션은 현재의 기계적인 시스템을 우리가 축적할 수 있고, 상상할 수 있는 데이터 분석을 통하여 더 효율적으로 만드는 것이라고 할 수 있습니다. 이때에는 데이터의 수집, 축적, 분석이 필수적입니다. 이 영역에서 데이터솔루션은 업무 자체가 바로, 데이터의 수집, 축적, 분석 부문이므로 디지털 트랜스포메이션의 선두가 될 수 있다고 생각합니다. 그러나 이것은 어느 일개 기업, 특히 IT 기업 혼자서 할 수 있는 것은 아니고 기존의 생산 시스템에 대한 회사들과 협업이 매우 중요하다고 생각합니다.

질문 : 오픈베이스 그룹의 중장기 비전은 무엇이며, '이직률이 가장 적은 회사로 만들겠다'고 밝힌 회장님 포부에 대한 부연설명을 부탁드립니다.

응답 : 이직률을 적게 만드는 것은 매출을 올리는 것보다 더 어려운 일입니다. 하지만 회사에서 가장 중요한 것은 바로 직원이라고 믿고 그 직원들이 '괜찮은 회사'로 생각할 수 있도록 노력하고 있습니다. 임금은 누구나 항상 부족하다고 느끼는 부분입니다. 그렇다고 적절한 임금 체계를 꾸리려는 노력을 등한시하는 것은 아니지만 그보다는 '사람을 더 중시하는 회사'라는 인식을 직원들 스스로가 느낄 수 있도록 하는 데에 공을 들이고 있습니다.

질문 : 정진섭 회장님의 평소 경영관을 짧게 정리해 보면 어떻습니까?

응답 : '三人行必有我師'. 세 사람이 길을 갈 때 반드시 스승으로 받들 사람이 있다는 논어의 말씀인데요, 항상 누구에게든 배우려고 노력해야 한다는 말씀이기도 하고 주변에 늘 스승이 있다는 뜻이기도 하죠. 전설했다시피 인재가 가장 중요한 자산이고 그 핵심은 '교육'이라고 생각합니다. 나름대로 전사 차원에서 체계적인 교육체계를 갖추고 있고 투자도 많이 하려고 노력하고 있습니다.

질문 : 2025년, 오픈베이스 그룹은 어떻게 발전되어 있을까요?



응답 : 예전에 회사 운영 초기에 '언젠가 우리 직원들 모두가 특1급 호텔에서 연말 파티를 하거나 체육관에 모여 전직원 운동회를 할 수 있는 회사규모가 됐으면 좋겠다'고 막연히 생각했던 적이 있었습니다. 그런데 그 두 가지가 모두 실현 되었습니다. 한 가지 더 바람이 있다면 'TV에 광고가 나왔으면' 하는 건데 아직 그것은 하지 못하고 있습니다. 2025년쯤에는 그 바람을 이룰 수 있지 않을까? 라고 기대하고 있습니다.

질문 : 내가 만일 20대로 돌아갈 수 있다면 어떤 일을 가장 하고 싶은가요?

응답 : 지금도 하고 싶은 일이 너무나 많은데... 글썄요, 저는 기본적으로 지나간 일에 대한 후회

는 하지 않는 사람입니다. 하지 못할 일에 대해서는 생각 자체를 안하는 성격이거든요. 그런데도 굳이 젊은 시절로 돌아갈 수 있다면 무엇보다도 시간을 잘 쓰고 싶습니다. 시간에 대한 아쉬움이 인간의 보편적 감정이고 인지상정 아닐까요? 특히 나이가 들어갈수록 가장 소중한 자산이 시간인 것 같습니다.

질문 : 회장님이 평소 사업 외에 관심을 기울이는 분야와 취미는?

응답 : 글썄요 요즘 특별하게 즐기는 것은 딱히 없는 것 같네요. 고등학교 때는 평행봉이나 역기 같은 것으로 체력 단련을 했지만 열중한 것은 없어요. 골프는 사업상 필요해서 치기는 하지만 어깨에 부상을 입은 후 7년 동안 쉬다가 최근에 다시 치고 있습니다. 당구도 400점 정도 치는데 요즘 들어 우리 나이 또래들이 다시 열심히 치고 있는데 저도 동참하고 있습니다. 처음 배울 때처럼 재미가 쏠쏠합니다.

질문 : 평소 가까이 두고 보는 '책'과 좋아하는 '글귀'나 '사자성어'가 있다면?

응답 : 사훈은 '신용을 지키자'와 '합리적 의사 결정을 하자'인데 회사에서 시스템을 거스르는 '이상한' 일이 일어나지 않도록 지켜보는 게 저의 임무입니다. 투명하게 일을 처리하자는 의도를 내포한 말이지요. 특별하게 보는 책보다는 어학 공부를 위한 어학 서적을 가까이하고 있습니다. 영어 회화, 일어, 중국어같은 어학 관련 책에 관심이 많고 마음에 담고 있는 글귀는 앞에서 말씀 드린 '三人行必有我師'으로 현상을 다르게 볼 수 있는 직관과 통찰력을 키우고 누구에게든 배우려고 노력해야 한다는 뜻을 내포하고 있습니다.

정진섭 회장은 어학에 관심이 많다. 영어, 중국어를 자유롭게 구사하는 수준이고 요즘은 일본어 공부도 하고 있다. 팔을 다친 이후로 당구도 골프처럼 쉬었다가 1년 전부터 다시 치고 있다고 한다. 그런데도 실력은 예전과 다를 바 없다고 은근하게

자랑한다. 그가 최근에 본 영화는 뮤지컬 영화 <라라랜드>다. "아내가 좋아하는 장르의 영화여서 같이 갔다. 영화관에서 즐겼다."고 말하지만 주말에는 아내와 함께 자주 영화관을 찾는 애처가다. 주말마다 성당에 가는 아내를 에스코트 하는 운전기사 업무도 주요 일과라는 그가 시간과 공을 들이는 일이 하나 더 있다. 바로 국제로타리클럽을 통한 봉사 활동이다.

그는 현재 국제로타리클럽 3640지구 총재직도 맡고 있고 '사회 봉사와 더불어 우의를 넓히는' 로타리의 이념을 사회에서 실현하고자 노력하고 있다. "마음만 있으면 시기에 관계없이 시작할 수 있는 것이 봉사입니다. 마음은 있지만 봉사할 기회를 마땅히 찾지 못하는 분들에게 기회를 주는 것이 중요합니다. 봉사는 것은 정작 자신을 돕는 행위입니다. 혼자할 때보다 여럿이 할 때 더 힘이 나고 어울려서 할 때 꾸준히 할 수 있습니다.

저희 오픈베이스도 직원들의 기부금과 그에 상당하는 액수를 회사가 부담하는 매칭그랜트 프로그램과 저소득층 연탄 기부 활동, 회사 내 카페 수익금 기부 프로그램 등의 사회 봉사 활동을 꾸준히 하고 있습니다."

지금의 성공이 자신만의 것이 아니기에 늘 감사하고 이웃에 봉사해야 한다고 말하는 그를 만나고 나니 향후 오픈베이스의 미래에 대한 기대를 갖게 한다.

정리/손정배 · 사진/이재훈
감수/신동하(오픈베이스 그룹 부장)

정진섭 회장 Profile	
1997.11~현재	現 (주)오픈베이스 그룹 회장
2001~2016년	(주)데이터솔루션 대표이사
1995~1997년	(주)오픈베이스 대표이사
1993~1995년	(주)오픈테크 이사
1993년	오를컴퓨터 이사
1990~1992년	미국 Stanko Technology사 이사
1984~1989년	스탠포드대 EES박사 수료 / 스탠포드 네트워크연구실 연구원
1981~1984년	에너지경제연구소
1981~1981년	중앙대학교 경영대학원 근무
1981년	KAIST 산업공학과 석사
1979년	서울대학교 산업공학과 졸업

‘4차 산업사회 선도’하는 아시아나 IDT **한창수** 대표이사

“회사와 직원들이 나아갈 방향성을 똑바로 제시하는 것이 제 역할입니다”

■ ‘4차 산업사회 선도’
올해로 금호아시아나그룹에서 근무한 지 31년이 된 한창수
아시아나 IDT 대표의 집무실 벽에 걸려 있는 2017년 경영목
표는 딱 한 줄로 ‘4차 산업사회 선도’다. 2017년 들어 IT 관련 기업뿐만
아니라, 정부와 모든 기업에서 화두로 삼고 있는 그 주제 ‘4차 산업혁명’
이다.

“올해의 경영목표는 의미 전달이 분명합니다.”

세계는 지금 또 다른 산업 패러다임의 대변혁을 ‘혁명’이라는 말로 예고
하고 있지만 금호아시아나그룹이 혁명보다는 ‘사회’라는 단어를 선택했
다. 이것의 의미하는 바는 큰 것 같다.

그룹 차원에서 또 아시아나 IDT 차원에서 4차 산업에 관한 투자와 연구
를 오래 전부터 시행해왔다는 한창수 대표는 179cm의 훗칠한 키, 군살
은 찾아보기 힘든 균형 잡힌 몸매를 헬스를 통한 운동으로 유지하고 있
다. 넥타이를 매지 않은 양복 차림일 때나, 넥타이를 맨 정장 차림일 때
나 모두 중년 패션모델처럼 잘 어울리는 한창수 대표의 말투에서는 상
냥함이 그대로 묻어난다. 대화 중에는 먼저 상대방의 말을 귀 기울여 들
은 다음 자신의 생각을 말한다. 그래서 단번에 상대방의 거부감을 해제
시키고 편안한 분위기를 만들어낸다.



원래 우리 그룹은 항공사를 주력으로하여 전체적으로 분위기가 밝아요. 하지만 아시아나 IDT에 처음 부임해서 느낀 것은 어딘가 가라앉아 있다는 것이었습니다. 그래서 회사의 다운된 이 분위기부터 바꾸는 것이 관건이라 여기고 이에 힘을 쏟았지요.

그의 집무실 한쪽에는 각종 사진이 기념패와 함께 놓여 있다. 그러나 집무 책상 바로 왼쪽, 컴퓨터 앞에는 아름다운 아내와 함께 찍은 사진이 딱 하나 놓여 있다.

“글쎄요, 옷 입는 것은 아내가 챙겨주는 대로 따르지요.”

매일 코디를 아내가 담당하고 그대로 따른다는 한창수 대표의 바지는 그래서 그런지 젊은이들이 선호하고 그들이나 소화할 수 있는 슬림핏을 입고 있어도 어색하지가 않다. 그렇기에 그는 젊은 사원들과의 대화에도 많은 시간을 할애하고 있는지 모르겠다. 한달에 두번 대리, 과장들과 격의 없는 점심식사 시간을 갖고 그들의 젊은 의견을 들어 회사의 경영 방침에 반영하기 위해서라고 한다.

“대리나 과장들이 활발하게 움직이고 최고 경영자에게 기탄없이 의견을 개진할 수 있어야 회사의 미래가 밝고 발전할 수 있다고 믿고 있습니다. 그래야 훌륭한 아이디어도 활발하게 나오고, 조직도 잘 돌아간다 생각합니다. 어떤 때는 대화의 수위가 위험할 정도로 높아지기도 하지만 그래도 역동적이라 좋습니다.”

“스스로 나이는 먹어도 늙지 않겠다”는 한창수 대표. 그를 금호아시아나 본관 5층에 자리한 집무실에서 1시간 40분간 미리 준비한 질문으로 인터뷰 하고, 사진 촬영을 했다. 그와의 인터뷰를 진행하면서 회사의 현재와 미래, 그리고 그의 오늘에 대한 여러 가지 생각과 지향점이 어디인지를 확인할 수 있었다. 인터뷰가 끝나고 나서 든 생각은 아시아나 IDT, 그리고 금호아시아나 그룹의 내일은 참 밝다는 것이었다.

다독을 하는 편인 그는 유대교 경전인 <탈무드>를 곁에 두고 자주 읽으며, 우회적으로 자신의 생각을 말할 때 우화 같은 구절을 인용하곤 한다. 그중에 ‘방향성’에 관한 이야기를 할 때 인용한다는 한 대목

이 시사하는 바는 크다. 특히 아시아나 IDT가 현재 가고 있는 ‘길’에 대해서는 더욱 그렇다.

예루살렘 성지로 순례를 떠난 한 나그네가 길을 가다 마차를 발견했다. 나그네는 그 마차에 올라타서 “출발하자”면서 “예루살렘까지 얼마나 걸리나?” 물었다. 마부는 “30분요!” 하고 대답했다. 피곤한 나그네는 그 말을 듣자마자 잠이 들었다 잠시 후에 깨어 마부에게 무엇인가 이상해 다시 ‘예루살렘까지 얼마나 남았는지’ 다시 물었다. 그러자 마부는 “1시간이요!”하고 답했다. 깜작 놀란 나그네가 펄쩍 뛰며 “왜 시간이 더 걸리는가” 하자 마부는 “지금 이 마차는 예루살렘과 정반대 방향으로 가는 중이러오”라고 대답 했다.

질문 : 2015년 아시아나 IDT CEO로 취임하신 후 3년차 이십니다. IT 기업 경영에 있어 중요하게 생각하시는 것은 무엇이며, 어떠한 변화가 있었습니까?

응답 : 2015년 3월 처음 IT 기업의 수장이라는 중책을 맡고 아시아나 IDT에 와서 느낀 점은, IT는 ‘기술’이 중요한 분야이지만, 그보다 앞서 ‘사람’이 소중한 자산이며, ‘사람’을 위한 산업이어야 한다는 것입니다.

원래 우리 그룹은 항공사를 주력으로하여 전체적으로 분위기가 밝아요. 하지만 아시아나 IDT에 처음 부임해서 느낀 것은 어딘가 가라앉아 있다는 것이었습니다. 그래서 회사의 다운된 이 분위기부터 바꾸는 것이 관건이라 여기고 이에 힘을 쏟았지요.

요즘처럼 IT가 타 산업과 융합되고 빠르게 변화하는 시기에, IT 전문가는 기술뿐만 아니라 산업에 대한 폭넓은 지식과 이해를 갖추는 것이 중요해졌으며, 우리가 만들어가는 기술이 인간의 삶의 질



금호아시아나 빌딩에서 아시아나IDT 한창수 대표이사를 직접 인터뷰 하는 한국정보산업연합회 박우건 부회장. 한창수 대표이사는 1시간 40분 동안 인터뷰와 사진 촬영에 응했다.

향상을 위한 것임을 항상 기억해야 한다고 생각합니다.

이에, 융복합적이고 창의적인 ‘인재 양성’에 중점을 두고, 회사에서는 비즈니스컨설팅트(BC) 양성 제도를 통해 산업별 전문가 양성에 힘쓰고 있습니다. 최근에는 임직원 대상으로 “Creative IDT(신사업 아이디어 사내공모전)”, ICT 정보회의 등 임직원들의 신기술에 대한 관심과 신성장 동력 발굴에 대한 자발적인 참여를 독려하고 있습니다. 임직원간 창의적 아이디어를 위해 능동적으로 고민하고 소통하는 시간이 많아진 것은 큰 변화이며, 임직원들이 회사의 성장 방향과 전략을 함께 공유한다는 것은 매우 중요하다고 생각합니다.

질문 : 2016년 ICT 융합 분야에서 산업별 특화 솔루션 개발에 주력하고 있다고 알고 있습니다. 관련 주요 추진 성과에는 어떤 것이 있나요?

응답 : 2016년 당사는 자체 솔루션 개발과 ICBM(IoT, Cloud, Big Data, Mobile) 기술 적용 관련 다양한 성과가 있었습니다. 분야별 주요 성과로는, 공항 분야에서 FIDS (Flight

Information Display System, 항공정보표출시스템) 솔루션 자체 개발을 완료했고, 올 상반기 필리핀 푸에르토 프린세사 국제공항(Puerto Princessa International Airport)에 구축 완료 예정입니다. FIDS는 공항 내외부 시스템으로부터 수신한 항공기 운항정보 데이터를 표출장치 화면을 통해 이용객에 비행기 출·도착, 탑승시간, 항공기 편명, 체크인카운터, 수하물 수취정보 등 다양한 정보를 실시간으로 제공하는 솔루션입니다.

건설 분야에서는 빌딩통합관계 솔루션을 자체 개발 완료하여 한국교육개발원 신사옥, 안성의료원 등 지능형 빌딩시스템(IBS) 구축 사업에 적용했습니다. 지난해 11월 스마트홈 애플리케이션을 개발하여 금호건설 어울림 아파트에 적용했습니다.

이 애플리케이션(스마트어울림)은 스마트기기를 이용해 가정 내의 가스, 전력, 난방, 조명 등을 원격 제어하는 앱으로, 에너지 사용량(전기·가스 등), 관리비, 택배도착, 차량도착 등 조회가 가능하며 하자 관리 시스템과 통합돼 모바일 앱을 통해서도 하자 접수를 신청하고, 하자 처리 진행 상황을 입주자와 시공사, 협력회사가 실시간으로 공유할 수 있습니다.

금융 분야에서는 국제회계기준인 IFRS9 패키지 솔루션을 자체 개발하고, NH생명/손해보험 씨티은행, 신한생명, KB저축은행 등 사업을 수주했습니다.

또한, 2016년 금융 분야에서 오프라인 간편 결제 서비스 분야에 새롭게 진출하여 성과가 있었습니다. NHN엔터테인먼트와 협력하여, 대내(터미널, 타이어, 리조트) 및 대외(본아이에프 등) 고객 대상으로 PAYCO 오프라인 간편 결제 서비스 사업을 수행했습니다.

질문 : 주력 사업으로 운송 IT 사업을 내세웠는데, 운송 IT 분야에서 경쟁력은?

향후 관련 사업 전략과, 기대하는 목표는 무엇인가요?

응답 : 아시아나 IDT는 금호아시아나그룹의 IT 계열사로서, 아시아나항공, 에어부산, 에어서울까지 3개의 항공사와 금호고속, 터미널 등 그룹사에 기반, 운송분야 IT 시스템 구축 및 유지보수 역량을



금호아시아나그룹은 2017년 그룹 경영방침을 '4차 산업사회 선도'로 정하고 격변하는 사회에 대응하고 경쟁력 강화를 위한 다양한 노력을 기울이고 있으며, 그룹 내 IT 서비스를 제공하는 아시아나 IDT의 역할이 그 어느 때보다 더 중요해졌습니다.

키워왔으며, 대외 사업에서도 공항, 고속/시외버스, 철도 등 분야에서 경험을 보유하고 있습니다. 3개의 항공사를 그룹사로 보유하고 있는 IT 서비스 기업으로는 아시아나 IDT가 국내 유일하며, 그룹의 대표 사업 분야인 항공과 고속버스 분야 경험을 기반으로, 보유한 인프라와 전문 인력의 수준은 국내에서 독보적이라고 할 수 있습니다. 특히, 당사는 항공, 버스, 철도 운송 분야 예약/발매 분야에 경쟁력을 가지고 있으며, 대외 분야에서는 공항, 고속버스, 철도 등 대외 프로젝트를 통해 수행 능력과 운송 분야에 특화된 IT 기술 역량을 검증해 왔습니다.

공항 분야 대표 사업으로는, 인천국제공항 Smart Airport 구현 ISP 수립, 인천국제공항 운항통신시설 운영 및 유지보수 사업, 인천국제공항 셀프체크인 키오스크 교체 사업 등이 있습니다.

고속버스 분야에서는 시외버스 자동요금징수시스템 구축 사업, 시외버스 통합전산망 구축 사업, KOBUS(전국고속버스운송사업조합) 5기 통합매표시스템 구축 및 운영 사업 수주 등 성과가 있었습니다.

철도 분야에서는 지난 2015년 수주한 SR(수서고속철도) 통합정보시스템 구축 사업에 이어, 지난해 공항철도 기간제 재구축 ISP(정보화전략계획) 컨설팅 사업을 수주했습니다.

아시아나 IDT는 금호아시아나그룹의 계열사로서, 육상, 항공, 철도를 포함하여 운송 전 영역으로 사업을 확대하여, 운송 IT 분야에서 1등 기업이 되겠다는 목표입니다.

질문 : 2016년 개최한 그룹 임직원 대상 '금호아시아나 IT 솔루션데이'는 어떤 행사였나요?

응답 : 지난해 9월 금호아시아나 본관(서울 광화

문)에서 그룹사 임직원을 대상으로 금호아시아나 IT 솔루션데이를 개최했습니다.

본 행사는 아시아나 IDT 주관으로, 그룹사 임직원들에게 가상현실(VR), 드론, 로봇 등 신기술 전시와 체험 기회를 제공함으로써, ICT 트렌드에 대한 이해를 도모하고, 그룹사 경쟁력 강화를 위한 업무 혁신 방안 및 신규 비즈니스 모델 발굴 등에 활용자는 취지로 마련되었습니다.

당사는 그룹의 IT 서비스 기업으로서, 그룹사 매출 증대와 경쟁력 강화를 위한 IT 서비스를 지원하는 역할을 하고 있습니다.

질문 : 금호아시아나가 그룹 차원에서 4차 산업 시대에 발 빠른 대응을 하고 있는 것으로 알려지고 있습니다. 이에 IT 주도 기업인 아시아나 IDT가 가장 역점을 두고 펼칠 사업은 무엇입니까?

응답 : 금호아시아나그룹은 2017년 그룹 경영방침을 '4차 산업사회 선도'로 정하고 격변하는 사회에 대응하고 경쟁력 강화를 위한 다양한 노력을 기울이고 있으며, 그룹 내 IT 서비스를 제공하는 아시아나 IDT의 역할이 그 어느 때보다 더 중요해졌습니다.

'ICBM' 기술은 다양한 산업과 융합해 온오프라인의 경계를 허물고, 지금까지 볼 수 없었던 새로운 형태의 제조 생산 환경, 생활과 업무 환경이 생겨날 것이며, 새로운 제품과 서비스, 신규 비즈니스를 창출하게 될 것입니다.

이에 대비하여 당사는 사물인터넷, 빅데이터 등 신기술 분야에서 자체 솔루션을 보유하고 고도화하기 위한 노력을 기울여 왔습니다.

특히, 4차 산업 시대에서, 빠른 속도로 수집되고 쌓여가는 빅데이터의 효과적 관리와 활용은 기업의 성공과 직결되는 핵심 요소라고 판단하고 있습니다.

따라서, 그동안 축적해온 수많은 자료의 수집·관

리를 통해 빅데이터의 활용 기반을 구축하고, 고급 분석을 통해 차별화된 Insight 제공과 빅데이터 기반 경영 예측 등 고객이 필요한 서비스를 적시 제공하는 데 주력할 계획입니다.

지난해 6월 빅데이터 통합분석 솔루션인 ‘인사이트아이(Insight-Eye)’를 자체 개발 완료했는데, 이는 기업의 내부 데이터와 인터넷포털, SNS, 위치 기반정보 등 외부 데이터를 통해 고객 반응을 통합 분석하고, 데이터 간 상관관계를 도출, 고객 반응 예측 및 경영 전략을 수립하기 위한 서비스입니다. 예를 들어, 인스타그램, 페이스북, 트위터 등 고객 SNS 데이터를 수집하여, 매출 추이, 타겟 고객 등을 분석 및 예측하고, 광고/마케팅 전략의 방향성을 제시할 수 있습니다.

이 솔루션은 지난해 아시아나항공, 금호타이어, 광주종합버스터미널 유스퀘어 등을 대상으로 빅데이터 기반 VOC 분석 서비스에 활용되었습니다. 또한 그룹 외에서는 ‘한국소비자원 빅데이터 플랫폼 구축 사업’에 적용되었고, 현재 진행 중인 ‘국립재난안전연구원 빅데이터 인프라 구축 사업’에서 SNS상 재난 안전 관련 데이터를 자동 수집 및 분류하는 데 활용될 예정입니다.

이밖에도, 각 그룹사별로 기존 산업에 IT 신기술을 접목하여 새로운 상품, 서비스, industry 전략, 마케팅을 차별화하기 위한 노력을 기울이고 있습니다. 예를 들어, 항공 분야에서는 고객 만족도 향상과 서비스 차별화를 위해 모바일 예약/발매, 체크인 서비

스뿐만 아니라, 소비자 편의를 향상하고 개인 성향에 따라 맞춤형 서비스를 제공하는 등 IT를 접목한 서비스 다각화에 노력을 기울이고 있습니다.

또한 안전 역량 강화, 화물 영업 네트워크 강화, 관리/운영 비용 절감 및 수익성 향상을 위한 IT 투자를 늘려가고 있는 추세입니다.

금호타이어는 RFID 기술 기반 실시간 제품 위치 추적 시스템을 전 공장에 구축하고, 생산 및 물류·영업 분야에서 개별 관리, 제품 추적을 지원하는 시스템을 운영하고 있습니다. 지난해에는 미국 조지아 공장에 IoT(사물인터넷) 기반의 스마트팩토리를 구축하기도 했습니다. 이밖에도 영업, 마케팅, 관리 등 전 분야에서 빅데이터 분석 및 IT 기술을 접목한 스마트한 업무 환경을 구축할 계획입니다.

금호건설은 세대내 조명, 난방, 가스 등을 모바일로 원격 제어할 수 있는 스마트어울림 앱(스마트 홈 응용프로그램) 서비스를 제공하고 있으며, 건설현장에서는 안전사고 유형 분석 및 실시간 감시를 위한 모바일 안전환경관리시스템을 적용 등으로 서비스를 차별화할 계획입니다.

이렇게 그동안 우리 그룹이 축적해 온 업무 노하우 및 수많은 자료들을 빅데이터화하는 작업을 전사적으로 실시하고 있으며, 아시아나 IDT가 이를 지원하고 다양하게 활용할 수 있는 방법을 모색할 계획입니다.

질문 : ‘아름다운 기업이 되어 아름다운 세상을 만들겠

다’는 금호아시아나그룹의 모토에 맞게 벌이고 있는 아시아나 IDT의 사회 사업에 대해 말씀해 주십시오.

응답 : 아시아나 IDT는 ‘청소년 대상 재능 기부 활동’, ‘어르신 정보화 활동’, ‘문화재 지킴이 활동’ 등 다양한 재능 기부 및 사회공헌 활동을 운영하고 있으며, 그룹 차원에서 실시하는 다양한 교육 기부 프로그램과 단체 헌혈 등 ‘아름다운 기업’을 실천하고 있습니다.

예를 들어, IT 기업으로서 재능 나눔 활동으로, 중림사회복지관(서울 중구)과 협력하여, 지역 소외 계층의 초등학교 저학년 학생들을 대상으로 기초 컴퓨터 교육을 하는 봉사 활동을 실시해오고 있습니다.

또한 아시아나 IDT 임직원들이 자발적으로 매월 급여에서 1,000원 미만 끝전을 모금하고, 회사에서는 모금액과 동일한 금액의 매칭그랜트를 지원하여 모은 급여끝전모금 금액으로, 매년 다양한 소외계층을 후원해오고 있습니다.

회사와 임직원들은 앞으로도 미래를 위한 재능 나눔 활동뿐만 아니라, 소외된 이웃에 대한 지속적 관심을 통해 지역 사회에 기여하고 기업의 사회적 책임을 실천할 계획입니다.

회사와 관련한 질문을 끝으로 이번에는 한창수 대표의 개인적인 사항에 대해 질의했다. 그중에 ‘만약 지금 당장 20대로 돌아갈 수 있다면 어떤 일을

하고 싶은가?’를 묻는 질문에 그는 울컥하여 금방 눈시울을 붉히더니 자리를 떴다가 돌아오기도 했다. 한 대표는 26살에 돌아가신 선친과 더 많은 추억을 만들고 싶다는 답변을 하며 눈시울이 젖어 들었다. 그만큼 감성이 풍부한 한창수 대표의 개인적이면서도 회사와 연관이 된 질문에 대한 답을 들어보았다.

질문 : 아시아나 IDT에 재임하면서 어려웠던 부분, 기억에 남는 일은 무엇입니까?

응답 : 부임 초에는 ‘어떻게 하면 이 조직을 활성화시킬 수 있을까’ 하는 문제에 집중했습니다. 저는 입사 초부터 금융 분야에서 근무를 시작했고, 항공사에서 오랫동안 관련 분야에서 일해 왔지요. 그리고 사실 IT 관련 분야는 전공도 아니고, 모르는 분야도 많았지요. 그런데 우리 그룹은 항공, 고속, 리조트 등 서비스 산업이 많아 계열사 전체가 밝은 이미지로 활기가 넘치는데 유독 아시아나 IDT는 IT 회사여서 그랬는지 분위기가 많이 달라 충격을 받았습니다. 그래서 분위기를 밝게 띄워 직원들의 머리를 맑게 하는 것이 급선무라고 생각했습니다.

그리고 그동안 흩어져 근무하던 직원들이 하나로 모여 어떻게 방향성을 공유하여 기대한 만큼의 성과를 낼 수 있을 것인가를 고민했습니다. 회사의 방향성을 잘 전달해주는 것이 내 역할이라 생각했



그룹사 임직원들에게 가상현실, 드론, 로봇 등 신기술 전시와 체험 기회를 제공함으로써, ICT 트렌드에 대한 이해를 도모하려 마련된 금호 아시아나 솔루션 데이.



항공, 제조, 건설, 고속, 금융 등 그룹 내 IT서비스 경험을 바탕으로 고객사의 정보화에 기여한 공을 인정 받아 2016년에 미얀마에서 ASOCIO 어워드 상을 수상했다.



아시아나IDT는 ‘장애청소년대상 재능기부 활동’, ‘어르신 정보화 활동’, 문화재 지킴이 활동’ 등 다양한 재능기부 및 사회공헌 활동을 운영하며 그룹 차원에서 실시하는 다양한 교육 기부프로그램과 단체 헌혈 등을 실천하고 있다.



하나로데이는 다양한 프로젝트 현장에서 근무하고 있는 직원들이 자신의 자리에서 많은 역할에 자긍심을 가지고 자신의 분야에서 전문가로 성장할 수 있도록 지원을 하고, 소통하는 열린 조직문화를 만들기 위해 노력하자는 취지로 만들어졌다.



습니다. 그리고 딱딱한 업무지만 ‘즐거움’을 찾아 일할 수 있도록 해야겠다고 생각했습니다.

질문 : 직원들과 소통하고 이해하기 위한 활동들은 어떠한 것이 있습니까?

응답 : 작년부터 시작해서 한달에 두번씩 대리들과 점심식사를 했고, 올해부터는 과장들과 식사를 합니다. 이 자리에서 참으로 많은 아이디어가 나오고, 격의 없는 대화가 오가지요. 저는 최대한 그들의 의견을 들어주려 노력하고요.

그리고 우리 아시아나 IDT에는 ‘하나로(路)데이’가 2015년부터 열리고 있어요. 하나로데이는 외부 프로젝트 현장에서 근무하고 있는 직원들을 대상으로 격려 및 소통의 장을 마련하기 위한 행사입니다. 작년 10월에 열린 하나로데이에서는 SR 수석철도 통합정보시스템 구축, 비봉-매송간 도시고속도로 ITS 구축, KDB 산업은행 및 KDB 생명 유지보수 사업 등 다양한 외부 프로젝트 현장에서 근무하는 직원들이 한자리에 모였고, 대표이사인 저를 비롯해 임원진, 부서장들과 야외활동과 간담회를 통해 유쾌한 소통의 시간을 가졌습니다.

다양한 프로젝트 현장에서 근무하고 있는 직원들이 하나로(路)데이 행사를 통해 자신의 자리에서 맡은 역할에 자긍심을 가지고 자신의 분야에서 전문가로 성장할 수 있도록 최선의 지원을 하고, 소통하는 열린 조직문화를 만들기 위해 노력하자는 취지에서 생긴 행사입니다.

질문 : 만약 20대로 돌아갈 수 있다면 무엇을 가장 먼저 하고 싶습니까?

응답 : 저는 7남매의 막내로 스물여섯 살 때 아버지가 돌아가셨어요. 그런데 제가 장성한 후 아버지에 대한 추억이 적고, 함께 찍은 사진도 없어 참 아쉬워요. 다시 젊은 시절로 돌아갈 수 있다면 아버지와 만들 추억거리가 머릿속에 많습니다. 20대 후반의 두 아들과는 여행도

책은 주로 해외출장 중에 읽습니다. 해외출장이 잦아서 비행기를 타는 시간이 꽤 되는데 미처 읽지 못한 비즈니스저널 같은 것을 여러 권 준비해서 열독합니다. 경영 외에 관심을 주는 분야는 IT 관련 분야이고, 역사 쪽에도 흥미를 느끼고 있습니다. 정사보다는 야사에 더 관심이 가지요. 그래서 책도 그 쪽으로 많이 읽는 편이고요.

많이 하고 사진도 많이 남기고 있습니다.

질문 : 회사에 신입사원들이 처음 들어오면, 어떤 점들을 당부하시나요?

응답 : 저는 신입사원들에게 늘 세 가지를 강조합니다.

첫째, 노력하는 사람이 되라. 앞의 사람보다 하나라도 변화시켜 가며 개선·발전시키는 사람이 되라는 것입니다.

둘째, 친화적인 사람이 되라. 평생 함께할 사람과 친화적이지 못하면 스스로가 직장 생활 유지하기가 어렵기 때문이지요.

셋째, 절대 늙지 마라. 나이를 먹어 늙어가는 것은 어쩔 수 없는 일이지만 마음, 정신이 늙어버리면 안 된다는 당부입니다. 꿈을 잃지 말고 도전하라는 뜻이기도 합니다.

질문 : 어떤 책을 읽으며 곁에 두고 경전처럼 보는 책이 있습니까?

응답 : 다독을 하는 편이어서 항상 머리맡에 두고 보는 특별한 책은 없습니다. 다만 <탈무드>는 자주 들쳐보고 인용을 하는 편입니다. 책은 주로 해외출장 중에 읽습니다. 해외출장이 잦아서 비행기를 타는 시간이 꽤 되는데 미처 읽지 못한 비즈니스저널 같은 것을 여러 권 준비해서 열독합니다. 경영 외에 관심을 주는 분야는 IT 관련 분야이고, 역사 쪽에도 흥미를 느끼고 있습니다. 정사보다는 야사에 더 관심이 가지요. 그래서 책도 그 쪽으로 많이 읽는 편이고요.

질문 : 2016년에 미얀마 양곤에서 수상하신 ‘ASOCIO 어워드’ 상은 어떤 것입니까?

응답 : ASOCIO(아시아-대양주 정보산업기구)는 1984년에 아시아와 대양주 지역의 ICT 산업 육성 및 교류 협력을 목적으로 설립된 ICT 산업 육성 교류 협력을 목적으로 설립된 ICT 관련 민간 국제 민간기구입니다. 현재는 한국, 일본, 대만, 싱가포르, 호주 등 24개국이 가입해 있으며, 한국은 한국 정보산업연합회가 대표로 활동하고 있습니다.

ASOCIO는 매년 아시아 대양주 지역에서 혁신적인 ICT 제품, 기술이나 비즈니스 모델을 전개한 기업 등 ICT 산업 발전에 기여한 기업 및 기관을 대상으로 시상하고 있습니다. 아시아나 IDT는 항공, 제조, 건설, 고속, 금융 등 그룹 내 IT 서비스 경험을 바탕으로 고객사의 정보화에 앞장서고 신기술 기반 ICT 융합 서비스 제공을 통해 대내외 고객의 산업 경쟁력 강화와 비즈니스 혁신에 기여한 공을 인정받아 수상의 영예를 안게 되었습니다.

저희 회사는 이를 계기로 ICT 융합 비즈니스 혁신 모델 발굴을 위한 신기술 연구 개발과 투자를 지속해나갈 것입니다. 아울러 고객의 경쟁력 강화를 위한 전략적 IT 파트너로서의 역할을 하는 데 최선을 다할 것입니다.

인터뷰 · 정리/박우건(한국정보산업연합회 상근부회장),
전구주 (ICT Leaders 편집장)
사진/이재훈(스튜디오 모달리아니)

한창수 대표이사 Profile	
1987년	성균관대학교 회계학과 졸업
1994년	Syracuse University MBA 졸업
1988년	전략경영본부 회장부속실
1994년	아시아나항공 자금팀
1999년	아시아나항공 자금팀장
2006년	아시아나항공 재무담당 임원
2010년	아시아나항공 관리본부 임원
2011년	아시아나항공 전략기획본부 임원
2014년	아시아나항공 경영지원본부 임원
2015년~	아시아나IDT 대표이사

The New Leader of BI Solution

BI MATRIX

Business Intelligence & Big Data 솔루션 개발 전문회사
비아이매트릭스 **배영근** 대표이사

“우리는 지금 전 세계로 나가고 있다!”

■ “비아이매트릭스사가 대표적인 토종 소프트웨어 업체라는
주위 평가에 대한 배영근 대표이사의 생각은 어떻습니까?”

“기분이 좋습니다. 글로벌 시대에 ‘토종’으로 살아남아 발전을
거듭할 수 있었다는 데에 자부심도 갖고 있고요.”

2005년에 설립, 국산 BI Solution 중 국내 점유율 1위를 차지하는 비아
이매트릭스 배영근 대표이사는 ‘토종’에 대한 자긍심이 넘쳐 보였다. 최
근에 수업을 기르기로 하여 1주일 넘게 면도를 하지 않았다는 그의 집무
실 책상 뒤 벽면에는 난초를 엮은 기차가 경쾌하게 달리는 그림이 걸려
있다. 그에 대한 첫인상은 소문처럼, 그리고 난초를 머리에 올리고 어디
론가 여행을 떠나는 기차처럼 자유롭고 에너지가 넘쳐 보였다.

‘비아이매트릭스’라는 회사명에서는 몇 개의 영화가 겹쳐 보인다. 특히
SF 영화 몇 편이 클로즈업 된다. “우리가 지금 살고 있는 것이 바로 가

상세계인지도 모릅니다.”라고 말문을 여는 그와의 대화도 다분히 영화적이다.

‘매트릭스(matrix)’란 용어는, 수학에서 ‘행렬’을 뜻한다. 라틴어 어머니(mater)란 의미와 자궁(-ix)이란 의미의 합성어로 ‘모체’라는 뜻을 지니고 있다. 컴퓨터 용어로는 전력의 ‘입력도선’과 ‘출력도선’의 회로망을 의미한다. 영화에서는 ‘행렬로 이루어진 또 하나의 가상세계’를 뜻하는데 모체와 행렬 두 가지 뜻을 모두 포함한다.

“최근에 남매 감독에서 자매 감독으로 바뀐 앤디 워쇼스키, 래리 워쇼스키 ‘형제’ 감독의 영화 <매트릭스>를 기독교적 관점에서 등장인물을 살펴보면 주인공 네오(Neo)는 부활 즉, 부활하는 메시아를 상징하고 있어요. 여주인공 트리니티(Trinity)는 메시아를 존경하고 사랑하는 여인 막달라 마리아로 대비됩니다. 그리고 구원의 땅 시온으로 안내하며 메시아를 찾아나서는 모세는 모피어스(Morpheus)로 상징이 되는데 그리스 신화에서 꿈을 관장하는 신(神)이기도 하지요. 또 그들의 본부인 배 ‘느부갓네삿(Nebuchadnezzar)’은 노아의 방주 이름이기도 하고요.”

배영근 대표이사는 영화 이야기가 나오자 SF 영화의 입문서 격인 <토탈 리콜>부터 관련 지식을 술술 쏟아낸다. 그는 영화 <매트릭스>를 “10번도 넘게 보았다”고 한다. “4차 산업혁명, 인공지능의 발전으로 10년, 20년 후에는 가상세계와 현실 공간의 구분이 어려운 단계에 이를 것”이라는 그로부터 <쥬비아이매트릭스>의 탄생부터 대항해를 꿈꾸는 내일의 청사진까지를 듣는다.

질문 : 회사 설립 동기는?

응답 : 제가 포스코에 입사하기 전까지의 사연만 갖고도 책 세 권은 쓸 수 있다고 말할 만큼 대학도 여러 곳을 다녔고 과도 물리학, 수학으로 바뀌가면서 다녔어요. 지방 극단의 단원으로 연극 무대에도 서고 그야말로 질풍노도의 시기를 거쳐 포스코에 입사해서는 제 스스로 성취욕도 느끼고 평가도 좋았을 만큼 앞만 보고 열심히 일했어요. 광양제철소 철강 시스템 프로그래밍 등 이론 성과도 많았고요.

그런데 1999년 새로운 시스템을 개발한다고 본사에 뽑혀 올라가 2004년까지 밤낮 가리지 않고 일을 하던 어느 날 갑자기 허무한 감정이 들기 시작하고 이 일이 끝나면 무엇을 하나? 하는 반문도 생겼어요. 그때부터 창업을 준비하기 시작해서 동료 3명과 함께 퇴사해 포스코 부근에 회사를 차렸어요. 모든 기능이 가능한 소프트웨어를 만들겠다는 야심찬 계획을 가지고 독립을 한 것입니다. 물론 열성을 다해 일한 포스코에서 독립한 회사가 3년 동안은 성장할 수 있도록 일을 주리라 기대를 했지요. 하지만 그것이 여의치 않아 창업 초기에는 고생을 많이 했어요.

질문 : 현재 회사의 수익 구조와 향후 중점을 두는 사업은?

‘매트릭스(matrix)’란 용어는, 수학에서 ‘행렬’을 뜻한다. 라틴어 어머니(mater)란 의미와 자궁(-ix)이란 의미의 합성어로 ‘모체’라는 뜻을 지니고 있다. 컴퓨터 용어로는 전력의 ‘입력도선’과 ‘출력도선’의 회로망을 의미한다.

응답 : 창업 후 12년간 한 번도 부침 없이 성장해 왔습니다. 앞으로 중국, 일본에서도 미국이나 유럽처럼 온라인으로 수주가 가능할 수 있도록 홈페이지를 잘 만들어 역점 사업을 확대할 예정입니다.

질문 : TTA의 GS인증 1등급 상품 ‘i-MATRIX’, ‘i-CANVAS’에 대해 설명을 부탁드립니다.

응답 : i-MATRIX는 분석 보고서로 데이터 추출 및 정형 리포트 생성·편집·조회·분석이 가능하도록 만들어졌습니다.

i-CANVAS는 EIS, 대시보드 등 비주얼 중심의 화려한 보고서 제작이 가능한 제품입니다.



질문 : 최근 사업에 영향을 미치는 ‘최신 트렌드’와 ‘비즈니스 전략’은?

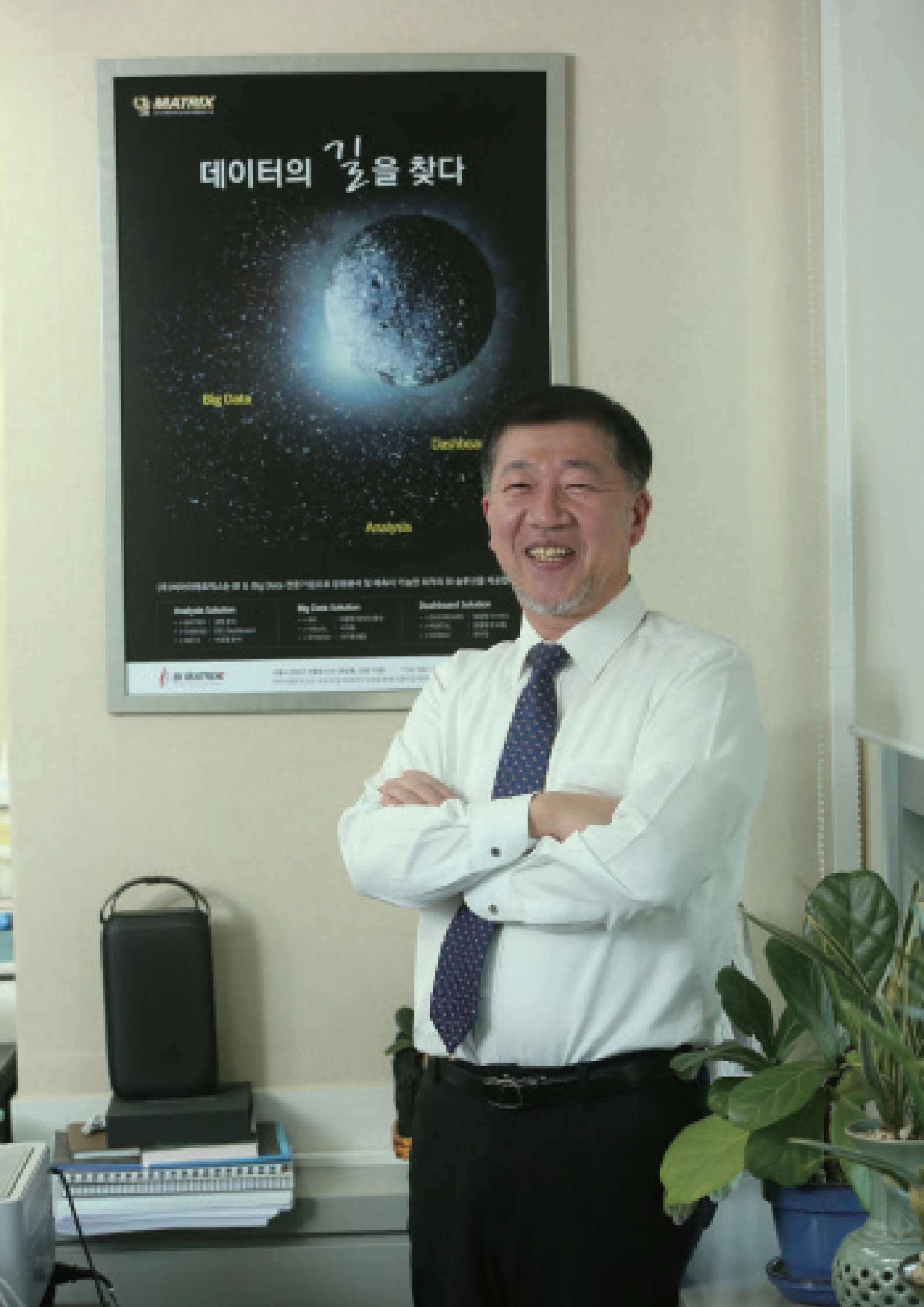
응답 : 4차 산업혁명과 인공지능이 화두인데 독일, 미국은 우리보다 앞서가고 있어요. 이는 IT, 소프트웨어 업체 모두에게 적용이 되는 전반적인 문제라 선제적으로 연구를 하고 상품화해서 글로벌 회사보다 더 좋은 제품을 만들어내는데 치중하는 것이 전략이라면 전략일 것입니다.

질문 : 고객에 대한 배영근 대표의 신념을 살펴볼 수 있는 –“고객보다 더 많이 고민해야 한다, 고객의 이익을 위해서는 격론도 할 수 있다. 고객의 요건을 모두

수용하는 것이 항상 좋은 결과를 내는 것은 아니다”–는 내용이 주목을 받은 바 있습니다. 이에 대한 부연 설명을 부탁드립니다.

응답 : 저는 스티브 잡스를 참으로 좋아합니다. 잡스는 평소 ‘내가 사용해봐서 좋으면 되었지 시장 조사는 왜 하나?’ 하는 식으로 고객을 대했습니다. 이는 역으로 고객 관점에서 제품을 보는 것이 꼭 정답일 수는 없다는 것으로 고객의 미래를 예측하여 후회하지 않을 선택이 될 수 있도록 하자는 취지에서 한 말입니다.

질문 : 사훈 ‘열심히 일하지 마라’, 이것도 특이합니다.



깊은 속뜻이 있을 것 같은데요?

응답 : 열심히 보다는 열정을 갖고 일하자는 말이지요. 우리나라는 그동안 근면 성실한 것만으로 부강한 나라를 이루었어요. 그러나 2000년 이후 부터는 그저 열심히만 해서는 리더가 될 수 없는 환경에 처했습니다. 창의, 도전 그리고 열정을 가져야 가능하게 된 것입니다. 올해에도 저희 회사는 8명의 신입사원을 선발했습니다. 저는 그들에게 ‘열심히 하는 자는 누가 시켜서 하는 것이고, 열정적으로 하는 자는 자기 주도적으로 하는 자’라고 합니다. 서비스는 고객 ‘만족’에서 ‘감동’으로 가야 합니다. 고객의 요구를 전문가 입장에서 다룰 수 있어야 하는 시대여서 전 직원의 컨설팅트를 강조하는 것이지요.

직원이 나아갈 비전을 제시해주는 것이 리더의 덕목이라 생각합니다. 목표를 공유하는 것과 직원간의 트러블 등에 대해 상담 및 조정자 역할을 해주는 것도 중요 덕목입니다. 일은 직원이 스스로 하는 것이지, 지시를 내려서 하는 것이 아닙니다.

얼마 전에 한 임원이 “저 사훈이 이상하다, 교체하는 것이 어떻겠느냐”는 주장을 한 적이 있었습니다. 이에 저는 “안 된다, 그 사훈은 우리 회사의 모토이고 토대이다”라고 답을 한 적이 있습니다. 우리 소프트웨어를 이용해서 즉석 통계표를 만들 수 있습니다. 비서가 할 일을 소프트웨어가 할 수 있도록 하는 시대를 우리는 준비 중입니다. 다시 말해 ‘열심히 일하지 않기 위한 소프트웨어를 만드는 것이 우리’라는 것이지요.

질문 : 비아이매트릭스의 8명 채용 공고에 엄청난 인원이 응시했다고 하는데 그 이유는 무엇이고, 배 대표님이 바라는 신입사원상은? 직원들에게 권하는 책은?

응답 : 저는 신입사원들에게 ‘자기 개발을 위해 일

하라’고 합니다. 이는 자기 능력이 높아지는 것은 곧 회사를 위하는 것이라는 판단에서 나온 말이고요, 국가 지정 교육을 4개월 이상 받으면 전공과도 무관하게 누구나 지원 가능합니다.

최근에 읽고 있는 책은 이지훈의 <魂創通>입니다. ‘혼’에는 내가 왜 사는가에 대한 근원적인 질문이, ‘창’에는 창의력을 높이는 방법과 어떻게 즐겁게 일 하나를 말하고 있어요. ‘통’에는 의사소통 능력을 갖추는 것에 대해 말하고 있습니다.

직원들에게는 <삼국지>를 권합니다. 제가 여러 번 통독을 한 결과 그 속에는 세계적으로 성공한 화교들의 생존 능력이 깃들어있다고 생각합니다.

질문 : 전공보다는 기본적인 소양을 더 중시한다고 했는데, 여기서 기본 소양은 구체적으로 무엇을 말하나요?

응답 : IT 업계가 야근을 많이 하고 그래서 3D업종이라고 합니다. 저는 야근을 많이 하는 이유는 곧 의사소통 능력이 떨어져서라고 해석합니다. 고객의 요구 사항마다 고치고, 또 고치고, 재작업을 하니 야근이 많을 수밖에 없습니다. 이는 고객의 요구를 애초에 잘 이해를 하지 못한 것이 근본 원인입니다. 인문 소양이 높은 사람은 처음에는 적응하는 속도가 늦어도 일정 기간이 지난 후에는 더 잘 적응하고 능력을 높일 수 있어요. 그것은 곧 기본 소양이 높은 직원은 그렇지 않은 직원보다 고객과의 소통을 더 원활히 할 수 있다는 말이기도 합니다.

질문 : ‘CEO의 덕목’에 대해 말한 적이 있습니다. 자신이 생각하는 바람직한 CEO상은?

응답 : 직원이 나아갈 비전을 제시해주는 것이 리더의 덕목이라 생각합니다. 목표를 공유하는 것과 직원간의 트러블 등에 대해 상담 및 조정자 역할을 해주는 것도 중요 덕목입니다. 일은 직원이 스스로 하는 것이지, 지시를 내려서 하는 것이 아닙니다. 윗사람은 직원을 잘 활용해서 사용하는 자이며 그들의 의사 결정을 지원 및 도와주는 자이어야 합니다.



저는 직원들이 작은 실수는 자주 해도 되지만 큰 실수는 한 번이라도 하면 안 된다고 강조합니다. 리더는 큰 실수가 나기 전에 그것을 미리 알아낼 수 있는 자질을 갖고 있어야 합니다. 저는 직원들과 자주 어울리는 편인데 물론 술자리도 자주 합니다. 그러나 1차 이상은 하지 않습니다. 대기업의 신입사원 27%가 입사 후 이내 그만둔다고 하는 통계가 있습니다. 이는 2000년 이전의 대기업 문화가 아직도 잔존하기 때문입니다. 경직된 조직 문화, 5시, 6시 퇴근 무렵에 일을 시키는 그런 문화는 없어야 됩니다.

제가 갖는 직원과의 대화는 술자리에서 갖는 것이 50% 정도일 것입니다. 그리고 항상 제 방은 열려 있어서 정기적으로 방문해 주길 요청합니다. 물론 격의 없는 대화를 합니다. 비발디파크에서 가진 1박2일의 동계 워크숍에서는 신년사업계획 1시간을 갖고 회식과 스키 등의 레저 활동의 기회를 주어서 재충전, 상하 구분 없이 사원 상호간의 대면할 수 있는 기회를 갖도록 했습니다.

질문 : 배 대표님이 최근 IT 분야 외에 갖는 관심 분야는 어떤 분야인가요?

응답 : 대학 때 연극을 했던 경험이 있어서 그런가 문화적인 데 관심이 많아요. 최근에는 우리의 소리 ‘창’에 관심이 많아 배우고 또 부르고 있어요. 평소에도 클래식 음악을 좋아해 저것(책상 위의 블루투스 스피커를 가리키며)을 설치해서 듣고 있어요. 성악도 좋아해서 듣기도 하지만 시간과 기회가 닿으면 직접 부릅니다(그러면서 멋지게 이탈리아 노래와 우리 소리를 불러준다).

저는 27년 동안 주말에도 집안에 일이 없으면 회사에 나옵니다. 제 개인 공부를 하러 나오니 그것은 업무가 아니라



노는 것이지요. 디지털과 아날로그와의 접목에 대해 관심이 많고 이것을 어떻게 연계해서 상품화하는가에 대한 고심을 하고 있습니다.

질문 : 인공지능 개발에 매진을 거듭한 비아이매트릭스의 2025년은 어떻게 달라져 있을까요?

응답 : 2015년에 10주년 행사를 했으니 앞으로 8년 뒤에는 매출 목표가 2000억 원 정도를 하는 회사가 되어 있을 것으로 자신합니다. 그리고 소프트웨어 국가 브랜드로 수출을 유도하는 첨병 역할을 톡톡히 해내고 있을 것입니다.

질문 : 정부에 하고 싶은 말이 있다면?

응답 : 미국 중국의 top five가 소프트웨어 업체입니다. 그러나 우리는 전혀 그렇지 못한 것이 현실입니다. 국가 정책과 규제 완화 입안이 잘 되면 소프트웨어, ICT 분야에서 좋은 제품을 만들어내는 좋은 회사가 많이 나올 것입니다. 우리도 그럴 수 있는 분위기를 조성하는 것이 우선 되어야 할 것입니다.

배영근 대표이사의 집무실에는 기차 그림 말고 또 하나의 포스터가 걸려 있다. 회사의 특징을 한마디로 대변해주는 그런 포스터다. 그런데 이 포스터를 배 대표가 직접 디자인 및 제작을 해서 회사 광고로도 사용하고 있다. 그는 또 사무실 이전 시 내부 디자인도 직접 하고 배치도 직접 했다. 콘셉트는 ‘편안하고, 즐겁고, 온화하게’였다.

그의 당구 실력은 700이다. 그 세계에서는 고수로 통하는 수치다. 포스코 재직 시절 치던 실력인데 지금도 그대로라고 하지만 편안하게 보이는 외모와는 다르게 빠르고 날카롭게 회전하는 그의 머릿속이 유추가 되는 대목이다.

“주위에서 대기업과 경쟁을 해서 모두 이기고 있으니 신기하게 봅니다.”

토종 소프트웨어 업체 비아이매트릭스에 대한 대내외 시각이 ‘신기’한 것이지만 이제 배영근 대표는 국내 매출 신장에는 한계를 느껴 일본, 중국, 터키, 태국, 베트남, 인도, 사우디아라비아, 이란 등 해외 10여 국가에 수출을 실현해내면서 ‘독창성’과 ‘기술력’을 국제적으로 인정받고 있다. 그는 오늘도 이렇게 다짐하고 있다. “우리는 지금 전 세계로 나가고 있다!”라고.

정리/이영로 · 사진/모델리아니
감수/황은지(비아이매트릭스 과장)

비아이매트릭스 연혁

2005년 ㈜비아이매트릭스 법인 설립
2007년 MATRIX GS 인증 획득/벤처기업 지정
2008년 INNO-EZ 기업 인증/9주비아이매트릭스 기업부설연구소 인증
2009년 중소기업 정보화 지원기관 지정/국토해양부 장관 표창/MOP 인증
2010년 MATRIX/i-MATRIX 관련 기술 특허 등록
2011년 한국 SW 전문기업협회 ‘세계시장에서 주목 받을 국산 SW 30선’ 선정
2012년 대한민국 소프트웨어대상 대통령상 수상
2013년 한국지능정보시스템학회 빅데이터 부문 우수상 수상/
2013년 혁신기술개발 사업 대상자 선정/
Japan IT Week 일본 도쿄 IT 전시회 참여
2014년 MATRIX/i-MATRIX 관련 기술 일본 현지 특허 등록
2015년 i-MATRIX 5.0, i-CANVAS 5.0, i-STREAM 2.0, i-SHARE 2.0 출시/
대용량 데이터 분석 시스템 특허 등록
2016년 2016 하이테크어워즈 BI & Big Data 부문 대상 수상/
2016 ASCO 어워드 수상/대용량 데이터 분석 시스템 현지 특허 등록
i-CANVAS GS 인증 획득/i-MATRIX GS 인증 획득



배영근 대표이사 Profile

1991년 군산대학교 전자계산학과 학사
2010년 서울대학교 산업전략경영학과정(AP) 수료
2012년 카이스트 S+ 컨버전스 최고경영자과정 수료
1991~2005년 포스데이터(주) 시스템개발
2005년 ㈜비아이매트릭스 대표이사
2016년~현재 동국대학교 컴퓨터공학과 겸임교수

2016년 12월 국토교통부장관 표창 수상
2016년 6월 중소기업청장 경영자부문 최우수상
2015년 11월 2015 벤처활성화 유공포상 중소기업청장 표창
2012년 11월 제13회 대한민국소프트웨어대상 대통령상
2012년 2월 신소프트웨어상품대상 일반SW부문 지식경제부장관 표창
2009년 12월 국토해양부 업무기여 국토해양부장관표창



각 당 대선주자들의 4차 산업혁명 IT 공약

2017년 오늘, 대한민국의 고민은 기업과 서민, 그리고 청년들의 현재와 미래가 그리 밝지 않다는 것이다. 이에 대통령을 꿈꾸는 각 당의 후보들은 앞다퉀 미래 대한민국 실현을 위해 제4차 산업혁명을 주도하겠다는 의지를 밝히고 있다.

창조적 파괴, 융합화, 지능화, 소프트파워로 특징될 수 있는 제 4차 산업혁명은 왜 이번 대선의 화두가 되었을까? 인더스트리 4.0과 관련하여 IoT, AI, 빅데이터, 클라우드 등을 검색하면 그 검색 빈도는 가히 천문학적이다. 이들을 활용한 수많은 지식재산들이 소통과 융합을 거쳐 새로운 고부가가치를 창출하고 있는데 선진국들은 이를 통해 엄청난 혁신을 진행하고 있다. 유럽연합은 5600만 개의 일자리와 고용의 35% 그리고 GDP의 40%가, 미국은 4500만 개 일자리와 고용의 30% GDP의 38%가 만들어지고 있다. 오로지 인더스트리 4.0을 통한 수많은 지식재산들이 소통과 융합을 해서 새로운 지식 집약 산업이 탄생한 결과인 것이다. 이는 우리에게 대단히 절실한 부분이기때 각 당의 대선주자들은 4차 산업혁명을 좌시할 수 없으며 이와 관련한 각종 대책마련을 겸한 공약을 내놓고 있는 것이다.

이에 4차 산업혁명 관련 IT 분야 공약을 살펴보면 정부와 민간의 주도권, 일자리 및 인력양성, 중소기업 육성, 정부조직 등의 내용이 대부분이다. 특히 정도의 차이는 있지만 문재인 더불어민주당 후보와 안철수 국민의 당 후보의 경우가 그렇다. 그 외에도 후보별로 어떤 차이가 있는지와 향후 19대 대통령 임기인 5년간의 IT 청사진을 어떻게 그리고 있는지 살펴보고 있다.

* 게재 순서는 후보들의 공약 발표 시기와 내용, 의석수를 고려하여 정했다.

더불어민주당 대통령 후보 문재인

대통령직속기구로 4차 산업혁명위원회 설치

일찍이 IT 전문가들을 선거캠프에 영입하면서 4차 산업혁명을 선도할 의지를 보여주며 관련 정책을 다듬어 온 더불어민주당 문재인 후보의 대표공약은 ‘국가 차원의 컨트롤타워 재구축’과 ‘다양한 4차 산업혁명 대응책’이라 할 수 있다. 이는 대통령 직속의 ‘4차 산업혁명위원회’ 설치로 IT 관련 중소기업 지원을 지원하고 창업생태계를 활성화하는 역할을 말한다. “4차 산업혁명은 이미 시작되었다. 미래는 예측이 아니라 상상하는 것이며, 그 미래를 함께 만들자”는 주장을 해온 문 후보는 4차 산업혁명 관련 토론회에서 “우리는 지금 전자정부 1등 국가에서 3등으로 뒤쳐지고, ICT 경쟁력 또한 계속 하락하여 3위에서 27위까지 추락했다”면서 “이를 바로잡기 위해 우선은 과학기술 정책을 총괄하는 국가 차원의 컨트롤타워를 구축해야 한다”고 천명한 바 있다. ‘기술혁명’과 ‘제도혁명’을 통해 4차 산업혁명을 국가가 선도한다는 ‘큰 정부론’을 제시한 것이다.

문 후보는 다른 토론회에서도 “4차 산업혁명 준비에 온 국가



의 역량을 모아야 한다”며 “대통령 직속 4차 산업혁명위원회를 만들겠다”고 했다. 위원회의 핵심 역할은 중소기업과 창업 생태계 활성화로 숫자만 늘리는 것이 아니라 그 질까지도 높이겠다는 것이다. 문 후보는 “창업 기업을 늘리는 것보다 더 중요한 것은 창업한 기업이 탄탄한 기업으로 성장할 수 있도록 뒷받침하는 것”이라며 정부가 중소기업과 혁신 창업기업의 구매자가 되고, 마케팅 대행사가 되어 기업 성장의 배경이 되겠다고 여러 차례 강조했다.

문 후보는 이를 위해 ‘스타트업의 공공부문 조달 참여 보장’, ‘의무 구매 비율 확대’ 구상을 밝혔다. 또 네거티브 규제를 도입하여 신산업 ICT분야는 금지된 것 빼고는 다할 수 있도록 규제 프레임 바꿈하겠다고 말했다. 아울러 ‘연대보증제’를 폐지하여 창업 문턱을 낮추고, ‘공인인증서’와 ‘액티브 엑스’를 완전 폐지하며 국가가 구매자이자 마케팅 대행사 역할까지 하겠다는 구상을 밝힌 문 후보는 “민간에 권한과 책임을 위임하고 창업을 한 기업은 더 성장할 수 있도록 뒷받침하는 역할이 중요하다”면서 인공지능(AI)을 가장 중요한 기술로 꼽았다.

“앞으로 ‘모바일 퍼스트’에서 ‘인공지능 퍼스트’ 전략으로 바뀌어야 한다”, “한국이 하드웨어에서 세계적인 경쟁력을 갖춘 만큼 이제는 인공지능, 빅데이터, 사물인터넷 등 핵심 기술 분야에서 우위를 확보해 콘텐츠 강국으로 바뀌어야 한다”

고 주장한다. 아울러 문 후보는 4차 산업혁명을 비롯한 미래 정책의 성공은 바로 ‘교육’에 있다는 관점에서 “5년간 4차 산업 핵심 인재 10만 명을 양성하고, 초·중·고 소프트웨어 교사 1만 명을 양성하겠다”고 밝힌 바 있다.

윤곽 이이의 ‘10만 양병설’이 연상되는 이 공약은 인공지능 알파고를 만든 딥마인드 같은 인공지능 회사를 우리도 만들어야 하고, 구글이나 페이스북 같은 기업도 나오게 해야 한다는 입장에서의 구상으로 여겨진다. 그러려면 인공지능을 개발하는 인재들을 배출할 수 있는 기초부터 마련해야 하고, 대학에서는 컴퓨터공학 전공 비중을 확대하여 경영·경제·인문사회 예술 등 타 학문 분야와의 융합 교육이 적극적으로 이루어져야 한다는 전제가 따른다.

문 후보는 새로운 지식과 혁신적 기술이 생겨나도록 과학기술 르네상스 시대를 열겠다고 천명하고 그 구상으로 “세계 최초로 초고속 사물인터넷망을 구축하고 민감한 개인 정보를 제외한 모든 데이터를 기업이 활용할 수 있도록 하겠다.”고 말했다. 그리고 “구글과 페이스북이 인공지능에서 앞선 것은 막대한 데이터를 가졌기 때문”이라는 설명을 덧붙였다.

문 후보는 이와 함께 ‘자율주행차 선도 국가’가 되기 위한 스마트고속도로 건설, 전기자동차 산업 강국 도약 방안도 제시했다. 2030년까지 신재생에너지 비중을 20% 이상 끌어올려 화력과 원자력 발전을 대체하고 공공기관과 공기업, 민간연구소와 민간기업이 집결한 대단지 혁신 클러스터를 만든다는 ‘혁신도시 시즌 2’ 구상도 밝히면서 “규제가 신성장 산업의 발목을 잡지 않도록 금지된 것을 빼고는 다 할 수 있는 네거티브 규제를 도입하고 중소기업과 벤처기업을 보호하겠다”고 한 것이다.

4차 산업혁명을 비롯한 성장 정책은 중국에는 ‘일자리 공약’과 연계가 된다. 이에 문 후보는 “인공지능과 로봇의 등장으로 인한 일자리 감소를 예상하는 목소리가 높은 것도 사실이지만 전기차, 자율주행차, 신재생에너지, 인공지능, 3D프린팅, 빅데이터, 산업로봇 등 핵심 기술 분야의 적극적인 투자로 오히려 새 일자리가 많이 생성될 것”으로 전망했다.

일자리 불평등과 양극화에 대해서는 실업 인구의 재교육과 평생교육 등 사회안전망 강화로 대응하는 방안을 제시했으며, 중소 제조 공장이 스마트 공장으로 전환할 수 있도록 전폭적인 지원도 약속했다.

문재인 후보의 4차 산업혁명 IT 관련 주요 정책

- 대통령 직속 4차산업혁명위원회 신설
- 중소기업청을 중소벤처기업부로 확대
- 4차 산업혁명 핵심 인재 10만 명, 소프트웨어 교사 1만 명 육성
- 네거티브 규제 도입을 통한 ICT 신산업 육성
- 세계 최초 초고속 사물인터넷망 구축
- 자율주행차 성공국가가 되기 위한 스마트 고속도로 건설



국민의 당 대통령 후보 안철수

4차 산업혁명엔 융합혁명, 교육시스템부터 바꿔야

“인공지능, 사물인터넷, 빅데이터, 3D프린터 등 4차 산업혁명 분야에서 전문 인력 공급이 부족해질 것이다. 청년 및 중장년을 교육시켜 10만 명 전문가를 양성하겠다.”

국민의 당 안철수 후보는 벤처 1세대로 백신 프로그램 ‘V3’를 개발하여 성공한 벤처사업가답게 “4차 산업이 불려올 노동혁명으로 인해 사라지는 일자리보다 더 많은 일자리를 창출할 수 있다”고 주장하며 4차 산업혁명의 가장 큰 걸림돌은 1951년에 만들어진 현재의 ‘교육제도’로서 그 시스템을 개편하는 것이 시급하다는 입장이다.

안 후보의 학제개편은 간판급 공약이라 할 수 있다. 지금의 교육제도는 학생과 청년들이 발전하는 속도에 따라가지 못하고 4차 산업혁명 시대에도 적합하지 않으며, 더 나아가 가장 큰 문제는 초·중·고 12년 교육이 모두 입시 준비에 맞춰져 있어 창의성이나 인성교육도 안되고, 자신의 적성을 찾는 일 또한 어렵다는 것이다. 만 3세에 2년 과정의 유치원에 입학하고, 만 5세에 초등학교에 입학하며, 초등학교 5년, 중등학교

교 5년, 진로탐색학교 또는 직업학교 2년 과정을 거치는 학제개편을 위해 교육부를 국가교육위원회와 교육지원처로 재편하고 교사, 학부모, 국회 등이 교육정책을 관리한다는 방안까지 제시하고 있다.

안 후보의 교육체계 개편 발언에는 4차 산업혁명과 정보통신 기술 산업 변화에 대응한 정책이 자리한다. 4차 산업혁명을 ‘융합혁명’이라 정의하는 안 후보는 지난해 총선 때부터 4차 산업혁명에 대응한 교육혁명, 과학기술혁명, 창업, 벤처혁명에 대해 줄기차게 발언했다. 그리고 현재 39%인 기초연구 비중은 임기 중 50%까지 확대하고, 기초학문의 중복 연구도 허용하겠다는 입장이다.

현재 1만 8000명 수준인 국가 연구 인력은 5년간 4만 명의 박사급 연구원, 엔지니어, 테크니션, 전문행정직 등을 공개 선발해 정부 연구소와 지방대학에 배치한다는 계획이다.

미취업 청년과 실직자를 대상으로 한 1년 정도의 교육 및 재교육 프로그램 운영을 통해 10만 명의 전문가를 양성하겠다는 안 후보는 학생들에게 월 50만원을 포함해 5년간 소요되는 예산으로 총 6000억 원 정도를 추산했다.

안 후보는 또 “4차 산업혁명은 민간이 주도적으로 추진하고, 정부는 민간을 지원하는 방식이 되어야 한다”를 누누이 강조했다. 안 후보는 통신, 전자정부, 앱 경제 등 3개 분야에 주력하여 세계 ICT 시장을 선도하고 양질의 일자리를 창출한다는 계획이다. 통신 분야에서는 5세대 이동통신(5G) 육성에 힘쓰겠다고 한다. 5G는 4차 산업혁명을 구현하는데 매우 중요한 요소로 세계 최초 상용화를 세계 시장 확보를 위한 중요한 기회로 보고 민관이 협력해서 국가적 역량을 집중시키겠다는 계획이다.

교육혁명과 더불어 과학기술혁명을 위한 국가 연구개발 시스템 혁신을 주장한 안 후보는 안보에도 4차 산업을 도입하겠다는 방침이다. 한미동맹을 바탕으로 ‘자강안보’를 실현하겠다고 주장하는 안 후보는 스마트한 강군을 육성해 확실한 대북 우위 군사력을 유지하고, 국방 연구개발에 집중하여 산업화와도 연계하겠다는 계획이다.

UN의 전자정부 평가에서 3위로 떨어진 우리나라 전자정부를 혁신, ICT 강국의 명예를 회복하고 공적개발원조(ODA) 등을 활용해서 전자정부 수출을 확장할 계획도 있다. 특히 원조 시장에 대한 적극적인 참여는 기업에게 시장 개척과 함께 일자리를 늘릴 수 있는 기회를 제공할 것으로 기대한다.

안 후보는 대기업과 중소기업이 동반해 앱 생태계를 구축하고 해외 시장을 공략할 수 있도록 지원할 계획이다. 최근 세계 앱 시장에서는 인도, 베트남 등 아시아 신흥국들이 유망시장으로 떠오르고 있다. 2020년 아시아태평양 지역 모바일 앱 시장이 582억 달러로 성장할 것으로 예측되는데 안 후보는 앱 시장을 공략한 기업 성장과 일자리 창출을 강조하고 있다.

안 후보는 창업 정책의 경우 창업혁명의 3대 기반으로 ‘정부가 조력자 역할을 할 것, 창업지원체계 컨트롤타워 및 민관협업체 구축, 신산업 촉진을 위한 규제혁명’을 들었다. 특히 기업이 창업부터 중소, 중견기업, 대기업으로 성장하는 동안 일

관성 있는 지원을 하기 위해 가칭 ‘창업중소기업부’를 설립할 방침이다.

또 제품화에 성공한 창업기업 유효 시장을 만들기 위해 정부 상대로 서비스와 상품을 테스트할 수 있는 ‘테스트마켓’을 제공하겠다는 계획이다. 그리고 창업 실패 경험을 사회적으로 자산화 하기 위해 파산 절차를 창업가 기준에서 재디자인한 ‘주홍글씨 지우개 패키지 제도’를 도입할 예정이다.

창업활성화를 위한 5대 과제로는 ‘기업가 양성 기반 구축, 창업지원 기업기반 육성, 국가연구개발 체계 창업 친화적으로 개혁, 맞춤형 금융정책, 공정한 시장 경쟁 질서 확립’을 제시했으며, 중소·벤처기업의 지적재산에 정당한 가격이 지급될 수 있게 지적재산권시장 활성화가 필요함을 강조했다.

안철수 후보의 4차 산업혁명 IT 관련 주요 정책

- 교육제도를 초(5년) 중(6년) 진로탐색학교 혹은 직업학교(2년)로 개편
- 국내 표준화 선도 및 관련 법규 재정비
- 5세대 이동통신 상용화 및 육성
- 대·중소기업이 협력을 통해 앱 생태계를 구축하고 해외시장 공략을 지원
- 공적개발원조(ODA) 등을 활용해서 전자정부 수출을 확대

바른정당 대통령 후보 유승민

4차 산업혁명 필수 요소는 창조적인 파괴·혁신·기업가 정신

바른정당 유승민 후보의 일자리 공약은 ‘창업’에 초점이 맞춰져 있다. <창업하고 싶은 나라>에 담긴 유 후보의 IT 정책 핵심은 혁신 중소기업과 창업 벤처기업 성장을 통해 일자리 창출을 이루어내겠다는 것이다.

평소 “인간 중심의 따뜻한 ICT를 기반으로 국가와 국민의 안전 그리고 삶의 질을 높일 수 있는 정책을 우선순위에 두겠다”고 밝힌 유 후보는 교육과 혁신 그리고 인간에 무게를 두고 ICT 정책을 구상했다.

“우리나라는 AI 분야 박사가 30명인데, 중국은 2천 명에 달한다. 우리가 과거 한때 중국을 광장히 갈보았는데 지금은 미국과 중국, 독일, 일본 등에서 일어나는 4차 산업혁명에서 조금만 방심하면 그 나라들에 종속되는 운명에 처한 것이 아닌가 하는 생각이 든다”며 우리의 가장 큰 문제는 인재가 부족한 것이라는 유 후보는 스스로가 경제전문가라는 이력을 가지고 있다.

유 후보는 이에 어울리는 정책을 제시하고 있는데, 특히 창업 분야에 정부의 지원을 강조하고 있다. 유 후보는 “지난 20



년간 정부가 대기업 위주의 성장에 주력한 만큼 이제는 창업 분야에 지원을 아끼지 말아야 된다”고 주장하며 이는 곧 ‘기존 정부의 대기업 지원정책으로는 더 이상의 경제 성장이 어렵다’는 것이다.

유 후보의 주요 ICT 공약을 살펴보면 ‘혁신안전망 구축, 네거티브 규제 방식으로의 전환, 벤처캐피탈 요건 완화 등을 통한 벤처투자활성화, 창업 교육 지원 예산 확대, 창업 인재 육성’을 꼽을 수 있다.

구체적으로는 창업 인재 육성을 위해서는 ‘자유학기제 과정 안에 창업교육 과정 비중을 대폭 늘리고, 소프트웨어 코딩 교육을 강화하며, 이공계 학생을 대상으로 한 국가장학금 확대, 대학의 창업 지원 확대’ 등이다. 너무 창업에만 치우쳐 당장의 취업난 해결에는 무리가 있다는 의견도 있지만 “일자리 공약의 핵심은 청년 창업 활성화이며, 청년 일자리를 위해 기술과 아이디어, 기업가 정신을 발휘할 수 있는 청년 창업을 실질적으로 지원해야 한다”는 점은 주목할 필요가 있다.

유 후보는 창업 벤처 관련 업무를 담당하는 중소기업청을 ‘창업중소기업부’로 승격시키겠다는 공약도 제시했다. 세제 혜택을 확대해 기업이 성공할 수 있는 환경을 만들고 창업이 실패했을 때는 재기를 돕기 위해 세금 환급 등으로 투자금액의 최대 75%까지를 돌려받을 수 있도록 하는 내용도 고용보험 피보험자가 아니라도 보호가 절실한 근로자를 위한 ‘청년

실업부조'와 함께 제시하고 있다.

4차 산업혁명에 관해 유 후보는 “4차 산업혁명을 지연시키기 보다는 능동적으로 대응해서 나가야 또 다른 기회가 찾아올 수 있다”며 “인공지능, 로봇 등의 등장으로 변화하고 있는 4차 산업혁명의 패러다임에 제대로 대응하지 못하면 자연스럽게 도태될 것”이기에 교육시스템의 전면적인 재정비가 필요하다고 진단했다.

기존의 암기식 교육에서 탈피, 창의적인 인재를 양성하기 위한 소프트웨어 중심의 교육 체계 마련과, 시장 수요에 부합하는 인재 양성을 위해 대학 교육의 혁신 또한 함께해야 함은 필수로 보았다.

유 후보는 “박근혜 정부가 SW 중심사회로 변화하기 위해 노력을 했으나 현장에서 느끼는 감은 부족하다”고 진단했고, 시간이 걸리더라도 SW 고급 인력을 양성해야 한다는 주장을 폈다. 그러면서 “앞으로 보안 문제가 IT 분야에 국한되는 것이 아니라 전 산업 군으로 확대될 것”이란 예측도 했다.

박근혜 정부의 ICT 정책에 대해서 유 후보는 “대기업과 중소기업의 상생이라는 명분은 좋았지만 근본을 튼튼하게 하기 보다는 이슈에 편승한 정책 위주였다”면서 창조경제혁신센터가 ‘정부 주도적 사업 추진 방식’이어서 지속가능한지에 대해서는 의구심이 든다’는 입장이다.

유 후보는 나노, 바이오, 수학, 물리학, 과학기술과 ICT 융합을 통해 새로운 산업을 만들어가겠다는 계획을 추진 중이다. 이를 토대로 스마트 공장, 스마트 팜, 스마트 시티 등등 관련 사업을 지원하고 불필요한 규제는 개혁하겠다는 방안을 구체화시키고 있다.



유승민 후보의 4차 산업혁명 IT 관련 주요 정책

- 대기업 주도 경제체제 개혁
- 중소기업청을 ‘창업중소기업부’로 승격
- 창의 인재 양성을 위한 소프트웨어 중심의 교육 체계 마련
- 지역 거점 중심대학 중심으로 전문 SW 인력 양성
- 과학기술과 ICT 결합한 융합 신산업 도출

자유한국당 대통령 후보 홍준표

‘중소기업 육성’, ‘인재 대국 도약’

3월 31일, 가장 늦게 대선 릴레이에 뛰어들어 자유한국당의 대통령 후보로 선출된 홍준표 후보는 15개 정도로 축약할 수 있는 공약을 발표했다. 그 중 ‘중소기업 육성’, ‘인재 대국 도약’, ‘서민 경제 중심 일자리 확충’, ‘해외 진출 기업 국내 유턴 민간 일자리 마련’ 정도가 4차 산업혁명 시대 관련 공약이라 하겠으나 현재 여건상 다른 후보들처럼 구체적인 공약을 내

놓지 못한 것이 사실이다.

홍 후보는 경남 도지사 후보 때 “경남 미래 50년을 먹여 살릴 수 있는 3대(항공산업·나노융합·해양플랜트) 국가 산단을 차질 없이 추진해 지역 경제 활성화와 지역 균형 발전, 그리고 청년일자리 창출에 앞장서겠다.”고 발표한 공약이 있다. 이 중에 ‘항공·나노융합·해양플랜트 국가 산단 조성, 항노화 바이오산업 클러스터 구축’ 같은 내용을 토대로 앞으로 구체화될 홍 후보의 대선 공약 중에 4차 산업혁명과 관련하여 어떤 내용이 담길지는 유추해 볼 수 있을 것이다.

홍 후보는 지난 2014년 4월 지방선거 때 창원국가산단 고도화를 위한 주요 단위 사업으로 ICT 전담 조직(가칭 경남ICT진흥원) 설립을 주요 공약으로 내세운 바 있다. 경남의 ICT사업 컨트롤타워를 독자법인으로 세워 관련 기업을 지원하겠다는 이 공약에 주목하면 홍 후보의 IT·ICT 정책과 더 나아가 4차 산업혁명 관련한 정책 방향까지도 예측할 수 있다.

그동안 자유한국당 후보들은 ICT와 과학기술 부총리급 정부조직의 필요성을 주장해 왔다. ‘ICT는 마치 전기와도 같다. 빅데이터나 AI 역시 마찬가지로 집안에만 전기가 들어가듯이 모든 도로나 국가 시설에 다 들어간 것처럼 ICT도 모든 산업에 스며들어가 있다. ICT를 통해 고부가가치 산업을 만들자는

것이 트렌드로 이것이 부처 이기주의로 인해 서로 일을 미룬다면 흐지부지되기에 과학기술과 ICT를 총괄하는 부총리급 컨트롤타워가 필요하다’는 입장에서 나온 주장이다. 부처가 같은 ‘핵심성과지표(KPI)’를 갖고 있어야 부처 간 칸막이를 해소할 수 있다는 의견은 그 주장을 뒷받침한다.

‘자율주행 분야뿐만 아니라 로봇, 농업 분야도 산업별 규제가 제각각이고 부처 간 협업이 제대로 이뤄지지 않는 상황에서 ‘ICT 혁신 부총리’, ‘신성장동력 부총리’가 필요하다’는 입장이다.

ICT와 과학기술의 융합은 전 산업에 도움이 되며, 혁신의 중심에서 ICT가 자리잡고 만형 역할을 하는 ICT 거버넌스를 만들어야 한다는 것이다. 즉 현재의 ICT 틀 안에서 급변하는 기술이나 산업에 대응할 수 있는 빠른 정부로 변화해야 하고, 포지티브 규제에서 탈피, 네거티브 규제로 4차 산업혁명을 주도할 리더십 준비를 재차 강조하는 것이다.

홍준표 후보의 4차 산업혁명 IT 관련 주요 정책
· 고부가가치 창출을 위한 과학기술 부총리급 정부 조직 마련
· 네거티브 규제로 4차 산업혁명을 주도할 리더십 확보
· ICT 틀 안에서 급변하는 기술이나 산업에 대응할 수 있는 정부로의 변화
· 해외 진출 기업의 국내 유턴 민간 일자리 마련



정의당 대통령 후보 심상정

AI 및 자동화에 대응하는 대통령 직속 자문위원회 설치

각 당의 19대 대통령 후보로는 가장 먼저 확정을 짓고 출사표를 발표했던 심상정 정의당 대표는 대한상공회의소 초청 간담회를 통해 ‘첨단 제조업·서비스화 전략 추진, 신재생에너지산업 등 인프라 투자 확대, 중소기업 클러스터·사회 경제 구축, 신평화경제 구축’ 등 4가지 미래 산업 전략을 발표하면서 4차 산업혁명 시대에 올바른 대처를 촉구했다.

심 후보는 인프라 투자에 대해서 “4차 산업혁명의 IT 융·복합기술이 신재생·미래재생에너지사업과 전면적으로 결합할 수 있도록 정부가 대대적인 투자를 해야 한다”며 “박정희 정부 당시 ‘경부고속도로’, 김대중 대통령 시절에 구축했던 ‘초고속인터넷망’이 한국 경제를 전환시킨 상징이 되었다”며 미래를 위한 인프라 투자를 강조했다.

심 후보는 또 “중소기업 클러스터 사업이야말로 중소기업과 지역주민이 주체가 된 아래로부터의 개혁 방식이 이뤄져야 된다”며 거래 비용을 감축하고 정보화 위험을 서로 공유하는 시스템이 가장 중요하다고 했다. 이는 곧 “기업가 정신과 혁

신을 복돋을 수 있다”는 것이 심 후보의 생각이다. ‘AI 및 자동화에 대응하는 대통령 직속 자문위원회를 구축’하겠다는 공약을 이미 발표한 바 있는 심 후보는 창업 지원 등을 통해 새 일자리를 많이 만들어내겠다고 공약했다.

“청년들의 일자리를 늘리겠습니다. 청년고용할당제를 실시하겠습니다. 현 공공기관의 청년 미취업자 의무 고용 비율을 기존 3%에서 5%로 높이고, 300명 이상 민간기업도 적용하여 질 좋은 일자리 25만 개 만들겠습니다.” 노동계 현장의 의견 반영을 우선하는 정당의 후보답게 심 후보의 4차 산업혁명과 IT 정책 공약은 근로 기회와 안정적인 직업 활동에 방점을 두고 있다.

심상정 후보의 4차 산업혁명 IT 관련 주요 정책
· 첨단 제조업·서비스화 전략 추진
· 신재생에너지산업 등 인프라 투자 확대
· 중소기업 클러스터·사회 경제 구축
· 신 평화경제 구축



돈암서원이 특이한 것은 강학공간인 응도당을 다른 서원들과는 다르게 제향공간과 직각이 되게 배치한 것이다. 큰 규모와 옛 규범을 충실하게 따르고 있어 2008년 보물 1569호로 지정되었다.

공자의 체취가 느껴지는 돈암서원



후면을 제외한 3면에 마루를 설치한 정회당은 '유생들이 고요하게 실천하며 수행하기 위해 지어졌다'는 곳. 나뭇결이 그대로 살아있는 기둥, 부챗살 처럼 퍼져나간 서까래가 한옥만의 아름다운 멋을 그대로 드러내고 있어 발길을 오랫동안 잡는 곳이다.

충청남도 논산은 일반인들에게는 군사의 도시로 알려져 있다. 신병훈련소와 하사관훈련소가 위치한 때문이다. 그러나 '논산'은 지명답게 대표적인 예학의 고장이라 할 수 있다. 세계문화유산 잠정 목록에 등재되어 있는 9개의 서원중의 하나인 돈암서원을 비롯해 노강서원 등 세 곳의 서원과 향교, 송시열과의 반목으로 사문난적으로 몰렸던 윤증 선생의 고택과 파평 윤씨의 사학기관인 종학당, 그리고 공자가 살던 마을 궐리촌을 옮겨와 영정을 모시고 궐리사라고 하는 노성이 있기 때문이다. 서원은 향교와 더불어 지방민들을 교육하고 중앙

의 정치 이념을 각 지방까지 고루 전파하기 위한 목적으로 설립된 기관이다. 성균관과 향교가 국립 교육이라면 서원은 사설교육기관이라 하겠다. 향교는 공자를 중심으로 한 중국과 우리나라의 옛 선현들의 위패를 모시고 있는데 반해 서원은 지방의 유림에서 제자들이 스승의 위패를 모시고 스승의 뜻을 기리기 위해 세웠다는 차이가 있다. 고려 말의 학자 안향을 배향하고 유생들을 가르치기 위해 경상북도 풍기군수였던 주세붕이 조선 중종 때인 1543년에 백운동서원을 세운 것을 서원의 시초로 한다.



돈암서원은 세계문화유산 잠정 목록에 등재된 9개의 서원중의 한 곳으로 유학자 김장생을 모시면서 기호 지역 대표적인 서원으로 자리매김했다. 또 다른 방향의 입구에 세워진 '산을 높이 우러른다'는 산양루.



양성당 앞에 자리한 돈암서원 원정비. 서원을 세우게 된 배경과 위패를 모신 사계 김장생의 행적 및 사원의 구조 등에 대해 적고 있다. 송시열이 비문을 짓고 송준길이 글씨를 썼다. 이 두 유학자도 추후에 돈암서원에 배향되었다.

돈암서원

논산은 충청지역 선비문화의 중심지로 연산면에 조선 중기의 대표적인 유학자 김장생을 모신 돈암서원은 대표적이라 할 수 있다. 1634년 인조시대에 김장생의 학문과 덕행을 추모하기 위해 그의 제자들과 유림이 주축이 되어 창건한 돈암서원은 원래에는 연사면 숲말에 있었으나 홍수 때 서원 안쪽까지 물이 차 고종시대에 지금의 장소로 이전을 했으며 이때 서원 부근에 '돈암'이라는 큰 바위가 있어 그 이름을 돈암서원으로 했다고 한다. 현종 때 사액현판을 받았고 조선 말 대원군의 서원 철폐 때에도 훼손되지 않은 47개의 서원중의 하나로 보존되었다. 1658년 김집, 1688년 송준길, 1695년 송시열을 추가 배향했다. 이 세 명의 유학자는 모두 이 지역 출신이다. 돈암서원은 입구인 외삼문 입덕문에서부터 심상치 않은 기운을 뿜어내는데, 안으로 들면 양성당과 유생들이 학습하던 동재인 거경재와 서재인 정의

재가 자리한다. 양성당 앞에는 돈암서원 원정비가 있다. 장판각 옆에는 후면을 제외한 3면에 마루를 설치한 정회당이다. 유생들이 고요하게 몸소 실천하며 수행한다는 의미가 담긴 정회당이다. 돈암서원이 특이한 것은 강학공간인 응도당을 다른 서원들과는 다르게 제향공간과 직각이, 되게 배치한 것이다. 정면 5칸, 측면 3칸에 모두 마루를 깔았다. 큰 규모와 옛 규범을 충실하게 따르고 있어 2008년 보물 1569호로 지정되었다.





←논산의 또 다른 유명 고택인 명재고택. 윤증 선생이 생전에 송시열과 반목하여 낙향했고, 시문난적으로 물려 곤욕을 치르기도 했다. 그가 이 고택을 지었다 한다.

노성면에는 공자가 실제로 태어나 자랐다는 궐리촌에서 이름을 가지고 와 '궐리사'라고 하고, 공자의 영정을 모시고 해마다 제사를 지내고 있다. 사각 돌기둥 중간에 '궐리(闕里)'라고 쓰인 석주(石柱). 바로 동산 너머가 명재고택이다.



→파평 윤씨 윤순거의 문중 자녀들의 교육을 위해 마련한 종학당. 자녀와 문중의 친척, 처가의 자녀들이 합숙훈련을 받았다. 지금도 여름에 이곳에서 예절교육을 받고 있다.

종학당

논산시 노성면 병사리에 자리한 종학당(충남 유형문화재 제152호)은 파평 윤씨 윤순거 문중의 자녀 교육을 위해 건립한 것으로 종약을 마련하고 자녀와 문중의 친척, 처가의 자녀들이 합숙교육을 받던 곳이다. 1910년 한일합병 이후 신교육제도의 도입으로 잠시 폐쇄된 적이 있다.

현재 3동으로 구성된 종학당은 화재로 소실된 것을 1970년대에 다시 건립했다. 정면 3칸, 측면 2칸의 한옥 기와집으로 중앙의 1칸은 대청이다. 종학당에서 50m 떨어진 곳에 자리한 정수루는 서재 마루와 누각이 연결된 건물로 학문을 토론하고 시문을 짓던 장소다. 이 정수루 남쪽에 강당이 있는데 파평 윤씨 자녀들이 해마다 여름에 예절교육을 받는 곳이다.

사진/장기주(시인, 사진가)



IT융합 솔루션 전문기업, MDS테크놀로지 **장명섭** 대표이사

SWAN(Smart, Work hardened, Ambitious, Nice)과 함께 2020년 매출 3500억 원 달성 목표!

■ 아직은 차가운 겨울바람이 남아 있어 판교역에서 MDS테크놀로지 본사가 자리한 한컴타워까지 800m를 걸어가는 것을 버겁게 했던 2월 하순에 MDS테크놀로지 장명섭 대표이사를 찾았다. 대표이사로 부임한지 몇 달이 지나지 않아 그랬는지 장대표는 금요일 오후에도 연속으로 회의를 주재하고 있었다.

연이은 회의로 피곤했을 법도 한데 장 대표는 인터뷰 내내 막힘이 없었다. 회사 관련 질문은 항상 준비를 해놓고 설명해 주기를 기다려왔던 것처럼 거침없이 답을 주었다. 다만 장 대표의 유소년 시절에 대한 회고와 대학 휴학 중인 아들에 대한 답은 약간의 뜬금laden 다음 대답을 했다. 그런데 그 답이 참 의외였다. 그리고 사진 촬영을 좋아하지 않는다면서도 카메라의 포즈 요구에 대해서도 협조를 잘 해주었다.

“어떠한 형태로든 성장에 주안점을 둘 것입니다. 꾸준한 성장이 제 경영 목표입니다.”

이미 10여 년을 MDS테크놀로지에서도 근무를 해온 그가 명실공히 대표이사가 되어 어떤 변화와 어떤 청사진을 그려낼 것인지에 대해 물었다.

질문 : 회사에 대한 간략한 소개 부탁드립니다.

응답 : 한컴그룹의 계열사인 MDS테크놀로지는 1994년 설립된 임베디드 솔루션 전문기업으로서, 윈도우 임베디드 OS, SW 개발도구, SW 테스트 솔루션 등 임베디드 시스템 개발 단계에서 개발 기간을 단축하고 개발 효율성을 높이는 데 필요한

토탈 솔루션을 보유하고 있습니다.

임베디드 시스템 개발 단계에서 개발 기간을 단축하고 개발 효율성을 높이는 데 필요한 토탈 솔루션과 서비스를 제공하고 있습니다. 요구 사항 분석, SW 설계, 디버깅, 테스트 등 개발 단계별 솔루션과 엔지니어링 서비스를 제공하는 국내 1위 임베디드 솔루션 전문업체입니다.

임베디드 사업 영역을 넘어 IoT, 클라우드, 빅데이터, 보안 등 IT 사업 영역으로 확대하고 있고, 현대자동차, 삼성전자, LG전자, SK하이닉스, 국방과학연구소, LIG넥스원 등 자동차, 휴대폰·스마트폰, 디지털·가전, 국방·항공 등 다양한 산업에 걸쳐 약 1,500여 고객사를 보유하고 있습니다. 회사 전체 인력 450여 명 중 80% 이상이 엔지니어들로 구성되어 임베디드 분야 최고 기술력을 보유하고 있습니다. 국내 최대 규모의 IT 융합 솔루션 전문 교육기관인 ‘MDS아카데미’를 운영하면서 인력양성에도 많은 공헌을 하고 있습니다.

질문 : 회사 주력 사업의 강점·경쟁력에 대해 설명 부탁드립니다

응답 : 첫째, 임베디드 SW 개발 전 단계에 필요한 원스톱 서비스를 제공한다는 점입니다. MDS는 임베디드 솔루션 전문기업으로서 개발 기간을 단축하고 효율성을 높이는 데 필요한 토탈 솔루션을 국내에서 유일하게 제공하는 회사입니다. 20여 년 간 축적한 기술 역량을 기반으로 SW 개발의 전 과정을 지원할 수 있는 안정적인 사업 체계를 갖

추고 고객의 개발 생산성 향상에 기여하고 있습니다. 둘째, 국내외 광범위한 비즈니스 네트워크를 확보하고 있습니다.

자동차, 국방·항공, 모바일, 디지털기기, 산업자동화 등 다양한 산업군에 걸쳐 약 1,500개의 고객사를 확보하고 있습니다. 국내뿐만 아니라 싱가포르, 호주, 인도, 말레이시아, 태국, 베트남 등에 지사를 운영하며 안정적으로 해외 사업을 전개하고 있습니다. 또한 글로벌 임베디드 및 IT 기업과도 파트너십을 구축하고 있습니다.

셋째, 임베디드 + IoT, 빅데이터, 클라우드, 보안 등 ICT 영역으로 사업 확대를 하고 있습니다. 국내 1위 임베디드 솔루션 전문기업에 안주하지 않고, 최신 IT 트렌드에 따라 신성장 동력을 확보하고 사업 영역을 지속적으로 확대해 가고 있습니다. 기존 사업과 IoT, 빅데이터, 클라우드, 보안 등의 신규 사업 간 시너지를 창출하여 IT 융합 솔루션 전문기업으로 성장해 가는 것을 목표로 하고 있습니다.

질문 : 대표이사 사장으로 취임하고 나서 역점을 두는 사업 전략이 있다면?

응답 : MDS는 설립 후 국내 임베디드 산업에서 지속적으로 성장을 하여 작년 연결 기준 매출액이 1,500억 원대에 달하고, 2개의 자회사를 보유



하고 있는 건실한 회사로 성장하였습니다. 대표이사 취임 후 2020년 매출액 3,500억 원(해외 500억 원)을 달성하기 위해 역점을 두는 키워드는 신규 사업과 해외 시장 진출입니다. MDS의 성장을 견인해 온 기존 사업과 시너지가 날 수 있는 신규 사업의 성장을 동시에 추구할 예정입니다. 그동안 MDS는 Horizon 1, 2, 3 성장모델을 채택하여 상당히 의미 있는 효과를 얻었습니다. 기존 사업 기반으로 신규 사업 분야 매출을 견인하는 데 주력하여 지속적인 성장을 이어갈 것입니다.

질문 : 해외 사업 현황은?

응답 : 지금까지 MDS는 내수 중심의 사업 구조이나 해외 시장으로 진출하기 위해 다양한 방안을 모색하고 있습니다. 싱가포르, 호주, 인도, 말레이시아, 태국, 베트남, 중국 등에 해외 지사를 보유하고 있습니다. Windows Embedded OS 및 솔루션, 기술지원과 서비스 제공을 통해 마이크로소프트의 아시아 1위 파트너 자리를 지키고 있습니다. 해외지사를 거점으로 윈도우 솔루션뿐만 아니라 MDS 본사에서 공급하고 있는 솔루션 사업을 확대해 가고 있습니다.

질문 : 앞으로 지향할 사업과 경영 로드맵을 알려주시오

응답 : IT산업의 활성화를 위해 ICBM(사물인터넷(IoT), 클라우드(Cloud), 빅데이터(Big data), 모바일(Mobile)이 핵심 기술로 지목되었습니다. MDS도 이와 관련된 사업을 확대하기 위해 다각적이고 공격적으로 대응하고 있습니다. 기존 산업시스템과 센서, 유무선 통신, 네트워크, 빅데이터, 클라우드 기술을 통합하여 고객들의 생산성과 효율성을 향상시키고 비즈니스 기회를 확대하는 것을 목표로 하고 있습니다. 특히 IoT, 빅데이터 분야와 함께 인공지능(AI) 분야에 관심이 큼니다.

IT 분야로의 사업 다각화와 기존 사업들과의 시너지 창출을 위해 IoT 사업을 강화할 예정입니다. 센서부터 디바이스, 네트워크, 플랫폼, 서비스에 이르기까지 IoT 가치 사슬(Value Chain) 전반에서 요구되는 다양한 솔루션을 확보할 예정입니다. 이를 위해 국제 표준 LwM2M 프로토콜을

준수하는 IoT 디바이스 매니지먼트 플랫폼(Device Management Platform)과 게이트웨이를 개발 공급하고 있고, 빅데이터, 머신러닝 기반의 응용개발을 위한 플랫폼과 마이크로소프트의 애저 클라우드(Azure Cloud) 서비스도 제공하고 있습니다. 설비예지 진단시스템을 위한 산업용 IoT 솔루션으로 에너지, 철강, 스마트공장 프로젝트를 진행하는 등 IoT 시장에서 입지를 다져가고 있습니다. MDS의 성장을 견인해 온 자동차 및 국방 시장에서 보다 경쟁력을 강화하고 국내뿐만 아니라 해외 시장에 진출을 본격화하는 것이 큰 과제입니다.

IT분야로의 사업다각화와 기존 사업들과의 시너지 창출을 위해 IoT사업을 강화할 예정입니다. 센서부터 디바이스, 네트워크, 플랫폼, 서비스에 이르기까지 IoT 가치 사슬(Value Chain) 전반에서 요구되는 다양한 솔루션을 확보할 예정입니다.

질문 : 대성장 주체로 주목받는 사업 중 실시간 운영체제(RTOS) 자체 개발, 상용화 성공화의 의미에 대해 말씀해 주십시오.

응답 : MDS테크놀로지는 임베디드 시스템에서 가장 높은 기술력이 요구되는 실시간 운영 체제를 개발할 정도로 국내 최고 수준의 임베디드 SW 개발자를 확보하여 탁월한 기술 역량을 보유하고 있습니다. 고부가가치를 창출할 수 있는 SW 중에서도 외산 SW가 장악하고 있는 시스템 SW의 국산화에 집중하고 있습니다. 무기 체계의 핵심 기술로 다양한 무기 체계에 공통으로 적용되는 실시간 운영 체제(RTOS)와 통신 미들웨어(DDS)의 국산화를 통해 실시간 SW 플랫폼의 국산화를 추진하고 있습니다.

먼저 2000년부터 개발해 오고 있는 실시간 운영 체제 NEOS(네오스)는 신뢰성을 요구하는 다양한 응용 SW 개발 및 운영을 위한 핵심 플랫폼 SW입니다. 정확한 동작과 반응 시간을 요구하는 실시간 제어시스템에 최적화된 운영 체제로 지금까지

60여 개 제품에 적용되었습니다. 외산 제품 대비 50% 이상 부팅 시간을 단축할 수 있고 SW 최적화가 가능하기 때문에 임무 준비나 재시동 시간이 매우 중요한 항공전자 시스템과 국방 무기 체계의 제어시스템에 적용 가능합니다. 100% 외산에 의존하고 있는 국방·항공·고신뢰 RTOS 활용 분야에서 17년간의 다양한 환경 시험, 운영 시험을 통해 품질과 안정성을 입증한 국산 시스템 SW입니다.

특히 라이선스 비용과 양산 시 로열티가 외산 운영 체제 대비 50% 수준이기 때문에 경제적인 비용으로 외화 유출까지 절감할 수 있습니다. 외산 제품을 쓰는 경우 공급사로부터 신속한 기술 지원을 받지 못해 불만이 많았는데 국내 업체로부터 신속한 기술지원과 유지보수로 효율적인 개발이 가능합니다. 2016년 K2 전차의 성능 개선 사업에 외산 RTOS 대신 국산 실시간 운영 체제인 NEOS가 채택되어 국산 무기 체계의 양산 사례를 확보하게 되었습니다.

질문 : MDS아카데미를 비롯하여 인재 양성과 교육에 공을 들이는 이유는 무엇인가요?

응답 : 임베디드 SW는 국가 주력 산업 전반의 지능화·첨단화를 구현하는 국가 경쟁력의 핵심 원천이라고 생각합니다. 산업부 발표에 의하면 국내 임베디드 SW 산업은 연평균 10%씩 고성장 진행 중이고, 2017년 추정 세계 임베디드 SW 시장 규모 역시 약 231조 원의 대규모 시장이 될 것으로 예상됩니다. 하지만 임베디드 SW 인력 부족율은 심각한 수준으로 전문 인력 양성 교육 확대가 시급한 실정입니다.

MDS테크놀로지는 2002년 설립한 국내 최대 규모의 IT 융합 솔루션 전문 교육센터인 'MDS아카데미' 운영을 통해 매년 15,000여 명의 인재를 양성하고 있습니다. 20여 년 간 축적한 기술을 기반으로 현장 실무 중심의 교육을 체계적으로 운영하고 있습니다. 특히 2005년부터 지금까지 12년 동안 이공계 전문 기술 연수 교육 사업에 참여하였습니다. 100여 개 교육 과정을 개발하여 현업에서 바로 적용 가능한 실습 중심의 교육을 지향합니다.

MDS의 교육 사업은 마케팅 플랫폼으로서 다른 본

연의 사업에 밑거름이 되고 있고 회사 홍보 효과에도 기여하고 있습니다. 무엇보다 임베디드 및 IT 산업 발전에 기여하고 있다는 자긍심도 키워줌으로써 무형적인 효과도 있습니다.

질문 : MDS테크놀로지의 인재상은 무엇이고 어떻게 인력 운영을 하고 계신지요?

응답 : MDS테크놀로지에만 300명 직원이 있고 자회사 해외법인까지 포함하면 450명이 근무하고 있습니다. 그 중 80% 이상이 기술 인력으로 구성되어 있고 여직원 비율은 22% 정도 됩니다. SW기업이기 때문에 인재가 가장 큰 '자산'입니다. 현업 부서뿐만 아니라 임원들도 우수한 인재를 채용하고 육성하여 개인의 역량을 최대한 발휘할 수 있



도록 지원합니다. 인력 채용 시 전문성을 최우선 기준으로 채용하기 위해 까다로운 검증 절차를 거쳐 채용하고, 회사 성장에 기여한 직원들은 그에 상응한 보상을 하고 있습니다.

인재상은 Smart, Work hardened, Ambitious, Nice 4가지 단어의 첫 글자를 딴 'SWAN(백조)'입니다. 백조는 물 밖에서는 우아하지만 보이지 않는 물밑에서는 열심히 발길질을 하고 있듯이 꾸준히 성실하게 노력하고 매사에 긍정적인 자세와 가슴이 따뜻한 사람을 지향합니다. 우수한 인력을 채용하고 직원 개개인의 역량을 강화할 수 있는 프로그램과 제도를 운영하고 있습니다.

질문 : 향후 회사의 성장 전략과 비전에 대해 설명해 주십시오.

응답 : MDS가 지향하는 성장 전략은 한마디로 '유기적 성장'입니다. 무엇보다 기존 사업을 공고하게 하고 고도화시키는 동시에 새로운 사업과 아이템, 고객과 시장을 발굴하여 키움으로써 지속 성장을 추구하는 것을 말합니다.

현시점의 주요 성장 동력은 자동차 전장화를 위한 윈스톱 솔루션 제공, 국방·항공 분야 시스템 SW 및 HW 국산화, IoT·빅데이터 신규 사업 본격화라 할 수 있습니다.

핵심 사업을 고도화하고 사업 영역을 확대하여 글로벌 IT융합 솔루션기업으로 성장하는 것을 목표로 하고 있습니다. 2020년에 매출 3,500억 원(그중 해외 매출 500억 원) 달성을 목표로 하고 있습니다.



“장 대표 개인적으로 관심을 두는 분야는 무엇입니까?”

“글쎄요, 개인적으로 관심을 두는 분야가 무엇인가 싶네요. 고향이 전남 고흥에 있는 득량만 바닷



가여서 어릴 때는 바다수영을 하는 것이 제일로 좋았는데 지금은 특별하게 운동을 하는 것이 없어 아쉽네요.”

회사 일 외로 관심을 갖는 분야에 대해 묻자 장명섭 대표는 어릴 적 고향에서의 기억이 떠오르는지 잠시 말을 접는다.

“벤처사업으로 두 번을 실패하고 다시 세 번째로 대표가 되니 일요일에도 불안해서 집에 못 있고 출근을 하게 되더라고요. 하지만 CTO라는 직책만 맡았을 때는 그런 불안 증세가 사라지고 편안한 상태가 지속되었거든요. 요즘은 일요일에도 한 11시쯤 출근을 합니다. 이때 주마간산 식으로 받았던 보고에 대해 혼자 깊이 생각할 시간을 갖습니다.”

장명섭 대표에게 혼자라는 것은 특별한 의미를 갖는 것 같았다. 그가 고등학교를 도시로 떠나 진학하는 것도 혼자 결정했고, 고등학교 때도 혼자 자

취하면서 공부했고, 대학 진학과 학과 선택도 스스로 혼자 했으며 창업 결정도 그랬다. 그래서 혼자라는 것, 혼자 결정하고 그 결정을 이루어내는 것이 그에게는 몸에 잘 맞는 것처럼 익숙해져 있는 것이다. 그에게 잘 맞는 것은 또 하나 있다.

“아내는 초등학교 동창입니다. 서로를 너무 잘 알다보니까 이해도 잘 해주지요. 창업을 결심했을 때 아내는 교사여서 경제적으로 실질적인 힘이 되어주기도 했어요.”

대학을 다니다 휴학을 한 아들과 대학교 3학년에 재학 중인 딸을 두고 있다는 장 대표는 요즘은 혼자 결정을 내리는 일을 아들에게도 적용하고 있다. 아들은 힙합 가수가 되려고 다니던 대학을 휴학하고 그 길에 매진하고 있는 중이다. 장 대표는 아들의 결정에 ‘속에서는 열불이 나지만’, ‘자신이 알아서 결정’하라며 소리 없이 응원하고 있단

저는 직원들에게 그런 권유는 잘 안합니다만 중간관리자들에게 읽어보라는 책이 있기는 있어요. <회사가 붙잡는 사람들의 1% 비밀>이라는 책인데 회사와 조직에의 적응에 대해 바른 답과 다른 각도의 이야기가 함께 있는 책입니다.

다. 물론 ‘군 복무를 마치고나면 달라지겠지’ 하는 기대는 버리지 못하고서.

“요즘 어떤 책을 읽고 있고 어떤 책을 직원들에게 권하시나요?”

“저는 직원들에게 그런 권유는 잘 안합니다만 중간관리자들에게 읽어보라는 책이 있기는 있어요. <회사가 붙잡는 사람들의 1% 비밀>이라는 책인데 회사와 조직에의 적응에 대해 바른 답과 다른 각도의 이야기가 함께 있는 책입니다. 이 책에서는 ‘직장인에게는 회사를 옮길 좋은 조건의 기회가 세 번은 있다’라고 하는데 직장인이라면 깊이 생각해 볼만한 내용입니다. 최근에는 <양손잡이 R&D경영>이라는 책을 천천히 읽고 있어요.”

그에게 ‘만약 10대 후반이나 20대 초반으로 돌아갈 수 있다면 무엇을 하고 싶고 아쉬웠던 무엇을

바로잡고 싶은가’를 물었다. 그러자 그는 ‘그때로 돌아가고 싶지 않다’라는 의외의 대답을 했다. 중·고등학교 대학시절이 어려웠기 때문일까.

“언젠가 아내에게 이와 비슷한 질문을 한 적이 있어요. 그때 아내는 40대라고 하더군요. ‘20대~30대는 경제적으로 힘들었고, 아이들 키우는 것이 녹록치 않았으니 그래도 어느 정도 경제적 여유가 있고 아이들도 자라있을 때인 40대 때가 하고 싶은 일도 할 수 있어서 더 좋다’라는 것이었어요. 저 역시 그런 것 같아요. 다만 재미있는 분야를 못해 본 것이 아쉽습니다. 운동도 이것저것 다 해보고, 악기 특히 피아노 연주를 잘해보고 싶어요. 사실은 아들이 한다는 힙합도 해보고 싶답니다.”

마지막으로 정부와 관련 업체에 대해서 하고 싶은 말을 물었다.

“열심히 잘하고 있습니다. 라는 의례적인 대답이 정답이겠지요. 실제로 이 분야에서 정부가 관여할 여지는 그리 많지 않다고 봅니다. 다만 국가의 대형프로젝트사업에 국산 제품을 사용했을 때 인센티브를 과감하게 주는 것 정도의 지원은 필요하겠지만 결국은 스스로 알아서 해야 되는 것 아니겠어요.”

아직은 대표이사직을 맡은 지 얼마 안 되어서 가시적인 성과를 말하는 것이 시기상조이나 회사의 밝은 미래를 위해 고심하는 모습이 역력했다. 장기, 단기 실적 추구를 위한 방법론을 찾고 있는 장명섭 대표가 이끄는 MDS테크놀로지 내일은 오늘보다 더 멀리, 더 높이 나아가 있을 것이란 확신은 분명해보였다.

정리/손정배 · 사진/이재훈 · 감수/이은영(MDS테크놀로지 부장)

장명섭 대표이사 Profile

1963년	전남 고흥 출생
1981년	순천고등학교 졸업
1989년	서울대학교 컴퓨터공학과 학사 졸업
1991년	KAIST 전산학과 석사 졸업
1991~1996년	SK C&C
1996~1999년	키스톤테크놀로지
1999~2002년	싸이버뱅크
2002~2005년	엘타이드 대표이사
2005~2016년	MDS테크놀로지 기술연구소장(CTO)/부사장
2016~현재	MDS테크놀로지 대표이사



클라우드인프라 및 비즈니스모빌리티솔루션 부문 리더
VMware 코리아 **전인호** 사장

“2017년 데이터센터의 현대화,
퍼블릭클라우드와의 유연한 통합,
디지털워크스페이스 강화,
보안기능 혁신을 이룰 것입니다”

■ 조금은 복잡한 절차를 거쳐 들어선 VM웨어 코리아
나가는 명성 있는 화랑의 전시공간과도 같았다. 크
고 작은 여러 개의 회의실에는 ‘설악’, ‘에베레스트’,
‘안나푸르나’ 같은 이름표가 붙어 있었고, 내부는 그 이름에 걸
맞게 각기 인테리어가 되어 있었다. 전인호 사장과의 인터뷰를
위해 안내된 회의실은 한옥의 창살 무늬를 잘 살린 설악이었다.
인터뷰 약속 시간은 3월 8일 오전 9시였다. 전인호 사장의 바쁜
일정으로 조정할 수 있는 시간이 그때뿐이었다. 사장 취임한 지
얼마 안 되었지만 그는 시간을 쪼개서 바쁘게 움직이고 있다는
것을 그것으로 증명하고 있었다.

“어휴, 나는 책상을 말끔하게 정리하는 것을 안 좋아해서...”
아셈타워 13층에 자리한 그의 집무실에서는 봉은사의 홍매화가
마약 꽃봉오리를 열어젖히고 있는 것이 느껴질 만큼 가깝게 다
가왔다. 추사 김정희 선생이 마지막 여생을 보냈다는 봉은사가
정원처럼 내려다보이고 있었던 것이다.

“VMware의 신임 사장인 제게 한국정보산업연합회에서 인터뷰
기회를 주셔서 정말 고맙습니다. 모쪼록 제 개인사보다 회사의
잠재력과 역량이 잘 소개되면 좋겠네요.”

전인호 사장은 조심스러웠지만 단호하게 말문을 열었다. 미리
준비한 질문지가 있었지만 단답식이 아닌 서사식으로 이야기를
풀어갔다.

“제가 다른 회사에서 부사장 직함을 갖고 회사 이전에 관한 제

안을 받기 전에 고객이나 멘토 역할을 해주시는 분에게 두 가지 질문을 한 적이 있어요. ‘어떤 회사를 선택하면 나에게 도움이 되고 발전을 유지할 수 있겠는가’가 하나이고, ‘어디로 가면 절대로 안 되겠는가’가 다른 하나였습니다. 평소 일정한 대우보다는 자부심이나 일하는 즐거움을 찾을 수 있는 곳이면 회사를 옮길 수도 있다라는 생각을 하고 있었고 이번 결정도 그런 연장선에서 이루어진 것입니다.” 전사장은 VMware에 합류하기 전 잠깐이라도 에너지를 재충전할 필요가 있다고 느껴 아내와 함께 열흘 남짓의 유럽 여행을 처음 다녀왔다고 한다. 그는 지금까지 해왔던 것보다 더 강도 있게 앞으로 나갈 준비가 되어 있어 보였다.

질문: ‘VM웨어코리아’가 어떠한 회사인지 간략한 소개 부탁드립니다.

응답 : VMware는 클라우드인프라 및 비즈니스 모빌리티솔루션 부문 리더로서, 미국 실리콘밸리의 중심부에 본사를 두고 있습니다. 크로스클라우드아키텍처 및 디지털워크스페이스 관련 솔루션을 중심으로 기업이 디지털트랜스포메이션을 가속화할 수 있도록 지원합니다. VMware는 가트너 2016 매직쿼드런트, x86 서버가상화인프라 부문에서 7년 연속 최고기업(리더)으로, VMware의 엔터프라이즈모빌리티관리(EMM) 솔루션인 ‘AirWatch’는 EMM 부문에서 6년 연속 리더로 선정되었습니다.

한국지사는 2005년도에 설립되었으며 소프트웨어 정의데이터센터, 비즈니스모빌리티, 하이브리드클라우드를 중심으로 고객에게 혁신적인 솔루션을 지원하고 있습니다. 공공, 제조, 금융, 통신, 의료, 서비스 등 다양한 산업군에 걸쳐 고객사를 보유하고 있습니다. 국내 고객, 파트너, IT 관리자를 대상으로 국내 최대 클라우드 및 가상화컨퍼런스 vFORUM(v포럼), 클라우드 및 가상화기술교육세션 Technology Day(테크놀로지데이) 등 다양한 행사를 매년 개최하고 있습니다.

질문: 사장님이 앞으로 역점을 두고 본격적으로 펼칠 사업의 로드맵은?

응답 : ‘2017년 4대 비전’으로 대답할 수 있습니다.

VMware의 2017년 전략은 네 가지로 구분됩니다. 바로 데이터센터의 현대화, 퍼블릭클라우드와의 유연한 통합, 디지털워크스페이스 강화, 보안 기능 혁신이 그것입니다. VMware는 각각의 사업군에 해당하는 솔루션을 강화하고, 다양한 파트너사와 협력해 기업의 디지털트랜스포메이션을 지원하고자 합니다.

크로스클라우드 아키텍처 : 네 가지 핵심 전략 중 퍼블릭클라우드와의 유연한 통합을 가능하게 하는 것이 바로 VMware가 작년에 발표한 ‘크로스클라우드 아키텍처’입니다.

기업은 크로스클라우드 아키텍처를 통해 다양한

VMware는 회사 직원이 스마트폰이나 태블릿 PC를 활용, 언제 어디서나 안전하게 업무를 처리할 수 있는 환경 즉 디지털 워크스페이스(digital workspace)가 중요하다고 생각합니다.

클라우드를 수용하는 단일 운영 환경을 구축하고 급변하는 시장에서 경쟁력을 강화할 수 있습니다. 또한 기업 내 각 부서는 크로스클라우드아키텍처 기반 하이브리드클라우드 환경을 통해 원하는 클라우드를 선택할 수 있고, 동시에 중앙에서 효율적으로 통제할 수 있습니다. VMware는 지난해 IBM, Amazon Web Services와 클라우드 관련 파트너십을 발표, 고객들을 위한 완벽한 하이브리드클라우드 환경 지원에 박차를 가하고 있으며, 앞으로도 더 많은 퍼블릭클라우드 업체와의 파트너십을 확대해갈 예정입니다.

비즈니스모빌리티 : VMware는 회사 직원이 스마트폰이나 태블릿 PC를 활용, 언제 어디서나 안전하게 업무를 처리할 수 있는 환경 즉 디지털 워크스페이스(digital workspace)가 중요하다고 생각합니다. 이러한 비즈니스 모빌리티(business mobility)는 곧 업무의 생산성을 높일 뿐만 아니라 기업의 성공적인 디지털 트랜스포메이션을 가능하게 할 것입니다.



비즈니스모빌리티에 대한 VMware의 업계 리더십은 이미 전 세계적으로 주목받고 있습니다. 올해 MWC에서 기조 연설자로 참석한 팻겔싱어 CEO는 5G, 사물인터넷 시대를 대비해 통신사업자들이 알아야 할 디지털트랜스포메이션 전략을 발표했습니다.

그리고 글로벌 시장 조사회사 ‘가트너(Gartner)’의 보고서는 VMware의 솔루션 Airwatch를 엔터프라이즈 모빌리티 관리 솔루션 부문의 리더로 6년 연속 선정했습니다.

질문: 국내 IT 업계의 내일은 어떤 모양이고, 우리는 어떤 대처를 해야 제대로 된 그림을 그릴 수 있다고 생각하십니까?

응답 : 최근 국내 IT 업계는 여러 가지 변화를 겪고 있습니다. 지난해 알파고와 이세돌의 대결에서 시작된 AI 열풍에서 클라우드발전법까지, 이제 기업

들은 점점 IT를 통해 비즈니스 혁신을 시도하고 있으며, 국내 기업들의 클라우드 도입은 더 이상 선택이 아니라 필수가 되었습니다. 기존 유닉스 친화적이던 한국 서버시장도 x86 서버에 대한 비중이 점점 늘어나는 등 x86 서버기반가상화에서 시작해 스토리지, 네트워크가상화시장으로 점차 확대되고 있습니다.

이렇게 급변하는 시장에 대응하기 위해서 기업에게 디지털트랜스포메이션은 필수적인 요소가 되었습니다. 많은 기업들은 생산성을 높이면서도 비용을 줄일 수 있는 효율적인 디지털트랜스포메이션 방법을 고민하고 있습니다. 이러한 기업들의 고민을 해결해 주는 것이 바로 소프트웨어정의데이터센터(SDDC)입니다.

SDDC는 데이터센터 내 서버, 스토리지, 네트워크 등 모든 것을 가상화하는 전략입니다. 이를 통

해 기업들은 데이터센터를 유동적으로, 원하는 만큼, 필요한 만큼 구축할 수 있게 돼 비용 절감은 물론 자동화된 솔루션으로 편리하게 데이터센터를 관리할 수 있습니다. 최근에는 인천유시터가 VMware의 솔루션을 도입, 공공부문 최초로 SDDC를 구축해 100억 원 규모에 해당하는 플랫폼 구축 및 통합 비용을 획기적으로 절감했습니다. 솔루션을 제공하는 IT 회사에게는 파트너간의 협력이 중요합니다. 비즈니스 환경이 전광석화와 같은 속도로 변하기 때문에 더이상 특정회사만이 기술 트렌드를 주도하기 어렵기 때문입니다. VMware는 고객 중심의 비즈니스에 비중을 두고 있습니다. 즉 고객이 원하는 솔루션을 선택하고(freedom) 필요한 인프라를 제어할 수 있도록(control) 광범위한 제품과 서비스를 제공합니다. 따라서 전세계적으로 75,000여 개의 파트너들과 협력해 고객의 진정한 디지털트랜스포메이션을 지원합니다.

질문: 2020년의 VM웨어코리아는 어떻게 성장해 있을까요?

응답 : 2020년에 VMware는 여전히 업계를 선도하는 기업으로서 많은 기업들에 클라우드, 디지털워크스페이스 관련 솔루션을 제공, 디지털트랜스포메이션을 가속화할 수 있도록 지원하고 있을 것입니다. 가트너에 따르면 전 세계 클라우드 서비스 시장 규모는 2020년에 4,200억 달러로 올해 2706억 달러에서 50% 이상 성장한다고 합니다. 국내에서도 클라우드시장 확대에 박차를 가하고 있으며 정부에서 나서서 클라우드 컴퓨팅 이용활성화, 기술 경쟁력 강화, 전문 인력 양성 등 9대 정책 과제를 추진할 예정이라고 합니다. 이처럼 클라우드의 성장세는 국내외에서 가속화될 예정이며, 많은 기업들은 클라우드를



통해 비즈니스 혁신을 실현할 수 있을 것입니다. VMware 코리아는 국내 고객들이 시경쟁력을 강화할 수 있도록 SDDC, 클라우드솔루션의 선두주자로서 효율적이고 혁신적인 솔루션을 제공할 것입니다.

“처음 부임해서 직원들에게 ‘나는 신입사원이다’를 강조했습니다. 그러나 ‘내가 신입사원처럼 실수하지 않도록 여러분이 도와한다’는 말을 덧붙였습니다.” 신입사원처럼 의욕이 넘치는 사장을 잘 보필해 달라는 당부를 취임사로 한 전인호 사장은 직원 모두에게 1:1로 대화할 수 있는 기회를 주고 있다고 했다. 그러나 이때 조심해야 할 것은 “모든 사람이 다 사실만을 말한다”라는 것이라고 했다. 그 자신

2020년에 VMware는 여전히 업계를 선도하는 기업으로서 많은 기업들에 클라우드, 디지털워크스페이스 관련 솔루션을 제공, 디지털트랜스포메이션을 가속화할 수 있도록 지원하고 있을 것입니다.

만의 사실을 말하는 것은 진실의 일부이므로 ‘가려서 들을 줄 알아야하는 것은 리더의 몫’이라는 뜻을 내포한 말이다.

“만약에 한 20년 쯤 시간을 되돌릴 수 있다면 제일 먼저 무엇을 하고 싶은가요. 역시 일입니까?”

-사이-

“가정적인 삶을 살아보고 싶어요. 회사 생활하면서 해외 출장을 자주 갔어요. 하지만 일 때문에 가는 출장인지라 한 번도 아내와 함께 가지는 않았어요. 그런 면에서 여행도 가고 싶고요.”

“건강 관리는 어떻게 하고 있습니까?”

“아침에는 러닝머신으로 몸을 풀고 사우나 하면서 페이스를 조절합니다. 하지만 주말에는 운동이 아닌 노동을 하고 있어요.”

“어떤 책을 주로 읽으시나요?”

“제가 크리스찬인 관계로 <성경>이나 기독교 서

적은 늘 읽고 있어요. 그 외에 책은 주로 실용서를 읽는 편인데 스티븐 코비의 <성공한 사람들의 7가지 습관> 같은 책이 공감도 가고 기억에 오래 남아요.

“회사 일 말고 관심을 두는 분야는 무엇입니까?”

“날씨가 좋으면 주말에 가족과 교외로 나가 채소를 가꾸고 기릅니다. 요즘 이를 어반 가드닝(urban gardening)이라 하지 않나요? 가만히 있기도는 성취감 얻는 것을 좋아해, 직접 먹을거리를 키우고 소비하는 것에 관심을 갖기 시작했습니다.”

그는 예쁜 정원이 있는 집을 갖고 싶은 꿈이 있다. 그래서 그 꿈을 이루기 위해 얼마간의 땅을 구입했다. 하지만 아직 집을 지을 단계는 아니어서 그 땅을 놀리다가 붙어나는 잡초를 감당할 수 없어서 농사를 짓기 시작했다.

“사실 주말농장 수준인데 유실수를 심고 땅콩, 고구마 등을 키웁니다. 그런데 그 유실수 몇 그루가 처음에는 조그마하더니 매년 성장하는 속도가 아주 빠른 데에 놀랍니다. 무엇이 되었던 씨 뿌리고 싹이 나서 커가는 과정에 함께할 수 있고 또 수확하는 기쁨을 누릴 수 있어서 재미를 느끼고 있어요.”

봄의 기운을 만끽할 4월이 다가오고 있다. 그는 슬슬 밭을 갈아엎고 파종해야 하니 두 손이 바빠질 거라고 했다. 올 한해 그가 VMware에서 어떤 씨를 뿌리고 어떤 열매를 맺을지 궁금해졌다.

정리/이영로 · 사진/이재훈 · 감수/김정은(VM웨어 코리아 과장)



전인호 사장 Profile

전인호 사장은 2017년 VMware Korea 지사장으로 취임한 이후 고객의 디지털 비즈니스 트랜스포메이션에 필요한 클라우드 인프라 및 비즈니스 모빌리티 관련 영업, 프리세일즈, 컨설팅, 파트너, 마케팅 활동을 총괄하고 있다. 전 사장은 30년 가량 국내를 포함한 아태지역에서 풍부한 경험을 쌓은 엔터프라이즈 세일즈 리더로 평가받고 있다. 1990년 한국휴렛팩커드에 입사해 엔터프라이즈 서버, 스토리지 및 네트워크 사업부를 이끌었다. 이후 한국휴렛팩커드 설립 이래 최초로 아태지역 부사장으로 승진해 비즈니스 크리티컬 시스템(BCS), 프리세일즈 컨설팅 사업부를 총괄했습니다. VMware Korea에 합류하기 전에는 한국휴렛팩커드 엔터프라이즈(HE)에서 글로벌 어카운트 담당 부사장을 역임했다. 전 사장은 한양대학교 산업공학과를 졸업한 후 부산대학교 MBA 과정 및 서울대학교 최고경영자 과정을 이수하였다.

국내 최초의 의료 핀테크 전문기업

데이터뱅크시스템즈 **홍병진** 대표이사

“혁신적인 IT 서비스를 창출,
인류의 삶을 보다 풍요롭게,
지역 사회를 보다 더 잘 살 수 있게”

■ “만약에 20년 쯤 전으로 돌아갈 수 있다면 어떤 일을 제일 먼저 하고 싶은가요?”

“제가 몇 년 전부터 아, ‘내가 조금 더 빨리 창업을 했더라면 어땠을까’ 하는 생각을 자주 합니다. 아마 요즘처럼 내가 나이를 먹을 만큼 먹었다는 것을 의식한 적이 없었던 것으로 보아 창업을 감행했을 것입니다.”

가산디지털역 부근의 빌딩 안에 자리한 데이터뱅크 서울 사무소는 입구부터 도회적인 분위기가 넘쳐나고 있었다. 안으로 들어가자마자 만나게 되는 공간은 더 현대적인 고급 카페의 일부처럼 느껴졌다. 그리고 곳곳마다 독립된 사무실은 각기 다른 분위기의 공간으로 꾸며져 있었다.

“직원 상당수가 연구를 하는 엔지니어들인데 연구 과정에 방해받지 않을 독립된 공간을 보장해주기 위해서 독특한 인테리어를 하게 되었어요.”

인터뷰를 마치고 사진 촬영을 위해 한 연구원의 방을 찾은 홍병진 대표는 상당히 조심스럽게 양해부터 구했다. 대표이사이지만 직원의 업무를 우선하는 데에서 데이터뱅크의 분위기를 감지할 수 있었다.



“금요일 오후까지는 서울에서 근무를 하고 저녁에는 KTX를 타고 대구로 내려갑니다. 주말을 그곳에서 보낸 다음 월요일 오전에는 본사 회의를 주재하고 다시 KTX를 타고 서울로 올라옵니다. 물론 주중에도 수시로 대구, 부산 등지를 오르내립니다.”

데이타뱅크는 오라클 데이터베이스 관련 기술 컨설팅서비스 전문회사로 2002년에 홍 대표를 포함한 직원 3명으로 출발한 대구 지역의 기술 혁신형 벤처기업이라 할 수 있다. 창업 첫해에 매출 9천9백만 원을 기록한 작은 회사로 출발하여 매년 매출 100%의 급성장을 이루었다. 창립 9년째에는 매출 100억 원을 돌파했고 10년째에는 132억 원을 달성하면서 토탈 IT 컨설팅 서비스 전문기업으로 자리매김했다.

최근에는 과감한 R&D 투자의 결과물인 모바일 스마트 헬스케어 솔루션인 ‘엠케어(M-Care)’로 의료업계뿐만 아니라 여러 분야에서 뜨거운 호응을 보이고 있다. 국내 최초로 의료 핀테크 전문기업을 완성해가고 있는 데이타뱅크의 홍병진 대표로부터 회사 상황과 또 그가 어떤 꿈을 꾸면서 승승장구하고 있는지를 듣는다.

질문 : 먼저 회사 설립 이래 매년 100% 이상 성장하고 9년 만에 100억 원 매출을 달성하여 현재는 직원 100명이 넘는 중견기업으로 발돋움하셨습니다. 이에 회사의 소개를 간략히 부탁드립니다.

응답 : 2002년 3명으로 시작한 회사가 어느새 100여 명의 직원이 근무하는 회사가 되었습니다. 이 중 76%가 연구 개발 인력으로 구성되어 기술 중심 제품 개발과 컨설팅 서비스 전문으로 하는 기업입니다. 창립 후 지금까지 다양한 사업 분야에서 축적되고 발전된 기술력을 바탕으로 혁신적인 IT 서비스를 창출하기 위해 노력하고 있습니다.

질문 : 홈페이지 대표 인사말에는 ‘토털IT컨설팅 전문업체’를 최근의 언론 매체 인터뷰에서는 ‘의료 핀테크 전문기업’을 주창하셨는데 부연설명을 부탁드립니다.

응답 : 2002년 창립 초기는 오라클 데이터베이스 컨설팅으로 시작했지만 지금은 특정분야에 한정



되지 않고 고객이 전체 IT 서비스를 믿고 맡길 수 있는 토털 서비스를 보유하고 있고, 현재도 몇몇 고객사에 토털 서비스를 제공하고 있습니다.

저희 회사의 주력 제품인 엠케어(M-Care)는 진료 예약부터 결제까지 이르는 전 과정을 스마트폰 하나로 해결할 수 있는 획기적인 제품입니다. 병원 관련 앱 중 최초로 모바일 결제 서비스를 제공하여 진료비 수납은 물론 문전 약국의 약값까지 결제할 수 있는 편리함을 제공하고 있습니다.

기존에도 병원에 설치된 키오스크를 활용하여 부근 약국으로 보낼 수 있는 기능이 있었으나 결제가 되지 않아 부도일에 대한 우려로 이용률이 저조했으나 저희 결제 모듈을 포함하여 결제까지 이뤄짐으로써 약국에서 기다리는 시간을 줄여줄 수

데이타뱅크는 오라클 데이터베이스 관련 기술 컨설팅서비스 전문회사로 2002년에 홍 대표를 포함한 직원 3명으로 출발한 대구 지역의 기술 혁신형 벤처기업이라 할 수 있다.

있습니다. 즉 요약하면 환자의 병원 안팎과 이에 연관된 일련의 절차들을 모두 내 손안의 스마트폰으로 완성함으로써 병원에서의 복잡도를 해소하고 환자 편의를 극대화하고자 합니다.

질문 : R&D에 과감한 투자를 하고 있다고 하셨습니다. 최근 화제가 되고 있는 ‘M-Care 사업’과 부가사업으로 추진 중이라는 ‘실손보험자동청구서비스’도 그 산물 중의 하나겠지요? 이에 대해 설명을 해주세요.

응답 : 실손보험 가입자는 국내에 3,300만 건 정도로 국민의 65%가 가입한 상태라고 합니다. 이 중 1,500만 명의 가입자들은 소액보험료를 청구하지 않는 것으로 알려졌습니다. 소액 보험료의 청구가 불편하기 때문입니다.

저희 엠케어 실손보험자동청구서비스는 병원과 보험사의 중간에서 환자가 청구를 원하는 진료 내역

을 선택하여 가입한 보험사로 보내기만 하면 되기 때문에 청구를 위한 자료를 별도로 준비할 필요가 없습니다. 또 보험사에는 직원들이 수기로 처리하던 작업을 전산화할 수 있고, 병원에서도 청구에 필요한 서류 발급에 필요한 노력이 줄어들 수 있어, 환자, 병원, 보험사 모두에게 편리한 서비스가 될 것입니다.

금융감독원도 작년 11월 3일 ‘보험금 청구 절차 간소화 방안’을 발표했습니다. 청구에 필요한 서류들을 간소화하고 정부 차원에서 병원과 보험사를 연결하여 간편하게 청구할 수 있도록 유도하려 했으나 수많은 병원과 보험사간의 연결이 실제 쉽지 않고 병원이 나서서 시스템을 개발하기도 힘든 관계로 진행이 중단된 상태입니다.

저희 엠케어 실손보험자동청구서비스는 엠케어가 도입된 병원과 보험사 간의 인터페이스 역할을 하여 병원의 추가 부담이 없기 때문에 병원의 거부감 없이 환자를 위한 서비스 도입이 가능합니다. 즉 현 정부 및 보험업계의 시급한 과제인 실손보험 간편청구를 상반기 내에 서비스화함으로써 복잡한 보험금 청구를 단순화하고 부당청구 및 보험금 인상 요인을 사전에 차단할 수 있는 기반을 마련하고자 합니다.

질문 : 인도네시아, 싱가포르 등으로의 해외 진출도 활발하게 진행되고 있는 것으로 아는데 상황은 어떻습니까?

응답 : 작년 12월 싱가포르 마리나 베이 샌즈 컨벤션 센터에서 오라클 클라우드 기반 한국형 스마트 병원이라는 주제로 싱가포르 정부 관계자를 비롯해 창이 병원(Changi General Hospital), 탄 톡생 병원(Tan Tock Seng Hospital), 응 텡퉁(Ng Teng Fong Hospital), 현지 헬스케어 IT 기업 등에 참석한 가운데 로드쇼를 개최했습니다.

로드쇼 후 행사에 참석한 현지 병원 3곳과 헬스케어 IT 기업으로부터 엠케어 도입 의사와 협력을 제안 받았고 구축에 대한 협의를 진행 중에 있으며, 중동 및 아시아권 시장 확대를 위한 베스트 레퍼런스를 만들어 갈 계획이며 이 계획에 따라 해외 인재 스카우트 및 아시아 미주 지사 설립을 위하여 박차를 가하고 있습니다 .



게 원하는 책은 무엇입니까?

응답 : 최근 전 직원들에게 <불타는 투혼>이라는 책을 선물했습니다. ‘교세라’라고 하는 세계적인 기업의 창립자이자 무너져가는 ‘일본항공’을 불과 1년 만에 흑자로 돌려놓는 이나모리 가즈오의 살아온 경험과 경영자의 자세를 이야기하고 있습니다. 물론 회사를 경영하는 것과 개개인은 별개라고 말하는 직원들도 있을 테지만 개인의 인생 또한 회사를 경영하는 것처럼 좋은 날도, 흐린 날도 있을 것입니다. 회사의 대표가 아니라 인생 선배라는 입장에서 저는 직원들에게 이런 말을 해주고 싶습니다. ‘항상 지금 위치에 안주하지 말고, 한 걸음 더 나아가는 인생을 살아야 한다. 또 목표는 약간 높게 잡고 그 목표를 이룰 수 있도록 내가 할

모든 비즈니스가 출발은 ‘편리성을 주든가, 이익을 만들어주거나 두 가지 뿐이라고 생각합니다. 저는 이 두 가지 테마를 철저히 고객 관점에서 바라보고 회사의 철학을 만들어 나가고 있습니다.

수 있는 최선의 노력을 다해야 본인도 본인이 책임 질 가족의 미래를 책임지는 자세다’라고 말해주고 싶습니다.

“사업 외에 관심을 두는 분야가 있으십니까?”

“정말 바쁘게 살다보니 사업 외에 눈 돌릴 여유가 없는 것 같아요. 그래도 대구 ICT 협의회에서의 멘토 활동, 한국정보산업연합회 이사 회사로서의 활동에 관심을 두고 있습니다. 영화는 참 좋아합니다. 장르를 가리지 않고 좋아하는데 주말에는 극장을 자주 찾게 됩니다. 극장은 혼자 마지막 상영 시간에 갑니다. 최근에는 <공조>, <조작된 도시> 같은 영화를 봤습니다. SF 영화는 꼭 챙겨보는 편입니다. 거기서 아이디어도 얻고요. 예전에는 인터넷 바둑을 즐겼는데 요즘은 도통 두지를 못하고 있어 그 점은 아쉽습니다. 골프는 도통 실력이

늘지 않아서 별로입니다.”

홍 대표의 인터넷 바둑 실력은 아마 5단이다. 그는 늦은 시각 혼자서 극장을 찾아 여유롭게 영화 보는 것을 즐긴다고 한다. 특별하게 전념하는 운동은 없다. 하지만 홍 대표는 하루에 2만보를 걷는 것을 택해 건강까지 관리하고 있다. 일부러 승용차를 이용하지 않고 지하철 같은 대중교통을 이용하면서 현장을 찾는 것에서 신사업 동력도 얻고, 건강도 챙기는 것이니 일거양득이라 하겠다.

홍대표에게는 회사가 발전과 정체의 기로에 서서 갈피를 못 잡았던 적이 있었다. 그때 그가 내린 결정은 ‘정면 돌파’였다. 직원 40명의 규모에서 안정을 꾀하기보다는 오히려 40명의 전문 인력을 더 선발하는 과감한 R&D를 선택한 것이다.

“사실 겁이 났었지요. 계획대로 안 되면 모든 것이 날아갈 수 있는 상황에서 그래도 인재 투자를 통한 R&D를 선택한 것이 오늘을 있게 만들었으니 계속 그런 자세로 회사를 발전시켜 나갈 생각입니다.”

홍병진 대표는 ‘어려울수록 R&D에 더 노력하라’는 말을 실천에 옮겨 위기를 극복했다. ‘최고의 인재와 기술력을 바탕으로 끊임없이 혁신적인 IT 서비스를 창출하여 인류의 삶을 보다 풍요롭게 하고, 지역 사회를 보다 더 잘 살게라는 이상을 바탕으로 더 높은 곳으로의 비상을 꿈꾸고 있다. 그래서 홍병진 대표가 하루에 2만보를 걸으며 앞서나가는 데이터뱅크의 내일은 그 어떤 회사보다도 밝게 느껴졌다.

정리/윤미림 · 사진/이재훈
감수/김해동(데이터뱅크시스템즈 부장)



홍병진 대표이사 Profile

1984년	대구영진고등학교 졸업
1991년	경북대학교 전자공학과 졸업
1991년	SK(구 유공) 입사
1996년	한국오라클 입사
2002년	(주)데이터뱅크시스템즈 설립 한국소프트웨어개발업협동조합 부이사장 역임 (사)대경CT 산업협회 수석부회장
2008년	대구/경북지역 벤처기업특별상 수상
2016년	대구광역시장 표창장
2016년	산업통상자원부 장관상

질문 : 홍 대표님은 ‘IT 서비스 분야 대한민국 빅3 진입’을 목표라고 말씀하신 적이 있습니다. 향후 로드맵을 알려주시기 바랍니다.

응답 : 저희는 현재 기존 300여 고객들에게 통합 유지보수 컨설팅 등의 서비스 영역을 넘어서 1. 자사 헬스케어 플랫폼인 엠케어 2. 기업형 SNS 서비스인 엠-링크 3. 통합 PC보안 제품인 easy-M 그리고 4. 리얼타임 DB복제 제품인 ARK등의 제품들을 공급함으로써 통합 IT 서비스 회사의 품모도 갖추어 나가고 있습니다.

질문 : “경쟁력 강화보다는 더 나은 IT 서비스를 제공하려는 고객에게 꼭 필요한 역할을 제공하는 회사를 만들겠다”고 말씀하셨습니다. 그 기저에 담긴 대표님의 생각은 무엇입니까?

응답 : 모든 비즈니스가 출발은 ‘편리성을 주든가, 이익을 만들어주거나 두 가지 뿐이라고 생각합니다.

다. 저는 이 두 가지 테마를 철저히 고객 관점에서 바라보고 회사의 철학을 만들어 나가고 있습니다.

질문 : 사훈과 대표님의 좌우명이랄까 가슴에 담고 있는 글귀는 무엇입니까?

응답 : 삼성, LG 같은 대기업을 지향하기보다 NAVER 같은 젊은이들이 일하고 싶어 하는 직장을 만드는 것이 꿈입니다. 소프트웨어 회사가 지방에 본사가 있으면 서울로의 진입이 외국만큼이나 어려운 것이 사실입니다. 그래서 저는 본사의 기반을 대구에 불박이로 두고 이후에도 이를 지키려합니다. 많은 이들이 회사를 서울로 이전하기를 권하지만 제가 창립 초부터 지키려한 것이 지역 사회와의 상생이기 때문입니다. 그래서 항상 염두에 두는 말은 ‘초심으로 돌아가자’라 하겠습니다.

질문 : 최근 어떠한 책을 읽고 계시며 주위나 직원들에

WORLD TRAVEL

MWC 2017로 각광받는 스페인

바르셀로나 · 그라나다

가우디의 흔적들 · 알함브라(Alhambra) 궁전의 추억





바르셀로나, 천재 건축가 가우디의 흔적들

스페인 동북부에 위치한 카탈루냐(Catalonia) 지역은 북쪽으로 프랑스와 접경을 이루고, 남쪽으로는 지중해의 옥빛 해안과 잇닿아 있다. 이 지역 사람들은 일찍이 지중해를 장악하여 '우리의 바다'라고 부를 정도로 경제적 번영을 이룩하여 스페인 제일의 상공업 도시가 되었다. 그러나 중앙의 카스티야 왕국이 세력을 키워나가 카탈루냐를 스페인 제국으로 통합시켰다. 1977년에 이르러 스페인의 민주화 바람을 타고 바스크, 갈리시아 지방과 함께 자치권을 획득했다. 특히 바르셀로나는 카탈루냐 지역의 심장부로서, 독자적 언어를 버리지 않은 강한 자부심과 경제력을 바탕으로 예술의 꽃을 피워왔다. 건축가 가우디와 미술가 미로, 달리, 피카소가 활동하여 미술관과 박물관뿐만 아니라 거리 곳곳에서 그들의 흔적을 만날 수 있다.

구엘 공원, 자연과 조형의 접점

많은 사람들이 바르셀로나를 최고의 여행지로 손꼽는데, 천재 건축

가 안토니 가우디(Antoni Gaudí)의 흔적을 추억할 수 있기 때문이라고 한다. '구엘 공전' 정문의 실타래처럼 꼬아놓은 섬세한 조형의 청동 구조물, 건축은 자연의 일부여야 한다는 신념을 담아 석회암 건물의 창과 벽에 파도를 형상화한 '까사 밀라', 성령과 자연이 조화를 이룬 '사그라다 파밀리아' 등. 그는 19세기 말 20세기 초에 걸쳐 하늘과 바다, 물과 바람, 나무와 곤충, 산과 바위 같은 자연 소재를 건축에 접목시켜 나갔다. 구엘(Eusebi Güell)은 직물업계의 큰손이었다. 사업에 성공하면서 1886년 가우디에게 의뢰하여 저택을 신축하기로 한다. 이미 '사그라다 파밀리아'의 건축에 착수한 가우디로서는 힘에 부친 일이었지만, 아주 독창적인 작업을 할 수 있는 기회로 여겼다. 이렇게 시작하여 구엘의 이름이 붙은 별장, 공전, 공원의 건축에서 자신의 재능을 발휘했다. 특히 공원에 들어서면 동화 속 풍경에 빠진 듯한 착각을 일으킨다. 건축의 색감이 이슬람 건축 양식과 조화를 이루어 미국적인 정취를 자아내기 때문이다. 또한 카탈루냐 문양을 새겨 넣은 모자이크 타일



많은 사람들이 바르셀로나를 최고의 여행지로 손꼽는데, 천재 건축가 안토니 가우디(Antoni Gaudí)의 흔적을 추억할 수 있기 때문이라고 한다. '구엘 공전' 정문의 실타래처럼 꼬아놓은 섬세한 조형의 청동 구조물, 건축은 자연의 일부여야 한다는 신념을 담아 석회암 건물의 창과 벽에 파도를 형상화한 '까사 밀라', 성령과 자연이 조화를 이룬 '사그라다 파밀리아' 등. 그는 19세기 말 20세기 초에 걸쳐 하늘과 바다, 물과 바람, 나무와 곤충, 산과 바위 같은 자연 소재를 건축에 접목시켜 나갔다.



의 뱀과, 세라믹 재료를 재활용한 아자수 형상의 돌기등이 화려하면서도 신비스러운 분위기를 선사하고 있다.

이처럼 자연에서 모티브를 차용하여 아르누보 양식의 건축물을 창조해 나가는 상상력과 열정은, 예술이란 자연을 넘어서는 인공물임을 증명하고 있다. 1984년 유네스코 세계문화유산에 등재되었다.

성가족 성당, 불멸의 예술

가우디는 건축의 성자(聖者)이다. 1882년에 건축을 시작한 '사그라다 파밀리아(Sagrada Família : 성가족 성당)'는 현재까지도 진행 중에 있다. 2030년이나 완공된다고 한다. 예수의 열두 제자를 상징하는 12개의 종탑과 돔은 창공을 찢을 듯하다. 1883년 감독직을 수락한 가우디는 이 성당의 건축을 통해 예술가로서 최고의 정점을 찍는다. 전통적인 고딕 양식에 새로운 생명력을 불어넣었기 때문이다.

이 성당에는 세 개의 파사드(Façade : 건축물의 주된 출입구가 있는 정면부)가 있다. 동쪽은 탄생의 파사드, 남쪽은 영광의 파사드, 서쪽은 수난의 파사드다. 가우디가 세상을 떠났을 때는 첨탑이 빠진 탄생의 파사드만 완성된 상태였다. 이 파사드의 중앙 문은 사랑, 오른쪽은 믿음, 왼쪽은 소망의 문이다. 영원불멸의 신성과 자신의 재능은 신을 위해 사용한다는 소명의식을 엿볼 수 있다.

1926년 6월 7일 가우디는 전차에 치어 74세의 일기로 사망한다. 평생 독신으로 살았던 그는 초라한 행색 탓에 아무도 알아보지 못해 너무 늦게 병원으로 옮겨졌다고 한다. 가우디는 로마 교황청의 배려로 성자들만 묻힐 수 있는 '사그라다 파밀리아'의 지하에 안장되었다.

몬세라트(Montserrat)의 자연 환경을 영혼으로 삼고, 바르셀로나의 경제력을 육체로 빌려 위대한 가우디는 탄생한 것이다. 우아하면서도 기괴한 곡선과 다양하고 화려한 자연 이미지로 자신의 영혼을 형상화하여, 예술이란 손끝에서 탄생하는 것이 아니라 영혼의 산물임을 스스로 입증하였다. 그래서 세월이 지날수록 더욱 높은 평가를 받는 것이리라.





궁전의 마지막 여정. 나스르 왕궁에 들어서면 메수아르 정원 안의 코 마레스 탑이 있고, 미르토스 정원을 바라보며 왼쪽으로 가면 '라이언 정원'으로 연결된다. 안뜰의 회랑과 대리석 기둥은 소박하지만 환상적이다.



그라나다, 알함브라(Alhambra) 궁전의 추억

신의 창조물 중에서 가장 섬세하고 완벽한 것이 인간이라면, 알함브라 궁전은 인간이 만든 최고의 예술품이라고 평가한다. 스페인 시에라네바다 산맥에 둘러싸인 그라나다의 벵랑 위에 이슬람 문화를 대표하는 최고의 건축물이 붉은 색을 띠며 솟아 있다. 아랍계 무어인들이 스페인의 국토 회복 운동으로 쫓겨났던 15세기 말까지 나스르 왕국(Nasrid dynasty)의 궁전이었다. 마지막 왕 보아브딜이 아프리카로 떠나면서 "스페인을 잃은 것은 아깝지 않지만 알함브라를 다시 볼 수 없는 것이 원통하다."며 눈물 흘렸다고 한다.

세 개의 정원으로 구성된 궁전

알함브라는 헤네랄리페 정원, 카를로스 5세의 궁전, 알카사바(성채), 나스르 왕궁 등으로 구성되어 있다. 흔히 알함브라 궁전이라 부르는 '나스르 왕궁'은 세 개의 파티오(Patio : 정원), 즉 메수아르 정원, 아라야네스 정원, 그리고 라이온 정원을 기본 축으로 설계되었다. 매표소를 거쳐 들어서면 사이프러스 나무에 둘러싸인 통로가 길게 뻗어 있다. 나스르 왕궁의 동쪽에 위치한 '헤네랄리페(Generalife) 정원'으로 향하는 길이다. 그라나다 성주가 14세기 초에 여름 별장으로 건축한 곳이다. 다양한 꽃들이 피어 있는 정원 안쪽의 '아세키아(수로)'는 좌우에 늘어진 작은 분수들과 어우러져 장관을 이룬다. 깊은 협곡의 돌다리를 건너 알함브라 유적지를 따라가면 '카를로스 5세 궁전(Palacio de Carlos)'을 만날 수 있다. 스페인 번영기인 16세기에 세운 이탈리아 르네상스 양식의 궁전이다. 왕궁에 이따라 있는 사각의 궁전 내부에 원형의 뜰을 만들었다. 두 개의 층으로 구성된 회랑의 1층은 도리스 양식, 2층은 이오니아 양식의 대리석 기둥이 지탱하고 있다. 이탈리아를 벗어난 지역에서 접할 수 있는 가장 아름다운 르네상스 건축물이라는 평가를 받는다. 지금도 원형의 거대한 왕실 저택은 그라나다 음악회의 연주회장으로 사용되고 있다.

이제 알함브라에서 가장 오래된 건축물 '알카사바(Alcazaba)'를 마주한다. 9세기 경 그라나다 왕국에서 축조한 24개의 탑, 군인들의 숙소, 목욕탕까지 갖추고 있는 절벽 위의 요새이다. 성채 유적을 따라 계단을 오르면 북쪽 끝에서 '벨라 탑'이 나온다. 세비아의 히랄다 탑과 더불어 무어 시대 최고의 탑으로 인정받고 있다. 스페인 특유의 흰색 건물들이 가득 들어선 그라나 시내와 알라신 지역의 전경을 내려다볼 수 있어 '구름 위의 수호신'이라고 불렸다. 시에라네바다 산맥에 둘러싸인 나스르 왕궁과 헤네랄리페 정원도 한눈에 들어온다.

아름다운 궁전에 서려 있는 슬픈 사연

궁전의 마지막 여정. 나스르 왕궁에 들어서면 메수아르 정원 안의 코 마레스 탑이 있고, 미르토스 정원을 바라보며 왼쪽으로 가면 '라이언 정원'으로 연결된다. 안뜰의 회랑과 대리석 기둥은 소박하지만 환상적이다. 폐쇄적인 건축을 지향하여 작은 전각마저 중앙을 향해 있다. 외부는 굴곡을 없애 평평한 반면, 내부에는 대리석 기둥과 아치형 건물로 구성하였다. 하지만 많은 찬사에도 불구하고 화려하지는 않다. 이슬람 교리에 따라 식물과 기하학적 문양으로만 내부 장식을 하였기 때문이다. 알함브라 궁전을 무어 예술의 극치라고 표현하지만, 그 아름다움 속에 슬픈 사랑이 깃들여 있다. 스페인이 낳은 세계적인 기타리스트 프란시스코 타레가(1852~1909)는 콘차라는 여인을 만나게 된다. 그러나 안타깝게도 그녀는 결혼한 상태였기에 사랑은 이루어질 수 없었다. 서글픈 사랑의 감정이 '알함브라 궁전의 추억'으로 탄생하게 된 것이다. 연주의 첫 부분에는 타레가의 절실한 사랑과 시련이 애절하게 표현된다. 곡이 전개될수록 아련한 궁전의 추억을 그리며 아쉬운 듯 끝을 맺는다. 이렇게 슬픈 사랑의 곡조가 궁전의 아름다움과 대비되어 여행객으로 하여금 알함브라를 영원히 기억하게 할 것이다.

글 사진/장기주(시인 · 사진가)



문학 속에 나타난 리더십

헬퍼십(helpership) & 돈키호테 리더십

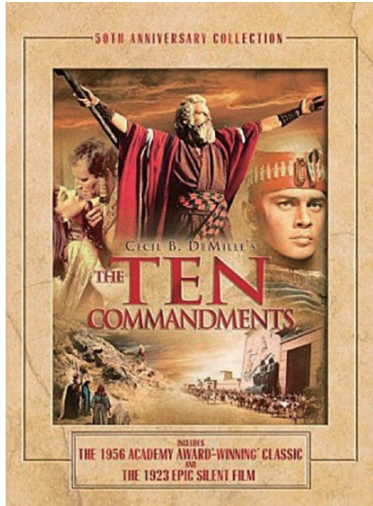
‘평범한 사람이 되는 것을 거부하고, 능력에 따라 비범한 사람이 되는 것이 기업가의권리이다. 안정보다는 기회를, 생기 없는 고요함을 거부하고 성취의 전율을 원한다.’

■ 2016년 말 대한민국을 강타한 박근혜 대통령의 탄핵정국, 최고 기업의 CEO 구속, 검찰 고위 수뇌부의 부정 등 한 나라의 상위층을 형성한 그룹들이 일반 국민들에게 커다란 상처를 안겨줬다. 그들은 리더로서 가져야 할 재능이나 실력, 창조적 조직관리, 책임감, 도덕성 등에서 모두 최하 평점을 받았다. 대한민국 국민들은 실망했고, 그들을 리더로서 인정하지 않았다. 그런데 이런 실패한 리더들은 이미 대한민국에서 오래전부터 준비되어 있었다는 시각이 있다. 2017년 1월 17일, 오랫동안 삼성그룹을 분석하고 조언을 해온 ‘글로벌 포스트’의 저프리 케인 수석기자는 삼성을 ‘실리콘밸리의 웃을 입고 봉건국가 시스템을 고수해 온 기업’이라고 말한다. 우리나라는 유교적 관념이 강해서 아래로부터의 리더십보다는 위로부터의 리더십을 선호하는 정서가 깊다. 상명하복의 리더십을 더 가치 있는 것으로 판단한다는 것이다. 정치를 보면 이런 점은 더 분명하다. ‘누가 대통령이 되면 다 해줄 거야’, ‘대통령의 인격보다는 카리스마!’ 라는 의식. 그래서 다시 ‘바람직한 리더십’이 화두로 떠오르는 시절이다. 이 글에서는 문학 속에 나타난 리더십으로 헬퍼십과 돈키호테적 리더십을 제시한다.

헬퍼십(helpership)

요즘 TV나 영화에서 조연급들이 전성기를 맞고 있다. 유해진, 오달수 등은 한국영화에 단골 등장인물이고, 조연배우다. 그러나 그들은 1,000만 관객을 동원한 위대한 2인자다. 이 단어 ‘위대한 2인자’가 헬퍼십이란 새로운 리더십의 핵심 키워드다. 인류가 가장 많이 읽었다는 서적 성경에는 위대한 2인자가 수없이 등장한다. 아론, 갈렙, 요나단, 세레요한, 바나바…등. 데이빗 히턴과 워렌 베니스의 ‘위대한 2인자들(Co-Leaders)’란 책에서는 심지어 예수도 2인자였다고 말한다. 예수는 죽기 전 제자들의 발을 씻기는 퍼포먼스를 하며 ‘섬기는 리더

십’을 몸소 실천했다는 것이다. 그럼 헬퍼십이란 무엇인가? 헬퍼십은 리더십도 아니고 팔로워십(followership)도 아닌 ‘리더가 리더 되게 하는’ 리더십이다. 헬퍼의 리더십은 흔히 제2의 리더십이라고 말하는 참모 리더십이 아니며 후계자의 리더십도 아니다. 제3의 리더십이다. 이것은 최고 리더를 보좌하는 것은 물론이며 자신을 따르는 구성원에게 바른 길을 제시하고 궁극적으로 한 공동체가 목표를 향해 차질 없이 나아가게 하는 역할을 하는 섬기는 리더십이다. 먼저 아론을 보자. 아론은 모세의 형이다. 모세는 성경의 창세기와 출애급기를 기록했다는 이스라엘이 존경하는 지도자다. 그는 유대인을 이집트에서 해방시켜 현재의 이스라엘 땅으로 인도한 전설적 혁명가다. 그런데 문제는 모세가 꽤 다혈질이란 점이다. 불의를 보면 참지 못하고 길길이 날뛰기 일쑤다. 그래서 ‘사단’이 나는 일이 많은데 이걸 옆에서 형인 아론이 자제시키고, 질서를 다시 회복시키고, 자기는 뒤로 빠진다. 뿐만 아니다. 유대인에게 하늘(야훼)에 제사 지내는 일은 목숨보다 중요한데, 이 모든 제사 형식을 아론이 집대성한다. 그리고 다시 뒤로 빠진다. 즉 공은 혁명가인 동생 모세가 차지하고, 자기는 뒤에서 보조한다. 그런데 여기서 주목해야 할 점은 공동체가 앞으로 나아갈 때 꼭 필요한 추진력인 ‘열정’도 중요하지만 완성은 ‘냉정’이 담당하고 있다는 것이다. 아론의 역할은 냉정이다. 혼란을 회복하고, 질서를 잡는다. 안정을 찾은 집단은 다시 새로운 도전을 향할 수 있다. 흔히 제1바이올린보다 제2바이올린을 뽑는 것이 더 어렵다는 말이 있다. 가장 좋은 연주를 위해서는 제2바이올린의 능력이 제1바이올린을 받쳐줄 만큼 필요하고, 무엇보다도 실력이 비슷한 제2바이올린 연주자가 제1바이올린을 받쳐줄 수 있는 겸손이 있어야 하기 때문이다. 아론은 모세를 헬퍼했지만 자기 공을 내세우지 않고 겸손했다. 또 다른 대표적 헬퍼가 있다. 성경에서 가장 중요한 인물은 누가 뭐래도 예수다. 하지만 예



모세의 기적 (홍해 바다를 가르는 모세의 기적)



돈키호테와 풍차 (괴물로 보이는 풍차에 맞선 돈키호테)



세례요한과 예수

수의 역사가 시작되기 전 먼저 세례 요한이 있었다. 그런데 구약성경의 아론과 달리 세례 요한은 모세만큼 격정적인 성격의 소유자다. 그는 그 당시 이스라엘 왕이 자기 형수와 사악하게 결혼하는 과정을 참지 못하고 대놓고 비난했다. 그 이유로 결국 죽임을 당할 만큼 직설적이었다. 하지만 그의 생전에 이스라엘은 모두 그를 두려워했고, 존경했다. 그의 말은 진리였고, 도덕적 실천이었다. 그에게 세례를 받고 심신이 정화되는 경험을 하려고 이스라엘 각지에서 몰려들었다. 말 그대로 슈퍼스타였다. 예수도 그에게 세례를 받으러 왔을 정도였다. 그런데 예수가 세례를 받으러 올 때 그는 슈퍼스타 자리를 아무 조건 없이 예수에게 내놓는다. 그 당시 이스라엘에서는 천한 노예가 손님의 발을 씻기거나 신발 끈을 매주는 풍습이 있는데 요한이 예수에게 그렇게 했다. ‘나는 당신의 신발 끈조차 매줄 수 없는 사람’이라고. 성경에서 예전부터 예언해 온 것처럼 그는 예수의 길을 닦아놓는 2인자라는 점을 인정했다. 세례 요한이 죽기 전 예수가 이스라엘 각지에서 슈퍼스타로 이름을 드높이고 있을 때 제자들이 질투가 나서 예수를 헐뜯었다. 그때 요한은 제자들을 제지하며 ‘그는 승하여야 하고 나는 패하여야 한다’고 말했다. 실제로 어느 사회나 조직에서 헬퍼가 되는 것은 어렵다. 모두 1인자가 되려고 한다. TV나 영화에서 사극을 보면 2인자에서 조금만 1인자의 자격과 능력이 생기면 경계와 견제를 받아 숙청되는 일을 많이 볼 수 있다. 하지만 1인자만이 역사에 남은 것이 아니다. 노자는 말했다. ‘낮추는 자가 높아진다. 부드러운 것이 강함을 이긴다.’ 위대한 2인자는 스스로를 리더의 협력자로 생각한다. 현실의 권력, 역사적 명예가 1인자와 큰 차이가 나더라도 스스로 감수한다. 왜냐하면 그들은 공동체의 목표를 차질 없이 수행해야 하기 때문이다. 조선을 건국한 이성계의 뒤에는 2인자 정도전이 있었다. 중국의 모택동 뒤에는 부드러운 저우언라이

가 있었다.

TIP

헬퍼들을 위한 점검리스트 6

■ 너 자신을 알라

헬퍼가 되는 것은 리더가 되는 것보다 더 어려울 수 있다. 사람들의 무관심과 냉담함을 받아들일 수 없다면 그 일을 하지 말아야 한다.

■ 리더를 알라

리더가 당신을 선택할 때만큼 당신도 리더를 선택할 때 신중해야 한다.

■ 큰 충동을 피하라

조직의 불문율을 인식하지 못하면 불필요한 저항이 생길 수 있다.

■ 리더가 원하는 것은 물론 필요한 것까지 제공하라

비록 리더가 감정이 상할지라도 사실 그대로 정직하게 얘기하라. 현명한 리더는 일급정보의 가치를 안다.

■ 따르기도 하고 이끌기도 하라

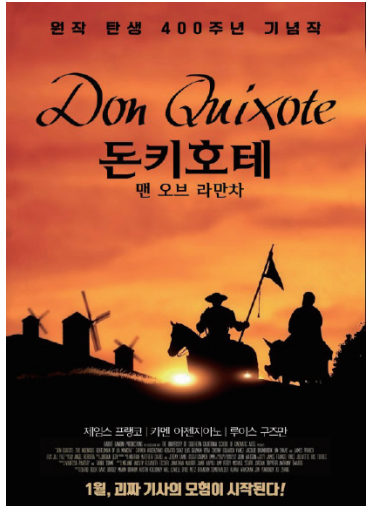
훌륭한 헬퍼는 좋은 조연자이며 능숙한 전달자이다. 그러나 리더를 자신의 뜻을 이루는 도구로 삼지 말라.

■ 똑똑한 헬퍼보다는 겸손한 헬퍼가 되어라

온전한 헬퍼는 겸손한 헬퍼이다.

돈키호테 리더십

각 시대마다 바람직한 성격, 곧 필요한 인재상을 원한다. 과거 6~70년대 산업화 시대에는 ‘근면’, ‘성실’ 같은 가치가 중요했고 그런 성격과 준비를 잘 갖춘 사람이 리더가 되었다. 지식 정보화 시대에는 ‘속도’와 ‘효율’이 강조되어 새로운 벤처 리더가 탄생되었다. 그럼 지금, 그리고 미래에는 어떤 지



모세와 이집트 왕과의 대결을 그린 영화 <엑소더스> 포스터.

도자가 필요할까. 요새 많이 회자되는 단어는 ‘창조’와 ‘융합’이다. 그래서 이번에는 돈키호테 리더십을 얘기한다. 스페인 작가 세르반테스의 <돈키호테>에 나오는 주인공 성격을 말할 때 두 가지로 나뉜다. 현실을 무시하고, 공상에 빠져 분별없이 저돌적으로 행동하는 사람. 혹은 ‘절대 진리를 거부하는 태도’. 하나는 부정적 의미이고, 하나는 도전적 정신을 뜻한다. 그런데 앞 문장, 현실을 무시하고, 분별없이 저돌적으로 행동하는 리더들이 우리에게 이미 존재했다. 비록 가부장적 리더십이라고 평가하지만 남들이 안 된다고 했을 때 현실을 무시하고 저돌적으로 돌진한 정주영과 이병철이 있어서 대한민국이 자동차와 반도체의 나라가 되었다. 2017년 현재 대한민국은 경제적 측면에서 안팎이 피곤한 처지에 놓여 있다. 보호무역으로 막혀버린 수출, 곤두박질치는 내수 경기, 어디로 튈지 모르는 환율전쟁, 진보와 보수로 나뉘어 여전히 계속 주판알만 튕기는 정부 경제 관료들... 모두 예측 못할 안개 속 경제 전망만 있을 뿐이다. 그래서인가. 기업들은 역사상 최대의 현금을 쌓아놓고도 경제의 불확실성을 이유로 고용과 투자를 늘리지 않고 있다. 하지만 조금 생각해보면 그 시절 정주영이나 이병철 같은 CEO는 기업 여건이나 경영환경이 지금보다 어려웠을 때 ‘공격적’이었고, ‘저돌적’이었다. 돈키호테 리더십을 말하면서 이 얘기를 첫 번째로 꺼내는 이유다. 미국 기업가협회의 기업가 신조에 이런 말이 있다. ‘평범한 사람이 되는 것을 거부하고, 능력에 따라 비범한 사람이 되는 것이 기업가의 권리이다. 안정보다는 기회를, 생기 없는 고요함을 거부하고 성취의 전율을 원한다.’ 현실을 무시하고 분별없이 저돌적인 성격. 이것이 돈키호테의 첫 번째 캐릭터이고 리더십이다. 난세일수록 더욱 요구되는 리더십이다. 돈키호테 리더십의 두 번째 캐릭터는 ‘절대 진리를 거부하는 태도’이다. 한마디로 고정관념과 상식을 깨는 역발상이다. 여기서 비상식적 과감성이 선두에 선다. 그런데 이런 캐릭터에 앞서서 중요한 포인트가 있다.

돈키호테는 세상을 구할 비전을 갖기 전 철저한 자기희생적 수련을 거쳤다는 것이다. 소설에서는 그것을 ‘기사도 수업’이라고 했다. 어느 것 하나 허투루 과정을 거친 게 아니라 무예, 예법, 도덕성 훈련을 밤낮 없이 수행했다. 이게 무슨 성직자 수업이나고 비꼴지 모르지만, 이런 준비과정은 세상을 구할 명확한 비전 제시에 앞서 조직의 신뢰를 얻을 수 있는 중요 포인트다. 돈키호테의 저돌성이 단순히 불안한 현실 도피나 위험의 회피가 아니라는 것이다. 예를 들면 우리나라의 세종대왕이나 이순신 같은 경우를 생각하면 이해가 쉬울 것이다. 정치기술보다는 밤을 새워 공부 재미에 빠진 세종대왕이나 평화 시절에 거북선을 만든 이순신이나 모두 색다른 준비를 해왔다. 남들이 아니라고 할 때 묵묵히 자기 비전을 만들고, 결국 그것을 펼칠 때 비로소 조직이 따르고 신뢰한 것이다. 소설 돈키호테에서 결말은 사실 비극적이다. 들판에 서 있는 수백 개의 풍차를 괴물로 본 돈키호테는 현실주의자인 하인 산초의 말을 거부하고 싸움을 시작한다. 물론 대패하고, 부상을 입어 쓸쓸히 고향으로 돌아온다. 애초부터 이길 수 없는 싸움이었다. 하지만 쓸쓸히 죽어가면서도 잡을 수 없는 하늘의 별을 따는 것을 계속 꿈꾼다. 돈키호테를 뮤지컬화한 <라만차의 사나이>에서 마지막 노래 ‘이룰 수 없는 꿈’의 가사는 이렇다. ‘이룰 수 없는 꿈을 꾸고, 이뤄질 수 없는 사랑을 하고, 이길 수 없는 적과 싸움을 하고, 견딜 수 없는 고통을 견디며, 잡을 수 없는 저 하늘의 별을 잡아라.’ 러시아의 위대한 소설가 두르게네프는 <행릿과 돈키호테>란 에세이에서 ‘행릿은 우유부단한 사색형 인간이다. 반대로 돈키호테는 이상을 향해 용기 있게 나아가는 행동형 인간이다.’ 다시 미국 기업가협회 기업가 신조를 인용한다. ‘보장된 삶보다는 실패를 먼저 겪고 성공하기를 원한다.’

글/강병현(극작가·연극연출가)



“여러분이 주인공입니다”

제4차 산업혁명 시대의 주역인 디지털 기술 전문기업과 사용자 기업에 종사하는 ICT 리더들이 걸어온 길, 성공 비결, 그리고 앞으로의 비전을 생생하게 전달합니다.

■ 연간 구독료/50,000원 (년 4회)
(권당가격 : 15,000원)

■ 계좌번호/신한은행 110-098-574781

■ 문의/미오미디어(02-2261-1113)

*지면 위치에 따른 광고료 차등
(한국정보산업연합회 회원사는 30% 할인)

압 컴퍼니 안경훈 대표이사

“MWC 2017에서
10개의 빅딜 제안을 받았습니다”

■ “MWC 2017에서 단독 부스를 운영하면서 관람객들로부터 가장 주목받은 한국 기업을 꼽으라면 바로 ‘압컴퍼니’일 것입니다.”

스페인 바르셀로나에서 개최된 2017년도 MWC를 참관한 한국 정보산업연합회 박우건 상근부회장은 이 행사 기간 중 ‘압컴퍼니 부스가 관람객으로 붐비는 것도 놀라웠고, 현지인들을 진행 요원으로 채용하여 부스를 단독으로 세련되게 운영하는 마케팅 방법도 흥미로웠다’고 했다.

“단독 운영이었지만 적은 비용으로 큰 효과를 가져왔다고 자신합니다. 이번 MWC 2017 행사에 직원들 대부분이 행사 끝까지 참여했습니다. 현지 아르바이트생들을 채용한 것은 맞지만 실질적인 주요 업무는 자사 직원들이 담당했습니다. 효과는 기대했던 것 이상이었어요.”

MWC 2017를 통해 현장에서 “200개 이상의 성과를 보았고 10개 이상의 빅딜제안을 받았다”는 안경훈 대표이사는 이번 인터뷰 약속을 지키기 위해 3월 17일 당일 새벽에 홍콩으로부터 날아왔다. 이날 다시 홍콩으로 돌아가야 하는데 그것도 스페인에서 맺은 성과물 중의 하나를 마무리하기 위해서였다.

안 대표는 대학에서 경영학을 전공하고 한 자동차 회사 시스템 부서에서 4년간 근무를 한 이력이 있다. 그는 그때의 경험을 자산으로 2009년 창업하여 오늘에 이르렀다. 하지만 그가 처음 창업한 회사 ‘디비인터랙티브 DBI’는 승승장구하다가 도중에 병합되어 주저앉는 경험도 했다. 그렇지만 그는 2013년 다시 시작해 성공을 거두었고, 2014년에는 세 번째로 압컴퍼니를 창업해 소위 대박을 치고 있다.

“압컴퍼니의 사훈은 무엇입니까?”

“소비자가 필요로 하는 것을 필요한 때에 시간 장소 구애받지 않고 사용할 수 있도록 제공하자입니다.”

‘소비자를 행복하게 하는 회사가 되자’라는 마음가짐으로 사업을 하고 있다는 안경훈 대표. 그것이 압컴퍼니의 근원이고, 원동력이라는 것은 그가 한 번의 실패를 경험했을 때를 되짚어보면 이내 증명이 된다. 그에게 투자를 해서 손해를 보았던 주주들은 그가 다시 사업을 시작한다고 하자 대부분이 재투자를 한

것이다. 그렇게 탄생한 압컴퍼니의 오늘과 내일은 어떤 기상도를 보일지에 대해 들었다. 짧지 않은 시간의 비행과 잠을 못 자 피곤한 상태에서도 안대표는 성심으로 질의에 대답하고 부연설명을 해주었다.

질문 : MWC 2017에서 ‘휴식과 체험’ 콘셉트로 꾸며졌다는 단독 부스 운영과 현지 반응은 어땠는가?

응답 : ‘휴식과 체험’을 테마로 운영된 ‘압 스마트 시티(YAP Smart City)’ 단독 부스는 하이브리드비콘 기술을 응용한 다양한 체험형 서비스들로 채워졌다. 관람객들은 편의점, 대형마트, 게임존 등 다양한 실생활 공간에서 위치기반 쿠폰 발행 등 비콘 기반 서비스를 체험했다. 전시장을 찾은 각국 IT 기업 및 유통업체 관계자들은 기존 블루투스 기술만으로 해결할 수 없었던 고질적인 문제를 해결하고, 실제로 한국 및 홍콩에서 관련 서비스를 상용화시킨 지 3년이 넘었다는 데 큰 관심을 보였다. 특히 블루투스와 GPS, 와이파이를 꺼 두거나 스마트폰이 슬립 모드일 때도 위치기반 혜택을 제공하는 것에 높은 평가를 했다.

질문 : 압컴퍼니의 현재 상황은 어떤 모습인가?

응답 : MWC에서 컨택한 각국의 IT 기업 및 유통업체들과의 협업을 위한 준비 작업을 하고 있다. 한편으로는 국내 오프라인 기업과 모바일 오더 플랫폼 구축을 위해 힘쓰고 있다.

질문 : 압의 ‘비밀명기’라고 할 만한 것은?

응답 : 압컴퍼니만의 독자적 ‘하이브리드비콘’이다. 비콘은 블루투스 기반의 근거리 무선 통신 기기로, 위치기반 마케팅 및 사물인터넷(IoT) 관련 활용도가 높고 도입 및 운영 비용이 저렴해 꾸준히 주목받아 왔다. 하지만 저전력 블루투스(BLE)만 적용한 대다수의 비콘은 실내에 설치하더라도 실외에 있는 반경 내 수신자들에게까지 무작위로 메시



‘휴식과 체험’을 테마로 운영된 ‘압 스마트 시티(YAP Smart City)’ 단독 부스는 하이브리드비콘 기술을 응용한 다양한 체험형 서비스들로 채워졌다. 관람객들은 편의점, 대형마트, 게임존 등 다양한 실생활 공간에서 위치기반 쿠폰 발행 등 비콘 기반 서비스를 체험했다.

지를 전달하는 태생적 약점을 지녀 확산에 한계가 있었다.

압의 하이브리드비콘은 BLE와 고주파의 장점만을 결합한 원리로 작동돼 이 같은 약점을 원천적으로 해결했다. 고주파가 응용된 비콘 신호는 블루투스 와와이파이, GPS를 꺼 둔 상태의 스마트폰에서도 반응한다. 또한 사용자가 능동적으로 앱을 구동하지 않아도 일시적으로 서비스를 활성화시키는 데 활용된다.

이에 더해 비콘 설치 장소에서 1~2미터 정도 떨어진 사용자부터 70미터 거리의 사용자까지 정밀한 구획별 타겟팅이 가능하다. 이는 기존 비콘이 50~70미터 범주의 사용자들에게 무작위적으로 스팸성 메시지를 발송하는 것과 뚜렷이 차별화되는 점이다.

최종적으로 사용자의 피로도를 줄이고 더욱 정교한 타겟 마케팅을 실행할 수 있는 원천 기술인 셈이다. 압컴퍼니는 이 같은 강점에 기반해 주요 편의점 및 식음료 프랜차이즈 매장 등지에 4만여 개의 비콘 인프라를 설치, 3년여 간 관련 서비스를 고도화해 왔다. 2015년에는 스타벅스 홍콩에 관련 기술을 수출해 ‘프리오더’ 서비스 도입을 이끌어 내기도 했다.

질문 : 압컴퍼니가 기대하는 ‘세 가지 수익 모델’은 무엇인가?

응답 : 첫째, ‘유통점 방문 수익 모델’이다. 마트, 편의점 등의 유통점에서 사용자에게 브랜드 할인 정보나 혜택을 제공함으로써 그 브랜드를 인지하게 하고 구매를 유도하는 모델이다. 예를 들면 마트에 들어갈 때 입구에서 브랜드에 대한 정보를 고객에게 주고 고객의 동선에 따라 고객의 성별, 연령별, 구매 성향에 따른 맞춤형 정보를 제공하게 된다.

유통점 내에 있는 수많은 브랜드 중 특정 브랜드의 혜택이나 상품 정보를 보내줌으로써 소비자가 필요로 하는 시간과 장소에서 브랜드를 선택할 수 있게 돕는 역할을 한다. 이를 통해 소비자는 알뜰 소비를 위한 유용한 정보를, 브랜드는 매출 상승 효과를 얻게 된다. 압은 이 과정에서 브랜드 회사로부터 일정 금액을 받게 된다.

둘째, ‘로컬 쿠폰’이다. 길거리 고객을 특정 매장으로 끌어오도록 유도하는 유료화 서비스 모델이다. 버스정류장, 길거리, 버스, 지하철과 같은 공공망에 설치한 비콘을 통해 일반인이 특정 지역을 지나칠 경우 주변 매장의 할인 및 혜택 정보를 팝업으로 제공함으로써 해당 매장으로 방문을 유도한다. 압컴퍼니는 서울 시내버스에 비콘 인프라 설치를 마쳤고, 교통 앱 ‘스마트서브웨이’나 ‘전국스마트버스’ 등을 패밀리 앱으로 영입했다.

셋째, ‘SI 모델’이다. 현재 스타벅스코리아의 사전 주문 시스템 ‘사이렌 오더’의 핵심 기술로 압비콘이 활용되고 있다. 현재 압컴퍼니와 스타벅스 간에는 매장당 월정액 사용료를 스타벅스가 압컴퍼니에게 주도록 계약돼 있다. 이러한 시스템을 다른 브랜드들이 도입하게 되면 매출액의 일정 부분을 수수료로 지급받게 된다.

질문 : 압컴퍼니의 향후 로드맵은?

응답 : 첫째, 압컴퍼니는 ‘압 인사이드’ 전략을 중심으로 다양한 사업자들과의 합종연횡을 진행해 비콘 기반 O2O 커머스 표준 구축에 주력하고 있다. 자사의 하이브리드비콘 기술을 필요로 하는 이중 업계에 이식하고, 교환 가치를 통해 시너지를 창출하고 있다. 현재 다수 사용자를 보유한 POS 전문기업, 금융회사, 모바일앱 등에 인프라와 관련 기술을 제공해 상용화를 위한 막바지 테스트를 진행 중이다.



둘째, 올해 자영업자용 CRM 앱 ‘얍파트너스’를 출시해 고객들을 대상으로 보다 체계적이고 효율성 높은 마케팅을 구사할 수 있게 할 예정이다.

셋째, 주요 서비스로 알려져 있는 O2O 앱 ‘얍’은 먹거리에 특화된 식생활 커머스 플랫폼으로 강화할 계획이다. 그간 대중들은 얍앱이나 얍티비 정도로 브랜드를 인식해 왔는데, 앱의 경우 관련 시장에 거대 통신사가 모두 뛰어들어 과다경쟁이 지속되고 있는 상황이다. 2분기부터 얍앱을 ‘먹거리 검색’ 툴로 특화시켜 로컬딜이나 예약, 배달 서비스 등을 추가하고 불요불급한 서비스는 털어내 경쟁력을 높일 것이다. 특히 위치기반 맛집 검색, 블루리본 서베이 정보 등 기존 핵심 역량을 활용해 검색 신뢰성을 강화할 계획이다.

얍컴퍼니의 ‘YAP’은 서태평양 캐롤라인(Caroline) 제도의 섬 이름에서 따온 명칭이다. 이 섬에서는 ‘스톤 머니’라는 석회암으로 만들어진 화폐가 통용됐다. 이 화폐는 운반이 어려울 만큼 커서 그 소유권을 넘겨주는 것만으로 거래가 이루어졌다. 서

로에 대한 믿음과 신뢰가 바탕이 된 거래인 것이다. 즉, 신뢰가 기반이 되는 YAP 섬의 거래 정신과 공동체 문화를 고객에게 제공하겠다는 의미를 담아 만들어진 브랜드가 ‘얍’인 것이다.

이는 현대의 모바일 거래와도 연관성이 있다. 기존에 사용하던 종이 화폐나 카드 등으로 무거워진 지갑은 ‘스톤 머니’와 같다. 다만 무게는 덜고 그 신뢰의 정신만은 이어 받아 사용자 편의성은 극대화시키는 것이 얍(YAP)의 서비스 철학인 것이다. YAP의 BI는 ‘볼보그램(volvogram)’을 적용시켰다. 볼보그램은 ‘역방향으로 읽으면 전혀 다른 단어가 되는 단어’를 뜻한다. YAP을 뒤집어서 읽으면 PAY로, ‘지불’이라는 단어가 되는 것이다. 이 BI는 또한 여우를 연상시키기도 한다. 철자 ‘P’에 여우 꼬리 모양이 달려 있고, 옆으로 돌리면 여우 얼굴과도 유사한 형태를 띤다. YAP은 ‘현명한 소비 플랫폼’이라는 기치에 맞게 현명한 동물의 상징인 여우를 적극 활용했다. 색깔 역시 여우를 모티프로 하는 주황색이다.

얍컴퍼니는 최근에 광화문 경복궁 근처로 이전을 했다. 이는 강남의 4개 빌딩에 흩어져있던 사무실을 한 빌딩으로 집합을 시켜 경비를 절감하고 업무 협력을 강화하자는 의도도 있었다. 하지만 옛날 왕이 거처하던 궁궐과 청와대가 내려다보이는 멋진 전망을 통해 얍을 세계 최고의 회사로 성장시키겠다는 마음을 다잡는 의도 또한 있다는 것을 안 대표는 굳이 부인하지 않았다.

커피전문점 ‘스타벅스’는 허먼 멜빌의 〈백경〉에 등장하는 커피마니아 선원의 이름에서 가져왔다. ‘얍’이라는 회사명을 섬의 이름에서, 그리고 뒤집어서 ‘지갑에서 돈 꺼내는’ 모양새를 연상시키게 하는 상상력과 기지는 어디에서 왔을까? 그것은 아마도 안 대표가 대학시절 경영학과보다는 철학과에 더 많이 나타나 비트겐슈타인 같은 언어철학자들에 경도되어있었던 ‘방향’의 자산 같은 것인지도 모르겠다.

“제가 대학 강의를 4년 정도 한 적이 있어요. 그때 저는 ‘마케팅은 사랑이다’라고 줄곧 강조했어요. 사업의 성공은 소비자가 필요로 하는 것을 채워줄 수 있느냐 아니면 그렇지 못하느냐에 달려 있다고 생각합니다.”

소비자가 필요로 하는 정보와 혜택을 필요로 할 때 제공하는 기술이 있는 회사가 얍컴퍼니이기 때문에 앞으로 ‘돈 버는 일만 남았다’는 안대표의 말은 이미 실현이 되고 있다.

그의 대학시절은 ‘책 속의 삶’이었다고 한다. 경영학과 동기들이 그를 ‘또라이’라고 놀렸을 만큼 책을 많이 읽었기 때문이다. 밥을 먹으면서도 책을 놓지 않았고, 심지어는 책과의 싸움에서 과로로 쓰러지기도 했다. 3개월 동안 묵언수행 하는 스님처럼 말도 없이 책만 들이판 적도 있다. 그런 그가 최근에 읽는 책은 뇌 과학 관련 서적이라고 한다. “한 20년 뒤로 돌아가면 무슨 일을 제일 먼저 하고 싶으세요?”

“여행을 좋아합니다. 그래서 이번 스페인에 가 있을 때도 주위에 좋은 곳이 너무나 많은데 가보질 못하는 것이 아쉬웠어요. 젊어진다면 산티아고 순례 길을 완주하고 싶어요. 사실 이번 스페인에서도 산티아고 순례길 마지막 코스만 다녀오기도 했어요.”

기독교 신자인 그는 특별하게 건강 관리를 할 시

간적 여유를 갖지 못하고 있으며 대학에 다니는 아들과 딸 그리고 중학생 아들과 함께 해주지 못해 항상 미안한 마음이라고 했다.

얍컴퍼니는 최근에 광화문 경복궁 근처로 이전을 했다. 이는 강남의 4개 빌딩에 흩어져있던 사무실을 한 빌딩으로 집합을 시켜 경비를 절감하고 업무 협력을 강화하자는 의도도 있었다. 하지만 옛날 왕이 거처하던 궁궐과 청와대가 내려다보이는 멋진 전망을 통해 얍을 세계 최고의 회사로 성장시키겠다는 마음을 다잡는 의도 또한 있다는 것을 안 대표는 굳이 부인하지 않았다.

돈을 벌고자 하는 욕심을 버리고 대신 “꿈과 철학을 공유하자”고 투자자들은 물론 회사 직원들을 설득하고 그 길을 갔더니 회사는 자연스럽게 커졌다는 안경훈 대표. 〈성경〉에서의 ‘신념과 믿음은 곧 현실’이라는 그의 이상이 곧 전 세계적으로 퍼져나가리라는 기대를 갖고 인터뷰를 마쳤다. 회사 회의실 큰 유리창 너머로 경복궁과 청와대 건물들이 손에 잡힐 듯 가깝게 다가왔다.

정리/손정배 · 감수/손아름(얍컴퍼니 과장)

안경훈 대표이사 Profile	
1987년	서강대학교 경영학과 학사
1988 ~ 1991년	현대자동차 시스템 1부
1999 ~ 2006년	디비인터랙티브 DB대표이사
2009 ~ 2013년	엠콤 대표이사
2003 ~ 2006년	서울시립대학교 겸임 교수, 연세대학교 · 서강대학교 · 성균관대학교 출강
2014 ~ 현재	얍컴퍼니 대표이사
2016년	자랑스러운 서강 경영인상
2001년	한국경제 ‘한국을 움직이는 중소기업인 50인’ 선정
2000년	매경우수벤처 발굴대회 정보기술서비스부문 대상, 산업자원부 / 매일경제 주관 벤처 발굴대회 대상 수상



경희대학교 경영대학 교수,
사물인터넷 벤처기업 benple

이경전 대표이사

Benefit For People

■ 그의 명함은 두 장이었다. 한 장에는 경희대학교 경영대학 교수, 비즈니스모델 연구소장, 후마니타스 빅데이터 연구센터장, 경영학 박사라는 직함이, 다른 한 장은 benple CEO라는 직함이 찍힌 명함이었다. CEO 명함의 앞면에는 'Button Internet'이 조금 큰 글씨로 쓰여 있고, 그 밑으로 아주 조그만 글씨로 'smart internet with real world'라는 문구가 쓰여 있다. 그리고 명함의 4분의 1쯤은 버튼을 상징하는 그림으로 채워져 있다. 그리고 옆으로 Benefit people!이라는 문구가 '나도 좀 봐줘.' 하는 모양새로 자리하고 있다.

인터뷰를 위해 찾은 이경전 교수의 회사는 2층짜리 일반 가옥을 개조한 건물 2층에 있었다. 사무실에는 집기 외에도 제품을 담은 듯한 박스가 더미를 이루고 쌓여 있어 복잡했다. 1층은 '여니'라는 의미심장한 이름을 가진 갤러리카페였다.

커피와 그림과 기술력을 '연다'는 혹은 '열려 있다'는 의미를 갖는다는 그곳에서 이경전 대표는 업무를 보고 사람을 만나고 계약 서류에 사인도 하고 있었다. 갤러리에는 한국화가 전시되고 있었다. 전시된 그림 옆에는 명함에서 만났던 버튼이 실제로 설치되어 있는 것을 확인할 수 있었다. 갤러리는 그림전시장이기도 하면서 벤플의 기술을 찾아오는 손님들을 통해 그 실체를 실험해 보는 무대이기도 했다.

“회사 이름이 지금의 벤플 이전에는 'love is touch'였는데 혹시 존 레논의 'love'라는 그 노래와 연관이 있나요?”

“예, 맞습니다. 제가 하는 일이 '터치'와도 관련이 있는 버튼 사업이어서 그렇기도 하지만 원래 비틀스를 좋아합니다. 특히 존 레논의 그 노래를.”

버튼은 갤러리뿐만 아니라 그의 회사 곳곳에 자리한다. 갤러리에 들어갈 때에도 입구에 그리고 각 그림마다에, 그리고 그가



어릴 때의 꿈은 과학자였고 대학에서도 그 길을 위해 매진했던 그가 대학교수를 택한 이유는 '멋있어 보여서, 대우받고 싶어서'였다. 그는 1995년, 1997년 두 차례에 걸쳐 '미국인공지능학회'가 수여하는 상을 수상했다.

지금 펼쳐내고 있는 사업을 설명하는 광고판에서도 모두 버튼과 만나게 되는 것이다.

버튼은 누르고 싶은 욕망을 동반한다. 그의 버튼은 누르는 동시에 영화 <ET>의 손가락처럼 '또 다른 세계'와의 조우를 가능하게 한다. 그의 회사 벤플은 'Benefit For People'의 약자다.

"저희 모토는 모든 신세계를 미디어로 만드는 것입니다. 모든 사물이 미디어 즉 사람과 소통하는 사물로 만들겠다는 것입니다."

"신세계도 여러 세계가 있는데 어떤 신세계입니까? 헉슬리의 신세계, 혹은 제임스 볼드윈의 신세계입니까?"

"우리는 제품을 만들지 않는 무제품 사물인터넷 기업입니다. 앱이 있는데 센서로부터 정보를 읽는 앱입니다. 이 앱을 주력으로 사람들에게 다양한 체험 기회를 제공할 것입니다."

그가 말하는 신세계로 들어가기 위해서는 반드시 '터치'가 필요하다. 복고적인 느낌을 주는 버튼은 터치를 가져오는 당위(當爲)의 세계인 것이다. 당위의 세계에서 그가 추구하는 것은 '인간', 그것도 편리함을 추구하는 미래지향적 인간이다.

"대학교수와 CEO를 겸하고 있는데 그 배경과 애로 사항으로는 어떤 것이 있는지요?"

그가 사업 구상을 하게 된 것은 유비쿼터스 컴퓨팅 사업의 연구 용역을 맡으면서부터다. 이때부터 비즈니스 모델을 구상했고, 2010년에 사물인터넷 전문 벤처기업을 탄생시킨 것이다.

"고통스럽습니다. 두 가지 일을 겸한다는 것이 쉬운 일은 아닙니다. 교수는 연구가로서 가설을 세워 연구 자료를 만들고 비상식적인 자료를 산출하는 직업입니다. 반면 경영자는 먼저 맞다고 하는 지침을 세우고 경험의 계기로 삼아 이익을 창출해 내야 합니다. 동시에 회계, 인사 같은 여러 개의 지식이 필요한 직업입니다. 이런 두 개의 직업

을 수행하다 보면 어느 한쪽에 불충실할 수 있다는 것이 애로 사항이라 할 수 있습니다. 물론 시너지 효과도 중요하지만 생각보다는 그 효과의 크기가 작습니다. 하루하루 돈과의 전쟁, 매출 증대, 투자 이런 것과 씨름해야 합니다. 학생들은 창업, 경영 이런 말을 좋아하지만 제 경우에 교수와 경영자 겸직이 생각보다는 시너지 효과가 나지 않는 것 같습니다."

어릴 때의 꿈은 과학자였고 대학에서도 그 길을 위해 매진했던 그가 대학교수를 택한 이유는 '멋있어 보여서, 대우받고 싶어서'였다. 그는 1995년, 1997년 두 차례에 걸쳐 '미국인공지능학회'가 수여하는 상을 수상했다. 하나는 '대우조선 생산 일정 시스템'으로 거대한 옥포조선소 도크 내의 일정을 짜는 팀의 프로젝트였다. 그의 석·박사 논문으로 쓰였고, 뒤에 '국부유출' 되어 현재 중국 조선소에서 가장 많이 응용되는 프로그램이기도 하다.

1997년 프로젝트는 '현대조선 공정계획'으로 아파트나 발전소의 공정표를 만드는 것으로 건설회사의 5년~10년차 경력사원이 1주일 걸리는 일을 삼 시간에 끝내도록 만들어졌다. 일종의 판레처럼 축적된 사례와 전문지식이 합쳐져 공정계획을 수립하여 건설사의 잦은 입찰 시 효율적으로 사용할 수 있도록 프로그램화 되었다.

"인공지능 활용과 스타트업 생태에 대한 교수로서의 생각은 무엇입니까?"

"인공지능은 산업, 경영에 응용해서 효과 내는 것을 개발한 것입니다. 90년대 인공지능 분야는 한국이 앞서 있었습니다. 그러나 2010년에는 알파고가 나왔고 지금은 중국이 우리를 더 많이 앞서가고 있습니다. 이런 데에는 저희도 책임이 있습니다. 현장에 AI 인력이 부족합니다. 스타트업도 인력이 부족합니다. 미국의 핫한 CEO들은 거의가 30대 초반입니다. 그러나 우리나라는 신세대



보다 기성세대가 자리를 갖고 있고 정부 주도적으로 움직이는 것은 문제입니다. 연구 인력도 세대 교체가 안 되고 있습니다. 생태계가 과거 정부 때 상승세를 타던 것과 다르게 스마트폰 시대 이후로 역전이 된 것입니다. 인공지능 혁명에 모바일, 인공지능 분야에서 밀리고 있다는 것은 그야말로 위기인 것입니다.”

음악·미술·영화·문학 애호가로 꼽히는 이경전 교수는 강연을 잘하는 것으로도 유명하다. 그가 좋아하는 작가는 <불멸>, <참을 수 없는 존재의 가벼움>의 체코의 소설가 밀란 쿤데라. 그가 불멸의 사물인터넷 발전을 위해 보완해야 할 점으로 ‘프라이버시’를 꼽았다. 이에 최근 개봉된 영화로 미국의 내부고발자 스노든을 다룬 올리버 스톤 감독의 영화 <스노든 게이트>에 대해 물었다.

“조지 오웰은 ‘빅 브라더’를 주장했습니다. 그러나 지금은 스몰 브라더의 시대입니다. 자동차, 스마트폰 등등 서로가 프라이버시를 깨고 있습니다. 그렇지만 버튼은 ‘동의’라는 통과의를 거친 후 나의 위치를 알려주는 것입니다. 앞으로 프라이버

시 사업은 오래갈 것으로 봅니다.”

“신세계를 꿈꾸는 이들에게 해주고 싶은 말은?”

“정진. ‘자기가 원하는 방향으로 직진하면 된다.’입니다. 저는 강의에서 오히려 창업을 말합니다. ‘힘이 든다, 스러질 각오 없이는 할 수 없는 것이 창업’이다. ‘반짝이는 아이디어보다 더 중요한 것은 계속 변화하고 쓰러져도 계속 끌고 갈 수 있는 투지력’이라고 합니다.”

“만약 20년 전 나이로 돌아갈 수 있다면 가장 하고 싶은 일은 무엇이 될까요?”

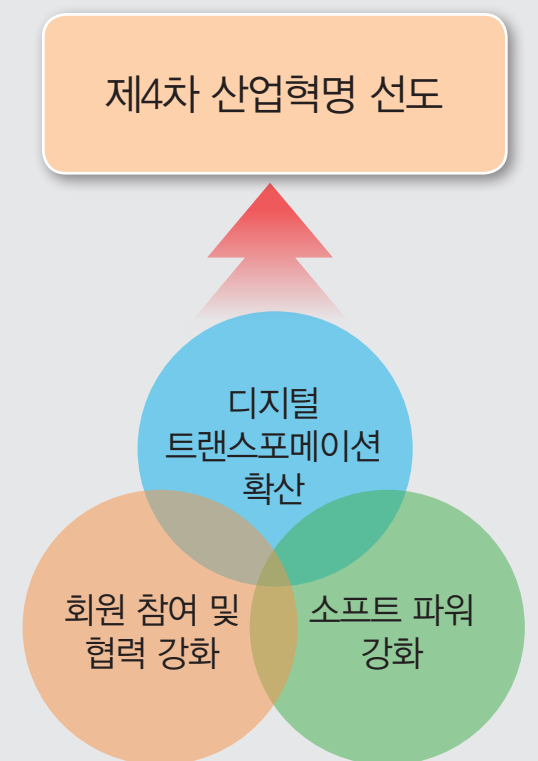
“나만 할 수 있는 일을 하고 싶어요. 저는 그래도 학자니까 노벨상에 근접할 수 있는 노력을 하고 싶습니다.”

지금도 노벨경제학상에 대한 꿈과 목표는 포기하지 않았으며 그를 위한 노력도 계속하고 있다고 한다. 인터뷰를 마치자마자 이경전 교수는 아무도 가지 않는 길을 찾기 위한 시도로, 인터뷰 내내 기다리고 있던 누군가를 만나려고 자리에서 일어났다. 그의 어깨가 많이 무거워보였다.

글/ 전구주 · 사진/이재훈



가장 신뢰받는 ICT산업 파트너가 되겠습니다



리포팅 & 전자문서 1위 기업

포시에스 박미경 대표이사/CTO

‘전체 인력 중 기술 인력 70% 이상, 30% 이상은 여성’

■ ‘고객이 성공해야 회사가 성공할 수 있다’는 기업 이념을 바탕으로 고객 만족 경영을 실천하고 있는 포시에스 대표이사 박미경 CTO를 강남의 사옥에서 만났다.

“우리의 기술력으로 개발한 제품으로 국내는 물론 해외 시장까지 석권하겠다”는 강한 신념과 의지를 가지고 앞으로 한발 한발 나아가고 있는 포시에스가 자리한 빌딩의 17층 엘리베이터 앞에는 빨간 색이 앙증맞은 의자 두 개가 놓여 있다. 그리고 그 의자 위 벽면에는 기업 포시에스가 어떤 캐릭터를 갖고 어떻게 운영되고 있는지를 짐작하게 하는 인증서와 상패가 걸려있다. ‘가족친화 SW기업, 일하기 좋은 SW기업, 청년친화 강소기업’ 선정.

회사 정문을 열고 안으로 들어가면 분위기는 다시 바뀐다. 아기자기하고 여러 색조가 섞인 알록달록한 제품들이 반기고 있어 여성 대표가 이끄는 회사를 대변하고 있다. 그러나 이 사무실은 5월이면 정리해야 한다. 포시에스 소유의 건물을 마련, 사옥을 이전하기 때문이다.

“저는 주로 경청하는 편입니다. 반면 남편은 추진력이 좋아서 이것저것 막 추진을 합니다. 남편이 추진하는 10개의 사업 아이템 중 8개는 제가 저지를 합니다. 나중에 보면 남편이 남긴 2개의 사안은

정말 좋은 아이템이더라고요.”

164cm의 키에 군살이라곤 찾아보기 힘들만큼 균형 잡힌 몸매, 서글서글한 얼굴의 박미경 대표는 남편 조종민 대표와 공동으로 회사를 운영한다. 남편과는 동종의 일을 하다가 만나 같은 길을 가는 협력자이자 조력자 사이가 되었다. 운동은 ‘숨쉬기 운동’뿐이라는 박 대표는 좋아하는 음식이 채식 위주여서, 체중 조절은 어려움 없이 하고 있다고 한다. 정보통신분야 전공자(전자계산학과)이자 여성으로서, IT 분야 분야에서는 극히 드문 CTO로 승승장구하고 있는 박미경 대표와의 인터뷰를 통해 여성기업인으로서의 어려움과 해외 진출로 글로벌 포시에스를 이루겠다는 당찬 포부까지를 듣는다.

질문 : 1995년 설립된 포시에스(FORCS) 회사명에 대한 설명부터 듣는 것으로 시작하겠습니다.

응답 : FORCS 회사명에는 FOR Client's Success, ‘고객의 성공’이 회사의 성공이라는 기업 정신이 반영되어 있습니다. 포시에스는 고객이 원하는 SW, 고객이 만족할 수 있는 SW, 더 나아가 고객을 성공으로 이끄는 SW를 만들기 위해 항상 노력하는 기업입니다.



질문 : 현재 남편과 공동대표로 'CTO로서의 CEO'라는 평가가 더 강한 것 같은데 이와 관련한 대표님의 생각?

응답 : 저는 창업 초기부터 기술 부문을 총괄하고 있고, 조종민 대표이사는 영업과 관리를 맡고 있습니다. 이렇게 각자 맡은 역할이 분명하고, 각 영역에 있어서 서로의 의사 결정을 존중해 주며, 전체적인 경영에 있어서는 많은 부분을 같이 상의해서 의사 결정을 합니다.

질문 : 남편과의 공동 경영으로 좋은 점과 그렇지 않은 점은 무엇인가요?

응답 : 부부 경영에 대해 대부분 장점보다 단점이 많다고 하지만, 저희는 오히려 장점이 더 많다고 생각합니다. 경영을 할 때 각자의 역할과 그에 따른 관점의 차이가 생기기 때문에 길을 가는 방법에는 다소 차이가 있을 수 있지만, 도달하고자 하는 목표지점은 같기 때문에 의견 조율 과정에서 보다 정확한 판단을 내릴 수 있게 됩니다. 조종민 대표이사와 저는 서로 대등한 입장에서 의견을 주고 받습니다. 누군가 잘못된 결정을 내리는 경우 주저 없이 쓴 소리를 합니다. 공동경영체제의 장점은 위기 시에 더욱 잘 드러나는 것 같습니다. 위기 시 민첩하게 대응할 수 있고, 한쪽으로 치우치는 판단 등을 피할 수 있기 때문이지요. 단점이라면, 집에서도 회사 얘기를 하는 부분이나 나의 모든 시간이 남편에게 열린다는 것 등의 소소한 불편함 같은 것이지요.

조종민 대표이사는 큰 그림을 그리는 리더십을, 저는 섬세하고 경청하는 리더십을 지향합니다. 이렇게 서로 다른 성격을 상호 보완해가면서 경영이 이루어진다는 점에서 저희의 공동경영체제는 단점보다는 장점이 더 많은 것 같습니다.

질문 : 단독 CEO로 경영을 해볼 의향은 있으신가요?

응답 : 단독 경영은 아직까지 생각해 본 적이 없어요. 앞으로 회사를 더 성장시키기 위해서는 서로의 역할 분담과 협력이 더욱 필요할 것이라고 생각하기 때문이지요.



“저는 주로 경청하는 편입니다. 반면 남편은 추진력이 좋아서 이것저것 막 추진을 합니다. 남편이 추진하는 10개의 사업 아이템 중 8개는 제가 저지를 합니다. 나중에 보면 남편이 남긴 2개의 사안은 정말 좋은 아이템이더라고요.”

질문 : 그동안 여성 CEO로서 어떤 어려움을 딛고 성공의 반열에 오를 수 있었나요?

응답 : 많은 여성들이 그러했듯이 일과 가정을 양립시키는 데 어려움이 있었습니다. 아이들이 어릴 때에는 엄마가 곁에 있는 시간이 적어서 힘들었어요. 막내가 “엄마가 꼭 일을 해야 한다면 회사 말고, 아파트단지 슈퍼에서 엄마가 일했으면 좋겠다”고 한 적이 있는데, 아이의 저 말이 워킹맘들의 고충을 함축하고 있는 것입니다. 그런데 아이가 성장한 지금, 아이는 일하는 엄마를 좋아하고 자랑스러워합니다. 일을 할 때 자신감 있고 당당한 엄마, 일에 성취감을 느끼는 엄마를 보고 아이도 행복해합니다. 그래서 아이가 성장할 때까지 엄마의 역할에 충실할 수 있도록 포시에스는 가족친화기업, 여성이 일하기 행복한 기업을 지향하며 여성 인력이 필요한 복지를 끊임없이 고민하고, 지원하고자 합니다.

질문 : 여성으로서 기술 개발에 어려움은?

응답 : 소프트웨어 개발을 시작할 때 딱히 여성이어서 힘들었던 적은 없었습니다. 패키지 제품 개발은 시장의 요구 사항들을 잘 분석해서 우리 제품에 빠르게 적용해 나가는 것이 중요한데, 저는 이런 일을 하는데 제 장점이 있다고 생각합니다. 그래서 저희 제품은 초기 버전을 출시하고 고객의 요구사항들을 기반으로 매우 빠르게 업그레이드해 나갈 수 있었습니다.

질문 : 제품 품질 향상을 위한 노력은?

응답 : SW 패키지 비즈니스는 많은 고객들이 사용할 수 있는 표준화되고 높은 품질의 제품을 만드는 능력이 핵심으로, 이를 위해서 내부 개발 프로세스를 자동화하고 표준화하는 데 그동안 많은 노력을 기울였습니다.

포시에스의 개발 인력은 내부의 품질관리 시스템에 따라 움직이고, 일정과 이슈 관리 역시 엄격하게 이루어집니다. 개발, 품질관리 프로세스를 확립하여 CMMI Level 2, SP품질인증 2등급을 받았습니다. 이렇게 시스템화하기까지 상당한 시간과 노력이 필요했으나, 그 결과 빠르고 효율적으로 움직이면서도 품질은 우수한 제품이 탄생할 수 있게 되었습니다. 또한 매년 수익의 일정 부분은 반드시 R&D에 투자하고 있습니다. 시장에서 인정받고 고객을 만족시키기 위한 최우선 조건은 좋은 제품이라는 생각에는 변함이 없습니다.

질문 : 코스닥 상장 과정에서 제기된 '투명성 확보' 제고와 관련

응답 : 포시에스는 투명한 경영을 원칙으로 하고 있으며, 이를 위해 시스템 경영을 추구하고 있습니다. 사내 인트라 시스템을 자체적으로 개발하여 영업, 기술 지원, 개발 프로세스를 효과적으로 관리하고 있으며, 모든 고객 프로젝트 정보나 이슈, 매출, 비용, 성과 정보 등이 시스템을 통해 체계적으로 관리되고 있어 관련 부서나 직원들에게 투명하게 실시간 공유됩니다.

앞으로도 상장 기업으로서 책임감을 가지고 주주들에게도 투명하게 정보를 오픈하고 경영해서, 더 좋은 기업으로 성장시켜 나가도록 노력하겠습니다.

질문 : 직원 복지 관련 획기적이라는 평가를 받고 있다. 그와 관련해서 육아휴직과 퇴사 후 리턴에 대해 말씀해주시기 바랍니다.

-1년 3개월이란 긴 기간의 육아휴직

응답 : 여직원들이 육아로 인해 원하는 일을 하지 못하고 경력단절이 생기는 것을 막기 위해 포시에스는 여직원들이 가정과 일 두 마리 토끼를 잡을

포시에스는 육아나 개인 사정으로 회사를 떠났던 직원들이 언제든지 다시 돌아올 수 있도록 항상 문을 열어두고 있습니다. 함께 일했던 직원이기 때문에 새 인력을 뽑는 것보다 업무에 적응도 빠르고, 개개인의 업무 능력이 출중하다면 다시 함께 일하는 것을 마다할 이유가 없기 때문입니다.

수 있도록 적극적으로 지원하고 있습니다. 3개월의 출산휴가와 1년의 육아휴직을 눈치 보지 않고 정해진 기한을 모두 쓸 수 있게끔 사내 문화를 조성했습니다. 필요하다면 근로시간 단축, 시차 출퇴근제 등도 활용할 수 있습니다. 현재 기혼 여직원들은 100% 1년 이상의 출산 휴가를 활용하고 있으며, 출산 휴가 후 100% 직장으로 복귀하고 있습니다.

—퇴사 후 리턴 가능

응답 : 포시에스는 육아나 개인 사정으로 회사를 떠났던 직원들이 언제든지 다시 돌아올 수 있도록 항상 문을 열어두고 있습니다. 함께 일했던 직원이기 때문에 새 인력을 뽑는 것보다 업무에 적응도 빠르고, 개개인의 업무 능력이 출중하다면 다시 함께 일하는 것을 마다할 이유가 없기 때문입니다.

질문 : '회사가 선두주자로 성장하는 계기가 여성 인력 활용에 있다'라고 한 적이 있습니다. 어떤 사연인가요?

응답 : 포시에스가 여성 직원들의 커리어 유지에 힘쓰는 이유는 남성과 여성이 함께 일할 때 업무의 시너지가 나기 때문입니다. 남성 직원들은 단체생활과 조직에 대한 응집력, 큰 구조를 기획하는 등의 면에서 강점이 있습니다. 반면 여성 직원들은 세부사항을 잘 살피고 꼼꼼하며, 책임감이 강하여 목표 달성률이 매우 높고 조직을 융화시키는 능력이 뛰어납니다. 서로 다른 강점이 있고 서로의 부족한 점을 보완할 수 있기 때문에 성비를 맞출 수 있도록 노력하고 있습니다. 지금까지 포시에스는 30~40%의 여성 근로자 비율을 유지하고 있습니다.

질문 : 금년도 신년사(홈페이지 인사말)에서 해외 시장

개척을 통한 '글로벌 SW 기업'을 천명한 바 있습니다. 〈포시에스 2020년〉 청사진 중에 들어갈 주요 사업은 무엇인가요?

응답 : 국내는 한동안은 지금처럼 패키지 소프트웨어 영업을 유지할 생각입니다. 금융권 외에도 유통, 서비스, 제조, 공공 등 전자문서는 모든 사업군에 적용 가능합니다. 전자문서를 도입하는 기업과 기관은 계속 늘어나고 있습니다.

해외는 싱가포르와 일본 지사를 통한 직접 영업과 파트너사를 통한 간접 영업으로 판매되고 있는 패키지 소프트웨어 영업을 지속적으로 진행하는 한편, 클라우드 서비스에도 도전합니다.

올해 해외에서 먼저 시범서비스를 시작할 예정인 클라우드 기반 스마트 이폼(Smart e-Form) 서비스는 패키지 소프트웨어 외의 새로운 수익원이 될 수 있도록 최선을 다해 개발하고 있습니다. 우선 아시아 주요 국가를 대상으로 서비스를 시작하여, 추후 미주나 유럽 등지로까지 타깃 시장을 넓혀갈 계획입니다.

포시에스는 2020년까지 글로벌 시장에서 전자문서 클라우드 서비스 사업자로서의 입지를 다지고 이를 기반으로 데이터 분석 서비스까지 확대하는 전략을 가지고 있습니다.

질문 : 2016 모범중소기업인 대통령상, 일하기 좋은 SW기업 대상, 2015 대한민국 SW경쟁력 대상 수상, 등 숏한 상을 섭렵했습니다. 그 비결은 무엇인가요?

응답 : 탄탄한 재무 구조와 투명 경영, 시스템 경영이 주요한 요소였다고 생각합니다. 직원들이 행복한 회사를 만들기 위해 늘 고민해온 것 역시 중요하게 작용했다고 봅니다. 그랬기에 가족친화 SW기업, 일하기 좋은 SW기업, 청년친화 강소기업 등으로 선정될 수 있었지요. 앞으로도 튼튼한 회사, 직원이 행복한 회사를 위해 노력하겠습니다.



질문 : '1% 나눔 캠페인', '임직원 해외아동 1:1 후원' 등 다양한 나눔 프로젝트를 실천하고 있는데 이에 대해 소개를 부탁드립니다.

응답 : 포시에스는 기술 선도기업에서 사회 공헌을 통한 나눔 선도기업으로 성장하기 위해 다양한 나눔 문화를 전사적으로 공유하고 실천하고 있습니다. 그래서 포시에스 봉사동호회 'OZ 희망 서포터즈'를 결성하여 '사랑의 설렁탕 나눔', '사랑의

연탄나누기' 등의 행사를 정기적으로 하고 있습니다. 매달 임직원 급여의 끝전(천원단위 미만의 금액)으로 아프리카 어린이를 돕는 데 후원하고 있고, 또한 직원이 해외 아동 1:1 결연 후원을 희망하는 경우, 회사가 후원금액의 절반을 지원합니다. 이밖에도 소아암 어린이 돕기, 장애인복지시설 지원, 사내 행사 시 자선행사를 진행하는 등 다양한 방법으로 나눔을 실천하고 있지요. 특히 이색적인 활동을 꼽자면 식목활동입니다. 포시에스의 제품이 페이퍼리스 업무 환경을 구성하는 Green IT 기술이라는 점에 부합하는 사회공헌활동이라고 생각합니다. 작년 봄, 양재천에 포시에스 무궁화 숲길을 조성했는데 앞으로 매년 나무심기, 숲 조성사업을 진행할 예정입니다.

질문 : 최근에는 일반인들도 쉽게 포시에스 제품을 접할 수 있다고 들었는데, 어떤 사례가 있는지 이야기해 주십시오.

응답 : 요즘 은행권에서 경쟁력을 높이기 위해 서비스 차별화 전략을 찾고, 그 일환으로 찾아가는 बैं킹 서비스를 하고 있습니다. 은행 직원이 고객을 찾아가서 계좌개설, 카드발급, 대출신청 등을 진행하는 것입니다. 이때 포시에스의 전자문서 개발 솔루션으로 만든 전자문서에 고객정보를 입력하고 서명하게 됩니다.

이렇게 우리 일상에서 전자문서의 사용이 확대되면서 TV 드라마나 영화에 저희 포시에스 제품이 자연스럽게 노출되어 화제가 되기도 했습니다.

보험사의 모바일 전자청약이나 증권사 계좌개설, 카드사의 카드 신청 등의 금융권 시스템, 병원의 전자동의서 등에 포시에스 제품이 적용됩니다. 그 외에도 프랜차이즈 가맹계약서, 자동차 매매계약서, 렌트카 계약서, 근로계약서 등 우리 일상 곳곳에 전자문서가 적용/확산됨으로써 이제는 일반인들도 쉽게 전자문서를 접할 수 있습니다.

질문 : 정부, 회사 임직원, 그리고 여성들에게 하고 싶은 말은?

응답 : 소프트웨어 산업, IT 산업은 고부가가치 산업으로 각광받고 있습니다. 그러나 세계적인 글로벌 IT 기업들이 고성장을 거듭해오고 있는 반면,

한국 소프트웨어 기업 중에는 글로벌 IT 기업 반열에 오른 기업이 전무한 실정입니다.

정부 차원에서 국내 소프트웨어 산업 발전을 위해 소프트웨어 제값받기 지원책, 해외진출지원책, 고용지원책 등이 적절히 마련된다면 기업들이 건강하게 성장할 수 있을 것입니다. 기업들이 건강해지면, 양질의 일자리 창출이 가능해집니다. 물론 그 과정에서 기업 스스로의 노력도 필요하고요. 또한 여성들이 육아와 가사를 이유를 직장을 그만두는 일이 없도록 정부 차원의 노력과 기업 차원의 노력이 함께 이루어져야 합니다. 직원들의 삶에서 일과 가정이 모두 행복할 수 있도록 모두 다 함께 노력하는 사회가 되었으면 하는 바램입니다.

질문 : 최근 어떤 책을 읽고 계신가요.

응답 : 최근 97세 철학자 김형석님의 <백년을 살아보니>를 읽고 있어요. 그 내용 중에 '인생의 황금기는 60~75세'라는 대목을 읽으면서 언젠가부터 마음 한구석을 차지하던 '나이 들'에 대한 불안과 우울함에서 벗어날 수 있었어요. 또 매사에 긍정적이고 이 사회와 국가에 감사하는 저자의 모습이 너무 감동적이었고, 앞으로 어떻게 살아가야 할지에 대한 지혜를 배울 수 있었어요.

질문 : 앞으로 20년 후에는 어떤 일을 하고 싶으신지 생각해본 적이 있나요?

응답 : 저와 남편은 여행을 좋아하기는 하지만 사업상 신경 쓸 일이 너무 많으니까 그럴 기회가 별로 없는 것이 아쉬워요. 그때에는 여행도 자유롭게 다니고 싶고 인문학 분야 책도 많이 읽고 싶어요. 그리고 사소한 것을 이루며 행복을 찾고 싶어요. 노래나 춤을 배운다든지, 뜨개질, 쿨트 그리고 각종 문화강좌를 들으면서 말이지요.

질문 : 그렇다면 포시에스는 앞으로 20년 후에 어떤 회사가 되어 있을까요?

응답 : 요즘도 내가 앞으로 20년간 일할 수 있을까를 생각하며 그에 관한 준비를 하고 있어요. 현재 국내에서는 어느 정도 목표를 이루었다고 생각하지만 해외 진출은 현재진행형이니까 글로벌 제품을 개발해서 글로벌 회사를 만들고 그 회사를

누군가에게 잘 물려줄 준비를 하고 있겠지요.

세상 그 어떤 것보다 직원이 소중하고 중요하며, 그 직원들이 재미있게 회사를 다닐 수 있도록 고민에 고민을 거듭한다는 박미경 대표가 즐겨보는 영화는 의외로 남편의 취향에 맞춰져 있다. 최근 남편과 함께 본 영화가 밀라 요보비치 주연의 <레지던트 이블6>였기 때문이다.

“어느덧 우리 회사도 나이가 들었어요. 20대라고 생각했는데 30대를 넘어 벌써 40대로 가고 있거든요. 그래서 회사를 밝게 만들고 가족과 함께 발전해나가는 회사로 만들기 위한 다양한 행사도 준비하고, 사회적 책임도 느끼면서 저처럼 회사가 ‘나 이 먹어가는 것’에 대해 고심하고 있습니다.”

“예전에 아이가 어릴 때 엄마가 ‘슈퍼마켓에서 일하는 아줌마였으면 좋겠다’라는 말을 해 기승이 아팠다고 한 적이 있는데 요즘도 그런가요?”

“이제는 아이들이 커서 그런 ‘기대’는 하지 않고요. 대신 11시 퇴근 후가 저의 집에서는 아이들과 노는 시간이랍니다.”

중학생과 대학 입시를 준비 중인 딸을 둔 박미경 대표는 밤늦게 퇴근을 할 때가 다반사인데 그때까지 엄마를 기다려주는 착한 아이들과 즐거운 시간을 가질 때가 제일로 행복하다고 한다. 그런 행복을 전 직원들과 공유하며 100년, 200년 가는 사회적 기업 포시에스로 남기 위해, 세계적인 IT 선두 기업으로 도약하기 위해 박미경 대표는 내일도 오늘의 경쾌한 발걸음 그대로 걷고 또 걸을 것으로 기대된다.

정리/전구주 · 사진/이재훈 · 감수/박미경(포시에스 부장)



박미경 대표이사 Profile

1992년	서강대학교 전자계산학과 학사
1992년	일본 소프트사이언스 근무
1993 ~ 1994년	한국 M.L 근무
1995년 ~ 현재	(주)포시에스 대표이사, CTO
2015년 ~ 현재	여성벤처협회 수석부회장
2015년 ~ 현재	한국SW세계화연구원 부원장
2017년 ~ 현재	한국전자문서산업협회 회장
2012년	중소기업 유공자 중소기업청장 표창
2013년	여성벤처 유공자 미래창조과학부 장관 표창
2015년	대통령 직속 청년위원회 표창
2016년	중소기업인대회 모범기업인부문 대통령 표창



한이음 ICT멘토링

WHY?

- 기업은 스펙보다 실무역량을 중요시!
- 기업체 멘토의 경험하는 실무 프로젝트!
- 매년 4,000여명의 대학생 참여
- 취업 경쟁력 향상!

SW Level-Up 프로젝트 참여 대학생 모집



지원사항



프로젝트 발표용 자료
프로젝트 수행확인서 발급

한국의 '섬'

동경 128도 북위 34도 36분에 위치하는 44번째로 큰 섬

欲知島

“도다리쑥국 그 향내가
고등어 꽃을 환하게 피웠네!”





3월 초, 겨울의 꼬트머리가 물러나고 내리는 햇볕에 온기가 더해질 때면 매화꽃보다 먼저 봄을 전하는 것이 있다. 흔히 봄의 맛을 알리는 전령사라는 ‘도다리썩국’이다. ‘봄 도다리, 가을 전어’. 그렇게 곱히는 봄 도다리 중에서도 옥지도 도다리가 제일이라는 말이 있다.

전국에서 도다리가 제일로 많이 잡히는 지역이 옥지도 일대이고, 그 도다리가 막 잡히기 시작할 때 섬의 곳곳에는 해풍을 이겨내고 자란 썩이 탐스럽게 순을 피워내 향을 뿌리고 있기에 그런 말이 나왔을 것이다. 음식궁합이 잘 맞는 도다리썩국을 봄맞이 음식 중에 최상으로 치는 것은 결코 빈말이 아닐 것이다.

옥지라는 섬 이름은 제법 거창하다. ‘옥지(欲知)’는 ‘조금이라도 더 알려고 하는’이라는 뜻으로 문자향이 풍겨나는 지명이다. 이 섬에 머물기만 해도 저절로 깨달음을 얻을 수 있을 것만 같다. 옥지도의 지명은 ‘옥지연화장두미문어세존(辱知蓮華藏頭尾問於世尊)’이라는 불교 경전에서 유래한 것이다. ‘연

화장극락세계를 알고자 하거든, 그 처음과 끝을 부처님께 물어보라’는 뜻이다.

예전에는 사슴이 많이 산다하여 ‘녹도’로도 불렸던 옥지도와 함께 연화열도를 이루는 연화도, 두미도, 세존도 역시 같은 문구에서 유래했다. 통영의 미륵도를 떠올리면 금세 고개를 끄덕이게 된다.

통영의 삼덕항에서 출항한 배는 45분을 달린다. 사람과 자동차, 각종 화물을 가득 실은 배는 추도, 두미도, 노대도와 같은 이름의 섬들을 밀어내며 32km를 달린다. 한려수도의 섬들이 가까워졌다가 이내 멀어진다. 바다에 점점이 박힌 섬들을 따라가다가 보면 어느새 옥지도다. 배 위에서 마주한 12.73km² 면적의 섬이 말간 얼굴로 반긴다.

통영에서 그 유명한 충무김밥이라도 준비하고 배를 탄 여행객이라면 그 매콤하고 씹새름한 맛을 다 지우기 전에 섬을 만날 수 있을 것이다. 통영의 예전 이름은 충무였다. 원래 삼도수군통제영, 즉 전라도, 경상도 충청도를 통제하는 삼도해

군사령부에서 따온 ‘통영’이었는데 1970년대 충무공을 기린다는 취지로 충무로 개명을 했다가 주민들의 요구에 다시 통영이 된 것이다.

이제는 통영을 대표하는 음식이 된 충무김밥은 부산 일대에서 몰려온 노무자들이 배를 타고 옥지도, 비진도, 매물도 등지로 일하러 가던 선상에서 손쉽게 끼니를 해결할 수 있도록 하기 위해 마련한 도시락이었다고 한다. 그래서 이름도 ‘충무’공 이순신 장군의 체취가 느껴지는 충무김밥이었을까.

동경 128도 북위 34도 36분에 위치하는 우리나라에서 44번째로 큰 섬인 옥지도에서는 상노대 및 옥지도 패총에서 중석기-신석기 시대에 이르는 다양한 유물이 출토되었다. 주민의 이도가 허가된 때는 삼도수군통제영 당시로 기록되어 있다. 1970년대까지는 남해안의 어업 전진기지로 파시를 이루었고 옥지도민의 주 생활권은 통영이 아니라 부산이었다. 이 옥지도에는 도다리가 많이 잡힐 뿐만 아니라 고등어 어획량도 상당했다. 그 때문에 국내 최초·최대의 고등어 양식장이 섬 곳곳에 산재한다. 몇 년 전 한 텔레비전 예능 프로그램에서 고등어 양식장을 다녀간 뒤로 더 각광을 받게 되었고, 죽여준다는 ‘옥지도 짬뽕’과 암에 걸린 모녀가 맨손으로 세운 지중해 풍의 ‘새에덴동산’과 구황음식이자 주식이었던 고구마로 만든 ‘고구마 빼데기’가 끝내주는 건강 음식이라는 소문을 달고 옥지도산 고구마의 인기가 하늘을 찌르고 있다.

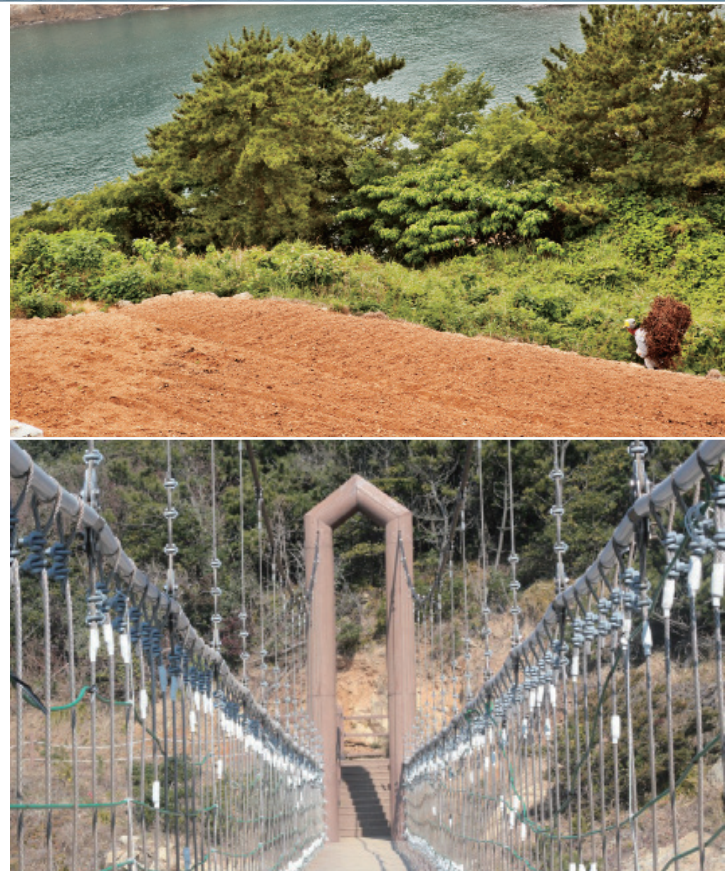
‘우리나라 섬 중에서 땅값이 가장 으뜸인 곳이 옥지도’라는 말이 생길만큼 옥지도가 유명해진 데에는 여러 특산물 외에도 아름다운 자연풍광 때문일 것이다. 아름다운 풍광까지 먹고 자란 옥지도 고구마는 17세기에 대마도를 거쳐 섬으로 들어왔을 것으로 추정하는데 산비탈 황토밭에서 자라 그 맛이 뛰어나기로 유명하다. 풍부한 일조량에 해풍을 머금고 자랐으니 당도 또한 높은 것이 당연하리라.

옥지도에는 21km에 달하는 해안도로 외





에도 산악자전거, 섬 마라톤 코스를 즐기기에 좋은 명소가 여럿이다. 주말이나 동계훈련코스 적격지로 꼽히는 옥지도에는 또 하나의 명물이 생겼다. 비렁길이다. 해발 392m의 천왕봉, 355m의 대기봉을 연결하는 등산로와는 다르게 섬의 후미진 곳까지 찾아 걸을 수 있는 최적의 트레킹 코스이다. 비렁을 뜻하는 '비렁'이라는 이름에서 알 수 있듯이, 비렁길은 절벽을 따라 이어진 옛길을 다듬은 곳이다. 이곳에는 옥지에서는 보기 힘든 나무들이 울창하게 자생한다. 숲에서는 바다 냄새가 나고, 바다에서는 숲의 향이 풍긴다. 절벽 위의 고불고불한 길을 걷다 보면 만나게 되는 출렁다리는 최근에 만들어진 옥지도의 또 하나의 비경이다. 출렁다리를 건너면 갑자기 시야가 확 트이는 전망이 눈앞에 펼쳐진다. 마당바위가 너르고, 바위 양쪽의 풍광이 시원하다. 마당바위의 끝으로는 그저 바다뿐이다. 옥지도가 좋은 것을 고기가 먼저 알았다. 옥지도 인근 바다는 수온이 높고 잔잔한 대신 조류가 빨라 물이 깨끗하다. 인간보다 예민한 고기들이 물리지 않을 이유가 없고, 고기가 몰리는 곳에 사람이 몰리는



것은 당연한 이치일 것이다. 그래서 일제 강점기 시대, 가장 먼저 근대화가 이루어졌던 섬이 바로 옥지도다. 옥지도 바다에는 주야로 고깃배들이 몰렸다. 또 돈이 몰렸다. 옥지항 근처에 있는 자부마을의 옛 이름은 '좌부랑개'. 그 옛날 좌부랑개의 골목마다에는 100여 개의 술집이 있어 노랫소리로 흥청거렸다고 한다. 자부마을에 일제 강점기 시대의 흔적이 남아 있다. '고등어 간독'이다. 고등어 간독은 만주에서 전쟁 중이던 일본군에게 생선을 공급하기 위한 것으로, 아래로 땅을 판 후 그 안에 내장을 제거하고 살짝 말린 고등어를 소금과 함께 차곡차곡 쌓아 저장하던 곳이다. 옥지도 인근 바다에서 자연산 고등어가 한창 좋았던 시절까지도 된장독, 고추장독처럼 집집마다 있는 고등어 간독에다 고등어를 저장했었다. 하지만 이는 고등어가 하염없이 잘 잡하던 시절 이야기다. 지금은 옥지도 인근의 수온이 상승해 자연산 고등어를 잡으려면 대환해협 먼 바다까지 나가야 한다. 옥지도 앞 바다에 고등어의 발길이 끊어지자 고등어 간독도 비었다. 집집마다 있던 고등어 간독은 하나둘씩 메워지거나 헐렸다. 최근에는 고등어 간독의 역사적 의미를 보존하고자 대형 간독의 복원이 진행되고 있다. 옥지도 사람들은 옥지 바다를 떠난 고등어를 쫓는 대신 기르기 시작했다. 고등어 양식을 시도한 것이다. 그래서 옥지도는 우리나라에서 유일하게 고등어 양식에 성공한 곳이 되었다. 옥지도 바다 여기저기에 동그란 그물이 쳐있다. 그 모양을 위에서 내려다보면 마치 꽃이 핀 것 같다. 바로 내파성 가두리 양식장이다. 이곳에서 체포된 치어가 성어로 길러진다. 고등어는 배양기술이 없다. 치어를 체포해 기르는 방식으로만 양식이 가능하다. 그래서 내파성 가두리 양식장 옆에는 반드시 치어를 체포하기 위한 정치망이 연결되어 있어야 한다. 이곳 옥지도에서 고등어 양식이 가능한 이유는 치어 체포가

비교적 쉽고, 고등어가 겨울을 날 수 있을 정도로 수온이 따뜻하기 때문이다. 고등어 양식은 수질도 중요하데, 옥지도는 물길이 하루에 4번 바뀌므로 바다 속 부유물 제거가 용이함에 따라 항상 물이 맑고 깨끗하다. 가두리 어장 안에서 좁은 공간에 적응한 고등어는 수차 안에서도 생존 가능하다. 그래서 전국 각지에서 고등어 회 맛을 즐길 수 있게 되었다. 물론 수차의 고등어를 회쳐먹는 맛보다 바다 양식장에서 건져 올린 고등어 맛이 월등하겠지만 말이다.

옥지도가 부유한 어촌이던 시절, 통영에서 섬으로는 시집을 보내지 않았으나 옥지도만은 예외였다고 한다. 그 옥지도에는 '할매바리스타'가 여럿 있다. 그리고 그들은 옥지도의 새로운 명사가 되었다. 그저 설탕 두 스푼 커피 두 스푼의 다방 커피와 커피믹스만 알았던 섬 할매들 12명은 6개월간 통영과 옥지도를 오가며 바리스타 교육을 받았다. 성공적으로 바리스타 과정을 수료한 12명의 할매 외에 이사장, 총무를 포함한 총 14명은 '자부마을 섬마을 씬터 생활협동조합'이란 긴 이름의 조합을 설립하고 '옥지도 할매바리스타 커피숍'을 차렸다. 의자와 테이블 몇 개로 소박하게 시작했던 커피숍은 이제 마을기업으로 지정되어 정부 지원도 받았다. 외양도 그럴듯하여 도회지 분위기 있는 카페에 뒤지지 않는다. 옥지도 할매바리스타 커피숍의 메뉴는 아메리카노, 라테, 핫초코, 스무디. 여기에 옥지도만의 향토음식인 빼빼기죽, 그리고 옥지도 토산품인 고구마를 이용한 고구마라테, 고구마 케이크 메뉴가 더해졌다. 옥지도 물가가 통영보다는 높은 편이다. 고등어 회도 생각보다 비싸다. 그렇지만 할매 커피숍의 가격은 부담 없이 착하다. 아메리카노 2,500원, 빼빼기죽 5,000원, 고구마라테 3,500원이다.

글/전구주 · 사진/윤재기, 임혜영





IT, 예술을 꿈꾸는가, 뮤지컬 속의 IT기술

〈도리안 그레이〉〈프랑켄슈타인〉〈투란도트〉〈영웅〉

문화계에 IT 바람이 불어온다. 이미 CT(Culture Technology)라는 용어로 범주화하고 있고 유명 뮤지컬 넘버에 '프로젝션 맵핑'이니, '자동무대전환제어시스템'이니 기술용어가 시도되고 있다. 창작자와 관객 모두에게 이전과 다른 차원의 상상력과 표현 영역을 제공하고 있는 IT 기술의 적용 실재를 살펴본다.

무대, 4차 산업혁명이 가져온 확장성

지난해 여름 한 게임회사의 증강현실 게임이 큰 화제가 되었다. 포켓몬GO. 화제라는 말은 좀 약하다. 열풍에 가까웠던 당시, 사람들은 우리나라에서도 서비스되는 지역이 있다는 말에 어른들까지 주말이면 차를 몰아 원정 게임을 즐기기도 했으니 말이다. 전 세계 출시에서 우리나라만 빠졌었다는 분노에 가까운 아쉬움도 잠시, 모두들 그곳 속초를 향해 '가상의 존재를 잡으러' 떠났던 거다. 포켓몬GO는 2017년 1월 국내 게임 출시 이후 이제 유저들에게는 일상이 되었다.

증강현실(AR, Augmented Reality)과 가상현실(VR, Virtual Reality)은 아직 실생활 적용에 초기단계다. 그 용어를 모르는 이들도 많으며 익숙지 않은 이들이 대부분이다. 신기술이 늘 그렇듯 젊은 층과 10대에게는 조금 더 익숙한 정도이지만 적응속도는 비할 바가 못 된다. 벌써 포켓몬GO나 그 아류 카피 게임이 유행하고 있으니 말이다.

가상현실 체험, 그 경험적 감각은 실로 놀라울 따름이다. 이전과는 전혀 다른 세계. 가상에서 물리적 동력이 작용할 수

있다는 것. 중간자 없는 즉각적 수행. 물론, 가상을 위한 인터페이스가 필요한 건 하지만 그건 이전의 하드웨어와는 전혀 다르게 작동한다.

요즘엔 과거 아날로그 세대들의 비디오방이나 PC세대의 PC방처럼 가상현실을 즐길 수 있는 VR방이 하나둘 생겨나기 시작했다고 한다. 기술력으로 무장한 가상현실은 현실에 맞먹는 오감을 자극한다.

이건 단지 게임의 경우이지만 4차 산업혁명은 PC와 인터넷이 그랬듯이 우리를 다른 차원으로 이끌고 있다. 인공지능, 로봇, 사물인터넷, 드론, 3D인쇄, 나노 기술. 불과 10여년 전에 IT정보기술과 스마트폰의 결합처럼 말이다. 그것은 아주 급작스러웠지만 자연스럽게 왔다.

얼마 전부터는 CT(Culture Technology)라 하여 문화계 IT 융합 기술을 일컫는 용어가 생겨났다. 물론 아는 사람만 안다지만 그래도 전문용어의 탄생은 그 실제의 시작과도 같다. 문화라는 게 실생활과 예술로 나뉘지만 이 지면을 통해서는 예술과 관련된 부분만을 다루고자 한다.

문화계에 IT 융합이 표면에 드러난 것은 불과 수년 전이다. 영화야 말할 것도 없고 미술, 음악, 무대공연에 이르기까지 IT 기술은 상상의 현실화, '진짜'같은 상상을 구현하고 있다. 그 중 무대공연의 경우 IT 기술이 접목되어 장면의 재현과 창작 표현에 영역 확장을 가져오고 있다. 지난해 10월 공연으로 많은 이들에게 깊은 인상을 심어주었던 〈도리안 그레이〉. 젊은 귀족 도리안이 자신의 초상화가 자기를 대신하여 늙을 수 있다면 영혼을 팔겠다고 맹세한다. 점차 쾌락에 빠



져드는 도리안. 그럴수록 초상화는 점점 추해지고 그는 결국 스스로의 모습을 깨닫게 된다는 이야기를 담고 있다. 여기에 사용된 IT기술은 360도 VR영상이다. 등장인물인 화가 배질의 화실을 360도로 재현, 관객들은 다양한 각도에서 화실 내부를 볼 수 있었고 마치 그 안에 들어가 있는 듯한 실감을 느꼈다.

'허구(Fiction)'와 '가상(Virtual)' 그 어디쯤

2014년 초연되어 큰 호응을 얻고 2015년 2016년 재공연에 이어 올 초 일본 라이선스 공연을 체결한 〈프랑켄슈타인〉은 보다 적극적으로 IT 기술을 응용한 경우다. (주)쇼텍라인과 한국콘텐츠진흥원 문화기술 R&D 지원사업 일환으로 개발된 IT 기술을 작품에 녹여낸 것.

'신의 영역에 도전한 인간과 인간을 갈망하는 괴물' 이야기 프랑켄슈타인에서 IT 기술은 다양한 곳에서 그 역할을 수행했다. 극중 배경이 방대하여 박사의 연구실과 실내, 숲속, 심지어 북극까지 다양한 무대세트가 요구되었는데 IT 무대장치기술력으로 연극에서의 한계였던 장면 끊임도 없이 관객의 몰입에도 방해되지 않도록 매끄럽게 변형되었다는 점이다. 게다가 드라마와 배우, 연출이 IT 기술을 입은 무대장치와 어우러져가 조화로웠다는 평가를 받았었다.

상하좌우 이동연출이 가능한 오토메이션 와이어플라잉, 무대 위로 무대연출이 가능한 무대하부리프트, 바닥면 회전 구동 장치인 무대하부테이블 시스템 등 자동무대전환 제어시스템을 개발하여 활용한 덕분에 무대는 더욱 자연스러웠고 극에 대한 몰입도는 커졌으며 관객들의 만족도도 높았던 것이다. 또 미디어를 활용하여 북극 장면에서는 순식간에 바닥이 얼음으로 덮이는 등 관객들에게 한 단계 업그레이드 된 무대를 경험하게 해주었다.

2016년 2월 뮤지컬 〈투란도트〉는 프로젝션 맵핑기술로 즉

각적이고 감각적인 무대를 보여주며 화제에 올랐었다. 2010년 트라이아웃 공연 이후 매회 발전을 거듭하고 있는데 원하는 오브젝트에 원하는 연출 영상이 투사되도록 만든 기술이다. (주)바이널이 한국콘텐츠진흥원의 개발지원으로 수행한 프로젝트로 지능형 무대공연기술인 '인텔리전트 스킨(Intelligent Skin)'을 적용해 무대연출을 극대화시켰다. 특히 극중 '수수께끼의 벽'은 영화 속 CG를 영상케 하는데 프로젝션 맵핑 기술과 키네틱이 적절히 녹아든 결과물로 표현의 영역을 확장시켰다.

뮤지컬 〈투란도트〉는 세계 4대 오페라로 꼽히는 푸치니의 오페라를 가상의 바다 속 왕국으로 옮겨 전혀 다른 분위기로 재탄생시키면서 그동안 지방 공연과 해외 공연을 거쳐 호응을 얻었다. 무대에서의 IT 기술 활용은 무대세트의 일회성과 물리적 제한성을 일정부분 해결하였기에 공연이 장기화하거나 지방 해외 투어에도 효율적이다. 무엇보다 가상 공간으로의 변화가 오히려 창작의 자유를 주며 역동적이고 입체적인 작품을 연출할 수 있다. 창작자의 시공간적 표현 확장은 관객에게도 감상의 지평을 넓히는 역할을 하게 될 것이다.

IT 기술은 여전히 시도되고 피드백 되고 있다. 여기에 언급하지는 않았지만 지난 봄 무대에 올랐던 '켓 조르바'나 '어린이 왕자 : 두 번째 여행', 현재 공연중인 '홀로그램 라바'등 어린이 공연에 더욱 활발히 적용되고 있다. 어린이 대상의 경우 그 특성상 교육적인 면에서 드라마보다 IT 기술이 오히려 전면에 나서 홍보되고 소구되고 있는 경향이다. 여전히 회자되는 뮤지컬 〈영웅〉의 눈보라치는 기차 씬의 감동처럼 IT 기술은 무대를 비현실적으로 만드는 동시에 실재화한다. 비약일지 몰라도 무대가 허구의 실재화라는 면에서 매우 닮아있지 않은가!

글/이예재(그림작가)

테크스타트업 협의회 회장
디지털 사이니지 플랫폼 '플러스 TV'
조재화 대표

“좋은 회사를 다니는 것도 좋지만,
좋은 회사를 만드는 것은 더 좋은 일”

■ ‘TV에 새로운 가치를 더하다.’ 디지털 사이니지 업계의 혁신적 리더를 지향한다는 ‘플러스 TV’사 조재화 대표가 내거는 캐치프레이즈다. 조재화 대표는 불과 3년 전 SW 마에스트로 제4기 최종인증자로 선정된 후 디지털 사이니지 기업을 창업하여 2017년 매출 목표를 20억 원으로 잡을 만큼 성공적으로 회사를 이끌고 있다. 그는 창업을 이루었을 뿐만 아니라 SW 마에스트로 멘토 역할 또한 열심히 수행해 오고 있다. 또한 제7기 SW 마에스트로 과정 멘토 대표와 테크스타트업 협의회 회장이란 직책도 맡고 있다. 테크스타트업 협의회는 SW 마에스트로 출신 창업 기업이 모여 만든 자발적 협의체로 테크스타트업 생태계 조성 및 사회 환원 활동을 추진하고 있다.

최근 테크스타트업 협의회는 여러 디지털고등학교와 산학협력 업무협약을 맺으며 앞으로의 활약을 예고하고 있다. “협의회 회원사들이 보유한 SW 전문지식을 산학 협력을 통해 후배들에게 전수하고 기술 교육 및 학습 내용을 교육 현장에 적극 반영해 SW 인재 양성에 앞장설 것입니다.” SW 마에스트로 과정을 통해 멘티에서 멘토로 성장한 인재 양성 선순환 사례의 대표적인 주인공으로 주목받고 있는 조재화 플러스 TV 대표를 SW 마에스트로의 산실인 강남 아남타워에서 만났다. 180cm가 넘어가는 키에 균형 잡힌 체격, 안정 너머로 신실함이 엿보이는 준수한 외모를 지닌 조대표는 원래 대기업에 근무하면서 나름 인정을 받고 안정적인 위치에 있었다.





“저는 어렸을 때부터 창업에 대한 동경이 있었어요. 좋은 회사를 다니는 것도 좋지만 좋은 회사를 만드는 것은 더 좋은 일이라고 생각했지요. 중학교 때 다키다 세이치로의 〈손정의 인터넷 제국의 지배자〉라는 책을 읽고 ‘손정의가 참 멋지다’라고 생각했어요. 그래서 중소기업을 거쳐 대기업에서 7년을 근무하고 창업을 했어요. 그런데 대기업에 근무한 것은 창업 전에 꼭 필요한 수순이라는 판단에서 한 선택이었다고 하겠습니다.”

중소기업, 대기업을 거쳐 창업 준비를 마친 그에게 SW 마에스트로 과정은 회사의 문을 여는 열쇠와도 같았다. 지원 자금을 받을 수 있었고, 좋은 친구들도 만날 수 있었다. 그래서 그가 잘할 수 있는

것으로 창업 아이템을 찾았다. 그러나 성공은 곧바로 찾아온 것은 아니다. SW 마에스트로 과정을 통해 몇 번의 실패를 거듭하고 나서 성공의 희열을 맛보게 되었던 것이다.

“처음 창업 준비 과정에 있는 멘티로서 멘토의 쓴 소리를 받아들이지를 못했어요. 잘 몰랐고 심지어 기업에서 회사원 생활을 경험했는데도 그랬어요. 그래서 후배들은 좀 더 빠르게 자리를 잡고 성공할 수 있었으면 하는 바람으로 멘토로 적극 참여하게 되었고 또 테크스타트업 협의회를 결성하게 되었지요.

SW 마에스트로 과정은 정말 좋은 환경을 갖고 있습니다. 하지만 그 과정을 마치고 나면 그것으로

끝입니다. 밖은 정글과도 같아서 알아서 생존해 나가야 하니 창업이 쉽지 않은 것은 현실이지요. 그래서 SW 과정 이수자들에게 대한 후속 지원이 지속되었으면 하는 기대가 큼니다. 개인에게는 한계가 있게 마련이니 서로가 잘 되자는 취지로 기술 기반의 친구들과 회사가 더 잘될 수 있도록 도움을 주는 협의회를 만들게 되었고요. 그리고 고등학교를 마치고 회사로 진출하는 소프트웨어 인재들이 크게 성장할 수 있도록 돕고, 각자 창업에 필요한 투자 유치를 원활하게 하고, 매출을 높일 수 있는데 어려운 문제들을 중지를 모아 관련 부처 등에 건의하기 위한 기구 역할로서도 협회를 구성하게 되었습니다.”

2016년 10월에 새롭게 출범한 플러스 TV는 벌써 속도를 붙여 가시적인 성과를 내고 있다. 기아자동차 정비소 800곳, 아웃백 매장, 연세대학교 교정, 두산 푸드코트 등등이 바로 그것이다.

“2017년 매출액으로 20억 원을 잡았던데 가능한가요?”

“회사는 안정적으로 운영되고 있어요. 충분히 가능합니다. 물론 고전하는 분야도 있지만 그것을 감안해서 예측해 보아도 목표 달성은 충분합니다.”

“만약 지금 100억 원이 아무런 조건 없이 주어진다면 어떤 일을 하고 싶은가요?”

“우선 잘 쓰는 방법을 고민해서 버는 것보다 쓰는 것이 더 중요하다는 제 소신대로 따뜻한 곳에 쓰려고 노력할 것 같아요.”

의외의 답이 조금 놀라웠다. 젊은 사업가는 ‘같이 잘 사는 것이 중요하다’는 이타주의를 깨우치고 있는 것은 물론 이미 실천하고 있었기 때문이었다. 조재화 대표는 CEO로서 가장 어려운 문제도 곧 ‘사람’이라고 했다.

“사람은 컴퓨터가 아니어서 고객과 대화할 때도, 소프트웨어를 잘 만들어야 할 때에도 그들 눈높이에 맞추는 것이 어려운 일입니다. 경영자로서도 꿈과 비전을 사원들에게 제시해야 하고 또 공유할 수 있어야 합니다.”

그는 병역특례로 군복무를 마치고 스물여섯에 결혼을 했다. 그리고 대기업 사원으로 근무를 하다가 창업을 하려하자 아내는 말리는 대신 힘을 주

었다. ‘빛만 지지 마라’는 말로 응원한 아내의 도움은 그의 창업 성공에 필수였다.

“10년 뒤, 나는 그때 어떤 CEO가 되어 있을까요?”

“잘하고 있을 겁니다. 사이니지 솔루션 글로벌 회사를 운영하면서. 하지만 회사는 혼자서는 잘 운영할 수 없는 것입니다. 창업에도 주변 사람들의 도움이 필요합니다. 그들을 돕고 싶습니다. 대한민국 SW 기반을 잡을 수 있도록 도움을 주고 싶습니다.”

“사업상 가장 관심을 갖는 분야와 사업 외 관심을 두는 분야는?”

“SW 전반적으로 관심을 갖고 있어요. 더 좋은 SW 만들기 위한 톨 개발과 그 방법론에 관심을 갖고 있어요. SW 마에스트로 과정을 통해 후배들을 교육하다보니 제가 대학 다닐 때와 편차가 크다는 것을 실감하고 있습니다. 점점 어려워지고 있습니다. 좋은 인재를 양성하려면 학습법, 교육법에 변화가 있어야 합니다. 우리나라는 인적 자원이 풍부한 나라입니다. 그에 걸맞은 인재 양성의 ‘판’을 누군가는 벌려줘야 된다고 생각합니다.

주말에는 교회에 갑니다. 지금 아이들이 7살, 5살인데 함께 주말을 보내려 노력하고 있어요. 변변한 취미가 없어서 그런지 악기를 배우고 싶습니다. 어릴 때부터 배우고 싶었던 플루트를 능숙하게 연주하고 싶어요. 건강 관리도 운동을 통해 하려고 신경은 쓰고 있지만 그게 마음대로는 안 되고 있어요.”

‘성실하게 최선을 다하자.’ 조재화 대표의 좌우명이다. 〈성경〉을 늘 곁에 두고 있으며 회사의 모토도 ‘즐겁게 일하자, 단 후회하지 않도록 최선을 다하자’이다. 그가 바라는 회사의 비전은 ‘글로벌 미디어 서비스 회사’.

“창업을 꿈꾸는 후배들에게 해주고 싶은 말은?”

“꿈을 꾸다면 실천해야지요. 도전 후 후회를 하지 않기 위해 젊었을 때 하면 더 좋을 것입니다. 그러나 체계적인 준비, 기술 기획 영업 분야를 골고루 하는 것이 중요합니다. 창업지원 프로그램을 잘 파악하고 준비하되 두려워 말고 최선을 다하는 것이 중요합니다.”

글/전구주 · 사진/스튜디오 모델리애니

2016년 대한민국 소프트웨어대상 상품상 국무총리상 수상기업
미니게이트 정훈 대표이사

“스마트두들러닝플랫폼은 다양한 교육 콘텐츠를 유통하는 양방향 교육 서비스”

■ SF 영화 <스타게이트>와 유사한 회사
명을 지닌 미니게이트는 2016년에 큰
상 두 개를 받았다. 하나는 ‘K-ICT 新
소프트웨어상품대상 7~8월 수상자’로 미래창조과
학부 장관상을, 다른 하나는 ‘대한민국 소프트웨어
대상 상품상’으로 국무총리상을 수상한 것이다.
멀티미디어 부분 新소프트웨어대상품은 스마트 교
육·스포츠 통합 플랫폼 ‘스마트두들러닝플랫폼
(SDLP)’이다. 이는 학습지 데이터 분석을 바탕으
로 학습 화면을 실시간 업데이트해 개인 맞춤형
학습을 심화하는 솔루션이다. 이동통신사와 제조
사, 교육기업과 사업 협력한 경험을 바탕으로 오
랜 기간 축적한 특허 기반 기술 노하우를 제품에
담았다. 학습 패턴과 스포츠 활동 정보를 전달해
자기 주도 학습과 협업을 유도하고, 주입식 교육
의 한계를 넘어 학습의 효율성을 극대화하기에 많
은 이들이 주목하고 있는 제품이다.
스마트두들러닝플랫폼은 멀티 기기 지원과 API(응
용 프로그램 프로그래밍 인터페이스) 연제로 사물
인터넷, 교육 로봇 등 다양한 사업 형태로 확장이
가능하다. 글로벌 서비스를 위한 클라우드 기반
서비스형 인프라(IaaS)도 구축했다. ICT 융복합을
지향하는 구조로 콘텐츠 재사용성과 확장성, 유연
성이 뛰어나며 개인 학습 능력에 맞는 맞춤형 코

스웨어와 콘텐츠 서비스를 지원한다.

“저희 미니게이트가 개발한 스마트두들러닝플랫
폼은 다양한 교육 콘텐츠를 유통하는 양방향 교육
서비스 형태로 보면 됩니다.”

‘미니플’이라는 소프트웨어를 이용해 콘텐츠 유통
의 미니게이트 역할을 하겠다는 야심으로 미니게
이트를 설립한 정훈 대표는 독특한 이력의 소유자
이다. 대학에서 경제학을 전공하고 일반 회사를
다니다가 그 능력을 인정받아 스카우트 되어 벅스
의 전략기획팀장이 되었다. 벅스에서는 저작권 압
류에까지 들어간 회사를 정상화시켰으나 후속조치
가 여의치 않아 독립을 하게 되었다. 정 대표는 그
때의 다양한 경험을 토대로 미니게이트를 창업할
수 있었다.

“스마트 교육은 글로벌 진출이 용이한 분야입니
다. 우리나라의 교육 콘텐츠 수준이 높게 인식이
되어있는 것도 그렇고요.”

마치 준비를 한 대답처럼 모든 질문에 막힘이 없
는 정훈 대표의 집무실 벽 한쪽에는 야전침대가
숨겨져 있다. 아직 직원들과 밤새워 일할 기회가
많기 때문에 야전침대가 꼭 필요한 필수용품이라
고 한다. 그래서 그런지 60여 명의 직원들이 바쁘
게 일하는 미니게이트사의 사무실 내의 열기가 그
야전침대를 통해 전해진다.



“미니게이트는 사람들에게 작은 문 하나를 제공하고 그 문을 열면 방대한 정보의 바다에 들어설 수 있는 플랫폼 역할을 하자는 취지로 만들어진 회사입니다. N-스크린 플랫폼을 갖고 사업을 시작했으며, 교육 쪽으로 특화하여 플랫폼의 고도화를 열심히 만들어가고 있는 중입니다.”

사업을 시작한 초기 1~2년은 “정말 고생 많이 했다”는 정 대표는 성인보다는 아이들을 기반으로 확장하는 특화 사업을 택해 성공을 이루어냈다.

“엔젤 키즈 시장은 불황을 모르는 분야입니다. 성장 가능성 또한 무한합니다. 그

렇지만 교육은 디지털만 가지고는 성공할 수 없는 분야입니다. 오프라인의 장점과 접목을 통한 융복합 기술이 더해져야 합니다. 키즈 교육은 사회·문화를 성장시킬 최고 중요 황금시장으로 경기와 무관합니다. 우리 미니게이트는 그 트렌드에 미리 있다고 자신합니다. 앞으로 큰 기회가 기다리고 있다고 믿고 있고요. 또 교육 사업을 한다는 자부심은 제게 아주 중요하고 든든한 후원자 같은 힘이 되고 있습니다.”

디지털 콘텐츠 제작실을 별도로 보유하고 있으며, 디지털 교수법을 직접 설명해주고 컨설팅과 스토리텔링까지 패키지로 업무를 진행하고 있다는 미니게이트는 스마트 교육 콘텐츠 제작, 운용, 컨설팅을 원스톱으로 진행하고 있어 경쟁력에서도 자신 있다는 정대표의 자부심 또한 대단했다.

“국내에는 이런 제품이 거의 없다고 해도 과언이 아닙니다. 앞으로 클라우드를 기반으로 교육 사업자들에게는 무상 제공될 예정입니다.”

‘웅진북클럽’의 성공으로 스마트 성공 모델로 회자된 미니게이트는 초창기에는 플랫폼만 운용했었다. 지금은 50만 명이 이용하고 4500억 원의 매출



을 내고 있는 이 제품의 개발 비용을 기반으로 미니게이트는 성장할 수 있었던 것이다. 하지만 중장기적으로 1000억 원 이하의 중견, 중소기업에 위한 솔루션으로 발생 수익을 분배하는 구조로 전환시키려는 시도 중이다.

“최근 군소 출판사들의 서적 유통을 도맡아 온 한 서적회사(송인서적)가 부도나 많은 어려움을 겪고 있어요. 이런 상황에서 필요한 것은 스마트 적용입니다. 노하우도 적고 자본도 열악한 오프라인에 우리 자본의 플랫폼 기술을 제공해서 스마트 적용 ICT 사업으로 확장해야 수입

구조가 올라갈 수 있을 것입니다.

“특별하게 관심을 갖는 분야는?”

“아이들 관련한 문화 사업입니다. 테마파크나 키즈파크 수준이 너무 열악합니다. 미술, 음악회 같은 문화 체험을 가족 단위로 할 수 있는 키즈 문화 사업, 특히 상대적으로 더 열악한 지방에까지 혜택이 가도록 사업을 펼쳐보고 싶습니다.”

“평소 직원들에게 강조하는 것은?”

“소통입니다. 공감대 형성은 최고로 중요합니다. 소통이 잘 안 되는 여러 분야를 조율할 수 있어야 됩니다. 저는 엔지니어가 아니지만 그들을 설득시키는 토론을 자주 합니다. 밤새워 할 때도 종종 있습니다. 논리를 앞세우는 토론의 시간은 개발자와도 주기적으로 갖습니다. 워크숍이나 문화 행사를 통해서도 합니다. 회사는 저 혼자 능력으로만은 이끌지 못합니다. 그래서 사람이 제일로 중요하다고 믿고 있습니다.”

미니게이트 사무실 벽면에는 ‘三思一言’이라는 글귀가 걸려 있다. 불교를 믿는 집안에서 자주 다니는 사찰의 큰스님이 적어준 글귀라 한다. 차제에 이 말의 뜻과 자주 인용하는 구절은 무엇인지를



물었다.

“조직은 액티브하기에 창의 공간을 위해 필요한 말이라 생각하여 벽에 걸었어요. ‘세 번 생각하고 한 번 말을 하라’, 제게도 적용되는 말이라 생각했고요. 제가 자주 가슴에 새기는 말은 제 집무실에 걸려 있는 글로 ‘세상에 이로운 사람이 되라’는 말입니다.”

그는 이즈음 <삼국유사>와 <삼국지>를 다시 읽고 있다고 했다. 우리의 역사를 제대로 알아야겠다는 생각과 트렌드와 관련해서 필요한 책이라 여겨 직원들에게도 권한다. 그리고 중국 명청진의 역사서 <변경>을 흥미 있게 읽고 있다 했다. 모두 역사를 기반으로 쓰인 책들인 것이 특이하다.

그는 운동을 좋아한다. 특히 테니스를 좋아해서 다부진 지금의 체격은 그로부터 왔다고 믿고 있다. 하지만 사업을 시작하고 나서는 그 기회를 자주 갖지 못하는 것이 못내 아쉽다고 했다. 대신 직원들과 산을 찾는 기회로 아쉬움을 대신하고 있다.

그가 교육 관련 사업에 몰두하는 것이 꼭 아이들 때문만은 아니지만 지금 열 살 된 딸과 그리 무관

한 것만은 아닐 것이다. 아내와는 벅스에서 근무할 때 만났다. 6개월 이상을 월급을 못 받아 궁핍이 극에 달했을 때 만나 7년 연애한 끝에 결혼을 했으니 그 고마움은 말로 다 표현하기 어렵다고 한다. 마케팅 전문가여서 지금도 중요 정책을 결정할 때는 조언을 받고 있다.

“앞으로 20년 뒤에 미니게이트는 어떤 회사가 되어 있을까요?”

“동반 성장, 진정 상생을 하고, 해외 서비스가 용이하고, 동반 해외 진출이 가능한 글로벌 회사가 되어 있을 것입니다. 많은 기업이 함께 일하고 싶은 회사, 교육 관련 중심이 되는 회사로 자리매김하고 있을 것입니다.”

“정부에 하고 싶은 말은?”

“좋은 국가는 중소기업이 튼튼한 나라라고 생각합니다. 대기업과의 상생이 참 어려운 문화입니다. 하지만 중소기업이나 우수 문화를 인정해 주는 것은 중요한 일입니다. 중견 중소기업을 하나로 만들어 경쟁력을 높여 대기업과 서로 윈윈 할 수 있는 풍토 조성, 정책 지원이 필요합니다.”

글/임혜영 · 사진/모델리ानी



한국정보산업연합회 CIO포럼 1월 조찬회

— 4차 산업혁명, 비즈니스 상상력을 현실로 만들어 주는 디지털 트랜스포메이션에 주목하라

올해로 창립 20주년을 맞은 CIO포럼에서는 해외 유명 석학 및 초일류 기업 경영자, 각계 전문가를 초청하여 최신 ICT 이슈를 소개하는 조찬회를 진행해 왔다. 2017년 1월 조찬회에서는 아마존웹서비스 코리아 김이영 상무와 정우진 이사를 초청하여 “2017 글로벌 IT Trend Keyword - Cloud”의 주제로 2017년 IT 트렌드를 통해 기업의 IT 혁신 방향을 살펴보고 이에 따른 디지털 트랜스포메이션 기업들의 클라우드 활용 및 도입 전략 등에 대해 사례 중심으로 발표를 진행했다.

최근 국내를 비롯한 글로벌 기업 경영의 혁신 화두는 단연 ‘4차 산업혁명’이라 불리는 산업의 정보 지능화이다. 4차 산업혁명 시대는 기업의 전통적인 비즈니스 방식을 탈피한 파괴적인 혁신이 요구된다. 기업들은 디지털 트랜스포메이션을 위한 디지털 혁신 방안 마련에 고심하고 있다. 이 격랑 속에서 기업들은 미래의 비즈니스 도전을 어떻게 직면해야 할까.

다가오는 4차 산업혁명을 관통하는 하나의 기술을 꼽으라면 그것은 바로 클라우드일 것이다. 클라우드 없이는 디지털 트랜스포메이션은 사실상 불가능하다. 미국 경제 전문지 인포브스(Forbes)가 선정한 Fintech 50에 속한 기업들은 대부분 AWS 클라우드를 도입하고 있다. 이 기업들이 기존 IT

인프라 대신 클라우드 컴퓨팅을 도입하고 있는 이유는 무엇일까? 가장 큰 이유는 클라우드가 IT 환경을 고도로 민첩하게 만들기 때문이다. 클라우드를 통해 기업들은 혁신적인 기술과 솔루션들을 활용할 수 있으며, 신제품과 서비스의 실험에 따르는 실패의 두려움을 극복할 수 있다. 클라우드가 정부 기관과 금융 기관이 신뢰할 수 있는 안정성과 규제 준수, 그리고 강력한 보안 환경을 제공하는 것도 중요한 요인이다.

클라우드를 기반으로 하는 4차 산업혁명으로 가장 큰 영향을 받는 것은 기업들의 IT 체계라고 할 수 있다. 지금까지 기업의 IT는 정보 관리와 운영을 위한 기술 개발에 주력했다. 데이터베이스, 웹서비스, ERP(Enterprise Resource Planning), CRM(Customer Relationship Management) 등이 바로 그런 기술이다. 이러한 체계는 클라우드 컴퓨팅 시대가 도래하면서 변곡점을 맞게 되었다. 클라우드 컴퓨팅은 데이터베이스와 웹 서비스를 위한 인프라, 그리고 플랫폼 서비스를 기본적으로 제공하고, 기업은 이를 즉시 이용할 수 있다. 또한 클라우드에서는 기본적인 서비스가 공급자에 의해 관리된다. 기존에 기업의 IT가 하던 대부분의 업무를 클라우드 서비스 업체가 맡게 되는 것이다.

4차 산업혁명에서는 혁신적 솔루션들이 과거와 같이 소프트웨어 형태가 아니라, 클라우드를 통해 서비스 형태로 제



공된다. 이제는 기업들이 정보를 기술에 활용하는 것이 아니라, 기술을 기반으로 정보를 지능화하는 단계로 전환되고 있다. 결국 IoT, 빅데이터, 머신러닝, 인공지능으로 대표되는 파괴적 기술들을 활용하기 위해서는 클라우드 컴퓨팅을 도입해야만 하는 것이다.

현재 4차 산업혁명에서 IoT는 가장 큰 화두가 되고 있다. 2000년대 이후 인터넷이 급격하게 발전하면서 많은 사무 환경에서 생산성을 혁신적으로 높였다. 이 인터넷 기반의 실시간 정보 공유와 소통, 협업은 모바일 시대가 도래하면서 또 한번 급격히 향상되었다. 제조업은 어떻게? 제조업 중심의 산업 현장에서는 IT화라고 할 수 있는 시스템 서비스가 도입되었지만, 인터넷화는 더디게 진행되었다. 하지만 산업의 인터넷화가 가속화되고 머신러닝과 인공지능이 빅데이터 기술과 결합하면서, 전통적인 제조 기업을 역시 급격한 변화를 맞고 있다.

산업인터넷의 선두주자인 GE는 프리덱스(Predix)라고 하는 소프트웨어 플랫폼을 고객에게 제공하기 시작했다. 필립스(Philips)는 IoT 기반의 조명과 센서, 디지털 헬스케어 플랫폼을 제품과 함께 선보이고 있다. 농업 분야라고 예외가 될까? 농기계 산업을 선도하고 있는 미국의 존디어(John Deere)는 농기계를 실시간 관리 및 모니터링하고 자동으로 실행될 수 있는 체계를 갖췄다. 이 기업들은 비즈니스를 변혁하고 IT 체계를 전환하기 위해 클라우드 컴퓨팅을 도입하고, 클라우드 컴퓨팅에 기반해 비즈니스와 서비스 혁신을 가속화하고 있다. 디지털 트랜스포메이션을 위한 혁신의 가속화는 전산업 영역에서 치열하게 전개되고 있다.

4차 산업혁명을 대비하기 위해 IT는 무엇을 준비하고 시작해야 할까. 무엇보다 기존의 기업 IT 체계에 대한 전환이 우선적으로 필요하다. 최근 소프트웨어 개발 분야에서는 마

이크로서비스(Microservices) 아키텍처가 화두가 되고 있다. 이 아키텍처는 기존 기업 시스템이 가지고 있는 확장과 지속적인 혁신에 대한 한계를 개선하고자 도입되고 있다. 개발과 운영을 통합하는 데브옵스(DevOps) 또한 주목을 받고 있다. 데브옵스는 프로젝트 기반으로 개발과 운영이 따로 진행되던 방식에서, 개발과 운영을 지속적으로 함께 진행하게 된다. 이는 기존의 소프트웨어 버전 방식이 아닌 플랫폼의 서비스가 업데이트되는 방식이기 때문에 가능하다. 클라우드 컴퓨팅은 이러한 아키텍처나 데브옵스와 같은 변화에 핵심적인 역할을 한다. 마이크로서비스와 데브옵스 채택은 단순히 기술적인 문제가 아니라, 기업의 문화와 철학의 변화로 연결된다. 디지털 트랜스포메이션을 진행하는 기업들은 단순히 클라우드로 마이그레이션하는 것이 아니라, 클라우드 도입으로 기업의 IT 체계와 문화까지도 전환하고 있다.

IT의 새로운 기준인 뉴노멀(new normal)은 바로 클라우드이다. 클라우드는 IT 기술이나 트렌드에 국한된 개념이 아니라, 기존 IT 체계와 전혀 다른 새로운 패러다임이었다. 글로벌 혁신 기업들과 새로운 비즈니스를 추구하는 기업들은 이미 클라우드 플랫폼으로 전환했다. 현재 이 기업들은 단지 IT 자원뿐 아니라 운영 조직과 프로세스, 문화까지도 바꾸고 있다. 클라우드 도입 기업들의 디지털 트랜스포메이션은 더욱 가속화되고 있으며, 이 흐름은 전 산업 영역으로 확대되고 있다. 클라우드는 이제 선택의 대상이 아니라 어떻게 할 지에 대한 실질적인문제를 논의해야 할 단계이다.

기고/아마존웹서비스코리아 정우진 이사

2017년 IT 산업 메가트렌드

- 디지털 트랜스포메이션을 향한 여정

한국정보산업연합회는 매년 연초, IT 시장에서 주목해야 할 메가트렌드를 선정하고 업계 종사자들에게 유익한 정보를 담은 보고서를 발간해 왔다. 올해로 다섯 번째 발간하는 2017년 IT 산업 메가트렌드 보고서에서는 ‘제4차 산업혁명’에 주목하고 이에 대한 대응 방안으로 ‘디지털 트랜스포메이션(Digital Transformation)’을 소개한다.

최근 소셜 미디어, 모바일, 빅데이터, 인공지능, 3D 프린팅 등 쏟아지는 디지털 기술들은 고객 마케팅에서 기존 비즈니스 모델에 이르기까지 급격한 변화를 가져오고 있으며 디지털화는 이제 모든 조직이 거쳐야 할 과제가 되었다. 기존 전통기업들은 창의적인 사고와 디지털 아키텍트 역량을 무장하고 발 빠르게 움직이는 스타트업 기업들로 인해 혼란을 느끼고 있으며, 이들의 파괴적인 혁신으로 디지털 전환이 단순히 생존 차원이 아니라 다음 세대로의 지속 가능성에 대한 문제라는 사실을 깨닫기 시작했다. 이는 디지털 전환이라는 화두에서 자유롭지 못한 CIO에 국한된 얘기가 아니라 조직 내 모든 리더들이 고민하는 문제이다.

디지털 트랜스포메이션의 정의

디지털 트랜스포메이션은 디지털화로 초래된 다양한 변화 및 혁신에 관한 접근 방법으로, 디지털 트랜스포메이션이 산업계의 화두로 등장함에 따라 많은 IT 기업들과 컨설팅

전문기업들이 디지털 트랜스포메이션에 대한 각각의 정의를 제시하고 있다. 그러나 디지털 트랜스포메이션을 한 마디로 정의한다면, 디지털적인 모든 것(All things digital)으로 인해 발생하는 다양한 변화에 디지털 기반으로 기업의 전략, 조직, 프로세스, 비즈니스 모델, 문화, 커뮤니케이션, 시스템을 근본적으로 변화시키는 경영전략이라고 할 수 있다.

디지털 트랜스포메이션 추진 방법

그러면 이러한 디지털 트랜스포메이션을 실행하기 위해서는 어떻게 해야 하는가? 기업에서 디지털 트랜스포메이션을 추진할 때에는 비전 수립에서부터 조직 정비 및 인재 확보, 거버넌스 구축, 비즈니스 모델 개발, 혁신 및 연구 개발(R&D)의 전 과정에 대한 실행이 요구된다.

우선, 디지털 트랜스포메이션은 강력한 비전을 가진 최고위급 경영진에게서 시작되어 조직 전체로 전파되어야 확산될 수 있으므로 첫째, 타당한 방식으로 전개해야 한다. 경영진은 디지털 패러다임의 변화에 대해 지속적인 관심을 갖고 디지털 전략 추진을 위한 명확한 디지털 비전과 우선 순위를 정해야 한다.

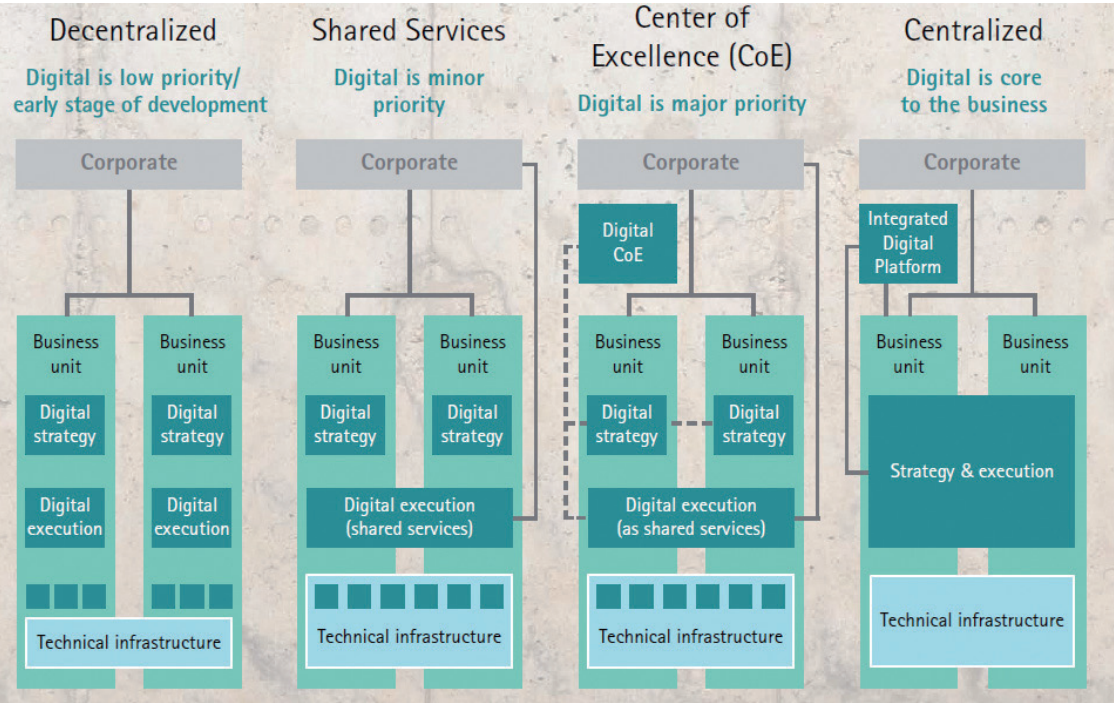
둘째, 조직 정비 및 인재 확보 면에서 디지털 트랜스포메이션 추진 시 적합한 조직 체계로 분산(Decentralized), 공유(Shared Services), CoE(Center of Excellence), 집중화

디지털 트랜스포메이션 정의

구분	정의
Brain & company	디지털 엔터프라이즈 산업을 디지털 기반으로 재정의하고 게임의 법칙을 근본적으로 뒤집음으로써 변화를 일으키는 것임
AT Kearney	모바일, 클라우드, 빅데이터, 인공지능(AI), 사물인터넷(IoT) 등 디지털 신기술로 촉발되는 경영 환경상의 변화에 선제적으로 대응하고 현재 비즈니스의 경쟁력을 획기적으로 높이거나 새로운 비즈니스를 통한 신규 성장을 추구하는 기업 활동임
PWC	기업경영에서 디지털 소비자 및 에코시스템이 기대하는 것들을 비즈니스 모델 및 운영에 적용시키는 일련의 과정임
Microsoft	고객을 위한 새로운 가치를 창출하기 위해 지능형 시스템을 통해 기존의 비즈니스 모델을 새롭게 구상하고 사람과 데이터, 프로세스를 결합하는 새로운 방안을 수용하는 것임
IBM	기업이 디지털과 물리적인 요소들을 통합하여 비즈니스 모델을 변화시키고 산업에 새로운 방향을 정립하는 것임
IDC	고객 및 마켓(외부환경)의 변화에 따라 디지털 능력을 기반으로 새로운 비즈니스 모델, 제품 서비스를 만들어 경영에 적용하고 주도하여 지속 가능하게 만드는 것임
World Economic Forum	디지털 기술 및 성과를 향상시킬 수 있는 비즈니스 모델을 활용하여 조직을 변화시키는 것임

자료 출처 : 디지털리테일 컨설팅그룹

디지털 트랜스포메이션 조직 운영 모델



자료 출처 : 엑센주어(Accenture)

(Centralized) 모델을 활용할 수 있다. 이 중 다수의 기업들이 CoE 형태의 디지털 서비스 채널 운영, 디지털 사업 평가 및 관리 역할을 담당하는 디지털 추진 전담 조직을 신설해 추진하고 있다. 이와 함께 디지털 전략 수립, 디지털 채널의 통합 운영관리, 새로운 디지털 기술 도입 및 적용, 기업 내 디지털 문화를 담당할 디지털 최고임원(CDO, Chief Digital Officer)을 임명하고 스타트업 조직 문화를 경험한 출신들을 적극 채용해 활용해야 한다.

셋째, 거버넌스 구축 면으로 체계화되고 일관성 있는 디지털 트랜스포메이션의 추진을 위해 운영, 관리, 조정, 평가할 수 있는 조직(Organization), 프로세스(Process), 정책(Policies), 평가(KPI) 체계를 마련해야 한다. 이를 통해 경영, 사업, 디지털 전략이 일관성 있게 추진되도록 의사결정 방향을 제시하고 기획, 관리, 개발 및 운영을 위한 적절한 디지털 조직구조, 역할 책임(R&R)을 부여하며 디지털 역량에 대한 합리적인 투자, 자원 지원, 디지털 성과를 측정하고 평가한다.

넷째, 비즈니스 모델 개발로 디지털 기술 적용, 비즈니스 플랫폼 구축, 사업 방식의 변화, 가치사슬 축소 등의 사업 전략을 재설정하고 신규 디지털 사업 모델을 개발해야 한다. 비즈니스 모델 개발은 총 4단계로 진행되는데, 1단계는 디지털 기술 및 변화에 따른 기존 비즈니스 모델의 역량을 분석하여 사업의 전략 방향성을 정의하는 것이며, 2단계는 디지털 비즈니스 변화를 촉진하는 영향력 및 속도를 고려하여 디지털 비즈니스 변화의 우선 순위를 정하는 것이다. 3단계는 핵심적인 디지털 비즈니스 변화 우선 순위와 비즈니스 모델 구성 요소를 결합한 신규 디지털 비즈니스 모델을 도출하고, 4단계는 미래 기회 선점 및 잠재적 위험 방어를 위한 최적의 디지털 비즈니스 포트폴리오를 구축하는 것이다.

다섯째, 혁신 및 R&D 추진으로 신규 제품 및 서비스 컨셉 개발, 비즈니스 모델 재 디자인, 신규 도입 기술의 평가 및 테스트, 조직 내 혁신 문화 개발을 주도하는 이노베이션 센터를 설립하고 다양한 외부 채널과의 협력, 실행 중심의 방법론을 도입한 혁신 전략을 추진해야 한다.



2017년 IT 정책포럼

- 제4차 산업혁명, 디지털 트랜스포메이션이 해답이다

한국정보산업연합회는 매년 전자신문, 한국정보기술학술단체총연합회와 공동으로 당해의 IT 정책 아젠다를 제시하고 산·학·연이 발전 방향을 모색하는 논의의 장을 마련해 왔다. 올해는 “제4차 산업혁명, 디지털 트랜스포메이션이 해답이다.”의 주제로 ‘2017년 IT정책포럼’을 지난 1월 24일 코엑스 컨퍼런스센터에서 개최했다.

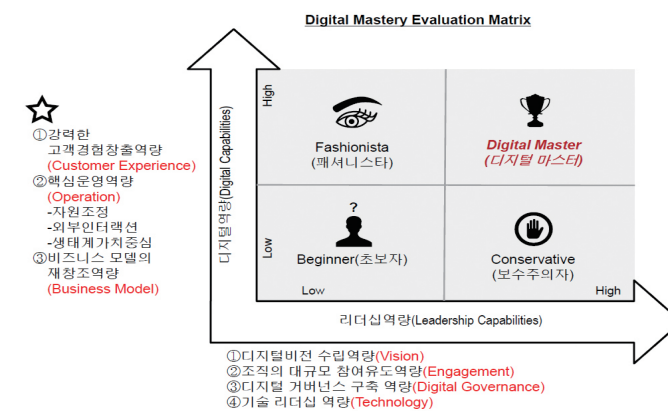
이번 포럼에서는 제4차 산업혁명과 디지털 트랜스포메이션의 상관관계, 디지털 트랜스포메이션 리딩 기업 사례, 적용 기술 및 인프라, 데이터 거버넌스 방향에 대해 발제하고 국내 디지털 트랜스포메이션 추진을 위한 선결 조건과 과제 등에 대한 심도 깊은 논의가 이뤄졌다. 참석자들은 우버, 에어비앤비와 같은 혁신 비즈니스 모델 사업자와 제조, 유통 분야의 전통 사업자들 간의 경쟁 구도, 그들의 디지털 트랜스포메이션 추진 홍보에 매우 높은 관심을 나타냈다.

김진영 로아컨설팅 대표는 ‘4차 산업혁명, 무엇을 준비해야 하는가’라는 주제를 중심으로 혁신기업의 디지털 역량과 리더십 역량에 대해 발표했다. 우버, 알리바바, 에어비앤비 등 ‘순수 디지털 네이티브’는 비즈니스 모델의 파괴적 혁신자로 부상했으며 전통적 사업자와의 영역 경쟁이 가속화되기 시작했다. 업계와 분야를 막론하고 디지털화에 성공한 기업은 경쟁기업 대비 26% 이익이 증가한 것으로 나타났다. 기업의 디지털 트랜스포메이션 수준은 Digital Mastery Evaluation Matrix로 알 수 있으며 디지털 역량에 기반한 비즈니스 모델 트랜스포메이션 전략으로 △자원통제 중심에서 자원 조정 중심으로 △내부 최적화보다 외부 인터랙션이 더 중요 △생태계 가치 중심 체제 주목이 제시되었다.

최윤석 한국마이크로소프트 전무는 ‘디지털 트랜스포메이션 선도 적용 분야, 주요 기술 요소 및 성공 사례’를 발표했

기업의 Digital Transformation Readiness 수준

Leading Digital - "Digital Mastery" > 현재 기업의 Digital Transformation Readiness 수준



Source : Leading Digital, George Westerman Didier Bonnet, The Digital Advantage : How Digital leaders Outperform Their Peers in Every Industry"

다. 디지털 트랜스포메이션의 성공 사례로 ‘자라(ZARA)’와 ‘일본항공(JAL)’이 소개되었는데, 자라(ZARA)는 디지털 트랜스포메이션을 통해 전 세계에서 가장 혁신적이고 수익성 있는 소매점을 지향한 결과, 10%대 낮은 재고율, 가격 인하율 25% 달성, 2주 만의 제품 생산 사이클 구축 등의 성과를 달성한 것으로 나타났다.

일본항공(JAL)은 홀로렌즈를 이용해 조종사 및 정비 요원들이 홀로그래픽으로 조종실 기계 장치, 제트 엔진 파트 등을 다뤄 볼 수 있도록 항공 조정사와 정비사 훈련의 트레이닝 방식을 혁신했으며 소요 비용과 교육 시간을 현격히 절감한 것으로 나타났다.



김진욱 한국IT법학연구소 부소장은 ‘성공적인 디지털 트랜스포메이션 위한 데이터 중심 혁신과 데이터 거버넌스 방향’을 발표했다. 기업의 핵심 자산이자 신 성장 동력으로 데이터 활용과 지능화된 시스템 구현이 필요하며 이를 위해 비식별조치 면책을 법제화 해 빅데이터 기반 신산업을 활성화해야 한다고 강조했다.

각각의 주제 발표에 이어 ‘국내 디지털 트랜스포메이션 추진 선결조건과 과제’를 주제로 패널토론이 이뤄졌다. 패널토론은 황경태 동국대 교수를 좌장으로 김진영 로아컨설팅 대표, 최윤석 한국마이크로소프트 전무, 김진욱 한국IT법학연구소 부소장 이상의 주제 발표자와 김영덕 롯데엑셀러레이터 상무, 김이식 KT 상무, 심태호 AT커니 파트너, 양희동 이화여대 교수 등이 참여했다.

토론에서는 디지털 트랜스포메이션 비전 수립에 가장 필요한 역량인 조직과 문화적 변혁을 가능하게 하는 탑다운(Top Down) 방식의 리더십이 강조되었다. 또한 국내의 전통 사업기업과 함께 디지털 트랜스포메이션의 주체로서 히든챔피언인 중소기업들을 디지털 마스터로 육성하기 위해 법 국가, 사회 차원의 지원 체제 및 방안에 대한 논의가 있었다.

정리/윤미림(한국정보산업연합회 정책기획팀 수석)

힐링 명소

대한민국 제1호 국가 정원

순천만정원

“신들의 정원도 이보다 좋을 수 없다네!”







순천만은 세계 5대 연안습지로 2003년 습지보호지역, 2006년 랍사르협약 등록,

그리고 2008년 국가지정 문화재 명승 제41호 등으로 지정된 바 있다

■ 전남 순천만공원이 지난해 9월 5일, 대한민국 제1호 국가 정원으로 지정되었다. 순천시는 오천동 순천만정원의 국가대표 1호 정원 선포식을 순천만정원에서 개최했다. 이로써 이때까지 법률적으로 명확한 규정이 없었던 ‘정원’이라는 단어가 법적인 근거를 갖게 되었다. 순천만은 세계 5대 연안습지로 2003년 습지보호지역, 2006년 랍사르협약 등록, 2008년 국가지정 문화재 명승 제41호 등으로 지정된 바 있다. 그리고 ‘지구의 정원 순천만’이라는 주제로 2013년 4월 20일부터 10월 20일까지 순천만정원 111만 2000m²에서 열렸다. 이후 순천시는 정원박람회의 사후 활용 방안으로 21세기 생태와 문화라는 시대 정신을 담아 2014년 순천만정원을 영구 개장하고 국가정원 지정을 추진해 왔다. 이에 2014년 2월에는 ‘수목원 조성 및 진흥에 관한 법률’ 개정안이 발의되고 2014년 12월 29일 순천만정원을 모태로 한 ‘수목원 조성 및 진흥에 관한 법률’ 개정안이 국회를 통과하면서 법적 근거를 갖게 된 것이다.

순천시와 코레일은 생태보고 도시 순천의 주요 관광지를 둘러볼 수 있는 여행 상품을 선보였다. 이는 호남고속철도 개통에 따라 마련된 철도관광상품으로 KTX를 탑승한 관광객이 빠르고 편리하게 여행할 수 있도록 짜여졌다. 용산역에서 매주 목요일 오전 7시 5분에 출발하는 KTX를 타고 순천역에 도착, 대기중인 버스로 순천을 관광한 후 서울로 되돌아가는 일정이다. 세부적으로는 순천 시내 천년고찰 선암사, 낙안읍성, 순천만자연생태공원을 구경하고 오후 6시 16분 순천을 출발하는 KTX를 통해 용산역에 9시 2분에 도착하게 된다. 요금은 어른은 8만8천원, 어린이는 7만7천원. 기본요금에 시티투어비와 관광지 입장료가 포함된다. 낙안읍성에서는 관광열차에 맞춰 지역 특산물을 저렴하게 판매하는 장터도 열린다.

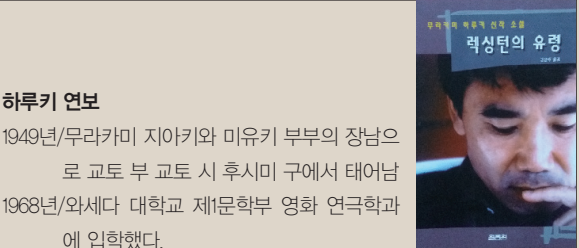
초판 발행 3일 만에 43만부 팔린 하루키 소설
기사단장 죽이기



우리나라에서도 많은 독자를 확보하고 있는 무라카미 하루키가 전작 〈1Q84〉를 출간한 지 7년 만에 신작 〈기사단장 죽이기〉를 내놓아 일본 열도를 떠들썩하게 하고 있다. 지난달, 빌 클린턴 전 미국 대통령의 딸 첼시 클린턴이 ‘뉴욕타임스’와의 인터뷰에서 ‘최근의 인물 중에 가장 높게 평가하는 문화인’에 하루키를 포함시켰을 만큼 미국에서도 인기를 얻고 있으며, 유럽에서도 작가의 유명도가 높다. 하루키는 노벨상 후보로도 매년 거론되고 있으며 이에 발맞춰 과거사, 주변국들과의 영토 분쟁 등 민감한 자국 내 이슈에 대해서 소신 발언을 하고 있다. 우리나라에서는 〈상실의 시대〉만 읽고 ‘통속적이고 퇴폐적인 작가’로 인식하는 이들이 많지만 사실은 상당한 수준의 난해한 작품도 발표하고 있어 하루키를 한마디로 평가하는 것은 어렵다. 이번 〈기사단장 죽이기〉에서는 난징대학살을 다루었는데, 이를 두고 ‘사람들이 민감해하는 세계사적 이슈에 호응하려한 것’ 아니냐는 평가가 나오고 있다. 〈기사단장 죽이기〉는 지난 2월 24일 발매를 시작해 첫 사흘간 47만8천부가 팔리면서 단숨에 베스트셀러가 되었다. 1편과 2편이 동시에 나왔던 〈1Q84〉의 35만부를 훌쩍 뛰어넘는 것이다. 이에 우리나라 출판계에서도 지대한 관심을 갖고 판권 확보를 위해 물밑작업을 벌이고 있다. 일설에는 이미 20억 원 수준으로 판권 계약을 마쳤다는 이야기도 나오고 있다. “하루키 초기작부터 최근작까지 이전 작품들을 골고루 떠올리게 하는 작품이어서 작가가 자신의 문학 세계를 소설을 통해 되돌아보겠다는 마음으로 쓴 것 같다는 생각이 들 정도이다.” “가독성이 있고 흥미로운 작품이지만 그렇다고 가벼운 책도 아니다”

“별 다섯 개를 기준으로 해서 문학성은 넷, 재미는 셋을 주고 싶다.” 우리나라 출판사 관계자들의 평은 각기 다르지만 대체적으로 전작 〈1Q84〉보다 더 기대를 갖고 있다는 것은 공통점이다. 〈기사단장 죽이기〉는 일본어 원서가 500쪽 정도로 우리말로 번역하면 700쪽 가까이 되어 ‘벽돌 소설’이 될 것이다. 소설은 모차르트의 오페라 〈돈 조반니〉에서 핵심 모티브를 가져왔다고 한다. 희대의 바람둥이 돈 후앙을 모델로 한 오페라는 주인공 돈 조반니가 돈나 안나에게 반해 접근했다가 그녀의 아버지인 기사장(騎士長)을 우발적으로 살해하는 장면이 1막에 나오는데 이 에피소드를 소설의 제목으로 삼은 것이다. 〈1Q84〉가 조지 오웰의 〈1984〉를 바탕으로 쓴 것과 유사하다. 하루키의 소설은 국내에서도 판권 가격이 천정부지다. 〈1Q84〉는 3권 중 1, 2권의 선인세가 10억 원 안팎으로 추정되는데 출판사 집계 발표대로 200만부를 팔았든, 소문처럼 350만부를 팔았든 남는 장사였던 것만은 확실하다. 이에 이번 〈기사단장 죽이기〉의 경우에도 그 이상의 선인세 기록을 남길 것으로 보고 있다. 도쿄신문은 하루키 팬들의 이야기를 통해 이 소설에 과거의 작품에서 묘사되었던 장소와 음식, 명언 등이 곳곳에 장식되어 있다고 소개하고 있다. 오페라, 현악4중주, 재즈, 팝, 등 기존 소설에 나왔던 음악이 등장하고 샌드위치, 파스타 등 다양한 음식들도 등장한다는 것이다. 하루키의 주요 모티브인 ‘상실감’ 또한 등장하며 불륜을 통한 성의 묘사도 자주 나온다. 또 하나 소설 속에 등장하는 음악의 음반이 불티나게 팔리는 현상도 여전하다. 모차르트의 오페라 〈돈 조반니〉가 모티브가 된 만큼 이에 관한 관심도 높아 이 오페라 음반 역

시 평소에 50배 정도 주문이 늘었다고 한다. 일본의 평론가들은 대체로 ‘하루키의 역량이 여전하다’는 평이다. 기존 소설의 패턴을 반복하면서 인물묘사에 입체적인 깊이가 더해져 독자들이 빠져들 만한 스토리텔링의 실력이 견재하다는 것이다. 우리나라의 한 출판사 관계자는 하루키의 신작이 ‘작품이 좋아 오히려 무섭다’고 토로를 하고 있다. 그만큼 선인세 가격이 폭등할 가능성이 있다는 말이다. 20억 원을 넘어 30억 원에 육박하고 있다는 말도 소문으로 그치지 않을 가능성이 있다. 그래서 작품성과 대중성 그리고 사회성까지 두루 갖춘 하루키의 신작 〈기사단장 죽이기〉의 국내 출반이 기다려지면서도 한편으로는 빈증이 상하는 것은 어쩔 수가 없다. 하루키의 노벨상 수상 가능성이 한층 더 높아진 것 아닌가 하는 생각 또한 그렇다. <주>



하루키 연보
1949년/무라카미 지아키와 미유키 부부의 장남으로 교토 부 교토 시 후시미 구에서 태어남
1968년/와세다 대학교 제1문학부 영화 연극학과에 입학했다.
1971년/학생 신분으로 결혼.
1975년/와세다 대학교 제1문학부 영화 연극학과를 졸업.
1979년/재즈카페를 운영하면서 집필한 〈바람의 노래를 들어라〉로 제22회 군조 신인 문학상을 수상.
1980년/〈1973년의 핀볼〉을 발표. 《와세다 문학》 편집위원이 되어 1년 반 동안 활동하면서 전업 소설가가 되었다
1982년/〈양을 쫓는 모험〉으로 제4회 노마 문예 신인상을 수상.
1985년/〈세계의 끝과 하드보일드 원더랜드〉로 제2회 다자키 준이치로 상을 수상.
1986년/약 3년간 로마를 거쳐 그리스에 체류했다
1987년/이탈리아 시칠리아 섬 팔레르모로 이주했다가 같은 해 로마로 돌아와 장편소설 〈노르웨이의 숲〉을 발표.
1988년/장편소설 〈댄스 · 댄스 · 댄스〉를 발표.
1990년/귀국해서 기행 에세이 〈먼 북소리〉를 발표.
1992년/장편소설 〈국경의 남쪽, 태양의 서쪽〉을 발표. 보스턴 마라톤에 참가.
1994년/〈태엽 감는 새〉 1부와 2부를 발표.
1995년/4년간의 미국 생활을 마치고 일본으로 귀국하여 〈태엽 감는 새〉 3부를 발표한 후 제47회 요미우리 문학상을 수상.
1997년/‘도쿄 지하철 사린 사건’ 피해자와의 인터뷰를 정리하여 〈언더그라운드〉를 발표.
1999년/장편소설 〈스푸트니크의 연인〉을 발표. 제2회 구와바라 다케오 문예상을 수상.
2002년/ 장편소설 〈해변의 카프카〉를 발표.
2006년/프란츠 카프카 상, 프랭크 오크너 국제 단편 상, 세계 환상 문학 대상을 수상.
2008년/프린스턴 대학교에서 명예 문학 박사 학위를 받았다.
2009년/장편소설 〈1Q84〉를 발표. 마이니치 출판 문화상을 수상.
제24회 예루살렘 상을 수상, 팔레스타인 문제를 정면에서 비판한 수상 연설로 화제를 모음.
2011년/제23회 카탈로니아 국제상을 수상. 수상 연설에서 일본 원자력 정책을 비판하고 수상금을 동일본 대지진 피해자에게 기부.
2012년/제11회 고바야시 히데오 상을 수상. ‘아사히 신문’에 센카쿠 분쟁, 독도 문제에 반대하는 기고문을 게재.

장편 소설
바람의 노래를 들어라 (1979년) · 1973년의 핀볼 (1980년) · 양을 둘러싼 모험 (1982년) · 세계의 끝과 하드보일드 원더랜드 (1985년) · 노르웨이의 숲 (1987년) · 댄스 댄스 댄스 (1988년) · 국경의 남쪽, 태양의 서쪽 (1992년) · 태엽 감는 새 연대기 (1994년, 1995년) · 스푸트니크의 연인 (1999년) · 해변의 카프카 (2002년) · 어둠의 저편 (2004년) · 1Q84 (2009년, 2010년) · 색채가 없는 다자키 쓰쿠루와 그가 순례를 떠난 해 (2013년) ·



그 영화 뒤에 스타 제작자가 있었네!

〈문라이트〉, 〈맨체스터 바이 더 씨〉

제89회 아카데미 시상식에서는 시상 내역 외에도 크고 작은 해프닝으로 화제가 만발했다. '오스카상'으로 불리는 미국 아카데미상은 1980년대까지만 해도 전 세계인이 주목하는 그야말로 '별들의 잔치'였다. 높이 34.5cm, 무게 3.4kg의 황금빛 남성나상이 전 세계 영화계에 미치는 영향 또한 컸다. 그렇지만 백인 위주로 수상후보작을 선정하면서 인종차별의 상징처럼 비쳐지기도 했다.

지난 89년간 영화인들에게 수여한 2900여 개의 트로피 중에 흑인이 가져간 것은 고작 30여 개에 불과했다. 흑인 남성 배우에게 허락된 주연남우상 역시 1964년 〈들백합〉에서 열연한 시드니 포이티어 이래 53년간 7명뿐이었다. 흑인 여배우는 2002년 〈몬스터 볼〉로 수상한 할리 베리가 유일하다. 이에 "오스카는 너무 하얏다"며 흑인 영화인들이 불만을 토로했고, 급기야 지난해에는 많은 영화인들이 시상식 불참을 선언하기도 했다. 그러나 올해에는 처음으로 흑인 배우가 남녀조연상을 받으면서 불거진 인종차별 논란을 잠재웠다. 〈문라이트〉의 마허살라 알리와 〈펜스〉의 비올라 데이비스가 그 주인공이다.

이 영화는 지난 1월 8일 열린 제74회 골든글로브 시상식에서 작품상을, 뉴욕비평가협회에서도 3관왕을 차지하면서 무려 175개의 타이틀을 획득했다. 유수의 영화제 상을 휩쓴 문라이트 뒤에는 제작자 브래드 피트가 있었음을 주목해야 한다.

브래드 피트의 〈문라이트〉

로버트 레드포드가 발굴하여 〈보통사람들〉, 〈흐르는 강물처럼〉, 〈델마와 루이스〉 등에 출연하여 스타의 반열에 들게 한 브래드 피트는 2001년 '플랜 B'라는 영화사를 설립했다. 로버트 레드포드가 '선댄스영화제'를 기획하여 우수 독립영화의 산실로 만들었듯이 브래드 피트는 이 영화사를 예술영화 명가로 곧추세웠다.

데드 가드너, 제레미 클라이너와 함께 영화사를 이끌고 있는 브래드 피트는 이미 제86회 아카데미에서 흑인 노예제도를 다룬 〈노예 12년〉이란 영화로 작품상 등 3개 부문을 수상한 전력이 있다. 지난해에는 〈빅쇼트〉로 각색상을 수상했다. 그리고 작품상 후보에 올라 저력을 보여주었던 작품도 〈트리 오브 라이프〉, 〈머니볼〉 등 이미 여러 개다.

"우리는 대형 스튜디오에서 만들지 않는 영화를 제작한다." 브래드 피트는 영화 제작의 신념을 이렇게 밝힌바 있다. "규모가 큰 상업영화 위주로 제작하는 할리우드에서 우리가 아니면 만들어지지 못할 영화를 제작하고 싶다."고.

브래드 피트는 "더 작고, 복합적이며 심오한 주제를 다루는 작품을 지원하겠다"면서 자신이 제작하는 영화에 조연으로 직접 출연도 한다. 그러면서 신인 감독 발굴에도 주력하는데 〈헝거〉 〈세임〉을 연출한 스티브 맥퀸 감독이 대표적이다. 플랜 B가 오랫동안 공을 들여 올 6월에 개봉할 예정인 〈잃어버린 도시 2〉의 제임스 그레이 감독 또한 그 수혜자이다. 봉준호 감독의 〈옥자〉 제작에도 같은 맥락에서 참여했다.

"내가 이 영화를 사랑한다면 최소한 관객 한 명은 사랑해주지 않을까" 하는 마음으로 영화를 만든다는 브래드 피트의 또 다른 얼굴은 최근 안젤리나 졸리와와의 이혼 과정에서 불거진 여러 이야기를 덮고도 남음이 있다.

맷 데이먼의 〈맨체스터 바이더 씨〉

먼저 벤 애플렉의 동생으로 이름이 알려진 케이지 애플렉이 제89회 아카데미 시상식에서 〈맨체스터 바이더 씨〉로 남우주연상을 수상했다. 케이지 애플렉은 모두가 인정하는 명연기를 펼쳤기에 남우주연상 수상에 토를 다는 이는 많지 않을 것이다. 더구나 이 영화는 할리우드에서 '정의의 배우'로 상징되는 맷 데이먼이 제작을 맡아 화제를 가져왔고 일찍부터 후보작 리스트에 올라 있었으니 말이다.

맷 데이먼이나 벤 애플렉은 모두 아이비리그 출신 배우로 평소 개념 있는 발언과 소신 있는 행동으로 할리우드 영화계뿐만 아니라 전 세계적으로 영향력을 형성하고 있다.

그러나 케이지 애플렉은 2010년 〈아임 스틸 히어〉 연출 당시 여성 스태프 두 명을 성희롱한 혐의로 고소를 당하며 문제가 되었었다. 이후 상호 합의로 문제가 일단락되기는 했지만 그가 범죄를 일으킨 것만은 지울 수 없는 사실이다. 이에 올해 아카데미에서 그의 후보지명을 둘러싸고 잡음이 많았다. 그럼에도 불구하고 그는 후보가 되어 남우주연상을 수상했다.

"Damn it(제기랄)"

케이지 애플렉은 수상 첫 소감을 욕설로 시작했다. 이어진 소감도 그저 그렇게 상투적이었다. 지난 행동에 대한 반성이나 자성의 목소리는 더더구나 없었다. '놀라운 연기력을 높이 사는' 그의 팬이 아니라 해도 아쉬운 대목일 수밖에 없다.

더구나 남우주연상을 시상한 브리 라슨은 지난해 여우주연상을 수상한 배우로, 한 남자에게 납치되어 감옥 같은 방에서 7년 동안 감금되어 성폭행당한 여성의 실화를 다룬 영화 '룸'의 그 배우였기에 시상식장에는 어색한 기류가 넘쳐 흘렀다는 후문이 전한다. 홍상수 감독과 베를린영화제에서 여우주연상을 수상한 배우 김민희가 오버랩 되는 것은 어쩔 수 없는 일인가보다. 아무튼 로버트 레드포드를 이어 브래드 피트나 맷 데이먼, 벤 애플렉 환경운동가로도 활동하는 리어나도 디캐프리오 같은 스타들이 예술영화를 제작하여 대작 위주의 흥행영화만 판치지 않게 하는 할리우드의 풍토는 새겨볼 만하다.

국내 배우들도 제작자로 나선 경우가 꽤 있다. 최근 개봉해 호평받고 있는 〈싱글라이더〉는 하정우가 제작자로 나섰고, 이병헌도 공동제작자로 이름을 올렸다. 이범수도 영화제작자로 나서 〈엄복동〉 제작에 참여하고 있고 유지태는 첫 번째 장편 연출작 제작에 참여한 바 있다. 정우성은 2016년 작 〈나를 잊지 말아요〉 제작에 참여했다. 〈주〉



간단한 와인 칵테일 만들기

보통 와인 강의를 다니다 보면 물어보는 질문 중 가장 많은 질문이 “먹다 남은 와인을 어떻게 해야 하나요?”라는 질문이다. 물론 코르크로 잘 막은 다음 적정 온도의 와인 셀러에 보관하는 것이 가장 좋다. 하지만 그렇지 못할 경우에는 냉장고나 서늘한 곳에 보관하고, 가능한 최대한 빨리 먹는 것이 좋다. 문제는 한번 개봉한 와인을 오랫동안 보관한 관계로 먹기가 부담스럽거나, 다른 여러 가지의 이유로 인해 버려야 할 경우가 발생하는 것이다. 이런 경우에는 팩, 조리, 목욕제 등 다양하게 활용할 수 있겠으나 여기에서는 와인 칵테일을 만들어 본연의 목적을 최대한 활용할 수 있는 방법을 알아보자. 앞으로는 먹다 남은 와인에 대하여 고민하지 마시고, 와인 칵테일로 색다른 와인의 맛을 즐길 수 있기를 바랍니다.

글뤼바인(Gluehwein)

저렴하고 대중적인 테이블 와인이나 팩 와인이 적당하며, 시음 적기가 지난 와인이나 마시다 남은 와인을 사용해도 무방하다. 주전자나 냄비에 계피와 함께 400ml의 물을 넣고 레몬이나 오렌지 껍질, 정향을 넣어서 15분 정도 끓인다. 향이 우러나오면 레드 와인 한 병을 붓는다. 알코올은 열에 약하므로 3분이 넘지 않는 것이 좋다. 꿀이나 설탕 등을 기호에 맞게 넣어 주면 완성된다.

상그리아(Sangria)

스페인에서 유래한 것으로, 레드 와인이나 화이트 와인에 좋아하는 과일이나 향신료, 허브를 넣고 2~4일 절인다. 정해져 있는 것이 아니므로 자신의 기호에 따라 벌꿀이나 럼주, 위스키 등을 첨가해도 된다.

미모사(Mimosa)

샴페인에 오렌지 주스를 반씩 섞어서 만든 칵테일이다. 완성품의 색이 꽃 ‘미모사’와 유사하다고 해서 붙여진 명칭이다. 프랑스에서는 ‘샴페인 아 로랑주(오렌지 주스가 들어 있는 샴페인)’로 불리며 상류층에서 즐겨 마시던 음료이다. 시원하고 톡 쏘는 샴페인과 오렌지 주스의 상큼함이 잘 어울린다.

벨리니(Bellini)

르네상스 초기에 활동한 이탈리아 화가 벨리니의 이름에서 유래했다. 벨리니의 전람회 개최를 기념하여 이탈리아에서 처음 만들어진 핑크빛 칵테일이다. 이탈리아 스파클링 와인인 수푸만테 4온스에 복숭아 넥타 1온스, 그네라딘 시럽 2분의 1스푼을 넣고 가볍게 저은 후에 시원하게 마신다.

아메리카 레모네이드(America Lemonade)

두 개로 나뉜 층의 색깔이 아름다운 새콤달콤한 여성용 칵테일이다. 술을 잘 못 마시는 사람도 도수가 낮아서 마시기에 적당하다. 레몬주스에 설탕을 잘 녹인 후 미네랄워터를 넣는다. 차갑게 식힌 레드 와인을 조심스럽게 위에 부어 2층의 색이 되도록 한다. 이때 당도가 높으면 와인이 잘 뜬다. 글라스에 레몬주스 40ml, 설탕 3티스푼을 넣어 잘 녹인 다음 얼음과 냉수를 넣고 차갑게 식힌 레드 와인을 살짝 띄운다.

블랙 벨벳(Black Velvet)

흑맥주와 샴페인이 어울려 벨벳처럼 부드러운 맛을 느끼게 한다고 해서 붙여진 이름이다. 드라이한 흑맥주와 샴페인의 미세한 기포의 조화가 일품이다. 차갑게 식힌 샴페인 잔에 샴페인을 반쯤 채우고 흑맥주를 천천히 따른다.

글/이동현(BWS와인스쿨 원장)



국내 최고의 SW시상제도 신SW상품대상 (KOREA SOFTWARE AWARDS)



1994년 국내 최초 SW관련 시상제도로 제정되어 운영해오고 있는 본 시상제도는 국내에서 개발된 우수SW제품을 선정·사상함으로써 SW기업의 개발 의욕을 고취하고 홍보 및 품질개선지원 등 다양한 마케팅 지원 사업을 전개, 국내 SW산업의 발전 기반 조성에 기여하고 있습니다.

시상 내역

구분	상격	비고
전말상 (대한민국SW대상)	대통령상(1개) / 국무총리상(2개)	합법·정당상 제품이 한하여 심사 진행
월별상	장관상(12개/12명) (일반SW / 멀티미디어서비스SW / 컴팩트SW)	제품 및 핵심개발자 장관상 수여

지원 내역

지원 내역	내용	비고
GS인증비용지원*	GS인증(1등급) 획득비용 지원 100만원	수상자에 한함
언론 홍보	(지천제품)전자신문 주간 신SW 후원작 코너 게재 (수상제품)전자신문 시상식 기사 및 수상제품 안내 게재	
기타	각종 전시회, 설명회 참가 지원 수상기업 CEO 커뮤니티(SW미래포럼) 활동 자격 부여	수상자에 한함

* 기업종 제품종 경우, 1차 서류심사 가점으로 지원금을 대체함

신청 및 심사 절차

신청/접수	입문홍보	1차심사	2차심사	인증결과	사상액	전말상
이메일 접수 news@kssia.org www.kssia.org	전자신문 신SW후원작 코너	서류심사	발표/토모 심사	GS인증 (1등급)	제품+개발자 장관상 수여	대한민국 SW대상 상품상 부문
D-6월 ~D-8월	검수순	D-3월 (월수월초)	D-3월 (월수월말)	D-2월 ~D-10일	D-day (목수월말)	18월 : 심사 12월초 : 시상

신청방법

FKI홈페이지 내 신SW>신청절차>신SW상품대상 신청양식 다운로드
(작성 후, newsaward@kssia.org 로 송부)

OZ e-FORM

디지털 시대, 우리의 방향은 전자문서!

금융, 공공, 제조, 유통, 병원 등 전 산업분야로 확산되고 있는 전자문서 2017년에도 OZ e-Form이 이끌어 갑니다.





CES 2017 참관단 파견

■ 일시 및 장소

2017년 1월 4일 ~ 10일, 미국 라스베이거스

한국정보산업연합회는 지난 1월 초 미국 라스베이거스에서 개최된 세계 최대 IT전시회인 CES(Consumer Electronic Show) 2017에 한국 참관단을 파견, 자율주행 스마트카, 사물인터넷, 인공지능 음성인식 등의 최신 IT기술 트렌드를 현장에서 직접 살펴보는 기회를 가졌다.



한국 CIO포럼 1월 조찬회 개최

■ 일시 및 장소

2017년 1월 18일(수), 코엑스 인터컨티넨탈호텔 비바체룸

올해로 창립 20주년을 맞은 한국 CIO포럼(회장 황주현 교보생명 부사장)은 1월 18일 2017년 1월 조찬회로 아마존웹서비스 코리아 김이영 상무와 정우진 이사를 초청하여 “2017 글로벌 IT Trend Keyword - Cloud”의 주제로 2017년 IT트렌드를 통해 기업의 IT혁신 방향을 살펴보고 이에 따른 디지털 트랜스포메이션 기업들의 클라우드 활용 및 도입 전략 등에 대해 사례 중심으로 발표를 진행했다.



IT정책포럼 개최

■ 일시 및 장소

2017년 1월 24일(화), 코엑스 컨퍼런스룸 320호

디지털 트랜스포메이션을 올해 최우선 정책 아젠다로 제시하는 2017년 IT정책포럼이 1월 24일 “제4차 산업혁명, 디지털 트랜스포메이션이 해답이다” 주제로 개최되었다. 이번 포럼에서는 이상현 한국정보산업연합회 회장, 이상학 미래창조과학부 SW정책관 등 관계자 200명이 참석한 가운데 디지털 트랜스포메이션 주제의 발제 3개와 패널토론으로 진행되었다.



CES 2017 리뷰 세미나 개최

■ 일시 및 장소

2017년 2월 3일(금), HJ 컨벤션 센터

CES를 통해 올해의 키 IT트렌드를 소개하는 2017년 ICT Keyword Insight 세미나가 개최되어 지난 1월 초 CES 전시회에서 화두가 된 음성인식, AI, IoT, 사용자 경험의 디지털화 등 키워드와 사업 연계 인사이트를 소개하였다.



신SW상품대상 시상식 주관

■ 일시 및 장소

2017년 2월 20일(월), 미래창조과학부

미래창조과학부가 주최하고 한국정보산업연합회와 전자신문사가 공동으로 주관하는 K-ICT 신소프트웨어상품대상 2월 시상식이 2월 20일 정부과천청사에서 열렸다. 이번 2월 수상 제품은 일반SW부문에 녹원정보기술(주)의 ‘버추얼 터미널(Virtual Terminal)’과 임베디드SW부문 (주)리코시스의 ‘티아코어(TiaCore)’이다.



FKII-중국 위해시 간담회

■ 일시 및 장소

2017년 2월 22일(수), 한국정보산업연합회 대회의실

국내 ICT기업의 중국 시장 진출을 지원하기 위해 중국 위해시와 다양한 교류협력사업을 전개해 오고 있는 가운데 지난 2월 22일 중국 위해시 경제기술개발구상무국 조서복 국장을 비롯해 위해경제기술개발구항관동사무소 우충림 동장 등 위해시 관계자를 본회로 초청, 간담회를 진행하였다. 이날 간담회에서는 국내 ICT기업이 위해경제기술개발구내에 법인을 설립할 경우 위해시 차원에서의 다양한 지원방안 등에 대한 협의가 진행되었다.



FKII-제35회 정기총회 개최

■ 일시 및 장소

2017년 2월 23일(목), 웨라톤 서울 팔래스 호텔

한국정보산업연합회(회장 이상현)는 2월 23일 제35회 정기총회를 개최하고 ‘디지털 트랜스포메이션’에 초점을 맞춘 올해 사업계획을 확정했다. 한국정보산업연합회는 △디지털 트랜스포메이션 확산 △소프트웨어(SW) 역량 강화 △회원참여와 협력 강화 등을 중점 추진하기로 했다. 이상현 회장은 “다양한 커뮤니티를 구성하고, 정부 정책과제 수행 시에도 회원사가 양질의 서비스를 받도록 노력하겠다”고 말했다.



영국 라즈베리파이재단과 코드클럽 협약 체결

■ 일시 및 장소

2017년 3월 4일~8일, 영국 캠브리지

한국정보산업연합회는 영국 라즈베리파이재단 코드클럽 한국지사 운영을 위한 협약을 지난 3월 4일 라즈베리파이 본사에서 체결하였다. 한국정보산업연합회는 이번 협약을 통해서 코드클럽 한국지사 운영관리와 교육을 진행하며, 코드클럽 전 세계 파트너 사들의 운영 노하우 공유를 통해 국내 소프트웨어 교육 발전에 힘쓸 예정이다.



WITSA 이사회 및 ASOCIO 정례회의 참석

■ 일시 및 장소

2017년 3월 4일~8일, 네팔 카트만두, 인도 뉴델리

한국정보산업연합회는 지난 3월 4일부터 8일까지 한국을 대표하여 활동 중인 WITSA(세계정보기술서비스연맹)의 2017년 상반기 이사회와 ASOCIO(아시아대양주정보산업기구)의 2017년 상반기 정례회의에 이사국 및 회원국 자격으로 참석, 국제기구 활동 및 관련 현안들을 협의하였다. 한국정보산업연합회는 ASOCIO, WITSA가 공동 추진하는 조사연구 프로젝트인 "아태 지역 국가별 디지털 아젠다"의 총괄을 담당하고 있다.



한국 CIO포럼 3월 조찬회 개최

■ 일시 및 장소

2017년 3월 15일(수), 더플라자호텔 22층 다이아몬드홀

한국 CIO포럼(회장 황주현 교보생명 부사장)은 3월 15일 (수) 웅진 이재진 대표이사를 초청 "4세대 디지털코어 ERP"를 주제로 3월 조찬회를 열었다. 이재진 대표는 "디지털 경제는 기업 내·외부 데이터를 어떻게 분석하고 비즈니스에 연결하는지가 최고정보책임자(CIO) 과제"라고 강조하고 산업별 전자자원관리(ERP) 관련 기술 동향과 이슈, 클라우드 솔루션과의 연계, S/4HANA 컨버전 프로젝트 성공 사례 등을 소개했다.



국제전기자동차엑스포조직위와 MoU

■ 일시 및 장소

2017년 3월 17일(금), 제주도 여미지 식물원

제4회 국제전기자동차엑스포에서 한국정보산업연합회와 국제전기자동차엑스포 조직위원회(위원장 김대환)간 MOU가 체결됐다. 두 기관은 이번 협약을 통해 전기차와 스마트카 기술 개발을 위한 정보와 인적 교류를 활발히 추진하고, 상호 추진 사업에 대한 적극적인 참여와 홍보를 이어가기로 했다. 이상현 회장은 "연합회 회원사들을 통해 전기차와 자율주행차 발전에 도움을 주는 역할을 할 수 있어 기쁘다"고 말했다.



CIO 아카데미 32기 개강

■ 일시 및 장소

2017년 3월 21(화), HJ컨벤션 센터

현직 및 예비 CIO의 자질향상과 역량강화를 위한 CIO 전문교육 과정인 CIO아카데미 32기가 3월 21일 개강하였다. 베트남 해외 연수를 포함해 약 2달간 진행 될 이번 교육과정에는 교보생명보험, 한화S&C, AKIS 등 국내 주요기업의 예비CIO 및 IT관련 부서장이 참여하고 있다.



임베디드SW·SYSTEM산업협회 정기총회

■ 일시 및 장소

2017년 3월 23일(목), 웨라튼 서울 팔래스 호텔

임베디드SW·SYSTEM산업협회(회장 민경오 LG전자 SW센터장)는 3월 23일 제15회 정기총회를 개최하고 회원사의 만장일치로 현 민경오 회장의 연임을 의결했다. 민 회장은 "협회가 임베디드SW 기업과 정부와의 가교 역할을 충실히 수행하겠다"며 "큰 시장인 중국에 진출하기 위해 같은 분야의 기업끼리 활발한 네트워킹을 지원해 임베디드SW 기업이 성장할 수 있도록 하겠다"고 말했다.



SW미래포럼 3월 조찬회

■ 일시 및 장소

2017년 3월 24일(금), 삼성호텔

국내 우수 SW기업들의 CEO 커뮤니티인 SW미래포럼(회장 배영근 비아이매트릭스 대표)에서는 지난 3월 24일 전자신문사 안호천 차장을 초청, "MWC(Mobile World Congress)를 통해 본 글로벌 모바일 트렌드" 주제로 3월 조찬회를 개최하고 올해의 모바일 시장 및 기술 동향을 공유하였다.



디지털 트랜스포메이션 이니셔티브 세미나

■ 일시 및 장소

2017년 3월 28일(화), 코엑스 컨퍼런스룸 317호

지난 3월 28일 “디지털 트랜스포메이션 – 무엇을 준비해야 하는가”라는 주제의 디지털 트랜스포메이션 이니셔티브 세미나를 통해 국내 디지털 기술 전문 기업 및 사용자 기업의 디지털 트랜스포메이션 전략과 추진해법을 살펴보았다.



김명준 SPRI 소장 초청 IT서비스 미래포럼

■ 일시 및 장소

2017년 3월 29일(수), 세라톤 서울 팔래스 호텔

IT서비스 미래포럼에서는 지난 3월 29일 소프트웨어정책연구소 김명준 소장을 초청, 조찬회를 개최하고 올해의 소프트웨어 정책방향과 기업들이 가지고 있는 애로사항을 논의하였다.



CRM · BI 3월 정례세미나 개최

■ 일시 및 장소

2017년 3월 29일(수), HJ컨벤션센터

CRM BI협의회(회장 정진섭 오픈베이스그룹 회장)는 CRM, BI, 빅데이터 관련 최신 기술 동향을 소개하는 CRM BI 3월 정례세미나를 3월 29일 개최, 디지털 트랜스포메이션 전략 및 사례 주제로 강연 및 질의 응답 시간을 가졌다.

㈜미니게이트는 스마트 교육 콘텐츠 및 플랫폼 서비스 전문기업으로 중소·중견 교육기업들의 성공적인 스마트 비즈니스 개척을 위한 “국내 공인 인증 GS1등급 스마트 교육 플랫폼” 스마트 두들리 서비스를 제공하고 있습니다.

GS 1등급
스마트 교육 플랫폼



2016
신 SW 대상 국무총리상 수상

SMART
DOODLE
Learning Platform

- Adaptive** 아이의 학습 이력, 성향, 패턴 등 학습 데이터 분석을 통한 맞춤형 학습관리 서비스 (Adaptive Learning Service)
- Creative** 다양한 창의 융합 교육 서비스 지원을 위한 참여형 콘텐츠 (Interactive, AR, IoT, Thing Recognition based Contents)
- Tangible** 도서, 도구 등 오프라인 교육제들과 연계한 융복합 콘텐츠 서비스 (IoT & Thing Recognition based Contents)
- Flexible** 사업 모델에 최적화된 유연한 UI/UX 제공 및 클라우드 기반의 신속한 서비스 확장성



“Smart marketing? Smart Education?
with Smart Doodle Learning Platform by Minigate!”

B usiness



■ 교육 컨설팅 및 사업 설계

- 전문적인 컨설팅을 통한 스마트 교육 사업 제안
- 콘텐츠 유통 마켓을 통한 손쉬운 콘텐츠 유통
- 다채로운 교육 특화 통신서비스 사업

■ 고품질의 디지털 콘텐츠 개발

- 2D/3D 애니메이션
- 동감형식 검색 (AR/VR/MR) 콘텐츠
- 정적형식 콘텐츠
- 동적형식 콘텐츠
- CGO 콘텐츠

■ 최상의 스마트 교육 플랫폼 서비스 제공

- 스마트 런치
- LMS 구축
- 콘텐츠 큐레이션
- 모바일/온/오프라인 통합 유통 서비스

www.minigate.net

㈜미니게이트 서울특별시 강남구 테헤란로 420 HJMC 빌딩 14층 T. 02-3448-1540 / partner@minigate.net

“ICT리더들의, ICT리더를 위한 ICT리더 인터뷰 전문 잡지로 자리매김 할 수 있도록 열성을 다할 것입니다”

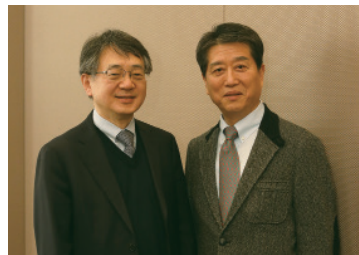
J형,
어느새 봄은 우리 몸통을 관통하여 꽃을 피워 살을 발라내고 또 꽃을 지우면서 뼈를 곧추세우고 있어 새삼 화무십일홍(花無十日紅)이라는 말을 절감하고 있습니다. 그럼에도 불구하고 멈출 줄 모르고 앞으로만 가고 있는 것이 시간이요, 인류의 발전 아닌 가 사료됩니다. 그 인류가 수백만 년 이룬 발전기간 중에 ‘4차 산업혁명’이란 말이 과학계뿐만 아니라 정치, 경제, 교육, 문화계까지 통틀어 마치 당위(當爲)인 것처럼 감싸고 있는 시기가 바로 지금 아닌가 싶습니다.

J형,
우리 어릴 때가 생각납니다. 어렵게 구한 소년 잡지, 학생 잡지를 보면서 발전된 미래를 꿈꾸던 그 시절 말입니다. 그때 우리는 2020년 즈음 되면 인류는 과학의 발달로 몸을 사용하지 않고 손가락만 사용해서 김치만 상상 이상으로 커져있고 머리는 마치 외계인처럼 부풀어 오른 그런 기형의 모습을 하고 있을 것이란 엉뚱한 예측을 했었지요.

도로에 자동차는 사라지고, 공중에는 SF영화에나 등장하는 무동력 비행물체들이 가득하고, 생각만 하면 마음먹은 대로 이루어지고 해결이 되는 그런 미래를 꿈꿨었지요. 그런데 서기 2017년, 우리 어릴 때의 그런 예측은 어느 정도 맞아떨어지고 있고 시간은 분, 초의 단위를 무색하게 넘어서는 초스피드 시대를 구가하고 있습니다.

J형,
초스피드로 발전을 이루는 그야말로 초월(超越)과 융합(融合)의 시대에 종이로 된 책이나 잡지가 그저 구시대의 산물처럼 여겨지는 것은 어찌 보면 당연한 반응일지도 모르겠습니다. 그렇지만 저는 꼭 그런 것만은 아니다, 신·구 문물이 공존하며 균형을 이루는 것은 중요한 일이라는 믿음으로 제 목소리를 높여봅니다.

현재는 어린 시절에 예측한 인간의 모습대로 그저 손가락만 커진 것이 아니고, 오히려 강인한 신체와 균형 잡힌 체격을 운동과 과학의



힘을 빌려 유지하는 그런 유형으로 변하고 있지 않습니까. 신체를 덜 쓰기 위해 편리함을 추구해 왔지만 스포츠는 더 격렬해지고, 위험의 난이도는 더 높아지고 있는 데에 따른 신체의 강건함 또한 더 크게 요구되고 있고요.

J형,
온갖 데이터와 디지털기기로 둘러싸인 이 시대에 우리가 <Journal of ICT Leaders>라는 잡지를 펴내는 것은 아날로그만이 주는 감성적 만족감은 차지하고서라도 만들어가는 과정을 통해서 기왕의 네트워크는 더 굳건히 하고, 새로운 인연은 증강시켜가면서 정보를 교환하고 외연을 확장할 수 있다는 확신이 있기 때문일 것입니다.

그래서 이번 창간호에는 인간애를 바탕으로 한 IT 분야 네트워크를 중·횡으로 확장시킨다는 시도는 물론, 기존의 회원사를 널리 알릴 수 있는 하나의 ‘판(場)’을 만들어보겠다는 의욕을 고스란히 담아 내려 노력했습니다.

J형,
이번 창간호를 위해 바쁜 시간에도 불구하고 인터뷰에 응해주시고 사적인 공간까지 내보여주신 교보생명 부사장이신 황주현 CIO포럼 회장님, 아시아나IDT 한창수 대표이사님, 그리고 오픈베이스 그룹 정진섭 회장님과 비아이매트릭스 배영근 대표이사님을 위시하여 제가 스페인 MWC 참관을 통해 연을 맺은 압컴퍼니의 안경훈 대표님 등에게 깊은 감사의 말씀을 전합니다.

그리고 MDS테크놀로지 장명섭 대표님과 VMware



의 전인호 사장님, 한국정보산업연합회의 새로운 얼굴이 되어주신 데이터뱅크시스템즈의 홍병진 대표님의 반가운 얼굴도 지면을 통해 만나게 되었습니다.

또 이번호의 유일한 여성 CIO로 함께 해주신 박미경 포시에스 대표님, CEO로 성공 이루고 학자로서 노벨경제학상을 꿈꾸고 있는 이정전 경희대 교수님과 SW마에스트로 과정을 통해 창업을 이루고 승승장구하고 있는 플러스 TV 조재화 대표님, 작년 연말 빛나는 상을 수상한 미니게이트의 정훈 대표님을 창간호에 초대해서 소중한 말씀을 담았습니다.

J형,
조금은 우리가 되더라도 믿음을 갖고 지켜봐주시시오. 저는 <Journal of ICT Leaders>를 국내 초유의 ICT리더들의, ICT리더를 위한 ICT리더 인터뷰 전문 잡지로 자리매김 할 수 있도록 열성을 다할 것입니다. 그리고 이 잡지를 통해 한국정보산업연합회 회원사의 위상을 제고하고 지원하는 데에 성심을 다할 것입니다.

하지만 많이 부족합니다. 부디 관심과 애정을 더해 주셔서 명실공이 대한민국 ICT의 최고 아고라로 우뚝 설 수 있도록 협조 해주시길 바랍니다. 아울러 <Journal of ICT Leaders>가 세상에 나오기까지 성심을 다해주신 모든 분들에게 경의를 표합니다.

2017년 4월 10일

한국정보산업연합회 박우건 상근부회장

IFA 2017전시회

2017년 9월 1~6일, 독일 베를린

한국정보산업연합회 참관단 모집 안내

한국정보산업연합회는 2017년 9월 1일부터 독일 베를린에서 개최되는 세계 3대 IT 전시회인 **IFA 2017 참관단**을 **모집**합니다.
올해로 57회째 개최되는 IFA 전시회는 미국 라스베이거스에 열리는 CES, 스페인 바르셀로나의 MWC와 더불어 세계 3대 IT 전시회로 꼽히고 있고, 급변하는 글로벌 IT 트렌드를 한 눈에 볼 수 있는 좋은 기회이오니 관심있는 여러분의 많은 참여 바랍니다.

전시회 개요

- ▶ 기 간 : 2017년 9월 1일(금) ~ 6일(수)
- ▶ 장 소 : 독일 베를린, 메세 베를린 전시장(Messe Berlin)
- ▶ 주 최 : Messe Berlin GmbH
- ▶ 규 모 : 48개국 1,548개사 참가, 참관객 245,849명 (전년 기준)



참관일정(안) : 8/31 ~ 9/5(4박6일)

일자	시간	주요 일정
8/31(목)		인천 → 베를린
9/1(금)	전일	베를린 IFA 전시회 참관 (참관 내용 공유 간담회)
9/2(토)	전일	베를린 IFA 전시회 참관 (현지 관계자 초청 간담회)
9/3(일)	오전 / 오후	베를린 IFA 전시회 참관 / 현지 문화탐방
9/4(월)	오전 / 오후	현지 문화탐방 / 베를린 → 인천
9/5(화)	오전	인천 도착

※ 일정 및 경로는 이동 수단, 비용, 참가자 편의 등을 고려하여 변경될 수 있습니다.

참가비 : 미정

문의 및 신청처

- ▶ 한국정보산업연합회 정종석 수석 (02-2132-0743, jongsuk2@fkii.org)
- ▶ 한국정보산업연합회 이영근 팀장 (02-2132-0741, yglee@fkii.org)
- ※ 세부 일정이 확정되면 다시 안내드릴 예정이오니 많은 문의 바랍니다.

국내 유일무이한 최고의 CIO/CISO 프로그램 CIO 아카데미

Since 2000 FKII CIO Academy

교육일정

상반기(3월 ~ 5월), 하반기(9월 ~ 11월)

강의시간

주 2회 (화 · 목 / 18:30 ~ 21:30, 석식포함), 해외 Workshop 별도일정

교육장소

한국정보산업연합회 강의실(서울 역삼동 소재)

모집정원

- 현직 CIO/CISO 및 예비 CIO/CISO, IT관련 부서 임직원 30명
- 기업 및 공공기관 : 현직 및 예비 CIO/CISO, IT 관련 부서 임직원, 현업 부서 임직원
 - ICT기업 : CxO, 영업 및 마케팅 등 관련 임직원

교육비(VAT별도)

비회원사		회원사	• 해외(중국) 워크샵 비용 포함 • 석식, 교재, 간담회, 수료증 등 포함 ※ 회원사 : 한국정보산업연합회 회원, CIO포럼 정회원
1인	2인 이상		
400만원	380만원	350만원	

입금계좌 : 611-016893-051 (KEB 하나은행(舊, 외환은행) 예금주 : 한국정보산업연합회)

※ 현장 카드 결제 가능 / 교육 참여 후 교육비 반환 불가

문의 및 연락처

교육담당자 | 한국정보산업연합회 이영로 팀장 **전화번호** | 02-2132-0731 **이메일** | rolee@fkii.org

대한민국 최초의 IT기업과 함께한 50년
새로운 100년을 함께 하겠습니다.



IT기술과 Total Solution을 제공하는
50년 역사의 IT서비스기업

KCC정보통신은 한발 앞선 기술과 경쟁력을 갖추고 있으며,
창의적인 지식을 기반으로 오랜 전통을 자랑합니다.
정보사회의 리더 - KCC정보통신은 IT전문가 집단입니다.