

ENVIRONMENT

SOCIAL Frontier

GOVERNANCE

88
2022
SPRING

KCB INSIGHTS

ESG 경영은 기후리스트 대응부터
주식의 ABC
타겟팅 광고를 인지하는 소비자들에 대한 기업 타겟팅 전략
Don't Look Up, 그리고 넷플릭스의 ESG 경영

KCB NEWS

실리콘밸리 스타트업 포럼
제8회 서울 기후·에너지 콘퍼런스
KAIST 경영대학 JOB FAIR
경영대학 단신

KCB PEOPLE

ESG가 쏟아지는 세상에서 살아남기
동문 교수 임용기
맨포스코리아 김성엽 대표(EMBA 2011) 인터뷰
D3주빌리파트너스 윤훈섭 파트너(AIM 50기) 인터뷰
총동문회 소식
ESG 관련 동문 창업 Startup

KCB GIVING

(주)시스기어 현물기부
김종창 교수, 김경수 동문, 류선종 동문
발전기금 기부현황

www.business.kaist.ac.kr



아시아 최고를 넘어 세계가 인정하는 글로벌 교육기관

Financial Times
Executive Education Rankings 2020 Open Program



LEARNERS BECOME LEADERS

KAIST 경영대학은 21세기 비즈니스 환경에 적합한 최신 경영이론과 4차 산업혁명 선도 기술을 접목해 지속가능한 성장을 추구할 수 있는 기회를 제공합니다.

2021년 상반기 모집

모집기간 : <상반기> ~2월 말(모집종료), <하반기> 2022년 7~8월

교육기간 : <상반기> 3~7월, 하반기 9~12월

※ 단, 글로벌리더과정(GLP)은 1년 전일제 과정(모집 : 매년 12월~2월 초)

구분	과정명	프로그램 내용
Open Program	최고경영자과정(AIM)	4차 산업혁명과 포스트 코로나 시대 기업성장의 기회를 제공하는 최고경영자 핵심역량 교육과정
	혁신·변화관리과정(AIC)	중간관리자들에게 최신 경영이론과 기업의 혁신변화 관리기법을 교육하는 차세대 CEO 양성 교육과정
	국제입찰 & 해외공공조달 관리과정(IGMP)	확대되는 정부간 공공조달 및 국제입찰 시장의 트렌드 이해, 역량강화를 위한 과정
	글로벌리더과정(GLP)	공공부문의 글로벌 역량 강화를 위한 1년 전일제 교육과정
	디지털금융전문가과정 : 블록체인과 디지털 자산	블록체인과 디지털 자산을 주제로 디지털 트랜스포메이션 프로젝트를 추진하려는 실무형 인재 양성 과정
	디지털금융전문가과정: 클라우드 컴퓨팅과 빅데이터 분석	클라우드 컴퓨팅, 빅데이터 분석 및 인공지능 활용으로 디지털 전환과 디지털 경쟁시대를 이끌어갈 금융-IT 융합인재 양성 과정
	디지털금융전문가과정: 디지털 트랜스포메이션	금융산업의 디지털 전환을 추진하고, 중추적 역할을 담당할 경영자 및 핵심인재 양성에 중점을 둔 교육과정
Customized Program	기업별 임원과정 / 중견관리자과정 외	기업의 니즈를 반영해 특화된 콘텐츠를 제공하는 맞춤 교육 프로그램

문의 | 경영자과정지원실 T. 02-958-3993 www.business.kaist.ac.kr/executive/

KAIST 경영대학
가족 및 후원자 여러분께



KAIST
경영대학장 윤여선

4차 산업혁명과 코로나19는 전례없이 기업을 불확실성의 시대로 이끌었고, 기업인들은 '변화의 시기에는 강한 종이 살아남는 것도 아니고 가장 인텔리전트한 종이 살아남는 것도 아니라 변화에 가장 잘 적응한 종이 살아남는 것'이라는 찰스 다윈의 말을 실감하게 만들었습니다. 이러한 불확실성의 시대에서 기업들은 이제 경제적 이윤 추구를 넘어 환경적 사회적 책임을 바탕으로 한 지속가능한 성장으로 경영 패러다임을 옮겨가야 하는 것은 선택이 아닌 필수가 되어가고 있습니다.

또한 친환경 제품을 생산하는, 사회적 책임을 가지고 사회에 긍정적인 영향을 끼치는, 법과 질서를 지키는 투명한 경영을 하는 착한 기업의 물건을 사려는 MZ세대의 '착한 소비'는 기존 시장에서의 소비 패러다임을 바꾸어 놓았습니다. 금융권 역시 변화에 동참하여 블랙록(BlackRock)의 CEO 래리 핑크(Lawrence Douglas Fink)는 기업과 투자자들에게 보내는 2020년 초 연례 서한에서 기업의 지속가능성을 투자 결정의 기준으로 삼겠다고 선언하였습니다. 이러한 변화의 방향은 모두 지속가능한 성장의 중요성으로 향하고 있고 앞으로 함께 살아가는 사회와 환경을 해하거나 ESG를 비재무적 성과로 도외시하는 기업은 도태될 수밖에 없음을 시사하고 있습니다.

KAIST 경영대학은 이기적인 리더가 아닌 끊임없는 고민과 혁신을 통해 이 사회에 더 크게 기여하고자 하는 분들이 모여 서로 격려하며 목표를 이루어 나가는 곳입니다. 세상을 위한 가치를 창조하고 사회적 책임을 수행하며 인류의 동반성장을 추구할 수 있는, 'Beyond Knowledge, Building Excellence Together!'의 정신을 안은 KAIST 경영대학인들은 ESG를 중심으로 변화하는 환경 속에서 긍정적인 영향을 주고받으며 Change Maker로 기업과 사회의 혁신과 지속가능한 성장을 주도하리라 믿습니다.

이번 호 프론티어를 통해 여러분들께서 각종 매체에서 언급되는 ESG에 대해 보다 깊이 있는 인사이트를 얻어 가실 수 있기를 바랍니다. 저희 KAIST 경영대학 구성원들도 ESG 경영에 발 맞추어 경영교육 및 연구를 수행하기 위한 노력을 멈추지 않고 있습니다. 내부적으로는 K-SUS 활동 등을 통해 구성원들에게 환경에 대한 사회적 책임의식을 심고 외부적으로는 서울시 녹색 기후포럼 등 행사를 기획하여 사회에 지속적으로 이슈를 던지는 환경 분야의 이슈메이커를 자처합니다. 또한 창업에 강한 KAIST 경영대학인들이 사회적기업이나 친환경 스타트업을 만들어 내는 것을 보면 이것이야말로 KAIST 경영대학의 융합형 인재들이 적극적으로 변화에 몸을 던져낸 결과가 아닐까 싶습니다. KAIST 경영대학을 위해 아낌없는 지원과 격려를 해 주시는 모든 분들의 덕분이라고 생각하며 미래 경영 리더 양성에 더욱 매진하도록 하겠습니다.

<지난호 둘러보기>



<Vol.87 AUTUMN>



QR코드를 스캔하시면
프론티어 웹진을 보실수 있습니다.

www.business.kaist.ac.kr

KCB INSIGHTS

- 코로나가 들려주는 복잡한 네트워크 이야기
- [KCB BEST ARTICLE REVIEW] 데이터는 코로나가 미디어 산업에 미친 영향을 알고 있다
- [KCB BEST ARTICLE REVIEW] 실물 옵션과 주력투자
- 코로닉스 시대, 오디오 콘텐츠의 귀환 : "귀르가즘"과 ASMR을 아시나요?
- COVID-19 소비 트렌드 변화와 그 이후
- The new commonality, the new wave of business

KCB NEWS

- 경영공학부에 새로 부임한 교원을 소개합니다
- 기술경영학부에 새로 부임한 교원을 소개합니다
- 경영공학부 심정은 동문의 국내 대학 교수 임용기
- 2021 KAIST 경영대학 Lean Startup Camp
- 단신
- BOOK REVIEW

KCB ALUMNI

- Digital Experience in Pandemic Normal
- 통신 사업의 확장과 혁신을 통해 고객의 삶의 변화를 이끌고자 하는 (주)KT 대표이사 구현모 동문 인터뷰
- 디지털과 ESG를 화두로 고객 중심의 금융기업으로 거듭날 것 NH농협은행 은행장 권준학 동문 인터뷰

KCB GIVING

- KAIST의 국제화에 기여하고자 세중텔레콤(주) 김형진 회장 KAIST 발전기금 1억 원 기부
- 안전하고 깨끗한 공간을 위한 통 큰 기부 IGMP 6기 남호진 (주)퓨리움 대표
- (주)아난티 이만규 대표 '환경 분야 창업 육성' 후원을 위해 2천만 원 기부
- 권태영 원우, 재학 중 두 번째 기부 실천으로 발전기금 1,000만 원 약정
- 발전기금 기부 현황



Facebook
facebook.com/KAISTBIZ



Blog
blog.naver.com/kcbpr



Instagram
Instagram.com/kaistbiz



YouTube
youtube.com/kaistbs



Frontier 웹진
webzine.kaist.ac.kr



linkedin
linkedin.com/school/kaist-college-of-business



구독 신청 및 독자 의견
frontier@kaist.ac.kr

KCB INSIGHTS

- 08 ESG 경영은 기후리스트 대응부터 기술경영학부 엄지용 교수
- 12 주식의 ABC 경영공학부 김수현 교수
- 14 타겟팅 광고를 인지하는 소비자들에 대한 기업 타겟팅 전략 경영공학부 유정주 교수
- 16 Don't Look Up, 그리고 넷플릭스의 ESG 경영 상하이교통대학 문화창의산업학원 부교수 류성한 동문

KCB NEWS

- 20 실리콘밸리 스타트업 포럼
- 24 제8회 서울 기후·에너지 콘퍼런스
- 26 KAIST 경영대학 JOB FAIR
- 28 경영대학 단신

KCB PEOPLE

- 32 동문 기고 기후변화청년단체 GEYK 대표 김지윤 동문(녹색경영정책 2015)
- 34 동문 교수 임용기 명지대 교수 박준호 동문
National University of Singapore 교수 경나경 동문
- 38 동문 인터뷰 댄포스코리아 김성엽 대표(EMBA 2011)
디쓰리쥬빌리파트너스 윤훈섭 파트너(AIM 50기)
- 42 총동문회 소식 메타버스 홈커밍, 10주년 20주년 기부
- 44 ESG 관련 동문 창업 Startup 숨케어, 와이닷츠, 몽세누, 에이라이프

KCB GIVING

- 46 (주)시스기어, 인공지능 연구 발전과 딥러닝 학습에 최적화된 고성능 서버 지원 김충창 교수, 세상을 바꿀 KAIST 경영대학인들을 위한 1천만 원 기부
김경수 동문(AIM 53기), KAIST 경영대학에서 엮은 미래의 희망으로 1천만 원 기부
류선종 동문(정보미디어MBA 2013), 삶의 방향성을 정해준 경영대학을 위한 1천만 원 기부
- 50 발전기금 기부현황

발행일 2022년 3월 15일 발행인 윤여선 기획·편집 KAIST 경영대학 경영공학부 마케팅취업지원실
발행처 KAIST 경영대학(서울특별시 동대문구 회기로 85 Tel. 02-958-3081 Fax. 02-958-3240)
편집디자인 디자인재미(주)

[Frontier 학생기자단]

박수빈 녹색경영정책 석사 20학번 / 지혜란 프로페셔널MBA 20학번 / 김지윤 프로페셔널MBA 21학번 / 김용표 정보경영프로그램 20학번

Environment Start-up Social

KCB

INSIGHTS & NEWS

ESG 관련 이슈를 다양한 방법으로
경영교육에 반영하고자
KAIST 경영대학에서는 Environment, Social,
Startup 세 가지 주제를 바탕으로
교육, 연구, 산학협력, 창업에 대한
논의를 계속하고 있습니다.

KAIST

ESG 경영은 기후리스크 대응부터



코로나19 팬데믹과 세계 도처에서 발생하는 이상기후 현상은 인류의 발전에 있어 자연환경의 영향을 적극 고려해야 한다는 지속가능발전에 대한 경각심을 일깨우고 있다. 지속가능발전의 개념은 1987년 노르웨이 브룬틀란드(Brundtland) 총리의 보고서에서 최초로 제시된 이후, 기업에 있어선 사회적 책임(CSR)과 트리플 바텀라인(TBL) 등으로, 투자자에게는 ESG로 각각 발전해왔다. ESG 투자란 자산 배분 및 리스크 평가에 비재무적인 요소인 환경(E), 사회(S), 지배구조(G) 요소를 고려하는 접근을 의미하는데, 재무적 리스크는 물론 비재무적 리스크까지 관리해 지속가능한 장기수익을 제고함을 뜻한다. 2004년 유엔환경계획 금융이니셔티브(UNEP FI)에서 ESG와 주가가치와의 연계성이 입증된 부문에 대해 ESG 요소를 고려하는 것이 수탁자책무에 부합한다는 법적 해석을 이끌어내면서 처음으로 사용되었다.

세계 ESG 투자규모는 2016년 22조 8,400억 불에서 2020년 35조 3,000억 불로 증가하며 빠르게 확대되고 있다. 우리나라도 2020년 녹색산업 기반을 구축하기 위한 '그린뉴딜정책'과 2050년까지 탄소순배출량 0을 달성하는 '탄소중립선언'이 있었고, 2021년에는 기업의 ESG 정보공시를 위한 'ESG 정보공개 가이드선'과 함께 녹색 재정투입의 기준이 될 '한국형 녹색분류체계(K-Taxonomy)'가 발표되면서 ESG 투자 촉진을 위한 정책 환경도 조성되었다. 자산규모 세계 3위인 국민연금도 ESG 통합전



략을 추구하고 있는데 그 투자규모도 2019년 32.2조 원에서 2020년 101.4조 원까지 급증했다.

이제 ESG는 일시적 유행을 넘어 경영활동의 대세로 자리 잡고 있다. ESG 요소 중에서 가장 중요한 하나를 고르라면 필자는 단연 환경(E)이고 정확히는 기후(C)라고 말하고 싶다. 사회(S)와 지배구조(G)에 비해, 기후(C) 요소는 국가와 기업차원의 대응이 매우 시급한데다 임팩트를 정량화하기 용이하기 때문이다. 국제사회도 2015년 '파리 기후변화 협약(Paris Agreement)'으로 산업화 이전 대비 세계 평균온도 상승폭을 인류생존 한계 온도인 1.5°C로 제한하기로 합의했고, 2021년 말 글래스고에서 열린 26차 당사국총회(COP26)를 앞두고 세계 138개국이 탄소중립을 선언하고 우리나라를 포함한 15개국은 탄소중립을 법제화 하는 등 기후위기 대응을 위한 정책환경도 급변하고 있다.

1.5°C 기후안정화 달성은 결코 쉬운 목표가 아니다. 최근 보고에 의하면 세계 평균온도는 이미 1.2°C 상승했다! 기후안정화 목표 달성을 위해 향후 배출할 수 있는 이산화탄소 총량은 약 5천억 톤인데, 매해 약 350억 톤을 배출하는 현 추세가 지속되면 14년 후면 탄소예산이 바닥난다. 탄소예산 소진을 막으려면 연간 순배출량을 2050년 무렵까지 0으로 급격히 줄여나가야 하는데, 이는 138개국이 탄소중립을 줄이어 선언하는 계기가 되었다. 하지만 최근 연구에 의하면 탄소중립 선언국들이 약속을 이행하고 다른 국가도 적극적인 탄소감축 노력에 나선다고 해도 2°C와 1.5°C의 기후안정화를 달성할 확률은 각각 60%와 10%밖에 미치지 못한다. 이는 자발적 탄소감축정책 만으로 1.5°C 달성이 요원할 수 있음을 시사한다.

문제는 기후안정화의 실현가능성과 무관하게 기후위기가 이미 가시화되고 있다는 점이다. 인류가 그간 배출한 온실가스가 대기 중에 누적되어 그 여파가 향후 수십 년간 지속될 것이기 때문이다. 뮌헨 재보협사는 2020년 한해 기상이변 재해로 인한 손실액을 2,100억 불로 추산했는데 이는 2019년 1,500억 불에 비해 40%나 증가한 규모이다. 미국 연방준비제도의 체류 파월(Jerome Powell) 의장은 "기후변화가 세계 실물경제는 물론 금융시스템에 중대한 도전이 되고 있다."고 했으며, 미국 재무부 재닛 옐런(Janet Yellen) 장관도 "기후변화로 인한 더욱 빈번하고 강력한 자연재해가 새로운 종류의 리스크로 다가오고 있다."고 경고했다. 세계 중앙은행과 규제당국의 연합체인 녹색금융시스템연대(NGFS) 또한 "기후변화와 관련된 금융 리스크가 자산가격에 충분히 반영되지 않았다."며 기후리스크에 대한 우려를 표했다.



**기후변화가
세계 실물경제는 물론
금융시스템에
중대한 도전이 되고 있다**

기업이 대비해야 할 기후리스크는 크게 두 가지로 나뉜다. 첫째는 물리적 리스크(physical risk)로, 기후변화로 인한 극한 기상현상이 기업 생산성과 자산가치를 감소시키며, 설비 피해로 투자비용을 증가시켜 이에 투자하는 금융기관까지 그 여파가 미친다. 둘째는 정책전환 리스크(transition risk)로 기후변화 대응을 위해 저탄소 경제로 이행하거나 기후변화에 대한 시장참여자인식이 급변하는 과정에서 발생하는 금융 리스크이다. 특히, 탄소중립과 같은 급격한 기후정책 시행으로 화석연료 기업의 자산이 본 수명을 다하기 전 경제적 가치를 손실하는 좌초자산 리스크가 대표적인 예이다. 관련해 前영란 은행 총재 마크 카니(Mark Carney)는 2015년부터 기후변화로 인한 금융리스크를 경고해 왔고, 2020년 국제결제은행(BIS)도 기후변화가 실물과 금융시스템 리스크를 함께 가져올 수 있다며 이를 ‘그린스완(Green Swan)’이라 규정했다.

기후리스크가 투자 의사결정과 자산가격에 반영되려면, 기업의 기후변화 리스크 공시가 필수적이다. 이에 대해 금융안정화위원회(FSB)는 ‘기후관련 재무정보 공시 작업반(TCFD)’을 통해 기후리스크 대응을 위한 거버넌스, 전략, 리스크 관리, 정량지표 및 목표란 4가지 핵심 공시요소를 적시한 권고안을 2017년에 내 놓았다. 현재까지 37개국 약 1,500기관이 지지를 선언했고, 영국과 홍콩이 2025년까지 TCFD 공시를 의무화하면서 국제적으로 TCFD 공시 혹은 TCFD 기준에 맞춘 ESG 공시 의무화가 본격화 되고 있다.

주목할 만한 자본시장의 변화로는 투자자들이 기후리스크를 투자의사결정에만 반영하는 수준보다 훨씬 적극적인 행동에 나서고 있다는 점이다. 총 자산규모가 55조 불에 달하는 글로벌 금융사 연합체인 Climate Action 100+는 세계 온실가스 배출을 견인하는 100개 이상의 기업들에 조직적으로 탈탄소화를 압박하고 있고, 기후변화 기관투자자그룹(IIGCC)과 환경책임 경제연합(CERES)도 적극적인 기업 관여활동을 하고 있다.

기후경영의 진정성 검증으로 투자자 신뢰를 향상시키기 위한 민간부문의 역할 또한 놀랍다. 민간협력체인 과학기반감축목표 이니셔티브(SBTi)는 파리협약이 제시한 1.5°C 기후안정화 목표에 부합하는 기업의 탄소감축 목표 설정을 돕고 검증하는데, 기업이 SBTi에 가입하면 2년 이내에 감축목표를 설정하고 공개해야 한다. 기업이 소비하는 전력의 100%를 재생에너지로 충당할 것을 약속하는 글로벌 RE100 캠페인도 현재까지 300개 이상의 기업이 가입했다. 탄소감축의 여지가 적을 것 같은 금융기관의 노력도 주목할 만하다. 금융사 자체 배출량에 비해 금융사의 대출 및 투자로 인한 간접배출, 즉 재원 조달된 배출량(financed emissions)이 약 700배에 달하는 것으로 알려졌다기 때문이다. 탄소회계금융협회(PCAF)는 금융사의 간접배출량을 산정해 공개



하는 민간협력체로, 저탄소 경제전환을 위한 자본시장의 적극적인 역할을 촉구하며, 기후변화 협상과 국가 탄소감축 목표 강화에 힘을 실어주고 있다.

탄소정책 강화와 ESG를 위시한 자본시장의 변화는 연간 6,320억 불 규모의 세계 기후금융의 절반 가량을 민간 금융사와 기업이 조달하고 그 비중도 점차 확대되는 것에 잘 드러난다. 최근 급부상하는 클린텍2.0은 10여 년 전 경험한 클린텍1.0의 실패와는 다를 것이라는 견해가 지배적이다. 기후리스크 대응이 매우 시급하다는 시장의 인식과 파리기후협정의 타결, 각국의 탄소중립 선언 그리고 무엇보다 세계 1,000대 기업이 주도하는 기후경영 혁신과, ESG를 중심으로 한 자본시장의 급변이 그 이유다. 빌 게이츠(Bill Gates)·제프 베이조스(Jeff Bezos)·마윈(馬雲) 회장이 포진한 Breakthrough Energy Ventures는 150억 불 규모의 기후텍 투자펀드를 조성하고 있고, 글로벌 사모펀드 TPG도 기후펀드 50억 불을 조성하는 것으로 알려졌다.

그렇다면, 이런 변화가 ESG 경영에 무엇을 시사할까? 첫째, 기업은 시장에서 중대히 여기는 ESG 활동에

자원을 집중해야 한다. 사업장 온실가스 배출이 주목 받는 산업에선 제품 생산에서 유발되는 직접배출을 관리해야 하고, 공급망 배출이 논란이 되는 부문에서는 간접배출 저감에 힘써야 하며, 산업재해가 중대히 간주되는 부문은 사업장 안전을 확보해야 한다. ESG 정보공개 및 검증체계 강화로 그린워싱은 더 이상 효과적인 전략이 되기 어렵다. 둘째, 시의적절성이다. 기후리스크 대응의 긴급성과 ESG 투자 열풍으로 기업성장의 새로운 기회가 열리긴 했지만 이를 포착하지 못한다면 생존마저 위태롭게 된다. 기업은 전통적인 의사결정 절차에 매이지 말고 과감한 ESG 투자를 감행해야 하며, TCFD와 SBTi 등 글로벌 기후경영 스탠다드에 적극 참여하는 것도 고려해야 한다. 셋째, 단기성과 지상주의를 지양하고 장기적 수익과 가치를 추구해야 한다. CEO의 연봉을 ESG 성과와 연계하거나 기후 시나리오에 따른 ESG 경영전략을 수립하고 재무영향을 분석하는 것도 필요하다. 이를 위해선 기후리스크를 진단하고 대응하기 위한 자체적인 역량을 확보하는 것이 무엇보다 중요하다. 알아야 보이기 때문이다.



Best Article Review ①

주식의 A/B/C

C(Characteristic) >

B(Beta) >

A(Alpha)

어떤 사람을 더 알고 싶을 때, 우리는 그 사람의 성격을 여러 가지 측면에서 분석하곤 한다. 내성적인지 외향적인지, 개방적인지 보수적인지 등의 잣대로 어떤 사람을 분석하면 내가 어떻게 행동하는 것이 더 좋을지에 대해서 더 쉽게 답을 얻을지도 모른다. 주식에 대해서도 사람의 성격 분석과 비슷하게 여러 가지 잣대를 대어보고 주식을 이해하고자 하는 시도들이 있다. 주식의 나이, 시가총액, 회계장부가 대비 시가, 최근 1년간 수익률 등의 Characteristic을 분석해 어떤 주식이 더 앞으로 더 유망한지를 보고자 하는 것이다. 본 연구는 주식의 수많은 Characteristic들이 Alpha를 통해서 수익을 설명하는지, Beta를 통해서 수익을 설명하는지에 대한 구별을 할 수 있는 방법을 제안하였다.



우선 Beta의 개념을 이해해야 한다. 분산 투자라는 말을 들어 보았을 것이다. 여러 주식에 투자를 하면 주식들이 항상 완전히 같이 움직이지 않는 부분이 있어서 더 안정적인 투자결과를 기대할 수 있다. 그렇다고 은행에 예금하듯이 고정된 수익을 가져오지는 않는다. 왜냐하면 여러 주식들이 같이 움직이지 않는 부분도 있지만 같이 움직이는 부분도 있기 때문이다. 합리적인 투자자를 가정하는 경제학에서는 다음과 같이 결론을 짓는다.

- (i) 여러 주식들이 같이 움직이지 않는 부분 (idiosyncratic risk)에 대해서는 보상이 주어지지 않고 (왜냐하면 합리적인 투자자라면 알아서 idiosyncratic risk를 없앨 것이기 때문에)
- (ii) 여러 주식들이 같이 움직이는 부분(systematic risk)에 대해서만 보상한다. (왜냐하면 합리적인 투자자라면 보상 없이는 투자하지 않을 것이기 때문에)

Beta는 시장에서 systematic risk로 인해 시장에서 보상을 해 주는 부분을 말한다.

이제 Alpha로 가보자. Alpha란 주가가 시장에서 제대로 결정이 되지 않아서 생기는 보상을 말한다. 예를 들어, 싼 주식을 골라서 잘 담은 포트폴리오 오는 Alpha를 통한 보상이 많을 것이다. 물론 완벽한 경제학의 세상에서는 Alpha가 존재할 수 없겠지만, 완벽한 경제학의 세상이 어찌 있겠는가. 게다가 Alpha를 통한 보상은 Beta를 통한 보상에 비해 엄청난 매력에 있다. Beta를 통해서 얻는 보상은 Systematic risk를 안고 가야만 하지만 Alpha를 통해서 얻는 보상은 risk 없이도 가능하다는 것이다! 미국 주식시장 데이터를 논문에서 개발한 방법을 적용해 큰 가능성을 보았다. 국내 퀀트투자에서도 활용했으면 하는 바람이다.

Kim, S., Korajczyk, R. A., & Neuhierl, A. (2021). Arbitrage portfolios. *Review of Financial Studies*, 34(6), 2813-2856.
 Kim, S., Korajczyk, R. A., & Neuhierl, A. (2021). Characteristic-based Returns: Alpha or Smart Beta? *Journal of Investment and Management*, forthcoming



Best Article Review ②

타겟팅 광고를 인지하는 소비자들에 대한 기업의 타겟팅 전략

기업들은 방대한 양의 소비자 데이터 분석을 통해 소비자가 무엇을 필요로 하고 좋아할지 비교적 정교하게 예측할 수 있다. 때로는 소비자가 알지 못하는 새로운 제품이라도 타겟팅 광고를 보고 제품의 존재를 알게 되는 것뿐 아니라 스스로에게 필요한 제품일 수 있다는 생각에 제품 정보를 확인하고, 비슷한 다른 제품들도 찾아보는 경험을 하게 된다.

필자도 그러한 경험을 한 적이 있다. 평소에 신문 지면이나 방송 전파를 통해 심장질환에 관련된 제약 광고를 종종 접하지만 그때마다 무시했었다. 심장질환에 대해 전혀 걱정을 하지 않았고, 본인에게 관련 없는 광고라 생각했기 때문이다. 하지만 어느 날 페이스북 뉴스 피드에서 비슷한 제약 광고를 보았을 때 적지 않게 당황했다. 페이스북은 사용자들에 대한 풍부한 데이터를 기반으로 광고를 타겟팅 하기 때문에, 아무런 이유 없이 필자가 광고를 보게 된 게 아닐 거란 생각에 걱정이 되어 그 광고를 무시할 수 없었다.

이 연구는 이러한 흥미로운 현상, 즉 같은 광고를 접하더라도 광고의 채널에 따라, 또 광고가 페이스북처럼 타겟팅이 되었느냐 아니면 신문이나 텔레비전처럼 타겟팅이 안 되었느냐에 따라 소비자의 반응이 현저히 달라질 수 있



다는 점에 착안하였다. 이 현상을 이해하고 기업에게 시사하는 점을 조사하기 위해 게임이론 모형을 분석하였다. 특별히 타겟팅 광고가 소비자의 반응과 이후 제품 검색(search)과 구매 결정에 미치는 영향을 분석하였다. 그리고 기업들은 이러한 광고 타겟팅 메커니즘을 감안하여 어떻게 타겟팅 전략을 최적화 할 수 있는지 연구하였다.

연구 결과에 따르면, 기업들은 광고 비용의 효율과 수요를 선점하기 위해 제품을 좋아할 만한 소비자들에게 광고를 전략적으로 보낸다. 따라서, 소비자들은 타겟팅 광고를 받았다는 사실로부터 자신들에게 관련성 있는 제품의 광고일 가능성이 높다고 여겨 제품에 관심을 갖게 된다. 하지만 수요를

선점하려던 기업들 입장에서의 문제점은 이 소비자들이 타겟팅으로 인해 제품과 제품군에 대한 관심이 높아져서 광고된 제품 이외의 다른 경쟁 기업의 제품까지 검색할 가능성이 커진다는 점이다. 즉, 기업의 광고 파급효과가 경쟁 기업을 이롭게 하는 현상이 타겟팅 광고에서는 기존 광고보다 더 심해질 수 있다는 점이다. 따라서 기업들은 타겟팅 광고의 장점(비용의 효율과 수요 선점효과) 그리고 단점(파급효과)을 모두 고려하여 광고 전략을 수립해야 한다.

특히 기업들의 타겟팅은 더욱 많은 소비자 정보와 분석 방법으로 인해 갈수록 정교해지고 있는데, 이것이 기업의 광고전략에 시사하는 바를 조사하였다. 통념은 타겟팅이 정교해질수록 더 광고를 많이 해야 한다는 것이다. 하지만 위에 언급된 장단점간의 상호작용 때문에 타겟팅의 정교함은 기업들 최적 광고의 양에 비단조적 영향을 미칠 수 있다. 특히 타겟팅의 정교함이 충분히 높은 구간에서는 타겟팅이 더욱 정확해질수록 오히려 광고의 양을 줄여야 한다는 결과를 보였다. 나아가 이윤의 측면에서 볼 때 타겟팅의 정확도가 충분히 높지 못하다면 광고를 타겟팅하는 것보다 소비자 정보에 기반하지 않은 임의적 광고가 기업에게 더욱 이로울 수 있다.

또한 제품군의 특성에 따라 소비자 정보에 기반한 타겟팅을 할지, 아니면 반대로 임의적 광고를 할지의 결정도 달라야 한다. 제품군이 심장질환 약이나 혁신적인 제품같은 좁은 층의 소비자에게 알맞은 틈새시장 상품이라면 소수의 소비자들을 정교 타겟팅하는 것이 중요하기 때문에 타겟팅을 하는 것이 낫다. 하지만 넓은 층의 소비자에게 어필할 수 있는 대중적인 상품이라면 정교한 타겟팅보다는 임의적 광고를 하더라도 더 많이 소비자에게 광고를 하는 게 더 유리하다.

요약하자면, 이 연구는 타겟팅 광고가 소비자의 인식과 정보 검색 결정에 미치는 영향에 대한 이해를 바탕으로 기업들이 경쟁하는 상황 속에서 어떻게 타겟팅 광고에 임해야 하는지에 대해 조사하였다. 같은 광고도 타겟팅 되었는지 아닌지에 따라 소비자가 다르게 반응한다는 흥미로운 현상에서 시작한 이 분석은 타겟팅 광고가 소비자의 인식과 결정에 미치는 메커니즘이 기업들의 광고 전략에 고려해야 할 중요한 요소라고 제시하고 있다.

같은 광고도

타겟팅 되었는지

아닌지에 따라

소비자가 다르게 반응한다

Shin, Jiwoong, and Jungju Yu. "Targeted advertising and consumer inference." *Marketing Science* 40.5 (2021): 900-922.

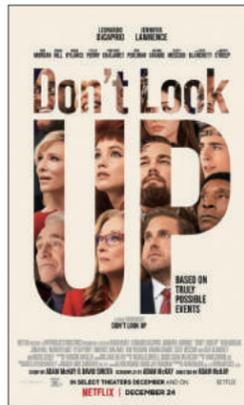


Don't Look Up, 그리고 넷플릭스의 ESG 경영



애덤 맥케이 감독의 넷플릭스 신작 <돈룩업>

레오나르도 디카프리오, 제니퍼 로렌스, 메릴 스트립, 케이트 블란쳇 등 화려한 캐스팅으로 제작 단계에서부터 큰 화제를 몰고 온 넷플릭스의 신작 <돈룩업 (Don't Look Up)>은 혜성과 지구의 충돌을 소재로 한 SF 블랙 코미디물이다. 지름 5~10km로 추정되는 혜성이 지구를 향해 돌진하고 있다는 사실을 발견한 천문학 박사과정 연구원 케이트(제니퍼 로렌스)와 지도교수 민디(레오나르도 디카프리오)는 백악관에 찾아가 대통령 올리언(메릴 스트립)에게 경고하고 유명 TV쇼에 출연해 대중들에게도 이를 알리려고 노력한다.



그러나 충돌까지 남은 시간이 6개월밖에 남지 않았다는 과학적 확신에도 불구하고 사회를 이끄는 정치, 경제, 미디어 분야의 리더들은 각자의 이해관계에만 골몰하면서 혜성 충돌을 피할 수 있는 마지막 기회까지 놓치고 만다. 무능하고 부패한 대통령 올리언과 백악관의 참모들은 혜성 충돌을 정권 유지를 위한 정치공학에만 활용하기에 바쁘고, 이러한 백악관에 막대한 영향을 미치는 인공지능 기업의 대표는 혜성에 값비싼 희귀광물들이 매장되어 있다는 것을 알아내고 이를 차지하기 위한

술수를 꾸민다. 각종 미디어는 연예인들의 가십 수준으로 해당 이슈를 소비하며 갈등과 분란을 조장할 뿐이다. <돈룩업>은 서브프라임 모기지 사태를 소재로 한 영화 <빅쇼트>로 한국에 알려진 애덤 맥케이 감독의 작품이다. Saturday Night Live(SNL) 등을 포함한 다양한 코미디물에서 작가와 제작자로서 뛰어난 성과를 거둔 그의 코미디 감각이 영화 곳곳에 잘 묻어난다. 상황은 심각하고 등장인물들의 비정상적인 언행은 짜증을 유발하지만 터져 나오는 헛웃음을 막을 수는 없다. 그러나 마냥 웃기지만 않은 것은 영화적 설정들이 기후변화를 비롯한 심각한 전지구적 이슈들을 다루는 우리의 모습들과 꼭 닮아 있기 때문이다.

실제로 맥케이 감독에 따르면 영화 속 혜성 충돌이라는 설정은 현실의 기후위기를 상징한다. 기후변화의 심각성에 대한 연구 보고서를 접한 뒤 그는 이 문제를 해결하기 위해 무엇인가를 해야 한다고 생각했고 그 결과물이 바로 <돈룩업>이다. 영화에서 천문학자 민디 박사 역할을 맡았으며 환경운동가로도 활동 중인 레오나르도 디카프리오는 <돈룩업>을 과학적 진실에 대해 귀 기울이지 않는 문화를 빗댄 영화라고 소개하기도 했다. 혜성과 충돌해서 지구가 멸망할 것이라고 말하는데도 대수롭게 여기지 않고, 혜성 충돌의 문제를 해결하기보다는 혜성에서 희귀광물을 추출해 더 큰 부귀영화를 누리려고 하는 모습이 지구 온난화에도 아랑곳하지 않고 화석연료 사용을 줄이지 않고 계속해서 탄소를 배출하는 우리들의 자화상인 셈이다.

지속가능한 발전을 위한 ESG의 등장

다행히도 이러한 현상을 바꿀 수 있는 새로운 변화의 바람이 불고 있다. 바로 ESG(Environment, Social, and Governance)다. 앞서 이야기한 기후변화를 포함한 환경(Environment) 외에도 사회적 영향력(Social), 지배구조(Governance)에 초점을 맞추고 당장의 재무적 성과가 아닌 지속가능한 경영을 위한 전략적 접근을 일컫는 개념이다. 특별히 ESG는 기업의 윤리적 관행과 지속가능성이 기업의 경영 및 성과에 미치는 영향을 평가하기 위한 기준과 시스템을 확립하는 것이 그 출발점이다. ESG는 전 세계 기업과 투자자들 사이에 중요한 의제로 떠올랐다. 최근 몇 년 사이에 대부분의 글로벌 기업들이 ESG를 위한 위원회를 구성하고 관련 사업 보고서를 공시하고 있으며, ESG 목표를 추구하는 기업이나 프로젝트에 투자하기 위한 대규모 펀드들이 조성되고 있다. 세계 최대 규모의 자산운용사 블랙록(BlackRock)은 피투자기업들에게 사업 계획을 어떻게 탄소중립¹⁾ 목표와 연계시킬지에 대한 계획을 요청하기도 했다. 금융위원회도 오는 2025년부터 2030년까지 단계적으로 모든 국내 주식시장 상장 기업들의 ESG 정보 공시를 의무화 한다고 발표했다.



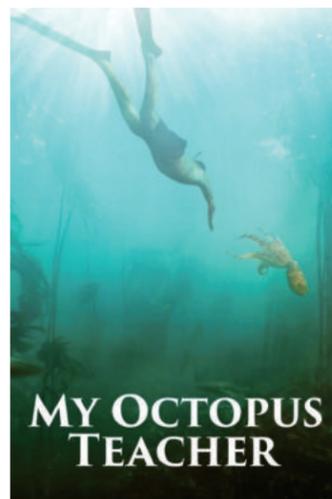
ESG는 기업의 윤리적 관행과 지속 가능성이 기업의 경영 및 성과에 미치는 영향을 평가하기 위한 기준과 시스템을 확립하는 것이 그 출발점이다.

1) 탄소중립(또는 Net-Zero)은 대기 중 온실가스 농도가 더 이상 증가되지 않도록 순 배출량이 0이 되도록 하는 것을 의미한다. 이를 위해서 배출하는 온실가스를 최대한 줄이고, 남은 온실가스는 숲 복원 등으로 흡수량을 증가시키거나 기술을 활용, 제거하여 실질적인 배출량이 0이 되도록 해야 한다.

ESG와 탄소중립에 대한 관심이 커지면서 많은 기업들이 화석연료를 사용하는 사업 비중을 줄이고 저탄소 분야로 사업을 다각화하는 노력을 쏟고 있다. 특히 정유산업이나 자동차 산업의 경우 대대적인 전략 수정이 불가피한 상황이다. 영국의 글로벌 에너지기업 브리티시페트롤리엄(British Petroleum, BP)는 2030년까지 원유 및 가스 생산량의 40% 감축 계획과 함께 2050년 탄소중립 달성을 목표로 내세웠다. 이를 위해 매년 50억 달러를 해상 풍력 사업, 태양광 발전 등의 저탄소 에너지 사업에 투자하고 있다고 밝혔다. 미국의 제너럴모터스(General Motors, GM)는 2035년부터 내연기관차 생산을 중단하고 전기자동차만 생산할 계획과 함께 전체 공장을 100% 재생에너지로 가동할 목표를 수립했다.

**글로벌 미디어 & 엔터테인먼트 기업들의 ESG 활동 :
넷플릭스의 사례를 중심으로**

“굴뚝” 기업이 아닌 미디어 및 엔터테인먼트 기업들도 예외는 아니다. 특별히 <돈룩업>을 제작한 넷플릭스의 ESG 경영 사례를 눈여겨볼만하다. 넷플릭스가 2019년부터 매년 발간하고 있는 <Netflix Environment, Social & Governance Report>에는 넷플릭스가 어떤 목적과 방향성을 갖고 ESG 활동을 진행해 나가고 있는지가 잘 드러난다. 넷플릭스는 기후변화를 가장 중요한 ESG 중점 사항으로 선정하고, 올해 탄소중립 달성을 전사적 목표로 설정했다. 사업 운영 시 탄소 배출을 줄이기 위해 최적화, 전기화 그리고 친환경 에너지화의 3단계 마스터 플랜을 넷플릭스가 소유 또는 임대한 스튜디오 시설에서 적용하고 있다. 이와 함께 자연의 생태계 재건을 통한 대기 중 탄소 제거 활동에 적극적으로 참여하고 있다. 또 핵심 사업의 특성을 활용하여 <우리의 지구(Our Planet)>, <나의 문어 선생님(My Octopus Teacher)>과 같은 환경 보호 및 지속가능성과 관련된 우수 작품들을 꾸준히 제작하고 있다. <돈룩업>의 제작도 큰 범위에서 보면 ESG 활동의 일환인 셈이다. 사회적 영향력(Social) 부문의 경우, 넷플릭스는 여성, 유색인종, 성소수자, 장애인 등 사회적 소수자들을 위한 다양성 및 사회적 포용(Social Inclusion) 증진에 많은 노력을 기울이고 있다. 다른 미디어 및 엔터테인먼트 기업 대비 여성 및 유색 여성 배우, 여성 제작자-스태프 고용 비율이 높은 것은 물론 영화와 드라마 시리즈에서 여성 배우, 흑인 배우들이 주연 역할을 맡는 작품의 비율도 지속적으로 증가하고 있다. 또한 미디어 및 엔터테인먼트 산업에서 소수자 커뮤니티를 위한 펀드(Netflix Fund for Creative Equity)를 구축하여 이들의 활동을 지원하고 있다. 특별히 넷플릭스는 사내의 다양성과 사회적 포용이 어떻게 실천되고 있는지 점검하고 앞으로의 발전 방향을 제시하기 위해 작년부터 별도로 포용성 보고서(Inclusion Report)를 발간하기 시작했다. 마지막으로 넷플릭스는 건전한 지배구조(Governance)를 위한 다양한 회의체 제도와 소통 정책을 도입하여 운영하고 있으며, 주주안전보고서(Proxy Statement) 등 관련 보고서들을 주주들과 이해관계자들에게 투명하게 공개하고 있다.



ESG 경영의 첫 단추를 끼우고 있는 국내 미디어 & 엔터테인먼트 기업들

우리나라 미디어 및 엔터테인먼트 산업에 속한 기업들은 ESG 경영의 첫 단추를 끼우고 있는 경우가 대부분이다. 앞서 언급한대로 모든 국내 주식시장 상장 기업들의 ESG 정보 공시를 의무화하는 금융위원회의 계획이 발표된 가운데 많은 기업들이 ESG 관련 위원회나 조직을 신설하고 있다. 국내 대표 엔터테인먼트 기업인 CJ ENM은 ESG 경영 관련 최고 의사결정 기구인 ESG위원회와 ESG협의체를 비롯한 전담 조직을 구축했으며 첫 <CJ ENM ESG 리포트>를 발간하는 등 발빠르게 움직이고 있다. 대표 멀티플렉스 업체 중 하나인 CGV는 ESG 경영을 본격화하기 위해 작년 11월 사내 ESG위원회를 수립했다. 게임산업의 경우, 엔씨소프트가 작년 3월 ESG 전략을 담당하는 ESG 경영실을 신설했으며 이어 컴투스, 넷마블, 넥슨 등의 주요 게임사들도 ESG 관련 조직을 신설했다. ESG 경영이 우리 경제, 사회, 환경의 지속가능성을 위해 모든 기업이 반드시 공유하고 실천해야 하는 가치와 방향성으로서 강조되고 있다는 점은 상당히 고무적이다. 그러나 이제 ESG 경영의 출발점에 선 국내 미디어 및 엔터테인먼트 기업들이 무조건 서둘러서 계획을 세우고 실행하는 것만이 최선은 아니다. 그보다는 업의 특성을 파악하고 이를 기반으로 지속가능한 산업 생태계를 구축할 수 있는 방법을 발굴해 단계적으로 실천하는 것이 더 효과적인 접근이 될 수 있다. 같은 산업에 속한 기업들과의 협력과 소통, 파트너십이 중요한 이유가 여기에 있다. 특별히 ESG 활동이 실제 사업과 긴밀한 연관성을 갖지 못하고 실행된다면 모래 위에 쌓는 성과 다를없다. 본 사업에서 탄소 배출을 줄이거나 사회적 책임을 다하지 못하면서 기부 프로젝트나 봉사활동을 통해 탄소 중립 목표를 달성하고 사회적 가치를 추구하는 것은 어불성설이다. 고객과 파트너에 직접 맞닿아 있는 핵심 사업 부문에서의 ESG 활동이 빛을 발할 때 진정한 ESG의 의미가 실현될 것이다.

참고문헌

도현명 (2021), ESG는 전쟁 영화 아닌 멜로 영화다, 동아비즈니스리뷰, 2021.6, https://dbr.donga.com/article/view/1203/article_no/10068/ac/magazine
 박영주 (2021), 해외 미디어 기업의 ESG 활동 - 넷플릭스의 ESG보고서 분석, 한국방송통신전파진흥원
 유미지 (2022), 기후변화를 다룬 영화 '돈룩업'이 화제인 이유, Impact On, 2022.1.4, <https://www.impacton.net/news/articleView.html?idxno=3185>
 채성오 (2021), [ESG 해부]CJ ENM 첫 'ESG 리포트' 살펴보니, 블로터, 2021.12.25, <https://www.bloter.net/newsView/blt202112220106>
 한국콘텐츠진흥원 (2021), 글로벌 게임산업 트렌드, 2021.8.15
 Netflix (2021), Netflix Environment, Social & Governance Report 2020

전문가에게 듣는 스타트업의 A to Z

실리콘밸리 스타트업 포럼

Silicon Valley Startup Forum

2021년 11월 5일부터 12월까지

‘실리콘밸리 스타트업 포럼’이 개최됐다.

해외 석학, 유명 벤처캐피탈(VC), 스타트업 전문가를

초청해 ‘스타트업의 시작과 성장’ 등을 주제로

다양한 이야기가 오고갔다.



시작부터 성장까지 전문가에게 배우다

창업지원 역량과 경영자 교육 경험을 바탕으로 세계적 수준의 창업 프로그램을 학생, 교수, 동문 창업가들에게 제공하고, 창업 분위기를 조성하기 위해 실리콘밸리 스타트업 포럼이 지난 11월 개최됐다. 이번 포럼에는 국내 스타트업 창업가들이 가장 선호하는 벤처캐피탈(VC) 알토스 벤처스(Altos Ventures)의 한킴(Han Kim) 대표를 비롯해 미(美) 위치확인시스템 스타트업 회사인 원나브(oneNav)의 브렛 시웰(Bret Sewell) 부사장, 과학기술정보통신부 산하 본투글로벌센터의 김종갑 센터장, 억만장자 출신으로 스텐포드대학에서 창업과정을 가르치는 스티브 블랭크(Steve Blank) 교수, UC버클리의 경영대학원 하스(Hass School)에서 기업가 정신을 가르치는 제롬 앵겔(Jerome Engel) 교수 등이 참가했다.

11월 5일 브렛 시웰(Bret Sewell) 부사장을 시작으로 16일 한킴(Han Kim) 대표, 23일 제롬 앵겔(Jerome Engel) 교수로 이어지는 이번 포럼은 웹미나 형식으로 진행됐으며, 매주 KAIST 경영대학의 유튜브 채널을 통해 생중계됐다. 11월에는 ‘스타트업의 시작과 성장’을, 12월에는 ‘혁신과 성장’을 주제로, 강연과 질의, 토론 세션 등이 진행됐다. 특히, 각 연사들의 강연 전 별도 질문을 통해 참여자가 다루고 싶은 질문을 취합하는 과정을 운영해 유명 연사들과 다양한 주제로 대화가 이뤄졌다.

Essential Ingredients for Startups by Bret Sewell

‘스타트업의 시작과 성장’을 주제로 진행됐던 강연들 중 스타트업의 핵심요소를 설명한 브렛 시웰(Bret Sewell) 부사장의 강연 내용을 이번 프런티어 봄호에서 간단하게 요약해 보았다.

MBA 시절, 교수님 및 원우들과 다른 지식, 다른 관점에 대해 두루 배우며 성장할

수 있었다고 강조한 원나브(oneNav)의 브렛 시웰(Bret Sewell) 부사장은 실리콘밸리 관점에서 스타트업이 성장을 위해 고려해야 할 사항에 대해 강연을 펼쳤다.

그는 모든 회사들이 필요한 요소로 ①팀과 조직, ②금융, ③법무·세금, ④운영 프로세스, ⑤IT, ⑥기반시설 6가지를 뽑았다. 이 모든 요소가 매우 중요하지만, 이번 포럼에서는 전략적 관점에만 집중해 인사이트를 공유했다. ‘이상한 나라의 앨리스’의 한 장면을 들어 방향성이 정해져 있지 않다면 어떠한 행위도 의미가 없다는 점을 이야기하며 방향성의 결정을 의미하는 전략의 중요성을 강조했다.

전략의 중요 요소로 Vision, Core Competencies, Strategy 그리고 Execution(Operation Plan)을 들며 등반의 예를 활용했다. 내가 어느 곳을 향해서 등반을 하겠다는 것이 Vision이며, Vision 달성을 위해서 내가 잘하는 것은 무엇이며, 나는 어떠한 장비를 가지고 있는지 나의 강점을 점검해보는 Core Competencies 단계를 강조했다. Vision을 설정했다면 현재 내가 속해 있는 위치에서 직진으로 향하는 것은 아니기 때문에 내가 가진 Core Competencies를 잘 활용할 수 있는 전략을 구상해야 된다. 이렇게 전략까지 구상하고 난 이후에 운영으로 전환해야 된다는 것이다.

이를 비즈니스 관점에서 세분화하고 구조화한 Strategic Plan Essential Ingredients는 Vision - Product/Market Fit - Core Competencies - Product Strategy - Market Strategy - Annual Operating Plan으로 구성이 되어 있



다. 이는 오늘의 주제인 스타트업이 채택을 고려해야 할 필수 구성 요소이다.

앞서 설명한 Vision을 정의하기에 앞서 기업을 경영하는 이는 등반 전에 일기 예보 등 각종 정보를 확인하듯이 거시적인 시장, 산업 환경에 대한 분석을 통해서 특정 산업의 니즈, 기술적 진보 정도, 마켓 사이

즈와 성장률, 경쟁자, 규제, 그리고 지역 상황을 면밀히 조사할 필요가 있다. 이렇게 파악하고 분석한 내용을 바탕으로 우리 기업이 나아가고자 하는 방향에 대해서 신중히 선택해야 한다. 그는 vision은 과감하고(Bold), 미래지향적이어야 하며(Future position), 영감을 주고 통합적이어야 한다고 말했다.

Vision을 설정하고 나면 기업 경영가는 Product/Market Fit(PMF)을 고려해야 한다. PMF는 스타트업에서 고객에게 어떠한 방식으로 가치를 전달할 것인지, 특정 마켓 세그멘테이션(segmentation)에 적합화할 것인지에 대해서 고민해야 하는 단계이다. 이 과정에서 고객 관점에서 Value Proposition을 생각해야 한다는 점을 강조했다. 기획자가 고객이 바란다고 생각하는 것과 고객이 실제 바라는 것은 다를 수 있기 때문이다. 상장 기업의 경우에는 주주의 가치도 함께 고려해야 할 것이다.

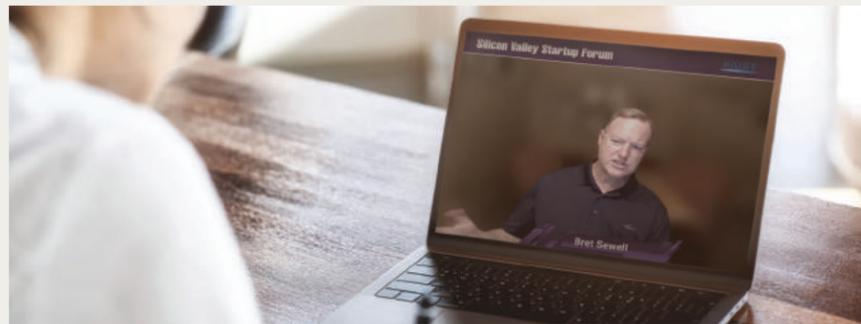
Core competencies는 간단하게 정의하면 내 기업이 다른 기업보다 잘할 수 있는 것으로, 맥도날드는 맛에서 차별화 되어 있다고 보기는 어려울 수 있지만 지점을 많이 가지고 있어서 접근성이 매우 용이하다는 차별성을 가지고 있다는 점을 예로 들 수 있다. 그 외에도 운영이 효율적인가, 유니크한 상품을 다루고 있는가, 비용 관점에서 우위를 점할 수 있을 것인가, 고객과 긴밀한 관계가 형성이 되어 있는가 등 다양한 관점에서 Core competencies는 고려되고 분석이 가능할 것이다. 기업이 가고자 하는 방향성(Vision)과 경쟁력(Core competencies)까지 정의가 되었다면 제품 전략을 구상

할 단계이다. Bret 부사장은 제품 전략에 있어서 차별화(Differentiation)가 매우 중요하다고 강조했다. 특히, 부품을 다루는 회사의 경우에도 전체 제품을 스토리로 제공하는 것이 효과적인 것이라 강조했다. 인텔은 컴퓨터 제조에 매우 중요한 반도체칩을 다루는 회사이지만, 홈페이지 등을 통해 그들이 시장과 파트너들에게 보여주고 하는 바는 반도체칩을 포함한 전체 컴퓨팅이라는 점을 좋은 예로 언급했다. 솔루션을 어떤 방식을 통해서 고객에게 전달할지도 구체적으로 고민해봐야 한다. 내가 경영하는 기업이 다루는 제품에 따라서 고객에게 제공해야 하는 전달 방식이 달라질 수 있기 때문이다.

시장 전략(Market Strategy)에 있어서 선택과 집중은 중요하다. 어떠한 고객이 당신 회사의 상품을 가장 즐기고 사용할 것인지 봐야 하며, 해당 고객이 속한 산업의 영역을 선택해야 한다는 것이다. 고객에 대해서는 구체적인 사용 사례(Use Cases)를 그려보며 집중할 고객군을 정의하고, 지역의 경우에도 특정 지역을 우선 정해 집중하는 것을 권했다. 채널의 경우도 마찬가지로 기업이 판매하는 제품에 따라서 B2C채널이 될 수도 있고, B2B 채널이 될 수도 있을 것이다. 해당 채널에서 어떠한 기업(파트너)들이 당신의 기업들을 도와줄 수 있을지도 파악할 필요가 있다. 채널까지 정해졌다면 프로모션(홍보)에 대해서 고민해봐야 한다. 특히, E-Marketing은 필수적으로 고려해야 할 수단이 됐다. 특히, 인터넷을 활용한 방식은 매우 빠르게 고객들이 모일 수 있는 효과적인 수단이 될 수 있다.

그렇다면 어떠한 시장을 좋은 시장으로 평가해 집중해야 할까? 이에 대한 답변으로 Bret 부사장은 시장 평가 지표(Market Evaluation Criteria)를 정의하는 것을 권했다. 고객이 지향하는 Vision과 잘 맞는지, 시장의 규모가 당신의 회사가 사업을 영위하기에 적절한지, 경쟁자와 경쟁을 하는데 있어서 경쟁 우위가 있는지, 마지막으로 초기에 설정한 기업의 Vision과 적합한지 여부를 평가하는 것이다.

Bret 부사장은 이러한 필수 요소들을 정의하고 실행하는데 있어서 이성적인 사고만 필요한 것이 아니라 감성적인 사고와 접근도 병행돼야 한다고 통합적인 사고를 강조했다.



※ Bret 부사장의 강연 외 다양한 연사들의 인사이드가 궁금하다면 유튜브 'KAIS경영' 채널에서 실리콘밸리 스타트업 포럼을 다시 볼 수 있습니다.

WHY
KCB

Beyond Knowledge, Building Excellence Together!



[Beyond]

지식함양, 그 이상을 추구

- 더 나은 사회를 만들기 위한 노력
- Technology, Management and Art
- 사회적 책임을 아는 학생들의 자발적 움직임



[Knowledge]

BA/Entrepreneurship/Sustainability

- Business Analytics
- Entrepreneurship
- Sustainability



[Building]

탄탄한 커리큘럼 그리고 DIY

- 시대를 앞선 차별화된 커리큘럼
- 테크노·금융·정보미디어·녹색
- 4개 전문대학원의 유기적 연계
- 개인 관심 분야에 따른 과정 선택 및 개인 맞춤형 커리큘럼 세팅 가능



[Excellence]

Simply The 1st & The Best

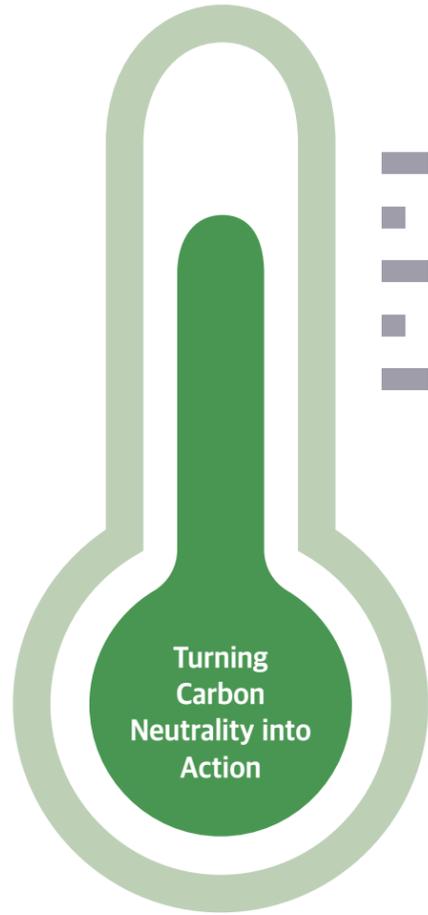
- KAIST 브랜드파워, 세계 속의 KCB
- 경쟁력 있는 융합인재



[Together]

함께함의 가치를 아는

- 국내 최고의 동문 네트워크
- 해외 Top School과 해외연수, 복수학위 등을 통한 협력
- 다양한 산업의 업계와의 협업으로 Real Business Experience



탄소중립 전환을 위한 고민의 장

2021 제8회 서울 기후·에너지 콘퍼런스

지난 12월 10일, KAIST 녹색성장대학원과 (사)우리들의 미래의 주최로 제8회 서울 기후·에너지 콘퍼런스가 성황리에 개최됐다. 2014년부터 개최된 해당 콘퍼런스는 코로나19로 인해 작년에 이어 올해도 온라인으로 진행됐다. KAIST 공식 Youtube 채널에서 실시간으로 중계됐으며, 한국어와 영어 동시 통역을 제공해 국내는 물론 글로벌 청중들까지 모두 수용할 수 있었다.

탄소중립의 효과적인 해결방안을 위해 머리를 맞대다

2021년 콘퍼런스 주제는 ‘탄소중립 전환을 위한 실천: 도전과 기회(Turning Carbon Neutrality into Action: Challenges and Opportunities)’로, 여섯 번의 본 회의를 통해 탄소중립이라는 시대적 과제에 대한 효과적인 해결방안을 제시하는 것을 목표로 했다. 아침 9시에 시작해 오후 4시 반 가량에 끝나는 긴 일정이었지만, 주최와 참가자들의 열정은 행사 끝까지 유지되었으며 청중들 또한 유튜브 댓글을 이용해 의견을 전했다.

첫 번째 본 회의에서는 네 명의 차기 대통령 후보들이 기후·에너지 정책을 밝히고 이를 점검하는 시간을 가졌다. 대선을 앞두고 있는 한국은 앞으로 기후 환경 관련 정책이 급변할 수 있다는 우려와 기대가 동시에 커지고 있는 상황이다. 후보들의 정책과 포부를 들어보며, 기후위기 시대에 한국의 리더십이 나아갈 방향을 가늠할 수 있었다.



행사의 재미를 더한 메타버스 연구 발표회

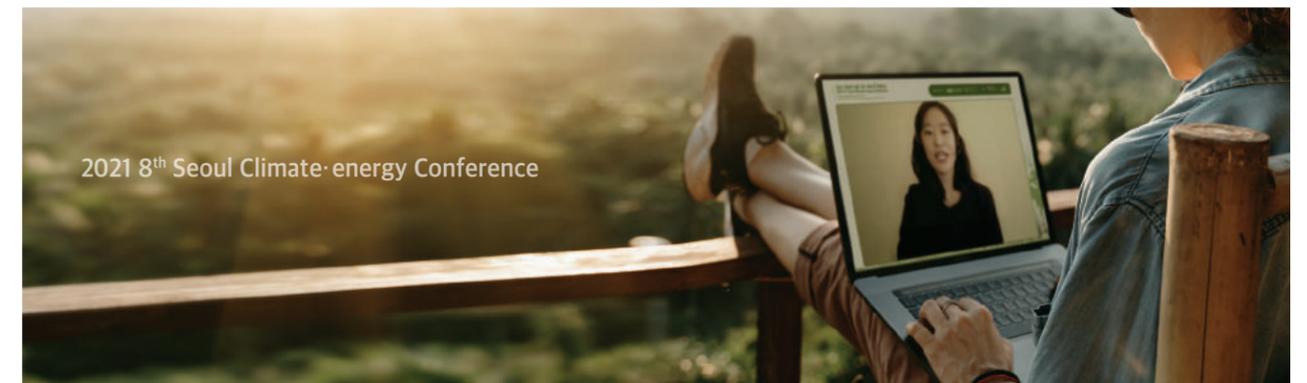


이어진 세션에서는 국내의 기후 전문가들이 참여해 한국의 탄소중립 시나리오를 점검하고 개선 방향을 논했으며, 각계 주요인사들 또한 녹색 금융과 ESG와 같이 주목받고 있는 여러 환경 이슈들을 주제로 심도 깊은 토론을 펼쳤다. 순환 경제를 주제로 펼쳐진 다섯 번째 본회의의 경우, 쌍용 C&E, 아모레퍼시픽과 같은 대기업 담당자들이 회사의 사례를 공유해 친환경 요구에 대응하는 기업들의 노력을 엿볼 수 있었다.

2030 미래세대의 의견을 들어볼 수 있는 ‘Voice from the Young’ 세션에서는 국내외 청년세대 대표 10명이 청년 세대의 목소리를 전달하고 현실의 위협으로 다가온 기후위기를 해결하기 위한 행동을 촉구했다.

올해 새롭게 도입된 메타버스를 이용한 녹색성장대학원 재학생들의 연구 발표회는 온라인 행사의 재미를 한층 더 높였다. 메타버스에는 ‘Energy, Power and Carbon Neutrality’, ‘Corporate Environmental Management’ 등 6가지 세부 주제로 나눈 토론방이 마련됐다. 참가자들은 메타버스에서 아바타를 움직여 관심있는 토론방에 들어가 재학생들의 연구성과를 들었으며, 탄소중립을 향한 학생들의 열정을 엿볼 수 있었다.

임지용 KAIST 녹색성장대학원장은 “탄탄한 과학 기반의 정책을 통해 탄소 중립을 현실화 해야한다.”며 기후 기술의 투자를 강조했다. 또한 “청년세대가 기후 변화 행동의 주역으로 떠올라야 한다.”고 행사 소감을 전했다. 탄소중립 전환을 위한 열띤 논의의 장이 된 이번 콘퍼런스는 KAIST 유튜브 계정에서 볼 수 있다.



원우들을 위한 취업의 장 2021 KAIST 경영대학 JOB FAIR

KAIST 경영대학은 빅 데이터(Big Data), AI, IoT 등을 기반으로 한 Business Analytics 전문가, 혁신적 신사업 개발, 신규 벤처 창업을 주도할 기업가(Entrepreneurship) 등 4차 산업혁명을 선도할 '기술과 경영의 융합형 인재' 양성을 선도하는 학교로 국내외 우수기업을 모시고 JOB FAIR를 개최하고 있다. KAIST 경영대학 JOB FAIR는 우수 재원을 직접 만나 볼 수 있는 기회로 기업설명회, 채용상담, 면접 등이 진행된다.



원우들의 취업을 돕는 KAIST 잡 페어

잡 페어는 학생들의 취업을 돕기 위해 진행되는 KAIST 경영대학의 경력 개발 프로그램의 하나로, 국내에서는 드물게 MBA 학생들의 취업을 위해 주요 기업 및 헤드헌팅사를 유치해 취업의 기회를 제공한다. KAIST 잡 페어는 금융 산업 육성과 금융 인력 배출을 위한 사회적 요구에 부응해 금융 관련 기업의 유치를 강화했으며, 기술과 경영의 융합을 배울 수 있는 국내 최고의 대학이라는 명성에 걸맞게 다양한 IT기업들과의 만남을 준비했다.

온라인으로 알차게 진행된 2021 잡 페어

2021 잡 페어는 코로나19의 여파로 전면 온라인으로 진행됐다. 온라인으로 각 전문가들을 만나서 경력 개발 특강과 1:1 코칭 및 맞춤형 컨설팅을 받을 수 있는 환경이 조성됐다. 이번 잡 페어는 총 7가지의 심층 프로그램으로 구성됐으며, 참가자는 본인의 목표, 목적 그리고 상황에 따른 니즈에 맞춰서 자유롭게 프로그램을 선택해 참여할 수 있었다. KAIST 경영대학 학생들은 잡 페어의 7가지 프로그램 중 본인이 필요로 하는 프로그램을 선택해 희망하는 커리어와 직종, 회사에 한 발 더 다가가는 기회가 됐을 것으로 기대된다.

- > **Resume Clinic** : 이력서를 점검하고 입사 지원 전 최적의 이력서를 만들기 위해서 보완해야 될 점에 대해서 전문적인 상담을 받을 수 있는 프로그램
- > **Career Coaching** : 현재 본인의 직장, 직책, 업무 등에 대해서 심도 깊은 대화를 나누며 진로 상담을 진행하는 프로그램
- > **Mock Interview** : 다양한 기업에 속한 업계 동문들이 참여해 실제 인터뷰 상황과 동일하게 시뮬레이션하고 피드백을 주고 받는 프로그램
- > **특강 및 인터뷰** : 외부 전문가 및 관련 업계 동문으로부터 경력개발에 관련된 특강을 듣고, 간담회를 진행해 질의응답하는 프로그램
- > **인적성, NCS, AI면접** : 지원하고자 하는 그룹사별 신입 채용 과정에서 인적성 시험에 대한 대비 전략 컨설팅, 최근 트렌드에 맞추어 시모의 면접을 통한 전반적인 면접 역량 강화를 도모하는 프로그램
- > **회사 및 채용 설명회** : 각 기업별 인사담당자와 실제 채용에 대해 정보를 취득하고 상담을 진행하는 프로그램
- > **Headhunting Service** : 전문 써치퍼과의 협업을 통하여 현재 취업 시장에서의 주요 기업의 채용 현황 정보와 각 학생들의 취업 전략에 대한 상담을 진행하는 프로그램



기업에 대한 궁금증을 해소하다 '동문 초청 간담회'

다양한 프로그램 중 가장 인기가 높았던 '동문초청 간담회'는 선배들의 취업준비 경험담과 현 재직 회사의 분위기 등 그동안 해당 회사와 관련해 정보가 부족한 점이 늘 아쉬웠던 원우들, 궁금한 점이 많았던 원우들에게 매우 매력적인 자리였다.

총 4개의 세션으로 구성된 동문 초청 간담회는 미국 증시에 성공적으로 IPO한 '쿠팡'에 재직 중인 김지혜 동문(리테일가전팀, 팀장)이 로켓배송 소형생활가전 카테고리 운영 및 손익 관리, 영업 계획 수립에 대한 내용을 공유하고 평소 쿠팡에 관심이 있던 원우들과 질의하는 시간을 시작으로 11월 2일(화)에는 코로나19로 급격히 성장한 기업 중 하나인 '배달의 민족'의 김대원 동문(마케팅실)이 배달의 민족의 마케팅 데이터 분석 및 기획에 대한 인사이트를 공유하고 질의하는 시간을 가졌다. 2021년 8월 기준 배달의 민족 월 이용자가 2,000만 명이기에 배달의 민족이 보유한 고객 데이터의 양과 활용에 관심과 기대가 높아졌다.

11월 3일에는 2017년 7월 27일 케이뱅크에 이어 대한민국의 2 번째 인터넷 전문은행으로 영업을 시작한 '카카오뱅크'의 이현수 동문(IT경영기획팀, 팀장)이 IT 예산 수립 및 집행(구매, 계약, 정산)이라는 주제를 바탕으로 세부적인 내용들을 공유했다. 또한 취업을 준비 중인 원우들이 해당 업무들이 본인과 잘 맞을지에 대해서 구체적으로 고민해볼 수 있는 시간을 제공했다. 카카오뱅크는 새로운 은행업의 패러다임을 표방하며 '금융 대장주'로 올라선 만큼 앞으로도 많은 원우들의 관심과 열정을 받을 것으로 생각이 된다.

11월 4일, 마지막 초청 간담회는 'PWC컨설팅'의 박찬인 동문(오퍼레이션 본부, Senior Manager)이 제조운영 SCM, 구매, 수익성 관리, 피컨설팅, 운영전략 수립을 주제로 본인의 전문 영역에 맞춰서 컨설팅 업무에 대한 원우들의 궁금증을 해소해 주는 자리가 진행됐다. 특히, 경영대학 졸업생이라면 한번쯤은 컨설팅 취업에 대해서 생각을 해본 적이 있을터라 이와 같이 잡 페어에 컨설팅팀 출신의 동문이 정보 공유와 질의를 제공하는 것은 원우들에게 매우 유익한 자리가 되었을 것으로 보인다.

다양한 콘텐츠로 가득 채우다

동문 초청 간담회 외에도 2021 KAIST JOB FAIR에는 7개 프로그램에 맞춰서 다양한 콘텐츠들이 제공됐다.

- 외국계 기업 전략 특강**
(최명근 구글 코리아, 구글 애널리틱스 스페셜리스트, 정보미디어MBA 2011)
- 증권사 리얼리티 토크, 금융산업의 이해 및 경력전환**
(이세철 상무, 씨티그룹 반도체 애널리스트, 테크노경영MBA 2005)
- 증권사 리얼리티 토크2, 금융산업의 이해**
(김나이 동문, Career Accelerator, 테크노경영MBA 2006)
- 1:1 이력서 클리닉, 커리어 코칭**
(유니코써머치 김경화 상무, 미래에셋자산운용 김현수 부장, 구글 최명근 부장, EY한영 이진식 컨설턴트 등)

이후 CDC에서 제공하는 다양한 취업 및 경력개발 서비스를 받기를 원한다면 경력개발센터 홈페이지(cdc.kaist.ac.kr)를 방문해 어떠한 프로그램을 집중적으로 참여하는 것이 나에게 효과적일지 고민해보는 것을 권한다.



<KAIST 경영대학 잡 페어 참여 기업(2020년 기준)>



Frontier

Spring 2022

한 눈에 보는
KCB 주요 뉴스



<Frontier>는 KAIST 경영대학 재학생과 동문이 함께 만들고 함께 나누는 매거진입니다. 함께 공유하고 싶은 소식을 보내주세요. kcbnews@kaist.ac.kr

※ 자세한 내용은 KAIST 경영대학 블로그 (blog.naver.com/kcbpr)에서 확인

크라프트톤 장병규 의장님과 함께한 토크쇼

지난 12월 3일, KAIST 전자과 출신이자 네오위즈, 찻눈, 본앤젤스, 크래프트톤 등 성공적인 기업들의 Exit을 이끌어낸 연쇄창업가이자 투자자인 장병규 크래프트톤 의장님이 KAIST 경영대학을 찾았다. 분야를 불문하고 풍부한 인사이트를 제공해주실 수 있다고 생각돼 세미나를 요청했으며, 예상대로 높은 퀄리티의 토크쇼가 진행됐다.



장병규 의장님의 창업과 투자 관련 경험, 개인적인 일화 등 다양한 키워드를 주제로 이야기가 오갔고 알찬 Q&A까지 이어졌다. 당일 끝나지 않은 질문 공세에 서면으로 추가 답변을 해 주시기도 했다.

2021 하반기 글로벌 컨퍼런스 및 워크숍 GCCW 2021 Fall

KAIST 글로벌기술사업화센터(센터장 : 최문기 교수)에서는 11월 22일부터 24일까지 3일에 걸쳐 2021년 하반기 글로벌 기술사업화 컨퍼런스 및 워크숍(GCCW)을 KAIST 문지캠퍼스에서 개최했다. 과학기술정보통신부, 산업통상자원부, 대전광역시, 충청북도, 한국과학기술원, 중국 강수성 과학기술청이 주최하고 KAIST 글로벌 기술사업화센터, KAIST 글로벌IT기술전문과정, 중소기업기술정보진흥원, 중한산업기술혁신연구원 주관한 이번 행사는 국내외 기관과 협력해 융복합 ICT, BIG3 자율주행, 바이오 관련 국내 산업체에게 글로벌 비즈니스 진출 기회를 제공했으며, 해외 협력파트너들과 글로벌 사업화 네트워크 구축 확대 및 혁신 기술 공유를 통한 생태계 비즈니스 가치 창출을 목표로 진행됐다. 이번 행사는 전 세계적인 팬데믹 상황에 따라 온·오프라인 진행을 동시 병행해 오프라인 89명, 온라인 218명이 참석했다.



2021 KAIST AI Social Science Research Boot Camp

지난 11월 5일부터 12월 3일까지 기술경영학부 사회과학 AI 및 빅데이터 연구단(AI-SSRG)은 경영·경제 AI/빅데이터 분야의 전 세계 연구자 및 석·박사과정 학생을 대상으로 경영정보시스템, 마케팅, 회계 및 금융, 혁신 및 전략, 경제 등을 주제로 제1회 KAIST AI-SSRG 부트캠프를 진행했다. 이번 부트캠프에는 브리스톨(Bristol) 대학교의 한석진 교수, KAIST의 김형철, 김지희 교수, 보스턴(Boston) 대학교의 이도균 교수, 예일(Yale) 대학교의 이선경 박사, 뉴욕대학교(NYU)의 샤오 류(Xiao Liu) 교수, 노스웨스턴(Northwestern) 대학교의 윤혜진 교수 등 사회과학 AI/빅데이터 연구 분야를 이끄는 국제 석학 및 연구자들이 대거 참여했다.



2021 Global Innovation Seoul Forum 개최

지난 10월 글로벌IT기술대학원프로그램은 서울대 ITPP과정과 함께 'Global Growth through Digital Transformation' 주제로 2021 Global Innovation Seoul Forum(이하 'GISF')을 개최했다.

본 포럼은 2008년 첫 개최돼 KAIST ITTP 및 서울대 ITPP과정 출신의 글로벌 성장잠재력이 우수한 신흥공업국 및 개발도상국의 ICT분야 공무원 및 공공부문 전문가와 함께 해당국의 현 ICT 및 스마트산업의 정책 및 동향 등을 공유하며 국내 ICT 산업체의 신흥국 시장 진출 전략 논의, 글로벌 고급 네트워크 구축 등 향후 신흥국과의 협력 및 발전방향을 논의하는 소통·교류·협력의 장으로서 그 역할을 하고 있다. 올 해는 Digital Transformation in Private Sector(North and South America), Digital Transformation in Infrastructure Management(Asia), 그리고 Digital Transformation in Public Sector(Africa, Europe, Middle East)라는 3개의 주요 세션을 구성했다. 코로나19로 인하여 오프라인 개최가 어려웠던 대륙별 동문회를 소개를 각 세션별로 추가해 그동안 ITTP와 ITPP가 구축한 인적 네트워크의 신뢰성을 공공히 하였다.

온라인과 오프라인으로 진행된 경영대학 축제

11월 23일과 24일에 2021 학생회 '이음'이 주최한 경영대학 축제가 열렸다. 23일은 온라인으로, 24일은 오프라인으로 진행됐다. 아트리에에 여러 놀이들을 마련해 학생들을 비롯한 경영대학 구성원들이 미션을 수행하고 사진을 남기는 등의 1부 행사가 이뤄졌으며, 이후 대강당에서 다양한 게임을 하며 푸짐한 경품 추첨도 있었다. 학생식당에서 치킨, 무알콜맥주와 함께 즐거운 하루를 마무리했다.



연말 나눔 봉사 밥퍼 모금 활동

매년 KAIST 경영대학에서는 '청량리 밥퍼나눔운동본부'에서 점심 배식 봉사활동과 자선모금을 통해 취약한 환경에 놓인 어르신들께 따뜻한 선물을 드리는 활동을 이어오고 있다. 코로나19로 인해 직접적인 봉사활동 참여는 어렵기에 모금 기부활동으로 대신하였으며, 경영대학 구성원들의 뜨거운 마음이 모여 1,500만 원에 가까운 금액을 전달할 수 있었다. KAIST 경영대학의 정신인 'Beyond Knowledge, Building Excellence Together!'가 실현된 자랑스럽고 값진 시간이었다.

서울국제포럼×KAIST 혁신전략정책연구소 공동포럼

KAIST 혁신전략정책연구소(ISPI)는 2022년 2월 24일 전략기술의 글로벌 경쟁현황과 기술지정학적 대응을 주제로 '2022 글로벌 기술전략포럼'을 개최했다. 미중 간 기술패권을 둘러싼 경쟁구도와 새로운 밸류체인의 현황을 살펴보고 각국의 협력 전략과 새로운 기술전략 방향을 집중 논의를 위해 조시 러너(Harvard Business School), 카즈유키 모토하시(도쿄대), 이근(서울대) 등 국내외 혁신기술과 기술경영 전문가들이 참석하여 지식의 장을 넓혔다. 인공지능(AI) 반도체와 배터리 등 주요 핵심 기술을 둘러싼 주요 국가 전략의 방향을 살펴보고 한국이 취해야 할 방향을 모색하는 글로벌 포럼의 장이 되었다.



Beyond Knowledge, Building Excellence- Together!

KCB

PEOPLE & GIVING

단순한 지식인이 아닌
경쟁력 있는 융합인재를 양성하고,
함께의 가치를 아는 탄탄한 동문 네트워크로
협력해 더 나은 사회를 함께 만들어 가는
우리는 'KCB'입니다.

KAMIST

ESG가 쏟아지는 세상에서 살아남기

코로나19가 등장한 2020년부터 지금까지 코로나19를 제외하고 가장 많이 들리는 단어를 꼽는다면, 아마도 ESG일 것이다. 연일 뉴스를 통해 정부, 기업, 지자체 등의 기관에서 관련 비전과 경영전략을 발표하고, 공익광고에 감초처럼 등장하는 ESG는 이제 우리에게 더 이상 낯선 단어가 아니다.



ESG는 환경(Environment)·사회(Social)·지배구조(Governance)의 약어이며, 지난 2005년 코피 아난(Kofi Annan) 전 UN사무총장에 의해 처음 공식적인 용어로 사용됐다. 각각의 요소들이 거대한 가치들을 담고 있으므로 기업의 경영전략 뿐만 아니라 여러 층위에서 적용되고 논의될 수 있겠지만, 쉽게 기업-소비자라는 렌즈로 설명하자면 통합된 새로운 평가 기준을 추가하는 것이라 할 수 있다. 기존의 기업이나 조직의 평가는 실적, 매출, 이익 등의 단기적이고 직접적 성과로만 이루어졌다. 평가의 기준이 단기적이고 이윤 위주이다 보니 돈이 되는 일이라면 환경적, 사회적, 구조적 문제는 우선순위로 고려될 수 없었으며, 그 과정에서 많은 부작용이 생겨났다. 부작용을 해결하기 위해 산발적으로 윤리경영, 사회 가치경영 등 여러 시도를 통해 비재무적 요소를 평가에 담기 위해 노력했지만 이는 유행처럼 생겼다 사라지곤 했다. 이러한 시도와 실패들이 누적되고, 누적된 경험을 통해 변화된 사람들의 인식은 ESG라는 통합적인 평가와 기준 제도화의 필요성을 적극적으로 뒷받침해주었다. 첫 등장시기가 2005년이었던 점을 생각하면 지금의 화



제성이 의아해보일 수 있으나 ESG가 최근 몇 년간 급속도로 부상한 이유는 이 새로운 렌즈가 공시뿐만 아니라 각종 평가에서 의무사항과 규제가 될 것이고, 더 나아가 ESG의 내재화가 경쟁력이 될 것이라는 전망 때문이다. 현재는 도입 초기 단계로 여러 불완전한 요소들이 산재하지만 점점 계량화되고 제도화됨에 따라 전 분야 그리고 모든 활동에서 당연하게 적용되는 '뉴노멀'이 될 것이다. ESG의 약자인 환경, 사회, 지배구조 모두 앞서 말했듯 하나하나 거대하고 중요한 가치를 담고 있지만 환경은 그 중에서도 첫 번째 글자이며 가장 많은 ESG 활동이 일어나고 있는 영역이다. 당장 눈에 보이는 환경오염 혹은 파괴와 달리 눈에 보이지 않고 느끼지 못하겠던 기후변화는 우리의 실질적 생존을 위협하기 시작했다. 지금 우리 삶을 마비시키고 있는 코로나19 역시 기후위기와 연관성이 높다는 연구도 있으므로 ESG 중에서도 '환경'의 핵심은 기후위기 대응이 될 수 밖에 없는 것이다. 이미 많은 기업에서 ESG 비전, 탄소중립 등의 선언과 함께 기후위기 대응 활동을 전방위적으로 펼쳐나가고 있다. 소비자들 역시 이러한 기

업들의 행보를 주목하고 있으며, 선택의 고려사항으로 받아들이고 있다. 이러한 상황에서 진정한 가치 반영보다는 단순 트렌드 측면으로 ESG를 쫓아가는 기업들이 빈번히 발생하고 있는데, 소위 'ESG위싱' 혹은 '그린워싱'(이하 '그린워싱'으로 통칭)이다. 그린워싱의 형태는 실제 탄소 저감 기여와는 상관없이 제품명에 에코나 그린을 넣는 것부터 시작해서, 발표한 비전과 상반된 사업을 진행하는 등 다양한 형태로 나타난다. 소비자들을 대상으로 하는 제품의 경우 이러한 그린워싱이 비교적 빠르게 적발되는데, 대표적으로 어느 화장품 회사에서 친환경 이미지를 표방해 플라스틱 용기 위에 종이 패키지로 포장한 것이 소비자들의 공분을 샀으며, 유명한 커피 체인점의 일 년 내내 진행하는 상품 프로모션과 재활용 불가능한 다회용 컵 이벤트는 그들의 진정성에 물음표를 띄웠다. 엄청난 정보와 광고의 홍수 속에서 살아가는 소비자들은 더 이상 기업의 메시지를 그대로 믿지 않으며, 기후위기 해결에 대한 관심이 더욱 높아질수록 많은 소비자들이 점점 더 현명하고 가치 있는 소비를 하고자 하기 때문에 소비자를 대상으로 하는 이러한 그린워싱은 비교적 빠르게 사라질 것이라고 예상한다. 하지만 더 심각한 그린워싱은 소비자와 직접 맞닿지 않는, 소비재를 생산하지 않는 기업들의 그린워싱이다. 비전과 상반된 사업과 프로젝트를 진행하더라도 이를 알아채는 사람들이 많지 않기 때문이다. 국내의 많은 글로벌 기업에서 지속가능한 미래를 만들겠다는 광고 메시지를 각종 미디어를 통해 내보내고, 조직 내 ESG 위원회를 신설하고 있다. 그러나 일례로 일부 기업에서는 이런 비전과 상반되게 기후위기를 가속하는 국내의 석탄발전소 투자나 건설 결정을 내리는 등 여전히 눈앞의 이익과 비용만을 평가하는 관성에서 벗어나고 있지 못하다. 공기업 역시 국가 비전과 전략이 탄소중립에 모든 노력이 집중되는 상황에서 과거의 결정을 번복할 수 없다는 변명으로 적극적인 ESG

포용은 외면하고 있다. 2050년까지 탄소배출을 0으로 만들어야 하지만, 지금 이 순간에도 국내에서는 신규 석탄발전소가 건설되고 있고 해외에서는 인도네시아(Java)와 베트남(Vung Ang)에 국내 여러 기업들이 '팀코리아'를 결성해 석탄발전소의 금융 조달과 건설을 진행하고 있다. 이 기업들은 모두 하나같이 ESG 경영을 선포하고, 각종 인증기관에서 친환경 기업으로 인증을 받았으며, 지속가능한 미래에 대한 메시지를 내기 때문에 대다수의 국민들은 이러한 사실을 알기 어렵다. 국내에서는 크게 알려져 있지 않지만, 이러한 국내 기업들의 그린워싱 행태가 블룸버그, 로이터와 같은 외신에서 상세히 다루어지고 있으며 부끄러움은 우리의 몫이다. 약속과 계약은 기본적으로 지켜야 하지만 상황에 따라서 지키기 어려울 수 있다는 사실을 인정해야 한다. 기존의 사업이 새롭게 선포된 비전과 방향에 어긋나더라도 이미 과거에 결정되고 계약이 체결됐기 때문에 진행해야 한다는 변명은 ESG 뉴노멀에선 통하지 않는다. 한때 해변가의 별장에서 노후의 삶은 많은 이들의 은퇴 후 꿈이었지만, 지금은 기후변화로 인한 해수면 상승과 태풍에 대한 우려로 해안가 집의 가격이 하락하고 있다. 모두가 위험을 인식하고 도망갈 때 약속 혹은 계약을 했다는 이유만으로 해변의 별장이라는 계획을 고수하는 건 아둔한 고집일 수 밖에 없다. 새로운 변화에 맞추어 기존 계획을 어떻게 변경해야 할지 고민이 우선되어야 하며, 변화를 거스르기보단 적극적으로 해결 방안을 강구해야 새로운 세상에 빠르게 적응하고 안착할 수 있을 것이다. 과거 수많은 기업이 그랬듯, 다가오는 변화를 거부하거나 어거지로 끌러가게 된다면 화석이 되는 건 공룡만이 아닐 것이다.





겸손한 태도로 끝까지 최선을 다하라

경영공학부 박준호 동문

KAIST 경영공학부의 박준호 동문이
지난 2021년 3월, 명지대학교 경영학과 조교수로
임용됐다. 교수 임용을 준비하며 쌓아온
노하우와 극복기를 소개한다.

담당하시는 강의와 연구 분야에 대해 소개해주세요

저는 KAIST에서 금융분야를 공부해 경영공학 박사를
받았으며, 2021년 3월 명지대학교 경영학과에 조교
수로 임용된 박준호입니다. 명지대학교에서는 기업
재무 분야와 금융기관, 특히 은행에 대한 연구를 진행
하고 있으며, 이와 연계해 학부생을 대상으로 1학기
에는 금융기관경영론을, 2학기에는 재무분석 과목을
강의하고 있습니다.

KAIST 경영대학을 선택하신 이유는 무엇인가요?

KAIST는 우리나라의 과학 및 응용 분야의 핵심 인재
를 양성하기 위해 설립된 곳입니다. 우리나라의 학문
이 더 발전하기 위해서는 첨단 연구를 수행할 수 있는
인력을 자생적으로 배출할 수 있어야 한다고 생각합
니다. 입학 과정에서 면접을 진행했던 교수님들께 학
교와 함께 성장하는 학생이 되겠다는 각오를 밝혔던
기억이 납니다.

KAIST 경영대학 박사과정 동안 어떤 연구를 하셨나요?

박사과정 중에는 최고경영자와 사회적으로 연결된
이사의 감독 업무 등 기업재무 중에서도 지배구조와
관련된 연구, 기업의 투자와 혁신을 가능하게 하는 은
행의 여신과 관련된 연구, 바젤 III 유동성 규제에 따
른 은행산업의 변화, 은행의 예금보험제도와 대한 문
헌연구 등 은행을 비롯한 금융기관에 대한 연구를 진
행했습니다.



교수 임용을 위한 나만의 노하우가 있으신가요?

일회일비하지 않고 늘 겸손한 태도를 유지하는 것이 중요하
다고 생각합니다. 뛰어난 분들이 고배를 마시는 모습도 여러
번 보았는데, 임용은 본인이 어찌 할 수 없는 운도 많이 작용
하는 것 같습니다. 최선을 다하되 결과를 겸허히 기다리면서
연구활동을 열심히 하고 있으면 분명 기회는 찾아온다고 생
각합니다.

Corporate Finance, Banking 관련 연구를 하고 계신데, 최근 어떤 산업이나 현상들을 주목하고 계시나요?

저는 졸업 후 싱가포르경영대(SMU) 박사 후 연구과정의 기
회를 얻어, 그곳에서 차등의결권(dual-class shares)에 대한
연구를 시작했습니다. 홍콩, 싱가포르 등의 증권거래소에서
는 기존의 1인 1의결권 원칙을 축소하고, 기술 중심의 초대
형 유망기업들을 대상으로 차등의결권을 허용해주고 있는
추세입니다. 이러한 차등의결권이 주주의 이익을 훼손하지
않고 기업가치를 재고하는 긍정적 역할을 할 수 있는 방안에
대해 더 자세히 공부하려 합니다.

임용을 위해 학업과 연구에 매진하고 있는 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다

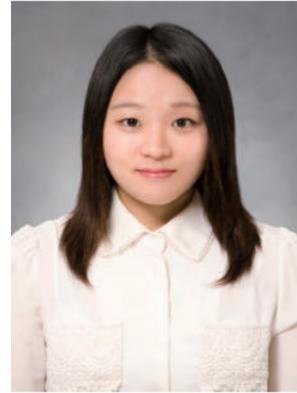
KAIST 박사들은 연구를 참 잘한다는 이야기를 곳곳에서 듣
습니다. 훌륭한 교수님들, 연구를 위한 충분한 시설 및 자료,
우수한 커리큘럼을 갖췄기 때문에 어디에 가든 위촉될 필요
가 없다고 생각합니다. 매일매일 공부하는 동안 성과가 뚜렷
이 보이지 않아 속상할 수 있지만, 그 하루하루가 쌓여 본인
의 연구 역량을 만드는 것인만큼 늘 긍정적이고 적극적인 태
도를 유지한다면 분명히 좋은 결실을 맺으리라 믿습니다.



긍정적인 마인드로 기본부터 차근차근

경영공학부 IT경영 경나경 동문

경영공학부 IT경영 출신의 경나경 동문이 올해 National University of Singapore, School of Computing 조교수로 임용됐다. 해외 대학 임용을 위한 경나경 동문만의 노하우와 극복기를 소개한다.



임용된 소감 한 마디 부탁드립니다

IT 경영 석·박사 통합과정을 졸업하고, 현재 National University of Singapore, School of Computing에서 근무하고 있는 경나경입니다. 긴 터널같이 느껴졌던 박사 과정을 끝내고, 새롭게 출발하려니 설레는 마음과 동시에 홀로선다는 두려움이 함께 느껴지네요.

담당하시는 강의와 연구 분야에 대해 소개해주세요

제 연구 분야는 Mobile health이며, 모바일 기술 중심으로 사람들의 행동 변화를 유도하는 다양한 전략을 연구하고 있습니다. 특히, 건강습관 형성을 목표로 한 실험적 연구를 주로 하고 있습니다. 담당 강의로 Econometric를 가르치게 되었는데, 전반적인 계량경제학적 이해와 기본적인 통계 패키지를 사용하는 방법에 대한 수업입니다.

KAIST 경영대학 박사과정 동안 어떤 연구를 하셨나요?

현재 하는 분야와 동일한 IT and healthcare를 해왔지만, 현재와 달리 조금 더 거시적인 관점에서 IT 도입이 well-being에 미치는 영향 등을 연구했습니다. 예를 들

어, broadband 도입으로 인해 우리 사회가 정신적으로 더욱 건강해졌는지 아니면 피폐해졌는지를 미국의 데이터를 기반으로 분석하는 연구를 했었습니다. 추가적으로 online drug platform 도입으로 인해 drug taking behavior가 어떻게 변화했는지를 연구했는데, 마약거래상의 온라인화, 비트코인·블록체인을 이용한 마약거래의 과속화로 인해 마약 소비가 증가함을 계량적으로 분석해 보여줬습니다.

KAIST 경영대학이 교수로 임용되는 데 있어

어떤 점이 도움이 되었나요?

탄탄한 선배 네트워크가 가장 큰 도움이 되었다고 생각합니다. 임용 시장 자체가 워낙 좁고, 많은 정보가 없기 때문에 미리 경험한 선배들의 조언이 정말 큰 도움이 됐습니다. 학교 특성이나 인터뷰 예상 질문 등 리스트들을 공유 받아 좀 더 수월하게 인터뷰를 준비할 수 있었습니다. 또한 선배들의 임용 과정을 공유하는 세미나가 매년 있었는데, 세미나를 통해 교수 임용에 대해 구체적으로 생각해 볼 수 있었으며 실질적인 준비 과정에 대한 안내도 받을 수 있어 큰 도움이 됐습니다.

교수 임용을 위한 나만의 노하우가 있으신가요?

노하우라고 하면 결국 '베이직을 얼마나 잘 준비하냐'에 달려있는 것 같습니다. 특히, 저널에 심사 중인 논문과 학회 프로시딩을 최대한 많이 만들려고 했습니다. 인터뷰와 잡톡은 최대 3개월 정도 준비하면 충분하기 때문에 그 전까지는 하나의 스펙이라도 더 만들기 위해 집중했습니다.

임용을 준비하는 동안 힘드셨을텐데, 어떻게 극복하셨나요?

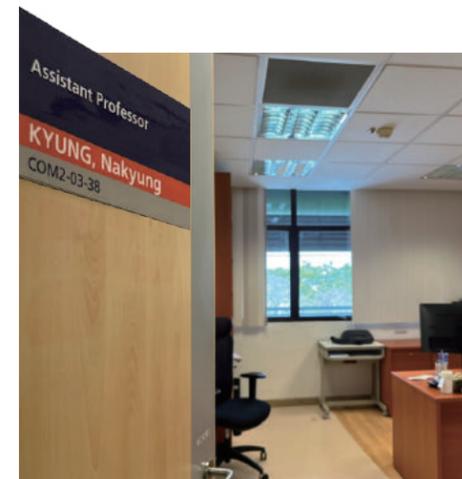
임용을 준비하는 기간 동안 내 자신이 작게만 느껴지는 순간을 마주하게 된 것 같습니다. 부정적 생각을 하기 시작하면 끝이 없기 때문에 생각의 고리를 끊기 위해 몸을 많이 움직였습니다. 학교 밖으로 멀리 나가 자전거를 타거나 인스타그램 핫플레이스를 찾아가는 등 실제 움직이는 자극을 통해 부정적 생각의 굴레를 스스로 차단하려고 노력했습니다.

최근 IT 분야에서 어떤 사업이나 현상들을 주목하고 계신가요?

AI의 윤리적 사용, 즉 인간보다 빠르고 정확할 수 있지만 인간만큼 공정하고 투명할 수 있을 것인가에 대해 주목하고 있습니다. 현재 AI를 도입하는 기업들이 많아지고 있는데, 근무자 또는 소비자는 AI가 사용되고 있는지조차 모르는 경우가 많습니다. 이와 관련해 최근 AI 사용에 대해 명확히 공지하고, AI 사용을 소비자가 선택할 수 있도록 권리를 보장해주는 규제가 유럽 중심으로 도입되었는데요. 빅테크 기업들이 어떠한 방식으로 본인들의 비용을 최대 절감하면서 AI의 투명성과 윤리성을 높여갈 것인지 예의주시하고 있습니다.

임용을 위해 학업과 연구에 매진하고 있는 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다

임용을 위해 최선을 다하고 계신 분들에게 꼭 정신적 그리고 신체적 건강이 우선이라는 말을 전하고 싶습니다. 결국 시간은 어떻게든 흘러가고, 터널은 언젠가 끝난다고 생각하는 건강한 마인드를 갖고 하셨으면 좋겠습니다.



최선을 다한 하루하루가 모여 지금의 나를 만들다

덴포스코리아
김성업 대표(EMBA 2011)



1998년 사회에 첫 발을 내딛은 이후
매일 단기계획을 수립하고
되돌아보며 끊임없이 자신을 갈고 닦아
지금의 자리까지 올라온
KAIST 경영대학 동문인 덴포스코리아
김성업 대표의 이야기를 들어보았다.

원우님에 대한 자기소개 부탁드립니다

저는 통계학과 출신인 시스템 엔지니어로, 1999년 IBM에서 첫 직장생활을 했습니다. 당시 IMF의 여파로 치열한 경쟁을 뚫고 공채로 입사하게 됐습니다. 이후에는 슈나이더 일렉트릭(Schneider Electric)을 거쳐 지난 2017년 5월부터 덴포스에서 근무하고 있습니다. 2011년부터 2013년까지 2년간 KAIST 경영대학에서 수학한 동문입니다.

외국계회사만 근무하셨는데, 이유가 있으신가요?

저는 학창시절부터 꿈이 'International Business Man'이었습니다. 제가 대학을 졸업할 당시만 해도 당시 IBM의 매출규모는 국내 어느 기업보다 컸습니다. 그 거대한 조직 속에서 실적에 따라 보수가 연동되는 직군을 선택했고, 3년마다 1번씩 보직을 이동해 기획, 마케팅, 전략 업무 등 다양한 경험을 쌓았습니다. 이 모든 것은 제가 세웠던 International Business Man이 되기 위한 과정이었으며, 하루하루 단기계획을 수립하고 Reflection하면서 지금까지 올 수 있었습니다.

하루하루 Reflection을 한다는 것이

무엇인지 구체적으로 설명해주세요

아침 업무 시작 전에 우선 할 일이 무엇인지 기록하고, 퇴근하기 전에 체크하면서 어떤 일을 했고 어떤 일이 있었는지, 그것에 대한 나의 생각 등을 일기 쓰듯이 매일 매일 써왔습니다. 또 틈틈이 좋은 글귀나 소소한 일상의 순간을 써놓기도 했습니다. 하루에 한 번쯤은 꼭 '멍 때리기'로 지친 일상에서 벗어나 새로운 가치를 부여하는 시간을 갖습니다. 30분이라도 커피 한 잔을 들고 음악을 들으면서 아무 생각 없이 천천히 걷다 보면 내가 생각하지 못한 그 이상의 많은 것들을 느끼고 얻기도 합니다.

원우님이 생각하는 '성공'이란 무엇인가요?

성공이란 한쪽 발에는 시련과 고민을, 다른 발에는 극복과 행복을 새기고 두 발로 걸어나는 것이라 생각합니다. 저는 평소에 성공을 위해 갖춰야 할 덕목으로 5Q's를 강조합니다. IQ, EQ 외에 AQ(역경극복지수), CQ(호기심지수), PQ(열정지수)가 절절히 갖춰지고 조화가 되어야 한다고 생각하기 때문입니다. 아울러 진정한 성공을 위해서는 남들과 비교해 '넘버 원(Number One)'이 되기 보다는 하고 싶은 일에 몰두해 독창성을 지닌 '온리 원(Only One)'이 되어야 한다고 이야기하고 싶습니다.

원우님은 '리더십'에 대해 어떻게 생각하시나요?

리더는 언제든지 자리를 내줄 수 있어야 한다고 생각합니다. 저보다 훨씬 우수한 사람들이 많기 때문입니다. 또한 항상 주위의 사람이 성장할 수 있도록 끊임없이 도움을 줘야 한다고 믿습니다. 이와 같이 겸손함과 남을 위해 헌신하는 모습이 리더십의 근간이라고 생각합니다. 만약 누군가의 리더가 되려고 한다면, 내가 되고 싶은 상사로서의 이미지를 그려보고, 지금 상사와 시간을 갖고 의논해보길 바랍니다. 그렇게 되면 자연스럽게 서

로에 대한 이해가 높아지고, 상사의 역할에 대한 기대감의 차이가 줄어들게 될 것이라고 생각합니다. 그것이 곧 관계에서의 신뢰를 높이고 리더십이 자연스럽게 내재화 되는 시작점이 될 수 있습니다.

요즘 ESG 경영이 화두인데, 덴포스는

친환경 측면에서 어떤 비즈니스를 추진하시나요?

덴포스코리아는 간단히 말해서 부품 소재 생산 회사입니다. ESG 또는 그린뉴딜을 말할 정도로 거창한 비전을 가진 회사는 아닙니다. 하지만 그러한 정책에 동참하려는 의지를 갖고 있으며, 연구과제나 컨설팅을 통해 구체화하는 작업을 진행하고 있습니다. 예를 들면 냉동창고, 데이터센터 등의 경우 기온이 내려가면 배관에 결로가 발생하기 쉬운데, 덴포스코리아는 핫가스 재생을 통해 냉매를 열교환함으로써 결로를 제거할 수 있습니다. 그야말로 최소한의 비용으로 인건비나 전기료를 절감할 수 있는 것입니다. 또한 전국의 230~240여 개 시·군·구에서 운영하는 특수차량의 경우, 디젤차에서 전기차 개조 시 필수적인 파워트레인 구성 전환 사업을 수도권 북부 소재의 지자체, 대학교와 공동으로 실증사업을 추진하고 있습니다. 더불어 폐배터리를 이용한 ESS사업도 동시에 추진 중인데, 바로 자원재생을 통한 순환경제를 실현하는 것입니다.

경영대학 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다

개인적으로 저는 역사책을 읽는 것을 좋아합니다. 특히, 삼국지는 13번이나 정독했습니다. 삼국지 내용 중 조조가 '내가 천하는 저버릴지언정, 천하가 나를 저버리게 하진 않을 것이오'라고 말한 대목을 가장 좋아합니다. 후배 여러분도 자신의 목표 안에서 언제나 스스로를 Reflection하면서 단기목표를 하나하나 이뤄나간다면 어느 순간 천하가 주목하는 인재가 되어있을 것이라 생각합니다. 사회 곳곳에서 멋지게 활약할 KAIST 경영대학 원우들을 기대하고 또 응원하겠습니다.

동문 인터뷰



10년의 준비 끝에 빛을 발하고 있는 결과

D3쥬빌리파트너스
윤훈섭 파트너(AIM 50기)

설립단계부터 정관에 재무적 가치를 추구하면서 사회와 환경에 기여하는 기업에 투자하기 위해 존재하는 목적이 명시된 독특한 투자회사인 ‘D3쥬빌리파트너스’. 그곳에서 임팩트 투자 실행을 지원하고 조언하는 파트너로 활동하는 윤훈섭 동문을 만났다.

원우님에 대한 자기소개 부탁드립니다

저는 D3쥬빌리파트너스 윤훈섭이라고 합니다. 현재 벤처캐피털(VC)리스트로서 임팩트, ESG 투자를 하고 있습니다. VC 업계에 입문하기 전에는 창업멤버로서 (주)타임교육에 몸 담았었으며, 회사가 사모펀드에 M&A 된 후부터는 전문투자자로서 스타트업을 발굴·육성하고 있습니다.

D3쥬빌리파트너스는 서울과 실리콘밸리를 기반으로 2011년 설립돼 한국에 임팩트 투자를 소개하고 알려온 개척자로서 인정받고 있는 임팩트 벤처캐피털입니다. 대표 투자기업으로는 نوم(Noom), 뢰이드(Rioid), 에누마(Enuma) 등이 있습니다.

임팩트 투자는 무엇이며, ESG와 어떤 점이 다른가요?

투자의 개념은 Value Proposition, 투자방식, 투자처에 따라 다르게 정의됩니다. 임팩트 투자는 재무적 수익과 동시에 측정 가능한 사회·환경적 영향을 고려해 기업, 단체, 펀드에 투자하는 방식을 말합니다. ESG 투자는 유해 요소 없는 건강한 기업에 투자한다는 포괄적 개념인데 반해 임팩트 투자는 출발부터 적극적 임팩트 창출(Double Bottom Line)이 목적인 비즈니스 등에 투자합니다.

윤훈섭 동문 이력

- 최고경영자과정(AIM) 50기
- D3쥬빌리파트너스 제너럴파트너
- 한국임팩트금융(National Advisory Board) 민간자문위원
- 한국에듀테크산업협회 고문
- 한양대학교 경영대학원
- 한국외국어대학교 프랑스어과

현재 임팩트 투자 업계에서 핫한 트렌드와 키워드는 무엇인가요?

기후위기와 ESG 경영 이 두 가지 요소로, 대기업과 연기금, 은행 등 주류 캐피털인 전통적 자본이 임팩트 투자에 큰 관심을 보이고 있습니다. 한국의 임팩트 투자는 한국모태펀드, 한국성장금융 등 정책금융기관 주도 출자에 민간매칭 방식이었기 때문에, 규모의 문제, 좁은 범위의 민간출자자층이라는 한계가 있었습니다. 하지만 ESG와 기후위기라는 키워드와 미국·중국 정부의 적극적인 탄소중립 정책으로 관련 금융 솔루션과 혁신성장 경영의 방법론으로 임팩트 투자, ESG 경영 논의가 활발해지고 있습니다.

ESG 경영을 추구하는 경영자에게, 임팩트 투자를 하고자 하는 투자자에게 조언 한 말씀 부탁드립니다

임팩트 투자로 ESG 가치를 지키고, 혁신 성장동력의 기회를 잡을 수 있다고 경영자에게 말하고 싶습니다. 기업이 임팩트 투자를 하게 되면 건강한 미래인재 육성을 통한 빅스트리더십도 확보할 수 있습니다. 또한 지분투자나 펀드 출자를 통해 모기업의 미션을 실현하고 비즈니스 혁신과 ESG 경영을 강화할 수 있습니다. 즉, 임팩트 투자를 통해 사회와 기업 모두 윈윈하는 효과를 거둘 수 있습니다.

임팩트 투자자에게는 측정과 지표를 잘 관리하자고 말씀 드립니다. 워싱도 경계해야 합니다. 재무적 가치와 동시에 임팩트 KPI를 엄격히 측정하고자 하는 자세가 중요합니다.

ESG의 미래 전망과 앞으로 나아가야 할 방향에 대해 어떻게 생각하시나요?

혁신 생태계 관점에서 ESG의 이상적인 미래 방향은 ESG 스타트업의 성장과 대기업의 ESG 경영 혁신이 연계돼 서로 윈윈하며 성장하는 것입니다. ESG는 점점 기업의 경쟁력이자 생존 전략이 되고 있습니다.뱅크오브아메리카(BOA)가 2019년도에 발표한 <ESG from A to Z> 보고서에 따르면 MSCI ESG 점수가 높은 기업(상위 20%)이 낮은 기업(하위 20%) 대비 밸류에이션 프리미엄 효과가 5배 이상 증가했습니다. 즉, ESG는 단순히 기업에 사회적 책임을 요구하는 것이 아니라 기업의 가치에 영향을 미치는 비재무적 요소라는 점이 증명되고 있습니다. 또한 시급한 사회문제를 해결하려면 스크리닝 방식의 ESG에서 보다 적극적인 임팩트 투자까지 발전할 필요가 있습니다. 이를 위해 대기업이 대거 뛰어들어야 합니다. 대기업이 Deal Sourcing, Growth, Strategic Investment 단계별로 장기투자하며 Capital Gain도 얻고 공동사업을 벌이며 상호연계적 동반성장하는 모델이 출현해야 합니다. ESG는 초기 스타트업의 기업 가치와 성장을 위해서도 중요한 요소가 됩니다. 스타트업 생태계의 지속 가능한 성장을 위해, D3와 같은 임팩트 투자 기관들이 선도적으로 ESG에 대한 고려를 해야 한다고 생각합니다.

경영대학 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다

2018년부터 거의 매년 KAIST SE MBA IR DAY에 초청받아 심사평가위원으로 참여하고 있습니다. AIM과정을 마치고도 홍릉교정을 오가며 발전하는 KAIST 경영대학의 모습, 창업에 도전하는 후배들의 모습을 지켜볼 수 있는 기회와 인연을 갖게 되어 항상 감사할 따름입니다. ESG시대를 맞이하게 되어 임팩트 투자에 대한 관심이 늘어나고 있습니다. 격세지감을 느낍니다. 사실 최고의 글로벌인재들이 모이는 미국 아이비리그 MBA 최근 동향을 보면 오래전부터 임팩트, ESG분야 창업과 투자, 경영 과목을 수강하는 학생들이 급증하고 있습니다. MZ세대가 사회의 주류가 되는 시기에 이들 세대의 가치에 걸맞는 소비와 투자섹터도 패러다임의 전환기에 있습니다. 이쪽 분야로 꾸준하고 많은 관심을 갖길 바랍니다.

메타버스 플랫폼 게더타운에서 진행된 홈커밍데이

KAIST 경영대학 온라인 총동문회

특별한 공간인 게더타운에서 동문을 만나다

올해 총동문회는 특별하게 ‘게더타운’이라는 공간에서 진행됐다. 새로운 공간에서 처음으로 진행되는 만큼 시작 초반에는 게더타운 사용법을 익히고, 동문회 장소를 둘러보며 오랜만에 만난 동문과 반갑게 인사를 나눴다. 입장할 때 아바타 이름을 ‘실명+전공+학번’으로 설정하도록 안내해 어렵지 않게 반가운 동문을 찾을 수 있었다. 이후 연회장으로 이동해 성환호 동문회장의 환영사와 이인무 KAIST 경영대학 학장의 격려사로 본격적인 행사가 시작됐다. 이어 ‘올해의 동문상’ 시상도 진행됐다. 이그제큐티브, IT경영, 경영공학, 금융공학, 기술경영 부문에서 각각 EMBA 09학번 이경태 동문, MIS MBA 99학번

2021년 11월 19일, KAIST 경영대학 홈커밍데이가 열렸다. 올해 행사는 코로나19 상황과 트렌드를 반영해 메타버스 플랫폼인 ‘게더타운’에서 진행돼 더욱 특별했다. 졸업 20주년을 맞은 MIS MBA, 경영공학 전공 석사, 테크노 MBA 99학번 동문, 10주년을 맞은 EMBA 09학번 동문 등 다양한 전공과 학번의 130여 명의 동문이 참석해 성황리에 진행된 홈커밍데이, 그 날을 취재했다.

차병주 동문, 경영공학 전공 석사 99학번 유창호 동문, 금융 MBA 99학번이자 경영공학 전공 박사 03학번인 윤주영 동문, 테크노경영 MBA 99학번 김도형 동문이 수상의 영광을 안았다. 총동문회의 마지막은 사회자인 장병일(녹색정책프로그램 석사 13학번)동문의 경품 추첨이었다. 많은 동문과 교수들께서 후원해준 다양한 경품들이 추첨을 통해 동문과 재학생들에게 전달됐다. 행사가 모두 끝나고 KAIST 경영대학 캠퍼스처럼 만든 행사장 입구 공간에서 참석한 모든 동문과 기념 촬영을 진행했는데, 가상공간이긴 하지만 마치 캠퍼스 전경을 보는 듯 했다.



게더타운 KAIST 경영대학 캠퍼스에서 찍은 단체사진

새로운 시도와 동문의 참여로 빛난 총동문회



경영대학 학장님 격려사

행사가 진행되는 동안 게더타운 내에는 졸업 20주년, 10주년을 맞은 동문을 위한 기념 동영상을 시청할 수 있었으며, 테이블에서 삼삼오오 모여서 동문끼리 인사를 나누기도 했다. 특히, 사전 참여 신청을 많이 한 전공/학번은 별도의 테이블이 게더타운 내에 마련됐다. 그중 ‘IMMBA 20’ 테이블은 교수님과 많은 동문이 모여 서로 안부를 묻고 기분 좋은 답소를 나누는 정겨운 모습을 보였다.

올해 처음으로 시도한 게더타운 총동문회에 대한 동문의 반응은 대체로 긍정적이었다. ‘게더타운에서 총동문회를 한다는 것 자체가 신기하고, 새로운 것을 시도하는 것이 KAIST 경영대학답다’, ‘처음 게더타운을 사용해봤는데 생각보다 사용하기 편리해서 좋았다’ 등 긍정적인 반응이 많았다. 반면 ‘온라인이라서 명함교환이 안 돼 아쉽다’, ‘오픈 채팅방과 연계하는 방식 등 오프라인에서도 계속 네트워크가 연결될 수 있었으면 더 좋았을 것 같다’ 등 아쉬운 점과 개선점에 대한 이야기도 있었다.

코로나19로 인해 직접 만날 순 없었지만 새로운 시도와 많은 동문의 참여로 2021년 홈커밍데이는 130여 명의 동문이 참석하며 성황리에 막을 내렸다. 내년에는 직접 얼굴 보고 만날 날이 오기를 간절히 희망하며, 그때까지 각자의 자리에서 빛을 발할 동문의 활약을 기대한다.



이경태 동문
EXECUTIVE MBA / 09학번
엘팩토리 대표이사

차병주 동문
경영정보 MBA / 99학번
금융결제원 금융사업본부장

유창호 동문
경영공학전공 석사 / 99학번
SK바이옴 전략투자부문장

윤주영 동문
금융공학 MBA / 99학번
미래에셋자산운용 전무

김도형 동문
테크노경영 MBA / 99학번
로프트룩인베스트먼트 대표이사

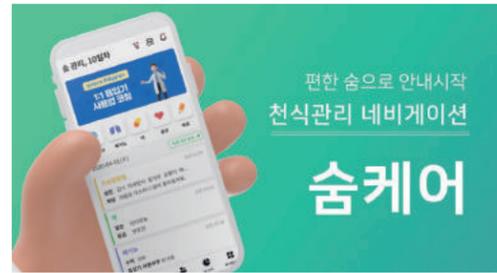
원우들을 위한 따뜻한 마음,
감사드립니다

10주년·20주년 기부



- FMBA 99학번 : 1천만 원
- 경영공학부 99학번 : 1천 270만 원
- EMBA 09학번 : 300만 원+블루캔버스 2대(1,981,818원)
- MIS MBA 99학번 : 500만 원

ESG 관련 동문 창업 Startup



천식 진료 지침에 알맞은 관리법을 제공하는 ‘숨케어’

숨케어는 사용자의 증상, 복용데이터를 기반으로 천식 진료 지침에 알맞은 관리법을 제공하는 모바일 애플리케이션이다. 건강보험심사평가원, 약학정보원, 기상청 등의 공공데이터와 사용자가 기록한 건강 기록(PHR)을 한 곳에서 확인할 수 있으며, PHR 기반으로 필요한 자가 관리법과 교육프로그램을 제공한다. 환자들이 숨케어 앱에서 작성한 개인건강기록을 협력병원 의료진이 진료에 참고할 수 있으며, 이를 통해 진단과 처방 정확도가 높아지고 환자의 복약 순응도 향상과 질환 관리에도 도움이 될 것으로 기대한다.

숨케어는 개인건강기록 기능을 통해 증상, 복용 내역, 폐기능 검사 결과 등을 체계적으로 기록할 수 있도록 한다. 모든 기록은 '종합보고서' 형태로 공유하거나 출력해 진료 시 활용할 수 있다. 이러한 기록을 커뮤니티를 통해 환우들과 공유하고 궁금한 점을 묻고 답할 수도 있다. 천식 관련 의약품 정보를 제공하며 환자들이 복약 후기를 남길 수 있도록 차별화했다.

2019년 4월 베타서비스를 시작으로 지난해 4월 정식 서비스를 출시했다. 사용자수는 1만 3,000명을 돌파했으며 현재까지 모아진 개인건강기록은 5만 건에 이른다. 지난해에는 건강보험심사평가원 활용 경진대회에서 최우수상을 수상하기도 했다.

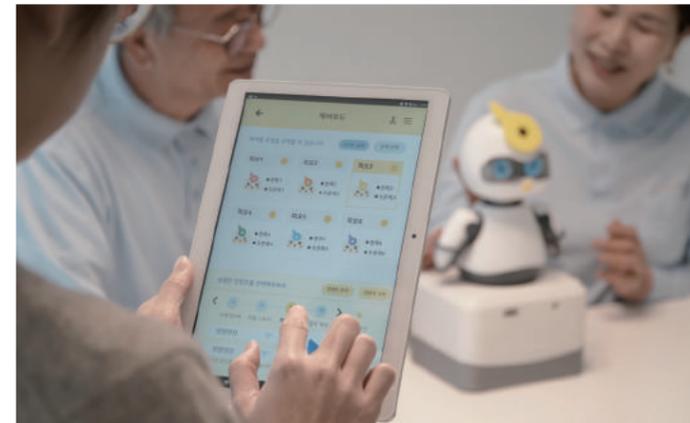
천예슬 대표는 “멤버십 시범 운영 결과, 약케어에 참여한 환자들의 복약 순응도가 97%로 일반 천식환자(56.7%)에 비해 크게 개선됐고 케어학교 참가자들의 '자기 효능감'도 16% 증가하는 것으로 나타났다.”며 “의료진은 보고서를 통해 각 의약품별 복약 순응도, 임상 증상, 응급약 사용 횟수 등을 체크해 정확한 진단과 처방을 내릴 수 있고 평생 약을 복용해야하는 만성질환 환자들은 자신에게 맞는 약을 선택하는데 도움을 받을 수 있다.”고 설명했다.

로봇으로 치매 문제를 해결하다 ‘와이닷츠’

‘와이닷츠’는 고령화 사회에서 노인들이 겪는 치매 문제를 해결하기 위해 하드웨어, 소프트웨어, 임상연구 등 각 분야의 전문가들이 모여 만든 소셜 벤처 기업이다. 윤영섭 대표는 “어르신 눈높이에 맞게 간단한 대화와 동작을 유도하는 콘텐츠를 효율적으로 전달하는 데 초점을 맞춰 로봇을 개발했다.”고 말했다.

와이닷츠의 로봇 ‘피오’는 앵무새 캐릭터의 로봇과 하단에 동지를 표현한 지지대로 이뤄져 있다. 로봇에는 마이크와 카메라·LED 등이 내장돼 있고 소형 모터로 다양한 동작도 구현한다. 음성인식 기능이 있지만 보통 인공지능(AI)이 부정확한 발음에 대한 인식이 낮은 탓에 실제 현장에서는 인사말 정도나 간단한 대화만 구사한다. 윤 대표는 “자유로운 대화 기능도 중요하지만 우선 전국의 치매센터·데이케어센터·복지관에서 교구처럼 활용되도록 콘텐츠에 중점을 뒀다.”고 설명했다.

와이닷츠는 우수한 기술력과 긍정적인 사회 영향력 등을 인정받아 SK, 삼성전자가 주최한 스타트업 관련 대회에서 입상했으며, 지난해 10월에는 네이버의 기업형 액셀러레이터 ‘D2스타트업팩토리(D2SF)’와 ‘디지털헬스케어파트너스(DHP)’ 등으로부터 시드 투자를 유치했다.



재활용 소재로 옷을 만드는 패션 스타트업 ‘몽세누’

패션 스타트업 ㈜몽세누는 재활용 소재 원단으로 옷을 만드는 흔치 않은 회사다. 꿈 몽(夢)자와 새로운 세상이라는 뜻의 순우리말 ‘새누’의 합성어인 몽세누는 ‘새로운 세상을 꿈 꾀다’의 의미를 담고 있다.

몽세누는 버려진 페트병과 재고 원단을 활용해 셔츠, 바지, 코트, 재킷 등 다양한 남성복을 생산한다. 2018년 말 패션업계에 뛰어든 신진디자이너 브랜드지만 제품을 선보인 지 1년도 채 지나지 않아 시장에 안착했다.

박준범 대표는 창업 초기를 떠올리며 “처음에는 백화점 측이 식품코너 인근에 작은 매대를 내주려 했어요. 몽세누의 제품 라인이 담긴 룩북과 브랜드가 추구하는 가치를 확인하고 나서 계획을 바꿨죠. 국내외 명품 브랜드들이 입점한 6층 럭셔리 남성복 매장에 보름간 팝업스토어를 열 수 있게요. 반응이 명품 브랜드에 밀리지 않아 저희는 물론이고 백화점에서도 흡족해했어요.”라고 말했다.

몽세누는 지난해 9월 현대백화점 온라인쇼핑몰 ‘더현대닷컴’에도 입점했다. 현재는 판로를 더 넓혀 온라인 몽세누 공식스토어를 비롯해 무신사, 29cm, 서제스티 등의 온라인몰과 서울 용산구 이태원, 경기 가평에 있는 오프라인 편집숍에서도 제품을 팔고 있다.



스마트 농업의 혁신을 만드는 ‘에이라이프’



농업회사법인 ㈜에이라이프는 식물성 식품 중심의 푸드테크 기술 기반으로 지속 가능한 식품을 개발하고 제공하는 회사이다. 4차 산업혁명시대를 맞이하며 다양한 분야에서 첨단기술이 적용되며 새로운 혁신을 만들어가고 있는데, 수직농장(Virtical Farm)은 현재 농업혁명의 정점이라 할 수 있다. 에이라이프는 수직농장의 대표적인 형태인 스마트팜(Smart Farm)을 개발해 스마트 농업 혁신을 지향하고 있다.

에이라이프가 개발에 나선 스마트팜은 농사기술에 IoT, AI, 빅데이터 등의 신기술을 활용해 시공간의 제약없이 농작물의 재배 환경을 자동으로 제어해줄 수 있는 농장이다. 해당 기술을 적용해 재배한 딸기를 올 상반기 선보일 예정이다.

스타트업 기업으로써 짧은 시간에 좋은 성과를 올리고 있는 ㈜에이라이프는 농업과 기술을 접목한 애그리테크 관련 특허 기술을 가지고 있는 기업과 협업하고 있다. 특히, 신소재 개발은 연구인력과 조직을 갖추고 있는 국내외 대학들과 협력하고 있다. 국내에서는 한양대학교 및 성균관대학교와 협력하고 있으며, 캐나다 대학과도 협업 중으로 현재 계란 대체재인 아쿠아파바를 신소재로 연구 개발 중이다.

강상진 대표는 “농업이 소외받는 비즈니스 분야일수도 있겠지만 성장 가능성은 어떤 사업 분야보다 무궁무진할 것이라고 생각합니다. 기술적인 부분에서도 IoT 부분과 사물인터넷을 적용한 사업을 구현하고 있기 때문에 저희가 시도하는 기술과 사업성은 다른 산업 분야에도 분명 확장성이 있을 것이라고 생각합니다.”고 말했다.

인공지능 연구 발전과 딥러닝 학습에 최적화된 고성능 서버 지원

(주)시스기어 임상호 대표



시스기어의 시스얼라인에 대한 소개 부탁드립니다

시스기어의 소프트웨어 브랜드로, 하이퍼 스케일 인메모리 확장 소프트웨어를 개발하는 회사입니다. 쉽게 말해 소프트웨어를 깔면 서버 여러 개를 하나로 묶어 하나의 거대한 서버로 인식합니다. 용량은 열 배, 비용은 절반으로 효율적입니다. 이처럼 10대의 서버를 하나로 묶어 1테라의 서버로 만들어주는 게 바로 우리 소프트웨어입니다.

대표님이 생각하시는 디지털 트랜스포메이션이 무엇인지,

자사가 기여할 수 있는 부분은 무엇인지 궁금합니다

세상에 거의 모든 아날로그 환경이 디지털로 바뀌어 갑니다. 이것의 핵심은 정보처리 용량의 증가입니다. 정보처리를 잘하기 위해선 메모리 용량이 커야 합니다. 솔라지에 비교하자면 갖은 재료를 한 번에 끓이면 설렁탕이 되는 것입니다. 대용량 정보처리가 핵심인 시대, 우리는 메모리 용량을 늘려주는 소프트웨어 개발을 통해 사회에 이바지하고 있습니다.

코로나19 확산에 대응하기 위해 무인 열감지 검역 관계 솔루션 '나노프로'를 무료로 배포하시게 된 계기가 궁금합니다

나노프로의 핵심은 범용성입니다. 별도의 서버구축 없이 PC 1대만 있어도 열화상 시스템을 가동할 수 있습니다. 표면 온도만 측정하는 기존 열화상 카메라 측정 방식에 인공지능(AI) 기술을 더해 사람의 걸과 속의 온도

오차 값을 조정한 것이 특징입니다. 코로나19 상황 속에 온 국민이 사용하도록 무료 배포하였습니다.

대표님과 KAIST 경영대학은 어떤 인연이 있으신가요?

KAIST 경영대학에 합격했지만 투자 개발 일정이 바빠 학교를 못 다니게 되었습니다. (웃음) 우리가 삼성전자 같은 유명 회사면 좋은 인재들이 많이 오겠지만 아직 스타트업이다 보니 인재 채용이 쉽지 않았습니다. KAIST에 가서 좋은 인재들과 친구를 맺고 싶은 마음이 컸습니다.

고성능 서버 장비를 기부하시게 된 이유가 있으신가요?

애국심이 가장 컸습니다. KAIST에 우리가 만든 소프트웨어를 기부해 성능을 검증하고 학회 발표를 통해 크로스체크 할 수 있었습니다. 2021년 11월 기부한 서버 장비의 경우 금액으로 환산하면 연간 1억 원으로 총 3억 원에 이릅니다. 이 금액은 미국 아마존 클라우드 가동시 소요 비용과 비슷합니다. 대용량의 서버를 마음껏 쓸 수 있도록 했으니 그 가치가 크다고 생각합니다.

선배 경영인이자 기술 엔지니어로서 창업을 준비하는 학생들에게 한 말씀 부탁드립니다

진인사대천명(盡人事待天命)! 마치 학자처럼 무언가 근본을 밝히는 것이 우리 일이라고 생각하지 않습니다. 팔리지 않는 기술은 기술이 아니라고 생각하니까요. 시장이 원하고, 시장이 필요로 하는 기술을 만드는 게 스타트업의 자세입니다.

세상을 바꿀 KAIST 경영대학인들을 위한 1천만 원 기부

김종창 교수



발전기금을 기부하게 된 계기가 있으신가요?

저는 독지가들이 기부한 장학금으로 중·고등학교, 대학교를 다닐 수 있었습니다. 사회에는 제 학업시절처럼 누군가의 도움이 필요한 학생들이 있습니다. 그래서 그동안 받은 은혜에 조금이나마 보답을 해야겠다는 생각을 했습니다. 조금 더 넓게 본다면 애플, 마이크로소프트, 구글 등 미국의 빅테크 기업들이 세상을 바꾸는 것은 통찰력과 열정이 있는 인재라는 사실을 우리는 역사에서 배우고 있습니다. KAIST 인재들도 빅테크 기업의 인재들처럼 세상을 바꾸는 인재로 커갈 수 있도록 작은 힘이라도 보태고 싶었습니다.

기업은행, 금융통화위원회, 금융감독원에 재입하면서 다양한 혁신을 시도해 성공을 거두셨는데요. 변화를 만들어 가는 과정에서 어떤 어려움이 있으셨나요?

기업은행장 때는 외환위기의 충격이 채 가시기 전이었습니다. 위기 당시 금융감독위원회에서 외환위기 극복 과정에 참여하면서 얻은 교훈을 경영에 접목시켰습니다. 경영은 결국 사람이 하는 것이기 때문에 구성원의 의식구조, 조직문화를 바꾸는 데 주력함과 동시에 이 혁신이 지속가능하도록 하고자 변화의 틀을 각종 시스템으로 정착시켰습니다. 그 때 KAIST AIM 과정에서 배운 비즈니스와 IT 접목 등이 방향을 잡는 데 큰 도움이 되었습니다.

2008년 금융감독원장이 되고 얼마 안 돼 글로벌 금융위기를 맞았습니다. 다행히 외환위기를 극복한 노하우가 있었으며, 그때 이룩한 근본적인 개혁이 바탕이 돼 다른

나라에 비해 비교적 충격에 잘 대처할 수 있어 어려움에서 빠르게 벗어날 수 있었습니다. 결국은 변화에 미리 대비하는 사람이 위기에 강하다는 것을 깨닫는 계기가 되었습니다.

퇴직 후 KAIST 경영대학 교수가 되신 배경이 궁금합니다

경제개발 초기인 1970년대부터 40여 년 동안 공직에서 경제금융 정책 입안·실행에 힘써왔습니다. 이렇게 현장에서 몸으로 체득한 귀중한 경험과 노하우를 KAIST 학생들에게 전수할 수 있으면 좋겠다는 생각이 들어 교수가 되었습니다.

훌륭한 리더가 되기 위해 어떤 역량을 길러야 하나요?

오늘날의 사회의 변화 속도와 그 폭은 가늠하기 어려울 정도로 빠르고 큼니다. 따라서 변화를 주도적으로 이끌어가는 리더가 이길 수 있습니다. 이를 위해서 남다른 통찰력을 바탕으로 급변하는 환경을 예측하고, 창의력과 상상력으로 새로운 세상을 창조해 나가는 데 주도적인 역할을 하는 것이 리더의 기본 역량이라고 생각합니다.

KAIST 경영대학 구성원에게 한 말씀 부탁드립니다

세상을 바꾸는 사람은 그 분야 최고의 전문가이어야 합니다. 또한 집착과 열정이 충만한 사람입니다. 그래서 KAIST는 최고의 전문가를 양성하는 동시에 Frontier Leadership을 갖춘 인재를 배출하는 교육기관이 됐으면 합니다. 즉, 세상을 바꾸는 인재를 배출하는 글로벌 리더 교육기관이 되길 희망합니다.

KAIST 경영대학에서 옛날 미래의 희망으로 1천만 원 기부

김경수 동문
(최고경영자과정(AIM) 53기)



자기소개 부탁드립니다

저는 KAIST 경영대학 최고경영자과정 AIM 53기이며, 현재 (주)유라시아를 운영하고 있는 김경수입니다. (주)유라시아는 플라스틱 의자를 제작해 국내와 해외에 수출하고 있으며, 어린이 체육용 기구 및 트램펄린 홍보·판매, 수납식 관람석 A/S를 전문으로 하고 있습니다.

기업을 운영하면서 최고경영자과정에

입학하게 되신 이유가 있으신가요?

오늘보다 조금 더 나은 내일의 삶을 살고 싶어서 입학하게 되었습니다. 최고경영자과정을 배우면서 최고경영자과정의 지도 교수님, 경영대학 교수님들과의 네트워크를 통해 사업 운영에 대해 자문을 구하고 나아가 회사가 발전하길 바랍니다. KASIT 경영대학에서 재학생, 수료생간 네트워크가 원활히 이뤄지도록 관심과 지원 부탁드립니다.

발전기금 1천만 원을 기부하게 된 계기가 있으신가요?

8년 전 서울의 한 경영대학 탐방을 갔을 때, 법대와 경영대 출신의 기업 회장님과 최고경영자과정(AMP)을 수료한 동문들이 학교에 기부한 모습을 보고 저도 기회가 되면 기부하겠다는 생각을 했습니다.

또한 지난해 KAIST 이광형 총장님이 '유 퀴즈 온 더 블록'과 '차이나는 클래스'에 출연해 학교에 대해 열정적으

로 말씀하시는 모습을 보며 총장님의 학교에 대한 애착을 느낄 수 있었습니다. 총장님의 모습을 보며 저 역시 미래에 대한 희망을 간접적으로 느끼게 돼 기부를 결심하게 되었습니다.

KAIST 경영대학 발전기금 사무실에 기부과정을 알아본던 중 'KCB 좋아요'라는 캠페인을 알게 되었습니다. 후원 받은 학생이 향후 모교와 태어난 고향, 국가의 지속적인 발전에 힘을 보탠다고 하니 가슴이 뛰어 기쁜 마음으로 기부를 하게 되었습니다.

선배 경영인으로서 창업을 준비하고 있는

후배들에게 한 말씀 부탁드립니다

학부 및 대학원 졸업과 동시에 창업해 성공하면 좋겠지만, 대부분의 원우분들께서는 회사 경력을 바탕으로 창업을 하셨거나 준비하고 있습니다. 창업은 직접 뛰어야 할 자세가 되어있어야 하며, 엄격한 책임감과 도덕적 자세를 요구 받습니다. 이러한 점을 인지하고 창업을 준비하면 좋을 것 같습니다. 그리고 자금 조달 계획에 관심을 갖는 후배분들은 교수님과 면담하거나 중소기업진흥공단(kosmes.or.kr)에서 도움을 받아보시라고 권유하고 싶습니다.



삶의 방향성을 정해준 경영대학을 위한 1천만 원 기부

류선종 동문
(정보미디어 MBA 13학번)



자기소개 부탁드립니다

저는 KAIST 정보미디어 MBA 13학번 류선종입니다. 현재 하드웨어 엑셀러레이터 N15를 창업해 스타트업 발굴·육성·투자 및 혁신 제품을 제조·유통하고 있습니다. N15는 용산전자상가 나진상가 15동을 뜻하는데, MBA 졸업 후 공동창업자들과 1천만 원씩을 모아 창업했기 때문에 그 초심을 잃지 않으려고 지은 이름입니다.

2015년 창업 이후 급격한 성장을 이룬

비결은 무엇이신가요?

하드웨어 엑셀러레이터 N15의 빠른 성장은 시대의 흐름과 방향성이 맞았기 때문입니다. 우리나라 뿐만 아니라 세계적으로 새로운 성장동력으로서 스타트업과 벤처를 주목하고 있습니다. 또한 공공, 민간, 스타트업, 대기업 모두 혁신과 성장을 위해 스타트업 특유의 창의성과 스피드를 원하고 있습니다. 저희는 스타트업과 대기업을 연결하며 강력한 시너지를 창출하고 있는 오픈 이노베이션 비즈니스를 통해 윈윈(Win-Win) 구조를 만들어 내기 때문에 의미있는 성장을 할 수 있었습니다.

발전기금 1천만 원을 기부하게 된

계기가 있으신가요?

우리은행과 LG 계열사의 경력을 바탕으로 KAIST MBA에 도전했습니다. KAIST MBA 진학 이후에는 방학기간

에 마음이 맞는 동기와 함께 실리콘밸리 기업가정신 프로젝트를 기획했고, 실리콘밸리에서 수십 명의 스타트업 창업자와 투자자를 직접 만나면서 졸업 이후 삶의 방향성을 정하게 되었습니다. 말 그대로 KAIST MBA 덕분에 성장했으며, 인생의 목표가 연봉을 높이는 '이직'에서 국가, 사회, 개인 모두에게 가치를 창출하는 '창업'으로 바뀌었습니다. 이렇게 고마운 학교에 조금이나마 기여를 하고 싶었고, 앞으로도 더욱 열심히 성장해서 의미있는 기부를 이어가고 있습니다.

선배 경영인으로서 창업을 준비하고 있는

후배들에게 한 말씀 부탁드립니다

창업을 떠나서 KAIST MBA에서 보내는 시간은 매우 중요합니다. 이 황금같은 시간을 활용해 작은 창업 경험을 해보면 좋을 것 같습니다. MBA 기간에 창업팀을 꾸려서 내가 평소에 만들고 싶었던 제품이나 서비스를 최소 비용으로 만들어보길 추천 드립니다. 그리고 내가 만든 것을 실제 고객이 유료로 사거나 이용하는지 테스트해보는 겁니다. 이 과정을 거치면서 작은 성공 체험을 한다면 창업에 대한 결심과 도전에 큰 도움이 될 겁니다.



KAIST 경영대학 기부자 여러분께 깊이 감사드립니다

(2021년 9월~2022년 2월)

일반 기부

최준용 The Encore Company CEO 100,000,000원

AIM 53기 일동 20,000,000원

AIM 54기 일동 20,000,000원

ME 석사 1999학번 일동 12,700,000원 약정

(권오성, 김인숙, 조성훈 1,000,000원 / 김명수, 김은진, 김준영, 안현철, 유창호 500,000원 / 권재원, 김광수, 김주희, 김준석, 김진선, 김진성, 도소희, 양정용, 이동우, 이준겸, 이진, 임영준, 정해욱, 조나영, 현성용, 최진석, 황인경, 황지영 400,000원)

장현국 ME(석1997) 10,000,000원

FMBA 4기(1999) 일동 10,000,000원

(윤주영 5,000,000원 / 차봉수 500,000원 / 권오윤, 길재홍, 김중철, 서영관, 서정현, 안병국, 안승현, 이광복, 이동수, 이상구, 이상민, 이수진, 이왕익, 이웅, 이윤구, 이종우, 정재훈, 정호근 250,000원)

김경수 AIM 53기 10,000,000원 약정

정이조 AIM 20기 5,000,000원

최상우 EMBA(2015) 5,000,000원(기계공학과 후원)

MIS MBA 4기(1999) 일동 5,000,000원 약정

(차병주 3,000,000원 / 김정근 2,000,000원)

EMBA 6기(2019) 일동 3,000,000원

고정석 ME(석1980) 2,000,000원

추규정 TMBA(1998) 1,000,000원

박찬인 IMBA(2013) 1,000,000원

정보미디어MBA 장학금

류선중 IMMBA(2013) 10,000,000원

사회적기업가 MBA 발전기금

조성주 교수 2,000,000원

김민정 SEMBA(2018) 2,000,000원

기술경영전문대학원

주식회사 위크루트 1,000,000원

기술경영학과

서한재 기술경영학부(2009) 8,000,000원

김숙경 교수 176,000원

금융전문대학원 장학금

김중창 교수 5,000,000원

경영공학 후배사랑 장학금

최상우 EMBA(2015) 5,000,000원

김영배 ME(석1980) 600,000원

차민석 ME(석1999) 480,000원

김도훈 ME(석1995) 300,000원

이대우 ME(석1995) 180,000원

최원혁 ME(석2005) 180,000원

최현우 ME(석2010) 180,000원

황성식 ME(석2000) 120,000원

이상원 ME(석2002) 60,000원

최소영 ME(석2014) 60,000원

월정 후원

[교원 116구좌] 고우화, 권영선, 권오규, 김윤희, 김민기, 김상협, 김재철, 김중창, 김주훈, 김지희, 김혜진, 류총렬, 박광우, 박상찬, 백운석, 변석준, 안재현, 엄지용, 오원석, 유소영, 이병태, 이윤신, 이인무, 이지환, 이찬진, 이희석, 인영환, 장세진, 정재민, 조대근, 조항정, 진병채, 최호웅

[직원 36구좌] 김행린, 김학순, 마세영, 문현경, 박기희, 신명철, 신재용, 오성지, 유은진, 윤미자, 이경화, 이지선, 이지은, 이진영, 이혜란, 장계영, 장문혜, 정나래, 정덕중, 주선희, 지주희, 최미영, 최서영

[일반 12구좌] 강상국, 김은영, 심영선, 정규상

[학부 2구좌] 김현민, 이문환

학위과정동문

[EMBA 77구좌] 김종철(2005), 서중현(2005), 조남웅(2005), 성환호(2006), 유명희(2006), 유지찬(2006), 조성형(2006), 방선홍(2007), 이재성(2007), 주현(2007), 홍지중(2009), 김성욱(2013), 신스캇(2013), 정승원(2013), 최길재(2013), 유영찬(2014), 배재영(2015), 오경주(2015), 정대영(2015), 정유철(2015), 최상우(2015), 최우식(2015), 권오현(2016), 김현준(2016), 박인복(2016), 송보근(2016), 여준호(2016), 장승현(2016), 형인우(2016), 최성원(2017)

[ME 57구좌] 고정석(1980), 박해철(1980), 이인호(1980), 박영일(박1982), 박하진(박1995), 전수환(박1995), 황준호(1997), 이상원(박2002), 류성한(박2010), 김형진(박2013), 권오민(2016), 김주현(2016)

[TMBA 46구좌] 강병문(1995), 권재중(1995), 소운성(1998), 최석윤(1999), 이재구(2001), 조종우(2006), 구윤모(2010), 백경욱(2010), 서찬우(2011), 이서윤(2013), 오창화(2014), 윤영진(2014), 송창준(2015), 신상수(2015), 정지현(2015), 박지훈(2017), 이현성(2019)

[PMBA 34구좌] 강영대(2013), 고용협(2013), 윤상배(2013), 이찬삼(2013), 방창석(2014), 이현수(2014), 정순호(2014), 김태원(2015), 문건화(2016), 안세진(2016), 이찬연(2016), 한일희(2016), 황우성(2021)

[MIS 34구좌] 권오훈(1996), 박정국(1997), 이박(1997), 박형수(1998), 최승현(1998), 한상철(1999), 김우택(2000), 유현재(2016)

[FMBA 15구좌] 남홍용(1996), 서병기(1996), 이익주(1996), 고용식(1998), 차봉수(1999), 신현수(2006), 이임후(2006), 유중희(2011), 강명우(2012), 김현일(2012), 오규영(2017)

[IMMBA 11구좌] 김성균(2009), 허준(2009), 박셋별(2015), 이세정(2015), 이종관(2016), 김보선(2017), 박현주(2017)

[기술경영전문대학원 11구좌] 이혁성(박2012), 김다일

(2015), 강형래(2016), 김신형(2017), 문지훈(2017), 박기원(2017), 신재욱(2017), 이종범(2017), 임승원(2017), 이태형(박2018), 주윤환(2019)

[IMMS 8구좌] 정형주(2012), 권미애(2014), 김승현(2014), 신효섭(2016), 강재원(2017), 진세현(2018)

[SEMBA 7구좌] 김항석(2013), 임태열(2013), 장능인(2014)

[기술경영학과 4구좌] 김용준(2014), 이선율(이경울 박2017)

[학사과정 산업경영학과 3구좌] 문정모(1992)

[IMBA 3구좌] 김철민(2007)

[통신경영정책 2구좌] 임채호(1997), 안성훈(1998)

[MFE 1구좌] 김동규(2013)

경영자과정 동문

[AIM 46구좌] 강보영(12), 박기준(14), 김정원(15), 이종열(18), 전창근(18), 배동진(20), 김덕표(23), 김광선(27), 정순철(30), 염민경(31), 장인수(32), 김덕신(44), 황상필(50)

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

[AIC 9구좌] 김성규(30), 박문선(30), 이수열(31), 인경일(36), 양홍모(36)

[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), 한호진(2016), 전경수(2017)

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

[사회적기업가과정 1구좌] 최병수(2015)

현물기부

주식회사 엘팩토리(BLUE CANVAS (블루캔버스) 26.5" Premium 2대, 1,981,818원 상당)

(㈜시스기어(시스얼라인 서버 3년 사용권 제공)

기업기부

행복나래 주식회사

ICT를 통한 비즈니스 혁신 정보경영 프로그램

(MS in Information Management)

직장생활과 학업을 병행할 수 있는
'KAIST 정보경영 프로그램'이 새로운 IT 시대를
이끌어갈 인재를 모집합니다.



직장인을 위한
Part-time 석사과정



IT경영 분야
특화 프로그램



국내 최고의
커리큘럼

문의 : 정보경영 프로그램 사무실 (02)958-3641, imms@kaist.ac.kr, www.business.kaist.ac.kr/ksim

녹색경영정책프로그램

2022학년도 가을학기 신입생 모집

지속가능 분야의 창업교육과 글로벌 녹색정책 및 전략 인재 양성을 목표로
개설된 전일제 석사 과정으로, 관심분야에 따라 지속가능 금융, 지속가능 정책,
지속가능 경영 집중분야를 선택해 이수할 수 있습니다. 또한 학생 스스로 지속가능 분야의
창업 아이디어를 개발해 사업화하는 지속가능 스타트업 육성 특화과정을 제공합니다.



2년 전일제 석사과정



글로벌 녹색성장 정책
인재 양성



지속가능 분야 창업
인재 양성

경영학전문석사(M) or 경영학석사(녹색경영정책, Master of Green Business and Policy)

문의 : 녹색성장경영전문대학원 사무실 (02)958-3407~8 / gsgg@kaist.ac.kr

KAIST 경영대학

2022년 가을학기 신입생 모집

세계 최고의 교수진, 비즈니스 애널리틱스와 기업가 정신 기반의
특성화된 커리큘럼으로 글로벌 융합형 인재를 양성합니다.

<모집 전공>

Full Time : 녹색경영정책프로그램

Part-Time : 정보경영 프로그램

<원서 접수>

2022년 4월 1일~11일

<학기 시작>

2022년 9월



www.business.kaist.ac.kr