

Vol.
84

06 KCB INSIGHTS

게임 체인저, 핀테크
건축 통화정책과 금융위기

18 KCB NEWS

김동석 교수 명예로운 청년 퇴임
KAIST One Club 창업 모임

34 KCB ALUMNI

카카오와 네이버가 이끄는 간편결제 시장
김미희 튜터링 대표, 성환호 피에스텍 대표 인터뷰

42 KCB GIVING

장현국 동문 1억원 약정 기부
김선경, 심덕섭 부부 동문 1억원 기부

Frontier

Spring 2020

KAIST
College of
Business

FinTech



Building Excellence Together

영국 FT Ranking '12 ~ '19년,
매년 아시아 TOP,
2019년 세계 29위,
세계적 수준의 전문 경영교육

최신 경영 이론과
기술 혁신의 접목을 통한
4차 산업혁명시대를 선도하는
혁신 경영과 실제 적용을 교육

1994년 개설 이래 배출한
13,000여 동문의
폭넓은 교류와
탄탄한 네트워크

KAIST Executive Education

구분	과정명	세부내역
Open Program	최고경영자과정(AIM)	4차 산업혁명에서 기업 성장의 기회를 발굴하고 미래 경영자의 핵심 역량을 함양하는 교육과정
	혁신·변화관리과정(AIC)	중간관리자들에게 최신 경영이론과 기업의 혁신변화 관리기법을 교육하는 차세대 CEO 양성 교육과정
	글로벌 리더과정(GLP)	글로벌 시장에 대응하여 공공, 민간, 금융 분야의 글로벌 역량 강화 인재 육성
	국제입찰 & 해외공공조달 관리과정(IGMP)	확대되는 정부 간 공공조달 및 국제입찰 시장의 트렌드 이해 및 역량 강화
Customized Program (기업위탁과정)	기업별 임원과정/중견관리자과정 외	기업의 니즈를 반영하여 특화된 콘텐츠를 제공하는 맞춤 교육 프로그램



KAIST 경영대학을 사랑하는 동문 및 후원자 여러분께



2020년 경자년이 시작되었습니다. 새해에도 동문 및 후원자 여러분의 가정에 평안과 행복이 깃들기를 기원합니다. 최근 AI, 빅데이터(Big Data), 블록체인(Block Chain) 등 디지털 기술로 인해 기존 산업뿐 아니라 우리의 일상생활이 엄청나게 바뀌고 있는 것을 경험하고 있습니다. 특히 핀테크(FinTech)는 금융 산업 혹은 금융 활동에서 혁신적인 서비스와 가치를 창출할 수 있는 새로운 기술로 우리는 이미 손 안의 스마트폰을 통해 웬만한 금융 서비스를 해결하고 있습니다. 또한 급격한 성장이 예상되는 세계 핀테크 시장을 선점하기 위해 기존 금융기관뿐만 아니라 알리바바(Alibaba)나 구글(Google) 등 IT 플랫폼 기업과 새로운 스타트업들이 치열하게 경쟁하고 있습니다. 우리나라도 지난해 말 모든 은행의 계좌 조회, 결제, 송금 등의 금융 서비스가 이루어질 수 있도록 송금과 결제 망을 표준화하고 개방한 오픈 बैं킹(Open Banking)이 시행되고 있고, 이미 여러 은행에서 로봇을 이용한 대출 심사가 활용되고 있습니다.

기술과 경영을 융합한 인재를 양성하는 KAIST 경영대학은 그동안 비즈니스 애널리틱스(Business Analytics)와 기업가정신의 두 축을 중심으로 차별화를 추구해 왔습니다. 그 결과 핀테크 분야 인재를 양성하기 위한 여러 가지 교육과 지원 프로그램이 마련되었습니다. 예를 들어 금융 빅데이터를 활용한 Financial Analytics 분야와 AI, 블록체인 등의 기술을 활용한 새로운 금융비즈니스 혁신 분야의 교과목을 학위과정뿐만 아니라 경영자과정에서도 제공하고 있습니다. 이에 따라 많은 졸업생들이 금융기관에서 디지털 금융 혁신 프로젝트를 선도하고 있고 핀테크 분야의 스타트업을 창업하는 사례가 늘고 있으며, 여러 금융기관으로부터 핀테크 분야의 교육 요구가 쇄도하고 있습니다. KAIST 경영대학은 대학원과 전공의 벽을 넘어 금융 전문지식과 IT 기술과 역량, 그리고 기업가정신을 융합하는 교육 프로그램을 강화할 예정입니다. 올해부터는 KAIST AI 대학원과 경영대학이 협력하여 새로운 연구와 교육 프로그램을 만들어가기로 협약을 맺었습니다. 또한 국내외 금융기관과 IT 기술 기업, 핀테크 분야의 스타트업, 그리고 동문 및 전문가들과 함께 파트너십을 지속적으로 강화하도록 하겠습니다. 이를 통해 과거 우리나라 금융공학 분야의 인재 육성을 선도한 KAIST 경영대학은 핀테크 분야에서도 새로운 혁신을 창출하는 리더를 키워나갈 것입니다. KAIST 경영대학을 아껴주시는 모든 분들께 감사와 함께 지속적인 관심과 지원을 부탁드립니다.

KAIST 경영대학장 김 영 배

Youngbae Kim

Frontier



Vol. 84 Spring 2020

발행일 2020년 3월 11일
발행인 김영배
기획·편집 KAIST 경영대학 대외협력실
발행처 KAIST 경영대학 서울특별시
동대문구 회기로 85
Tel. 02-958-3083
Fax. 02-958-3088
www.business.kaist.ac.kr
디자인 세일포커스㈜
02)2275-6894

<Frontier 학생기자단>

박지원 녹색경영정책 석사 18학번
이동우 경영공학 석사 19학번
김태성 사회적기업가 MBA 석사 19학번
여은총 녹색경영정책 석사 19학번
정태수 정보경영 석사 18학번
서원빈 경영공학 석사 19학번
명재호 경영공학 석사 19학번

KCB INSIGHTS

- 06 게임 체인저(Game Changer), 핀테크:
파괴자이자 촉진자
글. 경영공학부 류현선 교수
- 08 KCB BEST ARTICLE REVIEW
정치권력과 유착관계가
기업의 투명성에 미치는 영향
글. 경영공학부 김용태 교수
- 10 KCB BEST ARTICLE REVIEW
건축 통화정책과 금융위기:
은행의 도매 금융 사용을 통하여
글. 경영공학부 최현수 교수
- 12 크라우드펀딩은 어떻게 창조성과 혁신을
꽃피우는가?
글. 류성한 상해교통대학 조교수(경영공학 박사 10학번)
- 16 금융이 기술을 만났을 때:
핀테크가 일으킨 파괴와 혁신
글. 이동우 기자

KCB NEWS

- 18 경영공학부에 새로 부임한 교원을 소개합니다
경영공학부 김상원 교수
- 19 경영공학부 국내파가 간다!
손윤석 학생의 해외대학 교수 임용기
손윤석(경영공학 박사 15학번)
- 20 김동석 교수, 25년의 발자취... 명예로운 정년퇴임
경영공학부 김동석 교수
- 22 2019 홈커밍데이 그 날의 열기 속으로
- 23 대한민국 최고의 창업 생태계를 지향하는
KAIST One Club
박인규 수석부회장(이그제큐티브 MBA 11학번)
- 24 바이오테크 창업 생태계를 꿈꾸다
임혜성 대표(이그제큐티브 MBA 19학번)
- 26 창업 생태계 활성화에 앞장서는 KAIST 경영대학
- 28 제6회 서울 기후-에너지 콘퍼런스
'신기후체제와 뉴 노멀'
- 29 이웃에게 온기를 전하다, '밥퍼' 봉사활동
- 30 단신
- 32 BOOK REVIEW

KCB ALUMNI

- 34 카카오페이와 네이버페이가 이끄는 간편결제 시장
조형진 동문(테크노 MBA 15학번)
- 36 론칭 3년만에 회원수 100만 명 돌파!
모바일 러닝 플랫폼 '튜터랑'의 성장 요인은?
김미희 동문(정보미디어 MBA 14학번)
- 38 유도가열 시스템 및 산업용 전원 장치
글로벌 선도기업, ㈜피에스텍
외부 투자없이 성장한 비결은?
성환호 동문(이그제큐티브 MBA 06학번, 최고경영자과정 47기)
- 40 KAIST 경영대학 총동문회

KCB GIVING

- 42 졸업 20주년을 맞은 동문들,
학교 발전 위해 총 8,400만원 기부
- 43 사회적 기업가를 위한 후원 릴레이,
총 3,000만원 기부
- 44 형편 어려운 학생 돕고자 1억원 약정 기부
장현국 동문(경영공학 석사 97학번)
- 45 경영공학 후배사랑 장학금으로 총 1억원 기부
김선경, 심덕섭 부부 동문(경영공학 박사 95학번)
- 47 발전 기금 기부 현황

2
2019 월드퀀트
챔피언십 순위



29
금융 분야
교수진 수



136
금융전문대학원
출신 임원 수



1,533
금융전문대학원
총 동문 수



77
금융전문대학원
교과목 수



숫자로 보는 KCB

10^{억원}

학생투자펀드 투자자금 규모
(국내 최초 학생투자펀드 운용)



17

금융데이터 베이스 보유 수
(국내 최대 규모)



게임 체인저 (Game Changer), 핀테크:

파괴자이자 촉진자



DISRUPTOR

금융산업과 IT의 융합

전 세계적인 디지털 전환(Digital Transformation)의 흐름에 따라 금융과 정보통신기술(ICT) 간 융합이 가속화되고 있다. 사실 그동안 금융 서비스 영역의 발전도 IT를 통한 혁신이었다. 그만큼 금융산업과 IT는 밀접한 관계에 있다. 그럼에도 몇 해 전부터 금융(Finance)과 기술(Technology)의 합성어인 핀테크(FinTech)라는 용어가 유행처럼 번지고 있다. 이는 어찌 보면 금융산업의 폐쇄성에 기인한 것일 수도 있다. 법률에 의해 인가되는 시스템으로 인해 일정한 진입장벽으로 보호되는 영역 내에서 그동안 금융회사가 추진해 온 혁신은 대부분이 업무의 자동화 내지는 비용의 효율화를 위한 내부로부터의 혁신이었다고 볼 수 있다. 하지만 최근 들어 빅데이터, 블록체인, AI 등 혁신적 기술(Innovative Technology)의 발전으로 인해 시스템의 안정성을 이유로 폐쇄성을 고집하던 금융 서비스 영역에도 기존 금융회사가 제공하지 못했던 새로운 가치를 제공함으로써 금융시스템의 효율화를 증진하기 위한 변화의 바람이 일고 있다. 즉, 핀테크는 혁신적 기술의 진보에 따라 금융 서비스 영역의 개방성을 전제로 한 외부로부터의 혁신이며, 금융 혁신의 촉진자(Facilitator) 역할을 하고 있다.

글로벌 핀테크 유니콘의 증가

세계 주요국이 핀테크를 미래 신사업으로 인식하고 육성한 결과, 글로벌 핀테크 유니콘이 지속적으로 증가하고 있다.¹⁾ 2019년 8월 기준 FinTech VC 투자자의 상위 국가는 미국, 영국, 독일 순이며, 2018년 140억 달러 투자유치를 한 Ant Financial 덕분에 1위로 급부상하였던 중국은 2019년엔 4위로 내려갔으나, 꾸준히 투자를 하고 있다. 5위는 스웨덴이다. 미국은 2019년(8월 기준)에만 477건의 거래에서 93억 7천만 달러를 투자하여 핀테크 투자

&

FACILITATOR

부문에서 명실공히 선두 국가이며, 핀테크 투자가 많은 Global Top 5 City는 샌프란시스코(\$3.02bn), 런던(\$2.11bn), 뉴욕(\$1.93bn), 베를린(\$881m), 스톡홀름(\$735m) 순이다.²⁾ 아울러 해외에서는 막대한 자본과 빅데이터 분석, 첨단기술에서 경쟁력을 갖춘 구글, 애플, 페이스북, 아마존, 알리바바 등의 빅테크(BigTech) 기업이 금융 서비스 분야에 진출하면서 이른바 테크핀(TechFin)도 주목받고 있다.

핀테크 혁신 활성화

한국도 IT 기반의 개방형 금융 생태계 구축을 위해 핀테크 인프라 구축 및 핀테크 혁신 활성화를 위한 다양한 금융혁신 정책을 추진 중이며, 최근 Open API(Application Programming Interface)³⁾를 고도화하여 종합금융플랫폼인 오픈뱅킹(Open Banking)을 출범시켰다.⁴⁾ 이 외에도 핀테크 혁신 활성화를 위해 현행 법령상 제한이 있는 경우에도 다양한 혁신금융 서비스들이 금융시장에서 적극적으로 시도될 수 있도록 「금융혁신지원특별법」을 제정(시행: '19.4.1.)하여 규제샌드박스⁵⁾를 운영하고 있다. 또한, 금융회사들이 ICT를 수용하거나, 그 산업에 진출함으로써 산업의 경쟁과 혁신을 제고할 수 있도록 「핀테크 투자 가이드라인」(‘19.10.8.)을 마련하여 핀테크 업무를 금융회사의 부수 업무로 원칙 제시하고, 금융회사가 출자 가능한 핀테크 기업의 범위를 인공지능(AI), 빅데이터 분석, 사물

66

핀테크는 금융 서비스 영역의
개방성을 전제로 한
금융 혁신의 촉진자 역할을
하고 있다.

99

인터넷(IoT) 등 신기술기업, 금융 분야 데이터산업 일반, 금융업 수행 시 필요한 ICT 기술 제공기업 일반(S/W 개발 및 공급업 등) 등으로 확대하였다.

금융산업의 지각변동

금융과 기술의 결합은 오래전부터 있어 왔지만 최근의 변화는 정보통신기술과 AI 등의 발전으로 인하여 폐쇄적 인가 시스템인 금융산업에 본질적인 지각변동을 예고한다. 기술 진보 및 정부의 규제 개혁으로 인하여 머지않아 다양하고 혁신적인 금융 서비스와 금융플랫폼이 출현하고, 금융산업의 경쟁이 촉진되면서 금융소비자의 불편은 해소되고, 디지털 기술을 활용해 고객 경험을 만들어 가는 고객 중심의 무한 경쟁 시대가 금융산업에도 펼쳐질 것이다. 그리고 이러한 경쟁은 결국 소비자 효용으로 귀결될 것으로 기대된다. 다만, 금융 서비스의 본질은 편리함과 효율성에 앞서 신뢰와

안정성에 있다. 또한, 단순한 기술적 우월성이 아닌 사회 구성원의 효용을 증대시키는 방향으로 이해상충의 문제도 조율해 가야 한다. 핀테크 기업과 금융회사의 동반성장과 더불어 금융시스템 안정성을 제고하고 궁극적으로 금융소비자의 효용이 향상되도록 정책 방향이 맞추어져야 한다.

통섭의 지혜로 혁신의 주체가 되자

금융산업의 특성상 ‘금융혁신’과 ‘금융시스템의 안정’ 모두를 함께 도모하는 것은 매우 중요하다. 그러나 이러한 요구가 급속한 변화를 두려워한 나머지 기존의 제도 틀 안에서 새로운 기술을 접목하여 점증적인 변화를 시도하고자 하는 변명으로 작용되어서는 안된다. 안정성을 이유로 혁신의 발목을 잡아서 안되며 오히려 안정성 증진 방안도 혁신적일 필요가 있다. 레그테크(RegTech),⁶⁾ 셉테크(SupTech)⁷⁾ 등이 한 예일 것이다.

4차 산업혁명명은 혁신적이면서도 파괴적인 기술을 도입하는 것이다. 두려워할 것이 아니라 통섭(統攝)의 지혜를 모아 능동적 주체로서 파도를 넘길 기대한다. ‘달걀을 깨지 않고 오믈렛을 만들 수는 없다(You can't make an omelette without breaking eggs)’는 미국 속담이 4차 산업혁명 시대를 맞이한 우리에게 가르침을 주고 있다고 생각된다. 혁신은 늘 파괴자(Disruptor)이자 촉진자(Facilitator)로서 우리에게 다가온다.

1) 유니콘 기업이란 기업 가치가 10억 달러 이상인 비상장 스타트업을 말한다. 핀테크 유니콘 수는 2017년도 22개 → 2018년도 25개 → 2019년도 39개로 증가하고 있다(CB Insights). 금융위원회, “[보도참고]글로벌 핀테크 규제환경 분석과 개선방향 세미나개최” (보도자료, 2019.6.17.) 1면.

2) Innovative Finance, “A Fine Year For FinTech: Global Trends from A UK Perspective” (Sep. 2019), pp.3~7참조.

3) 금융권 Open API는 폐쇄적이었던 금융결제 인프라를 핀테크 기업과 은행 간에 전면적으로 개방한 것으로, 핀테크 기업이 API에 따라 미리 정한 명령어를 금융회사 시스템에 전송시키면 지급결제·송금 등 기능이 실행(실행형 API)되거나 핀테크 기업에게 데이터가 전송(조회형 API)된다.

4) “금융권 Open API” (보도자료, 2019.2.22.) 7면 및 금융위원회, “오픈뱅킹 추진 현황 및 향후 계획” (보도자료, 2019.10.30.) 2면 참조.

5) 새롭고 혁신적인 금융 서비스에 대해 금융업법상 인허가 및 영업행위 등 규제를 최대 4년간(2+2년) 적용 유예·면제하는 제도이다. 4월 법 시행 이후 60건의 혁신금융 서비스가 지정되었다(금융위원회, “금융위원회 2년 반 평가와 향후 정책방향” (보도참고자료, 2019.11.11.) 1~2면 참조).

6) 규제(Regulation)와 기술(Technology)의 합성어로 금융회사의 내부통제, 상품 및 약관심사, 사내 이상거래 탐지, 법규준수 등을 지원하는 혁신기술을 의미한다.

7) 감독(Supervision)과 기술(Technology)의 합성어로 자금세탁 및 테러자금조달방지, 시장감시, 부정행위감시, 미시건전성 감독, 거시건전성 감독 등 감독업무에 혁신기술을 활용하는 것을 의미한다.

정치권력과의 유착관계가 기업의 투명성에 미치는 영향

Hung, Kim, and Li., 2018. Political Connections and Voluntary Disclosure: Evidence from around the World. Journal of International Business Studies. 49(3): 272-302.

정치권력과의 유착
각 나라의 기업들은 정치권력과의 유착관계를 통해 다양한 수혜를 얻는다. 보다 용이한 자본 조달, 세제 혜택, 느슨한 규제, 그리고 정부사업 수주 및 지원 등이 그 대표적인 예이다. 본 논문은 정치권력과의 유착관계가 기업의 재무 투명성에 어떠한 영향을 미치는가에 대하여 연구하였다.

정치권력과의 유착관계가 기업의 투명성에 어떤 영향을 미칠까 하는 질문은 기업의 투명성 제고가 효율적 자원 배분과 경제성장에 핵심적 역할을 한다는 점에 비추어 보아 매우 중요한 질문이다. 기업들은 대개 자본시장에서 자금 조달 시 자본비용을 낮추기 위해 또는 소송 위험과 비용을 낮추기 위해 자발적 공시를 한다. 하지만 기업들이 정치권력과 강한 유착관계를 가지고 있을 때는 자본 조달 비용과 소송 위험 및 비용이 그다지 중요한 문제가 아닐 수 있다.

비유착 기업들과 비교하여, 유착 기업들은 정치인들이 영향력을 행사할 수 있는 은행들로부터 더 쉽게 대출을 받을 수 있어서 회사채 공모나 주식 발행을 통한 자금 조달이 크게 필요하지 않다. 따라서 유착 기업들은 자발적 공시를 통하여 자본비용을 낮추는 것에 신경을 쓰지 않는다. 더불

어, 유착 기업들은 정치적으로 보호받을 수 있어서 소송 위험이 낮기 때문에, 소송 위험이나 비용을 줄이기 위해 자발적 공시를 할 유인이 많지 않다. 따라서 자발적 공시의 빈도는 비유착 기업에 서보다 유착 기업에서 더 낮을 것으로 예상된다.

유착 기업과 비유착 기업
이러한 가설을 테스트하기 위하여 본 논문은 경영자 예측정보를 기업의 자발적 공시에 대한 대용치로 사용하여 분석하였다. 유착 기업과 비유착 기업은 대주주나 고위 경영진의 정치적 배경을 바탕으로 분류하였다. 대주주나 고위 경영진이 국회의원이거나 장관 또는 주지사 출신인 경우 혹은 대주주나 고위 경영진이 정부 고위관료와 밀접한 관계가 있는 경우에는 기업이 정치권력과 유착 관계가 있다고 보아 유착 기업으로 분류하였다.

유착 기업과 공시빈도
24개 국가에 소재하고 있는 208개의 유착 기업들과 11,466개의 비유착 기업들이 2002년과 2004년 사이에 공시한 경영자 예측정보를 분석한 결과, 본 논문은 유착 기업들이 비유착 기업들에 비하여 연평균 77.4% 낮은 경영자 예측정보 공시빈도를 보인다고 밝혔다. 대체 표본, 다른 자

발적 공시 대응치, 그리고 정부의 지분참여 등을 고려한 추가분석에서도 일관된 결과가 나왔다.

선거와 유착기업의 공시빈도
본 논문은 또한 선거 이전과 이후의 자발적 공시를 분석함으로써 정치권력과의 유착관계가 약해진 기업들이 자발적 공시의 빈도를 늘리는지에 대하여도 연구하였다. 선거를 통해 정치권력의 교체가 이루어진 경우에 유착 기업들은 비유착 기업들에 비하여 경영자 예측정보 공시빈도를 훨씬 큰 폭으로 증가시키는 것이 확인되었다. 하지만 선거 후에도 기존의 정치권력이 교체되지 않은 경우에는 유착 기업들이 공시빈도를 선거 전과 비슷한 수준으로 유지하는 것으로 확인되었다. 정리하자면, 기업들은 선거가 정치권력과 유착관계에 큰 영향을 가져온 경우에만 자발적 공시의 빈도를 조정하는 것이다. 이는 정치권력과의 유착관계가 자발적 공시에 중요한 영향을 미친다는 주장을 지지하는 중요한 근거가 된다. 선거를 통해 정치권력이 교체되는 경우에는 교체 전 정치권력과 유착관계에 있던 기업들이 경영자 예측정보의 빈도와 양은 늘리지만, 정보의 구체성은 감소시키는 것으로 확인되었다. 이는 정치권력의 교체로 인한 불확실성이 경영자 예측정보에 반영되는 것이라고 볼 수 있다.

공시성향의 차이
본 논문은 추가적인 분석을 통하여 자본시장의 특성, 소송 위험, 그리고 상품시장에서의 공시비용 등이 유착 기업들과 비유착 기업들의 공시성향 차이에 큰 영향을 미친다는 것을 확인하였다. 유착 기업들과 비유착 기업들의 공시성향 차이는 보다 효율적인 주식시장이 있는 국가, 소송 위험이 큰 산업, 그리고 상품시장에서의 공시비용이 큰 상황에서 상대적으로 더 두드러졌다.

본 논문은 자발적 공시의 연구를 통하여 정치권력과의 유착관계가 기업의 재무 투명성에 어떠한 영향을 주는지에 대한 직접적인 증거를 제시하였다는 데 큰 의미가 있다. 본 논문에서 밝혀진 실증분석 결과들은 정치권력과의 관계가 글로벌 기업들의 의사소통 전략에 어떤 영향을 미치는지 그리고 어떠한 경로를 통하여 영향을 미치는지를 이해하는데 도움을 주리라 생각된다.

기업들은 선거가 정치권력과의 유착관계에 큰 영향을 가져온 경우에만 자발적 공시의 빈도를 조정하는 것이다.



긴축 통화정책과 금융위기:

은행의 도매 금융 사용을 통하여

소매 예금과 도매 예금

상업은행은 예금을 바탕으로 대출을 함으로써 발생하는 예대마진을 주 수입원으로 삼으며, 이들이 예금을 유지하는 방법에는 크게 두 가지가 존재한다. 은행 고객들이 맡겨놓은 소매 예금(Retail deposit)이 그 하나이며, 도매금융시장에서 다른 금융 기관으로부터 조달하는 도매 예금(Wholesale deposit)이 다른 하나이다.

일반적으로 소매 예금은 도매 예금에 비해 조달 비용이 낮으며, 이자율에 덜 민감하고, 금융 시장의 위기 상황에 덜 민감하게 반응하는 경향이 있는 것으로 잘 알려져 있다. 반면에 소매금융은 상대적으로 안정적인 데 비해 양적 팽창이 어려워서, 은행들은 대출여력을 높이고자 할 때 도매 예금에 의존하곤 한다. 2008년 금융 위기에 관한 여러 연구에서 은행의 과도한 도매 예금 의존도가 미친 악영향에 대해 다루었고, 이에 Basel III에서는 은행의 도매 예금 의존도를 조절할 여러 규제(liquidity coverage ratio, net stable funding ratio)들이 등장하게 되었다.

은행들이 도매 예금에 의존한 이유

그렇다면 어떤 이유로 2008년 금융 위기 직전 혹은 당시에 은행들이 도매 예금에 과도하게 의존해야 했던 것일까? 본 논문에서는 금융 위기 이전의 긴축 금융정책으로 인해 은행들의 도매 예금에 대한 의존도가 높아졌으며, 특히 거대한 규모의 몇몇 은행에 도매 금융이 집중되게 되면서, 금융 시스템 전반에 걸쳐 금융 위기에 취약한 구조를 갖게 되었음을 보이고 있다.

전통적인 미국의 금융정책은 연방준비 은행의 이자율(Federal funds rate)을 통해 이뤄지는데, 이자율이 상승 국면에서는 은행 이자율이 상대적으로 덜 상승하기 때문에, 소매 고객들은 보다 이자율이 높은 금융 자산으로 자산을 이동시키게 된다. [그림 1]의 A는 은행이 유지할 수 있는 소매 예금의 양은 연방준비은행 이자율과 음의 상관관계를 갖는 것을 보여주고, [그림 1]의 B는 소매 예금이 줄어드는 시기가 바로 머니 마켓 펀드에 자금이 유입되는 시점이라는 점을 보여준다.

이자율 상승 국면에서 소매 예금이 줄어들게 되면, 추가적인 자금이 없는 경우 은행 대출은 줄어

들게 된다. 하지만, 만약 대출 수요가 높고 수익이 좋을 경우, 소매 예금 감소분을 상쇄하고 추가적인 예금을 확보하기 위해, 은행은 도매 예금을 통해 자금을 빌려오는 것을 고려하게 된다. 이는 은행들의 도매 예금 의존도와 연방정부 이자율 간에 양의 상관관계가 있음을 의미한다. [그림 2]의 A는 전체 은행의 도매 예금에 대한 의존도(파란색 실선)와 연방준비은행 이자율(빨간색 점선) 간에 양의 상관관계가 존재함을 보여준다. 특히 금융 위기 직전(2004~2007)의 가파른 이자율 상승과 은행권 도매 예금 의존도의 가파른 상승이 동반됨을 볼 수 있다.

하지만 모든 은행이 동일하게 도매 금융 시장에 접근하지 못한다는 사실에서 추가적인 문제가 발생한다. 규모가 큰 은행일수록, 또는 도매 금융을 빈번하게 사용한 은행일수록, 도매 금융 시장 접근이 더 용이하며, 도매 예금에 대한 의존도(파란색 실선)와 연방준비은행 이자율(빨간색 점선) 간에 양의 상관관계가 더 강하게 나타난다. [그림 2]의 B는 은행의 규모별 상관관계를 보여주며, 대부분의 양의 상관관계가 상위 1% 은행들에서 나타

남을 볼 수 있다. [그림 3]은 도매 예금 의존도의 은행간 양극화가 연방준비은행 이자율과 양의 상관관계가 있음을 보여준다.

도매 금융 의존도 규제는 필요하다

결론적으로 금융 위기 직전의 이자율 상승(2004~2007)은 경기 안정을 위한 긴축 통화 정책이었으나, 이는 위기에 취약하지만 규제가 약했던 도매 예금에 은행들이 과하게 의존하게 만드는 결과를 초래했고, 규모가 크고 금융 중심에 있는 은행들에 이 현상이 집중되면서, 2008년 금융 위기의 씨앗을 낳았다고 볼 수 있다.

금융 위기가 오자 은행들은 (단기)도매 금융의 심각한 이탈을 겪었으며, 이는 큰 은행들에게 보다 집중되었다. Basel III 중 일부는 과도한 규제라는 비판을 받기도 하지만, 은행의 도매 금융 의존도에 대한 규제는 금융 시스템 전반에 걸쳐 꼭 필요한 안전망을 제공할 것으로 기대한다.

66

은행의 도매 금융 의존도

규제는 금융 시스템 전반에 걸쳐

꼭 필요한 안전망을

제공할 것으로 기대한다.

99



그림 1 -- Retail Deposits (left) Federal Funds Rate (right)

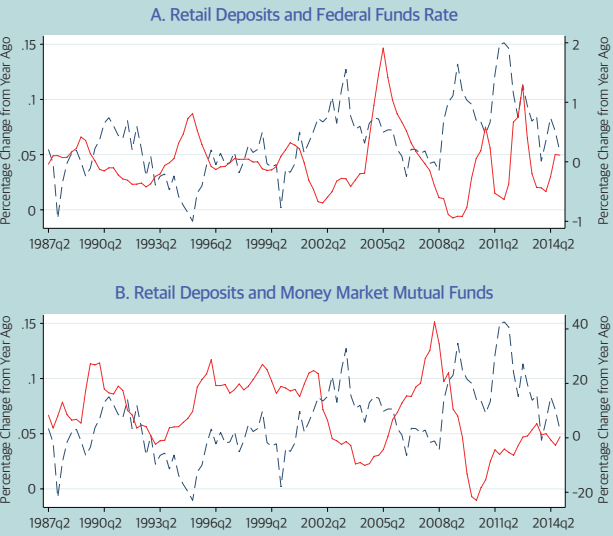


그림 2 -- Bottom 95 Top 2-5% Top 1%

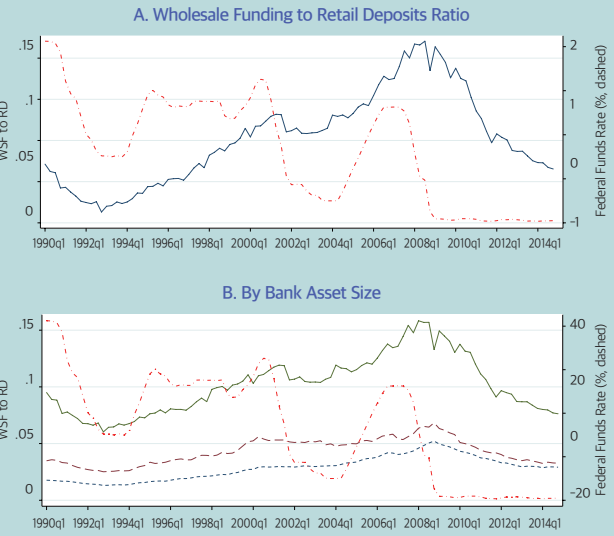
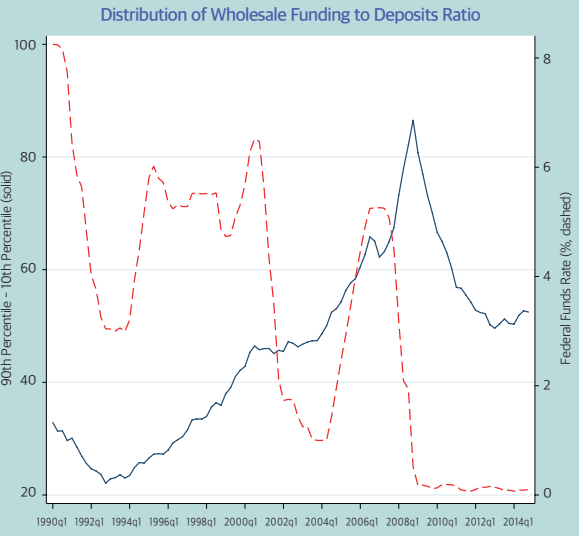


그림 3



크라우드펀딩은 어떻게

창조성과 혁신을 꽃피우는가?



최초로 상용화된 몰입형 가상현실(Virtual Reality, VR) 헤드셋, 일반 가정에 설치 가능한 벌꿀 제조용 벌집, 어린이 대상의 코딩 교육을 위한 혁신적인 온라인 교육 프로그램, 멧쟁이 할머니들을 위한 꽃 지팡이, 15가지의 유용한 기능을 지닌 외투. 빛나는 아이디어와 혁신적인 가치로 사람들의 주목시킨 이 프로젝트들은 각기 다른 기반과 배경에서 시작되었지만 하나의 핵심적인 공통분모를 지니고 있다. 바로 온라인 플랫폼을 통해 다양한 창작자(Creator)와 소규모 금액을 투자/기부하는 후원자(Contributor)를 연결해 주는 크라우드펀딩을 통해 이 세상에 처음 모습을 드러냈다는 것. 인터넷과 소셜 미디어를 비롯한 정보통신기술의 발달은 마케팅 캠페인, 신제품 개발 등 다양한 경영 활동에 고객(또는 대중)들이 참여할 수 있는 문을 열어주었는데, 크라우드펀딩은 이러한 고객 참여 활동을 자금 조달의 영역으로 확장시키고 있다. 물론 새로운 자금 조달의 기회는 크라우드펀딩이 창출하는 가치의 시작에 불과하다.

자본시장의

'민주화(Democratization)'를 위한 첫 걸음

역사적으로 엔젤 투자자와 벤처 캐피탈리스트와 같은 소수의 전문가들은 초기 단계의 유망한 기업과 프로젝트를 위한 자금 조달과 이를 통한 새로운 부의 창출 기회를 독식해왔다. 그들은 유망한 기업과 프로젝트에 투자하기 위해 자신의 자금 또는 다른 자본가들의 투자금을 활용하며 자신들의 전문성과 경험에 기반한 조언과 그들이 속한 전문가 네트워크를 통해 새로운 비즈니스의 성장을 견인한다. 이러한 벤처 투자의 기회가 제한적/폐쇄적 네트워크에 속한 소규모의 전문가들에게만 열려 있었기 때문에 이 네트워크에 속하지 못한 일반 대중들은 자금을 보유하고 있더라도 초기 단계의 투자에 참여하기가 어려운 것이 현실이었다. 크라우드펀딩의 등장으로 이러한 장벽이 극적으로 낮아졌고 일반 대중들이 새로운 자금 조달 방식에 참여하게 되면서 새로운 창작과 혁신으로부터 직접 재정적/비재정적 혜택을 누리게 된 것이다.

다른 한편으로 크라우드펀딩은 새로운 창작과 혁신을 목표로 하는 개인과 조직이 전통적 자본시장에 대한 절대적 의존에서 벗어나 자신들의 프로젝트를 위해 대중들로부터 자금을 조달할 수 있는 대안적 자본시장의 문을 열었다. 또한 이들은 크라우드펀딩 플랫폼을 통해 잠재적인 사용자에게 새로운 아이디어를 홍보할 수 있고 높은 충성도를 지닌 후원자 커뮤니티를 형성할 수 있게 되었다. 우리가 더 관심을 가져야 할 부분은 바로 크라우드펀딩이 오랫동안 전통 자본들이 신경 쓰지 못했던 분야에서 큰 기여를 하고 있다는 점이다. 예를 들어, 항상 자금난에 허덕이던 문화예술 분야의 프로젝트들은 여러 크라우드펀딩 플랫폼에서 좋은 성과를 내고 있다. 자본시장에서 소외 받고 있는 또 다른 계층인 여성 창작자들도 크라우드펀딩의 혜택을 누리고 있다. 남성 중심의 전통 자본시장과는 달리 주요 크라우드펀딩 플랫폼에서는 여성 후원자들이 절반 이상을 차지하고 있다는 점도 고무적이다. 이외에도 하드웨어 관련 벤처나 소도시에 위치한 개인 창업자 등 기존

자본시장의 사각지대에 놓여있던 창작자들에게 크라우드펀딩의 확장은 희소식 중의 희소식이다. 아직 초기 단계에 불과하지만, 크라우드펀딩은 자본시장의 '민주화'를 위한 담대한 첫 걸음을 내디뎠다.

크라우드펀딩은 어떻게

창조성과 혁신을 꽃피우는가?

크라우드펀딩은 창조성과 혁신이 핵심인 다양한 영역의 시스템을 개선시키고 있다. 이들 영역에서 크라우드펀딩 모델은 창조성과 혁신의 걸림돌이 되었던 여러 고질적인 문제점들에 대한 해결 방안을 제공한다. 다양한 분야의 창작자들을 위한 자금을 제공하는 것을 시작으로, 후원자들과의 커뮤니케이션을 통해 아이디어를 검증하며 새로운 커뮤니티를 구축할 수 있다. 이를 통해 장기적으로 프로젝트를 확장하고 경력을 쌓을 수 있는 발판을 마련하게 된다. 구체적으로 크라우드펀딩은 다음 4가지 측면에서 창조성과 혁신의 확산에 기여한다.

01.

크라우드펀딩은 이들 영역에서 가장 큰 어려움이었던 자금 조달 채널 부족 문제를 해결한다. 크라우드펀딩은 여러 측면에서 전통적인 자본시장보다 효과적이다. 크라우드펀딩 플랫폼에 프로젝트를 공개하면서 잠재적인 사용자에게 아이디어와 메시지를 전달하는 것이 은행 대출을 신청하거나 벤처 캐피탈리스트에게 연락을 돌리는 것보다 더 생산적일 뿐만 아니라 크라우드펀딩 모델이 제대로 작동할 경우, 수익 증대에 즉각적인 영향을 미치기 때문이다.

02.

크라우드펀딩은 창작자들에게 프로젝트의 창조성과 혁신성을 검증할 수 있는 기회를 제공한다. 크라우드펀딩 플랫폼에는 창작자와 후원자들 간 커뮤니케이션을 촉진하는 편리한 디지털 도구가 세팅되어 있고 창작자는 자신의 프로젝트가

의미 있고 실현 가능한지 여부에 대한 즉각적인 응답과 피드백을 받게 된다. 대규모의 브레인스토밍 또는 포커스 그룹 인터뷰를 통해 프로젝트를 개선할 수 있는 좋은 기회인 셈이다. 아이디어를 검증하는 것 외에도 크라우드펀딩을 통한 타겟 시장 테스트도 가능하다. 잠재적 사용자의 제품에 대한 인식은 물론 적정 가격대와 시장성에 대한 정보를 확보할 수 있다.

크라우드펀딩은
자본시장의 '민주화'를 위한
담대한 첫 걸음을
내디뎠다.

66 크라우드 펀딩은 창작자에게 창조적 독립성을 확보할 수 있는 기회를 제공한다. 99

03.

크라우드펀딩은 창작자를 지원하는 새로운 커뮤니티를 형성한다. 기존 채널의 투자자들이 금전적 수익을 주목적으로 투자에 참여한다면 크라우드펀딩에 참여하는 후원자들의 동기는 더 다양하다. 물론 이들이 금전적 수익에 대한 동기로 움직일 수 있지만 이와 함께 관계 형성 및 창작자 지원과 같은 다른 차원의 동기들도 큰 크라우드펀딩 참여에 큰 영향을 미치게 된다. 이들은 창작자의 창조성과 혁신을 믿는 사람들이다. 이런 특성 때문에 크라우드펀딩은 초기 단계에서 헌신적인 사용자 그룹을 중심으로 하는 커뮤니티의 구성에 핵심적인 역할을 한다. 이 커뮤니티는 모든 크라우드펀딩 프로젝트의 성공과 프로젝트의 종료 후 필요한 추진력의 필수 요소다.

04.

크라우드펀딩은 창작자에게 창조적 독립성을 확보할 수 있는 기회를 제공한다. 크라우드펀딩은 창작자가 현실과 타협하지 않고도 창조성과 혁신을 실현할 수 있는 플랫폼의 역할을 한다. 전통적인 채널을 통해 자금을 조달 받는 경우, 여러 가지 제약 조건으로 일정 부분 독립성을 포기해야 하지만 크라우드펀딩은 창작자들에게 소중한 자유를 선사한다.

크라우드펀딩의 다섯가지 아름다움:

창조성, 다양성, 균형, 연결, 그리고 변화

크라우드펀딩은 어떻게 우리 사회와 공동체를 아름답게 변화시키고 있을까? 크라우드펀딩에는 창조성을 꽃피우며, 다양성을 보장하고, 균형을 추구하며, 연결을 촉진하고, 새로운 변화를 이끌어내는 아름다움이 있다.



창조성(Creativity)

크라우드펀딩의 가장 큰 미덕은 창조성의 확장이다. 크라우드펀딩은 창작자들의 자금 조달 문제를 해결하고 대중으로부터 아이디어를 창출함으로써 다양한 분야에서 창조성이 피어나도록 돕는다. 주요 크라우드펀딩 플랫폼의 캠페인들은 문화예술 및 창의적 분야와 깊이 관련되어 있으며 후원자들도 더 창의적인 캠페인을 더 높이 평가하는 경향이 있다. 명망 있는 국제독립영화제인 선댄스영화제(Sundance Film Festival)에서는 2011년부터 2017년까지 6년 동안 크라우드펀딩 플랫폼인 킥스타터(Kickstarter)를 통해 후원 받은 106편의 영화가 상영작으로 선정되었다.

다양성(Diversity)

크라우드펀딩 플랫폼에는 다양한 유형의 창작자와 후원자가 존재한다. 가장 성공적인 성과를 거둔 크라우드펀딩 캠페인을 살펴보면 스마트워치, 온라인 게임, 아이스박스, 여행용 의류, 비디오 게임 콘솔, 배낭 등과 같은 다양한 분야의 제품과 서비스를 포함한다. 더 작은 규모의 캠페인이라면 거의 모든 일이 크라우드펀딩 플랫폼에서 일어날 수 있다. 예를 들어, 킥스타터에서는 한 손자가 할머니의 취미생활이었던 꽃 지팡이 제작을 새로운 사업으로 확장하기 위한 크라우드펀딩 캠페인을 시작, 목표 금액을 달성했다.

균형(Balance)

크라우드펀딩은 기존 투자자들이 소홀했던 분야에 새로운 기회를 제공함으로써 자본시장의 균형을 맞춰나갈 수 있는 잠재력이 있다. 지리적 위치, 제품 유형, 성별 등 여러 조건들로 인해 불리한 대우를 받았던 창작자들은 크라우드펀딩의 혜택을 누릴 수 있다. 기존 투자자들은 주요 대도시에 밀집되어 있기 때문에 투자 결정 또한 지리적으로 편

중되어 있지만 크라우드펀딩은 온라인 플랫폼을 통해 이 문제를 해결하고 창작자와 대중 모두에게 기회를 제공한다. 전통적인 자본은 특정 유형의 산업 및 제품(예: 소프트웨어)을 선호하지만, 크라우드펀딩 플랫폼에서는 하드웨어 제품이 오히려 유리한 위치를 점하고 있다. 마지막으로 자본시장에서의 성 불평등은 큰 장애물이지만 크라우드펀딩은 이 문제를 해결할 가능성을 충분히 지니고 있다.

연결(Connection)

크라우드펀딩은 자본 조달 뿐만 아니라 새로운 연결을 통해 커뮤니티를 구축하여 더 많은 가치를 창출한다. 잭 브라운(Zach Brown)이라는 소프트웨어 엔지니어는 킥스타터에서 감자 샐러드를 만들기 위한 목표 금액 10달러의 크라우드펀딩 캠페인을 시작했다. 이 농담과 같은 캠페인은 곧 온라인상에서 큰 이슈를 몰고 왔고 결과적으로 약 7,000명의 후원자들로부터 55,000달러를 모금하는 놀라운 성과를 기록했다. 그는 이 금액을

활용하여 지역 커뮤니티를 위한 자선 축제를 개최, 해당 지역의 노숙자들을 지원하기 위한 기금을 조성했다. 처음에는 재미로 시작한 크라우드펀딩 캠페인이었지만 사람들이 의미를 부여하자 새로운 커뮤니티로 거듭나게 된 것이다.

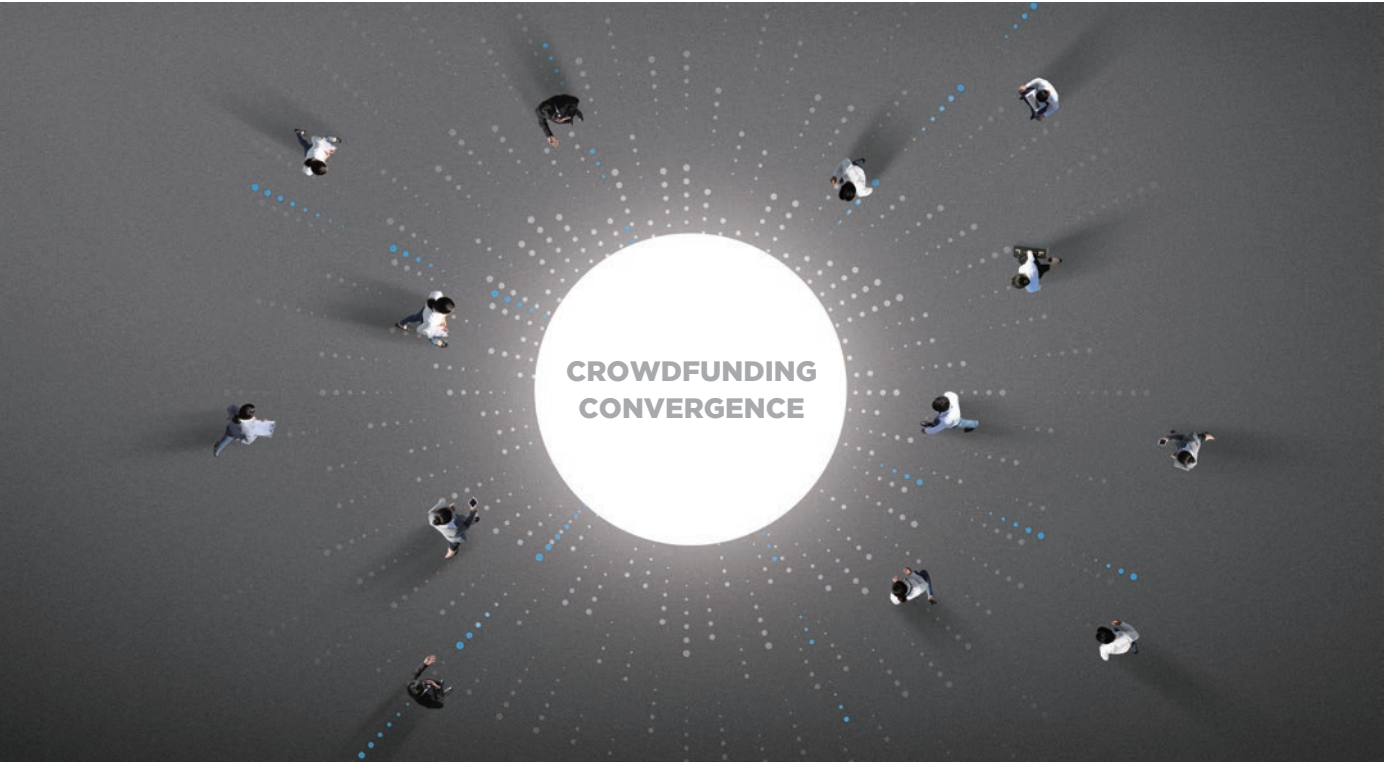
변화(Change)

중요하지만 여러 이유로 인해 소홀히 여겨지는 많은 것들이 크라우드펀딩을 통해 그 의미를 다시 되찾고 세상을 더 나은 곳으로 변화시키고 있다. 사회적 기업과 저널리즘이 대표적인 사례들이다. 사회적 기업에 대한 관심이 항상 높음에도 불구하고 이들은 기존 투자기관을 통해 자금을 조달하는 데 불리한 입장에 있었지만 크라우드펀딩은 사회적 기업에게 새로운 차원의 기회를 제공하고 있다. 크라우드펀딩 저널리즘은 일반 대중의 자금으로 독립 저널리즘을 재정적으로 지원한다. 이는 여론을 통제하려는 대형 미디어 회사들에 대항하는 대담한 움직임으로 저널리즘을 위한 공공 참여를 장려하고 중요한 문제

를 다양한 채널을 통해 전파하는 것에 매우 효과적이다.

크라우드펀딩의 미래

크라우드펀딩의 미래는 어떤 모습일까? 첫째, 지금까지 크라우드펀딩 시장의 성장을 이끌어 온 주요 크라우드펀딩 플랫폼들이 대중의 관심을 이끌어내고 새로운 블록버스터 캠페인 발굴을 지속하는 가운데 캠페인의 규모가 상대적으로 큰 비즈니스 중심의 플랫폼(예: 부동산 크라우드펀딩)과 특정 분야를 공략하는 버티컬 플랫폼(예: 영화 제작 및 홍보) 등 두 부류의 플랫폼이 독립적인 시장을 개척해 나갈 것으로 예상된다. 둘째, 기존 기업들의 크라우드펀딩 활용이 확대되고 제조 및 유통 업체와의 협력이 강화되며 블록체인 등의 신기술이 적용되면서 본격적인 ‘크라우드펀딩 컨버전스’가 시작될 것으로 기대된다. 이러한 변화들을 통해 우리는 다양한 영역에서 본질적인 변화를 이끌어 내는 크라우드펀딩 역할을 보게 될 것이다.



금융이 기술을 만났을 때: 핀테크가 일으킨 파괴와 혁신

FINANCE

TECHNOLOGY

2019년 12월 18일, ‘오픈뱅킹’ 서비스가 16개 은행 및 31개 핀테크 기업에 전면 도입되었다. 오픈뱅킹이란 은행의 송금 및 결제망을 오픈 API를 이용하여 표준화하고 개방하여 하나의 애플리케이션으로 모든 은행의 계좌 정보를 이용할 수 있도록 한 서비스를 말한다. 오픈뱅킹의 도입으로, 금융 정보 접근이 쉬워진 핀테크 산업은 새로운 성장의 전환점을 맞이하였다. 금융 생활 전반에 영향력을 확대하고 있는 핀테크란 무엇이며 핀테크의 도입으로 앞으로 무엇이 바뀌는 것일까?

핀테크의 정의 및 특징

핀테크(FinTech)란 금융(Finance)과 기술(Technology)의 합성어로, 대체로 IT 기술과 융합하여 비금융회사(IT 스타트업)에 의해 주도되는 새로운 형태의 금융 서비스 혹은 이에 활용되는 기술을 일컫는다. 기존 전자금융과 핀테크의 차이는, 전자금융의 경우 기존 금융 서비스의 가치사슬상에서 IT 기술을 활용하여 기존 서비스의 효율성을 높이는 데 초점을 두었다면, 핀테크는 혁신적인 IT 기술 도입으로 기존 금융 서비스 체계의 근간을 바꾸는 ‘와해성 혁신(Disruptive Technology)’으로 볼 수 있다는 점이다.

핀테크의 영역

우리나라에서는 2014년 말부터 핀테크에 관한 관심이 고조되기 시작하였다. 이듬해 토스(Toss) 등에서 제공하는 간편송금 서비스가 폭발적인 관심을 받으면서 핀테크 관련 투자가 활성화되었고 다양한 금융 서비스로 확대되었다. 현재 제공되는 핀테크 관련 서비스를 나열하자면 ①간편 송금/지급 결제, ②클라우드펀딩/P2P 금융, ③블록체인/암호화폐, ④로보어드바이저/자산관리, ⑤보안/인증이 있으며 이외에도 보험(인슈어테크), 금융 플랫폼, 금융데이터 분석 등 많은 영역을 아우른다.

간편 송금/지급 결제 및 클라우드펀딩/P2P금융

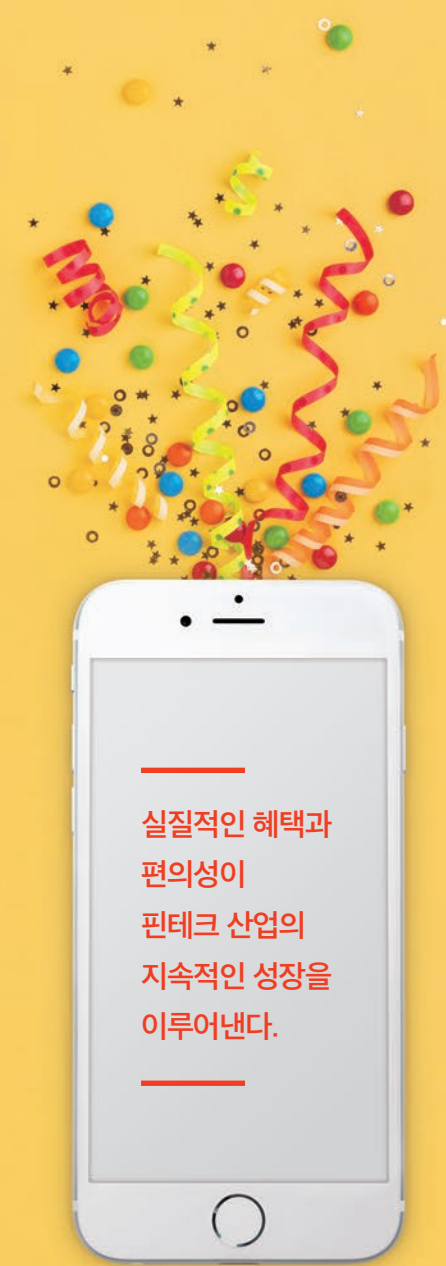
핀테크 기업들은 공인인증서나 보안카드를 활용한 인증 절차 없이, 이체 비밀번호를 설정하거나 지문 및 홍채 인식과 같은 바이오 인증을 활용하여 간편 송금 서비스를 제공한다. 또한, NFC 기술(삼성페이)이나 QR코드(카카오페이)를 활용한 지급 결제 서비스의 확산으로 고객의 편의성이 높아졌다. 클라우드펀딩이란, 프로젝트를 온라인에 공개하여 목표 금액과 기간을 정하고 불특정 다수에게 자금을 조달 받는 방법을 일컫는다. 클라우드펀딩은 크게 보상형(텀블벅), 후원형(네이버 해피빈), 투자형(와디즈) 및 대출형(펀다)으로 나뉘는데, 대출형 클라우드펀딩을 보통 P2P금융(대출)이라 한다. 가령 P2P금융 서비스를 제공하는 ‘펀다’의 경우, 대출이 필요한 자영업자의 카드 매출 기록을 토대로 상환 능력을 평가하고, 다수의 투자자로부터 자금을 모집하여 연 10%대의 중금리 대출 서비스를 시행한다.

블록체인/암호화폐 및 로보어드바이저/자산관리

미국 경제지 포브스(Forbes)는 매년 ‘가장 혁신적인 50대 핀테크 기업(The Forbes FinTech 50)’을 선정하는데, 2018년에는 11개, 2019년에는 6개 기업이 블록체인/암호화폐와 관련된 기업이었다. 리플(Ripple)과 같은 암호화폐는 블록체인 기술을 활용하여 국제 송금 네트워크를 구축한다. 액소니(Axoni)는 블록체인 기반 분산 원장 및 스마트 콘트랙트를 활용하여 데이터의 투명성 및 보안을 향상시키는데, 주식·통화·채권 등의 파생상품시장에서 거래 당사자 간 지불 등의 데이터를 실시간으로 확인할 수 있게 하여 효율성을 높이고 위험을 낮추는 서비스를 제공한다. 로보어드바이저는 알고리즘 기반 소프트웨어를 통하여 사람의 개입을 최소화하여 투자 자문을 하거나 자산 운용을 하는 서비스로 투자자를 보조하는 ‘자문형’과 직접 자산을 운용하는 ‘일임형’으로 나뉜다. 로보어드바이저는, 2008년 미국 금융위기 이후 고액자산가 중심의 자산관리시장을 핀테크 서비스를 통해 대중화한 것으로, 고객의 위험 선호도와 목표 수익률에 기반하여 최적의 포트폴리오를 제공하면서도 자동화를 통해 수입료가 낮다는 장점이 있다.

보안/인증

핀테크는 보안 서비스에서도 가시적인 성과를 내고 있다. 이상금융거래탐지시스템(FDS)이란 고객의 결제 단말기 정보(스마트폰 등)와 결제 행태를 종합적으로 분석하여 이상금융거래를 탐지하는 시스템으로, 최근에는 인공지능 등 첨단 기술을 도입하여 시스템의 정확도와 효율성을 대폭 향상시켰다. 가령 오후 1시에 서울에서 결제된 카드가 오후 2시에 필리핀에서 결제가 된다면 이상금융거래의 확률이 높으므로 지급을 거부하거나, 평소 소비 행태와 다른 곳에서 고객이 결제되어 도난카드가 의심되는 경우 고객에게 확인을 받는 절차를 거친다. FIDO(Fast Identity Online)는 지문, 홍채, 안면 인식 등 생체 인식 기술을 온라인으로 확대한 것으로, 우리 삶 곳곳에서 저변을 넓히고 있다. 2018년 4월, FIDO Alliance와



실질적인 혜택과 편의성이
핀테크 산업의
지속적인 성장을
이루어낸다.

하여 해외송금 서비스를 제공하는 ‘모인’이 50대 이머징 기업에 선정되었다. 핀테크 산업이 활발한 중국의 경우 10대 핀테크 기업에만 3개의 기업이 선정되었으며, 100대 기업에는 10곳의 기업이 선정되었다. 우리나라의 핀테크 성장을 가로막는 요인으로는 ‘정부의 규제’가 지목되어 왔으며, 이에 따라 정부에서도 2018년 핀테크를 ‘8대 혁신성장 선도사업’의 하나로 선정하고 ‘핀테크 혁신 활성화 방안’을 마련하고 추진하고 있다. 2019년 4월부터 ‘금융혁신지원 특별법’을 시행하여 금융위원회가 혁신금융 서비스로 지정하는 경우 일정 기간 동안 금융관련법상 규제에 대한 특례를 부여하고 있다.

핀테크 산업이 온전하게 성장하기 위해서

그러나 정부 주도의 핀테크 성장은 한계에 직면하기 마련이다. 핀테크 서비스의 확산을 위해서는 핀테크로부터 얻는 혜택이 투명하고 분명해야 한다. 예를 들면 오픈뱅킹 도입 이후, 송금 관련 은행 수수료가 기존의 10% 수준으로 하락할 수 있는 체제가 마련되었지만 이용자에게 기존과 동일한 수수료를 청구한다면 오픈뱅킹 도입이 무의미할 것이다. 핀테크 산업의 발전에 따라 더욱 간편한 결제/송금 방식, 다양한 대출 방식과 금리, 낮은 보험료, 보험료 지급의 편의성 등이 실질적으로 주어졌을 때, 핀테크 산업의 성장은 자연스럽고도 지속적으로 이루어질 수 있을 것이다.

W3C(World Wide Web Consortium)의 협력을 통해 FIDO2를 도입함으로써, FIDO 인증 솔루션이 대부분의 플랫폼에서 이용할 수 있도록 확장되었다.

우리나라의 핀테크 경쟁력과 정부 주도의 혁신

H2 Ventures와 글로벌 컨설팅 기업 KPMG는 최근 ‘2019 세계 100대 핀테크 기업(2019 FinTech100: Leading Global FinTech Innovators)’을 발표했는데, 우리나라는 토스를 운영하는 ‘비바리퍼블리카(29위)’가 순위에 올랐고, 블록체인 기술을 활용

- 1) 과학기술정보통신부, 한국인터넷진흥원 (2018). 『2018 대한민국 핀테크 기업편람』
- 2) 관계부처 합동 (2018). 『혁신성장 추진성과 및 향후 계획』
- 3) 금융위원회 (2018). 『핀테크 혁신 활성화 방안』
- 4) Forbes (2019). 『The Forbes Fintech 50: The Most Innovative Fintech Companies in 2019』
- 5) H2 VENTURES, KPMG (2019). 『2019 FINTECH100: Leading Global Fintech Innovators』
- 6) FIDO Alliance (2019). <http://fidoalliance.org>

경영공학부에 새로 부임한 교원을 소개합니다

KAIST 경영대학은 4차 산업혁명 시대를 선도하는 리더로서 Big Data Analytics에 대한 실질적 경험을 가진 인재를 육성하는 것에 중점을 두고 있으며, 이에 세계 우수 대학 출신 교수 임용에 힘쓰고 있다. 올해 1월에 새로 부임한 비즈니스 애널리틱스 및 스마트 도시운영 분야 전문가 김상원 교수를 만나보자.

김상원 교수

생산전략 및 경영과학 분야

2020년 1월 부임



운영관리 분야에서
실무에 도움이 되는 수준 높은
연구에 정진하는 것이
첫번째 목표이며,
더불어 훌륭한 학자들을
배출하는 데
기여하고 싶습니다.



I N T E R V I E W



Q KAIST 경영대학에 오시기 전에는 어떠한 길을 걸어 오셨나요?

A Columbia University에서 금융공학 석사학위와 경영학 박사학위를 받았습니다. 이후, 2013년에 홍콩에 있는 The Chinese University of Hong Kong 경영대학에서 Operations Management 분야 조교수로 임용되어 2020년 1월까지 근무하였습니다.

Q 주요 연구 분야와 강의 예정 과목에 대해 소개해주세요.

A 계량경제학 이론과 미시경제학의 게임이론을 운영관리 분야의 여러 의사결정 문제들에 적용해 왔습니다. 또한 전기자동차 및 완성차의 공급사슬 분석, 온라인 시장 플랫폼의 전략 평가, 구매/관리 메커니즘 디자인 및 평가에 대한 연구를 수행하였고, 공유 경제 및 스마트 도시 설계, 지속 가능한 운영관리 등의 분야에서 현재 연구를 진행하고 있습니다. KAIST 경영대학에서는 저의 연구 경험을 최대한 살려, MBA 학생들을 대상으로 '생산경영론'과 '통계적 의사 결정' 과목을 가르칠 예정입니다.

Q KAIST 경영대학에서 이루고자 하는 목표 및 계획은 무엇인가요?

A KAIST 경영대학은 명실공히 대한민국 최고 수준의 연구 중심 대학입니다. 운영관리 분야에서 실무에 도움이 되는 수준 높은 연구에 정진하는 것이 첫번째 목표이며, 더불어 훌륭한 학자들을 배출하는 데 기여하고 싶습니다. 또한, 저의 연구 경험을 살려 비즈니스 애널리틱스 및 스마트 도시 운영 분야에서 최고 수준의 강의를 할 수 있도록 최선을 다할 예정입니다.

Q KAIST 경영대학 학생들에게 기대하는 바를 말씀해 주세요.

A 세계 각지에서 능력을 발휘하고 있는 훌륭한 석·박사 인재들을 다수 배출한 KAIST 경영대학에 부임하게 되어 큰 영광으로 생각하고 있습니다. 동시에 교육자로서의 무한한 책임감도 느낍니다. KAIST 경영대학의 명성을 잇고, 더 나아가 4차 산업혁명 시대의 경영학 교육의 선두에 KAIST 경영대학이 자리하도록 같이 힘써 나가면 좋겠습니다.

경영공학부 국내파가 간다! 손윤석 학생의 해외대학 교수 임용기

경영공학부 IT 경영 분야에서 정보 시스템을 기반으로 한 첨단 기술의 사회 및 경제적 가치의 부정적 영향, 그에 따른 리스크 연구를 해온 손윤석 박사는 올해 7월 미국 University of Notre Dame, Mendoza College of Business의 Information Technology, Analytics & Operations 분야 조교수로 임용되었다.



I N T E R V I E W



Q KAIST경영대학 경영공학 석·박사과정 기간 동안 임용은 어떻게 준비하셨나요?

A 타 대학들과 비교했을 때 매우 뛰어나다고 생각되는 KAIST 경영대학 석·박사과정의 연구 환경과 지원 덕분에 임용 준비에 집중할 수 있었습니다. 또한 지도 교수님께서 지도를 잘 해주셨을 뿐 아니라 다양한 학회 혹은 연구 세미나에 참석할 기회를 만들어 주셔서 높은 수준의 연구를 접할 수 있었습니다. 이미 주어진 석박사 과정을 충실히 이행했는데 좋은 결과로 이어져 기쁩니다.

Q 교내에도 많은 학생들이 IT Management와 Business Analytics를 연구하고 있습니다. 같은 길을 준비하는 KAIST 경영대학 후배들에게 해주고 싶은 말이 있다면?

A 후회가 남지 않도록 열심히 하는 수밖에 없는 것 같습니다. 논문을 게재하든, 혹은 임용이 되든, 본인이 직접 선택하고 제어할 수 있는 것은 노력 밖에 없습니다. 이미 각자의 방식대로 목표를 이루기 위해 연구는 모두 열심히 하고 계실 것이라 생각하고, 다만 항상 본인에 대한 믿음을 잊지 않으셨으면 좋겠습니다. 스스로 확신과 자신감이

없다면 다른 누구에게 믿음을 주는 것은 더욱 어려운 일 같습니다. 또한, 교내에는 훌륭한 교수님들과 동기, 선배님들이, 교외에는 국내외 훌륭한 KAIST 출신 선배 교수님들께서 많이 계십니다. 그분들께 적극적으로 조언을 구하는 것도 큰 도움이 될 것 같습니다.

Q 최근 이슈가 되고 있는 코로나 바이러스와 관련하여 SI가 먼저 현상을 예측하는 등 IT 기술이 다시 한 번 세상을 놀라게 했습니다. IT 경영을 연구하는 분으로서 이와 같은 현상에 대해 어떻게 생각하시는지 궁금합니다.

A 이전에는 과거 현상을 설명하는 Descriptive Analytics가 활발히 연구되었고, 요즘은 어떤 미래를 예측하는 Predictive Analytics에 관한 관심이 높아졌습니다. 다양한 형태의 데이터가 기하급수적으로 축적되고 분석 기술들이 고도화되면서, 미래의 위기에 대비하여 현시점의 data들을 어떻게 효율적으로 활용할 것인지에 대한 Prescriptive Analytics의 중요성이 점차 대두하고 있는 것입니다. 이처럼 데이터 분석을 넘어 파생될 수 있는 부정적인 현상들을 미리 대비할 수 있는 미래를 꿈꾸고 있습니다.

손윤석 학생

경영공학 박사 15학번

지도 교수 | 오원석 교수



임용대학

University of Notre Dame, USA

2020년 7월 임용

본인이 직접 선택하고
제어할 수 있는 것은
노력 밖에 없습니다.
항상 스스로에 대한
믿음을 잊지 않으셨으면
좋겠습니다.



김동석 교수
경영공학부

thank you

김동석 교수, 25년의 발자취... 명예로운 정년퇴임

25년간 KAIST 경영대학의 역사와 함께한 금융 분야 김동석 교수가 올해 2월 정년 퇴임을 했다.

학력

1978

성균관대학교
경영학, 학사

1983

Santa Clara University
경영학, 석사

1989

Ohio State University
재무학, 박사

학술 연구 업적

Publications: 국내외 저널 45편

박사 18명, 석사 235명(MBA 포함) 배출



주요경력

1989.8~1995.5

San Diego State University, 교수

2002~2005

KAIST 금융공학연구센터장

2006.2~2006.8

KAIST 금융전문대학원장

2011~2012

KAIST 금융공학연구센터장

2013.9~2016.4

KAIST 경영공학부장

2015.3~2017.3

KAIST 경영대학장

01

KAIST 경영대학 가족분들께 간단한 소개를 부탁드립니다.

KAIST 경영대학 경영공학부 교수 김동석입니다. 1995년 8월, 부임과 동시에 테크노경영대학원의 개원 준비와 금융공학 MBA 개설에 참여하여 기획 및 홍보 등의 업무를 수행했습니다. 이후 금융공학 분야의 발전과 금융전문 인력의 육성을 위해 노력했고, 2006년 국내 유일의 금융전문대학원을 설립하는 데 일조했습니다. 금융 분야의 세계화를 위한 해외 정부 접촉 및 기관 차원의 협력 등에 기여했으며, 경영공학부장 및 경영대학장의 임무를 수행하며 20주년을 맞이하는 경영대학의 새로운 경영교육 모델 및 역할 정립을 위한 노력을 했습니다.

02

25년간 경영대학과 함께해 주셨는데요, 퇴임에 대한 감회가 남다르실 것 같습니다. 소감 한 말씀 부탁드립니다.

최초 경영대학원 설립 시부터 KAIST 경영대학은 과감하고 새로운 교육 모델을 제시하는 등 선도적 시도들을 해 왔습니다. 모든 구성원의 헌신적 노력으로 인해 그러한 시도들이 큰 성공을 이루기도 했습니다. 경영대학과 같은 역동적인 조직 속에서 새로운 교육을 만들어내고 훌륭한 학생들과 지내 온 25년은 세계 어느 대학에서도 경험하지 못할 추억이었으며 저에게 매우 행복한 시간이었습니다. 외부에서 리크루팅 제안이나 Chair Professor의 제안도 있었지만, 경영대학만의 가치와 학생들에 대한 애착이 저를 이곳에 머물게 한 원동력이었습니다. 또한, 이러한 일들을 이룰 수 있었던 것은, 유능하고 열정적인 교직원들이 있었기에 가능했다고 생각합니다. 단순 행정을 넘어서 기획력과 추진력까지 갖춘 교직원들의 헌신적인 노력이 수많은 일을 이루게 하였습니다. 새벽까지 일하는 것을 마다하지 않았던 그분들의 애교심과 열정에 깊이 감사를 드리며 함께했던 모든 시간이 소중한 기억으로 남을 것 같습니다.

03

그동안 경영대학에서 어떠한 연구를 진행하셨고, 가장 애착이 남는 연구는 무엇인가요?

주된 연구 분야는 Portfolio Theory와 관련된 이론 연구입니다. 가장 학계에 큰 영향을 준 논문으로는 'Nonmyopic Dynamic Portfolio Behavior'가 있습니다. 현재도 미국의 중요 대학 박사과정에서 화두가 되고 있는 논문으로 포트폴리오 이론에 대한 관심을 재점화시켰다는 평가를 받았습니다. 다만 아쉬운 점은 논문에서 이론적으로 예측한 특이한 결과와 투자행태를 구분 짓는 Solution Region에 관한 후속 연구를 기대하고 있었으나, 대부분의 후속 논문들이 Solution Region을 제외한 다른 부분에 국한되어 있다는 점입니다. 어려운 과제이기는 하나 앞으로 이 부분에 대한 활발한 연구를 기대해 봅니다.

04

교직에 계시면서 가장 기억에 남거나 뿌듯했던 순간이 언제였나요?

최초로 금융공학 MBA를 창설했던 1996년은 금융공학의 개념조차 생소하던 시절이었습니다. 1기로 입학한 학생들도 금융공학이 무엇인지 잘 알지 못했으며, 대다수 학생이 금융을 배우러 왔는데 왜 수학, 컴퓨터, 통계학 등을 학습시키는지에 대해 의문을 표출하기도 했습니다. 이런 우여곡절 끝에 1기 학생들이 졸업하는 순간이 기억에 남습니다. 가장 나이가 많아 우려됐던 학생이 "이제는 산 중턱에는 오른 것 같다. 숲이 보이기 시작한다."며 회고하기도 했고, "386 컴퓨터가 586 펜티엄 컴퓨터로 업그레이드된 것 같다."는 말을 한 학생도 있었습니다. 불모지에서 의욕적으로 개설했던 프로그램의 학생들이 이런 말을 전할 때, 큰 희열과 함께 교육자로서 보람을 느낄 수 있었습니다. 국가적 위기였던 1997년에는 금융기관들이 거의 모든 교육 프로그램을 축소하고 중단했습니다. 그러나 우리 과정만은 교육을 중단하지 않고 학생들을 보내 설립 이후 닦은 위기 상황을 무사히 넘길 수 있었습니다. 그리고 당시 기관 인사팀과

의 간담회를 통해 KAIST 학생들의 업무력과 적응력이 높이 평가되며, 해외 MBA 출신들보다 우수함을 인정받는 평가를 들었습니다. 이를 통해 우리가 설정한 교육 방향과 이어진 개선의 노력들이 거두고 있는 성과를 확인할 수 있었고, 교육자로서 기쁨이었습니다. 최초로 순수 국내에서 교육을 받은 금융 분야의 박사 학생들이 홍콩 및 스위스 등지의 해외대학에 교수로 임용이 되면서 교육자로서 또 다른 보람을 느끼기도 했습니다. 이후 영국, 호주 등 영어권을 포함하여 많은 나라에 KAIST 학생들이 진출하며 해외에서 연구력과 교육자로서의 자질을 인정받게 되었습니다. 열심히 노력하며 세계에서 인정을 받아가는 훌륭한 학생들을 지도하며 함께 한 그 시간들이 저에게는 매우 소중하게 기억에 남습니다.

05

마지막으로 KAIST 경영대학의 발전을 위해 한 말씀 부탁드립니다.

현재 세계는 큰 변화를 겪고 있습니다. 경영 교육의 패러다임이 변화하고 있으며, 이에 따라 경영대학의 역할도 변화하고 있습니다. 경영이란 생물과 같아서 변화와 진화를 거듭하고 있으며, 오래된 사고의 틀에 머물러서는 안 된다고 생각합니다. 최근 경영대학들 사이에서 회자되던 'Inclusivity'라는 화두는 경영대학의 역할을 보다 능동적으로 볼 것을 강조하고 있습니다. 변화하는 경영환경을 단순히 따라가면서 정리하고 이론화하는 Follower의 모델이 아닌, 경영환경 속에서 진화해 나가는 적극적 모델이 되어야 한다는 것입니다. 특히 KAIST 경영대학이 변화의 선구적 역할을 해야 합니다. KAIST 경영대학은 최초 설립 시부터 선도적 교육 모델을 제시하고, 시대를 앞서가는 프로그램들을 만들며 교육 환경을 주도해 왔습니다. 이러한 전통을 이어받아 경영대학이 과거가 아닌 미래를 생각하며, 끊임없는 개선과 변화를 통해 역동적으로 산업을 이끌어 나가기를 기대해 봅니다.

2019 홈커밍데이 그 날의 열기 속으로

2019년 11월 29일 금요일 오후 7시, 매년 연말을 장식하는 KAIST 경영대학 홈커밍데이가 을지로 은행연합회관에서 열렸다. 이번 홈커밍데이에는 졸업 20주년을 맞은 MIS MBA, 경영공학전공, 금융 MBA, 테크노 MBA 97학번 동문들부터 10주년을 맞은 경영공학전공, 금융 MBA, 이그제큐티브 MBA, 테크노 MBA 07학번, 정보미디어 MBA 08학번 동문과 다양한 전공·학번의 동문들이 참여해 자리를 빛내주었다.

오랜만에 만난 동문들과 반가운 인사를 나누며, 임윤철 총동문회장(㈜기술과가치 대표이사)의 환영사와 김영배 KAIST 경영대학장의 격려사로 행사가 시작되었다. 김영걸 교수는 가수 최백호의 노래 ‘입영전야’의 한 소절을 따서, ‘우리의 우정을 위하여, 잔을 들어라!’라는 건배사를 외치며 행사장의 분위기를 더욱 고조시켰다. 이후 자유로운 식사와 네트워킹 시간을 가지며 중간중간 다양한 코너가 진행되었다. 식사 중간에는 이범홍 총무이사의 경영대학 총동문회 소개에 이어, 권재중 前 18·19대 총동문회장의 KAIST One Club 소개가 이어져 이목을 집중시켰다.

또한 이날 행사에서는 졸업 10주년·20주년 기수를 맞은 동문들을 위한 이벤트 영상을 상영했다. 옛 추억을 회상할 수 있는 과거 사진과 재미있는 자막을 통해 동문들의 재학 시절 향수를 자극하였다. 동영상 상영 이후에는 졸업을 맞은 97학번 동문들의 발전기금 전달식이 있었다. 최현대(테크노 MBA 97학번) 동문은 “이번 행사를 계기로 동문회 행사에 더 많은 관심을 가지고 이후 행사에도 적극적으로 참여할 수 있도록 하겠다”며 소감을 전했다. 김영배 경영대학장은 “등록금을 내기 어려워하는 학생들이 많이 있다. 전공 후배 또는 학교 후배들을 위해 많은 관심과 지원을 부탁한다”며 동문들에게 학교 발전기금 기부의 활성화를 독려했다. 이어서 전공별 ‘올해의 동문상’ 시상식이 있었다. Executive, IT 경영, 경영공학, 금융 부문, 기술 경영 부문의 총 5가지 부문에서, 실적이 우수하고 경영대학과 동문회 그리고 국가와 사회의 발전에 기여한 동문을 선정하였다. 각 부문 영예의 수상자는 하단과 같다.



올해로 두 번째를 맞이한 ‘세병 스타트업 장학금’ 전달식에서는 ㈜와이닷츠를 운영하고 있는 윤영섭(사회적기업가 MBA 19학번) 학생이 수여자로 선정되었다. 세병 스타트업 장학금은 박상재(테크노 MBA 13학번) 동문이 스타트업을 준비하는 후배들을 후원하고자 2018년 약정한 기금이다. 5년간 매년 1명씩 우수한 스타트업 아이디어를 가진 장학생을 선발해 사업 추진 장학금으로 2천만원을 지급하고 있다. 윤영섭 학생은 “세병 스타트업 장학금과 같은 좋은 선순환이 이어질 수 있도록 저도 열심히 노력하겠다. 이런 선순환을 이어가며 경영대학 동문들과 학교에 기여하도록 하겠다”고 수상 소감을 전했다.

마지막으로 박인규(이그제큐티브 MBA 11학번) 동문의 에너지 넘치는 사회로 경품 추첨을 진행했다. 동문 및 교수들이 후원해준 다양한 경품들이 명함 추첨을 통해 동문 및 재학생들에게 전달되었다. 특히, 임윤철 총동문회장이 후원한 에어팟 프로의 추첨 순서에는 수많은 사람들이 관심을 가지고 집중하며 마음을 졸이기도 했다. 많은 동문들의 참여로 더욱 뜨거웠던 2019 홈커밍데이는 성황리에 마무리되었다. 내년에 다시 만날 것을 기약하며, 그때까지 각자의 자리에서 빛을 발할 동문들의 활약을 기대해 본다.

	Executive 김현철 HK네트웍스 대표이사 이그제큐티브 MBA 07학번	IT경영 이범홍 글로벌트레이드페이먼츠(주) CFO MIS MBA 97학번	경영공학 장현국 ㈜위메이드 대표이사 경영공학 석사 97학번	금융 전경남 미래에셋대우(주) 경영혁신부문 대표 금융 MBA 97학번	기술경영 김태년 STA(주) 대표이사 사장 테크노 MBA 97학번

국내 최고의 창업 생태계를 지향하는 KAIST One Club

국내 최고의 창업 동문 생태계를 구축하고자 KAIST One Club이 창설되었다. 권재중 前 18·19대 총동문회장(KAIST One Club 회장, K-Run Ventures 대표)과 일부 동문회 임원진, 이도준 교수를 중심으로 시작된 One Club은 공식 첫 모임으로 지난 2월 19일 삼성동 소재 구글 캠퍼스에서 첫번째 IR Day를 가졌다. 행사에는 재학생과 동문, 김영배 학장과 교수진을 포함한 90여 명이 참석하였다. 당일 IR에는 플렉서블 배터리 제조사 (주)리베스트(김주성 대표), 기술과 패션을 융합한 패션테크 기업 (주)커버썬(이재호 대표), 식물성 맞춤형 엠플 화장품 제조사 (주)비즈인원(이대환 대표, TMBA 04학번) 3개의 스타트업이 참여하였으며, 혁신적인 사업 아이디어를 선보이며 KAIST 경영대학 동문으로서의 기업가정신을 발휘했다. 권재중 회장은 “KAIST One Club은 오늘 발표한 3개사 등을 비롯한 KAIST 출신 유망 스타트업에 대한 지속적인 투자와 경영 멘토링을 통해 5년 내 10개 이상의 유니콘 기업을 배출하는 것을 목표로 하고 있다”고 소감을 밝혔다.

KAIST One Club 운영 위원회 구성			
자문위원장	차기철 기계공학 80학번	투자국장	김태현 금융공학 03학번
	김현철 EMBA 07학번		윤소정 EMBA 16학번
	전용덕 EMBA 17학번		임혜성 EMBA 19학번
자문교수	이도준 교수	대외협력국장	최크리 TMBA 02학번
	KAIST 경영대학		김정민 TMBA 02학번
	창업지원센터장		김주형 EMBA 16학번
회장	권재중 TMBA 95학번	사무국장	이상현 화학공학 90학번
수석부회장	박인규 EMBA 11학번		하진봉 EMBA 19학번
			김현수 PMBA 13학번
			최평국 PMBA 17학번

 **가입문의** 창업지원센터 Tel.02-958-3256, kcbstartup@kaist.ac.kr



수석부회장 **박인규**
하나금융그룹 미금융 지점 상무

Q A KAIST One Club에 대해 소개 부탁드립니다.
KAIST One Club 수석 부회장 박인규입니다. KAIST One Club은 대한민국 최고의 창업 동문 모임을 지향한다는 ‘KAIST Startup No.1’ 의미로 K-run Ventures 대표이사이신 권재중 회장님, 창업지원센터장 이도준 교수님을 비롯하여 10여 명 내외로 시작했습니다. 지금은 KAIST 출신 스타트업 창업가 및 예비 창업가, 벤처캐피털리스트, 엑셀러레이터, 교수 및 전문직 종사자 등 벤처생태계에 종사하거나 관심이 있는 분들이 모여, 3개월 만에 회원 수가 200여 명으로 성장하였습니다. KAIST 출신 동문 간 멘토링 및 투자를 활성화해 국내 최고의 동문 창업 네트워크를 만들기 위한 모임으로 만들고자 합니다.

Q A One Club의 활동에 대해서 궁금합니다.
KAIST One Club은 동문 간 네트워킹에 그치지 않고 매월 3개 스타트업의 IR을 진행하고, 투자 유치를 지원합니다. 금년 내 엔젤포럼 등록 및 투자펀드 결성이 목표이며, 활동이 안정되면 KAIST 출신 창업기업 외에도 유망 스타트업 발굴과 투자 등을 통해 국내 창업 생태계 전반의 활성화와 스타트업 성장을 위한 지원을 본격화할 계획입니다.

Q A KAIST 경영대학 가족들께 한 말씀 부탁드립니다.
KAIST One Club을 통해 혼자보다는 KAIST 경영대학 동문들과 함께 창업과 관련된 여러 고민을 나누고 투자 등의 도움을 받으면서 시작해보시길 추천합니다. 앞으로 많은 응원과 성원 부탁드립니다.



바이오테크 창업 생태계를 꿈꾸다

바이오테크 스타트업 인큐베이터 (주)파이버엘리먼츠파트너스
임혜성 대표(이그제큐티브 MBA 19학번)를 만나다.

Q 대표님과 회사에 대한 간단한 소개를 부탁드립니다.

A (주)파이버엘리먼츠파트너스의 공동대표를 맡고 있는 이그제큐티브 MBA(EMBA) 19학번 임혜성입니다. (주)파이버엘리먼츠파트너스는 바이오테크와 관련된 스타트업 기업들의 창업 진입장벽을 낮추기 위해 신약 개발 컨설팅을 하고 창업에 필요한 자원들을 제공하는 일을 하고 있습니다.

Q 이전에 창업하셨던 (주)지아아이노베이션이 이번에 중국 제약사와의 기술 이전 빅딜을 성사시켰다고 들었습니다. 설립 2년 만에 큰 주목을 받고 있는데요, 소감이 어떠신가요?

A 지아아이노베이션의 경우에는 비임상 단계도 아닌 초기 연구단계에서 중화권에 한정하여 9,000억 원 규모의 기술이전을 했습니다. 신약이 나오기까지는 여러 단계가 있습니다. 리서치 단계 ▶ 비임상 단계(동물실험 단계) ▶ 임상 1,2,3상 단계입니다. 이렇게 단계가 진행될수록 검증된 신약이기에 가치는 더욱 큼니다. 일반적으로 국내 기업들이 임상 단계에서 글로벌 범위로 1조원 규모의 기술이전이 되었던 경우와 비교하면 초기 연구단계에서 중화권에 한정하여 9,000억원 규모의 기술 수출은 상당히 큰 성과라고 할 수 있습니다. 그 이유는 글로벌에서 요구하는 높은 수준의 과학적인 연구결과를 충족했고 기술 데이터 축적 및 빠른 개발 속도에 대해 그 가치를 인정받았다는 것입니다. 지아아이노베이션의 기술이전은 향후 국내 바이오테크 스타트업들에게 하나의 큰 방향을 제시했다고 봅니다.



임혜성 대표

(주)파이버엘리먼츠파트너스
이그제큐티브 MBA 19학번

2019 ~ 현재

(주)파노로스바이오사이언스
대표이사

2012 ~ 2018

(주)제넥신 책임연구원
(주)지아아이노베이션 상무이사

2006 ~ 2011

포항공과대학교 생명과학,
구조생물학 박사 졸업



Q (주)지아아이노베이션과 (주)파이버엘리먼츠파트너스 그리고 (주)파노로스바이오사이언스를 연달아 창업하셨는데요, 창업 과정이 궁금합니다.

A 여러 종류의 바이오 신약들이 많지만 제가 관심을 가지고 개발하는 단백질 신약은 단순한 화학의약품과는 달리 그 구조가 매우 복잡하고 생산 과정이 어렵습니다. 이러한 이유로 연구실에서 논문으로 후보 물질에 대해 발표할 수 있지만, 이를 실질적으로 신약으로 디자인하고 대량생산하여 상업화하기는 쉽지 않습니다. 저는 (주)제넥신과 (주)프로젠에서 단백질 치료제를 상용화할 수 있는 엔지니어링 및 공정개발 등의 경험과 지식을 많이 쌓았던 것이 도움이 많이 되었습니다. 그리고 제가 쌓았던 지식들을 바탕으로 다른 바이오 회사에 도움을 주면서 (주)지아아이노베이션과 같은 바이오테크 회사들을 키우는 일을 하고 싶다는 생각이 들었습니다. 그래서 권재현 대표와 함께 (주)파이버엘리먼츠파트너스를 창업하였고, 창업 후 5개 기업에 초기 투자를 진행하면서 신약개발을 꿈꾸는 창업가들에게 신약 개발 컨설팅 및 관련 자원들을 제공하고 있습니다. 이런 와중에 KAIST 의생명과학과 김호민 교수님의 단백질 치료제 플랫폼 기술에 매료되어, 직접 신약개발을 하는 (주)파노로스바이오사이언스라는 바이오테크 회사를 설립했습니다. 저희 (주)파노로스바이오사이언스는 대부분 30~40대의 과학자들로 구성된 아주 젊은 기업입니다. 앞으로 저는 젊은 과학자들이 쉽게 바이오테크 스타트업에 뛰어들 수 있도록 진입장벽을 낮추어 새로운 창업 생태계를 구축하고자 합니다.

Q EMBA 과정은 어떻게 입학하게 되셨나요?

A 기존 회사를 퇴사하고 (주)파이버엘리먼츠파트너스 전신인 파인씨라에서 초기 신약개발 물질 컨설팅을 시작했습니다. 더불어 지아아이노베이션에서 근무하면서 비즈니스 개발로 커리어를 전향하고자 하였습니다. 이러한 결심이 생겼을 때, EMBA 동문인 박인규 상무님을 뵈는 적이 있습니다. 박인규 상무님께서 KAIST EMBA 과정이 비즈니스를 운영하는 데 큰 도움이 될 것이라고 추천을 해주셨고, 마침 저의 바람과도 맞았기에 입학하게 되었습니다.

Q EMBA 과정이 사업을 운영하는 데 어떤 도움이 되었나요?

A 사실 경영 관련 지식에 대해서는 잘 알지 못했습니다. EMBA를 통해, 경영자의 마음가짐과 가져야 할 덕목 그리고 인사, 마케팅, 기업재무회계 등에 대해서 많이 배울 수 있었습니다. 더욱 중요한 부분은 동기들과의 네트워킹을 통해 비즈니스에 대한 더 넓은 인사이트를 가지게 됐고, 이러한 것들이 경영 실무에도 많은 도움이 되어 (주)파이버엘리먼츠파트너스 비즈니스 모델을 구체화할 수 있었습니다.

Q 대표님의 현재 목표와 앞으로 꿈은 무엇인가요?

A 현재 제일 하고 싶은 것은 글로벌 신약개발입니다. 대한민국에서 치료를 받지 못하는 환자들을 위한 솔루션을 개발하는 것은 굉장히 큰 의미가 있다고 생각합니다. 직접 운영하게 될 회사든 기업 성장에 자문을 주게 될 회사든, 많은 바이오테크 기업들이 저를 통해서 글로벌 시장에 진출했으면 합니다. 이를 위해 직접 바이오테크 창업 생태계를 만들고 싶습니다. 이에 대한 일환으로 먼저, 공유 실험실을 계획하고 있습니다. 일반적으로 바이오테크 기업에서 실험실을 하나 만드는 데는 20~30억원의 큰 비용이 필요합니다. 또한 실험실에서 나오는 데이터도 관리해야 하기 때문에 그 과정이 복잡하고 어렵습니다. 스타트업에서 처음부터 이런 것까지 갖추기는 힘들기 때문에, 공유 실험실을 만들어 이를 활용할 수 있도록 하고 싶습니다.

Q 바이오테크 분야 창업을 꿈꾸는 KAIST 경영대학 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.

A 보통은 50대 초·중반 이후에 바이오테크를 창업하는 경우가 많은데, 30대 초반의 젊은 창업자들이 많아졌으면 좋겠습니다. 대부분 본인의 연구 주제에 매달리게 되는데, 지도 교수님이나 회사 팀장의 그늘에서 자기만의 독창적인 기술을 개발하기란 쉽지 않습니다. 실험실에만 있지 말고, 본인이 많이 뛰어다니며 다양한 사람을 만나고 적극적으로 신약을 개발하겠다는 로드맵을 가지고 있어야 합니다. 또한 트렌드를 익혀야 합니다. 바이오 분야의 글로벌 비즈니스 학회에 많이 가보고 정보를 얻는 것이 좋습니다. 할 수 있다면 관련 업계의 의사나 바이오 분야 교수진을 찾아다니면서 과학적인 자문을 구하고, 본인이 다룰 수 있는 영역을 키워가야 합니다. 마지막으로 자기가 가지고 있는 기술만 고집하지 말고 다양한 기술들과 함께 할 수 있는 오픈마인드로 혁신적인 신약을 개발할 수 있는 플랫폼을 구축하길 기원합니다.



비즈니스에 대한
더 넓은 인사이트를
가지게 됐고,
경영 실무에도 많은
도움이 되었습니다.



창업 생태계 활성화에 앞장서는 KAIST 경영대학



KAIST 경영대학은 창업 인재를 양성하기 위해 다방면으로 노력하고 있으며, 창업지원공간 오픈, 창업동문 초청의 밤 및 스타트업 부트캠프 행사 등을 통해 창업 허브로 자리매김하고 있다. 2019년 주요 창업 행사의 후기를 전한다.

2019 창업동문 초청의 밤

지난 10월 30일, '2019 KAIST 경영대학 창업동문 초청의 밤' 행사가 열렸다. 예비 창업가와 창업가, 벤처 분야 종사자 등 100여 명의 동문들이 참여하여 자리를 빛냈다.

KAIST 경영대학은 창업 생태계 내 다양한 분야에서 종사하는 동문과 재학생이 한자리에 모여 끈끈한 네트워크를 형성하고 창업문화를 진흥시키고자 창업동문의 밤을 매년 개최하고 있다. 특히 올해 행사에서는 창업 동문 네트워크를 더욱 활성화할 수 있는 방법에 관해 토론하며 예비 창업가들의 창업 의지를 고취시켰다.

행사를 통해 현업에 종사 중인 동문들과 예비 창업가들은 창업 내용과 정보를 공유하며, 사업 운영에 대한 다양한 조언을 주고 받았다. 특별히 이

번 행사에서는 행사 참가자들의 성명, 소속 등을 알 수 있는 네트워킹 북이 배포되어 본인의 창업 아이템과 관련 있는 사람들을 쉽게 찾아 서로 인사를 나눌 수 있었다.

경영대학 창업 환경 조성을 위한 새로운 공간 오픈

경영대학은 12월 4일 홍릉 캠퍼스에서 KAIST 창업 생태계의 발전을 위해 새롭게 조성한 창업지원공간의 Opening Ceremony를 진행했다. 새롭게 단장한 창업 공간 두 곳의 이름 후보들은 공모전을 통해 모집했는데, 총 70여 명이 넘는 학생들이 공모에 참여했다.

창업 공간의 최종 명칭은 구성원들의 투표를 통해 'I-ROOM'과 'C-ROOM'으로 결정되었다. 'I-ROOM'

의 I는 Innovation, Ignition, Idea, Investment를 뜻하고, 'C-ROOM'의 C는 Creative, Connect, Challenge, Cooperation을 의미한다. 또한, 창업 공간에서 재학생들의 창업 아이디어가 접화되어 혁신을 거듭하고 나아가 투자를 유치하는 공간이 될 것과 새로움을 창조해 나가는 공간이 되길 바라는 의미를 포함하고 있다.

KAIST 경영대학 2nd 스타트업 부트캠프

KAIST 경영대학은 지난 12월 6일, 올해 두 번째 'Startup Bootcamp' 행사를 진행했다. 약 20명의 KAIST 재학생 및 동문이 총 7개 팀을 이루어 각자의 창업 아이디어를 소개하고, 창업 전략 전문가들의 특강과 멘토링을 바탕으로 사업 모형을 한 단계 더 발전시키는 의미 있는 시간을 가졌다.

이번 부트캠프는 창업 경험이 없는 재학생과 동문들에게 아이디어를 사업화하는 체계적인 방법을 교육함으로써 창업에 대한 두려움을 해소하고, 자신감을 고취시키기 위한 취지로 개최하였

다. 행사 순서는 팀별 아이디어 소개 및 팀빌딩, 이도준 교수의 Lean Launchpad 방법론 교육 및 실습, 창업 멘토링, 아이디어 콘테스트 순으로 진행되었다. 현대인들의 외로움을 해결하기 위한 원데이 모임 플랫폼 'J-Connection', 동네 빵집과 커피전문점을 연결하는 B2B 플랫폼 비즈니스를 구상한 '컵케익', 직장 생활에 대한 고민을 가진 직장인을 위한 맞춤형 멘토링/코칭 프로그램 '당신의 멘토' 등 다양한 사업 모델이 발굴되고 논의되어, 행사의 의미를 더했다. 콘테스트 결과, 파트너 역할을 통해 프리랜서들에게 다양한 업무를 제공하고 근무 환경을 개선하는 아이디어를 제시한 Fridge 팀에게 대상의 영광이 주어졌다.

창업 인재 양성의 요람

다양한 창업 행사를 주도적으로 이끈 창업지원센터장 이도준 교수는 KAIST 경영대학 내 다양한 창업활동 및 지원프로그램을 설명하며, "많은

사람들이 창업하는 방법을 모르지만, 아이디어를 사업화하는 방법을 체계적으로 배우면 성공적으로 창업할 수 있다"고 강조했다.

김영배 KAIST 경영대학장은 "앞으로 KAIST가 우리나라에서 창업의 메카가 되는 것이 중요하다. KAIST 경영대학에서 유니콘 기업이 나오는 것이 새로운 꿈이다"라고 전했다.

KAIST 경영대학은 창업 문화를 활성화하기 위해 다양한 창업 행사를 주최해왔다. 본 행사를 통해 동문들이 모여 서로의 비전을 공유하며, 실제 창업에도 큰 도움을 얻을 수 있는 뜻깊은 자리가 되었길 바란다. 앞으로 KAIST 경영대학에서도 곧 유니콘 기업이 탄생하기를 기대해본다.



66

KAIST 경영대학에서도 곧 유니콘 기업이 탄생하기를 기대해본다.

99

제6회 서울 기후-에너지 콘퍼런스 ‘신기후체제와 뉴 노멀’

2019년 12월 20일 금요일 KAIST 녹색성장대학원과 사단법인 우리들의 미래 주최로 열린 ‘제6회 서울 기후-에너지 콘퍼런스’가 성황리에 막을 내렸다. 이날 콘퍼런스는 ‘신기후체제와 뉴 노멀’이라는 대주제를 가지고 총 5개 세션으로 진행되었다. 특히 이번 콘퍼런스는 세션 중간에 KAIST 녹색성장대학원 석사과정 및 경영공학부 녹색트랙 부전공 학생들의 포스터 연구 발표 세션을 함께 진행하여 그간의 연구 성과를 알릴 수 있어 의미를 더했다. 콘퍼런스는 신성철 KAIST 총장의 개회사로 시작되었다. 신성철 총장은 기술의 발전 및 첨단기술의 등장이 2050 탄소중립 목표 달성을 위한 핵심임을 강조하며, 과학기술 교육기관으로서 KAIST가 실행해야 할 기후변화를 위한 목표 및 전략을 제시하였다. 이에 더하여 기후변화에 대처하기 위해 과학·기술 연구분야의 책임을 인지하고 젊은 세대에서 글로벌 리더를 배출하기 위해 KAIST에서도 노력할 것을 약속하며 환영사를 마무리했다. 제8대 UN사무총장을 역임했던 반기문 전 총장도 자리를 함께해 메시지를 전달하였다. 반기문 총장은 “기후문제를 해결하기 위해서는 현재의 문제를 제대로 직면해야 한다”고 말하며 각 국가의 주도적인 액션플랜 및 적극적인 행동을 촉구했다.

이어 시작된 첫 번째 세션인 ‘신기후체제, 무엇을 변화시킬 것인가?’는 유엔철 외교부 기후변화대사를 비롯한 이탈리아, 영국의 주한 대사들, 국제기구 및 정부 인사들이 발표자로 참가하였다. 얼마 전 폐막한 COP25의 결과에 대한 소개와 더불어 기후체제의 전망에 대해 각 기관 및 국가의 입장을 발표하였고, 앞으로 신기후체제가 불러올 사회적 변화와 대응에 대해 논의했다. 두 번째 세션인 ‘지속가능한 발전과 고등교육의 역할’은 김명자 전 환경부장관의 사회로 진행되었으며 자연의 대위기, 대전환의 시기에 새로운 문명 패러다임의 등장과 고등교육의 중요성을 강조하였다. 박천규 환경부 차관도 이에 공감하며 한국도 앞으로 환경 관련 교육을 강화하는 등 세계 환경 이슈에 함께 협력할 것을 약속했다. 세 번째 세션은 ‘새로운 청정 에너지, 데이터’를 주제로 마르타 곤잘레스 UC버클리 교수를 비롯한 김태용 한국전력 실장, 최종웅 인코어드 대표가 ‘기후변화의 대응에 있어 데이터의 역할’에 대해 발표와 토론을 통해 그 해답을 찾아가는 시간을 가졌다. 네 번째 세션에서는 ‘재생에너지와 원자력의 상생방안’을 주제로 미국 전



에너지부 차관보 피터 라이온즈, 박진호 산업통상자원부 에너지산업 MD 및 정인성 한화에너지 대표가 참가하여 ‘저탄소 전략의 측면에서 원자력과 재생에너지의 상생방안’에 대한 각자의 생각을 발표하였다. 이들은 재생에너지의 장점과 원자력의 장점을 살려 그 둘을 상호보완적으로 활용하는 하이브리드 전략을 강조했다. 다섯 번째로 6월 한국에서 개최될 제2차 ‘녹색성장 및 글로벌 목표 2030(P4G, Partnering for Green Growth and the Global Goals 2030)’ 정상회의와 관련한 특별세션에서 이만 크루즈 P4G사무총장은 한국이 이번 기회를 토대로 기후변화 이슈의 적극적인 글로벌 파트너로 거듭나야 함을 강조했다. 마지막으로 젊은 세대의 기후변화 대응 참여 확대를 위해 ‘Voice from the Young’ 세션을 따로 마련하여 국내외 청년세대 대표 5명이 발표하였으며 이들 외에도 기후변화청년단체(GEYK), KAIST 지속가능 동아리 K-SUS도 참여하여 청년 세대의 목소리를 전달하는 시간을 가졌다. 또한 모든 세션이 마무리 된 후 녹색성장대학원 학생들의 포스터 연구 발표에 대한 수상자 시상식이 있었는데 수상자는 아래 그림과 같다.

엄지용 KAIST 녹색성장대학원장은 “이번 콘퍼런스는 각 분야의 전문가들이 모여 신기후체제의 대응방안을 논의하는 뜻깊은 자리였다”며 “앞으로도 KAIST 녹색성장대학원은 신기후체제에서 기후변화의 대응에 기여할 수 있도록 환경분야의 전문가 양성에 적극적으로 힘쓰겠다”고 행사 소감을 전했다.

2019 학생 녹색 연구 발표회 수상자

1등 수상

김시우 녹색경영정책 석사 18학번
김현도 경영공학 박사 15학번

2등 수상

김희영 녹색경영정책 석사 18학번
김연서 경영공학 박사 19학번

챌린저상

이명훈 경영공학 박사 19학번
손수민 녹색경영정책 석사 19학번

박민제 경영공학 석사 18학번
여은총 녹색경영정책 석사 19학번

이웃에게 온기를 전하다, ‘밥퍼’ 봉사활동

2019년의 마지막 날 KAIST 경영대학 재학생, 동문, 교직원들이 모여 따뜻한 나눔을 위한 밥퍼 봉사활동에 참여했다.

매년 겨울이 되면 추위와 싸우며 힘겹게 생활하는 이웃들이 있다. KAIST 경영대학은 2008년부터 2019년까지 약 12년 동안 소외된 이웃들에게 따뜻한 밥 한 끼를 대접하는 밥퍼 봉사활동에 참여하고 있다. 이번 2019년 연말에도 역시 정성스럽게 만든 음식과 기부 물품을 전달하기 위해 청량리에 위치한 ‘밥퍼나눔운동본부’에 모였다. ‘밥퍼나눔운동본부’는 ‘이 땅에 밥 굶는 이 없을 때까지’를 모토로 가난하고 소외된 이웃들에게 점심밥을 나누는 활동을 하고 있다. 여러 개인 및 단체 봉사자들은 물질적인 후원뿐만 아니라, 직접 밥 한끼를 준비하고 대접하는 봉사를 통해 이곳에서 함께 나눔을 실천하고 있다. 2019년 12월 31일 청량리 밥퍼나눔운동본부에는 KAIST 경영대학 재학생, 동문, 교직원으로 구성된 20여 명의 경영대학 가족들이 밥퍼에 참여하기 위해 모였다. 2019년 겨울 중 가장 추운 날이었지만 봉사자들로 인해 식사를 준비하는 동안 모두의 마음은 따뜻했다. 봉사자들은 직접 재료 손질부터 시작하여 요리, 배식, 뒷정리까지의 전 과정을 서로 역할을 분담하여 진행했다. 이날은 특히 밥퍼활동본부가 기증받은 고구마 100박스를 활용하기 위해, 직접 고구마를 깎고 자르고 튀기며 모두가 분주히 움직였다. 고구마튀김 이외에도 따뜻한 밥과 국, 나물과 김치까지 더해져 소박하지만 따뜻한 점심 식사가 완성되었고, 이날 이곳을 방문한 200여 명의 사람들 모두 든든한 식사를 할 수 있었다.



이번 행사를 통해 KAIST 경영대학에서는 총 537만원의 후원금이 조성되었다. 후원금으로는 방한 내의 약 240벌을 구매하여 소외된 이웃들이 조금이라도 따뜻한 겨울을 보냈으면 하는 소망을 담아 밥퍼나눔운동본부에 기증하였다. 봉사활동을 총괄한 안훈민(사회적기업가 MBA 19학번) 학생회장은 추가로 쌀 100kg을 기부하여 따뜻한 마음을 더했다. 안훈민 학생회장은 “처음 하는 일이라 많이 낯설었는데, 교수님들과 직원 선생님께서 많은 도움을 주셔서 학생들과 서로 협동하며 봉사활동을 잘 마칠 수 있었다. 정성스레 준비한 음식을 다들 맛있게 드셔서 더욱 뿌듯했다”고 참여 소감을 밝혔다. 또한 쌀 기부와 관련해서 “가족들 모두 기부를 좋아한다. 부모님께서 먼저 기부하는 모습을 많이 보여주셔서 자연스럽게 배운 것 같다. 앞으로도 계속 KAIST 경영대학을 통해 KCB 엔젤클럽과 함께 매년 쌀을 기부할 계획이다”라고 기부 동기와 함께 앞으로의 계획을 전했다. KCB 엔젤클럽은 김영걸 교수를 중심으로 경영대학 교수 10인으로 구성된 모임으로, 외부 강연을 할 때 받는 금액의 10%를 적립하여 매년 기부활동을 하고 있다. 밥퍼 봉사활동을 통해 우리 주변에 도움의 손길이 필요한 곳이 얼마나 많은지 직접 느낄 수 있었다. 앞으로도 계속될 KAIST 경영대학의 따뜻한 활동을 응원한다.

Frontier 2020

봄호 단신

수상을 축하합니다!

- 고현산(경영공학 박사 18학번)**
한국연구재단 주최 2019 글로벌 박사 양성사업
글로벌박사 펠로우십 선정
- 김유승(기술경영학 창업융합전문 석사 19학번),
이덕희 교수**
2019 대한민국 인재상 수상
- 김태연(경영공학 박사 16학번)**
2019 한국재무관리학회 추계
정기학술연구발표회 박사과정컨소시엄
최우수논문상 수상
- 김현수(기술경영학 박사 19학번), 정현주 교수**
2019년 한국전략경영학회 추계학술대회
지속가능경영 학술연구 우수논문상 수상
- 김현진(사회적기업가 MBA 18학번)**
2019 소셜벤처 경연대회에서 글로벌성장부문
대상(국무총리상) 수상
- 남기환(경영공학 박사 11학번),
오혜린(경영공학 석사 19학번), 오원석 교수,
성노윤(경영공학 박사 18학번)**
2019 한국경영정보학회 추계학술대회
우수논문상 수상

- 문혜진(기술경영학 박사 18학번), 이철호 교수**
한국정보시스템 학회 및 한국인터넷전자상거래학회
추계공동학술대회
지속가능경영 학술연구 우수논문상 수상
- 박지윤(기술경영학 박사 14학번), 남찬기 교수**
2019년 The 15th Asia-Pacific Regional
Conference of the ITS 2019 학회
Student Paper Award (Second Prize) 수상
- 배기웅(기술경영학 박사 15학번), 김혜진 교수**
2019년 제21회 한국경영학회 융합학술대회
매경신진학자논문상 수상
- 손윤석(경영공학 박사 15학번), 오원석 교수**
2019 한국경영정보학회 추계학술대회
최우수논문상 수상
- 엄지용 경영공학부 교수**
2019 Clarivate Analytics
사회과학분야 논문의 피인용 횟수가 많은
상위 1% 연구자(Highly Cited Researchers) 선정
- 윤참나 경영공학부 교수**
한국경제학회 주관
청람상 수상
- 이슬(경영공학 박사 19학번)**
2019 정보통신정책학회 주관
제3회 대학원생논문경진대회
최우수상 수상

- 이윤신 경영공학부 교수**
한국생산관리학회
유민 이상문 신진생산관리학자상 수상
- 이은석 경영공학부 교수**
2019 한국인적자원개발학회 추계학술대회
우수논문상 수상
- 이지원(사회적기업가 MBA 19학번)**
2019 소셜벤처 경연대회에서 일반창업 부문
대상(고용노동부장관상) 수상
- 이지환 경영공학부 교수**
2019년 한국전략경영학회 추계학술대회
지속가능경영 학술연구 우수논문상 수상
- 이철호 기술경영학부 교수**
2019 INFORMS
Best Paper Award
(Runners-up of E-business Section) 수상
- 이희석 경영공학부 교수**
IAITQM(International Academy of Information
Technology and Quantitative Management) 주관
ITQM 2019 국제학술회 학술상 수상
- 정재민 경영공학부 교수**
Association for Education in Journalism and
Mass Communication
Robert Picard Book Award 수상



2019 Global Innovation Seoul Forum 추계 정기학술

2019년 11월 22일 서울대학교 교수회관에서 “Global R&DB Innovation in 4th Industrial Revolution Era”라는 주제를 가지고 ‘2019 Global Innovation Seoul Forum’이 개최되었다. KAIST ITTP, 서울대학교 ITTP가 주관한 이 행사에는 KAIST 글로벌IT기술대학원프로그램, 서울대학교 국제IT정책과정, KAIST 글로벌 기술사업화센터, 국내 산·학·연 관계자 등 250여 명이 참여하였다. 본 행사는 국내 ICT기술이전 및 기술사업화, ICT 산업체의 신흥국 진출, 글로벌 고급 네트워크 구축 등 그간의 성과를 공유하고 향후 신흥국과의 협력 및 발전 방향을 논의하는 소통의 장을 마련하기 위하여 개최되었다.

2



글로벌기술사업화 워크숍

2019년 10월 29일, KAIST 본원 동문 창업관 N22동 1층 이민화홀에서 글로벌 기술화 동향 및 전망에 대한 글로벌기술사업화 워크숍이 열렸다. KAIST 글로벌IT기술대학원과정 재학생, KAIST GCC, 국내 산·학·연 관계자, 서울대학교 국제IT정책과정 등이 참석하였다. 본 행사는 국내외 협력 파트너들과의 글로벌 융복합 기술사업화를 위한 협력 네트워크를 구축하고 국내 관련 연구소, 산업체들의 매칭 단계를 진행하여 실질적인 기술 교류 및 비즈니스 기회 창출의 장을 마련하기 위한 목적으로 글로벌기술사업화 워크숍을 개최했다.

3



**KAIST 이그제큐티브 MBA
총동문 송년의밤 개최**

KAIST EMBA 전공은 지난 12월 14일 서울 광진구 위커했 호텔에서 “KAIST EMBA 총 동문 송년의 밤”을 개최하였다. KAIST EMBA 총동문 송년의 밤은 EMBA 구성원들로 하여금 KAIST에서 함께 수학했던 동기뿐만 아니라 각 분야에서 자리를 빛내고 있는 동문들과의 네트워킹 장으로 자리잡고 있다. 이날 1, 2년차 재학생들이 준비한 공연과 고상지 트리오 콘서트 등 다채로운 프로그램들이 준비되어 참석자들이 모두 즐겁게 참여하였다. KAIST EMBA의 총동문회는 2020년도에도 다양한 행사를 진행할 예정이다.

4



**경영공학부 안재현 교수,
한국경영과학회 회장 취임**

KAIST 경영대학에서 경영공학부장을 맡고 있는 안재현 교수가 2020년 1월 1일 제29대 한국경영과학회 회장에 취임했다. 1976년 창립한 한국경영과학회는 과학적 접근을 통해 경영의 합리화와 최적화를 연구하는 학회로, 학계 및 산업계 회원 4,000여 명이 활발히 활동하고 있다. 또한 올해는 세계경영과학회 국제학술대회 IFORS 2020을 서울 코엑스에서 개최할 예정이다.

5



**기술경영학부
Homecoming Day 개최**

2019년 10월 12일, 기술경영학부는 KAIST 학술문화관 정근모홀에서 “기술경영학부 Homecoming Day”를 개최하였다. 이날 행사에는 기술경영학부 및 기술경영전문대학원 졸업생 110명이 참석했다. 본 행사는 1997년 ICU IT경영학부 출범 이래 기술경영학부 설립 22주년을 맞아 총동문회를 발족하고, 참석자 간 교류를 통한 네트워크 구축 등 향후 학부 발전의 기틀을 마련하는 뜻깊은 자리가 되었다.

6



**2019년 하반기
Customized Program 6개 과정,
Open Program 4개 과정
수료식 개최**

경영자과정지원실은 2019년 하반기에 삼성SDS-KAIST 기술경영과정 8기, 한화생명, 한국투자금융지주, 매일유업, CJ대한통운, KDB산업은행을 포함한 총 6개의 Customized Program 과정 수료식을 진행했다. 또한, 총 4개 Open Enrollment Program의 수료식을 진행했다. 해당 과정으로는 최고경영자과정(AIM 51기), 혁신·변화관리과정(AIC 37기), 글로벌리더과정(GLP 9기), 국제입찰 & 해외공공 조달관리과정(IGMP 3기)이 있다. AIM 51기는 2020년 1월 16일, GLP 9기는 2020년 1월 10일, AIC 37기는 2019년 12월 18일, IGMP 3기는 2019년 12월 13일에 수료식을 마쳤다.

7



**KAIST 경영대학 사회적기업가
MBA, EDUNIVERSAL BEST
MASTERS 랭킹 CSR 평가
아시아 2위**

사회적기업가 MBA과정이 ‘TOP 2019 EDUNIVERSAL BEST MASTERS RANKING’의 CSR(Corporate Social Responsibility) 평가 순위에서 아시아 2위, 전체 24위를 차지했다. EDUNIVERSAL은 1994년 프랑스에 설립된 고등교육 전문 평가 기관으로, 매년 154개 국 30개 전공 분야 1,000여 개 비즈니스 스쿨 학장들을 대상으로 추천하고 싶은 MBA 과정을 조사해 최우수 경영대학원(Best Business School)을 선정, 발표하고 있다.

1 핀테크, 기회를 잡아라

핀테크(FinTech)는 금융(Finance)의 Fin과 기술(Technology)의 Tech가 합쳐진 단어로, ‘금융의 인터넷화’를 의미한다. 이 책은 아직 핀테크에 대해 잘 알지 못하는 일반인들도 핀테크를 이해하기 쉽도록 풀어쓴 책이다. 내용은 크게 3가지로 구성되어 있다. 첫째, 핀테크가 우리 삶과 비즈니스를 얼마나 바꿔놓을지? 둘째, 그 변화로 인해 돈의 흐름이 바뀌는 변혁의 시점에서 우리가 잡을 수 있는 기회는 무엇이 있는지? 마지막으로 국내 핀테크 산업이 성공적으로 자리매김하기 위한 노력과 규제 그리고 이슈에 대해 설명한다. 우리도 알다시피 금융산업은 매우 보수적인 산업으로, 안정을 추구하고 보안을 중요하게 여긴다. 그러나 과학기술의 발전은 보수적이었던 금융산업에 새 생명을 불어넣고 있다. 특히, 핀테크의 경우 거대 금융기관들이 독점했던 금융 업무를 누구나 금융거래의 주체로 참여할 수 있게 함으로써 편의뿐만 아니라 비용적인 측면에서도 큰 이점을 제공한다. 미국인 소설가 윌리엄 깁슨의 “미래는 이미 와 있다. 단지 널리 퍼져 있지 않을 뿐”이라는 말처럼 4차 산업혁명하에서 핀테크 기술의 발전에 힘입어, 우리가 더 나은 선택과 소비를 하는 금융 소비자가 될 수 있기를 바란다.

정유신·구태언 공저
한국경제신문사(한경비피)

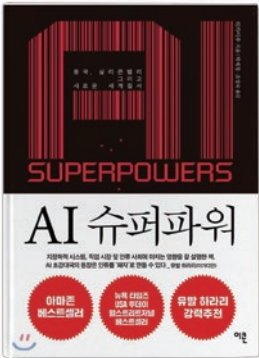
경영공학 석사 19학번 한정우



2 AI 슈퍼파워

‘AI를 우리의 일상으로(AI in everyday life)’. 세계 최대 가전·IT 전시회 CES가 내세운 올해 행사의 공식 슬로건이었다. 앞으로 상용화할 신기술을 가장 먼저 선보이는 자리인 만큼 수많은 업체가 다양한 방식으로 AI 관련 기술 및 서비스를 대거 선보였다. 이처럼 AI는 더 이상 상상만 하던 먼 미래 이야기가 아니다. 그리고 이 분야의 주도권을 잡기 위해 가장 치열하게 경쟁하는 나라는 역시 미국과 중국이다. 이 경쟁에 대해 『AI 슈퍼파워』의 저자 리카이푸는 AI가 만들어내는 열기의 최대 수혜자가 중국이 될 것이라 예견한다. 저자에 따르면 세상은 ‘발견의 시대(age of discovery)’에서 ‘실행의 시대(age of implementation)’로, ‘전문지식의 시대(age of expertise)’에서 ‘데이터의 시대(age of data)’로 변화했다. AI가 천재들의 혁신 단계를 지나 응용과 실용화 단계에 들어선 이 같은 시류는, 풍부한 데이터와 AI에 친화적인 정책을 갖춘 중국이 유리하다는 것이다. 이 책은 이러한 시대적 변화에 따른 AI의 실체와 함께 딥러닝의 역사, 미국과 중국의 AI, 중국의 AI 기업 사례 및 그들의 강점 등을 함께 풀어내고 있다. AI가 우리와 함께 공존하는 시대는 이미 진행되고 있고, 더 가속화될 것은 분명한 사실이다. 이 책은 이미 AI에 익숙한 사람들에게는 새로운 인사이트를, 중요성은 알지만 어떻게 받아들여야 하고 어떤 관점으로 지켜봐야 할지 혼란스러운 사람들에게는 다양한 관점으로 AI를 바라볼 수 있게 하는 길잡이가 되어줄 것이다.

리카이푸 지음
박세정·조정숙 옮김
이콘
테크노 MBA 19학번 곽경진



3 실업과 양극화의 미래

4차 산업혁명이 우리 삶에 큰 변화를 불러일으킬 것이라지만, 사회 구조적으로 어떤 변화가 일어나고 있는지, 무엇을 어떻게 대처해야 하는지에 대해서는 실질적으로 감을 잡기가 쉽지 않다. 저자는 “4차 산업혁명이 바로 내일 변화를 만들어 내지는 않겠지만, 사람들에게 위협이 되는 순간이 도래해서야 변화를 추구한다면 과도기에 겪을 우리의 고통은 훨씬 더 클 것”이라며 이에 대한 대책을 책에서 제시하고자 한다. 4차 산업혁명에 의한 기술적 진보는 자동화를 통한 ‘인력의 배제’라는 특성을 가진다. 그래서 만약 가까운 미래의 경제에서, 근로 능력과 의욕이 있는 모든 사람에게 일자리를 제공하는 것이 불가능하다는 것을 우리가 인지할 때, 경제 정책은 어떻게 변화해야 할까? 현재 우리 사회는 정부 주도의 복지를 추구하는 진영과 자유 시장을 강조하는 진영 간의 갈등을 빚고 있다. 저자는 현재의 복지 시스템과 시장주의 이념이 미래의 문제를 해결하지는 못할 것이라 생각한다. 그러면서 기본 소득과 공동체 경제라는 개념을 통해 정부의 개입을 최소화하여 효율성을 극대화하면서도 복지를 강화하는 미래를 구상한다. 기본 소득의 도입이나 공동체 경제의 발전이 기업 경제를 위축시킨다는 일반적인 우려에 대해서는, 공동체 경제와 기업 경제가 어떻게 상호 보완적으로 존재할 수 있는지에 대해 자세한 설명을 서술했다. 4차 산업혁명에 따른 일자리 문제와 현 경제 시스템이 가지는 모순점의 연관성에 대한 구조적인 이해와 함께, 미래 경제에 대한 새로운 대책과 인사이트를 얻고자 하다면 이 책을 추천한다.

송재도 지음
학현사

사회적기업가 MBA 19학번 김태성



4 암호화폐와 블록체인 거버넌스

2009년 비트코인(Bitcoin) 출시 이후, ‘암호화폐’, ‘블록체인’은 우리에게 더 이상 낯설지 않은 단어가 되었다. 하지만 이 단어들이 현대 글로벌 거버넌스에 제기하는 실제 의미는 여전히 낯설다. ‘Bitcoin and Beyond’, 빠르게 변화하는 기술 환경에서 우리가 조망해야 하는 비트코인 이상의 것은 무엇일까? 저자는 이에 대한 인류학, 경제학, 과학 기술 연구, 사회학 그리고 글로벌 정치경제 관점의 논의들을 책에 담았다. 본 책에는 암호화폐와 블록체인 기술에 대한 기본적인 설명과 비트코인과 각 경쟁 화폐들의 구체적 성격, 이들이 새로운 화폐로 인정받기 위해 거쳐야 하는 다양한 과정, 신기술로 야기된 새로운 머니게임 등에 대한 설명이 알기 쉽게 서술되어 있다. 더불어 암호화폐 내·외부 거버넌스, 블록체인이 글로벌 자금 세탁방지를 위해 어떤 역할을 하는지, 블록체인에 대한 정부의 대책에 대해 설명해준다. 또한 글로벌 송금과 관련된 오래된 비효율성을 극복하기 위한 블록체인 기술의 잠재적 및 실질적 약속을 비교한 분석도 제공해주고 있다. 암호화폐와 블록체인으로 말미암은 변화에 대해 막연한 희망이나 두려움을 갖기보다 핵심을 꿰뚫는 다학제적 견해를 맛보고 싶다면 이 책을 추천한다.

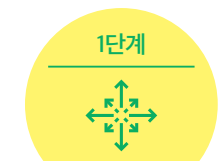
Malcom Campbell-Verduyn 지음
김상현·오세환·김태하 옮김
한경사
녹생경영정책 석사 19학번 김은수



카카오페이와 네이버페이가 이끄는 간편결제 시장

간편결제 춘추전국 시대

현재 국내에서 서비스되고 있는 간편결제는 몇 개나 될까? 한 언론 보도에 따르면 '19년 4월 기준으로 약 50여 개의 간편결제 서비스가 출시되었다고 한다. 과연 'OO페이' 춘추전국시대라고 해도 과언이 아니다. 한국은행의 조사에 따르면 '18년 간편결제 서비스 일 평균 이용실적은 392만 건, 1,260억원으로 '17년 대비 각각 87.5%, 86.2% 증가하였다. 특히 스마트폰으로 간편하게 자금을 이체할 수 있는 간편송금 서비스는 '18년도에 141만 건, 1,045억원으로 전년 대비 102.5%, 194.1% 성장하며 간편결제 서비스의 규모를 빠르게 추격하고 있다.¹⁾ 이렇게 급격히 성장하고 있는 국내 간편결제/송금 시장은 메신저 플랫폼을 중심으로 한 '카카오페이'와 검색 포털과 커머스에 기반한 '네이버페이' 2강 구도로 재편되는 양상이다. 두 IT 기업은 기존 금융 서비스의 Pain Point를 데이터 기반의 기술력과 편리한 유저 인터페이스를 통해 더 나은 사용자 경험을 제공함으로써 시장에서의 지배력을 확대해 나가고 있다.



간편결제/송금 기반 고객
Lock-in & 서비스 확장



2단계



금융상품 중개 BM화



3단계



데이터 기반 새로운 금융상품
개발 등 종합 금융플랫폼 진출

테크핀의 성장 전략

카카오페이, 네이버페이와 같이 기술(Technology)에 금융(Finance)을 접목한 서비스를 '테크핀(TechFin)'이라 부른다. 국내보다 앞서 서비스를 시작한 해외 테크핀 업체의 성장 전략을 살펴보면 일반적으로 좌측의 단계를 따른다.²⁾

간편결제 및 송금 서비스는 낮은 수수료에 비해 많은 마케팅 비용이 드는 구조로 수익을 창출하기가 매우 어렵다. 따라서 결제/송금의 편의성과 고객 혜택을 유인책으로 최대한 많은 이용자를 확보한 후 플랫폼 파워를 통해 금융상품을 중개함으로써 수익을 창출하는 전략을 취하고 있다. 나아가 풍부한 고객 데이터에 기반하여 개인화된 맞춤형 금융상품을 개발하는 등 종합 금융 플랫폼으로의 진화를 최종 비전으로 하고 있다.

카카오페이 vs 네이버페이

1. 온라인

카카오페이는 '14년 9월에 카카오톡 내 '선물하기'의 결제 서비스로 시작하였다. 여기에 카카오톡 친구에

게 편리하게 송금할 수 있는 기능을 추가하면서 급격하게 성장하였다. 대한민국 국민 대부분이 사용하는 카카오톡의 압도적인 사용자 수에 카카오 특유의 UX 편의성을 더해 간편송금 시장에서 빠르게 선두 업체로 자리매김하였다. 최근 카카오페이는 적극적인 제휴를 바탕으로 결제 기능을 외부로 확장해 나가고 있다. 결제/송금 외에도 멤버십, 청구서, 배송, 투자 등의 서비스로 확장한 카카오페이는 '19년 3분기까지의 거래액 35조원을 달성하여 '18년 거래액 20조원을 이미 훌쩍 넘어선 상태다.³⁾

네이버페이는 카카오페이 보다는 조금 늦은 '15년 6월에 출시하여 네이버쇼핑에 입점한 쇼핑물(스마트스토어)의 결제 인프라로 포지셔닝하며 빠르게 성장하였다. 즉, 네이버페이의 성장 배경에는 네이버쇼핑의 성공이 중요한 역할을 하였다. '18년 네이버쇼핑의 판매자로 등록한 사업자는 약 26만 명으로 '17년에 비해 3배로 증가하였고, 약 10조원의 결제 거래액을 달성한 것으로 추정된다.

네이버쇼핑 내 결제 인프라로 자리매김하는 데 성공한 네이버페이는 최근 연락처, 네이버 ID만 입력하면 이체할 수 있는 간편송금, 선물하기 등 개인 간 송금 분야로 서비스를 확장해 나가고 있다.

2. 오프라인

오프라인 결제 시장에서도 두 서비스의 격돌이 예상된다. 하지만 아직까지 경쟁보다는 전체 파이를 키우는 단계로 볼 수 있다. 온라인과 달리 오프라인에서 가장 간편한 결제수단은 여전히 신용카드이다. 따라서 지갑에서 자연스럽게 카드를 꺼내는 소비자들의 오랜 습관을 깨기 위한 노력이 수반되어야 한다. 삼성페이는 카드 결제와 유사하게 핸드폰을 카드 단말기에 접촉시켜 결제하는 방식으로 빠르게 성장하였지만 카카오페이, 네이버페이와 같이 앱을 통한 오프라인에서의 결제방식은 온라인에 비해 긴 호흡이 필요할 것으로 보인다.

카카오페이는 중국 알리페이의 QR결제 성공 방식을 벤치마킹하였다. 카카오페이가 직접 중소 가맹점을 대상으로 무료로 제작/배포한 QR 키트에 고객이 카카오페이로 QR 코드를 찍어 결제하는 방식이다(그림1). 카카오페이는 QR 결제 고객 대상으로 할인/적립 행사

그림 1



그림 2



를 지속하며 오프라인 결제 경험을 확신시키고 있다. 최근에는 기존 계좌이체 방식뿐만 아니라 신용카드 결제수단까지 추가하며 범용적인 오프라인 결제수단으로 발전해 나가고 있다.

네이버페이의 오프라인 진출 방법은 두 가지이다. 하나는 카카오페이와 같은 QR 결제이지만 직접 하는 방식이 아닌 정부가 운영하는 제로페이를 통한 결제 방식이다. 제로페이의 사용 비율이 아직 미미하긴 하나 오프라인 진출에 드는 비용(단말기 교체, 개발비 등)을 감안했을 때 제로페이를 통한 접근은 좋은 전략적 대안이 될 수 있다. 두 번째는 스타벅스의 '사이렌 오더'와 같이 식당에서 직원을 거치지 않고 주문과 결제를 한 번에 할 수 있는 '테이블 주문(그림2)' 방식이다. 지난 3분기에 서비스를 출시하였는데 직원에게 직접 주문하고 결제하는 방식이 익숙한 국내에서 얼마나 확산될지 눈여겨볼 만하다.

전망

앞서 살펴본 핀테크 업체의 성장 전략에 비추어 보면 카카오페이와 네이버페이는 온·오프라인에서 확보한 고객 트래픽에 기반하여 본격적으로 금융상품 중개를 통한 수익 창출에 나설 것으로 보인다. 이미 카카오페이는 P2P 투자, 대출, 보험 등 각종 금융상품 중개 사업을 진행중이며, 네이버페이는 지난 11월 '네이버파이낸셜'로 분사하며 8,000억원 규모의 자금 조달을 통해 종합 금융 플랫폼으로의 도약에 박차를 가하고 있다. 앞으로 두 서비스의 치열한 경쟁은 불가피할 것으로 전망된다. 다만, 두 서비스가 기반으로 한 영역이 다르듯이 사업을 전개하는 방식 또한 사뭇 다르지 않을까 예상해본다. 한 가지 확실한 것은 두 업체를 필두로 우리나라에서도 혁신적인 테크핀 서비스가 계속해서 나올 것이며, 이로 인해 사용자들이 얻는 효용 또한 증가할 것이라는 것이다. 2020년 두 업체의 행보를 기대해본다.



조형진 동문

• 11번가 Payment 사업기획팀 매니저
• 테크노 MBA 15학번

1) 한국은행 보도자료(2019.4.3)
"2018년중 전자지급서비스 이용현황"
2) 신영증권(2019.7.8) "일본 테크핀 탐방기: 리벤들링의 시대"
3) 카카오 IR(2019.11)

론칭 3년 만에 회원수 100만 명 돌파!

모바일 러닝 플랫폼 ‘튜터링’의 성장 요인은?

TUTORING
LEARNING PLATFORM

김미희 동문

정보미디어 MBA 14학번

'16 ~ 현재 튜터링 창업자 / 대표

'13 ~ '15 모바일 서비스 기획 및 운영
삼성전자 무선사업부

'09 ~ '12 모바일 서비스 UX 디자인
삼성전자 미디어솔루션센터

'06 ~ '09 솔루션 상품 기획 및 마케팅
삼성전자 디지털솔루션센터

1 대표님과 튜터링의 간단한 소개를 부탁드립니다.

안녕하세요? 저는 전 세계에 있는 전문 튜터와 학생들을 연결하고, 실시간으로 수업을 제공하는 온디맨드 러닝 플랫폼 튜터링의 대표 김미희라고 합니다. 온디맨드 러닝 플랫폼이란 우버 포 모바일 러닝이라고 해서 우버가 드라이버와 라이더를 매칭해주는 것과 같이, 실시간으로 학생과 튜터를 연결해주는 플랫폼을 뜻합니다.

2014년도에 KAIST 정보미디어 MBA에 입학하여 2015년도에 졸업을 했고, 2016년도에 창업을 했습니다. KAIST 경영대학에 입학하기 전에는 삼성전자에서 10년 정도 근무를 했었고, 주로 했던 일은 모바일 서비스를 기획하고 디자인하는 업무였습니다. 정보미디어 MBA에 입학한 후 서비스를 기획하는 수업을 들었는데, 그때 튜터링의 초기 모델의 반응이 좋았습니다. 이를 조금 더 다듬어서 사업화하려는 결심을 했고 결과적으로 지금의 튜터링이 나오게 됐습니다.

2 2016년 9월 튜터링 론칭 후, 3년 만에 회원 수 100만 명을 돌파하고 신규 가입자 수가 매일 4만 명씩 증가하여 현재 등록 튜터 수가 전년 동기 대비 136% 증가했다고 들었습니다. 이러한 빠른 성장의 요인은 무엇이라고 생각하시나요?

시기적으로 온디맨드 레슨 플랫폼에 대한 수요가 있었고, 운 좋게 타 이미지가 잘 맞아 떨어진 것 같습니다. 빠른 성장 요인으로 튜터링만의

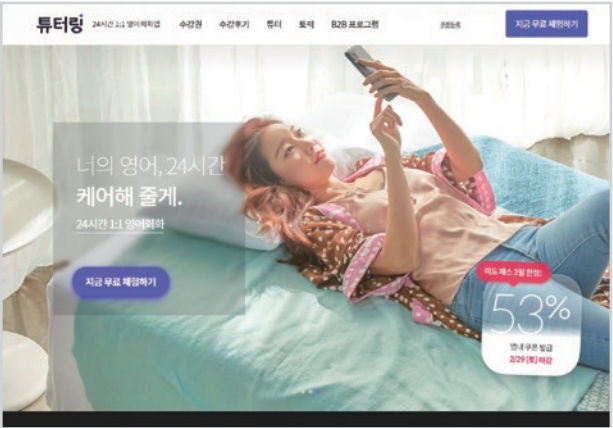
'팀 컬처'와 '프로세스' 두가지를 뽑을 수 있습니다. 좋은 팀의 구성원으로 고스펙자를 생각하기 쉽지만, 실제 팀 내에는 저와 같이 평범한 사람이나 사업에 실패한 경험이 있는 사람이 많습니다.

창업 멤버의 1/3이 사업에 실패한 경험이 있었고, 그런 부분이 팀 컬처에 영향을 준 것 같습니다. 즉, 멤버들이 실패를 통해 배운 기업가정신 마인드를 가지고 있었기에 더욱 성장할 수 있었던 것 같습니다. 그리고 여기에서 연결되는 것이 바로 프로세스입니다.

저희는 무엇이든 빠르게 먼저 시도해본 뒤 데이터 분석을 통한 피드백을 거쳐 서비스에 바로 적용했습니다. 서비스가 Lesson & Learn 기반으로 운영되기에 이러한 애자일 프로세스가 가능했습니다.

3 올해 7월 한국소비자포럼이 주관하는 '2019 올해의 브랜드 대상' 1:1 영어회화 부문에서 대상을 받으셨습니다. 대표님이 생각하는 '튜터링'만의 차별점은 무엇인가요?

전 세계의 튜터와 학생을 연결시켜주는 모바일 러닝 플랫폼을 만들고 싶었습니다. 영어 회화 교육 시장은 규모가 크고, 초기 공급자 풀을 구하기 용이하다는 장점이 있기 때문에 첫 교육 분야로 영어를 선택하였습니다. 그렇지만 저희는 기존의 교육업체와는 다르게 접근했습니다. 기존의 업체에서는 정형화 되어있고 짜여진 교육프로그램 안에서 서비스를 제공했다면, 저희는 좀 더 개인에 집중한 콘텐츠를 만들



고 튜터 풀을 구축하는 데 많은 R&D 투자를 했습니다. 이러한 개인별 맞춤 서비스를 제공하고, 다양한 캐릭터와 전문성을 갖고 있는 튜터 1,500여 명이 전 세계에 배치되어 있다는 점들이 튜터링만의 차별점이라고 생각합니다.

4 대기업에서 재직하셨던 경력이 있으신데요, 남들이 선택하는 대기업에서의 직장생활을 그만두고 MBA에 진학하고 창업을 하시게 된 이유가 궁금합니다.

창업을 하고 싶은 마음은 오래전부터 있었습니다. MBA에 입학하기 전 여러 개의 아이디어를 구상했고, 그중 하나를 사업화하자는 목표를 가지고 KAIST에 입학했습니다. 회사 재직 시엔 아무래도 대기업이다 보니 제시했던 기획 아이디어가 거절당하는 경우가 많았습니다. 2011년도에 났다가 거절당했던 아이템이 바로 튜터링이었습니다. 누군가에게는 정말 필요한 서비스이고 잘 될 것이라는 자신감이 있었는데 받아들여지지 않아 너무 아쉬웠습니다.

5 KAIST경영대학 정보미디어 MBA과정을 선택한 이유는 무엇이고, 창업하는 데에 있어 어떤 도움이 되었나요?

창업을 최우선 순위로 생각하고 있었기에 사업 현장으로 빨리 나가서 직접 배우고 싶은 마음이 강했습니다. 그래서 학업에 투자하는 시간은 최대한 압축해서 보내고 싶었고, 정보미디어 MBA 과정이 1년 과정이라 밀도 있게 배울 수 있을 것이라 생각했습니다. 또한 '데이터 분석' 관련 커리큘럼이 발달해 있어서 나중에 IT, 미디어 업계 창업을 할 때 필요한 것을 배우는 데 최적이라고 생각했습니다. 결과적으로 정

보미디어 MBA 과정의 모든 것이 창업을 하는 데에 도움이 됐습니다. 특히 오원석 교수님, 이희석 교수님의 수업에서 도움을 많이 받았고, 함께 공부했던 동기들과도 좋은 추억을 쌓았습니다.

6 정보미디어 MBA 재학 당시 기억에 남는 활동이나 에피소드가 있으신가요?

재학 당시보다 최근에 재미있는 에피소드가 있었습니다. 2018년 말 백용욱 교수님께서 저에게 '창업과 성공스토리' 강연을 요청해 주셨습니다. 요청하시면서 2014년도의 튜터링 사업 문서를 달라고 하셨는데, 강연하기 일주일 전 교수님의 수업시간에 학생들과 그 문서를 보고 이 비즈니스가 성공할 것인가에 대해 토론하는 시간을 가졌다고 합니다. 토론에서 이 사업은 무조건 망한다는 굉장히 논리적인 의견이 있었다는 이야기를 전달받았습니다. 그리고 일주일 뒤 그 사업이 튜터링이라는 것이 밝혀졌을 때 다들 놀라워했습니다.

저도 예전 문서를 다시 보게 됐는데, 지금의 튜터링과 큰 차이가 있습니다. 물론 비슷한 부분도 있었지만 문서상의 비즈니스 모델이 많이 되지 않았습니다. 이때 깨달았던 것은, 결국 문서상의 비즈니스 모델보다 현장에서 직접 겪으면서 사업을 고도화시키는 것이 중요하다는 것이었습니다.

7 마지막으로 대표님의 현재 목표와 앞으로의 꿈은 무엇인가요?

튜터링은 몇 달 전 100만 회원을 돌파했습니다. 60억 인구 중에서 모바일 온디맨드 러닝 플랫폼이 필요한 사람들이 1억 명은 있을 거라고 생각합니다. 그래서 앞으로 99%는 더 가야 한다고 생각하고 있습니다. 회사의 미션은 '1%가 누리는 교육 시스템을 99%로 확대하여 모두의 삶을 빛나도록 한다'입니다. 경제력이 지배하지 않는 교육 시스템을 만든다는 미션으로, 튜터링만의 기술력으로 영어 회화 교육 시장의 가격 거품을 줄이는 효과를 거뒀습니다. 다음 달 출시하는 '튜터링 알파'는 AI 튜터와 휴먼 튜터가 24시간 밀착 케어를 해주는 시스템입니다. 그리고 현재는 어학연수 시장을 타깃으로 하고 있습니다. 경제적·시간적 여유가 부족하여 어학연수를 갈 수 없는 사람들을 대상으로, 1~2천만원의 어학연수 비용을 월 5만원 이하로 제공하는 서비스를 준비하고 있습니다. 내년 초에 론칭할 예정인 튜터링 키즈는 200만원 가까이하는 영어유치원 비용 대신 태블릿에서 월 10만원으로 누릴 수 있는 교육 서비스를 제공하고자 합니다.

유도가열 시스템 및
산업용 전원 장치

글로벌 선도기업,
(주)피에스텍

외부 투자없이
성장한 비결은?

PSTEC



GLOBAL COMPANY

1 대표님과 (주)피에스텍에 대한 소개를 부탁드립니다.
(주)피에스텍 대표를 맡고 있는 성환호라고 합니다. 서울대학교 전기공학에서 학부를 마치고 (주)금성사에서 잠시 일하다가, 다시 학교로 복귀하여 KAIST 전기 및 전자공학에서 박사 학위를 받았습니 다. 졸업 후 삼성전자에서 4년 동안 직류·교류 변환 제어 처리 등에 사 용되는 전력반도체 관련 연구를 수행하였습니다. 1998년 해외에서 경 력을 쌓기 위해 준비를 하다가, 지인의 부탁으로 개발 업무를 담당하게 되었고 그것이 시작이 되어 1998년 말에 정식으로 사업자등록을 내고 전력전자 회사를 운영하게 되었습니다. 현재는 직원 수 100명 내외에 150~200억원대 매출을 기록하는 회사로 성장하였습니다. (주)피에스텍 은 반도체 공정 등 산업시설에 사용되는 기가와트급 전원공급장치와 대용량 고효율 유도가열 인버터를 공급하고 있으며 이외에도 UV 램프 를 위한 전자식 안정기, 의료기기 전원 장치에서 특수 주문형 전원 장 치에 이르기까지 전원 장치 개발·생산·컨설팅 등 통합 솔루션을 제공하 는 기술력 있는 회사로 인정받고 있습니다.

2 KAIST 전기 및 전자공학과 박사 학위를 받으셨는데요, 공학 을 공부하시고 연구 및 개발 직무를 수행하시다가 경영을 하 시게 된 계기가 있으셨나요?
대기업에서 연구원으로 근무하면서, 개발 실력만으로는 살아남을 수

없겠다는 생각이 종종 들었습니다. 근무하던 당시, 파워 스위칭 소자와 제어 IC를 하나의 패키지로 만드는 연구를 수행하였고, 해당 연구가 상 업적 측면에서도 큰 성공을 거두었습니다. 그러나 대기업은 많은 인력 이 투입되기 때문에, 누가 어떠한 성과를 내었는지가 다른 정치적 메커 니즘에 의해 희석될 여지가 많았습니다. 스스로 사업을 운영하게 되면, 책임과 결실이 명확해지므로 개인의 잠재력을 더욱 발휘할 수 있는 환 경이 조성됩니다. 본인이 성공하지 못하면 당장 먹고사는 문제가 영향 을 받게 되기 때문입니다. 저의 공학적 백그라운드는 CEO의 역할뿐만 아니라 CTO의 역할까지 담당할 수 있도록 하여, 제품 연구개발의 추진 력을 향상시켰습니다.

3 창업하면서 가장 어려웠던 부분과 이를 극복할 수 있었던 노 하우가 궁금합니다.
사업을 이끌어 오면서, 시대정신의 변화가 회사 경영에 어떻게 영향을 미치는지 현장에서 목도할 수 있었습니다. 과거 사람들은 본인이 회사 에 최선을 다해서 일하면 본인의 실력이 향상되고, 본인의 실력 향상은 또다시 본인의 성공(진급 등)으로 귀결된다는 보상체계를 갖고 있었다 고 생각합니다. 그렇기에 회사에 일찍 출근하여 함께 스터디를 하거나, 함께 밤을 새우며 토론하며 연구 및 개발 솔루션을 생각하는 과정들이 가능했습니다. 그러나 지금은, 과거에 미화되었던 ‘노력’들이 ‘워라밸’의

관점에서 ‘부당한 강요’로 치환되었기 때문에, 개인의 철학과 필요에 맞 는 동기부여 방식이 요구되기 시작했습니다. 기성세대에게 배우고 자 란 입장에서, 새로운 시대정신에 맞는 경영철학을 수립하고 진행하는 것이 언제나 어려운 부분이라고 생각합니다. 이러한 문제를 해결하기 위해서 과학적이고 체계적인 프로세스를 수립해야 한다는 필요를 절 감하게 되었습니다.
우리 회사는 최근 스마트팩토리를 도입함으로써 생산 및 연구개발의 생산성을 높이려고 시도하고 있습니다. 보통 창업을 하면 경영 자금 측 면에서의 압박이 크지만, 저는 돈보다는 회사의 존속을 최우선으로 생 각하고 있습니다. 때문에 지금까지 이익이 쌓이더라도 배당으로 이를 가져가거나 하지 않고 이익잉여금으로 쌓아 두었기 때문에, 다른 회사 에 비해서 재무적 기초가 더 견실하다고 생각합니다.

4 2008년 KAIST 경영대학에서 이그제큐티브 MBA를 졸업하 시고, 2017년 최고경영자과정(AIM)에 다시 입학하셨는데요, 각 과정을 선택한 이유와 무엇을 얻으셨는지 궁금합니다.
처음 회사를 설립하고 운영할 때, 공학 박사를 취득하고 연구원으로 근무하였던 저의 배경 때문에 CEO보다는 CTO에 가까운 역할을 담 당하였습니다. 회사가 커지면서, ‘CEO의 역할’을 배워야겠다는 필요 가 커지던 중 지인의 추천으로 KAIST EMBA 과정을 알게 되었습니다. EMBA 3기로 2년간 수학하면서 금요일, 토요일을 활용하여 우리나라 경영 각 분야의 최고의 교수님으로부터 수업을 들을 수 있었기 때문 에 기업 운영과 관련된 지식 함양에 큰 도움이 되었습니다. KAIST 최 고경영자과정(AIM)에는 2017년(47기)에 입학하였습니다. EMBA를 졸업하고 10년 정도의 시간이 지나면서, 기술 및 경영 환경이 많이 바 뀌었음을 느꼈고 4차 산업혁명에 뒤처지지 않기 위해 해당 분야에 특 화된 AIM 과정에 등록하게 되었습니다. 4개월 정도의 짧은 기간이지 만, 잘 구성된 커리큘럼으로 최신 산업 및 경영 환경을 이해하는 데 큰 도움이 되었습니다.

5 설립 이후 외부 투자 없이 높은 성장률을 달성한 (주)피에스텍 의 성공 비결은 무엇인가요?
(주)피에스텍의 강점은 ‘속도’라고 생각합니다. 다른 회사에서는 6개월이 걸리는 일을, 우리 회사는 고객 니즈를 최대한 배려하면서도 2~3개월 로 단축하고 높은 품질의 제품 및 서비스를 제공하였기 때문에 업계에 서 인정을 받을 수 있었습니다. 이것이 가능하였던 비결은, 사람 중심의 경영과 함께 연구개발에 많은 투자를 하였기 때문입니다. (주)피에스텍에 서는 회사 직원의 30% 가량이 연구개발 업무를 수행하고 있습니다. 회 사의 성장뿐만 아니라 개개인의 성장을 위해서 끊임없이 고민하고, 무

엇보다 회사의 단기적인 성장이 아니라 고객의 신뢰를 최우선으로 생각 하고 가치를 두었기 때문에 업계에서 인정을 받았다고 생각합니다.

6 현재 (주)피에스텍이 주력하는 분야는 무엇이며, 앞으로 어떠한 기업으로 성장하기를 기대하시나요?
전원 장치 개발·생산·컨설팅 업무를 수행하면서 지금까지는 주로 B2B 제품 및 서비스를 제공하였습니다. 최근에는 B2C 제품 개발에도 착수 하여, 다양한 경영 채널을 수립하려고 시도하고 있습니다. 일례로 글로 벌 임플란트 기술 기업인 Rodo Medical과 기술 제휴를 맺고, 임플란트 탈착에 활용되는 유도가열장치인 ‘Smilekey’ 제품을 시제품 제작 수준 까지 완성하였습니다. 이처럼 다양한 ‘캐시카우’ 제품군을 확보함으로 써, 가변적 시장 환경에서도 견실한 경영 환경을 유지할 수 있도록 노 력하고 있습니다.

7 KAIST 경영대학 동문과 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.
저는 주위 사람들에게 창업을 권유하는 편입니다. 저와 주변 사람들이 동의한 부분은, “망하지만 않는다면 사업이 최고다”라는 것 입니다. 10여 년 전, 대기업에서 알고 지낸 상무, 전무님들이 저에게 부 립다는 이야기를 종종 하는 것도 같은 맥락일 것입니다. 그 이유를 꼽 자면, 창업자에게 회사는 ‘집’과 같은 곳이기 때문입니다. 따라서 회사 를 경영한다는 것은 그만큼의 책임이 필요합니다. 저는 부자가 되기 위 해서 회사를 경영하지 않습니다. 회사를 집으로 생각하고, 회사와 나의 인생을 동기화하여, 인생의 일기를 회사에 기록해 나가고 있습니다. 따 라서 본인의 잠재력을 최대한 발휘하고 결실을 향유할 기회를 얻고자 하는 모든 동문과 후배들에게 창업을 권유하고 싶습니다.



KAIST
경영대학
총동문회

2020년 2월 0일
S/P/R/I/N/G

2020년 연간 일정

1월

KAIST 총동문
신년교례회

4월

2020년 1차
Business Talk

5월

동문&재학생
함께 걷기 행사

6월

2020년 2차
Business Talk

8월

2020년 3차
Business Talk

9월

2020년 4차
Business Talk

10월

KAIST 총동문 골프대회
본원 총동문회 + 경영대학(공동 주관)

11월

KAIST 경영대학
홈커밍데이(11.27)

2020년 경영대학 총동문회 임원진 구성				
직위	전공	이름	입학연도	소속 및 직위
동문회장	경영과학	임윤철	1982	기술과가치 대표이사
	TMBA	오창화	2014	한화투자증권 과장
	FMBA	전성찬	2002	우리은행 신탁부장
	경영정보 MBA	박정국	1997	삼정 KPMG 이사
	EMBA	우제혁	2013	대우조선해양 전무
	IMMBA	장훈	2007	고부기엔터테인먼트 대표이사
	PMBA	김영기	2017	롯데하이마트 차장
	SEMBA	김성경	2013	(주)자락당 대표이사
	녹색경영정책석사	최용환	2016	서스틴베스트 선임애널리스트
사무총장	경영정보MBA	이범홍	1997	팩스토리 대표이사
재무이사	FMBA	차봉수	1999	신한은행 부장
이사	경영공학	권영옥	2011	한국생산성본부 연구원
	TMBA	차승현	2013	Amazing Brewing Company 이사
	경영정보 MBA	이 박	1997	와이즈웍스 컨설팅 대표이사
	IMMBA/IMMS	고석태	2010	마인즈컴퍼니 파트너
	PMBA	정호천	2016	SC제일은행 팀장
고문	PMBA	이광호	2016	신한금융투자 차장
	녹색경영	장병일	2013	그린아이디어랩 팀장
	TMBA	권재중	1995	케이런벤처스 대표이사

동문회비를 납부해 주신
모든 분들께 감사드립니다!

신규 종신회원

* 2019년 9월 15일~2020년 2월 29일

• 권상현(IMMS 17학번)

• 김영기(PMBA 17학번)

• 김영진(PMBA 17학번)

• 김용호(IMMS 17학번)

• 김재관(EMBA 17학번)

• 김진희(PMBA 17학번)

• 김하균(TMBA 04학번)

• 김현수(PMBA 16학번)

• 박기주(PMBA 17학번)

• 박민수(IMMS 17학번)

• 박원(PMBA 17학번)

• 박재선(PMBA 17학번)

• 신요신(FMBA 13학번)

• 안세진(PMBA 16학번)

• 윤보영(TMBA 06학번)

• 이동기(IMMS 16학번)

• 이승철(PMBA 17학번)

• 정영규(PMBA 17학번)

• 조상진(PMBA 17학번)

• 진지환(PMBA 17학번)

• 최평국(PMBA 17학번)

• 황미선(PMBA 17학번)

2020년 연회원

* 이전 연회비 납부자는 연회비 갱신 필요

• 광정우(PMBA 17학번)

• 구동현(PMBA 17학번)

• 김동준(ME 05학번)

• 김은우(IMMBA 19학번)

• 박형진(ME 01학번)

• 유지엽(PMBA 17학번)

• 정홍래(SEMBA 17학번)

2020년 총동문회 사업 목표

KAIST 경영대학 총동문회에서는 동문회 활성화
를 위한 2020년 사업으로 4가지 목표를 중심으
로 사업 계획을 세웠다.
첫번째 목표는 동문회 조직 확대이다. 총동문회
임원진뿐만 아니라 동문회 활동에 자문을 더해줄
고문단을 확대하고, 전공별 대표로 이루어진 부
회장단과도 긴밀하게 협조하며 전체 동문 모임이
활성화되는 데 가교 역할을 수행할 예정이다. 특
히 여성 동문의 참여를 확대하고자, 동문회 임원
진에도 여성 동문을 영입할 계획이다. 뿐만 아니
라, KAIST 본원 총동문회와의 네트워크도 강화하
여 신년교례회, 골프대회 등의 다양한 연계 행사
를 진행할 예정이다.
두번째 목표는 동문간 강한 네트워크 형성이다.
2020년 우선 사업인 동문회 조직 확대가 이루어

지면 동문 네트워크가 자연스레 강화될 것으로
기대하며, KAIST Business Talk 행사를 통해 동
문들의 다양한 니즈를 충족하는 활동을 제공하며
KAIST 경영대학 총동문회라는 플랫폼에서 동문
들이 서로 교류하고 발전할 수 있도록 지원할 예
정이다.
세번째로 동문과 재학생간의 네트워크 구축이다.
MBA 특성상 다양한 경력을 가진 여러 연령대의
학생이 존재하므로 졸업하기 전에도 동문과의 교
류를 통해 상호 발전할 수 있다고 판단하였다. 학
생들이 동문회에 조금 더 다가가기 쉽도록 동문
회에서 재학생 행사에 적극 참여해 후원하고자
하고, 사회 각지에서 활약하는 KAIST 동문들이
학생들에게 멘토의 역할을 수행하고자 한다.

서 진행되는 동문 소모임 활동을 동문회에서 지
원하고자 한다. 2013년 학생회 활동으로 시작된
‘KAIST 런’은 매년 KAIST 경영대학 재학생과 동문
들이 마라톤에 참여함으로써 모금활동을 통해 지
역 사회 어린이 교육 후원도 하고 있다. 동문들의
참여가 더욱 확대될 수 있도록 동문회에서도 홍
보 활동을 지원하고 있다. 이 외에도 서울시에서
진행하는 서울도보해설관광 서비스를 이용해 서
울 곳곳에 있는 역사적인 현장을 해설과 함께 돌
아보는 ‘서울 도보여행’과 같은 소모임을 지원할
예정이다.

마지막으로 동문회 공식행사 외에도 경영대학에

경영대학 및
본원 총동문회와의 사업

- KAIST 총동문회 신년교례회
- KAIST 총동문회 골프대회
- KAIST 경영대학 홈커밍데이

전공별 동문회 주축 사업
『KAIST Business Talk』

- 연 4회 개최
- 기술이나 비즈니스에 관한
내용 및 인문교양 Talk
- 반응이 좋은 주제는
고정적으로 편성
(예: 부동산 전망)

동문 및 재학생이
함께하는 사업

- 재학생과의 교류 행사
- 동문&재학생 함께 걷기 행사

기타 소모임 사업

- KAIST 런
마라톤 행사 참여와 이를 통한
나눔 행사
- 서울도보여행
봄부터 가을에 걸쳐
서울 인근의 도보여행지를
걷는 소규모 문화 행사로
보다 깊은 네트워킹을 목표

40

41

졸업 20주년을 맞은 동문들, 학교 발전 위해 총 8,400만원 기부

테크노MBA, 금융MBA, 경영공학 97학번 및 MIS MBA 96~97학번 동문들의 학교 사랑 기부 참여



테크노 MBA 97학번 일동, 3,000만원 기부

최현대 동문 인터뷰

그동안 바쁘다는 핑계로 동문들과의 만남에도 많이 참여하

지 못했지만, 회사 업무나 외부 활동 시 학교를 졸업한 것이 많은 도움이 되어 평소 감사하게 생각하고 있었습니다. 최근 퇴직을 하고 대학으로 자리를 옮기면서 여유도 생기고 동기회 회장직을 맡으면서 그동안 소홀하였던 부분을 만회하고 동문들과의 관계를 개선하기 위하여, 졸업 20주년을 맞이하여 기부하게 되었습니다. 조그마한 성의지만 학교 발전에 도움이 되기를 기원합니다. 이번 계기를 통해 저도 학교와 동문들에게 많은 관심을 가지게 되었습니다. 우리 후배들도 주변을 돌아보며 세상의 변화에 대한 안목을 가졌으면 합니다.



금융 MBA 97학번 일동, 2,700만원 기부

김태구 동문 인터뷰

1997년은 한국이 외화 유동성 위기를 맞으면서 IMF로부터 구

제금융을 받았던 해였습니다. 1998년 봄, 교환학생을 위해 미국에 나갈 무렵에는 환율이 거의 2,000원에 육박하였습니다. 국가, 기업, 가계 그리고 개인들 모두 고통을 겪어야 했던 시기였습니다. 졸업 20주년을 맞아 재학 시절을 떠올리니 그때의 어려움이 생각이 났습니다. 그리고 동시에 KAIST 경영대학 교수님들과 동기들이 건네준 도움의 손길이 떠올랐습니다. 이때 제게 진실하게 다가온 하나의 단어가 있었는데 그것이 '감사'였고, 기쁜 마음으로 기부에 참여하게 되었습니다. 후배들도 항상 스스로 책임을 지겠다는 자세를 갖고 일을 하되 이웃을 해롭게 하지 않으며 이웃에게 필요한 도움을 베풀 수 있는 지도자들이 되었으면 좋겠습니다. 무엇보다, 자신을 책임지는 한 사람으로 살았으면 합니다



경영공학 97학번 일동, 1,700만원 기부

장대철 동문 인터뷰

졸업 20주년 동문 행사를 기회로 20년 전에는 작은 한 명의

개인이었는데, 다들 한 분야의 기둥이 되어 있는 모습을 보았습니다. 또 이번 동문 모임을 통해서, 개인이 아니라 KAIST의 동문 그리고 사회의 일원으로, 더 크고 의미 있는 일을 할 수 있는 출발점이 되었다고 생각합니다. 양극화가 심해지고 있는 우리나라의 현실을 볼 때, 사회 구성원 모두와 함께 행복하게 살아야 하는 것이 중요해진 시대가 되었습니다. 학교에 대한 기부도 이러한 사회적 기여의 하나이고 작은 시작이며 이런 나눔을 실천하게 되어 행복합니다. 저뿐만 아니라 많은 동문 및 후배들도, 가족을 제외하고 가장 가깝게 있을 수 있는 학교에서의 인간관계를 행복의 시작으로 삼으면 좋을 것 같습니다.



MIS MBA 96, 97학번 일동, 1,000만원 기부

이범홍 동문 인터뷰

벌써 졸업 20주년이 되어 발전

기금을 내게 되다니 시간이 참 빨리 흘렀다는 생각이 들었고, 그간 KAIST 경영대학이 질적, 양적으로 많은 발전을 이루었다는 것을 느낍니다. MIS MBA 1기 권오훈 선배님과 저희 2기 동기들이 학교 발전에 자그마한 기여를 할 수 있게 되어 기쁘고 앞으로 많은 동문 선배님들이 기부에 동참하셨으면 합니다. 더불어 동문회 네트워크에도 꼭 참여하시길 부탁드립니다. 김영배 학장님, 권재중 전임 동문회장님과 현 임윤철 동문회장님뿐만 아니라 많은 분들이 동문 간 네트워킹 구축과 활성화를 위해 참여하시고, 대전 본원과의 교류도 점차 늘어나가고 있습니다. 동문 네트워킹을 통해 경영대학 구성원 서로 간에 많은 도움이 되길 바랍니다.

사회적 기업가를 위한 후원 릴레이, 총 3,000만원 기부

SE MBA 6기 일동이 졸업과 함께 1,000만원 기부, 연이어 조성수 교수와 김민정 SE MBA6기 동문 각각 1,000만원 추가 기부하며 학교 및 청년 창업가들에 대한 응원 이어져



조성주 경영공학부 교수 인터뷰

Q 200만원씩 5년간 기부 약정을 해주셨는데요, 기부 계기가 궁금합니다.

A 학교에 몸담고 있으면서 언젠가 학교에 기여하고 싶다는 생각을 해왔지만 항상 일상의 우선순위에 밀려 실행하지 못했습니다. 그러다 이번에 사회적 기업가 MBA 6기가 졸업을 하며 졸업생 전원이 발전 기금을 약정했다는 소식을 들으며 고맙고 대견하다는 생각이 들었습니다. 저 역시 이들의 졸업을 보다 의미 있게 축하한다는 의미에서 그 뜻을 함께 하게 되었습니다.

Q 사업 운영에 어려움을 겪는 학생들을 위해 기부하셨다고 들었습니다.

A 아무리 좋은 사업 아이디어가 있어도 사업 초기에는 늘 자원 부족, 특히 자금 부족에 시달립니다. 그런 부분에서 창업을 시작하는 학생들에게 조금이라도 도움이 될 수 있으면 좋겠다는 생각을 했습니다. 작은 금액이지만 제 기부가 이들이 뜻한 바를 이루는 성장의 마중물이 되기를 바라는 마음입니다.

Q 현재 사업을 운영하는 학생들과 창업을 꿈꾸는 경영대학 학생들에게 한 말씀 부탁드립니다.

A 창업은 '길 밖에서 새로운 길'을 만드는 것이라 생각합니다. 이렇게 만들어진 길에 사람들이 다니는 것은 기존에 없던 새로운 가치를 창출한 것이고, 사람들의 삶을 개선했다는 의미를 가집니다. 그만큼 세상을 바꾼 것이죠. 사업은 세상을 바꾼 크기에 따라 경제적인 부까지 함께 얻을 수 있습니다. 도전해 볼 만 하지 않나요? 다만, 없었던 길을 만든다는 게 쉬운 일은 아닙니다. 함께 생각하고 고민하며 더 나은 세상을 만들어 갔으면 좋겠습니다. 기업가정신이 넘치는 KAIST 경영대학에서.



SE MBA 6기 김민정 동문(크레파스솔루션 대표) 인터뷰

Q SE MBA 6기 분들과 뜻을 모아 1,000만원을, 그리고 또 개인적으로 1,000만원을 기부해 주셨습니다. 기부 계기를 말씀 부탁드립니다.

A 실천하는 사업가로서, 가장 가까운 곳에서부터 나눔을 실천하고 싶습니다. 졸업은 끝이 아니라 자랑스런 KAIST 경영대학 동문으로서의 첫 걸음이라는 상징적 의미를 함께하고 싶어 동기들과 함께 마음을 모으게 되었습니다. 더불어, 장학금이나 다른 지원금이 채울 수 없는 청년 창업가의 필요를 조금이라도 채울 수 있기를 바라는 마음에 별도로도 기부하게 되었습니다. 청년일 때에는 그리 높지 않은 문턱임에도 기회를 포기하거나 불필요하게 시간을 소모하게 되는 경우가 있습니다. 이럴때 도움이 되고 싶습니다.

Q KAIST 경영대학 가족분들께 한 말씀 부탁드립니다.

A KAIST 사회적기업가 MBA 과정은 단계적으로 창업 기업을 지원하는 것에서 나아가 소셜벤처 창업가를 경영인으로 육성함으로써, 더 크게 임팩트가 지속되는 생태계를 만들고 있습니다. 소셜 벤처는 단순히 선한 일을 하거나 경제적 가치를 추구하는 것보다 어려운 일이지만, KAIST 경영대학의 가치와 기술이 함께 융합한다면 세상에 없던 사회 혁신을 만들어 낼 수 있다고 믿습니다. 학교에서도 창업가들을 많이 격려해 주시고, 또 학교를 통해 더 많은 협력관계도 만들어질 수 있으면 좋겠습니다.

장현국 동문, 형편 어려운 학생 돕고자 1억원 약정 기부

장현국 동문(경영공학 전공 (석)97학번, ㈜위메이드 대표이사)이 성적장학금을 받지 못하는 경영공학부 석·박사 학생들 중 형편이 어려운 학생들을 위한 장학금으로 1억원을 기부 약정하며, 연간 1천만원씩 10년간의 후원을 약정하였다. 장현국 동문은 재학 당시 경제 상황이 어려워 학교에서 받는 지원금으로 생활하였던 기억을 떠올리며, 일시적으로 성적이 부진한 학생에게 기회를 주는 선한 장학금을 제안하였다. 현재 경영공학 석·박사 학생 성적장학금은 직전 학기 성적 상위 20% 이내 학생들에게 지급되고 있어, 나머지 80% 학생들 중에서 장학금을 신청한 학생이 심사를 거쳐 혜택을 받게 된다.

giving
interview

Q 대표님의 간단한 소개를 부탁 드립니다.

A 경영공학 석사 97학번으로, 현재는 게임 개발 회사 (㈜위메이드)의 대표를 맡고 있습니다. 위메이드는 중국 게임 역사에서 가장 유명한 '미르의전설2(중국어 열혈전기热血传奇)'를 개발한 회사로, 현재 이 게임의 IP 기반 사업을 주된 사업으로 영위하고 있습니다.

Q 성적이 부진한 학생들을 위한 장학금으로 1억원을 기부해 주셨는데요, 특별히 이 학생들을 대상으로 기부하신 계기가 궁금합니다.

A 경영공학 학생들은 성적에 따라 장학금 지원 정도가 다르고 성적이 다소 부진한 학생들은 학비를 일부 직접 부담하고 있다는 이야기를 오래전에 듣고 안타까운 마음이 들었습니다. 그래서 학교에 기부를 한다면, 잠재력은 있지만 어떤 이유로든 학업 성적을 내지 못하는 학생에게 장학금을 지원하겠다고 생각했

습니다. 저를 따뜻하게 품어준 학교와 교수님에 대해서 늘 깊은 감사의 마음을 갖고 있었고, 그런 감사의 마음이 조금이나마 퍼졌으면 하는 마음으로 기부를 하게 되었습니다. 저의 사회적 성취가 조금 더 많아진다면, 향후 지속적으로 기부를 확대하고 싶습니다.

Q KAIST 경영대학 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.

A 사회라는 큰 시스템은 여러 '기여'를 통해 돌아가고, 개선되고, 혁신된다고 생각합니다. 각자 맡은 역할이 있겠지만, KAIST 경영대학 학생들의 소임은 공동체로부터 지원을 받아서 학교를 더 부강하게 만드는 것이라고 생각합니다. 스스로 성장해서, KAIST 경영대학이라는 우리 공동체를 함께 성장시켜 나가기를 기대합니다.



김선경·심덕섭 부부 동문, 경영공학 후배사랑 장학금으로 총 1억원 기부

giving
interview

김선경 동문(경영공학 전공 (박)95학번)이 경영공학 후배들을 위해 5,000만원을 후원하였다. 같은 경영공학전공 박사 동문이자 배우자인 심덕섭 동문도 지난 2017년 6월에 후배사랑 장학금 5,000만원을 후원하였는데 이번 추가 기부를 통해 부부가 총 1억원을 기부하였다. 김선경 동문에게 두 번에 걸친 기부 이야기를 인터뷰를 통해 들어보았다. 두 동문의 기부금은 '조직 및 인사'와 '생산전략 및 경영과학' 분야 후배들의 글로벌 경험을 넓힐 수 있도록 해외 학회 참가 비용 등을 후원하는 데 사용될 예정이다.



Q 간단한 소개를 부탁 드립니다.

A 저는 2002년에, 남편은 2004년에 경영공학 박사학위를 받고 졸업했습니다. 현재는 삼성전자 기획팀에 근무하고 있고 남편은 전남대학교 경영대학 교수로 학생들을 가르치고 있습니다.

Q 2017년 심덕섭 동문님의 5천만원 기부에 이어, 2019년 연말에도 고액을 기부해 주셨습니다. 부부가 함께 모교를 위한 기부를 실천해 주시어 더욱 인상 깊었는데요, 두 번에 걸쳐 기부를 하신 계기가 궁금합니다.

A 저희 부부는 학부 때부터 같은 전공의 선배로 지내다가 1995년에 결혼과 동시에 박사과정 진학을 했습니다. 같은해 여름, 남편이 백혈병 진단을 받고 투병을 시작했는데 그때부터 병마와 싸우는 긴 시간 동안 KAIST 가족 여러분이 많은 힘이 되어 주셨습니다. 가까운 분들은 물론 일면식도 없는 교수님, 선배, 후배님들까지도 아낌없는 도움과 위로를 해주신 덕분에 남편과 저는 다시 살아갈 힘을 얻게 되었고, 언젠가 어떤 형식

으로든 갚아야 한다는 생각을 갖게 되었습니다. 감사 인사를 드려야 할 분들은 너무 많지만 표현할 방법이 없고 발전 기금을 통해 후배님들에게 마음을 전하면 선순환이 되지 않을까 싶습니다. 후배님들도 절실하게 도움이 필요한 순간들이 있을텐데 그럴 때 조금이나마 보탬이 되었으면 하는 바람입니다.

Q 경영대학 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.

A 학교라는 울타리가 나의 행동을 제한하는 것 같지만 오히려 다양한 경험을 할 수 있는 소중한 시간입니다. 산학 프로젝트, 글로벌 학술 교류 등 세상을 조금 더 폭넓게 바라볼 수 있는 기회를 찾아서 무엇이든지 부딪히고 경험해 보시길 바랍니다. 사회에 나갔을 때 자신이 되어 반드시 도움이 될 것이라 믿습니다. 학교와 우리 후배님들이 계속 발전하고 성장하는 모습을 기대하고 응원하겠습니다.



책도 사고, 기부도 하는 ‘KCB 오픈 서점’ 이벤트 성료



2019년 10월 3일부터 5일까지 서초구에 위치한 ‘에릭양 에이전시’에서 ‘KCB 오픈 서점’이 열렸다. 본 행사는 출판 저작권 전문 회사인 에릭양 에이전시 대표 김희순 동문(EMBA 17학번)의 제안으로 시작되었다. 김 대표는 동문들이 서적을 저렴하게 구입하고 판매 수익금은 재학생들을 위한 장학기금으로 사용하도록 이번 기부 행사를 제안하였고, 약 1만 권의 책을 행사를 위해 기증하였다. 이로 인해 에릭양 에이전시 사옥의 한 층이 기부와 독서의 즐거움을 느낄 수 있는 공간으로 준비되었고, 올해 첫 행사였음에도 불구하고 많은 동문이 기부에 동참했다. 3일 동안 총 57명의 동문과 재학생들이 발걸음하여 자리를 빛내 주었고 10명의 교직원 및 일반인이 참여했다. 이로써 김희순 대표의 개인 기부금 6,355,000원을 더한 총 2,000만원의 기금이 모금되었다.

AIM 50기 나연섭 동문 54,348,000원 기부

최고경영자과정 23기, 50기를 수료한 나연섭 동문(Thermal Master 대표이사)이 54,348,000원을 기부했다. 왜 54,348,000원일까? 바로 지난해 나연섭 동문이 AIM 50기를 수료하며 단체로 기부하여 낸 개인 기부 금액 543,480원에 100배를 추가 기부한다는 의미로 54,348,000원을 기부한 것이다. 두 번의 AIM 과정 수료로 KAIST 경영대학과 깊은 인연을 이어가고 있는 나연섭 동문은 “KAIST 최고경영자과정에서 교수님들의 열정적인 강의와 철저한 강의 준비 그리고 차별화된 커리큘럼을 통해서 큰 만족을 얻었다. 현재의 기업 경영자는 물론 다음을 이끌어갈 리더들에게 이러한 교육과정은 필수 코스라고 생각한다”라며, “특별한 명목은 없다. 습관처럼 기부를 하는 분들이 있듯이 나 역시 좋은 마음으로 다양한 곳에 기부를 지속적으로 하고 있다”고 기부 소감을 전했다.



THANK YOU FOR GIVING

KAIST 경영대학 기부자 여러분께 깊이 감사 드립니다!

(2019년 9월 ~ 2020년 2월)



[일반 기부]

나연섭 AIM 50기 54,348,000원

테크노 MBA 3기 일동 | 30,000,000원 약정 (엄영훈, 임채광, 최현대 3,000,000원 / 김태년 2,500,000원 / 강병철, 강승득, 권두안, 김국일, 김능호, 김태식, 박강욱, 박찬수, 은진표, 이정렬, 이종면, 이현태, 임성무, 정익석, 최장석, 최재훈, 최태봉, 홍석용 1,000,000원 / 장정호 500,000원)

박상재 TMBA(2013) 20,000,000원

김희순 EMBA(2017) 20,000,000원

경영공학 25기 일동 | 17,000,000원 약정 (황준호 10,000,000원 / 송인경 1,000,000원 / 강민형, 노태협, 박하일, 서상국, 신상근, 유현상, 이경진, 이승철, 이홍주, 장대철, 차민석, 최학열 500,000원)

MIS MBA 1,27기 일동 | 10,000,000원 (조남철 (한솔피엔에스) 6,000,000원 / 김원실, 박정국, 양근우, 이박, 이상식, 이영갑, 이창희 500,000원 / 권오훈 300,000원 / 이범홍 200,000원)

김태구 FMBA(1997) 10,000,000원

전경남 FMBA(1997) 10,000,000원

조성주 교수 10,000,000원 약정

김민정 SE MBA(2018) 10,000,000원 약정

정이조 AIM 20기 5,000,000원

김병필 교수 4,800,000원

오유섭 TMBA(1996) 2,000,000원

고정석 TMBA(1995) 1,500,000원

기술경영연구회 <4차 산업혁명과 디지털 트랜스포메이션 전략> 저자 일동 1,368,000원

채수찬 교수 1,048,800원

이규남 TMBA(1995) 1,000,000원

정철화 TMBA(1996) 1,000,000원

서정해 IT경영(2004) 1,000,000원

기술경영전문대학원 산업트렌드연구회 <한국 산업의 미래 전략> 저자 일동 600,800원

고는 기술경영학과(석2006) 300,000원

[금융전문대학원 장학금]

금융 MBA 27기 일동 | 27,000,000원 (김태구, 전경남 10,000,000원 / 강민호, 김유성, 신현장, 차미호, 최창수 1,000,000원 / 박래형, 서정음, 이기훈 500,000원 / 한상섭 300,000원 / 이병호 200,000원)

김종창 교수 5,000,000원

금융전문대학원 동문회 3,000,000원

[최고경영자과정 발전기금]

AIM 51기 일동 20,000,000원

[MBA 후배사랑 장학금]

구윤모 TMBA(2010) 동문 60,000원

[경영공학 후배사랑 장학금]

장현국 ME(석1997) 동문 100,000,000원 약정

김선경 ME(학88,석93,박95) 동문 50,000,000원

한인구 ME(석1979) 동문 600,000원

김영배 ME(박1980) 동문 600,000원

권순범 ME(박1988) 동문 600,000원

김정욱 ME(석80, 박92) 동문 500,000원

차민석 ME(박1999) 동문 480,000원

김도훈 ME(박1995) 동문 300,000원

고준 ME(박1998) 동문 300,000원

이대우 ME(석1995) 동문 180,000원

윤주영 ME(박2003) 동문 180,000원

최원혁 ME(석2005) 동문 180,000원

최현우 ME(박2010) 동문 180,000원

이상원 ME(박2002) 동문 60,000원

최소영 ME(석2014) 동문 60,000원

[월정 후원]

교원 127구좌 | 고우하, 권영선, 권오규, 김동석, 김민기, 김상현, 김영걸, 김재철, 김종창, 김주훈, 김태현, 류충렬, 박광우, 박상찬, 백윤석, 변석준, 안재현, 엄지용, 오원석, 이병태, 이윤신, 이인무, 이지환, 이찬진, 이희석, 인영환, 장세진, 정재민, 조대근, 조항정, 진병채, 황성식

직원 40구좌 | 김행란, 김혁순, 마세영, 문현경, 박기희, 서민재, 신명철, 신재용, 오성지, 유은진, 윤미자, 이경하, 이유주, 이지선, 이지은, 이진영, 이향숙, 이해란, 장계영, 장문혜, 정나래, 정덕중, 주선희, 지주희, 최서영, 최미영

일반 17구좌 | 강상국, 김영아, 김은영, 김화림, 박종호, 심영선, 정규삼

학부모 3구좌 | 강순덕, 김현민, 이문환

[학위과정동문]

TMBA 153구좌 | 강병문(1995), 강병석(1995), 권재중(1995), 김재현(1995), 김춘성(1995), 이동근(1995), 장인환(1995), 천정철(1995), 최규열(1995), 권두안(1997), 김능호(1997), 김태년(1997), 박강욱(1997), 임성무(1997), 장정호(1997), 홍석용(1997), 최석윤(1999), 이재구(2001), 조중우(2006), 서찬우(2011), 오창화(2014), 윤영진(2014), 송창준(2015), 신상수(2015), 박지훈(2017), 이현성(2019)

EMBA 69구좌 | 김종철(2005), 서종현(2005), 조남웅(2005), 성환호(2006), 유명희(2006), 유지찬(2006), 조성형(2006), 방선홍(2007), 이재성(2007), 김대규(2009), 홍지중(2009), 임한준(2011), 김성욱(2013), 신스캇(2013), 유승오(2013), 정승원(2013), 최길재(2013), 유영찬(2014), 배재영(2015), 오경주(2015), 정대영(2015), 정유철(2015), 최우식(2015), 호요승(2015), 권오현(2016), 김현준(2016), 박인복(2016), 송보근(2016), 양성원(2016), 여준호(2016), 장승현(2016), 형인우(2016), 김정승(2018)

ME 37구좌 | 고정석(1980), 박영일(박1982), 노정석(1994), 신원준(박1994), 김범수(1995), 박하진(박1995), 전수환(박1995), 이상원(박2002), 류성환(박2010), 김형진(박2013), 권오민(2016)

PMBA 31구좌 | 강영대(2013), 고희철(2013), 윤상배(2013), 이찬삼(2013), 방창석(2014), 이현수(2014), 임영실(2014), 정순호(2014), 김태원(2015), 박아수(2015), 문건화(2016), 이찬언(2016), 한일철(2016)

FMBA 31구좌 | 남홍용(1996), 서병기(1996), 이익주(1996), 허필석(1996), 고용식(1998), 차봉수(1999), 신현수(2006), 이임후(2006), 김동광(2010), 유중희(2011), 강명우(2012), 김현일(2012), 오규영(2017)

MIS 21구좌 | 권오훈(1996), 박정국(1997), 이박(1997), 한상철(1999), 김우택(2000), 유현재(2016)

기술경영전문대학원 12구좌 | 김다일(2015), 노윤지(2015), 강형래(2016), 최호창(2016), 김신형(2017), 문지훈(2017), 박기원(2017), 신재욱(2017), 이종범(2017), 임승원(2017), 이래형(박2018), 주윤환(2019)

IMMBA 9구좌 | 김성균(2009), 허준(2009), 류혜원(2015), 박넷별(2015), 이세정(2015), 이종관(2016), 김보선(2017)

SE MBA 7구좌 | 김항석(2013), 임태열(2013), 장능인(2014)

IMMS 6구좌 | 정형주(2012), 권미애(2014), 김승현(2014), 신희섭(2016), 강재원(2017)

기술경영학과 4구좌 | 김용준(2014), 이선율(이경울 박2017)

학사과정 산업경영학과 3구좌 | 문정모(1992)

IMBA 3구좌 | 김철민(2007)

통신경영정책 2구좌 | 임태호(1997), 안성훈(1998)

MFE 1구좌 | 김동규(2013)

[경영자과정 동문]

AIM 48구좌 | 강보영(12), 박기준(14), 김정완(15), 이종열(18), 전창근(18), 배동진(20), 김종남(21), 김덕표(23), 김광선(27), 정순철(30), 염민경(31), 장인수(32), 김덕신(44)

ATM 25구좌 | 유동림(5), 박형기(10), 강보영(15), 김선희(15), 김덕표(17)

AIC 7구좌 | 김성규(30), 박문선(30), 이수열(31)

신한은행-KAIST 기술금융고급과정 6구좌 | 김두현(2015), 김은희(2015), 남옥향(2015), 박병수(2015), 윤태호(2015), 이인선(2015)

K-CEO 5구좌 | 이채윤(5)

삼성SDS-KAIST 기술경영 3구좌 | 김정현(2016), 한호전(2016), 전경수(2017)

S-OIL-KAIST Team Leader Leadership Development Program 2구좌 | 박성훈(2015), 하대일(2015)

KBM 1구좌 | 이홍열(2015)

사회적기업가과정 1구좌 | 최병수(2015)

발전기금 문의 대외협력실 1666-3249
kcb.giving@kaist.ac.kr

KAIST 경영대학 녹색성장대학원

신입생 모집

Graduate School of
Green Growth

모집기간

2020년 5월 · 10월

기후변화 대응 및 지속가능 성장을 위해
경영 및 정책 현황을 객관적으로 분석하고 대안을 제시할
공공 및 민간 부문 전문가를 양성하는 녹색성장대학원

