Spring 2018 vol.05
봄호

Journal of ICT Leaders

INTERVIEW
ICT를 움직이는 12명의 리더들

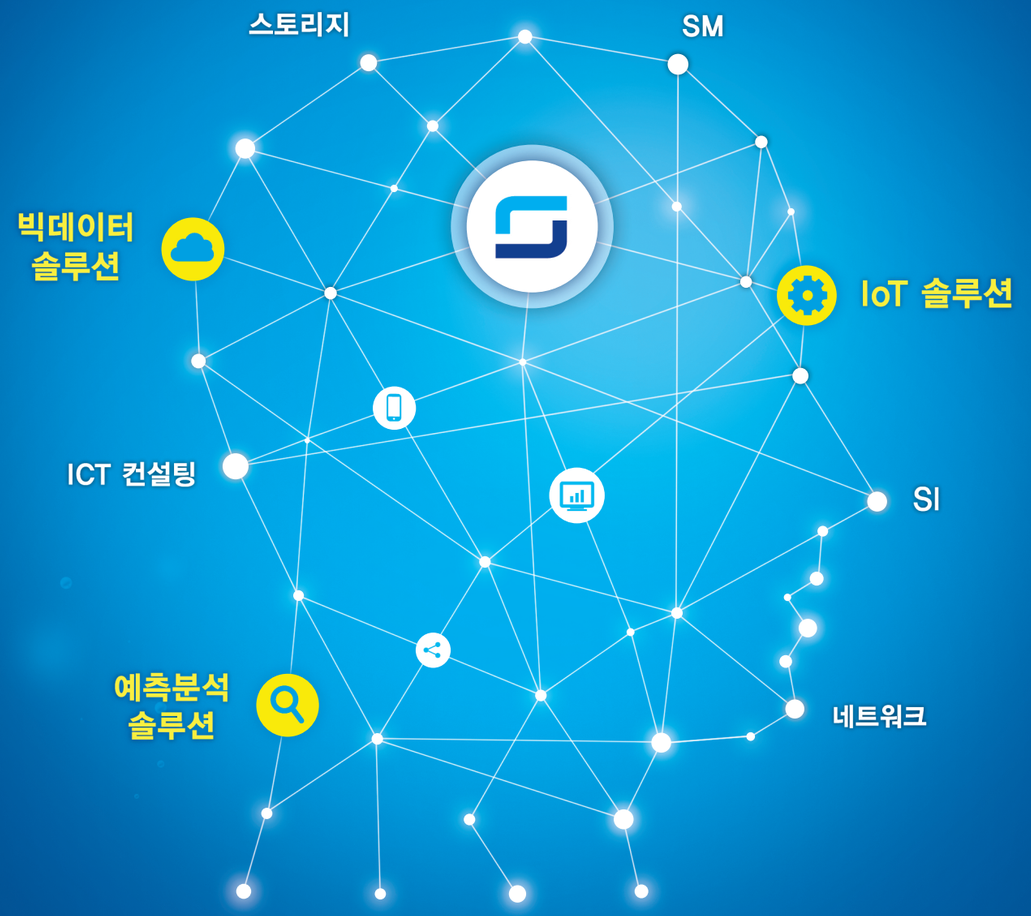
기획특집
CES · MWC을 통해 본 新 ICT트렌드와 주목받은 제품

CIO를 위한 또 다른 시각
칭기즈칸 리더십

그 '섬'에 가고 싶다
靈과 肉이 공존하는 마음 속의 '이어도', 靑山島

71
9 772508 835002
ISSN 2508-8351

2017 대한민국 우수 브랜드대상
IT(빅데이터 솔루션)부문 대상 수상



데이터솔루션은 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

데이타솔루션 서울 강남구 언주로 620 현대인텔렉스빌딩 10층 TEL. 02.3467.7200 FAX. 02-563-0015 | www.datasolution.kr

MATRIX
2012 대한민국 SW대상 대통령상 수상

데이터의 길을 찾다

Big Data

Visualization

Analysis

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

BI MATRIX
The New Leader of BI Solution
서울시 강남구 선릉로 433 (역삼동, 신관 17층) | T.02-561-4475 | sales@bimatrix.co.kr
비아이매트릭스는 국내 BI 및 빅데이터 산업을 함께 이끌어갈 파트너를 찾고 있습니다.

contents

Spring 2018. vol. 05

발행인 겸 편집장 · 전구주
편집고문 · 박우건
취재 · 전구주, 강병헌, 이애자, 임혜영
편집디자인 · 황창혁
사진 · 이재훈(스튜디오 모딜리아니)
인쇄 · 대한문화 · TEL. 02)2269-0380
편집기획위원 · 문정현, 김보중, 이영로, 이영근, 김만기, 손정배, 김은선
구독 · 반송문의 · TEL. 02)2261-1113
발행처 미오미디어 · 04627 서울시 중구 퇴계로 32길 24, 303호
정가 1만 5,000원. 1년 5만원

ICT LEADERS INTERVIEW

CIO Leaders

024 **Cover Story**
과학기술정보통신부 김용수 제2차관

032 **In the NEWS**
성남산업진흥재단 장병화 대표이사

040 **랑데부**
LG히다찌 김수엽 대표이사

만나고 싶었습니다

054 **랑데부**
비즈플레이즈(주) 석창규 대표이사

062 **CIO/CISO**
우리은행 허정진 부행장

070 **랑데부**
틸론 최백준 대표이사

FOCUS

090 **avant-garde**
엔비디아 이용덕 지사장

096 **Digital Transformation Leader**
한국항공대학교 박종서 교수

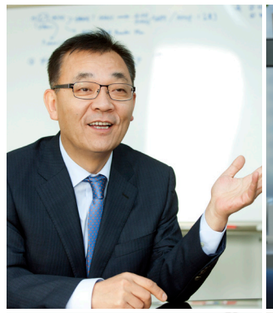
102 **Woman in IT**
테르텐 이영 대표이사

126 **Meet the Guru**
KIC 유럽 지석구 센터장

Attirance

132 **Award Winner**
컴아트시스템 설창훈 대표이사

138 **Young & Smart**
폴라리언트 장혁 대표이사



[2017 한국품질만족도 1위]
중소기업 경리업무
S/W 부문

2017 KQSI 한국품질만족도 1위

1,000명의
경리직원에게
물었습니다.

"경리업무 어떤 점이 힘든가요?"

34%
매출매입 외상관리
입금내역 수납관리가 번거로워요.
외상대금 잔액이 자꾸 틀려요.

30%
증빙관리
증빙 관리가 너무 번거로워요.
카드, 현금영수증 관리가 힘듭니다.

20%
세무신고 준비
부가세 신고기간에 너무 바빠요.
신고자료 준비가 어려워요.

16%
지출관리
지출결의서 작성이 너무 많아요.
매번 송금할 때 너무 신경 쓰여요.

SERP경리나라 프로그램을 사용하시면
경리업무가 확~ 줄어듭니다.
WWW.SERP.CO.KR
가입문의 1670-3636

SERP 경리나라
중소기업 경리전문 소프트웨어

contents

Spring 2018. vol. 05

SPECIAL FEATURE

014 **Photo Panorama**
CES 2018

018 **Photo Panorama**
2018 ICT 정책포럼

021 **Photo Panorama**
World Congress in IT 2018

150 **Replay**
한국정보산업연합회 CIO포럼 1월 조찬회

151 **Replay**
한국정보산업연합회 CIO포럼 2월 조찬회

SPECIAL THEME

076 **기획특집**
CES · MWC을 통해 본
新 ICT 트렌드와 주목받은 제품

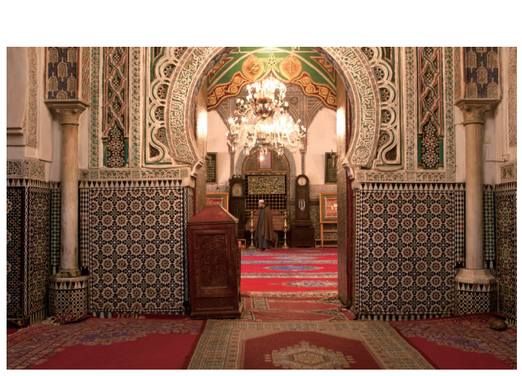
082 **CEO를 위한 또 다른 시각**
칭기스칸 리더십

TRAVEL & LEISURE

086 **특별공개**
조계종 특별수도원, 희양산 봉암사

110 **WORLD TRAVEL**
검은 대륙의 심장, 모로코

116 **그 '섬'에 가고 싶다**
靈과 肉이 공존하는 마음속의 '이어도', 靑山島



elcloud

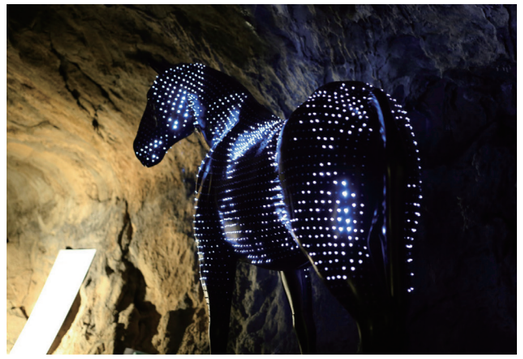
언제 어디서나 내 컴퓨터를 이용하는
클라우드 가상 데스크톱 서비스 엘클라우드!!

최신 Windows OS 가상 데스크톱 제공

www.elcloud.com 주식회사 틸론 08390 서울시 구로구 디지털로 288 1602호 고객센터 1566-2787

contents

Spring 2018. vol. 05



文化街, IT 文化散策

144 **IT n 문화 / 전시**
미디어아트의 현재를 보다

148. **알아야 할 세무상식**
자기주식의 취득 및 차등배당의 지급

Board

152 **FKII 동서남북**

158 **Spotlight**
한-우즈벡 ICT협력 MOU 체결

159 **Spotlight**
한국정보산업연합회 제 36회 정기총회

COLUMN

009 **Editor's Letter**
부는 바람마다에 '찬란한' 사월이기를…

010 **Photo Poem**
봄길/봄

048 **한국의 窓-宮**
昌德宮

160 **後記**
대한민국 ICT업계에도 '번영의 인면조'가 뜨기를 …

〈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.

부는 바람마다에 '찬란한' 사월이기를…

사월을 바라보는 시각은 제각각이다. 나무마다 연두색 이파리를 하늘을 향해 내보이는 아름다운 계절임에도 '황무지(荒蕪地)'로 보고 절망을 보는 이가 있는가하면, 부는 바람마다에 삶의 열정을 키우는 이가 있기 때문이다.

3월 14일, 스티븐 호킹 박사가 76세의 나이로 세상을 떠났다. 대학생 잡지 〈학원〉으로 기자생활을 시작하던 때에 그가 한국을 찾았었다. 취재를 핑계로 그와 맞닥뜨리고 나서 받은 충격은 너무 컸다.

그는 1942년 1월 8일 영국의 옥스퍼드에서 태어났다. 그가 태어난 날은 갈릴레오 갈릴레이가 사망한지 꼭 300년째 되는 날이었다. 갈릴레오, 뉴튼, 슈바이처의 계보를 잇는 천재 물리학자로 평가되는 그는 그러나 학창시절에는 평범한 학생이었다. 글자도 늦게 깼고, 대학에 다닐 때도 눈에 띄지 않았다. 그런 그가 세계적인 물리학자의 반열에 오를 수 있었던 것은 아이러니하게도 루게릭병의 발병과 여자 친구 제인과의 만남 때문이었다.

대학교 3학년 때 불치병에 걸린 그는 시한부 인생을 살아야했다. 의사는 2년을 말했다. 그런 그의 건강 이상을 알고도 제인은 결혼을 택했다. 스티븐 호킹은 살아남아 그래서 제인과 함께하는 시간을 늘리기 위해 연구에 전념했다. 살아야 할 이유가 생긴 것이었다.

'빅뱅', '블랙홀', '중력이론', '암흑에너지' 등등 그의 연구 하나하나는 인류의 과학사에 빛나는 것이었다. 실험으로 증명되는 업적에 상을 주는 노벨상은 받지 못했지만 그는 "일찍 죽을 것이라는 예상 속에 내 삶의 대부분을 살았다"는 말대로 시간을 아끼고 연구에 정진했다.

그의 가정사는 순탄하지가 못했다. 제인과의 사이에는 루시, 로버트, 팀 세 자녀를 두었지만 1990년에 파경을 맞았다. 폐렴에 걸려 기관절개수술을 받은 그는 음성합성장치를 사용할 수밖에 없었다. 이 장치는 그의 트레이드마크가 되었다. 1995년 간병인과 재혼했지만 파열음만 남기고 헤어졌다. 하지만 그가 위대한 것은 삶과 죽음의 경계에서 55년을 더 살아내며 이룬 놀라운 학문적인 성과보다도 비현실적인 삶을 현실로 살아낸 인생 그 자체라 할 것이다.

꽃은 피고 또 잎이 나서 색을 바꿔가며 계절을 향유하다가 지상으로 혹은 공중으로 사라질 것이다. 그러나 그 작은 꽃망울 망울마다에 서린 자연의 기운은 저 드넓은 우주로 날아가 우리의 정신이 되고 별이 되는 것은 아닐까 한다. 그래서 나도 잘 살아야겠다는 다짐을 부는 바람마다에 날려본다.

PHOTO POEM

봄길

정호승

길이 끝나는 곳에서도
길이 있다
길이 끝나는 곳에서도
길이 되는 사람이 있다
스스로 봄길이 되어
끝없이 걸어가는 사람이 있다
강물은 흐르다가 멈추고
새들은 날아가 돌아오지 않고
하늘과 땅 사이의 모든 꽃잎은 흩어져도
보라
사랑이 끝난 곳에서다
사랑으로 남아 있는 사람이 있다
스스로 사랑이 되어
한없이 봄길을 걸어가는 사람이 있다

임영선 사진. 강양항

PHOTO POEM

봄

오세영

봄은
성숙해 가는 소녀의 눈빛
속으로 온다

흩날리는 목련꽃 그늘 아래서
봄은
피곤에 지친 청춘이
낮잠을 든 사이에 온다

눈 뜬 저 우수의 이마와
그 아래 부서지는 푸른 해안선

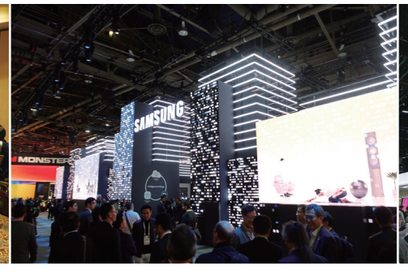
봄은
봄이라고 발음하는 사람의
가장 낮은 목소리로 온다

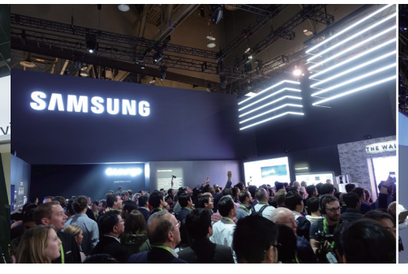
그 황홀한 붕괴, 설레는 침몰
영혼의 깊은 뜨락에 지는 낙화.

■ Photo Panorama

CES 2018

Consumer Electronics Show(소비자 가전 전시회)

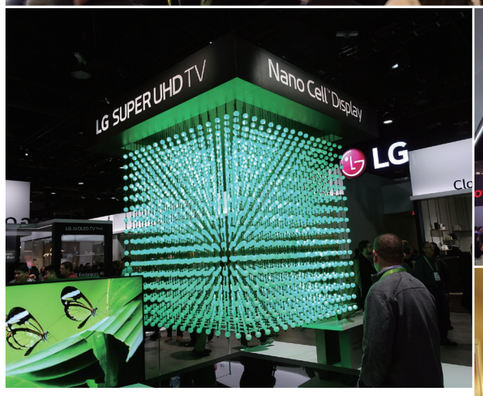




지난 1월 9일부터 12일까지 미국 라스베이거스에서 개최되었던 CES 2018 전시회. 올해 51번째를 맞는 본 전시회의 주제는 지난해 "스마트홈"에서 "스마트시티"로 그 연결성이 확장되었다. 올해도 약 18만명이 CES 참관을 위해 라스베이거스를 찾았고 국내를 대표하는 삼성전자와 LG전자를 비롯하여 소니, 파나소닉, 엔비디아, 인텔, 퀄컴, 벤츠, 닛산, 구글 등 글로벌 기업들이 대거 참가하였다.

IT 분야에서 일하고 있는 관계자라면 매년 1월 전 세계인들이 주목하고 있는 세계 최대의 IT 이벤트인 미국 라스베가스 CES 전시회에 이목이 집중될 수밖에 없을 것 같다. 최신 IT 트렌드의 흐름을 한 눈에 읽을 수 있을 뿐만 아니라 향후 IT 업계의 방향을 전망해 볼 수 있는 기회이기 때문이다.

과거 CES가 기존 전통기술의 가전이 중심이었다면 현재는 가전 뿐만 아니라 미래 첨단 IT기술을 뽐내는 IT 융합전시회로 진화되고 있다. 현재의 가전제품 또한 인공지능과 사물인터넷의 기술이 응용되어 스마트홈을 넘어 모빌리티와 스마트 시티를 위한 구성 요소로 진화되고 있다.



Journal of ICT Leaders

정기 구독 안내

"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)
- **계자번호**/신한은행 110-098-574781
- **문의**/미오미디어(02-2261-1113)

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

2018 ICT 정책포럼

한국정보산업연합회는 전자신문, 한국정보처리학회와 공동으로 1월 29일(월) 코엑스 컨퍼런스센터에서 "4차 산업혁명 기반 조성과 디지털 역량 강화"의 주제로 〈2018 ICT 정책포럼〉을 개최하였다.

이번 포럼에서는 "데이터 혁신 생태계 조성", "블록체인 산업 활성화 방안", "중소기업 디지털 전환", "SW사업 민간투자 활성화"를 주제로 발제와 패널토론이 진행되었다.

1부의 첫 발제를 맡은 강철하 소장(한국IT법학연구소)은 데이터 생태계 조성을 위한 제도 개선 방향으로 정보의 안전한 활용(보호와 활용의 균형)을 목표로 개인정보보호체계를 정비(일관성)하고 장기적으로 데이터 관련 법 제도를 단일법 체계로 정비(적법성)하는 것이 필요하다고 주장했다.

이어 오동환 단장(한국인터넷진흥원)은 블록체인 시장 확대를 위해 공공 선도 및 수요 기반의 블록체인 사업을 통해 실증사업을 추진하고 블록체인 제품 및 서비스 공통협력기술 개발 등 공동 브랜드 육성에 힘쓸 것이며, 블록체인 생태계 관련 국내외 동향 파악 및 국제 표준화에도 대응하겠다고 밝혔다. 블록체인 제도개선에 있어서는 사전허용, 사후규제를 포함한 블록체인 추진동력법 제정 및 기존 법제도 개정을 통해 시행해나갈 예정이다.

그 후 진행된 1부 패널토론은 좌장인 양희동 교수(이화여대)에 의해 진행되었으며, "2018년 블록체인 기술의 활용과 확산을 위한 최우선 과제"라는 주제로 박성준 교수(동국대), 김경환 대표변호사(법무법인 민후), 권혁준 교수(순천향대), 강철하 소장(IT법학연구소), 오동환 단장(한국인터넷진흥원)이 토론에 참여하였다.

2부의 첫 발제를 맡은 이준기 교수(연세대)는 디지털 시대에 분산지식과 탈중앙화에 따른 플랫폼을 통한 참여가 확대되고 있으며 제품 중심에서 서비스 중심으로 비즈니스 모델이 변화하고 있어 개인정보보호 규제의 패러다임 변화, 창업 지원 활성화, 사회적 합의 시스템에 대한 깊은 논의와 숙의 과정이 필수적이라고 강조했다.

이어 SW사업 민간투자 활성화 방안에 대해 발제한 김준연 실장(SW정책연구소)은 저성장, 인구 절벽, 재정 부담, 채무 증가가 점점 현실화됨에 따라 민관협력(Private-Public Partnership) 모델이 공공 SW 투자를 확대하고 4차 산업혁명 시대의 새로운 디지털 사업 추진모델로 적합하다고 말했다. 또한, 공공 SW 민간투자 활성화를 위한 최우선 제도 개선과제로 사회기반시설에 대한 민간투자법(기재부 소관) 상의 허용 범위에 소프트웨어가 반드시 포함되어야 함을 피력하였다.

2부의 패널토론 또한 좌장 양희동 교수(이화여대)의 진행 아래, "디지털 혁신을 위한 정부의 지원 방안"이라는 주제를 가지고 이태진 전무(메타넷글로벌), 정운열 상무(LG CNS), 이준기 교수(연세대), 김준연 실장(SW정책연구소)이 토론을 이어나갔다.

IT분야의 올림픽

World Congress in IT (WCIT) 2018

지난 2월 19일부터 인도 하이데라바드 국제 컨벤션 센터에서 개최된 WCIT 2018, IT올림픽이라 불리는 WCIT는 인도 최대의 IT 컨퍼런스 행사인 NASSCOM India Leadership Forum 2018과 공동으로 개최되었으며 30개국의 사절단과 함께 약 2500명이 참가하여 3일간 진행하였다.

개막식에서 인도의 Narendra Modi 총리는 현재 Made in India와 Digital India를 통해 인도의 IT기술은 계속 발전하고 있고 블록체인과 사물인터넷과 같은 파괴적인 기술들은 우리의 삶과 일하는 방식에 커다란 영향을 미칠 것이라고 전망했다. 그리고, 세계가 하나라는 개념의 인도 철학에 깊숙이 침투되어 IT 인프라의 발전은 더 이상 지리적 거리가 공동 작업에 장벽이 되지 않는다는 메시지를 던졌다.

이후 진행된 세션에서 Adobe의 글로벌 CEO인 Shantanu Narayan는 이제 정보화 시대는 끝났으며 앞으로 경험의 시대를 맞이하고 있다고 말했다. Tapscott Group의 CEO인 Don Tapscott는 현재 비트코인과 같은 암호화폐가 각광을 받고 있지만 블록체인의 기술은 금융, 저작권 등 일상생활에서의 활용 가능성이 무궁무진하다고 전했다. 또한, 인공지능의 권위자이자 휴머노이드 로봇 소피아의 제작자인 David Hassan과 인터뷰도 인상적이었다. 인공지능과 신기술 등의 다양한 주제의 토론을 위한 흥미로운 무대였다.

WCIT 기간 중 WITSA ICT 어워드 시상식이 개최되었다. WISTA 회원국의 기관과 기업을 대상으로 총 7개의 부분에서 우수 기관을 수상하였는데, 한국과학기술정보연구원(KISTI)의 국가과학기술지식정보서비스(NTIS)는 'WITSA Global ICT Excellence Awards 2018'에서 공공부문 최우수상을 수상하는 영예를 안았다. NTIS는 정부기관 중심의 폐쇄적인 정보 개방에서 일반 국민까지 확대된 열린 개방으로 정보 격차를 해소했고 약 1억1,000만건의 과학기술정보까지 국민이 한곳에서 쉽고 간편하게 과학기술정보를 활용할 수 있도록 편이성을 개선한 점, 개발도상국을 대상 해외 협력을 통해 NTIS 기술과 노하우를 전수에 기여한 점 등에서 좋은 평가를 얻었다.

과학기술정보통신부 김용수 제2차관

새로운 일자리와 먹거리를 창출하는 ‘실체가 있는 4차 산업혁명’을 실현하겠습니다

“새로운 일자리와 먹거리를 창출하는 실체가 있는 4차 산업혁명 실현을 위해 ‘4차 공감’에서 지속적으로 다양한 분야의 생생한 목소리를 직접 청취하고, 혁신성장을 주도할 수 있도록 이를 반영해 나갈 것입니다.”

과학기술정보통신부 김용수 제2차관은 지난 해 임명된 이후 숨 쉴 틈 없는 일정을 소화하면서 성과를 도출해내고 있다는 평가를 받고 있다. 그동안 김 차관은 4차 산업혁명 시대, 현장이 체감할 수 있는 정책과제 발굴을 위해 노력해왔다. 이번 인터뷰는 김 차관의 이런 바쁜 일정을 고려하여 서면으로 진행하였다. 사진은 김 차관이 주재한 ‘4차 공감’ 정책 토론회에서 촬영하였고 과기정통부로부터도 별도의 협조를 받았다.

Q : 먼저 차관님이 지난해 취임 하시면서 세웠던 목표와 그리 긴 시간이 지난 것은 아니지만 취임 후 지금까지의 소회를 부탁드립니다.

A : 취임한지 약 10개월 정도가 되었는데요. 그 어느 때보다도 치열하고 바쁜 시기를 보낸 것 같습니다. 새 정부가 출범한지 얼마되지 않아 취임한 저는 ICT분야 공약에도 있었지만 4차 산업혁명의 핵심 기반인 ICT 역량을 강화하고 이를 각 분야로 확산하여 우리 경제사회가 혁신하는데 기여하는 것을 목표로 삼았습니다. 이 자리에서 일을 하면서 민간과 정부가 함께 ‘4차산업혁명위원회’를 구성하고 21개 부처 합동으로 ‘4차 산업혁명 대응계획’을 수립하여 정책 추진의 기반을 마련한 것과, 통신비 절감대책

을 마련하여 선택약정 할인율 상향(20%→25%), 저소득층 추가 요금감면와 같이 국민들이 몸소 체감할 수 있는 성과를 창출한 것이 특히 기억에 남습니다. 한편으로는 ICT가 각 분야와 융합하면서 정책의 스펙트럼이 넓어짐에 따라 관련 부처와의 업무 조율과 협업이 필수화되고, ICT 기반 혁신적인 산업과 서비스가 출현함에 따라 해결해야 할 새로운 규제 이슈도 함께 등장하고 있어 좀 더 다각적이고 면밀하게 정책 환경을 조망하고 대응해 가야겠다는 느낌도 들었습니다. 이는 4차 산업혁명의 주관부처이자 가장 변화의 속도가 빠른 분야인 ICT를 담당하는 과기정통부의 숙명이라고 생각합니다. 앞으로 더욱 열심히 공부하고 노력해야 하겠습니다.

Q : 차관님이 꼽는 업계 최우선 선결과제와, 대한민국 ICT 산업 미래는 어떤 모양이라 예상하는지요?

A : 전 산업을 통틀어서 가장 변화의 속도가 빠른 분야 중 하나가 바로 ICT산업입니다. 특히 인공지능과 빅데이터와 같은 첨단 디지털 기술로 촉발된 4차 산업혁명 시대의 ICT는 그 자체에 국한하지 않고 경제사회 전반에 광범위하게 영향을 미치게 될 것입니다. 이렇듯 변화의 속도와 범위가 그 어느때보다도 큰 시기에 ICT 업계가 지속적으로 성장하고 각 분야의 혁신을 이끌어내기 위해서는 기술역량 강화라든가 산업생태계 조성 등 여러 가지 노력이 필요하겠지만, 저는 무엇보다도 산업과 사회의 변화를 수용할 수 있는 탄력적이고 유연한 규제 환경을 만드는 것이 가장 시급한 과제라고 생각합니다. 과학기술정보통신부는 ICT 기반 새로운 기술과 서비스가 규제 때문에 발목이 잡혀 시장에 출시하지 못하는 일이 발생하지 않도록 규제 샌드박스(제한된 환경에서 기존규제에도 불구하고 일정 조건하에 규제를 일부 면제, 유예하여 테스트 허용) 도입을 추진하고, 액티브X 기반의 공인인증서에서 자유로운 인터넷 환경을 조성하여 블록체인, 생체인증과 같은 다양한 인증방식을 활성화시켜 핀테크 등 혁신적 비즈니스 모델이 출현할 수 있도록 하겠습니다.

Q : 평창동계올림픽이 '성공한 IT 올림픽'으로 외신들

평창올림픽에서는 축적된 기술력을 적용하여 관람객들이 직접 체험하며 흥미를 느낄 수 있는 ICT서비스를 선보였습니다. 특히 세계 최초 5세대 이동통신(5G) 시범서비스로 미국 CNN방송으로부터 '평창올림픽은 5G기술에 힘입은 사상 최대의 하이테크 올림픽'이라는 평가도 받았습니다.

에게 평가되고 있습니다. 차관님도 올림픽 개최 전부터 "평창을 통해 '축적된 기술력'을 선보이겠다"고 여러 번 호언을 한 바 있습니다. 실제로 평창에서의 'ICT 기술 적용'은 어떠했는지 궁금합니다.

A : 이전의 올림픽에서는 ICT가 대회 운영을 위한 인프라 위주로 도입되었지만, 평창올림픽에서는 축적된 기술력을 적용하여 관람객들이 직접 체험하며 흥미를 느낄 수 있는 ICT서비스를 선보였습니다. 특히 세계 최초 5세대 이동통신(5G) 시범서비스로 미국 CNN방송으로부터 '평창올림픽은 5G기술에 힘입은 사상 최대의 하이테크 올림픽'이라는 평가도 받았습니다. 개막식에서는 5G를 기반으로 1,200여개의 LED 촛불을 섬세하게 컨트롤하여 '평화의 비둘기 공연'을 완성하였고, 올림픽 기간 동안 관람객은 경기 각도와 장면을 선택하여 능동적인 시청을 할 수 있는 실감미디어 서비스를 체험했습니다. 그 외에도 한국에 처음 방문한 외국인들도 스마트폰을 활용한 증강현실(AR) 길안내로 인천공항부터 경기장 좌석까지 쉽게 찾아갈 수 있었고, 인공지능(AI) 기반의 자동통번역 서비스로 언어장벽을 낮췄습니다. 가상현실(VR) 봅슬레이, 스노보드를 비롯해 세계 최초로 실시간 카메라 트래킹과 VR기술을 접목한 롤러코스터도 큰 호응을 받았습니다.

Q : 차관님이 취임하면서부터 시작한 '4차 공감'의 의의와 성과를 말씀해 주십시오.

A : 4차 산업혁명이 국가적 아젠다로 부상하고 있지만 아직 국민 경제라든가 생활까지 확산되지는 않은 것 같습니다. 경제, 사회, 삶 전반에서 4차 산업혁명의 변화와 혜택을 국민들이 체감할 수 있도록 하는 노력이 필요합니다. 이에 과기정통부는 정책수요자, 민간전문가, 기업 등과의 소통을 통하여 현장의 생생한 목소리를 듣고 실질적으로 효과가 있는 정책과제를 발굴하는 '4차 공감'을 정기적으로 추진하고 있습니다. 4차 산업혁명의 주요 정책 분야인 SW, 빅데이터, 초연결 네트워크, ICT 융합 등에 대하여 국민, 기업 정부 등 다양한 참여자 간 심도있는 논의를 진행하고 경제 · 산업 혁신, 사회문제 해결 등 국민들이 체감할 수 있는 정책과제를 도출해 나갈 계획입니다.

현재까지 소프트웨어 산업육성 정책 및 인재양성, ICT R&D 추진전략, 스마트시티, 정보보호, 공공분야 클라우드 도입 등 6번의 '4차 공감'이 있었는데, 단기간에 가시적인 성과가 있지는 않았지만 정책을 추진하는데 있어 정책 수요자들의 의견을 수렴하는 체계를 만든 것이 가장 큰 효과라고 생각됩니다. 예를 들어 스마트시티나 정보통신분야 연구개발 기획을 할 때 사회문제 해결, 생활불편 해소 등 국민들이 수요를 가지고 있는 과제를 적극적으로 발굴하자는 쪽으로 의견이 모아졌고, 18년만에 전면 개정을 추진하고 있는 '소프트웨어산업진흥법'도 '4차 공감' 등을 통해 산업 현장의 다양한 의견을 반영하여 개정안을 마련하였습니다. 앞으로도 '4차 공감'에 많은 관심과 응원 부탁드립니다.

Q : 4차 산업혁명을 통해 이루려는 '국가사회 비전'과 현재 진행되고 있는 4차 산업혁명 시대의 'SW경쟁력 강화 방안'이 궁금합니다.

A : 미래 성장동력과 일자리를 창출하고 사회문제를 해결하는 '사람 중심의 4차 산업혁명'을 실현하는 것을 비전으로 삼고, 이를 실현하기 위한 정책을 추진하고 있습니다. 우리나라는 그동안 선택과 집중 전략 하에 자동차, 조선 등 주력산업의 성장을 통해 국가 경제를 견인하여 왔으나, 최근 기존 주력산업들이 구조조정 등 한계 상황에 봉착하면서 저성장이 고착화되고 있습니다. 또한 경제성장

대비 사회문제 해결에 대한 관심이 상대적으로 부족한 문제도 있습니다. 이런 상황에서 4차 산업혁명은 지능화를 기반으로 경제, 사회의 구조적 과제를 동시에 해결할 수 있는 새로운 동인으로 주목받고 있습니다. 4차 산업혁명은 산업지형, 고용구조, 국민 삶 전반의 대변혁을 일으키기 때문에, 우리가 어떻게 대응하느냐에 따라 기회가 될 수도 위기가 될 수도 있습니다. 우리는 과거 산업화는 늦었으나 정보화에 성공한 좋은 경험을 가지고 있습니다. 이 경험을 바탕으로 우리의 강점인 과학기술과 ICT를 혁신하고 경제사회 전반에 확산시킨다면, 기존 성장전략의 한계를 극복함과 동시에 사회문제 해결을 통한 국민 삶의 질 향상도 달성하는 '혁신성장'을 실현할 수 있을 것입니다.

SW는 자본 · 설비가 핵심인 제조업과 달리 창의력 · 상상력의 산물로, 경쟁력 있는 인재의 확보가 무엇보다 중요한 분야입니다. 향후 5년간 SW직종은 2.5만명의 인력부족이 예상되므로, 젊은 SW인재가 4차 산업혁명 일자리 창출 주역으로 성장할 수 있도록 혁신성장 선도분야 맞춤형 SW인재 양성에 주력할 것입니다. 미래세대가 SW를 기본소양으로 체득하도록 금년부터 시행되는 초 · 중등 SW교육도 현장에 안착될 수 있도록 지원할 계획입니다. 또한, SW산업의 외연을 확대하고 SW융합 신시장을 창출하기 위해, SW융합 핵심기반인 클라우드의 확산, AI · 빅데이터 기술 적용 등 SW산업의 패러다임 혁신을 적극 지원하고, 정밀의료, VR · AR 융합 등 타 산업을 혁신할 수 있는 선도 프로젝트도 확대 추진해 나갈 것입니다. 공공SW시장이 기업성장의 마중물 역할을 할 수 있도록 공공 SW사업을 선진화하는 한편, SW산업 · 인재 · 기술 역량 강화, 공공 SW시장 혁신을 뒷받침하기 위해 SW진흥 법제도를 개편하여 제도적 기반도 강화할 계획입니다.

Q : 4차 산업혁명 주관부처로서 과기정통부가 많은 역할을 하고 있는데요, 정책브랜드인 I-KOREA 4.0에 대한 설명과 핵심기반으로서 강조하시는 DNA(Data-Network-AI) 역량 강화 정책에 대해 말씀해 주신다면?

미래세대가 SW를 기본소양으로 체득하도록 금년부터 시행되는 초 · 중등 SW교육도 현장에 안착될 수 있도록 지원할 계획입니다. 또한, SW산업의 외연을 확대하고 SW융합 신시장을 창출하기 위해, SW융합 핵심기반인 클라우드의 확산, AI · 빅데이터 기술 적용 등 SW산업의 패러다임 혁신을 적극 지원해 나갈 것입니다.

A : 'I-Korea 4.0'은 4차 산업혁명 시대 과기정통부 정책의 지향점인 지능(Intelligence), 혁신(Innovation), 포용 · 통합(Inclusiveness), 소통(Interaction)을 상징하고, 사람(人)중심의 4차 산업혁명을 실현하겠다는 의지가 담겨 있는 정책브랜드입니다.

'I-Korea 4.0'은 모든 사람과 사물이 네트워크(Network)에 연결되어 데이터(Data)를 끊임없이 생성하고, 이를 인공지능(AI) 기술로 학습하여 혁신적인 제품과 서비스를 창출할 때 실현될 수 있습니다. 이러한 DNA 인프라가 부족하면 정밀의료, 스마트시티 같은 우리가 이루고자 하는 성장동력도 가능하지 않습니다. 과기정통부는 4차 산업혁명의 핵심기반인 DNA 역량 강화를 위해 최선을 다하겠습니다.

먼저 초연결 네트워크를 선도할 것입니다. '19년 세계 최초 5G 상용화를 위해 금년 상반기 중에 주파수 경매를 추진하고 우리 기술의 국제표준 채택과 해외 진출을 지원하겠습니다. 또한 사업자가 효율적으로 5G망을 구축할 수 있도록 필수설비 공동구축 · 활용 제도를 개선하겠습니다. 촘촘한 사물인터넷 네트워크 확산을 위해 다양한 사업자들이 자사 제품과 IoT를 연계한 신사업을 창출할 경우 통신사업 등록을 면제하고, IoT 주파수를 지속적으로 확보하여 공급할 계획입니다. 빅데이터와 인공지능 기반으로 사이버 침해정보를 자동으로 수집하고 탐지하는 체계를 구축하고 사물인터넷, ICT융합 제품까지 침해대응 범위를 확대하여 안전한 네트워크 이용 환경을 조성하겠습니다.

4차 산업혁명의 원유인 데이터 활용도 촉진할 것입니다. 금융, 교통과 같이 데이터 활용도가 높은 분야에 빅데이터 전문센터를 육성하고 데이터 유통 플랫폼을 개방형으로 고도화하겠습니다. 또한, 사회현안 해결에 빅데이터가 활용되도록 플래그십

프로젝트를 추진하겠습니다. 최근 이슈가 되고 있는 개인정보 문제에 대해서는 관계부처, 민간 전문가와 함께 개인정보가 포함된 빅데이터의 안전한 활용을 위한 제도적, 기술적 방안을 논의해 나가도록 하겠습니다.
지능화 기술역량도 선진국 수준으로 높이겠습니다. 언어, 시각, 학습, 추론 등 인공지능 핵심기술과 양자정보통신과 같은 유망 ICT에 대한 R&D 투자를 확대하는 한편, 고위험 · 도전적 연구가 활발히 이루어질 수 있도록 연구기간 확대, 난제 해결형 과제에 대한 평가 면제 확대 등 연구환경도 개선해 나가겠습니다.

Q : 차관께서는 '4차 공감'을 통해 "새로운 일자리와 먹거리를 창출하는 실체가 있는 4차 산업혁명 실현을 위해 다양한 분야의 생생한 목소리를 직접 듣고 혁신성장을 주도할 있도록 정책에 반영해 나갈 것"이라 밝힌 바 있습니다. 이와 관련한 '좋은 일자리 창출과 ICT의 역할'은 무엇인지요?

A : ICT에 기반한 4차 산업혁명으로 자율주행차, 스마트공장, 스마트시티 등이 출현하면서 우리의 삶이 보다 윤택해질 것입니다. 하지만 일부 국민들께서는 기술발전에 따른 자동화 등으로 일자리가 감소될 것이라고 우려하고 있는 것도 사실입니다. 하지만, 전문가들은 4차 산업혁명에 적절하게 대응하면 국가 전체적으로 일자리는 양과 질적 측면 모두 좋아질 것이라고 전망합니다. 즉, 위험한 직무, 단순 · 반복적인 업무는 자동화로 인해 일자리가 감소하는 반면, 창의성이나 고도의 기술력 등이 요구되는 소프트웨어 엔지니어, 데이터 과학자, 스마트팩토리 운영 인력 등 양질의 업무는 더 증가하는 '일자리의 이동'이 발생할 것이라고 예상하고 있습니다. 최근에는 해외 리서치 기업인 가트너도 4차 산업혁명으로 감소하는 일자리(180만개) 보다 더 많은 일자리가 창출(230만개)될 것이라는 긍정적 전망을 내놓기도 하였습니다.('17.10)

과기정통부는 빅데이터, 사물인터넷, 인공지능 등 첨단 ICT산업을 육성하고 의료, 자율주행차, 금융 등 주요 산업분야에 지능화 기술을 전면적으로 융합하여 기존 산업의 경쟁력을 제고하고 있습니다. 또한 새로운 기술과 산업 변화로 생성되는 신규 일자리, 자동화로 인해 대체되는 일자리 등 4차 산업혁명으로 인해 발생하는 분야별 인력 수급 변화를 심층적으로 분석하여 선제적으로 대응할 계획입니다.

Q : 암호화폐 여파로 '블록체인'에 대한 관심이 매우 높습니다. 과기정통부에서 준비하고 있는 블록체인 산업육성 방안은 무엇입니까?

A : 블록체인 기술은 4차 산업혁명시대에서 투명한 신뢰사회를 구현할 수 있는 핵심 기술이며, 금융뿐만 아니라 물류, 유통, 저작권 관리, 본인인증, 전자투표와 같은 신뢰가 필요한 모든 서비스에 적용할 수 있는 범용 기술입니다. 특히, 모든 것이 인터넷으로 연결되는 초연결 시대에 사물인터넷 기기 간 자율적 협업과 약속한 조건에 따라 거래까지 자동으로 이루어지도록 지원하는 기술이 바로 블록체인입니다. 과기정통부는 올해 전자투표, 축산물 이력관리, 개인통관 등 공공분야 우수사례 발굴을 위한 블록체인 시범사업을 추진합니다. 또한, 글로벌 경쟁력 확보를 위한 기술개발과 국제표준화 활동도 지원합니다. 기술력을 갖춘 블록체인 전문기업들의 성장을 발판 삼아 올해가 국내 블록체인 발전의 원년이 되도록 할 계획입니다.

Q : 스타트업을 준비하거나 IT 인재로의 성공을 기획하는 젊은이들에게 당부하는 말은?

A : 전 세계의 대표적인 플랫폼인 '페이스북'은 처음에는 하버드대학의 벤처기업으로 시작해서 거대한 부가가치를 창출하는 글로벌 기업으로 성장하였습니다. 우버 · 에어비앤비 · 드롭박스처럼 전 세계인들의 삶의 양식을 바꾸어 놓고 있는 ICT 혁신기업들도 불과 몇 년 전 서비스를 시작했으며 그 시작은 실리콘 밸리의 작은 스타트업이었습니다. 우리 인터넷 · 모바일 업계를 선도하고 있는 네이버, 카카오도 대학을 갓 졸업한 청년들로 이루어진 작은 벤처기업으로 시작했지만, 현재 시가총액이 각각 26조원, 11조원을 넘는 굴지의 기업으로 성장했습니다.
앞으로도 혁신적인 아이디어를 갖는 스타트업이 새로운 비즈니스 모델을 만들고, 산업 생태계를 변화 시킬 것이라고 생각합니다. 우리나라 경제가 다시 한 번 도약하기 위해서는 경쟁력 있는 다양한 스타트업이 만들어질 필요가 있습니다. 이를 위해서는 청년들의 도전과 열정이 무엇보다도 필요합니다. 과기정통부는 혁신적인 아이디어와 우수한 기술을 가진 청년 스타트업을 지원하기 위해 '창업-성장-글로벌 진출'로 이어지도록 성장단계별 맞춤형 정책 지원을 강화해 나갈 것입니다.

Q : 마지막으로 성공적인 4차 산업혁명 실현을 위한 각오와 경제, 산업계에 보내는 당부말씀 부탁드립니다.

A : 4차 산업혁명이라는 거대한 물결은 이미 우리 앞에 다가왔습니다. 산업혁명을 어떻게 대응했는지에 따라 국가의 위상이 바뀌었던 과거의 경험은 우리에게 시사하는 바가 큽니다. 기존의 성장전략이 한계로 다가오고 있는 이 시점에서 저는 4차 산업혁명을 기회로 삼아 대한민국의 혁신과 재도약을 이루는 데 기여하고 싶습니다.
4차 산업혁명은 정부의 노력만으로는 성공할 수 없습니다. 실제 시장에서 혁신을 통해 새로운 먹거리와 일자리를 창출하는 주체는 민간이기 때문입니다. 과거 어느 때보다도 빠른 속도로 진행되는 변화를 선도하기 위해 창의적인 역량을 바탕으로 우리 경제산업 현장을 이끌어 주십시오. 정부는 핵심기술 R&D와 혁신적인 산업 · 서비스의 초기시장 창출 및 확산을 위한 투자를 지원하는 마중물 역할을 수행하는 한편, 민간에서 제기하는 법제도적 애로사항에 대해서도 신속하게 보완해 나갈 것입니다. 아울러 4차산업혁명위원회가 민간의 요구사항을 수렴하는 창구로서 여러분을 지원하겠습니다. 4차 산업혁명에 대한 기업인분들의 적극적인 참여와 지속적인 관심을 부탁드립니다.

정리/전구주 · 사진/이재훈

김용수 차관 Profile

서울대 사법학과
서울대 정책학 석사
미국 콜롬비아대 영미법학 석사
미국 조지타운대 국제법 석사

행정고시 31회
미국 뉴욕주 변호사
정보통신부 정책홍보관리본부 혁신기획관
방송통신위 국제협력관
대통령비서실 미래전략수석비서관실 정보방송통신비서관
미래창조과학부 정보통신정책실장
미래창조과학부 지능정보사회추진단장

성남산업진흥재단(SNIP) 장병화 대표이사

‘기업도 시민이다. Business Citizenship’

‘성장하는 중소기업, 행복한 근로자’

성남시 정자동 킨스타워 7층에 자리한 장병화 대표이사의 집무실 벽 상단에 걸려있는 단훈은 성남산업진흥재단이 중소기업과 근로자를 얼마나 중시하고 있는 지를 명확하게 말하고 있었다.

장 대표의 집무실에는 두 개의 회의 공간과 책상이 있었다. 대표이사 방으로 들어오는 입구에는 칸막이가 가로막고 있었지만 이 두 개의 회의 공간 사이에는 칸막이가 없이 가정집 응접실처럼 열려있었다. 그의 자리 뒤 창가에는 ‘대한민국 임시정부’를 건곤감리(乾坤坎離) 태극기의 4괘로 상징하는 그림과 글이 새겨진 접시도자기가 자리하고 있었다.

“역사를 잊은 민족에게는 미래도 없다는 것이 제 오랜 생각입니다.”

인터뷰 도중 “살아오면서 여러 번 읽은 〈징비록〉을 통해 유성룡이 강조한 ‘미래를 준비하는 국가관’이 가슴 깊이 담겨있다”고 밝힌 그는 2015년에 제8대 성남산업진흥재단 대표이사로 취임했다. 그는 당시 취임사에서 성남은 “무한한 성장 잠재력과 활력이 넘치는 수도권의 대표적인 중심도시이고, 제2판교 테크노벨리 개발 등 우수기업 유치와 좋은 일자리 만들기에 최적의 도시”라면서 “성남시를 산업경제 등의 분야에서 국가적 선도 사례를 만들어내는 ‘21세기 국가산업 창의혁신도시’로 만들어 가겠다”는 각오를 당위적으로 밝힌바 있다.

2018년 무술년 새해 시민, 기업, 임 · 직원에게 새 희망을 담아 인사드립니다. 최근 서울대 소비트렌드 분석센터가 전망한 2018 대한민국은

'Wag the Dogs' 즉, 꼬리가 몸통을 흔드는 혁명적 변화가 상시화 될 것으로 예견했습니다. 이러한 혁명적 변화는 우리가 이미 논의하고 있는 4차 산업혁명과 함께 '개인'의 등장 때문으로 분석하고 있습니다. 워라밸 세대가 그 대표적인 개념으로 소비의 트랜드는 '가성비는 기본이고 가심비의 중요성'이 강조되면서 플라시보 소비, 미닝아웃과 같은 새로운 용어가 등장합니다. 그리고 온디멘드 · 온서플라이라는 초연결사회를 가능하게 하는 언택트 기술 도입은 모든 제품서비스 시장에서 유통체계를 뒤집어 놓고 있습니다.

이러한 4차 산업혁명 변화에 적극적으로 대처하고 준비하기 위해 성남산업진흥재단은 지금까지 산업육성정책 1, 2단계를 진행해 왔습니다. 그리고 미래를 준비하는 3단계 정책으로 2018년부터 2022년까지 진행될 5개년 계획을 지난 1여 년 간 시민, 기업, 전문가와 함께 정책플랫폼을 구성하여 준비했습니다. 그 결과 '기업도 시민이다. Business Citizenship'으로 기업과 시민이 함께 성장하며 높은 삶의 질을 만들어 가고자, 3단계 산업육성정책을 만들고 실행단계를 앞두고 있습니다.

– 성남산업진흥재단 2018년 대표이사 신년사 중에서.

장병화 대표는 취임식 축사에서 "중소기업을 설립, 40년 가까이 직접 운영해온 정통 기업인이자 작게 시작한 기업을 혁신을 통해 연매출 100억 원이 넘는 강소기업으로 성장, 발전시켜온 주인공으로 기업이 성남시의 산업 발전을 이끄는 중요한 동력"이라고 말했다. 그리고 취임 후 3년 동안 그런 주위의 기대에 혁신과 미래에 대한 발 빠른 대응으로 화답을 해온 그의 신년사는 여느 기업이나 공공기관의 의례적인 인사말과는 다르게 구체적이었고, 또 인상적이었다.

난초를 닮은 듯 단아한 외양, 바위 위에 홀로 선 소나무처럼 흐트러짐 없는 몸가짐 안에 뜨거운 열정을 갈무리하고 있어 눈 내리는 이른 봄날에 망울을 터뜨리는 매화를 연상시키게 하는 장병화 대표는 사림의 선비다웠다. 실제로 그는 독립운동가 장이호 선생의 후손이다. 그는 독립운동가 후손답게 기업인으로서의 활약 못지않은 족적을 남기고 있다. 그러나 그가 독립운동가 후손으로서 살아낸 삶은 그렇게 녹록한 것이 아니었다.

> 저는 '돈만으로는 기업을 키울 수 없다'고 확신합니다. 대신 기업가 정신, 창업가 정신을 만들어내는 것이 더 중요하다는 것이지요. 지금의 4차 산업혁명 시대는 지혜산업의 시기입니다. 이 지혜를 어떻게 활용하느냐는 정말 중요한 과제입니다.

"제 성장기는 배고픔의 연속이었어요. 하루 두 끼는 보통이고 한 끼밖에 못 먹는 날도 비일비재했어요. 그저 배불리 먹을 수만 있다면 바랄 것이 없겠다면서 지낸 날들의 연속이었지요. 그때마다 독립운동가 후손이라는 유산만 남기고 일찍 돌아가신 아버지를 원망했어요. 학교도 제대로 못 다녔고, 하고 싶은 것도 못했으니까요. 하지만 뒤늦게 사업을 시작할 수 있게 된 이후의 어느 순간부터는 아버지가 그래도 재산보다 더 큰 자산을 물려주셨다는 자긍심을 갖게 되었습니다."

그는 끼니 해결하기가 힘든 형편에도 축음기로 클래식 음악을 즐기던 어머니를 어릴 적부터 보고 자랐다. 그런 영향으로 장 대표 역시 클래식 음악과 정규 교육을 못 받은 것을 대신할 수 있는 독서에 심취했다. 그리고 이와 관련하여 익히게 된 것이 음향기술이었다. 그는 도제식으로 음향기술을 익히는데 만족하지 않았다. 국내 최초로 오디오 믹서를 개발했고, 이를 발판으로 방송음향기기 전문기업을 창업할 수 있었던 것이다. 그가 서른 살을 막 넘기고서였다.

하지만 그는 100억 원대 매출을 기록하는 대표적인 강소기업 가락전자 대표이사로 기업 경영을 30년 넘게 운영하다가 돌연 은퇴를 결심했다. 그리고 전문경영인 공고를 하고 공모 과정을 걸쳐 선발된 경영인에게 대표이사 자리를 넘겨주었다. 그렇지만 두 번에 걸친 전문경영인 도입은 결과가 기대에 못 미쳤다. 회사 자체가 위험에 빠질 정도였다.

"우리 회사 정도의 규모에서 대기업을 경험한 전문경영인 체제 도입에는 한계가 존재한다는 것을 두 번의 시도 후에 깨닫게 되었습니다."

전문경영인 도입을 경험한 후에 그가 택한 것은 가족이었다. 하지만 첫째, 둘째 아들 모두 손사래를 쳤고 삼성전자에 근무하던 셋째 아들을 간신히 설득시킬 수 있었다. 하지만 그 셋째 아들이 가락전자를 맡게 된 것도 결심 이후 한참이 지난 뒤였다. 그 후 장 대표는 대학에서 강의를 수년간 하면서 창의적인 벤처창업전도사 역할을 해왔다. 학위를 갖지 않은 그였지만 대학에서의 강의 요청은 끊이지 않았다.

장 대표는 인터뷰를 위해 미리 보내진 질의서를 직접 챙겨 1시간 30분 동안 이어진 인터뷰 시간에는 질문의 항목마다에 세심한 답을 주었다. 거칠 것 없고 꾸밈없는 그러나 유쾌함과 숙연함을 동시에 느끼게 만들었던 장병화 대표이사와 함께한 의미 있는 시간이었다.

올해는 기대와 우려가 교차할 것으로 봅니다. 상상속의 기술이 빠르게 현실화되며 우리의 삶을 바꿀 것이라 기대 속에 이러한 변화에 우리 기업이 대응하지 못할 경우 순식간에 도태될 수 있다는 우려가 있습니다. 미국의 IT전문기관인 가트너가 선정한 2018년도 IT기술 10대

트렌드는 인공지능 강화 시스템, 지능형 앱 및 분석, 지능형 사물, 디지털 트윈, 엣지 컴퓨팅, 대화형 플랫폼, 몰입형 경험, 블록체인, 이벤트 기반 모델, 지속적이며 적응할 수 있는 리스크 및 신뢰평가 접근법입니다. 앞으로는 IT기술을 선도하는 업체들뿐만 아니라 아직 동참하지 않은 기업들도 IT기술을 활용한 새로운 제품 및 서비스전략을 수립해야만 합니다. 이것은 선택이 아니라 필수입니다.

우리에게는 앞으로 2+10년이 매우 중요합니다. 특히 초기 2년은 4차 산업혁명의 새로운 과업인 지능형, 디지털, 메시 등 전략적 방향을 설정하는 시기입니다. 이렇게 중요한 혁명적 변화가 가시화 되는 시기를 놓치지 않으려면 기업, 학교, 연구소, 지방정부 등 '산학연정' 협력체계가 매우 중요 할 것이라 생각됩니다. 이를 위해 정부나 재단의 역할은 기존 '시혜적인 지원자'에서 '능력 있는 연결자'로 자기 위상을 재정립해야 합니다. 그리고 +10년을 준비하기 위해서 성남지역산업진흥계획을 통하여 전략산업을 개편하고 창조적 융합을 지원하며 아이디어 창업에서부터 유니콘 기업까지 정밀진단과 협력을 통하여 기업과 도시의 경쟁력을 만들어 가야합니다.

– 성남산업진흥재단 2018년 대표이사 신년사 중에서.

Q : 성남산업진흥재단에 대표이사로 부임하여 특기할 만한 성과를 많이 만들어 내 여러 곳에서 주목하고 계십니다. 이와 관련하여, '그동안 주력한 분야'와 '그동안의 대표적인 성과'를 세 가지만 꼽는다면?

A : 비효율적인 것을 효율적인 것으로, 수직적인 것을 수평적 조직으로 바꾸기 위해 노력했습니다. 하드웨어 부분을 먼저 바꾸고 이제는 소프트웨어를 바꾸는데 주력하고 있습니다.

제가 부임하고 처음 회의를 주재하면서 놀란 것은 보고서 자료가 너무 많다는 것이었고, 시간 또한 오래 걸린다는 것이었습니다. 그래서 보고서는 A4 용지 2장 이내로 국한시키고 종이 문서를 지양했습니다. 대신 스마트패드를 사용하고 내용은 이메일로 회의 전에 미리 받아서 사전 검토할 수 있도록 했습니다. 회의 때는 검토 과정에서 드러난 문제점만을 토의하도록 했습니다. 그 결과 회의 시간을 대폭 줄여 30분을 넘기지 않게 되었습니다.

결제라인이 너무 많고 길다는 점도 문제였습니다. 그래서 결제 단계를 축소시켜 결제시간을 줄였습니다. 직원들이 열린 공간에서 자유롭게 일할 수 있는 스마트 환경을 만든 것도 중요한 일입니다. 그래서 부임 초에 직원들, 부서간의 높은 벽을 낮추어 서로가 마주볼 수 있도록 했습니다.

재단의 소프트웨어는 현재 변화중입니다. 그 변화를 제대로 수용하기 위해서는 훌륭한 두뇌가 필요합니다. 중요한 산업을 육성하기 위해서는 우수한 인재 인프라가 필요합니다. 그래서 저희는 서울대와 카이스트 등 우수두뇌가 있는 교육기관의 문을 쉬지 않고 두드렸습니다. 그 결과 카이스트의 6월

'기업도 시민이다. Business Citizenship' 라는 캐치플레이스로 기업과 시민이 함께 성장하며 높은 삶의 질을 만들어가고자 3단계정책을 마련하고 실행단계에 이르렀습니다. 제조업이 많은 도시인 성남시로서는 IT기업이 제조기업과 만나 더 큰 힘을 발휘할 수 있어야 합니다.

에 입주가 확정되었습니다. 기술, 창업, 마케팅, 해외 접점 연결, 해외 연수를 패키지로 이룰 수 있는 아주 중요한 바탕이 마련된 것입니다.

최근에 저희는 CES 2018 컨퍼런스를 성황리에 가졌습니다. 저희 재단에 입주하고 있는 4개 회사가 CES에 직접 참가해 BBC가 선정한 40대 기술에 선정되기도 했습니다. 이는 직원들이 CES, MWC 같은 주요 전시회를 견학해서 배우도록 조치한 노력의 결과입니다.

저는 '돈만으로는 기업을 키울 수 없다'고 확신합니다. 대신 기업가 정신, 창업가 정신을 만들어내는 것이 더 중요하다는 것이지요. 지금의 4차 산업혁명 시대는 지혜산업의 시기입니다. 이 지혜를 어떻게 활용하느냐는 정말 중요한 과제입니다. 그런 면에서 사지선다형으로 인재를 선별하는 현재의 수능시험제도는 문제입니다.

Q : 대표님의 올해 신년사에서 언급하신 '미래를 여는 3단계 정책'과 '2022년까지 진행될 5개년 계획' 관련하여 성남산업진흥재단의 향후 로드맵이 궁금합니다.

A : '기업도 시민이다. Business Citizenship' 라는 캐치프레이즈로 기업과 시민이 함께 성장하며 높은 삶의 질을 만들어가고자 3단계정책을 마련하고 실행단계에 이르렀습니다. 제조업이 많은 성남시로서는 IT기업이 제조기업과 만나 더 큰 힘을 발휘할 수 있어야 합니다. IT, 제조기업, 그리고 두뇌의 세 박자가 지혜산업을 이끌어 발전시키자는 것입니다.

그래서 제1판교는 소프트웨어, 제2판교는 자율주행과 4차 산업 중심, 제3판교는 인공지능, 빅 데이터 등 더 깊은 단위의 4차 산업 중심으로 만들어 간다는 것이 로드맵이라 하겠습니다. 이를 위해선 2000억 원 정도의 예산이 필요합니다. 그동안 예산안 통과를 위해 여러 번 문을 두드렸는데 바로 어제(2월 27일) 시장님의 승인을 받았습니다. 계획서 작성에만 70~80여 명의 교수, 시민, 기업이 참여하였고 기간도 1년이 소요되었습니다. 이런 과정과 경우는 드문 일입니다. 좋은 결과를 얻을 수 있어 기쁘고 보람을 느낍니다.

Q : 대표이사를 연임하고 계십니다. 대표이사 1기와 2기 기간을 자가 진단하여 달라진 것이 있다면 어떤 내용일까요?

A : 1기에는 하드웨어 분야를 많이 변화시켰다고 자부합니다. 조직의 변화도 권한과 책임만 다를 뿐 수직적인 것에서 수평적으로 바꿨고요. 1기 때의 변화를 토대로 2기에는 변화의 과정 또한 중요하다는 인식으로 교육, 시스템, 방법, 의사결정 방식의 변화까지도 기대할 수 있게 되었습니다. 한 가지 목표로 가는 과정의 어려움을 직원들이 목도하면서 집단지성을 느끼게 된 것은 가장 큰 변화일 것입니다.

Q : 성남특허은행의 특징과 여타 지자체의 산업진흥재단과 성남산업진흥재단의 차별점은 무엇인지요?

A : 4차 산업혁명에서 특허는 핵심입니다. 4차 산업혁명이 본격화되면 특허전쟁은 필수일 것입니다. 4차 산업혁명에서의 특허는 국가 차원의 재산으로 하드웨어 분야보다 월등히 중요합니다만 중소기업에게는 특허 관리가 매우 어려운 일입니다. 이제는 제품보다 특허를 우선적으로 인식해야 되고 그에 따른 교육을 실시해야 합니다. 그래서 CEO 대상으로 교육을 실시하고, 특허 신청 전에 선행조사를 실시하고 있습니다. 특허 매매, 중개, 보관, 분석, 선행조사는 은행 기능을 수행하는 것입니다.

또 특허를 보유하고는 있으나 널리 사용이 되지 못하는 기업의 경우 그 특허를 필요로 하는 기업과 연결시키는 역할도 하고 있습니다. 다시 말씀드리자면 성남특허은행은 타 기관과 달리 지식재산(IP)을 통한 기업의 가치 향상을 위한 컨설팅을 제공하며, 기업현황에 따른 IP 자산관리, IP 거래 및 금융, IP 경영 컨설팅 등 종합컨설팅을 위한 IP Private Banking Service를 수행하고 있습니다.

Q : 스타트업 등 청년창업과 벤처육성 지원 관련한 계획은 어떤 것이 있습니까?

A : 저희는 단계별로 세분화해서 스타트업을 지원합니다. 아이디어 단계인 '애벌레기업'은 '정글ON' 프로그램으로 지원합니다. 금전적 지원과 기업가정신 멘토링 등을 초기단계에 제공해주는 것입니다. 그 다음 단계는 '정글ON+' 프로그램으로 기초실력을 갖춘 기업에게 세계적인 기술 트렌드를 소개하고 이들 기업들이 보유 기술을 인문학적으로 사고하고 볼 수 있도록 지원합니다. 다음 단계는 기업을 성장시키는 것으로 기업 공간을 제공합니다. 경쟁이 치열해서 심사를 통해 선발하는데 정글ON 프로그램은 킨스타워 19층, 정글ON+ 프로그램은 킨스타워 20층에 40개 기업이 입주해 있습니다.

이외에도 시니어 창업, 1인 창업 분야는 다른 빌딩에 입주시켜 지원을 하고 있습니다. '소소한 부분' 이랄 수도 있지만 아주 중요한 교육으로 '원가분석' 같은 교육프로그램을 제공하고 있습니다.

Q : 대표이사님은 40년 넘도록 운영한 가락전자를 셋째 아들에게 물려주고 경영 일선에서 은퇴하셨습니다. 평소 어떤 경영이념으로 회사를 운영했으며 궁극적으로 추구한 것은 무엇인지, 그리고 지향해야 될 기업가상에 대한 견해를 말씀해주세요.

A : 나이 서른에 창업해서 30년 동안 '잘 만들면 잘 팔릴 것'이란 신념으로 기업을 운영했습니다. 그 때문이었는지 다른 기업보다 성장 속도가 빠르지 못했던 것 같습니다. 그래서 창립 30주년 되던 2007년에 은퇴를 선언하고 전문경영인 공모를 했습니다. 전경련 등 외부 기관에서 추천을 받은 분 중에 한 분을 선정해 대표이사 직을 2년간 맡겼습니다. 이때 제가 내건 조건은 '기업의 30%는 직원 몫, 30%는 주주들 몫, 그리고 10%는 미래 위험에 대비하는 몫'이라는 것과 '제조업' 분야를 지켜달라는 것이었습니다.

하지만 2년간의 전문경영인 체제의 결과는 좋지 않았습니다. 그래서 재차 전문경영인을 공모해서 대기업 상무 출신의 전문경영인에게 회사를 맡겼습니다. 그러나 이때의 2년도 성과가 좋지 않았습니다. 이분의 관심은 제조업이 아닌 유통업에 있었기 때문이죠. 이때 깨달은 것이 우리 회사와 같은 매출 100억 원 규모의 중소기업은 전문기업인 경영이 어울리지 않는다는 것이었지요. 그래서 택한 것이 당시 삼성전자에 근무하던 막내아들의 경영 참여 결심을 받는 것이었습니다. 셋째도 처음에는 고사를 했지만 결국 동의를 했어요. 하지만 부임은 창립 35주년에서야 이룰 수 있었습니다. 물론 이때도 조건은 똑같았습니다. 그 이후로 저는 회사 일에 전혀 관여하지 않습니다.

Q : 독립운동가이신 장이호 선생을 부친으로 두어 꽃길 대신 고된 시간을 유산으로 물려받은 것으로 사료됩니다. 대표님에게 〈임종국 선생 기념사업회〉가 갖는 의미는 어떤 것일까요?

A : 저는 제대로 된 정규 교육을 받지 못하고 자랐습니다. 공납금을 내지 못해 학교를 포기하고 독학으로 모든 것을 이뤄야 했고요. 아버지는 재산 대신 정신만 물려주었습니다. 원망도 했었지만 자랑스러움도 갖게 되었고요. 독립운동가 후손들은 대부분 비참한 세월을 살아왔습니다. 반면 친일파 후손들은 호위호식하고 있고요. 친일파 여부도 잘 드러나지 않고 오히려 독립운동가 행세를 하는 경우도 비일비재하고요. 그래서 임종국 선생이 〈친일인명사전〉을 만드는 사업을 제 나름대로 성심껏 지원하여 역사를 바로세우는 데에 도움이 되고 싶었습니다.

Q : 대표님은 클래식 애호가, 다독가로 소문이 나있습니다. 전자회사를 만든 것도 그 이유 중의 하나라고 들었습니다. 어느 정도 음악을 사랑하시고, 최근에 읽고 계신 책과 주위에 추천할만한 책은?

A : 어릴 적에 어머니께서 축음기를 통해 클래식 음악을 들으셨어요. 유행가가 아닌 클래식을 들으셨는데 저도 그것이 좋았어요. 셋방살이를 하면서도 진공관 앰프와 레코드판을 구입하는데 적지 않은 돈을 쓸 정도였어요. 물론 집에다가는 적당한 가격으로 꾸며 말하고요. 저는 특히 구스타프 말러를 좋아합니다.

책은 음악 다음으로 좋아한다고 해야겠지요. 요즈음은 문화와 기술이 융합을 이루는 분야와 관련된 책을 주로 읽고 있습니다. 미래학자 다니엘 핑크의 〈새로운 미래가 온다〉 같은 서적 말입니다.

Q : 만일 청년시절로 되돌아갈 수 있다면 가장 하고 싶은 일은 무엇이 될까요?

A : 우리 사회의 역동적이면서도 다양한 면면을 젊은이들에게 제대로 전하는 일을 하고 싶습니다. 저는 정규교육을 제대로 받은 적이 없고 학위도 없어요. 그런데도 대학에서 저를 초청해 주어서 창의성과 창업에 관한 강의를 했고, 그것이 소문이 났는지 여러 대학에서 강의 요청이 있습니다.

Q : 가슴에 새기고 살아온 명언이나 글귀는 어떤 것입니까?

A : 제가 책은 항상 끼고 삽니다만 특별히 유성룡의 〈징비록〉은 자주 읽고 있습니다. 그 책에서 말하는 '역사를 잊은 민족에게 미래는 없다'는 말이 제 가슴에 항상 각인되어 있습니다.

정리/김만기 · 사진/모딜리아니

장병화 대표이사 Profile

1977~1995 경일엔터프라이즈 대표
1995~2015 가락전자 대표이사
2009~2012 부천벤처협회 회장
2012~2013 관동대학교벤처창업 겸임교수
2012~2015 방송응향산업협의회 회장
2014~현재 한국무역협회 이사
2015~현재 광복회 이사
2015~현재 성남산업진흥재단 대표이사

LG히다찌 김수엽 대표이사

“달라야한다. 나다워야 한다. 다르지 않으면 다다르지 못한다!”

대표이사로서 “빅 데이터를 활용하여 사회에 기여하는 회사를 지향하겠다”는 그가 공채 1기 신입사원에서 사장에까지 오른 바탕에는 항상 어렵고 힘든 일을 도맡아온 ‘성실함’과 굳건한 ‘위기돌파력’이 버티고 있었을 것이다. 그리고 그의 성실함은 아직도 진행형이다.

“달라야한다. 나다워야 한다. 다르지 않으면 다다르지 못한다!”

마포 LG빌딩에 자리한 LG히다찌 접견실에서 만난 김수엽 대표이사는 이날의 인터뷰를 위해 나름 준비를 많이 했다는 것을 알아차릴 수 있었다. 그것은 그가 “신입사원 연수 때부터 고민했던” 화두라면서 전하는 ‘좌우명’ 같은 인터뷰 내용을 통해서였다. 마치 힙합 가사처럼 절묘하게 운이 맞아 떨어지는 그의 좌우명에는 한 조직, 한 회사에 30년 넘게 속하면서 성실한 삶을 살아낸 이의 인생에 대한 성찰과 고뇌 또한 진하게 배어 있음을 확인할 수 있었기 때문이었다.

1986년에 창립된 LG히다찌는 지난해에 창립30주년을 맞았다. 이에 “창립 30주년을 보내는 소감”을 묻자 김대표는 예상과는 달리 ‘그 30년에 필요이상으로 큰 의미를 두는 것’에 대해 불편한 감정을 숨기지 않았다.

“30주년이라고 해서 되돌아보니 그동안 우리가 이루어 내세울만한 것은 무엇이고, 지향하는 바는 또 확실하게 무엇인가 하는 의문부터 갖게 되었어요. 그리고 ‘물리적으로 30년이 되었다’는 그 자체에만 중요한 의미를 부여하고, 그것에만 자부심을 가진다면 이는 논리적이지 않다는 생각 또한 들었고요. 요즘같은 변혁의 시기에는 물리적인 것을 그리 중요하게 생각하지 않으며, 기업의 평균 수명이 30년이라는 것을 상기해볼 때 그 기업의 또 다른 30년을 제대로 준비하지 않은 상황에서의 창립 30주년이라는 것에 큰 의미를 둘 필요가 있겠느냐는 것이 제 생각이었습니다.”

‘기업 수명의 사이클이 다한 시점’이자 ‘새로운 변환과 혁신이 절실하게 요구되는 위기의 시기’에 그가 최고경영자 직을 맡게 되면서 얼마나 많은 고심을 거듭했는지를 느끼게 하는 대답이었다. 하지만 김 대표는 2015년 상무에서 사장으로 부임하면서 “2016년 창립 30주년을 앞두고 수익성 높은 사업 중심으로 사업구조를 개편하고 신성장 분야 서비스 사업을 강화할 것”이라 밝힌 바 있다. 앞의 대답보다는 이 취임사에 방점을 찍을 필요가 있을 것이다.

LG히다찌는 대학에서 전자공학을 전공한 그가 공채 1기로 선택한 첫 직장이다. 이후 영업과 경영지원담당, 딜리버리사업부장, 경영관리부문장, 스마트총괄본부장 등을 역임하고 대표이사에 올랐으니 명실상부한 ‘LG히다찌맨’이라 하겠다. LG히다찌의 물리적 창립 30주년에 가졌던 비판적 의의는 그동안 그가 열정을 다한 회사, LG히다찌의 밝은 미래에 대한 확신, 회사에 대한 깊은 애정의 반증 같은 것으로 느껴졌다.

“우리가 가진 축적된 경험과 100년이 넘는 글로벌 기업 히다찌의 선진기술을 기반으로 ‘빅 데이터를 활용한 사회 안전 분야 리더’로 자리매김해 나갈 것입니다.”

대표이사로서 “빅 데이터를 활용하여 사회에 기여하는 회사를 지향하겠다”는 그가 공채 1기 신입사원에서 사장에까지 오른 바탕에는 항상 어렵고 힘든 일을 도맡아온 ‘성실함’과 굳건한 ‘위기돌파력’이 버티고 있었을 것이다. 그리고 그의 성실함은 아직도 진행형이다.

평일에는 회사 일에 전념해온 김 대표지만 2012년부터 현재까지 토요일마다 쉴 틈이 없는 일상을 보내고 있다. 토요일 오전 9시부터 오후 7시까지 대학에서 IT정책경영학 수업을 받아온 것이다. 석사, 그리고 박사과정을 마치기 위해서였다.

원래 LG히다찌는 국내 전자회사인 LG와 100년 전통의 일본 최대 전기전자기기 제조사인 히타치의 합작회사다. 시작은 현 LG의 전신인 금성사가 85%, 일본 히다찌사가 15%의 주식을 보유한 구조였다. 그러나 2000년에 일본 히다찌가 51%, LG가 49%로 지분 구조 형태가 바뀌게 되었다.

“LG히다찌는 1986년 창사 이래 히다찌 그룹의 신뢰도 높은 IT플랫폼과 솔루션을 기반으로 다양한 분야에서 특화된 서비스를 제공함으로써 고객과 함께 성장해왔습니다. 또한, 다년간의 해외사업 노하우를 바탕으로 국내 유수의 파트너와의 협업으로 해외진출에 앞장서고 있습니다. 고객과의 긴밀한 파트너십을 기반으로 고객이 생각하지 못했던 니즈까지 발굴하여 새로운 가치를 제공하고, 고객이 해결해야 할 문제, 개선해야 할 과제가 있을 때 가장 먼저 찾게 되는 회사가 되도록 노력하겠습니다.“

김수엽 대표는 2018년 신년사에서 ‘고객과 함께 성장하는 IT파트너’를 지향하겠다고 밝히고 있다. ‘고객이 먼저 찾는 회사, 고객과 함께 성장하는 IT파트너’라는 캐치플레이스를 전면에 내세운 것으로 LG히다찌의 현 주소를 알아채게 하는 대목이다.

“현재는 우리나라의 정보통신 기술이 많이 발전했지만 과거에는 일본과의 격차가 컸습니다. 30여 년 전 일본에서 컴퓨터 소프트웨어를 설계하면 우리가 개발 용역을 받아 실력을 키웠습니다. 이제는 거꾸로 우리의 소프트웨어를 일본에 수출하는 역전현상이 나타나고 있습니다. 일본 금융회사인 손보재팬에 수십억 원짜리 소프트웨어를 수출하고 있어 가슴이 뿌듯합니다. 얼마 전까지만 해도 금융권에 서로 돈을 빌려 달라 했지만 지금은 오히려 금융권이 대출 세일즈를 할 정도가 되었습니다. 당시 일본의 은행에는 섭외사원이 있었습니다. 이때 일본 금융권의 시스템을 벤치마킹해 일본의 ‘정보계시시스템’ 개념을 국내에 도입했습니다. 국내의 상당수 은행에 고객관리, 영업실적 계산 등 고객마인드를 갖게 하는 시스템을 도입하여 기존의 개념을 완전히 바꿔놓을 수 있었습니다.”

김수엽 대표이사는 1시간 30분간 이어진 인터뷰 내내 주어진 10여 개의 질문마다에 신중을 더해 답했고 전문가가 아닌 상대방을 배려해서 차근차근 설명을 덧붙였다. 그런 그의 성향은 “어디에서 기인하는 것일까?”라는 물음에 ‘그동안 그가 해온

일에서 나온 것'이란 답을 얻게 되었다. 김수엽 대표이사로부터 LG히다찌의 사업내용과 회사운영 방향 그리고 개인적인 사항까지를 들었다.

Q : 창립 30주년을 앞두고 대표이사에 취임하셨습니다. 그동안 대표이사로서의 성적을 스스로 평가해본다면?

A : 대표이사 취임 3년 차입니다. 임기는 2년인데 연임 후 1년이 지난 것입니다. 원래는 히다찌의 선대 기술을 전수받는 일방적인 관계로 시작되었습니다. 그러나 한국의 경제가 급속히 발전하면서 일부 분야에서는 입지가 역전되어 경쟁관계에 들기도 했습니다. 덕분에 관계가 소원해져서 상호 불편한 기간도 있었습니다. 그러다가 최근 4차 산업혁명 관련한 사업들을 매개로 시너지 효과를 기대하게 되는 관계로 다시 재편이 되고 있다고 할 수 있을 것입니다.
그 과정에서 적자가 계속 누적되어 회사의 존폐까지 논의된 적도 있었습니다. 하지만 LG와 히다찌의 각자 환경이 변해 경쟁적 관계에서 벗어나 협력관계로 발전하게 된 것입니다. 이미 가전사업에서 철수하고, 중점을 두고 벌인 사업 분야에서 성공한 히다찌도 7~8년 전부터 최고의 황금기를 누리는 상황이 되었고요. 추구하는 서로의 사업방향이 상당부분 달라진 것이지요. 그런 전환의 분기점에 제가 대표이사로 취임을 한 것입니다.
이에 그동안 큰 성과를 못 냈던 분야인 물류관련사업과 국책 과제사업을 성공적으로 수행하고서도 판로를 제대로 만들지 못했던 상황을 개선한 것을 성과로 들 수 있을 것입니다. 또 제가 부임한 첫 해에 '흑자로의 전환'이 이루어졌습니다. 이 흑자전환은 2017년 1.3%, 그리고 2018년에 2.5%를 기대하는 상태에 이르렀습니다. 이 정도면 어느 정도는 점수를 받을 수 있을 것으로 생각합니다. 굳이 학점으로 점수를 말하라면 B, B+ 정도 아닐까 생각합니다.

Q : 최근의 LG히다찌가 역점을 두는 주요사업 분야는?

A : 일본과의 합작회사이기 때문에 한 · 일 양국 상호간의 도움이 되는 사업을 우선 추진할 것입니다. 이것은 그동안 잘해온 '전통사업'과 그리고 '미래사업' 두 가지 분야로 크게 구분할 수 있습니다.
전통사업은 지금껏 무리없이 성장해온 SI분야, 솔루션 분야를 계속 확장해 나갈 예정입니다. 미래산업은 생체관련 분야 중심사업으로, 히다찌의 기술력을 바탕으로 한 AI, 빅데이터 중심의 IT 분야, 금융분야를 지향할 것입니다.
저희는 그동안 전통분야에서의 공공사업에 지속적인 투자를 한 관계로 상당한 적자를 보았습니다. 그것이 2017년 3월 이후로 흑자로 전환되어 해당 사업에 40억 원 이상의 흑자를 기대하게 된 상태입니다.
히다찌는 생체인식 분야에서 세계적으로 강한 기업입니다. 솔루션 분야에서도 히다찌는 최근에는 그 명성에 걸 맞는 실적을 보이고 있습니다. LG와 히다찌 각자가 미래를 걸고 있는 사업으로 방향을 맞춰 나갈 것입니다. 아울러 국내의 우수 솔루션을 히다찌와 협력해서 일본 내 고객들에게 연결하는 것은 물론 동남아 등 해외로의 공동 진출도 모색하고 있습니다. 일본 기업은 무척 신중한 편이라 하겠습니다. 반면에 한번 진출을 성공시키면 한 제품만으로도 한 기업에서 수 십억 원의 지속적인 매출 성과를 기대할 수 있습니다. 그렇게되면 연 매출 수 천억 원 정도의 매출이 가능하게 되니 대단한 일이라 할 수 있습니다.
저희가 처음에 일본으로 진출할 때에는 단순유통사업으로 시작했지만 그들은 애초부터 단순유통을 원하지 않습니다. 거래 상대가 완벽한 시설을 갖추고 유지 보수에 문제가 생기지 않도록 끝까지 책임질 수 있기를 원합니다. 따라서 계약기간도 보통 7년은 넘습니다. 그래서 우리는 동경지사를 세우고 기술이전을 확실하게 받아, 히다찌 이름을 걸고, 일본 내에서 유지 보수에 완전한 책임을 지면서 판로를 생성하는데 주력하고 있는 것입니다. 현재 동경지사에는 40~50명 정도가 상시근무를 하고 있습니다.

히다찌는 생체인식 분야에서 세계적으로 강세인 기업입니다. 솔루션 분야에서도 히다찌는 최근에는 그 명성에 걸 맞는 실적을 보이고 있습니다. LG와 히다찌 각자가 미래를 걸고 있는 사업으로 방향을 맞춰 나갈 것입니다.

Q : LG히다찌의 향후 로드맵은?

A : 지금은 빅 데이터 시대입니다. 과거에서 미래로 향할 때 데이터 처리는 아주 중요합니다. 특히 AI시대를 맞아 데이터 중심 회사로 거듭나 사회안전에 기여하고 생체인증 분야를 선도하는 기업으로 성장하는 것이 큰 그림이라 하겠습니다.
90년대 초 일본의 은행 시스템 중에서 정보계통 시스템 분야는 히다찌가 유일했습니다. 입출금 전산화, 효율화 같은 데이터 기술로 IT금융화에 기여를 했고요. 이제는 데이터의 처리와 분석, 데이터 전환, 데이터의 보완, 그리고 히다찌의 생체인식 기술력을 이용한 데이터 인증, 데이터 인용 및 활용에 관한 로드맵을 이루었습니다.

Q : 신입사원에서 대표이사가 되기까지 남다른 노력을 다했을 것으로 사료됩니다. 더구나 늦깎이로 학업까지 병행하고 계신데 그에 대한 소회를 부탁합니다.

A : 제가 신입사원으로 LG연수원에 들어갔을 때 '10년 후의 목표'를 적어내라는 문항에 '회장'이라고 썼던 기억이 생생합니다. 당시 제가 그렇게 적은 이유는 '다른 사람들보다는 직원들에게 더 잘해줄 수 있겠다'라는 자신감에서였지요. 그리고 앞으로의 포부를 묻는 문항에는 '전문가'가 되겠다, '1인자'라고 적었습니다. 그때 적은 그 포부를 실현하기 위해 제가 모르는 신기술이나 시스템 등에 관해서는 누구보다 열심히 공부하고 확인해서 고객들에게 불편함이 없도록 조치했다는 점을 자부할 수 있습니다. 덕분에 고객과 후배들에게 전문적인 강의를 할 수도 있게 되었습니다.
저는 가능하면 어디에서든 플러스가 되는 사람이 되자는 각오를 다지며 살아왔습니다. '조금 더 끝까지, 될 때까지, 보일 때까지 하면 이루지 못할 것은 없다'는 생각에서입니다. 변화에 대한 인간의 고민은 먼저 인지를 하고 노력을 해서 맞춰야 되

는 것입니다. 어떤 문제에 봉착하게 되면 해결을 위해 주어진 3분의 1 시간 내에 파악하는 것을 마쳐야 합니다. 그리고 문제를 해결해내면서 노하우를 쌓아간다면 변화에 대한 적응력은 자연적으로 커지게 됩니다. 그런데 한 10년 전부터는 제가 인간에 대한 근원적인 문제에 대해 고민을 하기 시작했어요. 일을 하면 할수록 인간의 심리를 모르고 경영을 하는 것은 어려운 일이라는 생각에서였습니다. 원천을 고민하는 시간이었던 것이지요. 그래서 얻은 결론은 '나 다운 방법 말고는 없다!'는 것입니다.
학교 공부를 계속하게 된 이유 중의 하나는 물리학도가 되고 싶었던 학창시절의 꿈도 있습니다. 원래 물리학 전공을 원했었지만 가정형편상 서울 유학이 어려워 경북대 전자공학과를 선택했었습니다. 그때의 꿈을 회사생활과 병행하면서 이루기 위해 많은 공부를 해왔다고 자부할 수 있습니다.

Q : 대구가 고향으로 그곳에서 초 · 중 · 고 · 대학까지 나와 LG히다찌를 선택하게 된 계기와, 30년 이상 열성을 다해 근무한 회사 생활을 돌아보아 느껴지는 감회는?

A : 대학을 졸업하고 금성사에 합격했으나 고향인근인 구미로 발령이 났습니다. 그래도 직장생활은 서울에서 하고 싶었기에 그것에 부합되는 직장으로 금성히다찌를 선택한 것입니다. 제가 외국 특히 일본에 대한 약간의 동경심 같은 것을 가지고 있었다는 점도 영향을 미쳤고요. 제2외국어로 일본어를 배운 것도 아니었지만 도전하는 마음으로 내린 결정이었습니다. 지금 생각해보아도 잘한 결정이었다고 생각합니다.

Q : 검색을 하면 많이 뜨는 LG히다찌의 '지정맥 인증기술'과 '국민연금 SM 사업 수주'에 대한 보충설명을 부탁합니다.

A : 지정맥의 지는 '손가락 지(指)'자입니다. 생체인증의 하나로 손가락 정맥을 활용한 인증솔루션입니다. 각자 고유한 손가락 내부의 정맥패턴을 추출, 개인을 식별하는 기술인데 근적외선을 쏘면 헤모글로빈이 그것만 빨아들여 100% 본인 인증이 가능한 원리입니다. 히다찌에서는 이미 15년 전에

개발해서 10년 전에 국내 판로 개척을 시도했던 기술입니다. 하지만 기능보다는 가격 부분에서 경쟁력을 갖지 못하다가 보안이 어느 때보다도 중시되는 시기를 맞아 핀테크 사업으로 민간뿐만 아니라 국가 기관까지 진출을 하게 된 것입니다. 아직도 가격경쟁력이 낮은 것이 흠이기는 하지만 모든 금융거래에 적용하면 금융시스템 선진화에 크게 기여할 수 있으리라 기대하고 있습니다.
현재 일부 금융권에서 시범 적용하고 있고 일부 대학에서는 출결 도서대출, 주요 시설 출입 등 전반에 대한 시스템 적용을 제안한 상태입니다. 특히 건강보험공단에 이 시스템을 적용하면 본인인증을 통해 부정수급자 확인 등이 가능한 것에 주목할 만합니다.

Q : LG히다찌의 입사를 바라는 청년들에게 해주고 싶은 말이 있다면?

A : 우선 입사에 관한 기본적인 조건을 먼저 갖추어야 되겠지요. 그것에 평소 일본이라는 나라에 흥미를 갖고 그들의 문화를 이해하고 역사를 존중하려는 마음이 더해져야 할 것입니다. 일본인들은 대체로 책임의식과 신뢰를 중시하며 공정함은 철저하게 지키려고 노력합니다. 그러면서도 지기를 싫어하고 자신의 치부를 외부에 드러내지 않으려 애씁니다. 자존심이 강한 민족입니다.

Q : '좌우명' 과 좋아하는 명언이나 글귀는?

A : 제가 신입사원 연수 때부터 고민해오고 좋아하는 말로 '달라야 한다. 나다워야 한다. 다르지 않으면 다다르지 못한다!'라는 글귀가 있습니다. 불이불급(不及不及), 끝까지 목표에 도달하지 않으면 이룰 수 없다. 불광불급(不狂不及), 미치지 않으면 도달할 수 없다. 뭐 그런 뜻과도 통하는 말입니다.
이보다 저의 생활신조를 한마디로 대변할 수 있는 말은 '마지막 보루가 되자'는 것입니다. '아무도 할 수 없고, 잘 하지도 않으려는 마지막 것은 내가 한다는 자세로 살자'는 것이지요. 그래서 남에게 해가 아니라 도움이 되는 생활을 하고 다른 사람의 표본이 되는 삶과 생활을 위해 노력하고 있습니다. 회사에서도 어려운 일을 피하지 않고 끝까지 해결책을 모색하면서 위기대응력을 키웠습니다. 이런 자세가 지금의 저를 만들었다는 생각입니다.

Q : 최근에 감명깊게 읽은 책과 직원들이나 자녀들에게 권할만한 책이 있다면?

A : 제가 기댈 수 있는 것은 오로지 책뿐이라 할 만큼 책과 친하게 지냈습니다. 회사에서도 많이 읽고 있는데 주로 전문서적이지요. 감명 깊게 읽은 책으로는 2005년에 출간된 〈블루오션〉을 들 수 있습니다. 인간의 본질을 추구하는 유발 하라리의 〈사피언스〉라는 책도 많은 생각을 불러일으켰습니다. 주로 제 좌우명처럼 남과 달라야 하고, 창의성을 키우는 것에 대한 책을 많이 읽습니다. '좋은 질문은 좋은 해결을 만든다!'는 질문의 스킬을 다룬 호소야 이사오의 〈지두력〉은 지식에 의존하지 않는 문제해결 능력을 양생시키는데 중요한 길잡이가 될 만한 책이라 생각합니다. 사고력의 전환이 필요한 이들에게 권합니다.

Q : 만약 김수엽 대표에게 1년간의 조건 없는 유급휴가가 주어진다면 어떤 일을 제일 먼저 하고 싶은가요?

A : 1년이라는 휴가기간은 너무 긴 것 같네요. 글쎄요, 어릴 적의 꿈을 완성시켜 볼 수 있는 시간으로 유익하게 활용할 것 같아요. 아마 저는 인간의 본질을 탐구하는 긴 여행을 떠날 것입니다.

Q : 10년 후에 어떤 일을 하고 있을까요?

A : 아마 현역이 아닐 수도 있겠지요. 제 박사학위가 '개발도상국의 발전을 이루는 교육'에 관한 것입니다. 그와 관련된 일을 하고 있을 것 같아요. 남과는 다르게 생각하며 지켜온 직장생활에 관한 이야기를 책으로 정리해서 펴내고 싶은데 그 일을 하고 있을 것도 같고요. 아마 '교육에 관한 일', '후진양성 관련된 일'을 하고 있을 것입니다.

Q : 평소 운동과 건강관리는 어떻게 하고 계신지요?

A : 아직까지 별 이상이 있었던 적이 한 번도 없었을 만큼 건강만큼은 자신합니다. 학창시절에도 운동을 좋아해서 축구, 야구, 테니스, 볼링 등 거의 안 해 본 종목이 없을 정도였습니다. 지금도 사외 볼링클럽 모임에 참여하고 있으며, 10년 동안 지속되고 있는 한 · 일 회사팀 축구시합 때도 선수로 함께하고 있습니다. 하지만 그런 운동보다도 많이 돌아다니는 제 습성이 건강의 비결이라면 비결이라 하겠습니다. '부지런만한 건강비결은 또 없다'고 생각합니다.

글/김정태 · 사진/이재훈(모딜리아니)

김수엽 대표이사 Profile
LG히다찌 공채 1기 입사
LG히다찌 딜리버리사업부 부장
LG히다찌 경영관리부문 부문장
LG히다찌 스마트총괄본부 본부장
LG히다찌 상무
LG히다찌 대표이사

한국의 窓-宮

동양 3대 정원중의 한 곳,
자랑스러운 유네스코 세계유산

昌德宮

사진/임혜영

창덕궁은 1963년 1월 18일 사적 제122호로 지정되었다. 1405년(태종 5년) 완공되었으며, 면적은 43만 4877㎡이다. 태종이 즉위한 후 1404년 한성의 향교동에 이궁(離宮)을 짓기 시작하여 이듬해 완공하고 창덕궁이라 명명했다.

그 후 계속 인정전(仁政殿) · 선정전(宣政殿) · 소덕전(昭德殿) · 빈경당(賓慶堂) · 여일전(麗日殿) · 정월전(淨月殿) · 옥화당(玉華堂) 등 많은 전당을 건립하였는데, 1412년 돈화문(敦化門)을 건립하여 궁궐의 면모를 갖추었다.

이 궁전은 1592년(선조 25) 조일전쟁 때 소실되었는데, 1607년(선조 40)에 그 복구가 시작되어 1610년(광해군 2)에 중건이 거의 끝났으나, 1623년 3월에 인정전을 제외한 대부분의 전각이 실화로 불탔으므로 1647년(인조 25)에야 그 복구가 완료되었다.

그 후에도 크고 작은 화재가 여러 차례 있었는데, 특히 1917년 대조전(大造殿)을 중심으로 내전 일곽이 소실되어 그 복구를 위하여 경복궁 내의 교태전(交泰殿)을 비롯하여 강녕전 동 · 서 행각 등의 많은 건물이 해체 전용되었다.

창덕궁은 많은 재앙을 입으면서도 여러 건물이 비교적 잘 보존되어 왔는데, 1912년부터는 후원인 금원(禁苑)과 아울러 인정전을 관람할 수 있게 하였고, 8 · 15광복 후에도 창덕궁과 금원을 공개하고 있다. 창덕궁은 금원을 비롯하여 다른 부속건물이 비교적 원형으로 남아 있어 가장 중요한 고궁의 하나이다.

창덕궁은 자연환경과 탁월한 조화를 이루고 있으면서 궁궐 건축과 전통 정원의 원형을 잘 간직한 궁궐로 1997년 12월 유네스코 세계유산에 등재되었다. 창덕궁은 동쪽에 자리 잡은 궁궐이라 해서 창경궁과 함께 '동궐'로 불렸다.

창덕궁은 전각들이 비교적 산과 언덕 등 지형과 어울리게 배치되었고 규모도 배치된 공간과 쓰임에 따라 맞게 지어졌다. 특히 산과 언덕에 둘러싸인 창덕궁의 후원은 조선시대 궁궐의 후원 가운데 가장 넓고 경치가 아름답다. 자연의 지형지세를 그대로 따르면서 최소한의 손길만 더해 자연의 멋을 돋보이게 한 솜씨가 절묘하다.

창덕궁의 아름다움은 1820년대에 도화원 화서들에 의해 그려진 국보 제249호인 '동궐도'에 잘 나타나있다. 궁궐의 현재와 옛 모습을 비교해 살펴보면 역사의 흐름 속에 변화해온 궁궐의 모습을 알 수 있다.

창덕궁은 자연과 조화를 이룬 아름다운 궁궐로 왕들의 사랑을 받았지만 조선 왕조의 마지막을 지켜본 궁궐이기도 하다. 한일강제병합을 결정한 조선 왕조의 마지막 어전회의가 열렸으며, 대한제국 마지막 황제인 순종과 중전인 순정효황후, 마지막 황태자 영왕과 이방자 여사가 창덕궁에서 생활하다가 그 생을 마쳤다.

내전과 외전

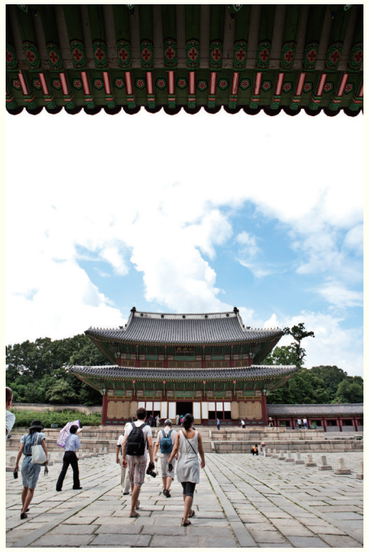
인정전 : 창덕궁의 정전으로 조회와 왕의 즉위식, 외국 사신 접견 등 나라의 공식행사를 치렀던 전각이다. 인정전 용마루 오얏꽃 문양은 조선 후기에 등장한 것이며, 1897년 이후부터는 대한제국을 상징하는 문양으로 사용되었다.

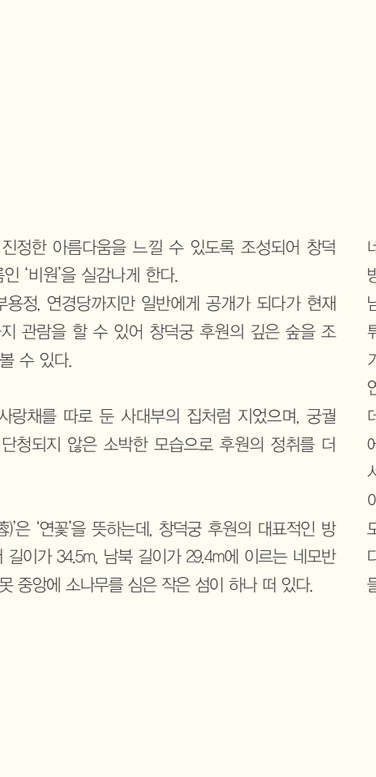
이외에도 왕이 업무를 보던 '선정전'과 왕과 왕비의 생활공간인 '희정당'과 왕비의 침전인 '대조전'을 내 외전의 대표적인 건물로 들 수 있다. 최근에는 일반에게 공개하지 않던 전각들(궁궐 안에 있던 관공서 건물)을 공개하고 있어 후원 관람 후 전각을 둘러보는 것은 덤이라 할 수 있다.

동양 3대 정원 중의 한 곳, 창덕궁 후원

창덕궁은 궁궐의 면모도 훌륭하지만 특별히 아름답고 넓은 후원 때문에 왕들의 사랑을 받았다. 자연 지형을 있는 그대로 살리면서 골짜기마다 정원을 만들었다. 부용지, 애련지, 관람지, 존덕지 같은 연못을 만들었으며 옥류천 주변에는 소요정, 청의정, 태극정 등 아담한 규모의 정자를 세워 자연을 더욱 아름답게 완성했다.

후원은 전체 창덕궁의 넓이의 60% 이상을 차지하고 있다. 절경들은 한꺼번에 나타나지 않고 골짜기마다에 숨어있다 나타나고, 골짜기를 넘어가면 또 나타난다. 직접 걸어서 골짜기의 연못과 정자들을 찾아





사진/임혜영

다녀야만 후원의 진정한 아름다움을 느낄 수 있도록 조성되어 창덕궁의 또 다른 이름인 '비원'을 실감나게 한다.
지난 25년 동안 부용정, 연경당까지만 일반에게 공개가 되다가 현재는 옥류천 일대까지 관람을 할 수 있어 창덕궁 후원의 깊은 숲을 조선의 왕처럼 즐겨볼 수 있다.

연경당 : 안채와 사랑채를 따로 둔 사대부의 집처럼 지었으며, 궁궐의 전각이면서도 단청되지 않은 소박한 모습으로 후원의 정취를 더한다.

부용정 : 부용(芙蓉)'은 '연꽃'을 뜻하는데, 창덕궁 후원의 대표적인 방지(方池)이다. 동서 길이가 34.5m, 남북 길이가 29.4m에 이르는 네모반듯한 연못으로, 연못 중앙에 소나무를 심은 작은 섬이 하나 떠 있다.
네모난 연못과 둥근 섬은 '하늘은 둥글고 땅은 네모나다'는 천원지방(天圓地方) 사상을 반영한 것이다. 연못은 장대석으로 쌓아올렸고, 남쪽 모서리에는 물고기 조각이 하나 있다. 잉어 한 마리가 물 위로 튀어 오르는 모습을 새겼는데, 이것은 왕과 신하의 관계를 물과 물고기에 빗댄 것이다.
연못 남쪽에 위에서 봤을 때 열 십(十)자 모양을 이루는 정자가 있는데, 초석 2개가 연못에 들어가 있다. 이 정자는 원래 숙종 33년(1707)에 '택수재(澤水齋)'를 지었다가 정조 16년(1792)에 부용지를 고치면서 '부용정(芙蓉亭)'이라 불렀다.
이곳에서 왕이 과거에 급제한 이들에게 주연을 베풀고 축하해 주기도 했는데, 1795년 수원 화성을 다녀온 정조가 신하들과 낚시를 즐겼다고 전한다. 사계절마다 변하는 주변 경치는 창덕궁 후원을 보는 이들에게 탄성을 자아내게 한다.

옥류천 : 옥류천은 숲이 아름답기로 이름난 창덕궁 후원 중에서도 가장 깊숙한 곳에 있고 보존 상태가 좋아 조선 정원의 자연미를 잘 보여준다. 수령이 100년 이상 된 다래나무, 엽나무, 향나무, 철쭉 등이 울창하고 물길과 땅 모습을 살려 지은 취한정, 소요정, 청의정, 태극정 등 소박하고 조촐한 정자들이 정취를 돋운다.
옥류천은 창덕궁 후원 북쪽의 깊은 골짜기에 있으며 인조 14년(1636)에 조성하였다. 북악산 동쪽 줄기에서 흐르는 물과 인조가 팠다고 알려진 어정(御井)으로부터 계류가 흐른다. '소요암'이라는 널찍한 바위에 U자형 홈을 파고, 샘물을 끌어 올린 다음 작은 폭포처럼 물이 떨어지게 만들었는데 임금은 이곳에서 신하들과 더불어 술잔을 띄우고 시를 지었다고 한다.
소요암에는 인조가 쓴 옥류천(玉流川)이라는 글씨를 비롯하여 숙종이 지은 시(詩)가 새겨져 있다. 과장이 심한 숙종의 시 전문은 이렇다.

飛流三百尺, 遙落九天來
看是白虹起, 飜成萬壑雷

옥류천 폭포 삼백 척
저 멀리 하늘에서 떨어지는 듯하네

돌아보니 흰 무지개 일고
골짜기마다 천둥소리 가득 차네

정리/전구주 · 사진/임혜영

비즈플레이(주) 석창규 대표이사

“버리고, 빼고, 바꿔서 송곳처럼 벼린 최고 제품으로 승부하겠습니다”

"앞으로 종이 영수증이 사라지는 페이퍼리스(Paperless) 시대가 달려올 것입니다. 그리고 우리 비즈플레이가 이 시장을 선점할 것입니다. 400조원에 달하는 종이영수증 시장의 단 1%만 확보해도 무한성장의 발판이 될 수 있습니다"

한파가 한참 기승을 부리던 1월 22일, 영등포구 KnK디지털타워 20층에 자리한 웹케시 그룹 내 비즈플레이 사무실에서 석창규 대표이사를 만나 1시간 40분 정도 인터뷰를 갖고 사진 촬영을 했다. 사진 촬영에는 쑥스러워하던 석 대표는 비즈플레이 뿐만 아니라 건물의 여러 개 층을 함께 사용하고 있는 웹케시 그룹의 곳곳을 소개할 때는 한껏 여유로웠고 자신감으로 빛이 나보였다.

"우리 서비스를 한마디로 소개하자면 종이영수증을 기업에서 없애는 것입니다. 간편한 경비지출 관리를 통해서 영업사원은 영수증 및 서류 제출에 드는 시간을 줄일 수 있고, 경비 담당사원 역시 업무가 줄어들게 됩니다. 우리는 2018년 한 해, 약 10억 건의 법인카드 이용이 있을 것으로 전망하고 있어요. 그 말은 10억 장의 영수증과 이에 따른 지출 결의서를 줄일 수 있다는 말이기도 합니다."

석창규 대표는 B2B 핀테크 전문기업인 '웹케시'의 창업자로 가상계좌, 자금관리서비스, 기업인터넷뱅킹 시장 등을 개척한 '전자금융의 파이오니어', '핀테크 1세대'로 불린다. 1988년 국민은행에서 전자금융 컨설팅 매니저로 사회생활을 시작해서 10여 년간의 금융권 업무를 마무리하고 1999년에 웹케시를 창업했다. 석 대표의 웹케시 창업은 그가 오랫동안 핀테크 사업의 실행을 갈무리해온 결과의 산물이라 하겠다.

석 대표는 창업 이후 굵직한 서비스를 여러 번 선보이면서 국내 금융 IT의 역사를 바꿔왔다. 그러다 돌연 2013년에 웹케시의 경영을 접고 IT 불모지 중의 불모지인 캄보디아로 건너갔다. 그리고 3년 뒤인 2015년에 귀국하여 비즈플레이 대표로 IT 업계에 복귀를 했다. 물론 그동안 그가 축적한 성공사례와 경험도 함께였다. 그의 복귀작은 '기업의 무증빙 경비지출관리 솔루션'으로 '기업의 경비지출관리 업무 혁신'을 위한 또 다른 도전을 화려하게 시작한 것이다.

"캄보디아에서 돌아와 '글로벌 비즈니스 앱 플랫폼'을 실현하고 비즈플레이의 기반을 잡기위해 전념할 때 '비즈플레이 경비지출관리'를 킬러 앱으로 결정하게 되었어요. 어느 날 술자리를 마치고 귀가하다가 불현 듯 떠오른 아이디어였어요."

불현 듯 떠오른 석 대표의 아이디어는 '비즈플레이 경비지출관리'로 실현되었다. 이는 기업의 임직원들이 법인카드를 사용하고 난 후 모바일 창에서 영수증을 제출하도록 한 서비스다. 터치 한 번으로 스마트 영수증을 보낼 수 있도록 한 것이다. 경비관리 담당자 역시 스마트 영수증이 자동으로 전산화되기 때문에 따로 정보를 입력할 필요가 없고, 기업의 경비지출 현황을 한눈에 살피거나 분석할 수 있다.

"국내에 법인카드만 750만 장 이상이 있고, 기업의 경비에 사용되는 개인카드가 250만 장이 넘습니다. 5년 안에 이중 70% 이상이 스마트 영수증을 사용하게 될 것입니다. 법인카드 이용자나 관리자 모두에게 대단히 편리한 서비스이기 때문입니다."

"국내에 법인카드만 750만 장 이상이 있고, 기업의 경비에 사용되는 개인카드가 250만 장이 넘습니다. 5년 안에 이중 70% 이상이 스마트 영수증을 사용하게 될 것입니다. 법인카드 이용자나 관리자 모두에게 대단히 편리한 서비스이기 때문입니다."

카드사에서는 카드 이용률이 높아질수록 매출은 늘어난다. 때문에 카드 사용을 장려하는 것은 당위라 하겠다. 이런 입장에서 비즈플레이의 서비스를 마다할 이유가 없다는 것이 석 대표의 설명이다.

석 대표의 목표는 단순하게 스마트 영수증에 머물러있지만은 않다. 비즈플레이의 경비지출관리 서비스가 활성화되면 이를 법인의 쇼핑 플랫폼으로 반경을 확산시킬 계획을 갖고 있는 것이다.

"비즈플레이 앱은 그 자체로 페이 시스템이기 때문에 쇼핑으로 발전하기가 수월합니다. 구매부터 경비처리까지 하나의 앱으로 처리하면 이용자도 편하고 관리자 또한 편합니다."

확신에 찬 석 대표는 작년 말 화제의 중심으로 떠오른 '선언'을 한 바 있다. 핀테크 전문기업인 웹케시 그룹이 '공공부문 SI 사업 포기'에 이어 '금융 SI 사업을 포기한다'는 선언을 페이스북을 통해 공개적으로 했기 때문이다. 이 선언은 대체적으로 '신선하다' '누군가 해야 될 일을 했다' '용감하다'는 업계의 반응을 받았다.

석 대표가 공공SI사업에 이어 금융권 SI 및 은행 솔루션 사업 자체를 모두 포기한다고 선언한 것은 "금융 SI사업의 불공정한 사업환경을 더는 견딜 수 없었기 때문"이라 했다.

"빠르게 지나가는 4차 혁명의 시대에 정말 좋은 핀테크 상품이 발견되면 은행은 내년 예산을 책정합니다. 그리고 몇 개월 동안 부서 합의를 받아 추진 품의를 받고요. 그리고 몇 개월의 전산 입찰 과정을 통해 업체를 선택하여 계약을 하게 됩니다. 이런 형태의 계약이 되면 또 다시 몇 개월의 기간이 지나 구축을 하게 되고 결국 이 과정에서 벌써 1년이나 지난 시스템을 구축하고 있는 직원들과 마주하게 되곤 했습니다. 지난 18년간 수백 건의 프로젝트를 하면서 구축기간이 연장되어 몇 억, 몇 십

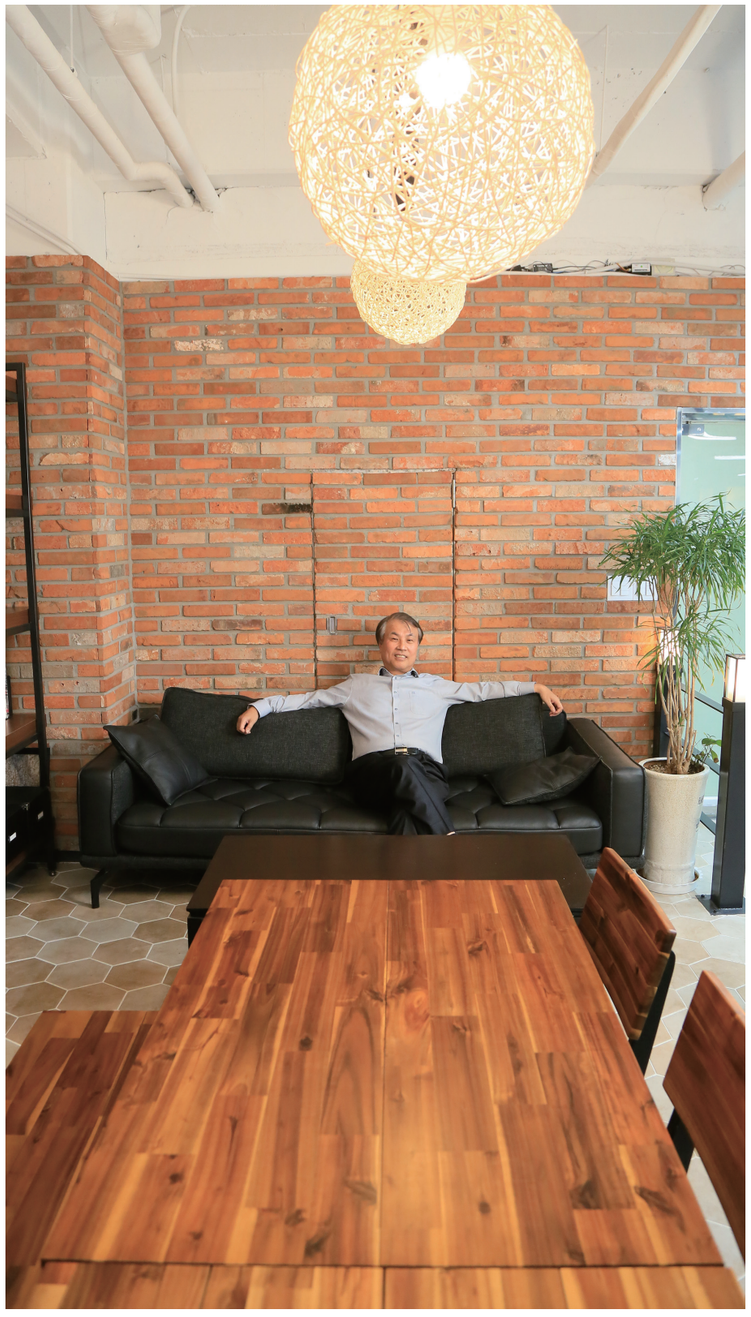
억 원의 페널티를 물었던 경험 때문에 예전에 고객을 위해 최선을 다하고 더 나은 시스템을 구축하기 위해 우리 스스로 납기연장을 불사하면서 더 좋은 시스템을 구축하려던 소프트웨어 개발자로서의 초심은 더 이상 볼 수가 없게 되었습니다."

"은행과 계약을 하자마자 출구부터 찾게 되고, 때문에 예전부터 욕을 하던 대기업 SI 회사와 똑같은 그런 회사로 변해버린 내 자화상이 충격이었고 부끄러웠다"는 석 대표는 스스로에 대한 내부 자성 비판의 차원과 앞으로 핀테크 솔루션에 집중하자는 취지로 웹케시 연간 매출의 25%에 해당하는 200억 원 규모의 감소를 감내하면서까지 결단을 내렸다고 한다. 대신 웹케시, 쿠콘, 비즈플레이 등 계열사 직원들이 경쟁력이 있는 B2B 핀테크 솔루션에 집중하기로 한 것이다.

"비즈플레이의 경비지출, 중소 · 중견 · 대기업 자금관리 CMS 상품을 더 송곳처럼 잘 만들기로 했습니다. 그리고 고객이 솔루션에 좋은 기능을 발견하면 환호하고 고객의 목소리가 절실했던 '그 시절로 돌아가자, 정말 좋은 솔루션과 서비스에만 매진해도 시간이 없다, 혹여 잘못 만들었으면 바로 버리고 바꾸자, 이때까지의 노력을 아까워하지 말자'고 다짐했습니다."

상품에 대한 책임은 석 대표가 앞장서서 지면되니, 덜어낼 것은 과감하게 덜어내고 "해외에서 최고로 인정받는 자금관리 상품을 만들기 위해 최선을 다해 준비하자"며 핀테크 솔루션과 글로벌 사업에 매진할 것을 공식적으로 밝힌 것이다. 그리고 혁신 키워드는 '버리자, 빼자, 바꾸자'가 되었다.

비즈플레이주식회사는 2014년 12월 1일에 설립되었다. 2013년 4월, '웹케시 내 차세대 기업비즈니스 오픈 플랫폼 TFT'로 태동되어 2014년 8월에 국내 최초로 비즈니스 오픈 플랫폼 bizplay 1.0이 출시 발표되었다. 그해 12월에는 웹케시에서 인적 · 물적 분할이 되어 비즈플레이 주식회사가 창업되었다. 2018년 현재 임직원은 57명이며 40억 원의 자본금으로 시작해서 2016년 3월 40억 원, 11월에 8억 원이 증자되었다.



웹케시를 설립한 석창규 대표이사는 1999년에 국내 최초로 '가상계좌 서비스'를 출시했고, 2000년에 '편의점 ATM' 서비스를 출시했다. 2001년에는 '기업 인터넷뱅킹 서비스'를 그리고, 2003년에는 '기업 자금관리 서비스'를, 2009년에는 '정부 재정 관리 서비스'를 역시 국내 최초로 출시했다. 석 대표의 이런 성과에 힘입어 웹케시는 매출 1000억 원이 넘는 IT그룹으로 성장했다.

"고객이 솔루션에 좋은 기능을 발견하면 환호하고 고객의 목소리가 절실했던 '그 시절로 돌아가자, 정말 좋은 솔루션과 서비스에만 매진해도 시간이 없다, 혹여 잘못 만들었으면 바로 버리고 바꾸자, 이때까지의 노력을 아까워하지 말자'고 다짐했습니다."

Q : 매년 20억 원씩 R&D에 투자하고, 2020년 코스닥에 상장한다는 비즈플레이의 로드맵이 궁금합니다.

A : 2020년에 비즈플레이는 국내 최대 경비 영수증 빅 데이터를 보유하게 됩니다. 빅 데이터 활용 경비 결제 비즈니스가 완성되고 빅 데이터를 활용한 MRO 비즈니스 최고를 기록하고 글로벌 5개국 진출이 이루어질 것입니다. 누적 빅데이터 건수는 2019년 4억 건에서 2020년에는 10억 건을 상회하게 될 것이고요.

Q : 새로운 도전으로 웹케시에서 물러나 캄보디아로 떠났다가 3년 만에 비즈플레이로 복귀를 했습니다. 그 여정에서 뒤돌아보아 무엇을 이루었다고 자신하는지요?"

A : 버리는 것을 깨달았다고 생각합니다. 기존의 제품은 너무 뚱뚱하다는 것이지요. 버릴 것은 버리고 남아 있는 것은 송곳처럼 날카롭게 다듬어 최적화하면 어디서든 성공할 수 있다는 확신을 받았습니다.

현재 비즈플레이의 경비지출관리 앱은 캄보디아에서 만들어지고 있다. 기획과 감수는 한국 개발센터에서 하지만 실제 개발은 캄보디아에서 이루어지고 있는 것이다. 이는 석 대표가 IT 불모지인 캄보디아에서 3년간 머물면서 인재양성을 위한 노력을 많이 했으며 그 효과가 나타나고 있다는 반증일 것이다.

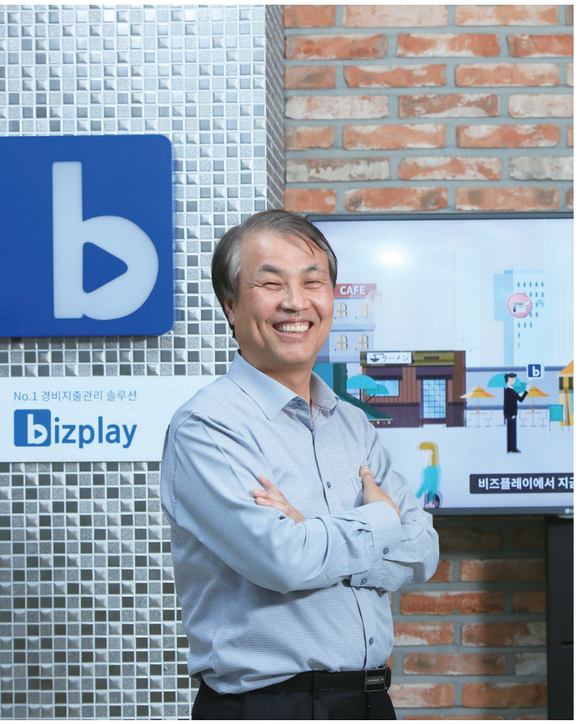
"캄보디아의 낙후된 경제 상태를 가까이에서 보면서 현재는 뒤처져 있으나 IT 기술을 확산시키면 향후 큰 기회가 될 것으로 판단했어요. 저희 회사 인사부서는 캄보디아 명문대 학생 중에서도 가장 우수한 인재를 선발합니다. 이들과 한국의 웹케시가 함께 캄보디아 IT 인프라를 만들면 앞으로 큰 시장이 될 것이고요."

캄보디아는 우리나라 1950, 60년대 때처럼 산업기반이 미약하다. 우수한 인재들이 외국계 회사의 운전기사로 나설 정도다. 석 대표는 그들에게 인력양성을 통해 소프트웨어 개발자로 일할 수 있는 꿈을 꾸게 만들었고, 그 꿈을 실현시키게 한 것이다.

"제가 처음에 웹케시를 시작할 때는 멀리 있는 금으로 된 산을 보고 시작했어요. 그러나 비즈플레이는 내 집 울타리 안에 다이아몬드가 촘촘히 묻혀있는 것같은 느낌을 받으면서 시작했습니다. 저는 비즈플레이 때문에 매일 매일이 새롭고 긴장이 됩니다."

Q : 혁신 키워드로 선정한 '버리자, 빼자, 바꾸자'에 대한 부연설명과 평소 좋아하는 글귀나 고사성어는?

A : 회사가 성장하면서 '무엇이든 할 수 있는 회사'에서 '할 수 없는 것이 더 많은 회사'가 되었어요. 그래서 우리에게 안 맞는 것은 버리자, 팔 수 있는 것은 내보내자, 성장성이 있는 것만 가지고 가자는 결심을 하게 되었어요. 간편함이 복잡함을 이긴다는 확신을 갖게 된 것이지요. 단, 바꿀 때는 디자인을 고려해서 멋있게 바꿔야 한다는 단서를 달기는 했지만 말입니다.



가 또 다릅니다. 휴게실도 있고 독서 공간도 여러 곳에 있거든요. 현재에도 좋은 회사를 지향하고 있다고 하면 자랑이 되나요?(웃음)

Q : 취미와 건강관리는 어떻게 하고 계십니까?"
A : 특별한 취미가 없어요. 주말에는 회사에 나와서 라디오를 들으며 내 일을 하는 것이 좋습니다. 라디오 채널 93.9에서 나오는 옛날 노래를 즐겨 들으며 생각을 정리하고, 미뤄두었던 일이나 하고 싶은 일을 합니다. 주말에 출근하는 직원은 거의 없거든요. 평소에도 직원들은 제 존재에 대해 거의 신경을 안 씁니다.

인터뷰를 마치면서 마지막으로 "이 말(당부)만은 꼭 해야 되겠다 싶은 것이 있다면 무엇"인지를 물었다. 그러자 석 대표는 "젊은이들에게 요즈음의 화두인 '통찰', '플랫폼', 'AI', '빅 데이터'를 장황하게 말하는 것보다는 모든 성공은 주변의 작은 발견에서 시작된다"는 말을 해주고 싶다고 했다. '지금의 것보다 더 쉽게 할 수 있는 것'을 발견하면 그것에 확신을 갖고 최선을 다한다면 성공에 가까이 가는 것 아니겠느냐는 말이었다.
그리고 석 대표는 이제 600명이 넘어선 웹케시 그룹의 직원들에게는 "지금 좋은 것이 30년 뒤에도 반드시 좋은 것이 아니다. 실패를 많이 경험하는 사람이 더 성공할 가능성이 높은 것"이라는 당부를 남겼다.

Q : 만약 100일간의 휴가가 주어지고 한권의 책만을 갖고 갈 수 있다면 어떤 책을 선택하겠으며, 후배들에게 권하고 싶은 책은 어떤 것입니까?"
A : 글쎄요, 책은 전문서적 위주로 읽어서 권할만한 책이 떠오르지 않네요. 〈삼국지〉는 꼭 읽어볼 필요가 있다고 생각합니다. 저는 비즈니스는 복잡한 것은 금물이라고 생각합니다. 더구나 전문회사라면 자기 것을 소중하게 여기고 확신이 있어야 한다는 것을 캄보디아를 다녀 온 이후에 더 확신하게 되었어요.

Q : 앞으로 10년 뒤의 '나'를 미리 그려본다면 어떤 모습이 될까요?
A : 아주 좋은 회사의 CEO 아닐까요. 여기서 '좋은 회사'는 직원들이 좋은 회사입니다. 직원이 좋으려면 보수도 높아야하고, 복지와 근무환경 또한 좋아야 하겠지요. 명실상부한 대한민국 최고 회사를 말합니다. 저희 19층에는 여기 20층과 분위기

글/전구주 · 사진/이재훈(모딜리아니)

석창규 대표이사 Profile

1988	부산대학교 학사
2001	부산대학교 석사
1988~1999	국민은행, 부산은행, 동남은행
1999~2001	㈜피플앤커뮤니티 대표이사
2001~2016	웹케시 대표이사
2015~2017	소프트웨어 공제조합 이사장
2013~현재	한국 소프트웨어산업협회 부회장
2014~현재	웹케시벡터(주) 대표이사
2016~현재	비즈플레이즈(주) 대표이사
2008	대한민국 IT Innovation 대상
2009	대한민국 벤처기업대상
2010	중소기업 기술혁신대상

국내 최고의 SW시상제도
신SW상품대상
(KOREA SOFTWARE AWARDS)

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

시상 내역

구 분	상 격	비 고
연말상 (대한민국SW대상)	대통령상(1개) / 국무총리상(2개)	월별 장관상 제품에 한하여 심사 진행
월별상	장관상(12개/12명) (일반SW / 멀티미디어&서비스SW / 임베디드SW)	제품 및 핵심개발자 장관상 수여

지원 내역

지원 내역	내 용	비 고
언론 홍보	**(지원제품)전자신문 주간 신SW 추천작 코너 게재** (수상제품)전자신문 시상식 기사 및 수상제품 안내 게재	
기타	각종 전시회, 설명회 참가 지원 수상기업 CEO 커뮤니티(SW미래포럼) 활동 자격 부여	수상작에 한함

* 기인증 제품의 경우, 1차 서류심사 가점으로 지원금을 대체함

신청 및 심사 절차

신청/접수	언론홍보	1차심사	2차심사	인증절차	시상식	연말상
이메일 접수 newsw.award @fkii.org	전자신문 신SW추천작 코너	서류심사	발표/데모 심사	GS인증 (1등급)	제품+개발자 장관상 수여	대한민국 SW대상 -상품상 부문-
D-6月 ~ D-3月	접수순	D-3月 (홀수月초)	D-3月 (홀수月말)	D-2月 ~D-10d	D-day (짝수月말)	10月 : 심사 12月초 : 시상

신청방법
FKII홈페이지 內 신SW〉신청절차〉신SW상품대상 신청양식 다운로드
(작성 후, newsw.award@fkii.org 로 송부)

주최 : 과학기술정보통신부 주관 : 한국정보산업연합회 The Federation of Korean Information Industries 전자신문사 TTA 한국정보통신기술협회

우리은행 허정진 부행장

“편안한 시기에 항상 위험을 생각하자”

옛말에 '선산을 지키는 것은 굽은 소나무'라는 말이 전한다. 이는 장자(莊子)의 '유용성의 환(患)'을 말하는 것으로 전화회복과 뜻이 통한다. 허정진 부행장을 남산 아래 우리은행 본점 21층을 찾아 인터뷰를 진행하는 내내 베르톨트 브레히트가 차용해 〈사천의 착한 사람〉을 썼다는 이 말이 떠나질 않았다.

"저는 논리적이면서 궁핍한 분야가 IT라 생각합니다. 그래서 영업에 55%, IT에 45% 비중을 두고 일합니다."

허정진 부행장은 "은행에 입사해서 치른 첫 번째 적성검사 결과가 '논리적인 사고가 우수한 사원'으로 나와 전산실에 차출되어 IT 분야와 인연을 맺게 되었다"고 한다. 그의 말에 따르면 보통 IT 전문직 사원으로 근무한 이들은 전문성은 한껏 강화된 반면에 일반직 사원들과는 단절된 나만의 회사 생활을 누리게 되는 경우가 많다고 한다. 직무상 교류가 뜸했기 때문이었을 것이다. 그러나 허 부행장은 IT의 영업화를 시도하면서 그 단절성을 극복하고 오늘에 이르렀다. 전산실을 벗어나 영업전선에도 진출하고 일선 지점에도 나가 외연 확장에 게을리 하지 않았다는 것이다. 이는 그가 그저 시간이 가기를 기다리면서 선산만을 지킨 굽은 나무가 아니라 비바람에 흔들려보면서 몸집을 탄탄하게 만든 금강송인 것이다. 그래서 선산을 능동적으로 발전시킨 소나무가 된 것이다.

178cm의 키, 85kg이 넘는 몸무게. 그리고 탄탄해 보이는 외모에서 강한 추진력을 느끼게 만드는 허 부행장이지만 그는 끊임없이 자신의 생각을 설파하는 세일즈맨 '필'이 넘친다. 막힐 것이 없어 보인다. 그리고 고개를 끄덕이게 만든다. 친화력까지 겸비한 것이다. 그런 허 부행장의 집무실 한쪽 벽에는 '통합보안관제', '이상금융 거래탐지', '인터넷 · 모바일 뱅킹' 현황이 실시간 모니터링되도록 컴퓨터 화면 세 개가 차지하고 있어 그가 '기관그룹'과 '정보보호단'를 관장하는 IT전문가라는 것을 대변하고 있다. 그리고 집무 책상 바로 뒤에는 '조직의 바람직한 방향'이 조목별로 적힌 문항이 자리한다.

> '강한 파도가 유능한 선원을 만든다'는 말이 있습니다. 시련은 조직과 개인을 강하게 만드는 '성장의 기회'라는 뜻입니다. 2016년 이후 급격히 늘어난 사이버 공격과 이로 인한 사이버위기경보의 일상화가 지난 2년간 우리의 정보보안 수준을 업그레이드하는 원동력이 되었다고 생각합니다.

"저는 세미나나, 밥을 먹으러 가서나 어디서든지 메모를 꼼꼼하게 합니다."

최첨단 IT 기술을 다루는 분야의 수장인 그는 호기심이 남다르게 많아 직원들에게 질문을 많이 한다. 그리고 다소 구태의연하게 보일지 모르나 메모를 착실하게 한다. 그런 그는 요즈음 "회사에서 인력, 예산 지원을 전폭적으로 받고 있어서 못할 것이 없다"며 넘치는 자신감을 보여준다.

"CEO인 행장님을 잘 설득하는 것"이 곧 자신의 주요업무 중의 하나임을 강조했다. 그는 '비즈니스'와 '테크놀로지'를 양손에 함께 든 IT전문가의 새로운 전형을 꾸리고 있는 것이다.

그는 아침 6시에 집을 나와 6시 30분경에는 남산 국립극장 앞에서 차를 내린다. 남산을 한 바퀴 둘러 걸으며 회현동에 있는 회사로 출근하기 위해서이다. 그것이 다가 아니다. 그는 회사에 도착하면

집무실이 있는 21층까지 걸어서 올라간다. 따로 시간을 내서 운동을 할 수 있는 시간이 없지만 자투리 시간을 허투루 사용하지 않는 반증이기도 할 것이다.

"주말에는 주로 트래킹을 합니다. 제주도 올레길, 부산 파랑길, 지리산 둘레길, 변산 바람길, 영주 선비길, 동해 해안길 등등을 찾아 산을 타고 길을 걷습니다. 그 여정은 철저하게 혼자입니다. 은퇴 후에도 이 걷는 것만은 계속할 것입니다. 그곳이 몽블랑이나 혹은 파키스탄의 어느 고원이거나 히말라야일수도 있겠고요. 혹은 국내의 백두대간 중의 어느 한 곳이거나 전설과 신화가 발걸음마다에 밟히는 산과 골짜기이든 무관할 것입니다."

강한 추진력으로 업무를 이끌어 업계를 선도하고 있는 허정진 부행장과의 1시간 20분에 걸친 인터뷰는 한순간의 막힘도 없이 휙- 지나갔다. 미리 보내진 질의서에는 답이 적혀 있었고, 그는 보충 설명을 충분하게 했지만 그래도 아쉬움이 남았다. 그만큼 그는 열정과 의욕이 넘쳐나는 청년처럼 느껴졌다. 특히 금융IT 분야에서의 그의 갈 길은 아직도 바쁘게 느껴졌다. 그와 함께 일하는 정보보호부 이인준 부부장의 지나가는 말이 머리를 친다.

"저 양반 잠은 도대체 언제 자는지 모르겠다니까요? 정말 존경스럽습니다."

Q : 우리은행은 2016년 산업보안 대상을 수상한 데 이어 2017년도에는 허정진 부행장이 '올해의 CISO'로 선정되었습니다. 수상 소감과 허 부행장이 우리은행에서 두 해 동안 보안 최고책임자로서 이룬 주요 성과로는 어떤 것들이 있을까요?

A : 조직과 개인 모두가 큰 상을 받게 되었다는 것

이 자랑스럽고 행복합니다. 특히, 2016년 우리은행이 산업보안 대상 수상에 이어 2017년 제게 '올해의 CISO' 상을 주신 의미는 조직과 개인이 모든 분야에서 계속 최선을 다하라는 당부라고 생각합니다. 제게 귀한 상을 주신 분들의 기대에 부응하고자 늘 정보보안에 집중하고, CISO의 역할에 대해 고민하고 또 고민하겠습니다.

'강한 파도가 유능한 선원을 만든다'는 말이 있습니다. 시련은 조직과 개인을 강하게 만드는 '성장의 기회'라는 뜻입니다. 2016년 이후 급격히 늘어난 사이버 공격과 이로 인한 사이버위기경보의 일상화가 지난 2년간 우리의 정보보안 수준을 업그레이드하는 원동력이 되었다고 생각합니다.

은행권 최초로 동적(Dynamic) 앱 위변조 방지 기술을 적용했고, 금융권 최초로 악성코드 유입 구간별 지능형 지속공격(APT) 대응 시스템을 전면 도입하는 등 최신 보안기술 적용으로 금융보안을 선도하였습니다. 또한, 국내 64개 본부부서, 879개 영업현장과 87개 개인정보처리 수탁업체에 대해 현장점검을 강화했을 뿐만 아니라 해외법인 · 지점에 대한 현장 점검과 뉴욕 등 현지 사이버보안 규제 대응을 지원하는 등 반복적 현장 점검을 통한 사고 예방으로 정보보호 및 보안사고가 발생하지 않았습니다.

Q : 부행장으로 승진하셨습니다. 업무와 관련하여 앞으로 중점을 두고 펼칠 계획에 대해서 말씀해주세요. 특히 우리은행의 보안정책이나 활동이 타 회사와 비교하여 남다른 점이 있다면?

A : 올해부터 금융산업의 디지털化가 빠른 속도로 현실화되면서 이에 대한 역기능으로 사이버보안 위협이 당면 핵심 과제로 부상할 것입니다. 사이버보안 위협이 과거엔 단발성이고 가시적이었다면 지금은 지속적이고 내밀해져서 더욱 치밀한 대응이 필요해졌습니다.

이를 위해, 정보보안 통합관제 운영 고도화와 인공지능(AI) 기술을 접목한 이상금융거래탐지시스템(FDS) 고도화에 집중할 계획입니다. 현재 운영중인 40여 종의 정보보안시스템의 침해위협 정보를 실시간으로 통합분석하여 보다 정밀하고 신속한 보안관제 체계를 구현할 예정이며, 아울러 위협 상황 정보에 대한 대쉬보드를 집중도 있게 재구성하기 위해 보안관제실을 확대 개편할 예정입니다.

> 보안 담당자의 바람직한 덕목은 '겸손'이라고 생각합니다. 절대 완벽한 보안은 없기 때문에 현재에 안주하고 자기자신을 과신하는 순간 사고가 발생될 수 있습니다. 따라서, 보안담당자는 기본적으로 부족한 부분이 없는지 끊임없이 찾고 문제점을 보완하고 개선하려는 겸손한 자세가 필요합니다.

인공지능(AI) 기반의 이상금융거래탐지시스템(FDS)은 기존 FDS시스템에 신종 이상거래를 스스로 학습 · 탐지하는 딥러닝 인공지능 기술을 적용하게 되며, 기존 인터넷/모바일/텔레뱅킹뿐만 아니라 자동화기기 이상거래 탐지까지 가능하도록 적용 영역을 확대할 예정입니다.

금융기관의 보안정책은 법규와 같은 컴플라이언스 준수가 기본입니다. 따라서, 각 회사마다 이에 대한 철저한 준수를 통한 사고예방에 총력을 다하고 있는 상황입니다.

당행의 보안 활동이 타행과 비교해서 남다른 점이 있다면, 당행은 2016년부터 타 회사의 규제 미준수 사례 또는 이로 인한 정부감독당국의 제재 사례 등을 격일로 조사하여 당행에 적용해 보고 타 회사와 동일한 미흡사례가 없는지 조사해 보는 활동을 수행하고 있습니다.

이를 통해, 사고 발생 개연성을 사전에 차단하고 수검시 제재조치를 최소화하고 있으며, 이러한 활동은 2017년 금융보안원이 주최한 금융정보보호 공모전의 우수사례에 선정되기도 하였습니다.

Q : 허정진 부행장이 평소 생각하는 '은행의 보안' 과 담당자의 바람직한 덕목은 어떤 것입니까?

A : 은행과의 거래는 고객과 신용을 주고받는데서 출발하기 때문에 은행의 자산을 흔히 '고객의 신뢰'라고 얘기합니다. 은행의 보안은 이러한 고객의 신뢰가 무너지지 않도록 전사적 차원에서 가능한 모든 방법을 동원하여 최우선적으로 보호하는 것입니다.

보안 담당자의 바람직한 덕목은 '겸손'이라고 생각합니다. 절대 완벽한 보안은 없기 때문에 현재에 안주하고 자기자신을 과신하는 순간 사고가 발생될 수 있습니다. 따라서, 보안담당자는 기본적으로 부족한 부분이 없는지 끊임없이 찾고 문제점을 보완하고 개선하려는 겸손한 자세가 필요합니다.

Q : 우리은행의 보안 체계는 어느 단계까지 와있다고 진단하시는지요. 내부와 외부로 구분하여 말씀해주세요.

A : 당행의 보안 체계가 어느 단계에 와 있다고 단정적으로 말씀드리기는 어렵습니다. 다만, 내부적으로 인공지능(AI) · 빅데이터 · 모바일 등 4차 산업기술을 접목한 보안기술 도입을 활발히 추진 중에 있고 기존 시스템의 고도화 작업도 빠른 속도로 진행 중입니다. 또한, 2012년에 이어 2016년 외부 보안전문 기업으로부터 정보보안체계 컨설팅을 받아 당행 자체적으로 정보보안 수준을 제고하였습니다.

외부적으로는 당행의 보안체계에 대해 국내 · 외 보안표준인증인 ISO 27001과 ISMS 인증을 획득하였고 매년 금융보안원이 실시하는 전자금융기반시설 취약점 분석평가에서 꾸준히 1등급 '우수'의 평가를 받고 있습니다.

Q : 최근 SNS를 이용한 신용대출상품 등 IT 금융상품이 전세계적으로 급증하고 있는 상황에 대한 생각은?

A : 최근 SNS를 이용하는 고객들의 연령대별 소비특성, 위치정보 등의 빅데이터를 분석해 다양한 금융상품이 출시되고 있습니다. 비대면채널의 특

성상 고객 본인 확인 강화가 필요한 만큼 홍채, 안면, 지장맥 등 다양한 생체정보를 활용한 보안인증을 강화해야 하며 보이스피싱 등 신규 금융사기로 인한 금융소비자 피해를 최소화하기 위한 이상금융거래탐지시스템을 강화할 필요가 있을 것으로 생각됩니다.

Q : CISO 취임사가 "편안한 시기에 항상 위험을 생각하자"였습니다. 이에 보충설명을 해 주신다면?

A : 중국 고사성어 중에 '거안사위(居安思危)'라는 말이 있습니다. 편안할 때도 위태로울 때의 일을 생각하라는 뜻으로 은행의 정보보안을 책임지는 보안조직은 방심하지 않고 항상 깨어있는 자세로 근무에 임하는 것이 기본 중에 기본이라 하겠습니다.

Q : 우리은행은 은행 최초로 보안 전문 진단팀을 만들었습니다. 우리은행의 관리보안 인력 상황과 우리은행을 지원하려는 인재들에게 해주고 싶은 말은?

A : 화이트해커로 구성된 금융보안전문 진단팀은 각종 핀테크/디지털 신사업 등 모든 IT사업에 대한 자체 보안성 심의 뿐만 아니라 모의해킹, 취약점 분석 등을 수행하며 IT서비스의 안전성을 보장하는 활동을 수행합니다.
당행의 관리 보안인력은 보안정책 수립 및 시스템 운영 · 보안관제를 담당하는 인력 87명과 시설 보안인력 76명 등 총 163명으로 구성되어 있습니다.
우리은행은 최근 디지털전문가 등 이공계 신입 · 경력 전문인력을 활발하게 채용하고 있습니다. 우리은행 정보보안 업무에 관심을 갖고 지원을 할 계획이 있는 분이라면 정보보안에 대한 전문성 뿐만 아니라 은행업에 대한 이해와 전자금융 보안 컴플라이언스에 대한 지식을 갖추는 것에 좀더 관심을 가지고 준비해 주시면 향후 차별화된 은행 보안 전문가로 성장하시는데 많은 도움이 될 것이라 생각합니다.

Q : '시큐리티 넥스트 컨퍼런스'에서 부행장님이 소개한 '금융기관 자율보안 체계 강화'에 대해 간략하게 설명해주세요.

A : 최근 정보보안 규제가 정부 주도에서 민간 주도의 자율보안 체계로 패러다임이 변화하였습니다. 이에 따라, 국내 금융기관도 미국 등 해외 금융기관과 마찬가지로 정보보호 체계를 자율적으로 평가하고 그 결과를 감독당국에 제출하는 방식의 제도를 검토해야 할 시점입니다.
국내 금융기관은 지금까지 보안취약점 분석과 IT자산 위험평가 등을 실시해 왔으나 이는 보안의 기술적 취약점에 국한된 분석평가 방법으로서 조직 전체의 보안 수준을 진단하고 개선시키기에는 한계가 있었습니다.
향후 예상되는 정보보호 체계 자율평가는 법규 준수부터 전사적인 보안 문화 형성까지 금융회사의 보안 수준을 종합적으로 평가하는 방향으로 정립해 나가야 할 것입니다.

우선, 자율평가의 첫 단계인 목표보안수준 측정의 경우 미국 평가모델의 고유위험 측정항목을 국내 금융기관의 규모나 채널 특성 등을 반영하여 재구성하여 목표 보안 수준을 결정하게 되면 국내외 정보보호 체계 평가방식이 일원화되어 각 금융기관이 규제 대응 비용을 경감시킬 수 있고 업무 효율성을 증대될 것입니다.
그리고 다음 단계인 보안수준 진단은 기존의 금융보안 법규준수 점검에서 더 나아가 자율보안 역량과 침해사고 회복력 점검, 비즈니스와 연계된 전사적 보안문화 점검 등 다각적인 진단항목을 도입하여 종합적인 수준 진단이 될 수 있도록 하여야 할 것입니다.

Q : 1년 동안의 유급휴가를 받았다고 가정하고, 가장 하고 싶은 일은 무엇인가요?

A : 백두대간과 제주도 올레길을 종주하며 오랫동안 길을 걷고 싶습니다. 또, RSA 컨퍼런스, MWC 컨퍼런스 등 세계 곳곳에서 열리는 디지털과 정보보안 EXPO를 참관하며 다가올 미래의 기술을 직접 체험해 보고 싶습니다.

Q : 건강관리와 취미생활은?

A : 매일 새벽 일찍 집을 나서 남산길을 걸으며 하루를 시작합니다. 남산을 돌아 남산 케이블카 아래에 회현동 사무실로 출근해서도 엘리베이터에 오르는 대신 21층까지 사무실까지 계단을 오르지요.
제 건강관리의 기본은 '꾸준한 걷기'에 있습니다. 그리고 가끔 시간 날 때 등산으로 스트레스 해소를 합니다. 저는 산을 오르고 내리는 그 자체가 인생의 압축판이라 생각합니다. 산은 건강뿐만 아니라 여러 면에서 삶에 지침과 깨달음을 주는 장소죠.

Q : 휴가지나 여행지에 꼭 한권의 책만을 지참하라면 어떤 책을 선택하겠습니까?

A : 가장 기억에 남는 책은 헤밍웨이의 〈노인과 바다〉입니다. 나이가 들면서는 고전에 눈이 갑니다. 최근에는 〈논어〉와 〈중용〉을 읽고 있어요.

Q : 앞으로 10년 뒤의 내 모습을 예상해본다면?

A : 제가 IT를 배워서 여기까지 왔으니 매력이 있는 것은 분명하지요. 은행 후배들의 멘토로서, 금융보안 유관 기관의 감사나 고문 역할을 하고 있을 겁니다. 그리고 스타트업을 실행하려는 젊은이들에게 제 경험을 나눠주고 싶습니다.

정리/이영근 · 사진/이재훈(모딜리아니)

허정진 우리은행 부행장 Profile
현 우리은행 부행장 (기관그룹장 및 정보보호단장 겸)
2016년도 한국CIO포럼 올해의 CISO상 수상
전 정보보호단장
전 서울시청영업본부장

틸론 최백준 대표이사

너무 사소한 것도, 너무 큰 꿈도 없다. ‘지금’ 세계로 향할 뿐!

클라우드 컴퓨팅 솔루션 개발업체 틸론의 최백준 대표이사를 만났다. 인터뷰가 진행된 집무실은 활력 넘치는 푸른 색조로 컬러감이 돋보이는 공간이었다. 업무 데스크 맞은 편 벽에는 전체를 덮을 만큼 커다란 크기의 화이트보드가 있었는데 여백을 가득 메운 글자와 선, 화살표들이 흡사 대학 강단의 그것을 연상케 했다. 또 하나 인상적인 것은 세계 지도였다. 데스크 뒤 벽면을 장식하고 있는 대형 지도는 틸론이 지향하는 곳이 어디인지를 분명하게 말해주고 있었다.

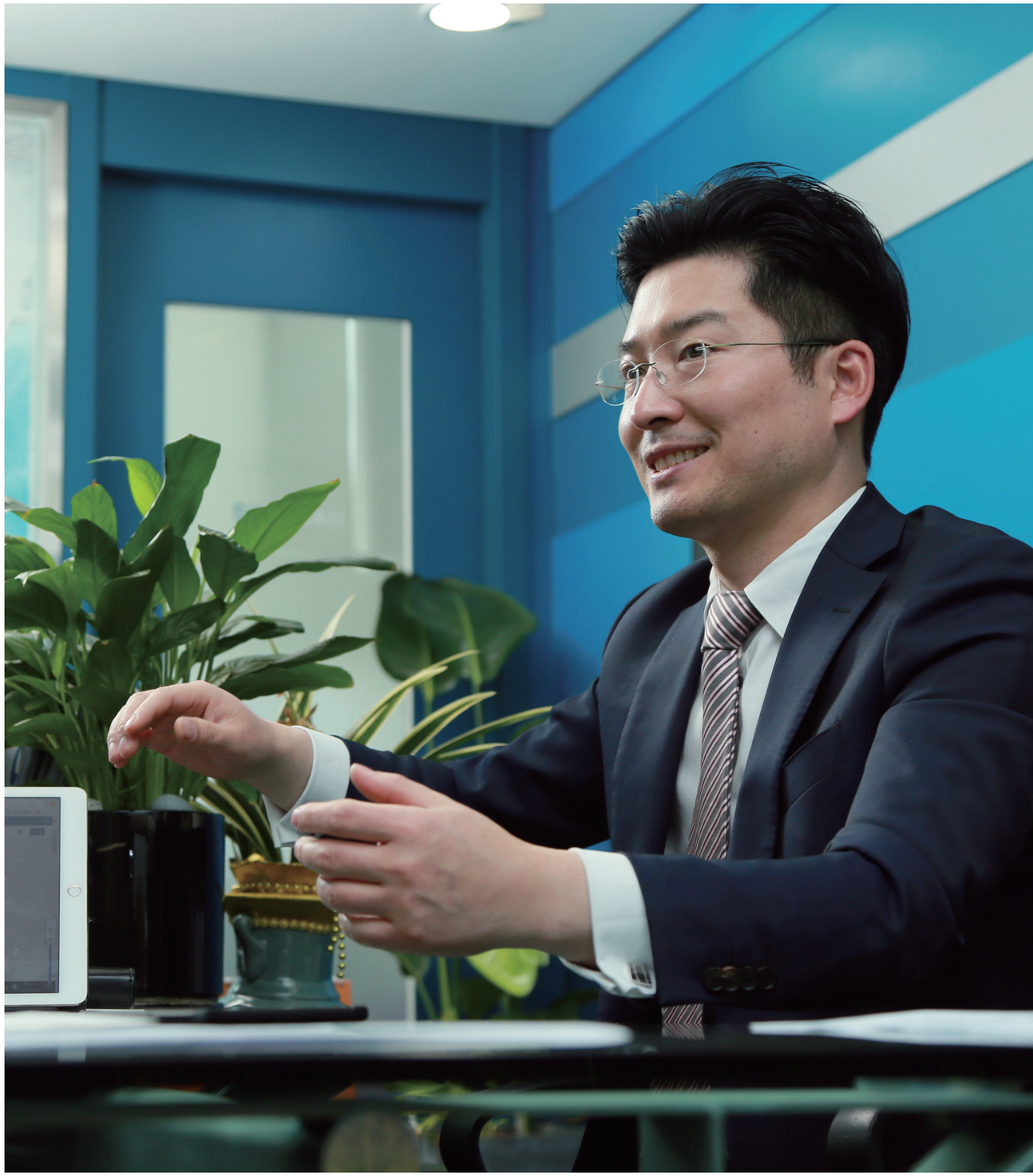
최백준 대표이사는 근엄하고 샤프한 인상이었다. 방문자에게 먼저 인사를 건네면서 첫 만남의 부담감을 덜어주었다. 그는 신중하면서도 배려 섞인 답변들과 겸양의 모습으로 인터뷰 내내 흐트러짐이 없었다. 때로는 좌중을 웃게 만드는 위트와 경쾌함으로 반전의 매력까지. 인터뷰는 예정된 시간을 훌쩍 넘겨 계속되었다.

“틸론은 2001년도부터 터미널 프로토콜 기반의 가상화 솔루션을 만들어온 기업입니다. 보안 가상화(Security Virtualization) 제품을 공급하고 있고, 또 그 안에서 조직의 디지털 자산이 만들어지면 그걸 전자문서화 하는 기술을 가지고 있어요. 그리고 전자문서의 위변조를 체크할 수 있는 블록체인 솔루션까지 서비스합니다.”

기업명 ‘틸론(Tilon)’은 히브리어로 ‘유명한 선물’이라는 의미라고 한다. 큰 고민 없이 자연스럽게 지었다는데 사회와 사람들에게 작은 선물이 되길 바라는 소박하지만 진실된 마음을 담은 이름이다.

틸론의 제품은 클라우드와 핀테크, 페이퍼리스 프로세스 리엔지니어링과 하드웨어를 아우른다. 클라우드 제품 중 데스크톱 가상화 솔루션 ‘Dstation’과 애플리케이션 가상화 솔루션 ‘Astation’이 틸론의 대표 상품이다. 특히 Dstation은 언제 어디서든 태블릿이나 스마트폰으로 내가 원하는 업무 환경을 그대로 받을 수 있어 스마트워크를 가능하게 해준다.

지난해에는 Dstation ‘엘클라우드’가 ‘2017년 산업단지 클라우드 서비스 적용 확산 사업’에 선정되어 제품의 우수성을 공식적으로 인정받았다. 엘클라우드는 DaaS(Desktop as a Service)방식 퍼블릭 클라우드 서비스다. 이 사업은 정보통신산업진흥원(NIPA)이 추진하고 중소기업기술혁신협회(이노비즈)가 주관한다. 전국 산업단지 내에 있는 중소기업과 중견기업에게 클라우드 서비스를 제공하여



IT정보화 향상과 국내 클라우드 시장 확산의 기반을 마련한다는 취지다.
틸론은 올해 마곡 R&D센터 건립을 착공한다. 지하 3층, 지상 8층 규모로 김포공항 2km, 인천공항 40km, 도심으로부터 13km 내에 위치하게 된다. 2019년 완공 예정이며 국내외에 다양한 기업들과의 접근성이 높아져 보다 넓은 시장의 확보가 예상된다.

Q : 틸론의 2017년도 성과는 어땠나요?
A : 미국은 전체 클라우드 시장에서 정부 발주 비율이 87% 정도입니다. 선진국들은 대부분 비슷한데 우리나라는 '클라우드 발전법'이 2016년에 시행됨으로써 이제야 태동기가 시작됐어요. 저희 회사는 기본적으로 클라우드 산업 정책과 밀접해서 지난해 처음 백억 원 매출을 넘어섰습니다. 고무적인 건 올해는 전년 대비 두세 배로 상당량 급성장 할 것 같습니다.

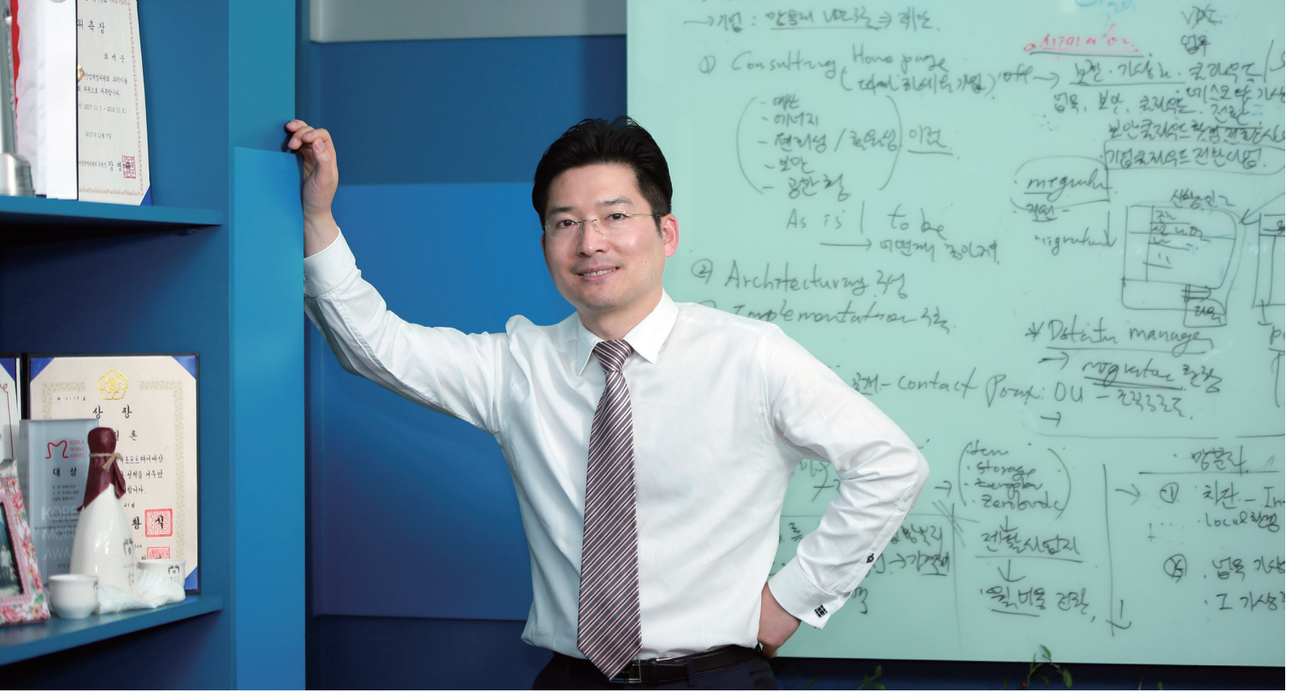
Q : 클라우드 환경에 대해서 잠깐 언급하셨는데요, 그렇다면 국내외 클라우드 컴퓨팅 현황은 어떤지 좀 더 말씀 부탁드릴게요.
A : 해외 유력 리포트에 따르면 현재 가상화 데스크톱 시장은 195개국 7,600만 명이 쓰고 있고 연 40%로 급성장 중입니다. 2017년부터 2023년까지 4배씩 성장할 것으로 조사결과가 나와 있는데 이미 소매시장까지 관련 비즈니스가 진입하여 성장하고 있는 걸로 나타나있습니다. 흥미로운 건 12개월 이내 조직 내 매출 창출을 위해서 어떤 서비스를 도입해야 될 것인가에 관한 조사결과입니다. DaaS, 클라우드 기반 데스크탑 가상화(VDI)가 70% 이상 상승한 것을 볼 수 있어요. 안타까운 건 전세계 클라우드 시장 점유율에서 북미 지역이 25%를 차지하는데, 국내는 1%가 채 안 되는 부분이지요.
여기서 저희가 주목하고 있는 것은 일본인데요, 일 년에 DaaS가 거의 400%씩 성장하고 있습니다. 실제로 일본정부와 독일정부는 모두 제로클라이언트를 쓰고 있어요. 서버 기반이라서 자료 유출도 할 수 없고 보안이 자연스럽게 이뤄지죠. 그동안 일본이 IT 분야에서 다른 건 저희보다 모두 느렸었는데 클라우드 시장만큼은 훨씬 더 앞서 있습니다.

"기업의 3대 요소는 피플, 파이낸스, 테크놀로지(People, Finance, Technology)입니다. 기술력은 갖추었고 앞선 두 가지만 이뤄낸다면 급성장할 수 있을 거라고 보고 올해 이 세 요소를 갖추는 것이 나의 목표입니다. 하나 더 언급하자면 내년에 글로벌한 사업을 계획 중입니다."

Q : 전체 클라우드 시장에서 우리나라가 1%도 채 안 된다는 게 좀 충격적인데요, 국내 클라우드 컴퓨팅 전망, 어떻게 내다보고 계신지요?
A : 우리는 신기술로 옮겨가기 시작하면 불이 붙는 경향이 있어서 빨리 따라잡을 것 같긴 합니다만, 아이러니하게도 클라우드 발전을 위해서 제정한 클라우드 발전법이 사업자들에게 오히려 걸림돌이 되는 경우가 종종 있다는 겁니다. 규제도 너무 많고 그 중 현실적으로 맞지 않는 부분도 있는 거죠.
예를 들어 은행업을 하려할 경우 해당 건물 크기에 일정 비율의 넓이로 전산장비를 자가 구축해서 보유하고 있어야만 은행업 허가를 해줍니다. 그러니까 은행업을 하려면 자기 건물에 서버가 있어야 하는 거고 결국 클라우드를 못 쓰게 되는 식이죠. 이런 것들을 모두 거둬내는 데 한 10년 정도는 더 걸릴 것으로 예상합니다.

Q : 비즈니스 현장에서 보시기에 클라우드 컴퓨팅을 가속화하기 위해서 가장 시급한 것은 무엇이라고 생각하시나요?
A : 무엇보다 정부가 나서서 클라우드를 사용해야 하는데 주저하고 있어요. 이유라고 하면 기존 산업 등 여러 가지 복합적이고도 현실적인 요인들이 있긴 합니다만, SW강국을 만들겠다는 목표라면 적극적일 필요가 있는 거죠. 현 상황에서라면 SW 강국은 어려운 일입니다. 비유하자면 마라톤 선수를 키우자고는 하는데 정작 마라톤화를 국내에서 못 팔게 만드는 격이죠. 그렇다고 골프화나 축구화를 신고 뛸 순 없는 노릇이잖아요. 사실상 클라우드 산업에 종사하고 있는 우리 입장에서 볼 때 SW진흥법이나 다른 관련 법규들이 앞뒤가 맞질 않는 겁니다. 클라우드 전환에 대해서 인지는 하고 있는데 행동이 따르지 않는 상태였다고나 할까요.
그래도 최근에는 조금씩 변화의 기운이 일어나고 있는 것 같습니다. 업무망 가상화가 되어 있는 법무부 전산센터, 근로복지공단을 정부 측에서 직접 시찰하는 등 제대로 뭔가 해보려는 의지들이 보이고 있습니다.

Q : 클라우드 컴퓨팅 환경에 대한 질문은 이정도로 하고 이번에는 기업 관련 질문을 드리고 싶습니다. 마곡 R&D 센터에 대한 기대가 크신 걸로 압니다. 향후 틸론 R&D센터의 역할과 가치에 대해서 말씀 부탁드립니다.
A : 회사를 공용으로 사용하는 장점이 나름 있어요. 하지만 기업의 가치추구에 맞는 구조, 업무환경 등 원하는 동선을 제공받지 못하는 한계가 있습니다. 저희가 국내 시장 보다는 해외 시장을 목표로 하고 있어서 인프라 구축도 필요하죠. 해외 진출은 먼저 일본, 말레이시아, 베트남, 싱가포르 등 동남아를 선점한 후에 북유럽과 중동 쪽으로 방향을 잡고 있는데요, 마곡센터가 저희에게 상당



히 좋은 해외 진출의 교두보가 되어줄 것 같습니다.

Q : 틸론의 해외시장 현황은 어떠한가요?

A : 일본 도쿄에 저희 지사가 있습니다. 우리나라 도청에 해당하는 아키타현 미타네초 청사에 VDI 보안 가상화 솔루션을 구축해서 도청 업무에 쓰이고 있고 일반 기업고객은 14개 고객사에 26차례 납품하였습니다. 저희가 경쟁제품보다 뛰어난 건 두가지입니다. UI 퍼포먼스와 완벽한 일본어로 제공되는 Q&A죠. 미국 경쟁회사에 뒤떨어지는 건 매뉴얼 정도인데 여력이 되는 대로 보충을 해서 국제 경쟁력을 더 갖춰나갈 수 있도록 할 예정이에요.
나머지 개발도상국은 저희가 어플라이언스와 함께 진출합니다. 대형 회사들은 개도국에 진출하면서 수년 간 무상으로 SW를 공급하고 분위기가 무르익으면 거의 독식하는 체제로 가져가요. 그러니 SW만으로는 경쟁력이 없어요. 대신 그 대안으로 선택한 게 어플라이언스였습니다.
어플라이언스는 2004년도부터 저희가 직접 금형, 개발, 공급을 해왔습니다. 거기에 UI, UX, 임베디드 OS까지 다 만들어왔고요. 최근 출시한 '제로플렉스'는 대기업 계열사로부터 2016년 12월에 20억 투자를 받아서 만들기 시작했습니다. 삼면 베젤리스 디자인을 바탕으로 무결점 IPS패널을 그대로 쓰기 때문에 화질도 매우 좋고요. 특히 기본 탑재한 지문인식 기능은 저희가 우격다짐 식으로 집어넣었던 건데 요즘 효자 노릇 제대로 하고 있어요. 망분리 환경 접근 시에 보안성을 한층 강화해주니까 현지는 물론 업계에서 반응이 아주 좋습니다.

Q : 클라우드는 물론 4차 산업 분야에 도전하려는 후배들에게 창업 멘토로서 조언이나 격려의 말씀 부탁드릴게요.

A : 저희 신입사원에게 거의 외우다시피 시키는 게 있어요. 안소니 로빈스의 〈무한능력(Unlimited Power)〉라는 책에 '우리가 사실이라고 믿는 것, 우리가 가능하다고 믿는 것은 모두 사실이 되고, 가능한 것으로 된다.'라는 구절인데요, 새로 창업하려는 친구들에게도 이 얘기를 해줍니다.
다른 하나는 스티브 잡스가 한 인터뷰에서, "돈을 보고 사업하는 사람들 중에 성공한 사람들을 자기는 본적이 없다. 자기네가 만든 제품을 보고 활용하고 그 사람들의 기쁨을 보고 싶어서 사업하는 사람들이 세상을 바꾸지 돈을 벌려고 사업하는 사람들이 성공하는 걸 본 적이 없다."고 한 말을 들려주고 싶습니다. 창업을 생각하는 이들 중에 CEO의 무거운 책임은 보지 못하고 대중 앞에 드러나는 면모만을 보고 사업하려는 사람들이 간혹 있어요. '전생에 저주받은 사람들'만 하는 게 대표이사에요(웃음). 특히나 우리나라는 책임을 물을 때는 법인격체와 대표이사 개인의 인격체를 동일시하고, 이득이 날 때는 완전히 분리시키죠. 한 기업의 대표이사는 곁에 형법을 두는 자리입니다(웃음). 그 위험한 길을 걸어가는 일이란 것을 잊지 마시길 바랍니다.

최백준 대표이사는 평소 GE 전 회장이었던 세계적인 경영인 잭 웰치의 명언을 모토로 삼는다. "너무 사소해서 땀 흘릴만한 가치가 없는 일이란 존재하지 않으며 실현되기를 바라기엔 너무 큰 꿈이라는 것도 존재하지 않는다"는 생각으로 틸론을 이끌어왔다. 일본 아키타현 청사에 틸론의 가상화 솔루션을 서비스하면서 일본 진출에 성공하던 그 날에도 그는 이 말을 잊지 않았다.
지금은 창업 이래 승전보만 울렸을 것만 같은 그이지만 혹시 힘들었던 적은 없었을까?
"자주 받는 질문인데, 늘 '지금'이라고 대답합니다. 지나간 건 지나간 거고 사업은 5년 뒤에도, 또 10년 뒤에도 그때가 제일 어려울 겁니다. 항상 현재가 제일 힘들죠. 과거는 다 해결되어 지금이 있는 거니까요."
그렇다면 기업의 대표로서 이루고 싶은 건 무엇일까? "SW 수출로 매출 1천억 원을 달성해보고 싶다. 우리만 잘하면 금방 이룰 수 있을 것 같다."며 중국 왕대나무의 성장을 언급했다. 중국 왕대나무는 1년에 1센티씩 자라다가 16년째가 되면 1미터씩 자란다고 한다. 틸론이 그렇게 성장 가능하도록 만들겠다는 CEO로서의 각오다.
"기업의 3대 요소는 피플, 파이낸스, 테크놀로지(People, Finance, Technology)입니다. 기술력은 갖추었고 앞선 두 가지만 이뤄낸다면 급성장할 수 있을 거라고 보고 올해 이 세 요소를 갖추는 것이 나의 목표입니다. 하나 더 언급하자면 내년에 글로벌한 사업을 계획 중입니다."
최백준 대표이사는 틸론이 해외 진출의 모범적 선례로 남기를 바라고 있다. '저 회사처럼 하면 세계 시장에 진출할 수 있다'는 길라잡이가 되고자 한다. 그가 생각하는 틸론은 현재 십단계 중 일단계에 와 있다고 말한다. 그만큼 누구보다 에너지 넘치고 폭발 직전의 용광로와도 같다는 뜻일 게다.

SW 공학에서는 개발자를 1대 28로 본다고 한다. 유능한 개발자가 그렇지 않은 개발자 28명을 대체할 수 있다는 것이다. 그가 하고 싶은 말은 다름이 아니었다. 기업을 규모나 몸집으로 판단하지 말아달라는 것. 그는 초창기 다섯 명의 안드로이드 개발자들이 공룡기업 삼성을 상대했던 것을 상기시켰다. "숫자적 비교나 많고 적음이 아니라 핵심 기술을 가지고 핵심적인 솔루션이나 방향으로 꾸준히 나아간다면 우리나라도 전 세계를 호령하는 SW를 내놓을 수 있다"고 말이다. 그리고 우리 스스로가 서양에 대한 사대주의적 편견을 벗고 우리 SW에 대한 신뢰를 가져주기를 당부했다.
인류에게 '작지만 유명한 선물'이 되고 싶다는 틸론은 매년 클라우드 전문 콘퍼런스 '데이빗 데이(DAVID DAY)'를 연다. 다윗의 영어식 표현인 데이빗은 2015년까지는 '데이브 데이(DAVE DAY)'로 진행해 오다가 2016년 틸론 15주년 행사에서부터 데이브의 성인 이름인 '데이빗 데이'로 바꾸었다. 다름 아닌 그동안의 성장이 오롯이 담긴 표현인 것이다. '데이브 데이'는 틸론의 주력 솔루션 Dstation, Astation, Vstation, Estation의 머리글자 조합이라고 한다. 다윗 틸론이 글로벌 공룡들과 어깨를 나란히 하고 더 나아가 리드할 그날이 기다려진다.

글/진솔아 · 사진/이재훈

최백준 대표이사 Profile

2001 ~ 현재 주식회사 틸론 대표이사
1999 ~ 2001년 (주)라스트원 연구소장
1998 ~ 1999년 마이크로소프트 코리아 MCT
1997 ~ 1998년 (주)신성 네트워크사업부

한국클라우드산업협회 부회장
한국벤처기업협회 이사, IT포럼 정책분과위원장
클라우드 산업 활성화 포럼 의장
한국클라우드컴퓨팅연구조합 이사
미래부 규제개혁위원회 위원
글로벌 핀테크 연구원 이사
핀테크 금융정보화 워킹그룹 위원
한국 블록체인 학회 위원

SAMSUNG
20th Century FOX
Panasonic
amazon

CES 2018 · MWC 2018을 통해 본 新 ICT트렌드와 주목받은 제품

AI · IoT · 5G · 자율주행 분야 뜨고, 전통 모바일 통신기술에 4차 산업혁명 관련 신기술 대거 등장

CES 2018
스마트시티, 중국, 미래 자동차 뷰티 & 헬스케어가 주목 끌어

지난 1월 9일부터 12일까지 미국 라스베이거스에서 열린 세계 최대 정보기술(IT) 전시회 〈CES 2018〉. 'CES'는 1967년에 가전제품 전시회로 출발을 했으나 이제는 IT를 중심으로 한 전방위 테크놀로지의 최전선이 되었다.

올해에는 약 20만 명의 참가자가 라스베이거스에서 일주일 동안 새롭게 등장한 기술 트렌드를 살폈다. 약 4500여 개 글로벌 기업이 자신들의 기술을 선보였다.

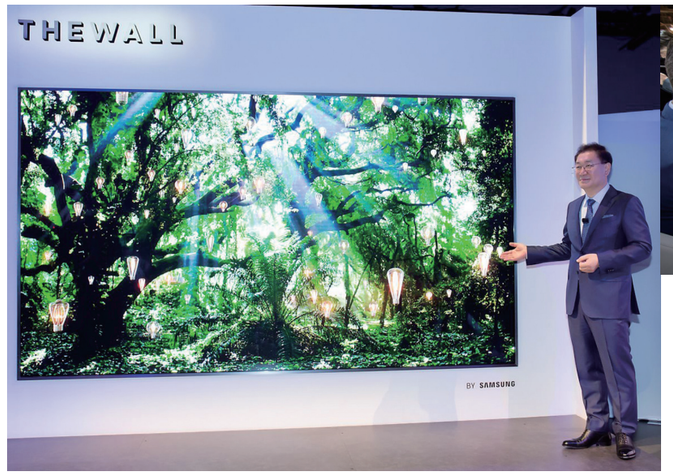
올해 CES의 키워드는 '스마트시티'였다. 2017년의 '스마트홈'에서 그 연결성이 확장이 된 것이다. KAIST 정재승 교수는 "이번 전시회에서 가장 주목할 만한 기술은 인공지능과 사물인터넷이었다. 인공지능의 알고리즘이 지난 1년간 획기적으로 발전한 건 아니나 다양한 제품에 광범위하게 적용돼 일상적인 기술 요소로 자리매김했다."며 이런 경향을 지난 3년간 CES에서 볼 수 있는 가장 뚜렷한 특징 중의 하나로 꼽았다.

또 다른 특징은 모터쇼를 방불케 하는 많은 자동차 회사의 부스가 등장했다는 점이다. 자율자동차를 직접 시승해볼 수 있는 기회를 참가자들에게 제공해 더 큰 화제가 되었다.

중국의 '인공지능 굴기'가 그대로 드러났다는 것도 특징 중의 하나라 할 수 있다. "중국은 첨단기술 분야는 물론 모든 산업에서 이미 한국을 앞섰다." 구자열 LS그룹 회장이 중국 드론 제작사 앞에서 한 말이다. 박정호 SK텔레콤 사장은 "해외 기업들이 국산 반도체를 활용해 훨씬 더 많은 이익을 얻기 때문에 한국이 반도체 잘 팔리는 것만 즐거워하고 있을 수가 없다"며 긴장의 끈을 늦추지 말 것을 당부했다.

이번 〈CES 2018〉에서 인기 있었던 전시관을 꼽는다면 샌즈 엑스포 전시장에 자리한 '유레카 파크관'이다. 세계 970개 스타트 업들의 획기적인 아이디어를 만나볼 수 있는 경연장으로 항상 많은 관람객들로 북적였다. 인공지능, 사물인터넷, 등 현재 주목받고 있는 기술 외에도 뷰티테크, 푸드테크, 슬립테크 등등 새로운 아이디어로 무장한 기업들의 제품을 한눈에 볼 수 있었다.

올해 〈CES 2018〉을 직접 관람하고 온 IT전문가들의 좌담회나 전문기자들의 분석을 종합해보면 "자율주행차가 중심이 되고 볼거리 많아졌다. 흡사 모터쇼를 방불케 한다." "이번 CES의 주제는 '스마트시티'였는데 아직 '시티'를 변화시킬 수 있는 기술이나 그럴만한 시도는 별로 없는 듯하다" "일본 기업들의 턴어라운드" "누구나 쓸 수 있는 AI 플랫폼이 필요하다." 같은 내용이 주를 이루고 있다.



〈CES 2018〉 주요 IT 키워드

모든 것의 IoT화 : BI Intelligence의 보고서에 따르면, 2020년까지 340억 개의 디바이스가 인터넷에 연결되고 5년 동안 IoT에 대한 지출액이 6조 달러에 이를 것으로 전망된다. 이미 스마트와치나 스마트스피커, 스마트가전 등 기술을 활용한 제품이 나와 있지만 앞으로는 자물쇠나 미용제품, 애완용품 등 모든 것이 인터넷에 연결되고 우리의 생활에 없어서는 안 될 존재가 될 것이다.

블록체인 활용의 본격화 : 2018년은 블록체인 기술이 본격화될 것이다. 블록체인 기술을 응용한 대표적인 예로 비트코인을 들 수 있는데 앞으로는 핀테크뿐 아니라 다양한 업계에서 리플 등 암호화폐가 활용될 것이라고 한다. 현재 실리콘밸리의 게임회사인 Gameflip는 작년에 블록체인 활용을 시작했고, 가상통화를 취급하는 Sparkle Coin은 블록체인 기술을 응용해 아마존이나 월마트, 타깃 등에서 온라인쇼핑을 할 수 있는 등 많은 기업이 블록체인 기술을 적극적으로 사용하기 시작했다.

VR · AR의 본격적 도입 : 최근 2, 3년 동안 VR/AR 기술이 점점 발전했고 2018년에는 VR · AR이 다양한 업계에서 주류가 될 가능성이 높다. 시장조사업체인 IDC의 보고서에 따르면, 전 세계의 VR/AR 관련 지출은 2021년까지 매년 2배씩 증가할 것으로 예측된다. 구체적으로 총 지출액은 2017년 114억 달러에서 2021년에는 2,150억 달러로 증가해 연간 평균 성장률이 약 113%가 될 것으로 전망된다. 올해는 이전 보다 더 VR/AR을 가깝게 느끼게 될 것이다.

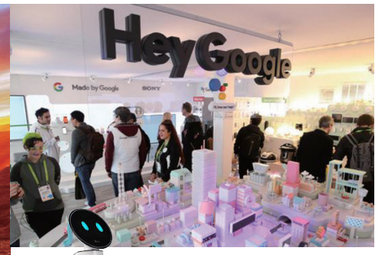
정기구독 서비스의 확대 : 포브스에 따르면, 2017년 4월 정기구독(서브스크립션) 서비스를 비즈니스로 하는 회사의 웹 사이트에 방문한 유저 수가 3,700만 명이고, 이것은 2014년에 비해 800% 증가한 것이라고 한다. 가장 방문 유저 수가 많았던 것을 순서대로 보면, 미용 관련 상품을 다루는 IPSY, 레시피가 함께 있는 푸드 딜리버리 서비스를 제공하는 Blie Apron, 남성 유저를 타깃으로 한 쉐어링 아이템을 다루는 Dollar Shave Club 등 다양한 업계에 걸쳐 있다. 기존의 '필요에 맞춰 상품을 구입한다'에서 '상품을 매월, 매주 받는다'로 바뀌는 것이다.

더 높아지는 e-커머스의 수요 : 2017년 미국 성인 유저의 83%가 아마존을 이용했다고 한다. 온라인으로 상품을 구입하는 유저는 점점 늘고 있어 e-커머스의 수요는 지금까지 이상으로 높아질 것으로 예상된다. 또 작년 미국의 리테일 업계에서는 D2C(Direct to Customers)라고 불리는, 스스로 기획 · 제조한 상품을 자사 운영 온라인 사이트에서만 판매하는 비즈니스 모델이 주목받고 있다. 2018년은 D2C형 스타트업을 접하게 될 일이 많을 것이다.

봇(챗봇)을 통한 인터랙션 : 2018년은 다양한 기업이 유저와의 접점으로서 봇(챗봇)을 도입할 것이다. 보고서에 따르면, 글로벌 규모로 봤을 때 봇의 CAGR(연평균성장률)은 24.3%, 마켓 사이즈는 2025년까지 1,23억 달러로 전망된다. 또 봇을 실제로 사용하는 엔드유저의 45%는 봇과의 인터랙션을 좋아하는 경향이 있다는 데이터도 있다.

AI나 기계학습을 활용한 사이버 시큐리티 : 전 세계에서 '사이버 공격에 의한 손실이 2021년까지 매년 6조 달러라는 전망'이 있듯이 많은 기업이 사이버 공격에 대한 우려가 크다. 그런 가운데 2018년은 사이버 공격 대책에 AI 기술이나 기계학습이 큰 역할을 할 것으로 전망된다. AI를 사용한 사이버 방어 방법을 만들어내고 나중에 기계학습으로 다양한 패턴을 기억시킬 수 있어 좀 더 효과적인 사이버 시큐리티 구조를 구축할 수 있기 때문이다. 앞으로는 AI의 활용이 사이버 공격 대책의 열쇠가 될 것으로 보인다.

미래를 바꿀 자동차 기술



현대기아차 수소 전기차 : 수소 전기차는 '궁극의 전기차'로 불린다. 수소 탱크를 채우는 수소는 화학적 혹은 생물학적인 방법으로 생산하는데 전기 생산보다 훨씬 공해발생이 적다. 현대차는 수소 전기차 분야에서 선두 그룹에 속해 있다. 세계 최초로 수소 전기차를 양산했으며, 지속적으로 이 분야에 투자를 아끼지 않고 있다. 수소 전기차 넥쏘(Nexo)가 지니는 진짜 의미는 '수소 전기차의 대중화'에 있다. 지금껏 수소 전기차는 대중과 거리가 멀었다. 부족한 충전 인프라와 높은 가격이 원인이다. 넥쏘는 한결 저렴해졌다. 현대차에 따르면, 넥쏘는 기존 수소 전기차에 비해 40~50% 낮은 가격표를 달고 나올 예정이다.

삼성전자-하만 디지털 콕핏 : 삼성전자가 지난해 하만을 인수했을 때 단순히 오디오 시장을 강화하기 위한 결정은 아니었다. 인수 후 처음 맞은 CES에서 하만-삼성은 전장 기업답게 자동차 관련 신기술을 중점으로 전시했다. 이번에 하만-삼성이 선보인 기술은 일명 '디지털 콕핏'으로, 삼성의 모바일 및 IT 기술과 하만의 전장 기술이 합쳐진 첫 합작품이라고 할 수 있다. '디지털 콕핏'은 쉽게 이야기하자면 현재 실생활에서 빠르게 도입되고 있는 인공지능 음성비서를 차 안으로 옮긴 제품이라고 할 수 있는데, 가전기기에 적용시키고 있는 삼성의 IoT 플랫폼을 차 안으로 옮겨온 셈이다.

닛산 'B2V' : 생각대로 차가 반응한다는 건 무슨 말인가? 말 그대로다. 우리 생각대로 자동차가 반응한다는 의미다. 이 기술은 이름하여 'B2V(Brain-to-Vehicle)'. 닛산이 개발한 이 기술은 뇌 신호를 해석해 자동차를 움직이게 한다. 뇌 영상 해독 기술과 자율주행 기술을 접목한 것으로 운전자가 쓰는 다소 우스꽝스런 헬맷이 뇌 신호를 읽어낸다.
그러나 닛산의 연구에 따르면 운전자가 평범하게 운전하는 것보다 B2V를 통한 운전이 자동차 반응속도가 0.2~0.5초 더 빨랐다고 한다. 속도 변화와 방향 전환만 되는 것은 아니다. 운전자가 마음속으로 '아, 추워!'라고 생각하면, 이를 감지하고 히터를 작동시킨다.

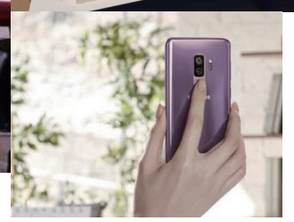
도요타 'e-팔렛트 컨셉트' : 토요타가 내놓은 자율주행차 'e-팔렛트 컨셉트(e-Palette Concept)'! 언뜻 보기에 별 특별함 없어 보이는 투박한 박스 카다.
E-팔렛트 컨셉트는 정확히 말하면, '모빌리티 서비스 전용 차세대 전기 자동차'다. 쉽게 말하면 택배, 카 셰어링, 마케팅, 서비스 등 다양한 서비스가 가능한 무인 자동차다. 외피는 디스플레이로 활용 가능한 유리가 감싼다. 로고를 띄우거나 광고를 표시할 수도 있다.

쏟아진 최신 뷰티케어 · 헬스케어 제품

이번 CES에 출품된 많은 제품들의 경우 클라우드 서비스나 인공지능 스피커 등과 연계해 좀 더 정교한 사용자별 분석, 그리고 보다 편리한 사용자 경험을 무기로 들고 나왔다는 것이 주목할 만한 변화이다. 뷰티케어 영역에서도 인공지능, 빅데이터, IoT와 같은 4차 산업혁명의 키워드들이 큰 흐름을 만들어 나간다고 볼 수 있다. 각종 IT 기술을 접목한 헬스케어 제품들은 최근 몇 년 새 기하급수적으로 늘어났다. 평균수명의 증가 사회현상이 IT업계의 개발 트렌드에 영향을 미친 것이다.

알렉사로 활용도 높인 HiMirror : 스마트 미러는 디스플레이와 거울이 합쳐진 형태로, 대개 고해상도 카메라가 함께 장착되어 있다. 거울을 보며 디스플레이에 표시되는 정보를 확인하기도 하고, 카메라를 통해 촬영한 영상을 분석, 피부 상태, 톤 등을 파악할 수도 있다. 이런 분석을 토대로 피부 관리에 필요한 전반적인 정보를 확인하며 본인의 피부상태, 톤, 날씨 등 다양한 조건에 잘 맞는 최적의 화장을 할 수 있도록 도움을 주는 것이 스마트 미러의 주목적이기도 하다.

헤어 관리 분야 혁신상 수상 SalonLab : 헤어관리 분야에서는 독일의 SalonLab이라는 상품이 2018년 CES 혁신 제품상을 수상하였다. 한 개의 제품이 아니라, 연결된 다양한 기기들을 통해 종합적인 헤어관리를 지향하는 일종의 복합적인 헤어 관리 시스템 제품이다. 손으로 들고 작동할 수 있는 작은 기기로 헤어의 건상상태, 수분함유 정도, 실제 색깔 등을 측정하여 SalonLab의 컨설팅 앱에 전송하면, 이 앱을 통해 각 개개인에 최적화된 헤어제품 · 약품, 처치 방식들을 알려준다.



언제 어디서나 가능한 피부 관리 Neutrogena Skin360 : Neutrogena는 다양한 피부 관리 제품 라인업으로 우리에게 친숙한 브랜드이다. 이번엔 스마트폰 액세서리 형태의 측정기기와 어플리케이션을 묶어 Neutrogena Skin360이라는 이름으로 CES에 제품을 소개했다. 전문 피부과 수준의 측정이 일반 가정에서도 가능하게 되었으며, 스마트폰에 부착하여 동작하는 방식을 택하여, 피부진단 결과에 따라 개개인 맞춤형 피부 관리 제품을 추천하며, 자신의 피부 점수를 지속적으로 확인할 수 있다.

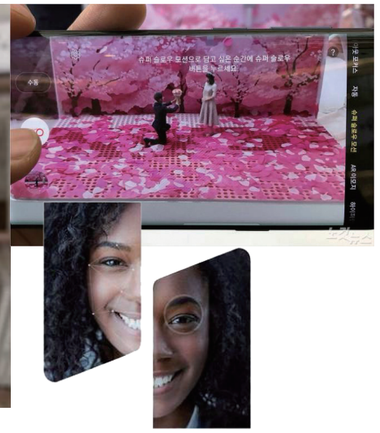
SleepSmart 머리띠 : 필립스사에서 내놓은 SleepSmart 머리띠는 수면의 질을 높이는 데에 주안점을 둔 기기이다. 생활패턴이나 습관 때문에 충분한 수면을 취하지 못하는 사람들도 가능한 깊은 수면을 많이 취함으로써 일상생활에서의 수면부족 부작용을 최소화할 수 있다. 임상적으로도 검증이 되었다고 하는데, 두뇌의 슬로우웨이브(Slow Wave) 상태를 늘일 수 있는 사운드 톤을 생성하여 깊은 잠을 더 오래 자도록 유도하는 것이 기본 원리이다.

수면용 로봇 : 네덜란드의 스타트업 Somnox사는 세계 최초의 '수면용 로봇'을 선보였다. 일종의 몸베개(Body Pillow)로 보이기도 하는데, 그 보다는 적은 사이즈 이지만, 여기에는 수면을 돕는 몇 가지 기능이 숨어있다. 이 작은 로봇은 규칙적인 리듬으로 마치 숨을 쉬는 것 같은 동작을 반복하고, 또 편안함을 느끼게 하는 소리도 만들어 낸다. 반복적이고 규칙적인 리듬의 호흡과 적절한 사운드는 이를 껴안고 잠을 이루려는 사람을 좀 더 빨리 고요하고 안정된 상태로 만들 수 있으며, 이는 곧 수면에 쉽게 들 수 있다고 한다.

MWC 2018
5G, 스마트폰, 커넥티드카, AR · VR
그리고 블록체인이 주목받다

'더 나은 미래를 창조하다(Creating a betterFuture)'라는 주제로 208개 국가 2300여 기업이 참여한 세계 최대 규모의 모바일 전시회인 〈MWC 2018〉은 인공지능(AI), 5세대(5G) 통신 등 4차 산업혁명 주역들의 더욱 구체화된 기술 현주소를 확인하는 자리로 평가되었다. 그러나 '세계 최대 모바일 축제'라는 수식어가 항상 따라다니는 MWC가 근본부터 변화하고 있다. 전통적인 모바일 통신기술뿐 아니라 'AI' '자율주행자동차' 등 4차 산업혁명 관련 신기술이 대거 등장한 것이다.

〈MWC 2018〉의 키워드는 '5G', '커넥티드카', 'AR · VR' 그리고 '블록체인'이라 하겠다. 그중에 최대 화두는 5G를 꼽을 수 있다. 5G를 통해 크게 이목을 집중시키는데 성공한 기업은 중국의 화웨이로 전시회 기간 중에 모바일 기기 전용 5G01을 공개했다. 화웨이는 올 하반기에 이 칩셋을 적용한 5G 스마트폰을 출시할 계획이라 밝혔다.
사물인터넷(IoT) 영역에서는 사람과 사물의 연결 속에서 만들어지는 데이터 활용 방안이 구체적으로 논의되기 시작했다. 이들은 IoT 기술을 바탕으로 도시 곳곳의 대기 질 · 미세먼지를 측정하고 빅데이터 분석을 통해 얻은 데이터를 사람이나 사물에 다시 적용하는 방안을 공개했다. 단순한 연결이 아니라 IoT를 통해 얻은 데이터를 기반으로 '공기 관련 플랫폼 사업자'로 진화하겠다는 의지를 밝힌 것이다.
유럽 통신업체 '오렌지'는 부스 중앙에 AI 스피커 '징고'와 미러형 디스플레이를 결합한 새로운 형태의 AI 비서 모델을 선보였다. 거울처럼 보이는 디스플레이 위에 숨겨진 카메라가 이용자를 인식하



고, 그에 맞는 정보를 화면에 띄우는 구조다. 현관 앞이나 거실에 배치해 거울에 말을 걸 듯 정보를 체크할 수 있고, 스케줄, 소셜네트워크서비스(SNS) 메시지, 목적지까지 경로 등을 띄워 사용자 편의를 대폭 개선했다.

5G

SK텔레콤과 KT는 각각 전시관을 마련, 5G 기술 및 다양한 관련 서비스와 장비를 공개했다. 두 통신사는 각자 자리한 위치는 달랐지만 5G라는 큰 파도에 대비하는 모습을 보여줬다. 5G에 대해서는 우리나라도 어느 정도 탄탄하게 대비하고 있다. 평창 동계올림픽에서는 5G 무선통신 시범 서비스를 실시했을 정도였다.

SK텔레콤은 이번 〈MWC 2018〉에 5G 기반의 자율주행차와 모바일 헬스케어, 스마트 시티 등을 선보였다. 특히 인공지능(AI) 기반 네트워크 관리시스템 '탱고'를 적용 빅데이터 분석과 머신러닝(기계학습) 기반으로 통신 트래픽을 최적화하는 기술을 선보였다. 또 삼성전자와 공동으로 전시장에 5G 기지국을 설치해 360도 5G 영상통화를 시연하고, 가상 아바타를 보면서 대화하는 홀로그램 기기도 소개했다. 특히 양자암호모듈을 통해 5G 시대 해킹방어를 강조하며 중국, 일본 기업과의 5G 경쟁에서 차별화를 강조했다.

자율주행부터 양자컴퓨팅까지, SK텔레콤

〈MWC 2018〉 행사장에 마련된 SK텔레콤 전시관은 삼성, LG, 소니, 인텔, ZTE, 노키아 등 국내외 굵직한 기업들이 모여 있는 3홀에 있었다. SK텔레콤의 전시관은 입구에 들어서면 눈앞에 움직이지는 않지만 실제로 우리나라 도로를 누볐던 자율주행 시험차가 관람객을 맞이했다. 전시관 주제를 '완벽한 5G(Perfect 5G)'라고 했을 정도로 5G를 전면에 내세웠다. 5G 기술에 대응하는 태블릿을 2대 배치했고, 옥수수 소셜 가상현실(VR) 체험 존을 마련해 관람객들이 고속 네트워크를 활용한 고화질 VR 콘텐츠를 즐길 수 있도록 꾸몄다.

양자 컴퓨팅 전시관에서는 홀로박스가 눈길을 잡았다. SK텔레콤이 인수한 양자암호통신 기업인 스위스 IDQ(ID 양자물리학)와 함께 준비한 부스는 여러 장비와 관련 영상들을 시연해 차세대 컴퓨팅 시대를 선도하는 느낌을 줬다. 원통형 기기 내에 영상을 가상으로 표시해 주는데 SK텔레콤의 인공지능 플랫폼인 누구(NUGU)와 결합되어 있는 형태다. 인공지능과 홀로그램의 만남은 관람객들의 관심을 끌기에 충분해 보였다. 실제로 이곳에는 많은 관람객이 모여들었다. 일반적으로 각설탕 한 개 크기 정도 되는 영상을 홀로그램으로 처리하려면 1GB 정도의 데이터를 처리해야 한다.

5G로 열리는 가능성을 제시하고 싶었던 KT

KT 전시관은 제4홀에 있었다. 그것도 단독은 아니고 주최기관인 GSMA가 마련한 공동 주제관 중 일부를 꾸민 것이다. 이 '혁신도시(Innovation City) 2018'이라는 주제로 만들어진 공동관에는 화웨이(Huawei)와 시스코 IoT, 시에라 와이어리스, 투르크셀/라이프셀 벤처스 등도 함께 자리해 있다.

KT는 5G를 다양하게 알렸다. 기본적으로 빠른 속도를 보여주기 위해 마련된 '5G 상황판'에는 여러 데이터를 빠르게 주고받는 과정 외에도 다운로드 속도와 지연 속도(Latency), 신호대 잡음비(SNR) 등을 실시간으로 보여줬다. 한쪽에는 LTE와 5G의 속도 차이를 보여주는 전광판도 있었다. 여기서 관람객들이 주목한 것은 기가 에너지와 블록체인이 있었다. 기가 에너지는 건물의 에너지 낭비요인을 분석하고 그에 따른 절감 방안을 세울 수 있도록 도와주는 에너지 관리 솔루션이다. 공장, 빌딩, 아파트, 상가 등에 다양하게 적용 가능한 점이 특징. 분석은 수집된 통합 정보는 물론 빅데이터 수집과 분석 등을 다양하게 활용하게 된다.

5G 무선기술을 말할 때 빼놓지 않는 자율주행 관련 전시 역시 KT도 빼놓지 않았다.

스마트폰

올해 〈MWC 2018〉에 등장한 주력 스마트폰들이 '혁신'보다는 '안정' '개선'을 택했다는 평가가 지배적이다. LG전자가 G 시리즈 출시를 미루고 지난 가을 출시한 V30의 개선형 버전을 출시했고, 파죽지세로 성장하고 있는 화웨이도 이렇다 할 신작을 내놓지 않았다. 노키아는 지난해부터 미드레인지 모델을 주력으로 올해도 복고 모델을 출시해 반짝 관심을 끌었다. 삼성도 마찬가지다. 전작 갤럭시S8과 거의 흡사한 디자인에 듀얼 카메라 도입 등 부분적인 성능 개선에 초점을 맞췄다. 지난해 11월 애플이 10주년 기념작 '아이폰X'을 출시하며 혁신적인 성능 변화를 이끌어냈다는 평가를 받은 가운데 이처럼 패스트 팔로어 브랜드들이 숨고르기에 나선 것이다.

자율주행차

화웨이가 포르쉐와 손잡고 스마트폰으로 작동하는 자율주행차를 선보였다. 스마트폰이 주인공 대접을 받던 모바일 전시회에 포뮬러1이 참여한 건 이번이 처음이다. 포뮬러1이 모바일 세상에 발을 들여놓은 이유는 5G가 열어나가고 있는 가상현실 기술을 적극적으로 활용하기 위해서다. 5G는 엄청난 데이터 전송 속도를 바탕으로 현실 세계와 가상 세계의 시간 · 감각 격차를 거의 '제로' 수준으로 줄여준다.

이 때문에 경기력 측면에서 선수들은 레이스에서는 마주칠 수 없는 다양한 환경 속에서 훈련할 수 있고, 운영 측면에서 주최 측은 현실에서 발생할 수 있는 위험 요소를 가상현실 테스트를 통해 줄여나갈 수 있다. 동시에 새로운 종류의 e-스포츠도 만들 수 있다.

가상과 현실이 맞닿는 세상은 레이싱처럼 스포츠뿐 아니라 실제 생활에서도 현실로 다가오고 있다. 하지만 자율주행차의 현실화는 녹록지 않은 듯 보인다. MWC에 전시된 차량은 자율주행보다는 대부분 스마트폰 기능들이 차량에 구현된 커넥티드카에 초점이 맞춰졌기 때문이다.

〈MWC 2018〉의 또 하나의 키워드, 블록체인

블록체인은 이번 〈MWC 2018〉의 또 하나의 키워드였다. 세계이동통신사업자협회(GSMA)가 마련한 콘퍼런스에는 블록체인을 주제로 한 세션이 많았다. '사물인터넷(IoT) 보안과 블록체인', '인공지능(AI)과 블록체인' '크립토(Crypto)와 토큰 그리고 블록체인시장' 등 콘퍼런스의 주제가 그 예다.

GSMA는 "IoT 회선과 규모가 커지면서 보안 위험도 커지고 있다"며 "블록체인을 IoT 기술과 서비스에 적용해 볼 수 있다"고 설명했다. 블록체인 관련 세션에서는 세계 최대 모바일 칩셋(AP) 회사인 퀄컴의 세슈 마드하바페디 부사장, 소프트뱅크가 인수한 ARM의 폴 윌리엄슨 부사장, 라슈미 미슈라 마이크로소프트(MS) IoT 및 AI 솔루션 책임자 등이 참여해 블록체인의 미래에 관해 논의했다.

시스코 블록체인 담당자 아눕 난라는 "사물인터넷(IoT)에서 생산되는 빅데이터를 수집하는 데 블록체인이 방안이 될 수 있다"며 "보안 부문의 단점도 메워줄 수 있다"고 강조했다. 세션 참석자들은 블록체인의 코인을 활용한 IoT 데이터 축적방안과 실시간 해킹 감지 및 보안 강화 이슈 등을 토론했다.

칭기즈칸 리더십

넓은 세계관, 자만하지 않는 열린 마음

나폴레옹보다 2배나 많은 땅을 정복한 히틀러. 그러나 히틀러도 1300년 전 알렉산더 대왕보다 정복한 땅이 작았다.
그런데 나폴레옹, 히틀러, 알렉산더를 모두 합친 것보다 더 넓은 제국을 다스린 동양의 영웅이 있었다.
바로 칭기즈칸이다. ICT 산업이 활발해진 1997년 뉴욕타임즈는 세계에서 가장 위대한 지도자로 칭기즈칸을 꼽았다.
칭기즈칸의 비범함은 무엇일까? 현대 세계적인 경영인들과 상통하는 글로벌 리더십을 칭기즈칸에서 찾아본다.

1. 역경을 뛰어넘은 명분과 정당성 확보

칭기즈칸은 어릴 때부터 비범한 인물이 아니었다. 오히려 탄생부터 가진 것 없이 밑바닥의 연속이었다. 비천한 부족 족장의 아들로 태어났고, 어릴 때 아버지가 적의 계략으로 죽은 후 초원을 떠돌아야 했다. 노예 생활까지 겪었다. 친구의 집단에서 더부살이로 겨우 연명하면서 자기 세력을 조금 모았지만 거기에서 시기심을 받아 도망쳐야 했다. 그 자신 "지혜로 따지면 의형제요 경쟁자인 자모카를 당할 수 없었고, 힘으로는 동생 카사르에게도 졌다."고 했다. 그렇지만 결국 그는 세계가 인정한 위대한 칸, 제국의 황제가 되었다.

처음 목표는 '흩어진 부족을 되찾고 아버지의 원수를 갚는 것'이었다. "할 일이 있는 한 나는 죽을 수 없다"고 다짐했다. 칭기즈칸은 먼저 자기와 이웃 부족의 심리상황을 살폈다. 부족들은 '공동의 목표'가 있으면 적극적으로 협력했다.

또한 공동의 목표는 소박하거나, 곧 완성할 만한 것보다는 원대한 야망이라야 더 큰 힘을 낸다는 점도 파악했다. 현대적인 해석으로는 이른바 '거대한 비전'이다.

또한 부족들은 명예를 중시하고 항상 옳은 일을 했다고 평가받기를 원했다. 자기들은 정의의 편으로 전쟁을 하며 명분 없는 전쟁은 하지 않았다. 5배나 큰 금나라 100만 대군과 싸울 때도 명분이 왕위 계승에서 불효한 인간이 천자가 되어서는 안 된다는 이유를 내세웠다. 그래서 금나라 백성을 향해 일종의 해방전쟁으로 인식되길 원했고 땅을 빼앗거나 약탈을 철저히 자제했다.

오늘날 기업의 CEO 능력을 평가할 때 가장 앞세우는 것은 실적, 곧 돈이다. 그렇지만 약탈적 실적은 나중에 화(禍)를 불러오기 십상이다. 요즘 많은 기업들은 '함께 아름다운 세상'을 꿈꾸고 있다는 광고를 내보낸다. 이른바 기업 이미지를 높이는 명분을 만들자는 계획인 것이다. 또한 봉사와 자선 광고를 함께 내보낸다. 모두 기업이 추구하는 이익대신 정당성 확보가 더 중요하다는 인식에 다름 아니다.

2. 스피드와 통합적 패러다임

칭기즈칸이 점령한 제국은 당시 동서 길이가 마차로 2년이나 걸린 거리다. 그것을 2년에 걸쳐 점령했다. 거의 말을 달리는 속도로 영토를 점령해 간 것이나 다름없다는 평가다. 그게 어떻게 가능했을까?

칭기즈칸은 철저히 '임장주의(臨場主義)'를 선택하였다. 원정군은 모든 작전계획을 세우려고 시간을 낭비하지 않았다. '저 산을 넘어가 보아야 그곳이 산일지 바다일지를 안다'는 대원칙을 먼저 세우고 행동으로 실천했다. 세부 사항은 그때 가서 결정하는 방식이다. 현대적 의미로는 현장주의인 셈인데 탁상공론보다 실천이 먼저였다는 것이다. 당연히 시행착오가 있었지만 오히려 또 다른 방식을 배우는 계기가 되었다. 이런 무모한 방식이 가능했던 것은 기동력이 탁월했기 때문이다. 작고 빠르며 지구력이 좋은 몽고말, 작은 칼, 뛰어난 활솜씨는 무거운 갑옷으로 중무장한 서양 군대가 마치 양철 허수아비 같았다. 형식보다는 실리와 속도를 택한 것이다. 빨리 빨리를 외치는 대한민국의 인식과 비슷한 점이 많다.

그러나 속도가 모든 성공을 보장하지는 않는다. 한 나라를 점령하고 또 다른 나라를 점령하기 위해 달려가다 보면 뒤에서 반란이 일어날 수 있다. 칭기즈칸은 스피드와 함께 통합적 패러다임을 펼친다.

일단 전쟁을 벌인 적국이라 할지라도 전쟁이 끝난 뒤 제국의 일원으로 충성을 맹세하면 모든 제한을 풀었다. 그들의 재산은 물론, 종교, 심지어는 왕권까지 자율권을 부여했다. 2차세계대전을 일으킨 일본은 아시아 각국이 모두 대동단결하여 세계를 경영하는 대동아 공영권을 주장했지만 한반도에서 그들의 천황, 종교를 믿도록 강요했고, 언어사용마저 일본어로 통일시키며 한국인의 민족성마저 훼손했던 것을 상기할 때 칭기즈칸의 글로벌적인 패러다임은 이미 미래를 내다본 것이라 할 수 있다.

한국은 수출로 이익 창출을 하는 나라다. 수출이 전체 생산량에서 60% 이상을 차지한다. 또한 세계 각국으로 진출하여 생산기지를 구축하고 있다. 그런데 현지에서 한국적 방법으로만 경영을 펼친다는 안타까운 소식이 많다. 한국적 경영방식이 옳은 것도 있겠지만 이것마저도 협소한 패러다임이 아닌지 고민해야 할 때이다.

3. 과학기술 장려

당시 서양 중세국가들은 서로 다른 종교들을 이교도로 폄하하고 전쟁을 통해 말살정책을 폈다. 그러나 칭기즈칸은 달랐다. 실사구시를 통해 개방정책을 펼쳐 선진화된 문명과 각종 과학기술을 적극적으로 수용했다. 중동아시아의 수학, 천체학, 물리학을 도입하여 몽고는 세계 문물과 과학의 생산공장이 되었다.

이는 칭기즈칸이 죽은 후에도 계승되었다. 호레이즘의 수도 사마르칸드를 점령하였을 때 종전의 섬태멸진 전법에 의해 대부분의 주민을 몰살시켰지만 기술을 가진 자들 즉 공예가나 직인들 3만 명은 죽이지 않고 몽고 본토로 후송하여 그 기술을 활용하였다.

이런 개방정책과 과학기술 장려 정책은 몽고 즉 원나라에 이르러 동서양 왕래가 활발해졌고, 세계 과학문명의 발전을 3세기 가량 앞당겼다는 평가를 듣고 있다. 우리 역사를 살펴보면 세종대왕 때 과학기술이 크게 장려되었던 시기가 있었다. 당시 활용했던 다양한 시계기술은 오늘날 첨단 IT산업과 같은 효과를 가진 것이다. 그러나 그러한 과학기술은 세종이 죽은 후 다 사라지면서 조선의 과학과 상공업 분야는 세계에서 가장 처지는 상태로 빠져들고 만다. 지금은 어떤가.

2017년 주식시장에서 가장 큰 성장세를 보인 것은 바이오산업이다. 특징적인 것은 이 분야의 대부분 CEO가 현장 과학기술자들과 연구자 출신이 많다는 점이다. 매우 고무적인 상황이다. 일본을 보면 노벨물리학상 수상자가 많이 배출되고 있다. 그런데 그들 중 현장 기술자와 연구자가 많다는 점이 눈에 띈다. 한국에서 전문경영인들이 인

문계 출신이란 점과 비교되는 점이다.

4. 열린 마음과 듣는 귀로 인재를 적재적소에

어떤 기업이 위기에 처했을 때 반드시 필요한 과정은 개혁이다. 그런데 개혁을 하려면 동의를 얻어야 한다. 하지만 전체의 동의를 끌어내지 못할 경우가 너무나 많다. 각자 비전이 다르기 때문이다. 그럴 때 칭기즈칸은 절반의 동의라도 끌어냈다. 그리고 절반의 동의에서 끈질긴 설득을 통해 전체로까지 합의를 이끌었다. 그렇다면 칭기즈칸의 설득력은 어디에서 비롯되었을까. 바로 '듣는 귀'다. 칭기즈칸은 힘과 지혜가 부족함을 철저히 안 사람이다. 오죽하면 글자도 몰랐다. 하지만 남의 말에 귀 기울일 줄 아는 사람이었다. 귀가 입보다 높은 곳에 있는 이유, 입은 하나지만 귀는 둘인 이유를 알았다. 그는 1년에 한 번 자기가 사는 겔에 제국의 왕과 제후들을 반드시 불러 모았다. 첫 번째 이유가 제국의 상황을 점검하려는 의도였지만 자기의 제국이 어떻게 변해가고 있고, 그것을 들어야 해결하리란 것을 깨달았기 때문이다. 심지어 그는 원정군을 따라 서양 먼 곳까지 동행하지 않았다. 자기가 있는 곳에 남아 원정군 장군에게 모든 걸 맡겼다. 그러니 더 남의 말, 상황을 듣고 판단해야 했다. 징기즈칸은 지식보다 지혜와 통찰을 더 원했다. 그래서 그는 듣는 것에 더 많은 비중을 두었다. 살아있는 지혜를 타인에게서 얻었다.

그의 열린 마음은 인재 등용에서도 나타난다. 칭기즈칸의 참모 중 유명한 사람이 야율초재(耶律楚材)이다. 그는 칭기즈칸이 두 번째로 금나라를 정벌할 때 금나라의 26세 장군이었다. 그는 금에 의해 멸망한 거란족 요나라의 귀족 출신 집안으로 유불선 3교에 통달하고 모든 학문에 정통한 사람이었다. 칭기즈칸이 말했다. "요와 금은 원수지간이다. 내가 금을 무찔러 그대의 집안 원수를 갚았노라" 그러자 초재는 하나의 두려움도 없이 큰소리로 이렇게 말했다. "그것은 예전일. 나의 할아버지, 나의 부친 모두 금의 조정에 봉사하였다. 한번 신하가 된 이상 어찌 두 마음을 품고 주군에게 원수로 갚을 수 있겠는가." 칭기즈칸은 이 대답이 마음에 들었다. 그 후 야율초재는 칭기즈칸의 설득에 감명 받아 그의 정치 상담 참모가 된다. 적이라도 뛰어난 인재가 있으면 전제 조건 없이 설득하여 적재적소에 활용했던 칭기즈칸이었다.

5. 현대인을 앞지를 정도의 성 개방 의식과 자기 절제

칭기즈칸의 첫째 부인 이름은 보르테. 아름답고 총명하였으며 칭기즈칸의 의사결정에 결정적 조언을 했고, 칭기즈칸도 보르테의 의견을 항상 존중했다. 그런데 보르테는 과거 칭기즈칸이 다른 부족에게 습격을 당했을 때 적의 포로가 되어 그쪽에서 사생아를 임신한다. 칭기즈칸이 적 부족을 정벌하고 보르테를 다시 데려왔을 때 부족들은 보르테의 아들 주치(이름조차 '손님'이란 뜻)를 인정 하지 않는다. 당시 몽고 부족은 씨족 사회로서 자기 씨가 아니면 부족의 일원으로 인정하지 않았다. 하지만 칭기즈칸은 천하에 그 사실을 알리고 보르테가 낳은 아이는 자기 자식임을 선포한다. 그 후 보르테의 아들 주치는 대몽골족의 장손으로 남아 그의 아버지 위업을 이어 원정군에 앞장선다. 이 점은 현대인이 보기에도 파격적인 행보다. 칭기즈칸은 자손을 번영시키는 근본으로서 여성 지위를 적극적으로 인정하고 있었다. 이런 모습은 고려시대 공녀로 거슬러 올라가면 더욱 뚜렷하다. 공녀로 원나라에 끌려간 고려 여자들은 그들의 원래 가문의 등급을 원나라에서도 인정받는다. 공녀 위씨는 원나라 황제의 후궁이 되기도 한다.

칭기즈칸의 마지막 유언 중 하나는 '흙벽돌집에 살지 마라'는 것이었다. 흙벽돌집이란 정착생활을 의미하며 말 타는 것을 포기하는 것이다. 허벅지에 살이 찌고 기름 맛을 알면 원정길 대신 재물에 욕심을 내고 서로 많은 재물을 차지하려고 싸우게 된다. 항상 자기 절제를 실천하라는 유언이다.

칭기즈칸도 지도력의 첫째로 자기절제를 꼽았다. 자만심과 분노를 극복하는 것이 골자인데, 자만심을 누르는 것은 정글의 사자와 싸워 이기기보다 어려우며, 분노를 이기는 것은 가장 힘센 장사를 이기기보다도 어렵다고 했다. 또한 '나 이외의 모든 사람은 모두 나의 스승이다. 나보다 능력이 떨어지는 사람과 함께 할 때는 개선할 점을 배우고 나를 돌아볼 기회를 얻고, 나보다 능력이 뛰어난 사람에게서는 그 능력을 배워야 한다'고 했다. 끊임없는 자기 절제와 자만하지 않는 열린 마음, 그리고 실리적인 실행. 나폴레옹, 히틀러, 알렉산더가 정복한 세계보다 더 넓은 제국을 건설한 영웅이 한 평생 실천했던 자세였다.

글/강병헌(극작가 · 연출가)

칭기즈칸의 훈요30조 중 현대에서도 유용한 방법론

- 명분이 있어야 확고하게 지배한다.
- 어른 세 명이 옳다고 하면 옳은 것이고, 그렇지 않으면 틀린 것이다.
- 윗사람이 말하기 전에 입을 열지 말라. 자신의 의견과 다른 말을 들으면 잘 비교하라.
- 평소에는 입 다문 송아지가 되고, 전쟁터에서는 굶주린 매가 되어야 한다.
- 진실한 말(言)은 사람을 움직인다. 노닥거리는 말은 힘이 없다.
- 자신을 알아야 남을 알 수 있다.
- 일을 성사시키려면 세심해야 한다.
- 예순 베이는 참 훌륭한 용사다. 아무리 오래 싸워도 지치지 않고 피로한 줄 모른다. 그래서 그는 모든 병사들이 자기 같은 줄 알고 성을 낸다. 그런 사람은 지휘자가 될 수 없다. 군사를 통솔하려면 병사들과 똑같이 갈증을 느끼고, 똑같이 허기를 느끼며, 똑같이 피곤함을 느낄 줄 알아야 한다.
- 상인들이 이익을 얻기 위해 물건을 잘 고르고 값을 잘 매기는 것처럼, 자식을 잘 가르치고 훈련시켜야 한다.
- 내 병사들은 밀림처럼 떠오르고, 그들의 처와 딸들은 붉은 꽃잎처럼 빛나야 한다. 내가 무엇을 하든 그 모든 목적은 바로 그들의 입에 달콤한 설탕과 맛있는 음식을 물 게 하고, 가슴과 어깨에 비단옷을 늘어뜨리며, 좋은 말을 타게 하고, 그 말에게 맑은 물과 싱싱한 풀을 마음껏 뜯도록 하며, 그들이 지나가는 길에 그루터기 하나 없이 깨끗이 청소하고 그들의 겔에 근심과 고뇌의 씨앗이 들어가지 못하도록 막는 것이다.
- 어느 날 자고 일어나 거울을 보니 새치가 눈에 띄었다. 누가 어떻게 된 일이냐고 물었다. 그래서 나는 "전능하신 신이 성공의 깃발을 높이 올리려 하심이다. 그래서 윗사람의 표시인 회색의 상징을 내게 주셨도다." 하고 말했다(정, 부정을 가르지 말라는 말. 또한 칭기즈칸은 모든 징조를 무조건 유리하게만 해석했다).

사월 초파일에만 빗장 여는 동방제일 조계종 특별수도원

희양산 봉암사 曦陽山 鳳巖寺

초월과 열반 그 사이에 울리는 풍경소리

경북 문경 희양산 기슭에 자리한 봉암사는 국내에 현존하는 유일한 불교성지이자 수도승들의 불토라 할 수 있다. 1982년 6월 조계종단은 봉암사를 조계종 특별수도원으로 지정해 성역화 의지를 밝혔다. 같은 해 7월 문경군에서는 이 의지를 받아 사찰 경내지를 확정 고시했다.

이는 희양산 봉암사 지역을 특별수도원으로 일반인의 출입을 통제해 동방제일의 수행 도량으로서의 분위기를 조성한다는 취지에서 이루어진 것이다. 이어 1984년 6월 제13차 비상종단 상임위원회에서 선풍 진작과 종단 발전을 위해 봉암사를 종립선원으로 결정했다.

그리고 1994년 범룡 스님이 조실로 추대되어 2년여 간 납자를 제접하다가 2000년 하안거 해제에 진제스님을 조실로 모셨다. 그후 2001년 하안거 결제에 서암 스님을 다시 조실로 추대하여 대중 스님을 지도하다가 2003년 3월 29일(음력) 열반에 들었다. 서암 스님의 10주기가 되는 날인 4월 7일 날 봉암사를 찾아 현 조실 적명 스님으로부터 선에 주제로 설법을 한 시간 넘게 들을 수 있는 기회를 점심공양과 함께 가질 수 있었다.

봉암사는 약 1100여 년 전인 신라 헌강왕 5년 지증 도헌국사가 창건한 고찰로 선종산문인 구산선문의 일맥인 희양산문으로 사격이 높다. 봉암사는 신라문화의 정수인 선풍을 크게 일으켜 구산선문 희양산 파의 주봉을 이루었다.

최치원의 '봉암사지증대사적조탑비'에 전하는 봉암사 창건 일화는 이렇다. 창건 당시 심충거사가 지증국사의 명성을 듣고 희양산 일대를 희사하여 수행도량으로 만들 것을 간청했다. 그

러나 지증국사는 처음에는 거절했으나 이곳을 둘러보고 "산이 병풍처럼 사방에 둘러쳐져 있어 봉황의 날개가 구름을 흩는 것 같고 강물이 멀리 둘러싸인 것이 즉 뿔 없는 용의 허리가 돌을 덮은 것과 같다."고 경탄을 하고 "이 땅을 얻게 된 것이 어찌 하늘이 준 것이 아니겠는가. 스님들의 거처가 되지 못하면 도적의 소굴이 될 것이다."라 하며 대중을 이끌고 절을 지었다 한다.
봉암사는 고려시대에도 수많은 고승을 배출해 불교중흥을 이룬 대선찰이다. 그러나 조일전쟁 때는 건물이 소실되었는데 이후 금색전과 여러 건물을 다시 건립했다. 성철스님이 일제강점기 말기에 조선불교를 쇄신하기 위해 뜻 있는 스님들이 모여 용맹정진하며 결사의 뜻을 다진 곳도 바로 이곳이다.

봉암사는 종립선원으로 희양산 남쪽에 있다. 멀리서 보면 봉황과 같은 바위산에 용과 같은 계곡이 흐르고 있어 '봉암용곡'이라 한다. 일년 중 초파일 하루만 절문을 열어 참배객을 위해 출입을 허용한다. 때문에 우리나라 절중에 가장 문턱이 높은 곳으로 꼽히는데 4월 7일 이날은 북한산 금선사와의 특별한 인연으로 사찰 참배와 대덕의 말씀을 들을 수 있어 봉암사를 찾게 되어 촬영 공개를 하게 된 것이다.
봉암사 내부에는 월형 그대로 잘 보존된 3층 석탑과 지증대사의 사리를 모신 적조탑과 최치원 선생의 4산비 중 하나인 적조탑비 등의 문화재도 잘 보존되어 있다. 뿐만 아니라 일반 등산객 출입이 제한된 탓에 희양산 일대 생태계는 놀랄 만큼 잘 보존되어 있어 연구 대상으로도 소중한 곳이 되었다. 그러나 무엇보다도 선공부를 하는 스님들이 깨달음을 얻기 위해 각고의 노력을 하는 열반도량으로서의 상징적 성지라는 데에 그 가치가 더 높다 하겠다.

극락전

봉암사 극락전은 건립 소실 중건 등 다양한 풍상의 역사를 거쳐 오늘에 이른다. 그러나 2007년 하반기부터 실시된 정밀실측과 문헌조사를 통해 봉암사에 남아 있는 목조 건축물 중에 유일하게 신라 때부터 그 역사를 고스란히 간직하고 있는 건물로 확인되었다.
극락전은 신라 헌강왕 5년인 서기 879년에 지증국사가 봉암사를 창건할 당시 전각으로 알려졌다. 조선 태조 18년인 935년에 봉암사에 부도비가 전하는 정진대사가 중창했으나, 조일전쟁을 거치면서 극락전과 일주문만 남기고 그 많던 건물들이 모두 소실되었다.

봉암사지증대사적조탑비

고은 최치원의 사산비문 중의 하나이며 비문으로 지증대사의 생애와 신라불교 선종사를 설명하고 있다. 귀부와 이수를 완전히 갖추고 귀두에는 한 개 뿔이 돌출되어 있다. 양련과 8마리의 용이 서로 얽혀 싸우듯 장식한 이수를 갖추고 있는 것이 특징이다.
비문에는 앞에서 말한 심충거사의 봉암사 창건 기록도 전한다. 고은 최치원은 지증대사의 입적에 관한 행장 내용도 기록했다. 최치원이 쓴 네 개의 비문을 사산비명이라 하는데 여기서 '山(산)'은 선종을 뜻한다.
당나라에 해동의 학문수준을 널리 알린 최치원의 비문이란 곧 선종 승려 및 사찰에 관한 네 개의 비문이란 뜻이다. 쌍계사 진감선사 대공탑비, 보령 성주사 낭혜화상 백월보광탑비, 경주 초월산 대승복사비명, 그리고 봉암사 지증대사 적조탑비에 적힌 문장을 가리킨다. 이 중에 경주 대승복사비는 파괴되어 비문만 전한다.

정리/ 전구주 · 사진/조재희

조계종 8대 종정 서암 스님

서암 스님은 1914년 경북 영주에서 나서 1935년 예천 서악사에서 화산 스님을 은사로 출가해 수행자의 길을 걸었다. 광복 전에는 금강산 일대 제방을 두루 거쳤고 이후에는 철원 심원사에서 강사 소임을 맡기도 했다. 이후 조계종 총무원장, 조계종 원로회의 의장, 봉암사 조실을 거쳐 조계종 제8대 종정을 지냈다. 그리고 2003년 3월 29일 봉암사 염화실에서 열반에 들었다. 세수 87세, 법랍 68세였다.

엔비디아 이용덕 지사장

혁명적인 스마트함 'Technology Shift'를 리드하다

그래픽 카드와 멀티미디어 장치, 게임과 인공지능과 자율주행차, 나사(NASA)의 우주비행사 시뮬레이션을 위한 HW와 SW까지 그 외연이 가히 스펙터클한 확장성을 지닌 GPU를 최초 개발한 기업 엔비디아. 엔비디아는 최근 몇 년 사이 인공지능 분야에서 그야말로 '핫'한 기업으로 떠올랐다. 한때 34억 달러까지 떨어졌던 기업 매출은 2017년 회계 연도 69억 1천만 달러를 기록해 전년 대비 38%나 증가했고, 2017년도 4/4분기 매출액은 29억 1천만 달러로 전년 대비 34% 증가했다. 이에 핵심 역할을 한 것은 그래픽 프로세서 GPU이다.

2000년대 초반부터 대두되었던 GPU의 연산속도가 딥러닝 기술과 만났고 인공지능의 열풍과 함께 그 가치가 더욱 급등한 것이다. GPU는 연산속도 면에서 CPU를 압도한다. 빠른 데이터 처리를 요하는 첨단 미래 산업 분야에서 엔비디아의 GPU는 이미 기업 경쟁력으로 통하고 있다.

"저희는 지난 25년 동안 GPU 기술 개발에만 전념해왔습니다. 개발에 필요한 회사들을 인수하고 계속 한 곳에만 집중하여 투자와 노력을 추진해왔습니다. 이것이 저희가 인공지능 기술에 이바지할 수 있었던 요인이고 지금의 엔비디아를 만들어낸 요소인 것 같습니다."

'국내 IT 업계의 셀러브리티'라는 말이 나올 정도로 비즈니스는 물론 청소년들, IT 인재들의 멘토로서도 여념이 없는 엔비디아 이용덕 지사장을 만났다. 그는 청바지에 흰 셔츠, 감색 재킷 차림을 하고 활기차게 만남의 장소로 들어섰다. 속도감 있는 말소리와 호탕한 웃음. 질문과 답이 오가는 동안 그 활력과 긍정의 기운에 전염되어 기분 좋은 만남이 지속되었다.

Q : 엔비디아는 워낙에 잘 알려져 있는 이름입니다만, 간략하게 기업소개 바랍니다. 더불어 엔비디아 코리아에 관하여서도 소개 말씀 부탁드립니다.

A : 엔비디아는 1993년 미국 실리콘밸리에서 태동한 기업입니다. 컴퓨터 그래픽 프로세서 GPU를 개발, 생산, 제조, 판매하는 회사입니다. 그래픽카드는 명실상부 부동의 선두 자리를 유지하고 있습니다. GPU 연산가속기, 엑셀러레이터 제품은 인공지능 기술을 선도하고 있고요. 아마존웹서비스(AWS)와 구글, IBM, 마이크로소프트 애저(Azure), 그 밖에 세계적 기업의 데이터센터에서 엔비디아의 GPU가 채택되고 있습니다. 엔비디아는 미래 기술과 산업 분야에서 핵심으로 주목받고 있는 회사입니다.

저희는 다국적 기업으로 전 세계 25개 나라에 지사가 있습니다. 엔비디아 코리아는 한국 마케팅 영업지사입니다. 저희는 한국에 있는 고객에게 기술 지원을 합니다. 이것을 바탕으로 제품 설계와 비즈니스를 해오고 있어요. 그리고 본사 소속의 연구소가 한국에 있는데 본사와 함께 중요 기술 개발을 진행하는 SW연구 개발팀들과 브레인들이 이곳에 있습니다.

Q : 엔비디아의 2017년도 비즈니스 성과는 어땠는지, 또 2018년도에 기대하시는 부분은 무엇인가요?

엔비디아에는 하나의 팀이라는 패밀리십을 이야기하는 '원팀 원컬처(one team one culture)'의 문화가 있어요. 그리고 '인텔릭처 어네스티(intellectual honesty)'라는 문화가 있죠. 지적인 정직, 인텔릭처 어네스티는 실수를 했을 때 그 실수를 과감하게 이야기하고 그 실수를 다시 하지 않기 위해서 팀들이 개선하는 것을 의미해요.

A : 2017년 엔비디아는 그야말로 '핫'했습니다(웃음). 게임 시장도 큰 성장과 비즈니스 결과를 가져왔고요. 인공지능 시장에서는 저희 GPU 기술을 도입해 개발을 진행했어요. 특히 자율주행차 분야에서 엄청난 기술 협업들이 이뤄지고 있습니다. 2017년은 아마 엔비디아 창설 이래 가장 크게 인류에 이바지했고 기술 향상에 공헌을 한 해가 아닌가 합니다. 그래서 저희도 내부적으로 굉장히 고무돼 있고 또 우리 기술이 세상에 퍼지니까 자랑스러워요.
올해에도 저희는 게임 시장 그래픽 프로세서에 대한 리더십을 계속 이어갈 겁니다. 인공지능 분야에서는 지금 전 세계 수많은 연구소, 대학교, 기업들과 5년, 10년 후를 내다보는 미래 프로젝트를 진행하고 있는데 꾸준히 해나갈 거고요. 슈퍼컴퓨터나 HPC(High Performance Computer), 데이터센터 부분도 기업들과 계속 긴밀하게 비즈니스 할 예정입니다. 자율주행차는 물론이고요.

Q : 자율주행 분야는 엔비디아 사업에서 얼마나 차지합니까?

A : 일단 자율주행은 연구개발 단계입니다. 지금 레벨 3이 나왔고 2019년에 레벨 4가 나오고 2020년 또는 2021년에 본격적으로 레벨 5가 나올 겁니다. 물론 가장 완성도 높은 솔루션은 엔비디아가 가지고 있어요. 현재 테스트 중인데 본격적인 양산은 2020년이나 2021년에 이뤄지지 않을까 해요. 자율주행차는 완벽한 미래형 비즈니스입니다(웃음).

Q : 엔비디아는 CES 2018 행사에서 자율주행 프로세서로 주목받았습니다. 화제가 됐던 자비에(DRIVE Xavier)를 간략하게 소개하신다면?

A : 자비에는 인공지능 슈퍼 컴퓨팅을 할 수 있는 굉장히 놀라운 파워를 가지고 있어요. 자비에 개발에 4년 동안 2천여 명의 엔지니어가 투입되었고, 2조 원 가량 개발비를 투자했습니다. 현재 나와 있는 SoC 중에 아마 가장 파워풀하지 않을까 싶어요. 초당 30조 연산으로 딥러닝을 수행할 수 있는 프로세서라고 과감하게 말씀드리고요, 더욱 더 중요한 건 자비에 프로세서로 자율주행차의 플랫폼 비즈니스를 진행한다는 겁니다.
자비에는 엔비디아 드라이브 페가수스(NVIDIA DRIVE Pegasus) 인공지능 컴퓨팅 플랫폼의 핵심입니다. 페가수스는 두 개의 자비에 SoC와 두 개의 차세대 엔비디아 GPU를 기반으로 해요. 저희는 지난해 말 스타트업과의 협업을 통해 2019년 말까지 완전자율주행 로봇 택시를 세상에 선보이겠다는 계획을 발표했습니다.
아시겠지만 이 자비에 프로세서로 자율주행 플랫폼을 만들려는 회사가 전 세계 320개사입니다. 놀랍죠? 그분들에게 곧 자비에 공급이 시작되는데요, 2019년 말이나 2020년이면 다들 솔루션을 내놓지 않을까 예상합니다.
업계는 엔비디아가 전체 플랫폼 기술에서 가장 앞서 있다는 평가를 합니다. 저희는 그런 평가와 상관없이 저희가 잘하는 분야에 개발을 지속하여 리드해 나갈 것입니다.

Q : 엔비디아의 미래 산업 연구 규모와 연구 현황은 어떤가요?

A : 2016년 연구 데이터에 따르면 2025년에 약 5천억 달러 정도의 인공지능 시장이 형성될 것이라고 해요. 저는 더 크게 봅니다. 5천억 달러면 600조 원인데 그보다는 훨씬 더 크게 봐요. 왜냐하면 인공지능 기술이 현재에도 실생활에 스며들고 있기 때문입니다. 스마트 스피커, 구글 번역, 음성검색, 스마트 홈, 자율주행차 뿐만 아니라 예술계, 변호사 시스템 등 산업과 사회 전반에 인공지능이 적용되어 있어 인공지능이라는 말을 아예 쓸 필요가 없을 정도죠. 모든 부분에 SW 알고리즘으로 녹아들어가 아주 거대한 시장이 되어 가고 있어요. 따라서 2025년이면 모든 생활이 인공지능과 연관되어 있을 겁니다.
좀 더 말씀드리면, 인공지능 기술이 어떻게 지난 몇 년 사이에 갑자기 실현가능해졌느냐 하면 두 가지 때문에 가능했습니다. 첫 번째는 빅 데이터를 가장 빠른 시간에 읽고 분석해서 판단하게끔 만드는 컴퓨팅 퍼포먼스가 필요했는데 거기에 GPU 컴퓨팅이 쓰인 거죠. 저희는 GPU의 연산 능력을 확대해 GPU 엑셀러레이터를 만들었어요. 바로 범용 프로세서 '테슬라' 제품인데 CPU 대비 적게는 10배에서 많게는 200배 이상 속도가 빠릅니다. 예를 들어 천체 물리학에서 갤럭시, 은하에 대한 분석 결과 CPU가 한 달 걸린다면, GPU는 3일 만에 나와요. 연구개발 속도에 어마어마한 발전을 가져온 겁니다. 이 기술 때문에 MIT 테크놀러지 리뷰가 '2017년 가장 스마트한 50대 기업' 리스트에서 저희 엔비디아를 1위로 선정했어요. 선정 기준은 얼마나 '혁명적(revolutionary)'인가에요. 엔비디아가 1위인 이유죠.
두 번째는 연산자에서 또 놀라운 게 SW인데요 'CUDA'입니다. 저희가 GPU 가속기 전용 SW를 개발했어요. 이걸 사용해서 GPU 가속기를 가동하면 속도가 더 빨라집니다. CUDA는 전 세계에 무료로 오픈을 했고요. 여기에는 집약된 기술과 엄청난 투자와 전략이 포함되어 있습니다.

Q : 엔비디아의 이런 가치를 대중은 잘 모르고 있습니다. 어떻게 생각하시나요?

A : 저희가 크게 과시하지를 않아요. 연구 개발만으로도 바쁘죠. GPU 컴퓨팅이 혁혁한 성과를 낸 곳은 과학계입니다. 기상 관측 슈퍼컴퓨터, 게놈 분석, 천체 우주물리학, 양자역학, 신약개발, 암 퇴치 등등. 이처럼 과학계가 먼저 움직였고 공장 자동화에도 저희 자비에 같은 프로세서가 들어가고요. 올 초에 SKT 발표에 나왔지만 5G에서 HD 맵 등 과학계에서 시작된 붐이 산업계로 넘어가 전 방위적으로 활용되고 있습니다. 그야말로 기술의 전환이죠. 새로운 기술이 나오고 또 다음으로 넘어가는 거예요. 예전에 앨빈 토플러가 파워 쉬프트(Power Shift), 권력이동이라고 했다면 지금은 'Technology Shift' 기술이동이 이뤄지고 있다고 말씀드릴 수 있겠네요.

Q : 이용덕 지사장님은 멘토링 강의로 학생들 그리고 젊은 직장인들과 소통 중이신 걸로 압니다. 특별한 이유가 있는지요?

A : 멘토링은 오래 전에 CEO들의 소규모 모임에서부터 시작한 게 인연이 됐어요. 멘토링을 하다 보니까 학생들이 필요로 하는 게 뭔지 알겠더군

요. 때마침 엔비디아 코리아 마케팅 팀원들이 그런 프로그램을 만들어보자고 제안을 했고 회사 차원에서 공식적으로 멘토링을 진행해왔습니다. 그런데 멘토링 프로그램이 너무 커진 거예요. 업무에 차질이 오면 안 되니까 올해부터는 개인적으로만 진행합니다. 13세 소년부터 50세 기업 대표까지 제 멘티예요. 그들에게 꿈, 도전 이야기를 하는 거예요. 전 IT 전문가니까 멘토링 제목은 '기술로 꿈을 꾸다'이고, 오늘의 기술과 미래의 기술은 어떻게 변화할 것인가에 대한 강연과 멘토링 입니다. 전 세계 수많은 IT 업체들의 기술과 트렌드를 이야기해주고 기술의 미래에 대해서 예측이나 생각해가는 모티베이션을 만들어주고 또 그걸 향해서 도전하는 멘토링을 합니다.

오프 모임과 별도로 매주 토요일과 일요일은 저녁 9시부터 12시까지 학생들과 직접 전화로 멘토링을 해주고 있어요. 30분에서 1시간정도 같이 이야기를 나누다 보면 많은 학생들에게 큰 모티베이션이 되는 것을 느낄 수 있어요. 그리고 강연 내용, 혹은 새로운 IT 소식들을 페이스북에 올리죠. 페이스북에 보시면 제 멘토링 방이 있어요. 〈용다방〉이라고. 학생들이 지어준 건데 친숙하기도 하고(웃음).

Q : 그런 에너지는 어디서 오시나요?

A : 일단 지금은 좋아서 하는 것도 있겠죠. 그런데 그걸 저는 하나의 미션이라고 생각해요. 제가 멘토링을 지속하는 이유 중 하나는 저의 한마디가 학생들에게 억만 마디가 되는 걸 봤기 때문이에요. 그 아이들이 변하는 모습, 성공하는 모습을 보니까 제가 힘들어도 할 수밖에 없습니다.

Q : 가치관도 남다르실 것 같아요. 무엇입니까?

A : 저는 참 열심히 살았어요. 정확한 목표와 꿈을 가졌었고 그것을 이루려고 열심히 노력한 것 같아요. 전 지금도 하루를 25시간 산다고 생각해요. 30대 때는 36시간을 산 것 같은데(웃음). 저는 제가 뛰어나다는 생각은 안 해요. 외국 IT 기업에서 회사 생활을 시작하고 외국계 회사 지사장 한 번 해보자는 목표를 정하고 준비를 했어요. 그러니까 정말 10년 뒤에 작은 회사였지만 지사장이 되어있더라구요. 37세 최연소 지사장 타이틀까지 가지고 말이죠.

저는 멘티들한테 말해요, 꿈을 정해놓고 목표로 달려가라고. 된다, 안된다 말할 수는 없지만 내가 목표를 정해놓고 그 목표를 향해 30년 살아보니까 이렇게 되어 있더라 얘기하죠. 부끄럽지만 내 이야기, 사적인 이야기들을 해주는 거죠. 가식없이 제대로 전하려고 노력해요.

Q : 엔비디아의 기업 가치와 엔비디아가 꿈꾸는 미래는 무엇입니까?

A : 엔비디아에는 하나의 팀이라는 패밀리십을 이야기하는 '원팀 원컬처(one team one culture)'의 문화가 있어요. 그리고 '인텔릭처 어네스티(intellectual honesty)'라는 문화가 있죠. 지적인 정직, 인텔릭처 어네스티는 실수를 했을 때 그 실수를 과감하게 이야기하고 그 실수를 다시 하지 않기 위해서 팀들이 개선하는 것을 의미해요. 이게 엔비디아의 아주 중요한 가치이고 문화이며 엔비디아 성공의 원동력이 되었다 생각해요.

그리고 엔비디아가 지향하는 미래는 AI 컴퓨팅, GPU 컴퓨팅 컴퍼니입니다. GPU 기술을 기반으로 인공지능 분야로 계속 매진해 나가는 것이 이 회사의 미래 비전이에요.

마지막으로 엔비디아 얘기를 해드릴게요. 엔비디아가 25년 만에 이런 기술의 전환(Technology Shift)이라는 큰 흐름을 만들어 낼 수 있었던 이유는 두 가지라고 봅니다.

제가 2010년 어느 날 뉴스를 보니까 전 세계 반도체 회사의 R&D 투자 비율이 나왔어요. 총매출 대비 R&D 투자를 가장 많이한 회사 1위에 엔비디아가 올라가 있더라고요. 2014년까지 매해 그랬어요. 그 이후론 구글에 기사가 나오지 않아서 모르겠는데 그 회사가 2년마다 새로운 기술을 발표해왔습니다. 지금까지 11번째 기술을 내 놓았어요. 그 기술에 대한 투자와 개발 노력이 이렇게 리더십을 발휘할 수 있게 만든 거예요.

또 다른 이유는 하나의 기술만 바라보고 한 방향으로 나간 것을 들고 싶어요. 저희가 다른 회사를 인수할 기회는 많았어요. 그러나 절대 시도하지 않았습니다. 그래서 GPGPU나 CUDA와 같은 혁명적인 기술이 나왔고 젠슨 황(Jensen Huang)은 최고의 CEO라는 얘기를 듣고 있죠. 이런 리더십이 자부심이자 고무되는 부분이고 동시에 인류

기술의 흐름에 큰 변화를 가져오게 된 역량이라고 생각합니다.

이용덕 지사장은 순수 국내파 CEO다. 대부분의 사람들이 그를 유학파일 것이라고 생각하지만 그렇지 않다. 그가 이 자리에까지 오를 수 있었던 건 근면함, 집중과 추진력 그리고 목표를 향한 일관된 시선이었다.

멘토링 이야기에는 소년처럼 신나했고 비즈니스를 말할 땐 자신감과 자부심이 넘쳐났다. 와인과 예술을 함께 하고 골프와 테니스를 같이 한다는 아내 얘기에는 무장 해제된 웃음을 보이는 사람이었다. 그리고 책 얘기, 사소한 얘기들로 인터뷰를 마무리 할 때쯤에는 청년의 목소리가 되어 있었다. 그의 열정이 독자에게도 전해졌기를 바란다.

끝으로 이용덕 지사장은 일주일에 책 한 권을 읽는다면서 이미 접했던 유발 하라리의 〈호모 사피엔스〉를 올해 벌써 세번이나 더 정독했다고 했다. 읽을 때마다 새로운 재미를 찾는다면서 그 후속으로 출간된 〈호모 데우스〉도 함께 읽어보기를 권했다.

글/이애자 · 사진/ 모딜리아니

이용덕 지사장 Profile

2006 ~ 현재	엔비디아 코리아 지사장
2002 ~ 2006년	브로드컴(Broadcom) 지사장
	아시아 액세스 테크놀로지 (Asia Access Technology) 부사장(Vice President) 동시 역임
2000 ~ 2002년	미국 반도체 전문 기업 레저리티(Legerity) 지사장
1995 ~ 2000년	ST 마이크론 (Microelectronics NV)
1995년	필립스 코리아

한국항공대학교 소프트웨어학과 박종서 교수

‘소프트웨어’는 컴퓨터라는 기계에 있어 ‘혼(魂)’과 ‘영(靈)’

“오늘 생산해내는 데이터는 내일 절대로 생산해내지 못합니다. 기술은 나중에 쫓아갈 수 있어도 데이터는 나중에 쫓아갈 수 없습니다.” 한국항공대학교 소프트웨어학과 박종서 교수는 평소에 데이터를 중시하는 말을 복음을 전도하는 전도사처럼 기회가 닿을 때마다 해왔다. 최근에는 비트코인 관련한 블록체인과 드론 전문가로 여러 곳에서 ‘부름’을 받아 소신 발언을 펼치고 있다. 4차 산업혁명의 시기에 가히 화제의 중심에 서있다 할 수 있을 것이다.

“좋아하는 명언이 있다면 무엇인지요?”

“‘지피지기면 백전백승(知彼知己 百戰百勝)’, 〈손자병법〉 ‘모공’ 편에 나오는 ‘적을 알고 나를 알면 백 번 싸워도 지지 않는다’는 말입니다. 여기서 ‘나’와 ‘적’을 안다는 것은 곧 데이터의 유무를 말하는 것입니다. 데이터인 자아를 모른다는 것은 곧 평정심을 유지할 수 없다는 말과도 같습니다. 전장에서 평정심의 유지 여부는 곧 승패를 좌우할 수 있는 중요한 요소라 할 수 있을 것입니다.”

모든 것을 데이터에 귀결시키는 박 교수의 주장에는 고개를 끄덕이게 하는 설득력까지 포함되어 있었다. 인터뷰를 위해 찾은 한국항공대 임베디드연구센터에서 만난 그는 질문마다에 조심스러웠지만 격의도 없었다. 크게 이등분된 연구실 한쪽에는 마치 독서실 같은 학생들을 위한 책상이 7~8개 있었다. 다른 한쪽에는 그의 연구 및 강의 공간이 있었고 그 자리 양면을 큰 칠판 두 개가 차지하고 있었다. 책상 곳곳마다에는 각종 드론 수십 기가 이륙을 준비하고 있었다.

“만약에 휴가지에 갖고 갈 책을 한 권 고르라면 어떤 것을 선택하시겠어요?”

“제러미 러프켄의 〈한계비용의 제로사회〉라는 책입니다. 제러미 러프킨은 이 책에서 왜 자본주의가 공유경제로 변화할지 조명하는 한편, ‘협력적 공유사회’라는 새로운 사회의 도래를 설명하고 있어요. 특히 기술 트렌드에 관한 통찰력으로 ‘사물인터넷’의 생산성과 ‘공유경제’ 모델의 가능성에 주목하

고 있습니다. ‘사물인터넷’은 접속 중심의 공유 가치로 옮겨가는 새로운 경제 시대를 이끌 기술적 · 사회적 동력이 될 것이라고 분석하고 있습니다.”

“10년 후의 나는 어떤 모습일까요?”

“‘성공한 교육 벤처인’이라고 대답하겠습니다. 구체적으로 하면 ‘블록체인 아카데미’ 운영 혹은 ‘AI/VR 관련 교육 전도사’ 정도로 하겠습니다. 저는 블록체인 기술이 구현된 최초의 상품인 비트코인이야말로 진정한 민주주의 요소를 갖고 있으며 평등하고 투명한 사회의 전형이라고 생각합니다. 요즘 젊은이들이 비트코인 같은 가상화폐에 열광하는 것은 그저 투기목적만이 아니라 거기서 아버지의 직업이 무엇인지, 어떤 학교를 나왔는지, 어떤 스펙을 쌓았는지 상관없이 자신의 능력만으로 목표를 이룰 수 있는 그런 차별 없는 세상과 마주할 기회이기 때문이라고 생각합니다.”

박 교수의 명함에는 한국항공대학교 ‘개도국 기술경영지원센터 소장’ ‘소프트웨어학과’ 교수/공학박사라는 직함이 새겨져 있다. 주어진 질의서마다에 모범답안을 준비하고 있던 그는 인터뷰와 사진촬영을 마치자 “커피 한 잔은 하고 가라”면서 굳이 학생회관 커피숍으로 안내했다.

“원래 대학 진학 때 사진을 전공하고 싶었어요. 지금도 사진 찍는 일을 좋아하고요. 이공계 전공자들 대부분은 인문학 전공자들보다는 단순한 편입니다. 저도 그런 축에 속했는데 미얀마에 소프트웨어 교육지원 활동을 하면서 사물과 대상을 보는 관점에 변화가 생겼고 관심사도 넓어졌어요. 국가의 발전이나 관련 기술과 연관된 문화와 철학에도 눈을 떴다고 할까요. 경제와 경영 쪽도 고찰하게 되었고 생각의 폭 또한 넓고 깊어지게 되었다고나 할까요.”

기독교 신자이지만 불교 국가인 미얀마를 통해서 “불교와 기독교는 서로 상통하는 부분이 참 많은 것을 느낀다”는 그는 즐기는 운동으로 골프와 설상종목인 스노보드와 스키를 꼽았다. 그리고 스노보드 이야기를 할 때는 공중에서 먹이를 발견한 매의 눈처럼 반짝였다.

그와의 인터뷰를 통해 강렬한 인상을 받은 것은 두 가지였다. 하나는 드론 분야에서 우리나라가 중국에 비해 뒤처지고 있으며 중국 기업과는 다른 특별한 것을 찾아 빠르게 대처해야 한다는 것이었고, 다른 하나는 “젊은이들이여, 지금 블록체인 기반 창업을 심각히 고민하라“는 주장을 망설임 없이 하는 것이었다.

이미 엄청난 블록체인 관련 관심으로 인해 블록체인 생태계는 좋아질 것으로 보입니다. 하지만 전 세계적으로 여전히 태부족인 개발자 문제에 적절히 대처할 필요가 있습니다. 영국에서는 ‘블록체인 대학’이 설립되었습니다. 그만큼 개발자 부족이 심각한 상태라는 것이고 이 분야에 길이 있다는 반증이기도 합니다.

Q : 한국항공대학교 소프트웨어 학과에 관한 약사와 간략한 소개를 부탁합니다.

A : 1988년 전자계산학과를 신설하여 1994년 컴퓨터공학과로 학과 명칭을 변경하였습니다. 그리고 2000년 항공전자공학과, 항공통신공학과, 컴퓨터공학과를 ‘전자 · 정보통신 · 컴퓨터공학부’로 통합하고 ‘전자공학전공/항공전자공학전공/정보통신공학전공/컴퓨터공학전공’으로 세분화하였습니다.

2007년 한국공학교육인증원 공학인증(KAU ABEEK Program) 컴퓨터정보공학심화과정을 시행하였고 2010년에는 정보통신산업진흥원의 서울어코드 확산지 사업기관으로도 선정되었습니다. 2015년에는 항공전자 및 정보통신공학부(컴퓨터정보공학 전공)에서 소프트웨어학과로 독립되어 현재 정원 80명의 학과로 확대되었습니다.

Q : 교수님이 현재 연구 중인 분야 중 대표적인 것은?

A : ‘네트워크 보안’, ‘블록체인’, ‘드론 응용’, ‘나노위성 응용’에 관련한 분야를 들 수 있습니다. 특히 블록체인에 관해서는 네트워크 보안과 비트코인은 연계된 분야여서 더 특별하다 하겠습니다.

Q : 항공대 평생교육프로그램 중 ‘항공 드론 활용 전문가 창업과정’, ‘드론 활용 창업 프로그램’이 주목받고 있습니다. 어떤 내용인지요?

A : 산업인력관리공단의 ‘중장년 아카데미 프로그램’의 일환으로 60명의 인력을 배출했습니다. 교육훈련 비용은 정부로부터 지원받았으며 과정명은 ‘드론활용창업과정’으로 2015년 10월 7일부터 12월 8일까지 44일, 220시간 진행되었습니다. 정밀농업, 3D모델링, 기후변화, 해양감시, 광업, 재난구조 그리고 엔터테인먼트 등의 산업과 연계해서 창업과 취업을 유도하는 드론 활용 전문가 양성과정입니다.

과정을 마친 이들은 현재 프리랜서로 ‘드론 촬영 정보수집 전문가’ ‘항공 드론 진로체험 교육지도사’로 각 분야에서 활발한 활동을 펼치고 있습니다. 드라마, 다큐멘터리, 배경 촬영 등 엔터테인먼트 분야는 이미 활성화가 이루어졌다 할 수 있으며, 현재는 농업 분야에서 드론을 이용한 농약 살포나 근적외선 촬영으로 채집된 데이터를 통해 농작물을 관리하는 정밀농업에 많은 관심이 몰려 있습니다. 드론은 ‘하늘위의 산업혁명’으로 다양한 산업에서 생산력 향상과 폭발적인 일자리 창출을 주도할 미래 산업이라는 것이 제 생각입니다.

Q : 교수님은 2008년 세계 최초로 무인자원탐사선 개발을 성공시켰습니다. 이후 드론의 등장으로 항공 탐사 분야뿐만이 아니라 여러 분야에서의 변화가 진행되고 있으리라 생각됩니다. 무인자원탐사선 개발 이후 한국드론산업의 현주소 진단과 산업 육성을 위한 선결과제에 대해 교수님의 생각이 궁금합니다.

A : 무인자원탐사선 개발은 헬륨가스 기반의 비행선에서 멀티콥터로 융합연구가 중요하나 실기했다고 봅니다.

한국 드론산업의 전망은 여러 가지 장벽과 융합연구 부족으로 경쟁력이 약하다는 것이 제 판단입니다. 4차 산업혁명이 데이터 혁명이고 3차원에서 날아다니는 센서인 드론으로 취득한 데이터(농업, 수산업, 건설, 기후변화, 일기예보, 환경감시, 에

너지 등등)를 공유하는 것이 블록체인으로 가능하며 인공지능 기술을 연결시켜 미래 예측, 의사결정에 매우 크게 기여 할 것이라 봅니다.
그리고 우리나라 드론산업 육성을 위해서는 '규제 철폐' 및 '전공간 융합연구 블록체인 개념도입(관제, 응용분야)'이 시급합니다.

Q : 이번 평창올림픽 개막식에서의 드론, 특히 인텔사의 오륜 드론비행에 대해 어떤 생각을 갖고 있는지 궁금합니다.

A : 기술이 뛰어났으니 사용을 했겠지요. 덕분에 인텔 슈팅스타 홍보가 크게 이뤄졌고요. 하지만 클라이언트 서버 중앙집중식으로 중앙서버 고장 시 심각한 문제를 야기할 수 있어서 그쪽 기술이 뛰어난 인텔이 맡아야만 했으리라 짐작합니다. 블록체인기반의 P2P 제어 및 통신이 필요하고, 스웜 드론 기반의 군사적 활용도 가능한 분야입니다. 하지만 5G 분야는 우리가 앞선 기술이라고 말할 수 있습니다. 실제로 드론 외에 다른 분야에서 활용을 개막식 등을 통해 자랑할 수 있었고요.

Q : 가상화폐, 비트코인 투자 열풍에 대한 정부의 대응 방법에 대한 견해는?

A : 다른 선진국에 비해 정부의 준비가 부족해 너무 급하게 경착륙을 시켰다고 생각합니다. 비트코인은 블록체인 기술에 적절한 '인센티브'를 제공한다 생각하고 접근하는 자세가 필요합니다. 말 그대로 '스텝 바이 스텝'이 절실한 것입니다. 젊은 세대가 비트코인에 열광하는 것은 단순히 투기가 아닌 새로운 가능성을 보았기 때문입니다. 취업, 엄청난 집값, 아버지의 직업등 불평등과 차별이 존재하지 않는 정신적인 유토피아의 실체와 마주한 것입니다.
이미 블록체인에 대한 엄청난 관심으로 블록체인 생태계는 좋아질 것으로 보입니다. 하지만 전세계적으로 여전히 부족인 개발자 문제에 적절히 대처할 필요가 있습니다. 영국에서는 '블록체인 대학'이 설립되었습니다. 그만큼 개발자 부족이 심각한 상태라는 것이고 이 분야에 답이 있다는 반증이기도 합니다. AI쪽은 그래도 개발자 부족 문제가 조금은 해소되어가고 있지만 블록체인 분야는 그렇지 못합니다. 그래서 저희는 4학년 2학기, 졸업을 앞둔 마지막 학기에 블록체인 수업을 개설했습니다. 비트코인과 블록체인의 실체를 어느 정도 알고 사회에 진출하라는 의도에서 마련한 수업입니다. 그전 같으면 수강생이 극소수였을 텐데 지금은 많은 관심을 보이고 있습니다.

Q : 한국항공대학교 '개도국기술경영지원센터'의 미얀마에서의 활약이 도드라집니다. 여기에는 1998년부터 박 교수님이 쏟아 부은 열정이 바탕이 된 것으로 압니다.

A : 1998년에 외교부 산하 국제협력단(KOICA)의 교수단으로 활동하던 중 '미얀마에서 컴퓨터 관련 교육을 해달라'는 요청을 받아 미얀마와 인연을 맺게 되었습니다. 처음에는 미얀마의 정치상황 등 여러 가지 여건 때문에 적지 않은 고민을 했지만 어려운 사람들을 제 전공분야로 돕는다는 취지에 동감하게 되었습니다. 그래서 방학 기간 중에는 양곤 컴퓨터 대학에서 강의를 하게 되었습니다. 하지만 외환위기 여파로 미얀마 지원활동이 중지되어 저의 강의지원도 거기서 멈추게 되었습니다. 그런데 옛 제자로부터 '교수님께서 다시 미얀마로 오셔서 제발 우리를 가르쳐 달라'는 간절한 내용의 편지를 받았습니다. 미얀마를 찾지 않은지 2년 6개월 만이었습니다. 그래서 자비를 들여 양곤을 다시 찾게 되었습니다. 미얀마는 당시 인터넷망이 아예 연결되어 있지도 않았고 관련 서적도 거의 없는 환경이었지만 소프트웨어 공학, 컴퓨터 구조, 네트워킹 등의 박사과정 과목을 개설했습니다. 저는 그곳에서 미얀마 학생들의 열정에 감동받았습니다. 힘들게 컴퓨터 서적을 구해 서로 돌려가며 달달 외울 정도로 열심이었습니다. 저는 방학 때마다 양곤을 찾았고 2004년에는 미얀마 최초로 33명의 컴퓨터학과 박사과정 1기 졸업생을 탄생시켰습니다. 이들은 현재 미얀마에 신설된 26개 컴퓨터대학에서 학장직을 맡고 있고 이 대학들은 제가 개설한 과목을 그대로 가르치고 있습니다. 2003년에는 미얀마 최초로 컴퓨터 관련 국제학술대회를 열어 현재까지 진행할 수 있게 되었습니다. 그리고 제자들 네 명이 제 추천으로 항공대로 유학을 와서 컴퓨터 공학을 배우게 되었습니다.

Q : '개도국기술경영지원센터'는?

A : 미얀마 방문 후 생긴 아이디어로 한국항공대 산학협력단의 개도국 지원사업을 목적으로 한국국제협력단(KOICA)의 협조를 기대하며 설립했습니다. KOICA 뿐만 아니라, KOTRA, NIPA 등 유관기관 프로젝트를 수행해야하는데 개도국의 불분명한 정책으로 어려움이 많은 사업입니다. 아이티의 경우에는 우리나라의 앞선 과학기술정책을 전수했는데 이제는 '드론(정밀 농업) 및 블록체인' 분야 추진을 원합니다.

Q : 창업을 꿈꾸는 학생, 젊은이들에게 해주고 싶은 말은?

A : 지금이 창업하기에 최적의 여건이라는 것입니다. 이런 기회는 다시 오지 않는다는 것이지요. 아직은 미개척분야라 공짜 인센티브가 무궁무진 할 수 있는 블록체인, 드론, VR, 인공지능 기술을 기반으로 창업을 한다면 최대의 효과를 낼 수 있다는 것이 제 판단입니다. 저의 DNA에는 '창업 욕망'이 하나 더 자리하나 봅니다.

Q : 교수님에게 있어 '소프트웨어'란 어떤 의미를 갖나요?

A : 글쎄 질문이 조금 그렇기는 합니다만, "소프트웨어는 컴퓨터라는 기계에 있어 '혼(魂)'과 '영(靈)'이다"라고 대답하겠습니다.

정리/손정배 · 사진/이재훈

박종서 교수 Profile

한국항공대학교 학사
노스캐롤라이나주립대학교 대학원 석사
펜실베이니아 주립대학교 대학원 박사

1994~1996 미국 펜실베이니아 주립대학교 조교수
1996년~ 현재 한국항공대학교 소프트웨어 학과 교수
한국항공대학교 부설 개도국 기술지원센터소장

테르텐 이 영 대표이사

“사회에 기여할 수 있는 IT 기술을 만들겠습니다”

“저희 회사 이름 ‘테르텐’은 티벳어입니다. ‘인류를 구원하는 보물을 찾는 사람들’이라는 뜻을 품었어요. 제가 정신 수련에 관심이 많은데, 어느 날 티벳과 관련된 책을 읽다가 발견한 말입니다. 이 책을 읽고 ‘인류에게 가치 있는 IT 기술을 개발하는 기업이 되자’는 뜻으로 지은 것입니다. 이 말은 일본어로 하면, ‘테루’ 즉 한문으로 ‘밝을 휘(暉)’이고, 텐이 ‘하늘 천(天)’이어서 ‘밝은 하늘’이라는 뜻도 가집니다. 일본과 비즈니스 할 일이 많은데 이 회사 이름을 좋아하는 일본인들이 많아서 그 덕을 본적도 여러 번 있습니다.”

석 · 박사 과정을 마치고 창업 18년 차에 든 CEO라고 보기에는 너무나 균형이 잘 잡힌 모델 체형을 유지하고 있는 이영 대표이사를 구로디지털단지에 자리한 테르텐 대표이사 집무실에서 만났다. 북카페에서 인터뷰 시작을 기다리다 스치듯 부딪친 그에 대한 첫인상은 ‘승마선수 같다’는 것이었다. 경쾌한 에너지와 밝은 걸음걸이 때문에 활력이 넘쳐 보였다. 하지만 그의 첫 마디는 철학적이었고, 사변적이었으며, 논리적이었다.

“2000년에 창업한 테르텐은 제가 카이스트에서 박사과정을 하던 말미에 선후배 4명과 함께 창업한 기술 벤처입니다. 그때만 해도 우리가 바라본 디지털 세상이 몇 년 만 지나면 곧 확대 될 것이라 예측을 하고 만든 회사입니다. 하지만 우리 예측은 한 10여 년은 앞섰습니다. 때문에 회사가 여기까지 오는 데 어려움도 참 많았습니다.”

테르텐은 창업 이래 국내 보안 솔루션 분야에서 항상 ‘최고’ 자리를 지켜왔다. 테르텐은 멀티미디어 콘텐츠 보안, 모바일 데이터 보호, 다양한 환경의 화면 유출 방지 등의 보안 기술을 보유한 회사다. 이런 보안 기술을 바탕으로 디바이스와 콘텐츠 종류 그리고 포맷에 관계없이 디지털 자산과 중요 정보를 보호하는 데 앞장서고 있으며, 그 기술력을 인정받고 있다.

테르텐의 보안 기술은 PC, 모바일, 자동차, 키오스크, IPTV, CCTV 등 다양한 플랫폼에 자유롭게 활용이 가능해 전자제품 제조사와 자동차 회사, 정부, 금융기관, 공공기관, 연구소 등 웬만한 기관들은 대부분 테르텐 제품을 이용하고 있다.

"대학에서 수학을 전공했고, 카이스트에서 암호학 공부를 했는데 보안 업체를 설립한 이유는?"

"우연한 기회에 '암호학'이라는 신생 학문이 존재한다는 사실을 알았습니다. 학부 말미에 암호학 책 한권을 갖고 스터디 할 기회가 있었는데 너무 매력적이어서 꼭 공부해 보고 싶었습니다. 이에 석사과정에서 암호학을 전공하게 되었고, 석·박사 과정을 공부하다보니 자연스럽게 보안 산업에 관심을 갖게 되었습니다. 그리고 공부를 하면 할수록 미래사회에서 꼭 필요한 기술산업이 이쪽이다 싶어 창업을 하게 되었습니다. 암호학은 순수학문이 아니라서 누구나 공부를 하면 할수록 실제 적용 분야에 대한 흥미와 고민이 생깁니다. 저 또한 예외가 아니었던 것 같습니다. 시간이 흐를수록 자연스럽게 창업해서 제대로 된 기술과 제품을 개발, 공급해 보고 싶다는 꿈을 꾸게 되었습니다. 그 당시에는 정말 보안 분야로 세계적인 기업이 될 수 있겠다는 꿈과 포부가 있었습니다."

"오래 된 것은 그만큼 경쟁력이 있다고 생각합니다. 따라서 저는 고전을 좋아합니다." 라고 말하는 그가 최근 관심을 갖고 있는 분야는 '고전'과 '스포츠 댄스'다. 우리의 고전 뿐 아니라 탱고, 룸바, 차차차, 자이브, 삼바 같은 춤을 동시에 탐구하고 있다.

스포츠 댄스는 5년 넘게 연습해 CEO 150명을 대상으로 호텔 무대에서 공연을 했을 만큼 최근 몰두하는 분야다. '세상에 찬란한 빛으로 남을 첨단 기술 기업'을 운영하면서 끊임없이 자신이 살아온 삶의 깊이를 가늠하고 또 가늠하고 있는 이영 대표와의 유쾌한, 그러나 진지함이 가득한 인터뷰 내용을 소개한다.

Q : 이영 대표이사가 경영하는 '테르텐'에 대한 전반적인 설명을 부탁드립니다.

A : (주)테르텐은 2000년 창업 이래로 디지털 이노베이션 정보통신부장관상, 대한민국 이머징 우수기술상, 제15회 대한민국멀티미디어기술대상 한국정보통신사업협회장상, 미래창조과학부장관상 등 다수의 상을 수상하였으며 중소기업청 수출유망중소기업, 청년친화강소 기업으로 선정되었습니다. 또한, 테르텐은 보안이라는 주제로 꾸준히 제품을 개발하여 PC나 모바일을 통해서 유통되는 디지털 콘텐츠와 고객 개인정보, 기업의 기밀정보를 보호하는데 중요한 역할을 하고 있습니다.

테르텐이 성공적으로 이 시기를 보내고 나면 하드웨어에서 소프트웨어, 서비스까지를 모두 아우르는 'IOT 보안 전문기업, '지능형 무인 디바이스 보안 제어 전문업체'같은 새로운 타이들이 붙게 될 것입니다.

테르텐 주력 제품은 콘텐츠 저작권을 보호하는 멀티미디어 보안 솔루션과 화면에서 유출될 수 있는 기업의 기밀정보를 보안해주는 화면 보안 솔루션입니다. 테르텐 보안 기술은 '시스템 커넬 레벨(System Kernel Level)'에서 개발되어 타 응용 프로그램과의 충돌이 없고, 2,000만명이 이용하는 공공기관 사이트, 국내 주요 대기업 그리고 일본, 중국, 유럽 등 해외에서도 사용되고 있습니다. 플랫폼 변화에 따라 꾸준히 기술을 발전시켜 온 테르텐은 '멀티미디어 DRM 1위', '화면 보안 솔루션 1위', '데이터 보안 전문기업'이란 수식어를 갖게 되었습니다.

Q : 창업 이래 자타가 인정하는 18년 째 '멀티미디어 DRM 기업 1위'라는 위상을 유지하는 비결은?

A : 테르텐은 멀티미디어 콘텐츠 보안 분야 국내 1위 업체입니다. 창업 초기에는 시장에 대한 이해보다 미래 기술 예측에 더 비중을 두었습니다. 만들고 싶은 제품을 만들었고, 고객을 설득하고 경쟁사 대비 기술적 우위에 대해서만 얘기했습니다. 그러나 2008년 이후 테르텐은 시장을 탐색하며 고객이 필요로 하는 제품을 개발하기 시작했습니다. 이런 고민의 결과, 제품 품질만으로 인지도가 낮은 벤처기업이었던 테르텐을 해당 분야 1위 기업이라는 타이틀로 이끌었습니다. 그렇지만, 이 위상은 테르텐을 선택해주신 고객분들과 고생해준 직원들 덕분이라고 생각합니다. 테르텐은 동영상 DRM으로 이러닝 시장에서 1위 업체로 두각을 나타내기 시작했고, 현재는 이러닝 시장 뿐 아니라 다양한 분야에 보안 제품을 공급하고 있습니다. 최근에는 급격한 플랫폼 변화에 발맞춰 PC, 모바일 뿐 아니라 CCTV, SDCard, 네비게이션 등 다양한 환경에서의 콘텐츠 보안 기술을 제공하고 있습니다. 또한, 동영상 뿐 아니라 이미지, PDF, VR 등 다양한 콘텐츠까지 보안하며 멀티미디어 DRM 1위 기업의 위상을 유지해 오고 있습니다.

Q : 테르텐의 보안 서비스를 세분하면 어떤 것들이 있습니까?

A : 크게 '멀티미디어 보안', '통합 정보보안', '화면 보안' 세가지로 나뉩니다.

앞서 말씀 드린 것처럼 테르텐은 다양한 플랫폼과 다양한 포맷의 콘텐츠를 보안해주는 멀티미디어 DRM 솔루션을 제공하고 있습니다. 또한, 사용자 PC의 웹, VDI, CS 환경, MS Office와 같은 어플리케이션, 모바일 등 다양한 환경에서 화면정보가 유출되는 것을 방지해주는 화면 보안 솔루션도 제공하고 있습니다. 이 솔루션은 고객사 환경에 따라 보안 정책을 적용할 수 있게 개발되어 있고, 대시보드에서 사용자의 행위까지 추적할 수 있는 솔루션입니다.

작년에 신제품으로 출시한 통합 정보보안 솔루션도 있는데, 이 제품은 기업 협력사간에 주고받는 고객 개인정보나 기밀정보를 보안하기 위해 만든 솔루션입니다. 이 솔루션은 중요한 정보를 사용자 PC의 보안 영역에 저장해서 외부로의 반출을 차단해 주는 솔루션으로 유통사나 금융권, 이동통신사 등 협업 업무가 많은 고객사에서 각광을 받고 있습니다.

Q : 테르텐의 향후 10년 로드맵이 궁금합니다.

A : 지금 4차 산업혁명이란 변혁의 시기에 들어있고, 이에 따른 외부 변수 또한 너무 많아 향후 10년 후를 예측한다는 그 자체가 어려운 일이라 생각됩니다. 기술 예측도 어렵고 또 기술을 넘어 경계를 구분을 한다는 것이 가능하지 않다고 생각합니다. 그런 맥락에서 테르텐이 지금의 기술들로 얼마나 영속할 지도 모르겠습니다.

'기술 벤처 생태계를 만들어보자'는 제 뜻에 함께 동참해 주셔서 작년에 엔젤투자사까지 설립하게 되었습니다. 격월로 투자할 기업들을 발굴해 투자 시도를 하고 있습니다. 아직은 시작 단계라 성과라고 하기에는 이르고 3년 안에 기술벤처에 든든한 힘이 되는 지원군으로 자리 잡을 목표를 갖고 있습니다.

따라서 10년 후에도 우리가 성장하려면 기술적 경계없이 다양한 콜라보로 융합기술을 끊임없이 만들고 큰 변혁기에 정체성을 확립하는 것이 중요하다고 생각합니다. 테르텐이 성공적으로 이 시기를 보내고 나면 하드웨어에서 소프트웨어, 서비스까지를 모두 아우르는 'IOT 보안 전문기업, '지능형 무인 디바이스 보안 제어 전문업체' 같은 새로운 타이들이 붙게 될 것입니다. 향후 10년 뒤의 테르텐은 지금보다 훨씬 넓은 범위까지 사업을 확장하여, 많은 젊은이들이 일하고 싶은 회사가 되어 있을 것입니다.

Q : 최초로 선거를 통한 한국여성벤처회장에 당선되셔서 2년 임기를 마쳤습니다. 임기 중에 이룬 대표적인 성과를 꼽는다면?

A : 최초는 아니고요, 10년 만에 치른 선거에서 회장이 된 것입니다. 처음 취임하면서 한 생각은 내부와 외부로 나눠서 해야 할 일을 정하는 것이었습니다. 그동안 선배님들이 정책 관련 사안들로 외부의 땅을 잘 다져놓았다고 판단을 했습니다. 그래서 저는 내부적인 일에 노력을 기울여 이제는 벤처사들이 스스로 찾아오는 협회를 만들어 미진한 부분을 보완해서 균형을 바로 잡아보자는 목표를 세웠습니다. 그러기 위해서 먼저 회원사들을 관리하는 프로그램부터 만들어서 여성벤처 회원사 1,000개 시대를 열었습니다. 그리고 청년미래위원회를 활성화시켜 스타트업 수를 몇 백 개 규모로 확장시켰습니다. 또 협회 규모를 키워 TIPS 타운으로 이전하고 설립 후 처음으로 자체 창업보육센터를 보유하게 되었습니다.

Q : 여성 벤처기업인으로서 어려웠던 점과 후배들, 특히 여성 후배에게 해주고 싶은 말은?

A : 지금 양성평등이 이루어지지 않는다고 하면 시대적으로 진부하다는 소리로 들을 수 있을 만큼 사회 곳곳에서 그 수준이 많이 올라오고 있는 상태라 생각합니다. 이는 좋은 일인데 힘든 부분은 상대적으로 이루어지지 않은 곳을 이야기하면 그 공감대 형성이 어렵다는 것입니다. 산업계에서 활동하는 여성임원은 소수입니다. 그만큼 산업계가 여성이 일하기에 힘이 든다는 것입니다. 아직도 성공하거나 기업의 아이덴티티가 분명한 여성기업인의 비율이 낮은 상태여서 겉으로는 아닐지 몰라도 여성기업인에 대한 불신의 벽 또한 높습니다.
그래서 저는 후배들에게 늘 이야기합니다. '학교 다닐 때는 동등하다, 시험을 쳐서 점수가 나오면 되고, 개인 플레이를 하면 된다. 하지만 창업을 하는 순간 그는 개인이 아니라 팀 플레이를 해야 되는 위치에 서는 것이다. 그리고 팀플레이를 해야 하는 그 세계에는 남자들이 압도적으로 많다.'라고.
그리고 여성임원이든, CEO이든 여성이 리더가 되면 '많이 고달플 것이다'라는 말을 합니다. 등산으로 비유를 하면 산에 오르는 길은 여러 갈래이나 남자들은 이미 새벽 등산, 야간 등산, 주말 등산, 철야 등산 등 많은 경기를 해 본 반면, 여성들이 산에 오르기 시작한 지는 얼마 되지 않았을 뿐더러 중턱에서 포기하고 하산하는 사람 수가 많다 보니 산을 오르면 오를수록 자신만의 등산이 되는 경우가 많다'라고요. 특히나 남자들의 경우 선배가 낸 길을 따라 올라갈 수 있지만 여성들은 처음으로 발을 딛는 부분이 많아지게 되어 정상에 오르는 것이 남성들에 비해 힘이 많이 듭니다.
따라서 여성들은 더 멀리 바라보고, 본인의 생각보다 더 긴 호흡으로 나아가야 한다고 얘기합니다. 모든 것을 장기적으로 보아야 한다는 것이지요.

Q : 스타트업 육성을 위한 엔젤투자사를 설립했습니다. 그 계기와 이룬 성과로는 어떤 것들이 있는지요?

A : 여성벤처협회장 임무 중의 하나는 창업을 독려하는 것입니다. 그리고 창업을 독려한 선배로서는 책임을 져야 하는 부분도 있었습니다. 벤처 18년차인 올해 대한민국 구석구석을 돌아보면 많은 변화와 발전이 있었습니다. 18년 전보다 '창업하기 좋은 환경'이 조성된 것은 분명합니다. 그러나 이런 저런 아쉬움이 큰 것도 사실입니다.
벤처기업이 코스닥으로 가는 평균연수는 13년이 넘습니다. 코스닥에 갔다고 해서 그 기업이 성공한 것은 아니겠지만, 그래도 결과물을 냈고 기업으로서 탄탄한 모양새를 갖추게 되었다고는 볼 수 있습니다. 그런데 이 긴 여정동안 진정한 동반자들이 있는지 창업 생태계가 균형을 유지하며 뒷받침해 주고 있는지 살펴 볼 필요가 있습니다.
기술이 복잡하고 투자 금액이 클수록 투자도 매우 어렵고 복잡합니다. 로봇의 경우 투자 기본단위가 보통 100 억 원 이상입니다. 그렇다면 창투사 입장에서는 로봇을 하드웨어로 보면 '중국 단가를 당해내기 어렵다'고 하고, 소프트웨어로 보면 '미국을 당해낼 수 있겠느냐'고 반문하게 되는 것입니다. 그렇다고 포기할 수는 없는 일 아니겠습니까? 그런 면에서 동종분야의 선배가, 혹은 그 분야에 대해 많은 관심을 갖고 있는 선배들이 투자를 해주는 식으로 새로운 협력자들이 생겨야 한다고 생각합니다. 특히 신기술 분야를 개발하는 기술 벤처는 투자 시 위험도가 높아 기피 대상이기도 합니다. 이런 개인적 고민 속에서 우연한 기회에 선배들에게 이런 문제를 건의하게 되었고 비슷한 뜻을 가진 선배 이십여 명이 '기술 벤처 생태계를 만들어보자'는 제 뜻에 함께 동참해 주셔서 작년에 엔

젤투자사까지 설립하게 되었습니다. 격월로 투자할 기업들을 발굴해 투자 시도를 하고 있습니다. 아직은 시작 단계라 성과라고 하기에는 이르고 3년 안에 기술벤처에 든든한 힘이 되는 지원군으로 자리 잡을 목표를 갖고 있습니다.

테르텐 사무실로 들어가자마자 만나는 글귀가 있다. 도암이라는 낙관이 찍힌 '만상필진(萬祥必臻)'이다. 이 글귀는 〈고문진보〉에 나오는 것으로 '만가지 상서롭고 좋은 일이 반드시 이루어진다'라는 뜻을 가지고 있다. 이영 대표는 이 글귀를 "투자했다가 회수를 못한 스타트업 회사의 대표가 너무 미안해하며 서예가이신 부친에게 부탁해서 작성한 것"이라고 설명한다. 그래서 그가 좋아하는 글귀와 명언으로 질문을 이어갔다.

Q : 평소 기고한 글이나 인터뷰에서 언급한 좌우명은 '실력'을 강조하는 것이더군요. 사훈, 좋아하는 글귀나 명언이 있다면?

A : 특별한 사훈은 없어요. 회사명에서 나타나듯이 '인류에 기여하는 사람, 기술, 기업이 되라'는 말은 강조를 합니다. 다만 요즘은 끊임없이 도전받고 실패하고 넘어지면서 마지막 결전을 앞두고 '새벽이 다가오고 있다'라고 외치던 어느 영화의 한 장면을 자주 상기합니다. 저는 테르텐의 이 새벽이 지금이라고 생각합니다. 그래서 직원들이나 주위에 '새벽이 온다, 반격을 준비하라!'는 말을 자주 합니다.
제가 창업을 하면서 미래를 너무 일찍 예측했었고 그로인해 위기의 순간을 여러 번 경험했습니다. 2003년에 예측했던 시기가 올 것으로 알았는데 그렇지 않았고, 2005년에도 오지 않았어요. 이제는 그렇게 축적된 무형의 자산을 가지고 진격을 할 때라는 판단이 선 것입니다.
기술을 다루는 이들은 누구보다 변혁의 시기를 빨리 감지합니다. 기술과 산업간 경계가 모호해지고 있는 만큼 시장이 급격하게 바뀌게 될 것이란 확신을 갖게 되었습니다. 그 준비를 지금 하고 있고요. 창립 18년을 되돌아보면서 4차 산업혁명시대를 화두로 잡고 고심을 해보았습니다. 그러면서 내린 결론은 '새벽이 왔다' '반격을 준비하자'는 것

이었습니다.

Q : 10년 뒤의 나를 미리 예상해본다면 어떤 일을 하고 있을까요?

A : 테르텐이 소프트웨어 관련하여 다양한 일을 수행하는 것과 제가 테르텐 패밀리의 회장이 되겠다는 목표를 갖고 있습니다. 여기서 패밀리는 공동의 꿈을 꾸며 적어도 20~30년은 함께 할 수 있는 기업군을 말합니다. 그리고 기술벤처사의 창업에 힘이 되는 스타트업 전문 투자회사를 운영하고 싶습니다. 제가 사업을 하면서 재정적인 어려움을 경험한 이후로 투자회사와 사회적 기업을 지원하는 캐피털 회사 운영을 기획하게 된 것입니다. 벤처기업의 데스밸리에서 길을 찾아주는 등불 역할을 해보고 싶습니다.
저는 고전에 관심이 많습니다. 여기서 고전이란 오래 된 것을 말하는데 '오래 되어도 사라지지 않고 살아 있는 것은 그만큼 경쟁력이 있다'는 것으로 생각합니다. 고전을 가까이 하는 것은 곧 자신의 경쟁력을 키우는 일이라 생각하고요. 그래서 국악과 고전에 상당한 관심을 갖고 있습니다. 예인들이 명인의 반열에 오르기까지에는 너무나 오랜 시간이 걸리고 땀과 노력을 투자해서 겨우 일말의 결과를 볼 수 있습니다. 그런 분들을 위한 재단을 만들어 우리의 고전을 유지 발전시키는데 일조하고 싶습니다. 제가 좋아하는 거문고, 사물놀이, 장고, 해금, 고전무용의 대가들이 마음 놓고 오를 수 있는 무대와 여건을 만들어 드리는 든든한 지원군이 되고 싶습니다.

Q : 개인적인 것과 문화생활 등에 대한 질문입니다. 항상 곁에 두고 읽는 책, 주위에 권하는 책과 건강관리와 운동은 어떻게 하고 있습니까?

A : 스포츠 댄스가 체형조정에 탁월합니다. 저는 무엇을 시작하면 깊게 파고드는 성격이라 거의 바닥에 다다를 때까지 빠집니다. 이제 한 5년 쯤 스포츠 댄스를 했더니 어느 정도 알 것 같습니다. 그래서 시인이 시집을 내서 한 기간의 시 세계를 정리하듯 저도 하나의 장르를 정리하는 마음으로 공연까지 하게 되었습니다.
책은 전문서적 외에 여러 가지 생각을 할 수 있는 여러 장르의 서적을 많이 읽으려고 노력합니다. 그 중에 앤젤라 더크워스의 〈그릿〉과 말콤 글래드웰의 〈일만 시간의 법칙〉을 많은 후배들에게 추천하고 있습니다. 아시는 것처럼 두 책은 베스트셀러였고 전달하는 메시지가 과학적 데이터에 기반 하면서도 우리 모두를 숙연하게 만듭니다. 어떤 분야에서든 최고 전문가로 인정받으려면 1만 시간을 쏟아 부어야 한다는 내용을 넘어 하루아침에 이루어지는 성공은 없으며, 땀 흘리는 '절대 시간'과 고비고비마다 포기하지 않는 '끈질긴 인내'가 성공을 위해 꼭 필요하다는 점을 우리 모두에게 명확히 했다는 점에서 꼭 후배들에게 권하고 싶은

책입니다.

Q : 만약 학창시절로 돌아간다면 어떤 일을 제일 먼저 하고 싶은가요?

A : 저는 어제 일도 전생이라 생각하기에 지난 일을 후회 하지는 않습니다. 그런 면에서 제가 창업의 길을 간 것도 후회를 없습니다. 다만 제가 멘토 없이 창업을 하여 너무나 많은 일에 소모전을 벌인 것은 아쉬운 부분입니다. 만약 다시 창업 할 수 있다면 준비된 창업을 하고 싶습니다. 무언가를 이루기 위해 고생하는 것과 소모전과는 완전히 다른 것이기 때문입니다. 2000년 창업해 2014년 5월 1일 창업자에서 대표가 되었습니다. 책임의 주체도 제가 되었고 테르텐호의 선장도 제가 되었습니다. 그래서 저는 제 2의 창업이란 각오로 지금 테르텐을 경영하고 있습니다. 학창시절로 돌아갈 수도 그러고도 싶지 않기에 저는 제 2의 창업의 성공 결과를 그간의 축적된 경험과 노하우로 꼭 성공적으로 만들어 내고 싶습니다.

글 / 전구주 · 사진/ 스튜디오 모딜리아니

이영 대표이사 Profile

광운대학교 수학과 학사
KAIST 암호학 석사
KAIST 암호학 박사수료

산업통상자원부 산업기술보호위원회 위원
한국과학창의재단 이사
국가지식재산위원회 위원
국세청 자체평가위원회 위원
KOTRA 이사
NIPA 이사

검은 대륙의 심장 모로코

페스 · 메디나 · 테너리

페스, 검은 대륙의 심장

모로코는 북아프리카에 위치한 한반도 세 배의 크기를 가진 나라이다. 스페인 '타리파'에서 지브롤터 해협을 건너 '탕헤르(Tanger)'에 도착하면서 여행은 시작된다. 이곳에서 다시 버스로 5시간을 달려 옛 모로코 왕국의 수도였던 '페스(Fez)'에 도착한다. 페스는 카사블랑카와 마라케시에 이어 모로코에서 세 번째로 큰 도시다.

이슬람 세계의 종교와 예술, 학문의 중심지로 세계 최초의 '모스크와 대학'(Kairaouine Mosque : 859년 개교)이 있던 곳이다. 중세 유럽이 정신적 암흑기를 겪고 있을 때 모로코 학자들이 이베리아 반도로 건너가 새로운 지식을 전파했다. 그래서 페스는 모로코의 신앙, 학문, 예술을 주도해 왔으며 '학문과 예술의 왕도'로 불려졌다. 그러나 왕도로서 부와 명성을 누리던 이 도시는 1912년 프랑스가 모로코를 점령하고 수도를 '라바트'로 옮겨가면서 쇠퇴의 길을 걷기 시작했다.

메디나, 미로의 골목길

과거의 명성과 현재의 퇴락을 간직한 채 아프리카 문화와 유럽 문화가 공존하는 독특한 예술적 분위기를 자아낸다. 아프리카 특유의 우울함이 묻어나는 곳에서도 화려한 생명력으로 넘쳐난다. 바로 페스의 구시가지 '메디나(Medina)'이다. 세계에서 가장 복잡하다는 골목길, '사람 냄새가 바로 이런 것이구나.'를 체험할 수 있는 현재의 공간이자 중세의 화려했던 시간이 고스란히 살아 있다. 14세기 무렵에 조성되어 8,900개가 넘는 골목길이 미로를 형성하고 있다. 스페인 남부 안달루시아와 동일한 건축 양식으로 아프리카의 뜨거운 햇살을 차단하기 위해 좁은 골목길을 조성한 것이라 한다.

본래 이곳은 스페인을 통과하는 유럽 루트와, 튀니지를 통해 아랍세계로 들어가는 대상로(隊商路)의 교차점이었다. 사하

라 이남에서 유입되는 물품들이 집합하여 유럽과 중동으로 각각 보내졌던 것이다. 그래서 수많은 전문 상점인 '소크'들이 생겨났다. 생필품, 가죽, 보석, 옷감, 약재 등 각종 상품들이 뒤섞여 넘쳐난다.
이때 지도는 무용지물, 마음을 내려놓고 발길 닿는 곳이 목적지가 된다. 발걸음을 옮길 때마다 또 다른 목적지로 연결되는 과정의 연속, 인생과 닮아 있다. 좁은 골목길을 걷다 보면 지붕으로 덮인 시장이 나오고 시장인가 싶으면 화려한 타일로 장식한 우물가에 이른다. 사원과 이슬람 학교, 염색공장과 궁전, 목욕탕과 찻집들이 끝없이 펼쳐진다. 그리고 곳곳의 작은 공터에 옹기종기 마을사람들이 모여 있다. 하늘이 닫혀 있는 그 복잡한 미로 속에서 답답함보다는 오히려 안락함이 느껴진다.

테너리, 악취의 환생

메디나에서도 삶을 향한 열기로 가장 뜨겁게 달아오른 곳은 가죽 작업장이다. 청년들이 "테너리, 테너리!" 외치며 여행객에게 다가선다. 바로 가죽 제품 가게로 안내한다. 좁은 계단을 몇 굽이 오르면 테라스 같은 2층 전망대에 다다른다. 그 앞으로 펼쳐지는 형형색색의 아름다움, 수백 평 넓이의 공간에 시멘트로 만든 2m 정도의 사각형 방들이 수십 개가 연결되어 있다. 시멘트 방마다 붉고 푸른 염색약물이 담겨 있고 표정 없이 일꾼들은 가죽을 염색하고 있다.
세계 최고의 품질로 꼽히는 페스의 가죽은 양의 털을 벗겨 무두질을 하고, 염색까지 중세시대와 똑같은 방식으로 '말렘'이라는 장인(匠人)에 의해 만들어진다. 미로의 골목길 밖 시장에서는 아직 마르지 않은 수천 장의 양가죽이 거래되고 있다. 그리고 비둘기 똥이나 소의 오줌, 재와 같은 천연 재료를 염료로 사용하기 때문에 냄새는 상상을 초월할 정도로 지독하다. 그래서 여행객들이 가게에 도착하면 주인은 박하 잎을 나눠준다. 코를 틀어막고 작업장을 구경해야 하기 때문이다. 악취와 노동자들의 무표정, 그 곤궁한 삶의 댓가가 화려한 색채의 가죽으로 환생하고 있다.

여행, 내 자신과의 만남

우리는 여행을 통해 아름다운 것을 만나고 싶어 한다. 현실에서의 우울함 등을 씻어 버리기 위해 익숙하지 않은 공간을 찾아 떠난다. 그러나 새로운 공간이 새로운 깨달음을 선사하지는 못한다. 방금 도착한 여행지를 신기한 듯 바라보지만 곧바로 친숙해진다. 결국 외부가 아닌 내 자신에게로 돌아온다. 스쳐지나가는 이국적인 풍경에서 내 삶의 행로를 회상하고, 생소한 문물에서 내가 소유하고 있는 것과 바로 비교하게 된다.
멀리 떠날수록 내 마음 깊숙한 곳으로 숨어버린다. 이처럼 인생이 바로 한치 앞도 내다볼 수 없는 미로이며, 미로처럼 엉켜 있는 우리네 인생에 대한 상념이 '페스'에서도 떠나질 않는다.

글 · 사진/장기주(시인 · 사진가)

그 '섬'에 가고 싶다

靈과 肉이 공존하는 마음속의 '이어도'

靑山島

청산에 육자배기 가락은 가고
왈츠에 춤추는 슬로시티가 찾아와

나는 혼자서 아무 것도 없이,
낯선 도시에 도착하는 것을 수없이 꿈꾸어보았다.
그러면 나는 겸허하게 아니 남루하게 살 수 있을 것 같았다.
무엇보다 그렇게 되면 '비밀'을 간직할 수 있을 것 같았다.

'인간 사이에 섬이 있다'는 장 그르니에는 섬을 인간 내면의 농밀한 비밀의 대상, 정신적 자유로움의 대상, 그리고 이상향으로까지 보았다. 우리나라에서 그 이상향에 가장 가까운 섬을 꼽으라면 많은 이들이 청산도를 택할 것이다. 하지만 청산도로 가는 길은 그리 만만하지가 않다. 완도에서 고작 50분 거리에 있지만 파도가 높거나, 비가 내리는 날이면 결항이 잦은 탓에 육지와 고립되기가 일쑤이기 때문이다.

그런 모든 악조건을 밀어내고도 남을 만큼 청산도가 갖는 유혹의 무게는 '청산별곡'의 그 이름만큼이나 크고 넓다. 이청준의 '청산별곡'을 비롯한 몇 편의 단편소설을 묶어 영화화해서 공전의 히트를 기록한 임권택 감독의 〈서편제〉와, 한류 드라마의 원조가 된 〈겨울연가〉로 시작된 KBS의 사계절 시리즈 드라마의 완결판인 〈봄의 왈츠〉 등을 촬영한 장소라는 그 사실만으로도 매력이 철철 넘쳐나기 때문이다.

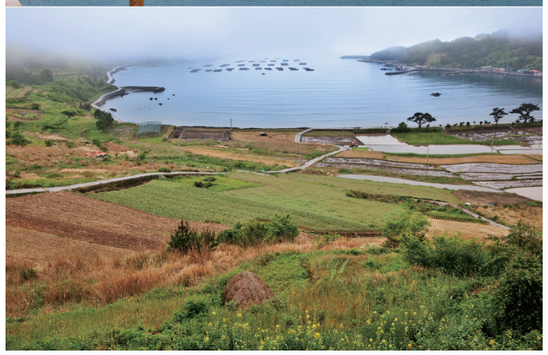
게다가 복숭아를 닮은 여인네 젖가슴처럼 이어지는 언덕과 둔덕 그리고 내리막길과 오르막길 사이로 아스라이 드러나는 바다 풍광 또한 퇴화되었던 감성의 불씨를 지펴내지 않는 곳이 드물다. 그뿐이랴, 전북 고창의 잘생긴 그것과 유사한 고인돌(문화재 자료 제116호), 하마비(문화재 자료 제108호), 남해 가천마을의 다랑이 논을 닮은 구들장논과 남도의 어느 민속마을에서나 만날 수 있을 것 같은 고풍스런 옛 돌담길이 섬 곳곳에 산재하여 공시적인 서사와 통시적인 역사를 이루기도 하는 것이다.

하지만 그 무엇보다도 이른 봄부터 푸른 기운을 뿜어내다가 노란 장년의 색으로 물들어가는 보리밭과 유채꽃밭, 그 냄새마저 알싸한 마늘밭들이 씨줄과 날줄을 이루며 섬 곳곳을 수채화로 물들이는 풍광은 백미중의 백미라 하겠다.

지리해수욕장의 모래밭과 바다는 천하제일이라는 제주도 함덕 해변을 닮아 이국적이며, 섬 전체를 두른 작은 섬과 무인도, 그리고 바닷물에 제 모습을 담갔다가 빼내기를 반복하는 '여'는 청산도가 낚시의 보고라는 것을 알리고 있다. 그리고 여행에 있어 가장 중요하다고 할 수 있는 먹을거리 또한 지천이다. 전복 양식의 최적지가 바로 청산도이기에 적당한 가격에 원 없이 맛볼 수 있는 곳이 또한 이곳이다. 하지만 무엇보다도 빼놓을 수 없는 문화유적은 현재진행형인 '초분'이다.

내 세상 뜨면 풍장 시켜다오
섭섭하지 않게
옷은 입은 채로 전자시계는 가는 채로
손목에 달아 놓고
아주 춥지는 않게
가죽가방에 넣어 전세 택시에 싣고
군산에 가서
검색이 심하면
곰소쯤에 가서
통통배에 옮겨 실어다오–중략
바람 이불처럼 덮고
化粧도 解脫도 없이
이불 여미듯 바람을 여미고
마지막으로 몸의 피가 다 마를 때까지
바람과 놀게 해다오.

– 황동규의 '풍장' 중에서



나는 혼자서 아무 것도 없이,

낯선 도시에 도착하는 것을 수없이 꿈꾸어보았다.

그러면 나는 겸허하게 아니 남루하게 살 수 있을 것 같았다.

무엇보다 그렇게 되면 '비밀'을 간직할 수 있을 것 같았다.

황동규 시인은 티베트에서 조장(鳥葬)을, 신선들의 섬이라는 선유도 앞 곰소에서는 풍장(風葬)을 말했다. 청산도 역시 시공을 초월하는 선계에 비유되는 땅이라는 것을 2018년 현재에도 초분으로 증명하고 있다.

1970년대 오태석의 희곡으로 널리 알려진 초분은 일종의 풀무덤이라 할 수 있다. 서해 군산 선유도와 영광 일대와 남해 일원에서 행해지던 장례풍습이다. 시신이나 관을 땅 위에 올려놓고 짚이나 갈대 같은 풀로 엮은 이엉을 덮어두었다가 2~3년 후에 살이 발라지고 남은 뼈를 씻어 땅에 매장하는 무덤이 바로 초분이다.

초분의 유래에는 섬과 바다의 애환이 담겨 있다. 상주가 고기잡이를 나간 사이에 갑작스런 상을 만나거나 일가친척이 죽은 즉시 매정하다고 생각될 때 만들었다. 죽은 이의 뼈에도 영혼이 깃든다고 믿어온 민간신앙도 그 유래라 하겠다. 독수리에게 시신을 맡기는 조장, 오가는 바람에 살을 발리는 풍장 그리고 초분은 모두 한줄기로 통하는 장례풍습이다. 초분은 청산도 곳곳에 현존한다. 영화와 드라마 촬영지인 당리에서 해변으로 내려가는 길목에는 초분 가묘가 전시용으로 마련되어 있고 섬 곳곳에 실제 초분이 산재한다.

청산도는 일명 선산(仙山), 선원(仙源)이라 불렸다. 고려시대에는 강진군에 속했다가 조일전쟁을 계기로 사람이 살지 않게 되었다. 정부의 '도서 금주령' 때문이었다. 숙종 7년에는 수군만호진이 설치되어 서남해안을 방어하는 군사적 요충지로 다시 사람이 살게 되었다. 고종 때인 1866년에 첨사진이 설치되고 당리에 청산진성이 축조되었다. 최근에 이 성은 복원이 되었다. 1896년에 완도군이 설치되고 청산도는 여기에 편입되었다.

이후 다도해 해상국립공원으로 지정되었고 2007년에는 아시아 최초로 '슬로시티 인증'을 받았다. 이때 시작된 슬로시티 축제는 해마다 성황을 이루고 있어 배편도 늘어났고, 숙박시설 및 레저시설도 갖춰지고 있다. '슬로길' 혹은 '갯길'로도 불리는 소로가 섬 전체에 깔리고 있으며, 축제기간에는 해변, 산, 둔덕, 농로, 돌담이 함께 하는 이 느림 길을 걸으며 '느림의 미학'을 완상하려는 이들로 붐비는 아이러니를 연출한다. 되도록 이 기간은 피하여 청산도를 제대로 즐기는 것도 좋을 것이다.

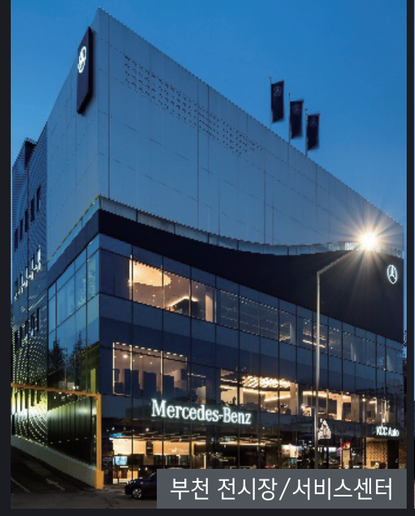
글/전구주 · 사진/임혜영

그 무엇보다도 이른 봄부터 푸른 기운을 뿜어내다가 노란 장년의 색으로 물들어가는 보리밭과 유채꽃밭,
그 냄새마저 알싸한 마늘밭들이 씨줄과 날줄을 이루며 섬 곳곳을 수채화로 물들이는 풍광은 백미중의 백미라 하겠다.

청산도 배 승선요금(왕복)
경승용차 : 36,000원
소승용차 : 40,000원
중형승용차 : 44,000원
완도여객선터미널에서 청산도로 들어갈 때만 비용을 지불,
청산도에서 다시 완도여객선터미널로 돌아올 땐
아무 때나 승선해도 됨. 자가용 승선 시 운전자는 무료승선.
예약문의 : 061-552-9388

청산도 슬로길 안내
청산도 슬로길은 1 코스~11 코스가 있으며,
주로 해안길, 총 길이는 42.195km로 조성되어 있다.

청산도 슬로길 코스 길이 탐방 예상 시간 코스 지점
슬로길 1 코스
5.71km, 90분, 청산도항 ↔ 화랑포 연애바위 입구.
슬로길 2 코스
2.10km, 48분, 화랑포 연애바위 입구 ↔ 읍리 앞개.
슬로길 3 코스
4.54km, 88분, 읍리 앞개 ↔ 읍리해변 방파제(구장리).
슬로길 4 코스
1.80km, 40분, 읍리해변 방파제(구장리) ↔ 권덕리 마을회관.
슬로길 5 코스
5.54km, 125분, 권덕리 마을회관 ↔ 청계리.
슬로길 6 코스
5.12km, 82분, 청계리 ↔ 상서리 돌담길.
슬로길 7 코스
6.21km, 136분, 상서 돌담길 ↔ 신흥리 해수욕장.
슬로길 8 코스
4.10km, 77분, 신흥리 해수욕장 ↔ 국산지(청산도 상수원 입구).
슬로길 9 코스
3.21km, 55분, 상수원 입구 ↔ 지리마을.
슬로길 10코스
2.67km, 51분, 지리마을 ↔ 도청1리.
슬로길 11코스
1.20km, 21분, 도청1리 ↔ 청산도항.



부천 전시장/서비스센터

강북 전시장/서비스센터

영등포 전시장

강서목동 전시장/서비스센터

제주 인증중고차 전시장

금천 서비스센터

양재 인증중고차 전시장

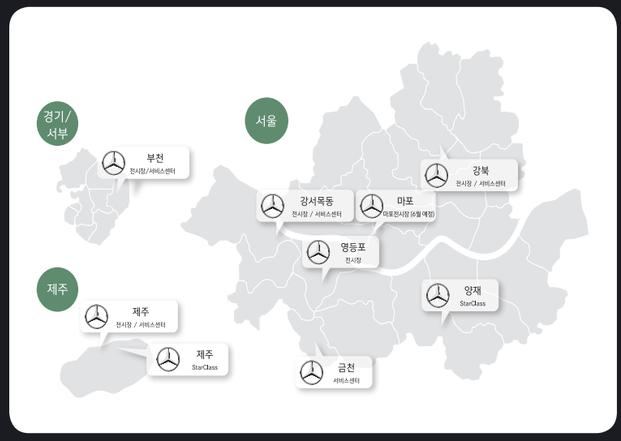
마포 전시장 (6월 예정)

제주 전시장/서비스센터

특별함을 즐기다!
메르세데스-벤츠 공식딜러 KCC오토

메르세데스-벤츠 공식딜러 KCC오토는 차량구입부터 AS까지
One-Stop 고품격 서비스를 고객분들께 전달하고자
최선의 노력을 다하고 있습니다.

가까운 KCC오토 전시장, 서비스센터, 인증 중고차 전시장에
방문하시어 최고의 혜택과 서비스를 경험하십시오.



Mercedes-Benz

KCC오토

전시장 강서목동 (02)6355-0000 서울시 강서구 공항대로 665 (염창동 260-4)
강북 (02)6678-7500 서울시 강북구 도봉로 233 (미아동 203-2)
영등포 (02)6123-1400 서울시 영등포구 여의대방로 113 (신길동 4268)
부천 (032)713-4500 경기도 부천시 길주로 443 (춘의동 77-1)
제주 (064)800-9800 제주도 제주시 연삼로 101(오라3동 2791)
대표 문의 전화 (02)6355-0010 홈페이지 www.kccauto.co.kr

서비스센터 강서목동 (02)6355-0100 서울시 강서구 공항대로 653-23 (염창동 261-7)
강북 (02)6678-7575 서울시 강북구 도봉로 233 (미아동 203-2)
금천 (02)807-2400 서울시 금천구 시흥대로 169 (시흥동 987-9)
부천 (032)713-4533 경기도 부천시 길주로 443 (춘의동 77-1)
제주 (064)800-9898 제주도 제주시 연삼로 101(오라3동 2791)
StarClass 양재 인증중고 (02)6090-7388 서울시 서초구 양재대로 11길 36 서울오토갤러리 201호
제주 인증중고 (064)805-8010 제주도 제주시 일주동로 407(삼양 2동 1550-3)

KIC 유럽(Korea Innovation Center Europe) 지석구 센터장

‘따로 또 같이! 같이 또 따로!’

일 년에 한두 번 국내에 들어와 바쁜 일정을 소화하고는 이내 독일로 돌아가는 지석구 KIC(Korea Innovation Center) 유럽 센터장을 선릉역 부근에서 만났다. 지 센터장이 시간을 쪼개 움직이는 바람에 충분한 인터뷰 시간을 갖지 못해 메일을 주고받으며 부족한 부분은 채우기로 했다.

“저희의 역할은 한국 ICT 기업의 유럽진출을 지원하고 우수한 기술의 현지사업화를 돕는 것입니다. 유럽은 제약, 자동차, 화학, 의료 분야 등이 우리보다 앞서 있습니다. 이런 분야의 유럽 대기업들과 협력할 기회를 찾으면 세계 시장에서도 성공할 수 있을 것입니다. 그러나 유럽은 한국과 거리가 멀고 나라마다 제도와 문화가 달라 성공이 쉽지 않은 시장인 것만은 사실입니다. 독일에서 성공했다고 해도 프랑스에서 성공한다는 보장은 없거든요. 하지만 유럽이 미국 못지않은 대형 시장인 만큼 매력은 충분합니다.”

㈜대우와 대우독일법인의 해외 파트, 한국소프트웨어진흥원 해외협력단장, 정보통신산업진흥원 산업진흥본부장 등을 역임하며 IT기업의 해외진출에 풍부한 노하우와 경륜을 쌓아 이 분야 최적임자로 꼽히는 지석구 센터장은 질문마다에 준비된 답변을 세분하여 정리하듯 주었다. 그로부터 듣는 KIC 유럽의 현재 역할과 업무, 진행 상황을 통해 유럽 진출과 성공의 노하우를 알 수 있었다.

Q : 2013년 설립된 KIC 유럽의 약사와 사업 현황은?

A : KIC 유럽은 2013년 11월, 벨기에 브뤼셀에 처음 설립되었습니다. EU본부도 브뤼셀에 있어 유럽 전체를 커버할 장소로 택했지만 비즈니스 환경이 그렇게 뜨겁지만은 않았습니다. 독일이 유럽 경제의 맹주이고 때마침 스타트업 생태계 측면에서 베를린이 영국 런던을 앞서고 있는 상황에 주목했습니다. 이전을 저울질하던 또 다른 도시인 파리, 암스테르담을 제치고 베를린으로의 이전을 검토했고 2017년 봄에 이전을 실행하게 되었습니다.

KIC 유럽의 설립 목적은 한마디로 ‘한국 ICT 기업의 유럽 진출 및 우수한 과학 기술의 현지 사업화’ 지원이라 할 수 있습니다. 우리의 제품이나 기술을 수출하는 것을 지원하는 것이 공공기관의 역할 아니겠습니까? 보통 비즈니스에서 자기 물건을 팔려면 상대방의 물건도 팔아주어야 하는 것이 도리라 하겠지요. 그래서 유럽이나 아프리카의 기업이 우수한 상품으로 아시아와 한국에 진출하려고 할 때 지원하는 역할도 맡고 있습니다.

EU는 5억 명의 인구를 가진 경제규모 세계 제 1위인 거대시장이며 그 중심인 베를린은 문화, 예술 및 스타트업의 도시로 부상하고 있습니다. 낮

독일은 전통적으로 강한 제조업의 경쟁력을 강화하기 위하여 '인더스트리 4.0'을 추진하고 있는데 이는 우리나라가 추진하고 있는 '4차 산업혁명'과 유사합니다. 또한 우리나라는 ICT 분야에서 세계적으로 앞서고 있기 때문에 독일정부 및 기업이 한국과 협업하는데 관심이 많습니다.

은 물가와 높은 영어 사용률, 그리고 개방적인 문화가 어우러져 유럽 스타트업 생태계의 중심지가 된 것이지요. 재미있는 것은 외국인 관광객의 35%가 '클럽 관광'을 위해 베를린을 찾는다는 것입니다. 그만큼 젊은이들의 문화가 도시 전반에 퍼져 있기도 합니다. 실제로 '베를린 베타하우스'와 '베를린 스타트업 캠퍼스 팩토리' 등 공유 사무실은 대략 750여 명의 스타트업 종사자를 수용할 수 있는데, 저렴한 임대료와 스타트업에 대한 컨설팅을 제공하고 있습니다.

베를린은 스타트업을 중심으로 새로운 직업이 생겨나면서 냉전의 아픔이 서린 도시에서 젊고 활력이 넘치는 도시로 탈바꿈하고 있는 과정에 있습니다. 이에 KIC 유럽은 설립 취지대로 사무실을 낮은 비용으로 임대해주고, 비자 발급 및 법인 설립 등을 돕고 있습니다. 베를린에 진출하기를 원하는 스타트업과 유럽 현지 사업화를 모색하는 기업은 언제라도 KIC 유럽의 문을 두드리면 됩니다.

반면에 유럽 기업의 아시아 진출도 지원하면서 한국 스타트업 현황과 기업, 제품 등에 관한 정보를 제공하고 있습니다. 그 예로 '허브 베를린' 행사 등을 통해 ICT 관련 한 · 독 비즈니스 네트워킹 행사를 개최하여 독일 진출 한국기업을 돕고 있습니다.

Q : 브뤼셀에서 베를린으로 사무실을 이전한 이유와 그 선택 효과에 대한 평가는?

A : 독일의 특성은 '속도는 우리보다 느릴지 모르나 꼼꼼하게 준비하고 신중하게 내린 결정은 잘 바꾸지 않는다'는 것입니다. 인터넷 설치에 두 달, 휴대폰 개통에 한 달, 은행 계좌 개설에 한 달 이상이 걸릴 정도입니다. 그런 면에서 한국은 가장 스피디한 나라라 할 수 있을 것입니다. 그래서 KIC 유럽은 작년 5월에 사무실을 이전하면서 상반기에는 법인 설립, 사무실 세팅 등에 시간을 거의 보냈다고 하겠습니다. 반면에 하반기에는 당장 효과를 말할 단계는 아니지만 한국 기관과 기업이 방문하는 횟수가 급증했다고 표현해도 좋을 만큼 성과가 있었고, 상반기에 못한 일들까지 처리하느라 엄청 바쁘게 보냈습니다.

'본 투 글로벌' 뿐만 아니라 한국정보산업연합회, 전국 각지의 '창조경제혁신센터'들이 한국의 기업들과 함께 저희 사무실을 직접 방문했습니다. 그 중에 본 투 글로벌, 서울과 부산의 창조경제혁신센터는 자신들의 "유럽 및 아프리카 진출을 KIC가 맡아달라"고 할 정도로 관심이 많습니다. 이처럼 앞으로는 기업의 수요 또한 많아지고 교류가 빈번할 것으로 기대가 되는 바, 그에 따른 성과 또한 빠르게 확산될 것으로 기대하고 있습니다.

Q : KIC 유럽이 지금까지 이룬 대표적인 사업과 성과를 꼽는다면 무엇이 있는지요.

A : 첫째, 'KIC 아우토반', 둘째, 'K-TC Lab' 셋째, '인프라 지원', 넷째, '그랜드 챌린지' 등을 들 수 있습니다.

첫째, 'KIC 아우토반'은 해외 진출 경험이나 비즈니스 파트너가 없는 국내 경쟁력 있는 강소기업들이나 스타트업이 유럽의 시골길에서 고생하지 않고 그들의 유명한 고속도로인 아우토반에서 질주할 수 있도록 돕는 사업입니다.

둘째, 'K-TC Lab'은 기술사업화 및 기술이전 관련분야 종사자들을 지원하기 위한 '맞춤형 코칭 프로그램'이라 하겠습니다. 우리나라의 우수한 기술이나 특허를 갖고 있는 기술 창업자, 연구기관 등 전문가를 대상으로 독일과 유럽시장을 보다 잘 이해하고 독일 현지 전문가들로부터 전문적인 코칭을 받을 수 있는 기회를 제공하는 것입니다.

셋째, 인프라 지원은 첫째, '입주 공간 마련', 둘째

'멘토단 구성'으로 온라인상의 멘토링을 주기적으로 제공하는 것입니다. 그리고 '최신 기술 시장이나 동향 정보도 제공합니다.

네 번째, 그랜드 챌린지는 유럽의 우수한 창업기업들이 한국에서 창업해서 스타트업 창업 생태계를 조성할 수 있도록 지원하는 것입니다. 이에 우리 KIC 유럽은 그랜드 챌린지에 적합한 유럽이나 아프리카의 우수한 스타트업들을 선발하는 일도 합니다. 선발을 위해서는 많은 홍보활동을 기울여야 합니다. 그리고 선발한 기업을 평가해서 한국에 제공하는 역할 또한 저희의 일입니다.

작년에 전 세계에서 그랜드 챌린지에 참여한 스타트업 개수는 2,000여 개에 달합니다. 그중에 유럽과 아프리카의 스타트업은 500개 정도입니다. 그런데 이 챌린지에서 최종 1등을 한 기업은 우리가 추천한 독일기업으로 현금 10만 불을 상금으로 받았습니다. 이외에도 그랜드 챌린지에서 선발된 기업은 작년에는 3개월, 금년에는 3개월 동안 제품 개발과 업그레이드를 시도할 수 있는 지원을 받았습니다. 3~4명의 직원이 체류하면서 숙식, 사무실, 컴퓨터 이용 등을 제공받았습니다. 전 세계 참가 기업 2,000개 중 50개를 선발해서 작년에 3개월, 그리고 그 중에서 25개 기업을 선발하여 올해 또 3개월간 제품 개발과 업그레이드를 지원해주게 됩니다.

Q : 구체적인 지원 프로그램은 어떤 것들입니까?

A : 'KIC 아우토반'은 크게 두 가지로 나뉩니다. 첫째는 독일의 유수기업, 대기업들이 원하는 제품의 수요를 받아서 우리나라 중소기업과 스타트

업의 제품이나 기술과 연결시켜서 비즈니스 할 수 있도록 돕는 일인데 지난해 말부터 준비하여 금년도 처음 시도하는 사업입니다. 지멘스, 아우디 등 등 세계적인 기업에서 원하는 우리나라 기업이나 기관의 핵심 기술을 찾아내 연결을 해주는 것은 상당한 노력과 노하우가 필요한 일로 여러모로 어려운 일입니다.

이를 위해 먼저 그들이 원하는 우리나라의 기관과 기업, 기술을 찾아내 매칭해서 서로가 토론하고 점검하는 워크숍을 갖습니다. 그 기간은 한 달 정도로 '기술 강소기업과 유럽 글로벌 기업 간 협력 프로그램'이라 합니다. 트레이닝 코치가 전략에 맞춰주는 시작 기간인 한 달 동안의 워크숍을 저희가 지원하게 됩니다.

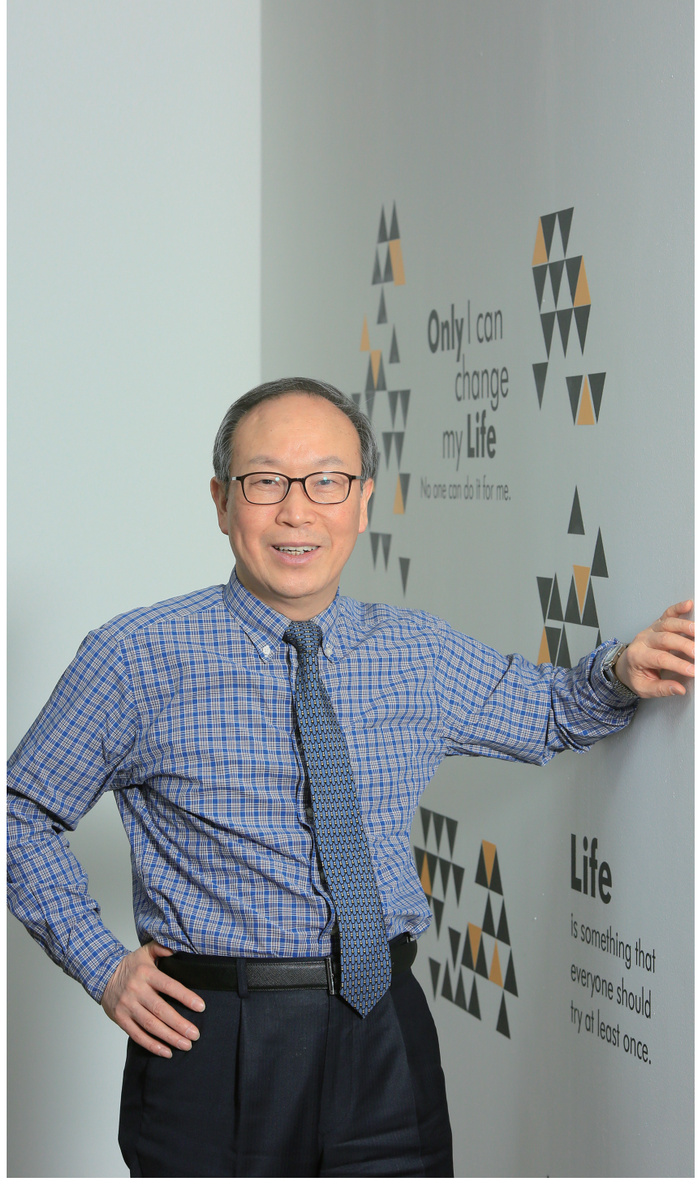
둘째는 유수한 유럽과 독일의 전시회, 예를 들면 '하노버 CEBIT', '베를린 IFA' 같은 곳에 우리 기업을 초청, 대동하여 전시와 상담도 하고 발표할 수 있는 장을 마련해주는 것입니다. 궁극적으로는 발표한 내용을 제품화하거나 투자 받을 수 있도록 도와주는 것입니다.

'K-TC Lab' 에는 세 가지가 있습니다. 하나는 '우수기술 보유기업 유럽진출 매칭(Match EU)', 둘째는 '공공기관 기술사업화 전문인력 역량강화(TC Camp)', 세 번째 '예비창업자 유럽진출전략 교육(R2BD)'입니다.

Q : 'K-TC Lab'에 대해 더 자세한 설명을 해주신다면?

A : 첫째 Match EU는 창업 5년 이내의 기업(예 : 바이오분야 전문 기업 4~5개)을 중점지원 대상으로 선정 후 유럽시장 진출을 위하여 현지 전문기관의 비즈니스 모델 분석 및 실전 피칭능력 향상 등 기업별 맞춤형 프로그램입니다. 금년에는 덴마크 코펜하겐에서 개최되는 'BioEurope 2018 컨퍼런스'와 연계하여 기업 파트너링 효과를 극대화할 예정입니다.

둘째, TC Camp는 국내 공공연구기관 및 정부 출연연 기술사업화 전문 실무인력 역량제고를 위한 프로그램으로 기술사업화 담당자들의 유럽시장 기술이전, 기술마케팅, 글로벌 투자환경 분석 및 시장 이해도를 제고하는 것입니다. 세계적인 응용연구기관인 독일의 Fraunhofer, 베를린 Adlershof,



런던 비즈니스 스쿨 등의 글로벌 사업화 연구기관과 연계 · 추진함으로서 유럽의 국가별 차별화된 기술사업화 사례 등을 소개할 예정입니다.

셋째, R2BD는 기술기반 예비 청년창업자 대상 유럽 기술사업화 동향 파악 및 시장진출 전략수립을 위한 교육 프로그램으로 대상기업 선발 단계부터 유럽 시장진출에 대한 구체적 진출의지 및 계획을 판단하여 교육의 효율성을 제고할 계획입니다.

Q : 한국정보산업연합회와 맺은 MOU에 대한 센터장의 견해는?

A : 독일은 전통적으로 강한 제조업의 경쟁력을 강화하기 위하여 '인더스트리 4.0'을 추진하고 있는데 이는 우리나라가 추진하고 있는 '4차 산업혁명'과 유사합니다. 또한 우리나라는 ICT 분야에서 세계적으로 앞서고 있기 때문에 독일정부 및 기업이 한국과 협업하는데 관심이 많습니다. 그런데 한국정보산업연합회 회원사들은 소프트웨어, 하드웨어 그리고 ICT융합 분야에서 우수한 제품을 가지고 있기 때문에 KIC유럽과 협력하기 좋은 기업들이 많습니다. 그런 면에서 양 기관에 맺은 MOU는 아주 의미가 크다고 하겠습니다.

KIC유럽에서는 유럽진출을 준비하는 중소 ICT기업들에게 입주공간을 제공하는 한편 법인설립, 비자발급 등 현지정착을 위한 컨설팅을 지원하고 있기 때문에 한국정보산업연합회의 많은 회원사를 비롯한 ICT, SW기업들이 저희 센터를 찾아주시기를 희망합니다.

Q : 한국 기업의 유럽시장 진출, 해볼만하다고 생각하시나요?

A : 혁신적인 상품 및 기술을 보유한 한국 기업들에게 유럽시장은 도전할 가치가 충분한 거대 시장을 이루고 있습니다. EU 인구는 5억 명이고 경제규모 또한 세계 1위의 거대시장이며 한국의 제 2위의 교역 파트너이기도 하고요. 그러나 많은 기업들이 유럽 시장에 대한 정보와 이해가 부족하여 효과적으로 시장을 공략하는 데 어려움을 겪고 있지요.

하지만 유럽 내 최대 규모 시장이며 대부분의 산업 분야 선도시장으로서의 기능을 하고 있는 독일 시장을 효과적으로 활용한다면 해볼 만하지요. 독일에서 전 세계 주요 무역박람회의 3분의 2가 개최되고 있어 유럽 시장에서의 제품 홍보 및 네트워크 구축을 위한 효과적인 장을 제공하고 있다는 것에 주목할 필요가 있습니다.

Q : 스타트업을 실행하려는 젊은이들, 특히 유럽으로 진출하려는 이들에게 해주고 싶은 말은?

A : 해외진출, 특히 EU 단일시장인 유럽으로의 진출을 기획하는 이라면 그저 막연하게 생각해서는 가능하지 않다는 것을 확실하게 말하고 싶습니다. 구체적인 계획과 치밀한 전략은 필수라 하겠습니다. 미국이나 중국과 다르게 국가, 언어, 법제도, 문화 절차가 각기 다르기 때문입니다. 국가별 시장에 구체적인 계획과 아이디어가 따라야 할 것입니다. 하나의 유럽이지만 각각의 특징이 다르기 때문에 저는 이것을 '따로 또 같이! 같이 또 따로!'라는 말로 정리를 했습니다.

Q : 10년 후의 '나'는 무슨 일을 하고 있을 것으로 생각하시나요?

A : IT 분야의 일을 오래 해왔으니까 그 분야에서 축적된 노하우와 지식, 경험을 IT 중소기업, 창업가, 스타트업, 청년들의 해외 진출과 그에 따른 마케팅 전략을 재능기부로 돕고 있을 것입니다. 또 학교라는 매개를 통해 젊은이들에게 혹은 제 지식과 경험을 필요로 하는 분들에게 전수해주는 일을 하고 싶습니다.

Q : 유럽에서의 여가 시간은 어떻게 보내고 계십니까?

A : 독일의 베를린을 비롯해 주위 나라와 도시들 중에는 역사와 문화적 깊이가 있는 곳이 많이 있습니다. 그래서 저와 아내는 골프 같은 레저를 즐기기 보다는 여행을 많이 다닙니다. 여행도 그냥 즐기는 것이 아니라 서사가 존재하는 테마 여행을 다니고 있어요. 그래서 처음에는 베를린의 곳곳마다를 탐사해서 자료를 축적했고요. 최근에는 동구권의 여러 나라를 꼼꼼하게 찾아다니고 있습니다. 몇 권의 책으로 묶어도 좋을 만큼 나름 준비와 공부를 하면서요. 유럽의 갈피마다를 경험할 수 있다는 것에 고마움을 느끼고 있습니다.

정리/손정배, 사진/모딜리아니

지석구 센터장 Profile
2017년 ~ KIC 유럽 센터장
정보통신산업진흥원 산업진흥본부장
한국소프트웨어진흥원 해외협력단장, 정책기획단장, 소프트웨어사업단장
㈜대우그룹, 대우 독일법인 근무
고려대학교 영어영문학과 졸업
고려대학교 경영학 석사, e-비즈니스 박사

컴아트시스템 **설창훈** 대표이사

LSM 서버 시스템 MachREC-F640, 세계 최고의 가성비와 기술력

설창훈 대표이사와의 만남이 예정된 사무실은 여느 회사 대표의 집무실과는 사뭇 다른 풍경이었다. 보통의 정적인 무게감이 아니라 좀 전까지도 시제품이 오가며 활발한 토론이 벌어졌을 법한 현장에 더 가까웠다.

컴아트시스템은 특수 카메라와 녹화장비 전문기업으로 알려져 있다. 곳곳에 놓인 특수한 외형의 카메라들이 이를 뒷받침하고 있었으며, 제품 부속물들과 회사의 업적을 보여주는 각종 상패들이 3D프린터로 제작된 장식용 피규어들과 격의 없이 어우러져 있었다. 무심한 듯 했지만 움직임이 느껴지는 그곳의 분위기가 오히려 신선하게 다가왔다.

"저희 평소 모습이에요. 개발력을 위주로 제품을 만드는 회사다보니까 영업적인 겉멋은 없는 회사에요."

인터뷰가 진행되는 동안 설창훈 대표는 솔직하고 꾸밈없는 모습으로 대화를 이어나갔다. 달변은 아니었어도 제품에 대한 자부심과 뛰어난 기술력에 대한 자신감에서 나오는 이야기들은 흡입력을 지니고 있었다. 개발자로서 새로운 아이디어를 기획하고 어디에도 없는 제품으로 가시화하는 게 무엇보다 즐겁다는 설 대표. 그 말들이 내뿜는 기분 좋은 에너지와 함께한 시간들이었다. 컴아트시스템의 지나온 길에는 '최초'라는 타이틀이 유독 눈에 띈다. 그리고 이 모두가 개발자의 뚝심으로 좋아하는 일에 몰두해 온 결과임을 예상하는 건 그리 어려운 일이 아니었다.

컴아트시스템은 1995년 창사 이래, 세계 최초로 DVR 및 비디오 캡처 보드 시리즈를 개발하여 세계 각국에 마케팅한 경험을 가지고 있다. 2007년에는 HD급 영상 보안 시스템 구축 솔루션 HD-SDI(High Definition-Serial Digital Interface) 제품을 세계 최초로 개발 · 생산함으로써 국내외 영상 보안 시장의 HD화를 가장 먼저 주도한 바 있다. 국내는 한국도로공사, 안양시 등 다양한 지역에 제품들이 설치, 운영 중이다.

2014년부터는 그동안 축적된 기술력을 바탕으로 방송 및 의료시장에 진출하였다. 특히 방송용 POV(Point of View) 카메라는 미국의 스포츠 전문 방송사인 ESPN을 비롯해 국내 유명 스포츠 방송사 모두가 사용하는 제품이 되었다.

2016년부터는 자사의 산업용 고속 카메라를 스포츠 중계에 적용, 비디오 판독 솔루션을 개발하여 LSM(Live Slow Motion) 제품들을 출시하였다. 이 비디오 판독 솔루션은 세계적으로 처음 선보인 개념의 제품이다. 기존 방송용 카메라 및 고속 카메라들을 하이브리드 방식으로 한대의 LSM 서버에 다채널 입력이 가능하도록 만들었다. 월등한 기술력에 해외 제품 대비 5분의 1에서 10분의 1이라는 저비용으로 시스템 구성이 가능해 앞으로가 더 기대되는 서비스이다.

고객에게 최적의 솔루션을 제공한다는 슬로건 아래, 사용자에게 최고의 영상 품질과 정성, 서비스를 제공한다는 목적의식을 가지고 오늘도 최선의 노력을 다하는 컴아트시스템의 이야기를 설창훈 대표와의 일문일답으로 정리하였다.

Q : 지난해 12월 신SW 대상을 수상한 무선 스포츠용

사회에 막 진출했던 약 30년 전에는 감히 세계를 상대로 1등 제품을 만들어 팔 수 있을 거란 상상은 해 본 적이 없습니다. 하지만, 좋은 제품을 만들어 세계로부터 인정을 받았던 경험이 있습니다. 고속 카메라와 LSM 장비를 통해 또 한 번 꿈이 실현되기를 희망합니다. 컴아트 임직원의 창의성과 노력이 이를 가능하게 할 것으로 믿어 의심치 않습니다.

비디오 판독, 운동 분석용 시스템 MachREC-F640는 어떤 제품이며, 업계와 시장에서의 반응이 궁금합니다.

A : 우선 비디오 판독 시스템에 대한 설명을 드리겠습니다. 기존 방송용 카메라들은 초당 30~60장의 사진을 촬영해 영상을 송출합니다. 때로는 슬로우 모션(120fps~200fps) 이나 슈퍼 슬로우 모션(300fps이상) 기능이 있는 고가의 방송용 고속 카메라가 동원되어 보다 재미나고 세밀한 슬로우 모션 영상을 송출합니다.
하지만, 프로야구의 경우 투입되는 20여 대의 카메라 가운데 고속 카메라는 1~3대 정도로 적습니다. 가장 큰 이유는 일반카메라의 2, 3배에 달하는 카메라 가격때문이지요. 따라서 프로야구의 경우 중계방송사의 화질(프레임 수)에 따라 세이프인지 아웃인지 구분이 어려운 경우가 종종 발생합니다.
우리는 여기에 주목하고 산업용으로 사용하던 우리의 고속 카메라 기술을 기반으로 스포츠 분야의 비디오 판독을 위한 초당 120fps~360fps 촬영이 가능한 저렴한 고속 카메라를 제작하게 되었습니다. 그리고 이를 실시간으로 녹화해서 리플레이(슬로우 재생)가 가능한 LSM(Live Slow Motion, 제품 모델명 MachRec-F640 등) 시스템을 만들게 되었습니다.
이 LSM 장비는 기존 방송사 카메라뿐만 아니라, 우리가 만든 고속 카메라 영상도 한꺼번에 다채널 입력이 가능하도록 만든 제품입니다. 세계에서 처음 시도된 방식이며 저렴한 비용에 고속 비디오 판독이 가능한 솔루션입니다.
현재 컴아트시스템이 납품과 서비스를 제공하고 있는 사이트는 KBL(남자프로농구)를 비롯해서 세팍타크로협회, 핀수영협회, 정구협회, 테니스협회, 실업검도연맹 등입니다. 향후에는 프로야구, 프로축구, 프로배구 등에도 활용 가능하도록 홍보와 영업을 진행 중입니다.

Q : MachREC-F640이 기존 제품과 다른 점, 차별 점은 무엇입니까?

A : MachRec-F640 등 우리가 개발한 LSM 서버의 경우 타사와 대비되는 가장 큰 차이점은 한 대의 서버에 다양한 종류의 카메라 입력이 가능하며, 다채널 입력이 가능하다는 점입니다. 또, 1명의 오퍼레이터가 카메라 16대 정도를 한꺼번에 조작과 판독을 할 수 있어서 빠른 시간에 리플레이가 가능하고 시스템 운용에 들어가는 전반적인 비용을 많이 낮추는 장점이 있습니다.

Q : 본 시스템에 다양한 기술이 적용된 걸로 아는데요, 해당 기술들에는 무엇이 있는지 또 어떤 기능을 하는지요?

A : 우선 비디오 판독 시스템에는 고속 카메라, LSM 서버가 필수적인 구성 요소입니다.
고속 카메라는 설명 드린 것처럼 일반 카메라 대비 4~12배 이상의 속도로 대상 촬영이 가능합니다. 하지만, 이렇게 고속으로 촬영되는 영상은 워낙 데이터양이 많아 기존 방송사 카메라처럼 동축케이블로는 전송이 불가능해요. 그래서 여러 케이블을 사용해 전송하던지, 아니면 카메라 자체에 고속메모리를 두어 자체 녹화가 가능토록 만들 수 밖에 없었는데 비용도 많이 올라가고 사용상 불편함이 있었습니다.
우리는 이런 점을 감안해서 고속 카메라 자체에서 실시간으로 영상을 압축, 전송이 가능한 제품을 기획했습니다. 여러 차례 시행착오 끝에 개발을 완성한 고속 카메라는 동축케이블 1선을 이용해 초당 360fps 전송이 가능한 제품입니다.
기존 해외의 LSM 서버들은 일반 방송용 카메라 기준 4~8채널 제품이 대부분이고 고속 카메라 입력이 불가능한 제품들도 많습니다. 미국 GV(Grassvalley)사의 LSM 장비는 한 대의 서버에 일반 방송용 카메라 6채널 입력이 가능하지만, 고속 카메라의 경우 3개 채널을 묶어 1대를 입력하는 식입니다. 즉, LSM 서버 1대에 고속 카메라 2대가 최대로 연결 가능한 정도죠.
이에 비해 우리가 개발한 LSM 서버의 경우 1대의 서버에 고속 카메라 16대가 한꺼번에 연결이 가능하고, 일반 카메라를 연결할 경우 더 많은 수의 카메라 입력이 가능합니다. 이런 기능은 컴아트시스템에서 직접 설계한 캡처카드(Capture Card, HDCAP-270 등)를 통해 구현되었으며, 자체 FPGA기술을 활용해 특수 설계한 보드입니다.

Q : 회사 차원에서 이 제품에 기대하고 계시는 점과 사업적 · 기술적 확장 가능성에 대해 말씀 부탁드립니다.
A: 현재 국내에 KBL을 비롯해 많은 레퍼런스 사이트를 만들어 나가고 있습니다. 올해에는 야구 및 축구, 배구 등에도 진입을 목표로 하고 있어요. 세계 최고의 가성비를 바탕으로 아마추어 스포츠 분야에도 적극적인 홍보를 통해 시장 확대를 꾀할 예정입니다. 또한 올 하반기부터는 세계 시장으로의 진출을 위해 본격적인 홍보 작업에 들어갈 예정입니다. 그리고 좀 더 편리하고 성능 좋은 제품을 만들기 위해 여러 주변 장치들을 개발 할 계획입니다.

Q : 다양한 카메라 기능과 기술에 있어서 지속적인 연구와 진보를 이루어오셨습니다. 컴아트시스템의 MachREC-F640 그 다음 단계는 무엇입니까?

A : 아직 구체적으로 말씀드리긴 어렵지만 좀 더 편리하고 저렴하면서도 뛰어난 기능의 제품으로 업그레이드를 계속 해 나갈 생각입니다. 또한 다양한 스포츠 분야에서 촬영되는 영상을 기반으로 과학적 분석까지도 가능한 제품으로의 발전이 다음 목표입니다.

Q : 대표님의 배경을 이루는 질문을 드리고 싶습니다. 설 대표님의 경력트랙이랄까요, 컴아트시스템 이전의 대표님과 또 어떻게 이 분야 사업을 시작하게 되셨는지가 궁금합니다.

A : 사회로 진출해 회사 생활을 시작한지 30년이 넘었습니다. 처음에는 대기업 연구소 영상처리 파트에 입사해서 5년 정도 경력을 쌓았고, 제 아이디어를 제품으로 구현해 판매하고 싶은 욕심에 사업을 시작했습니다. 개발자 출신이다 보니 처음 독립해서는 외주 개발 용역을 위주로 사업을 했습니다. 그 당시 개발해준 제품들은 노래방(아싸) 기기, 이동형 과속단속 장비 등 다양했고 수익도 꽤 높았죠.
그러다가 IMF가 오면서 개발 의뢰 건들이 현저하게 줄었고 회사 상황이 많이 악화되기 시작했습니다. 1998년 말에 마지막으로 가지고 있던 돈을 투입해

서 자체 DVR 캡처 카드를 만들어 출시했는데, 어떻게 알았는지 그 다음해부터는 해외에서도 제품 문의가 오기 시작했고 2000년부터 본격적인 매출이 발생하기 시작했지요. 그렇게 이후로 약 15년 정도 영상 캡처 카드와 특수 카메라를 개발해 판매했고 매출 100억 정도를 달성할 수 있었습니다.

Q : 지난해 매출 규모와 컴아트시스템의 회사 규모는 어떻게 됩니까? 또 2018년 매출 계획은 어떤지 궁금합니다.

A : 2017년 매출액은 21억 원이었으며, 올해 2018년 매출 목표는 30억 원입니다. 회사 임직원수는 20명이며 미국과 유럽 헝가리에 지사를 두고 있습니다. 2004년 경 해외수출이 주력일 때 설립한 지사를 운영 중에 있는데 올해부터 본격적인 해외 수출을 위한 홍보 및 영업의 베이스캠프로 활용할 예정입니다.

Q : 평소 회사 운영에서 중요하게 생각하시는 점과 경영 철학이 있으시다면 말씀 바랍니다.

A : 저희 사훈이 상식이 통하는 회사 입니다. 그리고 꿈을 이룰 수 있는 회사입니다. 사원들이 여기에서 자기 꿈을 이루게 하고 싶습니다. 이제 저희는 또 한 번 비상하는 '컴아트'를 꿈꿉니다. 작은 중소기업 하나가 전 세계 파트너를 상대로 제품을 팔았던 좋은 기억을 가지고 있습니다. 사회에 막 진출했던 약 30년 전에는 감히 세계를 상대로 1등 제품을 만들어 팔 수 있을 거란 상상은 해 본 적이 없습니다. 하지만, 좋은 제품을 만들어 세계로부터 인정을 받았던 경험이 있습니다. 고속 카메라와 LSM 장비를 통해 또 한 번 꿈이 실현되기를 희망합니다. 컴아트 임직원의 창의성과 노력이 이를 가능하게 할 것으로 믿어 의심치 않습니다.

설창훈 대표는 개발 용역을 주로 하던 사업 초기 당시 일의 즐거움을 여전히 간직하고 있다. 지금 하는 일이 그가 가장 잘 할 수 있고 또 가장 좋아하는 일이라고 했다. 이렇다 할 취미가 없이 모든 게 일과 연결돼 있다면서 멋쩍게 웃어보였지만 그 안에는 성공한 리더에게서 볼 수 있다는 '일과 취미 합일'의 여유로움이 함께 하고 있었다. 그런 만큼 계획도 많은 설 대표에게 평소 개발자로서 가장 해보고 싶은 일이 무엇인지 물어보았다.

"당연히 이슈화되고 있는 딥러닝, AI입니다. 저희 일이 영상이다 보니 로봇의 눈에 관심이 있어요. 예를 들어 스포츠 분야라면 로봇이 눈으로 보고 세이프와 아웃을 판정하는 식이 될 수도 있고요. 다른 분야라면 우리가 개발한 AI 눈만 집어넣으면 무인자동차 기능을 하는 식이 되겠죠. 가능성이 많은 분야입니다."

그에게 미래는 열린 문이다. 스포츠 중계에서 이제껏 없었던 화각을 제공하는 카메라 기술을 가졌고 이제는 농구골대 POV 카메라를 넘어 포수의 시각을 느낄 수 있는 카메라나 360도 AR 화각에 이르는 비전을 꿈꾸고 있는 중이다. IT 기술의 속도화 시대, 컴아트시스템이 가져올 미래를 지켜볼 일이다.

정리/이애자 · 사진/스튜디오 모딜리아니

설창훈 대표이사 Profile

1995년	개인회사 법인전환 공동대표이사 취임 현 ㈜컴아트시스템 공동대표이사
1992년	개인회사 아이티에스시스템 창립
1987 ~ 1992년	㈜유니온시스템(–현 기아정보시스템) 연구소
1991년	한양대학원 전자과 졸업
1988년	한양대학교 전자과 졸업
2017년	K-ICT '신소프트웨어상품대상' 수상 –멀티미디어&서비스 SW부문
2017년	제 13회 대한민국 스포츠산업대상 '우수상' 수상

SINCE 2004
한이음

내가 개발한 프로젝트가 세상을 바꾼다면

한이음 ICT멘토링

- 기업은 스펙보다 실무역량을 중시!
- 기업체 멘토와 함께하는 실무 프로젝트!
- 매년 4,000여명의 대학생 참여!
- 취업 경쟁력 향상!

WHY?

SW Level-Up 프로젝트 참여 대학생 모집

- WHO? ICT분야 진로에 관심있는 대학생이라면 누구나(전공무관)
- WHEN? 2017년 3월 6일 ~ 2017년 4월 30일
  * 프로젝트기간 : 2017년 11월 30일까지
- WHERE? 한이음사이트 www.hanium.or.kr 에서 신청
- WHAT? 개발 중심의 실무프로젝트
  * 한이음사이트 프로젝트 현황에서 확인가능
- HOW?

Step.1 프로젝트신청
- 한이음사이트 프로젝트 검색
- 프로젝트 참여 신청

Step.2 프로젝트개설
- 팀(멘티 3~5명) 구성
- 수행계획서 / 장비신청서 제출
- 프로젝트 심의 및 개설승인

Step.3 프로젝트수행
- 프로젝트 진행
- 지원제도 활용
- 한이음 공모전 신청
- 한이음 엑스포 전시

Step.4 프로젝트종료
- 결과보고서 작성
- 프로젝트 성과등록
- 수행확인서 발급

3월 ~ 4월 | 3월 ~ 11월 | 11월 30일까지

문의하기 | 한국정보산업연합회 산학협력팀 02-2132-0712~19, hanium@fkii.org

주최 : 과학기술정보통신부 주관 : IITP 정보통신기술진흥센터 FKII 한국정보산업연합회

지원사항

개발환경
- 실습장비 (100만원)
- 오프라인 미팅 회의실
- 오프라인미팅 교통비 (항공/KTX/고속버스)
- 개발 서버 (클라우드)
- 기술정보수집비 (도서/전자DB)

성과등록
- 특허출원수수료
- 논문발표
- 앱등록
- 프로그램등록

프로젝트 포트폴리오
프로젝트 수행확인서 발급

폴라리언트 장 혁 대표이사

“폴라리언트 소유 솔루션이 세계적인 고유명사가 되는 것이 목표”

“두 개의 편광 필름을 겹쳐 놓고 빛을 쏩니다. 두 편광필름이 겹쳐진 각도에 따라 편광필름을 통과한 빛의 밝기가 변합니다. 조도센서로 이 빛의 밝기를 측정하면 빛의 방향과 각도를 알 수가 있습니다. 이런 센서를 여러 개 사용하면 사람의 동작을 3차원적으로 파악 할 수 있습니다.”

네이버 같은 대기업과 한류스타 배용준이 갓 태어난 작은 벤처회사에 과감한 투자를 했다고 해서 화제를 모았다. 그들이 택한 회사의 기술은 ‘이용하기 편리한 가상현실용 마우스를 기존 제품의 수십 분의 일의 파격적이라는 말이 어울릴 만큼 저렴한 가격에 만드는 것’이다.

VR에서 PC의 마우스와 같은 입력장치인 ‘컨트롤러’를 편광기술을 기반으로 한층 더 정교하고 저렴하게 제작할 수 있도록 만든 회사는 폴라리언트(POLARIANT)다. 20대 중반의 장혁 대표가 CEO 겸 공동창업자이다. 폴라리언트라는 회사 이름은 편광(polarization)과 개미(ant)의 합성어다. 이는 장 대표가 고등학교 때 읽었던 과학 잡지의 ‘사막개미’ 기사 내용에서 기인한다.

“개미는 움직이면서 특수한 향기를 내는 ‘페르몬’을 뿌리고 그 냄새를 맡아 집을 찾아갈 수 있습니다. 그러나 사막에서는 그 경우가 다릅니다. 바람이 많이 불어 페르몬이 쉽게 날아가기 때문입니다. 그래서 사막개미는 ‘겹눈’을 갖추고 있습니다. 이것이 일종의 편광 필름 역할을 하는 겁니다. 태양에서 비추는 편광을 감지해서 마술처럼 자신의 집을 찾아가는 겁니다.”

충북과학고에 재학 중이던 장 대표는 단짝 친구이자 현 폴라리언트 기술총괄이사인 전현기와 학교 물리실험실에서 형광등에 편광필름을 붙이고, RC카에 직접 만든 편광센서를 장착한 실험을 통해 ‘실제로 편광현상을 이용해 정확한 위치를 측정하는 것이 가능하다는 것’을 확인했다.

“실험을 마치고는 ‘아, 진짜로 이것이 되는구나!’ 했어요. 그리고는 보고서를 쓰고 친구들 앞에서 발표를 하고는 마무리를 지은 것이 다였어요. 그러다가 대학에 진학해서 창업진흥원에서 주최하는 ‘글로벌 청년창업 활성화 사업’에 제가 고등학교 때 발견한 이 기술을 다시 꺼내 도전했는데 덜컥 뽑히게 되었지요. 부상으로 미국 실리콘밸리에서 4개월 간 연수할 기회가 주어지는 것이 큰 매력이었거든요.”

장 대표는 2014년 9월부터 약 4개월 동안 전 이사와 함께 미국 최고의 인큐베이팅 프로그램인 ‘플러그 앤 플레이’에 참여했다. 그리고 그곳에서 벤처투자자, 개발자들과 만나 창업에 뼈와 살이 되는 조언과 협업을 경험할 수 있었다. 사업화 가능성도 모색했다.

2차원 위치 측정에서 3차원 위치 측정으로 기술도 발전시켰다. 특허도 냈다. 때마침 다른 스타트업의 지사장으로 있던 최영재 이사가 이를 주목하다가 결국 합류를 했다. 장 대표와 전 이사보다 10년 이상 더 나이와 경험이 많은 최 이사는 그들의 가능성을 높이 산 것이었다. 그리고 그 이듬해 5월에 세 사람은 폴라리언트라는 회사를 도원결의로 공동창업 했다. 새로운 제품개발과 사업 확장으로 여념이 없는 장혁 대표를 역삼동 Tips Town 7층에서 만났다.

Q : 지난 연말에 2017 〈대한민국 인재상〉을 수상했습니다. 주목할 만한 상을 수상한 느낌이 어떠한지요?
A : '인재상'이라는 이름에서 책임감과 부담감을 동시에 느끼게 됩니다. 또 제가 대표라서 받은 것이어서 함께 창업한 전현기 이사와 최영재 이사에게 미안한 마음이 큽니다.

Q : 폴라리언트가 개발한 제품에는 어떤 것이 있으며, 대기업, 유명인들이 나서서 투자를 하고 있는데 어떤 경쟁력을 보유하고 있습니까?
A : VR은 콘텐츠와 이용자가 현실과 똑같은 공간에서 소통할 수 있는 이유로 주목받고 있습니다. HMD(Head Mounted Display)를 착용하는 순간, 이용자는 가상공간으로 빠져들고 두 손에 쥐어진 콘트롤러를 통해 현실과 똑같이 총을 쏘거나, 물체를 던지거나, 혹은 그림을 그릴 수가 있습니다. VR에서 콘트롤러는 콘텐츠의 몰입도를 높여주는 중요한 장치입니다. 스타트업이고 기술회사를 천명한 저희 폴라리언트가 그 VR 콘트롤러를 실용적이고, 기존 제품 대비 저렴한 가격으로 개발하여 대기업인 제조사를 통해 상용화를 실행했습니다. 저희만의 독자적인 기술로 VR 대중화의 밑거름이 되고 있는 것입니다.
빛만을 이용한 정밀 위치추적 방법은 저희만의 '새로운 접근'이라 자부할 수 있습니다. 기존의 위치추적 방법은 적외선, 와이파이, 초음파 등 다양합니다. 특히 빛은 직진하는 성격 때문에 위치 측정에 용이합니다. 더구나 우리는 항상 빛에 노출되어 있는데 폴라리언트 기술은 이런 빛의 고유 특징을 사용하기 때문에 낮은 연산량의 콘트롤러로도 이용이 가능합니다. 제3의 도구를 사용할 경우 높은 연산량을 처리할 수 있는 컴퓨터나 고가의 장비, 별도의 공간 등이 필요하게 됩니다. 하지만 저희는 조명 즉 편광만으로도 가능한 기술을 개발한 것입니다.
이와 관련하여 저희가 관련된 시장은 크게 두 가지로 '가상현실' 시장과 '자율주행' 부문입니다.
가상현실 시장은 헤드셋을 쓴 상태에서 영화를 본다거나, 수동적 컨텐츠를 사용할 때는 콘트롤러를 사용하는 손의 위치가 그렇게 중요하지 않지만 여러 명이 함께 하는 게임과 같이 능동적 콘텐츠를 사용할 경우의 컨트롤러는 그렇지 않습니다. 저희는 이 정확한 위치추적을 통해 이용자의 손과 눈의 '딜레이'를 해결하고, 기존의 장비보다 저렴한 가격의 콘트롤러를 주요 제조사와 협력하여 상용화를 이룬 것입니다.
요즘 한창 화제인 자율주행은 실내와 실외가 다르게 적용이 됩니다. 실외에서는 GPS를 이용하여 위치를 추적할 수 있지만 실내에서는 GPS를 사용할 수 없어 자율주행 로봇을 이용하여 위치를 파악해야 합니다. 이때 로봇으로 하여금 위치를 딱 집어주는 기능을 조명으로 하게 됩니다. 바로 실내 자율주행 로봇을 위한 솔루션인 저희 기술을 상용화 하는 것입니다.
이런 모든 일들은 독자적으로 이루기는 어려운데 감사하게도 많은 투자자들의 공감을 받아 협력이 이루어지고 초기 투자를 받을 수 있어 가능하게 되었습니다.

저는 '기술쟁이'가 되어야 한다고 생각합니다. 좋아하는 나의 기술을 전달하는 방법은 박사 학위를 취득해서 학회나 논문을 통해서 할 수도 있고, 저와 같이 기술창업을 통해 상용화를 하는 것일 수도 있습니다. 어떤 쪽이 더 큰 효과를 볼 수 있을 것인가는 선택의 문제입니다만 저는 기술창업을 택했습니다.

폴라리언트의 빼놓을 수 없는 강점은 뛰어난 가성비일 것이다. 스마트폰으로도 입체영상을 볼 수 있지만 입력장치가 더 비싼 것이 현실이다. '배보다 배꼽이 더 크다'는 말과도 같다.
기존의 기술은 비용과 접근성에서 한계가 있는 것이다. 그런데 폴라리언트는 기존 제품 수십 분의 1 가격인 5만 원 정도로 VR 콘트롤러를 구현해낸 것이다. 빛을 쏘아주는 광원과 POL만 있으면 되는 것이다. 거기에 구조 또한 너무나 간단하여 스마트폰만으로도 VR을 즐길 수 있다.

Q : 소프트웨어 마에스트로(SW Maestro) 4기 수료생인 장 대표에게 'SW Maestro'란 어떤 의미를 갖나요?
A : SW Maestro 과정을 통해 혼자가 아닌 여러 명이 함께 프로젝트를 수행하고 또 그 결과로 제품을 만들 수 있는 경험을 한 것이 큰 도움이었습니다. 아무래도 소프트웨어 전공자들은 혼자서 무엇인가를 해내는 경우가 많이 있잖아요. 제가 과정을 밟을 때의 멘토님들은 그야말로 관련 분야 최고 전문가들이어서 지금은 굉장히 유명해지신 분들도 여럿 계십니다. 그런 역량 있는 분들로부터 수업과 집체교육을 받은 것은 이후 큰 도움이 되었습니다. 그보다도 중요한 것은 생각했던 것보다 상당히 긴 기간을 경험한 과정 자체와 각종 협업을 통해 평가받고, 창업에 필요한 각종 지식을 습득할 기회가 주어졌다는 것입니다.

Q : 실리콘밸리 연수기회를 통해 '기술적인 아이디어'와 '자신감'을 갖게 되었다고 했는데, 구체적으로 어떤 내용입니까?
A : SW Maestro 연수를 통한 실리콘밸리에서의 몇 개월은 많은 글로벌 엔지니어와 만나고 글로벌한 교류할 수 있었습니다. 그때 왜 실리콘밸리가 많은 이들로부터 추앙받는 지를 확인할 수 있었고요, 또 우리의 기술이 가지고 있는 가능성과 자신감을 획득할 수 있었습니다. 요즘은 실리콘밸리로 저희 제품을 판매하러 출장을 가는데 그때마다 초창기 때에 느꼈던 도전의식을 불러일으키곤 합니다.

Q : 창업을 충북과학고 동창 전현기 이사와 나이 차가 꽤 있는 최영재 이사를 영입해서 3명이 했습니다. 그 이유와 결과는?
A : 최영재 이사님을 실리콘밸리에서 만났는데 당시 저희의 기술에 상당히 공감하였습니다. 그래서 뒤에 '회사를 회사답게 만드는 데'에 전권을 갖고 합류를 하게 되었습니다. 저와 전 이사가 할 수 없는 일을 최 이사가 도맡아 해주고 있어 오늘의 폴라리언트가 자리를 잡을 수 있어 감사하게 생각하고 있습니다. 전 이사는 막역한 친구이고 또 가장 공감을 잘해주는 사이여서 제가 의지를 많이 합니다. 그렇다고 마냥 편한 것만은 아닙니다만.

Q : '기술개발회사'로 지속시키겠다고 하는 폴라리언트가 그리는 향후 10년간의 로드맵은?
A : 우리가 판매하는 핵심영역은 편광을 이용해 사물의 3차원 위치 및 자세를 센티미터 수준으로 정밀하게 측정하는 '원천 기술'인 것입니다. 이것은 본질적인 역량의 문제로 원천기술의 가상현실 세계에서의 상용화가 곧 우리의 향후 주된 목적이기도 합니다.
우리는 일종의 요소기술회사라 할 수 있습니다. 그래서 우리 회사가 가상현실과 실내위치추적 기술을 확고하게 하는 것은 당면 과제이고, 소유하고 있는 솔루션이 기존의 유명 제품처럼 세계적으로 고유명사화 되는 것은 다음 목표라 하겠

습니다.

Q : 스타트업을 꿈꾸는 이들에게 해줄 수 있는 조언이 있다면

A : 저는 '기술쟁이'가 되어야 한다고 생각합니다. 좋아하는 나의 기술을 전달하는 방법은 박사 학위를 취득해서 학회나 논문을 통해서 할 수도 있고, 저와 같이 기술창업을 통해 상용화를 하는 것일 수도 있습니다. 어떤 쪽이 더 큰 효과를 볼 수 있을 것인가는 선택의 문제입니다만 저는 기술창업을 택했습니다. 만약 자기 기술을 확신한다면 창업만큼 확실한 것은 없다는 것이 제 생각입니다. 세계적인 유명 과학지에 논문을 게재하는 것과, 제품과 돈을 많은 이들에게 전해줄 수 있다는 것과는 그 느낌의 크기가 다를 것입니다. 거기에 도전과 기회 또한 따르고요.

Q : 장혁 대표의 앞으로 10년 뒤를 예상하여 그림을 그려본다면 어떤 모양일까요?

A : 저는 지금 하는 일이 정말 즐겁습니다. 기업 운영도 기술개발 상용화도 즐겁습니다. 매일매일 성장하는 이 느낌이 정말 좋습니다. 그래서 상당 기간은 지금의 일을 계속하고 있을 것입니다. 이 회사를 성공한 후에는 정리를 하여 이득을 챙기는 것이 아니라 또 다른 회사를 시작하게 될 것입니다. 그리고 선배로서 후배에게 투자와 회사 운영에 대한 조언을 하고 있을 것입니다. 10년 후에라야 제 나이 서른여섯인데 현역으로 계속 일하고 있는 것이 당연하지 않겠습니까.

Q : 롤 모델은 누구를 꼽습니까? 여자 친구는 있나요?

A : 테슬라모터스의 엘론 머스크, 장병규 4차산업혁명위원회 위원장, 그리고 닷컴 버블의 어려움을 이겨내신 선배 창업자분들이 모두 롤 모델인 셈이지요. 여자 친구는 현재 없습니다.

Q : 일 외에 좋아하는 것은 어떤 것들인가요?

A : 영화 보는 것을 아주 좋아합니다. 책도 소설보다는 과학적 상상력을 높여주는 책과 실용서를 즐겨봅니다. 최근에 본 영화는 디즈니 · 픽사의 애니메이션 〈코코〉인데 정말 재미있게 보았습니다. 최근에 읽은 책은 우승우, 차상우 공저 〈창업가의 브랜딩〉입니다.

Q : 만약 1년간의 휴가와 100만 불이 주어진다면 어떤 일을 제일 먼저 하겠습니까?

A : 농담 반, 진담 반으로 비트코인과 블록체인에 전념하겠습니다. 여행은 별로 좋아하지 않아서 한 자리에서 무언가에 전념하는 일을 하고 싶습니다.

"인터뷰를 위해 좀 꾸미고 나왔다"는 장혁 대표. 환한 얼굴, 넉넉해 보이는 웃음 뒤에 날카로움을 벼린 장혁 대표에게 먼 미래를 물어보는 것은 부질없어 보였다. 하지만 그는 이미 먼 미래를 넘어서고 있었다. 애초에 생산을 하는 제조사로의 꿈은 버리고 역량 있는 기술회사로 거듭나 세계적으로 주목을 받는 소프트웨어 회사의 기술개발자 및 경영자로 자리를 잡는다는 그림을 그리면서였다. 그리고 한 번 뛰어 남긴 발자취에 만족하지 않고 계속해서 도전하고 그 도전을 기회로 만들어내겠다는 젊은이다운 패기 또한 넘쳤다. 그가 앞으로 펼칠 '사회적 기여' 또한 기대가 되었다.

정리/이영로 · 사진/이재훈

장혁 대표이사 Profile

2016 ~	서울대학교 대학원 컴퓨터공학부 석사과정 재학중
2011 ~ 2015	고려대학교 전기전자전파공학부 졸업
2015.05 ~	폴라리언트 대표이사
2013	SW 마에스트로 4기 연수생

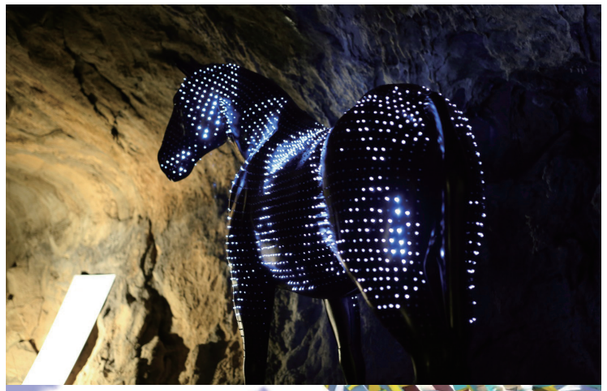
한국정보산업연합회
The Federation of Korean Information Industries

한국정보산업연합회 The Federation of Korean Information Industries 서울시 마포구 월드컵북로 396 누리꿈스퀘어 비즈니스타워 8층 Tel : 02-780-0201 www.fkii.org

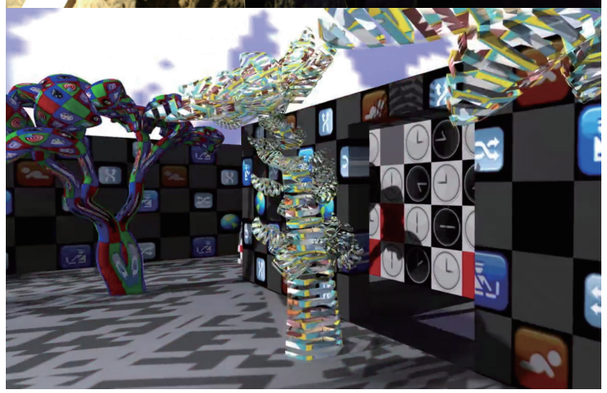
4차 산업혁명을
한국정보산업연합회와 함께 이끌어갈
회원사를 모집합니다.

- 기업의 경영 애로사항 건의 및 개선 지원
- 주관 세미나 및 교육 프로그램 할인 (최대 30%)
- 회원 정례 간담회를 통한 정보 교류 및 네트워킹
- 한국CIO포럼 등 각종 산하기구 활동 초청
- 대학-기업간 우수 인재 매칭 서비스 제공
- ICT멘토링, 인턴쉽 등 우수 인재 채용 기회 제공
- CES, MWC 등 주요 해외전시회 참관단 운영
- 국내외 주요 시상 프로그램 추천 및 수상 지원

회원가입 안내 · 연회비 : 기업 매출 및 자본금에 따라 차등 / · 문의 전화 : 02-2132-0721, 0722 / · 이메일 : fkii@fkii.org



이재형, Bending Matrix



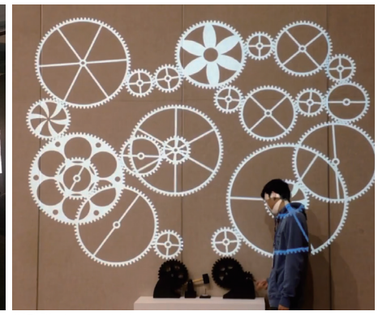
플라워 매트릭스 부분2

미디어아트의 현재를 보다

- MMCA 〈소장품 특별전: 동시적 순간〉
- 플라워 매트릭스(The Flower Matrix)

오민, 〈ABA 비디오〉, 2016,
단채널 비디오, 컬러, 사운드, 12분 50초

감자창고 전시 공간



이재형, Bending Matrix

지난겨울 사람들은 이야깃거리가 참 많았다. 남과 북, 핵과 세계, 미투(#Me Too) 운동 그리고 다스, 당장에 떠오르는 몇 가지만 나열해도 문화 · 역사적으로 얘기해보자면 콘텐츠의 보고로 기록될 만하다. 이 가운데 긍정의 기운 가득했던 이야기, 평창 동계올림픽이 있었다. 2월 9일부터 25일까지 17일 동안 써내려간 감동의 순간들은 세계로 퍼져나갔고 각국 언론들은 섬세하고 세련된 평화의 이야기가 돋보였다는 평가와 찬사를 쏟아냈다. 말 그대로 '역시 우리!'라는 자긍심을 불러일으킬 만큼 훌륭한 결과물이었다.

이런 일련의 평가에는 평창 동계올림픽의 개폐막식을 빛냈던 IT기술이 한 몫 한다. 개막 공연의 인상적인 첫 번째 씬(scene)은 증강현실로 구현된 '천상열차분야지도'였다. 뒤이어 환상적인 '퓨쳐 게이트'가 등장했고 5G 기술로 실시간 제어 된 LED촛불 평화 비둘기로 이어졌다. 특히 인텔사의 슈팅스타 드론 2018대가 이뤄낸 장관은 아마 두고두고 기억될 순간이 되지 않을까 싶다. 이 기술은 폐막식 때에 재등장하여 마스코트 수호랑과 사랑의 하트를 그려내면서 또 한 번의 볼거리를 제공해주었다. 한편, 프로젝션 맵핑과 LED판을 이용한 일종의 미디어 파사드는 그라운드와 관객석 전체를 무대로 활용하게 했다. 개인적으로 폐막식에서는 '시간의 축' 공연이 가장 기억에 남는데 국내 최고의 LPD무용단과 프로젝션 매핑 미디어아트가 하나의 예술작품으로 탄생하였다.

평창 동계올림픽의 성공은 숨은 기술력과 전면에 나선 화려한 기술력의 조화였다. 이것은 개폐막식뿐만 아니라 올림픽 경기 내내 보인 성과이기도 했다. 드러남과 숨겨짐 속에 인간과 기술이 만나 문화를 만들어내는 낙관적 미래의 단편이었다.

미디어 쇼를 미디어아트의 경지로 끌어올린 대형 이벤트 평창 동계올림픽. 어쩌면 전시문화로 꾸준히 이어져 온 뉴미디어아트 혹은 미디어아트, 디지털 아트에 좀 더 많은 시선이 모아지는 계기가 될 수 있겠다는 생각을 해본다.

실제로 평창 동계올림픽은 문화 올림픽의 일환으로 평창 미디어아트 프로젝트 〈평창:Peace Over Window〉라는 대규모 전시를 동시 진행하였다. 평창을 대표하는 지역 6개의 공간(감자창고, 광천동굴, 금당계곡창고, 저온저장고, 물레방앗간, 평창올림픽 환승주차장)을 거점으로 하는 전시였다. 인터랙티브 미디어아트를 중심으로 비디오와 설치작업을 비롯해서 온라인 데이터 정보를 시각화 처리한 작품들과 비디오 조각 작품, VR과 AR, 게임, 증강현실에 이르는 다양한 작품이 관람객들과 만났다.

미디어아트는 뉴미디어아트라고도 불리며 매체예술로도 번역된다. 원론적으로 말하면 그 광범위한 성격상 정의가 다소 모호하다. 종적으로는 1920년대 다디이즘까지 올라가며 횡적으로는 퍼포먼스는 물론 화학과 인공위성, USB와 가상현실에 이른다. 비교적 익숙한 비디오나 TV 등 대중매체가 1960년대와 70년대를 통해 미술체계 안으로 들어왔으며 1990년대 이후에는 주로 IT 기술을 사용한 작품을 지칭한다. 하지만 그조차도 정확하지 않다. 포스트모더니즘 이후 문화의 일면이라고도 하는데 그만큼 다양성과 혼종성의 현대를 정의하기가 쉬운 일이 아니기 때문일 것이다.

평창의 감동을 더듬으면서 미디어아트 전시 두 개를 소개하려한다. 최근 몇 년 사이 문화예술계가 블랙리스트와 함께 암흑기와도 같이 흘렀다. 미술 애호가들조차도 대형 미술관이나 재테크 위주의 옥션을 기웃거릴 뿐 작은 전시들에는 눈 돌리지 않았다. 미디어 아트는 물론 미술가에 '다시 봄'이 오길 기대해본다.

김희천, 〈썰매〉, 2016, 단채널 영상, 컬러, 사운드, 17분 27초

전소정, 〈예술하는 습관〉, 2012, 6채널 비디오, 컬러, 사운드, 4분

전시 하나

MMCA 〈소장품 특별전: 동시적 순간〉

■ 2018. 02. 15 ~ 09. 16 국립현대미술관 과천관 제 1원형 전시실

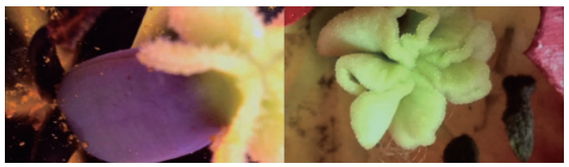
〈소장품 특별전: 동시적 순간〉은 국립현대미술관의 2018년 첫 전시다. 한국 뉴미디어아트의 현재가 보고 싶다면 바로 이 전시를 놓치지 말 것을 권한다. 미술관 소장품 전시인 만큼 작품성 또한 뛰어나다. 전시명 중 '시기나 때를 같이하는 것'을 뜻하는 '동시(同時)'는 뉴미디어아트의 다양한 요소인 영상, 이미지, 소리, 시간이 작품 안에서 중첩되고, 교차하여 관람객과 조응하는 순간을 드러내기 위한 개념으로 쓰였다. 이번 전시는 6명의 작가가 참여하고 있다. 그들의 수많은 이미지들이 어떤 의미를 던지고 있고, 또 이 겹침의 순간들 속에서 무엇을 바라 볼 것인지 스스로에게 질문하는 시간이 될 것이다. 전시 기간이 넉넉하니 일부러 시간 내지 않고 주변을 지나다 들러 보아도 좋을 법하다.

작가와 작품을 살펴보면 김희천은 현실과 인터넷 세계 사이의 틈에 주목한다. 3D, VR, 스마트폰 어플리케이션 등을 이용하여 이 두 세계가 혼재하는 영상 작업을 주로 제작하고 있다. 전시작품 〈썰매〉(2016)는 작가의 자전적 이야기. 흡사 자동차 경주 게임을 하는 듯 착각을 불러일으키면서 인터넷과 현실의 경계, 실재와 실재가 아닌 것 그리고 SNS상의 자아 등에 대해 다시금 돌아보게 한다. 〈썰매〉, 2016, 단채널 영상, 컬러, 사운드, 17분 27초

남화연은 영상과 사진, 퍼포먼스 등 다양한 매체를 사용하여 신체의 움직임이나 시간, 역사와 과학 등에 대한 새로운 접근법을 보여준다. 〈욕망의 식물학〉(2015)은 17세기 튤립 버블을 주제로 아름다움에 대한 비이성적 욕망을 드로잉과 안무 그리고 주식 폭락에 대한 중계자의 목소리를 합한 영상으로 표현한다. 제56회 베니스 비엔날레 본 전시 초대. 〈욕망의 식물학〉, 2015, 2채널 비디오, 컬러, 사운드, 8분 23초

박찬경의 〈시민의 숲〉(2016)은 분단과 냉전 같은 사회, 정치적 이슈들이나 역사와 재현의 문제를 철학적으로 고찰한다. 전통적인 두루마리 산수화 형식을 빌려 3채널 비디오로 구현했고 한국 근현대사에서 이름 없이 희생된 사람들을 애도하고 있다. 2017년 아트바젤, 2016년 타이베이 비엔날레 등에서 소개. 〈시민의 숲〉, 2016, 3채널 비디오, 흑백, 사운드, 26분 6초

이 외에도 안정주의 〈열 번의 총성〉(2013), 오민의 〈ABC 비디오〉(2016), 전소정의 〈예술하는 습관〉(2012)이 같이 전시되고 있다.


남화연, 〈욕망의 식물학〉, 2015, 2채널 비디오, 컬러, 사운드, 8분 23초

플라워 매트릭스 부분

AR 감상을 위한 대체 타일, 대체 인쇄물

전시 둘

플라워 매트릭스(The Flower Matrix)

■ COMO (SKT-타워 1층 및 대전 SKT 둔산사옥) 08:30am – 07:00pm

■ HAPPY SCREEN (SK서린사옥 4층) 09:00am – 06:00pm

■ 2018. 03. 01 ~ 04. 15

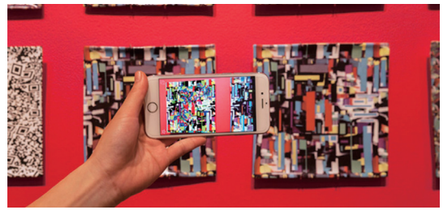
아트센터 나비는 코모와 해피 스크린에서 클라우디아 하트(Claudia Hart)의 작품 〈플라워 매트릭스〉를 소개한다. 이 작품은 디지털 기술로 가상과 실제 세계를 잇는 경험을 통해 기술문화에 대한 관점의 전환을 유도하고 있다.

〈플라워 매트릭스〉는 클라우디아 하트의 콘셉트 월드, 앨리스(Alice) 세계의 일부다. 루이스 캐롤(Lewis Carroll)의 패러다임을 '미로'로 재해석하고 있으며, 탈출구가 없는 미노타우로스의 미궁에서 영감을 받았다. 감상자는 사운드와 함께 미로를 탐색하게 된다. 번쩍이는 이모지(Emoji)와 권력, 돈, 중독, 통제 등의 아이콘으로 뒤덮인 가상세계 속에서 수많은 기호와 상징을 마주한다. 이러한 시각적 요소들은 매혹적인 동시에 억압적인 카지노-자본주의를 상징한다. 전시는 스크린 감상 외에 미리 예약을 하면 VR과 AR체험도 가능하다. AR 감상의 경우 자체 제작한 증강현실 애플리케이션을 통해 스마트 기기에서 다섯 종류의 꽃들을 애니메이션으로 볼 수 있다. 코딩은 직접 제작한 장식용 타일 위에 이뤄진다는데 이번 전시에서는 2D프린트로 대신하고 있다.

〈플라워 매트릭스〉는 디지털 기술을 통해 가상과 현실의 모호한 경계에서 '상상의 시선'을 제시하고, 현대의 가치를 변화시키는 그 기술에 대한 탐색을 시도한다.

클라우디아 하트(Claudia Hart/b.1955, 뉴욕)는 1988년부터 작가 겸 큐레이터, 비평가로 활동 중이다. 쾌속 조형법(Rapid Prototyping), CNC 라우팅, 증강 현실 커스텀 애플리케이션 등 고급 제작 기술을 사용하여 사진, 다중 채널 애니메이션 설치, 공연 및 조각으로 3D 이미지의 형태를 덧입히는 가상의 작품을 제작한다.

그녀의 작품은 묘사/표현, 정체성과 현실에 대한 현대의 가치를 변화시키는 컴퓨터의 역할, 특히 "자연적"이라고 간주할 수 있는 것들에 대한 질문을 제기한다. 전형적으로 데카르트 사상이 지나치게 지배하고 있는 디지털 디자인 세계에 '감정적인 주관성(emotional subjectivity)'을 주입함으로써 기술의 남성 주의적 문화를 여성화하는 것을 주된 목표로 작업하고 있다. www.claudiahart.com


장식 타일과 AR 감상 실현

글/이애자

〈자료: MMCA, 아트센터 나비, 평창 미디어아트프로젝트〉

자기주식의 취득 및 차등배당의 지급

회계세무업무를 담당한 지 35년 되는 공인회계사로서 많은 기업의 대표이사를 비롯한 임원들과 기업가치 산정, 기업공개절차 및 회계기준의 선정, 세무 조사시 사전 대비절차, 가업상속 및 증여특례제도, 상속세법상 주식평가금액, 임원 급여기준의 제정, 임원퇴직금규정 및 배수검토 등에 대하여 많은 상담을 받곤 한다.

많은 분들이 궁금하셨던 내용은 기업이 이익이 많이 발생한 경우, 임원 및 사용인에게 성과급 등으로 지급하여 이익을 감소시키는 것이 좋은 것인지, 주주들에게 배당금으로 지급하는 것이 좋은 것인지 아니면 이익을 회사에 유보하여 재무제표상 자본을 증가시켜 부채비율을 낮추는 것이 좋은 건인지에 대한 내용이다.
이 글을 읽고 계신 분들의 생각은 어떠한 지 감히 궁금하다. 물론 현재 이익이 많이 발생하지 않은 분들은 관심사항이 아니실 수 있으나 곧 기업의 경영이 호전되어 이러한 상황이 왔을 때를 전제하시고 생각해 보시라는 마음이다.

첫째, 임원 등에게 성과급 등으로 급여로 지급하는 경우를 생각해 보자. 그 중에서도 대주주인 임원들에게 많은 상여금이 지급되는 경우 소득세법상 근로소득에 해당되어 현행 최고세율인 42%(지방소득세 포함하면 46.2%)와 4대 보험료 등을 합쳐 약 50% 정도의 지출이 발생되어 실제 수령액은 50% 정도에 불과하다.
기업의 입장에서는 상여금이 비용(세법은 이를 손금이라 함)으로 인정되면 일반기업은 20%(지방소득세 포함하면 22%)정도의 법인세 절감효과가 나타나게 된다. 이때 너무나 중요한 내용은 우리나라의 법인세법은 임원의 상여금을 무조건 비용으로 인정해 주는 것이 아니라 주주총회 및 이사회결의에 의한 임원 급여 지급규정이 있어야 하고 임원 급여 총액에 대한 합리적인 산정기준이 있어야만 비용으로 인정된다는 점이다.
이러한 규정이 없는 경우 세무 조사 시 상여금 등이 비용으로 인정받지 못하고 많은 세금이 추징됨을 알아야 한다.

둘째, 주주들에게 배당금을 지급하는 경우를 검토해 보자. 먼저 배당금을 수령한 주주들이 부담하는 소득세를 살펴보면 많은 금액의 배당금에 대하여는 소득세 최고세율인 42%(지방소득세 포함 46.2%)가 부과될 것으로 보이나 이중과세 방지를 위한 배당세액공제(Gross-up 11%)제도에 의해 실제로는 최고 39.2%(지방소득세포함)의 소득세를 부담하게 된다. 물론 배당금액에 따라 이 세율은 줄어들게 된다. 그러므로 배당금을 수령하는 것이 상여금을 받는 것보다 소득세 부담이 줄어들게 되는 것이다. 그러나 이때 배당금은 기업의 비용으로 인정받지 못해 법인세 경감효과가 없어 실질(기업과 개인을 종합)로는 임원에 대한 급여가 더 유리한 결정이 되며 위의 내용처럼 임원 급여 지급규정과 임원 급여 총액에 대한 합리적인 결정내용 등이 비치되어야 함을 꼭 유의해야 한다.

세 번째로 기업의 이익이 발생한 경우 이를 사내에 유보(배당이나 상여금 등으로 사외유출을 하지 않는다는 의미임)하여 추후 기업의 R&D 지출 및 설비자산의 투자에 이를 활용하는 경우를 검토한 경우이다. 이러한 경우 급여 등으로 지출시보다 법인세 부담을 더 하시는 것이며 추후 주주들의 입장에서 해당 주식을 증여 또는 상속이 발생한 경우 상속세법상 주식평가금액이 올라가게 되어서(세법상 주식의 평가는 자산 가치와 수익 가치의 가중평균으로 산출하는데 이익 금액이 사외 유출되지 않으면 자산 가치가 올라가서 평가금액이 상승한다는 의미임) 많은 금액의 상속세 및 증여세를 부담하게 된다. 현재 세율은 최고 50%(상속, 증여금액이 30억 초과 시)여서 실제 많은 우량기업의 상속, 증여 시 많은 세금을 부담하시게 되므로 적정한 금액의 임원 급여와 배당금의 지급을 권유한다.

최근에는 위의 내용보다 더 권유하는 것으로 자기주식의 취득과 차등배당의 실시가 있다. 자기주식은 기업이 주주들로부터 기업의 주식을 상법상의 절차를 밟아 취득하는 것으로 회계 상으로는 자본의 감소로 처리하여 부채비율이 일부 증가하는 문제는 있으나 주주의 입장에서 본인의 주식을 외부의 제3자가 아닌 기업에 매각하는 것이므로 경영권보호 등에서 훨씬 유리하며 세법상 이는 양도소득으로 간주되어 세율이 10% ~ 20%(양도차익이 3억 이상시는 25%)적용되어 상기보다 적은 세금을 부담하고 기업의 유보금액을 감소시키는 방법이다.
차등배당은 배당금을 지급할 때 대주주의 자녀들에게 주식의 일부를 이전하여 주주로 등재시키고 회사의 배당금 지급 시(주주총회에서 결정) 대주주는 배당금의 수령을 포기하고 소액주주인 자녀들에게 배당금을 지급이 가능한 것으로서 일정금액까지는 증여세가 부과되지 않는 내용으로 많이 권유하고 있다.

글/이항수(공인회계사)

한국정보산업연합회 CIO 포럼 1월 조찬회

Re:think about Your Innovation: Finding the best approach

한국정보산업연합회 CIO포럼은 지난 1월 18일(목) 그랜드 인터컨티넨탈호텔 2층 국화룸에서 회원 100여명이 참석한 가운에 1월 조찬회를 개최했다.

먼저, 마크 슈와츠(Mark Schwartz) 아마존웹서비스(AWS) 엔터프라이즈 전략가가 'Re:think about Your Innovation:Finding the best approach'의 주제로 강연을 진행했다. 그는 "혁신 아이디어는 어디에나 있다. 아이디어를 내는 것보다 아이디어를 실행할 수 있는 장애를 제거하는 것이 더 중요하다"고 설명했다. 그는 클라우드로 아이디어를 빨리 검증, 의사 결정을 신속히 할 수 있다며 "클라우드로 혁신하려면 조직 내 변화도 필요하다"고 덧붙였다. 그는 "과거 미국 국토안보부 산하 이민국에서 근무한 적이 있다며 관료주의적이고 대기업만큼 조직 규모가 컸지만, 클라우드를 활용해 디지털 트랜스포메이션하는데 성공했다"고 "이처럼 무거운 조직도 디지털 트랜스포메이션을 했다면 그 어떤 기업도 가능하다고 말할 수 있다"고 강조했다.

이어서 정우진 아마존웹서비스(AWS) 이사는 'AWS re:Invent 2017을 통해 본 2018 기업 IT 전략 및 방향'의 주제로 발표했다. 're:Invent 2017'은 역대 가장 많은 참가자(4만3000명)와 세션(1300개 이상), 신규 혁신기술이 소개되었다고 말했다. 또 35개의 새로운 서비스와 26개의 새로운 기능이 선보였으며 2017년 3분기는 전년대비 42% 성장했으며 AWS는 세계 클라우드 시장의 44%를 점유했고 이는 다른 모든 경쟁자를 합한 것 보다 많다고 말했다. 그리고 그는 올해 AWS re:Invent 기조연설의 키워드를 'Everything is Everything'를 소개하며 '클라우드로 변화함으로써 모든 걸 가능하게 만드는 것이야말로 가장 큰 변혁'이며 클라우드 컴퓨팅 시대임을 강조했다. 그는 마지막으로 아마존과 AWS의 디지털 혁신과 골드만삭스와 디즈니 등 AWS의 글로벌 베스트 프랙티스 사례를 소개하며 강연을 마쳤다.

아울러, 이번 행사에서는 메인 주제 강연 외에도 박종하 작가를 초청해 '다르게 생각하는 연습'을 주제로 창의성을 발휘하는 법에 대해 비ICT특강을 진행했다. 이어 AWS는 조찬회 후 진행 된 'AWS Cloud 2018' 행사에 회원들을 연계 초청하여 AWS의 신규서비스 및 글로벌 클라우드 전략에 대해 좀 더 구체적으로 소개 하였다.

정리/신효선

한국정보산업연합회 CIO 포럼 2월 조찬회

전자 데이터 전처리를 통한 데이터의 전략 및 사례

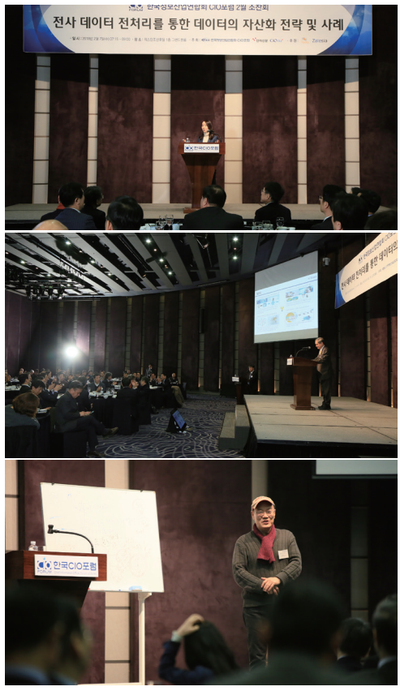
한국정보산업연합회 CIO포럼은 지난 2월 7일(수) 웨스틴조선호텔 1층 그랜드볼룸에서 회원 120여명이 참석한 가운에 2월 조찬회를 개최했다.

Paxata 코리아 이혁구 지사장은 분산되고, 다양한 데이터 원천에 대한 데이터 분석 요구사항에 기존의 방법은 데이터 전처리를 IT부서에서 개발하고 현업에서 검증하는 많은 시간과 비용이 소요되는 프로세스로 당연하게 인식 되었으나, 새로운 기술, 특히 아파치 하둡/스팍 기반의 ML, 분산처리컴퓨팅을 통해 데이터전처리가 혁신적으로 개선되어 현업사용자, 비즈니스분석가 및 데이터 사이언스들이 원천데이터(Raw Data)로부터 직접 추출, 정제, 가공, 조인, 협업 및 공유할 수 있는 플랫폼과 솔루션을 제공됨으로써, CDO(Chief Data Officer)가 없는 국내기업에서 데이터 분석 조직들이 데이터전처리를 통해 데이터 자산화 및 비즈니스 가치를 창출하고, IT부서는 데이터전처리에 소요되는 비용과 backlog를 획기적으로 줄일 수 있다고 했다.

이어 국내 적용 사례로 CJ올리브네트웍스 정소이 담당은 'CJ 데이터 공유 플랫폼' 주제로 데이터 자산화 및 데이터 전처리 중요성에 대해 강조하였으며, 마지막 발표는 Paxata 최문규 이사가 데이터 전처리를 통한 데이터 자산화 실제 고객인 글로벌 금융회사 및 국내외 주요 기업 사례를 설명했다. 특히 Digital Banking으로 전환하면서 Data Lake 기반의 전사정보관리(Enterprise Information Management) 체계에서 팍사타 적용 사례와 기존 빅데이타 분석에 획기적 변화가 적용된 사례를 강조했다.

아울러, 이번 행사에서는 메인 주제 강연 외에도 행복골프학교 김헌 교장 선생님을 초청해 '행복하게 골프를 즐기는 법'에 대한 오프닝 강연이 마련되었다.

정리/잘레시아 김병식 부사장



CES 2018 참관단 파견

■ 일시 및 장소

2018년 1월 9일(화) ~ 12(금), 미국 라스베이거스

한국정보산업연합회는 지난 1월 초 미국 라스베가스에서 개최된 세계 최대 IT전시회인 CES(Consumer Electronic show) 2018에 한국 참관단을 파견. 2017년의 '스마트홈'에서 확장된 '스마트시티'를 주제로 전시회가 진행됐었다. 사물인터넷, 스마트카, 블록체인 등의 최신 IT 기술을 현장에서 직접 살펴보는 기회를 가졌다.

한이음 공모전 2017 수상자 해외연수

■ 일시 및 장소

2018년 1월 8일(월) ~ 18일(목), 미국

한국정보산업연합회는 지난 1월 8일(월) ~ 18일(목) 동안 미국 라스베가스, 샌프란시스코 등에서 '한이음 공모전 2017 수상자 해외연수'를 진행하였다. 이번 해외연수에는 작년도 한이음 공모전에 'Omni휠과 6자유도 센서를 이용한 다방향 이동 세그웨이'를 개발하여 대상을 수상한 동의대학교 가온누리팀과 함께 하였다. CES 2018 참관 및 Netflix, CISCO 등 실리콘밸리 기업 방문을 통해 글로벌 ICT산업의 현황을 직접 체험할 수 있는 기회를 제공하였다.

SW마에스트로 과정 8기 글로벌 SW교육

■ 일시 및 장소

2018년 1월 8일(월) ~ 2월 26일(월), 미국 실리콘밸리

SW마에스트로 과정 8기 인증자 9명을 대상으로 지난 1월 8일부터 2월 26일까지 글로벌 SW교육을 진행하였다. 미국 서부등지에서 진행된 본 교육은 CES 2018참관, 글로벌 SW기업방문, 현지 개발자와의 간담회, 드레이퍼대학 기업가 정신 과정 수강 등으로 구성되었다.

2018 SW인 신년인사회 공동 개최

■ 일시 및 장소

2018년 1월 17일(수), 삼정호텔

한국정보산업연합회를 비롯한 14개 SW단체는 1월 17일 2018 SW인 신년인사회를 공동 개최하고 혁신 성장과 청년 일자리 창출에 SW가 앞장서겠다고 다짐했다.

CIO포럼 1월 조찬회

■ 일시 및 장소

2018년 1월 18일(목), 그랜드 인터컨티넨탈호텔

한국정보산업연합회 CIO포럼은 AWS 마크 슈와츠 엔터프라이즈 전략가와 AWS 정우진 이사를 연사로 초청해 1월 조찬회를 개최하였다. 마크 슈와츠 엔터프라이즈 전략가는 '혁신을 다시 생각하라'의 주제로 정우진 이사는 'AWS re:Invent 2017을 통해 본 2018 기업 IT전략 및 방향'의 주제로 강연을 진행했다. 아울러, 비ICT연사로 박종하 작가를 초청해 '다르게 생각하는 연습'을 주제로 강연을 진행했다.

2018 ICT 정책포럼

■ 일시 및 장소

2018년 1월 29일(화), 코엑스

한국정보산업연합회는 1월 29일 전자신문사, 한국정보처리학회와 공동으로 '4차 산업혁명 기반 조성과 디지털 역량 강화'의 주제로 2018 ICT 정책포럼을 개최하여 '데이터 혁신 생태계 조성', '블록체인 산업 활성화 방안' 등에 대해 논의하였다.

2018 ICT Keyword Insight 세미나

■ 일시 및 장소

2018년 1월 30일(화), 한국기술센터 16층 국제회의실

'CES 2018 집중 분석과 IT시장을 주도할 Hot Trend 전망'의 주제로 세미나가 진행되었다. 최신 IT 트렌드에 관심 있는 사업기획, 서비스 개발 담당자, CES 참가사 등 100여명이 참가하였다. IT혁신연구소 박서기 소장의 'CES 2018과 미래 비즈니스 모델연구', KRG 김창훈 부사장의 '2018년을 주도할 주요 IT 이슈 및 시장 전망'에 대하여 발표하였다.

CIO포럼 2월 조찬회

■ 일시 및 장소

2018년 2월 7일(수), 웨스틴조선호텔

한국정보산업연합회 CIO포럼은 Paxata Korea 이혁구 지사장, 최문규 이사, CJ올리브네트웍스 정소이 담당을 연사로 초청해 2월 조찬회를 개최하였다. '전사 데이터 전처리를 통한 데이터의 자산화 전략 및 사례'의 주제로 진행된 이번 행사에서는 산업별 데이터 전환, 활용, 자산화 및 관리 효율화 전략에 대해 소개하고 CJ올리브네트웍스 사례를 발표했다. 아울러, 비ICT연사로 행복골프훈련소 김헌 교장을 초청해 '행복하게 골프를 즐기는 법'을 주제로 강연을 진행했다.

블록체인 전문가 과정(2월)

■ 일시 및 장소

2018년 2월 8일(목) ~ 9일(금), 강남역 쎄임페이지

한국정보산업연합회는 블록체인 기술의 확산과 관련 분야 전문가 양성을 위한 교육 과정을 개설해 운영하였다. 이번 교육과정은 블록체인의 개념과 기술을 활용한 서비스 개발 및 산업별 활용 전략 등에 대해 항공대학교 박종서 교수, 동국대학교 박성준 교수, KT 서영일 상무 등 각 분야 전문가의 깊이 있는 강의와 직접 블록체인을 다루어보는 실습도 진행하였다.

신SW상품대상 2018년 2월상 시상식 주관

■ 일시 및 장소

2018년 2월 19일(월), 과천정부청사 과학기술정보통신부

과학기술정보통신부가 주최하고 한국정보산업연합회와 전자신문사가 공동으로 주관하는 2월 K-ICT 신소프트웨어상품대상 시상식이 2월 19일 정부과천청사에서 열렸다. 수상자인 송규헌 대표(오픈베이스)와 양승호 상무(오픈베이스), 장명섭 대표(한컴MDS), 이종영 상무(한컴MDS)는 김용수 차관으로부터 과학기술정보통신부 장관상을 받았다.

2월 K-ICT 신소프트웨어상품대상 수상작- 일반SW부문 : (주)오픈베이스 'Targos(타르고스) Ver1.0'- 임베디드SW부문 : (주)한컴MDS 'NeoIDM(네오아이디엠) Ver1.0'

WITSA 이사회 & WCIT 참가

■ 일시 및 장소

2018년 2월 18일(일) ~ 21일(수), 인도 하이데바라드

한국정보산업연합회는 지난 2월 18일 ~ 21일 인도 하이데라바드에서 개최된 WITSA(세계정보기술서비스연맹) 이사회와 WCIT 2018(World Congress on IT)에 참석하였다. 한편 WCIT 행사에는 한국과학기술정보연구원(KISTI)이 WITSA Global ICT 어워드를 수상하였다.

2018년 SW마에스트로 과정 9기 모집

■ 일시 및 장소

2018년 2월 20일(화) ~ 3월 19일(월)

4차 산업혁명의 핵심인 SW산업을 이끌어갈 글로벌 SW인재를 육성하기 위해 3월 19일 17시까지 SW마에스트로 9기 연수생 100인을 모집한다. 6개월의 연수과정을 거쳐 교육과정을 성실히 이수하고 프로젝트가 우수한 연수생 10명을 선발하여 인증 및 글로벌 SW역량 교육 프로그램을 지원한다.

제36회 정기총회

■ 일시 및 장소

2018년 2월 27일(화), 프라자호텔

한국정보산업연합회는 2월 27일 회원 120여명이 참석한 가운데 제36회 정기총회를 개최하고 디지털 혁신과 일자리 창출을 중심으로 하는 2018년도 사업계획을 확정하였다.

2018년 4차공감, SW젊은인재와의 현장소통

■ 일시 및 장소

2018년 3월 7일(수), SW마에스트로 연수센터

차세대 대한민국 SW전문인재를 양성하는 SW마에스트로과정의 연수센터에서 산 · 학 전문가와 젊은 SW인재들 및 과학기술정보통신부가 자리하여 SW인력양성사업 현황 소개를 진행하였으며, SW분야에 취업 · 창업을 꿈꾸는 젊은 인재들에게 필요한 정책과 지원사업등에 대한 진솔한 의견을 수렴하였다.

우즈베키스탄 경제사절단 참가 및 MOU 체결

■ 일시 및 장소

2018년 3월 5일(월) ~ 9일(금), 우즈베키스탄 타슈켄트, 페르가나 주 등

한국정보산업연합회는 국내 기업과 기관의 우즈베키스탄 진출 확대 지원 및 양국 간 경제협력 · 발전을 강화하기 위해 이번 우즈베키스탄 경제사절단에 참가하였으며, 우즈베키스탄 국회 정보통신위원회와 MOU를 체결하였다.

CIO아카데미 제34기 개강

■ 일시 및 장소

2018년 3월 7일(수), 강남역 쎄임페이지

현직 및 예비 CIO의 자질 향상과 역량 강화를 위한 CIO 전문 교육과정인 CIO아카데미 제34기가 3월 7일 개강하였다. 해외 연수를 포함해 주 1회, 약 4개월간 진행될 이번 교육과정에는 LS산전, 한국수출입은행, 데이타뱅크시스템즈 등 국내 주요기업의 예비 CIO 및 IT관련 부서장이 참여하고 있다.

2018년 SW마에스트로 과정 9기 과정설명회

■ 일시 및 장소

2018년 3월 8일(목), SW마에스트로 연수센터

대한민국 최고급 SW인재를 양성하는 SW마에스트로 과정 9기 과정설명회가 지난 3월 8일 강남 SW마에스트로 연수센터에서 개최되었다. SW마에스트로 과정에 관심있는 지원 희망자 100여명이 참석해 모집요강을 경청하고 궁금한 내용을 질문하는 열정적인 모습을 보였다.

CIO포럼 3월 조찬회

■ 일시 및 장소

2018년 3월 8일(목), 그랜드 인터컨티넨탈호텔

한국정보산업연합회 CIO포럼은 뉴타닉스코리아 김종덕 지사장, 람정제주개발 이종래 전무를 연사로 초청해 3월 조찬회를 개최하였다. '엔터프라이즈 클라우드 전략: 인프라의 터닝포인트'의 주제로 진행된 이번 행사에서는 엔터프라이즈 데이터센터와 퍼블릭 클라우드의 경계를 허무는 인비저블 인프라를 활용한 IT인프라 전략에 대해 소개하고 제주신화월드 SDDC 구축 성공사례에 대해 발표했다. 아울러, 비ICT연사로 경희대학교 전중환 교수를 초청해 '협력의 조리법: 어떻게 실생활에서 협력을 이끌어 낼 것인가'를 주제로 강연을 진행했다.

18년도 1학기 ICT 학점연계 프로젝트 인턴십 교육

■ 일시 및 장소

2018년 3월 9일(금), 코엑스

과학기술정보통신부가 주최하고 정보통신기술진흥센터, 한국정보산업연합회가 주관하는 ICT 학점연계 프로젝트 인턴십(이하 ICT인턴십) 소양교육이 18년도 1학기 ICT 인턴십 실습생 102명을 대상으로 3월 9일 서울 코엑스에서 개최되었다. ICT인턴십은 기업에서 제안한 ICT 분야 직무 중심 프로젝트에 대학생이 참여하여 학기 중 인턴십을 수행하고 이를 학점으로 인정받는 ICT 인재양성 프로그램이다. 이번 소양교육에는 "ICT 분야 비전 공유 및 커리어 패스 설계" 라는 주제로 엔비디아 이용덕 지사장의 특강이 있었으며 인턴십 수행에 필요한 기초소양에 대한 비즈니스 매너 및 문서작성 등 실습 교육이 진행되었다.

국내 유일무이한
최고의 CIO/CISO 프로그램

CIO 아카데미

Since 2000 FKII CIO Academy

교육일정

상반기(3월 ~ 6월), 하반기(8월 ~ 12월)

강의시간

주 1회 (수 / 18:30 ~ 21:30, 석식포함), 해외 Workshop 별도일정

교육장소

한국정보산업연합회 강의실(서울 강남구 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 : C-lavel, 영업 및 마케팅 등 관련 임직원

교육비(VAT별도)

비회원사		회원사	• 해외(중국) 워크샵 비용 포함 • 석식, 교재, 간담회, 수료증 등 포함
1인	2인 이상		
400만원	별도문의	350만원	※ 회원사 : 한국정보산업연합회 회원, CIO포럼 정회원

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 이영근 실장 **전화번호** | 02-2132-0742 **이메일** | yglee@fkii.org

한–우즈벡 ICT협력사업 추진
한국정보산업연합회, 현지 IT협회와 MOU 체결

지난 2017년 11월 우즈베키스탄 미르지요에프 대통령 국빈방문과 비즈니스포럼 개최 이후 많은 한국 기업들이 우즈베키스탄 진출의 대한 문의와 요청이 있었다. 이에 공식적인 경제사절단이 준비되었고 한국정보산업연합회가 이번 경제사절단에 초청 되었다. 경제사절단 일정은 2018년 3월 5일 (월) ~ 9일(금)까지 이루어졌고 해당 기간 동안 우즈베키스탄 경제 부총리 및 우즈베키스탄 상공회의소 주관 비즈니스 포럼에서 기관 및 기업들과 네트워킹을 했다.
경제사절단 마지막 날인 8일 우즈베키스탄 타슈켄트에서 한국정보산업연합회와 현지 IT기업기관협회가 ICT분야 협력을 내용으로 한 양해각서를 체결했다.
우즈베키스탄은 국내총생산 (GDP · 675억달러)에서 ICT가 차지하는 비중은 2%에 불과하지만 전자정부, 통신망 구축 등에서 다양한 ICT 프로젝트를 추진하고 있다. 대외무역 의존도가 큰 한국경제를 볼 때 그동안 신흥시장으로 언급되던 BRICs 국가들의 침체, 특히 중국 및 인도차이나 국가들을 대체할 수 있는 포스트 시장으로서 발전 가능성이 크다고 판단했다. 두 나라는 이번 양해각서를 통해 ICT협력사업 개발을 공동 추진하기로 했다. 우즈베키스탄 정부, 국회와의 긴밀한 관계를 맺고 있는 현지 ICT협회와 MOU체결을 통해 국내 기업의 현지 제출과 사업제안에도 긍정적인 영향을 가져올 것이다.

디지털 혁신 · 일자리 창출에 집중

한국정보산업연합회(회장 이상현)가 2월 27일 서울 태평로 프라자 호텔에서 제36회 정기총회 열고 디지털 혁신과 일자리 창출에 집중하겠다는 계획을 발표했다. 연합회는 이날 '4차 산업혁명 선도 기반 조성'을 사업목표로 정하고 △디지털 혁신 확산 △일자리 창출과 전문 인력 양성 △기업 경쟁력 강화 △회원 · 대외 협력을 4대 추진 전략으로 확정했다.
올해 연합회는 데이터 생태계 조성, 블록체인 사업 육성, 중소기업 디지털 전환, 정보기술(IT) · 소프트웨어(SW) 민간 투자 활성화 등 디지털 혁신 아젠다를 제시한다. 기존 한이음 정보통신기술(ICT)멘토링, ICT 학점연계 프로젝트 인턴십, SW마에스트로 사업 노하우와 협력 채널을 활용해 실무 인재 양성과 창업을 지원한다.
또한 동남아IT 수출컨소시엄 운영과 한 · 일 IT세미나 개최 등을 통해 회원사의 해외진출을 지원하고, 산업융합전문기업포럼을 설립해 ICT와 비ICT 기업 간 비즈니스 협력을 강화하기로 했다. 이밖에 사업 협력 채널을 국회, 대학, 비 IT분야 협 · 단체로 확대한다. 한국CIO포럼 등 기존 산하기구 활동을 강화하고 업계 종사자를 위한 최고 정보책임자, 블록체인 전문가 등 디지털 혁신리더 양성사업도 추진한다.
이상현 정보산업연합회장은 "ICT 산업의 최일선에서 4차 산업혁명에 적극 대응하고 기반을 다지는 신사업을 추진하는 연합회가 되겠다"고 말했다.

대한민국 ICT업계에도 '번영의 인면조'가 뜨기를…

박우건(한국정보산업연합회 상근부회장)

평창올림픽 개막식에 사람의 얼굴을 한 새, 인면조(人面鳥)가 등장하여 세계를 놀라게 했다. 개막식 연출자는 "고구려 고분벽화에서 영감을 받아 인면조 등장을 생각해냈다", "고대의 '원형적 평화'를 형상화하려고 했다"고 인면조의 등장배경을 설명했다.

인면조는 고구려 평안도 덕흥리 벽화나 중국 집안(輯案) 지역의 무용총 벽화뿐만 아니라 백제 무령왕릉 출토품인 동탁은잔(銅托銀盞)에도 나타난다. 이는 연나라 때 음양오행가 추연에 의해 조직된 탐험대가 작성한 것으로 여겨지는 신화 · 지리서 〈산해경〉과 연관이 있는 것으로 유추되고 있다.

거산의 어떤 새는 생김새가 올빼미 같은데 사람과 같은 손을 갖고 있고, 그 소리는 마치 암메추리의 울음과도 같다. 이름을 주(鵌)라고 하는데 제 이름을 스스로 불러대며 이것이 나타나면 그 고을에 귀양 가는 선비가 많아진다.

– 〈산해경〉의 '남차이경(南次二經)'.

천세(千歲)는 새이고, 만세(萬歲)는 날짐승인데 모두 사람의 얼굴에 새의 몸을 지니고 있으며 수명은 그 이름과 같다.

– 〈포박자〉의 '대속권(對俗卷)'.

새와 사람이 결합된 인면조가 〈산해경〉이나 고구려 벽화에만 등장하는 것은 아니다. 그리스 신화의 괴조, 인도 신화의 극락조 또한 새의 몸에 사람의 얼굴을 결합시킨 모양이거나 거꾸로 사람의 몸에 새의 얼굴을 하고 있다. 이는 정체성이 서로 다른 두 매체가 결합하여 하나가 되는 현재의 '하이브리드(Hybrid)'라 할 수 있다. 아무튼 고구려에서는 인면조의 출현을 '천하의 평화'로 보아 길조로 여긴 것은 분명해 보인다. 덕흥리 고분은 〈산해경〉의 인면조가 아닌 〈포박자〉의 인면조를 택해 '평화'와 서로 다른 것들과의 '융합'을 찬양한 것이다.

평창에 인면조가 떴으니 천하에 평화가 깃들 것 같다. 북한과 미국의 말 폭탄 전쟁으로 어수선하던 때에 열렸던 평창 올림픽에 뜬 것이 인면조만은 아니었다. 3만 안시의 초대형 빔프로젝터 75대와 관중석마다에 설치된 3만 5000개의 LED디스플레이가 올림픽 개 · 폐회식장을 거대한 스크린으로 만들었기 때문이다. 관중석에는 92개 참가국 국기를 비롯한 여러 장면이 전체주의 국가에서나 볼 수 있을 법한 웅장한 카드섹션처럼 펼쳐졌다. 지름 72m의 바닥에는 미디어 아트가 다양한 공연과 함께 어우러졌다. 관중석 전체를 LED로 스크린화 한 것과 개 · 폐회식을 처음부터 미디어아트로 진행한 것은 세계 최대, 최초였다. KT의 5G통신과 자율주행 기술을 융합한 '5G 커넥티드 차량'의 등장도 세계 최초였다. 수소연료전지와 자율주행을 결합한 승용차 역시 그러했다.

개막식에 인면조가 등장한 것에 놀라 찬사를 보낸 외신들은 "대한민국에서 열린 올림픽은 현재까지 개최된 올림픽 중 최신 기술이 가장 많이 집약된 올림픽"이라며 감탄했고 찬사를 보냈다. 그동안 누차 'ICT 올림픽'을 강조해왔던 과학기술정보통신부로서는 이제 얼굴을 펴도 좋을 듯하다.

굴렁쇠 소년 하나로 문화적 왜소함을 지켰던 30년 전 서울올림픽 이후 삼성전자와 현대자동차는 각각 반도체와 자동차 시장에서 글로벌 브랜드로 성장할 수 있었다. 덕분에 1인당 GDP 5천 달러에서 3만 달러까지 오르는 기반을 마련했던 것이다. 이제는 4차 산업혁명의 시기에 〈산해경〉의 좋지 않은 예언은 버리고 〈포박자〉의 길조 예언처럼 무병장수, 번영을 기대할만한 인면조가 대한민국 ICT 업계에 높이 떠오를 차례인 것이다.

2018년을 여는 〈Journal of ICT Leaders〉 봄호에는 '4차 공감'등으로 동분서주하며 큰 활약 펼치고 있는 과학기술정보통신부 김용수 차관님을 위시하여, 기업 CEO에서 성남산업진흥재단 대표로 자리를 옮겨 모범적 전형을 만들어낸 장병화 대표이사님, 새로운 기술로 도약을 이루고 있는 LG히다찌 김수엽 대표이사님, 뭉툭해진 날은 벼리고 또 벼려 막힐 것이 없는 비즈플레이의 석창규 대표이사님, 보안 마케팅 혁신을 추진 중인 우리은행 허정진 부행장님을 찾았습니다.

그리고 틸론의 최백준 대표이사님, 엔비디아의 이용덕 지사장님, 한국항공대학교 박종서 교수님, 테르텐의 이영 대표이사님, KIC 유럽 지식구 센터장님, 컴아트시스템 설창훈 대표이사님 그리고 젊은 피, 폴라리언트 장혁 대표와의 의미 있는 만남을 통해 ICT업계의 이정표를 묻고 고견을 들을 수 있었습니다. 귀중한 시간을 기꺼이 내주신 열두 분께 감사한 마음을 전합니다.

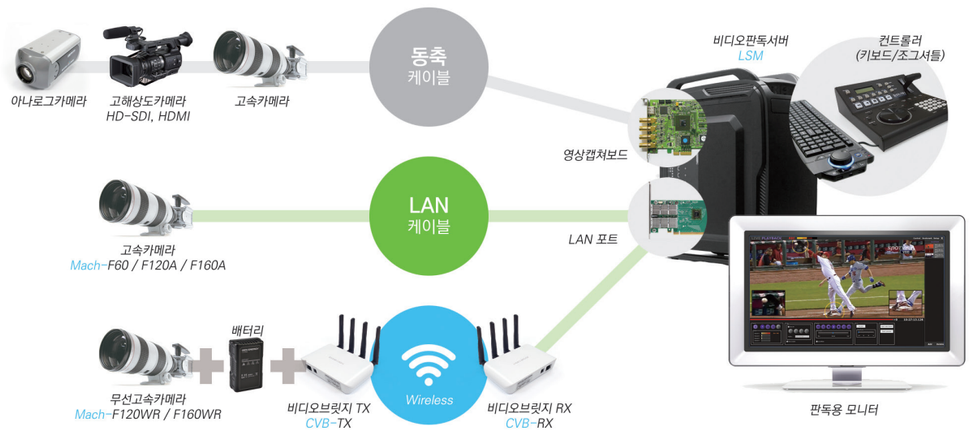
사람들은 흔히 4월을 T.S 엘리오트의 〈황무지〉에서 빌려 '잔인한 달'이라 말하지만 그 이면에는 겨우내 굳은 땅에서 숨죽이고 있던 라일락 구근의 부활이 함께 한다는 사실을 잊지 말았으면 합니다. 새봄, 어느덧 발행 5호째를 맞은 〈Journal of ICT Leaders〉를 통해 싱그러운 날들이 계속되기를 바랍니다.

Digital Image Processing Total Solution Provider

LSM
Live SlowMotion

스포츠 비디오 판독 솔루션

㈜컴아트시스템의 비디오판독서버(**LSM**)는, 현장의 상황에 따라 아나로그부터 FHD 및 고속카메라 영상까지 혼용할 수 있으며
카메라 모델 별로 최대 18대까지의 영상을 입력할 수 있습니다.
또한 유/무선에 구애받지 않으며, 어떠한 하이브리드 시스템의 구성에도 적절한 설계가 가능합니다.



. 각종 스포츠 비디오 판독

(주)컴아트시스템
http://www.comarthd.com

서울시 구로구 디지털로 285 1402호 (구로동,에이스원타워1차) #08381
전화) 070-7122-2328 / 팩스) 02-2109-5656
e메일) sales@comartsystem.com / 웹사이트) www.comartsystem.com

개인정보가 포함된 PC 어플리케이션 보호

Windows OS의 CS(Client Server)프로그램 및 PC 어플리케이션에
적합한 PC 화면 보안 솔루션, T-Cube

※ PC 화면캡쳐 시도할 경우

ERP | MS Office 프로그램 | PDF | 콜센터 프로그램 | 가상화 | 고객사 전용 프로그램

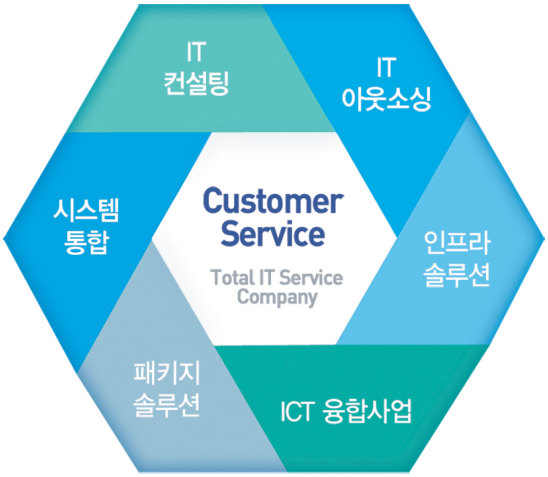
개인정보 유출 T-Cube가 차단해 드립니다!

- 화면캡쳐 방지
- 보안정책 설정
- 원격접속 탐지 및 제어
- 사용자 임의조작 방지

TERUTEN
서울시 구로구 디지털로 26길 61, 6층
www.teruten.com

■제품문의 : 02-6952-7075(내선 : 206)
■이 메 일 : market@teruten.com

상상을 현실로!
ICT 혁신을 통한 편리한 세상!



기술로 미래를 선도하는
글로벌 ICT전문기업

KCC정보통신은 한발 앞선 기술과 경쟁력을 갖추고 있으며,
창의적인 지식을 기반으로 오랜 전통을 자랑합니다.
정보사회의 리더 – KCC정보통신은 IT전문가 집단입니다.

KCC정보통신
KCC Information & Communication

주소 서울시 강서구 공항대로 665 KCC오토타워 (서울시 강서구 염창동 260-4번지)
TEL 02-6090-7800 FAX 02-6090-7999 홈페이지 http://www.kcc.co.kr/