

Frontier

KAIST 경영대학



Internet of Things(IoT)

IoT(사물인터넷)가 가져오는 비즈니스 혁신 모형

구석기 시대부터 스마트홈의 시대까지,
시간의 흐름 속에 발전하는 사물들의 유쾌한 반란

금융, 녹색 산업의 IoT 현황

Internet of Expensive Things
- To Be or Not to be Connected, It's your Choice

골프도 메이크업도 IoT로 완전정복
- 사물인터넷(IoT) 기술이 바꾸는 일상



자랑스런 동문 여러분!

KAIST 경영대학이 개원 20주년을 맞이하여
홈커밍데이 행사에 초대합니다~!

KAIST COLLEGE OF BUSINESS
HOMECOMING DAY

2016.11.19(토) 오후 4시, 종각역 나인트리 컨벤션(그랑서울 3F)

- IoT 관련 미니 특강, KAIST 이병태 교수 (前 KAIST 경영대학장, 現 KAIST 청년창업투자지주회사 사장)
- 졸업 10주년(04학번) 축하 Ceremony & 과정별 Session (테크노MBA, 금융MBA, Executive MBA, 텔레콤경영, MIS, 경영공학 석사)
- 자선 경매 (지난 해 협찬 물품: 최신형 스마트폰, 태블릿 PC, 백화점 상품권 등 다수)



[참석 신청]
11월 16일 마감
QR 코드를 인식하여
온라인 신청.

- ※ 사전 등록 및 동문회비 사전 입금을 요청드립니다.
- ※ 동문 회비 접수 계좌: 110-377-017363 신한은행, 예금주: 차부수 재우이사(KAIST 동문회)
- ※ 종신 회비 20만 원, 연회비 3만 원

자선 경매 및 홈커밍데이 동문 협찬 물품 접수: 02-958-3082, 대외협력실

Frontier Contents

2016 AUTUMN



INSIGHT ZONE

- 04** IoT(사물인터넷)가 가져오는 비즈니스 혁신 모형
- 06** 구석기 시대부터 스마트홈의 시대까지, 시간의 흐름 속에 발전하는 사물들의 유쾌한 반란
- 08** 금융, 녹색 산업의 IoT 현황
- 10** Internet of Expensive Things
- To Be or Not to be Connected, It's your Choice
- 12** 골프도 메이크업도 IoT로 완전정복
- 사물인터넷(IoT) 기술이 바꾸는 일상



GLOBAL ZONE

- 14** 해외 대학이 나아갈 방향, KAIST 경영대학에서 길을 묻다
- 16** 세계를 무대로 발돋움하는 정연준 동문과의 만남
- 18** 'CKJ'는 아시아 경영론의 초석
- 20** 2016 ANTAI GLOBAL SUMMER PROGRAM을 다녀와서



POWER ZONE

- 22** 게임 개발 민주화, 개발자와의 연결로 성공이라는 열매를 나누다
Unity Technologies Korea 김인숙 대표이사(PMBA '16)
- 24** 항상 도전하는 First Mover, 서명석 유안타증권 대표(AIM 32기)를 만나다
- 26** <스틸 라이프>, 초연결을 넘어 의미 있는 연결의 확장으로
- 28** Hyper Generalist를 꿈꾸는 김성엽 동문을 만나다
슈나이더 일렉트릭(주) 김성엽 본부장(EMBA 8기)
- 30** KAIST 정보미디어 경영대학원 개원 10주년 특별 세미나, 'IoT와 초연결 미래사회'
- 31** KAIST 금융전문대학원 개원 10주년 기념식 개최



INSIDE ZONE

- 32** 30년간 돈키호테처럼 질주한 개척자, 이재규 교수 퇴임식
- 34** SK-KAIST 사회적기업가 MBA MOU 체결 기념식
- 36** 2017학년도 MBA/Master 과정 입학설명회
- 38** Book Review
- 40** KCB News

ALUMNI ZONE

- 42** 동문 소식
- 43** 발전 기금

Frontier 23기 학생기자단

강현정	금융공학	석사	wkdus9102@business.kaist.ac.kr
박혜림	경영공학	박사	phl0522@business.kaist.ac.kr
안세진	PMBA	석사	sejinahn@business.kaist.ac.kr
이태윤	IMMBA	석사	ty.lee@business.kaist.ac.kr
정지현	TMBA	석사	md23@business.kaist.ac.kr
정혜림	녹색경영	석사	hyelim@business.kaist.ac.kr
조재희	TMBA	석사	jaehee.cho@business.kaist.ac.kr

IoT(사물인터넷)가 가져오는 비즈니스 혁신 모형

IoT(Internet of Things, 사물인터넷)가 유행어가 되어 회사된 지가 몇 년째이나 아직 그 열기가 식을 기미가 없다. 우리 사회에 충격을 준 이세돌 프로와 알파고의 흥행은 4차 산업혁명과 인공지능 시대에 대한 기대와 두려움을 동시에 우리 사회에 던지고 있다. 이러한 4차 산업혁명의 구성 기술 중에 빠지지 않고 IoT를 든다.



IoT, 초연결의 시대

IoT란, 지금까지 IT 기기가 인간들을 연결하는 매체였다면 그 밖의 사물들을 디지털 기술로 연결해 보자는 것이다. 그 밖의 사물에는 가축이나 애완동물 같은 동물이나 화분과 같은 식물도 있을 수 있고 기계와 공간도 포함된다. 이런 초연결을 하려는 이유는 무엇일까? 크게 두 가지 면에서 가치의 원천을 찾을 수 있다. 하나는 지금까지 구하기 어려운 새로운 데이터를 수집하고자 하는 것이다. 한 예로 이러한 유행어가 만들어지기 오래전에 엘리베이터 서비스 전문 회사인 OTIS는 우리가 매일 이용하는 엘리베이터에 온갖 센서를 달아서 기계의 건강 상태를 실시간으로 모니터링할 수 있는 시스템을 구축하는 실험을 했다. 그 결과 고객의 고장 신고 이전에 회사가 먼저 기계 이상 여부에 대응할 수 있는 서비스 혁신을 도모할 수 있었다. 이는 실시간 데이터 수집 능력이 가치를 창출하는 한 예이다. 다른 한편으로 사물을 연결하는 목적 중에는 그 사물에 대한 통제와 조작성을 확대하려는 것이다. GoJ의 스마트 자물쇠는 손님이 집을 방문할 때 집주인의 스마트폰에 방문객의 얼굴을 띄워서 원격지에서도 문을 열어줄 수 있어 보다 안전한 집을 구현할 수 있게 해준다. 지구 상 또는 지구로부터 가까운 우주의 모든 사물이 연결의 후보가 되지만 현재 인간을 제외한 사물 중에 우선 관심사는 기계들이다.

스마트 폰의 혁명과 유비쿼터스

IoT는 기계와의 연결망 확충을 넘어 기계를 스마트화하는 것을 뜻하기도 한다. 기계를 스마트화한다는 것은 인간이 사용하기 쉽도록 Interface를 강화하기도 하고 알파고나 자율 주행 자동차처럼 지능화하는 것을 의미하기도 한다. 그런데 지구의 모든 사물을 연결해서 초연결사회와 스마트화한 공간을 구현하겠다는 이상은 IoT가 처음이 아니다. 사실은 2004년 전후에 같은 꿈을 갖고 유비쿼터스(Ubiquitous) 컴퓨팅이라는 개념이 IoT만

큼이나 큰 유행을 탄 적이 있었다. 그러나 IT 전문가들과 업계에서 전망했던 유비쿼터스 세상은 실현되지 못했다. 그런데 이름을 바꾸어 왜 오늘날 IoT는 가능하다고 할까? 또 한 번의 지나가는 사기성의 유행어는 아닐까? 이 두 유행어 사이에는 스마트폰의 혁명이 자리하고 있다. IoT나 유비쿼터스의 이상을 구현하기 위해서는 고속의 네트워크, 사물의 이동과 상태를 감지할 수 있는 센서(RFID 칩 등), 그리고 그 센서의 데이터를 수집할 수 있는 장비, 막대한 데이터를 저장할 저장 매체, 그리고 이런 거대한 데이터와 많은 트랜잭션을 처리할 프로세서 등의 기술적 인프라가 있어야 가능하다. 유비쿼터스 세상을 꿈꾸던 시절에 우리는 2G 네트워크의 피쳐폰을 쓰고 있었으며 현재 스마트폰은 수많은 센서를 내장하고 있으며 초고속 무선망으로 많은 양의 데이터를 무리 없이 전송하고 있다. 아무리 많은 양의 데이터라도 클라우드에 무한으로 저장할 수 있는 환경이 구축되었다. 스마트폰의 혁명은 IoT의 인프라를 이미 모든 사람의 손안에 쥐여준 꼴이 되었다. 이것이 유비쿼터스가 꿈꾸던 응용 사례를, 그것도 상상할 수 없었던 낮은 비용으로 구현이 가능해진 이유다.

그렇다면 어떻게 IoT를 구현하면 돈을 벌 수 있는 사업모형이 될까? 경영학의 경쟁이론은 가치가 있으며(Valuable), 남이 갖지 못한 귀한 것이고(Rare), 모방이 어렵고, 대체제가 없는 것일 때 지속성 있게 수익을 낼 수 있는 경쟁 자산이 된다고 한다. 기존의 제품을 IoT화 한다는 것은 새로운 데이터의 수집 능력을 부여하던지(센서와 네트워크의 결합으로), 원격에서 조작 가능하도록 사물화(스마트 기계화라고 한다)화 한다는 것이다. 경쟁자들이 모방하기 어려운 IoT 자산을 생각해 보면 다음의 순서로 그 복잡성을 생각해 볼 수 있다.

- 1 IoT화한 단위 제품
- 2 IoT 제품과 회사의 다른 무형 자산과의 결합.

특히, 마케팅이나 판매 채널 등 혁신 프로세스와의 결합

3 IoT를 내재화한 플랫폼

첫 번째의 예로 IoT 화분을 생각해 볼 수 있다. 화분이 습도, 온도, 빛 등을 감지해서 식물이 자라기 좋은 화분을 만드는 것이다. 물론 새로운 가치를 주지만 모방이 쉽다는 단점이 있다. 이때 IoT화하는 단위 제품 중에는 사용자의 편의성을 크게 높이거나 새로운 가치를 높여서 새로운 카테고리 상품이나 새로운 고객 군을 만들어 내는 경우도 있다. 닌텐도의 Wii나 포켓몬고 게임은 이전의 게임과 구분되는 상품이고, 기저귀에 간단한 센서를 달아서 생리작용을 감지하게 하는 것은 치매 환자 등 자기표현을 못 하는 고령층을 사용 고객으로 확대한 성공 경우이다. 두 번째 사례로 최근 HP에 매각된 삼성전자의 프린터 중에 아마존과 협력해 출시한 IoT 프린터를 들 수 있다. 이 프린터는 사용 중에 잉크가 소진되기 전에 아마존에 자동 주문을 내는 프린터이다. 이것이 바로 혁신적인 Sales 프로세스와 결합함으로써 제품의 혁신 가치를 지켜 낼 수 있는 예다. 마지막의 사례는 Uber의 플랫폼을 생각해 볼 수 있다. 우버는 실시간으로 차량을 이용하려는 고객과 이용 가능한 차량의 수급을 보고 가격을 변동하여 수요와 공급을 조절한다. 수집된 데이터로 "적정 가격"을 실시간으로 책정하는 것은 매우 복잡한 알고리즘에 바탕을 두고 있다. 그리고 그 스마트한 알고리즘은 우버 플랫폼의 가장 중요한 경쟁력 중에 하나이다. 물론 다른 회사가 쉽사리 모방하기도 쉽지 않다.

이렇듯 IoT는 이제 기업의 사업모형과 비즈니스 프로세스를 혁신할 수 있는 기반 기술이자 새로운 종류의 상품과 서비스 혁신의 무기이기도 하다. 어떤 기술이든 소비자의 경험을 향상시키는 혁신이 될 때만이 시장에서 승리하는 수단이 된다. IoT 또한 기술이 아닌 소비자 경험으로 간주할 때 또 하나의 기술자들의 허풍으로 그치지 않는 경쟁 수단이 될 것이다.

구석기 시대부터 스마트홈의 시대까지, 시간의 흐름 속에 발전하는 사물들의 유쾌한 반란

TV 광고와 길거리 간판, 각종 서적과 신문에서도 요즘 사물인터넷이라는 단어가 자주 등장한다. 사물인터넷의 등장으로 사람들은 한 단계 넓어진 인터넷의 범위에 감탄하고는 한다. 과거에는 컴퓨터의 전유물이던 인터넷이 어느 순간 스마트폰 속으로 들어왔고 이제는 사물로까지 확장되고 있다. 과거에는 사람의 필요와 명령에 의해 수동적으로 기능을 수행하던 사물들이 이제는 서로 연결되어 살아 숨 쉬는 존재가 되었다. "사물"은 여러 가지를 포함하는 꽤 광범위한 의미의 단어이지만, 여기서는 자연물이나 무형의 사물은 제외하고 사람들이 만들어낸 유형의 인공물에 집중하여 사람들이 지금까지 주변의 사물과 어떠한 관계를 맺으며 살아왔는지 살펴보기로 한다.



사물, 기능을 넘어 감성의 영역으로 확대

사물은 항상 사람에게 편의를 제공하는 역할을 해 왔다. 인류가 만든 첫 도구인 구석기도 그러했고, 오늘날 사물인터넷이 적용된 웨어러블 디바이스 또한 그러하다. 시간에 따라 달라지는 것은 사물의 역할이 아니라 사물이 그 역할을 수행하는 방법이다. 인류 초기에 사물의 형태는 간단해서 그 기능을 수행하는 방법은 매우 1차원적이었다. 예를 들어 석기를 사용하면 뾰족한 모양과 단단한 강도가 있어 쉽게 사냥할 수 있었다. 그러나 인류 문명이 발전하며 사물에 다양한 종류의 기계적 장치들이 장착되기 시작했고 사물도 한 단계 업그레이드되었다. 이제 사물은 사람의 적절한 조작이 들어 가면 스스로 움직이기도 하고, 전기가 연결되면 오랜 시간 지속해서 작동하기도 한다. 말이 끌어야만 움직이던 마차는 스스로 움직이는 자동차로 대체되었고, 손으로 수도 없이 문질러야 했던 빨래판은 버튼 하나만 누르면 알아서 옷을 세탁하는 세탁기로 대체되었다. 이러한 변화는 실생활에도 큰 변화를 주었다. 반복 노동을 기계가 대신하면서 사람들은 훨씬 윤택한 삶을 살게 되었다. 인간의 삶이 윤택해지며 사람들은 자연스럽게 감성적인 것들에 눈을 돌리게 되었는데, 그 흐름에 맞춰 사물 또한 감성의 옷을 입기 시작했다. 바로 디자인, 브랜드처럼 심미적 요소가 사물에서도 중요한 역할을 하게 된 것이다. 똑같은 크기, 화질, 기능을 제공하는 TV라고 해도 어떤 디자인을 갖고 있는냐에 따라 사람들에게 다른 가치를 제공할 수 있다. 또한 동일한 가방이라고 해도 어떤 브랜드의 가방인지에 따라 사람들은 대상을 다르게 인식하게 되었다. 이는 사물이 제공하는 "편의"의 기능이 1차원적 편리성을 뛰어넘어 "감성 충족"이나 "자기표현"으로

이제 사물은 더 이상 수동적인 존재가 아니라, 사용자의 추가적인 조작 없이도 사람에게 무엇이 필요한지 스스로 파악하는 능동적인 존재가 된 것이다.



까지 확장되었다는 뜻이다. 이때부터 사람들은 사물에 자아를 투여하며 자기표현의 수단으로 사용하게 되었다.

사물이 세상을 읽기 시작하다

그렇다면 사물인터넷 시대에서 사물이 사람에게 편의를 주는 방법은 어떻게 변화하고 있는 것일까? 이 시대 사물의 가장 큰 변화는 아마도 사물이 "세상을 읽기 시작했다"라는 점일 것이다. 이전의 사물은 그 본연의 기능을 아낌없이 주지만 한다면, 이 시대의 사물은 세상의 정보를 받을 수도 있게 되었다. 그리고 정보를 다른 사물에 전송해 그 정보에 맞는 기능을 적절한 매개체를 통해 효과적으로 제공해준다. 아주 간단한 예를 들어보자. 사물인터넷 시대의 스마트 칫솔은 이전의 평범한 칫솔과 똑같이 치아를 깨끗하게 해주는 역할을 하지만, 그 역할을 수행하는 방법이 확연히 다르다. 스마트 칫솔은 사람이 칫솔질을 어떠한 강도로 몇 번, 얼마나 자주 하는지를 모두 감지해 그에

알맞은 알림과 정보를 스마트폰으로 보여준다. 이는 모터가 장착되어 손짓 없이도 알아서 이를 닦아주는 전동칫솔보다도 한 발자국 더 나아간 모습이다. 고차원의 센싱 기술과 사물과 사물 사이의 인터페이스 및 무선통신기술이 이러한 시나리오를 가능하게 한다. 이제 사물은 더 이상 수동적인 존재가 아니라, 사용자의 추가적인 조작 없이도 사람에게 무엇이 필요한지 스스로 파악하는 능동적인 존재가 된 것이다.

그러나 사물인터넷은 이제 그 시작 단계에 있을 뿐이다. 칫솔 외에도, 사람이 없어도 건물 내 모든 전자기기와 전등, 온도 등을 환경에 맞춰 스스로 조절하는 스마트 빌딩, 공장 기계 설비와 제품을 연결해 제조부터 유통, 판매 과정을 효율적으로 관리하는 스마트 공장까지, 사물인터넷으로 상상하는 미래의 모습에는 한계가 없다. 앞으로 사물인터넷 기술과 함께 더욱더 발전하게 될 사물들의 유쾌한 반란을 기대해보자.

금융, 녹색 산업의 IoT 현황

사물 사이에도 네트워크가 형성되는 사물인터넷(IoT) 시대가 도래하였다. IoT는 다양한 산업 부문에 적용되어 경제적 가치를 창출하고, 실생활의 효율성과 편의성을 높이고 있으며, 그 역할이 꾸준히 확대될 것으로 기대된다. 특히, IoT의 혁신이 가장 잘 발현될 수 있는 분야로 금융, 제조, 의료, 에너지 등이 주목받고 있다. 그 중 현재 각광 받는 금융과 녹색 산업에 대해 알아보자.

수익기반 확대의 핵심 요소, IoT

사물인터넷의 발달로 금융 시장의 혁신이 가속화될 것으로 보인다. 그동안 보수적으로 여겨졌던 금융 산업은 최근 몇 년간 IT와의 결합으로 빠르게 변화하였다. 금융산업은 IoT로 인해 다양한 금융 상품을 제공할 수 있는 기회를 얻었고, 이로 인해 수익 기반의 확대가 가능해졌다.

지급결제 방법의 변화

사물인터넷은 지급결제 시스템에 대한 접근성을 높여 사람들이 일상생활에서 신속하고 편리하게 소비할 수 있도록 만들 것이다. 최근 삼성의 '기어 S3'가 근거리무선통신(NFC)기술과 마그네틱보안전송기술(MST)을 탑재하여 소비자들이 손쉽게 삼성 페이를 이용할 수 있게 되었다. 가방에서 지갑을 찾아 현금이나 카드를 꺼낼 필요 없이 손목에 차고 있는 기어S3에 비밀번호를 입력하고 결제시스템에 접촉하기만 하면 구매를 할 수 있다는 것이다. 이처럼 사물인터넷은 현재 지급결제 시스템이 추구하는 신속·간편성을 한 단계 높이는 데 기여한다.

은행의 담보대출 범위 확대

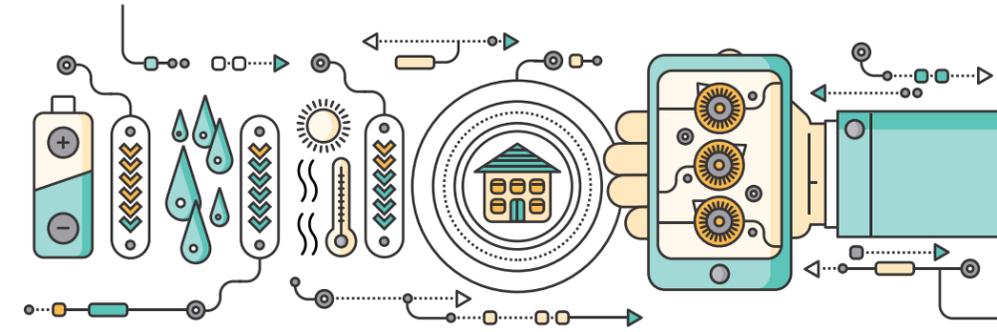
최근 시중 은행들은 IoT 기반 핀테크 대출상품 개발에 노력하고 있다. 우리은행이 KT와 협력하여 개발하는 'Asset Management 담보대출 관리시스템'을 그 예로 들 수 있다. 이 시스템은 무선 통신과 GPS 센서가 들어있는 사물 인터넷 기기를 자동차처럼 이동하는 담보물에 부착하여 실시간으로 담보 관리를 한다. 따라서, 기존에는 담보 관리가 어려워 동산(動産)자산을 담보물로 취급하지 못

했던 문제를 해결할 수 있다. 이와 같이 앞으로 담보물의 범위가 한층 넓어짐에 따라 담보대출 시장이 활성화될 것으로 기대된다.

고객행동예측기반 금융 상품 현실화

보험업계에서는 IoT를 활용하여 고객행동을 분석해 최적의 보험상품을 제공한다. KT와 흥국화재는 업무협약을 맺고, 한국형 운전습관 연계 보험(UBI, Usage Based Insurance) 상품을 개발하고 있다. KT는 시범 차량에 장착된 사물인터넷 기반의 차량 정보 수집 장치를 통해서 실시간 운행정보를 제공받고 빅데이터 기술을 활용한 분석 플랫폼에서 운전자의 운행 패턴을 분석한다. 흥국화재는 KT로부터 전달받은 정보를 이용하여 사고 상관관계를 분석해 UBI 상품을 개발한다.

이러한 보험상품에 가입한 고객은 보험료를 할인 받기 위해 평소에 안전한 운전습관을 갖고, 보험사는 사고로 인한 보험지급비용을 덜 수 있어 일석이조의 효과가 있다. 그뿐만 아니라 현재 보험업계의 심각한 문제로 여겨지는 '보험가입자의 보험금 사기 문제'의 해결에도 기여할 것으로 기대된다.



에너지 소비 절감 및 자원의 효율적 활용

녹색 기술의 촉매제, IoT

IoT가 우리에게 가져다줄 변화는 우리 생활을 윤택하게 할 뿐만 아니라 녹색의 가치도 동반한다.

제조/서비스(Industrial & Commercial)부문에서 IoT는 운영 효율성의 향상과 새로운 서비스 창출을 유도하는 실행기술(Enabling Technology)로서 역할을 하게 될 것이다. 실시간 모니터링 시스템을 통해 생산 과정에서 제품 불량률을 낮추고, 문제 발생 시 반응 시간을 줄일 수 있는 등 생산공정의 개선이 가능하다. 또한, 작업 현장에서의 시설물 관리, 위험 요소 파악, 작업 사고의 발견 등 보다 발전된 안전 서비스를 즉시 제공할 수 있을 것이다. 이처럼 IoT는 생산 효율과 작업 환경 개선을 이끌어내며, 에너지와 자원의 효율적 사용이라는 녹색 가치 창출을 동반하는 것이다.

교통 부문에서도 IoT가 가져다줄 변화가 기대된다. 차량 위치와 사고 발생 여부 파악 등 실시간 교통량 측정이 더욱 정밀해져 교통체증 절감, 주행 효율의 개선이 이루어질 것이다. 이는, 에너지 소비 절감과 온실가스 배출 최소화 등으로까지 이어져 우리 사회에 녹색 교통을 실현할 것이다. 실시간 데이터 기반의 스마트카 자동주행 서비스는 이런 효과를 더욱 극대화할 수 있다. 더불어, 카셰어링¹⁾ 서비스는 IoT와 스마트카 상용화에 힘입어 더욱 확

장될 것이다. 사용자들이 모바일로 카셰어링 서비스를 더욱 쉽게 이용할 수 있어짐에 따라, 개인 차량 소유 및 유지관리의 비용 절감도 기대되는 바이다. 이에 따라 차량은 더는 개인 소유의 개념이 아닌 공유의 개념, Connected Device로 변화할 것이다.

홈 서비스 분야도 마찬가지이다. IoT는 실시간으로 가정에 있는 가전별 에너지 사용현황과 스마트 가전의 제어가 가능하게 했다. 이로 인해 소비자들은 외부에서도 가전 별 에너지 소비량을 실시간으로 확인하고, 스마트 기기를 활용하여 원격으로 전력 소비를 제어할 수 있게 되었다. 새로 지어지는 아파트에는 해당 기술이 이미 적용되어 있으며, 사용자가 스마트폰으로 '귀가모드'를 설정하면 날씨정보를 받아 냉난방기기를 미리 조절할 수 있다고 한다. 전문가들은 더 나아가 향후에는 사용자의 행동 패턴을 분석하여 스스로 제어가 가능한 기술이 가능해지리라 예측한다.

스마트그리드²⁾ 사회를 여는 'KAIST 경영대학 CEPS 연구실'

IoT, 스마트 미터와 같은 기술의 발전은, 전력 공급자가 실시간으로 전체 사회의 에너지 수요를 파악할 수 있게 하여, 궁극적으로는 스마트그리

드 사회를 구현할 것이다. 이는 또한, 다양한 형태의 전력 요금제, 특히 실시간 요금제(Real-time Pricing)로의 변화도 가능하게 할 것이다. KAIST 경영대학 CEPS(Climate, Energy Policy and Strategy) 연구실에서도 실시간 에너지 사용량 집계와 HEMS를 활용한 지능형 에너지 수요관리에 대해 활발한 연구를 진행하고 있다. 전력 요금제의 변화, 실시간 전력 사용 데이터 제공에 대한 사용자 행동 변화와 그에 기반한 적절한 요금제 방안에 대한 연구를 이어감으로써, 향후 우리나라의 전력 요금제 개선에 기여 할 것이며, 더 나아가 녹색 사회를 구현하는 데 앞장설 것이다.

1) Car Sharing, 시간 단위로 이용자의 가까운 주차장에서 자동차를 대여 및 반납하는 차량 공유이용 서비스, 주로 스마트폰을 이용

2) Smart Grid, 에너지 수요/공급 양측면에서 균형을 조절하고 지능형 수요관리, 신재생에너지 연계 등 에너지효율을 최적화시키는 전력망

Internet of Expensive Things

To Be or Not to be Connected, It's your Choice

인터넷과 모바일 기기의 결합은 우리의 삶을 극적으로 변화시켜 놓았다. 사람과 사람은 언제 어디서나 쉽게 연결되어 더 많이 교류할 수 있게 되었다. 반면, 쉬운 연결로 인해 쏟아지는 정보의 홍수에 빠져 정말 필요한 정보에 집중하기는 더 어려워졌으며, 이를 악용하는 세력들로 인해 삶의 피로도가 높아졌다. 사람뿐만 아니라 수백억 개의 사물들까지 모두 연결될 새로운 IoT 시대가 만들어낼 그늘은 없을지 살펴보자.

사물인터넷(IoT) 전쟁의 서막

- 초 연결사회로의 진화

인터넷은 우리가 한 일을 모두 알고 있다. 유튜브(YouTube)에서 한 걸그룹의 동영상을 보면 유튜브는 친절하게 다음날 해당 걸그룹의 동영상을 메인 화면으로 보여준다. 우리는 이미 인터넷으로 연결된 사회에 살고 있기에 이러한 친절한 서비스에 익숙해졌다. 스스로 만들거나 또는 타인이 만든 수많은 디지털 고리들로 연결된 것이다. 이 속에서 하는 모든 행위는 센싱이 되어, 부지불식간에 정보산업의 핵심인 '빅데이터'의 공간에 쌓인다. Data가 곧 Raw Material이라면, 우리는 정보산업에서 소비자이면서도 동시에 중요한 생산자인 것이다. IT 공룡(대기업)들은 수십 년에 걸쳐 짜놓은 디지털의 그물망 속에 소비자를 사로잡고, 그들을 충성도 높은 생산자로 변화시켜 왔다. 그리고 이제는 수백억 개가 넘는 기기들을 촘촘히 연결해 세상을 보다 편리하게 해준다고 한다. 구글의 자율주행차는 운전면허가 필요 없는 세상을 열어 줄 것이며 IoT 적용 냉장고는 퇴근길에 우리에게 계란이 1개밖에 안 남았으니 계란을 사 오라고 친절히 안내해 줄

것이다. 놀라운 '초 연결사회'가 이미 우리 현실 속에 시작되고 있다. 정보의 소유가 곧 권력이 되는 정보 계급사회에서 이런 초 연결사회의 기득권을 차지하기 위한 IT 기업들 간의 치열한 연결 전쟁이 벌어지고 있다.

초 연결사회의 위험성

- Security, Privacy & Expense

새로운 기술이 태동할 때, 그 기술 이면에는 늘 위험이 상존해 왔다. 그렇다면 사물인터넷이 이끄는 시대에 주의 깊게 봐야 할 불안 요소는 없을까? 가장 우려되는 점은 역시 보안이다. 혹자는 IoT 시대의 보안 문제는 일촉즉발의 시한폭탄과도 같다고 한다. 연결의 수가 늘어날수록 통제해야 하는 것들이 많아지고, 이것이 통제 불가능 수준까지 갈 때, 엄청난 문제가 터져 나오기 시작할 것이라는 것이다. 영국 보안업체 Sophos의 해커 출신 최고 보안책임자인 James Lyne은 '연결된다는 것은 소유할 수 있다는 것이다'라고 말했다. IoT와 Smart Home 기술로 우리 생활이 편리해질 수 있겠지만, 반면 생활 패턴에 관한 정보가 전파를 타고 잠



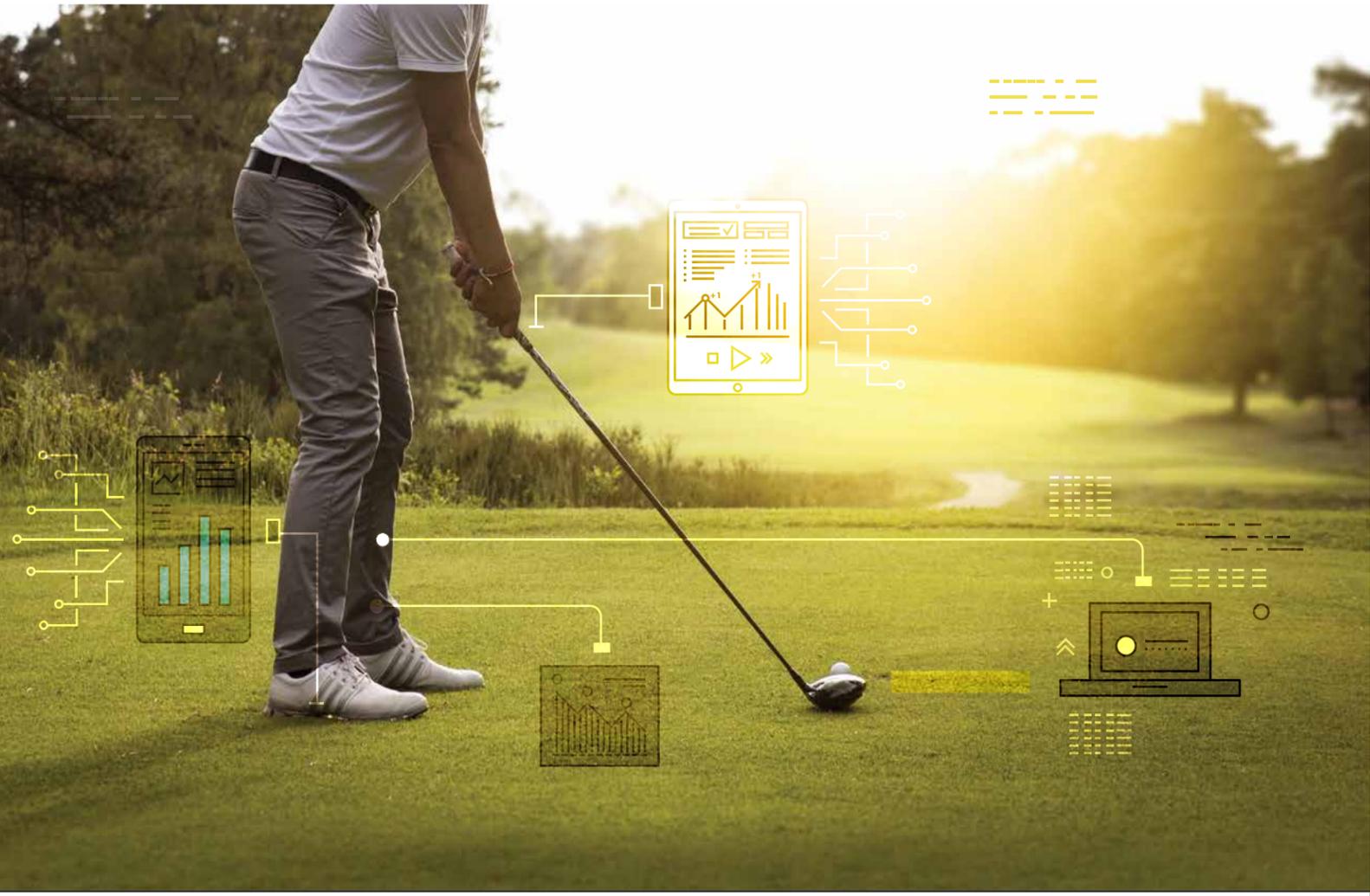
재적인 범죄자 손으로 들어갈 수 있다. 이러한 보안 문제는 매우 심각한 이슈이며, 예방하지 않으면 사회적 문제부터 개인의 사생활 문제까지 양산하면서 엄청난 사회적 비용을 유발할 수 있다. 이러한 면에서 사물인터넷은 한 편으로 Internet of Expensive Things가 될 것으로 보인다. 앞서 언급한 사회적 비용이 아니더라도, Things 자체의 비용이 높아지는 시대가 올 것이다. 모바일 시대에 오직 고가의 스마트폰 몇 기종만을 생산하는 IT 제조사들을 보면, 이런 시대가 올 것임을 넌지시 짐작해 볼 수 있다. 연결되지 못한 것은 점점 그 가치를 잃게 되고, 소비자들은 연결되는 고비용의 제품만 선택할 수밖에 없는 시대가 곧 올 것이라 예상된다. 투박한 On/Off 스위치로 연결된 백열등 전구보다, 사람과 사물 간에 교감할 수 있는 Smart Home의 전구는 당연히 더 비싸지 않겠는가? 이렇게 볼 때 앞서 언급한 사물인터넷 전쟁은 사실 연결하고자 하는 거대 IT 공급자들 간의 전쟁만이 아닌, 연결하려고 하는 공급자들과 연결되기를 거부하는 소비자들 간의 전쟁이 될 수도 있다. 소비자는 과잉 연결 상태 속에 피곤해하며 한계효율을

체감하고 사물인터넷을 위해 지갑을 열 생각이 전혀 없을지도 모른다. 자가 주택 보급률이 50% 남짓 되는 사회의 집 없는 소비자들에게 스마트홈이 말해주는 가치는 허상에 불과하지는 않을지 한 번쯤은 생각해 볼 일이다.

WWW - What a Wonderful World

사물인터넷의 미래에 즐거운 면이 많은 것도 분명하다. 부작용은 있겠지만, 이를 잘 예방하면서 앞으로 열릴 새로운 초 연결시대를 잘 활용한다면 무궁무진한 기회들이 눈앞에 펼쳐질 것이다. 비용을 투자해서 더 많은 Return을 얻어 낼 수만 있다면 무엇이 문제가 되겠는가. 1989년부터 시작된 WWW의 세상은 World Wide Web이 아닌 World Wider Web의 세상이다. 실시간으로 디지털 그물이 기하급수적으로 넓어진다 보면, 그물에 갇혀 우왕좌왕하는 거미가 되기보다는 스스로 그물을 짜고 그 길을 잘 활용하는 거미가 되어보는 것은 어떨까? 또한, 더 나아가 우리가 다가오는 IoT 시대를 궁극적으로 What a Wonderful World로 맞이하기 위해 무엇을 준비해야 할지 고민을 시작해 보자.

사물인터넷은 연결하려는 공급자와 연결되기를 거부하는 소비자 간의 전쟁이 될 수도 있다.



골프도 메이크업도 IoT로 완전정복 사물인터넷(IoT) 기술이 바꾸는 일상

“혁명은 한 사회가 새로운 기술을 수용할 때 일어나는 것이 아니라, 새로운 습관이 사회에 확산될 때 일어난다.” 미국 뉴욕대 언론대학원 교수 클레이 셔키(Clay Shirky)는 2008년에 출간한 <끌리고 쏘리고 들끓다(Here Comes Everybody)>에서 기술이 이끄는 혁명을 이렇게 설명했다. 실제로 2007년에 애플의 아이폰이 나오고 10년이 지난 현재, 스마트폰을 쓰는 습관이 사회에 확산된 뒤 우리의 일상은 완전히 바뀌었다. 그렇다면 사물인터넷(IoT) 기술은 가까운 미래에 우리의 일상을 어떻게 바꿔놓을까? 독자들이 관심있어 할 골프와 메이크업 분야를 소재로 IoT 시대의 일상을 살펴봤다.

집에서 배우는 골프 스윙

집에서 IoT 기술로 익히는 골프. 골프를 배우고 싶거나, 골프 실력을 향상시키고 싶은 독자들은 앞으로는 골프연습장에 가지 않아도 될지 모른다. 센서 기술을 활용해 작은 운동 동작까지 데이터로 수집하고 분석해서 레슨 해주는 IoT 기술이 등장했기 때문이다. 특히 골프는 IoT 기술을 활용한 이른바 헬스케어 인먼트(Health+Entertainment) 산업이 빠르게 성장하는 분야다. 골프 연습을 도와주는 IoT 기반 골프 보조 장비들은 이미 많이 출시됐다. 골프 클럽이나 장갑에 장착한 뒤 개인 스마트 기기와 연동하면 사용 준비 끝. IoT 센서가 스윙 자세, 스피드, 각도, 비거리 등을 포함한 다양한 개인 데이터를 수집하고 분석한 뒤 어떤 점을 보완해야 하는지를 알려준다. 게임 골프 라이프, 듀오 트랙, 블리스트 골프 리플레이, 스윙 바이트, 스윙 톡, 아코스 드라이버, 제프골프, 클럽 허브, 트루스윙 등 제품의 종류도 다양하다. 스마트 골프화를 신고 스윙을 하면 애플리케이션으로 자세를 확인하고 교정할 수 있는 '아이오팩(OFTT)'이나 집에서 TV 화면으로 골프를 하는 KT의 'GIGA IoT 헬스 골프 퍼팅'과 같은 홈 헬스케어 인먼트 서비스도 있다. 물론 실제로 라운드에서 하는 골프 경험을 대체할 수는 없을 것이다. 하지만 헬스케어 인먼트 전문가들은 'IoT 기술과 가상현실(VR) 콘텐츠의 접목이 확산되는 가까운 미래에는 골프 연습장에 가던 모습들이 사라질 것'이라고 입을 모은다.

화장법 알려주는 화장대

'화장대는 가구가 아니라 IoT입니다.' '기술을 품은 가구' 시장도 스포츠 시장만큼 빠르게 성장하고 있다. SK 텔레콤은 지난 2014년 현대리바트와 함께 화장대나 주방가구에 터치스크린과 유무선 인터넷 기능을 넣어 다양한 서비스를 제공하는 '스마트 퍼니처' 브랜드를 출시했다. 가상메이크업 서비스도 있다. 파나소닉의 뷰티 미러, 로레알의 메이크업 지니어스, 아모레 퍼시픽의 라네즈 뷰티 미러 등이 대표적이다. 거울이나 스마트폰 화면에 보이는 자기 얼굴에 가상으로 화장품을 발라볼 수 있다. 최근 LG유플러스도 홈 인테리어 전문 기업 한샘, 에몬스 가구와 함께 'LTE 매직 미러(Magic Mirror)'²⁾를 내놓았다. IoT 기술을 적용한 화장대 앞에 앉아서 거울을 터치하면 내장된 카메라가 얼굴을 촬영하고 분석해 피부 상태를 점수로 알려준다. 모공과 주름상태, 피부 톤, 잡티 등의 정보까지 상세히 알려준다. 또한 피부 측정 결과에 맞는 화장법을 추천 해주는데 자기 얼굴과 화장대 디스플레이에서 나오는 화장법 영상을 함께 보면서 화장을 따라 할 수도 있다. 맞춤형 화장품도 추천해준다. 피부 상태를 측정(Medical)하고, 화장법 영상을 보고(Media), 화장품을 사는(E-Commerce) 일상이 화장대 하나에서 구현되는 것이다. 물론 고해상도 디스플레이와 컴퓨터 중앙처리장치

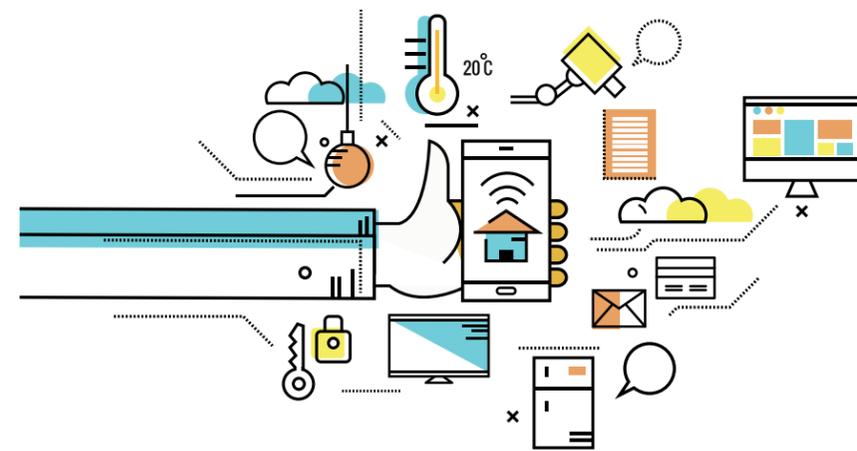
(CPU)가 내장된 고가의 IoT 가구를 살 필요성을 느끼지 못하는 고객도 있다. 스마트폰으로 화장법 영상과 정보를 확인하고 모바일로 쇼핑하는 방식이 더 편리하므로 IoT 화장대와 같은 기술은 대중화가 어렵다는 반론도 나온다. 하지만 IoT 가구의 편의성이 개선되고 사람들이 사용법에 익숙해지면 화장하고 옷을 입는 일상도 상당 부분 달라질 전망이다.



1) 아이오팩을 만든 솔티드벤처는 삼성전자 C-Lab 사내 벤처로 시작해 지난 2015년 9월 스피노프한 기업이다. 전용 앱을 통해 스윙 시 발바닥 압력 분포와 좌우 체중 이동, 앞뒤 체중 이동 등의 정보를 알 수 있어 스윙 자세를 교정하는 데 도움을 준다. 아이오팩은 키스타터에서 크라우드펀딩을 진행했고, 펀딩 시작 10시간 만에 목표를 달성했다.

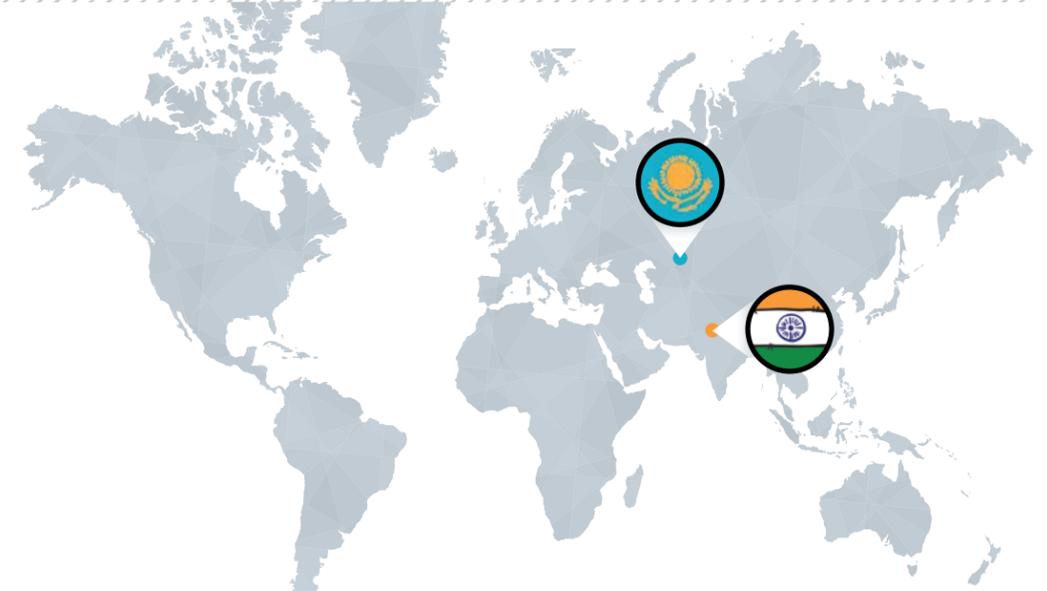
2) LG유플러스와 종합 홈 인테리어 전문기업 한샘은 업계 최초로 IoT 기술을 이용해 피부측정이 가능한 LTE 매직 미러를 출시한다. LTE 매직 미러는 고객이 거울을 보면서 피부타입을 측정하면 측정결과가 거울에 표시된다. 피부측정 결과에 따라 현재 상태에 맞는 맞춤형 피부 관리법은 물론 적절한 미용 제품까지 추천 받을 수 있다.

사진: 키스타터, LG유플러스



해외 대학이 나아갈 방향, KAIST 경영대학에서 길을 묻다

그동안 많은 나라가 급속한 경제 발전을 이룩한 대한민국의 경제성장 모델을 벤치마킹하고 롤모델로 삼았다. 최근에는 K-pop과 드라마, 영화와 같은 문화 콘텐츠의 한류 열풍을 넘어서 한국식 교육 모델을 벤치마킹하는 국가들이 늘어나고 있다. 특히 기술과 경영 지식을 아우르는 융합형 인재 양성을 목표로 한 KAIST 경영대학만의 차별화된 교육 경쟁력은 해외에서도 그 진가를 인정받고 있다. 지난 5월에는 러시아 모스크바 물리기술원(MIPT) 학생들이 KAIST 경영대학에서 2주간 교육을 받았고 프랑스-베트남 최고경영자 교육센터(CFVG)의 학장, 부학장을 비롯한 교직원들도 KAIST 경영대학의 교육시설을 탐방하는 등 세계 우수 대학들의 방문이 이어지고 있다. 본교 또한 방문 학생들에게 실질적으로 유익한 교육을 제공하고자 노력을 기울이고 있다.



KAIST 경영대학의 Entrepreneurship을 매우 존경한다. 양질의 교수진과 창의적인 학생들, 그리고 학교의 자율성이 지금의 혁신적인 KAIST 경영대학을 있게 했다.

- Professor Bakhytzhon Akhmetov, Kazakh National Technical Research University

카자흐스탄 대학 총장들, KAIST의 기업가정신과 혁신을 배우다

지난 6월 13일부터 17일까지 5일간의 일정으로 카자흐스탄 11개 대학의 총장 및 부총장 그리고 단과대학장 27명이 KAIST 경영대학의 창의적이고 혁신적인 교육 시스템 노하우를 배우기 위해 한국을 방문하였다. 이번 탐방은 성공적인 시스템을 보유한 해외 우수 대학의 노하우를 카자흐스탄의 교육환경과 접목하는 것을 목표로 하는 Professional Development Program의 일환으로 KAIST 경영대학이 올해의 방문 대학으로 선정되었다. 경영대학 및 대전 본원의 창업원과 교수학습혁신센터 견학, 기자동차, 삼성이노베이션뮤지엄 등의 기업체 방문으로 프로그램이 구성되었으며 KAIST 경영대학 교수들의 강의도 함께 진행되었다. 강의의 주제는 기업가 정신과 혁신에 초점이 맞춰졌다. 'Motivation: Degree program development Life-long learning'이라는 주제로 강의한 김영걸 부학장은 KAIST 경영대학과 다른 대학의 차별성을 묻는 질문에 "경영대학이 설립된 지 20년밖에 되지 않았지만 다른 대학은 생각하지 못한 사회적기업가 MBA 과정과 녹색성장대학원과 같은 차별화된 커리큘럼을 만들어냈다. 이러한 개척자 정신이 KAIST 경영대학의 차별화된 경쟁력이다"라고 소개하였다. 카자흐스탄 교수들도 한국이 50년 동안 급격한 성장을 이뤄왔고 그 성장의 중심에 KAIST 경영대학이 있었다고 입을 모았으며 Kazakh National Technical Research University의 정보통신연구소장을 맡은 Bakhytzhon Akhmetov 교수는 "KAIST 경영대학의 Entrepreneurship을 매우 존경한다. 양질의 교수진과 창의적인 학생들, 그리고 학교의 자율성이 지금의 혁신적인 KAIST 경영대학을 있게 했다"라며 방문 소감을 남겼다.



올해도 뜨거웠던 Doing Business in KOREA

인도의 명문 경영대학원 IIMB(Indian Institute of Management Bangalore)의 Executive-MBA 학생 72명이 'Doing Business in KOREA' 프로그램에 참여하기 위해 지난 8월 22일부터 9월 2일까지 KAIST 경영대학을 방문하였다. 2주 동안 진행되는 프로그램은 CEO급 우수 강사진의 강의, 현장시찰 및 산업체 견학, 한국문화 체험, 그리고 팀 프로젝트 4개의 모듈로 진행되었다. 비크람 도래스 와이 주한 인도 대사, 파스 샤르마 주한인도상공회의소 부회장 및 삼성 그룹, Microsoft Korea, 쌍용자동차, 쿠팡과 같은 각 산업계 주요 인사들을 초대하여 한국-인도 관계와 한국기업에 대해 깊이 있게 이해할 수 있는 시간을 가졌으며 한국의 제조업, 엔터테인먼트 및 게임, IT 및 사회적 기업 창업 등 각 산업 분야의 특성 및 트렌드를 학습하고 기업의 실제 Case를 활용하는 팀 프로젝트도 진행되었다. IIMB 학생들은 불과 몇십 년 전만 하더라도 최빈국이었던 한국이 현재 경제 강국으로 성장하게 된 스토리에 감명받았으며 한국의 사업-전통 문화를 체험하면서 한국에 대한 이해를 넓히는 시간을 가졌다. 이번 프로그램에 학생참여 업무를 지원한 노영철(TMBA '16) 학우는 IIMB 학생들이 2주라는 짧은 시간 내에 하나라도 더 배우기 위해 질문이 끊이지 않았던 강의시간을 떠올리며 "인도 학생들의 배움에 대한 열정을 느낄 수 있었다"라고 당시 분위기를 전했다.

인도 학생들의 배움에 대한 열정을 느낄 수 있었다.

- 노영철(TMBA '16)

세계를 무대로 발돋움하는 정연준 동문과의 만남

“이제 세계는 하나의 플랫폼이 되고 있어요” 햇살 좋은 어느 가을날 만난 정연준 동문은 글로벌을 어떻게 정의하겠느냐는 다소 낯선 질문에 이렇게 답했다. 이제 세상은 언제 어디서든 손쉽게 접근할 수 있는 플랫폼과도 같으며 당차게 말하는 동문의 눈빛에서 글로벌 진출의 강한 의지를 확인할 수 있었다. 국내 스타트업에서 시작하여 글로벌 성장을 꿈꾸고 있는 정연준 동문(테크노 MBA '14)을 만나보자.



Q. 먼저 KAIST 경영대학 가족들께 인사 부탁드립니다.

안녕하세요, 저는 지난 2월 테크노 MBA를 졸업하고, 현재 ㈜유니드컴즈라는 스타트업에서 COO로서 투자유치, 재무관리, 그리고 글로벌 진출을 담당하고 있는 정연준이라고 합니다. 만나서 반갑습니다.

Q. 현재 재직 중인 ㈜유니드컴즈라는 기업에 대해 간략한 소개 부탁드립니다. 졸업 후 해당 기업을 선택하게 된 계기는 무엇인가요?

㈜유니드컴즈는 빅데이터를 기반으로 타겟팅 광고 플랫폼을 개발하는 스타트업입니다. 저는 ㈜유니드컴즈가 추구하는 방향인 'Programmatic Ad' 시장의 잠재성이 매우 크다고 생각합니다. 그 가능성을 보고 이 기업을 선택하게 되었습니다. 물론 팀원들과의 팀워크도 매우 좋았고 급속한 성장을 직접 경험해볼 수 있는 곳이기도 더 매력을 느꼈습니다.

Q. 최근에 회사에서 다양한 글로벌 경험을 하셨다고 들었어요. 간략히 설명 부탁드립니다.

지난 6월에는 대만에서 개최된 Computex Innovex라는 스타트업 특화 행사에서 저희 기업을 소개하는 IR Pitching의 자리를 가졌습니다. 글로벌 시장에서 저희 기업 서비스에 대한 수요를 파악할 좋은 기회였지요. 또한 그 전에는 스탠포드 대학교에서 진행되는 K-Global 기업가정신 프로그램에 참여했습니다. 이 프로그램은 글로벌 진출 의지가 높고 혁신적인 아이디어를 보유한 유망 스타트업을 선발하여 실리콘밸리에서 9일간 현지 멘토링, 비즈니스 파트너십 등을 지원하는 프로그램입니다. 미국의 VC, 스탠포드 교수님들, 그리고 관련 전문가들이 멘토로서 해외 진출 시 필요한



투자 전략 및 비즈니스 모델 등에 대해 조언을 해주었습니다. 이 프로그램을 통해 저희 기업의 해외 진출에 대한 가능성을 확인할 수 있었고, 이를 발판으로 내년부터는 해외 진출을 위해 더 적극적으로 활동하고자 합니다.

Q. 곧 전 세계를 무대로 활약하는 동문님의 모습이 기대됩니다. 정연준 동문님께서 생각하시는 향후 주목할만한 글로벌 트렌드는 무엇이 있나요?

가장 주목할만한 트렌드는 빅데이터가 아닐까요? 과거에는 빅데이터가 단순히 기술의 한 종류로써 인식되었지만, 이제는 그 자체가 하나의 트렌드가 되었습니다. 산업 자체가 빅데이터로 인해 변하고 있으니깐요. 그런 의미에서 제가 현재 종사하고 있는 이 Programmatic Ad 분야가 빅데이터를 적절히 활용하여 전 세계적인 흐름에 잘 맞추어 나가고 있는 좋은 예라고 생각합니다.

Q. 졸업하신 지 얼마 되지 않으셨는데, 학교에서의 지식, 경험들이 현재 도움이 많이 되고 있는지 궁금합니다. 후배들에게 전하고 싶은 조언의 말씀은 없으신가요?

재학 중에 Saint Mary MBA 학생들이 저희 학교를 방문한 적이 있었어요. 당시에 베티정 교수님의 도움으로 해당 학교 학생들과 네트워킹할 수 있는 기회를 가졌습니다. 이 네트워킹의 기회가 저에게 큰 도움이 된 것 같아요. 실제 사업에 도움이 될 만한 글로벌 인맥을 쌓을 수 있었지요. 실제로 학교에서 다양한 대외활동이나 해외 학생들과의 네트워킹 기회를 제공하고 있어요. 후배 여러분들도 이런 기회들이 있을 때 적극적으로 참여하면 더 많은 것을 얻을 수 있을 것입니다.

1) Programmatic Ad 인터넷 이용자가 홈페이지에 접속하면서 생긴 방문 기록으로 이용자의 소비 행태를 예측하여 이용자가 원하는 광고를 실시간으로 노출하는 방식을 말한다. 애드테크(Adtech)라고 한다.



'CKJ'는 아시아 경영론의 초석

CKJ는 China, Korea, Japan의 약자이다. 아시아 경영 연구와 세계적인 비즈니스 리더 양성을 목적으로 중국, 한국, 일본을 대표하는 중국 칭화대, KAIST, 일본 게이오대의 경영대학이 모여 2008년 게이오 경영대학에서 첫 CKJ 행사를 시작했다. CKJ는 이후 매년 7월 각 대학에서 한·중·일의 순서로 돌아가며 호스트를 맡고 있다. 그 해에 정한 주제에 따라 각 경영대학 교수들의 학술 교류인 'CKJ 워크샵'을 시작으로, 각 대학에서 12명씩 총 36명의 우수한 MBA 학생들이 모여 해당 국가의 기업을 방문해 고유의 경영 방식을 배우고 공통 과제를 통해 프로젝트 리더십을 키우는 'CKJ 필드 스터디'가 이어진다.

급변하는 시장을 읽는 통찰력 '아시아 경영론'

올해는 KAIST 경영대학에서 'Asia Management'라는 주제로 7월 6일에서 8일까지 세계 대학 교수들의 연구 세미나인 'CKJ 워크샵'을 진행하였다. 또한, 7월 9일에서 16일까지는 각 대학을 대표하는 36명의 우수한 MBA 학생들이 한국콜마, 시즈글로벌, 인바디, 성주음향, 크로셀텍, 그리고 경기창조경제혁신센터를 방문하여 한국 강소 기업의 창업정신, 경영 혁신, 경영 방식에 대해 공부하였다. 일본과 한국 기업들이 보여주는 글로벌 시장에서의 선전과 중국 기업들의 세계 시장 점유율의 확대 등으로 이제 전 세계는 아시아의 경영 방식과 기업 문화에 대하여 관심이 많다.

아시아 기업 역시 하루가 다르게 변하는 시장 환경 변화에 이제 서양의 경영 방식은 2% 부족하다는 느낌을 받는다. 그런 의미에서 한·중·일 유수의 교수 학술 교류인 CKJ 워크샵은 아시아적 경영론을 다지는 초석으로 발전하고 있다. 중국 강소 기업 사장들은 미국 유명 MBA 교수들에게 다음과 같은 질문을 구하곤 한다. "작년에 10명이었던 직원이 올해 무려 1000명으로 늘어났습니다. 이렇게 급성장하는 기업을 어떻게 경영해야 할까요?" 서양에서 정립된 기존의 경영이론들은 안정적인 속도로 성장하는 일반 기업들을 가정하였기에 급속도로 성장을 하는 중국 기업들에게 적절한 경영에 대한 통찰력을 제공하지 못하고 있다. 세계 각국의 기업을 또한 세계 시장에서 갑자기 거대해진 중국 기업들과 어떻게 경쟁을 해야 하는지부터, 그들과 어떻게 파트너십을 맺어야 해야 하는지에 대해 고민하고 있다.

이러한 글로벌 비즈니스 환경의 대변화에서 CKJ 워크샵은 이미 단기 성장을 통해 세계 시장을 선도한 일본 기업, 급속한 경제 성장을 경험한 한국 기업, 그리고 현재 전세계 시장을 섭렵하고 있는 중국의 기업 연구를 통해 아시아 경영론을 다지고 있다. 이를 통해 새로이 다져진 아시아 경영론이 앞으로 전 세계 경제의 원동력으로 주목받는 벤처 기업들의 성공에 이론적인 토양을 제공하기를 기대한다.

CKJ 교수 Workshop 7월 6일~8일



CKJ 학생 Field Study 7월 9일~16일



아시아 리더의 요람 'CKJ'

CKJ 행사는 또한 CKJ 필드 스터디를 통해 한·중·일 학생들이 국제 업무 환경에서 "협력과 갈등 상황에서의 리더십"을 배우는 좋은 기회가 되고 있다. CKJ 워크샵에서 각 대학의 교수들이 아시아 경영론을 정립하는 중요성 못지 않게, 필드 스터디를 통해 학생들을 글로벌 리더로 키우기 위한 한·중·일 네트워크를 만들어 주는 것이 바로 CKJ 행사의 목표이다. CKJ 참가 학생들은 전체 기수가 가입된 페이스북과 링크드인 등 여러 SNS를 통해 지속적인 교류를 하며, 한·중·일 방문 시 서로 만남을 가지기도 한다. 실제로 CKJ 참가자인 칭화대 학생의 부인이 중국 인민은행 서울지점으로 발령되어 KAIST 경영대학의 학생들과 부부가 다시 재회하기도 했다.

이번 CKJ 필드 스터디에서 우리가 배운 것은 중국의 중소기업들은 글로벌화 전략을 수립하지 않는다는 것이다. 중국은 내수 시장이 충분히 크기 때문에 굳이 해외로 눈을 돌리지 않아도 되기 때문이다. 태생부터 해외 진출을 염두에 두어야 하는 우리 한국 기업으로서서는 부러워하지 않을 수 없는 대목이다. 동시에 우리에게도 글로벌 시장을 잘 이해하고 기업의 성장을 이끄는 리더 배양의 중요성이 커지는 이유이다. 앞으로 CKJ 프로그램이 미래 세계 속에서 빛날 아시아의 리더를 양성하는 초석이 되길 기대한다.



2016 ANTAI GLOBAL SUMMER PROGRAM을 다녀와서

1896년, 청나라때 세워진 상해교통대학(Shanghai Jiao Tong University, 上海交通大学)은 중국을 대표하는 명문 종합대학이다. 饮水思源, 爱国荣校(음수사원, 애국영교: 물을 마셔도 근원을 생각하고 애국으로 학교를 빛내자)가 학교의 교훈이며, 국가주석을 역임한 장쩌민(江泽民)이 동문이다. 학교의 경영대학인 안태경제관리학원(安泰經濟与管理學院)이 주관하는 2016 ANTAI GLOBAL SUMMER PROGRAM은 올해로 4년 차인데, 필자는 지난 7월 교환학생 자격으로 참가했다. 이번 여름에는 세계 각국에서 온 대학원생 30여 명과 대학생 50여 명이 참여했다.

세계 경제의 중심 도시 '상해'

상해는 중국의 경제 중심도시로서 과거와 현재, 가난과 풍요가 공존하는 인구 2,400만 명의 대도시이다. 대학 캠퍼스와 도시 주요 지역에서 진행되는 이 프로그램은 짧은 시간이지만 중국의 경제, 비즈니스, 문화 및 언어를 이해하고 배울 수 있도록 설계되었다. 먼저 강의를 통해 중국을 이해하고 현장탐방을 하는 방식이다. 강의는 경영대학 교수진과 중국에서 활동하는 기업가들이 중국경제의 성장 개혁개방, 도시 및 기업 현황에 대해서 설명해주는 것으로 진행되었다. 현장탐방은 와이탄 지역을 방문하여 국제무역센터 빌딩에 올라가고 현지 진출 글로벌 기업인 IBM이나 3M 등을 탐방했다. 저녁에는 황푸강 크루즈를 타고 야경과 중국 전통 서커스 쇼를 즐길 기회도 있었다. 또한 예원(Yu Garden)과 우전(Wuzhen) 전통마을을 방문하고 도자기, 차(茶), 딴섬(小笼包) 만들기 체험을 하였으며 중국어도 배웠다. 프로그램의 마지막 주에는 팀 프로젝트 결과물을 발표하는 시간을 가졌다. 주제는 중국에 진출한 의류 유통회사의 온라인 사업 추진 여부 의사결정에 관한 것이었는데 아주 유익한 시간이 되었다. 마지막으로, 프로그램 중 중국어 시험도 있었는데 중국인 교수와 학생들 앞에서 3분간 자유 주제로 스피치 하는것으로 진행되었다.

KAIST 경영대학, 세계적인 중국 연구로 글로벌 경쟁력을 강화하다

여가 시간에는 프랑스, 스위스, 호주, 인도, 미국, 중국 등 세계 각국에서 온 학생들과 다양한 활동과 운동을 하면서 친구가 되었다. 다국적 친구들과 주말에는 소주, 향주, 황산, 장가계, 북경 등을 개별 여행으로 방문하여 중국 지역에 대한 이해를 높였다. 필자는 지하철을 주로 타고 다니며 쇼핑도 하고 시장도 구경하기도 했다. 치엔뽕 같은 중국 길거리 음식을 맛보고 과일을 근(斤)으로 달아서 구매도 해보았고 재료를 직접 고르면 끓여 주는 사천 지방의 라면을 먹으면서 중국인들의 생활 속으로 더욱 깊이 들어갈 수 있었다. 이와 같이, 이번 프로그램을 통해 짧은 시간이지만 중국 현지 생활을 체험할 수 있었고 자신감을 얻을 수 있는 매우 좋은 기회가 되었다.

또한, 이 프로그램을 경험하면서 글로벌 경쟁력을 갖추기 위해서는 중국어 능력과 중국 문화에 대한 이해가 필수임을 절실히 깨닫게 되었다. 이러한 점에서 KAIST 경영대학은 중국 관련 커리큘럼이 매우 차별화가 되어 있다. 중국 관련 수업에는 중국체제분석, 중국투자법규, 중국협상전략 등이 있고 다양한 레벨의 중국어 과정도 있다. 교수진은 최고의 중국 전문가와 법률가로 구성되어 있다. 또한, 교환학생으로 방문 가능한 중국 대학교는 북경대, 칭화대, 상해교통대, 홍콩과기대 등 다양하다. 중국 비즈니스를 위한 이론적이고 실질적인 준비를 하는 데 있어서 KAIST 경영대학은 최적의 장소라고 생각한다.



짧은 시간이지만 중국 현지 생활을 체험할 수 있었고 자신감을 얻을 수 있는 매우 좋은 기회가 되었다.





게임 개발 민주화, 개발자와의 연결로 성공이라는 열매를 나누다

Unity Technologies Korea 김인숙 대표이사(PMBA '16)

사람을 넘어 사물까지, 모든 것이 네트워크로 연결되는 되는 사물인터넷의 시대가 열리고 있다. 그 거대한 물결 속에서 개발 민주화를 외치며 IT업계의 든든한 지원군 역할을 하는 유니티 테크놀로지스의 한국 지사장 김인숙 대표를 만나보았다.

Q. KAIST 경영대학 가족분들께 간단한 본인 및 회사 소개 부탁드립니다.

저는 대학 졸업 후 식품회사 마케팅 업무를 담당하다가 우연히 접하게 된 스타크래프트와 연이 닿아 게임 업계에 발을 담그게 되었습니다. NHN에서 게임 마케팅을 시작으로, 외국계 회사인 EA와 Take 2의 한국 지사에서 신사업 및 퍼블리싱 사업 개발을 담당하면서 다양한 사업 경험을 쌓아 왔습니다. 이를 바탕으로 작년 11월부터는 유니티의 지사장을 맡고 있습니다.

유니티는 덴마크에서 태동한 게임 엔진 개발 전문 회사로 '게임 개발 민주화'라는 철학을 바탕으로 사업을 확장해 나가고 있는 소프트웨어 회사입니다. 최근 화제가 된 포켓몬고를 비롯한 전 세계 모바일 게임의 40%(인 하우스 엔진 포함, 인 하우스 엔진 제외 시 60%) 이상이 자사의 소프트웨어를 통해서 만들어졌습니다.

Q. '개발 민주화'라는 Unity Technologies의 철학이란 무엇인가요?

개발 민주화는 다소 추상적이고 모호한 목표일 수 있습니다만, 쉽게 말해서 열악한 환경에 놓여 있는 많은 개발자들이 보다 손쉽게, 그리고 저렴한 비용으로 게임을 개발할 수 있는 생태계를 만들겠다는 것입니다. 열정과 창의로 가득한 개발자들이 동등한 위치에서 개발에 집중할 수 있도록 지원하여, 훌륭한 콘텐츠들이 사장되지 않고 꽃필 수 있도록 돕는 것이 회사 전체의 미션이자 저의 임무입니다. 그런 취지로 부산인디커퉬트페스티벌(BIC)의 공식 후원사로 참여하여 인디 개발자들의 수익화를 지원하기도 하고, 유니티 데이라는 커뮤니티 행사를 정기적으로 개최해 개발자들과 최신 엔진의 정보를 공유하는 등 이들의 어려움을 해결해 주는 활동을 하고 있습니다.

Q. 대표님께서 바라보는 IoT에 대한 견해는 무엇이며, Unity Technologies에서는 어떤 준비를 하고 있나요?

IoT는 당장 현실로 와 닿지 않을 수 있으나, 사물인터넷의 시대는 곧 열릴 것으로 보고 있습니다. 사업 측면뿐만 아니라 고객 측면에서도 우리의 삶 전반에 걸쳐 긍정적인 변화를 줄 것으로 생각합니다. 유니티는 이러한 기술의 변화를 맞이하여 게임 개발자들이 좀 더 인사이트 있게 고객을 접할 수 있는 방안에 대해서 고민 중이며 하드웨어 업계와는 VR과 IoT의 접목에 대해 같이 고민하고 있습니다. 아직 초기 단계이지만 추후에는 유니티가 개최하는 연례 기술 콘퍼런스를 통해서 공유하고자 합니다.



1999.06 - 2001.06 Orion Frito Lay 마케팅본부PM Team, Assistant Product Manager
미국 프리토레이사 및 동양제과 한국합작법인. 마케팅 본부 제품관리팀 PM 역임
2001.07 - 2003.03 NHN 한게임 마케팅팀, 마케팅 매니저
게임 포털 브랜딩, 온라인 게임 마케팅, 게임 관련 유료 비즈니스 모델 발굴
2004.12 - 2013.01 일렉트로닉 아츠 코리아(Electronic Arts Korea)
온라인 게임 사업 개발 및 퍼블리싱 사업 총괄 실장
2013.01 - 2013.07 테이크 투 인터랙티브 코리아
온라인 및 모바일 게임 사업 총괄 지사장
2013.09 - 2015.11 일렉트로닉 아츠 코리아
온라인 및 모바일 게임 사업, 신사업 개발 한국 총괄 상무
2015.11 - 현재 유니티 테크놀로지스 코리아 대표

Q. 현재 배우고 있는 KAIST의 MBA 과정이 회사 경영에 도움되는 부분이 있다면요?

첫 학기에 리더십과 조직관리 수업을 들었는데 이 부분이 올해 초 제가 당면했던 조직의 문제점을 해결하는 데 상당한 도움이 되었습니다. 예컨대, 최근 자사의 조직문화를 변화시키는 과정 중 난관에 봉착했을 때, 현실과 이론의 합치를 이루는 최적화된 솔루션을 찾는 방법에 있어 수업에서 습득한 지식을 활용할 수 있었습니다. 그리고 투자를 위한 특정 회사의 가치 분석이나, 게임은 물론, 소프트웨어 및 IT 시장에 대한 전체 이해도를 넓히는 데에도 수업에서 배운 회계 지식이 큰 도움이 됩니다. 뿐만 아니라 어려움과 경쟁을 이겨낸 장수 기업의 전략과 위기극복 방안 등을 케이스로 접하면서 현재 경영에 조금이라도 도움이 될만한 내용은 바로 To Do List로 만들었습니다. 이를 회사 시니어 매니저들과 공유하고 필요할 때마다 설득해서 액션 아이템으로 만들어 가고 있습니다.

Q. 앞으로의 계획에 대해 말씀해주시죠.

지금보다 더 큰 규모로 회사를 성장시키는 것이 목표입니다. 이를 위해 뛰어난 인재를 많이 영입했으며 올해 11월 중순에는 3배 이상 큰 곳으로 사무실도 이전합니다. 기존 사업을 키우면서 동시에 신사업을 발굴해 새로운 기회를 창출하고 싶습니다. 더불어, 더 나아가 게임 개발 생태계의 선순환에 기여하는 유니티 테크놀로지스 코리아를 만들어 나가고자 합니다.



항상 도전하는 First Mover, 서명석 유안타증권 대표(AIM 32기)를 만나다

서명석 대표는 AIM 과정 졸업 후에도, 자사의 임원들을 과정생으로 꾸준히 파견하고 있고, AIM 42기 특강 진행, 총 동문회 활발한 참여 등 AIM 과정의 발전을 위해 기여하고 있다. 성공을 위해서는 '나만의 독창성을 가진 퍼스트 무버(First Mover)가 되어야 한다'라는 그의 삶의 철학을 들어보자.

Q. 동문님과 유안타증권에 대해 간략하게 소개해주세요.

저는 1986년 옛 동양증권으로 입사해 지금까지 30여 년간 증권업계에 몸담고 있습니다. 대외적으로는 리서치 센터장 출신으로 잘 알려졌지만 사실 저점 PB로 직장생활을 시작해 대표이사가 되기까지 상품운용 팀장, 투자전략 팀장, 리서치 센터장, 경영기획 부문장을 거치면서 증권회사의 다양한 업무를 두루 경험했습니다. 현실에 안주하지 않고 늘 새로운 것에 도전해 왔고, 최고가 되기 위해 제 나름대로 모든 열정을 쏟은 결과 지금 이 자리에 있을 수 있다고 생각합니다. 유안타증권은 1962년 설립 이후 반세기 동안 대한민국 자본시장과 함께 성장해 온 회사입니다. 과거 CMA 압도적 1위, 채권 名家 등 다양한 타이틀로 자산관리에 강점이 있는 증권사로서 명성을 쌓았고, 현재는 타이완 초우량 금융그룹인 유안타파이낸셜 홀딩스그룹의 일원으로 범종화권 투자 대표 증권사로서의 입지를 확고히 구축하고 있습니다.

Q. KAIST 경영대학 최고경영자 과정을 선택하셨던 이유와 과정을 통해 무엇을 얻으셨는지요?

KAIST AIM 과정은 다른 학교의 최고경영자 과정과는 달리 학구적인 분위기와 엄격한 수료 조건 등 KAIST에서 느껴지는 학풍이 더욱 매력적이었습니다. 특히, 경영에 과학을 접목하는 등 창의적인 커리큘럼과 경영, 첨단기술, 문화예술을 넘나드는 새로운 트렌드를 접할 수 있었습니다. 이는 회사 경영에 소중한 밑거름이 되었다고 생각합니다. 더불어, AIM 과정은 경영에 대한 깊은 통찰력을 갖게 해 줬을 뿐 아니라 새로운 비즈니스에 대한 생각을 보다 확장시킬 수 있는 기회를 주었습니다. 마지막으로, 대한민국을 이끌어가는 다양한 산업 현장의 리더와 맺은 소중한 인연이 큰 자산이 되었다고 생각합니다.

Q. 사물인터넷(IoT)은 현재 제조, 유통, 금융 등 다양한 산업 분야에서 주목받고 있습니다. 금융 분야에서 IoT의 역할과 전망에 대한 동문님의 의견을 듣고 싶습니다.

금융 분야에서의 사물인터넷 기술은 기존 비즈니스 모델의 혁신, 거래 편의성을 높일 수 있는 새로운 서비스 개발 등 상당한 영향을 미칠 것으로 예상합니다. 예를 들어, 고객으로부터 실시간 생성되는 빅 데이터를 활용한 맞춤형 금융상품 정보 제공, 고객의 바이오 정보를 이용한 금융서비스 절차 간소화 등에 대한 연구가 가속화될 것이라고 봅니다. 실제 일부 은행에서 시행되고 있는 근거리 무선통신 기술

인 비콘(Beacon) 서비스를 활용한 상품 및 이벤트 안내로 마케팅 기법과 채널이 변하고, 영업점의 한계를 극복하는 데 기여할 것으로 보입니다. 한편, 사물인터넷 시장이 확대될 것이라고 예상하는데 고객이 이와 관련한 유망 기업에 새롭게 투자할 수 있도록 기회를 제공하는 것도 금융기관의 역할이라고 생각합니다.

Q. KAIST 경영대학의 후배들에게 한 말씀 부탁드립니다.

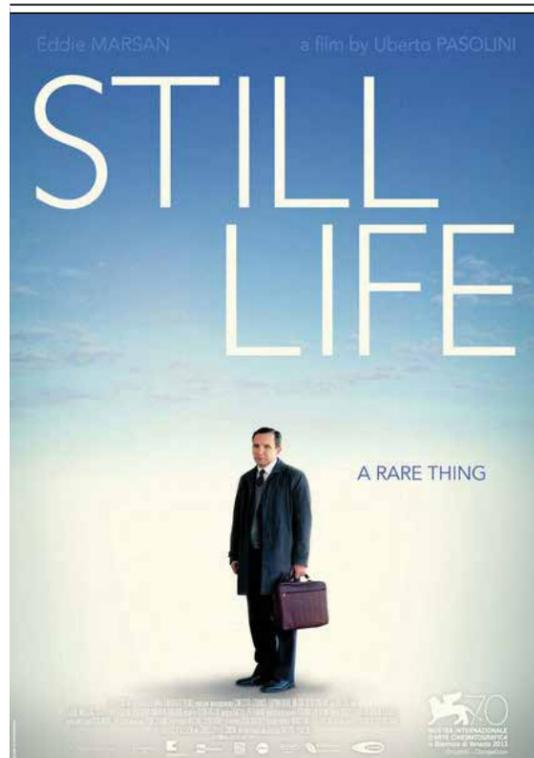
누군가 저에게 '성공하기 위해 가장 중요한 것이 무엇인가?'라고 질문한다면 서슴없이 '고정관념을 벗어나 세상에 없는 무엇인가를 창조할 수 있는 나만의 독창성을 가진 퍼스트 무버(First Mover)가 되어야 한다'라고 대답합니다. 열심히 하는 사람, 잘하는 사람이 꼭 성공하는 것은 아니며 오히려 다르게 하는 사람이 성공하는 시대라고 생각합니다. 남들과 비슷한 성과로는 성공할 수 없으므로 독창적인 아이디어로 차별화된 성과를 내는 것이 매우 중요하다는 게 저의 철학입니다. 제 경험을 말씀드리면 여러 사례 중에서도 특히, 과거 동양그룹 시절 동양시멘트(주) 광산 부지에 화력발전소 건설 아이디어를 제시해 설립한 동양파워(주)가 향후 법정관리에 들어간 회사에게 회생의 발판이 되었던 것과 동양 사태의 여파를 겪고 있던 동양증권을 현재의 유안타증권으로 재건한 일이 가장 의미 있는 성과라고 생각합니다.

Q. 동문님의 직장 생활과 삶의 목표는 무엇인가요?

증권사 사장으로서의 목표는 증권업계가 자본시장의 발전을 위해 보다 많은 역할을 담당해 나가는 것입니다. 최근 저금리, 저성장, 고령화 시대가 본격화되면서 '투자를 통해 고객에게 적정수익률을 제공하는 증권사의 역할은 더욱 중요해지고 있습니다. 안정적이면서도 높은 수익을 희망하는 도전적인 고객의 니즈를 충족시키는 것, 더 나아가 현재 고객의 니즈를 예측해 금융서비스를 개발하고 제공하는 것이 증권사의 역할이자 존재 이유라고 생각합니다. 저희만의 강력한 범종화권 네트워크와 풍부한 경험으로 현재보다 한 단계 더 업그레이드된 유안타증권을 만들고 싶습니다. 개인적인 삶의 목표는 '잊지 않는 인생을 사는 것'입니다. 대한민국 자본시장의 발전에 기여했다는 작은 흔적을 남기는 게 저의 꿈입니다. 요즘도 무엇인가를 남길 수 있는 삶을 살기 위해 매일매일 노력하고 있습니다. 그러다 보면, 제가 가지고 있는 많은 것이 사회에 환원될 수 있을 것이고, 사회의 부가가치는 더욱 높아질 것이라고 믿습니다.

〈스틸 라이프〉, 초연결을 넘어 의미 있는 연결의 확장으로

사람과 사람, 사람과 사물, 사물과 사물 등 모든 것이 네트워크로 연결되는 초연결 사회가 우리 앞으로 성큼 다가왔다. 사물인터넷, 빅데이터, 인공지능, 로봇 등 관련 기술들의 폭발적인 발전으로 거대한 변화의 전주는 이미 시작되었고 산업계는 다시 찾아오지 않을 기회를 붙잡기 위해 발 빠르게 움직이고 있다. 그러나 끊임없는 연결의 확장 속에서 역설적이게도 사람들의 외로움은 깊어져 가고 건강 한, 그리고 진정한 관계에 대한 갈급함은 더욱더 깊어져 간다. 초고독 사회는 초연결사회의 또 다른 얼굴이 될지도 모른다.



〈스틸 라이프〉, 초고독 사회를 바라보는 담담한, 그러나 묵직한 시선
 홀로 죽음을 맞이한 사람들을 위해 가족과 지인들을 찾아 초대하고 장례식을 치르는 업무를 담당하는 22년 차 구청 공무원 존 메이. 그의 또 다른 주요 업무는 그들의 유품을 단서 삼아 추도문을 작성하고 아무도 참석하지 않은 장례식에서 낭독하는 것이다. 매일 단조로운 삶과 일상을 반복하던 존은 그의 집 맞은 편 아파트에서 세상을 떠난 지 오래되어 발견된 알코올 중독자, 빌리 스토크가 자신의 새로운 의뢰인으로 접수된 날, 그간의 업무 비효율성을 이유로 해고를 통보받는다. 〈스틸 라이프〉(2013)는 존이 자신의 마지막 의뢰인인 빌리 스토크를 위해 사무실을 벗어나 그의 삶을 뒤쫓기 시작하면서 벌어지는 이야기를 담은 영화다.

〈스틸 라이프〉의 가장 큰 미덕은 담담함이다. 고독사를 맞이한 누군가의 사연으로 눈물을 쥐어짜내려 하지 않는다. 단조롭고 반복적인 존의 일상과 타인의 삶과 죽음에 도무지 관심이 없는 등장인물들의 모습은 영화 제목을 상징적으로 드러낸다. 마지막 여정이 종점으로 치달을수록 빌리 스토크의 '무가치'했던 삶이 적나라하게 나타나지만 존은 자신의 임무를 완수하기 위해 묵묵히 걸어 나간다. 죽음의 순간에는 그 누구도 - 얼마나 '무가치'한 삶을 살았든지 - 혼자 자여서는 안되기 때문이다. 물론 삶의 매 순간에서도 그러하다.

초고독 사회로의 진입, 1인 가구의 증가와 그 반작용
 최근 통계청이 발표한 보고서는 2035년에 1인 가구의 비중이 전체에서 약 35%를 차지해 우리 사회에서 주류를 이루는 가구 형태가 될 것으로 예측했다. 1인 가구가 한국 사회를 대표하는 가구 형태가 된다는 이야기다. 1인 가구는 경제력을 갖춘 '골드' 싱글 외에도 독거 노인, 청년 실업층 등 사회적 약자

초연결 사회의 바람직한 미래를 그릴 때, 우리가 기술적 인프라의 우수성과 실현 가능성에 그 방점을 찍는 것이 아니라 '인간다운' 삶을 위한 의미 있는 연결의 확장에 더욱 초점을 맞추어야 한다.



들을 포함한 매우 이질적인 그룹들로 구성되어 있다. 각 그룹이 처한 상황이 다르고 그 어려운 정도에 차이가 있을지라도, 이들이 공통으로 마주하는 문제는 외로움과의 싸움이다. 최근 들어 혼자 사는 대신 여럿이 함께 살면서 일정 공간을 공유하고 커뮤니티를 형성할 수 있는 '셰어하우스(Share House)'가 큰 인기를 끌고 있다는 점이 이 사실을 반증한다. 오랜 시간 동안 혼자 사는 것에 지친 사람들이 새로운 방식의 공동체적 삶에 매우 만족하고 있다는 것. 사회의 모습은 세대를 지나면서 변하지만 누군가와 연결되고 삶을 공유하고자 하는 사람의 욕구는 변함이 없기 때문이다. 초연결 사회의 바람직한 미래를 그릴 때, 우리가 기술적 인프라의 우수성과 실현 가능성에 그 방점을 찍는 것이 아니라 '인간다운' 삶을 위한 의미 있는 연결의 확장에 더욱 초점을 맞추어야 하는 이유가 여기에 있다.

소셜 다이닝 '집밥'과 세대와 문화를 잇는 'SAY'
 이런 상황에서 '의미 있는 연결의 확장'이라는 가치 있는 길을 걸어가는 기업들이 주목받는 것은 너무 당연한 일이다. '집밥'(http://www.zipbob.net)은 2012년에 설립된 소셜 다이닝¹⁾ 플랫폼으로 누구나 자신만의 모임을 개설하거나 다른 사람들이 개설한 모임에 참여할 수 있다. '집밥'의 사용자들은 '자기(모임을 주도하는 사람)의 모임에 참여하면서 새로운 관계를 형성하고 의미 있는 나눔에 참여할 수 있다. 처음에는 식사 모임이 중심이었지만 지금은 독서, 봉사활동, 산책 등 다양한 성격의 모임이 개설되는 플랫폼으로 확장되면서 더 많은 의미 있는 연결을 만들어내는 중이다. '집밥'의 박설미 대표는 한 언론 인터뷰에서 "많은 사람이 집밥 모임을 통해 외로움을 극복하는 모습을 보며 보람을 느낀다"라고 밝히기도 했다.
 SAY(Seniors and Youths, http://www.seniorsandyouth.org)는 세계 각국

에서 한국어를 공부하는 젊은이들과 국내의 은퇴자들을 연결해주는, 세대와 문화를 잇는 플랫폼이다. 국내에 거주하는 은퇴자가 화상통화를 통해 해외에 있는 외국인 학습자에게 한국어를 가르치는 방식으로, 아직 시범 단계로 운영 중이지만 그 성장 가능성이 무궁무진하다. 시범 운영에 참여한 이들의 공통적인 반응은 다른 세대, 다른 문화에 속한 이들과의 연결과 공감을 통해 자신의 삶에 큰 변화가 나타났다는 것. '다른' 누군가에 대해 더 열린 마음을 가질 수 있게 된 것이다. 국내 은퇴자들에게는 삶의 새로운 의미는 물론 경제적 활력을 되찾아줄 수 있다는 점은 또 다른 차원의 의미 확장이다.

초연결 사회의 '존 메이'들을 응원하며
 미디어에서 연일 기술의 발전이 가져올 초연결 사회의 장밋빛 미래를 쏟아내고 있을 때, 우리가 놓치지 말아야 할 것은 이와 수반되는 인간 소외의 가능성이다. 기술의 발전과 산업의 확대가 인류의 삶을 윤택하게 해준다는 것은 의심할 여지가 없지만 그것들이 한 존재의 의미와 행복을 보장해 주는 것은 아니기 때문이다. 〈스틸 라이프〉의 존은 그 자신도 고독 속에서 살아가는 존재였지만 빌리 스토크를 위해 기꺼이 자신의 모든 노력을 쏟아부었고, 이를 통해 새로운 세상을 바라볼 수 있게 되었다. 마지막 순간, 그는 절대로 혼자가 아니었다. 의미 있는 연결의 확장을 위해 오늘도 뛰고 또 뛰는 이 시대 '존 메이'들의 건승을 기원한다.

¹⁾ 소셜 다이닝은 미국, 유럽 등에서부터 시작된 비즈니스 모델로 모던 사람들과의 정보 교류 및 친목 도모가 그 목적이다. 여행객들이 현지인의 일상적인 식문화를 경험할 수 있도록 여행객과 현지인을 연결해주는 서비스 잇워드(Eat With)가 대표적 기업.



Hyper Generalist를 꿈꾸는 김성엽 동문을 만나다

슈나이더 일렉트릭(주) 김성엽 본부장(Global Strategic Account Executive, EMBA 8기)

경영대학의 수많은 동문이 사회 다방면에서 활약하고 있다. 그 중, 졸업 프로젝트를 현업에 적용시켜 기술 상용화까지 이끌어 낸 동문이 있다. 바로 EBMA 8기(11) 김성엽 동문이다. 졸업 프로젝트를 시작한 계기부터 현재의 비즈니스 성과로 이어지기까지 그의 성공 스토리를 들어보자.

Q. 동문님의 간략한 소개 부탁드립니다.

저는 슈나이더 일렉트릭 본사에서 Global Strategic Account Executive로 재직 중입니다. 이전에는 IBM의 한국과 호주에서 근무했었는데, 2008년 이직한 회사가 슈나이더로 인수되었습니다. 그래서 2008년부터 슈나이더 일렉트릭에서 일했다고 할 수 있죠. 호주 IBM 재직 당시 MBA 과정 중이었는데, 개인 사정상 귀국해야 하는 상황이었습니다. 그래서 5개 자매 학교의 EMBA 과정 중에서 가장 열심히 공부할 수 있는 곳, 바로 KAIST 경영대학의 EMBA 과정을 선택하게 되었습니다.

Q. 동문님이 맡고 계신 Global Strategic Account Executive는 어떤 직무인가요?

한국 기업에서는 아직 없는 직무로 알고 있는데, B2B 회사 중에서도 규모가 큰 외국계 대기업에만 있는 직무입니다. 20여 년째 회장 직속 조직으로 있으며, 전 세계적으로 89개의 중요한 고객을 대상으로 80여 명이 활동하고 있습니다. 외부 고객에게 회사의 제품뿐만 아니라 마케팅하는 것이 아니라 슈나이더 일렉트릭의 역량과 가치를 전달해주는 코디네이터이며, 내부적으로는 사업 방향성을 제시하는 마에스트로 역할을 한다고 볼 수 있습니다.

Q. EMBA 과정에서 졸업 프로젝트로 연구한 내용을 현업에 적용시켜, 상용화까지 이끌어 내셨다고 들었습니다. 프로젝트 시작 계기부터 현재까지의 간략한 이야기를 듣고 싶습니다.

2012년 1월부터 Global Account Management 직무를 시작했습니다. 현업에서 가장 필요한 주제가 무엇인지를 고민하고 그것을 졸업 프로젝트와 연계하면 일과 학업에 시너지를 이룰 수 있을 것으로 생각했죠. 그래서 2012년 졸업 프로젝트 선정 시 삼성과의 전략 파트너십에 대한 케이스를 쓰게 되었어요. 졸업 프로젝트도 성공적으로 완료했을 뿐 아니라, 사업 성과로도 이어져 정말 만족스러웠습니다. 2011년 하반기 삼성 그룹사를

Global Strategic Account로 선정할 당시 삼성과의 거래 매출 규모가 1,500만 유로였는데, 파트너쉽 체결 과정 중 2014년에는 6,100만 유로를 달성하며 전 세계 89개 Account 중에서 삼성이 TOP 10안에 들어가게 되었습니다. 덕분에 저도 슈나이더 내부에서 성과에 대해 크게 인정받을 수 있었습니다.

Q. 졸업 프로젝트 진행 시 어려웠던 점이나 KAIST 경영대학으로부터 도움을 받은 점이 있다면요?

당시 삼성과의 파트너십이 쉽지만은 않은 상황이었습니다. 삼성그룹에서는 시장 상황과 여러 조건으로 슈나이더 일렉트릭을 주요 솔루션 공급업체로서 크게 선호하지는 않았기 때문이에요. 그래서 경쟁사에 뒤처진 상황에서 공급 업체로의 접근 전략보다는 새로운 시장을 같이 창출하는 파트너십을 제안했습니다. 약 4개월간 프로젝트를 진행하며 EMBA 과정에서 공부했던 내용이 큰 도움이 되었습니다. 제가 발표했던 자료에는 경영전략 수업의 전사적/사업부 차원 접근법, 마케팅 수업의 5 Forces 시장 분석 방법과 Value Proposition, 조직 관리 수업의 서로 다른 두 조직이 합해졌을 때의 문제 등 수업에서 배운 내용이 모두 들어 있습니다. 이렇게 배운 내용을 활용해서 다차원적으로 고민했고, 당시 지도 교수님이었던 김보원 교수님의 지도와 프로젝트 중간중간 많은 도움을 주신 여러 교수님 덕분에 훌륭한 산출물을 낼 수 있었습니다.

Q. 앞으로 동문님의 커리어 계획은 무엇인가요?

저는 "Hyper Generalist"가 되는 것이 꿈입니다. 산업 전반에 대해 거시적으로 이해하고 저의 전문 분야는 남들보다 더 깊이 있게 아는 것입니다. 한 사회 현상에 대해서 각 산업에 어떠한 영향을 미치는지를 알고, 그에 따른 전략을 제시할 수 있는 사람이라고 할 수 있죠. 그리고 Hyper Generalist로서 제가 IBM과 슈나이더 일렉트릭에

서 경험하고 배운 것을 기반으로, 국내에서 Global B2B 회사를 꿈꾸는 곳에 Strategic Account Management 콘셉트를 공유하고 싶어요.

Q. KAIST 경영대학 후배들에게 한마디 해 주신다면요?

제 삶의 원칙이자 좋아하는 원호대사의 2가지 말을 공유하고 싶어요. 하나는 모든 것은 마음먹기에 달렸다는 일체유심조(一切唯心造)입니다. 덧붙이자면 저 자신을 "Number One"이 아닌 "Only One"으로 만들고, 모든 세상은 내 중심으로 돌아간다고 믿어요. 그래서 목표를 정하고 그것을 이루기 위해 역으로 생각해서 지금 바로 행동하는 것입니다. 저 역시도 50대, 60대, 70대의 목표를 정해두었고, 그것에 따라 지금 무엇을 할지 정하고 있습니다. 두 번째는 개시개비(皆是皆非), 모두 다 맞고 모두 다 틀렸다는 말입니다. 이 말은 자신의 입장도 중요하지만 상대방의 입장도 들으라는 말로, 결국 "Open-minded"가 되라는 것입니다. 마지막으로 항상 준비하라고 말하고 싶어요. 성공하는 사람들은 항상 운이 좋다고 말하는데 저 역시도 운이 좋았다고 생각합니다. 그런데 행운은 항상 준비된 사람에게 온다는 말이 있습니다. 목표를 정량적, 정성적으로 세우고 그것을 실천하기 위해 준비하라고 전하고 싶습니다.

● 김성엽 동문 사업 성과 관련 신문기사

“글로벌 에너지관리 및 자동화 전문기업 슈나이더 일렉트릭이 삼성 SDI와 협력해 리튬이온배터리 3상 무정전전원공급장치(UPS)를 업계 최초로 도입한다고 밝혔다.”
- 전기신문(16.09.28) -



1) UPS(Uninterruptible Power Supply): 무정전 전원 공급 장치: 정전이 발생하면 즉시 비상 전원을 공급해 서버 가동 중단이나 전원 차단에 따른 데이터 손실을 방지하는 설비다. 페타바이트 단위 대규모 데이터를 처리하는 데이터 센터나 주요 생산 설비를 가동하는 공장에서는 UPS의 안정적 운영이 매우 중요하다.

KAIST 정보미디어 경영대학원 개원 10주년 특별 세미나, 'IoT와 초연결 미래사회'

지난 9월 23일 정보미디어 경영대학원의 개원 10주년을 기념하는 특별 세미나가 'IoT와 초연결 미래사회'를 주제로 KAIST 경영대학원에서 열렸다. 우리나라 학계와 산업계를 아우르는 정보미디어 분야 관계자 100여 명이 참석한 가운데 진행된 이날 특별 세미나는 정보미디어 경영대학원이 지난 10년간 이룬 성과를 돌아보고 앞으로 10년의 비전을 공유하는 시간으로 진행되었다.

AI 혁명 시대 이끌 정보미디어 분야 전문경영인 양성

"정보미디어 경영대학원은 소셜미디어, 빅데이터, 사물인터넷(IoT), 블록체인 등 첨단 IT 미디어 기술과 경영 연구를 수행하며 미래 연구를 선도해왔습니다. 최근에는 빅데이터 분석과 인공지능(AI) 기술이 주도할 4차 산업혁명 시대에 정보미디어 분야를 이끌 전문 경영인을 배출하기 위해 비즈니스 애널리틱스(Business Analytics) 심화 과정을 신설하며 교육 프로그램을 다시 한 번 혁신했습니다." - 이희석 KAIST 정보미디어 경영대학원장

정보미디어 경영대학원의 개원 10주년을 기념하는 특별세미나가 'IoT와 초연결 미래사회'를 주제로 KAIST 경영대학원에서 지난 9월 23일 열렸다. 우리나라 학계와 산업계를 아우르는 정보미디어 분야 관계자 100여 명이 참석한 가운데 진행된 이날 특별 세미나는 정보미디어 경영대학원이 지난 10년간 이룬 성과를 돌아보고 앞으로 10년의 비전을 공유하는 시간으로 진행되었다.

강성모 KAIST 총장은 축사를 통해 "오늘날의 비즈니스 혁신은 기존 산업 안에서 경험이 많은 사람이 아니라 IT를 이해하고 이를 경영에 융합한 '아웃사이드' CEO들이 이뤄내고 있다. 영화산업을 뒤쫓는 넷플릭스(Netflix)의 리드 헤이스팅스(Reed Hastings), 택시산업을 뒤쫓는 우버(Uber)의 트래

비스 칼라닉(Travis Kalanick) 등이 대표적인 예"라면서 "앞으로 10년의 비즈니스 혁신가들은 오늘 세미나 주제이기도 한 'IoT와 초연결 미래사회'에서 나타날 것이다. 정보미디어 분야 혁신의 중심에 KAIST 정보미디어 경영대학원과 그 졸업생들이 있을 것이라 확신한다"라고 말했다.

강 총장의 축사를 이어받은 오명 전 부총리 겸 과학기술부 장관은 "AI혁명으로 무인자동차가 나오면서 택시기사가 사라지고 현재는 전문직인 변호사, 의사, 기지도 영향을 받을 것"이라면서 "이런 문제를 해결할 수 있는 건 교육뿐이다. 정보미디어 경영대학원은 AI 혁명의 과도기를 이끌어갈 인재를 발굴해 대한민국을 선진국으로 만들 책무가 있다"라고 말했다.

디지털 유기체 생태계 (Digital Organic Ecosystem) 시대 열린다

이상훈 한국전자통신연구원(ETRI) 원장은 'ICT 기술 파도와 4차 산업혁명'을 제목으로 한 기조연설을 통해 "4차 산업혁명 시대에는 모든 사물이 인공지능을 품고 점점 똑똑해지는 초지능 유기체로 변신하는 '디지털 유기체 생태계(Digital Organic Ecosystem)' 시대가 될 것"이라고 전망했다.

기조연설이 끝난 뒤 전문가 패널들의 토론이 이어졌다. 안재현 정보미디어 경영대학원 교수의 진행으로 김이식 KT 빅데이터센터 상무, 김지희 삼



성전자 인공지능팀 상무, 심재희 IoT 전문기업 엔텔스 대표, 이명호 정보통신정책연구원 부원장이 열띤 토론을 펼쳤다. 전문가들은 KAIST 정보미디어 경영대학원에서 인공지능에 대한 이해를 갖춘 리더, 4차 산업혁명 시대를 이끌 기업가가 나와야 한다고 입을 모았다.

김이식 KT 빅데이터센터 상무는 "많은 대기업이 빅데이터 센터 등 인프라와 플랫폼을 만들고 있지만 이것은 무대에 불과하다. KAIST 정보미디어 경영대학원 학생들 같은 뛰어난 청년들의 창업으로 해결할 수 있다"라고 창업정신을 강조했다. 김지희 삼성전자 인공지능팀 상무는 "인공지능이 우리 사회에 많은 영향을 미칠 것이 분명하지만 인공지능을 잘 이해하고 있는 사람이 아직 많지 않다"라며 "KAIST 정보미디어 경영대학원이 다양한 분야의 전문 인력을 양성해주길 기대한다"라고 말했다.

KAIST 금융전문대학원 개원 10주년 기념식 개최

지난 10월 4일 금융전문대학원의 개원 10주년을 기념하는 자리를 가졌다. 기념식에는 임종룡 금융위원회 위원장, 한덕수 전 국무총리, 이규성 전 재정경제부 장관, 권오규 전 경제부총리, 김종창 전 금융감독원장, 임승태 채권금융기관조정위원회 위원장 등 국내 금융전문가 및 정부 관계자가 참석해 자리를 빛내주었다. 또한 KAIST 금융전문대학원 동문 및 관계자도 참석하여 10년간 꾸준히 발전해 온 역사를 되돌아보고 앞으로의 미션에 대해 공유하는 시간을 가졌다.

기념식의 시작과 함께, 한덕수 전 국무총리는 기념사에서 "한국이 세계적인 경제성장을 이루는데 있어서 금융기관의 발전은 더욱 중요하며 이에 전문 인력을 배출하는 KAIST 금융전문대학원의 역할은 무엇보다 절실하다"라며 역할의 중요성을 언급하였다. 또한, 임종룡 금융위원회 위원장도 "금융 숙련노동자 확보가 어려운 현시점에서 KAIST 금융전문대학원은 세계 시장과 한국의 금융산업 간 격차를 줄이는 선도적인 역할을 해야 한다. 금융 미래를 책임질 인재 양성기관으로서 금융전문대학원의 무궁한 발전을 기대한다"라며 금융전문대학원의 역할을 재차 강조하였다. 금융전문대학원은 1996년 금융공학 MBA를 모태로 시작하여 2006년 국가정책 방향에 따라 국고 지원으로 설립된 최초의 금융전문대학원이다. 설립 목적에 따라 책임과 동시에 특수성을 보유한 본 기관은 금융전문 인력 교육의 Frontier로서 아래와 같이 인력양성, 금융교육 모델 혁신, 실무형 교육 등의 측면에서 지난 10년 동안 양질의 발전을 해 왔다.

인력 양성 입학생 규모는 평균 37.3명에서 99.5명으로 평균 2.6배 증가하였고, 최근 5년간 개인 자격의 학생 취업률은 95.3%로 국내 MBA 중 최고치를 달성하였다. 또한 1,164명의 졸업생들은 각계에서 활약하며, 국내 최대 금융 동문 네트워크를 형성하고 있다.

금융 교육 모델 금융산업 고도화에 따른 교과목 다양화 및 세분화가 혁신을 이루었다. 2006년 반

학기제 시스템으로 모듈/트랙제를 도입하여 커리큘럼을 개편하고, 응용/심화 과목의 다양화를 통해 학생 개인별 선택과 집중을 통한 역량 개발에 힘써 왔다. 특히, 올해 금융애널리틱스 심화과정을 개설하는 등 금융-IT 융합 트렌드를 발맞춰 교육 과정을 개발하고 있다.

실무형 교육 로이더 트레이딩센터, 코스콤 금융정보센터 등 국내 최대 규모의 금융 실습, 데이터베이스 시설을 구축, 2008년 학생투자펀드 출범을 통한 10억 원의 실전투자 등 여러 프로그램을 지원하고 있다. 또한, 녹색금융 특화 MBA 사업, KOICA 개도국 금융 핵심인력양성 사업 등 시대적 수요에 부응한 맞춤형 교육프로그램이 실시되고 있다.

강장구 금융전문대학원장은 금융전문대학원의 미래를 "Innovative & Globalized School"으로 정의하고 "금융은 기본적으로 세계화가 되어야 한다. 인바운드와 아웃바운드 모두를 고려하며, 고도화와 국제화에 노력을 기하겠다"라며 금융전문대학원의 밝은 미래를 약속하였다.

한편, 10주년을 기념하여 개원 당시 국무총리로서 우리나라가 국제 금융중심지로 발전하도록 금융전문 인력 양성에 기여할 금융전문대학원 설립에 초석을 놓고, 금융전문대학원이 안정적 발전기에 진입할 수 있도록 정책적 토대를 마련한 한덕수 현 기후변화센터장과 2006년 당시 재경부 금융정책국장으로서 MOU를 주도하며, 금융전문대학원의 발전 방향성과 실무적 지원을 아끼지 않은



임승태 현 금융채권자 조정위원회 위원장께 감사패를 전달하였다.

KAIST 금융전문대학원은 지난 10년의 성과에 안주하지 않고, 금융산업과 금융교육의 생태계가 순환 구조를 이룰 수 있도록 지원할 것을 약속했다. 금융 규제 개혁 및 핀테크 등 항상 변화하는 금융 시스템에 걸맞은 융합 인재 양성 및 국내 금융산업 국제 경쟁력 강화 발전에 더욱 정진할 KAIST 금융전문대학원을 기대해 본다.

30년간 돈키호테처럼 질주한 개척자, 이재규 교수 퇴임식

지난 8월 25일 오후 4시, KAIST 경영대학 최중현 홀은 그 어느 때보다 많은 사람과 꽃다발로 가득 찼다. 8월 31일로 정년을 맞는 이재규 교수의 퇴임식이 있었기 때문이다. 지난 85년부터 KAIST 교수로 재직하신 이재규 교수는 경영대학 창립멤버로 현재까지 경영대학의 기둥 역할을 해왔다.



스승과 제자, 뜻깊은 자리를 함께하다

이재규 교수는 2006년 경영대학장 및 테크노경영대학원장을 겸임하고, 이후 EEWS(Energy, Environment, Water and Sustainability) 기획단장을 역임했다. 2013년 녹색성장대학원 초대 원장으로 취임한 데 이어 현재는 한국인 최초로 세계 정보시스템학회(AIS, Association for Information Systems) 회장직을 맡고 있다. 박사 32명, 석사 98명의 제자를 배출한 이재규 교수의 퇴임식이니만큼 수많은 제자 교수들과 졸업생, 재학생이 참석해 자리를 빛냈다.

퇴임식은 이재규 교수의 기념 강연으로 시작되었고, 이어 김영걸 교수의 축하 인사, 제자들이 선물한 이재규 교수의 일생이 담긴 기념 동영상, 공로패 수여로 이어졌으며, 재학생들이 제작한 이재규 교수와의 추억이 담긴 포토북 등 뜻깊은 선물과 정성이 오고 갔다. 이트리로움으로 자리를 옮겨 이어진 만찬에서는 경영대학 교직원들의 중창 축하공연이 이어졌고, 이재규 교수가 애창곡 '피리 부는 사나이'를 열창하는 모습까지 볼 수 있었다.

20년 넘게 이재규 교수와 KAIST에서 함께한 김영걸 경영대학 대외부학장은 기념사를 통해 그동안 이재규 교수가 얼마나 KAIST에 헌신적으로 기여했는지 구체적인 일화를 통해 그 감동을 전해주었다.

이재규 교수님,

26년 전 피츠버그에서 잠깐 만난 저를 잊지 않으시고 3년 뒤 KAIST 서울분원 경영정보공학과로 초대해 주신 것이 아직도 생생한데 이제 오늘로써 교수님과의 KAIST 동고동락이 마지막이라는 것이 믿어지지 않습니다. 93년 4월 서울캠퍼스에 처음 부임하였을 때 생각이 납니다. 제 연구실에는 아직 책상도 의자도 없이 먼지만 가득했고 복도에는 랜선이 빨랫줄처럼 주렁주렁 매달려 있었지요. 200만 원 남짓한 첫 달 월급전표를 아내에게 보여주니 2주 치냐고 묻더군요. 교수 4명에 논문지도 할 석박사과정 대학원생들은 100명이 훌쩍 넘었지요. 그런데 참 신기하게도 저는 아무런 걱정도 불안도 없었습니다. 왜 그랬는지 아십니까? 바로 학과장이자 저의 보스이셨던 이 교수님께서 마치 돈키호테처럼 너무나 신나게 확신에 찬 질주를 하시는 바람에 교수님 뒤를 따라 정신없이 뛰던 저희들은 걱정이고 불안이고 신경 쓸 틈이 전혀 없었던 것이지요.

92년 단기필마로 만드신 경영정보공학과는 15년 뒤 세계 13위의 연구실적을 자랑하는 IT 경영 분야로 발전하였고 94년 만드신 AIM 최고정보경영자 과정은 21년 뒤인 지난해 저희 경영자 과정이 영국 Financial Times 아시아 1위, 세계 20위로 도약하는 원동력이 되었습니다. 이후 2006년 학장직에서 물러나시자마자 바로 대전 본원의 EEWS 기획단장을 맡으셔서 수백억 원의 연구기금을 정부로부터 받으셨고, 2013년에는 경영대학의 네 번째 대학원인 녹색성장대학원을 개원하셨습니다. 또 작년에는 세계 최고, 최대의 정보시스템 학회인 AIS의 회장으로 취임하셨지요. 이쯤 되면 저도 바보가 아니니까 오늘 이 자리에서 "이 교수님, 이제 정년퇴임하셨으니 좀 쉬엄쉬엄 적당히 즐기며 사시지요"라는 덕담은 간절 수가 없을 것 같습니다. 개척자, 이재규 교수님 사전에 '적당히'라는 단어는 없거든요. 2011년 꽃다운 나이의 KAIST 학부생들이 연이어 스스로 목숨을 끊었을 때 교수님께서 "사랑하는 제자들아, 죽을 각오로 공부하되 스스로 죽는 낙담은 이겨다오. 사랑하는 사람은 사랑하는 사람을 잃는 것이 가장 두렵다... 네 주변에 혹 아무도 없거든 내게 오너라. 나를 본 적이 없어도 네가 내 제자이기에 운명적으로 너를 이미 사랑한다. 사랑한다. 내 아들딸들이"라는 시를 통해 KAIST 구성원들은 물론 온 국민들에게 제자 사랑의 폭풍 감동을 안겨 주셨습니다.

이 교수님, 맥아더 장군이 'Old soldiers never die, they just fade away!'라고 했지요? 저는 교수님께서 오늘 KAIST라는 연극의 장막 뒤로 잠시 퇴장하셨다가 인터미션이 지나면 인생 2막의 더 큰 무대에서, 더욱 멋진 배역으로 다시 나타나시리라 믿어 의심치 않습니다. 그때는 교수님만 냅다 달리지 마시고 뒤에서 학학대며 쫓아가는 저희 후학들도 좀 챙겨주시기 바랍니다.

교수님의 영원한 관조 김영걸 드림.



SK-KAIST 사회적기업가 MBA MOU 체결 기념식

지난 7월 7일 서울 홍릉에 위치한 KAIST 서울 캠퍼스에서 SK그룹과 KAIST 경영대학은 지난 2012년에 이어 두 번째로 'KAIST 사회적기업가 MBA 육성 양해각서(MOU)'를 체결하고 열정과 온정을 겸비한 청년 기업가를 지속해서 육성하기로 했다. 혁신적이면서도 따뜻한 마음을 가진 청년들이 더욱 많이 배출돼 사회적 기업을 창업하면, 사회문제를 해결하고 국가 경제에도 기여하는 선순환 시스템을 만들 수 있다는 데 동감한 두 기관이 다시 한 번 그 뜻을 같이한 것이다.

사회적기업가 MBA는 사회문제 해결에 실질적 도움을 주는 청년 기업가를 양성하는 핵심 교육기관으로 자리매김하고 있다.

KAIST, SK 관계자, 정부부처, 재학생이 함께한 체결식

체결식에는 최태원 SK 회장, 강성모 KAIST 총장, 이기권 고용노동부 장관, 김동석 KAIST 경영대학장, 이문석 SK 사회공헌위원장, 오광성 사회적기업진흥원장 등 SK 및 KAIST 관계자와 관련 정부 부처, 재학생 등 100여 명이 참석하였다. 최태원 SK 회장은 "자본주의의 지속을 위해서는 기업들이 사회문제 해결에 적극적으로 동참해야 한다"라며 "SK는 국가와 사회발전에 기여하는 청년 기업가들을 더 많이 육성시켜 나가겠다"라고 밝혔다. 최 회장은 이어 "계속 변화하는 사회문제를 풀기 위해서는 사회를 위한 헌신과 혁신을 겸비한 청년 기업가들이 다양한 시각과 각도에서 경제적 가치와 사회문제를 함께 바라보는 안목이 필요하다"면서 "SK는 청년 기업가들의 성장에 큰 기대와 애정을 가진 만큼 함께 고민하는 동반자로서 청년 기업가들을 계속해서 지원할 것"이라고 말했다.

이어 KAIST 강성모 총장은 인사말에서 "사회적기업을 운영할 인재 양성을 위해 KAIST 사회적기업가 MBA는 창업을 졸업요건으로 의무화한, 세계 최초의 과정으로 총 37명의 우수한 졸업생을 배출했다"라며 다양한 성과들을 축하하였다. 이날 자리를 함께한 이기권 고용노동부장관은 "사회적기업가 MBA를 졸업한 한 명 한 명이 우리 사회의 문제를 창조적으로 해결하고 더 나아가 국가 전체의 따뜻한 변화를 선도하는 혁신적 기업가로 성장해 주길 기대한다"라고 말했다.

청년 기업가 양성의 요람 '사회적기업가 MBA'

MOU 체결 기념식의 마지막 순서로 '사회적기업가 MBA 1.0 성과와 2.0의 미래 비전을 위한 사회적기업 교육 발전 방향과 제언'을 주제로 사회적기업 관련 과정을 운영 중인 대학의 교수들과 실무전문가들이 함께 발전적인 방향에 관해 토론했었다.

KAIST 경영대학은 이번 MOU 체결을 통해 오는 2021년까지 'KAIST 사회적기업가 MBA' 과정에 총 125억 원을 SK그룹으로부터 지원받는다. 사회적기업가 MBA가 설립된 2012년부터 올해까지 5년 동안 지원받은 95억 원을 합하면, 청년 기업가 양성에만 모두 220억 원을 지원받게 되는 것이다. SK 지원금은 사회적기업가 MBA에 재학생들의 장학금과 해외연수, 교육 연구 지원금 등으로 쓰인다.

사회적기업가 MBA는 사회문제 해결에 실질적 도움을 주는 청년 기업가를 양성하는 핵심 교육기관으로 자리매김하고 있다. KAIST의 우수한 교수진이 직접 수업을 진행할 뿐 아니라 철저히 현장 체험 위주의 커리큘럼으로 구성된 졸업 직후 곧바로 사회적기업을 창업할 수 있도록 하는 청년 기업가 양성 MBA 과정이다. 올해까지 창업 코스를 마친 졸업생 34명 가운데 31명(91%)이 창업을 했고, 이 중 8명은 투자유치에 성공해 11억 원을 투자받았다. CEO(최고경영자) 평균 나이가 31.6세로, 명실상부한 '청년 기업가 양성의 요람'으로 평가받고 있다.



2017학년도 MBA/Master 과정 입학설명회

지난 8월 20일 토요일, KAIST 경영대학에서는 2017학년도 KAIST MBA/Master 과정 입학설명회가 개최되었다. 이번 입학설명회는 10월에 진행되는 MBA/Master 과정 입학 전형에 앞서고 진학 준비생들의 궁금증을 해소하는 데 도움을 주고자 마련되었다. 폭염으로 폭폭 찌는 날씨에도 불구하고 입학설명회에 대한 관심은 그 어느 때보다 뜨거워 강당을 가득 채우고도 자리가 부족하여 일부 참가자들은 서 있는 모습을 보이기도 했다. 일부 참가자는 아이와 함께 행사에 참여하는 등 휴일임에도 불구하고 참가자들의 높은 관심을 엿볼 수 있었다.



한국형 MBA의 발판을 마련한 'KAIST MBA'

"KAIST MBA가 여러분 인생의 터닝포인트인 이유는, 세계에서 인정받는 MBA이자, 지난 20년간 한국 MBA 교육을 선도해왔으며, 국내 최대 규모의 MBA 동문 네트워크를 자랑하고 있기 때문입니다"

- 윤미자 마케팅·취업지원실장 인사말 중

이날 설명회는 입학취업지원실 윤미자 실장이 학교에 대한 전반적인 정보와 과정을 소개하면서 시작되었다. KAIST 경영대학에는 3개의 General MBA 과정과 6개의 Specialized MBA/Master 과정이 있다. 국내 최초로 미국식 전일제 MBA를 도입하여 20년간 한국 MBA 교육을 선도해온 만큼, General MBA의 구성과 내용에 있어 타교보다 우위를 점하고 있다. 그뿐만 아니라 급변하는 트렌드에 맞춰 금융, IT/미디어, 창업, 환경, 사회적기업에 특화된 다양한 Specialized MBA/Master 과정을 운영함으로써, 한국형 MBA의 도약을 이뤄냈다는 평가를 받고 있다. 진학을 희망하는 지원자는, 자신의 커리어와 관심 분야에 따라 적합한 과정을 선택하여 지원할 수 있다.

General MBA	
기술과 경영지식을 접목하여 전문 경영인을 양성	
테크노 MBA	2년 Full Time 2년 이상의 경력자 대상
프로페셔널 MBA	2.5~3년 Part-Time 5년 이상의 경력의 재직자
이그제큐티브 MBA	22개월 Part-Time (금 오후, 토, 일) 10년 이상 경력의 중견 관리자, 임원 대상

Specialized MBA/Master	
전문지식과 경험을 갖춘 경영인재 양성 목표	
금융 분야	
금융 MBA	2년 Full Time 2년 이상의 경력자
금융공학석사	2년 Full Time 별도의 경력 필요 X
IT/미디어 분야	
정보미디어 MBA	1년 Full Time 별도의 경력 필요 X
정보경영석사*	2년 Part Time 5년 이상 재직자
기타	
사회적기업가 MBA	2년 Full Time (100% 장학) 별도의 경력 필요 X
녹색경영정책석사	2년 Full Time (100% 장학) 별도의 경력 필요 X

- 각 과정에 대한 상세 정보는 경영대학 홈페이지에서 확인 가능
- 입학설명회 영상은 경영대학 홈페이지, YouTube를 통해 다시 시청 가능

지원자들의 프로그램 선택에 도움을 준 'Q&A 세션'

학교와 전체 프로그램에 대한 소개가 끝난 후, 각 과정의 책임 교수와의 간단한 Q&A 세션이 마련되었다. 테크노 MBA의 배준태 교수, 프로페셔널 MBA의 윤여선 교수, 금융 MBA와 금융공학(MFE)의 강장구 교수, 정보미디어 MBA의 이희석 교수, 사회적기업가 MBA의 정재민 교수, 녹색경영정책의 엄지용 교수가 참석하여 지원자들의 질문에 응답하는 시간을 가졌다. 복수의 과정에 관심이 있거나 전공 선택에 어려움을 갖고 있던 지원자들은 질의·응답을 통해 각 전공을 비교하고 자신에게 적합한 프로그램을 선택하는 데 도움을 얻을 수 있었다.

이후 전공별로 장소를 이동하여 재학생들과 함께 과정 세부 설명 및 질의·응답 시간을 가졌다. 전체 세션에서 다루지 못했던 전공 세부 커리큘럼, 입학에 위해 준비해야 하는 사항, 졸업생 진출분야, 재학생들의 향후 진로 계획 등 다양한 정보를 얻을 수 있는 자리였다. 참석자 중 금융공학석사과정 입학에 관심을 보였던 한 참가자는 "2년이란 시간과 적지 않은 돈을 들여야 하는 만큼 진학에 대한 결정이 까다로웠다. 그런데 오늘 많은 정보를 접할 수 있었으므로 입학설명회가 큰 도움이 된 것 같다. 지금 금융공학 석사과정에 진학하지 않더라도 향후 다른 과정을 통해서 커리어를 관리하고 싶은 마음이 생겼다"라고 밝혔다.

한편, 이번 2017학년도 MBA/Master 과정 원서접수는 10월 17일 오후 5시까지이며, 서류합격자(11월 10일 14시 이후 발표)에 한하여 전공별 면접전형이 진행된다. (11월 11일~11월 17일 서울 캠퍼스) 최종합격자 발표는 12월 1일이며, 정보경영 석사과정의 입학전형은 내년 봄학기에 진행된다. 이번 입학전형에 대한 자세한 사항은 경영대학 입학 홈페이지에서 확인할 수 있다.

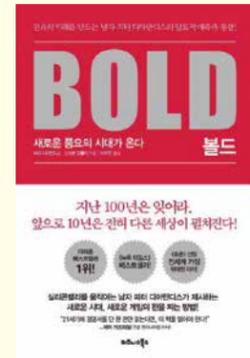
<http://www.business.kaist.ac.kr/admission>



볼드

피터 디아만디스
스티븐 코틀러

프로페셔널MBA '16 한정구



새내기 대학생 때부터 나는 홀린 것처럼 '미래학'에 대한 강연들을 듣고 다녔다. 내가 대학에 입학하던 1998년 봄은 한국에서 IMF 구제금융이 시작된 시점이었다고 당시 사회적 화두는 바로 '위기'였다. 아마도 나는 그 '위기'를 읽어낼 수 있는 해안과 위기를 '기회'로 바꿀 수 있는 지혜를 얻고 싶었던 것 같다. 그러나 강연의 내용은 에너지 자원 고갈, 인구절벽, 파레토 법칙을 인용한 양극화 등 부정적 전망이 대부분이었다. 또한 정보혁명의 장밋빛 미래를 그리면서도 결국 인공지능 앞에 무릎 꿇을지 모를 인류의 위기로 강연은 마무리되곤 했다.

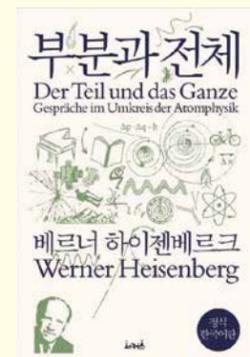
약 15년이 지난 지금 이 책을 읽기 시작한 처음 느낌은 오래전 칼 세이건의 '코스모스'를 처음 읽었을 때 뇌 속이 뒤죽박죽 되는데도 통과했던 바로 그 기분이었다. 이 책은 그동안 많은 미래학자의 "미래는 어두울 것이다. 그러나 인류에게 미래는 있다"라는 프레임을 거부하는 대신 "미래는 더욱 풍요로워질 것이다. 그래서 인류는 그 풍요로움을 맞이할 준비를 해야 한다"라는 주제로 이야기를 풀어간다. 디아만디스는 어번던스(풍요)가 기하급수적으로 다가올 것이라고 주장하며 변화의 전개를 설명하기 위해 디지털화 Digitalization, 잠복기 Deception, 파괴적 혁신 Disruption, 무료화 Demonetization, 소멸화 Dematerialization, 대중화 Democratization 등 기하급수의 6D를 제시한다.

우리는 지금 기하급수의 6D 중 어느 위치에 서 있는 것일까? 아니 그것보다 나는 지금 어느 단계를 이해할 수 있는 사람인 것일까? 어번던스가 보장된 미래를 맞이할 현재의 내가 궁극하다면 지금 바로 이 책을 읽어보길 바란다.

부분과 전체

베르너 하이젠베르크

경영공학 석사 '16 심재웅



불확정성의 원리로 잘 알려진 저자 베르너 하이젠베르크는 양자역학의 창시자로 1932년 노벨 물리학상을 받은 물리학자이다. <부분과 전체>는 그가 당대의 물리학자들과 나눈 대화를 엮은 회고록이다. 당시 물리학계는 기존의 법칙들을 통해 설명할 수 없는 새로운 실험적 발견에 충격을 받고 새로운 법칙을 제시하고 반박하던 격동의 시기였다.

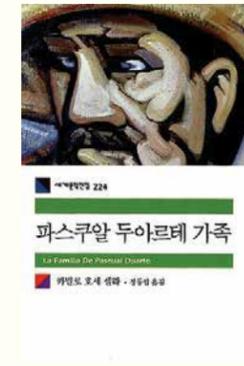
상대성 이론의 등장으로 학계가 마주한 도전이 단순히 '뉴턴 역학을 폐기하거나 개선하는 수준'이 아니었듯이, 물질의 이중성(입자성과 파동성이 동시에 존재)은 단순히 '뉴턴과 맥스웰의 법칙을 약간 변경하는 수준'으로 해결될 것이 아니었다. 하이젠베르크는 '개량'과 '새로운 법칙의 발견' 사이에 분명한 선을 긋는다. 그는 엔지니어의 '개량'은 모든 말들이 지금까지의 의미를 그대로 가지고 있으며 이전에 등한시하던 영향을 고려하는 보조항을 첨가하는 정도의 것이라고 말한다. 즉, 기존의 법칙을 달리 응용할 뿐이며, 법칙 자체를 건드리지는 않는다는 것. 하지만, 물질의 이중성은 뉴턴 역학이 서술할 수 없는 새로운 경험 영역에 있는 것으로 새로운 개념 구조가 필요하며 상대성 이론과 양자역학은 이러한 관점에서 해석되어야 한다고 말한다.

물리학자뿐만 아니라 모든 과학자는 정량적 요소만으로 해결할 수 없는 어려운 문제에 맞닥뜨린다. 이때 문제가 도전적일수록, 과학자들은 철학박사(A Doctor of Philosophy)로서의 진면목을 보여준다. 기초과학에서 응용과학, 자연과학에서 사회과학으로 울수록 '법칙'을 이야기하기 어려워지지만, 큰 흐름은 당시 양자역학의 흐름과 닮아있다. 현재 경영학자들 사이에서는 기존 연구를 바탕으로 한 이론적 서술의 중요성과 데이터를 기반으로 한 정량적 분석의 중요성 사이에 많은 논쟁이 오가고 있다. 또한, 기존의 사회과학 모델과 비정형 데이터를 기반으로 한 알고리즘 사이에 '예측력'을 근거로 하여 각각의 존재가치가 논의되고 있다. 잠시 눈을 돌려 100여 년 전 물리학자들의 철학적 논의에서 그 답을 탐색해보는 건 어떨까?

파스쿠알 두아르테 가족

카밀로 호세 셀라

금융공학석사 '16 이국진



<무한도전>에서 윤태호 작가는 개인의 삶의 질이 낮아지고, 일상의 보금자리인 가정이 무너지고 있는 현실에 대해 '사람들의 일상이 무너지고 있다'며 안타까운 목소리로 탄식했다. 그의 목소리가 오늘날 빈번하게 언론에 보도되는 부모가 자식을, 자식이 부모를 죽이는 참담한 사건들과 자연스럽게 연결되는 것은 필연적으로 보인다. 비록 원인은 다르더라도 무너진 가정의 모습과 그로 인해 피해해진 개인의 삶에 대해서, 스페인의 작가 카밀로 호세 셀라는 <파스쿠알 두아르테 가족> 속에 녹여냈다.

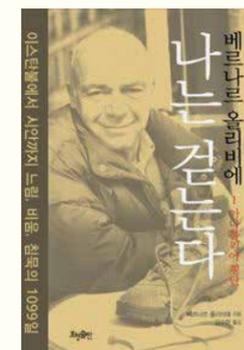
이 책은 교도소에 있는 주인공인 파스쿠알 두아르테가 보낸 서신을 바탕으로 이야기를 풀어나간다. 사랑을 기대할 수 없는 부모의 슬하에서 자란 파스쿠알은 극도의 폭력성을 가진, 그러나 사랑을 갈구하는 캐릭터로 묘사되며 그가 교도소에 수감된 이유도 그의 폭력성에 기인한다. 자신의 삶에 대해서 어둡고 위태로운 기억만을 간직한 그에게, 유일하게 밝은 기억으로 남은 것은 바로 그가 어릴 적 살던 집의 부엌, 모든 가족이 모여 시끌벅적하게 식사를 하던 바로 그 공간이다.

27살의 젊은 나이에 집필한 첫 번째 작품인 이 소설이 노벨문학상 수상의 영예를 안을 수 있었던 이유는 전율주의라는 문학적 패러다임도 있으나 스페인 내전을 통해 무너진 사회와 붕괴된 가정이 한 사람의 삶에 미친 지대한 영향을 다양한 상징을 통해 훌륭하게 풀어냈기 때문이다. 이 책의 제목도 그 상징이 두드러지는데 스페인어로 파스쿠아(Pascua)는 부활절을 의미하며 형용사인 파스쿠알(Pascual)은 부활절에 바쳐지는 희생양(Cordero Pascual)을 형용할 때 쓰이는 단어이다. 다시 말해 파스쿠알(Pascual) 두아르테라는 이름은 내전에 의해 개인의 삶과 가정의 안정이 '희생된' 개인을 상징하는 제목임을 생각해 볼 수 있다. 전율주의로 대표되는 소설의 구성 및 표현과 더불어 사회와 가정이 참담히 파괴된 개인의 삶에 대한 묘사, 그리고 다양한 상징을 찾아보는 것도 책을 접하는 즐거움이 될 것이다.

나는 걷는다

베르나르 울리비에

녹색경영정책 '16 윤명해



지난여름, 열흘 동안 500km를 걸었다. 낮에는 울고 웃으며 길을 걸었고 밤이면 내일의 걸음을 위해 서둘러 잠자리에 들었다. 그렇게 꼬박 열흘을 견고 나는 다시 일상으로 돌아왔다. 그 길이 아른거리는 요즘, 나와 비슷한 듯 또 전혀 다른 길을 접하게 되었다. 1만 2,000km의 실크로드를 걸은 베르나르 울리비에의 길이다. 이 책의 부제 '이스탄불에서 시안까지 느림, 비움, 침묵의 1,099일'이 말해주듯, 베르나르는 담담히 길을 걸었고 그 길을 무심히 적어냈다.

그토록 먼 길의 흔적을 더듬어가기 위해 기존에 자신이 알던 모든 것을 벗어 버리고 가볍게 가고자 했던 그의 바람 때문일까, 그의 행간에는 자연스러운 천진함이 묻어난다. 육십의 나이에도 삶에 대한 생생한 욕망과 행동하는 용기를 가진 그가 참 멋스럽다. 언젠가는 이 모든 걸 벗어 버리고 떠나야 할 것을 인정하고 난 그 용기. 결국엔 떠남이 운명인 우리 모두에게 그의 용기와 가벼운 발걸음, 그리고 활력은 큰 울림이 될 것이다.

다시 지난여름의 내가 말한다. 길을 걷다 힘들 때면 내가 왜 이 길을 걷고 있는지 자신에게 한참을 되물었다. 너무 답답했다. 왜 꼭 이 길이어야 하고, 왜 걸어야 할까? 난 끝내 답을 찾지 못하고 목적지에 다다랐다. 하지만 베르나르는 말한다. 길이란 것은, 걷는 사람의 외부에 존재하는 객관적인 실체가 아니라, 그가 세계에 -그리고 자기 자신에게- 부여하는 개인적이고 비밀스러운 시선이 물질화된 것이라고. 열흘간 내가 울고 웃었던 그 길은 어쩌면 온전히 내 인생이란 길이 아니었을까. 함께 길을 걸었던 친구들이 모두 다른 길을 걸었듯 나는 그 어떤 다른 길도 아닌 꼭 내 인생을 걸었을 것이다. 왜 걸어야 하는지에 답하기 위해서 앞으로 더 많은 걸음이 필요할 것 같다. 단지, 지난여름의 몇 곱절을 앞으로 더 걸으면 이 질문에 답을 할 수 있길 바랄 뿐이다. 나는 걷는다. 왜 걷는지 알기 위해, 어차피 존재 자체가 일종의 행군이 아니던가.



경영대학 20주년 기념 Storybook 출판기념회 개최

지난 9월 20일 아트리움에서는 경영대학 20주년을 맞아 발간된 Storybook 출판 기념행사가 열렸다. 이번 행사에는 경영대학 20년사 발간위원회 위원장인 김영배 교수가 지난 2년간 발간 위원회 추진경과를 보고하고, 집필진을 소개하는 시간을 가졌다. 이번에 발간된 Storybook은 경영대학의 역사와 교육 과정 소개, 그리고 향후 비전과 앞으로 나아갈 길 부분 등으로 구성되어 있으며 단순한 역사 정리 개념보다는 경영대학이 지니고 있는 정신과 어떤 길을 걸어왔는지를 알 수 있도록 하는 데 초점을 두고 작성했다. 20주년 Storybook은 KAIST 경영대학 사이버역사관(<http://archives.kaist.ac.kr/business/20th/main.do>)에서 확인할 수 있다.



2016 KAIST 경영대학 Job Fair 개최

KAIST 경영대학 마케팅·취업지원실에서는 학생들에게 취업 관련 정보를 제공하고자 Job Fair를 개최하고 다양한 행사를 마련했다. 지난 9월 1일, 취업현황 안내 및 하반기 취업전략을 설명하는 Opening Info Session을 시작으로 10월 말까지 2개월에 걸쳐 채용설명회 및 상담회, 분야별 동문 초청 특강 및 간담회, 자기소개서 및 금융논술 특강, 1:1 Resume Clinic, 그리고 모의면접 등 다양한 코너가 마련되었다. 자세한 행사 내용은 경력개발센터 홈페이지(cdc.kaist.ac.kr)에서 확인할 수 있다.



2016 가을학기 Dean's Luncheon 행사 개최

2016년 가을학기 경영대학 Dean's Luncheon(식사과정 학업우수상 및 박사과정우수연구상 시상식) 행사가 지난 9월 22일 SUPEX경영관 아트리움에서 진행되었다. 학업우수상 수상자 55명 중 34명, 우수연구상 수상자 10명 중 8명, 총 42명의 수상자가 참석한 이번 행사에는 김동석 학장을 비롯해 한민희, 이희석, 정재민, 엄지용 교수가 참석해 수상자들을 격려하고 오찬을 함께 했다. 대전 기술경영학부 역시 9월 26일 교수회관 영빈관에서 학업우수상 수상자 12명 중 8명이 참석한 가운데 학업우수상 시상식을 했다. 이날 행사에는 권영선 학부장을 비롯한 한승현, 노재정 교수가 참석해 수상자들을 격려하고 축하했다.



2016년 하계 경영대학 교수 워크숍

지난 8월 26일, 27일 충청남도 롯데 부여리조트에서 2016년 하계 경영대학 교수 워크숍을 개최했다. 3월 1일부로 경영대학에 통합된 대전 기술경영학부와 서울 경영공학부, 물리적으로 떨어져 있는 두 학부 교원들이 한자리에 모여서 경영대학 20주년 비전과 각 학부의 현안을 공유했고 국악 공연, 국립부여박물관 관람 및 부소산성 산책 등 문화 유적지를 둘러보며 교원들의 화합을 도모할 수 있는 시간을 가졌다.



2016 2차 녹색성장대학원 국내 현장학습 실시

녹색성장대학원 국내 현장학습을 지난 8월 29일과 30일 양일간 울산과 부산에서 실시했다. 학생들의 현장실무능력 및 전문지식을 배양하고 유관 기관과의 네트워킹 강화를 목적으로 이뤄진 이번 현장학습은 울산 삼성 SDI-ESS 공장과 부산 고리원자력발전소 견학, 에너지경제연구원 이철용 실장 특강 진행, 녹색성장대학원생과 교수진의 워크숍 등으로 구성되었다.



KAIST 최고경영자 과정(AIM) 45기 입학식

지난 9월 1일 대기업·공기업 임원, 기업 대표이사 등으로 구성된 KAIST 최고경영자 과정(AIM) 45기 입학식이 열렸다. 앞으로 19주간 최신기술 트렌드와 비즈니스를 접목한 과학적이고 창조적인 스마트 경영학습 과정 및 현장지식과 경험의 융합을 통한 문제 해결을 모색하는 과정으로 이뤄질 예정이다. 한편, 문화와 산업의 융합을 위해 기획한 해외연수 프로그램을 진행하고 11월 5일부터 11일까지 이탈리아 로마와 피렌체를 견학했다.



KAIST 혁신·변화관리 과정(AIC) 31기 입학식

KAIST 혁신·변화관리 과정(AIC) 31기가 지난 8월 31일 SUPEX경영관 최종현홀에서 입학식을 마쳤다. 12월 21일까지 진행될 31기 교육 과정은 기업의 핵심 중간 관리자를 대상으로 최신경영이론과 기업의 변화관리 기법을 교육해 미래의 경영자가 될 수 있는 자질 향상을 목적으로 하고 있다. 매주 수요일에 수업하는 AIC 과정은 Innovation / Change / Management / Insight의 모듈로 구성되어 있으며, 해외 혁신기업을 탐방하고 이를 통해 소속 기업의 혁신 방법을 체험하는 해외연수도 진행할 예정이다.



삼성SDS-KAIST 기술경영 과정 2기 입학식

지난 8월 26일, 삼성SDS-KAIST 기술경영 과정 2기 입학식을 마쳤다. ICT 기술과 경영 역량을 보유한 차세대 핵심리더 양성을 목표로 하는 이 교육 과정은 기술경영 교육을 통한 ICT 트렌드 이해 및 미래 예측력 배양을 위한 강의와 현업 과제를 논의하고 해결 방안을 도출하는 팀 프로젝트 등으로 이뤄진다. 이날 입학식에는 김동석 경영대학장과 정유성 삼성SDS 대표이사 등이 참석해 입과자들을 격려했다.



삼성전자-KAIST 주재원 후보 양성과정 입학식

지난 9월 2일 SUPEX경영관 최종현홀에서 삼성전자 해외 주재원 후보 양성과정 입학식이 열렸다. 삼성전자 해외 주재원 파견 후보 대상자들에게 미래를 보는 통찰력과 관리 역량을 갖춰 삼성전자 지속성장을 이끌어 나아갈 수 있는 글로벌 리더의 역량을 강화하고자 계획한 교육 프로그램이다. 12주 동안 영업 및 마케팅 특화 정규 강의를 듣고 팀 프로젝트를 수행한다. 이날 입학식에는 경영대학 이인무 경영공학부장, 윤여선 책임교수, 이병태·이찬진 교수, 삼성전자 송미경 그룹장 등이 참석해 축하 메시지를 전달하고 교육생들을 격려했다.



녹색성장대학원-세계녹색성장기구(GGGI) 포럼 개최

녹색성장대학원은 글로벌녹색성장주간을 맞아 지난 9월 5일 제주컨벤션센터에서 녹색성장대학원-세계녹색성장기구(GGGI) 포럼을 개최하였다. 포럼은 KAIST 녹색성장대학원을 홍보하고 유관기관과의 협력을 도모해 국제적 위상을 높이기 위한 목적으로 개최되었다. 이번 행사에서는 박광우 대학원장이 녹색성장대학원을 소개하고, 김상협 교수가 "The Past, Present and the Future of Green Growth" 주제를 강의했다.

2004학번 동문 여러분, 졸업 10주년을 진심으로 축하드립니다!

올해 KAIST 경영대학 6개 전공(테크노 MBA, 금융 MBA, 이그제큐티브 MBA, 텔레콤경영전공, 경영공학 석사, 경영정보전공)의 04학번 동문이 졸업 10주년을 맞았다. 올해 개원 20주년을 맞이한 만큼, 역사의 발자취를 함께 해준 동문들의 10주년은 더욱 뜻 깊게 느껴진다. 각 전공 동문들의 간단한 소감과 축하 메시지를 들어보자.



금융 MBA – 박기환

금융 MBA 2004 / 한국예탁결제원 글로벌서비스부 부장

KAIST 경영대학이 어엿한 20살 청년으로 성장한 것을 진심으로 축하드립니다. 저는 우리나라 금융시장에서 금융공학이 다소 생소하던 시기인 2004년에 회사 후원으로 배움의 기회를 얻은 행운아였습니다. 직장생활의 매너리즘에 빠져 굳어져 버린 뇌세포에 고차원의 수학과 통계지식을 프로그래밍하느라 머리를 쥐어짜던 고통의 시간이 생각납니다. 하지만 함께 비좁은 연구실에서 동고동락하던 동기들이 있었기에 2년의 시간을 즐겁게 보낼 수 있었던 것 같습니다. 동기 여러분, 그때 참 고마웠습니다. 금융 강국 한국을 만들기 위해 상아탑을 지켜주신 여러 교수님께도 깊이 감사드리며 KAIST 경영대학이 기술과 경영 분야의 글로벌 인재를 양성하면서 세계 수준의 경영대학으로 발전해 나가길 기원합니다. 아울러 졸업 10주년을 맞은 금융 MBA 2004학번 동기를 대표해 후배들과 모교의 발전을 위해 더욱 노력할 것을 약속드립니다.

경영정보전공(MIS MBA) – 안종식

경영정보전공(MIS MBA) 2004 / 딜로이트 기업리스크자문본부 Senior Manager

졸업한 지 벌써 10년이 되었습니다. 졸업 10주년을 맞은 동문께 축하 인사드리며, 저희를 열정적으로 지도해 주신 교수님들께도 감사드립니다. 앞으로 다가올 졸업 20주년, 30주년에도 국내 최고의 경영대학으로 자리매김할 수 있도록 졸업생으로서의 책임감을 느끼고, 학교를 빛내기 위한 노력을 아끼지 않겠습니다. 감사합니다.

테크노 MBA – 이은영

테크노 MBA 2003 / 푸르덴셜 생명보험 Life Planner

졸업한 지 벌써 10년이라니, 시간이 정말 빠르네요. 10년이면 강산도 변하는데 그동안 제가 얼마나 발전해왔는지 돌아켜보게 됩니다. 사회에서 각자의 역할을 충실히 다하고 있는 동기들 그리고 다른 과정 동문들의 더 멋진 새로운 10년을 기대합니다. 오는 홈커밍데이에서 오랜만에 반가운 동문들의 모습을 많이 볼 수 있었으면 좋겠습니다. 그리고, KAIST 경영대학 개원 20주년을 축하드리며 경영대학의 발전도 응원하겠습니다.

이그제큐티브 MBA – 김종승

이그제큐티브 MBA 2004(1기) / 한국투자증권 강남지역본부장(전무)

KAIST 경영대학 교수님, 그리고 선배, 후배 동문님, 그간 안녕하셨습니까? 지면으로 이렇게 만나 뵈게 되어 영광입니다. 세월이 유수와 같다더니 졸업한지 벌써 10년이 지났습니다. 4차 산업혁명 시대를 맞이해 무엇을 준비하고 어떻게 살아가야 하는지에 대해 KAIST 경영대학에서 배웠던 지혜와 통찰력이 큰 밑거름이 되고 있습니다. 지금 이 순간을 치열하게 살아가는 만큼 KAIST 경영대학은 졸업생들에게 의지가 되고 위안을 주는 큰 언덕이자 마음의 고향입니다. 10년 전 KAIST 경영대학에서 훌륭한 교수님, 교직원, 동문을 만나 지식을 연마하고 문제 해결 방법을 탐구했던 시기는 제 인생에서 가장 잘한 선택 중 하나이기에 큰 자랑거리입니다. 그것이 바탕이 되어 지금도 직장에서, 사회에서 꿈을 실현하기 위해 최선을 다해 전진하고 있습니다. Simply the Best! KAIST 경영대학이 학문적 이상을 실현하고 세계에서 10위권에 드는 경영대학이 되길 언제나 응원하겠습니다. 교수님, 동문님! 항상 건강하십시오. 감사합니다.

KAIST 경영대학 기부자 여러분께 깊이 감사드립니다! (2015년 10월~2016년 9월)

개인기부

※ 괄호 안 숫자는 입학년도

<일반 기부>

허기호 AIM 7기 100,000,000원
황성식 경영공학 박사(1993) 10,000,000원
김보원 KAIST 경영대학 교수 5,000,000원
한민희 KAIST 경영대학 교수 2,000,000원
주 현 EMBA 4기 1,200,000원
한 훈 산업공학(1980) 3,000,000원
백승훈 FMBA(2010) 200,000원
이태균 금융공학(1996) 100,000원

<후배사랑 장학금>

구윤모 TMB 16기 120,000원

<KCB 좋아요 월정액 후원>

교원 160구좌 | 강문영, 고우화, 권영선, 권오규, 김동석, 김민기, 김상현, 김영걸, 김영배, 김재철, 김중창, 김주훈, 김태현, 유종철, 박건수, 박광우, 박병호, 박상찬, 배종태, 백윤석, 변석준, 안재현, 엄지용, 오원석, 이규석, 이병태, 이윤신, 이인우, 이재규, 이재원, 이지환, 이찬진, 이희석, 인영환, 장세진, 정재민, 조대곤, 진병채, 한인구, 허순영, 홍인기

직원 33구좌 | 김원식, 김학기, 김행란, 김혁순, 마세영, 문현경, 박효진, 서민채, 신명철, 신재용, 오성지, 유은진, 윤미자, 윤주원, 이지은, 이진영, 이향숙, 이해란, 장계영, 정나래, 주선희, 지주희, 최서영

학부모 24구좌 | 박수용,故설순희, 심영선, 이문환

일반 18구좌 | 강상국, 김영아, 김은영, 김정호, 김희림, 박종호, 정규상, 최정민

<학위 과정>

EMBA 83구좌 | 조성형(2004), 김중철(2005), 김진기(2005), 서충현(2005), 조남용(2005), 성환호(2006), 유명희(2006),

유지찬(2006), 방선홍(2007), 이재성(2007), 문성훈(2009), 홍지중(2009), 김성엽(2011), 임한준(2011), 차지현(2011), 공정호(2013), 김성욱(2013), 신스캇(2013), 유승오(2013), 최길재(2013), 배재영(2015), 오경주(2015), 이 유(2015), 정대영(2015), 정유철(2015), 최우석(2015), 호요승(2015), 권오현(2016), 박인복(2016), 송보근(2016), 양성원(2016), 여준호(2016), 장승현(2016), 형인우(2016)

경영공학 36구좌 | 고정석(1980), 박영일(1982), 신원준(1992), 박기우(1993), 노정석(1994), 이길형(1994), 김범수(1995), 박하진(1995), 전수환(박 1995), 양성병(2001), 이상원(2002), 류성현(박 2010), 김지수(2013), 김형진(2014)

금융공학 19구좌 | 남홍용(1996), 서병기(1996), 이익주(1996), 조두희(1996), 허필석(1996), 이병호(1997), 고용식(1998), 차병수(1999), 김동규(2013)

PMBA 18구좌 | 강영대(2013), 고형림(2013), 이찬삼(2013), 채승용(2013), 김형균(2015), 박이수(2015)

MIS MBA 12구좌 | 권오훈(1996), 이백(1997), 한상철(1999), 김우택(2000)

IMMBA 8구좌 | 허준(2009), 신상희(2010), 김성중(2015), 류혜원(2015), 박석별(2015), 이세정(2015)

IMMS 8구좌 | 마민철(2012), 정형주(2012), 양상근(2013), 장재승(2013), 권미애(2014), 김승현(2014)

TMB 5구좌 | 이재구(2001), 이은영(2003), 이문환(2012), 윤영진(2014), 송창준(2015)

SEMBA 3구좌 | 김항석(2013), 임태열(2013), 정지연(2013)

학사과정 무학과 3구좌 | 문정모(1992) FMBA | 신현수(2006)

통신경영정책 | 안성훈(1998)

<경영자 과정> ※ 괄호 안 숫자는 기수

AIM 92구좌 | 김주인(5), 이관식(6), 강보영(12), 임대기(13), 박기준(14), 김부길(15), 김정원(15), 이종열(18), 전창근(18), 배동진(20), 김종남(21), 김덕표(23), 김광선(27), 정순철(30),

염민경(31), 장인수(32), 김덕신(44)

ATM 19구좌 | 박형기(10), 강보영(15), 김선희(15), 김덕표(17)

GBP 10구좌 | 박수용(2014)

신한은행-KAIST 기술금융고급과정 9구좌 | 김두현(1), 김성권(1), 김은희(1), 박병수(1), 이인선(1), 강기철(2), 남욱형(2), 윤태호(2), 이병식(2)

AIC 3구좌 | 김성규(30), 김중필(30), 박문선(30)

S-OIL 리더십과정 3구좌 | 하대일(1), 김영배(2), 박성훈(2)

삼성SDS-KAIST 기술경영과정 2구좌 | 김병희(1), 한호진(1)

IBK-KAIST 전략기획전문가과정 | 조은정(3)

KBM | 이흥열(1) 한화과정 | 최병수(1)

기업기부
㈜코람코자산신탁, 한국투자증권, ㈜시즈글로벌, 데이즈데이즈, 아프리카TV, KAIST 경영대학 인터넷 방송국 방송 불명선 기부, ㈜코스콤

단체기부
<AIM 44기 일동> 15,000,000원
<AIM 43기 일동> 10,000,000원
<EMBA 11기 일동> 10,000,000원
<금융전문대학원 동문회 임원단 일동> 2,000,000원
<정보미디어 MBA 6기 일동> 1,000,000원
<AeG 27기 일동> 1,000,000원
<AeG 28기 일동> 1,000,000원
<AIC 29기 일동> 360,000원

KAIST 경영대학의 경영인재 양성을 위한 후원은 언제든지
[우리는행 270-003359-01-005]
한국과학기술원으로 해 주실 수 있습니다.

발전기금 관련 문의
대외협력실 1666-3249
nrjung@business.kaist.ac.kr

[발전기금] KCB 좋아요 월정액 후원 캠페인

작성 후 휴대전화로 촬영, 1666-3249(문자전송)으로 전송하시면 접수됩니다.

성명 :	생년월일 :		
월정기부금액(매월) :	<input type="checkbox"/> 1만원	<input type="checkbox"/> 3만원	<input type="checkbox"/> 5만원 <input type="checkbox"/> 10만원
자동이체 은행명 :	예금주 :		
계좌번호 :			
휴대전화 :	이메일 :		@
주소 :			
<input type="checkbox"/> 재학생 <input type="checkbox"/> 동문 <input type="checkbox"/> 학부모 <input type="checkbox"/> 교직원 <input type="checkbox"/> KCB <input checked="" type="checkbox"/> 좋아요			
입학 년	전공(과정) 입학 (학생성명:)

자동이체를 위해 수집하는 은행명, 계좌번호 등 개인정보는 개인정보보호법에 의거하여 보호되며, 금융기관에 제공되고, 회원등록 및 소식 제공, 연말 소득공제를 위한 자료 외의 용도로 사용되지 않습니다. 금융기관은 고객정보로 자동이체 결과를 통지할 수 있습니다. 본인은 이에 동의하며, 위와 같이 정기기부를 신청합니다.

20 년 월 일

서명 _____ 한국과학기술원 귀중

정기기부로 KCB 좋아요 Dreamers CLUB에 가입되며 기부금은 연말정산 시 전액 세제혜택을 받으실 수 있습니다.

www.business.kaist.ac.kr/giving KCB 좋아요 Dreamers CLUB Tel : 02-958-3249