

(주)구버넷

(주)북트랩스

(주)더나

(주)스타크

ETRI 출신
연구원들의
창업 도전기
그 세번째

(주)메타파스

(주)써랜라잇

(주)베이비플러스

(주)올뉴시스템즈

꿈을 꾸다 미래를 훑치다

(주)K-슈즈

(주)큐유아이

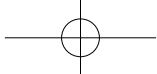
(주)프로토스

(주)하지요

(주)휴라



ETRI 한국전자통신연구원
www.etri.re.kr



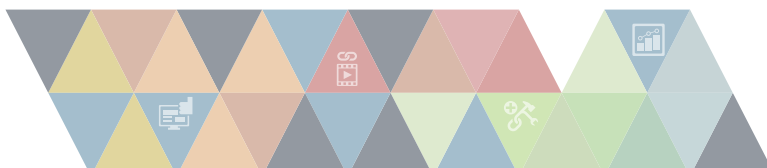
발간사

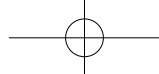
기술창업에 도전하시기 바랍니다.

ETRI 기술을 기반으로 하는 창업을 지원하는 ‘개방형 혁신 창업제도’를 시작한지 이제 만 6년이 되어갑니다. 길지 않은 역사이지만 정부와 국민의 기대에 부응하는 ETRI가 되기 위해 소속 연구원은 물론이고 외부 전문가까지 기술창업 대열에 참여할 수 있도록 문호를 개방하여, 기술창업 지원의 노하우와 실적을 쌓으며 그 가능성을 확인한 매우 값진 시간이었다고 생각합니다.

창조경제를 선도하는 정부는 정부 출연(연) 등에서 기술 개발에 참여한 연구원들이 기술창업으로 새로운 일자리를 많이 창출하기를 기대하고 있습니다. 그러나 연구원들이 안정된 직장을 뒤로 하고 예측하기 힘든 위험이 도사리고 있는 벤처기업의 경영자로 나서기까지는 남다른 동기 부여와 큰 결단이 뒷받침되어야 하기에, 연구원 창업 붐을 조성하기가 힘들었던 것도 부인할 수 없는 현실입니다. 이러한 어려움 속에서도 ETRI는 기술사업화에 성공한 해외의 대학이나 연구기관들을 벤치마킹하여 우리 토양에 맞는 창업지원제도를 만드는 등 연구원들이 창업에 도전하는 문화와 환경 조성을 위해 꾸준히 노력한 결과, ETRI가 국내 출연(연)들의 기술창업을 선도하는 모범적인 기관으로 자리매김하게 되었음을 자부하고 있습니다.

금년에도 8팀이 예비 창업자로 선정되어 창업을 준비 중에 있습니다. 이 제도를 이수한 연구원들이 2017년 상반기까지 설립할 start-up 법인은 누계로 47개 사가 예상되며, 창업 이후에도 이들을 지속적으로 보육하여 국내





외 업계의 사업성공률 평균치를 뛰어넘는 성과를 올리고자 노력하고 있습니다.

본 책자는 ETRI 연구원들의 세 번째 창업도전기입니다.

소개되는 기업들은 태어난 지 채 2년이 되지 않아서 아직 뚜렷한 사업적 성과나 실적을 달성하지는 못했습니다. 그러나 기술창업을 고민 중인 연구원들이나 기술자들에게는 이미 성공가도를 달리고 있는 기업가의 경험이 나 교훈보다는, 비록 세련된 경영가적 역량을 보유하지는 못했다하더라도 열정과 성실함으로 무장하고 막 출발한 start-up들의 창업사례가 더 도움이 되리라 확신합니다.

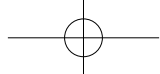
기술창업에 적극적인 도전을 권합니다.

ETRI는 그동안의 노력으로 연구원들이 창업에 도전하는 것이 자연스런 문화로 자리잡아가면서 이들의 경험과 도전정신이 기술창업을 꿈꾸는 분들에게 공유되어 창업에 많은 도움이 되기를 기대합니다.

끝으로 본 책자의 발간을 위해 수고한 사업화본부 R&D창업전략실과 창업 초기의 바쁜 와중에도 기업의 기초자료 제공과 사진 촬영 및 작가 인터뷰 등에 적극 협조해주신 ETRI start-up 동문기업 임직원 여러분의 노고와 협조에 진심으로 감사의 뜻을 전합니다.

2016년 12월

한국전자통신연구원 원장 이 상 훈



Contents

08

(주)구버넷



차세대 네트워크 접속 장치
원천기술로 세계 시장을 잡는다

18

(주)더나



일과 행복을 더하고
나누는 기업을 만든다

28

(주)메타파스



ICT 융합 정밀 농업 드론으로
6차산업의 성장을 이끈다

38

(주)베이비플러스



가정의 회복을 소망하는 기업
아이템부터가 다르다

48

(주)북트랩스



아이가 만드는 그림책
미래의 노벨 문학상을 만들어낸다

58

(주)스타크



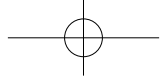
소셜테이스트 분석 엔진으로 트렌드와
이슈, 콘텐츠와 상품을 분석한다

68

(주)써랜라잇



빛과 소금처럼 세상에
꼭 필요한 일을 마음껏 하고 싶다



80

(주)올뉴시스템즈



공장 설비 자동화 시스템으로
세계적인 IoT 솔루션 강소 기업 목표

90

(주)K-슈즈



“구두 산업이 죽는다” 첨단 맞춤형구두에
쏟는 원로 과학자의 마지막 열정

100

(주)큐유아이



자기 간섭 신호 제거 기술 보유
IFD 기술의 세계 최초 상용화 목표

110

(주)프로토스



다양한 관광 DB 서비스로
글로벌 앱을 구축한다

118

(주)하지요



저전력 광역통신망 기술로
애완동물용 위치 추적기 개발

128

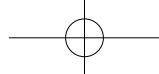
(주)휴라



전파 기술의 허브가 되자!
세계 제일을 노리는 연구원 동료 삼총사

138 부록 - ETRI 연구원 창업지원제도

154 나가며 - 다음 창업도전기를 기대합니다



들어가며

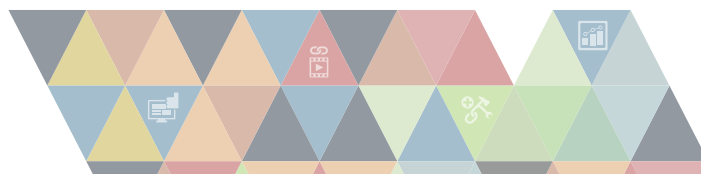
창조경제 구현을 위한 ETRI의 노력

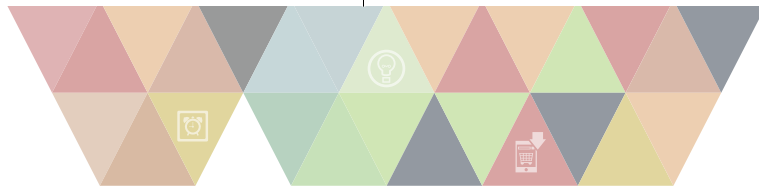
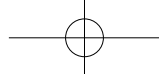
정부의 역점 추진 사항인 창조경제 구현은 결국 일자리 창출과 중소기업 육성이 핵심일 것이며, 창조경제의 선봉장은 출연(연)이 되어야 할 것이다.

이를 위해 ETRI는 2017년까지 1백 개의 기술창업, 1만 명의 고용창출, 1조 원의 매출증대 효과를 달성하기 위한 2017 백·만·조(百·萬·兆) 확산 전략을 전사적으로 추진하고 있다.

2017 ‘백만조’는 그간 연구원 내·외부에서 수차례 지적되어 온 출연(연) 기술의 사업화 부진을 개선하기 위한 전략으로, ETRI가 수행하였거나 수행중인 R&D 결과물과 ETRI가 보유한 전문인력 및 연구 인프라를 적극적으로 활용하여 기술창업, 기술이전, 중소기업 육성 등에서 혁신적인 변화를 유인함으로써 창조경제 구현에 기여하려는 것이다.

이러한 ‘백만조’ 전략을 달성하기 위하여 다양한 프로그램을 운영하고 있는데, 구체적으로는 1백 개 기술창업 달성을 위해 ‘개방형 혁신 창업’, ‘연구소기업 설립’, ‘창업공작소 운영’ 등의 프로그램을 추





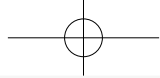
진하고 있다.

또한 1만 명의 고용 창출과 1조 원의 매출 증대 달성을 위해서는 ‘E-패밀리기업 지원’, ‘상용화 현장지원’, ‘연구인력 현장파견’, ‘사업화 추가 R&D 지원’ 등의 프로그램을 실시하고 있다.

금번의 ‘꿈을 꾸다 미래를 훔치다’는 위에 열거한 다양한 프로그램 중 ‘개방형 혁신 창업’의 사례집으로, 2집에 이어 세 번째로 발간하는 ETRI 출신 및 초빙 연구원들의 창업도전 이야기 모음집이다.

ETRI R&D 기술을 기반으로 창업을 준비하고 창업에 이른, 이제 막 start-up 대열에 선 초기기업들의 창업과정을 공유함으로써 기술 창업에 대한 관심을 제고하고, 연구원들의 도전정신을 고취하려는 데 그 목적이 있다.

향후에도 ‘백만조’ 전략 달성을 위한 프로그램의 성과 사례를 지속적으로 발굴·확산시킴으로써, 창조경제 구현을 위한 ETRI의 노력이 다양한 분야로 들불처럼 번져나가도록 출연(연)의 역할을 다 하고자 한다.



01 법인 설립

05 중소기업청 산학연협력기술개발사업 선정
(가상머신간 네트워킹 고속화 기능 지원 NIC 개발)

2014

2015

2016

12 ETRI 예비 창업 지원 수료

12 창업진흥원 연구원 창업 맞춤형
사업 선정(OVS 기반 가상화 환경
지원 NIC 개발)

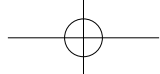
05 산업통상자원부 지역산업창의융합

R&D사업 선정(가상플로우 기반 클라
우드 서버 고속화 성능 지원 다중코어
NIC 개발)





<u>대표</u>	정기웅
<u>대표 이력</u>	한국전자통신연구원 연구원
<u>설립일</u>	2015. 1. 20
<u>업종</u>	정보통신 기술 개발
<u>주요 제품</u>	차세대 네트워크 접속 장치
<u>직원 수</u>	3명(2016년 11월 기준)
<u>주소</u>	대전광역시 유성구 가정로 218, 8동 204호



차세대 네트워크 접속 장치 원천기술로 세계 시장을 잡는다



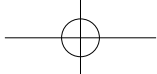
차세대 네트워크 인터페이스 카드(NIC)

최근 인터넷 트래픽의 급증에 따라 트래픽을

처리하는 서버가 물리적 한계에 도달했다고 할 수 있다. 일반 컴퓨터 본체만한 크기의 서버도 있겠지만, 서버를 모아놓은 시스템인 데이터센터가 운동장이나 수십층짜리 빌딩 정도의 공간을 필요로 할 수도 있다. 서버 아파트 단지가 나올지도 모른다. 그러나 무한정 키울 수는 없는 노릇이다.

이에 서버의 물리적 한계를 극복하기 위해 소프트웨어적으로 기능 구현을 대체하는 서버의 가상화 추세는 네트워크 분야에서 거스를 수 없는 큰 흐름이다. 가상화 기술은 세계적으로도 이제 시장 진입 단계이며, 국내에는 아직 본격적인 움직임





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



임이 없다. 특히 클라우드 서버의 성능 향상을 위한 가상 머신간 네트워킹을 지원하는 네트워크 접속 장치 개발에 대한 상업적 움직임은 전혀 없다고 할 수 있다.

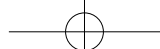


특허 출원으로 전세계에 도전

정기웅 대표는 (주)구버넷이
보유하고 있는 원천 특허 기술로

써 이 문제에 도전하고 있다. 그가 개발하고 있는 것은 **가상화 서버에 특화된 차세대 네트워크 접속 장치**다. 정 대표는 가상화 서버 분야의 기술적 측면에서 가상 플로우라는 개념과 그의 인식 방법에 대한 개념적 등록 특허 3건을 가지고 시제품을 만들려 하고 있다. 올해 안에 기본 모델을 완성하고 내년에 시제품을 만들어 세상에 특허 내용을 확인시킬 계획이다. 기술보증기금의 가치평가서에서도 이 개념의 원천성을 인정했다고 한다. 특허는 우리나라 외에 미국과 중국의 특허도 출원한 상태이고, 연내에 유럽연합과 일본, 인도에도 낼 계획이다. 이렇게 되면 세계 시장의 80~90퍼센트를 포괄하게 된다. 그는 시제품을 만들어 시장의 반응을 보는 것을 최우선적 목표로 한다. 지금은 구체적 시장 전략을 생각할 단계가 아니라며, 구버넷이 보유하고 있는 원천기술의 공학적 가치를 객관적으로 입증하는 것에만 집중하고 있다. 그 후의 문제는 어쩌면 산업 구조와 그 흐름에 따라 알아서 흘러갈 수도 있지 않겠느냐며 선을 긋는다.

정 대표는 오랜 기간 연구원 생활을 해오면서 연구 자체로 끝나고 사장되는 가치 있는 연구 결과물들을 많이 보아왔다. 국가 연구 기관이 해야 할 큰 틀의 연구 업무도 의미 있겠지만, 연구원에서 이루어진 잠재성 있는 결과물의 상용화를 실현시키는 것 또한 커다란 의미가 있을 것으로 생각해 왔다. 우리나라가 IT 분야에서 강세를 보이며 나라 경제 또한 세계가 주목할 성장을 이루었지만, 원천성 측면에서



의 기술력은 조금 더 고민해 볼 여지를 남기고 있지 않느냐고 한다. 당면한 숙제가기도 하다. 오랜 기간 정책 연구 업무를 수행해 온 경험으로 원천성 있는 기술력에 바탕을 둔 상용화 기술 개발을 하고자 하는 갈망도 없었던 것은 아니었을 것이다. 그러나 그는 다른 창업자들처럼 창업을 계속 준비하고 어떤 순간에 인생의 중대한 결단을 내리듯이 창업을 결정한 것은 아니라고 말한다.

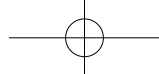


자의반 타의반의 창업

“어, 어, 하다가 이렇게 된 것 같습니다.”

그는 1990년 ETRI에 입사했다가 1996년 홀연히 미국 유학을 떠났다. 서른일곱의 늦은 나이였고, 세 살의 어린 딸이 있었다. 모르는 것이 있으니 배워야겠다는 생





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다

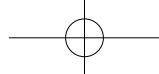


각이었지만, 마음이 청춘이어서 그랬던 것 같다고도 했다. 그 직후에 IMF 사태가 터져 구조 조정이 있었고, 휴직 상태에서 유학중이던 그는 귀국과 퇴직 중 하나를 선택해야 했다. 공부를 중단할 수 없었던 그는 퇴직을 선택하고 학업을 계속했다.

2006년 귀국해 ETRI로 돌아왔을 때는 계약직이라는 수식어가 붙었다. 그는 그 기간 동안 자신을 괴롭힌 것은 정해지지 않은 근무 기간과 정해지지 않은 업무 내용이었다고 말한다. 많이 변해 버린 자신의 주변 상황과 연구 환경은 귀국 전 설레던 마음으로 기다리던 옛 직장을 점점 더 낯선 곳으로 밀어 가고 있었고, 우리에게 갇혀 있는 것 같은 답답함과 무언가를 해야만 할 것 같은 조급함이 있었다고 한다.

그러다 어떤 벤처 기업에서 같이 일을 ‘만들
어보자’는 제의가 들어왔을 때 그는 그저
‘혹’하고 뒤도 안 돌아보고 길을 나섰다.
가슴이 뻥 뚫리는 흥가분함과 연구원에서
느껴보지 못했던 따뜻한 가족적 분위기, 그
리고 이제 나의 일을 한다는 뿌듯함으로
매우 만족스러웠던 시작이었지만, 그
때가 ‘어, 어’ 하다 알게 모르게 지금
의 그가 되기 시작한 계기가 되었
다. 그리 오래지 않아 세상 일이
호락호락하지 않
음을 직접 체험
하고는, 와신
상담 창업





을 준비하며 때를 기다리다 ‘짤’ 하고 창업에 나서기는커녕 ‘내가 한번 직접 해보자’ 정도도 안 될 정도로 떠밀리듯 생계형 창업의 길에 들어서게 되었다.

2012년부터 시작한 독립은 연구원에 상주하며 수행하는 연구 용역이었다. 헛갈리는 모양새였지만 그 기간이 많은 것을 생각할 수 있게 했다고 한다. 처음에는 명함 하나 파는 데 반 년이 걸렸을 정도로 뒤죽박죽이었다. 그렇게 해매기를 2년여, 가족의 생계를 책임져야 하는 그는 물적·심적으로 더 이상 버틸 수 없을 정도로 지쳐 이제 생업으로 신경을 돌리려던 차에 연구원 시절 절친했던 지인의 말에 따라 ETRI 예비 창업 프로그램에 합류하게 됐다. 그는 어쩌면 이때가 자신의 창업 인생에 하나의 커다란 전환점이었을 것이라고 이야기한다. 체계적인 교육을 받고 동기 창업자들과 이야기를 나누면서 여러 가지 간접 경험과 정보를 얻었고, 이것이 ‘본격적인’ 창업을 하는 데 큰 도움이 됐다.

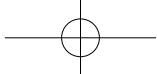
2015년 1월 법인을 설립할 때까지 뒤를 돌아보거나 결눈질할 수조차 없는 상황이었다. 준비라든지 의지라든지 하는 것도 없이 어찌 하다 보니 그렇게 됐는데, 지금 보니 그것이 오히려 나았다는 생각도 든다. 적극적인 의지를 가지고 하고 싶어서 한 게 아니라 떠밀려 한 것이라는 느낌이었지만, 돌아갈 수 없는 상황이라고 생각하니 매진할 수 있었다. 유학 때는 오히려 돌아갈 데가 있다는 마음에 상대적으로 느슨했던 게 아닌가 하는 생각까지 들었다.



창업은 무한도전

정 대표는 자신의 경험을 통해 청년 창업에 대해서도 생각해 보게 됐다. 알파고를 개발한 딥마인드는 4억 달러에 구글에 팔려 성공적인 청년 창업의 사례로 인식되지만, 우리나라였다면 그것이 가능했을까 하고 그는 반문한다. 우리의 경우 그런 분야의 연



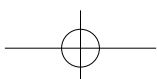


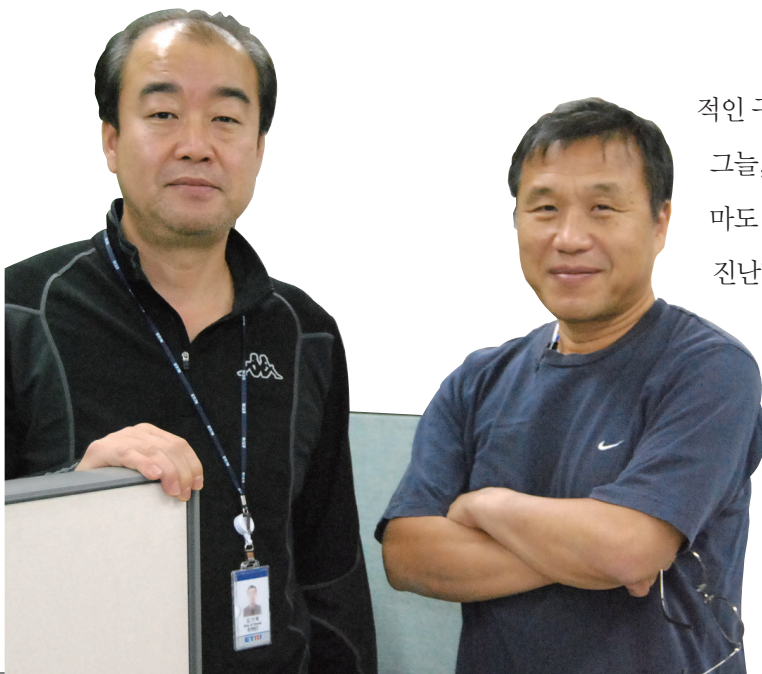
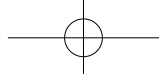
ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



구개발 수행과 그러한 창업 방식이 산업적 측면에서 활성화될 수 있는 기반이 조성돼 있지 않다는 진단이다. 우리나라에서 누군가가 그런 연구를 창업 아이템으로 하겠다면 그는 도시락을 싸들고 다니며 말리겠다고 한다. 하지만 일단 들어섰다면 척박한 환경은 탓할 대상이 아니라 넘어서야 할 대상이라고 덧붙인다. 그는 대박을 목표로 한다면 더더욱 창업을 권하고 싶지 않다고 말한다. 알파고도 대박을 바라고 시작하지 않았을 것이라며, 대박은 덤이다. 후회가 없다면 성공이지 않을까 하고 생각한다.

그는 가끔씩 남태평양의 먹을 것이 풍족한 섬에서의 삶을 생각해 본다. 매혹



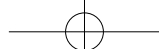


적인 구릿빛 피부의 여인, 야자수
그늘, 바다 고기와 열매 등등. 아
마도 그런 곳에서는 어릴 적 천
진난만함을 지금 여기서보다는
더 잘, 그리고 많이 유지
할 수 있었을 것이라고
말한다. 그런 마음의
고향을 저 한편 구석으
로 꼬깃꼬깃 보이지 않
게 꾸겨 놓아야 하는 것
이 창업이 아닐까 하고
말한다. 한편으로 창업

인은 무인도에서 스스로 의식주를 해결하며 그 땅에서 농사를 지어 수확물을 얻어
내야 하는 사람이라고 생각한다.

정 대표는 창업 이후 온갖 허드렛일이 자신의 차지라고 푸념한다. 직원들은 연
구원이라서 그들이 필요로 하는 물건을 사오고 행정 처리를 하는 등의 잡일은 자
신이 할 수 밖에 없다. 그러나 자신의 말대로 단련이 된 탓인지 그 말에서 피곤함이
묻어나지는 않는다. **구버넛의 ‘구버’는 ‘키를 잡다’라는 뜻의 라틴어 ‘구베르노(guberno)’**에서 왔다. ‘어, 어, 하다가’ 창업하게 됐다는 정 대표는 이제 자기
인생의 키를 확실하게 잡았다. 그는 이 일을 인생의 마지막 목표로 생각한다. 60을
바라보는 그는 앞으로 20년 동안만 죽어라고 매달리겠다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



[창업, 내 경험!]



01

최소한의 자본을 준비하라.

기업에서 돈은 우리 몸을 흐르는 피와 같다.
만약 생계형 창업을 준비하고 있다면 기술창업보다는
당장에 수익을 낼 수 있는 창업을 생각하라.
기술 창업은 각오 없이는 안 된다. 창업을 시작하는 순간부터
수혈이 필요해진다. 내 몸에 흐르는 피를 더 이상 내 심장이
알아서 만들어 주지 않는다. 싸늘하게 돌아앉은 심장을
수단과 방법을 가리지 않고 돌려세워야 한다. 창업 후
3년이 '죽음의 계곡(death valley)'이라고 하지 않는가.

02

기술을 준비하라.

기술창업을 하면서 뚜렷한 기술에 대한
준비가 없다면, 제가 그랬듯 그만큼 많이
힘들어야 하지 않을까?

03

전략을 세워라.

사업은 적과의 동침이다. 인생이라는 것이
그런 것인지는 모르겠으나, 적하고
한지붕 밑에서 사이좋게 지내며 내 속을
차리려니 골치가 이만저만 아프지가 않다.
거기에서 전략 없이 내 속을 잘 차리기를
바란다면 그것은 적에 대한 무례가 아닐까?

04

배고픔을 각오하라.

굶어도 살 수 있다면 창업 과정에서의
집중도와 경쟁력은 훨씬 더 높아질 것이다.

05

돌아올 수 없음을 각오하라.

돌아올 수 없다. 돌아올 수 있다면
벤처 창업이 아니다.



04 법인 설립

07 ETRI '3D 분장 시뮬레이션 기술' 기술 이전 예정

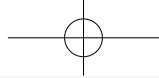
2015

06 ETRI 예비 창업 과정 선정

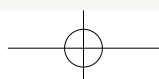
12 ETRI 예비 창업 과정 수료 및 창업 승인

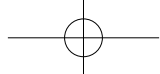
2016





<u>대표</u>	김도충
<u>대표 이력</u>	한국전자통신연구원 책임행정원 19년 근무
<u>설립일</u>	2016. 4. 1
<u>업종</u>	소프트웨어 개발 및 공급업
<u>주요 제품</u>	메이크업 시뮬레이션 시스템, 소프트웨어 제작
<u>직원 수</u>	1명(2015년 11월 기준)
<u>주소</u>	대전광역시 유성구 가정로 218, 9동 205호





일과 행복을 더하고 나누는 기업을 만든다



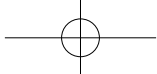
행정원 출신 1호 창업자

김도충 (주)더나 대표는 ETRI 출신 창업자 가운데서 특이하다면 특이한 존재다.

창업자들은 대개 기술 개발과 관련이 있는 연구원 출신인데, 그는 ETRI에서 20년 가까이 행정원으로 근무하다가 창업을 했기 때문이다. 행정원 선배로 사업을 하는 분이 있기는 하지만 ETRI의 창업 지원을 통한 기술 창업으로는 그가 행정원 출신 1호 창업자다.

“연구원이 아닌 행정원이 기술 창업을 한다고 하니 우려와 냉소의 분위기가 팽배했고, ‘저러다 말겠지’ 하는 시선을 느끼면서 고민도 많았습니다. 하지만 나중에 인생을 되돌아볼 때 후회하지 말자는 생각으로 창업을 결심하게 됐습니다.”





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



그는 ETRI에서 사업 관리 업무를 맡으면서 연구원의 우수 기술이 사업화까지 이어지지 못하고 사장되는 경향이 많은 것 같아 안타까운 마음에 ‘연구원 창업에 도전해 보자’는 생각으로 뛰어들었다. 최근 국가 경제가 처한 현실은 청년실업 문제, 경기 침체 등 외부적인 환경이 창업하기에 아주 적절하지만은 않은 듯하고 사업 경험도 없었지만, 개인적으로 창업을 준비하는 과정에서 점차 흥미가 커졌다. ‘나도 할 수 있다’는 신념도 생겨 용기를 얻었다.

집안에서는 사업에 대해서는 대체로 관대한 편이며 실제로 사업을 하는 사람도 많았다. 다만 아내를 설득하는 데는 다소 어려움이 있었다. 그러나 지금이 아니면 다시는 시도해 볼 수조차 없을 것이라는 생각이 들어 마음을 굳혔다. 사업 계획 발표나 질문에 대한 답변도 다소 어설프다고 느꼈지만 자신을 가지고 임한 결과, ETRI 예비 창업자로 선정돼 본격적인 창업의 길로 들어섰다.

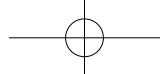


고객을 염두에 둔 창업

김 대표는 연구원 출신이 아닌 것은 장점도 약점도 아니라고 생각한다. 그와 이야

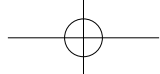
기를 나눠본 어떤 연구원은 연구원 출신이 기술만 믿을 경우에는 오히려 그것이 독이 될 수 있다는 말을 했다. 자신이 가진 것이 독보적인 기술이어서 시장에 들고 나가기만 하면 무조건 성공한다는 생각을 할 수 있지만 세상에는 똑같은 생각을 하는 사람이 많을 수 있고, 또 독보적인 기술이기는 해도 시장에서는 그것을 사용한 제품을 원치 않을 수도 있다. 그런 측면에서 본다면 기술을 들고 있지 않은 자신은 시장에서 출발할 수 있고, 그것이 오히려 도움이 될 수 있다는 것이 그의 생각이다. 시장에서 무엇을 필요로 하는지를 파악하는 것이 사업 성공의 관건이기 때문이다.

창업 준비 기간 동안 ETRI에서 보낸 19년의 시간을 돌아보았다. 남의 일이 아닌



‘내 사업’을 준비한다는 점에서 이전에 하던 일과는 비교되는 또 다른 재미가 있었다. 그리고 미래에 대한 두려움도 있었지만, 하나하나 준비해 가는 가운데 이전에는 경험하지 못한 성취감도 있었다. 한편, 창업자가 직접 연구·개발하지 않은 기술을 기반으로 사업화한다는 것은 불모지에서 농작물의 수확을 기다리는 기분일 정도로 막연하고 어려운 작업인 것도 깨닫게 됐다. 앞으로의 과정 역시 그리 녹록치는 않을 것이라는 생각도 했다. 한 가지 아쉽게 느꼈던 것은 ETRI 개발 기술이 바로 사업화로 이어질 수 있는 단계까지 완성돼 있지는 못해 상용 제품이나 서비스에 적용하기 위해서는 추가 연구가 필요하다는 점이다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑는다



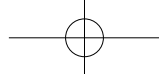
메이크업 시뮬레이션 시스템

김 대표가 들고 나온 제품은 메이크업 시뮬레이션 시스템이다. 여

기에는 여러 가지 기술이 동원된다. 첫 단계는 스캔인데, 기존의 3D 스캔이 스캔과 출력을 다른 하드웨어에서 진행했지만 이 기술은 고정식 3D 스캐너 대신 스마트폰 하나로 동시에 진행한다. 스마트폰을 이용해 얼굴을 10초간 동영상 촬영하면 스캔이 끝난다. 두 번째는 모델링으로, 얼굴을 촬영하고 2분이 지나면 3D 얼굴 모델링이 완성된다. 세 번째는 출력으로, 모델링된 3D 얼굴 모델이 다시 스마트폰을 통해 출력돼 스마트폰 화면에 표시된다. 마지막은 시뮬레이션이다. 출력된 3D 얼굴 모델을 바탕으로 그 위에 메이크업 및 헤어 시뮬레이션이 이루어진다.

이 컴퓨터과학 기반 메이크업 시스템은 기존의 메이크업 시뮬레이션이 가졌던 문제점을 해결한 것이다. 기존 시스템은 2D라는 한계도 있지만 색의 재현에 아쉬운 면이 있었는데, 이 기술은 16색 기반으로 더욱 다채로운 컬러를 표현할 수 있다. 최종적으로는 스마트폰으로 촬영된 3D 사진에 가상 메이크업 및 다양한 헤어스타일을 조합해 미리보기가 가능한 메이크업 시스템을 개발하는 것이다.





장기 과제를 위한 아이템들

그는 여러 가지 방법으로 돌파구를 열어가고 있다. 창업 아이템을 장기

적인 과제로 추진하면서 그 기간 동안 버텨나갈 소소한 아이터들을 개발하고 있다. 전원이 들어오면 한쪽 면은 열을 방출하고 한쪽 면은 열을 흡수하는 펠티어 소자를 이용해 가발 안의 열기를 제거하는 장치를 구상해서 시제품을 만들고 있다.

이는 오토바이 헬멧과 안전모용으로 만들 계획이며, 이 경우는 제품을 만드는 과정이 더 간단하다. 이것 역시 3D를 이용해 시험중이다. 또한 유사 홀로그램을 이용한 피규어 박스나 휴대용 경대를 겸한 컴퓨터 등도 고려하고 있다. 김 대표는 창업을 하고 나니 이런 소품들에 대한 아이디어가 무궁무진하게 솟아나는데, 이루 다 처리할 수가 없어 생각을 중단하고 있다고 너스레를 떠다.



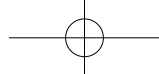
후회 없는 도전과 노력

김 대표는 부대사업 등으로 금년 말까지 5천만원 매출을 목표로 세워놓고 있는

데, 올 4월에 설립된 이후 초기부터 작지만 매출이 발생해 가능성을 보이고 있다. 그러나 아직 갈 길은 멀고, 상황은 여느 창업자들과 크게 다를 바 없다. 예비 창업 지원 기간이 끝나니 바로 생활비의 부담이 현실로 다가와 자금을 조달해야 한다는 마음이 급해졌다. 생각이 많아지고 우울증이 걸릴 것도 같았지만 ‘어떻게든 해보자’라는 오기도 생겼다.

무엇보다 처음 가보는 길이라 일단 불안하다. 무엇을 하든, 무엇을 생각하든, 자금이 무척이나 필요한 시기인데 정부 과제 수주는 최근 경쟁이 더욱 치열해져 생각처럼 잘되지 않고, 진행은 늦고, 하소연할 데도 없어서 그만둘까 하는 생각도 해보았다. 그래도 자신이 하고자 했던 서비스와 제품을 구현해 보겠다는 생각으로





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



버티고 있다. 생존을 위해 할 수 있는 일은 다 해보고 후회 없는 노력을 한다는 각오로 임하고 있다.

창업 초기에는 전혀 예상치 못했던 여러 가지 일들에 부딪쳤고, 그런 일들은 아직도 생기고 있다. 정부 과제에 탈락했을 때, 개발 목표가 잘못 설정돼 구현이 쉽지 않다는 말을 들었을 때, 자금이 부족해서 개발이 중단됐을 때 등 창업 초기에는 많은 지뢰가 곳곳에 도사리고 있다는 생각이 들었다. 그럼에도 불구하고 빠른 의사결정의 장점을 살려 나름 간신히 사업을 이어가고 있다.



‘더하고 나눈다’

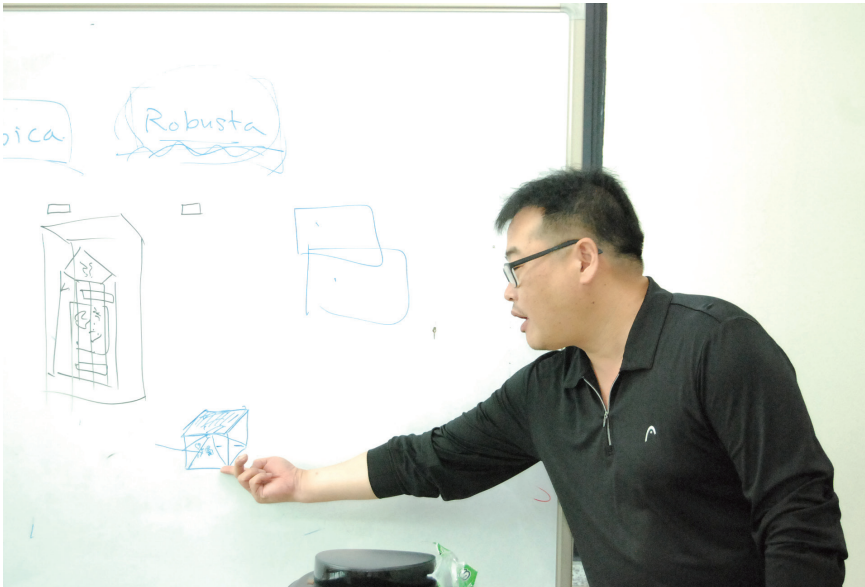
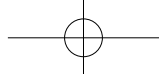
김 대표는 이제야 사업이 현실이 됐음을 느낀다. 그동안 ETRI라는 큰 울타리에서 매일 똑같은 일상을

살다가 사업을 한다고 세상에 나와 보니, 그간 느낄 수 없었던 재미도 있지만 역시나 힘들고 어려운 현실을 마주하게 된 것이다.

그러나 이 어려운 난관을 피하지 않고 의연히 대처해 나름의 목표를 달성해야겠다는 의지가 생긴다. 그러려면 건강해야 한다. 건강해야 사업을 하든 미친 짓을 하든 하는 것이다. 결과가 확실히 보장되지도 않은 불확실성이 큰 사업을 하면서 몸과 마음을 해치고 정신까지 박약해지지 않는 말자고 다짐한다.

ETRI에 잘 다니다가 무슨 바람이 들어 창업을 했을까? 그것은 내 사업, 내가 하고 싶은 일을해보자는 마음이었다. 평생 사업 한번 못 해보고 떠나면 후회스럽지 않을까? 누구나 마음속

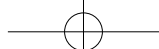




에 한 번쯤 창업에 대한 꿈을 꾸지만 두려워서 포기했다면 잘 살았다고, 재미있었다고 할 수 있을까? 남들이 쉽게 결정하지 못할 일들을 결정하고 과감히 전진하는 것이야말로 인생의 새로운 도전이라고 그는 생각한다.

그러나 그는 사업이 그저 돈을 버는 일이라고 생각지 않는다. 아직 초보인 주제에 기업가정신을 말하기는 뭣하지만, 김 대표의 철학은 신의와 사랑과 기여다. 신의가 없는 사업은 죽거나 나쁜 사업이라고 생각한다. 모든 것을 사랑하지 않으면 황금만 추종하는 장사꾼일 뿐이다. 많이 벌어 많이 나눠줄 수 있는 기업을 만들고 싶다. 회사 이름을 ‘**더하고 나눈다**’는 의미의 ‘**더나**’로 지은 이유다. 그리고 그의 ‘더나’는 창업을 한 이후 다른 창업자들과 협력을 통해 일을 더하고 결과를 나누는 또 다른 형태의 더나로 진화하고 있다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다

[창업, 내 경험!]



01

신중하세요.

창업은 장난이 아닙니다.
한 번 더 생각해 보세요. 창업은 불확실한 요인이
매우 많지만 그래도 나름대로 자신이 생기고
확신이 설 때 추진하시기 바랍니다.

02

작은 것에 연연하지 마세요.

지금 당장은 중요하다고 생각하지만 돌이켜보면
의외로 작은 것에 연연하고 있었던 것을 많이
경험하게 됩니다. 소탐대실하는 우는 범하지 마세요.

03

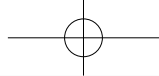
일을 나누세요.

사람은 누구나 장점을 가지고 있습니다.
혼자서 다 하려고 하면 일찍 지치게 되고 타인
을 믿지 못하게 됩니다. 본인 생각에 미치지 못
할지 모르겠지만 나눌 수 있는 건 나눠서 추진
하시기 바랍니다

04

타인을 믿으세요.

먼저 자신을 믿고 같이 일하는 동료들 믿으세요.
의심은 병을 일으킵니다. 믿다가 사기를 당할 수
도 있지만, 그건 치밀하지 못한 자신의 잘못일
겁니다. 무턱대고 믿는 게 아니라 모든 정황을
파악하고 최악의 경우까지 생각하는 것이
사업가 아닐까요?



11 ETRI 예비 창업 과정 수료 및 창업 승인

2015

2016

- 01 메타파스 법인 설립(본사 성남)
- 04 KOCCA '드론 기반 공중부양 홀로그램 프로젝션 기술' 참여 기업 선정
- 05 대전 테크노파크 창업 성장 사업 선정
- 05 한밭대학교 창업경진대회 최우수상 수상
- 06 한밭대학교 창업선도대학 사업 선정
- 06 ETRI 창업보육센터 입주(본사를 대전으로 이전)
- 06 '지능형 헬리캠 원격 제어 및 영상 전송 통합 솔루션' 기술 이전





대표

허철균

대표 이력

LG정보통신 차세대이동통신연구실 주임연구원

(주) 콘텔라 연구소 부장

(주) NewGird 해외사업팀 팀장

SK C&C 플랫폼사업팀 PM 부장

ETRI R&D창업전략실 초빙연구원

설립일

2016. 1. 14

업종

산업용 로봇 개발, 제조, 소프트웨어 개발

주요 제품

정밀 자율비행 농업방제 드론

직원 수

1명(2015년 11월 기준)

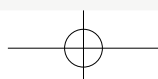
주소

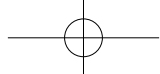
대전광역시 유성구 가정로 218, 9동 202호

정부 인증 및 지정 사항

2016. 4 KOCCA '드론 기반 공중부양 홀로그램
프로젝션 기술' 참여 기업 선정

2016. 6 한밭대학교 창업선도대학 사업 선정





ICT 융합 정밀 농업 드론으로 6차산업의 성장을 이끈다

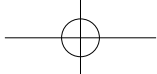


각테일파티 효과와 창업

각테일파티 효과는 많은 사람이 복적이
는 각테일파티 같은 곳에서도 자신이 관
심을 갖는 이야기는 귀에 쏙쏙 들어오는 현상을 말한다. **허철균** (주)메타파스 대
표는 주변의 부정적인 반응들을 물리치고 창업을 결정한 일을 이 말로 설명한다.
자신이 다루던 코드분할다중접속(CDMA) 이야기도 곁들이면서.

허 대표는 첫 직장에서도 CDMA 기지국 소프트웨어 개발과 표준화 같은 일을 했고,
한창 벤처 거품이 절정이던 때 회사를 옮겨 접속망 솔루션과 코어망 솔루션에서 소
프트스위치 개발까지 다양한 경험을 쌓았다. 항상 여러 가지 공상을 하는 성격 때
문인지 계속해서 새로운 분야에 호기심이 많았고, 나중에는 시스템통합(SI) 회사





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



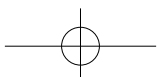
에서 플랫폼 개발 및 딜리버리 PM(Project Management) 업무까지 하게 됐지만 마음속 깊은 곳에서는 머릿속을 맴도는 여러 가지 아이디어들을 꺼내서 창업을 해봐야겠다는 생각이 항상 떠나지 않았다. 그러나 창업이 모두 그렇듯이, 많은 돈을 동원해야 하는 일도 부담이고 그것도 위험이 따르는 일이어서 결정이 쉽지 않았다.

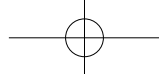
자칫하면 가족까지 위험에 빠뜨릴 수 있는 일이었다. 비슷한 고민을 하고 있던 동료와도 많은 이야기를 나누었다. 그러나 이렇게 이야기만 하고 있는 것은 생산적이지 못하다는 생각이 들었다. 불만을 해소하는 하나의 방법은 될지 몰라도, 결국 시간만 소비하고 있는 것이었다. 내 아이디어로 기존의 문제점들을 해결하고 새로운 가치를 제공하기 위해 필요한 것은 결단력과 실질적인 행동이라고 느꼈다.

당연히 가족의 만류는 매우 거셌다. 안정을 버리고 위험 속으로 뛰어드는 것을 달가워할 식구들은 없을 터였다. 직장에서도 3년 동안 철저한 준비를 하고 그때 실



30
+31





행해도 늦지 않을 것이라며 말했다. 하지만 한번 결심하고 나니 그런 이야기는 더 이상 귀에 들어오지 않았다. 칵테일파티 효과였다. 필요한 것을 골라서 듣는 쪽이 아니라 듣기 싫은 말을 흘려버리는 쪽이었다랄까. 그래서 저지르고 말았다. 생각보다 빨리 나섰다는 생각이 들었지만, 한편으로 50을 향해 달려가고 있는 나이를 생각하면 빠른 것도 아니었다.



위험한 도전, 창업

그는 사람은 선택으로 자신을 대변하고 만들어간다는 말을 생각했다. 물론 경솔하면 안 되겠지만, 결단하지 못하면 원하는 것을 얻을 수도 없고 그것에 대해 더 이상 알 수도 없다. 항상 정답을 낼 수는 없지만 최선을 다해 결정하고 정답이 되도록 노력하고 싶었다. 지금 이 순간에 그것은 바로 창업이었다.

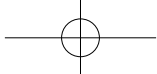
일단 사표를 제출하고 평소 아이디어들을 기록해 놓은 수첩을 꺼내 어떤 아이템으로 사업을 할지 고민하기 시작했다. 많은 아이템이 있었지만, 다시 보니 참신하다고 보기는 어려운 것들이라는 생각도 들었다. 그러나 가장 괜찮은 아이템을 가지고 벤처 캐피털에서 일하는 후배를 찾아갔다. 어떻게 진행해야 할지 의견도 들어봐야 했고, 내심 투자도 받을 수 있지 않을까, 기대까지 하며 설명 자료도 열심히 작성해서 들고 갔다. 하지만 대답은 간단했다. 밥만 얻어먹고 온 셈이다. 쉽지 않을 줄은 알았지만, 이걸 아니구나 싶어서 본격적으로 준비를 시작했다.



농업용 드론과 ETRI

그러던 중 'ETRI 창업 아바타 프로그램'을 알게 됐다. 그는 자신이 가지고 있는 이동통신 및 IoT 시스템, 위치 기반 플랫폼 등의 경험과 ETRI의 '지능형 헬리캠 원격 제어 및





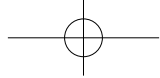
ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑시다



영상 전송 통합 솔루션' 기술을 결합해 산업용 드론 솔루션을 만들면 시너지를 낼 수 있겠다고 판단했다. 드론은 전에 일본을 드나들며 사업을 해보려고 한 적도 있었는데, 당시 환율이 급변해 무산된 일이었다.

구체적인 **창업 아이템은 농업용 드론**으로 잡았다. 농촌 인구의 노령화로 이제 방제 작업 등에서도 기계화가 진척될 수밖에 없고, 방제 전문 회사나 농협 등의 대행 서비스도 활성화되기 시작했다. 한 발 앞서 출발한 무인 헬기보다는 드론이 여러 가지 장점이 있었다. 우선 대당 2억원씩 하는 헬기에 비해 드론은 4~5분의 1 가격으로 좀 더 접근이 쉽고, 두 명씩 현장에 나가 직접 원격 조종을 해야 하는 헬기에 비해 드론의 자동화 솔루션은 훨씬 간편하게 작업을 할 수 있다. GPS 오차 범위도 헬기는 몇 미터, 심하게는 20~30미터까지 나서 뜨고 내릴 공간이 넓어야 하지만 드론은 오차를 몇 센티미터로 줄일 수 있다. 허 대표는 이 오차를 1인치 이하 수준으로 줄이고, 고해상도 항공사진으로 장애물을 식별하며 방제 경로를 설정해 방제의 품질을 높이는 제품을 개발하고 있다. 내년 농사철부터 판매를 개시하기 위해 10월 말까지 상용화 직전 단계의 시제품을 만들고, 내년 3월에는 시판용 제품을 내놓을 계획이다. 제작은 과거 인맥을 통해 맡아줄 업체를 이미 확보해 놓았다.





어려운 자본 조달과 팀원들

하지만 법인 설립 후에 마주친 상황은 만만치 않았다. 가장 큰 것은 당연히 자금 문제. 한 대에 수천만원 하는 덩치 큰 물건이라 시험 제작에도 돈이 많이 들었다. ETRI의 초기 지원과 국가 과제 등을 수행하며 겨우 맞추어가고 있다. 이 과정에서 국가 지원금에 대한 이행보증보험 증권을 제출해야 하는 것은 생각지도 않았던 부담이었다.

이것은 과제에 지원하기 전에는 어디에도 언급돼 있지 않았고, 심지어는 부처마다 이것을 요구하는 정책도 달랐다. 또한 보증보험회사와 기관에서 이제 막 창업한 회사의 신용을 검증할 수 없어 증권 발행을 거부하니 고액 연봉의 연대보증인이 필수였다. 도와줄 사람을 어렵게 찾아 문제를 해결했지만, 이러한 예상 밖의 일들은 몸과 마음을 힘들게 했다.

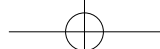
인력을 구하는 문제도 쉽지 않았다. 능력이 되는 사람들은 신생 업체에 오려고 하지 않았다. 초창기 기업들은 대개 임금 수준이 낮기 때문에 기피하기도 하지만,

허 대표는 능력에 맞추어 충분히 준다는 원칙을 세워놓고 있는데도 그랬다. 지금은 자신 외에 네 명의 인력을 확보

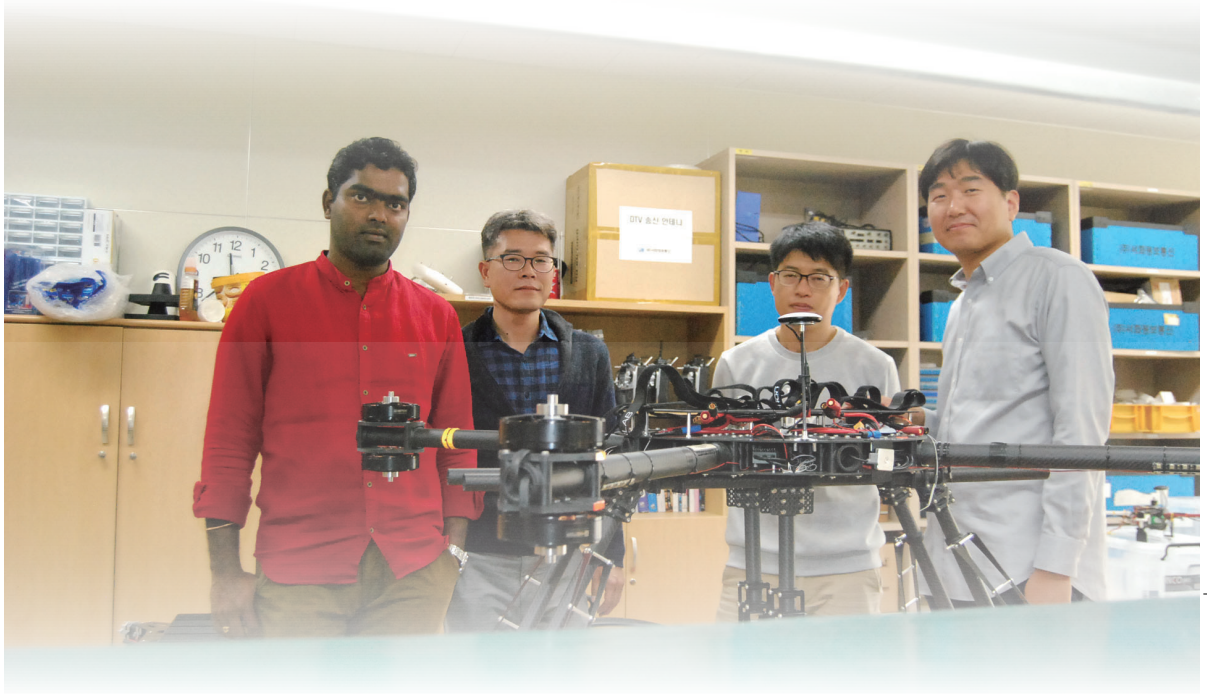
해 작업이 궤도에 올랐고, 그 가운데는 인도인 한 명도 끼어 있다.

특히 이 인도인은 국내 출신으로는 쉽지 않은 드론에 경험이 많은 인력이고, 외국인이지만 초창기 기업에 불가피한 주말 근





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다

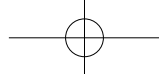


무 등에도 거부감 없이 적극적으로 하여 큰 도움이 되고 있다. 다른 직원들도 캠핑 카를 빌려 1주일씩 합숙을 하며 비행 시험을 하는 등 창업 초기의 고된 일정을 잘 견뎌내고 있다.



구성원들과의 동반성장

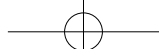
이제 제품 출시를 앞두고 전선에 선 허 대표는 **계백 장군의 3불(不) 전략을 마음에 새기고** 있다. 상대방이 원하는 곳에서 싸우지 않고, 상대방이 원하는 방식으로 싸우지 않고, 상대방이 원하는 시점에 싸우지 않는다는 3불 전략을 경쟁



사 · 시장 · 고객에게 적용해 주도권을 확보하고자 한다. 또한 차별화된 고객 가치 제공을 위해서 현실과 타협하지 않고 최고의 기능 · 성능 · 품질을 제공하려 한다. ‘우리의 길’을 정하고 초심을 잃지 말고 전진하려 한다.

회사는 경제적 · 기술적 측면에서 항상 성장해야 한다. 그것이 회사의 목표이기 때문이다. 이때 회사의 핵심 구성 요소인 구성원도 반드시 함께 성장해야 하는데, 허 대표는 그 기본이 교육이라고 생각한다. 교육을 통해 자신의 능력을 향상시키고 높은 자신감을 함양해야 한다. 이런 과정을 거쳐 허 대표가 목표로 삼고 있는 것은 구성원 모두의 행복이다. 사람은 모두 행복한 삶을 추구하고 있기 때문에 구성원의 회사 생활이 항상 행복할 수 있도록 하는 것에 목표를 두고자 한다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



[창업, 내 경험!]

01

시장에 기반한 아이템 선정

아무리 좋은 아이템도 시장성이 없다면 단팔 없는 단팔뿔입니다. 아무도 사줄 사람이 없는 제품을 만드는 것은 자기만족에 그칠 확률이 높습니다. 반드시 아이템의 시장/고객을 만나서 검증하면 기존 문제점도 알 수 있고 사업에 대한 확신도 가질 수 있습니다. 물론 어려운 일이고, 검증을 했어도 계속 바뀔 수 있지만, 한 번은 꼭 필요한 일입니다.

02

용기가 필요하다.

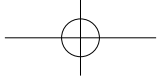
아무리 준비를 하고 시뮬레이션을 잘해도 창업이라는 것은 실제 해보지 않고서는 알 수 없는 또 다른 세계입니다. 그래서 실제 실행을 하고 문밖으로 나와 봐야만 새로운 각도에서 모든 것을 다시 보게 되고, 내부에서만 바라보는 시각이 얼마나 제한적이었는지 알 수 있습니다. 용기와 결단력이 필요한 일입니다.

03

창업도 사회적 동물

창업 초기에 가장 중요한 것은 함께 하는 사람입니다. 그 중에서도 함께 하는 창업자들입니다. 다른 창업자들을 경쟁의 대상으로 보지 마세요. 동병상련의 마음으로 서로의 처지를 잘 이해할 수 있어 정보를 공유하고 도움을 주며 큰 힘이 됩니다. 꼭 많은 곳을 찾아가 관계를 맺고 함께 이야기를 나누며 성장하시기를 바랍니다.

36
*37



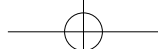
07 시제품 제작 목표

2015

- 03 ETRI 예비 창업 과정 선정
- 07 법인 설립
- 09 ETRI 기술 이전 계약
- 12 검증 회로 보드 및 애플리케이션 제작

2016





대표

조준휴

대표 이력

KAIST IT-MBA(현 경영과학과)

ETRI 사업화본부 기술이전팀

설립일

2015. 7. 23

업종

제조업, 서비스업

주요 제품

체외 진단용 제품(배란일 진단기)

직원 수

6명

주소

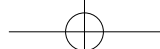
대전시 유성구 가정로 218

ETRI 융합기술연구생산센터 314호

정부 인증 및 지정 사항

2015. 3 ETRI 예비 창업 과정 선정

2015. 9 ETRI 기술 이전 계약



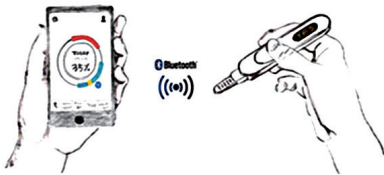
가정의 회복을 소망하는 기업 아이템부터가 다르다



칼퇴근 그리고 출근

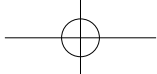
조준휴 (주)베이비플러스 대표는 오후 다섯 시 반이나 여섯 시면 퇴근한다. 창업자들은 초기에 할 일이 많고 인력은 적어 대부분 업무 시간이 길다. 그 역시 이제 창업한 지 1년 남짓이고 아직 첫 제품도 나오기 전이라 한창 바빠야 정상인데 칼퇴근이라니.

그러나 그가 다른 창업자들보다 덜 바빠서 그렇게 퇴근하는 것은 아니다. 그는



다섯 살과 세 살, 두 딸아이의 아빠다. 셋째는 지금 엄마 뱃속에 있다. 그 아이들과 놀아주려고 퇴근하는 것이다. 서너 시간 동안 저녁을 먹고 아이들과 논 뒤 아





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



홉 시나 열 시쯤 아이들을 재우고는 다시 회사로 나온다. 그리고는 다시 밤 한 시나 두 시까지 일에 매달린다. 얼마 전까지는 사무실에 텐트도 쳐놓았었고, 사무실 식구가 늘어 텐트 칠 공간을 내놓을 수밖에 없게 되자 대신 간이침대를 한쪽 구석에 세워놓았다. 다른 창업자들과 마찬가지로 바쁘지만 아이들과 놀아주는 시간을 가져야 한다는 자신의 원칙 때문에 근무 시간을 조절한 것이다.

아이들과 놀아주는 원칙은 그의 사업과도 맥이 닿아 있다. 그의 첫 아이템인 스마트 배란일 진단 서비스는 이를 통해 우리 사회에 아이를 늘리는(플러스) 데 도움을 주는 일이다. ‘베이비플러스’라는 회사 이름도 일차적으로는 그런 의미다. 그는 삼십대의 젊은 세대지만 온전한 가정을 세우는 것이 점점 어려워져가는 현실에 대해 걱정이 많다. 경제적 요인이나 기타 여러 가지 여건 때문에 출산이 줄고 기존 가정도 식구들끼리의 정이 열여져가는 세태가 안타깝다. 그는 자신의 사업마저도 여기에 초점을 맞추고자 한다.

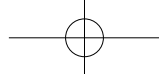


ETRI 기술이전팀 근무

“창업요? 정말 해보고 싶었습니다.”

그것은 조 대표가 경영학을 공부해 오면서도 전해 보고 싶었던 주제였다. 여러 기업 사례들을 배우고 또 주변에서 사업을 하는 사람들을 접하면서 마음 한편으로 꿈꾸고 동경했다. 하지만 자신을 둘러싼 나름의 삶의 무게 앞에 선뜻 용기를 내지 못했다. 두렵기도 했고 주변의 만류도 참 많았다고 한다.

그런 점에서 ETRI 기술이전팀에서 근무할 수 있었던 것은 그에게는 큰 축복이고 행운이었다. 2011년 1월 입사한 뒤 처음 1년 정도는 정신없이 지나갔다. 첫 직장에서도 새로운 인간관계를 맺고 업무를 파악해 가는 과정에서 잦은 실수에 혼도 많이



났다. 하지만 기술이전팀에서 업무를 진행하면서 우수한 연구원들이 땀 흘려 개발한 훌륭한 기술들에 대해서 하나하나 공부할 수 있었고, 또 그것을 필요로 하는 기업을 찾아보면서 현장의 목소리를 공부하는 시간이 되었다. ETRI의 기술과 실력 있는 사업가들이 만나서 사회에서 필요로 하는 무언가가 탄생하는 과정을 지켜보는 것은 참으로 멋지고 가치 있는 일이라고 생각했다.

정말 도전해 보고 싶었다.

사랑하는 아내와 많은 이야기를 나누었다. 그러나 아내의 동의를 얻기는 쉽지 않았다. ETRI라는 울타리가 참으로 따뜻하고, 굳이 나가고 싶지 않은 좋은 곳이라는 생각도 있었다. 거기에 첫 아이가 태어나니 상황이 더 쉽지 않았다. 그러나 꿈을 접지는 않았다. 그러던 중 기술 하나가 유독 눈길을 끌었다. 그 기술에 대해 면밀히 살펴보고 연구 책임자와도 많은 이야기를 나누었다. 첫째 딸에 이어 둘째 딸을 낳고 기르면서 아내도 이 아이템의 필요성에 대해서 공감해 주었다. 실제 자신의 체험으로 그 필요성이 와 닿았던 듯하다. 결국 4년여의 기다림 끝에 동의를 얻었다. 이제는 적극 지지자가 된 아내의 격려를 업고 연구원 예비 창업자에 지원해 이 일을 시작했다.



스마트 배란일 진단 서비스

그렇게 탄생한 아이템이 현재 준비 중에 있는 스마트 배란일 진단 서비스다.

배란 테스트기는 현대 여성들의 임신과 출산, 그리고 건강 관리를 위한 필수품이다. 베이비플러스의 스마트 배란일 진단서비스는 소변의 황체형성호르몬(LH)을 검출해 반응하는 시약지와 반응 결과를 판독해 해석하는 휴대형 디지털 리더기, 서비스를 제공해 주는 스마트폰과 애플리케이션으로 이루어진다. 지금은 시



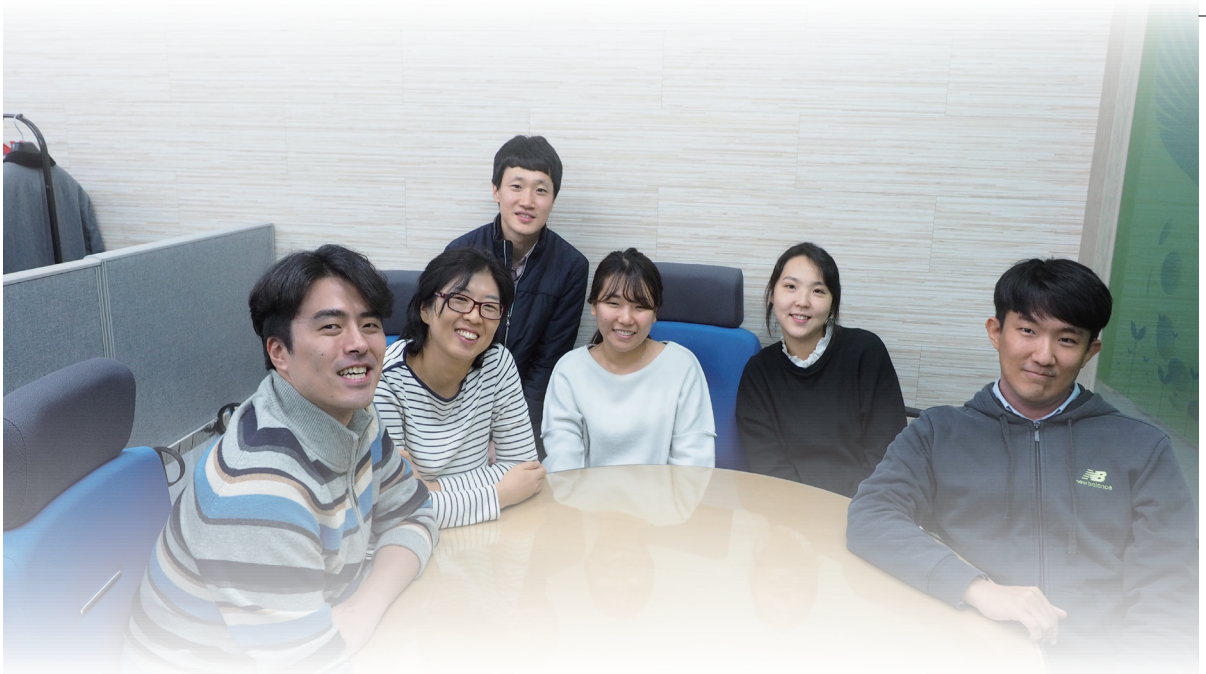


ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다

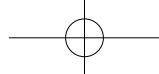


제품 제작을 위해 막바지 작업에 몰두하고 있다.

창업 초기에 겪은 어려움 가운데 가장 큰 것은 함께 할 사람을 찾는 일이었다. 주변의 무수한 사람들과 이야기를 나누었다. 하지만 뭐 하나 준비된 게 없는 사람을 믿고 쉽사리 함께 해주는 사람이 없었다. 그래도 개발 파트는 처음에 이를 담당해 줄 외부의 좋은 파트너를 찾았다. 덕분에 디지털 리더기에 들어갈 핵심 보드 설계와 부품 구성 등의 작업을 진행할 수 있었다. 다행이고 행운이었다. 하지만 시간이 지나면서 그 파트너 회사가 당초 해오던 일들이 잘 풀려가자 시간이나 인력상으로 베이비플러스의 개발 일을 계속해 나가기가 어려워졌다. 다소 답답한 상황들이 연출됐다. 결국 진행해야 할 일들이 멈추고 시간만 계속 흘러가게 됐다. 시간은 금이



42
*43



라는 말이 있는데, 실제 회사를 운영해 보니 시간은 정말로 돈이었다. 일이 진행되지 않는 채로 비용이 계속 지출되는 상황이 벌어졌다. 안타까웠다. 감당하기엔 부담이 상당했다. 결국 내부 인력을 채용한 뒤에야 그 공백이 메워졌다.

실패에 대비하자

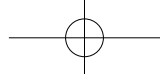
지금 생각해 보면 혼자서 동분서주 모든 걸 짊어지고 뛰어다니던 그때가 아찔하고, 또 어떻게 시간이 지나갔는지 모르겠다고 그는 고백한다. 벅찰 정도로 힘든 시간이었다. 하지만 그때그때 도움의 손길들이 있었다. 그 당시 겪었던 문제들은 이제 상당 부분 해결됐다. 속도는 느렸지만 방향은 잘 잡고 있었다. 지금은 여섯 명의 훌륭한 친구들이 함께하고 있다. 이때 생긴 그의 사업철학이 “**사람이 전부다**”라는 생각이다. 그런 과정을 겪고 거의 1년이나 걸려 마음을 나눌 수 있는 동료들을 얻게 되니 그들의 소중함이 뼈저리게 느껴졌다.

그 친구들과 함께 지금의 시간을 공유하고 함께 지낼 수 있다는 것이 얼마나 즐거운지 모른다. 비록 환경 자체가 고되고 의견이 달라 많이 논쟁도 하지만, 그것이 자신들을 더 좋은 방향으로 이끌어가고 있다고 생각한다.

조 대표의 머릿속에는 ‘**사업=성공**’이라는 공식이 들어 있었다. 그런데 시간이 지나면서 흔히 말하는 성공이라는 것이 얼마나 어렵고 힘든 일인지 잘 알게 됐다. 성공이란 아직도 감히 상상도 못할 노력과 시간, 에너지, 너무나 많은 것들이 열기 설기 복잡하게 얹혀서 이루어진 것이었다. 또 뜻대로 되지 않은 대부분의 일상에 많이 지치고 낙담했던 시간들도 부지기수였다.

그러다 우연한 기회에 ‘성공’하는 것보다 ‘실패’하지 않는 것이 더 중요하다는 사실을 발견했다. 그래서 지금은 실패하지 않기 위한 일에 더 많은 시간과 에너지를





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



쏟고 있다. 사실 그러고 보니 그것이 기본기인 것 같다. **“실패부터 대비해야 한다**”는 또 다른 사업철학이 생겼다.

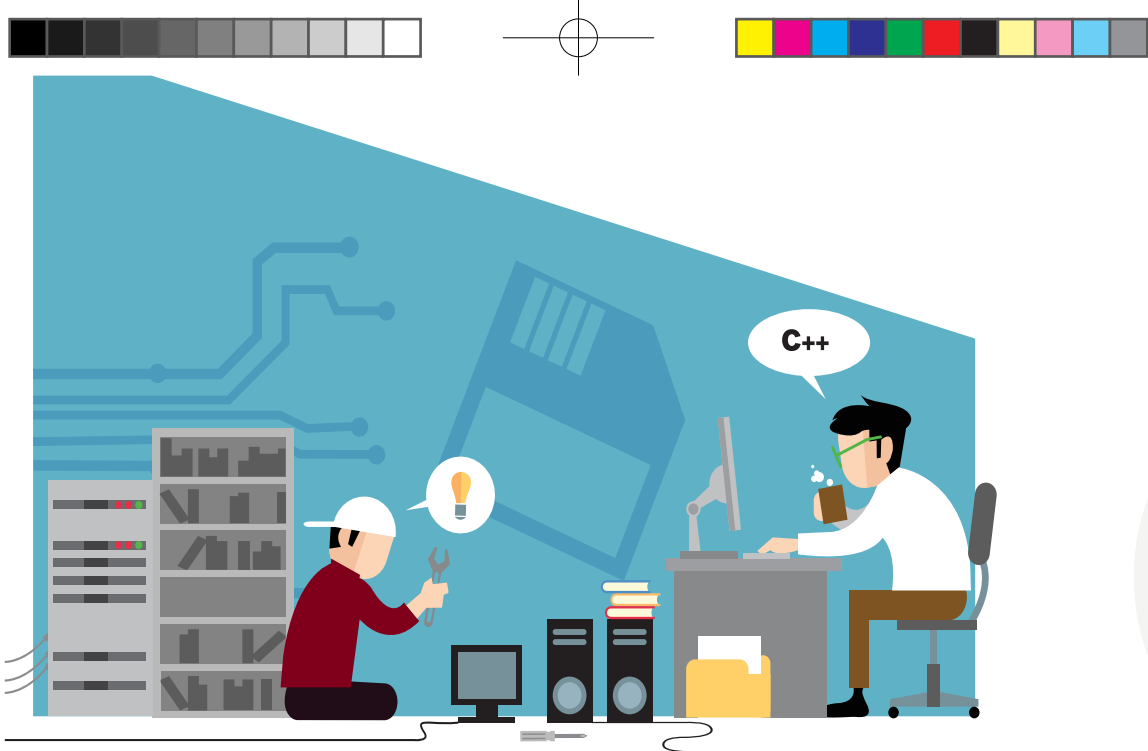


사회에 기여하는 사업

조 대표는 이따금씩 “나는 왜 이려고 살지?” 하는 생각이 든다고 한다. 주변의 선 후배나 동료들과 비교해 보면 자신이 한없이 초라해지기도 하고 비교되기도 한단다. 하지만 한 번 더 곱씹어 돌아보면 참 많은 것을 가졌고 누리고 있는 자신의 모습을 발견한다. 퇴근하면 함께 밥 한 끼 할 수 있는 가족이 있고, 넉넉하지는 않아도 밥 굶을 걱정까지는 안 해도 되고, 치열하게 머리 맞대고 함께 고민해 주는 동료들이 있지 않은가. 주변을 돌아보니 이 마저도 힘들어 하는 사람들이 참 많은 것 같다.

배운 것을 나누고, 번 것도 나누고, 그래서 다 같이 더불어 잘사는 세상에서 살고 싶다. 이 사회에 조그만 보탬이 될 수 있는 사람이 되도록, 벌어서 남 주는 회사가 되도록 더 치열하게 고민하고 노력하겠다고 다짐한



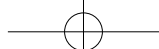


다. 바로 그의 세 번째 사업철학 “배워서 남 주자!”다.

이런 철학은 첫 아이템 제작이 어느 정도 궤도에 올라 이와 연계되고 이를 보완할 후속 아이템을 선정하는 데도 반영돼 있다. 첫 아이템이 아이를 낳는 일과 그 일을 담당하는 여성들에 도움을 주려는 것이지만, 조 대표는 좀 더 시야를 넓혀 아이를 더 많이 낳을 수 있는 여건과 환경을 만드는 데 도움이 되겠다는 의지도 갖고 있다. 그런 의미에서 새로이 구상하고 있는 사업은 가족간의 스킨십을 강화하고 이를 사회 기부와 연결하는 프로젝트다.

조 대표는 연구원을 나올 때 기대 반 두려움 반이었다고 한다. 다들 그렇겠지만 창업 이후 지금까지 마음고생이 심했다. 뼈뚫한 형편에 월급날이 돼서 신경을 곤두세워야 하는 상황이 벌어지면 후회가 들기도 했다. 반대로 정해진 날짜에 월급 받던 시절이 그리우고, 고생한다며 한 번씩 밥 사주시던 선배들을 뵈면 연구원에 있던 시절도 그리우고 선배님들의 정도 그리다. 그러나 새로운 프로젝트들을 준비하면서 그는 다시 밝아졌다. 조 대표는 그렇게 오르락내리락하면서 사업의 본질을 배워가고 있다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다

[창업, 내 경험!]



01

마음속에 품은 뜻이 있으신가요? 일단 도전해 보세요.

생각지 못한 숨은 문제들을 발견할 겁니다.
하지만 그것을 해결할 의지와 열정을 가지고 있다면 그 누구라도
자신 앞에 닥친 문제를 충분히 해결할 수 있을 거라고 생각합니다.
또 좋은 생각과 도전 속에서 생각지 못했던 많은 도움들이
따를 것입니다. 이 삶의 기회가 얼마나 소중한지 감사한지
발견할 수 있을 거예요.

02

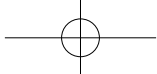
나누기 위해 연구하고, 베풀기 위해 벌어요.

ETRI는 정말 좋은 곳입니다. 우리나라에서 이보다 좋은 환경이 있을까 싶습니다. 근무 환경,
연구 분야, 경제적 보상, 무엇 하나 부족하지 않은 최고의 기관이죠. 이곳에서 근무하는 연구원들
한 사람 한 사람 너무 훌륭하고 자랑스러운 선후배와 동료들이라고 생각합니다. 창업해서 처음
뜻한 바를 이루는 것이 정말 쉽지 않은 일이지만, 좋은 여건 속에서 시작할 수 있고 잘 할 수 있으
리라 생각합니다. 그런 만큼 처음 시작부터 사회에 가치를 더하고 임팩트를 줄 수 있는
아이템을 찾으시고, 그간 배웠고 가진 재능을 많이 나누고 베푸는 일에 사용해 주세요.
보다 멋진 사회와 나라를 함께 만들었으면 합니다. 저희도 열심히 노력하겠습니다.

03

혹시 창업에 관심 있거나 궁금한 사항들이 있으신가요?

이제 시작한 제가 그에 대한 답을 정확히 드리진 못하겠지만,
가지고 계신 고민과 문제를 함께 고민해 드릴 수 있을 것 같습니다. ETRI 선후배 그리고
동료님들, 환영입니다. 궁금한 사항 있으시면 편하게 놀러오세요. 커피 한잔 드릴게요.



02 법인 설립

04 한국전자통신연구원 11동 206호 입주

06 중소기업청 창업진흥원 산학연 '첫걸음 사업' 선정

2015

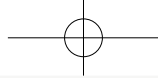
2016

05 ETRI 예비 창업 과정 선정

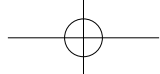
08 신용보증기금 창업 공모전(Creative Challenger) 우수상 수상

11 ETRI 예비 창업 과정 수료 및 창업 승인





- 대표** 최인석
- 대표 이력** ETRI 초빙연구원
- 설립일** 2016. 2. 4
- 업종** 소프트웨어 개발 및 연구
- 주요 제품** 감성 기반 그림책 저작 도구 개발 및 공유,
판매 시스템
- 직원 수** 2명(2016년 11월 기준)
- 주소** 대전광역시 유성구 가정로 218, 11동 206호
- 정부 인증 및 지정 사항**
2015. 8 신용보증기금 창업 공모전 우수상



아이가 만드는 그림책 미래의 노벨 문학상을 만들어낸다



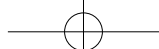
아이들이 직접 만드는 그림책

오랜만에 선배를 찾았다. 몇 년
전부터 ‘어린이 본인이 작가가 되

는 그림책을 만들 수 있게 해주면 어떨까?’ 하는 생각을 하면서 주변 선후배들에게
자문을 받고 있었다. 역시 그런 목적과 함께 개인적인 안부 인사도 할 겸 가벼운 마
음으로 대전을 찾았다. 아홉 살과 여섯 살 남매를 둔 선배였다. 오랜만에 보는 선배
도 반가웠지만, 무엇보다 반가웠던 것은 ‘어린이가 직접 만드는 그림책 저작 도구’
에 대한 선배의 후한 평가였다.

최인석 (주)북트랩스 대표 나이 또래의 선후배들은 마침 북트랩스의 주 사용
자인 6~9세 아이들이 있는 학부모인 경우가 대부분이다. 그들이 나름 각 분야에서





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



중추 역할을 하며 사회에서
왕성한 활동을 하는 시기인
지라, 그런 주위 사람들을 많
이 만나 다양한 의견을 들어보는 것

**book
Traps**



부터가 창업의 시작이라고 생각됐다. 게다가

가 대전에서 만난 선배는 다양하고 알찬 조언에 덧붙여 ETRI에서 운영하는 개방형
혁신 창업 공모에 대해서도 자세히 알려주었다.



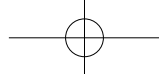
ETRI와의 만남

이번이 기회다, 이렇게 좋은 예비 창업 프로그램
에 참여할 수 있다면 웬지 혼자서 모든 것을 헤

쳐 나가야 하는 고된 길에 날개를 달 수 있다는 생각이 들었다. 서류 심사와 두 번의
피칭을 거치면서 최종 선정 소식을 전해 받았을 때 정말 기뻐다. 하지만 지금은 알
고 있다. 이것은 시작이었을 뿐이고, 여전히 하루에도 열두 번씩 기분이 좋다 나쁘
다를 반복하는 변덕에 시달리게 된다는 것을. 그래도 지금 그는 이렇게 생각한다.

**‘날개를 달고 있는 나도 힘든데, 날개도 없는 사람들은 어떻게들 하
고 있나?’**

ETRI에서 예비 창업 과정을 시작하자마자 ‘고객 나침반’이란 것을 해야 했다. 그
는 이 경험이 매우 고마웠다. 한 달 이상 고객들을 만나고 질문해야 하는데, 그는
다행히 B2C 모델이어서 그래도 주변의 아는 사람들을 우선 만나게 됐다. B2B 모
델을 가진 사람들은 고객 한사람을 만나는 데도 어려움이 여간 많은 게 아니었다.
가능한 한 많은 사람들을 만나려고 하다 보면 잘 모르는 사람들을 소개를 통해, 혹
은 그냥 무작정 부딪히며 만나 얘기해야 하는 경우가 대부분이었다.



보험을 팔러 간 것도 아니고 정수기를 사달라는 것도 아닌데, 이상하게 상대의 시간을 뺏으면서 찢절 매게 되는 것이었다. 어른들이 “사업은 일단 얼굴에 철판을 깔아야 한다”고 하신 말씀을 상기하게 했다. 하지만 이 모든 것에도 불구하고, 고객을 만나고 그들의 대답에 실망하고 다시 방향을 수정하고 다시 그들의 대답에 절망하고 또 방향을 수정하는 일련의 과정들은 기술만 생각하고 고객은 무시하는 창업 초기에 쉽게 저지를 수 있는 술한 실수를 미리 교정해 주었다. 즉 앞으로 낭비될 수 있는 시간과 돈을 절약해 주는 소중한 기회라는 것을, 해나가며 느꼈다.

최 대표의 **북트랩스는 아이가 스스로 책을 만들 수 있도록 하는 교육 서비스다**. 6~9세의 어린이들이 주 사용자다.

북트랩스를 사용해 일기 · 동화 · 만화 등 자신만의 그림책을 만들 수 있게 한다. 라이브러리에 제공되는 다양한 그림 파일, 캐릭터를 사용해 단순히 클릭 앤 드래그 만으로도 책의 저작이 가능하다. 자신의 저작물을 자신만의 책장에 보관하게 된다. 일기 등의 개인적인 저작물과 동화 · 만화나 오락 스토리 등의 저작물을 구분해 공유 여부를 결정한다. 공유된 저작물을 읽은 독자는 다시 책을 쓰는 작가가 된다. **프로슈머 형태의 순환 구조 서비스다**.

아이의 책은 단순 종이책 주문이 가능한 형태에서부터 클라우드 펀딩을 통한 출판 후원까지 다양한 형태로 활용이 가능하다.



까다로운 투자금 조달

북트랩스는 아직도 초기 단계이고 이제 갓 시작한 조그마한 신참 기업일 뿐이다. 초기에 가장 문제가 되는 것은 자금이다. 국가 R&D 과제를 수주하는 것은 연구원 출신 창업에서는 익숙한 방법인 듯하지만 꼭 쉬운 일은 아니었다. 예비 창업 단계에서





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



사용자: 6세~9세



모바일, 태블릿, 크롬북 OS



ebook 저장 및 검색



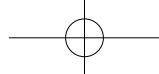
온라인/오프라인 회람



독자 = 사용자



52
+ 53



지원할 수 있는 정부 지원 과제는 기대보다 많지 않음을 알게 됐다. 특히 낭비되는 서류 작업과 예산 사용에서의 까다로움을 감수하다 보면 “아이고, 못 해먹겠다” 소리가 절로 나오곤 한다.

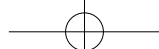
그런 중에도 2015년 동기 예비 창업자들은 과제 신청 지원 때 예산 편성 항목 작성을 위해 한 사람이 엑셀 파일로 그 과제에 꼭 맞는 예산표를 작성해 다른 사람들은 자기 회사의 특성에 맞게 숫자만 바꾸면 되도록 그 파일을 공유하는 협력이 이루어졌다. 공유 받은 사람들은 상당한 시간을 절약하고, 머리 싸매고 계정 하나씩 일일이 다 찾아보지 않아도 되는 그런 교류들부터 시작해 서로 도우며 창업을 준비했다. 그것이 작은 위안이었다.

그런 과제들도 과제 목표가 제품 개발과 직접적으로 이어진다면 그보다 더 좋을 수는 없겠지만, 그냥 당장 ‘먹고살기’ 위해 하는 것이라면 큰 목표를 향한 발걸음을 더디게 한다. 무엇보다 중요한 제품 개발은 창업 1~2년차에 실제 매출을 낼 수 없다는 이유로 우선순위가 자꾸만 뒤로 밀린다. 그런 의미에서 과제는 독이 든 성배다. 이 과제와 돈 안 되는 제품 개발 사이에서 얼마나 균형을 잘 잡느냐가 창업 첫해에 대표가 가장 먼저 해야 하는 방향 설정이 아닌가 하는 생각이 들었다.

한편 북트랩스의 사업 모델에서 기술력의 비중은 조금 낮다. 그래서 진입장벽이 그다지 높지는 않다. 하지만 외부에 회사를 소개할 기회가 있을 때나 특히 IR의 기회가 생길 때에는 ETRI에서 기술 이전을 받았다는 사실이 든든한 자산이 되는 경우가 많다.

어떻게 보면 실제 기술 자체는 고객에게는 아무 상관도 없는 것일지도 모른다. 고객은 자신에게 어떤 효용이 있는가만이 중요하고, 그것이 어떻게 구현되는지는 일말의 관심도 없다. 또한 보통 창업 기업에게 아이템을 설명할 수 있는 피칭 시간





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



은 고작해야 5~15분 사이다. 자신이 가진 역량을 최대한 설명해 투자를 받든지 과제를 따든지 할 수 있는 최소한의 시간만이 항상 주어진다. 그래서 기술 설명에 많은 시간을 들일 수 없을뿐더러 기술 설명을 길게 하는 것을 좋아하지도 않는다. 어찌 보면 이럴 때 “ETRI에서 기술 이전 받았습시다” 한마디면 모든 것을 보여주는 것이 될 수 있다. 길게 설명이 필요치 않다는 말이다.



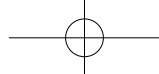
버티고 살아남기

성공의 기준이 워낙 다양하긴 하지만, 전문가들의 견해에 따르면 소자본 창업으로 성공하는 비율은 열에 한둘이고, 절반 정도는 실패하며, 나머지는 실패도 아니고 성공도 아닌 경우라고 한다.

최 대표는 많은 사람들의 조언에 따라 창업은 성공률을 높이기보다는 실패율을 낮추는 안정적인 창업이 더 중요하다고 생각한다. 대박도 좋지만, 쪽박을 일단 면



54
+55

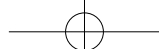


할 수 있는 창업이 먼저다. 이후에는 누구에게나 기회는 온다고 믿는다. 다만 그 기회를 가만히 기다리기만 하는 것은 더 어려운 일이 될지도 모른다. 기회가 주어질 만큼의 환경이 조성됐다면 그저 기다릴 이유가 없을뿐더러, 이미 너무 늦었을 수도 있다. 기회가 올 수 있도록 스스로가 일련의 상황을 만드는 것, 즉 기회를 창출하는 것이 기업가 정신이라고 그는 생각한다. 버텨야 살아남고 살아남아야 기회를 만든다.



중국 전국시대의 한비자는 권력을 이용하려 한 자가 나쁜 것이 아니라 이용하게 만든 자의 처세에 문제가 있다고 말했다. 최 대표는 경영자의 자리가 처음이다. 그래서 대표라는 자리가 겉으로는 굳세 보여도 실상은 매우 약한 자리라는 것을 잘 모르고 있었고, 사실 아직도 제대로 실감하지는 못하고 있다고 고백한다. 다만 한비자가 말한 ‘군주가 권한 하나를 잃으면 신하는 그것을 백 개로 만들어 이용할 수 있다’는 점을 경계해야 한다고 생각한다. 즉 여러 사람이 한 사람을 바보 만드는 것은 어렵지 않으며 모든 사람들이 모두 같은 말만을 한다는 것은 조직의 위기를 보여주는 것일 수도 있다는 데에 어느 정도 동의한다. 그래서 실제로 충성이나 신의라는 개념을 강요하기보다는 배신이라는 것을 경계하도록 하는 것이 더욱 현명한 일이 아닐까 생각한다. 충성에 기대지 말고 배신을 부르지 않아야 된다는 것이 초보 경영자인 최대표의 소신이다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다

[창업, 내 경험!]



01

‘적당하다’는 것은 항상 어려운 일인 것 같습니다.

예비 창업 단계에서는 굉장히 다양한 멘토들과 벤처캐피털리스트들의 이야기를 들을 기회가 많습니다. 이러한 말씀들을 귀 기울여 경청하되 다만 휘둘리지는 말아야 할 것 같습니다. 의견 하나하나에 일희일비하기에는 시간이 너무 짧고, 벤처캐피털리스트들의 날카로운 비판에 매일 실망하기만 한다면 멘탈이 먼저 무너집니다.

02

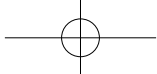
‘적당하다’는 것은 정말 어려운 일인 것 같습니다.

개발을 할 것인가, 경영을 할 것인가, 포지션 정의도 꼭 필요하다고 생각합니다. 물론 저희 같은 초기 기업은 대부분 1인 창업인 경우가 많지만, 그래도 집중할 곳에 집중해야 사람을 뽑더라도 그에 맞는 직원을 채용할 수 있을 것 같습니다.

03

‘적당하다’는 것은 매우 어려운 일인 것 같습니다.

직원 채용에 있어서 인사가 만사라는 말을 실감합니다. 일단 맘에 차는 사람이 없고, 경력직이 있으면 돈이 없고, 학생은 눈이 높고, 사회 초년생도 벤처에는 안 옵니다. 팀 구성을 타협하는 문제도 적당히 한다는 것이 제일 어려운 일인 것 같습니다.



03 ETRI 예비 창업 과정 선정

10 ETRI 예비 창업 과정 수료

2015

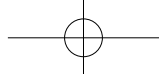
2016

03 법인 설립

03 소셜테이스트 분석 기반 트렌드/개인화 추천 엔진 적용 중 -
대상 서비스 스프레드(구글 플레이 마켓, 다운로드 약 5만 건)

06 ETRI 특허(소셜테이스트 분석 기반 콘텐츠 검색 추천 기술)
기술 이전





대표

김형우

대표 이력

KAIST 지식서비스공학과 석사
ETRI 스마트미디어연구실 연구원
ETRI 최우수 신입직원상 수상

설립일

2016. 3. 31

업종

인터넷 서비스업

주요 제품

소셜테이스트 분석 엔진

직원 수

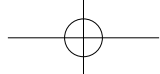
3명(2016년 11월 기준)

주소

대전광역시 유성구 가정로 218, 304호

정부 인증 및 지정 사항

2016. 6 중소기업청 창업성장-1인 창조 기업
추천 대상 선정 평가 진행



소셜테이스트 분석 엔진으로 트렌드와 이슈, 콘텐츠와 상품을 분석한다

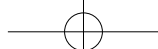


복잡한 창업 절차와 ETRI

법인 설립을 하러 세무서에 갔는데, 세무서 직원이 말하는 단어 중 90퍼센트는 알 수 없는 용어들이었다. 법인 공인인증서를 발급받다가 실수해서 수수료를 두 번 납부했다. 법인 등기부등본을 발급받으러 세무서에 갔는데, 서류가 누락돼 두세 번을 왔다 갔다 했다. 결국 전년도에 창업했던 창업자들과 ETRI R&D창업전략실의 많은 도움을 받아 설립 과정과 설립 후의 다양한 일들을 무난히 마무리할 수 있었다. **김형우 (주)스타크 대표**의 창업 과정에서의 실수담이다.

사실 창업 준비 과정에서 창업전략실의 도움을 받는 것은 김 대표뿐만이 아니다. 법인을 설립하면서 전혀 알지 못하는 회계나 세무와 관련된 부분들, 다양한 절차





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



들과 제출 서류까지 안내와
도움을 받지 못했다면 아마



Social Taste Analysis
Research Center

도 절차와 서류에 치여 법인 설립을 포기했을지도 모른다고 할 정도다. 그렇게 복잡하고 쉽지 않은 과정이었다.

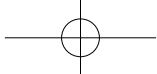
김 대표는 ETRI의 예비 창업 제도가 창업을 준비하는 데 정말 좋은 제도라고 말한다. 그렇게 실질적인 도움을 다양하게 받을 수 있었다. 먼저, 창업 준비에 전념할 수 있도록 공간 지원과 창업 준비 과제를 지원받을 수 있었고, 학교와 연구소 경험만 있는 창업 준비자들을 위해 다양한 창업 관련 교육과 시장 조사 및 컨설팅 지원을 해주었다. 재무·회계와 같은 다양한 실무 교육도 받았고, 창업 이후에 여러 지원사업들을 소개받고 여러 주제의 세미나에 참여해 관련 실무자들의 얘기를 들으면서 점점 더 창업에 대한 자신감을 얻었고 창업이 준비되고 있음을 느낄 수 있었다.



운명의 뿔, ETRI

김 대표는 대학원 시절과 연구원에 입사한 후 주변의 선후배와 동기들이 직접 창업을 하거나 신생 기업에 참여하는 진로를 선택하는 것을 보면서 한 번도 그것이 자신의 일이라고 생각해 본 적이 없었다. 자신은 연구소 계통에 취직하거나 유학 등을 통해 학업을 이어나가는 쪽으로 생각하고 있었다.

그러나 원하던 한국전자통신연구원에 입사해 선배들과 연구원 생활을 했던 것이 운명의 뿔이었다. 그는 '창업 수레바퀴 아이디어 경진대회'라는 연구원 내부 아이디어 경진대회의 많은 상금에 눈이 멀어 아이디어 제안서를 제출했고 운 좋게도 대상에 당선됐다. 그리고 그 아이디어로 외부 창업자가 모집돼 창업도 진행됐다.



그 외부 창업자가 창업을 준비하는 기간 동안, 기술이나 아이디어에 대해 틈틈이 해오는 질문에 대답을 해주었다. 아무래도 자신의 아이디어로 진행하는 것이다 보니 더 관심이 가고 들여다보게 됐던 듯하다.

그러면서 창업에서 느끼게 될 즐거움이나 기대감도 살짝 엿보게 됐다. 어느 순간부터는 자신도 한번 창업을 해보고 싶다는 마음이 들기 시작했고, 주위 연구원 선배들과 이미 창업을 한 학교 선배들과 이야기를 나누고 경험을 듣는 등 고심 끝에 창업을 결정했다.



Social Taste Analysis

김 대표가 창업한 스타크의 대표 기술은
소셜테이스트 분석(Social Taste Anal-

ysis)이다. 회사 이름도 ‘Social Taste Analysis Research Center’의 두문자 STARC다. 소셜테이스트 분석 엔진은 기존의 소셜 분석(Social Analysis)과 차별점을 갖는 더 높은 수준의 분석 기술이다.

기존의 소셜 분석 기술이 소셜 빅데이터로부터 트렌드와 이슈, 인기가 있는 사람 · 사건 · 상품 · 콘텐츠 등을 분석하는 기술이라면, 소셜테이스트 분석 기술은 이 소셜 분석으로 알아낸 유행이 되고 이슈가 되는 콘텐츠와 상품에 대해 한 단계 더 심도 있는 로컬데이터 분석과 인텔스 분석 과정을 거친다.

해당 상품이나 콘텐츠가 어떠한 이유로 소셜미디어에서 사람들에게 트렌드 내지 이슈가 되는지 그 원인(Basis of Thinking)을 파악하는 기술이다. 즉 사람이 느끼는 감정이나 해당 상품 및 콘텐츠의 특징과 요소들을 추론하는 것이다. 이는 소셜 분석 서비스, 콘텐츠 및 상품 검색 추천 서비스, 마케팅에 관련된 분석 및 지원 도구 등에 활용될 수 있는 핵심 기술이다. 소셜미디어 상의 콘텐츠나 제품의 트랜

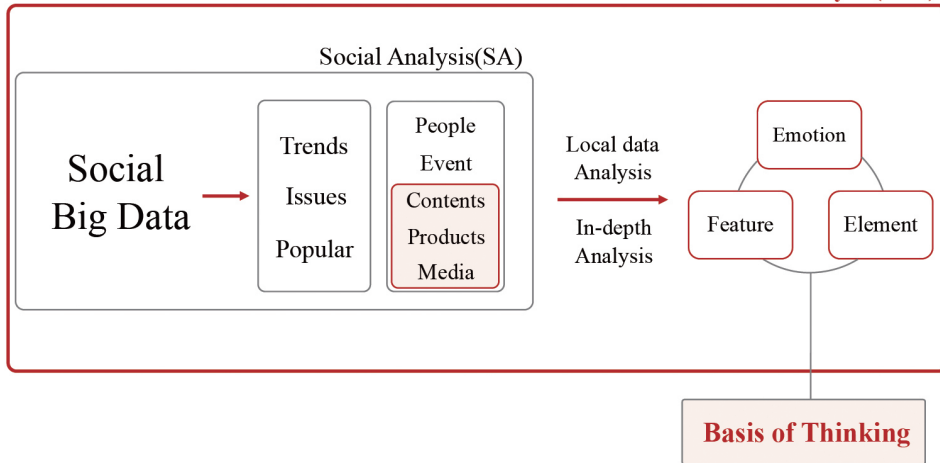




ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



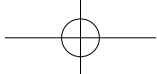
Social Taste Analysis(STA)



드와 이슈를 분석하는 데 있어 세계 최고의 전문 강소기업으로 자리매김하고자 하는 그의 꿈을 이루어줄 무기다.

이런 기술의 소비자는 블로거 등 소셜마케터나 마케팅 회사 같은 곳들이다. 광고나 콘텐츠 등의 소비 트렌드를 아는 것만으로도 도움은 되겠지만, 그 바탕에 깔려 있는 소비자들의 욕구를 안다면 보다 효과적인 마케팅이 가능하기 때문이다. 김 대표는 현재 세 명의 정직원 및 일곱 명의 파트타임들과 함께 정보의 수집·분석·분류 엔진 등 분석 툴을 가다듬고 있다.

이미 몇 군데 이런 도구 수요처의 의뢰를 받아 시범 분석을 해주면서 많지 않지만 매출도 올렸다. 현재 마무리 작업을 하고 있는 플랫폼이 완성되면 이를 온라인에 띄워놓고 원하는 기업이나 개인들로부터 이용료를 받는 형태로 운영된다. 서비스 개시는 내년으로 잡고 있다.



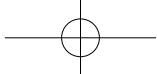
Needs에 기반하는 사업

김 대표는 창업에 나서면서 시작이 반이라고 생각했다. 사업 아이템을 선정하고 기술 개발을 시작하기 전에, 시장을 파악하고 실제 사용자들의 니즈를 파악하는 과정이 생각보다 아주 중요하고 심도 깊게 선행돼야 할 과정이라고 생각했다. 실제로 사업과 관련된 고객 60~70명을 만나서 인터뷰한 내용을 정리해 자료로 도출하기까지 많은 시간과 노력을 들였다. 이러한 과정이 지나고 나서야 기술 개발을 할 수 있었다. 일반적으로 쓰는 ‘시작이 반’이라는 말과는 조금 다를 수 있지만, 시작하기 전 준비 과정이 사업의 반을 넘게 차지할 정도로 중요한 과정이라고 생각했다.

김 대표는 사업을 시작한 이후 기술에 대한 관점이 바뀌었다. 연구원에서는 기술의 완성도가 중요했다. 자신이 흥미를 가지고 있는 것을 연구해 최고 품질의 기술을 개발하는 것이 목표였다. 그러나 사업을 시작하고 보니 중요한 것은 수요자였다. 완성도를 높이면 가격은 비싸지고 따라서 수요자는 줄어든다. 완성도를 낮추어 더 많은 소비자를 만날 수 있다면 그 길도 갈 수 있다. 결국 가격 곱하기 소비자 수의 총량이 최대치가 되는 지점이 어디인가를 찾는 것이 연구원 아닌 사업가로서의 김 대표의 일이다.

그러나 그가 무조건 기술 수준을 낮추려는 건 아니다. 탁월한 제품은 필수다. 창업 기업은 제품 완성도의 90%까지는 열정과 집요함, 그리고 추진력으로 만들어 낼 수 있다고 생각한다. 하지만 사용자들이 최종 선택하는 제품은 단 1%의 제품 완성도 차이로 결정될 수 있고, 성공하는 기업은 항상 완성도 90% 이상을 위해 치열하게 고민하고 결국 100%를 위해 집중해야 한다는 생각이다. 창업의 성공 열쇠는 결국 제품의 완성도를 어디까지 끌어올릴 수 있는 것인가에 대한 싸움이다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



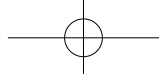
창업을 통한 자기성장

김 대표는 늘 배우는 자세로 임하자고 다짐한다. 창업 과정을 통해서 이전과는 비

교할 수 없는 많은 공부를 했고 경험도 늘어가고 있다.

예전에는 한 달 정도 걸려서 새로운 것을 공부하고 새로운 분야에 대해 연구할 수 있는 정도의 양을, 창업과 관련해 당장 내 사업에 필요한 부분이라면 1주일이면 파악하고 관련된 정보를 습득한다. 이 부분만을 놓고 보아도 창업은 후회하지 않을 수 있는, 자신에게 많은 성장을 가져올 수 있는 과정이라고 생각한다.



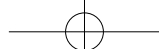


김 대표는 기업가에게는 낭만도 있어야 한다고 믿는다. 일에만 몰두한다고 창의력이 생기지는 않는다. 적절한 휴식과 새로운 경험을 통해서 창의력이 생긴다고 믿고 있다. 따라서 창업자는 항상 자신만의 낭만을 추구하며, 이를 통해서 적절한 휴식을 취해야 한다. 그래야 아이디어의 전환도 가능하다. 또한 CEO가 팀원들에게 제시해야 하는 낭만은, 함께하고자 하는 사람들을 끌까지 놓치지 않고 함께할 수 있게 하는 원동력이 될 수

있다고 생각한다.

다만 창업한 지 몇 달 되지 않은 그에게는 모두 유보된 소신이다. 평일에는 밤 열한 시나 열두 시까지 일에 매달리고 주말에도 출근하며, 결혼 일정마저 유보해 놓은 6년차 여자 친구를 만나러 대전에 가는 것도 한 달에 한 번뿐이다. 이런 ‘**일화수목금금금**’의 생활을 버틸 수 있게 해주는 원동력은 이제 걸음마를 시작한 해당 업계에서 정상을 차지하겠다는 그의 꿈과 패기다. 그는 이제 서른이다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑는다



[창업, 내 경험!]

01

배우는 자세로 임하면 좋겠습니다.

즐겁게 배우는 자세로 임하면 좋겠습니다. 제가 창업을 하고 나서 가장 즐겁게 할 수 있는 일은, 준비하는 서비스와 엔진에 적용할 새로운 기술을 습득하고 적용해 보는 것입니다. 아무래도 직접 운영하고 서비스하는 기술이라서 집중력과 몰입도가 많이 향상되는 것 같습니다.

사업 자체의 성공과 실패는 가능할 수 없지만, 창업 기간 동안 다양한 경험과 기술 지식을 늘리는 것은 성공을 보장하는 과정이 될 수 있습니다.

02

기술 정보 습득은 옵션이 아닌 필수입니다.

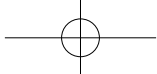
자신의 사업과 관련된 새로운 기술과 관련 업체에 대한 정보 습득은 옵션이 아닌 필수입니다. 준비하는 기술 혹은 아이템에 관련한 국내외의 기술 현황과 유사 서비스에 대한 준비와 공부하는 가장 기본으로 해야 하는 일입니다. 투자자 혹은 관련 유사 기업들과 커뮤니케이션할 때에 예로 드는 기술이나 말해 주는 유사 기업의 사업 현황 등을 이해할 수 없거나 전혀 모르고 있다면, 자칫 사업에 대한 준비성 부족으로 보일 수 있습니다.

03

우선순위 결정을 통한 집중은 창업자의 필수 능력입니다.

창업을 진행하다 보니, 일주일에도 몇 번씩 변하는 환경(경쟁사 출현, 알지 못했던 기술 내용 파악, 관련 투자자 등장 등)과 서비스 혹은 기술에 대한 고객들의 요구 사항이 바뀌거나 새롭게 파악되는 등 너무나도 많은 변수들에 의해서 상황이 계속해서 변하게 됩니다. 이러한 상황에 우선순위를 파악하고, 가장 중요한 일에 집중하며 진행해 나가는 것이 필요하다고 생각합니다.

66
* 67



- 03 (주)써랜라잇 법인 설립
- 04 (주)써랜라잇 사업자 등록
- 09 국내 특허 출원
- 10 창업진흥원 맞춤형 창업 수주 및 ETRI 기술 이전

2014

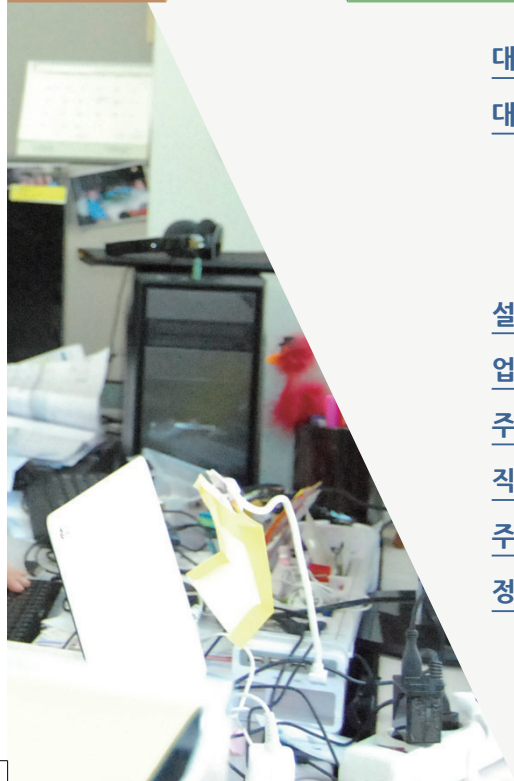
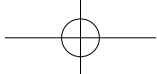
2015

2016

09 ETRI 예비 창업 과정 선정

- 03 대전시 중소기업 경영안정자금 지원
기술보증기금 기술 보증 및 벤처 등록
- 05 여성기업 확인
- 06 대전상공회의소 고용안정자금지원 선정
- 09 국제 특허 출원
- 11 대전테크노파크 기업지원 대표브랜드
사업 선정





대표

엄보윤

대표 이력

Univ. of Florida 석사

한양대학교 공학박사

한국전자통신연구원 선임연구원

ICT 국제 표준 전문가

설립일

2015. 3. 25

업종

제조업 및 연구 개발 서비스업

주요 제품

IoT 제품 및 연계 서비스

직원 수

2명(2016년 11월 기준)

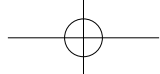
주소

대전광역시 유성구 가정로 218, 11동 207호

정부 인증 및 지정 사항

2016. 3 벤처기업 인증

2016. 5 여성기업 인증



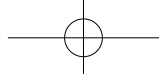
세상을 따뜻하게,
사람을 행복하게..
빛과 소금처럼 세상에
꼭 필요한 일을
마음껏 하고 싶다



우연한 인연

“사업을 하시는 많은 분들이 사람에 대해 이야기합니다. 저 또한 이 부분에 대한 중요성을 많이 느끼고 있습니다. 돌이켜보니 그 사이 많은 사람들을 만났네요. 참 멋진 분들도 있었고, 유쾌하지 않은 만남도 있었습니다. 인생의 많은 부분에서 그러하듯, 사업을 하며 힘들게 하는 것에 사람이 있고, 힘이 불쑥 나게 해주는 것에도 또한 사람이 있는 것 같습니다. 운이 좋은 편이어서 지금도 좋은 분을 멘토로 두고 있습니다. 뭔가 잘 안 풀리거나, 막막해질 때 쫓아가서 푸념하듯 상의할 수 있는, 그렇게 함께 이야기를 나누면 기대하지도 않았던 해결책을 던져주시기도 하시고, 막막함이 조금 덜해지는 것을 느낍니다. 덕분에 막다른 골목에서도 끝도 없이 두려워하지는 않는 것 같고





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



요. 마음이 답답할 때 편하게 상의할 수 있는 선배 혹은 멘토가 있는 것이 처음 해 보는 제 사업에 많은 도움이 되고 있습니다.” 그리고 또 하나의 만남. 지금은 주식 회사 씨랜라잇의 ‘명예’ 기술고문이 되신 정 선생님과 만남을 (주)씨랜라잇 **엄보윤 대표**는 창업 이후 얻은 뜻밖의 선물 같은 인연으로 꼽고 있다. 지난 6월, 엄 대표는 새로 시작하는 인터넷 쇼핑몰 사업을 위해 구인 광고를 냈다. 대졸 신입 사원 처우였다. 수십 명의 지원자 중 미국 샌디에이고에 거주하는 ‘정 선생님’의 이력서가 눈길을 끌었다. 우리나라 나이로 일흔일곱, 별 기대 없이, 막연한 호기심으로 흘깃 쳐다본 그의 스펙은 그러나 대단했다. 인텔에서 8086, 8088 같은 초창기 PC 용 프로세서 개발에 참여했고, 국내 굴지의 대기업에서 인쇄회로기판(PCB) 설계와 관련된 일을 했던 분이셨다. 당초 광고를 낸 업무에 적합한 이력은 아니었지만, 전기·전자 등 엄 대표가 매우 부족하다고 느끼는 부분을 전공하셨기에 씨랜라잇에서 추진 중인 제품 개발에 꼭 필요로 하던 스펙이었다. 여비도 못 주는 면접 요청이었지만 그는 흔쾌히 응했고, 바로 대전으로 날아왔다.

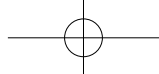
인터뷰와 점심식사 동안 엄 대표는 그에게서 일에 대한 열정과 남다른 지적 호기심을 보았다. 절제된 행동들도 인상적이었다. 그런 아까운 경력과 능력에도 다만 나이가 많다는 이유만으로 더 이상 고용될 수 없는 상황이 온다는 것이 웬지 씁쓸하게 느껴졌고, 무엇보다 일을 대하는 정 선생님의 태도가 많은 시너지를 줄 수 있을 거라는 믿음으로 고심 끝에 함께 일하기로 결심을 했다.



든든한 후원자 ‘명예기술고문’

“이제부터는 저를 David라 불러주세요.”라는 흔쾌한 수락의 이메일이 왔고, 곧바로 대전에 머무를 집을 보러 오셨다는 이메일이 왔다. 일을 추진하

일이 왔고, 곧바로 대전에 머무를 집을 보러 오셨다는 이메일이 왔다. 일을 추진하



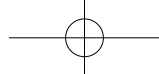
는 그 분의 열정과 태도가 사뭇 존경스러웠다. 그런데 예정된 입사일을 이틀쯤 앞두고 급한 일이 생겨 미국으로 돌아가셨다는 이메일을 받았다. 이런저런 계획에 차질이 왔고,

당황스러웠다. 그리고 또 얼마의 시간이 지나, 미국에 있는 장모님이 위독해 그때는 다급히 갈 수밖에 없었으나 지금은 상황이 좋아졌고, 그렇게 떠난 것이 스스로 용납이 안되며 다시 대전으로 올 수 있다는 이메일이 왔다.

또 한차례 고민이 됐다. 워낙 고령자이라서 같은 일이 반복될 수 있었다. 고민 끝에 7월부터 우선 3개월을 함께 일 해보자는 제안을 하였다. 그러나 다시 기회를 주어 감사할 뿐이라고 좋아했던 그에게 우려했던 일이 또 벌어져 씨랜라잇에서 일하는 것은 접어야 할 듯하다며, 그동안 심려를 끼쳐드려 죄송하다는 이메일이 왔다. 사람보다는 상황이 야속했으나 어쨌건 실망스러웠고, 뭐라고 답장을 해야 할지 모르는 답답한 시간들이 흘러갔다.

그러던 어느 무더운 여름 날, 엄 대표에게 샌디에이고에서 소포가 날아 왔다. 정 선생님이 보낸 것이었다. ‘Toy Kit’이라고 씌어 있는 상자를 열어보니 라즈베리파이 3, 무선랜 어댑터, SD 카드, 케이스 등 정말 엄 대표를 위한 ‘장난감’들이 들어 있었다. 그리고 얼마 뒤 테스트기 등 몇 개의 부품들이 또 왔다. 그곳에서라도 도움을 주고 싶다는 그의 이메일에, 엄 대표는 염치 불구하고 개발 중인 제품에 들어가야 할 센서의 조사를 부탁했다. 사용해 보지 않은 센서라 아는 바가 많지 않다면서도, 기대했던 대로 그는 적극적으로 일을 처리해 주었다. 여러 관련 업체를 수소문해 이거다 싶은 것들이 있으면 바로 사서 부쳐주었다. 어떤 때는 보내온 내용물 가격보다 항공우편 값이 더 나왔겠구나 싶은 것도 있었다. 수신자 부담으로 우편물



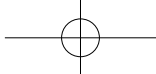


ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



을 부쳐줄 것을 부탁해도 그는 다른 것은 신경쓰지 말라며 개발에 도움이 될 것 같은 것들을 부쳤다. 어느 날은 본인이 사용하던 납땀기도 보내왔다. 땀납과 함께.. 아마도 본인은 더 이상 사용할 일이 없다고 생각하신 모양이다. 슬하에 음악하는 따님이 한 분 계시다 했는데, 물려주실 분이 없으셨나보다 하는 생각과 함께 엄 대표는 가슴이 뭉클했다. 그렇게 선뜻한 도움을 받기만 하고 제대로 보상을 해드릴 수 없음이 너무나 죄송해 이런 저런 고민 끝에 엄 대표는 주식회사 씨랜라잇의 명예 기술고문직 자리를 제안하였다. 물론, 아직까지는 회사 형편상 아무 것도 해드릴 것이 없어 무슨 의미가 있을까 싶으나, (주)씨랜라잇과 **함께 해주는 든든한 지원자**가 있다는 의미와 함께, 회사 형편이 좋아지면 뭔가 보답해드릴 수 있는 명분이 있을 듯 했다. 말 그대로 명예직이었다. 한편으로는 고갯 회사의 명예직이라니 하며 비웃으면 어쩔까 싶어 나름 조심스러운 시도였다. 그러나, “고문역으로 지명해 주시니 감사합니다. 영광입니다. 열심히 일하는 분을 보면 제가 감동이 되어 얻는 것이 더 많습니다.”하는 답장이 샌디에고에서 왔다.

‘정 선생님’과의 만남을 통해 엄 대표는 일을 할 수 있다는 것이 얼마나 행복한지를 새삼 느꼈다. 일에 대한 숭고함을 다시금 깨닫고, 어느새 지치고 흐트러져 있던 자신을 다시금 다잡을 수 있었다. 결국, 우리 모두 나이가 들 것이고 그때에는 우리의 의지나 능력과는 상관없이 일할 기회조차 주어지기 힘든 상황에 맞닥뜨리게 된다는 것을. 그리곤 이러한 세상의 일반적인 잣대를 자신까지 지킬 필요는 없다는 생각이 들었다. 자신이 회사의 대표이기에 일반적인 세상의 잣대 대신 자신만의 판단과 기준으로 일하고 싶은 분께 일할 기회를 드릴 수 있다는 것이 꽤나 근사하게 느껴졌다. “갑작스럽게 미국으로 돌아가시게 되었을 땐 세상의 기준을 무시하고 고집을 부린 결과일까 하는 생각도 잠시 했습니다. 그러나 너무도 명쾌히, 그리고



몹시 감사하게 그 분은 제가 틀리지 않았음을 보여주셨네요. 멀리 좋은 조력자가 있는 느낌입니다. 그런 멋진 만남도 사업을 시작했기에 가능했다고 생각합니다.”



나의 행복을 위한 창업

입사후 오년쯤 되었을까. 엄 대표의 가슴 속에 ‘내 일을 하고 싶다’는 생각이 막연히 자리 잡기 시작했다. 그러나 여태껏 가던 길을 멈추고 방향을 틀 여유와 용기가 좀처럼 나지 않았고, 사업화할 아이템이 딱히 떠오르지도 않았다. 그런 상태로 한 해 한 해 바쁜 연구원 생활이 지나갔다. 연구원으로서의 소명의식을 가지고 나를 열심히 노력했다고 생각해 왔으나, 만족감을 가질 수가 없었다.

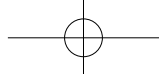
ETRI에서의 열 번째 가을을 겪을 즈음에는 더 이상 버틸 자신이 없었다. 자신의 인생에서 일이 차지하는 의미가 어마어마한데, 많은 시간과 에너지를 쏟고 있는 자신의 일들이 더 이상 스스로를 행복하게 해주지 못한다고 느끼게 되자 몹시 당황스러웠다. 결단을 내려야겠다는 생각이 들었다. 앞으로 남아 있는 시간들은 스스로 좀 더 행복해지도록 하기 위해 써야겠다는 생각이, 그러기 위해서는 우선 환경을 바꿔줘야겠다는 생각이 머릿속을 꽉 채웠다. 그때 다시 ‘내 일을 하고 싶다’는 욕망이 불쑥 튀어나왔다. 정신없이 가던 길을 멈추고, 이제부터는 누군가 시키는 대로가 아닌 내가 만드는 세계로 풍덩 빠져보고 싶었다.



유익한 아이디어 노트

그렇게 마음을 먹고 예전의 상사에게 인사를 드리니 ETRI의 창업 지원 제도를 이용해 보라는 조언을 해주셨다. 연초에 모집하던 제도가 이제는 수시 지원으로 바뀌었다는 사실도 알려주셨다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑시다



창업을 결심하며 제일 큰 고민은 부모님이었다. 유학을 위해 다니던 직장을 그만 두었던 ‘전력’이 이미 한 차례 있었는데, 그때 아버지가 얼마나 상심하셨는지를 또 렷이 기억하는 터에 또다시 심려를 끼쳐드린다는 것이 가장 큰 부담이었다. 그런데 회사를 그만두지 않고 휴직 상태에서 창업할 수 있는 ETRI 연구원 창업 지원 제도 덕에 부모님 설득이 예상보다 쉬웠고, 큰 반대 없이 시작할 수 있었다. 특히 유학 때 그렇게 반대하셨던 아버지께서 오히려 관심을 가져주신 것이 큰 힘이 됐다.

창업을 결심할 당시 엄 대표는 스마트 홈 및 사물인터넷(IoT) 관련 과제를 몇 년 간 하고 있었다. 떠오르던 생각들을 째째이 기록한 연구 노트가 갑작스런 창업과 아이템 결정에 많은 도움이 됐다. 당시 소속 연구실의 실장·부장에게 계획을 이야기하자, 그분들은 많은 격려와 지원을 해주었다. 덕분에 상쾌한 마음으로 준비할 수 있었다.

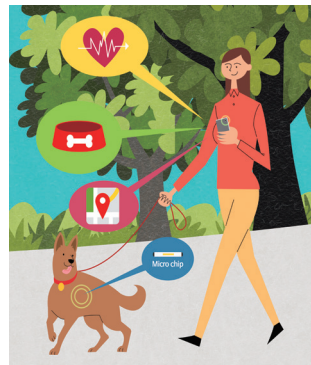


IoT를 이용한 반려동물용 제품

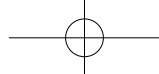
ETRI에서 예비 창업 과정을 거친 후 설립된 주식회사 씨랜라

잇은 IoT를 이용한 반려동물용 급식기를 비롯해 이와 연계된 여러 가지 반려동물 돌보미 제품 및 서비스를 제공할 계획이다. 첫 제품인 급식기는 특히 1인 가구에서 동물을 기르는 경우 출장 등으로 외부에 있으면서 원격으로 동물에게 밥을 주고 동물의 상황에 맞게 급식양도 조절할 수 있도록 한 것이다.

집을 비우게 되는 경우 대개 키우고 있는 반려동물을 동물호텔이나 동물병원에 맡기지만, 비용



74
+75



적인 부담과 함께, 낯선 환경에서 지내게 되면 스트레스를 받는 문제점이 발생한다. 개발 중인 급식기는 이러한 문제점들을 해결하기 위해 시작되었다. 비록 반려동물들을 위한 제품을 만들지만, 엄 대표는 그간의 배운 기술로 사람을 위한 일을 하고 싶다. 점점 외로워지는 세상에서 사람들이 동물로부터 더 많은 위안을 받을 수 있도록 동물을 편안하게 관리하기 위한 방법을 제공하고 싶다고 강조한다.



예상치 못한 환경 변화

사업을 시작한 지 이제 2년도 되지 않았으니 길지 않은 시간이지만, 엄 대표는 예상치 못한 주변 상황의 변화로 큰 차질을 겪기도 했다.

2014년까지 상당 기간 동안 연구원 출신 창업자에게 연 1억원의 창업 과제비를 지원해 주던 제도가 있었다. 이 지원금을 이용해 직원을 채용할 계획이었다. 그런데 갑자기 이 과제가 4천만원으로 대폭 삭감됐다. 창업 붐으로 예전에 비해 창업 과제에 대한 경쟁률도 심해진 상황에서, 그나마 있던 연구원 창업 지원조차 준 것이다. 3월부터 사업공고를 기다려오던 엄 대표는 2015년 6월, 과제 공고문을 보고 서야 그 변화를 알게 됐다. 어떻게 해야 할지 참 답답했다.

막다른 골목을 만난 기분이었다. 사업을 하다 보면 이렇게 계획처럼 진행되지 않는 돈의 흐름에 당황할 일들이 왕왕 있겠구나, 그리고 내가 처음으로 그런 순간에서 있구나 하는 생각이 들었다. 이럴 땐 어떻게 헤쳐 가는 것이 현명한 것일까를, 참으로 많은 한숨과 함께 고민했다. 정부 지원 금액이 예상보다 줄게 되니, 직원을 채용하는 것이 부담스러운 상황이 되었다. 인건비 확보를 위해 또다시 다른 정부 과제에 지원을 위해 또 다른 사업계획서를 작성하는 등 제품 개발 외의 일들에 많은 에너지와 시간을 쏟게 됐다. 온갖 자질구레한 일까지 혼자서 처리하려니





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



집중도 힘들었다. 결국 예측치 못했던 주변 상황의 변화로 제품 개발 속도에 많은 차질이 생겼다.



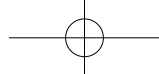
믿음이 주는 긍정적 위안

어느 책에선가 스타트업의 생명력은 속도라고 했다.

창업 2년차의 엄 대표는 마음이 많이 급해짐을 느낀다. 생각했던 것보다 더 일이 더더지고 맘처럼 되지 않아 초조해진다. 제조업의 특성상 2년은 각오를 했으나, 주변 상황들이 맘같이 돌아가지 않자 점점 초조해지는 것이 사실이다. 그간 해놓은 것들을 되짚어보았지만, 혼자서 아등바등하며 시간들을 빼앗기다 보니, 보이는 성



76
+77



과는 없고 많이 부족하게만 느껴졌다. 그런데 얼마 전부터는 문득 사업이라는 게 재미있다는 생각이 들었다.

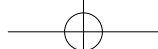
가지고 있는 모든 자원과 기지와 행운과 판단력, 그리고 내공 등이 다 동원돼야 한다. 자원들을 어디에 얼마만큼 배치해야 좋을지 고민하면서, 마치 게임을 하는 느낌도 들었다. 지금 손에 쥐고 있는 카드와 뭐가 나올지 모르는 카드. 답답하기도 하고 흥미롭기도 한 것이 사업인 것처럼 느껴진다.

또 사업은 그동안 경험한 일들과는 다르게, 주변의 환경이 많이 좌지우지한다는 것을 여러 사례들을 통해 절절히 깨닫게 되니 불안함을 떨칠 수 없었다. 그러나 엄 대표는 믿고 다 맡기라는 메시지를 마음속에서 종종 듣게 된다. 상황이 답답하게 느껴질 땐, 이 상황을, 도저히 본인 머리로는 풀 수 없는 골치 아픈 상황을 어떻게 풀어주실까 하는 기대를 해보기도 한다.

아침에 집을 나서면서 요즘 엄 대표는 자주 이런 생각을 한다. 지금 누리고 있는 시간은 행복을 위해 스스로 선택한 시간임을 잊지 말자고 되뇌이면 조금 더 여유롭고 너그러운 마음을 가지게 된다. 그리고 본인이 하고 있는 기업 활동으로 본인 뿐 아니라 많은 사람이 행복해질 수 있도록 꾸준히 노력하겠다고 다짐도 해본다.

“저는 이제 새로운 도전을 시작했고, 이 길에 선 이상 다 믿고 맡기기로 했습니다. 물론 한고비 한고비가 쉽지 않습니다. 도저히 뺨 뚫린 길이 안보이네요. 캄캄한 암흑 속에서 간신히 한고비 넘기면 또 다시 캄캄해집니다. 그러나 보지 못한 미래 때문에 좌절하지 않으려 합니다. ‘믿고 다 맡기자!’ 이 구절을 되뇌일 때마다 마음이 한결 편안해지고, 두려움이 없어집니다. 그렇게 그냥 한걸음 한걸음씩 걸어가기로 했습니다. 여지껏 그래왔듯, 하나씩 개척해 나아가고 있음에 의미를 두며, 다 잘될 것이라 믿으며...”





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



[창업, 내 경험!]

01

충분히 준비하시기 바랍니다.

준비를 충분하게 하여 창업을 하는 것이
무엇보다 중요합니다. 제 경우는 그런 말을 창업하고서야
들을 만큼 준비가 없었네요.



02

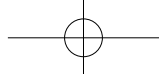
과정을 즐기시면 좋겠습니다.

이런저런 이유로 조금 더 일찍 시작할 걸 하는 생각이 들 때가 많습니다.
그리고 시작을 하신다면 초조해하지 마시고 즐기시면 좋겠습니다. 긴 호흡으로
새로운 이 과정을 즐기는 것도 좋을 것 같습니다. 저 역시 물론 쉽지 않습니다만...

처절하게 실패를 해도, 분명 배우는 것이 있을 겁니다. 가슴에 품고 있던 것을
실현해 보는 시간을 가질 수 있었음에 감사할 것입니다.
실패한 것은 처음 해보는 제 사업이지 제 인생은 아니라고 믿습니다.

기업 활동을 하는 동안 누구보다 용감하게, 씩씩하게, 주체적으로 살았을 테니
제 인생이 누구 못지않게 자랑스러울 것 같습니다. 어쨌건 전 날마다
새로운 것들을 배우고 있습니다. 그러니 부디, 이 길을 선택하셨으면
실패에 대한 두려움 따윈 생각지 마시고 어려워도 가급적 과정을
즐기시도록 하셨으면 좋겠습니다.

78
+79



04 (주)올뉴시스템즈 설립

05 ICT 유망 기술 개발 지원 과제 선정 (미래부)

07 '밀집노드 지원 고신뢰/저전력 시분할 MAC 소프트웨어 기술'
기술 이전

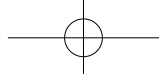
2015

2016

04 ETRI 예비 창업 과정 선정

12 ETRI 예비 창업 과정 수료 및 창업 승인





대표 신창섭

대표 이력 충남대학교 박사 수료
한국전자통신연구원 책임연구원

설립일 2016. 4. 1

업종 통신 및 방송 장비 제조업 외

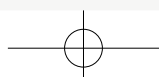
주요 제품 산업용 무선통신 시스템 외

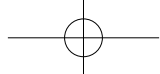
직원 수 1명(2016년 11월 기준)

주소 대전광역시 유성구 가정로 218, 9동 204호

정부 인증 및 지정 사항

2016. 5 ICT 유망 기술 개발 지원 과제 선정
(미래부)





공장 설비 자동화 시스템으로 세계적인 IoT 솔루션 강소 기업 목표



명품은 1퍼센트가 결정한다!

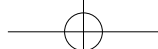
신창섭 (주)올뉴시스템즈 대표

의 지론이다. 어떤 제품이든 99퍼

센트까지 만들기는 쉽다. 하지만 나머지 1퍼센트를 완성하기는 정말 어렵다. 그 1퍼센트가 다른 회사와 차별화될 수 있는 기술력이고, 경쟁력을 가질 수 있는 근본이다. 회사가 제일 잘할 수 있는 분야에서 끊임없는 기술 개발을 통해 세계에 당당히 자랑할 수 있는 명품을 만들 수 있어야 한다고 그는 생각한다.

신 대표의 올뉴시스템즈가 들고 나선 기술은 요즘 각광을 받고 있는 사물인터넷(IoT)이다. 이를 산업용으로 적용하기 위한 무선통신 시스템을 개발하는 것이다. 처음에는 이 기술을 마트의 가격 표시 장치에 적용해 보려고 생각했다. 소매점 매





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



장 진열대에 설치되는 가격 표시 시스템인
ESL(Electronic Shelf Label) 시스템인데, 실
시간 가격 정보를 무선으로 업데이트하고
관리해 신뢰성을 높이고 인건비 절감 효과



를 얻을 수 있다. 다시 말해서 가격 표시를 일일이 손으로 써서 붙이고 내용이 변경
되면 다시 새로 써서 전체를 다 바꾸는 번거로움을 줄이고, 기존 패널을 그대로 둔
채 원격으로 한 번에 숫자나 관련 내용을 바꿀 수 있도록 하는 것이다. 대규모 태그
노드를 지원하고 배터리로 3년 이상의 동작을 보장하는 초저전력 기술을 지원하면
가능성이 있을 것으로 보았다. 그러나 실제 시장 상황을 알아보니 신 대표 같은 초
창기 기업이 뛰어 들 수 있는 곳이 아니었다. 대기업의 시장이었다.

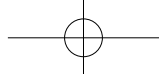


고신뢰/저전력 무선통신 시스템

이에 따라 신 대표는 조금 시
간을 두고 추진하려 했던 ‘플

랜 B’인 공장 자동화 설비 쪽으로 관심을 돌렸다. 그가 붙인 이름은 ‘**스마트공장
용 고신뢰/저전력 무선통신 시스템**’. 예컨대 공장의 각종 설비들에 센서를 부
착해 실시간으로 온도나 습도 등 각종 데이터를 수집한다. 나중에 불량 제품이 발
견되면 그 시점의 여러 데이터들을 가지고 불량 원인을 파악하는 등 품질 관리
를 위한 자료로 쓴다. 또 가스가 누출된다든지 하는 긴급 사태도 실시간으로 파악
해 조치를 취할 수 있다.

이런 일들을 위해 지금까지는 유선 설비가 주로 이용돼 왔다. 그러나 유선 설비
는 설치나 유지에 비용이 많이 들어 작은 규모의 공장에서는 부담이 컸다. 부담이
덜한 무선 설비를 이용하려 해도 지금까지는 데이터가 깨지고 간섭이 일어나는



등 신뢰도가 떨어졌다. 신 대표는 자신이 개발에 참여했던 국제 표준 기반(IEEE 802.15.4e-2012) 무선통신 프로토콜 기술을 적용하기로 했다. 신뢰도가 높고 전력이 적게 들며 지연이 많이 일어나지 않는 등의 특성이 있어 기존 무선 시스템의 문제점을 상당 부분 해결할 수 있다. 설치가 쉽고 가격이 저렴한 무선 데이터 전송 솔루션이다.



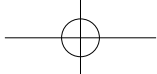
ERTI R&D 경험을 창업으로

신 대표는 ETRI에서 15년간 정부 R&D 과제를 수행했다. 그러다 보

니 좋은 기술들이 상용화돼 큰 시장을 형성하는 것을 직접 지켜보게 됐다. ETRI 입사 초기 개발에 참여했던 근거리 전용 무선통신(DSRC) 기술이 지금의 하이패스 제품으로 상용화됐고, 이후 차량을 감지하고 속도를 측정할 수 있는 무선 주차 안내 시스템 등의 과제에 참여했다. 이러한 경험을 통해 창업에 대한 막연한 기대감을 가지게 됐다.

그러던 중 마지막으로 참여한 과제에서 개발한 기술에 대해 외부 업체에 컨설팅을 진행하면서 그런 것들이 실제 업체에서 필요로 하는 기술이라는 점을 알게 됐고, 또 외부 전시회에 참여해서 느꼈던 긍정적인 반응이 자연스럽게 창업에 대해 적극적인 관심을 가지도록 만들었다. 마침 ETRI 예비 창업 과정이 있다는 것을 알게 됐고, 이 과정을 수료한 후 2016년 4월에 회사를 설립했다.





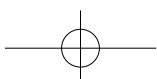
ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다

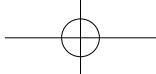


신 대표가 창업을 결정할 당시 가장 큰 도움이 됐던 것은 ‘ETRI 예비 창업 제도’였다. 직장을 그만두고 자신만의 사업을 위해 창업을 하는 것은 여러모로 리스크가 큰 결정이어서 사람들이 쉽게 결정하지 못한다. 어떤 사람은 이러한 제도에 대해 창업의 진정성을 의심하기도 하지만, 자기 나름의 안전 방편을 마련해두고 자신 있게 평소 꿈을 펼쳐볼 수 있는 좋은 기회였다. 지금도 여전히 주변의 걱정과 관심이 섞여 있는 녹록치 않은 상황이지만, 창업하지 않았을 경우의 0퍼센트 확률보다는 창업을 실천한 후에 성공할 수 있는 0.01퍼센트 확률이 그에게는 너무나도 소중한하고 의미가 있는 도전이라고 생각됐다.



84
+85

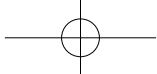




ETRI 예비 창업 기간 동안 창업에 전념할 수 있도록 제공된 공간·자금·교육 등의 지원이 너무나 큰 도움이 됐다. 창업에 필요한 다양한 정보와 교육을 통해 초기의 실패와 혼란의 가능성을 줄여주고 사업에 집중할 수 있게 도와줬다. 기술만 가지고 있는 예비 창업자에게 시장 분석을 위한 고객 나침반 조사, 사업계획서 작성을 위한 전문가 멘토링, 아이템 검증을 위한 외부 전문 교육 프로그램 참가 등의 전문적이고 체계적인 예비 창업 프로그램이 특히 유익했다. 또한 R&D창업전략실의 꾸준한 인적 네트워킹 프로그램으로 관련 분야의 많은 사람들을 만날 수 있었으며, 예비 창업 과정을 함께한 동료 창업자들 간의 깊은 유대감 또한 창업의 어려움을 이겨내는 데 큰 도움이 됐다고 그는 말한다.

ETRI 동문 기업에 대한 외부의 인지도 역시 초기 기업에게는 큰 장점이 됐다. 창업 초기의 기업은 회사 홍보를 통해 신뢰를 얻기까지 많은 어려움을 겪는 게 보통





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



인데, ETRI 출신 연구원이 회사를 설립했다고 하면 점수를 따고 들어갈 수 있었다. ETRI 관련 부서에 기술적인 자문도 구할 수 있었고, 협력 방안을 논의하는 데도 도움이 됐다.

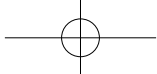


인력과 자금 확보의 어려움

ETRI에 휴직계를 제출하고 법인을 설립하면서 관련 행정 절차나 용어가 생소해 많이 당황스럽고 힘들었다. 그때 예비 창업 과정을 같이 수료해 먼저 창업한 동료 기업으로부터 많은 도움을 받았다. 이후 ETRI 내에 예비 창업자 보육 공간이 부족해 당장 외부에 사무실을 임대해야 할 상황이었지만, R&D창업전략실의 노력으로 9연구동 2층에 사무실을 확보할 수 있었다. 법인 설립 이후에도 회계 업무 지원, 전문가 초빙 지원, 애로 사항 해결 등의 많은 부분을 R&D창업전략실로부터 도움을 받았다.

올뉴시스템즈는 아직은 1인 기업이다. 인력 확보의 어려움은 초기 기업들이 공통적으로 겪게 되는 부분이다. 임금 및 복지가 상대적으로 낮을 수밖에 없는 초기 기업의 어려운 처지를 신 대표도 고스란히 체험하고 있는 중이다. 그러나 내년도에 설비를 시범 설치해 운용 실적을 쌓고 2018년부터 본격적으로 판매에 나선다는 계획을 세워놓고 있어 당장 인력을 구해야 할 상황이다.

인력과 함께 창업자들에게 양대 난제인 자금 문제에 그도 예외일 수는 없다. 정부 과제 등을 하면서 자금을 마련하다 보니 일이 늦어지는 것이 안타깝다. 하지만 과제들이 사업 아이템과 별개인 것은 아니고 연관된 것이라 그나마 큰 무리 없이 보탬이 된다. 사업이라는 것을 실제 해보니 머릿속에서 그렸던 것보다 더 어려운 일이 많음을 느끼고 있다. 생각대로 되지 않는 것이 많다.



성공의 지름길은 행동에 있다.

초보 경영자인 그에게 사업은 목적이 아니라 도구다. 사업은 그 자

체가 목적이 될 수는 없다고 생각한다. 사업은 우리가 원하는 그 무언가를 얻기 위해 필요한 도구일 뿐이다. 사업 하는 게 중요한 것이 아니라 사업을 통해서 무엇을 얻을 수 있는지가 더 중요하다고 그는 생각한다. 냉정한 현실을 직시하고 뜨거운 꿈을 가슴에 품고서 사업에 참여하는 구성원 모두가 각자 원하는 것을 얻을 수 있어야 한다.

그런 맥락에서 그는 창업을 꿈꾸는 사람들에게 지금 당장 시작하라고 권한다. 성공은 머릿속에 있지 않고 행동에 있다.

아무리 좋은 아이디어도 바로 구체화되지 않으면 비슷한 제품이 먼저 나오거나 없어져 버린다. 지금 머릿속에 좋은 생각이 있다면 주저하지 말고 행동으로 옮겨야 한다고 그는 강조한다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



[창업, 내 경험!]



01

성공이란 실패를 거듭할 수 있는 능력

한 번에 성공하는 경우는 없습니다.
실패를 극복할 수 있는 인내심을 기르고, 실패 사이에서도
두려워하지 않고 꾸준히 준비를 할 수 있어야만 성공은
찾아올 수 있습니다.
성급한 마음을 버리고 길고 멀리 볼 수 있어야 합니다.
그래서 많이 힘들 수 있지만, 그 열매는 아주 달콤합니다.

02

기술에 올인하지 말고 시장을 같이 봐야 한다.

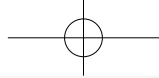
스타트업이 실패하는 첫 번째 이유가 '시장에서 원하지 않는 제품을 아주 잘 만드는 것'이라고
합니다. 당연히 기술이 바탕이 되어야 하겠지만, 그보다도 더 중요한 것은 시장에서 정말
필요로 하는 것인지, 사용자가 정말 원하는 기능인지 꼼꼼히 살펴봐야 합니다.

03

같이 일할 사람, 옆에서 도와줄 사람, 격려해 줄 사람이 필요

사업은 절대 혼자 할 수 없습니다. 사업에 대한 비전과 회사에 대한 믿음을 나눌 수 있는
동료가 필요합니다. 초기 기업은 모든 면에서 부족합니다. 이러한 부분을 매워줄 수 있는
협력 업체와의 협업도 중요합니다. 사업을 하다 보면 많은 어려움을 겪게 됩니다.
주위에 이러한 어려움을 이야기할 수 있는 멘토 · 선배 · 동료 등의 도움이 필요합니다.

88
+ 89



12 '발 계측 및 운동화의 화형
설계 기준 설정에 관한 연구'
수행 완료(당시 KAIST 통계
분석연구실장 역임)

06 ETRI 예비 창업 과정 수료
09 (주) K-슈즈 법인 설립 및 사업
자 등록

1983

1985

2014

2015

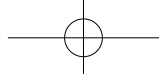
2016

12 '구두골 설계 기준 제정을
위한 연구' 수행 및 'KS
G 3405 구두용 구두골'
규격 제정(조 대표가
당시 KAIST 통계분석
연구실장 역임)

10 창조경제타운 제안 아이디어가
우수 아이디어로 선정됨
(아이디어명: 3D프린팅 기술
을 접목한 맞춤형구두 서비스)

08 50여 개 VC 투자사에
사업계획서 배포 및
투자 유치 개시





대표

조맹섭

대표 이력

영국 록버러대학교 컴퓨터과학 박사
국내 최초 구두골 표준화 연구 과학자
'구두골 설계 기준 제정을 위한 연구' 수행
한국신발연구소 설립 주창, 산파 역할 수행
KAIST, KIST, ETRI 연구부장, 전문위원 역임
동탑산업훈장 수훈(1997. 4)

설립일

2015. 9. 14

주요 제품

맞춤구두

직원 수

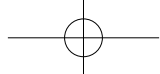
3명(2016년 8월 기준)

주소

대전광역시 유성구 엑스포로 448

정부 인증 및 지정 사항

2014. 10 창조경제타운 우수 아이디어 선정
2015. 2 ETRI 예비 창업 과정 선정



“구두 산업이 죽는다” 첨단 맞춤형구두에 쏟는 원로 과학자의 마지막 열정



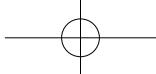
컴퓨터과학자와 맞춤형구두의 만남

“이거 제대로 결과 안 나오면 살아남지 못합니다.”

상공부 담당 국장의 말은 거의 협박에 가까운 것이었다. **조맹섭 (주)K-슈즈 대표**가 30여 년 전 KAIST 통계분석연구실장으로 있으면서 수행한 구두골 설계 기준 제정을 위한 연구를 앞두고서였다. 당시 분위기에서 청와대 고위층의 특별 지시로 시작된 연구였으니 충분히 두려움을 느낄 만했다.

당초 구두 업계의 몇 사람과 상공부 회의에 참석한 조 대표는 5백만원에 이 연구를 수행해 달라는 부탁을 받았다. 그는 자기가 할 수 있는 일이 아닌 것 같다는 말





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



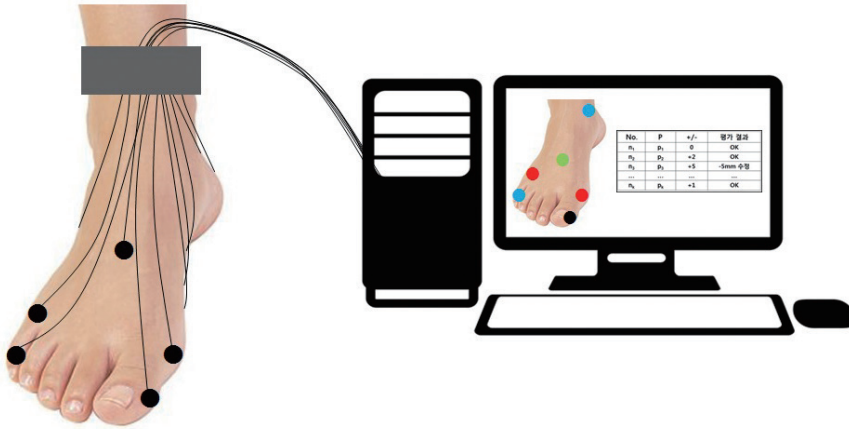
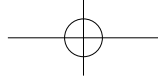
로 거절 의사를 밝히고 중간에 나와버렸다. 이러한 사실을 보고 받은 담당 국장은 다음날 담당관을 KAIST로 보냈다. 담당관이 다시 찾아오자 조 대표는 며칠 말미를 주면 계획을 만들어보겠다고 돌려보냈다. 그리고는 1억 5천만원짜리 연구 계획을 만들어 주었다. 무려 30배. 그러나 고위층의 지시였기 때문에 액수는 문제가 될 수 없었다. 결재가 떨어졌고, 조 대표는 국장의 말대로 후과에 대한 두려움 속으로 빠져들어갔다. “실패하면 살아남지 못한다는 것이었다.” 연구비마저 30배로 올려놨으니 두려움은 더했다.

그러나 연구소 인력들은 통계학을 전공한 사람들이어서 발 치수를 재서 구두를 연구하는 일에 관심이 있을 리 없었다. 결국 연구 책임자인 자신이 팔을 걷어 부치고 모든 일들을 챙기지 않을 수 없었다. 그렇게 연구를 마무리 짓고 이어서 구두용 구두골 표준 규격을 제정하는 작업도 했다. 이런 연구의 연장선상에서 그는 한국 신발연구소(현 한국신발피혁연구원) 설립을 주창해 부지 선정 등 그 산파 역할을 하기도 했다. 연구소 설립자는 대통령이었다. 이것이 통계학을 전공한 조 대표가 구두와 인연을 맺은 사연이다.



온라인 맞춤구두 주문 제작

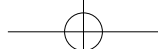
조 대표는 ‘노병(老兵)’이다. (주)K-슈즈를 설립한 2015년에 우리 나이로 예순 일곱. 영국에 유학해 컴퓨터과학의 컬러이미지 전공으로 박사학위를 받고 들어온 뒤 여러 연구소에 근무했던 과학자가 칠순을 바라보는 나이에 차린 회사가 구두 회사인 것은 엉뚱하지만 너무도 당연했다. 그가 차린 K-슈즈는 첨단과학으로 “내 발에 딱 맞고, 편하고, 멋진” 맞춤구두를 만드는 회사다. 첨단기술을 활용해 100% 주문 제작하는 맞춤구두 프랜차이즈 사업이다.



세계 최초로 개발한 방법으로 가맹점에서 3D 스캐너를 이용해 고객의 발을 촬영한 뒤 본사에서 이를 바탕으로 구두를 제작해 배송한다. 맞춤옷을 만들 때처럼 가봉까지 한다. 그것도 그가 개발한 전자가봉시스템을 활용해서다. 필요한 경우 고객을 직접 방문해 발을 스캔할 수도 있다. 한 번 발을 스캔하면 발 영상 파일이 개인별로 컴퓨터에 저장되어 이후에는 온라인으로 디자인과 색상, 재질, 굽 높이 등 필요한 사항만 지정하면 되므로 온라인 주문도 가능하다.

이미 만들어진 구두꼴을 가지고 대량 제작하는 것이 아니라 **개인별로 발의 특성을 속속들이 반영하기 때문에 가장 편안한 구두가 된다.** 족궁(足弓)을 완벽하게 받쳐주는 형태의 구두 제작이 가능해 **용천혈을 자극하는 기능도 부가**되는 등 여러 가지 이점을 살릴 수 있다. 그럼에도 불구하고 가격은 기성화 수준을 유지할 수 있을 것으로 보인다. 또한 프랜차이즈 가맹점을 통해 주문을 받는 100% 주문 제작이기 때문에 재고가 없는 사업이다. 가맹점의 수익과 고객의 편의를 위해서는 족욕 서비스, 발마사지 서비스, 기계를 활용한 구두 닦는 서





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



비스를 한다든지 발과 관련된 모든 서비스와 제품들을 판매하는 등 수익을 확대할 수 있는 방안들도 준비해 놓고 있다.

조 대표는 30여 년 전 구두와 맺은 인연 때문인지, 발에 맞지 않는 기성화로 불편과 고통을 겪고 있는



구두 소비자들에게 자기 발에 꼭 맞고 편한 맞춤구두를 제공해야겠다는 생각을 해왔다. 조 대표 본인도 발의 길이에 비해 폭이 넓은 편이어서 기성화를 신고 강연을 하거나 오래 서 있다 보면 발이 까져 불편을 겪은 경험이 있었다.

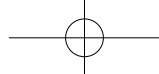
국내 구두산업은 다른 산업에 비해 기술이 심하게 뒤떨어졌고, 제조 환경도 열악하며, 중국산 저가 구두가 쏟아져 들어와 사양산업이 되다시피 했다. 그는 ETRI 융합기술연구생산센터에 설치된 창업공작소의 도움으로 구두 제작 기술에 정보통신 기술을 접목해 국내 구두 산업을 회생시킬 수 있는 가능성을 확인하고 사업에 발을 들여놓게 됐다.



구두골 제작 기술 개발

그는 2012년부터 국내 최고의 구두골 제작 기술을 가진 장인 기술자와 함께 맞춤 구두의 핵심 기술인 발 형상 포착과 구두골 제작 기술을 모색해 왔다.

그러던 중에 우연히 지인의 소개로 ETRI 창업공작소를 알게 됐다. 2014년 7월 창업공작소에서 개최한 3D 프린팅 기술 세미나에 참석한 뒤 곧장 창업공작소에 출근해 3D 기술을 공부했고, 3D 장비 활용 및 서비스 지원을 받아 3D 기술을 활용한



맞춤 구두골 제작 공정 개발에 성공했다.

이 경험을 바탕으로 2014년 10월 창조경제타운 홈페이지에 제작 공정을 아이디어로 제출해 우수 아이디어로 선정됐다. 아이디어 제목은 **3D 프린팅 기술을 접목한 맞춤구두 서비스**. 이 일을 계기로 맞춤구두 제작 공정과 사업에 대한 성공 가능성을 확신하게 됐다. 이와 함께 30여 년 전 수행한 연구를 통해 터득한 기술과 노하우를 바탕으로 우리 구두 업계의 문제점 해결에 진력하는 것이야말로 원로 과학자의 한 사람으로서 마지막 임무라는 생각을 하게 됐다. 1997년에 동탑산업훈장을 수훈한 원로 과학자로서 평생 갖고 닦아온 과학기술의 지혜를 사회를 위하여 헌신하겠다고 작심한 것이다.

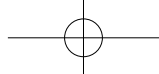
마침 ETRI 창업 지원 부서에서 제공한 6개월간의 예비 창업 과제에 선정돼 참여했고, 이를 통해 국내외 구두 시장을 조사하고 업계 관계자들을 대상으로 한 의견 수렴을 거쳐 핵심 프로토타입 공정 개발에도 성공하고 창업을 최종 결심했다. 비록 정년 퇴임한 원로 과학자의 신분이지만 과거 터득한 기술과 노하우를 바탕으로 창업해 성공함으로써 자랑스런 은퇴 과학자의 롤 모델이 되자는 결심도 했다.



야심찬 경영 계획

조 대표는 10년 이내에 6백 개의 가맹점과 매출액 2천억원을 달성한다는 목표 아래 단계별 성장 전략을 세워놓고 있다. 1단계로 5년 이내에 3백 개의 프랜차이즈 가맹점을 개설해 운영함으로써 연 매출 1천억원 이상을 달성해 국내 구두업계 매출액 순위 5위권의 맞춤구두 제조 기업으로 성장하고, 2단계로 10년 이내에 가맹점 6백 개, 매출 2천억원 이상으로 구두업계 매출액 순위 2위권으로 올라선다는 것이다(그러나 이 단계에서 1위까지 올라서겠다는 내심 또한 숨기지 않았다).



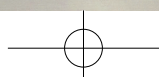
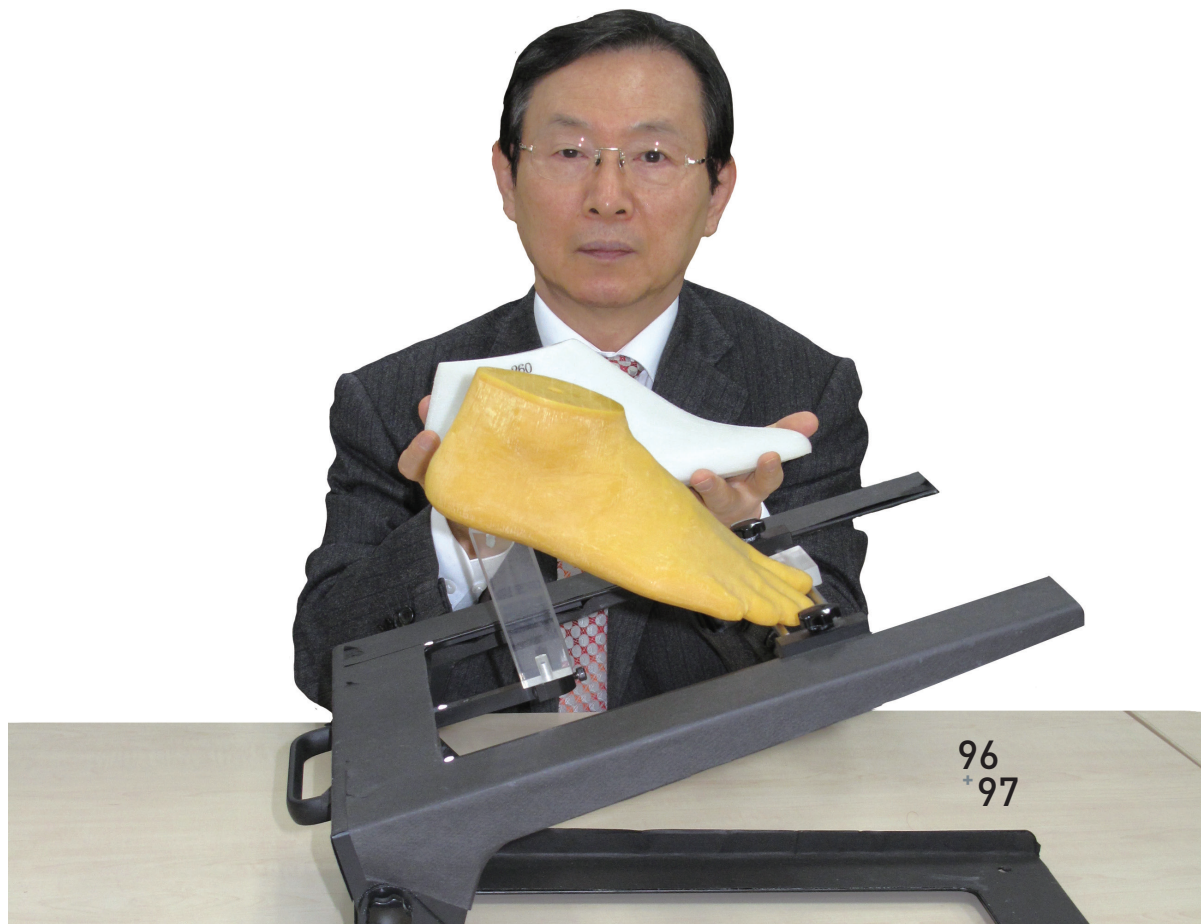


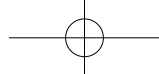
ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



그러나 야심찬 구상에도 불구하고 창업 멤버 구성이 쉽지는 않았다. 그는 구두 업계의 구두 기술 전문가와 경영 전문가를 영입하는 데 공을 들였다. E사에서 수십 년을 근무하며 이 기업의 핵심 구두 기술을 보유한 국내 최고의 구두 장인과, 영국 구두 대학에서 구두를 전공하고 국내의 구두학과가 있는 대학에서 20여 년간 구두 기술 강의를 맡아온 E사 출신의 교수를 영입했다.

또한 사업 홍보를 염두에 두고 경영 전문가로는 중견 기업에서 30여 년간 대표이사를 역임하고 정년퇴임한 사람을 영입하는 데 성공했다. 이렇게 구두 제조 기술 전문가와 경영 전문가를 우선 영입한 이유는 분야별 전문가가 사업을 추진해 나가는 것이 무엇보다도 중요하다고 생각했기 때문이다.





더욱 어렵고 힘든 일은 초기 사업에 소요될 자금을 확보하는 일이었다. 특히 맞춤형구두 제조 사업은 다른 IT 관련 사업에 비해 소요 자금의 규모(초기에 약 9억원)가 큰 편이어서 중기청이 지원하는 TIPS 프로그램 운영사와 창업투자사들을 대상으로 투자 유치에 나섰다. 투자 유치 과정에서 무엇보다 중요한 역할을 하는 것은 사업계획서인데, 이는 R&D의 수행계획서와는 전혀 다른 것으로 네 명의 전문가(조 대표, 경영 전문가, 구두 전문가 2인)가 참여해 반복되는 수정·보완을 거쳐 완성하는 데만 5~6개월이 걸렸다.

그러던 중 최근에 새로운 전기가 생겼다. 9월 하순에 주영섭 중소기업청장이 수제화 업체들이 밀집해 있는 성수동 소공인들과 간담회를 하는 자리에서 조 대표는 3D 스캐닝 기술을 활용한 수제화 제작에 관해 발표했고, 수제화 업계 대표들은 조 대표가 개발한 기술이 아니면 수제화 업계가 살아날 수 없다며 공동사용을 건의했다. 주 청장은 즉석에서 3개월 이내에 이 기술을 공동 이용하는 종합 계획을 만들겠다고 약속했다. 이 방안이 마련되면 조 대표는 정부의 지원 아래 성수동 업체들과 연합 주식회사를 만드는 형태로 사업에 탄력을 받을 수 있을 것으로 기대하고 있다. 물론 그런 기반에서라면 질 높은 투자 유치도 가능해진다.

조 대표의 눈길은 훨씬 먼 곳에 가 있다. 이미 이 기술에 관한 국내 특허를 확보했고, 사업의 진척에 따라 국제 특허도 출원할 계획이다. 구두의 본고장인 이탈리아 시장에도 진출하고 체형이 다른 수십 개의 민족이 섞여 있어 맞춤형구두 진출의 최적지인 중국에도 진출하는 등 세계적인 기업으로 키우겠다는 야심이다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



[창업, 내 경험!]

01

사업 자금 확보 계획을 수립하자.

사업에서 무엇보다 중요한 것은 사업 자금입니다.
창업 준비 과정에서 사업 자금을 어떻게 확보할 것인지
구체적으로 계획을 수립하는 것이 중요하다고 생각합니다.

02

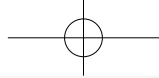
철저한 기술 체득은 사업 성공의 필수 조건

사업의 근간에 해당되는 기술은 기술 개발 과정에서 본인이 직접 개발에 참여한 것인지를
냉철하게 점검하는 것이 중요합니다. 사업은 R&D와 전혀 다른 것이어서 예상하지 않은
문제점들이 수시로 발생될 수 있기 때문입니다.

특히 사업화하려는 기술에 대해서는 ETRI 재직 시 수행한 R&D 과정에서 완전히 빠져든
상태에서 모든 경우를 몸소 체득했는지를 점검한 후에 거의 완벽에 가깝다고 판단되면
창업 준비를 하는 것이 좋을 것입니다. R&D 과제 내용이 해당 부서의 연구 특성에
맞지 않거나 본인의 전공과 동떨어진 것이었을 수도 있는데, 이렇게 마지못해 참여한
경우라면 그 기술에 숙달하기 어렵습니다.

사실 제가 30여 년 전 KAIST 통계분석연구실장 재직 시 수행한 '구두골 설계 기준 제정을
위한 연구'는 통계분석연구실의 연구 특성과 전혀 맞지 않는 것이어서 분야별로 담당 연구원이
있었음에도 불구하고 연구 책임자인 제가 미친 듯이 깊이 빠져 거의 모든 연구를 했던 경험이
있습니다. 그 덕분에 수십 년이 지난 지금에도 당시 결과물 중의 특정 기술로 사업화까지
하게 됐으며, 사업 준비의 어려움을 상당히 덜 수 있었습니다.

98
+ 99



04 ETRI 예비 창업 과정 선정

12 ETRI 예비 창업 과정 수료 및 창업 승인

2015

2016

03 법인 설립

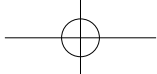
03 ETRI 9동 창업보육실 입주

05 K-Global ICT 창업/재도전 기술 개발 지원 사업 선정

05 공공 기술 기반 시장 연계 창업 탐색 지원 사업 선정
(i-Corps)

06 6개월 챌린지 플랫폼 선정 (대전창조경제혁신센터)





대표

곽병재

대표 이력

연세대학교 전자공학과 학사/석사
UM-Ann Arbor, MI, USA 박사(EECS)
삼성전자 통신연구소 책임연구원
NIST, MD, USA 객원연구원
ETRI 책임연구원
UST 겸임교수

설립일

2016. 3. 29

업종

제조업

주요 제품

협대역/초협대역 자기간섭신호 제거 칩셋

직원 수

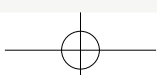
2명(2016년 11월 기준)

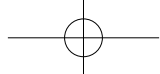
주소

대전광역시 유성구 가정로 218, 9동 203호

정부 인증 및 지정 사항

2015. 12 ETRI 연구원 창업 승인





자기 간섭 신호 제거 기술 보유 IFD 기술의 세계 최초 상용화 목표

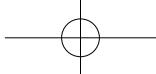


내 기술로 만드는 제품

곽병재 (주)큐유아이 대표가 삼성전자 통신연구소에서 근무하면서 3세대

이동통신 협력계획(3GPP) 표준화 일을 할 때였다. 3GPP 표준화 회의에 참석했는데, 일본 파나소닉 연구원의 휴대폰이 눈길을 끌었다. 얼핏 보기에도 무거워 보이는 구식 휴대폰이었다. 통신 분야 최전선에서 일하는 사람이 당시 유행하던 폴더폰을 사용하지 않고 구식 휴대폰이라니. 사연을 들어보니 그 휴대폰에 사용된 모델이 자기가 직접 개발에 참여한 것이라는 얘기였다. 그 때문에 그 휴대폰에 각별한 애정을 가지고 있었던 것이다. 그 모습을 보면서, 부러움인지 투지인지 몰라도 곽 대표는 이렇게 마음먹었다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



‘나도 나중에 내가 만든 전화기를 사용해야지.’

세월은 흘러 강산이 바뀌고도 남을 시간이 지났다. 하지만 ‘내가 만든 전화기’가 나타날 기미는 전혀 보이지 않았다. 꼭 대표가 몸담고 있던 ETRI는 한국을 대표하는 정부 출연 연구소답게 많은 새 기술들을 개발하고 있었다.

그러나 ETRI 기술을 이전해 간 기업들의 공통된 목소리는 그 기술들을 상용화하기 위해서는 추가 기술 개발이 필요해 어려움이 많다는 것이었다. 그 원인을 규명하기 위해 그동안 다양한 노력이 기울여져 어느 정도 파악은 됐으나, 근본적인 문제 해결은 ETRI 혼자만의 힘으로 이루어질 수 없었다. 또한 시간도 필요했다.

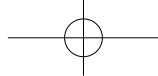
ETRI에 근무하는 사람이라면 누구나 한 번쯤은 느꼈을 것으로 보이지만, 정부 지원 연구 과제는 3년 단위로 이루어져 있기 때문에 기능 구현 또는 개념 검증으로 끝나는 경우가 많아서 자기가 개발한 기술이 실생활에 활용되는 것을 목격하는 것은 드문 일이었다.



오랜 꿈, 창업

꼭 대표가 참여했던 ‘시선통신’(사람의 가시거리 내에 있는 대상을 단순히 가리키기만 해서 통신 링크를 설정하는 기술) 과제를 사업화하려는 노력이 무산된 적이 있었다. 시선통신 과제는 어떤 면에서 보아도 성공한 과제였다. 2013년 연구원 10대 대표 성과 과제에 선정됐을 뿐만 아니라, 표준화 기구인 국제전기전자기술자협회 IEEE 802.15에서 성공리에 시연했고 IEEE에서 발행하는 <IEEE 스펙트럼>에서 온라인 기사로 기술을 소개했다.

그러나 사업화의 벽은 생각보다 높았고, 결국 실현되지 못했다. 이 경험은 기술과 제품은 완전히 다른 것이라는 교훈을 깨닫는 계기가 됐고, ‘내가 만든 전화기’

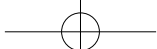


가 탄생하려면 자신이 무언가 행동에 옮기지 않으면 안 된다는 절박함을 느끼기 시작했다.

곽 대표는 늘 창업에 관심이 있었다. 그래서 사업 아이템이 생각날 때마다 메모를 해놓고 아이디어를 정리해 왔다. 본격적으로 창업 관련 아이디어를 정리하기 시작한 것은 2010년 5월부터였다. 그러나 아이디어만 정리했지 최근까지도 실상 창업을 위한 준비는 전혀 하지 않았다. 하지 않았다기보다는 하지 못했다는 편이 더 정확할 것이다. 무엇을 어떻게 준비해야 하는지를 몰랐기 때문이다.

그러나 시선통신 과제의 사업화 시도에 이어 창업에 관심 있는 다른 사람들을 만나 정보를 공유하면서 더 이상 시간을 낭비하면 안 되겠다는 생각을 하기 시작했





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



고, ETRI 예비 창업 프로그램을 알게 되면서 그동안 막연히 생각하던 창업을 실천에 옮기게 됐다. 그는 예비 창업 프로그램에 대해서 듣고는 곧바로 R&D창업전략실을 방문해 설명을 들었다. 자신의 질문에 대해 하나하나 친절히 답변을 들은 곽대표는 망설일 것이 없었다. 다시 세월이 흘러, 설레는 마음으로 R&D창업전략실의 문을 두드린 지 1년이 지났고, 법인을 설립해 장대한 도전의 첫걸음을 내디뎠다. 그가 하루하루 피부로 겪는 창업은 막연히 생각하던 창업과 다른 점이 많았으나, 창업을 하길 잘 했다는 생각에는 변함이 없다.

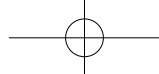


자율주행 자동차용 레이더

곽 대표의 (주)큐유아이는 동일 대역 전이중 통신(IFD, In-band Full-duplex)

핵심 기술을 보유하고 있다. 무전기를 비롯한 무선통신 시스템은 지금까지 동일 주파수에서 송신과 수신을 동시에 할 수 없었기 때문에 송신과 수신에 사용하는 자원을 주파수(예: LTE) 또는 시간(예: WiBro, Wi-Fi) 축에서 분리해 사용해 왔다. 이러한 문제를 해결하고 IFD를 실현하기 위해서는 송신 신호가 수신부로 유입되는 자기 간섭 신호를 제거하는 기술이 필요하다. 큐유아이가 바로 이 기술을 가지고 있다. 큐유아이는 보유하고 있는 기술력을 바탕으로 **무전기 시장을 시작으로 시장에 진입해 IFD 기술을 세계 최초로 상용화하는 것을** 목표로 세웠다.

일단 법인을 설립하고 나니 어떻게 알았는지 회계·노무·특허 법인 등으로부터 정크 메일들이 밀려들어오기 시작했다. 매달 나오던 월급은 나오지 않는 대신에 다달이 내야 되는 비용들이 발생했다. 기술만 좋으면 투자자들이 줄을 설 것으로 생각할 수 있지만, 현실은 다르다. 투자자들은 엄청난 가능성보다는 당장의 매



출 실적을 보여주기를 원한다. 한국의 투자회사들은 실리콘밸리 투자자들과는 거리가 먼 것 같았다.

결국 창업 초기에는 정부의 창업 지원 사업에 의존하는 수밖에 없었다. 우리나라의 창업 환경은 민간 주도형이 아니라 정부 주도형이며, 정부의 창업 지원 사업을 잘 활용해 성공을 위한 기반을 마련해야 했다. 정부의 창업 지원 사업은 매우 다양하고, 기업의 성장 단계별로 지원할 수 있는 과제가 분리돼 있다. 문제는, 정부의 과제 관리가 문제 없음이 입증되기 전에는 문제가 있는 것으로 보는(guilty until proven innocent) 가정 하에 이루어지고 있기 때문에 정부 과제 수행에 수반되는 행정 업무가 필요 이상으로 많다는 것이다. 실제로 행정 업무에 대한 부담 때문에 정부 과제 지원이 망설여진다고 얘기하는 경우도 볼 수 있었다.



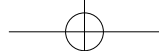
창업은 장거리 장애물 경주

경영자가 된 곽 대표는 “단기적인 실
패로 좌절하지 않으려면 긴 안목의

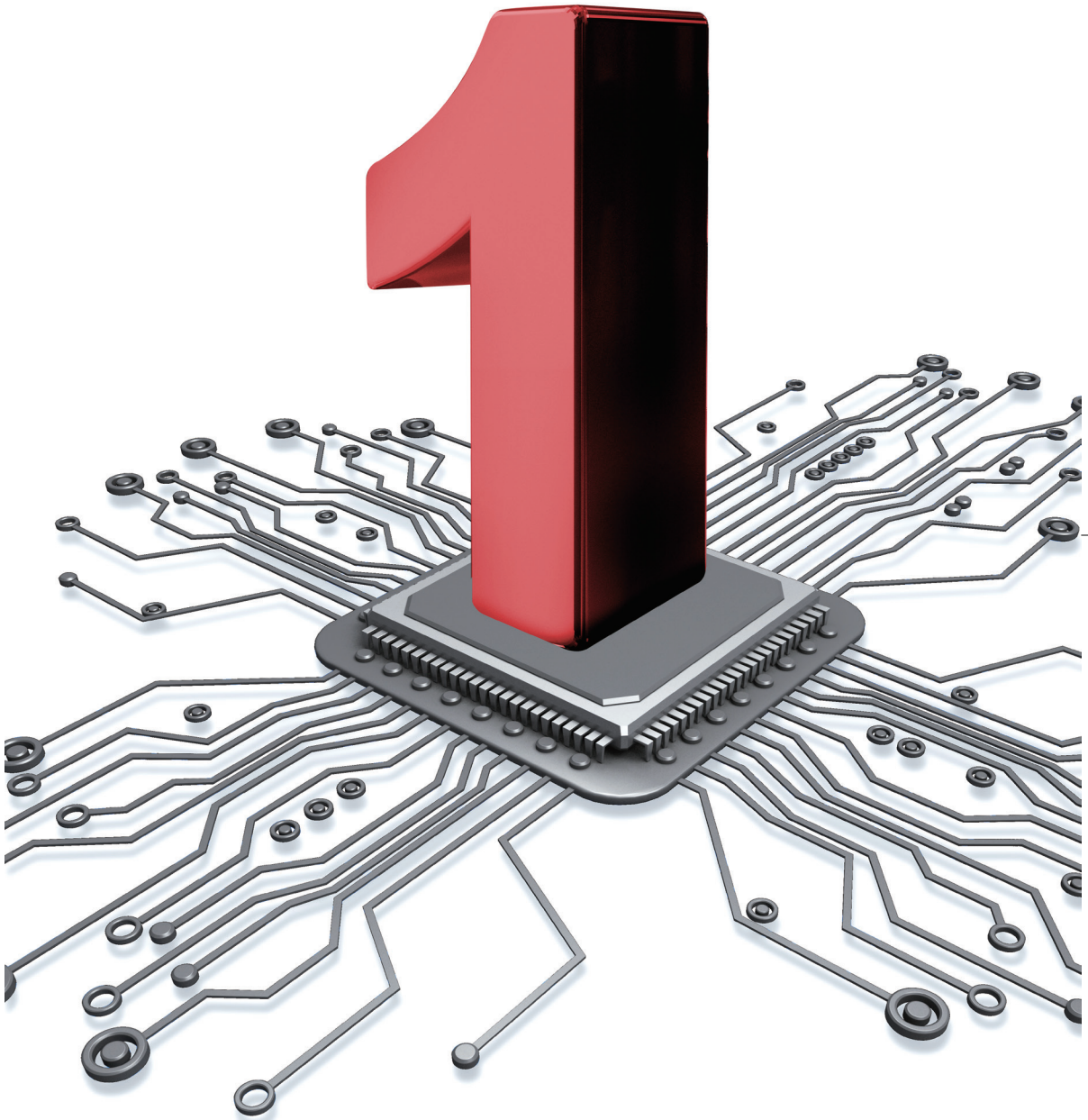
목표를 세워야 한다”는 찰스 C. 노블의 이야기를 귀담아 듣고 있다. 그는 몇 해 전에 ETRI를 방문해 전문가 초빙 세미나를 한 실리콘밸리의 유명한 투자회사 투자자의 말을 기억하고 있다. 그 투자자는 자신의 길고 긴 경력 중 어려움을 겪지 않고 한 번에 성공한 기업을 단 한 번 보았다고 했다. 그것은 성공하기까지 수많은 장애물을 넘어야 한다는 이야기며, 그러기 위해서는 장애물이 나타날 때마다 좌절하지 않고 다시 일어설 수 있도록 긴 안목으로 목표를 세워야 한다는 것이다.

곽 대표는 또한 “**사람이 분명히 회사의 가장 소중한 자산**”이라는 미국의 유명한 사업가 메리 케이 애시의 말을 유념하고 있다. 자동차를 만드는 회사든 화장품을 만드는 회사든 마찬가지다. 회사의 수준은 바로 사원의 수준이라고 했다.

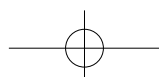


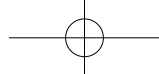


ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



106
+ 107





창업을 하고 절실하게 느낀 것 중 하나가 신뢰할 수 있는 ‘팀’의 중요성이다. 초창기에 성공한 많은 기업들이 오래가지 않아서 망하는 이유 중 하나가 ‘팀’의 중요성에 대한 초심을 잃기 때문이다. 서로 믿고 의지하면서 함께 갈 동지가 있으면 먼 길을 가는 것도 훨씬 수월할 것이라고 그는 믿는다. 이 대목에서 그는 아프리카 속담 하나를 집어든다.

“빨리 가려면 혼자서 가라. 그러나 멀리 가려면 누군가와 함께 가라.”

그러나 아직은 식구가 단출하다. 사람을 뽑고 싶은데 쉽지가 않다. 기술 난이도가 높아 연구를 같이 하려면 상당한 수준에 오른 사람이어야 하는데, 그런 사람들은 대기업을 가지 신생 기업에 올 리가 없다. 처음에 뜻이 맞는 사람들과 손잡고 출발한 사람들이 부러워진다. 그 때문에 행정 처리에 시간을 빼앗겨 개발 시간이 줄어드는 것이 안타깝다.

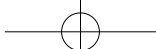


긍정적 생각으로 즐겁게

하지만 그는 창업 이후 생활이 즐거워졌다고 말한다. 미친 사람처럼 기분이 늘 천당과 지옥을 오가지만 결론적으로 말해서 그렇다. 하루하루가 힘들면서도 재미있다. 자신의 계획에 따라 움직이는 것이기 때문이다.

너무 조급하게 생각하지 않아도 될 것 같다는 자신감도 생겼다. ETRI로 돌아가는 안전 장치도 있지만 돌아가지 않을(또는 못할) 것 같다고 그는 말한다. 자신의 뜻대로 움직이다가 다시 보고체계에 얽매이기는 쉽지 않을 것 같다고 한다. 그러나 다른 사람들이 창업하겠다면 어떻게 하겠느냐는 질문에는 농반진반으로 “권하지 않겠다”며 얼버무린다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



[창업, 내 경험!]



01

창업이 무엇인지 먼저 이해하라.

창업에 관심이 있는 사람들과 얘기해 보면 창업의 한 면만 알고 있는 경우가 많습니다. 창업을 했다고 하면 대부분의 반응이 '용감하다'인 것에는 이유가 있습니다. 창업을 하면 나의 인생이 어떻게 바뀔지 미리 시뮬레이션해 보지 않고 시작하면 후회하는 경우가 있을 수 있습니다.

02

정보, 정보, 또 정보!

가게를 열 때 가장 중요한 세 가지는 위치, 위치, 그리고 위치라고 합니다. 사업을 성공시키는 데 정보력은 가게의 위치만큼 중요합니다. 항상 촉을 세우고 세상 돌아가는 것을 주시할 필요가 있습니다.

03

ETRI에 있는 동안 충분히 준비하라.

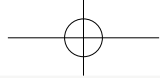
일단 창업을 하고 나면 차분히 기술 개발을 할 시간이 많지 않습니다. ETRI에 있는 동안 창업 아이템을 발전시키고 준비를 철저히 해야 합니다. ETRI에 있는 동안 아무리 바빠도 창업한 뒤보다는 시간이 많습니다. 창업 초기 마련할 수 있는 자금은 한계가 있습니다. 자금이 마르기 전에 제품과 서비스를 준비하기에는 시간이 턱없이 부족할 수 있습니다.

04

먼 길을 갈 각오를 하라.

가끔 창업 초기 기업의 대박 성공 사례들이 보도되는 경우가 있습니다. 그러나 모든 사람에게 그런 행운이 찾아오는 것은 아닙니다. 모든 일에는 시간과 노력이 필요합니다. 조금하게 생각하지 말고 차분히 한 발 한 발 나아가다 보면 무지개를 잡을 수 있을 것입니다. 서로 믿고 의지하면서 함께 갈 동지가 있으면 먼 길 가는 것이 훨씬 수월할 것입니다.

108
+ 109



06 ETRI 예비 창업 과정 수료

12 기술보증기금 5천만원 기술 보증 진행

2014

2015

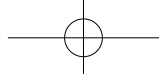
2016

12 창조경제타운 우수 창업아이디어 선정

03 기술보증기금 5천만원 기술 보증 진행

04 ETRI 기술 이전(소셜 테스트 분석 기반
콘텐츠 검색 기술) 협의





대표 장인호

대표 이력 Sean's camera, DCN미디어, Winoz M&C 근무
SMC, NYFA, 송실대학교 대학원
컨텐츠경영학과 재학
한국전자통신연구원 초빙연구원

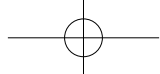
설립일 2015. 12. 15

업종 통신판매업, 광고대행업

주요 제품 데이터마이닝 DB필터링 프로그램,
안드로이드용 소모임 구축 앱

직원 수 2명(2016년 3월 기준)

주소 서울 마포구 중동 238번지 금광빌딩 5층



다양한 관광 DB 서비스로 글로벌 앱을 구축한다



ETRI 예비 창업자에 선정되다

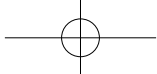
(주)프로토스의 장인호 대표는

대학에서 광고학을 전공했다. 그러

면서 콘텐츠 제작과 유통 등 관련 사업에 지속적으로 관심을 가지고 있었다. 또 콘텐츠를 공부하면서 제작·시나리오·연출 등의 작업을 시작하기 전에 중요한 한 가지를 명심해야 한다는 사실도 깨달았다.

콘텐츠가 개봉되는 시점의 관객이나 시청자들과 얼마나 감성적 공감대를 형성할 수 있느냐가 콘텐츠의 성공을 좌우한다는 것이다. 그는 콘텐츠 제작 일을 하거나, 무역회사나 온라인 광고 관련 영업 경험을 쌓으면서 온라인 광고업 및 온라인 쇼핑몰이 당시 자신의 상황에서는 도전해 볼 만한 사업 분야라고 생각했다. 결국





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



정부의 관련 지원 사업들을 찾아보다가 ETRI를 만나게 됐고, 예비 창업자로 선정
돼 창업 준비를 시작했다.

그가 선택한 사업은 기본적으로 **O2O(Online to Offline) 서비스를 지향하는
콘텐츠 회사**다. 국내 5백만 싱글족들을 위한 다양한 콘텐츠들을 소개해 여러 오
프라인 커뮤니티들의 목표를 달성할 수 있도록 해주는 웹 및 앱 서비스다.



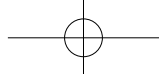
다양한 관광 DB Service

그가 당초 고려했던 사업 방식은 이
용자들이 사이트에 들어오면 킬링타임

용 콘텐츠 위주의 서비스를 맛보게 한 뒤 마음에 드는 콘텐츠를 선택해서 페이지를
공유하게 하고, 각 콘텐츠들의 키워드를 통해 재유입하는 이용자들을 분석할 수 있
는 콘텐츠 페이지를 만드는 것이었다. 그러나 여기에 필요한 ETRI 기술이 개인적
으로 부담하기 힘들 정도로 고가였다.

고민을 하던 차에 관광 분야에 대한 데이터 사업의 가능성과 잠재성을 알게 됐
다. 그리고 데이터마ining 혹은 빅데이터 분석 트렌드도 최근에는 소셜 데이터 분
석을 통해 한류나 영화, 주식, 의료 등 분야마다 특화된 데이터 서비스 시장이 형
성되고 있음을 알게 됐다. 그가 사업화 후보로 점찍었던 관광 데이터 추천 서비스
분야가 체계적인 서비스가 되지 못하고 있다는 점도 확인했다. 여기에 사업 기회
가 있다는 판단이 섰다.

즉, 관광 데이터 사용자들이 보다 쉽게 서비스를 이용할 수 있도록 사용자들 간
의 소통과 힐링이 가능한 공간을 제공해, 그 공간 내에서 이전에 알지 못했던 다
양한 사용자들이 동일한 목적(키워드)과 관심사로 연결될 수 있도록 해주는 앱 서
비스로 사업 방향을 전환하게 된 것이다. 거기다가 사용자들에게 실시간으로 애



기를 나눌 수 있는 쪽지를 제공하고, 또 ETRI 이전 기술을 통해 얻을 수 있는 다양한 DB 값을 분석해 이미 제작된 관련 콘텐츠들을 웹과 앱으로 서비스할 수 있도록 하는 것이다.



글로벌 앱을 지향하는 ‘우동반’

그렇게 일단 방향은 ‘여행’ 쪽으로 잡았다. 여행 콘텐츠 파워블

로거들과 제휴해 알찬 여행 정보를 제공하는 것이다. 정보 제공의 수준도, 기하급수적으로 늘어나고 있는 블로그들의 정보를 데이터마이닝 기술을 활용해 국내 관광 DB를 필터링하는 방법으로 한 차원 높였다. 우선 자연휴양림을 테마로 하는 ‘힐링스’를 띄웠다. 그리고 사업을 심화시키고자 하는 과정에서 ‘우동반’을 만났다.

우동반은 본래 대학원 동창이 구상한 반려인 커뮤니티였다.

장 대표의 여행 콘셉트와도 접점이 있었다. 반려인은 늘고 있는데 반려동물과 함께하는 여행 정보를 나누는 커뮤니티는 없었다. 반려동물과 함께 여행하는 인구가 1년에 6백만 명이라는 이야기는 매우 고무적이었다. 여행 쪽에서 보면 반려동물과

함께하는 여행으로 특화한 것이지만, 우동반이 여행에만 한정하는 것은

아니기 때문에 오히려 한 가지 사업을 늘린 셈이 됐다. 장 대표
는 ETRI에서 이전받은 빅데이터 관련 기술을 우동반에
적용하는 방식으로 협력해 나가기로 했다.

소셜 커뮤니티 중심의 우동반은 사업 방식 면에서도
장 대표의 장기적인 구상과 맞아떨어졌다. 그는 SNS가
개인적 용도보다는 상업적 비중이 점점 증가하고 있
는 상황에서 온라인과 모바일 서비스를 통해 다양한 오프라





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



인 커뮤니티를 만들 수 있도록 지원할 계획이다. 이를 통해 청년층의 소통 공간을 활성화해 지역 대학생들이 만든 프로토타입의 제품 판매 장터 마련이나 국내 여행 콘텐츠와 소셜 데이팅 서비스의 융합 등으로 사업을 확대해 이를 장래의 수익원으로 삼을 요량이다. 요컨대 그가 지향하는 것은 ‘관광을 기반으로 하는 다채로운 지역별 행사와 기업 프로모션 장터를 잇는 서비스’였다. 우동반은 그런 소셜 커뮤니티의 선(先)체험이 되고 있다.

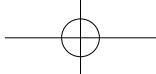


고독한 홀로서기

법인 설립을 하고 난 뒤 장 대표는 이전에 생각했던 것보다 더 시간에 쫓기게 됐지만, 자동차의 액셀레이터에서 발을 막 내려놓은 레이서처럼 여유를 가지고 사업을 진행하자고 마음먹었다. 그러나 창업 초기에 어려움이 없을 수 없었다. 그 가운데 하나는 대표인 자신이 개발자가 아니어서 겪게 되는 일이었다. 상근하는 기술 개발자가 없어서 실시간으로 각종 중요 DB의 업데이트가 어려웠고 이를 극복하기 위한 나름의 대안을 세우면서 대처했다. 이때 어떤 지인이나 혹은 누군가의 도움을 바란다면 서비스의 성격과 현황을 잘 감안해야 할 뿐만 아니라, 어느 시점에 도움을 받는 것이 효율적인지도 먼저 검토하는 것이 중요하다는 사실도 알게 됐다.

그러나 가장 큰 문제는 역시 자금이다. 그는 사업 초기 과정을 거치면서 사전에 사업 소요 비용을 구체적으로 계획할 필요성을 뼈저리게 느꼈다. 물론 기술보증기금의 저금리 자금 대출 등 국가 지원 정책들이 있어서 자신과 같은 아이디어 보유자가 창업의 기회를 살릴 수 있었던 것도 사실이다.

그러나 매출이 발생하지 않는 초기 기업 상태에서 지속적으로 중장기적인 투자를 필요로 하는 사업을 벌여 비용 지출이 늘면 그만큼 실패할 가능성이 높아진다.



따라서 사업 설립 때부터 매출 발생까지의 최대치 투자 금액과 비용을 최소화하는
방안에 대해 구체적 계획이 필요함을 느꼈다.

그는 ETRI의 예비 창업 지원 기간을 좀 더 효율적으로 활용해 사업을 더욱 철저
하게 준비했었다면 좋았을 거라는 아쉬움도 느낀다. 하지만 동지를 떠난 독수리의
마음으로 야생에서 홀로서기를 하자고 마음먹고 있다. 많은 어려움을 만나고 많은
약점도 노출했지만 그것들을 개선하며 조금은 천천히, 그러나 최대한 신중하게 진
화하는 기업을 만들고 있다고 자부한다.



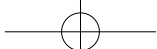
현재에 충실하며 가꾸는 희망

장 대표는 늘 사업을 조금은 다
른 방향에서 바라보려고 노력한

다. 예를 들어 어떤 사용자로 인해 회사의 서비스 매출이 간접적으로 증대되거나,
특정 사용자로 인해 회사 서비스의 파급 효과가 생길 수도 있다. 이런 경우 그 정도
를 측정해 사용자에게도 수익을 배분하는 방식이다. 고객이 단순히 서비스를 이용
하는 소극적 존재가 아니라 서비스를 함께 만들어 나가며 그 혜택의 일부도 얻어
갈 수 있다. 그는 현재에 충실한 것이 중요하다는 자세로 살고 있다. 대부분의 사람
들은 내일 있을 기쁨을 기대하며 오늘을 산다. 그리고 그것이 힘든 오늘 하루를 버
틸 수 있는 원동력이 된다고 할 수도 있다.

이처럼 지금 진행 중인 직무를 끝내고 난 다음에 쉬고 즐기는 생활도 중요하지
만, 사업은 현재에 충실한 것이 무엇보다 중요하다고 믿는다. 기업은 매출이 나오
지 않으면 그 가치가 하루하루 떨어지게 된다. 아침에 눈을 뜨면 그날 일어날 모든
상황들을 활용해서 기업 가치를 올리는 일에 집중해야 성공 확률을 높일 수 있다.
현재에 충실하면 언젠가 기회가 올 것으로 그는 굳게 믿는다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



[창업, 내 경험!]



01

치밀한 비용 조달 계획이 필요합니다.

아이디어가 창업으로 이어지고 사업으로 성공하기까지,
창업자가 투입하고 감당해야 하는 재무적 리스크가
상당히 크다고 생각합니다.
따라서 창업을 결심할 때는 먼저 비용 조달에 대한
치밀한 계획을 세우시기 바랍니다.

02

타 서비스와 협력해 시너지를 도모하기 바랍니다.

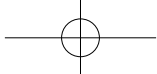
ETRI 예비 창업자의 경우 자신 외의 다양한 다른 서비스들과 지속적인 협력을 통해 자신의
서비스 가치를 올리는 것이 중요하다고 생각합니다. 이러한 협력은 단순히 매출 증대나 서비스를
개선한다는 차원을 넘어 예비 창업자들이 사업의 다음 단계로 가기 위한 또 다른 시너지를
만들어 내는 바탕이 될 수도 있습니다. 물론, 투자를 받을 때도 서비스들 간에 협력할 수 있다면
더욱 유리한 조건을 만들어 낼 수도 있을 것입니다

03

자신 있게 정진하기 바랍니다.

제가 진행하고자 하는 서비스의 경우 추후에 다양한 시각들로 비판될 수 있다고 생각합니다.
하지만 수익은 분명히 있다고 판단하고 있습니다. 소수의 인원과 아직은 완벽하지 않은 프로그램
이지만 시장에 진입할 수 있다고 생각하고 있는데, 더욱이 ETRI의 기술자처럼 뛰어난 인력의
도움이 있다면 더욱더 큰 매출도 가능하리라고 확신하고 있습니다. 항상 믿음을 잃지 말고
집중하십시오. 그러면 바라는 일들이 이뤄질 것입니다.

116
* 117



04 ETRI 예비 창업 과정 선정

11 ETRI 예비 창업 과정 수료 및 창업 승인

2015

2016

03 법인 설립 및 대표이사 취임

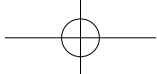
04 ETRI 창업보육실 입주

05 미래창조과학부 K-Global ICT 창업/재도전 기술 개발 지원
사업 선정

08 중소기업청 창업진흥원 '창업 맞춤형 사업화 지원 사업' 선정

11 '대규모 IoT 서비스 구축을 위한 경량 네트워크 스택 기술'
기술 이전(예정)





ETRI



(주)하지요

(홈페이지 준비중)



대표

송준근

대표 이력

과학기술연합대학원대학교(UST)

소프트웨어 및 공학 석사

한국전자통신연구원(ETRI) 선임연구원

설립일

2016. 3. 28

업종

임베디드 SW 및 솔루션 개발

주요 제품

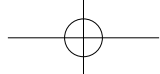
초경량 위치 추적 장치 및 시스템

직원 수

3명(2016년 11월 기준)

주소

대전광역시 유성구 가정로 218, 323호



저전력 광역통신망 기술로 애완동물용 위치 추적기 개발



LPWAN 기반 위치추적시스템

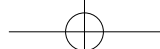
정부는 최근 사물인터넷(IoT)과 빅데이터 등 4차산업 시대에 수

요가 높을 것으로 예상되는 직종의 인력 양성을 지원한다는 계획을 발표했다.

IoT는 이미 여러 해 전부터 미래의 산업 동력으로 꼽혀왔고 현 정부에서도 인터넷 신산업 분야의 주요 기술로 선정돼 정책적으로 주목을 받는 분야로서의 위치를 굳힌 상태다. 한편 사회 현상으로는 애완동물 열기가 식을 줄 모르고 있다. 시장 규모가 2조원을 넘어서며 뜨거운 분야로 떠오르고 있다. ETRI 출신 창업 지망자들 이라면 놓칠 수 없는 팩트들이다.

송준근 (주)하지요 대표의 창업 아이템도 이 두 가지를 결합한 것이다. 그의 첫





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다

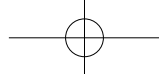


작품은 IoT 기술을 집 밖으로 끌고 나간 위치 추적 시스템으로, 첫 적용 대상은 애완동물이다. 애완동물을 잃어버렸을 경우를 대비한 위치 추적기는 이미 GPS를 이용한 것이 나와 있지만, 불편한 점이 많아 이를 개선하는 것이다.

GPS를 이용한 시스템의 문제점은 크기와 무게도 부담스럽지만 특히 배터리 소모가 많다는 데 있다. 2~3일에 한 번씩 충전을 해야 한다. 송 대표는 이를 해결하기 위한 방안으로 **저전력 광역통신망(LPWAN) 기술**을 이용하기로 했다. ‘저전력’이므로 한 번 충전하면 6개월 정도는 가니 당연히 배터리 소모 문제는 해결되지만 반면에 취약해지는 것도 있다. 오차 범위다. GPS를 이용하는 경우 오차 범위가 10미터 정도지만 LPWAN을 이용하는 경우 20~30미터로 늘어난다. 그러나 애완동물이 바늘은 아니므로 어느 정도의 오차는 받아들일 수 있으며, 그런 측면에서 10미터와 20~30미터는 그리 큰 차이가 아니다.

LPWAN을 이용하는 경우 장애물이 없다면 20킬로미터까지도 추적할 수 있다. 그러나 도심 지역에 장애물이 없을 수는 없기 때문에 2킬로미터 정도를 한계로 생각하고 군데군데 중계기지 같은 것을 설치해야 한다. 송 대표의 위치 추적 시스템은 이 중계기지에 해당하는 게이트웨이와 애완동물에게 부착하는 태그로 구성된다. 게이트웨이의 경우 통신기지국처럼 아주 돈이 많이 드는 것은 아니지만 개인 보다는 지방자치단체나 동물병원, 애견용품점 같은 곳들과 연계하는 방안도 생각해 볼 수 있다. 그러나 일단 초기에는 태그를 구매하는 소비자에게 직접 무료로 제공할 예정이다. 태그는 가로·세로 각 2.5센티미터, 두께 1센티미터 정도로 4~5만원의 가격에 내놓을 수 있을 것으로 예상하고 있다. 내년 초에 시장에 내놓는다는 계획으로 지금 하드웨어를 제작중이고, 소프트웨어도 마무리 작업을 하고 있다.

이 위치 추적 시스템은 치매 어르신용으로도 적용이 가능해 이에 관한 준비를 하



고 있고, 구체적인 검토에 들어가지는 않았지만 자전거 등 다른 여러 분야에도 적용할 수 있다.



절대적인 ETRI의 창업 지원

송 대표는 연구소에 근무하는 동안 정부 과제를 수행하면서 항상 자신

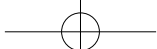
이 하고 싶은 것은 무엇인가 하는 고민을 가지고 살았다. 주변 연구원들 가운데 창업을 하는 사람들을 보면서 안 가본 길에 대한 호기심과 흥미가 생겨났고, 그동안 연구소에서 배운 기술을 가지고 실생활에 쓸 수 있는 무언가를 만들어보고 싶다는 강한 동기가 생겼다.

마침 연구실에서 해왔던 IoT 분야의 시장이 커지는 것을 느꼈고, 관련 기술 상품화에 시장에서 다양한 요구가 있다는 것도 주변 업체나 지인들을 통해 들었다. 그래서 같은 연구부에서 미리 창업한 선배 창업자들의 조언을 구하고 도움을 받아 예비 창업 프로그램에 지원을 하게 됐다.

ETRI에 입사해 좋은 팀원들을 만났고, 연구원 생활을 하는 동안 같은 팀에서만 근무하며 부족한 부분이 있을 때마다 많은 도움을 받을 수 있었다. 그래서 한편으로는 이 조직을 떠난 이후에 닥쳐올 시련들이 걱정되기도 했다. 하지만 언론을 통해서도 창업 붐에 대해 많이 접하고 빠르게 변하는 시장을 보며 더 이상 늦추면 안 될 것 같다고 생각하고 ETRI 예비 창업 과정을 준비했다.

창업 준비 과정은 새로운 도전이어서 어려운 점도 많았지만, 많은 것을 배울 수 있던 인큐베이팅 과정이었다. 사업계획서 작성에서부터 법인 설립 과정까지 혼자서 모든 것을 준비해야 했기에 좀 더 적극적인 삶의 태도를 가지는 계기도 됐다. 또한 '에트리 플러스 벤처 포럼'을 포함한 네트워킹 모임에서는 선후배 창업자들의





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



진심어린 노하우와 경험을 접할 수 있었고, 다양한 분야의 사람들을 만날 수 있어
기술 분야에 편향됐던 인맥을 넓히는 데 좋은 자리가 됐다.

창업한 시점에서 돌이켜보면 창업 준비 과정에서 가장 좋았던 것은 같이 창업을
준비했던 여러 예비 창업자들을 알게 된 일이었다.

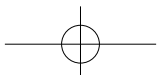


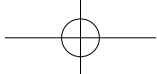
두려운 창업 이후의 미래

창업하기에 앞서 가장 힘들게 했던 것
은 뭐 하나 확실한 것이 없는 창업 이후
의 미래였다. 창업을 하고 법인 설립을 하려면 사무실 임대 계약서를 제출해야 되



122
+ 123





는데, ETRI 내에 공간 부족으로
창업 보육 시설 입주에 불투명
한 상황이었다. 다행히 ETRI 창
업전략실 등의 도움으로 ETRI
외래 방문동 2층에 공간을 마
련할 수 있었다.

월급을 받던 입장에서 이제는
월급을 주는 입장이 되고 사무실 운영을 비
롯한 각종 비용들이 지출되는 상황에서 당장 기댈 수 있는 것은 개발 용역 아니면
기술보증보험이나 중소기업진흥공단의 대출밖에는 없었다. 대부분의 창업 기업
이 초기 자본금이 넉넉하지 못한 상황에서 생각할 수 있는 자금 확보의 대안으로
는 정부 과제를 수주하는 것인데, 단기 매출 발생 가능성을 중요하게 보는 정부 과
제에 최종 선정되는 것 또한 쉽지는 않았다.

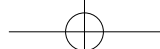


소중한 팀원 구성

막상 과제를 수행하게 된 뒤에는 사람을 구하
기가 참 힘들다는 것을 다시 한 번 확인할 수
있었다. 좋은 직장을 다니는 친구를 데려오기도 쉽지 않았고, 이름도 없는 회사에
서 높은 연봉을 주고 사람을 채용하는 것도 쉽지 않았다. 뽑으려던 대학원 후배가
더 좋은 곳에 합격하는 바람에 축하해주며 보내주기도 했다. 그래도 운이 좋았는
지 주변에 있던 후배를 어렵게 채용했고, 마음이 잘 맞아 지금은 함께 재미있게 일
을 하고 있다.

송 대표는 ‘재미있는 일’을 하고 싶어 한다. 끊임없는 경쟁에서 살아남기 위해서





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



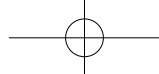
는 지속적인 동기 부여가 중요하고 재미야말로 가장 강한 동기 부여가 될 수 있다고 생각한다. 재미있는 일을 하는 재미로 다니는 회사를 만들고자 한다.

실제로 그는 그렇게 자유롭고 재미있는 일을 해보고 싶어서 연구원을 나와 창업을 했다고 말한다. 연구원에서는 프로토타입 정도의 제작으로 끝나고 최종 소비자를 위한 상품을 만들어본 적이 없는데, 그렇게 새로운 분야를 알아가는 것이 재미 있다고 말한다. 물론 돈에 신경 써야 하고 금형 같은 생소한 일들이 주는 어려움도 있지만, 그 어려움을 상쇄하고도 남는 즐거움이 있다.

그는 자신의 이런 성격을 ‘**해보자주의**’로 정의한다. 무엇이든 해보겠다는 의미



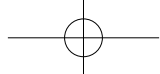
124
+ 125



의 ‘**하지요**’라는 회사명이 그의 이런 의지를 드러내는 듯하다.

그는 사업을 준비하면서 많은 투자자나 사업 선배들이 중요하게 생각하는 것이 바로 팀 구축이라는 사실을 알게 됐다. 팀을 어떻게 구성해야 하는지는 아직 정확한 감이 없지만, 신뢰할 수 있는 사람들과 진정한 팀을 구성하는 것이 회사의 기본이며 지탱하는 힘이라고 생각한다. 좋은 사람들을 데려오고 좋은 대우를 해줄 수 있는 그런 회사를 만드는 것이 그의 꿈이다. 복지가 좋은 회사들 얘기를 들으면서 대표가 되면 저런 회사를 만들고 싶다는 생각을 했었다. 주변에 추천하고 자랑하고 싶은 회사를 만들고 싶다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다

[창업, 내 경험!]



01

도전해 볼 만하다.

창업을 해보지 않았기 때문에, '창업'을 잘 모르기 때문에 우선 두려움부터 느끼시는 분이 많습니다. 일단 시작해보면 생각한 대로 흘러가지 않고 실패를 할 수도 있습니다. 하지만 두려워도 도전하면 많은 것을 얻을 수 있는 것이 창업이라고 생각합니다. ETRI 선후배나 ETRI의 예비 창업 제도를 통해 많은 도움을 받을 수 있습니다. 너무 걱정하지 마시고 잘 준비하셔서 도전하세요.

02

처음부터 너무 욕심 내지 말자.

기술을 바탕으로 시작해도 초기 기업이 할 수 있는 것은 한계가 있습니다. 시장은 생각보다 빨리 변하고 ETRI에선 쉽게 하던 일도 갓 창업한 1인 기업이 하려면 쉽지 않은 일이 많습니다. 초기부터 너무 큰 그림을 그리고 진행하는 것보다는 욕심을 버리고 단계별로 진행하면 실패를 줄일 수 있을 것 같습니다.

03

사람이 중요하다.

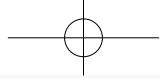
모든 것이 부족한 초기 기업에서 가장 채우기 힘든 것이 사람이라고 생각합니다. 함께 일할 동료를 구하는 것도 중요하지만 다양한 분야의 사람을 알아두는 것이 나중에 큰 힘이 되는 것 같습니다. 어려움을 나눌 수 있는 동기 창업자들도 큰 도움이 되고, 초연결 시대에 SNS를 통한 각종 전문가들과의 가벼운 관계들 역시 중요한 것 같습니다.

04

정보를 수집하고 나누자.

스타트업 환경은 빠르게 바뀌는 곳입니다. 시장은 물론이고 각종 규제나 과제 관련 정보를 빠르게 수집하고 적용하는 것이 중요합니다. 다양한 스타트업 행사나 스타트업 포털들도 정보를 얻는 데 큰 도움이 됩니다. 특히 같은 예비 창업자들끼리 나누는 정보가 서로 큰 도움이 될 수 있습니다.

126
* 127



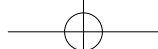
- 08 법인 설립(사업자 등록, 벤처기업 인증)
- 10 전파 엔지니어링 랩 참여 기업
- 10 소프트웨어 사업자 신고 및 직접 생산 확인
- 10 충남대학교 백마 인턴십 협약 체결

2015

2016

- 01 주식회사 휴라 기업 부설연구소 인증(미래창조과학부)
- 03 전파산업 중소기업 시제품 제작 지원 사업 선정
- 05 중소기업청 산학 협력 기술 개발 사업 협약
- 10 국방 ICT 융합 인력 양성 협력 양해각서 체결(충남대학교)
- 10 정보통신공사업 등록(대전광역시)





대표

김상태

대표 이력

충북대학교 공학박사

ETRI 책임연구원

설립일

2015. 8. 17

업종

전파, 정보 장비 제조업, 연구 및 기술 개발업,
정보통신공사업

주요 제품

전파 측정, 모니터링 시스템

직원 수

8명(2016년 11월 기준, 공동창업 멤버 포함)

주소

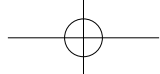
대전광역시 유성구 가정로 218, 8동 201호

정부 인증 및 지정 사항

2015.10 소프트웨어 사업자 및 직접 생산 확인

2016. 1 (주)휴라 기업 부설 연구소 인증

2016.10 정보통신공사업 등록



전파 기술의 허브가 되자! 세계 제일을 노리는 연구원 동료 삼총사



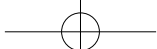
연구원 동료와 공동 창업

잉태한 자식의 이름을 짓기 위해 고민하는 부모의 심정이었다. 탄생을 기다

리며 태아의 이름을 짓는 것은 부모로서는 가장 큰 기쁨이며 또한 행복이다.

창업의 시작을 장식하는 것은 역시 회사의 이름을 어떻게 멋지게 짓느냐 하는 것이었다. 즐거운 고민이었다. 전파 기술을 모든 기술의 허브로 내세우며 나온 후보작들은 ‘무선(Radio) 기술의 허브(Hub)’라는 뜻을 담은 휴라(HURA)와 그 변종인 휴라 하이테크 및 휴라 테크, 그리고 ‘스펙트럼의 전당’이라는 뜻을 나타낸 스펙트리움(Spectrum) 등 이었다. 우여곡절 끝에 선택된 이름은 휴라. 후보작들의 운명을 결정한 것은 의견이 갈릴 경우 생각할 법한 다수결 같은 것이 아니었다. 과





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



학자들이 선택한 가장 과학적인 방법은 바로 동전 던지기였다.

이렇게 공동 창업자들은 2세의 멋진 이름을 결정했고, 법인 등록과 사업자 등록이 일사천리로 이루어졌다. 행복한 설렘이 함께했던 시간들이었다. 창업 후 10월 초에는 산파였던 ETRI 원장을 모시고 조출하지만 처음으로 회사의 공식 창업식 행사도 가졌다. 또 하나의 추억을 만들 수 있었던 시간이었다. 세 명의 연구원이 시작한 기업이지만 2020년에는 임직원 30여 명 규모로 성장해 국내뿐만 아니라 국외 전파기술 시장에서도 손꼽히는 강소기업으로 자리매김할 수 있다는 비전을 품고 첫발을 내디딘 것이다.

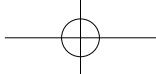


전파 모니터링 시스템

지금 (주)휴라의 대표 제품은 무선(RF) 수신 처리 장치와 수집 데이터 처리 장치, 계측 알고리즘 등 전파 계측 및 모니터링의 핵심 모듈과 전파 환경을 모니터링하고 전파 혼간섭을 분석하며 전파 혼신원을 해소하는 전파 모니터링 시스템 등이다. 이들 제품에는 여러 가지 기술들이 융합돼 있다.

스펙트럼을 탐지하고 전파 품질과 환경을 측정하는 신호 탐지 기술, 광대역 무선 주파수 수신과 데이터 수집 모듈, 다채널 신호 처리 모듈 등 계측 모듈 기술, AOA/TDOA 기술을 이용해 신호원의 위치를 추정하고 배열 신호를 처리하는 위치 추정 기술 등이다. 휴라는 이런 기술의 바탕 위에서 장기적으로 빅데이터 기반의 전파 분석과 전파 기술 토털 솔루션까지 개발해 전파 이용 기술을 확대하고 이를 통해 시장을 키워나간다는 계획이다.

(주)휴라 김상태 대표는 ETRI에서 10년 이상 전파 모니터링 기술 분야의 경험을 가진 이성운·석미경 선임연구원 등 동료 연구원 두 명과 함께 공동 창업했다.



말하자면 ETRI 연구원 공동 창업 기업이다.

김 대표는 ETRI 입사 이후 약 16년간 연구 과제 수행을 통해 국내에서는 전무했던 전파 모니터링 시스템 분야의 연구에 뛰어들어, 그동안 다양한 형태의 전파 모니터링 시스템을 개발하고, 기술 형태의 전파 모니터링 시스템을 개발했으며, 기술 이전을 성공적으로 이루어왔다. 그는 해당 분야의 오랜 경험을 통해 다양한 시장 요구와 함께 더욱 복잡해지는 전파 이용 환경에서 빠르게 대응할 수 있는 기술 전개가 필요하다는 생각을 갖고 있었다.



ETRI의 창업 지원 제도

그러던 중 연구원 예비 창업이라는 기술 사업화 지원 프로그램을 알게 됐고, 그동안의 기술적 경험을 바탕으로 직접 시장에 뛰어들어 기술의 눈을 시장으로 돌려 뜻을 펼쳐보자는 생각을 품고 한 팀에서 동고동락하던 동료들과 함께 의기투합하게 됐다. ETRI에서 경험한 기술을 바탕으로 포화되고 있는 전파 분야에 활기를 만들기 위한 각오로 전파 기술 분야의 성장 동력에 다시 불을 붙일 수 있는 전파 기술의 허브가 되자는 생각이었다.

예비 창업을 준비하면서 ETRI 소속 부서에서의 전폭적인 지원과 지지는 큰 힘이 됐다. 팀 단위 창업이라는 명분을 내세워 예비 창업 기간 동안 예산을 보조받고 예비 창업 공간을 배려받는 등 많은 지원과 혜택을 받을 수 있었다. 가장 큰 사업화 지원은 무엇보다 ETRI 소속 연구원으로 최대 6년간 휴직할 수 있는 휴직 제도였고, 그것이 든든한 버팀목이 됐다. 창업은 가족의 입장에서는 무모한 도전일 수 있는데, 이에 대한 가장 큰 설득 무기를 제공받은 셈이다.

ETRI 예비 창업 기간 동안 처음 접하는 다양한 준비와 경험들로 날마다 시간에





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



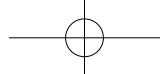
쫓기며 생활했다. 가끔은 회의가 들어 고민에 빠지기도 했지만, 같이 생활한 동료들이 창업 멤버로 있어서 무엇보다 힘이 되고 즐겁게 준비할 수 있었다.

창업 준비는 매일 매일이 새로운 시작이라는 느낌이었고, 그 자체만으로도 경험하지 못했던 행복한 시간이었다. ETRI 창업 지원 부서의 적극적인 지원과 창업의 고민을 같이 지고 있던 2015년 예비 창업 동료들과의 워크숍 등 교류의 시간도 참으로 뜻깊은 추억으로 남았다.

김 대표는 ETRI 연구원 출신 창업자답게 ETRI가 원천적인 에너지였다고 고백한



132
+ 133



다. 기술의 사업성과 시장성에 대한 기술 완성도 측면에서는 우려의 시각도 있다. 하지만 ETRI의 저력은 이미 국제적으로도 인정받는 위상에 놓여 있으므로 그 기술력에 관한 한 어느 누구도 의심하지 않으며, 이러한 위상은 ETRI 동문으로서 실제 창업을 통해 사업 활동을 하는 동안 직간접적으로 생각보다 큰 도움을 받았다고 한다. 그에게 ETRI의 창업 지원 시스템은 예비 창업, 공간 지원, 기타 시설 지원 등 다양한 분야에서 원하면 쉽게 손닿는 곳에 있었다.

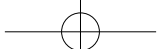
특히 예비 창업 지원 프로그램들은 연구원 출신에게 부족한 경영 컨설팅 지원, ‘고객 나침반’ 활동을 통한 시장 접근 가이드 등 현실적인 멘토링을 통해 창업 준비에 큰 도움이 됐다. 유관 기관과 연계를 맺고 정부 사업을 확보하는 등 창업 초기 사업 활동에 있어 대외적으로 기술적 역량을 평가받는 경우에 ETRI 멤버라는 사실이 보이지 않는 평가 잣대로 활용됨을 느낄 수 있었다. 특히 사업 자금 확보를 위한 기술보증기금의 기술 평가나 과제 제안 때 기술성 평가에서 도움을 많이 받았다.



사업은 살아있는 유기체

그러나 사업을 한다는 것은 불변의 진리를 쫓아가는 연구 활동과는 달리 결국 사람을 향하는 또 다른 경험이어서, 수식처럼 풀리지 않는 해답 없는 질문에 답해 나가는 시험의 과정이었다. 인간이 마주하는 모든 일들은 해답이 없는 선택의 문제





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑치다



다. 또한 너무나 많은 변수가 시간에 따라 다르게 나타나고, 그 결론도 언제나 시간과 장소, 주변의 모든 여건에 따라 다른 답을 만들어낸다. 그것은 연구원으로서 경험하지 못한 또 다른 시험이고 한편으로는 사업의 묘미가 아닐까 생각했다.

어떤 경우에는 예상치 못한 곳에서 이미 해결된 결과물을 만들기도 하고, 원하는 결과물을 내기 위해 열심히 노력했음에도 불구하고 뜻밖의 변수로 예상치 못한 방향으로 결과가 만들어지기도 하는 살아 있는 유기체를 대하는 느낌이 바로 사업이 아닐까 생각됐다.

많은 연구원들이 그렇듯이 창업을 결심하고도 막상 실행에 옮기는 데는 많은 고민과 다양한 선택의 문제들이 놓여 있었다. 앞이 보이지 않는 막다른 길로 과감히 들어서는 데는 용기와 결단의 순간이 필요하고, 그런 결정은 오직 한 발자국을 내딛는 한순간에 이루어지게 된다. 더 이상 돌아올 수 없이 순식간에 모든 일들이 이루어지게 되고, 오랜 시간 고민과 번뇌는 한순간에 사라지게 된다. 물론 그 오랜 고민의 결과물은 언제나 올바른 길로 인도하는 초석이 됐다고 느꼈다.

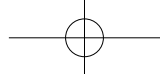


즐거운 기업 공동체를 향하여

“전파 기술의 허브(Hub of Radio Technology)가 되자!”

이것은 김 대표의 휴라 창업 사명이자 비전이었다. 국내 전파 기술의 허브로 내세울 수 있는, ‘전파 기술’ 하면 자연스럽게 떠올릴 수 있는 정체성을 가지는 전파 기술 전문 기업을 만들어가자는 것이었다. 그는 이를 위해 ‘기본’을 강조했다.

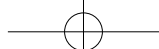
“연구의 기본은 물리적인 호기심에서 비롯되며, 개발의 기본은 인본 중심의 시장 욕구 충족입니다.”



이런 기본에 충실한 기술 중심 전파 전문 기업, 신뢰할 수 있는 백년 기업이 그의 포부다. 소비자의 요구에 발 빠르게 움직이고 변화를 두려워하지 않는다면, 최고의 전문가들이 공지를 가지고 일할 수 있는 세계적인 전파 분야 전문 기업이 될 수 있다고 그는 믿는다.

호모 루덴스(Homo Ludens). 네덜란드의 역사가 요한 하위징아가 그려낸 놀이하는 인간이다. 김 대표는 기업도 결국은 사람이다, 즐거운 기업 공동체를 만들자고 다짐한다. 기술과 창작, 문화 공유가 어우러지는 궁극의 호모 루덴스로서 인간을 가장 인간답게 만들기 위한 기업문화를 일구며, 이익 추구를 수단으로 해서 휴먼 문화에 바탕을 둔 즐거운 기업 공동체 모델을 만들고자 한다.





ETRI 출신 연구원들의 창업 도전기 그 세번째
꿈을 꾸다 미래를 훑시다

[창업, 내 경험!]



01

준비하세요.

쉽게 이루어질 수 있는 큰 일은 없습니다.
물론 준비한 모든 사람에게 문이 열리는 것은 아닐지라도
준비한 자에게 그 기회는 열려 있다고 생각됩니다.
큰 계획을 세우고 그 계획에 구체적인 아이템을 더하십시오.

02

결국 사람입니다.

창업은 곧 사람들과의 깊은 관계 속으로 들어간다는 것입니다.
기술은 결국 사람을 향하고 있습니다. 기업의 활동은 사람 사이의
복잡한 관계에서 갈등하고, 그들의 시장에 맞는 솔루션의 차별화를
제공하는 것입니다.

03

소통하십시오.

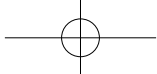
소통은 정보입니다. 지금 당신이 알고 있는 것만
이 최선의 방법이나 전략이라고 생각하지
마십시오. ETRI 연구 활동이 서로간의 논문이나
워크숍 등 한정된 교류를 통해 소통하고
있다면, 사업가로서는 준비된 계획을 바탕으로
적극적인 소통의 방법을 활용하십시오.
서로간의 소통을 통해 더 많은 정보를
구체화할 수 있을 것입니다.

04

ETRI를 이용하세요.

ICT 분야의 기술 창업을 준비한다면, ETRI
소사이어티의 강점과 기술력, 정보력을
최대한 활용해 준비하십시오. 자신의 연구
분야뿐 아니라 시야를 폭넓게 하십시오.
ETRI가 가진 기술들은 기업이 자원으로
활용할 수 있는 훌륭한 기술 창업의 보고라
생각됩니다.

136
+ 137



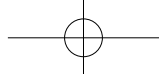
ETRI

I. 연구원 창업지원제도 개요

1. 목적
2. 추진방향

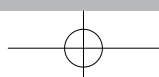
II. 연구원 창업지원 체계

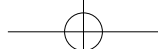
1. 창업문화 발현
2. 예비 창업 지원
3. 창업기업 육성
4. 지원 성과 확산



[부록]

ETRI 연구원 창업지원제도





I. 연구원 창업지원제도 개요

1. 목적

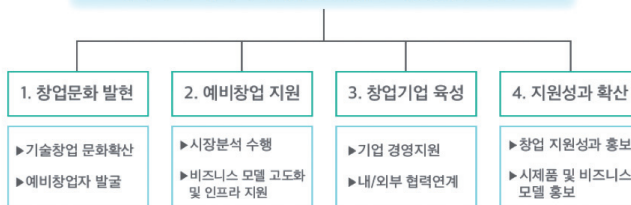
- ◆ ETRI 연구 성과물의 사업화 성과 제고를 통한 고부가가치의 시장 및 일자리 창출로 국가 경제 성장에 이바지하고자 한다.
- 이를 위해 ETRI 개발 기술과 내·외부 우수 아이디어의 결합을 통한 창업 지원과 창업기업의 지속성장을 지원하며,
- 창업 아이디어 발굴부터 기업의 설립 및 운영까지 체계적이고 효율적인 연구원 창업지원 프로세스를 운영한다.

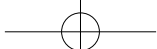
기술창업 활성화를 통한 창조경제 실현

사업 추진 목표

연구원 우수기술 직접사업화 성과 제고
선순환 벤처·기술창업 생태계 조성

기술과 아이디어의 융합을 통한 기술창업 확산





2. 추진방향

- ◆ 창업문화 발현 - 창업 유망기술 활용 예비 창업자 선발
- ◆ 예비 창업 지원 - 예비 창업 아이템별 맞춤형 집중 지원
- ◆ 창업기업 육성 - 창업기업 중장기 성장지원 프로그램 제공
- ◆ 지원성과 확산 - 창업지원 성과의 홍보 강화



II. 연구원 창업지원 체계

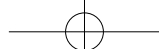
1. 창업문화 발현

ETRI 원내 · 외에 창업가치 공유를 통해 예비 창업 문화를 확산하고, 기업가정신 확대를 통해 우수 예비 창업자를 발굴하고 관리한다.



가. 기술창업 문화 확산

- ◆ 창업 성과와 성공창업 스토리를 발굴, 대내 · 외 홍보로 창업에 대한 가치 공유 및 창업 마인드 확산
 - 매년 ETRI 연구원의 창업도전기를 발간하여 원내 · 외에 배포
 - 매주 ETRI의 그룹웨어 게시판인 '기술창업동향' 등에 창업동향 소개



◆ 대외 기술 및 사업화 정보교류 장에 적극 참여

- R&D 성과 전시와 함께 '예비 창업', '연구소기업'에 대한 BIZ R&D 세션을 구성하여 기술수요자와 교류의 장 확대

◆ 연구원 창업지원 프로그램 홍보 강화 및 (예비)창업관련 수시 상담

나. 예비 창업자 발굴

□ 대상자, 대상기술 및 지원 기간

◆ 대상자

- 재직직원 : ETRI 정규직원 및 전일제 계약직원
- 외부전문가 : 창업 공모 및 외부기관 연계 등을 통해 선정된 전문가
※ 계약직원 및 외부전문가는 선정 후 초빙연구원(예비 창업자)으로 채용

◆ 대상기술

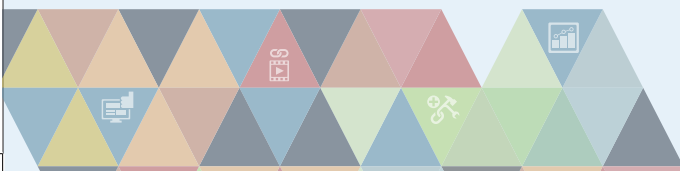
- 예비 창업자(팀)가 참여했던 연구개발사업의 결과물 또는 ETRI 이전가능 기술
- 창업대상 기술 중 전체 또는 일부가 예비 창업자(팀)가 직접 참여하지 않았던 연구개발사업의 결과물이라도 활용 가능

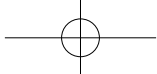
〈 기술료 우대 감면 〉

- ☞ 창업 후 기술이전시 일반 중소기업 기술료 조건의 50% 감면(창업 허여기술에 한함)
- ☞ 정규직 이외에 계약직, 외부 전문가 등 ETRI 예비 창업 지원을 받고 창업한 연구원 창업기업 역시 창업 허여기술에 대해 동일 적용

◆ 지원 기간

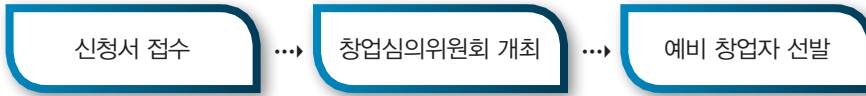
- 사업 기간(1월 1일 ~ 12월 31일)내 예비 창업자(팀)와 협의하여 확정





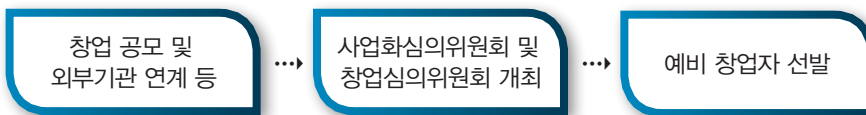
□ 예비 창업자 선정 절차

◆ 정규직원 및 계약직원



- 내부직원(정규직원, 계약직원)의 상시 상담을 통한 사업모델 발굴 진행
- 소속 직할부서장의 결재를 득하여 연구협력팀 경유, 창업 주관부서인 R&D창업전략실에 예비 창업 지원 신청서 제출
- 창업심의위원회에서 심의를 통해 예비 창업자 선발

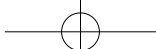
◆ 외부 전문가



- ETRI 창업공모 프로그램의 공모전 참가 신청 및 내·외부 창업연계 프로그램 등을 통한 신청
- 사업화심의위원회 및 창업심의위원회에서 심의를 통해 예비 창업자 선발

〈 사업화심의위원회 및 창업심의위원회의 예비 창업자 선정 평가 〉

- ☞ 발표 평가가 원칙이며 부득이한 경우 서면평가로 대체 가능
- ☞ 위원회의 심의의견을 반영하여 예비 창업 기간 및 규모 등 조정



다. 예비 창업자 관리

□ 과제 진도평가 및 최종평가

- ◆ 진도평가 : 창업 주관부서장이 예비 창업과제의 점검을 위해 필요시 실시
 - 진도평가 실패시 해당 예비 창업 지원과제 수행 중단 가능
 - 수행 중단시 정규직원은 원 소속부서로 복귀하며 초빙연구원(예비 창업자)은 퇴직함.
- ◆ 최종평가 : 예비 창업자의 예비 창업과제 평가 및 창업 승인
 - 창업 승인시 정규직원은 원 소속부서로 전보
 - 초빙연구원은 지원기간 종료일부로 퇴직

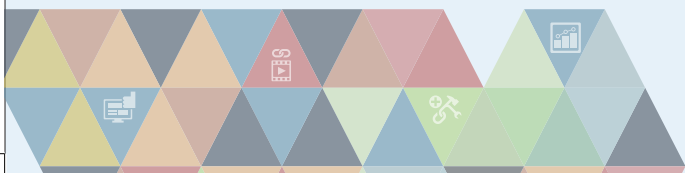
〈 창업심의회위원회의 최종평가 〉

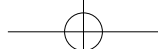
- ☞ 평가방법 : 발표평가 원칙, 필요시 서면평가 가능
- ☞ 평가기준 : 출석위원 2/3 이상의 평균 점수가 60점 이상일 경우 성공, 60점 미만일 경우 실패
- ☞ 평가시기 : 예비 창업과제 종료 전 20일 이내, 조기 종료시(과제기간 중 창업) 예비 창업과제 종료 전 10일 이내 시행

- ◆ 예비 창업자(팀) 자금 유용시, 감사부서에 통보 및 환수 조치

□ 과제종료 후속조치

- ◆ 과제종료 전, 10일 내에 최종보고서 및 기타 자료를 주관부서에 제출
- ◆ 지원기간 중 산출된 결과물(특허, 프로그램 등)은 ETRI 지재권으로 등록 관리
- ◆ 과제비로 구입한 장비 등은 주관부서 소유권 이관 후, 창업보육기간 내 활용가능





- ◆ 예비 창업과제 종료 후 3개월 이내 법인설립이 의무(예비 창업 기간내 창업도 가능)이며, 6개월 이내 창업 허여기술에 대한 기술이전 및 특허 실시권 계약 체결이 의무

□ 인사관리

◆ 정규직원

- 소속부서(예비 창업 과제 수행 중)

- 예비 창업자 : 창업 주관부서 전보 원칙
- 예비 창업 참여자 : 현 ETRI 소속부서(희망시 창업 주관부서 전보)

- 예비 창업 과제 참여율

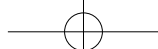
- 예비 창업자 : 100% 원칙 (타 과제 참여시 주관부서와 협의, 조정)
- 예비 창업 참여자 : 30% 이상 또는 현물 10%

- 개인평가

- 예비 창업자 : 당해년도 개인 인사평가 대상 제외
- 예비 창업 참여자 : 예비 창업과제 참여율이 50% 이상인 경우 인사평가 대상 제외

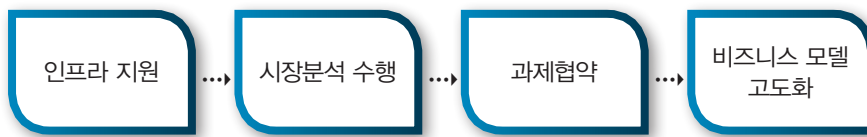
◆ 계약직원 및 외부전문가 : 초빙연구원(예비 창업자)으로 채용

- 계약직원은 기존 계약관계 종료 후 초빙연구원(예비 창업자)으로 재채용 (채용절차 생략 가능, 주 4일 이내 시간제 근무 원칙, 기간연장 불가)
- 소속부서는 창업 주관부서이며 임금 등 기타조건은 초빙연구원 기준 준용



2. 예비 창업 지원

ETRI의 보유자원과 역량을 최대한 활용하여 예비 창업자 준비하는 제품이나 서비스가 성공적으로 시장에 진출할 수 있도록 각종 인프라와 창업아이템에 대한 체계적인 BM 검증을 지원한다.



가. 인프라 지원

□ 공간 및 장비 지원

- ◆ 창업보육기간 내 가용 범위 내에서 연구원 예비 창업 보육공간 지원

- 예비 창업자 보육공간 : 융합기술연구생산센터
- 창업기업 보육공간 : 제9연구동, 제11연구동

- ◆ 창업대상기술 관련 연구실험 기자재 등 장비 지원

- 해당 시설 · 장비를 보유한 연구부서장 동의 후 활용

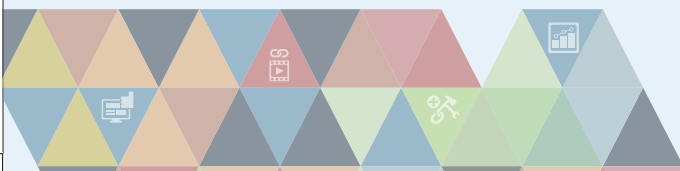
□ 창업 네트워크 형성 및 활성화 지원

- ◆ 대외 기술사업화 금융 & 컨설팅 유관기관과의 협력 네트워크 구축하여 사업화 순과정 지원

※ 대상기관 : 기술보증기금, 창업진흥원, 중소기업청, 테크노파크, 벤처캐피탈 등

- ◆ 성공창업자 및 예비 창업자간의 네트워크 형성으로 창업 성공노하우 습득

- 예비 창업자간의 정보교류 활성화 지원





- 'ETRI 플러스 벤처 포럼' 개최

- 타 기관 창업포럼(도룡 및 대전 벤처포럼 등) 참석, 교류

□ 창업공작소 활용 지원

◆ 예비 창업자의 비즈니스 아이디어 실현을 위한 시제품 제작 지원 강화

- 3D 프린터, 디자인 소프트웨어와 실험 툴 킷 등을 활용한 아이디어의 상품화
및 제품화 실현

- 상용 아이템의 제품화 구상 및 '개방형 기술사업화 플랫폼' 활용 지원

□ 예비 창업 전담제

◆ ETRI 창업 주관부서 팀원의 예비 창업자 전담인력 지정 지원

- 예비 창업자 창업현안에 대한 토의 및 공동 해결방안 모색

- 초기 비즈니스 모델 수립부터 법인설립까지 협업

- 법인설립 이후에도 창업기업 전담제로 연결하여 창업보육기간(6년) 동안 기
업의 애로사항 협력 해결

나. 시장분석 수행

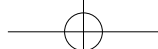
◆ 예비 창업 시작 후 1개월 내 비즈니스 모델 검증, 확립(의무사항)

- 예비 창업 아이템의 시장 수용력 증대 및 성공적 비즈니스 모델 확립

· ETRI 예비 창업 시장분석 도구인 '고객나침판' 모델 적용

· 예비 창업자, 외부 멘토와 전문 컨설턴트 등으로 팀을 구성하여 시장과 고객
요구사항 파악을 통한 BM 보완, 변경 지원

- 수정 비즈니스 모델을 예비 창업 계획서에 반영하여 예비 창업 수행



〈 예비 창업 시장분석도구 : 고객나침반 〉

☞ ETRI 예비 창업 시작 단계의 시장분석 및 린 스타트업(Lean Start-up) 도구로, 예비 창업자의 비즈니스 모델에 대한 고객과 시장의 요구를 조사하고, 이들의 요구사항을 반영하여 최종 비즈니스 모델을 확정하는 시장분석 툴

다. 과제협약

□ 예비 창업 협약체결

◆ 창업 주관부서와 예비 창업자간 예비 창업 협약 체결

- ‘고객나침반’ 시행을 통해 분석된 결과를 반영한 예비 창업계획 확정
- ‘고객나침반’ 결과 및 성장 가능성 등을 고려하여 당해년도 예비 창업 자금 및 기간 등을 차등 지원

□ 예비 창업 자금 지원

◆ 지원규모 : 인건비 및 직접경비 등 지원

- 허용되는 예산 범위 내 협의, 확정

◆ 외부 예비 창업지원 사업을 연계하여 창업 준비 재원 추가확보 지원

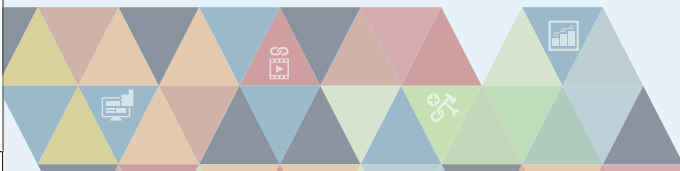
라. 비즈니스 모델 고도화

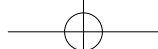
□ 예비 창업 교육

◆ (내부교육) 월 1회 이상의 실무중심의 창업교육

- 대상 : 예비 창업자(의무참석), 기존 창업자, 원내 창업희망자 등

◆ (특별교육) 예비 창업과제 종료전후 법인설립, 자금조달 등 집중교육





◆ (외부연계교육) 창업교육 전문기관과 연계한 창업특화 프로그램

- ‘이노폴리스 캠퍼스’ 정부사업 참여를 통한 창업아이템 검증 및 투자연계 지원
- 창조경제혁신센터 창업관련 교육 프로그램
- 과학기술대학원대학교 주관 3DE(3Days Entrepreneurship) 교육
- 기술보증기금 벤처창업 교실 등

□ 전문 컨설팅 및 멘토링

◆ 전문 컨설팅 기업을 통한 예비 창업자 창업 컨설팅(선정 후 5개월 내)

- 시장분석, 마케팅 전략 수립을 위한 1대1 컨설팅
- BM 분석, 사업계획서 작성 및 ‘고객나침반’ 수행 지원 등

◆ 외부 전문 기관 연계를 통한 멘토링

- 전경련 멘토단의 (예비)창업자 역량 강화 멘토링 지원
- 기타 외부 전문가 활용을 통한 수요자 맞춤형 멘토링 지원

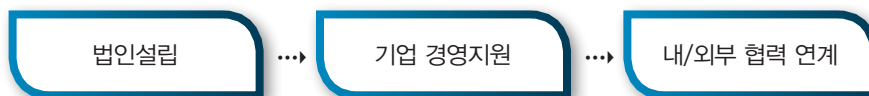
〈 전경련 멘토단 〉

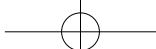
☞ 구성 : 전직 대기업 임직원 및 중소기업 CEO, 전·현직 교수 등

역할 : 비즈니스 모델 수립, 경영 전략, 창업컨설팅 등 무료 경영지원

3. 창업기업 육성

ETRI의 보유자원과 역량을 최대한 활용하고 외부 유관기관과 협력하여, Start-up이 넘어야 하는 사업 초기단계의 어려움을 잘 극복할 수 있도록 지원한다.





가. 법인설립

- ◆ 예비 창업자의 법인설립 과정에서의 애로사항 및 기타 관련사항 지원
 - 온라인 및 오프라인 법인설립 절차에서 단계별 준비사항 지원

나. 기업 경영지원

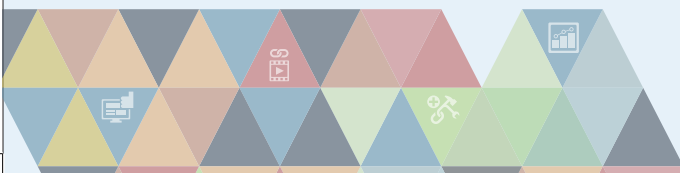
□ 경영지원단 서비스 지원

- ◆ 초기기업과 예비 창업자까지 지원범위를 확대하여 애로사항을 해결해 주는 토털 경영지원서비스
 - 기업 요청시 회계, 법률, 마케팅, 전략 등 분야 기술 전문가 초빙 상담지원
 - 매주 '주간정보' 발행, 월 2회 '열린 회계교실' 개최
 - 창업기업 애로 발생시 수시로 회계/세부 밀착 컨설팅
- ◆ 기업 경영실무에 즉시 적용 가능한 실무형 매뉴얼 제공
 - 창업자의 실무역량 강화 및 기업의 경영시스템 안정화를 조기 달성하도록 기업경영 · 관리 이슈 중심 실무형 책자 제작(가이드북 + 매뉴얼)
 - 신생기업(Start-up)과 성장초기(Early-Growth) 단계 기업에 배포

다. 내 · 외부기관 협력 연계지원

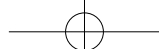
□ 금융, 투자 및 외부사업 연계

- ◆ (성장 지원) 에트리홀딩스(주)에서 ETRI 창업기업의 연구소기업 추진 중재 및 기존 연구소기업의 성장 지원





- 창업 초기에 자본금 투자가 원활하게 이루어질 수 있도록 투자수익 다각화를 위한 펀딩 네트워크 구축
- 경영컨설팅 지원 및 유망 창업기업에 자본금 투자
- ◆ (금융·투자 지원) 창업기업 금융·투자 지원으로 기업 Death-Valley 극복
 - ETRI 기술이전시 기술보증기금의 사업화 자금 보증지원
 - ※ ETRI-기보 간 MOU 체결 후 기보의 기술금융 우대혜택 제공(2012년부터)
 - 은행, 벤처캐피탈, 엔젤투자자 등의 연계로 창업기업 초기 투자 지원
- ◆ (외부사업 연계) 창업 초기 자금 조달 및 기업경쟁력 강화 지원
 - 창업진흥원 등 창업지원 사업 운영기관과 연계로 추가사업 수주 지원
- ◆ 창조경제혁신센터와의 협력 확대로 우수 창업기업 지원
 - 전국 17개 창조경제혁신센터의 중점사업 영역별로 연계
 - 창조경제혁신센터 프로그램 연계를 통한 전문가 멘토링, 투자 유치, 판로 개척 등 단계별로 지속적으로 지원
- 우수인력 활용 지원
- ◆ (예비)창업기업 인력 지원
 - 지역대학의 근로장학 사업과 연계하여 인력 활용 지원
 - 충남대, 한밭대 등 지역대학의 대학생
 - 활용 우수인력의 취업 연계로 고용 창출



□ 해외 마케팅 지원

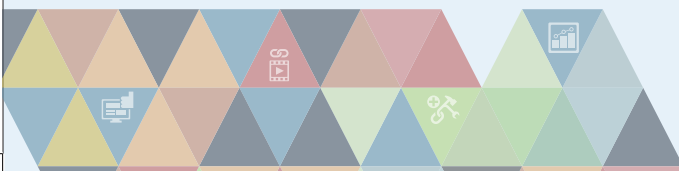
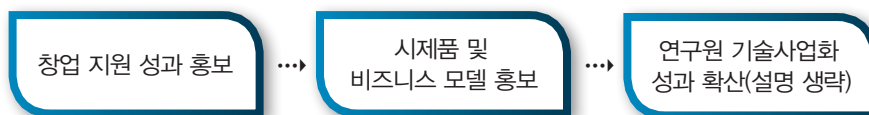
- ◆ 창업기업의 해외 마케팅 지원을 위해 원내 · 외 다양한 해외 진출 프로그램 연계로 사업영역 확장 지원
- ◆ 창업기업의 해외(미국, 중국, 유럽 등) 진출지원
 - 전자상거래 웹사이트를 통한 제품, 기업홍보 및 마케팅
 - 해외 네트워크(ETRI 미국/중국사무소, KIC-EU)를 통한 현지네트워크 지원
 - 해외 IR 및 VC 연계, 기타 해외 창업관련 행사 참가 등

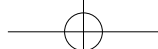
□ ETRI 기술사업화 플랫폼 연계

- ◆ ETRI 중소 · 중견기업 지원프로그램 활용을 통한 기업지원
 - 기술사업화 플랫폼을 통한 창업기업의 애로사항 해결 및 성장육성
 - 중 · 장 · 단기 전문인력 파견 및 시험 생산장비 및 테스트베드 등 지원
 - ETRI 중소기업 지원 프로그램 연계를 통한 기술경쟁력 강화 지원

4. 지원 성과 확산

창업 지원 성과와 기업 비즈니스 모델의 홍보 강화 등을 통해 ETRI 창업지원 사업 모델이 타 공공기관의 모범사례가 될 수 있도록 전파한다.





가. 창업 지원 성과 홍보

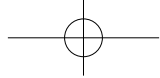
◆ 원외 포럼 참석을 통한 기업 지원 성과 보고 및 기업 IR을 통한 홍보 강화

- 대외 홍보채널 활용을 통한 창업 지원 성과 수시 언론 홍보
- ‘도롱 벤처포럼’ 및 ‘대전 창업포럼’ 등 대외 성과 확산 네트워크 참석을 통한 성과 홍보, 기업 BM 홍보

나. 시제품 및 비즈니스 모델 홍보

◆ (예비)창업자 시제품 및 BM에 대한 Demo-Day 개최

- 타 분야 기술과 융합할 수 있는 기회마련 및 VC 및 전문엔젤 등 투자자 연계를 통한 성과 확산



나가며

다음 창업도전기를 기대합니다



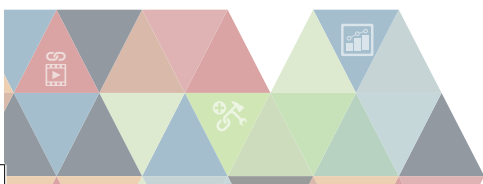
기업명 (주)디벨롭테인먼트

설립년도 2017년 예정

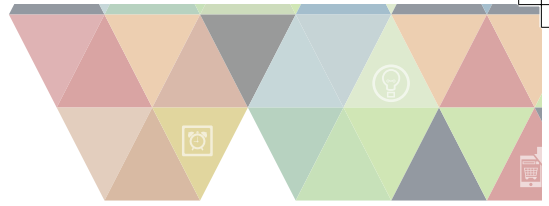
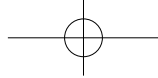
대표이사 이종건

창업동기 사물인터넷 기술에 대한 접근성을 개선하여 사물인터넷 개발자 육성에 기여하고 사물인터넷 개발자 네트워크를 구축함

기술 소개 모바일 앱이 사물기기와 접속할 때 필요한 기능을 확장 가능한 구조와 오픈소스 개발환경을 통해 신호변환 기능을 구현할 수 있도록 소형 전자모듈로 구현한 제품을 개발하여, 사물인터넷 서비스를 제공하고자 하는 모바일 앱이 사용하는 하드웨어를, 디지털 제조시대의 메이커들에게 다양한 전자모듈로 제품을 공급하고자 함



카운터카운터카운터



기업명

(주)에녹스마트

설립년도

2017년 예정

대표이사

이주영

창업동기

100세 시대에 내가 할 수 있고 내가 좋아하는 일을 해야 한다는
생각으로 창업함

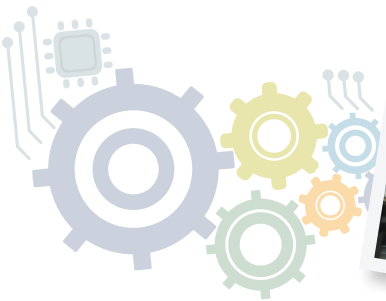
사업방향

ICT 기술을 농업에 활용

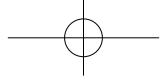
- 농업+ICT 융복합을 시도하는 스마트팜 회사들이 생겨나면서 장기적인 기술 개발과 투자가 있어야 농업이 선진화될 수 있다고 생각함
- IT기술을 생산이나 주거환경에 적용할 수 있는 방법에 대한 지속적 연구
- 정보통신 기술을 일반인들이 쉽게 활용할 수 있도록 하는 교육

슬로건

IT와 함께하는 스마트한 라이프



154
+ 155



기업명 (주)펫마마(PetMama)

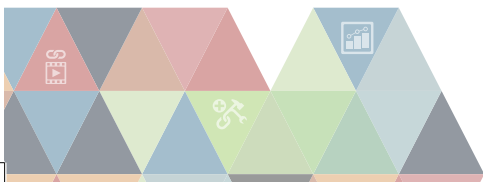
설립년도 2017년 예정

대표이사 김교근 최윤희

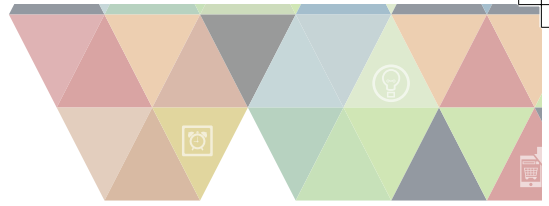
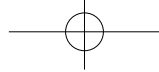
팀원 강지연 조창대 등 4명

창업동기 고령화 사회에 가족과 같은 반려동물의 건강 문제를 오프라인 상점과 연계를 통해서 해결하고, 또한 반려동물을 돌보는 현명한 습관을 위해 창업

슬로건 반려동물을 돌보는 현명한 습관



petmama.com



기업명

(주)뮤트캐스트 www.mutecast.com

설립년도

2017년 예정

공동대표

황선경 이상운 황준택 금기석

개발제품

1) 스마트폰 연동 FM 기반 무선 오디오 시스템 및 하이브리드 라디오(개발 완료)

2) 스마트폰 연동 Wi-Fi 기반 무선 오디오 시스템(ETRI 기술)

제품소개

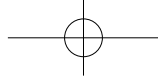
가정이나, 공공장소 등에 설치된 TV, 모니터, 디지털 사이니지의 음성을 듣고자 하나 주위에 방해가 되므로 볼륨을 켜기 힘들 때 스마트폰에 이어폰을 연결하여 청취할 수 있는 제품

ex) FM 방식은 송, 수신기 두 가지의 제품으로 데이터 소모 없이 무료로 라디오를 들을 수 있다.

와이파이 방식은 송신기로만 구성되어 TV의 음성을 스마트폰과 연동 애플리케이션을 통해서 들을 수 있다.



156
+ 157



기업명

(주)3EYES

설립년도

2017년 예정

대표이사

김양수

경력

1999년 4월~현재 한국전자통신연구원 책임연구원

사업 분야

- 스마트폰/스마트패드 액세서리
- 무안경 3D 디스플레이
- 모바일 무안경 입체영상/가상현실 플랫폼 서비스
- 3D 디스플레이 설계 및 콘텐츠 생성



기업명

미정

설립년도

2017년 예정

대표이사

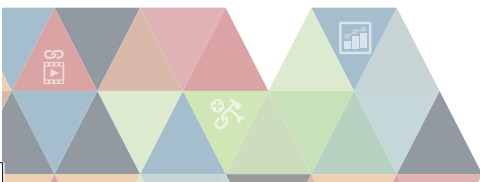
이 현

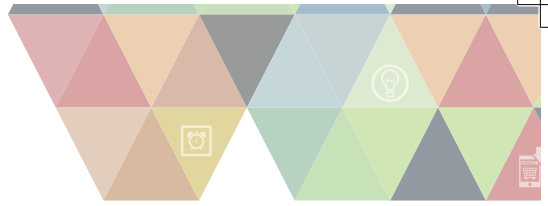
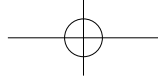
경력

1999년 2월~현재
한국전자통신연구원
책임연구원

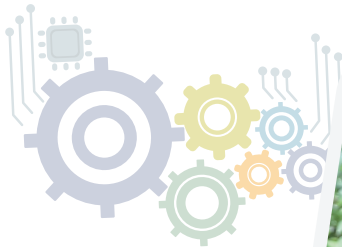
사업 분야

디스플레이 응용





기업명 미정
설립년도 2017년 예정
대표이사 김현국
주요제품 출결관리를 위한
IoT 비콘 솔루션



기업명 (주)엑소시스템즈
설립년도 2017년 예정
대표이사 이후만
경력 서울대학교 졸업
한국전자통신연구원
정주영창업경진대회 최우수상
주요제품 관절의 재활을 위한 IoT 재활 솔루션

158
+ 159

